

地域密着型金融の取組みについて

当金庫は、地域経済の発展・繁栄に貢献するため「中小企業の支援・育成」、「地域のお客さまの利便性向上」を目標に取り組んでおります。

今後とも地域に根ざす金融機関として、会員・お客さまとの絆を大切に、社会的責任を果たしながら、地域に必要とされる金融機関を目指してまいります。

地域密着型金融の取組み状況を取りまとめましたので、ご案内させていただきます。

平成22年度「地域密着型金融」の推進状況について

◇平成22年度における取組み項目

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

(1) 創業・新事業支援

○地公体、信用保証協会、地元金融機関との連携及び融資の強化

(2) 経営改善支援

○ビジネスマッチングの推進

○既往取引支援先への経営改善支援・ランクアップ

(3) 事業再生支援

○中小企業再生支援協議会等との連携強化

(4) 事業承継支援

○コンサルティング業務、M&A業務の推進

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) 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資への取組み

○シンジケートローン等の活用

○金庫プロパー無担保商品、信用保証協会制度融資の推進

(2) 目利き機能の発揮に向けた取組み

○外部研修等への職員派遣、金庫内研修の実施によるスキルアップ

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) 地域全体の活性化、持続的な成長を視野に入れた、同時的・一体的な「面的再生」への取組み

○PFI事業の取組み

(2) 地域活性化につながる多様なサービスの提供

○金融教育への取組み

○相談苦情処理機能の強化

平成22年度「地域密着型金融」推進状況について

平成22年度における地域密着型金融推進につきましては、①中小企業金融再生に向けた取組み、②健全性確保、収益性向上に向けた取組みを基本に、中小企業金融の再生と持続可能性の確保を図るため、地域のお取引先の支援・再生に積極的に取り組んでまいりました。

