

ひびしん地域密着型金融推進計画進捗状況
(平成20年度の取り組み)

平成21年5月15日



「ひびしん地域密着型金融推進計画」の取り組みについて

福岡ひびき信用金庫では、平成19年11月に「ひびしん地域密着型金融推進計画」（平成19年度～20年度）を策定いたしました。今回は、平成20年4月から平成21年3月までの取り組み状況につきましてお知らせいたします。

この「ひびしん地域密着型金融推進計画」では、

1. 「ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化」
2. 「中小企業に適した資金供給手法の徹底」
3. 「持続可能な地域経済への貢献」
4. 「その他の取り組み事項（信用金庫に特に求められる事項）」

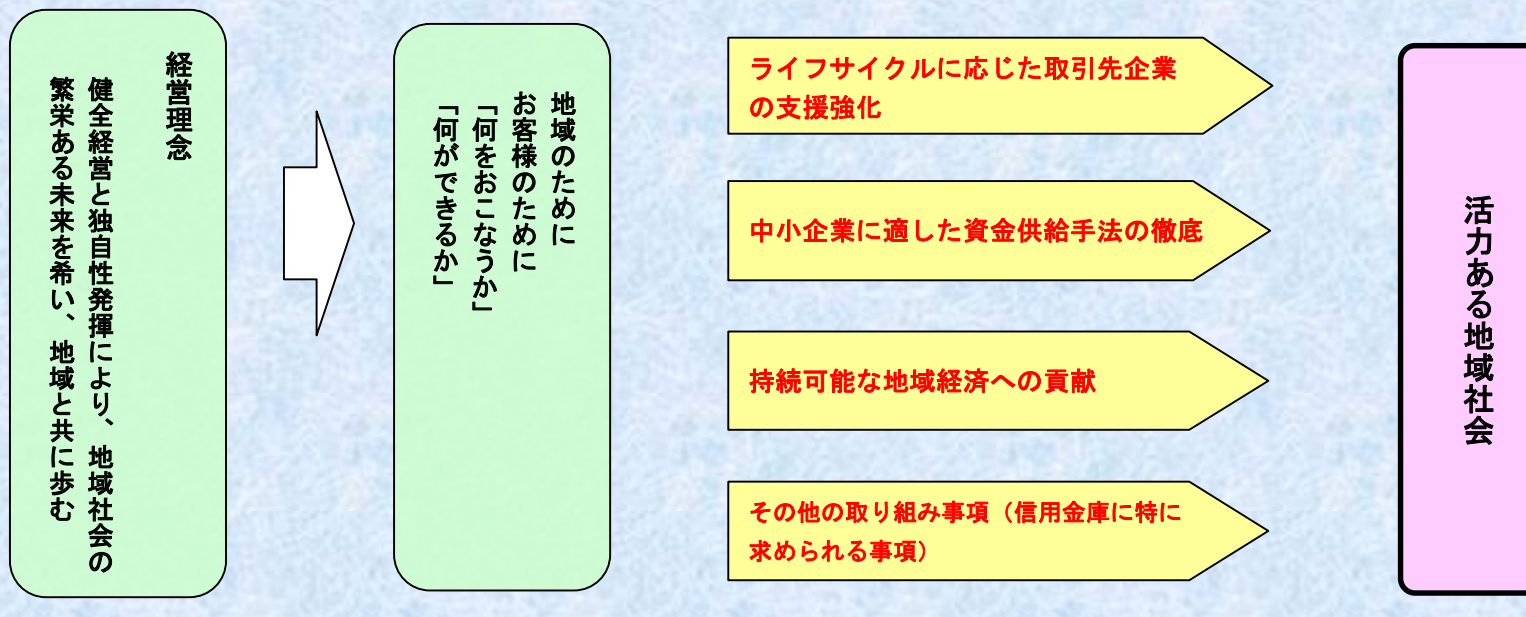
を「主要な柱」として取り上げております。

未来志向の望ましい金融システムを構築し、新しい金融サービスをお客様へご提供するために、上記の「主要な柱」に沿って、種々の施策に取り組んでまいりました。今後も、お客様の目線に立って、「何を行なうか」、「何ができるのか」を、地域の皆様と一緒に考えて、行動したいと考えております。

「ひびしん地域密着型金融推進計画」の概要

統一スローガン **生き生きと！あなたと地域と“ひびしん”と**

活力のある地域社会の創生を目指して、地域と当金庫が連携して取り組みを行なう。金庫の総合力を発揮して地域活性化支援やお客様のサポートを行なう。その結果、地域社会やお客様が活力を増し、ひいては当金庫も活力を増して来るといふ相乗効果の期待が込められたキーワードです。



