

地域密着型金融の進捗状況について

当金庫は、地域経済を支える中小企業の経営支援活動や、地域社会の持続的発展に貢献するため、地域密着型金融に取り組んでおります。

今般、平成24年度の進捗状況を取りまとめましたので、公表いたします。

◆ 目次

I. お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

- | | |
|---------------------------------|------|
| 1. 日常的・継続的な関係強化と、経営の目標や課題の把握・分析 | 1ページ |
| 2. お取引先のライフステージに適した経営支援活動 | 2ページ |

II. 地域活性化への取組み

- | | |
|--------------------|------|
| 1. 地域の面的再生への積極的な参画 | 3ページ |
| 2. 持続可能な地域経済への貢献 | 3ページ |

I. お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

1. 日常的・継続的な関係強化と、経営の目標や課題の把握・分析

①『目利き力』の強化

中小企業等の経営支援や資金ニーズに適切に対応するためには、事業価値や将来性を見極める『目利き力』が欠かせないことから、これを強化する人材育成に取り組んでいます。

具体的な取組みとしましては、外部講師を招聘した金庫内研修の実施とそのフォローアップ、外部研修への職員派遣、内部研修の開催、金庫内試験（町医者資格試験）の実施などです。

平成24年度は、外部講師による研修を計4回実施、外部研修に延べ17人を派遣、金庫内試験を3回実施（延べ66人受験）、内部研修を3講座計8回開催（延べ57人参加）しました。

②外部機関との連携強化

平成24年11月、中小企業経営力強化支援法に基づく「経営革新等支援機関」の認定を受けました。

また、栃木県中小企業再生支援協議会等の外部機関や外部専門家（中小企業診断士等）との連携を強化し、お取引先の経営支援活動の充実を図っています。なお、平成24年度中の栃木県再生支援協議会への案件持込件数は6件であり、同協議会主導による経営改善計画書の策定は4先でした。

③お取引先への情報提供

当金庫お取引先の経営者で、「だいしん経営塾」を組織しています。「だいしん経営塾」は、参加企業の業績向上と地域社会の発展に貢献する目的で設立され、定期的に勉強会や講演会、情報交換等を行っております。

年1回の講演会では、著名な講師を招き、「だいしん経営塾」の会員企業以外の一般の方の参加も多数あり、好評をいただいております。平成24年度は、11月に日本総合研究所の理事長である高橋進氏を招き、『日本経済の展望と課題～世界経済の転機は日本のチャンス～』について、ご講演いただきました。

④定例的な訪問活動

取引上位先や経営支援先などに対して、定例的な訪問活動を実施し、経営の目標や課題の把握に努めています。また、訪問した内容は面談記録簿（面談カルテ）へ記入し、関連部署に回付することで、経営課題の解決に向けて営業店・本部がタイムリーにお取引先の現状を共有化し、一体となってスピード感のある経営支援活動に取り組んでいます。

I. お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

2. お取引先のライフステージに適した経営支援活動

ライフステージ	経営支援内容
創業・新事業開拓を目指すお取引先	<p>コンサルティング機能を活かして、栃木県や市町の創業支援制度融資に積極的に取り組んでおります。</p> <p>平成24年度の創業支援融資の実績は、17件83百万円でした。</p>
成長段階における更なる飛躍が見込まれるお取引先	<p>事業拡大支援の取組みとして、ビジネスマッチングを実践しております。</p> <p>①平成24年11月に「ものづくり企業展示・商談会」を共催し、当金庫のお取引先11社が参加しました。</p> <p>②平成25年1月に「とちぎ食の展示・商談会」を後援し、当金庫お取引先2社が参加しました。</p> <p>③信金中央金庫の斡旋を受けて、(株)三越伊勢丹の催事企画(当金庫お取引先7社が参加申込)や、信金中央金庫の優待カタログへの商品掲載(同1社が参加申込)を紹介しております。</p> <p>④信金中央金庫と(株)イプロスが提携した「イプロス製造業(インターネットによるビジネスマッチング)」の登録募集を行い(当金庫お取引先11社が参加)、販路拡大支援に努めております。</p> <p>事業価値(事業実態)に基づいた融資を強化するため、『目利き力』を発揮して融資する商品を取扱っております。法人代表者以外の個人保証と不動産担保を原則不要とした「しんきんスクラム2000」、「ご近所ローン」などを積極的に推進しています。平成24年度の実行件数は、43件、実行金額は185百万円でした。</p>
経営改善が必要なお取引先	<p>経営支援部隊と経営改善支援グループが中心となって、平成24年度は67のお取引先の経営改善支援に取り組みました(お取引事業先の5.2%)。この67のお取引先のうち16先が経営改善計画書を策定(策定率23.9%)して、経営改善に取り組んでいます。このなかで、平成24年度中に2先の債務者区分がランクアップしたほか、厳しい経済環境が続くなか、改善の兆しが見られた先も多く、一定の効果があったものと考えています。</p>
事業再生や業種転換が必要なお取引先	
事業の持続可能性が見込まれないお取引先	
事業承継が必要なお取引先	<p>平成24年11月、しんきんキャピタル(株)及び(株)日本M&Aセンターと「M&A仲介業務に関する協定書」を締結しました。後継者難などにより、事業承継が困難なお取引先に対する支援体制を整えております。</p>

II. 地域活性化への取組み

1. 地域の面的再生への積極的な参画

①フードバレーとちぎ

栃木県が中心となって設立された「フードバレーとちぎ」に参画し、“食”を通じた地域振興に取り組んでいます。「フードバレーとちぎ」とは、栃木県内の“食”に関連する産業の振興を図ることにより、“食”をテーマに地域経済が成長・発展することを目的として活動しています。

②大田原ツーリズム

平成25年3月、地域内のグリーンツーリズムを推進するため、株式会社大田原ツーリズムに1,500千円を出資しました。株式会社大田原ツーリズムは、大田原の自然・文化・生活などの地域資源を、都会の人々が求める旅行商品とすることで、都市と大田原市を行き交う新たなライフスタイルを広め、「人・もの・情報」の行き来を活発にし、地域を活性化するために設立されました。

2. 持続可能な地域経済への貢献

①だいしん文庫への寄付

平成20年2月の当金庫創立80周年を記念して、当金庫の店舗がある4市町(大田原市、矢板市、那須塩原市、那須町)に「だいしん文庫」として寄付を行いました。「だいしん文庫」は、地域の将来を担う子どもたちのため、各図書館における児童図書の実質を図っていただくために設けたものです。寄付行為は現在も継続し、平成24年度は1,500千円の寄付を行いました。開始当初からの累計金額は17,500千円となり、絵本や紙芝居、DVDなどの充実に役立てていただいております。

②子育て世代に対する支援

「生産年齢人口の維持・拡大」は、地域の重要な課題となっていることから、子育て世代に対して金融面から支援する取組みを行っており、住宅ローンなどの金利を、お子さまの人数に応じて引き下げています。平成24年度の「子育て支援住宅ローン」取扱実績は、121件1,688百万円となり、多くのお客さまにご利用いただいております。