

## 「地域密着型金融」の取組み状況

(平成21年4月～平成22年3月)

- 平成19年5月に金融庁の「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」が改訂され、地域金融機関に求められる恒久的使命として、①ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化、②事業価値を見極める融資をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底、③地域の情報収集を活用した持続可能な地域経済への貢献(以下「主要項目」という。)について、恒久的な取組みが求められており、当金庫は地域金融機関として、地域内企業の育成・支援や地域内全体の活性化のための継続的取組みを行ってまいりました。
- 「地域密着型金融」の取組みは、22年3月で3年を経過しましたが、この間、計画への取組みが、金融業務を通じた地域貢献はもとより、当金庫のビジネスモデルの高度化と収益力の向上につながるとの認識に立ち、地域内経済の活性化に注力しながら実効性の確保に向けて着実に取り組んでいます。
- 当金庫職員が、企業の将来性や保有する技術力及び定性的な非財務情報を適確に評価できる能力向上のため、公的機関との連携強化や各種研修会の開催並びに外部研修会への参加等を通じて、目利き能力向上に取り組んでいます。
- 当金庫は、金融以外の相談を含め、どんなことでもお気軽に相談いただける金庫として「よろず相談信用金庫」を標榜しております。地域の皆様の「よろず相談所」、「地域の交番所」を目指すとともに、健全経営の維持向上に努め、地域の皆様にとってなくてはならない信用金庫を目指し取り組んでまいります。
- 今般、平成21年4月から平成22年3月まで(平成21年度)の取組み状況を取りまとめましたので、以下の通り公表いたします。ご覧いただければ、当金庫の姿勢や取組みの状況がご理解いただけるものと思います。

平成22年5月

### 主要項目の進捗状況

#### I. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

- ① 職員の目利き力向上のため、取引先の実態把握、定性情報の収集・蓄積・活用に向けた当金庫独自の「企業概要カード」、「情報収集履歴」の充実に取り組んでいます。取引先企業の経営改善支援への取組みについては、業況悪化先や経営改善を要すると認められる先を対象に、早期改善に着手するとともに、経営者との間で課題・問題点についての共通認識を持つための定期的ヒアリングやモニタリングを実施し、「中小企業再生支援協議会」等、外部専門家との連携を強化し、事業再生・支援に向けた取組みを行っています。
- ② 兵庫県信用金庫協会から受託している(財)神戸市産業振興財団の「川上・川下ビジネスネットワーク事業」に参画し、同財団のシニア・アドバイザーとともに企業の保有する強みを販路開拓(ビジネスマッチング)等に結びつける取組みやマッチングフェアの案内、情報提供等に取り組んでいます。また、公益財団法人 ひょうご産業活性化センターとの共同開催により、取引先が保有する「知的資産」を分析し、自社の「知的資産経営報告書」の作成セミナーを実施しました。改めて自社の強みの再認識と、同報告書を営業面や人事採用等に活用するとともに、社内従業員の経営参画意識の高揚につながるなどの評価をいただきました。
- ③ 深刻な社会問題化している多重債務者問題への取組みについては、「地域金融機関としての使命」と位置づけ、多重債務未然防止のための適切なローンの提供や、多重債務者に対しては、借入金の一本化による返済負担の軽減や事後モニタリングによる再生支援を実施、必要に応じて弁護士、司法書士等専門家を紹介するなど、多重債務者からの金融相談に積極的に取り組んでいます。
- ④ 当金庫のビジネスモデルを“よろず相談信用金庫の実践”としており、取引先経営者の高齢化等に伴う事業承継問題等、取引先の「問題解決に向けた提案」、「付加価値の高いサービスの提供」や「課題解決型・提案型ビジネス」を目指し、各種研修会等の開催を通じて、非財務情報を適確に評価できる能力の向上に取り組んでいます。

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

- ① 創業・新事業を開始される創業者等に対して、政府系金融機関との協調融資や信用保証協会の経営革新融資制度等を活用し、新分野への進出について積極的に支援しています。
- ② 政府系金融機関等との連携強化により、長期固定型・低利融資やスコアリングモデル商品により、過度に担保保証に依存しない融資等、顧客の多様な資金ニーズに対応しています。
- ③ 各種研修や公的機関等との連携を通じて、企業が保有する技術力や定性的な非財務情報を適正に評価し、販路開拓、ビジネスマッチング等にかかる目利き力の養成に取り組んでいます。

