

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いきます。

## 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」の実現を目指していきます。

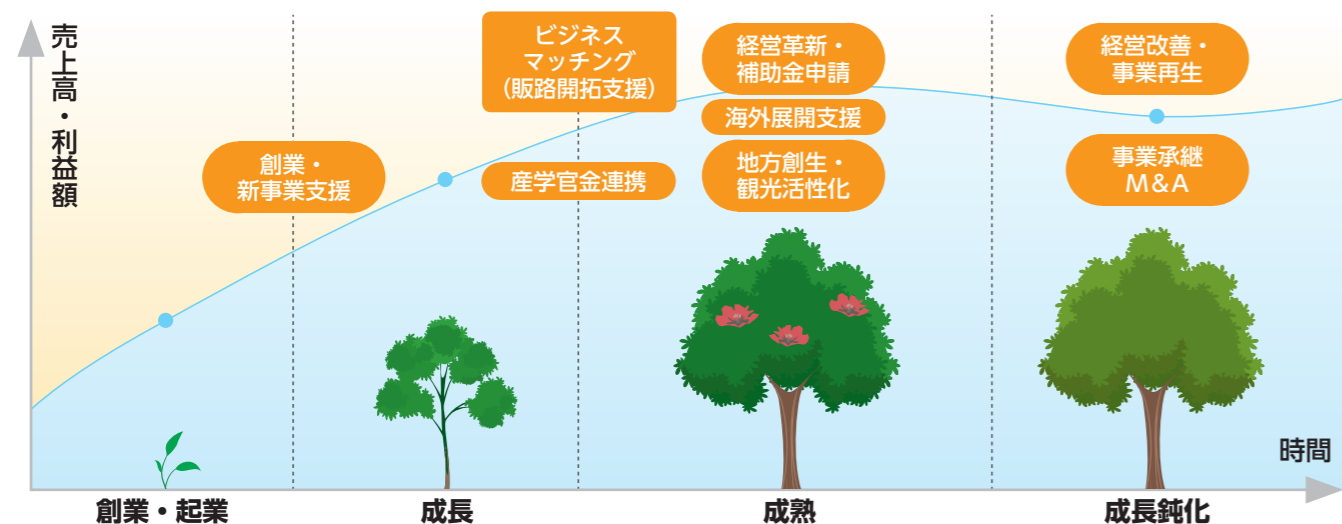
## II. 取組状況

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3年度は、年間1,305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〉



## 創業・新事業支援

諏訪地域の商工会議所、並びに4市町と連携し「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、事業の組み立て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。令和3年度は新型コロナウイルス感染症感染拡大防止のため、本スクールは開催中止となりましたが、代わりに市町ごとに少人数の創業スクールが実施されました。

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3年度の創業・新事業支援融資は、57件4億37百万円となりました。



### 事例

## 1 一現役ハンターによる“ジビエカフェ”の開業をサポート

長年飲食業に従事してきたAさんは、第一種狩猟免許を持つ現役のハンターでもあります。狩猟活動の中で、有害鳥獣として駆除された鹿が、ただ廃棄処分されている現状を見て「いただいた命を無駄にはできない」という思いを強めました。そこで、飲食業界の経験を活かし「多くの人に食べやすいジビエ料理として提供したい」と、ジビエカフェの開業を決意しました。

思いを形にする開業に向け、Aさんは「諏訪地域創業スクール」で学ぶとともに、当金庫にご相談いただきました。当金庫は、創業計画書の作成や資金調達など、Aさんの歩調に合わせて様々なお手伝いをしました。カフェの開店直前にはマスメディアへ情報を提供し、集客面でのサポートも行いました。プレオープンの様子は多くの地元新聞やテレビで取り上げられたため、開店当初から注目を集め、連日賑わいました。

その後も、販路拡大や広告宣伝についてご相談いただくなど、Aさんのさらなる夢の実現に向け、サポートを続けています。



## 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います。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います。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、産学官金連携ファンド「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サポートしています。

### 産学官金連携ファンド「SUWAの未来」投資実行先（令和3年度）

事業者名	事業内容
株式会社白樺湖ディベロップメント	会員制別荘サービスの運営
3V小水力発電株式会社	農業用水を活用した小水力発電
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

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3年度においても、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響を受け、対面式のビジネスマッチングイベントは相次いで開催中止となりました。その中で、出展から商談まで全てをWEB上で行う非対面方式への移行が進み、多くのオンラインイベントが企画・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19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
第18回長野しんきんビジネスフェア2021オンライン商談会	長野信用金庫
特別商談会（Web開催）	長野県信用金庫協会
食品海外販路開拓商談会 「セカイと日本をつなぐ食品商談会 with しんきん（略称：セカ食）」	信金中央金庫
ひがしんビジネスフェア2021オンライン	東京東信用金庫

