

# 2020年度 地域密着型金融推進計画

## ● 地域密着型金融推進計画の基本的方針

### 【計画の基本方針～金庫が目指す姿～】

お客様の本業支援に積極的に取組み、成長を後押しします。お客様が成長し、地域が活性化することで当金庫も将来にわたって存続できるという『お客様とともに成長する（共通価値の創造）』が実現できるものと考えております。

また、お客様の事業をよく理解することで適時・適切な支援を行えるよう努め、相談するならまず淡路信用金庫とさせて頂ける『ファースト・コール・シンキンバンク』を目指します。

### 【地域密着型金融推進のための態勢整備】

地域密着型金融推進計画を策定のうえ役職員へ趣旨・方針・計画内容を周知し、役職員一丸となって計画を推進してまいります。また、進捗状況は理事会等へ報告し、今後の取組みについて検討してまいります。

加えて、『金融仲介機能のベンチマーク』と『地域密着型金融の推進』を店舗業績評価及び人事考課に積極的に反映させることで、方針から実行、評価まで整合性のとれた態勢を整備します。さらに、本部との連携、外部専門機関の活用など営業店の取組みを支援する態勢を構築いたします。

※金融仲介機能のベンチマーク

金融庁が策定した、金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる多様な指標

## ● 地域密着型金融の具体的取組みについて

### 【事業性評価に基づく本業支援・創業支援・担保保証に依存しない融資】

地域密着型金融を推進していくにあたって、『適時・適切な支援』を行うためには『事業性評価』が全ての基礎となります。当金庫では日々の訪問や『ローカルベンチマーク』を用いた課題の共有を『事業性評価』と位置付け、課題を解決するために必要な融資や本業支援を推進してまいります。

※ローカルベンチマーク

経済産業省が作成した、企業の「健康診断」を行うツールです。

#### 【本業支援】

地域密着型金融推進の成果は『当金庫をメイン先として頂いているお客様数』および『お客様の経営指標の改善』に現れると考えます。そして、これを実現するために事業性評価に基づいた『本業支援』を積極的に行ってまいります。具体的には下記の通りです。

- |                    |                      |
|--------------------|----------------------|
| ① 販路拡大支援           | ④ 各種補助金や制度の利用提案・申請支援 |
| ② 各種計画策定・実行支援      | ⑤ 各種セミナーおよび相談会の開催    |
| ③ 専門家の派遣および専門機関の紹介 | ⑥ 事業承継等支援            |

#### 【創業支援】

創業や第2創業は地域を活性化させていく上で、特に重要であるため積極的に支援してまいります。

- ① 創業計画の策定支援
- ② 創業期の取引先への融資
- ③ 政府系金融機関や創業支援機関の紹介

#### 【融資提案】

お客様の経営改善や資金繰り改善等を含む課題を解決するために必要な融資を提案してまいります。また、お客様の事業を理解した上で経営者保証ガイドラインの周知と活用を通して、過度に担保・保証に依存しないよう努めます。

### 【地域の面的再生への積極的な参画】

地元自治体との連携や地域のイベントも地域活性化には重要であるため、積極的に参画してまいります。また、有効な地域活性化策を実施していくために地域経済の現状を把握する取組みも行ってまいります。

- ① 地元自治体の「地方版総合戦略」の実行・検証支援
- ② 各種イベントへの参画・協力
- ③ 地域経済情報の収集・分析・提供

### 【人材育成】

上記、事業性評価に基づく本業支援・創業支援・課題を解決するための融資提案を行うためには職員の人材育成が欠かせません。当金庫では主に下記の方法で人材育成を行ってまいります。

