

地域密着型金融推進計画への取組み

平成15年4月以降、4年間にわたるアクションプログラムにおいて、地域密着型金融の推進を図り、実効性のある取組みを実践してきました。平成19年度からは、年1回その取組み状況を公表することとしており、令和6年度においても、「取引して良かったと喜んでいただけるコミュニティバンク」をビジョンとし、引続きこれらの機能強化を図るとともに、中小・地域金融を取巻く環境の変化に対する適切な対応により、期待される役割を果たせるよう、以下の重点課題に取組みました。

顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

- (1) 日常的・継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析
- ① 日常的・継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析とライフステージの見極め
企業概況表(事業性評価シート)の作成により、顧客企業の経営目標や経営課題の把握・分析に努めており、企業概況表作成件数は1,660件となっています。また、職員の目利き能力向上に向けた研修として、デザイン思考研修およびコンサルティング能力向上研修を実施しました。
 - ② 顧客企業による経営目標や課題の認識・主体的な取組みの促進
事業計画の策定を勧め、次の計画策定支援を行いました。
経営力向上計画3件、先端設備等導入計画13件、経営行動計画224件、経営改善・再生計画1件、ものづくり補助金3件、事業再構築補助金26件
- (2) 最適なソリューションの提案
- ① 顧客企業のライフステージに応じたソリューションの取組み
ア 創業・新事業資金に対する積極的な融資の取組みを行い、「創業・新事業支援融資」にかかる令和7年3月末実績は、45件317百万円となりました。
また、創業に役立つ情報をメールマガジンにて情報提供しました。
イ 経営改善が必要な顧客企業に関して、収益力改善、事業再生、再チャレンジを一元的に支援する、兵庫県中小企業活性化協議会を利用した先の令和7年3月末実績は、合計30先となりました。
ウ 兵庫県信用保証協会が事務局となっている経営サポート会議についての令和7年3月末実績は、合計99先となりました。
- (3) 中小企業に適した資金供給
- ① 担保・保証に必要以上に依存しない融資
当組合独自の融資商品を積極的に推進した結果、以下の実績を収めることができました。
ア SDGsに積極的に取組みを行う中小企業者を応援するため、融資商品「けんしんSDGsサポートローン」の推進
54件1,454百万円の融資実績となりました。
イ 原材料価格の高騰や円安の進行による影響を受けている中小企業者を支援する融資商品「けんしん原材料価格高騰にかかる支援融資」の推進
147件4,760百万円の融資実績となりました。
ウ ひょうご中小企業技術・経営力評価制度を活用した、当組合独自の融資制度「技術・経営力評価融資」の推進
令和7年3月末残高は、8件36百万円となりました。
 - ② 経営者保証に関するガイドラインの活用
「経営者保証に関するガイドライン」の趣旨を尊重し、「経営者保証改革プログラム」に則った取組みを行い、合計304先(うち今年度実績81先)となりました。
- (4) 顧客企業等との協働によるソリューションの実行および進捗状況の管理
経営改善に向けた取組みを行う企業や創業し今後の成長が見込まれる企業72先を支援先に選定し、ソリューションの提案や協働による実行に加え、継続的なモニタリングやソリューションの見直しを行いました。

経営改善支援等の取組み実績

【令和6年4月～令和7年3月】 (単位:先数)

債務者区分	期 初 債 務 者 数 A	うち経営改善支援取 組み先a	aのうち期末に債務者区分がランクアップした先b			aのうち再生計画を 策定した先δ	経 営 改 善 支 援 率 = a / A	ラ ン ク ア ッ プ 率 = b / a	再 生 計 画 策 定 率 = δ / a
			αのうちの期末に債務者区分がランクアップした先β	αのうちの期末に債務者区分が変化しなかった先γ	αのうちの再生計画を策定した先δ				
正常先 ①	2,906	6		4	0	0.2%			0.0%
うちその他要注意先 ②	1,981	55	0	53	13	2.7%	0.0%		23.6%
うち要管理先 ③	2	0	0	0	0	0.0%	0.0%		0.0%
破綻懸念先 ④	242	5	0	5	1	2.0%	0.0%		20.0%
実質破綻先 ⑤	79	0	0	0	0	0.0%	0.0%		0.0%
破綻先 ⑥	5	0	0	0	0	0.0%	0.0%		0.0%
小計(②～⑥の計)	2,309	60	0	58	14	2.5%	0.0%		23.3%
合 計	5,215	66	0	62	14	1.2%	0.0%		21.2%

- (注) 1. 期初債務者数及び債務者区分は令和6年4月初の債務者数です。
2. 債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンなどの先は含んでいません。
3. βには、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載しています。なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者はαに含みますがβに含んでいません。
4. 期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合はβに含んでいます。
5. 期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理しています。
6. 期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含んでいません。
7. γには、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載しています。したがって、期中に完済した債務者はγに含んでいません。
8. みなし正常先については正常先の債務者数に計上しています。
9. 「再生計画を策定した先数δ」は、αのうち「中小企業活性化協議会の再生計画策定先」、「RCCの支援決定先」、「当組合独自の再生計画策定先」の合計先数です。
- 経営改善支援取組み先の定義について
経営改善支援取組み先とは、平成15年6月20日付金監第2059号「リレーションシップバンキングの機能強化計画」の提出について」等において示しているとおり、取引先企業(個人事業主を含みます。なお、個人ローン、住宅ローンなどの先を含みません。)のうち、通常の融資管理の強化等に止まらず、重点的に経営改善を支援する対象との位置付けを明確にし(注1)、例えば、下記のような取組みを行っている先をいいます。
① 当組合がコンサルティング機能、情報提供機能等を活用して財務管理手法等の改善、経費節減、資産売却、業務再構築、組織再編・M&A等の助言を行った取引先
② 当組合から人材を派遣して再建計画策定その他の支援等を行った取引先
③ 当組合が紹介した外部専門家(経営コンサルタント、公認会計士、税理士、弁護士等)が業務再構築等の助言を行った取引先
④ プリパッケージ型事業再生(民事再生法等の活用)(注)および私的整理ガイドライン手続きの中で再生計画等の策定に関与した取引先
(注)再生型法の整理(民事再生法、会社更生法等)において議決権行使をしたに過ぎない場合は含まれない。
⑤ 企業再生ファンドの組成による企業再生のため当該ファンドに出資(現物出資)した取引先
⑥ 企業再生に当たり、デットエクイティスワップ(DES)、DIPファイナンス等の手法を活用した取引先
⑦ 「中小企業再生型信託スキーム」等RCCの信託機能を活用して再建計画の策定に関与した取引先
⑧ 中小企業活性化協議会等と連携し当組合が再生計画の策定に関与した取引先
(注1)位置付けを明確にするとは、各金融機関がその経営の実態に応じて、例えば、①経営改善支援の専担組織・専担者の支援の対象先とする、あるいは、②本部と営業店が連携して支援を行うこととしている対象先等、経営改善支援の対象であることについて客観的な裏付けがある先とします。
(注2)単なる与信管理、貸出条件の緩和等の契約更改、回収強化等は経営改善支援取組み先には含みません。