

2019年度 金融仲介機能の発揮に向けた取組みについて

〈にっしん〉の取組み方針

2019年度は、中期3ヵ年事業計画「共創力～豊かな地域の未来を創る信用金庫を目指して～」の中間の年として、信用金庫として王道を歩みつつ、チャレンジ精神にあふれ、積極的な行動によって更なる成長へとつなげる年とし、課題解決型金融の強化として、お客様のライフステージに応じたコンサルティングの提供、ワンストップ支援態勢の確立、外部機関の有効な活用を通じ、金融仲介機能等の提供に留まらず、お客さまにとって価値のある課題解決策を提案し、親身できめ細やかな支援を行うこととしました。

これらの取組み状況を客観的に示す指標である「金融仲介機能のベンチマーク」を公表するとともに、その質を高めるよう努めてまいります。

金融仲介機能の発揮に向けた〈にっしん〉の取組み状況・支援内容

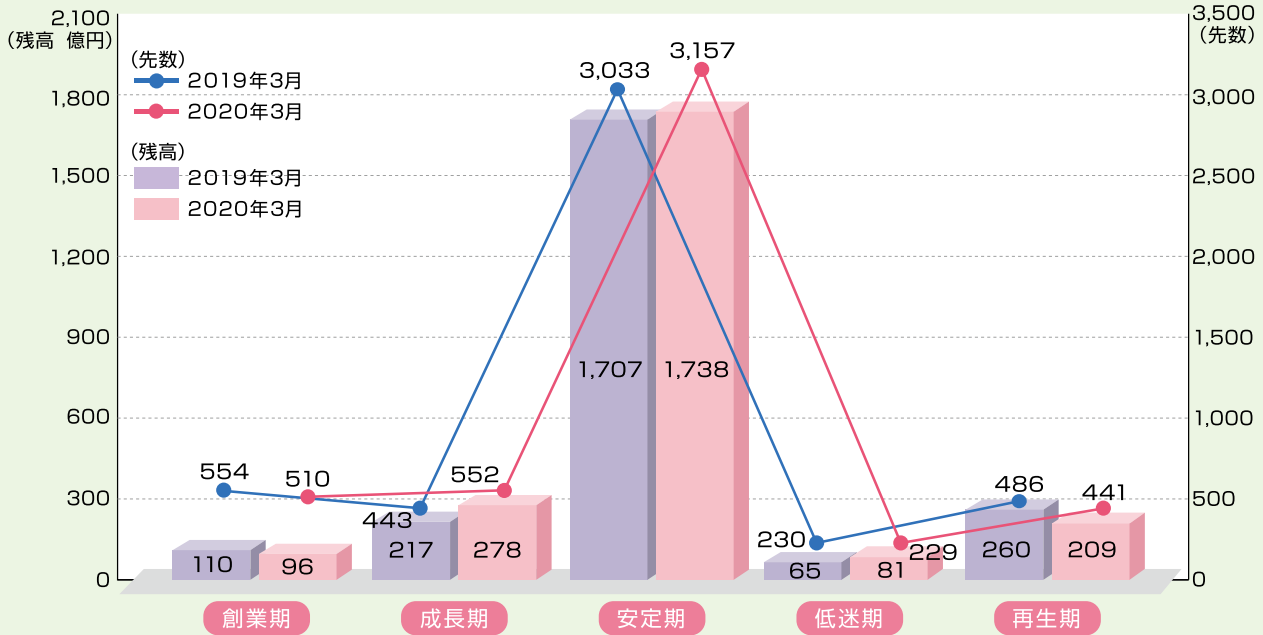
項目	主な取組み状況・支援内容
創業支援	<ul style="list-style-type: none"> ●日本政策金融公庫と連携した融資「にっしん創業サポート資金」を取扱っています。 ●明石商工会議所主催の「創業塾2019」で、事業計画・資金繰りについて説明を行いました。 ●兵庫県よろず支援拠点と連携し、創業応援セミナーを開催しました。(1回 5名参加) ●兵庫県よろず支援拠点、明石商工会議所、日本政策金融公庫の協力のもと、2019年10月より「土曜創業相談会」を開催しました。(全6回 15名参加)
本業支援 (事業拡大) 成長支援 事業承継支援	<ul style="list-style-type: none"> ●ビジネスマッチングフェアの開催等 <ul style="list-style-type: none"> ・「〈にっしん〉輝きメッセ2019」を開催。お客さま24社が出展しました。 ・尼崎産業フェア実行委員会主催の「あまがさき産業フェア2019」に〈にっしん〉よりお客さま4社が出展しました。 ・全国の信用金庫が協賛し開催された「2019“よい仕事おこし”フェア」に〈にっしん〉よりお客さま1社が出展しました。 ●若手経営者、次世代経営者向けの勉強会「にっしん経営塾」の開催 <ul style="list-style-type: none"> ・神戸地区(2019.4～2019.9 全6回)及び三木地区(2019.10～2020.2 全5回)にて開催し、41名のお客さまに参加いただきました。 ※三木地区は、新型コロナウイルスの影響により2020.3は開催中止とし、全5回となりました。 テーマ:理念の承継・経営の承継・議決権の承継・歴史の承継(神戸地区) ：よい企業と強い企業の同時達成をめざして(三木地区) ●経営に役立つセミナーや個別相談会の開催 <p>兵庫県よろず支援拠点との連携等により、お客さまの経営に役立つセミナーや個別相談会を30回開催し、延べ283名のお客さまに参加いただきました。