

地域密着型金融の取組み状況(要約)

1. 19年4月～20年3月までの全体的な進捗状況および今後の課題

当金庫は、地域密着型金融を通じた持続可能な地域経済の活性化への貢献は、地域金融機関の社会的使命と位置づけており、平成15年から2次4年間取り組んできたアクションプログラムの継続的な取組みとして、当金庫のビジネスモデル(お客さま本位の金融サービスの提供、課題解決による事業先取引の支援、NPOの活動支援等)の一層の深化と高度化に積極的に取り組み、地域社会における信頼関係の構築に努めてまいりました。

今後も、お客さまの利便性向上や顧客保護態勢の整備を図るとともに、地域のみならずとの長期的な取引関係や質の高いコミュニケーションを通して、地域密着型金融の推進に取り組んでまいります。

2. 地域密着型金融の個別項目の取組み状況

項 目	主な取組策	平成19年4月～平成20年3月の取組み状況
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・新事業支援	<ul style="list-style-type: none"> ・国、県、市並びに関係諸団体との連携強化 ・大学等外部機関を活用した連携強化 ・全信協、信金中金等業界内ネットワークの有効活用 	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業基盤整備機構、愛媛県、地元金融機関が連携して組成した「えひめ地域密着型ビジネス創出ファンド」組成に参画することを通じ、県内ビジネスの裾野拡大と雇用創出に向けて取り組みました。 ・創業・新事業への取組みにあたり、中小企業や当金庫には特殊技術や新技術に関する専門的な知識やノウハウ不足がしており、また、事業評価もできないことから、愛媛大学や外部の専門機関等との連携により、課題解決に資する態勢の強化を図りました。 ・全信協、信金中金等業界内ネットワークを有効活用し、取引先の課題に応じた幅広い情報提供やアドバイスを行いました。
(2) 経営改善支援	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業再生支援協議会と連携した取引先の再生支援 ・外部諸団体との連携による経営改善に向けた取組みの実施 ・事業サポート室を中心とした営業店との連携による事業先の支援強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・取引先事業先からの要請により、人材育成を目的とした従業員研修を4社実施しました。うち一社については、研修の一環として独自のビジネスマッチングフェアの開催を行いました。 ・中小企業再生支援協議会と連携し、取引先の経営改善支援に取り組んだ結果、期間中4先の再生計画策定が完了いたしました。 ・事業サポート室所属の中小企業診断士を中心に、事業先の経営改善や経営相談に対する情報提供やアドバイスを訪問等により積極的に取り組みました。
(3) 事業再生	<ul style="list-style-type: none"> ・多様な再生手法を活用し、破綻懸念先・実質破綻先・破綻先の事業再生に取り組む ・外部専門機関や外部専門家(弁護士・社会保険労務士など)との連携による支援の実施 ・利害関係者 	<ul style="list-style-type: none"> ・当金庫独自の事業再生計画を策定し、地域の老舗企業の新会社への事業譲渡による事業再生支援に取り組みました。これにより、事業そのものの再生のほか、従業員の雇用確保、取引先の事業維持を図りました。 ・RCCとの交渉により会社分割による事業再生支援に取り組み、新オーナーによる事業継続が実現できたほか、旧オーナーの再チャレンジも実現できました。 ・中小企業支援協議会や政府系金融機関と連携し、地域の観光産業の活性化を目的とした地元大手ホテルの再生支援に取り組みました。再生により、ホテルの事業継続のほか、雇用の確保、取引事業先の経営改善、観光地のイメージ低下防止など、観光産業の活性化を図りました。
(4) 事業承継	<ul style="list-style-type: none"> ・業界ネットワークや連携体制を活用したM&Aに関する情報提供や情報収集を実施 ・事業先・職員を対象としたM&Aセミナー等の開催 	<ul style="list-style-type: none"> ・業界ネットワークを活用したM&Aに関する情報提供をしております。 ・中小企業基盤整備機構より講師を招き、営業店長を対象とした「事業継承セミナー」を開催し、職員のレベルアップに取り組みました。

