

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。 滋賀県制度資金、滋賀県信用保証協会（創業関連保証等）等の積極的な活用を図りました。 各補助金の申請を図りました。 「融資支援担当者」9名を配置し、地域の事業者が抱える課題についてコンサルティング機能を活かし課題解決型金融を図りました。 起業・創業される法人・個人への応援資金である「しがちゅうしん創業サポート資金『未来』」の利用推進を図りました。 	<ul style="list-style-type: none"> 創業・新事業支援融資実績は、44件、251百万円でした。 小規模事業者持続化補助金、ものづくり補助金等は合計24件、62百万円でした。 「未来」の融資実績は40件、221百万円でした。
(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。 滋賀県中小企業再生支援協議会及び滋賀県経営改善支援センターの活用を図りました。 しが事業再生支援ファンドの活用を図りました。 外部機関等（全信協、近信協、滋賀県信協等）に積極的に参加し人材の「目利き力」の向上を図りました。 	<ul style="list-style-type: none"> 滋賀県経営改善支援センターの経営改善計画策定支援事業に3件、1百万円採択されました。 経営改善支援および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、滋賀県信協等」を延べ39名受講しました。
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。 滋賀県中小企業再生支援協議会及び滋賀県経営改善支援センターの活用を図りました。 しが事業再生支援ファンドの活用を図りました。 外部機関等（全信協、近信協、滋賀県信協等）に積極的に参加し人材の「目利き力」の向上を図りました。 	<ul style="list-style-type: none"> 滋賀県経営改善支援センターの経営改善計画策定支援事業に3件、1百万円採択されました。 経営改善支援および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、滋賀県信協等」を延べ39名受講しました。
(4)	事業承継	事業継承への取組み	<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する手段・人材の育成 「事業承継セミナー」を3会場にて開催しました。 	<ul style="list-style-type: none"> 「事業承継セミナー」には延べ158名が参加されました。

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	「あきんどスルーション」、 「動産・債権譲渡担保融資」等の推進	・ 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	・ 担保・保証に過度に依存しない融資等への取組みとして、商工会議所・商工会と連携した「あきんどスルーション」の推進を図りました。 ・ 「動産・債権譲渡担保融資」の推進を図りました。	・ 「あきんどスルーション」 融資実績 4件、 10百万円 ・ 「動産・債権譲渡担保融資」 融資実績 16件、1,170百万円
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	・ 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	・ 外部機関等（全信協、近信協、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。	・ 全信協主催 「目利き力養成講座」1名 「目利き力実践講座」1名 「中小企業の事業承継支援研修」1名 ・ 近信協主催 「コンサルティング機能強化研修会」2名 ・ 大阪銀行協会主催 「事業継承セミナー」 1名 他33名 の延べ39名が外部機関研修を受講しました。
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	・ 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『食の商談会2016』」及び「しがちゅうしん『ビジネスマッチングフェア2016』」を開催しました。 ・ コミュニティービジネスを行うNPO法人等への支援	・ 「食の商談会」の推進 「食」に関して地元の“名品”“逸品”を発掘し、全国に向けての情報発信と販売開拓の場を提供することを目的として平成28年度より「しがちゅうしん『食の商談会2016』」を平成28年7月7日に当金庫本店にて開催しました。 ・ 「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28年9月8日～9日の2日間「しがちゅうしん『ビジネスマッチングフェア 商売繁盛創設所2016』」を彦根市にて開催しました。また、ビジネスマッチングフェアでは商工会議所と連携したセミナーの開催、滋賀県立大学との共催でアイデアコンテストを開催しました。 ・ 農林水産事業者の6次産業化への支援を強化しました。 ・ コミュニティービジネスを行う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。	・ 「しがちゅうしん『食の商談会2016』」の開催 平成28年7月7日 当金庫本店 5階 大ホール バイヤー 16社 サプライヤー58社 商談件数 150件 成約 29件 ・ 「しがちゅうしん『ビジネスマッチングフェア 商売繁盛創設所2016』」の開催 平成28年9月8日～9日 彦根ビューホテル 出展企業40社 特別招待企業2社 教育関連や中小企業支援団体 8機関 バイヤー11社 来場者 2,196名 商談件数 435件 成約 28件 ・ 農林水産事業者の6次産業化への支援の強化のため「滋賀県農業信用基金協会付融資「アグリサポートローン」及び（株）日本政策金融公庫との業務委託契約締結による協調融資「アグリパートナーローン」を新設しました。 ・ コミュニティービジネスを行うNPO法人への融資実績 5件、 72百万円

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」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28年11月7日～11日（5日間） 実施店舗30店舗 調査対象先：1,500先（各店50先） アンケート結果については、当金庫ホームページに平成29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。 e-旅倶楽部日帰りバスツアー（28年6月）、 生き生き倶楽部観劇バスツアー（28年11月）を実施しました。 金融円滑化への対応 	<ul style="list-style-type: none"> 「お客さまアンケート」結果を踏まえ、地域金融機関として更に顧客満足度を高め、お客さまに親しまれる店舗づくりを目指してまいります。 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60回 南彦根駅前出張所、南草津支店での年金相談会 年間4回 e-旅倶楽部日帰りグルメツアー 常滑焼セラモール散策と南知多温泉“源氏香”で海鮮料理（6月7日～10日） 参加者419名 生き生き倶楽部観劇バスツアー 藤山直美「笑う門には福来たる」（11月9日、11月11日 松竹座（大阪）） 参加者：728名 当金庫は地域の中小企業者に必要な資金を安定的に供給し、地域経済の発展に寄与するため金融円滑化方針等を定め地域の円滑化に取り組んでまいります。

経営改善支援の取組み実績(28年度)

(別紙)

【28年4月～29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			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
			αのうち期末に 債務者区分がラ ンクアップした先 数* β	αのうち期末に 債務者区分が 変化しなかった 先数** γ	αのうち再生計 画を策定した先 数 δ			
正常先 ①	3,268	5		4	5	0.2%		100.0%
要注意先	うちその他 要注意先 ②	61	1	59	61	16.8%	1.6%	100.0%
破綻懸念先 ④	49	6	0	6	6	12.2%	0.0%	100.0%
実質破綻先 ⑤	30	0	0	0	0	0.0%	-	-
破綻先 ⑥	7	0	0	0	0	0.0%	-	-
小計 (②～⑥の計)	463	70	2	66	70	15.1%	2.9%	100.0%
合計	3,731	75	2	70	75	2.0%	2.7%	100.0%

- (注) ・期初債務者数及び債務者区分は28年4月初時点ですべて整理しています。
- ・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を含みません。
 - ・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しています。
- なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者はαに含めるもののβに含みません。
- ・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βに含んでいます。
 - ・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います。
 - ・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みません。
 - ・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しています。
 - ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上しています。
 - ・「再生計画を策定した先数δ」には、金融機関独自の再生計画策定先のほか、中小企業支援協議会、RCC、地域経済活性化支援機構、産業復興機構、東日本大震災事業者再生支援機構などと連携した再生計画策定先を含みます。

(別添)

○ 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経営改善支援の専任組織・専任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。
