

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況について

(平成24年4月～平成25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。本計画の初年度である平成24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117先（今年度新規計画策定先4先）となりました。
2. 経営改善計画策定先117先のうち今年度債務者区分がランクアップした先は、8先、ランクアップ率は7.1%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、21件、78百万円の創業関連融資を実行しました。また、3件の経営革新計画策定支援を行いました。
中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律に基づく、経営革新等支援機関の認定を受けました。
5. 長野県中小企業再生支援協議会と連携し、外部コンサルタントによる事業DD（デューデリジェンス：事業性の把握）を5件実施しました。
6. 「事業継承」に関する個別相談会（3社参加）、「遺言・相続・事業承継セミナー」（58名参加）を開催しました。
7. 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や事業継承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。
8. 各ビジネスフェア等への出展のフォローを行いました。また、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（企業情報発信サイト）への登録企業28社に対し「有効利用策セミナー」等を開催しました。

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2回起業セミナー」（松本商工会議所、Next

S t e p 信州と連携)を開催(46名参加)しました。

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

3. 各企業が抱える経営・技術上の問題等を把握し、当該企業と信州大学を結びつける役割を担う「信州大学連携コーディネータ」に参画しました。

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5期生31名が参加し研修を実施しました。

2. 「後継者育成勉強会」を22店舗(282名参加)で実施しました。

3. 「振り込め詐欺被害防止強化イベント」等を実施し振り込め詐欺防止への注意喚起を行いました。

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24年度地域密着金融の取組状況(平成24年4月～平成25年3月)

取組項目	取組方針・目標	平成24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139先を抽出、経営改善計画策定先は117先(経営改善支援選定先について検討し、計画書見直し先47先、既策定先15先、支援終了先21先を指定、選定先のうち計画書新規策定先4先、見直し策定先は10先)、そのうち、債務者区分がランクアップした先は8先、ランクアップ率7.1%(昨年度2.3%)であります。
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2回起業セミナー」を開催(46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、21件、78百万円の創業関連融資を実行しました。・3件の経営革新計画策定支援を行い、1件、32百万円の融資を実行しました。・中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律に基づく、経営革新等支援機関の認定を取得しました。
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">・信州再生支援ネットワーク会議に参加し、参加会員と協力し「信州みらい応援ファンド」を立ち上げました。・長野県中小企業再生支援協議会への相談案件10件のうち経営改善計画書を策定し合意となった案件は6件でした。・長野県中小企業再生支援協議会と連携した企業支援で、外部コンサルタントによる事業DD(デューデリジェンス:事業性の把握)を5件実施しました。・経営革新計画の策定支援、企業財務分析、事業収支シミュレーション等の経営相談を実施しました。(経営革新計画策定3件、企業財務分析4件、事業収支シミュレーション20件、アパートシミュレーション10件、その他経営相談7件、計44件)

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"> ・事業承継等支援に関する職員の専門的知識の向上を図るため、外部講師による研修を実施しました。 ・「事業継承」に関する個別相談会を開催（3社参加）しました。 ・「遺言・相続・事業承継セミナー」を開催（58名参加）しました。 ・(株)朝日信託と相続関連業務に関する業務提携をしました。
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や情報の蓄積、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や事業継承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）2名派遣 ・目利き力養成研修（金庫内研修）26名受講 ・目利き力養成勉強会（金庫内研修）29名受講 ・目利き力実践勉強会（金庫内研修）20名受講 ・経営改善計画書作成支援研修（金庫内研修）26名受講 ・事業再生アドバイザー講座（通信教育）2名受講 ・事業承継対策研修（金庫内研修）148名受講
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の提案等により、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10社（前年度6社）、「東京ビジネスサミット」は県内信金最多の10社が参加（昨年度は神戸開催のため不参加）となり、「東京ビジネスサミット視察ツアー」には21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」への登録企業28社へのフォロー施策として、「無料講座」、「有効利用策セミナー」を開催しました。 ・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2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。 ・松本山雅FCおよびセブン・イレブン・ジャパンと連携して「松本山雅FCスイーツフェスタ」を開催しました。 ・各企業が抱える経営、技術上の問題等を把握し、当該企業と信州大学を結びつける役割を担う「信州大学連携コーディネータ」に参画しました。

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23年度利用者満足度調査」の結果分析および「平成24年度利用者満足度調査」を実施しました。 ・第5期「みらい創造経営塾」を開催（30社・31名参加）しました。 ・「後継者育成勉強会」を22店舗（282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"> ・よりわかりやすいものとするため、ディスクロージャー誌の様式の変更（レイアウトの変更）を実施しました。 ・ホームページを利用し、商品や情報の提供を行いました。 ・長野県警察と協力し「振り込め詐欺被害防止強化イベント」を実施しました。 ・「振り込め詐欺被害防止 三角看板」を年金旅行参加者に配り、注意喚起を行いました。 ・「松本信用金庫の役割と取り組み」について学生（松本大学）向け講義を行いました。
<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）を本町支店にも設置（平成23年度本店に設置）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。

[別紙]

経営改善支援の取組み実績

【24年4月～25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	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のうち再生計画を策定した先数 δ	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					
正常先 ①	2,845	5		1	5	0.2%		100.0%	
要 注 意 先									
うちその他要注意先 ②	630	82	2	76	82	13.0%	2.4%	100.0%	
うち要管理先 ③	3	0	0	0	0	0.0%	-	-	
破綻懸念先 ④	119	28	6	20	28	23.5%	21.4%	100.0%	
実質破綻先 ⑤	127	2	0	2	2	1.6%	0.0%	100.0%	
破綻先 ⑥	22	0	0	0	0	0.0%	-	-	
小 計(②～⑥の計)	901	112	8	98	112	12.4%	7.1%	100.0%	
合 計	3,746	117	8	99	117	3.1%	6.8%	100.0%	

注) ・期初債務者数及び債務者区分は24年4月初時点での整理。

・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すること。

・「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」