

平成 18 年 5 月 15 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～平成 18 年 3 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（平成 17 年 4 月～平成 18 年 3 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～平成 18 年 3 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

・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 つの基本項目について、おおむね当初計画どおりに各施策へ取組みました。各項目の進捗状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

事業再生に向けた種々の問題解決型サービスを拡充するため、「人材育成研修プログラム」を策定し、行内の研修体系の整備を進めるとともに、外部機関との連携を強化しノウハウを蓄積するなど、人材育成や情報集積に取組みました。また、ビジネスローンセンターを設置するなどマーケット別の営業体制の構築や、当行で初めて商談会を開催するなど、取引先への経営支援等に取組みました。

「経営力の強化」の取組み状況

「業務改善計画」を経営の最重要課題に位置づけ、コンプライアンスの徹底や内部管理態勢の強化等に、全力を挙げて取組みました。また、収益管理態勢の強化や信用リスク管理の高度化を目指し、それら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、事務システム委員会を設置し、利用者の利便性向上や利用者保護に向けた IT の戦略的活用について検討しました。

「地域利用者の利便性向上」の取組み状況

当行の地域貢献への取組み状況について、利用者にとって有益でわかりやすい情報開示となるよう、公表内容等の拡充に取組みました。また、全店を挙げて「好品質計画」の具体的な施策を実践するとともに、利用者の声を、今後の業務運営に反映させるため「利用者満足度アンケート調査」を実施しました。

(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、数値目標を設定している12項目の実績は、以下のとおりとなっております。

	取組み施策	目標計数		進捗状況等(平成17年度)	
		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	6社	ベンチャーファンドとの連携を進め6社紹介しました
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	202件	行内ビジネスマッチング情報や商談会等を活用し、うち37件が成約となりました
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	704会員	会員の新規加入もあり、会員数は704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	318先	経営支援先318先を選定し、期間中44先がランクアップとなりました
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	6件	対象企業との協議を進めてきましたが、持込は6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	91億円	年間71億円を実行しましたが、既存分の償還が多く未達成となりました
8	純新規先向け新商品取扱い	平成18年度未迄	200件	7件	新商品の開発や行内の販売体制を再構築し、取組みを強化します
9	第2回宮城県CLO募集	平成17年度	件数30社 金額10億円	件数22件 金額5億円	今後も、取引先のニーズに応じて、CLOの募集を検討します
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	50名	宮城県内の税理士50名と提携登録しました
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)の受講を開始しました
12	信用格付登録率	平成18年度未迄	90%以上	90.4%	平成17年度末の目標89%に対して90.4%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～平成18年3月)

