

地域密着型金融推進計画

[平成 25 ~ 26 年度]

平成 25 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 年度～24 年度の 6 年間に亘り「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組んだ取引先企業の経営改善支援については、債務者区分のランクアップ実績に於いてその成果を得ることができました。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、実績はあるものの、ここ数年の実績は十分評価できるものとなっていませんでした。

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の経営基盤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推進のため、これまでの 6 年間で実施したアクションプログラムそれぞれの成果と反省点を踏まえ、新たな実施計画「地域密着型金融推進計画（平成 25～26 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。

また、金融円滑化法は平成 25 年 3 月で終了しましたが、円滑化法終了後も貸出条件変更の相談に対しては、取引先の状況を真摯に受け止め、従来と変わらない支援体制で臨みます。

本計画は、当組合の取引先と信頼関係を築き、フェイス・トゥ・フェイスによるコミュニケーションによって得られた情報を基に、融資先企業の経営状況を的確に把握し、コンサルティング機能を発揮する事にあります。また、地域経済において景況感が感じられないなかで、地域金融機関としての存在感を示すため、創業・新事業支援にはこれまで以上に取り組みの強化を図ります。

計画の内容につきましては以下のとおりですが、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 25～26 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。

なお、「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. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(1) 企業再生支援（要注意債権等の健全債権化）に向けた取組強化

地域経済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。また、金融円滑化法終了後も貸出条件変更へは従来と変わらない支援体制で臨み、更に融資取引企業の経営改善の実効性をより高めるため外部機関を活用した改善にも取り組んでいきます。

再生支援先（ランクアップ）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、経営改善計画書策定支援や公認会計士による経営指導を実施し債権健全化の取組みを強化します。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、この数値目標を上回る実績となるよう営業店・リレバン機能強化委員会および再生支援室が一体となった支援体制で取組みます。

(2) 創業・新事業支援機能の強化

地域経済に景況感が感じられないなかで、地域活性化のため、創業・新事業支援には継続して取り組んでいきます。

地域経済発展のため、地域金融機関として果たす役割は大きく、地域に必要とされる金融機関を目指すためにも、創業・新事業支援の取組強化を図っていきます。

また、創業・新事業支援への取組状況については、再生支援室で毎月の実績をとりまとめ営業店へ還元します。

創業・新事業支援において、当組合が積極的に関わりを持ち、創業・新事業を展開した案件については、取組経過を全店に紹介します。

(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組策として、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・指導します。公認会計士より提案された改善事項の改善状況については該当営業店長が定期的にヒアリングし、再生支援室で進捗状況をフォローする態勢で取組みます。

金融円滑化法終了によって、地域金融機関にさらに求められているのは、コンサルティング機能のさらなる発揮です。そのためにも、外部支援機関等との連携も必要となっており、中小企業再生支援協議会や外部専門家との連携強化を図っていきます。

コンサルティング機能の発揮には、目利き力を発揮して、取引先企業が抱える課題の把握や、その課題に対しどの解決策が最適かを把握することが重要です。この「目利き能力」向上のためにも外部専門家と営業店長および融資担当者との同行訪問を実施していきます。

各営業店の取組状況は、リレバン機能強化委員会において実施状況を把握し、取組内

容を全店に紹介します。更に波及効果を考え、ビジネスモデルとして参考とさせるため、その具体的な事例も全店に紹介します。

2．地域の面的再生への積極的な参画

(1) 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提供手法の徹底

担保や保証に過度に依存しない融資の取組みとしては、秋田県信用保証協会および提携保証会社との提携ローンの推進を図ります。

推進する融資商品としては、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」、法人・個人事業者向け融資「しんくみビジネスローン」および、平成 24 年度より取扱いを開始した事業者カードローン「カード m n 」の利用促進を図ります。

(2) 多重債務問題への積極的関り

これまでも取り組んできた、多重債務問題の解決および過払請求に対しては、地域金融機関としての重要な役割として、今後も継続して取り組んでいきます。

多重債務の相談は近年減少傾向にあるものの、多重債務問題はまだまだ解決した訳ではなく相談体制の充実を図ります。また、多重債務の解消策として取扱いしている「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。

(3) 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、事業所開拓と個人ローンの開拓をメインテーマに、外部講師を招聘しての講座を定期的開催し、研修体制の充実を図ります。また、「事業支援相談会」への店長の同席および外部専門家との同行訪問を実施し、経営支援能力の向上を図ります。

3．地域や利用者に対する積極的な情報発信

(1) 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