

中小企業の経営支援に関する取組み

① 中小企業の経営支援に関する取組み方針

当金庫では地域に密着した金融機関としての強みを生かし、中小企業の実態を把握、企業の経営課題解決に対する主体的な取組みに対し積極的に支援を行います。また、平成28年9月に金融庁が公表した「金融仲介機能のベンチマーク」をこれらの取組みを客観的に評価する重要な指標と位置付け、その数値を開示し、地域のお客様にご理解いただけるように努めてまいります。支援に当たっては、必要に応じて外部専門家・外部支援機関等と連携し企業の実態に合った支援を適切に行うように取り組んでいます。

② 中小企業の経営支援に関する態勢整備・取組みの状況

全取引先数と地域の取引先数の推移、及び、地域企業数との比較(先数単体ベース)

(単位:件)

	令和7年3月期				令和8年3月期			
	地元(福岡県)		地元外(福岡県外)		地元(福岡県)		地元外(福岡県外)	
	北九州市	北九州市以外	大分県・山口県	その他	北九州市	北九州市以外	大分県・山口県	その他
全取引先数	10,031				10,335			
地域別の取引先数の推移	9,928		103		10,216		119	
	6,621	3,307	47	56	6,808	3,408	56	63

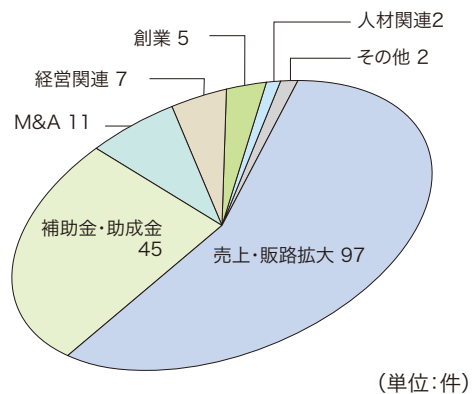
令和7年度 支援課題別集計

お客様からの経営相談は営業店と本部が一体となって、ご支援いたします。また、高度専門的な課題の場合は、福岡県よろず支援拠点・北九州市中小企業支援センター等の外部支援機関と連携し、お客様の課題解決に向けた最適なサポートの実現を目指して取り組んでいます。

令和7年度 支援課題別集計

支援課題	先数	
	件数	構成比
売上・販路拡大	97	57.4%
補助金・助成金	45	26.6%
M & A	11	6.5%
経営関連	7	4.1%
創業	5	3.0%
人材関連	2	1.2%
その他	2	1.2%
合計	169	100.0%

令和7年度経営相談 支援課題別 先数



● 創業・新規事業開拓の支援

当金庫が関与した創業件数

	令和7年3月期	令和8年3月期
創業関与件数	124先	90先

創業支援先数

	令和7年3月期	令和8年3月期
①創業計画の策定支援	15先	5先
②創業期の取引先への融資(保証協会)	109先	85先

本創業塾の特徴は、単なる学びの場で終わらないように、受講後のフォローにも注力しているところです。受講生の方と一緒に、創業に向けてビジネスプランを考え、事業に必要な資金のお手伝いをするなど金融機関だからこその創業支援に取り組み、受講生の想いを創業という形に変えられるように努めています。第17回目となる「びびしん創業塾」（令和7年10月から11月の4日間コース）では、15名の方に受講いただき、全17回の累計受講者は451名、創業者97名となっています。

[illegible]

