

地域密着型金融に関する取組み状況

令和 2 年 8 月
西中国信用金庫

当金庫は、「地域社会発展への貢献」を経営理念としており、また協同組織金融機関としての役割を果たすべく、平成 17 年 4 月より継続して地域密着型金融の推進を図り、中小企業の支援と地域経済の活性化に積極的に取り組んでいます。

今般、地域密着型金融の取組み状況を取りまとめましたので、お知らせいたします。

今後も、地域密着型金融を推進する担い手として、お取引先の事業再生や経営改善支援の強化、中小企業金融の円滑化等への取組みを積極的に推進するとともに、地域経済の活性化に寄与し、地域の再生・繁栄に貢献してまいります。

記

地域密着型金融の取組み状況

1. 地域密着型金融の取組みを推進するための態勢整備の状況
2. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
3. 地域の面的再生への積極的な参画
4. 成長可能性を重視した融資等の取組み

以上

1. 地域密着型金融の取組みを推進するための態勢整備の状況

(1) 最適なソリューション提案のための態勢整備

| |
|---|
| ■取組み内容 |
| 平成27年6月に、地方創生を支援するとともに恒久的に中小企業と地域の活性化に取り組んでいくことを目的に「地域サポート部」を新設して、最適なソリューションの提案に向けて専門の経営相談担当者を配置しています。 |
| ■成果・実績 |
| 「地域サポート部」の地方創生支援グループには、各自治体との地方創生に向けた協働事業等の取組み窓口を置くとともに、販路拡大に向けた取組みを支援するビジネスマッチング担当者を配置しています。経営サポートグループには、経営改善・事業再生・業種転換・事業承継M&A等に向けた取組みを支援する専門の経営相談担当者3名（内、中小企業診断士1名、M&Aシニアエキスパート2名）を配置しています。事業融資開拓グループには、創業・新規事業進出に向けた取組みの支援及び事業性評価に基づく融資を推進する事業融資開拓専任者を13名配置しています。 |
| ■評価及び今後の課題 |
| 営業店と連携を図りながらお客さまの経営に関する相談（創業・起業、販路拡大、経営改善、事業再生、業種転換、事業承継、M&A等）に対する支援を適切かつ積極的に行っています。今後も、事業性評価に基づく融資の提供など、最適なソリューションを提案します。 |

(2) 利用者満足度向上に向けた「お客さまアンケート（事業性融資アンケート）」の実施

■取組み内容

地域密着型金融推進（お客さまの事業性評価による融資の推進）の取組み促進の一環として、融資取引の現状把握と融資取引及び本業支援等に関するお客さまニーズの把握を目的に、事業性融資をご利用いただいているお客さまを対象とした「にしんお客さまアンケート（事業性融資アンケート）」を実施しました。

【調査対象】1,807先（事業性融資残高1,000万円以上の法人・個人）

【調査期間】令和元年10月25日（金）から令和元年11月15日（金）

【調査方法】返送投函方式

アンケートハガキを本部より調査対象先に郵送配付し、アンケートへの協力及びアンケートハガキの郵便ポストへの投函依頼を実施

【調査内容】（下記5項目について調査を実施）

- ①メイン・サブバンクについて、②融資対応について、③金融機関を選ぶ理由について
- ④当金庫へ期待することについて、⑤融資相談対応への意見・要望（自由記入）

【調査回答数】749先

■成果・実績

アンケート調査の結果、当金庫の融資対応に、68.4%のお客さまから満足しているとの評価をいただきました。回答の中では、お客さまが融資取引の際に金融機関を選ぶ基準として、「円滑な資金支援」と「事業内容に対する理解」が9割以上を占め、また、対話・コミュニケーションを重視した親しみやすさを期待するご意見も多くいただきました。

■評価及び今後の課題

今回の調査結果を踏まえ、お客さまの融資取引及び本業支援に関するニーズを全職員が十分に認識したうえで、地域密着型金融推進の取組み強化に努めます。

(3) 専門知識・ノウハウの蓄積及び活用を図るための人材育成・情報共有体制の構築

■ 取組み内容

課題解決型金融等を担う人材を育成するため、若年層・中堅層職員を対象に、年初に「コンサルティング力」「目利き力」「交渉力」の養成を目的とした研修計画を立案し、下記講座への派遣を実施しています。

