

10/8沖縄版・企業支援によるコロナへの挑戦（セミナー）－連携強化による事業再生支援－

基調講演2 金融庁におけるコロナからの地域経済 再生に向けた取組み

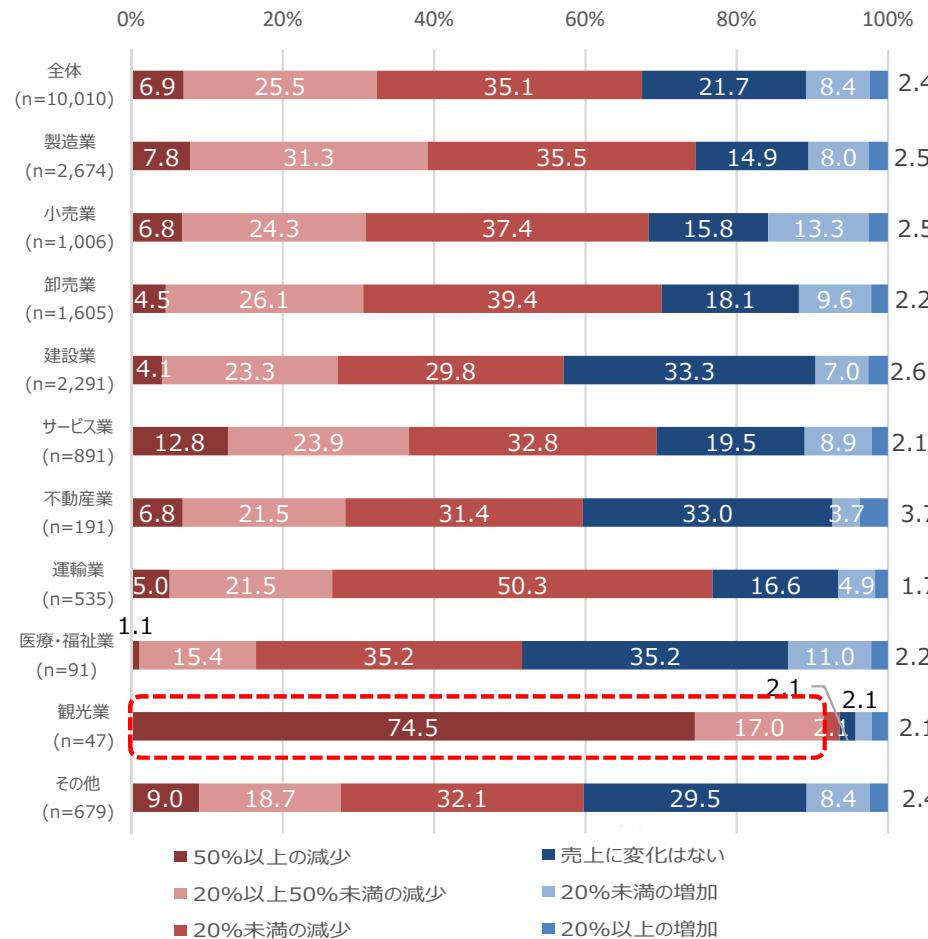
金融庁監督局銀行第二課地域金融企画室長 今泉宣親

今後は資金繰り支援に留まらない
経営改善支援へ

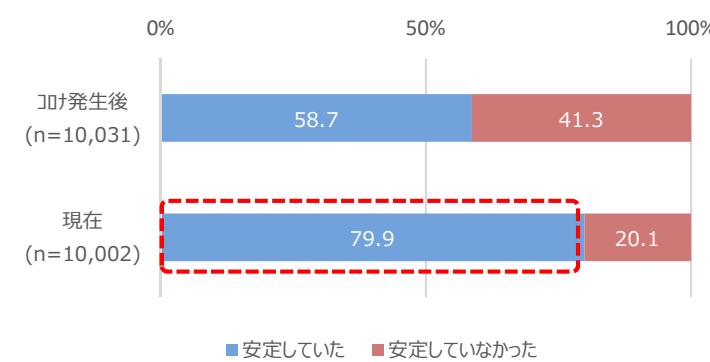
資金繰り支援への影響（企業アンケート調査）

- 2015年度より実施する「企業アンケート」を今年度も約3万社に依頼（10,162社から回答）
- 今回調査では、地域金融機関の金融仲介プロセスに対する顧客評価に加え、新型コロナウイルス感染症による資金繰りへの影響についても確認

