

平成 17 年 12 月 16 日

各 位

仙台市青葉区一番町 2 丁目 1 番 1 号  
株 式 会 社 仙 台 銀 行

地域密着型金融推進計画の進捗状況（平成 17 年 4 月～9 月）の公表について

仙台銀行（本店 仙台市 頭取 三井精一）では、「地域密着型金融推進計画」の平成 17 年度上半期（平成 17 年 4 月～9 月）の進捗状況の取りまとめをいたしましたので、別添のとおり公表いたします。

記

1．公表資料

地域密着型金融推進計画の進捗状況（平成 17 年 4 月～9 月）

2．取組み状況及び数値目標の実績について

（1）取組み状況

- ・計画の主要項目である「事業再生・中小企業金融の円滑化」「経営力の強化」「地域利用者の利便性向上」の 3 つの項目について、おおむね当初計画どおりに各施策に取組みました。各項目の進捗概況は以下のとおりです。

「事業再生・中小企業金融の円滑化」の取組み状況

中小企業診断士養成への取組み、ビジネスローンセンターの設立準備、税理士との提携など、人材育成、行内ノウハウ・情報の蓄積、外部機関との連携関係の強化等に取組みました。

「経営力の強化」の取組み状況

「業務改善計画」に基づき、内部管理体制の強化に全力を挙げて取組みました。信用格付制度の精度向上等に取組んだほか、IT 戦略的活用に向けて IT 戦略委員会の設置し、行内ネットワーク回線の新設などに取組みました。

「地域利用者の利便性向上」の取組み状況

地域貢献等に関する情報開示を、利用者の視点に立って、より充実かつ分かりやすいものにするよう取組みました。「お客さま、株主さま、地域社会、職員」の満足度向上を業務運営の指針に位置づけ、全店をあげて「好品質計画」に取組みました。

(2) 主な数値目標の実績

・「事業再生・中小企業金融の円滑化」に関わる施策のうち、下記の12項目に数値的目標を設定しております。主な数値目標の実績は以下のとおりとなっております。

	取組み施策	目標計数		進捗状況(平成17年上期)	
		時点	数値的目標		
1	創業者セミナー開催	平成18年度以降	年1回	-	平成18年度実施予定
2	ベンチャーファンドへの紹介	平成18年度未迄	5社以上	0社	ベンチャーファンドとの連携を進めましたが紹介実績はゼロでした
3	ビジネスマッチング仲介	平成17年度 平成18年度	30件 50件	24件	行内ビジネスマッチング情報等を活用し、うち10件が成約しました
4	仙台銀行ビジネスクラブ会員数強化	平成17年度 平成18年度	700会員 750会員	651会員	会員の新規加入もあり、会員数は651会員となりました。
5	要注意先を中心にした経営改善支援	平成18年度未迄	500社以上	237社	経営支援先237社を選定し、期間中23先がランクアップしました。
6	宮城県中小企業支援協議会への案件持込	平成17年度 平成18年度	10件以上 10件以上	2件	対象企業との協議を進めてきましたが最終持込は2件となりました
7	サポートみやぎ残高	平成17年度未迄	100億円	90億円	31億円の新規実行がありましたが、約定返済により残高は90億円となりました
8	純新規先向け新商品取扱い	平成18年度未迄	200件	-	平成17年度下期実施予定
9	第2回宮城県CLO募集	平成17年度	件数30社 金額10億円	-	平成17年度下期実施予定
10	税理士・公認会計士等との提携登録	平成18年度未迄	50名以上	41名	宮城県内の税理士41名と提携登録をしました
11	中小企業診断士受験対策コースの受講	平成18年度未迄	10名以上	5名	TAC(株)と提携し国家試験対策講座(1年)を受講開始しました
12	信用格付登録率	平成18年度未迄	90%以上 17/9は87%	84.8%	平成17年9月期の目標87%に対して84.8%の実績となりました。

以上

本件に関するお問合せ先  
企画部企画課 尾形  
022-225-8258

# 地域密着型金融推進計画の進捗状況

(平成 17 年 4 月～9 月)

