

地域密着型金融および 金融仲介機能の取組みについて

～さんしんは地域のベストパートナー～



三島信用金庫

平成29年度 具体的な取り組み実績

三島信用金庫の平成29年度における地域密着型金融の具体的な取り組みを公表します。

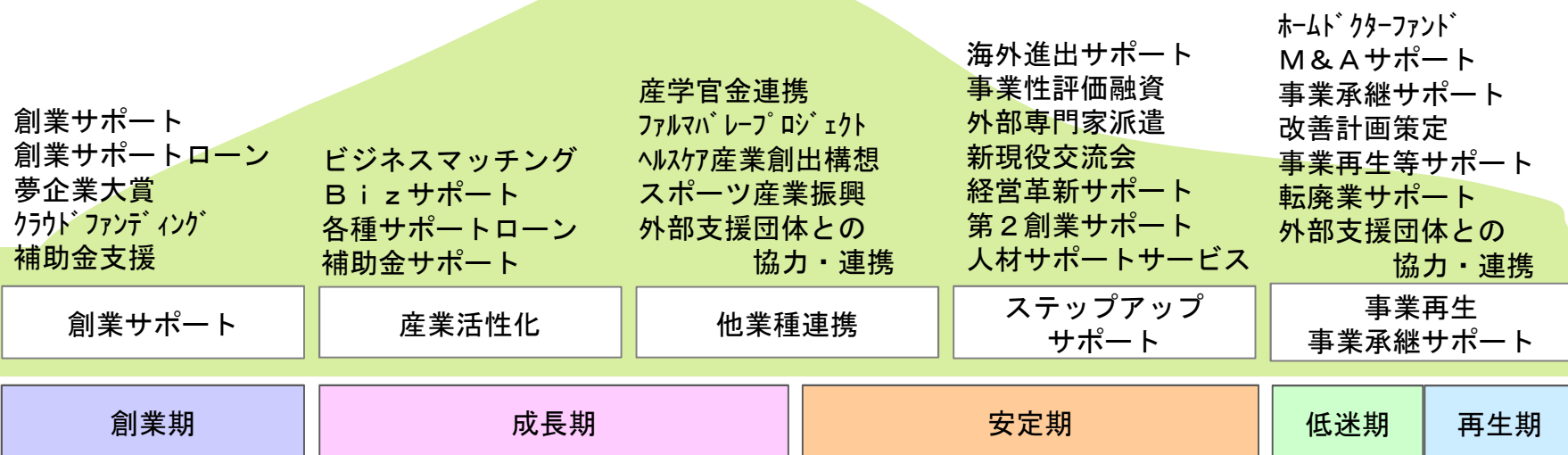
1. 事業者の皆さまに対するコンサルティング機能の発揮
(金融仲介機能のベンチマーク)
2. 地域創生への積極的な取り組み
3. 地域やお客さまへの情報発信
4. 具体的な数値目標対実績

1. 事業者の皆さまに対するコンサルティング機能の発揮 ①

ライフステージに応じたサポート

各店舗の職員と、中小企業診断士など専門的な知識やスキルを持った職員等が連携し、お客さまの事業内容や、成長ステップ・将来展望に応じた多彩なサポートを行っています。

事業者さま向けサービス



ライフステージ別の与信先数・融資残高

平成30年3月	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
		与信先数	3,512 先	78 先	166 先	2,281 先
融資残高	1,602 億円	28 億円	65 億円	912 億円	46 億円	550 億円

1. 事業者の皆さまに対するコンサルティング機能の発揮 ②

創業・新事業サポート

◆ 創業・新事業への取り組み

平成29年度は111先に対して、創業・第2創業のサポートを実施しました。

商工会議所や静岡県信用保証協会と連携した「創業セミナー」の開催や、事業相談窓口への参画を通じて新規創業のサポートを行いました。

◆ 夢企業大賞

「夢企業大賞」は、優れた技術や製品・サービスなど、新たな事業に取り組む事業者の皆さまを表彰しています。

第7回目を迎えた平成29年度は、過去最多となる99件のご応募をいただき、「ものづくり」「サービス革新」「ルーキー」の3部門の最優秀賞に加え、新たに創設した「優秀賞」を含む11件のビジネスプランを表彰しました。

