

「地域密着型金融」の取組み状況

(平成20年4月～平成21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。)が求められており、当金庫では、平成20年度を「地域再生支援元年」と位置づけ、地域全体の活性化、持続的な成長を視野に入れた「面的再生」に取り組んでいます。
- 当金庫職員が、企業の将来性、技術力を適確に評価できる能力向上のため、各種研修会の開催なら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。
- 「地域密着型金融」の取り組みは、平成21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、引き続き、経済動向の把握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。
- 当金庫は、金融以外の相談を含め、どんなことでもお気軽に相談して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が、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、地域のみならずとってはならない信用金庫として、一層の努力をしております。
- 今般、平成20年4月から平成21年3月まで(平成20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21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、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各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、「中小企業再生支援協議会」等、外部専門家と連携を強化して、事業再生ならびに事業承継に向けて積極的に取り組んでいます。
- ② (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取り組んでいます。取引先企業においては、世界的不況により業況も大きく変化しており、事業内容の見直しを行い、より一層効果的な販路開拓・技術支援等支援策を立案し取り組んでいます。
- ③ 社会的問題となっ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、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金融相談体制等の充実に努めています。
- 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、各種研修会の開催および外部機関が開催する研修会に参加し、定性的な非財務情報を適確に評価できる知識を習得し能力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 各社が有する事業収益資産を活用したトラック等を担保とする「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」、商品在庫を担保とする「流動資産担保融資」等を創設するなど、中小企業に適した資金供給手法を拡大し、事業所融資に積極的に取り組んでいます。
- ② 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の実行に向け、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し、融資推進に取り組んでいます。
- ③ (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、シーズ企業を選定し、技術力調査等の実施により事業価値を見極める目利き力の養成とビジネスマッチング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「官民連携」による地域一体となった地域の「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」につながるため引き続き「コーディネーター」として積極的に参画していきます。
- ② コミュニティ・ビジネスやNPO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ならびに高齢者宅へのケア訪問、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)	21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				
<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 40件 (うち創業支援特別融資 年間目標 10件)</p> <p>・政府系金融機関等との協調融資目標 年間 10件</p>	<p>・創業・新事業融資 実績 35件 (うち創業支援特別融資 実績6件)</p> <p>・政府系金融機関等との協調融資(開業資金)実績 8件 (うち開業資金 2件)</p>	<p>【評価】 急激な世界的経済不況の影響により、製造業(ものづくり)等においては、売上が前年比大幅に減少し、創業・新事業を目指す方々にとっても大変厳しい環境下であり、全ての業種において創業・新事業融資の相談件数は大幅に減少しています。</p> <p>【今後の課題】 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り、指導・アドバイス等が必要であり、必要に応じて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)	21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・問題点等の提起およ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の実施</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を活用しました。</p> <p>・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」に活用支援しています。</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正常先であるものの、今後業況不振で経営悪化が予想される先</p> <p>③その他モニタリングが必要な先等から106先を選定し、うち63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。</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を活用しました。</p> <p>・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」に活用支援しています。</p>	<p>・20年度は、経営改善支援先106先のうち5先がランクアップ。</p> <p>・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今後ランクアップが見込める先も出てきています。</p> <p>・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、取引先企業11社を選定し、同財団のシニア・アドバイザーと共に、企業の有する技術力調査・販路開拓、資金面への支援に取組みました。</p> <p>その結果、これらの取引先の中から、</p> <p>・アグリフードEXPO2009に出展し、24社からオファーがありました。</p> <p>中小企業基盤整備機構が行う「新連携事業計画」第25回認定事業所に対して資金面での支援を行いました。</p> <p>・第28回「大阪府異業種グループ交流促進協議会」にてプレゼンテーションを行い、最優秀賞を受賞しました。</p> <p>・取引先の多岐に亘る要望・相談業務に対応することで、一定の効果があつたと認識しています。</p>	<p>【評価】</p> <p>経営改善支援については、期間を要するものの、着実に改善が進んできたことと認識しています。</p> <p>(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。</p> <p>【今後の課題】</p> <p>・平成20年度下期からの急激な景況悪化の影響を受け、資金繰りが懸念される先については、資金繰り支援と経営改善提案を行っていく必要を感じました。</p> <p>・(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」においても、不況の影響で業況も大きく変化しており、見直し等により、より効果的な販路開拓・技術支援等の支援策が必要であると認識しています。</p>

