

地域密着型金融（令和2年度）の取組み状況

令和2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2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、総じて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】 新型コロナウイルス感染症の影響拡大を受けて、金庫独自商品である「新型コロナウイルス緊急対策資金」および富山県制度融資の「新型コロナウイルス感染症対応資金」による積極的な資金繰り支援に取り組みました。

事業承継や創業支援、各種補助金の策定支援など、あらゆる経営課題に対し外部専門家や外部機関との連携態勢を構築し支援に取り組みました。

【成果（効果）】 新型コロナウイルス感染症対策の資金繰り支援では、実行件数計198件、実行金額計2,555百万円となりました。

外部専門家や外部機関との連携では、富山県事業引継ぎ支援センターや中小企業診断士等との協調により、各種相談会を開催しました。

「事業承継に係る個別相談会」では4事業者からの相談がありました。また、「富山県地域企業再起支援事業費補助金」および「持続化補助金」に関する個別相談会では計36事業者の相談があり、その中で経営改善や創業希望者に対する計画策定支援も行いました。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、販路拡大や労務（人材）に関する相談に6事業者が参加され、また、中部経済産業局主催による「経験値活用型サポート人材交流会」には計2事業者の参加がありました。

b. 担保・保証に過度に依存しない融資等への取組み

イ. 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。

金庫独自商品である「新型コロナウイルス緊急対策資金」および「雪害対策緊急融資」については、原則、担保・保証人不要として取扱い、また「経営サポート資金Ⅱ」や「創業・事業継続応援資金」については、原則、担保不要にして企業の資金繰り支援に取組みました。

【成果（効果）】 令和2年度中における事業性評価融資実績は、46件1,147百万円となりました。引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2年度は、経営改善支援先31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組みました。

【成果（効果）】 31先中2先のみがランクアップとなりました。やや低調な結果となりましたが、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。

・ 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、該当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、新型コロナウイルス感染症の影響拡大により、売上高が減少し資金繰りおよび財務内容の悪化が見受けられ厳しい状況となりました。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、資金繰り支援と経営改善・事業再生に取り組んできております。引続き、地域金融機関としての使命に徹し、あらゆる経営課題に寄り添い解決に向けた取組みを今後も実施する方針です。

・ ビジネスマッチングへの支援

【取組み内容】 2019年に開催された北陸地区信用金庫協会主催の「北陸ビジネス街道2019」に出展された4事業者の販路拡大支援に取組んだほか、今年度オンラインで開催された信金中央金庫主催の「しんきんフードEXP02020」に出展した1事業者および城南信用金庫が事務局となって開催された「2020“よい仕事おこし”フェア」に出展した1事業者に対し販路拡大に向けた機会提供と支援を行いました。

【成果（効果）】 実績には結び付きませんが、引続き、取引事業者に対して積極的な情報提供と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】 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完結型ローン」の取扱いを開始して、若い世代との取引拡大に取り組みました。

【成果（効果）】 結婚や出産された先に対しては、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27先へ訪問を実施しました。また、「WEB完結型ローン」では44件の申込みを受付けました。

d. 貸出先の積極的な開拓・深耕

【取組み内容】 「顧客をよく知る」、「融資相談に対するスピーディーな対応」、「既存取引先との関係を構築し、新たな取引先を紹介してもらえらる」を経営目標にして融資基盤の増強に取り組みました。

【成果（効果）】 「顧客をよく知る」では事業者を対象に152先の「事業性理解シート」を新規作成しました。融資相談に対しては、「融資相談・受付・審査・実行管理表」を活用して、相談日から融資承認日までの平均日数の調査と短縮化に取り組みました。また、新たな取引先の紹介では5先の実績となりました。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基盤の拡充に取り組む方針です。

② 働きやすい職場づくり

【取組み内容】 当金庫内における顧客情報の共有の徹底、職員のスキルアップ、業務フローの改善を通して、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り組みました。

【成果（効果）】 顧客情報の共有では、当金庫グループウェア掲示板および店内情報連絡票を活用して行い、グループウェア掲示板への書き込みは27件、店内情報連絡票の作成枚数は351枚となりました。
職員のスキルアップでは、店内研修やロールプレイングを84回実施して能力向上に取り組みました。
業務フローの改善では、9月に「業務改善提案実施要領」を定め、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、今年度は8件の事務手続に関する業務の改善と効率化を図りました。

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、通信講座を示すことで、積極的かつ適切な自己啓発を促し、職員の知識向上に取り組めました。

【成果（効果）】 令和2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3講座4名（延べ7日間）が受講しました。本年度は新型コロナウイルス感染症の影響により、予定していた研修の多くが開催中止となりました。

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、情報収集や情報交換等を行いました。

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2年 7月 スマホ決済サービス「メルペイ」の加盟店募集に係る職員向けの勉強会を実施しました。
- ・令和2年10月 独立行政法人福祉医療機構との協調融資制度に係る覚書を締結しました。
- ・令和2年10月 事業承継に係る職員向け勉強会を実施しました。
- ・令和2年11月 「富山県農業近代化資金利子補給契約」を締結し、融資機関として登録しました。
- ・令和3年 2月 小矢部市の「移住促進事業」に連携して各種金利優遇ローンを発売しました。
- ・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）】

- ・令和2年 4月 「WEB完結型ローン」の取扱開始。
- ・令和2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2年 5月 新型コロナウイルス感染症の影響拡大に伴う資金繰り「特別相談窓口」の開設（2日～6日）。
- ・令和2年 6月 信用金庫の日に合わせて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2年10月 確定拠出型年金「iDeCo」の取扱開始。
- ・令和2年12月 年末資金繰り「休日金融相談窓口」の開設（12日～13日）。
- ・令和3年 1月 ピアゴ小矢部店のATM稼働時間を1時間延長。
- ・令和3年 3月 年度末資金繰り「特別金融相談窓口」の開設（8日～18日）。

■ 経営改善支援等の取組み実績

【 令和2年4月～令和3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	αのうち期末に	αのうち再生	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
			に債務者区分 がランクアップ した先数 β	債務者区分が ランクアップし なかった先数 γ	計画を策定し た先数 δ			
正常先 ①	1,446	5			0	0.3%		0.0%
要注 うち その他要注意先 ②	67	18	2	16	16	26.9%	11.1%	88.9%
意先 うち 要管理先 ③	1	1	0	1	1	100.0%	-	100.0%
破綻懸念先 ④	20	7	0	7	7	35.0%	-	100.0%
実質破綻先 ⑤	8	0	0	0	0	0.0%	-	-
破綻先 ⑥	4	0	0	0	0	0.0%	-	-
小計 (②～⑥の計)	100	26	2	24	24	26.0%	7.7%	92.3%
合計	1,546	31	2	24	24	2.0%	6.5%	77.4%

【 令和2年4月～令和3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	4	51
「新型コロナウイルス緊急対策資金」、「雪害対策緊急融資」、「経営サポート資金Ⅱ」	58	384
国及び県の緊急融資保証制度	146	2,219