

中小企業の経営改善及び地域の活性化のための取組みの状況

「金融仲介機能のベンチマーク（平成29年度）」の状況

中小企業の経営支援に関する取組み方針

当組合は、お客様の経営改善・事業再生支援等の取組を強化するため、平成24年11月5日付で関東財務局・関東経済産業局より「経営革新等支援機関」の認定を受けました。経営改善計画の策定支援やモニタリング活動等を通じて、お客様の経営支援に積極的に取り組んでまいります。

また、当組合では「経営者保証に関するガイドライン」の趣旨や内容を十分に踏まえ、お客様から借入れや保証債務整理の相談を受けた際に、各ライフステージを考慮しつつ、真摯に対応し、経営支援に取り組んでまいります。

「金融仲介機能のベンチマーク」

「金融仲介機能のベンチマーク」とは、取引先企業のニーズや課題に応じて融資やソリューション（解決策）の提供が行われているか、など金融機関がその金融仲介機能を発揮できているかを客観的に評価する指標のことです。

金融仲介機能の発揮をはじめとした地域密着型金融への取組みについて、この「金融仲介機能のベンチマーク」も活用しながら客観的に自己評価を行うことで、お客さまの更なる事業の発展や経営改善のお役に立てるよう、当組合自身も組織として、また職員一人ひとりの能力を向上させてまいります。

共通ベンチマーク	すべての金融機関が金融仲介の取組みの進捗状況や課題等を評価するための指標
選択ベンチマーク	各金融機関が自身の事業戦略やビジネスモデルなどを踏まえて選択できる指標
独自ベンチマーク	金融仲介の取組みを自己評価するうえで、より相応しい指標がある場合に、金融機関が独自で設定できる指標

※「金融仲介機能のベンチマーク」（平成29年度）については、次頁以降の各項目に関連する箇所に記載しています。

ライフステージに応じたお取引先企業の支援強化

当組合では経営者の皆様と話し合い、経営課題を把握・分析したうえで、個々のお取引先企業にあった最適なソリューションの提案を心掛け、ライフステージに応じて、事業の発展や経営改善、事業再生に取り組んでおります。

(単位：先、億円)

共通	事業性 与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
ライフステージ別の事業性と信先数	1,357	60	40	572	29	55
ライフステージ別の事業性と信先数に係る事業年度末の融資残高	342	7	17	227	8	53

※ライフステージに該当しない先（個人事業主のお客様等で財務登録がない先）については算入しておらず、合計が一致しません。

(単位：先、億円)

共通	メイン先数 当組合をメインバンク（融資残高1位）として取引を行っている企業	889
共通	メイン先の融資残高	240
共通	メイン先のうち経営指標等が改善した先数	522

(単位：億円)

共通	メイン先のうち経営指標等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	
	平成28年3月末	165
	平成29年3月末	170
	平成30年3月末	178

創業期 ～創業・新事業開拓を目指す～

当組合は、「新潟県の中で、県央地域が一番創業しやすい地域となる」ことを目標とし、創業支援を通じて雇用の創出、定住人口の増加、地域経済の発展に貢献できるように、積極的に取り組んでおります。

(単位：件)

共通	当組合が関与した創業件数	28
共通	当組合が関与した第二創業件数	0

(単位：先)

選択	創業支援先数（支援内容別）
①創業計画の策定支援	21
②創業期の取引先への融資（プロパー）	9
(信用保証協会の保証付き)	15
③政府系金融機関や創業支援機関の紹介	3
④ベンチャー企業への助成金・融資・投資	0

※重複支援あり

成長期～安定期 ～更なる飛躍へ～

成長期から安定期にかけては、お取引先企業の更なる発展のため、円滑な資金供給を行うとともに、ソリューションの提案に取り組んでおります。

(単位：億円、%)

選択	運転資金額①	短期融資額②	②/①
運転資金に占める短期融資の割合	253	99	39.1%

(単位：先、億円、%)

選択	事業性与信先①	ソリューション提案先②	②/①
ソリューション提案先数及び同先の事業性与信先数に占める割合	1,357	31	2.3%
ソリューション提案先の融資残高及び同先融資残高の事業性与信先の融資残高に占める割合	342	7	2.0%

○事業性評価に基づく、担保・保証に過度に依存しない融資の推進

中小企業金融の円滑化に関して、金融機関は現時点での財務内容や担保・保証に過度に依存することなく、企業訪問や経営相談等を通じて情報を収集し、事業としての成長可能性や継続性を適切に評価（事業性評価）した中で融資に取組み、企業や産業の成長を支援することが求められています。当組合では、事業性評価に基づいた融資や担保及び第三者保証を不要とする融資に取り組んでおります。

(単位：先、億円、%)

共通	先数	融資残高
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	172	113
上記計数の事業性与信先数及び当該与信先の融資残高に占める割合	12.7%	33.0%

(単位：先、億円、%)

