

地域密着型金融への取組み

(平成19～20年度)

平成19年12月

株式会社 八千代銀行

～ 目 次 ～

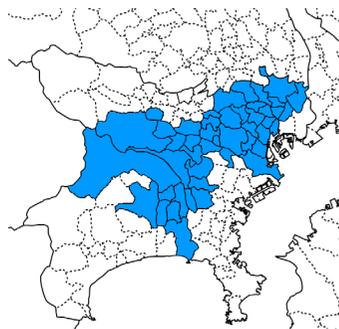
	(項)
I. はじめに	
1. 営業エリアの特徴	…1
2. 当行の特徴	…1
3. 経営理念	…2
4. 経営方針	…2
II. 平成19～20年度における地域密着型金融への取組みについて	
1. 基本的な考え方	…3
2. 主な取組み	…4
3. 平成19～20年度中期経営計画に掲げた目標	…5
III. 具体的な施策	…6

I. はじめに

1. 営業エリアの特徴

当行の営業エリアは、東京都新宿区の本店を中心に都内全域、ならびに東京都と隣接する神奈川県北東部に及んでおり、商・工業集積地、首都圏のベッドタウンとして大きな経済圏を形成している地域にあります。

同地域において、当行の本店のある新宿駅を中心に、東京都西部地区及び神奈川県北東部に充実した店舗網を持ち、なかでも、重点地域の1つと位置づけている東京都町田市と神奈川県相模原市においては、高い取引シェアを有しております。人口が合計で約110万人と政令指定都市に匹敵する規模を持つ両市は、新宿などの都心経済圏と神奈川県横浜経済圏、そして東京都八王子経済圏と密接な関係を持つと同時に、周辺各地(大和市、座間市、綾瀬市、海老名市、厚木市)の地域経済へつながる重要な役割を担っています。



営業エリアのイメージ

2. 当行の特徴

●自己変革する力を持った金融機関です

当行は、平成3年4月に本邦で初めて信用金庫から普通銀行へ転換いたしました。平成18年3月には、住友信託銀行との業務・資本提携を開始し、信託機能をフェイストゥフェイスでお客様に提供することで、他行との差別化を図りました。さらに、平成19年4月には、更なる企業価値の向上に向け市場からの適正な評価を経営に生かしていくために、東京証券取引所市場第一部に株式上場を果たしました。このように、当行は、自己変革する力を持った金融機関です。

●貸出先の99.8%は中小企業や個人事業者、個人のお客さまです

当行は、信用金庫時代から普通銀行への転換後の現在に至るまで、「中小零細企業および勤労大衆のための金融機関」という立場を変えことなく地域の皆さまと共に歩んでまいりました。この結果、平成19年3月末現在、当行の貸出金は先数で99.8%、金額で87.9%が中小企業や個人事業者ならびに個人のお客さまにご利用いただいております。

●地域の皆さまの課題解決へのご支援に努めています

当行は、「お取引先との信頼関係の構築が経営の基本である」との考えから、営業係がお取引先をご訪問し、お取引先の目線に合ったご提案や課題解決のお手伝いをしております。

I. はじめに

3. 経営理念

当行は、「中小零細企業および勤労大衆のための金融機関として、金融業務を通じて地域社会の繁栄に貢献する」という創業以来の一貫した経営理念に基づき、地道な活動を展開してまいりました。今後も、東京都内全域、神奈川県北東部を中心とした幅広い店舗網を生かし、「地域に根を張った金融機関」として、地域での信頼感の醸成に努めてまいります。

4. 経営方針

当行は、「地域のお取引先の評価が当行の存立基盤であり、お取引先との信頼関係の構築が経営の基本」とする経営方針の具現化に取り組んでおります。

また、当行は目標として「お客さまの目線で提案・問題解決を実践する営業スタンスが定着した銀行」、「親近感があり信頼して利用できる銀行（お客さまにとってのオンリーワンバンク）」、「地域における営業基盤（お取引先数）を持続的に拡大し発展する銀行」を目指すことで、お取引先との共栄に企業価値を見出す金融サービス業を確立したいと考えております。

