

地域密着型金融の推進に向けた取組みについて

□ 地域密着型金融の推進について

当行はこれまで、「リレーションシップバンキングの機能強化計画（計画期間：平成15年4月～平成17年3月）」、「地域密着型金融推進計画（計画期間：平成17年4月～平成19年3月）」と続いた4年間のリレバン計画を通じ、地域金融機関として地域経済の活性化を図り、地域に貢献していきたいとの考えのもと、様々な施策を実践し、地域密着型金融の推進に取り組んでまいりました。

こうした地域密着型金融の推進における考え方は、当行が経営理念で掲げる「地域社会の発展に貢献し、信頼され、愛される銀行となる。」そのものであり、経営理念の具現化を究極の目的として策定した中期経営計画「信頼と貢献」（計画期間：平成18年4月～平成20年3月）においても、地域密着型金融の推進に向けた具体的な施策を積極的に盛り込んでおります。

この一連のリレバン計画は、平成19年3月末を以って終了致しましたが、平成19年度におきましても、中期経営計画「信頼と貢献」に基づき、地域密着型金融の推進に向けた様々な取組みを実践しているところであります。

当行は、一昨年、創業90周年を迎えることができましたが、このことは地域の皆さまからのご信認を得て、永きにわたり力強く支えて頂いた賜であると考えております。今後、当行が更に飛躍するためには、地域の皆さまに、当行の施策をご評価頂き、忌憚のないご意見を頂戴した上で、それらを施策に反映させていく必要があります。そのためには、何よりも適時適切な情報開示が重要と考えております。

こうした考えのもと、中期経営計画に盛り込んだ地域密着型金融の推進に係る施策を、政府の諮問機関である金融審議会金融分科会第二部会が平成19年4月5日に公表した報告書「地域密着型金融の取組みについての評価と今後の対応について」に沿って、“1．ライフサイクルに応じたお客さまの支援の一層の強化”、“2．事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業のお客さま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”の3つの分野に区分し、取り纏めましたので、公表させていただきます。

なお、次年度以降につきましては、これまでのリレバン計画で培ったノウハウや知識を基に、地域密着型金融の取組みを更に進化・拡充すべく、平成20年4月からスタートする次期中期経営計画に具体的な施策を十分に盛り込み、役職員一丸となり、積極的に推進してまいり所存であります。

< 金融審議会金融分科会第二部会・報告書「地域密着型金融の取組みについての評価の今後の対応について」とは >

- ・ 金融審議会金融分科会第二部会に設置されたりレーションシップバンキングのあり方に関するワーキンググループにおける、リレーションシップバンキングのあり方についての審議を取りまとめた報告書であり、平成19年4月5日に金融庁より公表されました。
- ・ 同報告書においては、中小・地域金融機関に共通して取組みを求める内容として、「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」、「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．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」の3つの分野が挙げられており、金融庁からも、当行を含む中小・地域金融機関に対して、同報告書に沿った取組みを求められております。

□分野ごとの具体的な取組み方針

1. ライフサイクルに応じたお客さまの支援の一層の強化

☆創業・新事業支援

- ・地域内における新規事業、業種転換等新たな資金ニーズに対する取組みを行ってまいります。

☆経営改善支援

- ・お客さまの利便性の向上に向けて、「しまぎんビジネス情報仲介制度」の提携先を拡充するなど、ご利用頻度を高めるための施策を実施致します。
- また、ランクアップへの取組みについては、ランクアップ支援を重点的に取組む先を選定し、本部審査部門と営業店が一体となって、経営改善を行うとともに、お客さまのランクアップ支援の成果に対して、営業店にインセンティブを付与することにより、取組みを強化致します。

☆事業再生支援

- ・経営再建の途上にあるお客さまに対して、各種再生手法を積極的に活用するとともに、モニタリングを強化し、お客さまの企業体力向上に積極的に取組んでまいります。

☆事業承継支援

- ・後継者問題への対応として、若手経営者、後継者の皆さまを対象とした経営者セミナーを開催致します。また、M&A案件へも積極的に取組んでまいります。

☆人材の育成

- ・研修体系に基づき、各人の融資判断能力の向上に向けた指導を継続致します。

<ランクアップとは>

- ・ランクアップとは、金融機関が行う資産自己査定上の債務者区分が上位区分に引上がることです。

2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業のお客さま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しない融資の徹底

- ・不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資商品を積極的に推進するとともに、動産・債権譲渡担保融資(含むABL)、知的財産権担保融資などの新しい貸出形態へも取組んでまいります。

☆中小企業のお客さまに適した資金供給手法の徹底

- ・お客さまの資金ニーズの内容や経営状態に関する情報収集能力を強化し、お客さまに対して資金計画の適切な提案を行ってまいります。
- また、お客さまの多様な資金調達ニーズに円滑にお応えするため、私募債の積極的な引き受けを行うとともに、電子記録債権法への対応についても検討致します。

☆人材の育成

- ・研修体系に基づき、各人の融資判断能力の向上に向けた指導を継続するとともに、新しい貸出形態への理解を深める取組みを行ってまいります。

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

☆地域の面的再生支援

- ・地域におけるプロジェクト案件「PFI」などへの取組みを通じて、地域経済の再生に貢献してまいります。
- また、地域経済の次世代を担う若手経営者の皆さまを対象とした経営者セミナーを開催致します。

☆地域の活性化につながる多様なサービスの提供

- ・従来、営業店各店において実施しておりました、お客さまの満足度に関する調査を本部に集中化し、定期的に一貫性ある調査を実施するとともに、調査結果を経営施策に反映致します。

