

大阪信用保証協会は、信用保証協会の公共性と社会的責任を認識し、信用保証機能をもって、中小企業者の金融の円滑化を図り、大阪の産業振興と経済発展に努めてまいりました。

今般、令和6年度経営計画につきまして、実施状況に係る自己評価を行いました。

自己評価にあたりましては、立命館大学大学院テクノロジー・マネジメント研究科 特任教授 名誉教授 博士（工学） 名取隆氏、公認会計士・税理士 石川明彦氏、弁護士・社会保険労務士 木部徹之氏により構成される外部評価委員会の意見・アドバイスを踏まえ、作成いたしました。

当協会の自己評価の要約とあわせて、外部評価委員会の意見をここに公表いたします。

（文中（注1）～（注3）については15頁の「用語説明」をご参照ください。）

1. 業務環境

大阪府内の景気動向は、インバウンド需要の回復や、大阪・関西万博の開催を契機とするビジネス機会の拡大等を背景に、個人消費や設備投資に持ち直しの動きがみられるなど、緩やかな回復基調となりました。

一方で、長引く原材料高や人手不足、不安定な為替相場等の影響もあり、令和6年度の大阪府内の企業倒産件数（負債総額1千万円以上。㈱東京商工リサーチ調べ）は1,355件（対前年度比120.8%）と増加するなど、中小企業者を取り巻く環境は、先行き不透明な状況が続きました。

こうしたなか、価格転嫁や賃上げの実施状況等により、中小企業者の業績は二極化が進んでおり、環境の変化に対応できず、倒産に至る企業も増加しています。

今後も、大阪・関西万博に伴う経済効果が期待されるものの、金利のある世界への転換や米国の関税政策の影響等により、先行きの不確実性は一段と高まっており、予断を許さない状況となっています。

2. 事業計画

1 保証承諾

国の資金繰り支援策が平時に移行するなか、借換を含めた金融支援に積極的に取組んだ結果、保証承諾は、件数で39,231件(対前年度比88.4%)、金額で1兆135億円(同85.2%)となり、事業計画金額比では107.8%と計画額を上回りました。

2 保証債務残高

ゼロゼロ保証等の返済進行等により、保証債務残高は、件数で206,614件(対前年度比97.6%)、金額で3兆7,487億円(同96.4%)と前年度を下回りましたが、中小企業者の資金需要に積極的に応えたことにより、事業計画金額比では106.2%と計画額を上回りました。

3 代位弁済

倒産件数の増加に伴い、代位弁済についても、件数で3,954件(対前年度比108.6%)、金額で576億円(同112.0%)と増加しましたが、金融と経営の一体支援に注力した結果、事業計画金額比では88.6%と計画額の範囲内に収まりました。

4 実際回収

実際回収は、116億円(対前年度比106.5%)で、事業計画金額比で121.8%となりました。

有担保求償権の減少や保証人を徴求しない無担保求償権の増加等により回収環境が厳しくなるなか、担保処分の促進や保証協会サービサー(注1)の活用等を通じ、求償権管理の強化・効率化を図ったことから、計画額を上回りました。

■主要業務数値

(金額単位：億円)

	件数	金額	計画額	計画達成率
保証承諾	39,231 (88.4%)	10,135 (85.2%)	9,400	107.8%
保証債務残高	206,614 (97.6%)	37,487 (96.4%)	35,300	106.2%
代位弁済	3,954 (108.6%)	576 (112.0%)	650	88.6%
実際回収	—	116 (106.5%)	95	121.8%

※ () 内の数値は対前年度比を示しています。

3. 決算概要

令和6年度の決算概要（収支計算書）は以下のとおりです。

（単位：億円）

	令和6年度実績
経常収入	428
経常支出	241
経常収支差額	187
経常外収入	841
経常外支出	862
経常外収支差額	▲21
制度改革促進基金取崩額	0
収支差額変動準備金取崩額	0
当期収支差額	166

経常収支差額は、保証債務残高が事業計画を上回り、保証料収入等の経常収入が計画額を上回ったことから、187億円（計画額169億円）となりました。

また、経常外収支差額は、代位弁済が計画内の実績に留まったことなどから▲21億円（計画額▲34億円）となりました。

この結果、当期収支差額は166億円（計画額135億円）となりました。

令和6年度の当期収支差額166億円については、83億円を収支差額変動準備金（注2）に、残る83億円を基金準備金（注2）に繰り入れました。

令和6年度末の基本財産（注2）は、当期収支差額からの造成分のほか、令和6年度中に提携保証（注3）の契約に基づき受け入れた金融機関からの負担金1億4百万円を基金（注2）に繰り入れた結果、1,600億円（計画額1,585億円）となりました。

