

地域密着型金融の進捗状況

(平成22年度)

平成23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22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。

中期経営計画(重点施策)

1. 安定的収益構造の構築
2. リスクテイク能力の向上
3. 戦略的・効率的な営業体制・営業支援体制の構築
4. コンプライアンス顧客保護の徹底
5. 営業時間・営業戦力の確保
6. 組織力の強化と人材育成

地域密着型金融推進への取組み

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化
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

コア顧客の創造に向けた革新
原点からのリスタート

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組み、地域全体の活性化に貢献してまいります。

Ⅱ. 平成22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 | 84.38% |
| 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 | 27.57% |
| 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) | 4.82% |

※ 中小企業等貸出比率は、総貸出金残高に占める中小企業及び個人向けの貸出金残高の割合である

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

審査部 企業支援課を中心に、経営改善支援・事業再生に取り組むと共に、さがみはら産業創造センター(SIC)やシブヤ創業サポートオフィスを中心に創業・新事業支援に対しても積極的に取り組みました。

| | | | |
|--------------|------|------------|-------|
| 経営改善支援取組み先数 | 145先 | 経営改善支援取組み率 | 2.5% |
| 再生計画策定先数 | 92先 | 再生計画策定率 | 63.4% |
| ランクアップ先数 | 19先 | ランクアップ率 | 13.1% |
| 創業・新事業支援融資実績 | 70件 | 494百万円 | |

(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、以下の通り取組むと共に、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 | 14件 | 382百万円 |
| 金銭債権流動化実績 | 6件 | 741百万円 |

IV 具体的施策の取組状況

| | 具体的な取組策 | 平成22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。 | ○145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。また、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。 | ○最終的に中小企業再生支援協議会に案件を持たむまでには至らなかったものの、3先について同協議会に案件を持たむため、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を行いました。 |
| 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。 | ○特徴ある事業再生支援事例をホームページに公表しております。 |
| (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68先から相談を受け、各種相談に応じた他、16件、155百万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22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、15件、475百万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、7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22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 | <ul style="list-style-type: none"> ○「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。 | <ul style="list-style-type: none"> ○平成22年9月及び平成23年2月に、ビジネスマッチング色を濃くした「八千代ビジネスクラブ会員交流会」を開催し、297名のお客さまに参加いただきました。交流会終了後には完全予約制の特別ブースでビジネスマッチングを行い、6社の提携業者に52社の引合せを実施しました。 |
| ②人材育成によるコンサルタント機能の強化 | <ul style="list-style-type: none"> ○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。 | <ul style="list-style-type: none"> ○営業担当役員者計15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(48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 | <ul style="list-style-type: none"> ○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。 | <ul style="list-style-type: none"> ○自社株評価を75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 | <ul style="list-style-type: none"> ○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。 | <ul style="list-style-type: none"> ○流動資産担保融資制度を14件、382百万円取扱いました。 |
| (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 | <ul style="list-style-type: none"> ○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。 | <ul style="list-style-type: none"> ○平成22年1月に新たに導入した、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1,134件、17,711百万円取扱いました。 |
| ②シンジケートローンの活用 | <ul style="list-style-type: none"> ○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。 | <ul style="list-style-type: none"> ○新たな資金供給手法として、業務提携先の住友信託銀行と連携して金銭債権流動化に取組み、6件、741百万円を取扱いました。 |
| ③信用保証制度の活用 | <ul style="list-style-type: none"> ○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。 | <ul style="list-style-type: none"> ○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23年3月末の保証付融資残高は、1,674億円となりました。 |

