

地域密着型金融（令和6年度）の取組み状況

令和6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致します。

1. 全体的な取組み状況

令和6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。

「健全経営を堅持し、地域社会の繁栄とおお客様の利益および満足のために心から奉仕する」ことを基本方針とする当金庫としては、地域の中小企業・個人事業主・生活者に対して持続性のある事業環境や安定した生活環境を提供するため、①地域密着型のコンサルティング営業の推進、②働きやすい職場づくり、③プロフェッショナルな人材の育成について取り組みました。

2. 具体的な取組み状況

①地域密着型のコンサルティング営業の推進

a. 事業者に対するニーズの把握と支援態勢の整備強化

【取組み内容】

実質無利子・無担保のいわゆる「ゼロゼロ融資」を応需した全先に対して、業況などに関するヒアリングを定期的を実施し、資金繰りや経営改善、販路拡大など課題を把握し、会議体などを通して本部と情報を共有し、課題解決に取り組みました。その際には、必要に応じて外部専門家や外部機関と連携して支援に取り組みました。また、能登半島地震の影響により事業に影響を受けた事業者に対して、令和6年能登半島地震奥能登豪雨災害対策特別融資、今般の物価高騰に対する支援としては物価高騰対策融資を活用し支援に取り組みました。事業承継に関しては、独立行政法人中小企業基盤整備機構及び富山県事業承継・引継ぎ支援センターと連携して「支援者会議」を定期的を開催し、役職員の資質向上に取り組み、対象事業者への助言などを行いました。

【成果(効果)】

コロナ禍以前のような売上高や収益が確保できず、資金繰りに課題がある事業者に対しては、引続きモニタリングを通して財務内容の改善に取り組む方針です。

能登半島地震奥能登豪雨災害対策特別融資は、31件 687百万円実行をしました。

物価高騰対策融資は、1件 12百万円実行をしました。

外部専門家や外部機関との連携においては、富山県よろず支援拠点の協力を得て「よろず経営相談会」を隔月開催したほか、中小企業診断士等と協調し、各種相談会や個別相談を通じて経営課題の解決に取り組みました。

「よろず経営相談会」では計4事業者の創業・新事業立上げ、事業承継、補助金、インボイス制度など幅広い相談を受付けました。また、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」では、3事業者が参加し、売上・販促や経営改善、雇用・人材育成などの相談を受付けました。

さらに、業務提携する中小企業診断士と連携して「事業再構築補助金」など補助金申請に係る支援にも取り組みました。

b. 担保・保証に過度に依存しない融資等への取り組み

イ. 事業性評価融資の取扱い

【取組み内容】

「経営者保証に関するガイドライン」の監督指針改正を受けて、「経営者保証に関する取組方針」を公表し、一部の役職員において通信講座で資質向上を図り、担保・保証に過度に依存しない融資の促進に取り組みました。

取引先企業が置かれている内部・外部環境と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に推進する事を目的として事業性評価による融資の取扱いを実施しています。

【成果(効果)】

令和6年度中における事業性評価融資実績は、146件となりました。引き続き適時適切に対応する方針です。

ロ. 経営改善支援

—債務者区分のランクアップ—

【取組み内容】

令和6年度は経営改善支援先28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)】

ランクアップは0先と低調に推移しました。外部機関も有効に活用しながら、対象事業者と寄り添って経営改善の支援に取り組む方針です。

—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、当該先に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います。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います。

—ビジネスマッチングへの支援—

【取組み内容】

販路拡大支援では、信金中央金庫が提供するビジネスマッチングサイト「しんきんコネクト」やしんきん地域創生ネットワーク株式会社による「無料コンサルティング」など業界ネットワークを活用して機会の提供と支援を行いました。

事業者の人材不足の課題に対しては、パーソルホールディングス株式会社との業務提携によりソリューションを提供し、相続に係る様々な悩みを抱えるお客様に対する遺産整理業務に関しては、税理士法人庄司会

計との業務提携によりサポートを継続して行っています。

さらに、中小企業の脱炭素化支援の施策として、e-dash 株式会社と業務提携を締結しており事業者の CO₂ 排出量削減など環境への取組みを支援することとしました。

【成果(効果)】

ビジネスマッチングサイト「しんきんコネクト」については、登録事業者が少なく実績には結び付いておりませんが、積極的に自社商品を PR して販路拡大の機会として有効に活用されていることを確認しています。また、「無料コンサルティング」においても、1 事業者のみと活用となっていますが、自社商品のブラッシュアップに関する助言を受け、売上高の増強や販路拡大に役立てております。人材不足や遺産整理、脱炭素化支援においては実績がありませんでした。

引続き、取引事業者の経営課題に対して、有益な情報提供を行って支援に取り組む方針です。

c. 個人取引への積極的推進

【取組み内容】

預金に関しては、創立 110 周年記念定期預金や能登半島復興応援定期積金を販売しました。また「はじめての通帳 anniversary」を小学生までに拡充し、若年層顧客の獲得に努めました。融資に関しては、引続き職域サポート契約を締結した事業所に勤めている方だけが利用できる職域サポートローンによる支援や能登地震被害者を対象とした災害対策ローンを商品化し被災者支援に取り組みました。その他として、通帳レスアプリの導入による利便性向上やキャッシュレス決済の浸透に呼応してペイメント事業者との口座連携を拡充するなど、従来の WEB 完結型ローンの利用推進を含め、若い世代を主体に取引拡大に取り組みました。

