

地域密着型金融推進計画の進捗状況（平成22年度）

平成22年度の「地域密着型金融推進計画」では、中小企業者や個人のお客様の金融の円滑化、地域に根ざした事業再生、経営力の強化と地元の皆様の利便性向上に向けた取組を掲げました。本部と各営業店が一体となり情報の共有化を図り、お客様からの経営相談や経営支援等の充実を図るため、研修会等をより充実させました。今後ともお客様の声を可能な限り反映し、利便性等の向上に取組み、間柄重視の地域密着型金融の一層の推進を図ってまいります。なお、計画およびその進捗状況の詳細につきましては、下記のとおりです。

| | 具 体 的 取 り 組 み 策 | 進 捗 状 況 | 備 考 |
|---|--|--|-----|
| | | 22年度実績 | |
| 1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化 (1) 創業・新事業支援 ・産学官の連携強化 ・群馬県産業支援機構の活用及び日本政策金融公庫、商工組合中央金庫との連携強化 ・制度融資の活用 | ・産学官等外部機関との連携強化。 ・融資案件に応じた中小企業支援センター等の活用。 ・地域におけるベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携強化。 ・制度融資を積極的に利用していく。 | ・産学官等外部機関との連携強化については、今期中において実績はありませんでした。 ・創業・新事業支援は、積極的に県の制度融資を取扱いました。中小企業支援センター等の活用には至りませんでした。 ・従来製品分野からは大きく異なる製品を開発した取引先企業に対して、信用金庫業界内の外部機関と連携して、当該製品販路開拓の支援を行いました。 ・創業・新事業支援は、積極的に県の制度融資を活用し件数15件、融資金額105百万円を実行しました。 | |

| | 具体的取り組み策 | 進捗状況 | 備考 |
|---|--|--|----|
| | | 22年度実績 | |
| <p>(2) 経営改善支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組の強化・大口与信先等に対する中間管理の強化 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 金融円滑化融資対象先への経営改善計画書策定の支援を積極的に推し進める。 ・ 大口与信先等については、業況等を管理カードに記載し、営業店と本部（融資部・経営支援室）が一体となり中間管理の徹底を図り経営支援に資する。 ・ 決算書問題点発見型システムを活用して与信先の管理、アドバイスをを行う。 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 群馬デスティネーションキャンペーン支援資金を当金庫では「きたしんDC応援資金」として積極的に利用促進し、県内観光産業の活性化に努めました。6先 31百万円を実行しました。 ・ 金融円滑化融資対象先については、経営改善計画書策定を依頼し、お客さま自身での策定が困難な場合は、外部機関の紹介や当金庫作成の簡易改善計画書による作成の手伝いを積極的に対応しています。 ・ 本部での実績として、外部機関の紹介5件、当金庫作成の簡易改善計画書作成は36件行いました。 ・ その他営業店にて多数の実績がありました。 ・ 与信先中間管理対象先については、本部と営業店が連携し経営者とのコンサルティング機能を含めたヒアリングを行っています。また、その状況を与信先中間管理カードに記載し、庫内にて情報を共有化し経営支援に資するようしております。 ・ 金庫内では自己査定において、与信先の判断材料等の情報として活用しています。また、その分析結果、外部機関であるCRD協会のシステム（M | |

| | 具 体 的 取 り 組 み 策 | 進 捗 状 況 | 備 考 |
|--|--|---|-----|
| | | 2 2 年 度 実 績 | |
| <ul style="list-style-type: none"> ・大口の設備資金融資先等への期中管理の強化 ・しんきん会等（金庫会員組織）によるビジネスマッチング | <ul style="list-style-type: none"> ・経営支援により債務者区分のランクアップ及びランクダウンの防止を図る。 22年度営業店・本部計で45先以上を対象先として実施する。 ・大口の設備資金融資先、経営改善計画策定先等については、融資部と経営支援室・資産査定委員会で情報を共有する。 計画の進捗状況を与信先とのヒアリング等により把握し、支援していく。 ・顧客の製造販売商品の販路拡大等のために、しんきん会を介した顧客紹介を積極的に進める。 | <p>SS)による将来シミュレーションなどを財務内容改善の検討に資するよう与信先へのアドバイス時にも活用しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・平成22年度経営支援先・営業店管理先の対象先は期中での変更で37先（正常先含む）とし鋭意対応しました。その結果としてランクアップを1先（要管理先からその他要注意先へ）行いましたが、ランクダウンも、1先（その他要注意先から破綻懸念先へ）ありました。 ・ローンレビューについては、事後確認を徹底し、また、経営改善計画策定先については、本部と営業店が連携し進捗状況把握に努めています。本部と営業店が一体となり情報の共有を徹底しています。 ・しんきん会等（金庫会員組織）によるビジネスマッチングを積極的に行いました。これらの情報仲介機能の発揮等は、今後ともお客さまのニーズに応えられるよう努めていきます。 マッチングの成約例として、従来製品分野から大きく異なる商品開発した取引先企業に対して、信用金庫業界内の外部機関と連携して、当該商品販 | |

