



SUWA SHINKIN BANK REPORT 2021

中小企業の経営改善及び
地域活性化のための取組状況



お取引先企業への経営サポートを強化するため、営業店と専門知識を有するビジネスサポート部が連携することで、お客さまのニーズに沿ったワンストップかつスピーディーな提案・サポートを実現してまいります。

I. 取組方針

- 当金庫は、経営理念に掲げる「豊かな地域社会の実現」を目指し、地域中小企業の課題解決をサポートする取組みを積極的に進めており、中期経営計画「すわしん地域にエール2023」において、お取引先企業に対する「サポート体制の強化」を、重要施策の1つとして位置付けています。
- 日常の訪問活動に加え、ビジネスサポートアンケート、事業性評価シートを活用し、お取引先企業の事業内容・経営課題等の実態把握、経営者との深度あるコミュニケーションを図りながら、創業支援、成長支援（ビジネスマッチング）、経営改善支援、海外展開支援、事業承継・M&A支援など、お取引先企業のライフステージに応じた課題解決に向けた提案・サポートを行っています。今後も、地域と共に成長・発展していく「好循環」の実現を目指してまいります。

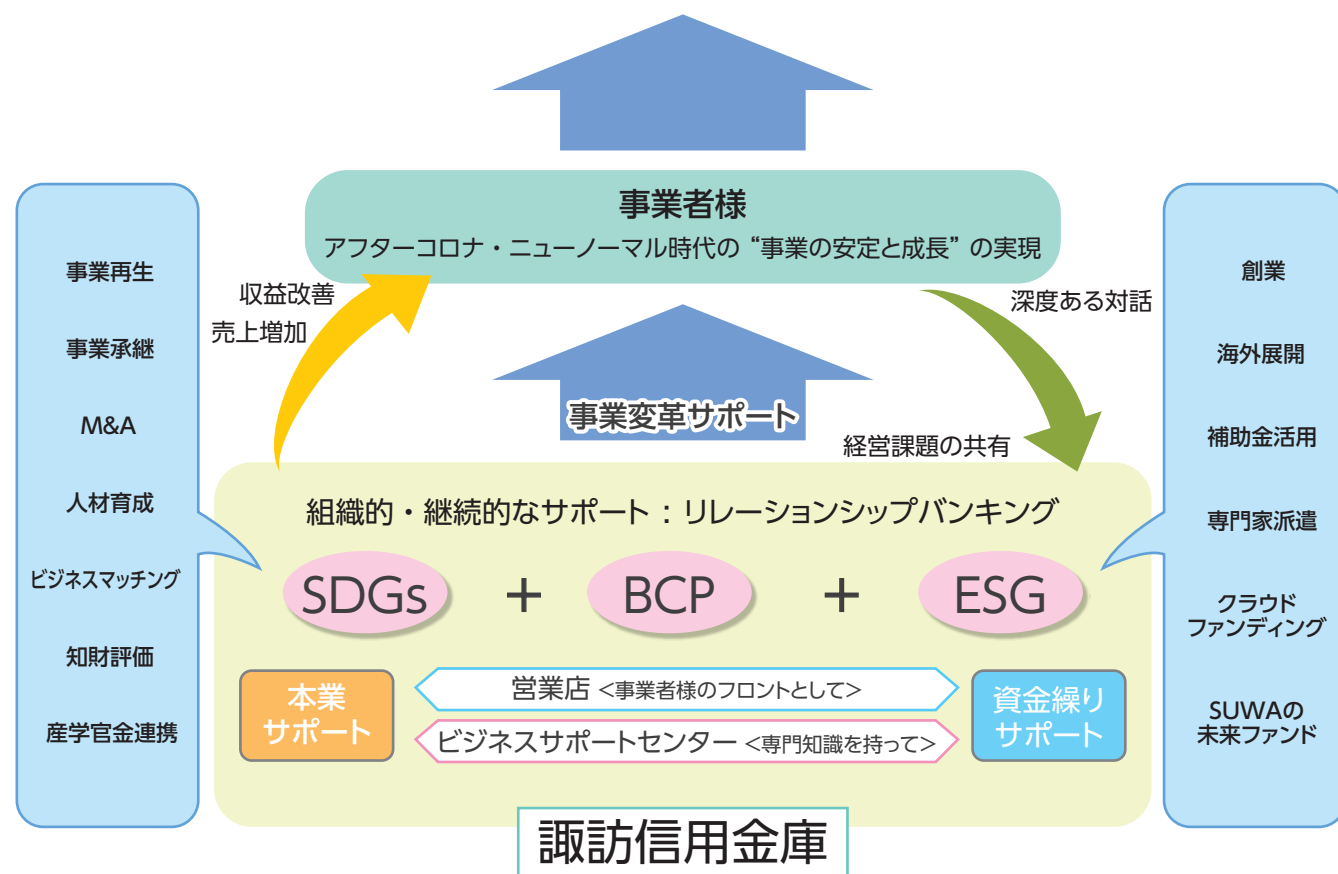
すわしん ビジネスサポート アンケート

貴社の経営課題を把握し、適切なサポートを提供するために、ご回答をお願いいたします。（※複数回答可）

経営課題	経営課題	経営課題
創業・新事業支援	成長支援・発展	成熟・安定化
経営改善・事業再生	事業承継・M&A	その他

※お問い合わせ先：〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1 三井住友銀行 本店
TEL: 03-3211-1111 FAX: 03-3211-1112

