

重点項目	推進項目	具体的取組み内容	平成29年度進捗状況(30年3月末)	平成30年度 具体的推進策
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	・29年度:創業支援取組実績:9件/421M ・29年度:豊川市創業支援ネットワーク:実績なし ・29年度: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3件うち2件創業支援	・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ースの推進 ・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
		新規融資	・29年度新規先取組実績:161件/4,474M、(参考:28年度実績 合計147件/3,880M) (うち日本政策金融公庫(国民生活)との創業支援他3件/21.5M)	
	事業拡大支援	取引先紹介	・29年度:愛知商銀加入により名称変更、しんくみATMPビジネスマッチングによる紹介(企業紹介:0件) ・10/25に行われた、しんくみ食の観光ブースに加え商談会・物産展へ3社参加、3/1東京・3/9大阪で行われたしんくみ年金ビジネスマッチングへ1社参加	・「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
		ビジネスマッチング	・29年度登録件数:9件、30年3月末現在保有情報件数 :28件(買い情報15件、売り情報21件)	・1店舗半期3件以上を目標とする(特化店除く)
経営改善支援	経営改善支援取組	・経営改善支援取組先数:36先(30年3月末現在) 30年度 33先選定 (平成22年4月融資部経営支援課設立、平成28年4月経営支援部発足:29年4月より担当者5名うち兼任2名、30年3月末で兼任1名退職)	・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 ・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 ・しんくみ愛知プラットホーム、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) ・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	
	経営改善計画取組	・経営改善計画策定先:31先(内3先再策定、1先完済)、策定予定または準備先5先(30年3月末現在)		
	ランクアップ	・29年3月対比ランクアップ先:18先(30年3月末現在)		
	スタンス会議の開催	・第1回:29年6月実施:88先 第2回:29年11月実施 90先 ・第3回:30年3月実施:93先		
コンサルティング業務の発揮 外部機関の活用	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	・愛知県中小企業再生支援協議会への持込相談:29年度なし、現在3先。30/1月経営サポート会議の活用1先実施 ・経営コンサルタント(中小企業診断士)と24年11月に顧問契約締結、29年度上期企業訪問回数22回	・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	
	・事業承継支援 ・販路拡大支援	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	
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	・29年度 実施:510先(実施率87.0%) (法人格付対象先:586先)(30年3月末現在)	・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) ・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
		個人事業主格付システム	・29年度 実施:389先(実施率75.8%) (個人事業主格付対象先:513先)(30年3月末現在)	
	財務センター機能の充実	SKC自己査定システムの活用	・29年度 実施:1,279先(実施率100%) (自己査定対象先:1,273先)(30年3月末現在)	
	目利き能力の向上	組合内研修	・日本政策金融公庫業務連携勉強会:対象支店長(6月:20名)・融資役席、渉外(7月:27名) ・新入職員フォローアップ研修(12名) ・渉外役席研修:19名(7月) 渉外研修:渉外役務者・渉外者48名(9月) ・保険窓販研修(4月) ・監査部トレーナー制度:29年度 6名 ・融資力アップOJT(全店臨店):29年度上・下期各1回実施、営業店臨店によりMAPシステム勉強会3店舗実施 ・10月より支店長、次席者、渉外役席、渉外者を対象とした営業推進力パワーアップ研修を6回開催、(述べ243名)4月以降も予定 ・テラー担当者向け消費者ローン研修(11月) ・外部講師による営業推進力パワーアップ研修(支店長・次席者・渉外役席 37名) ・渉外担当者向け研修11名(2月)	
組合外研修		・東海信協:金融基礎コース12名(4月)、財務コース4名(6月)、金融法務コース4名(7月)、リーダー養成4名(9月)、役職員研修2名(9月) 年金事務コース3名(10月)、債権管理回収コース3名(11月)、高齢者取引対応コース4名(2月) ・全信中協:営業店支援講座1名(5月)、支店長講座1名(7月)OJT指導力アップ講座2名(7月)、次長講座2名(10月)、 事業性評価実践講座2名(10月)、融資渉外(中・上級)講座3名(10月)、内部管理統括責任者研修2名(1月)	・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	
土曜研修		・内部管理責任者研修(31名) ・融資担当役務者研修(7名)	・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	
新入職員研修	・新入職員職場教育カリキュラムを作成、新入職員研修12名(4月)、フォローアップ研修12名(7月)	・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		

