

平成29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 ……………2

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



京都中央信用金庫

中小企業の経営の改善及び 地域の活性化のための取組みの状況

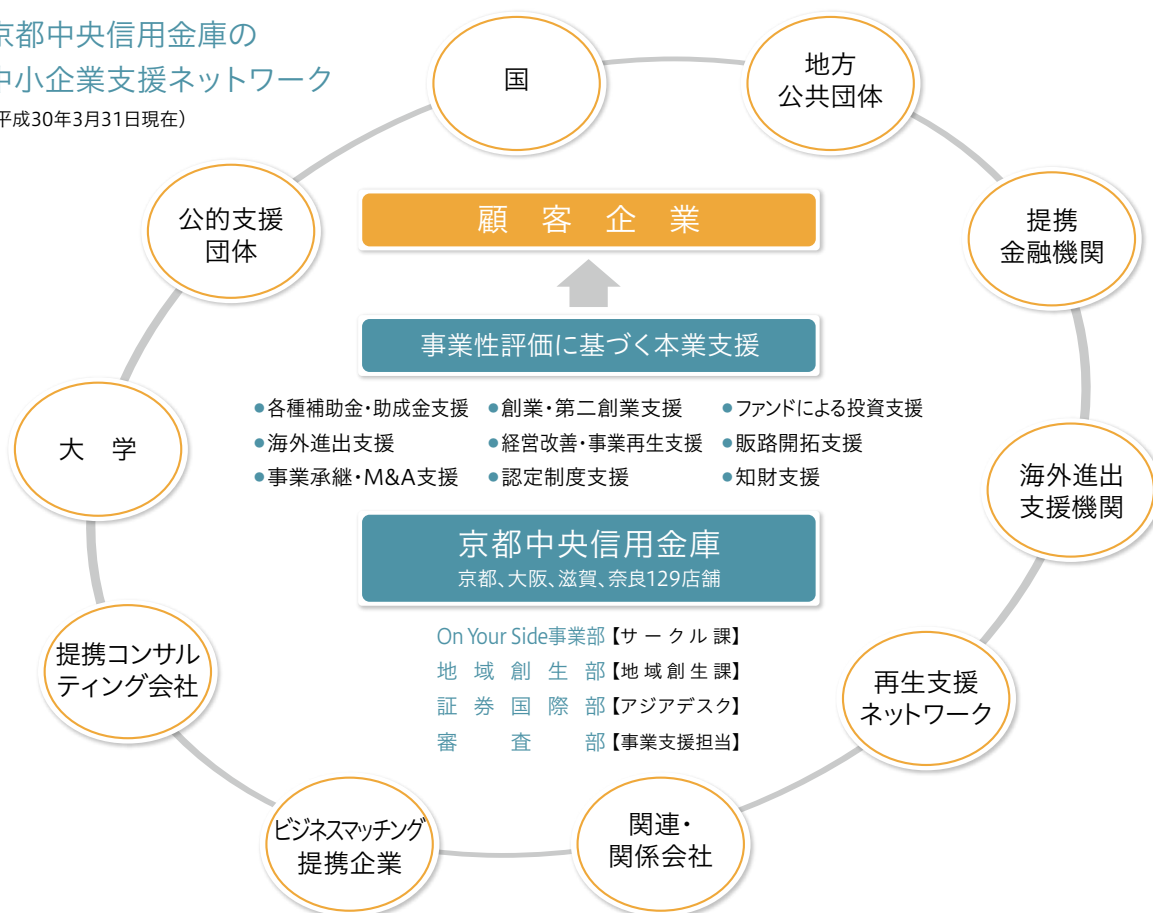
中小企業の経営支援に関する取組方針

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）

京都中央信用金庫の
中小企業支援ネットワーク
(平成30年3月31日現在)



営業推進第一部 営業開発課、審査部 事業支援課の一部を統合し、「地域創生部」を新設しました。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

■ ファンドの活用を通じた創業支援

当金庫では地域や企業を活性化するさまざまなファンドの活用を積極的に進めています。具体的な取組みとして、「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㈱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。

ファンド活用実績

35件

■ 創業支援融資

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。

平成29年度実績		支援企業数
創業支援先数		959社
	融資支援(プロパー)	596社
	融資支援(信用保証付保)	348社
	政府系金融機関・創業支援機関の紹介	15社

2 成長段階における支援

■ 中小企業支援策を活用した支援

中小企業支援策を積極的に活用して取引先企業と地域の活性化に向けて支援しています。

平成29年度実績		支援企業数
中小企業支援策の活用を支援した先数		844社(※1)
	中小企業基盤整備機構(※2)の活用	4社
	認定支援機関の経営改善支援	247社
	よろず支援拠点(※3)の紹介・活用	575社
	各種補助金・助成金の活用	28社

