

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9次中期経営計画「プラスα計画～感謝を笑顔に、笑顔から信頼へ～」では、「地域社会・経済の活性化」をテーマの一つとしており、中小企業や個人事業主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の地域密着型金融の取組みを通じ、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。

中小企業の経営支援に関する態勢整備

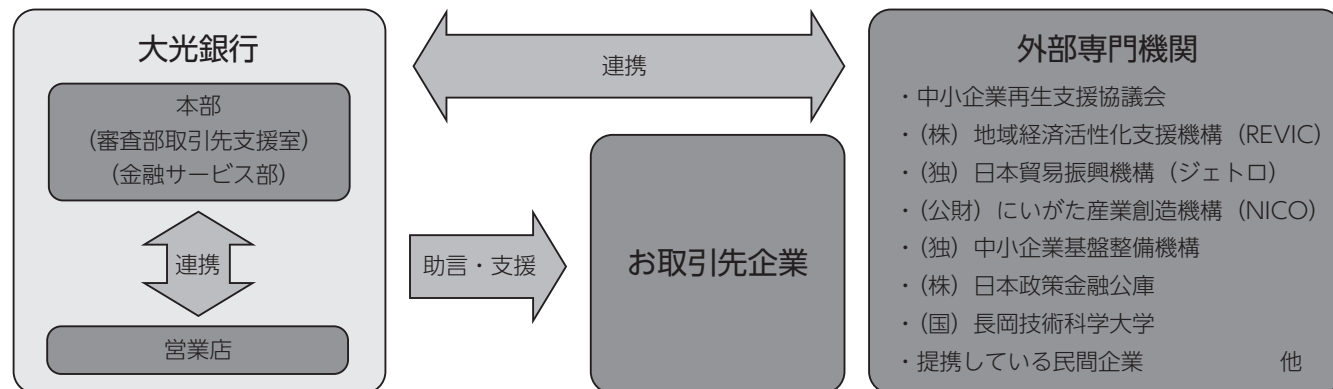
営業店と本部が一体となり、外部の専門機関と連携しながらお客様の経営強化支援や経営改善支援に積極的に取り組んでおります。また、当行は、中小企業経営力強化支援法に基づく「経営革新等支援機関」の認定を受けております。

【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



ビジネス・サポートサービスの取組み

お客様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。

お客様の商品等の仕入れ・販売などに関するニーズを行内LANにより結びつけ、ビジネスチャンスの拡大をお手伝いするサービス「ビジネスマッチング・ネットサービス」など、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 (<http://www.taikobank.jp/>) をご参照ください。

平成26年度上期（平成26年4月～9月）における取組み状況

■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。

- ・戦略分野として位置づけている「医療・介護・福祉」、「農業」、「環境対策関連」分野につきましては、本部（金融サービス部）に専任者を配置し、支援してまいりました。

■成長段階における更なる飛躍への支援

- ・平成26年7月、全国各地の第二地方銀行25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「『食の魅力』発見プロジェクト2014」を東京都内にて開催いたしました。
- ・平成26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である「うまさぎっしり新潟・食の大商談会」を開催いたしました。

- ・平成26年度上期のその他の取組みは以下のとおりです。
平成26年6月、「たいこう『ものづくり補助金』個別相談会」を開催
平成26年7月、中小企業基盤整備機構との共催で「インターネットを活用した海外販路開拓セミナー」を開催
平成26年9月、株式会社イプロスとビジネスマッチング支援に関する契約を締結
平成26年9月、株式会社日本政策金融公庫との包括的業務提携を開始

- ・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。
主な取組みは次のとおりです。

- ①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（ジェトロ、新潟経済同友会へ各1名）
- ②行内認定制度「経営支援アドバイザー」の増員を図るため、所定の検定試験の受験や通信教育の受講を積極的に推し進めるとともに、行内研修を実施（平成26年10月1日現在の認定者数は75名）
- ③外部資格試験の合格状況は下表のとおりです。

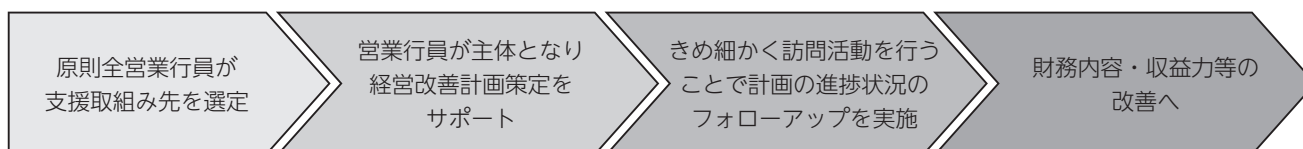
| 資格名 | 平成26年度上期合格者数 | 平成26年上期累計合格者数 |
|--------------|--------------|---------------|
| 農業経営アドバイザー | 4 | 20 |
| 動産評価アドバイザー | 1 | 4 |
| 医療経営士3級 | 1 | 10 |
| 介護福祉経営士2級 | — | 1 |
| M&Aシニアエキスパート | — | 2 |

■経営改善・事業再生等の支援

- ・経営改善支援取組み先を選定し、本部・営業店が一体となって経営改善のアドバイスを行ってまいりました。また、中小企業再生支援協議会など、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、それぞれのお客さまにとって最適な支援策を実践してまいりました。