#### III. 地域の情報収集を活用した持続可能な地域経済への貢献

- ① 地域社会の活性化に向けた「ビジョン策定」や「公民連携」による地域一体となった、広域の「面的再生」への取組みにより、地域の活性化が図られ、ひいては地域内の「資金の還流」が期待できると評価しており、引続き「公民連携」のコーディネーターの役割を果たしていきます。
- ② コミュニティ・ビジネスやNPO法人が行うボランティア活動に職員を派遣し、ボランティアマインドの醸成並びに高齢者宅へのケア訪問、普通救命講習の開催、がん検診受診率向上活動、献血サポーターへの登録、優遇金利商品等の多様なサービスの提供や融資等を通じて、地域社会への貢献・還元に努めています。

## 項目毎の具体的取組内容と進捗状況

### 【 1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化 】

タイトル	動機(経過)	取組み内容	成果(効果)	22年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題
<b>(1) 創業・新事業支援</b>				
<p>・創業・新事業支援機能の強化</p>	<p>・創業・新事業支援融資(「創業支援特別融資」を含む)の継続推進</p> <p>・政府系金融機関等との情報の共有、協調融資等による連携強化</p>	<p>・創業・新事業融資目標 年間 30件 (うち創業支援特別融資目標 年間 10件)</p> <p>創業・新事業融資 実績 45件 478百万円 (うち創業支援特別融資 実績 5件 15百万円)</p> <p>・政府系金融機関等との協調融資目標 年間 10件</p> <p>・政府系金融機関等との協調融資 実績 11件 312百万円 (うち開業資金実績 4件 51百万円)</p>	<p>【相手方にとっての成果】</p> <p>・創業・新事業の大半が飲食・医療・福祉・理美容等、サービス業の独立開業が多く、比較的小規模なことから、資金調達が創業時の最大の障害となっています。これらに対応するため、信用保証協会や政府系金融機関等と積極的に連携し、協調融資等により資金提供を行うことで開業時の資金調達が可能となっています。</p> <p>【当金庫にとっての成果】</p> <p>・卓越した技術等を有し十分な就業経験を持っているものの、裏づけとなる資力がないなどの理由から、創業・新事業を断念せざるを得ない創業者に対しても、政府系金融機関との協調融資、信用保証協会融資等の活用で、支援できる範囲の拡大とリスク分散も図れています。</p>	<p>【評価】</p> <p>・現状の創業・新事業については、飲食・医療・福祉・理美容等、サービス業の独立開業が多く、資金調達が創業時の最大の障害となっていることに対して、信用保証協会や政府系金融機関等と積極的に連携することで、開業時の資金調達が可能となったことから一定の成果があったと評価しています。</p> <p>【今後の課題】</p> <p>・優れた熟練技術を有しながら、やむなく廃業や、リストラ等による失業者が増加しており、地域金融機関として雇用確保の面からも創業・新事業への取組み強化・支援が必要と認識しています。創業・新事業については、開業資金の相談・人材確保・受注先確保等多岐に亘る指導・アドバイス等が必要であり、政府系金融機関との協調融資や商工会議所、県・市の産業労政・ハローワーク等行政との連携による総合的なアドバイスや支援態勢の強化が課題です。</p>

