

地域密着型金融への取組み実績等について

(平成 21 年 4 月～平成 22 年 3 月)

平成 22 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21年4月～平成22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. 「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（3）	7
5. 「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	8
6. 「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	9
7. 平成22年度における取組み方針	10

1. 「地域密着型金融」への取組み実績等（平成21年4月～平成22年3月）

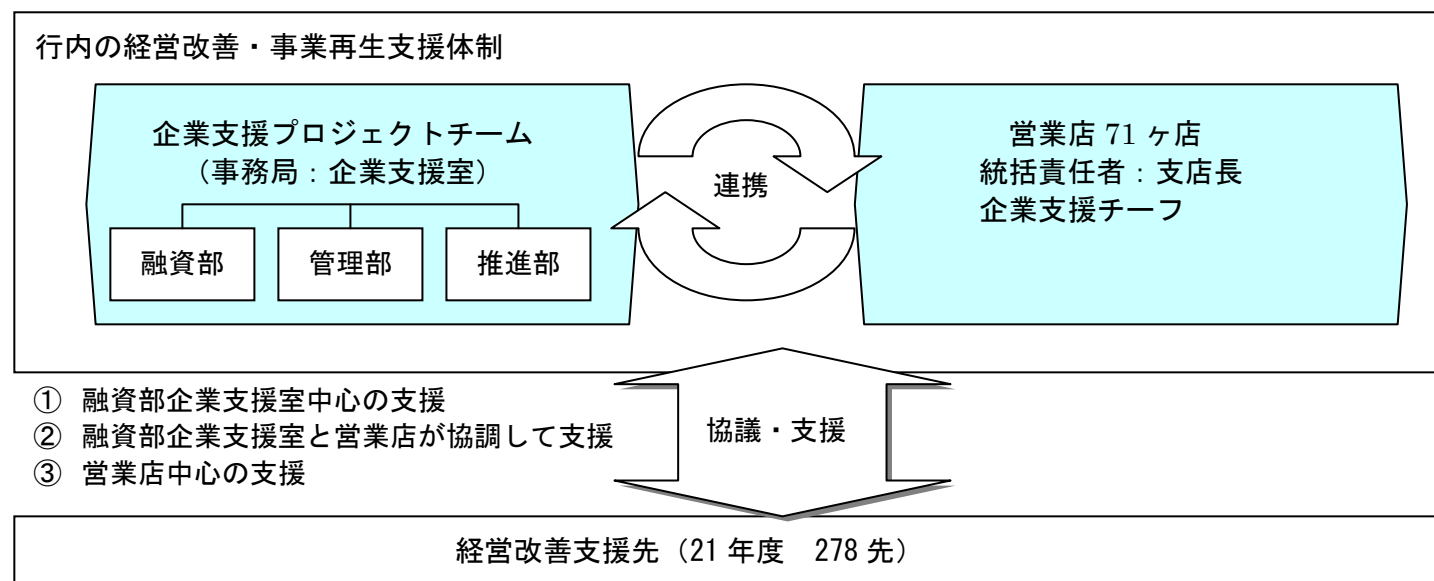
（1）概要

当行は、中期経営計画「新・好品質計画」（平成20年度・21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、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、企業支援活動のバックアップを行っております。

平成21年度は、278先を経営改善支援対象先としており、①融資部企業支援室が中心となって支援する先、②融資部企業支援室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、支援に取り組みました。



(3) 経営改善支援等の主な取組み実績

当行は、本部・営業店が宮城県中小企業再生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 21 年度の経営改善支援の取組み率、再生計画の策定率、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 21 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 【21 年 4 月～22 年 3 月】

	21 年度実績	備 考
経営改善支援取組み率	10.0%	経営改善支援取組み率 = 278 先（経営改善取組み先数・正常先除く）÷2,781 先（期初債務者数・正常先除く）
再生計画策定率	27.7% (注)	再生計画策定率 = 77 先（再生計画策定先数・正常先除く）÷278 先（経営改善取組み先数・正常先除く） (注) 再生計画策定 77 先は、過年度分を含む累計実績です。 平成 21 年度中において新たに策定した実績は 37 先（13.3%）となっております。
ランクアップ率	11.2%	ランクアップ率 = 31 先（ランクアップ先数・正常先除く）÷278 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	15 件 79 百万円	うち宮城県中小企業産業振興資金（創業育成資金） 6 件 20 百万円 うち仙台市新事業創出育成支援（起業家支援資金） 6 件 26 百万円
個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資	23 件 968 百万円	うち売掛債権担保融資 17 件 346 百万円 うち動産担保融資 6 件 622 百万円

