

中小企業の経営改善及び地域の活性化に関する取組

両備信用組合では、お客様との日常的・継続的な訪問活動を通じて、中小企業の経営改善及び地域の活性化を推進するために、以下の項目を重点的に取り組んでまいります。

I. 基本方針

- ① 信用組合経営の基本であるCS(お客様満足度)の向上に向け、地域密着型金融推進活動に全役職員で取り組みます。
- ② 地域の情報をお客様の繁栄および地域の面的活性化に繋げ、外部機関等と連携することで地域の面的再生へ向け積極的に取り組みます。
- ③ お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮
当組合は、地域金融機関として取引先企業の経営目標・課題の分析を行い、経営目標・経営課題の実現・解決(最適なソリューション)に向けた提案・実施をします。

中小企業の経営改善及び地域の活性化に関する取組み

1.お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

- | | | |
|--------------|----------------|-----------|
| (1)創業・新規事業支援 | (2)成長段階における支援 | (3)経営改善支援 |
| (4)事業再生支援 | (5)事業の再起に向けた支援 | (6)事業継承支援 |

2.地域の面的再生に向けた積極的な参画

- (1)行政・地域関係機関との連携による情報の収集
- (2)地域経済の課題や発展のための情報発信と支援
- (3)地域の若い世代への金融知識の普及

3.地域や利用者に対する積極的な情報発信

- (1)ホームページ、ディスクロージャー誌への掲示
利用者さま等が興味や関心を持てるように具体的でわかりやすい、
情報を積極的に発信していきます

II. 取組方針と態勢整備

1. お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

ライフステージに応じた最適なソリューションを提案します

ライフステージの項目	取組方針	態勢整備、外部専門家・機関との連携
創業・新規事業開拓を目指すお客様	創業・新規事業に対する相談を強化し、新事業の価値を見極め、創業資金の提案や創業計画書策定支援で事業立ち上げ時の資金需要に対応します。	<ul style="list-style-type: none"> ・地方公共団体の補助金や制度融資の紹介 ・地域経済活性化支援機構との連携。 ・公的機関との連携による技術評価、製品化、商品化支援
成長段階で更なる飛躍、事業展開を図るお客様	ビジネスマッチングにより取引先の販路拡大や、技術開発支援による販路獲得の支援を行います。	<ul style="list-style-type: none"> ・地方公共団体、中小企業関係団体、業界団体等によるビジネスマッチング ・産学官連携による技術開発支援
経営改善が必要なお客様	経営支援先および条件変更先へのきめ細かな相談業務を通じて、課題・問題点に対して最適なソリューションの提案や経営再建計画策定支援(一お客様による主体的な作成の支援、一経営課題の解決の方向性)により取引先の経営改善を促します。	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業診断士、税理士、経営指導員等からの助言・提案の活用 ・他の金融機関、信用保証協会等と連携した返済計画の見直し ・地方公共団体、中小企業関係団体、業界団体等との連携 ・産学官連携による技術開発支援
事業再生や業種転換が必要なお客様	<ul style="list-style-type: none"> ・DES・DDSやDIPファイナンスの活用 ・経営再建計画の策定支援等で事業再生・業種転換等の支援をしていきます。 	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業再生支援協議会等と連携した事業再生支援 ・事業再生ファンド(せとみらいファンド)の活用 ・中小企業支援ネットワークと連携し再生を支援
事業の持続可能性が見込まれないお客様	<p>財務内容の毀損が大きく、再生困難な顧客企業については、法務・会計・税務等の専門家の協力で、顧客企業自身や関係者にとって真に望ましい円滑な処理を適切に実施します。</p> <p>* 事業継続に向けた経営者の意欲、経営者の生活再建、取引先への影響、金融機関の取引地位や取引状況、財務の健全性確保の観点等を踏まえた慎重かつ十分な検討と、顧客企業の納得性を高めるための十分な説明に努めます</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・税理士、弁護士、サービサー等との連携により顧客企業の債務整理を前提とした再起に向けた方策を検討

