

# 「地域密着型金融推進計画」(要約)

(平成31年4月～令和2年3月)

令和元年度

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」を策定し、積極的に取り組んでいるところでございます。

令和元年度の進捗状況を公表させていただきます。

令和2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、「信頼」「貢献」「躍進」の信条を経営理念に掲げ、地域社会の発展に役立ることが、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（平成31年4月～令和2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）	・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。
4. 取組み内容	・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把握し、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おります。
5. 成果（効果）	<p>・地域の中小企業に対する資金繰り面からの事業活性化に向け顧客の資金ニーズに速対応できる「ふるしん事業者ローン速決快答」の取扱いを平成29年度に開始し、取扱い実績は、26件、93百万円の実績がございました。</p> <p>・日本政策金融公庫と創業者向け融資商品をパッケージ化した協調融資商品として、創業支援ローン「はじめのいっぽ」の取扱いを平成30年6月に開始し、取扱い実績は、3件、10百万円の実績がございました。</p> <p>・「経営改善・事業再生支援活動要項」により抽出した集中支援先19先に対して継続的なモニタリング活動を通じて経営相談、支援（改善計画書、収支計画書の策定）を実施しております。</p>
6. 令和2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、企業の財務内容が良化するよう継続した支援を実施していくことが必要であると認識しております。</p> <p>・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し最大限支援していくことが、今後取り組むべき課題であると認識しております。</p>

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・小規模事業者ワンストップ総合支援事業」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。</p> <p>・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>・「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業」の活用により、取引先に対して専門家を派遣し支援活動を実施しております。</p> <p>・宮城県信用組合協会主催「初級融資渉外研修」に営業担当者他6名を派遣しスキルアップを図りました。</p> <p>・平成31年4月から7月に、東北大学大学院経済研究所主催の「地域イノベーションアドバイザー塾」(RIAS)に営業担当者1名を派遣し、人材育成を図りました。</p>
6. 令和2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>・顧客企業に対する外部専門家派遣においては、職員が同行することでスキルアップ図っておりますが、現状のノウハウでは不十分であり、職員のレベルアップを図るための体制整備を行っていくことが課題であると認識しており、内部研修並びに外部研修を引き続き開催する人材の育成に努める方針にあります。また、平成25年3月31日に期限を迎えた「中小企業金融円滑化法」の期限到来後においても、これまで通り対応方針に何ら変わることは無く、中小企業の経営支援のため、外部機関と連携を図り、中小企業の真の意味での経営改善につながるための財務面のアドバイスや売上増加策に関するアドバイスの実施並びにライフステージに応じたソリューションの提案に努めてまいります。</p>

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。 独立行政法人中小企業基盤整備機構が運営する「経営自己診断システム」を活用し、経営改善計画書策定先及び条件変更実行先を中心に経営指導・経営支援に取り組んでおります。
5. 成果（効果）	・「経営自己診断システム」を活用し経営改善計画策定先や条件変更先を中心に、レポートサービスを作成、同業他社と比較分析を行い、アドバイスを実施しております。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. 令和2年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	・「経営自己診断システム」レポートサービスの趣旨説明をするとともに、継続して取引先の身近な相談者として経営指導・経営支援に努めてまいります。

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。
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、障害幼児の療育拠点施設に寄付し活動を支援してまいります。 ・平成27年度から母子・父子家庭の高校生を対象にした給付型奨学金制度「ふるしんはばたき奨学金」制度を設けております。
5. 成果（効果）	・地域への貢献として、各営業店をエリアとした地域の清掃活動等を月1回（4月～11月）実施しております。 ・「しんくみの日週間」の一環として9月3日に献血運動を開催し、66名のお客様から献血の御協力を頂きました。また、役職員33名が献血を行いました。 ・大崎市と連携した創業支援等事業のなかで、創業無関心層向けの機運醸成事業として地元企業者をメンターとした「起業相談会」を9月～12月に合計6回開催いたしました。 ・「しんくみピーターパンカード」に係る寄付金を障害幼児の療育拠点施設に寄付し支援活動を実施させて頂きました。 ・母子・父子家庭の高校生を対象にした給付型奨学金制度「ふるしんはばたき奨学金」の奨学生20名に、奨学金の給付を行いました。
6. 令和2年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	・今後も地域金融機関として、関係機関と連携した研修会への積極的な参画と地域経済の活性化を図るための社会貢献活動を継続していく方針にあり、地域社会へ貢献していく必要があると認識しております。

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、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、経営革新等支援機関として、各種補助金制度の活用を促進しており、事業計画策定支援や資金計画に対する対応を行っております。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、各営業店が相談窓口となり、より多くの顧客企業に対応することが可能となっております。
6. 令和2年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	・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、地公体等との連携を図り、より多くの顧客企業の経営課題に対応する方針にあります。