- ① 上席者との同行訪問
- ② 外部講師招聘による研修会の開催や外部研修会への職員派遣
- ③ 本業支援に係る資格取得の奨励

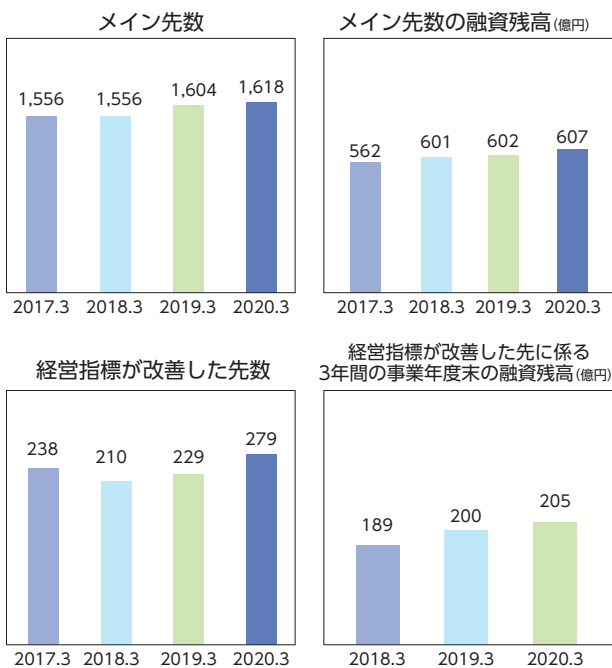
## 2019年度 金融仲介機能のベンチマーク（地域密着型金融の推進結果）に関する開示

地域金融機関である当金庫は、地元企業の繁栄なくしては成り立ちません。これまで「地域密着型金融」や「金融円滑化」等の形で地元企業への支援実績を公表してまいりましたが、より具体的な取組み状況をご理解いただくため以下の指標を公表いたします。

今後も継続して公表していくことで、当金庫の取組みとその効果を検証してまいります。

### 1. 当金庫がメインバンク（融資残高1位）として取引を行っている企業のうち、経営指標（売上・営業利益率・労働生産性等）の改善や就業者数の増加が見られた先数（先数はグループベース。以下断りがなければ同じ。）及び、同先に対する融資額の推移

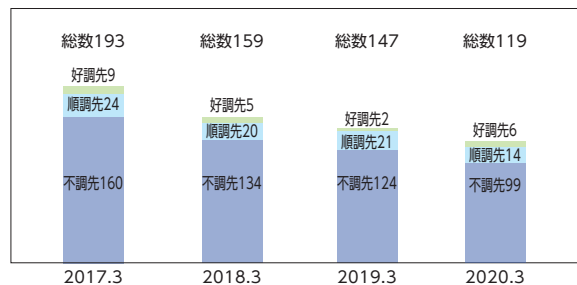
当金庫をメインバンクとして頂いているお客様の経営状態を継続して公表することで、地域の経済状態の推移を知ることができます。また、融資額は地域に対する当金庫の貢献度合いを示す指標の一つであると言えます。



### 2. 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

企業数は地域の経済規模と密接に関連しています。経営改善を支援することは企業数の減少を防ぐこと及び雇用の維持に繋がります。

また、経営改善計画の進捗状況を時系列で捉えることにより、当金庫の経営改善への取組みとその効果を客観的に把握できます。



### ・本業支援先のうち、経営改善が見られた先数

	2017.3	2018.3	2019.3	2020.3
本業支援先数	49先	41先	61先	61先
うち経営改善が見られた先	19先	14先	18先	26先

### ・事業再生支援先における実抜計画策定先数及び、同計画策定先のうち未達成先の割合

	2017.3	2018.3	2019.3	2020.3
実抜計画策定先数①	13先	9先	9先	6先
未達成先数②	9先	7先	4先	4先
未達成先の割合②/①	69.2%	77.8%	44.4%	66.7%

### ・REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数

	2017.3	2018.3	2019.3	2020.3
REVIC	0先	0先	0先	0先
中小企業再生支援協議会	1先	0先	3先	0先

※経営改善計画の進捗状況は、売上高と経常利益のいずれか低い方の計画達成率に応じて、好調（達成率120%超）、順調（達成率80%～120%）、不調（達成率80%未満）に区分しています。なお、経営改善計画のない企業は不調に含めています。

※本業支援とは「企業の売上向上や製品開発等企業価値向上に資する支援（ビジネスマッチング等販路開拓支援、専門家派遣、よろず支援拠点の活用支援）」としています。なお、経営計画策定支援および貸付条件の変更先への支援は含めていません。

※事業再生支援先とは「実抜計画策定先のうち貸付条件の変更先」とし、計画の未達成とは「売上高と経常利益のいずれかの計画達成率が80%未満となった場合」としています。

※実抜計画とは、策定された経営改善計画のうち、実現可能性の高い抜本的な経営再建計画であると当金庫が承認したものを指します。

※REVICとは「地域経済活性化支援機構（Regional Economy Vitalization Corporation of Japan）」を指します。

### ・全取引先数と地域の取引先数の推移及び、地域の企業数との比較（先数単体ベース）

淡路地域	2017.3	2018.3	2019.3	2020.3
当金庫取引先数	1,081先	1,104先	1,130先	1,142先
地域の企業数	7,341先	7,341先	7,340先	7,340先