4. 業務運営方針・重点課題の取組状況

1 保証部門

適正保証の推進

○金融機関との連携

- 金融懇談会を開催し、当協会役員から金融機関担当役員に当協会の現状を説明のうえ、意見交換を行いました。加えて、金融機関本部には企画統括部門が、金融機関営業店には担当部署が定期的に面談するなど、日常的な対話を通じて、金融機関との連携強化のうえ、適正保証の推進に取り組みました。

○審査能力の向上

- 大口案件等の審議を担う業務統括部署による研修等を通じて、目利き審査能力の向上を図りました。また、追手門学院大学 水野浩児教授による経営支援スキルアップに向けた研修を実施するとともに、同教授が講師を務める近畿財務局主催の「企業支援の在り方・手法ゼミ」（水野ゼミ）にも参加しました。このほか、金融庁作成の「業種別支援の着眼点」に対象業種が追加されたことに伴い、支援事例や財務分析のポイントを当協会独自で追加し、研修やイントラネットで共有することにより、事業性評価能力の向上を図りました。

安定的かつきめ細やかな資金供給・資金繰り支援

○借換等による資金繰り支援

- ゼロゼロ保証の借換等を含めて顧客の資金繰り安定を図りました。あわせて、顧客の状況に応じて返済開始までの据置期間を設けるなど、経営改善のための時間を創出するとともに、課題解決のための経営支援にも取り組みました。この結果、伴走支援型特別保証の保証承諾は、件数で8,363件（対前年度比35.8%）、金額で2,451億円（同38.3%）となり、令和3年度の創設以降、4年連続で件数・金額とも全国トップとなりました。また、事業再生計画実施関連保証（以下、「経営改善サポート保証」という。）〔感染症対応型〕については、件数で1,556件（対前年度比188.1%）、金額で592億円（同193.9%）と前年度を大きく上回り、3年連続で件数・金額とも全国トップとなりました。これらの取組みにより、顧客の資金繰りを含めた早期の経営改善に大きく寄与しました。一方で、ゼロゼロ保証や伴走支援型特別保証の利用先は依然として協会全体の過半（総保証残高：3兆7,487億円、うち両保証の残高：1兆8,897億円）を占めていることから、今後も、両制度の利用先の業況を注視のうえ、事業の安定化に向けた支援に一層注力していく必要があると認識しています。

○ライフステージにおける資金需要への対応

- 経営者保証を不要とするスタートアップ創出促進保証について、経営者が自身に適した制度の選択ができるよう周知し、その推進に努めた結果、保証承諾は、件数で192件（対前年度比143.3%）、金額で18億円（同144.5%）と前年度から大幅に増加し、創業へのチャレンジを積極的に後押ししました。

○チャレンジする中小企業者の応援

- SDGsの取組みを後押しするSDGs推進保証「ウイング」について、金融機関と連携して推進を図った結果、保証承諾は、件数で16,427件（対前年度比160.4%）、金額で4,810億円（同149.6%）となり、中小企業者へのSDGsの普及促進に寄与しました。

○経営者保証を不要とする保証制度の推進

- 経営者保証に依存しない融資慣行の確立に向けて、経営者保証を不要とする保証制度について、Webサイト等の各種広報媒体による案内に加え、大阪府中小企業支援ネットワーク会議での講演や金融機関向け説明会、企業訪問等を通じて、周知に努めました。この結果、法人の総保証承諾件数に占める経営者保証非徴求の割合は、全国トップとなった令和5年度の26.9%（全国平均11.6%）を上回る31.9%（全国平均15.4%）に上昇し、全国トップクラスの実績となりました。また、「事業者選択型経営者保証非提供促進特別保証」の保証承諾は、件数で2,269件、金額で632億円に達し、いずれも全国トップとなるとともに、全国での取扱件数・金額（4,210件、1,027億円）の過半を占めました。

外部評価委員会の意見

- 未だ業況が回復せず借入返済負担が大きい先に対し、伴走支援型特別保証、事業再生計画実施関連保証〔感染症対応型〕等を活用して、ゼロゼロ保証等の借換や返済据置期間の設定等を通じた金融支援に加え、課題解決のための経営支援にも積極的に取組まれました。これにより、伴走支援型特別保証は4年連続、事業再生計画実施関連保証〔感染症対応型〕は3年連続で件数・金額ともに全国トップとなるなど、中小企業者の資金繰りを含めた経営改善に大きく寄与されたものと評価します。