- 中国地区信用金庫協会主催
債権管理回収講座、事業所融資開拓講座、融資渉外実践講座
貸出審査能力養成講座、女性のための融資基礎講座
- 山口県信用金庫協会主催
渉外担当者訓練講座、融資基礎講座、テラー能力開発講座
- 金庫内研修
女性職員営業力強化研修、営業推進能力アップ研修、中堅得意先係業務研修
得意先係業務研修、得意先係事前研修

また、若年層・中堅層職員、女性職員の人材育成に向けて、取引先企業の技術力や将来性などを的確に判断できる能力の向上及び営業推進に関する幅広い知識と能力向上を目的とした土曜日研修(自主勉強会)を随時企画・開催しています。

■ 成果・実績

取引先企業との相互信頼関係に立脚した双方向のコミュニケーションを基盤に、ニーズを的確に把握・分析し、課題解決に役立つ商品・サービスの提案、支援活動が行えるよう、職員の能力・知識の向上が図られたものと考えています。

■ 評価及び今後の課題

研修派遣職員は、研修終了後の研修報告会において受講報告を実施しており、その内容から「コンサルティング力」「目利き力」「交渉力」の重要性の認識状況と知識の習得状況が窺え、課題解決型金融の推進及び中小企業支援のための能力・知識の向上に繋がったものと評価しています。

土曜日研修(自主勉強会)には、得意先係・融資係・窓口係・預金係を主体に多くの職員が積極的に参加しており、また、女性職員のスキルアップのための研修も企画するなど、地域密着型金融の推進に向けて取り組むよう意識付けができたとともに、営業推進に関する幅広い知識と能力向上及び深耕能力の向上に繋がったものと評価しています。

今後も継続して、「コンサルティング力」「目利き力」「交渉力」の養成を推進し、職員全体のレベルアップを図ります。

2. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(1) 営業店と本部連携による経営支援

| |
|--|
| <p>■取組み内容</p> <p>令和元年度は、コンサルティング対象先として269先の企業・個人事業主を選定し、本部専門担当者と営業店が連携して、本業支援・業種転換・事業承継・M&A等のアドバイスを行いました。</p> <p>コンサルティング対象先の内10先を、経営改善の重点支援先として、本部担当者が直接訪問を実施し、お客さまの様々な経営課題に対する相談・経営アドバイスを行うなど、より質の高いコンサルティングを通じて企業の経営改善に取り組みました。</p> <p>また、平成30年度から新たな取組みとして開始した事業性評価に基づく本業支援について、令和元年度は21先を選定し、本部と営業店が連携して、取引先企業が抱える経営課題の解決に向け、各種の本業支援を実施しました。</p> |
| <p>■成果・実績</p> <p>本部と営業店で情報の共有化を行い、事業性評価に基づく対話を繰り返し、必要な本業支援策を講じ、企業の発展と成長を促しました。</p> |
| <p>■評価及び今後の課題</p> <p>本部と営業店が連携した取引先企業の経営支援に注力し、様々な経営課題の解決に努めています。また、当金庫内だけでは十分ではない支援ノウハウを補うため、外部機関との連携も強化しており、実際に連携した経営支援の効果も出てきています。今後も、企業の実情をきめ細かく把握し、ライフステージに応じた最適なソリューションの提供に努めます。</p> |

(2) 創業・新事業支援

| |
|---|
| <p>■取組み内容</p> <p>創業・新事業支援に対応するため、ニーズの発掘ときめ細かな情報収集に努め、各種制度融資の利用等による資金面での支援を含めた金融サービスの提供を行っています。</p> |
| <p>■成果・実績</p> <p>創業・新事業支援融資の成果について</p> <p>【実績】</p> <p>令和元年度実績 78件 418,950千円 (上記のうち、創業セミナー参加者に対する融資実績 7件 20,600千円)</p> |
| <p>■評価及び今後の課題</p> <p>創業・新事業支援への取組みについては、每期着実に実績を計上しており、地域経済の活性化に貢献しているものと評価しています。</p> <p>今後も、創業または新たな分野への事業展開を考えているお客さまへの支援を継続・拡大していくために、ニーズの発掘ときめ細かな情報収集に努めるとともに、事業計画の策定や資金面の問題等を外部機関とも連携を図りながら支援を行う等、充実した金融サービスの提供に努めます。</p> |

