

地域密着型金融の取組み状況（令和7年4月～令和8年3月）

項目	取組み内容	成果（効果）	令和8年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題																																								
1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮																																											
顧客企業との日常的・継続的な関係の強化及び顧客企業のライフステージ等に応じたソリューションの提案	①大阪府信用組合協会主催の研修会等へ職員を積極的に参加させたほか、各営業店に対してもOJTによる実践指導等の積極的な取組みを求め、人材育成の重要性の認識の下、職員のコンサルティング能力の育成に本支店一体となり取組んでおります。 新入職員の集合研修を補完する目的で、基礎的な金融知識から専門的内容まで、各自の理解度に応じたペースで反復学習できる、e－ラーニングを導入しています。 <table> <tr> <td>〔外部研修参加実績〕（主なもの）</td><td>令和5年</td><td>6年度</td><td>7年度</td></tr> <tr> <td>・イントロダクション簿記財務研修会</td><td>4名</td><td>8名</td><td>5名</td></tr> <tr> <td>・渉外担当者基本研修会</td><td></td><td>6名</td><td>8名</td></tr> <tr> <td>・渉外パワーアップ研修会</td><td>3名</td><td>5名</td><td>3名</td></tr> <tr> <td>・新規開拓融資推進研修会</td><td>5名</td><td>8名</td><td>5名</td></tr> <tr> <td>・マネー・ローンダリング対策に係る研修会</td><td>8名</td><td>4名</td><td>2名</td></tr> <tr> <td>・不動産（土地）に強くなる研修会</td><td>5名</td><td>5名</td><td>3名</td></tr> <tr> <td>・支店長マネジメント研修会</td><td></td><td></td><td>6名</td></tr> <tr> <td>・部下育成力強化研修会</td><td></td><td></td><td>5名</td></tr> <tr> <td>・カスタマーハラスメント対実務研修会</td><td></td><td></td><td>5名</td></tr> </table> 〔4月新入職員の教育研修〕 営業店配属前に7日間の集合研修を実施し、うち2日間は大阪府信用組合協会主催の「新入職員研修」に参加しました。7月に同協会主催の「新入職員フォロー研修」に参加しました。	〔外部研修参加実績〕（主なもの）	令和5年	6年度	7年度	・イントロダクション簿記財務研修会	4名	8名	5名	・渉外担当者基本研修会		6名	8名	・渉外パワーアップ研修会	3名	5名	3名	・新規開拓融資推進研修会	5名	8名	5名	・マネー・ローンダリング対策に係る研修会	8名	4名	2名	・不動産（土地）に強くなる研修会	5名	5名	3名	・支店長マネジメント研修会			6名	・部下育成力強化研修会			5名	・カスタマーハラスメント対実務研修会			5名	融資知識の習得に積極的な姿勢の職員が増加傾向にあります。若手職員の知識、スキルの向上に向けたこれらの施策を維持することで、組織全体のレベルの底上げに繋がるものと考えております。 ・渉外担当役席（責任者）については、部下の行動管理及び業績管理等の状況を聴取し問題点、改善点等を具体的に指導する等、実践に即したアドバイス等を行い、将来の支店幹部の育成を目指し今後も行う考えであります。	融資渉外研修等の効果は、若手職員を中心に徐々に顕在化してきており、この機運を大切にしつつ、融資部や融資戦略チームとの連携を図るとともに、OJT等による実践力を高めながら、今後とも人材の育成を強化してまいります。また、さらなるスキルアップを図るため、職員個々の能力及び習熟度に応じた研修体系の構築に努めます。 若手部店長代理職に対する人材育成は当組合にとって喫緊の課題であり、今後も引き続き当該職員のレベルアップと幹部候補職員に相応しい知識・能力を身につけることができるよう計画的・継続的に研修を行うこととします。
〔外部研修参加実績〕（主なもの）	令和5年	6年度	7年度																																								
・イントロダクション簿記財務研修会	4名	8名	5名																																								
・渉外担当者基本研修会		6名	8名																																								
・渉外パワーアップ研修会	3名	5名	3名																																								
・新規開拓融資推進研修会	5名	8名	5名																																								
・マネー・ローンダリング対策に係る研修会	8名	4名	2名																																								
・不動産（土地）に強くなる研修会	5名	5名	3名																																								
・支店長マネジメント研修会			6名																																								
・部下育成力強化研修会			5名																																								
・カスタマーハラスメント対実務研修会			5名																																								