ご応募いただいた事業者の皆さまごとに、ソリューションのご提案と、事業化に向けたサポートを行っています。

◆ 平成29年度に販路開拓支援を行った先数

国内	海外	合計
227 先	4 先	231 先

当金庫が関与した創業・第2創業先数

創業サポート	106 先
第2創業サポート	5 先



1. 事業者の皆さまに対するコンサルティング機能の発揮 ③

産業活性化サポート

◆ ビジネスマッチング

当金庫のネットワークを活かし、地域経済の活性化とお客さまの取引拡大を積極的にサポートしています。
販路開拓や自社製品のPRの場としてのビジネスマッチング開催や出展サポートにより、販路開拓や新たな商品開発のきっかけづくりをしています。



◇ 「静岡県東部4信金ビジネスマッチング商談会」

平成29年11月、食に関する展示商談・販売会の「富士山・東北北海道広域ビジネスマッチング2017」と、事前予約調整型個別商談会の「第8回 富士山麓ビジネス商談会」を同時開催しました。展示商談会には180の企業・団体が出展、個別商談会には288企業・団体が参加、のべ7,000名もの来場者でにぎわいました。



◆ ビジネスマッチングサイト「取引応縁ネット」の運営

三島商工会議所、沼津商工会議所、沼津信用金庫と共同でビジネスマッチングサイトを運営し、各企業の事業情報を掲載することで、事業者の皆さまに新たな企業間取引の機会をご提供しています。

◆ 外部専門家・外部支援団体との協力、連携

中小企業の抱える経営課題解決に向けて、経済産業省の中小企業支援策である「ミラサポ専門家派遣制度」を活用したサポートを積極的に行いました。平成29年度は372件の専門家派遣を実施しました。



1. 事業者の皆さまに対するコンサルティング機能の発揮 ④

ステップアップサポート

◆ 新現役交流会の開催外部専門家・支援機関の活用

新現役（企業OB）人材の知識・経験・ノウハウを活用し、中小企業の抱える経営課題を解決する目的で、新現役と中小企業の人材マッチングの場である「新現役交流会」を開催しました。平成29年7月に開催した第5回「新現役交流会」には、企業20社新現役50名にご参加いただきました。



◆ 事業性評価による融資

（事業性評価による融資とは、お客さまの事業内容や成長性などを理解して行う融資のことです）
中小企業のお客さまのニーズにタイムリーにお応えしています。

事業性評価融資の状況	平成28年3月	平成29年3月	平成30年3月
事業性評価に基づく融資を行っている先数	1,493 先	1,663 先	1,839 先
全融資先数に占める割合	38.5%	46.5%	52.4%

メイン先数・メイン先の融資残高および本業支援先数

メイン先数	メイン先の融資残高	本業支援先数
4,904先	1,802億円	1,851先



1. 事業者の皆さまに対するコンサルティング機能の発揮 ⑤

事業承継サポート

◆ 事業承継に向けた取り組み

事業承継のサポートにあたっては、経営者の皆さまとのコミュニケーション・相談ツールとして「事業承継診断書」を活用したことで、年間364件の（相談を含む）支援の実施につながりました。

事業承継支援の取り組み実績

事業承継支援先数	364件
事業承継支援ローン 件数	3件
事業承継支援ローン 融資額	124 百万円



いざという時のために

◆ 緊急支援融資 ◇台風21号に伴う緊急支援融資

平成29年10月に発生した台風21号で、直接または間接的に経済的影響を受けているお取引先事業者に対する迅速な資金供給を目的として、「台風21号に伴う緊急支援融資」を取扱いました。