タイトル	動機(経過)	取組み内容	成果(効果)	22年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題
<p>(2) 経営改善支援</p> <p>・経営改善先に対する課題・問題点等の提起及び経営改善の必要性についての共通認識</p>	<p>・業況悪化先や経営改善を要する対象先について、早期改善に着手するとともに、経営者との間で課題・問題点についての共通認識を持つための定期的ヒアリングとモニタリングの実施</p> <p>・経営改善先等に対して、「川上・川下ビジネスネットワーク事業」・「ビジネスマッチングフェア」の案内・「知的資産経営報告書」作成等を通じ、取引先の販路開拓等幅広い支援の実施【新規取組み】</p>	<p>①要注意・要管理先でさらなる経営悪化を防ぐ先</p> <p>②正常先であるが、今後業況不振で経営悪化が予想される先</p> <p>③その他業況等のモニタリングが必要な先等から99先を選定し、経営改善支援に取り組み、四半期毎のモニタリングを実施し、改善等進捗状況の把握を行いました。</p> <p>・「知的資産経営セミナー」 【新規取組み】 公益財団法人 ひょうご産業活性化センターと、職員向け並びに取引先向けに「知的資産経営セミナー」を開催し、自社の保有する「知的資産」を分析を行い、その強みを再認識するとともに経営に生かす方法を学び、自社をアピールするための「知的資産経営報告書」を作成しました。</p> <p>・「川上・川下ビジネスネットワーク事業」に参画 兵庫県信用金庫協会から受託した(財)神戸市産業振興財団が行う「川上・川下ビジネスネットワーク事業」に参画し、取引先の販路開拓「ビジネスマッチング」に活用しました。</p> <p>・改善支援の効果を高めるため、顧問税理士、中小企業診断士等の外部経営コンサルタント等を活用しました。</p> <p>・平成21年8月、加古川市・東播磨県民局・加古川商工会議所主催の「ビジネスマッチングフェアin加古川」に地元金融機関として出展しました</p>	<p>【相手方にとっての成果】</p> <p>・当金庫からの問題提起を受け、経営改善の必要性を認識、また、当庫の支援を受け改善計画を策定し経営改善に取り組んだ結果、対象先については、経営改善が進んでいます。</p> <p>・「知的資産経営セミナー」の開催により、参加企業においては、自社の保有する「知的資産」を分析し、「知的資産経営報告書」の作成に取り組んだことで、改めて自社の強みを再認識するとともに、同報告書を営業面や人事採用等に活用し、また作成段階での社内における従業員の経営に対する参画意識が高まった等の成果がでてきています。</p> <p>・兵庫県信用金庫協会から受託した(財)神戸市産業振興財団が行う「川上・川下ビジネスネットワーク事業」に参画し、取引先企業30社を選定、同財団のシニア・アドバイザーとともに、企業の有する技術力調査や販路開拓、制度融資・助成金活用等資金面への支援に取り組み、一定に成果が得られました。</p> <p>&lt;事例&gt;</p> <p>・いちご栽培業者において、従来の来園者依存度を軽減し、生産調整リスクの改善に向けて、当庫が紹介した生鮮食料品宅配業者と提携、過剰生産イチゴの委託販売を開始しました。また、新規卸先として観光ホテルを紹介し、デザート用イチゴとして定期的に出荷が決定しました。</p>	<p>【評価】</p> <p>業況の悪化先や経営改善を要すると認められる先について、早期改善に着手するとともに、経営者との間で課題・問題点についての共通認識を持つための定期的ヒアリングやモニタリングの実施し、また、業況悪化先等については、公的機関の活用・連携により取引先の販路開拓等の側面支援を行った結果、ランクアップ先がみられる等、一定の成果がありました。</p> <p>【今後の課題】</p> <p>・(公益)ひょうご産業活性化センターや(財)神戸市産業振興財団等公的機関との連携により各種事業を行っていますが、今後予算枠の減少等も想定され新たな取組みが課題と考えています。</p> <p>・「よろず相談信用金庫」を標榜するなかで、多様化する事業所の悩み等に対応する相談業務体制をより一層充実することが課題です。</p>

タイトル	動機(経過)	取組み内容	成果(効果)	22年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題
			<ul style="list-style-type: none"> <li>・発砲スチロールを使用し新商品開発を進める業者に、資金面の支援とともに、「新連携事業」を積極的に推進している住宅用プレカット業者を紹介、両社で新商品の開発等、新連携事業に向けた相互協力を行うことで合意しました。</li> <li>・加古川市・東播磨県民局・加古川商工会議所主催の「ビジネスマッチングフェアin加古川」に事業所29社が参加。同フェアがきっかけとなり、他のビジネスフェアにも積極的に参加する事業所も増加するなど、一定の成果がありました。</li> </ul> <p>【当金庫にとっての成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・経営改善支援先99先のうち6先がランクアップしました。</li> <li>・ランクアップには至らなかったものの、着実に改善が進んでおりランクアップが見込める先も出てきています。(要注意先から正常先へのランクアップ見込み2先、破綻懸念先から要注意先へのランクアップ見込み1先)</li> <li>・取引先の多岐に亘る要望・相談業務に対応するため、公的機関等と協調・連携し、各種セミナーの開催や事業への参画により、資金提供とともに取引先事業を側面から支援し、売上げ増加等に寄与するなど、一定の成果がありました。</li> </ul>	

