

地域密着型金融の進捗状況

(平成21年度)

平成22年6月

株式会社 八千代銀行

～ 目 次 ～

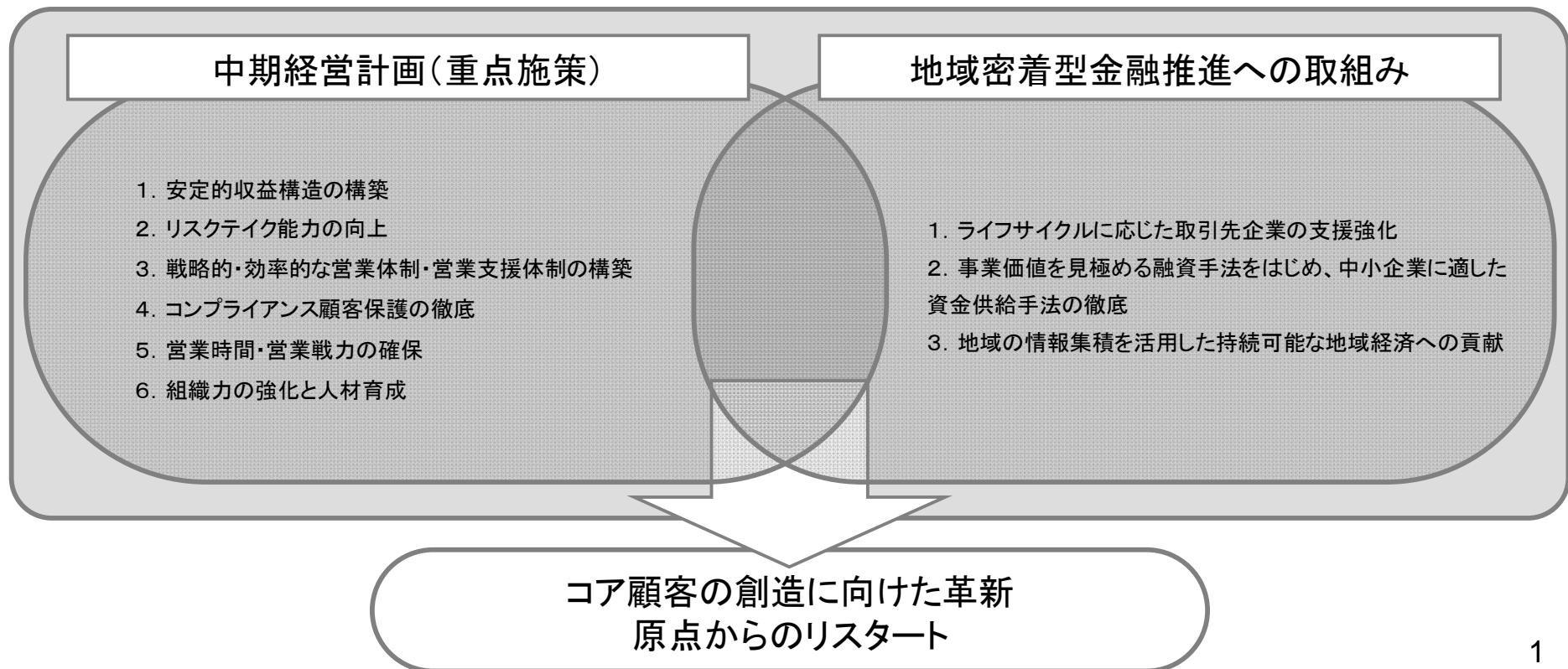
I . 平成21～22年度における地域密着型金融への取組みについて	
1. 基本的な考え方	… P 1
2. 主な取組み	… P 2
II . 平成21年度における目標数値の達成状況	
1. 平成21～ 22年度中期経営計画に掲げた目標と実績	P 3
III . 具体的な支援実績	… P 4
IV . 具体的施策の取組状況	… P 5～ 7
V . 経営改善支援等の取組み実績	… P 8
VI . 再生事例	… P 9

I. 平成21～22年度における地域密着型金融の取組みについて

1. 基本的な考え方

当行は、平成21～22年度中期経営計画において「安定的収益構造の構築」「リスクテイク能力の向上」「戦略的・効率的な営業体制、営業支援体制の構築」「コンプライアンス顧客保護の徹底」「営業時間・営業戦力の確保」「組織力の強化と人材育成」といった地域密着型金融を意識した重点施策と各々についての具体的な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、「地域密着型金融の取組み」の三つの柱となる『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、お取引先のみなさまのご発展や地域経済の活性化に貢献すると同時に、当行の経営計画を達成してまいりたいと考えております。



I. 平成21～22年度における地域密着型金融の取組みについて

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 事業再生支援
- 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り組むとともに、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 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資への取組
- 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 地域の再生と地域社会への貢献
- ② 地域活性化につながる多様なサービスの提供

