

地域密着型金融の取組みについて

平成 20 年 3 月
長野県信用組合

1. 取組みの基本方針等について

(1) 地域密着型金融の推進に関する基本的な方針

地域密着型金融の本質及び当組合の経営理念「金融業務の健全性・適切性を確保し、信用の維持向上に取組み、もって地域社会の発展に貢献する。」を踏まえ、地域経済への貢献及び健全性の確保並びに収益の向上が並行して図られるよう、引続き実施します。また、地域密着型金融の恒久的な取組みの方針及び地域貢献の状況並びに各種施策の進捗状況については、積極的に情報開示・公表する予定です。

(2) 具体的な取組みの重点事項及び具体的目標

【重点事項】

- ・ ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化
- ・ 中小企業に適した資金供給手法の徹底
- ・ 持続可能な地域経済への貢献

【具体的目標】 (平成 20 年 1 月 23 日公表)

- | | | |
|----------|------------------|----------------|
| ・ 自己資本比率 | <u>20 年 3 月期</u> | <u>16%前後</u> |
| ・ 当期純利益 | <u>20 年 3 月期</u> | <u>10 億円程度</u> |
| ・ 不良債権比率 | <u>20 年 3 月期</u> | <u>4%前後</u> |

(3) 地域の利用者等に対する情報開示の方法・時期

本取組みについては、19 年度末までに当組合店頭及びホームページに備付又は掲載する予定です。また、20 年 3 月期のディスクロージャー誌にも掲載する予定です。

なお、本取組みの実施状況については、年度ごとに当組合店頭及びホームページ並びにディスクロージャー誌で情報開示します。

2. 具体的な取組みについて

(1) 地域密着型金融の具体的な取組み

ア. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化

(7) 事業再生

● 中小企業再生支援協議会の活用

具体的取組策	中小企業再生支援協議会の活用は、既に行っております。事業再生の重要なツールとして、今後も積極的に活用します。
具体的推進計画 ・実施状況等	事業再生を必要とする取引先に対しては、その特性を個別に判断し、中小企業再生支援協議会の活用に適した事案と判断される場合、年間を通し中小企業再生支援協議会の活用を図ります。

● 整理回収機構の企業再生スキームの活用

具体的取組策	現在のところ取扱いはありませんが、研修会「RCCの取組みにみる企業再生の最新事例研究」(20年2月)を受講する等、今後の積極的な活用に向けて、その手法等を検討します。
具体的推進計画 ・実施状況等	手法等の検討結果により、RCC企業再生がふさわしいと判断される案件があれば、積極的に活用します。

● 各種ファンド、DES・DDS、DIPファイナンスの活用

具体的取組策	各種ファンドを使用することが、当該企業の再生に適していると判断されるものは積極的な活用をしており、過去に2件の地域再生ファンドを使用した実績があります。そのうち1先については、DDSを使用した再生処理を行いました。DES、DIPファイナンスについては取扱いはありませんが、保証協会のDIPファイナンスの利用を検討します。 また、各種ファンドの活用方法の一環として、平成20年3月に組成される信用組合専用の再生ファンド「しんくみ리카バリ」の説明会(20年2月)へ参加し、積極的な活用を検討します。
具体的推進計画 ・実施状況等	各種ファンドの使用は、再生に適した案件があれば、その内容に適したファンドを選択し、引続き活用します。(再生ファンドは多数あるため、その適正な選択と活用) また、企業再生が可能と判断され、その手法としてDES、DDS、DIPファイナンスの活用が必要であると判断される場合には、前向きに取扱いを検討します。

●残債が存在する場合でも対象とする信用保証制度の活用

具体的取組策	事業再生のため保証協会と連携し、現在1件の求償権消滅保証を取組んでおり、平成20年3月には成立が予定されます。企業再生のためのエグジットファイナンスと平行して活用します。
具体的推進計画 ・実施状況等	今後も企業再生のため(エグジットファイナンスを含め)に、必要なケースやふさわしいと判断される案件があれば、DIPファイナンスの利用と合わせ、保証協会と連携して積極的に活用します。

