

地域密着型金融の取組み状況（平成30年4月～平成31年3月）

項目	取組み内容	成果（効果）	平成31年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題																																				
1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮																																							
コンサルティング機能の発揮																																							
顧客企業との日常的・継続的な関係の強化及び顧客企業のライフステージ等に応じたソリューションの提案	①平成30年度も、大阪府信用組合協会主催の研修会等へ職員を積極的に派遣したほか、各営業店に対してもOJTによる実践指導等の積極的な取組みを求めるなど、人材育成の重要性の認識の下、職員のコンサルティング能力の育成に本支店一体となり取組んでおります。 〔外部研修参加実績〕（主なもの） <table><thead><tr><th></th><th>30年度</th><th>29年度</th><th>28年度</th></tr></thead><tbody><tr><td>・イントロダクション簿記財務研修会</td><td>3名</td><td>（4名）</td><td>3名</td></tr><tr><td>・渉外担当者基本研修会</td><td>6名</td><td>（4名）</td><td>6名</td></tr><tr><td>・金融法務研修会（融資編）</td><td>3名</td><td>（5名）</td><td>5名</td></tr><tr><td>・税務研修会</td><td>3名</td><td>（4名）</td><td>2名</td></tr><tr><td>・法人渉外・折衝力スキルアップ</td><td>2名</td><td>（1名）</td><td>6名</td></tr><tr><td>・女性管理者・リーダー研修会</td><td>2名</td><td>（2名）</td><td>4名</td></tr><tr><td>・金融アドバイススキル向上研修会</td><td>6名</td><td>（3名）</td><td>4名</td></tr><tr><td>・事務所融資・提案セールス向上研修会</td><td>3名</td><td></td><td></td></tr></tbody></table> 〔内部研修等〕 若手、中堅の渉外職員を対象にした融資研修会や渉外担当部長代理を対象とした研修会を実施するとともに、業務部の教育指導担当者等が定期的に営業店を臨店し実践による教育指導を若手職員（2年～5年）に対し実施しております。 〔若手渉外職員意見交換会〕 平成30年5月、同年11月に若手渉外職員2年～9年（課長含む）の合計32名に対する意見交換会を行いました。この会議は本支店間、及び支店間の連携を強固にし、会議内での意見の検討と問題点の早期改善を図る事と若手渉外職員に当組合の職員としての参画意識を持たせる事を目的に実施しました。 〔土曜研修会等の実施〕（本部組織が主催する自由参加型） 業務を遂行していく過程で必要となる知識の習得については、各職員が自主的に知識の習得に努めてはいるが、単独での知識の習得には限界があるとの職員からの要望を受け、22年11月より実施しております。 ・平成30年度は、平成31年3月「SKG融資稟議支援システム」をテーマに開催し、支店長並びに役席者が自主的に参加しました。 〔新入職員（総合職）の教育研修開催〕 ・平成30年6月及び7月に延べ8日間開催し、「渉外業務の基本」・「融資業務の基本」他をテーマに8名が参加しました。		30年度	29年度	28年度	・イントロダクション簿記財務研修会	3名	（4名）	3名	・渉外担当者基本研修会	6名	（4名）	6名	・金融法務研修会（融資編）	3名	（5名）	5名	・税務研修会	3名	（4名）	2名	・法人渉外・折衝力スキルアップ	2名	（1名）	6名	・女性管理者・リーダー研修会	2名	（2名）	4名	・金融アドバイススキル向上研修会	6名	（3名）	4名	・事務所融資・提案セールス向上研修会	3名			左記の研修をはじめ、全銀協が主催する研修にも職員を積極的に参加させておりますが、営業店の中には、融資知識の習得に向けた積極的な姿勢の職員が増加傾向にあります。若手職員の知識、スキルの向上に向けたこれらの施策を維持することで、組織全体のレベルの底上げに繋がるものと考えております。 ・渉外担当役席（責任者）については、部下の行動管理、及び業績管理等の状況を聴取し、問題点、改善点等を具体的に指導する等、実践に即したアドバイス等を行い、将来の支店幹部の育成を目指し今後も行う考えであります。 ・若手渉外職員意見交換会については、現状の問題点、悩み等の忌憚のない意見を求め、具体的な方策等のアドバイスを行い、本支店一体となった若手渉外職員のスキルアップを目指すものであります。	融資渉外研修等の効果は、若手職員を中心に徐々に顕在化してきており、この機運を大切にしつつ、融資部や融資戦略チームとの連携を図るとともに、OJT等による実践力を高めながら、今後とも人材の育成を強化してまいります。また、さらなるスキルアップを図るため、職員個々の能力及び習熟度に応じた研修体系の構築に努めます。
	30年度	29年度	28年度																																				
・イントロダクション簿記財務研修会	3名	（4名）	3名																																				
・渉外担当者基本研修会	6名	（4名）	6名																																				
・金融法務研修会（融資編）	3名	（5名）	5名																																				
・税務研修会	3名	（4名）	2名																																				
・法人渉外・折衝力スキルアップ	2名	（1名）	6名																																				
・女性管理者・リーダー研修会	2名	（2名）	4名																																				
・金融アドバイススキル向上研修会	6名	（3名）	4名																																				
・事務所融資・提案セールス向上研修会	3名																																						

