

2025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、2025年度、【中長期経営計画「新たな Face to Face への挑戦」～デジタル社会における信用金庫の真価の発揮を目指して～】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ことで、信用金庫が従来から求められているリレーションシップバンキングとしての役割を全うすることを徹底しました。

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	●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」を取扱いしています。 ●〈にっしん〉独自の融資商品「にっしん創業支援融資『ミライ』」を取扱いしています。 ●明石商工会議所主催の「創業塾2025」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、独立行政法人中小企業基盤整備機構の協力のもと、「創業・若手企業向け経営相談会」を開催しました。
本 業 支 援	●経営に役立つセミナーや個別相談会の開催 ・各種支援機関との連携により、お客さまの経営に役立つセミナーや個別相談会を全23回開催し、133名のお客さまにご参加いただきました。 〈セミナー、個別相談会のテーマ〉 ・決算書の仕組みと資金繰り(入門)セミナー ・コスト上昇が続く時代の価格転嫁対策セミナー ・事業承継セミナー ・中小企業のための見える化ブランディングとSNS・WEB入門セミナー ●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」などの各種補助金や、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。 ●現経営者、次世代経営者向けの勉強会「にっしん経営塾」の開催 ・本店にて全9回にわたり開催し、42名のお客さまにご参加いただきました。 - テーマ:次世代経営者のためのビジネススクール～経営理論を活用した学びからの気づきと課題～
販路拡大支援	●〈にっしん〉内にマッチング掲示板を設置するなど、〈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。(成約延べ先数115先) ●「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)を大手企業などに紹介することで、お客さまの販路拡大支援に取り組んでいます。(活用実績58件) ●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。(活用実績2件)
事業承継支援	●兵庫県よろず支援拠点、兵庫県事業承継・引継ぎ支援センターと連携し、事業承継にかかる個別相談会を全11回開催し、28名のお客さまにご参加いただきました。 ●「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など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。 ●地域団体との連携事業として、明石市事業承継ネットワーク及び(株)日本M&Aセンターと連携し、事業承継セミナーを1回開催し、1名のお客さまにご参加いただきました。 ●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。(活用実績6件) ●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、(株)バトンズ、(株)SNET関西ビジネスコンサルティング、名南M&A(株)、(税)名南経営と連携して対応しています。
経 営 改 善 事業再生支援	●経営改善支援への取組み ・経営支援先として9社、常時モニタリング先として52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。 ・近年、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り、かつ適時外部支援機関と連携を図りながら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。(支援実績12件) ●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、さらには(株)エフアンドエム、(株)シザコンサルティングなどの外部支援コンサルタントを活用することにより、お客さまの経営改善・事業再生支援を行っています。(活用実績34件)

2025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

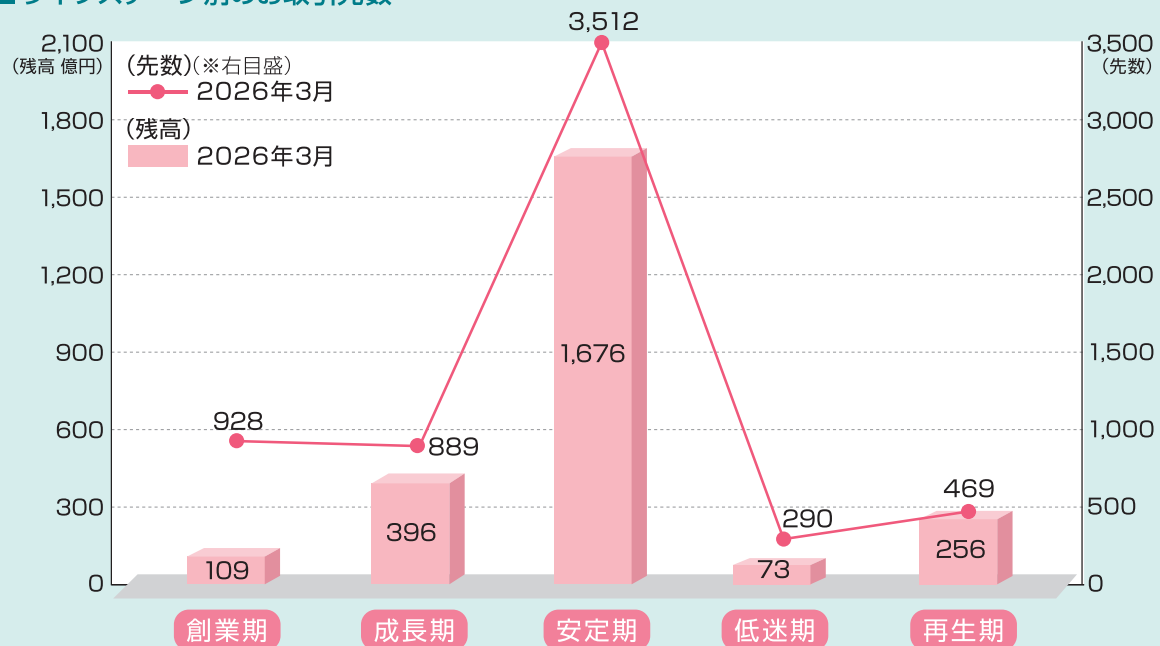
項 目	主な取組み状況・支援内容
担保・保証などに過度に依存しない融資などへの取組み	●2014年から適用開始となった「経営者保証に関するガイドライン」に則し適切に対応しています。 ●〈にっしん〉独自の無担保融資商品を取扱いしています。 ●事業性評価にかかる資料を作成、活用し、お客さまの強みに着目した融資取組みに努めています。
人 財 育 成	●役職員向け研修を実施し、金融仲介の質の向上に取組んでいます。 〈実施した研修など〉 ・事業承継研修 ……………3回、83名受講 ・M&A研修 ……………1回、31名受講 ・経営改善計画書策定研修 ……………5回、471名受講 ・外部連携支援機関の営業店別勉強会 ……………22回、100名受講 ・課題解決ミーティング ……………6回、36名参加 ・ソリューション営業にかかる営業店別勉強会 ……………41回 ・ソリューション事業室短期トレーニー ……………6回、6名参加 ・あかし脱炭素パワーアップ制度の周知に向けた説明会 ……………2回、33名受講

