

令和7年度経営計画

1. 業務環境

(1) 徳島県の景気動向

民間ゼロゼロ融資など、数多くの緊急措置を講じたコロナ禍を乗り越え、日本経済は「潮目の変化」の時を迎えており、成長に向けた経済の好循環が動き始めています。デフレを克服し、「賃上げと投資が牽引する成長経済」に移行できるかの分岐点にあります。

こうした中、県内経済については、現状企業の生産活動はやや弱めの動きとなっておりますが、設備投資は増加しており、個人消費は物価上昇の影響を受けつつも、底堅く推移するなど、景気は緩やかに持ち直しています。

(2) 中小企業を取り巻く環境

コロナ禍から社会経済活動が正常化する中で、中小企業・小規模事業者（以下、「中小企業者」という。）の経営上の課題は、売上減少から、人手不足・賃上げ・原材料高騰等への対応にシフトしており、多岐にわたる経営課題に対応するための資金需要に柔軟に対応していく必要があります。

一方、今なおコロナ禍の影響から脱しきれていない中小企業者もいることから、個々の事業者の置かれた状況やニーズを深く理解し、また正確に把握しながら、効果的な経営改善支援、事業再生支援、再チャレンジ支援を行っていく必要があります。

2. 業務運営方針

国や地方公共団体の施策に呼応し、物価高騰、人手不足、人件費高騰などの経営環境の変化を受け厳しい経営環境に置かれている中小企業者の事業の継続と発展を支えるため、地域経済の成長や雇用の拡大など地域貢献の観点から、中小企業者と伴走する総合支援機関として金融支援をはじめ創業支援、経営支援を展開します。

金融支援においては、中小企業者の資金繰り支援はもとより、事業の成長や生産性向上、省力化投資による新たな事業展開に対し、金融機関及び関係支援機関と連携して実効性ある支援に努めます。

さらに、中小企業者の抱える課題を早い段階で把握・共有し、「中小企業活性化協議会」の早期経営改善計画策定支援、再生計画策定支援事業等の活用による経営改善・事業再生・再チャレンジ支援や、「事業承継・引継ぎ支援センター」との連携によりM&Aを含む事業承継支援について積極的に取り組みます。

また、スタートアップの創業や経営者による思い切った事業展開を阻害する可能性がある経営者保証について、「経営者保証改革プログラム」に基づく取組みの一層の浸透・推進を図るとともに、金融機関との連携により、中小企業者のニーズに応じて「事業者選択型経営者保証非提供制度」を積極的に活用します。

その他の間接部門においては、継続してコンプライアンス意識の浸透、危機管理態勢の強化、デジタル技術活用による業務の効率化、人材育成に努め、持続可能な信用補完制度の確立に向けた強固な経営基盤の構築を図ります。

(1) 保証部門

① 経営課題解決支援

企業訪問・経営者面談等による現場主義の徹底により、中小企業者との対話を通じて企業が抱える経営課題の実態把握に努め、事業のフェーズに応じた最適なソリューションの提案により、生産性向上や経営改善支援に努めます。

②小規模事業者に対する積極的な支援

経営者層の高齢化や後継者難、また人手不足など、様々な課題を抱えている小規模事業者の持続的発展を支えるため、資金繰りの円滑化を図るとともに、事業承継支援や飲食業者を始めとする小規模事業者へのDX支援など、きめ細やかな支援に努めます。

③金融機関等との連携強化

定期的な金融機関との意見交換により中小企業者支援に係る認識共有を図り、保証協会付き借入れをメインとして資金調達を行っている中小企業者への帯同訪問の実施や小規模事業者向け合同相談会の開催などによる経営支援、プロパー融資との協調融資による適切なリスク分担を行った上での金融支援に努めます。

④政策保証等の積極的な活用

企業のライフステージに応じて、国や地方公共団体の政策に則った保証制度を推進するほか、経営者保証に依存しない融資慣行の確立や金融機関のプロパー融資との協調支援により事業者の経営の安定・事業の発展に努めます。

⑤事業者の持続的な成長支援

前向きな事業展開やDX・GXへの対応など、生産性向上やM&Aによる事業者の成長に要する資金需要には積極的に応えけるとともに、業歴の浅い事業者、小規模事業者への成長支援には、丁寧かつ親身に実態に応じて柔軟に対応します。

(2) 地方創生部門

①創業機運の醸成

創業希望者や移住者に向けてセミナーやイベントを通じて創業を働きかけるほか、連携協定を結んでいる県内の大学での授業を通じて学生の創業マインドを喚起するなど、創業の裾野拡大を図ります。

②創業のフェーズに応じた支援体制

創業前相談において創業計画づくりをサポートするとともに、保証による金融支援をはじめ、創業後のフォローアップ期間を3年から5年に延長し、加えて保証協会OB職員を活用した専門家派遣やよろず支援拠点との連携を絡めたフォローアップまでの一貫支援体制を強化します。

③政策保証を利用した創業資金の調達支援

「経営者保証改革プログラム」の趣旨を踏まえ、法人化のタイミングで「スタートアップ創出促進保証」の利用を促進し、経営者保証に依存しない融資慣行確立に着実に取り組みます。

④関係機関との連携

地域の創業者を地域が一体で支援するとの観点から、引き続き金融機関、行政、商工・経済団体、大学、企業など、シナジー効果が見込めるあらゆる機関との密な連携に加え、様々な創業者グループとつながりを持つ創業アンバサダーの知見を活用して創業支援に努めます。