※ 経営改善支援取組み率、再生計画策定率、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 21 年度）」を参照ください。

経営改善支援等の取組み実績 2【21年4月～22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	αのうち 再生計画 を策定し た先数 δ	うち平成 21年度策 定先数
			期末に債 務者区分 がランク アップした 先数 β	期末に債 務者区分 が変化し なかった 先 γ		
正常先 ①	6,133	15		0	5	1
要注意先 うちその他要注意先 ②	1,886	240	20	192	62	26
うち要管理先 ③	25	5	3	2	4	4
破綻懸念先 ④	601	33	8	25	11	7
実質破綻先 ⑤	223	0	0	0	0	0
破綻先 ⑥	46	0	0	0	0	0
小計(②～⑥の計)	2,781	278	31	219	77	37
合計	8,914	293	31	219	82	38

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
0.2%		33.3%
12.7%	8.3%	25.8%
20.0%	60.0%	80.0%
5.5%	24.2%	33.3%
0.0%	0.0%	0.0%
0.0%	0.0%	0.0%
10.0%	11.2%	27.7%
3.3%	10.6%	28.0%

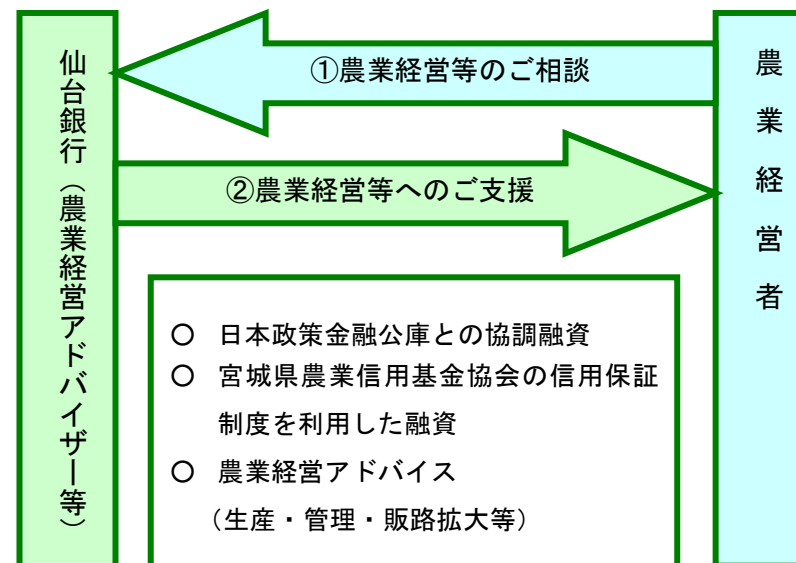
(注)

- ・再生計画策定 δ については、過年度分を含む累積実績です。平成 21 年度中において新たに策定した実績は 37 先（策定率 13.3%）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期中に完済した債務者は 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）

「農業経営アドバイザー増員」等による農業経営支援の充実

経緯	<ol style="list-style-type: none"> 1. 当行は、平成 18 年 11 月に、日本政策金融公庫と地域農業の育成等に関して業務提携し、肉牛飼育業者に対する協調融資を行うなど、農業分野の融資ノウハウを蓄積してまいりました。 2. 当行は、農業分野への経営面や資金面での支援をさらに充実するため、農業経営に強い人材育成、農業信用基金協会との信用保証契約締結による農業融資等に取り組んでまいりました。
取組み内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 平成 21 年 1 月に、当行職員 1 名が、宮城県内の銀行で初めて、農業経営アドバイザー資格を取得しました。さらに人材育成に取り組む、平成 22 年 1 月に、新たに 5 名の当行職員が、農業経営アドバイザー資格を取得しました。 2. 平成 21 年 8 月に、当行は、宮城県内の銀行で初めて、農業経営者向け融資について、宮城県農業信用基金協会と信用保証契約を締結し、農業融資の充実に取り組みました。
成果	<ol style="list-style-type: none"> 1. 当行の農業経営アドバイザーは、累計で 6 名となりました。 2. 平成 21 年度の宮城県農業信用基金協会を活用した家畜飼料特別支援資金の融資実績は、10 件・258 百万円となりました。 3. 今後、農業経営アドバイザーをさらに増員するほか、農業支援の本部担当者 2 名（農業経営アドバイザー、中小企業診断士）を配置し、深度のある経営支援に取り組んでまいります。



