

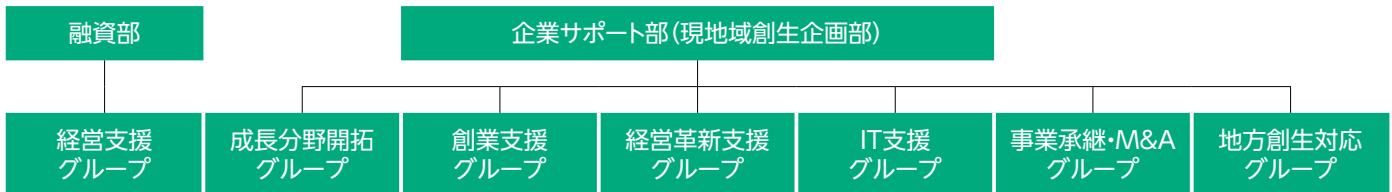
地域密着型金融の推進について

当金庫は、地域密着型金融の担い手として、地方創生、地域経済の活性化、中小企業金融の円滑化に向けた取り組みを積極的に推進しています。

1. お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

●経営支援体制(2019年度)

当金庫は、企業サポート部(現地域創生企画部)と営業店が連携し、お取引先の売上向上、創業、事業承継、業務効率化など、さまざまな経営課題の解決をサポートしています。



●経営改善支援への取組状況と実績

お取引先企業(個人事業主を含む)3,969先の中から52先を対象に経営改善支援に取り組みました。

※詳細については、「経営改善支援等の取組実績」をご参照ください。

具体的な取組状況は、以下のとおりです。

- 経営会議への参加…………… 52先(延べ409回)
(以下については、経営改善支援先52先以外のお取引先を含みます)
- 経営改善計画策定支援…………… 15先
- 外部支援機関との連携した専門家派遣事業…………… 93先(延べ166回)

●経営改善支援等の取組実績(2019年4月～2020年3月)

(単位:先数)

	A	期初債務者数					経営改善支援 取組率 α/A	ランクアップ 率 β/α	再生計画 策定率 δ/α	
		うち経営改善支援取組先数			経営改善支援 取組率 α/A	ランクアップ 率 β/α				再生計画 策定率 δ/α
		α	β	γ						
正常先 ①	2,785	0	0	0	0	0.0%	—	—		
要注意先	うちその他要注意先 ②	1,004	34	0	32	32	3.3%	0.0%	94.1%	
	うち要管理先 ③	31	5	0	4	4	16.1%	0.0%	80.0%	
破綻懸念先 ④	83	13	0	12	13	15.6%	0.0%	100.0%		
実質破綻先 ⑤	53	0	0	0	0	0.0%	—	—		
破綻先 ⑥	13	0	0	0	0	0.0%	—	—		
小計 (②～⑥の計)	1,184	52	0	48	49	4.3%	0.0%	94.2%		
合計	3,969	52	0	48	49	1.3%	0.0%	94.2%		

- (注)
- ・期初債務者数および債務者区分は2019年4月当初時点で整理しています。
 - ・債務者数、経営改善支援取組先数は、お取引先企業(個人事業主を含む)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先は含みません。
 - ・ β には、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載しています。なお、経営改善支援取組先で期中に完済した債務者は α に含めていますが β には含みません。
 - ・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合は β に含みます。
 - ・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理します。
 - ・期中に新たに取引を開始した債務者については本表に含みません。
 - ・ γ には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載しています。
 - ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上しています。
 - ・「 α のうち再生計画を策定している先数 δ 」には、金融機関独自の再生計画策定先のほか中小企業支援協議会、RCC、地域経済活性化支援機構、産業復興機構、東日本大震災事業者再生支援機構などと連携した再生計画策定先を含みます。

〈経営改善支援 取組事例〉

中小企業、小規模事業者の経営支援に関する取組方針

当金庫は資金供給者としての役割にとどまらず、長期的な取引関係を通じて蓄積された情報や地域の外部専門家、外部機関等とのネットワークを利用してコンサルティング機能を発揮することにより、お取引先の経営支援や事業再生、事業拡大について最大限支援していく方針です。

