

2022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

〈にっしん〉は、2022年度、中期3ヵ年事業計画「支援力の強化と変革への挑戦～課題解決による地域経済の力強い回復を目指して～」の中間年度として、お客さまが抱える様々な経営課題に対し、伴走的に支援を実施するとともに、金庫の持続可能なビジネスモデルの構築（サステナビリティの強化）に向け、変革への挑戦に徹底的に取り組むこととしました。

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2022」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、明石商工会議所、日本政策金融公庫の協力のもと、「土曜創業相談会」を開催しました(全10回)。
本業支援	<ul style="list-style-type: none"> ●経営に役立つセミナーや個別相談会の開催 <ul style="list-style-type: none"> ・兵庫県よろず支援拠点との連携により、お客さまの経営に役立つセミナーや個別相談会を13回開催しました。 〈セミナー、個別相談会のテーマ〉 <ul style="list-style-type: none"> ・決算書の仕組みと資金繰り(入門) ・中小企業・小規模事業者のためのSNS・キャッシュレス活用セミナー ・インボイス制度にかかる説明会 ・事業承継セミナー ・“戦力に変える”人材採用・育成セミナー ・働き方改革対策セミナー ●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、経営力向上計画及び先端設備等導入計画の申請支援に取り組んでいます。 ●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"> ・本店にて各テーマ全6回にわたり開催し、36名のお客さまにご参加いただきました。 テーマ・上期:アフターコロナ時代に求められる中小製造業経営 <ul style="list-style-type: none"> ・下期:VUCAの時代に求められる医療・介護経営
販路拡大支援	<ul style="list-style-type: none"> ●〈にっしん〉内にマッチング掲示板を設置し、〈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(優れた技術や製品)を大手企業等に紹介することで、お客さまの販路拡大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、お客さまの販路拡大支援に取り組んでいます。 ●第4回となる「にっしん個別商談会」を開催し、食品関連のバイヤーを〈にっしん〉本店に迎え、お客さまの商談のサポートを行いました。
事業承継支援	<ul style="list-style-type: none"> ●兵庫県よろず支援拠点と連携し、事業承継にかかる個別相談会を12回開催しました。 ●「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支援に取り組んでいます。 ●明石市事業承継ネットワーク事業として、〈にっしん〉主催で事業承継セミナーを開催しました。 ●簡易自社株評価のソフトを導入し、お客さまの会社の株式価値の試算を行っています。 ●事業承継の課題解決の手段の1つとしてM&A支援に取り組んでおり、信金キャピタル(株)、(株)日本M&Aセンター、(株)トランビ、(株)タナベコンサルティングと連携して対応しています。
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 <ul style="list-style-type: none"> ・経営支援先として19社、常時モニタリング先として193社を選定し、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支援に取り組んでいます。 ・コロナ禍で経営改善の重要性が増しており、経営支援先、常時モニタリング先以外のお客さまに対しても、営業店と本部が一体となって、経営改善計画の策定支援や計画策定後のサポートを行っています。 ●兵庫県中小企業活性化協議会との連携や、兵庫県信用保証協会の外部専門家派遣制度の利用により、お客さまの経営改善・事業再生支援を行っています。

