

地域密着型金融推進計画

(2005.4 ~ 2007.3)

平成17年8月

株式会社 佐賀共栄銀行

目 次

・地域密着型金融推進計画の基本的な考え方

- 1. はじめに P1
- 2. 集中改善期間(平成15年度～16年度)の取組み実績 P2
 - (1) 取組みの概要
 - (2) 計画の達成状況に対する分析・評価
 - (3) 今後の課題
- 3. 重点強化期間(平成17年度～18年度)の取組み方針 P4
 - (1) 当行の目指す姿
 - (2) 目指す姿に向けて、当行が展開するビジネスモデル
 - (3) 計画の推進により、お客様・地域社会への提供が可能となるサービス

・地域密着型金融推進計画

- 1. 具体的な取組みと実施スケジュール P6
- 2. 目標とする経営指標等 P8

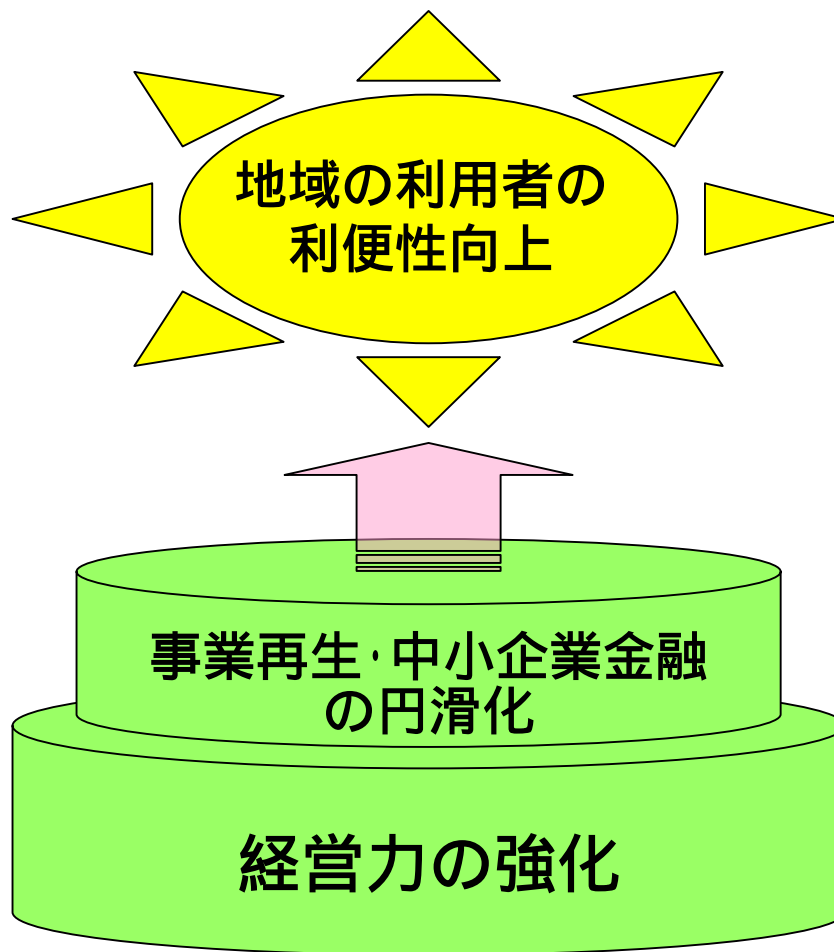
地域密着型金融の基本的な考え方

1. はじめに

佐賀共栄銀行では、平成15年度～16年度に、「リレーションシップバンキングの機能強化計画」に基づき、中小企業金融の再生に向けた取組み等、様々な具体策を実施しましたが、地域経済の安定的な成長に貢献するには、これからも持続的な取組みが必要です。

また、新アクションプログラムにおいて、中小・地域金融機関には、地域密着型金融の担い手として 事業再生・中小企業金融の円滑化、経営力の強化、地域の利用者の利便性向上に向けた取組みが求められています。

