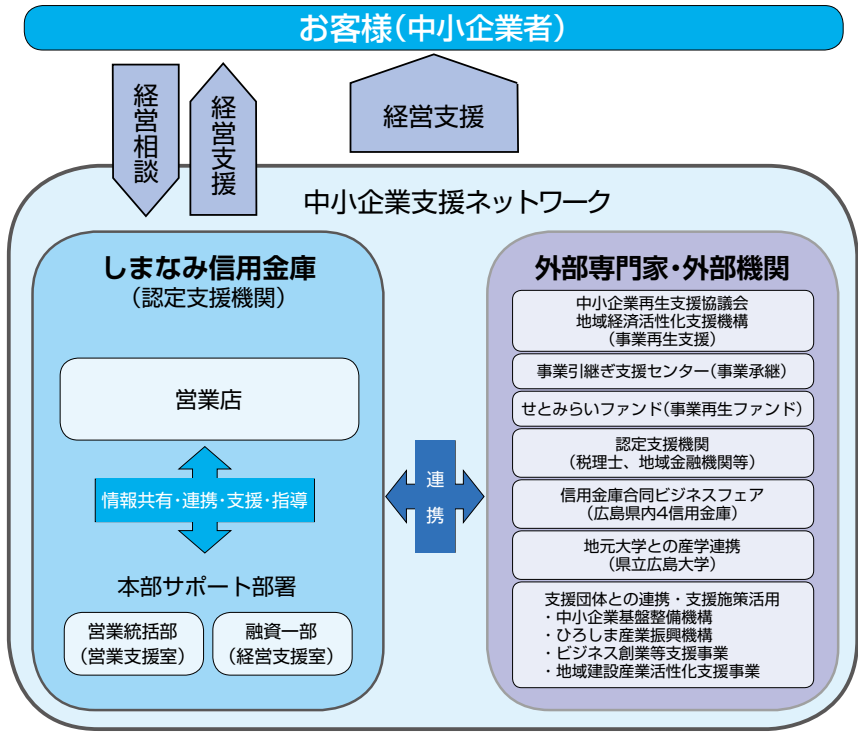


金融仲介機能の発揮

しまなみ信用金庫は、「地域にとってかけがえのない、なくてはならない」金融機関を目指し、地域金融機関として「協同組織、非営利、相互扶助」の精神を認識し、積極的に金融仲介機能を発揮し、地域経済の活性化に貢献することに努めています。

金融仲介機能を発揮し、地域社会の発展に貢献することが、地域金融機関としての社会的責任及び公共的使命を果たすことであると考えています。



金融仲介機能のベンチマークの活用

金融仲介機能のベンチマークとは、金融機関の金融仲介機能の発揮状況に関して、自己点検・評価、お客さまへの開示、金融庁との対話のための指標で、平成28年9月に金融庁より公表されました。

当金庫では、金融仲介機能の発揮に向けた取組みを実施しており、その取組の自主点検や自主評価を行うために、公表されたベンチマーク指標等を活用しています。

共通ベンチマーク	すべての金融機関が金融仲介機能の取組みの進捗状況や課題等を客観的に評価するための指標
選択ベンチマーク	各金融機関が自身の事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて選択する指標
独自ベンチマーク	金融機関が金融仲介機能の取組みを自己評価するうえで、より相応しい指標がある場合に独自に採用する指標

当金庫における取組み

当金庫では、金融仲介機能を発揮し続けるために、事業者様に対する経営支援をはじめ、創業支援、事業再生、事業承継等、現在の社会環境に配慮し、経営改善支援の一層の強化を図るため、本部サポート部署として営業支援室、経営支援室を設置しています。

本部サポート部署と営業店が一体となり、お取引先が抱える様々な課題の解決に取り組むとともに、外部専門家や外部専門機関と連携することで、より実効性の高い経営支援に取り組んでいます。

対応するベンチマーク

当金庫がメインバンク（融資残高1位）となるお取引先のうち、経営指標（売上、償却前営業利益率）の改善や就業者数の増加がみられた先数及び経営指標が改善した先に対する3年間の融資残高推移（先数はグループベース）

