

項目	取組みの動機(経緯)	取組みの概要	取組みの成果(効果)	取組みに対する評価と今後の課題
<p>・ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化                      - 1.【経営改善支援】                      経営改善支援への取組み強化</p>				
	<p>・審査管理部が経営改善支援を推進。                      ・取引先が景気後退の影響により、経営内容が悪化しているため、事業の継続とランクアップを図りたいと考え経営改善支援を行うこととした。</p>	<p>・経営支援が必要と認められる取引先を営業店と協議のうえ選定し、期首から合実計画書( )に基づき、経営上の問題点を共有し、計画の進捗状況の確認とアドバイス等を行った。                      ・選定した22先の計画対比の実績検証を行い、計画との乖離状況についても確認しながら要因を分析して、計画修正等の支援を行った。                      ・景気の悪化により、計画どおり進めることが難しい取引先もあり、必要な資金の相談にも応じて、条件変更や新たな資金供給も行った。</p> <p>合実計画書:合理的かつ実現可能性の高い経営改善計画書</p>	<p>【取引先にとって】                      ・経営状況が当組合によく伝わっていることから、条件変更や新たな資金供給が円滑に行われた。</p> <p>【当組合にとって】                      ・地域信用組合として今まで以上に、取引先との意思疎通が図られ事業内容や経営資源の確認ができ、審査力の向上が図られた。</p>	<p>【評価】                      ・合実計画を策定し、経費の節約等の財務面の指導だけでなく、営業面のアドバイスもを行うことにより、取引先と一体となって経営改善に取り組んでおり、地域信用組合の使命を実践していると考えます。</p> <p>【今後の課題】                      ・景気動向に左右されるところが大きく、経費節約等の目標は達成出来ても、売上目標を達成することが難しく、計画どおりに進んでいない。しかし、支援を継続していくことで、ランクアップ等の結果を出したいと考える。</p>

項目	取組みの動機(経緯)	取組みの概要	取組みの成果(効果)	取組みに対する評価と今後の課題
<p>・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.【当組合格付システムや債務者区分を活用した融資】                      無担保・第三者無保証人ローンの取扱い</p>				
	<p>・当組合は、「地元役に役立つ金融機関」として、付加価値の高いサービス提供を通じて中小企業再生と収益強化、並びに利便性の向上を図って行く。</p>	<p>目的                      当組合の内部信用格付システムと、確信できる債務者区分との整合性を踏まえた、財務内容を重視した担保・保証に過度に依存しない商品を発売し、併せて職員の目利き能力向上を図り、当組合取引先に対し利便性を提供すること。</p> <p>推進方法                      既存取引先(信用格付先)のうち、格付AA～DEで、当組合の融資シェアが低い先を中心に推進する。                      新規融資先への開拓推進は、決算書3期分を登録のうえ、過去企業内容良好で他の金融機関と競合し、担保・保証などの条件面で取組めなかった先へ再アプローチ。                      既存取引先からの紹介活動により、事前に情報と決算書3期分を登録のうえ、取引方針を定め取組む。                      支援先への正常運転資金を基本とした、シェア拡大のための融資に取組む。</p>	<p>【取引先にとって】                      ・担保・保証人が必要ないこと。</p> <p>【当組合にとって】                      ・21年度残高                      11件 9,148千円</p>	<p>【評価】                      ・21年度は、「緊急保証制度」の利用が多くあったことから、本融資の利用は低調であった。</p> <p>【今後の課題】                      ・取扱いが少ないことから、提案方法を再検討する必要がある。</p>

項目	取組みの動機(経緯)	取組みの概要	取組みの成果(効果)	取組みに対する評価と今後の課題
<p>- 2.【緊急保証制度を活用した融資】 緊急保証制度による『緊急特別融資』の創設</p>				
	<p>中小企業を取巻く環境は厳しさを増し、原油・原材料等の価格高騰が仕入れ原価を押し上げているにも拘わらず、販売価格に転嫁できないことから、利益・売上高の減少となっていた。この状況を憂慮し、当組合は地元金融機関として中小企業の経営安定と資金繰りの安定化を図るため、『緊急特別融資』を制度化した</p>	<p>目的 中小企業の経営の安定と資金繰りの安定化を図る。 推進方法 事業所の状況を把握し、債務者区分に拘わらず返済金の軽減を考慮(既貸の組替え)した中で取扱い金利を1.8%~2.5%と低利とし10年固定型で推進。</p>	<p>【取引先にとって】 ・資金繰りの安定に繋がったと考える。</p> <p>【当組合にとって】 22年3月末現在 「緊急保証制度融資残高」 正常先 253件 14億 2百万円 要注意先 74件 5億66百万円 破綻懸念先 3件 78百万円 合計 330件 20億47百万円</p> <p>上記のうち、当組合の「緊急特別融資」 50件 5億32百万円</p>	<p>【評価】 一定の成果があったと考える。しかし、市の制度融資等による対応が多く件数は全体の15%、金額は全体の26%に止まった。</p> <p>【今後の課題】 今後は条件変更等の申込み増加が予想されるため、柔軟に対応したいと考える。</p>
<p>. 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</p>				
<p>- 1.【多様なサービス】 次世代を組織化した「しんくみ21クラブ」(異業種交流)の活動</p>				
	<p>研修等を通じて事業所の承継がスムーズに行われるように、取引先の後継者を育成することを目的に発足した</p>	<p>20年度実績 全体での勉強会(年2回実施) ・平成21年10月16日開催 テーマ:「落語 よもやま話」 講師:三遊亭白鳥(落語家) ・平成22年2月9日開催 テーマ:「社長のための法律相談」 講師:木戸正雄氏(司法書士)</p> <p>各店舗における支部活動 ・各店舗において勉強会等を開催</p>	<p>【取引先にとって】 ・異業種の交流会となっていることから、会員の情報交換の場となっている。</p> <p>【当組合にとって】 ・勉強会等を通じて、会員企業の問題点や課題等がわかり、信頼関係構築に役立っている。</p>	<p>【評価】 身近な問題等をテーマにしていることから、概ね好評。</p> <p>【今後の課題】 会員が増える取組みが必要。</p>