

心のかけはし



大同信用組合

地域金融の重要性と信用組合の役割

地域と共生

心のかけはし



大同信用組合

理事長 石川 泰旦



平成22年11月12日

目次

1 信用組合について.....p5～p18

1-1 信用組合の歴史.....p6～p9

- (1) 信用組合の誕生
- (2) わが国における信用組合の歴史

1-2 信用組合の概要.....p10～p12

- (1) 信用組合の理念
- (2) 信用組合の区分
- (3) 組合員の資格
- (4) 地域の限定と訪問活動

1-3 信用組合と信用金庫・銀行との違い.....p13

1-4 信用組合の経営の現状と今後の課題.....p14～p18

- (1) 社会構造の変化
- (2) コンプライアンス(法令等遵守)
- (3) 予想される今後の環境の変化と対応

2 愛知県の地域経済の状況・・・・・・・・・・・・・・・・p19～p29

2-1 金融危機と日本経済・・・・・・・・・・・・・・・・p19～p21

- (1) 世界的な金融危機の発生
- (2) 日本経済への影響
- (3) 各国の経済成長率と実績の見通し

2-2 愛知県・大阪府の経済状況・・・・・・・・・・・・・・・・p22～p29

- (1) 愛知県及び大阪府の経済の概況
- (2) 経済成長率の推移(愛知県、大阪府、全国)
- (3) 中小企業の占める割合
- (4) 愛知県及び大阪府の中小企業の景況
- (5) 愛知県の地場産業の状況
- (6) 大阪府の地場産業の状況
- (7) 地域別有効求人倍率の推移
- (8) 全国企業倒産状況(月別倒産状況)
- (9) 平成22年上半期・中部地区企業倒産(2010年1月～2010年6月)

3 大同信用組合の実践論……………p30～p60

3-1 大同信用組合のプロフィール……………p31

- (1) 当組合の歩み
- (2) プロフィール

3-2 大同信用合の方針……………p32～p39

- (1) 基本方針
- (2) 経営方針

3-3 大同信用合の実践……………p40～p60

- (1) 中小零細企業に対する金融支援
- (2) 共同でのビジネスマッチングの取組について
- (3) 地域貢献活動

4 社会人としての心構え……………p61～p70

4-1 企業が期待する人物像……………p63～p68

- (1) 問題解決能力を有した人物
- (2) 指示待ち人間との対極の自主性の強い人物
- (3) 人脈が広く、社外にも知己が多く多面的な考えの出来る人物
- (4) 過去の成功体験に固執しない人物
- (5) 何事も他人のせいにならず自責点で物事を考えられる人物
- (6) 他人の立場を理解し、他人に対する思いやりのある人物
- (7) 「媚びず、驕らず、侮らず」の姿勢で他人に接することの出来る人物
- (8) 仕事に対しては「逃げず、隠さず、諦めず」の姿勢を貫ける人物

4-2 大学生の就職志望傾向……………p69～p70

- (1) 働きたい企業の特徴
- (2) 就職氷河期は悪いことばかりじゃない

1. 信用組合について

◆ 『信用組合は利益追求を第一義としない』

相互扶助の精神に基づいた金融機関』

◎ 組合員相互の助け合いの精神に基づいています

◎ 地域に密着し、中小零細企業・勤労者のために尽くします

◎ 株主利益を第一に考える、株式会社の銀行とは性格が異なります

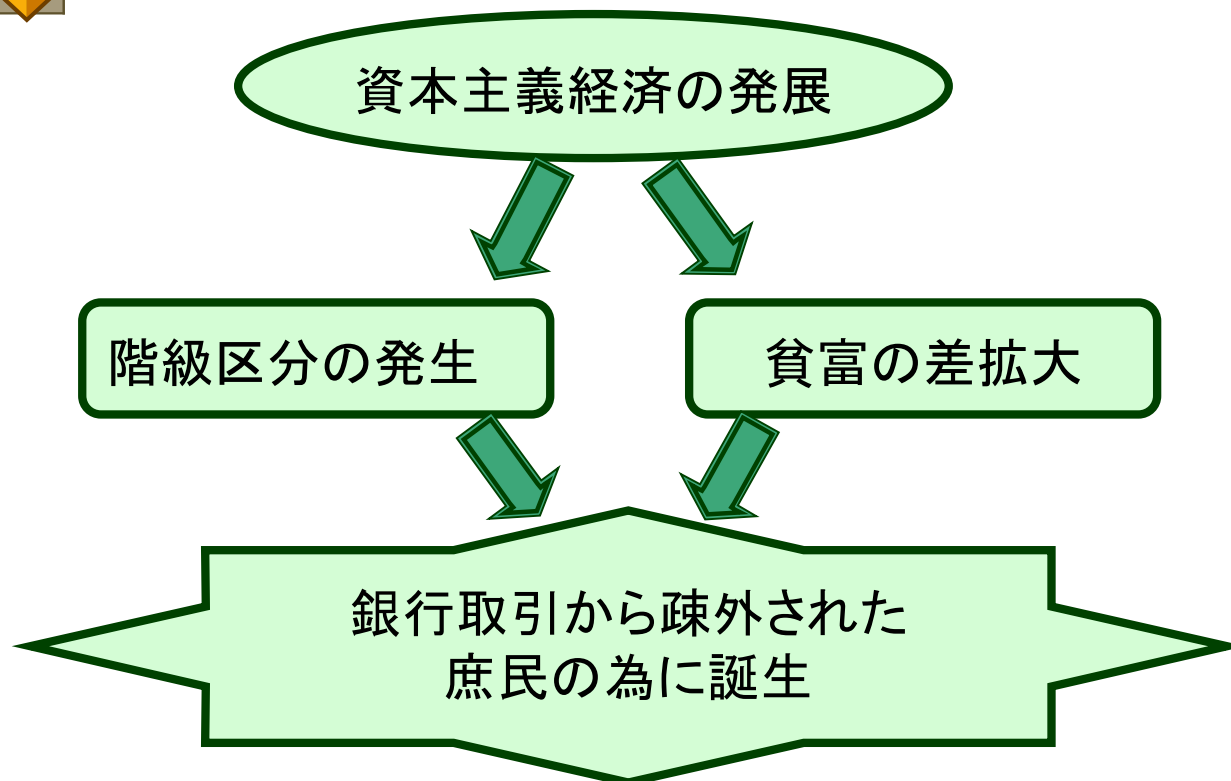
◎ 地域の繁栄に貢献し、地域と共に発展します

◎ 信用組合の合(アイ)は愛に通じます

1-1 信用組合の歴史

(1) 信用組合の誕生

◆ 19世紀中期ドイツに誕生



※日本は江戸時代後期
11代将軍 徳川家成
の時代
(将軍在位1787年
~1837年)

(2) わが国における信用組合の歴史

■江戸後期・・・ドイツと同時期に「協同」の精神を持った2組の組織誕生

- ◆ 1820年(文政3年)
「五常講」誕生・・・二宮尊徳 儒教の「仁義礼智信」の五常の教えを
基に小田原藩の藩士達の生活助成を目的に創設
- ◆ 1838年(天保9年)
「先祖株組合」誕生・・・大原幽学(おおはらゆうがく)の指導。下総国長部村(ながべむら)
(現・千葉県)で出来た農民の互助組織

■明治・・・産業組合法の制定により「産業組合誕生」(信用組合の前身)

- ◆ 1900年(明治33年9月)
「産業組合」の誕生・・・零細な農民・商工業者を対象 (農村部主体)
〔 組合員以外からの預金は認められない等の制約あり 〕

■大正・・・産業組合法の改正により下記組合が誕生

- ◆ 1917年(大正6年7月)
「市街地信用組合」・・・都市の中小商工業者専用
(組合員以外からの預金受入可能等緩和が図られた)
「準市街地信用組合」・・・従来の産業組合法に基づく組合

■昭和(戦前)・・・新法に基づく「市街地信用組合」誕生

◆ 1943年(昭和18年4月)

「市街地信用組合法」成立…………「農村」と「都市部の商工業者」との対立が表面化



農村



都市部の商工業者

「市街地信用組合」は「産業組合」からの独立を求める



「産業組合」から独立した「市街地信用組合」法の制定

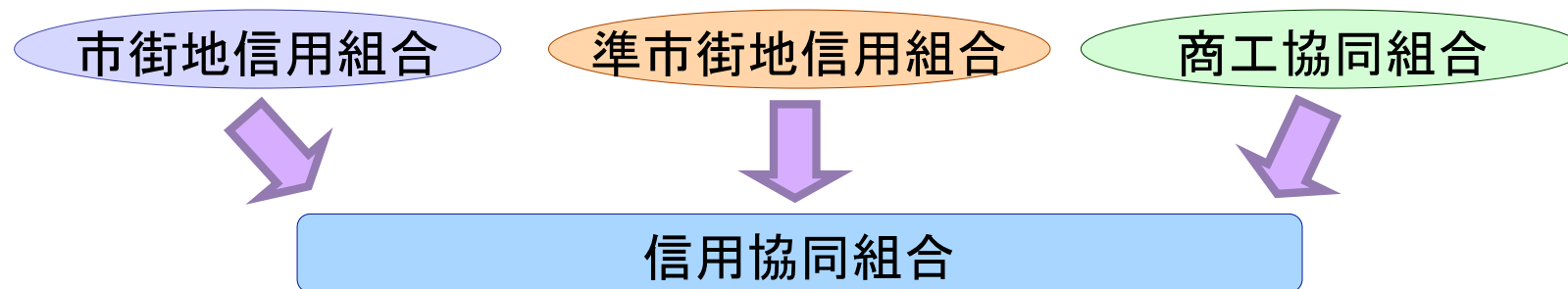
■昭和(戦後)・・・戦後経済復興の為に大企業優先となり中小企業資金難

◆ 1948年(昭和23年7月)

「中小企業庁開設」…………中小企業の資金難の解決策を考案



- ◆ 1949年(昭和24年7月)
「中小企業等協同組合法」
「協同組合による金融事業に関する法律」



- ◆ 1951年(昭和26年6月)
「信用金庫法」施行



市街地信用組合の多くが
信用金庫に転換

協同組織性重視の市街地信用組合は
「中小企業等協同組合法」に基づく
信用組合となる

1-2信用組合の概要

(1)信用組合の理念

- ◆相互扶助の精神のもと、協同で設立した金融機関
- ◆営利目的とせず、相互扶助の理念に基づき金融サービスを提供
- ◆根拠法＝「中小企業等協同組合法」「協同組合による金融事業に関する法律」

参考

- ①法律上の正式名称は「信用協同組合」
- ②略称「信組(しんくみ)」 当組の略称「大同信組(だいどうしんくみ)」
- ③信用組合の出資者を「組合員」と呼ぶ

(2)信用組合の区分

(平成22年3月末現在)

地域信用組合	営業エリア内に居住するか事業を営む方々を組合員とする (営業エリアは殆どが一都道府県内) (大同信用組合もこれに該当)	115組合 1685店舗
業域信用組合	同じ事業を営む方々を組合員とする (医師、歯科医師、浴場業、青果卸売業)等	27組合 49店舗
職域信用組合	同じ職場にお勤めの方々を組合員とする 官公庁(都庁、県庁、市役所、警察、消防)等	17組合 31店舗

出典 (社)全国信用組合中央協会



(3)組合員の資格

信用組合の事業地区内で以下の場合に限られる

- ◆住所または居所を有する者
- ◆商業、工業、鉱業、運送業、サービス業、その他の事業を行う小規模事業者
- ◆勤労に従事する者
- ◆事業を行う事業者の役員及び信用組合の役員

※事業者の場合、

常時雇用の従業員数が300人

(卸売業は100人、小売業は50人、サービス業は100人)以下

または 資本金3億円

(卸売業は1億円、小売業、サービス業は5千万円)以下

(4)地域の限定と訪問活動

◆信用組合は地域社会での事業経営・生活に貢献していく事が設立の理念となっている



家庭

〔直接訪問〕



会社

- ・ニーズの把握
- ・オーダーメイドのサービスの提供
- ・緊密な人間関係の形成

店頭



店頭だけでなく、「会社」「家庭」を訪問し、きめ細かなサービスを提供する中で信頼性を得ていくのも、信用組合の特徴である

1-3 信用組合と信用金庫・銀行との違い

	信用組合	信用金庫	銀行
根拠法	中小企業等協同組合法 協同組合による金融事業に関する法律	信用金庫法	銀行法
組織	組合員の出資による協同組織の非営利法人	会員の出資による協同組織の非営利法人	株式会社
会員・組合員資格	地区内に住所又は居所を有する者 地区内で事業を行なう小規模の事業者 地区内で勤労に従事する者 (事業者の場合の制限) 従業員300人以下又は資本金(出資金)3億円以下の事業者(但し、卸売業100人又は1億円、小売業50人又は5千万円、サービス業100人又は5千万円)	地区内に住所又は居所を有する者 地区内に事業所を有する者 地区内で勤労に従事する者 (事業者の場合の制限) 従業員300人以下又は資本金(出資金)9億円以下(政令)の事業者	
出資金の最低限度	2,000万円(特別区・指定都市) 1,000万円(その他)	2億円(特別区・指定都市) 1億円(その他)	20億円
員外預金	(原則) 組合員 (例外) 組合員外の受入は預積金総額の20%以内	制限なし	
員外貸出	(原則) 組合員 (例外) 組合員外の貸出は貸出総額の20%以内	(原則) 会員。会員外の貸出は貸出総額の20%以内	
卒業生金融	なし	3年以上5年未満会員であった場合は5年、5年以上会員であった場合は脱退の時から10年員外融資が認められている。	
情報開示	半期開示(法令上努力規定あり)	半期開示(法令上努力規定あり)	四半期開示(上場銀行)
外部監査	預金等総額200億円以上かつ員外預金比率10%以上の信用組合は必須	預金総額200億円以上は必須	必須

1-4信用組合の経営の現状と今後の課題

(1) 社会構造の変化

① 経済は成長したが「助け合い」「支え合い」「命の尊さ」と言った精神が衰退

② 平均寿命の伸び、少子高齢化社会、核家族化が進む中、福祉の充実を要望

③ 情報化の進展、ニュービジネスの興隆、経済のグローバル化が進む

④ 主婦・中高年齢者の労働者が増加する一方で、ニートの増加

⑤ 中小零細企業の淘汰 → 協同組織金融機関の営業基盤の弱体化

⑥ 貸出需要の縮小

▼ 減少要因

- ◆ 企業の減少
- ◆ 低成長で資金需要減
- ◆ コスト削減の為借入減少
- ◆ 間接金融から直接金融へ
- ◆ ファクタリングの増加(手形割引の減少)

(2)コンプライアンス(法令等遵守)

