

地域密着型金融の取組状況（平成24年4月～平成25年3月）

当金庫は協同組織金融機関として「中小企業の育成・支援」、「地域活性化への貢献」を果たすことにより、地元経済の発展に寄与していくことが重要な使命であると考え、地域密着型金融に徹してまいりました。これらの活動を恒久的な取組みと位置付け、平成24年度についても活動を推進してまいりました。

当金庫は、これからも地域の皆さまに信頼される金融機関としてあり続けるために、「地域貢献活動」と「コンサルティング活動」をしんきんビジネスモデルの2本柱として深化させ、引続き地域住民や社会が抱える問題、中小企業・個人事業主の皆さまの課題解決に積極的に取組んでまいります。

お客さまに対するコンサルティング機能の発揮



平成24年4月からスタートした「3カ年事業計画」の柱となる取組みとして「コンサルティング機能の発揮」を掲げ、中小企業の育成・支援を重要な使命と認識し重点的に取組んでいます。

当金庫は、これからもコンサルティング機能を発揮することにより、地元の中小企業や個人事業主の皆さまの様々なニーズにお応えしてまいります。

また、職員自身の「目利き力」の向上にも力を入れ、業種別審査スペシャリスト、経営支援アドバイザーなどの養成にも注力しています。

当庫活動のご紹介

地域の面的再生への積極的な参画



地域貢献活動を本業のひとつと位置付け、すべての役職員が「地域住民の一員」として地元と一体として活動する地域貢献活動「あまちゃん・しんちゃんプロジェクト」を積極的に展開しています。

また、当金庫が兵庫県と協定を結び、尼崎市沿岸の国道43号線以南の臨海地域に緑豊かな環境づくりを推進する「あましん緑のプロジェクト」や環境改善に寄与する地域の皆さまの優れた技術や製品・工法、取組みやアイデアにスポットをあて、表彰する「あましんグリーンプレミアム」なども展開しています。

地域やお客さまに対する積極的な情報発信



当金庫は、積極的な情報発信のツールとして、ホームページ並びにディスクロージャー誌などを通じて積極的に情報を発信しています。

また、お取引先中小企業・個人事業主の皆さまに地元の市場や経済情勢などについてお答えいただいた調査結果を「中小企業景気動向調査」として、冊子にまとめ、公表しております。

地域密着型金融の取組状況（平成24年4月～平成25年3月）



コンサルティング機能の発揮 ～あましんのコンサル活動を紹介します～

金庫では、地域のあらゆる情報を駆使することで、お取引先への情報発信や各種セミナーの案内をはじめ、お客様の紹介や展示会への出展などのビジネスマッチング、海外進出を考えておられるお取引先へのアドバイスや支援を幅広く行っています。

また、専門家派遣や各種の制度を利用した企業力の発掘や補助金制度の活用などの経営サポートにも専門部署を配し、みなさまの経営のお手伝いをしています。

ここでは、色々な場面でお役に立っている金庫の活動を紹介します。

ビジネスマッチング

商談会出展・参加を案内 → 販路拡大へ(大阪地区の法人)

創業40有余年、技術力・商品力ともに優れたものを有している企業で、お取引先の販路拡大を目指し、同社のメイン商品をインテックス大阪で開催される中小企業基盤整備機構主催の「中小企業総合展2013 in 関西」に出展することを当庫から提案しました。当日は、200名を越える方々に商品説明を行い、新たな取引先との商談12件(内1件が成約)となり、販路拡大につながっています。

ビジネスパートナーの紹介 → 販路拡大へ(大阪地区の法人)

住宅機器卸売業として大手メーカーの商品も取り扱い、大阪北部一円にわたる販売網を有している企業に対し、支店長が継続訪問していたところ、同社の業容拡大にはなくてはならないビジネスパートナーとして専属契約を前提とした運送業者を探している情報を入手しました。当庫近隣の支店取引先に条件に当てはまる運送業者が見つかり紹介し、相互のメリットが契約につながり、取引先への機動的な販売が可能となりました。

取引先とのマッチング → 事業用土地の取得へ(兵庫地区の法人)

