

「地域密着型金融」の取組み状況 (平成22年4月～平成23年3月)

- 金融庁の「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」においては、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、当金庫では、平成22年度に新たな中期計画(平成 22～24 年度)や単年度事業計画を策定し、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な取組みを行ってまいりました。
- 「地域密着型金融」の取組みとしては、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。
- 当金庫は、「よろず相談信用金庫」を標榜しており、「取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮」、「地域の面的再生への積極的な参画」、「地域や利用者に対する情報発信」等の取組みを継続的に推進し、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。
- 企業の将来性や保有する技術力および定性的な非財務情報を適確に評価できる能力をもつ職員を養成するため、公的機関との連携強化や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。
- 今般、平成22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23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 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」作成のための情報収集力養成により職員の目利き力向上に取り組んでいます。業況悪化先や経営改善を要すると認められる取引先企業を対象に、早期に改善支援に着手し、経営者との間で課題・問題点について共通認識とし、定期的ヒアリングやモニタリングを実施するとともに、外部専門家等との連携を強化し、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(公益財団法人)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、販路開拓(ビジネスマッチング)等に結びつける取組みを行っています。また、(公益財団法人)ひょうご産業活性化センターと共同で「知的資産経営セミナー」を開催し、「知的資産経営報告書」の作成により、あらためて自社を見つめ直す機会を得たことや、従業員の経営への参画意識の高揚、販路開拓や事業承継への取組みにも効果があったと評価していただきました。
- ③ 多重債務者問題への取組みについては、金融相談への対応は「地域金融機関としての使命」と位置づけており、貸金業法改正により一層その役割が重要となっています。多重債務未然防止のための適切なローンの提供や、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や司法書士等専門家を紹介するなど、生活再生支援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、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 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係る目利き力の養成のため、各種研修や公的機関等との連携を強化して取り組んでいます。

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てのボランティアマインドの醸成、高齢者宅へのケア訪問、認知症サポーター養成講座、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)	23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 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 35件 484百万円 (うち創業支援特別融資 実績3件 11百万円)</p> <p>・政府系金融機関等との協調融資目標 年間 15件</p> <p>政府系金融機関等との協調融資実績 7件 304百万円 (うち開業資金実績 3件17百万円)</p>	<p>【相手方にとっての成果】</p> <p>・創業・新事業については、業種的にサービス業(飲食・理美容・医療関係)の独立開業が多く、比較的小規模なことから、開業資金調達が開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連携し、協調融資等により資金提供を行うことで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>・独立開業を目指す創業・新事業者で、資金不足から創業・新事業を断念せざるを得ない創業者に対して、政府系金融機関との協調融資、信用保証協会等の活用で当金庫が支援できる範囲の拡大とリスク分散が図れています。</p>	<p>【評価】</p> <p>・創業・新事業については、開業資金調達が創業時の最大の障害となっていることから、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連携し協調融資等により資金提供を行うことで一定の成果があったと評価しています。なお、日本政策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、業種的にはサービス業が主体で、製造業の創業・新事業先は低調な推移となっています。</p> <p>【今後の課題】</p> <p>・創業・新事業については、開業資金の相談をはじめ、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・関係機関との連携による総合的なアドバイスや支援態勢の更なる強化が課題です。</p>

