

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計画どおり推進し、数値目標も達成いたしました。地域密着型金融は信用金庫の原点であり、当金庫の基本方針として引き続き、「事業再生・中小企業金融の円滑化」、「地域の利用者の利便性向上」等に取り組み地域への貢献を行ってまいります。

平成 17 年度から平成 18 年度までの「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 19 年 3 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、重点強化期間中の取扱いは、42 件 147百万円となりました。また、県の制度資金(起業家育成資金)は、137件 816百万円となりました。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東洋大学と「産学連携協定」を締結し、ネットワークを構築いたしました。

(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

- ・ (財)埼玉県中小企業振興公社(主催)と連携して開催した「彩の国ビジネスアリーナ2006、2007」に、多数のお取引先企業にご参加いただきました。「ビジネスアリーナ」は参加企業、来場者も多く、ビジネスマッチング・異業種交流による新たな販路拡大が見込めるとして好評をいただいておりますので、引き続き取り組んでまいります。
- ・ 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17年度は2,618件、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、2,735件提供いたしました。利用者へのアンケート調査によりますと、財務診断サービスに対するニーズが高いことから、引き続き財務改善アドバイスの充実を図ってまいります。

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、本部企業支援室に専担者を配置するとともに、計画的な人材育成のため各営業店に支援担当者を専任して支援業務を推進(「一人一社運動」)いたしました。また、提携コンサルタント会社とのアドバイザリー契約を活用するなど、支援体制を強化いたしました。重点強化期間中の支援取組目標を270先に上方修正(従来 230先)し、276先について支援に取り組み、うち78先ランクアップいたしました。
(詳細については、P5~6「経営改善計画書作成のお手伝い」をご覧ください。)

(3) 事業再生に向けた積極的取組み

- ・ 埼玉県中小企業再生支援協議会を活用した事業再生支援への取組み10先を目標とし、重点強化期間中に11先の取組みを行いました。なお、うち6先について支援協議会の支援が決定されております。今後も再生支援への取組み強化を図ってまいります。
(個別の改善事例は、P7「経営改善支援の事例紹介」をご覧ください。)

(4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等

- ・ 担保・保証に過度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。重点強化期間中の取扱いは以下のとおりです。

「サポート」(企業再生・支援)	200件	672百万円
「ニューサポート」(無担保第三者保証人不要)	590件	9,281百万円
「かわしんアシスト」(法人・個人事業者向け商品)	387件	3,670百万円
「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)	4件	70百万円

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、重点強化期間中の取扱いは38件 130百万円となりました。また、シンジケートローンについては、10件 2,220百万円の取扱いとなりました。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

- ・ バーゼルⅡ導入による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、事業部門ごとの各種リスクを計量化してリスク量を統合的に把握し、経営の健全性を損なわないよう自己資本等の経営体力に収まるように管理する体制を構築しております。
- ・ 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、システム機能を更に活用し、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算出、格付システム定性情報の見直しやALMシステムの精度向上等に取り組み、月次決算やALMI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を全面改定しての理解度調査、営業店に対する臨店事務指導、コンプライアンス意識アンケート結果に基づく指導などを通じて、法令等の遵守を徹底しております。また、顧問弁護士による定期的な研修も実施しております。今後も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について、個人情報保護管理部会で検討を重ね、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に万全を期す態勢としております。今後も利用者保護を重視した取り組みを継続してまいります。

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。環境関連の融資商品の充実等を進め、地域の環境保全に取り組んでおり、これまでの取扱いは、「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」62件 382百万円、「エコカー購入資金」128件 241百万円、「ISO関連融資」1件 10百万円、「埼協ディーゼル車」5件 33百万円となっております。各営業店にてお取扱いしておりますので、お気軽にお問合せ下さい。
- ・ お取引先のご協力のもと実施した「利用者満足度合同調査」の結果や当金庫の「相談窓口」に寄せられたご意見、ご要望に対する当金庫の改善策をホームページで公表いたしました。改善要望のあった事項で当金庫で対応できるもの、取り組みが必要な重要事項は速やかに改善を図り、ニーズの高い金融商品、金融サービスの導入に努めてきました。今後も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。
- ・ お客様のニーズに応じて「積立傷害保険」、「フラット35」、「3大疾病保険付住宅ローン」の発売、ATMによるクレジット返済等の取扱いを開始しました。また偽造・盗難等のカード犯罪に対応するため「ICキャッシュカード」を導入し、さらに「生体認証キャッシュカード」の準備を進めております。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

