

地域密着型金融に関するシンポジウム 兵庫会場 開催結果概要

平成 21 年 2 月 23 日

近 畿 財 務 局

平成 21 年 1 月 16 日（金）近畿財務局主催による「地域密着型金融に関するシンポジウム 兵庫会場」を開催いたしました。

本シンポジウムは、地域金融機関による、中小企業のライフサイクルに応じた支援、中小企業に適した資金供給手法及び持続可能な地域経済への貢献にかかる特色ある取組み等について、広く地域の皆様に紹介することにより、地域密着型金融の一層の推進を図ることとしております。

今回、兵庫会場につきましては、兵庫県下の金融機関や企業経営者、商工団体の方々などにご出席頂き、特色ある取組みとして選定した事例の発表、金融機関に対する顕彰及び意見交換を行いました。

記

1．開催日時、場所

- ・ 平成 21 年 1 月 16 日（金）13:30～16:20
- ・ 神戸国際会館

2．参加人数

145 名

（内訳）金融機関：95 名、企業経営者：23 名、商工団体等：27 名

3．次第

開会挨拶（神戸財務事務所 阿曾所長）

基調報告（近畿財務局 岡本理財部長）

特色ある取組み等の事例発表

- ・ 但陽信用金庫
「『住民の自主的なまちづくり』に向けた取組みへの支援」
- ・ 淡路信用金庫
「中小企業診断士を招聘しての『巡回経営相談会』の実施」
- ・ 株式会社但馬銀行
「『ひょうご中小企業技術評価制度』の活用による資金供給の円滑化」
- ・ 尼崎信用金庫
「『業種別審査スペシャリスト』の養成並びに業種別審査体制について」

顕彰

意見交換会

- ・桑田 純一郎 但陽信用金庫 理事長
- ・原口 憲司 淡路信用金庫 審査部副部長
- ・若林 茂 株式会社但馬銀行 法人営業部部長
- ・宮本 周平 尼崎信用金庫 常務理事
- ・阿曾 秀昭 神戸財務事務所 所長
- ・郷 佳也 近畿財務局 金融監督官（進行）

4．意見交換会（発表事例に関する質問とそれに対する各金融機関の回答）

■ 桑田 純一郎（但陽信用金庫 理事長）

質問「金融機関として、地域おこしや地域の活性化といった取り組みを地域経済への波及、地域振興、産業振興などに、どのような形でつなげていくか、お考えがあればお聞かせいただきたい。」

回答「田舎の郡部を抱えている金庫の一番の悩みは、過疎化ということであり、工場誘致も難しい。当金庫の発祥地は、生野銀山で有名な生野町であり、1200年という歴史と文化があり、一昨年、企業や地域住民からの寄付を募って、記念事業を1年間実施したところ、地域は盛り上がった。これらを一過性で終わらせないために「ひいきの会」を立上げ、生野町の地域活性化に繋がる事業に対し、資金援助を行っている。まずは、生野町を燃えさせて、それを軸として近隣へつなげ、但馬、播磨一帯を魅力ある観光地として認知してもらいたいと思っている。そうすることで、長い目でみれば、地域振興や新たな産業につながってくるのではと思う。」

質問「面的再生ということで生野の取組みをされておられるが、把握された成果があれば披露頂きたい。」

回答「過疎の町であったが、観光客は徐々に増えてきている。近隣の町の方々も感じておられるようで、自分たちもやろうと聞きに来られており、いずれこうした取組みが増えるのではと期待している。」

■ 原口 憲司（淡路信用金庫 審査部副部長）

質問「中小企業診断士のアドバイスで経営指導を受けられた取引先に対して、どのようにフォローアップはされているのか。」

回答「巡回経営相談会のポイントとして、企業経営者の意識を改善していかなければなし得ないというのが大前提であるが、金融機関の職員がいくら言っても形骸化している面がある。これを外部の専門家が、非常に厳しい目で現実をわかりやすく説明することで経営改善につながると考えている。

一方その後のフォローアップを非常に重要であると考えており、具体的には四半期ごとにヒアリングを行い、実績のモニタリングを徹底している。最終的には企業の活性化、地域の活性化につなげることを目標としている。」

質問「第三者として中小企業診断士さんを選ばれた理由は。」

回答「契約をしている診断協会には180名ぐらいのメンバーがあり、定量面と定性面からアドバイスができる税理士資格を持っている診断士や特定の業種に精通した診断士を選定し、企業の業種や動向を踏まえて対応。回を重ねるうちに成果が上がってきた。今後はいろんな方向でアドバイスしていただける診断士をお願いしたいと考えている。」

質問「事例の中で企業経営者の意識改革について、第三者の診断士から厳しく言うので意識改革がしやすいとのことだが、意識改革につなげていくポイントなどあればお教えいただきたい。」

回答「やはり現実を見据えて、こうなればこうなりますよというシミュレーション、シナリオを提示することが大事。できるだけ強弱、緩急をつけて、これではいけないという認識を持っていただくことが大切ではないか。」

■ 若林 茂（株式会社但馬銀行 法人営業部部長）

質問「技術評価制度申し込み件数あるいは技術評価完了件数が101件あり、実際にサポートローンの実行までの件数が28件とのことであるが、この現状についてどのようにお考えか。」

回答「技術評価を取得された中でローンの実行件数が3割ということで、4割程度にはしたいと考えている。技術評価点を含む総合評価ということで評価しており、審査のからみもありそう単純にはいかないが、できるだけ技術力に焦点を当て、比率を高めたい。」

質問「実際に技術評価を受けたことについて、評価の中身についての取引先の受け止め方はどのような反応があるのか。」

回答「経営者の方の中には、そんなことを金融機関が知りたかったのかと改めて認識されるようなこともあり、気づきの手段、動機付けの手段としては、非常によい技術評価を取得したことについて概ね好評を得ている。」

感想「（ひょうご中小企業技術評価制度について）本日の事例発表を聞き、金融機関と企業の情報の非対称性を埋めるツールの一つとして、この制度が4年目にして定着してきたことを非常に喜んでいる。厳しい時代になればなるほど、この技術評価制度を利用していただきたい。」

■ 宮本 周平（尼崎信用金庫 常務理事）

質問「業種別の審査スペシャリストの養成について、同じ業種でも技術や事業特性に違いがあり、一番ご苦労されたことなどあれば。」

回答「養成の最終段階で、研修を終わったこれからがスタートであり、本当の意味のスペシャリストになるにはご質問にある「技術や事業特性」を含めて同業種間の違いを理解できる能力を自己研鑽により身に付け、「目利き力」を向上させるよう常に理事長が話しており、この学習意欲、意識をどう持続させるかが苦労するところである。」

質問「取引先からの審査スペシャリスト養成に対する反応や評判、どのような評価がなされているのか。」

回答「お客様により評価は異なるが、これまでの渉外係とはかなり違うと評価して頂いており、評判も良いと感じている。」

質問「業種別の審査スペシャリストの養成について、この制度はどちらかというとな新規開拓に力点を置いた制度なのか。事業再生への活用についてはいかがか。」

回答「基本的には新規開拓能力のレベルアップを基本とした研修で、事業再生は経営改善室が担当している。しかし、既往取引先に対して、各企業の問題点を把握し、それをどう解決すればよいかという視点で取引先とリレーションできる能力養成も研修の大きなテーマであり、その意味で事業再生にも通じるところがあり、新規開拓と併せ実践している。」