

地域密着型金融の進捗状況

(期間 平成26年4月1日～平成27年3月31日)

但馬信用金庫

1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

日本経済は、安倍内閣の「金融政策」「財政政策」「成長戦略」を柱とした経済政策(いわゆるアベノミクス)のもと、政府は、経済成長に向けて、電力政策や農業政策などの岩盤規制の抜本的見直し、環太平洋パートナーシップ(TPP)などの自由貿易協定等の締結交渉などを進めるとともに、26年6月に企業統治の強化や女性のさらなる活躍促進などを盛り込んだ『日本再興戦略』改訂2014―未来への挑戦―(新成長戦略)を策定した。経済全体に回復の流れが生じてきているが、地域経済は依然として厳しい状況に置かれ、業種や地域、規模によって状況は異なるものの、中小企業の多くには景気回復が及んでいない。こうした中、政府は、ローカル・アベノミクスの重要性を新成長戦略に盛り込むとともに、首相自らが本部長につき「地方創生」に向けた具体策を練る「まち・ひと・しごと創生本部」を26年9月に発足するなど、地域を重視する姿勢を強めている。今後、地域や中小企業の再生・活性化に向けて、国を挙げての様々な取組みが推進されるものと期待される。また、政府が推進している農林水産業の成長産業化に向けた様々な取組みのほか、防災・減災対策として進められるインフラ整備なども、地方における雇用の場を増やすものとして期待される。

そのような中であって、認定支援機関である当金庫がコンサルティング機能を充分発揮して、取引先である中小企業の事業再生や相談支援業務を行うことで、地域の活性化を図ることが最重要課題であると認識しており、「地域密着型金融の推進計画」の通り、金融支援以外についても取組を強化していく。

(1) 創業・新規事業開拓

項目	件数
中小企業・小規模事業者ものづくり・商業・サービス革新事業補助金 (26年度中に確定したもの)	8件採択 (22件受付)
創業補助金 (26年度中に確定したもの)	3件採択 (12件受付)
25年度補正予算、26年度当初予算 地域経済循環創造事業交付金実績 (27年3月末現在)	10件採択

創業、新規事業をサポートするため、平成26年7月 企業支援部内に補助金申請にかかるサポート推進チームを組成し、積極的に顧客の補助金申請支援を行う態勢を構築し、実績は上記の通りとなった。創業補助金の申請については、地域商工会との連携を行い受付件数を増加させたものの、採択率は十分ではなく認定支援機関として今後課題が残ったものと考えている。しかし、地域の資源と資金を活用して地域密着型企業を支援する、総務省の地域経済循環創造事業交付金については、全国でもトップクラスの採択件数となった。

創業支援の体制について、平成26年9月 日本政策金融公庫(国民生活事業)と連携した創業支援を開始、「たんしん創業サポートローン」を創設するなど、ワンストップで創業者に対する資金相談が出来る態勢を構築した。今後においては、補助金申請、日本公庫との連携融資について、具体的な活用方法等を広くアナウンスすることにより取組を強化する方針である。

技術力・販売力・経営者の資質等を踏まえた新事業の価値の見極めのための、技術評価制度の取り組みについては、十分な結果が得られなかった。継続してその有用性を顧客に伝え、実施を促していくとともに、金庫職員に対して同制度の説明会の実施、具体的活用方法等を伝えることにより取組を強化する方針である。

また人材の育成として、26年度は中小企業診断士1名や農業経営アドバイザー2名等の資格者を養成できたことは成果であり、引き続き資格取得に向け取組む方針である。今後は、有資格者によるプロジェクトチームを

結束させ、成長分野への積極的な開拓戦術を考究させ、創業支援に結びつける方針である。

(2) 成長段階における更なる飛躍

項目	件数・金額等
「川上・川下ビジネスネットワーク」	マッチング実績 5件 シーズ調査 3件
コベナンツを設定した無担保当貸 (平成27年3月末現在)	38件 (極度額合計3,892百万円)
コベナンツを設定した無担保証貸(26年度実績)	13件(221百万円)
ABL(動産・債権担保融資)(26年度実績)	15件(272百万円)
経営者保証を付さない融資取組(26年度実績)	16件(1,137百万円)

ビジネスマッチングによる販路獲得等の支援について、実績率を上げるための1つの方策として、数多くの企業に対してシーズ調査を実施し、対象企業の技術力の確認をアドバイザーおよび当庫職員が認識する必要があるが、前期のシーズ調査実施件数が3件と不十分な状況である。平成27年度はシーズ調査実施件数に数値目標を掲げ(10先)、取引先企業の技術力の情報を蓄積し、マッチングに繋げる方針である。また、ビジネスマッチングを通じて顧客の課題解決に資するよう営業店に対し情報を発信しているものの、ビジネスマッチングに対する職員の意識浸透度が低く、その底上げが課題である。したがって、継続的にマッチング情報について発信するとともに、成功事例等を横展開することにより、マッチングが顧客の課題解決および本業強化に繋がることを職員に認識させる方針である。

海外進出支援については、JETROや中小企業基盤整備機構等が提供する各種セミナーや支援策を紹介した。また、平成26年7月に当金庫が組織化している経営者の会(たんしん経営塾OB会)にてベトナム(ホーチミン・ダナン)視察研修を実施した。経営者・当金庫職員18名でJETROホーチミン所長の講義・現地日本人弁護士講義及び当金庫取引先のダナン工場を視察した。