豊かな地域社会の実現 【ファーストコールしたくなる身近で元気な信用金庫】



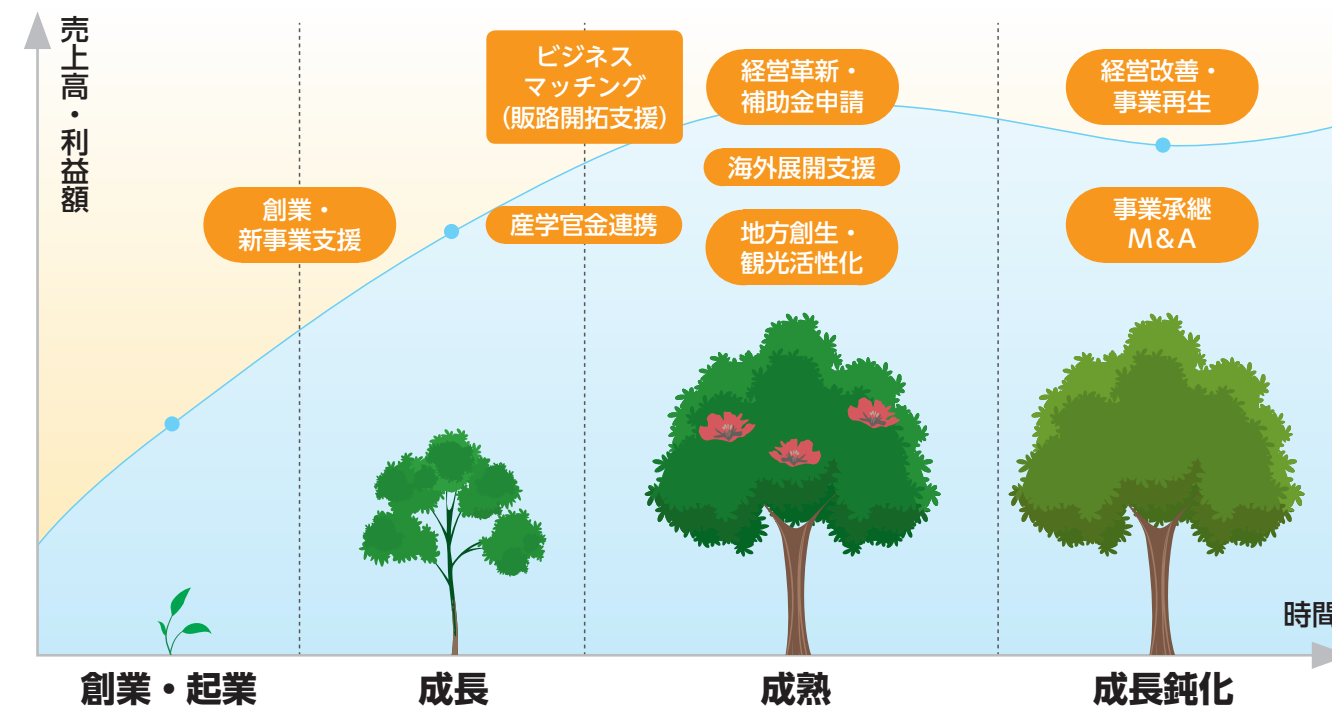
II. 取組状況

当金庫では、お取引先企業とコミュニケーションを図りながら、また、当金庫だけでは解決困難な課題については外部専門機関などと連携しながら、それぞれのお取引先企業のライフステージに沿った適切な改善提案・サポートを実施しています。

お取引先企業によりよいご提案を行うため、「経営課題共有シート」を用いることで、お取引先企業の経営課題やニーズについて営業店とビジネスサポート部がスムーズな情報共有を行い、適切かつスピーディーなサポートの実現を目指しています。

令和2年度は、年間1,121件の「経営課題共有シート」を作成し、お取引先企業のライフステージに応じた、様々な課題解決のご提案を行いました。

〈企業のライフステージ〉



ビジネスサポートセンター



地域中小企業の課題解決を積極的に進めるため、本店一階に「ビジネスサポートセンター」を開設しました。専門知識を持った職員が、お客さまのニーズに沿ったワンストップかつスピーディーな提案・サポートを実現します。

お客さまとのリレーションシップを追求し、お客さまや地域が抱える課題解決に取り組んでいますので、ビジネスサポートセンター、各営業店窓口にお気軽にご相談ください。

お問い合わせ ☎0266-78-8078

創業・新事業支援

諏訪地域の商工会議所、並びに4市町村と連携し「諏訪地域創業スクール」に参画しました。本スクールの受講生は、専門家の指導の下、事業の組立方から創業計画の作成までを一気通貫で学ぶことができます。

また、実際に創業される方には、創業支援資金「はばたき」により、資金面でのサポートも行っています。「はばたき」を含めた令和2年度の創業・新事業支援融資は、53件3億17百万円となりました。



事例

—6次産業化を目指す“生アイスのお店”の開業をサポート—