【成果(効果)】

預金に係るキャンペーンは募集総額を上回る成果が得られたものの、貯蓄から投資に向けた流れの加速もあり苦戦を強いられました。一方、融資においては、職域サポート契約の締結に至った事業所が 140 社となり、実行件数 27 件、実行金額 94 百万円ありました。また、WEB 完結型ローンにおいてもマイカーローンを主体に昨年度を上回る 150 件の申込みを受け、若年層を主体とした新規取引の拡大を図ることができました。

d. 貸出先の積極的な開拓・深耕

【取組み内容】

取引事業先を増やすため、「新規取引(融資・預金)発生先数」、「既存取引先からの紹介による新規取引開始(先数)」を経営目標の KPI を設定して融資基盤の拡充に取り組みました。

【成果(効果)】

「新規取引(融資・預金)発生先数」では、法人番号公表リストを活用し見込先を抽出して推進を図るなど、目標値 30 先に対して実績 45 先となりました。また、「既存取引先からの紹介による新規取引開始(先数)」においても、個人取引も含め目標値 43 先に対し実績 147 先と良好に推移し融資基盤の拡充が図られたと判断しています。引続き、きめ細かい Face to face

の営業活動により、他金融機関に対する優位性を発揮して営業基盤の確立に取組む方針です。

②働きやすい職場づくり

【取組み内容】

「店内情報連絡票の件数」、「グループウェア掲示板への掲示件数」、「業務改善の採用件数」を経営目標の KPI に設定して、地域やお客様の情報共有の徹底および業務フローの改善などを通して、役職員全員が、働きやすく、休暇の取りやすい職場づくりに取組みました。

【成果(効果)】

「店内情報連絡票の件数」は目標値 480 件に対し実績 504 件となり、「グループウェア掲示板への掲示件数」については、目標値 60 件に対し 64 件となりました。営業活動などで得た情報を所属店舗内外で共有し、提案営業の際や取引先への情報提供などの際に役立てました。また、「業務改善の採用件数」に関しては目標値 12 件に対し実績 10 件となりました。会議体を通じて広く職員から改善提案を募り、担当部会・主管部署で検討し、事務手続などの見直しを図りました。

③プロフェッショナルな人材の育成

【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きました。経験年数に応じた必要な資格、通信講座を示すほか、経営目標 KPI に「営業店サポートのための各種勉強会に参加する人数」を設定し、積極的かつ適切な自己啓発を促し、職員の知識向上に取組みました。

【成果(効果)】

令和 6 年度教育訓練計画に基づき、北陸地区信用金庫協会主催の研修に 34 講座 36 名(延べ 52 日間)が受講しました。また、金庫内研修では外部専門家や外部機関を講師に迎えて、取扱う商品の知識向上および事業者の経営課題に対するノウハウやスキルの習得に取組みました。

「営業店サポートのための各種勉強会に参加する人数」は目標値 900 人に対して、マネー・ローンダリング・テロ資金供与・拡散金融対策の研修も含め実績 992 人となり知識向上を図りました。

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会議・説明会等では、オンライン会議を含め積極的に出席し、情報収集や連携強化等に取り組みました。

【成果(効果)】

- ・令和6年5月 富山県よろず支援拠点と連携して「よろず経営相談会」を隔月で計6回開催しました。
- ・令和6年8月 富山県よろず支援拠点支援機関関連フォーラムへ参加しました。
- ・令和6年8月 内閣府主催の社会課題解決の担い手応援セミナーへ参加しました。
- ・令和6年9月 信金中央金庫主催の日本政策金融公庫によるコンサルティング能力向上研修会に参加しました。
- ・令和6年10月 おやベルネサンス市民会議に参加しました。

上記含め年間139の会議や研修会等に参加しました。

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り組み

【取り組み内容】

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り組み、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)】

- ・令和6年5月 利用者満足度向上に係るアンケート調査の実施。
- ・令和6年5月 通帳レスアプリの導入。
- ・令和6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6年11月 「中小企業無料経営相談会」の開催。
- ・令和6年11月 日本弁護士連合会との連携企画「遺言・相続全国一斉相談会」の開催。
- ・令和6年11月 窓口受付システムの導入。
- ・令和6年12月 フードドライブを実施して小矢部市社会福祉協議会へ寄贈。
- ・令和6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7年3月 小矢部市の定住促進対策事業に連携して「定住者支援融資」の取扱延長。
- ・令和7年3月 年度末資金繰り「特別金融相談窓口」の開設(11日～21日)。

■ 経営改善支援等の取組み実績

【 令和6年4月～令和7年3月 】

(単位:先数)

(単位:%)

	期初 債務者数	うち 経営改善支 援取組み先 数	αのうち期末 に債務者区分 がランクアップ した先数	αのうち期末 に債務者区分 がランクアップ しなかった先 数	αのうち再生 計画を策定し た先数	経営改善 支援取組 み率	ランク アップ率	再生計画 策定率
正常先 ①	1,478	4				0.3%		0.0%
要注 うち その他要注意先 ②	64	13	0	13	13	20.3%	-	100.0%
意先 うち 要管理先 ③	4	1	0	1	1	25.0%	-	100.0%
破綻懸念先 ④	19	10	0	10	10	52.6%	-	100.0%
実質破綻先 ⑤	9	0	0	0	0	0.0%	-	-
破綻先 ⑥	10	0	0	0	0	0.0%	-	-
小計 (②～⑥の計)	106	24	0	24	24	22.6%	-	100.0%
合計	1,584	28	0	24	24	1.8%	-	85.7%

【 令和6年4月～令和7年3月における取扱実績 】

(単位:件、百万円)

項 目	件 数	金 額
創業・新事業支援	11	71
令和6年能登半島地震豪雨災害対策特別融資、「物価高騰対策等総合支援特別融資」	34	709