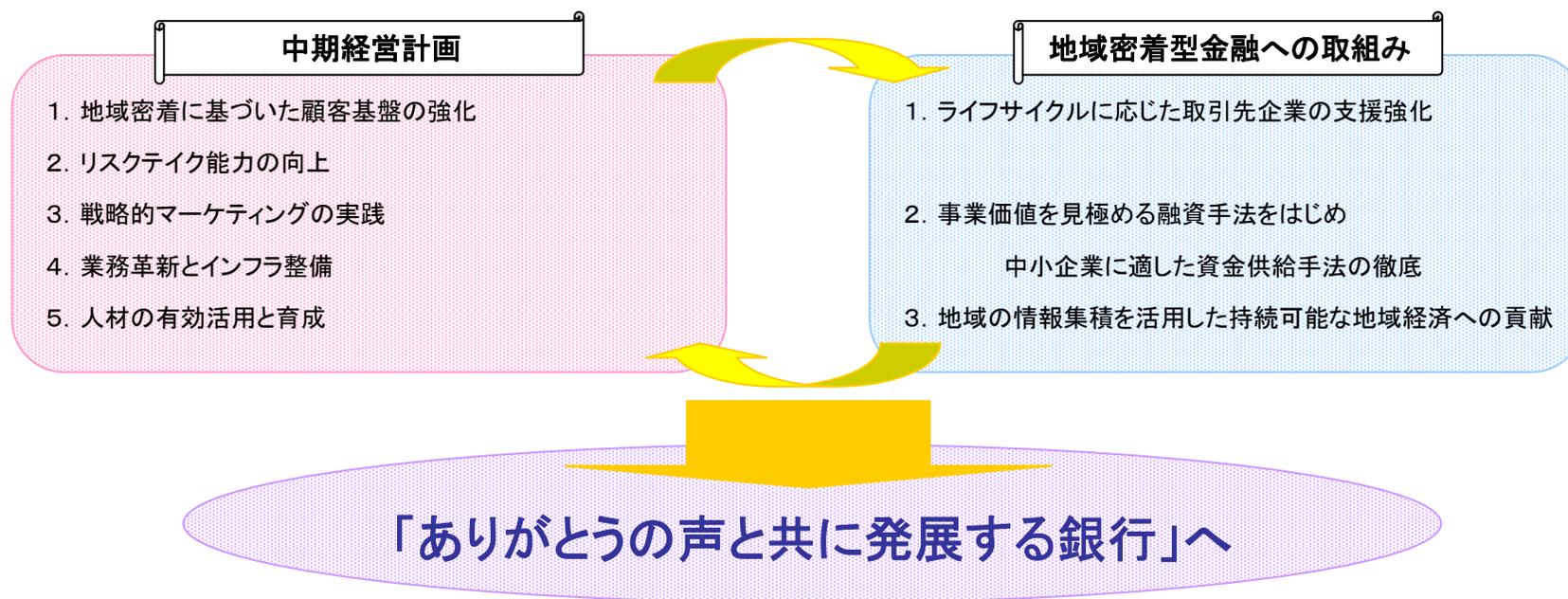


Ⅱ. 平成19～20年度における地域密着型金融への取組みについて

1. 基本的な考え方

当行は、平成19・20年度中期経営計画において「地域密着に基づいた顧客基盤の強化」「リスクテイク能力の向上」「戦略的マーケティングの実践」「業務革新とインフラ整備」「人材の有効活用と育成」といった、地域密着型金融を意識した5つの重点施策と各々についての具体的施策を掲げております。

当行の中期経営計画と「地域密着型金融への取組み」は同じ考え方に基づいて策定しておりますので、「地域密着型金融への取組み」の3つの大項目である「ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化」「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」「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」を着実に実行することで、お取引先の皆さまのご発展や地域経済の活性化に貢献すると同時に、当行の経営目標を達成してまいりたいと考えております。



Ⅱ. 平成19～20年度における地域密着型金融への取組みについて

2. 主な取組み

(1) ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

- ① 事業再生
- ② 創業・新事業支援
- ③ 経営改善支援
- ④ 事業承継

当行の独自機能だけでなく、様々な分野における外部協力組織などの機能をも積極的に活用し、資金面ばかりでなく経営課題解決全般において、お取引先の成長段階に適したサポートを行ってまいります。

また、これまでに引き続き、人材育成にも積極的に取組むとともに、特色ある事例の公表を行ってまいります。

(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

- ① 目利き機能の向上をはじめ事業価値を見極める融資＝不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の徹底
- ② 中小企業に適した資金供給手法の徹底

選択と集中や業務革新(BPR)を推し進めることで、地域密着型金融の取組みに適した営業体制を構築し、お取引先とのコミュニケーションの機会を増やすこととともに質を高めることにも努め、お取引先の事業価値を見極めたうえでの資金供給を実践してまいります。