---

平成 17 年 12 月

株式会社 仙台銀行

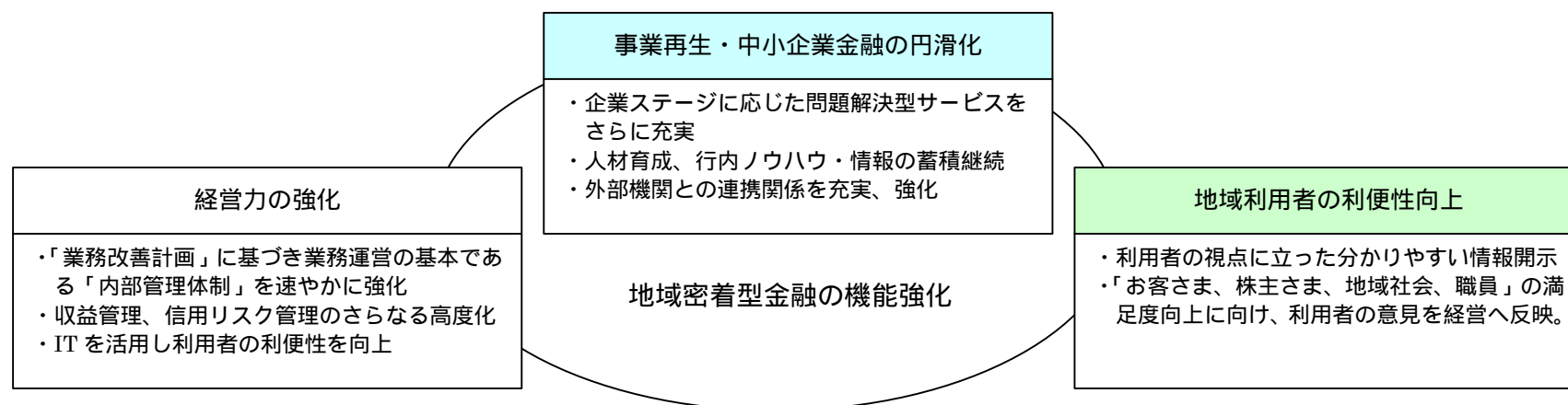
## 目 次

1 . 「地域密着型金融推進計画」の進捗状況（平成 17 年 4 月～9 月）	.....	2
2 . 基本項目：「事業再生・中小企業金融の円滑化」の進捗状況	.....	3
3 . 基本項目：「経営力の強化」と「地域の利用者の利便性向上」の進捗状況	.....	7
4 . 主要計画目標の進捗状況	.....	9
5 . 要注意債権等の債権健全化等への取組み実績	.....	10

## 1. 「地域密着型金融推進計画」の進捗概況（平成 17 年 4 月～9 月）

- ・ 当行では、平成 17 年 8 月に策定・公表した「地域密着型金融推進計画」（平成 17 年度～18 年度）に基づき、平成 17 年度上半期（17 年 4 月～9 月）までに予定した各施策に当初計画どおり取組んでまいりました。
- ・ 「事業再生・中小企業金融の円滑化」については、企業のステージに応じた種々の問題解決型サービスを充実するため、人材育成、行内ノウハウ・情報の蓄積を継続するとともに、外部機関との連携関係の強化等に、当初計画どおり取組みました。
- ・ 「経営力の強化」については、「業務改善計画」に基づき、業務運営の基本である「内部管理体制の強化」に全力を挙げて取組みました。また、収益管理・信用リスク管理のベースとなる信用格付制度の精度向上等に取組んだほか、IT の戦略的活用に向けて IT 戦略委員会の設置や、行内ネットワーク回線の新設などに取組みました。
- ・ 「地域利用者の利便性向上」については、地域貢献等に関する情報開示を、利用者の視点に立って、より充実かつ分かりやすいものにするよう取組みました。「お客さま、株主さま、地域社会、職員」の満足度向上を業務運営の指針に位置づけ、全店をあげて「好品質計画」に取組みました。

「地域密着型金融の機能強化」の各分野の重点項目



## 2. 基本項目：「事業再生・中小企業金融の円滑化」の進捗状況

### 2 - 1 当行内外の人材資源の活用

#### （進捗状況及び成果）

- ・ 中堅行員を対象とした行内の長期間研修「ソリューションスキルアップ研修」「融資渉外研修」を平成 17 年 9 月より開講しました。また、第二地方銀行協会主催の「目利き能力基礎研修」等へ参加するとともに、関連する通信教育講座の受講を開始しました。
- ・ 中小企業診断士を育成するため、T A C 株式会社と提携し、平成 18 年度中小企業診断士国家試験対策の通信教育（1 年間）を、行内で選抜した 5 名が、受講を開始しました。
- ・ 平成 18 年度末迄の税理士・公認会計士との提携登録目標 50 先に対し、平成 17 年 9 月末迄に宮城県内の 41 先の税理士と提携登録を行いました。また、平成 17 年 10 月に融資管理の専門知識を有する人材 1 名を中途採用する予定です。

