

平成 24 年 6 月 11 日
豊川信用金庫

「平成 23 年～24 年度地域密着型金融推進計画」進捗状況のお知らせ

当金庫が営業地域としている三河地方でも、昨年発生した東日本大震災、タイの大洪水による影響は解消されつつありますが、先行き不透明な欧州問題は株価や為替に多大な影響を与えており、輸出関連産業が集積する当地域においてもその影響は無視できないものとなっております。

当金庫では、現在のように地域経済やお客さまの経営環境が厳しい時こそ協同組織の地域金融機関である信用金庫の出番であり、さらに「地域密着型金融」の出番であるとその重要性を再認識しています。そこで当金庫では「円滑な地域金融仲介機能のさらなる発揮」を経営戦略上の最優先課題と位置付け、「平成 23 年～24 年度地域密着型金融推進計画」に則り、地域のお客さまや地域経済の持続的な発展を目的とした「地域密着型金融」を推進しております。

ここで、平成 23 年 8 月に策定された「平成 23 年～24 年度地域密着型金融推進計画」に対する取組み状況を、下記取組み項目ごとにお知らせします。

今後も地域金融機関としての使命を果たすため、お客さま・外部の専門家・当金庫が一体となった活動を基本とし、地域のお客さまのお役に立ち、地域経済の発展につながる「地域密着型金融」を目指してまいります。

記

地域密着型金融の取組状況（平成 23 年 4 月～平成 24 年 3 月）

- ・顧客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積極的な情報発信

以 上

地域密着型金融の取組状況
(平成23年4月～平成24年3月)

・顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

項目		具体的な取組み	平成23年4月～平成24年3月までの取組状況
1. 日常的・継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析			
	日常的・継続的な関係強化を通じた経営の目標や課題の把握・分析とライフステージ等の見極め	<p>お客さまとの日常的・継続的な取引により経営の悩み等と率直に相談できる信頼関係を築き、そのうえでお客さまの財務情報や定性情報を基に、お客さまの経営目標や経営課題を正確に把握します。</p> <p>お客さまに対するコンサルティング機能を強化するため、職員の目利き力向上に向けた研修を行います。</p>	<p>・お客さまとの日常的・継続的な取引に必要な情報が営業店と本部で共有できるように、「経営改善支援面談記録表」を制定しました。毎月の訪問内容を記入できる「経営改善支援面談記録表」を活用し、お客さまの経営目標や経営課題を把握し、経営改善提案を行いました。</p> <p>・お客さまに対するコンサルティング機能を強化するため、営業店職員を対象に「経営支援活動事例研修会」を実施しました。</p>
	顧客企業による経営の目標や課題の認識・主体的な取組みの促進	<p>お客さま自身が、自らの事業に対する経営目標や経営課題を正確かつ十分に認識できるよう適切に助言し、その実現・解決に向けて主体的に取組むようサポートします。</p>	<p>・経営支援ガイドブック「assist」を発刊しました。内容は コンサルティング機能の紹介 コンサルティング事例の紹介 コンサルティング・ツール(中小企業の経営改善や今後の方向性を導き出す書式)の3部構成からなっております。</p> <p>・経営支援ガイドブック「assist」をご覧になった中小企業から、「かわしん経営塾2011」の見学やコンサルティング・ツールの使い方について問合せがありました。また、医療介護の開業計画策定の支援をし、融資につながりました。</p>
2. 最適なソリューションの提案(顧客企業のライフステージに応じたソリューションの提案)			
	創業・新事業開拓を目指す顧客企業	<p>・中小企業診断士等、外部専門家との連携も活用し、金庫全体で経営支援活動を実施する。</p> <p>・各種施策についての情報提供や認定取得支援等を実施する。</p> <p>・創業や新事業展開についての情報を金庫内で共有し、事業者の経営課題に応じた対応策の提案を行う。</p> <p>以上のようなソリューションをお客さまに合わせて提案します。</p>	<p>・創業・新事業を目指す企業9社に対して外部環境などを調査し、経営計画の策定を支援しました。また、高度・専門的な知識が必要な企業については、中小企業診断士等・外部専門家との連携を活用し、創業4社・新事業開拓22社を支援しました。</p> <p>・各種施策についての情報提供や認定取得支援により、経営革新認定取得3件、農工商連携2件、助成金2件の成果につながりました。</p> <p>・創業や新事業展開についての情報を金庫内で共有し、外部環境や内部環境をふまえた、経営課題の対応策を提案しました。</p>
	成長段階における更なる飛躍が見込まれる顧客企業	<p>・ネットワーク強化事業での窓口相談や専門家派遣の機会を活用し、高度・専門的な経営課題解決の支援を行う。</p> <p>・産学連携のネットワークを活用し、技術開発に関する支援を行う。</p> <p>・信金中金やJETRO(日本貿易振興機構)といった専門家を活用し、海外進出を検討している企業に対して、情報提供等の支援を行う。</p> <p>・ビジネスマッチングの機会を提供し、販路獲得支援を行う。</p> <p>以上のようなソリューションをお客さまに合わせて提案します。</p>	<p>・豊橋技術科学大学で開催された技術相談会(11月18日)に取引先企業2社を招き、技術的課題解決の支援をしました。</p> <p>・10月に、取引先の販路獲得支援のために「ビジネス交流会」を開催しました。バイヤー企業(4社)との事前商談41先、一般企業との事前商談93先、開催当日のフリー商談304件をサポートしました。</p> <p>・海外進出のニーズを把握するため、532社に対し「アンケート」を実施しました。アンケート結果を参考に、6月7日にはゼミナールの開催を予定しています。</p>