経営者保証に依存しない融資慣行の確立に向けても、事業者選択型経営者保証非提供促進特別保証等を活用して、経営者保証を不要とする保証の利用促進を図られました。その結果、法人の総保証承諾件数における経営者保証非徴求の割合が前年度実績を上回るとともに、全国トップクラスの実績となるなど、推進に努められたものと評価します。

ゼロゼロ保証および伴走支援型特別保証の保証残高は依然として協会全体の保証残高の過半を占めていますので、引き続き、利用先の業況を注視のうえ、事業の安定化に向けた支援の取組みに注力されることを期待します。

経営支援・経営改善支援・再生支援等の推進

〇とりこぼしのない支援

- 保証、期中管理、経営支援、調整・管理回収および再生支援の各部門が、それぞれの担当顧客に対して主体的かつ早期のアプローチを実施しました。あわせて、ソリューション推進室および経営支援部が各部門と外部支援機関との間をつなぐハブ機能の役割を果たし、各部門の取組みを横断的に支援しました。こうしたオール協会の態勢のもと、協会が支援の必要性を判断するプッシュ型アプローチと、金融機関が支援の必要性を判断するプル型アプローチを展開し、取りこぼしのない事業者支援に努めました。
- プッシュ型アプローチでは、保証付き融資が中心の顧客のうち一定の条件に該当する先等を「重点取組先」として選定し、支援メニューを案内するダイレクトメールを送付しました。あわせて、金融機関と発送対象先リストを共有し、帯同訪問を呼びかけるなど、金融機関と連携して経営支援に取組みました。一方、プル型アプローチでは、ゼロゼロ保証に係るモニタリング報告等において、金融機関から協会との連携による支援を希望する対象顧客を申し出いただき、金融機関と協働して支援に取組みました。

〇外部連携の強化

- 大阪府中小企業支援ネットワーク会議を2回開催しました。令和6年7月の会議は46機関84名、令和7年2月の会議は56機関93名がそれぞれ参加し、金融機関および関係支援機関との連携強化と支援ネットワーク構築に努めました。
- あらたな試みとして、当協会と地域金融機関が連携し、早期の経営改善・再生支援を推進することを目的とした「地域金融機関情報交換会」を、令和7年2月に堺支店で開催しました。同交換会には、堺支店の業務区域を主な営業エリアとする7金融機関に加え、商工組合中央金庫および日本政策金融公庫から計28名が参加し、各機関の支援方針や施策、成功事例等の情報共有を通じて、個社支援の推進に向けた連携意識の醸成および人的ネットワークの形成を図りました。
- 顧客のIT・DXに関する経営課題への支援を強化するため、あらたに(公財)大阪産業局が実施する「大阪DX推進プロジェクト(通称:OBDX)」との連携を開始しました。
- 魅力ある商品を有する顧客に対して、販売機会を提供し、売上向上に資することを目的として、株みどり会が主催するセール催事への出店案内をあらたに開始しました。当協会の案内により11者が出店し、物販・PRの場として活用され、顧客の売上に直結する支援を行いました。

〇経営支援のスキルの強化

- 活性化協議会が有するノウハウの習得および再生支援分野における専門家とのネットワーク構築を目的として、職員1名を上期にトレーニーとして派遣しました。また、計画策定支援や経営支援の実務ノウハウを習得することを目的に、認定経営革新等支援機関である民間コンサルタント会社へ、上期と下期にそれぞれ1名ずつ職員を派遣しました。このほか、地元金融機関へ、上期に職員1名を派遣し、経営支援ノウハウの習得に努めました。

○顧客に対する経営改善への働きかけ

- 各部支店にソリューション推進室の専任担当者を割り当て、同担当者が部支店に対して毎月の定例案件相談会や日常相談等を行い、顧客のさまざまな課題の早期解決に向けた側面支援に努めました。実績としては、経営改善・再生支援に関するアドバイスを890者（前年度637者）に提供したほか、部支店担当者の企業面談への帯同を111者（前年度同数）について実施し、顧客との信頼関係の構築にも努めました。また、一定規模で支援が必要と見込まれる先を重点的に掘り起こし、プッシュ型で支援メニューの提案を行った結果、活性化協議会への紹介実績は74者（前年度39者）に増加し、このうち43者が正常先となるなど、早期支援にもつながっています。
- あらたな取組みとして、国のポストコロナ事業（現：Vアップ事業）および経営改善計画策定支援事業（以下、「405事業」という。）の事業者負担部分に対して、当協会が独自に一部費用補助を行う事業を開始しました。活性化協議会と連携しながら周知に努めた結果、ポストコロナ事業（現：Vアップ事業）で34件、405事業で188件の申請を受付け、顧客の経営改善を後押しすることができました。