#### （今後の課題及び対応方針）

- ・ 人材育成研修プログラムを編成し、質と量の両面においてスキルアップに取り組めます。企業支援等の分野で外部人材の活用を進めます。

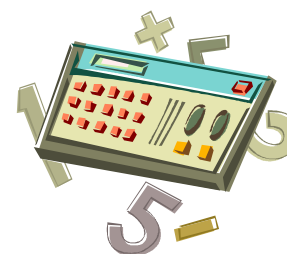


#### < 計画目標 >

中小企業診断士受験対策コース  
10 名以上受講（18 年度末迄）

#### （進捗状況）

T A C 株式会社（東京）と提携し、平成 18 年度中小企業診断士国家試験対策の通信教育（1 年間）を行内で選抜した 5 名が、受講を開始しました（17 年度分）。



#### < 計画目標 >

税理士・公認会計士等と  
50 名以上提携（18 年度末迄）

#### （進捗状況）

平成 17 年 9 月まで宮城県内の税理士 41 先と提携しました。今後、お取引先の資金繰り相談、経営支援等において、当行と連携して専門的なアドバイスを提供する予定です。

## 2 - 2 マーケット別の営業体制の構築・運用

(進捗状況及び成果)

- ・ 個人事業主の皆様を対象とする「ビジネスローンセンター」の設置準備を進め、平成 17 年 10 月より稼働いたします。当初、「ビジネスローンセンター」は、ビジネスローンの受付機能からスタートし、以後、本計画に沿って、創業・新事業支援機能等を追加・拡充していく予定です。
- ・ 推進部の法人融資推進チームにおいて、営業店では案件組み立てに時間を要する難易度の高い相談案件に取組み、お客様の融資相談に円滑に対応しました。
- ・ 平成 17 年 4 月に「お客さまセンター」を設置し、お客さまの意見や苦情等を集計・分析し、営業店へ還元する体制を強化しました。

(今後の課題及び対応方針)

- ・ 「ビジネスローンセンター」の機能強化を進めるとともに、当行のコア・マーケット層である中小事業者の皆様に対しては、営業店による対面交渉を中心とした地域に密着した営業を展開する方針です。
- ・ 取引先への支援体制を強化するため、平成 17 年 10 月に本店営業部の組織改編を行い、融資課と得意先課を再編成し、融資営業課とする予定です。



< 計画目標 >  
ビジネスローンセンターを  
計画期間前半で立上げ

(進捗状況)

個人事業主の皆様を対象とする「ビジネスローンセンター」の設立準備を進めました。平成 17 年 10 月より稼働し、当初はビジネスローンの受付機能から開始予定です。



< 計画目標 >  
法人融資推進チームにて  
難易度の高い相談案件に対応

(進捗状況)

中堅企業の皆様並びに難易度の高い融資案件に、スムーズにお応えするため、推進部の法人融資推進チームが営業店をサポートし相談対応を行いました。

## 2 - 3 企業ステージに応じた「創業支援」、「企業支援」、「事業再生」の支援策の拡充

### (進捗状況及び成果)

- ・ 中小企業金融公庫の各種ベンチャー支援業務に関する情報交換を進め、当行オリジナルの創業支援プログラムの策定に着手しました。
- ・ ビジネスマッチング情報等を活用した結果、ビジネスマッチング仲介件数は、平成 17 年度目標 30 件に対し 24 件の実績となり、このうち 10 件が成約となりました。
- ・ 仙台、石巻、古川、塩釜の各商工会議所と会員向け融資の提携を行い、融資取扱手数料の減免等を実施しました。
- ・ 仙台銀行ビジネスクラブは会員の新規加入もあり、平成 17 年 9 月末の会員数は 651 会員となりました。
- ・ 平成 17 年 9 月末で 237 社(目標:平成 18 年度末迄に 500 社以上)を選定し、支援を実施した結果、ランクアップ先は 23 社となりました。
- ・ 宮城県中小企業支援協議会との情報交換を継続し、平成 17 年 9 月末で 2 件の案件持込を行いました。また、自力での事業再生に向けて、外部専門機関と連携し、4 先の経営改善計画を策定しました。

