

『地域密着型金融の取組み状況』

(推進期間：平成19年4月～20年3月)

大分信用金庫

地域密着型金融の取組み状況 (19年4月～20年3月)

(金融機関名 大分信用金庫)

1. 項目	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
2. タイトル	開業くん(創業支援) 開拓くん(新事業支援)
3. 動機(経緯)	創業・新事業支援(スタートアップ企業)への取組みは、信用金庫として最大の機能発揮です。そのためにも創業・新事業支援の事業計画策定から、融資実行後の定期的な計画に対しての実績推移等のフォローを行い、一体となった支援を行っています。最終目的は「おおいたブランド」事業所づくりによる地域経済の活性化、新会社、新雇用、新職場の創出が目的です。
4. 取組み内容	○創業支援資金 代表的な商品ネーミングを「開業くん」として職員の目利き能力向上、人材の育成として取組みしています。 なお、融資限度額は10百万なので、それ以上の取り扱いは別商品にて創業支援資金として取組みしています。 ○新事業支援資金 代表ネーミングを「開拓くん」として職員の目利き能力向上、人材の育成としても取組みしています。 又、同様に融資限度額は5百万なので、それ以上の取り扱いは別商品にて新事業支援資金として取組みしています。
5. 成果(効果)	○創業支援資金 11件56百万 ○新事業支援資金 6件49百万 ○商品ネーミングをつけて、分かり易くしたことで、上記3の動機づけ目的に対して、幅広く創業・新事業支援が出来ています。
6. 20年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	・前年度比較にて、特に取り扱いが増加していないものの、的確な金融仲介機能を発揮するため、大分県信用保証協会と事前打ち合わせ会議、創業・新事業者と密度の高いコミュニケーションを通じて、経営実態を適切に把握し、段階に応じた支援取組みをしています。 ・他にだいしん「矢車会」「大分デザイン会議」等の組織化運営を通じ、「ビジネスマッチング・サービス業務」等にて支援強化しています。
7. 添付資料	商品概要説明書
8. 備考	

地域密着型金融の取組み状況 (19年4月～20年3月)

(金融機関名 大分信用金庫)

1. 項目	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
2. タイトル	「迷わず信用金庫する」
3. 動機(経緯)	経済合理性を超えて第三者に保証を過度に求めることがないように「小口融資推進マニュアル」の勉強会、研修を通じて職員の審査スキルの向上を図っています。
4. 取組み内容	—平成19年4月～20年3月新企画取組み商品(名)— (中小企業以外の個人取組み含む企画取組み商品です) 1. アグリーサポートローン(4月取り扱い開始) 2. ビジネスオーナーローン(4月) 3. クイック1250(11月) 4. クイックワイド(11月) 5. プレミアムマイカーローン(12月) 6. プレミアム教育ローン(12月) 7. スマイルサポート(20年2月) 8. ニューおまとめローン(3月)
5. 成果(効果)	1. アグリーサポートローン(農機具購入専用)、実績ゼロ 2. ビジネスオーナーローン(個人事業者専用)、15件、25.8百万 3. クイック1250、13件、35.2百万 4. クイックワイド、13件、60百万 5. プレミアムマイカーローン、69件、92.6百万 6. プレミアム教育ローン、33件、44.9百万 7. スマイルサポート、4件、47.2百万 8. ニューおまとめローン、1件、3.0百万
6. 20年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	<ul style="list-style-type: none"> ・担保・保証に過度に依存しない融資の促進を図るため、新商品企画を積極化し、「小口融資推進マニュアル」勉強会等にて、職員の審査スキルの向上を図っています。 ・経済合理性を超えて第三者に保証を求めることがないように、適切な取り扱いを支店長会議等を通じて徹底しています。 ・貸出、保証契約の内容等重要事項に関する債務者への説明責任として、取引条件の合理化、明確化を行います。 ・取引先との対等性を従来よりも高め、内容を分かり易くするため更なる態勢整備を行います。
7. 添付資料	商品概要説明書
8. 備考	

地域密着型金融の取組み状況 (19年4月～20年3月)

(金融機関名 大分信用金庫)

1. 項目	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 (2) 地域活性化につながる多様なサービスの提供
2. タイトル	①「地域の利用者の利便性向上」 ②「地域賑わいづくり」
3. 動機(経緯)	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に向けた取組みをしています。 ②「地域性」を全面とする当庫としては、「地域賑わいづくり」を地域活性化のための具体策として、年間スケジュールに沿って実施しています。
4. 取組み内容	①「一言ボックス」「お客様のご意見カード」アンケートで職員の挨拶・窓口の対応ぶり・事務取り扱い・待ち時間・商品説明・営業店の印象は、等の利用満足度調査を行っています。 ②理事長経済講演会、大分デザイン会議、リトルB活動、信友会、経済研究会、少年サッカー大会、ミニバレーボール大会、だいしん元気会、お祭りクラブ行事参加
5. 成果(効果)	①質問・相談内容および回答一覧表を作成し、関係部署に回覧すると共に、コンプライアンス対応委員会に報告、且つ本部担当部署は職員へ研修等を行い、地域からより信頼され満足いただける金融機関を目指しています。 ②理事長経済講演会 11 会場開催、大分デザイン会議合同行動 11 回、お祭り参加 20 会場 各行事参加が 10 年を超えたことにより、地域に根ざした「地域賑わいづくり」となっています。
6. 20年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	①地域密着型金融機関として、地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営を確立するために「一言ボックス」アンケートの苦情等、苦情の内容、経緯、顛末を取り纏め、諸会議で検討するとともに全役職員へ周知を図り、対応しています。 ②当地の経済づくり、社会づくり、文化づくりに寄与するため、地域と一体となったイベント関連、組織化関連、その他の分野でリレーションを更に深める行動、活動を行っています。
7. 添付資料	平成 19 年度上期イベント別スケジュール表 平成 19 年度下期イベント別スケジュール表
8. 備考	

経営改善支援等の取組み実績

大分信用金庫

【平成19年4月～平成20年3月】

(単位:先数)

	期初債務者数 A	うち 経営改善支援取組 み先 α				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
			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 かった先 γ	αのうち再生計画を 策定した先数 δ			
正常先 ①	3,311	0		0	0	0.0%		-
要 注 意 先	うちその他要注意先 ②	214	0	0	0	0.0%	-	-
	うち要管理先 ③	22	22	5	5	11	100.0%	22.7%
破綻懸念先 ④	27	27	3	3	4	100.0%	11.1%	14.8%
実質破綻先 ⑤	50	0	0	0	0	0.0%	-	-
破綻先 ⑥	47	0	0	0	0	0.0%	-	-
小 計(②～⑥の計)	360	49	8	8	15	13.6%	16.3%	30.6%
合 計	3,671	49	8	8	15	1.3%	16.3%	30.6%

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は平成19年4月初時点で整理
 ・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。
 ・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」=「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」