

真玉海岸(豊後高田市)

Relation

No.63
夏号

OITA GUARANTEE Season Report 2023

Contents

- 就任のご挨拶
- 第33回 金融機関優良店舗感謝状贈呈式を開催しました
- 経営者保証を不要とする取り扱いについて
- おじゃまします～大分県信用組合 高田支店
- 企業紹介～株式会社 田中工藝
- 令和5年度経営計画

 **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

就任のご挨拶

大分県信用保証協会 会長 稲垣 守



5月26日付で会長に就任しました稲垣でございます。会長としての責任の重さに身の引き締まる思いがしております。皆さまのご協力を賜りながら、職責を果たしてまいる所存でございます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

新型コロナウイルス感染症の影響によって、経済・社会活動は大きく制限され、多くの中小企業で業況が悪化するなど大変厳しい状況となりました。

当協会では、中小企業の信用を補完し、中小企業金融の円滑化を図り、中小企業と地域社会のさらなる発展に貢献するという社会的責任を果たすべく、各金融機関、商工団体、行政機関等と連携を図り、資金繰り支援に力を注いでまいりました。

令和2年度の保証承諾額は2,256億円と過去最大となり、その後、コロナ関連融資が落ちてきたこともあり、現在、平年ベースの保証承諾額で推移しています。

また、保証債務残高は、コロナ前比較で約2倍となる2,450億円となっており、県内中小企業のうち約半数の企業に当協会の保証をご利用いただいております。

昨年来、新型コロナウイルス禍からの社会経済活動の正常化が進み、本年5月8日には新型コロナウイルスの感染症法上の位置づけが5類に引き下げられるとともに、インバウンドが復調し、飲食消費もコロナ前の水準に戻りつつあるなど、経済活動がさらに活発化することが期待されております。

一方、原材料、燃料高に伴うコスト上昇や人手不足が重荷になって、依然として、思うように収益改善が進まず、経営の回復が遅れ、先行きに不安を感じている事業者も少なくありません。

今後、ゼロゼロ融資の返済が本格化する中、伴走支援型特別保証制度・経営改善借換資金等の積極的な活用や返済猶予など柔軟な対応により資金繰り負担の軽減を図るとともに、地域の人口減少、市場環境の変化に合わせた新しい事業展開やDX推進等による付加価値を高める生産性の向上も重要となっています。

高齢を理由とする廃業も続く中で、収益性のある事業をしっかりと地域で承継するとともに、創業や新規参入を促すことも大切であります。

このような中、引き続き、各関係機関等と密接な連携を図りながら、大分県信用保証協会の全役職員一体となって、信用保証業務や経営支援業務を通じて、「大分の中小企業を強くする、地域経済を元気にする」という気構えで、中小企業、小規模事業者への支援に全力で取り組んでまいりますので、関係者の皆さまの今後益々のご支援、ご協力を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

第33回

金融機関優良店舗感謝状 贈呈式を開催しました

当協会では信用保証付融資の積極的な活用等を通じて、中小企業支援にご尽力いただいた金融機関店舗に対して、感謝の意を込めて表彰をさせていただいております。今年度は、令和元年度以来4年ぶりの贈呈式を開催し、一般表彰21店舗、特別表彰17店舗に対して感謝状を贈呈いたしました。

当日は大分県 商工観光労働部 理事兼審議監 高野信一様をはじめとるご来賓の方々にご臨席いただきました。また、受賞者を代表して、大分みらい信用金庫湯布院支店長 堀井 壮太様からご挨拶を賜りました。

今回、感謝状を贈呈させていただいた店舗をはじめ、金融機関の皆様には日頃から当協会業務にご協力いただき、役職員一同心からお礼申し上げます。

今後とも引き続き、中小企業金融円滑化のため信用保証制度をご活用くださいますようお願い申し上げます。



主催者挨拶

一般表彰 表彰基準

令和3年度末時点の保証債務残高が3億円以上の店舗のうち、令和4年度末の保証債務残高及び平均残高が令和3年度末保証債務残高に対して100%超の店舗

表彰店舗 21店舗

金融機関	店舗数	支店名
伊予銀行	1	津久見支店
西日本シティ銀行	1	日田支店
豊和銀行	5	東支店、南大分支店、明野支店、大道支店、古国府支店
大分信用金庫	3	わさだ支店、萩原支店、光吉支店
大分みらい信用金庫	5	湯布院支店、南大分支店、石垣支店、滝尾支店、鶴崎森町支店
日田信用金庫	1	清水支店
大分県信用組合	5	明野支店、鶴崎支店、野津支店、金池支店、津留支店



