

地域密着型金融の取組状況について

【平成22年4月～平成23年3月】

1. 地域密着型金融についての考え方	...	3
2. 数値目標と達成状況【平成22年4月～平成23年3月】	...	4
3. 地域密着型金融の取組み項目	...	5
(1) ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化	..	6
(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	..	10
(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	..	11
4. 経営改善支援等の取組み実績	...	13
5. 今後の地域密着型金融について	...	14
6. 地域密着型金融の新しい取組み項目	...	15

1. 地域密着型金融についての考え方

社是

地域社会の繁栄に奉仕する
これが銀行の発展と行員の幸福を
併せもたらすものである

第17次経営計画

For the Customer (フォアザカスタマー)
～ お客さまとともに ～

「地元あいちで一番信頼され、地元あいちで一番活躍する
金融サービスのベストパートナー」を目指す。

社是や経営計画を念頭に、地域金融機関の原点である
「お客さまとの対話」を重視した、本質的な地域密着型金融
の取組みを継続し、「利用者の皆さまに選ばれる銀行」を
目指します。

2. 数値目標と達成状況【平成22年4月～平成23年3月】

目標項目	目標数値	実績	
①経営改善支援対象先	350先	352先	達成
②M&Aを含む事業承継支援取組み件数(※1)	100件	305件	達成
③目利き力強化、融資審査関連、金融円滑化法関連研修受講者数(※2)	500名	1,254名	達成

(※1)お客さまに提案をした段階で、取組み件数として把握。

(※2)第二地銀協会等の研修への派遣人数は含まない。

目標・実績は延べ人数とする。

<参考>

その他主要計数	実績
経営改善支援取組み率	2.8%
再生計画策定率(※3)	82.5%
ランクアップ率	5.0%
創業・新事業支援融資実績	246百万
動産担保融資	90百万【13件】

(※3)再生計画及び、経営改善計画策定先
264先(正常先含めず)
÷再生計画対象先数320先
(本部+営業店の対象先)

3. 地域密着型金融の取組み項目

(1) ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

創業期から成長安定期、事業継承に至るまで、取引先企業のライフサイクルに応じた、総合的なサポート体制による支援体制に取り組んでいます。

(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

不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の推進に取り組んでいます。また、人材育成への取組みを強化し、定性分析能力・目利き力を備えた行員の養成を図ります。

(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

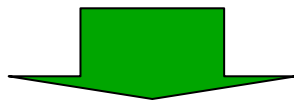
- ①PFI事業向け融資参加で地域経済への貢献を図ります。
- ②ビジネスマッチング業務や商談会開催等、地域活性化につながるサービスを提供していきます。

(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

◆ 主な取組み内容

- ◇平成19年度より(財)名古屋都市産業振興公社 名古屋市新事業支援センター主催の「大学発ベンチャー・ビジネス・グランプリ」へ協賛、ベンチャー企業の事業化等の経営支援を行っています。
- ◇中国 南通および上海2ヶ所の駐在員事務所を活用し、地元の中堅・中小企業の海外進出ニーズに対応しています。



◆ 主な取組み実績

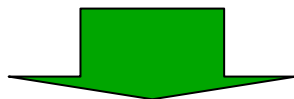
- ◇平成23年1月24日開催の「大学発ベンチャー・ビジネス・グランプリ」発表会に参加しました。過去3年間において、大学発ベンチャー企業を計6社紹介しました。
- ◇南通・上海事務所での現地調査56件、渡航対応68件の対応をしました。
(平成22年4月～平成23年3月)
海外進出・貿易業務サポート121先、外為新規取引164先の実績を残しました(平成22年下期)。

(1) ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

② 経営改善支援

◆ 主な取組み内容

- ・経営改善対象先企業の増加、改善計画書策定支援を実施しました。
- ・対象先企業の選定基準の明確化と「金融円滑化マニュアル:経営相談・経営指導・経営改善支援編」の作成により、全店共通の経営改善活動の実施を可能にしました。
- ・営業店主体の経営改善支援活動を継続し、本部専門担当者(経営支援グループ)による営業店のフォローを実施しました。
- ・外部公的機関、外部専門家との連携を強化しました。



◆ 主な取組み実績

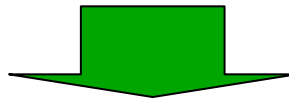
- ・経営支援対象先数352先(本部主体136先、営業店主体216先)。
ランクアップ先16先(対象先数の5.0%)。
- ・対象先企業の改善計画書策定264先。同策定率82.5%(正常先を含めず)。
- ・行員向け、目利き能力向上・コンサルティング能力向上・経営改善支援に関する研修を実施。
(支店長研修2回、融資役席研修3回、渉外行員研修2回の実績)

(1) ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

③ 事業再生支援

◆ 主な取組み内容

- ・外部専門家との情報交換等による連携強化を図りました。
- ・対象先企業への再生計画策定支援を実施しました。
- ・愛知県中小企業再生支援協議会を通じて、多様な再生手法（DES、DDS、再生ファンド、M&A、会社分割等）の中で、最も適した手法を活用できるようになりました。