「ひびしん地域密着型金融推進計画」の取り組み状況（平成20年度）

| 項 | 目 | 動機（経緯） | 取り組み内容 | 成果（効果） | 21年3月までの取り組み状況に対する評価及び今後の課題 |
|--------------------------|---------------------------|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化 | | | | | |
| (1) 事業再生 | | | | | |
| | ① 中小企業再生支援協議会の活用（全国組織の活用） | 中小企業再生支援協議会版DDSによる再生可能性を中小企業再生支援協議会と協力し支援するもの。 | 21年1月に中小企業再生支援協議会に案件を持ち込み、株主責任、経営者責任を組み込む経営計画書を策定した。協議会が計画書を検証後、取引金融機関に説明後計画案が了承された。 | 21年3月に中小企業再生支援協議会版DDSを行った。 | 【評価】中小企業再生支援協議会版DDSは破綻懸念先を対象とした再生手法であり、要旨を十分理解し株主責任と経営者責任を明確にすることで活用できた。 【今後の課題】今後も適宜取り組む。 |
| | ② DDSの活用 | 従来型DDSに比べ、20年11月7日に公表された協議会版DDSは中小企業再生手法として有効と判断した。 | 中小企業再生支援協議会に再生計画を提出し、協議会から派遣された会計士、中小企業診断士が計画を検証した。全取引金融機関が再生計画を承認した。 | 中小企業で破綻懸念先に対する再生スキームとして協議会版DDSの、活用範囲は大きい。 | 【評価】21年3月にDDS実行した。 【今後の課題】契約書を精査しコベナントを検証することでノウハウを蓄積する。 |

| 項 | 目 | 動機（経緯） | 取り組み内容 | 成果（効果） | 21年3月までの取り組み状況に対する評価及び今後の課題 |
|---|---------------------------------|--------------------------------------------|-------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | ③ 信用保証制度の適切な活用を踏まえたDIPファイナンスの活用 | 事業再生先に対し支援を目的として保証協会保証付事業再生保証融資の活用を推進するもの。 | 認証支援機関の指導や再生計画を策定した企業で再生の可能性が確認できれば対応する。 | DIPファイナンスについて今年度は取り組みの実績はないが、過去平成15年度に1件50百万円の取り組みを行った。 | 【評価】今年度は取り組みの実績はない。 【今後の課題】再生支援先への運転資金需要に対しては保証協会保証付事業再生保証融資の活用を検討する。 |
| | (2) 創業・新事業支援 | | | | |
| | ① 新連携・産学官の連携 | 事業に対して前向きな経営者に対してタイムリーな支援ができるようパイプ役となる。 | 中小企業基盤整備機構や各大学やベンチャーキャピタルと創業・新事業進出について情報交換している。 | 新連携は1先承認まで支援を行った。産学官については、継続的に情報交換中である。 | 【評価】平成20年度は、九州経済産業局が実施する「地域力連携拠点事業」の委託を受け、実施した。 【今後の課題】「地域力連携拠点事業」とは、中小企業の支援に関する専門的な知識、能力及び経験を有している応援コーディネーターが中心となって、中小企業の課題解決の支援を行うもの。また、外部専門家や各支援機関、国・地方公共団体の支援施策等を活用しながら中小企業の支援を行う。 |

| 項 | 目 | 動機（経緯） | 取り組み内容 | 成果（効果） | 21年3月までの取り組み状況に対する評価及び今後の課題 |
|---|----------------------------------------------|---------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | ② 再チャレンジ信用保証制度の活用 | 創業・新事業支援のため、保証協会再挑戦保証制度を主体に事業支援するもの。 | 創業者等からの資金相談があれば再チャレンジ信用保証制度を検討する。 | 現在のところ取扱実績はないが今後も継続的に行っていく。 | 【評価】現在のところ取扱実績はない。 【今後の課題】該当先があれば再挑戦保証制度について対応していく。 |
| | (3) 経営改善支援 | | | | |
| | ① コンサル能力・態勢の強化やビジネスマッチング（環境保護応援シリーズ）等を活用した支援 | 中小企業診断士有資格者を中心に、外部専門家との連携を深め、研修の充実と経営相談や支援能力のレベルアップを図る。 | <ul style="list-style-type: none"> ・各種セミナーや交流会への参加を積極的に行い、中小企業診断士、弁護士、公認会計士、税理士、民間コンサルタント業者と連携し経営相談に対応する態勢を整備している。 ・平成20年度九州経済産業局地域力連携拠点事業への取り組みを行っている。 ・各種セミナーの実施 ・ひびしんビジネスフェア2009を実施 | <p>中小企業等が抱える専門性が高い経営課題の解決に対しては、当金庫単独では対応、支援することが難しく、専門家と連携しての経営改善支援を行っている。</p> <p>専門家との情報交換やネットワーク作りに対しては一定の成果を挙げることが出来た。</p> | <p>【評価】当金庫職員向け研修や専門家とのネットワーク作りにより、取引先である中小企業向け経営改善支援のコンサル能力の向上には一定の成果を挙げた。</p> <p>【今後の課題】今後は引き続き各分野の専門家を招き研修を実施し、幅広い課題に対応出来るノウハウの蓄積を図っていく。</p> |

