

「地域密着型金融」の取組み状況 (平成19年4月～平成20年3月)

- 当金庫は、平成19年11月「地域密着型金融」への中期的な取組みを策定・公表しています。これは、平成19年5月に金融庁から「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」の改正が公表され、地域金融機関に求められる恒久的使命は、重点強化期間(平成19～20年度)内において、ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化、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、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。)が求められており、そのために金融業務を通じた地域貢献を「地域密着型金融」の実践と位置づけ、具体的な取組み方針を策定し、推進しています。
- 平成20年3月で取組み期間の1年が経過し、この間、計画に沿った取組みは、金融業務を通じての地域貢献に繋がることはもとより、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、引き続き実効性の確保に向けて着実に取組んでいます。
- 今般、平成19年4月～平成20年3月まで(平成19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。
- 当金庫は、金融のことだけでなく、どんなことでもお気軽に相談していただける「よろず相談所」「地域の交番所」をめざすとともに、健全経営の維持向上に努め、地域のみなさまにとってなくてはならない信用金庫を目指し、一層の努力をしております。

平成20年5月

主要項目の進捗状況

・ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

中小零細企業へ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」の充実を図ります。取引先企業の経営改善支援の取組みについては、取引先においてさらなる経営悪化を防ぐ先、今後業況不振で経営悪化が予想される先、その他モニタリングが必要な先等に対して個々の企業のライフサイクルに応じた適切な改善支援を行うとともに、商工会議所、商工会、再生支援協議会、事業再生の外部専門家および「中小企業再生支援協議会」等との連携を強化し、事業再生に向けた取組みを積極的に行っています。

(財)神戸市産業振興財団の「川上・川下ネットワーク構築事業」に参画し、企業の保有する強みを生かしたビジネスマッチング支援等にも積極的に取組んでいます。

社会的問題となっている多重債務者問題取組みについては、「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、経営相談部に個人支援課を創設し、多重債務者に対する金融相談や営業店サポート体制等の充実を図っています。

ビジネスモデルを“よろず相談信用金庫の実践”として、お取引先の「問題解決に向けた提案」「付加価値の高いサービスの提供」等、「課題解決型・提案型ビジネス」を目指し、「融資実務研修会」等の開催を通じて、定性的な非財務情報の適正な評価を行うための能力向上に取組んでいます。

・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

取引先が有する事業収益資産を活用したリース会社提携によるトラック等を担保とした「ビジネスオートローン」、機械設備を担保とした「設備担保ローン」を創設し、積極的に取組んでいます。

担保・保証に過度に依存しない融資の実行およびスコアリングモデル・格付による事業性融資商品の推進に取組んでいます。

(財)神戸市産業振興財団の「川上・川下ネットワーク構築事業」に参画、販路拡大等具体的支援策を策定し積極的に取組んでいます。

・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

地域社会の活性化に向けた、「ビジョン策定」や「官民」連携による地域一体となった観光開発をはじめとした地域の面的再生の「コーディネーター」として積極的に参画しています。当金庫発祥地の朝来市生野町において、産官学連携により推進している鉱山遺構の観光事業化計画(「銀の馬車道」「鉱石の道」プロジェクト)等にコンソーシアムの一員として参画し地元金融機関としての役割を果たしています。