</p> <p>(セミナー、個別相談会の主なテーマ)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・キャッシュレス決済セミナー ・決算書の仕組みと資金繰り(入門・実践) ・雇用関係助成金セミナー ・ものづくり補助金対策セミナー ・働き方改革(セミナー・個別相談会) ・人材の採用と定着率アップ ・今すぐできるBCP～備えあれば憂いなし ・人が採れない時代の実践！人材確保セミナー ・知的資産経営実践セミナー ・IT活用セミナー ●各種補助金や経営力向上計画の申請支援 <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業経営力強化法に基づく認定支援機関として、「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金」等の各種補助金や、経営力向上計画および先端設備等導入計画の申請支援に取り組んでいます。 各種補助金申請支援50件、経営力向上計画申請支援16件、先端設備等導入計画申請支援11件 ●ビジネスマッチングの取組み <ul style="list-style-type: none"> ・〈にっしん〉内にマッチング掲示板等を設置し、〈にっしん〉のお客さま同士のビジネスマッチングに取り組んでいます。 ・「川上・川下ビジネスネットワーク事業」に参画し、お客さまのシーズ(すぐれた技術や製品)を大手企業等に紹介すること等で、お客さまの販路開拓支援に取り組んでいます。 ・大阪府主催の「ものづくりB2Bネットワーク」に参加し、近畿圏を中心としたものづくり企業の発注情報をお客さまに提供することで、お客さまの販路開拓支援に取り組んでいます。 ・地域の若手経営者、後継予定者等の交流を図ることを目的として、一般社団法人明石青年会議所、明石市商店街連合会青年部、町衆明石(明石青年商業者協議会)の後援のもと「若手・異業種」交流会／名刺交換会を開催しました。 ・当金庫取引先同士の情報交換の場として、製造業のお客さまを対象とした「ものづくり企業交流会」を開催しました。 ●事業承継支援 <ul style="list-style-type: none"> ・事業承継にかかるセミナーや個別相談会(兵庫県よろず支援拠点と連携)を12回開催し、35社、41名のお客さまに参加いただきました。 ・中小企業基盤整備機構の専門家派遣制度を活用し、お客さまの事業承継にかかる計画づくりに取り組んでいます。 ・兵庫県が立ち上げた「兵庫県事業承継ネットワーク」に参画し、事業承継診断の実施等を通じてお客さまの円滑な事業承継の支援に取り組んでいます。 ・事業承継等にかかるM&Aのご相談には、信金キャピタル(株)、(株)日本M&Aセンター、(株)トランビ等と連携して対応しています。