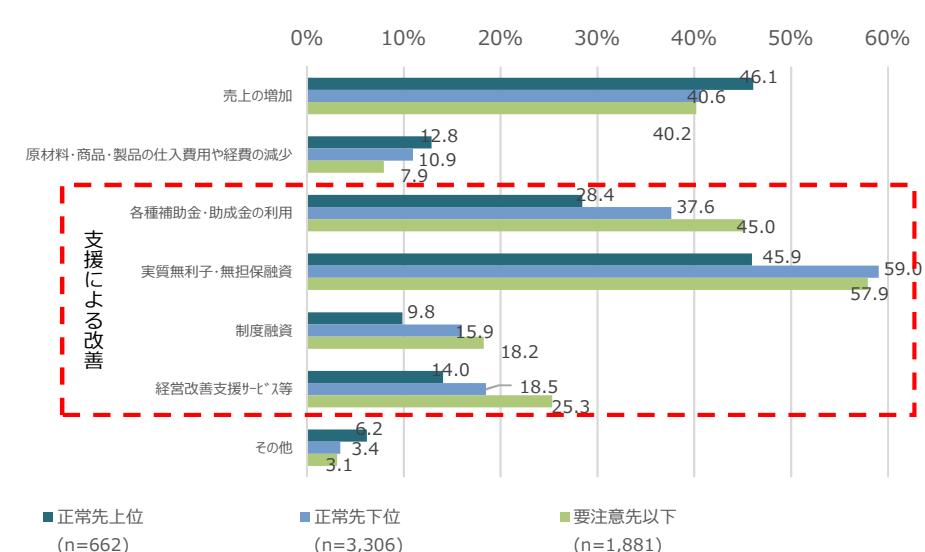
売上への影響



資金繰りへの影響



資金繰りへの影響

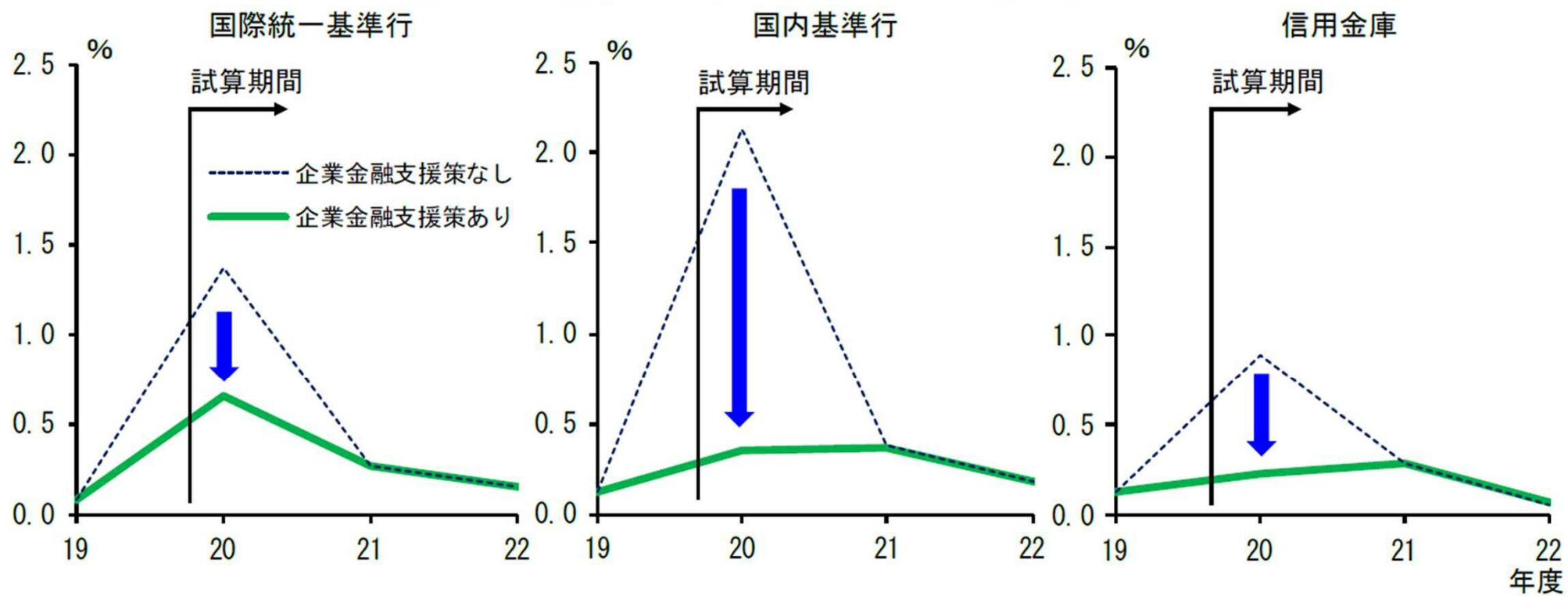


(注) 觀光業は他業態に比して調査対象先が少ないので有効回答数が少なく、回答による変動が大きい点には留意が必要

ベースライン・シナリオの信用コスト率

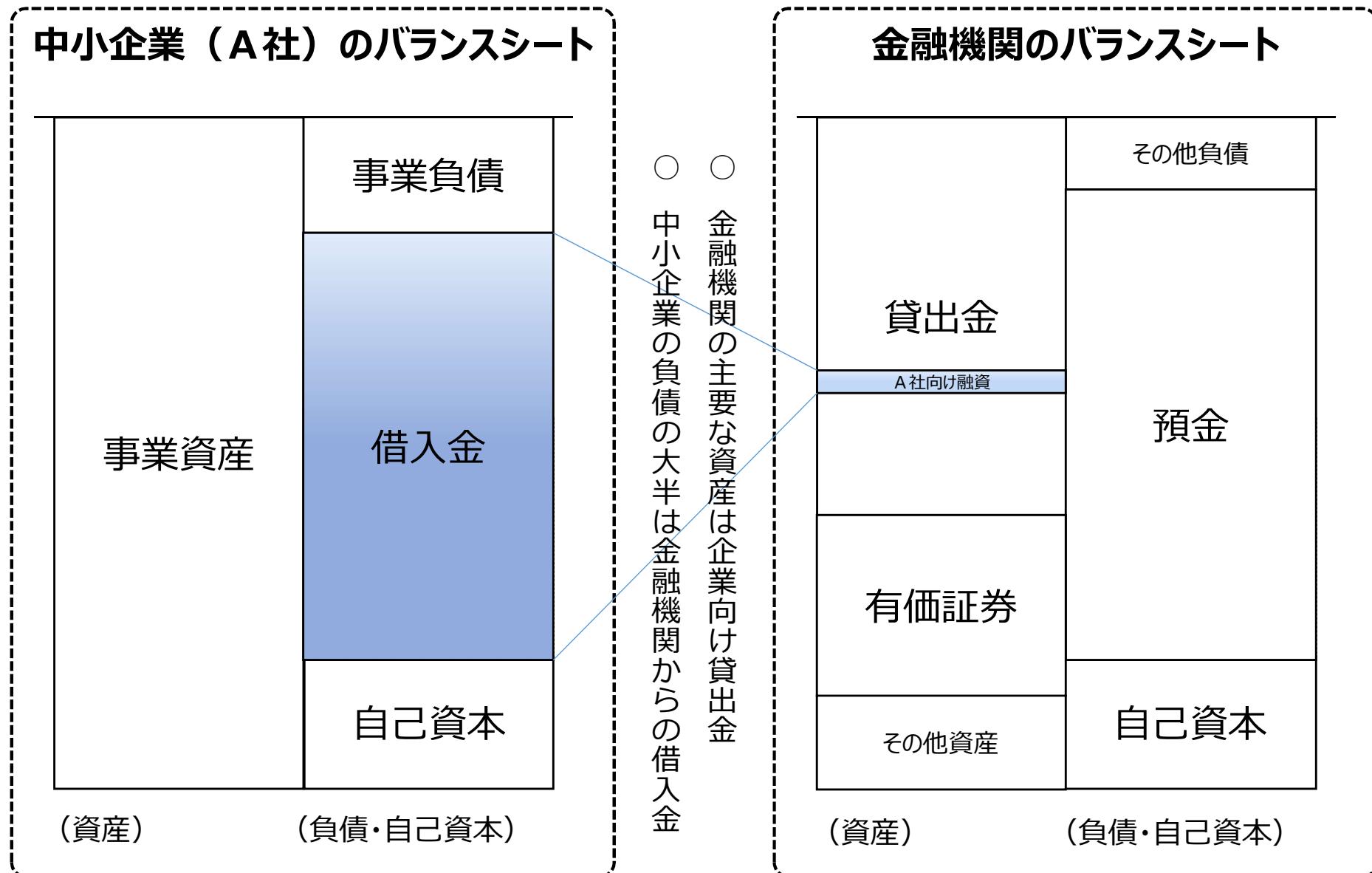
- ベースライン・シナリオの信用コスト率は、国際統一基準行は2020年度、国内基準行および信用金庫は2021年度をピークとし、シミュレーション最終年度の2022年度にかけて緩やかに低下。
- 政策効果をシミュレーションに織り込まなかった場合の信用コスト率は、いずれの業態でも2020年度に大きく上昇。

図表V-2-8 信用コスト率（ベースライン・シナリオ）

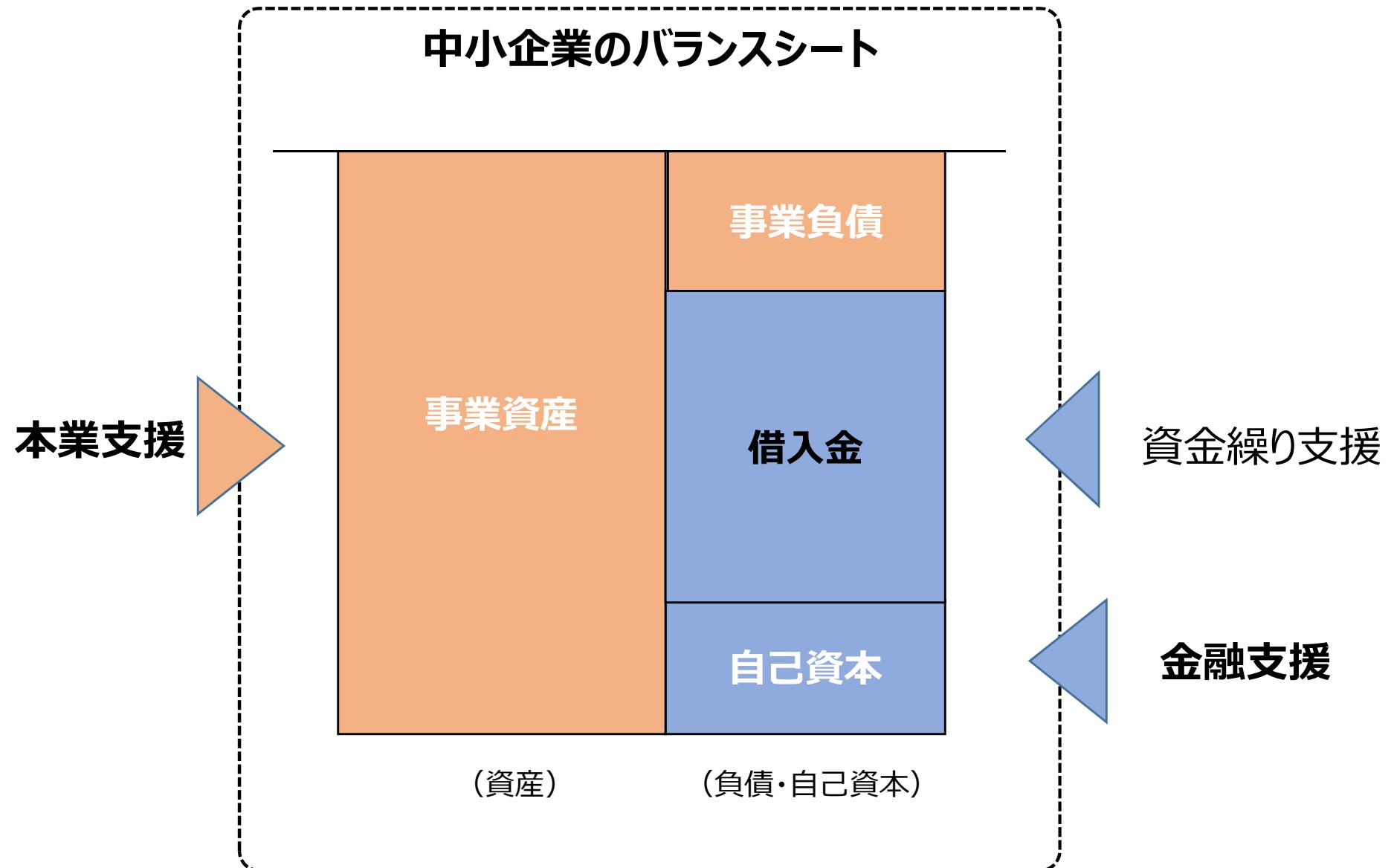


金融仲介機能の発揮とは

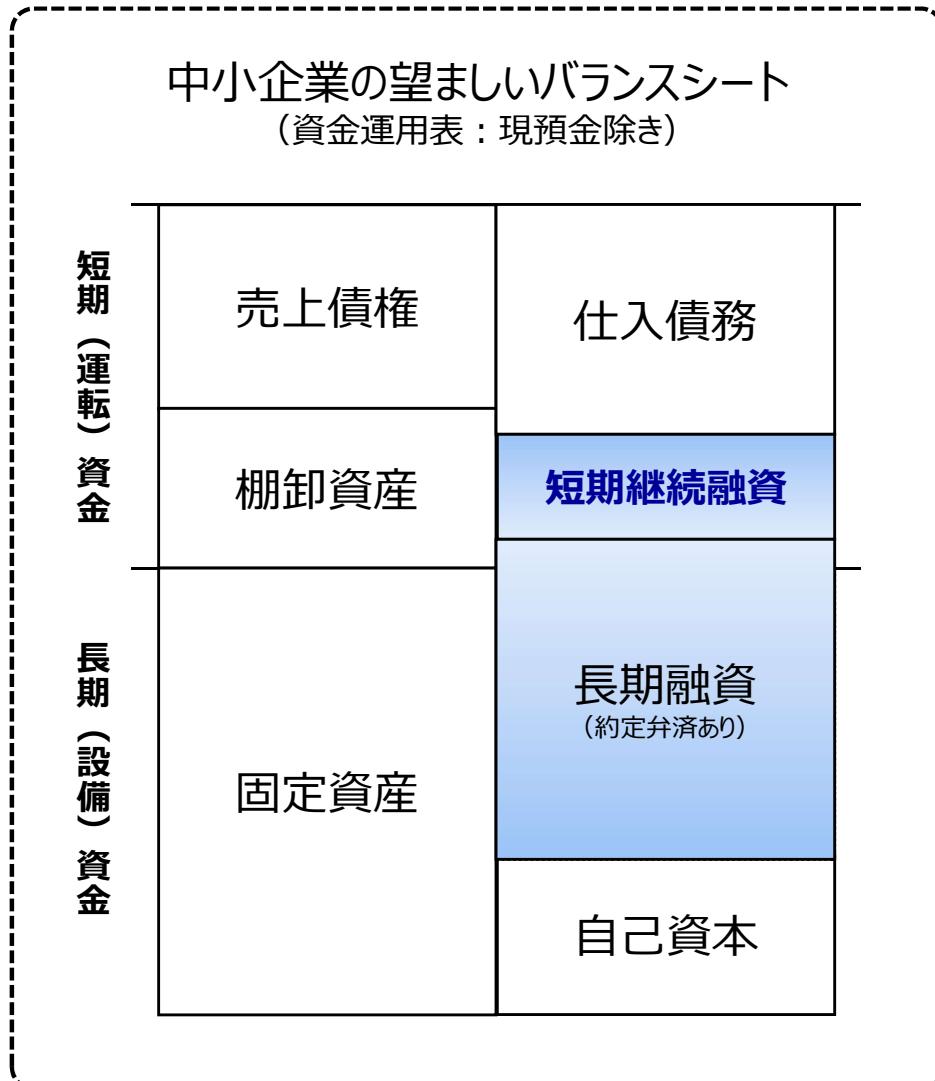
- 金融機関は融資によって企業のバランスシートと繋がっている = **金融仲介**
⇒ 企業と金融機関は一体となって事業価値を向上していく = 金融機関の金融仲介機能の発揮