今後ともお客さまとの親密な関係を継続し、お客さまの繁栄と地域社会の豊かな生活の実現に向けて「地域密着型金融」を深化させ、積極的に推進してまいります。

平成22年度・地域密着型金融推進計画の進捗状況 PDF

平成22年度・経営改善支援等の取組み実績 PDF

項目	平成21年度の分析及び評価	計画（含む目標設定）		平成22年度の進捗状況
		取組方針及び目標	具体的取組策	
1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化				
(1) 創業・新事業支援				
・創業・新事業支援融資	<ul style="list-style-type: none"> 信用保証協会の創業育成資金融資等の取扱い実績（21年度） （創業支援融資） 3件 20,900千円 （新事業支援融資） 2件 10,000千円 創業支援のツールの拡大とスキルアップのため、研修会を開催した。 *外部研修・勉強会を継続し、業務の能力向上に努める。 	<ul style="list-style-type: none"> 中小・地域金融専門機関として創業・新事業支援の果たす役割の重要性を認識、成長段階の企業に対し、地公体・信用保証協会・地元金融機関と連携を強化し、融資を推進する。 営業店長及び融資担当者を対象に創業支援のツール拡大及びスキルアップを図るため、内外の研修に参加する。 	<ul style="list-style-type: none"> 信用保証協会をはじめとする創業育成等関連融資を積極的に推進する。 外部研修への役職員派遣及びフィードバックによる内部勉強会を実施により、創業支援のツール拡大、スキルアップを図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 宮城県信用保証協会の創業育成資金融資等の取扱い実績（22年度） （創業支援融資） 3件 19,910千円 （新事業支援融資） 1件 10,000千円 外部研修への役職員派遣を継続して実施し、創業支援のツールの拡大及び能力向上を図った。
(2) 経営改善支援				
・債務者区分ランクアップのための経営改善支援の取組み	<ul style="list-style-type: none"> 債務者区分のランクアップ実績（21年度） 対象先 7先 うちランクアップ先 なし うちランクダウン先 1先。 *対象先経営者の意識改革と深度ある分析・指導等を実践しており、継続して支援を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 企業の健全化を促進するため、債務者区分のランクアップを推進する。またランクダウン防止策として専担者を配置、企業支援先を2つに区分、経営改善に取組む。 ①管理部支援先(ランクダウン防止のため最優先で実態把握及び債権保全策を必要とする先) ②営業店支援先(定期的な訪問面談、試算表徴求等による実態把握及び問題点改善指導先) 	<ul style="list-style-type: none"> 経営改善支援の専担者を配置する。 定期訪問、必要に応じて面談を実施、助言等を実施する。 残高試算表の徴求を励行し、計画と実績の分析・管理を実施し、改善施策を提案する。 	<ul style="list-style-type: none"> 企業の実態把握を実施、助言等を実施。債務者区分の現状（22年度） 対象先8先 ランクアップ先 0先 ランクダウン及び破綻等は、該当がありません。
(3) 事業再生				
・中小企業再生支援協議会との連携	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業再生支援協議会との連携による取扱実績（21年度） 取扱いはありません。 *再生支援協議会との連携を強化し、事業再生の継続推進を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業再生支援協議会との連携強化を図り、取引先企業の事業再生を支援する。 	<ul style="list-style-type: none"> 取引先の実態把握及び情報収集に努め、再生支援協議会、信用保証協会等との連携強化を図る。 既存取組先へのモニタリングを継続して実施する。 	<ul style="list-style-type: none"> 22年度の取扱実績 1件 既存策定先については、進捗状況及びモニタリングを実施し、管理強化を図った。
(4) 事業承継				
コンサルティング業務、M&A業務	<ul style="list-style-type: none"> 本格的な経営コンサルティング業務の実施はないものの、本部企業支援担当及び営業店長が、経営者に対し、助言等を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 後継者育成等を含めた経営相談、情報提供、課題抽出、経営改善指導を推進する。 有料化した本格的なコンサルティングへの取組は行わないが、外部専門家を紹介する。 M&A業務は、企業のニーズを聴取のうえ、業界関連会社を紹介する。 	<ul style="list-style-type: none"> 付加価値サービスの提供と取引先企業の経営相談等を実施し、業務拡大への支援を図る。 本格的なコンサルティング業務は外部専門家を紹介する。 取引企業のニーズ調査を行い、M&A業務の有無を把握する。 	<ul style="list-style-type: none"> 後継者、税理士、営業店長の3者間で財務内容等の共有化、経営相談の実施、業務拡大等の支援を推進した。 その他専門家の紹介、M&A業務に関しては事例はございません。

項目	平成21年度の分析及び評価	計画（含む目標設定）		平成22年度の進捗状況
		取組方針及び目標	具体的取組策	
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) 担保・保証に過度に依存しない融資等への取組み				
シンジケートローンの活用	<ul style="list-style-type: none"> 取組み実績（21年度）実績無 *地元金融機関との情報交換を緊密にし、案件発掘・参加の推進を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 地元中小企業への資金供給手段として地元地銀をアレンジャーとしたシンジケートローンに取組む。 	<ul style="list-style-type: none"> 地元地銀をアレンジャーとしたシンジケートローンに積極的な参加を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> メガバンクより1件の紹介を受け、参加予定も条件履行されず、計画白紙から、実績はありません。
無担保プロパー融資	<ul style="list-style-type: none"> 無担保プロパー融資商品の実績（21年度） ・ウイズ300（新商品ウイズ60含む）10件 20,800千円 ・プロパー事業者カードローン 実績無 *資金需要が乏しいことから、目標達成が未達となる。 	<ul style="list-style-type: none"> 中小・地域金融専門機関として地域密着型金融推進の促進を目的として中小企業への円滑な資金提供に取組む。 ・財務諸表の精度が相対的に高い中小企業への融資プログラムの整備・適用に向けた取組みを推進する。 	<ul style="list-style-type: none"> 金庫プロパー無担保融資商品「みやしんウイズ60」の推進を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 実行件数・金額（22年度） ・ウイズ300（新商品ウイズ60含む）19件 金額 58,800千円 ・東日本大震災関連商品をH23年3月14日より取扱開始（融資限度額 20,000千円 金利1%（固定）） 15件 金額 101,900千円 ・プロパー事業者カードローン 5件 極度額 110,000千円
(2) 企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力等、人材育成への取組み				
目利き機能の向上をはじめとする人材育成	<ul style="list-style-type: none"> ・「目利き力」及び「経営支援」能力向上のため、外部研修等に役職員を派遣した。（21年度実績） 目利き力養成・実践講座・研修 受講者数 5名 企業再生支援・中小企業経営改善実務研修 受講者 2名 	<ul style="list-style-type: none"> 取引企業の経営支援及び企業価値を見極める能力養成のため、役職員を外部研修に派遣する。 ・外部研修受講者による内部勉強会のフォローを実施し、職員全体の能力向上を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 全信協、地区協、県協会及び関連団体の外部研修へ役職員を積極的に派遣する。 	<ul style="list-style-type: none"> 22年度外部研修の派遣実績 全信協「目利き力養成講座」他 4講座に4名を派遣。 東北地区協主催「目利き力養成研修」他 2講座に4名を派遣。 受講者のスキルアップを図りました。

