

令和7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。 ・ 経営者保証に依存しない融資の対応
(4) ビジネスマッチング	・ 本支店が連携して、取引先の事業承継・M&Aなどの経営課題の解決に取り組めます。
(5) ローン商品等の販売	・ プロパー融資商品で原則保証人不要の「クイックエースローン」並びに個人・個人事業主の方は原則保証人不要の「大阪協栄不動産担保付フリーローン、ビジネスローン」の推進により幅広い資金ニーズに応えます。
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。 ・ 経営者保証に依存しない融資を進めてまいります。
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	・ 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。