

平成30年度の 地域密着型金融の取組み状況

目次

1. 中小企業の経営支援に関する取組方針……………1
2. 中小企業の経営支援に関する態勢整備の状況……………1
3. 中小企業の経営支援に関する取組状況……………2
4. 地域の活性化に関する取組状況……………7



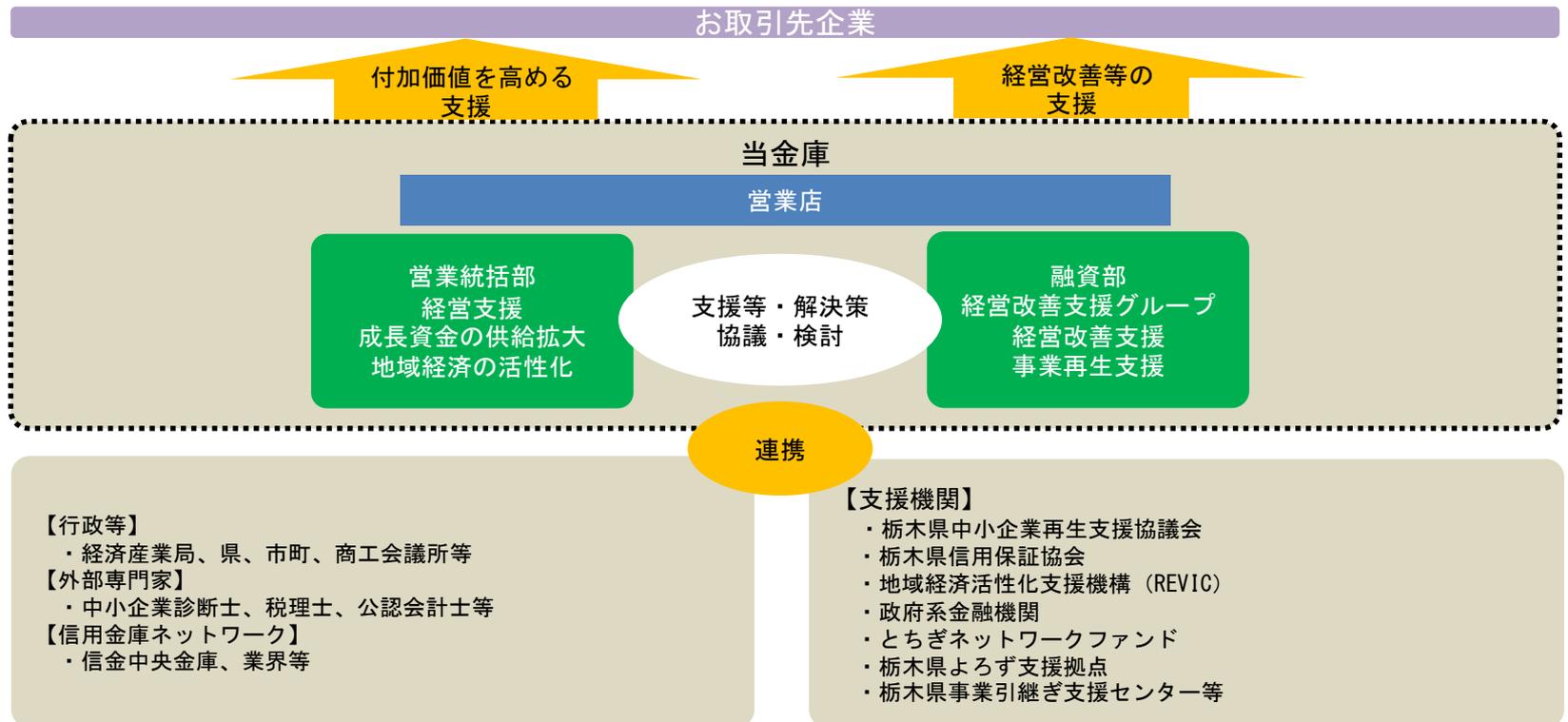
大田原信用金庫

1. 中小企業の経営支援に関する取組方針

信用金庫の社会的使命は、地域に根ざした協同組織金融機関として地域社会の発展に寄与していくことにあります。

日常的・継続的な「お客さまとのより良い信頼関係」の強化を図りながら、より一層、お客さまの事業拡大や経営改善等へコンサルティング機能を発揮し、「地元経済の活性化と地域社会の持続的発展」に向けて「地域密着型金融」を積極的に推進してまいります。

