

地域密着型金融の取組み状況

I. 取組みの基本方針等について

1. 地域密着型金融の推進に関する基本的な方針

平成15年4月以降、2次のアクションプログラムに基づく地域密着型金融(リレーションシップバンキング)の推進を通じて、その取組みを進めるには一定のコスト負担が必要であると認識しています。さらに継続するにあたり、当庫自らの収益力を現在以上に引き上げるとともに、その取組みを収益に結び付けていくことが不可欠であります。

そのため、①一層の経営の健全化・安定化、②地域への貢献活動をより積極的・効果的に行える体制作り、③地域のお客様のニーズの把握と、「選択と集中」の徹底・深耕を基本方針として地域密着型金融の推進に取り組んでいきます。

現在も、地域経済は依然厳しい状況にあり、これまで同様融資を通じて、或いは経営相談・事業再生活動を通じて、地域社会に貢献することが必要であります。当庫が今出来ることを少しずつでも積み重ねながら、地域のお客様のご期待に応えることが使命であると考えています。

2. 基本方針を達成するための重点項目

(1) 組織・人員体制の見直し

渉外担当者の人材を最大限に活用するため、①営業担当渉外(店舗エリアを越えて、地域エリアで活動する融資・相談業務の専担)と②集金担当渉外(預金獲得・集金業務に最大能力を発揮する)に分ける組織体制の見直しを行います。

また、多様化する業務分担をするために、女性職員やベテラン職員を活用してローン専担、年金・保険・投信等の専担とします。

エリア母店に組織・人員を集中投資することによって、これまで以上にお客様が求めるニーズ・当庫からの新たな金融サービス等のご提案が可能となります。

(2) 融資相談力強化への取組み

通常の営業日に来店できないお客様のための休日相談窓口の設置や、店舗エリアを越えて営業活動する営業担当渉外を、積極的に活用します。

営業担当渉外は、預金獲得・集金業務を中心とする集金担当渉外と比較して時間制約が少ないことから、奥行きのある経営相談や事業再生の改善支援も含めて相談力の強化を図ることが可能となります。

(3) 経営支援機能の強化・拡充

保有するハード(信用リスク管理システム等)、ソフト(SDB業種別指標値、企業信用格付データ等)を活用した当庫が行う経営支援のほかに、中小企業再生支援協議会の活用(案件相談・協調)や外部専門家(顧問弁護士、司法書士など)への取次ぎ等による経営相談サービス業務の強化・拡充を図ります。

また、過去に行ってきたしんきん会会員向けの後援会や経営塾に代わる経営相談・支援の方法として、インターネットを活用した情報提供を検討します。

(4) 信用リスクの適正化

ご融資を実行することにより発生する信用リスク等(貸倒れの損失リスク)の適切な管理のために、各システム(信用リスク管理システム、不動産担保評価システム、企業信用格付システム等)を活用して業種別、資金用途別等のローンポートフォリオを構築し、常時見直しを行いながら、貸出金関連の諸比率(大口与信比率、不良債権比率等)の適正化を図ります。

単に、信用リスクの極小化にこだわるものでなく、地域における当庫の役割を果たしながら適正な信用リスクの負担を目的としています。

(5) 経費コストの抑制

地域貢献のために一定の収益水準を確保するためには、一層のコスト削減に取り組む必要があります。

ただし、業務運営のためには、ただただコストを削減することがよいとは考えておりません。業務の効率化と高度化を図るためには、これまで以上に資金投下が必要な部門もあり、費用対効果を意識・検討しながら取り組む必要があると考えます。

II. 地域密着型金融において、各金融機関に共通して求められている3つの項目に対する取組み

項目	具体的な内容	成果及び今後の課題
1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化 [当庫の取組み] しんきん会会員向けの経営相談・支援のWebサービス	当庫HPを入りに、豊富な経営支援コンテンツ(業務協力する経営コンサルタント会社提供の全16種類)やFAXによるかわら版の配信(月3回)など、お客様が必要ときに経営に関する必要な情報を、手軽に利用できるサービスとしている。利用者をしんきん会会員に限定し、正式申込み前に約2週間の無料体験ができる。なお、利用価値のある有益なサービスとして位置付けるため、年間サービス料18,900円(税込み)が必要となる。	19年12月に経営コンサルタント会社と業務協力に関する契約を締結したが、営業店への周知(申込手順等)が遅れて本格稼働は20年4月となった。今後は、しんきん会会員への周知・契約拡大が課題であり、PR活動によって利用促進を図る必要がある。
2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底 [当庫の取組み] 地域密着と企業信用格付に基づく無担保融資の取組み	長期に亘る密度の高いコミュニケーションによって、信頼関係が確立されたお客様に対して、融資を通じた地域貢献を目的として、担保・保証に依存しない融資取組みを実施した。当庫の自己査定基準(正常先)と、実態財務による企業信用格付及び表面財務によるSDB共通符号に基づき、20年2月～3月の期間限定による取組みを行った(1先最高500万円)。	約2カ月の成果は実行件数は24件、4億96百万円である。地域経済の停滞から、企業決算は平均的に厳しい状況が続いている。自己査定基準の正常先のみならず、多少の問題を有する要注意先など信用リスクを有している先に対しても、一定のリスク負担を認識しながら取り組むことも課題である。
3. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献 [当庫の取組み] 信金会連合会(後援団体である各支店のしんきん会の集合体)を活用したビジネスPRの機会創設	しんきん会の集合体である信金会連合会が主催する講演会において、会員から「企業PRの時間を作ってほしい」との要望に応える形で会員間の交流会を企画した。信金会連合会主催の講演会の第二部として実施する交流会会場において、ビジネスPRブースを設置して会員相互の事業をマッチングする機会を設けている。	当庫の後援会会員である企業の商品・技術の展示を通して、異業種交流、関連業種による会員相互間のビジネス機会の提供を行ったことに、一定の成果がある。しかし、参加企業数73社(96名)に対して、PRブース利用が6社と少ないことが課題となっている。今後も地元経済・産業・企業経営に有益なイベントとするため、定期開催と会場運営の仕組みを検討する必要がある。

(1) 経営支援の取組み 【19年4月～20年3月】 (単位:先数)	
(2) 創業・新事業支援融資	平成19年度実績 5件 18百万円

業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底		
制 度 名	内 容	平成19年度実績
(1) 売掛債権担保融資	売掛債権を担保として資金調達する事業向けローン(信用保証付)	1件 12百万円
(2) サポート2000	(株)帝国データバンクの財務評価点を基準とする事業向けローン(金額上限20百万円、無担保)	8件 118百万円
(3) おてごろローン	簡易なスコアリングモデルに基づく事業向けローン(金額上限3百万円、無担保)	26件 50百万円
(4) ファースト・クラス	当庫の自己査定基準(正常先)、企業信用格付、SDB共通符号に基づく事業向けローン(金額上限50百万円、無担保)	24件 496百万円
3. 持続可能な地域経済への貢献		
(1) PFIへの取組み実績		平成19年度実績 0件 0百万円
(2) コミュニティ・ビジネスを行うNPO等への融資実績		1件 1百万円