

地域密着型金融の取組みについて

平成20年7月

信用組合 広島商銀

1. 取組みの方針等について

(1) 取組み方針について

当組合の経営理念において「専門性と密着化により地域の皆様および産業の発展に貢献いたします。」を掲げ、また中期経営計画並びに単年度事業計画の戦略ポイントとして「地域密着型金融推進」の取組みを行っております。

この事は地域密着型金融の本質とも一致しており、地域経済への貢献及び健全性の確保並びに収益向上が並行して図られるよう、持続可能な地域密着型金融の具体的な取組みへの「選択と集中」として、以下の3項目に重点を定めて推進して参ります。

【重点項目】

- I. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化
- II. 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
- III. 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

(2) 平成20年度における目標

- I. 不良債権比率(金融再生法ベース) 15.00%以下
- II. 実質業務純益 8億円以上
- III. 自己資本比率 6.02%以上

(3) 地域の利用者等に対する情報開示の方法・時期

本取組みの計画及び実施状況については、毎年7月に当組合店頭及びホームページに備付又は掲載し、情報公開するスケジュールであります。

2. 重点項目への具体的な取組みについて

(1) ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

創業・新事業・再生支援等の機能強化(担保・保証に依存しない融資等への取組み)

取組方針と目標	<p>① 担保・保証に依存しない融資営業推進のための将来性のある案件の発掘や目利き力の向上など職員の更なるスキルアップを目的とし、この事により安定した営業基盤の拡大を目指す。</p> <p>② 要注意先債権以下の健全化等への取組みのため、「注意・管理先」の管理を継続実行していくことにより、当組合の最重要課題である「資産の健全化」に取組み、今後の不良債権の改善を目指す。</p>
具体的取組み策	<p>① 創業・新事業・新規小口融資先獲得のための「特別融資制度」の活用・推進に取り組む。</p> <p>② 事業再生・経営改善支援等のための取引先企業への経営相談、紹介又は斡旋に取り組む。</p> <p>③ 要注意先債権以下の健全化等への取組みのため、毎年「注意・管理先」の選定し、取組方針等を検討策定し、以降毎月決定された課題の取組みと進捗状況をフォローしていく。</p>

(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

企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力等、人材育成への取組み

取組方針と目標	融資営業推進のための目利き力の向上など職員の更なるスキルアップを目的とし、この事により安定した営業基盤の拡大を目指す。
具体的取組み策	<p>① 業界団体主催研修会の参加による人材のスキルアップに取り組む。</p> <p>② 渉外係全員のスキルアップに取り組む。</p>

(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

地域活性化につながる多様なサービスの提供

取組方針と目標	地域の利用者ニーズの特性等を踏まえた質の高いサービスの提供により、利用者満足度の向上を目指す。
具体的取組み策	<p>① 相談機能を活かした目的ローン等を活用した生活支援に取り組む。</p> <p>② ホームページ、ディスクロージャー誌の充実に取り組む。</p>

以上

地域密着型金融推進の進捗状況要約

1. 平成19年4月～20年3月迄の全体的な進捗状況総括

当組合の「地域密着型金融推進計画」は、中期経営計画「Road to "S. E. B"」の経営ビジョンである「地域社会との強い信頼関係で結ばれたたよりがいのある商銀」の構築を目指し、その具現化を推し進めるに単年度事業計画にて個別の項目に対しての取組み方針を定めております。

平成19年度においては、当初目標には未達となるも、人材育成は概ね予定通りの進捗状況であった。

☆平成19年度の取組方針と目標

- 1)取組み方針 ①不良債権の管理回収への取組み強化、②企業再生に向けた「経営改善支援」への取組みの強化、③人材育成の充実、④融資基盤の再構築、⑤渉外業務の見直し
 2)目標と実績 ①融資量の拡大【目標:期中平残982億円(増加率1.48%)・実績:期中平残965億円(増加率△0.29%)】、②不良債権比率(金融再生法ベース)【目標:12.00%以内・実績:18.03%】、③実質業務純益【目標:9.3億円・実績:9.0億円】、④自己資本比率【目標:6.10%・実績:6.01%】