事業者支援に必要なこと～本業支援と金融支援の組み合わせ～



事業者支援に必要なこと～融資の組み換え～



- 固定長期適合率 ≤ 100
- 運転資金 (売上債権 + 棚卸資産 - 仕入債務) \geq 短期継続融資

金融機関

基本的なスタンス

- BSを主体に融資を組み替える

短期融資

- 経常運転資金には短期継続融資を行う
- 必要に応じて資金繰り表を作成する
- 日常的なモニタリングを行う
- 経営者保証は求めない

ゼロゼロ融資も例外ではない

長期融資

- 設備資金と赤字資金とを区別する
- 設備の償却年限と返済年限を揃える
- 赤字資金には将来計画の策定を行う

アフターコロナは融資の組み換えから

政府系金融機関による新型コロナウイルス感染症を受けた金融支援メニュー

		資金繰り支援	資本性資金供給
中小・ 小規模事 業者向 け	日本公庫・ 沖縄公庫	実質無利子・無担保融資等	資本性劣後ローン
		<ul style="list-style-type: none"> ▶ 対象：新型コロナウイルス感染症の影響により、最近1ヶ月の売上高が前3年のいずれかの年の同期比5%以上減少した事業者、等 ※ 売上条件等一定の条件を満たす場合、3年間の実質無利子化 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 対象：新型コロナウイルス感染症の影響を受けている、 <ul style="list-style-type: none"> ①スタートアップ企業 ②再生支援協議会等の関与のもとで事業の再生を行う事業者 ③事業計画を策定し、民間金融機関等による協調支援体制が構築されている事業者(※) ※ 民間金融機関等からの協調支援を希望しない場合等においては、認定支援機関の支援を受けて事業計画を策定していれば対象
商工中金 (危機 対応 業務)		<ul style="list-style-type: none"> ▶ 融資限度額：公庫(中小事業)等…6億円(別枠) 公庫(国民事業)等…8,000万円(別枠) ▶ 実質無利子化の限度額：公庫(中小事業)等：3億円 公庫(国民事業)等：6,000万円 ▶ 据置期間：最大5年 ▶ 融資期間：設備資金20年以内、運転資金15年以内 ※ 日本公庫・沖縄公庫においてはこの他、新事業・ビジネスモデルの転換、DXの推進等の設備投資を支援する特例制度(金利引下げ)等を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 融資限度額：公庫(中小事業)等…7.2億円⇒10億円(※)(別枠) ※7月1日運用開始予定 公庫(国民事業)等…7,200万円(別枠) ▶ 融資期間：5年1ヶ月、7年、10年、15年、20年(期限一括償還)
		シニアローン	資本性劣後ローン
中堅・ 大企業 向け	政投銀 (危機 対応 業務等)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 対象：新型コロナウイルス感染症の影響を受け、最近1ヶ月の売上高が前3年のいずれかの年の同期比5%以上減少した事業者、等 ▶ 融資限度額：原則上限なし ▶ 融資期間：設備資金…20年以内 運転資金…15年以内 ▶ 金利：政投銀・商工中金が個別に決定 <p>※中堅企業(資本金10億円未満)向けには、当初3年間▲1.0%利下げ ※飲食・宿泊等の大企業向けには、当初3年間▲0.5%利下げ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 対象：事業計画を策定し、民間金融機関等による支援を受けられる等の支援体制が構築されている事業者、等 ▶ 融資限度額：原則上限なし ▶ 融資期間：長期一括償還(貸付期間5年超で事業者のニーズに応じて個別に決定) ▶ 金利：政投銀・商工中金が個別に決定(※) <p>※中堅企業(資本金10億円未満)向けの貸出金利は当初3年間1%を上限 ※飲食・宿泊等の大企業向けの貸出金利は当初3年間1%程度</p>
		新型コロナリババイバル成長基盤強化ファンド (特定投資業務) <ul style="list-style-type: none"> ▶ 対象：新型コロナウイルス感染症による影響を受けながらも新事業開拓や異分野連携等に取り組む企業 ▶ 資本性資金(優先株・劣後ローン等)を供給 	

資本性借入金の取扱いの明確化に係る監督指針の一部改正について

- 急激な経営環境の変化により資本の充実が必要となった事業者に対する支援に当たっては、貸付けの条件変更等だけではなく、資本性借入金や出資等も活用することが有用である旨を監督指針で明確化し、金融機関の対応を促した。（令和2年5月27日）

【主要行等向けの総合的な監督指針に追記した記述】

「資本性借入金」とは、貸出条件が資本に準じた十分な資本的性質が認められる借入金として、債務者の評価において、資本とみなして取り扱うことが可能なものをいう。なお、あくまでも借入金の実態的な性質に着目したものであり、債務者の属性（企業の規模等）、債権者の属性（金融機関、事業法人、個人等）や資金使途等により制限されるものではなく、基本的には、償還条件、金利設定、劣後性といった観点から、資本類似性が判断される。一般に、

- ① 儚還条件については、契約時における償還期間が5年を超える、期限一括償還又は同等に評価できる長期の据置期間が設定されていること
 - ② 金利設定については、資本に準じて配当可能利益に応じた金利設定となっていること（業績連動型など、債務者が厳しい状況にある期間は、これに応じて金利負担が抑えられるような仕組みが講じられていること）
 - ③ 劣後性については、法的破綻時の劣後性が確保されていること（又は、少なくとも法的破綻に至るまでの間において、他の債権に先んじて回収されない仕組みが備わっていること）
- が求められると考えられる。

(注) 「主要行等向けの総合的な監督指針」以外に、「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」、「保険会社向けの総合的な監督指針」についても同様の改正を実施。

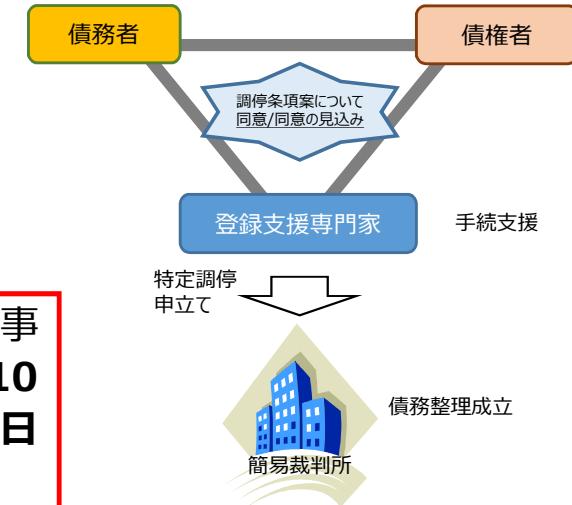
新型コロナウイルス感染症の影響を受けた個人・個人事業主に対する 「自然災害による被災者の債務整理に関するガイドライン」による支援のための特則について (令和2年10月30日制定、令和2年12月1日適用開始)

■ 自然災害ガイドラインの概要とコロナ特則

- **自然災害ガイドラインは、全国銀行協会等による民間の自主的なルール。** 災害救助法の適用を受けた全国の自然災害による個人の被災者を対象とし、住宅ローン等の既往債務の弁済が困難となった被災者が、法的な破産手続によらず債務免除等を受けることが可能。



新型コロナウイルス感染症の影響を受け、法的整理の要件に該当することになった個人・個人事業主についても、同ガイドラインの支援対象に追加するため、関係機関と調整の上、**令和2年10月30日に特則を制定・公表し、生活や事業の再建の支援を実施する（令和2年 12月1日より適用開始）。**



■ コロナ特則の支援対象

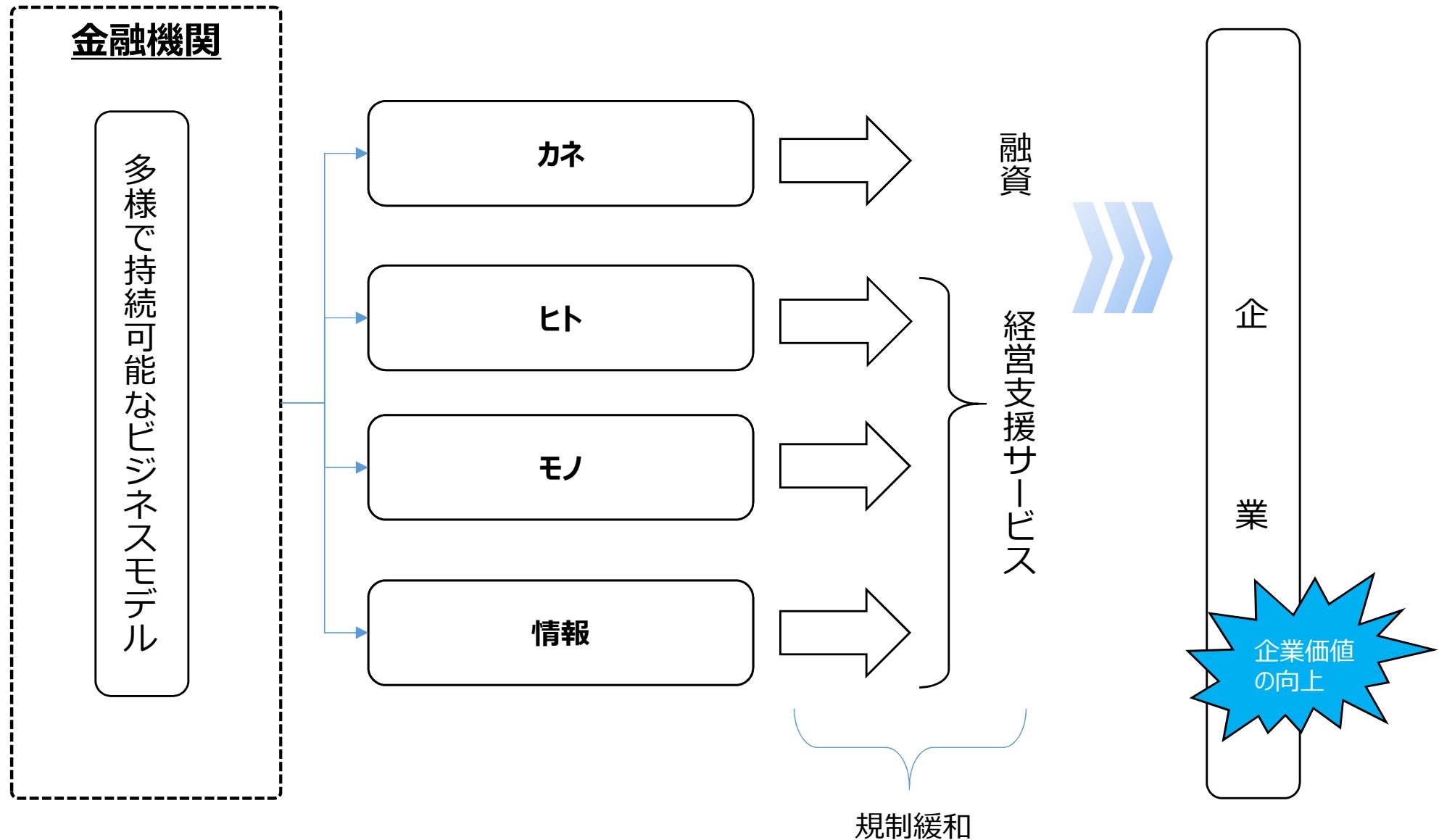
- 新型コロナウイルス感染症が指定感染症に指定された令和2年2月1日を基準日とし、同日以降に失業や収入・売上が大きく減少するなどにより、債務が弁済困難となるなど、法的整理の要件に該当する個人・個人事業主が支援対象。

■ 主なポイント

- 従来の支援スキームに加え、**民事再生法の住宅資金特別条項と同様の支援スキーム（※）の導入により、住宅を手放すことなく生活や事業の再建ができる。**
※住宅資金特別条項による支援スキーム：住宅資金貸付債権（住宅ローン）については、従来どおり又はリスケジュールして弁済を継続することにより、住宅を手放すことなく、住宅ローン以外の債務を整理することができるしくみ。
- 特別定額給付金等の差押禁止財産に加え、財産の一部をローンの支払いに充てずに、手元に残すことができる。
- 破産等の手続とは異なり、債務整理をしたことが個人信用情報として登録されないため、その後の新たな借入れに影響が及ばない。
- 国の補助により、弁護士等の「登録支援専門家」による手続支援を無料で受けることができる。

