

地域密着型金融推進計画の進捗状況

(平成19年3月31日現在)

1. 全体的な進捗状況およびそれに対する評価

「事業再生・中小企業金融の円滑化」に関する項目

平成18年度の経営改善支援企業を22先選定し取り組み方針を決定したうえで、積極的に経営改善計画書の策定支援を実施した結果、7先がランクアップしました。

また、担保・保証に過度に依存しない無担保融資商品の実績は、累計で145件2,975百万円となりました。

このほか、中小企業の経営サポートの一環として、ビジネス・マッチング情報の提供や取引先企業を招いての経営セミナーや記念講演会、人事交流会の開催のほか、各種研修の受講や中小企業診断士養成に向けた対策講座への職員の派遣等により人材育成を図りました。

「経営力の強化」に関する項目

当金庫の不動産担保評価基準の適切性を確認するとともに、企業信用格付や信用金庫業界の信用リスクデータベース(SDB)を活用して審査業務の高度化を図ったほか、収益力強化に向け、信用コストに基づくプライシング・ガイドラインの見直しを実施しました。

また、リスク管理の面では、統合的なリスク管理態勢の構築に向け、信金中央金庫のリスク管理支援を受け、「統合リスク管理要領」等を制定するとともに、リスクカテゴリー毎にリスク限度額を設定し運用を開始しました。

「地域の利用者の利便性向上」に関する項目

顧客満足度アンケートの結果を分析し経営に反映させるとともに、地域貢献に関する情報をディスクロージャー誌で開示したほか、ホームページに利用者からの質問や相談等についての項目を追加し内容の充実を図りました。

以上のとおり、平成17年8月に策定した「地域密着型金融推進計画(平成17、18年度)」に概ね沿った実績と認識しています。

今後も引き続き、これまでの取り組みを踏襲し、地域金融機関として地元密着の営業活動を邁進していく所存であります。

2. 「地域密着型金融推進計画」の進捗状況

(1) 「事業再生・中小企業金融の円滑化」に係る取り組み方針

融資審査能力(「目利き」能力)の向上を図るため、全国信用金庫協会等の業界主催の研修に参加し、企業の将来性などを的確に判断できる人材の育成を図ります。

全国信用金庫協会主催の「目利き力養成講座」の受講、および、受講者によるフィールドバック研修を実施するとともに、中小企業診断士の養成に向けた対策講座に職員を派遣しました。

しんきんビジネスクラブおよび中小企業ポータルサイト「しんきん経革広場」の利用推進等により、ビジネス・マッチング情報の提供など情報提供機能の一層の強化を図ります。

不動産売買情報を含めたビジネス・マッチング情報の提供や、長岡しんきんビジネスクラブ会員企業を対象とした経営セミナーや記念講演会、人事交流会を開催し、お客様に対する情報提供機能の強化を図りました。

「経営改善計画書シミュレーションシステム」等の利活用により要注意先債権等の健全債権化に向けた各種取組みへの一層の強化を図ります。

融資部内に経営支援担当者を配置し、18年度は経営改善支援企業を22先選定しました。この選定した企業を中心に、「経営改善計画書シミュレーションシステム」を活用した経営改善計画書策定支援を実施し、このうち7先がランクアップしました。

既存包括根保証契約について、制度改正の趣旨を踏まえた適切な見直しを行うとともに、第三者保証の利用に当たっては、過度なものとならないよう更改いたします。

包括根保証契約を廃止し限定根保証契約に更改するなど、第三者保証のあり方の見直しを実施しました。

企業信用格付の推進により審査業務の高度化を図り、担保・保証に過度に依存しない融資の推進を図ります。

企業信用格付システムを活用した格付付与先は885先となり、同システムを活用した無担保融資商品の実績は累計で145件2,975百万円となりました。

なお、企業信用格付システムのほかに、信用金庫業界の中小企業信用リスクデータベース(SDB)も活用し審査業務の高度化を図りました。

「顧客説明規定」等の見直しを行い、一層の説明態勢の整備および相談苦情処理機能の強化を図ります。

「与信取引説明規定」の研修を実施し、お客さまに対する説明態勢の強化を図りました。

また、苦情相談処理機能強化の面では、「苦情対応マニュアル集」に新たな事例を追加し内容の充実を図りました。

(2) 「経営力の強化」に係る取組み方針

不動産担保評価について、引き続き評価方法の合理性および評価精度について厳正な検証を行います。

不動産処分実績と不動産担保評価の乖離幅は100%を超えており、当金庫の担保評価基準の妥当性を確認しました。

信金中央金庫のALMシステム等の活用により、有価証券の価格変動等の市場リスク管理態勢について一層の整備を図ります。

ALMシステム等の活用により、市場リスクの計量化を実施しリスク管理委員会で報告するとともに、リスク管理の高度化を図るため、信金中央金庫の支援を受け統合的なリスク管理態勢を構築しました。

なお、統合的なリスク管理態勢の一環として、「統合リスク管理要領」等を制定し、リスク限度額の運用によりデータの蓄積を図りました。

債務者区分と統合的な内部格付制度の構築をはじめ、リスクに見合った金利設定を行っていくための体制整備など、収益管理態勢の整備と収益力の向上に向けた取組みを推進いたします。

信用格付と自己査定 of 債務者区分の整合性を確認するとともに、企業信用格付や信用金庫業界の中小企業信用リスクデータベース(SDB)に基づいたプライシング・ガイドラインの見直しを行い、信用格付別の付利態勢の強化を図りました。