●当組合の企業再生資金、創業支援資金の推進

具体的取組策	当組合独自の商品である「けんしん企業再生支援資金パワフルエース21」と「けんしん創業支援資金パワフルエース21」を活用し取組みします。
具体的推進計画 ・実施状況等	上記商品を中心に案件毎に都度取組みます。

●保証協会融資や保証協会と提携した融資の推進

具体的取組策	保証協会の「再挑戦支援保証」、「事業再生保証」、「事業再生円滑化関連保証」等の制度融資を有効活用し、保証協会と連携しながら、取引先企業の支援を図ります。
具体的推進計画 ・実施状況等	具体的な案件の都度、保証協会と協議のうえ取組みます。また、保証協会付融資の計画的な推進を図ります。

(イ)創業・新事業支援

●制度資金等による創業・新事業支援のための資金供給

具体的取組策	<ul style="list-style-type: none"> ・ 県創業支援資金及び当組合独自の商品「創業支援資金」を提案し、必要に応じて国民生活金融公庫との連携も図ります。 ・ これから創業する方、創業間もない方、新たに事業展開を図る方のために保証協会と連携し、制度資金等による資金調達の支援を行っていきます。
具体的推進計画 ・実施状況等	取引先からの相談に基づき、必要に応じて国民生活金融公庫及び保証協会と連携のうえ、事業計画に沿った資金調達が図れるよう個別に対応していきます。

(ウ) 経営改善支援

- 日頃のコミュニケーションに基づく経営指導等による事業再生への取組みの継続実施

具体的取組策	<p>財務分析や日常のコミュニケーションを通じて、債務者が抱える定量面及び定性面での課題を発見し、改善策について指導を行います。</p> <p>経営の抜本的な改革が必要な場合には、債務者の協力のもと、経営改善計画の策定及びその進捗状況の管理を行います。</p> <p>債務者区分が要注意先以下の債務者については、上記施策により債務者区分のランクアップを図ります。また、経営改善支援の取組み状況(取組み先数、ランクアップ先数)を公表します。</p>
具体的推進計画 ・実施状況等	従前同様、継続して取組みます。

- 地域のネットワークを活用しつつ、外部専門家との連携した取組み

具体的取組策	地域の情報ネットワークとして、法務、財務、税務等の外部専門家と連携した取組みは、既に行っているところです。今後も必要に応じ連携して取組みます。
具体的推進計画 ・実施状況等	事業再生及び経営改善支援等を必要とする取引先に関しては、その特性を個別に判断し、外部専門家との連携が必要と判断される場合、中小企業再生支援協議会及び各種専門家(弁護士事務所、税理士法人等)との連携を、年間を通し図ります。

イ. 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

- CRD のスコアリングや倒産予測値等の導入により、審査機能充実を図るとともに、職員の日利き機能の充実を図るための研修・講習の継続実施

具体的取組策	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業の経営状況の評価や倒産確率を算出し、審査機能を充実させることを目的として、平成 18 年 6 月に「企業情報照会システムΣ」及び同 10 月に「CRD(中小企業信用リスクデータベース)」の利用を開始しました。 ・融資審査能力向上のため、融資業務の参考資料の全店配布や融資担当者を対象とした定期的な研修を実施するほか、業種別審査を強化するため、17 年 7 月から導入している「店周 680 業種融資審査ガイド」を全店のパソコンで閲覧可能とし、有効利用を図っています。
--------	---

	<ul style="list-style-type: none"> ・無担保貸出に対応した審査機能の充実を図るため、外部講師を招いた講習会及び研修を行うほか、企業情報照会システムや倒産予測値の導入等、審査支援のシステムの充実化を図ります。
具体的推進計画 ・実施状況等	平成 20 年 7 月に「CRD (中小企業信用リスクデータベース)」を利用した新信用格付システムの稼動を予定しています。

●シンジケートローン

具体的取組策	当組合がエージェントとなる事例は少ないと思われませんが、他行から参加の有無について打診があった場合には、積極的に参加を検討します。
具体的推進計画 ・実施状況等	推進目標はありませんが、個別案件ごと積極的に参加を検討します。

