

一橋大学経済学部 商工中金寄附講義

「経営ニーズへの対応Ⅱ」

2015年7月15日

株式会社商工組合中央金庫

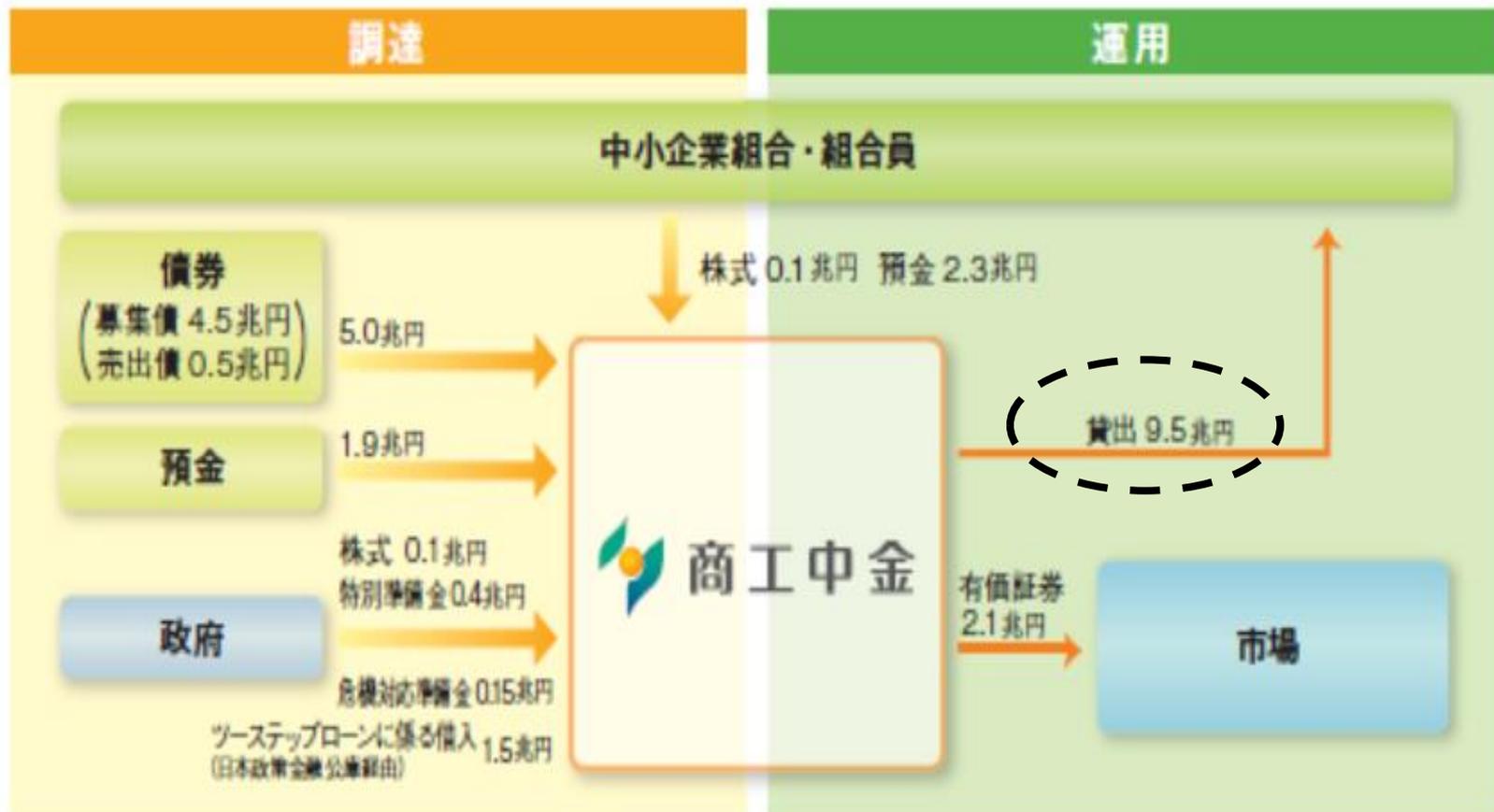
組織金融部 井戸辻 剛

講義の内容

1. 中小企業の資金ニーズ … P3
 - 1.1 商工中金の調達と運用 … P3
 - 1.2 設備資金 … P4
 - 1.3 運転資金 … P6
 - 1.4 営業窓口の1日の流れ … P11
2. 中小企業のライフステージに応じた取組み … P12
 - 2.1 成長支援 … P13
 - 2.2 セーフティネット支援 … P23
 - 2.3 再生支援 … P30
3. 地域活性化支援 … P35
4. 貸出金利 … P38

1. 中小企業の資金ニーズ

1.1 商工中金の調達と運用



「政策性の発揮」と「収益の確保」

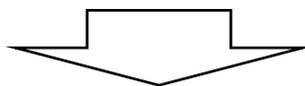
1.2 設備資金

○設備資金の具体例

目的別	具体例
生産能力を高めるための生産設備の拡充	店舗の増設、新工場建設、機械購入
技術革新に対応した自社技術の改善・向上	最新鋭機械購入
合理化・省力化	IT化機器導入、賃借事務所購入
販売ルートへの拡充	支店・営業所・店舗の建設
既存設備の老朽化への対応	建物建替、機械購入
従業員の福利厚生施設の充実	寮・社宅・保養所等の建設
研究開発体制の整備	研究所建設
事業の多角化のための新規設備導入	新工場建設、最新鋭機械購入
遊休不動産の有効活用	賃貸ビル・マンションの建設
本社・工場等の移転	移転用地購入、建物建設

○設備資金の発見方法等

- ・設備資金需要の発生頻度は企業規模・業種・収益力・景気動向等により異なります。
- ・中小企業の経営者は自分限りで秘密に設備計画を進めているケースもあり、中小企業の設備ニーズを早めに掴むことは難しく、取引銀行として気づいた時には設備計画がかなり具体化していたり、一部着手されていたりすることもあります。
- ・資金調達についてもすでに他の金融機関で手当済の場合もあります。



