

「地域密着型金融推進計画」(要約)

(平成23年4月～平成24年3月)

当組合では、「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」に基づき「地域密着型金融推進計画」を策定いたしましたのでお知らせいたします。

計画の進捗状況については、半期ごとに公表しております。

平成24年6月
古川信用組合

地域密着型金融推進計画の要約

1. 基本方針

当組合は地域の金融機関として、創業以来今日まで、『地域に密着して、地域の発展と共に、地域への貢献』を経営理念に掲げ、地域社会の発展に役立つことが、当組合の社会的使命と考えております。このような考えのもと、当組合は平成15年4月から「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」に基づき、地域密着型金融の様々な取組みを積極的に実施してまいりました。

当組合は、今年度以降も引き続き、さらなる『地域密着型金融の推進』に向けて、これまで以上に地域の皆様とのリレーションを大切にし、地域の皆様の多様なニーズに対応するためにコンサルティング機能を発揮し、地域社会の再生・活性化に取り組んでまいります。

又、上記取組みが当組合の収益確保に繋がるよう「集中と選択」を図り、持続可能な貢献を実施出来る態勢整備を図っていく方針です。

今後、これらの具体的な取組策及び進捗状況については、当組合のホームページ等を通じて、定期的に地域のお客様へ公表してまいります。

2. 具体的な取組策

I. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(顧客企業の事業拡大・経営改善等に向けた自助努力への支援)

○顧客企業との日常的・継続的な関係強化から得られる各種情報を通じて経営の目標や課題を把握分析した上で、適切な助言などにより顧客企業自身の課題認識を深めつつ、主体的な取組みを促し、同時に、最適なソリューションを提案・実行してまいります。

(1) 日常的・継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析

①日常的・継続的な関係強化を通じた経営の目標や課題の把握・分析とライフステージ等の見極め

・顧客企業から相談できる信頼関係を構築し、それを通じて得られた情報を基に経営の目標や課題を把握したうえで分析し、顧客企業のライフステージや事業の持続可能性の程度等を適切かつ慎重に見極めてまいります。

②顧客企業による経営の目標や課題の認識・主体的な取組みの促進

・顧客企業が自らの経営の目標や課題を正確かつ十分に認識できるよう適切に助言し、顧客企業がその実現・解決に向けて主体的に取り組むよう促してまいります。

(2) 最適なソリューションの提案

・顧客企業の経営目標の実現や課題解決の解決に向けて、顧客企業のライフステージ等を適切かつ慎重に見極めた上で、当該ライフステージ等に応じて適時に最適なソリューションを提案してまいります。

・ソリューションを提案するに当たって必要なことは、各業種に関する知識の吸収などノウハウの底上げであり、目利き能力の向上であることか

ら、お客様のニーズに十分に対応できる職員を育成してまいります。

(3) 顧客企業等との協働によるソリューションの実行及び進捗状況の管理

- ・連携先と協力し、ソリューションの実行状況を継続的にモニタリングするとともに、経営相談や経営指導による進捗状況の適切な管理を行なってまいります。
- ・経営診断レポート等財務資料を作成し、問題点の提案や改善計画書の策定指導など、取引先の身近な相談者として経営指導・経営支援を親身になって行なうことを目的に取り組めます。

II. 地域の面的再生への積極的な参画

(地域の面的再生への積極的な参画により、地域経済全体の活性化に取り組むことを通じて地域への貢献)

- ・利用者や関係機関との日常的・継続的な接触を通じて得られる各種の地域情報を収集・蓄積しつつ、地域経済の課題や発展の可能性等を把握・分析してまいります。
- ・地域経済全体の活性化と同時に顧客企業の事業拡大や経営改善を図ってまいります。

