

1. 中小企業金融の再生に向けた取組み

2. 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

(3) 要注意先債権等の健全債権化及び不良債権の新規発生の防止のための体制整備強化並びに実績公表

具体的な取組み		<ul style="list-style-type: none"> 本部内に経営支援専担部署の「事業支援部」を新設した。また営業店に業界団体主催の「企業再生支援人材育成研修」等の修了者を「事業支援担当者」として配置する。 事業支援部は支店と連携し、経営改善の可能性のある事業者の選定・支援方策を検討する。・ 15年度実績から公表する。
スケジュール	15年度	<ul style="list-style-type: none"> 本部に「事業支援部」を新設する。 「事業支援担当者」の任命、配置 「企業再生支援人材育成研修」等研修プログラムへの参加 事業支援基本方針及び支援マニュアルの制定 経営改善の可能性のある債務者の選定、支援方策を検討、決定及び支援開始。
	16年度	<ul style="list-style-type: none"> 支援方策の実施状況の適切なフォロー 経営改善の可能性のある債務者の追加選定や具体的経営改善支援等の拡充 取組み実績等をディスクロ誌等で公表
備考(計画の詳細)		上記スケジュールに記載。
進捗状況	(1) 経営改善支援に関する体制整備の状況 15年4月～17年3月	本部内に支援専担部署として、事業支援部を設置した。改善支援の方針策定や支援フォーマットの整備を図った。再生支援の取組は、専担部署が主導的に進める体制とした。外部研修や内部研修で職員のスキルアップを図った。
	16年4月～17年3月	専担部署を3名に増強した。上部団体または県中小企業再生支援協議会主催の支援研修に職員を参加させた。再生支援スキルアップを図るため、営業店に「再生支援委員」を配置した。

<p>(2) 経営改善支援の取組状況</p> <p>15年4月～17年3月</p>	<p>基本方針: 経営不振先と一体となって、経営改善を計ることにより、相手先と当組合の経営を安定させ、地域経済の発展に資する。</p> <p>15年度は態勢整備と支援フォーマットの確立に時間を要し、具体的取組は弱かったが、16年度になり、本格的になった。</p> <p>不振先の改善計画の検討と進捗状況の把握と対応に習熟して来た。売上増加の施策についてもアドバイスまたは積極的提案を行っている。フリパッケージ型再生先に対する共益資金提供も行った。</p> <p>支援先の改善内容: 経費の節減・役職員の意識改革。入出金の回転の改善等により、資金繰りの円滑化が促進かつ、仕入先の信用向上により収益力も改善方向にむかっている。</p> <p>課題: 支援する側のスキルの問題・受ける側の危機感の強弱の問題。</p>
<p>16年4月 ～17年3月</p>	<p>基本方針: 経営不振先と一体となって、経営改善を計ることにより、相手先と当組合の経営を安定させ、地域経済の発展に資する。</p> <p>16年度に入り、専担部署が増強されたことにより、改善支援の取組が広がった。</p> <p>取組内容: 支援先43先。専担部署職員が直接、支援先に訪問し、二人三脚の取組を推進。計画確定先に対しては、ローンレビューを実施し、進捗状況をチェックし、対応を協議している。福島県産業振興センターのアドバイザーの活用を図った。</p> <p>支援先の改善内容: 売上増・経費の節減・役職員の意識改革等の成果が見られる。入出金の回転の改善等により、資金繰りの円滑化が促進かつ、支援により仕入先の信用向上が見られ収益力も改善方向にむかっている。</p> <p>課題: 支援する側のスキルの問題・受ける側の危機感の問題。</p>