

平成28年度 地域密着型金融の取組み状況

中小企業の経営支援に関する取組方針……………1

中小企業の経営支援に関する態勢整備の状況……………1

中小企業の経営支援に関する取組状況……………2

①創業・新規事業開拓の支援……………2

②成長段階における支援……………3

③経営改善が必要な企業への支援……………6

④事業再生・業種転換等の支援……………7

⑤事業承継が必要な企業への支援……………8

⑥メイン取引先への支援……………8

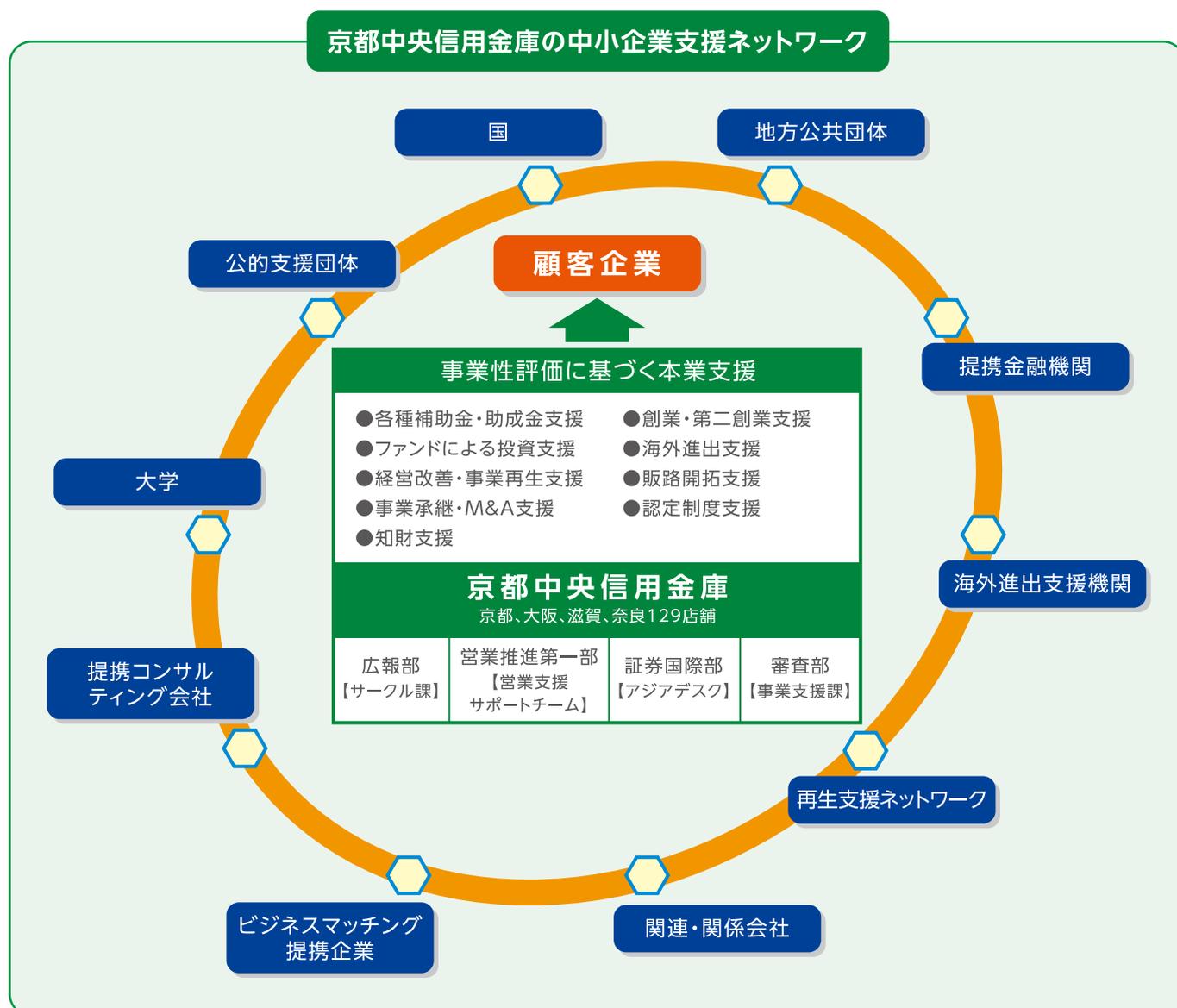
地域の活性化に関する取組状況……………9

中小企業の経営支援に関する取組方針

当金庫は、中小企業等経営強化法の認定支援機関として、中小企業・小規模事業者のみなさまがそのライフステージに応じて抱えておられるさまざまな経営課題に、きめ細やかに対応できる態勢を整備していく方針です。本部および営業店が一体となり、中小企業・小規模事業者のみなさまに対する支援態勢の構築と支援内容の充実を図り、顧客のみなさまの経営力強化に資する取組みに努めてまいります。