タイトル	動機(経過)	取組み内容	成果(効果)	22年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題
<p>(3) 事業再生支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>再生支援協議会等の積極的活用と策定計画のモニタリング</li> <li>多重債務者への対応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>再生支援協議会等の外部機関の積極的な活用により、対象先の事業再生を効果的に推進するとともに、経営改善全般におけるノウハウを吸収し、当金庫の経営改善支援活動のレベルアップを図ります。</li> <li>多重債務者への対応については、あらゆる相談に応じることが地域金融機関の使命と位置付け取り組んでいます。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業再生支援対象先として5先を選定(うち2先は再生支援協議会において改善計画策定)し、業況、改善計画達成状況等のモニタリングを実施しました。</li> <li>多重債務者への対応については、あらゆる相談に応じる“よろず相談信用金庫”としての位置づけで行っており、通常の融資審査対象外のものについても、営業店を経営相談部・個人支援課がサポートあるいは事案によっては直接ヒアリングするなどの態勢を取っています。</li> </ul>	<p>【相手方にとっての成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>事業再生支援先においては、改善計画に沿って取り組んだ結果、社内の意識改革が図れ、生産性向上や経費削減等の成果があり、結果、事業再生が進みつつあります。</li> <li>多重債務者については、債務の一本化による負担軽減や家族等の理解と協力を得ながら、取組み事案の大部分が債務も順調に減少するなど生活再生に向かっていきます。</li> </ul> <p>【当金庫にとっての成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>再生支援協議会による事業再生対象先2先のうち、1先は計画策定後3年が経過、3年間の実績は、計画比で売上100.6%、経常利益81.8%達成と順調に推移しています。他の1先は、2年が経過していますが、事業回復は遅れており、21年9月に計画の見直しを行い、引続き再生に取り組んでいます。そのほかの3社については、売上げ確保、単年度利益計上と回復基調にあり、引続き事業再生に取り組んでいます。</li> <li>多重債務者から49件の金融相談があり、積極的に取り組んだ結果、借入負担の軽減や生活面など一定の成果ができています。</li> </ul> <p>・「生活再生ローン」の今年度実行実績 2件 3.8百万円</p> <p>・「生活再生ローン・ゆとりローン」 22年3月末残高 45件 155百万円</p>	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>再生支援協議会による事業再生対象先の2先については、再生途上ながら一定の成果が得られました。また、他の再生対象先3社についても改善計画の進捗状況等のモニタリングを通じ成果があったと評価しています。</li> <li>多重債務者からの金融相談に対し適切なアドバイスを行える体制は整っていると評価しています。</li> </ul> <p>【今後の課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>事業再生については、現状、持ち込み実績は少ないものの、今後とも再生支援協議会等外部機関の積極的な活用が必要と認識しています。</li> <li>多重債務者問題については、改正貸金業法の施行等により、一層重要な課題であると認識しており、日常業務の中で顧客が相談しやすい態勢が必要と考えています。</li> </ul>

タイトル	動機(経過)	取組み内容	成果(効果)	22年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題
<p>(4) 事業継承</p> <p>・取引先経営者の高齢化等に伴う事業承継</p>	<p>・取引先企業経営者の高齢化等に伴う事業承継の必要性</p> <p>・親族以外の第三者が事業承継する等事業承継の多様化対策</p> <p>・株式の円滑な承継</p> <p>・事業承継にかかる税制改正・制度融資・ファンド</p>	<p>・相続と相続税セミナーを開催 平成22年1月並びに2月、「事業再生アドバイザー」認定の公認会計士兼税理士による相続と相続税セミナーを開催しました。</p> <p>「相続税法の概要と民法の相続規定」・「相続新事業承継税制等の概要」についての勉強会を実施しました。</p>	<p>【相手方にとっての成果】</p> <p>・税務面については、取引先顧問税理士等専門家への相談が不可欠ですが、事業承継については事前準備に期間を要するため、これらのセミナー開催やアドバイスは、経営者が事業承継を進めるにあたっての経営上の問題点等を提起する機会となっています。</p> <p>【当金庫にとっての成果】</p> <p>・事業承継については、特に中小零細企業における事業継続の最重要課題であり、多様化する事業承継における問題点等について、基本的なアドバイス等ができる知識が必要であり、税理士等との連携強化も含めて、これらに対応できる態勢ができています。</p> <p>・事業承継の実績は、29先でそのうちM&amp;A は1先です。</p>	<p>【評価】</p> <p>・22年1月・2月、本部関連部署並びに渉外役席・渉外担当者向けに「相続税法の概要と民法の相続規定」、「相続新事業承継税制等の概要」についての相続と相続税セミナーを開催し、72名の参加がありました。</p> <p>事業承継については、特に取引先である中小零細企業における事業継続の最重要課題であり、多様化する事業承継における問題点等について、基本的なアドバイス等ができる知識の習得ができています。また、税理士等専門家との連携強化も勉強会を通じて構築されつつあると認識しています。</p> <p>【今後の課題】</p> <p>・事業承継については、課題も多様化しており、また、税制面からも長期的な取組みが必要です。取引先のスムーズな事業承継に向けて、個社別に事業所の現状、後継者の状況、承継時の課題を分析し、承継計画等の策定についてのアドバイスができる知識習得が必要です。</p> <p>・今後は、地域力連携拠点事業として公益財団法人 ひょうご産業活性化センターや税理士等専門家との連携を強化し、「課題・テーマ」毎の一步踏み込んだ事業承継セミナー等の開催が必要です。</p>

