

# 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

## 十六銀行の地域密着型金融推進に関する基本方針

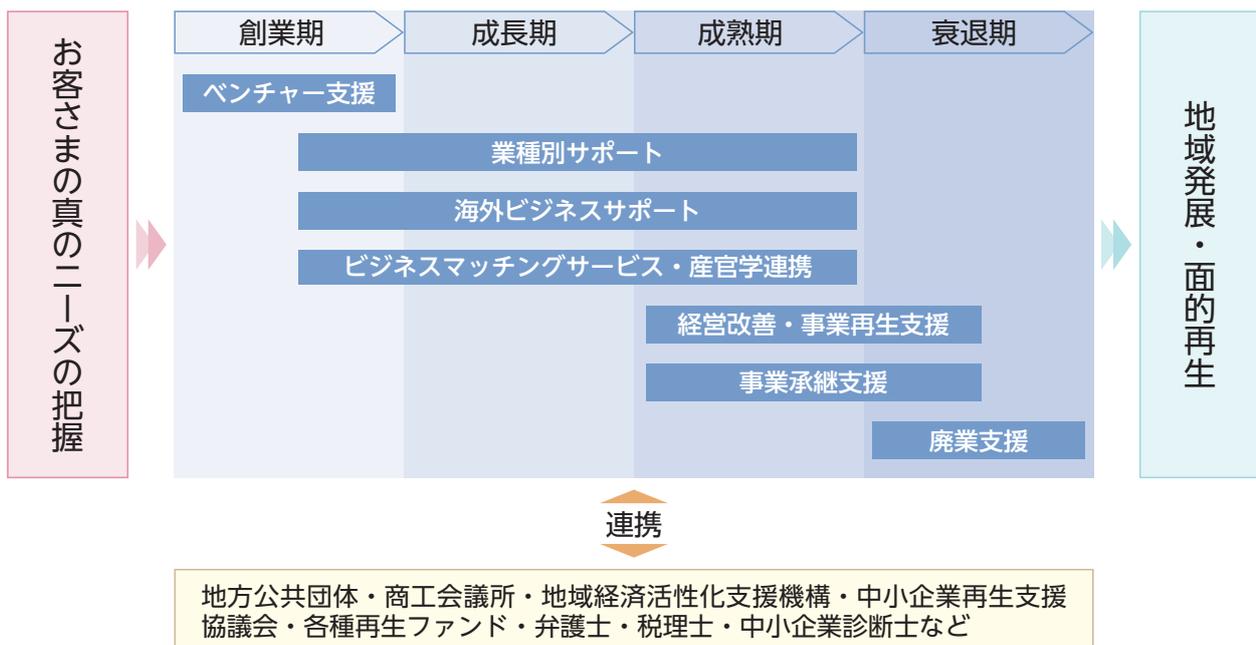
### 基本的な取組方針

地域金融機関の最大の競争力は、質の高いリレーションシップを通じて地域のお客さまの真のニーズを把握し、そのニーズを満たす最も適切な金融サービスを提供していくことにあります。地域密着型金融の強化は、まさしく地域金融機関としての競争力の強化であり、地元中小企業の支援・育成、地域経済への貢献等は、十六銀行の経営基盤強化そのものであります。

地域金融機関である十六銀行が、地域経済の発展と自らの収益向上をはかるために注力すべき手段としては、引続きリレーションシップ機能を強化していくことが極めて重要であることから、今後においても、地域密着型金融の取組みを経営の柱として位置づけ、地域に根ざした経営を実践してまいります。

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化
2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底
3. 地域の情報集積を活用した、持続可能な地域経済への貢献

### 中小企業の経営支援にかかる態勢



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

### 経営者保証に関する取組方針

十六銀行は、「経営者保証に関するガイドライン」の趣旨・内容を踏まえ、ガイドラインを尊重し、遵守するための態勢を整備して、金融仲介機能の発揮および金融円滑化の促進に向け、真摯に取り組んでまいります。

