

地域密着型金融の取組み状況（22年4月～23年3月）

1. 項目	<p>【大項目】事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底</p> <p>【小項目】「目利き機能」の発揮に向けた取組み</p>
2. タイトル	外部専門家や該当事業の専門家による目利き能力の向上
3. 動機（経緯）	当組合の特殊性により特定業種への融資依存度が高いため対象業種に対する平均的な理解にとどまらず、より専門性の高い知識を習得せしむる必要があるため。
4. 取組み内容	顧客を通じて公認会計士と必要に応じての相談体制をとり、目利き能力の向上を図るための研修会を営業店長や融資役席などを対象に行った。また、遊技業については専門家である当組合の理事長による遊技業業界に対する注意点、融資時の注目すべき点等具体的な事例を、部店長会議等を通じて随時目利き向上を図った。
5. 成果（効果）	<p>【相手方にとっての成果】</p> <p>決算書に表れない点に目を向ける事の重要性が、関係部署に認識され過度に担保、保証に依存しない融資が推進された。</p> <p>【当行（金庫・組合）にとっての成果】</p> <p>一般的な研修では得られない、格付等には表面的に表れない事象に対する研修等により一層深理解が得られたと考えられる。</p>
6. 23年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	<p>【評価】</p> <p>昨年に引き続き、より細かな点まで計画的に取り組むことが必要であったと思慮されます。</p> <p>【今後の課題】</p> <p>昨年同様に業種の集中が高い中、職員数、能力の関係もあり、効果的な取り組みが必ずしも出来たとはいいいがたく、各取引先すべてに目が届くよう、本部・営業店間の情報交換をさらに密にして対処する必要がある。</p>