

地域密着型金融推進計画の取組み状況について

《平成 22 年 4 月～平成 23 年 3 月》



【目 次】

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化	1
(1) 各種手法を活用した取引先企業の支援	
(2) 人材の育成・活用	
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	3
(1) 不動産担保・個人保証に過度に依存しない多様な手法を用いた融資の推進	
(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	5
(1) 地域経済の活性化支援	
(2) 個人のお客様への多様な金融サービスの提供	
4. 主要な計数について	7
(1) ライフサイクルに応じた支援強化	
(2) 中小企業に適した資金供給手法の徹底	

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化

お客様のライフサイクルに応じたきめ細かい支援は、地域密着型金融の推進に不可欠な要素であることから、各種手法の活用を通じて、お客様の状況、ニーズに応じた経営支援を行うとともに、そのための人材育成に努めました。

(1) 各種手法を活用した取引先企業の支援

<p>取組内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当行は、平成 17 年度より、お客様の「営業利益改善支援活動※」に取り組んでいます。 <ul style="list-style-type: none"> ※ 営業利益改善支援活動：地域金融機関として単なる資金仲介に留まることなく、地域のお客様の営業利益を増加させるべく、経営コンサルティング、営業支援等のソリューションを提供することで、お客様の満足・信頼を得て、取引拡大を図るビジネスモデル。 ・ 平成 22 年度もこれまでと同じく「営業利益改善支援活動＝リレーションシップバンキング」であるとの考え方のもと、外部コンサルタント等との連携を強化しつつ、お客様の企業価値につながり、お客様満足度を高められる活動の強化を目指しました。 ・ 具体的には、営業支援部が営業店をサポートしながら、対象企業の経営課題の抽出、改善方法の検討、提案の実施、改善策の実行まで行うことにより、「営業利益改善支援活動」の実効性の向上を図りました。 																																	
<p>取組結果</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「営業利益改善支援活動」の実績は以下のとおりです。 <table style="margin-left: 20px; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding-right: 10px;">平成 22 年度</td> <td style="padding-right: 10px;">取組先数</td> <td style="padding-right: 20px;">目標 1,500 先</td> <td style="padding-right: 20px;">実績 1,652 先</td> </tr> <tr> <td></td> <td>ポイント</td> <td>目標 1,977 ポイント</td> <td>実績 2,228 ポイント</td> </tr> </table> <ul style="list-style-type: none"> ※ 営業利益改善支援活動の取組内容をポイント化(売上販売先の紹介 2 ポイント、売上原価・販売管理費の削減 2 ポイント、キャッシュフローの改善 2 ポイント等)し、実績管理を行いました。 ・ 営業支援部によるソリューション提案・案件構築サポート件数は以下のとおりです。 <table style="margin-left: 20px; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding-right: 10px;">平成 22 年度</td> <td style="padding-right: 10px;">サポート件数</td> <td style="padding-right: 20px;">163 件</td> <td style="padding-right: 20px;">実行金額</td> <td>269 億円</td> </tr> <tr> <td colspan="5" style="padding-left: 20px;">(内訳)</td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td style="padding-right: 10px;">企業取引推進グループ～22 件</td> <td colspan="2">128 億円</td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td style="padding-right: 10px;">アグリクラスター推進室～32 件</td> <td colspan="2">49 億円</td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td style="padding-right: 10px;">医業推進室～109 件</td> <td colspan="2">92 億円</td> </tr> </table> 	平成 22 年度	取組先数	目標 1,500 先	実績 1,652 先		ポイント	目標 1,977 ポイント	実績 2,228 ポイント	平成 22 年度	サポート件数	163 件	実行金額	269 億円	(内訳)							企業取引推進グループ～22 件	128 億円				アグリクラスター推進室～32 件	49 億円				医業推進室～109 件	92 億円	
平成 22 年度	取組先数	目標 1,500 先	実績 1,652 先																															
	ポイント	目標 1,977 ポイント	実績 2,228 ポイント																															
平成 22 年度	サポート件数	163 件	実行金額	269 億円																														
(内訳)																																		
		企業取引推進グループ～22 件	128 億円																															
		アグリクラスター推進室～32 件	49 億円																															
		医業推進室～109 件	92 億円																															

