

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30年3月末基準)

平成30年6月



平成29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30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、具体的な方策に取組んでまいりました。

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、重点的に取組んでまいりました。

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』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29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	● 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	① 県信用保証協会等との連携強化による制度融資活用 ・ 平成29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29年度新規実行 19件 308百万円。 ② 日本政策金融公庫との提携による協調融資 ・ 平成26年7月新覚書締結後の協調融資 新規実行累計 26件 1,848百万円。 ③ TKC会計人との連携による相談業務の強化 ・ 平成29年11月 TKC東北会福島県支部相馬部会との第18回交流会開催。 ④ 無担保プロパー創業資金の活用 ・ プロパー創業支援資金「あぶくま・サポートⅢ」 震災後新規実行累計 12件 67百万円。 ・ 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。新規実行累計 13件 173百万円。
(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	● 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	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 ・ 平成29年8月 2017“よい仕事おこし”フェア 参加企業 2先 面談数 15件 成約数 3件 ・ 平成29年11月 ビジネスマッチ東北2017 参加企業 5先 面談数 85件 成約数 28件 ② クラウドファンディングの活用 ・ 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。 ・ 今後も、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であり、平成30年3月末で、2件、2百万円の実績。 ③ ネットパン協議会との連携 ・ 当金庫は、「一般社団法人中小・地方・成長企業のためのネット利活用による販路開拓協議会（略称：ネットパン協議会）」との連携による信用金庫取引先に対する販路支援企画に参加。

企業のライフステージ	取引方針	取組策・取組状況
		・ 本企画は、同協議会が信用金庫取引先によるインターネットを活用した販路拡大・販売促進をサポートするもので、平成29年11月より当金庫取引先1社のハンズオン支援を開始。 ・ また、同協議会より講師を招聘し、当金庫取引先を対象とした「ネットを活用した販路拡大セミナー」を平成30年1月に開催。参加15社。
(3) 経営改善が必要な取引先企業 (次頁に続く)	● 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 ・ 平成29年7月 平成29年度第1回経営支援会議開催 692先抽出。 ・ 平成29年12月 平成29年度第2回経営支援会議開催 703先抽出。 ・ 平成29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29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	αのうち			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 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	699	5	—	4	1	0.7 %	0.0 %	20.0 %
その他要注意先	217	31	3	26	21	14.2 %	9.6 %	67.7 %
要管理先	7	3	—	2	2	42.8 %	0.0 %	66.6 %
破綻懸念先	2	1	—	1	1	50.0 %	0.0 %	100.0 %
実質破綻先	25	—	—	—	—	—	—	—
破綻先	2	—	—	—	—	—	—	—
合計	952	40	3	33	25	4.2 %	7.5 %	62.5 %

(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29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 (前頁から続く)	● 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 ・ 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。 ・ TKC会計人と連携した早期経営改善計画策定支援事業実績累計 4先。 ③ 返済条件変更への柔軟な対応 ・ 中小企業の金融円滑化条件変更実施累計 527先 38,668百万円。 (うち、被災者向け 447先 26,499百万円) ④ 被災地域企業が抱える経営課題の解決に向けた支援 ・ 平成29年6月 第2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20名となる新現役との面談を実施。5名で5社に個別支援を実施。
(4) 事業再生や業種転換が必要な取引先企業	● 外部機関との連携等による取引先企業の事業再生支援	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 ・ 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。 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 ・ 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。 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 ・ 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。 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 ・ 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。
(5) 事業の持続可能性が見込まれない取引先企業	● 廃業、ソフトランディングに向けた支援	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 ・ 経営者の事業意欲、資産状況等を充分勘案したうえで、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。
(6) 事業承継が必要な取引先企業 (次頁に続く)	● 外部機関と連携したM&Aの活用	① 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 ・ 事業承継相談受付実績累計 1先

企業のライフステージ	取引方針	取組策・取組状況
(6) 事業承継が必要な取引先企業 (前頁から続く)	● 後継者育成支援	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 ・ 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29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2017」の視察会」を開催。 ・ 平成29年12月 第16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. 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	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 ・ 平成30年3月末現在、福島県相馬市、南相馬市、浪江町、新地町、楢葉町、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 ・ 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。 平成30年3月末 地方創生住宅ローン 実行累計 85件 1,693百万円。 平成30年3月末 地方創生教育ローン 実行累計 21件 28百万円。 ・ 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。 平成30年3月末 地方創生ローン 実行累計 536件 3,717百万円。 (個人向け 23件 58百万円、事業者向け 513件 3,658百万円) 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 ・ 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	① 交流人口増加への取組み - 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団体旅行および被災地視察旅行の受入れに積極的に対応。 - 平成29年度は、盛岡信用金庫の年金友の会旅行にご協力させて頂いております。 ② ミュージカル公演の開催による地域活性化 - 当金庫は、南相馬市の後援により、平成29年8月に「南相馬市民会館ゆめはっと」において、当地域と縁が深い人物である二宮尊徳の一生を描いた劇団わらび座のミュージカル『「KINJI RO！」～本当は面白い二宮金次郎～』の公演を開催。 - また、当日は、信金中央金庫より講師を招き、ミュージカル公演前に「ミュージカルをもっと楽しく！～金次郎のとおきのお話し～」と題し、二宮尊徳の生涯と信用金庫との関わりが深い報徳思想を知ってもらうための講演も開催。 - 文化・芸術を通じて地域の人々の豊かな暮らしに貢献することに加え、イベント開催による地域の活性化や、地元の歴史を知ることによって地域への愛着を深めてもらうことを目的として企画し、開催当日は南相馬市内外から集まった約1,000名のお客様に鑑賞して頂きました。

