

地域密着型金融、金融仲介機能の 発揮に向けた取組み状況

…金融仲介機能のベンチマーク…
(平成29年3月末基準)

平成29年6月



平成28年度 地域密着型金融、金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況について

・・・金融仲介機能のベンチマーク（平成29年3月末基準）・・・

- 当金庫は、平成27年4月よりスタートした中期経営計画『あぶくまスクラム強化3ヵ年計画』におきまして、「営業基盤・支援力の強化」、「経営力・内部態勢の強化」、「組織力・人材力の強化」、「つなぐ力・総合力の強化」を基本方針として、具体的な方策に取り組んでおります。

また、平成27年度から平成29年度における『地域密着型金融推進計画』については、中期経営計画『あぶくまスクラム強化3ヵ年計画』の「営業基盤・支援力の強化」を踏まえ、(1)取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮、(2)地域の面的再生への積極的な参画、(3)地域利用者に対する積極的な情報発信、以上の3項目について取組み策を策定し、重点的に取り組んでまいります。

さらに、平成24年2月公的資本支援を受けた際に策定した『特定震災特例経営強化計画』に掲げた各施策を強力に推進し、地域の復旧・復興および地域経済の活性化に全力で取り組んでおります。。

この安定した財務基盤を活かし、地域の復旧・復興および地域経済の活性化に貢献するため、特定震災特例経営強化計画を策定し、(1)中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化、(2)被災者への信用供与および支援、(3)被災地域における復興支援、(4)その他地域経済の活性化に資する方策を実施しております。

当金庫は、引き続き、地域の復旧・復興、地域経済の活性化に貢献するため、『地域密着型金融推進計画』、中期経営計画『あぶくまスクラム強化3ヵ年計画』および『特定震災特例経営強化計画』を連携させ、着実に推進させてまいります。

- 平成28年9月に金融庁は、金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる多様な指標として、「金融仲介機能のベンチマーク」を策定・公表しました。

ベンチマークには、全ての金融機関が金融仲介機能の取組みの進捗状況や課題等を客観的に評価するために活用可能な「共通ベンチマーク」と、各金融機関が事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて選択できる「選択ベンチマーク」が示されています。

また、金融機関において金融仲介の取組みを自己評価するうえで、より相応しい独自の指標がある場合には、その指標の活用を歓迎するとしています。

当金庫は、地域密着型金融の取組みをさらに強化していくため金融仲介機能の発揮は必要不可欠であると認識し、「金融仲介機能のベンチマーク」を積極的に活用してまいります。

- 以上を踏まえた平成28年度の地域密着型金融、金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況（金融仲介機能のベンチマーク）は、次のとおりでございます。

地域密着型金融の取組み状況について

1. 取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

企業のライフステージ	取引方針	取組策・取組状況
(1) 創業・新事業開拓を目指す取引先企業	<ul style="list-style-type: none"> ● 外部機関との連携による取引先企業の創業・新事業開拓支援 	<ul style="list-style-type: none"> ① 県信用保証協会等との連携強化による制度融資活用 <ul style="list-style-type: none"> ・平成28年7月 福島県信用保証協会との協議会開催。 ・県信用保証協会付貸出金 平成28年度新規実行 29件 258百万円。 ② 日本政策金融公庫との提携による協調融資 <ul style="list-style-type: none"> ・平成26年7月新覚書締結後の協調融資 新規実行累計 23件 1,822百万円。 ③ TKC会計人との連携による相談業務の強化 <ul style="list-style-type: none"> ・平成28年11月 TKC東北会福島県支部相馬部会との第17回交流会開催。 ④ 無担保プロパー創業資金の活用 <ul style="list-style-type: none"> ・プロパー創業支援資金「あぶくま・サポートⅢ」平成29年3月末残高 8件 38百万円。 ・被災地で新たに事業を開始する事業者等を対象としたプロパー利子補給型融資「メットライフ復興事業みらい基金」の取扱いを平成28年3月より開始。 平成28年度新規実行 11件 153百万円。
(2) 成長段階における更なる飛躍が見込まれる取引先企業	<ul style="list-style-type: none"> ● 外部機関との連携等による取引先のビジネスマッチング支援 	<ul style="list-style-type: none"> ① 東北地区信用金庫協会等とのビジネスマッチング参画による販路開拓支援 <ul style="list-style-type: none"> ・平成28年8月 2016“よい仕事おこし”フェア 参加企業 3先 面談数 8件 成約数 7件 ・平成28年11月 ビジネスマッチ東北2016 参加企業 5先 面談数 29件 成約数 11件 ② クラウドファンディングの活用 <ul style="list-style-type: none"> ・当金庫は、インターネット等を活用したお取引先の販路開拓・拡大等の支援に向けて、平成28年11月に福島県内の5信用金庫（あぶくま、福島、会津、ひまわり、二本松）で、クラウドファンディングサービス「Readyfor」を運営するREADYFOR株式会社と基本協定を締結。 今後、クラウドファンディングの仕組みを活用し、お取引先の販路開拓・拡大や資金調達等の支援に努める方針。

