



地域密着型金融の取組みについて



基本的考え方

島田信用金庫は、地域社会と共に歩んできました。金融を通じて地域社会に貢献し、その活動を通して存在意義が認知され、地域の皆様に支えられて今日を迎えています。地域社会の繁栄と島田信用金庫の発展は分けて考えることはできません。地域社会に貢献するということは、地域金融機関としての本領発揮であると考えます。

また信用金庫は協同組織の地域金融機関です。「相互扶助・非営利」という特性をもつ信用金庫は会員であるお客様に対して、コミットメントコストの負担が発生します。しかしこれはお客様の事業価値や生涯価値を高めていくために必要なコストであるという認識の下にFace to faceで活動しています。

平成19年4月に公表された金融審議会金融分科会第二部会の報告書において、地域密着型金融とは『「金融機関が顧客との間で親密な関係を長く維持することにより顧客に関する情報を蓄積し、この情報をもとに貸出等の金融サービスの提供を行うことで展開するビジネスモデル」であり、その本質は「長期的な取引関係により得られた情報を基に、質の高い対面交渉等を通じて、早い時点で経営改善に取り組むとともに、中小企業金融における貸出機能を強化することにより、金融機関自身の収益向上を図ること」にある。つまり、モニタリングにコストをかけることで、いわば「定価販売」である代わりに、貸出をはじめとする多様な利用者ニーズに応じた付加価値あるサービスを提供するビジネスモデルといえる。』と示されています。

島田信用金庫の経営理念は、「お客様と共に金庫も栄え、明るい職場と幸福な家庭をつくる」です。平成15年度から二次4ヶ年にわたって実施したアクションプログラムでも、地域の皆様と共に、協同組織の地域金融機関として地域密着型金融に取り組んでまいりました。

今後の地域密着型金融の取組みについても、新たな取組みとしてではなく、従来からの活動を引継ぎ、更に発展させることこそが当金庫経営理念の実現につながるものと確信し、日々精進してまいります。

態勢の整備

地域密着型金融を恒久的な取組みとして行っていくためには、当金庫の経営態勢がより整備される必要があります。したがって、以下のことについても継続的に整備・強化に努めます。

1. 収益管理、ガバナンス、リスク管理、コンプライアンス態勢、経営力強化について取り組めます。

持続可能な地域密着型金融の取組みを実現するために、健全性の向上、収益力の強化、経営基盤の強化を図っていきます。

2. 地域社会のニーズ把握に取り組めます。

地域密着型金融が地域に必要とされるものとなるよう、マーケットインの発想を大切に取組みます。

3. 頼りにされる金融機関となるために、人材の育成・活用に取組みます。

お取引先企業の皆様や、個人利用者の皆様のご期待に応えられる知識及び能力を備えた人材育成に努めます。

4. 外部機関等との連携・ネットワークの構築に努めます。

当金庫だけでは対応できないお客様のニーズについても対応可能な連携体制をつくります。

5. 適切なディスクロージャーを実施します。

地域の皆様からの信頼を得られるように適切な情報開示を行います。

具体的取組み(平成24年度)

1. お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

お取引先企業のライフステージを適切に見極めた上で、最適なソリューションを提案するため、人材育成に努めるとともに外部専門家、外部機関等と連携を図りコンサルティング機能を発揮していきます。

(1) 創業・新事業支援

地域のお取引先企業の創業・新事業を応援していきます。創業・新事業の対応能力向上のため職員の研修・勉強会を継続的に開催していきます。

(2) 経営改善支援

金融円滑化法の趣旨を踏まえ、本部・営業店一丸となってコンサルティング機能を発揮し支援体制の一層の強化を図ります。経営改善支援のスキルアップを目的とした人材育成に努めます。

(3) 事業再生や業種転換

中小企業再生支援協議会や外部専門家の活用を図り、課題解決力の強化に努めます。また、事業再生に関する能力向上のための研修を実施していきます。

(4) 事業承継

信金キャピタル、静岡県事業引継ぎ支援センター等との連携により、お取引先のご要望に対応してまいります。

2. 地域の面的再生への積極的な参画

(1) 地域の面的な再生

当金庫は地域金融機関として外部ネットワークの活用やビジネスマッチングの開催を通じて、個別資金の供給にとどまらず、地域全体の活性化に貢献していきます。

(2) 地域活性化につながる多様なサービスの提供

当金庫は地域金融機関としての特性を活かし、金融知識の向上のための人的貢献、講座の開催といった地域社会の基盤整備に貢献できる活動を目指します。

3. 地域やお客様に対する積極的な情報発信

地域密着型金融の取組みは、お取引先にとって大きなメリットがあることをご理解いただくとともに、コンサルティング機能等、活用して頂き持続可能性のある関係を築いていくことを目指し、積極的にこの取組みを発信して行きます。

4. 地域密着型金融の具体的な取組み目標(平成24年度)

- | | | |
|------------------------------------|------------------|------|
| (1) 改善計画作成支援の実施 | ・・・・・・・・・・・・・・・・ | 150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 | ・・・・・・・・・・・・・・・・ | 70先 |
| (3) ビジネスマッチング参加企業数 | 出展 | 50先 |
| | 参加企業数 | 170先 |
| | ガイドブック掲載 | 130先 |
| (4) 目利きを活かしたコンサルティングシートの作成と経営改善の提案 | ・・・・・・・・・・・・・・・・ | 300先 |