### (今後の課題及び対応方針)

- ・ 経営相談や支援機能の強化を進めるにあたり、本部と営業店、取引先との連携を強化し、情報の収集とノウハウの共有化を進めます。



< 計画目標 >  
 ビジネスマッチング仲介件数  
 年間 30 件実施 (17 年度)

### (進捗状況)

ビジネスマッチング情報等を活用した結果、年間目標 30 件に対して 24 件の実績(うち成約件数 10 件)となりました。また、商談会開催に向けた準備を進めました。



< 計画目標 >  
 500 先以上の取引先へ  
 経営改善支援を実施  
 (18 年度末迄)

### (進捗状況)

平成 17 年 9 月末まで取引先 237 社を選定し、本支店が一体となり、経営改善支援を実施した結果、23 社の債務者区分がランクアップしました。



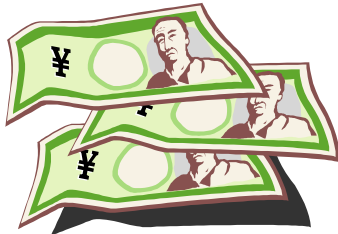
## 2 - 4 担保・保証に過度に依存しない融資の推進

### (進捗状況及び成果)

- ・ 平成 17 年 8 月に、信用格付上位先に対する無担保・第三者保証人不要の「格付対応特別融資」を改良し、コベナンツ付による長期固定金利対応可能な融資商品として販売開始しました。
- ・ 無担保・第三者保証人不要のビジネスローン「サポートみやぎ」は、期間中 31 億円を新規実行しましたが、平成 17 年度末の残高目標 100 億円に対し、平成 17 年 9 月末の残高は 90 億円の実績となりました。
- ・ 信用格付取得前でも融資が可能な純新規先向新商品の開発に着手しました。また、第 2 回宮城県 C L O 組成へ向けた準備を行いました。
- ・ 法人格付作業の事務フローの一部見直しを行い、信用格付けの事務効率化を図りました

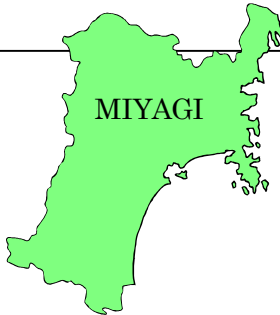
### (今後の課題及び対応方針)

- ・ 平成 17 年 10 月より、純新規先向けの新商品販売「税理士提携ローン」を販売予定です。また、優良な未取引先を対象とするコベナンツ付融資の商品の開発・研究を進めます。
- ・ 信用格付事務フローの更なる効率化を検討する方針です。



< 計画目標 >  
 ビジネスローン  
 「サポートみやぎ」  
 残高 100 億円 (17 年度末)

(進捗状況)  
 無担保・第三者保証人不要のビジネスローン「サポートみやぎ」は、期間中 31 億円を新規実行しましたが、既存の約定返済等により、残高は 90 億円となりました。



< 計画目標 >  
 宮城県 C L O の募集目標  
 30 社、10 億円 (17 年度)

(進捗状況)  
 平成 17 年度下半期に実施予定の宮城県 C L O の取扱いに向けて、関係機関と協議・準備を行いました。

### 3. 基本項目：「経営力の強化」と「地域の利用者の利便性向上」の進捗状況

#### 3 - 1 営業店に対する法令等遵守状況の点検強化等

(進捗状況及び成果)

- ・ 平成 17 年 1 月に策定した業務改善計画に基づき、内部管理態勢の整備に取り組みました。営業店の法令遵守状況を点検するため、コンプライアンス室が平成 17 年 4 月～9 月までに 41 ヶ店を訪問し、職員への面談を通じて、コンプライアンスへの取り組み状況を確認・指導しました。また、コンプライアンスに関する人事考課項目を増やし、評価のウェイトを高めました。
- ・ 個人情報等の情報管理態勢を整備するため、電子メール監査システム、パソコン操作記録・監視・情報漏洩防止システムを導入しました。