タイトル	動機(経過)	取組み内容	成果(効果)	23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先および今後経営悪化が予想される先について、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とモニタリングの実施</p> <p>・経営改善先等に対して、自社を見つめ直す機会としての「知的資産経営セミナー」の開催や「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」の案内等を通じ、取引先の販路開拓等幅広い支援の実施</p>	<p>経営改善先として</p> <ul style="list-style-type: none"> ・要注意・要管理先でさらなる経営悪化を防ぐ先 ・正常先であるが、今後業況不振で経営悪化が予想される先 ・その他業況等のモニタリングが必要な先等から97先(改善支援先102先、うち経営改善支援97先、事業再生5先)を選定し、経営改善支援に取組み、四半期ごとのモニタリングを実施し改善状況の把握を行いました。 <p>健全化支援として</p> <ul style="list-style-type: none"> ・早期発見、早期治療が最も重要であり、融資先表債20百万円以上の先に対する四半期ごとのモニタリングを実施しました。 ・改善支援にあたっては、(公財)ひょうご産業活性化センター、顧問税理士等外部の支援機関も活用しました。 <p>・「知的資産経営セミナー」の開催 (公財)ひょうご産業活性化センターと共同開催で取引先事業所ならびに職員向けに、自社の保有する「知的資産」を分析し、「強み」を認識し、その強みを経営に生かす経営手法を習得し、社内・社外のステイクホルダーに情報発信をすることを目的とした「知的資産経営報告書」作成セミナーを4回開催しました。また、「知的資産経営報告書(サマリー版)」を作成された事業所の成果発表会を2回開催しました。 サマリー版作成セミナー参加事業所および金庫職員 平成22年4月開催 取引先:20社 27名 職員:48名</p>	<p>【相手方にとっての成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当金庫からの問題提起を受け経営改善の必要性を認識し、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、経営改善が進んでいます。 ・「知的資産経営セミナー」への参加事業所においては、経営者と社員が、自社について見つめ直す機会となり、「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、社外のステイクホルダーに自社をアピールすることが可能となりました。 ・兵庫県信用金庫協会から受託した(公財)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」に企画、取引先企業22社を選定し、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、助成金活用等多岐に亘る支援に取り組み、一定の成果が得られました。 <p><事例></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ラミネートや箔押し加工を得意とする印刷業者が、新商品として和柄クリアファイルを開発し販路を模索する中で、当金庫から百貨店・空港等への外国人向けの土産としての販路開拓を提案し、大手新聞社に同商品の掲載を紹介し、大手百貨店の中元商品の粗品ならびに鉄道会社のチラシ入れに採用が決定しました。年商3,000万円規模が現状3億円規模に拡大し、利益も1億円を見込むなど経営体質が大きく変化してきました。 	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取引先の課題・問題点の提起や経営改善計画の策定支援、各種助言などコンサルティング機能を発揮することで、経営改善対象先の経営改善に一定の効果をあげることができました。 <p>【今後の課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当庫が問題提起や経営改善提案を行うも、改善取組みが遅れている先もあることから、引続き経営改善を促すとともに事後モニタリングが必要であると考えています。 ・(公財)ひょうご産業活性化センターや(公財)神戸産業振興財団等公的機関との連携を密にしながら、各種事業を行っています。平成23年度の事業仕分けにて予算枠の制限・受託先の変更等もあり、新たな取組方針・施策が課題であると考えています。 ・経営改善等への取組みについては、研修等を通じての職員のレベルアップが重要課題と認識しています。

タイトル	動機(経過)	取組み内容	成果(効果)	23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>平成23年2月開催 取引先:33社 42名 職員:33名 サマリー版作成事業所 23社</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(公財)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>・22年8月 加古川市・東播磨県民局・加古川商工会議所主催の「第2回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>《事例》 「蓄光材」の用途開発を進めている園芸・エクステリア業者に、ビジネスマッチングフェア「ビジネスアリーナin姫路」に出展を紹介、NHKTVにて同社の商品が放映され、また、「第2回 ビジネスフェアin加古川」に出展していたガラス工房業者に対して当金庫から「蓄光材」と「ガラス加工技術」を生かした商品開発を提案した結果、業界最大手のエクステリア専門卸業者に販売が決定したほか、住宅分譲業者や官公庁からの引き合いも多く今後の事業展開が期待できます。</p> <p>なお、新商品開発にあたっては、蓄光照度・ガラス強度等の品質保証面でのサポートは兵庫県工業試験場を紹介、金融面では、経営革新法・成長期待企業の認定については、ひょうご産業活性化センターを紹介しました。</p> <p>・東播磨県民局・加古川市・加古川商工会議所主催の「第2回 ビジネスマッチングフェアin加古川」に事業所30社が参加。同フェアが継続実施されていることで地元事業所間での交流も深まりつつあります。</p>	

タイトル	動機(経過)	取組み内容	成果(効果)	23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>【当金庫にとっての成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営改善支援取組み先97先のうち5先がランクアップしました。 ・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) ・取引先の多岐に亘る要望・相談業務に対応するため、本部・営業店が一体となって、公的機関等との連携協調し、各種セミナーの開催や事業へ参画することで、資金提供とともに取引先事業を側面から支援し売上・利益に寄与する等の効果が「お客様の声」として具体的に挙がってきており一定の成果がありました。 	

