

地域密着型金融の取組み状況

(平成 22 年 4 月～25 年 3 月)

これまで当組合は平成 15 年度から 18 年度の 4 年間に亘り、「リレーションシップバンキングの機能強化計画」、「地域密着型金融推進計画」と、集中的に地域密着型金融に取り組んでまいりました。平成 19 年度からは、地域密着型金融の取組みについては、経営体質や内部管理態勢の強化等を「経営健全化計画」や年度の経営方針に織り込み、日常の営業活動の中において、継続的な取組みを行っております。

平成 22 年度から平成 24 年度までの地域密着型金融の取組みについての進捗状況ならびに今後の取組み方針は下記のとおりでございます。

記

1. 経営改善支援・事業再生支援

期間中、RCC（整理回収機構）出身の人材を中心に、取引先の事業再生支援を実施するほか、経営改善支援に関するノウハウを受けるなどして、本部と営業店が連携して、日常業務における経営相談・支援に対応いたしました。

また、平成 21 年 12 月の「中小企業者等に対する金融の円滑化を図るための臨時措置に関する法律」の施行に伴い、各営業店に金融円滑化推進担当者を置いて、貸付条件の変更等に対し一層の取組強化を図っております。

ア. 経営改善の取組みについては、取引先の経営実態を把握し、きめ細やかな経営相談・経営指導に努め、貸出条件の変更が必要な取引先については、キャッシュフローを勘案して対応しております。

イ. 他金融機関と連携するなどして経営改善計画を策定し、貸出条件の変更を行うことで取引先の資金繰りの安定化を図り、債務者区分のランクダウンの防止に努めてまいりました。

ウ. 当組合メイン取引先数社について、企業のデューデリーを行い、再生計画を策定するなど企業の再生に取り組んでおります。

平成 22 年度から 24 年度までの経営改善支援等の取組み実績については、下表のとおりでございます。

➤ 経営改善支援等の取組み実績 平成 22 年度

【22年4月～23年3月】

	期初 債務者数	(単位:先数)				(単位:%)		
		うち 経営改善支 援取組み先 数	α のうち期末 に債務者区分 がランクアップ した先数	γ のうち期末 に債務者区分 が変化しな かった先数	δ のうち再生 計画を策定し た先数	経営改善支 援取組み率	ランクアップ 率	再生計画 策定率
	A	α	β	γ	δ	α/A	β/α	δ/α
正常先 ①	6,904	32		29	32	0.5%		100.0%
要注意先 うちその他 要注意先 ②	392	58	1	52	58	14.8%	1.7%	100.0%
要注意先 うち 要管理先 ③	13	0	0	0	0	0.0%	-	-
破綻懸念先 ④	42	14	5	6	14	33.3%	35.7%	100.0%
実質破綻先 ⑤	39	0	0	0	0	0.0%	-	-
破綻先 ⑥	15	0	0	0	0	0.0%	-	-
小計 (②～⑥の計)	501	72	6	58	72	14.4%	8.3%	100.0%
合計	7,405	104	6	87	104	1.4%	5.8%	100.0%

➤ 経営改善支援等の取組み実績 平成 23 年度

【23年4月～24年3月】

	期初 債務者数	(単位:先数)				(単位:%)		
		うち 経営改善支 援取組み先 数	α のうち期末 に債務者区分 がランクアップ した先数	γ のうち期末 に債務者区分 が変化しな かった先数	δ のうち再生 計画を策定し た先数	経営改善支 援取組み率	ランクアップ 率	再生計画 策定率
	A	α	β	γ	δ	α/A	β/α	δ/α
正常先 ①	6,648	10		10	5	0.2%		50.0%
要注意先 うちその他 要注意先 ②	399	27	2	25	14	6.8%	7.4%	51.9%
要注意先 うち 要管理先 ③	8	2	0	1	1	25.0%	-	50.0%
破綻懸念先 ④	31	0	0	0	0	0.0%	-	-
実質破綻先 ⑤	45	1	0	0	1	2.2%	-	100.0%
破綻先 ⑥	16	0	0	0	0	0.0%	-	-
小計 (②～⑥の計)	499	30	2	26	16	6.0%	6.7%	53.3%
合計	7,147	40	2	36	21	0.6%	5.0%	52.5%