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り組み、地域全体の活性化に貢献してまいります。

Ⅱ. 平成21年度における目標数値の達成状況

1. 平成21～22年度中期経営計画に掲げた目標と実績

地域密着型金融への各施策を実施した結果、目標数値に対する実績は以下のとおりとなりました。

重点事項	目標とする指標	目標	実績
中小企業に適した 資金供給手法の徹底	中小企業等 貸出比率	85%以上	84.51%
地域活性化につながる 多様なサービスの提供	個人向け 貸出比率	27%以上	28.02%
事業再生・経営改善支援	開示債権比率 (金融再生法施行規則)	5%台前半 (平成22年度末)	5.97%

Ⅲ. 具体的な支援実績

(1) ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

企業支援室を中心に経営改善支援・事業再生に取り組むとともに、さがみはら産業創造センター(SIC)、シブヤ創業サポートオフィスを中心として創業・新規事業についても支援し、積極的に取り組みました。

経営改善支援取組み先数	169先	経営改善支援取組み率	3.2%
再生計画策定先数	94先	再生計画策定率	55.6%
ランクアップ先数	30先	ランクアップ率	17.8%
創業・新事業支援融資実績	105件	898百万円	

(2) 中小企業に適した資金供給手法の徹底

個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資については、以下のような取り組みを行うとともに新商品を導入し、積極的に取り組みました。

動産・債権譲渡担保融資実績	4件	58百万円
財務制限条項活用融資実績	49件	322百万円

IV 具体的施策の取組状況

	具体的な取組策	平成21年度 取組実績
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 事業価値・事業の継続性を見極め、取引先の事業再生を図る。	○地元中小企業の事業再生と従業員の雇用確保は、地域金融機関の最大の使命であることを認識し、経営状態に問題がある先に対しては、財務内容の改善、収支改善のための助言や、必要に応じて経営改善計画の策定支援を実施してまいります。	○169先に対し経営改善を支援する取組みを行ったことで関係が強化され、貸出条件を円滑に緩和できるケースが増加しました。 ○経営相談に応じる機会が増加し、経営改善の進捗を加速することができました。
② 外部機関の活用による支援	○自行の機能ばかりではなく、中小企業再生支援協議会・整理回収機構等の外部協力組織の機能も活用して事業再生支援を行ってまいります。	○中小企業再生支援協議会に案件を持ち込み、2先については専門家による事業実態や財務実態の分析、経営改善計画の策定まで進展させることができました。
③ 特徴ある事業再生支援事例の公表	○特徴ある事業再生支援事例につきましては、当行ホームページへの掲載等により積極的に公表してまいります。	○ホームページに公表しています。
(2) 創業・新事業支援		
① 中小企業の創業・新事業展開・育成支援	○起業、事業展開に資する情報提供を強化し、さがみはら産業創造センター(SIC)・シブヤ創業サポートオフィスの活用により、創業企業の発掘・支援活動を強化してまいります。	○SICにおいて、個人事業先を含め37先の起業家支援を行いました。 ○シブヤ創業サポートオフィスでは147先から相談を受け、33件、300百万円の融資を実施しました。
② 各種ファンドを活用した支援	○ベンチャーファンドの活用により取引先企業に対するエクイティ投資の機能を強化し、創業間もない企業やベンチャー企業への支援強化を図ってまいります。	○平成21年度は、ベンチャーキャピタルに対する新たな出資は実施しませんでした。ベンチャーファンドが出資するベンチャー企業に対し、4件、115百万円の融資を実施しました。
③ 産学官連携による支援	○行政や地域大学等とのネットワークの橋渡し役としての機能を果たしてまいります。連携によるサポートにより、地域の中小企業の創業・新事業展開・育成を支援してまいります。	○相模原法人営業部を中心に、相模原市や相模原商工会議所と密接に連携し情報交換等を行った他、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、セミナーへの誘致等を行いました。 ○地域力連携拠点事業では、12件の相談を受付け、各種支援を行いました。