企業のライフステージ	取引方針	取組策・取組状況
(3) 経営改善が必要な取引先企業	● 取引先の実態把握および経営改善支援	① 「経営支援会議」による支援先選定と進捗状況の検証 <ul style="list-style-type: none"> ・平成28年7月 平成28年度第1回経営支援会議開催 702先抽出。 ・平成28年12月 平成28年度第2回経営支援会議開催 692先抽出。 ・平成28年度 経営改善支援先 40先選定。 【取組み実績は下表のとおり】

平成28年度経営改善支援先の取組み実績

(単位:先数、%)

債務者区分	期初債務者数	うち 経営改善支援取組先			経営改善支援取組率	ランクアップ率	経営改善計画策定率	
		α のうち 経営改善支援取組先	α のうち 期末に区分が上昇した先	α のうち 期末に区分が変化しなかった先				α のうち 経営改善計画を策定した先
	A	α	β	γ	δ	α/A	β/α	δ/α
正常先	621	5		5	2	0.8 %	0.0 %	40.0 %
その他要注意先	241	28	-	28	19	11.6 %	0.0 %	67.8 %
要管理先	7	4	1	3	3	57.1 %	25.0 %	75.0 %
破綻懸念先	4	3	1	2	2	75.0 %	33.3 %	66.6 %
実質破綻先	30	-	-	-	-	-	-	-
破綻先	1	-	-	-	-	-	-	-
合計	904	40	2	38	26	4.4 %	5.0 %	65.0 %

(注)みなし正常先については正常先の債務者数に計上しています。

- ・ 期初債務者数および債務者区分は平成28年4月当初時点で整理しています。
- ・ 債務者数、経営改善支援取組先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含みません。
- ・ β には、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載しています。なお、経営改善支援取組先で期中に完済した債務者は α に含めるものの β に含みません。
- ・ 期初の債務者区分が「要管理先」であった先が期末に債務者区分が「その他要注意先」にランクアップした場合は β に含めます。
- ・ 期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理しています。
- ・ 期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含みません。
- ・ γ には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載しています。

企業のライフステージ	取引方針	取組策・取組状況
(3) 経営改善が必要な取引先企業 (次頁に続く)	● 外部機関と連携した経営改善支援	② 中小企業再生支援協議会、TKC会計人と連携し実現可能性のある支援策の策定 <ul style="list-style-type: none"> ・ 福島県/宮城県中小企業再生支援協議会の活用実績累計 4先。 ・ TKC会計人と連携した改善計画策定支援事業実績累計 1先。