III. 地域や利用者に対する積極的な情報発信

- ・地域密着型金融の取組みに関して、具体的な目標やその成果を地域や利用者に対し積極的に情報発信してまいります。

地域密着型金融の取組み状況（23年4月～24年3月）

（金融機関名 古川信用組合）

1. 項目	1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2. タイトル	(1) 日常的・継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析
3. 動機（経緯）	<p>中小企業の多くは経理担当者を配置していない等により、財務諸表の作成を税理士まかせとなっていることで、月次の収益管理や目標管理を実施出来ず、財務内容が悪化しても改善策が立案できない状況となっています。長年築いてきたリレーションシップをさらに深くし、収益改善・業況改善のための相談機能を発揮することが、協同組織地域金融機関の使命と考えております。</p>
4. 取組み内容	<p>顧客企業から相談できる信頼関係を構築しつつ、融資後のリレーションシップを通じて得られる財務情報等から資金繰り実績表を作成し、課題を把握・分析したうえで問題点を提案して改善策を促すなど、取引先の身近な相談者として経営指導・経営支援を親身になって行なうことを目的に取り組んでいます。また、過去の財務情報・資金繰り実績を基に、「改善策の提案」や「改善計画立案指導」など金利以外の部分で付加価値の高いサービスを提供し、継続的にモニタリングを実施することにより「事業から得られるキャッシュフローを重視し、企業の将来性や技術力に着目した事業本位の融資」が実現できるよう取り組んでいます。</p>
5. 成果（効果）	<p>支援対象先（16先）については、15先で改善計画を立案し改善に取り組んでいます。平成24年3月末時点で、全店で45先（支援対象先を含む）の内43先については、当組合が経営改善計画書及び収支計画書を策定支援しております。経営改善支援につきましては、取組先数目標を設定し支店業績表彰の対象としております。平成23年度の目標数値につきましては、「あのねット経営診断」・「経営相談」・「改善計画立案指導」の合計で225件の取扱目標を設定しております。</p>
6. 24年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	<p>経営改善計画立案先については、今後も継続的なモニタリングと計画に対する進捗状況の確認を実施してまいります。さらに支援対象先については、16先中15先で改善計画を立案し改善に取り組んできたものの、月次経常収支に改善を見ることが出来なかったことから、企業の財務内容が良化するよう対策を講じる必要があると認識しております。平成23年度の「あのねット経営診断」・「経営相談」・「改善計画立案指導」の合計225件の取扱目標225件に対して280件の実績であり、目標を達成することが出来ました。コンサルティング機能の強化が重要事項であると位置づけ、モニタリングの実効性の確保が一番の課題であると認識しております。このことから「金融円滑化担当者会議」を開催し、モニタリング手法を検討すると共に精度の向上（業績の変化をタイムリーに把握する）を目指すことを確認しました。また、経営改善計画書の策定支援先、条件変更実行先の継続的なモニタリング、経営相談・指導といったコンサルティング機能を発揮することにより最大限支援していくことが求</p>

められていることを、今後取組むべき方針であり、課題であると認識しております。

地域密着型金融の取組み状況（23年4月～24年3月）

（金融機関名 古川信用組合）

1. 項目	1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2. タイトル	(2) 最適なソリューションの提案
3. 動機（経緯）	<p>顧客企業の経営目標の実現や課題解決の解決に向けて、顧客企業のライフステージ等を適切かつ慎重に見極めた上で、当該ライフステージ等に応じて適時に最適なソリューションを提案することが協同組織金融機関としての使命・役割であると認識しております。そのためには、支援業務・融資業務・自己査定業務等を熟知した人材が必要不可欠であります。現段階では融資経験の豊富な人材に依存している状況であり、中小零細企業への積極的な経営指導及び経営相談業務・事業価値を見極める融資等を実施する上では人材のレベルアップが急務であり、地域密着型金融の取組みを推進するため、支援機能の強化を目的と致します。</p>
4. 取組み内容	<p>経営改善が必要な取引先企業に対しては、「中小企業支援ネットワーク強化事業」を活用し、中小企業診断士の派遣による経営指導・財務改善指導並びに経営改善計画書の立案指導に取り組んでおります。また、「新現役」制度を活用し、企業が抱える課題に対し、経験豊富な新現役の専門家登用により、企業の改善に貢献してまいります。上部団体等の各種研修・通信教育・検定試験等に積極的に参加させ、融資業務及び経営支援業務に対する職員のレベルアップを図ります。又、取引先の身の丈・ニーズに合った地域密着型金融の取組みの実施に向け、職員の目利き機能の向上及び人材育成に結びつけてまいります。</p>
5. 成果（効果）	<p>各支店支援担当者より依頼のあった経営相談につきましては、10先の企業に対して累計回数で28回中小企業診断士等の専門家を派遣し、経営指導及び経営改善計画立案指導を実施しております。うち2先に関しては新現役制度を活用し、取引先企業と新現役の専門家とのマッチングの成立により経営改善支援を図っております。中小企業支援事業の一環として「個別相談会窓口」を開設し中小企業診断士による個別相談会を37回実施、企業訪問を含め25先に対し個別相談対応をしております。平成24年度以降につきましても、取引先の経営相談に対応するために専門家の派遣並びに個別相談会の開催を予定しております。中小企業者等への積極的な経営指導及び経営相談業務・事業価値を見極める融資等を実施する上で、職員のレベルアップが必要不可欠なことから、中小企業診断士による「コンサルティング機能の発揮研修」を平成23年9月7日に9名、平成23年10月12日に9名、平成23年11月16日に10名を対象として3回実施いたしました。更に平成24年1月18日に「財務分析能力向上（決算書分析）」研修会を21名対象に実施しました。平成23年11月9日には、宮城県中小企業再生支援協議会から2名の講師を迎え、22名を対象として「再生支援に関する研修会」を開催しました。また、外部研修講座（平成23年6月23～24日に「融資推進活性化講座」・10名受講、平成23年7月14日に「目利き講座研修」・9名受講、平成23年9月12～16日に「経営改善計画</p>

