

平成23年9月8日

お客様各位

高山信用金庫

理事長 細尾 晃

第4次地域密着型金融推進実績について

(平成22年4月1日～平成23年3月31日)

平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

私ども高山信用金庫は、平成21年に策定いたしました新長期経営計画「たかしんつなぐ力・発揮2009 ～新たな価値の創造と地域の持続的発展を目指して～」において、地域密着型金融の深化を掲げ、その実践計画として「第4次地域密着型金融推進計画」を策定し、地域密着型金融への取組み等を通じて、地域活性化や地域の持続的な発展を目指すべく推進をして参りました。

つきましては、この計画における平成22年度の実績をまとめましたのでご報告いたします。

以上

第4次地域密着型金融推進実績

(平成22年4月1日～平成23年3月31日)

項 目	具体的取組計画	22年度推進スケジュール	22年度実績
〇ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化			
創業・新規事業支援機能等の強化			
創業・新規事業支援機能等の強化	〇企業の新たな展開(創業、既存企業の新事業への取組みー新分野・新市場開拓等)への支援	中小企業経営支援室による創業・新事業アドバイス	創業・新規事業支援が活力ある地域社会の発展につながるという観点から、経営支援の充実に努めております。 平成22年度の創業・新規事業先に対する融資実績 16件477百万円
産学官の連携	〇創業・新規事業支援機能の強化 〇技術相談等の仲介の推進	岐阜大学産学官交流「遊GO」への参加、岐阜大学出前講座「The学」開催	岐阜大学教員無料出前講座「The学」in飛騨高山を3回開催しました。
情報提供・経営指導・相談	取引先との緊密なコミュニケーションの確保による経営相談・コンサルティングの実施	各営業店融資担当者及び経営支援課による経営相談・指導	平成22年度は中小企業経営支援室により取引事業先に対し、71回の顧客相談・顧客指導を行いました。
ビジネスマッチングを活用した支援	〇東海地区信用金庫協会主催の「しんきんビジネスマッチング」への参加 〇北陸地区信用金庫協会主催の「しんきんビジネスフェア」への参加	出店企業の積極誘致 出店企業のサポート 情報の有効活用	平成22年10月15日 しんきんビジネスフェア 北陸ビジネス街道2010に出展企業誘致 1社 平成22年11月5日 しんきんビジネスマッチング ビジネスフェア2010に出展企業誘致 6社
国・地方公共団体・商工会議所・商工会等との連携	国・地方公共団体の施策、補助制度、利子補給制度の有効活用の推進	国・県・市等施策の職員への周知徹底、有効活用	県制度資金融資及び市町村制度融資の利子補給対象融資の積極的な活用推進を行いました。 平成22年度実績 325件 2,332百万円
	政府系金融機関・保証協会との連携強化	政府系金融機関との連携による資金提供・岐阜県信用保証協会の有効活用	岐阜県信用保証協会付融資の積極的な活用推進を行いました。 平成22年度実績 593件 4,988百万円
事業再生への取組み強化	業況の不振・財務状況が悪化している企業にたいして、事業の見直し等を通じた再生支援。	債務者区分ランクアップ先の目標設定 22年10先	経営改善に取り組んでいる企業先117社のうち22年度は11社のランクアップを行いました。
地公体、商工会議所、商工会、再生協議会、事業再生の外部専門家との連携	〇岐阜県中小企業再生協議会、中小企業基盤整備機構、岐阜県支援センター等との連携 〇ぎふ中小企業支援ファンドの活用	各機関との連携による企業再生の強化	財団法人岐阜県産業経済振興センターの派遣実績 0件 岐阜県中小企業再生協議会との連携による取組み先(継続案件) 6件
取引先企業に対する事業承継支援への取組み			

後継者育成等への取組み	地域社会の発展、地元企業の繁栄を目的に、より優れてより豊かな企業経営を目指す若手経営者、後継者を育成支援することを目的に、「第2期たかしん経営塾」の開催。 年間5回のセミナー開催	第2期たかしん経営塾の開講(2年)を通じ後継者の育成と交流を図る	若手・後継経営者、経営幹部の方々に2年間をワンクールとし、経営を体系的に学んでいただいております。 22年度は51名のご参加により、5回の勉強会開催を行いました。
M&Aのマッチング支援	M&Aに関する情報の集積と情報提供	M&Aに関する情報の提供 信金キャピタル主催のセミナー参加	平成22年度の取扱実績はございませんでした。

○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

目利き機能の向上による不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の徹底			
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	不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の推進 ①地域での情報を活かし、取引先企業の事業価値を見極める融資手法の強化を図る。	不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資推進のため全国緊急の積極推進	全国緊急制度の積極的な推進を行いました。 平成22年度実績 79件 854百万円
	動産、債権譲渡担保融資、ABLなど新たな融資手法の活用を図る。	年間目標10件30,000千円	平成22年度の取扱実績はございませんでした。
目利き機能の向上	外部講座への参加による知識向上	中小企業再生支援・目利き研修への参加	中小企業再生支援・目利きの外部研修に11名が参加