地域密着型金融の取組み状況（令和7年4月～令和8年3月）

項目	取組み内容	成果（効果）	令和8年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題
	②事業性評価に基づく融資の推進 事業性評価については平成26年6月、日本再興戦略に掲げられ、金融モニタリング方針の重点施策の一つであることから、当組合は担保・保証に過度に依存せず、借り手企業の事業内容や成長性などを適切に評価（事業性評価）し、融資や助言等の支援を行っております。 ③一般業種の新規貸出の推進 平成27年12月より無担保貸出の新商品「ビジネス・タイムリー大同」の取扱いを開始しました。また、平成28年12月より、約定返済が完了する先（一定条件あり）に対し、今後も継続的に円滑な資金供給を図るとともに、貸出基盤維持のため、「ビジネス・タイムリー大同Ⅱ」を追加しました。 当商品は担保に依存せず、目利き力やリレーションシップを最大限に発揮することで、企業の成長性・収益性、経営者の資質など企業の事業性を評価し、新たな融資案件の発掘に繋げることを目的としております。当商品を当組合の主力商品として地元顧客にセールスを行うことで、地域密着型金融機関として無担保貸出によるリスク・テイクを図り、更なる一般業種の新規貸出先獲得と融資案件の掘り起こしを図ります。 ④経営改善支援の積極的な取組み 財務内容の改善や資金繰り等についてのアドバイス適切に行うことにより、債務者区分のランクアップを図るなど、前年度に引続き経営改善支援の積極的な取組みを実施しました。	事業性評価に基づく融資の取扱実績 令和7年度 41 件 7,010 百万円 (H25.4～R8.3の累積件数) 1,482 件 107,027 百万円 一般業種の新規貸出先の獲得実績 R7年度 36軒 1,870百万円 R6年度 40軒 5,290百万円 R5年度 66軒 5,140百万円 R4年度 63軒 2,392百万円 R3年度 102軒 3,957百万円 R2年度 153軒 5,475百万円 R1年度 168軒 10,879百万円 30年度 144軒 7,857百万円 29年度 208軒 3,979百万円 28年度 182軒 8,114百万円 27年度 119軒 4,373百万円 26年度 109軒 7,719百万円 25年度 109軒 5,541百万円 「ビジネス・タイムリー大同」の獲得実績 R7年度 72軒 160.5百万円（内Ⅱ 2軒 6百万円） R6年度 74軒 170百万円（内Ⅱ 5軒 12百万円） R5年度 105軒 244百万円（内Ⅱ 7軒 13百万円） R4年度 83軒 196百万円（内Ⅱ 4軒 13百万円） R3年度 122軒 259百万円（内Ⅱ 16軒 45百万円） R2年度 135軒 304百万円（内Ⅱ 19軒 43百万円） R1年度 314軒 846百万円（内Ⅱ 26軒 62百万円） 30年度 317軒 824百万円（内Ⅱ 18軒 45百万円） 29年度 378軒 1,278百万円（内Ⅱ 4軒 17百万円） 28年度 356軒 1,096百万円（内Ⅱ 4軒 8百万円） 27年度（H27.12～H28.3） 122軒 309百万円 経営改善支援の積極的な取組みについては、令和7年度対象35先中3先が卒業しました。 また、貸出金の完済先は1先で、新たに返済猶予等を行った新支援先は10先でした。 コロナ後も円安による原料の高騰等で条件変更先は10軒84百万円の実績となりました。	引続き、事業性評価融資である「ビジネス・タイムリー大同」を主力商品として推進してまいります。 なお、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により業況が悪化している既存融資先に対し、定期的に実権者との面談を行ない、事業の収支状況・資金繰り等を十分踏まえ、大阪府中小企業融資制度等の活用により資金繰り支援を積極的に推進致します。 平成24年5月本部に設けた「出口戦略対策室」による臨店指導等継続的な支援体制により、中小零細企業の経営改善支援に積極的に取組んでまいります。