タイトル	動機(経過)	取組み内容	成果(効果)	23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、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。 	<ul style="list-style-type: none"> 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て再生計画策定)し、再生に取り組んでいます。22年度新たに1先の取組みを再生支援協議会に相談したものの債務超過解消見込みが長期を要するとして対応見送りとなりました。 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、経営相談部個人支援課が営業店をサポートし、事案によっては、直接顧客ヒアリングするなどの対応をしています。 	<p>【相手方にとっての成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業再生支援先においては、再生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。 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ます。 <p>【当金庫にとっての成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> 再生支援協議会による事業再生先2先のうち18年より事業再生に取り組んだ1先は、每期着実に利益を計上し借入返済を進めた結果、22年度に破綻懸念先から要注意先にランクアップしました。他の1先は、社内組織の整備等の計画の見直しを行い、引続き取組み中。ほかの3先も業況は回復基調にあります。 多重債務者からの金融相談に対応した結果、借入負担の軽減等生活再生に一定の成果がありました。 <p>・「生活再生ローン」の22年度取組実績 10件 152.4百万円 23年3月末残高 44件 257百万円</p>	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> 再生支援協議会による事業再生先2先のうち1先がランクアップ、もう1先も再生途上ながら成果は表れつつあります。また、他の再生対象先3先についても業況は回復基調にあります。 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。 <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。

