

平成 21 年度地域密着型金融の取組みについて

平成21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

当組合の経営理念で「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、また経営方針で「資産内容の改善強化」、「経営内容の改善強化」等に取り組んでおります。

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」をして、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21年度における目標

- I. 不良債権比率(金融再生法ベース) 16.00%以下
- II. 実質業務純益 8億円以上
- III. 自己資本比率 5.60%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	<ol style="list-style-type: none"> 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。 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は、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。
具体的取組み策	<ol style="list-style-type: none"> 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。 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 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する。 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。

(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	<ol style="list-style-type: none"> 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	<ol style="list-style-type: none"> 業界団体主催研修会の参加による人材のスキルアップ 渉外係全員のスキルアップ

(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	<ol style="list-style-type: none"> 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
具体的取組み策	<ol style="list-style-type: none"> 相談機能を活かした目的ローン等を活用した生活支援 ホームページ、ディスクロージャー誌の充実

以上

地域密着型金融の取組み状況(平成20年4月～平成21年3月)

『地域密着型金融の取組について』

当組合の経営理念「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、また経営方針では、「資産内容の改善強化」、「経営内容の改善強化」としており、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」をして、以下の3項目に重点を定めて推進して参りました。

『平成20年度重点項目』

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化
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
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

【平成20年度における目標と実績】

項目	目標	実績
不良債権比率	15.00%以下	18.26%
実質業務純益	8億円以上	9.16億円
自己資本比率	6.02%以上	5.32%

※不良債権比率は、金融再生法ベースで表示しております。

【重点項目への具体的な取組み状況】

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

(1) 創業・新事業・再生支援等の機能強化

①創業・新事業支援を目的とした融資案件の推進に取り組みました。

平成20年度中の実績	取扱件数	3件	実行額	15百万円

(注)創業・新事業支援に資金用途を限定した実績です。

②小口融資先獲得のための「特別融資制度」の推進に取り組みました。

平成20年度中の実績	取扱件数	273件	実行額	5億円

(注)上記の創業・新事業支援の計数も含んでおります。

(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

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みました。

①経営改善支援(要注意先等の健全債権化)等の実績

期初債務者数 A					経営改善 支援先取組率	ランク アップ率	再生計画 策定率
うち経営改善支援取組み先数 α							
αのうち期末に債 務者区分がランクア ップした先	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			
189	30	6	22	27	15.9%	20.0%	90.0%

- (注) 1. 本表の「債務者数」、「先数」は、正常先を除く計数です。
 2. 期初債務者数は、平成20年4月当初の債務者数です。
 3. 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、住宅ローンのみの先は含んでおりません。
 4. 「αのうち期末に債務者区分がランクアップした先数β」は、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先です。
 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には含みますがβには含んでおりません。
 5. 「αのうち期末に債務者区分が変化しなかった先γ」は、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先です。
 6. 「αのうち再生計画を策定した先δ」は、αのうち、当組合独自の再生計画策定先の先数です。
 7. 期中に新たに取引を開始した取引先は、本表に含みません。

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

平成20年度中の実績	紹介	2件	斡旋	1件
------------	----	----	----	----

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の向上のため、人材育成に取り組みました。

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

- 企業再生支援研修 5名
- 融資査定診断士育成研修 4名
- 企業支援ランクアップ研修 2名
- 目利き(財務・企業分析基礎)研修 6名
- 税務コンサルティング研修 2名

②渉外係全員のスキルアップ(通信講座への受講)

- 融資実務コース 4名
- 融資実践事例コース 1名

③業務能力検定への参加

- 融資上級 20名参加
- 融資中級 18名参加

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

地域の利用者ニーズの特性等を踏まえた「相談機能を活かした目的ローン等を活用した生活支援」と「ホームページ、ディスクロージャー誌の充実」に取り組みました。

- ①相談等機能を活かした「あのネット」の活用 … 相談シートの配布
- ②新規ローンの取扱開始 … 「しんくみパートナーズ」、「切替ローン」の取扱開始
- ③ホームページの見直し実施 … 平成20年7月実施

以上