- ①金融機関は公共性が高い
- ②特にコンプライアンス経営が求められる
- ③信用、信頼が経営の基本
- ④不祥事は絶対に起さない

◆一般的な不祥事の形態

- ①総会屋、暴力団等の反社会勢力との接触・取引
- ②情実融資、使い込み等の犯罪、背任行為
- ③不祥事の隠蔽による取引先の被害拡大、隠蔽が発覚
- ④優越的地位の濫用、適合性の原則違反

(3) 予想される今後の環境変化と対応

①地域金融機関の再編

- ◆ 2極化が進展 ⇒ 統合、合併が進む

②金融業界への異業種参入

- ◆ セブン銀行、イオン銀行、ソニー銀行 etc

③専門金融機関の変化

- ◆ 各金融機関が領域に拘らず営業エリアを拡げる

④融資先の変化

- ◆ 零細企業は淘汰されて減少傾向
- ◆ 大企業、中堅企業コスト軽減 ⇒ 借入抑制傾向
- ◆ 間接金融から直接金融へ
- ◆ 「企業」⇒「個人」へシフトが進む

⑤安定収益の確保対策

- ◆ 競争激化 ⇒ 貸出金利の低下
フィービジネス(手数料業務)の重要性の高まり

⑥ IT化の一層の進展

- ◆セキュリティの完備
- ◆ネットバンキング拡大

⑦新しい金融商品の増加

- ◆「損保」「生保」「証券」等の他業態との提携・連携が広がる

⑧ディスクローズの進展

- ◆取引先への情報開示の必要性高まる

⑨人材の必要性高まる

- ◆金融機関は人なり⇒頭脳だけでなく、健康、社会性、協調性等も求められ、中途採用増加

⑩グローバルスタンダードの進展

- ◆世界標準に沿った金融行政

⑪信用組合の対応

信用組合の本来の特性

地域密着型
金融の展開

リレーシ
ョン
シップ
バンキング

目利き

※信用組合本来の特性を生かす

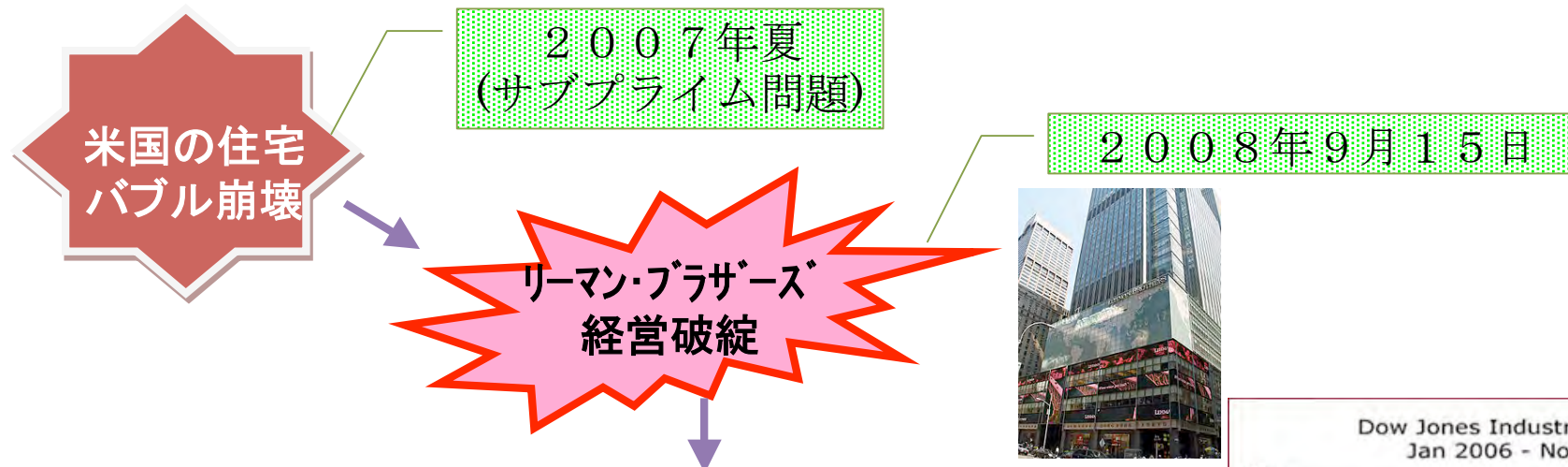
- ◆ 組合員の事業の発展や生活の質の向上に貢献
- ◆ 地元の活動を支える事を第一に考えた行動

「地域・事業再生ビジネスの推進」、「ビジネスマッチングの取組み」
「動産・債権担保融資(ABL)の活動等」

2. 愛知県の地域経済の状況

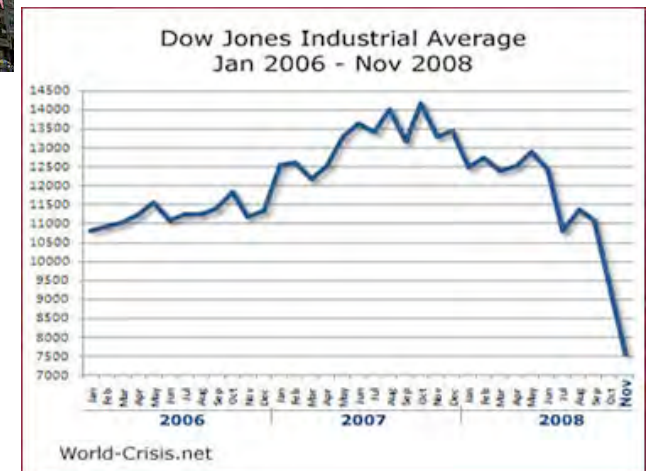
2-1 金融危機と日本経済

(1) 米国のサブプライム住宅ローン問題に端を発する100年に一度の世界的な金融危機の発生



2008年9月29日にアメリカ合衆国下院が緊急経済安定化法案を一旦否決したのを機に、ニューヨーク証券取引市場のダウ平均株価は史上最大の777ドルの暴落を記録

ヨーロッパを中心に各国に連鎖的に広がる



(2) 日本経済への影響

金融危機直後

- ◆ 米国向け外需のみならず米国への輸出を収益源としていた資源国向けの外需低迷
- ◆ 雇用情勢は急激に悪化(H20年9月には完全失業率5.6%、有効求人倍率0.42%)
- ◆ これまでの金融商品に変わる投資先として通貨、特に日本円が注目され急減に円高が進んだ(一時1ドル=87円まで達し、その後も90円台を推移)

金融危機以後

- ◆ 景気刺激策の効果及び中国を中心とするアジア向け輸出額が伸び緩やかに回復
- ◆ 輸出に牽引されつつ着実に持ち直しているが、失業率が以前高水準にあるなど以前として厳しい状況にある
- ◆ 一時期円安に振れるもアメリカの金融緩和の長期化の見通しや、ドバイ首長国が政府系企業の債務返済延期を公表したことから、再び円高が進行

(輸出企業は、外需低迷+莫大な為替差損 → 大幅な赤字 → 産業の空洞化の懸念)

- ◆ 少子高齢化による国内需要の低下に加えリーマンショック以降、物価下落が続き、緩やかなデフレ状況にある

(企業の売上げ減少

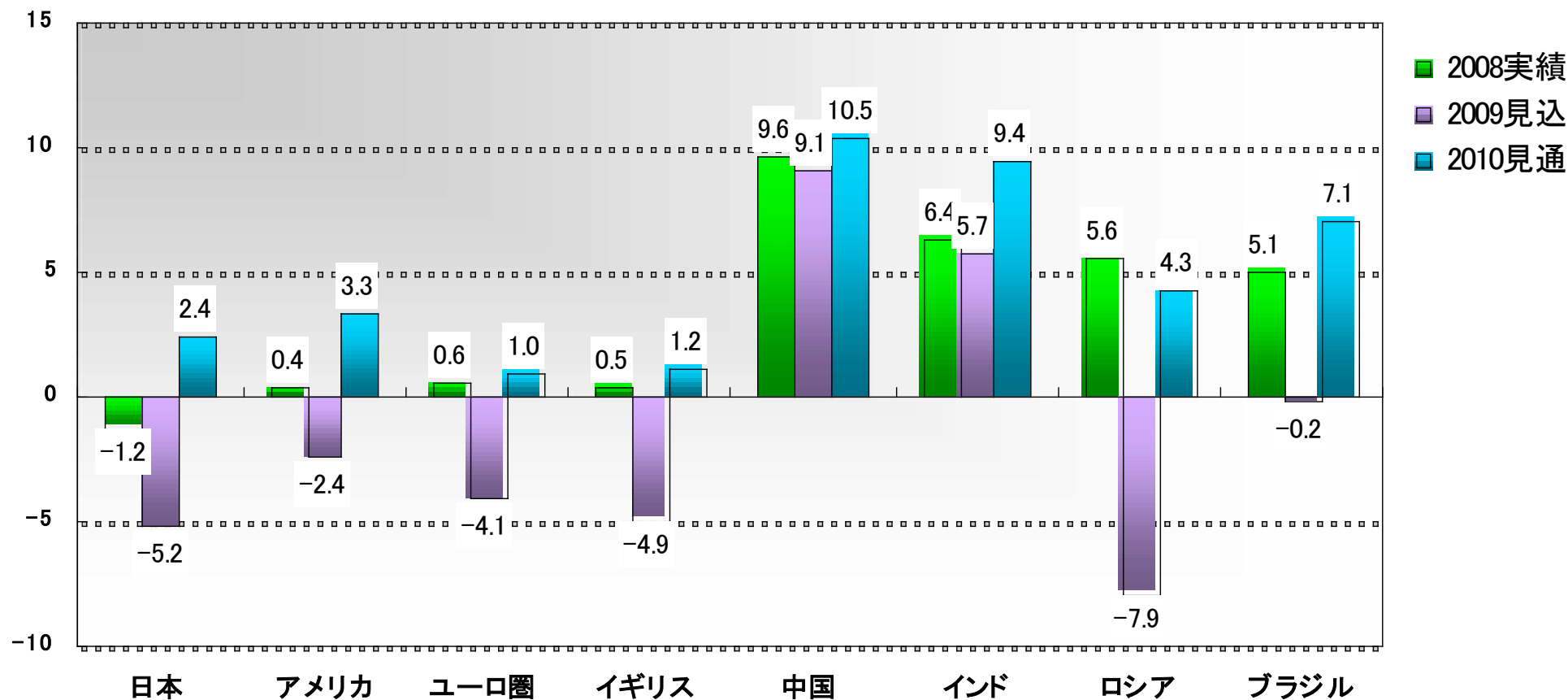
労働需要の低下

雇用情勢の悪化に繋がる)

(3) 各国の経済成長率と実績の見通し

(単位: %)

IMF (国際通貨金融基金) 予測 (%)



IMF予測では2010年の経済成長率はアジアの堅調な成長を背景に、プラスに転じ、先進国に於いても緩やかだが確実な回復が見込まれる

2-2 愛知県・大阪府の経済状況

(1) 愛知県及び大阪府経済の概況

(愛知県及び大阪府の県民経済計算)

	愛知県		大阪府	
	20年度	前年度増加率	20年度	前年度増加率
名目	33兆9346億円	△8.7%	37兆9846億円	△2.9%
実質	38兆0301億円	△7.1%	40兆5501億円	△2.7%

- ▼ 主力産業である自動車の輸出急減 ⇒ 生産調整 ⇒ 企業経営の悪化
- ▼ 第一次オイルショック(昭和49年度)直後を下回るマイナス成長
- ▼ 大阪府経済においても、実質で7年ぶりのマイナスとなった

(2) 経済成長率の推移(愛知県、大阪府、全国)

(愛知県及び大阪府の県民経済計算)

		12年度	13年度	14年度	15年度	16年度	17年度	18年度	19年度	20年度
愛知県	名目	△0.5	△0.2	△1.7	△0.1	2.2	3.1	2.2	1.8	△8.7
	実質:連鎖	1.4	0.9	3.4	1.2	4.3	4.6	3.5	3.1	△7.1
大阪府	名目	△0.7	△2.4	△1.5	△0.5	0.7	0.5	1	1.2	△2.9
	実質:連鎖	0.2	△1.1	0.3	0.7	1.5	1.2	1.4	1.2	△2.7
国	名目	0.9	△2.1	△0.8	0.8	1.0	0.9	1.5	0.9	△4.2
	実質:連鎖	2.6	△0.8	1.1	2.1	2.0	2.3	2.3	1.8	△-3.7

名目値:物価変動の影響が含まれている／各年の市場価格で評価された金額を集計したもの

実質値:物価変動分を取り除いて計算したもの／経済の実質的な動きを見ることが出来る

連鎖方式:前年を基準年として算出した各年の物価変動率を、参照年(平成12暦年:デフレーターが100となる年)を起点に鎖のように乗じ続けることで算出方法

(3) 中小企業の占める割合

	中小企業数	全国に占める割合(%)	全企業数	中小企業/全企業数(%)	中小企業の製品出荷額等(百万円)	総額に占める割合(%)
愛知県	246,950	5.7	247,634	99.7	12,813,237	32.3
大阪府	330,737	7.6	331,993	99.6	11,005,428	66.5
全国	4,326,342	100.0	4,338,135	99.7	148,657,811	49.9

中小企業の定義

- ・ 資本金 3 億円以下(卸売業については 1 億円以下、小売業、サービス業については 5,000 万円以下)の会社、並びに
- ・ 常時使用する従業員の数が 300 人以下(卸売業、サービス業については 100 人以下、小売業については 50 人以下)の会社及び個人事業者、とされています