神明地域	2017.3	2018.3	2019.3	2020.3
当金庫取引先数	1,199先	1,208先	1,230先	1,244先
地域の企業数	127,574先	127,574先	126,832先	126,832先

### ・メイン取引（融資残高1位）先数の推移及び、全取引先数に占める割合（先数単体ベース）

	2017.3	2018.3	2019.3	2020.3
メイン取引先数の推移	1,642先	1,641先	1,689先	1,707先
全取引先数に占める割合	72.0%	71.0%	71.6%	71.5%

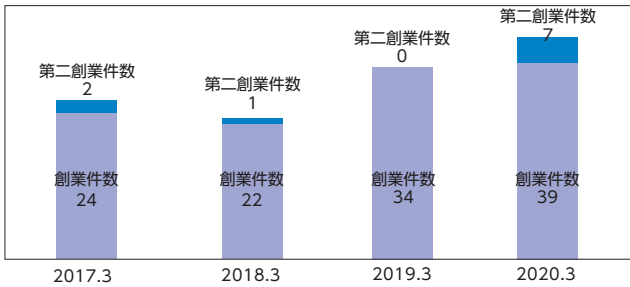
※当金庫取引先数とは法人および個人事業主の与信先（融資残高がある先、および融資残高はないが融資枠や保証がある先）としています。

※経営指標が改善した先（＝経営改善が見られた先）とは「売上高と経常利益の両方が前期より増加した先」または「就業者数が前期より増加した先」としています。

※当金庫の特性より、取引先の住所（所在地）が淡路島内であれば淡路地域、それ以外であれば神明地域としています。地域別の企業数については「平成28年経済センサス活動調査」（2017.3及び2018.3は速報集計、2019.3及び2020.3は確報集計）を引用しています。

### 3. 金融機関が関与した創業、第二創業の件数

創業や第二創業は地域の活性化度合いを示す一つの指標であり、企業数の増加にも繋がります。加えて、新たな価値を生むという点においても重要な要素です。



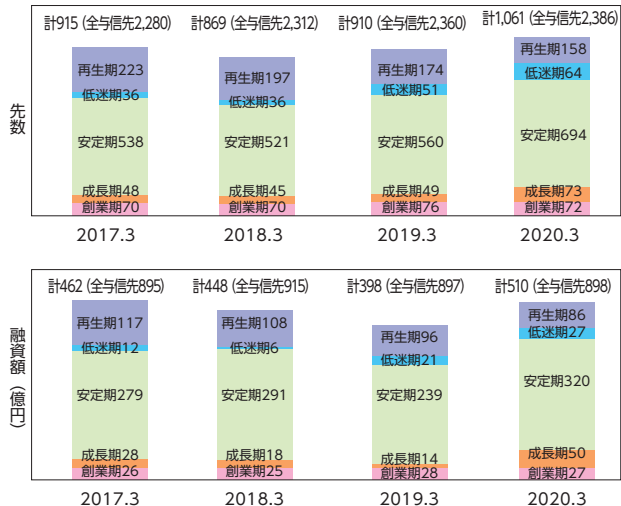
#### ・創業支援先数（支援内容別）

	2017.3	2018.3	2019.3	2020.3
創業計画の策定支援	2先	8先	8先	6先
創業期の取引先への融資（プロパー）	1先	1先	2先	2先
創業期の取引先への融資（協会付）	21先	25先	32先	31先
政府系金融機関や創業支援機関の紹介	9先	5先	8先	9先
ベンチャー企業への助成金・融資・投資	0先	0先	0先	0先

- ※創業期とは創業、第二創業から5年までの期間としています。
- ※第二創業とは以下の通りとしています。
  - ◎既に事業を営んでいる企業の後継者等が新規事業を開始すること。
  - ◎既存の事業を譲渡（承継）した経営者等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。
- ※ベンチャー企業とは革新的なアイデア・技術等をもとに、新たな市場や事業を開拓する中小企業としています。
- ※創業期の取引先への融資について、融資（プロパー）とは「信用保証協会などの外部機関を介さずに、直接当金庫から融資を行ったもの」とし、融資（協会付）とは「信用保証協会などによる保証制度を利用して、当金庫から融資を行ったもの」としています。

