

地域密着型金融の取組みについて

当金庫は、地域経済の発展・繁栄に貢献するため「中小企業の支援・育成」、「地域のお客さまの利便性向上」を目標に取り組んでおります。

今後とも地域に根ざす金融機関として、会員・お客さまとの絆を大切に、社会的責任を果たしながら、地域に必要とされる金融機関を目指してまいります。

地域密着型金融の取組み状況を取りまとめましたので、ご案内させていただきます。

平成27年度「地域密着型金融」の推進状況について

◇平成27年度における取組み項目

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

(1) 創業・新事業支援

○地公体、信用保証協会、地元金融機関との連携及び融資の強化

(2) 経営改善支援

○既往取引先への経営改善・事業再生支援

(3) 事業再生支援

○中小企業再生支援協議会等の外部機関・専門家との連携強化

(4) 事業承継支援

○コンサルティング業務、M&A業務の推進

2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

(1) 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資への取組み

○シンジケートローン等の活用

○金庫プロパー無担保商品、信用保証協会制度融資の推進

(2) 目利き機能の発揮に向けた取組み

○外部研修等への職員派遣、金庫内研修の実施によるスキルアップ

3. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

(1) 地域全体の活性化、持続的な成長を視野に入れた、同時的・一体的な「面的再生」への取組み

○ビジネスマッチングの推進

(2) 地域活性化につながる多様なサービスの提供

○PFI事業の取組み

○金融教育への取組み

○相談苦情処理機能の強化

平成27年度「地域密着型金融」推進状況について

平成27年度における地域密着型金融推進につきましては、①中小企業の経営改善支援に向けた取組み、②健全性確保、収益性向上に向けた取組みを基本に、中小企業金融の再生と持続可能性の確保を図るため、地域のお取引先の支援・再生に積極的に取り組んでまいりました。

今後ともお客さまとの親密な関係を継続し、お客さまの繁栄と地域社会の豊かな生活の実現に向けて「地域密着型金融」を深化させ、積極的に推進してまいります。

項目	平成26年度の分析及び評価	計画（含む目標設定）		平成27年度の進捗状況
		取組方針及び目標	具体的取組策	
1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化				
(1) 創業・新事業支援				
<ul style="list-style-type: none"> 創業・新事業支援融資 	<ul style="list-style-type: none"> 宮城県信用保証協会の創業育成資金融資等の取扱い実績（26年度） （創業支援融資） 2件 14,000千円 （新事業支援融資） 4件 21,000千円 外部研修への役職員派遣を継続して実施し、創業支援のツールの拡大及び能力向上を図った。 	<ul style="list-style-type: none"> 中小・地域金融専門機関として創業・新事業支援の果たす役割の重要性を認識、成長段階の企業に対し、地公体・信用保証協会・地元金融機関と連携を強化し、融資を推進する。 営業店長及び融資担当者を対象に創業支援のツール拡大及びスキルアップを図るため、内外の研修に参加する。 	<ul style="list-style-type: none"> 信用保証協会をはじめとする創業育成等関連融資を積極的に推進する。 外部研修への役職員派遣及びフィードバックによる内部勉強会を実施により、創業支援のツール拡大、スキルアップを図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 宮城県信用保証協会の創業育成資金融資等の取扱い実績（27年度） （新事業支援融資） 2件 4,000千円 外部研修への役職員派遣を継続して実施し、創業支援のツールの拡大及び能力向上を図った。
(2) 経営改善支援				
<ul style="list-style-type: none"> 債務者区分ランクアップのための経営改善支援の取組み 	<ul style="list-style-type: none"> 企業の経営課題に応じた、助言等を実施。債務者区分の現状（26年度） 対象先 14先 ランクアップ先 0先 ランクダウン先 0先 破綻先 0先 	<ul style="list-style-type: none"> 企業の健全化を促進するため、債務者区分のランクアップを推進する。またランクダウン防止策として専担者を配置、企業支援先を2つに区分、経営改善に取り組む。 ①企業支援先（経営環境の悪化などにより、早急に経営の立直しが求められる取引先の活性化及び再生を支援し、債務者区分の引上げや不良債権発生の未然防止に取り組む先。主管部署は管理部企業支援担当）。 ②営業店管理先（日常的・継続的な関係から得られる情報を通じて経営課題を把握・分析し、コンサルティング機能を発揮し、顧客企業の業績向上、経営安定化、事業継続に取り組む先）。 	<ul style="list-style-type: none"> 本部に経営改善支援の専担者を配置する（管理部企業支援担当）。 定期的あるいは必要に応じて面談を実施し、助言等を実施する。 残高試算表の徴求を励行し、計画と実績の分析・管理を実施し、改善施策を提案する。 	<ul style="list-style-type: none"> 企業の経営課題に応じた、助言等を実施。債務者区分の現状（27年度） 対象先 11先 ランクアップ先 1先 ランクダウン先 1先 破綻先 0先
(3) 事業再生				
<ul style="list-style-type: none"> 中小企業再生支援協議会との連携 	<ul style="list-style-type: none"> 26年度の取扱実績 5件 既存策定先については、進捗状況及びモニタリングを実施し、管理を強化した。 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業再生支援協議会との連携強化を図り、取引先企業の事業再生を支援する。 	<ul style="list-style-type: none"> 取引先の実態把握及び情報収集に努め、再生支援協議会、信用保証協会等との連携強化を図る。 既存取組先へのモニタリングを継続して実施する。 	<ul style="list-style-type: none"> 27年度の取扱実績 1件 既存策定先については、進捗状況及びモニタリングを実施し、管理を強化した。
(4) 事業承継				
<ul style="list-style-type: none"> コンサルティング業務、M&A業務 	<ul style="list-style-type: none"> 後継者、税理士、営業店長の3者間で財務内容等の共有化、経営相談の実施、業務拡大等の支援を推進した。 その他専門家の紹介、M&A業務に関しての事例はありません。 	<ul style="list-style-type: none"> 後継者育成等を含めた経営相談、情報提供、課題抽出、経営改善指導を推進する。 有料化した本格的なコンサルティングへの取組は行わないが、外部専門家を紹介する。 M&A業務は、企業のニーズを聴取のうえ、業界関連会社を紹介する。 	<ul style="list-style-type: none"> 付加価値サービスの提供と取引先企業の経営相談等を実施し、業務拡大への支援を図る。 本格的なコンサルティング業務は外部専門家を紹介する。 取引企業のニーズ調査を行い、M&A業務の有無を把握する。 	<ul style="list-style-type: none"> 後継者、税理士、営業店長の3者間で財務内容等の共有化、経営相談の実施、業務拡大等の支援を推進した。 その他専門家の紹介、M&A業務に関しての事例はありません。

