

地域密着型金融の推進への取り組みと 金融仲介機能の発揮について

■ 地域密着型金融の機能強化

飯田下伊那を主な営業エリアとする当金庫は、従来より地域の企業のみならずと日頃のコミュニケーションを通じて、いわゆる「地域密着型金融」と呼ばれる形態での金融サービスの提供を行ってきております。具体的な経営支援や地域貢献などの取り組みを預金者のみなさまにもお伝えし、より多くの方に当金庫をご利用いただくことを通じて、今後も地域の発展に貢献していきたいと考えております。

当金庫は、地元企業の育成や経営改善支援などにより、地域経済の活性化と金融の円滑化に資する地域金融機関として、地方創生にも貢献することを目指しています。

特に、長野県は県内の設備投資を誘発し、県内経済の再生を図るため、「長野県の特性を活かした総合的な企業誘致の推進」及び「県内に根ざす企業の設備投資の推進」を効果的に実施するための支援策を重点的に展開し、雇用を含めた地域経済の活性化を図るため、「設備投資誘発による長野県経済活性化計画」を作成し、平成28年6月17日付けで内閣総理大臣の認定を受けています。当金庫は、本計画の趣旨に合致する事業者が、県内での設備投資等のため金融機関から資金を借り入れる際に、「地域再生支援利子補給金」制度が利用できる内閣総理大臣指定金融機関に平成29年1月26日付けで認定されました。このような制度を利用し、地域への設備投資誘発による地域経済の活性化に取り組んでいます。



平成28年
11月3日(木・祝)

第9回三遠南信しんきんサミット

～「歴史が結び、道が繋ぎ、人が創る」三遠南信の未来～

三遠南信地域の8信金が主催する本サミットも第9回目を迎えました。本年は第10回飯田丘のまちフェスティバルと同時に、三遠南信しんきん物産展として、南信州、遠州、東三河の各地域の特色ある食品や特産品を販売しました。しんきんフォーラムでは「井伊家を再興した「チーム直虎」の経営手腕に学ぶ」と題した講演会と、今回のサミットに合わせて実施した「三遠南信自動車道に関連した意識調査」について、アンケート集計結果発表を行いました。多くの聴講者とともに三遠南信の未来を考えるきっかけとなりました。



平成29年
2月24日(金・25土)

食の縁結び!

南信州うまいものフェスティバル商談会・物産展

当金庫と南信州地域振興局等との共催により、個別商談会「おでかけ食の縁結び!南信州うまいもの商談会」を名古屋国際センターで、物産展「食の縁結び!南信州うまいものマーケット」を金山総合駅コンコースで開催しました。商談会では南信州地域の特産品を首都圏や中京圏のバイヤー(小売・卸売業、飲食業、旅館・ホテル業の仕入担当者)にPRし、将来の生産活動や商品開発に向けた情報交換を行いました。物産展では多くのお客さまにお立ち寄りいただき、「想定以上に人が多く、品切れになってしまった商品もあった」との声が寄せられました。

■ 金融仲介機能の発揮(金融仲介機能のベンチマークを使った取り組み状況の説明)

当金庫は、「地域社会の発展に貢献する」という経営基本理念に基づいて、「金融を通じて中小企業の発展と住民の生活向上のために心から奉仕すること」を行動指針としています。そのために、「お取引先に対するコンサルティング機能の発揮」と「地域の面的再生への積極的な参画」、ならびに「地域や利用者に対する積極的な情報発信」に取り組んでいます。

金融庁から過日発表になった「金融仲介機能のベンチマーク」を利用して、当金庫のコンサルティング機能の発揮の状況をお客さまにもご理解いただくとともに、当金庫の取り組みの進捗状況や課題について自己点検・自己評価し、今後の金融仲介機能の質の向上にも取り組んでいきたいと考えております。

● お客さまについて理解を深めます

◆ ライフステージについて

当金庫は、地域のみならずと日々の日常的なコミュニケーションを通じて、お取引先の経営目標の実現や経営課題の解決に向けて、ライフステージ(発展段階)を適切かつ慎重に見極めた上で、状況に応じて適時に創業・新事業展開、売上向上、業務効率化、人材活用など最適な解決策(ソリューション)をご提案させていただいております。

