

地域密着型金融の取組み状況

平成21年5月

(株) 常 陽 銀 行

I. 『地域密着型金融』の取組み方針

当行は、「健全、協創、地域と共に」という経営理念のもと、持続的な成長・企業価値の向上を図り、「金融新時代のベストパートナーバンク」を実現するため、「連結収益力の強化」「経営管理態勢の高度化」「経営資源の増強」の3つを基本目標として、『第10次中期経営計画（計画期間：平成20～22年度）』を推進しています。当該計画においても、中小企業金融の円滑化に係る施策は、地域金融機関の本来業務の一つと位置付け、取組みを強化しているほか、『地域密着型金融』の推進に向けた、継続的な取組みを実施しております。

地域密着型金融の本質は、お客様との長期的な取引関係、質の高いコミュニケーションを通して、お客様を良く知り、金融仲介機能の強化を図るとともに、お客様と当行の相互の理解・信頼関係を深め、それぞれが健全性・収益性を向上させていくことにあります。そして、それは当行の経営理念の実現に他なりません。

当行は、引続き、お客様の利便性向上や顧客保護管理態勢の整備を図るとともに、地域密着型金融の推進に注力するなかで、お客様への最適な金融商品・サービスの提供につとめ、地域経済の活性化への貢献を目指し、以下の3項目を重点事項とし、『地域密着型金融への取組み』を進めてまいります。

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. 中小企業に適した資金供給手法の徹底
3. 持続可能な地域経済への貢献

なお、20年度における「地域密着型金融の推進」に係る取組み状況は、以下の通りであります。

II. 重点項目毎の取組み状況

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) 創業・新事業支援

法人事業部事業戦略支援室が中心となり、会社設立支援や資本政策支援などを実施しております。当年度は、創業時におけるお客様の資金ニーズに対し、制度融資や補助金申請等の多面的な情報提供などを行った結果、73先のお客様に保証協会付融資制度「創業活動支援融資」を実行いたしました。また18社のベンチャー企業に対し、工場新設資金、事業計画策定、ベンチャーキャピタルからの資金調達等の支援を行いました。

(2) 事業承継の支援

経営者の高齢化進行を背景に、後継者問題を抱える取引先が増加するなか、お客様の経営課題解決支援の一環として「事業承継」に取り組んでおります。円滑な事業承継の実現に向け、当行グループ会社の常陽証券・常陽産業研究所、税理士、公認会計士等の外部専門家と連携し、セミナーの共同開催や事業承継に関する提案・相談を130社に対し実施いたしました。その結果、事業承継に係るM&Aを3先に対して支援いたしました。また、多岐にわたる事業承継のニーズに円滑に対応するため、事業承継ファンドへの出資を行いました。

(3) 経営改善支援・事業再生支援

融資審査部企業経営支援室と営業拠点が一体となり、引き続きお客様の経営改善・事業再生支援に取り組んでまいりました。お客様の業務改善に向け、財務リストラに止まらず、営業面・体制面にも踏み込んだ経営全般に亘る支援を行った結果、経営改善支援により50先がランクアップとなりました。また、お客様の販路拡大等に向けたビジネスマッチングにも注力し、522件の成約に結びつきました。

事業再生支援については、新たに62先への再生計画策定支援を行ったほか、「中小企業再生支援融資制度」を活用した支援を4先に対して行いました。

2. 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手法の拡充

不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資として、新たに工作機械等を対象とする動産担保融資制度を導入いたしました。

(2) 取引先企業の事業価値を見極める「目利き能力」の向上

地域金融機関として、中小企業金融の円滑化、事業再生に向けた「目利き能力」の向上を図るため、融資に係る行内研修の充実、外部講師によるセミナー、業界動向等の収集・共有化の強化に継続的に取り組んだほか、「融資スキル認定制度」の新設による審査能力の向上に努めました。

(3) 多様な手法を用いた資金供給の徹底

お客様の多様な資金調達ニーズに対応し、シンジケートローン組成8件、私募債受託41件、肉用牛を担保とした動産担保融資（ABL）3件、一括ファクタリング新規元受先2件等に取り組みました。