	<p>策定実務講座」・2名受講、平成23年9月16日に「信用保証協会付融資推進時の留意点研修」・9名受講、平成23年10月11～14日に「資産の自己査定講座」・1名受講、平成23年11月8日に「農業近代化資金事務取扱等研修」・8名受講、平成24年2月8日に「融資推進部会研修」・3名受講)に職員を派遣し中小企業支援のスキルアップを図りました。職員の人材育成を目的として、23年度中に銀行業務検定試験を3回実施し、46名が受験しております。また、スキルアップを目的として通信教育講座を開講し、6名が受講しております。</p>
<p>6. 24年3月までの 取組み状況に対する 評価及び今後の課題</p>	<p>中小企業診断士による「コンサルティング機能の発揮研修」並びに「財務分析能力向上研修」に於いては決算書及び試算表からの定量分析およびモニタリングによる定性分析において是までの着眼点と違った見解もあり、職員のレベルアップに貢献し外部研修に於いても事業価値を見極める能力向上や経営改善計画策定のノウハウの習得に繋がったものと判断されます。しかし、問題解決型のビジネスモデルを展開するには、財務分析能力・信用調査能力は当然必要ですが、経営に係る幅広い知識・スキルが必要となります。平成24年度においても、引き続き人材育成のために「コンサルティング機能の発揮研修」等を実施する予定としております。コンサルティング機能を発揮するために、外部専門家の派遣における職員の同行にて、ノウハウの習得・補完することにより人材の育成を図っているものの、現状のノウハウでは当然不十分であることから、来期も内部研修並びに外部研修を引き続き開催すると共に、「経営相談能力」「目利き力」の向上のため、中小企業診断士等の研修会を実施する必要があると認識しております。各研修において、受講所見の提出を受けておりますので、受講者の感想・意見・ニーズを検討してより効果のある研修を継続して開催することが課題と認識しております。また、金融庁より平成24年5月「中小企業金融円滑化法の最終延長を踏まえた中小企業の経営支援のための政策パッケージ」が公表されたことに伴い、これにもとづき、外部機関を積極的に活用し、中小企業の真の意味での経営改善につながる支援を強力に推し進めていくための環境整備を行なっていくよう努めてまいります。</p>