選択	事業性与信先のうち無担保融資先数（先数単体ベース）、及び無担保融資額の割合				
事業性与信先数①	事業性与信残高②	無担保 融資先数③	無担保 融資残高④	③/①	④/②
1,357	342	831	100	61.2%	29.2%

(単位：億円、%)

選択	事業性与信残高のうち、信用保証協会保証付き融資額の割合及び100%保証付き融資額の割合			
事業性与信残高①	保証協会付融資残高②	100%保証付融資残高③	②/①	③/①
342	86	2	25.1%	0.6%

(単位：先、億円、%)

独自		事業性と信先のうち、担保・機関保証によらない融資がある先数及び担保・機関保証によらない融資額の割合			
事業性と信先数①	事業性と信残高②	担保・機関保証によらない融資がある先数③	担保・機関保証によらない融資残高④	③/①	④/②
1,357	342	712	164	52.5%	48.0%

低迷期（再生期） ～経営改善・事業再生～

中小企業の経営支援に関する態勢整備と取組状況

経営改善計画書の策定やモニタリング活動については、本部の経営支援室が連携し、営業店に留意点・改善行動等について指示・検討する態勢としております。また、中小企業再生支援協議会や中小企業診断士等の外部専門家・外部機関との連携が必要と判断した場合は、経営支援室が営業店担当者と同行し、外部専門家・外部機関の活用についてお客様に説明し紹介しております。

経営者保証の必要性については、お客様との丁寧な対話により、法人と経営者の関係や財務状況等を把握し、「経営者保証に関するガイドライン」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。また、どのような改善を図れば経営者保証の解除の可能性が高まるかなどを具体的に説明し、経営改善支援を行っています。

(単位：先)

共通	総数	好調先	順調先	不調先
中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況	49	8	11	30

※経営改善計画のない企業は「不調先」に含めております。

○経営者保証に関するガイドライン

「経営者保証に関するガイドライン」に則った取り組み状況は、平成 29 年度において、「新規に無保証で融資した件数」は 184 件（前年度 91 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」は 4.38%（同 2.11%）、「保証契約を解除した件数」は 11 件（同 7 件）、「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（当組合をメイン金融機関として実施したものに限る）」は 0 件（同 0 件）となっております。

(単位：先、%)

選択	経営者保証に関するガイドラインの活用先数及び事業性と信先数に占める割合	
事業性と信先数①	ガイドライン活用先数②	②/①
1,357	73	5.4%

○外部専門家の紹介と連携

中小企業や小規模企業者の皆さまの未来をサポートするために、国や公的機関の支援情報や支援施策をわかりやすく提供し、経営の悩みに対して専門家派遣を提供するポータルサイト「ミラサポ」の積極的な活用と、地域の支援機関などの連携体で、本事業の専門家派遣の窓口機能を担うほか、自主的な取組みとして、構成機関が連携した様々な支援を行う「地域プラットフォーム」への参加により、創業支援、成長段階における支援、経営改善・事業再生・業種転換等の支援など、お客さまのニーズにマッチした外部専門家・外部機関との連携を進めております。



- ★ 補助金に関する検索・申請ならミラサポ！電子申請もできます！
- ★ 補助金や支援施策のポイントがよくわかる巻頭特集！
- ★ 経営課題に応える専門家を年3回まで無料派遣！
- ★ 全国の事業者・専門家などが参加するミラサポコミュニティで交流できる！
- ★ ビジネス創造のヒントや便利なITツールも満載！
- ★ メルマガ登録で、行政の動きや補助金情報をいち早く受け取れます！


 ミラサポは、中小企業庁委託事業として
 中小企業・小規模事業者の未来をサポートするサイトです。

<https://www.mirasapo.jp/>

(単位：先)

独自	外部専門家・外部専門機関の活用先数	29
----	-------------------	----

(単位：先)

選択	REVIC	中小企業再生支援協議会
REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数	0	5

REVIC・・・株式会社地域経済活性化支援機構。株式会社地域経済活性化機構法に基づき設立された、有用な経営資源を有しながら過大な債務を負っている中堅・中小企業、その他の事業者の事業再生を支援する官民ファンド。

中小企業再生支援協議会・・・中小企業の事業再生に向けた取り組みを支援するため、法律に基づき、都道府県ごとに設置された公正中立な機関。

地域の情報活用と情報発信による持続可能な地域経済への貢献

地域貢献に対する当組合の経営姿勢

当組合は燕市に本店を置き、新潟県の県央地域を営業地区として、地元の中小零細事業者や地域の皆さまが組合員となって、お互いに助け合い発展していくという「相互扶助」の理念に基づき運営されている協同組合組織金融機関です。中小零細事業者や地域の皆さま一人ひとりの顔が見えるキメ細かな取引を基本としており、常にお客さまの事業発展や生活の質の向上に貢献するため、組合員の利益を第一に考えることを活動の基本としております。また、地域社会の一員として、当組合の経営資源を活用し、地域社会の生活の質や文化の向上に積極的に取り組んでおります。