## 【 2. 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 】

タイトル	動機(経過)	取組み内容	成果(効果)	22年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題
(1) 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資等への取組み				
<p>・政府系金融機関・信用保証協会との連携強化による協調融資</p> <p>・スコアリングモデル・格付による事業性融資</p>	<p>・政府系金融機関等との協調により、双方の強みを生かした連携強化への取組み</p> <p>・定性情報を重視した無担保ローンの推進に加え、格付良好先に新規貸出枠を設定</p>	<p>・政府系金融機関・信用保証協会との連携強化による協調融資</p> <p>政府系金融機関との協調融資 実績件数 11件</p> <p>信用保証協会保証付融資 目標金額 11,000百万円 実行件数 1,284件 実行金額 10,293百万円</p> <p>・担保・保証に過度に依存しない融資への取組み</p> <p>スコアリングモデル・格付良好先に対する事業性融資商品の推進 実行目標 100件 実行金額 1,000百万円 実績 73件 実績 373百万円</p>	<p>【相手方にとっての成果】 (事例)</p> <p>・官公庁受注主体の建設業者が、新事業として成長が見込まれる葬祭事業を開始するにあたり、政府系金融機関(日本政策金融公庫)との協調融資と信用保証協会の経営革新融資制度等で資金調達し、新分野への進出が可能となりました。</p> <p>【当金庫にとっての成果】</p> <p>・製造業の創業・新事業先は少なく低調な推移となっていますが、資格・経験を生かしての医療・福祉・飲食・理美容等非製造業の独立開業は増加しています。信用保証協会保証付融資、創業支援制度の活用・政府系金融機関(日本政策金融公庫)との協調融資により、長期固定型・低利融資、過度に担保を依存しない融資等顧客の多様な資金ニーズに対応しています。</p>	<p>【評価】</p> <p>・日本政策金融公庫(旧中小企業金融公庫・国民生活金融公庫・農林漁業金融公庫)との協調融資は、双方の強みを生かした取組みとして、同公庫からも一定の評価を受けています。製造業の設備投資、創業・新事業先は少なく低調な推移となっている反面、資格・経験を生かしての、医療・福祉・飲食・理美容等非製造業の独立開業は増加しており、これらの資金支援のための協調融資に取り組んでいます。</p> <p>・日本政策金融公庫(旧農林漁業金融公庫)と20年度に「業務協力に関する覚書」を締結し、21年度は受託金融機関としての「業務委託契約」を締結しました。今後は、これらの分野についても協調融資等積極的に取り組む方針です。</p> <p>・スコアリングモデルを活用した無担保ローンは、一定の実績を確保しましたが、20年度下期からの急激な景気後退による受注等が減少したことから、不況対策としての信用保証協会「景気対策緊急保証」の申込が急増したため無担保ローンは低調に推移しました。</p> <p>【今後の課題】</p> <p>・日本政策金融公庫等との協調融資は、継続的に取り組んでおり、特に、創業・新事業対象取引先への新規資金支援については、双方の強みを生かした取組みとして重要と考えています。</p>

タイトル	動機(経過)	取組み内容	成果(効果)	22年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題
<b>(2) 企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力等、人材育成への取組み</b>				
<p>・現場力向上に向けた人材育成</p>	<p>・企業の成長性を見極め能力の向上</p> <p>・技術力を適確に評価できる目利き能力の向上</p> <p>・定性的な非財務情報の適正な評価を行うための能力の向上</p>	<p>・公益財団法人 ひょうご産業活性化センターの技術評価制度・専門家派遣制度の活用</p> <p>・兵庫県信用金庫協会から受託した(財)神戸市産業振興財団が行う「川上・川下ビジネスネットワーク事業」に参画し、取引先の販路開拓「ビジネスマッチング」に活用</p> <p>・定性的な非財務情報の適正な評価を行うための情報の収集・蓄積・活用に向けた金庫独自の「企業概要カード」「情報収集履歴」の整備・活用</p> <p>《内部研修実施》 定性的な非財務情報の適正な評価、目利き力向上を図るため、事業所担当に「課題解決型融資技術取得研修会」、役席に「渉外役席者研修会」、渉外担当者に「渉外担当者研修会」を開催 【事業所担当及び事業所担当のいない店舗の渉外役席】 ・21年8月6日～7日、11月20日、平成22年1月21日に「課題解決型融資技術取得研修会」開催(受講者35名) 【渉外役席】 ・平成22年1月12日～18日「渉外役席者研修」 事業所担当のいる店舗の役席者に対し「課題解決型融資技術取得研修」を開催(31名) 【渉外担当者】 ・平成22年2月3日～9日「渉外担当者研修」 「課題解決型融資技術取得研修」を開催(36名)</p> <p>《外部研修実施》 ・21年8月「目利き力実践講座」に1名を派遣(全信協) ・21年9月「融資渉外能力講座」に2名を派遣(兵信協)</p>	<p>【相手方にとっての成果】</p> <p>・定性的な非財務情報の適正な評価、目利き力の向上により、取引事業所に対して適時・適切な支援が図れました。</p> <p>【当金庫にとっての成果】</p> <p>・内部研修・外部研修においては、目利き力養成等レベルアップに一定の効果がありました。</p> <p>・公益財団法人 ひょうご産業活性化センターの技術評価制度の活用については、企業が有する技術力の見極め能力向上に効果がありました。</p> <p>・(財)神戸市産業振興財団が行う「川上・川下ビジネスネットワーク事業」に、シーズ企業30社を選定し、同財団派遣のシニアアドバイザーとともに、企業の有する技術力調査や販路開拓に取り組んだ結果、販路開拓実績は1社となり、定性面における企業内容の把握と目利き力の養成に効果がありました。</p> <p>・情報の収集・蓄積・活用に向けた金庫独自の「企業概要カード」「情報収集履歴」(22年3月末 2,336枚作成)については、日常業務での企業の将来性、技術力を適確に評価できる能力アップ等に一定の効果が表れています。</p>	<p>【評価】</p> <p>・外部研修、内部研修においては、目利き力養成に一定の効果がありました。</p> <p>【今後の課題】</p> <p>・「リレーションシップバンキングの機能強化計画」に基づき、平成15年度から目利き力向上を目的として外部研修への派遣や、内部研修を開催、今後とも能力向上のための継続実施が必要です。</p> <p>・情報の収集・蓄積・活用に向けた金庫独自の「企業概要カード」「情報収集履歴」について、より精度の高いカードの作成を本部指導により、継続的に取り組む必要があります。</p>