感謝状贈呈の様子



受賞者代表挨拶

大分みらい信用金庫 湯布院支店長 堀井 壮太様

特別表彰 表彰基準

当協会の推進項目について、積極的に取り組んでいただいた店舗を表彰します。

①保証利用企業者数部門

保証利用企業者の増加数上位4店舗

②創業部門

創業保証の承諾件数上位2店舗

③経営者保証ガイドライン部門

経営者保証ガイドラインに基づき経営者保証を不要とした承諾件数上位2店舗

④伴走型支援部門

伴走支援型特別保証制度（県制度を含む）の承諾件数上位3店舗

⑤経営支援部門

経営安定化支援事業、専門家派遣事業にご協力いただいた6店舗

表彰店舗 17店舗

①保証利用企業者数部門

金融機関	店舗数	支店名
大分銀行	1	本店営業部
豊和銀行	1	明野支店
大分信用金庫	2	光吉支店、臼杵支店

②創業部門

金融機関	店舗数	支店名
大分銀行	1	日岡支店
豊和銀行	1	本店営業部

③経営者保証ガイドライン部門

金融機関	店舗数	支店名
西日本シティ銀行	1	日田支店
豊和銀行	1	本店営業部

④伴走型支援部門

金融機関	店舗数	支店名
豊和銀行	2	日田支店、賀来支店
大分みらい信用金庫	1	本店営業部

⑤経営支援部門

金融機関	店舗数	支店名
豊和銀行	1	南大分支店
大分信用金庫	2	高城支店、新屋敷支店
大分みらい信用金庫	3	本店営業部、湯布院支店、石垣支店

>> 経営者保証を不要とする取り扱いについて

①「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依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。

- ②一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。
(保証制度ごとに要件が異なります)

大分県経営改善借換資金（伴走支援型特別保証制度）

新型コロナウイルス感染症や物価高騰の影響を受けた県内中小企業・小規模事業者への資金繰り支援と、コロナ禍で債務が増大した事業者の収益力改善を支援し過剰債務を克服するため、借換え需要に加え、新たな資金需要にも対応する保証制度です。

以下の①及び②の条件を満たす方について、経営者保証不要で借入が可能です。

〈経営者保証免除要件〉

- ①令和2年1月29日時点における直近の決算から確認書記入日時点における直近の決算までのいずれかにおいて資産超過であること。
- ②直近の決算における法人と代表者との関係において、法人と経営者の資産・経理が明確に区分されており、法人と経営者の間の資金のやりとり（役員報酬・賞与、配当、オーナーへの貸付け等）については、社会通念上適切な範囲を超えていない。

※経営者保証免除対応の適用により、通常の信用保証料率に比べ0.2%上乗せとなりますが、借入当初の上乗せ分0.2%については国による補助が行われます。
保証条件の変更によって生じる変更保証料については、上乗せ分を含め企業負担となります。

事業承継特別保証制度・経営承継借換関連保証制度 経営承継準備関連保証制度

事業承継時にあたって資金調達を必要とする方や、過去の借入金について経営者保証を解除したい方を対象とする保証制度です。

以下の①から④の要件を満たす方について、経営者保証不要で借入が可能です。

〈経営者保証免除要件〉

- ①資産超過であること
- ②EBITDA有利子負債倍率が15倍以内であること
- ③法人・個人の分離がなされていること
- ④返済緩和している借入金がないこと

事業承継特別保証制度及び経営承継借換関連保証制度は、金融機関への財務情報等の開示状況や事業承継計画については、専門家（*1）の確認を受けることで保証料の割引を受けることができます。

（*1）経営状況・ガバナンス体制の整備については中小企業活性化協議会が、事業承継計画については事業承継・引継ぎ支援センターが確認を行います。

※経営承継借換関連保証制度、経営承継準備関連保証制度の利用にあたっては、事業承継計画を策定し経済産業大臣による認定を受ける必要があります。

- ③以下の事例のように特別な事情があり、法人代表者を連帯保証人としなことが適切かつ合理的であると協会が認めた場合には、法人代表者を連帯保証人としな取り扱いも可能です。

〈事例〉

・親会社等による法人保証が提供される場合

他企業の子会社である企業からの保証申込で、資本と代表者が異なりかつ親会社による法人保証の提供などがある場合。

・外部からプロの経営者などを招聘する場合

経営改善や事業再生に取り組む企業からの保証申込で、従業員や外部から招聘した経営者が代表者に就任している場合で、申込金融機関が保証・担保に依らないプロパー融資を行っている（同時実行を含む）場合。

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

第273回 おじゃまします!!

