

平成22年6月20日

「第4次地域密着型金融推進計画」の推進結果について
(平成21年4月～22年3月)

関信用金庫

当金庫は、リーマンショック以降地域経済が閉塞感に包まれる環境の下、平成21年度に「第4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により注力し、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21年度における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21年度期初に経営改善支援取組み先を66先設定し、その中から具体的に43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、1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、9件で66百万円となり、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31件、47百万円、「バックアップ21」が11件、20百万円、「岐阜県制度融資無担保スピードローン」ならびに「全国緊急保証」のご利用が377件、4,395百万円と、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4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21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。

1つめに紹介させていただきました「経営相談会」につきましては、平成22年度も本部および各営業店において年間24回開催し、多くの取引先中小企業の皆様の経営上のご相談を承る所存でございます。また、3つめに紹介させていただきました「農工商連携事業の認定」事例につきましては、経済産業省中部経済産業局のホームページでもお取引先企業の事業紹介として採り上げら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4次地域密着型金融推進計画」を引き続き着実に実行して参る所存でございます。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より一層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

【21年4月～22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)	66 ÷ 638 = 10.3%
	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)	43 ÷ 66 = 65.2%
	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)	1 ÷ 66 = 1.50%
	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	9件 66百万円
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	31件 47百万円
		バックアップ21の件数および金額	11件 20百万円
		岐阜県制度融資無担保スピードローン 全国緊急保証 の件数および金額	377件 4,395百万円

別表2

経営改善支援の取組実績

【21年4月～22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	1,762	3		0	1	0.2%		33.3%	
要注意先	うちその他要注意先	490	59	0	55	40	12.0%	0.0%	67.8%
	うち要管理先	4	0	0	0	0	0.0%	-	-
破 綻 懸 念 先	83	7	1	5	3	8.4%	14.3%	42.9%	
実 質 破 綻 先	51	0	0	0	0	0.0%	-	-	
破 綻 先	10	0	0	0	0	0.0%	-	-	
小計(～の計)	638	66	1	60	43	10.3%	1.5%	65.2%	
合 計	2,400	69	1	60	44	2.9%	1.4%	63.8%	

(注) 期初債務者数および債務者区分は20年4月当初時点のもので、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。

別表 3

地域密着型金融の取組み状況（21年4月～22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 (2) 経営改善支援
2. タ イ ト ル	中小企業診断士資格者の職員による経営相談会の開催
3. 動機(経緯)	・当金庫の職員が中小企業診断士の資格を取得したことから、取引先企業の経営改善指導を強化するため、「経営相談会」を開催しました。
4. 取組み内容	<ul style="list-style-type: none"> ・新たに中小企業診断士の資格者が2名できたことから、経営不振に陥っている取引先の経営改善支援を強化するため、各営業店にて「経営相談会」を12回(各店1回)開催し、合計38先の経営相談を受けました。 ・従来の財務面だけでなく、取引先の定性分析やSWOT分析など専門知識を活用したコンサルが好評でした。
5. 成果(効果)	<p>【相手方にとっての成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・有資格者の職員が財務面以外の改善指導やアドバイスを実施したことで、取引先からは、自社の強み・弱みが明確になり好評でした。 <p>【当金庫にとっての成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営相談会には、取引先担当者も交えて実施したことで、取引先の実態把握が深まり、営業店職員の取引先実態把握能力の向上を図ることができました。 ・身近な職員によるコンサルのため、取引先との親密度が増加しました。
6. 22年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営相談会は、取引先からも好評を得ていることから、概ね良好であったと評価しています。 <p>【今後の課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取引先への周知不足もあるため、今後は、経営相談会の開催回数を増やして取引先への支援強化を図ることが必要であると認識しています。 <p>H22年度 経営相談会 本部開催 12回 営業店開催 12回</p>