タイトル	動機(経過)	取組み内容	成果(効果)	21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"> 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 多重債務者への対応 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 多重債務者への対応については、地域金融機関の使命と位置付けています。 	<ul style="list-style-type: none"> 事業再生支援対象先として8先を選定しました。 再生計画を策定している6先についてモニタリングを実施し、うち2先は再生支援協議会において計画策定しました。 多重債務者への対応については、経営相談部・個人支援課を中心に金融相談や営業店サポートを行っています。 多重債務未然防止のための適切なローンの提供や、事後モニタリングによる再生支援を実施し、必要に応じて弁護士、司法書士等専門家を紹介しています。 	<ul style="list-style-type: none"> 再生支援協議会による事業再生対象先の2先であるが、うち1先は、計画策定後2年が経過し、実績は計画比売上103.4%、経常利益77.2%の達成率、1先は、初年度実績は計画比売上96.9%、経常利益33.3%の達成率の状況です。 多重債務者からの、金融相談に積極的に取組んだ結果、40件の相談があり一定の成果がありました。 「生活再生ローン」の今年度実行実績 10件 42百万円 21年3月末残高 48件 163百万円 	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> 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、着実に改善が図れています。 多重債務者からの金融相談に対して適切なアドバイスを行うなど一定の成果を感じます。 <p>【今後の課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 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。 多重債務者問題は、債務者を確実に再生するためには、債務者のみでなく、周りの全面的協力体制と、当金庫自体も一歩踏み込んだ体制作りが必要で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)	21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				
<ul style="list-style-type: none"> ・取引先経営者の高齢化等に伴う事業継承 	<ul style="list-style-type: none"> ・取引先企業経営者の高齢化等に伴う事業継承の必要性 ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・20年12月、当金庫・兵庫県東播磨県民局地域振興部・中小企業基盤整備機構・ひょうご活性化センターと共催にて、取引先事業所を対象とした「中小企業経営者のための事業承継セミナー」を開催しました。 講師：・独立行政法人 中小企業基盤整備機構近畿支部 事業承継コーディネーター役 ・ひょうご産業活性化センター 地域力連携拠点 応援コーディネーター役 ・近畿財務局理財部 検査総括課 ・21年1月、TKC兵庫加古川支部会員と当金庫加古川・高砂地区支店長との間で「事業承継税制」と「上手な経営承継の進め方」についての交流会を開催しました。 ・21年2月、TKC兵庫姫路支部会員と当金庫姫路地区支店長との間で「民法の特例」と「事業承継税制」について交流会を開催しました。 	<ul style="list-style-type: none"> ・多様化する事業承継における問題点について、基本的なアドバイス等対応できる体制作りは構築出来つつあると認識しています。 ・事業承継実績：19先 うちM&A 2先の状況です。 	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・20年12月、当金庫取引先事業所を対象に「中小企業経営者のための事業承継セミナー」を開催 参加者79名でセミナー終了後に個別相談希望者が2名あり事業承継問題に、具体的に着手するキッカケ作りになったと認識しています。 ・営業店店長の事業承継についての認識、着眼点・アドバイス等の知識は、TKC会員税理士との交流会等を通じ、着実に上がっていると認識しています。 <p>【今後の課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各社が抱える課題も多様化しており、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、承継時の課題の抽出等現状分析・承継計画の策定が必要です。 ・今後は、課題・テーマを決め、もう一步踏み込んだ事業承継セミナーを開催する必要があると認識しています。

