

## 地域密着型金融の取組み状況(平成24年4月～平成25年3月)

当金庫は、地域密着型金融を推進し、その具体的取組みについてホームページに公表してまいりました。以下、平成24年度の取組み状況を公表します。今後も積極的に地域密着型金融に取り組んでまいります。

|        |  |
|--------|--|
| 項 目    | 【大項目】ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化<br>【小項目】経営改善支援  |
| タイトル   | 当金庫における経営改善支援の取組について   |
| 動機（経緯） | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 中小企業の経営力向上、創業、事業承継を支援することにより、中小企業が中長期的に発展するための経営基盤の強化を図る。</li> <li>2. 当金庫の重要課題である課題解決型金融の強化を図り、地域経済の活性化・再生に貢献する。</li> <li>3. 中小企業支援機関・外部の専門家等との連携を強化しながら、地域社会から信頼される持続的な経営支援体制の構築を目指す。</li> </ol>  |
| 取組み内容  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 再生支援先への取組<br/>対象先を選定、モニタリング活動を含めた支援活動を実施。</li> <li>2. 専門家派遣<br/>経済産業省の「中小企業支援ネットワーク事業」を活用し、経営改善に取り組む取引先企業に外部専門家（中小企業診断士）を派遣。</li> <li>3. セミナーの開催<br/>地域の中小企業者に対して、経営に有益な情報の提供を目的に実施。</li> <li>4. ビジネスマッチング<br/>(1) 当金庫の取引先を対象に「個別商談会」を開催。<br/>(2) 年4回発行している「景況レポート」の「誌上ビジネスマッチング」に取引先企業を掲載。</li> </ol> |
| 成果（効果） | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 再生支援先への取組<br/>選定先 39社</li> <li>2. 専門家派遣<br/>外部専門家派遣 4社（製造業、観光関連、小売業、卸売業） 延6日間<br/>派遣テーマ 工場改善、集客方法、店舗運営、販売チャネル拡大など</li> <li>3. セミナーの開催<br/>平成24年8月 「中小企業の生産性向上」<br/>参加者数 12名<br/>平成24年11月 「円滑化後の生き残り戦略」<br/>参加者数 38名<br/>連携機関 岩見沢商工会議所 いわみざわ商工会<br/>(社)岩見沢地方法人会</li> </ol>                              |

|                                      |   |
|--------------------------------------|---|
|                                      | <p>平成 25 年 2 月「農産加工品販売の営業許可と食品衛生・表示について」<br/> 参加者数 42 名<br/> 連携機関 いわみざわ地域農業活性化連絡協議会<br/> 空知農業改良普及センター<br/> 岩見沢市農産物消費拡大推進協議会</p> <p>4. ビジネスマッチング</p> <p>(1) (公財)北海道中小企業総合支援センターとの共催により、個別商談会「2012 ビジネスマッチング IN 岩見沢」を開催しました。バイヤーを招いて企業との1対1の個別商談を実施しました。参加企業7社のうち1社の商談が成立し、取引が開始しました。当金庫が主催する個別商談会は初めての開催でありましたが、外部機関の協力により地元(岩見沢市内)で実施することができ、参加企業の反応も良好でした。</p> <p>(2)「景況レポート」を4月、7月、10月、1月に発行。各回1社、誌上ビジネスマッチングに掲載した。</p> <p>6. 職員の経営改善支援能力向上に係る研修の実施及び派遣</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・平成 24 年 6 月「企業再生支援講座」に 6 名派遣。</li> <li>・平成 24 年 10 月「目利き力養成講座」に 4 名派遣。</li> <li>・平成 25 年 2 月「認定支援機関向け経営改善・事業再生研修」に 2 名派遣</li> </ul> |
| <p>25 年 3 月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題</p> | <p><b>【評価】</b></p> <p>コンサルティング機能をより一層発揮するため、外部機関、外部専門家との連携を強化し、個別商談会やセミナーを開催することができました。また、職員個々のレベルアップに向けた研修等を実施し、高度、専門的な経営相談機能を提供する態勢の確立に努めております。</p> <p><b>【今後の課題】</b></p> <p>今後も、組織全体での継続的活動の活性化に向けた取組が重要であると認識しており、①外部機関、外部専門家との積極的な連携強化、②本部と営業店の連携強化、③顧客企業への経営課題認識への働きかけ、④顧客企業との経営課題の共有化、等によりコンサルティング機能の強化を図っていきたい。</p>   |