

令和元年度

地域密着型金融、 金融仲介機能の 取り組み状況

—金融仲介機能のベンチマーク—

(平成31年3月末現在)



夢を語ろう、手をつなごう。

しののめ信用金庫

はじめに

しののめ信用金庫では、平成15年度の「リレーションシップバンキングの機能強化計画」以降、「中小・地域金融機関向け総合的な監督指針」に基づき、様々な施策を講じて積極的に地域密着型金融の推進に取り組み、地域金融機関として金融サービスを通じた中小企業と地域経済の発展に貢献すべく努めております。

こうしたなか、平成28年9月に、金融庁から「金融仲介機能のベンチマーク」が公表され、金融機関はベンチマークへの積極的な取り組みを通じて、金融仲介機能の質を高め、お取引先の皆さまの成長力強化や生産性向上などを実現することが求められています。

しののめ信用金庫では、平成29年度より「金融仲介機能のベンチマーク（平成29年3月末基準）」の実績を公表しており、令和元年度におきましても本冊子を作成いたしましたので、当金庫へのご理解を一層深めていただければ幸甚に存じます。

「金融仲介機能のベンチマーク」とは

平成28年9月、金融庁は“金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる多様な指標”として、「金融仲介機能のベンチマーク」を策定、公表しました。金融仲介機能のベンチマークは次のとおり構成されています。

