

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況について

(平成22年4月～平成23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21年4月から平成24年3月）」に取り組んでまいりましたが、計画の中間年度である平成22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. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化

1. 創業・新事業支援機能の強化策として、継続的な融資審査トレーニーの実施や全国信用金庫協会主催の「目利き力養成講座」「目利き力実践講座」への職員派遣、集合研修や伝達講習により職員の審査能力向上を図りました。

創業支援として、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、27件、87百万円の創業関連融資を実行しました。

新事業者支援として、経営革新計画策定支援等を行い、18件、171百万円の新事業活性化資金の融資を実行しました。

2. 東京ビジネスサミットへの出展（今年度3社出展）や各ビジネスフェア等へ出展のフォローを行いました。また、地域の諸機関と連携し地域経済の持続的な発展へ貢献するため「地域経済活性化事業」を立ち上げました。

3. 事業再生に向けた積極的取組策として、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. お取引先企業への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、昨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132先（昨年度からの継続計画策定先66先、今年度計画策定先66先）となりました。

5. 経営改善支援取組み先150先のうち今年度債務者区分がランクアップした先は、10先、ランクアップ率は6.7%であります。

II. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

1. 「SCB地域活性化ローン」（信金中央金庫の代理貸付とSDB（信用金庫業界の中小企業信用リスクデータベース）格付による当庫プロパー資金を組み合わせた資金）や、「ご近所ローン」をリニューアルし、推進しました。

2. ローンレビュー（貸出後の業況把握）および企業信用格付データの整備を継続的に実施しました。

3. 企業開拓活動を継続的に実施し、情報提供を行うとともに、経営課題に関する相談や資金相談などに対応しました。

企業開拓活動により 285 先のお客様と新たに融資取引を開始し、2,820 百万円の融資を実行しました。

Ⅲ. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

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 3 期生への実践シリーズ研修を実施しました。

2. 新商品として「子育て支援定期積金」を販売し、360 百万円の販売実績でした。また、お客様が更に利用しやすいようにローン各種の商品内容の見直しを行いました。

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。

Ⅳ. 東日本大震災・長野県北部地震による被災者の皆さまへの取組みについて

東日本大震災・長野県北部地震により被災された皆さまに心よりお見舞い申し上げます。一日も早い復興と、皆さまのご健康をお祈り申し上げます。

1. 「災害ご相談窓口」を設置しました。

2. 東日本大震災・長野県北部地震の義援金の取扱いを開始しました。

3. 「地震災害等を踏まえた金融の対策方針」を策定しました。

4. 被災信用金庫のお客様への預金払い戻し業務を開始しました。

5. 「地震災害緊急特別資金」の取扱いを開始しました。

※詳細につきましては、別紙をご覧ください。

(別紙)

平成22年度地域密着金融の取組状況(平成22年4月～平成23年3月)

取組項目	取組方針・目標(21年度から23年度)	22年度の具体的取組内容
I. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化		
1. 創業・新事業支援機能の強化		
(1) 融資審査能力(目利き力)の向上	・継続的な融資審査トレーニーの実施、企業開拓時の審査能力向上研修、目利き力養成講座への職員派遣・伝達講習等により、審査能力向上を図り、課題解決型金融を担う人材を育成します。	・融資審査トレーニーを年3回実施しました。 ・外部研修(目利き力養成講座・目利き力実践講座)に職員各1名を派遣しました。 ・外部講師による研修(目利き力養成講座)を実施しました。
(2) コンサルティング態勢の強化(起業・新事業展開に資する情報の提供等)	・ながの産業支援ネット連携推進会議への参加や各地区商工会議所・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ます。 ・起業家、新事業展開企業への情報提供を通して営業基盤の強化を図ります。 ・起業家への情報提供年間15先を目標 ・新事業展開企業への情報提供年間30先を目標	・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ました。 ・中小企業新事業活動促進法に基づく創業支援・経営革新支援を積極的に推進しました。 ・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、27件、87百万円の創業関連融資を実行しました。 ・経営革新計画策定支援を行い、18件、171百万円の新事業活性化資金の融資を実行しました。
(3) ビジネスマッチング等を活用した支援	・ビジネスマッチング等を活用した事業所支援を行うための組織、体制を整備し、積極的に推進するとともに、商談やその後のフォローアップにも係わり、地域の発展に貢献します。	・第24回東京ビジネス・サミットおよび第3回信州の名品発掘商談会in東京に各3社出展をいただきました。 ・地域の諸機関と連携し地域経済の持続的な発展に貢献するための事業として「地域経済活性化事業」を立ち上げました。
(4) 産学官の連携	・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、産学官との結びつきにより地域の皆様と外部専門家などの橋渡し役となるよう努めます。	・ながの産業支援ネット連携推進会議や信州科学技術総合振興センター(SASTEC)会議等へ参加して情報収集を行いました。
2. 事業再生に向けた積極的取組み		
(1) 中小企業の過剰債務の解消	・長野県中小企業再生支援協議会や専門家等との連携を強化しながら取り組みます。 ・会社分割を利用した再生取り組みを行います。	・長野県中小企業再生支援協議会と連携し、お取引先企業1社の再生を実施しました。 ・信州再生支援ネットワーク会議に参加し関係機関および他金融機関との連携を図りました。
(2) 社会ニーズに対応した事業の再構築	・事業再構築手法等の知識の向上を図るとともに支援融資に積極的に取り組みます。	・外部コンサルタントを利用して事業DD(デューディリジェンス:資産の調査活動)を実施し、経営改善を実施しました。

