



金融の円滑化と中小企業支援策について

平成25年5月31日

九州財務局

【お問い合わせ先】

九州財務局理財部金融調整官

TEL：096-353-6351

(内線3081、3084)

FAX：096-359-2821

金融の円滑化と中小企業支援に向けた取組み（その1）

（1）金融円滑化法の期限到来後における金融機関の対応

外部機関との連携等により経営改善支援の取組みを継続

①金融業界の対応

- 金融業界（※）は、金融円滑化法終了後も貸付条件の変更等に真摯に対応していく旨を申合せ

※一般社団法人全国信用金庫協会、一般社団法人全国信用組合中央協会、一般社団法人全国銀行協会

貸付条件の変更等に真摯に対応していきます。



②金融円滑化法終了後の対応についての周知（管内金融機関）

【金融機関内部向けの周知】

- 通達、支店長会議・行員向け勉強会で周知

【取引先向けの周知】

- ウェブサイト掲載や店頭窓口への掲示物により周知
- 条件変更先の個別訪問により周知

③経営改善・事業再生等支援の取組み（管内金融機関）

- 地域経済活性化支援機構への持込みを検討していく。
- 金融機関から中小企業再生支援協議会への相談が大幅に増加した。
- 条件変更先への経営改善計画策定支援やフォローアップに取り組んでいる。
- 専門家派遣制度の活用や商工団体の経営指導員との連携を図っている。
- 税理士会と提携した融資商品を通じて、税理士作成の試算表提出を求めることでモニタリングを強化している。

④今後の見通しと対応（管内金融機関）

- 災害復旧工事や緊急経済対策によって建設業の業況に回復の兆しが見える。
- アベノミクスによる先行き期待感もあり、今後の返済見通しが立ち、ニューマネーを出せる環境になりつつある。

（2）九州財務局の取組み

中小企業等金融円滑化相談窓口を設置し、質問への回答、外部機関の紹介等を実施

借入に関するご相談をお寄せください！

①中小企業等金融円滑化相談窓口の概要

- 平成25年2月25日業務開始
- 金融円滑化法の期限到来を踏まえ、様々な状況に置かれた借り手の心配や質問にお答えするための窓口
- 借り手からの相談・苦情・要望等を一元的に受け、きめ細かく対応

②周知の取組み

- 地公体、商工団体等の外部機関に対し、訪問等により「窓口設置の周知」と「今後の連絡体制」について協力依頼。
- 税理士会の会報へ窓口設置の掲載を依頼。
- 士業関係者が出席した認定支援機関向け説明会において、金融庁作成のチラシを配布。

「中小企業等金融円滑化相談窓口」
（九州財務局）

受付時間：平日9:00～16:00
096-353-6352(熊本)
097-532-7107(大分)
0985-44-2735(宮崎)
099-226-6155(鹿児島)

金融の円滑化と中小企業支援に向けた取組み（その2）

（3）管内金融機関の経営方針と経営戦略



九州財務局マスコット
キャラクター
「にゃんきゅう」

管内金融機関は地域活性化に向けた取組みを強化しているニャン！
一方で目利き力の不足など課題も抱えているキュウ～

①経営方針

○地域との共存共栄を目指し、地域密着型金融の推進を図り、地域活性化への取組みを強化

②経営戦略

重点業種の選定と専門性の強化

- 農業、観光、半導体、医療などを融資の重点業種に選定。
- 地方公共団体のOB（農業関係の専門家）、観光会社の元経営者、半導体分野の専門家等を雇用し、専門性を強化。
- 病院、ホテルなどに職員を出向させて現場を経験させることで目利き力の向上に努めている。
- 農業専門人材育成のため、畜産農家へ1年間出向。

地方公共団体との連携による地域活性化への貢献

- 再開発事業や「まちづくり」事業などに初期段階から参加することで、金融機関の有する幅広い情報を有効に活用することができ、新たな資金需要に繋がっている。
- 地方公共団体からの業務協力要請に応じ、金融機関が有するノウハウ提供などにより地域産業振興の支援を実施。
- 「まちづくり」など広範囲にわたる事業を進めるためには、地方公共団体との連携が不可欠。

業種間連携による新事業展開の支援

- 業種間連携により新事業展開（例：「医療・福祉×不動産 → 有料老人ホーム」）をサポートする。
- 金融機関は取引先企業が有するスキルの有効活用の最大化を図ることが大きな役割。
- 企業間を繋ぎ新たな付加価値を創造するため、金融機関は情報サービス業へシフトしていく必要がある。
- 地域におけるニーズの引き合わせが銀行の主体的な役割の一つであり、地域内の産業連携に取り組むことで、商流・付加価値の拡大に取り組んでいく。