製品出荷額

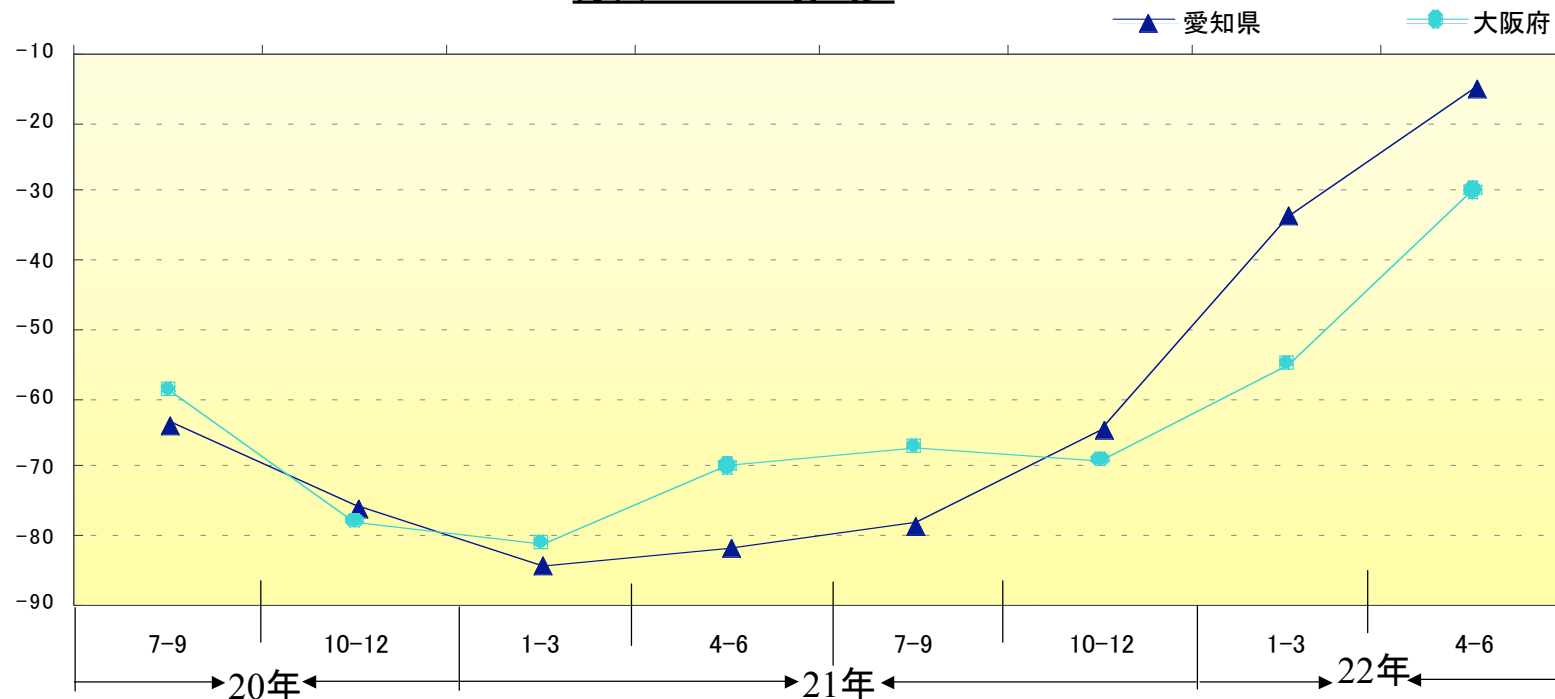
- ・ 生産された製品の出荷額、加工賃収入額、修理料収入額及その他の収入額を合計したもので製造業の規模を示す指標の一つ



日本の製造業を支えているのは中小企業であるといえ、地域の中小企業の活性化することが日本を元気にする事にも繋がっていく

(4) 愛知県及び大阪府の中小企業の景況

景況DIの推移



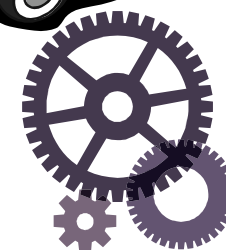
22年4月から6月期について

- ◆ 愛知県全産業で $\Delta 15.1$ と22年1月から3月期実績 $\Delta 33.6$ を18.5ポイント上昇
- ◆ 大阪府内では21年12月期迄は $\Delta 70$ 前後で推移していたが、22年1月から3月期実績 $\Delta 55.0$ 、今期 $\Delta 30.3$ と24.7ポイント上昇している

〔景気は緩やかに回復が続いているものの、資源価格の上昇、国の景気対策の終了の影響など懸念材料あり〕

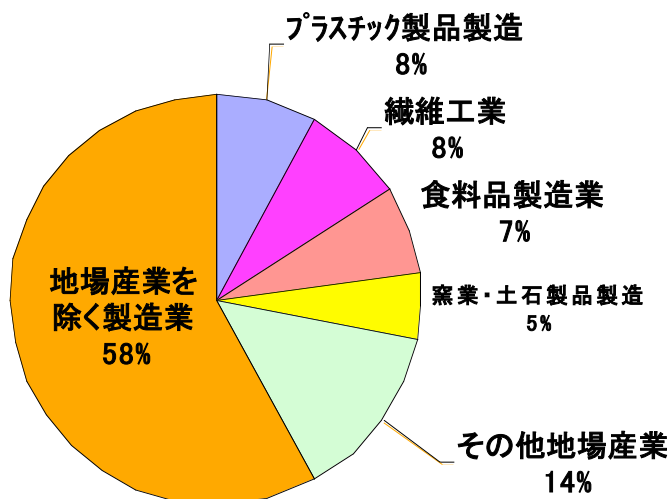
(5) 愛知県の地場産業の状況

全国一元気な県と言われ、特に自動車や電機、機械など「モノづくり」産業が盛んである。製造品、食料品については減少傾向にはあるが、製品出荷額は全国1位

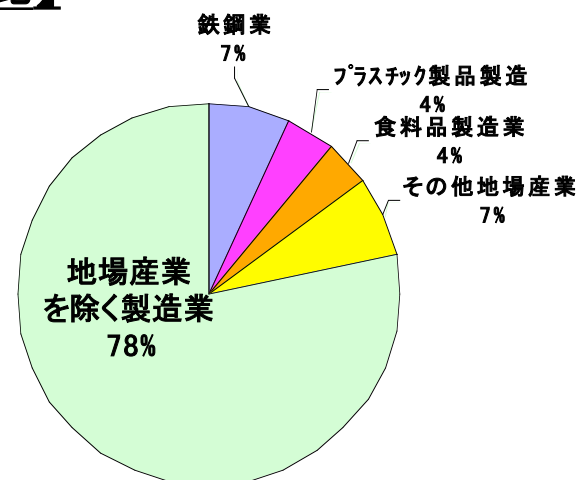


● 地場産業の対県内製造業シェア

【事業者数構成比】



【製造出荷額等構成比】



〔県内全製造業に占める割合は、事業者数で42%、製造品出荷額等で22%で、地域経済に及ぼす影響は大きい〕

(6)大阪府の地場産業の状況

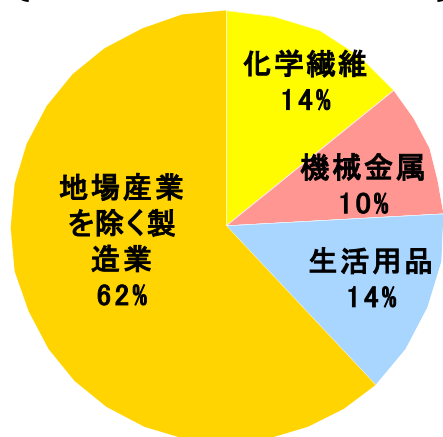
地域の特性や歴史的背景を基に、多種多様な業種がバランスよく存在し大阪の活力ある発展に寄与してきた。製造業に於いても金属製品、鉄鋼、繊維、化学など多様な業種が集積しているのが特徴。逆に自動車に代表される輸送機器や電子部品・デバイスなどリーディング産業の不在が指摘されています。

化学繊維(18業種)	紳士既製服、婦人子供服、敷物、タオル、靴下、塗料 石鹼、洗剤、毛布、横編ニット他
機械金属(16業種)	家庭用マシン・部品、金網、建築金物、自転車・部品 ベアリング、繊維機械・部品他
生活用品(29業種)	印刷、かばん、ガラス製品、革靴、魔法瓶、段ボール、 ケミカルサンダル他

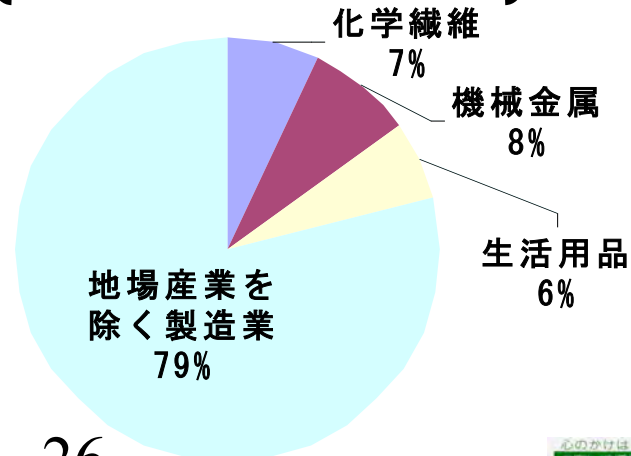
(63業種にのぼる)

● 地場産業の対府内製造業シェア

〔 事業所数構成比 〕

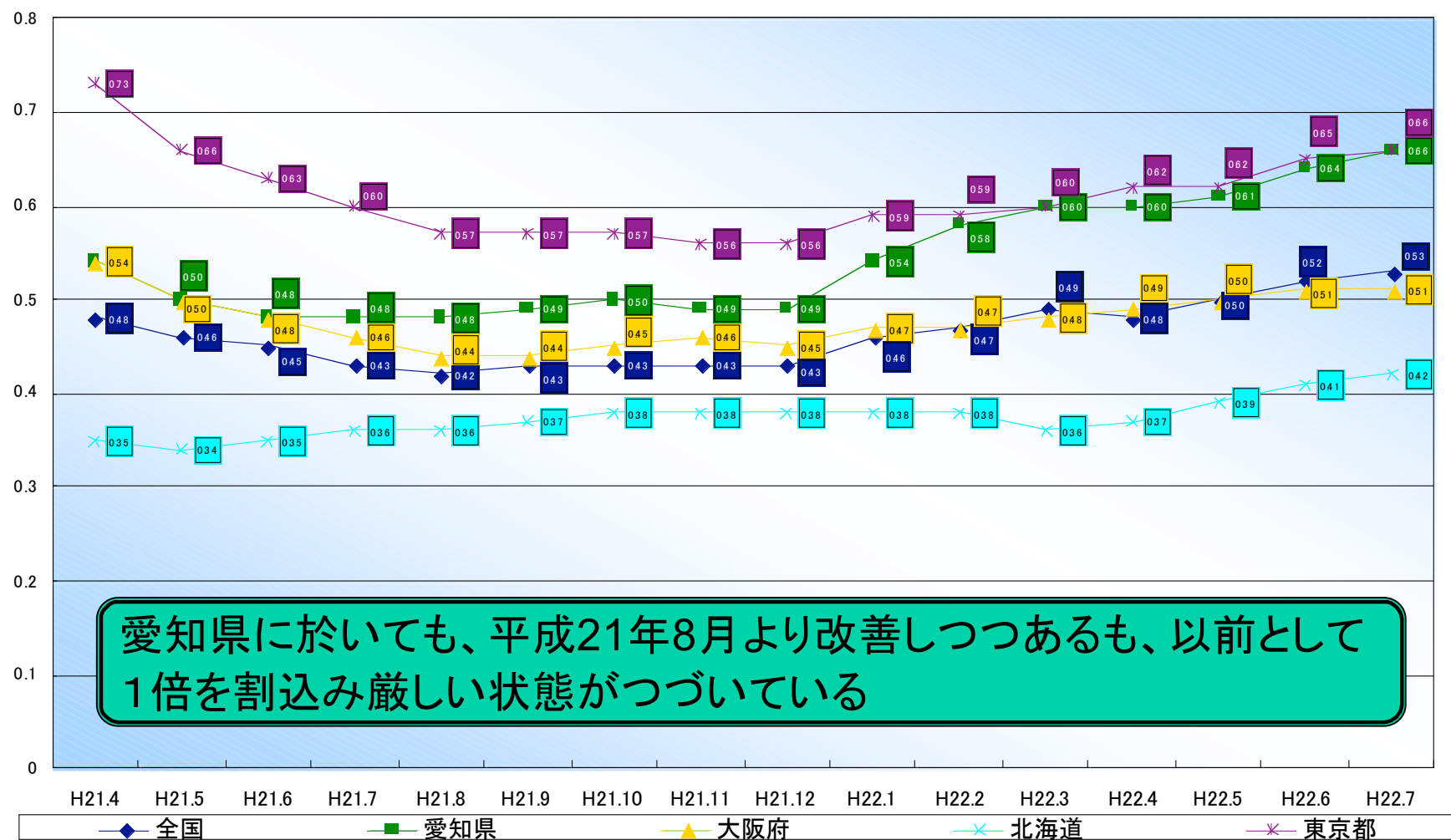


〔 製造出荷額等構成比 〕



(7) 地域別有効求人倍率の推移

都道府県別有効求人倍率抜粋



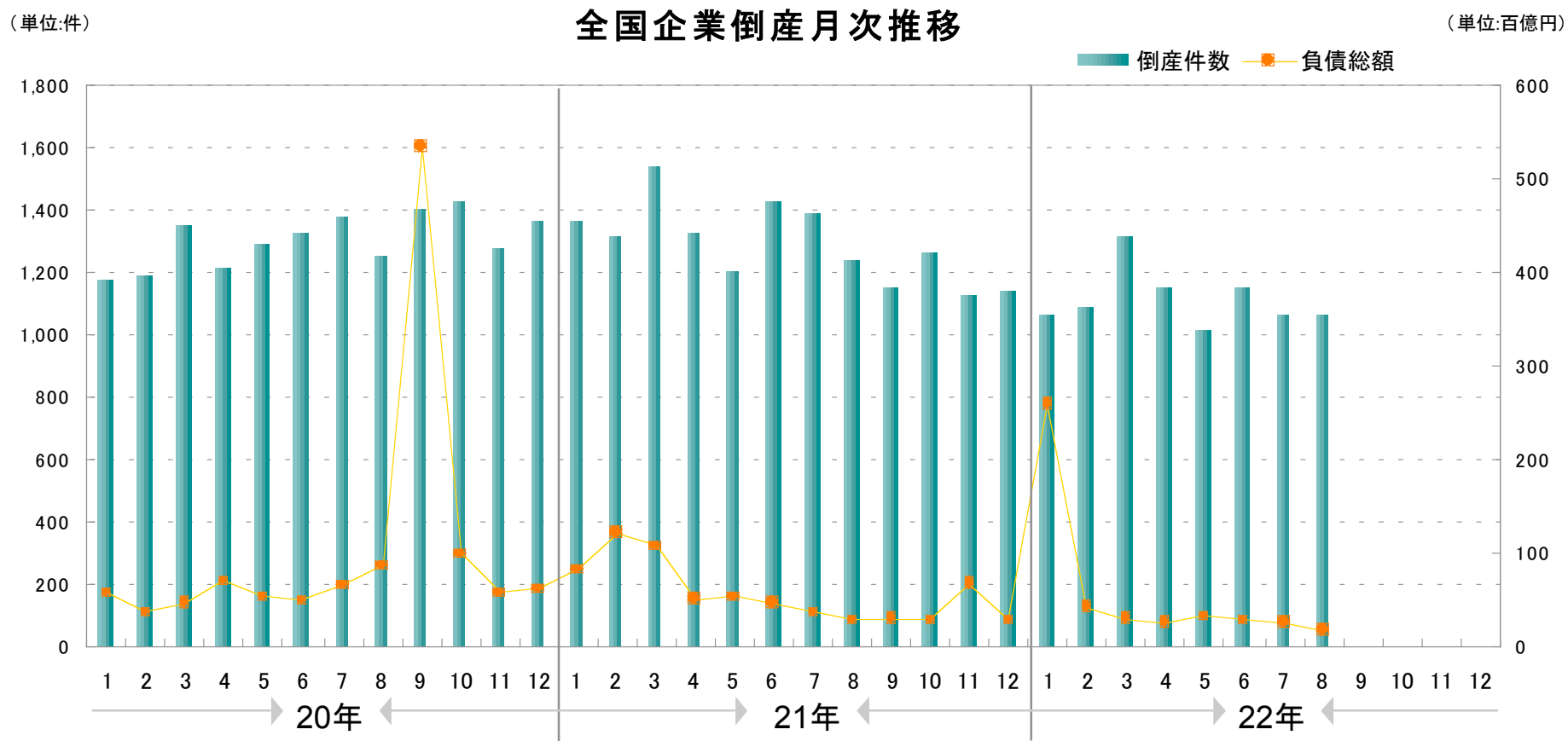
(8) 全国企業倒産状況(月別倒産状況)