地域密着型金融の取組み状況（23年4月～24年3月）

（金融機関名 古川信用組合）

1. 項目	1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2. タイトル	(3) 顧客企業等との協働によるソリューションの実行及び進捗状況の管理
3. 動機（経緯）	連携先と協力し、ソリューションの実行状況を継続的にモニタリングするとともに、経営相談や経営指導による進捗状況の適切な管理が重要であると認識しております。
4. 取組み内容	融資後のリレーションシップを通じて得られる財務情報等から経営診断レポートを作成し、問題点を提案して改善を促すなど、取引先の身近な相談者として経営指導・経営支援を親身になって行なうことを目的に取り組んでいます。
5. 成果（効果）	財務診断システム「あのねット経営診断」レポートサービスについては、225先の目標を設定し取り組んでおります。進捗状況に関しては「金融円滑化管理担当者会議」において報告しております。実施先については翌期以降も継続してレポートサービスを提供し、顧客企業が抱える問題点を提起してまいります。
6. 24年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	財務診断システム「あのねット経営診断」レポートサービスの取扱実績は225先であり、目標を達成することが出来ました。しかし獲得が期末に集中したことは今後の課題であり、「金融円滑化管理担当者会議」及び「債権管理委員会」を通じて、地道に地域密着型金融への当組合取り組み方針を徹底してまいります。

地域密着型金融の取組み状況（23年4月～24年3月）

（金融機関名 古川信用組合）

1. 項目	2. 地域の面的再生への積極的な参画
2. タイトル	地域の面的再生への積極的な参画により、地域経済全体の活性化に取り組むことを通じて地域への貢献
3. 動機（経緯）	地域経済全体の活性化と同時に取引先企業や関係機関との日常的・継続的な接触を通じて得られる各種の地域情報を収集・蓄積しつつ、地域経済の課題や発展の可能性等を把握・分析し顧客企業の事業拡大や経営改善を図る必要があると認識しております。また、東日本大震災により、直接・間接被害及び風評被害を受け、数多くの顧客企業においても経営状態が悪化傾向にあることから、被災した地域の早期復興実現に貢献する必要があると認識しております。
4. 取組み内容	地域の面的支援のために、月に1度の社会貢献活動（地域の清掃活動など）及び献血運動の実施並びに「しんくみピーターパンカード」の利用代金の一定割合を障害者施設に寄付し活動を支援してまいります。また、東日本大震災で被災した地域の復興に貢献してまいります。
5. 成果（効果）	東日本大震災で被災した地域の早期復興のため、平成24年3月21日に中小企業診断士による「震災復興支援セミナー」（参加人数42名）を開催しております。更に、「宮城県震災復興金融協議会」や「東日本大震災事業者再生支援機構」の会議に出席し、復興支援に取り組んでおります。「しんくみの日週間」（平成23年9月1日～7日）の一環として、平成23年9月5日に献血運動を開催し、23名のお客様から献血の御協力をいただきました。また、職員も29名参加しております。「しんくみピーターパンカード」の利用代金の一定割合を障害者施設に寄付し活動を支援しております。
6. 24年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	中小企業再生支援協議会から2名の講師を招聘し、研修会を開催することが出来ました。今後も関係機関と連携した研修会やセミナーの開催と地域経済の活性化を図るために貢献活動を継続していく必要があると認識しております。

地域密着型金融の取組み状況（23年4月～24年3月）

（金融機関名 古川信用組合）

1. 項目	3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信
2. タイトル	
3. 動機（経緯）	地域密着型金融は顧客企業にとってのメリットであることを、具体的な目標やその成果を地域や顧客企業に対し積極的に情報発信することが信頼関係の強化に繋がることから、コンサルティング機能や長期的・安定的な金融仲介機能の提供が期待できることを積極的かつ具体的に発信していくことが重要であると認識しております。
4. 取組み内容	地域密着型金融の取組みに関しては、ディスクロージャー誌に掲載し開示してまいります。さらにホームページにより公表し広く情報を発信してまいります。
5. 成果（効果）	地域密着型金融の取組みに関しては、半期ごとにディスクロージャー誌に掲載し開示しており、さらにホームページにて取組み状況を公表しております。また、震災により被災した企業に対し補助金制度の活用を促進しております。更に、中小企業庁発行の各種リーフレットを送付し活用の促進を図っております。経営課題を抱える顧客企業に対しては、各営業店を巡回し経営相談会を開催することで、より多くの顧客企業に対応してまいりました。
6. 24年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	巡回相談会に関しては、顧客企業の経営課題に対応してきたものの、その他の各種促進策に関しては、推進してきたものの実績に結びつかなかったことから、今後も地域や顧客企業に対し、積極的に情報を発信し続ける必要があると認識しております。