

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7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17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、個人消費や設備投資など堅調な内需に支えられ、緩やかな回復基調となりました。

令和7年度の企業倒産件数（負債総額10百万円以上。㈱東京商工リサーチ調べ）は、全国では対前年度比103.6%と増加しましたが、大阪府内では、大阪・関西万博（以下、「万博」という。）開催に伴う効果もあり、対前年度比99.9%の1,354件となりました。

一方で、原材料価格の高止まりや人手不足に加え、金利のある世界への移行や主要国の通商政策等の影響もあり、中小企業者を取り巻く環境は、依然として先行き不透明な状況が続きました。

こうしたなか、中東情勢の緊迫化を背景としたサプライチェーンやエネルギー価格への影響等、あらたなリスクが顕在化しており、中小企業者の経営環境は、さらに厳しさと不確実性を増しています。

2. 事業計画

1 保証承諾

中小企業者の実情に応じて、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 38,139 件（対前年度比 97.2%）、金額で 9,898 億円（同 97.7%）となり、事業計画金額比では 112.5%と計画額を上回りました。

2 保証債務残高

コロナ関連保証の返済進行等により、保証債務残高は、件数で 206,364 件（対前年度比 99.9%）、金額で 3 兆 6,509 億円（同 97.4%）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 106.4%と計画額を上回りました。

3 代位弁済

代位弁済は、件数で 3,996 件（対前年度比 101.1%）、金額で 601 億円（同 104.2%）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 83.4%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 100.3%）で、事業計画金額比で 116.0%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	38,139 （ 97.2%）	9,898 （ 97.7%）	8,800	112.5%
保証債務残高	206,364 （ 99.9%）	36,509 （ 97.4%）	34,300	106.4%
代位弁済	3,996 （101.1%）	601 （104.2%）	720	83.4%
実際回収	—	116 （100.3%）	100	116.0%

※（ ）内の数値は対前年度比を示しています。

3. 決算概要

令和7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7年度実績
経常収入	428
経常支出	246
経常収支差額	181
経常外収入	847
経常外支出	879
経常外収支差額	▲32
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	150

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、181億円（計画額162億円）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とどまったこと等から、▲32億円（計画額▲51億円）となりました。

この結果、当期収支差額は150億円（計画額111億円）となりました。

令和7年度の当期収支差額150億円については、75億円を収支差額変動準備金（注2）に、残る75億円を基金準備金（注2）に繰り入れました。

令和7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7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50百万円を基金（注2）に繰り入れた結果、1,676億円（計画額1,658億円）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

- 金融懇談会の開催や、金融機関本部・営業店との定期的な面談等を通じて、金融機関との連携強化を図り、適正保証の推進に取り組みました。これらの取組みにより、責任共有制度による保証承諾は、件数で 31,452 件、金額で 9,243 億円となり、総保証承諾に占める金額割合も 93.4%まで上昇するなど、金融機関との適切なリスク分担を図ることができました。

○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、内容を充実させるとともに、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

- 協調支援型特別保証について、金融機関と連携して推進することにより、顧客の多様な経営課題の解決を後押しするとともに、協調支援の拡大を図りました。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。）〔経営改善・再生支援強化型〕を活用し、ゼロゼロ保証等の借換を含めた資金繰りの下支えに努めました。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ことにより、経営改善のための時間を創出し、課題解決に向けた経営支援にも取り組みました。この結果、協調支援型特別保証の保証承諾は、件数で 16,766 件、金額で 4,913 億円となり、件数・金額とも全国トップとなりました。また、経営改善サポート保証〔経営改善・再生支援強化型〕については、件数で 1,257 件、金額で 405 億円となり、前身制度である経営改善サポート保証〔感染症対応型〕から通算して、4 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、顧客の資金繰りの安定化および早期経営改善に加え、金融機関との協調支援の拡大にも大きく寄与しました。一方で、コロナ関連保証（ゼロゼロ保証、伴走支援型特別保証および経営改善サポート保証〔感染症対応型〕）の保証債務残高は、依然として協会全体の 4 割以上（総保証残高 3 兆 6,509 億円のうち 1 兆 6,753 億円）を占めていることから、今後も、これらの保証利用先の業況を注視し、事業の安定化を見据えた主体的な支援に一層注力する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を含む創業に関する保証承諾は、件数で 1,106 件（対前年度比 74.1%）、金額で 78 億円（同 74.0%）にとどまりましたが、創業後 5 年未満の先の保証承諾については、件数で 7,360 件（対前年度比 92.7%）、金額で 1,085 億円（同 99.0%）となり、一定の利用につながっています。