コベナンツ当貸、太陽光発電に係るABLについては、上表の通りの実績があり、26年度は2月より新たにコベナンツ証貸の取組を開始した。平成26年2月より適用開始している経営者保証に関するガイドラインに沿った経営者保証を付さない融資についても上表の通りの実績を確保している。ABLについては、太陽光発電以外(在庫、原材料等を担保にしたABL)への対応について、営業店も含めた態勢を信金中金等と連携して早急に整備し、活用を促していく方針。

(3) 経営改善

① 自助努力により経営改善が見込まれる場合

公認会計士、経営革新等支援機関であるコンサルタント会社等と連携し、建設2社、ホテル2社、飲食1社、卸売1社に対して経営改善計画の策定支援を行った。条件変更等の対応についても、保証協会や他金融機関とも連携し、柔軟に対応を行っている。また、北近畿エリアの再生支援を円滑に進めるため、同エリアの金融機関が参加する北近畿中小企業支援連絡会議へ参加を行った。今後も引き続き案件に応じて最適な再生支援手法を検討し取組していく方針である。また、他行・保証協会等と連携した返済条件変更についても、北近畿中小企業支援連絡会議、経営サポート会議等の金融調整機能を活用しながら柔軟に対応する方針である。

②事業再生や業種転換により経営改善が見込まれる場合

平成26年度は兵庫県中小企業再生支援協議会と連携し、4件の経営改善計画の策定を行った。中小企業再生支援協議会との連携案件については継続して取組する。また連携による経営改善計画の策定支援が必要な事業者があれば引き続き、積極的に連携していく方針である。その中で、DDS等の支援が必要であれば、信用コスト負担を勘案しながら取組を検討していく方針である。

③事業の持続可能性が見込めない場合

平成26年度は債務整理を前提とした経営相談は無かったが、債務整理・廃業への潜在的な見通しを持つ顧客を事前に察知する等、案件があれば税理士、弁護士等と連携しながら対応する方針である。

④債務者区分のランクアップ先および不良債権比率の数値目標の公表

公表数値目標の内容	25～26年度 累計目標 括弧書は年度目標	25～26年度 累計実績 括弧書は年度実績
不良債権比率 (金融再生法に基づく資産査定開示債権)	4.51%以下	5.39%
事業貸出先全体に対する 債務者区分のランクアップ先数	60先(30先)	50先(20先)
経営改善支援取組先に対する 債務者区分のランクアップ先数	8先(4先)	18先(8先)

平成26年度について、不良債権比率は大口先のランクダウン等の影響から目標未達成、事業貸出先全体のランクアップについても未達成となった。しかしながら、経営改善支援取組先については、中小企業再生支援協議会等との連携による支援をおこなった結果、目標値を上回った。

(4)事業承継

信金キャピタル(株)より還元されるM&A情報(買収・譲渡情報)を営業店に毎月配信し、庫内イントラネット上に常時情報を開示することによりM&Aに関する情報量を増加させる取組を行った。25年度にM&Aの成約が1件あり、成功事例を横展開してきたが、26年度は成約実績がなかった。引き続きM&Aが融資・預金等の本業強化に繋がる手段であることを発信し続けながら、職員の意識喚起を図り、実績の確保に努める方針である。

また事業承継の取組として、「豊岡市事業承継支援ネットワーク」の活動を通して、豊岡市中心に事業承継の必要性について啓蒙活動を行い、同会議で外部専門家を招聘し、合計3回の事業承継にかかるセミナーを開催した。セミナー参加者に対し事業承継診断を行ったが、件数も少なく、事業承継に係る意識喚起は十分ではなかった。今後の課題としては引き続き事業者および後継予定者に対して事業承継の意識喚起を行うとともに、自社株評価や相続税試算について税理士等の外部専門家との連携強化を図る方針である。

(5)事業再生提案の実行後の継続的な進捗状況のモニタリングと提案の見直し

経営改善計画策定先について、計画の進捗状況と与信先管理表に記載し、定期的(3ヶ月)に主管部署である企業支援部へ提出、進捗管理および経営改善の方向性について営業店と情報共有を行っている。経営改善計画の策定先について、数値計画の確認に止まっている先が多く、その後の達成・未達成要因の分析、改善行動まで実施している先は僅かな状況である。今後は、与信先管理表提出時に計画の進捗状況の報告・確認

に止まることなく、要因分析および各債務者の課題を共有し、営業店がコンサルティング機能を発揮できるよう具体的な行動を指示する方針である。

2. 地域の面的再生への積極的参画

(1) 成長分野の育成、産業集積による高付加価値等に向けた地域の取組みへの積極的参加

地方公共団体が開催する「但馬地域産業活性化戦略会議」・「湯村温泉会議」・「豊岡市経済連絡会議」・「豊岡市事業承継支援ネットワーク」・「朝来市経済戦略会議」等に出席。地域の面的再生に向け、行政・支援団体等と積極的な関与を行った。地域の面的再生に向けた取組として各会議体への出席を通じて、様々な問題や課題に対する提言等が出来つつあることに関しては評価できるものと考えている。しかしながら、全ての会議体に対して実効性のある提言が出来ていないため、引き続き会議の出席を通じてコミュニケーションを図りながら当庫の経験、事例、ノウハウ等を発信していく方針である。また、平成27年度は地方創生にかかる総合戦略の策定に積極的に関与する方針である。

3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信

(1) 推進計画や進捗状況の地域および利用者への積極的な情報発信

26年5月に「地域密着型金融の推進計画」の進捗状況をホームページに公表。26年7月に「地域密着型金融の推進計画」の進捗状況をディスクロ誌で公表した。情報発信が、ホームページ、ディスクロ誌に限定しており、十分な情報発信になっていない。今後においては、取組事案があれば、プレスリリースを含め積極的に当庫の取組みを発信していく方針。

以上