

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況について

【平成 26 年度の進捗状況】

当金庫は恒久的な枠組みの下、持続可能な地域密着型金融の推進を図るべく「基本方針」及び「地域密着型金融推進計画」を策定し、計画実現に努めています。

平成 26 年 4 月～平成 27 年 3 月までの計画の進捗状況について取り纏めましたので公表いたします。

1. 基本方針

当金庫は地域密着型金融の推進が地域の活性化、地域発展のために不可欠であることを認識し、また当庫の経営力強化にも地域密着型金融の推進が課題であることを位置づけ、地域の皆様が何を求めているか、当庫が地域の皆様に何が出来るか、この視点を踏まえて、地域密着型金融の推進に取り組めます。また一層の経営力の強化を図るため、ガバナンスの強化、コンプライアンス態勢・リスク管理態勢の強化に取り組めます。

2. 重点施策

- (1) 地域金融機関は地域への資金供給が重要な役割であり、当金庫は継続して地域への融資の量的拡大を図ります。
- (2) 取引先企業の支援強化の取り組み、中小企業金融における貸出機能の強化を図ります。
- (3) 資金供給者としての役割に留まらず、持続可能な地域貢献に努めます。

3. 具体的取組み

(1) 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化として、「創業・新事業支援」、「経営改善支援」、「事業再生支援」、「事業承継支援」に取り組めました。

平成 26 年度の「創業・新事業支援」推進として、創業支援融資は 22 先 310,100 千円の実績を上げることが出来ました。「経営改善支援」については、融資部企業支援課が中心となり、営業店と連携して経営課題の把握、経営改善計画策定支援等のコンサルティング機能の発揮に努め、経営改善支援の強化を図りました。また、当金庫職員の目利き能力の向上、経営支援ノウハウの修得を目指し、「目利き力養成・再生支援・コンサルティング能力関連講座」に 188 名が参加致しました。「事業再生支援」については、再生支援先を選定して再生支援に取り組み、12 先のランクアップが図れています。

「事業承継支援」については、事業承継に関する情報提供を実施し、M&Aを含めた事業承継支援を図るべく、信金キャピタル(株)との連携を強化し、支援強化に取り組めました。また、「ばんしん後継者養成塾」において、後継者の育成支援、情報提供に取り組んでいます。

(2) 地域の面的再生への積極的な参画

専門家・コンサルタントなどによる業種別セミナー（遊技業講演会、医療業講演会、収益物件所有者対象講演会、飲食業講演会、住宅販売・不動産業者向け講演会）を開催して、282 名の方が参加されました。当金庫は毎年「店頭サービスお客様アンケート」を実施し、お客様のご意見、要望を踏まえた経営に取り組んでいます。

(3) 地域や利用者に対する積極的な情報発信

総代懇親会での報告、ホームページにおいて公表して、当金庫における地域密着型金融推進計画の情報発信に努めています。

4. 進捗状況の評価及び今後の課題

平成 26 年 4 月～平成 27 年 3 月における地域密着型金融の推進については、概ね計画どおりの取組み実績を残すことができました。今後も、地域密着型金融の取組みの本質を踏まえて、地域密着型金融の更なる推進強化を図ってまいります。

主要開示項目及び数値目標の進捗について

	項目	平成 26 年度実績	備考
顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮	*創業・新規事業支援融資実績	22 先	
	*経営改善計画書策定先数	645 先	
	*改善計画策定率	93.6%	改善計画策定先数÷経営改善支援取組み先数
	*策定支援率	63.1%	計画策定支援先数÷改善計画策定先数
	*ランクアップ先数	12 先	
	*目利き力養成・再生関連講座	188 名	目利き力関連・事業再生関連講座 19 名 中小企業再生支援講座 64 名、 業種別目利き力関連 105 名