○国の補助金を活用した経営サポート事業の推進

- 顧客の課題やニーズに対応するため、外部専門家を派遣して、経営診断や経営改善計画の策定を支援する「経営サポート事業」について、金融機関や関係支援機関と連携し、協会全体で積極的に取り組みました。ニーズの高まりもあって、申込件数が当初計画を上回る見込みとなったことから、国から追加予算の承認を受け、切れ目のない支援に努めました。

○経営サポート会議の活用

- 経営サポート会議を516者（対前年度比182.3%）に対して開催し、このうち経営改善サポート保証を目的としたものは472者（対前年度比179.5%）となるなど、大幅な利用増加につながりました。また、経営改善サポート保証〔感染症対応型〕の保証承諾は、全国シェアの約3割を占めてトップとなり、経営改善や複数金融機関との金融調整も含め、中小企業者の金融取引の正常化に貢献しました。

○再生支援の積極的な取組み

- 活性化協議会とは、引き続きソリューション推進室が中心となって毎月の実務者意見交換会を開催し、支援手法の共有や個社案件の相談を通じて連携を強化しました。また、活性化協議会が協会の各部支店を訪問して実施する案件相談会については、当協会の働きかけにより、よろず支援拠点および事業承継・引継ぎ支援センターの参加があらたに実現しました。これにより、3機関連携による支援方針の目線合わせや、協会職員のスキル向上にもつながるなど、連携効果のさらなる拡大を図ることができました。
- 日本政策金融公庫（中小企業事業）および商工組合中央金庫とは、引き続き合同実務者ミーティングを開催し、再生支援に関する連携を強化しました。加えて、あらたな取組みとして、大阪信用金庫・大阪シティ信用金庫・北おおさか信用金庫と、日本政策金融公庫（国民生活事業）による合同の経営改善・再生支援勉強会を開催し、民間金融機関も含めた再生支援の機運醸成につなげました。
- 活性化協議会への紹介実績は、令和4年度5者、令和5年度39者、令和6年度74者と年々増加しています。さらに、紹介先に占める正常先の構成比も、令和4年度20%、令和5年度54%、令和6年度58%と上昇しており、条件変更等に至る前の早期段階から、経営改善支援に取り組む態勢が着実に進展しています。

- 再生支援スキームの活用実績については、求償権放棄等の抜本的再生計画への同意が 20 件（前年度 16 件）、経営者保証ガイドラインによる保証債務免除が 155 件（前年度 139 件）となりました。また、求償権消滅保証については、保証協会サービサー（注 1）との情報共有体制を整備し、個社案件の掘り起こしに努めた結果、令和 6 年度末時点で 3 件の案件が進行中です。

○地域ごとの経営支援の取組み

- 経営支援部と各部支店が連携し、地域行政や支援機関等が実施する施策への参画、勉強会や意見交換会等の開催を通じて、地域に根差した経営支援に取り組めました。

○経営支援の効果測定

- 当協会の経営支援は、経営サポート事業を中心に展開していることから、当該事業の実施先と、案内はしたものの希望しなかった未実施先を対象に、「対売上キャッシュフロー率」、「デフォルト率」、「代位弁済遷移率」の 3 指標について改善状況を比較・検証しました。検証の結果、すべての指標において実施先の指標が良好な結果を示し、一定の効果を上げていることが確認されました。

外部評価委員会の意見

- 協会にて経営支援が必要な先を選定し、金融機関とも連携のうえ訪問・面談等を行う「プッシュ型アプローチ」では、特に保証付き融資が中心の顧客の中から「重点取組先」を選定して、ダイレクトメールを発送して相談を呼びかけるなど、主体的な支援に努められました。また、「プル型アプローチ」では、金融機関からの報告情報も活用し、金融機関と協働して支援に取り組むなど、取りこぼしのない支援に努められたものと評価します。

さらに、ソリューション推進室が保証部署をはじめとする現場各部署をサポートし、活性化協議会への相談につなげるなど、条件変更等に至る前の早期段階から経営改善・再生支援に取り組まれました。加えて、あらたに国のポストコロナ事業（現：V アップ事業）および経営改善計画策定支援事業（405 事業）の事業者負担部分に対する一部費用補助にも取り組まれました。その結果、活性化協議会への紹介実績が前年度から大幅に増加するとともに、紹介案件に占める「正常先」の割合が上昇するなど、着実に早期支援に向けた成果が表れているものと評価します。

