

地域密着型金融推進計画

2019年度

下期進捗状況報告

はじめに

遠州信用金庫では、お客様への日常的・継続的な訪問活動を通じて、地域密着型金融の一層の推進を図るため、以下の基本方針を定め、3大項目を重点施策として活動してまいります。

また、地域やお客様へのコンサルティング業務を基本に据え、持続可能な新たなビジネスモデルの確立を目指し、地域性・市場性に応じた活動によりお客様との関係を強固なものにしていきます。

I. 基本方針

1. 金庫経営の基本であるCS(お客様満足度)の向上に結びつけた地域密着型金融推進活動に全役職員で取り組みます。
2. 地域の情報をお客様の繁栄および地域の活性化に繋げ、ひいては当金庫経営力の一層の強化を図ります。
3. お客様および地域のニーズに応えられる人材を育成します。

Ⅱ. 取組方針

1. お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮
ライフサイクル・ライフステージに応じた最適なソリューションを提案いたします。
2. 地域やお客様に対する積極的な情報発信
地域密着型金融の取り組みに関して、具体的な目標やその結果を地域やお客様に対し積極的に情報発信していきます。
3. 地域の面的再生への積極的な参画
地域産業の成長発展や地域資源の発掘・活用による地域ブランド化など地域の面的再生に向けた取り組みに積極的に参画いたします。

Ⅲ. 取り組み方針における具体的施策

1. お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

取組方針	項目	具体的施策
ライフサイクル・ライフステージに応じた最適なソリューションの提案	導入期の支援(創業・新事業展開)	<ul style="list-style-type: none"> ・事業の立ち上げから販路開拓、実現化・安定化までを総合的に支援します ○創業を目指す方や新事業展開を目指す企業に制度融資や独自商品による融資を実行しました 12件 499,700千円 ・創業支援機関(浜松市起業家カフェ等)と連携し、創業希望者に専門家との相談機会を提供します ・専門家と連携して新規事業に対するアイデアの提案や創業に関するノウハウを提供します ・商工会と連携して創業塾・創業セミナー等を開催します。創業に関する具体的な知識やノウハウ等を習得する場を提供し開業を促進します ○新居町商工会と連携して「創業塾」を開催し、参加者への支援を実施しました 支援先数13先 ・就農希望者の資金計画書の策定を支援します ○就農希望者の資金計画策定支援および就農資金融資を実施しました 新規就農支援1件
	成長期の支援(販路拡大・マッチング)	<ul style="list-style-type: none"> ・商談会およびビジネスフェアへの参加・出展を提案し、販路開拓支援を通して取引先の売上向上に貢献します ○次の商談会およびビジネスフェアを新たに情報発信し、出展提案等の販路開拓支援を実施しました ・10月7日・8日 よい仕事おこしフェア 出展1先 ・10月16日 しんきんビジネスフェア 出展3先 ・10月29日 ビジネスマッチング静岡 出展2先 ○次のビジネスフェアを開催協力しマッチング支援を実施しました ・11月3日 三遠南信しんきんサミット 出展4先 ・マッチング情報管理システムの活用および専門家チームとのミーティングの実施により、本業支援・販路開拓の提案により成約を促進いたします ○専門家チームとのミーティングを定期的実施し販路拡大を支援しました ・インターンシップマッチング会の開催等を通じて企業の人材不足解消を支援します ○浜松市インターンシップコーディネーター事業に参画し、企業の人材不足解消を支援しました

	<p>成熟期の支援(経営改善・経営相談)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・外部支援機関や外部専門家と連携して、経営改善を実施します ・専門人財データベース「経営サポートネットワーク」を活用し、課題解決に最適な専門家を派遣します ○中小企業診断士・コンサルタント等専門家の派遣を通じて経営改善支援を実施しました <li style="text-align: right;">専門家派遣113回 ○静岡県経営改善支援センターと連携し、経営改善計画策定等支援を実施しました <li style="text-align: right;">支援件数 4件
	<p>転換期の支援(事業再生・事業承継)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業再生支援協議会等の支援機関や弁護士等の外部専門家と連携して事業再生支援を実施します ・転廃業を含む事業再生を、経営者保証に関するガイドラインに沿って進めます ・事業承継相談窓口にて、各種相談をお受けします ・事業引継ぎ支援センター等の支援機関やM&A会社と連携して事業承継課題を解決します ○事業承継支援を実施しました ・静岡県事業承継ネットワークに参画して事業承継診断を実施し、事業承継計画の策定を促進します ○静岡県事業承継ネットワークに参画し、事業承継診断を実施しました

