

令和2年度経営計画

1. 業務環境

1) 埼玉県の景気動向

県内の景気動向は、緩やかな回復傾向が続いていたものの、消費税増税や米中貿易摩擦の影響を受け不透明感が増しています。

さらに、新型コロナウイルス感染症の拡大により、生産活動および消費活動が停滞しており、景気低迷が懸念される状況にあります。

2) 中小企業・小規模事業者を取り巻く環境

景気回復を実感していた中小企業・小規模事業者は一部に留まり、その他多数の事業者は、長年にわたり厳しい経営状況に置かれています。このような中、新型コロナウイルス感染症が拡大したことにより、中小企業・小規模事業者の経営や資金繰りは、予断を許さない状況にあります。

加えて、経営者が高齢化しても事業承継が進まない点が、国家的な懸案となっています。

3) 埼玉県信用保証協会の現状

減少を続けていた保証承諾に底打ち感が見られ、保証債務残高の減少幅が縮小傾向にあるほか、代位弁済も相対的に低い水準で推移しています。そのような中であっても、保証債務残高に占める返済緩和債権の割合が高止まりしており、この解消が当協会の経営課題だと認識しています。

一方で、求償権回収については、有担保および保証人付き求償権の減少により回収環境が厳しくなっているため、回収の最大化と効率性の両立を念頭に、業務を推し進めていく必要があると考えています。

2. 業務運営方針

このような業務環境の下、埼玉県信用保証協会は、地域の中小企業・小規模事業者（以下、「お客さま」という。）の発展・維持に努め、また、自然災害等に際してはお客さまに寄り添った支援に取り組みます。

そして、お客さまの目線に立ち、金融機関ならびに中小企業等支援機関との連携を追求し、金融・経営支援を通じて、真にお客さまの成長と発展に資するよう、「お客さま満足の追求」「経営基盤の強化」に向けて、以下のとおり取り組みます。

1) お客さまのニーズ把握

- ①お客さまとの対話による情報収集
 - ・企業訪問および金融相談の積極的な実施
- ②地域経済発展に資する金融機関との関係強化
 - ・経営トップから実務担当者まで各階層での対話による関係性強化
- 2) お客さまサービスの充実
 - ①お客さま本位の提案の強化
 - ・お客さまのライフステージに応じた金融支援の展開と金融機関との適切な連携による継続的支援体制の確保・維持
 - ②お客さまの企業価値向上に資する支援活動の強化
 - ・経営課題に係る「気づき」の提供
 - ・経営改善計画等の策定支援活動の深化
 - ・お客さまの実態に合った経営支援策の展開
 - ・深度あるフォローアップの実施
 - ・事業再生・事業承継への対応力強化と体制整備
 - ③お客さま満足（CS）の更なる向上
 - ・CS活動の継続展開
- 3) 地域連携・情報発信の強化
 - ①商工団体等との持続的な関係の構築
 - ・商工団体等との中長期的な関係強化策の策定と実践
 - ・彩の国中小企業支援ネットワークを活用した参加各機関との個別連携強化
 - ②当協会の取組みの認知度向上
 - ・お客さまにとって分かり易く親しみやすい広報活動の展開
 - ③地域社会に向けた貢献活動の展開
 - ・学生等に対する金融教育や起業マインドの醸成への取組み
 - ・職員の特性や資質を活かした地域振興への貢献
- 4) コーポレートガバナンスの強化
 - ①組織力向上を企図した内部統制の強化
 - ・コンプライアンスプログラムの実践・監理の強化
 - ・経営計画の実効性評価（PDCA）の確立
- 5) 経営の健全性の向上
 - ①信用リスク管理の強化
 - ・延滞・期限経過債務に対するきめ細かな管理

- ・返済緩和企業の分類管理と分析、施策への応用

②反社会的勢力の排除と不正利用の防止

- ・反社会的勢力の排除及び不正利用の防止にかかる教育徹底

6) 経営の効率化

①業務の生産性向上を意識した効率化・合理化の促進

- ・生産性向上に資する仕組みの検討
- ・合理的な管理回収体制の構築と実務の実践

7) 能力開発・人材育成への取組み強化

①お客さま支援のための職員の資質の向上

- ・全社的な人材開発・研修プログラムの策定・強化
- ・お客さまの様々な課題に対応できる人材の育成

3. 事業計画

令和2年度の保証承諾等の主要業務数値は、以下のとおりです。

	金 額	対前年度計画比
保 証 承 諾	2, 7 0 0 億円	9 6 . 4 %
期 末 保 証 債 務 残 高	7, 3 6 8 億円	9 9 . 0 %
代 位 弁 済 (元 利)	1 3 0 億円	9 2 . 9 %
実 際 回 収 (元 損)	3 1 億円	9 3 . 9 %