経営改善、事業再生、業種転換などの支援に関する取組み

● 経営改善支援センターと連携し経営改善をサポートするチーム支援

食品製造販売を行っているA社様は、一定の売上高は確保できているものの①黒字体質への改善、②販路拡大が課題であり経営改善計画立案が必要でした。そこで経営改善支援センターの早期経営改善計画策定支援事業を活用して計画策定支援をすることとし、中小企業診断士に依頼し、当社の現状把握を行い、原因分析し、アクションプランを立て経営改善計画書の策定を行いました。具体的には赤字原因であった商品の取扱中止、コストダウンと資金繰り体制の確立などです。

また、大分県よろず支援拠点や当金庫のみらいビジネスマッチングを利用して販路拡大支援を行いました。

創業支援、新規事業開拓に関する取組み

当金庫は創業支援を通じて地方創生に寄与することを目的とし、出張所を除く全営業店(28店舗)に創業支援窓口を設置し、創業希望者の創業計画立案支援(経営、財務、人材育成、販路開拓)を行っています。また、外部支援機関(おおいスターアップセンター、B-biz LINK、商工会議所等)と連携を図っています。

さらに、大分市と別府市の創業支援事業計画の認定創業支援事業者となり、特定創業支援事業として大分市内9店舗、別府市内9店舗で創業相談を行っています。

2019年度の創業相談件数は51先で、その内の44先が創業いたしました。

2019年度は、創業者の成長段階における円滑な資金供給を行い、創業後の経営の安定化を目的とした融資商品「みらいStarとうがし」をリリースしました。

事業承継支援に関する取組み

少子高齢化、人口減少、市場の変化に伴い、多くのお取引先が後継者問題を抱えています。当金庫では、そのようなお取引先の事業承継に関する個別課題および地域への影響力を把握し、問題解決への支援に努めています。

2019年10月には、事業承継に対する理解を深めてもらえるように、事業承継・M&Aセミナーを別府、大分、中津の3会場で2日間にわたって実施しました。

2019年度の事業承継相談件数は47件で、その内12件の承継が完了しました。後継者問題を抱えていた事業者に対して、業務拡大を検討している事業者を引き合わせ、事業承継問題を解決できた事例などがありました。

ビジネスマッチングに向けた取組み

● 合同商談会への参加

2019年10月7日・8日、東京国際フォーラムで開催された城南信用金庫主催「2019よい仕事おこしフェア」に参加し、当金庫取引先が1社出展しました。

2019年11月7日、マリンメッセ福岡で開催された九州北部信用金庫協会主催「第5回しんきん合同商談会」に参加し、当金庫取引先が6社出展しました。

2020年1月23日・24日、ホルトホール大分で開催された日本政策金融公庫と県下金融機関共催による「第4回JFC大分農商工商談会」に参加し、当金庫取引先からバイヤーが1社、サプライヤーが3社、商談を行いました。

● ビジネスマッチングサービス

当金庫では、2017年6月から「みらいビジネスマッチングサービス」の取り扱いを始めました。

このサービスは、当金庫のお取引先の「売りたいニーズ」と「買いたい(仕入)ニーズ」をお聞き取りし、お互いを紹介するというもので、2019年度は155件の商談、74先の成約につながり、3年間の累計では340件の商談、219先の成約につながりました。



▲第5回しんきん合同商談会

●資金供給機能の発揮

お取引先の個人、中小企業・小規模事業者のみなさまの定量的な情報のみならず、定性的な情報の収集に努め、過度に不動産担保や個人保証に依存しない小口融資を推進し、地域のみなさまの資金需要にお応えしています。

●外部機関との連携

①お取引先が抱える経営課題の解決に向け、外部の専門家をお取引先へ派遣しており、2019年度は、93社が計166回利用しています。

専門家の派遣時には必ず担当者が同席させていただき、現場での支援に協力するほか、専門家のノウハウを参考にすることで、支援機関としての能力向上に努めています。

②大分県よろず支援拠点と連携して「出張相談会」を開催しました。また、Instagramの活用方法やIT・WEB活用など実務に役立つセミナーも開催しました。今後も地元企業のみなさまのお力になれるように定期的に開催してまいります。