今後の企業支援の方向性

- 融資のみならず経営支援サービス全般を提供し、企業の価値向上を支援する

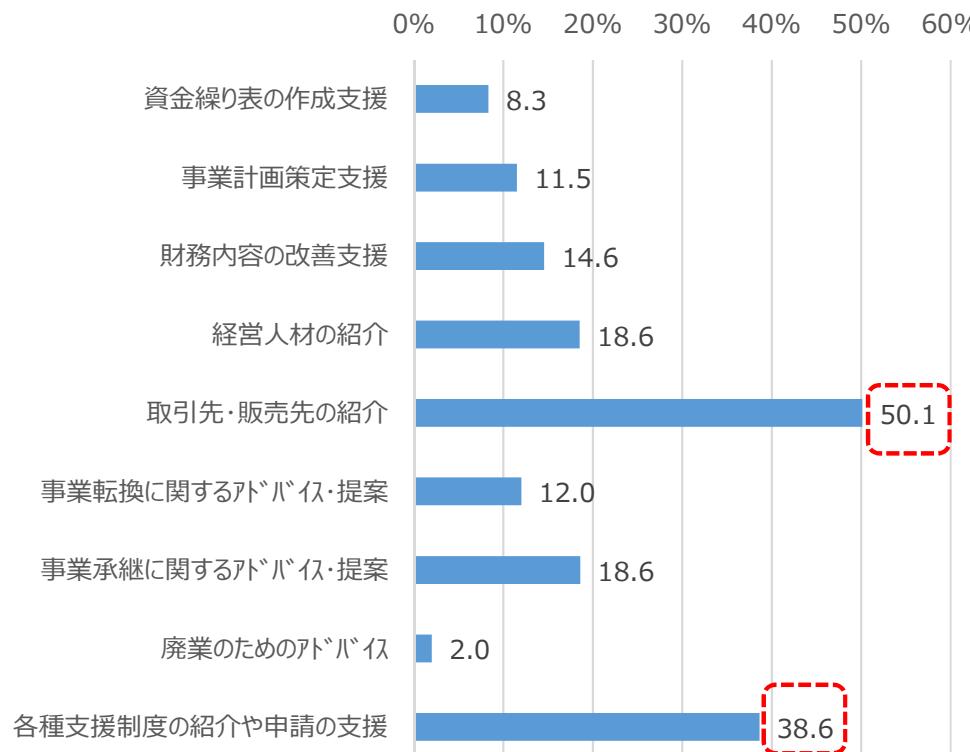


経営改善支援サービス（企業アンケート調査）

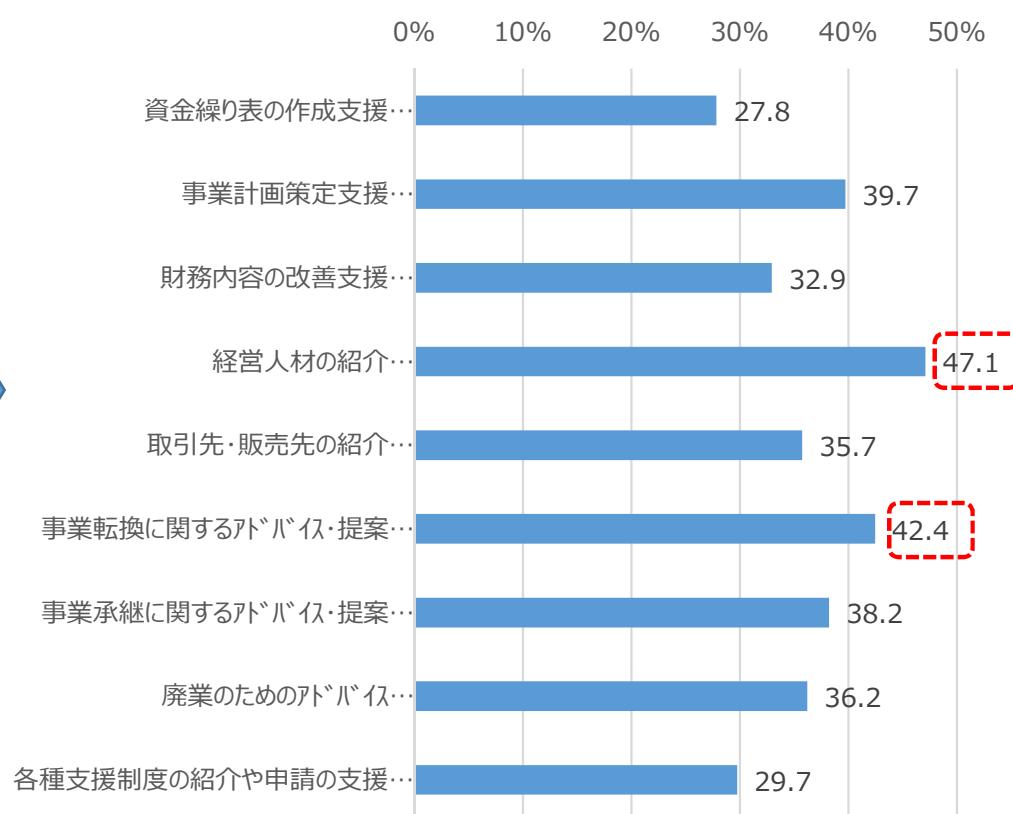
今後金融機関から受けたい経営改善支援サービスについては、全体で見ると、5割が「取引先・販売先の紹介」、次いで4割弱が「各種支援制度の紹介や申請の支援」を求めている。

経営改善支援サービスを受けたいと回答した企業のうち、手数料を支払ってもよいと回答した割合を確認すると、「経営人材の紹介」が5割弱と最も高く、次いで「事業転換に関するアドバイス・提案」が4割強と回答。

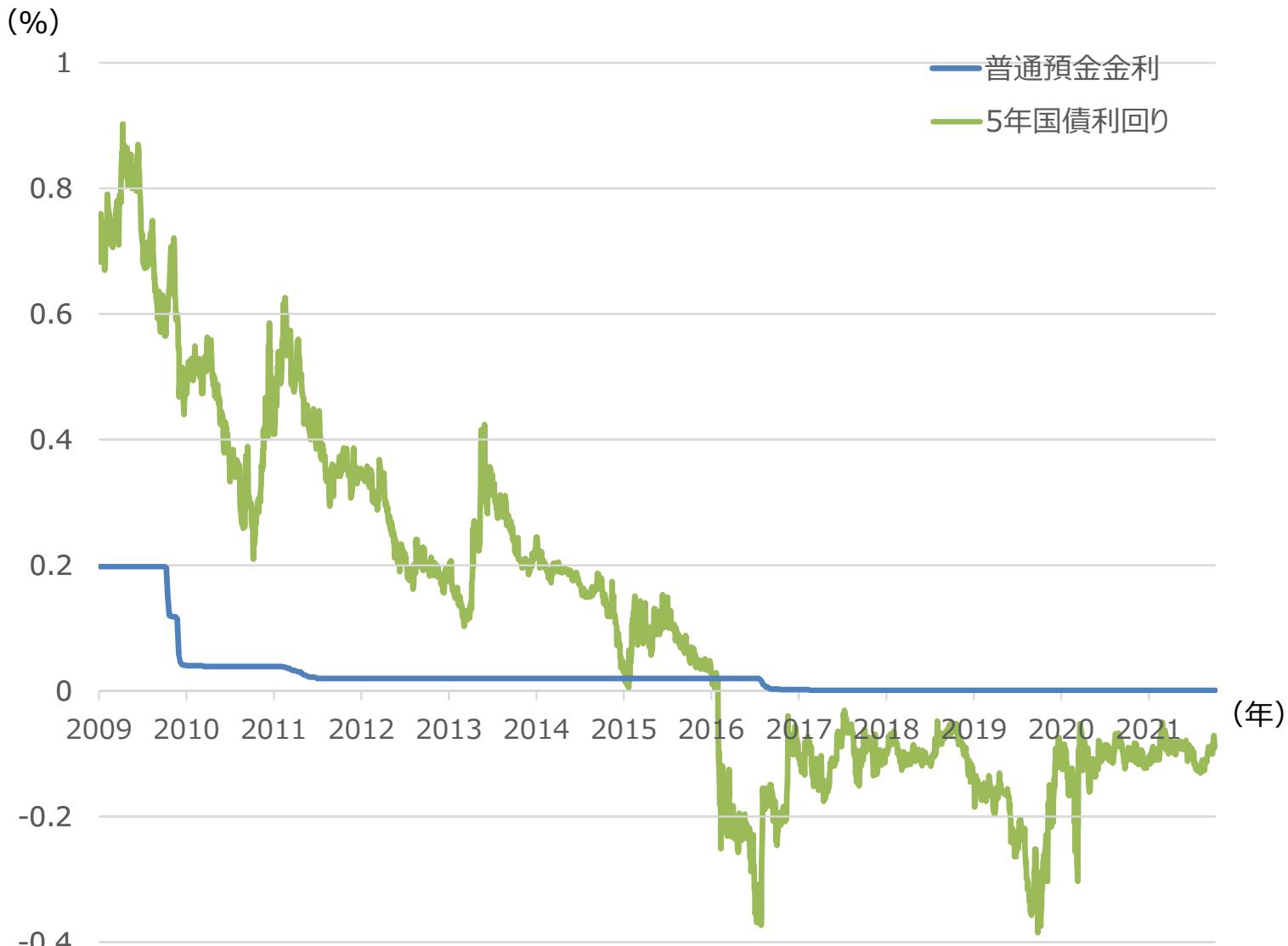
金融機関から受けたい支援サービス



手数料を支払ってもよいサービス



預金金利と国債利回りの推移



(資料) 日本銀行資料、Bloombergより作成

令和元年度金融行政方針「重点施策の概要」より抜粋

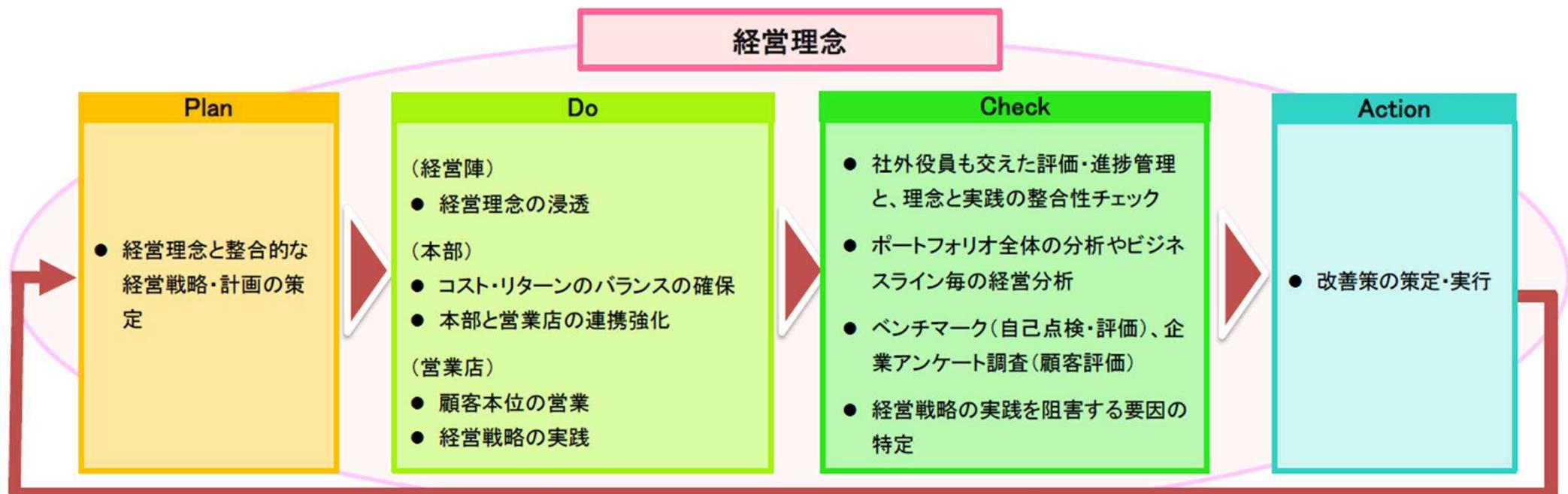
3. 金融中介機能の十分な発揮と金融システムの安定の確保④

(2) 地域金融機関の対応と課題

- 地域金融機関は、**安定した収益と将来にわたる健全性を確保し、金融中介機能を十分に発揮することによって、地域企業の生産性向上や地域経済の発展に貢献**することが求められる
 - そのため、地域金融機関の**経営者は確固たる経営理念を確立し、その実現に向けた経営戦略の策定とその着実な実行、PDCAの実践**を図ることが重要(下図参照)
- ▶ 当局は、地域金融機関の**各階層(経営トップから役員、本部職員、支店長、営業職員)、社外取締役とフラットな関係で対話を実施**。対話にあたっては、**心理的安全性(※)**を確保することに努める