●CLO、当座貸越専用、ABL 等の無担保貸出

具体的取組策	<p>「担保・保証に過度に依存しない融資の推進」として、スコアリングモデルを活用した商品「当座貸越(専用)」を取組むほか、中小公庫と連携した「CLO」、民間保証会社と提携した「動産担保ローン」(ABL)を前向きに取組んでいきます。</p> <p>「CLO」については、3年連続して販売しました。地域金融機関の特性を生かし好評に推移しており、今後についても継続販売を検討します。</p> <p>また、「動産担保ローン」については、平成 19 年 12 月に販売を開始しました。中小企業の資産の有効活用ができる商品として、今後も推進していく予定です。</p>
具体的推進計画 ・実施状況等	店別の目標を策定し、推進を図ります。「CLO」の 19 年度実績は、92 件、1,702 百万円となりました。「動産担保ローン」は発売間もないため、まず各営業店において取扱実績をあげることにより、商品性を十分理解したうえ、計画的に推進します。

●中小企業基盤整備機構のファンド等、公民各種ファンド等の活用

具体的取組策	中小企業基盤整備機構(以下、機構という)のファンドについては現在のところ取扱いはありませんが、機構の中期計画の「3. 国民に提供するサービスの質の向上に関する事項」で掲げる各項目を把握し、公民各種ファンドの活用と併せて、その資金供給手法等
--------	---

	を検討します。
具体的推進計画 ・実施状況等	機構および各種ファンドの使用等による資金供給がふさわしいと判断される案件があれば、その手法を検討し積極的に活用します。

●取引先の事業価値を見極めて行うビジネスローン「ナイスパス ONE・TWO・3・α」の推進

具体的取組策	取引先の事業価値を見極めて行うビジネスローンとして、スコアリングモデルを活用した商品「ナイスパス ONE・TWO・3」を推進しています。 また、個人事業主を対象とした「ナイスパスα」は、民間の保証会社の保証による商品ですが、今後新たなビジネスローンの開発に取組み、商品内容を充実していく予定です。
具体的推進計画 ・実施状況等	取引先の事業内容を見極め、担保・保証に依存しない融資の推進を図ります。 また、「ナイスパスα」は、平成20年4月から「ニューナイスパスα」として販売する予定です。今後も、新たなビジネスローンの開発に向けて、民間保証会社と協議していきます。

ウ. 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

●中小企業再生支援協議会の活用

具体的取組策	「地域経済の活性化を総合的に図る」「地域全体の活性化等地域の面的再生」等を単独目的とした中小企業再生支援協議会の活用は、当面考えていません。ただし、事業再生を必要とする取引先のうち、中小企業再生支援協議会の活用に適した事案と判断される場合は、中小企業再生支援協議会の活用を図ります。個別事案への取組みの結果、「地域経済の活性化を総合的に図る」「地域全体の活性化等地域の面的再生」等、地域経済への貢献ができるケースも起きるものと思料します。
具体的推進計画 ・実施状況等	取引先の事業再生を個別に支援する中で、取引先の特性を判断し、中小企業再生支援協議会の活用に適した事案と判断される場合、中小企業再生支援協議会の活用を図ります。

●中小企業基盤整備機構のファンドをはじめとする各種ファンドの活用

具体的取組策	中小企業基盤整備機構(以下、機構という)のファンドについては現在のところ取扱いはありませんが、機構の中期計画の「3.国民に提供するサービスの質の向上に関する事項」(4)施策情報の提供機能の充実で掲げる、地方自治体やその関係支援機関、商工会、商工会議所、金融機関へ施策情報の提供を踏まえ、機構をはじめとする各種ファンドの活用を検討します。
具体的推進計画 ・実施状況等	機構および各種ファンドの使用がふさわしいと判断される案件があれば、その手法を検討し積極的に活用します。

●コミュニティ・ビジネスやNPOへの支援・融資(マイクロファイナンス的な取組み等)

具体的取組策	平成20年1月末現在NPOに対する融資は、3先26百万円あります。個別案件ごとに内容を検討し諾否を決定します。
具体的推進計画 ・実施状況等	個別案件ごとに内容を検討し諾否を決定します。

●多重債務者問題への対応(日頃のコミュニケーションを通じた予防策、返済能力が見込まれ問題が解決されると判断される場合の取組み)

