

「地域密着型金融の取組状況」についてのお知らせ

「地域密着型金融の取組計画」に基づいた、平成 27 年度(平成 27 年 4 月～平成 28 年 3 月)の主な取組状況と、平成 28 年度に取組む主な推進項目および数値目標をお知らせいたします。

《平成 27 年度(平成 27 年 4 月～平成 28 年 3 月)の地域密着型金融の取組状況》

I. 大項目ごとの取組状況

1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(1)取引先の業績向上に向けた支援の強化

○ 経営支援の強化

- ・ 当金庫では、お取引先の事業価値の把握に基づく経営計画の策定をお手伝いしております。
- ・ 平成 27 年度は、14 先のお取引先に対し、経営計画策定のお手伝いをさせていただきました。
- ・ 事業承継計画策定支援は 2 件実施したほか、事業承継に関するご相談も多数お受けしました。
- ・ また、設備投資計画や、潜在的な経営課題の洗い出しに役立てていただくため、お取引先向けにセミナーを開催しました。
- ・ 平成 27 年度は、各種セミナーを計 5 回開催し、お取引先への有用な情報発信と経営課題抽出の機会の提供に努めました。

○ 創業・新事業支援および取引先の経営課題解決に向けた取り組み

- ・ 当金庫は、経営革新計画の策定や各種補助金申請を通じて、お取引先の新たな取組みをお手伝いしております。
- ・ 補助金に関するセミナーを開催し、みなさまにわかりやすくご紹介できるよう努めました。
- ・ 平成 27 年度は、公的申請の相談件数が 104 件(経営革新計画申請 19 件、各種補助金申請 85 件)、創業・新事業支援融資につきましては 57 件の相談をお受けし、内 28 件の融資をお取り扱いさせていただきました。
- ・ また、IT 社会の進展に伴い地域の事業者を取り巻く経営環境は激変しており、自社に関する情報発信は重要な経営課題となっております。
- ・ この課題を解決する手段の 1 つとして、当金庫では異業種ポータルサイト「まるせい千客万来.com」を運営し、地域の事業者の情報発信ツールを提供しております。

○ ビジネスマッチング機会の提供

- ・ 「まるせい千客万来.com」では情報発信のみならず異業種交流の場としてみなさまにご利用いただき、ビジネスマッチング機会をご提供しております。
- ・ 平成 27 年度は、新たに 10 先のお取引先が当サイトにご参加いただきました。
- ・ 静岡県中部 4 信金主催のビジネスフェアにおきましては、62 社の出展をお取次ぎしました。

(2)取引先の再生や改善に向けた支援の強化

○ 支援先の継続的な管理・経営改善指導の強化

- ・ 当金庫は、中小企業支援の担い手として「経営革新等支援機関」に認定されており、他の支援機関と連携しながら、お取引先の経営資源の有効活用につながるサービスの提供に努めております。
- ・ お取引先が抱える課題を抽出し、経営改善計画の策定支援とその計画に基づく改善状況の検証を行っております。
- ・ 金庫独自の支援に加え、必要に応じて外部支援機関と連携し、最適な解決策の提供に努めました。
- ・ こうした活動の結果、平成27年度は9先がランクアップし、17先のお取引先の再生計画(経営計画)を策定することができました。
- ・ また、ランクアップには至らないものの、業況の改善が図れた企業もありました。

○ 取引先の事業改善および再生に向けた連携

- ・ 当金庫は、静岡県信用保証協会や中小企業庁(ミラサポ)等の専門家派遣制度を活用し、さまざまな課題を抱えるお取引先の支援に努めております。
- ・ 静岡県中小企業再生支援協議会の担当者と連携し、金融機関調整や再生計画の策定支援など中小企業の再生に向けた取組を行いました。
- ・ また、専門性の高い助言を行い企業の経営改善を図るため、認定支援機関と連携して静岡県経営改善支援センターを利用した経営改善計画の策定支援に取組みました。
- ・ 平成27年度における外部支援機関との連携実績は、以下の通りです。
専門家派遣制度活用件数…17件
静岡県中小企業再生支援協議会 初期相談…3件
静岡県経営改善支援センター 利用申込…6件

