



中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組の状況

1. 中小企業（小規模事業者を含む。以下同じ。）の経営支援に関する取組について

“とうしん”は、地域の中小企業に必要な資金を安定的に供給し地域金融の円滑化に努めることはもとより、様々な経営支援サービスの積極的な提供を通して中小企業の課題解決をサポートしてまいります。

2. 中小企業の経営支援に関する態勢整備（外部専門家・外部機関等との連携を含む。）の状況

とうしん地域活力研究所や経営支援部を中心に、経営支援態勢を整備し、外部機関等との連携を進めるなど、中小企業の多岐にわたる課題解決をサポートする態勢を構築しています。連携先とはソリューションの合理性や実効可能性を確認しながら協働して取組み、取組み後も必要に応じて経営相談や経営指導、取組状況のモニタリング等を協力して行うなど、手厚いサポート態勢でお客さまを支援してまいります。

主な外部提携・協力機関等

独立行政法人中小企業基盤整備機構中部本部、独立行政法人日本貿易振興機構、株式会社日本貿易保険、株式会社日本政策金融公庫、株式会社商工組合中央金庫、三井住友海上火災保険株式会社、損害保険ジャパン株式会社、東京海上日動火災保険株式会社、株式会社朝日信託、株式会社日本M&Aセンター、名南コンサルティングネットワーク、TKC中部会、商工会議所・商工会（多治見他）、一般社団法人全国信用金庫協会、信金中央金庫、信金キャピタル株式会社、中部大学、岐阜大学、岐阜工業高等専門学校、地方公共団体（多治見市・美濃加茂市他）、愛知県事業承継・引継ぎ支援センター、岐阜県事業承継・引継ぎ支援センター、中小企業活性化協議会、中部経済産業局、よろず支援拠点（岐阜県・愛知県）、公益財団法人岐阜県産業経済振興センター、公益財団法人あいち産業振興機構、プロフェッショナル人材戦略拠点（岐阜県・愛知県）、有限責任監査法人トーマツ、株式会社ココペリ、INPIT知財総合支援窓口（岐阜県・愛知県）、岐阜県中小企業総合人材確保センター、名古屋中小企業投資育成株式会社、独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構岐阜支部、e-dash株式会社 等

3. 中小企業の経営支援に関する取組状況（支援内容、外部専門家・外部機関等との連携、取組事例等）

創業支援

創業相談や創業支援制度、創業サポートローンなどにより、創業を目指す方を応援しています。

成長・発展支援

〈ビジネスマッチング〉

お客さま同士を結びマッチングや信用金庫業界のネットワークを活かした広域マッチング、ビジネスフェア等の開催により、お客さまのビジネスチャンスを広げる機会を提供しています。2019年9月より「Tono Big Advance」の運用を開始し、全国規模でのビジネスマッチングによる販路拡大を支援しています。

〈海外展開支援〉

「輸出入」から「現地法人設立」「現地販路拡大」など多岐に亘る海外展開支援を、外部機関と提携し行っています。スタンバイクレジット発行による海外現地法人への金融支援も行っています。

〈補助金申請支援〉

ものづくり補助金や事業再構築補助金、中小企業省力化投資補助金など、各種補助金・助成金申請の支援を行っています。

経営改善支援

中小企業診断士を中心に、経営改善策の提案や経営改善計画の策定支援などを通じて課題解決のお手伝いをしています。また外部機関とも積極的に連携を行い、お客さまにあわせたサポートを行っています。

事業承継・M&A支援

事業性評価に基づき事業承継・M&A支援に取り組んでいます。「自社株評価」や「企業価値評価」などにより、外部提携機関との連携を行いながら、事業承継・M&Aのご提案を実施しています。また、岐阜県内の営業エリア内のすべての商工会議所、商工会と事業承継分野を中心とする包括連携協定を締結しています。

地域活性化への取組み

地場産業活性化支援・中心市街地活性化支援・街づくり支援・地域経済市場調査・NPO支援・SNS活用による地域情報の発信など、地域・企業の元気を応援すべく幅広い支援を行っています。

金融仲介機能のベンチマークについて

当金庫は、経営理念に「地元と共にあり、共に栄える」を掲げ、地域と共に自らも成長し発展していくために、お取引先のニーズや課題に応じた、ご融資及びご提案に取り組んでいます。人口減少や事業先減少という縮み傾向の経済が懸念されるなか「金融仲介機能のベンチマーク」を積極的に活用し、地域の成長発展に貢献します。

「金融仲介機能のベンチマーク」とは、平成28年9月に金融庁から公表された、金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる多様な指標のことです。これは、金融機関が、自身の経営理念や事業戦略等にも掲げている金融仲介機能の質を一層高めていくには、自身の取組みの進捗状況や課題等について客観的に自己評価することが重要であるとの考えによるものです。これに自主的に作成した「独自のベンチマーク」を加え、「東濃信用金庫の金融仲介機能のベンチマーク」としました。