項目	平成21年度の分析及び評価	計画（含む目標設定）		平成22年度の進捗状況
		取組方針及び目標	具体的取組策	
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) 地域全体の活性化、持続的な成長を視野に入れた、同時的・一体的な「面」的再生への取組				
ビジネスマッチング	<ul style="list-style-type: none"> 東北地区信用金庫協会主導の「ビジネスマッチ東北2009」に参画、金庫取引先3企業が出展した。 *東北最大のビジネスマッチングとして認知され、集客数が増加した。 	<ul style="list-style-type: none"> 取引企業の販路拡大・事業支援を目的として、各地のビジネスマッチへの出展を積極的に推進する。 	<ul style="list-style-type: none"> 10月27日、東北地区信用金庫等主催の「ビジネスマッチ東北2010」に参画し、取引先の業況拡大に貢献する。 	<ul style="list-style-type: none"> 金庫取引先7企業が出展、業績は次のとおりです。 商談成約（含む見込） 17社 商談継続予定先 63社
(2) 地域活性化につながる多様なサービスの提供				
PFI事業の取組み	<ul style="list-style-type: none"> アレンジャー信金中央金庫、SPCを仙台市とするPFI事業に参加した。 実績 1件 300百万円 *業界中央機関をはじめ、地銀等との情報交換を緊密にし、地域貢献のための事業に積極的な取組みを行う。 	<ul style="list-style-type: none"> 地域経済の発展と地域密着型金融機関の一員として、信金中央金庫、地銀及び損保等をアレンジャーとした案件に積極的に取組みを図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 信金中央金庫、地銀等との情報交換を緊密に行い、地域活性化に繋がる案件に対し、積極的な取組みを図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 実行件数・金額（22年度） 1件 金額 250,000千円 平成20年度（H21.1）に信金中央金庫をアレンジャーとするPFI事業（1件）に関心表明書を提出し、参加が決定しております。 予定融資額 300,000千円 融資予定日 平成 24年11月

■経営改善支援等の取組み実績（平成22年4月～平成23年3月）

	期初 債務者数 A	うち 経営改善支援 取組み先数 a	aのうち期末 に債務者区分 がランクアッ プした先数 b	aのうち期末 に債務者区分 が変化しなか った先数 c	aのうち再生 計画を策定し た先数 d	経営改善支援 取組み率 a/A	ランクアップ 率 b/A	再生計画 策定率 d/A
正 常 先 ①	4,461	0		0	0	0.0%		—
要 注 意 先	うちその他 要注意先 ②	426	6	0	6	1.4%	0.0%	100.0%
	うち 要管理先 ③	14	0	0	0	0.0%	—	—
破 綻 懸 念 先 ④	53	0	0	0	0	0.0%	—	—
実 質 破 綻 先 ⑤	117	2	0	2	0	1.7%	0.0%	0.0%
破 綻 先 ⑥	22	0	0	0	0	0.0%	—	—
小 計 (②～⑥の計)	632	8	0	8	6	1.3%	0.0%	75.0%
合 計	5,093	8	0	8	6	0.2%	0.0%	75.0%

- (注) ・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。
 ・経営完全支援取組み先で期中に完済した債務者は「a」に含めるものの「b」に含めない。
 ・期首の債務者区分が「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には「b」に含める。
 ・期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。
 ・「再生計画を策定した先数d」＝「金融機関独自の再生計画策定先」