平成22年8月度 全国企業倒産状況

()内は前年同月比

倒産件数	1,064件 (14.2%減・177件減)
負債総額	1,889億2,000万円 (33.5%減・952億9,300万円減)



(9)平成22年上半期・中部地区企業倒産(2010年1月～2010年6月)

地域別	件数		負債額	
	当期	対前年同期 増減比	当期	対前年同期 増減比
長野	75	△39.0%	31,552	△23.9%
岐阜	90	△23.7%	25,466	△41.8%
静岡	153	△11.5%	27,381	△79.9%
愛知	378	0.2%	53,579	△71.0%
三重	69	△6.75%	9,430	△52.8%
合計	765	△11.50%	147,408	△65.4%
大阪	1042	△15.8%	233,064	△44.8%

全国的には、倒産件数の減少傾向が加速しているが、特に東海地区においては高止まり傾向にある。主な要因としては

- ◆自動車産業の依存度が高い
- ◆国内市場の縮小、若年層の車離れに加え、リーマンショック以降大手メーカーが発注先を半分に絞り込み下請けの選別の強化を図った⇒メーカー減産関連倒産 etc

▼昨今の急激な円高に伴い生産拠点の海外シフト⇒産業の空洞化と雇用問題が懸念される

資料出所:TSR情報

3. 大同信用組合の実践論

3-1 大同信用組合のプロフィール

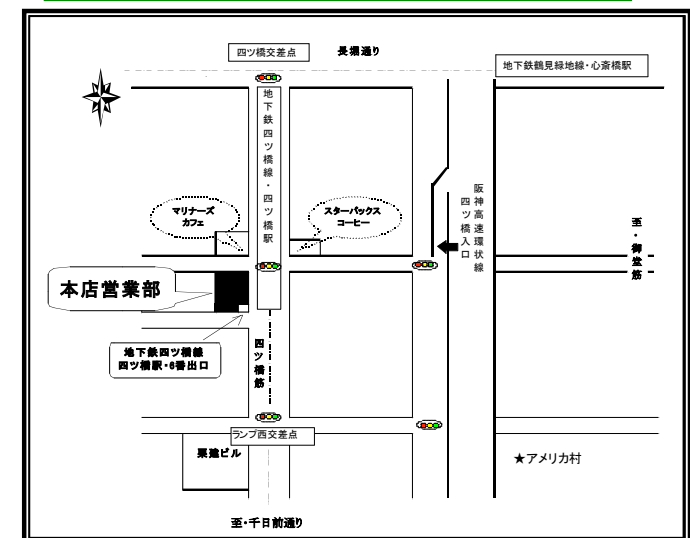
◆ 当組合の歩み

昭和26年9月12日	大阪府知事認可の第1号信用組合として設立
昭和39年10月1日	大阪手形交換所へ代理交換として加入
昭和54年10月1日	大阪府収入代理金融機関の指定を受く
昭和54年11月1日	大阪市収入代理金融機関の指定を受く
平成11年4月19日	大阪東和信用組合の事業譲受を完了
平成11年5月17日	興和信用組合の事業譲受を完了
平成11年6月14日	福寿信用組合の事業譲受を完了 本店を現所在地に移転、営業店は15カ店となる
平成13年2月19日	信用組合共同センターへオンラインシステム移行
平成14年 1月4日	本店及び全支店間の新情報系システム稼動
平成14年9月19日	城東支店建替
平成15年 8月 8日	大今里支店を生野支店に統合、営業店は14カ店となる
平成18年5月17日	初芝支店建替

◆ プロフィール

(平成22年3月31日現在)

本店	大阪市西区北堀江1-4-3
設立	昭和26年9月
出資金	41億274万円
組合員数	30,156名
職員数	187名
営業区域	大阪府下(24市)
預金	2,164億円
貸出金	1,306億円
店舗数	14店舗
本部電話	06-6541-2910(代表)
本部FAX	06-6541-2975



3-2大同信用組合の方針

基本方針

地域の発展に奉仕します

地域金融機関として、社会的、公共的役割を正しく認識し、地域経済のさらなる発展にお役に立つと共に、営業店舗を中心とした地域の皆様方に多様な金融サービスを提供致します

地域密着金融機関としての自覚

- ◎ 地域の皆様のための地域密着型金融機関としての使命を自覚
- ◎ 地域社会の繁栄に貢献

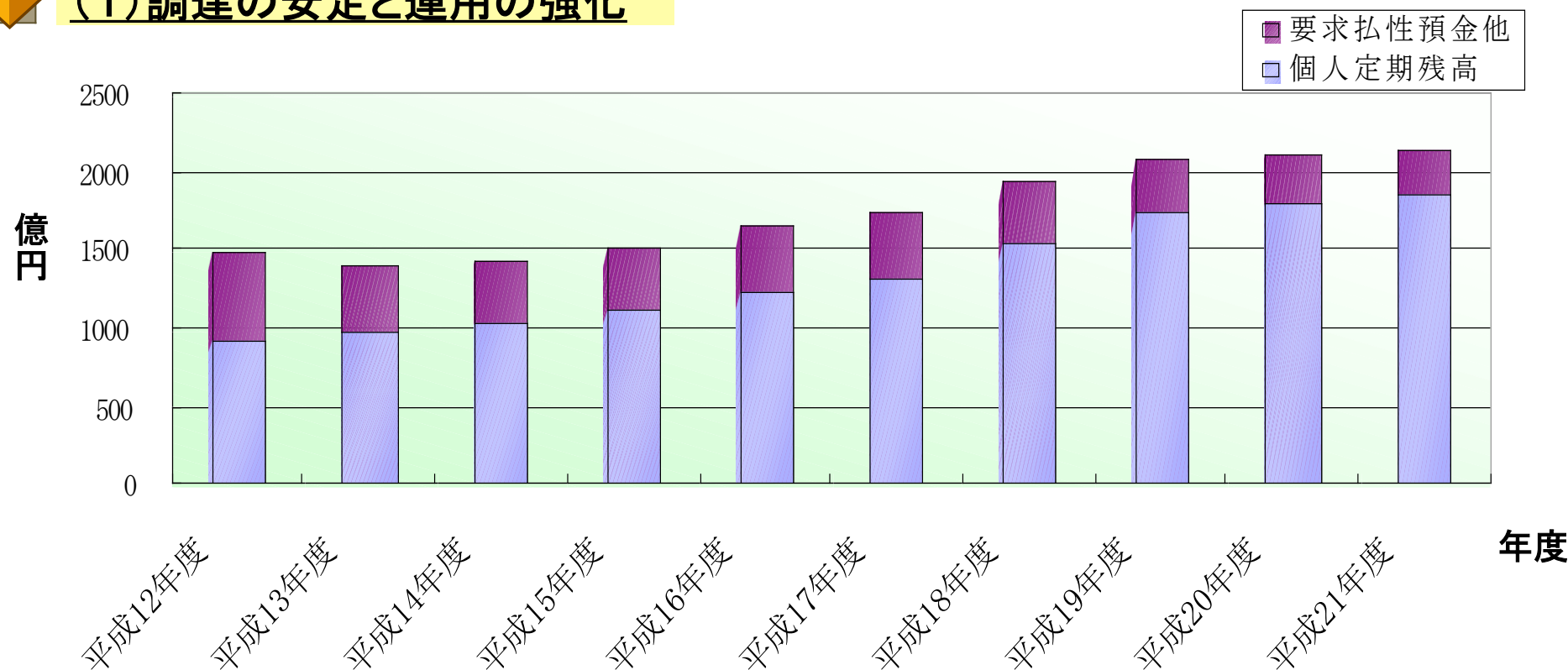
[経営方針]