※心理的安全性:一人ひとりが不安を感じることなく、安心して発言・行動できる場の状態や雰囲気

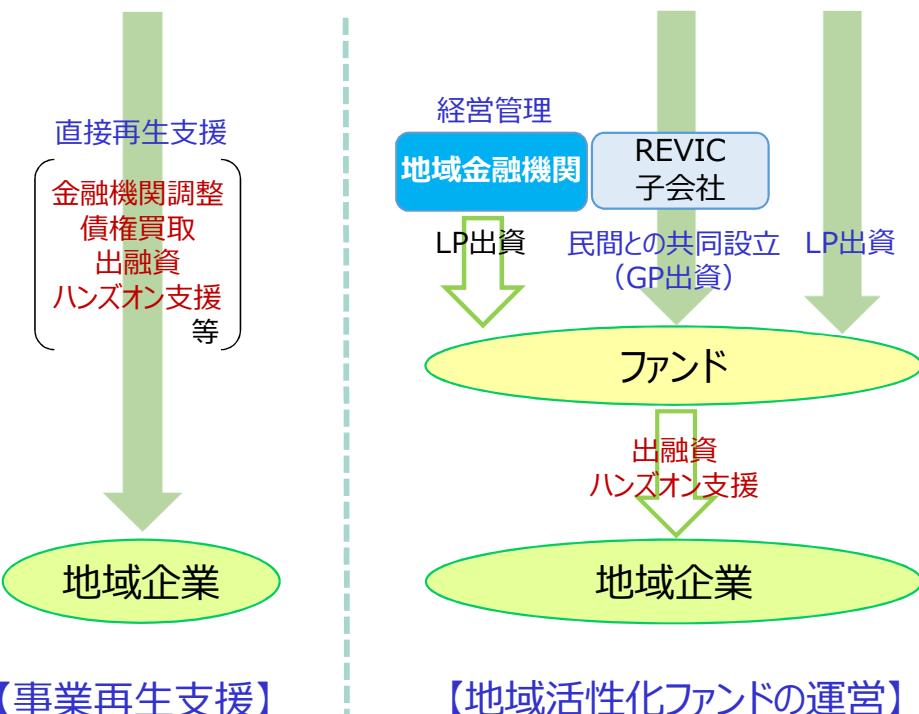
持続可能なビジネスモデルの構築に向けた地域金融機関の経営のあり方



金融機関による経営改善支援 を後押しする施策

- REVICは、地域企業・産業の生産性向上や円滑な新陳代謝の促進等を図ることを通じて、地域経済の活性化に貢献するため、2013年3月、企業再生支援機構を抜本的に改組・機能拡充して発足
- 新型コロナウイルス感染症の影響により経営環境が悪化した事業者の復興及び事業再生等を早期に実現するため、REVICは、**事業再生の枠組みを活用した支援**や、**地域金融機関と連携したファンドを通じた資本性資金の供給等**を進めている
- 2020年6月の法改正により、**支援・出資決定期限を2026年3月**、業務完了期限を2031年3月末まで、それぞれ**5年間延長**

REVICの主な機能



新型コロナウイルス等の影響を受けた事業者への支援

〔事業再生支援〕

- 新型コロナウイルス感染症の感染拡大により影響を受けた**地域の中核となる企業**に対して、**出融資**に加えて、**事業者の状況に応じたハンズオン支援等**を行うことにより、再生や成長を支援。

〔復興支援ファンド〕

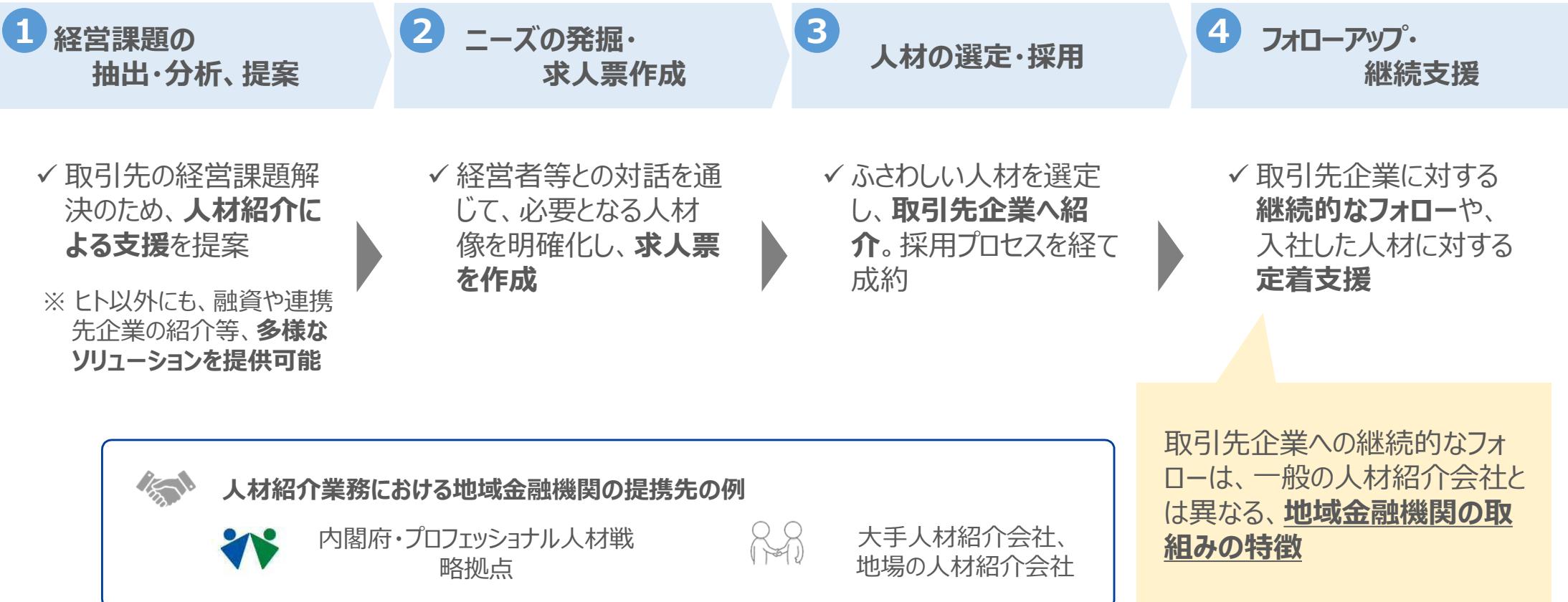
- REVICが地域金融機関等と共同で設立した、既存の災害復興支援ファンドについて、2020年6月30日、ファンドの規約を変更し、**新型コロナウイルス感染症の影響により経営環境が悪化した事業者**を対象に拡大。
- また、2020年7月31日、既存の復興支援ファンドが無かった近畿中部地区の事業者の復興及び事業再生支援等を目的とする**「近畿中部広域復興支援ファンド」**を設立。

⇒ 2020年6月の法改正（期限延長）やファンドの整備が行われたことにより、REVICは、地域金融機関と連携して**全都道府県の経営改善等が必要な事業者**について、**事業者のニーズに応じた支援を行う**ことが可能。

「人材マッチングの仲介役」となる地域金融機関

- ◆ 金融庁は、2018年3月、地域金融機関等において取引先企業に対する人材紹介業務が可能であることを明確化
- ◆ 地域金融機関は、取引先企業の事業性評価・伴走支援活動の一環として人材紹介業務を実施。人材紹介の前提となる経営課題の把握から、人材を紹介した後のフォローアップまで、ワンストップで支援

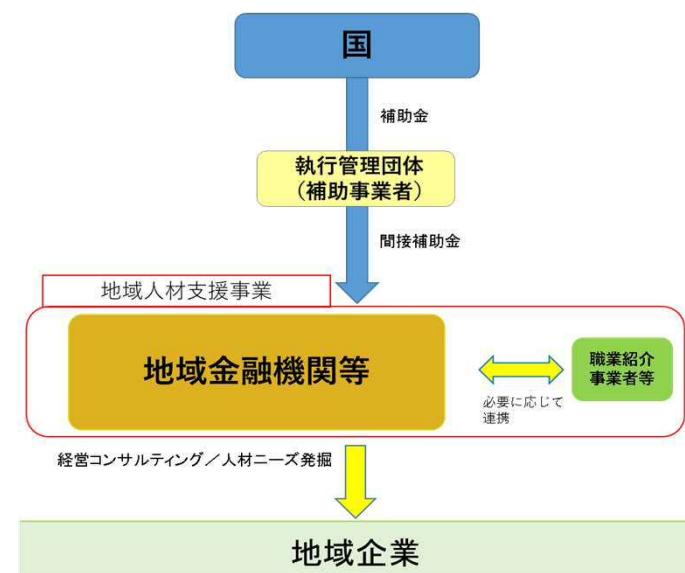
□ 地域金融機関の人材マッチングフロー



先導的人材マッチング事業

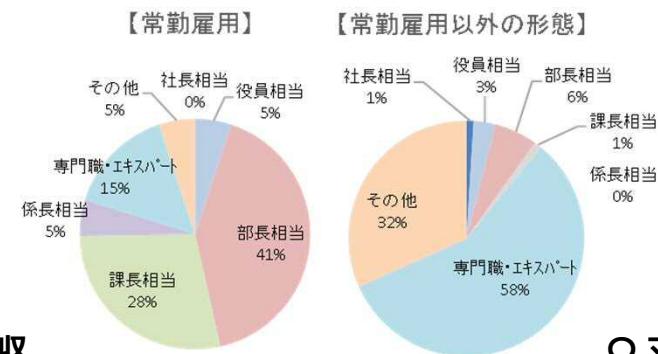
概要

- 令和2年度から事実上事業をスタート
- 予算規模は10億円（令和2年度・3年度）
- 地域企業の経営幹部や、経営課題解決に必要な専門人材を確保し、地域企業の成長・生産性向上の実現を目指す。
- 地域金融機関等が、地域企業の経営課題や人材ニーズを調査・分析し、地域金融機関等が職業紹介事業者等と連携して行う人材マッチング事業（地域人材支援事業）を支援する。
- 具体的には、マッチングの成約時に、成果に連動してインセンティブ（補助金）を与える。
- 日常的に地域企業と関わり、その経営課題を明らかにする主体として、地域金融機関などを想定。

