



刀自ヶ浦(津久見市)

Relation

No.62
春号

OITA GUARANTEE Season Report 2023

Contents

- 令和5年度新体制でスタート
- 令和5年度の制度新設について
- 経営者保証を不要とする取り扱いについて
- 事業承継アンケート結果の報告
- おじゃまします～大分銀行 津久見支店
- 企業紹介～株式会社畑野鐵工所
- 創業者相談会のご案内、出張金融相談会のご案内
- 新入職員紹介

 **OITA GUARANTEE**
Credit Guarantee Corporation of Oita-ken

〒870-0026 大分市金池町3丁目1番64号(大分県中小企業会館内)

【編集】大分県信用保証協会 総務部企画情報課
【発行】大分県信用保証協会

ホームページ

www.oita-cgc.or.jp/



大分県信用保証協会 ～ 基本理念 ～

私たち 大分県信用保証協会は
より良いサービスと、
各種保証を通じて
中小企業と地域社会の
さらなる発展に貢献いたします

令和5年度 新体制でスタート!

令和5年度の新体制がスタートしました。

役職員一同、中小企業の皆さまの良きパートナーとして「信頼される保証協会、顔の見える保証協会」を目指して、なお一層の努力を重ねてまいりますので、関係各位の変わらぬご支援ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

役員



会長
日高 雅近



常務理事
松川 昌歳



常勤理事
稲垣 守



常勤監事
沓掛 洋子

総務部



部長
森下 京二



次長
加藤 英樹



室長
磯崎 英治

監査室



〈総務課〉
課長 加藤 英樹



〈企画情報課〉
課長 吉武 毅

保証部



部長兼次長
(保証一課・保証二課
・事務管理課担当)

畠山 和人



次長
(創業・連携推進課担当)

函師 好章



〈保証一課〉

課長 竹内 鑑



〈保証二課〉

課長 江口 泰史



〈創業・連携推進課〉

(兼)課長 函師 好章



〈事務管理課〉

課長 足立 佳代



〈DX推進室〉

(兼)室長 足立 佳代

令和5年度 保証一課、保証二課担当者表

保証一課		保証二課	
担当地域	担当者	担当地域	担当者
大分市中心部	薬師寺	日田市、玖珠郡	古 中
大分市南部	石 原	別府市、杵築市、速見郡	松 尾
大分市東部	花 田	中津市、宇佐市、豊後高田市、国東市	大 海
竹田市、豊後大野市、由布市	堀 川	佐伯市、臼杵市、津久見市	園 元

経営支援部



(兼)部長
松川 昌歳



次 長
吉岡 郁



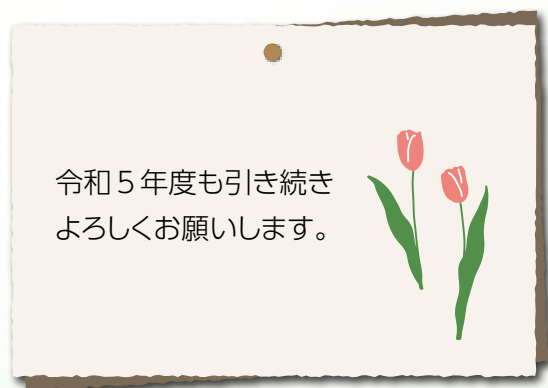
〈経営支援一課〉
(兼)課長 吉岡 郁



〈経営支援二課〉
課 長 船越 和隆



〈管理課〉
課 長 大塚 晃慶



令和5年度 経営支援部 業務担当表

担当課	担当業務	担当金融機関	担当者
経営支援一課	経営支援、条件変更、 再生支援、期中管理	豊和銀行	大波多
		大分信用金庫	上 村
		大分みらい信用金庫	小深田
		日田信金	上 村
		商工中金	小深田
経営支援二課		大分銀行	木 本
		大分県信用組合	大 野
		県外金融機関	
管 理 課	代位弁済、回収、管理業務等		

