

信用組合における「地域密着型金融の取組み状況」（平成 23 年度）

一般社団法人全国信用組合中央協会は、全国 158 信用組合※における「地域密着型金融の取組み状況」（平成 23 年度）について次のとおり取りまとめました。

※信用組合の業態には、次のものがあります。

○地域信用組合（114 組合）

地域の中小零細事業や住民がつくった信用組合で、その営業地域は広いもので県下一円で、大部分の信用組合は、もっと狭い地域で営業を行っています。なお、地域信用組合の中には、在日外国人のための「民族系信用組合」もあります。

○業域信用組合（27 組合）

同じ業種の人たちが集まってつくった信用組合で、医業、出版製本、公衆浴場、青果市場などの信用組合があります。

○職域信用組合（17 組合）

官公庁、企業などの職場に勤務する人たちがつくった信用組合で、都県庁・市職員や鉄道会社、新聞社などの信用組合があります。

1. 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) 創業・新事業支援

（単位：件、百万円）

		平成 23 年度中
① 創業・新事業支援融資 ^(注1)	件数	908
	金額	9,291
② 出資した企業育成ファンドの数および出資総額 ^(注2)	件数	4
	金額	45

（注 1）専用の融資商品だけでなく、通常の融資による支援実績も含む。

（注 2）自組合組成か外部組織組成かは問わない。

(2) ビジネスマッチング

（単位：件）

	平成 23 年度中
ビジネスマッチングの成約件数 ^(注)	342

（注）販路拡大、業務委託、工事の受注等の企業間の業務上のビジネスニーズをマッチングさせた成約件数（各組合主催の商談会等において成約したものを含む）。

(3) 事業再生支援

(単位：件、百万円)

		平成 23 年度中	
① 中小企業再生支援協議会の再生計画策定先数 ^(注1)		先数	50
		金額	5,611
	うち信用組合がメイン金融機関となったもの	先数	19
		金額	2,108
② 整理回収機構（RCC）の支援決定先数 ^(注2)		先数	0
		金額	0
	うち信用組合がメイン金融機関となったもの	先数	0
		金額	0
③ 金融機関独自の再生計画策定先数 ^(注3)		先数	5,390
		金額	395,814
	うち信用組合がメイン金融機関となったもの	先数	3,688
		金額	302,369
④ 出資した企業再生ファンドの数および出資総額 ^(注4)		先数	7
		金額	97
⑤ デット・エクイティ・スワップの実績		件数	0
		金額	0
⑥ デット・デット・スワップの実績		件数	3
		金額	75
	うち十分な資金的性質が認められる借入金（准資本型）	件数	3
		金額	75
⑦ DIPファイナンスの実績		件数	10
		金額	601

(注 1) 平成 23 年度中に再生計画を策定した先数（平成 22 年度以前に持ち込み、23 年度中に計画を策定した先を含む）。金額は支援決定時の当該先に対する債権残高（簿価）の総額。

(注 2) 平成 23 年度中に支援決定された先数（平成 22 年度以前に持ち込み、23 年度中に支援決定された先を含む）。金額は支援決定時の当該先に対する債権残高（簿価）の総額。

(注 3) 私的整理ガイドラインに基づき、再生計画を策定した先のほか、金融検査マニュアルに掲げる経営改善計画等のレベルの計画策定先（合理的かつ実現可能性の高い経営改善計画を策定している先）等の数。金額は再生計画策定時の当該先に対する債権残高（簿価）の総額。

(注 4) 自組合組成か外部組織組成かは問わない。

(4) M&A・事業承継支援

(単位：件)

		平成 23 年度中
M&A 支援実績		5
	うち事業継承に係るもの	2

(注) 支援先のうち、M&Aにつながった支援件数。

(5) 取引先の事業価値を見極める中小企業に適した資金供給方法

(単位：件、百万円)

		平成 23 年度中	
① 財務制限条項を活用した商品による融資実績		件数	68
		金額	4,432
② 動産・債権譲渡担保融資の実績 (注 1)		件数	167
		金額	4,445
	うち売掛債権担保融資	件数	122
		金額	3,805
	うち動産担保融資	件数	45
		金額	640
③ ノン・リコースローンの実績 (注 2)		件数	0
		金額	0
④ 財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対する融資商品による融資 (注 3)		件数	616
		金額	6,410

(注 1) リース債権およびクレジット債権を担保とした融資は含まない。金額は、信用組合と顧客との間の直接貸出契約ベース（SPC、信託経由は含まない）。

(注 2) ノン・リコースローンとは、返済原資を事業に係るキャッシュフローに限定した融資のこと。

(注 3) TKC との連携による融資および独自商品（TKC 関連以外）による融資実績。

(6) 持続可能な地域経済への貢献

(単位：件、百万円)

		平成 23 年度中
① PFI への取組み実績 ^(注1)	件数	0
	金額	0
② コミュニティ・ビジネスを行う NPO 等への融資実績 ^(注2)	件数	30
	金額	224

(注 1) 金額は、プロジェクト会社への融資額。

(注 2) 専用の融資商品だけでなく、通常の融資によるものも含む。

2. 経営改善支援等の取組み実績（平成 23 年度）

（単位：先数、％）

		期 初 債務者数 A	うち 経営改善 支 援 取組み先 α	α のうち期末 に債務者区 分がランク アップした先 数 β	α のうち期末 に債務者区 分が変化しな かった先 γ	α のうち再生 計画を策定し た先数 δ	経営改善支 援取組み率 α / A	ランクアップ 率 β / α	再生計画策 定率 δ / α
正 常 先		263,762	887		485	355	0.3		40.0
要注 意先	うちその他要注意先	44,163	4,506	182	3,884	2,779	10.2	4.0	61.7
	うち要管理先	1,708	248	22	178	136	14.5	8.9	54.8
破綻懸念先		6,784	618	32	494	258	9.1	5.2	41.7
実質破綻先		9,221	96	6	66	25	1.0	6.3	26.0
破 綻 先		3,485	22	2	11	3	0.6	9.1	13.6
小 計		65,361	5,490	244	4,633	3,201	8.4	4.4	58.3
合 計		329,123	6,377	244	5,118	3,556	1.9	3.8	55.8

（留意事項）

- ・上表には、職域信用組合は含まれていません。
- ・期初債務者数及び債務者区分は平成 23 年 4 月当初時点で整理。
- ・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。
- ・ β には、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載。
なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は α に含めるものの β に含めない。
- ・期初の債務者区分が「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は β に含める。
- ・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については（仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても）期初の債務者区分に従って整理。
- ・期中に新たに取引を開始した取引先については含まない。
- ・ γ には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載。
- ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上。
- ・「再生計画を策定した先数 δ 」＝「中小企業再生支援協議会の再生計画策定先」＋「RCC の支援決定先」＋「金融機関独自の再生計画策定先」

信用組合における具体的な取組み参考事例

国際協同組合年全国実行委員会で承認された「協同組合憲章草案」では「社会を安定化させるためには、自己責任（自助）と行政の援助（公助）だけでは不十分であり、人びとの助け合い（共助）が必要だという社会認識が広まっている。人びとの助け合いの絆を強化し、無縁社会を友愛と連帯の社会に変え、限界集落の増加・人口の減少・雇用の不安定化などで疲弊する地域経済を活気づけ、食料・環境・エネルギーなどのテーマに取り組み、持続可能な社会をめざして未来を切り拓くためには、相互扶助組織としての協同組合の発展が不可欠である。」と謳っております。

私ども信用組合は、地域経済を活気づけ、持続可能な社会をめざして未来を切り拓くための役割を担う協同組織金融機関でありたいと思いますし、またそうあらねばなりません。

また、依然として厳しい状況に置かれている中小零細事業者たる取引先の事情を十分斟酌して、個別先毎に柔軟に対応していく必要があります、外部機関等をも効果的に活用しつつ、取引先に対する経営改善・事業再生の取り組みを一層強化していく必要があろうと考えております。

これらを踏まえ本会では、本年が国際協同組合年でもあり、関連の取組みとして、信用組合の協同組織性と金融機関性の両立、今後の期待される役割と課題、自己資本規制や会計・税制等に対する信用組合業界の主張及び東日本大震災後の被災地の信用組合の課題等をテーマに学識経験者に研究を依頼して、これを論文集としてとりまとめる他、商工3団体等と連携した「しんくみ創業塾」の開設、国際協同組合年全国共通商品として、社会的意義のあるテーマを目的とする預金又は融資の共通商品の企画・提供などに取り組んでまいります。

また、会員信用組合の平成23年度における地域密着型金融においても特色ある取組みが行われており、その具体的取組みについていくつかをご紹介します。

顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
宮城県	石巻商工信用組合	経営改善支援の為にコンサルティング機能の発揮	1
宮城県	古川信用組合	「中小企業支援ネットワーク強化事業」を活用した顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮	2
山形県	北郡信用組合	事業再生支援	3
山形県	山形中央信用組合	他組合等主催のビジネス交流会への当組合取引先の参加促進	4
福島県	いわき信用組合	国の「中小企業支援ネットワーク強化事業」を活用した、専門家による相談ならびに専門家派遣の実施	6
茨城県	茨城県信用組合	農業分野のビジネスマッチングと販売拡大支援	7
栃木県	真岡信用組合	商工会議所との連携による創業支援	8
群馬県	あかぎ信用組合	群馬県中小企業再生支援協議会の積極的な活用	9
群馬県	あかぎ信用組合	ビジネスマッチング	10
群馬県	群馬県信用組合	群馬県産業支援機構の専門家派遣制度を活用した再生支援	11
千葉県	銚子商工信用組合	不振水産加工業者に対する千葉県中小企業再生支援協議会利用による再生支援	12
千葉県	君津信用組合	専門家派遣事業を活用し経営改善支援を図っている事案	13
新潟県	新潟県信用組合	中小企業再生支援協議会を活用した求償権消滅保証への取り組み	14
新潟県	巻信用組合	夜間相談タイムの継続実施	15
新潟県	塩沢信用組合	「塩沢信用組合ソリューションセミナー」開催	16
新潟県	糸魚川信用組合	販路拡大支援のため「にいがた食の大商談会」協賛	17
山梨県	山梨県民信用組合	総合相談センターの設置	18
山梨県	都留信用組合	旅館業の「集客力」向上のための商品プラン作成及び実行支援	19
長野県	長野県信用組合	専門家の指導に基づく経営改善計画策定支援による経営体質の改善	20
長野県	長野県信用組合	専門家の指導に基づく経営改善計画策定支援による経営体質の改善	21
長野県	長野県信用組合	後継者不在の取引先企業に対するM&Aの全面的なコーディネート	22

顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
東京都	七島信用組合	建設業者に対する継続した事業再生支援	23
兵庫県	兵庫県信用組合	兵庫県中小企業団体中央会「しっかいや中央会」との連携取組み	24
広島県	両備信用組合	リョーシン経営塾	25

(宮城県 石巻商工信用組合)

1	顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2	タイトル 経営改善支援の為のコンサルティング機能の発揮
3	動機(経緯) ・経営改善対象先へ中小企業診断士等の専門家を派遣する「中小企業支援ネットワーク強化事業」の活用 ・「SKC中小企業再生支援システム」帳票等を活用した財務改善支援を実施 ・対象先に対して本部・営業店が一体となったきめ細やかなコンサルティング機能を発揮した経営相談改善支援を強化する。
4	取組み内容 ・経済産業省の中小企業支援事業である「中小企業支援ネットワーク強化事業」の活用により、平成23年度経営相談受付118件・専門家派遣相談53件の実績で終了。今後も、フォローアップ活動と並行し専門家派遣を積極的に活用、より効果的な経営相談支援を実施する。 ・事業所取引再生支援先45先に対して、本部担当課が「SKC中小企業再生支援システム」より「企業診断書」等作成し支援。又、専門家と同行訪問し、担当者のスキルアップを図っている。 ・平成24年9月13日(独)中小企業基盤整備機構と業務提携を行い、経営相談に対する中小企業支援策の情報提供及び経営改善支援体制を強化。 ・復興支援セミナー「震災から復興を目指して～今、何をすべきなのか」をテーマに平成23年10月18日開催。中小企業の代表者等56名の参加、復興支援のアドバイスを行う。
5	成果(効果) ・「中小企業支援ネットワーク強化事業」の支援機関として、各種経営課題に対する相談支援並びに震災相談にも積極的に対応し、コンサルティング活動による中小企業支援は一定の成果に繋がっている。 ・事業所取引再生支援先に対して「企業診断書」等を活用した支援により、企業側の改善意識向上に繋がっている。 ・専門家との同行訪問による経営改善支援に対し職員も同行することによりスキルアップが図られ、地域のお客様への相談支援体制が強化されている。又、担当課が中小企業支援の施策等の研修・セミナーに積極的に参加、営業店の研修に役立っている。
6	備 考

1	顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2	タイトル 「中小企業支援ネットワーク強化事業」を活用した顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
3	動機(経緯) 顧客企業の経営の安定化を図るためには、企業が抱える課題解決に向けた取組みが重要であることから、「中小企業支援ネットワーク強化事業」を活用し、最適なソリューションを提供することが重要であり、そのために高度・専門的な知識を有する専門家を派遣することとした。
4	取組み内容 ○「中小企業支援ネットワーク強化事業」を活用。顧客企業の課題解決のため、高度・専門的な知識を有する専門家を派遣し支援課題に対応。 ・専門家の派遣回数:10先の企業に対し28回の派遣 - うち2先に関しては、新現役制度を活用し企業と専門家のマッチングが成立。 ・中小企業診断士による「個別経営相談会」の開催:25先の企業に対応
5	成果(効果) ・専門家からの指導により、管理体制が強化されたことで、各ロスの減少、売上高の増加及び財務改善が図られた。 ・経営改善計画書策定に当たり、商品別の原価管理が明確化されたことから、金額交渉において正確性を増した単価交渉が図られた。 ・顧客企業の財務改善が図られつつあることは、地域経済の活性化にも繋がる。
6	備 考

(山形県 北郡信用組合)

1	顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2	タイトル 事業再生支援
3	動機(経緯) 支援先は、昼はそば店・夜は居酒屋を営む、業暦14年の飲食業者。 数年前から売上が減少傾向にあることから、現状を打開すべく当組合に相談が持ち込まれた。
4	取組み内容 ・財務内容の改善と販売促進、両面での支援が必要と判断し、「中小企業支援ネットワーク強化事業」を活用し専門家派遣を実施。 ・専門家の指導により、1ヶ月間の注文数を集計し人気メニューを確定させた。(注文割合を数値化したことで、自店の重要なメニューであることを経営者も再認識した) ・人気(看板)メニューの更なる充実を図り、かつそのメニューをベースとした別メニューの提案も行い開発に取組んだ。 ・集客増加を目的として、店内ディスプレイや店外立看板の内容についての指導を実施。 ・同専門家の紹介で、料理専門家による試食・アドバイスを実施。
5	成果(効果) ・大震災の影響で、売上の減少幅が拡大傾向にあったが、専門家の指導に基づく経営努力により減少に歯止めがかかり、その後は少額ではあるが増加傾向に転じた。 ・直ぐ着手可能で、資金投下も伴わなわなない即効性のあるアドバイスを目の当りにできたことは、今後の支援活動に大いに役立つものと思慮される。
6	備 考

(山形県 山形中央信用組合)

1	顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2	タイトル 他組合等主催のビジネス交流会への当組合取引先の参加促進
3	動機(経緯) ・当組合のエリア内だけでは販路も限られることから、販路拡大等を模索している事業所のビジネスチャンスを作る手助けをする。 ・機会があれば、地域の物産を地域外にも紹介したいと考えていた。
4	取組み内容 ・共立信組のビジネス交流会・・・参加事業所3社のほか、第3セクター(地場産業振興センター)の協力を得て会場で地元風物料理(玉こんにゃく)を提供。
5	成果(効果) ・共立信組のビジネス交流会において1社について商談が進んでいる。 ・取引先事業所の売り上げ増加に寄与できることで、結びつきを堅固にする。 ・他組合等への交流会への参加により、交流範囲を広めることができる。(当組合独自となった場合は、限定的な交流にとどまるものと思われる。)
6	備 考 次ページ資料(URL : http://www.yamachuu-ca.co.jp/news/event.html#news04) 参照



山形中央信用組合
YAMAGATA Chuo Shinyokumiai

金融機関コード 2084

採用情報 リンク お問い合わせ サイトマップ

ホーム 貯める 借りる 各種サービス お知らせ 店舗情報 当組合について ディスクロージャー

店舗・ATM案内
キャッシュコーナー案内
詳しくはこちら

Web
ローン申込

コンテンツ

- ビジネスネットワーク
- 中小企業支援ネットワーク強化事業
- 子育て支援!! あなたを応援!!
- 地域密着型金融推進計画
- 振込詐欺の防止について
- よくある質問
- 苦情処理措置・紛争解決措置等の概要について
- 地域貢献活動
- 創立60周年記念

各種基本方針

- 個人情報保護宣言
- 金融円滑化対応状況
- 反社会的勢力に対する基本方針
- 金融商品に係る勧誘方針
- 保険窓販募集指針
- 顧客保護等管理方針
- 利益相反管理方針

マスコットキャラクター
ゲンちゃん
コーナー

協同組合がよりよい
社会を築きます

イベント情報

共立信用組合主催第8回ビジネスマッチング交流会と第2回物産展に参加してきました。



～交流会～



(株)豊屋道場様（寒河江支店）
自社の量のプレゼンテーションを行われました

～物産展～



四季菜様（荒砥支店）
テレビでも放送された佃煮だいこんをはじめとした惣菜PRと販売を行いました。

平成23年11月22日(火)に、共立信用組合(東京都大田区)主催のビジネスマッチング交流会に参加しました。

今年で8回目の交流会には160人、2回目の物産展には600人が来場し、活発な商談が行われました。

今年は、山形、宮城、福島、茨城、新潟、山梨県の各県から8信組、都内2信組も参加しマッチングの輪を広げました。

各ブース完売で、前年を上回る来場者でにぎわいました。



(株)マルシチ米穀様（飯豊支店）
食堂経営者の方と商談中の様子



置賜地域地場産業振興センター様
来店者に玉こんにやくを500食を振る舞いました。

1	顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2	タイトル 国の「中小企業支援ネットワーク強化事業」を活用した、専門家による相談ならびに専門家派遣の実施
3	動機(経緯) 平成20年度より実施している国の中小企業支援事業を通じ、金融支援のみならず、経営力の向上等に関する直接的な支援の必要性を再認識した。
4	取組み内容 ・全店舗の渉外ネットワークを通じて吸い上げられた被災事業者等の二重ローン問題に対し、その課題解決のため、主に公的補助金・助成金の活用等、復興支援に向けたアドバイスを実施した。 ・震災及び原発事故の影響により事業継続を断念する事業者もみられる中、地域経済活性化の一助となるべく、創業・新事業に係る案件の発掘及び相談を積極的に実施した。 ・相談及び専門家派遣時には各営業店担当者が専門家と帯同して対応し、支援ノウハウの吸収に努めた。 平成23年度実績 相談:86件(43先) 専門家派遣:3回
5	成果(効果) ・補助金活用実績 59件、1,800百万円(各営業店調査による) ・創業・新事業に係る相談実績 48件(21先) ・補助金活用に係るつなぎ資金等の融資実績 8件、79百万円 ・創業・新事業融資実績 10件、44百万円
6	備 考

1	顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2	タイトル 農業分野のビジネスマッチングと販路拡大支援
3	動機(経緯) 金融機関に対する県内農業者・農業法人のニーズ等を把握するため実施したアンケート調査で「販路拡大」を要望する声が多く聞かれたことから、農林水産部において組合内ネットワークを活用した農業分野のビジネスマッチングの取組みを開始することとなった。
4	取組み内容 ○組合内ネットワーク(イントラネット)を活用したビジネスマッチング情報の共有化 組合内ネットワーク上の掲示板「農と食のかけはし」に、農業分野にかかる「売りたい」「買いたい」等の情報を登録し、営業店間で情報の共有化を図っている。 【ビジネスマッチング情報の取扱状況】 登録累計 157件 成約累計 47件(平成23年度実績) ○東京都内の信用組合との連携によるマッチング支援 ビジネスマッチング交流会・物産展に当組合取引先が出展。
5	成果(効果) ○農業分野のビジネスマッチング情報の共有化により、47件が成約し、農業者等の販路拡大を図ることができた。 ○東京都内の信用組合との連携によるマッチング支援により、県産品のPR・取引先への販路開拓の新たな機会を提供できた。 ○マッチングによって2先に資金需要が発生し融資取引に至った。 ○復興支援と販路支援にマッチングを活用した成約事例として、東日本大震災で被災した直売所経営者に「売りたい」農業者等の情報を仲介した。 ○営業現場における農業者支援のツールとして次第に定着しつつある。
6	備 考