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	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 ② 「特定震災特例経営強化計画履行状況報告」の公表 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 引き続き、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30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.	・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 327グループ 同融資残高 213億円 改善先 152グループ 改善先の融資残高 H30/3期 115億円 H29/3期 119億円 H28/3期 108億円	☐ 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、各項目同様です)。 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30年3月期の全与信先は、地方創生ローンの増強等により、64グループ、1億円増加しましたが、メイン先もそれに応じて増加しています。 ☆ 平成30年3月期メイン先327グループの内訳は次のとおりです。 ・ 継続メイン先236グループ ・ 新規メイン先91グループ
取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上	2.	・ 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 208グループ 好調 4グループ 順調 18グループ 不調 186グループ	☐ 金融円滑化条件変更に応需した中小企業者のうち、平成30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。好調 ⇨ 120%超、順調 ⇨ 120%以下80%以上、不調 ⇨ 80%未満。 ☆ 計画未策定、直近財務未入手、初回計画決算未到来は、不調に計上しますが、これらの企業が増加し、不調割合が1.9ポイント増加しました。
	3.	・ 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 210件 第二創業 2件	☐ 創業期は、創業・第二創業から5年までとします。 ☆ 創業期企業への計画策定支援が大幅に増加したことから、関与した件数が31件増加しました。
	4.	・ 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 910先 370億円 創業期 155先 81億円 成長期 85先 74億円 安定期 529先 167億円 低迷期 73先 17億円 再生期 68先 28億円	☐ 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。 ☆ 創業期は、上記No.3の事由により、32先増加しました。 再生期は、不良債権の減少により、11先減少しました。 成長期は、売上増加が鈍化し、安定期に移行した企業が多い状況です。

金融仲介機能	No.	ベンチマーク(指標)の内容	平成30年3月期の計数等	ご 説 明
担保・保証依存の融資姿勢からの転換	5.	- 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 412先 120億円 全与信先に 占める割合 45.3% 32.4%	☐ 企業と十分な対話を行ったうえで応需した事業性与信先の中で、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30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生ローンの増強を主要因として先数・残高も増加しました。(48先、13億円増加) ☒ 平成30年3月期の事業性評価に基づく融資のうち、地方創生ローンの占める割合は、件数ベース36.2%、残高ベース12.7%という状況です。 ☒ 企業と対話を行なう上で、ローカルベンチマークを積極活用しており、活用実績は173先(活用割合41.9%)という状況です。

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30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.	- 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 318グループ 労働生産性の向上に資する対話 0グループ	☐ 平成30年3月期対話を行なっている取引先318グループの内訳は次のとおりです。 ・ 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 ・ ローカルベンチマークを活用して対話を行っている取引先数276グループ ☐ 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、本指標は大きく増加しました(276グループ増加)。
	2.	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 910先 370億円 無担保先 510先 123億円 無担保率 56.0% 33.2%	☐ 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30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生ローンの増強を主要因として先数・残高も増加しました。(61先、23億円増加)
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.	本業支援先数及び全取引先数に占める割合	全与信先 829グループ 本業支援先 23グループ 本業支援割合 2.8%	☐ 平成29年度経営支援39グループから、期末に事業性与信がない2グループおよび事業再生支援14グループを控除し、23グループとします。 ☒ 経営支援先は平成30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.	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 経営改善先 11グループ	☐ 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。 ☒ 平成28年度の経営改善先は原発事故20km圏内、経営改善先以外は南相馬市(原町)というように、特定の地域に集中していましたが、平成29年度は各地域に散在しています。

