

平成 18 年 11 月 9 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 9 月）」の公表について

株式会社仙台銀行（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進捗状況（平成 17 年 4 月～平成 18 年 9 月）」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 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

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」、「地域の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ございます。

「事業再生・中小企業金融の円滑化」の取組み状況

通信講座の受講や外部研修等を通じた人材育成、外部専門機関との連携強化による情報集積、「法人開拓プロジェクトチーム」による提案型融資の営業体制を強化するなど、取引先企業の事業再生・経営改善に向けた支援態勢の強化に引き続き取組みました。

「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の一つに位置づけ、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で取り組むとともに、各施策の定着状況を監査しました。また、収益管理態勢の強化に向けて、各種リスクの計量システム導入や信用格付制度の一層の精度向上に取り組みました。事務システム委員会等において、利用者の利便性や安全性を高めるため、次期オンラインシステムや偽造キャッシュカード問題への対応について検討しました。

「地域の利用者の利便性向上」の取組み状況

情報開示資料が充実した分かりやすい内容になるよう、開示項目の追加や開示方法の見直しに取組みました。また、「利用者満足度アンケート調査」の分析と取りまとめを行い、利用者の声を業務改善に反映させるとともに、アンケート結果や改善項目について一般に公表しました。

(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、本計画で設定している数値目標の実績は、以下のとおりでございます。

	取組み施策	目標計数		進捗状況等(平成17年4月～平成18年9月)	
		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 15件	行内ビジネスマッチング情報の活用等により、仲介に努めました。なお、平成18年度上半期に成約した件数は8件となりました。
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 690会員	新規会員の募集に努めましたが、平成18年9月末で690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	464先	経営支援先464先を選定し、本計画期間中に69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 3件	対象企業との協議を進めてきましたが、持込案件は3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	平成17年度末で計画が終了しました。
8	純新規先向け新商品取扱い	平成18年度未迄	200件	11件	銀行代理店制度改定に併せ、手続を大幅に見直したため、取扱が伸長しませんでした。
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	平成17年度末で計画が終了しました。
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	10名	TAC(株)と提携し国家試験対策講座(1年)の受講を継続しました。
12	信用格付登録率	平成18年度未迄	90%以上	92%	平成18年9月末の目標88%に対して92%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9月)