1	顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2	タイトル 商工会議所との連携による創業支援
3	動機(経緯) 事業者は板金溶接加工の特殊技術を習得するため、同業他社へ転々とし、高度な溶接技術を取得した。この度、独立開業の相談があり、開業後の受注は、その高い技術力を評価する取引先が多いことから、比較的安定していくものと思料され、事業計画書策定からコンサルティングすることを決定した。
4	取組み内容 新規創業資金の相談は商工会議所からの紹介もあり、当事業者の会計士を含め事業計画策定に参画する。 ①受注先・仕入先の確保提案(最低限数値) ②販管費の予想 ③人員確保(産業技術センター支援) ④事業所(工場敷地の確保) →業況が安定するまで旧商工会議所跡地を低額賃金で賃貸、経費削減。 ⑤事業者の既存借入の見直し →他行借入、条件変更による返済金の緩和。借換(債務一本化)による軽減。 最終的に当組からの融資により資金面支援を行い事業者の業態に注視する。
5	成果(効果) ①事業開始より1年が経過、事業計画(売上高)120%達成、業況は順調に推移。今後、受注増加に伴い人員増員、機械設備の投資より資金ニーズも増加傾向にある。 ②既存借入の見直しにより割賦軽減。生活費を含め資金繰りは安定している。 ①取引先の拡大。新事業創設による雇用・地域経済の再生の一助となった。 ②本案件により商工会議所とのコンサルティングにより同会議所との交流も深めることができた。今後、新たな紹介者が期待でき、地元金融機関として更なる地域貢献ができる。
6	備 考

(群馬県 あかぎ信用組合)

1	顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2	タイトル 群馬県中小企業再生支援協議会の積極的な活用
3	動機(経緯) 金融機関は自助努力による経営改善や抜本的な事業再生・業種転換・事業承継により経営改善が見込まれる中小企業に対して、必要に応じ専門機関と連携をはかりながらコンサルティング機能を発揮することにより、最大限支援をしていくことが求められている。
4	取組み内容 ・営業店からのモニタリング報告を分析、検討し専門機関の持ち込みが必要とされる先を25先リストアップし、専門機関の利用を薦めた。12先が応諾したので中小企業再生支援協議会へ持ち込みしたところ、協議の結果9先が一次対応先となった。 ・9先とは別に1先が経営支援の二次対応先として追加され、本格的な支援が開始された。 ・9先全てについて再生支援協議会・営業店担当者による同行訪問を実施し、経営課題・問題について顧客と話し合いを行った。 ・二次対応先について、再生支援協議会が行う支援ミーティングへ担当者を派遣し、意見交換を行った。
5	成果(効果) ・一次対応先の内、1先が経営改善計画策定支援先として二次対応見込み。 ・二次対応先は、関係金融機関、保証協会等の全面的な支援が得られる見込みとなり、経営改善計画の策定が濃厚となった。 ・専門機関を利用することで、取引先の信頼が高まり、支援のスキルが向上した。 ・円滑化法終了に向けての出口戦略が求められる中、専門機関との連携強化が図れた。 ・実抜計画の策定がないとランクダウンする先に対して、再生支援協議会が策定支援する見込みとなったことで信用リスクが軽減した。
6	備 考

1	顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2	タイトル ビジネスマッチング
3	動機(経緯) 地域金融機関として取引先と密接に関わりを持ち、情報の収集および情報の提供を積極的に行い取引先のビジネスマッチング(販路拡大)等、業務の手助けとなる活動を目指す。
4	取組み内容 渉外活動を中心に取引先情報(業務内容、商品、売りたい情報、買いたい情報等)を情報掲示板システムへ登録しておき、取引先ニーズを把握しながら登録情報を適時照会し情報を提供することで、ビジネスマッチング(販路拡大)に繋げる。また、あかぎクラブ会員を対象とした講習会や勉強会の開催で異業種交流の場を設けビジネスマッチング(販路拡大)に繋げる。
5	成果(効果) 必要な情報の提供を得ると共に講演会や勉強会への参加で、新規販路を拡大でき、自社(自己)の業務に専念できる。 地域に必要な金融機関として取引先の業績向上により、取引先からの信頼を得ると共に組合の発展に寄与する。
6	備 考 23年9月新情報掲示板システム稼動

(群馬県 群馬県信用組合)

1	顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2	タイトル 群馬県産業支援機構の専門家派遣制度を活用した再生支援
3	動機(経緯) 専門的課題を抱えている製造業者に対して専門家の助言を得て経営課題を解決する。
4	取組み内容 取引先企業の抱えている課題に対して専門家の助言を得ながら問題点を解決する。(品質不良対策)
5	成果(効果) 解決できない現場の問題を専門家派遣により解決できた。 製造業の現場改善のノウハウがないことから、外部専門家派遣により取引先の抱えている課題の解決につながった。
6	備 考

(千葉県 銚子商工信用組合)

1	顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2	タイトル 不振水産加工業者に対する千葉県中小企業再生支援協議会利用による再生支援
3	動機(経緯) 当社は昭和48年の創業以来業容を拡大し、それに伴い過大な設備投資が負担となり、また不徹底な収益管理を継続したことにより、借入金の繰り回しと在庫の過大粉飾により事業を継続するも、資金繰りの逼迫、創業社長の逝去等により事業継続が危うくなった。
4	取組み内容 千葉県中小企業再生支援協議会より委嘱された当社に対する個別支援チームの専門家により、事業再生計画書・事業再生のスキームの策定を行った。 再生スキームとしては、対象債権者(取引金融機関)に対してのリスケジュールによる再生手法を採用し、全取引金融機関の同意を得、事業再生計画をスタートした。金融機関に対しての具体的リスケジュールとしては各金融機関の信用残高シェア按分によるプロラタ弁済方法を採用、融資返済期間の延長によるキャッシュフローの確保を行った。 再生計画の検証として支援協議会主導による「アフターフォロー・バンクミーティング」を6回開催し、直近の業績及び経営改善計画の実施状況報告や新規仕入資金に対する協議等を実施。
5	成果(効果) 経営者の経営改善計画に対する事業への積極的取組姿勢により、キャッシュフローの改善、新規仕入れ資金の確保が可能となった。 債務者区分ランクダウンの回避及び精緻な財務内容の把握が可能となった。
6	備 考

(千葉県 君津信用組合)

1	顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2	タイトル 専門家派遣事業を活用し経営改善支援を図っている事案
3	動機(経緯) ・赤字経営に陥った為、当組合主導により平成23年3月に取引金融機関と協調して元金弁済猶予の条件変更を実施。 ・TKC千葉会南総支部の税理士の支援を仰ぎ経営改善計画書を策定する。 ・当組合指導で千葉県産業振興センターの専門家派遣事業(コンサルタントの派遣)により改善に取り組んでいる。
4	取組み内容 ・平成23年3月に当組合主導により、他取引銀行3行と協調し、1年間元金弁済猶予とする条件変更を実施する。 千葉県産業振興センターの専門家派遣事業について当組合指導により契約し、当初年10回の派遣予定で各店の現状分析から、経営改善計画書に沿った目標管理の明確化を図り改善に取り組んでいる(結果13回)。 ・平成23年8月24日TKC税理士支援により5か年経営改善計画書を策定する。 ・平成24年3月に5か年経営改善計画書に基づき、平成24年12月まで元金弁済猶予、平成25年1月より元金弁済(30%)とする条件変更を実施。 ・専門家派遣事業については、再度派遣の申請を行い、平成24年4月より10回の予定で改善に取り組んでいく予定である。
5	成果(効果) 当組合主導により他行と強調し条件変更(元金据置)の取組により、資金繰りも円滑になり、平成25年1月より元金返済の開始予定となっている。 平成23年12月決算において、5か年経営改善計画に対し、売上高で98.53%当期利益186.65%(45,215千円)と良好な実績となっており、専門家派遣事業や他行との連携による条件変更等改善への取組について、1年目の成果は見られる状況である。
6	備 考

1	顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2	タイトル 中小企業再生支援協議会を活用した求償権消滅保証への取組み
3	動機(経緯) サービサーに債権売却された債務者について、当組合でリファイナンスを行った後、中小企業再生支援協議会の関与のもと求償権消滅保証を活用して金融取引の正常化に取り組むもの
4	取組み内容 【D社】・・・破綻懸念先、旅館業及び飲食業 ・平成23年6月、サービサーE社の債権をリファイナンス(債権一部カット) ・平成23年8月、サービサーF社の債権をリファイナンス(債権一部カット) →現在は、平成24年5月決算確定後に協議会への案件持込みを行う段階
5	成果(効果) ・正常な金融取引に戻れることにより、事業基盤が安定する ・過剰債務の免除を受けることにより、事業の持続可能性を確保できる 中小企業再生支援協議会の関与のもと求償権消滅保証を利用することで、適切な再生支援を行うことができる
6	備 考

1	顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2	タイトル 夜間相談タイムの継続実施
3	動機(経緯) 営業時間内に金融相談できない顧客について、営業時間外に相談窓口を設置することにより、勤め人等、日中相談できない人の為、各種相談を受付。
4	取組み内容 平成19年8月より現在まで全営業部店において継続実施している。 当組合の営業時間中に、お客様より電話にて相談時間の予約受付を行ってもらい、予約者から来店してもらい午後8時まで相談に応じている。
5	成果(効果) 勤め人等で、日中時間がとれなく来店できないお客様に対し好都合な取り組みと思われる。 また、予約制でありじっくり相談でき、お客様からの評判は良い。 期間内相談件数 80件 融資決定件数 26件 融資決定金額 6,748万 融資実行件数 17件 融資実行金額 4,017万
6	備 考