| 項 | 目 | 動機（経緯） | 取り組み内容 | 成果（効果） | 21年3月までの取り組み状況に対する評価及び今後の課題 | |
|---|---|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | <p>② 国、地公体との連携による中小企業施策の活用</p> | <p>当金庫と中小企業基盤整備機構は、地域における中小企業への支援。ベンチャーの育成、産業用地の活用の推進、共済制度の普及・加入促進、その他中小企業に役立つ情報交換などの分野に係る両者間での連携を円滑にするため、相互に協力し、地域経済の活性化と中小企業支援の促進に寄与するもの。</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・ 韓国のポスティール向けのインゴット製造のため呉の特殊鋼製造業者であるA社が九州へ進出するのに伴い、当金庫営業エリア内に新会社を設立し（B社）工場を新築することになったもので、平成20年9月にB社に対し工場建築資金として10億円の融資を実行した。 ・ 上記B社の出資者であるA社に対し、その出資金3億円を融資した。また同A社に対しては進出により、福岡県と北九州市より企業立地促進交付金として約7億円の助成金を受ける予定である。 | <p>B社の工場の竣工は、平成21年6月の予定であるが、新設に関し、新規雇用の創出（100名程度）や、事業の拡張に伴う関連企業の受注増加や新工場の建設を請負うゼネコンを含む地場建設業者への波及効果が期待できる。</p> | <p>【評価】国や地公体との連携により助成金制度の活用や、当金庫の融資に結びついたことは中小企業支援の促進につながった。</p> <p>【今後の課題】業務連携に係る具体的方策の協議や地域内における経済・金融情報及び事業活動等に関する情報交換、その他業務連携・協力に係る必要な事項等について協議や情報交換を行い、業務連携を推進する。</p> |

| 項 目 | 動機（経緯） | 取り組み内容 | 成果（効果） | 21年3月までの取り組み状況に対する評価及び今後の課題 | |
|----------|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| (4) 事業継承 | | | | | |
| | <p>① 相続対策のコンサルティング、株式買取に関する資金面の支援やM&Aのマッチング支援</p> | <p>中小企業経営者の高齢化が進む中、中小企業の廃業率が開業率を上回るなど、中小企業数は趨勢的に減少している。しかし、廃業した企業の中には、他社への売却や後継者が存在したならば事業継続可能であった企業も存在する。地域金融機関として事業承継を積極的に支援し、地域経済活性化を行う。</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・業務提携先である日本M&Aセンターやしんきんキャピタルへの事業承継案件の相談 ・事業承継セミナーの開催 ・地域のブリッジファンドへの出資 ・平成15年1月28日しんきんキャピタル、日本M&Aセンター、会計事務所及び当金庫との4者にて契約書を締結し、顧問弁護士や司法書士等と相談できる体制を構築 | <ul style="list-style-type: none"> ・事業承継支援の前提としての企業価値評価方法については、整備を行っている。 ・地域のブリッジファンドへの出資を行い、現在ファンドのGPとの情報交換や支援体制の整備を行なっている。 ・取引先X社に対して、他社の事業買取資金のファイナンスを実施。被買取企業は事業廃業の回避が可能となり、買取企業はシナジー効果により、業績堅調に推移している。 | <p>【評価】当金庫取引先からの事業承継にかかる相談を受け付けているが、いまだ十分な対応が出来てはいない。</p> <p>【今後の課題】今後も引き続き、各種研究会・セミナーに参加し、ノウハウの蓄積、ネットワークの構築に取り組んでいく。</p> |

| 項 | 目 | 動機（経緯） | 取り組み内容 | 成果（効果） | 21年3月までの取り組み状況に対する評価及び今後の課題 | |
|---|---|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | <p>② 法務、財務、税務等の外部専門家と連携した取り組み</p> | <p>中小企業経営者の高齢化が進む中、中小企業の廃業率が開業率を上回るなど、中小企業数は趨勢的に減少している。しかし、廃業した企業の中には、他社への売却や後継者が存在したならば事業継続可能であった企業も存在する。地域金融機関として事業承継を積極的に支援し、地域経済活性化を行う。</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・地域のブリッジファンドへの出資 ・地域力連携拠点事業への取り組み ・事業承継にかかる専門家の組織化 ・事業承継セミナーの開催 ・事業承継支援センターとの連携 | <p>事業承継の相談に対して、外部専門家を派遣した実績はないが、外部専門家との協力・連携体制は整備されつつある。今年度は、地域のブリッジファンドへの出資を行い、ファンド運営のGPや全国ネットワークのGPとの連携により、各種専門家との連携は強化できた。</p> | <p>【評価】事業承継の相談に対して、外部専門家を派遣した実績はないが、外部専門家との協力・連携体制は整備されつつある。</p> <p>【今後の課題】今後も引き続き各種研究会・セミナーに参加し、ノウハウの蓄積、ネットワークの構築などをおこない、営業店からの相談案件について外部専門家や外部機関との連携を模索しながら対応を図る。また、今後地域の事業承継支援センターとの連携も図っていく。</p> |

