



# 地域密着型金融推進計画 （持続的成長力発揮29）

～地域の皆様から選ばれ、必要とされる金庫としてさらに進化し続ける！～

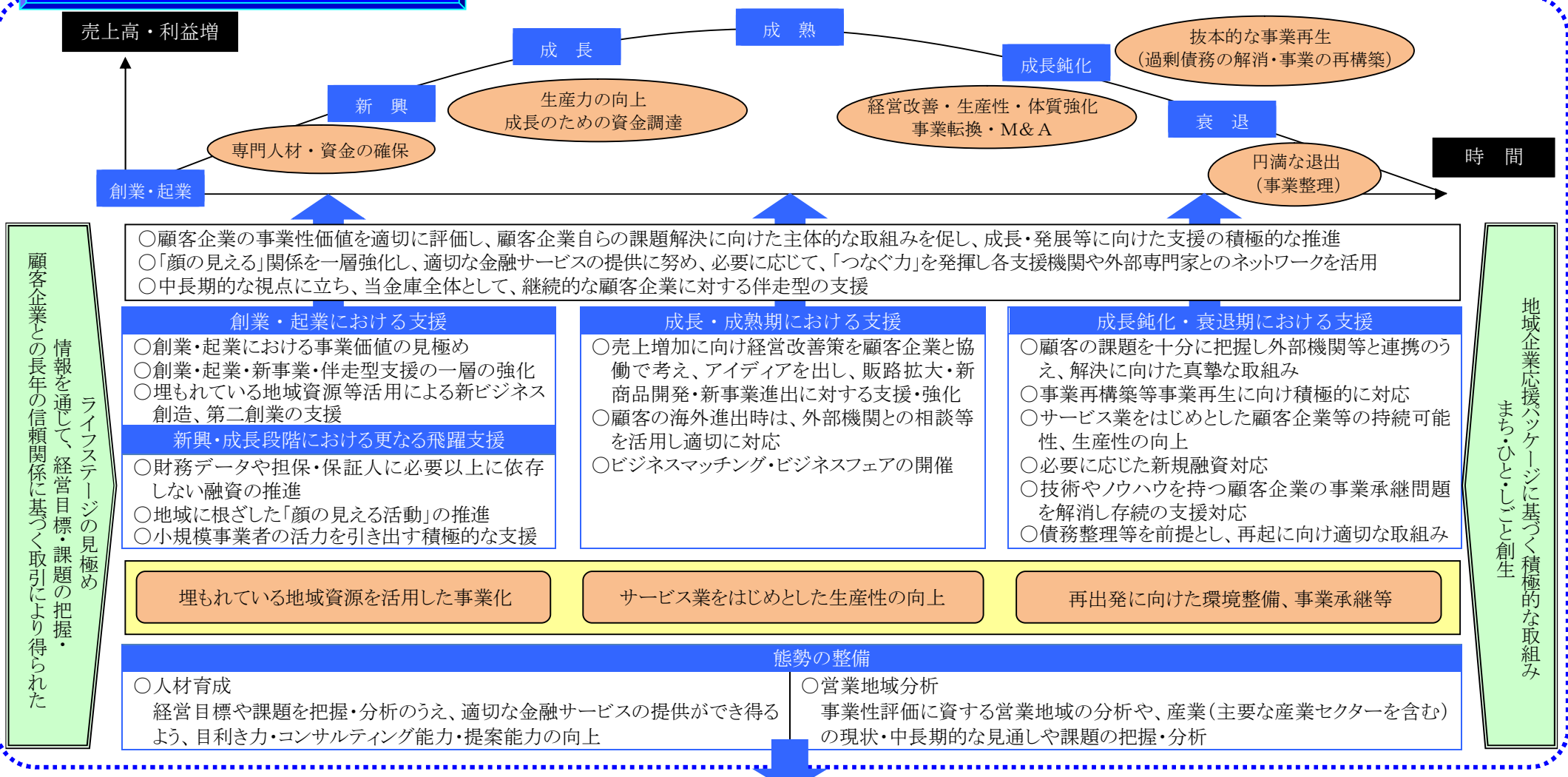
地域密着型推進計画（平成27年度～平成29年度）



— であい ふれあい おつき愛 —

中日信用金庫

1. コンサルティング機能のさらなる発揮



2. 地域の面的再生への積極的な参画等

- 積極的な役割**
- (1)多様なニーズへの対応
    - ご高齢者・障がい者・子育て等の支援
    - 環境保全に対する支援
  - (2)地方創生への対応
    - 地公体等と連携した地域経済活性化
  - (3)成長産業に対する支援