項 目	主な取組策	平成19年4月～平成20年3月の取組み状況																											
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) 担保・保証に過度に依存しない融資等への取組み	<ul style="list-style-type: none"> ・信用保証協会との提携商品の積極推進 ・中小零細企業に適したスコアリングモデルの活用による審査の迅速化・効率化 ・多様な融資手法の活用による中小零細企業の資金繰り円滑化 	<ul style="list-style-type: none"> ・当金庫のスコアリングモデルを活用し、保証協会と提携した融資商品「小口零細企業保証」を10月から取扱いを開始し、積極的に推進しました。 ・担保・保証に過度に依存しない融資等の主な取組み実績 <table border="1" style="margin-left: 20px; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>小口零細企業保証</td> <td>346件</td> <td>896百万円</td> </tr> <tr> <td>小口連携保証「トライアングル500」</td> <td>181件</td> <td>569百万円</td> </tr> <tr> <td>無担保借入金集約保証「フォーカス」</td> <td>151件</td> <td>1,794百万円</td> </tr> <tr> <td>保証人不要型あいしん事業者融資</td> <td>49件</td> <td>119百万円</td> </tr> <tr> <td>あいしん事業者ローンF</td> <td>31件</td> <td>50百万円</td> </tr> </table> ・資金調達が多様化を目的とした融資の主な取組み実績 <table border="1" style="margin-left: 20px; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>元気計画</td> <td>2件</td> <td>49百万円</td> </tr> <tr> <td>法人会・税理士会コラボレーションローン</td> <td>3件</td> <td>13百万円</td> </tr> <tr> <td>私募債</td> <td>2件</td> <td>200百万円</td> </tr> <tr> <td>ローンパーティシペーション</td> <td>16件</td> <td>1,321百万円</td> </tr> </table> 	小口零細企業保証	346件	896百万円	小口連携保証「トライアングル500」	181件	569百万円	無担保借入金集約保証「フォーカス」	151件	1,794百万円	保証人不要型あいしん事業者融資	49件	119百万円	あいしん事業者ローンF	31件	50百万円	元気計画	2件	49百万円	法人会・税理士会コラボレーションローン	3件	13百万円	私募債	2件	200百万円	ローンパーティシペーション	16件	1,321百万円
小口零細企業保証	346件	896百万円																											
小口連携保証「トライアングル500」	181件	569百万円																											
無担保借入金集約保証「フォーカス」	151件	1,794百万円																											
保証人不要型あいしん事業者融資	49件	119百万円																											
あいしん事業者ローンF	31件	50百万円																											
元気計画	2件	49百万円																											
法人会・税理士会コラボレーションローン	3件	13百万円																											
私募債	2件	200百万円																											
ローンパーティシペーション	16件	1,321百万円																											
(2) 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	<ul style="list-style-type: none"> ・職員の目利き能力育成やノウハウ習得など人材育成を目的とした、外部研修への参加や外部講師の招聘など研修内容の内容充実 ・日常業務におけるOJTや勉強会等の実施 ・専門知識を有するスタッフの中途採用による専門部署の機能強化と、営業店指導を通じた職員の知識やノウハウ習得 	<ul style="list-style-type: none"> ・金庫内研修として「融資事例研修」「業種別融資開拓研修」を8回実施し、延416名参加が参加しました。 ・営業店内勉強会では、営業店で発生した個別具体的な事例を教材に毎月一回以上実施しています。 ・営業推進係にコンピテンシーモデル・ライセンス制度を導入し、課題解決型金融の推進のできる人材を育成しています。なお、毎年コンピテンシー考課を実施し、職員の実践能力の向上に努めています。 ・職員を研修生として地方公共団体へ派遣し、地域資源を活用した新事業の創出や独創的で市場性の高い新製品・新サービスの開発など企業家の支援に取り組むことで、目利き能力の育成や専門的なノウハウの習得に努めています。 ・専門スタッフの中途採用を行い専門部署の機能強化を行うとともに、営業店に対しては専門スタッフの同行訪問を通じて営業店職員のノウハウ習得に努めています。 																											