大分県信用組合 高田支店

「このまち・ひとを好きになり、職員一人一人がいかにお客様に感謝され、当組合に貢献できるかを常に考え、行動する」



高田支店の皆さん

支店の特色・プロフィール等

豊後高田市は国東半島西部に位置し、六郷満山ゆかりの歴史や田染荘の美しい田園・夕陽の絶景スポットである恋叶ロードの海岸線等の自然に加え、「昭和の町」や「豊後高田そば」に代表される観光やグルメ、また子育て、移住、定住促進等幅広い支援施策により「住みたい田舎」ベストランキング11年連続ベスト3と魅力満載です。その豊後高田市に当支店は所在しており、職員13名で地域になくなくてはならない存在感のある信用組合を目指し全員で日々頑張っています。



支店長さん PROFILE



大分県信用組合 高田支店

支店長

の ざき けん いち
野崎 賢一氏

◆支店長さんの経歴

平成 6年4月 入組
平成27年4月 耶馬溪支店長
平成31年4月 緒方支店長
令和 4年7月 現職

◆支店長さんのモットーは？

「楽しむ」

何をするのもどうせするなら「楽しみを見つけ」
前向きに「楽しむ」ようにしています。

◆支店長さんのご趣味は？

大分トリニータのサポーターです。子どもがサッカーをしていた影響で、家族全員で応援するようになりました。

ホームだけでなくアウェーにも行ける時はどこまでも行きます。今年は開幕戦の徳島戦やこれまで一番遠いところでは北は福島まで応援に行きました。現地観戦ではJ3時代の昇格のかかった最終戦のガイナレ鳥取戦と、天皇杯準決勝川崎フロンターレ戦が今まででいちばん印象に残っています。

ちなみに私の今年のレプユニは当組合の愛称「けんしん」とかけて保田堅心選手の「KENSHIN」です。

◆最近気になったニュースは？

- ・急加速する人工知能 (AI) の普及・・・漫画のドラえもんの世界がとうとう来たのかと思う反面、AIに支配されないよう、環境に順応し生き残っていかねばならないと思いました。
- ・YMOの高橋幸宏さん、坂本龍一さん、シーナ&ロケッツの鮎川誠さんがこの世を去ったこと・・・「RYDEEN」や「レモンティー」等学生時代からずっと聴いていたのでショックでした。

◆金融機関職員としての印象的な思い出は？

たくさん思い出がこれまでありすぎて迷いましたが、特にいちばん最初に配属された支店での直属の渉外上司との思い出です。とても世話好きな方でまだ入ったばかりで右も左もわからない私に対し、仕事や私生活においてオン・オフ、昼も夜も関係なく多岐にわたってご指導いただきました。業務はもちろん、お客様との接し方や地域との交流、社会人としてのマナーを学び、そのおかげでいろいろな出会いや交流が今でも続いており私の大きな財産となっています。

◆支店で重点的に取り組んでいることは？

与えられた環境の中で最善をつくす。

全員で協力し、人を思いやり、何事にも興味・関心を持つ。

◆若手職員の皆様へのアドバイスをお願いします。

仕事面はもちろん人生においても短期・中期・長期的な夢・目標を持ってほしいです。

それと金融業界ほどいろいろな出会い（接する年齢も幅広く個人の方から会社の経営者まで、または多種多様な業界）はないと思います。また若手職員でも企業のトップと接することができる機会はなかなか他では経験できるものではありません。若手職員のうちは思い描いていた仕事ができなかったり、環境のギャップ等、悩む時期が多々あるかと思いますが金融を通じてこの大好きな大分県の発展のために一緒に頑張っていきましょう。

◆中小企業向け融資の取り組み方針は？

お取引先が地域の中小・小規模企業に限られている協同組織の金融機関として、企業の資金繰りの安定化、活性化は地域経済発展には不可欠であります。これからもお客様と同じ目線にたち、地域をとことん知りつくし、本当にその社会の中で役に立つよう取り組んでいく覚悟です。

◆保証協会への要望事項は？

大分県信用保証協会の皆様には、平素より様々な相談に対して親身にそして迅速・丁寧な対応をしていただき、深く感謝申し上げます。また営業店へも定期的にお越しいただくことで情報交換やお客様訪問など貴協会とのコミュニケーションも深まり、大変心強く感じております。これからもお客様の抱える問題や課題に対する解決方法の提案・提供や目標実現に向けた取り組みに対し、連携を図るとともに引き続きご支援、ご指導くださいますようお願い申し上げます。

株式会社 田中工藝

代表者 田中 賢二

事業内容：家具製造業

本店：豊後高田市美和110-5

TEL：0978-22-0034

豊後高田市にてオーダーメイドのキッチン製造を行い、自社ブランド「RILNO（リルノ）」も立ち上げ日本全国へ販路を拡大している田中工藝の田中社長からお話を伺いました。



代表取締役 田中 賢二氏

～事業概略～

伝統工芸である「彦根仏壇」の製造業者として、現代表者の祖父田中慎一氏が、大正10年に滋賀県彦根市にて創業。

昭和51年に2代目田中資二氏が有限会社田中工藝を設立し法人化。昭和63年に職人の高齢化や人手不足を要因とする主要取引先の豊後高田工場新設に併せ当社も工場を新設し、彦根市、豊後高田市の2拠点体制として生産体制を拡充。