| | 具 体 的 取 り 組 み 策 | 進 捗 状 況 | 備 考 |
|--|---|--|-----|
| | | 2 2 年 度 実 績 | |
| <p>(3) 事業再生</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業再生の早期着手に向けた取組の促進 <p>(中小企業の過剰債務構造を解消し迅速な再生を図るための取組み)</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・営業店と本部（専担部署 経営支援室）が一体となり中小企業の再生を図っていく。 ・対象先に対する業務改善及び財務改善のアドバイスや相談の実施。 ・対象先に対する経営改善計画書等の作成指導と進捗管理およびフォローアップ。 ・状況に応じ群馬県中小企業再生支援協議会等連携先を活用していく。 | <p>路拡大の支援など行いました。</p> <p>また、9月にお客さまの要望でもあるビジネスマッチングや異業種交流（研修）のため「第24回東京ビジネスサミット」への見学会を行い参加されたお客さまからは大変好評をいただくことができました。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業店と本部が情報を共有し、期中管理しながら進捗状況をチェックするなど適時対応を図っています。 ・経営改善計画書の策定支援については、20先余りの与信先に対して外部機関であるCRD協会のシステム（MSS）による将来シミュレーションを活用しながら改善計画書の策定支援を実施しました。 ・経営支援先については、経営者とのヒアリングや月次残高試算表等により期中管理を行っており、今後も行っていきます。 ・22年度において3先を相談案件として持込みましたが協議会対応には至りませんでした。また、フォローアップが終了した先についても継続案件 | |

| | 具 体 的 取 り 組 み 策 | 進 捗 状 況 | 備 考 |
|---|--|---|-----|
| | | 2 2 年 度 実 績 | |
| <p>(4) 事業承継</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業承継を地域企業の第4のライフステージとして位置付けた取組み ・事業譲渡・譲受の積極的な相談業務の取組み。 <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</p> <p>(1) 担保・保証に過度に依存しない融資等への取組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各種制度融資の積極的活用 | <ul style="list-style-type: none"> ・あらゆる事業承継のニーズに対応したサービスを行うため事業承継支援センター（・群馬県産業支援機構内）等との業務提携により、事業承継ニーズのあるお客様を紹介するなど、積極的に取組んでいく。 ・しんきんキャピタル㈱等を活用して、ビジネスマッチング・事業承継等の支援を行う。 ・県制度資金の小規模企業事業資金。 | <p>として相談し、計画書等策定し条件変更等に応じました。支援協には、毎月1回以上訪問し、情報交換等を継続しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業承継のニーズに対応したサービスを行うため、事業承継支援センター等を積極的に利用する方針でありましたが、該当ありませんでした。 ・遺言及び相続に関しては、煩雑な手続きが必要となることからお客さまからの相談等に対応するため㈱朝日信託と媒介業務の業務提携を22年10月29日に締結しました。 ・しんきんキャピタル㈱等を活用して、ビジネスマッチング・事業承継等の支援を行う方針でありましたが、該当ありませんでした。 <p>・県小規模企業事業資金 162件 実行額 597百万円</p> | |

| | 具 体 的 取 り 組 み 策 | 進 捗 状 況 | 備 考 |
|---|--|--|-----|
| | | 2 2 年 度 実 績 | |
| <p>(2) 企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力等、人材育成への取り組み</p> <p>・人材育成</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・ CRD スコアリングによる融資（当座貸越根保証）の活用。 ・ 景気対応緊急保証の徹底した取り組み。 ・ 融資先を対象に貸出金ローンレビューを行い経営相談や条件変更等に柔軟に対応し延滞の未然防止に取り組む。 ・ 金融円滑化法の趣旨に則り、条件変更等の申出に対しては真摯に取り組む、できる限り債務返済の負担軽減になる措置を講ずるよう努める。 ・ 目利き力向上等のための業界団体が行う研修への参加と研修 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 当座貸越根保証 42 件 実行額 406 百万円 ・ 景気対応緊急保証 285 件 実行額 2,648 百万円 ・ 21 年度は全店のローンレビュー対象先 2,695 先を抽出し繰り返し訪問を行い、お客さまの状況把握・対応に努めましたが、22 年度は金融円滑化法に則りコンサルティング機能を発揮した指導や条件変更実行先のモニタリングにより現状を把握して延滞の未然防止に取り組みました。 ・ 金融円滑化法の趣旨に則った条件変更を行いました。 中小企業者に対しては、受付ベースで保証協会付 506 件、4,317 百万円、保証協会付保なし 156 件、5,819 百万円の取扱となりました。また、住宅資金借入者に対しては受付ベースで 28 件、305 百万円の取扱となりました。 ・ 目利き力養成講座を含む外部研修へ多数参加し受 | |