共通ベンチマーク

全ての金融機関が金融仲介機能の取り組みの進捗状況や課題等を客観的に評価するために活用可能な指標

選択ベンチマーク

各金融機関が自身の事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて選択できる指標

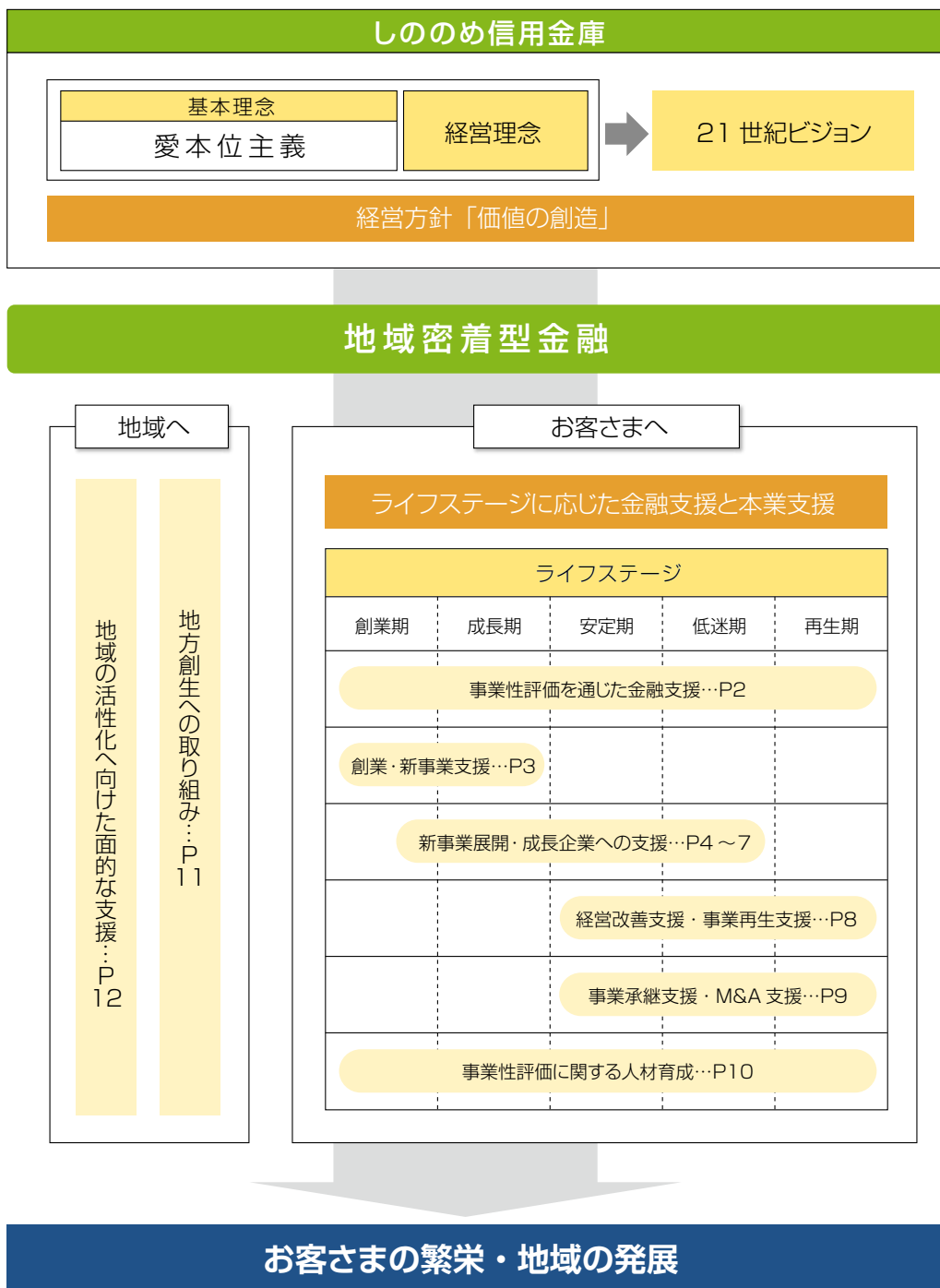
独自ベンチマーク

各金融機関において金融仲介の取り組みを自己評価する上で、より相応しい独自の指標

しののめ信用金庫の地域密着型金融の取り組みについて

基本方針

当金庫は、経営理念に「地域の未来への思い」を掲げ、目標とする将来像を「21世紀ビジョン」に表しております。当金庫の地域密着型金融の推進は、この経営理念及び「21世紀ビジョン」の指針に拠ってお客さまの繁栄・地域の発展を目指すことが地域金融機関としての使命であり、それぞれの地域で「お客さま応援力ナンバーワン」になることが地域密着型金融への取り組みであると考えております。



1. 事業性評価を通じた金融支援

当金庫では、「お客さま」をよく知り、信頼関係を築くことが「事業性評価」を行う第一歩と考えております。

「お客さま」にどのような価値を創造し提供できるかを常に考え、「お客さま」の成長可能性と将来性をふまえた融資や提案を行うなど、「お客さま」に寄り添った金融支援に取り組みます。

課題解決と将来性を重視した融資の取り組み

お客さまの財務情報のみならず、ライフステージやビジネスモデルの全体像を理解し、経営課題を共有することで、課題解決と事業の成長に向けた融資に積極的に取り組みます。

担保保証に過度に依存しない融資の取り組み

従来より経営支援等を積極推進してきた過程で、蓄積された目利きノウハウを活かした担保保証に過度に依存しない融資に取り組みます。



上記取り組みに関するベンチマークは、巻末表の「共通 5」「選択 2」「選択 3」「選択 4」

2. 創業・新事業支援

地域における創業支援・起業家育成に積極的に取り組んでおります。

創業をお考えのお客さまへの支援を通じて地域経済の活性化への貢献こそ信用金庫の役割であると考え、地域の自治体・商工団体・大学などと連携して創業・新事業支援に取り組んでおります。

赤れんが塾 創業スクールの開講

- ・平成26年度から地域の自治体・商工団体・高崎商科大学と連携して創業スクールを開講しております。「赤れんが塾」は、自治体が産業競争力強化法に基づき策定している創業支援事業計画において、複数の自治体から特定支援事業に指定されています。
- ・創業、独立、開業に興味や関心をお持ちの方等を対象に、参加費無料の創業セミナーも開催しております。

「赤れんが塾」受講者総数（延べ人数）
63名

うち創業者数
17名



創業支援の実績

当金庫では、地域プラットフォーム「シルクカントリープラットフォーム※1」を構成する商工団体と連携し、創業者の支援を行っています。

	平成28年度	平成29年度	平成30年度
創業支援先数	68先	51先	46先
融資金額	1,655百万円	653百万円	1,131百万円

※1：「シルクカントリープラットフォーム」とは、当金庫を代表機関とし、前橋・高崎・富岡・藤岡・桐生・伊勢崎・本庄の各商工会議所並びに群馬県商工会連合会で構成する地域プラットフォームです。

上記取り組みに関するベンチマークは、巻末表の「共通3」「選択8」

3. 新事業展開・成長企業への支援 ～販路開拓支援～

信用金庫業界の広域ネットワークを活用し、販路開拓をサポート

食品加工業者向けの個別商談会の主催をはじめ、連携する信用金庫が開催するビジネスフェアへのお客さまの出展支援など、販路開拓サポートに取り組んでおります。

■ フードビジネス個別商談会

食品加工業の皆さまの販路開拓支援を目的として、平成25年度から毎年個別商談会を北関東や新潟県・長野県・静岡県信用金庫と広域連携にて開催しています。毎回バイヤーには、首都圏や東海圏、近畿圏の百貨店、スーパー、卸売業者などを招聘しています。

