

2019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

2020年5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な参画」、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	1 回
創業支援取組み先数	1 0 0 先	1 0 1 先
ビジネスマッチング取組件数	2 5 0 件	3 4 4 件
ビジネスマッチング成約件数	1 0 0 件	1 7 2 件
海外進出支援先数	1 0 先	1 2 先
経営改善支援による債務者区分のランクアップ先数	2 0 先	1 3 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 令和 1年 9月 7日(土) 22名 ○創業・第二創業等に係る事業計画策定支援 129件 ○創業・第二創業等支援融資実績 101件 751,140千円
(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 (68件発信) ○マッチングオフィサーの設置によるマッチング機能の強化 ○「Tono Big Advance (TBA) 」の会員企業の獲得と共に、「TBA」を有効活用したビジネスマッチングの推進 ○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 ○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 ○マッチング成功事例の全店への発信強化、情報の共有 ○近隣信用金庫や、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 ・マッチング取組件数 344件 ・マッチング成約件数 172件
	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 12先 ○外部連携機関の積極的な活用による情報収集強化 ○連携損保会社による支援強化 ○海外展開支援関連セミナー、相談会等の紹介および実施 ○海外展示会出展、海外F/S、現地法人設立など、公的支援制度の活用提案 ○海外進出先への金融支援の仕組み構築 (親子ローン、スタンドバイクレジット)

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"> ○ランクアップ先数：13先 ○経営支援課による支援先に対する事業再生に向けた取組み等についての四半期ごとの検証・評価 ○経営支援課の営業店支援について、量（≒先数）から質（≒個社を深掘り）への転換。 <ul style="list-style-type: none"> ・営業店経営支援先等、当金庫メインの大口与信先の財務分析（単なる数値の羅列ではなく、経営課題の仮説構築等を含む） ・営業店主導での対応が可能な先については、CCMシートの有効活用によるOJTの強化。 ○経営支援課内の職員のOJT強化や職員の自己啓発によるスキルアップ。
	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"> ○高度かつ専門的なコンサルティングの提供のため、外部専門機関との連携強化を図り、ノウハウの吸収に努めた。 ○『とうしん事業承継支援プロジェクト』への重点的取り組み。 <ul style="list-style-type: none"> リストアップ【累計1,560先】⇒アンケート実施【累計1,368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195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	② M & Aのマッチング支援	<ul style="list-style-type: none"> ○高度かつ専門的なコンサルティングの提供のため、外部専門機関と連携強化を図り、ノウハウの吸収に努めた。 ○具体的な「譲渡案件」「買収案件」の情報案件先数の増加。 M & A 譲渡案件本年度2先（累計41先）、買収案件55先（累計108先） ○「とうしん事業承継支援プロジェクト」の深化による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 ○本部専門部署「ビジネスサポート課」の人材育成と本部支援の体制整備に取り組んでいる。 実践によるノウハウの取得、業務フローの標準化に努める。
(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"> 助成金・補助金関連支援件数：93件（内50件採択） ○ものづくり補助金申請は、41件の認定支援機関確認書を発行し、16件が採択。 ○経営革新計画1件、経営力向上計画策定申請支援4件、先端設備導入計画21件、事業承継補助金2件 ○事業継続力強化計画1件、小規模持続化補助金2件、早期経営改善計画1件、その他補助金20件 ○助成金・補助金関連融資：26件、477,400千円 ○「事業性評価」に基いた取引先事業所のニーズ・課題の把握と支援の実施 ○人材紹介業務92先

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"> ○東美濃6市（多治見、土岐、瑞浪、恵那、中津川、可児）商工会議所や中部経済連合会と連携した「ツーリズム東美濃協議会」、「ワーキンググループ会議」への参画 ○信用金庫（飯田、甲府、山梨）、信金中央金庫と連携した「リニア沿線信用金庫共同アンケート調査」の実施 ○（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 ○地場産業若手経営者との「美濃焼産地の課題検討会」の開催 ○多治見市中心市街地活性化に向けた「多治見まちづくり協議会」の開催
(2)地域の人材育成支援	<ul style="list-style-type: none"> ○多治見市の文化財保存目的のNPO法人の設立、運営支援、子供食堂運営支援を行った。 ○「佐藤一斎に学ぶ人材育成講座」を11月に開催。講師は1回目はNPO法人いわむら一斎塾理事長の鈴木隆一氏「佐藤一斎と言志四緑」について、第2回目はJR東海名古屋セントラル病院院長中尾昭公氏に「継続こそ上達の道」をテーマとした。 ○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。 17校54名の生徒を受入れ、小中高校生のキャリア教育支援に取り組んだ。 ○恵那市内中学校への合同企業説明会に2回参加。 ○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 多治見ふるさととご塾」を共催で開催、運営等に協力した。

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ホームページに以下の取組を掲載。 1.平成30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31年度） 3.金融仲介機能のベンチマーク指標の開示 ②取組み内容を2019ディスクロージャー誌に掲載した。 ⇒実績はQRコードでホームページから見てもらえるように変更。 ③毎月「RaVoニュース」発行し、ホームページに掲載している。 ④facebook、Instagramのアカウントを開設。地域活力研究所から情報を発信している。

経営改善支援の取組み実績

【2019年4月～2020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	αのうち			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	4,819	21		3	21	0.43		100.00
要 注 意 先	うちその他要注意先 ②	1,571	159	10	131	10.12	6.28	100.00
	うち要管理先 ③	42	5	1	4	11.90	20.00	100.00
破綻懸念先 ④	331	82	2	78	82	24.77	2.43	100.00
実質破綻先 ⑤	20	0	0	0	0	0.00		
破綻先 ⑥	15	0	0	0	0	0.00		
小 計 (②～⑥の計)	1,979	246	13	213	246	12.43	5.28	100.00
合 計	6,798	267	13	216	267	3.92	4.86	100.00

(注)

- ・ 期初債務者数及び債務者区分は2019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」