長年製造業にお勤めされていたAさんは、高齢のご両親が営む実家の農地の活用について悩みを抱えていました。

そんな折、AさんはB社に出会います。B社が開発した“生アイス”の美味しさと、ヘーゼルナッツの生産から加工、販売まで行う6次産業化を目指すビジョンや熱い想いに共感したAさんは、B社からノウハウを学び、自らヘーゼルナッツの栽培と“生アイスのお店”の開業を決意します。

相談を受けた当金庫は、いままでのキャリアとは全くの異分野であるにもかかわらず、B社にてヘーゼルナッツや生アイスについて基礎から勉強して開業を目指すAさんの熱意に共感し、創業計画書作成等開業に向けたお手伝いをする事になりました。

当金庫では店舗の物件探しや専門家派遣などのサポートを続け、Aさんのお店は当初面談から約9か月後無事にオープン運びとなりました。

現在、コロナ禍にもかかわらず“生アイスのお店”として連日盛況で、新たな諏訪の名物になりつつあります。

Aさんが目指すヘーゼルナッツの6次産業化は始まったばかりです。これからも創業者様の夢の実現を応援し続けます。



ビジネスマッチング（販路開拓支援）

全国に広がる信用金庫のネットワークを活かし、各地の信用金庫、支援機関などで開催されるビジネスマッチングイベントについて、お取引先企業への情報提供、出展企業募集、出展サポートを行っています。令和2年度は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大を受け、対面式のビジネスマッチングイベントが相次いで開催中止となりました。その中で、新たな取組みとして、出展から商談まですべてをWEB上で行うオンライン形式のビジネスマッチングイベントが企画・開催されました。当金庫では、4つのオンラインイベントに対して、計8社の出展サポートを行いました。

オンラインイベント

名称	主催
ビジネスマッチングプラス1	信金中央金庫
2020ウエルネス商談会	城南信用金庫
しんきんフードEXPO 2020	信金中央金庫
ひがしんビジネスフェア2020 オンライン	東京東信用金庫