2. 地域やお客様に対する積極的な情報発信

取組方針	項目	具体的施策
<p>当庫の取組みに関して、具体的な目標やその結果を地域やお客様に対し積極的に情報発信</p>	<p>地域密着型金融の取組に関する情報発信</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・当庫ホームページ、ディスクロージャー誌等を通じて取組方針・目標・結果を公表していきます ○2019年度上期取組成果を公開しました
	<p>地域・利用者に対する情報発信および意見の反映</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・企業ニーズに即した経営情報の発信やセミナーを開催します。経営に関するセミナー・交流会の開催およびトレンド情報の発信により経営者の経営マインドの醸成を促します ○次のセミナー等を開催しました ・10月24日 金融経済講演会 & 交流会 <li style="text-align: right;">参加者数96名 ・12月6日 海外販路開拓セミナー <li style="text-align: right;">参加者数13名 ・1月24日 新春講演会 & 賀詞交歓会 <li style="text-align: right;">参加者数185名 ・事業性評価により経営者が抱えている課題やニーズを把握し、適切なコンサルティング機能を発揮します。また、交流会等の開催により利用者意見を聴き取る機会を創出し、収集したご意見は可能な限り業務運営に反映させていただきます ・利用者の意見聴取の体制として「顧客サポート」による情報の収集・周知を実施し、お寄せいただいた貴重なご意見を可能な限り業務運営に反映させていただきます

3. 地域の面的再生への積極的な参画

取組方針	項目	具体的施策
<p>地域産業の成長発展や地域資源の発掘・活用による地域ブランド化など地域の面的再生に向けた取り組みに積極的に参画</p>	<p>地域活性化支援および、お客様のニーズに対応した支援</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・浜松商工会議所地域新産業創出会議に参画し、成長産業の発展や農商工連携等の促進に向けて、連携の強化並びに地域産業の活性化に積極的に取組みます ・観光サイト・SNSにて観光・農林水産の地域資源情報を発信し、地域の面的再生に貢献していきます ○観光サイト・SNSにて観光スポット・イベント・各種施設等の情報を発信し、地域の活性化に努めました ・新事業展開に向けて、クラウドファンディング利活用の促進を図ります ○クラウドファンディング Readyfor 案件組成に向けて取組みました 実行2件 ・浜松市FSC・CLT利活用推進協議会・浜松スマートシティ推進協議会等に参画し、地域資源の利活用の促進やベンチャー企業の誘致を積極的に支援します ○浜松地域FSC・CLT利活用推進協議会等の行政機関、活性化取組事業団体と連携し、地域振興企画・資源利活用等に参画および推進協力しました ・浜名湖観光圏整備推進協議会等の地域振興・活性活動に参画し、地域関連事業者との連携強化を通して、観光交流人口の拡大、地域ブランド力および一層の魅力の向上を図っていきます ○以下の取り組みを通じて地域観光活性化に寄与しました ・2月6日 静岡県西部地域情報交換会開催 ・総合的な支援を実施していくことで当庫の経営基盤強化に繋げ、取引先との良好な関係構築を図ります
	<p>地域を担う若い世代への金融知識の普及</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・地域の学校などに対して、当庫の人材やネットワークを活用し、金融知識の普及を図ります ○大学生向けインターンシップを実施しました

IV. 具体的施策実施のための人材育成

人材育成策	具体的施策	対象
課題解決能力を有する人材の育成	<ul style="list-style-type: none"> ・実践的研修の企画実施により、職員の能力向上を図ります ○事業所開拓スキルや生活総合提案スキル向上のための階層別研修を年間通して実施しました 	全職員
営業力の向上とコンサルティング能力の強化を目的とした勉強会および事業所開拓の実践訓練を実施	<ul style="list-style-type: none"> ・融資提案能力向上のため課題解決型ビジネスモデル40種の習得及びロールプレイングを取り入れた勉強会を実施します ・提案型営業研修を実施し、お客様の抱える課題に対し、お客様とともに取り組み解決に導く、伴走型コンサルティング能力の向上を図ります ○法人営業スタッフ19名に対し事業性融資ソリューション営業研修を実施しました ・6月の本年度スタッフ任命時の5日間研修 ・毎月1回のソリューション研修の開催 ・合計：13回のロープレ研修、他工場見学研修等も開催しました ○渉外担当役席者については渉外担当役席者会議内でのロープレ研修、座学研修を実践しました ○渉外担当役席者、渉外担当者には別途キャッシュレス化提案の勉強会を開催しました 	融資専担者 渉外担当役席者
企業の事業価値を見極め、解決策を検討・提案し、必要な支援を実施できる営業店職員を育成	<ul style="list-style-type: none"> ・本業支援のスキルと提案力向上のため、マッチング情報システムの更なる充実と成功事例の職員向け開示を実施します ○本業支援・マッチング成功事例をまとめ、職員に開示しました ・eラーニングシステムを拡充・活用して職員の目利き力を養成します ○渉外担当役席者、渉外担当者向けに入門、中級の段階別研修を開催しました (座学、ロープレ、実践訓練を毎回行いました) 入門1クール5回、中級1クール4回、フォロー研修1回 	支店長 融資専担者 渉外担当役席者・リーダー等

V. 数値目標

項目	目標(年間)	結果(年間)
本業支援件数	215件	223件
販路等マッチング件数	20件	27件