

地域密着型金融推進計画

[平成 29～30 年度]

平成 29 年 4 月 1 日

秋 田 県 信 用 組 合

地域密着型金融の推進計画

秋田県信用組合

〔はじめに〕

当組合は、平成 19 年度～28 年度の 10 年間に亘り「地域密着型金融推進計画（リレーションシップバンキング機能強化計画）」を策定し、地域経済の発展なくして営業地区内での存在意義がないとの経営方針の下で各施策に取り組んでまいりました。

地域密着型金融推進計画のうち、前回より重点施策として取り組んだ「地方創生」については、二自治体と地域協定を締結し、一自治体とは地域協定締結に向け提案中であります。また、取引先企業の経営改善支援については、債務者区分のランクアップ実績に於いてある程度の成果を得ることができましたが、なかには具体的成果が上がるまでに時間を要するものが少なくないなど、取組みの成果が十分に現れていないものもあるため、引き続き推進を図っていく必要があるものと考えております。更に、担保・保証に過度に依存しない融資の推進および多重債務者問題への積極的関わり等についても全店あげて取り組んできましたが、実績はあるものの、ここ数年の実績は十分評価できるものとなっております。

地域経済活性化推進のため、これまでの 10 年間で実施したアクションプログラムそれぞれの成果と反省点を踏まえ、新たな実施計画「地域密着型金融推進計画（平成 29～30 年度）」を策定し、各計画項目の実現に向け、組織全体の地域貢献意識をこれまで以上に高めながら取り組んでいく方針であります。

本計画の内容につきましては以下のとおりですが、計画の推進態勢としては経営支援部を計画推進の専担部署と位置付け、引き続き「地方創生」への積極的な関与を重点施策として取り組んでいく方針であります。また、担保・保証に過度に依存しない融資の推進策としては、取引先の事業内容や技術力などの成長可能性等を適切に評価した事業性評価融資の取組みを推進いたします。更に、創業・新事業支援には積極的に取組み、地域経済の活性化に繋がりたいと考えております。

新たに事業性評価を通じて、取引先企業に有益なアドバイスを行い、経営改善支援に取り組んでいく方針であります。

平成 29～30 年度の推進計画における進捗状況については、経営陣も積極的に関わりをもち地域に根ざす協同組織金融機関としてひとつずつ実績を積み上げてまいります。

なお、地域密着型金融の取組実績については、各年度終了後にその進捗状況についてホームページ等により公表いたします。

〔計画内容〕

1. 「地方創生」への取組み

(1) 「地方創生」への取組強化

「プロジェクトリーダー・メンバー」による組織内啓蒙活動により職員の意識向上を図る。

(2) 各自治体に対する積極的な提案と支援の継続

地域協定未締結の自治体へは、引き続き積極的な提案を継続します。また、締結済の自治体とは、今後も連携を図りながら、地域経済の活性化に取り組んでいきます。

2. 金融仲介機能の発揮

(1) 事業性評価への取組強化

当組合の事業性評価の核となるのは、経営者会議と位置付け、毎月開催して経営の課題について話し合い、経営改善に向けた取組みを強化します。

当組合の取引先企業は、様々な経営課題を抱えており、この経営課題を解決するため、経営改善支援や事業再生には継続して取り組んでいきます。そのためにも、取引先企業の経営改善の実効性をより高めるため外部機関や外部専門家を活用した経営相談の取組強化を図ります。

当組合の営業地域は事業主の高齢化も進んでおり、事業承継問題も重要な課題となっています。この課題解消のため、事業承継の必要な取引先企業への情報提供や県の事業引継ぎ支援センターとの連携も図っていきます。

(2) 創業・新事業支援機能の強化

地域経済に景況感が感じられず事業先が減少するなかで、地域経済発展のため新しい事業者の育成に取り組めます。また、可能性のあるビジネスモデルを確立するきっかけとして、販路開拓のため商談会等への参加を推進します。

3. 地域の面的再生への積極的な参画

(1) 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提供手法の徹底

担保・保証に過度に依存しない融資の取組みとして、事業性評価融資の推進を図ります。そのためにも、バランスシートの健全性ばかりでなく、取引先企業の事業内容や成長可能性等も評価します。

(2) 多重債務者問題への積極的関わり

多重債務者問題へは、平成14年度より取り組んできましたが、取扱件数は年々減少する傾向にあります。しかし、多重債務者の問題はまだまだ解決した訳ではなく「多重債務集約ローン」は、今後も継続して取り組めます。

(3) 中小企業の資金調達方法を含めた多様化する利用者ニーズに対応できる人材の育成

事業所開拓と個人ローンの開拓をメインテーマに、外部講師を招聘して定期的に開催している講座は、今後も継続します。また、経営支援能力の向上を図るため、外部専門家の派遣時には、店長および若手職員が同行し、外部専門家の指導手法を学びます。

4. 地域の利用者に対する積極的な情報の発信

(1) 地域のお客様の満足度を重視した経営の確立

当組合のお客様に対し、それぞれのニーズにあわせてきめ細かなサービス提供を推進していくことを目的に、組合員向けの「お客様満足度アンケート」を継続的に実施します。このアンケート結果からお客様のニーズ等を把握し、お客様がより満足できるためのサービスが提供できるように取り組んでいきます。

(2) 取組みの成果や計画についての情報発信

地域密着型金融の計画や取組みの成果については、ホームページ等にて情報を発信します。

以上