様々な経営相談を実施

お客さまの経営上の諸問題（経営戦略立案、事業計画策定、事業承継等）解決のお役に立つよう、当金庫職員の中小企業診断士が各種のご相談にお応えしております。

平成25年度は、「ものづくり補助金」などの公的助成金・補助金申請支援、ニーズが高まっている事業承継に係る支援を中心に、180件のご相談に対応させていただきました。

平成26年3月末現在、29名の中小企業診断士を擁し、総合相談部をはじめとした本部・営業店に配置しております。

相談内容	件数
助成金・補助金申請	55
経営革新申請支援	28
相続贈与・事業承継	19
M&A	14
海外事業展開	10
福祉・介護・医療	9
新規出店・開業・創業	8
販売戦略・店舗診断	3
経営戦略・経営計画策定	3
講演依頼	3
その他	28
合　計	180

せいしんビジネスクラブ（SBC）

せいしんビジネスクラブ（SBC）は、若手経営者・後継者の皆さまの経営能力向上、人的ネットワークの形成を目的に、昭和62年より活動を開始いたしました。創設以来、会員の皆さまに、時代への適応力や、自社を見つめ直す機会、業種の枠を超えた交流の場を提供しております。

■ 総会記念講演会・新春講演会

平成25年7月の記念講演会は、星野佳路氏（株式会社星野リゾート代表取締役社長）を、平成26年1月の新春講演会は、永濱利廣氏（第一生命経済研究所主席エコノミスト）を講師にお招きし、盛大に開催いたしました。

新春講演会

■ 視察研修

先進的な取組みをされている企業や、耳目を集める施設等への視察研修を行っております。

平成25年度は、5月に宮城県への国内視察研修を、11月にインドネシア共和国への海外視察研修を実施し、経営のヒントとなる事例を体感いただきました。

海外視察研修（インドネシア）

■ 経営研究会

ベーシックコースは、新規入会の会員さまを対象とした研究会です。経営戦略、マーケティング、財務分析など、経営に必要な基本知識を習得していただくだけでなく、活発な異業種交流の機会となる運営を心掛けています。

2年目以降の会員さまを対象とするアカデミーコースでは、注目を集める経営者や有識者を招き、見識を広げていただく機会を提供しています。平成25年度も、バラエティーに富んだ講師に登壇いただきました。

ベーシックコース経営研究会

当金庫・静岡大学主催「経営実践基礎講座」の開催

地域中小企業の支援にかかる連携強化等を目的に、平成25年4月に静岡大学と「産学連携に関する業務協力」を締結いたしました。

その記念として、当金庫・静岡大学主催による「経営実践基礎講座（全5回）」を開催し、若手経営者、幹部社員等を対象に経営力向上のポイントを学んでいただきました。

経営実践基礎講座

「税制改正・補助金活用セミナー」の開催

中小企業の事業革新を支援する各種補助制度や、設備投資を後押しする税制など、様々な支援策が実施されております。

これらの支援策を効果的に活用いただけるよう、平成26年2月に「税制改正・補助金活用セミナー」を開催し、多くのお客さまにご参加いただきました。

税制改正・補助金活用セミナー

海外事業展開セミナーの開催

海外への事業展開を目指すお客さまを対象に、現地事情に精通した経験豊富な講師を招き、海外事業展開セミナーを開催しております。

平成25年7月には、「海外市場に売り込む!中小企業の輸出ビジネス成功術」をテーマにセミナーを開催いたしました。

海外市場に売り込む!中小企業の輸出ビジネス成功術

ビジネス・マッチング

お客さまの「売りたい(受注要望)」「買いたい(発注要望)」「組みたい(提携要望)」といった様々なビジネスニーズに、当金庫本支店や全国の信用金庫ネットワークなどを活かしてお応えしております。平成25年度はマッチング情報として、293件の登録をいただき、うち20件が成約に至っております。

また、「しんきんフェア静岡 2013」や「第27回 東京ビジネスサミット2013」など、各地で開催された展示会へのお客さまの出展もお手伝いさせていただきました。

しんきんフェア静岡 2013

各種情報を提供

■ 調査レポート等の提供

平成25年度は、当金庫独自の調査によるレポートを6本作成し、お客さまに情報提供させていただきました。

■ 地域情報誌「View」の発刊

先進的取組みを実践している企業の紹介、新商品や新技術情報、タイムリーなトピックスなど、当金庫独自の調査に基づく情報を年4回編集・発行しております。

地域情報誌「View」

地域活性化に向けた金融商品の提供

地域に根ざした金融機関として、地元企業の成長と地域経済の活性化に資することを目的とした融資商品をご提供しております。

「医療・介護・環境・エネルギー」等の成長分野へ進出する事業者の方向けに「せいしん『地元応援融資 成長サポート』」を、また、商店街で事業を営む方等を応援するために、行政機関等と連携し、「がんばれ商店街!『せいしん地域活性化プラン』」を取扱っております。

