

平成 23 年 8 月 10 日

豊川信用金庫

### 平成 23～24 年度地域密着型金融推進計画について

豊川信用金庫では、協同組織の地域金融機関として、お客さまの発展・地域経済の発展につながる「地域密着型金融」こそ、信用金庫の原点となる活動と認識しており、「地域密着型金融の推進」を経営戦略上の最優先課題と位置付けております。

平成 23 年 3 月に発生した東日本大震災は被災地のみでなく、当金庫の営業地域においても多大な影響を与えております。先行き不透明な地域経済やお客さまの経営環境が厳しい時こそ地域金融機関である信用金庫の出番であり、「地域密着型金融」の重要性を再認識しています。

この様な経済環境のもと、平成 23 年 3 月をもって「平成 21～22 年度地域密着型金融推進計画」が終了し、前回の地域密着型金融推進活動の課題を踏まえて、新たな計画を策定しましたのでお知らせします。

今回の計画は、お客さま・外部の専門家・当金庫が一体となって、お客さまの発展・地域経済の発展を目指すものとしています。

下記に示す 3 つの活動項目を計画の中心とし、当金庫の地域密着型金融の推進を図ります。

- ・ 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

今後とも地域金融機関としての使命を果たすため、地域のお客さまのお役に立ち、地域経済が発展するような「地域密着型金融」を推進してまいります。

以 上

# 平成23～24年度 地域密着型金融推進計画

 かわしん

## ・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	進捗状況
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		
<p>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>	<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。 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>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>	<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>	
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)		
<p>創業・新事業開拓を目指す顧客企業</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul> <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>成長段階における更なる飛躍が見込まれる顧客企業</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul> <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>経営改善が必要な顧客企業</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・「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。</li> <li>・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。</li> </ul> <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>	

項目	具体的な取組み	進捗状況
事業再生や業種転換が必要な顧客企業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul> <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>	
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"> <li>・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、貸付条件の変更にしても慎重に検討する。</li> <li>・税理士・弁護士・サービサー等との連携により、企業の再起に向けた顧客企業の債務整理を検討する。</li> <li>・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。</li> </ul> <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>	
事業承継が必要な顧客企業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・後継者育成の機会を提供する。</li> </ul> <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>	
<b>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</b>		
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>	
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>	

## ・地域の面的再生への積極的な参画

項目	具体的な取組み	進捗状況
1. 地域経済の活性化		
地元企業の活性化	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。	
地方公共団体等との連携	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。	

## ・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	進捗状況
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。	
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。	
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。	