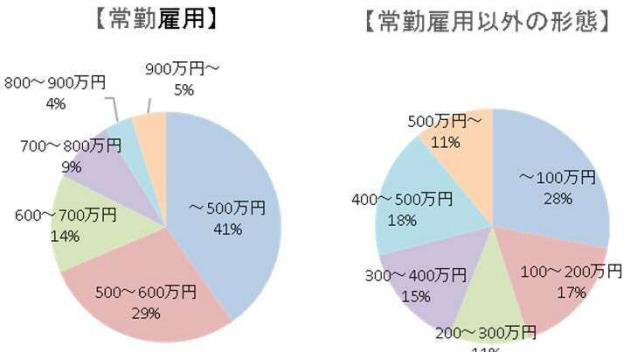


令和2年度実績	
成約件数	658
うち常勤雇用	312
うち常勤雇用以外の形態	346

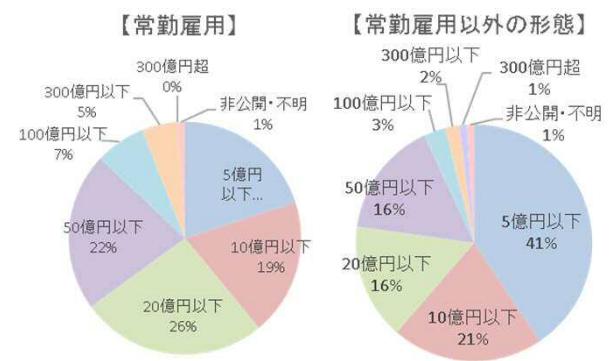
○マッチング人材のポスト



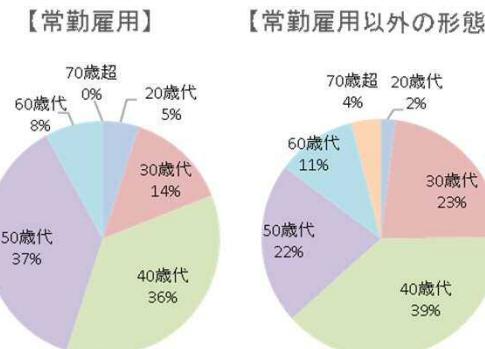
○マッチング人材の年収



○人材受入企業の売上高規模



○マッチング人材の年齢層



(令和3年3月末時点)

「人材マッチングの仲介役」となる地域金融機関

- ◆ 現在、人材紹介業務に取り組む地域金融機関は、全都道府県に広がりを見せる。
- ◆ 内閣府・先導的人材マッチング事業（※）へは、全国で80以上の地域金融機関が参画

※経営人材等のマッチングを行う地域金融機関への政府（内閣府）の支援事業

□ 令和3年度先導的人材マッチング事業採択結果

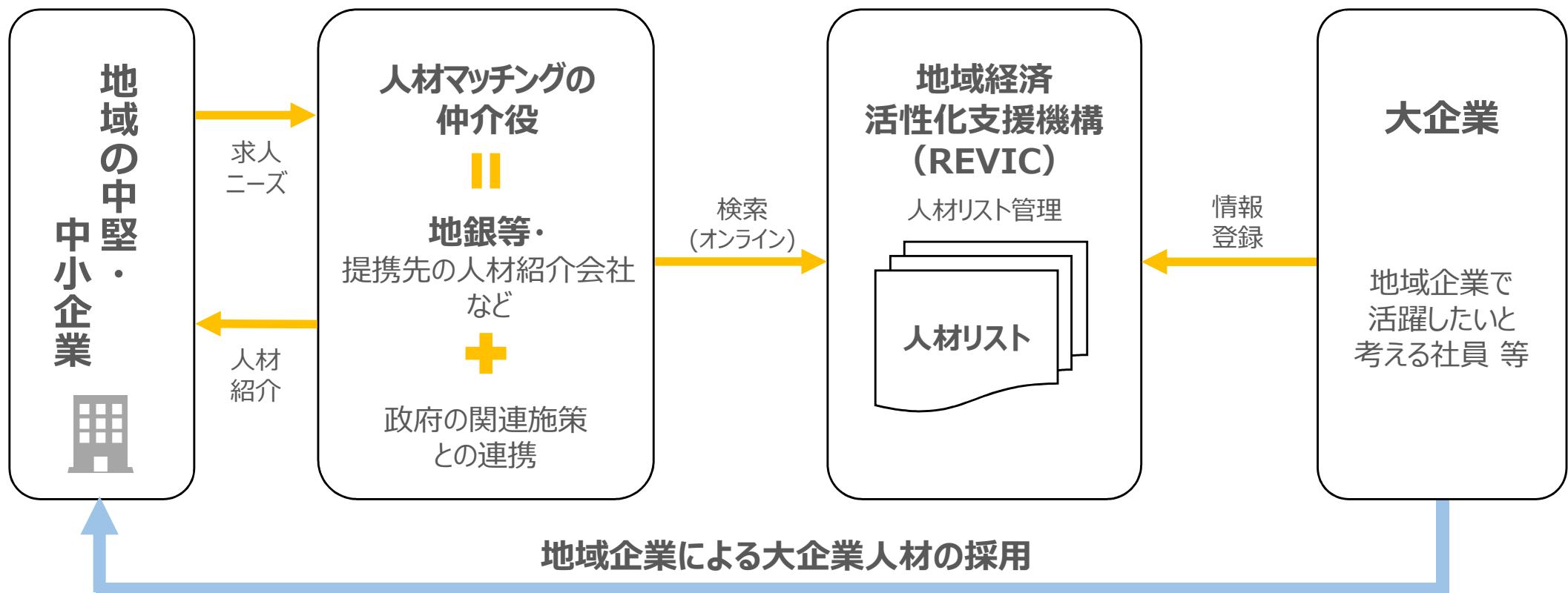
【業態内訳】	
第一地銀等	58
第二地銀	20
信用金庫	9
計	87
※はFG等による共同申請	

令和2年度実績	
成約件数	658
うち常勤雇用	312
うち常勤雇用以外	346



(注) 内閣府作成資料を基に金融庁作成

地域企業経営人材マッチング促進事業について



※ 大企業：資本金10億円以上 又は 常時使用する従業員の数が2,000人を超える法人

※ 中堅・中小企業：資本金の額又は出資の総額が10億円未満、かつ、常時使用する従業員の数が10人以上2,000人以下の法人

地域企業・大企業人材双方への支援の取組

地域の中堅・中小企業への補助

(地域企業経営人材確保支援事業給付金)

- 大企業人材と地域企業※1との間に存在する年収ギャップ等を一定程度解消し、地域企業による経営人材確保を進めるため、人材リストを活用して経営人材を獲得した地域企業に対し、最大500万円※2を 補助

※1 「地域」には、特に制限を設けないこととし、三大都市を含む日本全国の中堅・中小企業を対象とする。

※2 地域企業が、経営人材の要件（年収600万円以上）を満たす人材を採用した場合に、地域企業に対して、当該人材に支払う年収の3割、2年分に相当する金額を、上限500万円まで一時金で補助する。

大企業人材への研修・ワークショップの提供

- 地域の中堅・中小企業の経営人材として働くことや、地域ごとの実情を把握してもらい、地域企業で役に立つ能力やスキルを再発見・再構築する機会を提供するため、人材リストに登録された大企業人材に対する研修・ワークショップを実施
- 転職後に人材と企業間でのミスマッチを減らし、大企業人材の活躍を後押し
- 今夏から研修・ワークショップの提供を開始

金融仲介機能の更なる進化に向けた包括担保法制の検討①

- 金融機関には、不動産担保や経営者保証ではなく、事業そのものを評価し融資することが求められている。
- 特に、産業構造の変化で工場等の有形資産を持たない産業の重要性が高まっているほか、開業や事業承継、事業再生の局面での円滑な資金調達の必要性も高まっている。
- こうした取組みを更に進めるため、金融機関・事業者双方に適切な動機付けをもたらせるよう、法務省での民法（担保法制）見直し議論に合わせ、[新たな選択肢となる担保権（例：事業成長担保権（仮称））に関する論点整理を公表](#)（令和2年12月25日）。
- 今後、法務省・法制審議会への問題提起などを通じて、法務省の議論に貢献していく。

現在

個別資産に対する担保権のみ

担保権の対象は土地・工場等の有形資産を中心
(ノウハウ、顧客基盤等の無形資産が含まれず、
事業の将来性と乖離)

新たな選択肢

事業全体に対する担保権を選択肢に

担保権の対象は無形資産も含む事業全体
(ノウハウ、顧客基盤等の無形資産も含まれ、
事業の将来性と一致)

金融仲介機能の更なる進化に向けた包括担保法制の検討②

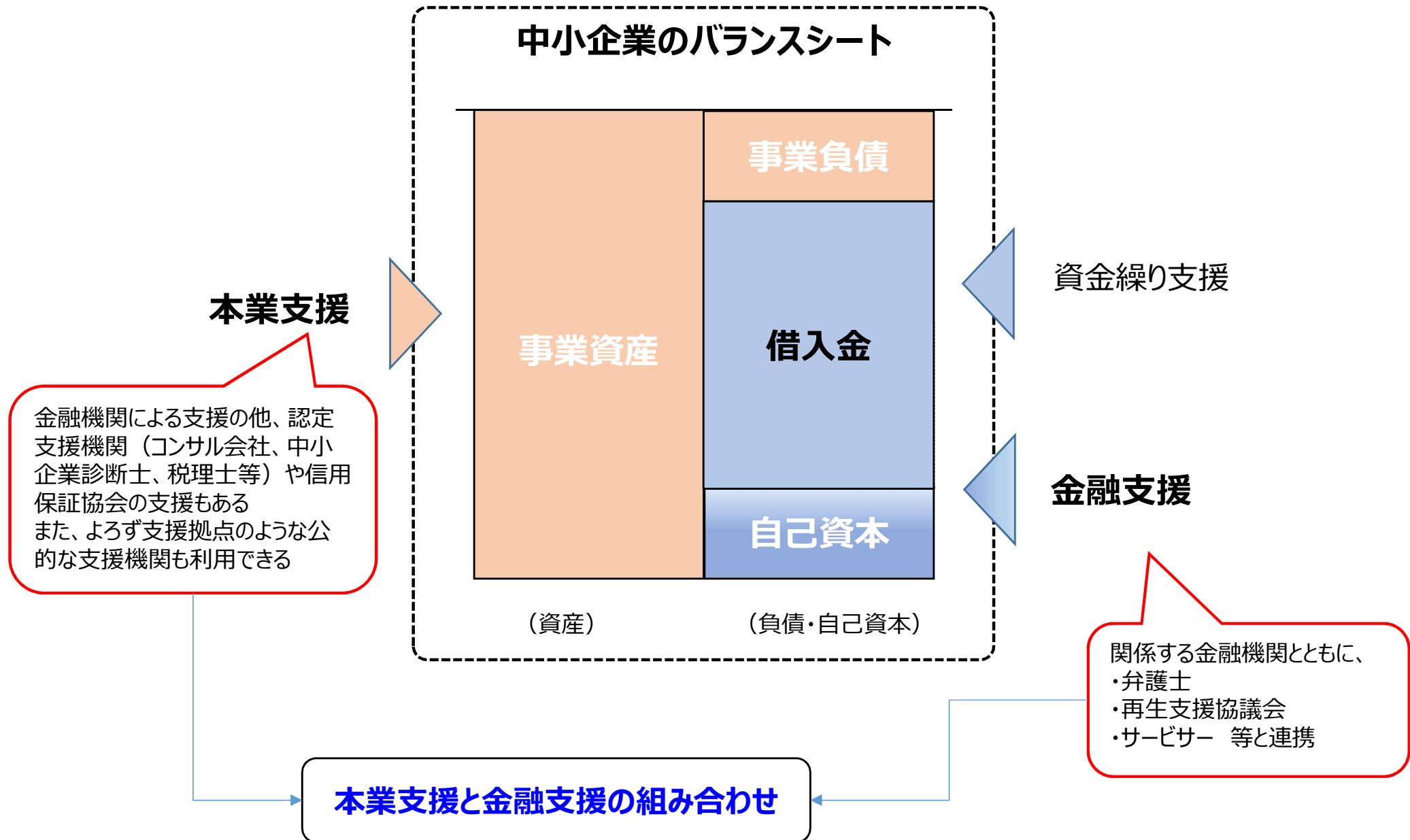
- 不動産等の価値ある個別資産をもつ事業者にとっては、これまでの担保法制は、低いコストで、(不動産等による信用補完の範囲内で)安定的に資金を調達できることから、現在でも効率的
- 他方、不動産等の価値ある個別資産をもたない事業者にとっては、例えば、下記のような改善の余地がないか