(今後の課題及び対応方針)

- ・ 業務改善計画の各施策を一層定着させるため、本部と営業部が一体となりコンプライアンスの徹底に取り組む方針です。また、個人情報をはじめとする行内情報管理体制を強化するため、平成 17 年 10 月から企画部に情報管理室を新設する予定です。

#### 3 - 2 収益管理態勢の整備と収益向上のための取り組み

(進捗状況及び成果)

- ・ 信用格付モデルの検証を実施するとともに、信用格付登録率の向上に取り組み、平成 17 年 9 月末目標 87% に対して 84.8% の実績となりました。
- ・ A L M システムの更改作業に着手したほか、統合リスク管理等の課題について検討を行い、パーゼル 導入に向けた情報収集を実施しました。

(今後の課題及び対応方針)

- ・ 信用格付作業の効率化を図り、登録率を計画目標(平成 18 年 3 月末)の 89% まで向上させます。また、信用リスク計量の高度化・精緻化を図りながら、計測結果を活用していく方針です。

### 3 - 3 ビジネスモデル等の状況に応じた IT の戦略的活用

(進捗状況及び成果)

- ・ 平成 17 年 6 月に代表取締役を委員長とする IT 戦略委員会を設置し、当行の IT 戦略に係る検討を継続的に行っています。
- ・ 平成 17 年 9 月に、全店に新情報系ネットワーク回線を設置しました。また、イントラネットを活用した営業店への業務推進フォローの開始、自己査定・償却引当システムの更改に向けた検討をしました。

(今後の課題及び対応方針)

- ・ 新しい情報系ネットワーク回線を活用し、今後、ホームページでの商品説明の動画配信、行内 e ラーニングなどを進めます。

### 3 - 4 地域貢献に関する情報開示、利用者の満足度を重視した経営の確立に向けた取組み

(進捗状況及び成果)

- ・ 当行の地域貢献の状況を開示するため、宮城県内の地区別での取引状況等をディスクロージャー誌、ホームページに掲載しました。
- ・ 平成 17 年 8 月に、お客さまから質問や相談の多い 7 項目（通帳・カード等の紛失時や盗難時の対応等）について、届出先の電話番号、窓口手続きの必要書類等をホームページに掲載しました。
- ・ お客さまの心に余韻の残るサービスを提供し、お客さまに支持される銀行を目指し、「好品質計画」に基づき企業風土改革に取り組めました。

(今後の課題及び対応方針)

- ・ 今後、ホームページの利便性をさらに高め、利用者からの Q & A 等を随時掲載し、更新の頻度を高めていく方針です。また、ディスクロージャー誌等において、利用者にとって有益な情報をより分かりやすく開示し、充実させていく方針です。
- ・ お客さまの声・意見を業務運営に反映させるため、「利用者満足度アンケート」の実施に向けて準備を進めます。

