

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況について

(平成31年4月～令和2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30年4月から令和3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令和1年度の実績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. 取引先企業へのコンサルティング機能強化への取組みとして、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91先となりました。
2. 経営改善計画策定先91先のうち今年度債務者区分のランクアップは2先、ランクアップ率は2.2%であります。
3. 営業店と本部にて同行訪問を行うことに加え、課題解決型金融に関する研修6回、勉強会10回を行い、経営課題共有シートの作成枚数は1,087枚となりました。
4. 外部専門家・中小企業関係機関との連携強化への取組として、よろず支援拠点、商工団体、会計事務所等との連携状況は300件となりました。
5. 創業および成長分野への支援強化への取組みとして、当金庫営業エリアの各商工会議所主催の創業セミナーへの講師派遣を行い、50先、337百万円（前年60先、436百万円）の創業関連融資を実行しました。
6. 創業支援先へのフォローアップ訪問を制度化しました（4月、10月の2回）。
7. 事業承継・M&A相談受付件数は76件、外部連携先活用件数50件、クロージング実績はM&A4件、親族内4件となりました。
8. 課題解決型金融を担う人材育成への取組みとして、全国信用金庫研修所等の外部研修へ職員を派遣し、金庫内の集合研修においては、事業承継・M&Aに係る研修を受講する等、職員の知識向上、コンサルティング力を強化するよう取組みました。
9. 営業店から集められたビジネスマッチング情報をサイボウズ上に掲載した「ビジネスマッチングフィールド」を開始し、実績となった場合の店舗業績評価への反映を行いました。

II. 地域の面的再生への積極的な参画

1. 「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。
2. 穂高商業高校において、在校生への進路決定に際しての留意点等を、卒業生の立場から講話を行い、人材育成への支援をしました。

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. 地域企業の経営に役立つ情報の提供を目的に、「松本信用金庫ビジネスクラブ」を設立し、224社からの申込みをいただき、同クラブの事業として「第12期みらい創造経営塾」を開催し、46名の会員が参加しました。
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、お客様向けの特種詐欺防止セミナー(出前講座)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)

令和1年度地域密着型金融の取組状況（平成31年4月～令和2年3月）

取組項目	取組方針・目標	令和1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. 取引先企業へのコンサルティング機能の強化（課題解決型金融強化）	<ul style="list-style-type: none">・地域経済の発展に寄与するため、地元企業のニーズや属性に応じた本業支援・課題解決への助言、サポートに積極的に取り組む。・営業店の取組みをサポートするため本部支援部署において企業への同行訪問を積極的に実施する。 ◇経営課題共有シート目標件数：550枚/年 <ul style="list-style-type: none">・企業の財務情報のみで判断せず中小企業の事業内容や成長可能性を適切に評価する事業性評価を職員に浸透させる。	<ul style="list-style-type: none">・本業支援のプロセス評価を「人事」「店舗業績評価」へ反映させ、取組強化のため高い配点とした。・本部サポート職員の担当営業店制を稼働させ、効率化、支援の充実を図った。・職員向けに時間内の研修と時間外の自主勉強会を開催した。
2. 外部専門家・中小企業関係機関との連携強化	<ul style="list-style-type: none">・顧客の多様化するニーズに適切に対応するため、下記業務に関しましては積極的に外部専門家・機関と連携し企業の本業支援に取り組む。・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 ◇外部専門家等活用目標：200件	<ul style="list-style-type: none">・上記の取組みに対して、外部連携先を活用しながら、ソリューションの提案を行った。・新たな外部連携先とビジネスマッチング契約を締結して連携を強化した。
3. 創業および成長分野への支援強化	<ul style="list-style-type: none">・地域経済の活性化への取組みとして創業・成長分野については情報提供、資金対応等、積極的に案件化します。 ◇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：40先/年	<ul style="list-style-type: none">・経営課題共有シートを中心に案件化し、商工会議所等と連携し、創業計画書の作成支援を通じて創業をサポートした。・各商工会議所（塩尻・大町）主催の創業セミナーに講師として職員の派遣依頼あり。・当金庫主催の起業セミナー開催。・創業後の廃業を防止するためのフォローアップの取組み。
4. 事業承継支援の強化	<ul style="list-style-type: none">・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しての相談に対応します。	<ul style="list-style-type: none">・訪問リスト（当金庫プロジェクト：歩み）の提供による掘起し。・外部連携先との関係強化。・小規模事業者への取組強化。・M&Aエキスパート資格取得による職員の知識向上。