	(例1)ベンチャーデット	(例2)地域中核企業	(例3)事業承継	(例4)危機時
ニーズ 事業者	R&D・人材採用・広告宣伝等のため資金需要が旺盛 持分の希薄化等コストの高いエクイティより、デットで資金調達したい	同族グループ内で多数の事業を展開しており、グループ全体の信用力は今一つ そのうち、成長途上の事業のために資金を調達したい	価値ある事業を承継する新経営者は資産をもたない 経営者保証等の負担を負わず、事業の価値に基づいてノンリコースで調達したい	一時的に業績が悪くても、顧客基盤など事業の無形の価値を守るために資金を調達したい
必要資金 貸し手	成長資金(人件費・広告宣伝費等=資産計上しない資金)	成長資金(成長途上の事業における設備・運転資金)	買い手における株式・事業の承継資金	当面の赤字資金 再構築費用等資金
現状 貸し手	事業の理解にはコストかかるため、足元業績や財務内容で与信判断しがち	事業だけの評価が難しく、同族グループ全体での与信判断になりがち	事業の理解にはコストかかるため、買い手の資力に応じた与信判断になりがち	貸倒時の背任のリスク等も踏まえ、慎重な与信判断になりがち
改善の可能性 現状	無担保の借入れは難しく、制度融資や個人保証等による資金調達に限定されがち	グループ全体の信用力では、必要な成長資金を無担保で借り入れることが難しい	経営者保証等なしに無担保で借り入れることは難しい	無担保での資金調達が困難 メイン寄せ等の債権回収の動きが生じやすい
改善の可能性 貸し手	ベンチャー企業が、海外のように、ワラントやコベナンツ等を組み合わせたデット性資金など、創意工夫を発揮した多様な融資を受けられるようにならないか	貸し手が、グループ全体の信用力と切り離して、事業ベースで評価を受けやすくなることで、成長途上の事業が、成長資金を確保しやすくならないか	貸し手が、事業CFに強い利害をもてることで、価値ある事業の承継を考える新経営者が、事業CFに基づくノンリコースの融資を受けやすくならないか	貸し手がゴーイングコンサーンとしての事業の継続価値に強い利害をもてることで、危機に直面した事業者が、価値ある事業の継続のための融資を受けやすくならないか

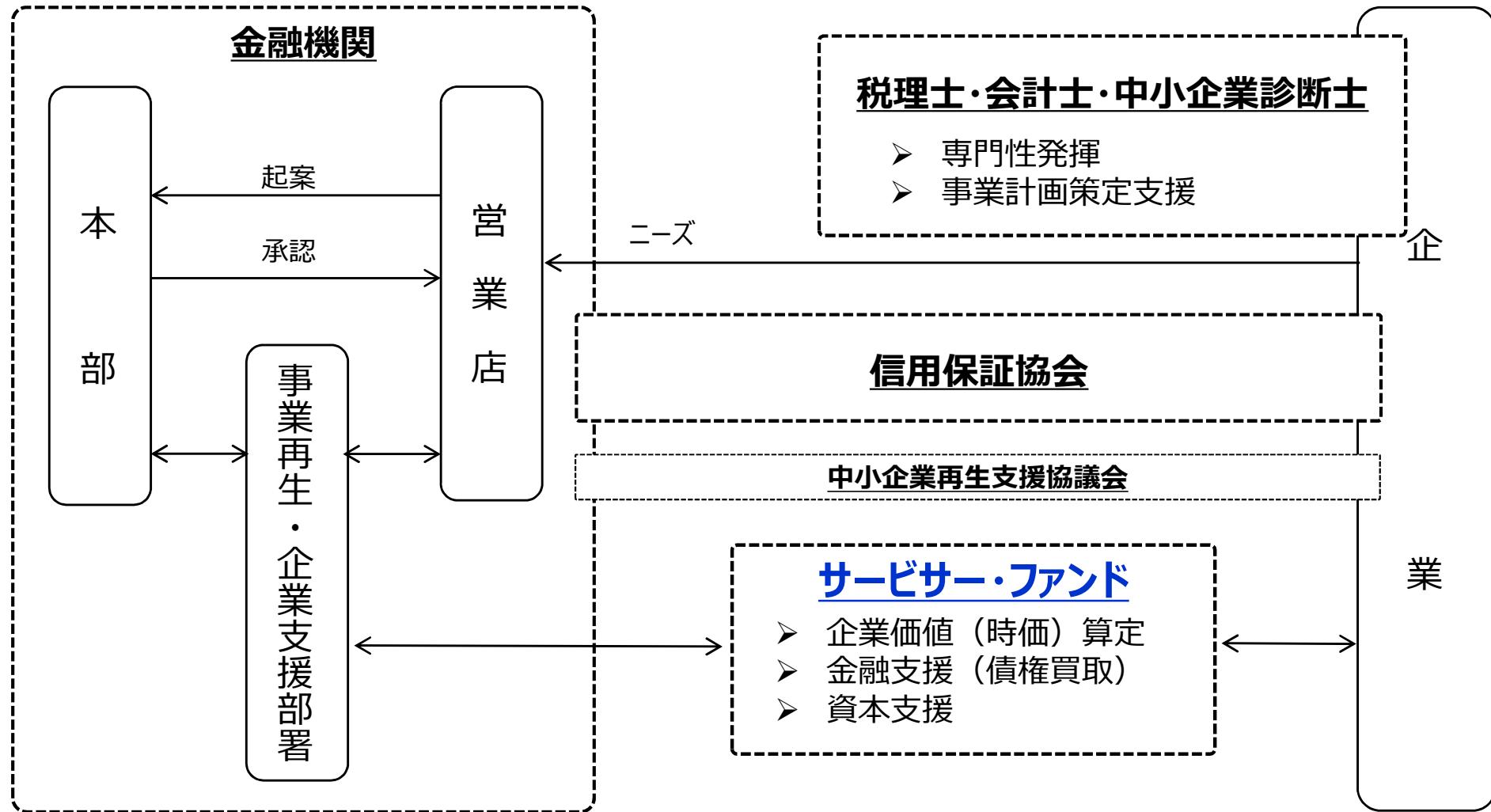
包括的な担保権を活用すれば、①事業価値等からの弁済を他の債権者に優先して受けられる、②融資シェアの増加等のリターンの拡大によって事業性評価に基づく融資や経営改善支援といったコストのかかる事業者支援が経済合理性をもちやすくなる、③事業価値を維持・向上させる点で債権者の利害が一致しやすく再生に向けた調整も容易になる、といった理由から、貸倒れによる損失リスクを低減できるため、貸し手にとって今まで難しかった思い切った融資等が行われやすくなる可能性

連携強化による事業者支援

本業支援と金融支援の組み合わせ①



本業支援と金融支援の組み合わせ②

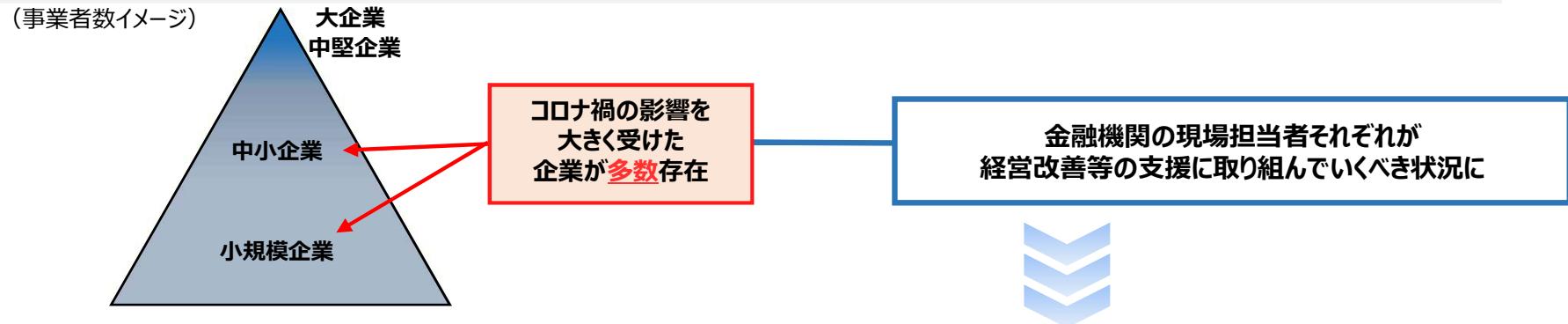


◆ 2021事務年度金融行政方針より抜粋

地域における事業再生の担い手の一つとして、債権買取・回収にとどまらない事業再生支援機能を有するサービサーについて、その有効な活用の促進を検討する観点から、サービサーによる優良な事業再生事例の収集を含めた実態把握に向けた取組みを進める。

事業者支援に関するノウハウ共有①

地域の関係者（金融機関、保証協会等）が連携して円滑に事業者支援を進めていくよう、地域の支援態勢の実効性を確保していくため、金融機関の現場職員の間で、地域・組織を超えて事業者支援のノウハウを共有する等の取組みを支援