金融仲介機能	No.	ベンチマーク(指標)の内容	平成30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	5.	・ソリューション提案先数、及び、同先の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 提案先 提案割合 全与信先 提案先 提案割合	829グループ 327グループ 39.4% 370億円 212億円 57.3%	☐ 本業支援・財務支援・計画策定支援・創業支援・販路開拓支援等を実施した先から、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、170グループ、91億円増加していますが、計画策定支援先の大幅増加が主要因です。
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.	・ 創業支援先数(支援内容別) ・ 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 プロパー融資 保協付融資 各機関紹介 助成・投資等 合計	75グループ 61グループ 1グループ 0グループ 9グループ 146グループ	☐ 創業期は、創業・第二創業から5年までとします。 ☆ 上記共通ベンチマークNo.3のとおり、創業支援について、件数ベースでは31件増加しているものの、左記のとおり、先数ベースでは21グループ減少しました。1グループに対する複合支援が多いものと考えられます。 ☆ 計画策定支援のみが増加し、他の支援項目は全て減少という結果であり、今後、各種支援の増強に努める方針です。
	7.	・ 販路開拓支援を行った先数(地元・地元外・海外別)	地元 地元外 海外	11グループ 0グループ 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29年度に参加した「2017よい仕事おこしフェア」および「ビジネスマッチ東北2017」において、面談数100件のうち、成約件数は31件の実績を示しています。
	8.	・ ファンドの活用件数	ファンド活用件数	0件	☆ 平成29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す。 ☆ ファンドの定義には合致しないものの、クラウドファンディングとして、2件、2百万円の実績がございます。
	9.	・ 事業承継支援先数	事業承継支援先数	0グループ	☆ 平成29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す。 ☆ H29年度より、事業承継に課題のある先の実態把握に努めており、経営支援会議抽出703先のうち、24先(後継者不在20先、多額の納税発見込み4先)が課題ありと認識しています。 ☆ しんきんキャピタルと連携し、M&Aの提案にも努める方針です。
経営人材支援	10.	・ 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 支援企業	5人 5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。 ☆ 平成29年度の実績はありませんでしたが、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」の専門家派遣、南相馬市の第三セクター「(株)ゆめサポート南相馬」の専門家派遣にも積極的に対応する方針です。

金融仲介機能	No.	ベンチマーク(指標)の内容	平成30年3月期の計数等	ご 説 明
経営人材支援	11.	・ 上記10の支援先に占める経営改善先の割合	改善先 3社 提案割合 60.0%	☆ 上記5社の中で、改善先は3先。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。
営業店の業績評価	12.	・ 取引先の事業支援に関連する評価について、営業店の業績評価に占める割合	業績評価総点数 1,000点 事業支援点数 200点 事業支援割合 20.0%	☆ 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7年以上が経過し、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、事業支援の項目も組み入れ、事業支援の配点は、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30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.	- 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 - 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 33先 支援内容別の件数 - 融資実行支援 6件 - 計画策定支援 4件 - 補助金等支援 11件 - 販路開拓支援 10件 - 紹介支援 4件 - その他支援 0件 計 35件	☆ 東日本大震災および福島第一原子力発電所事故から7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公益社団法人福島相双復興推進機構(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

※ 次頁以降に、各取組みの写真を添付します。

1. 取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

2017”よい仕事おこし”フェア



「ふくしま産業賞」を受賞した株式会社菊池製作所様（福島県飯舘村）のPRイベントの様子。
農作業、建設作業、介助作業などの現場で注目されてマッスルスーツ等のPRを行いました。



やまうち農園様（宮城県山元町）は、完熟にこだわった生食用いちじくやセミドライ加工いちじくの試食などによりPRを行いました。

1. 取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

2017ビジネスマッチ東北



宮城県山元町 様



合資会社旭屋 様



株式会社サンエイ海苔 様



藤倉ゴム工業株式会社 様



株式会社ワンダーファーム 様

1. 取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

ネッパン協議会との連携



- ・当金庫は、「一般社団法人中小・地方・成長企業のためのネット利活用による販路開拓協議会（略称・ネッパン協議会）」との連携による信用金庫取引先に対する販路支援企画に参加しております。
- ・同協議会より講師を招聘し、当金庫取引先を対象とした「ネットを活用した販路拡大セミナー」を平成30年1月に開催いたしました。

1. 取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

第2回 新現役復興支援交流会



- ・当金庫は、昨年度に引き続き、被災地域企業への支援策として、平成29年6月26日に「第2回 新現役復興支援交流会」を開催いたしました。
- ・同交流会は、当金庫の取引先企業が抱えている経営課題の解決を図ることを目的として、大手企業OB等を中心とした「新現役」と呼ばれるシニア人材・専門家が持つ知見やノウハウを活用する人材マッチング支援策となります。

1. 取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

若手経営者の会員組織「あぶくま元気塾」



平成29年11月 「ビジネスマッチ東北2017」の視察会



平成29年12月 あぶくま元気塾講演会の様子

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」では、これまで講演会・セミナーの開催や視察研修の実施等、後継者の育成に積極的に取り組んでおります。

2. 地域の面的再生への積極的な参画

ミュージカル『「KINJIROU！」～本当は面白い二宮金次郎』



上演前に「ミュージカルをもっと楽しく！」と題した講演会の様子。



当日は950人を超えるお客様に鑑賞していただきました。



文化・芸術を通し地域の人々の豊かな暮らしに貢献するため、劇団わらび座によるミュージカル『「KINJIROU！」～本当は面白い二宮金次郎～』を、当金庫と当金庫本店・東支店友の会主催により上演いたしました。
(平成29年8月27日)