項目	平成26年度の分析及び評価	計画（含む目標設定）		平成27年度の進捗状況
		取組方針及び目標	具体的取組策	
2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底				
(1) 担保・保証に過度に依存しない融資等への取組み				
シンジケートローンの活用	<ul style="list-style-type: none"> 取組み実績（26年度） 3件 金額 169,792千円 *地元金融機関との情報交換を緊密にし 案件発掘、積極的な参加の推進を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 地元中小企業への資金供給手段として 地元金融機関による組成にてシンジ ケートローンに取組む。 	<ul style="list-style-type: none"> 地元地銀を中心としたアレンジャーにて シンジケートローンに積極的な参加を 図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 取組み実績（27年度） 当年度の取組み実績はございません。 *地元金融機関との情報交換を緊密にし 案件発掘、積極的な参加の推進を図る。
無担保プロパー融資	<ul style="list-style-type: none"> ウィズ60実行件数・金額（26年度） 5件 金額 12,200千円 H27年3月末現在 26件 24,652千円 東日本大震災関連商品をH23年3月14日 より取扱開始（融資限度額 20,000千円 金利1%（固定）） H27年3月末現在 45件 110,847千円 プロパー事業者カードローン H27年3月末現在 10件 88,553千円 （極度額205,000千円） 	<ul style="list-style-type: none"> 中小・地域金融専門機関として地域密 着型金融推進の促進を目的として中小 企業への円滑な資金提供に取組む。 財務諸表の精度が相対的に高い中小 企業への融資プログラムの整備・適用 に向けた取組みを推進する。 	<ul style="list-style-type: none"> 金庫プロパー無担保融資商品「みやしん ウィズ60」の推進を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> ウィズ60実行件数・金額（27年度） 6件 金額 11,160千円 H28年3月末現在 22件 19,984千円 東日本大震災関連商品をH23年3月14日 より取扱開始（融資限度額 20,000千円 金利1%（固定）） H28年3月末現在 27件 53,899千円 プロパー事業者カードローン H28年3月末現在 10件 44,658千円 （極度額225,000千円）
(2) 企業の将来性、技術力を的確に評価 できる能力等、人材育成への取組み				
目利き機能の向上をはじめとする人材育成	<ul style="list-style-type: none"> 26年度外部研修の派遣実績 全国信用金庫協会 「目利き力養成講座」 1名派遣 「不動産賃貸経営支援力強化研修」1名派遣 東北地区信用金庫協会 「目利き力養成研修」 2名派遣 「貸出金管理回収研修」 2名派遣 「内部事務リスク管理研修」 2名派遣 宮城県信用金庫協会 「中小企業経営改善支援実務研修」2名派遣 	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティング機能の強化。 地域金融、中小企業金融にかかる 課題解決の支援。 事務管理能力の向上。 営業力の強化。 外部研修受講者による内部勉強会の フォローを実施し、職員全体の能力 向上を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 全国信用金庫協会、東北地区信用金庫協会、 宮城県信用金庫協会及び関連団体の外部研 修へ役職員を積極的に派遣する。 	<ul style="list-style-type: none"> 27年度外部研修の派遣実績 全国信用金庫協会 「融資審査講座」 1名派遣 東北地区信用金庫協会 「地域密着実践研修」 2名派遣 「目利き力養成研修」 1名派遣 「貸出金管理回収研修」 1名派遣 「内部事務リスク管理研修」 1名派遣 宮城県信用金庫協会 「中小企業経営改善支援実務研修」2名派遣 受講者による内部勉強会のフォローを実施、 職員全体の能力向上を図りました。

