

地域密着型金融への取組み実績等について

(平成19年4月～平成20年3月)

平成20年6月

株式会社 仙 台 銀 行

— 目 次 —

1. 「地域密着型金融」への取組み実績等（平成19年4月～平成20年3月）	2
2. 「ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化」への取組み事例（1）	5
3. 「ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化」への取組み事例（2）	6
4. 「事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給方法の徹底」への取組み事例	7
5. 「地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献」への取組み事例	8
6. 平成20年度における取組み方針	9

1. 「地域密着型金融」への取組み実績等（平成19年4月～平成20年3月）

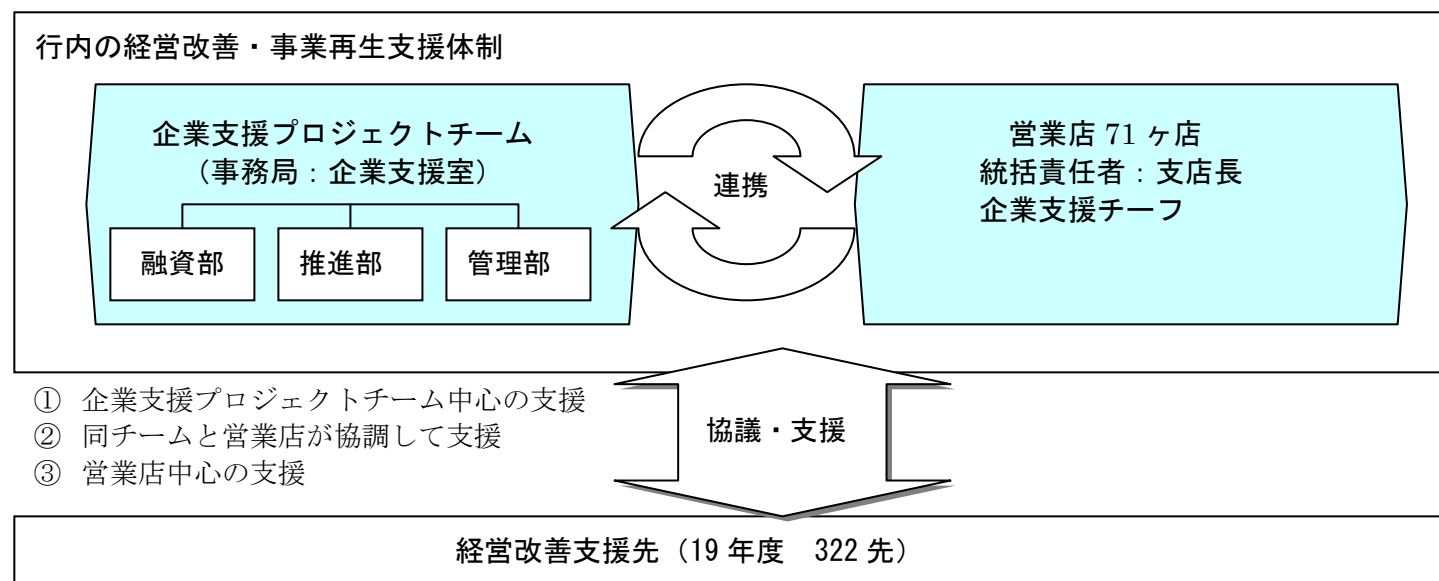
（1）概要

当行は中期経営計画「好品質計画」（平成18年度・19年度）において、地域密着型金融を当行の主力業務と位置づけ、宮城県の中小企業の皆さまのお役に立てるよう様々な支援策を実施してまいりました。

（2）取組み体制

当行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、中小企業診断士等の有資格者を担当者として配置しております。また、企業支援室を事務局として、融資部・管理部・推進部の職員により「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9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。

平成19年度は322先を経営改善支援対象先としており、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。



(3) 経営改善支援等の主な取組み実績

本部・営業店が宮城県中小企業支援協議会等の外部専門機関と連携して、取引先への経営改善支援を実施し、平成19年度の経営改善支援の取組み率、経営改善計画の策定率、ランクアップ率の実績は以下のとおりとなりました。