平成 26 年度「地域密着型金融推進計画」取組み内容・実績

項目	取組方針	具体的取組み	
1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮			
創業・新事業を目指す顧客企業への支援	・創業・新事業展開に応じた適切な支援の強化	具体的取組み内容 ・創業から間の無い事業者、独立開業する新規事業者、県等公的機関からの補助金受給者による開業先等に対する支援強化に積極的に取組みました。	実績（件数、金額、会社名等詳細に記入） ・創業支援融資 22 件 310,100 千円
	・創業・新事業展開に関する情報提供	・商工会議所など外部機関の創業・新事業展開等に関する情報提供を行いました。	・県・市町村・商工会議所等を定期的に訪問し、情報収集・発信に努めました。
成長段階における更なる飛躍が見込まれる顧客企業への支援	・ビジネスマッチング等を活用した支援	具体的取組み内容	実績（件数、金額、会社名等詳細に記入）
		・「川上・川下ビジネスネットワーク事業」を積極的に推進し、取引先の販路開拓支援、及び顧客の経営課題の解決に取り組ましました。	・「川上・川下ビジネスネットワーク事業」実績 【ブラッシュアップ案件 3 件】 【集中支援プレゼン案件 1 件】 【販路開拓 CD 事業案件 2 件】 【シーズ調査案件 6 件】
経営改善が必要な顧客企業への支援	・身近な情報提供・経営指導・相談	具体的取組み内容	実績（件数、金額、会社名等詳細に記入）
		・貸出条件変更等の実施先について、経営改善計画書の策定支援を行いました。また、モニタリングを定期的実施し、経営改善計画書の進捗状況の把握などを通じて、コンサルティング機能の発揮に努めました。	・貸出条件変更等の実行先数は 2015 年 3 月末現在 1,081 先です。うち倒産先等を除く経営改善計画書策定対象先は 689 先で、うち策定先数 645 先となり、策定率 93.6%となっています。また、策定支援先数は 407 先となり、策定支援率は 63.1%となっています。

事業再生や業種転換が必要な顧客企業への支援	<ul style="list-style-type: none"> ・ 早期事業再生に向けた積極的取り組み ・ 再生支援協議会等との連携強化 	<p>具体的取り組み内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ コンサルティング機能の発揮に努め、取引先の事業再生及び経営改善を図っています。 ・ 中小企業再生支援協議会との連携・活用を図り、事業再生スキームの再生手法を活用した事業再生に努めています。 	<p>実績（件数、金額、会社名等詳細に記入）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 正常先へのランクアップ先 12先 917百万円 ・ 中小企業再生支援協議会完了案件先（当庫主導バンクミーティング先） 3先 3,012百万円
		<p>具体的取り組み内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 「ばんしん後継者養成塾」を開催し、事業承継に関する情報提供に取組むとともに、情報交換の場を提供しました。 ・ 信金キャピタル(株)と連携強化を図り譲渡案件、買収案件の情報連携を行う事により、取引先の事業承継支援に取組みました。 	<p>実績（件数、金額、会社名等詳細に記入）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 「ばんしん後継者養成塾」開催 <2013年度> 第6回 5月22日 39名 <2014年度> 第1回 6月27日～28日 53名 第2回 11月18日 56名 第3回 2月18日 51名 ・ M&A情報の取扱実績 【買収希望案件】 4件
	<p>具体的取り組み内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 研修等により職員の目利き能力の向上、事業再生のノウハウ習得を図り、経営改善支援を含めたコンサルティング機能の充実を目指すことを目的とした人材育成の徹底を図りました。 	<p>実績（件数、金額、会社名等詳細に記入）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 平成26年4月1日 ～平成27年3月31日 【外部研修派遣実績】 計 19名 ・ 目利き力関連講座 9名 ・ 事業再生関連講座 4名 ・ コンサルティング能力関連講座 6名 	
事業承継が必要な顧客企業への支援	<ul style="list-style-type: none"> ・ M&Aを含めた事業承継支援 	<p>具体的取り組み内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 「ばんしん後継者養成塾」を開催し、事業承継に関する情報提供に取組むとともに、情報交換の場を提供しました。 ・ 信金キャピタル(株)と連携強化を図り譲渡案件、買収案件の情報連携を行う事により、取引先の事業承継支援に取組みました。 	<p>実績（件数、金額、会社名等詳細に記入）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 「ばんしん後継者養成塾」開催 <2013年度> 第6回 5月22日 39名 <2014年度> 第1回 6月27日～28日 53名 第2回 11月18日 56名 第3回 2月18日 51名 ・ M&A情報の取扱実績 【買収希望案件】 4件
コンサルティング機能の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・ 目利き力、経営改善支援を含めたコンサルティング力のアップを目指した人材育成 	<p>具体的取り組み内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 研修等により職員の目利き能力の向上、事業再生のノウハウ習得を図り、経営改善支援を含めたコンサルティング機能の充実を目指すことを目的とした人材育成の徹底を図りました。 	<p>実績（件数、金額、会社名等詳細に記入）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 平成26年4月1日 ～平成27年3月31日 【外部研修派遣実績】 計 19名 ・ 目利き力関連講座 9名 ・ 事業再生関連講座 4名 ・ コンサルティング能力関連講座 6名