IV 具体的施策の取組状況

| | 具体的な取組策 | 平成22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22年11月に大和市のミニ公募債を80百万円、相模原市の公募公債を22年12月に500百万円、23年2月に400百万円取扱いました。 ○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。 |
| ②温室効果ガス削減等、環境に配慮した取組み | ○新店において、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。 | ○新店において、ロビー等に設置した液晶ボードに新店での省CO2技術やエコ情報等を配信した他、館内エコツアーを行い、取引先等への環境啓蒙を実施しております。 ○平成22年7月より、八千代環境評価融資制度「八千代ECOリンクローン」の取扱いを開始し、9件、680百万円取扱いました。 |
| 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。 | ○住宅ローンセンターでの休日相談や、延べ153店舗での介護相談会の実施等、個人のお客さまへの情報提供等に注力しました。 |
| 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。 | ○お客さまや地域・株主の皆さま等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ております。 |
| (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22年度にリニューアルした鳩ヶ谷支店及び本店営業部において、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」等の内容を受け、手数料の表示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。 | ○延べ88店舗での個別相談会に加え、窓口や訪問によるニーズ喚起を積極的に行った結果、平成22年度の遺言信託・遺産整理業務の取扱実績は55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。 | ○ビジネスインターンシップ実習や、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」を実施し、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。 |

V. 経営改善支援等の取組み実績

【22年4月～23年3月】 年間集計

(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 区分が変化しなかつた 先 γ | α のうち再生計画を策 定した先数 δ | | | |
| 正常先 ① | 25,156 | 1 | | 0 | 1 | 0.0% | | 100.0% |
| 要 注 意 先 | うちその他要注意先 ② | 4,161 | 91 | 2 | 79 | 2.2% | 2.2% | 69.2% |
| | うち要管理先 ③ | 95 | 8 | 2 | 4 | 8.4% | 25.0% | 62.5% |
| 破綻懸念先 ④ | 1,413 | 46 | 15 | 27 | 24 | 3.3% | 32.6% | 52.2% |
| 実質破綻先 ⑤ | 152 | 0 | 0 | 0 | | 0.0% | 0.0% | 0.0% |
| 破綻先 ⑥ | 46 | 0 | 0 | 0 | | 0.0% | 0.0% | 0.0% |
| 小計(②～⑥の計) | 5,867 | 145 | 19 | 110 | 92 | 2.5% | 13.1% | 63.4% |
| 合計 | 31,023 | 146 | 19 | 110 | 93 | 0.5% | 13.0% | 63.7% |

- (注)・ 期初債務者数及び債務者区分は22年4月初時点で整理しております。
- ・ 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んでおりません。
 - ・ 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しております。
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 に含めるものの β には含めておりません。
 - ・ 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 に含めております。
 - ・ 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しております。
 - ・ 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ておりません。
 - ・ γ には、期末の債務者区分が期初と変化しなかつた先数を記載しております。
 - ・ みなし正常先については正常先の債務者数に計上しております。
 - ・ 「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」で算出しております。

VI. 再生事例

| | |
|--------------|---|
| 業種 | ○ 一般住宅建設請負業 |
| 経営改善支援に至った経緯 | 建設業界の長引く不況により、平成19年以降売上高が大幅に減少し、経費削減の対応を充分に図ることができなかったことから、3期連続して多大な損失を計上すると共に、受取手形や売掛金の一部に焦げ付きも発生し、資金繰りも厳しい状況に陥った。 |
| 当行の対応 | 同社は、既存取引先である不動産業者や建設業者との取引を中心に行っていたが、請負価格の低下から収益が上がりづらい状況であった。こうしたことから、代表者と共に自社請け工事の受注増加を図る等の改善策を盛り込んだ経営改善計画を策定し、同計画に沿った経営を行うことを継続して指導した。 |
| 成果・効果 | 経営改善計画の策定以後、同社は月間30百万円の受注目標を立てた上で、自社請け工事の増加を目指し、積極的な営業を展開した。この結果、売上高は前期比4%増加の月商25百万円程度に留まったものの、粗利率を2%以上向上させ、最終利益を確保することができた。 |
| 成功の要因 | 代表者と共に、経営改善計画を策定し、代表者の収益意識が高まったことにより、採算性の高い受注を目指して営業活動を展開したことに加え、代表者自身でも目標を策定し、その目標に向けて地道な努力を継続したことが成功の大きな要因となった。 |
| 債務者区分 | 22年9月期 破綻懸念先⇒要注意先 |

以上