4. 積極的な情報発信等

- 情報開示等**
- (1)顔の見える情報開示活動
  - (2)ガバナンスの強化
- お客様との一層の信頼関係の構築**

3. 企業の社会的責任に根ざした経営

- 貢献活動**
- (1)利便性向上(安全・親切な対応)
    - 店舗バリアフリー化・接遇
    - サービス介助士
    - ITを活用した商品の拡充等
  - (2)環境貢献(環境保全活動)
  - (3)次世代の育成(金融教育)

地域の皆様から頼りにされ必要とされる信用金庫としてさらに進化

# 地域密着型金融推進計画（持続的成長力発揮29）

～地域の皆様から選ばれ、必要とされる金庫としてさらに進化し続ける！～

## ○計画期間

計画期間：平成27年4月1日～平成30年3月31日

## ○基本方針

当金庫は、「地域の皆さまから選ばれ、必要とされる信用金庫としてさらに進化し続ける！」ことを基本に策定した新経営3ヵ年計画「ちゅうしん 持続的成長力発揮29」（計画期間：平成27年4月～平成30年3月）において、「地域金融機関としての役割発揮」を主要施策として、引続き、長年の信頼関係に基づきお客さまの課題をともに考え取組み、地域に根ざした「顔の見える活動」を推進いたします。

加えて、将来にわたっての「人口問題の克服」と「成長力の確保」の実現のため策定された「まち・ひと・しごと創生総合戦略」及び「同地方版総合戦略」等の推進に積極的に取組むとともに各個別施策等について、当金庫が持つ機能を積極的に発揮し協力して参ります。

### 1. コンサルティング機能のさらなる発揮

当金庫は、顧客企業の方との長年の信頼関係に基づく取引により得られた各種情報を通じて経営の目標や課題を把握・分析した上で、顧客企業の方の事業内容や成長可能性などを適切に評価し、顧客企業の方自らの経営目標・課題を認識され、主体的に取組んでいただけるよう対応し、顧客企業の方の「稼ぐ力」の向上や成長・発展等に向けたご支援を積極的に推し進め、地域における安定した雇用の創出に資する取組みに努めます。

そのため、当金庫は、「顔の見える」関係を一層強化し、「地域企業応援パッケージ」に基づき、地域資源を活用した事業化、生産性の向上、再出発に向けた環境整備・事業承継支援等の課題について、様々なライフステージにある顧客企業の方の課題解決に向けた自主的な取組みに対し、適切な金融サービスの提供に努めるとともに、必要に応じて、「つなぐ力」を発揮し各支援機関や外部専門家とのネットワークを活用するなど、コンサルティング機能を一層充実させます。

また、中長期的な視点に立ち当金庫全体として、継続的な顧客企業の方に対する伴走型のご支援に努めます。

#### （1）態勢の整備等

顧客企業の方とともに日常的・継続的な関係強化を通じた経営目標や課題の把握・分析等をすすめて、事業価値を見極めるとともに、顧客企業の方のライフステージ（創業・起業期、新興・成長期、成熟期、再生期）に応じ、適切に対応できるよう職員の人材育成に取組みます。

また、本部・営業店が連携し一層の支援態勢やモニタリング態勢等を整備します。

#### （2）ライフステージ等の見極め

長年の信頼関係に基づく取引により得られた情報等から顧客企業の方の経営実態、業種特性、成長等を踏まえ、ライフステージ等を見極めるとともに、顧客企業の方が自らの経営目標や課題を正確かつ十分に認識され、その実現・解決に主体的に取組んでいただけるよう適切に対応します。

#### （3）適切なソリューション（課題解決策）の提案

顧客企業の方の経営目標の実現や経営課題の解決に向けて事業価値を見極め、ソリューション（課題解決策）の合理性や実行可能性を検討のうえ、適時・適切に提案いたします。また、顧客企業の経営改善、事業再生、育成・成長につながる新規融資を含む積極的な資金供給に努め、必要に応じて、他の金融機関、外部の専門家、外部機関等と連携します。