また、「創業・新事業支援融資」、「個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資」へも積極的に取組み、平成19年度の実績は以下のとおりとなりました。

経営改善支援等の取組み実績1【19年4月～20年3月】

	19年度実績	備 考
経営改善支援取組み率	16.3%	経営改善支援取組み率 = 322先（経営改善取組み先数・正常先除く）÷1,965先（期初債務者数・正常先除く）
経営改善計画策定率	1.5% (注)	経営改善計画策定率 = 5先（再生計画策定先数・正常先除く）÷322先（経営改善取組み先数・正常先除く） (注) 経営改善計画策定5先は、平成19年度中において新たに策定した実績であります。経営改善取組み先数322先に対する過年度分を含む累計策定実績は17先（5.2%）となっております。
ランクアップ率	8.6%	ランクアップ率 = 28先（ランクアップ先数・正常先除く）÷322先（経営改善取組み先数・正常先除く）
創業・新事業支援融資実績	13件 68百万円	うち宮城県中小企業産業振興資金（創業育成資金） 8件 32百万円 うち仙台市新事業創出育成支援（起業家支援資金） 4件 32百万円
個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資	181件 732百万円	動産・債権譲渡担保融資（売掛債権担保融資）の実績
	2件 80百万円	財務制限条項を活用した商品による融資実績

※ 経営改善支援取組み率、経営改善計画策定率、ランクアップ率の詳細は、次項「経営改善支援等の取組み実績2（平成19年度）」を参照ください。

経営改善支援等の取組み実績 2 【19年4月～20年3月】

(単位：先数)

	期 初 債務者数 A	うち 経営改善支 援取組み先 α	αのうち			
			αのうち期末 に債務者区分 がランクアップ した先数 β	αのうち期末 に債務者区分 が変化しなか った先 γ	αのうち再生 計画を策定し た先数 δ	
正常先 ①	7,877	0		0	0	
要 注 意 先	うちその他要注意先 ②	1,280	264	23	211	4
	うち要管理先 ③	27	10	4	6	0
破綻懸念先 ④	500	48	1	41	1	
実質破綻先 ⑤	120	0	0	0	0	
破綻先 ⑥	38	0	0	0	0	
小 計(②～⑥の計)	1,965	322	28	258	5	
合 計	9,842	322	28	258	5	

経営改善支援 取 組 み 率 = α/A	ランクアップ率 = β/α	再 生 計 画 策 定 率 = δ/α
0.0%		0.0%
20.6%	8.7%	1.5%
37.0%	40.0%	0.0%
9.6%	2.0%	2.0%
0.0%	0.0%	0.0%
0.0%	0.0%	0.0%
16.3%	8.6%	1.5%
3.2%	8.6%	1.5%

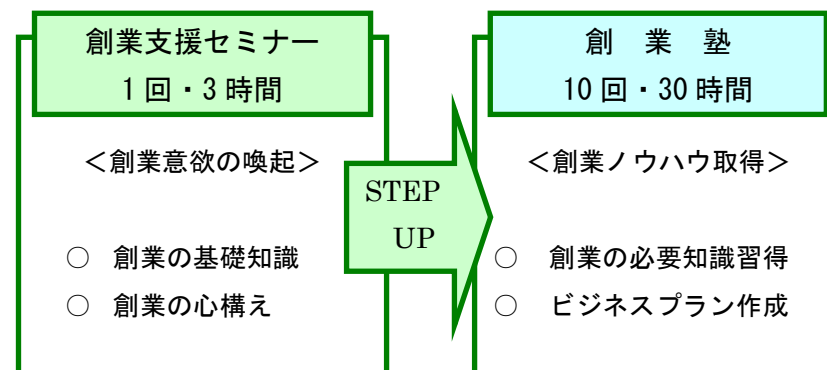
(注)