創業あるいは新事業の展開、また事業が成長段階にある場合には、産学公と連携した各種事業支援メニューを活用し、成長をバックアップする取組みに努めてまいります。また、経営改善が必要な場合には「京都再生ネットワーク会議」を活用し、外部専門家（コンサルタントや税理士など）、外部機関（中小企業再生支援協議会や地域経済活性化支援機構など）、他金融機関との連携を図りつつ、実効性のある経営改善アドバイスや経営改善計画の策定支援に努め、経営者のみなさまとともに事業再生ならびに経営課題の解決に取り組んでまいります。

中小企業の経営支援に関する態勢整備の状況（態勢組織図）



👏 営業支援サポートチーム（平成28年1月新設）

取引先企業の創業期から再生期までのあらゆるライフステージの課題について創業支援、成長支援、再生支援、事業承継、M&A、ビジネスマッチングなど包括的な顧客サポートを行い、営業店が行う経営支援活動をフォローしています。

中小企業の経営支援に関する取組状況

① 創業・新規事業開拓の支援

ファンド活用実績
33件 55百万円

■ ファンドへの出資を通じた創業支援

「京都市スタートアップ支援投資事業有限責任組合」を核とした事業連携協定を平成28年3月に京都市等6者間で締結し、創業者やベンチャー企業の発掘・育成を行っています。また、平成26年5月に設立した「きょうと農林漁業成長支援ファンド投資事業有限責任組合」では(株)農林漁業成長産業化支援機構と地元4金融機関と連携し、京都エリアを中心に6次産業化に取り組む事業者に対してファンドによる出資や経営支援など総合的なサポートを行い、新たな付加価値を生み出す地元農林漁業の成長産業化を支援しています。

■ 創業支援融資

平成28年度実績		支援企業数
創業支援先数		755社
	融資支援(プロパー)	468社
	融資支援(信用保証付保)	277社
	政府系金融機関・創業支援機関の紹介	10社

当金庫プロパーでの取組みに併せて日本政策金融公庫や営業地区の各信用保証協会と連携融資体制を構築し創業融資による支援を行っています。

■ 第二創業支援



中小企業庁が公募した「平成28年度地域創業促進支援事業」の採択を受け、新たな事業転換をお考えの経営者を支援する「成功する新事業を生み出す古都の第二創業スクール」を開催しました。全7日間にわたり20名が参加されました。

■ 医療系開業支援

医療系に特化した税理士・医療系企業との連携による開業支援を行い、一般社団法人京都府医師会・特例社団法人京都府歯科医師会・京都府歯科保険医協会・特例社団法人京都府歯科技工師会、滋賀県医師協同組合等と連携した制度融資による支援を行っています。

医師会名	平成28年度実績			
	制度融資による支援		うち開業支援	
	件数	金額	件数	金額
京都府医師会等(※1)	44件	1,411百万円	15件	841百万円
滋賀県医師協同組合	7件	58百万円	0件	—
合計	51件	1,469百万円	15件	841百万円

(※1) 京都府医師会等とは一般社団法人京都府医師会・特例社団法人京都府歯科医師会・京都府歯科保険医協会です。

② 成長段階における支援

■ 中信ビジネスフェア2016

ビジネス情報の提供、異業種交流、ビジネスマッチングを目的とするサークル「中信サクセスクラブ」では、平成元年に発足して以来、初年度より異業種商品技術展示交流会として、毎年「大商談会」を開催しています。平成17年からは、複合イベント「中信ビジネスフェア」へとグレードアップし、2日間にわたって開催しており、現在では京都府下最大級の異業種交流会となりました。

平成28年度は、「食のバイヤーマッチング」・「グローバル フード セレクト in 京都」等を企画し、百貨店・スーパー・商社などのバイヤーを招致して「食材」の販路開拓や売上拡大の支援に取り組みました。

