

地域密着型金融（令和元年度）の取組み状況

令和元年度における当金庫の地域密着型金融の取組み状況をお知らせいたします。

1. 全体的な取組み状況

令和元年度の事業計画に基づき「地域密着型金融」に係る諸施策について、役職員が一丸となり積極的にその推進に取り組んでまいりました。その結果、全体的としては概ね順調な推進を図ることができました。

当金庫では、地域と共に未来へ歩み続ける協同組織金融機関を目指して、①環境変化に対応した経営力の強化、②中小企業の成長・発展、再生等に向けた支援の積極的展開、③経営管理態勢の充実・強化、④働き方改革の実践と多様な人材が活躍できる魅力ある職場づくりについて取組みました。

2. 具体的な取組み状況

① 環境変化に対応した経営力の強化

a. 渉外活動の徹底と行動管理の強化

【取組み内容】 情報の全店共有化を図ることを目的に当金庫グループウェア掲示板に掲載した情報を掲載するほか、新規作成した見込客カードおよび店内情報連絡票の枚数増強などに取組みました。

【成果（効果）】 全店における情報の共有化では、計8件が掲示板に掲載されましたが、業務に関連する情報が少なく、また、本格的に運用開始したのが12月ということもあり低調に推移しました。見込客カードおよび店内情報連絡票の枚数増強については、見込客カード845枚、店内情報連絡票155枚を作成して業務推進に役立てることができました。

b. 貸出先の積極的な開拓・深耕

【取組み内容】 地震や火災等の防災対策支援を目的とする「災害対策ローン」を創設し、関連業者との連携による貸出先の開拓を図りました。また、職員のスキルアップを目的とした店内研修およびロールプレイングの実施にも取組みました。

【成果（効果）】 「災害対策ローン」は10月より発売して、1件880千円の実績となりました。発売して間もないことから、今後は更なる周知提案に取り組む方針です。また、店内研修およびロールプレイングについては各営業店において計62回実施しております。

c. 個人取引への積極的推進

【取組み内容】 結婚、出産情報を把握するほか、来店せずに借入契約ができるWEB型ローンのシステムを取り入れることを検討し、若い世代との取引拡大に取組みました。

【成果（効果）】 結婚や出産された先に対しては、12月より訪問ツールとしてお祝いの手紙と記念品を準備し、新聞等から情報を得て訪問致しました。その結果、訪問件数17件、新たに取引開始となった先が2先ありました。また、WEB型ローンについては、機関保証によるシステム導入を検討し、次年度4月1日より運用開始としました。

d. 営業系の戦力化

【取組み内容】 F P 資格取得のための受験を推奨しました。

【成果（効果）】 本部職員や得意先係も含めた計19名の中堅職員がF P 資格を受験し全員が合格しました。金融に関連する知識を深めることで、業務推進において戦力アップが図られました。

e. 相続対策、中小企業者の事業継続等、節目となる機会を捉えての支援

【取組み内容】 専門家や外部機関と連携して相談会を実施しました。また、遺産整理業務をサポートすることを目的に(税)庄司会計および美術品コンサルティングサポートとして、アイ・アート・アセット(株)と契約・協定を締結しました。

【成果（効果）】 富山県中小企業診断協会の連携企画「中小企業無料経営相談会」および日本弁護士連合会の連携企画「遺言・相続相談会」を開催しました。「中小企業無料経営相談会」では3企業からの相談があり、全ての企業が事業承継について相談されていました。「遺言・相続相談会」には3名の相談者がありました。連携する遺産整理業務サポートでは1先の実績、美術品コンサルティングサポートにおいては、1先の相談者がありました。

② 中小企業の成長・発展、再生等に向けた支援の積極的展開

a. 担保・保証に過度に依存しない融資等への取組み

イ. 創業・新事業立上げ、経営改善・事業再生、事業承継等への支援強化

【取組み内容】 10月より営業地域内の事業先減少に歯止めを掛けることを目的に「創業・事業継続応援資金」を発売しました。また、1月には暖冬に伴う緊急融資「暖冬緊急融資」を、3月には新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う緊急融資「新型コロナウイルス緊急対策資金」を原則保証人不要で発売しました。また、従前から担保・保証に過度に依存しない融資商品として「経営サポート資金Ⅱ」もありますが、こちらも継続して取扱うこととしました。