項目	具体的な取組み	平成23年4月～平成24年3月までの取組状況
経営改善が必要な顧客企業	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業診断士、税理士等と連携し財務分析等実態を踏まえて、改善計画の策定支援を行う。 ・顧客の財務内容、経営計画により、貸付の条件変更等を適切に行う。 ・「かわしんビジネス交流会」等を活用し、ビジネスマッチングの機会を提供して、販路獲得支援を行う。 ・新たな収益機会の獲得や顧客の業況や財務の改善に繋がると考えられる場合は、新規の貸出にも積極的に応じる。 ・以上のようなソリューションをお客さまに合わせて提案します。 	<ul style="list-style-type: none"> ・経営改善計画の策定支援を約270社行いました。また、金融円滑化対応先で当初の経営改善計画と大幅な乖離ある先については、経営改善計画の再策定の支援を行いました。 ・経営改善や今後の戦略を考えることを目的に、中小企業診断協会(2先)・保証協会(9先)・中京大学大学院(2先)による「企業診断サービス」を実施しました。 ・中小企業診断士等と連携し、48社の企業に対して、経営課題の解決の提案を行いました。 ・販路獲得支援のため、ビジネスマッチングの機会を提供しました。 ・新たな収益機会の取得により、経営改善につながる企業に対して、積極的に新規貸出に対応しました。
事業再生や業種転換が必要な顧客企業	<ul style="list-style-type: none"> ・経営者との面談を通じ、事業の持続可能性について見極めた上で、事業再生や業種転換等も含めた検討を行う。 ・必要に応じ企業再生支援機構、中小企業再生支援協議会等との連携による事業再生スキームを活用する。 ・事業規模や金融機関との取引状況によっては、DES・DDSやDIPファイナンスの活用等についても検討する。 ・貸付条件の変更に応じるほか、上記の方策を含む経営再建計画の策定を積極的に支援する。 ・以上のようなソリューションをお客さまに合わせて提案します。 	<ul style="list-style-type: none"> ・経営者との面談を通じ、事業の持続可能性を検討し、経営改善計画書の策定支援を約130社行いました。 ・中小企業診断士等の専門家と連携し、12社の企業に対して、経営課題の解決の提案を行いました。 ・業種転換を検討している企業に対して、事業の再構築や新たな事業計画の策定支援を行いました。
事業の持続可能性が見込まれない顧客企業	<ul style="list-style-type: none"> ・事業継続に向けた経営者の意欲、顧客企業の取引先への影響、金融機関の取引状況等を勘案しながら、貸付条件の変更についても慎重に検討する。 ・税理士・弁護士・サービス等との連携により、企業の再起に向けた顧客企業の債務整理を検討する。 ・その際、経営者との信頼関係の構築に努め、慎重かつ十分な説明を行い顧客企業の納得を得ることに努める。 ・以上のようなソリューションをお客さまに合わせて提案します。 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業継続に向けた経営者の意欲、顧客企業の取引先への影響、金融機関の取引状況等を勘案しながら、貸付条件の変更についても慎重に検討しました。 ・事業の継続を基本的に条件変更に応じた先の経営者に対しては、経営者との信頼関係の構築に努めるとともに、定期的にモニタリングを実施し、事業の継続が困難と認められる場合には、慎重かつ十分な説明を行い顧客企業の納得を得ることに努め、事業の再生・整理に向けた不動産の売却等の提案を実施しました。
事業承継が必要な顧客企業	<ul style="list-style-type: none"> ・企業への訪問活動を通じて事業承継に関する潜在的な課題を掘り起こすことで、顧客に対する啓蒙を行う。 ・事業承継計画の策定支援等、具体的な対応策についての支援を行う。 ・後継者育成の機会を提供する。 ・以上のようなソリューションをお客さまに合わせて提案します。 	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業診断士等と連携し、18社の企業に対して、事業承継計画の策定等の支援を行いました。 ・後継者育成のため「かわしん経営塾2011」を「～勝ち抜く企業 経営革新への挑戦～」をテーマに、平成23年7月から平成24年3月の全7回を開催しました。最終回には、受講生による取組プランを発表しました。