このほか、活性化協議会等への派遣研修や近畿財務局等と連携した研修を実施し、経営支援に係る人材育成に取り組まれました。

米国の関税政策の影響等により、中小企業者の先行きの不確実性は高まっていますので、今後も、金融機関との連携強化や PDCA を踏まえた「重点取組先」の選定基準の見直し等により、早期、且つ取りこぼしのない支援に更に努められるとともに、顧客の多種多様な課題の解決のため、引き続き経営支援のスキル向上に努められることを期待します。

○創業支援

- 創業の心構えやビジネスプランの立て方等について専門家が解説する「創業スクール」を、土曜日開催の全4回講座として実施しました。講座では、事業計画書の具体的な作成方法や、先輩起業家の体験談に基づく講義を行いました。あわせて、講師との個別相談会や参加者同士の交流機会も設け、受講継続の促進や人脈形成につなげました。
- 女性起業家特有の課題や悩みの解決を目的として、「女性起業家支援セミナー」を開催しました。当日は専門家による講義や先輩女性起業家の体験談の紹介等を通じて、課題解決に資する実践的な知見を提供しました。あわせて、当協会の女性起業家支援チーム「minori」が中心となって交流会を実施し、参加者同士のネットワークづくりを支援しました。
- ネットワークづくりの機会を広げる新たな取組みとして、「女性起業家交流会」を開催しました。当日は、今年度および過年度の「女性起業家支援セミナー」参加者が集い、相互の情報共有や関係構築を促進しました。

○事業承継支援

- 「事業承継支援セミナー」をオンライン形式で開催し、事業承継・引継ぎ支援センターの協力のもと、「親族内承継」、「従業員承継」、「小規模企業向けM&A」、「外部招聘」等、各手法の進め方や事例を紹介しました。あわせて、同センターの概要や、当協会の保証制度・経営支援に関する説明も行い、事業承継に係る幅広い情報とノウハウを提供しました。さらに、経営支援の希望があった視聴者に対して個別訪問を実施し、事業承継・引継ぎ支援センターへの申込につなげました。なお、視聴者からは「期間限定ではなく、いつでも見返せるようにしてほしい」との要望が複数寄せられたことから、動画の常時視聴化を実施することとしました。

○ビジネスチャンスの創出

- 「OSAKA ビジネスフェア 2024」を開催し、販路拡大や企業間連携、情報交換等、ビジネスチャンスの場を提供しました。また、青森県信用保証協会と共催でオンライン商談会も実施し、遠隔地間におけるビジネスマッチングの機会提供に努めました。

○SDGs・社会貢献活動および大阪・関西万博への取組み

- 大阪・関西万博で(公財)大阪産業局が実施する、府内中小企業者の技術力を世界に発信するイベント「Waza Meet up Osaka」に協賛し、告知等に努めました。万博の機運醸成を図るとともに、“ものづくりの街 大阪”のブランド力向上や個社支援にもつながる取組みとして準備を進めました。

外部評価委員会の意見

- 「OSAKA ビジネスフェア 2024」を開催し、参加者にビジネスチャンス拡大の場を提供されました。特に、関係支援機関等と連携し、バイヤーの招致や商談機会の創出にも注力された結果、多くの商談が実現するなど、中小企業者の販路拡大等に寄与されました。また、前年度に引き続き、青森県信用保証協会との共催によるオンライン商談会も実施するなど、遠隔地間における効果的なマッチング支援にも努められたものと評価します。

3 回収部門

求償権管理の強化・効率化

○求償権管理の強化

- 有担保求償権については、債務者の状況等を考慮しつつ、代位弁済前から期中管理部門と連携のうえ、担保処分交渉を行いながら、必要に応じて競売申立を進めることにより、担保処分による回収促進に努めました。
- 無担保求償権については、原則として保証協会サービス（注1）へ委託し、管理回収に努めました。また、債務者等の資産や収入状況の把握を徹底すること等により、回収可能な求償権の見極めを行い、一括返済や増額返済を促す督促を強化しました。
- 誠意なき相手方に対しては、費用対効果を勘案したうえで法的措置を講じました。また、民事執行法に基づく第三者からの情報取得手続きを活用し、債務者等の資産状況の把握に努め、回収促進を図りました。

