

平成 30 年 5 月

平成 30 年度 地域密着型金融推進計画

佐野信用金庫

1. 基本方針

当金庫は、平成 26 年に制定した中長期経営計画“明日を築くチャレンジ 10 ヶ年計画”において、役職員一同が地域活性化のために、まず当金庫から「知恵をだし、汗を流す」行動を実践することを掲げております。

上記を実現するため、地域密着型金融推進計画では、地元事業所の皆さまの事業の成長・再生による地域経済の活性化を目指し、金庫はお客さまと対話を重ね、お客さまを知りぬき、お客さまが認識されていなかった強みや経営課題を明確にします。そのうえで必要な課題解決に取り組んでいきます。

また、取組みにおいては、双方が同じ目線、共通指標で対話ができる有効な支援ツールとして「ローカルベンチマーク」を採用し、お客さまとの情報の共有化から課題解決支援へ繋げる伴走型支援の取組みを行うことを中核としています。

平成 30 年度も、引続き地域と地元の皆さまからより一層「役に立ち、認められ、選ばれる金融機関」となることを目指し、ローカルベンチマークを活用した事業性評価に取り組み、金融仲介機能の質を高めることを通して、事業性融資取引先数の増加を目指していきます。

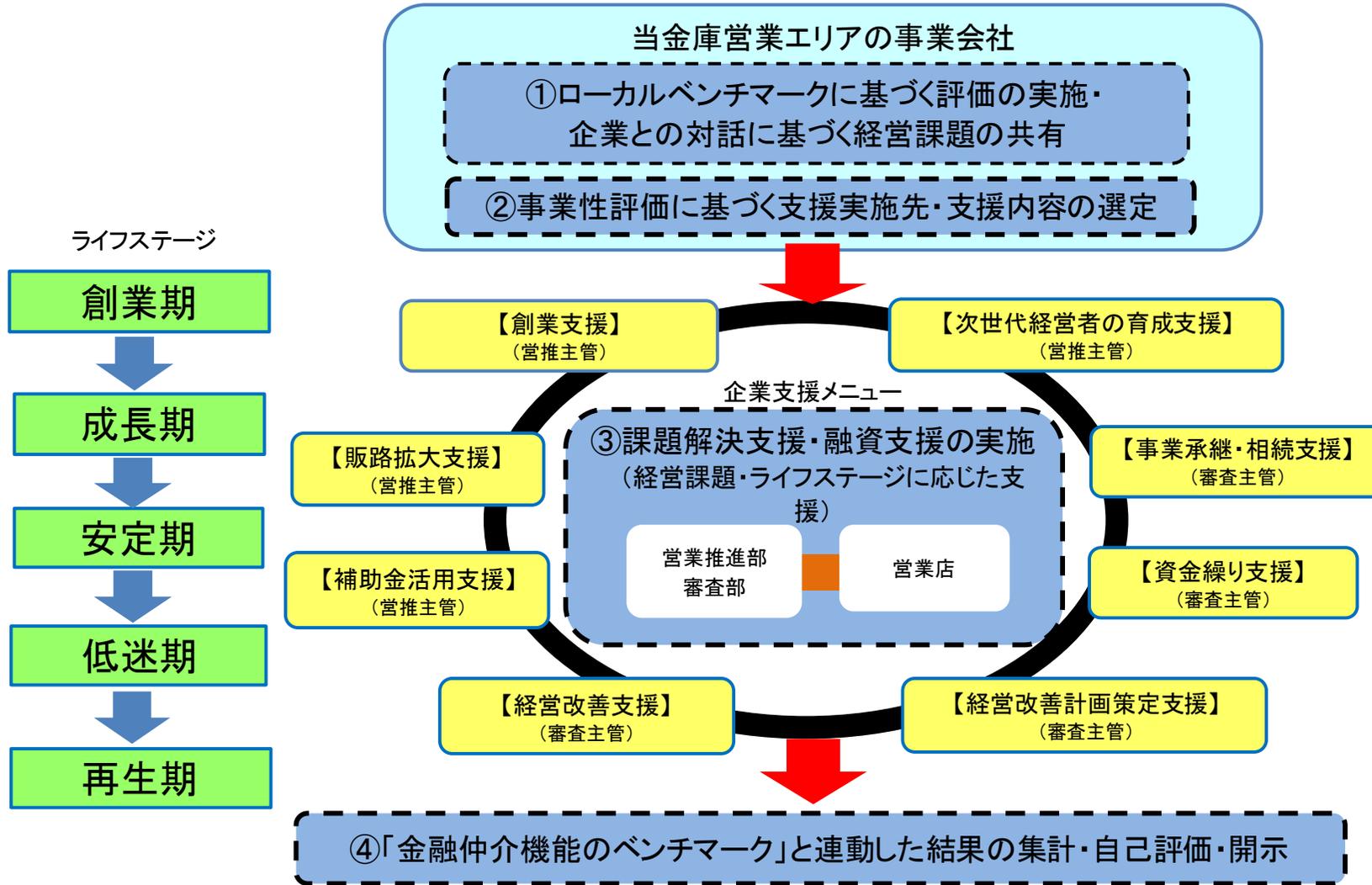
2. 当金庫の事業性評価に係る取組みの実施手順

平成 28 年度に取組みを開始した「ローカルベンチマーク」に基づく事業性評価を取組みの起点とし、以下①～③に取り組んでいきます。(取組みの実施手順のイメージは次頁の図のとおりです。)