### 4. ライフステージ別の与信先数（先数単体ベース）及び、融資額

企業のライフステージは創業期、成長期、安定期、低迷期、再生期に大別することができます。時系列でライフステージを把握することで、地域の経済状態の推移を知ることができます。



- ※ライフステージは過去5期の売上高によって、以下の5つに区分しています。
  - ◎創業期⇒創業、第二創業から5年までの期間
  - ◎成長期⇒売上高平均で直近2期が過去5期の120%超
  - ◎安定期⇒売上高平均で直近2期が過去5期の120%～80%
  - ◎低迷期⇒売上高平均で直近2期が過去5期の80%
  - ◎再生期⇒貸付条件の変更または延滞がある期間
- ※「創業期」或は「再生期」には該当しないが、決算情報が5期に満たない先がありライフステージが判定できないため、ライフステージ別の合計は全与信先と合致していません。

### ・本業（企業価値の向上）支援先数及び、全取引先数に占める割合

	2017.3	2018.3	2019.3	2020.3
全取引先数①	2,280先	2,312先	2,360先	2,386先
本業支援先数②	49先	41先	61先	61先
全取引先数に占める割合②/①	2.1%	1.8%	2.6%	2.6%

### ・販路開拓支援を行った先数（地元・地元外・海外別）

	2017.3	2018.3	2019.3	2020.3
淡路地域	0先	2先	3先	3先
神明地域	0先	1先	4先	5先
海外	0先	0先	0先	0先

※2017.3は20先、2018.3は11先、2019.3は49先、2020.3は23先に対して販路開拓支援を行っておりますが、成約に至ったもののみ集計しております。

### ・取引先の本業支援に関連する研修等の実施数、研修等への参加者数、資格取得者数

	2017.3	2018.3	2019.3	2020.3
研修実施回数	16回	12回	16回	29回
参加者数	142名	88名	28名	88名
資格取得者数	10名	31名	17名	8名

※本件における資格とは、本業支援に係るものを指し、具体的には「事業性評価検定試験」や「事業再生アドバイザー」等としています。

### ・外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数

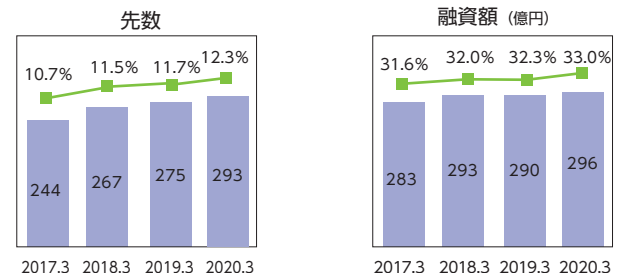
	2017.3	2018.3	2019.3	2020.3
	43先	39先	31先	40先

### ・事業計画に記載されている取引先の本業支援に関連する施策の内容

- 地域密着型金融における取組強化
- 事業性評価や取引先の課題に応じた本業支援機能の発揮
    - ・創業支援
    - ・販路開拓
    - ・ローカルベンチマークの活用
    - ・経営改善計画のサポート
  - 外部専門機関・地域関係機関（産学官金）との連携強化
    - ・兵庫県中小企業診断士協会
    - ・兵庫県よろず支援拠点
  - 地方創生・地域活性化への貢献
  - 人材育成
    - ・コンサルティング能力の強化
    - ・本部職員の専門知識強化

### 5. 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及び融資額及び、全与信先数及び融資額に占める割合（先数単体ベース）

地域が活性化していくためには、担保・保証の有無に関わりなく事業性が認められる企業が必要な資金量を確保できることが必要です。当金庫は、地域金融機関の特性を活かし様々な角度から事業性を評価いたします。



### ・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及び、前記のうち、労働生産性向上のための対話を行っている取引先数

	2017.3	2018.3	2019.3	2020.3
対話	245先	261先	269先	285先
うち労働生産性向上の対話をした先	245先	261先	269先	285先

※ローカルベンチマークとは、経済産業省が作成した、企業の「健康診断」を行うツールです。企業の経営者等や金融機関・支援機関等が、企業の状態を把握し、双方が同じ目線で対話を行うための基本的な枠組みであり、事業性評価の「入口」として活用されています。

## 地域金融円滑化への取組み

### 地域金融円滑化のための基本方針

淡路信用金庫は、地域の中小企業および個人のお客様に必要な資金を安定的に供給し、地域経済の発展に寄与するため、以下の方針に基づき、地域金融の円滑化に全力を傾注して取り組んでまいります。