○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

地域の面的再生への役割発揮			
地域経済全体を見据えたビジョンの策定への支援	地域の面的再生への役割発揮として、地域活性化に向けた展望・方向性の提言等を実施	奥飛騨温泉郷活性化委員会の現状把握と改善	

地域活性化につながる多様なサービスの提供

地域を担う若い世代や高齢者への金融知識の普及	○金融経済に関する出張授業の開催 ○金融知識の向上	○岐阜県立飛騨高山高等学校にて金融教育開催 ○ティーンズ通帳の推進	○岐阜県立飛騨高山高等学校にて「お金の大切さ」に関する金融教育を開催いたしました。 参加者156名 ○子供向け専用通帳「キッズ通帳・ティーンズ通帳」を22年度中に117口座成約しました。
多重債務者への対応	○金融教育活動の実施による多重債務者発生の予防 ○保証会社との連携により複数の借入れをまとめる「おまとめローン」の販売	○多重債務者からの相談実施 ○おまとめローンの推進	○武富士の利用者を対象に相談窓口を設置 ○窓口・ATMコーナーにリーフレット設置 ○多重債務者のお客様からのご相談により、22年度は15件10百万円の融資実行を行いました。
高齢化社会に対する対応	認知症サポーターの養成により高齢者への対応の強化	○認知症サポーターの養成講座の開催 ○高齢者・障がい者のお客様への取組	○色覚障がい者に配慮した通帳の発行 ○携帯助聴器・ステッキホルダーの設置 ○ATMでの振込みが困難なお客さまへの窓口での手数料引下げ
総代会の機能向上等に向けた取組み	総代からの要望吸収による経営への反映	○総代会終了後の意見交換会の実施等 ○営業店長とエリア内総代のコミュニケーション強化	機能向上のため、総代との意見交換を開催いたしました。

第4次地域密着型金融推進計画

(平成21年4月1日～平成24年3月31日)

項 目	具体的取組計画	21年度推進スケジュール	22年度推進スケジュール	23年度推進スケジュール
○ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化				
創業・新規事業支援機能等の強化				
創業・新規事業支援機能等の強化	○企業の新たな展開(創業、既存企業の 新事業への取組みー新分野・新市場開拓等)への支援。	中小企業経営支援室による創業・新事業アドバイス	中小企業経営支援室による創業・新事業アドバイス	中小企業経営支援室による創業・新事業アドバイス
産学官の連携	○創業・新規事業支援機能の強化。 ○技術相談等の仲介の推進。	岐阜大学産学官交流「遊GO」への参加、岐阜大学出前講座「The学」開催	岐阜大学産学官交流「遊GO」への参加、岐阜大学出前講座「The学」開催	岐阜大学産学官交流「遊GO」への参加、岐阜大学出前講座「The学」開催
取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化				
情報提供・経営指導・相談	取引先との緊密なコミュニケーションの確保による経営相談・コンサルティングの実施	各営業店融資担当者及び中小企業経営支援室による経営相談・指導	各営業店融資担当者及び中小企業経営支援室による経営相談・指導	各営業店融資担当者及び中小企業経営支援室による経営相談・指導
ビジネスマッチングを活用した支援	○東海地区信用金庫協会主催の「しんきんビジネスマッチング」に参加。 ○北陸地区信用金庫協会主催の「しんきんビジネスフェア」に参加。	出店企業の積極誘致 出店企業のサポート 情報の有効活用	出店企業の積極誘致 出店企業のサポート 情報の有効活用	出店企業の積極誘致 出店企業のサポート 情報の有効活用
国・地方公共団体・商工会議所・商工会等との連携	国・地方公共団体の施策、補助制度、利子補給制度の有効活用の推進	国・県・市等施策の職員への周知徹底、有効活用	国・県・市等施策の職員への周知徹底、有効活用	国・県・市等施策の職員への周知徹底、有効活用
	政府系金融機関・保証協会との連携強化	政府系金融機関との連携による資金提供・岐阜県信用保証協会の有効活用	政府系金融機関との連携による資金提供・岐阜県信用保証協会の有効活用	政府系金融機関との連携による資金提供・岐阜県信用保証協会の有効活用
事業再生に向けた積極的な取組み				
事業再生への取組み強化	業況の不振・財務状況が悪化している企業にたいして、事業の見直し等を通じた再生支援。	債務者区分ランクアップ先の目標設定 21年12先	債務者区分ランクアップ先の目標設定 22年10先	債務者区分ランクアップ先の目標設定 23年10先
地公体、商工会議所、商工会、再生協議会、事業再生の外部専門家との連携	○岐阜県中小企業再生協議会、中小企業基盤整備機構、岐阜県支援センター等との連携。 ○ぎふ中小企業支援ファンドの活用	各機関との連携による企業再生の強化	各機関との連携による企業再生の強化	各機関との連携による企業再生の強化
取引先企業に対する事業承継支援への取組み				
後継者育成等への取組み	地域社会の発展、地元企業の反映を目的に、より優れてより豊かな企業経営を目指す若手経営者、後継者を育成支援することを目的に、「第2期たかしん経営塾」の開催。 年間5回のセミナー開催	第2期たかしん経営塾の開講(2年)を通じ後継者の育成と交流を図る		第3期たかしん経営塾開講

