

「中小企業等の経営の改善及び地域の活性化のための取組の状況」につきまして

くましんビジネスサポートプラザ(BSP)の開設について

当金庫は、創業されて間もない方やこれから創業をお考えの方へ、オフィス利用から創業手続き、資金調達等のお悩みをワンストップできめ細かくサポートするインキュベーション（創業支援）施設として、「くましんビジネスサポートプラザ」を平成30年3月に開設し、令和6年度で7年目を迎えます。当施設は、創業予定者及び創業後2年以内の当金庫とお取引のある方、またはお取引可能な方を対象とした初期費用を最大限に抑えたインキュベーションオフィスの利用（月額 15,000円）をはじめとして、ビジネスに役立つ様々なセミナーを定期的に開催しております。よろず支援拠点経営相談会も当施設にて行っており、今後も当金庫の経営支援シンボルとして様々な取り組みをビジネスサポートプラザ（BSP）より行っていきたいと考えております。



会議室



6席1室

オフィス



全4室

セミナールーム



26席1室



【利用時間】 平日：9:00～20:30 土・日・祝日：9:00～19:00
※24時間利用ではありませんのでご注意ください。

【利用期間】 最長1年間

【利用料金】 月々15,000円（消費税別途）

月額料金に含まれるもの

- ・専用ブース利用料・共有スペース利用料
- ・インターネット回線利用料
- ・会議室利用料（要予約）
- ・光熱費（電気・水道）

オプションサービス

- ・コピー機使用料 モノクロ 10円/枚
- ・プリンター使用料 モノクロ 10円/枚

【入居対象】 熊本市内、熊本市近郊にお住まいの方

①創業予定者 ②創業後2年以内の方で

当金庫とお取引がある方、またはお取引可能な方

【入居審査】 書類及び面接によって可否を判断いたします。

※事業計画等の審査

※審査の結果、ご入居できない場合がございます。

「よろず支援拠点経営相談会」の実施について

当金庫は、「よろず支援拠点」と連携し、平成26年11月より毎月経営相談会を開催しております。中小企業者様の様々な経営課題に対し、豊富な経験を有する専門家が親身になって相談をお受けし、売上拡大、商品開発、経営改善等に適切な改善方法をアドバイスすることで大変ご好評を戴き、多くのお客様が反復継続して相談に来られております。

よろず支援拠点経営相談会は無料でっており、事前に予約を承っております。是非お気軽にご相談下さい。



《2023年度の取組み状況》

『よろず支援拠点経営相談会』

2023年4月5日（第398回）から2024年3月28日（第456回）までの実施回数：58回
相談企業数：49企業者（2023年度 新規相談企業者のみの累計）

■場 所：くましんビジネスサポートプラザ（BSP） ■開催日：毎月5回 1日5件迄

■時 間：1時間30分個別相談 ■講師：栗田博成氏（熊本県よろず支援拠点コーディネーター）

「当金庫の金融仲介の取組みについて」

当金庫は、地域の中小企業や個人事業者の皆様のライフサイクルに応じて、創業支援をはじめ、経営支援、事業再生支援に積極的に取り組んでいます。より実効性の高い経営課題解決支援のため、外部支援機関との連携による支援の充実にも重点的に取り組んでいます。

金融仲介の取組み状況（2023年度）

■ 当金庫が関与した創業件数

当金庫が関与した創業件数	41件
当金庫が関与した第二創業件数	0件

■ 販路開拓支援を行った先数

地元	地元外	海外
76社	0社	0社

■ 外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数

外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数	76社
------------------------	-----

■ 事業計画に記載されている取引先の本業支援に関する施策の内容

経営計画書 経営支援室
「熊本県よろず支援拠点と連携したよろず支援拠点経営相談会の継続的開催」

経営者保証に関する取組方針及び「経営者保証ガイドライン」への取組状況

当金庫では、「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」の趣旨や内容を十分に踏まえ、お客さまからお借入や保証債務整理の相談を受けた際に真摯に対応するための態勢を整備しています。また、経営者保証の必要性については、お客様との丁寧な対話により、法人と経営者の関係性や財務状況等を把握し、同ガイドラインの記載内容を踏まえて十分に検討するなど、適切な対応に努めています。