がんばれ商店街!
「せいしん地域活性化プラン」

せいしん
「地元応援融資
成長サポート」

金融円滑化への取組み

中小企業金融円滑化法の終了後におきましても、当金庫は、地域の事業者および個人のお客さまに必要な資金を安定的に供給し、地域経済の発展に寄与するため、必要な態勢を整えております。

◆ご融資の返済相談にお応えするために、「中小企業者向け返済相談窓口」「住宅ローン返済相談窓口」を本支店および本部内に設置しております。

◆お客さまから資金調達や貸付条件の変更等のご相談をいただいた際は、お客さまの目線に立った親身な対応を心がけ、お客さまが抱えている問題を解決できるよう全力で取組んでおります。

◆本部に経営相談・経営改善支援部署を設置し、当金庫職員の中小企業診断士が企業診断・経営相談を行っております。

■金融円滑化に関する措置の実施状況

【債務者が中小企業者である場合】

(単位:件・百万円)

貸付条件の変更等		平成25年9月末		平成26年3月末	
		件 数	金 額	件 数	金 額
申込み受付		12,190	206,742	16,019	274,619
内訳	実 行	11,953	204,116	15,694	271,079
	謝 絶	31	303	37	363
	審査中	0	0	63	543
	取下げ	206	2,321	225	2,633

【債務者が住宅資金借入者である場合】

(単位:件・百万円)

貸付条件の変更等		平成25年9月末		平成26年3月末	
		件 数	金 額	件 数	金 額
申込み受付		439	5,880	536	7,096
内訳	実 行	414	5,633	505	6,770
	謝 絶	2	7	2	7
	審査中	0	0	5	71
	取下げ	23	238	24	246

(注)中小企業金融円滑化法は、平成25年3月末までに貸付条件の変更等の申込みを受付けた貸付債権に関して、平成25年9月末現在の件数・金額の開示を定めております。なお、中小企業金融円滑化法終了以降の実施状況を併せて掲載しております。

「経営者保証に関するガイドライン」について

「経営者保証に関するガイドライン」は、中小企業・小規模事業者等(以下「中小企業」といいます)の経営者の皆さまが金融機関に差し入れている個人保証(以下「経営者保証」といいます)について、保証契約を締結する際や、金融機関等の債権者が保証履行を求める際における、中小企業(債務者)、保証人、債権者のルールを自主的に定めたものです。経営者による思い切った事業展開や、保証後において経営が窮境に陥った場合に、早期の事業再生を阻害するといった経営者保証の課題・弊害を解消し、中小企業の活力を引き出すことを目的としております。

◆当金庫は、中小企業の経営者の皆さまのご要請に応じて、「経営者保証に関するガイドライン」に基づく対応を図っております。

◆当金庫本支店窓口で、経営者保証に関するご相談に対応しております。

経営支援・事業再生支援への取組み

当金庫では、業績や財務内容に課題を抱えているお取引先企業へのご支援を目的として、中小企業診断士などの専門知識を持つ職員を本部審査部に配置し、営業店とともに経営改善計画書の策定支援やお取引先企業の状況に応じたアドバイスを実施しております。また、静岡県中小企業再生支援協議会、静岡県経営改善支援センター、静岡県信用保証協会等と連携し、専門家を交えた事業再生計画の策定支援にも取組んでおります。平成25年度は、取組み先として142先の経営支援・事業再生支援に携わり、財務内容の改善等により10先の債務者区分がランクアップいたしました。

■ 平成25年度　経営支援・事業再生支援の取組み実績

経営改善支援取組み先数 (a)	(a)のうち期末に債務者区分がランクアップした先数 (b)	(a)のうち再生計画を策定済の先数 (c)	ランクアップ率 (b/a)	再生計画策定率 (c/a)
142先	10先	117先	7.0%	82.4%

(注)・(a)は、平成25年度に本部・営業店一体支援先として取組んだ先数で、期中にランクアップ等により支援対象先から外れた先数も含みます。
・(b)は、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載しております。
・再生計画を策定済の先数には、当金庫独自の再生計画策定先を含みます。また、期中に支援対象先から外れた再生計画策定済の先数も含みます。

審査部
丸尾 宗徳

「企業支援課」は、中小企業診断士等の専門スタッフが、営業店と一体となって、お取引先企業の経営支援・事業再生を支援しております。

営業店と相談の上、スピード感をもって支援方針を決定し、必要に応じて外部専門機関と連携するなど、最適なソリューションの提案に取組んでおります。

瀬名支店
石川 直紀

お客さまのもとに足を運び、お客さまの「生の声」を聞くことにより、数字の分析だけでは見えない事業の将来性や経営課題の把握に努めております。

本部専門スタッフと積極的に連携し、お取引先企業をサポートしております。