項目	具体的な取組み	平成23年4月～平成24年3月までの取組状況
3. 顧客企業等との協働によるソリューションの実行及び進捗状況の管理		
ソリューションの検証と実行	<p>お客さまや連携先とともに、ソリューションの合理性や実行可能性を検証確認した上で、協働してソリューションを実行します。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・重点支援を行う35先については、営業店と本部の間で改善方針に関する協議を行い、ソリューションの合理性や実行可能性を検証・確認しました。 ・金庫全体のコンサルティング機能を強化するため、職員の目利き力向上に向けた研修「トップ金融マン育成塾」を平成23年11月から平成24年3月まで全5回実施しました。
ソリューションのモニタリング	<p>ソリューションの実行後も、必要に応じて連携先と協力してソリューションの実行状況を継続的にモニタリングするとともに、お客さまに対して経営相談や経営指導を行い、進捗状況を適切に管理します。</p> <p>また、ソリューションの策定当初には予期し得なかった外部環境の大きな変化等を察知した場合等は、実行しているソリューションについて見直しが必要か、お客さまと連携先とともに検討します。見直しが必要な場合は、見直しの必要性をお客さまが認識できるよう適切な助言を行った上で、ソリューションの見直しを提案し、お客さま及び連携先と協働して新たなソリューションを実行します。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業35社に対して、中小企業診断士等、外部専門家によるソリューションの提案内容についてモニタリングを実施しました。ソリューションの実行状況を定期的に訪問して確認しました。 ・企業への訪問活動を通じ、行動計画や数値計画の進捗状況を把握しました。数値計画に対し実績が大幅に乖離ある先65先のうち48先については、改善計画の再策定を支援しました。