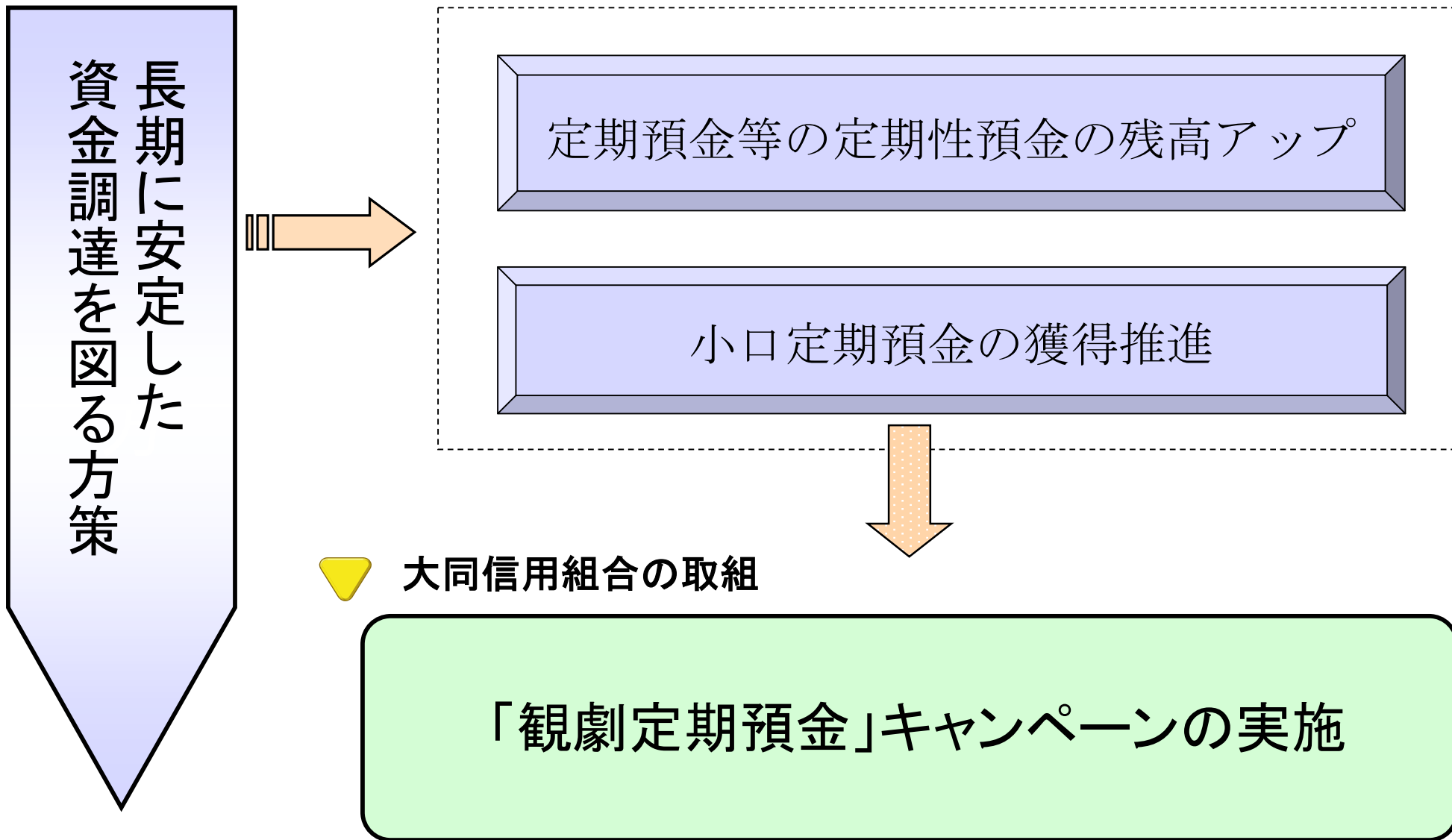
堅実経営に徹します。

信用組合経営の精神に則って、そのルールに基づき経営基盤の強化と効率化を図り、次の項目を重視しつつ健全性の向上に努めます

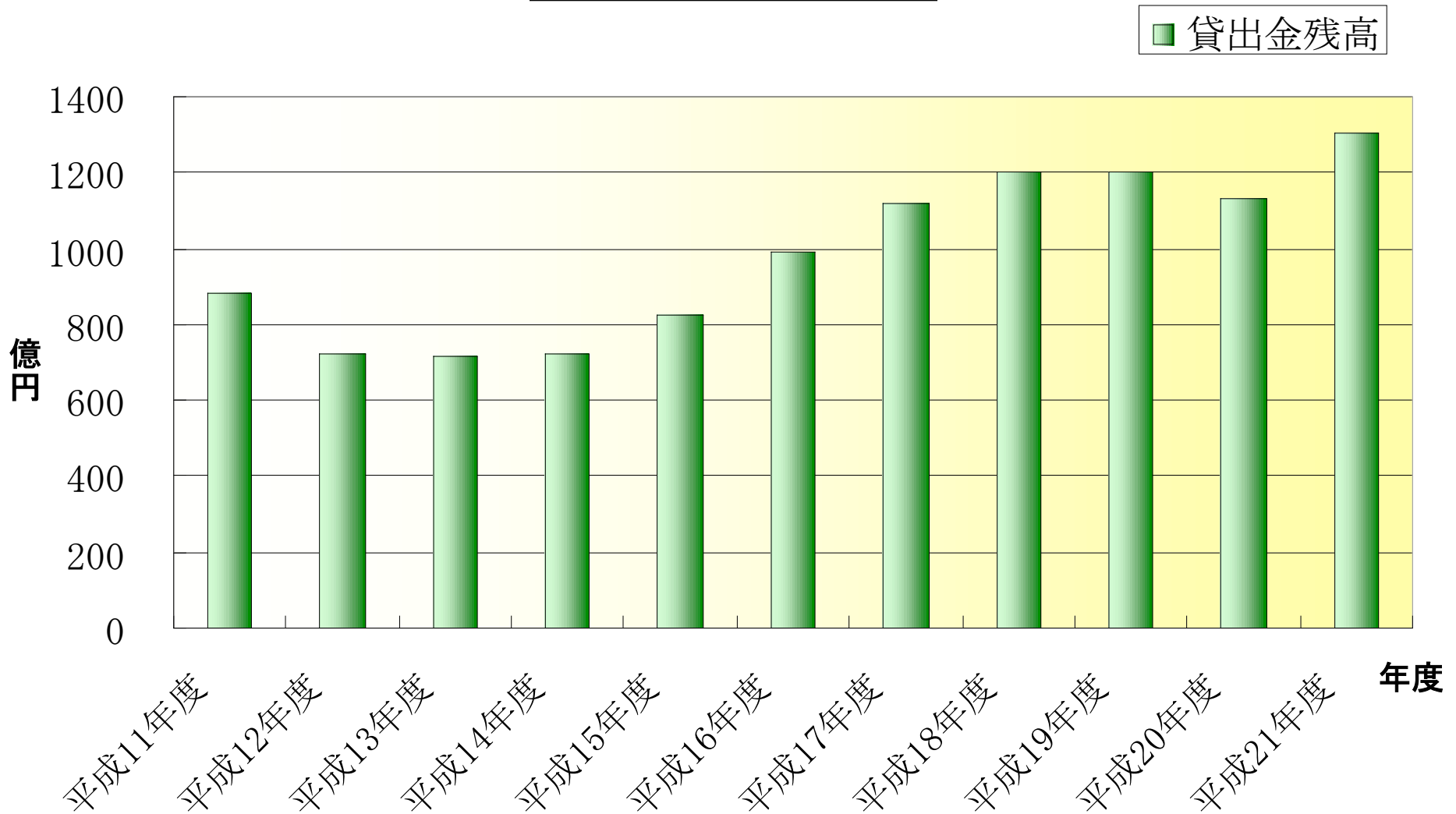


(1) 調達の安定と運用の強化



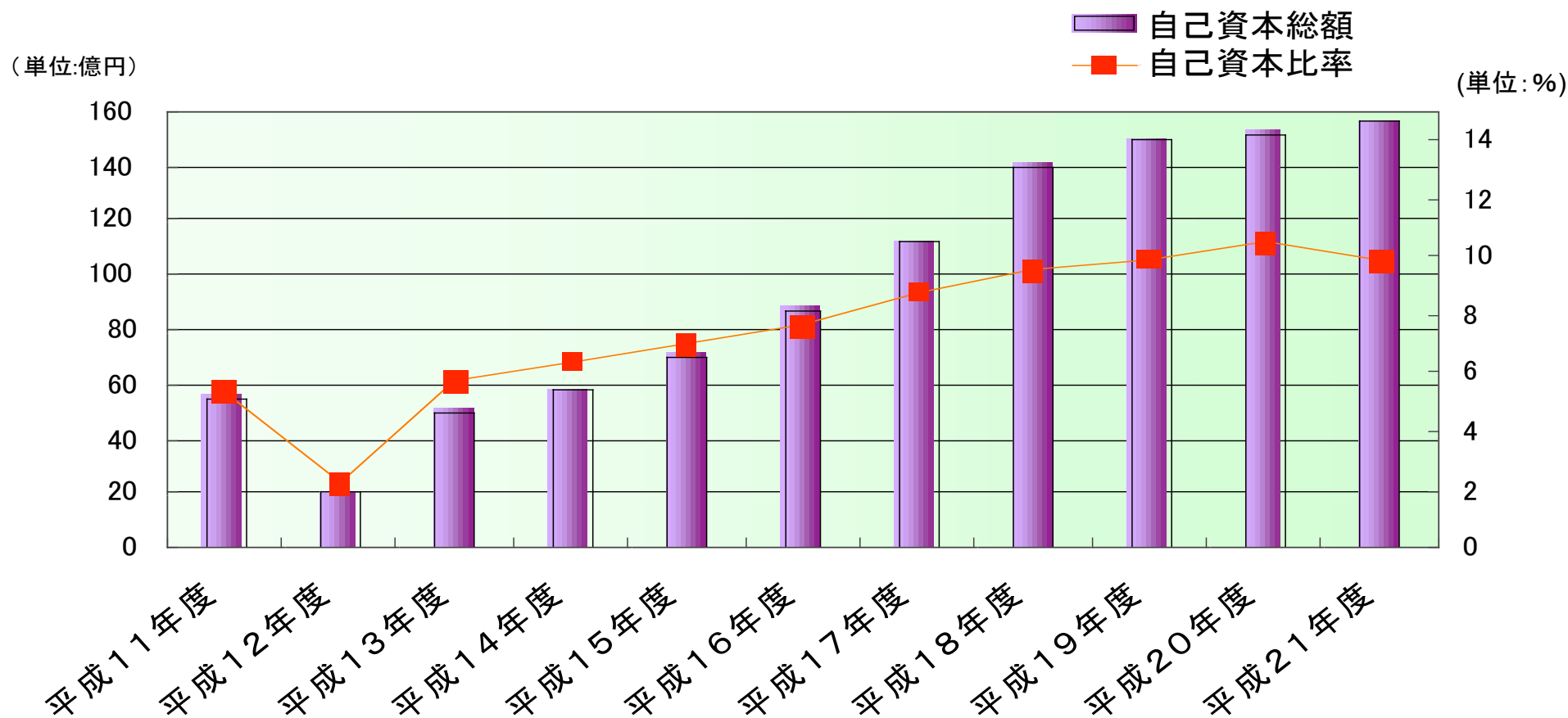


● 運用強化の状況

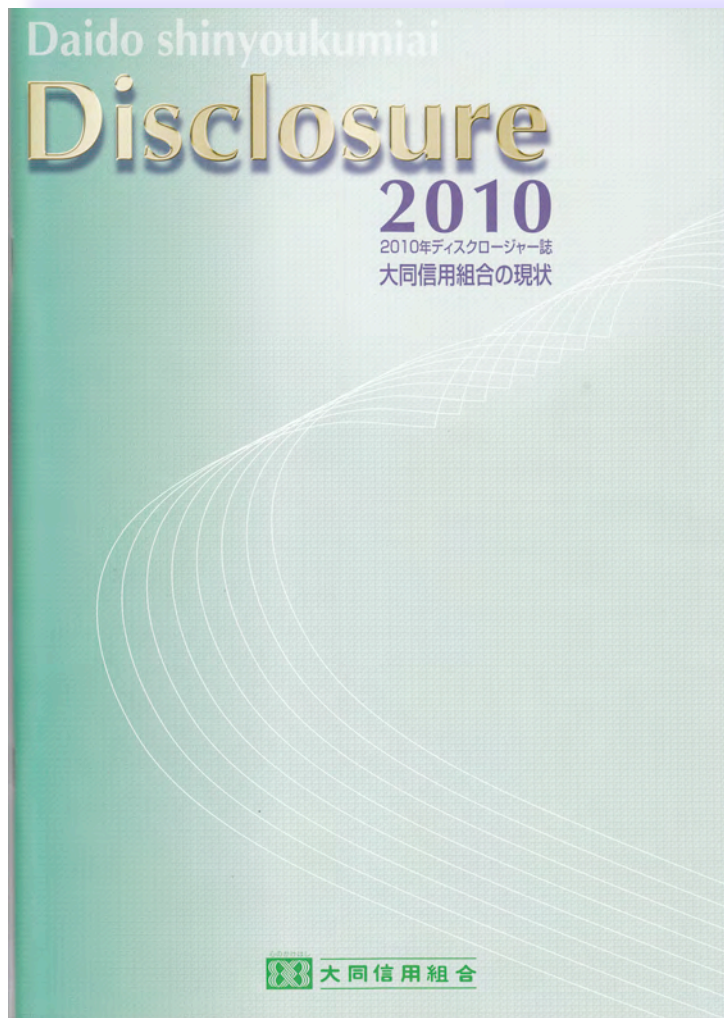


◆ (2) 自己資本の充実

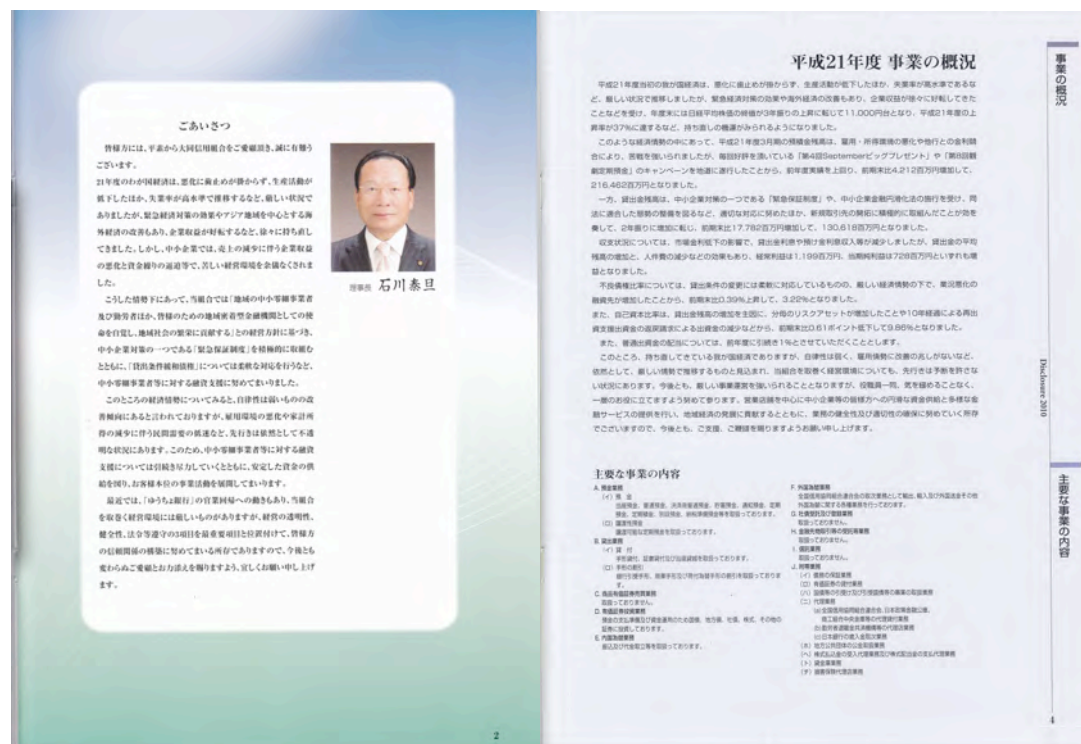
● 自己資本充実の状況



◆ (3) 経営のディスクロージャーの徹底



- ◆ 当組合の業務及び財産の状況を記したディスクロージャー紙を発行
- ◆ お客様に当組合を良く理解していただけるよう店頭に備置



◆ (4) 法令等遵守(コンプライアンス)並びにリスク管理の高度化

法令等遵守(コンプライアンス)

- ◆ 法令及び業務上の諸規定等を厳格に遵守し、健全な業務運営を図る
- ◆ 預金者等を含めた業務に係る利用者からの信頼を確立する
- ◆ 社会的、公共的役割を果たす

リスク管理の高度化

信用リスク

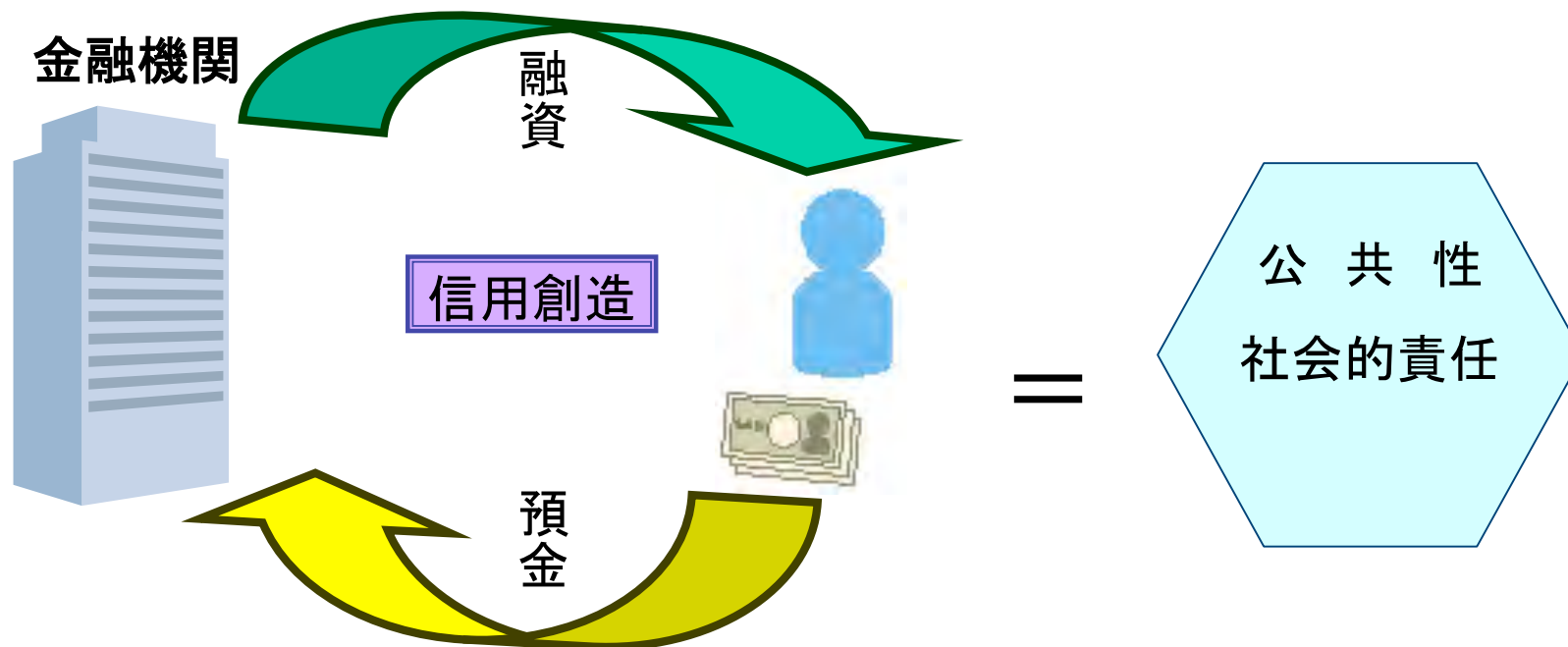
市場リスク

オペレーショナルリスク

それぞれのリスクカテゴリー毎に評価

リスクを総体的に捉え、経営体力(自己資本)と比較・対照することによって、自己管理型のリスク管理体制の確立に努める

◆ (5) 企業の社会的責任(CSR)



金融機関にとって社会的信用こそが経営資源の基本

3-3大同信用組合の実践

(1) 中小零細企業に対する金融支援について

◆ 地区事業者優遇ローンの取組

地域の中小零細事業者様宛に、すばやく、低金利で
ご融資させていただくための商品

◆ 基本条件

- ①店周地区及び外周地区の法人または個人事業主を対象
- ②商工会議所の会員企業を対象とした融資制度に協賛して
している店舗については、指定の自治体の全域を対象
- ③不動産業・建設業・金融業・公序良俗違反業者の事業者は
対象外
- ③スコアリングシートを用いて判定

◆ 貸出条件

- ①担保貸出または保証協会保証付貸出
- ②貸出金利は長期プライムレートに連動
- ③毎月、元金均等または元利均等返済
- ④資金用途は事業資金(運転・設備)とする



大同信用・大ちゃんの
事業者
ローン

安心!
すばやく!
お返しができる
お返しの
低金利!