高齢者向けサービスを手掛ける取引先が、将来に向けての業容拡大のため、事業用土地の購入を考えているとの情報を当庫の担当者が入手しました。支店内で情報交換をする中、支店長が訪問していた地元地主から所有地の処分について相談をうけていたため、お互いを紹介することで相互の希望をマッチングさせ、土地売買契約の成約となり、大変喜んでいただきました。

海外進出支援

窓口相談・専門家相談 → 補助金活用で販路開拓へ(尼崎地区の法人)

放射線物質の除去装置製造業を営む企業から海外進出ならびに海外顧客開拓について金庫窓口にご相談がありました。当庫国際部が中心となって各種のアドバイスや関連分野とのパイプ役として働きかけ、最終的にはJETROとの連携が実現。その後、「専門家による新興国進出個別支援サービス」の申請についても認可され、JETROからの補助金を受けるとともに、当庫が8月から取組み可能となった海外子会社への直接融資も利用され、販路開拓が一層スムーズになりました。

信金中金との連携(1) → 海外現地法人設立へ(尼崎地区の法人)

家電製品や自動車部品などの金型製造を営む企業から、東南アジア方面への進出を具体的にするため、窓口相談を受けました。信用金庫の上部団体である信金中央金庫の個別貿易投資相談会に参加することで、信金中金バンコク事務所の支援による現地進出のノウハウなどを吸収していただきました。結果、同社の海外法人としてタイに子会社を設立する運びとなり、当庫が8月から取組み可能となった海外子会社への直接融資による資金サポートも利用され、現地での活躍の場が広がりました。

信金中金との連携(2) → 海外の会計事務所紹介へ(兵庫地区の個人事業者)

生活用品の小売業者として東南アジアに現地法人を設立され、販路拡大を展開している中、現地独自の会計処理などに精通した専門家を探しているとのニーズをキャッチし、当庫国際部が支店長と同行訪問を行いました。海外進出で連携をしている信金中金に相談の結果、現地会計事務所2先の紹介につながり、お客様の安心サポートに繋がりました。

経営サポート

商品企画力の評価アップを提案(1) → 公的なブランドカアップへ(大阪地区の法人)

ウインタースポーツ用品の企画・卸売を営む取引先に、商品企画力のアピールを目的に「経営革新計画」申請を当庫から提案し、大阪府知事の承認を受けました。公的にも商品企画力が認められ大阪商工会議所主催の「売れ筋商品発掘市」などにも出展され、平成25年度おおさか地域創造ファンドから補助金認可となり販路拡大につながっています。

商品企画力の評価アップを提案(2) → 売上増加へ(兵庫地区の法人)

自社のノウハウを活かした新部門として、廃車車両から使える部品を再利用した車のリース業が順調に推移している企業です。このリースシステムについて技術力や成長性を内外にアピールし販売促進に活用してもらうため、「経営革新計画」の申請を提案・協力し、「技術評価書」発行となりました。その後も、公的な評価をもとに兵庫県知事賞を受賞したことで、これまで以上の売上増加につながっています。

生産性向上に思案 → 専門家派遣など経営助言で改善へ(兵庫地域の法人)

工作機械の製造業を営み、従業員の機械製造への意欲と開発に向けた技術力は高い水準にある企業が、一段階上の生産性向上を思案されていたため、当庫から5S等生産管理に関する公的な専門家派遣制度の紹介を行い、生産性改善をお手伝いしました。その結果、生産性向上にともない決算内容も大幅に改善しました。

✦ お客さまに対するコンサルティング機能の発揮

地域密着型金融の取組状況（平成24年4月～平成25年3月）



お客さまに対するコンサルティング機能の発揮

創業・新事業支援

具体的な取組み策

創業・新事業を考えておられるお客さまに、融資制度の活用や技術力・商品力を評価できる制度などをご紹介します。

主な取組み実績

- 外部の評価機関の活用
あまがさき技術サポート融資制度の評価件数
ひょうご中小企業技術・経営力評価制度の評価書発行件数
計27件
- 各種サポート融資の取組み状況
あまがさき技術サポート融資制度
制度開始以来 実績累計 47件/620百万円
- 創業、第二創業、新事業支援
経営革新計画承認 6先
尼崎商工会議所主催「経営革新塾」6先受講