1	顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2	タイトル 「塩沢信用組合ソリューションセミナー」開催
3	動機(経緯) ・コンサルティング機能の発揮に向け、顧客企業に経営コンサルタントから直接、経営計画の立て方や内部管理体制などを学ぶ機会を提供することと、各店の店長も同席し取引先と一緒に、改善計画等を立案するなかで、ソリューションに関するノウハウを習得しコンサルティング機能の向上を図る。
4	取組み内容 ・23年10月26日～27日(2日間)㈱タナベ経営から講師3人を招き、取引先6社(社長及び役員等、1社2人～3人)と当組合からは役員及び各店店長5人が参加し開催。 ・「企業存立の条件と業績向上の基本ノウハウ」「現状の経営体質総点検」「進むべき方向と中期ビジョンづくり」「内部管理態勢とマネジメントシステムづくり」「体質改善への突破口づくり」について講義を受講し、各取引先企業毎に分かれて、各店店長がコーディネーターとなり、①現状認識の把握、②中期経営計画づくり、③内部管理システムづくり、④実行計画づくり、について実習、具体的に各社毎に実践レベルの計画に落とし込んだ。(㈱タナベ経営の講師からアドバイスを受けながら実習)
5	成果(効果) ・参加各社毎に実践レベルの計画に落とし込んだので、「自社の弱点や課題を真に認識した」「自分たちの頭を切り替えるきっかけをこのセミナーが作ってくれた」「新しい商品のアイデアが浮かんだ」等声があり、セミナー後、具体的に個々の計画に沿って行動している。 ・取引先と一緒に隔々まで調べ、本当の原因、問題点を発見し改善策を立案。実践レベルのなかで、具体的に計画を立案したことにより、コンサルティング能力の向上につながった。
6	備 考

(新潟県 糸魚川信用組合)

1	顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2	タイトル 販路拡大支援のため「にいがた食の大商談会」協賛
3	動機(経緯) 売上増加、販売先増加の支援。
4	取組み内容 売上の増加支援のため、にいがた産業創造機構と協賛し「にいがた食の大商談会」に、6社出展していただき、4社で14先の新規販売先契約となった。また、にいがた産業創造機構の食品産業育成コーディネーターから売れる商品づくりの指導を受けた。
5	成果(効果) 販売先の拡大と売れる商品作りに自信が持て、今後の事業展開に生かしていく大きな財産となった。 売上増加への支援は、言葉だけではなく、そのキッカケ作りの場を提供することができコンサルティング機能の発揮ができた。
6	備 考

(山梨県 山梨県民信用組合)

1	顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2	タイトル 総合相談センターの設置
3	動機(経緯) 当組合の取引先をはじめとした地域住民等のサービスのため、融資相談、経営相談等に積極的に取組むとともに、営業店からの情報の集約を行ない、加えてその分析結果を営業店へフィードバックし、顧客企業への情報提供に役立てる。
4	取組み内容 総合相談センターは平日午前9時から午後5時半まで、水曜日、金曜日午後8時まで営業し、個人向けローンや公的年金相談、中小企業向け創業、事業承継、事業革新などの相談や、情報収集・提供、ビジネスマッチングなど、顧客企業へ情報提供を行なっている。また、中小企業支援ネットワーク強化事業を活用するとともに、山梨大学、商工会など中小企業支援団体と連携し専門的相談に応じている。そのほか、中小企業事業者の資金相談、金融円滑化に向けた相談などに対応するため、休日相談会を年末2回、年度末2回、総合相談センター及び全店舗において実施。 平成23年度時間外相談件数287件、休日相談は519件。
5	成果(効果) 中小企業支援ネットワーク強化事業などによる支援や、中小企業支援機関の情報を得ることができ、また、時間内の来店が困難な顧客企業など、じっくり相談ができる。 平成23年度時間外相談件数287件、休日相談は519件。 平成21年9月、総合相談センターを設置し、山梨県中小企業団体中央会や商工会議所など各種団体と情報交換を行ない、連携して支援に取り組むことによりパイプは太いものとなった。
6	備 考

1	顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2	タイトル 旅館業の「集客力」向上のための商品プラン作成及び実行支援
3	動機(経緯) 支援先企業の事業環境は、リーマンショック以降、改善の兆しが見えず、厳しい状況下であり、さらに震災不況によりキャンセルが続出し集客が皆無の状況にある。この中で顧客を引き寄せる魅力ある旅館作りのため、中小企業支援ネットワーク強化事業を活用し、アドバイザーと金融機関の職員が一体となって支援していくこととした。
4	取組み内容 ◆「農業体験型プラン」の商品化に向けた地元農業者とのマッチング。 ◆農業者の選定については、多品種(60種類)の無農薬・有機栽培にこだわった栽培をしており、主に周辺レストランや食品スーパー等に供給している農業者を選定した。 ◆プランの具体的実行に際し、体験人員、募集期間、体験方法等事前協議。 ◆パンフレットの作成支援。 ◆経営改善計画の策定。
5	成果(効果) 農業体験プランによる集客力アップとリピート率の向上。 顧客対応時間の軽減による新たな顧客サービスへの対応。 経営改善計画の策定、及び新たなプランの策定により集客力向上が見込め、経営の安定化が図られた。
6	備 考

(長野県 長野県信用組合)

1	顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2	タイトル 専門家の指導に基づく経営改善計画策定支援による経営体質の改善
3	動機(経緯) 当社は不動産賃貸、FC(ゴルフ用品販売、CD等のレンタル及び販売)を主体に営業していますが、消費低迷等によりFC部門は売上減少が続き、不動産賃貸部門でも賃料引下げの要請を強く受けており、経営体質の強化を図るべく専門家の指導に基づく改善計画策定に取り組むこととしました。
4	取組み内容 中小企業支援ネットワーク強化事業における専門家派遣事業を活用し、アドバイザー及び専門家(中小企業診断士)と同行のうえ、当社の現状把握、経営課題の抽出、改善策の立案に関与し、経営改善計画の策定支援に取り組みました。 空いている賃貸物件について、部屋を間仕切りして分けて賃貸できるようにすることや、FC部門について効果的な販促やPOPを充実させるなどの売上増加策のほか、仕入原価の見直しやパート等の有効活用による経費圧縮策、遊休不動産の売却等の改善策を立案し、これらを盛り込んだ経営改善計画策定を支援しました。なお、計画については、これまでの実績や今後の見通しを勘案し、実現可能性が高い数値を設定しました。
5	成果(効果) 当社の現状や経営改善の必要性について、代表者が再認識するきっかけになり、専門家の指導により今後の方向性を見出すことができました。また、計画策定により、借入金の条件変更について、当組合を含め全金融機関がスムーズに対応することができ、当社の資金繰り安定に寄与したものと考えています。 経営改善計画策定により、改善策の実施状況、数値計画に対する実績等、業況把握やモニタリングを実施するうえでのポイントが明確となりました。また、債務者区分の下方遷移防止に寄与したものと認識しています。
6	備 考

1	顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2	タイトル 専門家の指導に基づく経営改善計画策定支援による経営体質の改善
3	動機(経緯) 当社は精密機器、医療機器等の部品加工を中心に事業展開しているが、リーマンショック以降売上が急激に減少し、加えて円高や震災の影響により業況低迷していました。当社のメイン金融機関として、外部専門家と連携しての支援が必要と考え専門家の指導に基づく経営改善計画の策定支援に取組みました。
4	取組み内容 中小企業支援ネットワーク強化事業における専門家派遣事業を活用し、製造業に強いアドバイザーと同行のうえ、当社の現状把握、経営課題の抽出、改善策の立案に関与し、経営改善計画の策定支援に取組みました。計画策定にあたっては、現状の売上で利益が確保できる体制作りを主眼としました。専門家の指導の下、原価低減・経費削減については各費目ごとに、改善アイテムや目標値のほか、評価方法、責任者等を決定し、それらを具体的に落とし込んだ計画を策定し、また遊休不動産の売却による債務圧縮や、作業効率向上のため工場レイアウト変更等のアドバイスも行いました。アドバイザー同席の下、全従業員を集めて、改善計画に基づく活動開始のキックオフを行い、現在改善活動を継続しているところです。
5	成果(効果) 代表者は、意欲はあるものの何に着手すれば良いか分からない状態であったが、製造業の経験豊富な専門家の指導を受け、具体的に取組むべき事項が明確になり、今後の改善の方向性が見出せました。 経営改善計画策定により、改善策の実施状況、数値計画に対する実績等、業況把握やモニタリングを実施するうえでのポイントが明確となりました。また、製造業に長けている専門家の指導を通じて、職員のコンサルティング能力向上が図れたと考えています。
6	備 考

(長野県 長野県信用組合)

1	顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2	タイトル 後継者不在の取引先企業に対するM&Aの全面的なコーディネート
3	動機(経緯) 当社(以下A社という。)は、後継者が不在で且つ資金繰りに窮する状況に陥っており、代表者の個人資産により事業継続を図っている状況が続いていました。A社は地域において一定の地位を築いている企業であり、従業員の雇用維持、取引先への影響度合いを考慮し、企業存続のためM&Aに取組むこととしました。
4	取組み内容 当組合取引先(以下B社という。)の親会社である上場企業(以下C社という。)へ、M&Aを打診しました。A社の代表者は企業存続を切望しており、またC社にとっては、手薄であった地域の営業基盤強化が図れるといったメリットもあり、双方の意向が合致したかたちでM&Aを進めていきました。手続きにあたっては、当組合が仲介及び直接的なバックアップを行うなど、全面的なコーディネート役を担い、度重なる交渉の末、M&Aを成立させることができました。 最終的には、C社の子会社であるB社が、A社の全株式を取得し、完全子会社化するかたちでM&Aが成立しました。また、従業員12名の雇用は引続き維持されることとなりました。
5	成果(効果) 代表者が切望していた企業の存続が図られることとなりました。また、際限の無い私財投入に終止符を打ち、個人保証履行も不要とし、代表者の自宅を確保できたほか、代表者自身も相談役として雇用されることとなりました。A社商号の継続と従業員の雇用が確保され、M&A成立により完全な当社の再建が図れました。 一定の地位を築いていたA社の存続が図れたことで、当該地域に対する経済的影響を最小限にとどめることができました。また、M&A成立により、最悪のケースでは破綻も想定されたA社に対する債権を円滑に回収できることとなりました。
6	備 考

