

平成28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

平成29年5月

東濃信用金庫

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	57先
ビジネスマッチング成約件数	70件	99件
海外進出支援先数	10先	13先
経営改善支援取組み先数	300先	312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	30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		取組み実績
(1) 創業・新事業開拓支援		<ul style="list-style-type: none"> ○創業塾 平成28年9月24日(日) 14名(男性12名、女性2名) 平成29年3月18日(土) 13名(男性9名、女性4名) ○創業休日相談会 毎月第2土曜日(12回開催) ○創業・新事業支援融資実績 39件 148百万円 うち未来チャレンジ 38件 141百万円 ○行政・商工会議所・大学等との取組み 多治見市創業支援事業計画へ参画 多治見市、十六銀行、日本政策金融公庫、多治見商工会議所、笠原町商工会と連携した創業支援事業
(2) 成長段階における飛躍支援	① ビジネスマッチング支援	<ul style="list-style-type: none"> ○至急マッチング案件に対する全店へのアナウンス、対応 ○営業店からの定期的情報の収集(年4回) ○マッチング成功事例の全店への発信、情報の共有 ○店舗長関与による連携強化 ○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"> ○JETRO岐阜、JICA中部、NEXI、岐阜県商工労働部、信金中金、三井住友海上火災保険、AGS、インドネシア投資調整庁日本事務所等を積極活用した海外展開支援 ○海外支援業務に精通した専門スタッフの育成 ○海外現地法人設立への支援 ○海外展示会等の積極的な斡旋およびサポートの実施 ○営業店との連携強化による各種海外支援の態勢整備 金融支援、スタンドバイクレジット対応

項 目		取組み実績
(2) 成長段階における飛躍支援	③外部専門家・外部機関等との連携	<ul style="list-style-type: none"> ○政府系金融機関、保証協会との連携強化 <ul style="list-style-type: none"> ・日本政策金融公庫との勉強会開催（平成28年12月20日） ・岐阜県・愛知県農業信用基金との債務保証契約締結 ○地方公共団体、商工会議所等との連携強化 <ul style="list-style-type: none"> ・地方創生にかかる連携協定 <ul style="list-style-type: none"> 地方公共団体：中津川市（平成28年11月14日） ・創業支援事業連携協力に関する包括協定 <ul style="list-style-type: none"> 地方公共団体：北名古屋市、清須市、豊山町 商工会議所等：北名古屋商工会、清須市商工会、豊山町商工会 ○中小企業施策の周知徹底及び有効活用 <ul style="list-style-type: none"> ・しんきん知識の泉（クラウド）の活用 ・中小企業施策ガイドブックの配布 ・各種施策の官公庁作成チラシ等の配布 ○各種ビジネスフェア等への積極的参画 <ul style="list-style-type: none"> しんきんビジネスフェア2016 しんきんビジネスマッチング静岡2016 北陸ビジネス街道2016 多治見「き業展」等 ○公的機関主催各種セミナーへの積極的参加 <ul style="list-style-type: none"> ・地域経済好循環拡大推進会議 ・「官民連携（PPP/PFI）」事業の推進セミナー ・新輸出大国コンソーシアム地域ブロック会議 ・産学金官連携人材育成・定着プロジェクト推進協議会他 ○成長段階における飛躍支援対応ができる人材育成 <ul style="list-style-type: none"> ・ふるさとグローバルプロデューサー育成支援事業参加 <ul style="list-style-type: none"> 営業支援部事業支援課職員を派遣 ・ふるさとプロデューサー育成支援事業参加 <ul style="list-style-type: none"> とうしん地域活力研究所職員を派遣

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、重点経営改善支援先の選定や見直しを実施 ○重点経営改善支援先に対し経営支援課や営業店の職員が定期的・継続的な訪問支援を実施 経営改善計画の策定支援、進捗管理、フォローアップ ○経営支援課の職員の育成 ○経営支援課の職員による営業店の職員へのOJTや集合研修の実施、経営支援情報の提供 ○「事業性評価シート（CCMシート）」（現在の「簡易版」を深掘りしたシート）を新たに作成（運用は平成29年度から開始）
	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"> ○経営支援課等において取引先の実態把握を行った上で、以下の機関と連携 ・コンサルティングファームや経営革新等支援機関 中小企業再生支援協議会 (株)ぎふリバイタル 山田ビジネスコンサルティング(株) ・取引先の主販売先や主仕入先等 ○ABLやDDSについては積極的にノウハウの蓄積を行ったが、実際の取扱いまでには至らなかった。
(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"> ○とうしん青年経営者クラブ「事業承継連続セミナー」の実施 10月13日、11月17日、2月16日 ○店舗長向け「事業承継セミナー」の実施（9月6日） ○「事業承継」チラシの作成・配布 ○「事業承継」出前講座の実施（3回）
	②M&Aのマッチング支援	<ul style="list-style-type: none"> ○各種外部機関主催M&Aセミナー等への参加による対応ノウハウの習得 ○金庫職員向け事業承継研修の実施 ○外部機関との連携 (株)ストライク 税理士法人アイオン ○M&A専用チラシの作成・配布 ○M&Aシニアエキスパート資格の取得

2. 地域の面的再生への積極的な参画

項 目	具体的な取組み内容
(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市の商工会議所と中部経済連合会との連携事業に参加 平成28年度は2回の検討会議に参加 ○職員1名を「ふるさとプロデューサー育成支援事業」に派遣 ○多治見市をはじめ、東濃・中濃の各市町村の諸会議、協議会へ参加
(2) 地域の人材育成支援	<ul style="list-style-type: none"> ○多治見市の小学生対象の土曜学習を共催として運営に協力 ○「佐藤一斎に学ぶ人材育成講座」を連続講座として2回開催 11月2日 講師 白駒 妃登美 氏 12月8日 講師 鈴木 隆一 氏

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"> ○地域密着型金融推進計画、取組み実績を公表 <ul style="list-style-type: none"> ・ ホームページに掲載 ・ 6月 ミニディスクロージャー誌に掲載 ・ 7月 ディスクロージャー誌に掲載 ○毎月2回 情報誌「RaVoニュース」発行

経営改善支援の取組み実績

【28年4月～29年3月】

(単位：先数)

		期初債務者数 A	うち			経営改善支援取 組み率 = α / A	ランクアップ率 = β / α	再生計画策定率 = δ / α	
			経営改善支援取 組み先 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 策定した先数 δ
正常先 ①※		4,912	24		2	23	0.48		95.83
要 注 意 先	うちその他要注意先 ②	1,299	191	20	153	191	14.70	10.47	100.00
	うち要管理先 ③	20	13	8	1	13	65.00	61.53	100.00
破綻懸念先 ④		278	84	2	77	84	30.21	2.38	100.00
実質破綻先 ⑤		22	0	0	0	0	0.00		
破綻先 ⑥		8	0	0	0	0	0.00		
小 計 (②～⑥の計)		1,627	288	30	231	288	17.70	10.41	100.00
合 計		6,539	312	30	233	311	4.77	9.61	99.67

※ 24先の経営改善支援取組み先の内21先については、期中に債務者区分が要注意先以下にランクダウンしたことから、期中に新たに経営改善支援取組み先に追加したもの。

(注)

- 期初債務者数及び債務者区分は平成28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」