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）

「アグリテイスト in 宮城」による地産地消推進と農業ビジネス拡大

経緯	<ol style="list-style-type: none"> 1. 当行は、これまでネットショップ・ビジネス商談会や他県地銀との合同商談会等を開催し、取引先の販路拡大を支援してまいりました。 2. 今回、地産地消推進と農業分野のビジネスマッチングを目的に、宮城県内の農業生産法人が生産した豊かな食材をアピールし、販路等を拡大する機会を新たに提供したものです。
取組み内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 平成 22 年 2 月、当行ビジネスクラブ交流会を開催しました。 2. 交流会では、「アグリテイスト in 宮城」と題し、ホテルの料理人が、宮城県内の農業生産法人 6 先が生産した食材（牛肉、野菜等）を調理し、参加者に提供しました。 3. 農業分野と他分野の会員交流を深めるとともに、地産地消の推進、会員のビジネスチャンスの拡大を図りました。
成果	<ol style="list-style-type: none"> 1. 交流会には 297 名が参加しました。 2. 参加者からは、「宮城の食材をアピールできる絶好の機会だった」、「楽しい企画だった」との意見があり、農業分野と他分野との会員交流と地産地消推進に一定の成果がありました。 3. 今後も、様々な形態でのビジネスマッチングに取組み、地域経済の活性化・発展に貢献してまいります。



4. 「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（3）

「プロパー・DIPファイナンス」を活用した融資支援の取組み

経緯	<p>1. 電気工事業を営む当行取引先は、宮城県内を中心に、公共性の高いインフラ整備事業を行っておりますが、同社は、平成 20 年に民事再生手続開始の申立を行い、平成 21 年に再生計画認可決定が確定し、現在は新経営陣のもと、事業再生に取り組んでいます。</p> <p>2. 当行では、同社の事業価値維持と再生支援等のため、DIPファイナンス（民事再生等の申立を行い、事業再生に取り組んでいる事業者への融資）を活用した運転資金融資に取組み、経営支援を実施しました。</p>
取組み内容	<p>1. 当行は、同社が有する機械設備工事等の特殊技術を高く評価し、再生計画の実現が可能であると判断しました。</p> <p>2. 当初、宮城県信用保証協会を活用したDIPファイナンスを検討しましたが、要件に該当しなかったことから断念しました。</p> <p>3. このため当行は、業況・受注・計画進捗の確認など、同社に業績管理を徹底することで、プロパーによるDIPファイナンスを活用した融資支援に取り組んだものです。</p>
成果	<p>1. 当行は、本件を通じて、プロパー単独のDIPファイナンスを初めて実施し、取引先の事業再生支援（事業価値維持、雇用安定確保等）に新たな形態で取組むことができました。</p> <p>2. 取引先等のお役に立てるよう、今後も事業再生支援融資に取組み、ノウハウを蓄積してまいります。</p>

電気工事業者

- 電気や水道など公共性の高いインフラ整備事業を展開
- 民事再生計画に基づき、新経営陣が、事業再生に取り組み中
- 事業計画の進展に伴い、新たな運転資金が必要

＜事業再生に向けた当社の強み＞

特殊な工事技術を保有

東北地区では希少な事業



仙台銀行

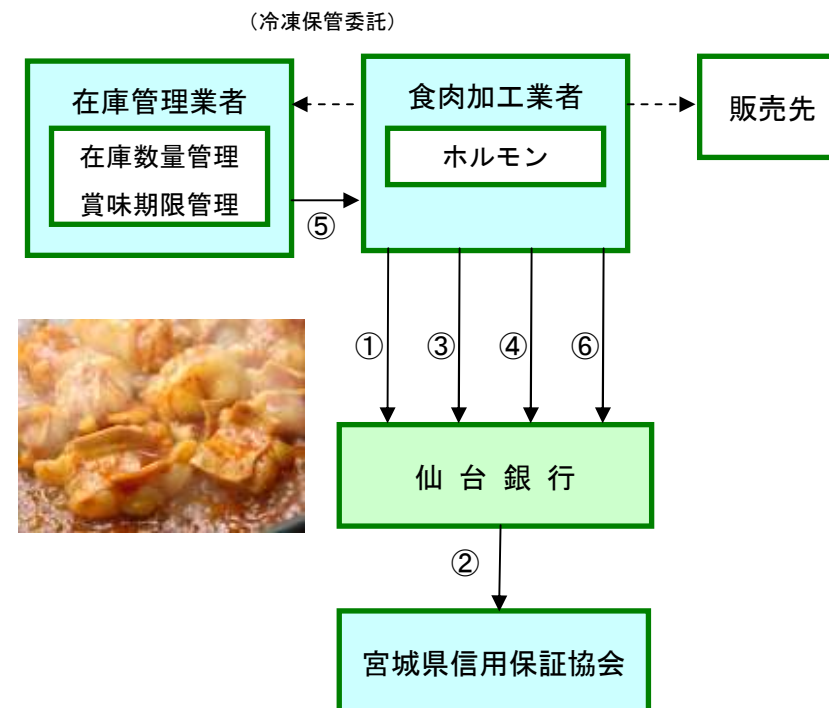
- DIPファイナンス（民事再生等の申立を行い、事業再生に取り組んでいる事業者への融資）を検討
- 電気工事業者の「特殊技術」「事業の希少性」等を評価し、事業再生計画の実現が可能と判断。