平成18年11月

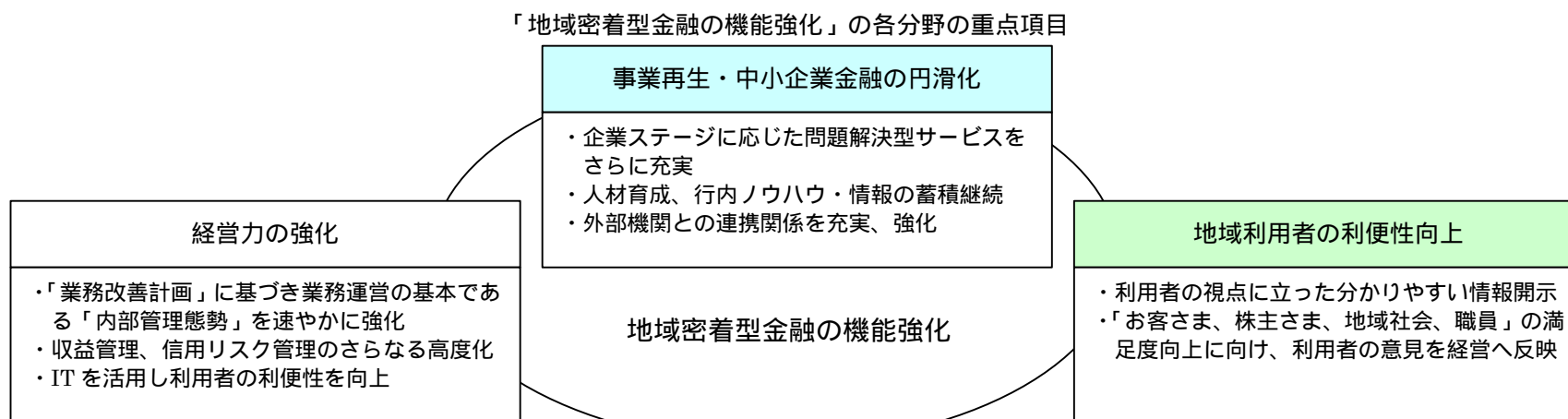
株式会社 仙台銀行

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 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	8
4 . 主要計画目標の進捗状況	11
5 . 要注意債権等の債権健全化等への取組み実績	12

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 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～平成 18 年度上半期（平成 17 年 4 月～平成 18 年 9 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、通信講座の受講や外部研修等を通じた人材育成、外部専門機関との連携強化による情報集積、法人開拓プロジェクトチームによる提案型融資の営業体制を強化するなど、取引先企業の事業再生・経営改善に向けた支援態勢の強化に引き続き取り組みました。
- ・ 「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の一つに位置づけ、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で取り組むとともに、各施策の定着状況を監査しました。また、収益管理態勢の強化に向けて、各種リスクの計量システム導入や信用格付制度の一層の精度向上に取り組みました。事務システム委員会等において、利用者の利便性や安全性を高めるため、次期オンラインシステムや偽造キャッシュカード問題への対応について検討しました。
- ・ 「地域の利用者の利便性向上」については、情報開示資料が充実した分かりやすい内容になるよう、開示項目の追加や開示方法の見直しに取り組みました。また、「利用者満足度アンケート調査」の分析と取りまとめを行い、利用者の声を業務改善に反映させるとともに、アンケート結果や改善項目について一般に公表しました。



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）

- ・ 「目利き」能力や経営改善支援能力の向上を目的とした「人材育成プログラム」の一部運用を開始し、人材育成に取り組めました。
- ・ 中小企業診断士の資格者を融資部企業支援室に配属し、取引先企業への経営改善支援に取り組めました。中小企業診断士を育成するため、平成 19 年度中小企業診断士試験対策の通信講座の受講者 5 名を行内選抜しました。
- ・ 専門知識をもつ外部人材の中途採用方針を決定し、平成 18 年度下半期からの募集開始に向けて準備を進めました。また、地域密着型金融の一層の機能強化に向けて、金融コンサルタントの協力を得て、行内体制等の整備を検討しました。

（今後の課題及び対応方針）

- ・ 「人材育成研修プログラム」の本格運用を行い、融資相談能力などの職員レベル向上に努める方針です。
- ・ 専門的な能力等を有する人材を中途採用するため、様々な媒体を通じて広く募集する方針です。また、中途採用者の能力を十分に活用できるよう、適切な人材配置に配慮していきます。



< 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）

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講座（1 年間）を行内選抜の 5 名が受講し、国家試験を受験しました。また、平成 19 年度と同講座受講者を 5 名選抜しました。



< 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）

宮城県内の税理士 50 先と提携し、連携強化や情報収集に継続して取り組めました。

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 18 年 4 月、推進部に「法人開拓プロジェクトチーム」を新設しました。法人開拓プロジェクトチームでは、当行のコア・マーケット層である中小事業者の皆様を中心に、直接対面しながら、純新規先の開拓や提案型融資に取り組みました。また、法人開拓プロジェクトチームが営業活動を通じて得た提案型融資のノウハウを行内で広く共有するため、営業店へ各種情報を還元しました。
- ・ お客さまの意見や苦情等を幅広く業務運営に反映させるため、苦情・反社会的勢力対応規程等の一部を改定し、苦情等の定義を広げ、より多くの意見等を集約することとしました。

(今後の課題及び対応方針)

