

## ● 経営者保証に関する取り組み

### 「経営者保証ガイドライン」への取り組み状況

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、お客様からお借入れや保証債務整理の相談を受け際に真摯に対応するため、「経営者保証に関する取組方針」を前ページのとおりに策定しています。同取組方針に基づき、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の状況を把握し、同ガイドライン等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おります。

なお、2022年度に当金庫において、新規に無保証で融資をした件数は369件、新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合は13.82%、保証契約を解除した件数は66件、同ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数(当金庫をメイン金融機関として実施したものに限り)は0件です。

## ● 地域密着型金融の取り組み

### 応援します!あなたの街で

地域創生に向け「まち・ひと・しごと創生総合戦略」を重視し、地域社会の活性化に貢献できるよう様々な活動に積極的に取り組むと共に皆様に親しまれる「あいしん」を目指しております。

#### 1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

あいしんは、資金供給者としての役割にとどまらず、お客様との長期的なお取引関係を通じて蓄積された情報や地域の外部専門家・外部機関等とのネットワークを活用してコンサルティング機能を発揮することにより、お客様企業の事業拡大や経営改善等に向けた自助努力の支援を最大限図ってまいります。

(取組状況 2022年4月～2023年3月)

項目	具体的な取組策	取組実績
創業・新規事業開拓支援	○あいち・ウーマノミクス推進事業の女性起業家育成・促進事業「ヒトハナ」に協力・後援	◇発表者10名のフォーラムに参加し、支援の相談を受け付けました。
	○なごのキャンパスにて定期的に起業相談会を実施	◇外部機関と連携した相談会を7回開催
成長段階における更なる飛躍支援	○ビジネスマッチングによる新たな販路拡大等の支援	◇不動産販売業者とのビジネスマッチングにより9件の取引が成約されました。 ◇外部専門家とのビジネスマッチングにより30件の取引が成約されました。 ◇人材派遣会社とのビジネスマッチングにより2件の取引が成約されました。
	○補助金の申請支援	◇公的補助金の紹介・申請を支援し、補助金申請42件うち37件の承認を受けました。
経営改善支援・事業再生・業種転換等支援	○外部機関と連携を通じた多様な金融支援の実施	◇お客様の課題解決の為、外部連携先との帯同訪問を72件実施致しました。
事業承継支援	○M&Aを含む事業承継支援	◇連携している団体を經由してサポートを実施。相談案件は55件となっています。

#### 2. 地域の面的再生への積極的な参画

あいしんは、当金庫をご利用いただいているみなさまや各種関係機関との日常的・継続的な接触を通じて得られる各種の地域情報を収集・蓄積しつつ、地域経済の課題や発展の可能性を把握・分析して、自らが貢献可能な分野や役割を検討し、地方公共団体や各種団体に対して情報・ノウハウ・人材を提供、各種連携をしながら地域的、広域的な活性化プランを策定すること等により、地域の面的再生に向けて積極的な役割を果たしてまいります。

項目	具体的な取組策	取組実績
地域への積極的な参画	○地域創生事業等への積極的な参画	◇各種公的機関との連携会議に参加しました。

#### 3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信

あいしんは、当金庫によるコンサルティング機能や長期的・安定的な金融仲介機能の提供が期待できることや、地域の面的再生への積極的な参画に関する取り組みを発信し、地域の経済や社会に対して責任ある立場を保持し続けるという意味を表明することにより、当金庫をご利用いただいているみなさまの信頼や支持を高めていきたいと考えております。このような情報発信を通じて、地域密着型金融の取り組みに対する理解を深め、金利競争に陥ることなく個性的なサービスを推進し、地域における評価を確立していくことによりお客様の基盤維持・拡大を図り、収益力や財務の健全性の向上につなげてまいります。

項目	具体的な取組策	取組実績
地域密着型金融の取組みに関する情報発信	○ホームページやディスクロージャー誌等の活用	◇2022年11月下旬に発刊した2022年度上半期ディスクロージャー誌「AISHIN REPORT 2022.9」に上期活動内容を掲載しました。
お客様、地域への多様な情報提供	○お客様に役立つ多様な情報提供の実施	◇令和4年10月1日からスタートアップ支援拠点「なごのキャンパス」に加入し、毎週火・木曜日を基本として相談窓口を設けました。スタートアップ経営者と交流し、課題や悩みを共有して事業拡大のサポートを行っています。