

平成28年度の地域密着型金融推進計画

項目	推進計画
1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮	
(1) 融資取引先への月1回以上の訪問	営業担当者が、月に1回以上、融資取引先企業を訪問し、売上の推移や資金繰り状況を聞き取り、必要に応じ資金支援や経営改善計画の策定の援助、或いは貸出条件の緩和等の申し出に対応するなど、コンサルティング機能の発揮に努めます。
(2) 事業価値を見極める融資手法の活用	企業の将来性、技術力を的確に評価できる人材の育成のため、下記の取組みを実施します。 ・上部団体（全国信用組合中央協会・大阪府信用組合協会）主催の融資関連スキルアップ研修等に職員を派遣。 ・本部職員を講師とする、営業課職員を主な対象とした融資知識、営業スキル研修を実施。
(3) 経営改善支援	本支店一体となった経営改善支援チームで、経営改善支援先を選定し、経営改善への支援策の検討及び実施を行います。
(4) ビジネスマッチング	大阪府信用組合協会の主催により、府下信用組合が共同して、お取引先企業の販路拡大を目的とした情報誌「しんくみビジネスサポート」を発刊いたします。
(5) ローン商品の販売	原則、担保・保証人不要の商品である「大阪協栄フリーローン」、「大阪協栄ビッグローン」、「大阪協栄サポートローン」の推進により創業者支援を含めた幅広い資金ニーズに対応します。
2. 地域の面的再生への積極的な参画	
(1) 積極的な融資運用	スキマ金融とクイックレスポンスにより、中小零細企業の皆さまの資金ニーズに対して、必要な時に必要な金額を積極的かつ迅速に提供いたします。
3. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信	
(1) 利用者満足度アンケートの実施	毎年一回、利用者満足度アンケートを実施し、アンケート結果およびアンケートでのお客さまの要望・意見に対する当組合の対応・改善内容等をホームページに掲載いたします。
(2) 情報発信	地域密着型金融推進の計画と実績をホームページに掲載いたします。