なお、2023年度に当金庫において、保証契約を解除した件数は42件、同ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数については、当金庫をメイン金融機関として成立に至った経営者保証に関するガイドラインに基づくお申し出はありませんでした。

「経営改善計画書」策定支援の状況および実績

当金庫は、金融円滑化法終了後もその趣旨を踏襲し、条件変更の継続を含む金融支援のご相談に、真摯に対応することとしております。経営改善計画策定支援につきましては、お客様の経営課題等を聞かせて頂き、外部支援機関と連携して策定支援を行っています。また、条件変更時に作成した経営改善計画書の進捗状況を把握するために定期的なモニタリングを実施し、業況に応じた最適なソリューションの提案ができるよう心がけております。

新型コロナウイルス感染症の影響による経済収縮等の懸念材料もあるため、各種支援策のご案内等モニタリングを通じて、状況に応じた最適な提案が出来るよう積極的な伴走支援に取り組んでまいります。

■ 条件変更等実施状況

	2022年度	2023年度
条件変更等実施先数	604先	618先

■ モニタリングの状況

	2022年度	2023年度
経営改善計画策定先数	15先	14先
モニタリング実施先数	48先	42先

経営改善支援等の取り組み実績

2023年4月～2024年3月

(単位：先数)

(単位：%)

債務者区分	期初 債務者数					経営改善支援 取組み率	ランク アップ率	再生計画 策定率
		うち 経営改善支援 取組み先数	α のうち 期末に 債務者区分が ランクアップ した先数	α のうち 期末に 債務者区分が 変化しな かった先数	α のうち 再生計画を 策定している 全ての先数			
	A	α	β	γ	δ	α/A	β/α	δ/α
正常先 ①	3,268	0		0	0	0.0%		—
要 注 意 先	うちその他 要注意先 ②	433	4	0	3	2	0.9%	—
	うち 要管理先 ③	0	0	0	0	0	0.0%	—
破綻懸念先 ④	41	10	2	7	6	24.4%	20.0%	60.0%
実質破綻先 ⑤	42	0	0	0	0	0.0%	—	—
破綻先 ⑥	6	0	0	0	0	0.0%	—	—
小計 (②～⑥の計)	522	14	2	10	8	2.7%	14.3%	57.1%
合計	3,790	14	2	10	8	0.4%	14.3%	57.1%

(注)

- ・期初債務者数及び債務者区分は2023年4月初時点での整理。
- ・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業（個人事業主を含む。）であり、個人ローン、住宅ローンなどの先を含まない。
- ・ β には、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。
なお、経営改善支援取組み先で中に完済した債務者は α に含めるものの β に含めない。
- ・期初債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合は β に含める。
- ・期初に存在した債務者で中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については（仮に選定時の債務者区分が期初債務者区分と異なっていたとしても）期初債務者区分に従って整理すること。
- ・期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めない。
- ・ γ には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載。
- ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上すること。
- ・「再生計画を策定した先数 δ 」＝「中小企業再生支援協議会の再生計画策定先」＋「RCCの支援決定先」＋「金融機関独自の再生計画策定先」

「新規・創業事業資金の取組み状況」について

創業・起業は地域活性化において重要な課題の一つであるととらえております。当金庫としましては、創業を志す方々を後押しするため円滑な資金供給に努めてまいりました。また、当金庫は、国の支援施策等の情報提供を行いつつ「つなぐ力」によって各関係機関との連携を図り、創業・起業の方々の支援を積極的に行っていく方針としております。

新規・創業事業資金の取組み状況

年 度	取扱件数	新規・創業事業のご計画金額（千円）	ご融資金額（千円）
2022年度	52件	337,143	214,550
2023年度	41件	253,692	189,300

新規・創業事業資金の主な業種別取扱件数

年 度	建設業	製造業	卸売業	小売業	不動産業	運輸通信業	サービス業	その他
2022年度	10件	2件	1件	8件	1件	—	16件	14件
2023年度	5件	2件	4件	3件	2件	3件	12件	10件