当金庫では、お取引先からいただいた2,539先(平成29年3月末時点)の決算書等から、ライフステージの見極めや事業の状況を分析しています。

◆お客さまの状況について

当金庫をメイン先としてご利用いただいているお客さま1,078先(平成29年3月末時点)については、当金庫とのお取引引きがお客さまのお役に立てるように、さらに理解を深めることに取り組んでいます。直近では、そのうち60.4%のお取引先について、経営指標(売上高増加、営業利益増加、就業者数増加)の改善が見られています。

当金庫ではこのような指標を把握することで、お取引先にしっかりと向き合っていきたいと考えています。

金融仲介機能のベンチマーク		平成28年3月31日	平成29年3月31日		
共通	ライフステージ別の与信先数	全与信先	2,578先	全与信先	2,539先
		創業期	51先	創業期	67先
		成長期	67先	成長期	60先
		安定期	717先	安定期	704先
		低迷期	46先	低迷期	53先
	ライフステージ別の与信先に係る事業年度末の融資残高	再生期	390先	再生期	355先
		全与信先	1,608億円	全与信先	1,628億円
		創業期	18億円	創業期	31億円
		成長期	31億円	成長期	33億円
		安定期	442億円	安定期	439億円
低迷期	7億円	低迷期	6億円		
再生期	488億円	再生期	411億円		

※決算データ等がないお取引先はライフステージ区分ができないため、創業期～再生期の合計は全与信先数と一致しません。



金融仲介機能のベンチマーク		平成28年3月31日		平成29年3月31日		
共通	メイン先数	1,076先		1,078先		
	メイン先の融資残高	892億円		896億円		
	経営指標等が改善した先数	663先		651先		
	経営指標等が改善した先に係る3年間の事業年度末の融資残高の推移	H26.3	H27.3	H28.3	H27.3	H28.3
		619億円	613億円	599億円	602億円	598億円

●お客さまとのコミュニケーションを深めます

◆事業性評価への取り組み

当金庫では、お取引先の事業について理解を深めるため、事業性評価に取り組んでいます。これは、事業の成長性や今後の事業展開・将来性について妥当性を評価し、お取引先の事業の発展に寄与するさまざまな支援を考えているためです。

そのような中、お取引先の既存事業の発展や新たな事業展開に向けた相談に対して、本部と営業店が協働してその事業について当金庫の支援方針を検討する「事業性評価検討会議『Ai-biz』(アイビズ)」を開催しています。この会議は、本部の部署を超えて横断的に集まったスタッフがお取引先の事業に対する論理的な理解を深めて、営業店のスキルアップにもつなげています。具体的にはお取引先の事業を営業店と本部のさまざまな部署が協働して、その事業について独自性や市場性、成長性などを多面的に見つめ、経営課題や成長に向けた提案事項をとりまとめ、営業店からお取引先に提案しています。

金融仲介機能のベンチマーク		平成28年3月31日	平成29年3月31日
共通	事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資残高	先数 18先 融資残高 12億円	先数 206先 融資残高 144億円
	上記計数の全与信先数及び当該与信先の融資残高に占める割合	先数 0.7% 融資残高 0.7%	先数 8.1% 融資残高 8.8%
選択	事業性評価の結果やローカルベンチマークを示して対話を行っている取引先数	7先	21先
	事業性評価の結果やローカルベンチマークを示して対話を行っている取引先のうち労働生産性の向上に資する対話を行っている取引先数	7先	20先
選択	取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、同研修等への参加者数、及び同趣旨の取り組みに資する資格取得者数	研修実施回数 7回	研修実施回数 8回
		参加者数 221人	参加者数 245人
		資格取得者数 11人	資格取得者数 15人
選択	取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先数	44先	43先

他方、お取引先の事業性評価や財務状況を理解するために、職員の自己啓発は欠かすことができません。休日講座等でお取引先の本業を支援する研修を8回開催し、のべ245名が参加しました。また、15名の職員が新たに中小企業診断士やファイナンシャルプランナー1級・2級、信州大学連携コーディネータなどの資格を取得しました。

◆ 経営者保証に関するガイドラインへの取り組みと活用

経営者保証のガイドラインとは、お借り入れの際の経営者の方の保証の必要性について、お取引先との丁寧な対話により、法人と経営者の関係性や財務状況等を把握して、適切な対応に努めるための中小企業・経営者・金融機関共通の自主的なルールです。