| | 具 体 的 取 り 組 み 策 | 進 捗 状 況 | 備 考 |
|---|---|---|-----|
| | | 2 2 年 度 実 績 | |
| <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</p> <p>(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> | <p>受講者による金庫内研修の実施</p> <p>・ファイナンシャルプランナー2級取得による相談業務の充実</p> <p>・通信講座の受講、検定試験の受験等を積極的に斡旋する。</p> <p>・地方公共団体への融資スタンスは、金額、期間等を勘案しローパー貸で積極的に対応する。</p> <p>・地球環境に配慮したオール電化やハイブリッド車、電気、天然ガス自動車については通常金利より▲0.1%を行い、利用拡大に取組む。住宅ローンに関しては10年固定金利、オール電化で1.6%の商品を設けて推進。</p> | <p>講者による金庫内研修を実施しました。</p> <p>支店長講座 1名・次長講座 2名</p> <p>目利き力養成講座 2名・融資渉外力強化研修 2名</p> <p>テラーリーダー研修 2名・テラー研修 2名</p> <p>経営診断力強化研修 2名・融資実務講座 2名</p> <p>マネジメント実践講座 2名</p> <p>金融法務・コンプライアンス講座 2名</p> <p>金庫内研修参加者 163名</p> <p>・ファイナンシャルプランナー2級取得者 28名</p> <p>・通信講座の受講 54名</p> <p>・地公体への融資は金額、期間等を考慮し、積極的に取り組みました。</p> <p>3件 131百万円。</p> <p>22年度は他行の入札金利が非常に低く、落札できたのは3件でありました。</p> <p>・カーライフプランでは、環境配慮特典として通常金利▲0.2%の商品を設け、17件、35百万円の獲得となりました。住宅ローンでも環境に配慮しオール電化特典として▲0.1%（10年固定金利1.6%）</p> | |

| | 具 体 的 取 り 組 み 策 | 進 捗 状 況 | 備 考 |
|---|---|---|-----|
| | | 2 2 年 度 実 績 | |
| <p>(2) 地域活性化につながる多様なサービスの提供</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧問税理士による税務相談 ・金庫職員等による金融知識の普及 ・交通安全指導の実施 | <ul style="list-style-type: none"> ・毎週木曜日に本店で実施している顧問税理士による無料税務相談を継続して実施していく。 ・外部機関より講師を招き、金庫地域の小・中学生を対象にした簡単な金融知識の普及のための講話を行いたい。 ・児童・生徒の通学路で登校時間に横断歩道に立ち、旗による誘導をし、子供たちの交通安全に寄与していきたい。 | <p>の商品を設け、21件、359百万円の獲得となりました。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・渋川市内商店街の活性化及び個店の販売促進、併せて消費の拡大を図るため渋川商工会議所から発行されるプレミアム商品券に協賛、販売時には職員を派遣し手伝いを行いました。 ・当金庫平成23年カレンダーを従来の関東周辺の地図のデザインのものから営業店所在地の名所・旧跡の写真を図案化したものに変更し、地域振興の一助となるようにいたしました。 <ul style="list-style-type: none"> ・22年度の相談は所得税15件、相続税8件、源泉税1件、相続税14件、贈与税4件、法人税13件、消費税1件、印紙税3件、他19件、合計78件でありました。 ・平成22年10月に外部機関より講師を招き、金庫地域の小学校にて金融知識の普及のための講話を行いました。 ・継続的に実施しています。幸い横断旗誘導地付近での交通事故は発生しておらず、地域の父兄や小 | |

| | 具 体 的 取 り 組 み 策 | 進 捗 状 況 | 備 考 |
|---|---|--|-----|
| | | 2 2 年 度 実 績 | |
| <ul style="list-style-type: none"> ・ 町内道路清掃活動への参加 ・ 地元の祭典への積極参加 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 休日町内一斉に実施される道路清掃活動に参加する。 ・ 渋川の“へそまつり”をはじめ各営業店所在地の祭典には積極的に参加する。 | <p>中学校からは感謝されています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 多くの職員を参加させるなど地域の道路周辺美化に貢献し、地域住民の方から大変感謝されています。 ・ 「渋川へそまつり」など、一団体として参加する祭典では、地域住民の方からは、そろいのゆかたや法被が定評となっており、当金庫の参加を期待されています。 | |