## 【 3. 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】

タイトル	動機(経過)	取組み内容	成果(効果)	22年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題												
<b>(1) 地域全体の活性化、持続的な成長を視野に入れた、同時的・一体的な「面」的再生への取組み</b>																
<p>・行政依存体質からの脱却「生野ひいきの会」等の活動</p>	<p>・「生野銀山開坑1200年」を機に、全国にその魅力を発信し、地域の価値を再認識するため、市民・各種団体・企業・行政などが一体となった取組み</p>	<p>・19年12月、「住民の自主的なまちづくり」を支援していくための組織作りに、金庫経営陣が参画し、「生野 ひいきの会」を創設し、「自分達の町は自分達で守り、後世に引き継ぐ」ことを基本として活動</p> <p>・支援資金は、地元や生野に関係する個人・企業・団体からの寄付金で賄い、地元の有識者で構成する審査会で選定した各種イベント等の取組みに支援</p> <p>・会員数及び支援事業件数(22年3月末現在)</p> <table border="1" data-bbox="974 710 1332 869"> <tr> <td>会員数</td> <td>個人会員</td> <td>562名</td> </tr> <tr> <td></td> <td>法人会員</td> <td>48社</td> </tr> <tr> <td>寄付総額</td> <td>5,558千円</td> <td></td> </tr> <tr> <td>支援事業件数</td> <td>47件</td> <td>4,594千円</td> </tr> </table>	会員数	個人会員	562名		法人会員	48社	寄付総額	5,558千円		支援事業件数	47件	4,594千円	<p>【相手方にとっての成果】</p> <p>・年間47件の催事・イベントが支援事業として承認され、総額459万円の支援を行い、年々規模が大きくなっている催事・イベントもあり、また、当地への来訪者が年々増加しています。</p> <p>・支援事業及び活動が、隣接する他地域でも行われ、近い将来、世界遺産の国宝「姫路城」を有する姫路から「銀の馬車道」を經由し、神子畑、明延鉱山を結ぶ「鉱石の道」を産業遺産ツーリズムとして活用し、「面」としての広域観光資源として発展することにより地域内の「資金の還流」が期待できます。</p> <p>・「銀の馬車道」の起点の姫路地区でも沿線を紹介した「リーフレット」「ウォーキングマップ」を作成してウォーキングを開催し、多くの参加者で賑わい「銀の馬車道」についての関心が高まっています。</p> <p>【当金庫にとっての成果】</p> <p>・中播磨南北交流、但馬地区交流のシンボルとして、近隣市町をはじめ、兵庫県全域を巻き込んだ展開となりつつあり、当金庫理事長が各運営委員会の中心的存在であり「公民連携」のコーディネーター役としての役割を担うとともに、金庫として地域社会活性化に向けた取組みを推進しています。</p> <p>・21年11月、「銀に馬車道」図案の定期預金証書を発行し、「銀の馬車道」のPR活動に取り組み、地域の顧客から支援事業に関心が高まっています。</p>	<p>【評価】</p> <p>・広域観光資源として「面」で発展することで、各地域の活性化とともに地域内の「資金の還流」が期待できると評価しています。</p> <p>・各種催事等で生野町を訪問される多くの方からご要望があった「ウォーキングマップ」を作成し、約18万人(平成21年度)に配布し大変好評をいただきました。</p> <p>・支援事業を通じて「生野ひいきの会」の存在価値も徐々に浸透し、町内外の方々の参加が増えてきています。</p> <p>【今後の課題】</p> <p>・同会の財政基盤を充実維持するには、既存会員の継続と新規会員の募集が必要であり、そのために会員としての「魅力向上」に努めることが引続き重要な課題です。</p> <p>・「元気なまち」作りのために、関係機関との連携を強化し、人的資源等を活用してコーディネーターの役割を引続き果たしていく方針です。</p> <p>・支援事業の中には、運営グループの高齢化、少人数化等が進んできており、催事を後世に継承するために後継者の養成並びに他事業との統合等の見直しが必要課題です。</p> <p>・「銀に馬車道」図案の定期預金証書を発行するなど「銀の馬車道」・「鉱石の道」へのPRを行い、広域観光資源として発展に努めます。</p>
会員数	個人会員	562名														
	法人会員	48社														
寄付総額	5,558千円															
支援事業件数	47件	4,594千円														

