
地域密着型金融への取組み状況について (平成19年4月～平成20年3月)

平成20年5月



目次

- 1. ライフサイクルに応じたお取引先企業の支援強化 …… P 1
- 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 …… P 2
- 3. 持続可能な地域経済への貢献 …… P 3
- 4. 地域密着型金融への取組み実績
 - (1) ライフサイクルに応じたお取引先企業の支援強化 …… P 4
 - (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 …… P 5
 - (3) 持続可能な地域経済への貢献 …… P 6
- 5. 経営改善支援の取組み実績【19年4月～20年3月】 …… P 7

1. ライフサイクルに応じたお取引先企業の支援強化

重点項目

主な取組みの進捗状況（19年4月～20年3月）

創業・新事業支援機能の強化

- お取引先企業の技術開発および新事業の支援を図るため、筑波大学と産学連携の協力推進に関する協定書を締結し、お客さまの依頼により、筑波大学に紹介しました。
- 創業、新事業支援関連のご融資の相談に、県の制度融資などを活用しました。

経営改善支援機能の強化

- 経営支援先に対する財務内容や経営の改善に向けた支援や経営改善計画の策定支援を通じて、お取引先企業の経営改善支援に取り組みました。
- 19年度の実績としては、68先のお取引先企業の経営改善支援に取り組み、そのうち10先のお取引先企業の債務者区分が良化しました。

事業再生への取組み

- 中小企業再生支援協議会や事業再生ファンドを活用し、アドバイザー契約を締結した外部専門家と連携を図りながら、企業再生支援に向け取り組みました。
- 19年度の実績としては、中小企業再生支援協議会に案件を1件持ち込み、再生計画がスタートしました。また、事業再生ファンドを活用し、3先のお取引先企業を対象に取り組めました。

今後も、お取引先企業の経営状況を的確に把握することで、経営改善支援、事業再生支援など、状況に応じた支援に積極的に取り組んでまいります。

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

重点項目

主な取組みの進捗状況（19年4月～20年3月）

担保・保証に過度に依存しない融資の推進

- 担保・保証に過度に依存せず、行内格付を活用した無担保融資商品等の販売を促進しました。
- 無担保融資商品の更なる充実を図るため、行内格付と外部情報機関の情報を活用した「アイ・プレミアム」「アイ・チャージ」の2商品を開発し、販売を開始しました。

「目利き能力」の向上

- お取引先企業の強み・弱みなどを分析し、アドバイスができる人材の育成をめざし、「企業審査実務研修会」（参加者数19名）、「融資業務スキルアップ研修会」（参加者数88名）等の行内研修会を実施しました。
- 第二地方銀行協会主催の「目利き能力強化研修」「経営支援能力強化研修」等の外部研修に合計12名を派遣しました。

多様な方法を用いた資金供給の徹底

- お取引先企業の資金調達が多様化に対応して、シンジケートローン、動産・債権譲渡担保融資（ABL）、財務制限条項付融資等の提案を行いました。
- 20年4月に実行予定の加工食品を担保とする動産・債権譲渡担保融資（ABL）の準備を進めました。また、20年7月のシンジケートローンの取扱いに向け、準備を進めております。

今後も、お取引先企業の事業価値を見極める融資手法を推進するため、行員の「目利き能力」の向上を図るなど人材の育成に取り組むとともに、お取引先企業のニーズに応えられる金融商品の拡充を図り、資金供給手法の多様化に積極的に取り組んでまいります。

3 . 持続可能な地域経済への貢献

重点項目

主な取組みの進捗状況（19年4月～20年3月）

地域全体の活性化に向けた取組み

- お取引先企業に、より多くの商談の場を提供するために、ビジネス交流会を開催するなど、お取引先企業の営業支援を通じて、地域の活性化に取り組みました。
- 19年度の実績としては、ビジネスマッチング取扱件数が156件ありました。

多様な金融サービスに向けた取組み

- 19年7月、個人向けリテール営業の拠点となる「いばぎんコンサルティングプラザ」を開設し、ローン・年金・資産運用等様々なご相談に対応しております。
- 平日に窓口に来店できないお客さまの利便性を確保し、顧客サービスの拡充を図るため、休日お客さま相談会を毎月継続して開催し、19年度の総開催回数は122回にのびりました。
- 少子高齢化が進み、高齢者が増加しており、以前にもまして高齢者の年金に関する関心が強まっていることから、年金受給対象者向け相談サービスを拡充するため、社会保険労務士による無料年金相談会を毎月継続して開催し、19年度の総開催回数は71回にのびりました。

今後も、当行のネットワークを活用することにより、貸出に留まらない金融サービスの提供を通じて、地域全体の活性化に取り組んでまいります。

4. 地域密着型金融への取組み実績

(1) ライフサイクルに応じたお取引先企業の支援強化

重点項目	数値目標 (19年4月～21年3月)		中間実績 (19年4月～20年3月)
創業・新事業支援機能の強化	創業・新事業支援融資実績	数値目標設定せず	18件 143百万円
経営改善支援機能の強化	経営改善支援取組み率(1)	3%	2.6%
	ランクアップ率(2)	14%	14.7%
事業再生への取組み	再生計画策定率(3)	5%	11.8%

- 1 経営支援取組み率 = 経営改善支援取組み先数 / 期初債務者数 (正常先除く)
- 2 ランクアップ率 = ランクアップした先数 / 経営改善支援取組み先数
- 3 再生計画策定率 = 再生計画が策定された先数 / 経営改善支援取組み先数

4. 地域密着型金融への取組み実績

(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

重点項目	数値目標 (19年4月～21年3月)		中間実績 (19年4月～20年3月)
担保・保証に過度に依存しない融資の促進	担保・保証に過度に依存しない スコアリングを活用した融資	数値目標設定せず	357件 59億3百万円
「目利き能力」の 向上	企業審査実務研修会 参加者数	60名	19名
	融資業務スキルアップ 研修会参加者数	150名	88名
	外部研修参加者数	20名	12名
多様な方法を用いた 資金供給の徹底	シンジケートローン 組成	3件 3,000百万円	20年7月の組成 に向け準備中
	動産・債権譲渡担保 融資(ABL)実行	3件 150百万円	20年4月に1件 150百万円実行予定
	財務制限条項付 融資実行	3件 150百万円	継続取組み中

4. 地域密着型金融への取組み実績

(3) 持続可能な地域経済への貢献

重点項目	数値目標 (19年4月～21年3月)		中間実績 (19年4月～20年3月)
地域全体の活性化 に向けた取組み	ビジネスマッチング 取扱件数	200件	156件
	ビジネス交流会 開催	3回	1回
多様な金融サービ スに向けた取組み	休日お客さま相談会 開催	毎月実施	毎月開催 総開催回数122回
	年金相談会 開催	毎月実施	毎月開催 総開催回数71回

5 . 経営改善支援の取組み実績【19年4月～20年3月】

(単位:先数)

	期初債務者数 A	うち 経営改善支援取組 み先			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 なかった先	のうち再生計画 を策定した先数			
正常先	7,689	1	1	1	0.0%		100.0%
要 注 意 先	うちその他要注意先	1,659	42	31	1	2.5%	2.4%
	うち要管理先	149	19	13	6	12.8%	31.6%
破綻懸念先	433	4	3	0	0.9%	25.0%	0.0%
実質破綻先	334	2	2	0	0.6%	0.0%	0.0%
破綻先	47	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%
小計(~ の計)	2,622	67	49	7	2.6%	14.9%	10.4%
合計	10,311	68	50	8	0.7%	14.7%	11.8%

(注) ・期初債務者数及び債務者区分は19年4月初時点。

- ・債務者数、経営改善支援取組み先は、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を含まない。
- ・には、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載。なお、経営改善支援取組み先で中に完済した債務者はに含めるもの に含めない。
- ・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合はに含める。
- ・期初に存在した債務者で中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については期初の債務者区分に従って記載。
- ・中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めない。
- ・には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載。
- ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上。
- ・「再生計画を策定した先数」=「中小企業再生支援協議会の再生計画策定先」+「RCCの支援決定先」+「金融機関独自の再生計画策定先」