当金庫では、お取引先とコミュニケーションを深めつつ事業性評価に取り組むことにより、財務データや担保・保証・返済履歴等に必要以上に依存しない与信判断も行っています。平成28年度は438先のお取引先に対して経営者保証のガイドラインを活用した取り組みを行いました。

取り組み項目	平成28年度
新規に無保証で融資した件数	1,072件
保証契約を解除した件数	2件
経営者保証に関するガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数 (当金庫をメイン金融機関として実施したものに限る)	1件
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合	34.36%

金融仲介機能のベンチマーク		平成28年3月31日	平成29年3月31日
選択	経営者保証に関するガイドラインの活用先数、及び、全与信先数に占める割合	全与信先数① 2,578先	全与信先数① 2,539先
		ガイドライン活用先数② 519先 ②/① 20.1%	ガイドライン活用先数② 438先 ②/① 17.3%

◆ 運転資金への対応について

事業の拡大には、機械や施設の充実を図る設備投資に対する資金と、仕入れと売掛の時期がずれることによる運転資金が必要となることがあります。

当金庫では、財務分析による運転資金の算出やお取引先の事業について事業性評価を通して理解を深める中で、お取引先が必要な運転資金について、適時適切な対応に努めています。その結果当金庫では、運転資金に占める短期融資の割合が26%となっています。

金融仲介機能のベンチマーク		平成28年3月31日	平成29年3月31日
選択	運転資金に占める短期融資の割合	運転資金額① 1,286億円	運転資金額① 1,321億円
		短期融資額② 347億円	短期融資額② 344億円
		②/① 27.0%	②/① 26.0%

●お客さまに合わせた課題解決への取り組み



◆創業に向けたお客さまへのご支援

- 当金庫では、未だ具体的な事業の構想がまとまっていなくても、お客さまがお持ちのアイデアや熱い思いについて、創業前の個別相談などにより準備段階から支援に取り組んでいます。
- 具体的には、営業店の担当者や経営アドバイザーがお客さまと一緒にアイデアや思いをまとめ、事業の実現に向けたブラッシュアップを行っています。そして、創業までのスケジュールを明確にします。
- 創業に向け必要な届け出や店舗・事務所等の情報提供、さらに起業家同士の情報交換を目的とした交流会などご案内しています。また、資金調達においては、創業関連融資「未来STORY」や補助金の情報提供を行っています。

金融仲介機能のベンチマーク		平成28年3月31日	平成29年3月31日
共通	金融機関が関与した創業件数	42件	54件
	金融機関が関与した第二創業件数	1件	3件
選択	創業支援先数(支援内容別)	支援①	支援①
	①創業計画の策定支援	43先	57先
	②創業期の取引先への融資(プロパーと信用保証付きの区別)	支援②(プロパー) 4先	支援②(プロパー) 4先
	③政府系金融機関や創業支援機関の紹介	支援②(信用保証付) 39先	支援②(信用保証付) 55先
	④ベンチャー企業への助成金・融資・投資	支援③ 4先	支援③ 0先
		支援④ 1先	支援④ 2先



◆成長に向けたご支援について

- 新分野進出による商品の販路を確保したいとお考えのお客さまに対し、当金庫が信頼できるお取引先のご紹介や、県外ビジネスフェアへの出店支援を行います。また、信用金庫の中央金融機関である信金中央金庫を通じた全国的なネットワークを活用し、売りたい・買いたいというマッチング情報も中小企業のみならずにお届けいたします。
- 国・地方公共団体関連の補助金・助成金は多くの中小企業で差別化・競争力強化にご活用いただけます。当金庫の個別相談会への案内や、経営アドバイザーのマンツーマン指導により、事業の発展に向けてサポートいたします。

金融仲介機能のベンチマーク		平成28年3月31日	平成29年3月31日	
選択	販路開拓支援を行った先数(地元・地元外・海外別)	地元	1先	0先
		地元外	5先	3先
		海外	0先	0先



◆安定した経営に向けたご支援について(ソリューションの提案)

- 当金庫はお取引先の経営課題解決に向け、外部機関との連携を進めています。よろず支援拠点との連携により、お取引先の課題の明確化と改善の実践に取り組んでいます。これらの取り組みを数値化し経営改善計画に反映するため、認定支援機関による経営改善計画策定支援事業にも取り組んでいます。また、ものづくり補助金については、当金庫が認定支援機関としてお取引先に活用支援を行っています。
- 当金庫では、過年度よりお客さま満足度の向上を目指して「りんご宣言」に取り組んでいます。このような取り組みをお取引先の応対接遇の参考にしていただき、企業の品質向上のお役に立てれば幸いです。平成28年度は当金庫の人事部が、4先のお取引先企業で開催する応対接遇研修において講師を務めさせていただきました。