タイトル	動機(経過)	取組み内容	成果(効果)	22年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題
<p><b>(2) 地域活性化につながる多様なサービスの提供</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・兵庫県立松陽高校「アントレプレナー入門」(模擬店)授業 商業科 課題研究「企業経営について実社会の中で学ぶ」 “「松の子本舗Ⅴ」を起業”</li> <li>・少子化対策としての「子育て応援商品」の取扱い</li> <li>・若手音楽家育成セミナー「生野ムジカ」への開催協力</li> <li>・ボランティアマインドの醸成</li> <li>・独居・高齢者宅のケア訪問</li> <li>・営業地域内の事業所に対する普通救命講習Ⅰの開催</li> <li>・献血サポーター</li> <li>・がん検診 受診啓発活動</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・アントレプレナーでの銀行からの資金調達過程「借入申込～融資審査」授業への協力</li> <li>・少子化対策の一環として優遇金利の定期預金、住宅ローンの取扱い</li> <li>・若手音楽家育成セミナー「生野ムジカ」事務局として協力</li> <li>・NPO法人「但陽ボランティアセンター」に職員を派遣</li> <li>・営業地域内で独居または高齢者宅へのケアのための定期訪問の実施</li> <li>・営業地域内の事業所からの要請に基づき、当金庫職員の応急手当普及員資格取得者による普通救命講習Ⅰを開催【新規取組み】</li> <li>・がん検診受診率向上活動【新規取組み】</li> <li>・「献血サポーター」に登録【新規取組み】</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・少子化対策として、子供3人以上扶養される家庭を優遇金利でサポートする「子育て応援定期預金“にぎやか家族”」、「子育て応援住宅ローン“にぎやか家族”」の取扱いのPRに努めました。</li> <li>・21年7月27日～8月8日、「但陽会館」にて、世界に羽ばたく若手音楽家育成セミナー「生野ムジカ」が開催、事務局として当金庫が運営に全面協力し、国内はもとより、イタリア、韓国、タイから受講生を迎え、最終日には修了コンサートが開催され、来場者も約180名と成功裡にセミナーを終了しました。</li> <li>・NPO法人「但陽ボランティアセンター」が行う身体障害者のための「移送サービス」等の活動に職員を派遣し、ボランティアマインドの醸成に努めています。</li> <li>・渉外担当者による営業地域内の独居老及び高齢者宅へのケア訪問を定期的に実施(21年度 2,168先対象)しています。</li> <li>・営業地域内の当金庫取引先事業所からの要請に基づき、応急手当普及員資格を保有する当金庫職員を派遣、普通救命講習Ⅰを開催しました。 平成21年7月7日 児島金属工業(株)…14名 平成21年8月5日 姫路大阪生コンクリート(株)…12名</li> <li>・兵庫県から受託した、がん検診の重要性についての普及啓発、受診勧奨について顧客等のがん検診受診率向上を目指し、啓発活動に協力しています。</li> <li>・医療を支える血液不足の解消に少しでも役立ちたいとの思いから「献血活動」を続けていますが、さらに広く献血活動の普及・啓発に関わるべく、日本赤十字社が推進している「献血サポーター」に登録しました。</li> </ul>	<p><b>【相手方にとっての成果】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「第3回生野ムジカ」でのレッスンは世界的にも類を見ない内容であり、修了コンサートも盛況であった。受講者からは継続的な開催を強く望む声が聞かれました。また、「国内外でも例のない充実したセミナー」であったと内外にPRされています。</li> <li>・「移送サービス」の利用者は増え続けており、外出手段として重要なサービス提供となっています。</li> <li>・渉外担当者による営業地域内の独居老及び高齢者宅へのケア訪問により、「困ったときの相談が容易にできるので安心」と安心感を得ています。</li> <li>・応急手当普及員資格を保有する当金庫職員を派遣、普通救命講習Ⅰを開催し、事業所内でいつ発生するかもしれない事態に備えています。</li> </ul> <p><b>【当金庫にとっての成果】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・少子化対策商品の「子育て応援住宅ローン“にぎやか家族”」 融資実績(平成22年3月末) 実行件数535件 実行金額 101億70百万円 融資残高 83億95百万円</li> <li>・22年度の「第4回生野ムジカ」の開催が決定し、引き続き事務局として開催を支援するなど地域の文化活動に期待されています。</li> <li>・NPO法人「但陽ボランティアセンター」への派遣は、延べ1,149名を派遣、身体障害者のための「移送サービス」等の活動に参加し、ボランティアマインドの醸成に努めています。</li> <li>・営業地域内の独居老人、高齢者宅へのケア訪問は、2,168先を対象に実施し訪問先々から「安心です。」との声をいただいています。</li> </ul>	<p><b>【評価】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・地域金融機関としての社会還元である「子育て応援住宅ローン“にぎやか家族”」の融資残高が84億円と順調に増加し、顧客満足度の向上が図れています。</li> <li>・生野ムジカについては、「国内外でも例のない充実したセミナー」であったと評価をいただき、次年度の開催に関して強い要望があります。</li> <li>・移送サービス利用者から好評を得て、利用者は年々増加しています。</li> <li>・独居老人、高齢者宅へのケア訪問は「何なりとご相談ください」との声掛けに安心感を得ていただいています。</li> <li>・各種啓発活動に協力し、その情報提供等に引き続き要望があります。</li> </ul> <p><b>【今後の課題】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・生野ムジカ事務局の「運営マニュアル」は作成されていますが、スタッフの育成が課題です。</li> <li>・NPO法人但陽ボランティアセンターの「移送サービス」に対するニーズが年々増加しており、当金庫内の研修、諸行事等とのスケジュール調整が課題です。</li> </ul>