■ フードビジネス個別商談会実績

	平成28年度	平成29年度	平成30年度
取引先食品業者数	87社	100社	110社
商談件数	301件	357件	336件
参加信用金庫数	4県12信用金庫	6県15信用金庫	6県16信用金庫

■ 信用金庫との連携によるビジネスフェアへの参加

ものづくり製造業などの皆さまの販路開拓を目的として、磐田（現浜松いわた）・水戸・結城・しずおか・城南の各信用金庫が主催する各種ビジネスフェアへの出展サポートを行っております。

■ 平成30年度に当金庫のお客さまが参加したビジネスフェア例

- ・第4回いわしん・ととうみセレクション
- ・2018“よい仕事おこしフェア”
- ・しんきんビジネスフェア2018
- ・インバウンド&全国逸品商談会
- ・第16回しんきんビジネスマッチング静岡2018
- 他

	平成28年度	平成29年度	平成30年度
ビジネスフェアへの出展サポート先数	12社	13社	10社

上記取り組みに関するベンチマークは、巻末表の「選択5」、「選択6」、「選択7」、「選択9」

4. 新事業展開・成長企業への支援 ～海外展開支援～

関東経済産業局や行政機関と連携し、海外展開をサポート

海外展開を希望されるお客さまに対して、経済産業省関東経済産業局、日本貿易振興機構や信金中央金庫などと連携して、新輸出大国コンソーシアム※2や貿易保険を活用してサポートに取り組んでおります。

新輸出大国コンソーシアムを活用した先数

	平成28年度	平成29年度	平成30年度
新輸出大国コンソーシアムを活用した先数	3社	3社	5社

※2：新輸出大国コンソーシアムとは、公的機関や地域金融機関、商工会議所など国内各地の支援機関が、ジェトロや海外展開に知見のある専門家等と連携し、TPP合意を契機に海外展開を目指す中小企業を支援する枠組みです。

貿易保険を活用した支援

平成26年度に群馬県の金融機関として初めて独立行政法人日本貿易保険（現：株式会社日本貿易保険）と貿易保険業務委託契約を締結し、お客さまの輸出業務に係る各種リスクの軽減サポートに取り組んでおります。

	平成28年度	平成29年度	平成30年度
貿易保険を活用した先数	1社	1社	1社



※ 第6回フードビジネス個別商談会の状況

上記取り組みに関するベンチマークは、巻末表の「選択5」、「選択6」、「選択7」、「選択9」

5. 新事業展開・成長企業への支援 ～当金庫のソリューション～

■ 補助金申請支援

製造業の技術開発・新分野へのチャレンジ・設備更新などの支援を目的として、経済産業省関東経済産業局、群馬県産業支援機構、北関東産学官研究会、本庄早稲田国際リサーチパーク等の各支援機関と連携して、補助金申請支援に対応しております。「ものづくり補助金」申請書の作成にあたっては、申請書作成個別相談会において、各支援機関の専門家の指導を受ける際に当金庫職員が同席し支援しております。

■ ものづくり補助金申請支援実績

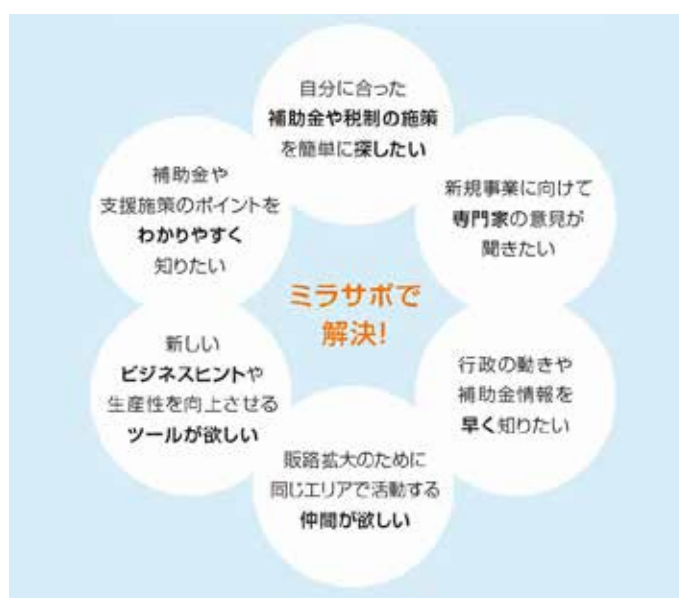
	平成 28 年度	平成 29 年度	平成 30 年度
申請件数	31 社	19 件	32 件
採択件数	9 件	14 件	21 件
採択率	29.0%	73.6%	65.6%

