

# 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10次中期経営計画「Change ～だから、変わる。～」では、「地域密着型金融の更なる深化」をコア戦略の一つとしており、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を尊重し、お取引先企業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

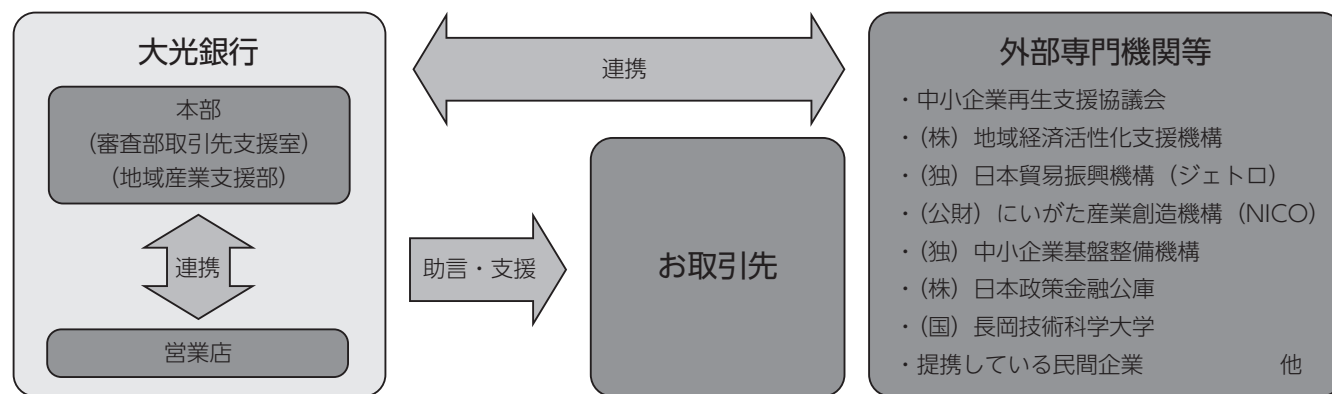
営業店と本部が一体となり、外部の専門機関と連携しながらお取引先の経営強化支援や経営改善支援に積極的に取り組んでおります。

#### 【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



### 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27年度上期（平成27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。

- ・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2015」を開催いたしました。受賞プランにつきましては、今後、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。

#### ■成長段階における更なる飛躍への支援

- ・平成27年7月、全国各地の第二地方銀行28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2015」を東京都内に開催いたしました。
- ・平成27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。

- ・平成27年度上期のその他の取組みは以下のとおりです。  
平成27年4月、ロイヤルホームセンター株式会社および株式会社デザインアークと個別商談会を開催  
平成27年4月、「女性の活躍推進」に積極的な法人のお客さまを資金面でサポートする『女性活躍応援連携融資スキーム「トキメキみらい」』の取扱いを開始  
平成27年6月、クラウドファンディングを手掛けるミュージックセキュリティーズ株式会社と業務提携基本契約を締結  
平成27年8月、株式会社パソナおよびテンプスタッフフォーラム株式会社と提携し、人材マッチングサービスの取扱いを開始  
平成27年9月、セコム医療システム株式会社とビジネスマッチング契約を締結

- ・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、にいがた産業創造機構、日立製作所（情報・通信システム社）、日本M&Aセンターへ各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27年10月1日現在の認定者数は91名）

- ③外部資格試験の合格状況は下表のとおりです。 (単位：人)

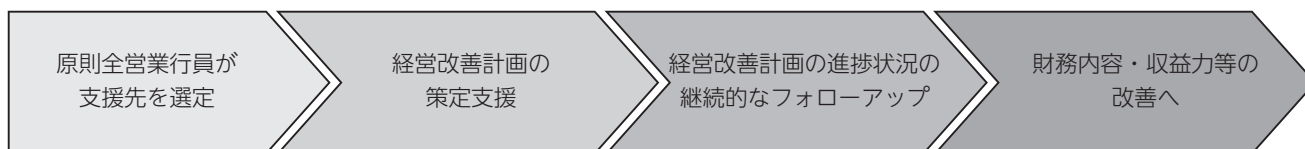
資格名	平成27年度上期合格者数	平成27年上期累計合格者数
農業経営アドバイザー	1	21
動産評価アドバイザー	—	5
医療経営士3級	1	16
介護福祉経営士2級	2	4
M&Aシニアエキスパート	—	2

#### ■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。  
平成27年9月末までに797先を選定し、全先の計画策定を完了いたしました。  
当行の経営改善支援取組先数は、平成27年9月末において939先となり、事業所融資先の約1割を経営改善により支援する体制を整えました。

#### 【営業行員「1人1先制」のスキーム】



#### ■事業承継支援

- ・平成27年9月、「新潟の経営者のためのM&A活用法」をテーマにセミナーを開催いたしました。（参加者：66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27年度で9回目となります。

#### 【カリキュラム】

- |              |     |                       |
|--------------|-----|-----------------------|
| 平成27年 7月     | 第1回 | 戦略的発想を養う（参加者69名）      |
| 平成27年10月     | 第2回 | 夢を持つな！目標を持って！（参加者49名） |
| 平成27年11月     | 第3回 | 優良企業視察（工場見学）（参加者29名）  |
| 平成28年 3月（予定） | 第4回 | 経営分析の基本               |

- ・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。平成22年9月に創設した「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」（平成26年10月に内容を拡充し「たいこう『成長分野』応援ファンド」に改称）を中心に、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。
- ・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、新潟県農業法人協会をはじめとした各関係機関を通じて、情報・ノウハウの蓄積に努めました。

## 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、お客様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

- ・当行では、業種別では「医療・介護・福祉」、「農業、六次産業化」、「環境・エネルギー」の各分野、ライフステージ別では「創業、第二創業」、「事業承継・M&A」の各分野を戦略的推進分野と位置づけしており、専担部署である地域産業支援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。
- ・お客様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、地域産業支援部）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10次中期経営計画では、「人材育成の強化」を基本戦略としております。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

お客様の事業活動の円滑な遂行や生活の安定向上に資するため迅速かつ親身な対応を行っております。

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様と向き合い、お客様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	中小企業、個人事業主のお客さま 個人のお客さま
	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。	
土曜日、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。