

重点項目	推進項目	具体的取組み内容	2018年度 具体的推進策	2018年度推進状況
ライフサイクルに応じた取引先の支援	創業・新事業支援 (開発資金等)	創業・新事業新規融資	・情報収集活動、提案活動(ビジネスマッチング等)、紹介運動による資金トレスの推進 ・県保証協会、豊橋市商工業振興課、田原市商工観光課、商工会議所等と連携した創業支援 ・県保証付融資の活用による新規先への売り込み商品として推進、空枠、残高管理 ・オリックス「創業者等向け保証」の推進、地公体との創業サポート連携 ・日本政策金融公庫豊橋支店、岡崎支店、農林水産事業部との連携、資本金借入の活用	・2019年3月末 創業支援取組実績:25件/388M ・2019年3月末 豊川市創業支援ネットワーク:実績なし ・2019年3月末 田原市の地方創生「創業支援ネットワーク」に参画。推進中、創業相談5件うち2件創業支援 ・2019年3月末新規融資先取組実績 172先/2,287M
		新規融資		
	事業拡大支援	取引先紹介	・「しんくみATMP」(三信組連携)における三地区でのビジネスマッチングと統一商品の発売 ・年金ビジネスマッチング・食の商談会の活用	・「しんくみATMP」の会議を2019年1月15日、3月4日に開催 ・11月6日 食のビジネスマッチング参加済 ・2019年1月23日、1月24日 国民年金基金ビジネスマッチング説明会開催
		ビジネスマッチング	・1店舗半期3件以上を目標とする(特化店除く)	・2019年3月末 通算実績 売情報22件、買情報18件 ・2018年4～2019年3月実績 売情報1件、買情報3件
	経営改善支援	経営改善支援取組	・取組方針に即した経営改善計画策定の指導・協力と計画の定期的フォローの実施 ・中小企業再生支援協議会、あいち産業振興機構、経営診断メニューの活用	・経営改善支援取組先数 2019年3月末33先
		経営改善計画取組	・セーフティネット貸付、事業再生保証、経営力強化保証等の保証制度の活用	・2019年3月末 経営改善計画策定先27先 策定完了または準備先6先 再策定2先
		ランクアップ	・しんくみ愛知プラットフォーム、ミラサポの活用とよろず支援拠点の利用 ・ランクアップ、回収促進のほかバルクセール、部分直接償却の実施 ・スタンス、業況フォロー会議の開催(年3回)	・2019年3月末 経営改善支援先のランクアップ先3先
		スタンス会議の開催	・中小企業金融円滑化法終了後への取り組みと支援対応 ・(株)地域経済活性化支援機構(REVIC)の特定専門家派遣事業の活用	・組合職員向け事業性評価研修を2回実施
	コンサルティング業務の発揮 外部機関の活用 ・事業承継支援 ・販路拡大支援	愛知県中小企業再生支援協議会 経営コンサルタントの活用	・顧問経営コンサルタント・中小企業診断士やREVICによる経営支援、事業再生、事業性評価、特定支援 ・豊橋商工会議所BSCの活用による支援相談を推進	・愛知県中小企業再生支援協議会への持込相談 2018年度0先 累計4先
		税理士、会計士、中小企業診断士等の紹介 よろず支援拠点のコーディネーター活用 クラウドファンディングの活用	・顧問経営コンサルタント・中小機構中部の公認会計士による事業承継相談の実施 ・ミラサポの専門家およびよろず支援拠点豊橋サテライトのコーディネーターの活用 ・新たな商品開発や販路拡大に必要な資金調達方策として利用促進につなげる	・経営コンサルタントを活用した経営相談を、7先に対し28回実施 2019年3月末実績累計 2件
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	SKC信用格付システムの 定着	法人格付システム	・財務データを活用し、営業店の融資戦略、提案業進に直結させる(資金繰りの把握、 資金需要の掘り起こし、ニーズの発掘等)	・検証中