☆地域への適正なコミットメント、公共部門の規律付け

- ・地方公共団体、地方公社、第三セクターとの取引においては、財務状態の理解をより深め、的確な対応を図ってまいります。

□分野ごとの具体的な取組み施策・目標

分野	具体的な取組み施策	19年度目標
1.ライフサイクルに応じたお客さまの支援の一層の強化		
☆創業・新事業支援	<ul style="list-style-type: none"> ▶外部提携機関(政府系金融機関、提携コンサルティング会社)等の各種機能の活用 ▶提携コンサルティング会社を活用した企業経営者向けセミナー「しまぎんビジネスクラブ“経営アカデミー”」の継続的な開催 ▶お客さまの新事業展開・販路拡大を目的とした都心部への視察「しまぎんビジネス視察ツアー」の開催 	<ul style="list-style-type: none"> ▶活用先数 15 先 ▶開催回数 6 回 (☆事業承継支援、☆地域の面的再生支援目的を含む) ▶開催回数 1 回 (☆経営改善支援目的を含む)
☆経営改善支援	<ul style="list-style-type: none"> ▶「しまぎんビジネス情報仲介制度」の提供メニューの充実 ▶「しまぎんビジネス情報仲介制度」の利用促進 ▶お客さまの新事業展開・販路拡大を目的とした都心部への視察「しまぎんビジネス視察ツアー」の開催 ▶ランクアップ支援を重点的に取組む先として選定したお客さまについて、業種の特徴、外部環境の変化等の実態を踏まえた改善項目の策定・見直し ▶ランクアップ支援の成果に対するインセンティブの付与 ▶建設業者のお客さまを対象とした「しまぎん住宅金融学校」の開催 	<ul style="list-style-type: none"> ▶追加メニュー1項目 ▶利用先数 20 先 ▶開催回数 1 回 (☆創業・新事業支援目的を含む) ▶ランクアップ先数 35 先 — ▶開催回数 6 回
☆事業再生支援	<ul style="list-style-type: none"> ▶中小企業再生支援協議会の活用 ▶M&A、各種再生手法(DDS、DES等)の積極的な活用 ▶モニタリングの強化 	<ul style="list-style-type: none"> ▶活用先数 3 先 ▶活用先数 3 先 —
☆事業承継支援	<ul style="list-style-type: none"> ▶提携コンサルティング会社を活用した企業経営者向けセミナー「しまぎんビジネスクラブ“経営アカデミー”」の継続的な開催 ▶M&Aの積極的な活用 	<ul style="list-style-type: none"> ▶開催回数 6 回 (☆創業・新事業支援、☆地域の面的再生支援目的を含む) ▶活用先数 1 回
☆人材の育成	<ul style="list-style-type: none"> ▶行内研修の実施 <ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスマッチング制度に関する勉強会 ・創業・新事業・経営改善・事業再生・事業承継支援に関する研修 ・融資トレーナー ▶お客さまの工場への見学実施 ▶研修体系に基づく行内研修内容の充実(外部講師を活用した研修の立案・実施) ▶優績者へのインセンティブの付与(行外研修への派遣) ▶行外研修制度の確立 	<ul style="list-style-type: none"> ▶実施回数 9 回 <ul style="list-style-type: none"> ・実施回数 3 回 ・実施回数 2 回 ・実施回数 4 回 (分野2に掲げる☆人材の育成目的を含む) ▶実施回数 5 回 — — —
2.事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業のお客さま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しない融資の徹底	<ul style="list-style-type: none"> ▶ビジネスローン商品(不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資商品)の推進 ▶動産・債権譲渡担保融資(含むABL)の推進に係る、本部審査部門による営業店臨店指導・サポート 	<ul style="list-style-type: none"> ▶取組金額 1,400 百万円 ▶取組先数 3 先

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 知的財産権担保融資の推進に係る、本部審査部門による営業店臨店指導・サポート 	➤ 取組先数 1 先
☆中小企業のお客さまに適した資金供給手法の徹底	➤ 当行保証付私募債、信用保証協会共同保証付私募債への積極的な対応	➤ 取組先数 5 先
	➤ 地域におけるシンジケートローンの組成	➤ 組成先数 1 先
	➤ 電子記録債権法への対応の検討	—
	➤ 行内研修の実施 <ul style="list-style-type: none"> ・動産・債権譲渡担保融資 (ABL) ・知的財産権担保融資に関する研修 ・融資トレーニー 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 実施回数 6 回 ・実施回数 2 回 ・実施回数 4 回(分野 1 に掲げる☆人材の育成目的を含む)
☆人材の育成	➤ 研修体系に基づく研修内容の充実(外部講師を活用した研修の立案・実施)	—
	➤ 優績者へのインセンティブの付与(行外研修への派遣)	—
	➤ 行外研修制度の確立	—
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		
☆地域の面的再生支援	➤ 地域におけるPFI案件への取組み	➤ 取組先数 1 先
	➤ 提携コンサルティング会社を活用した企業経営者向けセミナー「しまぎんビジネスクラブ“経営アカデミー”」の継続的な開催	➤ 開催回数 6 回 (☆創業・新事業支援、☆事業承継支援を含む)
	➤ 石見銀山協働会議への参画	—
☆地域の活性化につながる多様なサービスの提供	➤ 18 年度「お客さま満足度アンケート」実施結果の各種施策への反映および对外公表	➤ 公表月:平成 20 年 4 月
	➤ 「お客さま満足度アンケート」の内容充実および継続実施	➤ 実施月:平成 19 年 12 月
	➤ お客さまの反応等をダイレクトに集約できるモニター会員組織の立ち上げ	—
☆地域への適切なコミットメント、公共部門の規律付け	➤ 地方公共団体、地方公社、第三セクターの財務に対する客観的な評価基準の策定・見直し	—