

地域密着型金融の取り組み(平成20年3月期)

項目	取組み内容	成果(効果)	平成20年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題
<b>1.ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化</b>			
<b>(1)創業・新事業支援</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>地域創業機運覚醒のための創業支援融資、創業支援セミナーの開催</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>創業支援融資商品のラインナップ</li> <li>独)雇用能力開発機構創業サポートセンター、国民生活金融公庫等との連携による創業セミナー「ブルーム交流カフェ」の実施</li> <li>各地の創業塾との連携</li> <li>創業支援施設「ブルームセンター」の継続設置</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>創業支援融資実績 実行件数:402件、実行金額:3,275百万円</li> <li>創業セミナー「ブルーム交流カフェ」開催実績 開催回数:2回、参加人数:累計102名</li> <li>多摩市東永山創業支援施設のIMを派遣</li> <li>その他ベンチャー八王子等との連携実施</li> </ul>	<p>行政機関等との連携を積極的に推進して、地域の創業機運の醸成を果たしてきた。</p> <p>引き続き行政や商工団体との連携を進めていくが、創業機運を覚醒していくためには中長期的なスパンでの支援と対応が必要。</p>
<b>(2)経営改善支援</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>地域情報の集積を最大限に活用したビジネスマッチングの実施</li> <li>国、都の中小企業支援策を通じた経営改善支援の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域78店舗の渉外担当による個別企業のビジネス情報の収集、本部との連携による課題解決の提案活動実施</li> <li>ビジネスマッチングをサービスの柱とする法人総合サービスBOB(中小企業の不足する経営資源の補完を目的とし、営業支援・経営支援・総務人事支援を行う会員サービス、会員数:約2,300社)により具体的なビジネスマッチング情報の収集および解決を実施</li> <li>各種ビジネスマッチングイベントの実施 ◇たま工業交流展:実行委員会に参画 (平成14年より毎年開催の多摩地域最大の工業系展示会:来場者数10,000人、出展企業数139社、) ◇多摩の物産&amp;輸入品商談会:主催 (平成16年より毎年開催の多摩地域最大の物産と輸入品の商談会:来場者数4,500人、出展企業数139社、バイヤーが多数来場し、個別商談会も実施)</li> <li>専門部署の充実により情報集約を行うと共に幅広いネットワークを活用しアドバイス、コンサルティング、コーディネート機能の充実を図っている。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスマッチング件数 平成19年4月～平成20年3月 累計1,756件</li> <li>中小企業新事業活動促進法による新連携認定 認定支援企業 2社</li> <li>経営革新法その他の中小企業支援施策の紹介24社</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>金庫内外の情報ネットワークを利用したビジネスマッチング情報は多くの企業同士を結びつけ事業支援につながったと考える。</li> <li>今後は、営業店渉外職員との情報共有のシステムの充実を図る。また一人一人のレベル向上を図りより一層の企業成長支援を進めていく。</li> </ul>
<b>(3)事業再生</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>事業再生は金庫ビジネスモデルの柱の一つ</li> </ul>	<p>融資管理部経営指導担当取組内容</p> <p>① 対象顧客</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>未保全額500万円超先の、要注意先、要管理先、破綻懸念先。</li> <li>対象顧客を最重点顧客(直接訪問)、重点顧客(営業店支援)に区分。</li> </ul> <p>② 取組方針</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>早期発見・早期対応</li> <li>(i)信用格付・債務者区分ランクダウン先、延滞発生先、信用劣化先の常時モニタリング。</li> <li>(ii)再建可否の検討、取組方針・与信取引の検討、具体的行動計画の策定。</li> <li>最重点顧客に対する経営改善計画書の作成、個別取組の実施。</li> </ul> <p>③ 活動</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>営業店、融資管理部(役員を含む)による取組方針の決定(経営改善支援検討会の実施)。</li> <li>価値創造事業部(ビジネスマッチング等)、外部機関(東京都中小企業再生支援協議会、東京都中小企業振興公社等)との連携。</li> <li>顧客状況のモニタリングを実施(月1回以上)。</li> <li>(i)担当者ごとに担当店舗を設定し、顧客、営業店に対し計画的な訪問活動を実施。</li> <li>(ii)訪問状況表の作成、時系列管理の実施。</li> </ul> <p>④ 報告</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>最重点顧客の状況について常務会報告実施。</li> </ul>	<p>(1)成果</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>①ランクアップ先数:実績104先(目標60先)</li> <li>②経営改善計画書の作成:実績56先(目標70先)</li> <li>③常務会報告:実績3回(目標4回)</li> </ul> <p>(2)経営改善支援検討会の実施</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>*課題の把握、改善策、方針を検討</li> <li>*出席者:専務、常務、融資管理部、支店長</li> <li>①与信額4億円超先:47店舗・142先(平成19年4月実施)</li> <li>②与信額4億円超先再検討:15店舗・31先(平成19年6月実施)</li> <li>③与信額4億円以下:69店舗・247先(平成19年7月実施)</li> <li>*最重点顧客</li> <li>④与信額4億円以下:26店舗・70先(平成20年3月実施)</li> <li>*最重点顧客</li> </ul>	<p>経営改善支援検討会を実施し(延滞先数459先)、事業再生の取組みは従来より強化が図れたが、売上増加や経費削減の指導、経営改善計画書の作成及びモニタリングの実施にとどまるものが多かった。</p> <p>平成20年度については、事業再生の取組スピードを早め、また、部内での事例研究や研修会等の参加による担当者の能力の向上を図り実効性を高めていく。</p>
<b>(4)事業承継</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;A等による小規模企業を含めた事業承継支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域78店舗の営業担当者からの承継相談情報に基づき本部スタッフが同行訪問を実施し、個別企業の相談内容をヒアリング、課題の抽出、検討を行い。課題の状況に応じて情報の提供や専門家と連携して課題解決策を検討、実施する。</li> <li>事業承継対策の必要性、重要性の認知度を高めるため企業支援担当への勉強会の実施。</li> <li>地域の企業に対し事業承継対策の啓蒙のためのセミナーの開催。</li> <li>事業承継をテーマの一つとしたイベントの実施 ◇産学連携ビジネスDAY in 一橋大学 (平成18年から毎年開催の企業の課題解決・交流を目的とした討論会:来場者数228名、事業承継、ブランディング等をテーマとしている。コーディネーターは一橋大学教授等)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;Aを含めた事業の承継、引受け希望の相談を受けている。</li> <li>本部まで持込まれた相談件数36件 M&amp;Aによる契約件数1社</li> <li>渉外グループ(11名)、企業担当者(37名)向け勉強会実施時に事業承継(M&amp;A)の事例紹介</li> </ul>	<p>M&amp;Aに対する金庫内での告知活動については本部スタッフより積極的に行なっている。</p> <p>小規模事業者の事業承継についても積極的に相談にのっているが、債務超過、ROI(投資収益率)が低いなどM&amp;Aによる企業価値が出にくい事業所への対応、企業価値向上の支援、指導などは今年度の課題としている。</p>