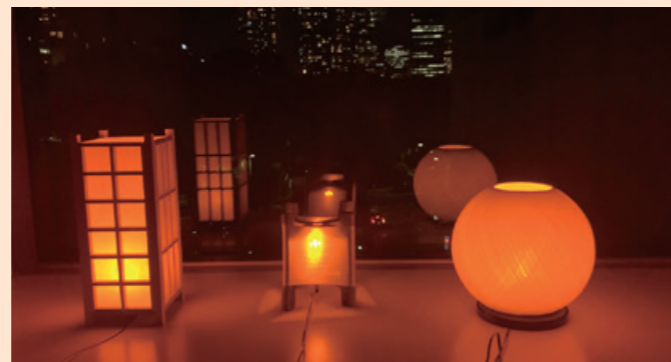
事例

2 しんきんのネットワークを活かした販路拡大のサポート

プリント基板の回路設計、製造を主な事業としているB社は、自社のオリジナル商品「LED間接照明を活用したランプシェード」を製造・販売しています。ろうそくの炎の様な色と揺らぎで空間を演出する特長が評判となり、ネット販売を中心に徐々に売り上げを伸ばしてきました。

B社の代表者であるCさんより、「ランプシェードの売り上げをさらに伸ばしたい。何か方法はないかな。」と営業店職員に相談がありました。相談を受け、当金庫は信用金庫業界の地域商社である「しんきん地域創生ネットワーク株式会社」（以下「しんきん地域ネット」）を紹介し、Cさん、当金庫、しんきん地域ネットの三者によるWEB面談がスタートしました。商品の特徴や新たな販路に関するニーズを確認する中で、「首都圏に拠点を持ち、販路を拡大したい」、「お客様の生の声を聞きたい」といったCさんの思いが共有できたため、ショールームを運営する合同会社monovaを活用したテストマーケティングを提案し、ショールームへの出品が決定しました。

同ショールームには常日頃から多くのお客さまが来店されるだけでなく、バイヤーも関心を寄せています。Cさんは、しんきん地域ネットや合同会社monovaを通じた販路拡大に期待しています。当金庫もきめ細かいサポートを心掛けていきます。



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、長野県よろず支援拠点等外部専門機関と連携して、事業再構築補助金やものづくり補助金等の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。

申請支援件数（令和3年度）

経営力向上計画	7件
先端設備等導入計画	28件
事業再構築補助金	82件
ものづくり補助金	6件

経営改善・事業再生

前年度に続き、令和3年度においても、新型コロナウイルス感染拡大の影響により、多くのお取引先企業が経済活動に大きな影響を受けました。営業店とビジネスサポート部が連携し、お取引先企業の現状をタイムリーに把握することで、国・県・市町村による補助金や金融支援策の紹介、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）、中小企業活性化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

3 コロナ禍における事業変革サポート

諏訪湖畔で旅館業を営むD旅館は、新型コロナウイルス感染症の拡大により甚大な影響を受けました。そこで、既存事業の「経営改善」と新たな付加価値を創出するため「事業変革」を実施しました。

「経営改善」としては、①既存事業の精査、②事業の強み弱みの再確認、③外部専門家による事業計画の策定、の3つを柱に、「事業変革」としては、①お客様の趣向の変化（団体旅行から個人旅行等）やコロナ禍により不要となった大宴会場を露天風呂付の客室とすべく設備投資、②政府系金融機関との協調融資と既存借入金の劣後化、③V字回復へ向けた事業戦略の策定、の3つを掲げサポートしてきました。

「事業変革」①の設備投資は令和4年秋に稼働します。客室数は増加し、お客さまの趣向に沿った高価格帯の客室をご用意することが可能となり、新たな顧客層の開拓にもつながります。お客さまの満足度もきっと向上するものと思われれます。

今後もウィズコロナ、アフターコロナ時代の「事業変革」サポートを積極的に行い、地域の産業がさらに発展することを目指していきます。





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3年度は、お取引先企業8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、1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。

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。

地域内での事業承継・M&Aをより活性化させるため、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3年度は事業承継支援・M&Aに関して94件のサポートを実施しました。

事例

4

一事業への思いも引き継ぐM&Aのサポート

県内で測定補助具の製造販売を手掛けるE社は、F社長が個人で創業し、永年の苦勞の甲斐あって、大手企業とも取引を持つ優良企業に成長しました。

F社長もある程度の年齢になり、数年前から事業承継を検討していましたが、コロナ禍もあり、進展していませんでした。F社長は、自らが育てたE社に深い愛着を持っており、M&A等で事業承継先を探す際に、「E社に対する自分の熱い思いを引き継いでくれる企業」ということが重要なポイントでした。

当金庫のお取引先で、いくつかの事業を展開するG社長は、海外展開も積極的に行っており、事業意欲も旺盛で、さらなる多角経営を模索していました。

当金庫からE社の情報を紹介したところ、ご興味を持たれ、F社長とG社長の直接面談が実現しました。G社長は「地域経済の発展のためには、E社のような技術と有力取引先を持つ地元の優良企業を残す必要がある。」と考え、F社長のE社に対する熱い思いも深く理解していただきました。その結果、信用金庫業界のM&A仲介企業である信金キャピタル株式会社のネットワークや知見の提供により、M&Aの成約に至りました。