○チャレンジする中小企業者の応援

- SDGs 推進保証「ウイング」の保証承諾は、同保証よりも低い保証料率が適用される他保証の利用が進んだこともあり、件数で 9,691 件（対前年度比 59.0%）、金額で 2,760 億円（同 57.4%）となりました。前年度を下回りましたが、引き続き相当規模の資金供給を通じて、中小企業者の SDGs への取組みを後押ししました。
- 生産性向上を目的とした設備投資を促進するため、大阪府と連携し、大阪府融資制度保証「チャレンジ応援資金保証」を拡充のうえ、令和 8 年度から大阪府が保証料の一部を補助する「設備投資応援融資（保証料補助型）」を取扱うこととしました。

○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、金融機関向け説明会や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、37.9%（全国平均 19.9%）となり、令和 5 年度の 26.9%（全国平均 11.6%）、令和 6 年度の 31.9%（全国平均 15.4%）から着実に上昇しています。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 1,465 件、金額で 361 億円となり、前年度に引き続き、いずれも全国トップとなるとともに、全国での取扱金額（712 億円）の過半を占めました。

外部評価委員会の意見

- 原材料高や人手不足等の影響を受ける先等に対して、協調支援型特別保証を活用して、顧客の多様な経営課題の解決を後押しするとともに、金融機関との協調支援の拡大を図られました。また、未だ業績が回復せず借入の返済負担が大きい先等に対し、事業再生計画実施関連保証〔経営改善・再生支援強化型〕を活用して、ゼロゼロ保証等の借換を含めた金融支援に加え、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。その結果、両保証の保証承諾が件数・金額とも全国トップとなるなど、中小企業者の資金繰りの安定化および早期経営改善に加え、金融機関との協調支援の拡大にも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は、事業者選択型経営者保証非提供促進特別保証等を積極的に活用し、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から増加し、全国トップクラスの実績となるなど、さらなる推進に努められました。

一方で、コロナ関連保証（ゼロゼロ保証、伴走支援型特別保証および事業再生計画実施関連保証〔感染症対応型〕）の保証債務残高は、依然として協会全体の4割以上を占めていることから、引き続き、これらの保証利用先の業況を注視し、事業の安定化を見据えた主体的な支援に一層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、各部門と関係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、と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、保証付き融資の利用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り組みました。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の申出を受け、金融機関と協働して支援に取り組みました。

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7年8月の会議は46機関83名、令和8年2月の会議は44機関69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を深め、地域における支援態勢の強化と支援ネットワークの充実に努めました。
- 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7月に堺支店エリア、同年10月にはあらたに千里支店エリアでそれぞれ開催しました。同交換会には、各支店の業務区域を主な営業エリアとする金融機関に加え、商工組合中央金庫および日本政策金融公庫から、両エリアとも各23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。
- 令和7年9月に、近畿経済産業局が設立した「価格転嫁サポート連絡会」に参画しました。同連絡会は、中小企業の価格交渉・価格転嫁を促進するための支援体制を構築することを目的としています。参画機関間によるネットワーク会議や勉強会を通じて、価格転嫁に関する知識を深めるとともに、支援スキルの向上を図りました。また、企業面談等を通じて価格転嫁に関する悩みを把握した場合には、必要に応じて、大阪府よろず支援拠点（以下、「よろず支援拠点」という。）の相談窓口につなぐなど、個別の課題解決に向けた対応にも努めました。

〇経営支援のスキルの強化

- 中小企業活性化協議会（以下、「活性化協議会」という。）が有するノウハウの習得や、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として、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に、職員1名を6月から11月までの間、派遣しました。このほか、地元金融機関にも、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

