

令和2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

令和3年7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
創業・第二創業支援取組み先数	100先	116先
ビジネスマッチング取組件数	250件	230件
ビジネスマッチング成約件数	150件	90件
海外進出支援先数	10先	16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	14先
メイン大口与信先の財務分析および同業務に係る事例提供	24先	18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		具体的な取り組み内容
(1)創業・第二創業支援		<ul style="list-style-type: none"> ○創業・第二創業支援取組件数 116先 ○創業・第二創業支援担当者1名（兼任者）の育成を実施 ○CCMシート【創業支援用】の新規フォーマット作成により、アフターフォローの体系化を図った ○多治見市が主催する「たじみビジネスプランコンテスト」にサポーターとして連携した
(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 ○海外販路開拓支援分野では、信金中央金庫の海外販路開拓支援メニューの活用や、当金庫連携コンサルタントの海外オンラインマッチング商談会の活用 ・マッチング取組件数 230件 ・マッチング成約件数 90件
	②海外進出支援	<ul style="list-style-type: none"> ○海外進出支援取組先数 16先 ○海外販路開拓支援・・・信金中央金庫の海外販路開拓支援メニューの活用および提携コンサルの海外オンラインマッチングサービスの活用を行った ○海外進出支援・・・現地での法人格取得に対し海外M & Aで現地法人を買収する案の提案を実施した

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：14先 ○当金庫メインの大口与信先の財務分析および同業務に係わる事例提供等：18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、事業承継に係る相談業務	<ul style="list-style-type: none"> ○継続的な管理体制の確立 事業性評価により承継支援の必要性気付き⇒営業店へ仮説課題提示⇒現場支援のフロー確立 現場支援はプッシュ型事業承継支援と提携コンサルタントの活用を使い分けて行う ○職員向け「事業承継」研修実施（令和2年8月 山田ビジネスより講師を招き実施） ○外部提携機関との連携強化とノウハウ構築 提携機関数の増加および既存提携先との連携強化で多様な事業承継支援が実施できるようになっている。事業承継税制活用、民事信託スキーム、株式交換、投資育成会社活用による承継支援、後継者支援の為の企業ブランディング、M & A後のPMI

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"> ○事業承継案件の掘り起こし、自社株評価・企業価値評価等の提案実施 ⇒コロナCCMシート等事業性評価の実施により案件化に向けた課題抽出の動きが加速 ○M & Aの「売り」「買い」情報の収集と蓄積（対象先のリストアップ＆マッチング） ⇒当庫事業取引先の対象見込み先をリストアップしマッチングさせる手法を実践しM & A成約に至る。 ○「企業価値評価シート」の作成＆提案できる営業店職員の育成（知識向上・スキルUP） ⇒コロナCCMシートの運用開始により簡易自社株評価と企業価値算定が活発化 ○営業店での推進活動を深化させるための本部支援体制と業績評価制度の確立 ⇒事業承継・M & A分野については重点推進項目として業績評価の基本点倍率を高めに設定。
(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"> ○事業承継・再編・統合等による新陳代謝の促進 ⇒コロナCCMシート等事業性評価の実施により事業承継の課題抽出、仮説課題提案を本部サイドから営業店へ伝達し、初期相談を行うスキームを確立。公的支援制度であるプッシュ型事業承継支援制度の活用は通期で38件 ○生産性向上・働き方改革・人手不足対策 ⇒ものづくり補助金、IT導入補助金の活用による各種提案で外部専門家活用は通期で12件 ○地域の稼ぐ力の強化・インバウンドの拡大 ⇒コロナ禍に対応したビジネスモデル構築に向けた経営改善相談への対応、インバウンドよりは寧ろ海外販路開拓での支援実施

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"> ○地場産業若手経営者との「セラミックバレー（美濃焼産地課題）検討会」の開催および「奇跡の土プロジェクト～クレイサミット～」開催（11月：143名） ○広域的官民連携の枠組み「セラミックバレー構想」への参画 ○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 ○肥田地区有志企業による「百年企業会議」への参画 ○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。「地酒と酒器のテロワール：東美濃で考える地理的特色と原産地呼称」実施（8月：89名） ○東美濃観光概況の作成 ○（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 ○たじみビジネスプランコンテストへの参画
(2)地域の人材育成支援	<ul style="list-style-type: none"> ○「佐藤一斎に学ぶ人材育成講座」の開催（11月：26名、12月：45名） ○NPOセミナー＆交流会の開催（9月：28名、2月：28名） ○「土曜学習 多治見ふるさとしごと塾」（多治見市教育委員会主催）の共催（11月） ○小中高校生のキャリア教育支援を実施（恵那西中、明智中、八百津東部中） ○取引先事業者でのマナー講座開催（2回） ○文化教養講座開催（2回）

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り組みに関する積極的な情報発信	<ul style="list-style-type: none"> ○ホームページに以下の取り組みを掲載している。 <ul style="list-style-type: none"> 1.平成17年度～令和元年度までの地域密着型金融推進計画の取り組み実績 2.平成17年度～令和2年度までの地域密着型金融推進計画 ○取り組みをディスコージャー誌に掲載。実績はQRコードからホームページで見ることができる。 ○「RaVoニュース」をホームページに掲載している。「RaVoニュース」の発行は地域活力研究所。 ○facebook、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

【令和2年4月～令和3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	4,861	36		2	36	0.74		100.00
要 注 意 先	うちその他要注意先 ②	1,614	71	6	52	4.39	8.45	100.00
	うち要管理先 ③	29	11	7	2	37.93	63.63	100.00
破綻懸念先 ④	388	54	1	50	54	13.91	1.85	100.00
実質破綻先 ⑤	28	0	0	0	0	0.00		
破綻先 ⑥	15	0	0	0	0	0.00		
小 計 (②～⑥の計)	2,074	136	14	104	136	6.55	10.29	100.00
合 計	6,935	172	14	106	172	2.48	8.13	100.00

(注)

- ・ 期初債務者数及び債務者区分は2020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」