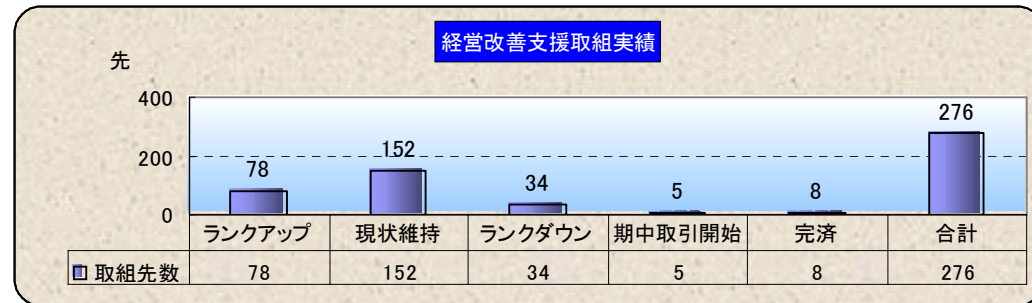
1 経営者のみなさまへ

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19年3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276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、78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。

ランクアップ先78先のうち1先は「期中取引開始」先を含みます。

3 業 種

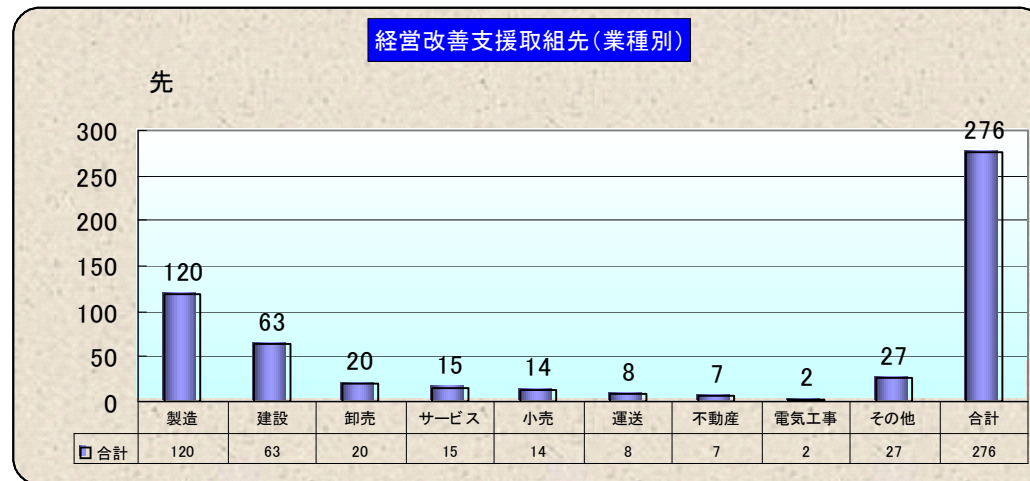
先数の多い順に

製造業 120先（構成比43.5%）

建設業 63先（同22.8%）

卸売業 20先（同7.2%）

となっています。



4 債務者区分

先数の多い順に

要注意先 219 先 (同 79.3%)

正常先 30 先 (同 10.9%)

その他 27 先 (同 9.8%)