また、「営業支援セミナー」や「インバウンド・海外進出セミナー」も開催し、2日間を通して1万人を超える来場があり会場は大盛況でした。

「営業支援セミナー」では、世界を魅了する日本の食文化の紹介として「世界中のグルメファンが、今、どうして日本のウイスキーに注目しているのか」をテーマにもものづくり企業が多く参加されました。

「インバウンド・海外進出セミナー」では、「日本のおもてなし～インバウンドどうする!!?～」にてビジネスチャンスのヒントを紹介し、「JETROによるASEAN進出事例紹介」にてJETROの海外進出メニューを紹介しました。



出展企業数	280企業・団体
来場者数	10,050名(過去最多)
商談数	1,020件
ビジネスマッチング出展者	678件
食の商談	277件
海外ビジネスマッチング	65件

海外進出支援 ～業務提携の拡充によるサポート体制強化～

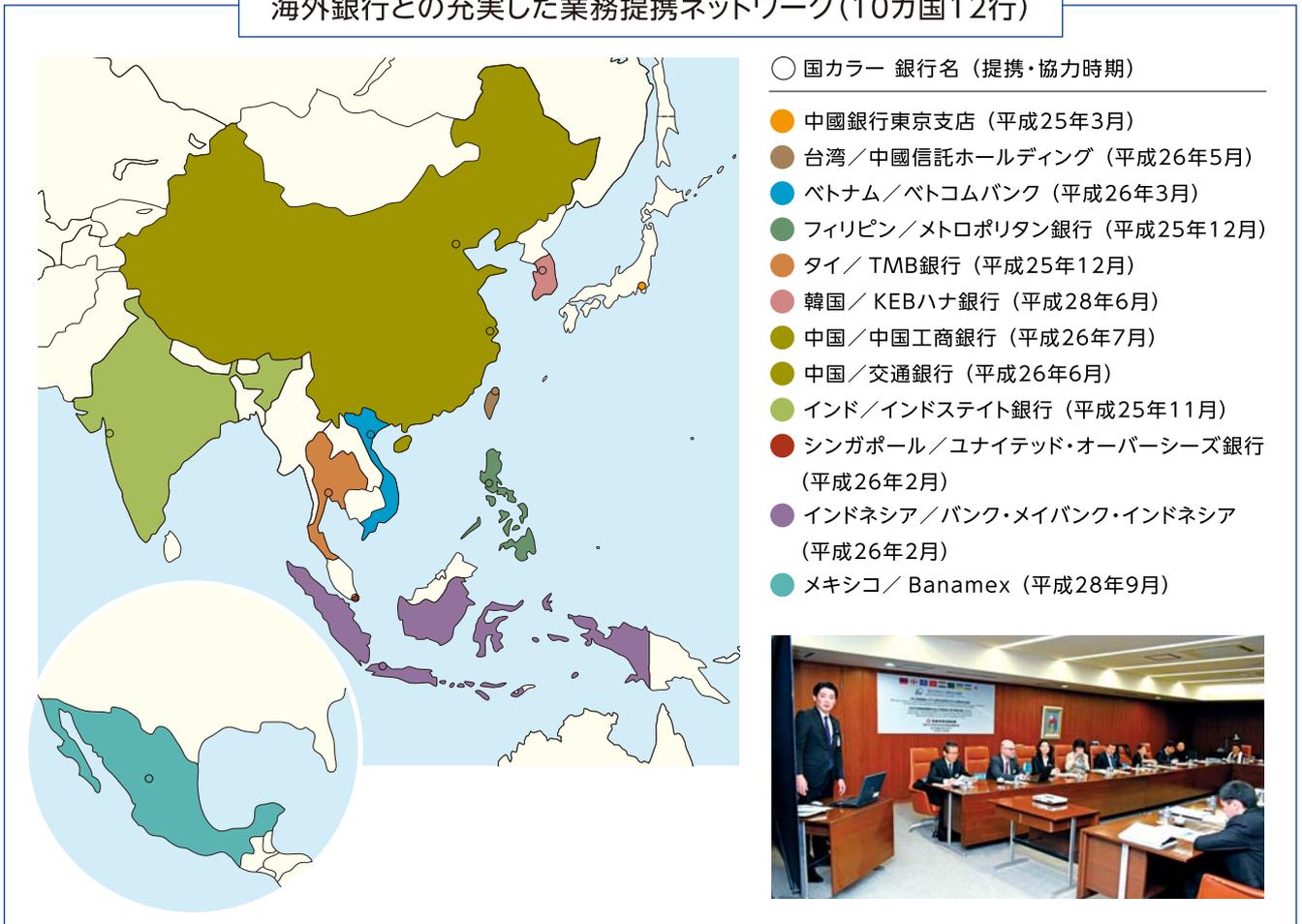
当金庫では、お客様の海外ビジネスにおける様々なニーズにお応えするため、海外銀行を始めとした、海外ビジネスに関する多様な企業・公的機関等と幅広く業務提携を行っています。