令和5年度の制度新設について

1. スタートアップ創出促進保証制度（SSS保証制度）の創設（令和5年3月15日～）

これから開業されるかた、または開業後間もない会社が資金調達を行う際に、経営者の個人保証を不要とする保証制度です。

概要			
融資対象者	次の（1）～（5）のいずれかを満たす方。 （1）事業を営んでいない個人で、2か月以内（※1）に法人を設立し事業を開始する具体的な計画がある ※1 市町村が実施する認定特定創業支援等事業により支援を受けて創業する方は6か月以内となります （2）分社化により別会社を設立して事業を開始する予定の会社 （3）事業を営んでいない個人が設立した会社で、設立から5年未満である （4）分社化により別会社として新たに設立した会社で、設立から5年未満である （5）事業を営んでいない個人が開始した事業を法人化し、個人創業時から5年未満である （注）創業を予定されている方、または税務申告1期末終了の方は、創業資金総額の1/10以上の自己資金が必要です。		
保証限度額	3千5百万円	資金使途	運転資金・設備資金
保証期間	10年以内（据置1年以内※2） ※2 取扱金融機関のプロパー融資があるまたは協調融資の場合は3年以内の据置が可能		
金利	金融機関所定利率		
信用保証料率	年1.2%（創業関連保証の保証料率に0.2%上乗せ）		
担保・保証人	不要		
必要書類	・創業計画書（スタートアップ創出促進保証用）		

2. 大分市開業資金 スタートアップ創出促進保証の新設（令和5年4月1日～）

協会制度スタートアップ創出促進保証に準じた保証メニューを新設します。

概要	
融資対象者	大分市内に住所及び事業所を有している方（事業を営んでいない個人にあっては、大分市内に住所を有し、かつ、大分市内において創業する予定である方）で、スタートアップ創出促進保証制度の要件を満たす方。（※創業後1年以内の方に限ります） （注）創業を予定されている方、または税務申告1期末終了の方は、創業資金総額の1/10以上の自己資金が必要です。
保証限度額	3千万円 ※認定特定創業支援等事業により支援を受けた方は3千5百万円
資金使途	運転資金・設備資金
保証期間	7年以内※3（据置1年以内※4） ※3 特定創業支援等事業により支援を受けた方は10年以内 ※4 取扱金融機関のプロパー融資があるまたは協調融資の場合は3年以内の据置が可能
金利	年1.3%（ただし、認定特定創業支援等事業により支援を受けた方は年1.25%）
信用保証料率	年1.2%（ただし、当初保証料は大分市が全額補助）
担保・保証人	不要
必要書類	・創業計画書（スタートアップ創出促進保証用） ・完納証明書

・本保証制度を利用した方は原則として法人設立から3年目と5年目に、ガバナンス体制の整備に関するチェックを受け「ガバナンス体制の整備に関するチェックシート」の提出が必要です。

>> 経営者保証を不要とする取り扱いについて

「経営者保証に関するガイドライン」に即した経営者保証に拠らない取り扱いをご用意しております。

金融機関連携型【BK連携型】

申込金融機関にて、以下の要件を充足している場合には、保証制度を問わず経営者保証を不要とすることができます。（【要件1】・【要件2】のいずれかに該当し、かつ【要件3】に該当すること）

- 【要件1】 経営者保証を不要とし、かつ保全がないプロパー融資の残高がある。
- 【要件2】 経営者保証を不要とし、かつ保全がないプロパー融資を本保証付き融資と同時に実行する。
- 【要件3】 「直近2期の決算期において減価償却前経常利益が連続して赤字でないこと」かつ「直近決算期において債務超過でないこと」

※保証申込時に金融機関にて、要件確認及び「金融機関との連携により経営者保証を不要とする取扱い」確認書の作成が必要です。

財務要件型【財務型】

一定の財務要件を満たす場合で、「財務要件型無保証人保証制度」を利用する場合、経営者保証を不要とします。（財務要件型無保証人保証制度限定の取り扱いです）

財務要件型無保証人保証制度 申込人資格要件

- 【要件1】 純資産額が5千万円以上であること。
- 【要件2】、【要件3】 それぞれの（1）、（2）いずれかの基準に該当すること。

※純資産額によって、【要件2】、【要件3】の基準が異なります。

要件1	純資産額	5千万円以上 3億円未満	3億円以上 5億円未満	5億円以上
要件2	(1) 自己資本比率	20%以上	20%以上	15%以上
	(2) 純資産倍率	2.0倍以上	1.5倍以上	1.5倍以上
要件3	(1) 使用総資本事業利益率	10%以上	10%以上	5%以上
	(2) インタレスト・カバレッジ・レーシオ	2.0倍以上	1.5倍以上	1.0倍以上

※インタレスト・カバレッジ・レーシオ = (営業利益 + 受取利息・受取配当金) ÷ (支払利息 + 割引料)

担保充足型【担保型】

申込人又は代表者本人が所有する不動産の担保提供があり、十分な保全（信用保証協会評価に基づき、100%以上の余力とする）が図られる場合は、保証制度を問わず経営者保証を不要とすることができます。

また、大分県経営改善借換資金、伴走支援型特別保証制度など、一定の要件を満たすことで、経営者保証不要で借入が可能な保証制度をご用意しております。詳しくは保証担当者までお問い合わせください。