地域密着型金融の取組み状況（令和7年4月～令和8年3月）

項目	取組み内容	成果（効果）	令和8年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題
2. 地域の面的再生への積極的な参画			
地域活性化につながる積極的な参画			
地域活性化につながる多様なサービス	地域の一員として地域行事等への積極的な参加、各種団体等との連携地域の一員として、地域行事等へ積極的に参加・協力することで地域の皆様とのふれあいを深めるよう努めてまいりました。 また、地方創生の理念を踏まえ各種団体等との連携を図りました。 〔地域の行事参加実績〕 ・ 守 口 支 店 商工会主催の融資相談会の実施（予約制） ・ 石 津 支 店 地元商店街の定時総会への参加	地域の活性化に関する会議や行事等に積極的に参加することで、地域の情報の蓄積及びお客様との持続的な取引に繋がるものと考えております。	経営方針に「地域との共生」を掲げているとおり引き続き積極的に参画してまいります。
3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信			
積極的な情報発信			
身近な情報提供・経営改善・相談等に対する機能の強化及び貸出に留まらない地域に対する多様な金融サービスの提供	①利用者の目線に立った積極的な情報提供及び相談機能の充実 年金受給先・年金受給見込先に有益且つ的確な情報提供が出来るよう、年金知識のレベルアップを図るため、社会保険労務士による年金研修会を実施しました。 ②大阪府信用組合協会加盟の信用組合と共同でビジネスサポート活動を行っており、情報発信の一環として大阪府信用組合協会が主催となって情報誌「しんくみビジネスサポート」を発行し、ビジネスマッチング成約の一助となるよう顧客に周知しております。 ③充実した分かりやすい情報開示の推進 毎年、7月に発行しているディスクロージャー誌をはじめ、12月に発行しているミニディスクロージャー誌については、利用者の皆様に分かりやすくをモットーに、カラー刷りならびに事業実績等の図表化したものを拡大表示するなど工夫を重ね情報開示を行っております。 また、ホームページについては、ホットな情報をタイムリーに掲載しているほか、ユーザーの利便性の向上を図るため、適宜見直しを行っております。 ④日本政策金融公庫の融資担当者と当組合担当者と情報交換を行い、顧客のニーズに合った情報提供を行なう。	当組合の年金相談員である社会保険労務士の先生を講師として令和7年11月18日に年金研修会を実施しました。 研修会には各営業店の渉外職員38名が参加し、年金知識の基本から実践編までを学習し、研修で学んだことを渉外活動に活かせるよう各自、自己研鑽を図りました。 情報誌「しんくみビジネスサポート」は隔年発行であり、令和7年度は発行の年となっていましたが、大阪府信用組合協会から令和7年度の発行を見送る旨の連絡があり、新しい情報誌は発行されませんでした。当情報誌には当組合を含め大阪府下の6つの加盟信用組合の取引先企業が掲載されており、既に発行されている既存の情報誌を参考に新たなビジネスマッチングの成約、及び新規融資先の案件獲得を図ります。 ディスクロージャー誌、ミニディスクロージャー誌を分かりやすく工夫したほか、ホームページについても、ホットな情報をタイムリーに掲載するなど、適宜見直しを行ったことから、ユーザーの利便性が向上いたしました。 地元中小零細企業の円滑な資金調達窓口の拡大と十分な金融仲介機能を発揮するために、日本政策金融公庫大阪西支店と本店営業部が中心に、情報交換を行いました。	今後も引き続き、年金知識習得のため渉外職員を対象とした本部集合研修を行う予定です。 情報誌「しんくみビジネスサポート」の活用をはじめ、大阪府信用組合協会が提供する「他団体が主催するビジネスマッチング参加助成制度」を活用し、各ビジネスマッチングに出展を希望する取引先に対し円滑な支援ができるような体制を整えることとします。 ホームページやディスクロージャー誌等については、利用者の目線に立って、見やすく分かりやすい内容となるように、不断の努力を行ってまいります。 引き続き、日本政策公庫との情報交換を行ってまいります。

地域密着型金融の取組み状況（令和7年4月～令和8年3月）

項目	取組み内容	成果（効果）	令和8年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題
	⑤地域密着型金融の取組に関する積極的な情報発信	地域密着型金融推進計画（令和7年度～令和8年度）を策定するとともに、地域密着型金融の取組状況（令和6年4月～令和7年3月）を取りまとめ、各営業部店の店頭に備え置きし、当組合のホームページにも掲載しました。年金受給者の囲い込みをはじめ相続預金対策など、高齢者預金に対応した年金定期預金、相続定期預金「敬承」等の積極推進を行いました。	引き続き、地域密着型金融の取組について、情報発信を行ってまいります。
	⑥利用者の満足度を把握するためのアンケート調査及び改善・アンケートに基づく改善案等の発表（14項目）	令和7年度も令和6年度に引き続き、利用者の満足度を把握するため、お客様312先にアンケート調査を実施しました。	お客様の要望に対して的確かつスピーディーに応えられるように、お客様に満足頂ける体制作りに努めてまいります。
	⑦社会貢献活動の一環として大阪警察病院の「みらい基金」へ寄付を行いました。	寄付金は新病院建設や医療高度化、地域医療貢献事業に利用されます。	今後も地域還元効果のある社会貢献に取り組みます。
	⑧産学連携への取組み 一般社団法人全国信用組合中央協会との連携により、大学教育を通じて、地域社会の発展と人材育成を図るため、積極的に産学連携活動の取組みを行っております。	「地域金融の重要性と信用組合の役割」をテーマに全国信用組合中央協会（以下“協会”）からの要請に基づき、当組合では理事長による大学での講義を実施してきました。今後も協会からの要請があれば柔軟に対応出来るよう、協会と連携して取り組んでまいります。	産学連携への取組みを継続的に行うために、平成24年6月から本部に「産学連携企画チーム」を設置しています。尚、最近の活動実績は特にありません。