

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況について

(平成25年4月～平成26年3月)

松本信用金庫

当金庫は、地域に根ざした金融機関の役割を果たすべく「地域密着型金融推進計画（平成24年4月から平成27年3月）」に取り組んでまいりました。本計画の中間年度である平成25年度の取組状況をまとめましたのでお知らせいたします。

今後も地域金融機関として、各種取組を積極的かつ継続的に推進してまいります。

I. お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

1. 経営改善支援への取組として、経営改善計画策定のための支援を継続して行っており、前年度までの経営改善計画策定支援先を含めて、支援先の見直しを行いました。その結果、経営改善計画策定先は129先（今年度新規計画策定先18先）となりました。また、長野県中小企業再生支援協議会との連携による経営改善計画策定先は10件であります。
2. 経営改善計画策定先129先のうち今年度債務者区分がランクアップした先は、2先、ランクアップ率は1.4%であります。
3. 事業再生に向けた取組策として、長野県中小企業再生支援協議会、税理士等と連携し企業再生に取り組みました。
4. 起業・新事業展開支援として、松本商工会議所、各地区の商工会議所・商工会と連携して創業相談などを行い、16件、71百万円の創業関連融資を実行しました。また、1件の経営革新計画策定支援を行いました。
5. 抜本的な経営改善支援として会社分割により1件の再生支援を実施しました。
6. 中小企業庁による専門家派遣事業「ミラサポ」を利用した取引先支援4先（小売業1社、製造業2社、建設業1社）を実施しました。
7. 「相続の基礎知識と遺言の書き方に関するセミナー」（24名参加）、「相続の基礎知識と相続税に関するセミナー」（3回 計55名参加）を開催しました。
8. 課題解決型金融を担う人材の育成として、「目利き力」や企業の経営実態に沿った提案力等の具体的課題にアドバイスできる能力を育成するための教育訓練を実施しました。
9. 各ビジネスフェア等への出展のフォローを行いました。

II. 地域の面的再生への積極的な参画

1. 地域経済活性化事業として「第3回起業セミナー」（松本商工会議所、NEXT STEP信州と連携）を開催（45名参加）しました。

2. 「松本山雅F Cスイーツフェスタ」（松本山雅F Cおよびセブン・イレブン・ジャパンと連携）を開催しました。

Ⅲ. お客様満足度向上への取組、地域や利用者に対する積極的な情報発信

1. 若手経営者の育成に協力するため、「みらい創造経営塾」を今年度も開講、第6期生57名が参加し研修を実施しました。
2. 「後継者育成勉強会」を全店（335名参加）で実施しました。
3. 振り込め詐欺等特殊詐欺防止啓蒙チラシ・ステッカーの配布、店頭へのポスター掲示、店頭による声掛け等により特殊詐欺被害防止に向けた取り組みを強化しました。
4. コンプライアンスの徹底を図るとともに、お客様からの苦情・要望等に対しては、業務運営に反映させるなど、速やかで丁寧な対応に努めました。
5. 地球環境への取組として、ウォームビズ、クールビズの実施、電力使用量の削減等を積極的に行いました。

※詳細につきましては、別紙をご覧ください。

(別紙)

平成25年度地域密着型金融の取組状況(平成25年4月～平成26年3月)

| 取組項目 | 取組方針・目標 | 平成25年度の取組内容 |
|------------------------------|--|--|
| I. お取引先に対するコンサルティング機能の発揮 | | |
| 1. 経営改善支援、事業再生支援の強化 | <ul style="list-style-type: none">・収益改善を主目的とした経営改善支援については、平成23年度の取組先を継続して支援します。また、進捗状況が良好でない先の経営改善計画見直し、再策定を支援します。・経営改善支援先の進捗管理先120先、経営改善計画の見直し先10先、債務者区分上昇率10%を目標に取り組みます。・条件変更を実施した先については、経営改善支援取扱要領に従って改善を支援します。・過剰債務企業については、長野県中小企業再生支援協議会と連携して抜本的な改善を検討します。・過剰債務企業の抜本的な改善については、年間1先を目標として取り組みます。 | <ul style="list-style-type: none">・経営改善支援選定先141先を抽出、経営改善計画書策定先は129先（経営改善支援選定先について検討し、計画書新規策定先18先、見直し策定先は34先）、そのうち、債務者区分がランクアップした先は2先、ランクアップ率1.4%（昨年度7.1%）であります。・抜本的な経営改善支援として会社分割により1先の再生支援を実施しました。 |
| 2. 起業・新事業展開支援の強化 | <ul style="list-style-type: none">・起業者、新事業展開企業への情報提供を通じて営業基盤の強化を図ります。・起業者への情報提供年間30先、新事業展開企業への情報提供年間30先を目標として取り組みます。 | <ul style="list-style-type: none">・ながの産業支援ネット連携推進会議へ参加するとともに、各地区商工会議所・長野県中小企業振興センター等との連携を強化し情報収集に努め取引先への情報提供を図りました。・地域経済活性化事業として「第3回起業セミナー」を開催（45名参加）しました。・松本商工会議所、各地区商工会議所・商工会と連携して創業相談などを行い、16件、71百万円の創業関連融資を実施しました。・1件の経営革新計画策定を行いました。また、6件、135百万円の新事業活性化資金の融資を実施しました。 |
| 3. 外部専門家・外部機関等との連携強化による支援の強化 | <ul style="list-style-type: none">・お取引先への的確なアドバイスや支援ができるよう態勢整備に努めます。 | <ul style="list-style-type: none">・長野県中小企業再生支援協議会と連携し10件の経営改善計画策定を行いました。・中小企業庁による専門家派遣事業「ミラサポ」を利用した取引先支援4先（小売業1社、製造業2社、建設業1社）を実施しました。 |

