

地域密着型金融の取組みに関する基本方針

基本的考え方

信用金庫は、地域社会と共存共栄の存在です。金融を通じて地域社会に貢献し、存在意義が地域社会に認知され、一方で地域社会に支えられるという、地域社会と不可分の関係にあります。したがって、地域社会に貢献することは地域金融機関としての本質であるということになります。

また、信用金庫は、地域金融機関としての役割に加え、協同組織金融機関としての役割も担っています。協同組織金融機関は、「相互扶助・非営利」という特性を有するがゆえに、地域における会員であるお取引先に対して優先的なリスクテイクや付加的なコミットメントコスト負担が発生します。これについては、お取引先の事業価値や生涯価値を高めるために必要なものであるという認識に基づき、中央機関・業界団体による業務補完や支援も活用しつつ、存在意義である「相互扶助・非営利」の特性を発揮しています。

当金庫の基本理念は、『おかやま信用金庫は、金融を通じて地域社会の発展に尽くし、皆様の豊かな暮らしのパートナーとして努力します。』であり、スローガンにも『協力一致』『地元密着の徹底』『競争力の強化』『人材の育成』の4つを掲げております。

地域密着型金融とは、長期的な取引関係により得られた情報を活用し、対面交渉を含む質の高いコミュニケーションを通じて、お客様の課題・ニーズを把握することにより金融仲介機能を強化するとともに、付加価値のあるサービスを提供するものであり、当金庫では地域密着型金融への取組みこそが存在意義であるという認識の下、従来から積極的に取り組んでまいりました。

また、当金庫では地域密着型金融を推進し、地域金融機関としてのみならず、協同組織金融機関として、お客様の課題・ニーズを把握しながら地域のより多くの皆様に、お客様の視点で考えたサービスを積極的に提供することを通じて、事業価値向上や生涯価値向上に貢献するとともに地域社会の発展に尽くすというビジネスモデル(バリューアップ型金融)の定着と深化を目指してまいりました。

外部環境は、デフレ期からインフレ期に移行しており、事業価値・生涯価値向上のためには、現状維持に留まるのではなく、今後のインフレを上回る「成長」を目指す必要があります。したがって、お客様の事業価値・生涯価値向上のため、「共感をベースとした共創」による「バリューアップ型金融モデル」を強化し、お客様を「エンハンス()」することによってお客様と当金庫の双方が「インフレを上回る実質的な成長」を遂げることを目指してまいります。

()エンハンス(enhance): 一般的に「高める、強める、強化する、向上させる」等の意味で使われます。

態勢の整備

金融を通じた地域貢献活動を永続的にこなっていくためには、当金庫の経営態勢の整備・強化が図られていなければなりません。したがって、以下の項目について今後も継続的に取り組んでまいります。

１．収益管理態勢の強化をはじめ、ガバナンス・リスク管理・コンプライアンス態勢の強化など、経営力の強化について今後も継続的に取り組みます。

当金庫の「健全性」を基礎として地域密着型金融の「継続性」を確保し、収益性に基づく「成長性」を基礎として地域密着型金融の「発展性」を確保するため経営力を強化します。

２．お客様の課題・ニーズの把握について今後も継続的に取り組みます。

独善的な地域密着型金融ではなく、お客様に必要とされる的確な地域密着型金融として機能させるため、お客様の課題・ニーズを把握する態勢を構築します。

３．お客様の課題・ニーズに対応できる人材の育成や活用について今後も継続的に取り組みます。

高度化・多様化した金融サービスに関する知識ならびに共感力、提案力を備えたコミュニケーション能力の高い人材を育成し活用することで、中小事業者のお客様の「事業価値向上」や個人のお客様への資産運用提案を通じた「生涯価値向上」を使命とした課題把握活動による業務の充実を図ります。