金融仲介機能のベンチマークについて

<金融仲介機能のベンチマークについて>

金融仲介機能のベンチマーク(2016年9月に金融庁が策定、公表)は、金融機関が経営理念や事業戦略等に掲げている取組みの進捗状況や課題等について自身が客観的に自己評価するとともに、その取組みを積極的かつ具体的にお客さまに開示すること等により、金融仲介の質を高めていくことを目的とした指標です。

ライフステージ別のお取引先数



全お取引先		
	2019年3月	2020年3月
先数	6,697先	6,710先
融資残高	2,597億円	2,585億円

注1)「お取引先」とは、〈にっしん〉とご融資のお取引がある事業先(以下の項目同じ)をいいます。
 注2)ライフステージは以下のように定義しています。
 創業者:創業・第二創業から5年以内のお取引先
 成長期:売上高平均で直近2期が過去5期の120%超のお取引先
 安定期:売上高平均で直近2期が過去5期の120%から80%のお取引先
 低迷期:売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満のお取引先
 再生期:貸付条件の変更または延滞があるお取引先
 注3)過去5期の財務データがない先等、上記注2)に該当しない先はいずれのライフステージにも分類しておらず、ライフステージ合計は全お取引先と一致しません。

創業支援

創業支援件数	創業		第二創業	
	2018年度	2019年度	2018年度	2019年度
	375件	368件	15件	7件

支援内容別先数	創業計画の策定		プロパー融資		保証協会付融資		政府系金融機関や創業支援機関の紹介	
	2018年度	2019年度	2018年度	2019年度	2018年度	2019年度	2018年度	2019年度
	57先	43先	96先	97先	276先	218先	1先	3先

注1)同一先に対する複数の支援があり、各項目の合計は「創業支援件数」と一致しません。

注2)「政府系金融機関や創業支援機関の紹介」は日本政策金融公庫との連携融資制度「にっしん創業サポート資金」取り組みのお取引先をいいます。

本業支援・事業承継支援

全お取引先数と地域の企業数との比較	先数	
	2019年3月	2020年3月
	地域の企業	116,757先
全お取引先	6,697先	6,710先
うちメイン先	3,520先	3,457先
(全お取引先に占める割合)	(52.6%)	(51.5%)

注1)「地域の企業」は、〈にっしん〉の主要営業エリア内の企業をいいます(2019年3月および2020年3月の先数は、「平成28年経済センサス-活動調査 速報集計」より)。

注2)「メイン先」とは、〈にっしん〉の融資残高が最も多いお取引先をいいます。

メイン先(グループベース)のうち、経営指標の改善等が見られたお取引先	先数		融資残高	
	2019年3月	2020年3月	2019年3月	2020年3月
	メイン先(グループベース)	3,196先	3,161先	1,617億円
うち経営指標の改善等が見られたお取引先	1,887先	1,918先	1,212億円	1,244億円
(メイン先に占める割合)	(59.0%)	(60.7%)	(75.0%)	(77.0%)

経営指標が改善した先(1,918)先に係る3年間の事業年度末の融資残高の推移	融資残高		
	2018年3月	2019年3月	2020年3月
	1,225億円	1,239億円	1,244億円

注1)「メイン先(グループベース)」は、お取引先の資本関係等により同一グループと認められる先はグループ内に複数先該当がある場合も1先として計上しています。

注2)「経営指標の改善等」とは、売上高、営業利益率、就業数等のいずれかが前期より増加していることをいいます。

外部専門家を活用し本業支援を行った先数	先数		本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先数	先数		事業承継支援先数	先数	
	2018年度	2019年度		2018年度	2019年度		2018年度	2019年度
	202先	78先		148先	178先		102先	197先