(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

- ① 地域の面的再生
- ② 地域活性化につながる多様なサービスの提供
- ③ 地域への適正なコミットメント

これまで同様、地域の利用者の声を活かした経営を実践してまいります。

また、地公体等との連携を強化し、地域が抱える課題の解決にも積極的に取組み、地域全体の活性化に貢献してまいります。

Ⅱ. 平成19～20年度における地域密着型金融への取組みについて

3. 平成19～20年度中期経営計画に掲げた目標

当行は、地域密着型金融への取組みを着実に実施することで、以下の目標の達成を目指してまいります。

重点事項	目標とする指標	目標計数
中小企業に適した 資金供給手法の徹底	法人貸出先数	500先増加 (2年間)
地域活性化につながる 多様なサービスの提供	新規取引軒数	40,000軒獲得 (2年間)
事業再生・経営改善支援	開示債権比率 <small>(金融再生法に基づく不良債権比率)</small>	3%台 (平成20年度末)

Ⅲ. 具体的な施策

		具体的な取組策
1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化		
(1) 事業再生		
① 自行機能や外部ネットワーク等を活用した事業再生の取組み	○お取引先の個別の状況に応じて中小企業再生支援協議会、外部コンサルタント、再生ファンド、信用保証制度などの機能や再生手法を積極的に活用し、事業再生・経営改善支援を行なう。	
② 事業再生に精通した人材の育成等	○審査部・融資管理部・資産査定部が協働し、一貫した長期研修を実施することで、事業再生支援に精通した人材を育成する。 ○通信教育講座の実施や休日の自主参加型研修の開催等、行員の自己啓発を支援する。 ○第二地方銀行協会主催の外部研修へ行員を派遣する。	
③ 特徴ある事業再生支援事例の公表	○毎期待徴のある事業再生・経営改善支援事例を取りまとめ、当行ホームページやディスクロージャー誌に掲載する。	
(2) 創業・新事業支援		
① 自行機能や外部ネットワーク等を活用した創業・新事業支援の取組み	○さがみはら産業創造センター(SIC)の八千代起業家支援プログラムを推進し、年間30件程度の支援を行なう。 ○相模原法人営業部を開設し、地域における創業・新事業支援機能を強化する。 ○政府系金融機関、商工会議所等の外部組織との連携強化と利用促進を図る。	
② 産学官連携の促進	○首都圏南西地域産業活性化フォーラム(南西フォーラム)や、厚木拠点事業(厚木新産業創出推進協議会)へ積極的に参加し、地域の産学官との情報交換を密接に行うことで新たなビジネス機会を創出する。 ○個別の大学との連携を強化し、産学連携を推進する。	
③ ベンチャーファンド等の活用	○ベンチャーファンド等を活用した企業支援態勢を整備し、各ベンチャーキャピタルとの連携のもとで企業支援を実施する。	
④ 信用保証制度の活用	○東京商工会議所及び東京信用保証協会との協力による「東京商工会議所創業支援融資保証制度」を有効に活用する。 ○新たに創設された「再挑戦支援保証」については、個別案件ごとに内容を検証の上、有効に活用する。	
⑤ 「目利き」機能強化のための人材育成	○審査部・融資管理部・資産査定部が協働し、一貫した長期研修を実施することで、創業・新事業支援に精通した人材を育成する。 ○通信教育講座の実施や休日の自主参加型研修の開催等、行員の自己啓発を支援する。 ○第二地方銀行協会主催の外部研修へ行員を派遣する。	

Ⅲ. 具体的な施策

		具体的な取組策
1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化		
(3) 経営改善支援		
① 自行機能や外部ネットワーク等を活用した経営相談・経営課題解決の取組み	○ビジネスマッチング(業者紹介、営業斡旋)を推進し、商談会を開催する。 ○中小企業基盤整備機構、中小企業振興公社、各商工会議所等の外部ネットワーク活用による課題解決支援を行う。 ○業務提携先である住友信託銀行とのアライアンスを活用した支援を行う。	
② 経営改善支援機能強化のための人材育成	○審査部・融資管理部・資産査定部が協働し、一貫した長期研修を実施することで、経営改善支援に精通した人材を育成する。 ○通信教育講座の実施や休日の自主参加型研修の開催等、行員の自己啓発を支援する。 ○第二地方銀行協会主催の外部研修へ行員を派遣する。	
③ 健全債権化等の強化に関する態勢整備の状況や経営改善の取組実績・計画の達成状況等の積極的な情報開示	○当行ホームページやディスクロージャー誌等において、健全債権化等の強化に関する体制整備の状況や経営改善の取組実績・計画の達成状況等の情報開示を実施する。	
(4) 事業承継		
① 自行機能や外部ネットワーク等を活用した事業承継支援の取組み	○定期的に事業承継セミナー及び事業承継相談を開催する。 ○事業承継に関する潜在ニーズの掘り起こしや、外部機関との情報交換を積極的に行い、事業承継支援を実施する。	
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		
(1) 目利き機能の向上をはじめ事業価値を見極める融資＝不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の徹底		
① 「目利き機能」強化のための営業体制再構築	○業務革新(BPR)を通じて取引先とのコミュニケーションの機会増加と質の向上を図ることで、地域密着型金融に基づいた営業を実践し、「目利き機能」を十分に発揮した資金供給を行う。	
② お取引先の定性情報の適正評価に関する取組み	○事業の将来性を判断する材料として、外部組織による評価制度を有効に活用する。 ○業種特性に適合した融資商品を導入する。 ○政府系金融機関との連携・情報交換を継続して行う。	
③ お取引先の定量情報の質的向上の促進	○税理士や外部組織などとの連携を強化し、地元企業経営者を対象とした財務や税務に関する勉強会を開催する。 ○取引先企業の決算書診断を推進する。 ○取引先企業に対して「R&I中堅企業格付け」の利用を促す。	
④ お取引先とのリレーションに基づく融資手法への取組み	○ABLやコベナンツを活用した融資手法を導入する。 ○地公体と連携し、地元経営者を対象としたABLセミナーを開催する。 ○機械担保ローンを推進する。	