(3) 創業セミナーへの取組み

| |
|--|
| <p>■取組み内容</p> <p>令和元年度の創業セミナーも、参加者同士及び創業経験者との交流、ネットワークづくり、参加者と当金庫職員、講師及び各創業支援機関との交流と情報交換、人脈拡大をテーマに開催しました。</p> <p>セミナーでは、基調講演、先輩創業者による体験談の発表、講師・先輩創業者・創業支援機関職員を交えての交流会などを実施しました。</p> |
| <p>■成果・実績</p> <p>①岩国市創業応援交流セミナー</p> <p>【開催日】平成31年4月15日(月)</p> <p>【場所】岩国中央支店3階会議室</p> <p>【講師】特定社会保険労務士 増田 葉子氏</p> <p>【先輩創業者】K'sキッチン 代表 羽田野 圭介氏 S-Clas 代表 坂部 政子氏</p> <p>【参加者】30名</p> <p>【共催】岩国市、岩国商工会議所、日本政策金融公庫岩国支店、山口県信用保証協会、日本フルハップ</p> <p>②宇部市創業応援交流セミナー</p> <p>【開催日】令和元年10月21日(月)</p> <p>【場所】宇部支店2階会議室</p> <p>【講師】(株)パワーエンハンスメント 代表取締役 三根 早苗氏</p> <p>【先輩創業者】OwariyaCafe 代表 江口 由美子氏 量り売り専門店F 代表 藤本 美砂子氏</p> <p>【参加者】19名</p> <p>【共催】宇部市、日本政策金融公庫下関支店、山口県信用保証協会</p> <p>③下関市創業応援交流セミナー</p> <p>【開催日】令和2年2月17日(月)</p> <p>【場所】本店6階ホール</p> <p>【講師】(株)パワーエンハンスメント 代表取締役 三根 早苗氏</p> <p>【先輩創業者】唐戸サンド 中尾 仁紀氏 (株)EN不動産 代表取締役 藤本 美和氏</p> <p>【参加者】16名</p> <p>【共催】下関市、日本政策金融公庫、山口県信用保証協会</p> |
| <p>■評価及び今後の課題</p> <p>当金庫の創業応援交流セミナーは、平成27年11月に宇部市で初めて開催して以来、地方創生に関する包括連携協定を締結している県内4市で14回開催、参加者は累計390名(未創業者144名、創業後5年未満246名)となりました。</p> |

(4) 各種本業支援に関するセミナーへの取組み

| |
|---|
| <p>■取組み内容</p> <p>事業性評価に基づく課題解決に向けた本業支援の一環として、取引先企業の生産性向上に資することを目的に、公的補助金・助成金制度の紹介及び申請支援、海外展開・販路拡大支援等に関するセミナーを開催しました。</p> |
| <p>■成果・実績</p> <p>① I T 導入支援補助金申請応援セミナーの開催</p> <p>第3回 I T 導入支援補助金申請応援セミナー</p> <p>【開催日】令和元年6月7日(金)</p> <p>【場所】下関会場 本店6階ホール 宇部会場 宇部支店2階会議室(テレビ会議方式) 山口会場 小郡支店2階会議室(テレビ会議方式) 津和野会場 津和野支店4階会議室(テレビ会議方式) 岩国会場 岩国中央支店3階会議室(テレビ会議方式)</p> <p>【講師】山口県よろず支援拠点 コーディネーター 村田 良輔氏</p> <p>【参加者】16社 17名</p> <p>【共催】日本政策金融公庫</p> <p>②海外展開支援セミナーの開催</p> <p>第4回下関市地域商社海外展開支援セミナー</p> <p>【開催日】令和2年1月22日(水)</p> <p>【場所】下関会場 本店6階ホール 宇部会場 宇部支店2階会議室(テレビ会議方式) 山口会場 小郡支店2階会議室(テレビ会議方式) 津和野会場 津和野支店4階会議室(テレビ会議方式) 岩国会場 岩国中央支店3階会議室(テレビ会議方式)</p> <p>【講師】下関市産業振興部 課長 西野氏 当金庫福浦支店 河田支店長 下関市立大学 経済学部 藤井 道德氏、今元 天衣氏、佐伯 杏奈氏 グローロジスティクス(株) 代表取締役 堀 茂氏 日本貿易振興機構 山口貿易情報センター 所長 藤原 雅樹氏</p> <p>【参加者】5社 6名</p> <p>【共催】下関市(下関地域商社)、日本政策金融公庫、山口県信用保証協会</p> |
| <p>■評価及び今後の課題</p> <p>平成29年度から取り組んでいる顧客向け各種本業支援(補助金・助成金、海外展開・販路拡大等)に関するセミナーの参加者は、合計155名となりました。</p> |