企業のライフステージ	取引方針	取組策・取組状況
<p>(3) 経営改善が必要な取引先企業 (前頁から続く)</p>	<p>● 外部機関と連携した経営改善支援</p>	<p>③ 返済条件変更への柔軟な対応</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 中小企業の金融円滑化条件変更実施累計 510先 37,237百万円。 (うち、被災者向け 429先 25,644百万円) <p>④ (株)ゆめサポート南相馬と連携した経営改善支援等</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 経営革新等支援業務の認定を受けている中小企業診断士1名を3社に派遣。 <p>⑤ 被災地域企業が抱える経営課題の解決に向けた支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 平成28年8月 第1回新現役復興支援交流会を開催。 参加企業5社に対し、延べ16名となる新現役との面談を実施。5名で5社に個別支援継続中。 ・ 東北経済産業局が運営する平成28年度地域経済産業活性化対策等調査委託事業「ステップ・ゼロからの支援プロジェクト事業」に参画。 平成28年12月 「地域経済の復興・再生」をテーマとした企業向けセミナーを開催、取引先企業15社のヒアリング調査を実施、うち3社に対して専門家1名と同行訪問、課題解決に向けた支援を実施。
<p>(4) 事業再生や業種転換が必要な取引先企業</p>	<p>● 外部機関との連携等による取引先企業の事業再生支援</p>	<p>① 中小企業再生支援協議会と連携した経営改善計画の策定と計画に基づく条件変更の実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 福島県/宮城県中小企業再生支援協議会の活用実績累計 4先。 <p>② 福島/宮城産業復興機構、(株)東日本大震災事業者再生支援機構を活用した既存債務の買取りによる事業再生支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 福島/宮城産業復興機構の活用実績累計 5先。 ・ (株)東日本大震災事業者再生支援機構の活用実績累計 5先。 <p>③ 資本金借入金等を活用したバランスシート改善による事業再生支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ プロパー対応は実績なし。今後、案件に応じて対応してまいります。 <p>④ 事業再生ファンドを活用したバランスシート改善による事業再生支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 信金キャピタル復興支援ファンド「しんきんの絆」の活用実績累計 2先。
<p>(5) 事業の持続可能性が見込まれない取引先企業</p>	<p>● 廃業、ソフトランディングに向けた支援</p>	<p>① 経営者の事業意欲、資産状況等を充分勘案し、M&A等事業承継および他の選択肢として債務整理・自主廃業の提案等の支援を実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 経営者の事業意欲、資産状況等を十分勘案したうえで、取引状況を考慮し、M&A等事業承継の選択肢が提案できないか慎重かつ十分な検討のうえ、必要に応じて、税理士、弁護士等の専門家と連携を図り対応してまいります。

企業のライフステージ	取引方針	取組策・取組状況
(6) 事業承継が必要な取引先企業	<ul style="list-style-type: none"> ● 後継者育成支援 ● 外部機関と連携したM&Aの活用 	<ul style="list-style-type: none"> ① 若手経営者の会員組織「あぶくま元気塾」を活用した事業後継者の育成支援 <ul style="list-style-type: none"> ・ 当金庫お取引先の次世代を担う若手経営者の顧客組織「あぶくま元気塾」を平成15年11月に立ち上げており、これまで講演会・セミナーの開催や視察研修の実施等、後継者の育成にも積極的に取り組んでおり、引続き継続実践してまいります。 ・ 平成28年11月 販路拡大、マッチング支援のため、あぶくま元気塾の会員等を対象に、「ビジネスマッチ東北2016」の視察会を開催。 ・ 平成28年12月 第15回の総会を開催、あわせて外部から講師を招聘し、あぶくま元気塾講演会を開催。 ② 信金キャピタル等との連携によるM&Aを活用した事業承継への取組み <ul style="list-style-type: none"> ・ 実績なし。今後、案件に応じて対応してまいります。

2. 地域の面的再生への積極的な参画

取組項目	取組策・取組状況
(1) 地方公共団体や中小企業団体等による地域活性化プロジェクトへの積極的な参画	<ul style="list-style-type: none"> ① 地方公共団体が策定する『まち・ひと・しごと創生「地方版総合戦略」』の策定・実行支援 <ul style="list-style-type: none"> ・ 平成29年3月末現在、福島県相馬市、南相馬市、浪江町、新地町、楡葉町、広野町および宮城県亘理町と地域経済の振興等を目的とした地域密着総合連携協定を締結。 ② 地方創生関連商品の取扱い <ul style="list-style-type: none"> ・ 上記①の締結自治体に居住する住民を対象とした「地方創生住宅ローン、地方創生教育ローン」の取扱いを開始。 <ul style="list-style-type: none"> 平成29年3月末 地方創生住宅ローン 実行累計 44件 918百万円。 平成29年3月末 地方創生教育ローン 実行累計 12件 12百万円。 ・ 平成28年9月より、地域への円滑な資金供給を図ることを目的として、法人・個人事業主および個人のミドルリスク先を対象としたうえ、無担保での取扱いを可能とした「地方創生ローン」の取扱いを開始。 <ul style="list-style-type: none"> 平成29年3月末 地方創生ローン 実行累計 217件 1,778百万円。 ③ 商工会議所等との連携による地域活性化プロジェクトへの参画 <ul style="list-style-type: none"> ・ 引続き、積極的に参画してまいります。

取組項目	取組策・取組状況
(2) 地域の文化発展および金融知識普及への参画	<p>① 交流人口増加への取組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当金庫は、交流人口増加に寄与するため、全国信用金庫からの被災地視察旅行の受入れに積極的に対応。 ・ 平成28年度は、愛媛信用金庫様、城南信用金庫様および須賀川信用金庫様の被災地視察旅行にご協力させて頂いております。 <p>② 地域の将来を担う子供たちを対象とした「マネースクール」等の開催および「あぶくま元気塾」の会員等を対象にした講演会等の開催</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 引続き、継続実践してまいります。