平成28年度は、新たに韓国の手地場銀行であるKEBハナ銀行と業務提携を行ったことに加え、国際協力銀行(JBIC)がメキシコ州政府及び地場銀行Banamexと締結した業務協力を協力金融機関として参加し、当金庫の海外銀行との提携ネットワークは10カ国12行に拡大しました。

11月には、お客様の中国子会社が、提携海外銀行である交通銀行から現地で人民元建ての融資を受けられるにあたり、当金庫のスタンバイL/C(当金庫の信用保証状)を発行しました。

また、国際協力機構(JICA)との業務提携を行い、お客様の発展途上国向け海外ビジネスへの各種サポートが可能になりました。

海外銀行との充実した業務提携ネットワーク(10カ国12行)



海外進出支援 ～海外販路開拓サポート～



安全でクオリティの高い日本製品・日本産食品に対する海外での人気が高まっており、当金庫ではお客様の海外への販路開拓サポートに力を入れております。

「中信ビジネスフェア2016」にて、ジェトロ京都貿易情報センターとの共催による海外向け食品商談会「グローバルフードセレクト in 京都」を開催、その他の海外系バイヤーとの商談を含め65商談を実施しました。

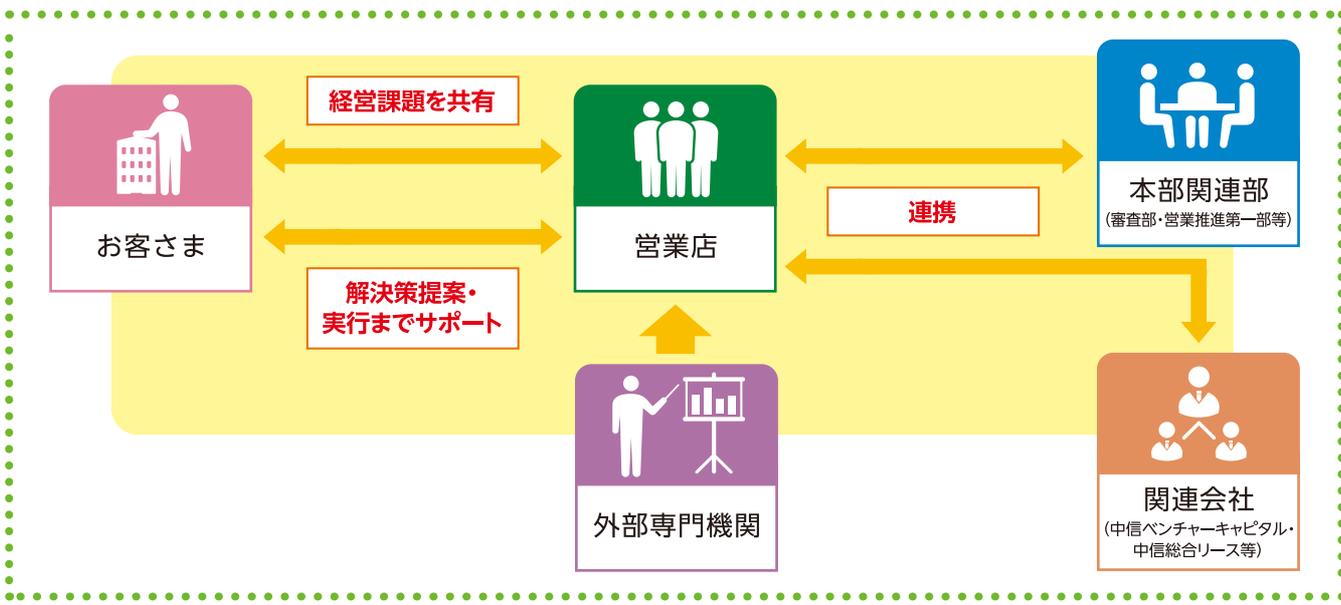
また、成長分野である世界のEC(電子商取引)市場への販路開拓サポートを目的として、トランスコスモス株式会社が世界49カ国に展開するEC通販サービス「グローバルECワンストップサービス」への当金庫お客様の紹介について、同社と業務提携を行いました。

