

平成21年6月15日

**「第3次地域密着型金融推進計画」の推進結果について**  
**(平成20年4月～21年3月)**

**関 信 用 金 庫**

当金庫は、平成19年度に「第3次地域密着型金融推進計画」を策定し、地域産業・取引先中小零細企業の再生支援をはじめとして、地域社会の一員として地域にさまざまな形で貢献するべく取り組んで参りました。ここに、平成20年度における取組み実績ならびに具体的な取組み事例についてとりまとめましたので、ご紹介させていただきます。

1. 地域密着型金融の取組み実績(別表1)

ライフサイクルに応じた支援強化策として、平成20年度期初に経営改善支援取組み先を90先設定し、その中から具体的に37先のお取引先について再生計画を策定させていただき、お取引先とともに経営の改善に取り組んで参りました。その結果、17先のお取引先において明確な経営改善が図られることができました。

また、創業・新事業支援の一環として従来よりご利用いただいております「創業・新事業支援融資」においては、11件で70百万円となり、積極的に支援をさせていただいております。

次に中小企業に適した資金供給手法を徹底するべく、個人保証や不動産担保に過度に依存しない融資に積極的に取り組んで参りました。その結果、「せきしん地域支援ローン」が50件、70百万円、「バックアップ21」が28件、93百万円、「岐阜県制度融資無担保スピードローン」が106件、632百万円と、多くのお取引先にご利用していただくことができました。

2. 経営改善支援の取組み実績(別表2)

経営改善支援の取組み状況について、具体的に計数でお示しいたしました。

### 3. 地域密着型金融の取組み状況（別表3）

第3次地域密着型金融推進計画において、具体的な取組み方針として、次の3つを掲げさせていただきました。

- （1）ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化
- （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方法の徹底
- （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

これら3つの掲題に関して、平成20年度中に当金庫が具体的に取組んで参りました事例について、代表的なものを別紙3としてとりまとめました。

1つめに紹介させていただきました「中小・中堅企業における事業承継セミナー」におきましては、すでに岐阜新聞にもお取引先企業の研修会として掲載されたものがあります。

当金庫では地域の皆様のご繁栄に少しでも貢献させていただけますよう、21年度より「第4次地域密着型金融推進計画」を策定し、同様な取組みを引き続き着実に実行して参る所存であります。地域の皆様には、さまざまな経営のご相談、金融問題に関するご相談に当金庫をご利用していただきますよう、よろしくお願い申し上げます。

以 上

別表1

地域密着型金融の取組実績

【20年4月～21年3月】

関信用金庫

ライフサイクルに応じた 支援強化	経営改善支援取組み率	経営改善支援取組み先数(正常先除く) ÷ 期初債務者数(正常先除く)	90 ÷ 561 = 16.0%
	再生計画策定率	再生計画策定先数(正常先除く) ÷ 経営改善支援取組み先数(正常先除く)	37 ÷ 90 = 41.1%
	ランクアップ率	ランクアップ先数(正常先除く) ÷ 経営改善支援取組み先数(正常先除く)	17 ÷ 90 = 18.9%
	創業・新事業支援融資実績	創業・新事業支援融資の件数および金額	11件 70百万円
中小企業に適した 資金供給手法の徹底	個人保証・不動産担保に 過度に依存しない融資への 取組み実績	せきしん地域支援ローンの件数および金額	50件 70百万円
		バックアップ21の件数および金額	28件 93百万円
		岐阜県制度融資無担保スピードローンの件数および金額	106件 632百万円

別表2

## 経営改善支援の取組実績

【20年4月～21年3月】

関信用金庫

(単位:先数)

(単位:%)

	期初債務者数 A	うち経営改善 支援取組 先数	のうちのうちに			経営改善 支援取組 率 /A	ランク アップ率 /	再生計画 策定率 /	
			のうちのうちに	のうちのうちに	のうちのうちに				
			債務者区分が ランクアップした先数	債務者区分が 変化しなかった先数	のうちのうちに 再生計画を 策定した先数				
正 常 先	2,015	2		1	0	0.1%		0.0%	
要注意先	うちその他要注意先	419	70	9	55	24	16.7%	12.9%	34.3%
	うち要管理先	22	7	7	0	7	31.8%	100.0%	100.0%
破綻懸念先	76	12	1	8	6	15.8%	8.3%	50.0%	
実質破綻先	39	1	0	1	0	2.6%	0.0%	0.0%	
破綻先	5	0	0	0	0	0.0%	-	-	
小計(～の計)	561	90	17	64	37	16.0%	18.9%	41.1%	
合計	2,576	92	17	65	37	3.6%	18.5%	40.2%	