事業継承が必要なお客様	取引先企業の後継者の状況を把握し、M&Aによる事業継承支援や若手後継者への経営者教育を実施します。	<ul style="list-style-type: none"> ・(株)タナベ経営と提携し、経営力強化セミナー(リョーシン経営塾)の実施 ・税理士等を活用した相続税試算・自社株評価 ・司法書士、弁護士を活用した遺言信託等適切速やかな対応を実施
-------------	---	---

2. 地域の面的再生に向けた積極的な参画

成長分野の育成や産業集積による高付加価値化など地域の面的再生に向けた取り組みに積極的な参画をいたします。

項目	取組方針
利用者や地域の関係機関との日常的・継続的な接触による地域情報の収集・蓄積	<ul style="list-style-type: none"> ・地方公共団体等による地域活性化に関するプロジェクトに対し、情報・ノウハウ・金融サービス機能を提供していきます。
地域経済の課題や発展のための情報発信	<ul style="list-style-type: none"> ・地方公共団体・商工会議所・商工会等と連携し地域活性化のための情報を提供します。 ・「リョーシンとびっくす」、「生活情報レポート」の情報誌で、金融経済動向等の情報を提供します。
地域を担う若い世代への金融知識の普及(教育支援活動)	<ul style="list-style-type: none"> ・地域の学校が実施する職場体験学習では、当組合の職場において金融知識の普及と仕事や社会ルールについて学ぶ機会を提供していきます。 ・産学連携の積極的取り組みを行います。

3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信

項目	取組方針
地域密着型金融の推進に関する情報発信	<ul style="list-style-type: none"> ・自らの取組みや具体的な目標や成果を地域や利用者に情報発信することにより、顧客基盤の維持、拡大、収益力、財務の健全性の向上に繋がります。 ・当組合ホームページ、ディスクロージャー誌を通じて、中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組状況について公表していきます。

中小企業の経営支援に関する取組状況(24年4月～25年3月)

タイトル	支援機関(金融機関)と企業経営者との信頼関係をもとにした、コンサルティング活動と、経営塾受講による意識改革および財務内容の改善支援
動機(経緯)	県内A市の産業機械修理販売業のB社は、35年の業歴を持っているが、本業に加え本業外の事業で経営が圧迫され資金繰りは窮屈な状況が続き、前述の設備投資と、借入金の増加から財務基盤は大きく毀損していた。多額の債務超過に対して貸出金の条件変更に応じるとともに、収支計画書管理(コンサルティング訪問)をもとに再生支援をおこなうこととした。
取組み内容	今年7年目である、経営者向けセミナー「リョーシン経営塾」には、(株)タナベ経営と提携、経営力や会員相互のビジネスマッチング、金融機関と経営者との経営問題に対する相互理解を強化する目的で運営しており入会、継続受講中。 昨今の機械設備投資は、品質の向上、買換えサイクルの延長、生産拠点の海外移転、不況等から減少が続いており、商工会の指導員を加え経営支援を前提に、提案型営業のビジネスモデルとして「省資・省エネ型」機械の導入のためのセールスツール(企業案内・ホームページ)作成に対する金融支援を実行、経営資源(ヒト・カネ・モノ)に見合った経営スタンスで販売、管理していくことをアドバイスした。
成果(効果)	販促ツールの作成により、省エネ型機械の提案型セールスを実行する事で、新規取引先に加え既存先での売上増加から財務内容は改善されてきた。これを成長分野である「省資・省エネ」型機械の拡販・メンテナンスと、経営者の意識改革、経営資源の管理に結びつけ安定経営を目指す。 販路開拓の支援効果は、昨年度新規取引先10数社、新規販売(機械)台数18台の実績を計上することができた。



中小企業の経営支援に関する取組状況(24年4月～25年3月)