◆ 主な取組み実績

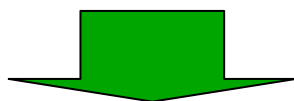
- ・再生計画策定先17先。同策定率4.8%。
(再生計画とは、抜本的経営改善・事業再生に資する計画)

(1) ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

④ 事業承継支援

◆ 主な取組み内容

- ・オーナー経営者が保有する自社株式の後継者(親族・従業員)への移転に向けた、総合的なサポートを行いました。
- ・後継者不在の取引先企業に対して、M&Aによる相談を実施しました。
- ・事業承継に関する顧客向けセミナーを2回開催しました。



◆ 主な取組み実績

◇事業承継に対する課題提言	170件	◇企業売却のM&A相談	135件
・提携コンサルティング会社の紹介	10先	・M&Aの成約	2社
・資金面のサポート	6先	・後継者育成セミナー	参加者数 16名
		・M&Aセミナー	参加者数 142名

(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

◆主な取組み内容

- ◇「名銀トラック活用ローン」「名銀・機械活用ローン」等、不動産担保・個人保証に過度に依存しない事業資金調達商品の取扱いを行いました。
- ◇地域密着型金融で求められる行員の目利き能力の養成を図りました。
 - ・経営者より相談を持ちかけられる行員。
 - ・経営相談により、企業の問題点を見つけ、その問題点を解決することができる行員。
 - ・企業の財務分析・情報交換により、的確なアドバイス・提案のできる行員。
- ◇営業体制の強化、拡充を図りました。
 - ・グループ毎(店頭営業グループ、融資営業グループ、渉外グループ)の作業量調査を実施し、適正人員の検討を図り、本部人員のスリム化および渉外グループの増強をしました。



◆主な取組み実績

- ◇目利き力強化、融資審査関連、金融円滑化法関連の研修受講者数。

延べ人数1,254名(平成22年4月～平成23年3月)

[主な研修実績]

- | | | | |
|------------------|--------|---------------|--------|
| ・全店融資役席研修 | 延べ216名 | ・経営改善計画策定実践研修 | 延べ105名 |
| ・全店コンプライアンス担当者研修 | 延べ100名 | ・渉外養成研修 | 延べ 98名 |

- ◇営業体制の見直しの実施。

- ・渉外グループ50名とLA5名の増員
- ・リテール担当、地区担当、法人担当、エリアFA、渉外LA、エリア法担に分類

(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

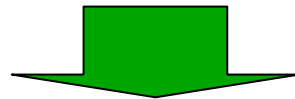
① 地域全体の活性化、持続的な成長分野を視野に入れた、同時的・一体的な「面」的再生への取組み

◆ 主な取組み内容

- ◇「東海・近畿PFIネットワーク」(※1)および「三重PFI研究会」(※2)等に参加し、PFI案件参加や事後管理に係るノウハウや情報を取得しています。
- ◇「成長基盤強化・支援対応プログラム」を制定し、今後成長が見込まれる新たな産業分野の育成、産業の付加価値化の支援を展開しています。

(※1)H15.4に設立、百五・十六・滋賀・南都・当行が参加銀行

(※2)百五銀行が主催



◆ 主な取組み実績

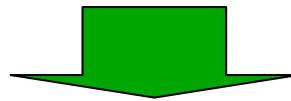
- ◇愛知県内PFI案件については、平成22年度では1件500百万円の実績(過年度含め5件の実績)。
- ◇成長基盤強化対象分野に対して総額200億円の融資支援を展開し、225件109億円の実行をしました。農業分野においては、農業者向け新商品「日本政策金融公庫信用補完付＜農業の底力＞」の取扱いを開始しました。

(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

② 地域全体の活性化につながる多様なサービスの提供

◆ 主な取組み内容

- ◇ マッチングを希望する取引先をシステムに登録、営業店が商談の設定に係るサービスを提供しました。
- ◇ 第7回目「三行ビジネス商談会」を、近隣他行と共同で実施しました。
- ◇ 「成長分野戦略支援チーム」を営業統括部内に設置し、取引先のニーズに対するサポートを行いました。



◆ 主な取組み実績

◇ マッチング取組み実績

- ・取引先同士のマッチングサービス成約件数 246組
- ・取引先同士のマッチングを希望する新規登録件数 737件

◇ 三行ビジネス商談会は約600社の参加、約1,274社の商談を実施。

◇ お客さまの新たな産業(成長分野)への参入や海外進出のサポートをしました。

4. 経営改善支援等の取組み実績

		期初債務者数 A	うち 経営改善支援取組 み先 α			経営改善支援取組 み率 = α / A	ランクアップ率 = β / α	再生計画策定率 = δ / α
			αのうち期末に債務者区分がランクアップした先数 β	αのうち期末に債務者区分が変化しなかった先 γ	αのうち再生計画を策定した先数 δ			
正常先 ①		13,044	32		21	0.2%		90.6%
要注意先	うちその他要注意先 ②	10,136	281	12	225	2.8%	4.3%	80.8%
	うち要管理先 ③	111	3	0	3	2.7%	0.0%	100.0%
破綻懸念先 ④		638	36	4	35	5.6%	11.1%	94.4%
実質破綻先 ⑤		271	0	0	0	0.0%	0	0
破綻先 ⑥		125	0	0	0	0.0%	0	0
小計(②～⑥の計)		11,281	320	16	263	2.8%	5.0%	82.5%
合計		24,325	352	16	284	1.4%	4.5%	83.2%