経営指標が改善した先

（平成29年3月末現在）

メイン先数	メイン先の融資残高	経営指標等が改善した先数
1,743 先	493 億円	877 先

経営指標が改善した先の融資残高推移

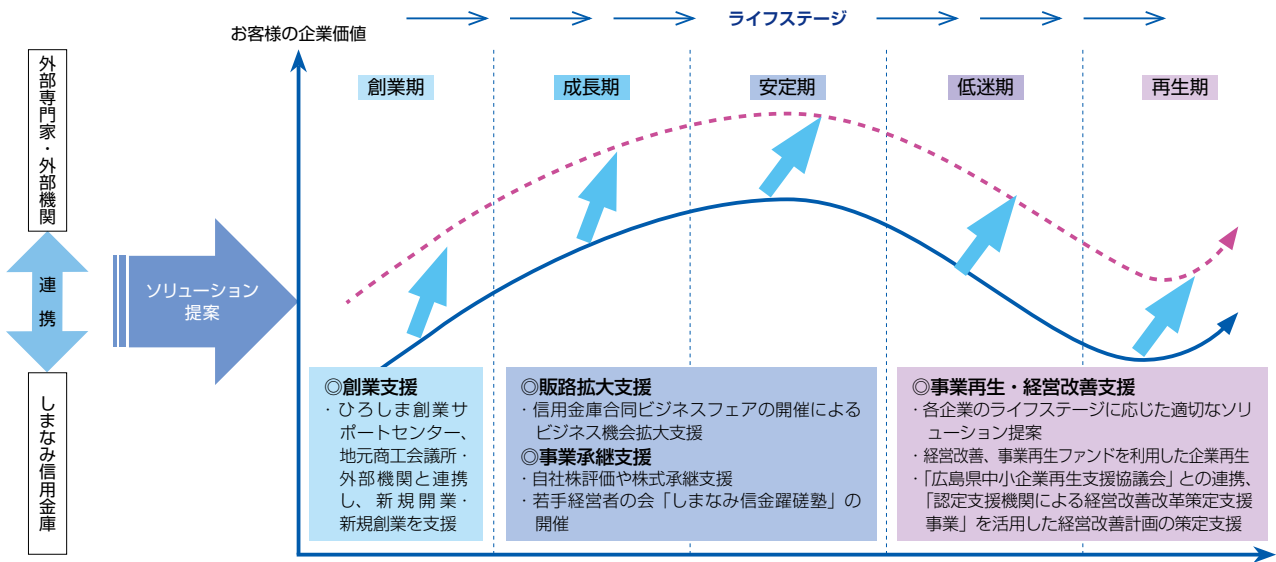
（平成29年3月末現在）

平成27年3月	平成28年3月	平成29年3月
402 億円	393 億円	398 億円

お客様のライフステージに応じた当金庫の取組み

営業店、本部サポート部署一体となったコンサルティング機能の発揮により地域密着型金融を実践し、お取引先のさまざまな課題の解決をサポートするため、企業のライフステージに応じた積極的なソリューション提案に取り組んでいます。

お客様のライフステージに応じた当金庫の取組み（地元中小企業への経営支援）



対応するベンチマーク

ライフステージ別の与信先数及び融資残高

（平成29年3月末現在）

	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
ライフステージ別の与信先数	3,723 先	249 先	136 先	2,963 先	77 先	298 先
ライフステージ別の与信先に係る年度末の融資残高	856 億円	23 億円	31 億円	623 億円	17 億円	160 億円

創 業 期

◎創業支援

創業を目指すお客様の力となるため、ひろしま創業サポートセンター、地元商工会議所・商工会等の外部専門機関と連携を強化し、新規開業・新規創業されるお客様の対応を行っています。

また、「三原市起業化促進連携協議会」へ協議会構成団体として参画し、三原市の創業支援体制の構築に協力しています。



【三原市起業化促進協議会】

■ 対応するベンチマーク

■ 当金庫が関与した創業・第二創業の件数

(平成 29 年 3 月末現在)

当金庫が関与した創業件数	40 件
当金庫が関与した第二創業件数	2 件

成長期

安定期

◎販路開拓支援

広島県内の4つの信用金庫による「信用金庫合同ビジネスフェア」を開催し、お取引先の販路拡大や仕入れ・外注先の開拓など、ビジネス機会拡大のお手伝いをさせていただいています。

平成28年11月8日広島グリーンアリーナにおいて開催した「第11回信用金庫合同ビジネスフェア」は「ここから始まる 広島創生」と題し、342企業・大学・機関に出店していただき、延べ11,601名の方にご来場いただきました。

ビジネスフェア全体での事前商談申込件数は2,236件。総商談件数は4,754件と、大きな成果をあげております。



■ 対応するベンチマーク

■ 販路開拓支援を行った先数(地域別)

(平成 29 年 3 月末現在)

	地 元	地元外	海 外
販路開拓支援を行った先数	25 社	0 社	0 社

◎事業承継支援

企業経営者にとって後継者への「事業の継承」は主要課題のひとつありますが、中小企業等を取り巻く事業承継の現状は、経営者の高齢化が進む一方で、後継者の確保が困難になっていることから「後継者不在」が問題となっています。

そのような中、お取引先の事業承継の支援は喫緊の課題であり、当金庫としても事業承継に関する外部専門家の紹介、自社株評価や株式承継に関する支援等を積極的に行っています。

あわせて、お取引先の後継者や若手経営者の方々の成長をご支援し、共に地域の発展や活性化に貢献していくことを目的として、若手経営者の会「しまなみ信金躍礎塾」を開催しています。

平成28年度は30名の方々にご参加いただき、4回にわたって地元企業経営者や専門化等の外部講師をお招きし、事業承継や企業経営における考え方・ポイントなどについてご講演をいただきました。名称には、「共に切磋琢磨し躍動する」という思いが込められています。