○ 事業再生専担部署および営業店の再生支援の取組み強化

- ・ 当金庫では、事業再生専担部署と営業店が連携・協調し、お取引先に対する経営改善計画等の資料作成を実施しております。
- ・ 職員の目利き力の向上と、金庫内における企業支援風土の醸成を目的に、小規模事業者支援促進運動(まるせいサポートアクション)を前年度より継続しております。
- ・ この活動は渉外担当者全員が参加し、お取引先のビジネスフローの理解、課題の洗い出しを行ったうえで改善プランの策定を行う取組みです。
- ・ また、改善プランの確実な実行と改善効果向上を目指し、自主勉強会を6回開催し、内1回は外部講師(経営コンサルタント)を招いた実践的手法(商業・製造業)の勉強会を実施しました。
- ・ このような活動を通じて82先に対し改善プランを提示することができました。

(3)取引先や地域の課題解決に資する人材の育成

○ 提案型・課題解決型営業に関する知識の習得による職員のレベルアップ

- ・ 専門知識を有する中小企業診断士(金庫職員)が講師を務める少人数制内部研修「金融ゼミ」の開

講や、外部研修への派遣を通じて、お取引先や地域が抱えるさまざまな問題・課題に対し、最適な解決策を提案できる職員の育成に努めました。

- ・ 平成 27 年度は、職員の目利き力向上、専門性の高い知識の習得を目指した「金融ゼミ」12 講座を開催し、延べ 584 名が参加しました。

○ 若手職員人材育成計画に基づいた人材育成

- ・ 当金庫では、若手職員の早期のスキルアップを図るため、入庫当初から融資業務を体系的に学ぶことができる「若手人材育成プログラム」に基づく各種研修を実施しております。
- ・ 融資業務関連の研修や会議への参加、融資係トレーニーの実施、ジョブローテーション等を通じて、融資業務に強い若手職員の育成に努めております。

2. 地域の面的再生への積極的な参画

(1) 地域活性化に向けた地方公共団体、商工会議所、地域関係機関等との連携

○ 地域活性化事業の実施

- ・ 藤枝市・焼津市及び商工会議所・商工会の後援をいただき、藤枝市とかかわりが深い「て～しゃばストリート実行委員会」との共催にて、物販イベント「地元のいいもん再発見！ SHIDA マルシェ」を開催しました。
- ・ このイベントは参加者からもご好評をいただき、また多くの方にご来場いただきました。

○ 地域活性化プロジェクトの実施

- ・ 焼津市内の屋号を持つ企業の歴史をまとめた地域産業史『屋号と創業史』の編纂に続き、藤枝市の産業振興の歴史を地域外に発信するため『産業のまち 藤枝 創業史』を発刊、全国の信用金庫、公的機関、地元教育機関等に配布しました。
- ・ 焼津市の基幹産業である水産業の活性化、地域外への情報発信を目的に岐阜県土岐市で開催された「美濃焼伝統工芸品まつり」に行政、水産団体と共に参加、焼津特産品の販売に協力しました。
- ・ 信金ネットワークを活用し県外信用金庫サークルの視察研修を誘致し、焼津市を PR しました。

3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信

(1) 地域に対する情報発信の強化

○ 地域密着型金融の取組みに関する情報発信

- ・ 地域密着型金融の取組内容および実績等については、各営業店への資料配布、当金庫ホームページやディスクロージャー誌への掲載によって、情報を発信しております。
- ・ スマートフォンの普及への対応として、当金庫ホームページのスマートフォン向けサイトの記事をほぼすべてスマートフォンに最適化したため、快適に閲覧いただけるようになっております。
- ・ また、メールマガジンによる情報発信システムを本格稼働し、登録いただいたお取引先に対し各種セミナーや展示会の開催情報を定期的に発信しております。

