

地域密着型金融推進計画の進捗状況

当金庫が地域社会の再生・活性化を目指し、地域金融機関としてより一層の機能強化を図るため、平成 17 年度から平成 18 年度までの 2 年間で重点強化期間とする「地域密着型金融推進計画」に掲げた施策については、総じて計画どおり進捗しております。引き続き、計画を確実に実行することにより、「事業再生・中小企業金融の円滑化」、「経営力の強化」、「地域の利用者の利便性向上」等を図り、地域への貢献を行ってまいります。

平成 18 年 9 月末時点における「地域密着型金融推進計画」の進捗状況について、主だった事項を下記の通り公表いたします。

地域密着型金融推進計画の進捗状況(平成 17 年 4 月～平成 18 年 9 月)

1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

(1) 創業・新事業支援機能等の強化

- ・ 創業・新事業支援融資として、当金庫独自商品「アロング」を開発・販売しております。重点強化期間中の取扱実績は、35件 125百万円、また、県の制度資金(起業家育成資金)は、95件 551百万円の実績となっております。新たな事業に取り組まれる法人・個人の皆様のために、各営業店にてお取り扱いしておりますのでお気軽にお問合せ下さい。
- ・ 産学連携して中小企業の技術開発、技術教育等を支援し、新事業の創出等地域の産業振興に寄与することを目的として、地域の大学との連携を予定しております。

(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

- ・ 信金キャピタル株とアドバイザー契約を締結しました。同社と連携してM & Aネットワークを構築し、お取引先のM & A譲渡案件等のお手伝いをしております。
- ・ 昨年に続き、埼玉県中小企業振興公社主催の「彩の国ビジネスアリーナ2007」について協定書を締結しました。お取引先の新たなビジネスチャンスのための情報交換等について、お手伝いをしております。
- ・ お取引先企業の財務診断を行い、財務診断資料を無料で提供しております。平成18年度は年間提供件数2,000件を新たな目標(従来 1,500件)とし、9月までに 1,268件提供いたしました。お取引先の有無に関らず提供いたしておりますので、各営業店までお問合せ下さい。

1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

- ・ お取引先企業の経営改善・支援については、企業支援室と各営業店に支援担当者を配置して支援業務を推進(「一人一社運動」)しております。また、提携コンサルタント会社とのアドバイザー契約を活用し、支援体制を強化いたしました。本部、営業店共同の定期ヒアリングや、定期報告会を実施する体制とするなど、モニタリングの強化も図っております。平成18年度は、支援実施先数 270先を新たな目標(従来 230先)に上方修正し、現在 274先について支援しております。
(詳細については、P5~7「経営改善支援への取組み・事例紹介」をご覧ください。)

(3) 事業再生に向けた積極的取組み

- ・ 事業再生に向けた取組みとして埼玉県中小企業再生支援協議会を活用し、これまで 5先について改善計画に基づく支援を決定しております。今後も再生支援への取組み強化を図ってまいります。
- ・ 中小企業基盤整備機構と県内金融機関による「埼玉中小企業再生ファンド」の組成に参加(出資 50百万円)し、同ファンド活用による地元企業の再生にも取り組んでおります。

(4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等

- ・ 担保・保証に依存しない融資の推進として、当金庫独自商品や各団体との連携商品を新たに開発し、ご利用いただいております。重点強化期間中の実績は以下のとおりです。

「サポート」(企業再生・支援)	162件	536百万円
「ニューサポート」(無担保第三者保証人不要)	438件	6,701百万円
「かわしんアシスト」(法人・個人事業者向け商品)	308件	2,905百万円
「パートナー」(商工会議所等との連携商品)	10件	111百万円
「埼玉協ディーゼル車特別融資」(埼玉県トラック協会との連携商品)	5件	33百万円
「キューポラ」(川口鋳物工業組合との連携商品)	3件	40百万円

その他関連商品につきましても、各営業店にてお取り扱いしておりますのでお問合せ下さい。

- ・ 中小企業の資金調達手法の多様化に向け、売掛債権担保融資の取扱いを推進し、これまでの実績は 32件 127百万円となっております。また、シンジケートローンについては 6先 1,470百万円の取扱いとなっております。今後も、情報収集や新商品の開発を進めてまいります。