(東京都 七島信用組合)

1	顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2	タイトル 建設業者に対する継続した事業再生支援
3	動機(経緯) 当該建設業者は、景気低迷や公共工事縮小といった要因により財務内容の悪化が進んだが、現状の認識に乏しく、旧態依然の経営を繰り返したため、赤字・慢性的なキャッシュフロー不足に陥った。 同社は拠点となる島内でも大手の事業所となっており、関連企業を含め経済面・雇用面で大きな影響力を持っていることから、同社を支援することはもちろん、島内経済安定のため経営改善支援に取り組んでいる。
4	取組み内容 平成20年度に当組合主導による改善計画を策定。改善取組み当初は当組合の他、他金融機関にて50%程度の融資取引シェアがあったが、平成21年度には当組合による取り纏め融資実施のほか、預金・不動産担保の処分により他行債務を一掃し、当組合による集中的な支援体制が可能となった。 平成22年度からは都信協の「企業再生支援制度」を導入し、当組合に加え、中小企業診断士も交えての改善指導を実施。受注工事の工程進捗管理・分析から作業員教育に至るまで更なる改善を行う。平成23年6月期決算は、受注工事に恵まれたこともあるが、減価償却未済ながら76百万円の税引前利益計上と大きく改善した。 平成23年度には、現況を踏まえた内容で改善計画を修正、また平成24年度以降も中小企業診断士と協調して改善を実施していく予定となっている。
5	成果(効果) 改善計画による経費削減の実施や外注先選定方法の見直し等により、当組合の管理強化による制約はあるものの、結果として利益の大幅増加が実現し、向後の運転資金確保が容易となる。 財務内容改善が着実に進んでいることから、資金繰り管理が容易に、また追加支援策が講じやすくなった。また当組合での取引がメインとなったことで集中的な支援・管理体制が取れるようになった。
6	備 考

(兵庫県 兵庫県信用組合)

1	顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2	タイトル 兵庫県中小企業団体中央会「しっかいや中央会」との連携取組み
3	動機(経緯) 平成20年4月、経済産業省の「地域力連携拠点事業」開始を契機とし、兵庫県中小企業団体中央会と連携して、中小企業を支援するスキーム「しっかいや中央会」の取組みを開始しました。平成23年度経済産業省の同事業は、「中小企業支援ネットワーク強化事業」となり、厚生労働省の「中小企業相談支援事業」を加えて、「しっかいや中央会」の取組事業として、引続き幅広く中小企業の高度・専門的な経営課題の解決を支援しました。
4	取組み内容 (1)相談事業 年間の相談実施計画を策定し、営業店が選定した支援先を本部専担者および営業店担当者と上級アドバイザーおよびコーディネーター(中小企業診断士)が巡回のうえ企業相談を実施後、「しっかいや中央会」で協議し、必要と認める先に専門家派遣を実施しました。 (2)情報提供事業 兵庫県中小企業団体中央会独自および「しっかいや中央会」との共催セミナー等を、取引先等の中小事業者に案内しました。
5	成果(効果) (1)支援先が、中小企業診断士等専門家と直接相談することで、事業意欲拡大が図られました。 (2)売上等が増加し、財務内容の改善された支援先が確認されました。 (3)事業承継がスムーズに実施されるきっかけとなりました。 (1)事業内容好転により、取引深耕を図ることが出来ました。 (2)上級アドバイザー等中小企業診断士と当組合担当職員が同行面談したため、職員の目利き能力およびコンサルティング能力向上の契機となりました。 (3)平成23年度末、支援先は128先で、売上等財務内容の検証は例年12月末実施を予定しています。 (4)経営革新計画の認定先1件、国土交通省の「経営戦略アドバイザー事業」に繋がった先2件を確認しました。
6	備 考

1	顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2	タイトル リョーシン経営塾
3	動機(経緯) 事業経営に関する情報提供サービスの充実やコンサルタント能力を高めた適切な経営支援をする。
4	取組み内容 ・当組合がエリアとしている地域社会を構成する中小事業者の、事業振興や生活者の生活向上をさせるとともに、地域の活性化を目指すために平成18年度より毎年、年間4回の研修会(経営コンサルタント)を開催。受講者へのFAXレポートの送付(平成23年度受講者164名157企業) ・当組合発行の経営情報レポート・生活情報レポートを営業活動用に配布
5	成果(効果) リョーシン経営塾の講義から仕事のスピードと成果を左右する判断力・人を動かす経営者としてのコミュニケーション力・リーダーシップ等学ぶ事が出来る。 当組合の役職・部課店長もリョーシン経営塾を受講することで、経営改善指導する上でのスキルアップが図られ営業現場での活用が出来た。
6	備 考

地域の面的再生への積極的な参画

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
北海道	十勝信用組合	とかち「ばんえい競馬まつり」のPR	1
宮城県	石巻商工信用組合	地方公共団体、経済団体等との連携	2
秋田県	秋田県信用組合	多重債務者問題への積極的関わりによる地域貢献	3
福島県	福島県商工信用組合	NPO法人に対する融資制度	4
福島県	いわき信用組合	「ビジネスマッチング交流会」の継続的な開催	5
茨城県	茨城県信用組合	地域の農業者への支援(農業者向けセミナー開催による情報提供等)	6
千葉県	銚子商工信用組合	地域の観光資源再生への取り組み	8
新潟県	新潟大栄信用組合	多重債務者発生の未然防止への取組み	9
新潟県	塩沢信用組合	「健全な消費者金融市場の形成」に向けた取組み	10
新潟県	塩沢信用組合	地域の観光産業活性化支援として塩沢信用組合本店の「観光開店」	11
新潟県	糸魚川信用組合	いとしん「まちづくり団体」顕彰	12
新潟県	糸魚川信用組合	業種別懇談会の継続実施により「まちづくり」への参加意識の醸成	13
山梨県	山梨県民信用組合	台風被害を受けた温泉地域の資金繰り調査から面的再生の必要性認識の件	14
山梨県	都留信用組合	中小企業支援ネットワーク強化事業を活用した地元企業への積極的な面的支援	15
東京都	大東京信用組合	京急蒲田西口駅前地区市街地再開発に伴う協調融資	16
岐阜県	益田信用組合	下呂温泉活性化に向けた観光客誘致活動の取組	17
大阪府	大阪協栄信用組合	大阪府信用組合協会加盟6信組による共同ビジネスマッチング	18
大阪府	近畿産業信用組合	「コミュニティローン」制度の制定	19
広島県	広島市信用組合	地域の再生に向けた積極的な取組み	20

「地域密着型金融」に関する取組み事例

(北海道 十勝信用組合)

1	地域の面的再生への積極的な参画
2	タイトル とかち「ばんえい競馬まつり」のPR
3	動機(経緯) ・十勝馬文化の地域価値である「ばんえい競馬まつり」を帯広市内金融機関連携でのPR事業
4	取組み内容 ・都銀、地銀、信金、信組 の連携によるPRの為、統一日での営業時間中のTシャツ着用によるPR事業。
5	成果(効果) ・来店顧客からもPRの趣旨が伝わり好評。 ・十勝の馬文化を積極的に伝承することの認識 ・帯広市内金融機関連携での事業内容から、地元金融機関としての存在意義の発揮
6	備 考

「地域密着型金融」に関する取組み事例

(宮城県 石巻商工信用組合)

1	地域の面的再生への積極的な参画
2	タイトル 地方公共団体、経済団体等との連携
3	動機(経緯) ・行政当局からの要請及び商工会議所・商工会との連携による将来ビジネスの策定に積極的に参加する。 又、地域活性化に向けた商工団体、第3セクター機関の取組みに積極的に協力して行く方針である。 ・東日本大震災の地域復興に向けた各種復興推進会議等に積極的に参加する。
4	取組み内容 ・東日本大震災に伴い、「宮城県震災復興金融協議会」・「宮城県産業復興機構設立等準備委員会」等に出席し、復興支援に取組んだ。平成23年度は「中央地区の周辺復興まちづくり検討会」・「石巻地域の産業復旧・復興に関する懇談会」・「復興協働プロジェクト協議会」・「地域政策研究懇談会」・「金融懇談会」等の震災関連の意見交換会に積極的に参加した。 ・共立信用組合主催のビジネスマッチング交流会に取引先3社が出展し、復興支援のPRを実施し、ビジネスマッチング支援を行った。
5	成果(効果) ・「中小企業支援ネットワーク強化事業」の取組みを通じて、地域の企業への相談支援等により、地域企業発展の一助として、地域連携に繋がるものと確信しております。 ・東日本大震災に伴う行政の各種復興計画協議会等に継続的に参加し地域のビジョン策定への協力を強化する方針である。 ・地域の各種協議会への出席を通じて、意見交換を積極的に図ることにより、地域の課題等に対して活性化の為に協力的に取組める体制となっている。 ・「中小企業支援ネットワーク強化事業」並びに(独)中小企業基盤整備機構を通じて、震災関連相談援の取組みにより地域復興への貢献に役立つものである。
6	備 考

「地域密着型金融」に関する取組み事例

(秋田県 秋田県信用組合)

1	地域の面的再生への積極的な参画
2	タイトル 多重債務者問題への積極的関わりによる地域貢献
3	動機(経緯) 信用組合の原点である相互扶助の精神に基づき、多重債務に悩む債務者をその債務から救済し、安定した生活づくりにお手伝いしながら、地域経済の発展に寄与することを目的としています。
4	取組み内容 ・渉外担当者による情報収集。 ・過去の多重債務集約ローン実行先に対し、該当債務の調査。 ・カードローン、消費者ローン延滞先へのヒアリングの実施。 ・消費者金融、クレジット会社への振込先に対し、該当債務の確認。 ・弁護士や司法書士等専門家との連携。 ・23年11月～24年3月まで「多重債務者救済期間」と位置づけ、多重債務集約ローンの取組強化を実施しました。
5	成果(効果) ・過払いによる債務の圧縮および還付金の受領。 ・債務集約により毎月の返済額が軽減され、家計の収支バランスの安定化が図られた。 ・平成23年度総相談件数86件(うち弁護士等へ紹介6件) ・過払い決定20件、還付金合計30,828千円。 ・多重債務集約ローンの実行40件85,300千円。
6	備 考

