

平成 30 年度地域密着型金融の推進に係る取組み状況

(平成 30 年 4 月～平成 31 年 3 月)

しののめ信用金庫

目 次

I. 平成 30 年度地域密着型金融の取組み状況

II. 創業・新事業支援に係る制度融資の件数と残高

I. 平成 30 年度地域密着型金融の取組み状況【平成 30 年 4 月～平成 31 年 3 月】

1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

項目	取組み施策	平成 30 年 4 月～平成 31 年 3 月の進捗状況
(1) 事業性評価を踏まえた企業のライフステージに応じた金融支援と本業支援		
①創業・新事業支援 創業・新事業支援の強化	<ul style="list-style-type: none"> 地方創生の実現に向け、外部専門機関等との連携による創業支援スキームの活用 創業・起業に関する補助金制度の活用提案の実施。 	<ul style="list-style-type: none"> 当金庫が主体となり、無料創業セミナー（1 回）及び創業スクール『赤れんが塾』（全 7 回開催）を実施いたしました。12 月に創業スクールの卒業生 16 先に対してにフォロー訪問を実施し、現状把握とミラサポの紹介を行いました。 平成 30 年 12 月 8 日、高崎商科大学と「第 17 回ビジネスアイデアコンテスト」を共催機関として連携し、最終審査員を派遣すると共に「しのめ信用金庫理事長賞」を贈呈しました。
②経営改善支援 コンサルティング機能の発揮による取引先の経営改善支援	<ul style="list-style-type: none"> 経営革新等認定支援機関（中小企業診断士、税理士等）や、中小企業再生支援協議会および信用保証協会等との積極的な連携を図る。 「ミラサポ事業」（中小企業・小規模事業者ビジネス創造支援事業）や群馬県「改善チャレンジ事業」を通じ専門家派遣など積極的な活用を実施。 	<ul style="list-style-type: none"> 経営サポート会議（信用保証協会）を活用し、認定支援機関や経営コンサルタント、他の金融機関との連携により経営改善支援を行いました。 「知的資産経営」について、取引先を対象に外部講師を招いたセミナーを開催し、取引先企業に対し、「知的資産経営レポート」の作成支援を行いました。
③事業再生・業務転換支援 多様な再生スキームの活用	<ul style="list-style-type: none"> 抜本的な事業再生に向けた最適なソリューションの提案を行うほか、金融機関の取引地位や取引状況等に応じ DDS 等の抜本的な再生手法を検討し支援を行う。 必要に応じて、中小企業再生支援協議会や税理士等の外部専門機関と連携し再生に向けた具体的な提案を行うとともに、再生計画策定支援を積極的に行う。 	<ul style="list-style-type: none"> 経営支援先に対して、中小企業再生支援協議会と連携し、抜本的な事業再生支援や事業の持続可能性を見極めるための支援（ニューマネー、リスク）を行いました。 経営支援先の顧問税理士（暫定計画策定、取引金融機関の支援調整）と連携し、事業の持続可能性を見極める間、金融支援（リスク）を行っています。
④事業承継支援・M&A 支援 地方創生の実現に向けた円滑な事業承継及び事業引継ぎへの取組み	<ul style="list-style-type: none"> 『事業引継ぎセンター』や自治体並びに各商工団体と連携した取組みを行う。 事業承継を課題とする取引先に対し、外部講師を招聘し事業承継に関するセミナー等を開催し、円滑な事業承継に向けての啓蒙活動を実施する。 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業基盤整備機構関東本部、信金中央金庫、信金キャピタル、地元士業（税理士）との連携による事業承継支援スキームの態勢を構築しています。 群馬県事業承継ネットワーク事業へ参画し、「事業承継診断」を実施し、取引企業先より平成 31 年 3 月末現在 956 先から事業承継診断シートの提出がありました。 平成 31 年 3 月末現在の進行中の支援先は、事業承継支援 13 先、M&A 支援 11 先。
⑤新事業展開・成長企業への支援 地方創生の実現に向けた新事業展開・成長企業支援につながる多様なサービスの提供	<ul style="list-style-type: none"> 当金庫主催によるフードビジネス個別商談会の開催や、連携する各信用金庫等が開催するビジネスフェア等の協賛や後援を通じて、取引先企業の販路開拓支援を実施。 国の補助金を中心とした補助金申請支援を実施し、取引先企業の事業計画の実現や地域経済の活性化に貢献する。 	<ul style="list-style-type: none"> 10月2日、第6回フードビジネス個別商談会を開催し、17信金取引先サプライヤー107社とパイヤー企業50社との間で317件の商談を行いました。2月末現在37社に於いて成約し、成約率は34.6%となっています。 ミサポ専門家派遣の活用は、今期合計 33 社 54 回、「よろず支援拠点」は、今期計 14 社仲介し、個別相談を実施しました。 平成 30 年度補正予算・ものづくり補助金公募申請書作成相談会を 2 月 20 日から 3 月 13 日まで計 4 回開催し、19 社の申請書作成の相談を受けました。
⑥事業性評価に関する人材育成 事業性評価に関する研修の実施等	<ul style="list-style-type: none"> 事業性評価に関して、部店長と役席者を対象に「集合研修」と「通信講座」の実施に取り組む。 	<ul style="list-style-type: none"> 概ね 10 年以下の職員を対象に、事業性評価融資、財務分析、ケーススタディ等のグループワークの自主勉強会を今年度 4 回実施（計 106 名参加、うち女性 10 名）しました。 営業担当者及び融資担当者に対し、外部講師による集合研修「事業性理解のスキルを身につける研修」を 11 回実施しました。また、外部講師による「知的資産経営支援セミナー」を開催し、39 先の取引先企業及び担当職員が参加しました。