三拍子そろったサービスをあなたに!

お支払い	事業性資金(一部ご利用できない業種もあります)
ご融資金額	3千万円以内
ご融資の条件	担保または保証協会の保証が必要となります
ご融資期間	運転資金2年以内 設備資金15年以内
金利/返済方法	期間に応じてご相談に応じます
その他	ローンのお申込みに際しては当組合所定の審査がございます

詳しくは、窓口またはお電話までお問い合わせ下さい。
大同信用組合はいつもあなたのパートナー。お返しがしやすいサービスに力を入れています。

大同信用組合



緊急保証制度融資の取扱

中小企業が金融機関から融資を受ける際に一般保証とは別枠で、信用保証協会の100%保証を受けることができるもの

◆参考・・・信用保証制度について



①保証申込・・・金融機関窓口で申し込み

②信用調査、③保証承諾

中小企業者の方の事業内容や経営計画等を検討。保証協会→金融機関への承諾連絡

④融資・・・承諾を受けた金融機関は資金を融資

⑤返済・・・借入金を金融機関へ返済していく

返済不能

⑥代位弁済・・・保証協会が金融機関に残金支払う

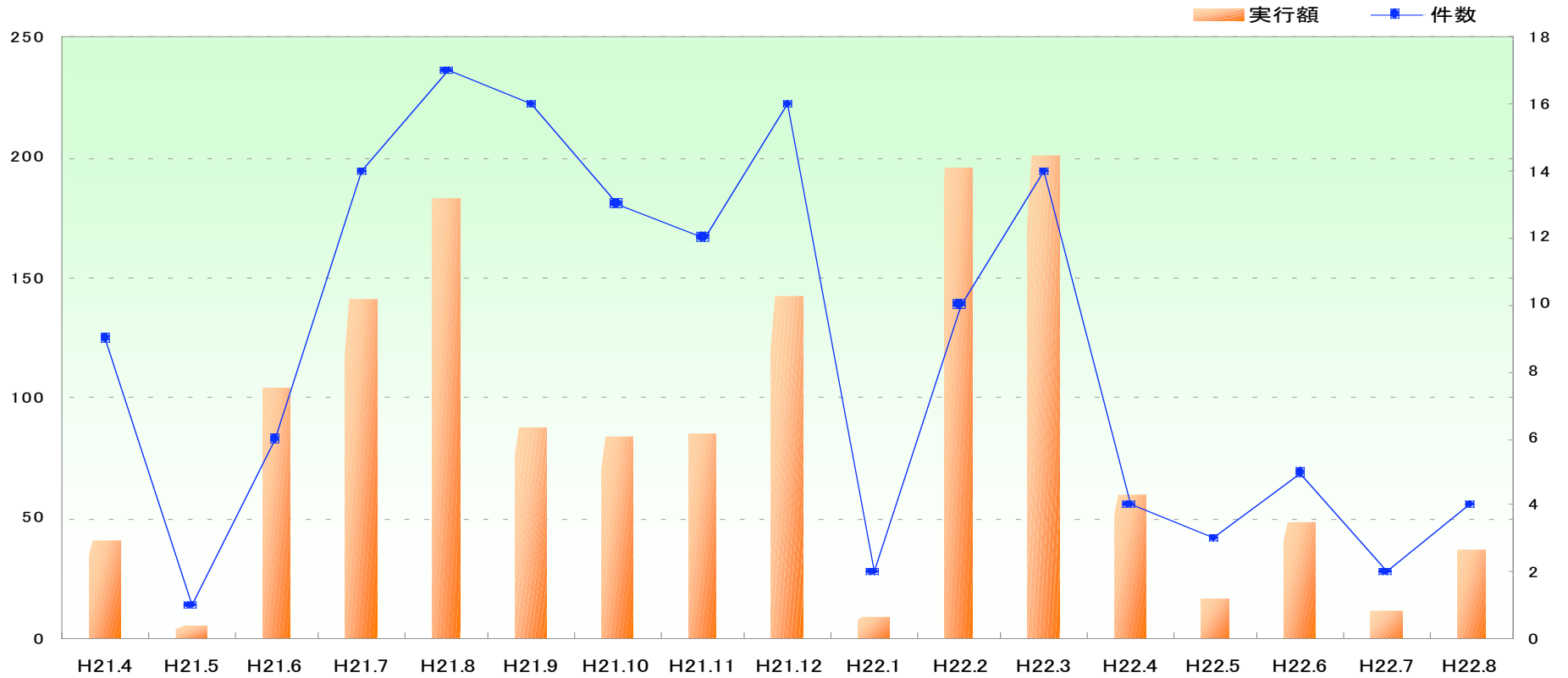
⑦求償債務・・・中小企業者と相談しながら保証協会に返済



緊急保証制度融資実績

(単位:百万)

(単位:件)



	件数	金額(千円)
H20年度実行	42	345,200
H21年度実行	129	1,228,709
合計	171	1,573,909





中小企業金融円滑化法による対応

信用組合では従来より中小企業支援策の一環として「顧客相談」、「貸付条件変更」等対応してきましたが、中小企業金融円滑化法の施行に伴い体制の強化を行った

営業店・本部に
金融円滑化「責任者」
「担当者」を配置

参考

中小企業金融円滑化法について(H21.12.4施行)

金融機関は「中小企業者」・「住宅資金借入者」より貸付条件の変更等申込があれば、借入者の状況等を勘案しつつ、できる限り貸付条件の変更等の措置を採るよう努めなければならないとされている