また、基準金利と実勢金利の乖離を確認するとともに、貸出金収益と役務取引収益の部店別の計画対実績を分析し、収益力の向上に努めました。

部店内研修およびチェックリストの策定などにより、不祥事件等の発生の未然防止を図る法令等遵守状況の点検強化など、法令等遵守のための取組みを強化いたします。

コンプライアンス担当者の任命、コンプライアンスプログラムに沿った部店内研修やコンプライアンスチェックリストの実施による法令遵守態勢の強化を図るとともに、内部監査により業務が規定や法令等を遵守し、適切に行われているかを検証しました。

顧客情報管理に関して、個人情報保護法の施行を踏まえ、法令等の諸規定に基づき、より一層適切な管理・取扱いが確保されるよう取組みます。

顧客情報に関しては、「個人情報の利用に関する規定」、「個人情報保護に関する事務取扱要領」、「個人データの安全管理措置に関する規定」に基づき厳正に管理するとともに、内部監査においてもその管理状況について検証を行いました。

(3) 「地域の利用者の利便性向上」に係る取組み方針

利用者からの質問や相談等のうち頻度の高いもの等についての回答事例を作成しホームページで公表いたします。

質問や相談等の回答事例集に、新たに項目を追加し内容の充実に努めました。

利用者満足度アンケート調査を実施し、経営に反映させる体制を確立いたします。

顧客満足度アンケート結果を分析し、本店入り口のバリア・フリー化や金利1%定期積金「フェニックスナンバー1」の発売等経営に反映いたしました。

3. 経営改善支援の取組み実績

経営改善支援の取組み先数および経営改善によるランクアップ先数等（平成18年4月～平成19年3月）

		期初債務者数	うち経営改善支援取組み先	のうち期末に債務者区分がランクアップした先数	のうち期末に債務者区分が変化しなかった先
正	常 先	1,878	1		-
要注意先	うちその他要注意先	344	17	5	12
	うち要管理先	22	-	-	-
破綻懸念先		59	4	2	2
実質破綻先		40	-	-	-
破綻先		23	-	-	-
合	計	2,366	22	7	14

4. 経営改善支援事例

< 事例1 >

(1) 支援先企業の概要

業種	製造業	創業後年数	10年以上
----	-----	-------	-------

(2) 経営支援前の企業の状況

- ・当社は、従前からの繰越損失が赤字補填借入金として固定しており、資金繰りを圧迫していました。
- ・また、受注先や受注量に安定感を欠いていたことや、設備の老朽化に伴う修繕費等の増加により収益力に課題を抱えていました。

(3) 経営支援概要

- ・以前に促した経費削減効果が現れてきたことから、一段の見直しを図るよう助言しました。
- ・毎月、試算表と資金繰り表を確認し収支状況を共有、利益計上および債務圧縮に向けた方策を検討しました。
- ・具体的には、キャッシュフローに見合った返済額の実現や借入金バランスの改善を図りました。
- ・また、材料価格の上昇分の受注価格への転嫁や、受注量の増加に伴い、より収益性のある受注の選別に向けた体制整備を促しました。

(4) 経営支援後の企業の状況

- ・資金バランスの改善により、繰越欠損を圧縮するとともにキャッシュフローをベースにした返済額の実現により資金繰りは安定、借入金も順調に償還しています。
- ・機械設備の老朽化の状態はそのままですが、工場内の整理整頓や効率化、および経費の削減に向けた意識改革から、前期決算では売上・収益ともに計画を上回る結果となりました。

< 事例 2 >

(1) 支援先企業の概要

業種	製造業	創業後年数	10年以上
----	-----	-------	-------

(2) 経営支援前の企業の状況

- ・当社は、機械加工をはじめ多分野の製造部門を持っていますが、逆にそれが足かせとなり生産効率が悪く、それに伴う労務費の負担から連続して売上総利益の確保もままならない状況にありました。

(3) 経営支援概要

- ・大口先の受注状況や採算面について代表者とともに検証し、課題を把握するとともに、利益率の高い部門をコア事業とするなど、体制面について指導・助言を行いました。
- ・設備を更新することで加工時間を短縮、および設備の優位性を活かし受注先を選別することで収益確保を図るよう促しました。

(4) 経営支援後の企業の状況

- ・受注の主力を絞ることで、他部門の人件費等経費の削減が可能となり、工賃の値上げ交渉の効果もあり利益計上が実現しました。
- ・生産体制の見直しにより現場環境の整備が進み、従業員の意識改革も相まって生産性が向上しました。

< 事例 3 >

(1) 支援先企業の概要

業種	製造業	創業後年数	10年以上
----	-----	-------	-------

(2) 経営支援前の企業の状況

- ・当社は、損益分岐点の売上が確保できず、毎月の資金繰りも厳しさが増し、自力での資金調達力も限界に近づいていました。
- ・加えて、売上確保のため低価格での無理な受注確保に走り、悪循環を繰り返す状況にありました。
- ・また、従業員の給料を削減したことから労働意欲が低下、不良品の発生も増加傾向にありました。

(3) 経営支援概要

- ・主力受注先からの全面支援が決定したことから、当金庫も側面支援を決定しました。
- ・経営改善計画書の策定支援を行い、毎月実績のチェックを行いながら代表者とヒアリングを行いました。
- ・不良品発生防止等生産管理を徹底するため工場増築を決定、資金協力を実施するとともに、キャッシュフローに見合った資金ポジションを実現し資金繰りの改善を図りました。

(4) 経営支援後の企業の状況

- ・工場増築による生産効率の改善が増収増益に結びつき、前期決算ではほぼ計画通りに推移しました。
- ・金融債務についても順調に圧縮が進むとともに、繰越欠損の解消についても4~5年先と一定の目処がたちました。

以上