

地域活性化に向けた取組み

中小企業の経営改善および地域活性化に向けた取組み

中小企業（小規模事業者を含む）の経営支援に関する取組み方針

地域社会・経済の活性化に貢献していくことは、地域金融機関である当行の使命であり、存在意義そのものであります。地域社会・経済が活性化していくためには、その中心的役割を担う中小企業の皆さまに対し、事業の拡大や経営改善に向けた支援を積極的に行っていくことが重要であると考えております。

第11次中期経営計画「Change II ～もっと、変わる～」では、「お客さまニーズを起点とした、『お客さま本位』のソリューション営業の実践」を最重要戦略としており、中小企業の皆さまに対する円滑な資金供給やコンサルティング機能の発揮等を通じ、地域社会・経済の活性化に向け積極的に貢献してまいります。

また、地域のお取引先企業の経営改善につなげるため、事業性評価に基づく融資・コンサルティング機能を積極的に発揮していくほか、経営者保証に関するガイドラインの趣旨や内容を踏まえ、お取引先の状況に応じて適切に活用していく方針としております。

中小企業（小規模事業者を含む）の経営支援に関する態勢整備

■お取引先に対するサポート態勢

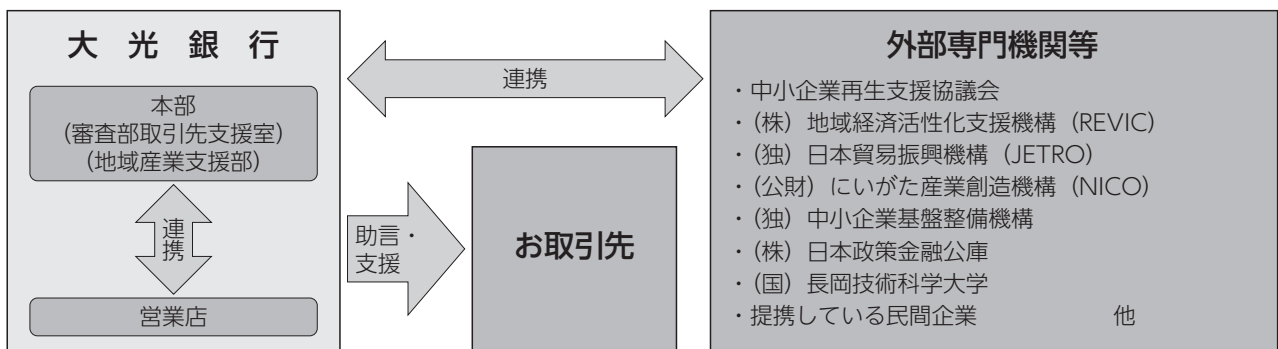
営業店と本部が一体となり、外部の専門機関と連携しながらお取引先の経営強化支援や経営改善支援に積極的に取り組んでおります。

【経営強化にかかる支援業務】

- ・創業や事業拡大に向けた支援
- ・ビジネスマッチングなど販路拡大に向けた支援
- ・海外進出支援 など

【経営改善にかかる支援業務】

- ・経営改善および財務体質改善のためのアドバイス
- ・経営改善計画の策定支援
- ・経営改善計画の進捗状況のフォローアップ など



■人員体制

- ・お客さまの多様なニーズに対応できるよう、専門性のある行員の育成に努めてまいりました。
- 主な外部資格の有資格者数は下表のとおりです。

【主な外部資格の有資格者数】(2019年9月末現在)

資格名	有資格者数
中小企業診断士	20名
農業経営アドバイザー	20名
動産評価アドバイザー	10名
医療経営士3級	15名
介護福祉経営士2級	5名
事業承継・M&Aエキスパート	96名
M&Aシニアエキスパート	7名

- ・行内認定制度「経営支援アドバイザー」に120名(2019年9月末現在)を認定しております。
- ・このほか、行員のノウハウ・目利き能力の向上に向け、他業態へ行員を研修派遣いたしました。(独立行政法人日本貿易振興機構(JETRO)、新潟経済同友会、国立大学法人長岡技術科学大学へ各1名、公益財団法人にいがた産業創造機構(NICO)へ2名)