「地域密着型金融」に関する取組み事例

(福島県 福島県商工信用組合)

1	地域の面的再生への積極的な参画
2	タイトル NPO法人に対する融資制度
3	動機(経緯) ・公益分野で活動している各種NPO法人は、社会の理解がまだ浅く、資金繰りに窮している事業者が多いので、融資制度を作り資金需要に対応。
4	取組み内容 ・福島県内のNPO法人に対する指導的地位にあるNPO法人との保証提携により、300万円を上限とした提携融資制度を制定した。
5	成果(効果) ・当組合営業地域内のNPO法人について、資金繰りの道が開ける。 ・地域経済への貢献が出来る。平成23年度は、4件10百万円を実行しました。
6	備 考

「地域密着型金融」に関する取組み事例

(福島県 いわき信用組合)

1	地域の面的再生への積極的な参画
2	タイトル 「ビジネスマッチング交流会」の継続的な開催
3	動機(経緯) 現下の厳しい経済環境下、地域の中小零細企業の多様なニーズの中でも、「地域のビジネスネットワークの拡大」を求める声は多く、地域金融機関の役割として、販路拡大及び異業種交流会の仲介役を務め、ビジネス拡大の機会を創出したいとの考えから。
4	取組み内容 ・当組合経営者交流会「うるしの実クラブ」の会員を中心に、19年度1回、20年度2回、21年度1回、22年度1回、23年度1回、通算6回開催している。 ・会員企業のみならず、毎回、いわき商工会議所、(社)いわき産学官ネットワーク協会等の公的支援機関や産学連携を締結する福島高専にも参加いただき、地域活性化のための有益な情報提供(プレゼンテーション)を行っている。 ・ビジネスチャンス拡大をより現実的なものにするため、各営業店担当者が参加企業のマッチング希望先を事前に把握しておき、交流会において企業間の仲介役を務めることで、数多くの企業がスムーズに商談を行うことができた。
5	成果(効果) ビジネスマッチング交流会の参加企業数は1回目100社、2回目120社、3回目150社、4回目120社、5回目125社、6回目160社と毎回多くの企業が参加しており、会員の関心の高さが窺える。マッチングの成果としては、通算6回の交流会において約100件(平成23年度は20件)の商談が成立している。 当組合はビジネスマッチング交流会をコンサルティング機能発揮の場であると考えており、毎回、出来る限り多くの職員を参加させている。この取組みを通じ、日常業務におけるコンサルティング能力向上に繋がられるよう、情報の蓄積も図っている。
6	備 考

「地域密着型金融」に関する取組み事例

(茨城県 茨城県信用組合)

1	地域の面的再生への積極的な参画
2	タイトル 地域の農業者への支援(農業者向けセミナー開催による情報提供等)
3	動機(経緯) 茨城県は農業が盛んな地域であることから、地域農業が抱える諸問題(担い手の減少、高齢化の進展、流通経路の多様化など)の解決に向けて地域の農業者支援に取り組むため、農業者向けセミナーの開催による情報提供等を行うこととなった。
4	取組み内容 ○農業後継者を対象とした外部専門家による経営セミナーを地区別に開催(2回開催、参加者数103名) ○農林水産部敷地内における「新鮮野菜の産直市」の開催(2回開催、来場者数約600名) ○農業を基幹産業とする地方公共団体との連携協定に基づく地域ブランド創出への参画 ○震災復興支援イベントへの協力(農産物販路支援、物産展。3回開催、来場者数約3,800名)
5	成果(効果) ○農業後継者セミナーのテーマ(農業者の事業承継、農業生産工程管理、農業の6次産業化)について、セミナー参加者から「有意義であった」との評価が多く聞かれた。 ○産直市の開催により、農業生産者の意欲と地位向上、地産地消の促進、農業の震災復興につながった。 ○農業資金調達先としての当組合の認知度が向上した。 ○県内各地で同セミナーの開催がほぼ一巡し、地域の農業の特性や農業者の課題やニーズ等を収集することができた。
6	備考 ※次ページ資料(URL:http://www.kenshinbank.co.jp/news/sancyoku201112_2.html)参照



いつも親切

茨城県信用組合

[ホーム](#) | [サイトマップ](#)

Google

[サイト内検索](#)

[けんしんの概要](#) | [リクルート情報](#) | [地域密着型金融推進計画](#) | [金融円滑化に向けた取組み](#) | [社会貢献活動](#) |

ニュース&トピックス一覧

[ホーム>ニュース&トピックス一覧>第7回「新鮮野菜の産直市」を開催しました](#)

第7回「新鮮野菜の産直市」を開催しました

けんしんでは、県内農業への支援強化と社会貢献の一環として、12月8日（木）に農林水産部（水戸市五軒町）の敷地内で第7回「新鮮野菜の産直市」を開催しました。

今回は、「鯉淵学園農業栄養専門学校」（水戸市鯉淵町）と連携して、学園で生産したねぎ、はくさい、ごぼう、大根などの野菜や直火焼き豚・ロースハムなどの手作り加工品が販売されました。また、新鮮な野菜の良さを消費者にPRするだけでなく、就農を目指す学生たちに、生産物の価格を自ら設定し販売する実践の場として活用いただく機会を提供することができました。けんしんでは、将来の農業の担い手育成という意味からこのような側面からの農業支援に今後も継続して取り組んでまいります。



[HOME](#) [SITEMAP](#)

Copyright © 2006 KENSHIN All Rights Reserved.

ためる・ふやす

かりる

各種サービス

手数料・金利

店舗一覧・ATM

百人一首支店巡り

個人のお客さま向け
ksh インターネット
モバイルバンキング

法人・個人事業主のお客さま向け
ksh
ビジネスバンキング

インターネット
ローンお申込み

お客さま、ご注意ください!

重要な指針等

個人情報保護宣言

苦情処理措置・
紛争解決措置等の概要

「地域密着型金融」に関する取組み事例

(千葉県 銚子商工信用組合)

1	地域の面的再生への積極的な参画
2	タイトル 地域の観光資源再生への取り組み
3	動機(経緯) 東日本大震災の罹災から復活への店舗新築資金を計画実行する。
4	取組み内容 平成23年3月、東日本大震災の発生により当地水産業の主要な水揚げ場所であった第一魚市場前にて、鮮魚を主とした名物丼・定食の老舗が、罹災により営業ができない状況になった。従来より経営は厳しく廃業も想定される中、当銚子地区において観光の一役を担う有名店の廃業は、単なる店舗の減少に留まらず観光事業に於いても大きな痛手となることから経営相談に応じていた。後継者は若く、経営意欲も高く、経営の再生が適当であると思料され当組合と千葉県保証協会との連携により、建築資金の対応を行った。
5	成果(効果) 23年12月、店舗オープンし新事業計画に対し売上目標達成率105%と順調な経過にあり、収益計画も、役員の削減等により人件費の減少が図られ、計画を上回ることができた。また、新店舗オープンとのことからタウン誌、TV報道等にてPRも加わり堅調となっている。 地元有名店の復活に近隣の同業者にも良い影響があり、地域金融機関として資金利用を通じて地域の活性化に貢献できたことが成果であると考えている。
6	備 考

「地域密着型金融」に関する取組み事例

(新潟県 新潟大栄信用組合)

1	地域の面的再生への積極的な参画
2	タイトル 多重債務者発生の未然防止への取組み
3	動機(経緯) 厳しい経済情勢を反映、多重債務による生活破綻が社会問題化している中、当組合は「組合員、お取引先から、消費者金融(サラ金)被害者を出さない」ことを重点施策として掲げている為
4	取組み内容 渉外活動等を通じて顧客の取引状況の変化を察知し、多額の負債により生活の安定に支障を生じている場合は、家計相談並びに弁護士等の外部専門家の助言を受けながらその発生原因と生活再建の可能性を検討。負債整理により生活破綻が回避され生活再建が見通せる場合は、プロパー融資「家庭安泰特別」等により資金支援を実施している。 尚、負債整理融資先については、より慎重な債権管理が必要である為、平成23年7月に負債整理利用先について現況把握調査を実施している。
5	成果(効果) 平成23年度における負債整理融資の取扱いは、「家庭安泰特別融資」8件84百万円を含め、29件294百万円となっている。 平成23年度における負債整理融資の取扱いは、「家庭安泰特別融資」8件84百万円を含め、29件294百万円となっている。
6	備考

「地域密着型金融」に関する取組み事例

(新潟県 塩沢信用組合)

1	地域の面的再生への積極的な参画
2	タイトル 「健全な消費者金融市場の形成」に向けた取組み
3	動機(経緯) 当組合総代から多重債務者の救済策について照会があったことから、直ちに地元自治体首長(南魚沼市長)と当組合理事長によるトップ会談を行い、認識の一致を確認し、双方の相談窓口の設置と弁護士、司法書士を含めた連携体制を図る事とした。
4	取組み内容 ①地元自治体との連携により、専門窓口を設置しました ②金融支援のために多重債務問題支援のための「救済支援おまとめローン」を準備 ③司法書士との連携により「過払い請求」及び「任意整理」を含め取組み支援 ④市の消費生活センター主催による、司法書士、税務課職員、当組合職員参加による、多重債務情報交換会開催 ⑤ローン利用者の状況把握のために「審査管理委員会」を設置し、債務者管理の徹底を図っています。
5	成果(効果) ・多重債務で資金繰りに困っていた方の生活再建が図れました(家族全員の協力で再建に取り組む形) ・市税滞納分についても当組合で支援する形を取っていますので自治体への貢献にもなっています。 「救済支援おまとめローン」の平成23年度実行実績、20件、40百万円
6	備 考

「地域密着型金融」に関する取組み事例

(新潟県 塩沢信用組合)