#### 基本方針

ご融資に際しては、「経営者保証に関するガイドライン」の趣旨・内容を踏まえ、経営状況や成長可能性などを適切に評価し、必要と判断した場合は、経営者保証の受入れを検討します。

### ● 経営者保証に関するガイドラインの活用状況 <2023年度 上期実績>

項目	件数
新規融資件数	9,340件
内、経営者保証に依存しない融資件数(割合)	4,695件(50.27%)
保証契約を解除した件数	1,420件

# 中小企業の経営支援及び地域の活性化に関する取組み状況

## ●ライフサイクルに応じた取引先の支援

### (1)【創業期】創業・ベンチャー支援に関する取組み

#### NOBUNAGA21

2023年1月にビジネスプラン助成金の審査を兼ね、ファイナリスト6社によるピッチ、授賞式を開催しました。

(ビジネスプラン助成金制度)

- 創業者向け「ファーストステージ」
- 新事業を展開する企業向け「ニュービジネスプラン」

「NOBUNAGA21」とは・・・

2000年に発足した全国初の民間主導によるネットワーク型ベンチャー支援組織  
運営メンバーは下記の3社で構成



十六銀行

NOMURA

Deloitte  
デロイトトーマツ

#### NOBUNAGAキャピタルビレッジによるスタートアップ・ベンチャー投資

取組事例：出資を起点とした株式会社キッチハイクとの共創

地域の食材を取り寄せ、生産者とオンラインで交流する事業を手がける株式会社キッチハイクに対し、NOBUNAGAキャピタルビレッジから出資を行うとともに、キッチハイクが展開する留学プログラム「保育園留学®」を、従来より地域活性化支援を行っている岐阜県美濃市へ情報提供した結果、キッチハイクと美濃市が連携し、「保育園留学®」の実証実験を2022年10月より開始いたしました。



この実証実験では、岐阜県美濃市が誇る地域の魅力を「保育園留学®」を通じて、全国の子育て世代に訴求し、訪れるみなさまに地域のファンとなってもらえるよう、中長期的な関係人口の構築を目指してまいります。

今後も、成長が期待できるスタートアップへの投資を通じて、地域経済と地域社会の持続的な発展に貢献してまいります。

#### ◆ 十六銀行が関与した創業支援件数

	創業支援件数
2023年度上期	525件

### (2)【成長期】販路開拓に関する取組み

#### 「六ツ星観光プロジェクト～『おいしい!』を通して各県の魅力を感じませんか?～」の開催

2023年3月5日、十六銀行は、東海・北陸地域の地方銀行6行で連携協定を締結している「六ツ星観光プロジェクト」において、コロナ禍を経て約3年ぶりのイベントとなる「『おいしい!』を通して各県の魅力を感じませんか?」を開催いたしました。



「六ツ星観光プロジェクト」は、2016年に東海・北陸地域の地方銀行6行が「観光」をテーマに広域連携を行い、地域経済の繁栄に寄与する活動を推進するために締結した、東海・北陸観光産業活性化プロジェクト連携協定の愛称となります。

当日は、岐阜県から鮎料理専門店「十六兆」が参加し、無印良品「つながる市」にて、子持ち鮎しぐれや鮎アヒージョ等の物産品の販売を行いました。

今後も、「六ツ星観光プロジェクト」の東海・北陸地域の広域連携において観光産業の活性化支援・新たな観光資源の発掘を行い、地域の観光ブランド化に取り組んでまいります。

#### ◆ 地元・地元外別の販路開拓支援を行った先数

	地元	地元外
2023年度上期	162先	179先

#### ◆ サプライヤー探索サービスによる取引先の本業支援件数

	開催回数・延べ商談数
サプライヤー探索サービスの商談会開催回数	8回
サプライヤー探索サービスの延べ商談数	109件

#### ◆ ビジネスマッチング

	商談件数
2023年度上期	634件

### (3) 【成熟期・衰退期】事業承継・M&Aに関する取組み

#### 「NOBUNAGAサクセッション株式会社」の設立

2023年7月3日、後継者不足に直面する地元企業の経営承継をサポートするため、株式会社日本M&Aセンターホールディングスとの合併により、「NOBUNAGAサクセッション株式会社」を設立いたしました。