※保証制度ごとに要件が異なります。

詳しいお問い合わせ先：保証部 保証一課 TEL：097-532-8246
保証二課 TEL：097-532-8247

事業承継アンケート結果の報告

当協会では中小企業・小規模事業者における事業承継の状況について調査するため、令和4年度にアンケートを実施しましたので、概要についてご報告いたします。

1. 対象等

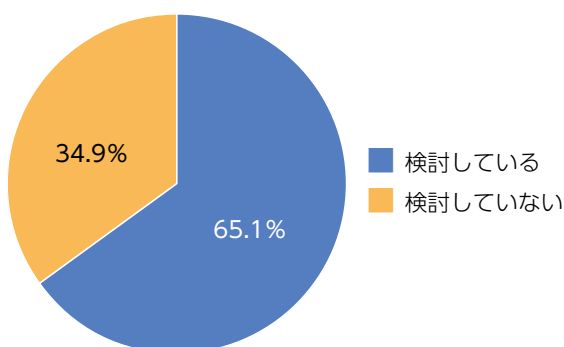
当協会の保証を利用している「経営者年齢が65歳以上」の事業者のうち1,211者に対して3回に分け、郵送にて実施したところ、241企業（回収率20%）から回答をいただきました。ご協力ありがとうございました。

2. アンケート結果

【問1】事業承継の検討状況についてお伺いします。

検討している 151者 (65.1%)
検討していない 81者 (34.9%)

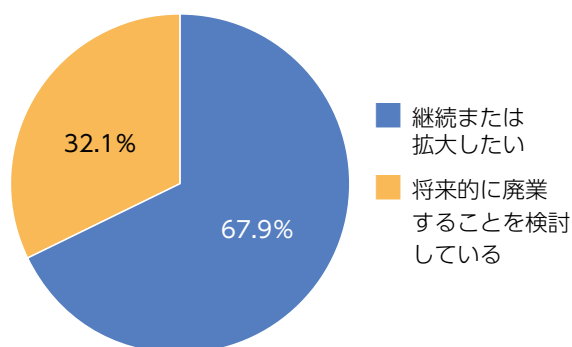
- ・6割以上の企業が事業承継を検討していると回答しています。



【問2】現在の事業を今後どのようにしたいとお考えですか。

継続または拡大したい 159者 (67.9%)
将来的に廃業することを検討している 75者 (32.1%)

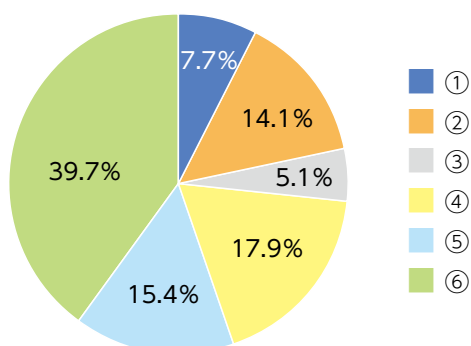
- ・7割弱の企業が事業継続方針である一方、3割以上が廃業を検討していると回答しています。



【問3】コロナ禍は、事業承継にどのような影響を与えましたか。

- ①事業承継対策の準備を早めた 18者 (7.7%)
- ②事業承継対策の準備を遅らせた 33者 (14.1%)
- ③事業承継の方針を変更した 12者 (5.1%)
- ④以前よりも事業承継することが難しくなった 42者 (17.9%)
- ⑤以前よりも廃業する可能性が高くなった 36者 (15.4%)
- ⑥影響を与えていない 93者 (39.7%)

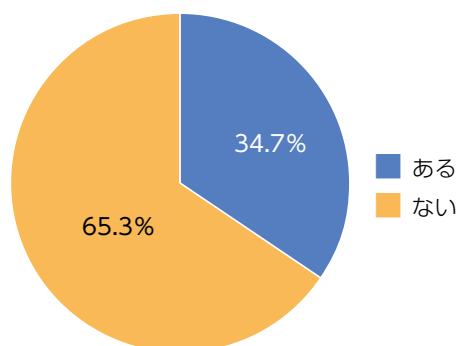
- ・コロナ禍の影響を受け、6割弱の企業が事業継続についての対策や方針の変更をしたと回答しています。