M&Aのマッチング支援	M&Aに関する情報の集積と情報提供	M&Aに関する情報の提供 信金キャピタル主催のセミナー参加	M&Aに関する情報の提供 信金キャピタル主催のセミナー参加	M&Aに関する情報の提供 信金キャピタル主催のセミナー参加
○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				
目利き機能の向上による不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の徹底				
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	不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の推進 ①地域での情報を活かし、取引先企業の事業価値を見極める融資手法の強化を図る。	不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資推進のため全国緊急の積極推進	不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資推進のため岐阜県信用保証協会の積極推進	不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資推進のため岐阜県信用保証協会の積極推進
	動産、債権譲渡担保融資、ABLなど新たな融資手法の活用を図る。	年間目標10件30,000千円	年間目標10件30,000千円	年間目標10件30,000千円
目利き機能の向上	外部講座への参加による知識向上	中小企業再生支援・目利き研修への参加	中小企業再生支援・目利き研修への参加	中小企業再生支援・目利き研修への参加
○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				
地域の面的再生への役割発揮				
地域経済全体を見据えたビジョンの策定への支援	地域の面的再生への役割発揮として、地域活性化に向けた展望・方向性の提言等を実施	奥飛騨温泉郷活性化委員会の現状把握と改善	奥飛騨温泉郷活性化委員会の現状把握と改善	奥飛騨温泉郷活性化委員会の現状把握と改善
地域の活性化につながる多様なサービスの提供				
地域を担う若い世代や高齢者への金融知識の普及	○金融経済に関する出張授業の開催 ○金融知識の向上	○岐阜県立飛騨高山高等学校にて金融教育開催 ○ティーンズ通帳の推進	○岐阜県立飛騨高山高等学校にて金融教育開催 ○ティーンズ通帳の推進	○岐阜県立飛騨高山高等学校にて金融教育開催 ○ティーンズ通帳の推進
多重債務者への対応	○金融教育活動の実施による多重債務者発生の予防 ○保証会社との連携により複数の借入れをまとめる「おまとめローン」の販売。	○多重債務者からの相談実施 ○おまとめローンの推進	○多重債務者からの相談実施 ○おまとめローンの推進	○多重債務者からの相談実施 ○おまとめローンの推進
高齢化社会に対する対応	認知症サポーターの養成により高齢者への対応の強化	認知症サポーターの養成講座の開催	認知症サポーターの養成講座の開催	認知症サポーターの養成講座の開催
総代会の機能向上等に向けた取り組み	総代からの要望吸収による経営への反映	○総代会終了後の意見交換会の実施等 ○営業店長とエリア内総代会のコミュニケーション強化。 ○高山市10名、飛騨市6名、下呂市1名を増員	○総代会終了後の意見交換会の実施等 ○営業店長とエリア内総代会のコミュニケーション強化。	○総代会終了後の意見交換会の実施等 ○営業店長とエリア内総代会のコミュニケーション強化。

経営改善支援先への取組み実績【平成22年度（22年4月～23年3月）】

(単位:先数)

(単位:%)

	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 かった先数 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 ①	1,888	95		12	22	5.1%		23.2%
要 注 意 先 うちその他要注意先 ②	93	83	4	65	17	89.2%	4.8%	20.5%
うち要管理先 ③	6	4	1	2	—	66.7%	25.0%	0.0%
破綻懸念先 ④	39	29	5	18	6	74.4%	17.2%	20.7%
実質破綻先 ⑤	25	—	—	—	—	0.0%	—	—
破綻先 ⑥	19	1	1	—	—	5.3%	—	0.0%
小計(②～⑥の計)	182	117	11	85	23	64.3%	9.4%	19.7%
合 計	2,050	212	11	97	45	10.3%	5.2%	21.2%

(注)・期初債務者数及び債務者区分は22年4月初時点で整理しています。

- ・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みません。
- ・βには、当期末債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載しています。
なお、経営改善支援取組み先で途中で完済した債務者はαには含めるもののβに含めません
- ・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に含めます。
- ・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しています。
- ・期中新たに取引を開始した取引先については本表に含めません。
- ・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しています。
- ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上しています。
- ・「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」