○求償権管理の効率化

- 回収業務の効率化および求償権の管理強化を図るため、有担保求償権を管理する本店と堺支店のうち、まずは規模の小さい堺支店分について、令和7年度から有担保求償権を含めた全件を保証協会サービス（注1）へ委託することとしました。本対応は、業務円滑化等の効果を検証する観点からの先行実施であり、今後は、堺支店分の委託実績を踏まえ、担当部署での事務負担や課題等を検証したうえで、本店分への拡大を検討してまいります。
- 回収見込みのない求償権については、管理事務停止や求償権整理を促進し、回収可能な案件に注力できる態勢を整えることにより、回収業務の効率化に努めました。

外部評価委員会の意見

- 代位弁済不可避な案件については、相手方に応じた効果的な手段を選択のうえ、迅速な回収に努められています。また、誠意なき相手方に対しては、費用対効果を勘案したうえで法的措置を講じるとともに、民事執行法に基づく第三者からの情報取得手続きを一層活用するなど、回収強化に努められたものと評価します。

有担保求償権の減少や保証人を徴求しない無担保求償権の増加に加え、企業倒産件数の増加傾向など、回収環境の更なる悪化も懸念されますので、引き続き、費用対効果を踏まえた民事執行法上の諸制度の活用など回収促進に努められることを期待します。

また、保証協会サービスへの全件委託については、令和7年度において先行実施する堺支店分の効果検証も踏まえ、引き続き検討を進められることを期待します。

経営基盤等の強化・充実

○人材の確保・育成

- 優秀な人材の獲得に向けて、仕事体験の開催や大学出張講義の実施等を通じ、当協会の認知度および学生の志望度向上を図りました。また、志望度が高いと思われる仕事体験参加者を対象に、早期選考による採用活動を継続して実施しました。
- あらたに定年再雇用者を保証部門に配置し、活躍範囲を拡大しました。あわせて、主に定型業務を担当させることにより、保証担当者が複雑・高度な業務に専念できる環境を整備しました。

○機能的な組織体制の整備

- 本店保証部を「営業一部」および「営業二部」の二つの部に分割するとともに、保証課の数を6課から7課に増設し、1課あたりの課員数を減少させ、各課の管理職による部下へのきめ細やかな指導やサポートを可能としました。

外部評価委員会の意見

- 仕事体験の開催や大学出張講義等を通じ、協会の認知度向上や学生の志望度向上を図ることにより、人材確保に努められました。採用環境が厳しいなか、協会に求められる役割は一層大きくなっていることから、中途採用による人材確保の検討など、引き続き必要となる職員数の確保に努められることを期待します。

○顧客サービス向上

- 当協会の保証利用先 5,000 者に対しアンケートを実施し、保証利用の効果検証や、顧客の経営課題・ニーズの把握に努めました。その結果、前年度同様、協会職員と接点を持った顧客ほど、当協会に対する推奨度が高い傾向がみられました。このため、引き続き、企業面談を中心に顧客との接点を増やすことに努めてまいります。

○広報の強化・充実

- プレスリリース配信サービス「PR TIMES」等の広報媒体を活用し、当協会の保証制度や経営支援の取組み等をタイムリーに発信しました。LINE については、広報誌や各種イベント等で新規登録の案内に努めた結果、登録者数が 2,500 人を上回り、全国の保証協会でもトップとなっています。また、Web サイトのトップページにスライダー画面をあらたに設置し、経営支援イベント等の情報の訴求力向上に努めました。このほか、OSAKA ビジネスフェアおよび学生への仕事体験の開催期間にあわせて、YouTube および Tver にて Web 広告を配信し、あらたな媒体による当協会の認知度向上に努めました。
- 産学連携の一環として、広報誌の表紙デザインを大阪芸術大学の学生に作成いただきました。加えて、立命館大学、近畿大学、大阪公立大学および関西学院大学において出張講義等を行い、学生に対する金融教育や起業意識の醸成、協会への就職志望度の向上に努めました。

外部評価委員会の意見

- 協会職員との接点を持った顧客ほど協会推奨度が高いという顧客アンケートの結果を踏まえ、引き続き企業面談を中心に顧客との接点を増やす取組みを推進されています。
広報面では、Web サイトにおける掲載情報の拡充や、YouTube および Tver といったあらたな媒体を活用した Web 広告の配信に加え、新聞等のマスメディア等を通じた情報発信にも取り組むなど、さまざまな手法を用いて情報発信に努められているものと評価します。

○コンピュータシステムの安定運用、機能強化

- 保証協会コンピュータサービス(株)や日本電気(株)との連携を密にし、外部研修の活用による人材育成や、サーバ・パソコンの更改によるシステム環境の整備等を進めた結果、ORBIT システムを安全かつ安定的に運用することができました。
- サブシステムについては、再構築のロードマップに基づき、前年度に引き続き、ペーパーレス化の推進や経営支援業務における Web データベースソフトの稼働等、システム開発等に取り組んだ結果、概ね計画どおりに進捗しました。
- 保証業務の電子化において、金融機関への情報提供や導入のサポートに取り組んだ結果、あらたに 9 金融機関が信用保証協会電子受付システムの利用を開始しました。

