

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12次中期経営計画「Change for the Future～未来志向の究極のChange～」では、重点施策の一つに『「お客さま本位のソリューション営業」の一段の強化』を掲げております。個人事業者を含む中小企業のお客さまを重点顧客とし、経営課題やニーズに対するきめ細かい本業支援、ソリューション提案に基づいた資金供給を行ってまいります。

当面の重要課題として、コロナ禍で厳しい状況にある事業者に対し、積極的に金融仲介機能を発揮し、資金繰り支援に加え、経営改善・事業再生支援等を強力に推進してまいります。

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

■お取引先に対するサポート態勢

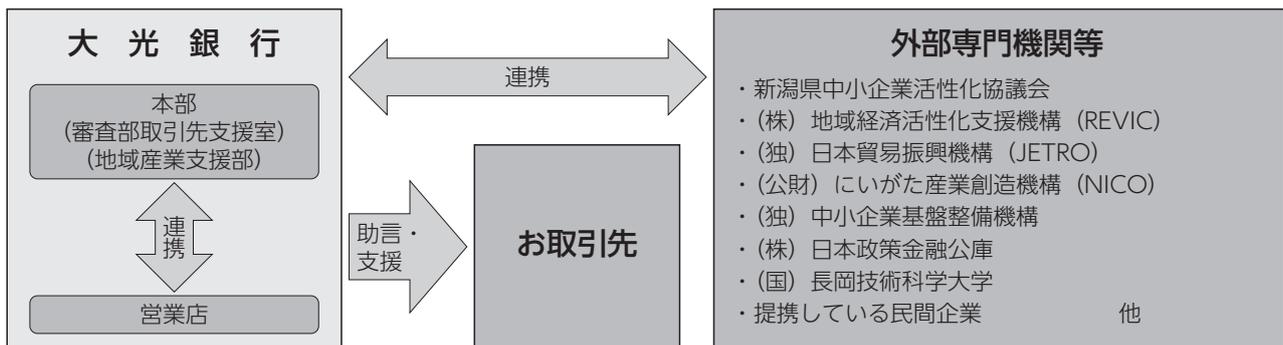
営業店と本部が一体となり、外部の専門機関と連携しながらお取引先の経営強化支援や経営改善支援に積極的に取り組んでおります。

【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
- ・補助金等の申請支援
- ・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】（2022年9月末現在）

資格名	有資格者数
中小企業診断士	22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	17名
介護福祉経営士2級	9名
事業承継・M&Aエキスパート	93名
M&Aシニアエキスパート	9名

- ・行内認定制度「経営支援アドバイザー」に140名（2022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。（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31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。

1,800社を超える大手企業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（2022年度上期（2022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おります。

・公益財団法人にいがた産業創造機構（NICO）、公益財団法人新潟市産業振興財団、一般社団法人新潟県起業支援センターとの共催により、「たいこうWeb『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」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

・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2022」を開催いたしました。

■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。

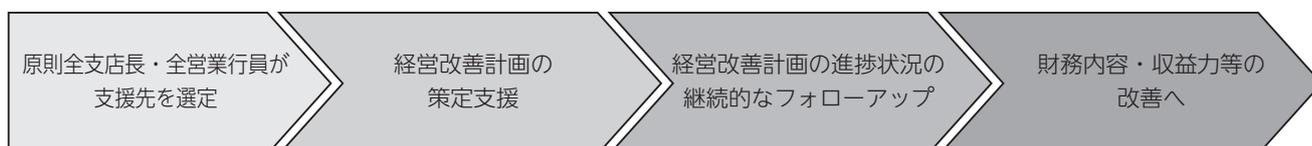
・2012年10月より、営業行員一人ひとりが経営改善支援取組み先を選定し、経営改善計画の策定やモニタリングを通じて経営改善をサポートする「営業行員『1人1先制』」を推進してまいりました。

・2022年4月、コロナ禍が長期化しているなか、経営改善支援の取組みを更に強化するため、支店長が深く関与して重点的に経営改善をサポートする「支店長専担先」を新設いたしました。

・2022年9月末時点で、支店長専担先104先、「営業行員『1人1先制』」690先の合計794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。

【支店長専担先・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」の開催を見送りましたが、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】

2022年 8月	第1回	「実施」に重きを置くSDGs推進プロジェクト
2022年10月	第2回	人を育てる人事処遇制度および教育制度
2022年12月	第3回	デジタル化を踏まえた中期ビジョンの策定

- ・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。

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。
- ・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」の取扱いを継続しております。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（2022年度上期（2022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。

		2022年度上期実績
新規融資件数		5,168件
	新規に無保証で融資した先	1,893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	36.63%
保証契約を変更した件数		4件
保証契約を解除した件数		232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	10件 (9.01%)
	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	84件 (75.68%)
	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	9件 (8.10%)
	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	8件 (7.21%)