

平成30年度 地域密着型金融推進計画の取組み実績

目指す姿

地域に好循環をもたらし、共に成長・発展し続けるコミュニティ・バンク

重点的な取組み

1. 取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮
2. 地域の面的再生への積極的な参画
3. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信

2019年6月



取引先企業のライフステージに適したニーズに応えるための「1. 取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮」、地域の活性化や人材育成に当金庫が主体的に取り組む「2. 地域の面的再生への積極的参画」、地域の皆さまへ様々な情報をお届けする「3. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信」を計画に掲げ、活動しました。

<成果目標に対する実績>

項 目	目 標	実 績
「とうしん創業塾」開催回数	2回	2回
創業支援取組み先数	20先	90先
ビジネスマッチング成約件数	100件	78件
海外進出支援先数	10先	13先
経営改善支援取組み先数	270先	272先
経営改善支援による債務者区分のランクアップ先数	20先	33先

1. 取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

項 目		具体的な取組み内容
(1)創業・第二創業支援		<ul style="list-style-type: none"> ○とうしん創業塾 平成30年 9月 8日(土) 26名 平成31年 3月 9日(土) 16名 ○創業休日相談会 毎月第2土曜日(12回開催) ○創業・第二創業等に係る事業計画策定支援 90件 ○創業支援融資実績 90件 790,905千円 ○創業者異業種交流会 平成31年 3月 9日(土) 13名 ○多治見市創業支援事業計画へ参画
(2)販路開拓支援	①ビジネスマッチング支援	<ul style="list-style-type: none"> ○営業店からの至急マッチングに対する全店へのアナウンスおよび対応(47件発信) ○営業店からの定期的情報の収集(年4回) ○信金中央金庫によるビジネスマッチング企画に対して参加推奨(「ビジネスマッチングプラス1」等) ○マッチング成功事例の全店への発信、情報の共有 ○取引先へのビジネスフェア参加推奨、取引先等のマッチング情報の発信支援 ○近隣信用金庫との連携強化 ○地方公共団体、商工会議所、信用金庫業界等との連携強化 ○マッチング成約企業に対する金融面を含む支援
	②海外進出支援	<ul style="list-style-type: none"> ○海外進出支援(貿易取引等を含む) 取組み先数 13先 ○外部機関の積極的な活用による支援: 信金中央金庫(海外駐在所・職員出向先)・JETRO・JICA等を利用 ○海外展開支援セミナーの実施 ○海外現地法人設立に対する側面支援(信金中金提携先銀行の紹介) ○スタンドバイクレジット(信金中金経由)による海外現地法人への金融支援 ○海外販路開拓支援(越境EC)に伴う外部コンサルとのマッチング ○F/S支援事業、新輸出大国コンソーシアム事業の紹介・斡旋

1. 取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

項 目		具体的な取組み内容
(3)事業再生支援	①事業再生の早期着手に向けた取組みの促進	<ul style="list-style-type: none"> ○ 3月末と9月末の債務者区分等に基づき支援先の選定や見直しを実施。 ○ 経営支援課と営業店職員は、支援先に対して定期的・継続的な訪問支援を実施（具体的には、経営改善計画の策定支援や進捗管理、フォローアップ等）。 ○ 経営支援課職員は、自己啓発等により一層のノウハウの蓄積に努めるとともに、以下の取組み等により、営業店における同業務のフォロー等を実施。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 経営支援課支援先への営業店職員との同行訪問や支援先の財務分析等。 ・ 営業店の「CCMシート」の作成支援や関連情報の提供等。 ・ 職員の事業性評価力アップを目的として、経営支援課が作成に関与した「事業性評価力育成講座（全信協新規通信講座）」（当金庫の事業性評価シートと同構成）の受講を職員に斡旋した（122名が受講） ・ 営業店の事業再生支援業務の実効性アップを目的として、大口与信先3先の財務分析を行い、その結果を営業店にフィードバックした。
	②中小企業再生支援協議会等他機関との連携	<ul style="list-style-type: none"> ○ 取引先の実態把握を行った上で、以下の外部機関等との連携を実施した。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 中小企業再生支援協議会 ・ 株式会社ぎふリバイタル ・ コンサルティング会社 ・ 顧客の主要取引先 等
(4)事業承継支援	①後継者育成等に係る相談	<ul style="list-style-type: none"> ○ 金庫職員向け「事業承継」研修の実施 ○ 外部コンサルタント等との連携によるセミナーの実施 ○ 外部機関との連携：愛知県・岐阜県事業承継ネットワーク協議会への参加 ○ 「とうしん事業承継支援プロジェクト」による顧客支援強化 リストアップ【累計1,240先】⇒アンケート実施【累計1,008先】⇒結果集計⇒提案・支援 「自社株評価シート」「企業価値評価シート」「事業承継のご提案」による課題解決型営業の実施。 【本年度新規取組みの事業承継案件131先】