平成18年5月

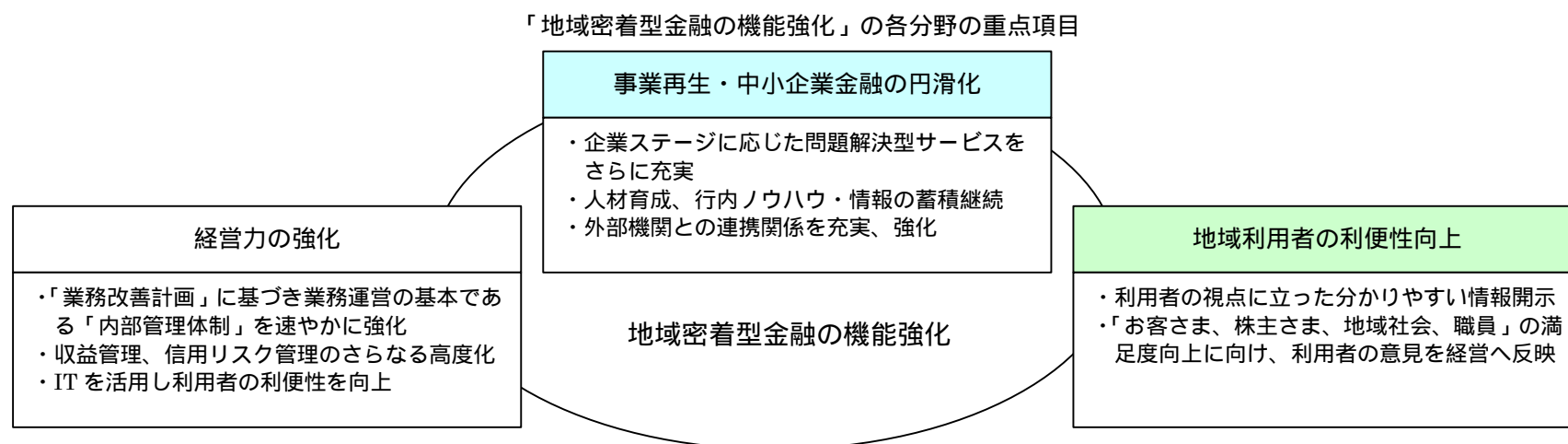
株式会社 仙台銀行

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～平成18年3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	・・・・・・・・・・	8
4．主要計画目標の進捗状況	・・・・・・・・・・	10
5．要注意債権等の債権健全化等への取組み実績	・・・・・・・・・・	11

1. 「地域密着型金融推進計画」の進捗概況（平成 17 年 4 月～平成 18 年 3 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（平成 17 年 4 月～平成 18 年 3 月）までに予定した各施策に当初計画どおり取り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、事業再生に向けた種々の問題解決型サービスを拡充するため、行内の研修体系の整備や外部機関との連携を強化しノウハウを蓄積するなど、人材育成や再生手法に関する情報集積に取り組みました。また、マーケット別の営業体制を構築するとともに、商談会を開催など取引先への経営支援に取り組みました。
- ・ 「経営力の強化」については、「業務改善計画」を経営の最重要課題に位置づけ、コンプライアンスの徹底と内部管理態勢の強化等に、全力を挙げて取り組みました。また、収益管理態勢の強化や信用リスク管理の高度化を目指し、それらのベースとなる信用格付制度の精度向上等に取り組みました。事務システム委員会を設置し、利用者保護や利便性向上に向けて IT の戦略的活用について検討しました。
- ・ 「地域利用者の利便性向上」については、当行の地域貢献への取り組み状況について、利用者にとって有益でわかりやすい情報開示となるよう、公表内容等の拡充に取り組みました。また、全店を挙げて「好品質計画」の具体的な施策を実践するとともに、利用者の声を今後の業務運営に反映させるため「利用者満足度アンケート調査」を実施しました。



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）

- ・ 融資業務に強い人材を育成するため、入行1年目から段階的に研修を行う「人材育成研修プログラム」を検討・策定しました。
- ・ 「目利き」能力や経営改善支援能力の向上を目指し、平成17年度に関連通信講座を延べ83名が受講しました。また、中堅行員を対象とした「ソリューションスキルアップ研修」、「融資渉外研修」等の行内研修を実施するとともに、中小企業診断士の育成に取り組めました。
- ・ 外部人材の活用については、平成17年10月に融資管理に専門的な知識をもつ人材1名を中途採用しました。また、中小企業の経営支援に向けて税理士・公認会計等との提携を進めました。

（今後の課題及び対応方針）

- ・ 平成18年4月から「人材育成研修プログラム」の運用を開始し、質と量の両面において人材のスキルアップに取り組むことが課題です。
- ・ また、地域密着型金融（リレバン業務）を当行の主力業務と位置づけ、金融コンサルタント会社と提携し、全行的な態勢整備に取り組む方針です。



< 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）

TAC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年度末までに宮城県内の税理士50先と提携しました。当行との連携を強化し、経営支援等を必要とする企業を当行へ紹介するサービス等を提供していきます。

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)

- ・ 平成 17 年 10 月、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」を設置し、ビジネスローンの受付等を開始しました。
- ・ 推進部の「法人融資推進チーム」において、営業店では手続きに時間を要する難易度の高い案件等に取り組み、お客さまの融資相談に円滑に対応しました。また、中小事業者の皆様への提案型融資を専門に推進する「法人開拓プロジェクトチーム」を新設することとしました。
- ・ リスク統括部お客さまセンターにおいて、お客さまのご意見や要望等を分析し、営業店へ還元することで、業務運営に反映させる体制を強化しました。

