

地域密着型金融への中期的な取組みについて（平成19年度～21年度）

但陽信用金庫

1. 地域密着型金融の推進に関する基本的な方針

金融業務を通じた地域貢献を「地域密着型金融」の実践と位置づけ、2007年度を初年度とする中期3ヵ年経営計画及び平成19年度事業計画において、「地域密着型金融」の推進に関する基本方針並びに具体的施策を明示しました。趣旨は、「地域金融機関が生き残っていくためには、地域密着型金融のビジネスモデルを確立し、さらにそれを深化させることが必要であり、そのためにはさらなる選択と集中、徹底と深耕が不可欠である。」としています。

2. 具体的な取組みの重点事項及び具体的数値目標

(1) コンプライアンス経営の実践と内部管理態勢・リスク管理態勢の充実・強化

「業務改善計画」の着実な実施と実効性の確保

- ・法令等遵守態勢については、経営陣があらゆる機会を通じて法令等遵守意識の向上や内部管理態勢の確立に向けたメッセージを発信し続け、「業務改善計画」における内部管理態勢・相互牽制態勢の充実・強化に取組みます。
- ・業務の複雑化・多様化のなかで、リスク管理の重要度が一層高まっており、すべてのリスクを的確に把握・分析・管理し、戦略目標、業務の規模・特性及びリスクプロファイルを踏まえたリスク管理を適切に行うことが金庫経営上不可欠となっています。リスクカテゴリー毎に測定・評価を行い、定量化できないリスクも含めてリスクを俯瞰的に捉え、金庫体力と対比しながら限られた資源を有効に活用し、効率性や収益性の向上を図る統合的なリスク管理態勢の構築に取組みます。

身の丈にあった収益管理の強化

- ・収益力の強化策として、個人向け融資の推進に取組み、貸出金に占める同比率を当面40%を目標としています。
 - ・ALM/収益管理機能の強化については、信金大阪共同事務センター事業組合のALM/収益管理システムを導入し、予算運営シュミレーションの実施、金利リスク管理の高度化、管理会計機能の強化、信用リスクを加味した収益性評価に取組みます。
- ALM委員会の充実・強化を目指してリスク管理部に専担者を配置し、収益管理システム導入のための作業に着手しています。
- 「内部管理体制の基本方針」の策定と基本方針に基づく各業務体制・規定等の見直しと検証に着手
- ・「内部管理体制の基本方針」は平成19年5月31日の理事会にて決定しており、この基本方針に基づき各業務・規定等の見直しと検証に着手し、主要業務の手順書作成・運用等を平成20年度に行えるよう取組みます。

- (2) 「目利き機能」の向上、定性的な非財務情報の適正な評価を行うための能力及び事業そのものを再生するための財務分析能力の向上や、あらゆる外部機関との連携・活用並びに定性情報等の収集・蓄積・活用のための金庫独自の「企業概要カード」「情報収集履歴」の整備・活用に取り組んでいます。 カード作成目標枚数 2,000先
- ・事業再生・経営改善支援対象先113先を選定し、うち79先が経営改善計画の策定対象先であり、モニタリングを行いながら経営改善に取り組めます。
 - ・政府系金融機関・信用保証協会との連携強化による情報の共有化と協調融資推進に取り組んでいます。
協調融資年間目標25件
 - ・担保・保証に過度に依存しない融資実行に取り組んでいます。
年間実行目標500件 6,400百万円
- (3) 地域経済全体を展望したビジョンの策定に対して積極的に支援するほか、コーディネーターとして「官民連携」に参加し、地域金融機関として一役を担います。
- ・自治体が企画している地域の活性化・再生プロジェクトに参画しています。
- (4) あらゆる相談に対する「相談機能の充実」と多重債務者問題についての具体的取組み
- 「よろず相談信用金庫」を標榜しており、地域における金融・非金融全般についての相談業務が地域金融機関の使命であると位置づけています。
- ・多重債務者問題については、予防策として目的別個人ローンの充実を図るとともに、旧借入金債務の一本化や弁護士・司法書士等の専門家との連携を図り、法的解決を含めた取組みを推進します。
- 相談業務に対する組織体制
- ・金融業務に関する相談については、相談内容に応じて所轄部署が対応
 - ・非金融業務に関する相談については、よろず相談室が担当
 - ・多重債務に関する相談については、審査部を経由し、経営相談部個人支援課が担当
- 相談業務に対する受入れ体制
- ・平日体制 業務時間内は、各営業店とし、業務終了時間外は平野支店夜間相談コーナー
 - ・休日体制 土・日曜日は、午前9時から16時までは平野支店休日相談コーナー
 - ・休日体制 毎月1回原則第3日曜日は、午前9時から16時までは各営業店が開催する休日相談コーナー

多重債務者からの相談業務

多重債務者からの融資相談については、営業店から審査部経由で行う。

通常審査基準を超えるものについては、経営相談部個人支援課が営業店のサポート若しくは直接調査を行い、審査部と再度協議し決定する。

多重債務者への対応融資商品

融資商品は、通常は「おまとめ300」「おまとめ500」「おまとめ3000」

上記条件に合わない場合の融資商品は、「生活再生ローン」

多重債務者の相談業務・融資実行後のモニタリング

相談業務については、すべての相談について記録し、対応・結果を適時に本部に報告、融資対応分については経営相談部が、定期的に簡易収支報告書を債務者より徴求しモニタリングを行います。