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 78 先のうち、先数の多い順に

「要注意先から正常先」64 先

「破綻懸念先から要注意先」9 先

となっております。

 早めに経営改善に取り組んでいただくことが、
ランクアップのためのポイントになります。

6 ランクアップ要因

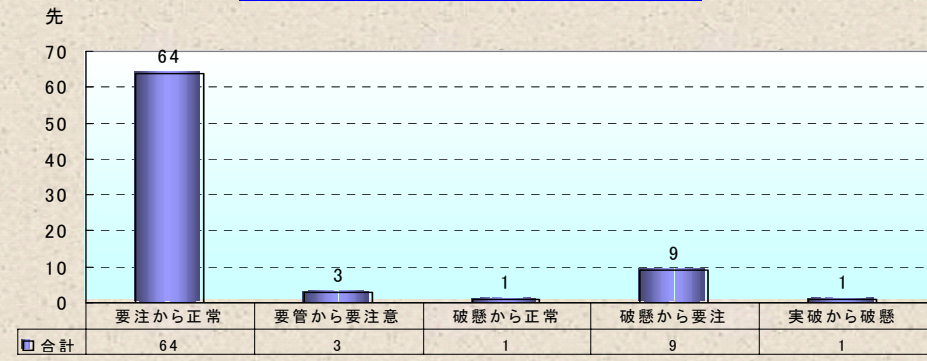
「売上・収益・キャッシュフローの改善」が全体の 53.8% に達しております。

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。

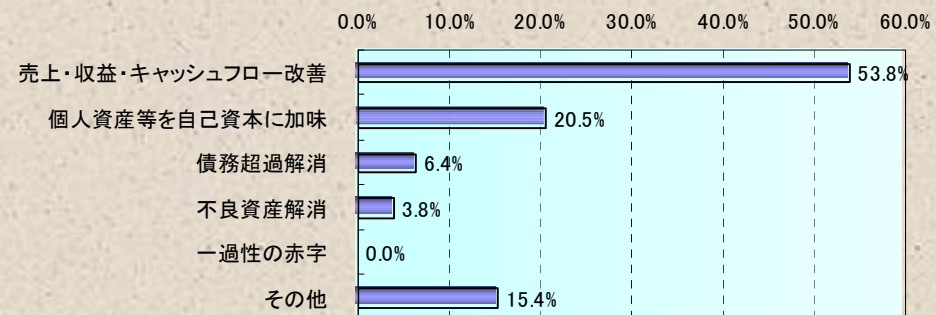
経営改善支援取組先債務者区分



経営改善支援取組先ランクアップ内訳



経営改善支援取組先ランクアップ要因

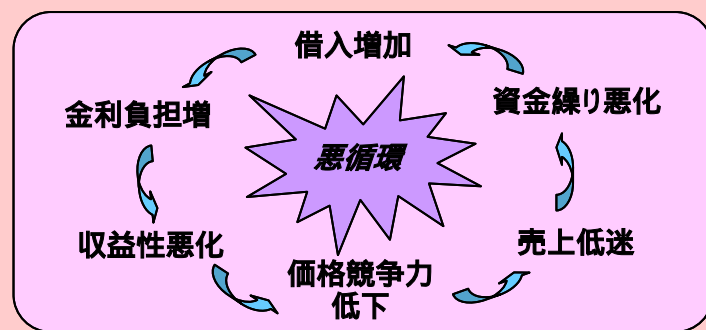


経営改善支援の事例紹介 (Y社)

支援開始時の状況

【業種】 製造業 【業歴】 30年超
 【資本金】 50百万円以下 【売上高】 5億円以下
 【従業員】 50名以下(含パート)

業歴も古く、先駆メーカーとして業界にも確固たる地位を築いていたが、バブル期に行った本社移転や工場新設の設備投資負担が重なり、大幅な債務過多となっていた。金利負担が収益力・価格競争力の低下を招き、更に売上の低迷から債務が拡大するという悪循環に陥っていた。



当金庫の支援策

- | | | |
|----------------------|---|--------------------|
| 1. 収支シミュレーションの作成支援 | ⇒ | 経営層の現状再認識を促す |
| 2. 中小企業再生支援協議会への支援要請 | ⇒ | 他行との協調支援(協力要請)を目指す |
| 3. 資金繰りの総合的支援 | ⇒ | 必要つなぎ資金融資の継続 |
| + | | |
| 他行返済分の融資(実質肩代わり) | | |

取引金融機関が複数であったため、中小企業再生支援協議会の公的・中立的な立場からの調整を期待し支援を要請した結果、サブメイン行との協調支援(他行返済分を含めた資金繰り支援)が実現

Y社の施策

- 人事改革(社長は会長に退き、後継者である子息を社長に組織変更。計画4期目までには全権承継)
- 営業強化
 種類、価格帯の商品ラインナップ強化 大型小売店への売込強化 卸専用商品・戦略商品の開発 BtoCビジネスへの参入
- 人員削減を含む経費削減の徹底(月間削減目標2百万円)
- 個人資産を含めた資産売却による債務圧縮の推進
- 計画の進捗状況の定例報告実施(当金庫および協調支援に応じたサブメイン行に対し、当初1年間は月例)



経営者に危機意識が醸成され、各種施策に不退転の決意で臨む

経営支援後の状況

- 当金庫とサブメイン行の協調支援により資金繰りが安定し、売上増強や収益向上の取組みに専念できる経営環境となった。
- 経費削減を徹底し計画1期目で年間15百万円の固定費削減を達成、2期目には更に削減を徹底し、年間25百万円の削減を目指す。
- 営業強化の経営方針を掲げ販路拡大に取り組んだことにより、年率3%程度の売上増加を見込む。
- 収益性改善により、計画3期目での実質債務超過解消を見込む。