■事業性評価 ～お客さまと面談を行い、事業性評価シートを作成して事業内容を詳細に把握し、財務諸表に表れず見えにくい経営資源を見出す～



お客さまの知的資産(人的資源、組織力、経営理念等)、知的財産(ブランド、営業秘密、ノウハウ等)、知的財産権(特許権、実用新案権、著作権等)と収益の源泉(企業の強み)を見極めていきます。
また、お客さまと真摯に向き合う中で発見できる根本的な問題や課題を共有し、コンサルティング機能を発揮、問題・課題解決のサポートに努めています。

■事業性評価 ～サポート体制～



■事業性評価 ～職員への教育～

職員の目利き力の向上を図るため、事業性評価に対する教育を行っています。

◆事業性評価コース検定試験合格者

資格名	合格者数
法人営業力強化・事業性評価コース	714名

(平成29年3月31日現在)

■コンサルティング能力向上の取組み

◆資格奨励 専門性の高い資格の取得を奨励し、コンサルティング能力の向上に努めています。

資格名	合格者数
業種別エキスパート(医療・介護コース)	92名
医療経営士	3名
動産評価アドバイザー	2名

(平成29年3月31日現在)

◆職員教育 ライフステージ等に応じた取引先企業の支援のため、各種研修を実施しています。

	内容	開催回数	参加者数(延べ)
創業期	創業支援融資研修	6回	317名
成長期	基礎能力向上研修	10回	622名
	業種別 融資能力向上研修	9回	669名
	事業性評価に関する研修	4回	221名
再生期	事業承継・M&A支援研修	2回	253名
	企業再生支援研修	2回	134名

(平成28年度実施)

◆外部派遣研修 本業支援に関する知識の向上のため、各種団体の外部研修へ積極的に参加しています。

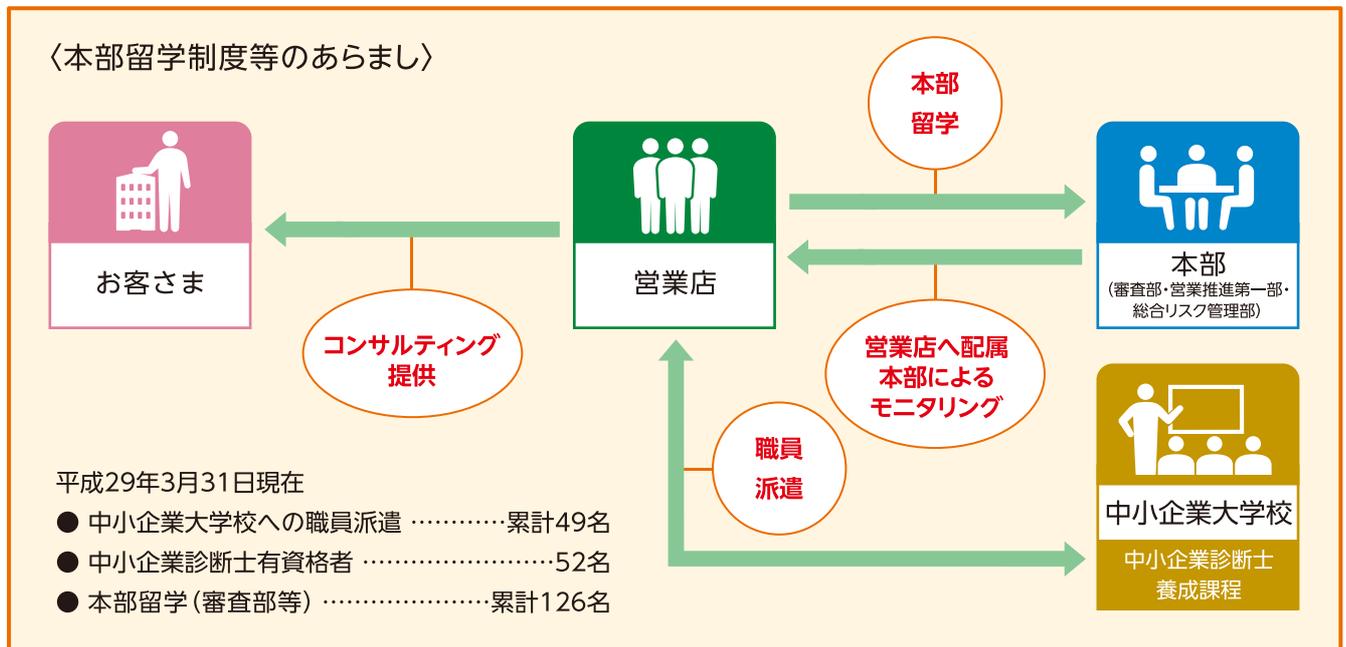
本業支援のための外部研修派遣	23回	57名
----------------	-----	-----