2. 経営力の強化

(1) リスク管理態勢の充実

- ・ リスク管理態勢の充実のため、「総合リスク管理委員会」を設置し、各事業部門毎の各種リスクを計量化し、金庫全体として統合的に管理する態勢としました。引き続き、バーゼル への対応とリスク管理の高度化に向け取り組んでまいります。
- ・ 有価証券運用分析システムや信用リスク計量化システムを導入し、リスク管理の高度化と態勢強化に取り組んでおります。
- ・ 金庫内部のリスク管理態勢の整備として、「リスク管理態勢のチェックリスト」を改訂し、本部各部、営業店のモニタリングを実施するなど、健全経営に努めております。

(2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上

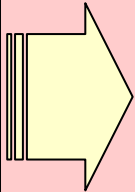
- ・ 自己査定・償却引当システムの活用による四半期毎の引当額の試算、格付システム定性情報の見直しやALM入力データの修正・見直しなどを進めており、月次決算やALMによる収益状況の分析・把握の精度を高めて収益管理態勢の強化に取り組んでおります。

(3) 法令等遵守(コンプライアンス)態勢の強化

- ・ 法令等遵守態勢の強化のため、「コンプライアンス態勢チェックリスト」の全面改正を行い、全役職員を対象とした勉強会やコンプライアンスに対する理解度調査、営業店に対する臨店事務指導の実施などを通じて、法令等の遵守を徹底しております。今後も臨店指導を継続し、役職員のコンプライアンス意識を高め、実効性のある法令等遵守態勢を確立してまいります。
- ・ 適切な顧客情報の管理・取扱の確保のため、個人情報保護管理部会を毎月開催し、個人情報の適切な管理と漏洩等の防止について協議しております。各種個人情報関連要領の整備、個人情報記載書類の一部本部集中、自店検査・事務指導等により顧客情報管理のチェックを行い、お客様の個人情報の保護管理の徹底に努めております。

3. 地域の利用者の利便性向上

(1) 地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立



- ・ 本部及び本店営業部において、環境保全に取り組む「ISO14001」認証を取得しております。環境関連の金融商品の充実等を進め、地域の環境保全に取り組んでおり、これまでの取扱実績は、「環境みらい資金等」3件 37百万円、「青空再生低公害車導入資金」49件 307百万円、「エコカー購入資金」92件 169百万円、「ISO関連融資」1件 10百万円、「埼玉協ディーゼル車」5件 33百万円となっております。各営業店にてお取り扱いしておりますので、お気軽にお問合せ下さい。また、当金庫では、夏の軽装着「クールビズ」、冬の省エネ運動「ウォームビズ」の実施など、環境保全に取り組んでおります。
- ・ 昨年、お取引先のご協力のもとに実施しました「利用者満足度アンケート調査」の調査結果と当金庫の改善策をホームページで公表いたしました。今期も実施の準備を進めており、皆様からいただく貴重なご意見を真摯に受け止め、さらにご満足いただけるよう改善を図ってまいります。
- ・ 変造・偽造カード犯罪等に対応し、お客様に安心してお取引いただくため、18年6月に「ICキャッシュカード」を導入いたしました。また、お客様のニーズに応じて積立傷害保険の発売、フラット35、3大疾病保険付住宅ローン(18年10月より)等の取扱いを開始しました。引き続きCS運動推進を継続し、利便性の向上や機能サービスの拡充を図ってまいります。

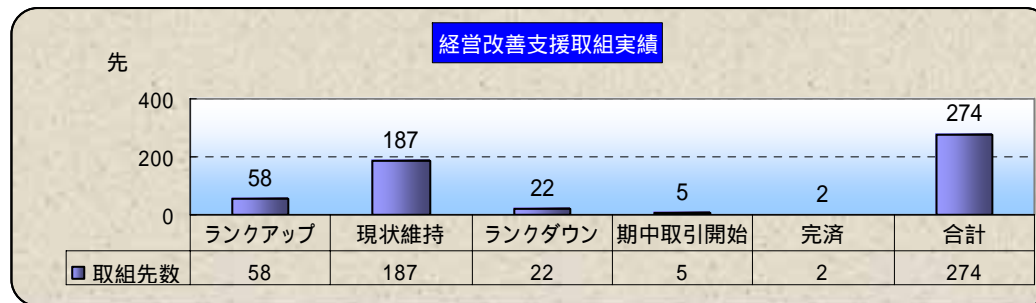
経営改善計画書作成のお手伝い

1 経営者のみなさまへ

川口信用金庫は、経営改善計画書作成のお手伝いをしています。会社を良くしたいとの思いを経営改善計画書にしてみませんか。
平成 17 年 4 月～平成 18 年 9 月末まで（「地域密着型金融推進計画」期間中）の経営支援取り組み状況を公表いたしますので、ご参考にしていただければ幸いです。