項目	平成26年度の分析及び評価	計画（含む目標設定）		平成27年度の進捗状況
		取組方針及び目標	具体的取組策	
3. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献				
(1) 地域全体の活性化、持続的な成長を視野に入れた、同時的・一体的な「面」的再生への取組み				
ビジスマッチ等の販路拡大支援への取組 PFI事業の取組み	・販路拡大支援事業として、ビジスマッチについては前回より1社減となる19社の出展申込がありました。 ・実行件数・金額（26年度） 新規取組実績無し	・製造業の販路拡大支援としてハンズオン支援事業を管理部と協力して展開し、マッチング会場での相談会も活用する。 ・取引先企業の販路拡大を支援するために一社でも多くの企業の参加を図る。 ・地域経済の発展と地域密着型金融機関の一員として、信金中央金庫、地銀及び損保等をアレンジャーとした案件に積極的に取組みを図る。	・出展募集に向けた金庫オリジナルの出展募集パンフレット作成と活用等により「ビジスマッチ東北2015」出展への積極的勧誘を図った。 ・信金のネットワークを活用して金庫取引先の案内を行った。 ・信金中央金庫、地銀等との情報交換を緊密に行い、地域活性化に繋がる案件に対し、積極的な取組みを図る。	・前回と同等数の19社の出展申込があった。 ・他信金の研修旅行等において仙台へ訪問された際に、金庫取引先の物販販売をご案内し、売り上げに貢献した。 ・実行件数・金額（27年度） 当年度の取組み実績はございません。
(2) 地域活性化につながる多様なサービスの提供				

■経営改善支援等の取組み実績（平成27年4月～平成28年3月）

	期初 債務者数 A	うち 経営改善支援 取組み先数 a	aのうち期末 に債務者区分 がランクアップ した先数 b	aのうち期末 に債務者区分 が変化しなかつた先数 c	aのうち再生 計画を策定し た先数 d	経営改善支援 取組み率 a/A	ランクアップ 率 b/A	再生計画 策定率 d/A	
正 常 先 ①	1,002	2	/	1	2	0.2%	/	0.2%	
要 注 意 先	うちその他 要注意先 ②	145	40	1	31	40	27.6%	0.7%	27.6%
	うち 要管理先 ③	6	2	1	2	2	33.3%	16.7%	33.3%
破 綻 懸 念 先 ④	22	14	0	13	14	63.6%	0.0%	63.6%	
実 質 破 綻 先 ⑤	19	0	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%	
破 綻 先 ⑥	2	0	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%	
	小 計 (②～⑥の計)	194	56	2	46	56	28.9%	1.0%	28.9%
	合 計	1,196	58	2	47	58	4.8%	0.2%	4.8%

- (注) ・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業（個人事業主を含む）であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含まない。
- ・経営完全支援取組み先で期中に完済した債務者は「a」に含めるものの「b」に含めない。
 - ・期首の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合には「b」に含める。
 - ・期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めない。
 - ・「再生計画を策定した先数d」＝「金融機関独自の再生計画策定先」