

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。

特に、新型コロナウイルス感染症の拡大や長期化に伴う経済活動の抑制等により、資金繰り支援や経営改善・事業再生・事業転換支援等の取組みの重要性が一段と増しているなか、中小企業をはじめ事業者の皆さまに対しましては、コロナ禍による影響を含め経営課題を的確に捉え、課題に応じたソリューションを迅速かつ積極的に提供してまいります。

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

■新型コロナウイルス感染症への対応

当行は、新型コロナウイルス感染症の影響を受けられたお取引先に対し、資金繰り支援はもとより、ウィズ／アフターコロナを踏まえた、さまざまな取組みを行っております。また、お客さまおよび従業員の健康・人命保護のため、感染防止対策や営業態勢の整備にも努めております。

当行は、地域金融機関として、また地域社会の一員として、地域の皆さまとともにこの難局を乗り越えられるよう、お客さまに対し真摯に向き合い、ご相談、ご要望に積極的かつ迅速にお応えしてまいります。

【主な取組み】

- ・「新型コロナウイルス相談窓口」の全店設置
- ・事業を営む全てのお客さまへのヒアリング
- ・特別対策融資や実質無利子・無担保融資の取扱い
- ・融資条件変更手数料の減免
- ・SDGs私募債「医療応援私募債」の取扱い
- ・オンライン環境の整備
- ・マスクの着用・アルコール消毒・飛沫防止シートの設置等、感染防止対策の徹底

■お取引先に対するサポート態勢

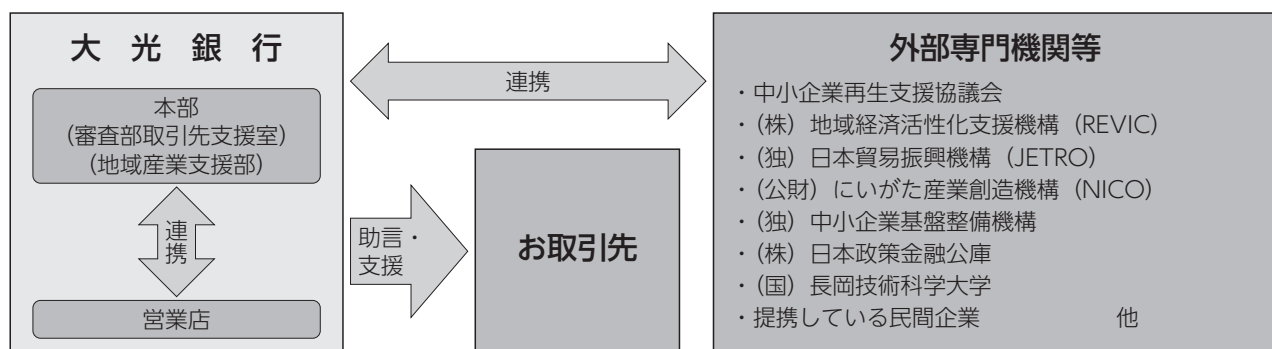
営業店と本部が一体となり、外部の専門機関と連携しながらお取引先の経営強化支援や経営改善支援に積極的に取り組んでおります。

【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】（2020年9月末現在）

資格名	有資格者数
中小企業診断士	21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	14名
介護福祉経営士2級	5名
事業承継・M&Aエキスパート	95名
M&Aシニアエキスパート	8名

・行内認定制度「経営支援アドバイザー」に131名（2020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の使命を実践するものであり、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。

1,000社を超える大手企業（2020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、中小企業のさまざま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（2020年度上期（2020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」「ドリームエール」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」を開催しております。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います。

・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』」を開催しております。

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なっております。

※新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、本年度は「たいこうビジネスプランコンテスト」および「たいこう『創業塾』」の開催を見送っております。

■成長段階における更なる飛躍への支援

・2020年8月1日から10月31日の間、全国各地の第二地方銀行との共催により、取引先の販路拡大を支援することで地域社会・経済の活性化に貢献することを目的に、「地方創生『食の魅力』発見商談会2020」＜データベース商談会＞を開催いたしました。

・その他、新型コロナウイルス感染症拡大の影響から、ジェトロ等が主催するオンライン商談会の周知を積極的に行いました。

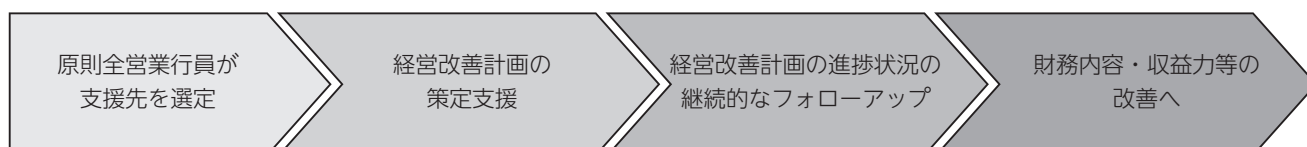
■経営改善・事業再生・業種転換等の支援

・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。2020年9月末時点で、734先の経営改善サポートに取り組んでおります。

・2020年4月より、審査部取引先支援室が有料にてお取引先の経営改善計画の策定支援を行うサービスを開始しました。サービスには、計画策定のみならず、モニタリングによる助言、販路拡大に向けたビジネスマッチングの支援が含まれ、中小企業診断士や動産評価アドバイザーなどの資格を持つ行員が計画策定後のアフターフォローまで行っております。

【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」「たいこうトップリーダーズスクール」を開催しております。

※新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、本年度は「たいこう次世代経営塾」および「たいこうトップリーダーズスクール」の開催を見送っておりますが、代替となる支援策として「たいこう『Web経営塾』」を開催しております。

【カリキュラム】

2020年12月	第1回	コロナ環境下の中期経営計画の策定のポイント
2021年2月(予定)	第2回	ニューノーマルに向けた営業改革

- ・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、事業承継ニーズにお応えしております。

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、例年、「医業経営セミナー」を開催しております。
- ・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。
- ・2020年9月25日より、これまでのSDGs私募債（「ふるさと創生私募債」、「希望のかけ橋」、「もっと笑顔に」）の取扱いに加えて、寄付先に当行営業エリア5都県が運営する新型コロナウイルス感染症対策基金等を追加した「医療応援私募債」の取扱いを開始しました。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（2020年度上期（2020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。

		2020年度上期実績
新規融資件数		8,643件
	新規に無保証で融資した先	2,466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	28.54%
保証契約を変更した件数		5件
保証契約を解除した件数		221件
代表者の交代時における対応	旧経営者との保証契約を解除し、かつ、新経営者との保証契約を締結しなかった件数とその割合	4件 (5.13%)
	旧経営者との保証契約を解除する一方、新経営者との保証契約を締結した件数とその割合	63件 (80.77%)
	旧経営者との保証契約は解除しなかったが、新経営者との保証契約は締結しなかった件数とその割合	7件 (8.97%)
	旧経営者との保証契約は解除せず、かつ、新経営者との保証契約を締結した件数とその割合	4件 (5.13%)