「2023年度 中小事業者アンケート調査結果の報告」について

当金庫取引事業者の皆様に対して、毎年アンケート調査を実施いたしております。
アンケートでは「現在の経営課題」「今後望む方向性」等についてお尋ねしております。
回答集計結果は下記のとおりです。なお、回答率は小数点切り捨てとなっております。

《現在の経営課題について》

	回答数 (複数回答)	回答率
・事業承継、経営指針の踏襲もしくは打開	45	18%
・受注単価、原価管理面の見直し	61	25%
・財務面の後退感(売上、利益、資金繰り面、代金回収、為替影響)	85	35%
・借入金の軽減化、改善余地の有無	45	18%
・企業基盤の不安定化(業界全体の流れや景況面に対して)	19	7%
・公共工事の圧縮や大手の影響など 同業者間の競争激化状況	17	7%
・商品・資材・原材料の価格高騰や在庫不足の影響	95	39%
・コスト競争力と採算性の向上	36	14%
・店舗・工場・設備・機械・器具等の老朽化・狭小・不足・過剰	17	7%
・生産、加工技術面の後退化	0	0%
・人員、人材面の状況、影響(過剰・不足)	69	28%
・新技術、新商品の開発による需要創造	10	4%
・その他	1	0%

《今後望む方向性について》

	回答数 (複数回答)	回答率
・販路を開拓・拡大したい	113	46%
・新商品・新製品を開発したい	21	8%
・他業種、他業態への進出を検討したい	9	3%
・技術や業務上のパートナーがほしい	22	9%
・ビジネスモデルを構築したい	11	4%
・事業承継、後継者の育成を図りたい	38	15%
・人材の育成、確保を図りたい	78	32%
・新商品・新製品・工法を開発する方法が知りたい	2	0%
・新商品・新製品・工法・技術面に関する情報がほしい	3	1%
・製品・商品・工法等の改良をしたい	7	2%
・店舗・工場・機械・設備・装置等の移転・改装・増設・機能を高めたい	24	9%
・製造・土木建設等における新しい技術・工法を身につけたい	4	1%
・新製品等にかかる資金を確保したい	2	0%
・ビジネスマッチングの機会があれば参加したい	24	9%
・農業分野への参入や農業分野との提携を検討したい	2	0%
・海外との取引拡大や海外進出等を検討したい	1	0%
・経営財務に関する情報・アドバイスがほしい	29	11%
・特にない	28	11%
・その他	6	2%

《今後望む方向性の推移》	2021年度 回 答	2022年度 回 答	2023年度 回 答	前回との 増減
・販路を開拓・拡大したい	48%	43%	46%	3%
・新商品・新製品を開発したい	11%	9%	8%	-1%
・他業種、他業態への進出を検討したい	8%	7%	3%	-4%
・技術や業務上のパートナーがほしい	7%	6%	9%	3%
・ビジネスモデルを構築したい	10%	7%	4%	-3%
・事業承継、後継者の育成を図りたい	16%	15%	15%	0%
・人材の育成、確保を図りたい	28%	31%	32%	1%
・新商品・新製品・工法を開発する方法が知りたい	1%	2%	0%	-2%
・新商品・新製品・工法・技術面に関する情報がほしい	2%	2%	1%	-1%
・製品・商品・工法等の改良をしたい	2%	2%	2%	0%
・店舗・工場・機械・設備・装置等の移転・改装・増設・機能を高めたい	11%	12%	9%	-3%
・製造・土木建設等における新しい技術・工法を身につけたい	2%	1%	1%	0%
・新製品等にかかる資金を確保したい	1%	2%	0%	-2%
・ビジネスマッチングの機会があれば参加したい	7%	4%	9%	5%
・農業分野への参入や農業分野との提携を検討したい	0%	0%	0%	0%
・海外との取引拡大や海外進出等を検討したい	0%	0%	0%	0%
・経営財務に関する情報・アドバイスがほしい	13%	16%	11%	-5%
・特にない	6%	9%	11%	2%
・その他	0%	0%	2%	2%