(5) 事業承継型M&Aによる事業承継支援への取組み

■取組み内容

当金庫取引先の中小企業・小規模事業経営者の高齢化は年々進んでおり、優れた技術やノウハウ等を次世代に円滑に承継していくことは、地域経済の活力を維持するために不可欠ですが、多くの経営者は、事業承継に計画的に取り組めていないのが現状です。

こうした状況の中、事業性評価の本業支援項目に重点施策として「事業承継・M&A」を掲げ、取引先企業の後継者問題に積極的に取り組んでいます。後継者問題を抱える取引先企業に対してM&Aの手法を紹介し、一方で、成長機会を模索している取引先企業に対してもM&Aによる新たな事業展開の機会を提供し、双方の経営課題の解決を支援しました。

■成果・実績

代表者が事業承継を計画的に進めていた下関地区の取引先企業（譲渡企業）と、事業拡大を計画している下関地区の取引先企業（譲受企業）とのM&Aが令和2年1月24日（金）に成立、M&A成約式を当金庫において開催しました。

本件M&Aにより、譲渡企業においては長年の懸案となっていた後継者問題を解決できました。また、譲受企業においては事業拡大に要する時間と労力を大幅に削減することができました。

■評価及び今後の課題

本件M&Aは、当金庫主要営業エリアのひとつである下関地区内での成立で、通算3例目となります。今後も、当金庫の山口県全域と島根県西部という広域ネットワークを活かし、積極的に後継者問題の解決に取り組めます。

(6) 事業承継・M&A研修会及び事業承継・M&Aセミナーへの取組み

■取組み内容

平成29年度から、取引先企業の後継者問題に対応するための取組みとして、職員向けの事業承継・M&A研修会を開催してきましたが、今回、新たに、取引先企業経営者への事業承継・M&Aに関する最新情報の提供及び経営者の事業承継に対する意識の醸成を目的とした顧客向けの事業承継・M&Aセミナーを職員向けの研修会と兼ねて開催しました。

■成果・実績

第1回事業承継・M&Aセミナー（第3回事業承継・M&A研修会）

【開催日】平成31年4月19日（金）15:00～18:00

【場所】下関会場 本店6階ホール
宇部会場 宇部支店2階会議室（テレビ会議方式）
山口会場 小郡支店2階会議室（テレビ会議方式）
津和野会場 津和野支店4階会議室（テレビ会議方式）
岩国会場 岩国中央支店3階会議室（テレビ会議方式）

【講師】信金キャピタル株式会社 経営支援部 担当部長 魚谷 逸人氏
信金キャピタル株式会社 経営支援部 専任部長 田中 進氏

【パネラー】友好的M&Aを実現した元社長 伊津野 真理氏
信金キャピタル株式会社 田中 進氏、魚谷 逸人氏、及川 仁氏

【参加者】取引先22名、職員38名

【共催】信金キャピタル株式会社、日本政策金融公庫
山口県事業引継ぎ支援センター

■評価及び今後の課題

取引先の参加者に対してアンケートを実施した結果、企業買収に興味のある参加者も多く、一方で、事業承継問題に直面している参加者もあり、今回のセミナーが、事業承継問題の重要性を認識する機会になったと評価しています。