(平成28年度実施)

(注)外部研修とは全国信用金庫協会、近畿地区信用金庫協会、大阪銀行協会等が主催する研修です。

■本部留学制度等による目利き能力向上

コンサルティング機能を強化するため、営業店職員が本部（審査部・営業推進第一部・総合リスク管理部）へ留学し、融資案件審査やお客さまへの訪問を通じて「目利き能力」の向上に努めています。本部留学終了後は、営業店職員としてコンサルティング能力を発揮しお客さまを支援しています。また、本部留学制度の実効性を高めるため、営業店での業務上の課題や目標等活動状況を本部がモニタリングしています。



■ビジネスマッチングによるネットワークの活用

①リンカーズ株式会社との業務提携による販路拡大支援

平成28年11月に京滋の金融機関で初めて、リンカーズ株式会社と業務提携を行い、地域のものづくり企業と大手企業の橋渡しをして、製造業の販路開拓を支援しています。平成29年3月での登録企業は366社となりました。

②「知財ビジネスマッチング事業」と「小さな卓越企業発掘&育成プログラム」での支援

近畿経済産業局のスキームである「知財マッチングビジネス事業」や、中小企業基盤整備機構近畿本部のスキーム「小さな卓越企業発掘&育成プログラム」を活用することで企業連携を行っています。これらの取引の一例として、次世代技術ウルトラファインバブル発生機の製造販売を進める企業の技術の利用用途拡大を図るため、当金庫取引先の紹介など4つの中小企業連携クラスターを組成しました。