会社名の由来は、岐阜にゆかりのある戦国武将 織田信長の「NOBUNAGA」を冠することにより、この地域を代表する経営承継(M&A)支援の専門会社として、経営者の想いをつなぎ(Succession)、未来をつくる会社になりたいという願いを込めております。



現在、地域社会は、人口減少や地域インフラ、地場産業の維持に加え、後継者問題や技術の伝承、人材確保といった様々な課題を抱えております。当社グループの存在意義である「お客さま・地域の成長と豊かさの実現」のため、こうした課題に本気で向き合い、経営承継を通じて、地域のみなさまのお役に立てるよう、熱意と使命感をもって活動してまいります。

#### ◆ 事業承継支援先数

	事業承継支援先数
2023年度上期	80先

#### ◆ M&A支援先数

	M&A支援先数
2023年度上期	149先

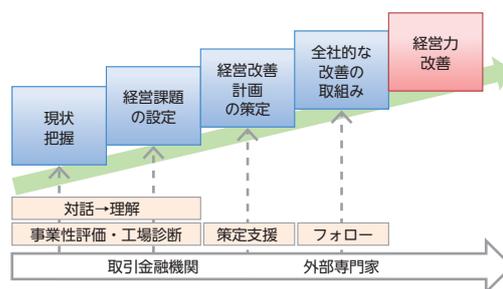
### ● 事業価値の見極めと適切な融資対応

#### 【事業性評価ならびに経営改善支援に関する取組み】

#### 伴走型による経営力再構築支援の事例

技術革新やコロナ禍により経営環境が大きく変化したことで業績が急速に悪化した取引先に対し、メイン行として、取引各行と連携して資金繰りを支えつつ、外部専門家との協業により、抜本的な経営力再構築支援に取り組みました。

事業性評価や工場診断を実施し、経営者や経営幹部との対話を重ねながら、経営課題を明確にいたしました。そのうえで、外部専門家および十六銀行が支援し、経営課題を克服し、さらなる成長を目指す経営改善計画の策定に取り組みました。こうした伴走型による支援のもと、自主的に現場改善に取り組むなど、取引先全体の経営再建への意識が高まり、短期間で収益性が大幅に改善いたしました。



### ● 地域の情報収集を活用したまちづくり

#### 【出資や課題解決に向けた取組みにより地域の活性化（まちづくり・にぎわいの創出）に貢献】

#### ローカル・クラウドファンディング“OCOS”のスタート

まちづくり会社である「カンダまちおこし」(2022年4月設立)では、観光マーケティング(DMO)支援事業やリノベーションまちづくり事業などを通じて、地域の魅力向上や課題解決など、お客さまや地域のみなさまに共感していただけるようなサポートを展開しております。

こうしたなか、2022年9月より、東海地区の金融機関では初の取組みとなるローカル・クラウドファンディング“OCOS”(おこす)をスタートさせ、多くのプロジェクトを組成しております。23才の女性起業家が「柳ヶ瀬商店街の空き店舗『ニュー銀座堂』」の復活をかけたプロジェクトでは、柳ヶ瀬で「次世代アーティストが輝ける場所」を作りたいとの想いを持ち、“OCOS”を通じて資金が集まり、その想いを実現されております。



“OCOS”は、大手プラットフォームと異なり、ローカル性が強いプロジェクトに焦点を当てていることが特徴であり、地元のファンを増やし、地元が真に支持する商品・サービスをつくることを目指しております。今後も、「地域のためにチャレンジしたい」というお客さまの想いや事業プランをプロジェクトにして、ローカルにまわる経済をおこしてまいります。