平成以降は住環境・家族構成の変化やバブル景気崩壊後の不景気を要因に、主力商品の高級仏壇の需要が減少。平成4年に主要取引先とともに低価格帯の商品充実を目的とした生産子会社を中国に設立。平成7年には彦根工場を閉鎖、本社を豊後高田市に移転。

平成8年からは大手企業が展開する賃貸アパート用の木製家具の下請け製造を開始。平成10年には中国子会社の経営から撤退し、仏壇製造から木製家具製造に事業内容を変更。

平成13年に現代表田中賢二氏が代表者に就任して以降は、賃貸アパート向けの受注を中心に売り上げを伸張。リーマンショック以降は自社ブランドとして「RILNO（リルノ）」を新たに立ち上げた。現在は自社ブランドが売上構成の50%超を占める。東京、大阪、豊後高田の3箇所にショールームを設け、約70名の従業員とともに事業拡大に取り組んでいる。



部品の切出し、穴あけ加工は機械で自動化
オーダー製品は組立後出荷をしている

Q1 社長の経歴を教えてください

私は、昭和55年に大学卒業と同時に入社し事業に従事してきました。当時はマスコミ志望で内定をいただいた会社もありましたが、1単位だけ不足し卒業できませんでした。もう1年大学に在籍し、再度マスコミへの就職活動をしながら家業の手伝いをしていましたが、手伝いをする中で家業にやりがいを感じるようになり、従業員から帰ってきて欲しいとの声も受け卒業後は家業を継ぐこととしました。

入社して以降は2代目である父の下で、昭和63年に現在の工場新設と同時に家族ともども彦根市から豊後高田市に引っ越し、その後中国の生産子会社設立に際して現地工場の立ち上げ支援に携わり、立ち上げ後5年間は月の半分を中国で過ごす生活が続きました。

また、木製家具製造への転換は仏壇市場の先行きが不透明な中で私から父に打診をして、取り組んだものであり、軌道に乗り始めた平成13年に父から代表権を引き継ぎ現在に至ります。

Q2 御社の特色やこだわりを教えてください

オーダーメイドの製品を短納期で対応できることが我が社の強みです。

近年、製造工程の効率化を理由に大手企業等では規格化された製品が中心で、施主様の求める細かな要望に応えることが難しくなっています。しかし、我が社では設計から製造まで自社で完結しているため、1cm単位で施主様の求める製品を短い納期で提供することが可能です。

短い納期で対応をするということ、品質面で不安に思う方もいると思いますが、我が社では元々大手企業向けの製品製造や水まわり製品大手のOEM製造をしていた経験から、品質管理の仕組みは確立しており、自信を持ってお届けしています。

Q3 経営者として心掛けていることは

従業員へ進んでいく方向をきちんと示し、方向性を大きく



RILNO 東京ショールーム



ぶらさずにいることを心掛けています。現場で働いている従業員に我が社の現状を知ってもらう事を目的として、全従業員を本社に集め決算報告会を行っています。また、本社に加え、東京・大阪に常駐している社員もいるため年2回懇親会を実施し、従業員同士が、実際に顔を合わせお互いの仕事を理解する機会を設けています。昨今はオンライン会議などが普及し、遠隔地でも円滑に仕事が進められるようになっていますが、実際に顔を合わせてお互いの理解を深める事がより良い仕事に繋がると考えています。

また、自社や従業員が良ければよいのではなく、地域や取引先等を含めた我が社に関係する方全てが良くなる関係を築くことも意識して取り組んでいます。

Q4 事業を続けるなかで苦労をしたことを教えてください

リーマンショックで不動産市況が冷え込むと、賃貸アパート向けの仕事を中心であった我が社の売上は、ピーク時の1/3程度まで減少し厳しい経営を余儀なくされました。

当時は大手業者1社向けの下請け仕事に偏った受注をしていたため、急速に販路を失うとともに、社内に設計や営業のノウハウが無いことに危機感を覚えました。



その反省から新しい取引先の開拓による1社依存から脱却や、自社ブランドの立ち上げに取り組みました。当時取り扱っていた製品の中で、特にキッチンに面白さと可能性を感じ、平成24年頃から自社ブランドの開発を始めました。平成29年に「RILNO」としてブランドを立ち上げたのですが、設計や仕入、販売について手探り状態からのスタートで、周囲の方からの支援が非常に励みになりました。

コロナ禍以降、特に都市部では在宅ワークが一般化し、家で過ごす時間がより重視されるようになりました。その中で、より良いキッチンを使いたいという需要が高まっています。従業員を中心にSNSを活用した販促にも取り組んでおり、工務店等に依存しない形でブランドの浸透を進めています。