日常の営業活動において、企業の設備投資動向はどうなっているのかという意識と関心を持って、企業の施設や営業の状況を観察し、代表者にヒアリングすることが大切です。

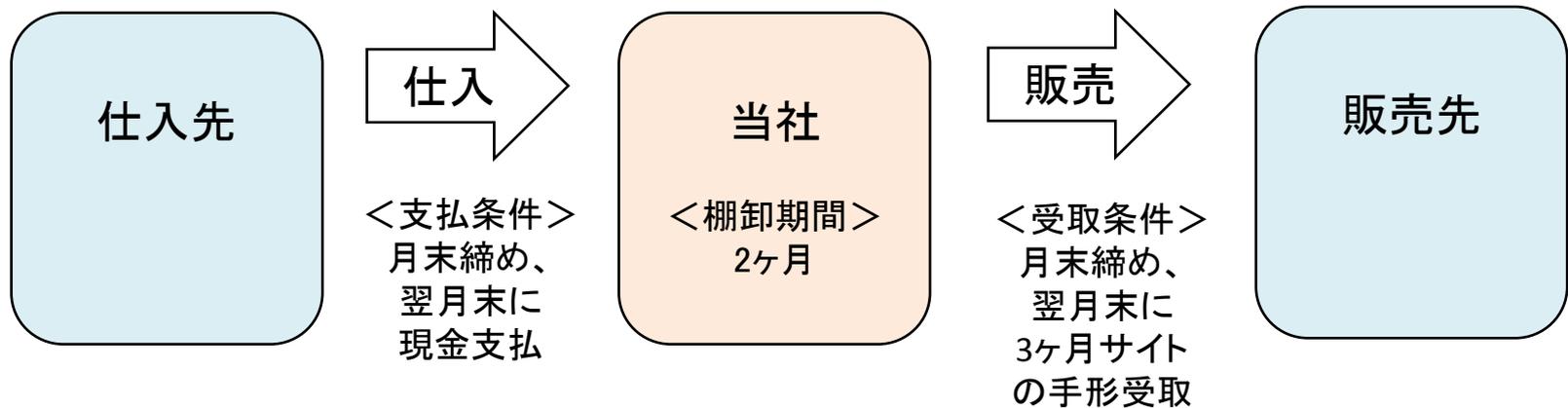


<ヒアリングのポイント>

- ①過去(5~10年)にどのような設備投資を行ってきたか。
- ②現状の設備内容についてどんな評価をしているか。満足度はどうか。
- ③今後の設備投資計画はどうか。

1.3 運転資金

○運転資金の必要事情



<必要な運転資金>

- ・受取債権回転期間4.5ヶ月＋棚卸回転期間2ヶ月－支払債務回転期間1.5ヶ月＝5ヶ月。
- ・仮に月商は100Mであれば、 $100M \times 5ヶ月 = 500M$ の運転資金が必要。

○運転資金の具体例

資金使途	特徴
経常運転資金	受取債権・在庫・支払債務等に見合う事業を継続していくために必要なもの
拡張(増産)運転資金	事業拡張等に伴い、必要な運転資金が増加するもの
縮小(減産)運転資金	事業縮小等に伴い、必要な運転資金が増加するもの
受取・支払条件改訂	販売・仕入条件の変化により発生するもの
不良債権発生補填資金	不良債権の発生により必要となるもの
赤字補填資金	業況の悪化により需要が発生するもの
借入返済しわ補填資金	返済能力を超える借入金の返済に伴い発生するもの
季節資金	酒の仕込資金など季節性の強い資金
決算資金	決算期の配当や納税等に伴い発生する資金
賞与資金	夏・冬の賞与に伴い発生する資金

○運転資金の発見方法等

<ケースA: 売上増加>

・企業の売上増加の要因として、売上商品の数量増加、売上商品の種類増加、新規売上先が増加、売上商品単価の上昇等があります。

・売上が増加すると運転資金の需要が発生します。但し、企業によっては増加運転資金が不要な場合や運転資金に余剰が発生する場合があります。

▽（受取債権回転期間＋棚卸回転期間） > （支払債務回転期間）

売上増加は運転資金の増加になり、売上減少は運転資金の減少となります。

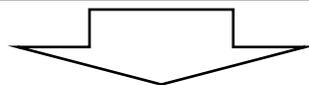
▽（受取債権回転期間＋棚卸回転期間） < （支払債務回転期間）

売上増加は運転資金の減少になり、売上減少は運転資金の増加となります。

このタイプの企業は現金売上の多い業種、特にスーパー等の小売業に見られます。

▽（受取債権回転期間＋棚卸回転期間） = （支払債務回転期間）

売上の増減は運転資金の量に影響しません。



<ポイント>

- ①月商に変化があるか
- ②受取条件は従来通りか
- ③支払条件は従来通りか
- ④今後の売上見込みや販売計画はどうか 等

<ケースB: 収益悪化>

- ・販売状況の悪化が資金不足の状況を生み、不足を補填するための資金を一般的に赤字補填資金といいます。
- ・加えて企業の赤字は販売不振のみでなく、販売先の倒産などにより多額の受取手形・売掛金を償却しなければならなくなった時や災害・事故等により設備や棚卸資産を失った場合もあります。
- ・従って赤字企業に対してはその状況が一時的かそれとも赤字解消に長期間を有するか見極める必要があります。



<ポイント>

- ①赤字の原因究明
- ②原因の克服能力
- ③赤字解消期間

黒字回復するための具体策の有無の見極めが必要

- ・設備資金と同様にヒアリングすることが大切です。
- ・加えて、提出していただいている決算書、試算表、資金繰り表、金融機関別借入残高一覧表などからもある程度のニーズは想定できます。