産学官金連携

信州大学及び公立諏訪東京理科大学と提携し、「連携コーディネータ」の養成に取り組んでおります。各大学所定の研修を修了した当金庫職員が大学より委嘱を受け、「連携コーディネータ」としてお取引先企業が抱える経営課題を同大学の講師・教授等に取次ぎ、その専門知識による課題解決を図っております。連携コーディネータを全店に配置することで、当金庫が企業と大学のパイプ役を担うことのできる体制を整えています。

また、公立諏訪東京理科大学及びNPO法人諏訪圏ものづくり推進機構（スワモ）と連携して設立した、産学金連携ファンド「SUWASHIN地域応援ファンド1号 SUWAの未来」を通じ、諏訪地域の経済活性化に資する新事業の創出を支援しています。

産学金連携ファンド「SUWAの未来」投資実行先（令和2年度）

事業者名	事業内容
株式会社Henry Monitor	非接触検査機器の販売、解析サービスの提供 等
原村アソビゴコロ株式会社	ペンションの取得・改修と分譲・賃貸
地域商社SUWA株式会社	製造業の販促支援及び農産物の商品販売 等
精密林業計測株式会社	ドローンとレーザ計測技術を利用した森林情報調査及びクラウド型森林GISの開発

事例

—「地域商社SUWA株式会社」の設立—

新型コロナウイルス感染拡大の影響による経済活動の停滞を受け、幅広い業種のお客さまに影響が出ています。緊急融資等による資金繰りサポートの対応が行われているものの、コロナ禍の長期化が予想される中、地域経済への影響が心配されます。

そこで当金庫は、諏訪地域の魅力である高い技術力や販売力等を地域内外にアピールし、新しいビジネスチャンスと呼び込み地域内に還元するための、「地域商社」の設立を検討してきました。

令和2年11月5日、地元諏訪地域の3つの事業者様と当金庫が連携し「地域商社SUWA株式会社」を設立しました。それぞれの事業者様が持つノウハウを結集し、相乗効果で利用されるお客さまの販路拡大や諏訪地域の経済活性化につなげるため、地元の農産品等を扱うECサイトの運用や、諏訪地域のものづくり技術を集めたバーチャル展示会の開催等を行っていきます。また、公立諏訪東京理科大学やNPO法人諏訪圏ものづくり推進機構と連携し、新商品の開発、販売にもつなげていく予定です。



経営革新・補助金申請

経営力向上計画、先端設備等導入計画、小規模事業者持続化補助金等の活用に関するご提案や申請のサポートを行っています。

また、NPO法人諏訪圏ものづくり推進機構、長野県よろず支援拠点、商工会議所、商工会と連携してものづくり補助金個別相談会を開催し、補助金の申請に向けて、各社の現状に即したアドバイスを行っています。

海外展開支援

お取引先企業の海外展開をサポートするため、信金中央金庫やJETRO等と連携し、貿易投資や海外販路開拓などのご相談に積極的にお応えしています。令和2年度は、お取引先企業7社に対し、海外ビジネスに関するご提案を行いました。また、2社に対し、スタンドバイ信用状の発行による、海外現地法人の現地通貨建ての資金調達支援を行いました。

その他にも、お取引先企業に海外の新型コロナウイルス感染症感染拡大の影響に関する最新情報をご提供するため、信金中央金庫の海外駐在員が現地企業等から聴取した各国の行動制限や現地の様子を随時ご案内しました。

経営改善・事業再生

令和2年度は、全国的な新型コロナウイルス感染症の蔓延により、当地区も経済活動に大きな影響を受けたお取引先企業が多数ありました。この状況に対応するために、コロナ対策として、お取引先企業の現状をタイムリーに把握することを目的に、全事業先の訪問活動を、年間を通じて複数回実施しました。国・県・市町村が準備した金融支援策を紹介し、運転資金の調達などの適切な支援を必要に応じてスピーディーに提供しました。

コロナ後の経済活動の再開を見据えて、経営改善計画策定支援事業（405事業）や、信州経営サポートミーティングを活用し、認定支援機関（顧問税理士、外部専門家）、中小企業再生支援協議会等と連携した支援活動に取り組んでいきます。