■ 専門家派遣支援

お客さまの課題解決に取り組むため各支援機関との連携を強化しており、国の専門家派遣制度である「ミラサポ」や群馬県産業支援機構が管轄する「ぐんまものづくり改善チャレンジ」等を積極的に活用しております。

	平成 28 年度	平成 29 年度	平成 30 年度
外部専門家を活用した先数	15 社	37 社	56 社

ミラサポ
未来の企業★応援サイト



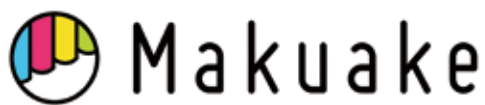
上記取り組みに関するベンチマークは、巻末表の「選択 5」、「選択 6」、「選択 7」、「選択 9」

5. 新事業展開・成長企業への支援 ～当金庫のソリューション～

■ クラウドファンディング企業との業務提携

お客様の新品・新サービスにおけるテストマーケティングや広報・PR活動、地域活性化を目的としたプロジェクト等に対して、新たな資金調達方法のサポートに取り組むことで、お客様の多様なニーズの実現に取り組んでおります。

■ 提携先企業



株式会社マクアケ



READYFOR 株式会社

■ 人材紹介・人材派遣企業との業務提携

人材不足や社員採用の課題を抱えているお客様への支援を図るとともに、人材紹介・人材派遣企業へのパイプ役に努めております。人材支援等を通じて本業支援、課題解決に取り組み、企業の成長、発展、地域経済の活性化に努めます。

■ 提携先企業



株式会社パナソニック



株式会社シバタエンジニアリング

上記取り組みに関するベンチマークは、巻末表の「選択5」、「選択6」、「選択7」、「選択9」

6. 経営改善支援・事業再生支援

業績低迷等により経営改善や事業再生等を必要とするお客さまへの支援

これまでの経営支援等により蓄積されたノウハウと、外部機関とのネットワーク等を活用し、経営改善・事業再生支援に取り組んでおります。

経営改善支援

お客さまとの経営課題の共通認識のもと、外部機関である認定経営革新等支援機関※3等と連携し、経営改善支援センター事業※4を活用した経営改善計画の策定支援や、お客さまの経営実態と経営改善状況に応じた経営改善支援に取り組んでおります。

	平成28年度	平成29年度	平成30年度
経営改善支援センター事業の活用実績	11件	3件	5件

※3：認定経営革新等支援機関とは、経済産業省から経営革新等に係る支援機関として認定された金融機関や税理士、中小企業診断士等をいいます。

※4：経営改善支援センターとは、金融支援等を必要とする中小企業・小規模事業者に、一定要件のもと、補助金制度を活用し認定支援機関が経営改善計画の策定を支援する事業です。

事業再生支援

中小企業再生支援協議会※5や地域活性化支援機構※6などの外部機関とのネットワークを活用し、DES（債務株式化）、DDS（債務劣後化）、第二会社方式など、個別の案件に応じた最適なスキームによる事業再生支援に取り組んでおります。

	平成28年度	平成29年度	平成30年度
中小企業再生支援協議会の活用実績	6件	4件	13件

※5：中小企業再生支援協議会とは、中小企業の事業再生に向けた取り組みを支援するため、産業競争力強化法に基づき、都道府県ごとに設置されている公正中立な公的機関です。

※6：地域活性化支援機構とは、多様な枠組み・機能や他の支援機関との連携等により、地域活性化・事業再生ノウハウの全国的な蓄積と浸透を図ることを通じて、地域において自律的かつ持続的に地域活性化・事業再生が行われるよう、触媒としての役割を果たす機関です。

上記取り組みに関するベンチマークは、巻末表の「共通1」、「共通2」、「選択6」、「選択12」

7. 事業承継支援・M&A 支援

円滑な事業承継に向けたお客さまの課題解決支援

地域の事業承継、事業継続の問題に対して、(公財)群馬県産業支援機構や信金キャピタル(株)など外部専門機関と連携しお客さまのサポートに取り組んでおります。

■ 事業承継支援

(公財)群馬県産業支援機構内に設置された「事業引継センター」や自治体並びに各種商工団体と連携し、円滑な事業承継や事業引継等の支援に取り組み、地域の持続的発展に貢献しております。