2022年度 金融仲介機能の発揮に向けた取組みについて

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

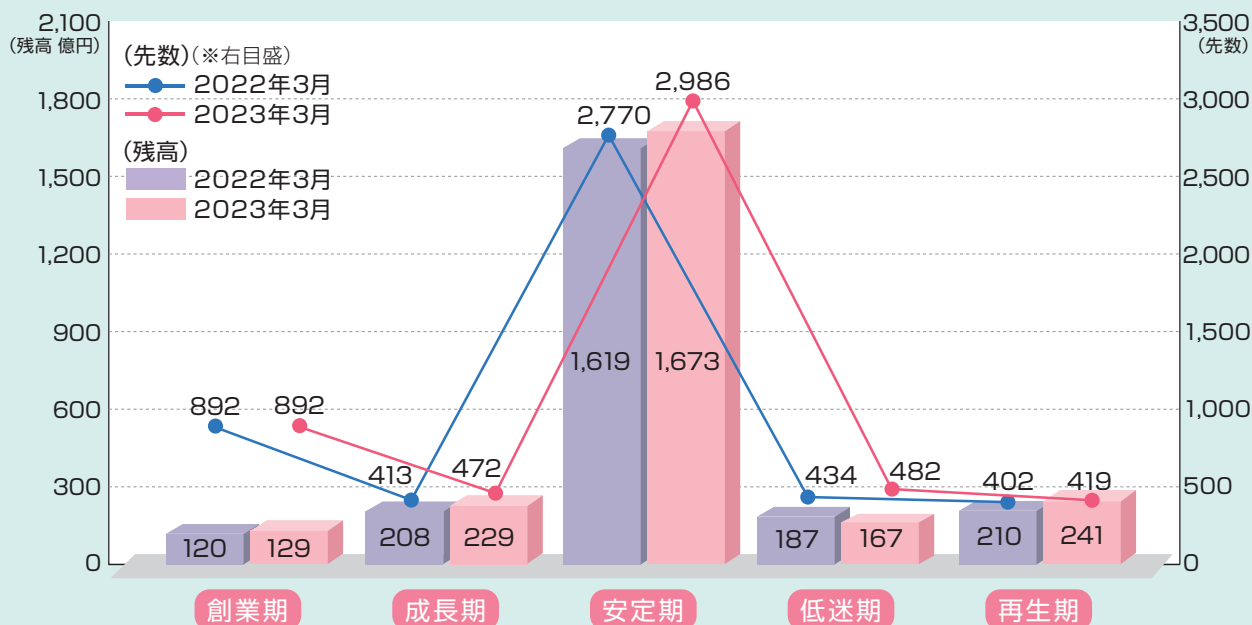
項目	主な取組み状況・支援内容
担保・保証等に過度に依存しない融資等への取組み	<ul style="list-style-type: none"> ●2014年から適用開始となった「経営者保証に関するガイドライン」に則し適切に対応しています。2022年度新規に無担保で融資した件数1,025件 ●〈にっしん〉独自の無担保融資商品を取り扱っています。 ●事業性評価にかかる資料を作成、活用し、お客さまの強みに着目した融資取組みに努めています。
人材育成	<ul style="list-style-type: none"> ●役職員向け研修を実施し、金融仲介の質の向上に取り組んでいます。 〈実施した研修等〉 ・若手職員向け研修プログラム …………… 6回、各22名受講 ・ソリューション営業研修 …………… 1回、44名受講 ・外部支援機関(人材支援)連携強化研修 …………… 1回、48名受講 ・インボイス制度にかかる説明会 …………… 1回、36名受講 ・ソリューション営業にかかる意見交換会 …………… 36回、合計168名参加 ・ソリューション事業室短期トレーニー …………… 4回、4名参加

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		
	2022年3月	2023年3月
先数	7,224先	7,418先
融資残高	2,844億円	2,912億円

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。

創業期: 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。

2022年度 金融仲介機能の発揮に向けた取組みについて

創業支援

創業支援件数	創業		第二創業	
	2021年度	2022年度	2021年度	2022年度
	328件	352件	6件	8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	
	2021年度	2022年度	2021年度	2022年度	2021年度	2022年度	2021年度	2022年度
	39先	50先	95先	115先	238先	239先	14先	20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	
		2022年3月	2023年3月
	地域の企業	139,517先	139,517先
全お取引先	7,224先	7,418先	
うちメイン先	3,872先	4,205先	
(全お取引先に占める割合)	(53.6%)	(56.7%)	

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(2020年3月の先数は「平成28年経済センサス-活動調査」より、2021年3月の先数は「令和元年経済センサス-基礎調査」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	
		2022年3月	2023年3月	2022年3月	2023年3月
	メイン先(グループベース)	3,485先	3,762先	1,693億円	1,784億円
うち経営指標の改善等が見られたお取引先	1,819先	2,426先	1,126億円	1,400億円	
(メイン先に占める割合)	(52.2%)	(64.5%)	(66.5%)	(78.5%)	

経営指標が改善した先(2,426先)にかかる3年間の事業年度末の融資残高の推移	融資残高			販路開拓支援を行った先数	先数	
	2021年3月	2022年3月	2023年3月		2021年度	2022年度
	1,371億円	1,392億円	1,400億円		354先	456先

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、就業者数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	
	2021年度	2022年度		2021年度	2022年度		2021年度	2022年度
	138先	68先		167先	73先		96先	71先

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	
	2022年3月	2023年3月	2022年3月	2023年3月	2022年3月	2023年3月	2022年3月	2023年3月
	18先	20先	28先	30先	346先 (333先)	363先 (350先)	392先	413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

2022年度 金融仲介機能の発揮に向けた取組みについて

■ 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 ご融資の取組み状況	先 数		融資残高	
	2022年3月	2023年3月	2022年3月	2023年3月
事業性評価に基づくご融資を行っているお取引先	5,633先	6,087先	2,465億円	2,584億円
(全お取引先に占める割合)	(78.0%)	(82.1%)	(86.7%)	(88.7%)

無担保でのご融資に かかる取組み状況	先 数		融資残高	
	2022年3月	2023年3月	2022年3月	2023年3月
無担保でのご融資を行っているお取引先	939先	1,025先	300億円	337億円
(全お取引先に占める割合)	(13.0%)	(13.8%)	(10.5%)	(11.6%)

