

地域密着型金融の取組み状況（平成24年4月～平成25年3月）について

平成25年7月

滋賀中央信用金庫

項 目		動機（経緯）	取組内容	成 果
I. 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	創業・新事業支援への審査能力向上と情報活用	<ul style="list-style-type: none"> 外部機関等への参加及び連携強化を図り情報収集及び活用化から創業期・新事業展開中小企業を支援していく。 外部機関等（滋賀県産業支援プラザ、地域力連携拠点、地域中小企業支援センター、各商工会議所、商工会等）からの情報を積極的に活用しました。 滋賀ベンチャー育成ファンド（平成17年、18年各10百万円総額20百万円出資済）からの情報収集活用を図りました。 しが新事業応援ファンド支援事業基金（平成20年20百万円貸出済）からの情報収集及び連携強化を図りました。 県制度資金、県信用保証協会（創業関連保証等）等の積極的な活用を図りました。 融資推進担当者9名が地区別に新規融資先の開拓を推進、また定期的会合を開催し各担当者間での情報の共有化を図りました。 	<ul style="list-style-type: none"> 創業・新事業への支援融資実績は、20件、165百万円でした。 地域力連携拠点（彦根商工会議所内）とパートナー支援機関（平成20年9月提携済）として中小・零細企業の経営に関する諸課題の支援に積極的に参加しております。 滋賀ベンチャー育成ファンド、しが新事業応援ファンド支援事業資金からの該当案件はありませんでした。 融資推進担当者9名による各店との情報収集活用及び定期的な会合による進捗状況等共有化・推進に一定の効果がありました（融資実績383件、59億円）。
(2)	経営改善支援	取引先の経営改善支援の継続的取組み	<ul style="list-style-type: none"> 二次に亘るアクションプログラム及び地域密着型金融の取組みの中で培った事業改善のノウハウや目利き力を活かし、地域中小企業の経営改善、事業再生支援の取組みを強化していく。 前年度からの取組み継続先及びランクアップ見込み先から全店30先を重点取組み先とし、10先のランクアップを目標に取組みました。 中小企業再生支援協議会の積極的な活用を進め再生支援に取組みました。 	<ul style="list-style-type: none"> 重点取組先30先から目標10先に対し、4先のランクアップとなりました。（別紙参照） 中小企業再生支援協議会を活用して現在8先の経営改善に取組んでおります。

I. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

(3)	事業再生支援	事業再生支援への審査能力向上と継続的取組み	<ul style="list-style-type: none"> ・ 二次に亘るアクションプログラム及び地域密着型金融の取組みの中で培った事業改善のノウハウや目利き力を活かし、地域中小企業の経営改善、事業再生支援の取組みを強化していく。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業再生支援への人材育成の為、外部機関の研修を受講しました。 ・ 前年度からの取組み継続先及びランクアップ見込み先から全店30先を重点取組み先とし、10先のランクアップを目標に取組みました。 ・ 中小企業再生支援協議会の積極的な活用を進め再生支援に取組みました。 ・ 地元業者（地銀メイン、当金庫サブにて支援中）の事業再生に取組みました。 ・ 当金庫独自で再生計画を作成し事業再生支援を図りました。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業再生支援への人材育成のため外部機関の研修「主催：全信協、近信協、大阪府信協、滋賀県信協」を延べ25名が受講しました。 ・ 事業再生手法としてDDS導入により事業を再生することができました。 ・ 金融機関独自の再生計画作成先は、34先となり、メイン金融機関として当金庫が独自で再生計画を作成した先は、28先3,026百万円となりました。
(4)	事業承継	人材育成等	<ul style="list-style-type: none"> ・ 後継者問題を抱える中小企業ニーズを踏まえ、相続問題等の法人事業承継を支援していく人材の育成 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 独立行政法人 中小企業基盤整備機構 近畿本部所属の事業承継コーディネーターを講師に招き、事業承継のための推進プロセス（支援にかかる法制、税制）の理解度向上と具体的ニーズに即した“提案力”を身に付ける研修会（基礎編3回、実践編2回）を開催しました。 ・ 21世紀の会の開催 取引先若手事業主又は後継者の育成と異業種交流を目的とした「21世紀の会」を平成24年10月12日に近江八幡市にて開催しました。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業承継のためのプロセス研修会には延51名が受講し、プロセスを会得することができました。 ・ 「21世紀の会」開催 平成24年10月12日 ホテルニューオウミ 講演会：諏訪東京理科大学教授 篠原菊紀氏 受講者 328名 懇親会：参加者 89名