【問4】事業承継に関する悩みはありますか。

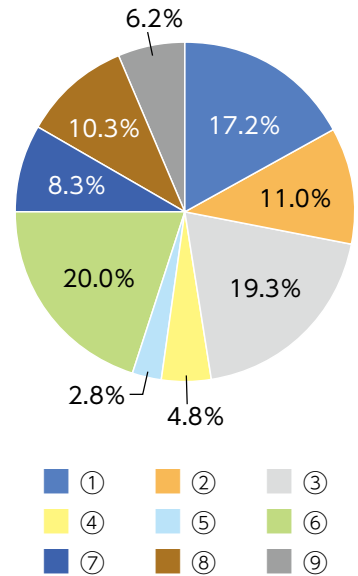
ある 77者 (34.7%)
ない 145者 (65.3%)

- ・3割程の企業が「事業承継に悩みがある」と回答しています。



**【問5】 問4で「①ある」と回答された方にお伺いします。
具体的にどのようなものですか。(複数回答可)**

①後継者がいない	25者 (17.2%)	⑥後継者に事業を引き継がせるに あたり負担をかけたくない	29者 (20.0%)
②後継者が決められない	16者 (11.0%)	⑦事業承継や廃業により取引先等に 迷惑を掛けたくない	12者 (8.3%)
③後継者の教育が難しい	28者 (19.3%)	⑧事業を第三者に売却したい	15者 (10.3%)
④親族が後継者として決定しているが 手続がわからない	7者 (4.8%)	⑨その他	9者 (6.2%)
⑤親族外の従業員等に事業を 引き継がせたいが手続がわからない	4者 (2.8%)		

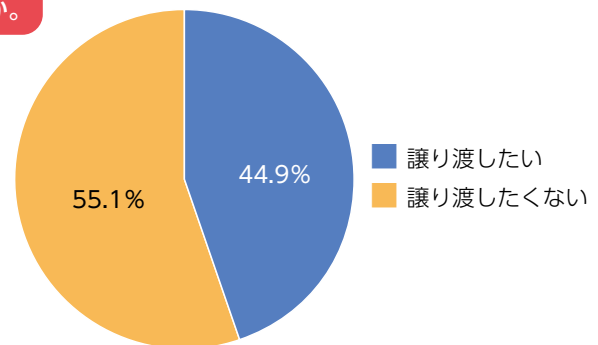


- ・事業承継に係る悩みは、「後継者に事業を引き継がせるにあたり負担をかけたくない」が最多となり、次いで「後継者の教育が難しい」、「後継者がいない」の順でした。
- ・なお、「その他」の意見としては「事業が継続できるか不安」や「人材不足」、「M&Aに社員の賛同がえられない」、「後継者候補から拒否される」などの声がありました。

**【問6】 事業を譲り受けたいという人（第三者）がいたら、
有償または無償にて譲り渡したいとお考えですか。**

譲り渡したい	40者 (44.9%)
譲り渡したくない	49者 (55.1%)

- ・「譲り渡したくない」が「譲り渡したい」を若干上回ったが、概ね同率でした。



3. アンケート先への支援

今回アンケートでは大分県事業承継・引継ぎ支援センターとの連携の下、希望者に対しては当協会職員や同センター職員が訪問することとしました。

結果として18者からの面談希望があり、2者に対して当協会の安定化支援事業*を実施したほか、6者に対しては同センターへの紹介を行うことができました。

*安定化支援事業とは大分県信用保証協会が国の補助金を活用して、中小企業診断士を派遣し、経営診断・指導を行う事業です。

4. まとめ

- ・事業承継の検討状況について、回答先のうち65.1%が「検討している」との回答になっており、事業承継が経営課題のひとつであることが確認できました。
- ・また、事業承継におけるコロナ禍の影響については、「影響を与えていない」の回答が最多の39.7%となる一方で、「以前よりも事業承継することが難しくなった」や「以前よりも廃業する可能性が高くなった」などのネガティブな回答が計33.3%に上り、コロナ影響の大きさが窺えました。
- ・当協会では今年度も大分県事業承継・引継ぎ支援センターと連携し、事業承継支援に取り組んでまいりますので、ご相談ください。

第272回 おじゃまします!!

大分銀行 津久見支店

ここで働く誇りと責任を持ち、地域とお客さまの発展に貢献し、地域における圧倒的な存在感を発揮する。



津久見支店の皆さん

支店の特色・プロフィール等

大正8年に出張店として開設し、大正10年に支店へ昇格。令和元年に100周年を迎えました。

津久見市内全域を営業エリアとしています。

津久見市は良質な石灰石資源と海底が深い天然の良港に恵まれ、石灰石関連産業および海運業が多く立地しています。

地域の皆さまに支えられ日々元気に営業しております。



支店長さん PROFILE



大分銀行 津久見支店
支店長

わた なべ たか ひこ
渡辺 隆彦氏

◆支店長さんの経歴

平成 7年 4月 入行
平成27年 7月 鶴居支店長
平成28年 8月 融資部審査役
令和 4年 7月 現職

◆支店長さんのモットーは？

「やってみせ 言って聞かせて させてみて
ほめてやらねば 人は動かじ
話し合い 耳を傾け 承認し
任せてやらねば 人は育たず
やっている 姿を感謝で 見守って
信頼せねば 人は実らず」