2. 地域の面的再生への積極的な参画・金融サービスの提供

項目	取組み施策	平成30年4月～平成31年3月の進捗状況																																	
(1) 地域活性化へつながる多様なサービスの提供																																			
<p>①金融教育支援</p> <p>子育て支援と金融教育の実施</p>	<ul style="list-style-type: none"> 全役職員に対する「しのめ信用金庫次世代育成支援行動計画書」の周知及び推進。 小中学校からの職場見学会及び職場体験学習等の受入。 地元在住の学生を対象としたインターン・シップの受入。 	<p>【平成30年度金融教育受入実績】</p> <table border="1" data-bbox="1712 331 2700 573"> <thead> <tr> <th>対象者</th> <th>実施内容</th> <th>学校数</th> <th>人数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>小学生</td> <td>職場体験学習、お金の参観日</td> <td>19校</td> <td>105人</td> </tr> <tr> <td>中学生</td> <td>職場体験学習、社会人講義</td> <td>5校</td> <td>51人</td> </tr> <tr> <td>高校生</td> <td>金融教育</td> <td>2校</td> <td>270人</td> </tr> <tr> <td>大学生</td> <td>インターン・シップ</td> <td>42校</td> <td>85人</td> </tr> </tbody> </table>	対象者	実施内容	学校数	人数	小学生	職場体験学習、お金の参観日	19校	105人	中学生	職場体験学習、社会人講義	5校	51人	高校生	金融教育	2校	270人	大学生	インターン・シップ	42校	85人													
対象者	実施内容	学校数	人数																																
小学生	職場体験学習、お金の参観日	19校	105人																																
中学生	職場体験学習、社会人講義	5校	51人																																
高校生	金融教育	2校	270人																																
大学生	インターン・シップ	42校	85人																																
<p>②金融サービスの提供</p> <p>地域を担う若い世代や高齢者への金融知識等の普及</p>	<ul style="list-style-type: none"> 定期的な年金相談会の開催。 お客さまのライフサイクルに応じた金融情報等の提供。 消費者ローンのインターネット受付チャネルの充実により、顧客利便性を高める。 保険商品や投信の販売体制を整備し、金庫全体のスキルアップに取り組む。 	<ul style="list-style-type: none"> 定期的に年金相談会を開催し、老後のライフプランを踏まえた生活設計相談に対応しました。平成30年度年金相談会は96回、927人が参加しました。 若年層を中心とした顧客等への取引拡大や利便性向上等に寄与するツールとして、「しのめ信用金庫アプリバンキング」を導入しました。 お客様の様々なニーズ、金融商品の多様化等に対応するため、営業店の販売担当者及び販売管理者を対象に庫内研修を実施し、販売体制の整備と職員のスキルアップを図りました。 																																	
(2) 顧客組織を活用した多様な機会提供による取引先支援																																			
<p>顧客組織を活用した多様な機会提供による取引先支援</p>	<ul style="list-style-type: none"> 「富岡、高崎、藤岡、前橋地域における経済、金融情報並びに会員相互間における共通諸問題について情報交換等を行うことにより、会員相互の事業発展並びに地域振興に資すること」を目的に経営者懇談会を組織化しており、会員相互間の交流や勉強会等を通じて、地元企業におけるビジネスチャンスの拡大に取り組む。 	<ul style="list-style-type: none"> 当金庫の経営者組織「経営者懇談会」を通じて、会員へ情報提供や情報交換の機会を提供するとともに、様々な勉強会等を行い地元企業のビジネスチャンスの拡大等に取り組みました。 <p>【平成30年度経営者懇談会開催の主な勉強会】</p> <table border="1" data-bbox="1712 1056 2769 1587"> <thead> <tr> <th>部会名</th> <th>日付</th> <th>講師</th> <th>演題</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>富岡部会</td> <td>H30.11.22</td> <td>コラムニスト</td> <td>イマドキ若者と女性とどう付き合うか</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">高崎部会</td> <td>H30.7.13</td> <td>コンサルタント</td> <td>「働き方改革」の現場</td> </tr> <tr> <td>H30.11.22</td> <td>人材育成 コンサルタント</td> <td>「スシロー」の店長は何故100名以上のアルバイトを超戦力のチームに育て上げることができたのか。