▽決算書や試算表からの想定

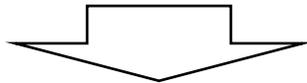
今期の収支＋減価償却費 ⇒ 50M

▽金融機関別借入残高一覧表からの想定

今期の借入金の返済額 ⇒ 100M

▽資金繰り表からの想定

資金の必要時期 ⇒ 27年9月



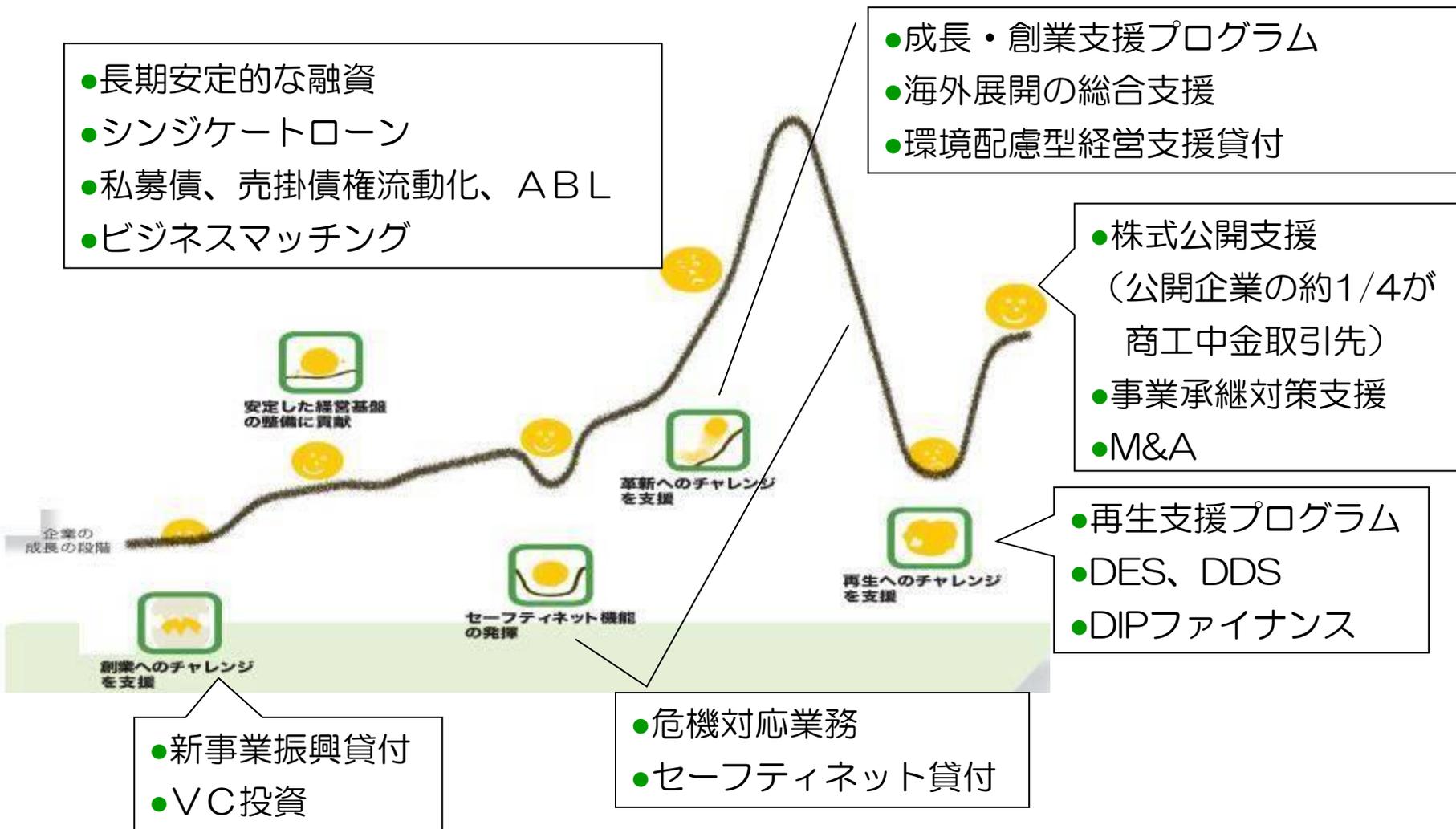
《仮説》

27年9月に借入返済しわ補填資金50Mが必要になるはず。

1.4 営業窓口の1日の流れ

- AM8:00 出社。1日の予定をチェック。
- AM8:40 朝礼。ミーティング。
- AM10:00 お取引先の経理部長が来店。融資相談。
- AM11:00 お取引先の社長が来店、M&Aニーズを聴取。
次回訪問時に情報提供・具体的な提案を予定。
- お昼
- PM14:00 お取引先を訪問。社長に設備投資ニーズを聴取。
- PM15:00 お取引先にご紹介をいただいた新規先を訪問。
- PM16:00 外訪から戻り、訪問記録作成。相談を受けた稟議の作成等の内部作業。
- PM17:00～ 業務の状況により残業。遅くとも20時には退社。

2. 中小企業のライフステージに応じた取組み



2.1 成長支援

○「成長・創業支援プログラム」の概要（平成22年7月～）

I 新成長戦略計画 策定支援

- 成長ニーズの発掘支援
- 計画策定支援

①構想段階において、情報提供や経営者とのリレーションを図りながら、成長計画策定の必要性やその基本的方向について共通の認識を醸成していきます。

②具体的な計画策定段階において、資金計画等金融面でのご相談のほか、本部ソリューション、各種コンサルティングによるサポート等を行ない、中小企業の立場に立った計画策定支援を行います。

II 計画認定

中小企業等の方々が策定し、商工中金にご提出いただいた計画について、外部有識者も関与した「成長戦略企業認定委員会」等にて「新成長戦略計画」として認定を行います。

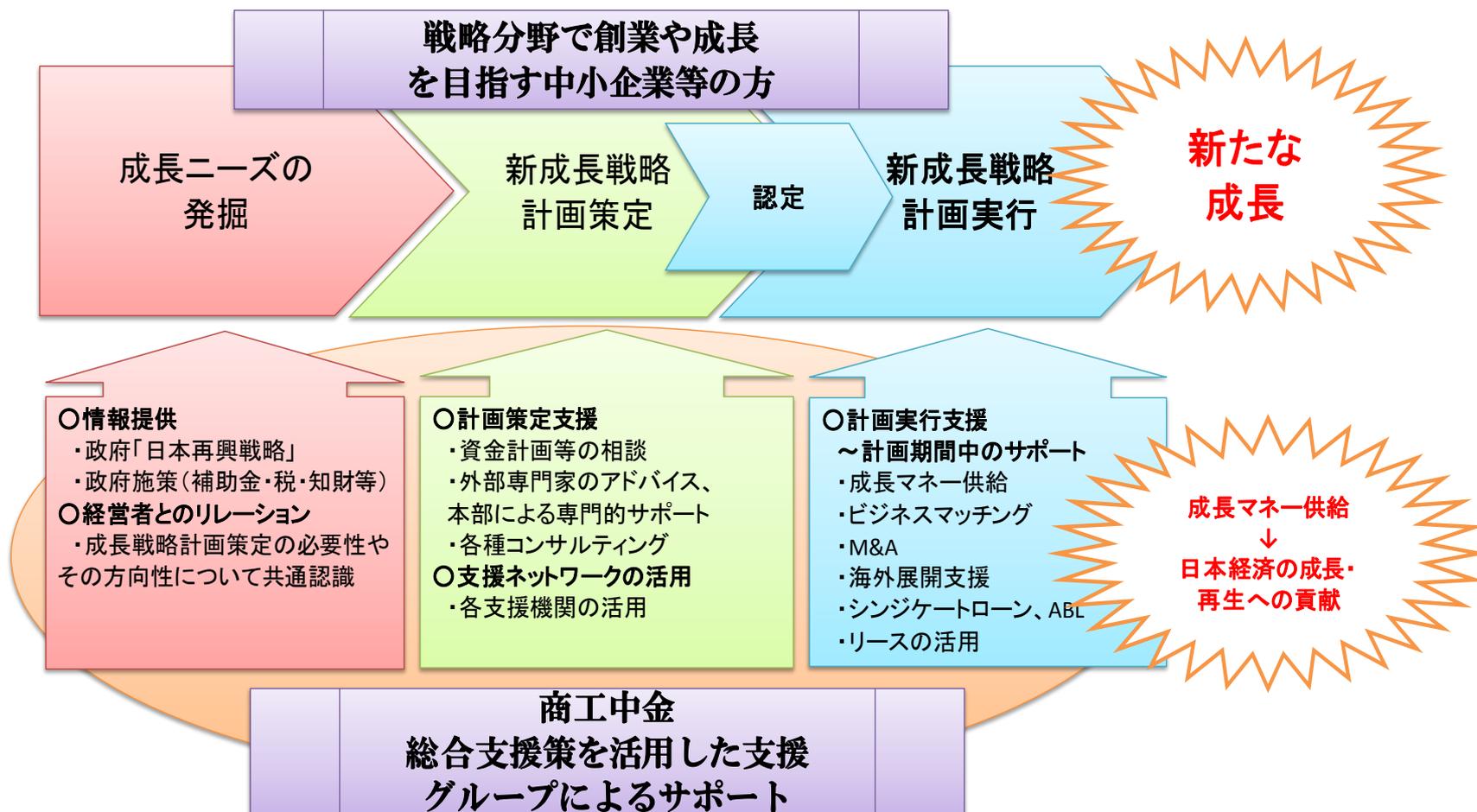
III 計画実行支援

- 成長マネー供給
- 計画実効性を高めるためのソリューション提供

①「新成長戦略計画」を実施する上で必要となる資金について、商工中金が新たに創設する低利融資制度により金融面のサポートを行います。（日本銀行「成長基盤強化を支援するための資金供給」も活用）

