

令和4年度 地域密着型金融推進計画

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4年7月



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"> ○創業・第二創業支援の若手「専門担当者」の早期育成 ○「創業支援制度&創業サポートローン」「創業支援ローン“未来チャレンジ”」の活用 ○事業性評価シート（CCMシート【創業支援用】）活用による創業後の進捗管理およびアフターフォロー体制の構築 ○地方公共団体、商工会議所、商工会、大学、専門家等との連携 ○コロナ禍に対応した創業塾の開催 <p>目標：創業支援取組先数 100先</p>
(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 ○「Tono Big Advance(TBA)」を有効活用したビジネスマッチングの推進 ○マッチングオフィサーの積極的推進によるマッチング機能の強化 ○信金中央金庫によるビジネスマッチング企画に対する参加推奨 ○近隣信用金庫、地方公共団体・商工会議所・信用金庫業界等との連携強化 ○マッチングトレーナーの実施 ○しんきん地域創生ネットワークの活用 ○信金中央金庫の海外販路開拓支援メニューの活用 ○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 <p>目標 ①マッチング取組件数 200件 ②マッチング成約件数 100件 ③ビジネスマッチング取組実績 2,500件</p>
	②海外進出支援	<ul style="list-style-type: none"> ○外部連携機関等の積極的な活用で情報提供を行い、海外展開ニーズを収集 ○コロナ禍に対応した海外販路開拓支援 ○海外進出先への金融支援 ○海外進出支援業務に精通した専門スタッフの育成 <p>目標：海外進出支援取組先数 10先</p>

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	<p>○経営支援課支援先に対する事業再生に向けた取組みについて四半期毎の検証・評価</p> <p>○経営支援課による営業店支援について質を重視</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当金庫メインの対象先（大口与信先含む）について財務分析及び営業店へのフィードバック（勉強会）の実施。単なる数値の分析だけではなく経営課題や具体的確認事項を提示し、取引先訪問時に活用することを促す取組みとする。 ・事業性評価シートの有効活用（①クロスSWOT分析による事業の成長可能性評価、②課題解決及び進捗状況管理表、③CFを中心とした財務状況チェック表）による改善支援への取組み。また職員のスキルアップを図るため勉強会の開催。 <p>目標 ①ランクアップ先数 20先</p> <p>②当金庫メインの対象先の財務分析および具体的確認事項の提示等 12先</p>
	②中小企業活性化協議会等他機関との連携	<p>○取引先の実態把握を行い、必要があれば外部機関等との連携を積極的に行う。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業活性化協議会 ・コンサルティング会社等 ・株式会社ぎふリバイタル ・顧客の主取引先等

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	①後継者育成、事業承継に係る相談業務	<ul style="list-style-type: none"> ○コロナ禍での事業承継支援体制の整備 ○事業性評価に基づく事業承継サポート企業のリストアップおよび情報収集、継続的な管理体制の確立 ○事業承継に向けた株式移転支援、後継者育成、企業の磨き上げ、事業再構築等について、外部連携コンサルや公的支援機関を活用しつつ支援する ○事業承継・M&A応援ローン「THE次世代」を活用した課題解決型営業の推進 ○金庫職員向け「事業承継」研修の実施 ○事業承継・M&A担当者、企業専担者等の体制整備およびスキルアップ ○外部連携機関との連携強化とノウハウの蓄積
(4)事業承継支援	②M & Aのマッチング支援	<ul style="list-style-type: none"> ○事業性評価に基づく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 ○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） ○コンサル等外部連携機関の活用によるM & Aの早期案件化、マッチング提案 ○事業承継・M&A応援ローン「THE次世代」を活用した課題解決型営業への特化 ○事業承継・M&A担当者、企業専担者等の体制整備およびスキルアップ
(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"> ○コロナ禍での事業存続を図る中小企業への本業支援 <ul style="list-style-type: none"> ・事業性評価に基づき、解決すべき課題に優先順位をつけて取り組む ・一つの課題に対し、複合的・横断的な提案を行う ○課題解決に向けた外部人材・コンサル提案 <ul style="list-style-type: none"> ・経営課題を解決する外部人材・コンサルの活用支援 ・事業再構築に向けた補助金等各種公的支援策の活用支援

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">○地域の面的再生に向けた各種委員会やプロジェクト等への参画○地方公共団体等での戦略立案会議等への参画○全国の地域の面的再生に向けた取り組み事例の情報収集および活用
(2)地域の人材育成支援	<ul style="list-style-type: none">○地域の人材育成に向けた金融教育（中高生の職場体験）の実施および支援○地域の人材育成に向けたマナー講座等の実施および支援○地域の課題解決に取組むNPO法人等の人材育成やネットワーク構築支援○地域の面的再生に向けた人材育成

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">○お客さま、地域に対する地域密着型金融の取組み状況のわかりやすい開示○ホームページ等に取組み状況を掲載○金融仲介機能のベンチマーク指標の開示○情報誌「RaVoニュース」発行○SNSを活用した金庫情報及び地域・顧客情報の積極的な発信○ラジオ番組「とうしんからエール！」FMらら、FM PiPiでの放送