金融仲介機能のベンチマーク		平成28年3月31日	平成29年3月31日		
選択	ソリューション提案先数及び同先の全取引先数に占める割合	全取引先①	2,578先	全取引先①	2,539先
		ソリューション提案先②	243先	ソリューション提案先②	234先
		②/①	9.4%	②/①	9.2%
		全取引先①	1,608億円	全取引先①	1,628億円
		ソリューション提案先②	219億円	ソリューション提案先②	272億円
		②/①	13.6%	②/①	16.7%



◆ 次の展開に向けたご支援について

- さまざまな経営環境の変化により、当初に予定したような事業の展開ができず経営不振に陥ったお取引先に対し、当金庫は金融円滑の趣旨に沿った支援に取り組んでおります。平成28年度は508先に対する条件変更を行っています。
- 当金庫はそのようなお取引先について、平成28年度は93先を経営改善支援先として選定し、外部専門家との連携による経営改善計画の策定支援などに取り組んでいます。
- 他方、当金庫では、お取引先が経営資源の「選択と集中」のために行うM&A(事業部門や子会社の売却・買収)についても、さまざまなネットワークを活用し平成28年度は2先に対し支援を行っています。
- また、事業承継に向け、専門家と連携し自社株評価や各種スキームなど幅広いアドバイスも行っており、平成28年度は4先について支援を行いました。
- 上記のような支援の中で、廃業を検討する場合があります。市場からの円滑な退出に向け、平成28年度は2先の支援に取り組みました。

■ 中小企業向け貸付の条件変更等の実施状況

件数		(単位:件)			
申し込みを受けた債権数	平成29年3月末時点での対応状況				
	実行	謝絶	審査中	取下げ	
7,747	7,255	241	38	213	

金額		(単位:百万円)			
申し込みを受けた債権額	平成29年3月末時点での対応状況				
	実行	謝絶	審査中	取下げ	
188,408	181,363	3,525	1,975	1,545	

■ 住宅資金貸付の条件変更等の実施状況

件数		(単位:件)			
申し込みを受けた債権数	平成29年3月末時点での対応状況				
	実行	謝絶	審査中	取下げ	
376	246	72	3	55	

金額		(単位:百万円)			
申し込みを受けた債権額	平成29年3月末時点での対応状況				
	実行	謝絶	審査中	取下げ	
4,796	3,308	795	33	660	

申し込みを受けた期間:平成21年12月4日~平成29年3月31日累積

※「謝絶」には、条件変更の受付から3ヶ月を経過しても実行・取下げに至っていない債権を含めております。当金庫ではこれらの「見なし謝絶」となった債権についても引き続きてきめ細かな相談に応じており、条件変更の実行に向けた取り組みを強化しております。

金融仲介機能のベンチマーク		平成28年3月31日	平成29年3月31日	
共通	中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況	条変総数	519先	508先
		好調先	7先	3先
		順調先	19先	21先
		不調先	493先	484先

金融仲介機能のベンチマーク		平成28年3月31日	平成29年3月31日
選択	事業承継支援先数	4先	4先
選択	M&A支援先数	3先	2先
選択	転廃業支援先数	3先	2先

■ 環境に対する取り組み(独自ベンチマーク)

当金庫は、金融を通じて地域の経済発展に寄与することに加え、環境改善に取り組むことも当地区の企業住民としての責務と考えています。

植物を資源として利用するバイオマス・風力・太陽光などの自然エネルギーは、自然現象の中で得られる枯渇の心配がない再生可能エネルギーといえます。石油や石炭などの化石燃料を用いるよりも地球温暖化の原因となるCO₂の排出が少ないことから、環境保護の面で注目されています。

当金庫では、国が進めるクリーンエネルギーの推進政策を側面から支援するため、節電やCO₂削減に取り組む企業または個人のお客さまに専用の融資制度を設け、環境改善に取り組んでいます。

金融仲介機能のベンチマーク		平成28年3月31日	平成29年3月31日	
独自	太陽光、小水力、風力、バイオマス等の発電設備資金等の実行累計	先数	43先	51先
		融資金額	3,447百万円	4,064百万円