③当金庫は女性起業家・企業家プロジェクトであるIGC(アイ・ジー・シー)のサポーターとなり、「2020大分スタートアップウーマンアワード」において6名にサポーター賞を贈り、女性起業家の課題解決支援を行いました。



▲大分県よろず支援拠点「出張相談会」

●日本財団「わがまち基金」を活用した地域創生支援スキーム「みらいお宝発掘プロジェクト」始動

2020年2月26日、「新たなビジネスを生み出し続ける地域の実現」を目的に、地域に埋もれている新たなビジネスアイデアを発掘し、磨き上げ、実践していくためのプロジェクトを開始いたしました。

本プロジェクトは、地域の事業者のお宝、言いかえすと「強み」に着目した取り組みであり、新たなビジネスアイデアの発掘という最初のステップから、最終的に事業として軌道に乗せるところまでを県内外27の支援機関のご協力により包括的かつ伴走的にご支援するものです。

当金庫におきましては、本プロジェクトを積極的に推進し、多くの「お宝」を発掘し磨き上げていくことで、地域全体の活性化に取り組んでまいります。



▲プレスリリース



2.地域の面的再生への積極的な参画

●みらいしんきん同友会

みらいしんきん同友会は、1976年11月に発足したお取引先の経営者のみなさまと当金庫を結ぶネットワーク組織です。

現在25支部、約1,600名が、各種講演会や勉強会、社員研修や若手経営者のマネジメントスクールなどの自己啓発や親睦活動を展開しています。

同友会機関誌「DO YOU!」▶



▲同友会運営委員会

●未来経営者スクール

「未来経営者スクール」は、参加者が互いに経営者として研鑽を積み、異業種交流を行うことで自企業の発展に資することを目的としています。

1998年度よりスタートした本スクールは、これまで22期生が卒業し、延べ529名のみなさまにご参加いただきました。卒業生同士のネットワークもでき、次期経営者として職場でのマネジメント等に活用しているという声もいただいています。



▲未来経営者スクール

●みらいビジネススクール

みらいしんきん同友会活動の一環として開催している「みらいビジネススクール」は、会員企業の人材育成や新入社員教育のお手伝いを行っています。

これまでに「管理者研修」「新入社員研修」等各種研修会を開催し、延べ951社3,444名のみなさまに受講していただきました。

今後も地域の中小企業のみなさまのお役に立てるような研修を行っていきます。

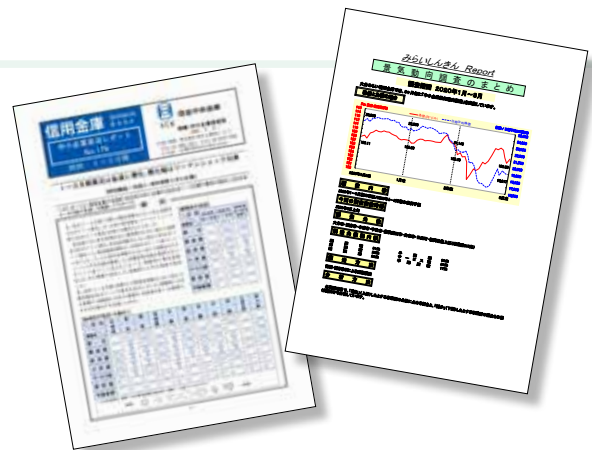


▲みらいビジネススクール

3.地域やお客さまに対する積極的な情報発信

●地域活性化に繋がる情報の発信

地域やお取引先の景況動向等の把握を目的とした「中小企業景気動向調査」や時事的な話題を調査する各種特別調査を行っております。調査結果を冊子や当金庫ホームページに掲載し、企業経営の新たな課題や解決のヒントを得る機会を提供しています。



●インターンシップの実施

就職活動を控えた学生を対象に就業体験機会を提供し、金融業務への理解を深めてもらうため、インターンシップを実施しています。

2019年度は、夏季2日コースを1回、冬季1日コースを1回実施。大分県内外の学生約20名にご参加いただき、信用金庫の歴史のほか、事業計画書の作成、お取引先への企業訪問等を体験していただき、みらいしんきんへの理解を深めてもらいました。



▲インターンシップ