タイトル	動機(経過)	取組み内容	成果(効果)	23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				
<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>・「事業承継セミナー」の開催 金庫職員向け 平成22年4月、外部講師(公認会計士兼税理士)を招聘し、「中小企業経営承継円滑化法」の概要、「相続税の仕組み」の問題点と「相続税改正」等について勉強会を実施 職員参加人員:69名</p> <p>・「知的資産経営セミナー」の開催 (公財)ひょうご産業活性化センターと共同開催で取引先事業所ならびに職員向けに「知的資産経営セミナー」を4回開催するとともに、「知的資産経営報告書(サマリー版)(本格版)」を作成された事業所の成果発表会を2回開催 参加人員 サマリー版 平成22年4月 取引先:20社 27名 職員:48名</p> <p>平成23年2月 取引先:33社 42名 職員:33名</p>	<p>【相手方にとっての成果】</p> <p>・事業承継は、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等を提起する機会となっています。</p> <p>また、「知的資産経営セミナー」を通じて、円滑な事業承継を行うためには、法律面・金融面のみならず、創業者から後継者へのパトタッチの時期や財産の承継だけでなく、目に見えない強み(知的資産)の承継が重要であり、培ってきたさまざまな財産を引き継ぐ重要性を認識いただける絶好の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最重要課題であり、さまざまな問題点等について、基本的なアドバイス等ができる知識が必要であり、税理士等の連携を含めて、これらに対応できる態勢ができています。</p> <p>また、「知的資産経営セミナー」を通じて、各事業所の抱える課題・問題が明確となり、多様化する事業承継へのアドバイスの一助にもなっています。</p> <p>・事業承継実績:43先 うちM&A 1先</p>	<p>【評価】</p> <p>・平成22年4月、本部関連部署ならびに支店長・事業所担当・渉外役席対象に「中小企業経営承継円滑化法」の概要、「相続税の仕組み」の問題点と「相続税改正」等について勉強会を実施しました。</p> <p>・(公財)ひょうご産業活性化センターと共同開催で取引先事業所ならびに職員向けに「知的資産経営セミナー」を4回開催するとともに、「知的資産経営報告書(サマリー版)」を作成された事業所の成果発表会を2回開催しました。</p> <p>・事業承継については、各種研修会や外部専門化との連携強化により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を行う知識の習得ができています。</p> <p>【今後の課題】</p> <p>・事業承継は課題も多様化しており、また、後継者への承継時期や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。今後は、中小企業基盤整備機構 近畿支部・(公財)ひょうご産業活性化センター等公的機関ならびに税理士等の専門家との連携を強化し、それぞれの事業所が抱える「課題・テーマ」に対して一歩踏み込んだ事業承継セミナー(知的資産経営セミナーを含む)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)	23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>政府系金融機関との協調融資 実績 7件</p> <p>信用保証協会保証付融資 目標 実行件数 1,454件 実行金額 11,483百万円</p> <p>実績 実行件数 864件 実行金額 5,979百万円</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</p> <p>小口無担保融資 実行目標 50件 実績 60件 実行目標金額 350百万円 実績 266百万円</p>	<p>【相手方にとっての成果】 (事例) 遊休土地活用で高齢者賃貸型有料老人ホームを建設、運営は他社に業務委託していましたが、運営会社の代表者が体調不良にて運営部門より撤退。営業権買取費用ならびに新規にディーサービス事業進出資金を政府系金融機関(日本政策金融公庫)との協調融資や信用保証協会の制度融資等で資金調達し、事業閉鎖により退室・転居の恐れがあった入居者の不安を取り除くことができ、以後、運営も順調に推移しています。</p> <p>【当金庫にとっての成果】</p> <p>・製造業の創業・新事業は少なく低調ですが、資格・経験を生かしての飲食・理美容・医療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：創業支援制度融資の活用・政府系金融機関(日本政策金融公庫)等との協調融資により、長期固定型・低利融資等で過度に担保に依存しない融資に向け、顧客の多様な資金ニーズに対応しています。</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ていますが、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で、信用保証協会の「景気対策緊急保証制度」の申込が急増し借入れの1本化・借換対応と「中小企業等金融円滑化法」の施行等で新たなる資金需要の減少等で無担保ローンは低調に推移しました。</p>	<p>【評価】</p> <p>・日本政策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。</p> <p>また、日本政策金融公庫とは、既に旧農林金融公庫・旧中小企業金融公庫・旧国民金融公庫のすべての分野別に「業務協力に関する覚書」を提携しており、さまざまな分野での独立開業・新事業進出等の支援に向け協調融資等で積極的に取り組む姿勢はできています。</p> <p>【今後の課題】</p> <p>・日本政策金融公庫との協調融資は、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融資については、双方の強みを生かし本部・営業店一体となった取組みが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)	23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、技術力を的確に評価できる能力等、人材育成への取組み				
<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>営業店における渉外担当の「目利き能力」の向上を図るべく、内部研修と外部研修への参加を実施しました。</p> <p>・《内部研修実施》</p> <p>1. 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、営業店長、法人担当、渉外役席、渉外担当(サブチーフクラス)を対象に「課題解決型融資推進研修会」を開催しました。</p> <p>・店長対象(32名) 年間2回</p> <p>・法人担当および法人担当のいない店舗の渉外役席(34名) 年間3回</p> <p>・法人担当のいない店舗の渉外役席および渉外担当(27名) 年間3回</p> <p>2. 渉外役席を対象に「渉外役席者研修会」を開催しました。 年間1回</p> <p>3. 渉外担当者を対象に「渉外担当者研修会」を開催しました。 年間3回</p> <p>・《外部研修派遣》</p> <p>「融資審査講座」に2名を派遣しました。</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、取引事業所に対する適時・適切な支援が図られたと思われます。</p> <p>【当金庫にとっての成果】</p> <p>・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>【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ったと評価しています。</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あると認識しています。</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)	23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>・行政依存の体質からの脱却「生野ひいきの会」等の活動</p>	<p>・「生野銀山開坑1200年」を機に、その地域の魅力を発信し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>・平成19年12月、「住民の自主的なまちづくり」の組織作りに金庫経営陣が参画して「生野 ひいきの会」を創設し、基盤づくりに最も重要な3年目を迎え、「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しています。</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を得て各種イベント等に支援</p> <p>・会員数及び支援事業件数 (23年3月末現在)</p> <table border="0" data-bbox="974 742 1310 989"> <tr> <td>会員数</td> <td>個人会員</td> <td>573名</td> </tr> <tr> <td></td> <td>法人会員</td> <td>47社</td> </tr> <tr> <td></td> <td>寄付総額</td> <td>5,121千円</td> </tr> <tr> <td>支援事業</td> <td>件数</td> <td>46件</td> </tr> <tr> <td></td> <td>支援総額</td> <td>4,443千円</td> </tr> <tr> <td></td> <td>御祝い件数</td> <td>2件</td> </tr> <tr> <td></td> <td>金額</td> <td>100千円</td> </tr> </table>	会員数	個人会員	573名		法人会員	47社		寄付総額	5,121千円	支援事業	件数	46件		支援総額	4,443千円		御祝い件数	2件		金額	100千円	<p>【相手方にとっての成果】</p> <p>・年間48件の催事・イベントが支援事業として承認され、総額454万円の支援を行い、催事・イベントのなかには、年々規模が拡大しているもあり、また、当地への来訪者も年々増加しています。</p> <p>・10月に「鉱石の道」シンポジウム、3月に鉱山シンポジウムが開催され多くの聴講者で賑わうなど、また隣接する他地域でも同種の支援事業および活動が行われています。今後、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」の起点の姫路地区から生野間の沿線を紹介した「リーフレット」「ウォーキングマップ」等を作成、9月にツデーウォーキング大会(生野～姫路間)を開催し、多くの参加者で賑わい「銀の馬車道」についての理解の深まりを感じます。</p> <p>【当金庫にとっての成果】</p> <p>・「銀に馬車道」図案の定期預金証書を平成21年11月から取り扱い、年間16,000枚発行し、「銀の馬車道」のPR活動が図れ、営業地域の顧客から支援事業等に関心が高まっています。</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、兵庫県全域に拡大しつつあり、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>【評価】</p> <p>・支援事業を通じて「生野ひいきの会」の存在価値も支援事業を通じて年々浸透し、町内外の参加者の増加に伴い、「面」としての広域観光資源として発展してきています。</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」「奥銀谷地区お宝マップ」を作成し、約17万人(平成22年度)に配布し大変好評をいただいています。</p> <p>・会員向けにご当地グルメ「生野ハヤシライス」を配布し当時は懐かしんでいたが、また会員募集要項を再配布し、同会の趣旨を再度理解していただくことにより継続会員の増加につながっています。</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」と同会の趣旨を再度理解していただくことが重要な課題です。</p> <p>・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、「元気なまち」作りに取り組む方針です。</p> <p>・支援事業の中には、運営グループの高齢化に伴う少人数化等により、後継者の養成と他事業との編成等が課題です。</p> <p>・「銀に馬車道」図案の定期預金証書を積極的に発行し、「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	573名																							
	法人会員	47社																							
	寄付総額	5,121千円																							
支援事業	件数	46件																							
	支援総額	4,443千円																							
	御祝い件数	2件																							
	金額	100千円																							