(今後の課題及び対応方針)

- ・ 今後、「ビジネスローンセンター」では、個人事業主の皆様からの融資相談等にスピーディーに対応するとともに、本計画に沿って創業・起業支援機能を追加・拡充する方針です。
- ・ 当行のコア・マーケット層である中小事業者の皆様には、営業店及び「法人開拓プロジェクトチーム」が、対面交渉を中心とした地域に密着した営業を継続して展開する方針です。また、これらの地域密着型金融（リレバン業務）に注力するため、営業体制・人事体制・業績評価等の見直しを進める方針です。



< 計画目標 >
 ビジネスローンセンターを
 計画期前半で立上げ

(進捗状況)

個人事業主様を対象とする「ビジネスローンセンター」を平成 17 年 10 月に設置し、ビジネスローンの受付を開始しました。今後、創業・起業支援機能を追加します。



< 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)

中堅企業の皆様と難易度の高い融資案件には、法人融資推進チームが営業店をサポートして対応しました。法人開拓プロジェクトチームを設置し対面営業を展開します。

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)

- ・ 創業支援に向けた当行オリジナル・プログラムを策定するとともに、創業者向けの新型保証融資制度について信用保証協会と協議しました。
- ・ コンサルティングサービスを希望する取引先に対して、当行の提携先コンサルタント企業 15 社を紹介するサービスを開始しました。平成 17 年 10 月に仙台銀行ビジネスクラブ会員を中心とした商談会を開催し、参加企業は 74 社、延べ商談件数は 165 件となりました。
- ・ ビジネスマッチング仲介件数は、関連する情報の活用や商談会を開催した結果、平成 17 年度目標 30 件に対して 202 件(うち成約件数 37 件)の実績となりました。
- ・ 仙台銀行ビジネスクラブ会員の増加に努め、平成 17 年度末で 704 会員(目標:平成 17 年度末 700 会員)となりました。




<計画目標>
ビジネスクラブ会員を中心とした
商談会の開催

(進捗状況)
平成 17 年 10 月に仙台市青葉区で当行初の商談会を開催し、参加企業 74 社、延べ商談件数は 165 件(うち成約 13 件)となりました。




<計画目標>
ビジネスサポートメニューの
活用促進

(進捗状況)
コンサルティングサービスを希望する取引先に対し、当行が提携するコンサルタント 15 社を紹介するサービスを開始しました。



<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の活用や商談会を開催した結果、平成 17 年度末で 202 件(うち成約件数 37 件)の実績となりました。




<計画目標>
仙台銀行ビジネスクラブ会員数
700 会員(17 年度末)

(進捗状況)
ビジネスクラブ会員の増加に努めた結果、平成 17 年度末の会員数は 704 会員となりました。

- ・ 平成 17 年度末迄に取引先 318 先（目標：平成 18 年度末迄 500 先以上）を選定し、経営改善支援に取り組んだ結果、期間中に 44 先の債務者区分がランクアップしました。また、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 年度に 6 件の案件（目標：平成 17 年度 10 案件以上）を持ち込みました。外部専門機関等を活用し、経営改善計画の策定を完了した支援先は 6 社となりました。
- ・ 取引先への経営支援の一環として、平成 17 年度末迄にファンド会社運営会社に当行取引先 6 社（目標：平成 18 年度末迄 5 社以上）を紹介しました。


（今後の課題及び対応方針）

- ・ 経営相談や支援策を拡充し、企業ステージに応じたサービスの充実を本部・営業店が一体となって進めていきます。




< 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 年度末迄に取引先 318 先を選定し、経営改善支援を実施した結果、期間中に 44 先の債務者区分がランクアップしました。




< 計画目標 >
ファンド運営会社に
5 社以上を紹介（18 年度末迄）

（進捗状況）
平成 17 年度に、取引先への経営支援の一環として、ファンド運営会社に当行取引先 6 社を紹介しました。



< 計画目標 >
宮城県中小企業支援協議会へ
年間 10 件の案件持込（17 年度）

（進捗状況）
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 年度に 6 件の案件を持ち込みました。



< 計画目標 >
経営改善計画策定への支援

（進捗状況）
経営改善計画策定ソフトの導入や外部専門機関の活用により、6 先の経営改善計画策定が完了しました。


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)