地域密着型金融の取り組み(平成20年3月期)

項目	取組み内容	成果(効果)	平成20年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題
<b>2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底</b>			
<b>(1) 担保・保証に過度に依存しない融資等への取り組み</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>事業再生支援融資「Winバリューアップ」・事業成長支援融資「Winグローアップ」の発売</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業が抱える課題に対して課題解決のために必要資金を供給</li> <li>担当企業に対して企業の強み・弱み、モノと金の流れ、事業面と財務面の課題とその解決策、その企業の総体的評価と今後の展望を捉え「課題共有ヒアリングシート」を作成。</li> <li>「課題共有ヒアリングシート」を基に各営業店内において定性面に重点を置いた企業評価や課題解決手法について協議を行う。</li> <li>課題解決の手法が明確になった先に迅速に提案を行い金融面と非金融面の両面で企業の課題解決を実践。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業再生支援融資「Winバリューアップ」 平成19年度実績 実行件数 2,639件 実行金額 12,512百万円 取扱開始後累計実績 実行件数 4,788件 実行金額 25,325百万円</li> <li>事業成長支援融資「Winグローアップ」 平成19年度実績 実行件数 2,454件 実行金額 26,488百万円 取扱開始後累計実績 実行件数 3,872件 実行金額 43,674百万円</li> <li>「課題共有ヒアリングシート」を通じた企業の捉えにより定性面に重点を置いた、企業評価能力の向上</li> </ul>	<p>&lt;取組み状況に対する評価&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「課題共有ヒアリングシート」を通じて定性評価に対する意識向上</li> <li>企業の課題を事業面と財務面に整理することによる課題と解決策の明確化が可能に</li> </ul> <p>&lt;今後の課題&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「課題共有ヒアリングシート」に対する営業店間取り組み格差</li> <li>企業課題の捉えにおける能力格差</li> <li>金庫ビジネスモデルの浸透度合いの格差</li> </ul>
<b>(2) 企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力等、人材育成への取り組み</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>事業サポートアドバイザー認定制度の制定</li> <li>事業所取組総合マニュアルの制定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業サポートアドバイザー認定制度 経験や能力に応じて初級・中級と階層を分け、各4～5回程度の研修を実施後、試験を実施。基準点以上のものを合格者として事業サポートアドバイザーとして認定する。</li> <li>事業所取組総合マニュアルの制定 金庫のビジネスモデルを共通認識として全職員に浸透させるためマニュアルを制定。「ビジネスモデル編」「活動編」「実践編」の3分冊とし、ビジネスモデルの基本的考え方、企業訪問時の心構えや話法、具体的企業の分析手法などを掲載する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業サポートアドバイザー 平成19年度初級認定者 104名 中級認定者 22名</li> <li>事業所取組総合マニュアル 制定後各営業店マーケティング責任者向けに本部研修を実施 各営業店ごとにマーケティング責任者より勉強会を実施 各営業店勉強会に本部スタッフが随行し内容の補足説明を行う</li> </ul>	<p>&lt;取組み状況に対する評価&gt;</p> <p>事業サポートアドバイザー認定制度と事業所取組総合マニュアルの制定により、未だ個人格差はあるものの、多くの職員がビジネスモデルに対して共通認識を持ち、又的確な企業の捉えと課題解決手法の能力アップを図った結果、徐々にではあるが地域企業の課題解決に向けた取組の実践が浸透している。</p> <p>&lt;今後の課題&gt;</p> <p>同様の取組を継続する必要がある。