| 項 目 | 動機（経緯） | 取り組み内容 | 成果（効果） | 21年3月までの取り組み状況に対する評価及び今後の課題 |
|------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2. 中小企業に適した資金供給手法の徹底 | | | | |
| (1) 目利き機能の向上をはじめ事業価値を見極める融資＝不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の徹底 | | | | |
| ① 会計参与制度の活用や「中小企業の会計に関する指針」の普及 | 平成18年5月の会社法施行により、会計参与制度が創設され、また「中小企業の会計に関する指針」が公表された。中小企業会計の質的向上には普及を推進する必要がある。 | TKC北九州支部と提携して、会計参与制度の普及や中小企業会計の精度向上を推進する。 | TKC北九州支部と提携して、TKC会員税理士の推薦を受けた中小事業者を対象に新商品を開発した。20年度は、3件3,500万円実行した。 | 【評価】会計参与制度の普及や中小企業会計の精度向上を推進するため、TKC北九州支部と提携した。 【今後の課題】提携商品をステップに組織的に普及を推進する。 |
| ② 動産・債権譲渡担保融資、ABL等の活用 | 担保、保証、連帯保証人に過度に依存せず、企業の財務内容や将来性に着目し、又資金ニーズに対応していくための確に対応していく。 | 平成19年A社に対し「しんきんMeサポート」の第1号として当座貸越にて30百万円の取扱を行った。又信用保証協会保証付ABLの取扱開始し現在まで3件50百万円の取扱いがある。(平成20年度は2件20百万円) | 信金中央金庫と連携した「しんきんMeサポート」の取扱を19年3月に開始した。本制度のスキームは、信金中央金庫が当金庫と取引先との対象取引に関して、取引先が譲渡担保として提供する設備の価値相当額の限定根保証を行い、信金中央金庫の当該保証債務をリース会社が保証するものであるが、取扱によりある程度のノウハウは蓄積できた。 | 【評価】信金中央金庫と連携した「しんきんMeサポート」の取扱によりある程度のノウハウは蓄積できた。 【今後の課題】一番の検討課題はモニタリングであるが、この点については引続き信金中央金庫の指導を仰ぎながら、併せてコンサルタントや信販会社等との提携により習得を図りたい。 |

| 項 | 目 | 動機（経緯） | 取り組み内容 | 成果（効果） | 21年3月までの取り組み状況に対する評価及び今後の課題 |
|---|--------------|-------------------------------------------------------------------|-------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | ③ 様々なコベンツの活用 | 適切に債務者の経営等を制限・監視することで事業キャッシュフローやバランスシートを一定の水準に維持することでリスクを低減させること。 | 今年度はコベンツ条項付与の融資を3先実行した。 | 現在、コベンツ条項を付した融資先は12先あるがいずれもシンジケートローンとしての取り組みであり、すべてレンダーとしての参加である。財務制限条項を含むコベンツ条項について相応の知識は修得できた。又パソコンによるコベンツ管理システムの整備を行った。 | 【評価】財務制限条項を含むコベンツ条項について相応の知識は修得できた。また、パソコンによるコベンツ管理システムの整備を行った。 【今後の課題】今後は、信用リスクの計量化と並び、コベンツの活用をさらに進めたい。 |

| 項 | 目 | 動機（経緯） | 取り組み内容 | 成果（効果） | 21年3月までの取り組み状況に対する評価及び今後の課題 |
|---|----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>(2) 中小企業に適した資金供給手法の徹底</p> <p>① シンジケートローンの活用</p> | <p>当金庫のシンジケートローン第1号は、平成17年5月に北九州市に対し取り組みをしたもので、方針としては担保・保証に過度に依存しない融資として、又シンジケートを組むことでリスクの分散が図れる等によるものである。</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・シンジケートローンについては、全てレンダーとしての参加であるが、近年は独立行政法人に対する融資が増加した。 ・シンジケートローンとして以下の融資を行った。 ・地公体に対し26億円を実行した。 ・独立行政法人2社に対し1,050百万円の融資を実行した。 ・A社、B社、C社の3社に対し合計17億円を実行した。 | <p>シンジケートローンについては、現在15社・32先の取扱がある。内容は、地公体向けのほか、PFI融資、ノンリコースローン、コミットメント型シンジケートローン等各種融資あり。コベナンツ管理も含め相応のノウハウは修得できた。</p> | <p>【評価】取扱に当たっては、仕組みや他行の取扱状況とリスク面も併せ、信金中央金庫の指導を受けながら、審査部内でも勉強会を行い、習得を図った。特に、コベナンツ管理については不十分であったが、平成21年2月にコベナンツ管理要領を制定し、パソコンでのシステム管理の構築を行った。</p> <p>【今後の課題】今後も企業の将来性や返済原資を確実に把握し、リスクについての意識付けを行い信用コストは発生しない様十分な管理を行っていききたい。</p> |