- ・ 法人開拓プロジェクトチームを中心に、中小事業者の皆様と直接対面による営業活動を今後も継続して展開し、多様な資金ニーズに応じていく方針です。また、法人開拓プロジェクトチームでは、提案型融資手法のノウハウを営業店と共有するため、営業店担当者との帯同訪問や融資案件の取組みサポート等を検討します。
- ・ 個人事業主の皆様が一層スピーディーに融資相談を受けることができるように、推進部の「ビジネスローンセンター」の機能強化を検討します。



< 計画目標 >

法人開拓プロジェクトチームによる
直接対面による融資相談への対応


(進捗状況)

平成 18 年 4 月に「法人開拓プロジェクトチーム」を設置しました。中小事業者の皆様へ、直接対面しながら提案型融資に取り組むとともに、行内でノウハウの共有を図りました。

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)

- ・ 国民生活金融公庫と創業支援分野において業務連携・協力に関する覚書を締結しました。平成 18 年度中に開催予定の創業者セミナーについて、国民生活金融公庫から開催方法やセミナー事例等について情報提供を受けました。
- ・ 提案型融資による企業支援の取組み体制を強化するため、「ソリューション営業支援システム」及び同システムの操作マニュアルを制定し、運用を開始しました。
- ・ 取引先企業への経営支援の一環として、ビジネス商談会開催に向けた準備、ビジネスマッチング仲介、仙台銀行ビジネスクラブのサービス内容強化による新規会員募集等に取組みました。




< 計画目標 >
創業者セミナーの開催 (18 年度)

(進捗状況)
創業者セミナーの開催に向けて、国民生活金融公庫からセミナーに関する情報を収集するなど、準備を進めました。




< 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 18 年 10 月にビジネス商談会を開催予定であり、運営方法の検討や参加企業を募集しました。



< 計画目標 >
ビジネスマッチング仲介件数
年間 50 件実施 (18 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、平成 18 年 9 月末で 15 件 (うち成約件数 8 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
750 会員 (18 年度末)

(進捗状況)
平成 18 年 9 月末の会員数は 690 会員となりました。

- 平成 18 年 9 月末に取引先 464 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、本計画期間中に 69 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 18 年度上半期中に 3 件の案件（目標：平成 18 年度 10 案件以上）を持ち込みました。
- 地域のベンチャー企業等の発展と育成を目的に、東北イノベーションキャピタル㈱が運営する東北グロースファンドへ 50 百万円の出資を決定しました。また、ファンド運営会社への当行取引先紹介を継続して検討しました。


（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 18 年 9 月末に取引先 464 先を選定し、経営改善支援に取り組んだ結果、本計画期間中に 69 先の債務者区分がランクアップしました。




< 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（18 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 18 年度上半期中に 3 件の案件を持ち込みました。



< 計画目標 >
ベンチャーファンドへの出資による
地元企業の皆様への支援を実施

（進捗状況）
地域のベンチャー企業等の発展と育成を目的に、東北グロースファンドへ 50 百万円の出資を決定しました。



< 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）
ファンド運営会社への紹介実績は 6 社となり、当初目標を達成しました。

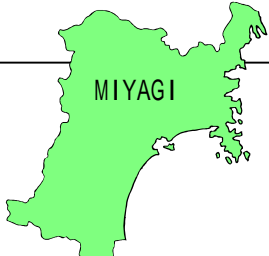
2 - 4 担保・保証に過度に依存しない融資の推進

(進捗状況及び成果)

- ・ 無担保・第三者保証人不要の「格付対応特別融資」について、固定金利型のほかに変動金利型商品の追加を検討しました。
- ・ 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への代表者保証人免除制度を導入しました。
- ・ 新規取引先向けの「税理士提携ローン」については、銀行代理店制度改定にともない事務手続きを大幅に見直しました。このため帝国データバンクの倒産予測値データ等を活用し、純新規先向けの新商品を追加販売しました。平成 18 年度末迄に純新規先向け商品の取扱い件数目標を 200 件としましたが、平成 18 年 9 月末での実績は 11 件（実行件数 8 件、実行額 115 百万円）となりました。
- ・ 中小企業の皆様の資金調達手段の多様化に向けて、取引先企業が発行した銀行保証付私募債を受託しました。