</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>外部機関への中小企業診断士養成講座派遣</li> <li>中小企業診断士資格者の能力維持と向上のための研修参加</li> <li>中小企業診断士理論政策更新研修参加</li> <li>検定試験等の受験 ターンアラウンドアドバイザー(TAA)検定試験受験 財務2級、3級の受験</li> <li>通信教育等の受講 中小企業事業再生アドバイザー講座他</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業診断士養成講座派遣10名(合計30名)合格者1名</li> <li>中小企業診断士理論政策更新研修参加 参加者17名</li> <li>主な検定試験等の受験 ターンアラウンドアドバイザー(TAA)検定試験受験者39名 合格者20名 財務2級 受験者75名 合格者10名 財務3級 受験者191名 合格者44名</li> <li>主な通信教育等の受講 中小企業事業再生アドバイザー講座 受講者8名 財務基礎コース 受講者56名 決算書徹底理解講座 受講者10名</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業診断士養成講座に対する成果としては平成18年度受講者より合格者1名となり、5年間で20名を目標として取組み中。</li> <li>営業区域内の個人、中小企業をはじめとした顧客への付加価値の高い取組みと支援ができる人材育成と学習支援が当面の課題と捉えています。</li> </ul>
<b>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</b>			
<b>(1) 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</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>質の高い公共サービス提供への取組み(PFI)</li> <li>地域・生活を支えるNPO支援による地域の安定・活性化への取組み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PFIへの取組み</li> <li>NPOへの支援 NPO事業支援ローンの取扱い NPOとの連携事業の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PFIへの取組み ①平成19年9月 府中市が実施する市民会館・中央図書館整備運営事業PFIの最終回融資を実行。 信金中央金庫をアレンジャーとし当金庫はレンダーとして参加。</li> <li>②平成19年7月 東京地家裁立川支部庁舎整備運営事業PFIの融資契約を、みずほコーポレート銀行をアレンジャーとし当金庫他と調印。 19年12月初回融資を実行。</li> <li>③平成20年3月 稲城市が実施する新文化センター整備運営事業PFIに参加を決定、みずほコーポレート銀行をアレンジャーとし当金庫はレンダーとして参加。</li> <li>NPOへの取組み NPO事業支援ローン実績/実行件数4件、実行金額15百万円 NPOとの連携事業の実施 当金庫が企画している地域情報誌「多摩らび」における地域情報の取材・執筆を地域のNPO、市民団体と協調して実施。</li> </ul>	<p>&lt;取組み状況に対する評価&gt;</p> <p>多摩地域で実施されたPFI事業に積極的に取組むことができた。また自治体のPFI担当者との接点も強化された。</p> <p>&lt;今後の課題&gt;</p> <p>自治体との間で早い段階から、PFIに対して連携を持ち、協力体制構築を数多く手がける必要がある。</p> <p>地域インフラの担い手の一つであるNPOに対する支援については、今後も継続して実行していく。</p>
<b>(2) 地域活性化につながる多様なサービスの提供</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>企業顕彰制度「多摩ブルー・グリーン賞」および「多摩ブルー・グリーン倶楽部」の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>第5回多摩ブルー・グリーン賞の実施(平成15年より毎年開催) (中小企業顕彰制度、優れた技術や製品、ビジネスモデルを表彰)</li> <li>多摩ブルー・グリーン倶楽部の実施 (同賞の受賞企業と選考委員・支援機関・多摩地域の行政とが有機的な連携を図り、受賞企業の更なる発展はもとより、多摩地域の振興のために設立された組織) 会員数:124名</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>多摩ブルー・グリーン賞 応募総数:127件 最優秀賞2件、優秀賞10件 (1～5回の応募総数:668件、最優秀賞:10件、優秀賞:43件)</li> <li>多摩ブルー・グリーン倶楽部 2回の例会を開催(開催テーマはいずれも人材育成・人材確保) 参加人数は、各会60名程度</li> </ul>	<p>上記の取組みを通じ、地域経済に対する一定の効果はあったとの認識。</p> <p>今後は、これをさらに効果的なものとし、地域経済への一層の波及を念頭に運用することが必要。</p>