(注) 期初債務者数および債務者区分は20年4月当初時点のもので、個人ローン、住宅ローンのみの先は含んでいません。

経営改善支援取組み先で期中に完済された債務者は、には含まれていますがには含まれていません。

期中に新たにお取引を開始された取引先については、含まれていません。

## 別表3

## 地域密着型金融の取組み状況（20年4月～21年3月）

## 関信用金庫

1. 項目	1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化 (4) 事業承継支援
2. タイトル	中小企業における事業承継の円滑化を図るための研修会の開催
3. 動機(経緯)	・地域金融機関にとり取引先である中小企業先の事業承継は、後継者不足による企業の廃業が取引先の減少に繋がる問題と認識しているため、研修会を開催しました。
4. 取組み内容	・中小企業数は後継者不足などの要因により毎年減少しており、将来的に地域金融機関に対して取引先の減少に繋がる大きな問題です。そのため、事業承継問題に対する取引先支援は、地域金融機関の重要な使命であることを職員に認識させるため、支店長・渉外役席を対象とした勉強会をTKC中部会の協力を得て開催し、職員のレベルアップを図りました。 ・取引先企業へは、せきしん経済クラブの会員を対象にして、「中小・中堅企業における事業承継セミナー」を名古屋中小企業投資育成㈱の協力を得て開催し、事業承継は経営者のもっとも重要な仕事のひとつであることへの理解を求めました。
5. 成果(効果)	・職員向けへの勉強会では、TKC中部会会員の税理士との連携が得られ、事業承継問題を抱える中小企業に対して、アピールすることができるようになりました。 ・取引先企業へのセミナーでは、地域金融機関として、事業承継問題についての認識を経営者へアピールすることができました。
6. 21年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	【評価】 ・具体的な事業承継に対する相談事例はありませんが、職員及び経営者に対して事業承継の重要性が理解されたと評価しています。 【今後の課題】 ・個別の事業承継相談に対して、営業店と本部が一体となって支援していくことが必要であると認識しています。

1. 項目	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の徹底 (1) 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
2. タイトル	動産（機械設備）を担保としたABLの取組み
3. 動機（経緯）	・無担保融資の取組みは概ね浸透していますが、ABLなど新しい資金調達方法を周知させるため、動産（機械設備）を担保としたABLの取組みに注力しました。
4. 取組み内容	・不動産担保・個人保証に依存しない融資手法については、無担保無保証融資以外に売掛債権担保融資などがありましたが、取引先のみでの判断で対応ができるABL（動産担保融資）の取扱いがなかったため、機械設備を有する取引先にABL（しんきんMEサポート）を提案することで取組みができました。
5. 成果（効果）	・融資実行金額としては1百万円でしたが、ABLの取組に関するノウハウ及びリース会社の見方が理解でき、次回以降の取組の参考となりました。 ・年間取組目標が1件で目標は達成できました。
6. 21年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・新しい資金供給の手法としてABLの取組みができたことは、評価できるものと認識しています。</li> </ul> <p>【今後の課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・未だ、取組が1件であるため、機械設備を多く有する取引先に対してアピールして利用を促進させる必要があります。</li> </ul>

1. 項目	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 (1) 地域全体の活性化、持続的な成長を視野に入れた、同時的・一体的な「面」的再生への取組み
2. タイトル	ビジネスフェア2008への積極的な参加の促進
3. 動機(経緯)	・取引先の販路拡大・営業支援施策として、広範囲の顧客とのビジネスマッチングを図ることが必要であると認識しているため、毎年積極的に取引先企業に参加を促しています。
4. 取組み内容	・従来から、取引先の販路拡大や営業支援を強化するため、継続して実施している東海地区信用金庫協会主催の「しんきんビジネスマッチング・ビジネスフェア」への積極的な参加を促進しました。
5. 成果(効果)	・目標4社に対して3社が参加して、達成率75%になりました。また、成約先が1社ありました。
6. 21年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・例年4社程度の参加があり、今後も継続して参加を促進して取引先の販路拡大・営業支援に役立つと評価しています。</li> </ul> <p>【今後の課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・景気低迷時ほど、販路の拡大や営業支援が必要と思われますので今後も継続した参加促進が必要であると認識しています。</li> </ul>