

平成 19 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 19 年 3 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 19 年 3 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 19 年 3 月）

2. 取組状況及び数値目標の実績について

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、概ね当初計画どおりに取組みました。なお、各項目の進捗状況は以下のとおりです。

（1）「事業再生・中小企業金融の円滑化」の取組状況

提案型融資の営業体制構築や資金調達手法の多様化に対応するなど、地域の中小事業者への経営支援等に取り組みました。また、通信講座の受講や外部研修等を通じた人材育成を進め、外部専門機関との連携強化による情報集積に取り組みました。

（2）「経営力の強化」の取組状況

「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み、実質的に同計画を終了しました。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作業や信用格付制度の一層の精度向上に努めるとともに、次期オンラインシステムや偽造キャッシュカード問題、IC カード導入について検討しました。

(3) 「地域利用者の利便性向上」の取組状況

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むとともに、ホームページを全面改定しました。また、「利用者満足度アンケート調査」を実施するとともに、苦情情報のデータベース構築を行ないました。

(4) 主な数値目標の実績

「事業再生・中小企業金融の円滑化」にかかわる項目のうち、数値目標を設定している12項目の実績は以下のとおりです。

	取組施策	目標計数		進捗状況等（平成17年4月～平成19年3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19年度開催を検討中。
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社に紹介しました。
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 113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年度に成約した件数は31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 750会員	新規会員の募集に努め、平成18年度末で750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	503先	経営支援先503先を選定し、本計画期間中に88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	6件 5件	対象企業との協議を進めてきましたが、平成18年度の持込案件は5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	79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、取り扱いは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）と提携して国家試験対策講座（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	92.5%	平成18年度末の目標90%に対して92.5%の実績となりました。

(5) 個人保証に過度に依存しない融資に向けた取組実績

政府の「再チャレンジ支援総合プラン」に基づき、再チャレンジ支援に資する観点から個人保証に過度に依存しない融資への取組状況を公表いたします。

(単位：件／百万円)

項目	平成18年度の取組み		平成18年度末残高	
	実行件数	実行額	件数	残高
スコアリングモデルを活用した融資	803	6,917	1,875	10,651
うち、コベナンツを活用した融資（注1）	(48)	(1,075)	(123)	(2,216)
動産・債権譲渡担保融資（注2）	225	819	53	136
知的財産担保融資（注3）	-	-	-	-
ノン・リコースローン（注4）	-	-	-	-
合計	1,028	7,736	1,928	10,787

注1 コベナンツとは、財務制限条項のことで、ご融資後、予め定めた一定の財務状況等に該当した場合、借入利率の変更等を行なう融資のことです。

注2 動産・債権譲渡担保融資とは、商品在庫や機械設備等の動産及び、売掛金等の債権を担保にした融資のことです。当行では売掛債権担保融資のみを取り扱っております。

注3 知的財産担保融資とは、工業所有権（特許、意匠、商標等）や著作権などを担保にした融資のことです。当行ではお取り扱いしておりません。

注4 ノン・リコースローンとは、万一ご返済ができなくなった場合に、担保になっている資産以外への債権取立を行なわない非邇及型融資のことです。このため、一般のご融資より金利は高くなる傾向があります。当行ではお取り扱いしておりません。

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19年3月)

(個人保証に過度に依存しない融資に向けた取組状況を含む)