成長段階における取引先企業への支援

具体的な取組み策

企業の力をより前進させるための資金調達手段として、個人保証・不動産担保に依存しない融資で積極的にサポートしています。

主な取組み実績

- 個人保証・不動産担保に依存しない融資の取組み実績 721件/5,290百万円
(内訳)
一スクラムー・一スクラムαー 6件/45百万円
あましん「New商売がんばるローン」 686件/4,683百万円
地域パートナーローン 29件/561百万円

技術力・商品力のアピールを支援

具体的な取組み策

技術力・商品力を相互のビジネスに活用できるようなビジネスパートナーを紹介する場を提供しています。

主な取組み実績

- ビジネスマッチングイベント等の自主開催
商談会「あましん販路拡大フェア」
取引先82社が延べ182件の商談を実施
うち10件の取引が成立（平成25年3月末時点）
- 兵庫県信用保証協会、神戸商工会議所等が
主催する「川上・川下ネットワーク事業」へ参画



海外進出を積極的に支援

具体的な取組み策

中国や東南アジアを中心に海外進出を考えておられるお取引先へタイムリーな情報や各種の海外進出に関する支援を行っています。

主な取組み実績

■ 尼崎国際ビジネス交流会の開催
(尼崎市、商工会議所等市関連団体5機関、民間企業と連携)
平成24年度 第2回～第5回を開催

■ 信金中央金庫や海外に多くの拠点を持つ企業と業務提携し、海外進出を現地でもサポートしていきます。

セコム(株) リコーリース(株) (株)富士通マーケティング・エージェンツ 三井住友海上火災保険(株)



業務提携先	内容	平成25年3月31日現在
セコム株式会社	海外進出企業の現地法に対する警備・セキュリティサービスの提供	
株式会社富士通マーケティング・エージェンツ	中国銀聯グループのオンラインショッピングモールへの取次ぎ	
リコーリース株式会社	海外出張経費などの管理が可能な「リコグローバルマネーカード」の紹介	
三井住友海上火災保険株式会社	海外における現地ビジネス情報や海外のリスク・防災情報の提供	

経営改善支援

具体的な取組み策

経営の専門家によるアドバイスをはじめ、各種セミナーや相談会の実施、外部専門機関や外部専門家等への橋渡しを行っています。

主な取組み実績

■ 「知的資産経営報告書」策定支援
(ひょうご産業活性化センター・大阪府商工会連合会と連携)
策定先 16先

啓発セミナーを4回開催し154先が参加(尼崎、西宮、伊丹、大阪会場)