何事も最後は人の力が重要。「育てる」というよりも一人一人がのびのび「育つ」環境が大切と考えています。

ちなみに、津久見支店に着任してこの言葉を飾っている社長がおられ親近感を覚えました。

◆支店長さんのご趣味は？

大分トリニータ観戦。ホームゲームはほぼ行っています。

以前は自分でもサッカーをしていましたが、5年ほど前を最後に引退状態です。代わりにテニスを始めました。

最近ではゴルフの上達が課題です。

◆最近気になったニュースは？

①WBCでの侍ジャパン優勝。

チームワークの重要性、状況を楽しむことで力がより引き出されることをあらためて感じました。

②賃上げ

大手企業の賃上げニュースが出ていますが、中小企業にとってはなかなか難しい。我々のお客さまの収益向上に今以上に寄与しなければと思います。

◆金融機関職員としての印象的な思い出は？

初めての支店長として着任したとき、20代の頃に担当したお客さまがわざわざ来店されたこと。

新聞で異動を見て来られたとのことで、約20年ぶりにお会いしましたがずっと覚えてくださったことに感激しました。これからも様々な方々との出会いを大切にしていきたいと思っています。

◆支店で重点的に取り組んでいることは？

「お客さまのための時間を増やす」

「お客さまのことを今以上に知る」

地域金融機関の役割はお客さまとともに歩み、ともに成長することです。

そのためにもお客さまとの時間を大切に、お客さまのことをより深く理解し、自分たちのことも理解してもらう。

そうすることで、我々が貢献できることが拡がり、ビジネスチャンスにつながります。

◆若手職員の皆様へのアドバイスをお願いします。

「目くばり、気くばり、心くばり」をお客さまや仲間など自分の周囲に対して常に心掛けてほしいと思います。

仕事を遂行するための知識は当然必要ですが、「目くばり、気くばり、心くばり」ができるようになればお客さまや仲間から信頼されるようになります。そうすれば仕事もスムーズに進みますし、仕事がスムーズに進めば心に余裕ができ、色々なことができるようになってくると思います。お客さまのためにも、仲間のためにも、そして自分の成長のためにも大切なことだと思います。

◆中小企業向け融資の取り組み方針は？

真摯にお客さまに向き合い、どうすればお客さまのお役に立てるかを考えて、積極的に提案していくことを心がけています。

また、相談されたことに対してはスピーディーにお応えしていくことを心がけています。

◆保証協会への要望事項は？

大分県信用保証協会の皆さまには様々な相談に対していつも親切・丁寧に対応いただき深く感謝しております。

今後はコロナ融資の返済も始まり、今以上に中小企業の皆さまにしっかり寄り添っていかねばなりません。

地域社会を支えるパートナーとして引き続きご支援ご指導のほどよろしくお願ひいたします。

株式会社 畑野鐵工所

代表者 畑野 昭

事業内容：金属製品製造業 建設業

住 所：津久見市大字千怒75番地の23

T E L：0972-82-4101

津久見市内向けの機械器具製造から、日本全国へ取引先を拡大している畑野鐵工所の畑野社長にお話を伺いました。



代表取締役 畑野 昭氏

～事業概略～

昭和 20 年に上浦町（現佐伯市上浦）にて創業者の畑野直が農機具の製造を開始。

昭和 26 年に津久見市入船町に移転し石灰石鉱山・石灰工場向けの製造機械等の製作修理を開始。

昭和 38 年には業容拡大のため津久見市志手町に工場を新築移転。生産設備の大型化・近代化に伴い生産体制を拡充。同時期に株式会社を設立し法人組織化。以降津久見市の石灰石鉱山・石灰工業の発展とともに業容を拡大させた。

昭和 60 年に 2 代目社長畑野正敏が就任してからは、県外大手企業との取引を開始。技術革新に敏感な大手企業との取引開始によって当社の製造技術も大幅に進歩。年商の 1 割ほどであった津久見市外の受注取引先を平成元年には約 4 割に拡大した。