5. 課題解決型金融を担う人材の育成	<p>・ 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。</p> <p>また、今計画期前半においては、中小企業・事業所の「潜在」・「顕在」の課題である事業承継(含むM&A)を優先・重要項目として、多くの職員が知識を習得すると共に、エキスパートを養成します。</p>	<p>令和1年度は、地域のお客様に信用金庫職員の持つ知識、経験、能力を伝達・提案していく力(コミュニケーション力)の向上を目指した研修を実施し、より地域にとって存在感のある金融機関となるべく職員の養成を図った。</p> <p>[外部研修への派遣]</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 全国信用金庫研修所への職員派遣 2. 金融財政事情研究会・日本M&Aセンター・(株)きんざい共催の「M&Aシニアエキスパート養成スクール」への職員派遣 <p>[金庫内の集合研修の実施]</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 渉外力・人間力の強化・向上のための講座開講 2. 外部機関、外部講師による集合研修の実施 3. 外部研修への派遣職員による伝達研修の実施 <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・推奨します。</p>
6. 販路拡大支援の強化	<p>・ 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に積極的に取り組みます。</p> <p>・ 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。</p>	<p>・ サイボウズ上への「ビジネスマッチング」情報のシステム構築</p>
II. 地域の面的再生への積極的な参画		
1. 地域経済活性化への取組み強化	<p>・ 当金庫の「地域経済活性化事業」に積極的に取り組みます。</p>	<p>・ 松本商工会議所、松本広域圏イノベーションプラザ「スパナ」と連携し第8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。また、継続的な創業支援策として、創業希望者および創業間もない経営者を対象にした「新参者倶楽部」を立ち上げ、セミナー、情報交換等の場を提供する取組を開始した。</p> <p>・ 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。</p> <p>・ 平成28年10月に締結した「県立高等学校 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、当金庫職員が人材育成についての支援を実施。</p>

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、経営効率の向上、資産形成ニーズ・資金ニーズへの対応等）	<ul style="list-style-type: none"> ・金庫一体となってお客様満足度の向上へ取組みます。 ・お客様のニーズに合ったきめ細かな対応、付加価値の高い金融商品の提供を図ります。 	<ul style="list-style-type: none"> ・各々が「平成30年度CSとして取組んだ事項を踏まえ作成した令和1年度取組案」に基づき推進。 ・「信寿会年金旅行」については、多くの受給者の方に参加いただけるよう日帰り旅行にて継続実施。 ・地域企業（会員企業）の経営に役立つ情報の提供を目的に、「松本信用金庫ビジネスクラブ」
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"> ・「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。 ・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。 ・ホームページを利用し、地域密着型金融の進捗状況、決算開示を行った。 ・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。
3. 顧客管理態勢の充実・強化、相談・苦情処理機能の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客保護を図るとともに顧客の信頼を確保するため、苦情・相談等の受付窓口や申出の方法また対応方法を広く公開するとともに分かりやすく周知するためホームページ、ディスクロージャー誌等により発信して参ります。 ・お申出の苦情・要望等に公平に対応するため、外部機関等の情報をホームページ等へ掲載して参ります。 ・顧客からの苦情・相談に迅速かつ適切に対応するため、関係部署との連携などの顧客管理態勢を強化して参ります。 	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客からの当金庫ホームページに対する意見を検討し、随時ホームページのメンテナンスを実施する。 ・営業店等から報告のあった苦情・相談等は四半期ごとに取り纏め、法務リスク委員会にて検討し、常勤理事会、理事会へ報告を行い、支店長会およびコンプライアンス担当者会議にて職員へ周知させ、顧客管理態勢の向上を図る。 ・コンプライアンス実践計画に基づいてコンプライアンス担当者会議を開催し、職員のコンプライアンスに対する意識の向上を図る。また、平成30年度に当金庫で発生した苦情等を取り纏め、全国しんきん相談所の取扱状況と共に部店へ配布のうえ勉強会を実施させ意識の向上を図る。
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組みます。 	<ul style="list-style-type: none"> ・クールビズ実施「5月1日(水)～10月14日(月)冷房時の設定温度原則28度、冷房機運転時間短縮」 ・ウォームビズ実施「11月1日(金)～3月31日(火)暖房時の設定温度原則20度、暖房機運転時間短縮」 ・電力デマンド監視システム（中部電気保安協会ECOナビ）を、本店、本町支店に設置。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。 ・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。 ・ノーマイカーデー運動の実施「5月22日(水)、11月18日(月)～22(金)」

[別紙]

経営改善支援の取組み実績

【平成31年4月～令和2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	3		3	3	0.1%		100.0%	
要 注 意 先	うちその他要注意先 ②	646	57	2	48	57	8.8%	3.5%	100.0%
	うち要管理先 ③	2	0	0	0	0	0.0%	-	-
破綻懸念先 ④	128	31	0	31	31	24.2%	0.0%	100.0%	
実質破綻先 ⑤	49	0	0	0	0	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	
破綻先 ⑥	4	0	0	0	0	0.0%	-	-	
小 計(②～⑥の計)	829	88	2	79	88	10.6%	2.3%	100.0%	
合 計	3,104	91	2	82	91	2.9%	2.2%	100.0%	

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は平成31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」