そうした各種の取り組み効果もあり、令和3年度には自社ブランドの売上が全体の50%を初めて超え、1社に依存しない経営が出来ています。



オーダーキッチン 施工例

Q5 今後の事業展開や目標を教えてください

関東、関西及び福岡で営業基盤をしっかりと固めつつ、「RILNO」のブランド確立に努めたいと考えています。

また、将来的にはキッチンの製造販売だけに捉われず、キッチンを中心とした様々な仕事ができると考えています。地域の方との繋がりを活かした食材や食器なども「RILNO」で取り扱い、キッチンだけではなく「食」に関するブランドとして展開していきたいと思っています。

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

業況が厳しい時でもサポートミーティングの開催等を通じて、取引金融機関との関係を取り持っただきありがとうございました。今後とも引き続きよろしくお願ひします。

令和5年度 経営計画

I. 経営方針

1. 業務環境

(1) 大分県の景気動向

我が国の景気は、コロナ禍からの社会経済活動の正常化が進みつつある中、緩やかな持ち直しが続いているが、急激な金融引き締め等による海外経済の減速、エネルギー・原材料価格の高騰、物価上昇による消費の下振れなどが懸念されており、依然として先行きは不透明な状況となっています。

大分県内の景気は、個人消費は感染状況に左右されつつも、行動制限の緩和、外出意欲の高まりで持ち直しており、観光・宿泊は全国旅行支援や水際対策の緩和を受け、コロナ前の水準に及ばないものの宿泊者数が増加しています。また、企業の生産活動は、供給制約の緩和等によって、一部に弱い動きがあるものの高め水準で推移し、設備投資は底堅いなど、県内の景気は持ち直しています。一方、エネルギー・原材料価格の高騰により一部業種で収益悪化を招いているほか、新規求人倍率が上昇を続ける中、人手不足感が強まっています。

今後については、海外経済、供給制約、エネルギー・原材料価格、物価上昇、金融資本市場の変動等の影響に十分注意していく必要があります。

(2) 中小企業・小規模事業者を取り巻く環境

新型コロナウイルス感染症の拡大で影響を受けた企業を下支えしたゼロゼロ融資が終了し、既に融資を受けた多くの企業で返済が始まっています。返済が本格化する中、長引くコロナ禍に、原材料高や光熱費高騰の影響が加わり、収益改善が進まず、経営の回復が遅れることで、先行きに不安を感じている企業が少なくありません。企業の倒産件数は、これまでの歴史的な低い水準から増加に転じ、ゼロゼロ融資を受けた後に倒産した企業も多くなっています。また、休廃業・解散件数も経営者の高齢化、後継者不足の中で引き続き高い水準になっています。

今後は、返済のための時間的な余裕を生み出す伴走支援型特別融資制度（借換保証）等を有効に活用して、過剰債務の返済負担を軽減するとともに、コロナ禍で大きく変化した事業環境に対応できるよう、PDCAサイクルを回しながら、本源的な収益力の改善や思い切った事業展開を実現していくことが課題となっています。特に、持続的な成長のためには、付加価値を高める生産性の向上は重要であり、つくる製品や提供するサービスの品質や価値に、より重きを置き、いかに効率よく付加価値を創出できるかを追求するとともに、それを実現するため、先端技術や設備導入、それを使いこなすための教育・研修等に経営資源を積極的に投入していくことが求められています。加えて、不足する人材確保のため賃上げとともに、原材料や人件費の上昇を踏まえた価格転嫁も課題となっています。

また、円滑な事業承継の実現に向けて、経営者が問題意識を持って、事業承継・引継ぎ支援センター等公的機関への相談を通じて、早期計画的に取り組みを進める必要があります。

2. 業務運営方針

大分県信用保証協会は、信用保証協会としての公共性や社会的責任を認識し、金融機関や各支援機関等と密接な連携を図りながら、信用保証業務や経営支援業務を通じて、経営努力をひたむきに続ける中小企業・小規模事業者への支援に全力で取り組みます。

「創業期」、「拡大期」、「再生期」など事業者の様々なライフステージで必要となる、多様な資金需要に応えるとともに、各段階における経営の悩み事の解決に向けて、事業者を直接訪問し、専門家や支援機関と連携して経営支援を行います。大規模な災害や経済危機等により急激な信用の収縮が生じた場合は、セーフティネット機能を発揮し、より迅速な対応に努め、早期の経営回復を支援します。

特に、ポストコロナ時代に向けて、「ゼロゼロ融資」を利用し、3年間の利子補給や返済据置期間が終了することで、今後の返済に不安を抱える事業者には、伴走支援型特別保証制度（借換保証）等の積極的な活用及び返済条件の見直しなど柔軟な対応により資金繰り支援に取り組むとともに、経営改善による事業継続や市場の環境変化に対応した新事業の展開等を経営支援によって後押しします。