事例

—お客さまとの面談から解決策を提案—

諏訪湖周辺の温泉旅館は、県外からの観光客が主体であり、宿泊客には館内で夕食を提供することが通常です。

諏訪湖周辺の宿泊施設の中でも比較的規模が大きい温泉旅館C社は、コロナ禍により飲食時の三密を回避する必要がありました。夕食の際、食事会場でソーシャルディスタンスを確保した結果、すべての宿泊者に対して夕食を提供することが困難になりました。

宿泊者からは、「館内での夕食は魅力的ですが、難しいようであれば地元のおすすめの飲食店を紹介して欲しい」との要望が寄せられました。

当金庫はC社との定期的な面談の中でこのニーズを把握し、C社の近隣で長年営業している、地元住民から人気の高い飲食店D社とのマッチングを提案しました。D社もまたコロナ禍により利用客が減り悩みを抱えていました。

交渉の結果、C社の宿泊者はD社で食事をする事となり、利用した宿泊者からも高く評価されました。

両社ともにコロナ禍で厳しい経営環境に置かれている中で、地元宿泊業者と飲食業者を結び付けたビジネスマッチングにより、両社の「売上確保」と観光客の「利用者満足」につながりました。



申請支援件数（令和2年度）

経営力向上計画	5件
先端設備等導入計画	17件
小規模事業者持続化補助金	8件
ものづくり補助金	10件

事業承継・M&A

お取引先企業の円滑な事業承継を実現するため、長野県事業承継ネットワークに参画し、「事業承継診断」を活用した事業承継支援に取り組んでいます。

長野県事業承継・引継ぎ支援センターを活用した事業承継支援（事業承継計画の策定支援、M&Aマッチング、「後継者バンク」への案件登録）の他、信金キャピタル株式会社並びに株式会社日本M&Aセンターと連携した、簡易株価評価、M&A情報の提供、マッチング等のご提案を行っています。

令和2年度からは、新たに諏訪地域6市町村の商工会議所・商工会が実施する「諏訪地域広域事業承継マッチング支援連携事業」に参画し、地域内企業の事業継続及び円滑な事業承継にむけたサポート体制の強化を図っています。

また、各種機関と連携し、事業承継セミナー及び個別相談会を実施することで、積極的な情報提供に取り組んでいます。これらの取組みを通じ、令和2年度は事業承継支援・M&Aに関して63件のサポートを実施しました。

事例

—老舗旅館と名物料理の継承—

高齢のご夫婦が営む創業105年のE旅館は、後継者不在で事業引継ぎの専門機関に相談していましたが、具体的な進捗がない状況が続いていました。そこに新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、このままでは廃業もやむを得ないと考えていらっしゃいました。

当金庫は、過去に料理人として京都や長野県内の旅館で活躍し、現在はE旅館の近隣に在住のFさんが、以前より「いずれ料亭か旅館を営みたい」との希望を持っていることを聞き、事業承継の提案を行いました。FさんはE旅館をご存じの様子で、「夢でしたので是非やってみたい」と事業承継に前向きに検討していただくこととなりました。

当金庫ビジネスサポート部は営業店と連携し、譲渡価格や事業承継に伴う諸条件の調整を実施。E旅館とFさんの合意の下、旅館屋号“E旅館”を“三代目E旅館”として継承することになり、承継にあたっては常連の宿泊者から好評を博している名物料理“桜鍋”を残すことになりました。