地域密着型金融の取組み状況（平成30年4月～平成31年3月）

項目	取組み内容	成果（効果）	平成31年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題
	②事業性評価に基づく融資の推進 事業性評価については平成26年6月、日本再興戦略に掲げられ、金融モニタリング方針の重点施策の一つであることから、当組合は担保・保証に過度に依存せず、借り手企業の事業内容や成長性などを適切に評価（事業性評価）し、融資や助言を行い支援を行っております。 ③一般業種の新規貸出の推進 平成27年12月より無担保貸出の新商品「ビジネス・タイムリー大同」の取扱いを開始しました。又、平成28年12月より、約定返済が完了する先（一定条件あり）に対し、今後も継続的に円滑な資金供給を図るとともに、貸出基盤維持の為、「ビジネス・タイムリー大同Ⅱ」を追加しました。 当商品は担保力に依存せず、目利き力やリレーションシップを最大限に発揮することで、企業の成長性・収益性、経営者の資質など企業の事業性を評価し、新たな融資案件の発掘に繋げることを目的としております。当商品を当組合の主力商品として地元顧客にセールスを行うことで、地域密着型金融機関として無担保貸出によるリスク・テイクを図り、更なる一般業種の新規貸出先獲得と融資案件の掘り起こしを図ります。 ④経営改善支援の積極的な取組み 財務内容の改善や資金繰り等についてのアドバイスを適切に行うことにより、債務者区分のランクアップを図るなど、前年度に引続き経営改善支援の積極的な取組みを実施しました。	事業性評価に基づく融資の取扱実績 30年度 230件 12,072百万円 (25.4～31.3の累積件数) 718件 46,159百万円 一般業種の新規貸出先の獲得実績 30年度 144軒 7,857百万円 29年度 208軒 3,979百万円 28年度 182軒 8,114百万円 27年度 119軒 4,373百万円 26年度 109軒 7,719百万円 「ビジネス・タイムリー大同」の獲得実績 30年度 317軒 824百万円（内Ⅱ18軒 45百万円） 29年度 378軒 1,278百万円（内Ⅱ4軒 17百万円） 28年度 356軒 1,096百万円（内Ⅱ4軒 8百万円） 27年度（H27.12～H28.3） 122軒 309百万円 新たな融資案件の発掘実績 30年度 35件 542百万円 (27.12～31.3の累積件数) 51件 720百万円 経営改善支援の積極的な取組みについては、平成30年度対象67先中、3先が卒業しました。 又、貸出金の完済先は6先で、新たに返済猶予等を行った新支援先は11先でした。	引続き、事業性評価融資である「ビジネス・タイムリー大同」を主力商品として推進してまいります。 当商品は支店長決裁であります。最近、資金使途や融資金額の妥当性、財務内容、資金繰り、返済財源等が十分検討されていない案件が散見されており、実際に不良債権化する先も増加傾向にあることから、平成30年4月より、案件採択に際し事前に推進状況と案件内容を業務部が把握できるよう、「案件確認書」の様式を制定し、本支店間で情報を共有することにより、当該商品の健全化や良質な貸出資産の構築が図れるよう取組んでいます。 平成24年5月本部に設けた「出口戦略対策室」による臨店指導等継続的な支援体制により、中小零細企業の経営改善支援に積極的に取り組んでまいります。

2. 地域の面的再生への積極的な参画

地域活性化につながる積極的な参画			
地域活性化につながる多様なサービス	地域の一員として地域行事等への積極的な参加、各種団体等との連携 地域の一員として、地域行事等へ積極的に参加・協力することで地域の皆様とのふれあいを深めるよう努めてまいりました。 また、地方創生の理念を踏まえ各種団体等との連携を図りました。 〔地域の行事参加実績〕 ・城東支店 地元町内お花見参加 ・守口支店 商工会主催の融資相談会の実施 ・石津支店 地元商店街の定時総会への参加	地域の活性化に関する会議や行事等に積極的に参加することで、地域の情報の蓄積及びお客様との持続的な取引に繋がるものと考えております。	経営方針に「地域との共生」を掲げているとおり引続き積極的に参画してまいります。