- ソリューション推進室の担当者を部支店ごとに専任で割り当て、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 947 者（前年度 890 者）に提供したほか、部支店担当者の企業面談への帯同を 146 者（前年度 111 者）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、一定規模を有し、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 89 者（前年度 74 者）に増加し、このうち 48 者が正常先となるなど、業況変化の予兆を捉えた早期支援にもつながっています。
- 国の早期経営改善計画策定支援事業（以下、「V アップ事業」という。）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する一部費用補助事業について、前年度に引き続き実施し、活性化協議会と連携しながら周知と活用促進に努めた結果、V アップ事業で 11 件（前年度 34 件）、405 事業で 191 件（前年度 188 件）の申請を受付し、顧客の経営改善を後押ししました。

○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り、期中におい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、国から補助金の増額に係る承認を受けるとともに、当協会においても必要な費用負担を行い、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 448 者（対前年度比 86.8%）に対して開催し、このうち経営改善サポート保証の利用を目的としたものは 415 者（対前年度比 87.9%）となりました。前年度は、経営改善サポート保証〔感染症対応型〕の取扱終了に伴う駆け込み需要があったことから、対前年度比では減少しましたが、後継制度である経営改善サポート保証〔経営改善・再生支援強化型〕の活用が進み、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。

○きめ細やかな期中支援

- 条件変更申込があった先や個別に選定した先に対して、経営サポート事業等により策定した計画に基づき、経営改善サポート保証〔経営改善・再生支援強化型〕による借換等を行うとともに、顧客の実情に即した各種経営支援メニューを早期に提案することにより、金融取引の正常化と経営改善の実効性の向上に取り組みました。

○再生支援の積極的な取り組み

- 活性化協議会とは、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、連携の強化を図りました。また、当協会の各部支店において、活性化協議会、よろず支援拠点および大阪府事業承継・引継ぎ支援センター（以下、「事業承継・引継ぎ支援センター」という。）の 3 機関を招いて案件相談会を実施しました。各機関の特色を活かした支援方針の共有を図るとともに、協会職員の経営支援から再生支援までの幅広いスキル向上にもつながるなど、当協会を含む 4 機関による連携効果を発揮しました。

- 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合同の実務者ミーティングを、大阪信用金庫、大阪シティ信用金庫、北おおさか信用金庫および日本政策金融公庫（国民生活事業）とは合同の経営改善・再生支援勉強会を開催し、連携を強化するとともに、活性化協議会への紹介実績の増加につなげました。
- 活性化協議会への紹介実績は、令和5年度39者、令和6年度74者、令和7年度89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5年度54%、令和6年度58%、令和7年度54%と高い水準で推移しており、業況変化の予兆を捉え、早期かつきめ細やかな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としては、求償権放棄等の抜本的再生計画への同意が27件（前年度20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155件）となりました。また、事業者支援の幅を広げるため、再チャレンジ支援に取り組んだ結果、9者（前年度実績なし）を活性化協議会に紹介することができました。なお、求償権消滅保証については、保証協会サービサー（注1）、活性化協議会および金融機関と連携し、個社案件の掘り起こしに努めた結果、取組実績は2件（前年度実績なし）となりました。

○部支店エリア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との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みました。

○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が未実施先を上回り、一定の効果を上げていることを確認しました。

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、前年度から選定基準の一部見直しを行ったうえで、保証付き融資の利用が中心の顧客の中から「重点取組先」を選定し、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。加えて、「プル型アプローチ」では、金融機関からの報告情報を活用し、金融機関と協働して支援に取り組むなど、とりこぼしのない支援に努められたものと評価します。

また、ソリューション推進室が現場各部署を横断的にサポートし、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、顧客の経営改善を後押しするため、国のVアップ事業および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は前年度から増加し、全国の保証協会のなかでトップとなるとともに、紹介案件に占める「正常先」の割合も一定の水準で推移するなど、業況変化の予兆を捉えた早期支援に向けた成果が表れています。

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。

金利のある世界への移行、中東情勢の緊迫化による影響等により、中小企業者を取り巻く環境が厳しさと不確実性を増していますので、顧客の多種多様な課題解決に対応するため、引き続き、経営支援のスキル向上に一層努められることを期待します。