経営改善・事業再生サポート

貸付条件の変更を行っている先の経営改善進捗状況

総数	好調先	順調先	不調先
2,132 先	104 先	70 先	1,958 先

メイン先のうち、経営指標等が改善した先に係る3年間の事業年度末の融資残高の推移

H28.3	H29.3	H30.3
785 億円	846 億円	762 億円

1. 事業者の皆さまに対するコンサルティング機能の発揮 ⑥

経営改善・事業再生サポート

◆ 事業再生と経営改善に向けた取り組み

中小企業の健全な経営状態の維持や改善、事業再生のため、中小企業再生支援協議会や静岡県商工会連合会、静岡県信用保証協会等の外部機関と緊密に連携し、多彩な経営支援を行っています。

経営改善支援の取り組み実績

【H29. 4～H30. 3】

(単位: 先数)

	期中 債務者数 A	うち 経営改善支援取 組先数 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 を策定している全 ての先数 δ	経営改善支 援取組率 α/A	ランクアップ 率 β/α	再生計画 策定率 δ/α	
正常先 ①	6,702	69		69	69	1.0%		100.0%	
要注意先	うちその他 要注意先 ②	1,650	283	4	279	283	17.2%	1.4%	100.0%
	うち 要管理先 ③	17	7	0	7	7	41.2%	0.0%	100.0%
破綻懸念先 ④	567	278	8	270	278	49.0%	2.9%	100.0%	
実質破綻先 ⑤	174	48	0	48	48	27.6%	0.0%	100.0%	
破綻先 ⑥	13	7	0	7	7	53.8%	0.0%	100.0%	
小計 (②～⑥の計)	2,421	623	12	611	623	25.7%	1.9%	100.0%	
合計	9,123	692	12	680	692	7.6%	1.7%	100.0%	

事業再生支援先における実抜計画策定先数および同計画策定未達成先数

36 先

事業再生支援先におけるDES・DDS・債権放棄を行った先数

19 先

2. 地域創生への積極的な取り組み ①

◆ 地域との連携

◇地域行政とのパートナーシップ

静岡県東部・伊豆地域における自治体とのパートナーシップ協定のもと、地域経済の活性化、観光・文化振興首都圏への情報発信活動、移住定住促進のための諸活動、がん検診受診率向上活動など、多彩な業務で積極的に協力しています。

平成30年3月末現在で県東部・伊豆の6市4町と連携しています。また地域の基幹産業である観光業の支援体制を強化するため、美しい伊豆創造センターや伊豆半島ジオパーク推進協議会、箱根八里街道推進協議会とも連携しています。



◆ 信金の連携を活かして

◇信金独自のネットワークを活用した伊豆への観光旅行誘致

信用金庫業界のつながりを活用し、県内外の信用金庫が主催する年金受給者等の旅行先として伊豆半島への観光旅行を誘致するPR活動を展開しました。愛知県の信用金庫のお客さま約3,200名や神奈川県信用金庫のお客さま約2,000名などを受け入れました。



◆ 地域応援定期預金キャンペーン

◇地域特産品・ブランド品を応援するキャンペーン

地方創生の一環として地域特産品・ブランド品を懸賞品とした定期預金キャンペーンを実施してきました。

平成30年2月には、熱海ブランドキャンペーンを実施しました。



2. 地域創生への積極的な取り組み ②

◆ 若手経営者による「異業種交流ネットワーク」の構築

明日の企業を担う若手経営者、役員、さんしん若手経営者、約150名をメンバーとする「さんしんチャレンジクラブ」を発足しました。会員同士の相互交流を通じて、チャレンジ精神の醸成と経営に関する啓発をはかることで地域力の向上につなげることを目的としています。



◆ 地元企業の魅力を発信する「まち・ひと・しごと新聞」第2号を発行

「まち・ひと・しごと新聞」とは、地元高校生に地域および地域企業への関心を高めてもらうことを目的に企画した取り組みです。

高校生が企業取材と記事作成執筆を行い、当金庫が印刷発行を行っています。第2号は韮山高校写真報道部・熱海高校報道部・日大三島高校新聞部の3校が合同制作しました。参画高校・取材企業数も増加した第2号は、平成30年3月に完成し、静岡県東部地域局の協力を得て1万部を発行、さんしんの各店舗や近隣自治体等を通じて広く配布されました。