以上の点から、佐賀共栄銀行では、「長期的な取引関係により得られた情報を活用し、中小企業等への金融仲介機能を強化するとともに、金融機関自身の収益向上を図る」という地域密着型金融の本質を踏まえ、事業再生・中小企業金融の円滑化、また収益向上等による経営力の強化に努め、かつ利用者の満足度を重視した経営により、地域の信認を確保することを基本的な考え方としています。



2. 集中改善期間(平成15年度～16年度)の取組み実績

(1) 取組みの概要

1. 創業・新事業支援機能等の強化	・地域産業支援センターや政府系金融機関との連携強化 ・佐賀県の潜在成長力豊かな未公開企業への投資を目的とした「さがベンチャー育成ファンド」へ出資
2. 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	・ビジネスクラブを創設(17/3会員企業319社)。タナベ経営(株)と提携し各種経営情報を提供、経営セミナー・経営相談会等を実施 ・企業支援プロジェクトチームによる経営改善指導を実施、2年間で12先の債務者区分がランクアップ
3. 早期事業再生に向けた積極的取組み	・中小企業再生支援協議会を積極的に活用し、2年間で20先の再生案件を持ち込み(再生取組実績:1先)
4. 担保保証に過度に依存しない融資の推進	・無担保・第三者保証人不要の事業者ローンを開発 ・貸出契約・保証契約の制度改正(包括根保証の廃止)
5. 説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化	・与信取引における顧客への説明態勢を整備(社内規則等を制定) ・研修等により、行内への周知徹底

(2) 計画の達成状況に対する分析・評価

この2年間は概ね計画どおりに達成できたと評価しています。

ただ、個別項目の中には「経営相談・経営情報の提供」等、満足な活動ができたと評価できる項目もあれば、「早期事業再生」等、ノウハウの蓄積に努めたものの、成果が十分現れていないものもあり、企業支援のための人材育成についても十分とは言えません。

(3) 今後の課題

これまで進捗が遅れていた事業再生・経営改善の成果を上げるための取組みを強化するとともに、ビジネスクラブや広域情報ネットワークの活用及び計画的・持続的な人材育成により、コンサルティング機能の充実を図ることが今後の課題と考えています。

集中改善期間における 経営改善ランクアップの実績

集中改善期間(15年度～16年度)においては、外部研修の受講等により企業支援能力を持つ人材の育成に努めながら、「企業支援プロジェクトチーム」を編成し、企業を直接訪問・指導するなどお取引先の経営改善支援機能を強化しました。

支援先のうち、経営内容に改善が見られ、債務者区分がランクアップしたお取引先企業は、平成15年度6先、平成16年度6先、2年間累計で12先となりました。なお、16年12月より支援先数を36先から102先に拡大しました。

今後とも、支援機能をより一層強化することにより、地域経済の更なる発展に貢献する金融機関を目指して参ります。

経営改善支援取組み先 36先

ランクアップ先 6先
ランクアップ率 16.7%

平成15年度実績

経営改善支援取組み先 36先

ランクアップ先 6先
ランクアップ率 16.7%

平成16年度実績

3. 重点強化期間(平成17年度～18年度)の取組み方針

(1) 当行の目指す姿

当行の目指す姿として、第七次中期経営計画には「地域に信頼感と存在感のある銀行」を掲げています。

地域での信頼感を高めるためには、「経営力の強化」による健全で透明性の高い銀行経営が不可欠です。また、地域に存在感を示すには、「事業再生・中小企業金融の円滑化」や「地域の利用者の利便性向上」による積極的な地域貢献が必要となります。

即ち、「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」に示されている3本柱は、当行の目指す銀行像「地域に信頼感と存在感のある銀行」を実現するための要件と一致するものです。