2. 中小企業の経営支援に関する態勢整備の状況 (態勢組織図)



3. 中小企業の経営支援に関する取組状況

■ ライフステージ別の与信先数及び融資額(平成31年3月期)*1

(単位:先、億円)

	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
先数	101	58	506	106	47
融資残高	19	23	164	22	19

*1 財務データがある先が対象

創業期:創業、第二創業から5年まで

成長期:売上高平均で直近2期が過去5期の120%超

安定期: " 120%~80%

低迷期: " 80%未満

再生期:貸付条件の変更または延滞がある期間

創業・新規事業開拓への支援

■ 創業支援融資、ファンドの活用等を通じた創業支援

平成30年度の創業支援の件数は、25件237百万円となりました。

創業支援の内容ではプロパー融資が4件、信用保証協会付きの融資が21件となりました。

そのうち、当金庫が創業計画の策定支援を行った先は4先です。また、日本政策金融公庫との連携による「創業サポートサービス」の活用は1件となりました。

なお、第二創業の取扱いはありませんでした。

成長段階における支援

■ 販路拡大支援

平成30年度の販路開拓支援先数は、当金庫営業エリア内での販路開拓は19先、当金庫営業エリア外との販路開拓は18先となりました。

平成30年度の主な取組みは、以下のとおりです。

実施月	内容	参加企業数
10月	第6回しののめ信用金庫フードビジネス個別商談会への協賛(於:エテルナ高崎)	4先
11月	ものづくり企業展示・商談会2018の共催(於:マロニエプラザ)	10先
通年	信金中央金庫のネットワークを活用した支援	18先

11月、大田原市と連携し、「ビジネスマッチ大田原2018」の後援機関になるとともに、取引先11社がビジネスマッチングに参加しました。

ものづくり補助金の申請支援を行い、3社の補助金が採択となりました。

■ ビジネスマッチングによるネットワークの活用

① リンカーズ(株)との業務提携

リンカーズ(株)と業務を提携し、優れた技術を持つものづくり企業に対する販路開拓支援ツールとして、ものづくり系マッチングサービス「Linkers」の活用によるものづくり企業の成長・育成を支援する取組みを行い、お取引先8先に登録いただいております。

② (株)セブン-イレブン・ジャパンとの業務提携

お取引先の遊休地や建物等、不動産有効活用の支援を目的に、(株)セブン-イレブン・ジャパンとの間で「ビジネスマッチング基本契約書」を締結しました。

③ (株)Origamiとの業務提携

キャッシュレス事業者の(株)Origamiと平成30年12月「提携に関する契約書」を締結し、取引先のキャッシュレス決済の導入支援に取り組んでいます。

■「経営者保証に関するガイドライン」への取組み

当金庫では、「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の態勢を整備しています。また、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を把握し、同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。

なお、平成30年度に当金庫において新規に無保証で融資をした件数は684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40.9%です。

経営改善・事業再生・業種転換等が必要な企業への支援

■ 経営改善支援先への積極的な取り組み

当金庫融資部内に専担部署(経営改善支援グループ)を設け、平成30年度は341社のお取引先に対して経営改善支援に取組みました。このうち、12社が経営改善計画書を作成し、経営改善に取り組んでいます。

なお、平成30年度の経営支援対象先のうち、正常先へランクアップした先は1先となりました。

■ 条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況

当金庫が貸付条件の変更を受付けたお取引先は164社です。そのうち、経営改善計画の進捗状況が好調な先は6先、順調な先は13先、不調な先は145先です*1。

*1 好調:120%超、順調:80%~120%、不調:80%未満

■ 支援機関と連携による経営相談・経営改善支援

各支援機関と連携し、経営相談や経営改善支援等に積極的に取り組んでおります。

連携した支援機関	連携取引先数
栃木県中小企業再生支援協議会	0先
栃木県信用保証協会(経営サポート会議)	5先
栃木県よろず支援拠点	7先
栃木県事業引継ぎ支援センター	6先