- ①ローカルベンチマークに基づく評価の実施・企業との対話に基づく経営課題の共有
- ②事業性評価に基づく支援実施先・支援内容の選定
- ③課題解決支援・融資支援の実施（経営課題・ライフステージに応じた支援）

また、上記取組みの成果について、④「金融仲介機能のベンチマーク」と連動した結果の集計・自己評価・開示を実施します。

平成 30 年度地域密着型金融推進計画の実施手順



3. 具体的実施手順

手順	内容	営業店の行動実践内容
①ローカルベンチマークに基づく評価の実施・企業との対話に基づく経営課題の共有	ローカルベンチマークに基づく「事業性評価シート」で取引先企業のライフステージ・経営課題等を確認し優先して取組む課題を絞込む。	本部から送付する「事業性評価シート作成先管理表(別紙1)」で取引先企業のライフステージ等を確認し、課題解決支援記録シート(以下記録シートという)に記載した課題を基に取引先企業との対話を実施し、優先して取組む必要がある課題を絞り込んで共有化を図る。絞込んだ優先課題については、別紙1に入力する。
	上記対話の記録は、「課題解決支援記録表(以下記録シート)」に入力し蓄積する。	訪問の都度、対話の状況を記録シートに入力し、貼り付け・更新する。
②事業性評価に基づく支援実施先・支援内容の選定	上記で絞込んだ優先課題に応じて取引先企業毎の支援策を決定する。	上記で共有化した課題から取引先毎の課題に対する支援策を本部と協議し決定する。
③課題解決支援・融資支援の実施(経営課題・ライフステージに応じた支援)	上記②に記載した支援策を実施する成功事例を全店で共有化する。	支援を実施し、その状況は訪問の都度記録シートに入力し、貼り付け・更新する。
	課題解決支援実績の検証と課題解決メニューの追加検討を行う。	支援の成果等を見極め記録し、新たな支援提供メニューを本部と検討する。
④「金融仲介機能のベンチマーク」と連動した結果の集計・自己評価・開示	平成30年度の取組み結果を自己評価し、開示する。 開示頻度は、上半期振返り(平成30年12月を目途に開示)、年度振返り(平成31年6月を目途に開示)の2回とする。	

以上

支援メニュー一覧

取組み内容	実施手順等	営業店の行動実践内容
①創業・新事業 支援	創業・新規開業に係る情報を収集する。	創業・新規開業に係る自店の情報収集態勢を強化する。
	外部連携先と連携した案件の紹介・共同した案件採り上げに取り組む。	佐野商工会議所、日本政策金融公庫と自店の連携強化策を検討・実践し対象先を増やす。 収集した情報に基づき、事業計画書策定のお手伝い等を行って融資案件として保有し実行に繋げる。
	創業補助金活用を提案する先を営業推進部とすり合わせる。	上記と並行して当該企業に創業補助金活用の提案を行ってその申請をサポートする。 補助金採択決定後は、繋ぎ資金の利用を提案する。
②販路開拓支援	事業性評価に基づき、販路拡大ニーズのある取引先企業に対し、各種商談会への出展を勧奨する。また、出展後の状況についてフォローを行う。	出展を勧奨する取引先企業を事前に明確にして出展企業を募る。（結果・行動K P I 帳表を活用する）出展予定先は、しののめ信金フードビジネス商談会、ものづくり企業展示商談会、食と農の企業展示商談会など。
	海外進出・工場建設等の情報を察知したら、信金中央金庫と連携のうえ、現地情報の提供・資金繰り支援に努める。	自店の取引先企業の中で海外進出・工場建設等が見込まれる先を抽出して支援する。
③補助金活用支援	事業性評価に基づき、補助金活用が有用と思われる取引先企業に対してもものづくり補助金及び小規模事業所持続化補助金の活用を提案する。	左記の補助金活用が有用であると思われる取引先企業を事前に明確にして申請を支援する。
④次世代経営者の 育成支援	次世代経営者の育成のための講習会（経営塾の運営など）を実施する。また、事業性評価シートを共同作成することで双方での経営課題の共有を図る。	次世代経営者の育成のための講習会への参加を提案する。事業性評価シートの作成状況を確認し作成のレベル感を高め、経営課題の共有化を図って企業を支援する。
⑤事業承継・相続 支援	事業性評価に基づき、後継者不在等の課題のある取引先企業に対して、事業承継支援の内容について提案する。	後継者不在先で、優先的に事業承継対策が必要な取引先事業を改めて絞込む。
	外部連携先と連携し、案件検討会等を継続し、事業承継案件に対応する。	上記に基づき案件検討会の実施先を審査部と協議して決定し開催する。
⑥資金繰り支援	正常運転資金の状況・業種特性等を考慮したうえで、短期継続融資による支援を実施する。短期継続融資による正常運転資金の調達については、専用当座貸越の形態による商品を新たに創設し事業性評価に基づく資金繰り支援を行う対象範囲を拡大する。	短期継続融資は、事前に審査部と対象先の絞込みを行って提案セールスを実践する。
⑦経営改善計画書 策定支援	ライフステージ区分で低迷期及び更生期にある企業の経営改善計画書策定の支援を行う。	審査部と期初に経営改善計画書策定支援が必要な先を事前に選定し取り組む。
⑧経営改善支援	低迷期、更生期にある取引先企業の経営改善支援、条件変更支援を行う。	審査部と期初に経営改善支援が必要な不調先を選定し取り組む。