共通ベンチマーク

(1) 取引先企業の経営改善や成長力の強化

◎当金庫をメインバンクとして取引を行っている企業のうち、経営指標等の改善や就業者数の増加が見られた先数

	令和6年3月期
メイン先数	4,199先
メイン先の融資残高	2,172億円
経営指標が改善した先数	2,080先

※メイン先とは…

融資残高が1位の先。融資残高順位は、当金庫格付システムまたは自己査定システムから抽出しております。先数はグループベース。

	令和4年3月期	令和5年3月期	令和6年3月期
経営指標が改善した先に係る3年間の事業年度末の融資残高の推移	1,189億円	1,249億円	1,241億円

※経営指標の改善とは…

売上高が増加し、且つ営業利益率が上昇した取引先、または、経営指標にかかわらず就業者数が増加した取引先としております。

(2) 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上

◎当金庫が貸付条件の変更を行っている先の経営改善計画の進捗状況

	令和6年3月期
条件変更先総数	423先
うち好調先	71先
うち順調先	75先
うち不調先	277先

※経営改善計画の進捗状況は、計画に対する「売上高」及び「当期利益」の達成率の平均で判定しております。

- ◆好調先…計画に対する達成率の平均が120%超の先
- ◆順調先…計画に対する達成率の平均が80～120%の範囲にある先
- ◆不調先…計画に対する達成率の平均が80%未満の先

◎当金庫が関与した創業、第二創業の件数

	令和6年3月期
創業件数	184件
第二創業件数	6件

※選択ベンチマークおよび独自のベンチマークについては、ホームページ上で公開しておりますのでご確認ください。



◎ライフステージ別の与信先数及び融資残高(先数：単体ベース)

	令和6年3月期	
	与信先数	融資残高
総数	8,718先	3,466億円
創業期	427先	123億円
成長期	634先	379億円
安定期	3,733先	1,890億円
低迷期	380先	91億円
再生期	1,180先	695億円

- ◆創業期…創業、第二創業から5年以内の先
 - ◆成長期…売上高平均で直近2期が過去5期の120%超の先
 - ◆安定期…売上高平均で直近2期が過去5期の80～120%の先
 - ◆低迷期…売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満の先
 - ◆再生期…条件変更先または延滞のある先
- ※総数のうち決算登録が5期連続していない先は上記の計数には含めておりません。

(3) 担保・保証依存の融資姿勢からの転換

◎当金庫が事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資残高と全与信先に占める割合(先数：単体ベース)

	令和6年3月期
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数	1,010先
全与信先に占める割合	11.6%
事業性評価に基づく融資を行っている先の融資残高	600億円
全与信先に占める割合	17.3%

※事業性評価とは…

財務面などの定量的な情報に加え、企業訪問や経営者との対話を通じて定性的な情報・ニーズ・課題を把握し、お取引先の事業内容、持続可能性、成長可能性を評価することです。具体的には、当金庫の評価手法である「事業性評価シート（CCMシート）」を作成した先をいいます。



経営者保証に関する取組方針及び「経営者保証に関するガイドライン」への取組状況

当金庫では、「経営者保証に関するガイドライン」及び「事業承継時に焦点を当てた『経営者保証に関するガイドライン』の特則」の趣旨や内容を十分に踏まえ、お客さまからお借入れや保証債務整理の相談を受けた際に真摯に対応するため、「経営者保証に関する取組方針」を以下のとおり策定しています。同取組方針に基づき、経営者保証の必要性については、お客さまとの丁寧な対話により、法人と経営者の関係性や財務状況等の状況を把握し、同ガイドライン等の記載内容を踏まえて十分に検討するなど、適切な対応に努めています。

(1) 経営者保証に関する取組方針

当金庫では、「経営者保証に関するガイドライン」（以下、「ガイドライン」という。）の趣旨や内容を踏まえ、同ガイドラインを融資慣行として浸透・定着させていくために、以下のとおり取り組みます。

- お客さまが融資等資金調達のお申込みをした場合、当金庫では、お客さまのガイドラインの要件の充足や経営状況等を総合的に判断する中で、経営者保証を求めない可能性や経営者保証の機能を代替する融資手法（一定の金利の上乗せ等）を活用する可能性について、お客さまの意向を踏まえたくうえで検討いたします。
- 上記の検討を行った結果、経営者保証を求めることがやむを得ないと判断し、経営者保証を提供いただく場合、当金庫はお客さまの理解と納得を得ることを目的に、保証契約の必要性等に関する丁寧かつ具体的な説明を行います。
- 経営者保証を提供いただく場合、お客さまの資産及び収入の状況、融資額、信用状況、情報開示の姿勢等を総合的に勘案して、適切な保証金額の設定に努めます。
- お客さまから既存の保証の変更・解除等の申入れがあった場合は、ガイドラインに即して改めて経営者保証の必要性や適切な保証金額等について真摯かつ柔軟に検討を行うとともに、その検討結果について丁寧かつ具体的な説明を行います。
- 事業承継時には、原則として前経営者、後継者の双方から二重で経営者保証は求めないこととし、例外的に二重に保証を求めることが必要な場合には、丁寧かつ具体的な説明を行います。
また、後継者に当然に保証を引き継いでいただくのではなく、その必要性を改めて検討いたします。
- お客さまからガイドラインに基づく保証債務整理の申し出を受けた場合には、ガイドラインに即して誠実に対応いたします。

(2) 「経営者保証に関するガイドライン」への取組状況（令和5年度）

新規に無保証で融資した件数	962件	保証契約を解除した件数	87件
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合	11.06%	経営者保証に関するガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数 (当金庫をメイン金融機関として実施したものに限り)	0件