金融仲介機能の発揮に向けた〈にっしん〉の取組み状況・支援内容

項目	主な取組み状況・支援内容
経営改善 事業再生支援	<ul style="list-style-type: none"> ● 経営改善支援への取組み 経営支援先として22社、常時モニタリング先として212先を選定し、営業店と本部が連携して業況のモニタリングを行い、経営改善意欲の向上や経営改善計画の策定等の支援を行っています。 ● 健全化支援への取組み 兵庫県中小企業再生支援協議会との連携、兵庫県信用保証協会の経営改善サポート保証の利用10件 525百万円。
担保・保証等に 過度に依存しない 融資等への取組み	<ul style="list-style-type: none"> ● 2014年から適用開始となった「経営者保証に関するガイドライン」に則し適切に対応しています。2019年度 新規に無保証で融資した件数554件 ● 〈にっしん〉独自の無担保融資商品を取り扱っています。 ● 事業性評価にかかる資料を作成、活用し、お客さまの強みに着目した融資取組みに努めています。
人材育成	<ul style="list-style-type: none"> ● 役員向け研修を実施し、金融仲介の質の向上に取り組んでいます。 〈実施した主な研修〉 若手職員向け研修プログラム 全7回 21名受講 課題解決型営業指南書研修(部店長向け・職員向け) 81名受講 事業承継(M&A)支援研修 36名受講 製造業の現場診断研修 13名受講 ソリューション営業研修会 37名受講

主な外部連携機関

創業支援	● 日本政策金融公庫 ● 明石商工会議所
本業支援	事業拡大・成長支援 ● 近畿経済産業局 ● 兵庫県立大学 ● 兵庫県よろず支援拠点 ● 一般社団法人 大阪中小企業診断士会 ● ひょうご税理士法人
	技術サポート ● 国立明石工業高等専門学校 ● NIRO(公益財団法人新産業創造研究機構)
事業承継支援	● 独立行政法人 中小企業基盤整備機構 ● 信金キャピタル株式会社 ● 株式会社日本M&Aセンター ● 株式会社トランビ
経営改善・事業再生支援	● 兵庫県中小企業再生支援協議会 ● 兵庫県信用保証協会



■ 〈にっしん〉経営塾



■ 日新信用金庫主催 個別商談会



■ 〈にっしん〉輝きメッセ2019

金融仲介機能のベンチマークについて

経営改善・事業再生支援

貸付条件の変更を行っているお取引先にかかる経営改善計画の進捗状況	好調先		順調先		不調先 (うち計画未策定先)		合計	
	2019年3月	2020年3月	2019年3月	2020年3月	2019年3月	2020年3月	2019年3月	2020年3月
	19先	18先	40先	48先	410先 (400先)	389先 (383先)	469先	455先

注1)「経営改善計画の進捗状況」とは、売上高または営業利益のいずれか一方で、計画に対しより進捗が図られている項目の進捗状況をいいます。
 注2)「好調先」:計画比120%超のお取引先、「順調先」:計画比80%から120%のお取引先、「不調先」:計画比80%未満、または計画未策定のお取引先

担保・保証等に過度に依存しない融資等への取組み

事業性評価に基づく融資の取組み状況	先数		融資残高	
	2019年3月	2020年3月	2019年3月	2020年3月
	事業性評価に基づく融資を行っているお取引先 (全お取引先に占める割合)	3,970先 (59.3%)	4,454先 (66.4%)	1,950億円 (75.1%)

無担保でのご融資にかかる取組み状況	先数		融資残高	
	2019年3月	2020年3月	2019年3月	2020年3月
	無担保でのご融資を行っているお取引先 (全お取引先に占める割合)	1,392先 (20.8%)	1,470先 (21.9%)	370億円 (14.2%)

根抵当権を設定していないお取引先 (全お取引先に占める割合)	先数	
	2019年3月	2020年3月
	5,936先 (88.6%)	5,968先 (88.9%)

注1)2019年3月の先数・件数は、当座貸越についてはすべて有担保融資として記載しています。2020年3月は、当座貸越についても有担保融資・無担保融資に分類し集計しています。

人材育成

お取引先の本業支援に関連する研修等の実施数等	研修実施回数		参加者数		資格取得者数	
	2018年度	2019年度	2018年度	2019年度	2018年度	2019年度
	38回	27回	695人	422人	27人	26人

注1)「資格取得者数」は、中小企業診断士、1級ファイナンシャル・プランニング技能士及び2級ファイナンシャル・プランニング技能士(中小事業主資産相談業務)の取得者数。



■「若手・異業種」交流会・名刺交換会



■経営に役立つセミナー



■製造業の現場診断研修

2019年度 金融仲介機能の
発揮に向けた取組みについて