

しんきんみらい館のご案内

お客さまの暮らしのお手伝いのための各種ローンをご用意しています。

- 相談は無料です。お電話での来店予約・ご相談も承っています。
- 社会保険労務士による休日無料年相談会を開催しています。(みらい館本店は第2日曜日、みらい館篠ノ井は第3日曜日)
※お取引店舗への予約が必要です。
- 土曜・日曜は相続関連届の受付事務を行っています。
※お取引店舗への予約が必要です。

- 営業時間 毎日9:00～17:00 土日営業しています。
- 休業日 本店: 毎週水曜日、土曜・日曜以外の祝日、年末年始(12/31～1/3)
篠ノ井: 毎週火曜日、土曜・日曜以外の祝日、年末年始(12/31～1/3)



しんきんみらい館 本店

〒380-8686 長野市居町133-1(本店営業部内)
☎0120-610-221
TEL:026-268-0011 FAX:026-225-0226



しんきんみらい館 篠ノ井

〒388-8007 長野市篠ノ井布施高田72-2
☎0120-620-272
TEL:026-292-2277 FAX:026-293-3774

長野信用金庫の概要

(平成29年3月31日現在)

創立: 1923(大正12)年9月1日
本店所在地: 〒380-8686 長野県長野市居町133番地1
店舗数: 39本支店 店舗外ATM21ヵ所
常勤役員数: 619名
会員数: 61,358名

インターネットホームページ: <http://www.nagano-shinkin.jp/>

当パンフレットのお問い合わせ先:

長野信用金庫 総合企画部 電話: 026-228-0221



地域活性化の活動 (平成28年度ダイジェスト)

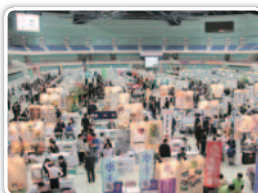
しんきんは、お客さまとさまざまな課題を共有し、お客さまとともに解決していく地域密着型金融を強力に推進し、地域の持続的発展を目指しています。

そのため、しんきんは取引先にさまざまな経営支援を行っています。

このうち主な活動を紹介します。

■ 第13回長野しんきんビジネスフェア

過去最多の264の企業・団体が出展、約2,500人が来場しました。県内外11信金からも42社が出展しました。672件の商談があり、161件のビジネスマッチング(商談成約)が成立しました。2004年の第1回からのビジネスマッチング成立の累計は1,181件となっています。(5月11日)



■ しんきんネット利活用よろず相談会

「しんきんネット利活用よろず相談会」は、ネッパン協議会の専門家を招聘して平成28年9月から毎月開催し、多くのお客さまにご利用いただいています。
ネッパン協議会: 一般社団法人中小・地方・成長企業のためのネット利活用による販路開拓協議会の略称。

■ しんきん現場改善指導会

製造業の元役員で長年にわたり製造現場の改善指導に携わっている専門家としんきんが提携し、その専門家が製造現場に出向き、無料で指導会を実施しています。平成27年度は16社に延べ24回、平成28年度は23社に延べ34回派遣しました。指導を受けたお客さまから大変好評を得ています。

■ M&A・事業承継

長野県事業引継ぎ支援センターとの連携を含め、32件の相談を受け付け、支援を行いました。このうち2件のM&Aが成立しました。また、長野商工会議所など、北信管内の商工会議所・商工会等と連携しています。

所在不明会員に関する お知らせ

しんきんは、平成26年9月の法改正を踏まえ、長期間所在が不明な会員の除名に関する定款変更を、平成28年9月1日付で行いました。

下記のすべてに該当する場合、総代会の決議を経て除名となる場合がございます。詳細は、しんきんの取引店舗にご照会ください。

- ①5年以上継続して、しんきんをご利用でない方
- ②5年以上継続して、しんきんからの通知等が到達しない方
- ③しんきんへの届出住所等に所在していないことが確認できた方

主なセミナー

● 創業支援

創業予定、または創業間もない方を対象とした創業支援セミナーを今年も開催しました。今回は税理士、社会保険労務士、ネッパン協議会の講演を実施したほか、日本政策金融公庫と弁護士も加わって個別相談会も実施しました。(9月13日)



● 補助金

平成28年度の「ものづくり補助金」は申請数50件に対して採択数24件、「創業補助金」は長野県での採択数3件のうちしんきんの取引先が2件採択となりました(全国では136件が採択)。補助金・公的支援活用セミナーも開催、国の施策の説明や各申請書の作成ポイントなどをアドバイスしました。(11月10日)



● 事業承継

事業承継セミナーを開催、事業承継サポートの経験が豊富な公的専門家が円滑な事業承継を行うための方策などをアドバイスしました(平成29年2月16日)。また、しんきんでは約2割の職員が事業承継アドバイザー資格を有して対応しています。