3. 経営改善支援機能の強化		
取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化と債権の健全化	・収益改善を主目的とした経営改善支援については100社、債務者区分上昇率15%を目標に取り組みます。 ・経営相談については、財務・新規投資案件等を中心に、50件を目標に対応します。	・今年度新たに経営改善支援取扱要領を策定し150先を抽出、新たな経営改善支援取組先は132先（昨年度よりの継続計画策定先66先および今年度新たな計画策定先66先）、内債務者区分ランクアップ先10先、ランクアップ率は6.7%でありました。 ・経営革新計画の策定、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8件、財務分析10件、アパートシミュレーション3件、事業収支計画策定27件、その他経営相談16件、合計64件）
4. 事業継承支援の推進	・事業承継支援の推進を図ることで地域経済や雇用を支えてきた企業への更なる支援に取り組みます。	・専門家と連携を図りお客様に満足していただけるように努めました。
II. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底		
1. 担保・保証に過度に依存しない融資の推進	・ローンレビューの継続実施、評価の見直しを行うとともに、企業信用各付の精度を高め、スコアリングモデルを活用した商品開発を行います。 ・信用保証協会及び信金中央金庫の動産担保融資保証を積極的に推進するとともに、融資商品の見直しを行い、あらゆる業種のお取引先への支援体制整備に努めます。	・ローンレビューを継続実施しました。 ・企業格付データの整備を継続的に行いました。 ・信金中央金庫の代理貸付とSDB格付によるプロパー資金を組み合わせた「SCB地域活性化ローン」を取扱い、5件、85百万円、プロパー資金5件、75百万円の融資を実行しました。 ・「ご近所ローン」の取扱いを継続し、115件、279百万円の融資を実行しました。
2. 資金供給手法の多様化への対応	・流動資産担保融資、創業関連・再チャレンジ保証、小口零細企業保証、新事業活性化資金等の各種保証協会提携商品の取り扱いを推進します。 ・創業支援資金、企業再生支援資金、および地域活性化資金等の当庫独自商品の利用推進により、中小企業の資金調達手段の多様化を図るとともに、不動産担保や連帯保証人に過度に依存しない融資を促進します。	・企業開拓活動を継続的に行いました。 ・企業開拓活動により285先と新たに融資取引を開始し、2,820百万円の融資を実行しました。 ・新規訪問の重要性の認識、応酬話法の習得などを目的として法人融資開拓力強化研修を実施しました。
III. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献		
1. 情報提供・経営指導・相談への対応強化		
(1) 公的制度等に係る情報提供	・制度資金の種類・内容に関する勉強会、経営革新支援に関する勉強会により、職員のレベルアップを図ります。 ・創業支援のため、商工会議所等と連携し、各種セミナー等にも参加して情報収集に努め、お客様への提供を図ります。 ・経営革新支援については、取引先が県の承認を得られるよう情報提供、支援を行ないます。 ・創業者支援…年間10先以上 経営革新支援…年間5先以上を目標	・創業支援について松本商工会議所と連携し相談業務を行いました。 ・外部講師（税理士）による決算書の見方や経営革新計画策定方法の研修を実施しました。 ・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、27件、87百万円の創業関連融資を実行しました。

