

平成20年6月30日

「第3次地域密着型金融推進計画」の進捗状況について  
(平成19年4月～20年3月)

関信用金庫

当金庫は、平成19年度に「第3次地域密着型金融推進計画」を策定し、地域産業・取引先中小零細企業の再生支援をはじめとして、地域社会の一員として地域にさまざまな形で貢献するべく取り組んで参りました。ここに、平成19年度中の取組み実績ならびに具体的な取組み事例についてとりまとめましたので、ご紹介させていただきます。

1. 地域密着型金融の取組み実績(別表1)

ライフサイクルに応じた支援強化策として、平成19年度期初に経営改善支援取組み先を77先設定し、その中から具体的に23先のお取引先について再生計画を策定させていただき、お取引先とともに経営の改善に取り組んで参りました。その結果、4先のお取引先において明確な経営改善が図られることができました。

また、創業・新事業支援の一環として従来よりご利用いただいております「創業・新事業支援融資」においては、7件で43百万円となり、積極的に支援をさせていただいております。

次に中小企業に適した資金供給手法を徹底するべく、個人保証や不動産担保に過度に依存しない融資に積極的に取り組んで参りました。その結果、「せきしん地域支援ローン」が42件、61百万円、「バックアップ21」が20件、70百万円、「岐阜県制度融資無担保スピードローン」が79件、535百万円と、多くのお取引先にご利用していただくことができました。

2. 経営改善支援の取組み実績(別表2)

経営改善支援の取組み状況について、具体的に計数でお示しいたしました。

3. 地域密着型金融の取組み状況(別表3)

第3次地域密着型金融推進計画において、具体的な取組み方針として、次の3つを掲げさせていただきました。

(1) ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

( 2 ) 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給方法の徹底

( 3 ) 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

これら3つの掲題に関して、平成19年度中に当金庫が具体的に取り組んで参りました事例について、代表的なものを別紙3としてとりまとめました。

2つめに紹介させていただきました「新連携支援事業による補助金の受給支援」におきましては、すでに日本経済新聞でもお取引先企業の事業紹介として掲載されたものであります。

当金庫では地域の皆様のご繁栄に少しでも貢献させていただけますよう、今後とも「第3次地域密着型金融推進計画」を着実に実行して参る所存であります。地域の皆様には、さまざまな経営のご相談、金融問題に関するご相談に当金庫をご利用していただきますよう、よろしくお願い申し上げます。

以 上

別表1

## 地域密着型金融の取組実績

【19年4月～20年3月】

ライフサイクルに応じた 支援強化	経営改善支援取組み率	経営改善支援取組み先数(正常先除く) ÷ 期初債務者数(正常先除く)	77÷566=13.6%
	再生計画策定率	再生計画策定先数(正常先除く) ÷ 経営改善支援取組み先数(正常先除く)	23÷77=29.9%
	ランクアップ率	ランクアップ先数(正常先除く) ÷ 経営改善支援取組み先数(正常先除く)	4÷77=5.2%
	創業・新事業支援融資実績	創業・新事業支援融資の件数および金額	7件 43百万円
中小企業に適した 資金供給手法の徹底	個人保証・不動産担保に 過度に依存しない融資への 取組み実績	せきしん地域支援ローンの件数および金額	42件 61百万円
		バックアップ21の件数および金額	20件 70百万円
		岐阜県制度融資無担保スピードローンの 件数および金額	79件 535百万円

別表2

## 経営改善支援の取組実績

【19年4月～20年3月】

(単位:先数)

(単位:%)

	期初債務者数 A	うち経営改善 支援取組 先数	うち再生計画を 策定した先数			経営改善 支援取 組率 /A	ランク アップ率 /	再生計画 策定率 /	
			のうち期末に 債務者区分が ランクアップした先数	のうち期末に 債務者区分が 変化しなかった先数	のうち再生計画を 策定した先数				
正 常 先	2,098	4		2	0	0.2%		0.0%	
要注意先	うちその他要注意先	413	61	4	52	16	14.8%	6.6%	26.2%
	うち要管理先	32	13	0	7	5	40.6%	0.0%	38.5%
破綻懸念先	79	3	0	3	2	3.8%	0.0%	66.7%	
実質破綻先	29	0	0	0	0	0.0%	-	-	
破綻先	13	0	0	0	0	0.0%	-	-	
小計(～の計)	566	77	4	62	23	13.6%	5.2%	29.9%	
合計	2,664	81	4	64	23	3.0%	4.9%	28.4%	