		個人事業主格付システム	・修正貸借対照表、損益計算書の精緻化 ・債務者区分・格付に応じた支援体制の構築	・検証中 ・体制を構築中
	財務センター機能の充実	SKC自己査定システムの活用		
	目利き能力の向上	組合内研修	・融資担当者の融資能力の向上 ・格付評価プロセスの定性分析項目を中心に、企業の実態把握能力を高めるため 各店臨店OJT研修により職員の融資能力アップと実践活用 ・REVICの特定専門家派遣の活用で「事業性評価」「特定支援業務」等への取組 ・「事業性評価シート」作成により顧客の課題やニーズの発掘と融資提案 ・MAP経営を利用した融資提案の推進 ・愛知県農業近代化資金や農業者向け保証制度を積極的に活用 ・TKCとの提携、TKC情報を活用した融資戦略 ・外部機関講師による職員研修会の実施 ・2019年2月より組合職員を講師としたステップアップ研修を実施	・土曜講座として経験3年未満融資役員者を対象とした融資担当役員者研修実施 ・融資能力アップOJT(全店臨店)実施 ・2018年7月に事業性評価研修実施 ・2018年4～2019年3月 事業性評価シート作成201件 ・2018年度MAPシステム勉強会1店舗実施 ・未実施 ・毎月実施の営業推進力パワーアップ研修内にて、事業性評価に基づいた融資提案 手法をテーマにロープレ指導実施 ・2018年度は計5回91名参加
組合外研修			・年度初めに研修講座及び派遣予定者を選定し年間スケジュールに沿って派遣を 実施していく。 ・全信中協では「女性職員渉外担当者講座」1名、「支店長講座」1名他6講座を予定 ・研修受講者による組合内勉強会を必要に応じて開催	・年間スケジュールに沿って実施中 ・全信中協では「女性職員渉外担当者講座」1名、「支店長講座」2名を含め13講座を 18名が受講 ・研修受講者による勉強会は未実施
土曜研修		・担当部や研修受講者を講師とした研修会を開催 ・融資研修受講者や実務担当者を講師とした土曜講座の開講	・融資部による事業性評価研修実施 ・土曜講座は経験3年未満融資役員者を対象とした融資担当役員者研修実施	
新入職員研修		・新入教育カリキュラムの見直しとフォローアップ研修の開催	・新入職員教育カリキュラムは4月に見直し、フォローアップ研修は8月に実施	

重点項目	推進項目	具体的取組み内容	2018年度 具体的推進策	2018年度推進状況
	担保・保証に過度に依存しない融資	農業事業者向け無担保ローンの販売	・日本金融政策公庫農林水産事業と提携、農業者向け保証の取組 ・愛知県農業近代化資金の取組	・2019年3月末残高(取組実績):農家サポート「ゆとり1000」124件/185M(25件/67M)、漁業サポート「ゆとり1000」7件/10M(1件/4M)、愛知県農業近代化資金3件/10M(0件/0M)
		中小事業者向け小口無担保ローンの販売	・借入申込書の完全記入を徹底し「契約書等の書面交付における説明要項とチェックシート」に基づき保証人含め顧客説明態勢を整備、反社対応説明も同様 ・目利き能力研修の他スタンス会議、業況フォロー会議等を活用し審査能力向上を図る	・2019年3月末残高(取組実績):商売繁盛 16件/44M(7件/26M)、クイック 592件/501M(292件/301M)、オリックス 97件/273M(18件/63M)
		ABL・資本金借入金の活用	・新たな金融手法として活用	・2018年度実績なし
地域の情報を集積、活用した持続可能な地域経済への貢献	商工会議所・商工会、日本政策金融公庫、商工中金、保証協会との連携	保証協会融資	・商工会議所、商工会、各機構、協会との情報交換会、勉強会の開催 ・中小企業基盤整備機構との連携	・保証協会融資 2019年3月末残高(取組実績)452件/3,679M(130件/1,145M)
