

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 17 年度(平成 17 年 4 月～平成 18 年 3 月)における「地域密着型金融推進計画」の取組み、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 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」及び制度資金を取扱っており、平成17年度の取扱実績は、「アロング」が19件65百万円、県制度資金(企業家育成資金)が64件393百万円となっています。新たな事業に取組まれる法人・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。

- ・ ベンチャーファンド(信金キャピタル二号投資事業有限責任組合)に出資し、新製品・新技術や新しい業態への進出を目指している企業の皆様への支援体制を強化しております。

(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、同社と連携してお取引先のM & A譲渡案件に取組み、M & Aネットワークへの情報公開をお手伝いいたしました。

- ・ (財)埼玉県中小企業振興公社と県内6金融機関が共同主催となり「彩の国ビジネスアリーナ2006」を開催、新たなビジネスチャンスのため情報交換等を行い、当金庫のお客様18社のご参加をいただきました。

- ・ 企業支援室を中心にお取引先企業の財務診断を行い、平成17年度の財務診断資料提供件数は2,618件となりました。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)といたします。お取引の有無に関らず無料で財務診断資料を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、各営業店での支援担当者の配置、支援業務推進のため、月次キャッシュフロー計算書や収支計画ファイル等を作成・配布、外部専門機関の有効活用などにより支援体制を強化し、お取引先の債務者区分の改善を図りました。現在、経営支援を実施しているお取引先は228先で、うち改善先は51先となっています。平成18年度は支援実施先数270先を新たな目標(従来230先)と上方修正。企業支援室も62先の大口のお取引先について、順次経営改善に向け積極的支援に取り組んでおります。(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、4先について改善計画に基づく支援を決定し、実行しております。今後も支援への取組み強化を図ってまいります。
- ・ 平成17年11月に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」の組成及び出資(50百万円)に参加し、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。平成17年度の取扱状況は以下のとおりです。
 - 「サポート」(企業再生・支援) 101件 352百万円 (累計 707件 2,665百万円)
 - 「ニューサポート」(無担保第三者保証人不要) 278件 4,244百万円 (累計 691件 12,067百万円)
 - 「かわしんアシスト」(平成17年9月発売 法人・個人事業者向け商品) 199件 1,836百万円
 - 「パートナー」(平成17年7月発売 商工会議所等との連携商品) 9件 109百万円
 - 「埼玉協ディーゼル車特別融資」(平成17年9月発売 埼玉県トラック協会との連携商品) 3件 26百万円
 - 「キューポラ」(平成18年3月発売 川口鋳物工業組合との連携商品) 2件 30百万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、平成17年度の実績は29件114百万円となりました。また、シンジケートローンについては5先1,320百万円の取扱いとなりました。今後も引き続き情報収集や新商品の開発を進めてまいりますので、お気軽にご相談ください。

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、17年9月より「リスク管理高度化に向けた推進会議」を開催し、以降毎月開催し、各部門毎のリスク管理の現状・課題等について認識の共有化を図っています。また外部講師による勉強会等も開催し、各種リスクを金庫全体として統合的に管理する態勢の構築に向け取り組んでいます。
- ・ 有価証券運用におけるリスク管理や信用リスク管理の高度化に向けて、新たな有価証券分析システムや信用リスク計量化システムの導入・試行を行い、態勢強化に取り組んでいます。
- ・ 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、リスク管理をより充実させ、健全経営に努めてまいります。

(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や、ALMデータの修正・見直しなどを行い、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

- ・ 法令等遵守状況の点検強化については、平成17年度にコンプライアンス態勢チェックリストの全面改正を実施し、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、営業店に対する事務指導の実施などを通じて、より一層法令等の遵守を徹底させました。今後も継続的に点検・指導を行って職員の意識高揚を図り、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・取扱の確保に向け、個人情報保護管理部会を毎月開催し個人情報の運用・管理状況の検討を重ねております。各種個人情報関連要領の改訂・新規制定、一部個人情報記載書類の本部集中実施、自店検査・事務指導等により顧客情報管理状況のチェックを行い、お客様の個人情報の保護管理態勢を強化しております。

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

- ・ 当金庫では、本部及び本店営業部において「ISO14001」認証を取得しております。また、取引先企業における環境関連の資金需要を支援するための環境関連金融商品の販売等、地域の環境保全に取り組んでおります。平成17年度の取扱実績は、「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」24件148百万円、「エコカー購入資金」64件120百万円、「ISO関連融資」1件10百万円、「埼玉協ディーゼル車」3件26百万円等となっております。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。
- ・ 平成17年12月、関東信用金庫協会と連携した合同調査「利用者満足度アンケート調査」をお取引先1,000先のご協力のもと実施しました。ご協力ありがとうございました。調査結果について全役職員に周知徹底し、皆様からいただいた貴重なご意見を真摯に受け止め、改善を図ってまいります。
- ・ この他、CS運動の継続推進やインターネットバンキングの取扱開始、ペイジー・マルチペイメントネットワークシステム参入、ATM利用業態の拡大、変造・偽造カードへの対応(平成18年6月1日よりICカードの導入を予定)等、利便性向上・機能拡充を図り、今後もお客様の満足度向上のため努力してまいります。

経営改善支援への取組み

～経営改善計画書作成のお手伝い～

1 経営者のみなさまへ

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。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。