事業継続等に関する経営者の意向等を踏まえつつ、長期的なスタンスでM&Aや事業引継も考慮した幅広い支援を実施しております。

	平成28年度	平成29年度	平成30年度
事業承継支援先数	3件	7件	3件
事業承継診断の実施	956件		

■ M&A による事業継続支援

(公財)群馬県産業支援機構および提携先である信金キャピタル(株)と連携し信用金庫業界のネットワークを活用することで、お客さまが有する企業買収・売却、営業譲渡・譲受等のご要望に対応しています。

「多角的に事業経営を進めたい」、「業容拡大のために同業他社を譲り受けたい」などの相談にも対応いたします。

	平成28年度	平成29年度	平成30年度
M&A 支援先数	7件	15件	10件

上記取り組みに関するベンチマークは、巻末表の「選択10」、「選択11」、「選択14」、「選択15」

8. 事業性評価に関する人材育成

経営理念の一つ「私たちの喜びは『個々の成長』です。」を実現する人材育成

この指針により、新規採用者に対するキャリア育成プランから始まり、階層別の集合研修や勉強会を開催し、更には外部研修機関への派遣により「お客さま応援力ナンバーワン」を実践できる人材の育成に取り組んでおります。

■ 人材育成に関する取り組みのご紹介

(1) 集合研修

昨年実施した事業性評価の基礎研修で学んだことを実践に移すために、営業及び融資の担当者、役席を対象に部店長を交えて「事業性理解のスキルを身につける研修」を実施しました。

(2) 派遣研修

全国信用金庫協会や群馬県信用金庫協会主催の研修等へ、積極的に職員を派遣しております。

(3) 各種勉強会

上記(1)、(2)の研修に加え、本部役職員講師による若手職員から部店長までを対象とした事業性評価の基礎となる財務分析等について勉強会を実施しております。

企業支援に関わる主な資格	(人)
弁護士	1
中小企業診断士	8
社会保険労務士	2
行政書士	3
ファイナンシャルプランナー 1 級 (資産相談業務)	7
ファイナンシャルプランナー 2 級 (中小事業主資産相談業務)	52
金融業務能力検定 法人営業力強化	7
中小企業支援コース	1
ABL・動産評価コース	1
アグリビジネスコース	2
医療・介護コース	1
業種別エキスパート	2
銀行業務検定 事業承継アドバイザー 3 級	1
銀行業務検定 事業性評価 3 級	19
金融検定試験 事業性評価	154
農業経営アドバイザー (日本公庫)	17
農業経営上級アドバイザー (日本公庫)	1
群馬大学産学協働コーディネーター	10
合計	282

※平成 31 年 3 月末現在 (複数保有者は複数カウント)



※事業性理解のスキルを身につける研修

上記取り組みに関するベンチマークは、巻末表の「選択 14」

9. 地方創生への取り組み

日本財団“わがまち基金”を利用した「上信電鉄沿線 まちの編集社」を創設

「まちの編集社」は、主に上信電鉄沿線において、社会的課題や地域資源を活用した地域活性化に向けた価値ある事業を行っている団体や事業者の方々に対して、地域で活躍するデザイナーやクリエイターを結びつけ、社会性やデザイン性という観点から、事業価値の再発見や磨き上げ、再構築を図っていく取り組みです。

発信力のあるデザインや、事業の社会性に対する感度の高いデザイナーやクリエイター等と当金庫が力を結集することで、事業や地域を「再編集」し「まち」の魅力や付加価値の向上を目指します。

ウェブメディア「つぐひ」

「つぐひ」は、当金庫の主要営業エリアのひとつである上信電鉄沿線地域を中心に、群馬の日常の魅力を地域内外に発信していくウェブメディアです。「まちの編集社」の取り組みとともに、群馬の多くの人にまだ知られていない、日常に溶け込んだ魅力的な人々や生活、自然、事業等を積極的に紹介してまいります。



URL : <https://www.tsugui.jp/>

自治体との連携協定締結

平成28年度より自治体との連携協定の締結を進め、現在富岡市、藤岡市、前橋市、高崎市、安中市、みどり市、下仁田町、伊勢崎市の8自治体と地方創生に関する連携協定を締結しております。

連携協定を締結した自治体に対し、信金中央金庫や経済産業省関東経済産業局と連携し、適時情報提供などを行っております。

10. 地域の活性化に向けた面的な支援

しのめしんきん「経営者懇談会」

お取引先企業の皆さまの相互の異業種交流やビジネスマッチング機会の創出等を目的として、企業経営者の方々に組織する「経営者懇談会」の運営を活発に行っております。本会は、全営業地域で組織され、富岡、高崎、藤岡、前橋の部会ごとに専門講師をお招きした勉強会による研鑽とともに、懇親会を通じ会員相互の交流を図っております。

