

地域密着型金融への取組みについて

平成21年度にスタートした長期経営計画「^{きずな}絆力」発揮2009～新たな価値の創造と地域の持続的発展を目指して～」（平成21年4月から平成24年3月までの3ヵ年計画）を推進しているなか、当金庫は下記の【基本方針】及び【指針】を「地域密着型金融」への取組み基本方針とし、今年度、以下3つの大項目に取組みました。

基本方針

新潟信用金庫は地域の中小企業者ならびに住民の発展と生活向上に資するため、和と堅実経営に徹し、会員、顧客、職員の繁栄に努力する。

指針

1. 地域の人が必要とする、愛され信頼される「しんきん」を目指す。地域は極力狭く絞り、全戸利用の促進を図る。
2. 厳しい環境変化の中にあっても生き残り得るよう体力の強化に努める。そのため一層の内部留保の積み増しを図る。
3. 融資は金庫本来の取引層である中小零細業者に重点を置き、これが育成のため積極かつ迅速に対処する。
4. 取引の大宗を占める個人分野には、多様化するニーズに対し、新商品の開発や新サービスの提供、さらには組織化を通じて積極的に対処する。
5. 利鞘縮小の環境の中で延滞貸金の増加は致命傷となる。常に貸金の健全化に努める。
6. 融資、預金、相談業務等総合的な幅の広い教養を身につけた信金マン育成のため、教育訓練に力を入れる。

大項目 ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

1.

企業のライフサイクルに合わせた「創業・新事業支援」「経営改善支援」「事業再生」「事業承継」はすべて重要であり、地域密着型金融の取組みとして新潟産業創造機構(NICO)、(財)新潟インダストリアルプロモーションセンター、中小企業基盤整備機構などと連携し知識・ノウハウの蓄積を行い、各職員の

意識の向上ならびにスキルアップを図り、全体的なレベルアップにつなげていく方針で取組んで来ております。今年度は、地域の経済環境や当金庫の規模・特性から「創業・新事業支援」「経営改善支援」を中心とした取組みを行い、取引先への産学連携の橋渡しや大手パイヤーとの個別商談会も開催しました。

大項目 事業評価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

2.

フェイス・トゥ・フェイスによる定性情報と財務データ分析による定量情報を合わせた審査が融資の基本であり、その向上が事業評価を見極め「担保・保証に過度に依存しない融資」の積極的推進につながっていきます。そのため、「目利き力」向上や「経営相談力」向上を目指した研修の充実や通信講座を奨励し、人材の育成に努めました。

また、中小企業にも資金調達手法の多様化が進展してきており、これまでもシンジケートローンやCLO融資、私募債の取扱いなど行ってきましたが、今後も情報収集や知識の習得に努め、顧客ニーズに合った資金供給手法で積極的に対応していく方針です。

大項目 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

3.

地域・中小企業の活性化のため、地域金融機関には単に資金供給者としての役割だけに留まらず、地域全体の活性化や持続的な成長に向け、積極的に役割を果たしていくことが求められております。

当金庫もその役割を果たしていくため、国、地公体、商工

会議所、中小企業再生支援協議会等と連携し、当金庫が行う金融サービスや相談業務を通じて積極的に推進してきました。

またお客様満足度アンケートの実施や、総代会の機能強化による会員、並びにお客様の利便性の向上につながる施策にも積極的に取組みました。

数値目標

- ・平成21年度～平成23年度の3年間の「経営改善支援」取組み先数を180先以上とする。
- ・単年度の「経営改善策」策定件数は経営改善支援取組先の80%以上とする。

■経営改善支援等の取組み実績

【21年4月～22年3月】

(単位:先数)

(単位:%)

	期初 債務者数 A	うち 経営改善支援 取組み先数				経営改善 支援取組み率 /A	ランク アップ率 /	再生計画 策定率 /	
			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 変化しなかつた 先数	のうち 再生計画を 策定した先数				
正常先	3,197	1		0	1	0.0%		100.0%	
要注意先	うちその他要注意先	762	56	0	48	33	7.3%	0.0%	58.9%
	うち要管理先	6	1	0	1	0	16.7%	0.0%	0.0%
破綻懸念先	64	8	0	5	2	12.5%	0.0%	25.0%	
実質破綻先	90	1	0	1	0	1.1%	0.0%	0.0%	
破綻先	34	0	0	0	0	0.0%	- - -	- - -	
小計(~ の計)	956	66	0	55	35	6.9%	0.0%	53.0%	
合計	4,153	67	0	55	36	1.6%	0.0%	53.7%	

(注) 期初債務者数及び債務者区分は21年4月初時点で整理した取引先企業(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。

■不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の取扱実績と資金供給手法の多様化への取組み実績

(金額単位:百万円)

(金額単位:百万円)

商品名	発売開始	21/4～22/3実績		取扱開始からの実績	
		件数	金額	件数	金額
スーパーダッシュ21 (スコアリングモデルを活用した融資)	H16/11	23件	519	440件	9,988
商売繁盛 (ビジネスサポートローン)	H15/7	16件	29	665件	1,463
あすなる (創業サポートローン)	H15/7	3件	6	207件	493
計		42件	554	1,312件	11,944

商品名	発売開始	21/4～22/3実績		取扱開始からの実績	
		件数	金額	件数	金額
シンジケートローン	H17/2	3件	590	25件	7,155

■平成21年度目利き力向上や経営相談力向上を目指した研修等実績

内 容	主 催	期 間	出 席 者
目利き力実践講座	全信協	7/27～31	営業店長 1名派遣
目利き力実践講座	全信協	8/31～9/4	営業店長 1名派遣
企業再生支援講座	全信協	6/2～5	営業店 代理 2名派遣
融資推進力強化講座	県信協	6/22～24	営業店 渉外係 3名派遣
企業分析講座	県信協	11/4～6	営業店 渉外係 3名派遣
中小企業診断士養成課程第8期	中小企業大学校東京校	12/4～6/30	1名派遣
中小企業診断士養成課程第9期	中小企業大学校東京校	3/19～10/8	1名派遣
通信教育 法人新規開拓・取引深耕コース	きんざい	11月より3ヶ月間	営業店 渉外担当者 7名受講
通信教育 法人渉外スキルアップ講座	きんざい	2月より2ヶ月間	営業店 渉外担当者 7名受講
地域密着型金融セミナー	信金中央金庫	9/18	経営支援室 1名派遣
事業創造大学院大学での履修	—	H21.9.27～H24.9.30	1名在籍
信用保証協会保証付貸出の勉強会	庫内 (講師 県信保 審査課)	7/22	営業店融資担当役員 23名 融資部 10名
「信用保証協会保証・事業所融資開拓」研修	庫内 (講師 県信保 融資推進室)	9/16	営業店 係長以下渉外担当者 57名
経営支援研修	庫内 (講師 経営支援室)	7/13～7/15	営業店 融資担当役員他 23名