4日間で学ぶ、ビジネスの始め方

あなたの未来を拓く4日間

お申し込みは
スタートから
1週間！

月日	時間表	テーマ	主な内容	カテゴリー	講師役
10月26日	10:00-12:00	企業家精神とマーケティング	企業家精神とは？成功の秘訣とは？	経営者・起業家	株式会社イノベーターズ
	12:00-13:00	起業家心算	「起業家心算」を身につけて成功を掴む	経営者・起業家	株式会社イノベーターズ
	13:00-15:00	起業家としてのマインド	成功の秘訣とは？成功の秘訣とは？	経営者・起業家	株式会社イノベーターズ
10月27日	10:00-12:00	起業家としてのマインド	成功の秘訣とは？成功の秘訣とは？	経営者・起業家	株式会社イノベーターズ
	12:00-13:00	起業家としてのマインド	成功の秘訣とは？成功の秘訣とは？	経営者・起業家	株式会社イノベーターズ
	13:00-15:00	起業家としてのマインド	成功の秘訣とは？成功の秘訣とは？	経営者・起業家	株式会社イノベーターズ
10月28日	10:00-12:00	起業家としてのマインド	成功の秘訣とは？成功の秘訣とは？	経営者・起業家	株式会社イノベーターズ
	12:00-13:00	起業家としてのマインド	成功の秘訣とは？成功の秘訣とは？	経営者・起業家	株式会社イノベーターズ
	13:00-15:00	起業家としてのマインド	成功の秘訣とは？成功の秘訣とは？	経営者・起業家	株式会社イノベーターズ
10月29日	10:00-12:00	起業家としてのマインド	成功の秘訣とは？成功の秘訣とは？	経営者・起業家	株式会社イノベーターズ
	12:00-13:00	起業家としてのマインド	成功の秘訣とは？成功の秘訣とは？	経営者・起業家	株式会社イノベーターズ
	13:00-15:00	起業家としてのマインド	成功の秘訣とは？成功の秘訣とは？	経営者・起業家	株式会社イノベーターズ

【第1回】ビジネスアソシエーション（たそひの会）を22日の朝に推出

10月22日（水）10:00-12:00

10月23日（木）10:00-12:00

10月24日（金）10:00-12:00

10月25日（土）10:00-12:00

10月26日（日）10:00-12:00

【第2回】売場拡大にビジネスアソシエーション（たそひの会）を29日の朝に推出

10月29日（水）10:00-12:00

10月30日（木）10:00-12:00

10月31日（金）10:00-12:00

11月1日（土）10:00-12:00

11月2日（日）10:00-12:00

（1）参加費は、1人10,000円（税込） 200名まで参加（先着順）

講師の紹介

株式会社インテック
代表取締役
佐藤 誠

株式会社インテック代表取締役
佐藤 誠は、株式会社インテック
代表取締役として、株式会社
インテックの代表取締役として
活動中。株式会社インテックの
代表取締役として、株式会社
インテックの代表取締役として
活動中。

株式会社インテック
代表取締役
佐藤 誠

株式会社インテック代表取締役
佐藤 誠は、株式会社インテック
代表取締役として、株式会社
インテックの代表取締役として
活動中。株式会社インテックの
代表取締役として、株式会社
インテックの代表取締役として
活動中。

株式会社インテック
代表取締役
佐藤 誠

株式会社インテック代表取締役
佐藤 誠は、株式会社インテック
代表取締役として、株式会社
インテックの代表取締役として
活動中。株式会社インテックの
代表取締役として、株式会社
インテックの代表取締役として
活動中。

● 創業塾受講生の創業状況（令和8年3月31日現在）

(单位:名)

	1期	2期	3期	4期	5期	6期	7期	8期	9期
受講者(a)	42	35	39	28	30	36	32	25	30
受講時点で既に創業済み(b)	6	2	6	2	3	7	5	4	6
受講後創業(c)	10	8	9	6	6	7	6	3	9
創業率(c/(a-b)×100)	27.8%	24.2%	27.3%	23.1%	22.2%	24.1%	22.2%	14.3%	37.5%

	10期	11期	12期	13期	14期	15期	16期	17期	1~17期計
受講者(a)	28	21	18	18	11	19	24	15	451
受講時点で既に創業済み(b)	4	2	6	5	2	1	10	4	75
受講後創業(c)	2	10	4	1	6	7	3	0	97
創業率(c/(a-b)×100)	8.3%	52.6%	33.3%	7.7%	66.7%	38.9%	21.4%	0.0%	25.8%

●成長・成熟段階における支援

● 販路開拓支援を行った先数

		令和7年3月期	令和8年3月期
販路開拓支援を行った件数	地 元	11件	8件
	地 元 外	57件	18件
	海 外	0件	0件

●「しんきんコネクト」活用による販路拡大支援

信金中央金庫によるビジネスマッチングサイト「しんきんコネクト」を活用した販路拡大支援を行っています。全国の信用金庫取引先や大手バイヤーとの通年マッチングを行うことができるほか、スポット企画での商談会も本サイトの仕組みを使用し行われています。

