

地域密着型金融取組工程表（2022年度 通期）

	具体的内容	取組方針及び目標	具体的取組策	実績	評価	改善・課題
1 ライフ サイクル に応じた 取引企業 の支援 強化	1.中小・小規模事業者の資金繰り支援	1.新型コロナウイルス感染症により経営悪化した取引先への支援	1.伴走支援型特別保証制度等の取扱い 2.日本政策金融公庫との連携による資本性劣後ローンの活用	伴走支援型特別保証制度 実行 53件 829百万円 資本性劣後ローンの活用 実行 1件	埼玉県制度資金「伴走支援型経営改善資金」を中心に取扱いが増加している。ゼロゼロ融資を元金据置期間3年超で利用先のうち58先を企業支援先に追加した。 当組合の関与により日本政策金融公庫の資本制劣後ローンの実行は1先であった。	伴走支援型特別保証制度の対象先の選定と取組み強化。今後も事業者支援の観点から積極的に推進する必要がある。 経営者の経営改善に向けた本気度や計画の実現可能性が求められることから外部専門家と連携して事業計画策定支援などが必要となる。本部・支店が連携して積極対応。
	2.取引先企業に対する経営改善支援	1.要注意先債権の健全債権化に向けた取組強化 2.要注意先のランクアップと実績公表	1.経営改善計画の分析と妥当性の検証 1.経営改善計画進捗状況等の定期的確認によるランクアップ	条件変更先・業況低迷先の資金繰り支援。 経営改善計画策定支援 企業支援先でランクアップ 1件	新型コロナウイルス感染症に加えて燃料高騰や資材不足・高騰の影響などで再度の条件変更等により資金繰り支援の取組みを実施。 一部で外部専門家派遣の活用をしているがランクアップ先はなかった。	本部・支店が連携して積極対応。 継続実施
	3.取引先企業の事業再生に向けた取組	1.破綻懸念先の再生支援実施 2.取組成功事例実績公表	1.中小企業活性化協議会との連携 2.実態に適したソリューションの提案 1.ディスクロージャー誌による公表	活性化協議会によるパンクミーティング継続実施 1社 外部機関を活用した取組み 継続	1社について、暫定計画が成立しており、状況をモニタリング中。 埼玉県よろず支援拠点等の外部機関を活用した支援実施 各種支援策実施	継続実施 本部・支店が連携して積極対応と外部機関の活用を更に推進。 2022年度ディスクロージャー誌に掲載
	4.金融円滑化の継続推進	1.円滑化法終了後の条件緩和先の継続対応	1.経営改善に繋がる支援強化と条件変更の対応	貸付条件の変更受付対応 509件 3,977百万円	条件変更、借換資金等の支援実施	新規融資の取組み
	5.創業・新事業支援	1.創業・新事業先の発掘・育成（年間目標50件）	1.埼玉県制度融資の活用 2.日本政策金融公庫との連携及び協調融資の活用 3.商工団体からの紹介情報の活用	創業・新事業関連 融資取扱い 38件/185百万円	お客様ご紹介運動を展開する中で創業者情報も得られ融資取引に繋がった。日本政策金融公庫や地元商工団体と連携して取組みしている。	引き続きお客様ご紹介運動を積極展開すると共に日本政策金融公庫及び地元商工団体等からの情報を活かし創業・新事業関連融資を推進する。
	6.取引先企業に対する経営能力向上支援	1.各種経営相談の対応（目標年間50件） 2.経営能力向上支援（セミナー参加人員、年間100名以上）	1.よろず支援拠点等の外部専門家派遣活用、契約コンサルタント活用 2.瀬未来サポートアスカ講師による個別指導 1.商工団体等との連携による経営セミナー、個別経営相談会の開催	外部専門家派遣 16社/ 23回 指定専門家派遣 (1社/1回) 経営セミナー 開催実績 0回 個別経営相談会 開催実績 4回	営業支援部による企業支援先・企業再生支援先の同行訪問により保証協会専門家派遣を積極的に活用した。一方で事業再構築補助金申請支援に係る専門家派遣が減少し、全体の専門家派遣件数が減少した。一般の経営相談はよろず支援拠点及び指定専門家派遣を中心に行った。 コロナ禍の影響で経営セミナーは開催せず、信和個別経営相談会は2先4回実施(中小企業診断士:ものづくり補助金、事業承継補助金相談)	引き続き営業店の事業者支援に営業支援部が積極的に関与する。8回まで無料の保証協会専門家派遣活用すると共によろず支援拠点を積極的に活用する。併せて補助金申請支援に向けた専門家派遣件数増加に向け営業店の補助金相談の意識を高めるよう指導する。 公的補助金申請等の個別経営相談等を継続する。