②計画実効性を高めるため、ビジネスマッチング、M&A、海外進出支援などさまざまなソリューションを提供します。

○「成長・創業支援プログラム」の支援フロー



○「成長戦略分野」について

～幅広い様々な戦略分野で成長を図ろうとする方を支援いたします。

日本再興戦略		
日本産業再興プラン	戦略市場創造プラン	国際展開戦略
①緊急構造改革プログラム ②雇用制度改革・人材力の強化 ③科学技術イノベーションの推進 ④世界最高水準のIT社会の実現 ⑤立地競争力の更なる強化 ⑥中小企業・小規模事業者の革新	⑦国民の「健康寿命」の延伸 ⑧クリーン・経済的なエネルギー需要の実現 ⑨安全・便利で経済的な次世代インフラの構築 ⑩世界を惹きつける地域資源で稼ぐ地域社会の実現	⑪戦略的な通商関係の構築と経済連携の推進 ⑫海外市場獲得のための戦略的取組 ⑬我が国の成長を支える資金・人材等に関する基盤の整備
日本銀行「成長基盤強化に向けた取組み」		
①研究開発②起業③事業再編④アジア諸国等における投資・事業展開⑤大学・研究機関における科学・技術研究⑥社会インフラ整備・高度化⑦環境・エネルギー事業⑧資源確保・開発事業⑨医療・介護・健康関連事業⑩高齢者向け事業⑪コンテンツ・クリエイティブ事業⑫観光事業⑬地域再生・都市再生事業⑭農林水産業・農商工連携事業⑮住宅ストック化支援事業⑯防災対策事業⑰雇用支援・人材育成事業⑱保育・育児事業		
産業構造ビジョン2010		
①インフラ関連・システム輸出②環境・エネルギー課題解決産業③文化産業立国④医療・介護・健康・子育てサービス⑤先端分野		

○成長ニーズの発掘 段階の支援



情報提供

- ・成長戦略分野に係る情報提供（業界動向、他社の対応事例）
- ・政府支援施策（補助金、優遇税制、知財活用等）の案内など

経営者との リレーション

- ・個々の企業がおかれた外部環境や内部環境について、経営者の方に現状を正しく認識していただきつつ、相互の信頼関係をもとに今後の経営の方向性について一緒になって検討させていただきます。
- ・成長戦略計画策定の必要性やその基本的方向性について共通認識をもっていただきます。

○計画策定支援

～お客様目線での支援



資金計画の 相談

- ・成長戦略計画に必要となる設備資金、運転資金調達額や調達手法の相談

専門的 サポート

- ・支店担当者との同行訪問等による本部と連携した専門的サポート、アドバイス
- ・商工中金経済研究所による企業戦略、生産現場の改善、人事、財務改善等のコンサルティング、経営相談、アドバイス

支援ネット ワークの活用

- ・(独)中小企業基盤整備機構の活用
- ・(独)産業技術総合研究所の活用
～技術開発ニーズへの対応
- ・地公体、地域の支援機関と連携

○計画実行支援

～計画実効性を高めるための
ソリューション提供



成長マネー
供給

低利融資制度
(日本銀行「成長基盤強化を支援するための資金供給」も活用)

多様な
資金調達

ABL

シンジケートローン

債権流動化

でんさい

ソリューション
提供

ビジネスパートナー紹介

M&A・企業再編

財務リスクマネジメント支援

不動産有効活用

○実績(平成27年3月まで)

成長分野	件数	シェア	実行額	シェア
①環境・エネルギー事業	7,274	35.4%	3,932	31.1%
②アジア諸国等における投資・事業展開	2,376	11.6%	1,660	13.2%
③雇用支援・人材育成事業	2,825	13.7%	1,563	12.4%
④医療・介護・健康関連事業	1,527	7.4%	1,060	8.4%
⑤研究開発	929	4.5%	670	5.3%
⑥地域再生・都市再生事業	680	3.3%	510	4.0%
⑦農林水産業・農商工連携事業	787	3.8%	508	4.0%
⑧社会インフラ整備・高度化	785	3.8%	505	4.0%
その他	3,387	16.5%	2,215	17.5%
合 計	20,570	100%	12,623	100%

○事例①

《先進的な研究開発をサポートした事例》

- ・A社は、半導体のテストウエハ(半導体製造のための試験・検査を行うための半導体素子材料)の製造において高い評価を受けている大学発のベンチャー企業です。
- ・A社は、市場の拡大が見込まれている太陽電池や水素ステーションに必要なヒートビーム装置(瞬間的な高温加熱により、大気中で結晶薄膜を形成させる機械)を開発・製造・販売することで成長を目指すという「新成長戦略計画」を策定しました。
- ・商工中金は、A社の事業の成長性や発展性を高く評価し、計画の遂行に必要な資金を融資しました。
- ・加えて、経営者が積極的に先進的な研究事業に取り組むことができるよう「停止条件付連帯保証」を活用しました。

○事例②

《農商工連携をサポートした事例》

- ・B社は、飲食店経営および飲食店のコンサルティング事業を展開する一方で、鳥取和牛をはじめとした地域特産品の対外プロモーション業務を行っています。
- ・鳥取県は歴史ある良質な和牛の産地ですが、その流通は地元中心で、他の産地に比較すると、認知やブランド評価には向上の余地がある状況です。B社は、地域産品の対外評価を高めて、地域経済の活性化につなげることを目的に、自治体や業界関係者と連携して、多方面で積極的なPR活動を行っています。
- ・2015年2月にタイで行われた、日本文化や特産品を幅広く紹介する大博覧会において、B社は鳥取県内産高級食材のブースを出展して多くの反響を得たところですが、今後は、東南アジアにおいて鳥取和牛のブランド力を向上させるためにPR映画の制作も予定しています。
- ・B社はこうした事業計画を「新成長戦略計画」として策定し、商工中金は計画策定のアドバイスを行うとともに、プロモーションツールの制作や食材仕入等の事業の必要資金を融資しました。