#### 1. 取組み方針

地域の中小企業および個人のお客様への安定した資金供給は、事業地域が限定された協同組織金融機関である信用金庫にとって、最も重要な社会的使命です。

私どもは、お客様からの資金需要や貸付条件の変更等のお申込みがあった場合には、これまでと同様、お客様の抱えている問題を十分に把握したうえで、その解決に向けて真摯に取り組めます。

#### 2. 地域金融円滑化のための態勢整備

当金庫は、上記取組み方針を適切に実施するため、以下のとおり、必要な態勢整備を図っております。

- 態勢整備を図るために理事会において決議した事項  
本基本方針、金融円滑化管理方針および金融円滑化管理規程の策定、金融円滑化管理責任者の選任等
- お客様へのきめ細やかな経営改善支援を行うための態勢整備  
業務部内に顧客サポート担当を設置し、顧客への経営相談・経営指導及び経営改善に関する支援を営業店と連携し行っております。また、兵庫県中小企業診断士協会及び兵庫県中小企業再生支援協議会等外部機関との連携により、再生が可能な中小企業の企業再生支援に取り組んでおります。
- お客様の事業価値を見極める能力（目利き力）を向上させるための研修  
融資の現場の職員に対し、各職位レベルに応じた各種融資研修を実施しております。
- 「巡回経営相談会」を中小企業診断士と同行訪問で経営改善相談に応じております。
- 中小企業者等の金融円滑化に関するお客様のお申込みを積極的に収集し対応すべく、簡易な事前申込書として「返済猶予ご相談書」を制定のうえ対応しております。

#### 3. 他の金融機関等との緊密な連携

当金庫は、複数の金融機関から借入れを行っているお客様から貸付条件の変更等の申し出があった場合など、他の金融機関や信用保証協会等と緊密な連携を図る必要が生じたときは、守秘義務に留意しつつ、お客様の同意を得たうえで、これらの関係機関と情報の確認・照会を行うなど、緊密な連携を図りながら地域金融の円滑化に努めてまいります。

※なお、お客様からの貸付条件の変更等に関する苦情相談は、次の相談窓口をご利用ください。

**淡路信用金庫 お客様相談室**      **フリーダイヤル：0120-22-1020**

(受付時間：午前9時～午後5時      ただし、信用金庫休業日を除きます)

## 中小企業の経営改善支援等

当金庫では、地域経済の発展と活性化に貢献することが、地域金融機関としての使命であると考えており、その役割を全うするよう役職員一丸となって努力しております。そのためには、お取引先企業の事業再生や経営改善支援に向けた取組みが必要であり、業務部内に顧客サポート担当を設置のうえ、兵庫県中小企業診断士協会や中小企業再生支援協議会など外部専門機関との連携を図りつつ、企業が抱える諸課題に適切にお応えできるよう取り組んでおります。

### 経営改善支援等の取組み実績

【2019年度（2019年4月～2020年3月）】

(単位：先数)

	期初 債務者数 A	うち 経営改善 支援 取組み先 α※	αのうち期末に	αのうち期末に	αのうち	経営改善 支援取組率 =α/A	ランクアップ率 =β/α	再生計画 策定率 =δ/α
			債務者区分が ランクアップ した先数 β	債務者区分が 変化しなかった 先数 γ	再生計画を 策定した先数 δ※			
正常先 ①	1,943	1	0	0	1	0.05%	100.00%	100.00%
要 注 意 先	うちその他要注意先 ②	257	3	23	24	10.12%	11.54%	92.31%
	うち要管理先 ③	13	0	1	1	7.69%	0.00%	100.00%
	破綻懸念先 ④	58	0	0	0	0.00%	—	—
実質破綻先 ⑤	37	0	0	0	0	0.00%	—	—
破綻先 ⑥	7	0	0	0	0	0.00%	—	—
小計 (②～⑥の計)	372	27	3	24	25	7.26%	11.11%	92.59%
合 計	2,315	28	3	24	26	1.21%	10.71%	92.86%

(注) 債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業（個人事業主を含む）であり、個人ローン・住宅ローンのみの先を含んでおりません。

※ αは、2019年度中だけでなく、それ以前（過年度に）再生計画を策定し進捗確認を継続している先を含みます。

※ δは、2019年度中だけでなく、それ以前（過年度分）も含めて再生計画を策定している先数です。