平成19年5月

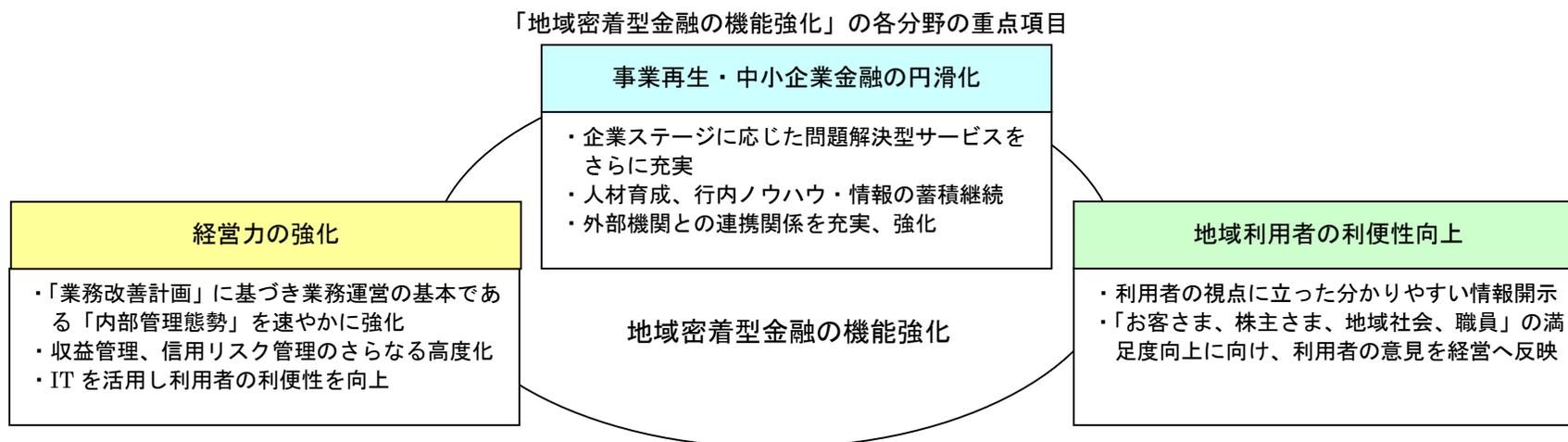
株式会社 仙台銀行

— 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19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	11
5. 要注意債権等の債権健全化等への取組実績	12
6. 個人保証に過度に依存しない融資に向けた取組状況	15

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19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、計画期間中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、提案型融資の営業体制構築や資金調達手法の多様化に対応するなど、地域の中小事業者の皆様への経営支援等について、当初計画どおりに取組みました。また、通信講座の受講や外部研修等を通じた人材育成を進めるとともに、外部専門機関との連携強化による情報の集積に引き続き取組みました。
- ・ 「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取り組んだ結果、平成19年2月末までに同計画を終了いたしました。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引き続き取組みました。
- ・ 「地域の利用者の利便性向上」については、情報開示項目の追加や開示方法の見直しに取り組むとともに、ホームページを全面改定しました。また、苦情事案の一元管理と集計の効率化、分析の多角化を図るため、苦情情報のデータベースを構築しました。



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」を策定しました。
- ・ 中小企業診断士の有資格者2名を企業支援部門と法人営業部門に配属し、取引先企業への経営改善支援や提案型融資を強化しました。また、中小企業診断士を育成するため、中小企業診断士試験対策の通信講座を10名が受講しました。
- ・ 税理士50先と提携し、継続して連携の強化や情報収集に努めました。

（今後の課題及び対応方針）

- ・ 中小企業診断士受験講座や経営改善支援などの関連講座の受講等により、中小企業支援に関する職員の能力が向上しています。今後も通信講座の受講や行内研修の実施、行外研修等への参加を通じた人材育成に取り組む方針です。
- ・ 専門的な能力等を有する人材を引き続き中途採用するとともに、そ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、当初計画どおり中小企業診断士国家試験対策の通信講座（1年間）を10名が受講しました。平成19年4月には新たに1名が中小企業診断士の有資格者となる予定です。



<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みました。

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、同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て知識・ノウハウの共有化を図りました。
- 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、苦情等の定義を広げ、より多くの意見等を集約する体制を構築しました。また、苦情情報の一元管理や多面的な分析を行うために、苦情等のデータベースを構築しました。これにより、行内での迅速な情報共有化を実現しました。

(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、営業店担当者への指導や帯同訪問を継続します。
- 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。中小事業者の皆様と、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。創業者セミナーについては、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、平成19年度の開催に向けて準備を進めました。
- ・ 仙台銀行ビジネスクラブ主催の「商談会」を開催しました。また、仙台銀行ビジネスクラブ会員向けの各種セミナーを開催するなど、取引先企業への経営支援を行ないました。
- ・ 平成18年度末に750会員を目標としていた仙台銀行ビジネスクラブ会員の実績数は750会員となり、当初目標を達成しました。



<計画目標>
創業者セミナーの開催(18年度以降)

(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の収集等を行いました。



<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月にビジネスクラブ会員の販路拡大等を目的としたビジネス商談会を開催しました。



<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)
○ 商談会の開催やビジネスマッチング情報等を活用した結果、113件(うち成約件数31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年度末の会員数は750会員となり、当初計画を達成いたしました。