【成果（効果）】 実績については、「創業・事業継続応援資金」で4件14,550千円、「暖冬緊急融資」で12件51,000千円、「新型コロナウイルス緊急対策資金」で8件50,000千円、「経営サポート資金Ⅱ」で8件22,650千円ありました。今後もタイムリーな商品提供と担保・保証に過度に依存しない融資等に取り組む方針です。

ロ. 事業性評価融資の取扱い

【取組み内容】 取引先企業が置かれている内部・外部環境を理解し、事業の特徴や成長可能性等を把握し、経営者が考える事業方針とその企業の経営課題を共有した上で必要な手段を有効な支援策として推進する事を目的に事業性評価による融資（極度を含む）の取扱いを実施しています。

【成果（効果）】 令和元年度中における実績は、15件443,500千円となりました。引続き利用を勧めてまいります。

b. 経営改善支援

イ. 債務者区分のランクアップ

【取組み内容】 令和元年度は、経営改善支援先27先（うちランクアップ見込先4先）を選定しました。取引先との共通認識のもと債務者区分のランクアップと経営改善支援に積極的に取り組みました。

【成果（効果）】 27先中1先のみがランクアップとなり低調に推移しましたが、引続き経営課題の解決に向けたコンサルティングに取り組む方針です。

ロ. 要注意先以下の債権の健全化

【取組み内容】 債務者区分が、その他要注意先・要管理先、破綻懸念先以下の先について、整理改善方針を作成し営業店と本部が共通認識を持ち、整理改善指導を図りました。

【成果（効果）】 少しずつではありますが改善が図られております。なお、一気に健全化が図れるものではなく、日々の地道な積み重ねが必要と考えております。

※ 取引先の経営環境においては、暖冬や新型コロナウイルス感染症の発生などから、資金繰りに支障をきたすなど、ますます厳しいものとなっております。当金庫では、取引先の実情などヒアリングを重ね、情報を共有しながら、国や県の保証制度の活用を推進しました。引き続き、地域金融機関としての使命に徹し、地域の取引先に対し資金を安定的に供給し、取引先と当金庫が一体となった経営改善に向けた取組みを継続的に実践する方針です。

ハ. ビジネスマッチングへの支援

【取組み内容】 北陸地区信用金庫協会が主催する「北陸ビジネス街道2019」に参画し、取引先企業の販路拡大等ビジネスマッチングの機会提供と支援を行いました。

【成果（効果）】 取引先の4企業が出展されました。商談は17件あり、成約見込み1件、商談継続中3件、不成立13件という現状となっております。引き続き、出展企業に寄り添って販路拡大などの支援に取組む方針です。

ｃ. 企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力等、人材育成への取組み

イ. 目利き力、審査機能の強化に向けた人材育成

【取組み内容】 人材の育成は事業継続の根幹をなすものであり、これまでも外部派遣研修、通信研修等を実施し能力の向上を図っております。リレーションシップバンキング以降は、特に、取引先企業等の支援や経営改善指導を的確に行える「目利き力」等の向上に力点を置いて人材の育成強化に取り組んできました。

【成果（効果）】 令和元年度教育訓練計画に基づき、全国信用金庫協会主催の研修に2講座2名（延べ9日間）、北陸地区信用金庫協会主催の研修に12講座12名（延べ34日間）、富山県信用保証協会の研修に2講座4名（延べ5日間）参加しました。その他、地域密着型金融に関する研修・会議・説明会等にも積極的に出席し、情報収集や情報交換等を行いました。

③ 経営管理態勢の充実・強化

ａ. 顧客の立場での法令等遵守態勢、顧客保護態勢の充実・強化

【取組み内容】 顧客からの苦情を受けやすくするためにホームページに改良を加えたほか、特殊詐欺被害防止のため、パンフレットに警察相談ダイヤルを掲載しました。また、マネロン・テロ資金供与対策のための専門委員会を立上げ、定期的に勉強会の実施と継続的顧客管理に向けた態勢整備に取り組めました。