平成 25 年に 3 代目社長畑野昭就任後も県外企業との取引拡大に取り組み、現在では売上の約 8 割を大分県外からの受注が占めている。また、平成 26 年に現在の工場を新築し移転。屋外で実施していた作業を屋内で行うことで労働環境の改善、生産体制の整備、周辺住民の住環境への配慮をするとともに、沿岸部に移転したことで、陸送の難しい製品も船での運搬が可能となった。

Q1 社長の経歴を教えてください

私は入社後、製缶等の製造部門で経験を積んできました。実兄である 2 代目社長が就任してからは、専務として県外取引先を任せられ、営業活動に取り組みできました。新規先にも物怖じせず営業活動に取り組み取引先の方には非常にかわいがっていただきました。

平成 25 年に 3 代目社長となってから新工場への移転や専務時代に築いた人間関係を活かした県外向け受注の比率拡大などに取り組んできました。



過去に製造した集塵機、シップローダ

Q2 御社の特色やこだわりを教えてください

我が社は工場や大規模プラントで使用する集塵機やタンク、そ

の他機械部品や付帯設備などを製造しています。

「良いものを造って、リピーターとなってもらう」ことを目標に日々取り組んでおり、製品の品質にはこだわりと自信があります。製品の品質を高めるために、従業員の育成や新技術の導入には積極的に取り組んでいます。

Q3 経営者として心掛けていることは

安全への配慮はもちろん就業環境の改善や効率化、従業員を『職人』へと育てる環境の整備に力を入れています。

就業環境の改善としては、鉄板のレーザー加工が特に効果があったと感じています。従来は規格品の鉄板を購入し自社で切断や穴あけ等の加工をしていましたが、現在は受注した図面を当社で加工し、協力企業の工場で行った原料を仕入れる方法に変更をしました。製造工程の一部を外注し、高精度の機械で加工をすることで精度が向上し、工場内のスペースの有効活用が可能となり作業環境の改善につながりました。



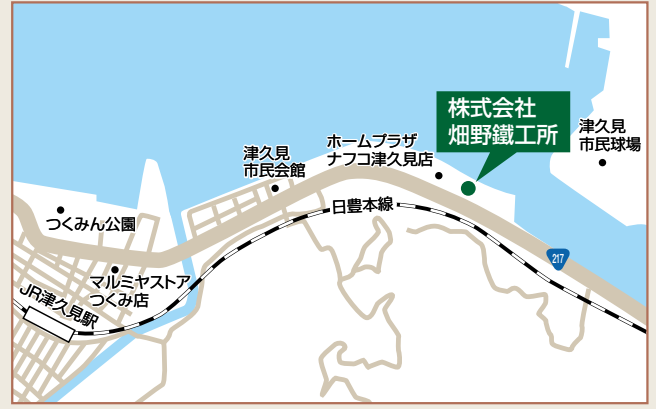
工場内の様子

従業員の育成では、『職人』と呼ぶことができる熟練者まで育てることを目指しています。仕組みや構造を正しく理解し完成図を想像できる『職人』では、素人の仕事とは仕上がりがやスピードが大きく異なります。

高い品質で誇れる仕事をすることは、従業員の満足感を満たしモチベーションの向上に繋がります。高いモチベーションを持った従業員は成長への意欲も高く、より良い仕事をしてくれます。こ



製品製造の様子



の好循環は、取引先の満足感につながり、我が社のリピーターとして継続した良い取引となり安定した経営や収益に繋がります。そこで得た利益を従業員に還元することでまたより良い好循環が生まれると考えています。

Q4 事業を続けるなかで苦勞をしたことを教えてください

我が社は景気変動や納入先の設備投資計画に受注が影響されます。過去には数か月単位で仕事がない時期が生じるなど、安定して受注をするという面で苦勞をしてきました。

創業から昭和中期までは、津久見市内の石灰石鉱山・石灰工場の拡大期であり安定した受注がありました。しかし、昭和後期になると安定期となり設備投資は既存設備の維持管理を目的としたものを中心となり大口受注が減少し、我が社としては先行きに不安を抱えるようになりました。この時期に社長に就任した2代目は、津久見市外の新たな受注先を開拓することが急務と考え株式会社三興製作所（現レイズネクスト株式会社）と取引を開始。津久見市内に取引が集中していた偏りを改善し、我が社が全国に広く取引先を広げていく礎を築きました。

初めての定期的な県外取引先となった株式会社三興製作所との取引では、技術レベルや求められる品質に苦勞をしました。設備の旧式化による製造の非効率や新技術への対応が不十分であったという問題を解決するため、平成元年には第二工場を新設し製造設備の入替えを行うなど積極的な投資を実施し技術革新を図りました。この時の経験は、新しい技術や仕事を積極的に受け入れていける意識や環境をつくるきっかけとなりました。