① Web上に金融機関専用の事業者支援ノウハウ共有用のプラットフォームを設置

内閣官房 まち・ひと・しごと創生本部事務局『地方創生カレッジ』の枠組みを活用

- 本年1月よりトライアル運用、4月より本格稼働を開始、活発な投稿が寄せられている。
- 参加者専用のクローズドサイトへの投稿、オンライン勉強会等を開催
- 参加者からは、「地域・組織・業態を超えたやり取りがなされたことが有用であった」との声が寄せられている。

オンライン勉強会
の模様



2021.1～3

トライアル
45機関122名

2021.4～

本格稼働・一次追加登録
131機関 311名

2021.9～

二次追加登録
179機関 423名

閲覧による参加
(72機関)

② 各地域内における事業者支援等のノウハウ共有の取組み拡大への後押し

各地域への事業者支援の有識者・実務者の紹介・協業、ノウハウの集約など

- (例) 栃木県内の金融機関・保証協会が、11月13日（金）に「企業支援者育成シンポジウム」を開催。財務事務所、金融庁も参加して、講演等の他、10名前後の少人数グループに分かれて事業者支援に関する事例研究等を実施。

事例研究の模様



事業者支援に関するノウハウ共有②

事業者支援ノウハウ共有サイト 意見交換の様子 (イメージ)



※ 地域・業態・組織を超えた意見交換が行われます。

NEW コロナ禍における売り上げ回復のポイントを教えてください。

飲食店や小売業、卸売業など売上高の回復が急務となっている事業者に対して、販路開拓などの有効なノウハウがあれば、おしえてください。小規模事業者の場合には、ネット通販などで新たな販路が拡大できるものなのでしょうか。

[全文を表示する>](#)

中国地区 信用保証協会

経営改善・事業再生の手順 本業支援 コストの見直し 公的支援・補助金
♥ 参考になった 0件 ★ もっと知りたい 1件 🔍 コメント 1件

売上高回復については、誰にでも効く特効薬はないと思います。まずは市場やニーズを細分化して、適切なターゲットを選定することだと思います。飲食業なら、既存客に対する単価や来店頻度をアップについて、具体的に検討してはどうでしょう。

[参考になった 1件](#)

東海地区 地方銀行

NEW コロナ禍での制度融資や条件変更はどう対応していますか。

据置 1年で実質無利子無利息融資を利用した事業者が多く、間もなく据置期間が終了します。他方でコロナ禍の長期化により、返済が難しい事業者様も少なくないのですが、皆様の地域では、どのようなご対応をされていますか。

[全文を表示する>](#)

関東地区 信用組合

経営改善・事業再生の手順 本業支援 コストの見直し 公的支援・補助金
♥ 参考になった 0件 ★ もっと知りたい 1件 🔍 コメント 1件

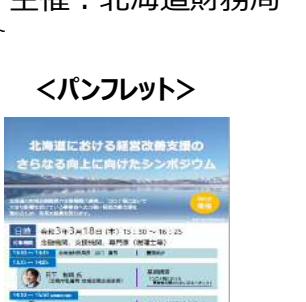
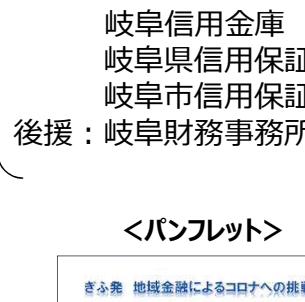
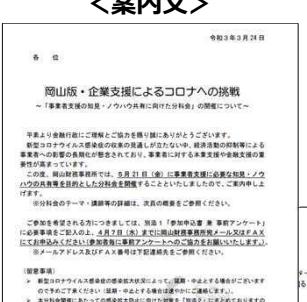
①条件変更（元本停止・リスケ）②それでも資金繰りがつかない場合は追加融資
無利子無利息とはいっても返済は必要になるので、むやみに借入を増やすのではなく、資金繰りの予定を検討したうえで、条件変更を優先しております。柔軟に対応していく必要があると思います。

[参考になった 1件](#)

四国地区 地方銀行

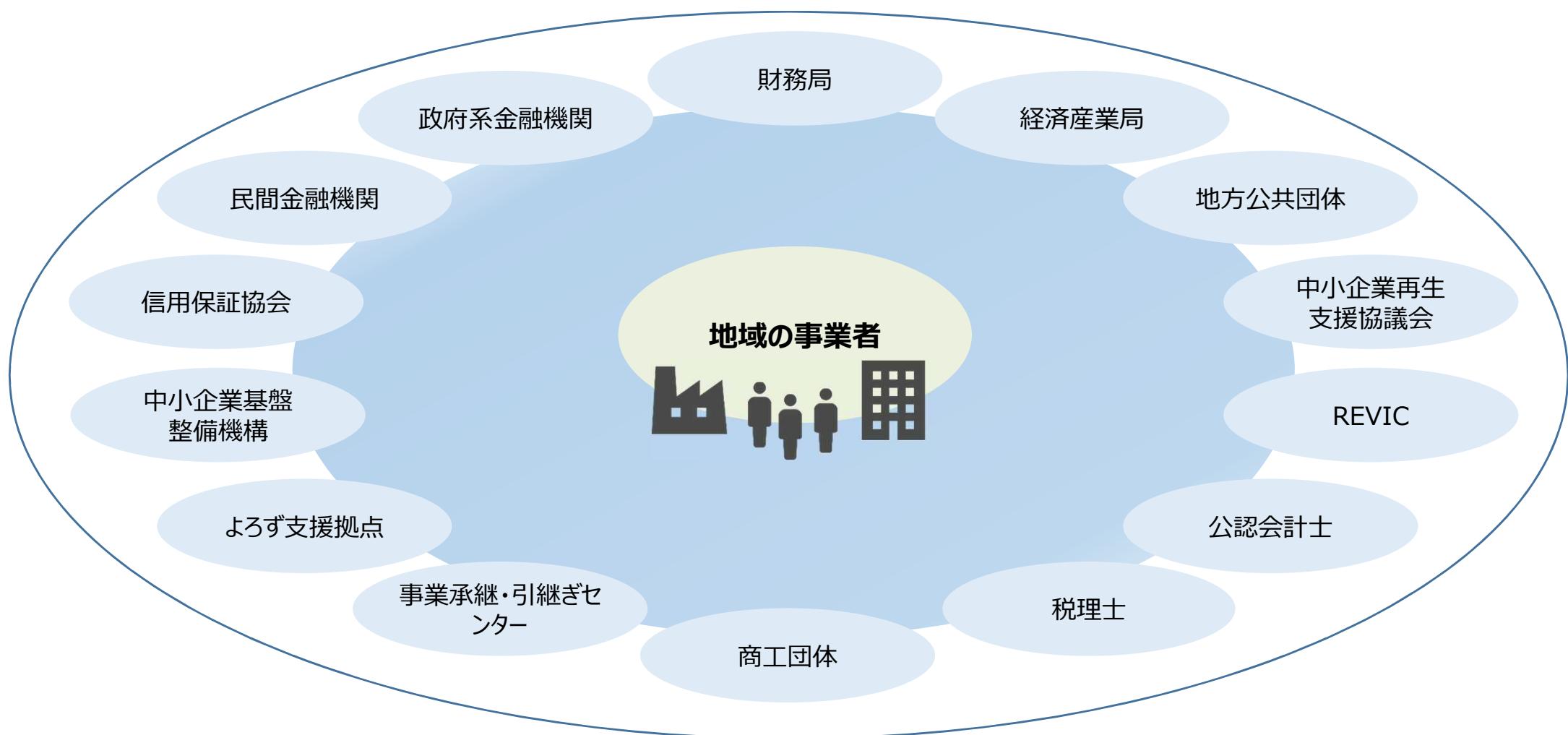
事業者支援に関するノウハウ共有③

- オンラインでの取組みである「事業者支援ノウハウ共有サイト」に加え、リアルでの取組みである各地域における事業者支援の有識者・実務者の紹介・協業を企図したシンポジウムの開催を支援し、地域の事業者支援にかかるノウハウの集約を後押し。
 - 栃木県や沖縄県では、シンポジウム後に少人数制の分科会（少人数による意見交換会）を実施し、参加者からは、事業者へのアプローチ方法や支援手法等についての各金融機関の悩みが解決できた等の声があった。

栃木県	沖縄県	北海道	岐阜県	岡山県
「とちぎ発 地域金融のコロナへの挑戦」 (令和2年11月13日) 主催：足利銀行、栃木銀行 栃木県信用保証協会 後援：宇都宮財務事務所	「沖縄版・企業支援によるコロナへの挑戦」 (令和3年2月19日) 主催：沖縄総合事務局 中小機構沖縄事務所	「北海道における経営改善支援のさらなる向上に向けたシンポジウム」 (令和3年3月18日) 主催：北海道財務局	「ぎふ発 地域金融によるコロナへの挑戦」 (令和3年6月18日) 主催：十六銀行 大垣共立銀行 岐阜信用金庫 岐阜県信用保証協会 岐阜市信用保証協会 後援：岐阜財務事務所	「岡山版・企業支援によるコロナへの挑戦」 (令和3年6月25日、28日) 主催：岡山財務事務所
<パンフレット> 	<パンフレット> 	<パンフレット> 	<パンフレット> 	<パンフレット> 
<事例報告> 	<分科会の様子> 	<登壇者> 		

事業者支援態勢構築プロジェクト①

- ポストコロナの活力ある経済の実現を目指して、事業者の経営改善・事業再生・事業転換支援等の取組みを一体的かつ包括的に推進する必要。このためには、金融機関、信用保証協会、商工団体、地方公共団体、中小企業再生支援協議会、中小企業基盤整備機構、地域経済活性化支援機構（REVIC）、税理士等の地域の関係者の連携・協働が不可欠。
- こうした観点から、財務局において、経済産業局と連携して、都道府県ごとに、事業者の支援にあたっての課題と 対応策を共有する「事業者支援態勢構築プロジェクト」を推進する。その際、必要に応じて支援や相談の軸となる中核機関を特定するなど、個々の事業者が適切な地域の関係者から支援を受けられる態勢が構築できているか確認する。



2021事務年度 金融行政方針（本文）より抜粋

2. 地域経済再生のための取組み

（1）経営改善・事業再生・事業転換支援等の推進と態勢構築

ワクチン接種の進捗等により、経済活動は徐々に活性化していくことが期待されるものの、コロナの影響と売上の回復の行方は個々の事業者により様々だ。特に、資金繰り支援にとどまらない経営課題に直面する事業者に対しては、地域に根差した金融機関が中心となり、地域・業種の特性も勘案し、経営改善・事業再生・事業転換支援等の取組みを進めていく必要だ。

このため、地域の関係者（金融機関、信用保証協会、商工団体、地方公共団体、中小企業再生支援協議会、中小企業基盤整備機構、地域経済活性化支援機構（REVIC）、税理士等）と連携・協働し、実効性のある事業者支援態勢の構築・強化を通じて、経営改善・事業再生・事業転換支援等の取組みを一体的かつ包括的に推進していく。具体的には、財務局において、経済産業局と連携し、こうした地域の関係者と協議の上、都道府県ごとに事業者の支援に当たっての課題と対応策を関係者間で共有する「事業者支援態勢構築プロジェクト」を推進する。その際、必要に応じて支援や相談の軸となる中核機関を特定するなど、個々の事業者が適切な地域の関係者から支援を受けられる態勢となっているか確認する。