タイトル	動機(経過)	取組み内容	成果(効果)	23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"> ・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VI」を起業” ・少子化対策としての「子育て応援商品」の取扱い ・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 ・営業地域内の事業所に対する「普通救命講習Ⅰ」の開催 ・献血サポーター ・がん検診 受診啓発活動 ・認知症サポーター (22年度新規取組み) 	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・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 ・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 ・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 ・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を開催 ・当金庫管理職会、職員組合共催による年2回の献血活動の実施および日本赤十字社が推進する「献血サポーター」に登録 ・店内およびATMコーナーで困っている高齢者に適切な対応を図ることを目的に、全役職員を対象に「認知症サポーター養成講座」を開催 	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・平成22年4月20日、朝来市社会福祉協議会の新入職員研修で接客・マナー講座を担当しました。 ・平成22年8月16日～8月29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「第4回生野ムジカ」が開催されました。事務局として、当金庫が運営に全面協力、最終日には修了コンサートが開催され、来場者も約160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。(22年度 約2,200先対象) ・加古川中央ロータリークラブの要請で「普通救命講習Ⅰ」を開催し、会員23名が参加されました。(22年度新規取組み) ・日本赤十字社が推進する「献血サポーター」に登録し、当金庫管理職会、職員組合共催による献血キャンペーンを2回実施しました。 夏季の献血協力者 147名 冬季の献血協力者 130名 	<ul style="list-style-type: none"> 【相手方にとっての成果】 ・予算の少ない中での新人研修の開催のため、無料で講座実施という点と一般的なマナー習得について3時間の講座を実施したため、理解しやすかったとの評価を受けました。 ・「生野ムジカ」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、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。 ・「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」により、この活動に参加している職員のボランティアマインドも定期的なサイクルでの参加により醸成されています。この「移送サービス」の利用者は、年々増加しており、外出手段としてなくてはならないものとなっている。今後も継続的に職員の派遣を続けます。 ・渉外担当者による営業地域内の独居老人や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』との声をいただいております。今後もこの活動を継続していきます。 ・献血キャンペーンは、平成7年から夏季および冬季の輸血用血液の不足する時期に継続して開催しており、日本赤十字社を通じて血液を必要とする方に貢献できていると思っています。 ・「認知症サポーター養成講座」は認知症を正しく理解し、役職員が高齢者に対し適切かつ親切な対応をとるために必要と考えられ、研修講師として招聘した各市町の社会福祉協議会等の職員からも金庫全体での取組みについて高い評価をいただいております。 	<ul style="list-style-type: none"> 【評価】 ・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107億29百万円と順調に増加し、顧客満足度の向上が図られています。 ・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。 ・生野ムジカについて、受講者からは「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、継続開催の強い要望がありました。 ・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おり、平成22年度の年間利用者は延べ1,426名、平成12年からの累計利用者数は延べ14,374名となっています。 ・平成22年度の独居老人、高齢者宅へのケア訪問は、約2,200件の対象先を訪問し、「何なりとご相談ください」との声掛けに安心感を得ていただいております。 ・「献血キャンペーン」は継続して実施しているため、役職員の認知度も高いです。 ・認知症を正しく理解するため「認知症サポーター養成講座」は高齢者への対応に大いに効果がありました。