部会	会員数
富岡部会	110名
高崎部会	103名
藤岡部会	78名
前橋部会	150名
合計	441名

平成31年3月31日現在



※ 平成30年度合同部会 講演会

4部会合同部会開催状況

- ・平成29年2月10日（金） 富岡部会幹事 会員数392名 講演会参加者155名
- ・平成30年2月9日（金） 高崎支店幹事 会員数411名 講演会参加者288名
- ・平成31年2月8日（金） 藤岡部会幹事 会員数441名 講演会参加者354名

お金の参観日

地域の次世代を担う子供たちの金融知識の向上を図ることを目的として、「お金の参観日」（小学5～6年生対象：高崎支店ビル6階にて開催）を開催しております。

学校では学べない「金融の仕組みや働き」、「生活とお金」など、金融教育の浸透に努めております。

年度	開催日	お金の参観日参加者
平成28年度	平成29年1月5日	31名
平成29年度	平成30年1月4日	38名
平成30年度	平成30年8月18日	28名



※ 平成30年度 お金の参観日

上記取り組みに関するベンチマークは、巻末表の「独自1」

共通ベンチマーク

共通ベンチマーク

(1) 取引先企業の経営改善や成長力の強化											
1	金融機関がメインバンク（融資残高1位）として取引を行っている企業のうち、経営指標（売上・営業利益率・労働生産性等）の改善や就業者数の増加が見られた先数（先数はグループベース。以下断りがなければ同じ）、及び、同先に対する融資額の推移	(単位：社、百万円)	31/3	30/3	29/3						
		メイン先数	4,052	3,985	4,110						
		メイン先の融資額	164,086	159,225	160,881						
		経営指標等が改善した先数	274	276	259						
		(単位：百万円)	31/3	30/3	29/3	28/3	27/3				
経営指標等が改善した先に係る3年間の事業年度末の融資残高の推移	28,496	26,966	19,652	20,057	19,774						
(2) 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上											
2	金融機関が貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況	(単位：社)		条変総数	好調先	順調先	不調先				
		31/3	1,130	19	314	797					
		30/3	1,210	25	333	852					
		29/3	1,255	66	386	803					
3	金融機関が関与した創業、第二創業の件数	金融機関が関与した創業件数 (単位：件)	31/3	46							
			30/3	51							
			29/3	68							
	金融機関が関与した第二創業件数 (単位：件)	31/3	0								
		30/3	0								
		29/3	0								
4	ライフステージ別の与信先数（先数単体ベース）、及び、融資額	(単位：社、百万円)		全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期		
		31/3	6,527	377	252	2,083	168	804			
		30/3	6,445	380	253	2,002	164	867			
		29/3	6,462	339	307	1,910	113	890			
		31/3	240,267	12,910	19,208	88,239	7,836	55,215			
		30/3	234,299	13,316	18,448	82,897	6,324	58,501			
		29/3	230,126	14,592	20,915	84,013	1,515	53,335			
		(3) 担保・保証依存の融資姿勢からの転換									
		5	金融機関が事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資額、及び、全与信先数及び融資額に占める割合（先数単体ベース）	(単位：社、百万円、%)		先数	融資残高				
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資残高	31/3			51	5,976						
	30/3			38	4,840						
	29/3			16	1,748						
上記計数の全与信先数及び当該与信先の融資残高に占める割合	31/3			0.78%	2.49%						
	30/3			0.59%	2.07%						
	29/3	0.25%	0.76%								

