

平成29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30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	80先
ビジネスマッチング成約件数	100件	118件
海外進出支援先数	10先	26先
経営改善支援取組み先数	270先	274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	23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 平成29年9月 9日(日) 15名 平成30年3月10日(土) 16名 ○創業休日相談会 毎月第2土曜日(12回開催) ○創業・第二創業等に係る事業計画策定支援 80件 ○創業支援融資実績 35件 142,680千円 ○創業者異業種交流会 平成30年 2月21日(水) 75名 ○多治見市創業支援事業計画へ参画
(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(50件発信) ○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 ○営業店からの情報提供を基にマッチング案を企画 ○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"> ○海外進出支援(貿易取引等を含む)取組み先数 26先 ○外部機関の積極的な活用による支援: J B I C・信金中金(海外駐在所・職員出向先)・J E T R O・N E X I等を利用 ○海外展開支援セミナーの実施 ○海外現地法人設立に対する側面支援(信金中金提携先銀行の紹介) ○スタンドバイクレジット(信金中金経由)による海外現地法人への金融支援 ○海外販路開拓支援(越境E C)に伴う外部コンサルとのマッチング ○F/S支援事業、新輸出大国コンソーシアム事業の紹介・斡旋

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>○3月末と9月末の債務者区分等に基づき支援先の選定や見直しを実施。</p> <p>○経営支援課と営業店職員は、支援先に対して定期的・継続的な訪問支援を実施（具体的には、経営改善計画の策定支援や進捗管理、フォローアップ等）。</p> <p>○経営支援課職員は、外部機関との連携支援等を行う中で、ノウハウの蓄積に努めるとともに、以下の取組み等により、営業店における同業務のフォロー等を実施。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営支援課支援先への営業店職員との同行訪問や支援先の財務分析等。 ・経営支援課支援先以外の財務分析等（平成29年度は18先、先数には情報提供数も含む）。 ・営業店の「CCMシート」の作成支援や検証等（平成29年度は43先、先数には更新先も含む）。
	②中小企業再生支援協議会等他機関との連携	<p>○経営支援課等において取引先の実態把握を行った上で、以下の外部機関等との連携を実施した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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)等のコンサルティングファームや経営革新等支援機関 ・取引先の主販売先や主仕入先 等
(4) 事業承継支援	①後継者育成等に係る相談	<p>○とうしん青年経営者クラブの活動強化（営業統括部との連携） 「中小企業の今とこれからのを考える」をテーマに3回の連続セミナー実施（10/18・11/16・2/15）</p> <p>○金庫職員向け「事業承継」研修の実施（イブニングセミナー1/17）</p> <p>○外部機関との連携：愛知県・岐阜県事業承継ネットワーク協議会への参加</p> <p>○「事業承継支援プロジェクト」の立ち上げによる顧客支援強化 リストアップ⇒アンケート実施⇒結果集計⇒提案・支援</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
(4) 事業承継支援	②M&Aのマッチング支援	<ul style="list-style-type: none"> ○各外部提携機関主催のM&Aセミナーへの若手職員の積極的な参加 ○外部提携機関との連携強化：具体的な売り買い情報の収集と提供の増加 M&A売り案件21先 買い案件27先 ○「事業承継支援プロジェクト」による事業承継案件の掘り起こしと自社株評価・企業価値評価の実施 ○店舗業績評価への反映（金融仲介部門で評価ウエイト30%） ○M&A専門スタッフの育成＝M&Aシニアアドバイザーに1名合格 ○営業店職員向けM&A勉強会の実施
(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"> ○平成29年度補正ものづくり・商業・サービス経営力向上支援補助金の申請支援案件：6先 ○総務省「ローカル10000プロジェクト 地域経済循環型創造事業交付金」申請支援案件：3先 ○経営力向上計画策定申請支援：5先 ○信金キャピタル「しんきんの翼ファンド」活用による資本性資金の提供 ○海外現地法人へのスタンドバイクレジット（信金中金）の組成 ○知財・標準化セミナーによる顧客ニーズへの対応、「知財ビジネス評価書」による融資手法 ○「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

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"> ○ 東濃6市商工会議所と中部経済連合会と連携した「ツーリズム東美濃協議会」へのワーキングメンバーとして参画 ○ (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
(2) 地域の人材育成支援	<ul style="list-style-type: none"> ○ 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 多治見ふるさとしごと塾」を共催で開催。運営等に協力。 ○ 「佐藤一斎に学ぶ人材育成講座」を3月に開催。西郷隆盛が島流しにあった際に座右の書とした南洲手抄言志四録101ヶ条についてをテーマに、西郷隆盛が影響を受けた一斎の教えから、道徳的な考えも含め人材育成について学びました。講師は佐藤一斎普及特命大使の窪田哲夫氏。 ○ 金融教育の一環として、那加支店の取り組み支援と葬祭会社での終活に関する講座を実施。

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"> ○ ホームページに取組状況を掲載 <ol style="list-style-type: none"> 1. 平成28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29年度） ○ 6月 ミニディスクロージャー誌発行 取組み実績を掲載 <ol style="list-style-type: none"> 1. 地域密着型金融推進計画の取組み実績（平成28年4月～29年3月） ○ 7月 ディスクロージャー誌発行 取組み実績を掲載 <ol style="list-style-type: none"> 1. 地域密着型金融推進計画の取組み実績（平成28年4月～29年3月） ○ 毎月 情報誌「RaVoニュース」発行 <ol style="list-style-type: none"> 1. 毎月発行（平成29年度 年間23回発行） 2. ホームページ内「とうしん地域活力研究所」のページに掲載 3. 地域のトピックス等タイムリーな情報を提供

経営改善支援の取組み実績

【29年4月～30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※	4,961	19		4	18	0.38		94.73
要 注 意 先	うちその他要注意先 ②	1,334	172	16	136	12.89	9.30	100.00
	うち要管理先 ③	12	4	2	1	33.33	50.00	100.00
破綻懸念先 ④	278	79	5	72	79	28.41	6.32	100.00
実質破綻先 ⑤	17	0	0	0	0	0.00		
破綻先 ⑥	5	0	0	0	0	0.00		
小計 (②～⑥の計)	1,646	255	23	209	255	15.49	9.01	100.00
合計	6,607	274	23	213	273	4.14	8.39	99.63

※「経営改善支援取組み先 α」の19先の内、14先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、対象先に追加したもの。

(注)

- ・ 期初債務者数及び債務者区分は平成29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すること。
- ・ 「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」