Ⅲ. 具体的な施策

		具体的な取組策
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		
(2) 中小企業に適した資金供給手法の徹底		
①自動審査モデル・企業格付に基づく無担保融資の推進	○自動審査モデルや企業格付に基づく無担保融資商品を推進する。	
②多様化する資金供給手法の活用	○CLOの取扱実績を検証し、保証付CLOやシンセティック型CLOの今後の取組方針を決定する。また、アライアンスを活かした取組みを徹底する。 ○資金ニーズに合ったシンジケート・ローンの組成を行う。また、アライアンスを活かしたシンジケートローンの活用を行なう。 ○アライアンスを活かし、知的財産担保融資、新株予約権付融資など、中小企業のニーズに対応した多様な金融手法を随時検討する。	
③信用リスクデータベースの分析・整備・活用	○信用リスクデータベースの分析・整備・活用を強化する。 ○自己査定・信用格付制度の改定・見直しを実施する。	
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		
(1) 地域の面的再生		
①地公体等との連携強化	○相模原法人営業部の開設に伴い、同部内に公共法人室を設置して、自治体との連携を強化する。 ○支店ATMコーナーの一部を利用し、自治体とのコラボレーションによる住民票等自動交付機を設置する。 ○PFI事業の情報を収集し、積極的に参画する。 ○市民参加型の公募債を取扱う。	
(2) 地域活性化につながる多様なサービスの提供		
①地域の利用者の満足度を重視した経営の実践	○全営業店に店頭用アンケート用紙を配置し、情報内容を営業店並びに本部関連部署にフィードバックして改善を促し、サービス向上のための施策に反映させる。	
②地域社会への貢献・還元に向けた取組み	○個別の課題を抱える商店街、コミュニティビジネス、NPOとの連携を強化し、課題解決への支援を強化する。 ○地域のスポーツ振興や青少年育成の一助として「八千代サッカースクール」、「ゲートボール大会」を開催する。 ○「大学野球応援定期預金」を通じて、大学及び周辺地域とのリレーションを強化する。	
③多重債務者問題解決への取組み	○自治体等との協力のもと、法律専門家への紹介やローン商品の活用を実施し、多重債務者問題の解決に向けた取組みを行う。	
④高齢化社会に対応したサービスの提供等	○(年金相談業務)年金相談員による年金相談会や年金セミナーの開催、自宅訪問サービスを実施する。 ○(介護相談業務)介護相談員による営業店相談会、介護セミナーを開催する。 ○(融資業務)住友信託銀行とのアライアンスを活用し、リバースモーゲージの導入を進める。 ○(遺言信託・遺産整理)信託機能を活かした遺言関連サービスを提供する。	

Ⅲ. 具体的な施策

		具体的な取組策
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		
(2) 地域活性化につながる多様なサービスの提供		
⑤ 地域における金融知識の普及に向けた取組み	<ul style="list-style-type: none"> ○ 行員が地域の中学校や高校を訪問する「講義」や、中高生が当行を訪問する「職場体験」を実施し、金融業務に対する興味と理解を深めさせるなど、地域における学校教育の支援と金融知識の普及に努める。 ○ 大学生のインターンシップを継続的に受け入れ、若年層の進路選択に関する側面支援を行うとともに、金融業務の理解と普及に努める。 	
(3) 地域への適正なコミットメント		
① コスト・リスクの適切な把握による、地域との適正な関係の構築	○ 総務省資料を活用して各地公体の財政状況を把握し、地域貢献等の面も考慮した上で、適正な関係を維持する。	

以 上