

「地域密着型金融」および「金融仲介機能発揮」の取組状況についてのお知らせ

1. 「地域密着型金融の取組状況」について

「地域密着型金融の取組計画」に基づいた、平成 28 年度(平成 28 年 4 月～平成 29 年 3 月)の主な取組状況と、平成 29 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 28 年度(平成 28 年 4 月～平成 29 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 28 年度は、24 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。
- ・ 事業承継に関するご相談を多数お受けしました。長期にわたる案件が多く計画策定完了までに至らなかったものの、現在も継続支援しております。
- ・ また、事業承継における職員のスキル向上をめざし、外部講師を招いたり、担当部職員が講師となり自主勉強会を実施しております。
- ・ 有用な情報提供と潜在的な経営課題の洗い出しに役立てていただくため、平成 28 年度はお取引先向けにセミナーを計 5 回開催しました。

○ 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。
- ・ 平成 28 年度は、公的申請の相談件数が 142 件(経営革新計画申請 20 件、各種補助金申請 122 件)、創業・新事業支援につきましても多数相談をお受けし、43 件の融資をお取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 28 年度は、新たに 17 社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、59 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 28 年度は 4 先がランクアップし、23 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 28 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…12 件

静岡県中小企業再生支援協議会・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、平成 26 年度より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）に取り組んでおります。
- ・ 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 2 回開催しました。
- ・ このような活動を通じて 79 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 28 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」15 講座を開催し、延べ 345 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

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

- ・ 焼津市・藤枝市及び商工会議所・商工会のご協力をいただき、昨年に引き続き物販イベント「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

- ・ 地域産業史『屋号のまち やいづ』『産業のまち 藤枝』の発刊に続き、現在地域文化誌の発刊に取り組んでおります。
- ・ 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。
- ・ 大手百貨店が開催したイベント「ライフフェスティバル 基礎調味料の祭典 しずおかのだし」に協力し、地元で作られた基礎調味料の PR のお手伝いをしました。当金庫お取引先からは焼津市の企業 4 社に出展していただきました。

3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信

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きましては、各営業店ロビーへの資料の備え置き、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、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 28 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	24先	目標を上回り達成しました。
事業承継計画策定支援件数	5件	0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	142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	43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	17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出展企業数	65社	59社	目標の達成には至りませんでした。
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	350社	368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	5社	目標の達成には至りませんでした。
しんきんビジネスフェア(名古屋)出展企業数	7社	5社	目標の達成には至りませんでした。
富士山麓ビジネス商談会出展企業数	3社	3社	目標を達成しました。
ビジネスマッチング浜松出展企業数	3社	3社	目標を達成しました。
城南信金バイヤー商談会出展企業数	5先	5社	目標を達成しました。
ランクアップ先数	5先	4先	目標の達成には至りませんでした。
経営計画(再生計画)策定先数	30先	23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	8件	12件	目標を上回り達成しました。
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	6件	目標を上回り達成しました。
事業者支援促進運動により策定した計画の実行支援および効果の検証	82件	79件	目標の達成には至りませんでした。

2. 経営改善支援の取組件数は以下のとおりです。

【平成 28 年 4 月～平成 29 年 3 月】

	期初 債務者数	(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
		うち 経営改善支援 取組み先数	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			
	A	α	β	γ	δ	α/A	β/α	δ/α
正常先 ①	2,569	58		59	5	2.3%		8.6%
要 注 意 先								
うちその他 要注意先 ②	1,029	94	2	92	55	9.1%	2.1%	58.5%
うち 要管理先 ③	18	0	0	0	0	0.0%	-	-
破綻懸念先 ④	286	62	2	60	41	21.7%	3.2%	66.1%
実質破綻先 ⑤	102	0	0	0	0	0.0%	-	-
破綻先 ⑥	6	0	0	0	0	0.0%	-	-
小計 (②～⑥の計)	1,441	156	4	152	96	10.8%	2.6%	61.5%
合計	4,010	214	4	211	101	5.3%	1.9%	47.2%

III. 平成 29 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
- 若手職員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

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

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 29 年度の目標値

数値目標の内容	目標
経営力向上計画策定支援先数	20先
事業承継計画策定支援件数	5件
公的申請相談件数(経営革新計画・各種補助金)	80件
創業・新事業支援件数	20件
ポータルサイト「千客万来ドットコム」参加企業数(純増加)	15社
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	150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	5社
ビジネスマッチング浜松出展企業数	2社
その他ビジネスマッチング出展企業数	3社
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	10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	79件

2. 「金融仲介機能発揮の取組状況」について

平成 28 年度に金融庁より金融仲介機能における金融機関の活動状況を示す指標として全 55 項目の「金融仲介機能のベンチマーク」が公表され、このベンチマークの活用により、金融機関は地域における貢献度や取引先に対する支援状況を客観的に評価し、取引先企業の成長や地域経済の活性化等に貢献していくことが期待されております。当金庫ではこれまでも地域密着型金融の推進を通じ、お客さまの資金調達のお手伝いや経営支援、地域活性化に努めており、こうした活動は今回公表されました「ベンチマーク」に沿ったものであると考えております。今後当金庫ではこの「ベンチマーク」のうち以下の 8 分類 10 項目について取組状況を開示していく予定です。