○ORBIT システムのあり方の検討

- 今後の ORBIT システムのあり方について、保証協会コンピュータサービス(株)と連携し、参加協会間で検討を進めた結果、再構築の手法等について合意しました。引き続き、開発着手に向けて、参加協会間での合意形成を図ってまいります。

外部評価委員会の意見

- 保証申込の電子化については、金融機関への情報提供や導入のサポートに取り組まれた結果、あらたに 9 金融機関が信用保証協会電子受付システムの利用を開始し、参加金融機関の拡大が図られるとともに、同システムを活用することにより、申込受付から保証書発行までのリードタイムが短縮され、中小企業者への迅速な資金供給に寄与されました。

サブシステムについては、電子稟議決裁システムの対象業務を拡大したほか、経営支援業務における Web データベースソフトの稼働等に取り組むなど、ペーパーレス化や業務効率化に寄与する観点からシステム機能の強化にも努められています。

また、基幹システムである ORBIT システムについて、あらたな開発に向けた取組みを進められています。今後も、環境変化に対応するとともに、システムの安定運用に向けた取組みに努められることを期待します。

注1：保証協会サービサー（保証協会債権回収㈱）

平成13年1月に全国すべての信用保証協会の共同出資により設立された債権回収専門会社で、信用保証協会の有する求償権のうち、主に無担保求償権の回収業務を受託しています。

注2：基本財産、基金、基金準備金、収支差額変動準備金

◇基本財産

一般企業の「純資産の部」に該当するもので、信用保証協会が引き受けた保証債務の最終担保的な性格を有しており、基金、基金準備金にて構成されています。

◇基金

一般企業の資本金、出資金に該当するもので、大阪府等からの出捐金（国からの基金補助金を含む。）と金融機関からの負担金により組成されています。

◇基金準備金

過去の収支差額を積み立てたものであり、決算時に、収支差額の余剰について、収支差額変動準備金繰入れ後の差額を繰入します。

◇収支差額変動準備金

信用保証協会の収支が景気動向等により大きく変動し、基本財産を毀損することがないように設けられた準備金であり、対外信用力の維持・向上を図るために、収支差額のうち50%を上限として収支差額変動準備金に繰入れ、基本財産とは別に積み立てることが認められています。

注3：提携保証

取扱いを希望する金融機関と覚書を締結し、金融機関が一定の与信基準を満たしていると判断した顧客層を対象に、的確かつ簡易、迅速な保証を行うことにより、中小企業金融の円滑化に資することを目的としています。

令和 7 年 7 月 23 日

大阪信用保証協会
理事長 新井 純 殿

外部評価委員会
委員長 名取 隆



令和 6 年度経営計画の評価に対する意見書

貴協会が行われた令和 6 年度経営計画の評価について、外部評価委員会において審議した結果、別紙のとおり意見を付して報告いたします。

以 上

令和6年度経営計画の評価を踏まえた外部評価委員会意見

【適正保証の推進と安定的かつきめ細やかな資金供給・資金繰り支援】

- 未だ業況が回復せず借入返済負担が大きい先に対し、伴走支援型特別保証、事業再生計画実施関連保証〔感染症対応型〕等を活用して、ゼロゼロ保証等の借換や返済据置期間の設定等を通じた金融支援に加え、課題解決のための経営支援にも積極的に取組まれました。これにより、伴走支援型特別保証は4年連続、事業再生計画実施関連保証〔感染症対応型〕は3年連続で件数・金額ともに全国トップとなるなど、中小企業者の資金繰りを含めた経営改善に大きく寄与されたものと評価します。

経営者保証に依存しない融資慣行の確立に向けても、事業者選択型経営者保証非提供促進特別保証等を活用して、経営者保証を不要とする保証の利用促進を図られました。その結果、法人の総保証承諾件数における経営者保証非徴求の割合が前年度実績を上回るとともに、全国トップクラスの実績となるなど、推進に努められたものと評価します。

ゼロゼロ保証および伴走支援型特別保証の保証残高は依然として協会全体の保証残高の過半を占めていますので、引き続き、利用先の業況を注視のうえ、事業の安定化に向けた支援の取組みに注力されることを期待します。