#### （4）ソリューションの協働実行等

顧客企業の方（連携先がある場合は連携）とともに、ソリューションの合理性・実行可能性を検証・確認し、協働して実行いたします。

また、実行状況を継続的にモニタリングし、経営のご相談などを通じて進捗状況を適切に把握するとともに、予期せぬ環境変化等に対応し適時・適切にソリューションを見直し・実行いたします。なお、信頼関係の構築が困難等の顧客企業の方に対しては、当金庫の健全な業務運営の確保の観点から、必要に応じ債務整理等を前提とした再起に向けての取組みを適切に実施します。

## 2. 地域の面的再生への積極的な参画等

当金庫は、地方創生の基本目標である地域の雇用創出・若い世代への支援・時代にあった安心な暮らしの確保などの、地域の面的再生に向けた取組みに対し、積極的な参画に努めます。

また、顧客の方をはじめとして、地域の関係機関との日常的・継続的な接触を通じて得られる各種の地域情報を収集・蓄積するとともに、地域経済分析システム（RESAS）を活用しながら、地域経済の課題や発展の可能性等を分析・把握のうえ、当金庫が貢献可能な分野や役割を検討し、必要に応じ、関係機関との情報・ノウハウ・人材の交流を進めるなど、地域の面的再生に向けて積極的な役割を果たします。

## 3. 企業の社会的責任（CSR）に根ざした経営

当金庫では、企業市民として社会的責任を果たしていくため、経済的な側面だけでなく、地域貢献や社会貢献につながる業務運営や活動に努めます。

## 4. 顧客や地域の皆様への積極的な情報発信等

当金庫では、預貸率を含むポートフォリオの状況などの経営情報や地域密着型金融の取組みの具体的な内容や目標、新規融資の取組みを含む成果等に加え、地域貢献活動やリスク管理態勢、コンプライアンス態勢の強化に関する情報等をご理解いただくことが、信頼関係の構築には不可欠であると考えております。

当金庫では、営業担当者のご説明活動やホームページ等を通じて、積極的に情報発信いたします。

また、当金庫では会員加入時に適切に金庫の経営情報等を説明するとともに、総代をはじめ、会員・顧客・地域の皆様からのご意見・ご要望を経営に反映させるなど、ガバナンス強化に努めます。