		(株)日本政策金融公庫	・認定経営革新等支援機関として、「経営力強化保証制度」等の活用 ・日本政策金融公庫豊橋支店・岡崎支店と業務提携による情報交換、協調融資の取組	
		商工中金(トラック協会)代理貸付	・トラック協会融資(商工中金代理貸付)の活用	・2018年度2件26M取組
	豊橋市、田原市等の公的機関との連携	公金貸出	・豊橋、豊川、田原市との地方創生に関する諸施策に関し連携を密にする ・入札に関しては個々に協議し対応	・2019年3月末残高8,922M
		地域の諸会議に出席・参加	・豊橋商工会議所常議員として会議、行事に積極的に参加し、情報収集を行う ・地公体や土地開発公社および区画整理組合との情報交換により事業資金借入の入札参加や提携住宅ローン契約等積極的に参加する ・事業承継構築ネットワーク事業との連携を図っていく ・地公体と連携「リフォームローン(空き家バンクの後継)」と住宅金融支援機構と提携「リバースモーゲージ」の活用 ・地域の研究会、協議会への定期的参加と地域情報の収集 ・あいち産業振興機構との連携、よろず支援拠点・豊橋サテライトの相談積極利用 ・しんくみ愛知プラットフォームのミラサポ専門家派遣の積極利用 ・愛知県農林水産部および農業信用基金協会との連携	・情報収集中 ・2018年度契約先なし ・提携中 ・2018年度リフォームローン取組1件3M ・収集中 ・よろず支援拠点の活用2018年度1件、累計24件 ・ミラサポ2018年度実績なし
	(株)地域経済活性化支援機構(REVIC)の活用	地域ファンド組成への支援	・地域ファンドへの取組、REVIC・日本政策金融公庫等との連携を進める ・小口ファンドにおいて、ベンチャーキャピタルとの提携を検討していく	・2018年7月18日、12月14日、(株)地域経済活性化支援機構による事業性評価を活用した課題解決に向けた提案研修を実施
顧客説明責任態勢の整備	金融商品取引法への対応	規程、要領等の制定と徹底	・リスク商品に関する取扱要領(金商法対象商品…外貨預金、国債および各保険)の遵守、見直し、改定 ・保険商品発売に伴う商品内容および商品販売事務・実務研修 ・改定版保険コンプライアンスマニュアルによる研修	・金商法に基づき実施中 ・実務研修は未実施 ・保険窓販コンプライアンスマニュアル遵守
	与信取引に関する顧客への説明態勢に係る規程に基づくチェックシートの活用	規程、チェックシートの活用 融資謝絶記録簿の運用	・融資経験の浅い担当役務者研修による理解徹底 ・説明チェックシートの活用 ・融資謝絶記録簿及び同受付簿の完全記入実施により説明態勢を強化	・土曜講座として経験3年未満融資役務者を対象とした融資担当役務者研修実施 ・活用中 ・運用中
	新保証書の説明・徹底 経営者保証に関するガイドライン対応	新保証書の徴求 ガイドラインに沿った対応整備	・新保証の元本確定期日管理徹底(定例調査実施)稟議時債権極度額・元本確定期日をチェック ・契約書等の書面交付における、チェックシートを整備	・未徴求12先 元本確定期日管理について定期的調査を実施 ・経営保証に関するガイドラインを遵守
反社会的勢力への対応	反社会的勢力の排除 凍結口座名義人のリスト対応	検索システムの活用と口座開設時のチェック	・検索システムの活用により不正な口座開設を防止する ・豊橋、豊川、田原市及び各警察署等との連携を密にする	・新規取引開始時及び既取引先も毎月1回の検索を実施中 ・2019年3月末 反社該当顧客10先 凍結口座31先 リスト保有件数717件

重点項目	推進項目	具体的取組み内容	2018年度 具体的推進策	2018年度推進状況