⑤情報発信の強化

創業関連の情報や地方創生の取り組みについて、ホームページ、公式LINE、YouTube、各種メディアへのニュースリリースに加え、地方創生部門専用のランディングページとグーグルビジネスプロフィールの新設を通じて積極的に情報発信し、創業支援の認知度とプレゼンスを高めます。

⑥事業承継支援

事業承継・引継ぎ支援センターとしっかり連携し、事業譲渡者と創業者のマッチング機会を創り出すほか、金融機関と連携し、高齢・小規模零細事業者の承継ニーズの確認とフロントオフィス全体への情報共有に努めます。

(3) 期中支援・経営支援部門

①各種施策の活用・関係機関との連携強化

経営支援目線での金融機関との連携強化により、企業の情報共有を密に行い、業況悪化の兆候が見られる中小企業者に対し、効果的な各種施策の提案を行うなどプッシュ型の経営支援に努めます。また、「中小企業活性化協議会」「事業承継・引継ぎ支援センター」「よろず支援拠点」等の機能を有効に活用することにより、事業再生を支援していきます。

②経営支援体制の強化

経営支援が必要な中小企業者に対し、個々の状況に応じて、「経営サポート会議」の開催や「経営支援強化促進補助金事業」による専門家派遣を活用するとともに、抜本的な再生支援が必要と判断される中小企業者に対しては、中小企業活性化協議会等の各種支援スキームを活用した最適な再生計画の策定と計画内容の実現について能動的に役割を担います。また、延滞先や事故先についても金融機関及び協会フロントオフィス部門全体で連携を図りながら、きめ細やかな期中支援に努めます。

③再チャレンジ支援の活用

事業再生が極めて困難な中小企業者においては、経営者（保証人）等の再チャレンジへと繋がるよう、中小企業活性化協議会やREVICによる「再チャレンジ支援」スキームを活用して廃業支援に努めます。

④「とくしま中小企業支援ネットワーク」の活用

ネットワークのハブ機能を活かして、中小企業者の経営改善、事業再生、創業支援、事業承継等に向けて各構成機関と連携を強化し、有益な情報の発信に努めます。

⑤経営支援の効果検証

経営支援を実施した中小企業者に対し、経営支援前と2期経過後の「売上増加率」「営業利益増加率」「CRD財務点数向上」の3指標について比較検証を行い、各指標について改善された中小企業者が40%以上となることを目指します。

(4) 回収部門

①回収の早期着手

新規求償権については、引き続き期中支援部門との連携やコミュニケーションを密にして、関係人や担保物件の現状把握を早期に行うことにより、速やかな回収方針の決定と着手に繋がります。

②担保物件の売却促進

任意売却可能な物件については、関係人との協議のもと期間を定めて任意売却にあたり、売却が難しい場合は速やかに法的手続きへ移行します。

③既存求償権の掘り起し

顧客との接点を絶やさず顧客情報のアップデートを行い、関係人の状況を考慮し現実的な解決策の提案を行います。

④管理回収業務の効率化

回収の見込みがない求償権については、速やかに管理事務停止とするとともに事務手続きの簡素化・効率化に努め、回収が見込める求償権に注力します。

⑤経営改善・事業再生・生活再建に向けた取組

事業継続先については、事業者の意欲や意向をふまえ経営支援、事業再生支援や再チャレンジ支援に努め、長期経過求償権については、一部弁済による請求停止・保証債務免除、損害金減免完済等を活用し、個々の状況に応じた親身な対応に努めます。

(5) その他間接部門

①関係機関との連携強化

国、地方公共団体をはじめ、金融機関や支援機関、専門家の方と、これまで築いてきた連携をさらに強化し、そのネットワークを活用することにより個々の中小企業者の置かれた状況やニーズに応じた経営改善、事業再生、再チャレンジ支援に繋がります。

②業務の効率化

デジタル技術を積極的に活用し、中小企業者や金融機関の利便性を高めるとともに、業務の効率化を推し進め、働きやすい職場環境の実現と人的資源を効果的に活用していくことにより、中小企業者への良質なサービスの提供に努めます。

③強固な経営基盤の構築

中小企業者の事業の発展を支える持続可能な信用補完制度の確立に向けて、ガバナンス及びコンプライアンス態勢の強化を図りながら、強固な経営基盤の構築に努めます。

④人材の育成

業務の効率化に向けた「ITリテラシーの向上」について意識改革を進めることに加え、事業者のニーズに即応できる人材を育成するため、他の支援機関との連携を活用した実践的研修を導入するなど、研修体制の充実を図るとともに、中小企業診断士等の資格取得を引き続き推奨していきます。

⑤危機事象への対応

南海トラフ地震などの大規模災害やシステム障害等、様々な危機事象への対応が求められる中、外部から講師を招いて災害対策本部立上げ訓練を実施するなど、不測の事態に直面した際に中小企業金融のセーフティネットとしての役割を果たすため、事業継続計画の実効性を高め、危機管理態勢の充実・強化を図ります。

⑥情報戦略の充実・強化

保証協会の認知度を高め、その存在意義を広く理解してもらうため、SNSの活用やホームページ・広報誌等の充実を図るなど、わかりやすくタイムリーな情報発信や広報活動に努めます。

3. 保証承諾等の見通し

令和7年度保証承諾等の主要業務数値（見通し）は以下の通りです。

項目	金額	対前年度計画比
保証承諾額	50,000百万円	100.0%
保証債務残高	223,000百万円	102.3%
代位弁済額	3,000百万円	100.0%
回収額	400百万円	100.0%