また、専門家派遣等を通じて、付加価値を高め、生産性向上を目指す経営者の成長意欲を高めるとともに、金融機関と連携して、必要な金融支援を行います。

創業・事業承継については、引き続き関係支援機関と連携して、経営者保証を徴求しない信用保証制度を周知しながら創業を促進するとともに、地域の雇用や付加価値が失われることのないよう、収益性のある事業の事業承継を推進します。

併せて、利便性向上と当協会の業務効率化のため、保証業務のデジタル化に引き続き取り組みます。

II. 重点課題

1. 保証部門

(1) 現状認識

新型コロナウイルス感染症が未だ収束せず、日常生活に様々な影響を与える一方で、行動制限の緩和や人出の回復など日々の暮らしに明るい兆しが見えてきました。

令和4年度の保証承諾は件数・金額ともに平時の実績を下回り、落ち着きがみられました。しかし、エネルギーや原材料価格の高騰、急激な為替変動、労働需給の逼迫など中小企業・小規模事業者を取り巻く環境は不透明です。

また、コロナ禍において「ゼロゼロ融資」を主体に金融債務が増加したことや、3年間の利子補給及び返済据置期間が順次終了するため、中小企業・小規模事業者の資金繰りにはこれまで以上に注意が必要です。

そのような中、中小企業・小規模事業者の経営の安定や資金繰り、収益力改善を促すため、令和5年1月に改正された「伴走支援型特別保証制度（借換保証）」を積極的に推進するとともに、地域に密着し寄り添った支援を行っている金融機関、商工団体、中小企業支援機関等との連携が重要と考えます。

また、創業期や拡大期や再生期など中小企業・小規模事業者のライフステージに応じた様々なニーズや資金需要に対して積極的な支援に取り組む必要があります。

加えて、信用保証協会は新型コロナウイルス感染症やエネルギー・原材料価格の高騰、頻発する自然災害等の危機発生時においてセーフティネット機能を発揮する機関であり、日頃より地方公共団体等と連携を図ること、危機発生時の備えや発生後の迅速な対応に努めます。

さらに、令和4年12月に公表された「経営者保証改革プログラム」においては、信用保証協会に対し、経営者保証に依存しない融資慣行の確立やスタートアップ（新規創業）における経営保証免除の取り組みなどが求められています。

(2) 具体的な課題

- ア 金融機関と連携した資金繰り支援
- イ 中小企業・小規模事業者のライフステージに応じた資金繰り支援
- ウ 危機発生時における支援
- エ 政策保証や地公体制度融資等による資金繰り支援

(3) 課題解決のための方策

- ア 金融機関と連携した資金繰り支援
中小企業庁により公表された「信用保証制度の利用状況」等を参考に、中小企業・小規模事業者に対する金融機関の支援方針を考慮の上、柔軟に保証付き融資とプロパー融資を組み合わせた協調融資などリスク分担に取り組みます。このため、日常的に金融機関との対話を行い連携体制の構築を行います。
- イ 中小企業・小規模事業者のライフステージに対応した資金繰り支援
中小企業・小規模事業者がライフステージに応じて必要とする多様な資金需要や新型コロナウイルス感染症による影響先等に対し、個々の中小企業者の状況を勘案しつつきめ細かくスピーディーな対応を行います。
- ウ 危機発生時における支援
新型コロナウイルス感染症の影響は収束しておらず引き続き積極的かつ丁寧な支援に取り組むほか、コロナ融資の返済負担軽減を図りつつ、収益力改善を促すために昨年度改正された「伴走支援型特別保証制度（借換保証）」を積極的に取り組みます。
また、頻発する自然災害の対応も重要です。そのため、地方公共団体や金融機関、支援機関等との連携を図り、危機発生時に向けた備えや発生後の迅速な対応に努めます。
- エ 政策保証や地公体制度融資等による資金繰り支援
国の施策に応じた資金繰り支援を行うほか地方公共団体や支援機関等と連携を図り地域の実情に応じた制度資金等の対応を行います。
また、経営者保証に依存しない融資慣行の確立に向け、令和4年12月に公表された「経営者保証改革プログラム」に取り組みます。

2. 経営支援・期中管理部門

(1) 現状認識

信用保証協会法改正により経営支援業務が信用保証協会の業務に明記されており、長引く新型コロナウイルス感染症の影響や物価・原材料高騰により経営環境が悪化する中、中小企業・小規模事業者の経営改善・生産性向上に向けた支援の重要性が益々高くなっています。

新型コロナウイルス感染症関連融資の利用先は融資や支援施策等により足元の経営危機は回避できたものの、金融負債はコロナ前に比べ急増しており過剰債務の問題が生じています。多くの融資において据置期間終了

により償還が始まる中、依然として経営が厳しい先もあり、金融機関からの業況報告書を活用したヒアリング活動や企業訪問による早期の状況把握と経営改善や事業再構築の支援が必要となっています。