II. 平成 27 年度の目標値と実績

1. 取組計画の数値目標と実績は以下のとおりです。

数値目標の内容	目標値	実績	達成状況の評価
経営計画策定支援先数	20先	14先	目標の達成には至りませんでした。
事業承継計画策定支援件数	5件	2件	目標の達成には至りませんでした。
公的申請(経営革新・各種補助金)相談件数	80件	104件	目標を上回り達成しました。
創業・新事業支援案件融資取扱件数	20件	21件	目標を上回り達成しました。
ポータルサイト「千客万来.com」参加企業数(純増加)	10社	10社	目標を達成しました。
県内中部四信金主催ビジネスフェア出展企業数	30社	62社	目標を上回り達成しました。
県内中部四信金主催ビジネスフェア PRガイドブック掲載企業数	280社	338社	目標を上回り達成しました。
県東部ビジネスマッチング出展企業数	6社	4社	目標の達成には至りませんでした。
全国信金ビジネスフェア出展企業数	2社		27年度の開催はありませんでした。
ランクアップ先数	5先	9先	目標を上回り達成しました。
経営計画(再生計画)策定先数	30先	17先	目標の達成には至りませんでした。
専門家派遣制度活用件数	3件	17件	目標を上回り達成しました。
中小企業再生支援協議会初期相談件数	5件	3件	目標の達成には至りませんでした。
事業者支援促進運動による計画策定件数	74件	82件	目標を上回り達成しました。

2. 経営改善支援の取組件数は以下のとおりです。

【平成 27 年 4 月～平成 28 年 3 月】

	期初 債務者数	うち 経営改善支援 取組み先数	(単位:先)			経営改善支 援取組み率	ランク アップ率	再生計画 策定率	
			αのうち期末 に債務者区分 がランクアップ した先数	αのうち期末 に債務者区分 が変化しな かった先数	αのうち再生 計画を策定し ている全ての 先数				β
	A	α	β	γ	δ	α/A	β/α	δ/α	
正常先 ①	2,961	51		51	9	1.7%		17.6%	
要注意先	うちその他 要注意先 ②	829	128	6	122	52	15.4%	4.7%	40.6%
	うち 要管理先 ③	5	3	1	2	0	60.0%	33.3%	0.0%
破綻懸念先 ④	220	61	2	58	29	27.7%	3.3%	47.5%	
実質破綻先 ⑤	65	0	0	0	0	0.0%	—	—	
破綻先 ⑥	8	0	0	0	0	0.0%	—	—	
小計 (②～⑥の計)	1,127	192	9	182	81	17.0%	4.7%	42.2%	
合計	4,088	243	9	233	90	5.9%	3.7%	37.0%	

III. 平成 28 年度に取り組む大項目毎の推進項目

1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(1)取引先の業績向上に向けた支援の強化

- 経営支援の強化
- 創業・新事業支援および取引先の経営課題解決に向けた取組み
- ビジネスマッチング機会の提供

(2)取引先の再生や改善に向けた支援の強化

- 支援先の継続的な管理・経営改善指導の強化
- 取引先の事業改善および再生に向けた連携
- 事業再生専担部署および営業店の再生支援の取組み強化

(3)取引先や地域の課題解決に資する人材の育成

- 提案型・課題解決型営業に関する研修の実施による職員のレベルアップ
- 若手人材育成計画に基づいた人材育成

2. 地域の面的再生への積極的な参画

(1)地域活性化に向けた地方公共団体、商工会議所、地域関係機関等との連携

- 地方創生に関する自治体への積極的な協力と提言
- 地域活性化事業の実施
- 地域活性化プロジェクトの実施

3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信

(1)地域に対する情報発信の強化

- 地域密着型金融の取組みに関する情報発信

IV. 平成 28 年度の目標値

数値目標の内容	目標値
経営計画策定支援先数	20 先
事業承継計画策定支援件数	5 件
公的申請相談件数(経営革新・各種補助金)	80 件
創業・新事業支援案件融資取扱件数	20 件
ポータルサイト「千客万来. com」参加企業数	10 社(純増加)
県内中部四信金主催 ビジネスフェア出展企業数	65 社
県内中部四信金主催 ビジネスフェア PRガイドブック掲載企業数	350 社
しんきんビジネスフェア(名古屋)出展企業数	7 社
県東部 ビジネスマッチング出展企業数	6 社
富士山麓ビジネス商談会出展企業数	3 社
ビジネスマッチング浜松出展企業数	3 社
城南信金バイヤー商談会出展企業数	5 先
ランクアップ先数	5 先
経営計画(再生計画)策定先数	30 先
専門家派遣制度活用件数	8 件
中小企業再生支援協議会・静岡県経営改善支援センターの新規利用件数	5 件
事業者支援促進運動により策定した計画の実行支援及び効果の検証	82 件

以上