➤ 経営改善支援等の取組み実績 平成 24 年度

【24年4月～25年3月】

		(単位:先数)				(単位:%)		
	期初 債務者数	うち 経営改善支 援取組み先 数	αのうち			経営改善支 援取組み率	ランクアップ 率	再生計画 策定率
			αのうち期末 に債務者区分 がランクアップ した先数	αのうち期末 に債務者区分 が変化しな かった先数	αのうち再生 計画を策定し た先数			
	A	α	β	γ	δ			
正常先 ①	1060	7		7	0	0.7%		0.0%
要注意先 うちその他 要注意先 ②	398	10	0	10	5	2.5%	0.0%	50.0%
要注意先 うち 要管理先 ③	18	0	0	0	0	0.0%	-	-
破綻懸念先 ④	38	4	0	2	1	10.5%	0.0%	25.0%
実質破綻先 ⑤	40	0	0	0	0	0.0%	-	-
破綻先 ⑥	20	0	0	0	0	0.0%	-	-
小計 (②～⑥の計)	514	14	0	12	6	2.7%	0.0%	42.9%
合計	1574	21	0	19	6	1.3%	0.0%	28.6%

- (注) ・ 期初債務者数及び債務者区分は各年4月当初時点で整理。
 ・ 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δ」＝「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」

2. 不動産担保、個人保証に過度に依存しない融資への取組み

新規事業を考えておられたり、創業まもなく比較的資金調達が困難な事業者の方、担保を差し入れたり保証人を立てる事が困難な事業者の方に対しては、事業の将来性などの定性要因を加味したスコアリングシートに基づいた融資により、担保は原則不要で保証人についても、個人事業者の場合は家族保証、法人の場合は代表者の保証などで融資ができる、担保・保証に依存しない融資商品を取り扱っております。

特に既存事業者に対するスコアリングモデルを活用した「事業者サポートローン活力」については、主力商品として毎年取扱実績も伸びております。

また、保証会社の保証を利用した、個人事業者等を対象としたスピード対応融資「事業者サポートローン即効」のほか、平成22年12月からは法人も利用できる「事業者サポートローンビジネス」の取扱開始、その他、NPO法人向け「NPO事業者サポートローン」も販売など、より幅広いお客様の資金ニーズに応えられる商品を取り扱っております。

その他、リフォームローンにおいて「当組合の営業エリア内に事業所を置く地元の業者さん」にて自宅の増改築を行う場合には0.25%を通常金利から優遇することとしております。

平成22年度から平成24年度までの事業性融資の取扱実績については、下表のとおりでございます。

【 残高および取扱実績の推移表 】

			H22年度	H23年度	H24年度
事業者 サポートローン 「活力」	期 末 残 高	件数	143	170	216
		金額 (千円)	323,830	354,972	398,541
	期中取扱実績	件数	63	67	78
		金額 (千円)	189,500	166,400	217,100
事業者 サポートローン 「即効」	期 末 残 高	件数	43	37	30
		金額 (千円)	42,097	30,983	18,665
	期中取扱実績	件数	12	5	4
		金額 (千円)	17,090	9,100	7,200
新規事業者 サポートローン	期 末 残 高	件数	2	2	2
		金額 (千円)	3,500	2,228	4,710
	期中取扱実績	件数	0	0	2
		金額 (千円)	0	0	6,000
事業者 サポートローン 「ビジネス」 *H22.12月開始	期 末 残 高	件数	30	38	52
		金額 (千円)	63,994	59,751	73,378
	期中取扱実績	件数	30	12	18
		金額 (千円)	66,100	18,050	39,600
NPO事業者 サポートローン	期 末 残 高	件数	1	2	4
		金額 (千円)	4,543	4,639	5,522
	期中取扱実績	件数	0	1	1
		金額 (千円)	0	1,500	2,000

3. 地域活性化につながる多様なサービス

私たちの使命は、金融を通じて社会貢献することです。そのためには、職員がそれぞれの能力を高め、金融相談のスキルアップをすると共に、フェイス to フェイスの地域・生活に密着した営業活動に取り組んでおります。

- ア. 職員の金融相談能力向上を図るため、「人材育成プラン」を策定し、継続的な研修や通信教育などに計画的に取り組んでおります。FP技能士資格等公的資格の取得の奨励しております。
- イ. 融資能力の向上のため、本部による決算書分析研修会の実施をはじめ、滋賀県信用保証協会の講師による実践研修等、研修の充実を図っております。
- ウ. 渉外係に事業性融資専担者を設定し、お客様の融資ニーズに迅速・的確に対応し、金融の円滑化に寄与できるように活動しております。
- エ. 商工会等の提携による会員への融資優遇を実施しております。
- オ. 社会貢献や地域の活性化を担うNPO法人を支援する担保不要の「NPO事業サポートローン」を取り扱っております。

以上