■ 対応するベンチマーク

■ 事業承継支援先数

(平成 29 年 3 月末現在)

事業承継支援先数

20 社

◎事業再生・経営改善支援

お取引先とコミュニケーションの密度を高め、事業性評価に基づく経営課題を把握したうえで、各企業のライフステージに応じた適切なソリューションの提案に取り組んでいます。また、外部専門家や外部専門機関と連携して、お取引先の経営改善支援、事業再生ファンド等を利用した企業再生に取り組んでいます。

経営改善計画の策定については「広島県中小企業再生支援協議会」と連携、「認定支援機関による経営改善改革策定支援事業」の活用を図っています。

■ 対応するベンチマーク

■ 貸付条件の変更を行なっている中小企業の経営改善計画の進捗状況

(平成 29 年 3 月末現在)

	条件変更先	好調先	順調先	不調先
中小企業の条件変更先に係る 経営改善計画の進捗状況	196 社	158 社	29 社	9 社

■ 事業再生支援先における実抜計画策定先数及び、
同計画策定先のうち未達成先の割合

(平成 29 年 3 月末現在)

	実抜計画策定先数①	未達成先数②	②／①
事業再生支援先における実抜計画 策定先数、及び達成状況	8 社	0 社	0.0%

本業支援

当金庫は、お取引先へのコンサルティング機能の発揮に向け、平成24年11月に「中小企業経営力強化支援法」に基づく「認定経営革新等支援機関」として認定を受けており、経営革新等支援業務を行っています。

また、地域の事業者等の経営支援に関する様々なケースに対応できるように、中小企業再生支援協議会等の外部機関や税理士・中小企業診断士などの外部専門家による専門的アドバイスを積極的に活用するとともに緊密な連携を図っています。

平成28年度は「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業」（経済産業省所管）、「地域建設産業活性化支援事業」（国土交通省所管）等の外部機関、外部専門家等を積極的に活用しました。

専門家による経営課題や改善の方向性、経営戦略の立案や改善計画策定等の取組みを通じて支援手法のノウハウを取得する等、お取引先の事業の技術力や将来性に対する「目利き能力」をもった人材を継続して育成し、経営支援能力のスキルアップに努めています。

対応するベンチマーク

本業支援先数及び全取引先に占める割合

（平成29年3月末現在）

	全取引先数①	本業支援先数②	②／①
本業支援先数及び全取引先に占める割合	3,723 社	200 社	5.4%

本業支援先数のうち、経営改善がみられた先数

（平成29年3月末現在）

本業支援先数のうち、経営改善がみられた先数	125 社
-----------------------	-------

ソリューション提案先数、提案先への融資残高及び、全取引先に占める割合

（平成29年3月末現在）

	全取引先数①	ソリューション提案先数②	②／①
ソリューション提案先数、及び、全取引先に占める割合	3,723 社	242 社	6.5%
ソリューション提案先の融資残高、及び、全取引先の融資残高に占める割合	856 億円	61 億円	7.1%

メイン取引先のうち経営改善提案を行っている先

（平成29年3月末現在）

	メイン先数①	経営改善先数②	②／①
メイン取引先のうち、経営改善提案を行っている先の割合	1,748 社	62 社	3.6%

■ 本業支援に関連する研修等の実施回数、参加者数、及び資格取得者数

(平成 29 年 3 月末現在)

	研修実施回数	参加者数	資格取得者数
お取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、参加者数、及び資格取得者数	3 回	78 名	12 名

■ 外部専門家の活用状況

(平成 29 年 3 月末現在)

外部専門家を活用して本業支援を行ったお取引先数	4 社
お取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先数	6 社

※本業支援先

当金庫が外部専門家派遣、ビジネスフェアへの参加、補助金申請、しまなみ信金躍礎塾への参加、産学連携セミナーへの参加等、本業(企業価値の向上)支援をさせていただいているお取引先をいいます。

※ソリューション提案先

上記、本業支援、創業支援、資産・事業売却といった財務支援、経営計画策定支援、販路開拓支援、M&A 支援、事業承継支援をさせていただいているお取引先をいいます。

事業性評価

当金庫では、お取引先の事業内容や成長可能性などを適切な評価(事業性評価)に基づき、ご融資やお取引先ごとの課題や問題点の把握、解決策提案を行い、企業や産業の成長を支援しています。

事業性評価に基づく融資の取組みについては、目利き力の強化が重要であると認識し、職員がお取引先の事業実態を把握し評価できるよう、庫内での OJT や外部講師による各種研修会等により、実践的な能力向上を図る人材育成に取り組んでいます。

■ 対応するベンチマーク

■ 事業性評価に基づく融資の状況

(平成 29 年 3 月末現在)

	先 数	融資残高
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資残高	42 社	20 億円
上記計数の全与信先数及び当該与信先の融資残高に占める割合	1.1 %	2.3 %