○事例③

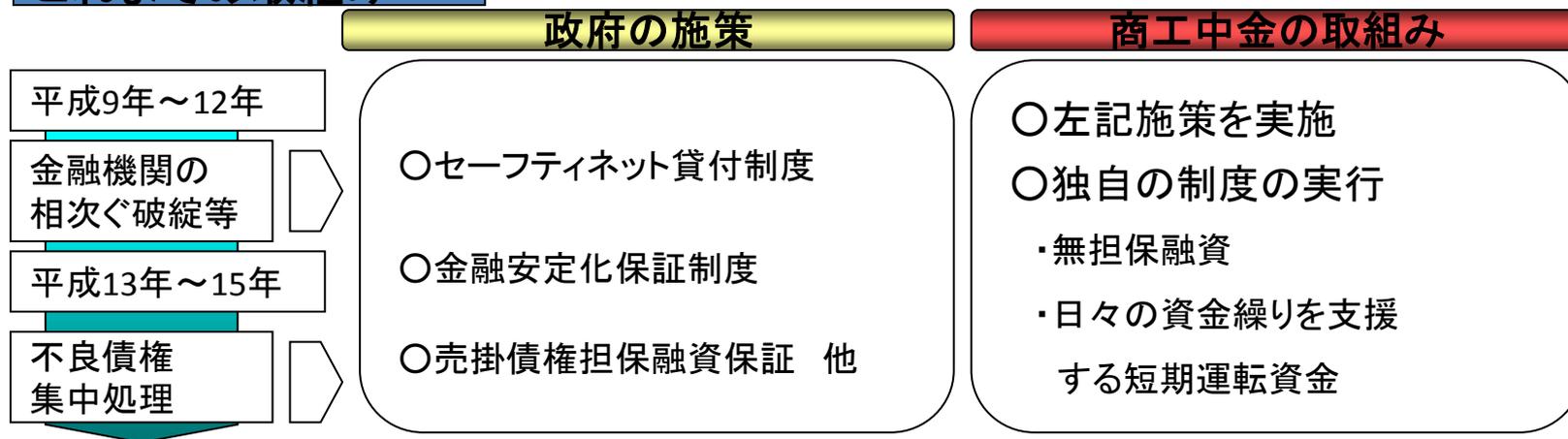
《クールジャパン推進をサポートした事例》

- ・C社は、ベトナムにおける日本流美容の需要創出を目指して、北海道や東北、東京、静岡など日本国内の美容関連企業27社によって平成25年10月に設立されました。
- ・C社は、ベトナムのTV番組制作・通信販売・流通の3企業とコンソーシアムを組織して、平成26年12月にベトナムのホーチミン市に高度な美容技術と日本流おもてなしを活かした総合美容サロンをオープンさせました。今後、現地でのサロンのサービスの評価を高めて、美容関連商材を販売するとともに、現地TV番組を活用したPRによって需要を喚起していく計画です。
- ・C社のこうした計画は、日本発の文化を世界に発信していくという「クールジャパン」の推進に沿った取り組みであることから、商工中金では、日本再興戦略のクールジャパンの推進分野として新成長戦略計画の認定を行いました。
- ・商工中金は、計画の遂行に必要な資金を融資しました。

2.2セーフティネット支援

○商工中金のセーフティネットの歴史

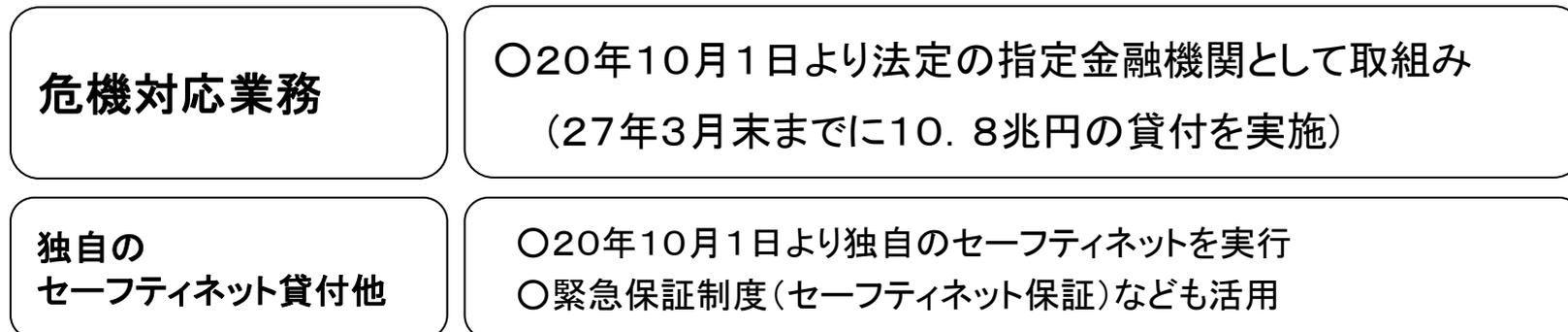
これまでの取組み



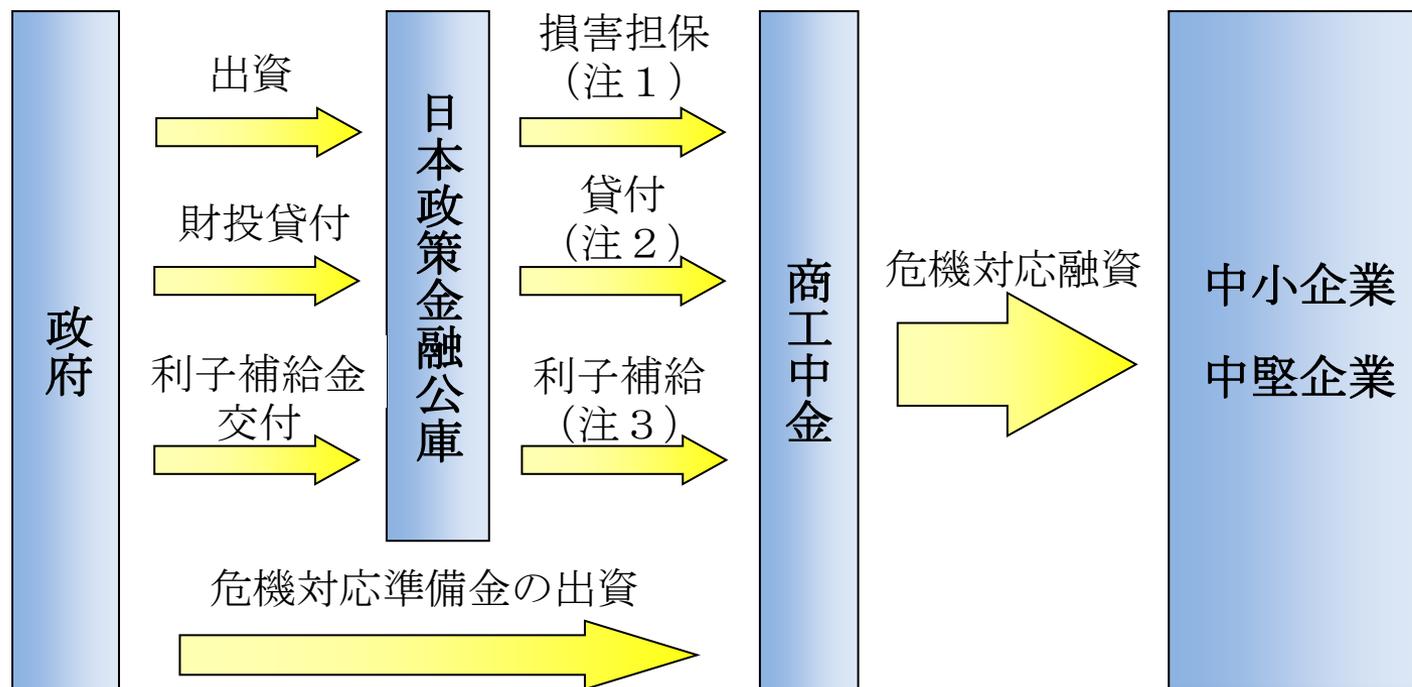
商工中金は総額約7兆円のセーフティネット関連貸出を実施
(銀行の貸し渋り期には年1.5兆円超の貸付を実施)

(平成9年～20年9月)

20年10月株式会社化以降の取組み



○「危機対応業務」の概要（平成20年10月～）



- (注1) 日本政策金融公庫が危機対応融資の損害を一部(元金の70%または80%)補償
- (注2) 日本政策金融公庫が危機対応融資の所要資金を貸付(ツーステップローンと呼称)
- (注3) 日本政策金融公庫から危機対応融資の利子を一部補給

○主な危機対応業務特別相談窓口

(主な窓口)

- 平成20年12月 国際的な金融秩序の混乱(いわゆるリーマンショック)に関する特別相談窓口(閉鎖済み)
- 平成22年9月 円高等対策特別相談窓口(閉鎖済み)
- 平成23年3月 東日本大震災に関する特別相談窓口
- 平成26年2月 原材料・エネルギーコスト高対策特別相談窓口
デフレ脱却等特別相談窓口

(その他)