3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信

地域密着型金融の取組み状況（平成30年4月～平成31年3月）

項目	取組み内容	成果（効果）	平成31年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題
積極的な情報発信	身近な情報提供・経営改善・相談等に対する機能の強化及び貸出に留まらない地域に対する多様な金融サービスの提供 ①利用者の目線に立った積極的な情報提供及び相談機能の充実 平成30年度も平成29年度に引続き、各営業店（6カ店）に社会保険労務士を派遣して、年金に係る無料相談会を実施しました。 ②情報発信の一環として、大阪府信用組合協会加盟の信用組合と共同でビジネスサポート活動を行っております。平成30年度も9月に情報誌「しんくみビジネスサポート」を発行し、ビジネスマッチング成約の一助となるよう顧客に周知しております。 ③充実した分かりやすい情報開示の推進 毎年、7月に発行しているディスクロージャー誌をはじめ、11月に発行しているミニディスクロージャー誌については、利用者の皆様に分かりやすくをモットーに、カラー刷りならびに事業実績等の図表化したものを拡大表示するなど工夫を重ね情報開示を行っております。 また、ホームページについては、ホットな情報をタイムリーに掲載しているほか、ユーザーの利便性の向上を図るため、適宜見直しを行っております。 ④日本政策金融公庫との情報提供の推進 ⑤地域密着型金融の取組に関する積極的な情報発信 ⑥利用者の満足度を把握するためのアンケート調査及び改善・アンケートに基づく改善事案等の発表（14項目） ⑦平成30年度も、社会貢献の一環として平成18年度から実施している大阪大学大学院医学系研究科に対する研究助成金を交付いたしました。 ⑧産学連携への取組み 一般社団法人全国信用組合中央協会との連携により、大学教育を通じて、地域社会の発展と人材育成を図るため、積極的に産学連携活動の取組みを行っております。	無料年金相談会については、年金世代の方の取引が多いこともあって、利用者の方々から好評を頂きました。 平成30年度の情報誌には当組合の取引先企業 72社が掲載されましたが、顧客に活用して頂くために、1,500部を各営業店に送付し、渉外担当者が中心となって顧客に配布いたしました。 ディスクロージャー誌、ミニディスクロージャー誌を分かりやすく工夫したほか、ホームページについても、ホットな情報をタイムリーに掲載するなど、適宜見直しを行ったことから、ユーザーの利便性が向上いたしました。 地元中小零細企業の円滑な資金調達窓口の拡大と十分な金融仲介機能を発揮するために、日本政策金融公庫/大阪西支店と随時、情報交換を行いました。 地域密着型金融推進計画（平成29年度～平成30年度）を策定するとともに、地域密着型金融の取組状況（平成29年4月～平成30年3月）を取りまとめ、各営業部店の店頭に備え置くとともに、ホームページにも掲載しました。 平成30年度も平成29年度に引続き、利用者の満足度を把握するため、お客様326先にアンケート調査を実施しました。 当研究科はガンへの免疫を高めるワクチンの研究に精励しており、「第4の治療法」として期待されております。 毎年、「地域金融の重要性と信用組合の役割」をテーマに当組合理事長による講義を実施することとしております。 この講義は学生にとって、大学で学ぶことの出来ない貴重な体験であり、毎回、学生からの高い評価を頂いております。 平成30年度の実績はありませんでしたが、引き続き地域との連携を密にした対応を行ってまいります。	今後とも、無料年金相談会を引き続き実施し、顧客へのサービス提供の一環として浸透するよう取組んでまいります。 情報誌「しんくみビジネスサポート」を大いに活用し、当組合内に限らず、他の信用組合の顧客との情報交換を通じてビジネスマッチングに繋がる橋渡しを行ってまいります。 ホームページやディスクロージャー誌等については、利用者の目線に立って、見やすく分かりやすい内容となるように、不断の努力を行ってまいります。 引続き、日本政策金融公庫との情報交換を行ってまいります。 引き続き、地域密着型金融の取組について、情報発信を行ってまいります。 お客様の要望に対して的確かつスピーディーに応えられるように、お客様に満足頂ける体制作りに努めてまいります。 手術、放射線治療や抗ガン剤による科学治療を受けにくい高齢者の方々に役立つ研究として期待しております。 産学連携への取組みを継続的に行うために、平成24年6月から本部に「産学連携企画チーム」を設置し、より積極的な取組みに努めてまいります。