【経営支援・経営改善支援・再生支援等の推進】

- 協会にて経営支援が必要な先を選定し、金融機関とも連携のうえ訪問・面談等を行う「プッシュ型アプローチ」では、特に保証付き融資が中心の顧客の中から「重点取組先」を選定して、ダイレクトメールを発送して相談を呼びかけるなど、主体的な支援に努められました。また、「プル型アプローチ」では、金融機関からの報告情報も活用し、金融機関と協働して支援に取り組むなど、取りこぼしのない支援に努められたものと評価します。

さらに、ソリューション推進室が保証部署をはじめとする現場各部署をサポートし、活性化協議会への相談につなげるなど、条件変更等に至る前の早期段階から経営改善・再生支援に取り組まれました。加えて、あらたに国のポストコロナ事業（現：Vアップ事業）および経営改善計画策定支援事業（405事業）の事業者負担部分に対する一部費用補助にも取組まれました。その結果、活性化協議会への紹介実績が前年度から大幅に増加するとともに、紹介案件に占める「正常先」の割合が上昇するなど、着実に早期支援に向けた成果が表れているものと評価します。

このほか、活性化協議会等への派遣研修や近畿財務局等と連携した研修を実施し、経営支援に係る人材育成に取り組まれました。

米国の関税政策の影響等により、中小企業者の先行きの不確実性は高まっていますので、今後も、金融機関との連携強化やPDCAを踏まえた「重点取組先」の選定基準の見直し等により、早期、且つ取りこぼしのない支援に更に努められるとともに、顧客の多種多様な課題の解決のため、引き続き経営支援のスキル向上に努められることを期待します。

【地方創生への貢献】

- 「OSAKA ビジネスフェア 2024」を開催し、参加者にビジネスチャンス拡大の場を提供されました。特に、関係支援機関等と連携し、バイヤーの招致や商談機会の創出にも注力された結果、多くの商談が実現するなど、中小企業者の販路拡大等に寄与されました。また、前年度に引き続き、青森県信用保証協会との共催によるオンライン商談会も実施するなど、遠隔地間における効果的なマッチング支援にも努められたものと評価します。

【求償権管理の強化・効率化】

- 代位弁済不可避な案件については、相手方に応じた効果的な手段を選択のうえ、迅速な回収に努められています。また、誠意なき相手方に対しては、費用対効果を勘案したうえで法的措置を講じるとともに、民事執行法に基づく第三者からの情報取得手続きを一層活用するなど、回収強化に努められたものと評価します。

有担保求償権の減少や保証人を徴求しない無担保求償権の増加に加え、企業倒産件数の増加傾向など、回収環境の更なる悪化も懸念されますので、引き続き、費用対効果を踏まえた民事執行法上の諸制度の活用など回収促進に努められることを期待します。

また、保証協会サービサーへの全件委託については、令和7年度において先行実施する堺支店分の効果検証も踏まえ、引き続き検討を進められることを期待します。

【経営基盤等の強化・充実】

- 仕事体験の開催や大学出張講義等を通じ、協会の認知度向上や学生の志望度向上を図ることにより、人材確保に努められました。採用環境が厳しいなか、協会に求められる役割は一層大きくなっていることから、中途採用による人材確保の検討など、引き続き必要となる職員数の確保に努められることを期待します。

【顧客サービスの向上、広報の強化・充実】

- 協会職員との接点を持った顧客ほど協会推奨度が高いという顧客アンケートの結果を踏まえ、引き続き企業面談を中心に顧客との接点を増やす取組みを推進されています。

広報面では、Webサイトにおける掲載情報の拡充や、YouTube および Tver といったあらたな媒体を活用した Web 広告の配信に加え、新聞等のマスメディア等を通じた情報発信にも取り組むなど、さまざまな手法を用いて情報発信に努められているものと評価します。

【コンピュータシステムの安定運用、機能強化と ORBIT システムのあり方の検討】

- 保証申込の電子化については、金融機関への情報提供や導入のサポートに取組まれた結果、あらたに 9 金融機関が信用保証協会電子受付システムの利用を開始し、参加金融機関の拡大が図られるとともに、同システムを活用することにより、申込受付から保証書発行までのリードタイムが短縮され、中小企業者への迅速な資金供給に寄与されました。

サブシステムについては、電子稟議決裁システムの対象業務を拡大したほか、経営支援業務における Web データベースソフトの稼働等に取り組むなど、ペーパーレス化や業務効率化に寄与する観点からシステム機能の強化にも努められています。

また、基幹システムである ORBIT システムについて、あらたな開発に向けた取組みを進められています。今後も、環境変化に対応するとともに、システムの安定運用に向けた取組みに努められることを期待します。