- 平成21年3月 高病原性鳥インフルエンザ関連特別相談窓口(閉鎖済み)
- 平成22年5月 口蹄疫に関する中小企業支援対策特別相談窓口(閉鎖済み)
- 平成22年9月 日本振興銀行株式会社関連特別相談窓口(閉鎖済み)
- 平成23年11月 タイ洪水被害に関する特別相談窓口(閉鎖済み)
- (随時) 大雨災害に関する特別相談窓口
- (随時) 台風災害に関する特別相談窓口 等

○実績(累計)

(金額単位:億円)

	中小企業	中堅企業	合計	
	金額	金額	件数	金額
21年3月	3,124	740	5,907	3,864
22年3月	22,694	4,449	37,242	27,143
23年3月	42,581	5,673	73,531	48,255
24年3月	59,585	6,451	105,196	77,037
25年3月	74,182	7,152	133,123	81,334
26年3月	88,163	7,504	161,326	95,667
27年3月	100,502	7,551	186,709	108,052

○施策効果

《約389万人の従業員の雇用安定に貢献》

- ・危機対応業務開始以来、6年6ヶ月で商工中金の危機対応業務を利用した企業は約55,000社、その企業で働く従業員は約389万人となっています。
- ・商工中金の危機対応業務への取組みは、多くの従業員の方々の雇用の安定につながっています。

○事例①

《リーマンショックの影響により急激に業況悪化した企業を支援した事例》

・リーマンショックによる景気の急激な悪化により、自動車部品製造業のD社は売上が半減し、メイン行をはじめ取引行に借入の相談をしても実際の借入までに時間を要するようになり、資金調達に不安を感じていました。

・商工中金は、D社の技術力、商品開発力、営業基盤等を調査・検証し、また受注先の大手自動車メーカーにもヒアリングを行い、当該売上高の減少が一過性のものであると考え、商工中金が先んじて融資することが他の金融機関への「呼び水」になり得ると判断し、危機対応業務で融資をしました。

・更に、商工中金主導でバンクミーティングを開催し、大手自動車メーカーにも出席していただき、D社への支援を表明していただいた結果、メイン・準メイン行も支援に応じ資金調達の安定につながりました。

・D社は、雇用調整助成金を活用しながら雇用の維持を図り、経費削減等のリストラを推進することで、その後黒字へ転換することができました。

○事例②

《東日本大震災の被災者経営を支援した事例》

- ・東日本大震災の被災地域のライフラインを支えるインフラ企業であるE社は、臨海部にあった製造拠点が震災の津波で被害を被ったため、その機能が全面的に停止しました。
- ・平成23年5月、商工中金は復旧に必要な簡易な設備投資及び工事に必要な資金を危機対応業務にて融資し、E社のライフライン供給の再開に貢献しました。
- ・平成24年2月、本格的な復旧には多額の設備投資が必要になるため、メイン行である商工中金が、その返済が他の借入に劣後する危機対応業務の「資本的劣後ローン」にて対応することにより、民間金融機関の「呼び水」になると考え、地域金融機関6行と連携のうえ、協調融資により復旧資金を融資し、E社は震災前の機能を回復しました。

○事例③

〈経営課題を共通認識し、新たな経営改善計画の策定に取り組んだ事例〉

- ・業歴40年以上の靴下製造を主業としているF社は、長引くデフレの影響により、高品質靴下の不振により徐々に業況が悪化していました。
- ・F社は上場企業の100%下請かつ見込み生産であり、同社からの随時発注に対して欠品を起こさないよう、高い在庫水準を強いられていました。
- ・危機対応業務に「経営支援型利子補給制度」が創設されたのをきっかけに、支店長が社長を訪ね、在庫の削減等による有利子負債削減の必要性について再認識しました。
- ・販売先の上場企業と商品企画段階から綿密に打ち合わせを行うことにより見込み生産量を減少させ、POSシステムの活用等による原糸の発注を管理する事を柱に、経営改善計画を新たに策定することにしました。社長は経営改善計画の着実な実行による業績回復に強い意欲を示しました。
- ・商工中金は、経営改善計画を受領の上、資金繰りに必要な資金を融資しました。

2.3再生支援

○「再生支援プログラム」の概要（平成24年11月～）

I 経営改善 計画の策 定支援

- ①経営者の相談の中から経営課題を把握・分析し、経営改善計画を策定する上での基本的な方向性について、商工中金と中小企業者等の共通の認識を醸成します。
- ②地域金融機関や事業再生支援機関等と緊密に連携・協調しつつ、コンサルティング機能を発揮することで、中小企業の立場に立った計画策定支援を行います。