- ・ 平成 18 年度末までに取引先 503 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 88 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 年度に具体的な案件を 5 件持ち込みました。その結果、本計画期間中の持ち込み累計件数は 11 件となりました。
- ・ 日本政策投資銀行、農林漁業金融公庫と業務締結契約を行ない、地元企業を中心とした投資プロジェクトに関する情報集積や、農業分野のベンチャー支援体制を強化しました。
- ・ 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。

（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 年度末までに取引先 503 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 88 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 年度中に 5 件の案件を持ち込みました。また、本計画期間中の持込累計件数は 11 件となりました。



＜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)

- ・ 新規取引先を対象とした以下の商品を販売しました。新規取引先向けの商品は、取扱目標 200 件（平成 18 年度末迄）としましたが、計画期間中の実績は受付 79 件（うち、実行件数 41 件、実行額 3,492 百万円）となりました。
 - ① 当行と連携関係にある税理士から新規取引先の紹介を受ける「税理士連携ローン」
 - ② 帝国データバンクの倒産予測値データ等を活用した「法人開拓プロジェクトチーム限定特別融資」
 - ③ 中小企業信用リスク情報データベース（CRD）を活用した「サポートみやぎⅢ」
- ・ 無担保・第三者保証人不要の「格付対応特別融資」については、固定金利タイプのみでしたが、変動金利タイプの追加発売を行いました。
- ・ 農業事業者を対象とした無担保・第三者保証人不要の融資商品「仙台銀行アグリローン・セラピス」の取扱いを開始しました。
- ・ 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。
- ・ 中小企業の資金調達手段の多様化の一環として、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。
- ・ 中小事業者の資金調達手段の多様化に向けて、本部と営業店の連携をより密にし、銀行保証付私募債のニーズを掘り起こしていきます。



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)

○ 純新規先向けの取扱件数は 79 件（実行件数 41 件、実行額 3,492 百万円）となりました。



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)

○ 平成 18 年度中に取引先が発行した銀行保証付私募債 3 件、300 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、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んだ結果、平成 19 年 2 月末までに同計画は終了となりました。
- ・ 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計画期間中に延べ 82 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、パート社員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。

（今後の課題及び対応方針）

- ・ 業務改善計画の各施策をコンプライアンス・プログラムに継承するとともに、内部管理態勢をさらに強化するため、朝礼や行内研修等でコンプライアンスの啓蒙に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、行内のパソコン操作監視を継続するとともに、Eメール監視システムとログ検索システムを導入し、情報セキュリティ機能を強化する方針です。
- ・ 日本版 SOX に対応するため、平成 19 年 4 月からプロジェクトチームを発足させる予定です。

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た開発作業に着手しました。
- ・ 信用格付登録率の向上に取組んだ結果、平成 18 年度末の登録率は、目標の 90%を 2.5 ポイント上回る 92.5%の実績となりました。
- ・ ALM システムの更改作業が終了し、リスク量の計測を開始しました。また、計測したリスクの各データの検証に着手しました。

(今後の課題及び対応方針)

- ・ 信用格付登録率は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ます。引き続き、信用格付制度の精度向上に取り組めます。
- ・ 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り組めます。

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において、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引き続き検討しました。
- ・ 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、具体的な作業に取り組む方針です。

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むとともに、ホームページを全面改定しました。
- ・ 「利用者満足度アンケート調査」を実施し、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。
- ・ 苦情事案の一元管理と集計の効率化、多面的分析を行なうため、苦情情報のデータベース構築を行ないました。

(今後の課題及び対応方針)

- ・ 平成19年度のディスクロージャー誌発刊について、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。
- ・ リニューアル後のホームページについては、さらなる利便性を高めるため、アクセス状況の分析をとおして随時メニューの改定等を実施していきます。
- ・ 「利用者満足度アンケート調査」を継続実施するとともに、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いきます。