(今後の課題及び対応方針)

- ・ 現在販売している新規取引先向け商品や無担保・第三者保証人不要の商品について、お客様のニーズを踏まえ、さらに改良を続けます。
- ・ 中小企業信用リスク情報データベース（CRD）を活用した当行オリジナル商品や農業事業者向け商品の開発を検討し、商品構成を広げる方針です。




MIYAGI

< 計画目標 >

純新規先向け商品の取扱い件数
200 件（18 年度末迄）

(進捗状況)

新規取引先向けの「税理士提携ローン」の取扱い件数は、11 件となりました。純新規先向けの新商品を追加販売しました。



MIYAGI

< 計画目標 >

中小事業者の皆様の資金調達手段の
多様化に向けた取組み

(進捗状況)

中小事業者の皆様の資金調達手段の多様化に向けて、平成 18 年度上半期中に取引先が発行した銀行保証付私募債 2 件、150 百万円を受託しました。

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の一つに位置づけ、全役職員が計画目標の達成に向けて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において平成 18 年度上半期中に 18 ヶ店を臨店し、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しました。また、臨店結果について評価・分析を行いました。
- ・ 総務部人事業務課やリスク統括部お客さまセンター、コンプライアンス室が連携し、パートや派遣社員を対象としたコンプライアンス研修体系を策定し、運用を開始しました。
- ・ 個人情報の一元保管・管理体制を強化するため、全店の伝票を一括保管する倉庫を確保し、移行作業を行いました。また、パソコン操作監視マニュアルを策定するなど、適切な個人情報管理体制の構築に向けて、行内体制を整備しました。

（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、朝礼や行内研修等のあらゆる機会を通じてコンプライアンス重視の企業風土の醸成へ継続して取り組む方針です。
- ・ 個人情報の漏洩を防止するため、還元資料等の本部一元管理や個人情報関連規程の一層の周知に向けて行内体制を構築していく方針です。

3 - 2 収益管理態勢の整備と収益向上のための取組み

(進捗状況及び成果)

- ・ 信用格付システムや信用リスク管理システムの高度化に向けて、システムベンダーを選定し、開発作業に着手しました。また、ALM システムの更改作業が終了し、リスク量の計測を開始するとともに、計測したリスクの各データの検証に着手しました。
- ・ 信用格付登録率向上に取組んだ結果、平成 18 年 9 月末で登録率は、目標の 88%を 4 ポイント上回る 92%の実績となりました。
- ・ 新 BIS 規制による信用リスクアセットの計測態勢を構築するため、融資部内にワーキンググループを設置しました。

(今後の課題及び対応方針)

- ・ 信用格付登録率は概ね順調に進捗していますが、今後も信用格付モデルの精度の維持・向上が必要であると認識しており、継続して信用格付制度の精度向上に取組む方針です。
- ・ ALM システムで計測したリスク量のデータ検証作業を進め、金利リスク等の精緻化などに取組みます。また、バーゼル 導入に向けた新システム導入やリスクの計量化を行うなど、行内体制整備に取組みます。

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)

- ・ 事務システム委員会を開催し、現システムの開発・運用について中間総括を行うとともに、次期システム導入に向けたスケジュール等について検討しました。
- ・ 偽造キャッシュカード問題へ対応するため、IC カードや生体認証システム導入について、行内にプロジェクトチームを設置し検討しました。

(今後の課題及び対応方針)

- ・ IC カードや生体認証システムの導入に向けて、システムベンダーの選定や開発スケジュールの策定、導入費用の妥当性の検証など、具体的な作業に取組む方針です。

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)

- ・ 情報開示内容を充実させるため、当行ホームページに新たに「営業の報告」、「定時株主総会決議通知」について掲載しました。また、お客さまから問合せが比較的多い項目を、ホームページの「Q & A」に追加しました。
- ・ お客さまの声を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」や当行に寄せられた「苦情・相談の集計・分析」について取りまとめを行い、利用者の声を業務運営に取り入れました。また、アンケート調査の取りまとめ結果や業務改善の項目等について、ホームページ等で公表しました。

