

# 中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況



## ● 新販路開拓コンサルティング「WIN-WINネット業務」

当行は新販路開拓コンサルティング「WIN-WINネット業務」に継続的に取組んでおり、経営改善支援活動を図ることで、地域経済の活性化に努めてまいります。

### 1.概要

「WIN-WINネット業務」とは、中小規模事業者のお取引先を対象とし、地域の厳しい経営環境に置かれたお取引先事業者を支え、新販路の紹介と事業運営方法の提供・アドバイス等のコンサルティング機能を発揮する中で、売上(本業)支援を行うことであり、お取引先と当行の経営の発展に資することを目的とします。

当行が売上支援を組織的、継続的に行うことによって、お取引先と良好かつ強力なリレーション(WIN-WINの関係)が構築され、地域経済の活性化に繋がるものと考えています。

### 2.取組状況

2011年度下期から本格的に本業務に取組んでおり、契約締結先に対して具体的なコンサルティング支援を行っています。

【実績(2023年3月末)】

契約締結先数:828先 売上支援実績:904先、9,338百万円

## ● 「南日本Big Advance」



当行は、地域の事業者さまの経営課題解決支援を目的として経営支援プラットフォーム「南日本Big Advance」の取扱いをしています。

### 1.概要

「南日本Big Advance」とは、全国の参加金融機関が連携する「Big Advance」会員企業とのビジネスマッチングや大企業とのコラボレーション、情報・メディア機能、福利厚生サービスの提供など事業者が抱えるさまざまな経営課題に応えることを目的とした経営支援プラットフォームです。本サービスを導入することにより、県外向けの販路支援として既存のWIN-WINネット業務との相乗効果も期待できることから、取引先の潜在ニーズのキャッチアップによる提案型営業(マーケットイン)が可能となり、当行が目指すお客さま支援が可能となると考えています。

また、地域の発展や課題解決を目的に、「鹿児島県産業立地課」及び「鹿児島市産業創出課」とパートナー会員登録を行い、サービス利用を開始しました。本経営支援プラットフォームの活用を通して、「産・官・学・金」の連携取組みによる地域への支援の輪を広げてまいります。

### 2.取組状況

2021年度から本格的に取扱い開始しており、2023年3月末時点で532件の契約をいただいています。引き続き、取引先のニーズの発掘等含めコンサルティング支援を行ってまいります。

## ● マネー・ローンダリング及びテロ資金供与の防止

当行グループは、マネー・ローンダリング及びテロ資金供与等の防止(以下「マネロン・テロ資金供与等の防止」という。)による犯罪防止について、国際的共通課題であるとの認識の下、マネロン・テロ資金供与等の防止を経営戦略における重要な課題の一つとして位置づけ、関係法令等を遵守し対応しています。

## ● 商品・サービス操作ガイド『なんぎん動画チャンネル』の開設

個人・法人のお客さまからインターネットバンキングに関する問合せの多い事項を動画にして提供。当行ホームページへ掲載し、お客さまの利便性向上に努めています。

### 1.概要

【個人向けサービス】

- ・スマートフォンインターネットバンキング設定手順
- ・機種変更時スマートフォンワンタイムパスワードアプリ設定手順

【法人向けサービス】

- ・なんぎん法人WEB初期設定方法(基本コース・総合コース)
- ・なんぎん法人WEB電子証明書の更新
- ・なんぎんでんさいネットサービスご案内動画
- ・なんぎんでんさいネットサービス初期設定方法

商品・サービス  
操作ガイド動画は  
こちらから▶



### 2.取組状況

2022年11月より『なんぎん動画チャンネル』にて配信開始。現在6動画を掲載しており、今後も新たな動画を順次配信予定としています。

# 中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況

## ● 経営改善支援等取組み先数及び、取引先企業数に占める割合

(単位:先、%)

	2021/3期末実績	2022/3期末実績	2023/3期末実績
創業・新事業	141	144	95
経営相談	103	210	68
事業再生	73	95	80
事業承継	26	17	17
担保・保証	60	90	61
合計	403	556	321
取引先総数	10,828	10,829	10,623
比率	3.72%	5.13%	3.02%

※本先数においては、WIN-WINネット業務による経営相談先数は計上しておりません。

※「経営改善取組み先」は以下のとおりです。

1. 創業・新事業  
補助金・助成金申請支援件数、融資取組件数、政府系金融機関と協調して投融資を行った件数
2. 経営相談  
ビジネスマッチングサービス成約件数、技術相談会等の参加企業のうち具体的な支援に取組んだ先数等
3. 事業再生  
外部関係機関等との連携による支援先数、経営改善支援先等のランクアップ先数等
4. 事業承継  
事業承継・M&A支援先数等
5. 担保・保証  
担保・不動産に過度に依存しない融資の取組件数、ABLの取組件数

## ● 中小規模事業者に対する信用供与の残高及び総資産に占める割合

(単位:億円、%)

	2021/3期末実績	2022/3期末実績	2023/3期末実績
中小規模事業者等向け貸出残高	3,793	3,805	3,814
総資産に対する比率	44.10%	43.21%	44.88%

※中小規模事業者等向け貸出とは、中小企業等から個人事業主以外の個人を除いた貸出で、かつ地公体や大企業、当行関連会社向け貸出等を除いたものです。

## ● 経営者保証に関するガイドラインの活用状況

当行では、従前よりご融資の際に個人保証をご提供いただく場合には、ご契約時に保証に関する意思を慎重に確認したうえで、保証内容等についてご理解をいただけるよう、説明させていただいております。

また、当行は経営者保証ガイドライン研究会が公表した「経営者保証に関するガイドライン」及び「事業承継時に焦点を当てた「経営者保証に関するガイドライン」の特則」を踏まえ、適切な事業性評価を行うとともに、事業承継の場面において経営者保証が阻害要因とならないよう担保・保証に過度な依存をしない取組みを進めております。

本ガイドラインの要件を満たさない場合であっても、企業の成長可能性や事業性を勘案した柔軟な対応に努めてまいります。

### ■ 経営者保証に関するガイドライン活用内容【期間 2022年10月～2023年3月】

1. 新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合	$\{(①+②+③+④)/⑤\} \times 100$	36.6%
① 新規に無保証で融資した件数		956
② 経営者保証の代替的手法として停止条件付保証契約を活用した件数		0
③ 経営者保証の代替的融資手法として解除条件付契約を活用した件数		0
④ 経営者保証の代替的な融資手法としてABLを活用した件数		0
⑤ 新規融資件数		2,609
2. 事業承継時における保証徴求割合		
新旧両経営者から保証徴求	$\{⑥/(⑥+⑦+⑧+⑨)\} \times 100$	0.0%
旧経営者のみから保証徴求	$\{⑦/(⑥+⑦+⑧+⑨)\} \times 100$	62.7%
新経営者のみから保証徴求	$\{⑧/(⑥+⑦+⑧+⑨)\} \times 100$	16.9%
経営者からの保証徴求なし	$\{⑨/(⑥+⑦+⑧+⑨)\} \times 100$	20.5%
⑥ 新旧両経営者と保証契約を締結した件数		0
⑦ 旧経営者の保証契約は解除せず、新経営者と保証契約を締結しなかった件数		52
⑧ 旧経営者と保証契約を解除する一方、新経営者と保証契約を締結した件数		14
⑨ 旧経営者と保証契約を解除し、かつ、新経営者と保証契約を締結しなかった件数		17