		令和7年3月期	令和8年3月期
しんきんコネクト 累 計 登 録 数	サ プ ラ イ ヤ ー	177先	191先
	バ イ ヤ ー	49先	53先
	合 計	226先	244先



信用金庫業界 のネットワークを活用した **ビジネスマッチングサービス**

しんきんコネクト

全国各地の
中小企業・大手企業

約15,000社が登録



会員登録から
商談申込まで
ワンストップで完結



実績豊富な
商談企画
を多数ご案内

¥0
FREE

登録料・利用料
マッチング手数料
全て無料

こんな **ご要望** ありませんか？

自社商品の魅力
を**全国**に発信したい

取引先の拡大により
リスク分散を図りたい

効率的な方法で
協力会社を開拓したい

他社と**業務提携**
事業効率化を図りたい

⇓

しんきんコネクト で解決できます！

ご利用方法

STEP 1
アクセス

以下いずれのしんきんコネクトのコードからアクセスください。
① しんきんコネクト ② 検索

<https://shinkin-connect.jp>

※ご登録の個人、法人情報には、お取引の信用金庫までご選択いただけます。

ご利用の流れ

STEP 1

登録

STEP 2

マッチング

検索・お見積

STEP 3

商談申込み

連絡先

福岡ひびき信用金庫



会員登録
検索・お見積

● 第8回しんきん合同商談会

令和7年11月12日（水）マリンメッセ福岡において、九州北部3県（福岡県、佐賀県、長崎県）の13信用金庫の力を結集した「第8回しんきん合同商談会～中小企業による商売繁盛の祭典～」を開催いたしました。

出展企業・団体347社・団体、バイヤー企業20社の合計367社・団体が出展、当日は5,246名にご来場頂きました。商談総件数は2,365件（うち成約件数557件）となりました。



第8回しんきん合同商談会結果（令和7年11月18日現在）

	商談件数	商談成約件数・成約率・継続件数			
			成約件数(見込含)	成約率(%)	継続件数
個別商談	2,189件	1,307件	520件	23.8%	787件
バイヤー商談	176件	138件	37件	21.0%	101件
合計	2,365件	1,445件	557件	23.6%	888件

● 経営改善・事業再生・業種転換等の支援

経営改善・事業再生・業種転換等の支援業務は、福岡県信用保証協会、福岡県中小企業活性化協議会等の外部支援機関との連携強化に努め、実効性の高い支援の実現を目指して取り組んでいます。

● 金融機関が貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況

中小企業の条件変更先に係る 経営改善計画の進捗状況	条件変更 総数	好調先 順調先 不調先	令和7年3月期		令和8年3月期	
			541先	18先	607先	28先
				50先		77先
				473先		502先

● 「経営者保証に関するガイドライン」への取組み

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た際に真摯に対応するため、『「経営者保証に関するガイドライン」への当金庫の取組み方針』を策定しています。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います。

	令和6年3月期	令和7年3月期	令和8年3月期
新規に無保証で融資した件数	1,573件	1,795件	1,901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	19.86%	22.99%	25.74%
保証契約を解除した件数	77件	47件	88件
経営者保証に関する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る)	4件	1件	2件

③多様な顧客ニーズに応えるための取組み

当金庫では中期経営計画に掲げた人的資本経営の充実のため職員向けに様々な研修を実施しています。地域社会に愛され、地域に貢献出来る人材となるべく、日々研鑽に励んでいます。新入職員については配属前に、2カ月間の徹底した研修を受講します。またサステナビリティ推進の観点から、脱炭素支援に関わる人材育成の強化を目的として、毎月支店長・渉外担当者を対象とした脱炭素関連の研修を実施し、環境経営やGX支援に関する実践的知識の習得を図っています。

●取引先の本業支援に関連する研修等の実施数、研修等への参加者数、資格取得者数

		令和7年3月期	令和8年3月期
取引先の本業支援に関連する研修等の実施数、研修等への参加者数、資格取得者数	研修実施回数	13回	16回
	参加者数	407名	543名
	資格取得者数	10名	60名

●新入職員配属前研修



●職員のソリューション営業能力強化

当金庫では、職員一人ひとりが地域の多様な課題に対応できるよう、分野横断的な研修を通じてスキル向上を図っており、専門性と実行力を備えた人材の育成を目指しています。