- ・ 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」の残高は、平成 17 年度末で 91 億円（目標：平成 17 年度末 100 億円）となりました。一方で、同様の商品特性を持つ上位信用格付先への無担保ローン「格付対応特別融資」を、コベナンツ付の長期固定金利対応ローンとして改良・販売し、約 20 億円の販売実績となりました。
- ・ 平成 17 年 10 月に純新規先向けの「税理士提携ローン」を販売開始しました。また、新たな純新規先向け商品の開発に向けて、帝国データバンクの倒産予想値のデータ活用を検討しました。
- ・ 平成 17 年度に第 2 回宮城県 CLO の募集をした結果、当行では 22 社、5 億円（目標：30 社、10 億円）の実績となりました。
- ・ 法人格付作業の事務フローの見直しを行い、信用格付けの事務効率化を図り、融資業務の円滑化に取り組みました。

(今後の課題及び対応方針)

- ・ 純新規先向け新商品の開発を進めるなど、取引先の多様な資金ニーズに対応できるよう商品開発力を高めてまいります。
- ・ 平成 18 年 5 月の会社法施行に伴い、会計参与制度設置会社に対しては、代表者の個人保証を求めない制度等を検討してまいります。
- ・ 融資事務や信用格付事務をさらに効率化し、取引先の融資相談にスピーディーに対応できるよう目指します。




< 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」の残高は平成 17 年度末で 91 億円となりました。今後も取引先の資金需要に積極的に対応します。



< 計画目標 >

宮城県 CLO の募集目標
30 社、10 億円（17 年度）

(進捗状況)

平成 17 年度に第 2 回宮城県 CLO の募集をした結果、当行では 22 社、5 億円の実績となりました。

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)

- ・ 業務改善計画を経営の最重要課題に位置づけ、全役職員が計画の各施策に全力を挙げて取り組みました。
- ・ 営業店の法令等遵守状況を点検するため、リスク統括部コンプライアンス室が平成 17 年度に営業店を訪問・指導しました。また、階層別コンプライアンス研修、関連規程の制定・改定を実施するとともに、コンプライアンスに関する人事評価のウェイトを高めました。
- ・ 平成 17 年 10 月に行内情報管理を所管するリスク統括部情報管理室を設置しました。個人情報関連規程の制定や、個人情報に記載されている資料の一元管理やシステムを構築するなど、情報管理態勢を整備しました。
- ・ 財務報告書の開示項目の適切性を確保するため、内部統制評価手続きの文書化に係る関連規程やマニュアルの草案を検討しました。

(今後の課題及び対応方針)

- ・ 業務改善計画の各施策をさらに定着させるため、本部と営業部が一体となりコンプライアンスの徹底等に取り組む方針です。

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)

- ・ A L Mシステムの更改作業を進めるとともに、外部コンサルタントと契約し、統合リスク管理に向けた基本方針や行内態勢の整備に取り組みました。また、バーゼル 導入に向けた情報収集を継続しました。

(今後の課題及び対応方針)

- ・ 信用格付作業の効率化を図り、登録率を向上させます。信用リスク計量の高度化・精緻化を図り、計測結果をリスク管理等に活用します。
- ・ A L Mシステムの更改や統合リスク管理に向けた準備を進めるとともに、バーゼル 導入への情報収集を継続します。

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)

- ・ 代表取締役を委員長とする事務システム委員会を新設し、次期システム導入や偽造キャッシュカード問題への対応等について検討しました。
- ・ 新情報系ネットワーク回線を全店に敷設し、映像配信等のイントラネットメニューを拡大しました。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に取組むとともに、自己査定・償却引当システムの更改に向けて作業を進めました。

(今後の課題及び対応方針)

- ・ 新情報系ネットワーク回線を活用し、ホームページでの商品説明の動画配信や行内 e ラーニングの運用開始に向けて取組みます。

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)