４．外部機関との連携などのネットワークの構築と活用について今後も継続的に取り組みます。

外部機関との連携などのネットワークにより、当金庫だけでは対応できない課題・ニーズについても対応できる協力連携態勢に向けて取り組みます。

５．地域社会における客観的評価を可能とする適切な情報開示について今後も継続的に取り組みます。

地域社会において確固たる信頼を得て存在感のある金融機関として認知されるよう、当金庫がご提供する付加価値とその効果を開示します。

具体的取組み

地域密着型金融の本質に係る具体的取組みとして掲げられている三項目について、その取組方法(手法・手段)は各年度においてその課題・ニーズの把握と取組結果の検証を踏まえて検討していきますが、各項目に対する取組方針を以下のとおりとし、今後も継続的に取り組んでまいります。

１．お取引先事業者に対するコンサルティング機能の発揮

１－１ ライフサイクルに応じたお取引先事業者の支援の一層の強化

（１）創業・新事業支援

創業支援融資商品や当金庫助成金を活用し、創業・新事業を支援します。また、認定支援機関として各種補助金の申請手続のサポートや外部機関などとの連携により支援します。さらに、研修・勉強会を継続的に開催し、職員の創業・新事業支援に対する審査能力の向上に努めます。

（２）成長期支援

ビジネス交流会開催による販路拡大、経営課題解決を支援します。また、各種補助金の申請手続のサポートや外部機関などとの連携によるセミナーの開催などにより成長期にある事業先を支援します。

（３）経営改善支援・事業再生支援

金融仲介機能をより一層発揮し、お取引先事業者の経営改善を支援するため、お取引先事業者の経営課題や強み弱みを共有し、経営シミュレーションソフトを活用した経営改善計画の作成やその進捗管理のお手伝いをするほか、外部機関・外部専門家と連携し、個々のお取引先事業者に最適なソリューション提案に努めます。

また、中小企業活性化協議会や地域活性化ファンドなどのほか、公的な支援制度などの有効活用により、お取引先事業者の事業再生に向けた支援ならびにコンサルティング機能の発揮に努めます。さらに、事業再生支援に関する人材の育成やノウハウの蓄積を目的として研修や勉強会を開催し、円滑な事業再生支援がおこなえる態勢に向けて取り組みます。

（４）事業承継支援

外部機関などとの連携により、後継者の方を対象とした経営力強化につながる組織の運営や勉強会の開催を通じて事業承継ができ得る環境を整備します。また、お取引先事業者の課題・ニーズを把握しながらオーダーメイドで対応します。

1 - 2 課題把握活動への取組みならびに中小事業者に適した資金供給手法の活用

(1) 課題把握活動への取組み

企業訪問や経営相談などを通じた「共感による課題把握活動」を実践し、事業内容や成長可能性などを適切に評価したうえで、中小事業者の成長などを目的とした融資（課題解決型融資）に積極的に取り組みます。

(2) 中小事業者に適した資金供給手法の活用

A B L（動産・売掛金担保融資）を積極的に活用するなど、お取引先事業者の課題・ニーズを把握しながら、適切かつ迅速な助言をおこない、お取引事業者の成長を支援します。

(3) 外部環境の変化に対応した支援

新型コロナウイルス感染症拡大により事業に大きな影響を受けた先、ウクライナ問題や中東情勢問題、世界的なインフレによる物価上昇の影響を受けている先、事業活動の転換や新事業への参入している先、参入を検討している先などを対象として、積極的に支援します。

2 . 地域の面的再生への積極的な参画

(1) 地域の面的再生

外部機関などとの連携やビジネス交流会の開催などを通じて、点としての資金面に限定することなく、人的資源の活用と情報やネットワークを利用して、点と点を結び付けた面として支援します。

(2) 地域価値向上につながる取組み・多様なサービスの提供

中小事業者のお客様の「事業価値向上」、個人のお客様の「生涯価値向上」を目的とし、課題把握活動の実施により「バリューアップ型金融」を実践し、「地域価値向上」につながるサービスの提供に努めます。

また、地域とのつながりを重視し、新たな地域コミュニティへ積極的に参画します。

3 . 地域や利用者に対する積極的な情報発信

(1) 地域密着型金融の取組みの発信

ディスクロージャー誌、ホームページなどにより情報を開示します。

(2) 地域社会への多様な情報提供

金融知識の向上や各種社会制度の新設・変更に対応したセミナーなどを開催します。