II. 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					
(1)	担保・保証に過度に依存しない融資等への取組み	「あきんどスルードローン」、 「地域振興資金（元気）」、 「事業応援団」、 「流動資産担保（ABL）融資」等の推進	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業、小規模事業者の資金ニーズを踏まえた多様な取組み 	<ul style="list-style-type: none"> 融資審査のスピードアップ、審査品質の均一化を図るべくスコアリングモデルを採用し、かつ第三者保証不要の商品で「あきんどスルードローン」の推進を図りました。 管内事業者の設備需要対応資金（高齢化関連、観光関連、高度製造関連）として「地域振興資金（元気）」の利用促進を図りました。 オリックス（株）保証による無担保事業者ローンの推進を図りました。 個人向け融資商品としては、幅広く顧客ニーズに応えるべく、「フリーローン・ミート」の推進を図りました。 	<ul style="list-style-type: none"> 「あきんどスルードローン」 融資実績 9件、21百万円 「地域振興資金（元気）」 融資実績 13件、66百万円 「事業応援団」 融資実績 18件、98百万円 「フリーローン・ミート」 融資実績 133件、140百万円
II. 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					
(2)	企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力、人材育成への取組み	融資渉外、提案セールスができる人材の育成	<ul style="list-style-type: none"> 地域の中小企業の資金ニーズに応えられるためには、企業の将来性や技術力を的確に評価できる「目利き」が必要であるため、「目利き力」を備えた融資渉外係を育成 	<ul style="list-style-type: none"> 外部機関等（全信協、近信協、大阪府信協、滋賀県信協等）研修に積極的に参加し人材の審査能力の向上を図りました。 営業店の得意先係、融資担当者を対象とした勉強会等を実施して審査能力の向上に取組みました。 	<ul style="list-style-type: none"> 外部機関への積極的な研修参加 全信協主催「目利き力養成講座」2名 「目利き力実践講座」2名 「企業再生支援実践講座」1名 近信協主催「事業再生支援研修」2名 「目利き力強化と経営支援実践研修会」2名 「コンサルティング機能研修」1名 大阪府信協主催「目利き養成講座」3名 「コンサルティング機能の発揮実務講座」4名 県信協主催「金融再生コンサルティング研修講座」8名 延べ25名が受講しました。

Ⅲ. 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					
(1)	地域全体の活性化、持続可能な成長を視野に入れた取組み	地域経済社会、コミュニティビジネスへの支援	<ul style="list-style-type: none"> 当金庫取引先企業の販路拡大と新規取引先の開拓のため、『しがちゅうしん「ビジネスマッチングフェア」2012』を開催しました。 コミュニティビジネスを行うNPO法人等への支援 	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスマッチングフェアの推進 当金庫取引先企業に対する情報仲介や発信機能の場として平成24年9月13日～14日の2日間『しがちゅうしんビジネスフェア』商売繁盛創設所2012』を近江八幡市にて開催しました。 コミュニティビジネスを行うNPO法人等地域住民のニーズを活用した資金利用に積極的な支援を行いました。 	<ul style="list-style-type: none"> 『「ビジネスマッチングフェア」商売繁盛創設所2012』開催 平成24年9月13日～14日 ホテルニューオウミ 出展企業50社 来場客1,306名 商談件数 68件 商談成立5件 コミュニティビジネスを行うNPO法人等への融資実績5件、118百万円
Ⅲ. 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					
(2)	地域活性化につながる多様なサービスの提供	「お客さまアンケート」、「年金相談会」、「住宅ローン相談会」等の実施	<ul style="list-style-type: none"> 「お客さまアンケート」を通じ地域利用者満足度向上に取り組んでいく。 持続可能な地域経済・地域活性化に貢献していく。 	<ul style="list-style-type: none"> 「お客さまアンケート」実施 実施期間：平成24年11月12日～11月16日（5日間） 実施店舗30店舗 調査対象先：1,500先（各店50先のうち訪問事業所従業員20先）アンケート結果については、当金庫ホームページに25年1月掲載しました。 年金相談会は地区毎に分け定期的に開催 また、休日年金相談会を南彦根駅前出張所、南草津支店の2カ所で開催しております。 生き生き倶楽部観劇バスツアー（24年7月）、e-旅倶楽部日帰りバスツアー（24年11月）を実施しました。 「中小企業金融円滑化法」への対応 	<ul style="list-style-type: none"> 「お客さまアンケート」結果を踏まえ『改革と絆』を念頭において、お客さまに親しまれる店舗づくりに向けた取組みを改善しました。 年金相談会は地区毎に分け定期的に開催しています。 年間84回 南彦根出張所、南草津支店での年金相談会 年間12回 生き生き倶楽部観劇バスツアー （7月11日、7月12日大阪新歌舞伎座） 参加者：815名 e-旅倶楽部日帰りグルメツアー （11月7日、11月8日浜松館山寺温泉） 参加者359名 「中小企業金融円滑化法」に適切な対応を図り地域経済活性化に向けた取組みを行っております。

