

2022年度「地域密着型金融推進計画」取組内容・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	<ul style="list-style-type: none"> 創業・新事業展開に応じた適切な支援の強化 創業・新事業展開に関する情報提供 	具体的取組み内容 <ul style="list-style-type: none"> 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。 「しんきん創業の扉」にて創業希望者に対する支援を行っております。 	実績（件数、金額、会社名等詳細に記入） <ul style="list-style-type: none"> 2022年度実績 合計 46先 408百万円 2件の創業に関する相談がありました。うち1件は創業融資に至りませんでした。法人売上金入金用口座を作成し、代表者の住宅ローン借換を実行しました。 	取組み結果に対する評価 <ul style="list-style-type: none"> 2022年度実績は46先（前年比14先減）となりました。事業所が減少傾向の中、創業を志す事業者に適切な支援を行う使命、役割を再度確認し、次年度以降に生かします。 「しんきん創業の扉」からの相談で創業融資の実績はありませんが、「しんきん創業の扉」から当金庫を選んでいただき、取引開始に繋がったことは、成果があったものと思料します。 	評価を踏まえた次年度の取組み方針 <ul style="list-style-type: none"> 創業支援関連の融資商品と営業現場を通じた創業関連情報の連携を強化して取組み、創業支援の体制を強化します。 創業希望者から当金庫を選んでいただけるよう、「しんきん創業の扉」のページを更改し、営業店への案件提供件数増加に努めます。
		具体的取組み内容 <ul style="list-style-type: none"> 2018年度より外部企業と連携し、土地活用や人材確保等のビジネスマッチングを実施しており、外部提携先は増加しております。 「川上・川下ビジネスネットワーク事業」、「大阪府ものづくりB2Bネットワーク」、「しんきんコネク」をはじめとした各種取り組みを積極的に活用し、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れました。 クラウドファンディング「マクアケ」への出品支援をいたしました。 	実績（件数、金額、会社名等詳細に記入） <ul style="list-style-type: none"> 2022年度実績 外部提携ビジネスマッチング 成約31件、提携先への紹介517件 「川上・川下ビジネスネットワーク事業」実績 【シーズ企業調査案件】 11社の調査を実施 「大阪府ものづくりB2Bネットワーク」実績 【発注情報5件】【受注情報32件】 「マクアケ」 【申込実績3件】 【出品実績2件】 	取組み結果に対する評価 <ul style="list-style-type: none"> 経営課題の解決に向けた提携先は増加しております。引き続き課題解決に向けた外部連携先等のプラットフォームの拡充と営業店と本部連携により、成果に繋がります。 新たなシーズ調査企業を発掘するとともに、過去に連携したシーズ調査案件についてのサポートを実施しております。今後もシーズ調査企業における経営改善が具体的な成果となるよう、これまで以上に営業店と連携し支援を図る必要があると考えております。 当金庫より2件マクアケへ出品し、概ねの結果を得ることができました。 	評価を踏まえた次年度の取組み方針 <ul style="list-style-type: none"> 営業統括部を中心に情報収集に努めるとともに、顧客企業に対して有効に情報提供できるよう取り組みます。 外部連携機関の支援内容等を営業店へ周知徹底と積極活用を推進し、課題解決の支援強化を図ってまいります。また、連携機関の拡大と支援ツールの探索に努めてまいります。 次年度への持越し案件2件ありますが、営業店へ当該支援を周知し取扱い件数の増加を図ります。