- ・再生計画策定については、経営改善取組み先数 322 先に対する過年度分を含む累計での策定実績は 17 先（策定率 5.2%）となっております。
- ・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。
- ・経営改善支援取組み先で途中で完済した債務者は α に含めていますが β に含めておりません。
- ・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合は β に含めております。
- ・「再生計画を策定した先数 δ」＝「中小企業再生支援協議会の再生計画策定先」＋「RCCの支援決定先」＋「金融機関独自の再生計画策定先」

2. 「ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化」への取組み事例（1）

創業者セミナーと創業塾の開催による創業への継続的な支援

経緯	当行は平成 18 年 7 月に国民生活金融公庫と創業支援に係る業務提携を締結しており、その一環として創業希望者の意欲の喚起、具体的なノウハウ習得を目的に初開催したものです。
取組み内容	<p>1. 創業支援セミナーの開催（平成 19 年 9 月）</p> <p>創業希望者を対象に、創業の必要事項や心構えなどを具体的な成功・失敗事例などで解説し、創業への意欲を喚起しました。また、個別相談会も開催しました。</p> <p>2. 創業塾の開催（平成 20 年 2～3 月）</p> <p>上記セミナー受講者等を対象に、創業実現に向けた具体的なノウハウ取得（創業に必要な知識、ビジネスプラン作成）を目的に、10 回（30 時間）にわたり当行本店を会場に勉強会を開催しました。</p>
成果	<p>1. 参加実績</p> <p>創業支援セミナーは 55 名、創業塾は 23 名が参加しました。</p> <p>2. 受講者の反応等</p> <p>創業塾受講者全員が「大変役にたった」と評価しており、受講者の満足度は非常に高いものでありました。また、外部機関との共催により、当行でも様々なノウハウを蓄積することができました。</p> <p>3. 今後のフォローアップ</p> <p>平成 20 年度にフォローアップセミナーを開催し支援を継続します。</p>

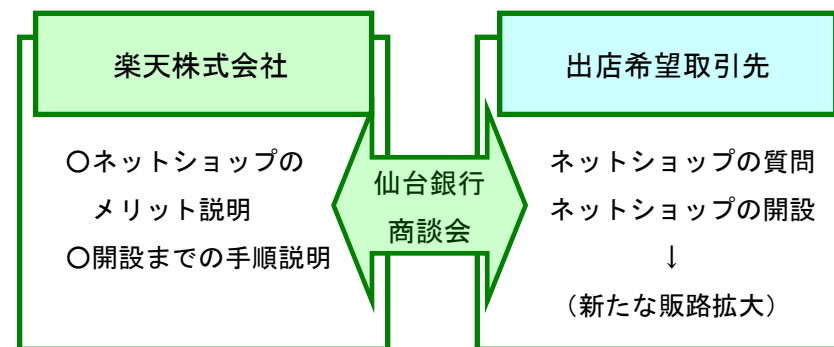


創業塾で、創業実現に向けたノウハウを取得

3. 「ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化」への取組み事例（2）

楽天株式会社提携によるネットショップビジネス商談会の開催

経緯	インターネットショッピング市場が拡大するなか、新たな販路拡大を目指す取引先に対して、ネットショップの開設に係る知識、進出機会等を提供したものです。
取組み内容	平成19年9月、当行ビジネスクラブ会員等を対象に、楽天株式会社との1対1の面談による商談会を開催しました。ネットショップのメリット、ショップ開催までの手順の説明を受けるとともに、疑問等の質問を受け付けました。
成果	<p>1. 参加実績 商談会には取引先11社が参加しました。</p> <p>2. 参加者の反応等 参加者からは、「もっと時間をかけて相談したい」、「ネットビジネスチャンスは大いに期待できる」との感想がありました。当行の紹介で2社が楽天株式会社の運営するインターネットショッピング市場へ出店しました。</p> <p>3. 今後のフォローアップ 今回の商談会は、取引先のビジネスチャンスを拡大するという点で、一定の成果があったものと評価しております。今後、他県地銀等との合同商談会開催なども検討してまいります。</p>

