

平成 29 年度

「地域密着型金融の推進」に関する計画

静清信用金庫

1. 基本的な考え方

当金庫の「経営理念」は以下のとおりであり、これは地域・お客さま・職員といった全てのステークホルダーがともに持続可能性ある発展を実現することを目指したものです。

< 静岡信用金庫 経営理念 >

1. 地域社会の繁栄に貢献する。
2. お客さまの信頼にこたえる。
3. よき信用金庫人をめざす。

当金庫はこれまで「リレーションシップバンキングの機能強化計画（平成 15～16 年度）」、「地域密着型金融推進計画（平成 17～18 年度）」を通じ、地域および地域中小事業者と当金庫とがともに持続可能性ある「WIN-WINの関係」を築くことに努めてきました。

両計画はいずれも時限的なもので一旦終了しましたが、こうした考え方の底流は、当金庫が掲げる「経営理念」の思想とまさしく同義であると考えております。

平成 27 年 4 月よりスタートした中期経営計画「礎 (ISHIZUE)」(計画期間：平成 27 年度～平成 29 年度)においても、当金庫はいかなる環境変化にも的確に対応できる強い経営体質を確立するための「新たな成長基盤づくり」へ挑戦し、地域と共に成長し続ける「せいしん」を目指しています。

「地域密着型金融の推進」は、地域社会の繁栄や地域貢献を第一義とする協同組織金融機関としての使命でもあるため、引続き各種の具体的施策に取り組んでおります。

2. 当金庫が求める姿と本計画の位置付け

中期経営計画では、これから当金庫が直面する様々なリスクや環境の変化にも的確に対応できる強い経営体質を確立するため、「新たな成長基盤づくり」へ挑戦し、その実現に向けて下記の 3 つの基本方針を掲げております。

< 中期経営計画における基本方針 >

1. 収益の安定確保
2. 更なる経営体質強化への挑戦
3. 地域プレゼンスの向上

このうち、「収益の安定確保」は、地域の成長戦略やお客さまの課題やニーズに適切に応える枠組みを整備し、地域内の様々な課題解決を進めることで金融機関としての「信頼度」を高めることを目指し掲げたものです。その中には、地元中小零細企業への金融仲介機能の強化や、事業再生・経営改善支援へのコンサルティング機能の発揮、成長分野への取組みといった地域密着型金融の推進を含んでおります。

また、「更なる経営体質強化への挑戦」においては、組織力や人材力を強化することで効率経営と財務体質の強化に努め、相談し易い金庫としての「好感度」を高めることを目的としております。加えて、「店舗政策」「人事制度改革」「営業体制の見直し」「業務合理化」の4つのプロジェクトの推進により、営業に注力できる体制の構築と営業体制の見直しを図るほか、女性職員をはじめとした人材活用の多様化を実現し、営業推進活動の実効性を高める取組みを盛り込んであります。

さらに、「地域プレゼンスの向上」では、地域に密着したリレーションシップ活動を追及するとともに、将来にわたって「地域から愛され」「お客さまから選ばれ」「お客さまから信頼される」金庫を目指し、地域内での存在意義を高め地域プレゼンスの向上に向けた取組みを行っております。

以上のように、中期経営計画における3つの基本方針は、金庫の目指す姿であるいかなる環境下にあっても、地域と共に成長し続ける「せいしん」を推進していくうえにおいて、欠かすことの出来ないものであると認識しており、且つ地域密着型金融の推進に繋がるものと考えております。

3. 基本方針

(1) お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

地域経済の活力の源は、地域中小事業者の永続的且つ健全な繁栄にあり、そのために当金庫が果たすべき役割は、お取引先の懐へ飛び込み親身になった経営相談や経営改善支援等、付加価値の高いコンサルティング機能を提供することにあると考えています。

当金庫はこれまでもお取引先支援への取組みを通じ、相応の成果を得てはきましたが、今後もお取引先の実態や成長段階に応じた活動を徹底し、コンサルティング機能の質を高めていく必要があります。

そのために、営業店と本部とが一体となってお取引先企業との一層の関係強化に努めるとともに、経営指導・相談、情報提供、ビジネスマッチング、海外展開支援等の幅広いソリュ

ーションの提供を行っていきます。また、ソリューションの提供にあたっては、外部機関および外部専門家の活用についても一層の促進を図ります。

加えて、コンサルティング機能の質を高めるためには、企業の成長性・販売力・技術力や経営上の課題等を的確に見極められる人材の育成が必要不可欠であるため、職員の目利き能力と経営支援能力の維持・向上に向けた取組みについても重点を置きます。

(2) 地域の面的再生への積極的な参画

地域経済の繁栄・活性化への取組みは、上記(1)の視点による地域中小事業者の再生・活性化に留まらず、地域各方面との連携強化や地域の方々に対する多様なサービスの提供といった視点も重要と考えています。

当金庫では地域金融機関ならではの特性を活かし、外部機関との連携による地域活性化や金融経済教育等を積極的に実施していく方針です。

また、近年、企業の社会的責任の一つとして環境問題への対応を重視する動きが広がっております。当金庫では平成15年度より取組みを継続しておりますが、今後も当金庫の取組みが地域社会における環境問題への対策の一助となるように活動を継続していきます。