3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信

取組項目	取組策・取組状況
(1) 地域や利用者に対する積極的な情報発信	<p>① ディスクロージャー誌、インターネット・ホームページ等による積極的な情報発信</p> <p>② 「特定震災特例経営強化計画履行状況報告」の公表</p> <p>③ ラジオ等のメディアを通じた地域密着型金融への取組状況の発信</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 引続き、上記取組策を継続実践してまいります。

金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況について

1. 共通ベンチマーク

金融仲介機能	No.	ベンチマーク(指標)の内容	平成29年3月期の計数等	ご説明
取引先企業の経営改善や成長力の強化	1.	<ul style="list-style-type: none"> ・メイン先数 ・メイン先の融資残高 ・経営指標等が改善した先数 ・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 	メイン先 317グループ 同融資残高 190億円 改善先 143グループ 改善先の融資残高 H29/3期 102億円 H28/3期 105億円 H27/3期 90億円	<input type="checkbox"/> 全与信先は事業資金与信先とし、国・地方公共団体・政府関係機関・独立行政法人・金融機関向け与信を除いています(以下、各項目同様)。 ① 売上高、営業利益率の両方が増加した場合、改善と判断します。 ② 上記①にかかわらず、従業員数が増加した場合、改善と判断します。 ☆ 平成29年3月期の全与信先は、地方創成ローンの増強等により、27グループ、27億円の増加しましたが、直近決算に反映されている企業は少なく、翌期のメイン先増加が期待されます。
取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上	2.	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況 	条変総数 216グループ 好調 7グループ 順調 20グループ 不調 189グループ	<input type="checkbox"/> 金融円滑化条件変更に応需した中小企業者のうち、平成29年3月末で与信が残っている企業を調査対象とします。 進捗を計測する指標は、売上高、当期利益のいずれも基準値をクリアすることが条件。120%超→好調、120%以下80%以上→順調、80%未満→不調。 計画未策定、直近財務未入手、初回計画決算未到来は、不調に計上します。
	3.	<ul style="list-style-type: none"> ・金融機関が関与した創業件数 ・金融機関が関与した第二創業 	創業 180件 第二創業 1件	<input type="checkbox"/> 創業期は、創業・第二創業から5年までとします。 創業関与の内訳は、下記選択ベンチマークNo.6に記載のとおりです。
	4.	<ul style="list-style-type: none"> ・ライフステージ別の与信先数 ・ライフステージ別の与信先に係る事業年度末の融資残高 	全与信先 832先 369億円 創業期 123先 65億円 成長期 105先 94億円 安定期 450先 151億円 低迷期 75先 23億円 再生期 79先 34億円	<input type="checkbox"/> 創業期 → 創業、第二創業から5年まで 成長期 → 売上高平均で直近2期が過去5期の120%超 安定期 → 売上高平均で直近2期が過去5期の120%～80% 低迷期 → 売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満 再生期 → 貸付条件の変更または延滞がある期間 5期連続の財務未入手により、創業期・再生期以外のライフステージ判定が困難な与信先は、自己査定債務者区分により判定します。 正常先→安定期 その他要注意先→低迷期 要管理先以下→再生期。
担保・保証依存の融資姿勢からの転換	5.	<ul style="list-style-type: none"> ・事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資残高 ・上記計数の全与信先数及び当該与信先の融資残高に占める割合 	事業性評価先数・残高 364先 107億円 全与信先に占める割合 43.8% 29.0%	<input type="checkbox"/> 企業と十分な対話を行ったうえで応需した事業性と与信先の中で、担保(商手・預金・不動産)、保証(信用保証協会、第三者保証人)に依存しない融資を事業性評価に基づく融資とします。 ☆ 平成29年3月期の事業性評価に基づく融資は、担保・第三者保証に依存しない地方創成ローンの増強を主要因として先数・残高も増加しました。(96先、23億円増加)