(2) 目指す姿に向けて、当行が展開するビジネスモデル

当行のビジネスモデルは、キャッチフレーズ「いつもおそばに」に象徴されるように、お客様との「face to face」のお付き合いを基本としています。これまでの取組みを継続し、コンサルティング機能を強化することで、営業店窓口や地域密着型の渉外活動を通じた対面チャネルによるサービス向上を目指していきます。

また、顧客満足度を重視した経営を目指すため、お客様の利便性向上につながるコンビニATMやインターネットバンキング等の非対面チャネルの充実にも努めたいと考えています。

地域社会に対し十分なサービスを提供するためには、収益力の強化による経営の健全性向上が前提となります。お客様に安心してお取引いただくためにも、無担保・第三者保証不要の事業者ローンや個人ローンの他投資信託や個人年金保険等、お客様ニーズの高い商品・サービスの推進を中心とした収益拡大等、業務の再構築に取り組んでいきます。

(3) 計画の推進により、お客様・地域社会への提供が可能となるサービス

ビジネスクラブを主体とした取引先企業のニーズに応じた経営情報やビジネスマッチング情報の提供、及び経営改善・事業再生支援機能の提供。

中小企業のニーズが高い無担保・第三者保証不要の事業者ローン商品の提供。

対面チャネルによるお客様ニーズに応じた各種商品やコンサルティング・サービスのほか、コンビニATMやインターネットバンキング等の非対面チャネルを利用した各種取引機能・サービスの提供。

中期経営計画と本計画との関係

第七次中期経営計画

当行の目指す銀行像

1. 地域に信頼感のある銀行

健全な財務内容
安定した収益力
高い企業倫理

+

2. 地域に存在感のある銀行

積極的な地域貢献
充実した金融サービス

地域密着型金融推進計画

◇ 経営力の強化

◇ 事業再生・中小企業
金融の円滑化
◇ 地域の利用者の
利便性向上

地域密着型金融推進計画

1. 具体的な取組みと実施スケジュール

	17年度上期	17年度下期	18年度上期	18年度下期
1. 事業再生・中小企業金融の円滑化				
(1) 創業・新事業支援機能等の強化	融資審査態勢の強化(18年3月を目途) ・業種別担当者配置等による強化策実施 ・協会が実施する「目利き能力強化研修」の受講		・協会が実施する「目利き能力強化研修」の受講継続	
	佐賀県地域産業支援センターとの連携強化(18年度以降も継続) さがベンチャー育成ファンドの利用促進(18年度以降も継続) 政府系金融機関との連携強化(18年度以降も継続)			
(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化(18年度以降も継続) ・きょうぎんクラブ、QFネット等を活用した経営情報・ビジネスマッチング情報の提供			
	要注意先債権等の健全債権化に向けた取組みの強化及び実績の公表等(18年度以降も継続) ・協会が実施する「経営改善支援能力強化研修」の受講、経営改善計画作成支援ソフト導入による支援能力の向上 ・上記のほか、支援体制強化、再生支援協議会との連携強化を図るなど、態勢・機能を随時検証し、見直す 目標:債務者区分のランクアップ 2年間累計 15件			
(3) 事業再生に向けた積極的取組み	佐賀県中小企業再生支援協議会の積極的活用(18年度以降も継続) 企業再生専業会社やコンサルタントとの提携による再生手法を活用(18年度以降も継続) ・上記 により、DDS、DES、DIPファイナンス等にも積極的に取り組む 目標:中小企業再生支援協議会連携の事業再生取組み 2年間累計 3件 目標:不良債権比率(金融再生法ベース)19年3月 5%以下 協会が実施する「再生支援能力強化研修」の受講(18年度以降も継続)			
(4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等	スコアリングモデルを活用した事業者ローン新商品開発 TKC提携ローンの開発(とも17年度下期に実施)			
	スコアリングモデルを活用したスモールビジネスローン「アクティブ」の推進強化(18年度以降も継続) 目標:無担保・無保証の事業者ローン取扱高(実行ベース) 2年間累計 40億円 信用リスクデータベースの整備充実、ローンレビューの徹底(18年度以降も継続)			