3. 具体的取組みについて

(1) ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

外部機関との協調・活用による取引先事業への支援強化

- ・(財)ひょうご産業活性化センターの技術評価制度・専門家派遣制度の活用を行います。
- ・中小企業基盤整備機構より受託した(財)神戸市産業振興財団の「川上・川下ネットワーク構築事業」に参画し、販路開拓事業(マッチング事業)を支援。シーズ調査希望の取引先13社を推薦し、今後の販路開拓等具体的支援策を策定中です。
- ・産官学の連携 兵庫県立大学・稲美町・県民局による加古郡稲美町の「バイオマスタウン構想」に参画
- ・地域内税理士との連携による「税理士顧問先ご紹介ローン」
- ・「融資スキルアップ研修会」「融資実務研修会」開催による定性的な非財務情報の適正な評価を行うための能力向上に取り組んでいます。

創業・新事業先への積極的支援

- ・創業・新事業融資年間目標60件

経営改善支援先として ・要注意・要管理先でさらなる経営悪化を防ぐ先 ・正常先であるものの業況不振で経営悪化が予想される先

- ・その他モニタリングが必要な先等に対して、ライフサイクルに応じた改善支援を図っています。

- ・経営改善支援対象先105先を選定、うち71先が経営改善計画の策定対象先であり、既に50先については策定完了しており、モニタリングをしながら経営改善を図ります。

破綻懸念先以下の取引先のうち、再生が見込める先を対象としてランクアップを図ります。

・事業再生対象先8先について再生計画を策定し、進捗状況をモニタリングします。

19年度再生計画策定済の5先については、モニタリングを実施中

3先については、再生計画策定中及び策定予定

・「中小企業再生支援協議会」に持ち込んでいる3社のうち、1社は計画策定後6ヶ月間のモニタリングを実施し、計画に近い実績をあげています。1社は計画策定中。1社は2次対応検討中

(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

「目利き機能」の向上・事業再生のための外部機関との連携活用を強化

・(財)ひょうご産業活性化センターの技術評価制度・専門家派遣制度の活用

・中小企業基盤整備機構より受託した(財)神戸市産業振興財団の「川上・川下ネットワーク構築事業への参画。販路開拓事業(マッチング事業)を支援し、シーズ調査希望の取引先13社を推薦。販路開拓等具体的支援策を策定中です。

・政府系金融機関・信用保証協会との連携強化による情報の共有化と協調融資
協調融資年間目標25件

創業・新事業融資年間目標60件

・取引先が有する事業収益資産を活用した新たな融資手法商品の創設

リース会社との提携によるトラック等を担保とした「ビジネスオートローン」創設

機械設備を担保とした「設備担保ローン」創設

・担保・保証に過度に依存しない融資実行

スコアリングモデル・格付による事業性融資商品の推進に取り組んでいます。

年間実行目標500件 6,400百万円

(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

自治体が企画している地域の活性化・再生プロジェクトに参画

・中播磨県民局が推進している「銀の馬車道ネットワーク協議会」への参画

・但馬県民局が推進している「鉾石の道推進協議会」への参画

・朝来市が推進している「生野銀山開坑1200年事業」への参画

- ・朝来市が推進している「鉱石の道コンソーシアム」への参画
- ・生野「かなや祭り」への参画
- ・加古郡稲美町が推進する「バイオマスタウン構想」研究会に参画
- ・東播磨県民局が推進する「東播磨ものづくり交流会」に参画

(4) 収益力向上への取組みについて

- ・収益力の強化策として、個人向け融資の推進に取組み、総貸出金に占める同比率を当面40%を目標としています。
- ・多重債務者予防策の意味からも、地域における個人資金ニーズに対応するための各種目的別ローンの充実を図ります。
- ・利用者からの評価を業務に適切に反映するための態勢整備として、毎年1回実施している顧客アンケートにおいて、ATM出張所の利便性に対して大きく評価を得ていることから、独自の顧客囲い込み戦略として集客力のあるショッピングセンター等への出店を積極的に行っていきます。

(5) 人材の育成や外部専門家との連携等

- ・(財)ひょうご産業活性化センターの技術評価制度・専門家派遣制度の活用をしています。
- ・中小企業基盤整備機構より受託した(財)神戸市産業振興財団の「川上・川下ネットワーク構築事業」に参画しています。
- ・「融資スキルアップ研修会」「融資実務研修会」開催による定性的な非財務情報の適正な評価を行うための能力向上に取り組んでいます。
- ・地域内税理士との連携による「税理士顧問先ご紹介ローン」の創設

(6) 中央機関・業界団体が有する各種業務支援・補完機能の活用

- ・信金中金保証による機械設備を担保とした「設備担保ローン」を創設しました。
- ・信金大阪共同事務センター事業組合のALM/収益管理システムを導入・活用します。