(3) 地域やお取引先に対する積極的な情報発信

地域密着型金融に関する取組みは、お取引先にとって大きなメリットがあることをご理解頂くために、この取組み内容を積極的に発信していきます。

そのうえで、実際に当金庫のコンサルティング機能を活用して頂き、当金庫と地域やお取引先が持続可能性ある「WIN-WINの関係」を築いていくことを目指します。

4. 具体的取組み事項

(1) お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

①お取引先企業との日常的・継続的な関係強化と経営課題の把握・分析

- ◇事業者の事業サイクルに応じたコンサルティング機能の発揮 【経営相談部】
- ◇営業店別勉強会の実施によるコンサルティングスキル向上 【経営相談部】
- ◇内部・外部研修等による目利き能力およびコンサルティング能力の向上【融資部・人事部】
- ◇SBC(せいしんビジネスクラブ)の活性化 【経営相談部】

②ライフステージ等に応じた最適なソリューションの提供

- ◇外部機関等との連携強化による起業・創業に対する支援 【経営相談部】
- ◇ビジネスマッチングへの取組み強化など販路拡大支援の強化 【経営相談部】

- ◇医療・福祉・介護、環境・エネルギー等の成長分野に対する取組み強化【経営相談部】
- ◇外部機関等との連携による海外事業展開企業への支援強化【経営相談部】
- ◇「各種補助金」、「経営革新計画」の申請支援等、「認定支援機関」としての取組み強化【経営相談部】
- ◇外部機関との連携による事業承継支援の取組み強化【経営相談部】
- ◇不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の推進【営業推進部】
- ◇顧客ニーズに沿った融資商品の開発と既往商品の見直し【営業推進部】

③経営改善・事業再生への取組み強化

- ◇ライフステージに応じたお取引先の経営改善支援【融資部】
- ◇経営改善支援業務に係る研修・勉強会の実施による職員の能力向上【融資部】
- ◇経営改善計画策定支援およびフォローアップ【融資部】
- ◇外部支援機関との連携による改善策の策定および実施の支援【融資部】
- ◇事業再生支援（DDS・DES・ファンド等）に係る関連機関との連携【融資部】

④地域における金融の円滑化

- ◇貸付条件変更等の申出に対する適確な対応【融資部】
- ◇条件変更実行先の継続的モニタリングと支援【融資部】
- ◇お客さまの経済状況等を踏まえた住宅ローンご返済に係る相談の実施【融資部】

⑤経営者保証に関するガイドラインへの対応

- ◇「経営者保証に関するガイドライン」の浸透・定着に向けた営業店支援【融資部】

(2) 地域の面的再生への積極的な参画

①地域活性化につながる多様なサービスの提供

- ◇官公庁、商工会議所などの地域機関や大学・研究機関等との連携強化および大手企業との連携【営業推進部】
- ◇NPO等の情報収集と支援強化【営業推進部】
- ◇地域大型プロジェクト、PFI事業への参加検討、営業店支援強化【営業推進部】
- ◇高齢者見守り事業への継続的な取組み【営業推進部】
- ◇社会・地域貢献活動としての街づくりへの協力【営業推進部】
- ◇高齢者に対する金融犯罪防止セミナーおよび小中学生に対する金融セミナーの実施【営業推進部】
- ◇金融教育の継続実施と信金業界認知度向上のためのセミナー実施【人事部】

②環境問題への取組み

- ◇キャンペーン定期預金や消費者ローン等、環境関連商品の発売、活用【営業推進部】
- ◇環境活動（アドプトプログラム、ふじのくにエコアクション プラス等）への積極的な参加【営業推進部】

(3) 地域やお取引先に対する積極的な情報発信

- ◇地域密着型金融推進に関する計画のホームページ上での公開【経営企画部】
- ◇地域密着型金融推進に関する成果のホームページ上での公開【経営企画部】

◇ディスクロージャー誌における中小企業支援・地域活性化への取組み内容の発信

【経営企画部】

◇時宜に応じた調査・研究の実施およびレポートの発行

【経営相談部】

【数値目標】

平成29年度（29年4月～30年3月）の年間目標値は以下のとおりとします。

○ 創業・新事業に関する支援【営業推進部】

・ 創業・新事業支援融資件数・金額 : 50件・250百万円

○ 経営相談に関する支援【経営相談部】

・ 中部四信金主催ビジネスフェアPRガイドブック掲載企業数 : 250件

・ 中部四信金主催等ビジネスフェア出展企業数 : 50件

・ コンサルティング実施件数 : 300件

・ ものづくり補助金等申請件数 : 60件

○ 事業再生に関する支援【融資部】

・ 経営改善取り組み先数 : 100先

・ 経営改善計画書策定先数 : 30先

・ 債務者のランクアップ先数 : 10先

・ 外部専門機関（静岡県中小企業再生支援協議会等）への
申請先数 : 10先

○ 事業承継に関する支援【経営相談部】

・ 事業承継に関する相談件数 : 60件

○ 不動産担保・個人保証に依存しない融資件数・金額

: 400件・1,200百万円

【営業推進部】

○ 金融教育実施回数【人事部】

: 10回

○ 振込詐欺防止セミナー開催件数【営業推進部】

: 10回

以上