タイトル	動機(経過)	取組み内容	成果(効果)	23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"> ・平成22年6月、店内で困っている高齢者に適切な対応を図ることを目的に、全職員を対象に「認知症サポーター養成講座」を開催、計620名の役職員が受講しました。(22年度新規取組み) 	<p>【当金庫にとっての成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 実行件数 629件 実行金額 129億36百万円 融資残高 107億29百万円 (平成23年3月末現在) ・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、オーディションに合格した5名が受講生として参加(ほかに今年度はキャンセル3名)し、その内容の良さから次年度の開催を強く望む声が聞かれました。また、最終日の修了コンサートも好評を博し、平成23年度の「第5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。 ・22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1,169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大きく貢献できました。 ・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、22年度に約2,200件を対象に実施しました。 ・献血キャンペーンは、平成7年から夏季および冬季の輸血用血液の不足する時期に継続して開催しており、日本赤十字社を通じて血液を必要とする方に貢献するだけでなく、職員の健康管理にも役立っています。 ・「認知症サポーター養成講座」は、認知症を正しく理解し、役職員が高齢者に対し適切かつ親切な対応をとるために必要と考えられ、金庫内での統一した認識を有するという点で大きな効果がありました。 	<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、スタッフへのスムーズな引継ぎが課題です。 ・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、また、当金庫内の研修、諸行事等のスケジュール調整が課題です。 ・「献血」協力者の安定的な確保に努めます。 ・「認知症サポーター養成講座」の未受講者、新入職員に対する定期的な開催を予定しています。

経営改善支援等の取組み実績

【22年4月～23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	5411	4	/	3	4	0.1%	/	100.0%	
要注意先	うちその他 要注意先 ②	874	85	4	74	78	9.7%	4.7%	91.8%
	うち 要管理先 ③	23	1		1	1	4.3%	0.0%	100.0%
破綻懸念先 ④	109	11	1	10	9	10.1%	9.1%	81.8%	
実質破綻先 ⑤	113	1		1	1	0.9%	0.0%	100.0%	
破綻先 ⑥	20					0.0%	—	—	
小計 (②～⑥の計)	1139	98	5	86	89	8.6%	5.1%	90.8%	
合計	6550	102	5	89	93	1.6%	4.9%	91.2%	

- (注) ・期初債務者数及び債務者区分は22年4月初時点です。
 ・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。
 ・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」

平成22年度数値目標の達成状況

項 目	22年度計画	22年度実績
「企業概要カード」の整備先数	2,450先	2,537先
「ひょうご中小企業技術評価制度」の評価取得	5社	4社
政府系金融機関との協調融資	15件	7件
創業・新事業資金	30件	35件
うち「創業支援特別融資」	10件	3件
経営改善計画対象先数	102先	102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	50件	60件
スコアリングモデルを活用した無担保ローン金額	350百万円	266百万円
TKC関与先に対する融資「ビジネスサポート」	10先	5先
売掛債権担保融資(ABL)	15件	12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