現在では、老舗旅館と名物料理を受け継いだリニューアルオープンを歓迎する常連の宿泊者や新たな宿泊者から予約が入り、客足は順調に伸びています。

Fさんの「諏訪地域を日本の文化である“旅館のおもてなし”でさらに盛り上げたい」という大きな挑戦が始まっています。



Ⅲ. 外部連携機関

専門的かつ高度な経営課題に対し適切なアドバイスや金融支援を行うため、公的支援機関や外部専門家との連携を強化しています。

分野	連携機関名	内容
創業・新事業支援	信金キャピタル㈱	創業・育成・成長ファンド「しんさんの翼」により、創業、事業拡大、研究開発時の資金調達を支援します。
産学官金連携	国立大学法人信州大学	お取引先企業が抱える経営課題を各大学の講師・教授等に取り次ぎ、その専門知識による課題解決を図ります。
	公立諏訪東京理科大学	
経営革新	NPO法人諏訪圏ものづくり推進機構（スワモ）	ものづくり支援の観点から、各社の課題に応じたアドバイスや補助金申請のサポートを行います。
	三井住友ファイナンス&リース㈱	工作機械や測定機などの中古物件の情報提供や売買を行います。
海外展開支援	㈱日本貿易保険（NEXI）	輸出相手国のカントリーリスク、取引先の信用リスクなど、海外取引における不安やリスクを貿易保険でカバーします。
	㈱日本貿易振興機構（JETRO） 長野貿易情報センター諏訪支所	海外展開に関するご相談への対応や各種情報の提供等、海外進出・販路開拓に向けた海外ビジネス展開をサポートします。
経営改善・事業再生	㈱地域経済活性化支援機構（REVIC）	地域経済・産業の活性化、事業再生、再チャレンジのためのサポートを行います。
事業承継・M&A	信金キャピタル㈱	企業の譲渡・買収に関するご提案・仲介業務を通じて、後継者不在、新事業展開等をサポートします。
	㈱トランビ	事業規模の条件なく、個人事業主も利用可能な事業承継WEBマッチングサービスを提供します。
	㈱バトンズ	全国の士業事務所や金融機関からなる「承継アドバイザー」に交渉の委託ができる事業承継WEBマッチングサービスを提供します。
	長野県弁護士会	当金庫開催のセミナー等に、弁護士会から派遣された弁護士が相談員として参加することで、税務、法務、経営等の複合的な問題に対応できる体制を作り、事業承継計画の作成をサポートします。
その他課題解決	三井住友海上火災保険㈱	同社が長年提供してきたリスク管理ノウハウの蓄積をベースに、当金庫と連携しながら、様々な経営課題の解決を図ります。
	関東信越税理士会	諏訪地方の地域事情に精通した同会と当金庫が、相互の事業特性を活かして、経営課題やコンサルティングニーズにお応えします。
	パーソルホールディングス㈱	人材採用支援サービス（ミイダスサービス）により、人材不足の解消や採用に係る費用・手間・時間の削減を図ります。

Ⅳ. 地域活性化に関する取組み

1. 地方創生事業

当金庫と岡谷市は、信金中央金庫が実施中のSCBふるさと応援団に「岡谷シルク推進事業」を申請し採択され、令和3年1月に信金中央金庫から岡谷市に1,000万円が贈呈されました。SCBふるさと応援団とは、信金中央金庫が創立70周年記念事業として「企業版ふるさと納税」の仕組みを活用し、信用金庫本店所在地の市町村が行う地方創生事業を応援するものです。

岡谷シルク推進事業は、「オール岡谷産シルクによる新しいシルク文化が生まれるまちづくり」を目指すものであり、当金庫は本事業に引き続き参画していきます。



地元新聞長野日報で連載中の「シルク今昔物語」を、岡谷市と岡谷蚕糸博物館の協力のもと当金庫が書籍化し、『『糸のまち岡谷』シルク今昔ものがたり88』として3,000部を発刊しました。岡谷シルクの知名度向上、ブランド定着、情報発信等を目的として、全国の信用金庫や関係団体、諏訪エリアの市町村、学校、商工会議所、図書館等に謹呈しました。



2. 若手経営者・後継経営者の育成

若手経営者、後継経営者を中心に組織化した「ユースクラブ」「ビジネスクラブ」には約330名の会員が加入しています。同クラブでは、経営者としての資質を高めるための各種研修会や講演会を開催しています。

令和2年度は新型コロナウイルス感染症のため、WEBで講演会を実施しました。また、会員企業が24時間利用可能なWEB研修システム「FCC Academy」の利用を開始しました。



