

# 「地域密着型金融推進計画」の進捗状況について

(平成 29 年 4 月～平成 30 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 27 年 4 月から平成 30 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 29 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みとして、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 1 3 2 先となりました。
2. 経営改善計画策定先 1 3 2 先のうち今年度債務者区分のランクアップは 6 先、ランクアップ率は 4. 2%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（4 0 5 事業）、pre 4 0 5 事業を活用し、コンサルティング会社や長野県信用保証協会相談員等と同行訪問を行いました。
4. 起業・新事業展開支援として、松本商工会議所、当金庫営業エリアの自治体主催の創業セミナーへの講師派遣を行い、5 4 先、2 6 1 百万円（前年 4 3 先、2 1 0 百万円）の創業関連融資を実行しました。
5. 地方創生プロジェクト「歩み」の活動において、外部専門家を積極的に活用し、「事業承継」・「M&A」の支援先は 1 3 2 先（前年 4 4 先）となり関連融資 4 0 百万円が実行となりました。
6. 課題解決型金融の推進において、増加する人材ニーズへの対応のため、人材派遣会社との連携を開始しました。
7. 事業者向け「ものづくり補助金勉強会・説明会」を開催（3 1 名参加）しました。また、ものづくり補助金申請支援として、1 5 件の支援・申請を行い、7 件が採択されました。
8. 事業承継支援強化のため、信金キャピタル(株)との連携による「事業承継・M&A セミナー」を開催し 2 3 社が参加し、当金庫初の M&A 案件の成約がありました。
9. 課題解決型金融を担う人材の育成として、「傾聴力」・「コミュニケーション力」「提案力」を向上させ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7回起業セミナー」（松本商工会議所、NEXT STEP 信州と連携）を開催（28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 および取引先菓子店と連携）を開催しました。
3. 穂高商業高校において、全校生徒を対象とした実技指導や、「FP 技能士」取得に向けた授業を実施する等、金融教育への取組みをしました。

## 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、第10期「みらい創造経営塾」を今年度も開講し、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、店頭による声かけ等により特殊詐欺被害防止に向けた取組みを強化しました。
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29年度地域密着型金融の取組状況（平成29年4月～平成30年3月）

取組項目	取組方針・目標	29年度の取組内容
<b>I. お取引先に対するコンサルティング機能の発揮</b>		
1. 経営改善支援、事業再生支援の強化	・経営改善支援、事業再生支援は、当金庫独自はもちろん、外部専門機関とも連携して取り組みます。また、進捗状況が良好でない先については経営改善計画を見直し、再策定を図り支援継続いたします。 ◇経営改善計画見直し先：10先/年 ◇債務者区分の上昇率：5% ・過剰債務企業等、抜本的な改善が必要な先については長野県中小企業再生支援協議会およびコンサルティング会社等、外部専門機関と連携して取り組みます。 ◇年間取り組み先：1先	・経営改善支援先については営業店および本部担当部署で年4回（3・6・9・12月）所定のフォーマットの提出を受ける方法でモニタリングを実施。そのうち3月・9月は営業店と本部担当部署で検討会議を開催、進捗状況の確認と取組方針の共有を図った。進捗状況が良好でない先は再策定を依頼している。 ・計画策定にあたっては405事業、pre405事業を活用し、税理士やコンサルティング会社および長野県信用保証協会等と積極的に連携した。 ・PLが改善した過剰債務企業に対しては抜本的な再生に着手し第2会社方式を活用し3月1日に完了した。
2. 起業・新事業展開支援の強化	・情報提供、資金対応等、積極的な対応を図ります。 ◇起業・新事業展開先への情報提供：100先/年 ◇創業支援資金取扱い：25先/年 ・事業承継支援体制の構築により、積極的な推進を図ります。	・新規開業希望者向けに当金庫主催による起業セミナーを松本商工会議所と連携して1回開催。その他にも大町市、塩尻市（2回）から依頼があり自治体主催の創業セミナーに講師として職員を派遣した。 ・商工会議所、商工会と連携し創業計画書の策定支援や創業補助金の申請支援、創業支援資金による資金調達支援を行った。
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	・顧客の多様化するニーズに適切に対応するため下記業務に関して積極的に外部専門機関等と連携し積極的に支援に取り組みます。 ◇経営改善支援および事業再生 ◇創業支援および新事業展開 ◇事業承継およびビジネスマッチング ◇その他課題解決型金融項目	・経営改善計画の策定は405事業・pre405事業を積極活用し税理士やコンサルティング会社および長野県信用保証協会の相談員等と同行訪問した。 ・当金庫プロジェクト「歩み」の活動を展開する中で、課題解決型金融への取組が強化され、外部専門家の活用が増加した。 ・特に「事業承継、M&A」ニーズは想定どおり増加した。
4. 事業承継支援の強化	・企業の円滑な事業承継ニーズに対し外部専門機関等との連携を基盤として情報提供および課題に対する相談に対応します。	・8月25日に事業者を対象とした「事業承継・M&Aセミナー」を開催。 ・信金キャピタル(株)と連携した「事業承継・M&A 個別相談会」は随時受付・開催。 ・7月に全総合職職員を対象とした「事業承継・M&A勉強会」をブロック別に3回に分けて開催。