- ・ 宮城県内の地区別の取引状況等をディスクロージャー誌に掲載するなど、当行の地域貢献の状況を公表しました。また、決算発表資料等の開示項目を追加するとともに、グラフや表などを多用し、分かりやすい情報開示に取組みました。
- ・ お客さまからの質問や問合せの多い項目を、ホームページに新たに掲載するとともに、随時、掲載項目を更新・充実しました。
- ・ お客さまに支持される銀行となるため、「好品質計画」に基づき、様々な取組みを実践しました。また、組織横断的な職員会議体であるクロスファンクショナルチームが、平成 18 年 4 月からスタートする新中期経営計画の施策について検討しました。
- ・ 平成 18 年 2 月～3 月、約 4,200 先の取引先を対象に「利用者満足度アンケート」を昨年度に引き続き実施しました。

(今後の課題及び対応方針)

- ・ ホームページの利便性をさらに高めるため、コンテンツの拡充に取組む方針です。また、ディスクロージャー誌も、利用者にとって有益な情報をより分かりやすく開示できるように、随時、掲載内容を充実させます。
- ・ 「利用者満足度アンケート」の結果を分析し、分析結果について平成 18 年 6 月を目途に公表するとともに、利用者の声を当行の業務運営に反映させる方針です。

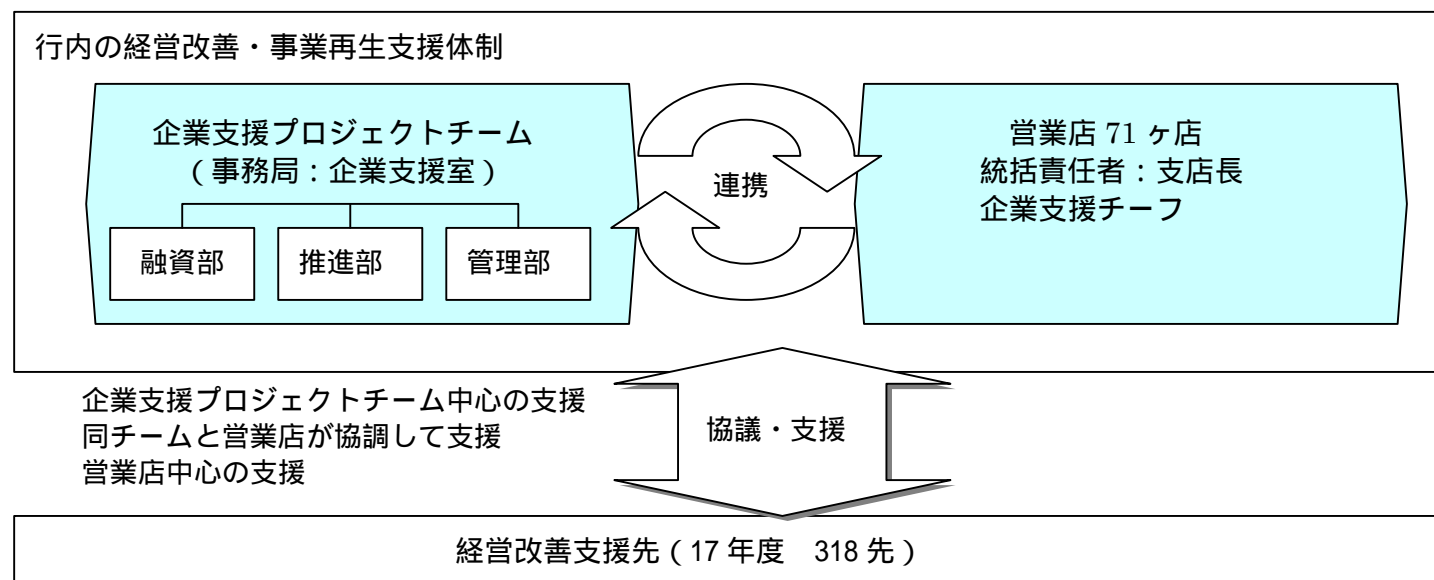
4. 主要計画目標の進捗状況

	分野	取組み施策	目標計数		17年度までの進捗状況	
			時点	数値的目標	実績	概況等
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	6社	ベンチャーファンドとの連携を進め6社紹介しました
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	202件	行内ビジネスマッチング情報や商談会等を活用し、うち37件が成約となりました
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	704会員	会員の新規加入もあり、会員数は704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	318社	経営支援先318社を選定し、期間中44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	6件	対象企業との協議を進めてきましたが、持込は6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	91億円	年間71億円を実行しましたが、既存分の償還が多く未達成となりました
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	7件	新商品の開発や行内の販売体制を再構築し、取組みを強化します
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	件数22件 金額5億円	今後も、取引先のニーズに応じて、CLOの募集を検討していきます
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	50名	宮城県内の税理士50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	90.4%	平成17年度末の目標89%に対して90.4%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名を配置しました。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」を編成しております。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いました。
- ・ 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ました。平成17年度は318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(21先)、同チームが営業店と協調して支援する先(61先)、営業店が中心となって支援する先(236先)に区分して取組みました。