○創業支援

- 専門家による事業計画書作成の講義や、先輩起業家による体験談の紹介等を行う「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。また、同スクール修了生に対するフォローアップを行うためのあらたな取組みとして、講師による個別相談会や過年度のスクール修了生を交えた交流会を後日開催し、修了生の現状把握と継続的な伴走支援に努めました。
- 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パネルディスカッション形式のセミナーや先輩女性起業家の体験談等を通じて、実践的なノウハウを提供しました。あわせて、登壇した専門家および当協会の女性起業家支援チーム「minori」も同席する交流会を実施し、参加者間のネットワークづくりを支援しました。
- 創業期における知識やノウハウ等を提供する「創業期課題別セミナー」を開催しました。前年度のアンケート結果にあった「テーマ別に深掘りした内容にしてほしい」といった顧客ニーズを踏まえ、「人材確保」と「資金繰り」をテーマに2日間に分けて実施しました。当日は、専門家による実践的な講義を行ったほか、登壇した専門家および協会職員も同席する参加者交流会をあわせて開催し、相互の意見交換やネットワークづくりを支援しました。

○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」および「M&A」にスポットを当て、事例を交えた具体的な進め方や留意点を紹介しました。あわせて、同センターの概要や、当協会の事業承継に関する保証制度・経営支援メニューについての説明も行い、事業承継に係るノウハウや情報を提供しました。また、経営支援の希望があった視聴者に対して個別面談を実施し、事業承継・引継ぎ支援センターへの申込につなげました。

○ビジネスチャンスの創出

- 「OSAKA ビジネスフェア 2025」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。
- 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、㈱みどり会が主催するセール催事への出店案内に取組みました。当協会からの案内により17者が出店し、物販・PRの場として活用されるなど、顧客の売上に直結する支援につなげることができました。
- 地域の垣根を越えた販路拡大支援の一環として、過年度から実施している青森県信用保証協会との共催によるオンライン商談会について、あらたに石川県信用保証協会および三重県信用保証協会とも連携のうえ開催し、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。

○ファンド出資を通じた貢献

- 過剰債務等により経営状況は悪化しているものの、本業に相応の収益力を有し、事業再生が見込まれる中小企業者、特に小規模事業者を主な対象とする「大阪かがやきファンド」に出資しました。当協会は、同ファンドの組成段階から地域金融機関等への働きかけを行うなど、出資者の参画促進を含めた立上げ支援にも取組み、地域をあげた再生支援の態勢整備に努めました。

○SDGs・社会貢献活動

- SDGs 推進保証「ウイング」の推進に加え、海外機関からの業務視察・研修の受け入れや ESG（環境・社会・ガバナンス）に配慮した債券の購入等を通じて、中小企業者への SDGs の普及促進や社会貢献活動に努めました。

○大阪・関西万博への取組み

- 万博において、(公財)大阪産業局が実施した、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・協力しました。同イベントには、「大阪製ブランド」に認定された中小企業者 20 社（うち当協会の保証利用先 12 社）が出展し、製品・技術力を世界へアピールする機会となりました。

外部評価委員会の意見

- 「OSAKA ビジネスフェア 2025」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注力した結果、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、他協会との共催によるオンライン商談会については、過年度から実施している青森県に加え、あらたに石川県・三重県の 2 協会とも連携のうえ実施するなど、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ています。

このほか、小規模事業者注力型再生ファンドである「大阪かがやきファンド」への出資や立上げ支援に加え、大阪・関西万博で実施された大阪のものづくり企業が出展するイベントへの協賛等、さまざまな取組みを通じて、地方創生に貢献されているものと評価します。

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サー（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、一括または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サー（注1）へ委託しました。堺支店分の全件委託後は、定量面および定性面の両面から検証を進めていますが、現時点において、実務面における課題等は発生していません。今後も、事務負担や課題等について継続して検証し、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、迅速な回収着手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活用するなど、回収促進に努められたものと評価します。
有担保求償権の減少や経営者保証を徴求しない無担保求償権の増加、債務者の高齢化等により、回収環境がさらに悪化することが懸念されますので、引き続き求償権管理の強化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年度から先行実施した堺支店分の効果を定量面および定性面の両面から十分に検証されるとともに、全件委託となる場合における回収ノウハウの維持・更新のための取組みも含めて、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、リクルートパンフレットを5年ぶりに刷新し、Web サイトとあわせて情報発信に努めました。また、大学出張講義や仕事体験を通じて、職業観やキャリア形成のほか、金融リテラシーを高める機会を提供しました。