今後も、セミナー及び日常の活動を通じて、取引先企業の事業承継問題への取組みの必要性について周知するとともに、後継者問題の解決に向けて積極的に取り組みます。

(7)「山口県しんきん合同ビジネスフェア」の開催

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|-------|---------|---------|-------|-------|-------|------|------|--------|-----|-------|-------|--------|-----|--|--|--|--|-------|-----|---------|-----|-------|-------|------|------|--------|-----|-------|-------|--------|-----|--|--|--|--|
| <p>■取組み内容</p> <p>中小企業に対する販路拡大の支援と新たなビジネスチャンスの提供及び経営相談会による経営課題の解決に向けて、「第12回山口県しんきん合同ビジネスフェア2019」を県下3信用金庫合同で開催しました。</p> <p>【開催名】第12回山口県しんきん合同ビジネスフェア2019</p> <p>【開催日】令和元年5月22日(水)</p> <p>【開催場所】山口県国際総合センター(海峡メッセ下関)</p> <p>【開催内容】</p> <ul style="list-style-type: none">○地域企業132社(内、道の駅8駅)による企業展示コーナーへの出展○バイヤー企業27社による個別商談会の実施○中小企業経営支援機関・団体・企業10社による経営相談会の実施○「下関市地域資源活用促進事業認定事業者」特別ブースに認定企業10社、「宇部市がんばるふるさと企業応援事業認定事業者」特別ブースに認定企業6社の出展 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>■実績</p> <p>○一般来場者数 約4,000人</p> <p>○企業展示会場の実績について</p> <table><tr><td>出展企業数</td><td>132社</td><td>商談成約企業数</td><td>29社</td><td>商談成約率</td><td>22.0%</td></tr><tr><td>商談件数</td><td>339件</td><td>商談成約件数</td><td>56件</td><td>商談成約率</td><td>16.5%</td></tr><tr><td>継続商談件数</td><td>35件</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table> <p>○バイヤーとの個別商談会の実績について</p> <table><tr><td>参加企業数</td><td>68社</td><td>商談成約企業数</td><td>27社</td><td>商談成約率</td><td>39.7%</td></tr><tr><td>商談件数</td><td>188件</td><td>商談成約件数</td><td>41件</td><td>商談成約率</td><td>21.8%</td></tr><tr><td>継続商談件数</td><td>32件</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table> | 出展企業数 | 132社 | 商談成約企業数 | 29社 | 商談成約率 | 22.0% | 商談件数 | 339件 | 商談成約件数 | 56件 | 商談成約率 | 16.5% | 継続商談件数 | 35件 | | | | | 参加企業数 | 68社 | 商談成約企業数 | 27社 | 商談成約率 | 39.7% | 商談件数 | 188件 | 商談成約件数 | 41件 | 商談成約率 | 21.8% | 継続商談件数 | 32件 | | | | |
| 出展企業数 | 132社 | 商談成約企業数 | 29社 | 商談成約率 | 22.0% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 商談件数 | 339件 | 商談成約件数 | 56件 | 商談成約率 | 16.5% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 継続商談件数 | 35件 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 参加企業数 | 68社 | 商談成約企業数 | 27社 | 商談成約率 | 39.7% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 商談件数 | 188件 | 商談成約件数 | 41件 | 商談成約率 | 21.8% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 継続商談件数 | 32件 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>■評価及び今後の課題</p> <p>参加企業を対象としたアンケートでは、大多数の方々より高評価を得ており、十分な成果を上げたものと評価しています。</p> <p>今回の企業展示会場への出展企業数は132社(前回127社)となりました。このうち、商談件数は339件(前回248件)、商談成約件数56件(前回49件)と、商談件数は91件増加し、商談成約件数も7件増加しました。</p> <p>また、バイヤーとの個別商談件数は188件(前回151件)、商談成約件数41件(前回18件)と、商談件数は37件、商談成約件数は23件増加しました。</p> <p>継続商談件数は、企業展示会場での商談で35件、バイヤーとの個別商談で32件あることから、商談成約件数はさらに増加するものと思われます。</p> <p>また、会場内では、企業相互間の商談・情報交換等も活発に行われ、地元企業の販路拡大等のビジネスチャンスに繋がったものと評価しています。</p> <p>地方創生を目的とした「山口県しんきん合同ビジネスフェア」の役割は大きく、今後、更に充実したビジネスフェアの開催に向けて、開催形態、時期、場所等について多角的な検討を行い、次回開催に向けて協議・調整を進めていくこととしています。</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

(8) 事業性評価及び本業支援の取組み

■取組み内容

当金庫は、取引先企業の事業の内容や成長可能性、持続可能性等を適切に評価（事業性評価）し、融資や本業支援等を通じて、地域産業、企業の生産性向上や円滑な新陳代謝の促進を図り、地方創生の貢献に取り組んでいます。

■成果・実績

事業性評価シート作成及び事業性評価融資実績

| | 令和元年度 |
|-------------|----------|
| 対話先数 | 91先 |
| 事業性評価シート作成数 | 119件 |
| 事業性評価融資実行件数 | 47件 |
| 事業性評価融資実行金額 | 2,488百万円 |

販路拡大支援を行った先数（地元・地元外・海外別）「選択ベンチマーク18」

| | 平成29年度 | 平成30年度 | 令和元年度 |
|-----|--------|--------|-------|
| 地元 | 60先 | 54先 | 56先 |
| 地元外 | 0先 | 0先 | 0先 |
| 海外 | 10先 | 8先 | 4先 |

