

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況について

(平成 27 年 4 月～平成 28 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。本計画の初年度である平成 27 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 146 先となりました。
2. 経営改善計画策定先 146 先のうち今年度債務者区分がランクアップした先は、6 先、ランクアップ率は 3.6%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、15 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、42 先、158 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、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）とファンドリスクマネーによる再生支援を 1 先実施しました。
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 125 社（延べ 140 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（88 名参加）しました。また、ものづくり補助金申請支援として、30 件の支援・申請を行い、13 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主催の「事業承継実践研修」を受講（渉外担当者 28 名）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」や取引先の様々なライフステージにおける具体的課題にアドバイスできる能力の育成、新成長分野に精通した人材の育成を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. 地域経済活性化への取り組み強化として、地方創生推進サポートチームを創設し、

各自治体からの要望に沿えるよう体制構築を図りました。

2. 長野県および松本市と「地方創生に向けた連携協定」を締結しました。
3. 地域経済分析システム（RESAS）の「市町村別基礎データ」と各自治体策定の「地方版総合戦略に係る政策パッケージ」との整合性を検証し、営業地区内の自治体（4市）に検証データの提供を行いました。
4. 「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。
5. 「松本安曇野土産コンテスト」（松本青年会議所・松本商工会議所・安曇野市商工会と連携）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、第8期「みらい創造経営塾」を今年度も開講、21社、23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、店頭による声か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。
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27年度地域密着型金融の取組状況（平成27年4月～平成28年3月）

取組項目	取組方針・目標	27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">・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	<ul style="list-style-type: none">・経営改善支援先165先抽出、経営改善計画書策定先は146先、そのうち、債務者区分がランクアップした先は6先、ランクアップ率3.6%（昨年度2.5%）であります。・抜本的な経営改善支援として、DDS（資本性劣後ローン）とファンドリスクマネーを活用した再生支援を1先実施しました。
2. 起業・新事業展開支援の強化	<ul style="list-style-type: none">・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。	<ul style="list-style-type: none">・各地区自治体主催の創業・起業セミナー開催時（年4回）に講師として派遣するとともに、各地区商工会議所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。・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等を行い、42先、158百万円の創業支援関連融資を実行しました。・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125社（延べ140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2回開催（計88名参加）しました。・ものづくり補助金申請支援として、30件の支援・申請を行い、13件が採択（昨年度3件）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">・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	<ul style="list-style-type: none">・認定支援機関による経営改善計画策定事業（405事業）を積極活用、税理士および長野県信用保証協会との同行訪問を行い、15件の経営改善計画を策定しました。・課題解決型金融への取組強化により、よろず支援拠点、長野県テクノ財団等と連携し、同行訪問を行いました。

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"> ・中小企業基盤整備機構主催の「事業承継実践研修」を受講し、事業承継支援体制を構築しました。（渉外担当者28名受講）
5. 課題解決型金融を担う人材の育成	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・起業、新事業展開、事業再生、事業承継等の新成長分野に精通した職員を育成するため、下記の教育訓練を実施しました。 ・目利き力実践講座 1名派遣 ・目利き力養成講座 1名派遣 ・中小企業の事業承継支援研修 1名派遣 ・動産アドバイザー養成認定講座 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5名 ・信州大学連携コーディネーター研修 34名受講 ・渉外営業パワーアップ研修 28名受講 ・創業支援研修 39名受講 ・経営改善支援アドバイス研修 26名受講 ・企業経営課題解決に係る研修会 128名受講 ・事業承継支援研修（中小企業基盤整備機構） 100名受講 ・目利き力養成研修 30名受講 ・目利き力養成勉強会 31名受講 ・目利き力実践勉強会 33名受講 ・事業再生アドバイザー講座 4名受講 ・事業承継をタネにした融資取引開拓講座 27名受講 ・医療・介護向け金融に強くなる講座 10名受講 ・A B L 動産評価による企業実態把握力強化講座 14名受講
6. 販路拡大支援の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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」）に延べ41社が参加しました。 ・ビジネスマッチングを目的とした「草の根情報」は不動産に特化した情報として運用再開し、渉外、融資担当者からの登録実績は29件、各部店において情報共有するとともに、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. 地域経済活性化への取り組み強化	<ul style="list-style-type: none"> ・「地方版総合戦略」の策定や推進へ積極的に協力します。 ・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"> ・地方版総合戦略において、各自治体の要望に沿うこと等を目的にヒアリングを実施しました。 ・「地方創生推進サポートチーム」を創設しました。 ・長野県および松本市と「地方創生に向けた連携協定」を締結しました。（長野県につきましては、県内6信金共同で締結しました。） ・地域経済分析システム（RESAS）の「市町村別基礎データ」と各自治体策定の「地方版総合戦略に係る政策パッケージ」との整合性を検証し、当庫営業地区内の各自治体（4市）に検証データの提供を行いました。 ・松本商工会議所、NEXT STEP信州と連携し、「第5回起業セミナー」を開催し、計47名が参加し3名が起業しました。 ・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（11店舗から計16商品の応募）、優秀賞受賞5店舗とセブンイレブンにて、デザートトレシートキャンペーンによる販売促進を実施しました。 ・観光促進、地域ブランドを活用した土産品等の販売促進のため、松本青年会議所、松本商工会議所、安曇野市商工会と連携し、「松本安曇野土産品コンテスト」を開催（34社、計50点の応募）し、土産品店等にて優秀賞受賞商品を販売することとしました。

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"> ・金庫一体となってお客様満足度の向上へ取り組みます。 ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・第8期「みらい創造経営塾」を開催（21社、23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"> ・「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の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、店頭による声か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（本町支店）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"> ・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。 ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・コンプライアンス実践計画、監督方針を常勤理事会、理事会および部店長会において周知徹底しました。 ・コンプライアンス担当者会議（3回開催）において、各部課店からの報告書、苦情等受付簿に記載された事例等を利用し、苦情、トラブルに対する意識付けを行いました。 ・苦情、トラブル等事例集、苦情等受付簿を全部課店に配布し、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布、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（本町支店）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調査を行い、対前年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（9月）を実施しました。 ・ソーラーシステムを設置（豊科支店）し、節電を実施しました。

[別紙]

経営改善支援の取組み実績

【27年4月～28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	2,276	4		2	2	0.2%		50.0%	
要 注 意 先	うちその他要注意先 ②	699	115	5	93	103	16.5%	4.3%	89.6%
	うち要管理先 ③	5	0	0	0	0	0.0%	-	-
破綻懸念先 ④	131	44	0	37	39	33.6%	0.0%	88.6%	
実質破綻先 ⑤	60	2	1	5	2	3.3%	50.0%	100.0%	
破綻先 ⑥	8	0	0	0	0	0.0%	-	-	
小 計(②～⑥の計)	903	161	6	135	144	17.8%	3.7%	89.4%	
合 計	3,179	165	6	137	146	5.2%	3.6%	88.5%	

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は27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」