経営改善支援の取組み実績(24年度)

(別紙)

【24年4月～25年3月】

(単位:先数)

(単位:%)

	期初 債務者数 A	うち 経営改善支援 取組み先数 α	αのうち期末に 債務者区分がラ ンクアップした先 数 ^{**}	αのうち期末に 債務者区分が 変化しなかった 先数 ^{**}	αのうち再生計 画を策定した先 数 δ	経営改善 支援取組 み率 α/A	ランクアッ プ率 β/α	再生計画 策定率 δ/α	
			β	γ	δ				
正常先 ①	2,544	0		0	0	0.0%		-	
要注意 先	うちその他 要注意先 ②	306	30	4	25	2	9.8%	13.3%	6.7%
	うち 要管理先 ③	11	0	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%
破綻懸念先 ④	23	0	0	0	0	0.0%	-	-	
実質破綻先 ⑤	41	0	0	0	0	0.0%	-	-	
破綻先 ⑥	8	0	0	0	0	0.0%	-	-	
小計 (②～⑥の計)	389	30	4	25	2	7.7%	13.3%	6.7%	
合計	2,933	30	4	25	2	1.0%	13.3%	6.7%	

- (注) ・期初債務者数及び債務者区分は24年4月当初時点で整理。
 ・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を含まない。
 ※経営改善支援取組み先の定義については、これまでと同様ですが、詳細については別添「経営改善支援取組み先の定義について」を参照。
 ・β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。
 なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者はαに含めるもののβに含めない。
 ・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βに含める。
 ・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すること。
 ・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めない。
 ・γ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。
 ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上のこと。
 ・「再生計画を策定した先数δ」=「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」

○ 経営改善支援取組み先の定義について

経営改善支援取組み先とは、平成15年6月20日付金監第2059号「リレーションシップバンキングの機能強化計画」の提出について」等において示しているとおり、取引先企業(個人事業主を含む。なお、個人ローン、住宅ローンのみの先を含まない。)のうち、通常の融資管理の強化等に止まらず、重点的に経営改善を支援する対象との位置付けを明確にし(注1)、例えば、下記のような取組みを行っている先をいう。

なお、下記の例のほか、金融機関が債務者への経営改善支援を実施したことが明確に判明するものであれば、経営改善支援に含めて構わない。

- ① 当金融機関がコンサルティング機能、情報提供機能等を活用して、財務管理手法等の改善、経費節減、資産売却、業務再構築、組織再編・M&A等の助言を行った取引先
 - ② 当金融機関から人材を派遣して再建計画策定その他の支援等を行った取引先
 - ③ 当金融機関が紹介した外部専門家(経営コンサルタント、公認会計士、税理士、弁護士等)が業務再構築等の助言を行った取引先
 - ④ プリパッケージ型事業再生(民事再生法等の活用)(注)及び私的整理ガイドライン手続きの中で再生計画等の策定に関与した取引先
(注)再生型法的整理(民事再生法、会社更生法等)において議決権行使をしたに過ぎない場合は含まれない。
 - ⑤ 企業再生ファンドの組成による企業再生のため当該ファンドに出資(現物出資)した取引先
 - ⑥ 企業再生に当たり、デットエクイティスワップ(DES)、DIPファイナンス等の手法を活用した取引先
 - ⑦ 「中小企業再生型信託スキーム」等RCCの信託機能を活用して再建計画の策定に関与した取引先
 - ⑧ 中小企業再生支援協議会等と連携し当金融機関が再生計画の策定に関与した取引先
- (注1) 位置付けを明確にするとは、各金融機関がその経営の実態に応じて、例えば、①経営改善支援の専担組織・専担者の支援の対象先とする、あるいは、②本部と営業店が連携して支援を行うこととしている対象先等、経営改善支援の対象であることについて客観的な裏付けがある先とする。
- (注2) 単なる与信管理、貸出条件の緩和等の契約更改、回収強化等は経営改善支援取組み先には含めない。
-