1	地域の面的再生への積極的な参画
2	タイトル 地域の観光産業活性化支援として塩沢信用組合本店の「観光開店」
3	動機(経緯) 当組合本店がある旧塩沢町で、地元が生んだ「北越雪譜」の著者「鈴木牧之」に因み「牧師通り」として地域開発「蔵造りと雁木通りの街並み復元」に賛同し平成18年5月に当組合本店は「蔵」をイメージした店舗に新装開店しました。同時に「牧之通り」の活性化に向けた取組みを開始しました。
4	取組み内容 ＜観光支援事業＞ ①2月中旬～3月下旬、毎週の土曜、日曜の10時～15時まで本店のロビーを観光開店として開放。お客様へ「ひな雪見かざり」「雪譜まつり」「鈴木牧之」等、地元観光事業及び地元名産品のPRを実施。(牧之通り組合及び射干の会と連携) ②10月上旬～11月下旬、毎週の土曜、日曜の10時～15時まで本店のロビーを観光開店として開放。お客様へ「塩沢つむぎ語り」「塩沢宿・新米の陣」等の観光事業及び地元名産品のPRを実施。(牧之通り組合及び射干の会と連携)
5	成果(効果) ・10月上旬～11月下旬の「塩沢つむぎ語り」期間中の当組合の観光開店(土日)の来店客5,769人(土、日)と過去最高人数となった ・牧之通り活性化に寄与できPRに繋がりました。 ・旅館、民宿等へ観光の場として取引先の業績向上に繋がりました。
6	備 考

「地域密着型金融」に関する取組み事例

(新潟県 糸魚川信用組合)

1	地域の面的再生への積極的な参画
2	タイトル いとしん「まちづくり団体」顕彰
3	動機(経緯) 市民による地域活性化ほど心強いものはない、しかし元気なまちづくりを行う手弁当団体はいずれも手づくり財政。継続してさらなる発展を期するためには支援策が必要として、顕彰規定を創設した。
4	取組み内容 毎年3団体程度、手弁当で頑張るまちおこしイベント等の団体を顕彰。賞金30万円。理事長名の表彰状を贈呈。9回目、21団体をすでに顕彰済。
5	成果(効果) 手弁当で頑張る団体にとっては大きな支援に繋がり、活動強化に拍車がかかっている。 地域密着をこうした形で体現することにより、各団体の裾野の会員まで「いとしん」が浸透。広報等通じて「いとしん顕彰」は大きな波及効果がある。新設する団体等の口座開設がとりわけ大きい。
6	備 考

「地域密着型金融」に関する取組み事例

(新潟県 糸魚川信用組合)

1	地域の面的再生への積極的な参画
2	タイトル 業種別懇談会の継続実施により「まちづくり」への参加意識の醸成
3	動機(経緯) 中小企業の経営基盤の安定のひとつに、地域展望の見通しの明るさが挙げられる。地域課題を出し合い、地域活力創造の気運を自らも考察し、まちづくりへの参画が欠かせないという視点から。
4	取組み内容 毎年、中小の業種別組合等の役員と当組合常勤理事以上のメンバーで開催。11回目を終了。当組合が発起した「街なか女子部」と懇談。全国でも希有な「地域産品」をギフトとして開発した今後の取組や、地域全体に参加店を開放し、地域活力の向上につなげた。
5	成果(効果) 量販店等との競合により、街なか衰退と共に、自店の売上も急減していたが、新しい知恵を生み出した意識改革や、一店より数店、数店より数十店と門戸を開いて編み出した「ふるさとギフトカタログ」で販売増進に繋がった。 ギフト券に関する会計のすべては「いとしん」に集約。参加店公募の支援や、取引先の販売促進にもつながった。さらに、発起時からの「いとしん」関与が、客先との親近感醸成に効果的だった。
6	備 考

「地域密着型金融」に関する取組み事例

(山梨県 山梨県民信用組合)

1	地域の面的再生への積極的な参画
2	タイトル 台風被害を受けた温泉地域の資金繰り調査から面的再生の必要性認識の件
3	動機(経緯) H23/9の台風12号・15号が山梨県身延町下部温泉地域に集中的な被害を与え、温泉街の機能が停止した。当然返済もできず資金繰りや設備復旧資金の要請があり、地域的被害及び各旅館の個別状況を把握する必要が出てきたため。
4	取組み内容 ①台風被害の調査、各旅館の営業状況、借入金返済の目処、復旧・再開に必要な資金の調査を行った。 ②行政、保証協会に働きかけ制度融資の創設、既存融資の条件変更及び他金融機関との協力にて地域的取組みを行った。 ③内部的には部店のみでの対応では人的に乏しい為、関連部署より人員を集め横断的にPTを組成し、上記①・②の対応を組織的(県内金融機関で唯一の取組み)に実施した。
5	成果(効果) 日頃長期融資で疎遠となっていたところ、資金繰りや復旧資金の暫定融資等の支援、今後の相談等を行政・保証協会と協働して対応した為、現実の経営状況や事業承継等今後の課題を取引先自体認識するようになった。 迅速な被害調査から必要資金や今後の相談事等の個別課題が判った事より、今後個別解決以上に地域全体としての面的再生への必要性が認識できた。
6	備 考

「地域密着型金融」に関する取組み事例

(山梨県 都留信用組合)

1	地域の面的再生への積極的な参画
2	タイトル 中小企業支援ネットワーク強化事業を活用した地元企業への積極的な面的支援
3	動機(経緯) 厳しい経営状況下、多くの経営課題を抱える小規模企業等の活力を醸成していくため、高度・専門的な課題に関して、中小企業支援ネットワーク強化事業を活用し、地元企業が中長期的に発展するための経営基盤の強化を図るとともに、中小企業支援ネットワーク機関としてコンサルティング機能強化を図るため、本事業を活用。
4	取組み内容 融資部企業再生支援室に実施体制拠点を置き中小企業支援ネットワーク強化事業を活用。関東経済産業局の委嘱を受けた中小企業支援ネットワークアドバイザー(以下、「アドバイザー」という。)3名と連携を組み当組合各営業店を巡回、当組合の職員とともに課題を抱える中小企業に対して併走支援を行った。 また、課題解決に際し、必要であればアドバイザーの判断により専門家派遣を行い課題解決にあたった。
5	成果(効果) 新事業展開支援・・・114件 創業、事業再生及び再チャレンジ支援・・・14件 ものづくり支援・・・114件 合計・・・242件 当組職員の支援能力の向上。 金融支援・・・451件/5,835百万円
6	備 考

「地域密着型金融」に関する取組み事例

(東京都 大東京信用組合)

1	地域の面的再生への積極的な参画
2	タイトル 京急蒲田西口駅前地区市街地再開発に伴う協調融資
3	動機(経緯) 都市再開発法に基づき、市街地内の老朽土木建築物が密集している地区において、細分化された敷地の統合、不燃化された共同建築物の建築、公園、広場、街路等の公共施設の整備等を行うことにより、土地の合理的かつ健全な高度利用と都市機能の更新を図ることを目的としたもの。
4	取組み内容 施行期間:平成23年3月8日～平成27年3月31日 総事業費:18,854百万円 資金調達確定金融機関2行:①大東京信用組合②りそな銀行 今後予定されている金融機関3行:①三菱東京UFJ銀行②三井住友銀行③みずほ銀行
5	成果(効果) 小規模宅地や老朽化した建物が多く、道路交通機能も脆弱、都市防災上の課題であった。細分化した宅地を共同化、建物の不燃化、大田区の玄関口、交通の結節点、駅前広場及び道路を一体的に整備し、駅前商業地の賑わい、都市型住宅環境の創出、防災性の向上、都市基盤施設の強化を一体的に行える。 大田区で第1号の市街地再開発事業案件で、地域の活性化に積極的に参加する金融機関としてのイメージアップ効果は大きい。また再開発事業終結時において住居部分290戸中約200戸が分譲される計画であり、住宅ローン残高増強が期待でき、さらに転出地権者からの派生預金獲得も見込める。
6	備 考

「地域密着型金融」に関する取組み事例

(岐阜県 益田信用組合)

1	地域の面的再生への積極的な参画
2	タイトル 下呂温泉活性化に向けた観光客誘致活動の取組
3	動機(経緯) 当組合は「下呂温泉」として有名な岐阜県下呂市に本店を置いている。基幹産業である観光業は、集客数がピーク時の170万人から近年は100万人まで落ち込み、観光客の減少とともに地域経済も下振れ状態が続いており、集客数の増加による地域経済の活性化は大きな課題となっている。基幹産業である観光業の活性化がひいては地域経済の活性化に繋がるものと考え、下呂温泉への観光客誘致さらには宿泊客の誘致に積極的に取り組むこととした。また、平成20年5月より当組合伊東理事長が(社)下呂温泉観光協会長に就任し、率先垂範の観光客誘致活動を行っている。
4	取組み内容 平成21年より毎年、全国の信用組合に向け、各組合が組織する団体(例えば年金友の会等)の旅行や職員の慰安旅行などに、下呂温泉を利用していただきたいとの下呂温泉誘致を目的とした理事長名の案内状を下呂温泉総合パンフレット、グルメ情報等を同封の上、郵送している。案内状の効果により、年々宿泊客誘致の取組は各関連団体に浸透しており、今後一層の宿泊客増加が期待できる。また、平成23年1月に当組合と下呂市観光協会連絡協議会が共催し、全国の信組、信金を対象に、観光客誘致のためのセミナー「第1回地域活性化セミナー」を開催。12金融機関21名が参加し、観光情報、助成金制度の説明等を行った。その後、いくつかの金融機関から年金友の会等に利用したいとの問い合わせをいただき、平成23年度にはセミナー参加組合からの年金旅行を中心とした旅行が実施され下呂温泉への集客が図られた。
5	成果(効果) 金融機関関連の宿泊客は年々増加している。さらに、お土産品店、居酒屋等の売り上げ増加にも貢献している。また、地産地消を前面に出している地域性から農家やその他製造業の活性化にもプラス要因となっている。 依然地域経済は低迷しているが、当組合が地域経済の活性化に取り組む姿勢が評価されてきており、事業性融資先の増加傾向にある。
6	備 考

「地域密着型金融」に関する取組み事例

(大阪府 大阪協栄信用組合)