(2) 人材の育成・活用

取組内容	<ul style="list-style-type: none">・お客様との更なるリレーション強化や金融円滑化に適切に対応していくためには、その業界動向に精通し、企業特性に応じた提案や融資推進を図ることができる高いスキルを持った人材の育成が必要です。・このため平成 22 年度も引続き本部担当部署による営業店の指導、集合研修等により行員の「目利き力」向上に取り組みました。
取組結果	<ul style="list-style-type: none">・審査部による営業店の臨店指導は以下のとおりです。 平成 22 年度 企業審査勉強会実施 48 カ店 自己査定検証指導実施 24 カ店・融資トレーニー※を以下のとおり実施しました。 平成 22 年度 18 名受講 ※ 融資トレーニー制度：営業店の行員が一定期間審査部で実習を受ける制度・融資企画部による営業店の臨店指導は以下のとおりです。 平成 22 年度 営業事務勉強会実施 25 カ店

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

不動産担保・個人保証に過度に依存することなく、地域における様々な情報を活用し、多様な手法を用いて中小企業への融資を推進しました。また、そのために、行員の目利き力の向上を図りました。

(1) 不動産担保・個人保証に過度に依存しない多様な手法を用いた融資の推進

<p>取組内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> お客様の資金ニーズへ柔軟な対応が可能となることから、債権・動産担保を活用した融資手法の推進を図りました。 営業支援部の担当者が営業店の行員と帯同訪問を行い、融資案件の構築指導や相談対応を行う等、営業推進OJTを実施しました。あわせて、本部から営業店への研修情報提供や勉強会を開催し、行員の目利き力向上を図りました。
<p>取組結果</p>	<ul style="list-style-type: none"> 動産担保融資の実績は以下のとおりです。 <ul style="list-style-type: none"> 平成 22 年度 動産担保融資 実行件数 34 件 実行金額 18 億円 売掛債権担保融資 実行件数 2 件 実行金額 5 億円 営業支援部による帯同訪問・業種別勉強会等の実績は以下のとおりです。 <ul style="list-style-type: none"> <アグリクラスター推進室> <ul style="list-style-type: none"> 平成 22 年度 帯同訪問件数 419 先 本部から営業店への研修情報提供 6 件 <医業推進室> <ul style="list-style-type: none"> 平成 22 年度 店別勉強会実施 18 ヲ店 本部から営業店への研修情報提供 14 件 医業トレーニー[※]の受入 3 名 <p>※ 医業トレーニー制度：営業店の行員が一定期間営業支援部医業推進室で実習を受ける制度</p>

(2) 中小企業に適した資金供給手法の徹底

<p>取組内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・平成 17 年 5 月に稼働した「マス審査層与信判断モデル[※]」を活用することにより、担保・保証に過度に依存しない融資の推進を継続・強化するとともに、迅速な資金供給を図り、お客様の満足度向上に取り組みました。 <ul style="list-style-type: none"> ※ マス審査層与信判断モデル：マス審査層（年商、借入額等一定基準に合致するお取引先）に対する当行独自の与信判断モデル。数値化された融資方針等に基づく効率的な融資を推進。 ・平成 20 年 3 月、法人向けのダイレクトチャネル「法人ビジネスセンター」を開設、同センターを活用した中小規模のお客様に対する営業推進を開始しました。また、営業店が地域密着型金融に注力できる時間を創出するため、平成 20 年度より同センターへ営業事務（財務分析等）の集中化を進めてきました。 ・法人ビジネスセンターを活用した短期集中型研修の実施により、若年営業行員の早期育成を図りました。
<p>取組結果</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・法人ビジネスセンターの融資実績は以下のとおりです。 平成 22 年度 実行件数 1,347 件 実行金額 59 億円 ・法人ビジネスセンターへの事務集中化の状況は以下のとおりです。 平成 23 年 3 月末現在 法人ビジネスセンター集中化率[※]：66.0% <ul style="list-style-type: none"> ※ 集中化対象取引先のうち、法人ビジネスセンターが管理する割合 ・法人ビジネスセンタートレーニー[※]を以下のとおり実施しました。 平成 22 年度 50 名 <ul style="list-style-type: none"> ※ 法人ビジネスセンタートレーニー制度：営業店の行員が一定期間ダイレクトバンキング部法人ビジネスセンターで実習を受ける制度