具体的取組策	解決法の選択肢(「任意整理」、「特定調停」、「個人版民事再生」、「自己破産」)を助言し、必要に応じて弁護士、司法書士等多重債務問題専門家に紹介、誘導し、かつカウンセリングを行う専門家への周知を徹底する等の相談体制の整備を検討します。
具体的推進計画 ・実施状況等	通知文、又は研修会により周知徹底を図ります。

●本部融資渉外担当と営業店が連携しての製造業、医療関係を主体とした融資開拓活動

具体的取組策	本部に各営業店を担当する融資渉外専担者(支店長経験者)を置き、支店職員と連携し融資開拓活動を展開します。
具体的推進計画 ・実施状況等	年間を通して支店職員との同行訪問等を行い、取引先拡大に積極的に取組むと同時に、支店職員の融資渉外スキルの向上に取組みます。

エ. 上記三つの分野以外の取組み

- 事業性貸出に留まらない金融サービスの提供(預金・融資商品、金融商品、各種サービス・機能)

具体的取組策	(1)個人ローンの仮審査に、インターネットを利用した Web 申込を追加する予定です。 (2)顧客が必要とする情報を素早く提供するためのツール(「相続・不動産・税務・財務・労務・家計1,000相談ケース」及び「節税・相談法務・税務・申告・生命保険 282 相談シート」(株)銀行研修社)を組合内 LAN に掲載し、平成 20 年 2 月 1 日から全職員が利用可能としました。
具体的推進計画 ・実施状況等	(1)20 年度第 1 四半期に取扱いを開始する予定です。 (2)顧客から相談頻度の高いケースについて人事部で取りまとめのうえ、各部店で研修等を実施する予定です。

- 顧客満足度調査アンケートの実施とその結果の反映

具体的取組策	19 年度もアンケートを実施します。アンケート結果は、常務会へ報告し、常務会は協議のうえ経営方針に反映します。アンケート結果については、取りまとめのうえ書面及びホームページで公表します。
具体的推進計画 ・実施状況等	20 年 2 月上旬にアンケートを実施しました。担当部で 3 月中にアンケート結果を取りまとめ、常務会へ報告し、常務会は協議のうえ、経営方針に反映します。そのアンケート結果は、20 年 4 月に書面及びホームページに公表します。

(2) 地域密着型金融の取組みを収益の向上につなげるための、自らの経営規模や地域の利用者ニーズに応じた経営資源の投下の状況

- CRD の導入

具体的取組策	信用リスクを計量化するための倒産確率を算出することを目的として、「CRD(中小企業信用リスクデータベース)」を利用した新信用格付システムを導入する予定です。
具体的推進計画 ・実施状況等	上記システムは、平成 20 年 7 月の稼働を予定しています。

●担保・保証に過度に依存しない融資商品の開発

具体的取組策	保証協会付私募債、動産担保融資、CLO 融資等により資金調達手法の多様化に対応するよう前向きに取組みます。特に CLO 融資については、中小公庫と連携して4年連続の取組みを検討します。
具体的推進計画 ・実施状況等	各営業店に年間目標を設定して計画的に推進を図ります。 CLO 融資については、19 年度も取組みました。

●ABL の開発

具体的取組策	ABL は、「けんしん動産担保ローン」として、保証会社の保証を付与し平成 19 年 12 月に取扱いを開始しました。今後も、引続き推進します。
具体的推進計画 ・実施状況等	各営業店に年間目標を設定して、計画的に推進を図ります。

●中小企業診断士の養成や各種研修の実施

具体的取組策	<ul style="list-style-type: none"> ・「中小企業診断士資格受験対策スクール 6 か月コース」(株)日本マンパワー)への参加斡旋 ・中小企業大学校への職員の派遣 ・研修計画に基づく各種研修の実施
具体的推進計画 ・実施状況等	<ul style="list-style-type: none"> ・全店舗(52 店舗)への中小企業診断士の配属を目標に、中小企業大学校へ職員を派遣します。中小企業大学校の受験条件である中小企業診断士試験の一次試験合格のため、受験対策スクールへの参加斡旋を積極的に行います。 ・各種研修については、年度ごとに研修計画を立案のうえ実施します。