(今後の課題及び対応方針)

- ・ 平成 18 年度中間期のディスクロージャー誌などについて、利用者の目線に合わせた、より一層分かりやすい表現や内容になるよう編集する方針です。
- ・ ホームページの利便性を高めるため、メニューの改定やホームページ運用管理規程の策定について検討します。
- ・ 「利用者満足度アンケート調査」を継続するとともに、アンケート結果等を分析し、今後も業務運営に反映させてまいります。

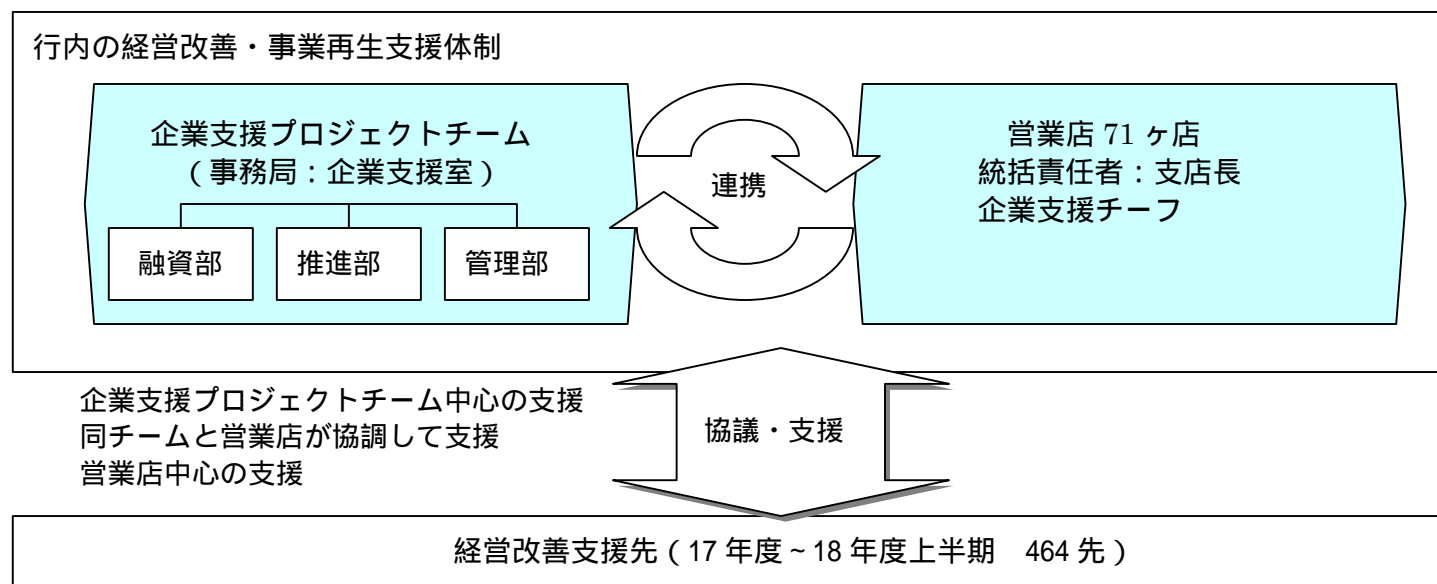
4. 主要計画目標の進捗状況

	分野	取組み施策	目標計数		18年度上半期までの進捗状況	
			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 15件	行内ビジネスマッチング情報の活用等により、仲介に努めました。なお、平成18年度上半期に成約した件数は8件です
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 690会員	新規会員の募集に努めましたが、平成18年9月末で690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	464社	経営支援先464社を選定し、本計画期間中に69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 3件	対象企業との協議を進めてきましたが、持込案件は3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	平成17年度末で計画が終了しました
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	11件	銀行代理店制度改定に併せ手続を大幅に見直した為、取扱が伸長しませんでした
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	平成17年度末で計画が終了しました
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	10名	TAC(株)と提携し国家試験対策講座(1年)の受講を継続しました
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	92%	平成18年9月末の目標88%に対して92%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2名を配置しました。取引先企業の皆様の支援体制を強化するため、担当者のうち1名は中小企業診断士の資格者を配置しております。また、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。本計画期間中に464先を経営改善支援対象先として選定し、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、同チームが営業店と協調して支援する先、営業店が中心となって支援する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

- 17年度～18年度上半期に当行では464先に経営改善支援を行い、うち69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	10		8
要注意 先	うちその他要注意先	1,965	403	54	297
	うち要管理先	46	21	8	5
破綻懸念先		386	30	7	17
実質破綻先		223	0	0	0
破綻先		91	0	0	0
