

地域密着型金融の進捗状況

(期間 平成28年4月1日～平成29年3月31日)

但馬信用金庫

1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(1) 創業・新規事業開拓

項目	件数
平成28年度 地域経済循環創造事業交付金	7件採択
平成27年度補正 ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金実績	6件採択
平成28年度補正 革新的ものづくり・商業・サービス開発支援補助金実績	2件採択
当金庫が関与した創業、第二創業の先数	創業 23先 第二創業 2先

創業・新規事業開拓については、技術力・経営力評価制度を含め、各種のツールを周知しながら、職員の取引先に対する目利き力・事業性評価力の養成に注力している。継続してスキルアップを行い、取引先に対し効果的な本業支援を行える体制を強化していく。また、平成29年3月に当庫が実施した金融仲介機能に関する顧客アンケートでは、補助金を含めた「公的支援策に関する情報」を欲している顧客が多かったことから、既存のチャネルでの情報発信に加え、営業店職員に対する情報発信・教育に力を入れていく。

(2) 成長段階における更なる飛躍

項目	件数・金額等
「川上川下ビジネスネットワーク」	シーズ調査13件 マッチング実績7件
信金中央金庫ビジネスマッチング情報の登録件数	5件
平成28年度ビジネスマッチング成約	41件
平成28年度プロフェッショナル人材等、人材に関するマッチング成約	6件
平成28年度M&Aマッチング成約	3件
コベナンツを設定した無担保当貸(平成29年3月末現在)	41件 (極度額合計4,142百万円)
経営者保証を付さない融資取組(期中実績)	360件

ビジネスマッチングについては、川上川下ビジネスネットワーク事業・信金中央金庫のビジネスマッチングに加え、当庫単独で取り組むものや西日本旅客鉄道(株)福知山支社と連携したもの、人材のマッチング、M&A支援、クラウドファンディングによるテストマーケティングなど多様なアプローチを行なっている。こうした手法を使いこなせるよう、職員育成に力を入れていく。コベナンツを設定した無担保当貸については、営業店においても商品として定着しており、一定の契約数を確保し、決算の都度、業績を確認しコベナンツ条項の達成状況を確認する態勢を構築できている。経営者保証を付さない融資取組については、チェックリストに基づき、経営者保証の必要性や保証金額の妥当性の検討を行う態勢は構築できているが、取引先である中小企業者においては、経営者と法人の分離ができている先が少なく、経営者保証を付さない融資は増加傾向にはない。事業性評価シートを作成し、運用を開始しており、各種業務の添付資料として営業店に対して広く活用を促していく方針である。

(3) 経営改善・事業承継等

項目	件数・金額等
外部専門家と連携した経営改善計画策定支援	9件
金融機関がメインバンクとして取引を行っている企業のうち、経営指標の改善(売上高、経常利益)や就業者数の増加が見られた先数(グループベース)	メイン先数 947先 (融資残高 519億円) うち改善先数 678先 (融資残高 396億円)

経営改善の支援として、第三者機関・専門家・他金融機関・信用保証協会とも連携しながら、条件変更を含め、顧客企業の経営改善に資する取組を実施し、課題を明確にし、顧客と一緒に進んで経営改善計画の策定、フォローアップを実施し、ランクアップに向けて取り組んでいる。また中小企業再生支援協議会との連携を図り、積極的に経営再建計画の策定支援を行っている。廃業支援については、専門機関等にも相談しながら、M&Aを活用した支援について模索を行なっている。継続して取り組み、ノウハウを蓄積していく。M&A情報は毎月営業店に発信しており、営業店と連携し、M&Aマッチング支援に取り組んでいる。

≪債務者区分のランクアップ先および不良債権比率の数値目標の公表≫

公表数値目標の内容	28年度目標	28年度実績
不良債権比率(金融再生法に基づく資産査定開示債権)	4.6%	4.8%
事業貸出先全体に対する債務者区分のランクアップ先数	30先	27先
経営改善支援取組先に対する債務者区分のランクアップ先数	5先	7先

(4) 人材育成

基盤産業や成長産業等の支援強化を通じた職員のスキルアップのため、「事業性評価力養成セミナー」を実施。また、融資部、事業支援部講師による短期トレーニー研修を実施し、事業性評価融資の取組み等について全店へ情報共有を図った。また外部への研修参加として、近畿地区信用金庫協会主催「企業・事業再生支援研修会」、金融財政事情研究会主催「事業性評価推進フォーラム」、兵庫県信用金庫協会主催「経営支援コンサルティング講座」に職員が参加した。

2. 地域の面的再生への積極的参画

項目	件数・金額等
メイン取引先数の推移、及び、全取引先数に占める割合(先数単体ベース)	26年度 1,060先(メイン先割合 34.4%) 27年度 1,068先(メイン先割合 35.7%) 28年度 1,103先(メイン先割合 38.0%)

地方版総合戦略の達成に向け、本部主導で各種の協力施策を企画・提案しており、靴業界や観光業界の活性化に向け、連携して取り組みを行なっている。また、近年継続している観光客誘致のためのキャラバンについても、平成28年度は岐阜県・愛知県の5金庫に湯村温泉キャラバン訪問(H28.10.4～5)を実施し、一定の成果をあげている。今後は、更に多様な地域ニーズに応えられる取り組みを推進していくため、営業店の関与度合いを高めていく方針。また、6市(豊岡市、養父市、朝来市、姫路市、京丹後市、福知山市)2町(香美町、新温泉町)の首長、幹部を講師に招き、当庫職員向け地方創生勉強会を実施した。更に新温泉町の地方創生加速化事業「平成28年度道の駅及び特産品による地域振興事業」を受託し、地域の特産品の開発等に携わっている。

3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信

ディスクロージャーおよびホームページに新「地域密着型金融の推進計画」および旧推進計画の進捗状況を公表した。また平成28年度については西日本旅客鉄道(株)福知山支社と「地域振興に関する業務協力」締結についてプレスリリースを実施し、新聞各紙に掲載されている。また但馬地域の事業者を対象とした景気動向調査について、ホームページで四半期ごとに公表した。

以上