(注) 期初債務者数および債務者区分は19年4月初時点のもので、個人ローン、住宅ローンのみの先は含んでいません。

経営改善支援取組み先で期中に完済された債務者は、には含まれていますがには含まれていません。

期中に新たにお取引を開始された取引先については、含まれていません。

## 地域密着型金融の取組状況(19年4月～20年3月)

1.項目	1.ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化 【経営改善支援】
2.タイトル	・経営支援能力の向上と経営支援取組先から債務者区分のランクアップを図る
3.動機(経緯)	・過去の地域密着型金融推進のなかで、地域経済の活性化において地域金融機関に期待されている役割は、中小零細企業の経営相談による事業再生・企業再生こそが最重要課題であると認識しております。また、経営改善指導を実施するには、目利き能力(経営支援能力)向上など金庫として人材の育成が必要であると認識しております。
4.取組み内容	・当金庫の主要取引先である中小零細企業の経営相談による事業再生・企業再生が当面の重要課題であると認識しており、経営改善による債務者区分のランクアップにより貸倒引当金の削減を期待するものであります。また、経営改善指導を実施するには、職員が目利き能力向上が前提となりますが、営業担当者レベルにおける研修が不十分であるため経営支援能力養成講座を開催することとしました。 経営支援先81先からの債務者区分ランクアップ先数10先を年間目標としました。 目利き能力向上を図るため、経営支援能力養成講座を年2回開催することとしました。
5.成果(効果)	経営支援先81先からの債務者区分ランクアップ目標10先に対しての成果は、ランクアップ4先と達成率40%でありました。達成率から見る成果は不振でありましたが、経営支援は長期に亘る継続性が必要であり、安易なランクアップ計数目標の達成を目指すのではなく、顧客及び金庫として真に経営支援が必要な先を経営支援先に限定したことが要因であります。 目利き能力向上として、営業担当者を中心とした経営支援能力養成講座を年2回(1回に3講座開講)開催し、のべ33名が受講しました。従来の経営支援研修は支店管理職が中心であり、営業担当者の経営支援能力不足が懸念されておりましたが今回の講座により職員のレベルアップを図ることができたと評価しております。
6.20年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	19年度のランクアップ先数は大幅な未達でありましたが、経営支援先の中には経営改善が昨年より取組みがなされて、今期決算において改善が図られる先もかなりあります。20年度は当金庫の経営支援だけでは不十分な先に対しては、商工会議所の経営相談や中小企業再生支援協議会などとの連携を充実させる所存です。また、計数目標の達成を図るため営業店の評価に債務者区分のランクアップも加味することにいたしました。 経営支援能力養成講座受講者からの意見として、経営支援の必要性や職員レベルでできる取引先への経営改善指導などが明確になったとの意見が多数ありました。20年度においても経営支援支援能養成講座を年1回開催して、職員的能力向上を図る所存であります。

## 地域密着型金融の取組状況(19年4月～20年3月)

1.項目	2.事業価値を見極める融資をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底 [企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力等、人材育成への取組み]
2.タイトル	・技術力のある取引先に対して新連携支援事業による補助金の受給支援
3.動機(経緯)	・地域経済の活性化には地域内における技術力を有する取引先の発掘とその企業に適した資金供給を図ることが不可欠であります。中小零細企業においては新製品開発費用の負担と安価な資金調達手法が課題であります。その新商品の将来性及び資金調達手法に対して当金庫が支援することで地域貢献を図ることができるものと認識しております。
4.取組み内容	・当金庫の取引先であるS社が、環境に優しい新概念包丁の製造販売により新たな循環型市場の構築を図ることに取組むこととなり、その資金調達方法として新連携支援事業による補助金受給が可能であるとの判断から、当金庫及び基盤整備機構が連携して当社への補助金受給ができるよう支援いたしました。
5.成果(効果)	・S社は小規模企業であり新商品開発に伴う費用を賄うことは難しいため、補助金制度の活用を当金庫及び基盤整備機構が提案・指導したことにより、新連携事業として認められ補助金2500万円の受給が可能となりました。
6.20年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	・今回のS社の新連携補助金支援は、当社が国の補助金制度などに関心があり、当金庫及び基盤整備機構に相談があり実現したものであります。地域内の企業には技術力や将来性のある企業がありますが、新製品開発に対し国の補助金事業などの資金調達方法が存在していることを認知していない先があると思慮されますので、今後は国や地方公共団体による補助金や低利融資制度などの活用を周知させることが課題であります。

## 地域密着型金融の取組状況(19年4月～20年3月)

1.項目	3.地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献 [地域活性化につながる多様なサービスの提供]
2.タイトル	東海地区信用金庫協会主催ビジネスマッチングへの積極的参加
3.動機(経緯)	・18年度に引続き東海地区信用金庫協会主催の「ビジネスマッチング」ビジネスフェア2007が開催され、取引先企業の受注増加、販路拡大等に寄与する目的から地域企業に対して自社を積極的にPRする機会を提供いたしました。
4.取組み内容	・営業店の取引先の中で、受注増加を目指している取引先および販路拡大を図っている取引先をリストアップし、リストアップ先に対して積極的に出展企業として参加を促しました。また、同時に一般参加(企業店示会参加)も積極的に募りました。
5.成果(効果)	・当庫からの出展企業数は計4社、その中で受注成約企業数は1社1件、現在商談進行中が3社5件の成果がありました。
6.20年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	・20年度も積極的に取引企業に「出会いの場」として情報提供し、地域企業の活性化に寄与していく所存です。19年度は受注希望が主体の「個別商談会」への参加が極めて少なかったため、20年度はこの点に力を入れ、多数の参加を募りたいと考えております。