4. 主要計画目標の進捗状況

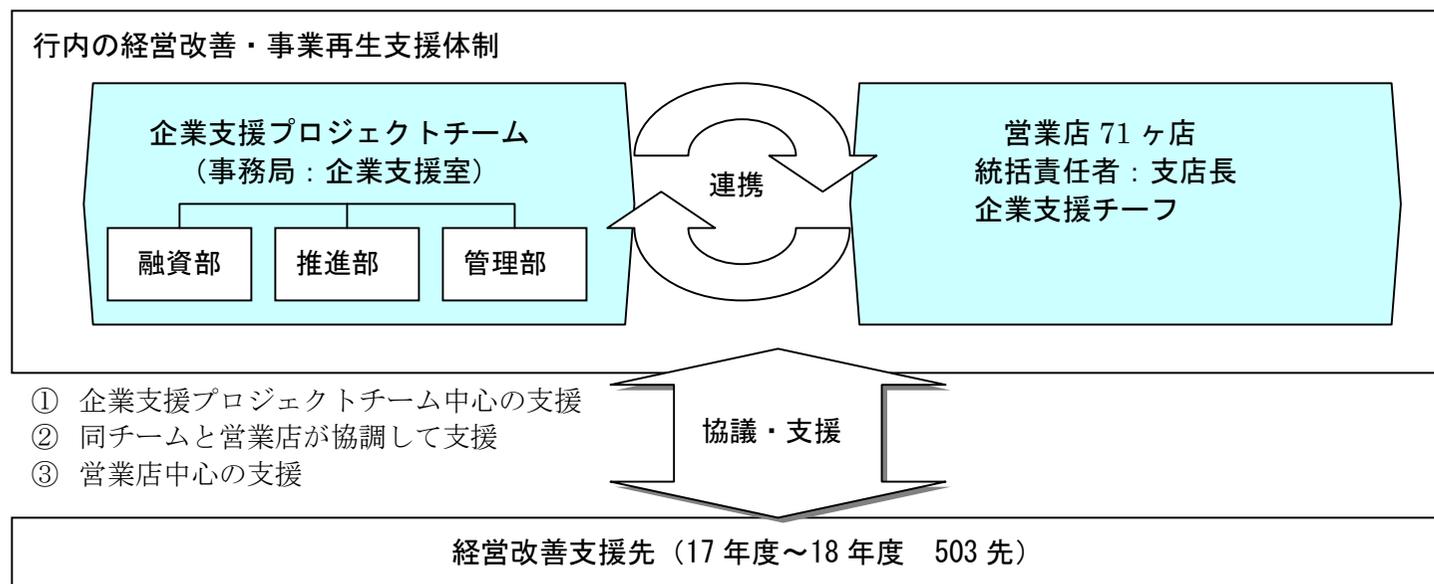
4-1 計画目標の取組結果

	分野	取組み施策	目標計数		実績	
			時点	数値的目標	件数・金額	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19年度開催を検討中です。
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 113件	(うち成約件数は37件です) (うち成約件数は31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 750会員	新規会員の募集に努めた結果、平成18年度末で750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	503社	経営支援先503社を選定し、本計画期間中に88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 5件	対象企業との協議を進めてきましたが、持込案件は5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	79件	新商品の追加導入が平成18年度となり、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	92.5%	目標に対し2.5ポイント上回りました。

5. 要注意債権等の債権健全化等への取組実績

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、中小企業診断士の有資格者を含む担当者2名を配置しています。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名で「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503先を経営改善支援対象先として選定し、①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、②同チームが営業店と協調して支援する先、③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年度に当行では503先に経営改善支援を行い、うち88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 α	α のうち期末に債務者区分が上昇した先数		
			β	γ	
正常先	8,749	10		8	
要注意先	うち其他要注意先	1,965	440	68	299
	うち要管理先	46	22	11	0
破綻懸念先	386	31	9	11	
実質破綻先	223	0	0	0	
破綻先	91	0	0	0	
合計	11,460	503	88	318	

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	68	68	
	うち要管理先	11	0	11
破綻懸念先	9	0	7	2
合計	88	68	18	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。
- β 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 α に含めるものの β 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