### ○計画の概要

別紙「地域密着型金融推進計画（ちゅうしん持続的成長力発揮29）の概要」のとおりです。

なお、当金庫の地方創生に関する取組みは、「地方創生推進計画」のとおりです。

### ○具体的な取組内容等

計画の進捗状況は、「地域密着型金融推進委員会」において検証のうえ、理事会に報告のうえ推進いたします。

また、計画の進捗状況は、定期的に当金庫ホームページ等で公表いたします。

【具体的な取組み】

項目	取組方針・目標・具体的な内容
1. コンサルティング機能のさらなる発揮	
(1) 態勢の整備等	
営業地域分析	<p>顧客企業の方の事業価値の見極めに資する当金庫営業地域の経済や、産業（主要な産業セクターを含む）の現状・中長期的な見通しや課題の把握・分析を実施します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○定期的に営業地域ごとの業種特性分析・人口動向分析の実施、経済産業省によるRE S A S（地域経済分析システム）の活用</li> <li>○「業種別研究会・営業事例発表会・事例研究会」において、業種の分析結果等を蓄積・還元</li> </ul>
人材育成	<p>経営目標や課題を把握・分析のうえ、定性情報等により事業価値を見極め、質の高い経営支援をはじめ、適切な金融サービスの提供ができ得よう職員の目利き能力・コンサルティング能力・提案能力（各業種特性の理解・財務分析力の一層の強化）の更なる向上を進めます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○研修の開催（マンパワーアップ研修・C-Biz研修（経営支援研修）・パイオニアプロジェクト）</li> <li>○勉強会の開催（業種別研究会・営業事例発表会・事例研究会・休日自主勉強会）</li> <li>○資格取得（中小企業診断士資格の取得奨励カリキュラム）</li> </ul>
(2) ライフステージの見極め等	
情報の収集・蓄積・分析等	<p>日常的・継続的な関係強化（信頼関係）に基づく取引により得られた情報等からライフステージ等を見極め、経営目標や課題を適切に把握・分析します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○日常の営業活動による十分なモニタリングによる取引企業の方の経営実態や業種特性、ライフステージ等を見極め（顔の見える活動）</li> <li>○指定先・別途対象先に対するモニタリング</li> <li>○本部・営業店の連携によるモニタリング結果等を踏まえた定性面を含む、顧客企業の方の実態の十分な把握・分析</li> <li>○取引企業の方に対する「経営診断」の交付等</li> </ul>
事業性評価	<p>様々なライフステージにある顧客企業の方の事業内容や成長可能性などを適切に事業価値を見極めたうえで、担保・保証に必要以上に依存することなく積極的な新規融資により、顧客企業の方の育成・成長を強力に後押しします。</p> <p>職員の目利き能力やコンサルティング能力の更なる向上、顧客事業先の真の企業力の見極め 「事業性評価シート」による顧客企業の方の経営目標・課題の十分な把握・分析、保証や担保に必要以上に依存しない融資・経営改善支援等(C-Biz)の取組みの推進</p>
モニタリング態勢の強化	<p>顧客企業の方の課題解決に向けたソリューションの実行状況を継続的にモニタリングし、進捗状況を適切に把握します。また、事業性の予期せぬ環境変化等に対応した適切なソリューションの見直しを実施するなどして管理します。</p>
本部・営業店の連携による支援態勢	<p>本部「経営支援担当」が、営業店と連携して「休日相談よろず窓口」を開催し顧客企業の方の課題解決に向けたご支援に努めます。また、「金融円滑化対象先」の健全債権化、「事業再生先」へのご相談・ご支援の強化等について、これまでと変わることなく、積極的に取組みます。</p> <p>顧客企業の方への実効性の高い経営に関するご支援への取組み、最適なソリューション（課題解決策）のご提案</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○顧客企業の方との協働によるソリューションの実行</li> <li>○顧客企業の方からの経営目標・課題を認識され、主体的に取組んでいただけるようご相談・ご支援</li> <li>○ソリューションの実行・モニタリングによる進捗状況の把握・見直し等</li> </ul>



項目	取組方針・目標・具体的な内容
1. コンサルティング機能のさらなる発揮	
(2) ライフステージの見極め等	
外部機関等との連携	<p>各支援機関や外部専門家とのネットワークを活用し、コンサルティング機能を一層充実させた伴走型支援を行います。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○創業・新事業：ソーシャルビジネスサポートあいち、中小企業支援センター・インキュベータ施設</li> <li>○ソーシャル・ビジネス：SR連携プラットフォーム</li> <li>○経営相談等：社) 中小企業診断士協会、愛知県信用保証協会の経営診断、中小企業基盤整備機構</li> <li>○資金調達：日本政策金融公庫(国民生活事業)・名古屋市小規模事業金融公社</li> <li>○M &amp; A等：信金キャピタル・日本M &amp; Aセンター</li> <li>○海外進出等：信金中央金庫の専門部署・JETRO・損害保険ジャパン日本興亜</li> <li>補助金の活用：中部経済産業局</li> <li>○大学との連携：大同大学・名古屋芸術大学・ナノテクノロジープラットフォーム事業</li> <li>○専門家派事業：しんきん愛知プラットフォーム・名古屋産業振興公社、あいち産業振興機構、シニア人材交流会</li> </ul>
経営者保証ガイドラインに関する取組	<p>経営者保証に依存しない融資の一層の促進を図るとともに、「経営者保証に関するガイドライン」で示された合理性が認められる保証契約の在り方に基づく対応に努めます。</p> <p>適切な事業価値の見極めによる、経営者保証に依存しない融資の促進  法人と経営者の方との明確な区分や一体性を適正に判断し、経営者保証が必要である場合はその必要性について丁寧且つ具体的な説明の実施  経営者保証以外の手段による保全状況を考慮し、適切な保証債務を設定  既存の保証契約についても、適切な見直しを行い、保証額の減額や解除も検討</p>
(3) 適切なソリューション(課題解決策)の提案	
創業・起業支援	
創業・新事業開拓	<p>技術力・販売力・経営者の資質等を踏まえた事業価値を見極め、創業支援・起業支援・新事業支援・伴走型支援の一層の強化を図ります。  また、埋もれている地域資源等の活用による新ビジネスの創造、第二創業のご支援に努めます。</p>
新興・成長期における更なる飛躍支援	
成長が見込まれる分野	<p>事業拡大・新たな収益機会拡大等のための資金需要に対し、事業価値の見極めを行い、財務データや担保・保証人に必要以上に依存しない融資の推進を図ります。  また、地域の小規模事業者の方の活力を引き出すため、ものづくりに対する積極的なご支援(新規融資・補助金活用等)に努めます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○地域に根ざした「顔の見える活動(長年の信頼関係に基づき顧客の課題を共に考え取組む活動)」の推進</li> <li>○従業員規模20名未満の零細事業者の方を対象とした小口多数融資の推進</li> <li>○政府系金融機関と連携した取引先の事業拡大に対するタイムリーな信用供与</li> <li>○事業性無担保ローン「元気くん」・エコビジネスローン「元気くんG」の積極的な取扱い</li> <li>○「ABL」・「でんさい」の積極的な推進</li> </ul>
成熟期における支援	
販路拡大支援	<p>売上増加に資するコンサルティングの強化に努めます。  売上増加に向けた経営改善策を顧客企業の方と協働で考え、アイデアを出し、販路拡大・新商品開発・新事業進出に対するご支援を新規融資に結びつけていきます。  販路拡大をご支援するため、取引先企業の方のHP作成をご支援します。  また、業界団体と共催し「しんきんビジネスマッチング・ビジネスフェア」を開催します。</p>