(※1) 支援先全体の企業数につき、各項目の支援企業数の合計とは一致しません。

(※2) 中小企業基盤整備機構とは国の中小企業施策の中核的な実施機関です。

(※3) よろず支援拠点とは国が都道府県単位で設置した無料の経営相談所です。

■ 中信ビジネスフェア2017



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29年度は、「食のバイヤーマッチング」・「海外バイヤーマッチング」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、「サクセスセミナー」や「インバウンド・海外進出セミナー」も開催し、2日間を通して約11,000人の来場者で会場は大盛況でした。

「サクセスセミナー」は「目指せ海外の販路拡大！成功する越境ECの始め方」をテーマに開催し、多くの企業が参加されました。

「インバウンド・海外進出セミナー」では、「京都観光におけるインバウンド経済の現状と今後の展望」にて京都の観光施策・インバウンド経済の現状と今後の展望について紹介し、「JICAによる中小企業海外展開支援事業」にてJICAの途上国の開発と日本経済の活性化両立の取組みについて紹介しました。



出 展 企 業 数	286企業・団体
来 場 者 数	約11,000名
商 談 数	573件
ビジネスマッチング出展者	135件
食の商談	303件
海外ビジネスマッチング	135件

■ グローバルビジネス支援 ～多角的な業務提携によるサポート体制の拡充～

当金庫では、お客さまのグローバルビジネスに関するさまざまなニーズにお応えするため、海外銀行やグローバルビジネスに関する多様なサービスを提供する企業・公的機関等と、幅広く業務提携を行っています。

平成29年9月に、ベトナム進出やベトナム人材雇用に関するサポートを提供する現地日系コンサルティング会社AGS (A.I Global Sun Partners Joint Stock Company)の日本法人であるABC株式会社と業務提携を行ったことに加え、11月には、海外経験豊富なシニア人材の派遣サービス「グローバル顧問」を展開するコンサルティング会社サイエスト株式会社との業務提携を行うなど、お客さまのニーズに即したサポート体制の拡充を図っています。

12月には、ベトナム最大の商業都市であるホーチミン市に本店を置くHDバンクと、ベトナムでは2行目となる業務提携を行いました。これにより当金庫の海外銀行との提携ネットワークは10カ国13行に拡大しました。

海外銀行との充実した業務提携ネットワーク(10カ国13行)



○ 国カラー 銀行名(提携・協力時期)

- 中国銀行東京支店(平成25年3月)
- 台湾/中国信託ホールディング(平成26年5月)
- ベトナム/ベトコムバンク(平成26年3月)
- ベトナム/HDバンク(平成29年12月)
- フィリピン/メトロポリタン銀行(平成25年12月)
- タイ/TMB銀行(平成25年12月)
- 韓国/KEBハナ銀行(平成28年6月)
- 中国/中国工商银行(平成26年7月)
- 中国/交通銀行(平成26年6月)
- インド/インドステイト銀行(平成25年11月)
- シンガポール/ユナイテッド・オーバーシーズ銀行(平成26年2月)
- インドネシア/バンク・メイバンク・インドネシア(平成26年2月)
- メキシコ/Banamex(平成28年9月)

■ グローバルビジネス支援 ～多様なサポートを実施～

中信ビジネスフェア2017にて「海外バイヤーマッチング」を開催、海外に幅広く販路を持つ日系商社や海外系バイヤーなど11社を誘致し、食品や日用品などを取り扱う78社のお客さまと135商談を実施しました。また日本貿易振興機構(JETRO)及び国際協力機構(JICA)との共催による「ちゅうしん貿易投資相談会」のほか、「海外進出セミナー」「インバウンドセミナー」を開催しました。

海外での資金ニーズに対応するべく、お客さまのタイ現地法人が現地のバンコック銀行より現地通貨建ての融資を受けられるにあたり、信金中央金庫を介して当金庫のスタンドバイL/C(当金庫の信用保証状)を発行しました。

他にもお客さまの海外展開支援の一環として、キャンパスプラザ京都にて「中信グローバルビジネス支援セミナー」を開催しました。アジア経営戦略の専門家による講義や、中小企業基盤整備機構、国際協力機構(JICA)担当者からの各種海外展開支援事業の説明に加え、当金庫アジアデスク担当者からは当金庫におけるグローバルビジネス支援メニューの紹介を行いました。