■事業承継支援

9先のお客さまに対し当金庫が事業承継の相談・支援を行いました。

大田原商工会議所ならびに栃木県事業引継ぎ支援センターと連携し、6月にお取引先企業向け「事業承継セミナー」を実施しました。

お取引先企業の円滑な事業承継を支援するため、しんきんキャピタル(株)及び(株)日本M&Aセンターと業務提携を行い、コンサルティング提携会社の紹介を行っています。

メイン取引先への支援

当金庫がメインバンクとして取引を行っている法人お取引先は358先、メイン先への融資残高は124億円です。そのうち、経営指標が改善したお取引先は196先で、経営指標の改善先に対する融資残高は65億円です。なお、当金庫取引先のうちメイン先の占める割合は21.3%です。

	平成31年3月期	
		うち経営指標改善先
メイン取引先数	358先	196先
メイン取引先に対する融資額	124億円	65億円

※経営指標改善先とは、前期対比で、売上・営業利益率・従業員数のうち、いずれかが改善した先

目利き能力、コンサルティング機能の強化

中小企業等の経営支援や資金ニーズに適切に対応するため、事業性評価に基づく融資推進に向けた取組みとして、事業価値や将来性を見極める「目利き力」を強化するよう人材の育成にも積極的に取り組んでいます。

中小企業診断士および社会保険労務士の資格を有する職員により、営業店と連携をとりながらお客さまへのコンサルティング機能の強化に努めています。

4. 地域の活性化に関する取組状況

成長分野の育成

成長分野の育成に積極的に取組み、平成30年度の融資実績は55件1,195百万円となりました。

平成28年7月より那須地域を中心とした北栃木地区で観光関連事業を営み、国内外から選ばれる観光地づくりに取組む中小企業者を対象とした、栃木県の制度融資として、「北栃木観光応援融資」を取り扱っております。

地域の活性化ならびに地域社会の一員としての取組み

地元企業の支援・応援につなげるため、平成30年の個人預金キャンペーンでは、新規に預入いただいたお客さまに対し地元の特産品が当選する抽選権をお付けし、当選されたお客さまに地元の特産品をお贈りしました。

大田原市の活性化を目的とした「(株)大田原まちづくりカンパニー」や「(株)大田原ツーリズム」へ出資し、地域活性化プロジェクトに取り組んでいます。

地域の将来を担う子どもたちのための支援

平成20年度より、当金庫営業エリアの4市町の図書館に「だいしん文庫」として継続して寄付を行っています。11回目となる平成30年度は、4市町へあわせて1,200千円の寄付を行いました。



だいしん文庫贈呈

地域経済への多様な情報提供



「だいしん経営塾」講演会



美原支店だいしん会総会



那須塩原支店だいしん会ハイキング

だいしん経営塾

経営者で組織する「だいしん経営塾」は、参加企業の業績向上と地域社会の発展に貢献する目的で設立され、定期的に勉強会、講演会、情報交換等を行っております。年1回の講演会では著名な講師を招き、「だいしん経営塾」の会員企業以外の一般の方の参加も多数あり、好評をいただいております。平成31年3月に野球解説者で前ヤクルトスワローズ監督である真中満先生を招き『前へ進むマネジメント』についてご講演いただきました。〈例会4回開催 参加者数 126名〉 〈講演会1回開催 来場者数 240名〉

だいしん会

営業店単位で組織し、勉強会や情報交換会等を定期的に開催しております。
なお、だいしん会を組織する店舗は、本店営業部・黒磯支店・西那須野支店・野崎支店・那須塩原支店・南大通り支店の6店舗です。

ディスクロージャー誌やホームページを活用した情報提供

当金庫の中小企業金融円滑化法期限到来後の対応方針および金融円滑化への取組み状況についてはホームページに掲載しており、中小企業の経営の改善および地域の活性化のための取組みの状況についてはディスクロージャー誌に掲載しています。