- ・ 計画期間中において、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 : 卸売業・小売業	創業後年数 : 98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"> ・当社は大正元年創業で、タバコ販売、LPG灯油販売、パン及び味噌製造販売、写真現像、ガソリンスタンド経営など、業務内容が多方面に及んでおりました。 ・各事業部門の管理が十分ではなく、実質的に赤字体質であり、業績は悪化傾向が続いておりました。また、キャッシュフローが乏しく、役員からの資金充当が恒常化しており、早期の経営改善が必要でした。 		
経営改善・事業再生の支援先とした理由	<ul style="list-style-type: none"> ・当社は老舗企業であるため、経営体質に柔軟性が不足していたことは否めませんでした。しかし、不採算部門から撤退して、収益性の安定している部門の強化を図るなど、綿密な部門別改善計画を遂行すれば、減収とはなるものの増益に転じ、安定したキャッシュフローの確保が十分可能であると判断したためです。 		
経営改善支援概要	当行の施策	<ul style="list-style-type: none"> ・取扱品目が多いうえに、現在の経営陣は先代の急死によって事業を引き継いだために知識・経験ともに十分ではありませんでした。このようななか、経営管理の簡素化と効率化を図ることを重視し、以下の施策を行いました。 ①事業のスリム化を図るため、不採算部門であるガソリンスタンド部門の撤退を提案しました。 ②長期売掛金の回収促進や役員からの資金投入によって、金融債務の圧縮を図り、金利負担の軽減を提案しました。 ③管理会計の導入など、自社内で試算表を即時作成できるように、財務管理の強化策を提案しました。 	
	当社の施策	<ul style="list-style-type: none"> ・不採算のガソリンスタンド部門から撤退しました。なお、スタンドの営業は石油元売り会社が引継いだため、スタンドの底地を当該元売り会社に賃貸して地代収入を確保することができました。 ・役員からの資金投入を実施して金融債務圧縮を行いました。また、利益が安定していたLPG部門を強化し、コスト圧縮の実施や、大口重油・軽油納入先への営業強化策により、黒字体質への転換を図りました。 ・管理会計ソフトを導入して経営管理の強化を図りました。 ・役員報酬を削減したほか、経営者が会社から受け取っていた地代家賃についても無償としました。 	
経営支援後の企業状況	<ul style="list-style-type: none"> ・経営支援後の決算はこれからですが、現状では対前年比で減収増益傾向となっており、黒字体質への転換と安定したキャッシュフロー創出が実現できております。 		
経営改善が成功したポイント	<ul style="list-style-type: none"> ・経営陣が自社の経営状況を直視し、経営改善策に積極的に取り組んだことが大きな成功要因であります。また、不採算事業部門の閉鎖や役員報酬の削減といった財務リストラ面に留まることなく、納入先への積極的な営業強化策を展開するなど、前向きな施策を行なったことも重要であると考えます。 		

6. 個人保証に過度に依存しない融資に向けた取組状況

- ・ 本項目は、政府の「再チャレンジ支援総合プラン」に基づき、再チャレンジ支援に資する観点から、個人保証に過度に依存しない融資への取組状況を公表するものです。
- ・ 平成18年度は「スコアリングモデルを活用した融資」として、当行独自の融資商品「サポートみやぎ」の販売を積極展開しました。また、「コベナンツ融資」として、無担保かつ第三者保証人不要の「格付対応特別融資」の商品見直しを行ないました。「動産・債権譲渡担保融資」については、売掛債権担保融資を継続して取り扱いました。
- ・ 担保や保証に過度に依存しない融資商品については、お取引先がさらに利用しやすい商品となるよう検討・開発していくとともに、既存商品についても事務手続の効率化を検討するなど、さらなる商品性向上に努めてまいります。

(単位：件/百万円)

項目	平成18年度の取組み		平成18年度末残高	
	実行件数	実行額	件数	残高
スコアリングモデルを活用した融資	803	6,917	1,875	10,651
うち、コベナンツを活用した融資(注1)	(48)	(1,075)	(123)	(2,216)
動産・債権譲渡担保融資(注2)	225	819	53	136
知的財産担保融資(注3)	-	-	-	-
ノン・リコースローン(注4)	-	-	-	-
合計	1,028	7,736	1,928	10,787

注1 コベナンツとは財務制限条項のことで、ご融資後、予め定めた一定の財務状況等に該当した場合、借入利率の変更等を行なう融資のことです。

注2 動産・債権譲渡担保融資とは、商品在庫や機械設備等の動産及び、売掛金等の債権を担保にした融資のことです。当行では売掛債権担保融資のみを取り扱っております。

注3 知的財産担保融資とは、工業所有権(特許、意匠、商標等)や著作権などを担保にした融資のことです。当行ではお取り扱いしておりません。

注4 ノン・リコースローンは、万一ご返済ができなくなった場合に、担保になっている資産以外への債権取立を行なわない非遡及型融資のことです。このため、一般のご融資より金利は高くなる傾向があります。当行ではお取り扱いしておりません。