



平成25年度地域密着型金融の取組実績





1.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

- ・ 地域金融機関として、取引先との日常的・継続的なコミュニケーションにより実態把握を行い、取引先へ最適なソリューションを提案する活動を実施しています。活動方法として、「コンサルティングシート」を活用し、問題点抽出、改善策立案・提案を通して、お客様の経営改善支援に取り組んでいます。
また、取引先の資金繰り状況を把握し、実態に即した資金繰り改善提案と円滑な資金供給を行っています。
- ・ 静岡県産業振興財団・事業引継支援センター・商工会議所・商工会・JETRO・再生支援協議会等の外部機関、公認会計士・税理士・中小企業診断士等の専門家と連携し、取引先への同行訪問を通じて経営アドバイスを実施しています。また、個別のビジネスマッチング情報や成長分野に関する情報を取引先に提供し、新たな事業機会の創出を図っています。

- ・ 営業店職員と経営サポート部職員が一体となり、経営改善相談・支援のため取り組んでいます。取引先企業からの経営相談・情報提供等の受付は817件を数え、①販路開拓②補助金申請③専門家派遣④人材雇用等の相談が多く寄せられ、経営サポート部と専門家や外部機関と連携し、各種情報提供を実施し取引先への経営支援に取り組んでいます。
25年10月にスタートした国の専門家派遣事業「ミラサポ」では、延べ167回の専門家派遣を行い、取引先の経営課題解決支援を実施しています。
- ・ 地方公共団体・中小企業関係団体・業界団体・他金融機関等との連携により、ビジネスマッチングの機会を提供し、お取引先の販路拡大や自社商品・製品のPR等本業支援に取り組んでいます。
また、取引先からの情報は庫内情報として発信し、全284件のうち、マッチング関係は約60%を占めており、情報による成果が生まれるよう努めています。
- ・ コンサルティング・提案能力向上のため、保証制度・資金繰り支援・事業所開拓の庫内研修を9回実施、経営改善・事業再生の外部研修へ4名を派遣、本業支援・事業承継・経営改善支援講座(自主参加)へ延べ155名の参加により、当金庫職員のスキルアップに努めています。



2.地域の面的再生への積極的な参画

- ・ 商工団体及び税理士や当金庫顧客団体が主催する勉強会やセミナーへ、講師として職員を46回派遣し、若手経営者や後継者の育成に課題を抱える取引先の人材育成に取り組んでいます。
- ・ 地方公共団体や商工会議所・商工会と連携し、中小企業者向けセミナー及び個別相談会を実施しています。また、地域の中小企業者が一堂に会する機会として、異業種交流会・ビジネスマッチングの開催を実施しています。さらには、男女共同参画事業の一環として、女性起業家の創業支援セミナー、女性の異業種交流会、女性起業講座を実施する他、六次産業化セミナー、経営革新セミナー、海外進出セミナー、介護事業セミナー等の各種セミナーや相談会を開催しています。

- ・当金庫独自の外郭団体「しましん会」を中心に、情報提供や取引先企業同士の連携を図り、経営者を対象とした講演会17回、勉強会4回を開催しています。また、将来を担う若手経営者、後継者や新規創業者との交流も図っており、地域に必要とされる信用金庫としての認識を高めています。
- ・取引先企業による展示即売会「しましんふれあい市」を地元商工会や商店街と連携し、年金ふれあいデーに併せ、年金受取をご利用のお客様への感謝とお取引先企業の販路拡大支援の一環として26回開催しています。
- ・地域社会へ金融知識を普及させ、信用金庫の社会的役割を果たすため、近隣市町の中学校・高校からの勤労者体験学習の受入れを3店舗で実施し、職員を小・中学校・高校へ派遣しての金融教育を3回実施しています。



3.地域や利用者に対する積極的な情報発信

- ・ ホームページ上に地域密着型金融推進に関する平成25年度の計画を公開し、具体的な方策・目標数値等を公表しました。
- ・ ホームページ上に平成25年度上期の取組み状況結果を公開しました。
- ・ 「上半期開示レポート」へ経営サポート部の創設と各種セミナー・交流会の開催を掲載しました。
- ・ 「ディスクロージャー 島田信用金庫の現況 2013」「ミニディスクロージャー誌」により当金庫の地域密着型金融の取組み内容、中小企業支援の取組み状況等を発信しました。



4.地域密着型金融の具体的な取組実績

- (1) 様々なライフステージに応じたコンサルティングシートの作成
..... 706先
- (2) 外部専門家・外部機関との連携による経営相談受付数
..... 817件
- (3) 経営改善計画作成支援の実施
..... 279先
- (4) ビジネスマッチング参加企業数
 出展..... 27先
 ガイドブック掲載..... 173先
 ビジネスマッチング視察ツアーの実施..... 79先参加
- (5) 地域の商工団体や顧客団体への人材育成支援
 各種団体への講師派遣..... 46回

経営改善の取組み

経営改善支援の取組み実績

【平成25年4月～平成26年3月】

(単位:先数)

	期初債務者数 A	うち 経営改善支援取組み先 B	Bのうち期末に債 務者区分がランク アップした先数 C	Bのうち期末に債 務者区分が変化 しなかった先 D	Bのうち再生計画 を策定した先数 E	経営改善支援 取組み率 =B/A	ランクアップ率 =C/B	再生計画策定 率 =E/B	
正常先 ①	4152	0		0	0	0.0%		-	
要注意 先	うちその他要注意先 ②	886	30	1	21	30	3.4%	3.3%	100.0%
	うち要管理先 ③	6	0	0	0	0	-	-	-
破綻懸念先 ④	394	22	1	18	19	5.6%	4.5%	86.4%	
実質破綻先 ⑤	95	0	0	0	0	-	-	-	
破綻先 ⑥	13	0	0	0	0	-	-	-	
小計(②～⑥の計)	1394	52	2	39	49	3.7%	3.8%	94.2%	
合計	5546	52	2	39	49	0.9%	3.8%	94.2%	

- (注) ・期初債務者数及び債務者区分は平成25年4月当初時点で整理しております。
 ・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は含まれておりません。
 ・C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おります。
 なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者はBに含まれますがCには含まれておりません。
 ・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Cに含まれております。
 ・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おります。
 ・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まれておりません。
 ・D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おります。
 ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上しております。
 ・「再生計画を策定した先数」=「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」