Ⅴ. 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資、事業面を重視した支援への取組み

1. 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資への取組み

・担保・保証に過度に依存しない事業性を重視した融資への取組みとして、令和2年度の無担保融資の実績は、426件69億22百万円となりました。

2. 目利き力強化等事業性評価への取組み

- ・株式会社地域経済活性化支援機構（REVIC）と特定専門家派遣契約を締結し、事業性評価の切り口や分析手法、情報収集方法などのノウハウ習得のための事業性評価研修会を継続的に実施しています（令和2年度3回開催 通算17回）。
- ・事業支援アドバイザー、事業性評価関連の通信講座を15名が修了しました。
- ・事業再生アドバイザー（一般社団法人金融検定協会）に6名が合格、合格者は累計で69名となりました。

Ⅵ. 経営者保証に関するガイドラインの活用状況

当金庫では、「経営者保証に関するガイドライン」及び「事業承継時に焦点を当てた『経営者保証に関するガイドライン』の特則」の趣旨や内容を十分に踏まえ、お客さまからお借入れや保証債務整理の相談を受けた際に真摯に対応するための態勢を整備しています。

また、経営者保証の必要性については、お客さまとの丁寧な対話により、法人と経営者の関係性や財務状況等の状況を把握し、同ガイドライン等の記載内容を踏まえて十分に検討するなど、適切な対応に努めています。

	令和2年度
新規に無保証で融資した件数	1,609件
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合	33.63%
保証契約を解除した件数	144件
経営者保証に関するガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数 (当金庫をメイン金融機関として実施したものに限る)	3件

金融仲介の取組み

『諏訪信用金庫は、みなさまと共に、豊かな地域社会の実現をめざします。』この経営理念のもと、諏訪地域に本店のある地元の金融機関として、質の高い金融サービスの提供・お客さま満足度のアップを念頭におき、地域経済の活性化に取り組んでいます。

こうしたなか、平成28年9月、金融庁より金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価する多様な指標として「金融仲介機能のベンチマーク」が公表されました。当金庫はこの「金融仲介機能のベンチマーク」の活用により金融仲介機能の質を高め、お客さまのニーズや課題に適切にお応えすることで、諏訪地域の持続的な成長に貢献できるよう一層努めてまいります。

共通ベンチマーク

すべての金融機関が金融仲介の取組みの進捗状況や課題等を客観的に評価するために活用可能な指標

1. 取引先企業の経営改善や成長力の強化

メイン先数	1,112社
メイン先の融資残高	541億円
経営指標が改善した先数	716社

経営指標等が改善した先に係る3年間の事業年度末の融資残高の推移	R3/3	R2/3	H31/3
	374億円	379億円	406億円

- ▶当金庫では、諏訪地域を中心としたエリア内のすべてのお客さまを幅広くサポートする「狭域高密度営業」を展開しています。“Face to Face”で、お客さまとの接点を増やし、地元の金融機関として身近な存在となることを常に心掛けています。
- ▶メイン先1,112先のうち716先（64.38%）のお客さまの経営指標等が改善しています。今後はこの数字がさらに向上するよう、お客さまの企業価値向上や経営改善のための様々な施策を実践し、お客さまの成長に向け地道に取り組んでいく方針です。

2. 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上

中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況	条変総数	好調先	順調先	不調先
	590社	54社	361社	175社

金融機関が関与した創業件数	51件
金融機関が関与した第二創業件数	1件

	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
ライフステージ別の与信先	2,055社	162社	106社	694社	654社	439社
ライフステージ別の与信先に係る事業年度末の融資残高	803億円	34億円	60億円	230億円	184億円	293億円

- ▶当金庫では、地域産業の活性化に向け、当金庫の持つ情報や機能を活用したソリューション提供等、お客さまのライフステージに応じたバックアップをさせていただいています。
- ▶これからも、幅広いお客さまへの経営サポート強化に向けた態勢整備を進めてまいります。

3. 担保・保証依存の融資姿勢からの転換

	先数	融資残高
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資残高	361社	182億円
上記計数の全与信先数及び当該与信先の融資残高に占める割合	17.6%	22.7%

- ▶当金庫では、お客さまとの継続的な対話により事業内容や成長可能性などを適切に評価するための『事業性評価』に取り組んでいます。この『事業性評価』によりお客さまの事業内容に対する理解をさらに深め、ご融資や本業サポートといった課題解決に向けた様々なご提案をさせていただきます。