お取引先に対するソリューション

■新規融資の取組み

新規融資を行うことは、円滑な資金供給という金融機関の本来的使命を实践するものであり、当行では新規融資への積極的な取組みを営業推進上の重要なテーマとして捉えております。これからも、お客さまのライフステージの状況に応じたコンサルティング機能の発揮に努めるとともに、適切なリスク管理を行ったうえで積極的に新規融資への取組みを推進してまいります。

また、地域の皆さまからお預りした預金は、中小企業など地域経済を支える皆さまの事業拡大の資金として融資することを第一と捉えており、預貸率の向上に努めております。預貸率の実績値につきましては、本誌30ページに掲載しております。

■ビジネス・サポートサービスの取組み

お客さまの新たな企業戦略や事業展開を行う過程で生じるさまざまな課題を迅速・的確に解決できますよう、総合的企業支援「ビジネス・サポートサービス」を取り扱っております。お客さまの幅広いニーズにお応えするため、多様なサービスを取り揃えております。

「ビジネス・サポートサービス」の詳細内容は当行のホームページ (<https://www.taikobank.jp/>) をご参照ください。

■Taiko Big Advance

お取引先の経営課題をワンストップで支援する経営支援プラットフォーム「Taiko Big Advance」を取り扱っております。

400社を超える大手企業（2019年12月現在）やプラットフォーム参加金融機関会員同士のビジネスマッチング、情報提供・福利厚生サービスを通じ、中小企業の様々な経営課題をトータルにサポートすることで、新潟から新たな技術や未来の新事業創出の実現を支援しております。

ライフステージに応じた各種支援の取組み状況（2019年度上期（2019年4月～9月）実績）

お取引先のライフステージに応じ、経営課題やニーズに対するきめ細かい本業支援や、ソリューション提案に基づいた適切な資金提供を行っております。

■創業・新規事業開拓支援

・創業支援の専用ローン「勇進」や市町村の融資制度を中心に、創業関連の資金供給の円滑化に努めてまいりました。

・地域に潜在するビジネスプランの発掘を目的に地方創生「たいこうビジネスプランコンテスト2019」を開催いたしました。受賞プランにつきましては、ビジネスマッチングサービスや外部専門家との連携などを通じて、事業化に向けたサポートを行ってまいります。

・2019年7月～9月、公益財団法人にいがた産業創造機構、公益財団法人新潟市産業振興財団との共催により、「たいこう『創業塾』」を開催いたしました。

創業をお考えの方や、ビジネスプランコンテストに応募をお考えの方を対象とし、事業計画策定やマーケティングなど、創業に関する実践的な内容とした全6回のカリキュラムを実施いたしました。

・また、2019年11月11日より、従来から注力している「ビジネスプランコンテスト」にフォーカスをあてた、たいこう創業支援ローン「ドリームエール」の取扱いを開始しております。

■成長段階における更なる飛躍への支援

・2019年6月、全国各地の第二地方銀行30行の共催により、全国に向けた販路の拡大を希望する「食」関連の企業および団体と、地域色が豊かな安全で美味しい食材を求める仕入企業の食品担当バイヤーとの商談会「地方創生『食の魅力』発見商談会2019」を東京都内にて開催いたしました。2019年度で9回目となります。

・2019年9月、新潟県内金融機関との共催で、首都圏を中心とした百貨店やスーパーマーケット等のバイヤーとの商談会「うまさぎっしり新潟・食の大商談会」を開催いたしました。2019年度で12回目となります。

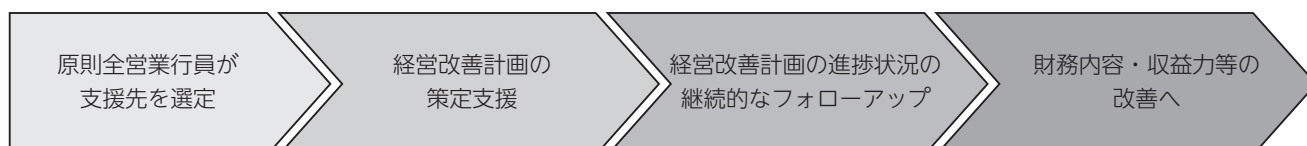
・その他、バイヤー企業を個別に招へいし商談会を実施しております。

■経営改善・事業再生・業種転換等の支援

・経営改善支援取組み先を選定し、本支店一体のもと経営改善のアドバイスを行ってまいりました。また、豊富なノウハウを持つ外部専門機関との連携を強化しており、お取引先にとって最適な支援策を実践してまいりました。