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 年度に当行では 318 先に経営改善支援を行い、うち 44 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	のうちの期末に債務者区分	
			が上昇した先数	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	279	32
	うち要管理先	46	14	7
破綻懸念先	386	17	5	8
実質破綻先	223	0	0	0
破綻先	91	0	0	0
合計	11,460	318	44	234

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	32	32	
	うち要管理先	7	0	7
破綻懸念先	5	0	4	1
合計	44	32	11	1

(注)

- 期初債務者数及び債務者区分は平成 17 年 4 月当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 年度下半期（17 年 10 月～18 年 3 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：製造業	創業後年数：14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"> 当社は、主に外食産業向けの水産加工品の製造を得意分野とする業者ですが、食材加工設備の投資や人件費等の費用負担が過大となっていました。 加えて、海外加工製品との価格競争も厳しいことから、収益力は低下傾向であり、キャッシュフローも過少となっていました。 減価償却不足等を考慮すると、財務の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いました。 		
経営改善・事業再生の支援先とした理由	<ul style="list-style-type: none"> 代表者は、事業意欲が引き続き旺盛であり、財務等の計数への理解も十分にありました。 主力の取引先である外食産業界は市場拡大傾向にあり、事業の継続性が確保できると判断しました。 		
経営改善支援概要	当行の施策	<p>事業再生に向けた経営改善計画を策定するとともに、以下について提案等を行いました。</p> <ul style="list-style-type: none"> 高付加価値製品による粗利益率の改善を目指し、海外業者では対応が困難な加工食品の半冷凍での出荷や地場近海物による新商品開発について提案しました。 製造ロスを削減するため、製品毎の数量管理や在庫管理の徹底を指導するとともに、人件費を含めた経費全般の見直しをアドバイスしました。 売上高の増加を目指し、代表者自身によるトップセールの実践を指導しました。 	
	当社の施策	<ul style="list-style-type: none"> 当行の提案に基づき、高付加価値製品の開発を進めるとともに、代表者によるトップセールを実践し、販路拡大に努めました。 従業員への原価意識を啓蒙し、製品毎のグラム単位での数量管理を実施しました。従業員の原価意識が高まるとともに、加工技術力の向上と相まって、製造ロスが削減されました。 	
経営支援後の企業状況	<ul style="list-style-type: none"> トップセールスにより販路が拡大し、売上高が増加傾向になりました。また、高付加価値製品の開発により、粗利益率は過去 6% 台から 7% 台に上昇するとともに、キャッシュフローも每期確保できる状況へ改善しました。 平成 15 年 8 月期には債務超過も解消し、債務者区分が破綻懸念先から要注意先へ、平成 17 年 8 月期には、要注意先から正常先へと上昇しました。 		
経営改善が成功したポイント	<ul style="list-style-type: none"> 当社代表者が、事業継続に対して危機意識を持ち、当行側の提案を前向きに検討し、対応したことが大きな要因です。また、従業員教育も熱心に実施したことが経営改善に大きく寄与しました。 当行においては、経営改善計画の進捗状況を継続して管理するとともに、計画に基づき返済条件等の変更に応じるなど、資金繰り改善に向けた支援を実施しました。 		