	具体的内容	取組方針及び目標	具体的取組策	実績	評価	改善・課題
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.担保・保証に過度に依存しない融資の徹底	1.ローンレビューの実施	1.定期的(毎月営業店)なモニタリング実施による融資先の実態把握と需資の発掘	信用リスク管理と金融円滑化の実効性を図るためのモニタリング実施 130社	大口取引先を中心に選定し、事業性評価に結びつく実態把握に努めたが十分とはいえない。	事業性評価シートの活用により経営者との対話を通じて強み・弱みを探る課題を見だし支援策を講じる。
		2.事業性評価による融資取組	1.事業性評価シートを制定・活用	事業性評価による融資取り組み実施	事業性評価シートに「①運送業等で燃料高騰による影響と、価格転嫁などの対応状況②全業種について、資材高騰・不足の影響と対応状況」を記載することを追加、継続して事業性評価に努める。	経営者との対話を通じて強み・弱みを探る資金供給に努める精度向上を図る必要がある。
		3.信用リスク管理態勢の高度化	1.信用リスク計量化システムによる信用リスク量の計測実施	四半期ごと実施	システム運用の定着化が図られた。	システムの内容を確認しながら四半期毎に継続実施
		4.経営者保証に関するガイドラインへの対応	1.ガイドラインに基づく誠実な対応によりお客様との継続的かつ良好な信頼関係の構築・強化に努める	経営者保証に関するガイドラインへの対応 317件	審査時に「経営者保証等の必要性に関する確認シート」を使用して経営者保証の徴求有無の判断を実施した。	経営者保証等の必要性に関する確認シートを改訂。2023年度より経営者保証の必要性について顧客説明等が強化され、適切に対応する必要がある。
		5.政府系金融機関との連携	1.日本政策金融公庫との連携 2.商工組合中央金庫との連携	1.日本政策金融公庫協同融資27件/96百万円 ステージ・ワン実行(創業5年未満対象)19件/66百万円 2.商工組合中央金庫 具体的実績はなし	1.協調融資は、相互の情報提供により継続的に成果があがっている。創業先には日本政策金融公庫との協調融資商品ステージ・ワンを提案し、一定の成果は継続的に上がっている。 2.2022年9月12日業務連携・協力に関する覚書を締結。まだ実績はないが、随時連絡をとり合い情報交換を行っている。	1.日本政策金融公庫と連携する事で融資及び創業者情報も多くなるので公庫の地区担当者とのコミュニケーションを更に強化する。 2.商工組合中央金庫と連携により比較的大型な融資相談にも対応可能となることから引き続き積極的に情報交換を行い更なるコミュニケーション強化を図る。
2.目利き能力の向上	1.企業の将来性、技術力を適確に評価できる能力	1.目利き能力を涵養する為の外部講師招聘による内部研修実施	融資相談会(旧出張融資相談会)391件/8,268百万円 エリア別融資勉強会開催回数1回(講師:融資課)	融資相談会は事業性融資と住宅ローン相談が主であるが、統轄店及び深谷支店(旧統轄店)からの相談が多く他の店舗は少ない。 又、融資セールス研修の場として若手職員を参加させ実践的な事業性融資の取上げ方を習得させるよう努めている。 エリア別融資勉強会は、若手及び女性職員の融資知識の向上と実践活用を担っているがコロナ感染拡大懸念より開催できていない。	融資相談会は各店要請により随時開催としているがタイムリに実施出来るよう更に調整を行う必要がある。 来期については上期、下期で1回ずつエリア別融資勉強会を実施する。	
						3.人材育成

	具体的内容	取組方針及び目標	具体的取組策	実績	評価	改善・課題
3 地域情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献	1.取引先に対する情報を活用した営業支援	1.顧客の営業ニーズへの対応	1.情報収集の強化と提供網の増大 2.お客様ご紹介運動の展開	融資情報収集 1,939件 紹介成約実績 74件	コロナ禍ではあったがアポイントを取り、個別訪問を展開し資金ニーズ情報の掘起しを図った。 「お客様ご紹介運動」は、紹介状活用がされていない。	「お客様ご紹介運動」については、改めて「お客様ご紹介状」の活用を図ると共に融資推進に繋げる。「お客様ご紹介状」の活用について、改めて業務連絡による周知や臨時時における指導を図る。