加えて、後継者不在により黒字廃業する事業者も増えてきており、事業承継支援も急務な問題となっています。

こうした中で、多種多様な経営課題に対して経営改善を進めていくためには、中小企業活性化パッケージNEXTにて追加措置された、収益力改善支援に関する実務指針等に沿って中小企業・小規模事業者に寄り添い、金融機関や支援機関と連携し、各々の機能、強みを効果的に組み合わせることで経営支援・事業再生に取り組むとともに、取り組みを充実・発展させるため経営支援の取り組みに関する定量的な効果検証の試行・準備を行います。

また、延滞債権や業況不芳の経営支援先に対する管理については、代位弁済の案件が増加基調にあることを踏まえ、柔軟な条件変更対応や改善計画策定などの支援措置を講じます。やむなく代位弁済に至る場合は、経営支援業務と回収業務を一体とした組織変更の効果を発揮し早期回収につなげるため代位弁済手続きの円滑化を図ります。

(2) 具体的な課題

- ア 金融機関や支援機関と連携した経営支援・事業再生の推進
- イ 期中管理の徹底

(3) 課題解決のための方策

- ア 金融機関や支援機関と連携した経営支援・事業再生の推進
中小企業・小規模事業者のコロナ禍や物価・原材料高騰における業績悪化などのライフステージに応じた多種多様な経営課題に対して、金融機関や支援機関と連携し、各々の機能、強みを効果的に組み合わせることで経営支援・事業再生に取り組むとともに取り組みを充実させるための効果検証の試行・準備を行います。
また、後継者問題を抱える中小企業・小規模事業者に対して事業承継に関する支援を行います。
- イ 期中管理の徹底
延滞債権や業況不芳の経営支援先に対する管理については、金融機関及び認定経営革新等支援機関等との協議や企業訪問により適切に状況把握を行い、柔軟な条件変更対応や改善計画策定などの支援措置を講じるとともに、やむなく代位弁済に至る場合は適切な再生手続や早期回収につなげるため代位弁済の円滑化を図ります。
また、中小企業・小規模事業者における経営状況の把握等内部管理体制の充実を図ります。

3. 回収部門

(1) 現状認識

近年は代位弁済が低水準で推移してきたが、新型コロナウイルス感染症への積極的な対応により保証債務残高は急増しており、過去の危機対応後における代位弁済動向や新型コロナウイルス感染症の影響が長期化していることを考慮すると、今後の代位弁済の増加に備える必要があります。

他方、有担保求償権の減少、第三者保証人のいない求償権や自己破産等法的手続を適用した求償権の増加等により、回収を取り巻く環境は変化しています。また、求償権回収の重要性に変わりはないものの、経済的合理性や再生支援の観点から回収の最大化を求めて超長期に渡る回収を続ける効果が薄れてきています。

こうした中で、求償権回収においては早期に回収に着手し返済可能性を探るとともに効率性を重視しつつ最大化を図る必要があります。また、中小企業・小規模事業者等における個々の実情に応じたきめ細かな対応が求められており、事業再生や生活再建の支援を視野に入れた抜本再生の取り組みや「一部弁済による連帯保証債務免除ガイドライン」、「自然災害による被災者の債務整理に関するガイドライン（コロナ特則）」への対応を行います。

(2) 具体的な課題

- ア 効率性を重視しつつ最大化を図る回収の取組
- イ 再チャレンジに向けた事業再生、生活再建に向けた取組

(3) 課題解決のための方策

- ア 効率性を重視しつつ最大化を図る回収の取組
求償権の回収は代位弁済からの時間経過により回収率が大きく低下していくという傾向があるため、改めて初動を徹底し、効率性を重視しつつ回収の最大化を図るとともに、サービスの回収ノウハウを継承しつつ機動的な回収体制の充実を図ります。また、回収見込みについては早期に見極めを行い、回収見込みがないと判断した場合は速やかに管理事務停止を実施し、求償権整理を進めます。
- イ 再チャレンジに向けた事業再生、生活再建に向けた取組
代位弁済後も事業を継続している中小企業・小規模事業者に対しては、事業再生に向けた支援に取り組めます。また、保証人に対しては資産・収入を踏まえ、経営者保証ガイドライン等を活用したきめ細やかな対応を行います。

4. その他間接部門

(1) 現状認識

新型コロナウイルス感染症の影響下において信用保証協会を取り巻く環境は大きく変化しており、資金繰りや経営支援に今まで以上に丁寧かつ確に対応するため、人材の育成に努めるとともに、経営基盤と業務環境の充実を図ります。

また、新型コロナウイルス感染症関連融資において保証申込が急増したことや感染症対策の観点から、中小企業・小規模事業者や金融機関においては非対面（押印レス等）による迅速な手続きに対するニーズが高まっています。ニューノーマルとしてオンライン会議が定着しつつあることも踏まえ、保証業務の電子化等によるデジタル化、IT活用への対応を行います。