●手のひら口座、ネットバンキング等の金融商品・サービスの開発

具体的取組策	<ol style="list-style-type: none"> (1)手のひら口座(静脈認証対応口座)については、他金融機関との提携取引(ATM 相互利用)を可能とする予定です。 (2)店舗外 ATM(23 か所)を生体認証 ATM に順次変更(現在 15 か所変更済)、及び店舗外 ATM(生体認証付)の新設により、顧客安全性・利便性の向上を図ります。 (3)店舗を新設する場合には、手のひら静脈認証機能付の全自動貸金庫を設置します。バリアフリーで車椅子でも利用できま
--------	---

	す。
具体的推進計画 ・実施状況等	(1)手のひら口座(静脈認証対応口座)については、平成20年4月に、一部の他金融機関との提携取引(ATM相互利用)が可能となる予定です。 (3)平成19年度の新設店舗(須坂支店、茅野支店、飯山支店、東支店)に手のひら静脈認証機能付の全自動貸金庫を設置しました。

●顧客保護及びATM24時間対応等利便性向上への取組み

具体的取組策	(1)顧客への説明態勢の充実・強化 <ul style="list-style-type: none"> 顧客(借り手、第三者保証人等)の知識、経験等に応じ、顧客の理解と納得を得られるよう「融資取引に関する説明マニュアル」を使用し説明するよう徹底しています。 金融商品の販売にあたっては、顧客が商品のリスクや特性を十分理解できるよう、分かりやすい広告表示や販売時における十分な説明を行います。 (2)利便性向上 <ul style="list-style-type: none"> ATM24時間稼働店舗は現在4か所となっていますが、店舗立地等勘案して増設を検討します。 手のひら口座(静脈認証対応口座)の利便性を高めるために、他金融機関との提携取引を可能とする予定です。
具体的推進計画 ・実施状況等	(1)定期的な研修等を実施し、周知徹底を図っています。また、周知徹底状況については、監査部総合監査、自店検査、コンプライアンス・チェック等で検証しています。 (2)ATM24時間稼働については、店舗新築時に立地、利用度合等勘案して検討します。

(3)取引先の身の丈・ニーズに合った地域密着型金融の具体的な取組みを推進するための態勢の整備状況(人材育成や外部専門家との連携等)

【人材育成】

●中小企業診断士の養成(中小企業大学校への派遣)

具体的取組策	現在21名の資格者が在職しています。全店(52店舗)に配属することを目標に資格者の養成を行っています。 平成20年6月、1名が中小企業大学校を卒業し資格を取得する予
--------	---

	定です。
具体的推進計画 ・実施状況等	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業大学校の入学資格である中小企業診断士試験の一次試験合格者を輩出すべく、民間教育機関の養成スクールに現在 4 名が通学しています。 ・現在、中小企業大学校に派遣している職員を除き、一次試験の合格者が 2 名在職していますが、そのうちの 1 名を平成 20 年 3 月に中小企業大学校へ派遣します。9 月卒業し資格を取得する見込みです。 ・今後も同養成スクール・同大学校への職員派遣を継続します。

●1 級 FP 技能士の養成

具体的取組策	現在 1 名の資格者が在職しています。更に資格者を養成するため、平成 19 年 10 月から 2 か月間、職員 1 名を「FP 養成スクール」(きんざい)に派遣しました。20 年 2 月に実技試験を受験し、現在合格発表待ちです。
具体的推進計画 ・実施状況等	「FP 養成スクール」への派遣を今後も継続します。2 級 FP 技能士(2 月 1 日現在 116 名)に対し、1 級技能士試験への挑戦を通知文等で推奨します。(資格取得者の奨励金を 50,000 円としています。)

【外部専門家との連携】

●外部講師による支店長研修及び渉外課長研修の実施(目利き能力の向上、経営改善指導等)

具体的取組策	外部講師を招き、「目利き力&コミュニケーション力アップ」、「融資開拓実践講座」等の研修を実施します。
具体的推進計画 ・実施状況等	<ul style="list-style-type: none"> ・平成 19 年 11 月 27 日(火)、外部講師による「渉外課長研修」(目利き力&コミュニケーション力アップ)を計画し、実施しました。(出席者 61 名) ・平成 20 年 2 月 16 日(土)、外部講師による「渉外担当者研修」(融資開拓実践講座)を計画し、実施しました。(出席者 101 名)