1. 取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

項 目		具体的な取組み内容
(4)事業承継支援	②M & Aのマッチング支援	<ul style="list-style-type: none"> ○各外部提携機関主催のM & Aセミナーへの若手職員の積極的な参加 ○外部提携機関との連携強化：具体的な売り買い情報の収集と提供の増加 M & A 売り案件本年度18先（累計39先）、買い案件30先（累計51先） ○「とうしん事業承継支援プロジェクト」によるM & A 情報案件の掘り起こしと「自社株評価シート」「企業価値評価シート」作成による取引先企業へのM & A マッチング支援の実施 ○店舗業績評価への反映 ○M & A 専門家との連携強化によるエリア・ビジネスサポート課職員のM & A スキルアップを図る。 ○営業店職員向けM & A 勉強会の実施。
(5)取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用		<ul style="list-style-type: none"> ○ものづくり補助金申請は34件の認定支援機関確認書を発行し22件が採択となる。 ○知財ビジネス評価書2件発行。 ○経営革新計画3件、経営力向上計画策定申請支援8件、先端設備導入計画13件、事業承継補助金1件 ○地域創造的企業補助金2件、小規模持続化補助金1件、早期経営改善計画5件、ローカル10000P3件、その他補助金3件 ○「事業性評価」に基づいた取引先事業所のニーズ・課題の把握と支援の実施

2. 地域の面的再生への積極的な参画

項 目	具体的な取り組み内容
(1)地域的・広域的な活性化プラン等の策定への参画・協力	<ul style="list-style-type: none"> ○東濃 6 市商工会議所と中部経済連合会と連携した「ツーリズム東美濃協議会」へのワーキングメンバーとして参画 ○（一社）多治見市観光協会との業務委託契約による「多治見市観光マーケティング調査」業務 ○多治見市との業務委託契約による「校区別将来人口推計」業務 ○多治見市陶磁器卸商業協同組合「陶都創造館」運営にかかる委員会参画
(2)地域の人材育成支援	<ul style="list-style-type: none"> ○多治見市教育委員会主催の多治見市内小学生対象の「土曜学習 多治見ふるさとしごと塾」を6月と12月に共催で開催。運営等に協力。 ○今年度は「佐藤一斎に学ぶ人材育成講座」を10月と11月に一斎の高弟 山田方谷の財政再建と一斎の家族愛をテーマに2回連続で講座を開催しました。講師は恵那市出身、元大蔵省審議官「みの ごさく」のペンネームで著書もある朝比奈 秀夫氏といわむら一斎塾の鈴木 隆一氏。 ○金融教育の一環として、地域の学校から中学生・高校生の職場体験を実施致しました。今年度は14校40名の生徒を受入れ、中高生のキャリア教育支援に取組みました。

3. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信

項 目	具体的な取り組み内容
(1)地域密着型金融の取組みに関する積極的な情報発信	<ul style="list-style-type: none"> ① ホームページに取組状況を掲載 <ul style="list-style-type: none"> 1. 平成29年度地域密着型金融推進計画の取組み実績 2. 地域密着型金融推進計画（平成30年度） 3. 金融仲介機能のベンチマーク指標の開示 ② 7月 ディスクロージャー誌発行 取組み実績を掲載 <ul style="list-style-type: none"> 1. 地域密着型金融推進計画の取組み実績（平成29年4月～30年3月） ③ 毎月 情報誌「RaVoニュース」発行 <ul style="list-style-type: none"> 1. 毎月発行（平成30年度 年間15回発行） 2. ホームページ内「とうしん地域活力研究所」のページに掲載 <p>地域のトピックス等タイムリーな情報を提供</p>

経営改善支援の取組み実績

【30年4月～31年3月】

(単位：先数)

	期初債務者数 A	うち 経営改善支援 取組み先 α				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
			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 γ	αのうち再生計画 を策定している全 ての先数 δ			
正常先 ①	4,886	10		3	10	0.20		100.00
要 注 意 先	うちその他要注意先 ②	1,483	173	25	128	11.66	14.45	100.00
	うち要管理先 ③	20	8	2	5	40.00	25.00	100.00
破綻懸念先 ④	313	81	6	70	81	25.87	7.40	100.00
実質破綻先 ⑤	19	0	0	0	0	0.00		
破綻先 ⑥	5	0	0	0	0	0.00		
小計 (②～⑥の計)	1,840	262	33	203	262	14.23	12.59	100.00
合計	6,726	272	33	206	272	4.04	12.13	100.00

(注)

- ・ 期初債務者数及び債務者区分は平成30年4月時点で整理
- ・ 債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業（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を含まない。
- ・ βには、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載。
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に含めない。
- ・ 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」にランクアップした場合はβに含める。
- ・ 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すること。
- ・ 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ない。
- ・ 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。
- ・ みなし正常先については正常先の債務者数に計上のこと。
- ・ 「再生計画を策定した先数」＝「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」＋「金融機関独自の再生計画策定先」