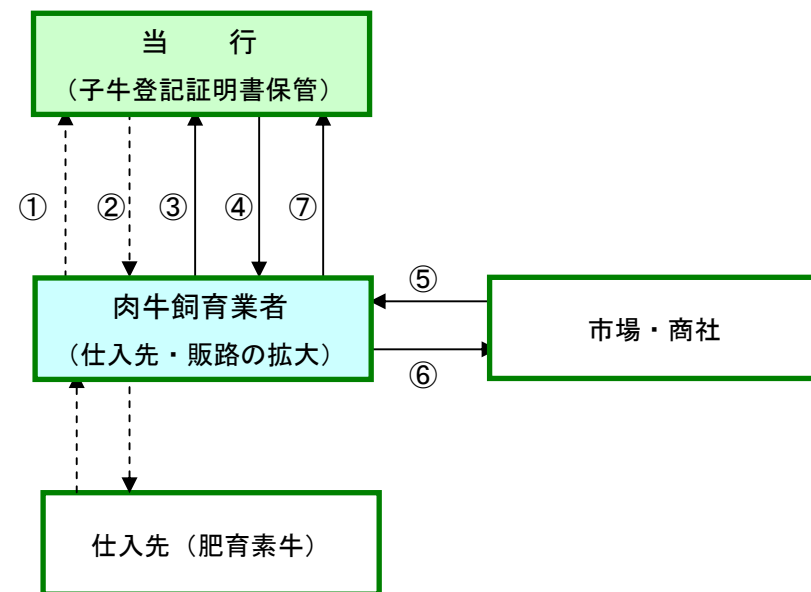


ネットショップでの販路拡大をめざす

4. 「事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給方法の徹底」への取組み事例

子牛登記証明書等を活用した肉牛飼育業者への仕入資金融資

経緯	<p>当行は平成18年11月に農林漁業金融公庫と地域農業の育成等に関する業務提携を締結しており、本件はその一環として、「仙台牛」ブランドの黒毛和牛の肥育拡大を目指す肉牛飼育業者へ初の協調融資を行ったものです。</p>
取組み内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 当肉牛飼育業者は、これまで和牛の飼育・販売を農協の預託事業で行っていましたが、独自の仕入と販路の拡大を検討しておりました。 2. このため当行では、農林漁業金融公庫との情報交換により肉牛飼育業への理解を深め、当肉牛飼育業者の仕入から飼育、販売に至るまで資金繰りと原価等を精査し、計画的な資金管理方法を提案・導入しました。 3. そのうえで最大500頭分の肥育素牛を仕入れる専用当座貸越（3億円）を設定しましたが、有力担保がないため、肉牛飼育業者より仕入の都度「子牛登録証明書」を当行に差入れ・保管管理することで、仕入資金使途と販売状況を管理し、資金回収リスクを軽減することとしたものです。
成果	<ol style="list-style-type: none"> 1. 当肉牛飼育業者は、地域トップクラスの経営規模であり、出荷した肉牛も市場で高い評価を受けております。業容拡大により、「仙台牛」のブランド強化等が期待されます。



(仕入時)

- ① 仕入先より肥育素牛を仕入れ、仕入代金を当行へ申し込み（子牛登記証明書を当行へ提出）
- ② 当行は子牛登記証明書を確認・保管し、仕入代金を専用当座貸越（無担保）から資金交付