F社長は思いを引き継いでくれたM&Aによりハッピーリタイアを実現し、E社の雇用を守ることで従業員の将来の不安も払拭されました。

G社長はE社の技術力と経営資本を自社の強みと組み合わせることで、新たな分野への事業展開を考えています。

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(株)	創業・育成・成長ファンド「しんきんの翼」により、創業、事業拡大、研究開発時の資金調達をサポートします。
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(株)	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	(株)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。
	(独)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	(株)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(株)	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。
	(株)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。
	(株)パトンス	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(株)	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(株)	人材採用支援サービス（ミダスサービス）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。
	トラストブレインズ(株)	当金庫と連携しながら、事業支援全般、新規開業、事業承継支援、M&A仲介、補助金の申請書類作成等の様々なコンサルティングサービスを提供し、経営課題の解決をサポートします。
	(株)ココペリ	全国の金融機関が連携して地域の中小企業の成長をサポートするWEBプラットフォーム「すわしん Big Advance」を通じ、全国規模のビジネスマッチングから会社ホームページ作成、従業員向けの福利厚生サービスまで、幅広いサービスを提供します。
	(株)ブランジスタメディア	同社の展開する電子雑誌への記事掲載を通じて、WEB発信力の強化や新たな顧客層の開拓をサポートします。
	(独)工業所有権情報・研修館（INPIT）長野県知財総合支援窓口	知的財産権に関する課題解決のサポートや、知的財産権の取得や有効活用に関する情報提供・アドバイスを行います。
	(株)RCG	全国の参加金融機関が選りすぐった各地域の「逸品」をカタログやECサイトに掲載・販売することで、全国に向けた商品情報の発信及び販路の開拓をサポートします。

1 経営支援プラットフォーム「すわしんBig Advance」～全国の金融機関と連携、枠を超えて事業者さまをサポート～



令和3年10月1日より、全国の金融機関と連携して事業者さまの事業拡大をWEBでサポートする経営支援プラットフォーム「すわしんBig Advance」の提供を開始しました。

■ 主なサービス内容

🔍 ビジネスマッチングサービス

大手企業や全国の会員企業をつなぎ、販路を拡大します。

🎁 福利厚生サービス

全国のBig Advance会員へクーポンを発行することで、自社のPRができます。また、従業員の皆さまは、登録されている他社のクーポンを利用することができます。

🏠 ホームページ作成機能

自社事業・商品情報を発信するホームページを簡単に作成できます。

🔍 補助金検索機能

毎週更新の補助金情報を市区町村単位で簡単に検索できます。

🔍 ビジネスチャット機能

社内のコミュニケーションを活性化し、生産性を高めます。

🗨️ 安否確認機能

地震や台風など、災害発生時などに事業継続性を高めます。

すわしんBig Advanceの詳細はこちら



2 「BANKER'S Choice」 ～金融機関連携型地域産品相互販売事業への参画～

当金庫では、株式会社RCGと連携した金融機関連携型地域産品相互販売事業「BANKER'S Choice」へ参画しています。「BANKER'S Choice」は、地域により寄り添う地域金融機関のイチオシ商品「地域の想いのつまった逸品」を、カタログ・ECサイトを通じて、全国各地の皆さまにお届けするサービスであり、「コロナ禍の今こそ、新しいことに挑戦し、地域の事業者さまに輝いてほしい」という想いから、地域企業の販路拡大サポートとして創刊されたものです。地域に寄り添う信用金庫職員だからこそ知る逸品を、そのストーリーと合わせてご紹介しています。



IV. 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3年度の無担保融資の実績は、1,026件151億7百万円となりました。

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実施しました（令和3年度4回開催 通算21回）。
- 一般社団法人関東信用金庫協会「事業性評価研修」「事業承継支援研修」に、4名の職員を派遣しました。
- 事業支援アドバイザー、事業性評価関連の通信講座を10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7名が合格、合格者は累計で76名となりました。

V. 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、法人与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3年度
新規に無保証で融資した件数	1,480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	47.39%
保証契約を解除した件数	132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り)	2件

『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 全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	1,150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	R4/3	R3/3	R2/3
メイン先の融資残高	601億円		454億円	374億円	379億円
経営指標が改善した先数	789社				

- 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1,150先のうち789先（68.61%）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
	585社	59社	326社	200社

金融機関が関与した創業件数	56件
金融機関が関与した第二創業件数	0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	2,047社	150社	78社	765社	633社	421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	831億円	40億円	19億円	299億円	165億円	306億円

- 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	187社	92億円
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	9.1%	11.1%

- 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。



# 金融仲介の取組み

## 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	187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	2,047社	268社	13.1%

### 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	2,047社	948社	46.3%

	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	1,150社	31社	2.7%

	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	45社	2社	55社	6社	0社

	地元	地元外	海外
販路開拓支援を行った先数	10社	9社	0社

事業承継支援先数	59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	4回	94人	405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	283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	0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いきます。

### 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	127件
	うち、左記議案・報告件数	15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いきます。

## 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	69先
-------------------	-----

▶令和3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。