		具体的取組み内容	実績 (件数、金額、会社名等詳細に記入)	取組み結果に対する評価	評価を踏まえた次年度の取組み方針
経営改善が必要な顧客企業への支援	<ul style="list-style-type: none"> 身近な情報提供・経営指導・相談 問題や課題を抱えている特定企業への伴走支援 	<ul style="list-style-type: none"> 貸出条件変更等の実施先に対する経営改善計画策定支援。 定期的なモニタリングの実施による経営改善計画書の進捗状況等の把握および経営改善支援。 経営者と膝をつき合わせながら、課題を抽出し「経営診断報告書」を作成。定量・定性面から課題を共有し改善提案する。これを基に伴走しながら経営改善に繋げる。 	<ul style="list-style-type: none"> 貸出条件変更等の実施先数（要注意～破綻懸念先）は、2023年3月末現在369先です。うち経営改善計画書の策定先数は258先となっており、策定率は69.9%となっております。 2022年度は「経営診断報告書」を37先作成。過去35件の作成先と合わせ、72先の改善進捗を管理中です。 	<ul style="list-style-type: none"> 貸出条件変更先の経営改善計画書策定率は69.9%となっておりますが、未策定111先については、計画の策定支援を行い、早期策定に努めます。 策定した経営改善計画書については、進捗管理を徹底し計画の実行を支援することが重要であるものと考えております。 親身になって経営状態を診てもらったり、提案を頂ける機会是有難いと多くの企業から感謝頂きました。特に経営陣と当部、取引店を交えた意見交換会により課題・提案を踏まえた長期的な伴走支援のニーズは高いものがあります。 	<ul style="list-style-type: none"> 次年度においても経営改善計画書の進捗管理を徹底し、計画のアクションプランの履行状況の把握に努め実行支援に努めます。 また、計画未策定先については引き続き策定支援に努めます。 2023年度は「経営診断報告書」の作成ペースを上げ、一人当たり6件、48件の作成を目標とします。又、一方的に当金庫都合で改善を急ぐべきではない為、改善の成果目標は敢えて設けません。
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組み 外部機関との連携強化 	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティング機能の発揮による事業再生及び経営改善など企業のライフステージに応じた取引先支援。 中小企業活性化協議会や外部専門家との連携・経営改善計画策定支援事業等を活用し、取引先の経営改善・事業再生支援に努めています。 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業活性化協議会との連携 活性化協議会への持込による経営改善計画の策定 26先 【うち当金庫主導によるもの】 3先 経営改善計画策定支援事業（405事業）の利用先 8先 【うち当金庫主導によるもの】 5先 早期経営改善計画策定支援事業利用先 1先 【うち当金庫主導によるもの】 1先 経営サポート会議利用先 7先 【うち当金庫主導によるもの】 6先 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業活性化協議会や外部専門家と連携し企業の実態に応じた計画策定により取引先の事業再生・経営改善支援を実施。 	<ul style="list-style-type: none"> 収益力改善・事業再生・再チャレンジの総合的支援。 外部機関・外部専門家との連携強化。

		具体的取組み内容	実績 (件数、金額、会社名等詳細に記入)	取組み結果に対する評価	評価を踏まえた次年度の取組み方針
事業承継が必要な顧客企業への支援	・M&Aを含めた事業承継支援	<ul style="list-style-type: none"> 「ばんしん経営塾」の「後継者コース」で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。 金庫内マッチングを推進させる為に、ノンネーム一覧をBネットに掲載。しんきんトランビプラスへの情報掲載の活用。 	<ul style="list-style-type: none"> 「ばんしん経営塾」開催 (後継者コース) <ul style="list-style-type: none"> 7月29日～30日 28名 10月13日 36名 2月10日～11日 21名 3月6日 31名 2022年度は金庫内マッチングの成約件数2件。現在進捗中の案件が3件あり、また秘密保持契約件数は11件と増加傾向にあります。 	<ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルス感染対策をとり4回開催し、うち2回宿泊研修を実施しました。さらに親睦を図ることができました。内容においても非常に好評を得ております。 引続き、金庫内マッチング成約に向けて取組んでまいります。 	<ul style="list-style-type: none"> 経営者に必要な基礎知識から実務に即した講義を多く取り入れるとともに学びと人脈形成、交流の場の提供に努めます。 全営業店の事業承継に係る意識が強まり、M&A案件が増加しました。後継者不足に悩む高齢経営者や地域雇用や産業を守る為にも、次年度も地域密着型金融を推進していく方針です。
コンサルティング機能の強化	・本業支援、事業承継を含めたコンサルティング力アップを目指した人材育成	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティング機能の強化を目的として、目利き能力の向上・企業再生支援・事業承継・コンサルティング能力の向上に関する外部研修に、引続き職員を派遣する。 外部講師を招聘しての研修実施や内部の有識者を講師とした研修の実施等、更なる職員の能力向上に努めていく。 	<p><2022年4月1日～2023年3月31日></p> <p>【外部研修派遣実績】 4名</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業性評価・コンサルティング機能強化講座 2名 コンサルティング機能強化研修会 2名 <p>【庫内研修】 延べ1,002名</p> <p><外部講師></p> <p>①事業承継</p> <ul style="list-style-type: none"> 54名 (7月22日/支店長研修) 156名 (9月1日、11月10日、11月21日/管理職研修) 165名 (4月21日、5月18日、6月1日/渉外係研修) <p>②経営改善</p> <ul style="list-style-type: none"> 161名 (5月16日、5月30日、6月13日/管理職研修) 165名 (4月21日、5月18日、6月1日/渉外係研修) 100名 (2月4日、3月11日、3月25日/土曜日講座) 	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティング機能の強化を目的として、事業承継、経営改善、事業性評価等のノウハウを習得する研修を実施することで、概ね予定通りの効果があつたものと考えます。 	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティング機能の強化を目的として、コンサルティング能力の向上に関する外部研修に、引続き職員を派遣する予定です。また、外部講師を招聘しての研修実施等、更なる職員の能力向上に努めていく方針です。