◆ 大学や高校、小中学生など幅広い世代に向けた取り組み

大学への講師派遣による「金融講座」の実施や、地域の学校に職員が赴いての職業講話、平成20年度から伊豆総合高校に対する企業見学会を実施しています。

小学生を対象とした「みしまなりわい体験塾」（主催：三島商工会議所）など幅広い世代を対象として地域の将来を担う人材の育成に力を注ぎました。



3. 地域やお客さまへの情報発信 ①

◆ 各種経営セミナー、イベント、相談会を開催

お客さまのニーズにお応えするため、経営に役立つセミナー・研修・相談会を実施しています。

◇ 企業経営に役立つセミナー

- ・ エネルギーコスト削減セミナー・静岡県産業振興財団・労働局セミナー
- ・ インバウンドビジネスセミナー ・産学官金マッチングセミナー
- ・ 補助金活用セミナー ・企業人材育成セミナー



◇ さんしん同友会を活用した勉強会開催、企業見学ツアー

さんしん同友会を活用した勉強会を各支部で開催しました。

熱海・伊東・下田ブロックでは、旅館業を営むお客さまの生産性向上を図るため、IT導入により業況のV字回復を遂げたことで有名な「陣屋旅館」への見学ツアーを実施しました。

◇ 新入社員ビジネスマナー研修

お取引先企業の新入社員を対象とした「新入社員 ビジネスマナー研修会」を開催しました。社会人としてのビジネスマナーを身につけ、周囲やお客さまから愛され、期待される人材の育成をサポートしました。

◆ 振り込み詐欺防止への取組み

◇ キャッシュカード振り込み機能の一部利用制限開始

キャッシュカードによる振り込みに不慣れな高齢のお客さまを狙った振り込み詐欺や還付金詐欺の被害を防止するため、静岡県内の金融機関として初めてキャッシュカード振込機能の一部利用制限を実施しました。そのほかにも、「預手プラン」や独自のチェックシートを活用して、お客さまへ声掛けを行っております。また、年金受給日に合わせ警察や地域住民の皆さまと協力して、「振り込み詐欺防止運動」も行いました。



3. 地域やお客さまへの情報発信 ②

◆ さんしん公式アプリ

簡単な操作で口座の残高や入出金明細の確認ができる、
ご利用料無料のスマートフォン専用アプリ

「三島信用金庫公式アプリ さんしん」の取扱いを開始しました。お客さまの利便性向上につながる新しい金融サービスの提供に取り組んでいます。



◆ 公式 facebook 、緊急時案内板（公式 facebook）

当金庫の商品、サービス、セミナー・イベント情報など、静岡県東部・伊豆地域に関する様々な情報を発信し、地域の皆さまとコミュニケーションを図っています。

また、災害等による店舗状況の案内等を素早くお知らせするために、緊急時案内板（公式 facebook）を設けています。



◆ 公式 Instagram

静岡県東部・伊豆の地域観光情報をはじめ、地域貢献活動報告・イベント情報等のさまざまな情報や写真をInstagramを通じて発信しています。

◆ 景気動向調査

平成29年下期の景気動向と今期予測、設備投資計画や企業の抱える経営課題、東京五輪・パラリンピックに向けた地域の期待度等を430社以上の中小事業所企業に対して、聴き取り調査を実施しました。調査結果は、ご協力いただいた企業へのフィードバックだけでなく、広く配布し、マスコミ等にも公表しています。

◆ その他の情報発信媒体

- ・ ホームページ・営業店情報表示システム・さんしんニュース・みゅうくんのさんしんメールマガジン等においても、タイムリーにお客さまへの情報発信を行っています。

4. 具体的な数値目標対実績

項 目	数値目標	実 績
経営課題解決支援	年間 500件	1,268件
創業支援件数	年間 60件	106件
ビジネスマッチング商談件数	年間 300件	436件
外部専門家・支援機関活用件数	年間 100件	372件
新たな事業展開支援（海外販路開拓支援）	年間 10件	11件
事業承継・M&A支援件数	年間 50件	415件

