

## 地域密着型金融推進に関する取り組み



## ■ 取り組み方針

### ◇これまでの経緯

- ・平成15年4月～17年3月 「リレーションシップバンキングの機能強化計画」  
中小企業金融再生に向けた取り組み、健全性確保・収益性向上等に向けた取り組み
- ・平成17年4月～19年3月 「地域密着型金融の機能強化」  
事業再生・中小企業金融の円滑化、経営力の強化、地域の利用者の利便性向上の取り組み  
以上の取り組みを4年間実施してまいりました。
- ・平成19年4月～23年6月  
下記を3本柱として、地域に密着した活動を推進してまいりました。
  1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化
  2. 中小企業に適した資金供給手法の徹底
  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

### ◇平成23年7月～平成25年3月の取り組み

平成23年7月よりこれまでの3本柱を下記の通り改正し、引続き地域に密着した活動を推進してまいりました。

1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2. 地域の面的再生への積極的な参画
3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信

## ■ 各項目の取り組み事項と進捗状況（平成24年4月～25年3月）

### 1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

項目	取組事項	進捗状況
ローンレビューの徹底による取引先の支援強化について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 定例訪問の定着による取引先の支援強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 対象先への定例訪問を着実に実施いたしました。今後内容の充実を図ることにより、お取引先の様々なニーズに応じた支援に取り組んでまいります。</li> </ul>
創業・新事業支援について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 組合内での「事業資金相談制度」を活用した積極的な取り組み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 平成24年度につきましては、新規取引となる介護事業のお客さまに対しまして、複合ケアホームの新規開設支援の取り組みを行っております。今後もお客さまに対するコンサルティング機能を強化し、創業・新事業支援に積極的に取り組んでまいります。</li> </ul>
経営改善支援について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経営改善が必要なお取引先への支援強化</li> <li>・ 金融円滑化法に沿った改善支援</li> <li>・ 金融円滑化法終了後の適切な対応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 平成20年度に経営改善に着手したお取引先への支援を継続的に実施いたしました。</li> <li>・ 条件変更等ご相談があったお取引先に対しましては、迅速かつ適切な対応に努めました。</li> <li>・ 金融円滑化法は平成25年3月末に終了いたしました。当組合は同法終了後も、これまでと同様に貸出条件変更等のご相談があったお取引先に対しましては、迅速かつ適切にお応えするよう努めてまいります。</li> </ul>
事業承継支援について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 後継者育成を主旨とした「りょうしん経営塾」の活発な運営</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 平成19年7月に発足以降、定期的に勉強会を開催いたしております。</li> <li>・ 平成24年度につきましては、6月および12月に外部講師による講演を開催いたしました。</li> </ul>
不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 長崎県信用保証協会保証融資の推進</li> <li>・ 保証会社保証による「しんくみパートナーズ」の推進</li> <li>・ 当組合商品「スクラム」の推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 緊急保証を含めて長崎県信用保証協会保証融資の推進を行いました。</li> <li>・ 営業店長を先頭に店周事業所開拓活動を実施いたしました。今後も更に強化を図ってまいります。</li> </ul>

項目	取組事項	進捗状況
目利き機能の向上のための各種研修について	・目利き機能向上のための各種研修の実施	・外部研修6講座に計14名の営業店職員および本部職員を派遣いたしました。また全職員を対象とした内部研修を実施いたしました。
中小企業に適した資金供給手法の徹底	・企業提携による売掛債権担保融資の推進 ・ビジネスカードローンの推進	・企業提携の売掛債権担保融資につきましては、平成25年3月末現在6社とご契約をいただいております。 ・ビジネスカードローンにつきましては、平成24年度中に28先のお客さまと新規ご契約をいただいております。

## 2. 地域の面的再生への積極的な参画

項目	取組事項	進捗状況
地域の面的再生	・市町村への資金供給による地域再生への貢献	・平成24年度につきましては、市町村への新規資金供給を実施いたしました。
地域活性化につながる多様なサービスの提供 (金融知識の普及等)	・金融セミナー開催による金融知識の普及 ・経営報告会開催による組合員の皆さまの要望等の反映	・ライフプラン等に関するセミナー・説明会を53回開催いたしました。(参加者: 1,770名) ・経営報告会を開催いたしました。(参加者: 126名)
多重債務への取り組み	・債務の一本化による生活安定支援の取り組み	・複数の商品により多様なニーズに対応できるよう努めました。 ・平成24年度につきましては、7先のお客さまに対しまして、債務の一本化による生活安定支援の取り組みをいたしました。

## 3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信

項目	取組事項	進捗状況
地域密着型金融の取り組みに関する情報発信について	・ホームページ上での公表 ・ディスクロージャー誌への掲載	・毎年6月に「地域密着型金融推進に関する取り組み」として掲載しております。 ・ディスクロージャー誌(7月26日付発行)に「お取引先への支援体制」として地域密着型金融推進に関する取り組みについて掲載しております。 ・りょうしんREPORT2012(11月26日付発行)に「お取引先への支援体制」として地域密着型金融推進に関する取り組みについて掲載しております。

## 主要計数の開示

### 1. 経営改善支援等の取組み実績

(単位：先数、%)

期初債務者数 A	うち経営改善支援取組み先 α			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	αのうち期末に債務者区分が変化しなかった先	αのうち再生計画を策定した先数			
	β	γ	δ	α / A	β / α	δ / α
31	1	0	1	3.2%	0.0%	100.0%

- (注) 1. 本表の「債務者数」、「先数」は、正常先を除く計数です。  
 2. 期初債務者数は平成24年4月当初の債務者数です。  
 3. 債務者数、経営改善支援取組み先数は、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は含んでおりません。  
 4. 「α (アルファ) のうち期末に債務者区分がランクアップした先数 β (ベータ)」は当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先です。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には含みますが、βには含んでおりません。  
 5. 「αのうち期末に債務者区分が変化しなかった先 γ (ガンマ)」は、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先です。  
 6. 「αのうち再生計画を策定した先数 δ (デルタ)」は当組合が中小企業再生支援協議会等と再生計画を策定した先数です。  
 7. 期中に新たに取引を開始した取引先は、本表に含みません。

### 2. 創業・新事業支援融資実績

平成24年度中 1 件、 211 百万円

(注) 創業・新事業支援として資金使途が確認できるものです。

### 3. 中小企業に適した資金供給手法

#### ① 動産・債権譲渡担保融資の実績

平成24年度中 22 件、 70 百万円

(注) 1. 「動産・債権譲渡担保融資」は、リース債権およびクレジット債権を担保とした融資を除きます。

2. 動産・債権について、担保権・質権設定契約をしているもののみを対象としております。

うち、売掛債権担保融資

平成24年度中 22 件、 70 百万円

うち、動産担保融資

平成24年度中 0 件、 0 百万円

#### ② 財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対する融資商品による融資

平成24年度中 0 件、 0 百万円