

平成19年度

地域密着型金融の取組み状況



平成20年6月
株式会社 長野銀行

地域密着型金融の取組みについて

当行は、平成15年度から平成16年度までの2年間、「リレーションシップバンキングの機能強化計画」を策定し、中小企業の再生と地域経済の活性化等に取り組んでまいりました。その後、平成17年度からは地域の銀行に求められる金融機能の一層の強化を「地域密着型金融推進計画」として策定し、積極的に推進しており、今後もお客さまの期待に応えていきたいと考えております。

今回、平成19年度における「地域密着型金融推進計画」に対する取組みについて、重点的に取り組んだ内容と主要計数について取りまとめましたので、公表いたします。

<平成19年度の具体的取組の重点事項>

- 1 ライフサイクルに応じたお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

平成19年度地域密着型金融における主な取組み状況

平成19年度地域密着型金融における主な取組み状況は以下のとおりであります。

具体的な取組み項目	平成19年度 取組み実績
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・新事業支援機能等の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・商工会議所、長野県中小企業支援センター等からの情報収集により将来性ある案件を発掘し、育成支援を図りました。 <p>創業・新事業支援融資実績 52件 296百万円</p>
(2) 経営相談、経営改善指導 および再生支援の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・取引先企業に対する経営改善のアドバイス、支援強化のため、平成17年10月から継続して中小企業診断士による経営相談会を開催しております。平成19年度は、経営相談会を24回開催し、延べ90先からの相談を受け付けました。 ・取引先企業298先に対して経営改善指導に取り組んだ結果、28先について財務内容の良化による債務者区分のランクアップが図れました。
(3) ビジネスマッチング等による 支援機能等の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・営業支援システムのビジネスマッチング機能を活用し、情報提供を行いました。 <p>ビジネスマッチングの成約件数 15件</p> <ul style="list-style-type: none"> ・セコム上信越株式会社および日本連合警備株式会社とのビジネスマッチングサービス業務に係る提携を平成20年上半期より開始することとしました。

平成19年度地域密着型金融における主な取組み状況

具体的な取組み項目	平成19年度 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手法の徹底	
(1) 担保・保証に過度に依存しない融資等の取組み	<ul style="list-style-type: none"> ・無担保型ビジネスローン・信用保証協会のセーフティネット保証、私募債の積極的な推進を図りました。 ・機械設備、車両等の動産機械を担保とした「ながぎん機械担保ローン『NEWサポート』」を平成19年10月に発売しました。
(2) スコアリングモデルを活用した推進	<ul style="list-style-type: none"> ・スコアリングモデルを活用した「ビジネスローン100型、30型」および「ビジネスローン『飛翔』」の推進を行いました。
(3) 多様な手法による融資商品の提供	<ul style="list-style-type: none"> ・シンジケートローンへの参画や私募債を積極的に推進しました。
(4) 融資審査態勢の強化等	<ul style="list-style-type: none"> ・取引先等との対面交渉を継続し、より質の高いコミュニケーションを通じ情報の収集や提供を行うことにより、経営実態を把握して、取引先等の育成支援に取組みました。 ・第二地銀協主催の目利き能力強化研修（応用講座）へ参加し、また、行内研修等により「目利き」能力を高めました。

平成19年度地域密着型金融における主な取組み状況

具体的な取組み項目	平成19年度 取組み実績
3 地域の情報集積を活用した持続可能地域経済への貢献	
(1) 産学官や政府金融機関との業務提携の活用	<ul style="list-style-type: none"> ・包括連携に関する協定を締結している信州大学との情報交換を引き続き行いました。(信州大学等が後援している諏訪圏工業メッセ等) ・中小企業金融公庫等との情報交換を実施しました。
(2) ネットワークを活かした地域経済への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ・当行の後援団体組織(25組織)のネットワークを活かし、地域に密着した営業活動の一層の推進強化を図りました。 ・県内地場の長野証券株式会社と「証券取引口座開設申込書取次ぎ」に関する業務提携を行い、平成20年1月より、証券取引口座開設申込書取次ぎ業務を開始しました。
(3) 利用者の満足度を重視した経営の確立	<ul style="list-style-type: none"> ・お客様満足度アンケートを引き続き実施し、その回答結果をもとに、サービスや顧客利便性の向上に努めました。

経営改善支援等の取組み実績

経営改善支援等の取組み実績

【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	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 区分が変化しなかつた 先	のうち再生計画を策 定した先数	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 = /
正常先	6,117	17		3	4	0.28%		23.53%
要 注 意 先	うちその他要注意先	2,138	24	191	1	10.76%	10.43%	0.43%
	うち要管理先	50	20	14	1	40.00%	5.00%	5.00%
破綻懸念先	288	31	3	17	0	10.76%	9.68%	0.00%
実質破綻先	154	0	0	0	0	0.00%	0.00%	0.00%
破綻先	64	0	0	0	0	0.00%	0.00%	0.00%
小計(～の計)	2,694	281	28	222	2	10.43%	9.96%	0.71%
合計	8,811	298	28	225	6	3.38%	9.40%	2.01%

注) 期初債務者数及び債務者区分は19年4月初時点まで整理。

・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。

・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に含めるもののに含めない。

・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すること。

・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。

・には、期末の債務者区分が期初と変化しなかつた先数を記載。

地域密着型金融への取組み実績

【平成19年4月～平成20年3月】

項目		平成19年度実績	
ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化	創業・新事業支援融資実績	52件	296百万円
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	動産・債権譲渡担保融資実績	460件	3,284百万円
	うち売掛債権担保融資	458件	3,264百万円
	うち動産担保融資	2件	20百万円