2. 選択ベンチマーク

金融仲介機能	No.	ベンチマーク(指標)の内容	平成29年3月期の計数等	ご説明
事業性評価に基づく融資等、担保・保証に過度に依存しない融資	1.	<ul style="list-style-type: none"> 事業性評価の結果やローカルベンチマークを示して対話を行っている取引先数 上記取引先のうち、労働生産性の向上に資する対話を行っている取引先数 	左記対話を行っている取引先 42グループ 労働生産性の向上に資する対話 0グループ	<input type="checkbox"/> 事業性評価の結果を示して対話を行っている取引先数は、集中して経営支援を図る目的で選定した経営支援先42グループを計上しました。 上記42グループのうち、ローカルベンチマークを活用し対話を行っている先は、15グループです。 本指標は、一度カウントされると取引先でなくなるまで継続する累増式を採用しています。 ☆ 平成29年度からのローカルベンチマーク活用については、一定先の活用を必須としましたので、翌期の本指標計数増加が期待されます。
	2.	<ul style="list-style-type: none"> 地元の中小企業融資における無担保融資先数(先数単体ベース)、及び無担保融資額の割合 	全与信先 832先 369億円 無担保先 449先 100億円 無担保率 54.0% 27.1%	<input type="checkbox"/> 無担保与信先とは、与信先のうち一切の担保(商手担保・預金担保・不動産担保)を取得していない先をいいます。 ☆ 平成29年3月期の無担保与信は、担保・第三者保証に依存しない地方創成ローンの増強を主要因として先数・残高も増加しました。(78先、19億円増加)
本業支援・企業のライフステージに応じたソリューションの提供	3.	<ul style="list-style-type: none"> 本業支援先数及び全取引先数に占める割合 	全与信先 765グループ 本業支援先 25グループ 本業支援割合 3.3%	<input type="checkbox"/> 平成28年度経営支援39グループから、期末に事業性与信がない1グループおよび事業再生支援13グループを控除し、25グループとします。 ☆ 経営支援先は平成29年度も追加等の見直しを実施する予定であり、本業支援先の増加に努める方針です。
	4.	<ul style="list-style-type: none"> 本業支援先のうち、経営改善がみられた先数 	本業支援のうち 11グループ 経営改善先	<input type="checkbox"/> 経営改善を判断する指標は、共通ベンチマークNo.1と同じです。 ☆ 経営改善先11グループのうち、7グループは浪江町の3グループを筆頭に原発事故20km圏内の企業であり、経営改善先の2/3を占めています。 経営改善が見られなかった14グループのうち、7グループは南相馬市(原町区)の企業であり、全体の1/2を占めています。
	5.	<ul style="list-style-type: none"> ソリューション提案先数、及び、同先的全取引先数に占める割合 ソリューション提案先の融資残高、及び、同先融資残高の全取引先の融資残高に占める割合 	全与信先 765グループ 提案先 157グループ 提案割合 20.5% 全与信先 369億円 提案先 121億円 提案割合 32.8%	<input type="checkbox"/> 本業支援・財務支援・計画策定支援・創業支援・販路開拓支援・M&A支援・事業承継支援を実施した先から、事業再生支援先を控除した先を、ソリューション提案先とします。 ☆ ソリューション提案先は、60グループ、42億円増加していますが、創業支援実施先の大幅増加が主要因であります。

