

地域密着型金融推進計画の進捗状況(平成21年4月～平成22年3月)

	重点強化期間(平成21年度)の取組方針	進捗状況	
		21年4月～22年3月	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題 22年3月までの成果、今後の課題に対する対応方針を含む
(1)ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化	①中小企業の資金繰り円滑化の為、不況対策資金等のニーズに迅速に応じ、また創業・新事業支援機能の強化を推進致します。 (新規創業資金、独立開業資金、新事業創出関連資金等:目標5件50,000千円)	・(市)新事業開拓資金…………… 1件、 20,000千円 ・(市)創業支援資金…………… 5件、 21,000千円 ・(県)新規創業資金…………… 3件、 22,000千円 ・(県)経営革新支援資金……… 2件、 8,800千円 ・(市)不況対策特別資金……… 576件、8,150,800千円 ・(県)長期経営安定化資金…… 40件、 720,900千円	・日本政策金融公庫・保証協会等との業務提携の有効活用推進として協調融資・情報交換等積極的に取り組んでいます。 ・新規事業の関連資金では、11件71,800千円の実績となり、上方修正目標(10件100百万円)に対し未達となりました。 ・不況対策資金については、取引先のニーズに応え、中小企業の金融円滑化に寄与することができたと考えます。
	②取引先企業の経営改善支援強化を推進致します。	・取引先企業の内、特に経営者の経営改善に対する意欲・姿勢を重視して全店から支援先を抽出して支援しております(20先)。サポートが必要であると思われる先については、企業支援室が関与し経営改善計画書の策定のサポートに努めております。 ・経営改善計画書策定先:58社(全店)	・営業店、企業支援室の同行訪問により経営改善に向けた助言等を実施しております。店舗、事務所、工場を対象企業先へ訪問し、経営者とのヒアリングを重視し、定性情報を含む経営実態の把握、経営改善ポイントの明確化、改善策を盛り込んだ経営改善計画書立案のサポートを行っております。今後も中小企業を取り巻く環境は厳しいことが予想されることから、取引先の状況に応じた対応を継続して行います。また、経営改善計画書策定先については、進捗管理も重要な為、モニタリング、助言も併せて行います。
	③外部機関との連携による支援を推進します。 ・中小企業診断協会との連携事業「地域力連携拠点」については継続して取り組めます。 ・当金庫取引先の同意の下、営業店・中小企業診断士の同行訪問により経営相談対応を行います。また継続フォローも強化します。	・「地域力連携拠点事業」を活用し、「無料出張相談会」を開催しました。10社が同相談会へ参加し、同相談会をきっかけとして「無料専門家派遣」へ移行した先は2社あり、参加企業より好評です。 ・地域力連携拠点「しんだん福岡」と連携して当金庫の取引先を対象に福岡県「経営革新計画申請」を推進中です。 ・「無料出張相談会」へ参加された企業のうち、経営改善計画書の策定が必要な先もあり、同計画書の策定フォローにも取組中。	・営業店では、新規取引見込先、既存取引先への訪問の際、付加価値のある取組として同情報を提供し、誘導しております。今後も企業の抱える課題、悩みに対して親切、丁寧な対応により2ヶ月に1回(奇数月・第3火曜日)を基本として継続して取り組みます。 ・取引先の技術、ノウハウ、アイデア等を具現化し、業績向上施策とする「経営革新計画」策定のフォローを行います。 ・経営改善計画書の必要な企業には、必要に応じて策定のフォローを行います。また同計画策定先については、定期的な訪問により進捗管理、助言等の対応が重要となってくることから、今後の課題です。
(2)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不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資推進を行います。また、法人、個人事業者の資金ニーズに対するきめ細やかな融資対応を行います。	・元氣フコオカ資金…………… 46件、511,600千円 ・福商メンバーズ融資…………… 0件 ・TKC経営者ローン…………… 1件、 5,000千円 ・新事業者ローン(SDB・COSMOS基準)…………… 5件、29,000千円	・担保・個人保証に過度に依存しない融資取組として、左記の取組を推進してきました。「元氣フコオカ資金」については、福岡県からの通知により平成22年3月末で新規取扱終了となりましたが、その他のローンについては今後とも引き続き推進してまいります。
	②目利能力の向上(定性情報の適正な評価)による融資推進を行います。	・営業店の得意先係に対し、9月に「中小企業経営改善支援実務研修」を実施しました。 ・外部研修への参加……6月融資渉外講座、目利き融資・企業アドバイザー講座、7月融資審査講座、9月得意先担当者講座	・今後も財務内容等の定量情報のみにとらわれず、取引先の数値に反映しない定性情報の評価等も加味した融資推進を行ってまいります。 ・取引先の経営相談に応じられるように、得意先係の能力向上のため外部研修等への参加を積極的に行います。
	③中小企業向け融資の貸出条件緩和が円滑に行われる為の対応を行います。	・今年度条件変更に応じた債権……310件、3,589百万円	条件変更については、過去においても極力要望に応じて参りました。平成21年12月に「金融円滑化法」が施行されましたが、引き続き、中小企業および住宅資金借入者の資金繰り円滑化に寄与する為、返済条件等の変更については極力要望に応じております。
(3)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	①地方公共団体・商工会議所・専門機関との連携等による地域活性化への取組を研究し、取り組みます。	・信金中央金庫の主催する地域活性化をテーマとした研修へ参加し、「伊勢崎市中心市街地活性化」、「西海岸商店街活性化」の取組事例の情報を収集しました。 ・福岡県中小企業再生支援協議会の活用も視野に入れ、情報収集、交換を行っております。	・唐人町、西新、藤崎、香椎等地元の商店街のイベントへ参加しております。今後も、イベント等への参加を通じて活性化に繋がるサポートを検討して参ります。 ・福岡県中小企業再生支援協議会、商工会議所等との連携強化を図り、取引先におけるメリット等を提案した活動を行うことが今後の課題です。
	②「子育て支援定期積金」、「子育て支援教育ローン」の推進を行います。 ・多重債務者への問題解決商品の提供、「おまとめローン」、「目的ローン」の推進を行います。	・子育て支援定期積金……実績 252件、130,155千円 ・子育て支援教育ローン……実績 0件 ・おまとめローン……………実績 3件、4,300千円 ・目的ローン……………実績 29件、38,510千円	・子育て支援定期積金は、通常の定期積金のお利息より高いため、好調に推移し下期130件、69,125千円獲得した。 ・子育て支援教育ローン・おまとめローンについては低調であった。今後もPR活動を積極的に実施いたします。
	③地域商店街活性化の一環として、商店街活動のサポートを継続して研究します。また、ビジネスマッチングに関して研究し、取り組みをしていきます。	・当店は、九州北部管内の信用金庫を対象としたネット活用による「ビジネスマッチングサービス」の取扱を7月1日より開始したが低調に推移した。	・該当取引先の同意を得て、同システムを活用することにより、ビジネスチャンスが生まれ、地域経済の活性化に寄与するものと思料します。今後は、九州北部信用金庫協会と共同でビジネスマッチングを実施予定となっており、積極的な推進に努めます。