	17年度上期	17年度下期	18年度上期	18年度下期
1. 事業再生・中小企業金融の円滑化				
(5) 顧客への説明態勢の整備、 相談苦情処理機能の強化	与信取引における説明態勢に関する行内への徹底と監査強化、「社内規則」等の随時見直し(18年度以降も継続) 地域金融円滑化会議への参加、苦情等の原因分析、営業店へのフィードバック(18年度以降も継続)			
	ホームページに意見・要望窓口を設置(17年10月を目標)			
(6) 人材の育成	協会が実施する「目利き」「経営支援」「再生支援」の能力強化研修に積極的に参加(18年度以降も継続) 協会研修受講者や外部講師による行内集合研修を実施(18年度以降も継続) 各種支援能力向上に向けた通信教育の受講、検定試験の受験を階層別に義務付け(18年度以降も継続)			
2. 経営力の強化				
(1) リスク管理態勢の充実	信用リスクデータベースの蓄積・精度向上と統合リスク管理の段階的試行(18年度以降も継続) 新BIS規制に基づく自己資本比率算出への対応(18年度末までに態勢整備) 目標:自己資本比率 19年3月8.5%以上、不良債権比率(金融再生法ベース)19年3月5%以下			
(2) 収益管理態勢の整備と 収益力の向上	当行に必要な収益管理レベルを検討し段階的に態勢整備(18年度以降も継続) ・収益主義の徹底、事業計画、業績評価見直し 収益力向上のための諸施策を実行(18年度以降も継続) ・事業者ローン、個人ローンの推進強化、投信・保険商品の販売促進 ・信用格付に基づく適正金利ガイドラインの随時見直しと適用強化			
(3) ガバナンスの強化	経営・組織に関する規程の整備(17年度中に実施) 主要会議のあり方見直し(17年度中に実施) 財務内容の適正性の確認体制整備(17年度中に実施)	社外監査役制度の整備(18年6月を目標)		
(4) 法令遵守態勢の強化	コンプライアンスマニュアル、運用規程等の改正と研修会の内容充実(18年度以降も継続) 監査部による法令遵守状況チェックの強化、人事考課への反映(18年度以降も継続) 反社会的勢力への対応強化(18年度以降も継続)			
(5) ITの戦略的活用	IT戦略ワーキンググループを設置(17年9月を目標) 既存のIT投資、活用状況の実態把握(17年12月を目標) 担保評価、格付自己査定システム構築(18年3月を目標)		年度毎のIT戦略について検討(18年度以降も継続)	
3. 地域の利用者の利便性向上				
地域の利用者の利便性向上	ホームページ刷新による利便性向上(17年10月を目標) 地域の利用者の満足度アンケート実施(17年度下期に実施) コンビニATMの利用提携開始(17年11月を目標)		アンケート結果を経営方針に反映(18年4月を目標)	
	行員のコンサルティング能力向上研修の充実(18年度以降も継続)			

2. 目標とする経営指標等

項目		経営指標等	2年間の目標
事業再生 中小企業金融の円滑化	1. 要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化	債務者区分ランクアップ先数	17年度～18年度：15先 (15年度～16年度：12先)
	2. 事業再生に向けた積極的取組み	中小企業再生支援協議会連携の事業再生取組み先数	17年度～18年度：3先 (15年度～16年度：1先)
	3. 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等	無担保・無保証事業者ローンの取扱高(実行ベース)	17年度～18年度：40億円 (15年度～16年度：取扱なし)
経営力の強化	4. リスク管理態勢の充実 (経営の健全性向上)	自己資本比率	19年3月期：8.5%以上 (17年3月期：8.2%)
		不良債権比率(金融再生法)	19年3月期：5%以下 (17年3月期：7.3%)

自己資本比率・不良債権比率(金融再生法ベース)目標