【 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)	21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				
<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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協調融資 目標件数 10件 信用保証協会保証付融資 目標件数 1,300件 目標金額 11,000百万円 ・事業収益資産を活用した原材料、商品在庫、機械設備等を担保する融資手法商品の推進 ・担保・保証に過度に依存しない融資への取組 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 200件 実行金額 2,000百万円 	<ul style="list-style-type: none"> ・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協調融資 実績 8件 信用保証協会保証付 融資実績 1,533件 実行金額14,109百万円 ・「ビジネスオートローン」 実績 2件 商品在庫を担保とする流動資産担保融資 実績 1件 ・スコアリングモデル・格付けによる事業性融資商品の推進 実績 165件 1,130百万円 	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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るが、急激な景気後退による取引先の受注減少等により、新たな設備投資、創業・新事業先も少なく低調な推移となっています。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、21年度は受託金融機関としての「業務委託契約」を締結。今後はこれらの分野についても協調融資等積極的に取組む方針です。 ・リース会社との提携によるトラック等を担保とする「ビジネスオートローン」については、様々な資金ニーズに対応可能であるが、保証料率等条件面や地域性も含め、同商品の顧客への認知にはやや期間を要しています。 ・スコアリングモデルを活用した無担保ローンは、実績等から一定の評価を得ていたが、20年度下期からの急激な景気後退による受注減が顕著になり、金融の円滑化に向けた「原材料等価格高騰対応等緊急保証制度」の積極的活用を実施したことから、スコアリングモデルでの融資実績は減少しています。 <p>【今後の課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・格付良好先においても一時的もしくは恒常的な受注減少等による、業況変化が著しく判断基準に定性的な非財務情報を加味する等、商品性の再見直しも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)	21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) 「目利き機能」の発揮に向けた取組み				
<ul style="list-style-type: none"> ・現場力向上に向けた人材育成 	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・(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、取引先の販路開拓「ビジネスマッチング」に活用支援 ・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》 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、役席・渉外担当者対象に「融資スキルアップ研修会」を開催 〔渉外担当者スキルアップ研修会〕 第1～第51回 役席・渉外担当者スキルアップ研修会開催 20年4月8日～21年1月8日の間 対象者 営業店長ならびに渉外担当者548名(延べ)参加 ・《外部研修実施》 20年 6月 「目利き力養成講座」に12名を派遣(全信協等) 20年 9月 「融資渉外能力養成セミナー」に18名を派遣((財)ひょうご産業活性化センター) 	<ul style="list-style-type: none"> ・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つたと評価しています。 ・(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、企業が有する技術力の見極め能力向上に効果があつ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、シーズ企業10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んだ結果、販路開拓実績は4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つ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表れていると評価しています。(21年3月末 2,170枚作成済) 	<ul style="list-style-type: none"> 【評価】 ・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つたと評価しています。 【今後の課題】 ・「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あると認識しています。 ・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、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)	21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				
<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</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>・支援事業に要する資金は、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、まちづくりに寄与する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(21年3月末現在)</p> <p>会員数 個人会員 554名 法人会員 49社 寄付総額 6,054千円 支援事業 件数・支援総額 49件 4,987千円</p>	<p>・年間49件の催事・イベントが支援事業として承認され、総額498万円の支援を行い、更に支援事業が浸透した。これらの催事・イベントの中には、年々、規模が大きくなっているものもあり、また、回を重ねるごとに当地へ来訪される人々が増加しています。</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が期待されています。</p>	<p>【評価】</p> <p>・「面」としての広域観光資源として発展することで、地域の活性化が図られ、ひいては地域内の「資金の還流」にもつながってくると評価しています。</p> <p>【今後の課題】</p> <p>・「生野 ひいきの会」の財政基盤を維持していくためには、既存会員の継続と新規会員の加入増が課題であり、「生野 ひいきの会」会報を活用し、地域での催事の開催予定の紹介や近代産業遺産・豊かな生野の四季等をPRし、広く一般の方々に生野の文化や歴史遺産、自然の魅力に関心をもってもらいたいことと、会員としての魅力向上を図ることが重要であると認識しています。</p> <p>・自分たちの地域や郷土は、自分たちの手で「元気なまち」に作り上げるため、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行く方針です。</p>
タイトル	動機(経過)	取組み内容	成果(効果)	21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) 地域活性化につながる多様なサービスの提供