・地域の面的再生への積極的な参画

項目	具体的な取組み	平成23年4月～平成24年3月までの取組状況
1. 地域経済の活性化		
地元企業の活性化	<p>地元企業の活性化に向けたイベントを開催します。 また、地方公共団体等の関係支援機関が行う同様のイベントにも、積極的に地元企業の参加を促し、地域経済の活性化を目指します。</p>	<p>1. 第7回かわしんビジネス交流会の開催 ・開催日…平成23年10月7、8日、会場…豊川市総合体育館 ・出展企業・団体数…162社・団体、来場者…2日間延べ8,000人 ・商談 バイヤーとの商談数…41件(商談成立3件、1,250千円) 出展者同士の事前マッチングによる商談数…94件(商談成立3件、227千円) 開催当日のフリー商談数…318件(商談成立37件、3,160千円) 合計 453件(商談成立43件、4,637千円) ・その他のイベント…東北物産展、チャリティーボックス 10月14日に義援金286,531円を日赤豊川市地区長に寄託しました。</p> <p>2. 第7回しんきんビジネスフェアへの参加 ・開催日…平成23年10月28日(金)10:00～17:00、会場…ポートメッセなごや ・当金庫から7社がしんきんビジネスフェアに参加していただきました。ガイドブック原稿の確認、来場者募集資料の配布等、出展準備の支援を行いました。</p> <p>3. 三遠南信しんきんサミットへの参加 ・開催日…平成23年10月22日(土)、会場…浜松駅前 ・三遠南信地区の8信用金庫が共同して、第4回しんきんサミットを開催しました。物産展には当金庫より8社出展いただきました。当日は担当店舗の職員がサポーターとして出展者の応援をしました。</p>
地方公共団体等との連携	<p>地方公共団体等の関係支援機関と連携し、地域の面的再生に向けた取組みを積極的に検討・実行します。</p>	<p>1. 豊川市の主催行事に協力しました。 (1)「中日本・東海B-1グランプリ in 豊川」、「あいちを食べにおいでん祭」 チケット事前販売への協力 公式ボランティア(会場のチケット販売) ボランティアとして参加者への協力</p> <p>2. 豊川商工会議所の主催行事に協力しました。 (1)おいでん祭(5月) (2)豊川市民まつり(手筒まつり)(8月) (3)「東日本大震災復興支援プレミアム商品券事業」への協力 商品券販売の協力(8月) 商品券換金事務の協力(8月～10月)</p> <p>3. 豊川市がん検診受診率向上プロジェクト (1)「第2回がんを知るセミナー」を開催しました。 (当金庫、豊川市、アフラック、東京海上日動の共催) 日時 平成23年11月16日(水) 13:30～15:00 場所 豊川市勤労福祉会館 大研修ホール 講師 たけもとクリニック院長 竹本正興氏</p>

・地域や利用者に対する積極的な情報発信

項目	具体的な取組み	平成23年4月～平成24年3月までの取組状況
1. 情報発信機能の強化		
地域密着型金融の取組みについての公表	当金庫が行っている地域密着型金融の取組みを、個々の取組みについては随時、全体の取組み状況については年一回、お客さまに分かり易い形でホームページ上に公表します。	<ul style="list-style-type: none"> ・平成22年度の地域密着型金融の推進実績は6月30日に、新たに作成した「平成23～24年度地域密着型金融推進計画」は8月10日にホームページ上に公表しました。 ・第7回かわしんビジネス交流会の様子をホームページ上に公表しました。 ・平成24年度よりホームページがリニューアルされ、経営支援活動・ビジネス交流会の専用ページを設けました。これからも地域のお客さまに役立つ情報を掲載します。
地域に対する情報の発信	東三河地区の景気動向や地域情報を取りまとめ、お客さま向けに情報発信します。また、これまで当金庫の経営支援活動の実績について取りまとめた冊子を作成し、広報に努めます。	<ul style="list-style-type: none"> ・東三河の景気動向とお取引先をご紹介した情報冊子かわしんレポート「ふれあい」を、年4回(4、7、10、1月)発行しました。 ・平成24年度も四半期ごとに発行し、お客さまのお役に立つ情報発信を行います。
2. 地域貢献活動に対するお客さまからの評価		
利用者目線での業務改善	お客さま本意の経営を実現するため、アンケート調査等を実施します。	お客さまにとって利用しやすい「かわしん」を目指すため、「お客さまの声アンケート」を実施いたしました。お客さまのご意見を業務に生かし、よりよい「かわしん」を目指してまいります。