2 平成17年度実績

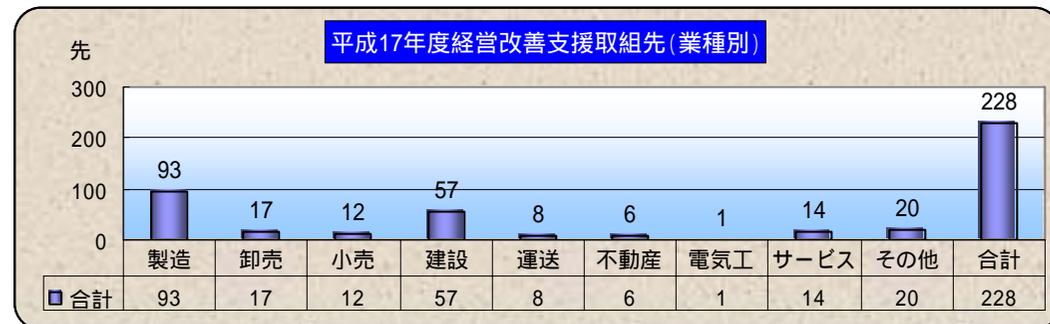
228先が経営改善計画書を作成し、改善にチャレンジした結果、51先がランクアップに結びつきました。



期中取引開始：平成17年度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

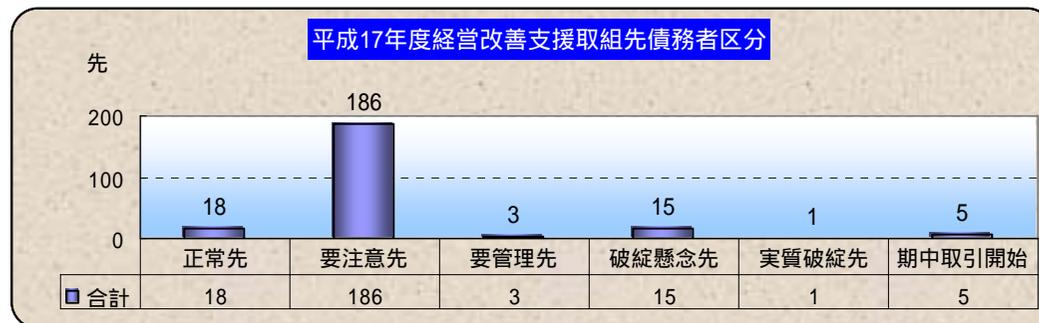
先数の多い順に製造業93先（構成比40.9%）、建設業57先（同25.0%）、卸売業17先（同7.5%）となっています。



4 債務者区分

先数の多い順に要注意先 186 先（同 81.6%）、正常先 18 先（同 7.9%）、その他 24 先（同 10.5%）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

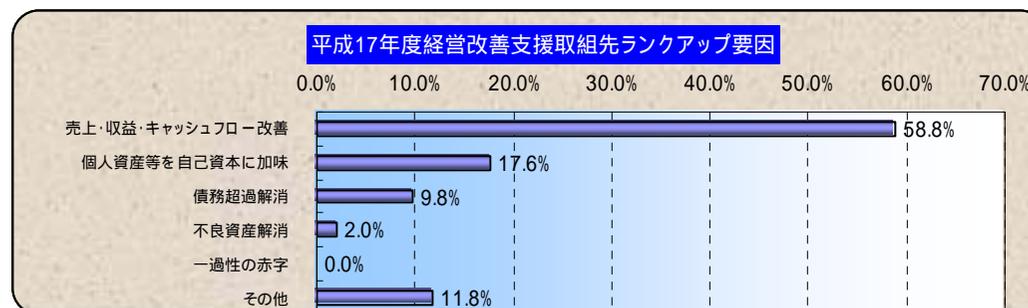
ランクアップ 51 先のうち、先数の多い順に「要注意先から正常先」43 先、「破綻懸念先から要注意先」5 先となっています。



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 58.8% 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。



経営改善支援の事例紹介

甲社
 業種 製造業 業歴 50年超
 資本金 10百万円以下 従業員 30名以下
 売上高 500百万円以下 利益 営業赤字

【支援業務取組み前の状況】

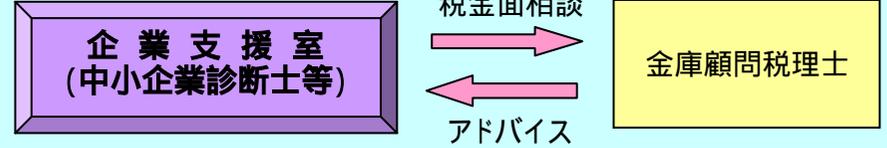
メイン受注先(一社集中)の取引方針変更により、売上高が激減する一方、人員削減を含めたコスト削減は進展せず、二期連続で営業利益ベースで大幅な赤字計上となっていた。ゴルフ会員権等の不良資産も抱え、大幅な債務超過に陥っており、資金繰りも厳しく抜本的な財務改善および事業の見直しが必要な状況となっていた。

【その後の状況】



大幅なりストラの実行から、売上高は30%程度減少するも、受注単価の適正化交渉や人件費等のコスト削減効果により原価率が改善したことに加え、債務圧縮による金利負担の大幅な低減により、価格競争力が強化された。
 また、財務内容の大幅改善により債務者区分も正常先へのランクアップを実現した。

【経営改善計画策定開始】



【経営改善計画の策定支援】

- ・経営者へのヒアリングや工場の実地調査により、問題点の抽出・整理
- ・原価管理の強化と受注単価の適正化(相手先への交渉)等をアドバイス
- ・資産売却に係る税金の試算
- ・成り行きおよび本社工場売却による事業縮小後の2通りの収支シミュレーションを作成し提供

縮小均衡による
生き残り策を選択

【経営改善計画実行】

