

# 「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 29 年度(平成 29 年 4 月～平成 30 年 3 月)の主な取組状況と、平成 30 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 29 年度(平成 29 年 4 月～平成 30 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 29 年度は、41 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。
- ・ 事業承継およびM&Aに関するご相談をお受けしましたが、相当な時間を要することから事業承継計画の策定は 2 件のお手伝いとなりました。
- ・ また、お客さま向けおよび職員向けのセミナーを開催し、事業承継およびM&Aの重要性についてPR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り組みをお手伝いしております。
- ・ 平成 29 年度は、公的申請の相談件数が 86 件(経営革新計画申請 22 件、各種補助金申請 64 件)、創業・新事業支援につきましては、60 件の相談をお受けし、内 59 件の融資をお取り扱いさせていただきました。
- ・ 補助金に関するセミナーを実施し、お客さまの潜在ニーズを顕在化する取り組みを行いました。
- ・ 当金庫は焼津・藤枝両市の創業事業支援機関になっており、創業・新規事業に関するセミナーを主催しました。

###### ○ ビジネスマッチング機会の提供

- ・ 県内中部四信金主催ビジネスフェア、県東部ビジネスマッチングフェア、しんきんビジネスフェア(名古屋)、富士山麓ビジネス商談会、ビジネスマッチング浜松について取引先に対し積極的に案内をしました。
- ・ 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、51 社の出展をお取り次ぎしました。
- ・ 庫内においてマッチングシステムを導入し、金庫のお取引先による受発注先のマッチングや不動産、

M&Aについての情報を提供し、マッチングに繋がっています。

## (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

- ・ 事業性評価に基づく取り組みとして事業性評価シートを活用しお取引先の事業実態を理解することを通じて経営課題の把握に努めました。
- ・ また、静岡県信用保証協会と連携し、経営改善サポート保証等に取り組み、条件変更債権の改善を行いました。
- ・ 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。
- ・ 経営改善先に対しては、静岡県経営改善支援センターの「認定支援機関による経営改善計画策定支援事業」(通称 405 事業)を中心に外部専門家による支援を強化しました。
- ・ こうした活動の結果、平成 29 年度は 12 先がランクアップし、31 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。

### ○ 取引先の事業改善および再生に向けた連携

- ・ 当金庫は、(公財)静岡県産業振興財団や静岡県信用保証協会、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、静岡県改善支援センター活用により認定支援機関と連携して経営改善計画の策定支援に取り組みました。
- ・ 平成 29 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…31 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件数…9 件

### ○ 事業再生専担部署および営業店の再生支援の取り組み強化

- ・ 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り組みで、平成 29 年度は 79 件の改善プランを提示しました。

## (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 29 年度は、新しい試みとして融資実践スクールを開催しました。(5 月～9 月)
- ・ また、事業性評価研修のフィードバック研修、外部研修への職員派遣(全国信用金庫協会・東海地区信用金庫協会・静岡県信用金庫協会)を行いました。

○ 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「第 3 回 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。
- ・ また、平成 29 年度は焼津まちみがきの会や焼津未来創生総合戦略実務者プロジェクトチーム、ネオ焼津プロジェクト、藤枝ICTコンソーシアムなどへ参加しました。

○ 地域活性化プロジェクトの実施

- ・ 焼津市の鯉節と藤枝市の志太郡衙をPRするためのプロジェクト実行委員会を立ち上げ「焼津古代鯉節献納プロジェクト 志太郡衙から奈良平城京へ」と題したイベントを開催しました。
- ・ このイベントは過去の歴史を振り返る参加型イベントで、市町村、商工会議所、法人会、焼津鯉節水産加工業(協)、観光協会など多数参加され、各種団体等との連携体制が広がりました。

## 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り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。
- ・ 地域の子供たちの健全な育成や社会的弱者を支援する「金融経済教室」の開催や地域の中学生の職場体験としての受入れを行いました。