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 (4) 事業継承支援
2 . タ イ ト ル	専門家派遣による事業承継支援
3 . 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> ・経営不振に陥っている取引先より、今後の事業承継を含めた経営改善指導の要請がありました。 ・後継者の営業力強化を図るため、外部の専門家派遣支援を実施しました。
4 . 取組み内容	<ul style="list-style-type: none"> ・刃物製造販売業の経営改善には、営業力の強化による販売先の開拓が課題であり、代表者より事業承継も考慮して、後継者に営業力をつけさせたいとの要請がありました。当金庫では、業界動向や営業力強化の専門知識が不足しているため、岐阜県産業経済振興センターの専門家派遣事業を利用することを提案し、販売促進の専門家派遣を9月から11月にかけて合計5回行いました。
5 . 成果(効果)	<p>【相手方にとっての成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・後継者が販売促進の専門家から営業のノウハウを習得でき、今後、積極的な営業をすることで新規開拓が可能となりました。また、後継者の経営意識も高まりました。 <p>【当金庫にとっての成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・財務改善などは、金融機関主導で可能ではありますが、専門的な分野については、外部機関と連携することで取引先の支援強化となり、取引先との良好な関係の構築ができました。
6 . 2 2 年 3 月 までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・外部機関との連携から、地域密着金融の推進が可能となりました。 <p>【今後の課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・金融機関で対応が難しい取引先への支援については、外部機関との連携を強化して、地域密着型金融の推進を図ることが重要であると認識しています。 ・専門的なノウハウ習得のため、外部機関の活用を取引先へ周知していくことが今後の課題です。

1 項 目	<p>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手法の徹底</p> <p>(2)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</p>
2 .タ イ ト ル	<p>米粉ホットケーキミックスの製造販売事業による農商工連携事業の認定の獲得</p>
3 .動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> ・当社は、小麦粉アレルギーが国際的に問題化されてきたため、小麦粉以外の材料による製品の開発を検討しており、国産の米粉を使った商品開発に至りました。
4 .取組み内容	<ul style="list-style-type: none"> ・当社は、米粉商品ニーズが根強いことから、岐阜県下で安心安全な方法で栽培したお米の規格外品を活用した米粉の開発に成功しました。 ・国産原料米の活用にあたり、地元農業者のプログレス(有)から、安心安全な方法で栽培したお米を安価に調達することが可能となりました。 ・製造にあたり、当金庫から米粉粉末化機械をリースにより導入し、試行錯誤の結果「米粉ホットケーキミックス」を開発したことで、製造・販売事業を立ち上げました。 ・当金庫は、メイン金融機関として設備面とともに、資金面の相談に応じていましたが、岐阜県産業経済振興センターや地域活性化事務局の全面的な支援が得られて、農商工連携事業に該当し補助金の対象となりました。
5 .成果(効果)	<p>【相手方にとっての成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品の開発が農商工連携の補助金対象となったことから、今後の販売促進が可能となりました。 <p>【当金庫にとっての成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当金庫は、リレバン計画や事業計画に補助金事業への取組を目標としており、本件により1件の取組実績となりました。
6 . 2 2 年 3 月 までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本件の取組により、中小企業の事業価値を見極める手法や借入以外の資金供給が提供できました。 <p>【今後の課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今後も取引先企業で、新製品開発などを手がける先には、事業価値を見極めて借入以外の資金供給を提案していくことが必要であると認識しています。

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 (2) 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	中小企業基盤整備機構との連携による「中小企業会計啓発・普及セミナー」の開催
3 . 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> ・取引先である中小企業に対して、中小企業会計の啓発と普及を図り、「経営分析力・資金調達力・受注拡大力」の強化を図ることを目的として実施しました。
4 . 取組み内容	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業基盤整備機構が実施する「平成21年度中小企業会計啓発・普及セミナー」を当金庫の取引先で構成する「せきしん経済クラブ」の会員向けに「不況に負けない経営力をつける～上手な資金のつくりかた～」と題して、平成21年10月21日にセミナーを開催しました。 ・参加者は、中小企業の経営者や経理担当者など53名の参加がありました。
5 . 成果(効果)	<p>【相手方にとっての成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営者には、財務の理解力が不可欠であることが周知でき、事例に基づいたセミナーであったため、計数面からの理解が得られ、セミナー参加者からは、好評でした。 <p>【当金庫にとっての成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当金庫と中小企業基盤整備機構が連携して、セミナーを開催しましたので、取引先や地域への大きなPRとなりました。
6 . 22年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今回の中小企業基盤整備機構と連携した「中小企業会計の啓発・普及セミナー」は、地元テレビ局や新聞で取上げられて、地域金融機関としての役割である地域活性化につながる金融サービスの提供として良好でした。 <p>【今後の課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域金融機関として、情報サービスの提供は、不可欠であるため、今後も継続したセミナーの開催を検討していく必要があると認識しています。