顧客相談等対応



◆条件変更実績

H21.12～H22.6末	
件数	金額
174件	13,065百万円

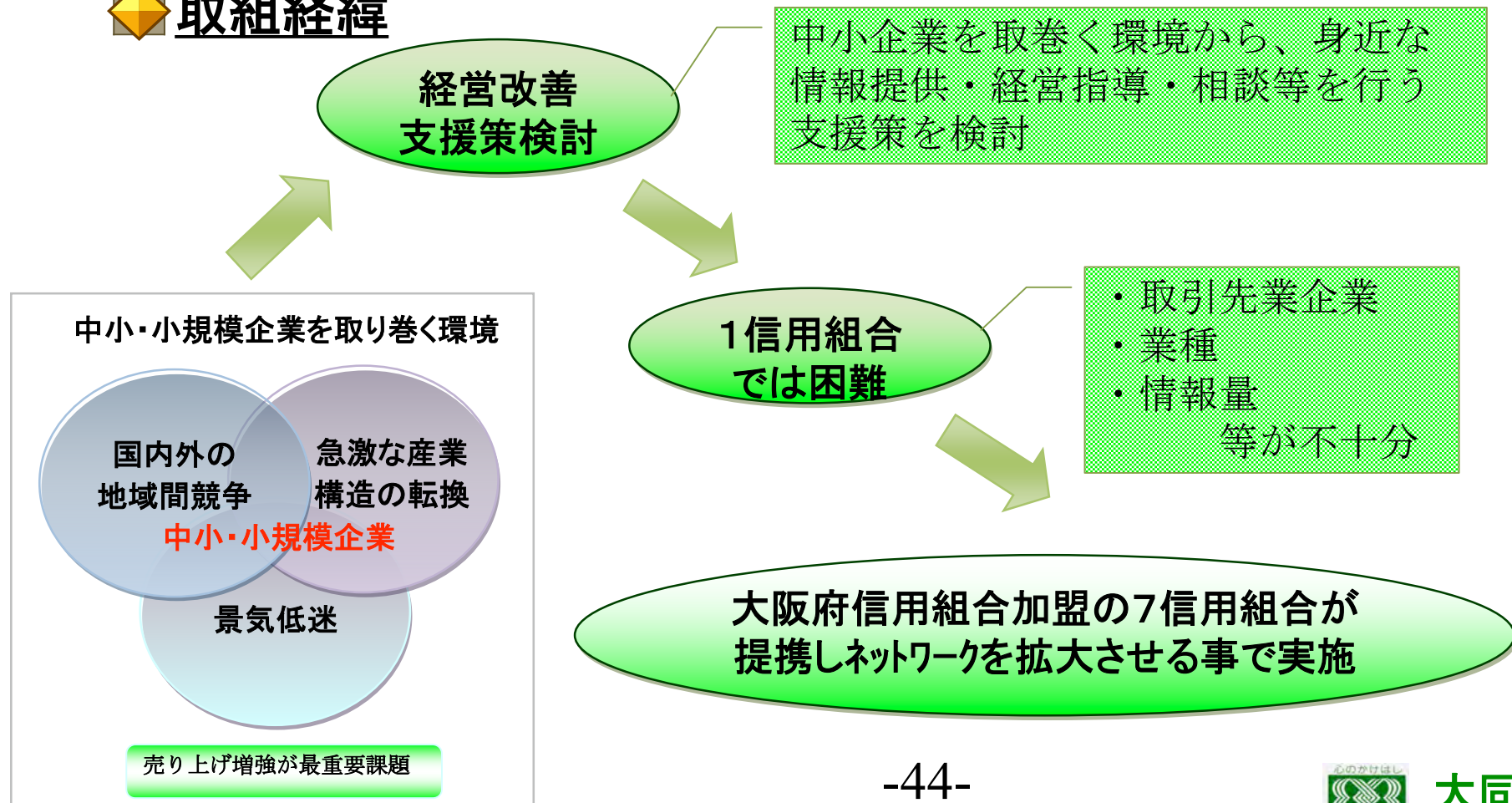
貸付条件変更等の措置を実施

〔対応後も「経営状況の把握」に努め、「経営相談」「経営指導」等、経営改善に向けた継続的な取組を行う〕

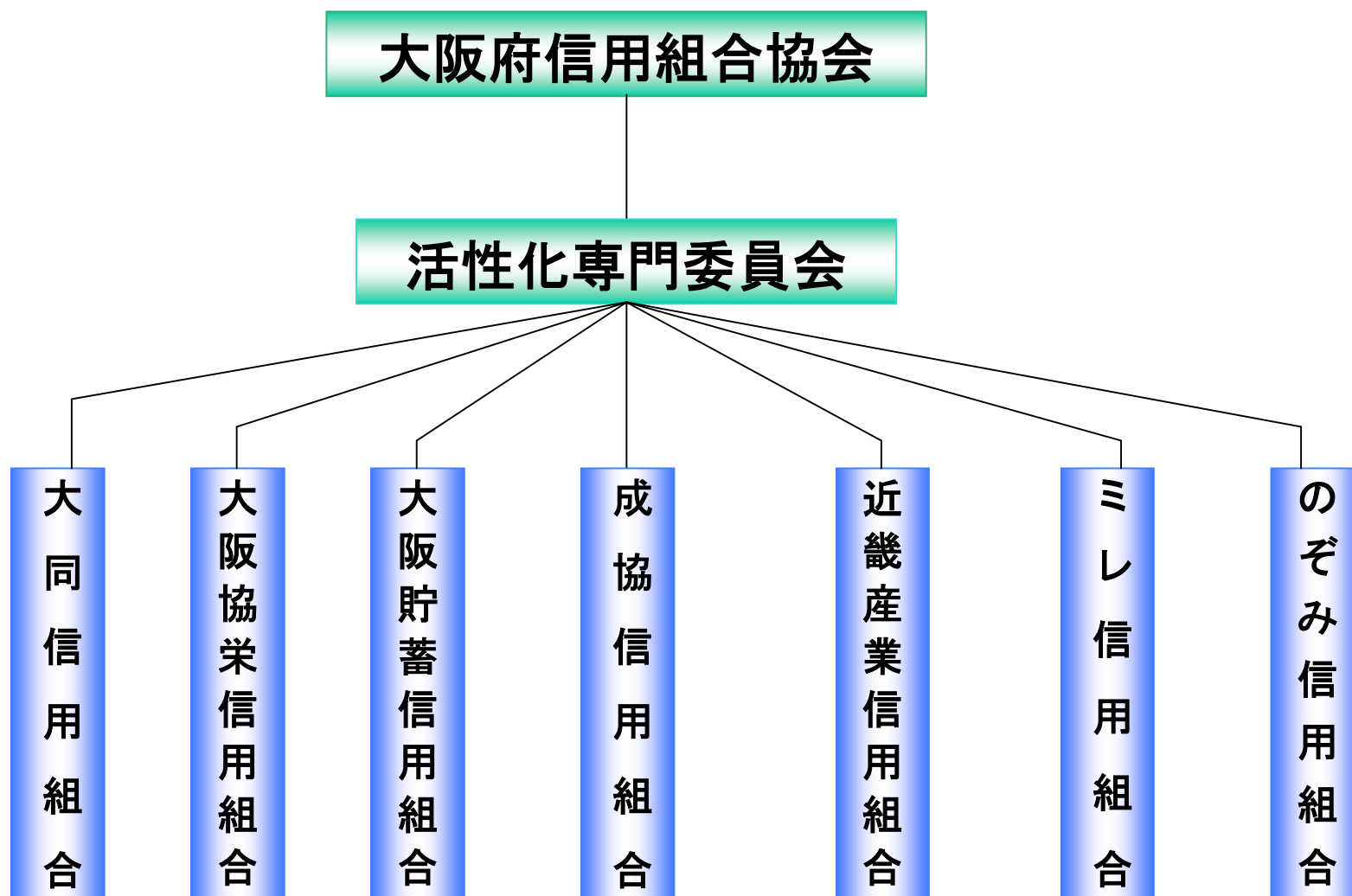
(2) 共同でのビジネスマッチングの取組について

●大阪府信用組合協会加盟7信組による 共同でのビジネスマッチング

◆取組経緯



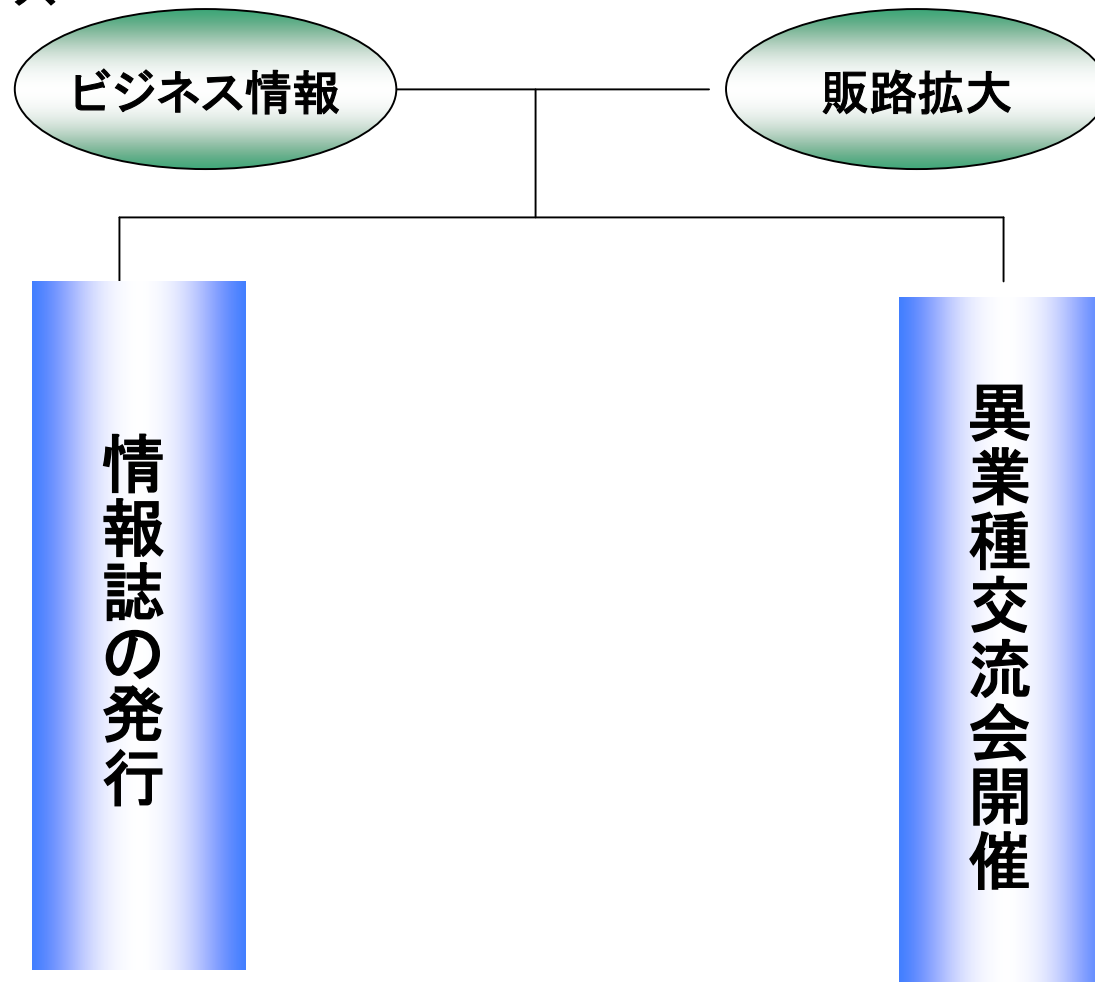
● ビジネスマッチングの運営組織



◆ ビジネスマッチングの概要

活動指針

企業の主なニーズ



● 「しんくみビジネスサポート」の掲載



	掲載企業数	発行部数
第1号 (H19.9月発行)	185社	10,300部
第2号 (H20.8月発行)	283社	9,700部
第3号 (H21.8月発行)	295社	9,500部



平成19年9月に発行された「しんくみビジネスサポート」

異業種交流会開催

プレゼンテーション



〔商品開発等を行っている企業が実施〕

各企業同士の情報交換



〔販路の拡大等に努める〕

	開催場所	参加企業数	
第1回 (H19.11.16開催)	信用組合 会館	57社	製造業 24社
			卸小売 16社
			サービス 17社
第2回 (H20.11.7開催)	マイドーム おおさか	52社	製造業 25社
			卸小売 7社
			サービス 11社
			建設・建築 9社
第3回 (H21.11.11開催)	マイドーム おおさか	32社	製造業 21社
			卸小売 3社
			サービス 5社
			建設・建築 3社



〔平成19年11月16日に開催時に
使用したガイドブック〕

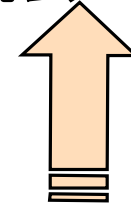


異業種交流会開催の様子



(プレゼンの様子)

(交流会の様子)



第1回目では2件の商談が成約

参加企業の皆様方の感想

- ・商談に至らなかったものの、有意義な情報交換が出来た
- ・今後もこのようなマッチングの場を提供して欲しい

「第1回異業種交流会」の業界紙の掲載記事

平成19年11月23日(金曜日)付
ニッキン掲載記事

**大阪府下7信組が
初の異業種交流会**

【大阪】大阪府信用組合協会（松本精二会長）は11月16日、信用組合会館内で初の異業種交流会を開催し、大阪府下7信組とその取引先59社が参加、代表企業4社のプレゼンテーションと懇親会が行われた。

開会あいさつで松本会長は「中小企業は依然として業績が厳しい。今回の交流会で各企業の販路拡大と新たなビジネスパ

ートナーが見つければ」と各信組の取引先を応援していくことを強調。

懇親会では参加企業を製造業、卸小売業、サービス業に色分け、商談相手を見つけやすいよう工夫。各企業が積極的に名刺交換や意見交換した。

今回の交流会は松本会長の発案で、昨年6月から各信組の業務部長が中心となった活性化専門委員会での検討を開始。07年9月に各信組の取引先185社を紹介した「しんくみビジネスサポート」を発行。今回はその中から59社が参加した。

委員長を務めた大同信用組合・西田義雄業務部長は「多くの企業に参加してもらえて良かった。将来的には各企業のブースを設けて自由に会社をPR出来るようになれば」とし、年1回の開催を目指す。



第1回異業種交流会の開会あいさつをする松本精二・大阪府信組協会会長（中央、11月16日、信用組合会館7階）

「第2回異業種交流会」の業界紙の掲載記事

府協
大阪信組

取引先の販路拡大支援 異業種交流会開く

【大阪】大阪府信用組合協会（松本精二会長）は11月7日、マイドームおおさかで取引先45社・50人を招き、異業種交流会を開催した。交流会は

代表企業4社のプレゼンテーションと名刺交換会を兼ねた懇親会の2部構成。

プレゼンテーションではITを駆使し業績を伸ばした中小企業などが自社の経営戦略を紹介。ネジの専門商社「ツルガ」は顧客管理にIT導入後、月間売上高が120%増加した事例を発表。参加者からも導入経緯やコスト面の質問が出るなど熱心な姿が見られた。

第2部の懇親会では参加企業を業種ごとに色分けし、商談相手を見つけやすいように工夫。参加者からは「プレゼンテーションの質も昨年より向上し、懇親会では積極的な意見交換ができた（金田商事）」との声も。

交流会は07年11月に1回目を開催し、2組（4



「交流会が新たな販路拡大につながる」と強調する松本会長（左）
（11月7日）

社）の商談が成立。松本会長は「中小企業の販路拡大につながるよう主催者側がもっと工夫していくべき」と、今後も異業種交流会を継続していく方針。

平成20年11月23日(金曜日)付

ニッキン掲載記事



ビジネスマッチングによる成果

情報誌への掲載及び交流会参加を希望する企業数増加

- ◆ 第2回目の情報誌「しんくみビジネスサポート」に至っては掲載する業種が追加されるとともに、掲載企業数が100社に増加

第1回異業種交流会において2件の商談が成立

第2回・第3回異業種交流会でも、積極的な交流が行われた

- ◆ リーマンショック後の世界同時不況の影響もあって、非常に熱心に行われた
- ◆ 参加企業の方からは「来年も参加したい」「他業種の方との交流が出来有意義な時間を過ごせた」等の意見をいただき、ビジネスマッチングのコーディネイトとしての役割を果たせた

信用組合にとっても有益な情報交換の場となった

- ◆ 情報の蓄積が図られた
- ◆ 組合間の連帯意識が強まった

今年もマイドーム大阪にて第4回異業種交流会を開催予定

- ◆ 当組合のお客様からも、今年は是非プレゼンテーションをやらせて欲しいとの積極的なご意見も頂いております

(3) 地域貢献活動について

◆ 観劇定期キャンペーンの取組

大同の観劇定期預金

- ◆ 小口個人定期預金の残高増加を図る目的で実施
- ◆ 平成13年度から実施し、今年で10回目となる
- ◆ 懸賞付定期預金(クローズド懸賞)
- ◆ 観劇定期預金の預金者を対象に抽選で観劇にご招待
- ◆ お取引先のお客様を立会人・抽選人として招き、抽選会を実施
- ◆ 厳正なる抽選により、ペアで新歌舞伎座の観劇にご招待(貸切公演)

【抽選会】



【新歌舞伎座の観劇】





観劇定期キャンペーンの取組状況

<平成13年度 天童よしみ 特別公演> 50周年記念

- ◆ キャンペーン期間 平成13年10月～平成14年3月
- ◆ 観劇定期受入額 469億円
- ◆ 期間中個人定期増減 Δ 41億円

<平成14年度 杉良太郎 特別公演> 第1回観劇

- ◆ キャンペーン期間 平成14年10月～平成15年3月
- ◆ 観劇定期受入額 522億円
- ◆ 期間中個人定期増減 +65億円

<平成15年度 中村美津子 特別公演> 第2回観劇

- ◆ キャンペーン期間 平成15年10月～平成16年3月
- ◆ 観劇定期受入額 560億円
- ◆ 期間中個人定期増減 +60億円

<平成16年度 藤山直美 特別公演> 第3回観劇

- ◆ キャンペーン期間 平成16年10月～平成17年3月
- ◆ 観劇定期受入額 585億円
- ◆ 期間中個人定期増減 +76億円(ペイオフ対応による)

<平成17年度 石川さゆり 特別公演> 第4回観劇

- ◆ キャンペーン期間 平成17年10月～平成18年3月
- ◆ 観劇定期受入額 618億円
- ◆ 期間中個人定期増減 +68億円

<平成18年度 小林旭 特別公演> 第5回観劇

- ◆ キャンペーン期間 平成18年10月～平成19年3月
- ◆ 観劇定期受入額 782億円
- ◆ 期間中個人定期増減 +106億円

<平成19年度 五木ひろし 特別公演> 第6回観劇

- ◆ キャンペーン期間 平成19年10月～平成20年3月
- ◆ 観劇定期受入額 963億円
- ◆ 期間中個人定期増減 +111億円

<平成20年度 杉良太郎・山田純大 特別公演> 第7回観劇

- ◆ キャンペーン期間 平成20年10月～平成21年3月
- ◆ 観劇定期受入額 761億円
- ◆ 期間中個人定期増減 △15億円

<平成21年度 北島三郎 特別公演> 第8回観劇

- ◆ キャンペーン期間 平成21年10月～平成22年3月
- ◆ 観劇定期受入額 800億円
- ◆ 期間中個人定期増減 +20億円
- ◆ 平成22年9月にオープンした新歌舞伎座 新劇場(上本町)にて今年11月2日に観劇開催!



文化的・社会的貢献活動

当組合の、経営姿勢の一つとして、メセナ活動を通じて、平成20年度と平成21年度に大阪大学大学院医学系研究科に対し助成金を交付しました

この研究室では「大阪から世界へ」の志の下、がんで苦しんでいる人々のためにワクチンでガンを退治する世界で初めての新しい免疫療法を研究しておられます

特に、放射線治療や抗がん剤による化学療法などの副作用の強い治療を受けられない高齢の多くのがん患者の方々にとっては大きな福音になると期待されています



参考

メセナ活動とは

「メセナ」(mecenat)＝芸術文化支援を意味するフランス語
日本では1990年に企業メセナ評議会が発足した際、「即効的な販売促進・広告宣伝効果を求めるのではなく、社会貢献の一環として行う芸術文化支援」という意味で「メセナ」という言葉を導入したのが始まり



地域活動への参加

支店名	活動の内容
城東支店	地元町内お花見会参加
東香里支店	地元商店会夏祭り参加
守口支店	商工会議所主催の融資相談会の実施
石津支店	地元商店街活性化支援会議への参加

(上記以外の支店でも、積極的に地域とのふれあい活動を行っております)



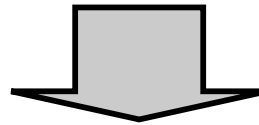
城東支店の職員が毎年参加している地元町内のお花見会



商工会議所主催の融資相談会の実施

融資相談会

- ◆ 守口市商工会議所が主催
- ◆ 毎月第2水曜日に守口市商工会議所で実施
- ◆ 守口支店の融資担当者が相談員として出向
- ◆ 相談者は商工会議所のメンバーが対象



成 果

- ◆ 相談者が抱えている経営上の問題を的確にアドバイス
- ◆ 相談者は融資に関し具体的な説明や助言を受けられる
- ◆ 相談を受ける側にとっても新規融資先の獲得に繋がる



年金相談会の実施

- ◆ 地域のお客様のお役に立つために各支店において定期的に専門の相談員による年金相談会を開催
- ◆ 年金制度のしくみや内容をお客様の立場に立って分かりやすい説明や必要なアドバイスを提供