## 経営改善支援等の取組み実績

【21年4月～22年3月】

(単位:先数)

(単位:%)

	期初 債務者数	うち 経営改善 支援取組 み先数	$\alpha$ のうち期 末に債務者 区分がランク アップした先 数	$\alpha$ のうち期 末に債務者 区分が変化 しなかった先 数	$\alpha$ のうち再生 計画を策定 した先数	経営改善 支援取組 み率	ランクアップ率	再生計画 策定率	
									A
正常先 ①	927	22		10	9	2.4%		40.9%	
要注意先	うちその他 要注意先 ②	696	68	5	58	53	9.8%	7.4%	77.9%
	うち 要管理先 ③	17	0	0	0	0	0%	0%	0%
破綻懸念先 ④	101	13	1	7	9	12.9%	7.7%	69.2%	
実質破綻先 ⑤	90	1	0	1	1	1.1%	0%	100.0%	
破綻先 ⑥	31	0	0	0	0	0%	—	—	
小計 (②～⑥の計)	935	82	6	66	63	8.8%	7.3%	76.8%	
合計	1,862	104	6	76	72	5.6%	5.8%	69.2%	

- (注)
- ・期初債務者数及び債務者区分は21年4月当初時点です。
  - ・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みません。
  - ・ $\beta$ 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しています。  
なお、経営改善支援取組み先で中に完済した債務者は $\alpha$ に含めるものの $\beta$ に含めていません。
  - ・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 $\beta$ に含めています。
  - ・期初に存在した債務者で中に新たに「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しています。
  - ・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ていません。
  - ・ $\gamma$ 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しています。
  - ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上しています。
  - ・「再生計画を策定した先数 $\delta$ 」＝「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」

## 平成19～21年度数値目標の達成状況

項 目	21年度計画	21年度実績	計画累計	実績累計
「企業概要カード」の整備先数	130先	166先	2,300先	2,336先
「ひょうご中小企業技術評価制度」の評価取得	3社	4社	9社	7社
政府系金融機関との協調融資	10件	11件	30件	34件
創業・新事業資金	30件	45件	110件	127件
うち「創業支援特別融資」	10件	5件	30件	15件
経営改善計画対象先数	115先	72先	335先	255先
債務者区分ランクアップ	10先	6先	30先	20先
スコアリングモデルを活用した無担保ローン件数	100件	73件	500件	577件
スコアリングモデルを活用した無担保ローン金額	10億円	3.7億円	50億円	72億円
TKC関与先に対する融資「ビジネスサポート」	5先	7先	25先	46先
売掛債権担保融資(ABL)	100件	67件	300件	315件
販路開拓事業(マッチング事業)シーズ調査希望先	20先	30先	60先	63先