| 項 | 目 | 動機（経緯） | 取り組み内容 | 成果（効果） | 21年3月までの取り組み状況に対する評価及び今後の課題 |
|-------------------------|-------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | ② 新TKC提携ローンの開発 | 中小企業の税務・会計・経営に関する相談相手として税理士は非常に重要な役割を果たしている。税理士の専門家組織であるTKCの会員との連携をより深め、精度の高い財務分析を行い、併せて顧客の定性情報を十分に考慮し、中小企業の資金ニーズに対するもの。 | TKC北九州支部と定期的な会合を開き中小企業支援に対する各種連携（ビジネスマッチング・セミナー等）の検討や共同で新規融資商品の開発を研究した。 | 平成20年8月1日より、中小企業経営者・税理士・福岡ひびき信用金庫が一体・相互協力して、企業の経営計画策定を行い、その計画に基づき妥当性に基づき融資を行う提携新融資商品「スクラム」を開発・販売した。また、TKCの会員税理士が講師として事業承継セミナーを5回実施した。 | 【評価】「スクラム」については、取扱件数は数件であった。 【今後の課題】今後は、当金庫職員やTKC会員相互について、理解は深め取り組みを強化していく。また、融資商品の取り扱いだけに止まらず、TKC会員と相互連携した中小企業支援体制を進め、地域の中小企業の活性化に資する。 |
| 3. 持続可能な地域経済への貢献 | | | | | |
| (1) 地域の面的再生 | | | | | |
| | ① 地域経済全体を展望したビジョン策定への支援 | 地域経済全体の活性化は地域金融機関としての使命であり、当然、取り組んでいくべきものであるため。 | 平成19年10月より「北九州商工会議所 まちづくり推進課」に職員を1名派遣（平成22年3月31日まで派遣）。 北九州市が取り組む小倉、黒崎地区市街地活性化推進構想事業に協力している。 | 「北九州市中心市街地活性化協議会」「北九州市基本構想を考える市民会議」「北九州市にぎわいづくり懇話会」に参画 | 【評価】少数であるが、出来る限りの派遣、参加を行った。 【今後の課題】21年度は北九州市の小倉、黒崎地区の商店街を中心とした活性化、街づくり構想が、実現化に向け展開されるので、情報を密にし、積極的に取り組んでいく。 |

| 項 | 目 | 動機（経緯） | 取り組み内容 | 成果（効果） | 21年3月までの取り組み状況に対する評価及び今後の課題 |
|---|---------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| | ② 「公民連携」へのコーディネーターとしての参画 | 地域金融機関の使命として、地方公共団体主催の各種事業には、積極的に参画してきており、今後とも継続していく。 | 北九州市主催のひまわり塾、生涯学習塾への参加、中小企業基盤整備機構への職員の派遣、北九州ビジネスコンテスト参加、北九州ベンチャーイノベーションクラブの事業会員等に参画している。 | 20年度ひまわり塾、生涯学習塾へ各々1名参加。 中小企業基盤整備機構へ職員1名派遣（平成19年4月～21年3月） 北九州ビジネスコンテスト参加。 | 【評価】少数であるが、出来る限りの派遣、参加を行った。 【今後の課題】今後とも出来る限り派遣、参加していく。 |
| | ③ 商工会議所が実施している人材紹介事業等との連携 | 北九州商工会議所自体まだ取り組みがなされていないが、地域経済への貢献にむけ、協力していく。 | 商工会議所が人材紹介事業に着手すれば、情報の共有、連携を密にし、積極的に取り組んでいく。 | 商工会議所が着手しておらず成果なし。 | 【評価】商工会議所が着手しておらず成果なし。 【今後の課題】情報を収集し対応する。 |
| | ④ 北九州市が進める企業誘致に伴う従業員向け住宅確保と、市内中古住宅活性化を図るため、住宅管理会社と連携する。 | 北九州市の人口減少を防ぐには企業誘致が重要な施策であり、誘致企業の従業員向け住宅を確保するための地元住宅管理会社等と情報、金融面で連携を強化し、中古住宅等の活性化を図る。 | 当金庫取引先の不動産業者は、北九州市が進める企業誘致に伴う従業員向けの住宅確保と中古住宅の活性化を目標に掲げており、当金庫が推進する地域密着型金融に合致するもので、中古住宅流通活性化のための情報交換を行う。 | 中古住宅の経済的価値検証の目利き力は向上した。 | 【評価】20年度は、区分所有中古マンション12件の実績、21年度は30物件目標に推進する。 【今後の課題】今後も北九州市の様々な地域力と連携を行う。 |

| 項 | 目 | 動機（経緯） | 取り組み内容 | 成果（効果） | 21年3月までの取り組み状況に対する評価及び今後の課題 |
|---|---------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | (2) 地域活性化につながる多様なサービスの提供 | | | | |
| | ① 地域を担う若い世代や高齢者への金融知識の普及 | 地域のために貢献することは地域金融機関としての使命であり、今後も積極的に貢献していく。 | 若い世代に対しては、インターンシップの大学生を2名受入、福岡県生活労働部労働局主催就職ガイダンスパネラーとして参加。北九州市立浅川中学より職場体験学習として生徒1名受入。高齢者には年金相談会、資金運用相談会を開催した。 | インターンシップ受入2名。職場体験学習として中学生1名受入。年金相談会各地区で年25回開催、資金運用相談会各地区で年31回開催、効果があった。今後も継続して実施する。 | 【評価】年間スケジュールどおりに実施 【今後の課題】今後も高齢化をむかえ、さらに充実した内容にしていく。若い世代へは金融知識の普及として職場訪問実習を、中学校、高校へ働きかけていく。 |
| | ② コミュニティ・ビジネスやNPOへの支援・融資（マイクロファイナンス的な取り組み等） | 人口減少が進む地域での活性化には、NPO法人への融資にも取り組む必要性が大きい。地域金融機関として事業目的が確率し、社会的資本の役割を持つNPO法人に対して信用金庫の金融機能の責務を果たす。 | 定例の融資会議でNPO法人に対する基本姿勢を営業店に周知させている。代表者の事業構想を確認し、NPO法人でも収益性や事業継続性が十分に検証できれば取り組む。 | 平成20年度は6件3,440万円実行した。 | 【評価】NPO法人でも雇用を確保し、収益を上げる事業体であることを認識し対応している。 【今後の課題】21年度は、環境分野のNPO法人等にも取り組む。 |