IV 具体的施策の取組状況

		具体的な取組策	平成21年度 取組実績
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 事業展開の支援	○「八千代ビジネスクラブ」の運営をより充実させることにより、お客さまに価値のある情報提供を行ってまいります。 ○ビジネス商談会や、ビジネスマッチング機能を充実させると共に、当行が持っている地域情報を活用することにより、地域のより一層の活性化を支援してまいります。	○平成21年7月には、環境をテーマとした「八千代ビジネスクラブ会員交流会」を開催し、平成22年2月の交流会とあわせて167名の参加がありました。 ○平成22年3月に開催したビジネスマッチング「食の商談会」では、エントリーした25社のうち13社が書類選考を通過し、5社が今後成約見込みの状況です。	
② 人材育成によるコンサルタント機能の強化	○経営課題に対する問題解決策の提案等のコンサルティング機能を強化し、内外講師による実効性の高い研修を実施することで、「目利き能力」の向上を図り、専門的なスキルを持つ人材を育成してまいります。	○営業担当役席者計18名を対象に3週間の総合実践研修を実施しました。 ○外部講師による自主参加型の「業種別研修会（製造業）」を実施しました。（31名参加）	
(4) 事業承継			
① 外部機関等との連携によるセミナー開催・相続・M&A等の支援	○中小企業経営承継円滑化法の制定もあり、外部専門家（経営・税務・法律等）による無料セミナーや相談会の実施等、事業継承が円滑に進められるように積極的に関わってまいります。	○自社株評価を66件実施し、営業店と本部担当者の同行訪問を行うことで、潜在ニーズの掘り起こしに注力しました。	
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			
(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への取組み			
① 流動資産担保融資の活用	○取引先企業の安定的な運転資金枠を確保するため売掛債権流動化・在庫担保（ABL）・機械担保融資等についても積極的に取組んでまいります。	○流動資産担保融資制度を4件、58百万円取扱いました。	
(2) 中小企業に適した資金供給手法の徹底			
① 無担保融資商品による融資の推進	○担保、保証に過度に依存しない融資の向上に努め、スコアリングモデル・財務制限条項付融資等を活用したローン商品の提供を活用してまいります。	○平成22年1月に、当行の企業格付制度と外部のスコアリングモデル（財務判断指標）を組み合わせた事業性商品を2商品（リスク率に応じた）新たに導入し、併せて既存融資商品（3カテゴリー6商品）を廃止しました。	
② シンジケートローンの活用	○多様化する中小企業の資金ニーズに対応し、地域経済の振興に寄与するため、シンジケートローン・CLO等の証券化による新たな金融手法を随時検討してまいります。	○シンジケートローンの組成実績はなく、コアレンジャー1件のみの実績に止まりました。	
③ 信用保証制度の活用	○様々な中小企業のニーズに対応し、顧客基盤の拡充、中小企業向け貸出の増加を図るため、信用保証制度を積極的に活用していくことで、事業を支援してまいります。	○景気対応緊急保証制度を中心とした信用保証制度の積極的な活用により、平成22年3月末の保証付融資残高は、平成21年3月末対比で99億円増加して、1,719億円となりました。	

IV 具体的施策の取組状況

	具体的な取組策	平成21年度 取組実績
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) 地域の再生と地域社会への貢献		
① 地方公共団体等とのリレーションの強化	○公募債の取扱による資金の引受等によりリレーションを強化し、地域への有効な情報提供を行ってまいります。	○平成21年11月に大和市、平成22年2月に相模原市のミニ公募債を取扱いました。(大和市:80百万円、相模原市:400百万円) ○各地公体が発行するプレミアム商品券の換金業務を行いました。(渋谷区、相模原市、町田市、府中市、世田谷区等)
② 温室効果ガス削減等、環境に配慮した取組み	○新本店(平成23年1月完成予定)において、館内エコツアーやロビーでのエコインフォメーションによる環境保全意識の向上に取り組んでまいります。また、環境保全支援型の新商品・サービスの提供を行ってまいります。	○現在建替え中である新本店は、多様な省CO2技術の導入や環境コミュニケーションサイクルの実現を目指した取組みが評価され、国土交通省が実施した平成21年度住宅・建築物省CO2推進モデル事業において、当行の本店建替えプロジェクトがモデル事業として銀行で初めて採択されました。
③ 個人のお客さまに対するライフサポート	○休日営業している住宅ローンセンターを中心に、住宅取得者向け相談会・年金相談会等を通じた情報提供によるライフサポートを行ってまいります。	○平成21年度における「大学野球応援定期預金」の取扱実績は8,219件、13,094百万円となり、スポーツ振興を図りました。
④ わかりやすい情報開示態勢の整備・強化	○IR説明会の継続実施、ディスクロージャー誌やホームページの充実等により、タイムリーな情報開示を行ってまいります。	○お客様や地域・株主の皆様といったステークホルダーの方々に、当行の経営情報やサービスに関する情報を示し、経営の透明性と健全性をお伝えしました。
(2) 地域活性化につながる多様なサービスの提供		
① 高齢化社会に対応したお客さまが安心して利用できる「人にやさしい店舗環境」の整備	○新たに建替えをする店舗については、これからもバリアフリー化を引き続きすすめてまいります。また、視覚に障害をお持ちの方への対応として、積極的にATM機能の強化に取り組んでまいります。 ○お客さまのご意見・ご要望等を随時取り入れられるように、ホームページ上の「お客さまの声」の内容を一層充実させ、より良いサービスの提供や改善に努めてまいります。	○平成21年度にリニューアルした板橋支店・相原支店・高座渋谷支店については、店内外の床段差の緩和や車椅子にも対応したトイレの設置等、ユニバーサル化を実現しました。 ○ホームページの「お客さまの声」の内容を受け、店舗案内をより分かりやすく変更する等、改善を図りました。
② 住友信託銀行との連携	○同行の持つ豊富なノウハウと当行が持つ地域情報を最大限に活用し、地域社会の活性化・環境関連事業の発展に貢献できるものに対し、積極的に関わってまいります。	○個別相談会のほか、窓口対応や訪問によるニーズ喚起も積極的に行った結果、平成21年度は、遺言信託・遺産整理業務の取扱実績が39件となりました。
③ 金融教育活動の実施	○子供達の健全な金銭感覚の醸成と職業意識の向上を目指し、小中学生を対象とした「金融教室」「職場のマナー」「銀行業務の紹介」等の授業提供、大学生を対象としたインターンシップの受け入れ、また市民大学等への講義の提供等を図ってまいります。	○さがまちコンソーシアム大学「ビジネスマナーの基礎知識」を講義形式で実施しました。主に就職活動中の学生や就職を控える学生を対象として、ビジネスマナーの基本についての講義を行いました。また、お札の数え方の実習を通じて、銀行業務を体感していただきました。