5. 課題解決型金融を担う人材の育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 職員の目利き力、コンサルティング力の向上を図り、「起業」、「新事業展開」、「販路拡大」、「事業再生」、「事業継承」等、お取引先の様々なライフステージにおける課題を見抜き、経営アドバイスできる人材を養成します。また、「医療・介護」等の新成長分野の事業に精通した職員を育成します。</li> </ul>	<p>[外部研修への派遣]</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 全国信用金庫研修所への職員派遣</li> <li>2. NPO法人日本動産鑑定主催の「動産評価アドバイザー養成認定講座」への職員派遣</li> <li>3. 金融財政事情研究会・日本M&amp;Aセンター・(株)きんざい共催の「M&amp;Aシニアエキスパート養成スクール」への職員派遣</li> </ol> <p>[金庫内の集合研修の実施]</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 課題解決型金融推進のため、職員(渉外、窓口)の「傾聴力」、「コミュニケーション力」、「提案力」を向上させるための研修「営業力強化のためのコミュニケーション向上講座(外部講師)」を開講</li> <li>2. 外部機関、外部講師による集合研修(上記以外)の実施</li> <li>3. 外部研修への派遣職員による伝達研修の実施</li> </ol> <p>[検定試験・ライセンス取得の推奨]</p> <p>「起業」、「新事業展開」、「販路拡大」、「事業再生」、「事業継承」および「医療・介護」等、職員の知識向上、コンサルティング力を習得のためのライセンス取得を紹介・推奨</p>
6. 販路拡大支援の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 他団体主催のビジネスフェアや経営者交流会等の継続実施により販路拡大支援を積極的に取り組みます。</li> <li>・ 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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 販路拡大に係る支援策（「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」、中南信地区17商工団体と連携した「発掘・売込逆商談会」）の参加・開催。</li> </ul>
<b>II. 地域の面的再生への積極的な参画</b>		
1. 地域経済活性化への取り組み強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「地方版総合戦略」の策定や推進へ積極的に協力します。</li> <li>・ 当金庫の「地域経済活性化事業」に積極的に取り組みます。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 松本商工会議所、NEXT STEP信州と連携し第7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た。</li> <li>・ 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、取引先菓子店の販路拡大等の支援を実施。</li> <li>・ 平成28年10月に締結した「県立 穂高商業高等学校との人材育成及び地域活性化を目的とする包括連携協定」に基づき、当金庫職員が授業における支援を実施。</li> </ul>