3. 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」的再生への取り組み

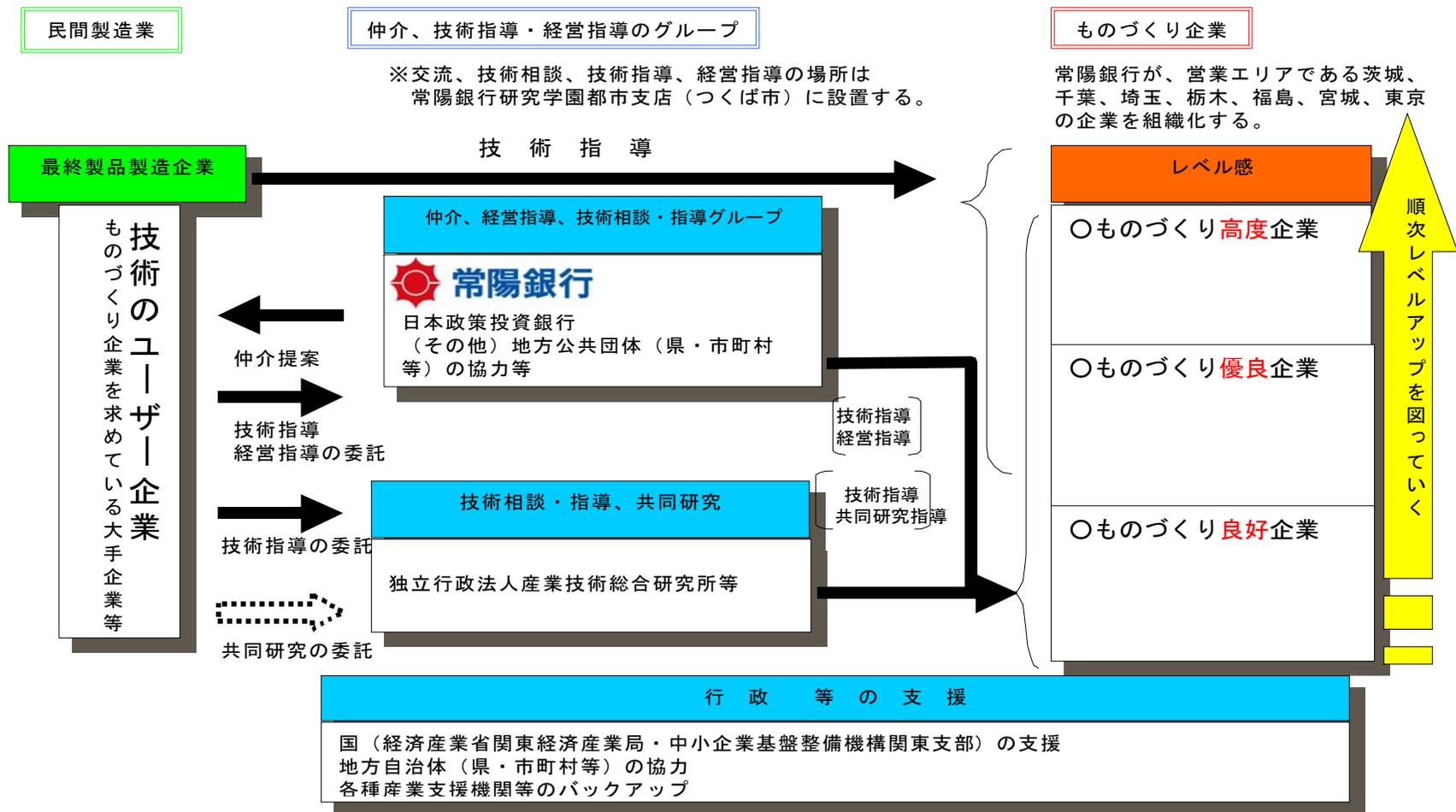
交通インフラの整備が進み、地元のポテンシャルに注目が高まるなか、茨城県等と連携し組織的な産業立地推進活動を展開いたしました。茨城県と連携した産業立地視察会の開催、茨城県産業立地推進東京本部への駐在員派遣等による取り組みもあり、県内進出企業等8先に対し資金面での対応をいたしました。