コミュニティ・ビジネスやNPOへの支援・融資ならびにボランティア活動を通じての地域社会への貢献・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)	20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) 創業・新事業支援				
・創業・新事業支援機能の強化	・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 ・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	・創業・新事業融資目標 年間 60件 (うち創業支援特別融資目標 年間 25件) ・政府系金融機関等との協調融資目標 年間 10件 ・平成20年2月 高砂商工会議所 青年部主催「ベンチャーサロンIN高砂」ビジネスプラン発表会にコメンテーター要請を受け参加しています。	・創業・新事業融資 実績 47件 (うち創業支援特別融資 実績 4件) ・政府系金融機関等との協調融資 (開業資金0金) 実績 6件	・従来、創業・新事業の立上げ実績が多かった介護サービス、IT関連事業や熟練技術を生かした製造業(ものづくり)等での創業・新事業は減少傾向にあるものの、サービス業(飲食店・自動車整備販売等)では増加傾向にあり、これらを対象に積極的な取組みを行っています。 ・創業・新事業については、開業資金の相談・人材確保等について細かな指導・アドバイスを要するため、政府系金融機関との協調や商工会議所、県・市産業労政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さらなる強化が課題です。
タイトル	動機(経過)	取組み内容	成果(効果)	20年3月までの取組み状況に対する評価 及び今後の課題
(2) 経営改善支援				
・経営改善先に対する課題・問題点等の提起および経営改善の必要性についての共通認識	・業況悪化先や経営改善を要すると認められる対象先については、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を実施しています。	要注意・要管理先でさらなる経営悪化を防ぐ先 正常先であるものの今後業況不振で経営悪化が予想される先 その他モニタリングが必要な先等 から109先を選定し、うち71先について経営改善計画を策定。 四半期毎にモニタリングを実施し、進捗状況の把握を行いました。 ・改善支援の効果を高めるため、(財)ひょうご産業活性化センターの技術評価制度や外部経営コンサルタントを活用しました。 ・中小企業基盤整備機構から受託した(財)神戸市産業振興財団が行う「川上・川下ネットワーク構築事業」に参画し、取引先の販路開拓(ビジネスマッチング)に活用・支援しました。	・経営改善支援先109先、うち19年度は9先がランクアップしました。 ・(財)ひょうご産業活性化センターの技術評価制度の活用は2件に止まりましたが、支援先の定性面での強み・弱みを判断するうえにおいて効果があったと評価しています。 ・(財)神戸市産業振興財団が行う「川上・川下ネットワーク構築事業」に、取引先企業22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組みました結果、販路開拓実績3社や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ったと評価しています。	・対象先109先への支援は、原則営業店の取組みとし、必要に応じて本部がサポート、関与する体制としています。 ・(財)ひょうご産業活性化センター、(財)神戸市産業振興財団等の外部機関等の専門性を有効活用し、より効果的な経営改善支援に取組む必要があると認識しています。

タイトル	動機(経過)	取組み内容	成果(効果)	20年3月までの取組み状況に対する評価 及び今後の課題
(3) 事業再生				
・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	・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ることを目的としています。	・事業再生支援対象先 8先を選定し、再生支援に取り組んでいます。 ・再生計画策定済みの5先については、モニタリングを実施しています。 ・再生支援協議会に対して、2先を持ち込み、うち1先について、19年度に再生計画が策定され、再生に向けて取り組んでいます。	・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、事業再生計画を策定。2社のうち1先は計画初年度の19年度において売上、経常利益とも計画を達成しました。1 先は20年度が計画初年度であり、進捗状況等のモニタリングを実施しています。	・19年度は、再生支援協議会に事業再生対象先2先を持ち込み、うち1先は事業再生計画を策定し、再生に向けて取組み中ですが、残り1 先は、現状2次対応までには至っていません。 ・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。
タイトル	動機(経過)	取組み内容	成果(効果)	20年3月までの取組み状況に対する評価 及び今後の課題
(4) 事業継承				
・取引先経営者の高齢化進展に伴う事業承継	・取引先事業所経営者の高齢化等に伴う事業承継の必要性 ・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 ・株式の円滑な承継 ・事業承継にかかる税制改正・制度融資・ファンド	・平成19年10月 信金中金主催「中小企業経営支援力増強」セミナー参加 ＜セミナーの内容＞ 中小企業における事業承継問題と今後の対応 ・平成20年2月 中小企業基盤整備機構主催「中小企業サポートスキルアップ塾」 ＜セミナーの内容＞ 円滑な事業承継のための知識、情報収集 具体的取組事例 ・叔父の理容室に永年勤務し、叔父高齢のため店舗兼自宅を購入し事業承継されるのに支援しました。 ・外科病院で院長逝去に伴い、同病院の非常勤勤務医が建物・医療機器等を含め事業承継し、遺族の医院存続の意向を受け地域医療に取り組んでおられます。	・営業店において、経営者の高齢化により後継者問題があると思われる162先を選定。事業承継についての基本的なアドバイス・対応ができる体制作りに着手しています。	・事業承継の必要性が見込まれる取引先においても、具体的な対応に着手されていない事業所が多いのが現状であり、積極的に関わるための事業継承支援、相談体制の整備が今後の課題であると認識しています。 ・平成20年度上期に、中小企業基盤整備機構より事業承継コーディネーターを招聘し、事業承継ガイドライン等をテーマに経営者向け・職員向けセミナーを開催予定しています。