* 地元・地元外については、各年度に実施した「山口県しんきん合同ビジネスフェア」での商談成約先数を、海外については「下関市地域商社連携事業」等における支援先数を計上しています。

M&A支援先数「選択ベンチマーク19」

| | 平成29年度 | 平成30年度 | 令和元年度 |
|---------|--------|--------|-------|
| M&A支援先数 | 5先 | 20先 | 30先 |

* M&A 仲介会社とのコンサルティング契約締結先数及び締結に向け支援を行っている先数を計上しています。

各種補助金支援件数及び当金庫助成金支援件数「独自ベンチマーク」

| | 平成29年度 | | | 平成30年度 | | | 令和元年度 | | |
|----------|--------|------|-------|--------|------|-------|-------|------|-------|
| | 申請件数 | 採択件数 | 採択率 | 申請件数 | 採択件数 | 採択率 | 申請件数 | 採択件数 | 採択率 |
| 公的補助金 | 公募なし | | | 13件 | 8先 | 61.5% | 11件 | 5件 | 45.4% |
| 当金庫関連補助金 | 34件 | 16件 | 47.0% | 23件 | 16件 | 69.5% | 28件 | 16件 | 57.1% |

* 公的補助金については、「創業補助金」及び「ものづくり補助金」の申請支援件数・採択件数、当金庫関連補助金については、「下関市地域資源活用促進事業」に係る「にしん地域応援助成金」の申請・採択件数及び「宇部市がんばるふるさと企業応援事業補助金」に係る当金庫の支援件数を計上しています。

■評価及び今後の課題

平成29年度から本格的に取り組んでいる事業性評価及び本業支援について、取組みの成果が定着しているものと評価しています。

令和2年度も引き続き、事業性評価及び本業支援について積極的に取り組んでいく計画であり、事業性評価による取引先企業の課題解決に向けて、各種本業支援に関する最適なソリューションの提供に努めます。

3. 地域の面的再生への積極的な参画

(1) 「下関地域資源活用促進事業」への参画及び「にししん地域応援助成金の交付」

| |
|--|
| <p>■取組み内容</p> <p>下関市は、山口県指定の地域資源を活用した新商品・新サービスの開発等に取り組む市内の中小企業者に対して、商品開発や販路開拓等を一貫して支援する「下関市地域資源活用促進事業」を実施しています。当金庫は、本事業に参画し、当金庫独自の支援メニューを作成して、認定事業者に対して下記の支援を実施しています。</p> <p>【当金庫の支援メニュー】</p> <ol style="list-style-type: none">①「にししん地域応援助成金」の交付②信金中央金庫と連携したビジネスマッチング情報の活用による販路開拓支援③オンラインネットショップ「BASE」活用による販路開拓支援 |
| <p>■成果・実績</p> <p>令和元年度、下関市は「下関市地域資源活用促進事業」の応募事業者から昨年度と同様に10先を認定し、50万円の補助金を交付しました。</p> <p>当金庫は、認定事業者10先を「にししん地域応援助成金」対象者として支援表明し、1事業あたり20万円の助成金を交付しました。</p> |
| <p>■評価及び今後の課題</p> <p>下関市及び当金庫による補助金・助成金は、新商品開発等に係る資金面での大きな後押しとなっています。下関市の本事業及び当金庫の支援メニューは、令和2年度も継続して実施し、地場産業の振興に取り組めます。</p> |

(2) 「宇部市がんばるふるさと企業応援事業」への参画

| |
|--|
| <p>■取組み内容</p> <p>宇部市は、平成27年度から、宇部市内中小企業・小規模企業の販路開拓活動等に対し経費の一部を補助することで企業の育成と企業力の強化を図ることを目的とした「宇部市がんばるふるさと企業応援事業」を実施しています。</p> <p>本事業は、経営計画に基づき、事業拡大に向けて自社製品の販路開拓等に積極的に取り組む市内の中小企業・小規模事業者へ、最大50万円を補助及びビジネスフェア等への出展を支援するもので、令和元年度は6先の事業者が採択となりました。</p> |
| <p>■成果・実績</p> <p>当金庫は、採択事業者に対する補助金交付等の支援を実施するため、宇部市へ寄附金100万円を贈呈しました。また、採択事業者に対して、オンラインネットショップ「BASE」やネット上のマッチングサイト「よい仕事おこしネットワーク」を利用した販路拡大支援を行いました。</p> |
| <p>■評価及び今後の課題</p> <p>宇部市内中小企業への販路拡大支援を通じ効果が十分認められることから、令和2年度も宇部市との協働事業として募集・審査段階から関与を行うとともに、補助金の支援（寄附の実施）を実施します。</p> |