| | | |
|--|--|---|
| 4. 事業承継支援の強化 | <ul style="list-style-type: none"> ・お取引先の円滑な事業承継に向けた支援ニーズに対し、職員の知識向上を図りさらに積極的に取り組みます。 | <ul style="list-style-type: none"> ・「相続の基礎知識と遺言の書き方に関するセミナー」を開催（24名参加）しました。 ・「相続の基礎知識と相続税に関するセミナー」を3回開催（計55名参加）しました。 |
| 5. 課題解決型金融を担う人材の育成 | <ul style="list-style-type: none"> ・目利き力や金融知識の修得、お客様の多様化する課題を理解し、それを解決するためのスキルと情報の蓄積、地域の様々な機関等との連携を図る力など多様な能力を備えた人材の育成に努めます。 | <ul style="list-style-type: none"> ・取引先企業の潜在力を見極める力である「目利き力」や企業の経営実態に沿った提案力等の具体的課題にアドバイスできる能力を育成するための教育訓練を実施しました。 ・目利き力養成講座（外部研修）1名派遣 ・目利き力実践講座（外部研修）1名派遣 ・動産評価アドバイザー養成講座（外部研修）1名派遣（動産評価アドバイザー認定資格試験合格） ・目利き力養成研修（金庫内研修）25名受講（計数分析の手法と製造業、アパレル等の業界・業種の特性・特徴を研究） ・融資渉外・法人事業先研修（金庫内研修）26名受講（全店の店長26名が受講し、課題解決型の実践力を修得） ・ABL動産評価による企業実態把握力強化（通信教育）12名受講（企業実態を把握し取引先への最適なソリューション提案力を習得） ・融資判断講座（通信教育）1名受講（企業力を判断する能力・取引先に対する相談対応力を習得） |
| 6. 販路拡大支援の強化（ビジネスフェアやビジネスマッチングを通じた支援の強化） | <ul style="list-style-type: none"> ・他団体主催のビジネスフェア等へのお取引先の出展促進、インターネットを利用したビジネスマッチングの有効活用による、積極的な事業支援に取り組みます。 ・お取引先からの有効情報を他のお取引先に提供することでビジネス機会を広げ、お取引先の事業拡大に貢献します。 ・有効情報の収集年間100件、マッチング5件を目標とします。 | <ul style="list-style-type: none"> ・「他金庫主催ビジネスフェア」は6社、「東京ビジネスサミット」は県内信金最多の6社が参加となり、「東京ビジネスサミット視察ツアー」には12社の参加がありました。 ・インターネットを利用した製造技術データベースサイト「イプロス製造業」（サービス内容をリニューアル）への登録企業は新たに22社が登録しました。 ・後継者育成・支援を目的として実施している「みらい創造経営塾」の新たな企画として、他金融機関（諏訪信金「若手経営者会」）との連携事業として交流会を開催（25社合計52社）しました。 ・渉外係、融資担当者が集めたビジネスマッチング的な情報や不動産情報等を「草の根情報」として集約し全店に公開しお取引先への情報提供への有効活用を図りました。 |
| II. 地域の面的再生への積極的な参画 | | |
| 1. 地域関係機関・団体との連携による地域経済活性化への取組強化 | <ul style="list-style-type: none"> ・ながの産業支援ネット連携推進会議への参加、長野県中小企業振興公社との連携、地元大学等との連携を強化し、地域の皆様と外部専門家などとの橋渡し役となるよう努めます。 ・当金庫の「地域経済活性化事業」に積極的に取り組みます。 | <ul style="list-style-type: none"> ・松本商工会議所、NEXT STEP信州と連携し、「第3回起業セミナー」を開催し、起業に向けた心構えや事業計画書の策定方法等の講義を実施しました。 ・セブン・イレブン・ジャパンおよび松本山雅FCと連携して「松本山雅FCスイーツフェスタ」を開催しました。 |