○働きやすい職場環境の構築

- 性別や年齢等に関係なくすべての職員が活躍できる組織とするため、「女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画（期間：令和3年度～令和7年度）」および「次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画（期間：令和7年度～令和11年度）」において掲げた目標に取組み、いずれの目標も達成しました。なお、令和2年度から令和6年度における「次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画」の目標を達成したこと等から、子育てサポート企業として「くるみん認定」をあらたに取得しました。

○機能的な組織体制の整備

- 企業支援部ソリューション推進室業務推進課が担当する再生支援業務については、求償権消滅保証等において、求償権管理を所管する同部管理課との連携の必要性が高まっていたことから、令和7年度から管理課をソリューション推進室内に移管しました。この結果、求償権消滅保証の取組実績（2件）にもつながりました。

外部評価委員会の意見

- リクルートパンフレットを刷新し、Web サイトとあわせて情報発信に努めるとともに、大学出張講義や仕事体験の実施を通じ、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。また、子育てサポート企業として「くるみん認定」をあらたに取得するなど、働きやすい職場環境の構築にも取り組まれています。

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、引き続き必要となる職員数の確保、働きやすい職場環境の構築に努められることを期待します。

○顧客サービスの向上

- 当協会の保証利用先 5,000 者に対しアンケートを実施し、保証利用による効果検証や、顧客の経営課題・ニーズの把握に努めました。その結果、経営支援サービスの利用経験がある顧客や、協会職員との接点を持った顧客ほど、当協会に対する推奨度および保証付き融資の継続利用意向が高い傾向がみられました。このため、引き続き、経営支援サービスの提供等を通じて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

- Web サイトやLINE、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 3,682 人となり、前年度の 2,570 人から大幅に増加しました。このほか、Web 広告の配信や各種フェアへの出展等を通じて、当協会の認知度向上にも努めました。
- 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、当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

- 経営支援サービスの利用経験がある顧客や、協会職員との接点を持った顧客ほど、協会推奨度および継続利用意向が高いという顧客アンケートの結果を踏まえ、引き続き経営支援サービスの提供等を通じて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、広報誌や各種イベント等を通じて LINE 登録者数の増加に向けて取組まれるとともに、YouTube および TVer を活用した Web 広告の配信に加え、マスメディアを通じた発信にも取組まれるなど、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㈱との連携や、外部研修の活用による人材育成に加え、回線の複線化等を進めた結果、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、他協会への視察等による情報収集に加え、再構築に係るロードマップに基づき、経営支援業務の効率化に資する Web データベースソフトの活用を進めるなど、計画どおり進捗しています。
- 信用保証協会電子受付システムについては、金融機関への情報提供や導入のサポートに取組んだ結果、あらたに 7 金融機関が利用を開始しました。これにより、令和 7 年度末時点で累計 18 金融機関が同システムを利用しています。

○次期 ORBIT システムの開発

- 保証協会コンピュータサービス㈱と連携し、令和 7 年 6 月に、次期 ORBIT システム開発プロジェクト計画について、参加協会間で合意形成を果たしました。この合意を受け、令和 11 年 1 月の稼働をめざし、次期 ORBIT システム開発プロジェクトが令和 7 年 8 月から始動しています。

外部評価委員会の意見

- 信用保証協会電子受付システムについては、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 7 金融機関が利用を開始し、参加金融機関の拡大が図られています。

基幹システムである ORBIT システムについては、保証協会コンピュータサービス㈱と連携のうえ、令和 11 年の稼働に向けて、あらたな開発プロジェクトを始動されるとともに、サブシステムについても、経営支援業務における Web データベースソフトの活用を進めるなど、業務効率化にも努められています。

引き続きシステムの安定運用、機能強化に向けた取組みに努められることを期待します。

用語説明

注1：保証協会サービス（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れます。

◇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 8 年 7 月 22 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 7 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 7 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7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】