(3) 下関市との「海外展開に関する連携協定（下関市地域商社協定）」に基づく海外販路拡大支援

| |
|--|
| <p>■ 取組み内容</p> <p>下関市内の「産・学・官・金」が連携・協力し、市内企業等の海外展開の推進に向けた取組み等を行うことにより地域産業の活性化に資することを目的とした「海外展開に関する連携協定（下関地域商社協定）」（注）に基づき、取引先企業の海外への販路拡大支援を実施しています。</p> <p>（注）下関地域商社 下関市内の製品・商品（食品が主体）販路拡大やPRに積極的に取り組む地域に根差した販売会社・貿易会社のごことで、商品のPR、販路開拓、商流の確立など販売に関するあらゆる取組みを担うもの。</p> |
| <p>■ 成果・実績</p> <p>「Food Japan 2019」下関市ブース出展支援 令和元年10月29日（火）～11月1日（金）、シンガポールで開催された「Food Japan 2019（シンガポール）」の下関市ブースに取引先企業4社が出展参加しました。</p> <p>また、下関市からの参加企業の現地サポートの支援要請を受け、当金庫職員を下関市ミッション団として派遣し、取引先企業及び下関産品の海外への販路拡大を支援しました。</p> <p>なお、例年参加していた「FOODEX JAPAN 2020」は新型コロナウイルス感染症拡大防止のため中止となりました。</p> |
| <p>■ 評価及び今後の課題</p> <p>「Food Japan」及び「FOODEX JAPAN」出展参加企業において、新規輸出契約が成立するなどの成果が表れています。引き続き、取引先企業の海外展開支援に積極的に取り組みます。</p> |

4. 成長可能性を重視した融資等の取組み

(1) 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資への取組み

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---------|-------------|-------------|-----------|--|--------|---------|-----|----------|-----------|--|----------|---------|-----|--------|-----------|--|--------|
| <p>■取組み内容</p> <p>不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資への取組みとして、事業性評価を行い、課題解決を図ることを目的とした新型当座貸越の推進、ABLを活用した融資の推進、スコアリングモデルを利用した簡易かつ迅速な融資商品「にしん事業者スピードローンネクスト」の推進を行っています。</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>■成果・実績</p> <p>不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の推進を図りました。</p> <p>【実績】</p> <p>1. 新型当座貸越</p> <table><tr><td>令和元年度実績</td><td>10件</td><td>極度額1,072百万円</td></tr><tr><td>令和2年3月末残高</td><td></td><td>418百万円</td></tr></table> <p>2. ABLを活用した融資</p> <table><tr><td>令和元年度実績</td><td>23件</td><td>1,509百万円</td></tr><tr><td>令和2年3月末残高</td><td></td><td>3,387百万円</td></tr></table> <p>3. にしん事業者スピードローンネクスト</p> <table><tr><td>令和元年度実績</td><td>60件</td><td>334百万円</td></tr><tr><td>令和2年3月末残高</td><td></td><td>683百万円</td></tr></table> | 令和元年度実績 | 10件 | 極度額1,072百万円 | 令和2年3月末残高 | | 418百万円 | 令和元年度実績 | 23件 | 1,509百万円 | 令和2年3月末残高 | | 3,387百万円 | 令和元年度実績 | 60件 | 334百万円 | 令和2年3月末残高 | | 683百万円 |
| 令和元年度実績 | 10件 | 極度額1,072百万円 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 令和2年3月末残高 | | 418百万円 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 令和元年度実績 | 23件 | 1,509百万円 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 令和2年3月末残高 | | 3,387百万円 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 令和元年度実績 | 60件 | 334百万円 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 令和2年3月末残高 | | 683百万円 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>■評価及び今後の課題</p> <p>不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資への取組みについては、每期実績を計上しており、一定の成果が上がっているものと評価しています。</p> <p>今後も、不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資を継続していくとともに、企業の事業性評価を行い、経営課題を把握し、その問題を解決していく職員の目利き能力向上に努めます。</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | |