

地域密着型金融の推進計画

(期間 平成 22 年 4 月 1 日 ~ 平成 25 年 3 月 31 日)

但馬信用金庫

中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針』に基づき、金融機関に要請された基本的考え方や具体的内容を含めて、金庫の規模・特性や地域性、重要性、必要性を勘案し、上記期間に集中して取り組む「地域密着型金融の推進計画」(以下、「本計画」という)を策定した。

「本計画」は、前計画(19~21年度)の進捗状況の反省や評価を踏まえて制定しており、特に下記項目を選択して実施する。

尚、「本計画」の期間は、当金庫の中長期計画「原点回帰 新生への挑戦」と同じ期間である3年間の計画とした。

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

(1) 事業再生

「本計画」の最重要項目は、前回の「地域密着型金融推進計画」(19年度~21年度)からの継続となるが、リバンの本質である中小企業の早期事業再生および経営相談・支援機能の強化を図り、中小企業の事業再生支援に積極的に取り組むことにより、金融業務を通して地域の活性化に繋げて行くことである。

事業再生に向けた取組みについては、コンサルタントや中小企業診断士、中小企業再生支援協議会等の外部専門機関を活用し、対象企業の社員教育から内在する問題点の解決・改善までを対象に、幅広い支援に取り組む。

対象企業が実現可能性のある経営改善計画を策定し、実行するために、「MAP」などの経営支援ソフトを活用するとともに、再生手法については、経営改善型だけでなく、多様な手法を検討する。

能力向上面については、企業支援機能を一層強化するため、利用者ニーズに対応できる十分な金融手法や知識を持った人材を養成する研修や、「目利き機能」を有し「事業再生」を担う専門性の高い人材を養成する講座等に積極的に職員を派遣して、中小企業の早期事業再生および経営相談・支援機能の強化を実践できる職員の育成を図る。また、中小企業基盤整備機構が主催する研修やセミナー等にも積極的に職員を派遣して、事業承継や地域の「面的再生」を支援できる職員を育成する。

数値目標として、債務者区分のランクアップ先を、22年度 10先、23年度 10先、24年度 10先の計 30先とする。また、不良債権比率(金融再生法に基づく資産査定開示債権)は、22年度期末 3.49%以下、23年度期末 3.36%以下、24年度期末 3.27%以下とする。

(2) 創業・新事業支援

業務革新に積極的に取り組んでいる中小企業および地場産業や地元商店との関係を深め、商工会議所や商工会、中小企業支援センターとの連携を強化することにより、創業(第二創業)・新事業支援に結びつく情報を収集して、提携融資の取組みを行う。

中小企業基盤整備機構やその他の政府系金融機関との情報交換を行うことにより、連携強化を図り、創業・新事業支援案件を中心に提携融資やシンジケートローンなどの実績に繋げていく。

また、産・官・学連携として、兵庫県商工会連合会や地域の商工会、中小企業支援センター等との接点を増やし、情報交換活動を行う。

(3) 経営改善支援

事業再生や目利き力を強化し、経営相談や経営指導等のコンサルティング能力を向上させるとともに、実践を通して技術面のレベルアップを図り、取引先企業の経営悪化の兆候を早期に察知して経営改善に取り組むことで、不良債権の発生防止と減少に努める方針である。21年度からコンサルタント体

制の強化を図り 経営相談業務を行っているので、運用面の強化として金庫から積極的に相談に関与していく方針である。

また、「しんきんビジネスマッチングサービス」の利用・活用や「たんしん経営塾」の塾生やOB会との絆を強くすることで、ビジネスマッチングの実績を確保するとともに、地公体、商工会議所や商工会との意見交換会に参加してマッチングの情報を吸収していく。

(4)事業承継

廃業率が開業率を上回る状況が続き、加えて事業者の高齢化が拍車をかけており、事業承継が地域の大きな問題として意識されてきている。最近では、親族以外の後継者も多くなってきており、相続対策のコンサルティングだけでなく、「MBO」などの株式取得に関する資金面の支援やM & Aのマッチングを行うなど幅広い対応が求められている。関連セミナーに参加して各手法の研究やノウハウを吸収するとともに、地域の情報ネットワークを活用しつつ、法務、財務、税務等の外部専門家とも連携して、積極的に事業承継に関わっていく。また、経営相談業務から事業承継支援を独立させて内容を充実し、相談件数を増加させて、地区内のスムーズな事業承継を促進させる方針である。

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手法の徹底

(1) 目利き機能の向上をはじめ事業価値を見極める融資 (= 不動産担保、個人保証に過度に依存しない融資) の徹底

全信協や地区協会が実施する「目利き機能」の向上をはじめ事業価値を見極めるための研修やセミナーに積極的に参加し、業務提携先である中小企業基盤整備機構と連携を強化し、ひょうご中小企業技術評価制度を活用していく方針である。

また、小規模・零細企業では、定量的な財務情報の質の向上も課題であり、決算書の正確性や透明性を高めるために「中小企業の会計に関する指針」の普及等にも商工会議所や商工会と連携して取り組んでいく。

不動産担保、個人保証に過度に依存しない融資として、「ABL」(企業の事業そのものに着目し、事業に基づくさまざまな資産の価値を見極めて行う貸出)等の融資手法の研究を行い、その資金需要を調査して販売の方向性を決める方針である。既存の担保・保証に過度に依存しない融資商品について、下記のとおり数値目標を設定して販売推進する。

【3年間の融資先数獲得目標】

信用保証協会提携融資「クイックミニ」: 50先

保証会社提携融資「スモールローン」: 40先

保証会社提携融資「スピードローン」: 1,200先

(2) 中小企業に適した資金供給手法の徹底

19年度下期からは、中小企業金融公庫(現 日本政策金融公庫)と連携して「CLO」(貸付債権を証券化する手法を用いて無担保、第三者保証なしで行う貸出)について取り組んでいるが、組成規模が集まらず組成に至らなかった。今後、CDSも含めて、市場型間接金融の手法の活用を図る。また、シンジケートローンについては、中小企業金融の円滑化に資するとともに、個々の金庫の与信集中リスクを排除することを目的に、信金中央金庫と連携して取り組み、優良取引先に対して存在感を示す有効な資金供給手法となるので今後も、アレンジャーやエージェントとして資金供給できるように課題を克服していきたい。

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) 地域の面的再生

22年度は、21年度から取り組みを開始している新温泉町の「湯村温泉および周辺地域観光活性化研

究事業」において、信金中央金庫と連携して地域振興支援を实践する。地域のプロジェクトメンバーや関係者と一体となって湯村温泉の活性化に向けた取組みを行う

地域の情報ネットワークの要として、資金供給者だけの役割に留まらず、コーディネーターとして地公体やその他の地域関係者との連携(公民連携)をとりながら、情報面や人材面を含んだ地域の「面的再生」に参画していきたいと考えている。

(2)地域活性化につながる多様なサービスの提供

地域金融機関として、多様な金融チャネルから地域情報を集め、これらを活用し、事業性貸出だけでなく、地域に貢献できる多様な金融サービスの提供を行っていききたい。現在、中学生を対象に金融教育セミナー「マネー・お金の講座」を行っているが、今後は、小学生を対象とした金融教育セミナーも開催する予定である。

4.経営力の強化

(1)地域密着型金融の推進に関する態勢整備

当金庫の中長期計画は、すでに地域密着型金融の推進に係る項目を基本的に盛り込んだものとなっているが、計画の細部まで中長期計画に盛り込むことができないので、当金庫としては「地域密着型金融の推進計画」として「本計画」を作成し、金庫が取組む「地域密着型金融の推進計画」を公表することにより内外に明確にするとともに、その取組状況を理事会にも報告し、経営陣の積極的な関与により実効性を確保する態勢として、地域活性化に向けた本計画の取組みを推進する。

(2)収益性の向上

地域密着型金融の取組み自体が収益向上に結びつく安定したビジネスモデルとして定着させるための取組みを行う「地域貢献」および「エコロジー」への対応をコンセプトにした商品をシリーズ化しており、この方針に沿って22年度以降も子育て世帯や環境に配慮したエコ住宅を建築する世帯を支援する金利優遇の融資の提供に努める。

また、本業である貸出金の増強や金利の上昇に伴う適正な金利水準を確保する取組み、預かり資産の販売増加、余裕資金運用の強化等についても、継続して取組んでいく。

(3)リスク管理態勢の強化

リスク管理態勢の強化として、「市場リスク」や「信用リスク」は順次高度化を図っているが、「オペレーショナル・リスク」については、当金庫がオペレーショナル・リスクとして定義する「事務リスク」、「システムリスク」、「法務リスク」、「人的リスク」、「有形資産リスク」、「風評リスク」の6つのリスクは、個別には管理できているものの統合的に管理するには至っていないので、今後運用面の強化が必要であると認識している。