		2.組合内情報によるビジネスマッチング (年間30件)	1.Vネットシート情報の活用 2.公的補助金等のコーディネート	ビジネスマッチングニーズ Vネットシート受付 6件 マッチング成約 5件 公的補助金 相談受付件数10件 内実績:採択件数2件	「Vネットシート」を活用したビジネスマッチング活動の認識が弱く、シート提出が低調であった。 「事業再構築補助金」の相談に対し外部専門家と連携し対応したが、第10次を迎え一服感もあり、相談件数自体は大幅に減少した。	提出された「Vネットシート」の情報内容をWeb内のビジネスマッチング管理表に掲載する他、各店にメール配信し活用を促す。 補助金申請支援に向けた専門家派遣件数増加に向け営業店の補助金相談の意識を高めるよう指導する。
	2.地域活性化につながる多様なサービスの提供	1.ITを活用したコンサルティング機能の強化	・提携先㈱トランビを活用したM&A支援	㈱トランビ 登録 既登録2件	事業承継、廃業予定先のM&A情報の掘り起し関与は未だ弱い。	よろず支援拠点による事業承継研修により相続事業承継に対する理解を深める。埼玉県事業承継・引継ぎ支援センター書式「事業承継診断シート」の活用と共に取引先状況の把握に努めるよう指導する。相続事業承継相談からエブリバディIIの販売に繋げる等、営業店の相続事業承継に対する意識向上を図る。
		2.子育て家庭への応援 埼玉県パパママ応援ショップ協賛	子育て家庭に対する定期預金の金利上乘せ (1年ものスーパー定期に0.02%上乘せ)	パパママ定期 実績 38件/68.2百万円	前年度までは自動継続となる為、取扱実績が100件超であったが、今年度は優待カードの有効期限到来もあり自動継続分はなく、新規取扱は38件に留まる。	引続き、パパママ応援ショップ加盟店としての取扱い特典について、来店客に目に留まるようなステッカー貼付及びポスター掲出を図る。
		マイカーローンアシスト 3億円	特別金利キャンペーン延長 2022年4月1日～2023年3月31日	アシスト実績 140件/265百万円	コロナに負けるな！応援キャンペーンを延長。既利用者の家族への紹介や自動車関連業者からの顧客紹介から成果に繋がるケースも多かった。	取引先年齢をセグメントしたDM発送や戸別ポスティングは有効であり今後もタイムリーに実施して行く。
		しんくみ自然災害救済ローンの取扱開始	しんくみ自然災害救済ローン 2022年6月7日～12月末まで	自然災害救済ローン 19件/80百万円	突発的に発生したひょう被害に対応すべく、「しんくみ自然災害救済ローン」の取り扱いを開始。地域に寄り添う信組を目指した。	地元FM局活用によるPRを実施した。 引続き地元FM局を活用しPRを行っていく。
	3.金融経済教育の実施	1.地元中学生・高校生を対象とした職場体験学習の受入れ	1.地元中学生・高校生へ金融機関業務研修及び事務作業等を体験する	社会体験学習 生徒受入 3校	エリア内中学校からの要請もあり下期に3校。実施した(昨年度は実績なし)	学校からの受入要請があった場合、本部は営業店とコミュニケーションを図り職場体験学習の実施方法・内容を検討する。
	4.多重債務者への支援	1.債務肩代わり資金支援	1.顧客の複数取引のあるローンを一つにまとめる目的ローンの推進 保証会社付 ・フリーローンチョイス(オリコ) ・アクティブローン(オリックスクレジット) ・アカンパニー(ジャックス) 2.借換ローン等の広告宣伝	ピッピーくんおまとめローン 7件/ 20.5百万 (参考) フリーローンチョイス 158件/236百万円 アクティブローン 341件/820百万 アカンパニー 21件/35百万	「ピッピーくんおまとめローン」のPRが出来ていない。 融資相談会で相談する住宅ローン先についてその対象がないか顧客実態を把握し進めた。	「ピッピーくんおまとめローン」の対象となるニーズ把握を積極的に収集する。 各保証会社の承認書を営業店に周知する等により取扱件数増加を図る。
				地元新聞広告 6回掲載	地元紙「埼玉よみうり」に広告を6回掲載した。2022年4月22日号、2022年6月24日号、2022年8月12日号、2022年11月25日号、2023年1月27日号、2023年2月10日号	「埼玉よみうり」読者からの申込み数は把握出来ていないが一定の商品の認知度向上効果はあるものと思われる。