- ・上記の経営改善支援取組み先に対する支援のほか、平成24年10月より、お客さまに最も身近な営業行員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、経営改善に向けサポートする『営業行員「1人1先制」』を推進しております。
支援取組み先の選定は、第9次中期経営計画期間中の3年間にわたり毎年実施する方針としており、3年目となる平成26年度は新たに278先を選定いたしました。本取組みによるご支援先数は前年度の選定先も含め、803先となりました。

【営業行員「1人1先制」のスキーム】



- ・お客さまに対する事業再生支援の一環として、企業の借入金を資本とみなすことができ、バランスシートの改善につながる「資本性借入金」(DD S)を活用してまいりました。

■事業承継支援

- ・平成26年7月、「中堅・中小企業のための事業承継とM&A」をテーマにセミナーを開催いたしました。(参加者：61名)
- ・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者・経営塾」を開催いたしました。「たいこう次世代経営者・経営塾」は平成19年度より毎年開催しており、平成26年度で8回目となります。

【カリキュラム】

- | | | |
|--------------|-----|------------------------|
| 平成26年7月 | 第1回 | 今こそ構築すべき営業戦略 (参加者：57名) |
| 平成26年10月 | 第2回 | 収益構造改善の着眼 (参加者：50名) |
| 平成26年11月 | 第3回 | 優良企業視察 (参加者：37名) |
| 平成27年3月 (予定) | 第4回 | 組織活性化のカン・コツ・ツボ |

- ・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まいりました。

地域の活性化に関する取組み状況

- ・地域金融機関として高齢化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ます。これまでの取組みは以下のとおりです。
 - 平成22年9月 「医療・介護・福祉（保育、障がい者福祉を含む）」分野を対象にした融資ファンド「『医療・介護・福祉・保育』応援ファンド」を創設（総額60億円）
 - 平成24年7月 小口の資金需要にも対応可能な「『医療・介護・福祉・保育』応援ファンドⅡ」を創設（総額10億円）
 - 平成26年10月 従来の『医療・介護・福祉・保育』応援ファンドの内容を拡充し、「たいこう『成長分野応援』ファンド」として新たに取扱いを開始
 - ※これまでの対象分野である「医療・介護・福祉・保育事業」に加え、新たに「環境・エネルギー事業」「農林水産業・農工商連携事業」の各分野を追加するとともに、ご融資枠を100億円増額し170億円とし、支援態勢を強化しております。
- ・農業大県である新潟県の特性に鑑み農業事業分野への取組みを強化しており、六次産業化に向けた支援のほか、同分野への新規融資を積極的に行ってまいりました。また、農林水産省が行っている「産業連携ネットワーク」を通じて、情報・ノウハウの蓄積に努めました。
- ・新潟県が実施する「戦略産業雇用創造プロジェクト」に参加し、「戦略産業雇用創造プロジェクト関連融資利子補給制度」の指定金融機関として厚生労働大臣より指定を受けました。これに伴い、本プロジェクトに参加する等の一定の要件を満たす事業者さまに対し、最大1.0%、最長5年間の金利負担を軽減する融資の取扱いを開始いたしました。

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上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。

■資金需要の掘り起こしにあたって

- ・今後資金需要の高まりが期待できる「医療・介護・福祉」分野、「農業」分野、「環境対策関連」分野などを戦略分野としており、専任部署である金融サービス部と営業店が一体となって資金需要の掘り起こしに努めております。
- ・お客さまのニーズの把握にあたり、営業行員の訪問活動などにより情報収集を行い、本部（営業統括部、金融サービス部）に情報を集約しており、戦略や施策、目標などの設定に反映しております。
- ・貸付条件を変更しているお取引先に対しても、足元の業況や経営改善計画、今後の事業見通しなど、お取引先の実態を十分に把握した上で、積極的に新規融資に取り組んでおります。
- ・第9次中期経営計画では、「人材育成の強化」を戦略のベースとしております。お取引先の実情に応じたご提案をスピーディかつ適切なタイミングで行うためには、付加価値をプラスした営業活動の推進が不可欠であると捉えており、強化研修の開催や外部専門機関への研修派遣などを行うことで、専門的知識を有する人材の育成に努めております。
- ・「創業・新規事業開拓支援」や「成長段階における更なる飛躍への支援」に努めております。主な取組みにつきましては、本誌2～3ページに掲載しております。

金融円滑化への取組み

平成22年1月に策定しました「金融円滑化基本方針」に基づき、ご相談受付体制を整備しております。

当行は地域金融機関として今後とも変わらぬ姿勢でお客さまと向き合い、お客さまが抱える課題の解決に向け真摯に対応してまいります。

■ご相談受付窓口

| 受付時間 | ご相談窓口 | ご利用いただける方 |
|------|---|--|
| 平日 | 9:00～15:00 | 各営業店 |
| | 15:00～17:00 | 各営業店（事前にお取引店にご予約ください。） ※お客さまのご希望に応じて、最大19:00までご相談が可能です。 |
| 日曜日 | たいこうローンスクエア長岡 たいこうローンスクエア新潟 たいこうローンスクエア上越 | 中小企業、個人事業主のお客さま 個人のお客さま ※お客さまのご相談については、お取引店にお取次ぎいたします。 |