タイトル	既存設備と技術による、新分野へのビジネスマッチング(経営改善支援)
動機(経緯)	<p>C市にある、家具メーカーD社は、創業80年以上の業歴のある老舗で一定の事業基盤を有する。一方、生活様式の変化、婚姻者数の減少に伴い業績は低迷。脱婚礼家具を目指し新商品開発に注力してきたが売上・利益共回復せず他行と協調、条件変更に応じた。当組合では中小企業支援ネットワーク強化事業の中小企業診断士によるものづくり支援と、ビジネスマッチングで新規分野(船舶の家具・内装)への事業展開から、時代の変化に応じた企業風土作りに結びつけたい。</p>
取組み内容	<ul style="list-style-type: none"> ・金融支援を前提に、中小企業支援ネットワーク強化事業の(外部)専門家を活用した「経営改善計画策定」により、生産現場(ものづくり)の改善指導を実施し効率化を図る。 ・改善計画は「部門別の利益率、商品別の採算表の策定等」効率化による収益力の向上を主眼に策定。 ・営業店長は、支援企業へ今後も事業展開をサポートしていくことを視野に入れ、診断士と同行し近隣の船舶装備会社へ出向き、ビジネスマッチングに結びつけた。
成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> ・既存の家具製造を含め将来の経営の柱にするため、販路拡大の支援を期待する経営者と、船舶用家具の十分な製造能力が確保できず、新たな外注先を探していた装備会社との間におけるビジネスマッチングが中小企業診断士の仲介により成立した。平成24年4月船舶用家具の受注を受ける。 ・ものづくり支援として製造ラインの機械レイアウトの変更、工場内の整理・整頓、生産性UPのため加工治具の使用開始等、経営者自身が疑問点として捕えられていなかった製造現場の改善につなげる事となった。 ・製造ラインの見直しで、ものづくりに対する企業風土の改善と、ビジネスマッチングによる新規取引先の開拓により、収益の改善が見込まれる。

地域の活性化に関する取組状況(24年4月～25年3月)

(1) 経営支援に係る連携	
<p>商工会議所・商工会等と連携し、地域の経営者との経営相談・経営改善・支援貸出しに取り組みました。</p>	<p>地区商工会・商工会議所等との連携により、経営相談、経営支援に取り組みました。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商工会議所会員サポートローン ・商工会議所会員さまを対象に、ご利用しやすい事業者ローンを取扱いしております。 ・無担保スピード保証融資 <p>広島県、広島県信用保証協会と提携した無担保融資を取扱っております。</p>
(2) 身近な情報提供	
<p>市町村・商工会議所・商工会等と連携し、町づくり等地域活性化に取り組みました。</p> <p>経営コンサルタント「株タナベ経営」との連携で、リョーシン経営塾を開催、身近な情報提供に努めました。</p> <p>地域を担う若い世代への金融知識の普及</p>	<p>リョーシン経営塾、経営情報レポートにより情報提供を行い、適切な経営相談、アドバイスに努めました。</p> <p>「株タナベ経営」と提携した、リョーシン経営塾では、会員皆様の経営力強化等に役立つセミナーを開催しました。また、個別相談も受付けております。</p> <p>地域の学校が毎年実施する職場体験学習(キャリアスタート)に協賛、リョーシンを選んだ中学生(参加者4名)に金融業務の職場体験を通じ、仕事や社会ルールなどについて勉強の場を提供しました。</p> <p>産学連携先である福山平成大学の学生ほか、就業体験制度(インターンシップ)に3名を受入れ、自らの専攻や将来の職業選択に生かすため就業体験をされました。</p>
(3) 多重債務者に係る取組み	
<p>あのネット機能等を活用し、多重債務予防に取り組みます。</p>	<p>ライフプラン(将来の生活設計)を作成・アドバイスを行い、多重債務者の予防を図っております。</p>