〇創業・事業承継への取り組み

「キラリ☆創業講座」



創業・起業を成功させる「創業計画・経営計画」が作成できる

キラリ☆創業講座

8月開講 受講料 無料

～キラリ☆創業講座の特徴～

- その1 無料でも価値ある講座
「家から出よう」という講座ではありません。創業支援の専門家や、創業のノウハウを持つ専門家から、専門家を講師とする、充実した講座が用意されています。
- その2 過去受講生の創業実績あり
昨年、今年も同様の講座を開催、受講生のうち、1年以内に創業を実現させた方、受講生もまた講師として、実践型の講座です。
- その3 協力体制 万全でサポート
本県の協同組合連合会、地域の商會、商工会議所、日本政策金融公庫、そして講師の専門家からなるサポート体制により、受講生をサポート、創業後も大きなサポート体制が期待できます。
- その4 燕での創業に全力で応援講座
創業を成功させるには、創業の全体を体系的に学ぶことが必要です。創業支援の専門家からなるサポート体制により、受講生は、燕での創業のノウハウ、経験の多い講師と接することができます。

会場は、全講座 協栄信用組合 本店にて開催

お問合せ・お申し込み はこちらから

協栄信用組合 燕市支店 TEL: 0256-61-1507 (担当: 今野) E-mail: kiryu@kiryu.coop.jp

【キラリ☆創業講座】主催: 協栄信用組合/内務: 燕市、商會、日本政策金融公庫、協栄信用組合/協賛: 協栄信用組合/協賛: 協栄信用組合

我が国の開業率は、近年 4～5%で推移しており欧米の半分程度に留まっています。特に大都市圏以外の地域における開業率は低迷しており、中でも新潟県は 3.1%と全国では秋田県の 2.7%に次いでワースト 2 位となっています（厚生労働省「雇用保険事業年報」平成 28 年）。

こうした状況の中、当組合は「新潟県の中でも県央地域が一番創業しやすい地域となる」ことを目標とし、平成 26 年に燕市から「創業事業をサポートする特定創業支援事業者」の認定を受けました。そして、平成 26 年 7 月には日本政策金融公庫の新潟・三条の両支店と創業分野での連携協定を締結し、同年、燕市・燕商工会議所・日本政策金融公庫との共催により『創業支援セミナー』を開催しました。

講座の様子

平成 27 年度からは、聴講型から実践型の講座に変更し、更に平成 28 年度からは講座の名称を『キラリ☆創業講座』として、受講中だけでなく、受講後も伴走型支援を行っています。地元の専門家を中心として講師に迎え、丁寧な指導やサポート体制のもと、一人でも多くの創業者の夢をカタチにできるよう取り組んでおります。また、新潟県で初めて平成 29 年度の経済産業省「創業スクール」に認定されました。これまでの受講生のうち 30 名以上が創業するに至っており、今後も創業支援を通じて、雇用の創出、定住人口の増加、地域経済の発展に貢献できるよう積極的に取り組んで参ります。



事業承継セミナー

近年、経営者の高齢化や後継者不足に伴う企業の休廃業が増加傾向にあり、全国的に事業承継が大きな経営課題となっています。

そこで平成 28 年 8 月、当組合は同じ燕三条地区に本店を有する三條信用組合、新潟大栄信用組合と事業承継に係る業務連携協定を締結し、「燕三条地区事業承継支援ネットワーク」を発足させ、その実働部隊として「しんくみ事業承継支援協議会（通称：ツグ・サポ）」を立ち上げました。

まずは 3 組合の職員向けの研修会を開催するとともに、同年 9 月から主に事業資金融資をご利用いただいているお客様を対象として、事業承継に関するアンケート調査を実施しました。アンケートの結果により事業承継が燕三条地域でも大きな課題となっていることを再認識することとなりました。

アンケート調査の結果を踏まえて、平成 29 年 6 月には当組合大会議室において「事業承継セミナー」を開催しました。燕三条地域の企業の代表者の方を中心に 3 組合で約 40 名のお客様からご参加いただきました。

また、事業承継の手段の一つとして企業の合併・買収（M&A）が県内でも広がっています。M&A は、譲渡する側には事業の存続や技術の継承が図られる一方で、買収する側には事業拡大の好機にもなります。ツグ・サポとしても、アンケートの調査結果に基づき後継者の決まっていない先をピックアップし、マッチング活動を行って参りましたが、平成 29 年 6 月にツグ・サポとしては第一号となる M&A 案件を成立させることができました。後継者不在で悩んでいた企業の雇用を守りつつ、長年培われた独自の技術を同じ燕三条地域の企業へ承継することができ、大変理想的な事例となりました。



今後も 3 組合のネットワークを活用しながら、関係機関とも連携しつつ、引き続き事業承継に関する支援を積極的に行って参ります。

(単位：先)

独自	事業承継支援先数	M&A 成立先数
しんくみ事業承継支援協議会（通称「ツグ・サポ」）のうち当組合の活動状況	6	2

(単位：回、人)

独自	実施回数	参加人数（のべ人数）
創業講座・事業承継セミナーの実施回数と参加者数	14	229