<ul style="list-style-type: none"> ・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」 ・若手音楽家育成セミナー「生野ムジカ」への開催協力 ・ボランティアマインドの醸成 ・独居・高齢者宅のケア訪問 ・少子化対策としての「子育て応援商品」の取扱い 	<ul style="list-style-type: none"> ・地域医療病院や地域社会福祉協議会の職員・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 ・若手音楽家育成セミナー「生野ムジカ」事務局として協力 ・NPO法人「但陽ボランティアセンター」に職員を派遣 ・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 ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・20年4月、朝来市社会福祉協議会の新入職員研修にてマナー講座を担当 ・20年8月18日～8月30日、当金庫の会議・研修施設である但陽会館にて、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 ・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かれ、来場者も約200名と成功裡にセミナーを終了しました。 ・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。 ・渉外担当者による営業地域内の独居老および高齢者宅へのケア訪問を定期的に実施しています。 (20年度 2,097先対象) ・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”」、子供3人以上の家庭を優遇金利でサポートする「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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・朝来市社会福祉協議会の新入職員研修について、業種は異なるものの「相手を思い遣る」ことを中心に講義を進め、同協議会のホームページに研修の様子が掲載されました。 ・「生野ムジカ」については、企画・PR活動・運営等を当金庫が担当し、国内、イタリア、韓国、タイからオーディションに合格した10名が受講生として参加し、次年度の開催を強く望む声が聞かれた。また、最終日の修了コンサートも好評を博し、平成21年度の「第3回生野ムジカ」の開催が決定し、次年度も事務局として担当要請があります。 ・20年度のNPO法人「但陽ボランティアセンター」への派遣は、延べ1,144名を派遣、身体障害者のための「移送サービス」等の活動に参加しました。 ・渉外担当者による営業地域内の独居老人、高齢者宅へのケア訪問は、20年度に2,097件を対象に実施しました。 ・少子化対策商品の「子育て応援住宅ローン“にぎやか家族”」 ＜こども3名以上の家族の住宅ローン金利 0.2%金利優遇＞ 融資実績 実行件数 409件 実行金額 78億64百万円 融資残高 63億73百万円 (平成21年3月末) 	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マナー研修等の依頼については、基本的内容のことが多く受講者の理解も概ね得られました。 ・生野ムジカの講師、受講者の国籍の違いにより、セミナー内容・生活面で文化や習慣の違いから問題も懸念したが、大きな問題もなく「満足いくセミナー」であったと評価を頂きました。 ・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。 ・独居老人、高齢者宅へのケア訪問は、2,097件訪問し、「何なりとご相談ください」との声掛けに安心感を得ています。 ・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63億円と順調に増加し、顧客満足度の向上が図れています。 <p>【今後の課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・外部からのマナー研修等の依頼については、社内諸行事とのスケジュール調整を行い、可能な限り応じたいと考えています。 ・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。 ・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、職員の派遣の際のスケジュール調整が課題です。 ・少子化対策商品の優遇金利「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”」の一層のPRを図る方針です。
--	---	---	---	---

経営改善支援等の取組み実績

【20年4月～21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
正常先 ①	1,042	15		13	0	1.4%		0.0%	
要注意先	うちその他 要注意先 ②	762	68	3	65	0	8.9%	4.4%	0.0%
	うち 要管理先 ③	33	2	0	2	0	6.1%	—	0.0%
破綻懸念先 ④	135	19	2	17	5	14.1%	10.5%	26.3%	
実質破綻先 ⑤	77	2	0	2	1	2.6%	0.0%	50.0%	
破綻先 ⑥	26	0	0	0	0	0.0%	—	—	
小計 (②～⑥の計)	1,033	91	5	86	6	8.8%	5.5%	6.6%	
合計	2,075	106	5	99	6	5.1%	4.7%	5.7%	

- (注)
- ・期初債務者数及び債務者区分は20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。
 - ・ 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。
 - ・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 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」

数値目標の達成状況(20年4月～21年3月)

項 目	目 標	実 績	備 考
「企業概要カード」の整備先数	2, 100先	2, 170先	
「ひょうご中小企業技術評価制度」の評価取得	3社	1社	
政府系金融機関との協調融資	10件	8件	
創業・新事業資金	40件	35件	
うち「創業支援特別融資」	10件	6件	
経営改善計画対象先数	110先	106先	
債務者区分ランクアップ	10先	5先	
スコアリングモデルを活用した無担保ローン件数	200件	165件	
スコアリングモデルを活用した無担保ローン金額	20億円	11. 3億円	
TKC関与先に対する融資「ビジネスサポート」	10先	10先	
売掛債権担保融資	100件	108件	
販路開拓事業(マッチング事業)シーズ調査希望先	20先	11先	