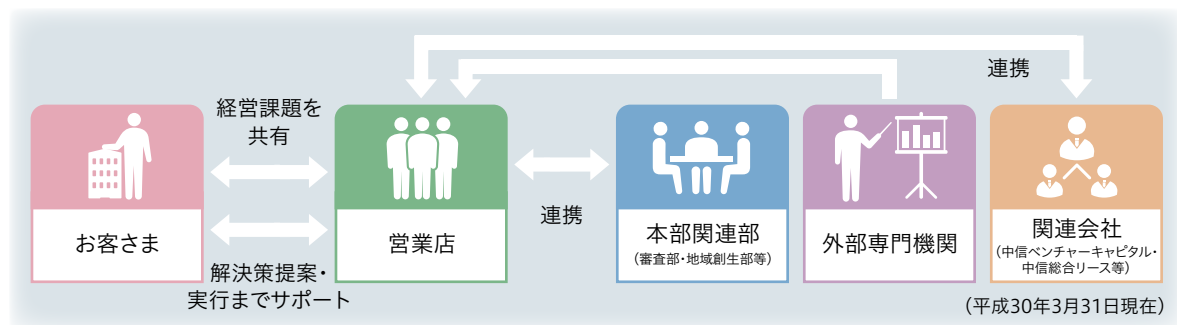


■ 事業性評価 ～お客さまと面談を行い、事業性評価シートを作成して事業内容を詳細に把握し、財務諸表に表れず見えにくい経営資源を見出す～

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～



■ 「事業性評価に基づく融資」への取組み

担保や保証に過度に依存せず、「事業性評価」に基づいて、事業継続や成長に必要な資金の供給に努めています。

項 目	平成29年度
「事業性評価に基づく融資」取組み先数	181社
「事業性新規実行先数」に占める割合	2.7%
「事業性評価に基づく融資」取組み金額	72億円
「事業性新規実行金額」に占める割合	1.7%

■ 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	695名

(平成30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)	159名
医療経営士	3名
動産評価アドバイザー	3名

(平成30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	2回	135名
成長期	基礎能力向上研修	24回	793名
	業種別 融資能力向上研修	6回	285名
	事業性評価に関する研修	9回	856名
再生期	事業承継・M&A支援研修	2回	311名
	企業再生支援研修	10回	433名

(平成29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	24回	42名
----------------	-----	-----

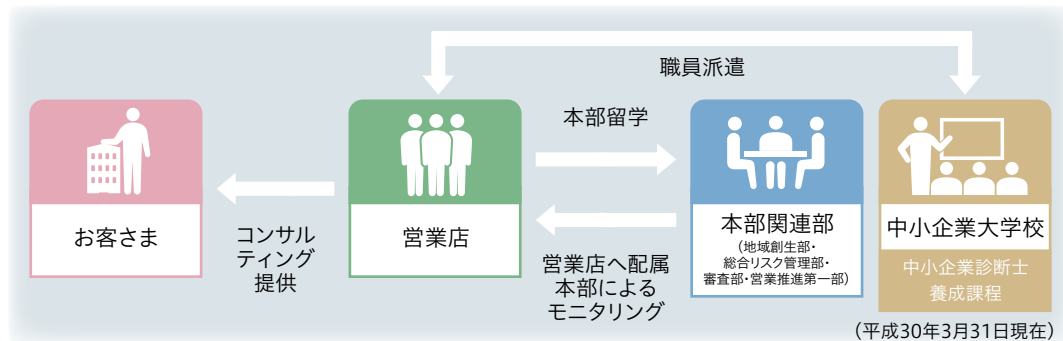
(平成29年度実施)

(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（地域創生部・総合リスク管理部等）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。

本部留学制度等のあらまし



平成30年3月31日現在

- 中小企業大学校への職員派遣……………累計52名
- 中小企業診断士有資格者……………48名
- 本部留学(審査部等)……………累計141名

■ ビジネスマッチングによるネットワークの活用

① 株式会社マクアケとの業務連携、協力による販路拡大支援

日本最大級のクラウドファンディングサイト「Makuake」を運営する株式会社マクアケと業務連携・協力に関する覚書を締結し、取引先企業の新商品開発や新事業展開における課題解決を支援しています。

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の課題解決を提案しています。開放特許を活用した技術マッチング、工場の現場改善、特許等知的財産の権利化、医療機器製造販売業認可取得、SNSを使った集客等のハンズオン支援、ならびに当金庫取引先同士の連携を進めています。

3 経営改善が必要な企業への支援

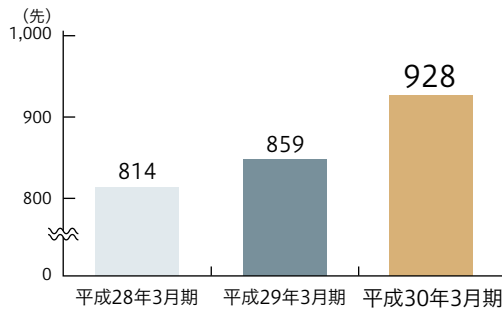
■ 経営改善計画策定先のライフステージ別先数



(注) 当金庫が計画策定に関与した先の内、平成30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

「経営改善計画書」の策定支援状況(累計)