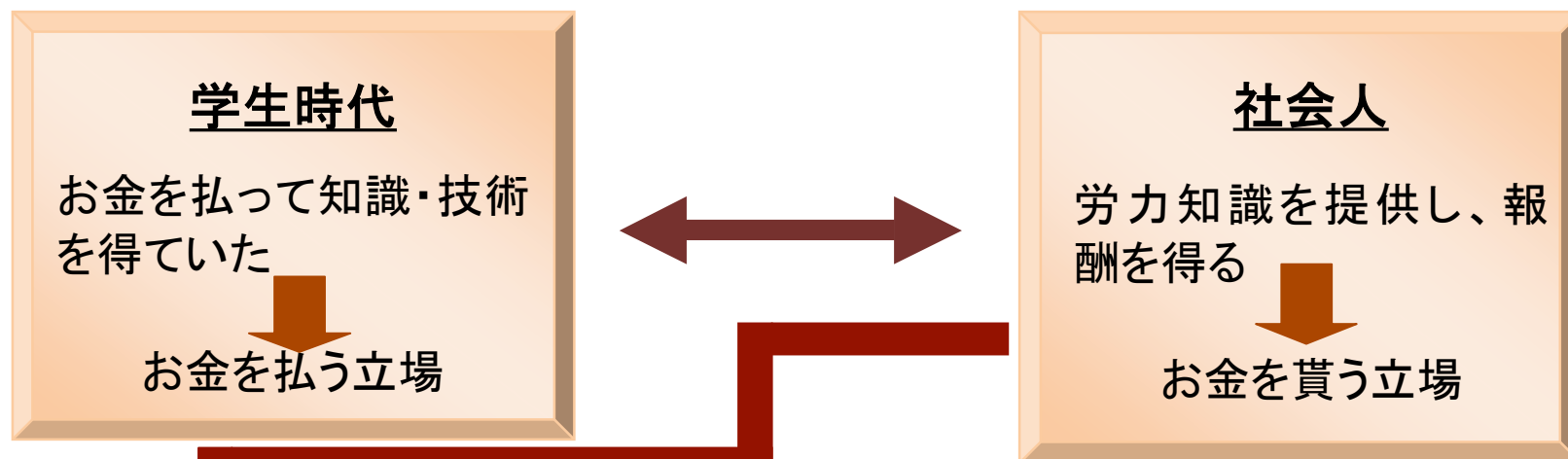
【年金相談会】



4. 社会人としての心構え

「社会人としての心構え」=属する企業や社会に貢献出来る人物になれるように
「諸々の要素」を身につける為の不断の努力を惜しまないこと

◆ 学生時代と社会人との違い



企業から高い地位報酬を得ると言うことは

=

「諸々の要素」を多く身につけている

=

優れた「能力」と「人格」を評価されたと言う事



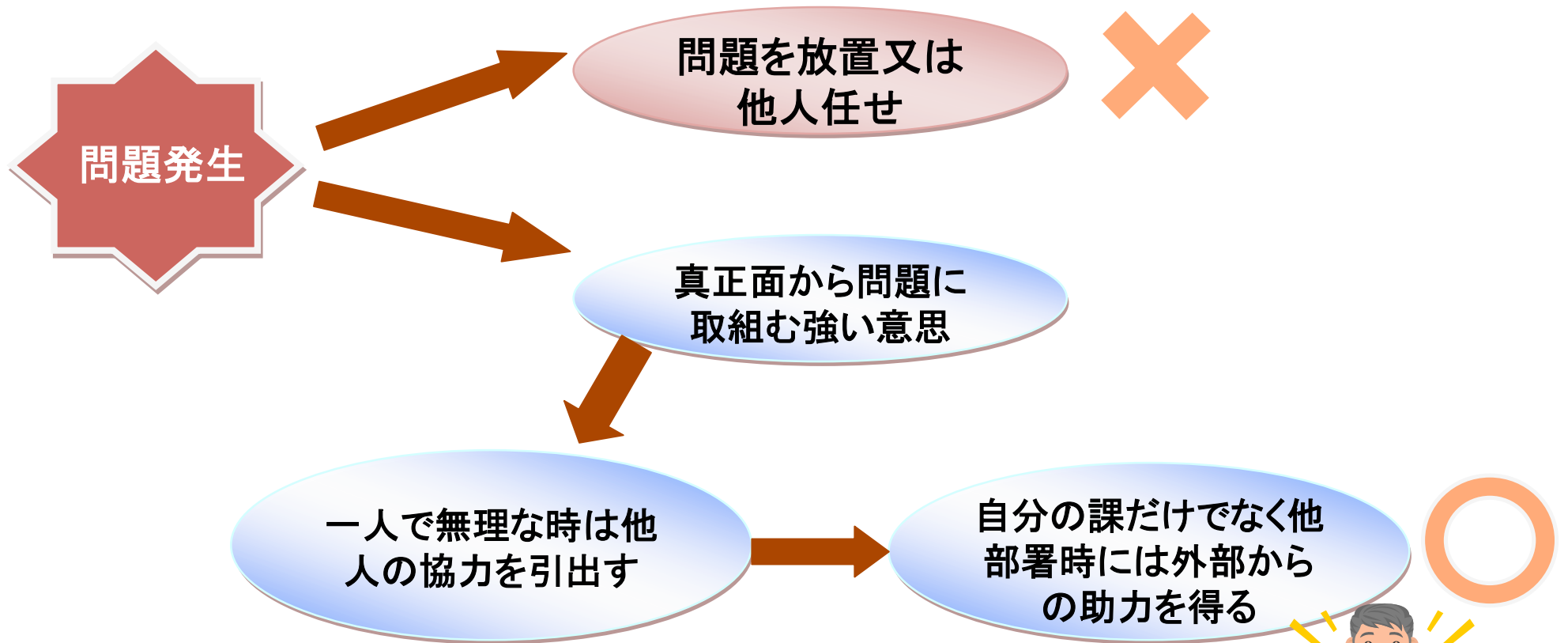
常日頃より心掛けること

謙虚に なること	<ul style="list-style-type: none">◆仕事を始めて一人前になる迄は1円の利益も生まず、反対に研修費等で出費になる◆先輩に指導を受ける場合は、先輩の足を引っ張る事になる事を自覚し、上司・先輩に少々叱られても謙虚に学ぶ
メモマに なること	一日でも早く社会に馴染み仕事を覚えて利益につなげられるように、先輩に指導された事だけでなく、先輩の動き、仕事の流れ、周りの気のついたこと等何でもメモをし、前向きに仕事に取り組む
プラス思考 になること	生きていく上での辛い出来事を苦勞と考えるか 当たり前と考えるかでは、人生も変わって来ます 当然後者をお勧めします、食べていくためには、 色々な事があって当たり前です、マイナス思考では 上手くいく事もいかなくなります

4-1 企業が期待する人物像

- 1 問題解決能力を有した人物
- 2 指示待ち人間と対極にある、自主性の強い人物
- 3 人脈が広く、社外にも知己が多く多面的な考えの出来る人物
- 4 過去の成功体験に固執しない人物
- 5 何事も他人のせいにせず、自責点で物事を捉えられる人物
- 6 他人の立場を理解し、他人に対する思いやりのある人物
- 7 「媚びず、驕らず、侮らず」の姿勢で他人に接する事の出来る人物
- 8 仕事に対しては「逃げず、隠さず、諦めず」の姿勢を貫ける人物

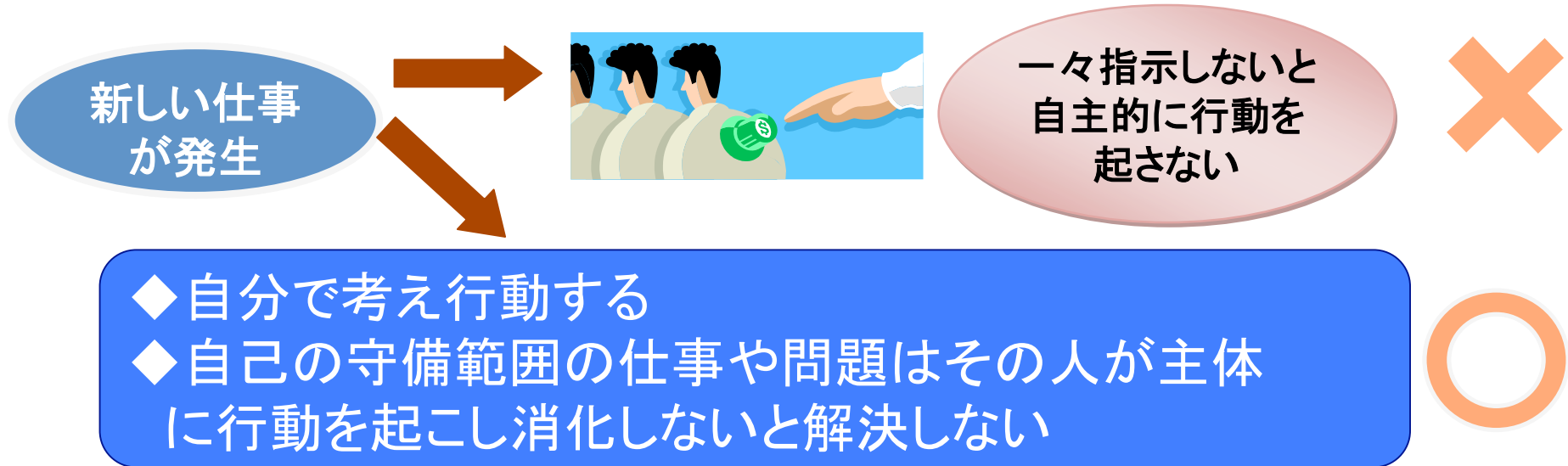
(1) 問題解決能力を有した人物



- ◆ 強い意志
- ◆ 他の助力を得て問題解決を行うなどの 調整能力
- ◆ 他人が協力を惜しまないような 魅力的な人間性



(2) 指示待ち人間と対極の、自主性の強い人物



(3) 人脈が広く、社外にも知己が多く 多面的な考えの出来る人物

- ◆社外のセミナーや交流会に参加
- ◆趣味のグループ等で積極的に人と交わる

※社外での人脈を広げることは、多様な考え方を知る事に繋がり人間の幅を広げる事が出来ます

(4) 過去の成功体験に固執しない人物

自己の経験則、成功体験のみを判断基準とする

※日々変動する現代では役に立たないだけでなく
障害となりうる事も

- ◆短絡的に過去のやり方を踏襲するのではなく
実態に即した判断と行動をとる
- ◆柔軟な思考力が求められる



(5) 何事も他人のせいにせず、自責点で物事を

捉えられる人物

悪い
結果



環境、上司、部下のせいにし、
自己弁護を図る

※自己の向上が望めない

=「セイ
病」



- ◆環境を読みきれなかった自分
- ◆上司、部下に対し正確に理解させる事が出来なかった自分

※何事にも自己の責任の範囲(自責点)で考える事が必要

(6) 他人の立場を理解し、他人に対する 思いやりのある人物

◆他人の立場に立って考える

※何事もスムーズに運ぶ為には必要不可欠

(7)「媚びず、驕らず、侮らず」

へ
の
態
度
先
輩
上
司

尊敬の念を持って丁寧に接する

しかし、媚へつらう態度はいただけない

へ
の
態
度
後
輩
弱
者

驕る態度は、見つとも無いもの

その人の一面で全人格を判断してはいけない

優れた能力を有している場合もある。侮ってはならない

(8) 仕事に対しては「逃げず、隠さず、諦めず」の姿勢を貫ける人物



困難な仕事

- ◆逃げ出したい
- ◆変わって欲しい

実社会では、逃げ出す事も変わってもらうことも不可能

◆気持ちの上でも逃げずに真正面から取り組む必要がある

※上手いかわなくて一生懸命努力した経験が後の財産となる



自分の失敗

- ◆報告しにくく、隠す

部下の誤った報告 → 指揮官の誤った判断 → 組織が方向を誤る

◆勇気をもって、言いにくい事も報告する

※損失や被害を最小限に留める事に繋がります



仕事

- ◆最後の可能性が
無くなる迄諦めない

◆但し最後の可能性の見極めを誤ると無駄な努力となる

◆上司に正確な報告をなして、助言を受ける事も時には必要



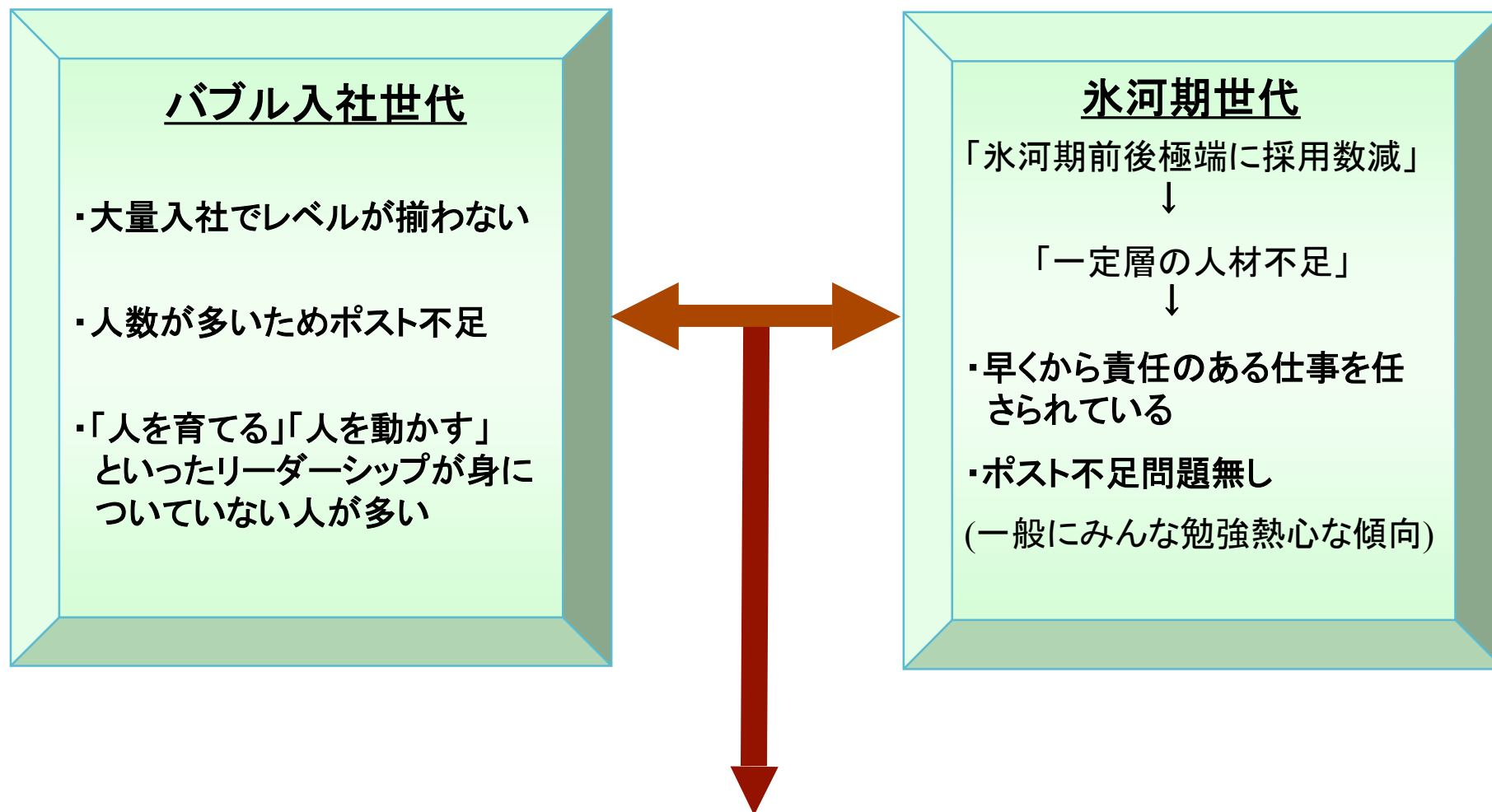
4-2 大学生の就職志望傾向

(1) 働きたい企業の特徴

全体傾向	<p>仕事と私生活のバランスをコントロール出来る(ライフバランスを重視)</p> <p>ウェットな人間関係</p> <p>コミュニケーションが密</p>
少数派	<p>リスクをとり、チャレンジングな事業成長を目指している</p> <p>仕事し私生活は区別なく、一体として働ける</p> <p>ドライな人間関係</p>

※大学生の価値観は一様ではないことが明らかとなった

(2)就職氷河期悪いことばかりじゃない



つらい就職活動を頑張って乗り越えた人ほど、社会に出て大きく成長出来る