2 支援業務取組実績

計画期間中に 274 先のお客様が経営改善計画書を作成し、改善にチャレンジした結果、58 先のお客様がランクアップに結びついています。



期中取引開始：期間中に与信取引が始まり、経営改善計画に取り組んだ先を意味します。

3 業 種

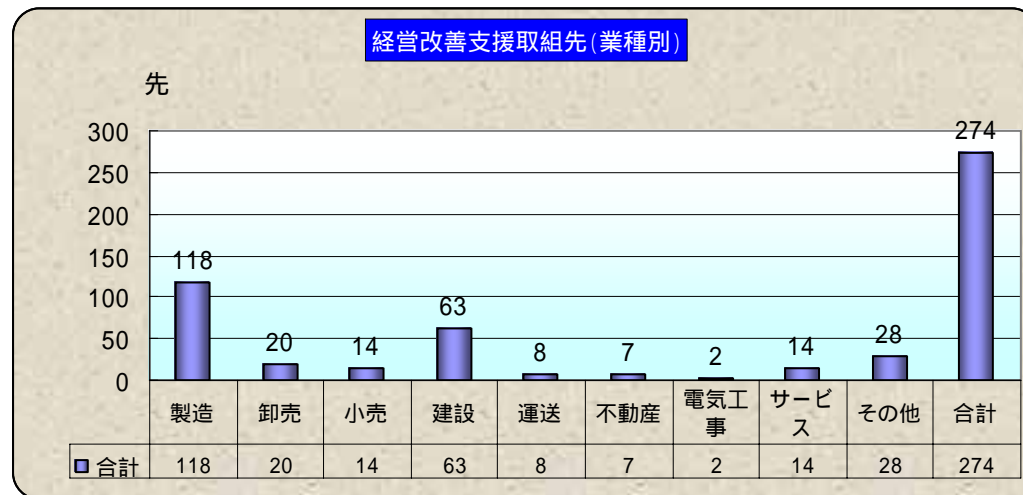
先数の多い順に

製造業 118 先（構成比 43.1%）

建設業 63 先（同 23.0%）

卸売業 20 先（同 7.3%）

となっています。



4 債務者区分

先数の多い順に

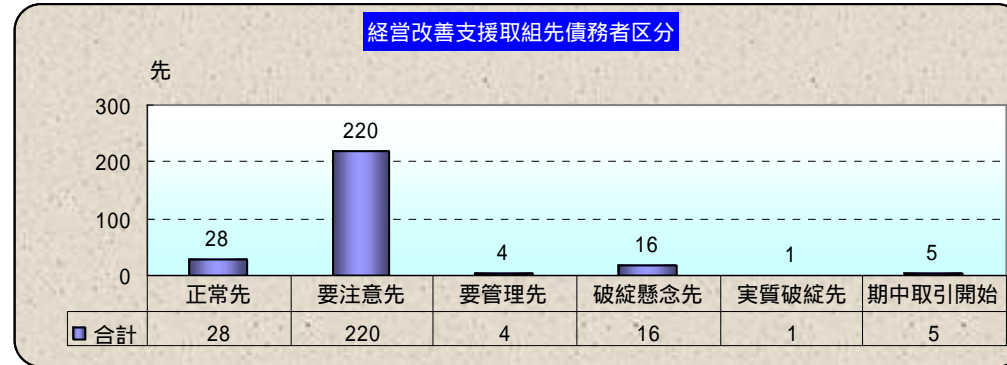
要注意先 220 先 (同 80.3%)

正常先 28 先 (同 10.2%)

その他 26 先 (同 9.5%)