金融仲介機能	No.	ベンチマーク(指標)の内容	平成29年3月期の計数等	ご説明
本業支援・企業のライフステージに応じたソリューションの提供	6.	<ul style="list-style-type: none"> 創業支援先数(支援内容別) <ul style="list-style-type: none"> 創業計画の策定支援 創業期の取引先への融資(プロパーと信用保証付きの区別) 政府系金融機関や創業支援機関の紹介 ベンチャー企業への助成金・融資・投資 	計画支援 70グループ プロパー融資 62グループ 保協付融資 13グループ 各機関紹介 5グループ 助成・投資等 17グループ	<input type="checkbox"/> 創業期は、創業・第二創業から5年までとします。 ☆ 下記のとおり、創業期間与の5項目とも増加していますが、創業期の取引先への融資(併せて計画支援も実施)とベンチャー企業への助成金(メットライフ復興事業みらい基金)が大きく増加しています。 計画支援 29 グループ増加 プロパー融資 34 グループ増加 保協付融資 10 グループ増加 各機関紹介 3 グループ増加 助成・投資等 17 グループ増加
	7.	<ul style="list-style-type: none"> 販路開拓支援を行った先数(地元・地元外・海外別) 	地元 11グループ 地元外 0グループ 海外 0グループ	☆ 販路開拓支援を行った左記11グループの中で、平成28年度に参加した「2016よい仕事おこしフェア」および「ビジネスマッチ東北2016」において、面談数37件のうち、成約件数は18件の実績を示しています。
	8.	<ul style="list-style-type: none"> ファンドの活用件数 	ファンド活用件数 0件	☆ 平成28年度の活用はありませんでしたが、企業価値向上支援に重要な項目であり、案件があれば積極的に対応する方針であります。
	9.	<ul style="list-style-type: none"> 事業承継支援先数 	事業承継支援先数 0グループ	☆ 平成28年度の取扱いはありませんでしたが、ライフステージに応じたソリューション提供支援に重要な項目であり、案件があれば積極的に対応する方針であります。
経営人材支援	10.	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業に対する経営人材・経営サポート人材・専門人材の紹介数 	紹介人数 7人 支援企業 11社	☆ 大手企業OBを中心とした「新現役」と呼ばれるシニア人材・専門家5名を、5社に派遣し支援しています。 ☆ 東北経済産業局が運営する「ステップ・ゼロからの支援プロジェクト事業」の一環として、専門家1名を3社に派遣し支援しています。 ☆ 南相馬市内の産業活性化、雇用創出・確保等を目的として設立された南相馬市の第三セクター「(株)ゆめサポート南相馬と連携し、中小企業診断士1名を3先に派遣し支援しています。
	11.	<ul style="list-style-type: none"> 上記10の支援先に占める経営改善先の割合 	改善先 0人 提案割合 0.0%	☆ 上記11社への支援開始も間もないことから、改善状況は翌期以降に判断します。経営人材支援に重要な項目であり、今後も積極的に対応する方針です。
支店の業績評価	12.	<ul style="list-style-type: none"> 取引先の本業支援に関連する評価について、支店の業績評価に占める割合 	業績評価総点数 0点 本業支援点数 0点 本業支援割合 0.0%	☆ 当金庫は、東日本大震災以降、営業休止店舗や地区住民の避難等の理由から、営業店業績評価基準ならびに店舗表彰制度を一時的に中断していました。 しかし、震災後6年が経過し、当金庫の単年度事業計画の達成に向けて、営業店活動の重点を明確にする指針とするため、平成29年度から営業店業績評価基準を再開しました。 再開した営業店業績評価基準には、事業者支援の項目も組み入れ、事業者支援の配点は、全体の20%(200点÷1,000点)を占めています。

3. 独自のベンチマーク

金融仲介機能	No.	ベンチマーク(指標)の内容	平成29年3月期の計数等	ご説明
被災地における事業再開等支援	1.	<ul style="list-style-type: none"> 東日本大震災および福島第一原子力発電所事故により被災を受けた企業に対する事業再開等を支援した先数 支援内容別の件数 <ul style="list-style-type: none"> 事業再開等に係る融資実行 事業計画・改善計画等の策定支援 補助金・助成金等のサポート支援 販路開拓等支援 政府系金融機関等への紹介支援 その他支援 	再開支援先数 36先 支援内容別の件数 <ul style="list-style-type: none"> 融資実行支援 21件 計画策定支援 3件 補助金等支援 17件 販路開拓支援 3件 紹介支援 4件 その他支援 0件 計 48件	☆ 東日本大震災および福島第一原子力発電所事故から6年以上経過しましたが、被災を受けた企業に対する事業再開等支援は当金庫に与えられた責務であり、今後も引き続き支援を継続していく所存です。 そこで、被災地における事業再開等支援先数等を当金庫独自のベンチマークと定め、積極的に対応する方針であります。 ☆ 当金庫は、福島第一原子力発電所事故に伴い避難指示等の対象地域となった福島県内12市町村(すべて当金庫の事業区域)において、当時事業を営まれた事業者の事業・生業・生活の再建等を支援するために設立された福島相双復興官民合同チームと情報交換および連携協力を実施のうえ、継続的な事業再開等支援に努めています。

以上

1. 取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

第1回新現役交流会



平成28年8月 第1回新現役交流会を開催。参加企業5社に対し、延べ16名となる新現役との面談を実施。

1. 取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

ステップ・ゼロからの支援プロジェクト事業



東北経済産業局が運営する平成28年度地域経済産業活性化対策等調査委託事業「ステップ・ゼロからの支援プロジェクト事業」へ参画しております。

1. 取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

福島相双復興官民合同チームとの連携



原子力発電所事故による被災事業者の事業再開や自立を支援しております。

クラウドファンディングの活用



平成28年11月に福島県内5信用金庫で、クラウドファンディングサービス「Readyfor」を運営するREADYFOR株式会社と基本協定を締結。

2. 地域の面的再生への積極的な参画

地域密着総合連携協定



交流人口増加への取組み



マネースクールの開催

