

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講演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。

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

【22年4月～23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 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	566	0	0	0	0	0.0%	-	-
要注意先 うちその他要注意先 ②	134	28	0	27	13	20.9%	0.0%	46.4%
うち要管理先 ③	2	0	0	0	0	0.0%	-	-
破綻懸念先 ④	28	9	0	8	5	32.1%	0.0%	55.6%
実質破綻先 ⑤	11	0	0	0	0	0.0%	-	-
破綻先 ⑥	6	0	0	0	0	0.0%	-	-
小計 (②～⑥の計)	181	37	0	35	18	20.4%	0.0%	48.6%
合計	747	37	0	35	18	5.0%	0.0%	48.6%

注) ・ 期初債務者数及び債務者区分は22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22年度実績

5件
22百万円

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22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 15百万円
(2) しばしん事業向けローンファーストクラス	信用格付情報・SDBおよびTDB等を活用した無担保の事業向けローン	26件 449百万円
(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	17件 215百万円



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経営サービス	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によるから販の配信（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である。しんきん会会員に限定するサービスであり、年間利用料18,900円（税込）が必要である。	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。
経営改善支援の取組み	取引先企業に対して、当庫職員が積極的に経営改善計画書の策定支援を協力し、実施した取引先に対しては計画の進捗確認のフォローアップを3ヶ月に1回以上と業務向けリスト化によって管理している。また当庫職員が行う経営改善支援とは別に、外部の経営コンサルタントと経営改善計画策定の個別契約を締結し、今後も数先の個別契約を予定している。	当庫職員が経営改善計画書の策定支援を行うことにより、取引先企業からは新たに頼まれ依頼される地域金融機関として認められる。また、個別契約を締結した外部経営コンサルタントの経営改善計画策定に当庫職員が同行し、債務者にアライプ等のノウハウを実践の場で学ぶ機会を設けられた。
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	長年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。	新たに、低金利で迅速に対応可能とした、しばしん事業向けローン「ファーストクラス」を22年8月より10月までの3ヶ月間取扱を行い、25先4億49百万円を取り組みした。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】 しんきん実践経営セミナー（新発田しんきん経営塾）の開催	不透明な経済環境を勝ち抜いていくために、あらためて経営の基本を体系的に学ぶことを目的とした、「新発田しんきん経営塾」を開催。業務協力する経営コンサルタント会社により、全5回のセミナーを開催し、継続的な実施を予定している。	「新発田しんきん経営塾」は次代を担う地元企業の経営者（若手・後継者）の育成支援と認識し、開催時に実施したアンケートの結果でも、次期経営塾開催を期待する経営者が多く、23年度も経営塾の開催を計画、第2期生の募集を行う予定である。
ビジネスマッチングの実施	地元企業の販路拡大のサポートとして信金中央金庫傘下により、県内信用金庫の取引先企業とバイヤー企業（例イトーヨーカ堂・例伊勢丹・例新潟三越伊勢丹・例天橋）との個別商談会を開催した。	当庫より6企業が参加した内、3企業が新たなバイヤー企業との取引に向けた商談が継続されている。また、参加いただいた企業よりバイヤー企業から有益なアドバイス等がもらえ、大変参考になったとの評価いただいている。この度の参加企業は、新潟県で生産・加工された食品を取扱う企業を対象としたが、今後は業種の拡大とバイヤー企業の増加を図る。