項 目	主な取組策	平成19年4月～平成20年3月の取組み状況
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) 地域全体の活性化、持続的な成長を視野に入れた、同時的・一体的な「面」的再生への取組み	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスマッチングフェアの開催 ・県や関連団体との連携による地元企業の支援を通じた地域活性化 ・過疎地区における官民連携による活性化支援 ・業界ネットワークを活用した地域企業の全国発信 ・事業再生を通じた地域産業の活性化 	<ul style="list-style-type: none"> ・平成20年2月、地域の中小零細企業の事業展開や販路開拓などのビジネスチャンス創出を目的とした「あいしんビジネスマッチングフェア」を開催しました。 出展企業 121社(目標:110社) 来場者数 2,710名(2,400名) 商談件数 7,019件(4,000件) ・地域の観光産業の活性化を目的に、中小企業支援協議会や政府系金融機関と連携し、地元大手ホテルの再生支援に取組みました。再生により、ホテルの事業継続のほか、雇用の確保、取引事業先の経営改善、観光地のイメージ低下防止など、観光産業の活性化を図りました。 ・地域の製造業者で構成されるLLPIに対する製造技術力向上や研究開発の支援を目的とした融資を通じ、による地域経済の活性化に取り組ましました。 ・過疎化の進む山間地区の活性化を目的に、当金庫の支店長が发起人となり、町長(町役場)、商工会、地元若手グループに働きかけ、県内中心部でアンテナショップを開設しました。これをきっかけに、町全体の地域活性化に向けた意識改革が図れ、以降、さまざまな施策に積極的に取り組んでいます。
(2) 地域活性化につながる多様なサービスの提供	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客の多様なニーズに応えるためのサービスの提供 ・NPO団体等への支援活動 ・地域行事やボランティア活動等への積極参加 ・店舗機能の充実を通じた商店街の活性化 	<ul style="list-style-type: none"> ・松山市中心部の商店街「銀天街」にある湊町支店の立地を活かし、平日の営業時間に来店できないお客さまや多様化するお客さまのニーズにお応えするための専用スペースを確保し、専門知識を有する職員の配置や、休日・平日の時間外営業をおこなうなど、相談機能の強化を図りました。また、同支店の3階を多目的スペースとして活用し、各種金融セミナーのほか、趣味のセミナー、小学生を対象とした金融教育等を開催しています。 また、同支店には、お買い物途中のお子さま連れの方のためにキッズルーム・授乳室・おむつ替えのできるトイレの設置や、お体にハンディキャップをもった方のためのトイレの設置など、商店街の利便性向上を図りました。 ・障害者の自立を支援しているNPO法人の活動に賛同し、障害者の収入の安定化を目的としたプロジェクトの提案を行いました。このプロジェクトでは、日本銀行の協力のもと銀行券裁断屑をリサイクルし製品化に成功しました。今後は、当金庫の有する情報やネットワークを活用した製品の多様化や販路開拓支援に継続的に取り組むことで、地域経済活性化に貢献してまいります。

経営改善支援等の取組み実績
【19年4月～20年3月】

(単位:先数)

(単位:%)

	期 初 債務者数	う ち 経営改善支援 取組み先数	(単位:先数)			経営改善支 援取組み率	ランクアップ 率	再生計画 策定率	
			α のうち期末に債 務者区分がランク アップした先数	α のうち期末に債 務者区分が変化し なかった先数	α のうち再生計画 を策定した先数				α/A
	A	α	β	γ	δ	α/A	β/α	δ/α	
正常先 ①	5,134	7		7	2	0.1%		28.6%	
要 注 意 先	うちその他 要注意先 ②	238	82	8	60	48	34.5%	9.8%	58.5%
	うち 要管理先 ③	32	5	1	4	3	15.6%	20.0%	60.0%
破綻懸念先 ④	92	40	5	26	9	43.5%	12.5%	22.5%	
実質破綻先 ⑤	39	3	0	2	0	7.7%	0.0%	0.0%	
破綻先 ⑥	15	0	0	0	0	0.0%	-	-	
小 計 (②～⑥の計)	416	130	14	92	60	31.3%	10.8%	46.2%	
合 計	5,550	137	14	99	62	2.5%	10.2%	45.3%	

- (注)
- ・期初債務者数及び債務者区分は19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、これまでと同様ですが、詳細については別紙「経営改善支援取組み先の定義について」を参照。
 - ・ 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すること。
 - ・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のこと。
 - ・「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」