■ 外部専門家派遣

公的派遣	大阪府商工労働部	39先
	ひょうご産業活性化センター	18先
	その他	5先

民間 民間コンサル紹介 10先
税理士等紹介 7先
計79先

■ 経営相談会

18会場で85先に相談を実施

■ 経営相談コーナー・企業再生（地区）担当者による経営相談



事業再生支援

具体的な取り組み策

取引先の経営支援に向けた積極的な取り組みにより、事業の早期再生を支援しています。

主な取り組み実績

- 経営改善支援取り組み先の経営改善計画策定率
・ランクアップ率等（正常先を除く）

経営改善室支援先期末選定先	83先
うちランクアップ先	3先
営業店支援先期末選定先	348先
うちランクアップ先	17先

<ランクアップ率4.1%>

- 経営改善計画策定率

経営改善計画策定率	79.9%
経営改善計画策定先	398先

- 中小企業再生支援協議会の活用

一次対応先（経営者面談）	11先
二次対応先（改善計画書提出）	4先

事業承継支援

具体的な取り組み策

M&A・事業承継のお手伝いを行っています。

主な取り組み実績

- M&A市場登録 3先

- M&A・事業承継に関する個別相談

ひょうご産業活性化センターによる個別相談	21先
大阪府事業引継ぎ支援センター相談	2先

計23先

- M&A事業承継セミナー

本部主催	2回
営業店主催	2回

職員のコンサルティング能力向上

具体的な取り組み策

お取引先の事業価値を適正に評価する「目利き力」の向上を目指し、職員のレベルアップを実践しています。

主な取り組み実績

■業種別審査スペシャリストの養成

新規養成 12名（延べ養成者数 241名）、2社目の研修を終えたランクアップ研修受講者61名

業種	人数
サービス業	48
卸・小売業	34
機械製造業	53
建設業	34
鉄工業	38
流通業	34
総計	241



■経営支援アドバイザーの養成

新規養成 10名（ライセンス授与者 累計15名）

地域密着型金融の取組状況（平成24年4月～平成25年3月）



地域の面的再生への積極的な参画

環境経営への取組み

具体的な取組み策

地域の緑化や環境保全に対して、地域と連携して各種の取組みを積極的に行っています。

主な取組み実績

- あましん緑のプロジェクト
～兵庫県の「尼崎21世紀の森づくり」に参画～「あましん植樹祭」の開催
- 第2回「あましんグリーンプレミアム」
6団体を表彰 113先（114案件）
- 環境省主催「生物多様性地域連携促進セミナー in 兵庫」で当金庫の取組みを発表



[環境保全活動への取組みはこちらへ](#)

環境配慮型商品の提供

具体的な取組み策

環境に配慮した商品を販売し、お客さまへ提供しています。

主な取組み実績

- 環境に配慮した商品
- | | | |
|----------------------|------|--------|
| リフォームローン「エコの達人」 | | |
| 25年3月末（残高ベース） | 24件 | 84百万円 |
| マイカーローン「eco drive-1」 | | |
| 25年3月末（残高ベース） | 121件 | 228百万円 |



地域住民への多様な金融サービスの提供

具体的な取組み策

ライフサイクルに合わせた商品を提供しています。

主な取組み実績

- ライフサイクルに合わせた商品

退職金定期預金
 1,034件 11,442百万円
 <発売中の商品>
 「Newウル虎教育ローン」
 カードローン「あましんぎゃっする」
 カードローン「ウル虎カードローン」
 「ウル虎目的ローン」
 ※11月から一部の個人ローン商品を除き、インターネット仮申込を導入
 店（「ウル虎支店」）を活用した商品
 普通預金 3,968件 485百万円
 定期預金 8,733件 15,291百万円

■
 イン
 ター
 ネット
 支



地域貢献活動「あまちゃん・しんちゃんプロジェクト」

具体的な取組み策

各営業店による地域貢献活動として、地域や地元自治会などとコミュニケーションを図り、ニーズ（地域の課題）の掘り起こしを行いながら活動を展開しています。

主な取組み実績

- 「あまちゃん・しんちゃんプロジェクト」の実施

[各店舗の取組はこちらへ](#)

金融教育への積極的な取組み

具体的な取組み策

平成19年6月より地域の子どもたちに「金融の基礎知識やお金の大切さ」を学んでもらうための金融教育プログラムを実施しています。

主な取組み実績

- 地元の小中学校を中心に、あましん「おかね寺子屋」を実施
 9校 554名受講（累計実績 49校 4,117名受講）



地域密着型金融の取組状況（平成24年4月～平成25年3月）



地域やお客さまに対する積極的な情報発信

当金庫の取組みを積極的に情報発信

具体的な取組み策

ホームページ、ディスクロージャー誌などを通じて各種の取組みを発信しています。

主な取組み実績

■ 地域密着型金融の取組状況や各店舗の地域貢献活動、各種取組みに関するニュースリリース等をホームページ上で公表しています。



■ ディスクロージャー誌、機関誌「尼信だより」などを活用し、当金庫の各種取組みや実績を公表しています。「尼信だより」では、地元のお客さまの情報、尼信会館や世界の貯金箱博物館などの催し物をお知らせしています。



地域やお客さまへの多様な情報提供

具体的な取組み策

地域経済や経営に役立つ多様な情報を冊子にまとめ、公表しています。

主な取組み実績

■ 中小企業景気動向調査を年4回実施し、結果を公表しています。

<平成24年度の特別調査について>

- 4月…「東日本大震災から1年を経た中小企業経営」
「海外展開」「原油価格の上昇」
- 7月…「中小企業の人手過不足感と人材戦略」
「夏の節電対策」
- 10月…「中小企業における事業上の情報収集・発信」
「中小企業の経営相談」
- 1月…「平成25年の経営見通し」
「日中関係が中小企業に与える影響」
「為替変動の影響」