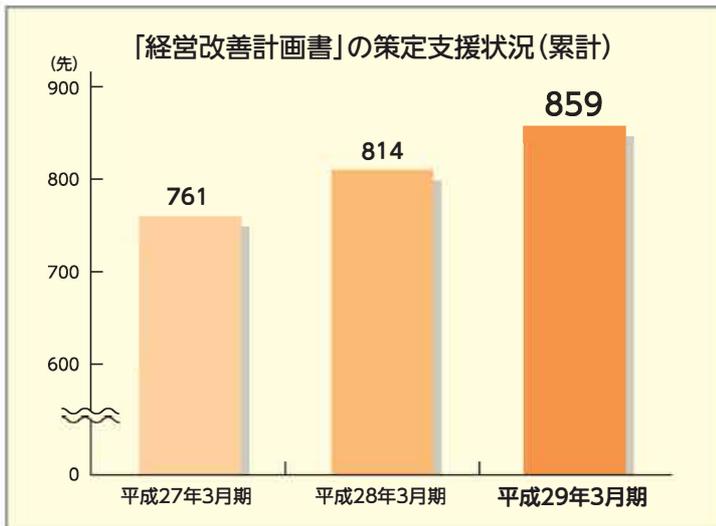
③経営改善が必要な企業への支援

■経営改善計画策定先のライフステージ別先数



(注) 当金庫が計画策定に関与した先の内、平成29年3月31日における与信残高のある先が対象です。

■ 経営改善支援先への積極的な取組み



(注)当金庫が計画策定に関与した先の累計であり、現在正常化した先、完済した先も含んでいます。

当金庫は毎年度毎に経営改善を重点的に支援する先として「経営改善支援先」を選定しています。

平成28年度は610先を選定し経営改善計画書の策定支援や経営改善計画のモニタリング、改善に向けた助言、指導を行うなど経営改善をサポートしています。

●計画書書式は、以下の当金庫

ホームページからダウンロードいただけます。

<http://www.chushin.co.jp/kariru/dl.html>

■ 金融円滑化への積極的な取組み

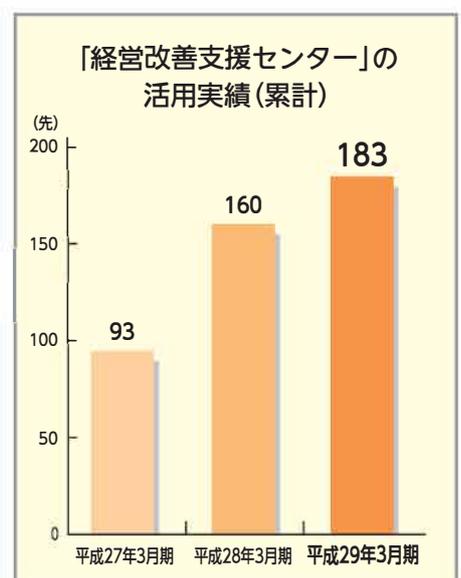
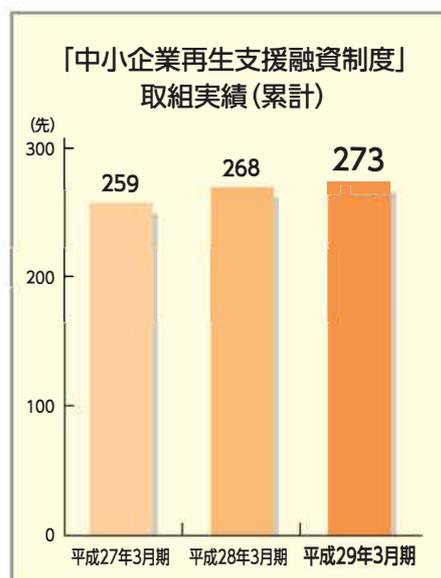
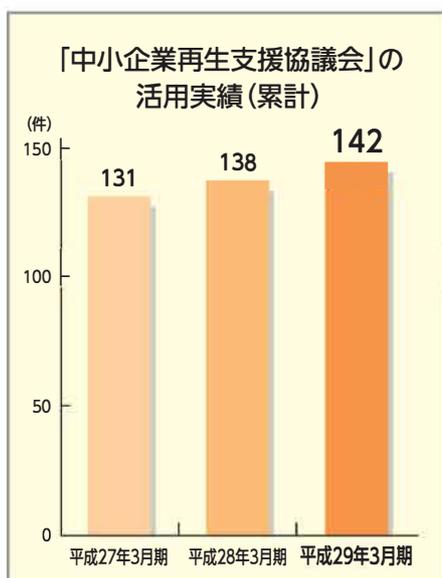
平成28年度 条件変更等の実行件数	
中小企業者	8,276件
住宅資金借入者	1,496件

「中小企業金融円滑化法」の趣旨を十分に理解し、中小企業者に対する金融の円滑化、資金調達余力確保のために、政府や信用保証協会の制度等を積極的に活用し、スピーディーな対応に努めています。

平成25年3月末に同法の期限は到来していますが、その後も当金庫の対応方針は何ら変わりなく、お客さまからのお借入に関するご相談、お申込みについて真摯な対応に努めております。

④ 事業再生・業種転換等の支援

抜本的な経営改善を必要とする取引先企業の早期事業再生のため、「京都再生ネットワーク会議」の機能を十分活用し、中小企業再生支援協議会や経営改善支援センターなどの外部機関や他の金融機関との連携、また経営コンサルタントや公認会計士、税理士などの外部専門家との連携に努め、各種企業再生スキーム等により事業再生支援に取り組んでおります。



⑤ 事業承継が必要な企業への支援

■ 事業承継支援

支援内容	支援件数
事業承継に関する専門家への紹介	2件
M&A譲渡	6件
M&A買収	13件

営業店と本部が連携体制を構築し、事業承継や後継者問題を抱える取引先企業に対してコンサルティング提携会社の紹介を行っています。平成28年度は、職員に対してM&Aに関する資格の取得を推奨し、職員のスキルアップを図ることで支援体制を強化しました。

● M&A資格合格者（平成29年3月31日現在）

資格名	合格者数
M&Aスペシャリスト	2名
M&Aシニアエキスパート	1名
事業承継・M&Aエキスパート	573名

⑥ メイン取引先への支援

■ メイン先数

創業支援、成長支援、再生支援、事業承継、M&A、ビジネスマッチング等ライフステージに応じた経営支援により、お客さまとの取引拡充を図り、メイン取引先数の増加に努めています。

● 企業単体ベース

指 標	平成28年3月期	平成29年3月期
全取引先数	19,221先	19,563先
うちメイン取引先数(※1)	13,678先	14,399先
全取引先数に占める割合	71.2%	73.6%