近年ではリーマンショック後の経済停滞期や現工場への移転直後に受注を十分に得られない時期がありました。その間、私や役員は営業活動に力を入れて取り組んだのですが、従業員には資格取得や技能向上、就業環境の改善のための取り組みをしてもらいました。既に、取引先との関係を築けていたため、過去の受注減少とは異なって必ず仕事に戻ってくると思えたので、仕事に戻ってきた時に備え、より良い仕事をするために従業員のスキルアップに努めました。



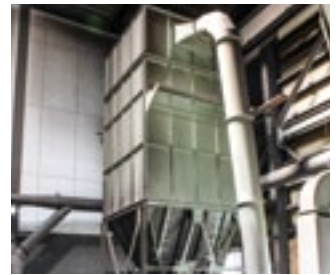
船を利用した出荷の様子

Q5 今後の事業展開や目標を教えてください

今後10年間で事業承継を予定しています。承継を円滑に進めるため、承継後も発展していくため、私が社長の間にできることをして、次世代に引き継ぎたいと考えています。

一つ目の取り組みは自社製品の商品化です。我が社は長年プラント設備の製造に携わってきましたが、他社の製品の組み立てが中心で、自社製品を持たないことを弱みとして感じた経験から取り組んでいます。

自社製品として販売を考えているのは、従来我が社が携わってきたものよりは小型の集



現在開発中の自社製小型集塵機

塵機です。小型集塵機は小規模な工場から大規模プラントまで広く設置されており、一定の需要が見込めると考えています。既に試作品1号機が我が社の工場内で稼働しています。今後、津久見市内の取引先に試験機を設置させていただいて、問題点の洗い出しや改良を進めて製品化を進めていく考えです。

二つ目の取り組みとして、工場の増築を行い従業員の就業環境を改善したいと考えています。我が社の工場は一つの建屋内を3つのラインに区切っており、その一部を塗装ブースとして使用しています。塗料などが外部に漏れないように設備を整えています。今後工場を増築して、塗装部門を別建屋とすることで就業環境を改善するとともに、工場内の配置適正化や工程の効率化にもつながる取り組みです。

最後に、現在の社名から『鐵工所』の文字を取って次世代に引き継ぎたいと考えています。鐵工所という仕事は我が社の中心で、今後も引き続き中核を担っていくと考えています。しかし、社名に鐵工所とついているがために、仕事の幅を狭めてしまっていると感じる場面もあるため鐵工所を含まない社名をしたいと考えています。過去の経済危機時の売上減少などを考えると、他の事業部門を持ち補っていける環境を社内につくる事が必要だと考えてのものです。

Q6 信用保証協会に対して、ご意見・ご要望をお聞かせください

コロナ禍や原材料価格の高騰など厳しい経済環境が続いています。財務面では厳しい状況であっても社長や従業員が上を向いて前向きに取り組んでいる企業に対しては手厚いご支援をよろしくお願い致します。

創業者相談会のご案内

大分県信用保証協会では創業を検討している方、創業後間もない方で、平日日中に時間を確保することが難しい方を対象に以下の日程で創業相談会を実施しています。

相談会では中小企業診断士の資格を持つ、当協会職員が対応します。

【日程】

毎月第二水曜日

【場所】

大分県信用保証協会 別館

【時間】

17時から20時まで

※事前予約が必要です。詳細は予約時にご確認ください。

詳しくは下記担当部署までご連絡ください。

【担当部署】 保証部 創業・連携推進課 TEL：097-532-8265

出張金融相談会のご案内

保証及び金融の相談会を以下のとおり実施しております。お気軽にお越しください！

【中津地区】 ～ 毎月第3火曜日 ～
午前10時～午後3時（於 中津商工会議所）

【日田地区】 ～ 毎月第2火曜日 ～
午後1時～午後3時（於 日田商工会議所）

【佐伯地区】 ～ 毎月第2木曜日 ～
午前10時～正午（於 佐伯商工会議所）

※日時は急遽変更となる場合がございますので、事前にご確認ください。

【お問い合わせ先】 保証部 保証二課



新入職員紹介

よろしくお願いします!!