加えて、公的保証機関としてのコンプライアンス態勢の強化や災害・システム障害等の緊急事態においても的確に対応できる危機管理態勢の強化を図るとともに新型コロナウイルス感染症対応の検証を通じて次の危機対応に備えます。

さらには、中小企業・小規模事業者の利便性向上のために広報・広聴活動の充実を図るとともに、地域に根ざした信頼される信用保証協会を目指すため、地方創生・地域社会への貢献と社会的ニーズが高まるSDGsの普及・達成に向けた取り組みを行います。

(2) 具体的な課題

- ア 人材育成の充実
- イ 経営基盤と業務環境の充実
- ウ デジタル化、IT活用への対応
- エ コンプライアンス及び危機管理態勢の充実
- オ 広報・広聴の充実と地方創生・地域社会への貢献

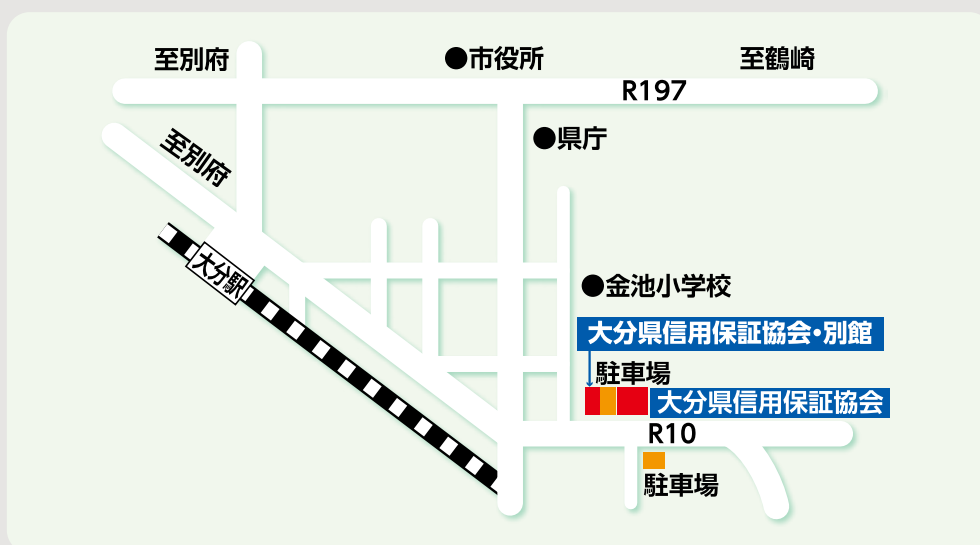
(3) 課題解決のための方策

- ア 人材育成の充実
信用保証協会に期待される役割は、中小企業・小規模事業者の資金繰り支援から地方創生への貢献まで幅広いものとなっています。これらの業務に的確に対応するため、当協会の有する人的資源を有効に活用するとともに人材の育成に取り組みます。
- イ 経営基盤と業務環境の充実
効率的な協会経営に向けて、限られた人員で幅広い信用保証協会の業務を適切に実施するため、業務運営の効率化を図ります。また、ワーク・ライフ・バランスやダイバーシティの推進など職場環境を整備し働きやすい職場づくりに努めます。
- ウ デジタル化、IT活用への対応
コロナ禍において非対面（押印レス等）で迅速な手続きの重要性が高まる中、一部の協会では信用保証書の電子化が始まるとともに全国的な信用保証業務の電子化も検討されています。また、オンライン会議の開催などニューノーマルへの対応が求められています。そのため、事業者や金融機関における利便性向上及び協会業務の効率化の観点からデジタル化、IT活用への対応を行います。
- エ コンプライアンス及び危機管理態勢の充実
近年は企業不祥事が相次ぎ、企業自体の存在意義を問われる事態につながっています。社会におけるコンプライアンスの要請は、単なる法令遵守に留まらず、より高いレベルを求められていることを踏まえ、引き続きコンプライアンス態勢の充実に取り組みます。また、今後、南海トラフ大地震等大規模自然災害や新型コロナウイルス感染症の再拡大が懸念されることから、危機管理態勢の充実に取り組みます。
- オ 広報・広聴の充実と地方創生・地域社会への貢献
保証付き融資を有効に、かつ、幅広く利用してもらうためには信用保証制度の仕組みや当協会の取り組み、制度融資等について分かりやすく周知する必要があります。また、中小企業・小規模事業者や金融機関のニーズを把握し、より利用しやすい信用保証協会にしていくために広聴も重要となることから、広報・広聴の充実を図ります。さらには、地方創生、地域社会へ貢献し、地域に根ざした信頼される信用保証協会を目指します。

III. 保証承諾等主要計画

項目	金額
保証承諾	53,000百万円
保証債務残高	221,500百万円
代位弁済	5,000百万円
回収	350百万円

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/