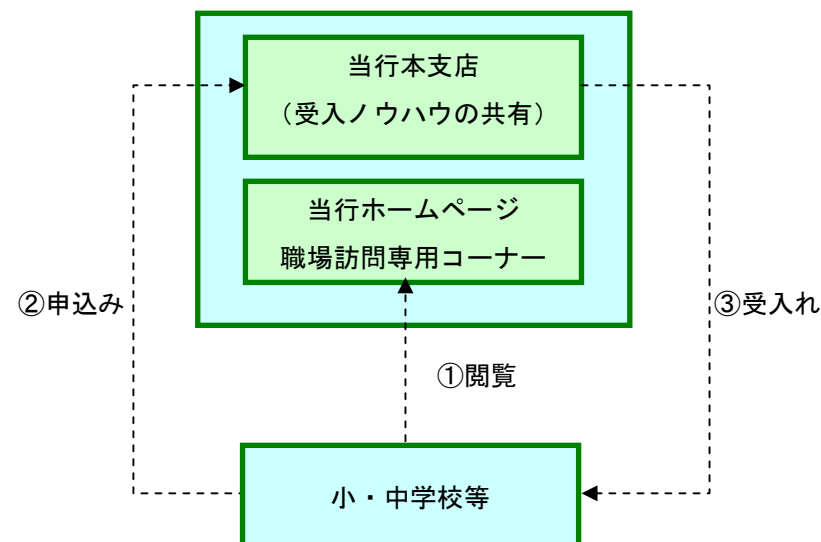
(売却時)

- ③ 売却する肉牛を確定させ、当行へ該当する子牛登記証明書の返却を依頼
- ④ 当行より子牛登記証明書を返却
- ⑤⑥ 市場・商社へ肉牛を売却し、売却代金回収
- ⑦ 当行へ借入金（仕入代金）を返済

5. 「地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献」への取組み事例

小中学生を対象とした職場訪問の積極的な受入れ

経緯	多重債務者問題が社会問題化するなか、小中学生への金融教育の重要性や職業体験への要請が年々高まっていることを踏まえ、当行全体で職場訪問を積極的に受け入れる方針としたものです。
取組み内容	<p>1. 平成 19 年 8 月、小中学生の「職場訪問」を積極的に受け入れるため、当行ホームページに専用コーナー「仙台銀行をみてみよう」を開設しました。</p> <p>① 対象者 小中学生 ② 人数 1グループあたり 5～6 人程度 ③ 場所 当行本支店 ④ 日時 随時受入れ、所要時間 1 時間程度 ⑤ 内容 銀行の仕事についての話、お札の数え方体験、模擬紙幣での 1 億円の重さ体験、預金窓口の見学</p> <p>2. 平成 20 年 2 月、大学生を対象としたインターンシップ体験の受入を開始しました。</p>
成果	<p>1. 平成 19 年度は、本支店延べ 13 カ店で小中学生等の職場訪問を受け入れ、訪問者は 126 名となりました。</p> <p>2. 訪問様子は、都度、当行ホームページで公開しています。訪問された小中学生からは、「銀行の仕事がわかった」「お金の大切さがわかった」などの感想が寄せられています。</p>



お札の数え方体験



1 億円（模擬紙幣）重さ体験

6. 平成 20 年度における取組み方針

(1) 概要

当行は平成 20 年 4 月より、新中期経営計画「新・好品質計画」(平成 20 年度・21 年度)をスタートしました。本計画では、引き続き、地域密着型金融を当行の主力業務と位置づけ、中小企業の皆さまのお役に立つ様々な支援策を実施してまいります。

平成 20 年度は、宮城県の中小企業の皆さまへの訪問・面談の機会を今まで以上に増加することに重点を置き、法人融資専門チームを増員するなど法人営業体制を大幅に強化し、中小企業の皆さまの様々な事業ニーズによりスピーディに対応してまいります。

(2) 地域密着型金融の主な取組み施策

- ① 法人営業体制の強化
 - ・法人融資専門チームの大幅増員と同チームの古川支店駐在
 - ・仙台市外地区の法人営業中心店舗の増員 等
- ② ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化
 - ・宮城県中小企業支援協議会等との連携による企業支援強化 等
- ③ 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給方法の徹底
 - ・融資事務手続きの再構築による融資相談等への対応スピードアップ
 - ・「サポートみやぎ」等の商品見直し、新商品導入 等
- ④ 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献
 - ・セミナー・ビジネスマッチングを通じた事業機会拡大への支援
 - ・セントラル自動車進出等にともなう地元企業への支援 等



古川支店に法人融資専門チームを配置