なお、今回掲載している数値は平成 28 年 3 月末基準の数値であり、平成 29 年 3 月末基準の数値については集計完了次第開示してまいります。

(1) 取引先企業の経営改善や成長力の強化に対する取組状況

当金庫をメインバンクとして取引を行っている企業のうち、経営指標の改善や就業者数の増加が見られた先数および同先に対する融資額の推移	メイン先数	メイン先の融資額	経営指標等が改善した先数		
	2, 513先	980億円	994先		
	経営指標等が改善した先に係る3年間の事業年度末の融資残高の推移（単位：億円）		平成28年3月	平成27年3月	平成26年3月
			433	416	418

(2) 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上への取組状況

当金庫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（単位：先）	条件変更先総数	好調先	順調先	不調先
		318	4	15	299

- ※ 好調先・・・経営改善計画に対する進捗率が 120%超の先
 順調先・・・ 同 80%～120%の先
 不調先・・・ 同 80%未満の先

当金庫が関与した創業、第二創業の件数	金融機関が関与した創業件数（単位：件）	金融機関が関与した第二創業件数（単位：件）
	74	0

- ※ 第二創業・・・既に事業を営んでいる企業の後継者が新規事業を開始すること、既存の事業を譲渡した経営者が新規

事業を開始すること、抜本的な事業再生によって企業が業種を変えて再建すること

ライフステージ別の与信先数(先数単体ベース)および融資額	ライフステージ別の与信先数 (単位: 先)	全与信先数					
		創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期	
		4,089	347	181	2,712	413	436
	ライフステージ別の与信先に係る事業年度末の融資残高 (単位: 億円)	1,492	61	55	1,110	56	209

※ 創業期…創業、第二創業から5年まで

成長期…売上高平均で直近2期が過去5期の120%超

安定期… 同 120%~80%

低迷期… 同 80%未満

再生期…貸付条件の変更または延滞がある期間

(3) 担保・保証依存の融資姿勢からの転換の状況

		先数	融資残高
当金庫が事業性評価に基づく融資を行っている与信先数、融資額および全与信先数及び融資額に占める割合(先数単体ベース)	事業性評価に基づく融資を行っている与信先数および融資残高(単位: 先 億円)	118	162
	上記計数の全与信先数及び当該与信先の融資残高に占める割合	2.9%	10.9%

※ 事業性評価先…経営改善計画に基づく融資実行先、補助金支援にあたり経営計画等の提出を受けた先 等

(4) 事業性評価に基づく融資等、担保・保証に過度に依存しない融資の取組状況

取引先との対話を通じ課題解決型融資を実践していくため対話を行った取引先数の状況

事業性評価の結果やローカルベンチマークを提示して対話を行っている取引先数および左記のうち、労働生産性向上のための対話を行っている取引先数	事業性評価の結果やローカルベンチマークを示して対話を行っている取引先数 (単位: 社)	平成29年度より実施します
	事業性評価の結果やローカルベンチマークを示して対話を行っている取引先のうち、労働生産性の向上に資する対話を行っている取引先数 (単位: 社)	平成29年度より実施します

※ ローカルベンチマーク…企業の各データを入力することにより経営状態の把握を行うツール

(5) 本業(企業価値の向上)支援・企業のライフステージに応じたソリューション提供の状況

創業支援先数(支援内容別) (単位:先)	創業支援先数(支援内容別) ①創業計画の策定支援 ②創業期の取引先への融資(プロパーと信用保証付きの区別) ③政府系金融機関や創業支援機関の紹介 ④ベンチャー企業への助成金・融資・投資	支援①	支援②(プロパー)	支援②(信用保証付)	支援③	支援④
		12	31	42	2	4

※ プロパー…公的融資や保証機関の保証付融資以外の融資のこと

(6)取引先の売り上げ増加につながる販路開拓支援の取組状況

販路開拓支援を行った先数 (地元・地元外・海外別) (単位:先)	地元	地元外	海外
	18	2	0

※地元…新規開拓した先が当金庫営業地区内

地元外…新規開拓した先が当金庫営業地区外

(7)取引先のニーズに基づいた本業支援状況

外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数 (単位:先)	2
-------------------------------	---

(8)当金庫主要営業地区の地場産業である水産加工業に対する貢献の状況

与信取引先のうち水産加工業を営む企業数 ①	81先
上記①の企業に対する融資額 (単位:百万円)	9,763
上記①のうち経営指標の改善や就業者数の増加が見られる先数 ②	36先
上記②の先に対する融資額の推移 (単位:百万円)	
(平成26年3月)	4,844
(平成27年3月)	5,025
(平成28年3月)	5,528