根抵当権を設定していないお取引先	先 数	
	2022年3月	2023年3月
根抵当権を設定していないお取引先	6,550先	6,737先
(全お取引先に占める割合)	(90.7%)	(90.8%)

■ 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	
	2021年度	2022年度	2021年度	2022年度	2021年度	2022年度
	40回	49回	350人	432人	42人	43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、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)、及びM&Aシニアエキスパートの取得者数。

■ 活動内容

第4回 にっしん個別商談会



大手のバイヤー企業5社を招聘し、本店にて11社29商談を行いました。

にっしん経営塾



兵庫県立大学大学院の教授を講師に招き、「にっしん経営塾」を製造業のお客様向けに全6回、医療・介護業のお客様向けに全6回にわたって開催しました。

働き方改革対策セミナー



働き方改革をテーマとしたセミナーを会場とオンライン(ZOOM)のハイブリッドで開催し、11社にご参加いただきました。

「にっしん名店・銘品セレクション2022」(Vol.3)の発刊



お取引先小売店・飲食店様の紹介冊子「にっしん名店・銘品セレクション」をご好評につき、2022年度版を発刊しました。

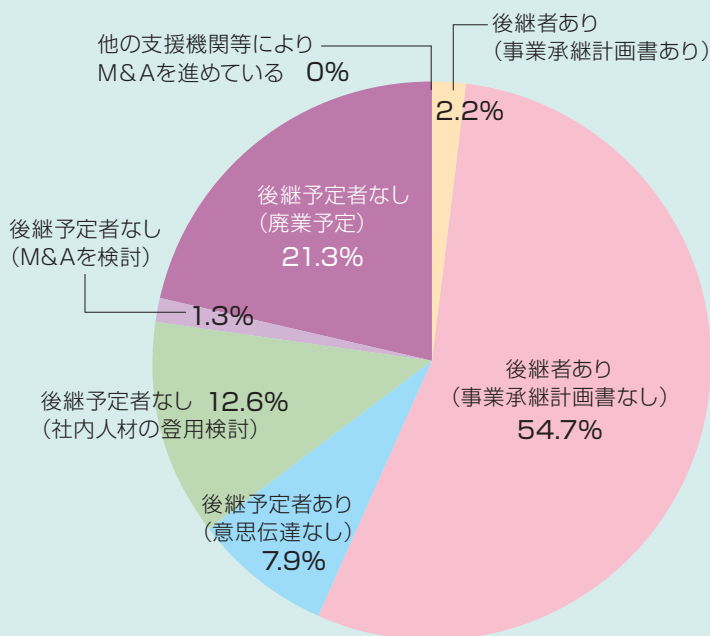
ソリューション営業の取組み（件数実績）

項目	2021年度	2022年度
〈にっしん〉個別商談会	23社 42商談	11社 29商談
「川上・川下ビジネスネットワーク事業」の活用	10件	17件
「ものづくりB2Bネットワーク」の活用	25件	6件
ビジネスマッチング成約(延べ先数)	581先	787先
セミナー、個別相談会参加	285組	297組
各種補助金申請支援	108件	56件
各種補助金採択	48件	32件
事業承継計画策定支援	25先	33先
経営改善計画策定支援	98先	129先
外部専門家派遣の活用	17件	8件

事業承継に関するアンケート結果

（アンケート実施期間：2023年2月6日～3月31日、対象先：代表者の年齢が65歳以上で〈にっしん〉をメインバンクとしてご利用いただいているお取引先以外（個人による不動産賃貸業は除く）545先）

事業承継の対応状況



- ・「後継者あり」と回答された方は全体の56.9%
- ・「意思伝達をしていないが後継予定者あり」まで含めると、64.8%が後継者ありと回答
- ・一方、「後継予定者なし」は35.2%で、意思伝達をしていない方を後継者不在に含めた場合の後継者不在率は43.1%
- ・帝国データバンクの「全国企業後継者不在率動向調査（2022年）」では、全国平均の「後継者あり」と回答した割合は42.8%となっています。
- ・代表者が60歳代では57.4%、70歳代では66.9%、80歳代以上では73.3%で後継者ありと回答しています。
- ・今回のアンケートは、〈にっしん〉をメインバンクとしてご利用いただいているお取引先以外のみを対象としたため、単純に比較はできないが、協力いただいた〈にっしん〉のお取引先については、事業承継の早期取組みの重要性を理解しており、全国平均よりも高い割合で事業承継への対応が進んでいることがわかった

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	●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
	●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 ●(株)タナベコンサルティング
経営改善・事業再生支援	●兵庫県中小企業活性化協議会 ●兵庫県信用保証協会