2. 大項目毎の取組方針、取組内容、20年3月までの取組状況に対する分析・評価及び今後の課題

大項目	小項目	取組方針	取組内容	成果	取組み状況に対する分析・評価及び今後の課題
1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化					
創業・新事業・支援・再生等(担保・保証に過度に依存しない融資等への取組み)					
		融資営業推進のための将来性のある案件の発掘(営業力の強化)や目利き力の向上(審査能力の強化)など職員の更なるスキルアップを目的とし、この事により安定した営業基盤の拡大を目指す。	創業・新事業・新規小口融資先獲得のための「特別融資制度」の推進	創業・新事業・新規小口融資先の獲得実績 ◇新規開拓軒数 102軒 ◇特別融資制度取扱実績 273件 11億円	融資基盤拡大のための、店長権限での「特別融資制度」の活用、営業推進体制(渉外活動)の見直し等に取り組む。 今後とも地域密着のための商品開発、営業推進体制の見直しは課題となる。
		当組合の「資産の健全化」は最重要課題として取り組む必要があり、今後の不良債権の改善を目指す。	事業再生・経営改善支援等のための取引企業への経営相談、紹介又は斡旋	事業再生・経営改善等の実績 ◇事業再生取組軒数 -軒 ◇経営改善支援先取組軒数 25軒 経営相談、紹介又は斡旋の実績 ◇紹介軒数 -軒 ◇斡旋軒数 2軒	企業再生・経営改善等は不良債権の改善となることから、本支店一体となり、引き続き積極的に取り組む。 今後とも引き続き、不良債権の改善は大きな課題となる。
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					
企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力等、人材育成への取組み					
		営業を通じた将来性のある案件の発掘(営業力の強化)や目利き力の向上(審査能力の強化)など職員の更なるスキルアップを目的とした取組みを目指す。	業界団体主催研修会の参加による人材のスキルアップ	業界団体主催研修会への参加 i. 目利き研修 5名 ii. 融資査定診断士育成研修 6名 iii. 企業支援ランクアップ研修 2名 iv. 税務コンサルティング研修 2名 v. 融資渉外講座 3名 vi. 事業所開拓講座 2名 vii. 企業再生支援講座 1名	人材育成面は、概ね計画に沿った取り組みを進めている。 今後とも研修を通じて習得した知識を実践に活かす事が課題となる。
			渉外係全員のスキルアップ	通信講座への受講 i. 「融資実務コース」17名 ii. 「融資実践事例コース」22名	人材育成のための基礎知識を習得させるために通信教育を受講させる。 今後とも引き続き習得した知識を実践に活用できる事が課題となる。
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					
地域活性化につながる多様なサービスの提供					
			組合員への相談機能を活かした目的ローン等を活用した生活支援	「特別融資制度」と目的ローン等の見直しによる生活支援	今後とも地域の利用者ニーズの特性等を踏まえた質の高いサービスの提供により、利用者満足度の向上が課題となる。
4. 取引先の身の丈・ニーズに合った地域密着型金融の具体的な取組みを推進するための態勢の整備状況					
	(1)人材育成	営業を通じた将来性のある案件の発掘(営業力の強化)や目利き力の向上(審査能力の強化)など職員の更なるスキルアップを目的とした取組みを目指す。	業界団体主催研修会の参加による人材のスキルアップ、通信教育の推進	業界団体主催研修会への参加 i. 目利き研修 5名 ii. 融資査定診断士育成研修 6名 iii. 企業支援ランクアップ研修 2名 iv. 税務コンサルティング研修 2名 v. 融資渉外講座 3名 vi. 事業所開拓講座 2名 vii. 企業再生支援講座 1名 通信講座への受講 i. 「融資実務コース」17名 ii. 「融資実践事例コース」22名	人材育成面は、概ね計画に沿った取り組みを進めている。今後とも研修を通じて習得した知識を実践に活かす事が課題となる。
	(2)外部専門家との連携(紹介・斡旋)	当組合の「資産の健全化」は最重要課題として取り組む必要があり、今後の不良債権の改善を目指す。	事業再生・経営改善支援等のための取引企業への経営相談、紹介又は斡旋	事業再生・経営改善等の実績 ◇事業再生取組軒数 -軒 ◇経営改善支援先取組軒数 25軒 経営相談、紹介又は斡旋の実績 ◇紹介軒数 -軒 ◇斡旋軒数 2軒	企業再生・経営改善等は不良債権の改善となることから、本支店一体となり、引き続き積極的に取り組む。 今後とも引き続き、不良債権の改善は大きな課題となる。
5. 地域密着型金融の取組みの推進について、中央機関・業界団体が有する各種業務支援・補完機能の活用状況					
	(1)補完支援	営業を通じた将来性のある案件の発掘(営業力の強化)や目利き力の向上(審査能力の強化)など職員の更なるスキルアップを目的とした取組みを目指す。	業界団体主催研修会の参加による人材のスキルアップ、通信教育の推進	人材育成における研修、通信教育	人材育成面は、概ね計画に沿った取り組みを進めている。今後とも研修を通じて習得した知識を実践に活かす事が課題となる。
	(2)業務支援	各種情報・シミュレーション機能等の情報提供のための「ITの戦略的活用」を目指す。	地域の利用者ニーズの特性等を踏まえた質の高いサービスの提供により、利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立を目指す。	各種情報・シミュレーション機能の提供 ◇経営相談支援機能「あのねっ」の活用 i. 支援機能……シミュレーション機能(家計診断、ライフプラン、年金受給額試算) ii. 情報等機能…メールマガジンによる情報提供、生活関連情報について提供するサイト等	各種情報・シミュレーション機能等の提供には、ITの戦略的活用が必要となることからホームページの見直しは課題となる。