

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況について

(平成26年4月～平成27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。本計画の最終年度である平成26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141先となりました。
2. 経営改善計画策定先141先のうち今年度債務者区分がランクアップした先は、4先、ランクアップ率は2.5%であります。
3. 認定支援機関による経営改善計画策定支援事業（405事業）として経営改善計画策定支援事業を利用し、よろず支援拠点等と連携、11先取り組みを行いました。
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、24件、129百万円の創業関連融資を実行しました。
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。また1社の経営革新計画策定支援を行いました。DDS（特定の債権者の有する債権を劣後ローンに転換する手法）による再生支援も1社進行中であります。
6. 長野県よろず支援拠点や中小企業庁による専門家派遣事業「ミラサポ」等を利用した専門家派遣を13社（延べ27回）に行いました。
7. 事業者向け「ものづくり補助金勉強会・説明会」を開催（69社参加、うち13社個別相談会参加）しました。また、ものづくり補助金支援として8件の支援・申請を行い1件が採択されました。
8. 事業承継支援体制構築のため、中小企業基盤整備機構と「業務提携・協力に関する覚書」および信金中央金庫との「事業承継支援サポートプログラム」を締結しました。
9. 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。

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4回起業セミナー」（松本商工会議所、NEXT STEP

信州と連携)を開催(43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。

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7期生43名が参加し研修を実施しました。
2. 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。また、特殊詐欺未然防止“声掛け訓練”、防犯訓練を行いました。
3. 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。
4. 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26年度地域密着型金融の取組状況(平成26年4月～平成27年3月)

取組項目	取組方針・目標	平成26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162先を抽出、経営改善計画策定先は141先、そのうち、債務者区分がランクアップした先は4先、ランクアップ率2.5%（昨年度1.4%）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。また、DDS（資本性劣後ローン）による再生支援も進行中であります。
2. 起業・新事業展開支援の強化	<ul style="list-style-type: none">・起業家、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。・起業家への情報提供年間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5回起業セミナー」を開催（43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、24件、129百万円の創業関連融資を実行しました。・1件の経営革新計画策定を行いました。・長野県よろず支援拠点やミラサポ等を活用した各種専門家派遣による新規事業展開は13社（延べ27回）に行いました。・事業者向け「ものづくり補助金勉強会・説明会」を開催（69社参加、うち13社個別相談会参加）しました。・ものづくり補助金申請支援として、8件の支援・申請を行いました。うち1件が採択されました。
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">・経営改善支援および事業再生において中小企業再生支援協議会と連携し3件の経営改善計画策定を行いました。・認定支援機関による経営改善計画策定支援事業（405事業）として経営改善計画策定支援事業を利用し、よろず支援拠点等と連携、11先取り組みを行いました。

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"> ・事業承継支援体制構築のため、中小企業基盤整備機構と「業務連携・協力に関する覚書」を締結しました。、また、信金中央金庫と「事業承継支援サポートプログラム」を締結しました。
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。 <ul style="list-style-type: none"> ・目利き力養成講座 1名派遣 ・目利き力実践講座 1名派遣 ・動産評価アドバイザー養成講座 1名派遣 (動産評価アドバイザー認定資格試験合格) 累計合格者4名 ・融資渉外・法人事業先研修 渉外担当役席者28名受講 (課題解決型の実践力を修得) ・目利き力養成研修 20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) ・ABL動産評価による企業実態把握力強化 18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 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等の提案等により、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"> ・販路拡大に係る支援策 (東京ビジネス・サミット、東京ビジネス・サミット視察ツアー、長野しんきんビジネスフェア、諏訪信用金庫との「若手経営者交流会」、みらい創造経営塾) に延べ44社が参加しました。 ・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4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		
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）	<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"> ・第7期「みらい創造経営塾」を開催（36社・43名参加）しました。 ・「後継者育成勉強会」を実施しました。 ・「利用者満足度向上委員会」にて、取組結果および来年度取組案について検証を実施しました。
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	<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"> ・ディスクロージャー誌の抜本的な見直しを図りました。 ・ホームページを利用し商品や情報の提供を行いました。 ・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。 ・特殊詐欺未然防止”声掛け訓練”（豊科支店）を行いました。 ・防犯訓練（浅間温泉支店）を行いました。 ・金融・経済に関する講義（信州大学・松本大学）を行いました。
3. 相談・苦情処理機能の強化	<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。
4. 地球環境の向上への取組	<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。

[別紙]

経営改善支援の取組み実績

【26年4月～27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	2,261	4		4	2	0.2%		50.0%	
要 注 意 先	うちその他要注意先 ②	712	109	4	105	94	15.3%	3.7%	86.2%
	うち要管理先 ③	6	1	0	1	0	16.7%	0.0%	-
破綻懸念先 ④	127	42	0	42	39	33.1%	0.0%	92.9%	
実質破綻先 ⑤	90	6	0	6	6	6.7%	0.0%	100.0%	
破綻先 ⑥	16	0	0	0	0	0.0%	-	-	
小 計(②～⑥の計)	951	158	4	154	139	16.6%	2.5%	88.0%	
合 計	3,212	162	4	158	141	5.0%	2.5%	87.0%	

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は26年4月初時点で整理。
 ・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」