● 遺言・相続

業務提携しているあさひ信託と連携し、毎年相談セミナーを開催しています。9月16日に開催のセミナーには18名が参加しました。

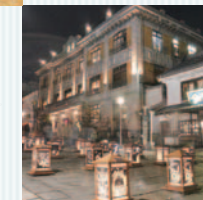
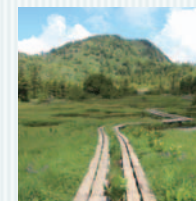
● クラウドファンディング

インターネットで資金を集めるクラウドファンディングの活用セミナーを長野県と共催で開催しました。クラウドファンディングサイトの運営会社やその方式を利用した事業所を招き、事例と利用方法を発表しました。(10月19日)



● 知的財産

経済産業省関東経済産業局および特許庁と共同で、知的財産セミナーを開催しました。生産性向上のために企業がもつノウハウなどの無形資産を経営に活かすことを目的に行ったもので、県内の金融機関が両省庁と共同で同セミナーを開催したのは初めてです。また、知財ビジネス評価書の作成支援を2件行いました。(11月22日)



しんきん
2017



平成28年度 事業のご報告

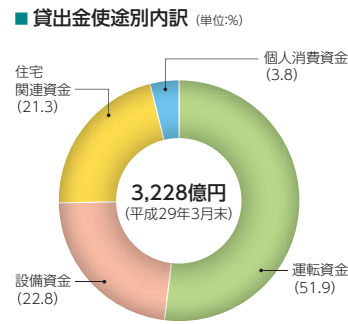
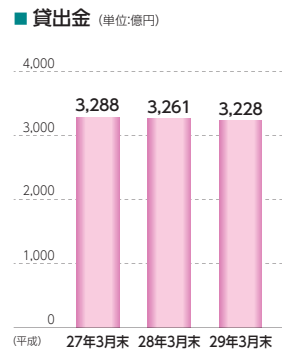
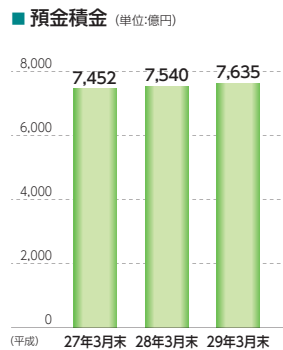
(平成28年4月1日～平成29年3月31日)

平成28年度 業績のご報告

預金積金と貸出金

預金積金は、個人預金・法人預金とも順調に推移したことから、前期末比94億59百万円増加して、7,635億26百万円となりました。

貸出金は、個人消費性資金、住宅ローンが順調に推移したものの、事業性資金の需要が伸びず、前期末比33億19百万円減少して、期末残高は3,228億59百万円となりました。

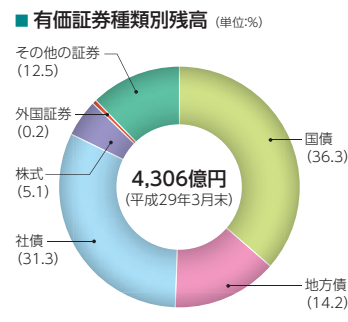
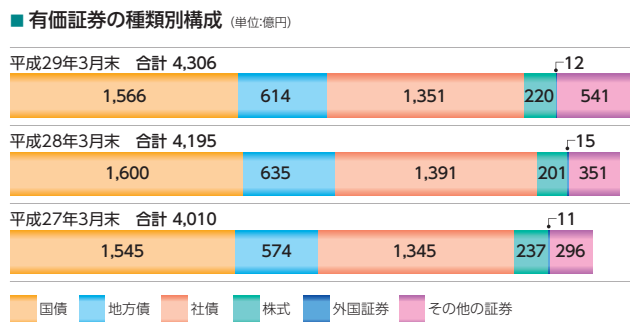


その他の運用

しんきんはみなさまからお預かりしている預金積金を貸出金のほか、国債・社債等の有価証券と信金中央金庫への預け金で運用しており、運用にあたっては、安全性を重視した方針を堅持しています。

平成28年度の有価証券は前期末比111億9百万円増加して、4,306億74百万円となりました。

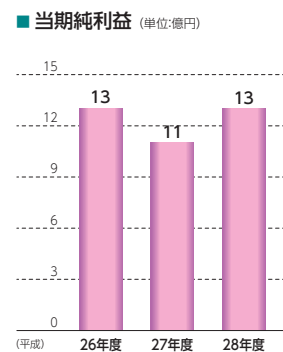
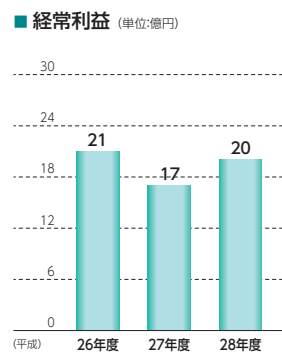
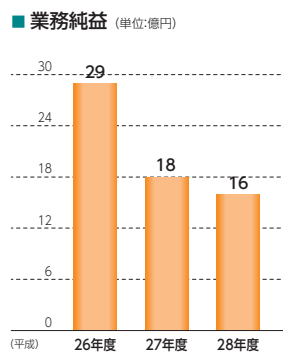
預け金は、前期末比6億55百万円減少して、910億40百万円となりました。