| 項 目 | 動機（経緯） | 取り組み内容 | 成果（効果） | 21年3月までの取り組み状況に対する評価及び今後の課題 |
|-------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4. その他の取り組み事項（信用金庫に特に求められる事項） | | | | |
| (1) 目利き能力の向上、人材の育成 | 地域の中小、零細企業への的確な指導と、企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力の向上を図り、信用リスク管理の徹底と地域の中小企業の発展に貢献するため。 | 職員階層別の目利き研修を年間スケジュールに基づき実施、その他、外部研修に職員を派遣した。また審査部主催による「審査トレーニー」により目利き能力向上を図った。 | 外部派遣 7 講座（22名）、審査トレーニー1 講座（24名）、内部講座 2 講座（184名）外部講師による渉外目利き研修 1 講座（46名）、内部講師による目利き研修 1 講座（46名）実施。 | 【評価】階層別の目利き研修や外部講師による講座や外部の集中講座に派遣等を実施し、能力の向上に努めたが、完全とはいえ、更なる強化が必要である。 【今後の課題】今後も充実したものにしていく。また、資格取得の奨励や自己啓発の強化を図っていく。 |

| 項 | 目 | 動機（経緯） | 取り組み内容 | 成果（効果） | 21年3月までの取り組み状況に対する評価及び今後の課題 |
|---|--------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>(2) 身近な情報提供・経営指導・相談</p> <p>① 公的制度等に係る情報提供</p> | <p>中小企業基盤整備機構と業務連携を行い、地域における中小企業への支援、ベンチャーの育成、産業用地の利用・活用の推進、共済制度の普及・加入促進、その他中小企業に役立つ情報交換などの分野に係る両者間での連携を円滑にするため、相互に協力し、地域経済の活性化と中小企業支援の促進に寄与する。</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・19年4月より中小企業基盤整備機構に「新連携支援制度」サブマネージャーとして1名を派遣し、技術力を持ちながらも単独では経営資源が少ない中小企業が、企業間や大学あるいは公的支援機関との連携を図り、事業を推進していく際に、様々な支援を行うことにより、その支援手法の修得を行い、併せて各支援機関等とのコミュニケーションの充実を企図する。 ・中小企業基盤整備機構の様々な機能を活用し、連携して中小企業の支援を行う。 | <ul style="list-style-type: none"> ・「新連携支援制度」に係る、九州経済産業局の認定に向けて、北九州市が2社、大分県2社の支援を行い、事業計画書や事業戦略策定に対する支援手法の取得ができた。 ・九州域内の県や市等の行政機関、中小企業団体中央会や工業技術センター等の支援機関、政府系及び民間金融機関とのコミュニケーションを密にし、連携強化が図れた。 | <p>【評価】「新連携支援制度」に係る支援の仕組みに関しては、概ね成果が得られた。</p> <p>【今後の課題】今後は中小企業基盤整備機構との業務連携に係る具体的方策の協議及び地域内における経済・金融情報及び事業活動動向等における情報交換の強化を図っていく必要がある。</p> |

| 項 | 目 | 動機（経緯） | 取り組み内容 | 成果（効果） | 21年3月までの取り組み状況に対する評価及び今後の課題 |
|---|----------------------|--------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | ② 資金繰りや売上げ等に係る経営改善指導 | 中小企業の経営改善を行っていくには中期の改善計画を立案しその企業のカヤノウハウなどの強みを明確にし、確実な経営管理を実施しながら改善に取り組む。 | <ul style="list-style-type: none"> ・平成20年5月より取り組んでいる地域力連携拠点事業の一環として、TKC北九州支部と連携して、平成20年10月29日、11月5・12・19日、12月3日の計5回に亘り、事業承継セミナーを開催 ・当金庫の中小企業診断士2名を講師に、営業店渉外担当者を対象にした「企業実務分析能力向上講座」を20年6～8月、21年1～3月の各月2回、合計12回実施 ・保証協会OBを招いて財務分析講座を実施。 ・毎年実施している審査トレーニーを本年も融資担当者、渉外担当者を対象に年間6回実施 | 様々な外部研修や内部研修を経て、営業店においても取引先に対する財務内容などから実務的な業務改善指導について意識の高揚が図られている。 | <p>【評価】年間スケジュールどおりに実施した。</p> <p>【今後の課題】中小企業経営者に対し財務だけではなく、経営と財務の両面から粘り強くアプローチを行い、計画と立案だけでなく、計画に対する実行の進捗状況を把握する。</p> |