経営改善支援の取組み実績

■平成19年度

(単位:先数)

(単位:%)

区分	期初債務者数 A	うち 経営改善支援取組 み先数 α	αのうち期末に債務 者区分がランクアッ プした先数 β	αのうち期末に債務 者区分が変化しな かった先数 γ	αのうち再生計画を 策定した先数 δ	
正常先 ①	24,433	114		28	2	
要 注 意 先	うちその他要注意先 ②	4,678	815	83	652	24
	うち要管理先 ③	231	87	4	64	14
破綻懸念先 ④	930	225	15	192	16	
実質破綻先 ⑤	530	10	2	5	0	
破綻先 ⑥	152	0	0	0	0	
小計(②~⑥の計)	6,521	1,137	104	913	54	
合計	30,954	1,251	104	941	56	

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
0.5%		1.8%
17.4%	10.2%	2.9%
37.7%	4.6%	16.1%
24.2%	6.7%	7.1%
1.9%	20.0%	0.0%
0.0%	0.0%	0.0%
17.4%	9.1%	4.7%
4.0%	8.3%	4.5%

- 注1. 期初債務者数及び債務者区分は19年4月当初時点で整理しております。
- 注2. 債務者数、経営改善支援取組み先は、取組先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先は含んでおりません。
- 注3. βには、当期末の債務者区分が期初より上昇した先数を記載しております。  
なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者はαに含めるもののβに含めておりません。
- 注4. 期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」に上昇した場合はβに含めております。
- 注5. 期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期  
初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理しております。
- 注6. 期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めておりません。
- 注7. γには、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載しております
- 注8. みなし正常先については正常先の債務者数に計上しております。
- 注9. 再生計画を策定した先数は、中小企業再生支援協議会の再生計画策定先、RCCの支援決定先、金庫独自の再生計画策定先  
の先数を記載しております。