【 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)	20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) 担保・保証に過度に依存しない融資等への取組み				
・事業収益資産を担保としたABL ・スコアリングモデル・格付による事業性融資 ・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	・政府系金融機関等との連携強化により双方の強みを生かした取組み ・原材料、商品在庫、機械設備等を担保することでの与信枠の拡大 ・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	・政府系金融機関・信用保証協会との連携強化による情報の共有化と協調融資 ・政府系金融機関との協調融資目標年間 25件 ・事業収益資産を活用した新たな融資商品の創設 ・「ビジネスオートローン」「設備担保ローン」 ・担保・保証に過度に依存しない融資への取組み ・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 年間500件 6,400百万円	・政府系金融機関との協調融資実績15件 ・「ビジネスオートローン」実績 5件 ・スコアリングモデル・格付による事業性融資商品(新規貸出枠設定含む)実績 339件 5,702百万円	・国民生活金融公庫をはじめとする政府系金融機関との協調融資は概ね順調に推移し、19年度実績15件は、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得ています。 ・農林漁業金融公庫との間で、「業務協力に関する覚書」を締結し、今後これらの分野において、協調融資等積極的な取組みを図ります。 ・リース会社との提携によるトラック等を担保とした「ビジネスオートローン」・「設備担保ローン」は、資金ニーズには対応可能である半面、保証料率等の条件面や地域性も含め、同商品の顧客の認知を得るにはやや時間を要します。 ・スコアリングモデルを活用した無担保ローンは、実績等から一定の成果と認識していますが、判断基準に定性的な非財務情報を加味する等、商品性的の見直しも必要と考えています。

タイトル	動機(経過)	取組み内容	成果(効果)	20年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題
(2) 企業の将来性、技術力を適確に評価できる能力等、人材育成への取組み	・現場力向上に向けた人材育成 ・企業の成長性を見極め能力の向上 ・技術力を適確に評価できる目利き能力の向上 ・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	・(財)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 ・中小企業基盤整備機構から受託した(財)神戸市産業振興財団が行う「川上・川下ネットワーク構築事業」に参画し、取引先の技術力評価や販路開拓事業(ビジネスマッチング)の活用支援 ・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 ・(内部研修実施) 渉外担当者対象に「融資スキルアップ研修会」「融資実務研修会」を開催し、定性的な非財務情報の適正な評価を行うための能力向上を図る。 (渉外担当者スキルアップ研修会) 第1回渉外担当者スキルアップ研修会 平成19年11月5日～9日対象者37名 第2回渉外担当者スキルアップ研修会 平成20年1月7日～23日対象者39名 第3回渉外担当者スキルアップ研修会 平成20年2月4日～8日 対象者38名 第4回渉外担当者スキルアップ研修会 平成20年3月4日～10日対象者34名 (融資実務研修会) 外部講師による事業所開拓・深耕研修 平成19年 3月21日～ 3月22日 平成19年 6月20日～ 6月22日 平成19年 9月20日～ 9月21日 平成19年12月 5日～12月 7日 ・(外部研修実施) 平成19年 6月 目利き力養成、創業・新事業支援講座に2名派遣(兵信協) 平成19年 7月融資渉外能力講座に2名派遣(兵信協) 平成19年10月 中小企業経営支援力増強講座に1名派遣(全信協)	・(財)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、技術評価企業は2社のみに止まりましたが、企業がある技術力の見極め能力向上に効果があったと評価しています。 ・(財)神戸市産業振興財団が行う「川上・川下ネットワーク構築事業」に、取引先企業22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組みました結果、販路開拓実績3社や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ったと評価しています。 ・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あると評価しています。 ・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ったと評価しています。	・内部研修・外部研修については、継続実施を予定しています。 ・(財)神戸市産業振興財団が行う「川上・川下ネットワーク構築事業」は、業種別に経験豊かなアドバイザーによる企業実態の把握、技術力評価は現場での目利き研修としても効果があり、継続的に活用します。 ・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」については、本部指導により、より精度の高いカードの作成を継続的に求める方針です。

