

地域密着型金融推進計画

[平成 23 ~ 24 年度]

平成 23 年 4 月 1 日

秋 田 県 信 用 組 合

地域密着型金融の推進計画

秋田県信用組合

〔はじめに〕

当組合は平成 19～20 年度の 2 年間、平成 21 年度～22 年度の 2 年間と 4 年間に渡り「地域密着型金融推進計画（リレーションシップバンキング機能強化計画）」を策定し、地域経済の発展なくして営業地区内での存在意義がないとの経営方針の下で各施策に取り組んでまいりました。

地域密着型金融推進計画のうち、主要実施項目として取り組んだ取引先企業の経営改善支援について、債務者区分ランクアップ実績に於いては目標ランクアップ率 50%を達成する事が出来ませんでした。また、担保・保証に過度に依存しない融資の推進および多重債務者問題への積極的関り等にも全店あげて取り組んできましたが、実績としては物足りない結果となってしまいました。

当組合との長期的な取引をベースに、地域における中小企業金融の円滑化を図り、地域金融機関として自ら経営力を強化しながら地域経済の活性化に取り組んでいく事は当組合の継続的な経営課題であります。

経営課題である地域経済活性化の推進には、これまでの 4 年間実施したアクションプログラムの成果と自己評価を踏まえ、新たな実施計画「地域密着型金融推進計画（平成 23～24 年度）」を策定し、各計画項目の実現に向け、組織全体の地域貢献意識をこれまで以上に高めながら取り組んでいく方針です。

計画の本質は、当組合の利用者等との長期的な取引関係により得られた情報を活用し、対面交渉によるコミュニケーションを通じて融資先企業の経営状況を的確に把握、これにより企業等へのコンサルティング機能を発揮する事にあり、全店あげてこれを実行いたします。また、社会的問題となっている多重債務者問題や過払いへもこれまで以上に取り組みの強化を図っていきます。

計画の内容につきましては以下に述べますが、計画の推進態勢としては再生支援室を計画推進の専担部署と位置付け、特に重点取組施策である要注意先等の経営改善支援による債権の健全化には、再生支援室のほかに外部コンサルタントも活用した支援態勢で臨みます。

平成 23～24 年度の推進計画における進捗状況については、経営陣も積極的に関りをもち地域に根ざす協同組織金融機関としてひとつずつ実績を積み上げてまいります。

尚、「地域密着型金融推進計画」の各項目については、各年度終了後にその進捗状況についてホームページ等により公表いたします。

〔計画内容〕

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化

(1) 企業再生支援（要注意債権等の健全債権化）に向けた取り組み強化

地域経済の活性化のため地元企業の経営改善支援、事業再生などには継続的に取り組んでいきます。

再生支援先の選定は、リレバン機能強化委員である母店長および再生支援室が主体となって要注意債権先等より再生支援先を選定し、該店長が経営改善計画策定支援や経営指導を行い再生支援先の要望に応じて公認会計士による経営相談等を実施し健全債権化の取り組みを強化します。

計画期間における年間ランクアップ率は50%を数値目標に掲げます。

(2) 創業・新事業支援機能の強化

創業・新事業支援機能の強化に向けた取り組み施策として、職員の融資審査能力（目利き能力）の向上のため、上部団体である信用組合中央協会主催の目利き力養成・創業支援講座へ職員を派遣し、受講後には研修の成果を当組合の地域密着型金融の推進にどのように結び付けていくかをテーマに研修レポートの提出を義務付け、更に会議・研修等の開催によって全店で実践できるように取り組んでいきます。

(3) 取引企業等に対する経営相談・支援機能の強化

取引先企業等に対する経営相談や支援機能強化に向けた取り組み策として、顧問契約を締結している公認会計士による「事業支援相談会」を開催して、経営改善策を提案いたします。提案内容は、財務面の改善指導にとどまることなく経営者の「売上を伸ばしたい」という声に応えるため、しんくみネット活用による取引先の紹介等（ビジネスマッチング等）信組業界のネットワークや当組合内での企業情報を活用していきます。

再生支援室では経営改善に向けた提案内容の進捗状況を継続的にモニタリングするとともに、経営相談や経営指導といったコンサルティング機能が発揮できるよう、営業店と一体となって取り組んでいきます。

各営業店の取り組み状況は、リレバン機能強化委員会において実施内容を把握し、経営改善にむけたコンサルティング機能が発揮された場合は、取り組み内容を全店に紹介して取り組みさせるよう努めていきます。

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の推進

担保や保証に過度に依存しない融資の推進策としては、定性情報を含めた地域での情報を活かし、取引先の事業価値を見極めて融資を行う事を基本とします。そのためには職員の「目利き能力」の向上が必要不可欠と考えています。

第三者保証の利用にあたっては過度なものとならないよう、無担保・第三者保証人無の融資制度である「スクラム 300(1000)」、個人事業者向け融資「パートナーズ」および、平成 22 年 12 月 6 日から新たな融資商品として制度化した、法人および個人事業者向け融資「しんくみビジネスローン」の利用促進を図ります。

(2) 中小企業の資金調達手法を含め多様化する利用者ニーズに対応できる人材の育成

企業の将来性、技術力など事業価値を的確に評価できる能力（目利き能力）経営支援能力の向上など、事業再生や地域密着型金融の円滑化に向けた人材育成には継続的に取り組めます。

計画期間内における人材育成プログラムとしては、職員の融資審査能力向上に向けた通信講座の受講と外部研修派遣（目利き力養成・創業支援講座）を実施します。

通信講座を受講した職員には、経営支援アドバイザー資格取得を義務付け、有資格者の増加を図っていきます。また、座学の研修だけでなく、店長を始め融資経験の豊富な職員が若手職員とともに取引先を訪問し、その企業にあわせた提案手法等を実践活動の中で学ばせ、若手職員のコンサルティング能力の向上を図ります。

3. 地域の情報収集を活用した持続可能な地域経済への貢献

(1) 多重債務者問題への積極的関り

近年社会問題化している多重債務者問題の解決および過払いの取り組みに対しては、地域金融機関としての重要な役割として、これまで以上に取り組みの強化を図ります。

改正資金業法の完全施行により「総量規制」が導入され、多重債務者に対するカウンセリング・相談の更なる改善・強化が求められており、顧問弁護士等との連携を強化し、過払い請求案件に対する親身な相談体制の充実を図ります。また、平成 15 年より取扱実績のある「多重債務集約ローン」の推進にも、継続して取り組んでいきます。

(2) 地域のお客様の満足度を重視した金融機関経営の確立

当組合のお客様に対し、それぞれのニーズにあわせたきめ細かなサービス提供を推進していくことを目的に、組合員向けの「お客様満足度アンケート」を継続的に実施します。このアンケート結果からお客様のニーズ等を把握し、お客様がより満足できるためのサービスが提供できるように取り組んでいきます。

以上