となっております。

要注意先の経営者の方々が、特に積極的にチャレンジしています。



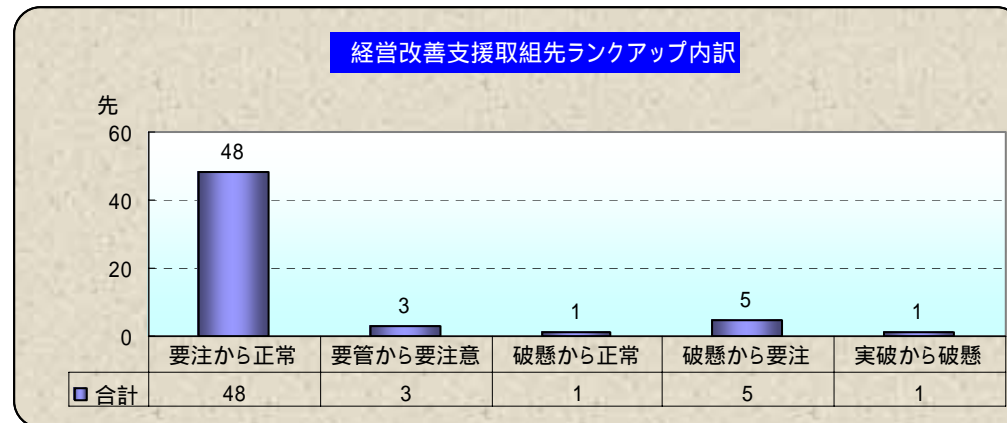
5 ランクアップ内訳

ランクアップ 58 先のうち、先数の多い順に

「要注意先から正常先」48 先

「破綻懸念先から要注意先」5 先

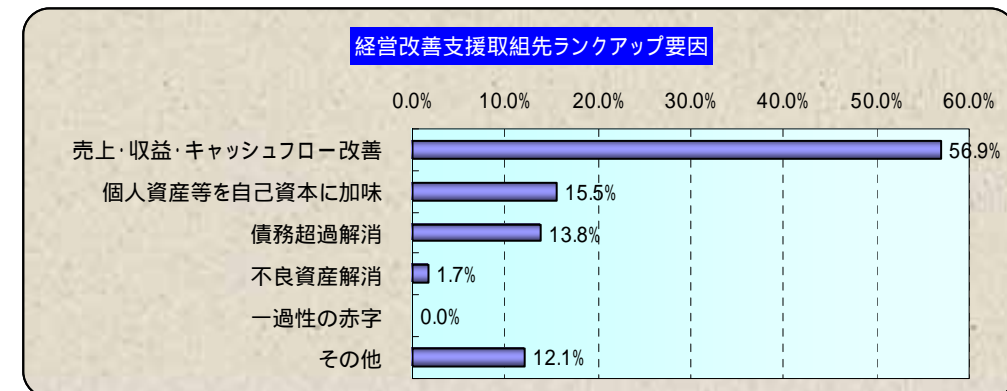
となっております。



6 ランクアップ要因


「売上・収益・キャッシュフローの改善」が全体の 56.9% に達しております。

経営改善への取組みが、事業面の回復に結びついているものと推察されます。



経営改善支援の事例紹介 (乙社)

業種	建設業	【支援開始前の状況】 新築マンションを主体に、総合建設会社の一次下請けとして、地域でも屈指の売上高を誇っていた。元請のニーズに対応するため多数の下請職人を抱え、対応力や品質面で高い評価を受ける反面、売上確保の必要性から不採算受注も受けざるを得ず、その把握も不十分な状況であった。過去における有力取引先の倒産も足かせとなり、大幅な債務過多となっていた。
業歴	10年超	
資本金	10百万円以上	
売上高	10億円超	
従業員	30名以下	



営業店からの要請を受け、企業支援室が経営改善計画の策定を支援

企業支援室による経営改善計画策定支援

課題・問題点の整理
経営者へのヒアリング
建設業協会および同業他社取材
財務内容の分析 etc

経営改善計画策定支援
収支シミュレーションの作成・提供
原価管理の重要性と現状の予算管理の課題および改善策の提言
現場管理者の現状と育成のための手順および育成ツールの提供
営業強化およびリフォーム等の新分野への進出提言

さらなる改善支援の要望を受け、埼玉県中小企業再生支援協議会への相談を進言

埼玉県中小企業再生支援協議会による再生支援

【乙社の経営改善計画】

- 新分野への進出(リフォーム・リニューアル事業)
- 営業強化策(人員増強・販売ツール整備等)
- 予算管理の徹底
- 企業イメージ向上策(会社案内・ホームページ作成等)
- 組織・権限の見直し
- 月例での経営会議開催(顧問コンサルタント、顧問税理士参加)
- 金庫への計画の進捗状況の定期報告実施(月例)
- 役員借入金の放棄
- 金融支援の要請 ...etc

専門家の精緻な調査により、大幅な債務超過が判明。社長も危機感を抱き、経営改善の取組みを強化・加速。

債務超過解消を目指す

経営改善計画実行支援

- 施策実行のサポート

協議会から派遣されたコンサルタントと顧問契約を締結

顧問コンサルタント
- 財務面のアドバイス強化

旧顧問税理士に替わり新たに顧問契約を締結

新顧問税理士
- 金融支援の実施

・新分野進出のための追加融資
・既貸一本化による返済額軽減
・必要つなぎ資金融資による資金繰り安定化 etc

当金庫