顧客層別ニーズ対応商品	住宅ローン推進室機能の充実 新商品・サービスの開発・販売	住宅ローン店内若手渉外研修の実施 組合員の困り込み 年金ふれあい定期・積立推進 事業所向け定期積金「商売繁盛」 28.6.10～30.3.30 「しんくみホットプラン」	・人材の育成を図る為引き続き個別指導を行っていく。 ・住宅ローン獲得のための側面的支援 ・ふれあい定期・積立の増強とクイックシリーズの拡販 ・ATMP会議にて、早期に決定し「しんくみATMP」の活動として推進していく ・組合員専用団体傷害保険「しんくみホットプラン」の獲得推進発売 ・高齢者向け商品の推進と子育て支援のための支援商品の推進	・2018年度未実施 ・2018年度未実施 ・2019年3月末 ふれあい定期残高 2,893先/7,705M、ふれあい定期積金残高 1,936先/1,618M(契約高) ・「商売繁盛」2018年度獲得209件 累計513件 残高530M 契約額1,210M ・2019年3月末 獲得355口
	利用者満足度調査の実施と分析及び結果の業務への反映	顧客ニーズの的確な把握	・年金相談コーナーの積極PRと誘致推進と年2回の巡回年金相談会の有効活用 ・新商品、新サービスの開発、販売 ・「あぜりあクラブ」への加入積極推進	・2019年3月末 相談コーナー利用者 55人(年金:43人、税金9人、ローン3人) ・巡回年金相談会 2018年6月実施 相談件数25件 ・あぜりあクラブ日帰り年金旅行 11店舗実施 参加者423名
	住宅ローン	新スーパー住宅ローン100%の取組(担保不足先向け) 全国保証(株)保証付住宅ローンの拡販 八大疾病補償付債務返済支援保険(25/6発売) 変動金利住宅ローンの発売(26/4発売)	・他行秘訣案件等を組合独自プロパー住宅ローンで検討、取組に結び付けていく ・住宅業者への積極PR活動と住宅ローン相談コーナーの活用 ・住宅ローン利用者向け「スーパーカードローン」の積極販売 ・組合独自の八大疾病補償付住宅ローンの推進 ・全国保証と連携、変動金利住宅ローンの推進	・2019年3月末 取組0件0M 残高126件1,619M ・2019年3月末 取組15件382M 残高337件5,334M ・2019年3月末 取組5件109M 残高174件3,800M ・2019年3月末 取組0件0M 残高42件830M
	個人向け消費者ローン	「クイック500」の発売(28年10月発売) 「スーパーカードローン」の拡販 「カードローンアラカルト」の発売(28年10月発売) 教育カードローン「チャンス」の拡販 マイカーローンの発売(28年10月発売) (参考) 事業者向けプロパー融資「商売繁盛」 (29年10月10日より) 職域サポートローン (29年11月より)	・積極的なPR活動(新聞広告、折込チラシ、FMラジオCM、ポスティング、DM活動、利用者の口コミ、渉外活動等)とインターネット申込開始 ・クイックシリーズ500へ枠増(300⇒500) ・「カードローンアラカルト」「スーパーカードローン」のカードローン推進 ・消費者ローン、多目的ローンの1本化による推進 ・新商品(目的ローン)の発売「マイカーローン」「教育ローン」の推進 ・新規事業先(中小口先)に対する目利きを生かした主力商品として推進 ・職域サポートについては店長自ら事業者と深耕を図ると共に従業員宅へのDMなど積極的な推進を行う	・2019年3月末残高(取組実績) 592件/501M(292件/301M) ・2019年3月末残高(取組実績) 409件/極度433M(17件/16M) 利用108件/98M ・2019年3月末残高(取組実績) 740件/296M(62件/26M) 利用167件/69M ・2019年3月末残高(取組実績) 33件/極度46M(5件/6M) 利用25件/24M ・2019年3月末残高(取組実績) 256件/280M(92件/145M) ・2019年3月末残高(取組実績) 16件/44M(7件/22M) ・2019年3月末残高(取組実績) 44件/51M(38件/52M)