選択ベンチマーク

(1) 地域へのコミットメント・地域企業とのリレーション									
1	メイン取引（融資残高1位） 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）	(単位：社、%)	31/3	30/3	29/3	28/3	27/3		
		メイン取引（融資残高1位） 先数の推移	4,397	4,331	4,424	4,541	4,504		
		全取引先数に占める割合	67.4%	67.2%	68.4%	69.4%	68.6%		
(2) 事業性評価に基づく融資等、担保・保証に過度に依存しない融資									
2	地元の中小企業と信先のうち、 無担保と信先数、及び、 無担保融資額の割合 (先数単体ベース)	(単位：社、百万円、%)		地元中小 与信先数①	地元中小向け 融資残高②	無担保 融資先数③	無担保 融資残高④	③/①	④/②
		地元の中小企業融資における 無担保融資先数（先数単体ベース）、 及び無担保融資額の割合	31/3	6,527	240,267	1,204	34,828	18.4%	14.4%
			30/3	6,445	234,299	1,104	31,207	17.1%	13.3%
3	地元の中小企業と信先のうち、 根抵当権を設定していない 与信先の割合（先数単体ベース）	(単位：社、%)		地元中小 与信先数①	根抵当 未設定先数②	②/①			
		地元の中小企業と信先のうち、 根抵当権を設定していない 与信先の割合	31/3	6,527	4,577	70.1%			
			30/3	6,445	4,482	69.5%			
4	経営者保証に関する ガイドラインの活用先数、 及び、全与信先数に占める割合	(単位：社、%)		全与信先数 ①	ガイドライン 活用先数②	②/①			
		経営者保証に関する ガイドラインの活用先数、及び、 全与信先数に占める割合	31/3	6,527	270	4.1%			
			30/3	6,445	248	3.8%			
		29/3	6,462	188	2.9%				
(3) 本業（企業価値の向上）支援・企業のライフステージに応じたソリューションの提供									
5	本業（企業価値の向上）支援先数、 及び、全取引先数に占める割合	(単位：社、%)		全取引先数 ①	本業支援先数 ②	②/①			
		本業支援先数及び 全取引先数に占める割合	31/3	6,597	220	3.3%			
			30/3	6,493	189	2.9%			
6	本業支援先のうち、 経営改善が見られた先数 (単位：社)		31/3	16					
			30/3	16					
			29/3	9					
7	ソリューション提案先数及び融資 額、及び、全取引先数及び融資額 に占める割合	(単位：社、百万円、%)		全取引先①	ソリューション 提案先②	②/①			
		ソリューション提案先数、及び、 同先の全取引先数に占める割合	31/3	6,597	220	3.3%			
			30/3	6,493	187	2.8%			
8	創業支援先数（支援内容別） ①創業計画の策定支援 ②創業期の取引先への融資 (プロパーと信用保証付きの区別) ③政府系金融機関や創業支援機関の紹介 ④ベンチャー企業への助成金・融資・投資	(単位：社)		支援①	支援② (プロパー)	支援② (信用保証付)	支援③	支援④	
		創業支援先数（支援内容別） ①創業計画の策定支援 ②創業期の取引先への融資 (プロパーと信用保証付きの区別) ③政府系金融機関や創業支援機関の紹介 ④ベンチャー企業への助成金・融資・投資	31/3	46	15	24	0	0	
			30/3	51	12	39	0	0	
		29/3	68	33	41	0	0		

選択ベンチマーク・独自ベンチマーク

9	販路開拓支援を行った先数 (地元・地元外・海外別)	(単位：社)		地元	地元外	海外			
		販路開拓支援を行った先数 (地元・地元外・海外別)	31/3	3	64	3			
			30/3	3	22	2			
10	M&A 支援先数	M&A 支援先数 (単位：社)	31/3	10					
			30/3	15					
			29/3	7					
11	事業承継支援先数	事業承継支援先数 (単位：社)	31/3	3					
			30/3	7					
			29/3	3					
12	事業再生支援先における 実抜計画策定先数、 及び、同計画策定先のうち 未達成先の割合	(単位：社、%)		実抜計画 策定先数①	未達成先数 ②	②/①			
		事業再生支援先における 実抜計画策定先数、及び 同計画策定先のうち未達成先の割合	31/3	88	44	50.0%			
			30/3	124	67	54.0%			
		29/3	181	81	44.7%				
(4) 経営人材支援									
(5) 迅速なサービスの提供等顧客ニーズに基づいたサービスの提供									
13	運転資金に占める短期融資の割合	(単位：百万円、%)		運転資金額 ①	短期融資額 ②	②/①			
		運転資金に占める短期融資の割合	31/3	107,058	42,458	39.6%			
			30/3	105,830	37,761	35.6%			
		29/3	100,733	34,685	34.4%				
(6) 人材育成									
14	取引先の本業支援に関連する 研修等の実施数、 研修等への参加者数、 資格取得者数	(単位：回、人)		研修実施 回数	参加者数	資格 保有者数			
		取引先の本業支援に関連する 研修等の実施回数、同研修等への 参加者数、及び同趣旨の取り組みに 資する資格取得者数	31/3	3	166	282			
			30/3	3	239	251			
		29/3	10	622	83				
(7) 外部専門家の活用									
15	外部専門家を活用して 本業支援を行った取引先数	(単位：社)		取引先数					
		外部専門家を活用して 本業支援を行った取引先数	31/3	132					
			30/3	131					
		29/3	62						