【成果（効果）】 マネロン・テロ資金供与対策では、リスク評価書の改訂を行うとともに、継続的顧客管理に向けたスケジュールの策定なども実施しました。

④ 働き方改革の実践と多様な人材が活躍できる魅力ある職場づくり

ａ. 女性職員の活躍推進および若手職員の早期戦力化

【取組み内容】 女性営業係長3名を講師に仕事での成功事例や失敗談をもとに座談会を開催しました。また、先輩や上司との同行訪問を含め、OJTによる教育養成も実施しました。

【成果（効果）】 座談会では営業係14名の出席にて執り行われました。仕事と家庭の両立や接客対応についてなどの悩みに対し、講師が経験に基づくアドバイスを講じました。その場であった粗品や備品に対しての要望についても後日対応しました。また、OJTにおいても各営業店で適時適切に実施され、スキルアップに結び付きました。

3. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

a. 地域全体の活性化、持続的な成長を視野に入れた、同時的・一体的な「面」的再生への取組み

イ. 情報機能やネットワークを活用した取組み

- 【取組み内容】**
- ・全国信用金庫協会、信金中央金庫からの「地域活性化情報」、「ビジネスマッチング情報」、「景気動向調査」、「経営情報」等による情報を店頭、渉外活動を通じて積極的に取引先に提供しました。
 - ・地域密着型金融に関する研修・会議等に積極的に参加し、情報の収集を図りました。
- 【成果（効果）】**
- ・令和元年 7月に富山県中小企業再生支援協議会より講師派遣にて、職員向けに「企業再生セミナー」の研修会を実施しました。
 - ・令和元年11月に一般社団法人富山県中小企業診断協会の診断士による「中小企業無料経営相談会」を実施しました。
 - ・令和元年11月に日本弁護士連合会と連携して「遺言・相続相談会」を開催しました。
 - ・地域密着型金融に関する研修・会議等に積極的に出席し、情報収集を図るとともに必要に応じて情報提供を行いました。

b. 地域活性化につながる多様なサービスの提供

イ. 会員・顧客の利便性向上への取組み

- 【取組み内容】**
- 社会的なニーズ、会員・地域住民のニーズを的確に把握し、適時適切な施策に取組み、地域の活性化と会員・地域住民の負託に応えていくこととしました。
- 【成果（効果）】**
- ・平成31年 4月 利用者満足度向上に係るアンケート調査の実施。
 - ・令和元年 5月 債務者区分ランクアップ見込先の選定。
 - ・令和元年 6月 信用金庫の日に合わせ富山県信用金庫協会の収集ボランティアとしての古切手収集品を県ボランティアセンターへ贈呈。
 - ・令和元年12月 年末資金繰り「休日金融相談窓口」の開設。（14日～15日）
 - ・令和 2年 1月 マルチQRコード決済「SterPayPlus」の提供開始。
 - ・平成 2年 3月 年度末資金繰り「特別金融相談窓口」の開設。（9日～19日）

■ 経営改善支援等の取組み実績

【 平成31年4月～令和2年3月 】

(単位:先数)

(単位:%)

	期初 債務者数 A	うち 経営改善支 援取組み先 数 α	αのうち期 末に債務者区 分がランクア ップした先数 β	αのうち期 末に債務者区 分がランクア ップしなかつ た先数 γ	αのうち再 生計画を策定 した先数 δ	経営改善 支援取組 み率 α/A	ランク アップ率 β/α	再生計画 策定率 δ/α
正常先 ①	1,486	1				0.1%		0.0%
要注 うち その他要注意先 ②	67	20	1	19	19	29.9%	5.0%	95.0%
意先 うち 要管理先 ③	1	0	0	0	0	-	-	-
破綻懸念先 ④	21	6	0	6	6	28.6%	-	100.0%
実質破綻先 ⑤	11	0	0	0	0	0.0%	-	-
破綻先 ⑥	3	0	0	0	0	0.0%	-	-
小計 (②～⑥の計)	103	26	1	25	25	25.2%	3.8%	96.2%
合計	1,589	27	1	25	25	1.7%	3.7%	92.6%

【 平成31年4月～令和2年3月における取扱実績 】

(単位:件、千円)

項 目	件 数	金 額
創業・新事業支援	2	8,000
「暖冬緊急融資」、「新型コロナウイルス緊急対策資金」、「経営サポート資金Ⅱ」	28	123,650
国及び県の緊急融資保証制度	3	17,000