稲田 大晟

担当部署 経営支援二課

経営支援部経営支援二課に配属となりました稲田です。
4月からは協会職員として、社会人の新たな一步を踏み出すこととなり身の引き締まる思いです。

大学では都市地理学を専攻し、卒論ではニュータウンにおける開発計画や社会情勢の変化が居住者の属性や入居理由にどのような影響を与えるか研究していました。地理学を通じ、地方都市が抱える問題を学んだことから、地元大分の活性化の一助を担いたいと考えるようになりました。

今後は日々の業務を早く覚え、一人前の協会職員となり、多くの中小企業の皆様のお役に立てるよう頑張ります。どうぞよろしくお願いいたします。



清水 美優

担当部署 事務管理課

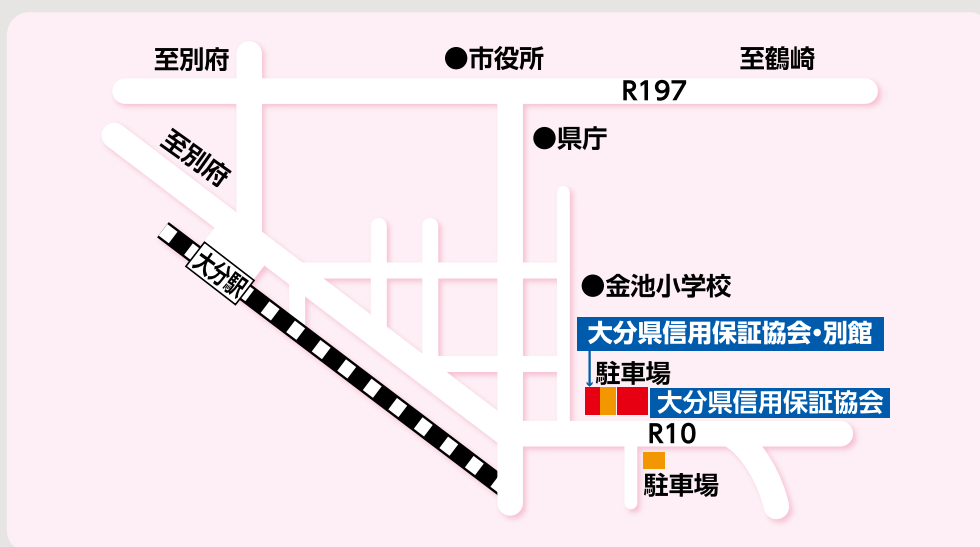
保証部事務管理課に配属になりました清水です。

出身は愛媛県で大学進学をきっかけに大分に住み始めました。大分の「ちょうどいい田舎」な感じが好きで、大分県の協会職員として入協できたことを心から嬉しく思っています。

大学ではマンドリンという弦楽器のサークルに所属しており年に2回演奏会を開催しておりました。また、簿記や会計を専攻しており、学生時代に身につけた知識を生かしていきたいと思います。

不安と緊張もありますが、新社会人として期待を胸に、何事にも全力で取り組みます！一日でも早く仕事を覚え、大分県の中小企業の皆様の役に立てるよう頑張りますので、よろしくお願いします。

部署名		TEL & FAX番号		業務内容	
総務部 (大分県中小企業会館3階)	総務課	TEL	097-532-8336	総務、庶務、経理、労務、人事	
		FAX	097-538-0862		
	企画情報課	TEL	097-532-8348	企画、広報、広聴、情報処理、システム管理、研修、保証料受入	
		FAX	097-538-0862		
保証部 (大分県信用保証協会別館3階)	保証一課	TEL	097-532-8246	保証審査、金融相談、創業支援、専門家派遣、条件変更	大分市、竹田市、豊後大野市、由布市
		FAX	097-538-0871		
	保証二課	TEL	097-532-8247		上記以外の地区
		FAX	097-538-0865		
	創業・連携推進課	TEL	097-532-8295	創業支援、外部機関連携	
		FAX	097-538-0871		
	事務管理課 DX推進室	TEL	097-532-8265	保証事務、書類の電子化	
FAX		097-538-0871			
経営支援部 (大分県中小企業会館2階)	経営支援一課	TEL	097-532-8296	経営支援、再生支援、事業承継支援、条件変更、専門家派遣、期中管理	(豊和銀行、大分信用金庫、大分みらい信用金庫、日田信用金庫、商工中金)
		FAX	097-538-0896		
	経営支援二課	TEL	097-532-8297		(大分銀行、大分県信用組合、県外金融機関)
		FAX	097-538-0896		
	管理課	TEL	097-532-8245	回収、管理事務、代位弁済、保険金請求、訴訟	
		FAX	097-538-0896		
監査室 (大分県中小企業会館3階)	TEL	097-532-8348	内部監査、コンプライアンス、危機管理		
	FAX	097-538-0862			



信頼、提案、飛躍、夢またひとつ新時代へ
大分県信用保証協会

〒870-0026 大分市金池町3丁目1番64号
 大分県中小企業会館内
 ホームページ www.oita-cgc.or.jp/