選択ベンチマーク

各金融機関が自身の事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて選択できる指標

1. 事業性評価に基づく融資等、担保・保証に過度に依存しない融資

事業性評価の結果やローカルベンチマークを提示して対話を行っている取引先数	361社
事業性評価の結果やローカルベンチマークを提示して対話を行っている取引先数のうち、労働生産性の向上に資する対話を行っている取引先数	0社

	①全与信先数	②ガイドライン活用先数	②／①
経営者保証に関するガイドラインの活用先数及び、全与信先数に占める割合	2,055社	379社	18.4%

2. 本業（企業価値の向上）支援・企業のライフステージに応じたソリューションの提供

	①全与信先数	②ソリューション提案先数	②／①
ソリューション提案先数及び同先の全取引先数に占める割合	2,055社	484社	23.6%

	①メイン先数	②経営改善先数	②／①
メイン取引先のうち、経営改善提案を行っている先の割合	1,112社	8社	0.7%

	支援①	支援②(プロパー)	支援②(信用保証付)	支援③	支援④
創業支援先数 ①創業計画策定支援 ②創業期の取引先への融資（プロパー、信用保証付） ③政府系金融機関や創業支援機関の紹介 ④ベンチャー企業の助成金・融資・投資	37社	6社	47社	3社	0社

	地元	地元外	海外
販路開拓支援を行った先数	6社	4社	0社

事業承継支援先数	43社
----------	-----

- ▶当金庫では、お客さまのさらなる成長力強化に向けて、売上増加や製品開発等の企業価値向上のサポートとして様々な取組みを行っています。外部専門機関との連携、公的支援制度（補助金等）活用、人材紹介をはじめとする各種ソリューション提案などがあります。経営者の方々と深度ある対話を通じて、お客さまが直面する経営課題や事業計画の共有・解決に努めています。
- ▶また、保有する情報や機能を積極的に活用し、お客さまのライフステージに応じたソリューションを提供することで、企業価値向上をサポートする取組みを進めています。
- ▶さらに、地域の次世代を担う若手経営者・後継者の皆さまへの研鑽と交流の場として「ユースクラブ・ビジネスクラブ」を運営し、地域経済をリードする人材の育成に努めています。



3. 人材育成

	研修実施回数	参加者数	資格取得者数
取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、同研修等への参加者数、及び同趣旨の取組みに資する資格取得者数	3回	82人	379人

- ▶「事業性評価」「コンサルティング」等の分野において、担当者のスキル向上のため継続的に研修を実施しています。今後も、お客さまの本業サポートに役立つ研修を充実させていく方針です。

4. 外部専門家の活用

外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数	111社
------------------------	------

- ▶今後、さらに幅広い専門的な個別支援を実施し、外部専門家の活用件数を増加させていく方針です。

5. 他の金融機関及び中小企業支援施策との連携

	REVIC	中小企業再生支援協議会
REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数	1社	11社

- ▶中小企業支援策である「NPO法人 諏訪圏ものづくり推進機構（スワモ）」や「長野県よろず支援拠点」の活用及び「ものづくり補助金の申請支援」のほか様々な施策を活用し、お客さまをサポートしながら企業価値向上のお手伝いをしてまいります。

6. ガバナンスの発揮

取引先や本業支援に関連する施策の達成状況や取組みの改善に関する理事会における検討頻度	理事会の議案報告件数	135件
	うち、左記議案・報告件数	20件

- ▶当金庫はご融資に限らず信用金庫ができるあらゆるサポート業務に取り組むことを重点に置いております。販路拡大、経営改善、事業再生ほかお客さまの本業サポートに関する施策に対して、理事会ほか経営陣が先頭に立って関与してまいります。

独自ベンチマーク

金融機関が金融仲介機能の取組みを自己評価する上でより相応しい指標として独自に活用する指標

ソリューション提供のための対話先数	165先
-------------------	------

- ▶令和2年度、「すわしんビジネスサポートアンケート」を用いて『対話』を実施した先数です。今後もお客さまとの『対話』を重視して、ファーストコールバンクを目指します。