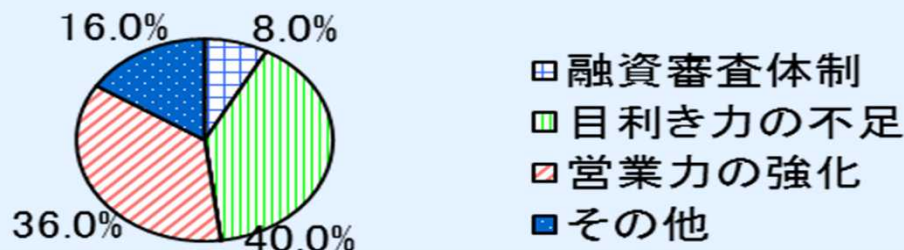
ベンチャーファンドの活用

- 優れた技術やビジネスモデルにより将来の成長が期待できる創業、新事業、第二創業等の案件について、事業資金ニーズや融資と投資の必要性等を十分に見極めながら、ベンチャーファンドを活用する方針。

【管内金融機関アンケート】

「新規融資を行っていくうえでどのような課題（隘路）がありますか？」

（出所）管内13金融機関アンケート（平成25年4月）



金融の円滑化と中小企業支援に向けた取組み（その3）

（4）企業の成長力強化や新規融資の需要創出に関する取組み

経営課題の発見と解決策の提供

○経営技術(ICAT)の評価により、取引先の経営課題解決の支援

取組内容

- ・ICATとは、IT(コンピュータ、ネットワーク・システム活用技術)、CT(コミュニケーション技術)、AT(数値管理説明技術)を総合した概念。
- ・取引先の経営技術(IT・CT・AT)レベルの評価に有効な約50の項目を選定
- ・各項目毎にレベル0(重大な問題あり)からレベル3(十分)までの4段階で評価

取引先の評価・分析を実施

- ・各項目についてレベル判定
- ・レベル判定結果により企業経営上の課題をより具体的かつ定量的に把握
- ・課題についての認識を取引先と共有し、具体的な解決策を提供

期待される効果

企業の経営能力向上、経営体制強化により業績向上や新規の事業展開が期待される。

地域の特性を活かした再生可能エネルギーの導入の支援

○温泉熱発電設備の設置支援

取組内容

- 「再生可能エネルギーチーム」を発足
 - ・金融面や技術面などからアドバイスできる体制を整備
- 温泉熱を利用した発電事業向けファンドを設立
 - ・ベンチャーキャピタル子会社が運営。
 - ・温泉を持つ旅館などを対象に、泉源調査から発電設備の設置・管理までを支援

期待される効果

・温泉旅館などの経営を支援するとともに、資金ニーズの発生が期待される。

ビジネスマッチングの新展開

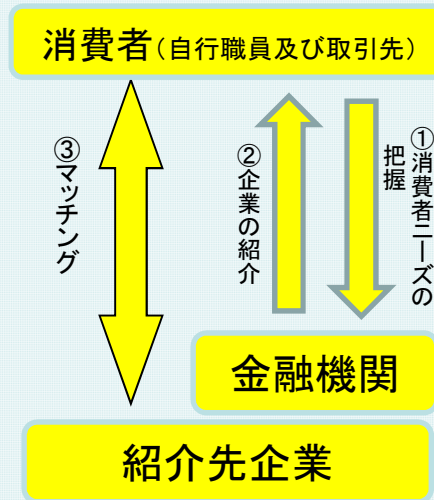
○消費者ニーズと企業のマッチング

取組内容

- ・営業担当者が企業訪問などにより収集した取引先従業員などのニーズ(例:リフォーム業者を探している、商品を購入したいなど)をインターネットへ入力し、全店で情報を共有化
- ・金融機関職員は、当該ニーズにマッチする取引先の情報を営業担当者へ提供し、当該従業員へ紹介

期待される効果

・金融機関の情報ネットワークを活かして、消費者ニーズにまで範囲を拡大することにより、取引先の経営支援と新規の資金ニーズ発生が期待される。



創業支援と経営者養成の取組み

○ビジネスプラン募集から創業後のバックアップまでを支援

取組内容

- ビジネスプラン募集
 - ・地域を元気にするビジネスプランを募集
- 事業化準備段階での支援
 - ・事業計画書の作成基礎を習得
 - ・対面販売の場を提供し、商品販売のノウハウを習得
- 創業開始時の支援
 - ・専門家による経営相談・アドバイス
 - ・金融支援
- 創業後のバックアップ
 - ・専門家による経営相談・アドバイス
 - ・販路開拓の情報提供

期待される効果

・創業後のバックアップまで含めたトータル支援により新規創業の活発化及び資金ニーズの発生が期待される。