- 原材料高や人手不足等の影響を受ける先等に対して、協調支援型特別保証を活用して、顧客の多様な経営課題の解決を後押しするとともに、金融機関との協調支援の拡大を図られました。また、未だ業績が回復せず借入の返済負担が大きい先等に対し、事業再生計画実施関連保証〔経営改善・再生支援強化型〕を活用して、ゼロゼロ保証等の借換を含めた金融支援に加え、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。その結果、両保証の保証承諾が件数・金額とも全国トップとなるなど、中小企業者の資金繰りの安定化および早期経営改善に加え、金融機関との協調支援の拡大にも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は、事業者選択型経営者保証非提供促進特別保証等を積極的に活用し、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から増加し、全国トップクラスの実績となるなど、さらなる推進に努められました。

一方で、コロナ関連保証（ゼロゼロ保証、伴走支援型特別保証および事業再生計画実施関連保証〔感染症対応型〕）の保証債務残高は、依然として協会全体の4割以上を占めていることから、引き続き、これらの保証利用先の業況を注視し、事業の安定化を見据えた主体的な支援に一層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、前年度から選定基準の一部見直しを行ったうえで、保証付き融資の利用が中心の顧客の中から「重点取組先」を選定し、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。加えて、「プル型アプローチ」では、金融機関からの報告情報を活用し、金融機関と協働して支援に取り組むなど、とりこぼしのない支援に努められたものと評価します。

また、ソリューション推進室が現場各部署を横断的にサポートし、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、顧客の経営改善を後押しするため、国のVアップ事業および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は前年度から増加し、全国の保証協会のなかでトップとなるとともに、紹介案件に占める「正常先」の割合も一定の水準で推移するなど、業況変化の予兆を捉えた早期支援に向けた成果が表れています。

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。

金利のある世界への移行、中東情勢の緊迫化による影響等により、中小企業者を取り巻く環境が厳しさと不確実性を増していますので、顧客の多種多様な課題解決に対応するため、引き続き、経営支援のスキル向上に一層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 2025」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注力した結果、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、他協会との共催によるオンライン商談会については、過年度から実施している青森県に加え、あらたに石川県・三重県の2協会とも連携のうえ実施するなど、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ています。

このほか、小規模事業者注力型再生ファンドである「大阪かがやきファンド」への出資や立上げ支援に加え、大阪・関西万博で実施された大阪のものづくり企業が出展するイベントへの協賛等、さまざまな取組みを通じて、地方創生に貢献されているものと評価します。

【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、迅速な回収着手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活用するなど、回収促進に努められたものと評価します。
有担保求償権の減少や経営者保証を徴求しない無担保求償権の増加、債務者の高齢化等により、回収環境がさらに悪化することが懸念されますので、引き続き求償権管理の強化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年度から先行実施した堺支店分の効果を定量面および定性面の両面から十分に検証されるとともに、全件委託となる場合における回収ノウハウの維持・更新のための取組みも含めて、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】

- リクルートパンフレットを刷新し、Web サイトとあわせて情報発信に努めるとともに、大学出張講義や仕事体験の実施を通じ、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。また、子育てサポート企業として「くるみん認定」をあらたに取得するなど、働きやすい職場環境の構築にも取り組まれています。

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、引き続き必要となる職員数の確保、働きやすい職場環境の構築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】

- 経営支援サービスの利用経験がある顧客や、協会職員との接点を持った顧客ほど、協会推奨度および継続利用意向が高いという顧客アンケートの結果を踏まえ、引き続き経営支援サービスの提供等を通じて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、広報誌や各種イベント等を通じて LINE 登録者数の増加に向けて取組まれるとともに、YouTube および TVer を活用した Web 広告の配信に加え、マスメディアを通じた発信にも取組まれるなど、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、機能強化と次期 ORBIT システムの開発】

- 信用保証協会電子受付システムについては、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 7 金融機関が利用を開始し、参加金融機関の拡大が図られています。

基幹システムである ORBIT システムについては、保証協会コンピュータサービス㈱と連携のうえ、令和 11 年の稼働に向けて、あらたな開発プロジェクトを始動されるとともに、サブシステムについても、経営支援業務における Web データベースソフトの活用を進めるなど、業務効率化にも努められています。

引き続きシステムの安定運用、機能強化に向けた取組みに努められることを期待します。