項目	取組方針・目標・具体的な内容
1. コンサルティング機能のさらなる発揮	
(3) 適切なソリューション(課題解決策)の提案	
成長鈍化・衰退期における支援	
貸付条件の変更	<p>中小企業金融円滑化法の期限到来後もこれまでと変わりなく適切に対応し、顧客の経営改善・事業再生に向け、積極的な取組に努めます。定性情報等により事業価値を見極め、経営改善が見込まれる先には、顧客の抱える課題を十分に把握したうえで、外部機関と十分に連携を図りながら、その解決に向けて真摯に取組めます。</p> <p>○貸付条件の変更の申込に対する柔軟に対応 ○経営課題を見極め、その解決に向けたご支援</p>
再生支援	<p>事業継続に向けた意欲がある顧客企業の方に対し事業再生に向けご支援し、顧客の経営課題に応じた最適な解決策を顧客の立場に立って提案し協働して実行することに努めます。</p> <p>また、貸付条件の変更等を行った顧客企業の方に対しても、顧客の実態を十分に把握したうえで事業価値を見極め、必要により、新規融資に積極的に応じることに努めます。</p> <p>取引の正常化・過剰債務の解消・事業の再構築等の事業再生に向けて積極的に対応します。</p> <p>また、早めの経営改善への取組みにより、サービス業をはじめとした顧客企業の方等の持続可能性、生産性の向上を図ります。</p>
事業の持続可能性が見込まれない方への適切な対応	税理士・弁護士・サービサー等と連携し再起に向けて適切に取組めます。
事業承継相談への適切な対応	技術やノウハウを持つ顧客企業の方の事業価値を見極め、事業承継問題を解消し存続のご支援を図ります。
2. 地域の面的再生への積極的な参画	
(1) 地域事業への参画	
多様なニーズへの対応	<p>地域・社会全体のニーズである高齢者・障がい者・子育てへのご支援、環境保全に配慮した取組を推進いたします。</p> <p>○高齢者の方へのご支援に寄与する商品・サービスの提供 ○行政の「子育て家庭優待事業」等の協賛し、ローン商品の金利優遇のほか、子育てへのご支援に寄与する商品・サービスの提供 ○環境保全事業に対する公的助成制度の紹介、生物多様性や環境保全などに役立つ商品サービスの提供</p>
地方創生への対応	<p>地方創生に向け、地公体と連携して営業区域の経済・産業の活性化を図ります。</p> <p>○地方自治体による「地方版総合戦略」の策定について、地方自治体からの要請等を踏まえて、積極的な参画と情報提供などへの協力 ○国や地方自治体が策定した「総合戦略」の推進に対し、当金庫が保有する機能を発揮による積極的な取組み ○地域資源を活用した事業化、生産性の向上、再出発に向けた環境整備、及び事業承継のご支援等の課題について、様々なライフステージにある企業の方の経営課題の解決に向け、外部専門機関等との連携を図りご支援</p>
(2) 成長分野の育成	
成長産業に対する支援	<p>「健康・医療(再生医療含む)、介護福祉、IT、情報通信分野、自動車、航空機関連製造業」を地域の成長分野として位置づけ、「新規融資」に積極的に対応します。</p> <p>○成功事例や業種特性を営業店職員間で共有化を図り、適切なお相談と金融サービスを提供 成長分野の取組実績を科目別・資金用途別・業種別に評価・分析し業務活動・店別戦略に活用 ○地域の成長産業である航空・宇宙産業に対しては、国際戦略総合特区「アジア 1 航空宇宙産業クラスター形成特区」の構成金融機関として積極的なご支援</p>