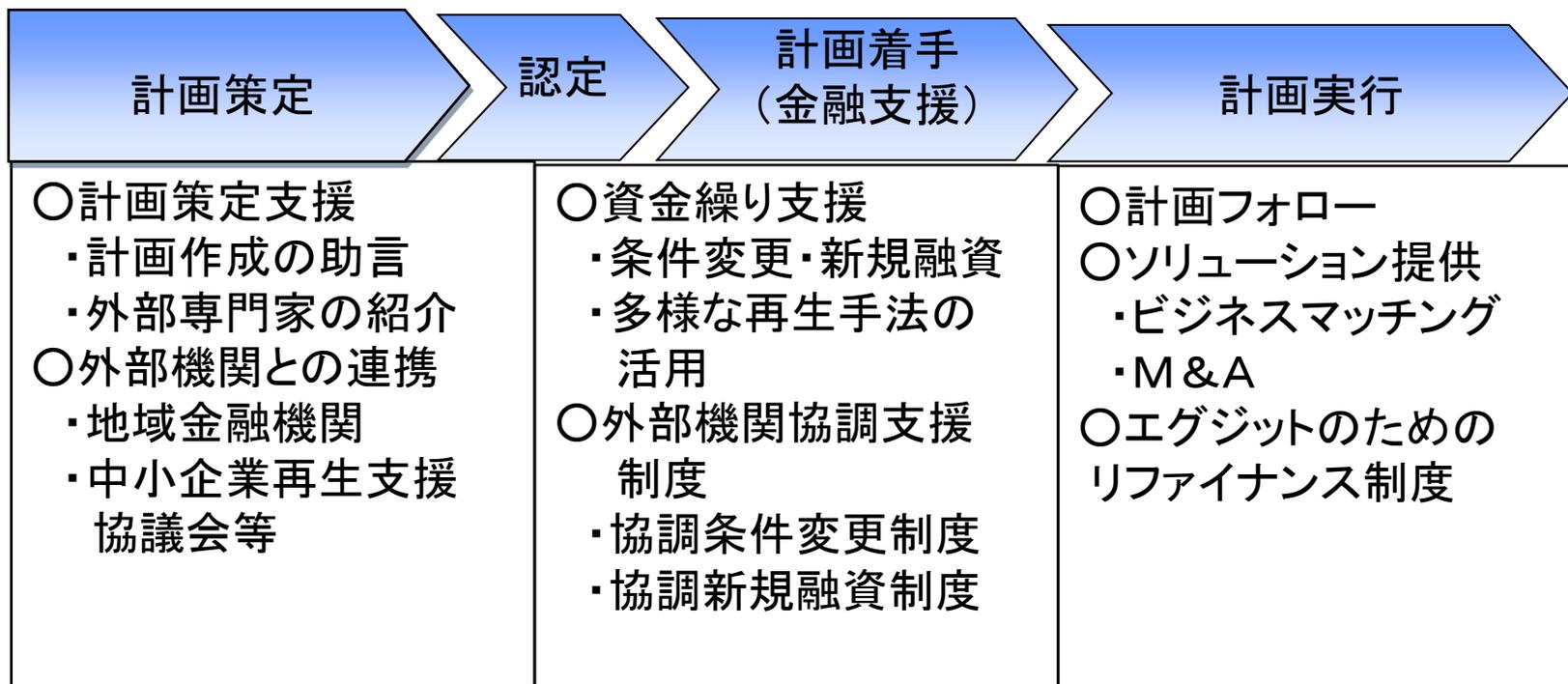
II 計画認定

提出いただいた計画について商工中金が認定を行います。

III 計画実行 支援

～計画実行において必要となる各種支援を的確に実施～

- ①経営改善計画を実行する上で必要となる金融支援については、中小企業者等の状況に応じた的確な対応を実施するとともに、多様な再生手法も活用しながら、取り組んでいます。
- ②事業再生支援機関や地域金融機関と協調して実施する条件変更や新規融資については、新たな支援制度を創設し、より一層積極的に対応します。
- ③計画の実効性を高めるため、ビジネスマッチング、M&Aなどさまざまなソリューションを提供します。
- ④経営改善計画の実行により業況が回復した中小企業等に対して、金融取引の正常化が十分図り得ると考えられる場合、条件変更からエグジットする新規与信を行います。



○実績

- ①再生支援プログラム認定先数 …… 3,645先
- ②エグジットのためのリファイナンス制度 …… 255先

○施策効果

- ①24年11月からの29ヶ月間に3,645先の経営改善計画の策定や見直し支援を実施。
- ②25年10月からの18ヶ月間に255先の資金調達の円滑化に貢献。

○事例①

《中小企業再生支援協議会と連携し、再生支援を行った事例》

- ・当地区では最大の保管能力と、製氷工場も有する冷蔵倉庫業者であるG社は、主要な荷主が倒産したことに加えて、東日本大震災の発生が追い打ちをかけ、業績が急速に悪化したため、商工中金は元金棚上による支援を行ってきました。
- ・G社の社長は、従前より経営改善計画策定の必要性は認識していたものの、問題点の洗い出しと計画書への具体的な落とし込み等、手探りの状態にありました。商工中金は、今後安定した収支が確保できれば事業継続は可能と判断し、中小企業再生支援協議会と連携の上、本部も関与して抜本的な経営改善計画の策定支援に取り組むこととしました。
- ・経営課題を明確にした上で計画のアウトラインを策定するにあたり、随時、社長や協議会と話し合い、共通した認識を醸成しつつ、計数管理にも深く関与し、指導も行いました。
- ・その後のバンクミーティングにおいても、協議会・G社・商工中金で会議の進め方等を事前に確認の上、支店長から、G社の地域での存在意義やメイン行である商工中金の支援スタンスを参加者に対して表明しました。
- ・常日頃から、協議会や地域金融機関との協力関係を構築しており、商工中金の取り組みへの理解が得られやすかったこともあり、スムーズに全行合意に至ることができました。

○事例②

《経営改善の末、リファイナンス・シローンによりEXITした事例》

- ・大手自動車メーカーのTIER1である自動車部品プレス・溶接加工業者であるH社は、過去、海外に工場を建設しましたが、その後のリーマンショックによる急激な減産の影響により、大幅な赤字計上を余儀なくされていました。
- ・商工中金は、シンジケートローンのアmendや、緊急に必要なになった資金支援等を実施するとともに、大手自動車メーカーとも連携の上、経営改善計画の策定を支援し、4年に亘り経営改善支援を行ってまいりました。
- ・その過程で、東日本大震災による国内工場の被災とサプライチェーンの混乱による業績下振れもありましたが、資本的劣後ローンの導入等による下支えを行い、その後は売上回復、経営改善も着実に進捗してまいりました。
- ・計画の終期を前に、金融機関取引の見直しも含めたリファイナンスシ・ローンの組成を主幹事として実施し、金融機関の協調体制を改めて確立いたしました。
- ・業績の着実な改善に加え、金融取引の正常化がなされたことから、H社の対外的な信用も向上し、従前取引のなかった金融機関との新規取引も始まり、今後国内外での設備投資の必要性の高まるH社にとって調達窓口の拡大が図られることとなりました。

3. 地域活性化支援

○「地域活性化支援プログラム」の概要(平成25年10月～)

- 地域においては人口急減・超高齢化の諸課題へ対応していくことが特に重要
- 中小企業は地域の経済社会・雇用を支える重要な存在で、かつ地域経済のけん引役
- 地域にとって、中小企業の更なる躍進を促すことは、課題解決策のひとつ

地域特性に即した、千差万別ともいえる課題

- ・ 地域産業（地場産業）の成長、地域資源（農林水産資源）の活用 他

地方が共通して抱える構造的な課題(人口減少等)