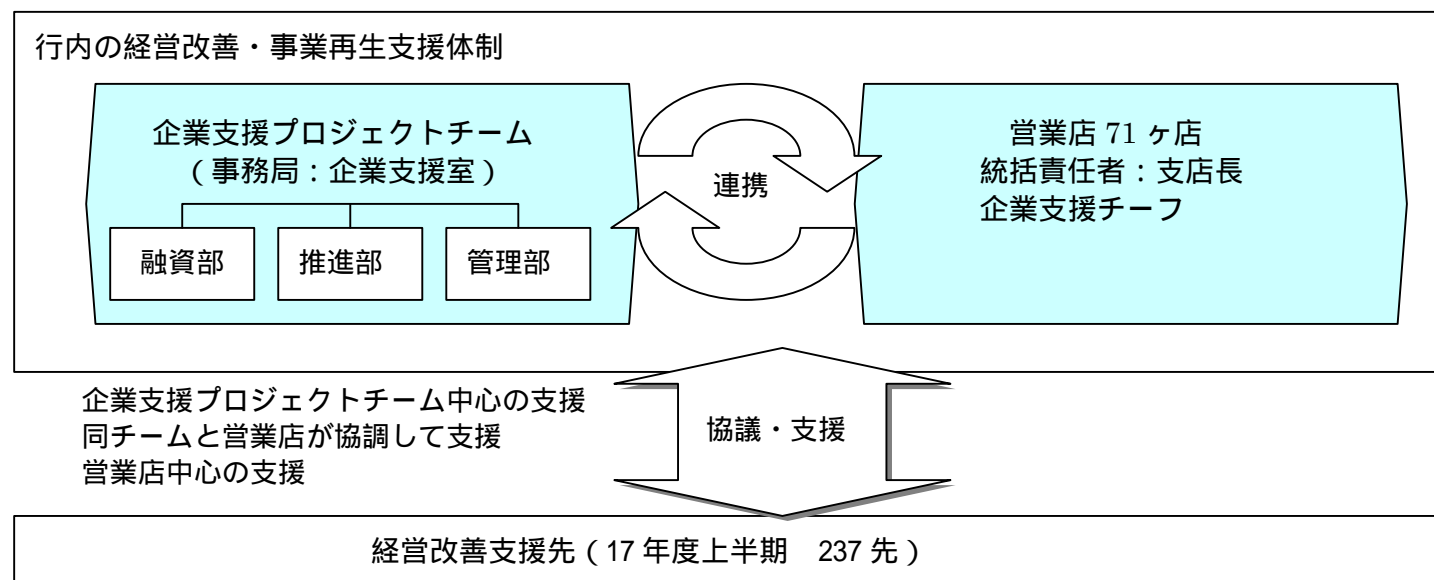
## 4. 主要計画目標の進捗状況

	分野	取組み施策	目標計数		17年4月～9月までの進捗状況	
			時点	数値的目標	実績	概況
1	創業・新事業支援	創業者セミナー開催	平成18年度以降	年1回		平成18年度実施予定
2	創業・新事業支援	ベンチャーファンドへの紹介	平成18年度末迄	5社以上	0社	ベンチャーファンドとの連携を進めましたが紹介実績はゼロでした
3	経営相談・改善支援	ビジネスマッチング仲介	平成17年度 平成18年度	30件 50件	24件	行内ビジネスマッチング情報等を活用し、うち10件が成約しました
4	経営相談・改善支援	仙台銀行ビジネスクラブの会員数強化	平成17年度末 平成18年度末	700会員 750会員	651会員	会員の新規加入もあり、会員数は651会員となりました
5	経営相談・改善支援	要注意先を中心とした経営改善支援	平成18年度末迄	500社以上	237社	経営支援先237社を選定し、期間中23先がランクアップしました
6	事業再生の取組み	宮城県中小企業再生支援協議会への案件持込	平成17年度 平成18年度	10件以上 10件以上	2件	対象企業との協議を進めてきましたが最終持込は2件となりました
7	担保・保証に過度に依存しない融資への取組み	「サポートみやぎ」の残高	平成17年度末	100億円	90億円	31億円の新規実行がありましたが約定返済により残高は90億円です
8	担保・保証に過度に依存しない融資への取組み	純新規先向け新商品の取扱い	平成18年度末迄	200件		平成17年度下半期実施予定
9	担保・保証に過度に依存しない融資への取組み	第2回宮城県CLOの募集	平成17年度	件数30社 金額10億円		平成17年度下半期実施予定
10	担保・保証に過度に依存しない融資への取組み	税理士・公認会計士等の提携登録	平成18年度末迄	50名以上	41名	宮城県内の税理士41名と提携登録をしました
11	人材の育成	中小企業診断士受験対策コースの受講	平成18年度末迄	10名以上	5名	TAC(株)と提携し国家試験対策講座(1年)の受講を開始しました
12	収益力管理態勢	信用格付登録率	平成18年度末迄	90%以上	84.8%	平成17年9月期の目標87%に対して84.8%の実績となりました

## 5 . 要注意債権等の債権健全化等への取組み実績

### 5 - 1 体制の整備状況及び経営改善支援取組み先数

- ・ 当行では取引先に対する経営改善・事業再生支援を行う担当部署として、融資部企業支援室を設置し、担当者3名を配置しています。この企業支援室を事務局として、融資部・管理部・推進部の職員15名にて「企業支援プロジェクトチーム」を編成しています。同チームでは、宮城県内を10地域ブロックに分け、営業店と一体となり取引先への経営支援活動を行っています。
- ・ 支援対象先については、融資部企業支援室と営業店が協議を行い選定しています。平成17年度上半期は237先を経営改善支援対象先としており、企業支援プロジェクトチームが中心となって支援する先(17先)、同チームが営業店と協調して支援する先(43先)、営業店が中心となって支援する先(177先)に区分して取り組んでいます。



