

## 地域密着型金融の取組み状況(平成25年4月～平成26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25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 【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 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 経済産業省の「ミラサボ事業」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 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 (1) 当金庫の取引先を対象に「個別商談会」を開催。 (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> <li>5. 各種補助金の申請支援</li> </ol>
成果（効果）	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 再生支援先への取組 選定先 43社</li> <li>2. 専門家派遣 認定支援機関による経営改善計画策定補助事業 3社 外部専門家派遣による経営相談 4社 (製造業、観光関連、飲食業、サービス業) 支援テーマ 生産管理体制改善、集客方法、フェイスブック活用、新規顧客獲得など</li> <li>3. セミナーの開催 平成25年10月 「老舗に学ぶ長寿の秘訣～事業の承継・心の承継～」 参加者数 33名 平成25年11月 「支援施策活用セミナー」 参加者数 116名</li> </ol>

	<p style="text-align: center;">連携機関 岩見沢商工会議所 いわみざわ商工会 (社)岩見沢地方法人会</p> <p style="text-align: center;">平成 25 年 12 月「農産物の付加価値化研修会～POP 広告の活用法～」 参加者数 34 名 連携機関 いわみざわ地域農業活性化連絡協議会 空知農業改良普及センター 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「2013 ビジネスマッチング IN 岩見沢」を開催しました。バイヤーとの 1 対 1 の個別商談に 6 社が参加いたしました。商品へのアドバイス、食品卸売業者の紹介を受けることができ、参加者の反応も良好でした。</p> <p>(2) 百貨店との個別相談会を開催しました。食品加工業者 3 社が参加し、うち 1 社が催事出展が決定しました。</p> <p>(3) 「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>5. 各種補助金の申請支援</p> <p>支援実績 「創業補助金」支援数 8 社 (採択 7 社) 「ものづくり補助金」支援数 3 社 (採択 1 社) 「小規模事業者持続化補助金」支援数 1 社 (採択 1 社)</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 25 年 6 月「企業再生支援講座」 4 名派遣。</li> <li>・平成 25 年 10 月「目利き力養成講座」 4 名派遣。</li> <li style="padding-left: 40px;">内部研修(内部講師)の実施 17 名参加</li> <li>・平成 26 年 2 月 内部研修(外部講師)の実施 20 名参加</li> </ul>
<p>26 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>外部機関、外部専門家の協力のもと、お客様のニーズに合った各種セミナー、個別商談会等を適時実施いたしました。今後も、コンサルティング機能をより一層発揮するため、幅広い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>引き続き、①外部機関、外部専門家との連携強化、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>