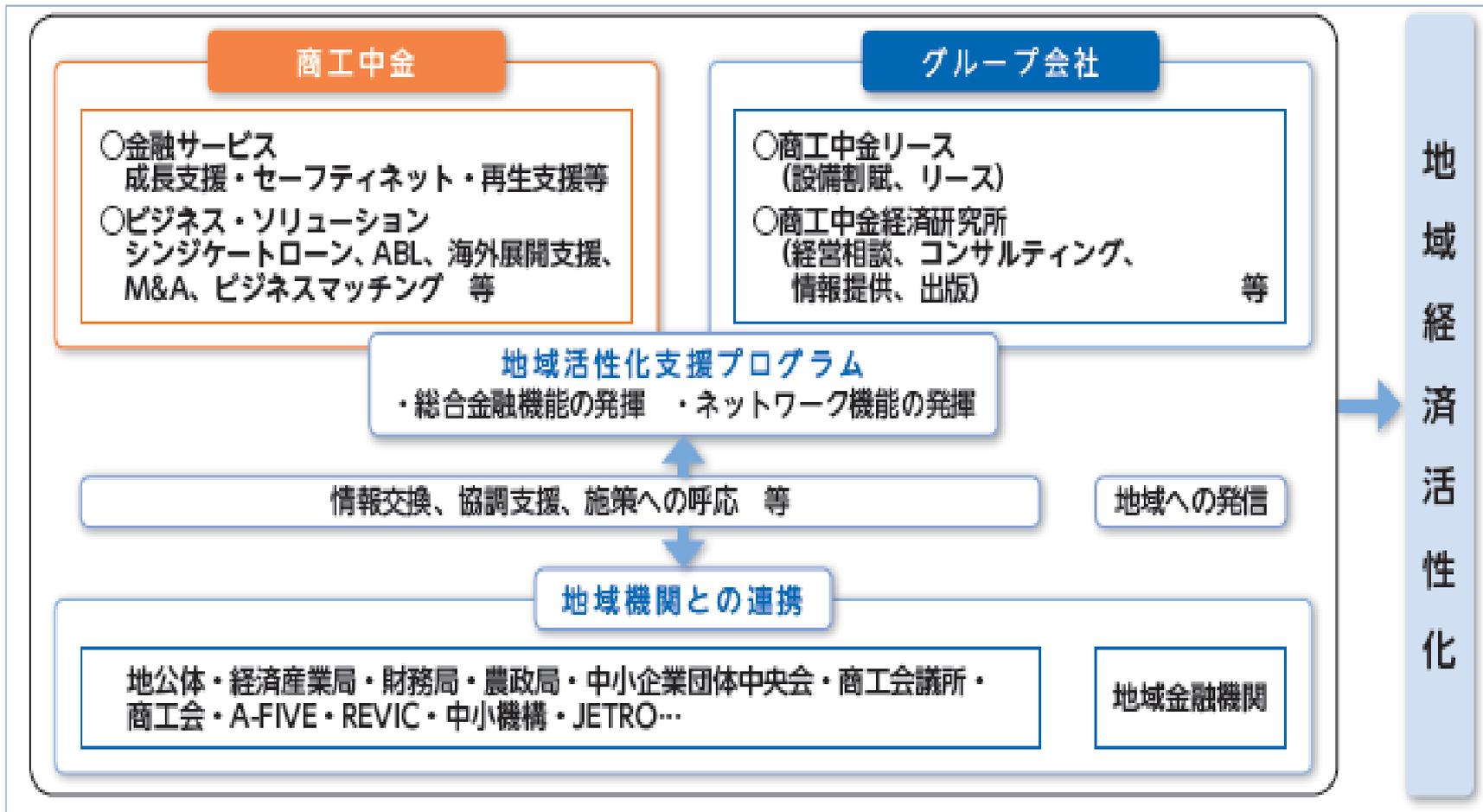
- ・ 企業の生産性・効率性の向上、集約化、組合等による中小企業の連携 他

商工中金ならではの強みを活かした支援

- ① 中小企業組合等を通じた面的な支援機能
- ② 全国ネットワークの総合金融機能
- ③ 公的金融機関として公平性・中立性を活かしたコーディネーター機能(呼び水機能)
- ④ ABL等先進的手法を含めた多様なソリューション機能

地域経済の活性化

- 「地域活性化支援プログラム」は、改訂「日本再興戦略」等を踏まえ、地域が抱える固有の課題を解決するため、商工中金がさまざまなお手伝いをして、地域をより元気にしていくものです。
- 具体的には、各地の営業店がテーマを選定し、テーマに応じて地方公共団体等との連携を深め、金融支援・情報提供を行って、地域の中小企業をサポートしています。



○事例① 岐阜支店

《取組みテーマ》

・岐阜は航空宇宙産業の集積地であり、岐阜県が「アジアNO.1航空宇宙産業クラスター形成特区」であることから、同特区の関連企業に対して支援を行います。

《取組み事例》

・岐阜支店は、岐阜信用金庫、大垣共立銀行、十六銀行、大垣信用金庫、関信用金庫と協調し、I社に対して航空機部品及び治工具製造用機械導入のために必要な資金、総額3億円を「総合特区支援利子補給制度」を活用して融資しました。

○事例② 堺支店

《取組みテーマ》

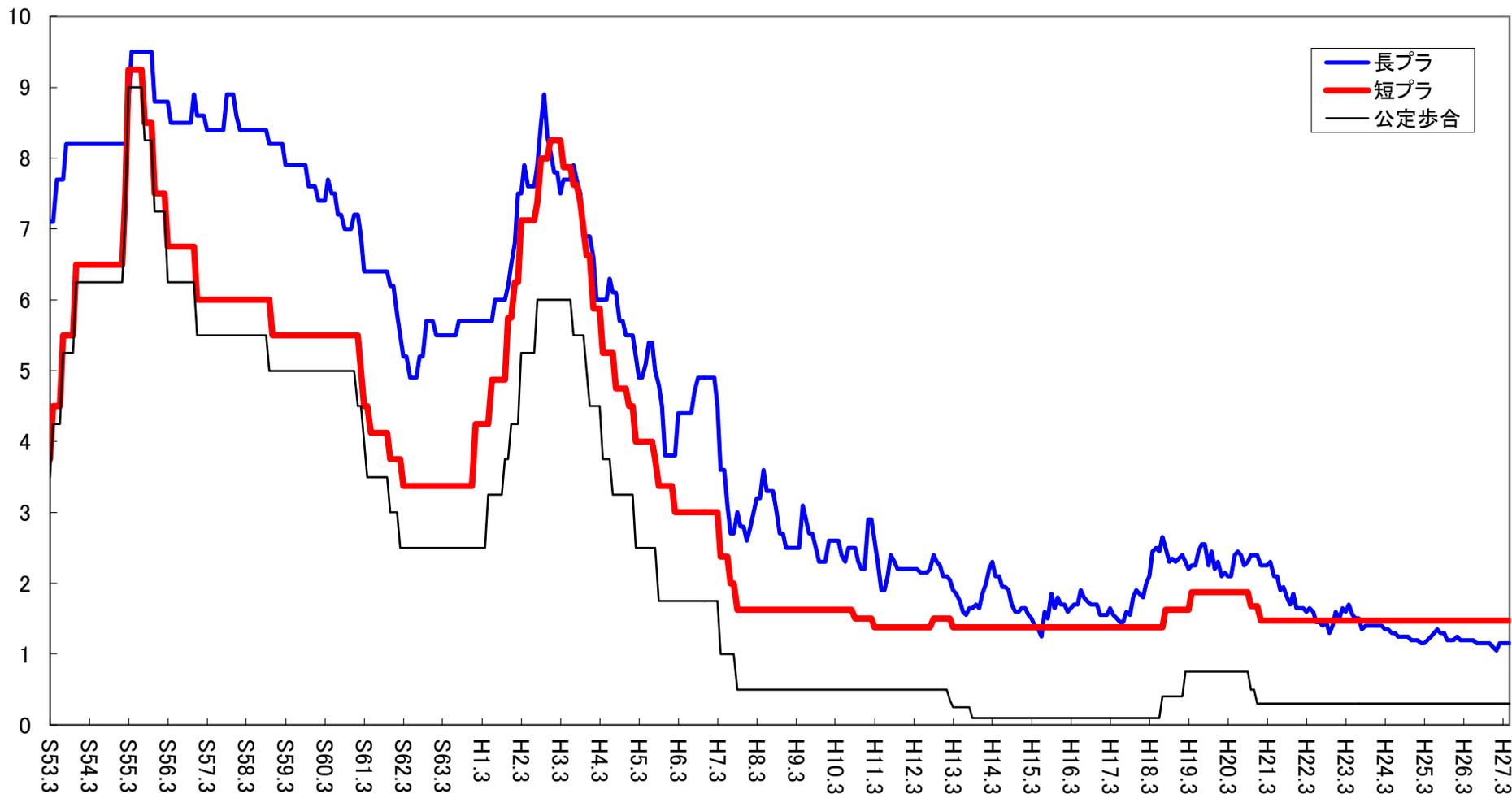
・堺商工会議所は、伝統産業と先端技術を有する優れた企業に対して、地域のイメージアップと経済発展が促進されることを目的に、堺ブランド「堺技衆(さかいわざしゅう)」の企業認証を行っており、この認定企業に対して支援を行います。

《取組み事例》

・堺支店は、刃物の産地として有名な堺において、100年以上に亘り世界各国で使用される80種類以上のハサミを製造し、堺商工会議所より「堺技衆」の企業認証を受けているJ社に対し、南海トラフ地震発生リスクに備え、本社の他、営業拠点となる新潟営業所・倉庫を取得するために必要となる資金を融資しました。

4. 貸出金利

○主要金利の推移



○貸出金利の考え方

- ・調達金利＋経費＋信用リスクスプレッド＋ α ＝貸出金利
- ・信用リスクスプレッドは、信用格付と貸出期間で変動
- ・相対取引
- ・総合取引