1	地域の面的再生への積極的な参画
2	タイトル 大阪府信用組合協会加盟6信組による共同ビジネスマッチング
3	動機(経緯) 個別の信組では規模等に制約があることから、大阪府信用組合協会加盟6信組(当初7信組でスタート)が共同・提携しネットワークを拡大させ、情報誌の発行や異業種交流会を平成19年度より始めた。
4	取組み内容 (1) 情報誌「しんくみビジネスサポート」(第5号)の発行 発行日:平成23年8月 発行部数:7,600部 掲載企業:268社 (2) 異業種交流会 開催日:平成23年11月14日 参加企業:51社 プレゼンテーション:4社
5	成果(効果) ・プレゼンテーション企業は、自社(製品等)の特長などを参加企業にプレゼンテーションすることで新たな取引が見込めること。 ・参加企業は、交流会の場において活発な情報交換が行なわれ、今後の新たな取引先開拓につながる。 ・取引先企業からの信頼が得られ、更に緊密な関係が構築できる。
6	備 考

「地域密着型金融」に関する取組み事例

(大阪府 近畿産業信用組合)

1	地域の面的再生への積極的な参画
2	タイトル 「コミュニティローン」制度の制定
3	動機(経緯) 「コミュニティローン」制度の制定により、各営業店が地域企業の活性化を支援する。
4	取組み内容 融資制度として「コミュニティローン」制度を制定し、本部及び営業店が面的支援を行いたい地域コミュニティを選定し、その会員を対象として、通常よりも低金利等のインセンティブを付与した、小口事業資金を提供できる取組。
5	成果(効果) 会員限定で、通常よりも低金利等のインセンティブを付与することができ、インセンティブ効果による会員の増強等を図ることが見込め、地域の活性化に寄与が期待できる。 コミュニティの会員企業等、新規先の紹介や獲得。 平成17年の発売以来、平成23年3月末までに、59件229百万円の実行実績有り(平成24年3月末現在)
6	備 考

「地域密着型金融」に関する取組み事例

(広島県 広島市信用組合)

1	地域の面的再生への積極的な参画
2	タイトル 地域の再生に向けた積極的な取組み
3	動機(経緯) 平成23年3月11日に発生した東日本大震災や平成24年2月大企業の会社更生法申請等の不測の事態に影響を受ける事業者に対して金融面からの支援を行い事業安定を目指すものです。
4	取組み内容 ①東日本大震災により被災された方、または取引先の被災等により事業に支障をきたしている方に対し 応急資金を円滑かつ低利に融資し、金融面から復旧を支援する。 (災害復旧事業者ローン:平成23年3月15日より取扱い開始) ②当組合営業エリア内にて大企業の会社更生法の適用申請により影響を受ける事業者に対して運転資金を 円滑かつ低利に融資し金融面からの支援を図る。 (エルピーダ関連緊急融資:平成24年2月28日より取扱い開始)
5	成果(効果) スピード対応による資金供給により資金繰りが安定し事業継続が可能となります。 ①平成23年3月15日に発売した「災害復旧事業者ローン」の平成24年3月末現在の利用実績は 104件1,107百万円です。 ②平成24年2月28日に発売した「エルピーダ関連緊急融資」の平成24年3月末現在の利用実績は 4件72百万円です。
6	備 考

その他の取組み事例

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
宮城県	石巻商工信用組合	地域社会への貢献・還元	1
山形県	山形中央信用組合	地域活性化に繋がる多様なサービスの提供で社会貢献	2
東京都	共立信用組合	【ビジネスマッチング交流会・物産展及びビジネスネットワーク誌】	3
東京都	東浴信用組合	廃業を予定していた浴場（銭湯）の、ネットワークの活用による存続支援	4
大阪府	成協信用組合	異業種交流会 主催：社団法人大阪府信用組合協会	5

1	その他
2	タイトル
	地域社会への貢献・還元
3	動機(経緯)
	防犯パトロール活動を展開し地域住民が安心して暮らせる町づくりの支援と「しんくみピーターパンカード」の取扱いを通じた子供会育成会連合会等の活動の支援を継続実施していく。又、「緑のある街づくり推進運動」の植樹寄贈事業等を踏まえ地域還元事業を実施し当組合のCSR活動につながる為。
4	取組み内容
	・渉外活動を通じて(バイクに防犯ステッカーを貼付)、地域の子供達への緊急避難場所として、営業店をこども100番連絡所としている。 ・平成23年9月2日及び平成24年3月22日石巻市子ども会育成会、石巻管内特別支援学級後援団体連絡協議会等へ2回に渡り各16万円ずつ寄贈した。平成24年2月「緑のある街づくり推進運動」の一環並びに復興支援として石巻市へ樹木を寄贈した。
5	成果(効果)
	当組合の地域貢献活動について、地元紙にも掲載され顧客並びに営業地域内では一定の評価を受けている。
	ボランティア活動等の参加によって職員間のES並びに組織風土の向上に繋がっている。
6	備 考

1	その他
2	タイトル
	地域活性化に繋がる多様なサービスの提供で社会貢献
3	動機(経緯)
	地域顧客への多様な情報、サービスの提供を通じて、地域経済の活性化を図る。
4	取組み内容
	・当組合のホームページに、取引先事業所の商品や技術力を掲載しビジネスマッチングに向けた情報を発信しています。 ・取引先の事業価値見極め能力を養成する一環として、山形大学産学金連携コーディネーターの養成に着手しました。 ・社会保険労務士を活用した年金相談会を実施(毎月)し、お客様の利便性を図っています。
5	成果(効果)
	・ビジネスマッチングは他信用組合のビジネス交流会に参加するなど、態勢整備の段階ですが、成果に結びついた事例も発生しています。 ・個々の企業(中小企業)だけの取組みでは、現状の商品ラインナップの再編や製造工程の改善などによる付加価値の増加を図ることは難しい現状ですが、そのため産学金連携コーディネーターによる、大学と連携した支援を行うことで、付加価値を高めることが期待できます。
	・ビジネスマッチングに向けたホームページの情報発信ページへの登録業者が、79件に達しています。 ・産学金連携コーディネーター研修等を通して、定量面のみならず、定性面も考慮した企業支援を行うスキル取得ができる。又、企業支援を行う上でも、選択肢の幅が広がり、効率的な支援を行うことができる。
6	備 考

1	その他
2	タイトル
	【ビジネスマッチング交流会・物産展及びビジネスネットワーク誌】
3	動機(経緯)
	リレーションシップバンキング機能強化の一環として地域密着型金融の具体的な取組方針にもとづき行なうこととしました。又、地域経済発展のためのネットワークを育む核となり、組合員のコミュニケーションの場を創出し、販路拡大と事業提携等を図ろうとする事を目的としています。
4	取組み内容
	毎年11月にビジネスネットワーク誌を発行しています。掲載されている事業先180先(七島信組8社・山形中央信組3社・青森県信組1社・協栄信組1社を含む)よりビジネス交流会への参加を募り開催を行っており、平成23年度は79社91名(七島信組取引先1社・山形中央信組取引先3社・石巻商工信組取引先1社・茨城県信組取引先1社を含む)の参加者で、プレゼンテーション(9社)、ブース設置(18社)で、盛況に終了しました。又、ビジネスフェアと致しまして、物産展も同時開催し当組合取引先7社と他信組取引先24社(七島信組・山形中央信組・いわき信組・青森県信組・石巻商工信組)も出展し、物産展の一角を「東北応援フェア」と位置づけ、当日は約600名の来場者があり大変盛況に終了しました。ビジネスネットワーク誌は平成23年11月15日にて11,000部発行しており、各店の渉外係より一般家庭にも配布され掲載事業先の知名度アップにも貢献しております。
5	成果(効果)
	平成23年度のビジネスマッチングとしての成約は51件となっています。(この中には、東北との成約も含まれています。)
	平成23年11月でビジネスネットワーク誌は第13号の発刊となり、180先事業先の2商店街を掲載しており地域に定着してきました。
6	備 考

1	その他
2	タイトル
	廃業を予定していた浴場(銭湯)の、ネットワークの活用による存続支援
3	動機(経緯)
	浴場経営者は、高齢かつ後継者もなく、地域住民に惜しまれながらも廃業せざるを得ない状況にあった。この廃業情報をキャッチし当組合訪問担当者が、コンサルタント機能を発揮し、土地売却、収益物件建築等を話し合ったが、地域住民が「銭湯」を存続して欲しいという要望が強かったことを受け、また業域信用組合の使命として「銭湯」の存続の可能性が無いか、双方向で話し合いを行ってきた。
4	取組み内容
	業域信用組合としての強みを生かした強力なネットワークがあり、現業経営余力のある「浴場(銭湯)」経営者に、廃業予定の銭湯についての居ぬき買取りを打診したところ、銭湯をそのまま存続させ営業を続ける買主と結びつけた。この結果浴場は維持存続され、地域住民にも喜ばれる結果となった。
5	成果(効果)
	・廃業を予定していた浴場業者は、後継者がいれば、浴場を残したい意向であったが、結果的に浴場は存続され、債務(借入金)は解消され円滑な引退が図られた。 ・当浴場購入者は収益の向上は勿論のこと、将来的に子供への相続として複数の浴場があることから、相続(誰が浴場を継ぐか)の問題もほぼ解消されたこと
	・浴場件数の減少は当業域信用組合にとっては、極力避けたく、今回のネットワーク機能の発揮により、浴場業の維持に貢献できたこと ・浴場購入資金として「2億円」の融資が発生し組合の収益に貢献できたこと
6	備考

(大阪府 成協信用組合)

1	その他
2	タイトル
	異業種交流会 主催:社団法人大阪府信用組合協会
3	動機(経緯)
	社団法人大阪府信用組合協会主催により、大阪府下6信用組合の法人及び個人事業者の取引先販路拡大の 為のビジネスマッチングを通じて、新たなビジネスの機会を支援しています。
4	取組み内容
	第5回異業種交流会平成23年11月14日(月)マイドーム大阪8階会議室にて大阪府下信用組合の取引先企 業51社63名の方及び信組役員協会関係者37名含む方が参加されました。そして自社商品のプレゼンテー ション(商品の紹介)が催されました。その後名刺交換等により、参加者間で積極的な意見交換、情報交換が 行われビジネスマッチングが図られました。
5	成果(効果)
	異業種交流会を通じて当組合取引先の中小企業者と他組合の取引先中小企業者に対してビジネスの機会が でき、新たな企業開拓があったとの多数の声がありました。
	異業種交流会を通じて、取引先の中小企業者がビジネスの機会が出来ることにより、組合との親密化と取引 深耕が図られる。又、他組合取引企業との取引機会のチャンスが生まれる。
6	備 考