(※1) メイン取引先とは主に当金庫融資残高が1位の取引先です。

● 企業グループベース

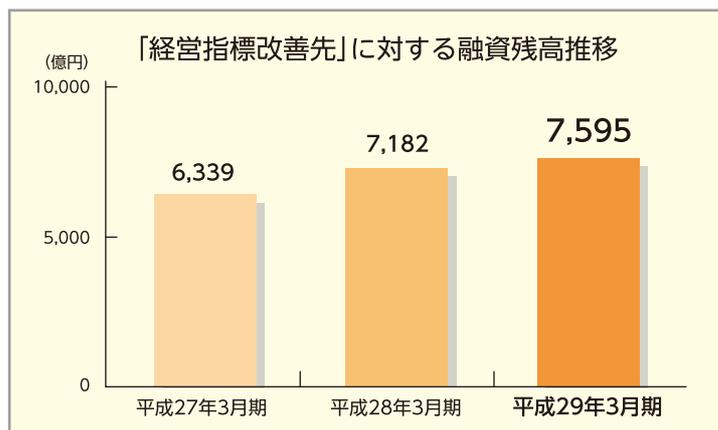
指 標	平成28年3月期	平成29年3月期
メイン取引先数	11,849先	12,441先
うち経営指標改善先数(※2)	7,452先	7,817先
メイン取引先に対する融資額	8,949億円	9,507億円
うち経営指標改善先に対する融資額	7,182億円	7,595億円

(※2) 経営指標改善先とは 前期対比で、売上・営業利益率・自己資本比率のうち、いずれかが改善した先です。

■ 「経営指標改善先」に対する融資残高推移

営業店と本部の連携により、ライフステージに応じた経営支援を実施した結果、経営指標改善先に対する融資額も着実に増加しています。

これらの支援を通じて、取引先企業の経営改善や成長力の強化を図り、地域へのコミットメント・地域企業とのリレーションをさらに深めています。



地域の活性化に関する取組状況

■ 中信学生デザインコンテスト



“京風”をテーマとした
パッケージデザイン

- 商談件数: 7社 8作品
- 出品数: 11大学 81作品



『中信ビジネスフェア2016』の一環として実施した、当金庫の営業エリア内の大学等からアイデアを募ったコンテスト。学生の斬新・創造的なデザインを発掘し、産学連携を通じてビジネスマッチングの機会を提供することで、地元企業の本業支援に寄与しました。

■ 芝生スクール応援定期預金

京都市が進めている公立学校の校庭芝生化を支援している認定NPO法人「芝生スクール京都」に寄付をすることを目的とした定期預金(第2弾)を販売しました。

- 販売期間: 平成28年11月～平成29年1月
- 販売件数: 9,325件
- 預入総額: 12,595百万円



■ 中信杯全京都学童軟式野球選手権大会に協賛《平成元年より》

京都府下の小学生が友情と夢を胸に、真夏のグラウンドで熱戦をくりひろげる「中信杯全京都学童軟式野球選手権大会」とともに平成19年からは春季大会にも協賛。スポーツを通じて明日を担う小学生の育成に協力しています。



■公益財団法人 中信美術奨励基金

《昭和62年4月設立 平成23年4月1日より公益法人移行》

京都の美術文化向上に寄与するため、当金庫預金量1兆円達成を記念して設立。京都を基盤に活躍する芸術家3名に、毎年「京都美術文化賞」（賞牌と賞金200万円）を贈呈し、受賞記念展を開催しています。第29回の受賞者は森田 りえ子氏（日本画）、松井 利夫氏（陶芸）、ヤノベケンジ氏（現代美術）でした。

このほか、より多くの方々に美術文化に親しんでいただくため、平成21年に開館した中信美術館の運営や、京都の美術文化についてさまざまな角度から考察する冊子『美術京都』を発行しています。



中信美術館「具象彫刻展—今、生きる20人の視座—」

■公益財団法人 中信育英会

《昭和56年2月設立 平成23年4月1日より公益法人移行》

学力優秀、品行方正でありながら経済的事由で修学が困難な学生を奨学援護するため、当金庫創立40周年を記念して設立。社会へ貢献できる人材の育成に寄与しています。これまでで677名の卒業生が巣立ち、さまざまな方面で活躍しています。

また、奨学生間のコミュニケーションをはかる機関誌『悠々』を発行しています。