収益

資金調達費用や経費の縮減に努め、加えて債券売買損益も改善しましたが、貸出金利回り・有価証券運用利回りの低下により資金利益が減少し、業務純益は前期比1億61百万円減少して、16億73百万円となりました。一方、経常利益は不良債権処理費用が大幅に減少したことなどから、前期比3億33百万円増加して、20億50百万円となり、当期純利益は、前期比2億69百万円増加して、13億96百万円となりました。

業務純益とは、金融機関の基本的な業務の成果を示す金融機関固有の利益指標です。

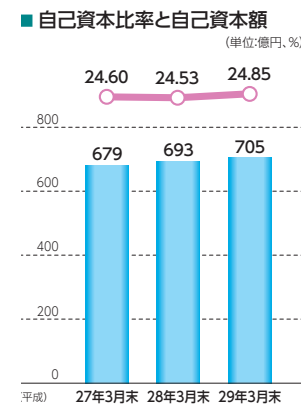


自己資本比率

自己資本比率は金融機関の健全性・安全性をみる重要な指標の一つです。

平成28年度末の自己資本比率は24.85%であり、引き続き高水準の自己資本比率を維持しています。

また、リスクへの備えとしての自己資本額は前期より12億26百万円増加して、705億41百万円となりました。そのほとんどがみなさまからの出資金と特別積立金で占めており、自己資本の質は良好な水準にあります。

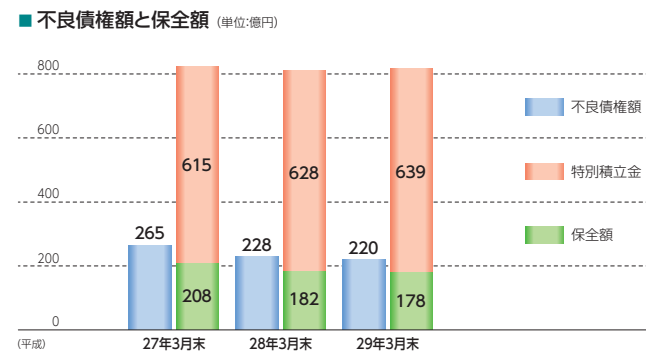


不良債権(金融再生法開示債権)

金融再生法開示債権は、貸出金のほかに債務保証見返、外国為替、未収利息などを含みます。

地域の中小企業の経営環境は依然として厳しい企業が見受けられますが、企業再生支援の強化や金融円滑化に積極的に取り組んだ結果、経営支援による業績の改善などもあり、開示債権額は前期比8億26百万円減少して、220億70百万円となりました。総与信残高に占める割合は前期比0.18ポイント低下して、6.79%となりました。

このうち、担保や保証、貸倒引当金などにより178億2百万円が保全されており、未保全額は42億68百万円になりますが、特別積立金639億67百万円により十分にカバーされており、不良債権に対する備えは万全です。

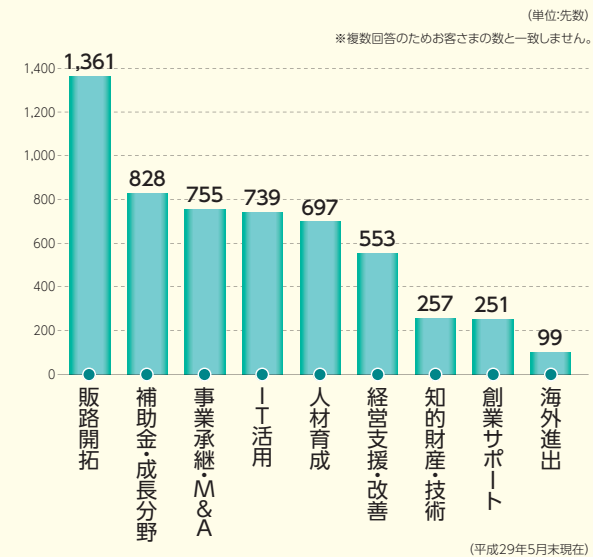


経営相談サービスによる「お客さまの経営課題分析」

しんきんでは、「お客さまと二人三脚で経営課題を解決します!」をモットーに、お客さまと経営課題に関する意見交換を実施しています。

これに基づき、専門家派遣や資金繰りに関するさまざまな提案・支援を行う「経営相談サービス」を平成28年10月に開始しました。以来、2,206先のお客さまと意見交換を実施しました。

お客さま(2,206先)の経営課題



60%を超えるお客さまが「販路開拓」を選択しました。これに続いて補助金・成長分野進出が37%を示し、直面する経営課題に対する前向きな姿勢がうかがえます。

また、事業承継・M&Aにも35%のお客さまが関心を寄せています。以下、IT活用、人材育成、経営支援・改善と続いています。

しんきんは引き続き、多くのお客さまとの会話を通じて、さまざまな提案・支援ができるよう、努めてまいります。