				<内部講師> ①事業性評価 165名（4月22日、5月19日、 6月2日／渉外係研修） 36名（2月3日／女性渉外係研修）		
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						
		具体的取組み内容	実績（件数、金額、会社名等詳細に記入）	取組み結果に対する評価	評価を踏まえた次年度の取組み方針	
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 	<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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・飲食業講演会（6月2日） 29名 ・医療業講演会（6月9日） 35名 ・遊技業講演会（7月6日） 37名 ・収益物件所有者講演会（2月2日） 61名 ・不動産・住宅販売講演会（2月15日） 32名 ・介護・福祉事業者講演会（3月2日） 42名 	<ul style="list-style-type: none"> ・講演内容については毎回満足度が高いものの、希望テーマ・希望講師、開催地、開催日程等、ニーズに沿った内容での講演会実施が必要であると認識しています。 	<ul style="list-style-type: none"> ・アンケートで挙げられた希望テーマ・講師、また社会情勢ニーズにあったものを優先的に次年度の講演会に取り入れる方針です。 	
		<ul style="list-style-type: none"> ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・「ばんしん景況レポート」年4回7月、10月、1月、4月発行 	<ul style="list-style-type: none"> ・取引先企業が営業地域内の景気動向を把握するために必要な情報の展開が図れたものと捉えています。今後も取引先に有益な情報発信に努める予定です。 	<ul style="list-style-type: none"> ・次年度においても、景気動向に関する情報発信に努めることで、地域経済の発展に貢献していく方針です。 	
		具体的取組み内容	実績（件数、金額、会社名等詳細に記入）	取組み結果に対する評価	評価を踏まえた次年度の取組み方針	
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 	<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しました。 	<ul style="list-style-type: none"> ・地域活性化に資する各種行事の協賛。 	<ul style="list-style-type: none"> ・地域活性化に資する行事には積極的に協賛。 	<ul style="list-style-type: none"> ・引き続き支援を継続し、地域貢献に努める方針です。 	
		<ul style="list-style-type: none"> ・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"> ・2022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、2022年6月開催の総代会で報告すると共に、本部・営業店にして結果を還元し、改善に努めました。 	<ul style="list-style-type: none"> ・総合結果では、約75%のお客様に支店のサービスに「満足」、「ほぼ満足」と評価していただきました。また、今後、金庫に期待するものとして、「ATM利用時間の延長」「店舗・設備の充実」「窓口業務の時間延長」が上位を占めています。 	<ul style="list-style-type: none"> ・引き続き、年に1度の店頭アンケートを継続していき、更なるお客様満足度向上に向けた取り組みを計画してまいります。 	

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	・具体的な成果や経営改善支援等の取組み実績の公表	具体的取組み内容 ・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。	実績（件数、金額、会社名等詳細に記入） ・2022年度の実績については、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。	取組み結果に対する評価 ・情報発信については、ディスクロージャー誌・ホームページで発信しています。	評価を踏まえた次年度の取組み方針 ・今後もディスクロージャー誌・ホームページにおいて積極的に情報発信を行ってまいります。 また、より一層の充実した内容が提供できるよう取組みます。