| 項 | 目 | 動機（経緯） | 取り組み内容 | 成果（効果） | 21年3月までの取り組み状況に対する評価及び今後の課題 |
|---|-----------------------|-----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | ③ 財務書類の作成、後継者育成等に係る相談 | 中小企業診断士有資格者や外部専門家による研修を充実させ、取引先からの課題や経営相談に対し、対応できる能力のレベルアップを図る。 | <ul style="list-style-type: none"> 平成20年5月より取り組んでいる、地域力連携拠点事業として、TKC北九州支部と連携し、平成20年10月29日、11月5日、12日、19日、12月3日の計5回に亘り、事業承継セミナーを開催した。 当金庫の中小企業診断士2名を講師に、営業店渉外担当者を対象にした「企業実務分析能力向上講座」を20年6～8月、21年1～3月の各月2回、合計12回実施した。 | 企業は何らかの課題を抱えているが特に後継者問題、事業承継についてはセミナーに参加の全員の方が課題として考えておられ、セミナーでの研修や企業実務分析能力講座を通じ一層の意識の高揚が図れたものと思われる。 | <p>【評価】年間スケジュールどおりに実施した。</p> <p>【今後の課題】今後とも、中小企業の発展と地元経済の活性化に寄与することを目的とし、各種研修会への出席と当金庫の地域力連携拠点事業としての各種セミナー開催によりレベルアップを図っていきたい。</p> |

| 項 | 目 | 動機（経緯） | 取り組み内容 | 成果（効果） | 21年3月までの取り組み状況に対する評価及び今後の課題 |
|---|------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>(3) 顧客ニーズを踏まえた融資商品・目的別ローン等（環境保護、子宝、団塊世代 応援3シリーズ）の提供</p> | <p>時代の要請あるいは問題点に取り組んだ商品を提供すべく、検討・開発されたもので、CO2削減、少子高齢化、団塊世代の定年と現在の社会において、対応を迫られている課題に対する商品の開発</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・ 環境保護 京都議定書の発効を受けて、地球環境の保護に協賛する商品として「グリーン積金」を発売、地球温暖化防止に対する取り組みとして、環境応援定期預金「エコひびき」を発売、両キャンペーンの趣旨を踏まえ、自然環境保全活動の一環として、環境団体へ寄付を行った。 ・ 子宝 少子化対策を受けて、2人以上のお子様を扶養しているお客様に、住宅ローン・教育ローン・定期積金の金利を優遇する。 ・ 団塊世代応援シリーズ 団塊世代の退職金等の運用に利用していただく商品を発売。 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 「グリーン積金」 募集実績 2,288 口 2,672 百万円（契約額） ・ 「エコひびき」 募集実績 7,422 口 12,239 百万円 ・ 「子宝住宅」 20 年度 328 件 6,872 百万円（実行額） ・ 「子宝教育ローン」 20 年度 46 件 58 百万円（実行額） ・ 「子宝積金」 20 年度 932 口 951 百万円（契約額） ・ 団塊世代応援定期預金 <セットプラン> 20 年度 114 件 239 百万円 <定期預金のみ> 20 年度 1,647 件 7,291 百万円 | <p>【評価】各種金利優遇商品は預貸金ともに、好評を得ており、金庫のCSRとしての取り組みは評価できるものと思われる。</p> <p>【今後の課題】収益状況が厳しい中、他の一般顧客の取込みも強化していかねばならない。子宝シリーズや団塊世代応援シリーズは、ある程度顧客のニーズを反映しているが、環境保護支援策については、さらなる研究の余地が必要と思われる。環境保護に関する知識、産・学・官との連携、人材の確保等、解決すべき課題がまだまだある。</p> |

| 項 | 目 | 動機（経緯） | 取り組み内容 | 成果（効果） | 21年3月までの取り組み状況に対する評価及び今後の課題 |
|---|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | (4) 個人・小規模事業者の資金ニーズに対するきめ細やかな対応 | 地域住民へのサービスと地域貢献としての情報発信元となるべく、また、利用しやすい金融環境を醸成するために、商品開発、ローンセンターの拡充および販売チャネルの多様化を検討・推進していく。 | <ul style="list-style-type: none"> ・住宅ローンセンターでの相談受付、業者との連携あるいは業者向け商品説明会等を実施 ・TKC北九州支部会員とタイアップし、TKC提携ローン「スクラム」の取扱いを平成20年8月から開始した。本商品は、地域中小事業者の活性化をいかにして果たすのかという理念のもと、TKC北九州支部の会員税理士と当金庫との職員で半年の間議論を重ねた末、創りあげた商品である。 ・小規模事業者向け事業資金における担保・保証に頼らない商品として「クイックサポート」を発売。 | <ul style="list-style-type: none"> ・TKC北九州支部の税理士からの紹介実績（平成20年度） 紹介件数：19先、融資実行件数：12先、融資実行金額：96百万円 うち、TKC提携ローン「スクラム」実績 融資実行件数：3先、融資実行金額：35百万円 ・「クイックサポート」の実績（平成20年度） 融資実行件数：296先、融資実行金額：2,707百万円 | <p>【評価】当金庫内およびTKC北九州支部内において、本商品のコンセプト『地域中小事業者の活性化をいかにして果たすのかという理念のもと、当金庫とTKC北九州支部会員とがタイアップし、リレーションシップバンキングを実行していく』が浸透していなかったのは、否めない。</p> <p>【今後の課題】今後は、当金庫内の諸会議にてコンセプトを徹底させていき、またTKC北九州支部との緊密な打合せを行い、地域事業者へと浸透させていく。また、格付けによる事業性融資については、目利き能力を養成して融資の拡大を図る必要がある。</p> |