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

地域経済を活性化させるために、お客様に対する個別の取組みはもちろんのこと、地域全体への波及効果の高い、地域基幹産業への融資等を推進しました。

また、個人のお客様に対しても多様な金融サービスを提供することで、地域の活性化を目指しました。

(1) 地域経済の活性化支援

<p>取組内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・本県の基幹産業である農畜産関連産業を支援することは、地域経済全体の活性化につながると考えております。このため、当行は平成 15 年から「アグリクラスター構想[※]」を打ち出し、推進を図ってきました。 <ul style="list-style-type: none"> ※アグリクラスター構想：地域特性を活かした取組みとして、農業（川上）・食品加工業（川中）を中心とし、川下である流通業、観光業さらに関連産業まで含めた商流に係る産業群（アグリクラスター）の活性化、拡大を支援する取組み。 ・平成 22 年度のアグリクラスター関連の取組みは以下のとおりです。 <ul style="list-style-type: none"> ・ABL 等を活用した畜産業向け貸出の増強を行いました。 ・南九州の農業、食料を中心とした産業振興を行い、地域経済を活性化するために、平成 21 年 10 月に地元 6 金融機関で設立した「鹿児島アグリ&フード金融協議会」を中心に、商談会・物産展の開催（海外・国内）による販路開拓支援等に取組みました。
<p>取組結果</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「鹿児島アグリ&フード金融協議会」による国内商談会を以下のとおり実施しました。 <ul style="list-style-type: none"> ・平成 22 年 9 月、「南の逸品商談会」 参加企業数 65 社 ・平成 23 年 3 月、「南の逸品発掘フェア」 参加企業数 62 社 ・海外向けの商談会、物産展を以下のとおり実施しました。 <ul style="list-style-type: none"> ・アメリカ、中国、台湾、香港向けに 5 回開催、参加企業数合計 73 社 ・平成 22 年 10 月、香港の東亜銀行と日本、香港、台湾などにおけるお取引先の販路拡大に向けた顧客斡旋等に関する業務提携を締結しました。 ・このような取組みにより、アグリクラスター関連業種[※]向け貸出金残高を以下のとおり増加させることができました。 <ul style="list-style-type: none"> ・平成 23 年 3 月末残高：696 億円（対前年比+7 億円） <p>※ アグリクラスター関連業種：畜産業、養鶏業、製茶業、肉製品製造業、酒類製造業、その他農業</p>

(2) 個人のお客様への多様な金融サービスの提供

取組内容	<ul style="list-style-type: none">・地域経済の活性化のためには、事業性貸出に留まらない多様な金融サービスの提供が必要であり、個人のお客様に対しても次のような取組みを行いました。<ul style="list-style-type: none">○お客様との接点となるチャネル利便性の向上○お客様のニーズに対応する新たな金融サービスの提供○地域のお客様への金融情報の普及を目的とした個人向けセミナー等の開催
取組結果	<ul style="list-style-type: none">・金融商品仲介業務について、従来の本店、個人プラザかぎんWELLに加えて谷山支店、川内支店、始良支店、都城支店で取扱いを開始しました。・個人プラザかぎんWELLにて商品のご案内までを含めた総合的な保険相談業務を開始しました。・「かぎん住宅センター鹿児島南」について、より多くのお客様にご利用いただけるように、従来の平日および日曜日の営業に加えて土曜日の営業を開始しました。・平成20年4月に取扱開始したインターネット投資信託の会員数は累計で前年比2,818名増加の6,625名となりました。・改正貸金業法の施行に伴い、「フリーローン まるごとモビット」の融資対象者の拡大を行い、専業主婦の方もご利用いただけるようになりました。・「個人プラザかぎんWELL」でお客様向けセミナーを98回開催しました。(参加者数1,090名)

4. 主要な計数について

平成 22 年度における地域密着型金融に関する主要な計数は以下のとおりとなりました。

(1) ライフサイクルに応じた支援強化

① 経営改善支援の取組み実績

期初債務者数（正常先を除く） 【A】	Aのうち経営改善支援取組み先 【B】	Bのうち期末に債務者区分が ランクアップした先 【C】	Bのうち再生計画を策定した先 【D】
6,671 先	206 先	21 先	178 先

経営改善支援取組み率（B/A）	3.1%
ランクアップ率（C/B）	10.2%
再生計画策定率（D/B）	86.4%

② 創業・新事業支援融資実績

30 件 / 157 百万円

(2) 中小企業に適した資金供給手法の徹底（個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資への取組みの計数）

動産・債権譲渡担保融資の実績	36 件 / 2,353 百万円
うち売掛債権担保融資	2 件 / 500 百万円
うち動産担保融資	34 件 / 1,853 百万円

以上