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29年度は682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。
<https://www.chushin.co.jp/kariru/dl.html>

(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。

■ 金融円滑化への積極的な取組み

「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ました。

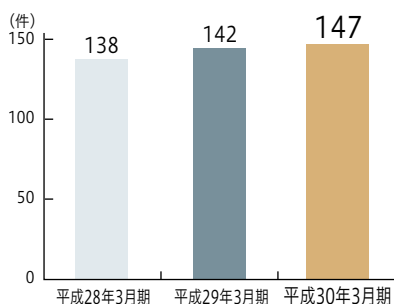
平成29年度 条件変更等の実行件数	
中小企業者	7,564件
住宅資金借入者	1,403件

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います。

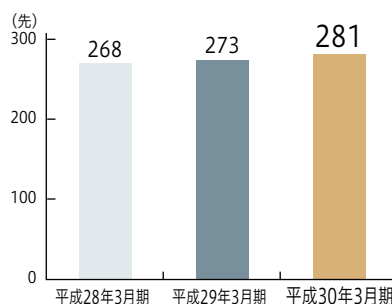
4 事業再生・業種転換等の支援

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います。

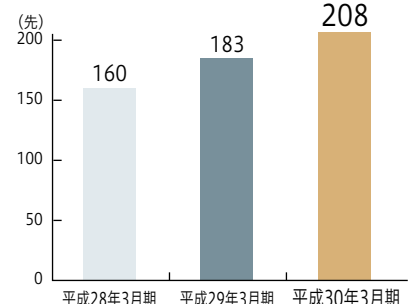
「中小企業再生支援協議会」の活用実績(累計)



「中小企業再生支援融資制度」取組実績(累計)



「経営改善支援センター」の活用実績(累計)



■ 転廃業支援

新たな事業への転換や、第二会社方式(※1)による事業再生支援等も行っています。

(※1) 第二会社方式とは、過剰債務等により財務状況が悪化している中小企業の収益性のある事業を会社分割や事業譲渡により切り離し、他の事業者(第二会社)に承継させ、また不採算部門は旧会社に残し、その後、旧会社は特別清算等を行う事業再生手法です。

支援内容	平成29年度
第二創業	59社
廃業支援等	2社

5 事業承継が必要な企業への支援

■ 事業承継支援

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29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。

支援内容	支援件数
事業承継に関する相談受付	384件
M&A譲渡	25件
M&A買収	141件

【M&A資格合格者】（平成30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	794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29年3月期	平成30年3月期
全取引先数	19,563社	20,195社
うちメイン取引先数（※1）	14,399社	14,986社
全取引先数に占める割合	73.6%	74.2%

（※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】

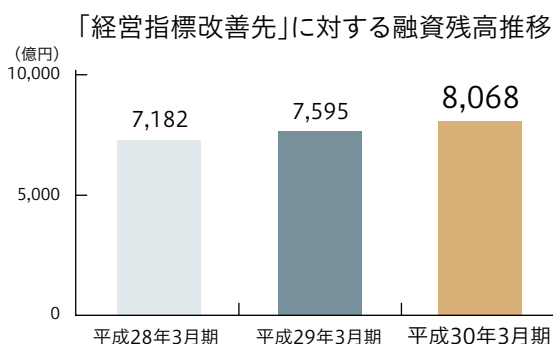
指 標	平成29年3月期	平成30年3月期
メイン取引先数	12,441社	12,948社
うち経営指標改善先数（※2）	7,817社	8,065社
メイン取引先に対する融資額	9,507億円	9,943億円
うち経営指標改善先に対する融資額	7,595億円	8,068億円

（※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

『中信ビジネスフェア2017』の一環として実施した、地元の大学等からアイデアを募ったコンテスト。平成29年度はお茶をテーマとした作品を対象に賞を設定し、京都府の「お茶の京都」の取組みを応援しました。

また、過年度の当コンテスト入賞作品のうち2作品が実際に商品化されるなど、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。

「食」をテーマとした 京風パッケージデザイン

- 商談件数：5社 8作品
- 出 品 数：9大学 64作品



■ 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3弾）を販売しました。

- 販売期間：平成29年11月～平成30年1月
- 販売件数：8,067件
- 預入総額：11,881百万円



■ 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30回の受賞者は箱崎 睦昌氏(日本画)、山部 泰司氏(洋画)、やなぎみわ氏(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「木田 安彦 木版画展」

■ 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710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。