## 5 - 2 経営改善による債務者区分のランクアップ先数等

- 平成 17 年度上半期(平成 17 年 4 月～9 月)に当行では 237 先に経営改善支援を行い、うち 23 先の債務者区分がランクアップしました。

## 経営改善支援の取組み実績

(単位：先数)

	期初債務者数	うち経営改善支援取組み先	うち経営改善支援取組み先	
			のうち期末に債務者区分が上昇した先数	のうち期末に債務者区分が変化しなかった先
正常先	8,749	8		7
要注意先	うち其他要注意先	1,965	202	17
	うち要管理先	46	10	1
破綻懸念先	386	17	5	11
実質破綻先	223			
破綻先	91			
合計	11,460	237	23	203

## 債務者区分上昇先の内訳

(単位：先数)

期初債務者区分	債務者区分上昇先数	うち先正常先へ UP	うち其他要注意先へ UP	うち要管理先へ UP
要注意先	うち其他要注意先	17	17	
	うち要管理先	1		1
破綻懸念先	5		4	1
合計	23	17	5	1

(注)

- 期初債務者数及び債務者区分は平成 17 年 4 月初時点で整理しております。
- 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んでおりません。
- には、当期末の債務者区分が期初より上昇した先数を記載しております。なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は には含めるもの には含めておりません。
- 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ておりません。

## 5 - 3 経営改善・再生支援実績の具体的な事例

- 平成 17 年度上半期（17 年 4 月～9 月）において、当行が取組んだ経営改善・再生支援実績の具体的な事例は以下のとおりです。

支援先企業の概要	業種 : 飲食店、宿泊業	創業後年数 : 25 年	企業規模 : 中小企業者
経営支援前の企業の状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>地元では知名度のある宿泊業者でしたが、不況下において売上が減少傾向にありました。</li> <li>設備投資先行による借入金の返済負担が重く、毎期のキャッシュフロー不足を金融機関借入金と役員借入金で補填し、手元資金も僅少な状態でありました。</li> <li>減価償却不足を考慮すると実態は債務超過であり、債務者区分は破綻懸念先となっておりました。</li> </ul>		
経営改善・事業再生の支援先とした理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>地元では知名度があり一定の集客力があつたこと。また、当行で認定した不良資産は減価償却不足分のみであり、社外への資金流出もなかったこと等を考慮して、支援先として選定したものです。</li> </ul>		
経営改善支援概要	当行の施策	<ul style="list-style-type: none"> <li>業種平均に比べて粗利益率が余りにも低いことに着目し、収益力強化の諸施策を提言しました。具体的には、主に仕入先の見直し、宿泊・滞在プラン毎の客単価設定の見直しを指導しました。</li> <li>当社との協議の結果、業種平均の粗利益率確保（75%）と役員報酬見直しを中心とした販売管理費の削減を軸とした改善計画書を作成しました。</li> <li>当行では、月次ベースでの進捗管理、アドバイス等を行いました。</li> </ul>	
	当社の施策	<ul style="list-style-type: none"> <li>当行の提言を受け、改善計画の実施に向けて社内担当者を配置しました。</li> <li>仕入先並びに仕入方法の変更を実施し、役員報酬をはじめとした人件費、販売管理費の見直しに取り組みました。</li> </ul>	
経営支援後の企業状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>景況回復の遅れもあり、売上高は若干の低下傾向にありますが、粗利益率は目標 75% に対して 74% を確保するまでとなり、収益力は大幅に改善しました。</li> <li>キャッシュフロー改善により、償還可能年数は従来の 20 年超から 5 年程度へ改善、また、2 年以内での債務超過解消にも目途が立つ状況となりました。</li> <li>債務者区分は、破綻懸念先から要注意先（うち要管理先）へ上昇しました。</li> </ul>		
経営改善が成功したポイント	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社代表者は現状推移に危機感を抱いており、既に当社独自のリストラに着手していました。当行が提案した目標数値は同業他社の黒字企業数値をベースとしたことから、改善計画への取組みにもスムーズに行われました。</li> <li>ただし、サービスの質を維持しながらの経費削減策であり、その限界点の見極めが難しい取組みでした。</li> </ul>		