				【庫内研修】 <外部講師を招聘> <ul style="list-style-type: none"> ・ 中小企業再生支援協議会について 64名（9月24日・支店長研修） ・ 業種別目利き研修 54名（11月22日・管理職研修） 51名（2月14日・管理職研修）
項目	取組方針	具体的取組み		
2. 地域の面的再生への積極的な参画				
	地域の面的再生・活性化につながる多様なサービスの提供	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地域との連携強化 ・ 景気動向調査の実施 	具体的取り組み内容 <ul style="list-style-type: none"> ・ 業種別に専門家・コンサル等によるセミナーを開催して情報提供を図り、情報交換の場を提供し、地域への連携強化に努めています。 ・ 3ヶ月毎に継続した景気動向調査を実施し地域の経済動向を公表し、地域経済への貢献を図っています。 	実績（件数、金額、会社名等詳細に記入） <ul style="list-style-type: none"> ・ 遊技業講演会（5月15日） 43名 ・ 医療業講演会（5月29日） 42名 ・ 収益物件所有者対象講演会 （6月12日） 68名 ・ 飲食業講演会（6月24日） 53名 ・ 住宅販売・不動産業者向け講演会 （11月6日） 76名 ・ 第35回「ばんしん景況レポート」 （7月発行） ・ 第36回「ばんしん景況レポート」 （10月発行） ・ 第37回「ばんしん景況レポート」 （1月発行） ・ 第38回「ばんしん景況レポート」 （4月発行）

	地域社会への貢献・還元 地域の利用者の満足度を重視した経営	<ul style="list-style-type: none"> ・地域社会への貢献 ・顧客アンケートの実施 	具体的取り組み内容	実績（件数、金額、会社名等詳細に記入）
			<ul style="list-style-type: none"> ・地域社会への貢献・還元がなされる取り組み及び協賛を行いました。 ・金庫に対する意見や要望、利用者ニーズを把握するためのアンケート調査等として年1回実施し、アンケート結果を踏まえて、利用者満足度向上に向けた施策の検討を行い、適切な改善の実施に努めました。 	<ul style="list-style-type: none"> ・姫路在住外国人支援として日本語・多言語スピーチコンテストの協賛を行っています。 ・平成26年2月に実施した『店頭サービスお客様アンケート』の結果を、平成26年6月開催の総代会で報告すると共に、本部・営業店に対して結果を還元し、改善に努めました。
項目	取組方針	具体的取組み		
3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信				
	地域密着型金融推進に係る情報発信	<ul style="list-style-type: none"> ・具体的な成果や経営改善支援等の取組み実績の公表 	具体的取り組み内容	実績（件数、金額、会社名等詳細に記入）
			<ul style="list-style-type: none"> ・年度ごとに成果や取組み実績をホームページに掲載して公表しております。 	<ul style="list-style-type: none"> ・取組み実績については、総代会にて報告し、ディスクロージャー誌・ホームページにおいても公表しました。