(2) 資金繰りや売上等に係る経営改善指導	・経営者との面談を定期的に行い、進捗状況をチェックしながらモニタリングを進め、経営改善支援に取り組めます。	・経営改善支援先の業績が目標に対してどのように推移しているかを確認し、目標と大幅に乖離している場合には新たな計画書策定を実施しました。 ・外部講師（税理士）による決算書の見方の研修を実施しました。専門知識を持つ税理士の研修は職員の満足度も高くスキルアップに効果がありました。
(3) 財務書類の作成、後継者育成等に係る相談への対応	・財務書類作成や経営に関するご相談に随時対応します。 ・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。	・平成22年4月に第3期「みらい創造経営塾」を開講し、若手経営者21名にご参加いただきました。 ・受講者間の連携や知識の習得が図られました。
(4) 地域を担う若い世代や高齢者への金融知識の普及	・職員による対応やお問合せ窓口（フリーダイヤル）を利用していただくことにより皆様の疑問にお答えいたします。 ・より親密な「Face to Face」による金融知識の普及に努めます。	・平成22年6月に地元中学校より金融についての講話依頼があり、おこづかいの計画的な使い方等の講話を行いました。 ・テラー個人年金保険推進研修をはじめ、新保険商品の全体説明会や、営業店ごとの推進研修を随時実施しました。
2. 顧客満足度の向上への取り組み		
(1) 顧客からの評価に対する的確な対応、顧客ニーズへのきめ細かな対応	・「利用者満足度調査」等の分析結果を基に、今後の取組方針策定と業務改善等を行うことにより、お客様の評価に的確に対応するよう努めます。 ・知識・スキルの向上を図るための研修会・勉強会を開催し、お客様に適切な情報提供・アドバイスを行います。	・新商品として、付加価値のついた「子育て支援定期積金」を発売し、360百万円の販売実績でした。 ・知識・スキルの向上のためCSテラー研修を実施しました。 ・消費者ローンの金利・限度額・返済期間等の見直しを実施しました。
(2) 相談・苦情処理機能の強化	・お客様からの苦情・要望等の収集・検証を行い、事務の改善や事務リスクの軽減を図る等業務運営に反映させ、速やかで丁寧な対応に努めます。	・各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5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。この資料を基に、部課店単位で全員参加の研修を実施しました。
(3) 予防策を中心とした多重債務者問題解決への一定の役割発揮	・お客様への多重債務に関する注意喚起やアドバイス等を積極的に行い前向きに問題解決に取り組めます。	・平成22年6月の貸金業法改正による総量規制を受け、「おまとめローン」を含めたポスティング、折込チラシを実施しました。
3. 地域貢献活動による事業基盤の持続可能性の向上	・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。	・クールビズ（6月～9月）、ウォームビズ（12月～3月）を実施（夏場28℃、冬場20℃、冷暖房機運転時間短縮）しました。 ・ダイヤモンドシステム（中部電気保安協会ECOナビ）設置により電力消費量抑制 最大需要量の10%カットを実施しました。 ・全国信用金庫協会の電力使用量等の調査（毎年5月・11月）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、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。

経営改善支援の取組み実績

【平成22年4月～平成23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	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
正常先 ①		2,990	7		0	6	0.2%		85.7%
要 注 意 先	うちその他要注意先 ②	474	118	8	86	105	24.9%	6.8%	89.0%
	うち要管理先 ③	4	0	0	0	0	0.0%		
破綻懸念先 ④		88	22	1	14	18	25.0%	4.5%	0.0%
実質破綻先 ⑤		103	3	1	2	3	2.9%	33.3%	100.0%
破綻先 ⑥		35	0	0	0	0	0.0%	—	—
小 計(②～⑥の計)		704	143	10	102	126	20.3%	7.0%	88.1%
合 計		3,694	150	10	102	132	4.1%	6.7%	88.0%

注) ・期初債務者数及び債務者区分は平成22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。
- ・今年度は経営改善支援取組み先の見直しを行っており、αは今年度新たに取組み先として抽出した先。その内、再生計画まで策定した先数がδとなる。
- ・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。
- ・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。
- ・「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」