平成29年度地域密着型金融の推進状況及び平成30年度推進計画

平成30年6月6日

重点項目	推進項目	具体的取組み内容	平成29年度進捗状況(30年3月末)	平成30年度 具体的推進策
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	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	・農家サポート「ゆとり1000」・漁業サポート「ゆとり1000」・愛知県農業近代化資金の推進 ・29年度：農業取組：35件/87M残高121件/189M、漁業：2件/4M残高6件/9M、農業近代化：1件/10M	・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
		中小事業者向け小口無担保ローンの 販売	・商工業者向け無担保ローン「ビジネス300」「のんほいクイックローン」「オリックス保証付」、28年10月より「応援団」からクイック500へ名称変更 29年10月に「ビジネス300」「のんほいクイックローン」を廃止新たな商品として「商売繁盛」を販売 ・取組：ビジネス・のんほい5件/8M残高26件/20M、オリックス28件/93M残高110件/292M、クイック282件/296M残高418件/370M	・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
		ABL・資本金借入金の活用	・ABL(動産担保)の取組：実績なし ・商工中金(アレンジャー)と連携のABL累計4件/230百万円 資本金借入金：実績0	・新たな金融手法として活用
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	・29年度 信用保証協会付取組実績：163件/1,411M	・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
		(株)日本政策金融公庫	・(国民生活事業)：25年12月豊橋支店と業務提携、29年度 協調融資11件119百万円、代理貸(教育)2件2,600万円、研修会1回開催 ・(中小企業事業)：なし ・(農林水産事業)：2件/61M(L資金2件/61百万円)研修会1回、アゼリア塾勉強会1回実施	・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	・29年度 取組実績：1件 12M	・トラック協会融資(商工中金代理貸付)の活用
	豊橋市、田原市等の公的 機関との連携	公金貸出	・30年3月末残高：2,791M(愛知県1,008M、豊橋市284M、田原市1,017M、豊川市483M) ・29年度 取組：3件 1,292M	・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
		地域の諸会議に出席・参加	・豊橋商工会議所常議員会議に出席 ・金融連絡会議(4月)、クラウドファンディング活用セミナー(5月)、知財ビジネス評価書作成支援説明会(5月) ・あいち中小企業応援ファンド説明会(6・12月) ・農業金融担当者会議(5・6・11月) ・住宅金融支援機構による業務連絡会(5月、7月、9月、11・3月) ・あいち企業力強化連携会議(7・2月) ・金融機関連携連絡会議(4・11月) ・事業承継診断説明会(事業承継構築ネットワーク事業への参画)(8月、10月、12月) ・金融仲介機能のベンチマーク説明会(5月) ・事業性評価研修会(3月)	・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ボ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
		(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	・地方創生ファンドについてベンチャーキャピタルとの情報交換(8月)を行った。
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	・生命保険募集人に対する「代理店コンプライアンスマニュアル継続教育制度対応」の研修実施 ・しんくみ窓販申込取扱マニュアルの遵守 ・国債等の契約締結前交付書面の取扱遵守	・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
	与信取引に関する顧客への説明 態勢等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	・反社会的勢力の排除に伴う対応の取扱について通知済 ・29年度 融資謝絶の件数：534件(内訳消費者ローン405、住宅ローン44、マル保21、一般64)	・融資経験の浅い担当役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
	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	・最終未徴求先：1先・・・元本確定期日管理(定期的調査を実施) ・「経営者保証に関するガイドライン」対応マニュアルの周知、対応について通知	・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
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	・反社会的勢力への対応規程・マニュアルの遵守 ・凍結口座名義人リストを検索システムへ統合、全銀協提供情報を反映、29年度 新規登録28件、変更16件、削除4件	・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
営業店営業体制の 見直し	営業店の土曜日営業	特化店、新設店舗の土曜日営業	・店性格、地域性、顧客層にあった営業体制づくりを目指す ・28年12月特化店植田支店を南栄支店植田出張所へ形態変更 ・土曜日渉外活動は効果等分析、検討課題とする	・店性格、地域性、顧客層にあった営業体制と営業推進
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 組合員の囲い込み 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」 終身保険「一生のお守り」の獲得推進	・29年度、住宅ローン推進室々長により、営業店臨店時に個別指導を行ってきた。 ・29年度 組合員の増加：▲146名(獲得424名、消滅311名、法定脱退▲259名) ・30年3月ふれあい定期残高：2,990先/7,578M、ふれあい積立残高：1,684先/契約高1,390M ・29年9月愛知商銀が加入、名称も「三河湾ATMP」からしんくみATMPとなり新たな商品(ローン系)を検討中 ・金利優遇型定期積金(プラス0.10%) 30年3月末累計 314先 778M 期間を30年9月28日まで延長 ・29年度 獲得：266口 ・29年度 獲得：47口 発売後、予定利率引き下げにより販売中止	・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リリースの拡販 ・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

重点項目	推進項目	具体的取組み内容	平成29年度進捗状況(30年3月末)		平成30年度 具体的推進策
顧客層別ニーズ対応 商品	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	<ul style="list-style-type: none"> 29年度上期「暮らしの相談コーナー」(本店・隔週土曜変更、赤羽根・水曜) 相談利用者 83人(年金49人、税金22人、ローン12人) 上期、地元支援新商品の65周年記念定期 発売「金利上乗せ定期」(29/5~29/8)実績:2,363口/3,188M 下期、ボーナス預金獲得の為 上乗せ定期を発売 当初1/31までであったが1/5で終了 実績:2,035口/3,526M 年金バス旅行を全店で実施 29年度 参加者 512名 		<ul style="list-style-type: none"> 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
	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)	<ul style="list-style-type: none"> 29年度取組実績:0件/0M 30年3月末残高132件/1,718M 29年度取組実績:12件/235M 30年3月末残高326件/5,208M 29年度取組実績:10件/248M 30年3月末残高170件/契約額3,711M 29年度取組実績:3件/55M 30年3月末残高42件/860M 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	
	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)	<ul style="list-style-type: none"> 30年度 取組実績:282件/296M 30年3月末残高418件/370M 30年度 取組実績:8件/極度9M 30年3月末残高407件/極度434M(利用残111件/106M) 30年度 取組実績:153件/極度65M 30年3月末残高714件/極度281M(利用残126件/53M) 30年度 取組実績:7件/極度8M 30年3月末残高35件/極度52M(利用残25件/29M) 30年度 取組実績:123件/172M 30年3月末残高178件/213M ※カードローン:金利優遇における「セット割」を29/10より廃止 29年度 取組実績:10件/23M 30年3月末残高10件/22M 29年度 取組実績:9件/7M 30年3月末残高9件/7M 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	