【総括】

今回のアンケート調査回答の集計結果は、以下の通りとなっております。

《現在の経営課題》については、

- ・商品・資材・原材料の価格高騰や在庫不足の影響（39%台）
- ・財務面の後退感（売上、利益、資金繰り面、代金回収、為替影響）（35%台）
- ・人員、人材面の状況、影響（過剰・不足）（28%台）
- ・受注単価、原価管理面の見直し（25%台）
- ・借入金の軽減化、改善余地の有無（18%台）
- ・事業承継、経営指針の踏襲もしくは打開（18%台）

の回答が高い割合を占めています。

また、前回に比べ減少している項目は、

- ・事業承継、経営指針の踏襲もしくは打開
- ・受注単価、原価管理面の見直し
- ・企業基盤の不安定化（業界全体の流れや景況面に対して）
- ・公共工事の圧縮や大手の影響など 同業者間の競争激化状況
- ・商品・資材・原材料の価格高騰や在庫不足の影響
- ・店舗・工場・設備・機械、器具等の老朽化・狭小・不足・過剰
- ・その他

となっています。

なお、

- ・コスト競争力と採算性の向上
 - ・人員、人材面の状況、影響（過剰・不足）
- の回答が前回から最も伸長する結果となりました。

《今後望む方向性》については、

- ・販路を開拓・拡大したい（46%台）
- ・人材の育成、確保を図りたい（32%台）

の回答が高い割合を占めています。

また、前回に比べ減少している項目は、

- ・新商品・新製品を開発したい
- ・他業種、他業態への進出を検討したい
- ・ビジネスモデルを構築したい
- ・新商品・新製品・工法を開発する方法が知りたい
- ・新商品・新製品・工法・技術面に関する情報がほしい
- ・店舗・工場・機械・設備・装置等の移転・改装・増設・機能を高めたい
- ・新製品等にかかる資金を確保したい
- ・海外との取引拡大や海外進出等を検討したい
- ・経営財務に関する情報・アドバイスがほしい

となっています。

なお、

- ・ビジネスマッチングの機会があれば参加したい
- の回答が前回から最も伸長する結果となりました。

今回のアンケート集計結果は 各営業店へフィードバックし、各事業者の課題である「売上増加・収益増加・経営財務改善等」に向けたコンサルティング機能を一層発揮のうえ、「ソリューションの提案」、「ビジネスマッチング」、および「コラボ産学官」会員への誘導による大学への紹介・共同研究相談等、「相談機能の充実」に向け役立てることにします。また、当金庫の既存取引先への資金需要（融資）や未取引先への勧誘、経営改善計画策定のサポート等の営業店取組みの資料として活用し、外部機関とも連携のうえ、経営支援の取組み強化を図っていきたいと考えております。

組織化に向けた取り組み

これまでも、当金庫は各支店単位でスポーツ大会（グランドゴルフ・ゴルフ等）や税理士の先生等との勉強会などを通して各営業店のお客様との交流を図ってきており、各地域の行事へも積極的に参加してまいりました。また、年金受給者の皆様に対しましては、「くましん寿会年金旅行」を実施し、皆様との絆をしっかりと築きあげております（昨年度は新型コロナウイルス感染症の罹患防止の為、中止としました）。

地域の活性化は、当金庫にとりましても重要なテーマであり、そのために協力していくことは社会的な使命の一つであると考えております。地域の方々と共に、社会貢献活動を通して、今後も地域コミュニティ作りには積極的に協力していく方針です



宇土地蔵祭りにて



新地盆踊り大会にて



川尻夏祭りにて



レイクサイド繁栄会 謝恩祭にて

「コラボ産学官熊本」の取り組み

中小企業の技術開発・サポート等の支援を行う目的で、「コラボ産学官熊本」として、県内4信用金庫が連携して活動をしております。

「コラボ産学官熊本」は、技術相談・事業支援等の連携は勿論のこと、情報交流・発信を活発にするために年1回「交流研究会」「懇親会」を開催し、講演並びに会員企業PRのプレゼンテーションの実施や、製品・商品等の展示ブースを設営してビジネスマッチングの機会を増やすなど、多くの取り組みを行っております。

（協力機関）

熊本県、熊本県工業連合会、熊本県商工会議所連合会、熊本大学、熊本県立大学、熊本学園大学、崇城大学、東海大学熊本キャンパス、熊本高等専門学校