

# 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・効果的に進める体制作り、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、これまで同様に融資を通じて、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（大口と信比率、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、対費用効果を意識・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を入口に、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によるから版の配信(月3回)など、お客様が必要に応じて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。しんきん会会員に限定する有益なサービスとして、年間サービス料18,900円(税込)が必要である。	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・契約拡大のために、継続的なPR活動によって利用促進を図る。
緊急保証制度を活用した金庫内融資制度の創設	新潟県信用保証協会が20年10月創設の「原材料価格高騰対応緊急保証制度(現行の緊急保証制度)」を活用する金庫内制度として、地公体融資制度に先駆けて取扱開始した。本制度の概要は、融資限度額を1億円(1億円超も事前協議により取組可能)とし、ガイドライン金利を設ける等の一定基準の定めにより、迅速な融資対応を可能としている。	22年3月末における緊急保証制度の実績は、222件30億12百万円である。そのうち、本制度の実績は48件12億2百万円となり、事業資金の円滑な供給に一定の成果を挙げている。公的融資制度が充実してきたため、21年8月に適用金利や返済方法の再検討を行い、新たに事業活力資金「い〜でえ」として取扱開始している。
しんきん実践経営セミナーの開催	若手経営者、後継者又は経営幹部を対象とするセミナーを、21年11月に開催した。講師は業務協力の経営コンサルタント会社、テーマは「今、必要な経営の原理原則」とし、実践済みの企業経営の原理原則を解き明かすものとした。	開催時に実施したアンケートを基に、若手経営者等を対象とする「しんきん経営塾」の設立を予定する。勉強会の定期開催、情報誌の発行、経営アドバイス等を通じて、取引企業のサポートを行うものとする。
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・実態財務による企業信用格付及び表面財務によるSDB共通符号等に基づき、中小企業者からの要望が高い無担保融資をパッケージ化している。	19~20年度の成果は実行件数は100件、10億95百万円である。今後は、これまで蓄積されたデータ等を活用し、より利便性の高い融資商品の開発に一定のリスク負担を認識しながら取り組むこととする。
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。講演会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より、一定の成果があった。しかし、参加企業数に対してPRブース利用が少ないことが課題となっている。今後は地元経済・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の見直しを図る。
商店街広域定期預金の発売	地元商店街の利用機会を創設し、地域経済の活性化を目的として、「商店街広域定期預金」を発売した。地元商店街では、買い物時に配付し、貯めることで利用できるスタンプシールを導入しており、当庫の2年もの定期預金(10万円以上300万円未満)に当該スタンプシールを進展する取組みを行った。	当初目標10億円に対して、期間中の当該定期預金の実績は628口、6億79百万円であった。新発田市内の商店街活性化には一定の貢献があったと認識するが、顧客ニーズの多様性からスタンプシールの有用性が一部顧客に限定されている、取扱期間が短いとの周知不足等が課題である。今後も期間を定めて実施を検討する。

## III. 地域密着型金融における主要計数の実績

### 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

#### (1) 経営支援の取組み

【21年4月~22年3月】

(単位:先数)

	期初債務者数 A	うち 経営改善支援 取組み先 α	αのうち期末に債務者区分がランクアップした先数 β	αのうち期末に債務者区分が変化しなかった先数 γ	αのうち再生計画を策定した先数 δ	経営改善支援取組み率 =α/A	ランクアップ率 =β/α	再生計画策定率 =δ/α
正常先 ①	508	0			0	0.0%		-
要注意先 うちその他要注意先 ②	141	12	0	11	2	8.5%	0.0%	16.7%
うち要管理先 ③	2	0	0	0	0	0.0%	-	-
破綻懸念先 ④	23	5	1	4	2	21.7%	20.0%	40.0%
実質破綻先 ⑤	12	0	0	0	0	0.0%	-	-
破綻先 ⑥	7	0	0	0	0	0.0%	-	-
小計 (②~⑥の計)	185	17	1	15	4	9.2%	5.9%	23.5%
合計	693	17	1	15	4	2.5%	5.9%	23.5%

注) ・ 期初債務者数及び債務者区分は21年4月初時点で整理  
・ 債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローン等の先を含まない。  
・ βには、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載。なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者はαに含めるものβに含めない。  
・ 期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合はβに含める。  
・ 期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理すること。  
・ 期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めない。  
・ γには、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載。  
・ みなし正常先については正常先の債務者数に計上すること。  
・ 「再生計画を策定した先数」=「中小企業再生支援協議会の再生計画策定先」+「RCCの支援決定先」+「金融機関独自の再生計画策定先」

#### (2) 創業・新事業支援融資

平成21年度実績

8件  
25百万円

### 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

制度名	内容	平成21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(信用保証協会保証付)	1件 10百万円
(2) しばしん 経営安定資金	信用保証協会の「緊急保証制度」に対応する事業向けローン	14件 337百万円
(3) 事業活力資金 い〜でえ	信用保証協会の「緊急保証制度」に対応する、低金利の事業向けローン	37件 459百万円