Ⅲ. お客様満足度向上への取組、地域や利用者に対する積極的な情報発信

| | | |
|--|--|---|
| <p>1. お客様満足度の向上（利用者意見の経営への反映、資産形成ニーズ・資金ニーズへの対応等）</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・「利用者満足度調査」の結果分析等により、お客様のニーズに合ったきめ細やかな対応、付加価値の高い金融商品の提供を図ります。 ・お取引先の課題である後継者育成に対し積極的に支援します。 ・若手経営者向けセミナー「みらい創造経営塾」等により、若手経営者の育成に協力します。 | <ul style="list-style-type: none"> ・「平成24年度利用者満足度調査」の結果分析を実施しました。 ・第6期「みらい創造経営塾」を開催（54社・57名参加）しました。 ・「後継者育成勉強会」を全店（335名参加）で実施しました。 |
| <p>2. 情報開示、経営や資産形成に役立つ情報などの積極的な発信</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・迅速かつ透明性の高い情報開示を心がけ、お客様にタイムリーかつ積極的に発信します。 ・金融犯罪防止・金融教育に役立つ情報を積極的に発信します。 | <ul style="list-style-type: none"> ・ホームページを利用し、商品や情報の提供を行いました。 ・振り込め詐欺等特殊詐欺防止啓蒙チラシ・ステッカーの配布、店頭へのポスター掲示、店頭による声掛け等により特殊詐欺被害防止に向けた取り組み強化を図りました。 ・防犯訓練（中町支店）を実施しました。 ・現代経済学特講（信州大学）、地域金融事情特別講義（松本大学）において学生向けの講義を行いました。 |
| <p>3. 相談・苦情処理機能の強化</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・お客様からの苦情・相談等の事案収集・検証を行い、事務の改善や事務リスクの軽減を図るなど業務運営に反映させ、速やかで丁寧な対応に努めます。 | <ul style="list-style-type: none"> ・営業店から報告を受けた苦情・トラブルについて法務リスク検討委員会で検討、常勤理事会・理事会に報告し、店長会で再発防止について周知徹底しました。 ・事務管理責任者、コンプライアンス担当者に対し、事務管理者研修、コンプライアンス担当者会議を計3回開催しました。 ・「コンプライアンス苦情・トラブル事例集」を全部課店に配布し、本資料により部課店単位で全員参加による勉強会を実施しました。 ・全国しんきん相談所の取扱状況を各部課店に配付、部課店内自主勉強会を通じコンプライアンスに対する意識付けを図りました。 |
| <p>4. 地球環境の向上への取組</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・企業の社会的責任として、地球環境、循環型社会づくりの貢献へ積極的に取り組みます。 | <ul style="list-style-type: none"> ・クールビズ（5月～10月）、ウォームビズ（11月～3月）（夏場28℃、冬場20℃、冷暖房機運転時間短縮）を実施しました。 ・電力デマンド監視システム（中部電気保安協会ECOナビ）を設置（本店・本町支店）し電力消費量抑制を図りました。また、夏季節電要請を受け、節電策・節電メニューを作成し電力消費量抑制を図りました。 ・全国信用金庫協会の電力使用量等調査を踏まえ、電力使用量、コピー用紙使用量、車両燃料使用量の実態把握を行い、対前年度比の実績数値を営業店へフィードバックするなど、地球環境、循環型社会づくりの啓蒙活動を行いました。 ・ノーマイカーデー運動を実施しました。 ・新築移転の豊科支店にソーラーシステムを設置しました。 |

[別紙]

経営改善支援の取組み実績

【25年4月～26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 策定した先数 δ | | | | |
| 正常先 ① | 2,277 | 3 | | 2 | 3 | 0.1% | | 100.0% |
| 要 注 意 先 | | | | | | | | |
| うちその他要注意先 ② | 612 | 106 | 0 | 8 | 97 | 17.3% | 0.0% | 91.5% |
| うち要管理先 ③ | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0.0% | - | - |
| 破綻懸念先 ④ | 120 | 29 | 2 | 1 | 27 | 24.2% | 6.9% | 93.1% |
| 実質破綻先 ⑤ | 92 | 3 | 0 | 0 | 2 | 3.3% | 0.0% | 66.7% |
| 破綻先 ⑥ | 14 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0.0% | - | - |
| 小 計(②～⑥の計) | 840 | 138 | 2 | 9 | 126 | 16.4% | 1.4% | 91.3% |
| 合 計 | 3,117 | 141 | 2 | 11 | 129 | 4.5% | 1.4% | 91.5% |

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は25年4月当初時点で整理。
 ・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。
 ※経営改善支援取組み先の定義については、これまでと同様ですが、詳細については別紙「経営改善支援取組み先の定義について」を参照。
 ・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δ」=「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」