項目	取組方針・目標・具体的な内容
3. 企業の社会的責任（CSR）に根ざした経営	
(1) 利便性向上等	
安心・親切な対応	<p>店舗バリアフリー整備計画に基づく計画的な整備促進【ハード面】、サービス介助士の配置(サービス介助士87名、全店21店舗に配置)【ソフト面】、接遇マニュアル制定・研修【ハート面】の3つの側面から、一層の利便性向上の取組みを強化します。</p> <p>さらに、高齢者等が住みなれた地域で生きがいを持って安心して暮らすことができるように、公的機関と連携し、厚生労働省の推進する「認知症サポーター研修」を受講した窓口職員・営業担当者を「街のみまもり隊」として配備し高齢者等の様子に気を配るなどのサポートを実践します。</p> <p>また、IT（インターネットバンキング）を活用した商品の拡充を図るとともに、インターネットバンキングの健全かつ適切な業務の運営を確保します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○整備計画による「店舗バリアフリー」化等の促進、「サービス介助士」の全店配備、「接遇マニュアル」等に基づくハートフルな窓口対応の実践 「街のみまもり隊」活動</li> <li>○インターネットバンキングを活用した商品の拡充、セキュリティ対策の整備</li> </ul>
(2) 環境貢献	
環境保全活動	<p>温暖化防止に取組むと共に生物多様性等の環境保全に向け活動します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○「環境金融推進研究会」による“金庫としての「環境金融」のあり方”を研究し実践</li> <li>○クールビズ・ウォームビズ運動、光熱費削減運動の実施など、節電対策の具体的実行</li> </ul>
(3) 次世代の育成	
金融教育の実施	<p>地域経済を担う若年層に必要な金融知識を身に付けることをサポートします。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○地域の学生等に対して金融教育を実施</li> <li>○金融業務の職場体験（地元大学生のインターンシップ研修）の受入</li> </ul>
4. 顧客や地域の皆様への積極的な情報発信等	
(1) 顔の見える情報開示	
ディスクロージャー等の説明活動	<p>ディスクロージャー誌の個別訪問による説明活動の実施（金庫経営情報の開示）し透明性を一層確保します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ディスクロージャー誌の個別訪問による説明活動（顔の見える情報開示活動）の実施</li> <li>○預貸率を含むポートフォリオなどの経営情報の積極的な開示</li> <li>○「顧客満足度アンケート調査」を実施し、その結果を金庫業務の改善等に役立てるとともに評価結果を公表</li> <li>○当金庫の経営支援への取組みを、広く取引先事業者等に開示</li> </ul>
(2) ガバナンスの強化	
会員等の意見の金庫経営への反映	<p>総代・会員・顧客・地域住民からの意見・要望を吸い上げ、経営に反映します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○会員加入時に適切な金庫の経営情報等の説明</li> <li>○全会員への金庫の経営情報等の開示</li> <li>○預貸率を含むポートフォリオなどの経営情報の積極的な開示</li> <li>○当金庫HP内の「会員の皆さまのページ（会員の意見・要望）」・「ご意見・ご要望ページ」、「顧客サポート等案件」等を通じ、意見を広く吸い上げ、金庫経営に反映</li> </ul>

以上