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などに掲げている取組みの進捗状況や課題など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且つ具体的にお客さまに開示することなどにより、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	
	2026年3月
先 数	7,479先
融資残高	2,814億円

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など、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
	350件	2件

本業支援・事業承継支援

メイン先(グループベース)のうち、経営指標の改善などが見られたお取引先		先数	融資残高
	メイン先(グループベース)	4,010先	1,718億円
	うち経営指標の改善などが見られたお取引先	2,630先	1,356億円
	メイン先に占める割合	65.6%	78.9%

経営指標が改善した先(2,630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		
	2024年3月	2025年3月	2026年3月
	1,392億円	1,372億円	1,356億円

注1)「メイン先(グループベース)」は、お取引先の資本関係など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)「経営指標の改善など」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。

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

2026年3月

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
	30先	49先	396先 (384先)	475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

2025年度 金融仲介機能の発揮に向けた取組みについて

■ 担保・保証などに過度に依存しない融資などへの取組み

2026年3月

事業性評価に基づく ご融資の取組み状況		先 数	融資残高
	事業性評価に基づくご融資を行っているお取引先	6,586先	2,574億円
	全お取引先に占める割合	88.1%	91.5%

活動内容

事業承継セミナー



地域団体との連携事業として、明石市事業承継ネットワーク及び㈱日本M&Aセンターと連携し、事業承継セミナーを開催しました。

(西明石ホテルキャッスルプラザ：2025年10月)

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」を若手・後継経営者のお客さま向けに全9回にわたって開催しました。

(本店：2025年6月)

決算書の仕組みと資金繰り(入門)セミナー



財務・会計に関する理解を深めていただくとともに、数字に強い経営の実践に役立てていただくことを目的として、決算書及び資金繰りをテーマとしたセミナーを開催しました。

(三木支店：2025年5月)

「にっしん名店・銘品セレクション2025」(Vol.6)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、2025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	件 数
ローカルベンチマークの作成	756件
「川上・川下ビジネスネットワーク事業」の活用	58件
ビジネスマッチング成約(延べ先数)	115先
セミナー、個別相談会参加	165組
事業承継計画策定支援	25先
経営改善計画策定支援	21先
外部専門家派遣の活用	148先

お取引先に寄り添った伴走支援を行っていくため、経営課題の中でも特に専門的な領域については、外部専門機関と連携しながら課題解決支援に取り組んでいます。

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 ● 株式会社地域金融ソリューションセンター
	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) ● (株)クオリテム
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 ● 株式会社バトンズ ● 株式会社SNET関西ビジネスコンサルティング ● 兵庫県事業承継・引継ぎ支援センター ● ひょうご税理士法人 ● 名南M&A(株)・(税)名南経営
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 ● (株)名南メディケアコンサルティング・(株)名南経営コンサルティング