(注) ・期初債務者数及び債務者区分は22年4月初時点で整理。

・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。

・β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期中に完済した債務者はαに含めるもののβ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βに含める。

・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理。

・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。

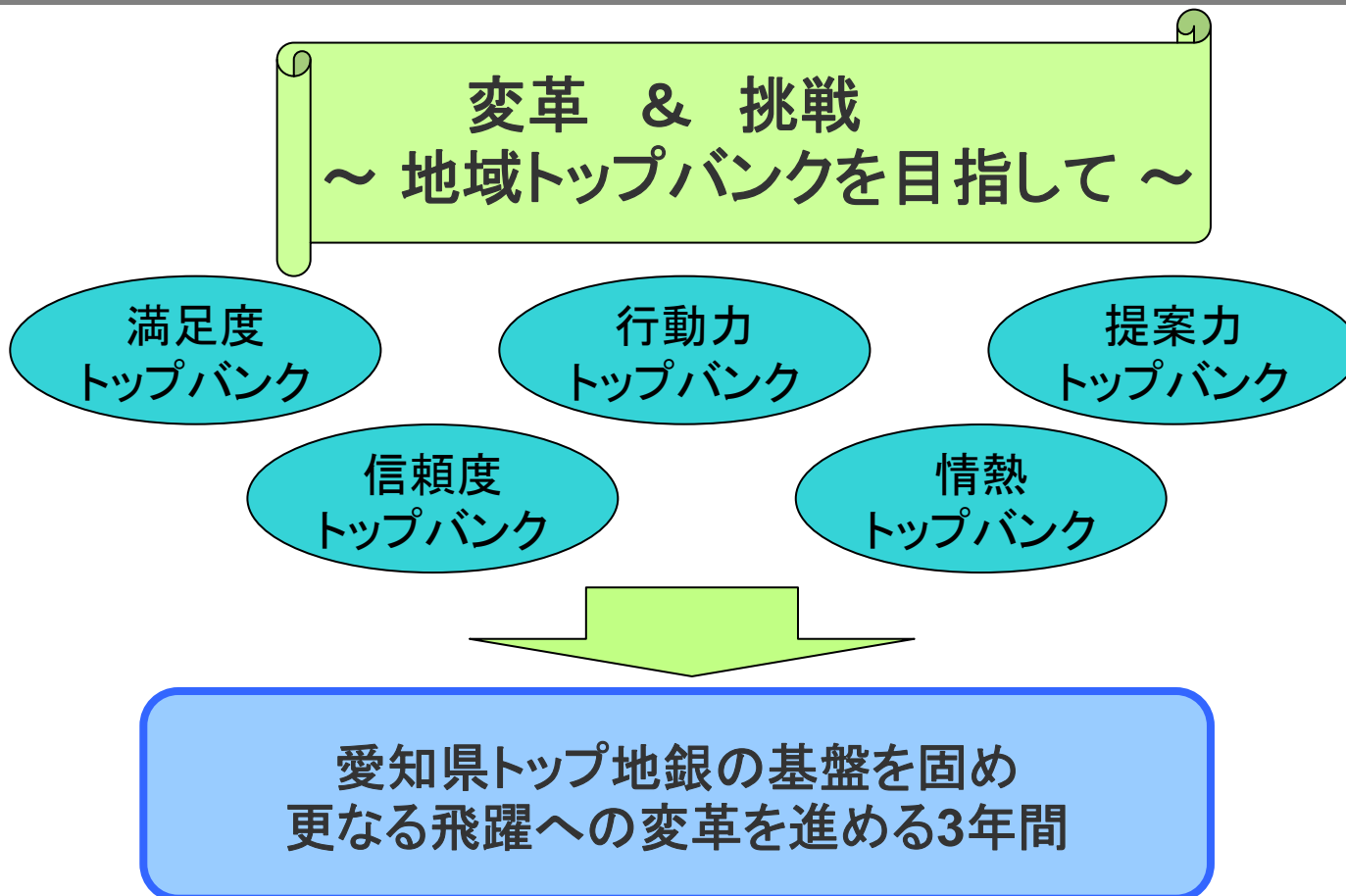
・γには、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載。

・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δ」=「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」

5. 今後の地域密着型金融について

第18次経営計画（平成23年4月～平成26年3月）



6. 地域密着型金融の新しい取組み項目

(1) 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

- ① 創業・新事業支援
- ② 経営改善支援
- ③ 事業再生支援

(2) 地域の面的再生への積極的な参画

- ① 成長基盤強化支援
- ② 地域全体の活性化、持続的な成長を視野に入れた取組み

(3) 地域や利用者に対する積極的な情報発信

- ① 地域密着型金融の取組みに対する情報発信
- ② 地域活性化につながる多様なサービスの提供