

令和3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4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 | 177先 |
| ビジネスマッチング取組件数 | 250件 | 208件 |
| ビジネスマッチング成約件数 | 100件 | 109件 |
| 海外進出支援先数 | 10先 | 1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 | 16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 | 12先 | 21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"> ○創業・第二創業支援取組件数 177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】を活用した創業融資実行先のアフターフォローの実施 ※作成件数：14件 ○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 |
| (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 ○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 ○信金中金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販路支援サービスの活用 <p>・マッチング取組件数 208件 ・マッチング成約件数 109件</p> |
| | ②海外進出支援 | <ul style="list-style-type: none"> ○海外進出支援取組先数 1先 ○海外進出支援・・・アセアン進出支援に関する相談受付 |

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：16先 ○ランクアップ対象先を中心に改善の進捗について検証・評価を実施。コロナの収束が見通せず、改善計画の見直しを中心に取り組んだ。 ○簡易財務分析実施とそのフィードバックの先数増加を図った。並行してC F勉強会を開催するなど、事業性評価シートの有効活用につながる改善支援と職員のスキルアップに取り組んだ。 |
| | 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"> ○事業承継支援対象先リストアップ見直しによる推進。 (純資産1億円以上、筆頭株主65歳以上) ○事業性評価に基づく事業承継の課題を抱える企業へ、解決策提案提示で早期案件化。 (事業承継関連融資実績8件、7億4千万円) ○事業承継・M & A担当者会議の開催により、営業店担当者のスキルアップを図った。 |
| | ②M & Aのマッチング支援 | <ul style="list-style-type: none"> ○事業性評価シートの作成により、コロナ禍での事業再構築を実施しようとしている企業の情報を掴み、M & A提案を実施。 ○提携先M & Aコンサル会社の譲渡希望企業情報を一覧にまとめたデータベースを整備、営業店に開示することによりM & Aマッチングの提案を加速させた。 ○事業承継・M & A担当者会議の開催により、営業店担当者のスキルアップを図った。 |
| (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"> ○事業性評価実施により本業支援策提示、外部人材活用を主に提案を実施。 ○事業再構築補助金支援⇒クラウドファンディングによるテストマーケティング⇒外部人材活用による新規事業の具体的推進（販路拡大等）にアイデア出し支援など複合提案を実施。 <ul style="list-style-type: none"> ・人材紹介提案件数253件、内成約39件 ・経営コンサル紹介提案件数50件、内成約17件 ・事業再構築補助金には1次～5次公募で累計183件の支援を実施 |

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「美濃焼産地課題の検討会」の開催 ○広域・官民連携の枠組み「セラミックバレー協議会」への参画 ○東美濃6市（多治見、土岐、瑞浪、恵那、中津川、可児）商工会議所等と連携した「ツーリズム東美濃協議会」への参画 ○土岐市「地場産業調査」の実施（業務委託） ○（一社）多治見市観光協会「多治見市観光マーケティング調査」の業務（業務委託） ○多治見市等と連携した「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（2回、74名） ○NPOセミナー&交流会の開催（2回、41名） ○文化教養講座開催（3回、136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）の協力（12月） ○小中高校生のキャリア教育支援を実施（土岐紅陵高校、土岐津中、肥田中、恵那東中） ○取引先事業者でのマナー講座開催（5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組みを掲載 平成17年度～令和3年度までの地域密着型金融推進計画 平成17年度～令和2年度までの地域密着型金融推進計画の取組み実績 ○取組みをディスクロージャー誌に掲載。実績はQRコードを読み取ることでホームページにリンク。 ○「RaVoニュース」のホームページへの掲載（発行：5回） ○SNSを活用した金庫情報および地域・顧客情報の積極的な発信 フェイスブック：投稿88回、フォロワー576人 インスタグラム：投稿476回、フォロワー2,500人 フォトコンテスト：「夏の思い出フォトコンテスト」、「洒落テGOフォトコンテスト」実施 ○ラジオ番組「とうしんからエール！」FMらら、FM PiPiで放送開始（令和3年10月～） |

経営改善支援の取組み実績

【令和3年4月～令和4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 | 4,769 | 12 | | 1 | 12 | 0.25 | | 100.00 |
| 要注意先 | うちその他要注意先 ② | 1,929 | 83 | 8 | 62 | 4.30 | 9.63 | 100.00 |
| | うち要管理先 ③ | 12 | 5 | 2 | 1 | 41.66 | 40.00 | 100.00 |
| 破綻懸念先 ④ | 496 | 51 | 6 | 42 | 51 | 10.28 | 11.76 | 100.00 |
| 実質破綻先 ⑤ | 19 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0.00 | | |
| 破綻先 ⑥ | 7 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0.00 | | |
| 小計 (②～⑥の計) | 2,463 | 139 | 16 | 105 | 139 | 5.64 | 11.51 | 100.00 |
| 合計 | 7,232 | 151 | 16 | 106 | 151 | 2.08 | 10.59 | 100.00 |

(注)

- ・ 期初債務者数及び債務者区分は令和3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」