合 計		11,460	464	69	327

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	うちその他要注意先へUP	うち要管理先へUP
要注意 先	うちその他要注意先	54	54		
	うち要管理先	8	0	8	
破綻懸念先		7	0	5	2
合 計		69	54	13	2

(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 18 年度上半期（18 年 4 月～18 年 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：製造業	創業後年数：12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"> 当社は海産加工品を主とする製造・販売業者であり、地元スーパーマーケットをはじめ、販売経路を全国に拡大するため積極的な営業活動を展開していました。 事業拡大に伴い、本社屋及び工場を新設しましたが、工場設備の過剰投資により一部が休止となっていました。 加えて原材料費の高騰や人件費の負担により、経常損益ベースで赤字または僅かな黒字で推移していました。 		
経営改善・事業再生の支援先とした理由	<ul style="list-style-type: none"> 経営者の事業意欲が旺盛でした。 当社製品は無添加・無着色の健康志向の商品を取扱っていたことや、工場はHACCP方式を採用し、製品の安全性が優れていました。消費者の健康ブームや食品への安全嗜好を背景に、売上高は順調に推移していたことから経営改善先に選定しました。 		
経営改善支援概要	当行の施策	<p>経営改善に向けて以下の提案等を行いました。</p> <ul style="list-style-type: none"> 当社の財務内容は債務超過ではありませんでしたが、経常損益ベースで赤字または僅かな黒字の状況であったため、キャッシュフロー改善の必要性を提案しました。 当社加工品の製造過程の一部で人手による作業があり、人員削減等による人件費圧縮は容易でないことから、工場稼働時間や労働時間の管理強化を提案しました。 原材料の入手先変更や外注していた商品包装材を内製化するなど原価管理強化に基づくコスト削減を提案しました。 また、販売先が広範に点在している地域があり、売上増加と流通コストの削減を目的に、販売地域の集中について提案しました。 	
	当社の施策	<ul style="list-style-type: none"> 当行の提案に基づき、工場稼働時間や社員の労働時間管理を徹底し、人件費の削減に努めました。 加工用の原材料を中国製品に切替えたほか、加工品の包装材を自前調達し、経費削減に努めました。 地元スーパーマーケットの販路拡大を進めるとともに、他社競合商品が少ない西日本地域での営業を強化しました。 	
経営支援後の企業状況	<ul style="list-style-type: none"> 販路拡大が順調に進み、売上高は増収傾向にあります。 直近の決算では、売上高に占める材料仕入高は当行支援開始時に比べ 10%以上の改善となり、経常利益ベースで黒字確保が可能な財務体質となりました。 しかし、有利子負債に対するキャッシュフローは未だに低く、当行では、今後もキャッシュフロー改善に向けたアドバイスを継続する必要があると認識しています。 		
経営改善が成功したポイント	<ul style="list-style-type: none"> 経営者が当行の改善提案に前向きに検討し、具体的に取組んだことが大きな要因となっております。また、販路拡大に対応できる工場生産設備を有していた点も要因であります。 		