</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">藤岡部会</td> <td>H30.7.19</td> <td>アナリスト</td> <td>2018年夏以降主要市場展望、8～9月以降の基調転換に備える</td> </tr> <tr> <td>H30.10.17</td> <td>起業家</td> <td>「業界の常識を覆した採用と人材育成」</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">前橋部会</td> <td>H30.7.20</td> <td>高等学校校長</td> <td>夢を叶えるための「組織」と「人材」</td> </tr> <tr> <td>H30.11.6</td> <td>病院長</td> <td>新病院の役割と地域とのかかわり</td> </tr> <tr> <td>4部合同</td> <td>H31.2.8</td> <td>野球解説者</td> <td>「オレ流」</td> </tr> </tbody> </table>	部会名	日付	講師	演題	富岡部会	H30.11.22	コラムニスト	イマドキ若者と女性とどう付き合うか	高崎部会	H30.7.13	コンサルタント	「働き方改革」の現場	H30.11.22	人材育成 コンサルタント	「スシロー」の店長は何故100名以上のアルバイトを超戦力のチームに育て上げることができたのか。	藤岡部会	H30.7.19	アナリスト	2018年夏以降主要市場展望、8～9月以降の基調転換に備える	H30.10.17	起業家	「業界の常識を覆した採用と人材育成」	前橋部会	H30.7.20	高等学校校長	夢を叶えるための「組織」と「人材」	H30.11.6	病院長	新病院の役割と地域とのかかわり	4部合同	H31.2.8	野球解説者	「オレ流」
部会名	日付	講師	演題																																
富岡部会	H30.11.22	コラムニスト	イマドキ若者と女性とどう付き合うか																																
高崎部会	H30.7.13	コンサルタント	「働き方改革」の現場																																
	H30.11.22	人材育成 コンサルタント	「スシロー」の店長は何故100名以上のアルバイトを超戦力のチームに育て上げることができたのか。																																
藤岡部会	H30.7.19	アナリスト	2018年夏以降主要市場展望、8～9月以降の基調転換に備える																																
	H30.10.17	起業家	「業界の常識を覆した採用と人材育成」																																
前橋部会	H30.7.20	高等学校校長	夢を叶えるための「組織」と「人材」																																
	H30.11.6	病院長	新病院の役割と地域とのかかわり																																
4部合同	H31.2.8	野球解説者	「オレ流」																																
(3) 各市町村からの要請に基づく地方創生に係る総合戦略への積極的な参画																																			
<p>地方創生総合戦略の地方公共団体への支援</p>	<ul style="list-style-type: none"> 地方公共団体が策定した地方版総合戦略に、直接的あるいは間接的に参画する。 地域経済活性化に資する施策等を提案し、当事者として参画する。 	<ul style="list-style-type: none"> 上信電鉄沿線市町村連絡協議会構成機関・各自治体・沿線観光協会に対し、東京スカイツリー提供の「BEAUTIFUL NIPPON」全国観光PRコーナーを利用したインバウンド誘致活動を提案し、2月15日～22日に実施となり、出展にも協力を行いました。 地方創生支援スキーム「まちの編集社」を創設し、主に上信電鉄沿線において、社会的課題の解決や、地域資源の活用支援に取り組む 																																	

3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信・金融サービスの提供

項目	取組み施策	平成30年4月～平成31年3月の進捗状況
(1) ホームページやディスクロージャー誌及び各種メディア等の媒体を活用した積極的な情報開示・情報発信		
ホームページやディスクロージャー誌及び各種メディア等の媒体を活用した積極的な情報開示・情報発信	<ul style="list-style-type: none"> ・ ホームページを活用し、当金庫の最新情報及び各種金融情報等を迅速でわかりやすく情報開示を行う。 ・ ディスクロージャー誌を通じて、当金庫の経営内容等の積極的な開示。 ・ 各種メディアを活用した当金庫の最新情報や金融サービス情報等の発信。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ホームページのグレードアップ（スマホにも対応）、および営業ツールとして消費者ローン等のインターネット申込画面の視認性向上など、お客さまの利便性向上等のため、積極的にリニューアルを行っています。 ・ 当金庫の経営情報、各種取組み等を開示する資料として、ディスクロージャー誌・ミニディスクロージャー誌・半期ディスクロージャー誌及び金融仲介機能のベンチマークを発行しました。