【 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)	20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) 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				
・行政依存体質からの脱却「生野ひいきの会」等の活動	・「生野銀山開坑1200年」を機となり、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	・「住民の自主的なまちづくり」を継承していくための組織作り 「生野ひいきの会」を創設 同会は、「自分達の町は自分達で守り、後世に引き継ぐ。」ことを基本理念とし、各種イベント等に要する資金は、地元個人の個人・企業・団体からの寄付金で支援する。 ・「生野ひいきの会」 ・設立 平成19年12月1日 ・会長 当金庫理事長 ・事業 生野銀山開坑 1200 年事業の継続事業、生野町の自然、町並みや景観の維持、産業遺産の維持・活用・転用に関する事業他 ・会員数 個人会員 439 名 法人会員 39 社	・2月開催の「銀谷のひな祭り」ははじめとする年間8回の催事・行事を資金面で支援する体制を作っている。これらの各種イベントは年々大きく成長しているものもあり、町外から訪れる人数も年々増加しています。 ・生野から姫路に至る「銀の馬車道」や、朝来市と養父市に至る「鉱石の道」をツーリズムに活用し、姫路、生野、但馬連携による「面」での広域観光が期待されています。	・当金庫は、発祥の地として「生野」の地域活性化に主導的な役割を果たすべく、経営トップ自らが参画し、各方面に強い関わりを持つべく努力しています。また事務局長に職員を外向・派遣するなど人材面でも支援を行っており引き続き支援体制を継続していきます。 ・行政や商工会等と連携し、地域活性化事業に対する参画、支援を通じて地域経済への貢献に取組む。
タイトル	動機(経過)	取組み内容	成果(効果)	20年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題
(2) 地域全体の活性化につながる多様なサービスの提供				
・地域医療・福祉活動に関わる団体等の職員の資質向上と活性化 ・兵庫県立松陽高校「アントレプレナー入門」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」	・地域医療病院や地域社会福祉協議会の職員の資質向上と活性化に向けての研修支援 ・銀行からの資金調達過程「借入申込～融資審査」授業へ協力	・平成19年8月 公立和田山病院にて医師、看護師、技師、事務職を対象に、当金庫研修課によるマナー・接遇研修を開催（参加人数50名） ・平成20年3月 朝来市社会福祉協議会にて新規採用ヘルパー、事務職員を対象に、当金庫研修課によるマナー・接遇研修を開催（参加人数20名） ・兵庫県立松陽高校商業科3年生が、高砂市伊保商店街の空き店舗を利用し商品販売を計画。「事業計画立案 借入申込～融資審査 商品仕入 販売 収支決算」の流れで企業活動を実体験「借入申込～融資審査」の部分について授業を担当し、指導を行ないました。	・公共機関として、地域住民に対して「職員の資質向上と節度ある対応」を身につけることを目的に、民間企業のマナー・接遇研修を開催、時間的に制約される公共機関のため、当金庫研修課がこれらの状況に合わせた研修計画を策定したことにより、参加人数が大幅に増加し、期待通りの研修成果があったとの評価を得ています。 ・生徒に「商い」の楽しさ・厳しさを実体験に基づき経験してもらい、資金調達の方法（借入申込～融資審査）がどのようなものか商売の厳しさも体験し、一定の成果があったと評価しています。	・公共機関の職員の資質向上に向けた研修において、期待通りの研修成果があり、地域活性化の一助になったと評価しています。しかし、定期的な研修が参加者のレベル向上につながるため、定期開催するためのスケジュールを事前に立案する必要があります。 ・兵庫県立松陽高校の実体験研修を機に「学生向け金融セミナー」の実施について検討段階にあると認識、情報収集から取組めます。

経営改善支援等の取組み実績

【19年4月～20年3月】

(単: %)

(単位先数)

		期初 債務者数	うち 経営改善 支援取組 み先数	αのうち期 末に債務者 区分がランク アップした先 数	αのうち期 末に債務者 区分が変化 しなかった先 数	α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	α	β	γ	δ	α / A	β / α	δ / α
正常先		1,042	25		16	14	2.4		56.0
要注意先	うちその他 要注意先	762	72	7	62	49	9.4	9.7	68.4
	うち 要管理先	33	3	0	2	1	9.1	0	33.3
破綻懸念先		135	14	2	12	12	10.4	14.3	85.7
実質破綻先		77	3	0	3	1	3.9	0	33.3
破綻先		26	0	0	0	0	0	0	0
小 計 (~ の計)		1,033	92	9	79	63	8.9	9.8	68.5
合 計		2,075	117	9	95	77	5.6	7.7	65.8

- (注) ・期初債務者数及び債務者区分は19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。
 ・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しています。
 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βに含めています。
 ・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しています。
 ・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しています。
 ・「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」

公表数値目標の達成状況(19年4月～20年3月)

公表数値目標の内容	公表数値目標	実 績	備 考
	20 年 3 月末	20 年 3 月末	
「企業概要カード」の整備先数	2,000先	2,048先	
「ひょうご中小企業技術評価制度」の評価取得	3社	2社	
政府系金融機関との協調融資	25件	15件	
創業・新事業資金	60件	47件	
うち「創業支援特別融資」	20件	4件	
経営改善計画対象先数	105先	77先	
債務者区分ランクアップ	9先	9先	
スコアリングモデルを活用した無担保ローン件数	500件	339件	
スコアリングモデルを活用した無担保ローン金額	64億円	57億円	
TKC関与先に対する融資「ビジネスサポート」	25先	29先	
売掛債権担保融資	150件	140件	
販路開拓事業(マッチング事業)シーズ調査希望先	20先	22先	

- ・「公表数値目標」とは、「地域密着型金融」への取組みにおいて公表した数値目標です。
- ・公表数値目標について追加、見直し等を行った場合は、その旨備考欄に記載しております。