独自ベンチマーク

(1) 地域の面的再生への積極的な参画									
1	しのめしんきん「経営者懇談会」 会員数	(単位：名)		全会員数	富岡部会	高崎部会	藤岡部会	前橋部会	
			31/3	441	110	103	78	150	
			30/3	411	101	96	72	142	

ビジネスが複雑化・高度化している現代社会。
しなのめ信用金庫は事業先さまの良きパートナーとして、
“Face to Face” による伴走型支援で、
経営力の向上に向けた取り組みを応援します。

地域の事業先さまを取り巻く環境は、人口減少に伴う地域市場規模の縮小、少子高齢化に伴う人材・労働力不足、経営者の高齢化に伴う事業承継、インターネットの普及による商習慣の多様化、IoT・ICTの普及による生産性向上・価格競争など、ビジネスが複雑化・高度化している状況にあります。

こうした背景のもと、しなのめ信用金庫では金融面でのご支援はもとより、事業先さまの経営ビジョンの実現、経営課題の解決に向けた各種ソリューションを取り揃えております。

私たちは地域金融機関として、“Face to Face” による伴走型支援により、地域と、そして事業先さまとこれからも共に歩み続けます。

しなのめ信用金庫の事業先支援

事業先

金融支援

ご融資だけではなく財務分析等によるフィードバックにより経営基盤の強化を支援します。

本業支援

経営ビジョンの実現や経営課題の解決に向けたソリューションの提供により経営力向上を支援します。

継続支援

地域金融機関として、いつまでも変わらない継続的なサポートにより持続的な事業を支援します。

経営ビジョン・課題の明確化

財務分析・
フィードバック

経営ビジョンの明確化

経営課題の明確化



経営基盤強化

資金調達

- ・融資
- ・補助金
- ・クラウドファンディング
- ・リース
- ・シンジケートローン

資本戦略

- ・私募債
- ・ファンド
- ・DDS

財務改善

- ・キャッシュフローに見合った
リファイナンス
- ・経営改善計画作成支援
- ・不稼働資産売却支援

経営力強化

経営戦略

- ・経営理念・基本方針・行動指針等の
新規策定および再定義支援
- ・事業計画の策定支援
- ・組織風土改善支援

販路開拓支援

- ・各種商談会開催
- ・提携先商談会の案内・エントリー支援
- ・各種イベント情報の案内
- ・EC サイトの活用支援
- ・クラウドファンディングの活用支援
- ・信用金庫業界を通じた販路開拓支援

ビジネスマッチング

- ・新たな販売・仕入・外注先の紹介
- ・新商品・新技術開発パートナーの紹介
- ・中古設備の売買支援
- ・産学官連携による技術開発支援

補助金

- ・各種補助金・助成金情報の提供
- ・補助金申請書の作成支援
- ・各種助成団体との連携

海外展開支援

- ・海外販路の開拓支援
- ・海外拠点の設立に関する支援
- ・貿易保険の紹介
- ・輸出入手続に関する助言

PR・ブランディング

- ・ホームページの作成・活用支援
- ・販促ツール・商品パッケージ等の
デザイン支援
- ・インターネットチャネルの導入・
活用支援

経営課題解決

事業承継

- ・事業承継に向けた課題整理
- ・事業承継計画の作成支援
- ・自社株の簡易評価

M&A

- ・企業価値策定に関する支援
- ・企業買収・譲渡情報の提供
- ・M&A 提携企業の紹介

人材支援

- ・人材紹介・人材派遣等の紹介
- ・外国人材の紹介・就労支援
- ・職業訓練支援・人材マッチング支援

人事制度

- ・人事制度の策定支援
- ・人事評価制度の策定支援
- ・賃金制度の策定支援

福利厚生

- ・退職金制度の導入
- ・確定拠出年金の導入
- ・就業不能保障保険

不動産

- ・不動産情報の提供（売買、賃貸）
- ・遊休不動産の活用支援
- ・不動産仲介業者の紹介

職域サポート

- ・職域専用ローンの導入
- ・資産形成支援

金融デジタル化

- ・法人向けインターネットバンキング
- ・電子記録債権サービス
- ・収納代行サービス

キャッシュレス

- ・マルチ決済端末導入支援
- ・QR コード決済導入支援
- ・法人クレジットカード作成支援



しなのめ信用金庫

本店営業部／〒370-2316 群馬県富岡市富岡1123 TEL：0274-62-3111
本 部／〒370-0851 群馬県高崎市上中居町58 TEL：027-330-1175