農業関連事業者向けに、「食の商談会」「フードセレクション」等を開催し、ビジネスマッチング支援を行い100件の成約に至りました。また農産物等のブランド化・高付加価値化の支援として3先に対して農商工連携事業の認証取得を支援したほか、農業者向け融資商品の拡充を行いました。

また、全国有数の産業立地の集積を地域産業全体へ波及させるため、ものづくり企業を組織化し、技術ユーザー企業（最終製品製造企業）との企業マッチングなどを柱とした「ものづくり企業支援事業」を積極的に展開いたしました。具体的には、県内外のものづくり企業のデータベース化を進めたほか、個別企業への実際の訪問による技術把握に努めました。つくばで開催いたしました常陽ものづくりフォーラムには、地元ものづくり企業169社、大手ユーザー企業9社に参加いただきました。ものづくりフォーラムや個別商談会の開催を通じた都内大手企業と地元ものづくり企業間、および地元ものづくり企業同士のマッチングの強化を図った結果、20件の企業マッチングをお手伝いいたしました。

【ものづくり企業支援の取組み】

概要	<ul style="list-style-type: none"> ・ものづくり企業のデータベースの構築（1,600社） ・個別訪問、実査による技術把握と取引ニーズの確認 ・大手の技術ユーザー企業（地場大手及び進出企業）と地元ものづくり企業との技術マッチングに着目した、ビジネス機会の創出 ・多様な商談会の開催（個別商談セッティング、ショート・プレゼンテーション開催、ユーザー企業向け受注グループの組成、ものづくり企業グループの支援、現場見学会・商談会の開催、複数行共同商談会の開催、企業向け出張展示会の開催など） ・技術認証セミナーの開催、コンサルティング紹介等によるフォローアップの実施 ・公的セクターとの共同支援（公共団体、産業支援機関、公設試験場、独法研究機関等との連携）
成果（効果）	<ul style="list-style-type: none"> ・大手技術ユーザー企業からの信任、取引拡大 ・ものづくり企業からの多様な情報ソースの獲得 ・取引先とのリレーション強化、資金ニーズの獲得、新規取引の拡大
今後の予定	<ul style="list-style-type: none"> ・事業対象の地域的、業種的拡大 ・技術データベースの拡充、マッチング精度の向上 ・実技セミナー等、技術支援事業の展開 ・研究集積に向けた試作発注ニーズの開拓、ビジネスマッチングの実施



Ⅲ. 中小企業金融円滑化に向けた取組み

20年度は、世界的な金融危機を発端とした実態経済の急激な悪化に伴い、地元の中小企業は、売り上げ・受注の減少、在庫の増加等により、資金繰りは非常に厳しいものとなりました。そのような状況下、当行は「地域密着型金融」に取り組むなかで、より一層の中小企業金融の円滑化に取り組みました。

＜緊急保証制度の取扱い＞

「原材料価格高騰対応等緊急保証制度」を活用した中小企業金融の円滑化につきましては、全拠点説明会の開催や拠点への文書発信等により積極的に取り組みました。その結果、21年3月までの支援実績は、2,414件/426億円となりました。

＜休日相談窓口の設置＞

年末の12月（2日間）、年度末の3月（8日間）に、中小企業金融円滑化に向けた「休日相談窓口」を16拠点に設置いたしました。

＜企業経営支援室の拠点への駐在＞

本部と拠点が一体となった経営改善支援を強化するため、企業経営支援室の駐在を21年2月から2拠点に設置いたしました。

Ⅳ. 課題と今後の対応

20年度は、これまで強化してまいりました『地域密着型金融への取組み』の、更なる施策の展開・拡充を図るなかで、経済不況に直面する中小企業のお客様を支援するため、中小企業金融の円滑化に積極的に取り組みました。

当行は、地域経済とともに歩む地域の中核金融機関として、中小企業金融の一層の円滑化はもちろんのこと、新しい企業・事業の支援や経営相談機能の強化、地元中小企業向け融資の拡大、経営改善・事業再生支援の取組みなどを、より一層注力していく必要があると認識しております。引き続き、お客様の利便性向上や顧客保護の体制整備を図るとともに、地域密着型金融の推進に注力するなかで、お客様への最適な金融商品・サービスの円滑な提供に努め、地域経済の活性化に貢献してまいります。

以 上