| 項 | 目 | 動機（経緯） | 取り組み内容 | 成果（効果） | 21年3月までの取り組み状況に対する評価及び今後の課題 |
|---|-----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| | (5) 総代会の機能向上等に向けた取り組み | <ul style="list-style-type: none"> ・総代会に関する適切なディスクロージャー ＜開示内容＞ *総代会制度 *総代とその選任方法 *総代候補者選考基準 *総代名簿 *総代年齢別・業種別人員構成等記載している。 ・会員になろうとする者に対する適切な説明の実施 ・総代以外の会員からの意見の反映 <p>以上大きく3点の現状分析、経緯にて取り上げた。</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・ディスクロージャー誌紙面の充実 ・会員になろうとする者に対する適切な説明の実施（会員募集時に会員の説明資料としてパンフレットを作成） ・総代以外の会員からの意見の反映 ・総代からの意見反映の為のアンケート | <ul style="list-style-type: none"> ・ディスクロージャー誌紙面の充実 ・福岡ひびき信用金庫の会員になりませんか？のパンフレット作成済 ・毎年会員へ送付する「事業の報告」の中に「ご意見をお聞かせください」の葉書を抽入今年度回収40先 | <p>【評価】年間スケジュールどおりに実施した。</p> <p>【今後の課題】今後は上記総代会開催にあたり、希望により一般会員も傍聴させ、開かれた総代会を目指したい。</p> |

| 項 | 目 | 動機（経緯） | 取り組み内容 | 成果（効果） | 21年3月までの取り組み状況に対する評価及び今後の課題 |
|---|---------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | (6) 半期開示の充実に向けた取り組み | <ul style="list-style-type: none"> ・バーゼルⅡへの対応 ・お客様目線のディスクロージャー誌の作成 | <p>バーゼルⅡへの対応した適正な自己資本比率を開示するため、自己資本比率算出の手順書を制定した。</p> <p>ディスクロージャー誌の発行については、「振り込め詐欺等に関する注意喚起」、「制度改正のお知らせ」の記事を追加掲載する等、お客様目線を視野に入れた編纂を行った。また、アクションプログラムを引き継いだ「ひびしん地域密着型推進計画」についての開示も半期ディスクロージャー誌において実施した。</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・本ディスクロージャー誌を発行（20年7月） ・第一四半期ディスクロージャー誌を発行（20年8月） ・半期ディスクロージャー誌を発行（20年11月） ・第三四半期ディスクロージャー誌を発行（21年2月） | <p>【評価】年間スケジュールどおりに実施</p> <p>【今後の課題】今後も「理念と成果が共に伝わる開示」を目指し、バーゼルⅡへの対応（第三の柱）及びお客様目線のディスクロージャー誌の充実を図る。</p> |

| 項 | 目 | 動機（経緯） | 取り組み内容 | 成果（効果） | 21年3月までの取り組み状況に対する評価及び今後の課題 |
|---|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | (7) 法令遵守の徹底 | <ul style="list-style-type: none"> ・不正・不祥事件等の未然防止、再発防止を重視した臨店指導およびコンプライアンス態勢の充実 ・コンプライアンス・マインド醸成のための研修の実施 ・法改正等に伴う各種規程、要領、マニュアルの見直し ・「ラッキーコール」通報制度の周知徹底と継続活用の推進 | <ul style="list-style-type: none"> ・全部署への定例臨店指導および全営業店へのフォロー臨店指導の実施 ・庫内研修の実施 ・集合研修の実施 ・「コンプライアンス五箇条」および「コンプライアンス3ない運動」の継続唱和（役員会を含む全部署で実施中） | <ul style="list-style-type: none"> ・部店内研修として毎月2回、必須項目を含む研修を確実に実施 ・研修資料として、必須項目以外にフィードバックした年間49件のコンプライアンス違反事例を有効に活用 ・規程、要領の改定については、理事会・常勤役員会で承認の上、通達済 ・平成20年度「ラッキーコール」通報件数11件 | <p>【評価】不祥事件・不正の未然防止を目指し、従業員の意識高揚に向け態勢整備をすすめてきた。</p> <p>【今後の課題】コンプライアンスの重要性の認識で温度差が見受けられるため、引き続きコンプライアンス責任者・担当者の指導の強化を図る。</p> |