・2012年10月より、営業行員1人ひとりが年間1先を経営改善支援取組み先として選定し、経営改善計画の策定やモニタリングを通じてサポートする「営業行員『1人1先制』」を推進しております。2019年9月末時点で、741先の経営改善サポートに取り組んでおります。

【営業行員「1人1先制」のスキーム】



■事業承継・M&A支援

- ・お取引先の後継者問題の解決や事業拡大のため、事業承継・M&A支援に積極的に取り組んでおります。M&Aにより、お取引先には次のようなメリットを享受いただけます。
 - ①譲渡する側・・・事業の存続と発展、従業員の雇用継続、個人保証の解除など
 - ②譲受する側・・・経営資源のスピーディーな獲得、シナジー効果による事業規模の拡大など
- ・次世代を担う後継者が経営の基本を体系的に学ぶ場として、「たいこう次世代・経営塾」を開催しております。「たいこう次世代・経営塾」は2007年度より毎年開催しており、2019年度で13回目となります。

【カリキュラム】

2019年10月	第1回	企業経営と経営理念（参加者26名）
2019年11月	第2回	優良企業視察（工業見学）（参加者27名）
2020年1月（予定）	第3回	ビジョン実現のための人材育成
2020年3月（予定）	第4回	講演会、異業種交流会

- ・事業承継対策をお考えのお客さまに対するコンサルティングの一環として、当行が業務提携している税理士などの外部専門家を紹介し、事業承継ニーズにお応えしております。
- ・後継者への円滑な事業承継支援の一環として、外部専門機関と提携し、婚活支援を行っております。

全てのライフステージのお取引先に対する取組み

- ・全てのライフステージのお取引先に共通するサポートとして、お取引先の企業価値向上に向けた経営改善支援に積極的に取り組んでおります。
- ・より実効性のある経営改善支援に向け、専門的なノウハウを有する外部専門機関との連携を強化しております。

【主な経営改善支援の内容】

- ・ビジネスマッチング等による売上向上支援
- ・中小企業に対する各種補助金・助成金の活用支援
- ・業務提携先である外部専門家や外部専門機関との連携による専門的見地からの助言実施
- ・経営改善計画策定支援、計画策定済のお取引先に対するモニタリングの実施

地域の面的再生への参画

- ・地域金融機関として超高齢社会への対応に積極的に関与するため、従来より医療・介護・福祉分野への取組みを強化しており、専用商品の活用などにより事業者の皆さまの資金ニーズにお応えしてまいりました。また、医療・介護・福祉関連事業者の皆さまへの情報提供として、2020年1月に第15回「医業経営セミナー」の開催を予定しております。
- ・環境保全に向けた機運の高まりを受け環境・エネルギー分野への取組みを強化しており、省エネ設備への投資を検討する事業者の皆さまへ、補助金や省エネ診断のご紹介などの提案を積極的に行ってまいりました。
- ・2019年10月1日より、これまでの寄付型の私募債（「ふるさと創生私募債」、「希望のかけ橋」）を新たに「SDGs私募債」として取扱うとともに、寄付先に教育機関を追加したSDGs私募債「もっと笑顔に」の取扱いを開始いたしました。本商品を通じて、当行は私募債発行企業さまとともに、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

「経営者保証ガイドライン」の活用状況（2019年度上期（2019年4月～9月）実績）

経営者保証に関するガイドラインの趣旨や内容を踏まえ、お客さまからの融資申込や経営者保証に関するご相談・お申し出をいただいた際には、本ガイドラインに基づき対応するよう努めております。

	2019年度上期実績
新規融資件数	5,655件
新規に無保証で融資した先	1,487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	26.30%
保証契約を変更した件数	11件
保証契約を解除した件数	291件