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"> <li>・金庫一体となってお客様満足度の向上へ取り組みます。</li> <li>・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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・各々が「平成28年度CSとして取組んだ事項を踏まえ作成した平成29年度取組案」に基づき推進。</li> <li>・「信寿会年金旅行」については、参加者の安全面のリスクを考慮し、これまでの1泊2日の旅行から日帰り旅行に内容を変更し実施。</li> </ul>
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"> <li>・「タイムリー」で「質」の高い情報開示を心がけ、お客様へ積極的な情報発信を行います。</li> <li>・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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ディスクロージャー誌面の継続的な見直しを行い、より読みやすく、見やすいものとした。</li> <li>・ディスクロージャー誌理解勉強会（職員向け）を開催した。</li> <li>・ホームページを利用し商品や情報の提供を行った。</li> <li>・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、店頭による声かけ等により特殊詐欺被害防止に向けた取組強化をした。</li> <li>・本店営業部において防犯訓練を行った。</li> <li>・穂高商業高校に対し、「人材育成・地方活性化への協力に関する連携協定」に関する情報提供をした。</li> </ul>
3. 相談・苦情処理機能の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地域社会から必要とされる金融機関であるために、お客様に対する説明および苦情・相談等の事案収集と検証を行い、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、適切な対応を図ります。</li> <li>・お客様からの苦情等のお申出に迅速・公平かつ適切に対応するため、ホームページ、ディスクロージャー誌等に掲載している窓口案内について、適宜メンテナンスを図ります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンプライアンス実践計画・監査方針を常勤理事会、理事会の承認を受け実施する。内容について支店長会にて全部店に周知させる。</li> <li>・コンプライアンス担当者会議をコンプライアンス実践計画に基づいて開催する。会議内容は、苦情・トラブル・相談に関する実務的な項目とし意識および能力向上を図る。</li> <li>・コンプライアンス担当者会議および部店長会において、四半期毎の苦情・トラブル・相談事案等報告書・苦情等受付簿を利用した研修・報告を行い、職員の苦情トラブルに対する意識の向上を図る。</li> <li>・平成28年度の「苦情・トラブル・相談事案等報告書」「苦情等受付簿」「全国しんきん相談所の取扱状況」を各部店へ配布するとともに、勉強会を全部店に実施させ意識の向上を図る。</li> <li>・苦情・トラブルの対応方法の習得のため、外部講師による「クレーム対応研修」を実施する。</li> </ul>
4. 地球環境の向上への取組	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クールビズ実施（5/1～10/6、冷房時の設定温度原則28度、冷房機運転時間短縮）</li> <li>・ウォームビズ実施（11/1～3/31、暖房時の設定温度原則20度、暖房機運転時間短縮）</li> <li>・電力デマンド監視システム（中部電気保安協会ECOナビ）を、23年度の本店に続き、本町支店にも設置。また各所よりの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を抑制。</li> <li>・全国信用金庫協会の電力使用量等の調査により、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、地球環境、循環型社会づくりの啓蒙活動を行った。また、対前年比の実績数値を営業店へフィードバックした。</li> <li>・ノーマイカーデー運動の実施（9/21）</li> </ul>

[ 別紙 ]

## 経営改善支援の取組み実績

【29年4月～30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	2,275	4		2	4	0.2%		100.0%
要 注 意 先								
うちその他要注意先 ②	646	96	2	88	91	14.9%	2.1%	94.8%
うち要管理先 ③	2	0	0	0	0	0.0%	-	-
破綻懸念先 ④	128	32	4	27	28	25.0%	12.5%	87.5%
実質破綻先 ⑤	49	9	0	6	9	18.4%	0.0%	100.0%
破綻先 ⑥	4	1	0	1	0	25.0%	-	-
小 計(②～⑥の計)	829	138	6	122	128	16.6%	4.3%	92.8%
合 計	3,104	142	6	124	132	4.6%	4.2%	93.0%

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は29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、これまでと同様であるが、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」