V. 経営改善支援等の取組み実績

【平成21年4月～平成22年3月】

(単位：先数)

	期初債務者数 A	うち				経営改善支援取 組み率 = α / A	ランクアップ率 = β / α	再生計画策定率 = δ / α	
		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				
正常先 ①	27,093	0		0	0	0.0%		0.0%	
要注意先	うちその他要注意先 ②	3,623	97	2	86	63	2.7%	2.1%	64.9%
	うち要管理先 ③	95	10	4	3	6	10.5%	40.0%	60.0%
破綻懸念先 ④	1,300	62	24	35	25	4.8%	38.7%	40.3%	
実質破綻先 ⑤	193	0	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%	
破綻先 ⑥	72	0	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%	
小計 (②～⑥の計)	5,283	169	30	124	94	3.2%	17.8%	55.6%	
合計	32,376	169	30	124	94	0.5%	17.8%	55.6%	

- (注)
- ・ 期初債務者数及び債務者区分は平成21年4月当初時点で整理。
 - ・ 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、住宅ローンのみの先を含まない。
※経営改善支援取組み先の定義については、これまでと同様。
 - ・ 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。
 - ・ 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。
 - ・ 「再生計画を策定した先数 δ 」＝「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」

VI. 再生事例

ケース1

業種	○食品製造卸
経営改善支援に至った経緯	飲食店向け食品の製造卸業を長年営んできたが、低価格化や競合激化により販売先飲食店の事業環境が悪化したことから、受注が減少し続け、赤字が累積し、債務超過の状態に至った。
当行の対応	自社製品の直接小売を目論み、その準備段階で相談に応じた。小額投資で実現可能な計画であり、新たな資金負担も吸収可能と判断されたことから、店舗設備にかかる資金を融資し、併せて事業計画を策定して抜本的な経営改善支援を実施した。
成果・効果	直接小売が順調に推移して好評を得たことにより、相乗効果で卸売りも安定した。増収により黒字に転じ債務超過もごく小額になり、近年中の解消目処が立った。
成功の要因	製造元の直接小売であり価格設定を低廉に抑えられたことから比較的順当に新事業が推移した。当行助言に対して経営者が真摯に受け止め改善に努力したこと、追加設備も最小限に抑えられたことから、収支改善効果が早い段階で得られた。
債務者区分	平成21年9月 破綻懸念先⇒要注意先

ケース2

業種	○サービス業、不動産業
経営改善支援に至った経緯	サービス業、不動産賃貸等により業容を拡大してきたが、景気の低迷に伴い収益性が悪化し、多額の赤字を計上し資金繰りが困難な状況となった。
当行の対応	部門ごとの収支状態を明確にして、事業形態の見直しや諸経費の削減など具体的な対策を講じ、不採算不動産の売却などを含めた経営改善計画の策定支援を実施した。計画の実行段階においては一時的に割賦返済を軽減して対応した。
成果・効果	大幅な経費削減による収支の改善と、不動産売却による資金負担の軽減により、黒字転換を果たし、資金繰りは安定した。
成功の要因	顧客と当行が共通の問題意識を持ち、窮境が深まる前に抜本的な経費削減や不動産売却などを断行したことにより、余力を残して経営改善に取り組めたこと。
債務者区分	平成21年9月 要管理先 ⇒ 要注意先