4. 将来の成長可能性を重視した融資等に向けた取組み

項目	取組み施策	平成30年4月～平成31年3月の進捗状況																											
(1) 企業の成長可能性を重視した融資商品等の開発・管理																													
企業の成長可能性を重視した融資商品等の開発・管理	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当金庫の融資商品を活用した積極的な資金供給。 ・ 地域活性化に資する融資商品、新規事業への取組み（起業者）への融資商品の開発。 ・ キャッシュフロー重視の融資審査を通じて、事業実態及び事業特性を踏まえた資金供給。 ・ 地域経済の成長基盤強化に対して金融支援を強化する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 9月より、群馬県信用保証協会の独自保証制度「Gレポート保証」の取扱いを開始し、中小企業の資金繰り円滑化を目的に顧客の実態に即した短期継続融資の提案を進めています。 <p>【平成30年度の主な融資商品の貸出実績】</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>商品名</th> <th>件数</th> <th>金額</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>しのめパートナー保証</td> <td>20件</td> <td>282,290千円</td> </tr> <tr> <td>「セーフティネット保証」</td> <td>1件</td> <td>13,602千円</td> </tr> <tr> <td>成長基盤強化応援融資</td> <td>13件</td> <td>1,454,900千円</td> </tr> <tr> <td>きずな</td> <td>82件</td> <td>147,216千円</td> </tr> <tr> <td>シンジケートローン</td> <td>7件</td> <td>2,900,000千円</td> </tr> <tr> <td>赤れんがローン</td> <td>2件</td> <td>6,100千円</td> </tr> <tr> <td>事業性評価に基づく融資</td> <td>106件</td> <td>2,228,316千円</td> </tr> <tr> <td>Gレポート保証</td> <td>363件</td> <td>3,353,850千円</td> </tr> </tbody> </table>	商品名	件数	金額	しのめパートナー保証	20件	282,290千円	「セーフティネット保証」	1件	13,602千円	成長基盤強化応援融資	13件	1,454,900千円	きずな	82件	147,216千円	シンジケートローン	7件	2,900,000千円	赤れんがローン	2件	6,100千円	事業性評価に基づく融資	106件	2,228,316千円	Gレポート保証	363件	3,353,850千円
商品名	件数	金額																											
しのめパートナー保証	20件	282,290千円																											
「セーフティネット保証」	1件	13,602千円																											
成長基盤強化応援融資	13件	1,454,900千円																											
きずな	82件	147,216千円																											
シンジケートローン	7件	2,900,000千円																											
赤れんがローン	2件	6,100千円																											
事業性評価に基づく融資	106件	2,228,316千円																											
Gレポート保証	363件	3,353,850千円																											
(2) 職員における企業の成長可能性等の評価能力の向上																													
職員における企業の成長可能性等の評価能力の向上	<ul style="list-style-type: none"> ・ 審査及び評価能力向上のための継続的な研修会・勉強会やトレーニー等の実施。 ・ 金融円滑化法終了後も同法の主旨を踏まえ、適切な金融仲介機能を発揮する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 人事部主催の「事業性理解のスキルを身につける研修」（階層別）を実施しました。 ・ 法人営業部による各都店の営業担当者との事業先への同行訪問を適宜実施し、職員の営業ノウハウ等の習得を図っています。 ・ 営業統括部による全営業店の階層別臨店時に、実態確認及び課題・問題点等の確認を行い、助言並びに指導を行っています。 																											

II. 創業・新事業支援に係る制度融資の件数と残高

(単位:百万円)

商品名	平成 30 年 3 月末現在融資残高		平成 31 年 3 月末現在融資残高	
	件数	金額	件数	金額
創業関連保証	6	34	8	43
前橋市起業家独立開業支援資金	124	607	124	559
高崎市新分野進出資金	1	9	1	8
高崎市創業支援資金	67	274	64	271
群馬県創業者支援資金	20	25	21	31
群馬県創業者支援資金再チャレンジ資金	78	231	69	209
埼玉県起業家育成資金(新事業創出)	2	1	2	1
埼玉県起業家育成資金(独立開業)	2	3	1	2
合計	300	1,184	290	1,224