## II. 平成 29 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
経営力向上計画策定支援先数	20先	41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	2件	目標の達成には至りませんでした
公的申請相談件数(経営革新・各種補助金)	80件	86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	59件	目標を上回り達成しました
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	24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	51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	150社	213社	目標を上回り達成しました
しんきんビジネスフェア(名古屋)出展企業数	7社	6社	目標の達成には至りませんでした
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
富士山麓ビジネス商談会出展企業数	5社	3社	目標の達成には至りませんでした
ビジネスマッチング浜松出展企業数	2社	2社	目標を達成しました
その他ビジネスマッチング出展企業数	3社	12社	目標を上回り達成しました
ランクアップ先数	5先	12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	31先	目標を上回り達成しました
専門家派遣制度活用件数	8件	31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	10件	9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り策定した計画の 実行支援及び効果の検証	79件	79件	目標を達成しました

### 2. 経営改善支援の取組件数は以下のとおりです。

【平成 29 年 4 月～平成 30 年 3 月】

	期初 債務者数	うち 経営改善支援 取組み先数				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	δ				
	A	α	β	γ	δ	α/A	β/α	δ/α	
正常先 ①	2,949	58		58	5	2.0%		8.6%	
要注意 先	うちその他 要注意先 ②	774	83	7	69	44	10.7%	8.4%	53.0%
	うち 要管理先 ③	16	0	0	0	0	0.0%	-	-
破綻懸念先 ④	190	47	5	41	35	24.7%	10.6%	74.5%	
実質破綻先 ⑤	59	3	0	3	2	5.1%	-	-	
破綻先 ⑥	9	0	0	0	0	0.0%	-	-	
小計 (②～⑥の計)	1,048	133	12	113	81	12.7%	9.0%	60.9%	
合計	3,997	191	12	171	86	4.8%	6.3%	45.0%	

### III. 平成 30 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り組み
- ビジネスマッチング機会の提供と案内

##### (2)取引先の円滑な資金繰り供給に向けた事業性評価に基づく融資と本業支援の強化による共通価値創造への取り組み

- 取引先に対する資金繰り支援の強化
- 経営課題の解決と本業支援の強化
- 取引先の経営改善及び再生に向けた外部専門家と連携強化による経営改善支援ならびに事業統廃合・事業承継への対応強化
- 企業支援部門の支援ノウハウの共通と営業店職員の支援スキル向上

##### (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り組みに関する情報発信

#### IV. 平成 30 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・新事業支援案件融資取扱件数	20 件
しんきんビジネスマッチング静岡 2018 出展企業募集	60 社
“ 商談先数募集	60 社
“ PRガイドブック掲載企業数	250 社
しんきんビジネスフェア(名古屋)出展企業募集	4 社
県東部ビジネスマッチング出展企業募集	4 社
“ 商談参加募集	8 社
ビジネスマッチング浜松出展企業募集	2 社
その他ビジネス商談参加企業募集(出展企業募集)	10 社
資金繰り改善提案件数(正常先を除く)	110 件
ランクアップ先数	10 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	10 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・ファンド等の新規利用件数	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(参加職員チーム)	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、こうした活動を当金庫では「ベンチマーク」のうち以下の 10 項目について平成 30 年 3 月末基準の数値にて取組状況として開示いたします。

### (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 (グループ先数ベース)	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		
	2,325先	1,014億円	304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30年3月	平成29年3月	平成28年3月
			271	256	276

### (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
		293	0	14	279

※ 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、経営改善計画未策定の先

当金庫が関与した創業、第二創業の件数	当金庫が関与した創業件数 (単位: 件)	当金庫が関与した第二創業件数 (単位: 件)
	54	1

※ 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 (単位: 先)	全与信先数					
		創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期	
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		3,964	164	158	3,224	125	293
	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)	1,452	28	101	1,133	57	133

※ 創業期…創業、第二創業から5年まで

成長期…売上高及び営業利益の双方が平均で直近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

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右記のうち、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: 先)	594
	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: 先)	446

※ 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: 先)	594
	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: 先)	446

※ 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
		15	18	40	1	5

※ 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
	9	1	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)	10
-------------------------------	----

(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先数 ①	79先
上記①の企業に対する融資額 (単位:百万円)	9,720
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	17先
上記②の先に対する融資額の推移 (単位:百万円)	18
(平成28年3月)	2,583
(平成29年3月)	2,636
(平成30年3月)	2,848