また、統合的リスク管理態勢については、リスク資本の配賦を四半期毎に理事会で決定しているが、今後はリスクテイクとリターンの状況を分析し、収益効率が高い部署にリスク資本を多く配賦するなど、収益性を考慮した経営効率の高い経営戦略を策定し、かつ実施していくことを目指していきたい。

(4)コンプライアンス態勢の強化

コンプライアンス態勢については、「コンプライアンス委員会」を定期的(月1回)に開催し、コンプライアンス違反等の再発防止策を検討するなど、金庫全体のコンプライアンスに係る諸問題について同委員会で協議を行っている。違反事例等を報告させ、それらの再発防止策を検討し、全店周知するとともに職場内研修で事例研究を行わせるなどの対応を行っている。最近の信用金庫業界内の不祥事件等の多発を踏まえ、不祥事件等を絶対発生させないという強い意思のもとに「コンプライアンス委員会」の運用面の充実を図り、コンプライアンスに対する意識の啓蒙を強化していく。

また、20年度後半に個人情報の誤廃棄が発覚するなど、内部管理態勢が機能していない等の問題点も

出てきたので、今後は、21年度から実施している再発防止に向けた諸施策を実施して、二度と誤廃棄等を起こさないように徹底する。

更に、外部講師によるコンプライアンス・セミナーの開催や職場内研修の継続的な実施、役席の検証能力の向上に向けた取組みにより相互牽制機能の強化を図り、不祥事件の未然防止に取り組んでいく。

(5)ガバナンスの強化

ガバナンスの向上策として、経営情報の半期開示を継続して実施しており、19年3月期のディスクロージャーの第1の柱(新しい自己資本比率の算出)、第2の柱(バンキング勘定の金利リスク、与信集中リスク)を盛り込んだ経営情報等を記載し、第3の柱(開示事項)に則った開示を行い、ホームページにもディスクロージャーの全容を公表している。今後も、経営情報の積極的な開示に努め、掲載内容の充実を図って行く。経営情報の四半期開示については、全信協の動向に合せた取組みを行う方針である。

また、協同組織の金融機関として、会員の意見等が聴取しやすい態勢づくりに継続して取組み、その意見を経営に反映させていく取組みを続けていく。

5.地域の利用者の利便性向上

(1)地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立

定期的に「利用者満足度アンケート」を実施し、アンケートに記載された意見・要望、苦情等を分析するとともに、それを踏まえた具体的な経営改善策を策定して、改善に向けた取組みを実施しており、有益な手法であると認識している。

また、「モニターによるCSの営業店対応状況調査」も毎年実施しており、当金庫のOGや職員など一定の指標で判断できる者をモニターとして採用して、お客様の目線から見た各営業店の店舗状況や窓口の対応状況等を客観的に把握し、お客様の満足度向上に向けた営業店の改善指導を実施している。

今後も、「利用者満足度アンケート」および「モニターによる営業店CS調査」を定期的に実施して、地域のお客様の要望や意見・苦情、また、営業店窓口の対応状況について把握するとともに、結果を踏まえた経営改善に取り組むことにより、お客様満足度の高い金融機関を目指す方針である。

(2)顧客への説明態勢の整備、相談苦情対応機能の強化

「顧客保護等管理態勢」の一環として、20年度は「金融商品取引法」への対応として「適合性の原則」の運用面の強化を行い、21年度は「利益相反管理態勢」および「顧客サポート等管理態勢」の整備を行った。これらにより、説明態勢および苦情等(苦情・相談・要望・問合せ)対応態勢の強化を図った。22年度以降はそれらの運用面の充実を図り、苦情や要望等を経営改善に繋げる取組みを継続して実施していく方針である。

6.進捗状況の公表

(1)実施する施策の進捗状況の公表

策定した「地域密着型金融の推進計画」(本計画)については、分かりやすい形で大項目毎に要約を取り纏めた全体計画と一覧表の形で見やすくした数値目標をホームページに公表する。

また、計画の進捗状況や計数目標の公表については、年1回ホームページ等に公表する。公表はランクアップ実績や不良債権比率、その他、不動産担保や個人保証に過度に依存しない融資実績など、公約した数値計数の実績を一覧表にするなど分かりやすい方法で、大項目毎に要約した進捗状況の公表と合わせて開示する。

以上