- ① 事業再生計画進展に伴う運転資金の相談。
- ② 当行は、同社の特殊技術と事業の希少性を評価し、事業再生計画が実現可能と判断。
- ③ 宮城県信用保証協会の活用を検討するが条件に合わず、再検討し、プロパー・単独でのDIPファイナンス実施。
- ④ 当行は、業況・受注・計画進捗等の報告を受け、事業の進捗管理を徹底。

5. 「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

「食肉加工品（ホルモン）」を担保としたABLへの取組み

経緯	1. 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資への取組みへの要請が高まるなか、当行は、取引先企業の取扱商品と在庫管理態勢を評価し、同商品を担保としたABL融資に取り組むことで、地元企業への支援を行いました。
取組み内容	<p>1. 同社は、食肉加工品（ホルモン）の管理を第3者企業（在庫管理業者）に委託することで、常時一定温度で商品を管理し、在庫数量管理・賞味期限管理を徹底しています。</p> <p>2. 在庫品の状況は、在庫管理業者から毎月発行される「在庫証明書」で確認が可能であり、客観性があり精度が高い在庫管理が実践されています。</p> <p>3. 当行は、同社の食肉加工品（ホルモン）の商品価値、さらには在庫管理体制を高く評価し、動産譲渡登記した同商品を譲渡担保として、宮城県信用保証協会のABL保証により運転資金を融資しました。</p> <p>4. 当行は、同社から、在庫管理業者が毎月発行する「在庫証明書」をもとに、定期的に在庫状況の報告を受けております。</p>
成果	1. 宮城県信用保証協会のABL保証制度を活用することにより、地元企業の優れた商品の価値や管理態勢を評価・活用し、円滑な資金供給が可能となったと評価しています。



- ① 在庫管理業者の倉庫内で保管する食肉加工品（ホルモン）等を動産譲渡登記し、当行へ運転資金申込み
- ②③ 宮城県信用保証協会のABL保証制度を活用し、食肉加工品（ホルモン）等を譲渡担保として運転資金を融資
- ④ 当行へ借入金を返済
- ⑤⑥ 在庫管理業者から毎月発行される「在庫証明書」をもとに、定期的に在庫状況を当行へ報告

6. 「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

当行ホームページ及びボーナス・キャンペーンを通じた
当行取引先企業の紹介と利用拡大

経緯	<ol style="list-style-type: none"> 1. 地域経済の低迷が長期化する中、金融機関による多様な金融サービスの提供により、取引先企業の支援、地域活性化への取組みが重要視されています。 2. 当行は、当行のホームページやキャンペーンを活用し、取引先企業を幅広く地域社会へ紹介する取組みを継続しております。
取組み内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 当行ホームページの「営業店レター」は、平成19年に開設後、毎月更新しており、宮城県内の営業店が、それぞれの取引先企業や地域の行事等を取材・紹介し、その魅力をPRしています。 2. 当行が年2回実施する「ボーナス・キャンペーン」(夏・冬)の景品として、平成16年度以降、取引先旅館への宿泊プレゼントを継続して実施し、取引先企業を地域社会へ幅広くアピールしております。
成果	<ol style="list-style-type: none"> 1. 当行ホームページ「営業店レター」は、平成21年度に当行12支店の地域を掲載し、取引先企業や地域行事等を紹介しました。 2. ボーナス・キャンペーンでは、年間30組60名(夏・冬各15組30名)に取引先旅館の宿泊をプレゼントしました。 3. ホームページやキャンペーンを活用し、地域情報の紹介や取引先支援を継続的に実施することで、地域活性化に貢献できました。

□ 当行ホームページ「営業店レター」において、
県内各地の取引先企業等を紹介



□ 当行の「ボーナス・キャンペーン」景品として
取引先旅館への宿泊プレゼントを継続実施



取引先企業や地域の魅力を
幅広くPR

地域情報の紹介や継続した取引先支援による
地域活性化への貢献

7. 平成 22 年度における取組み方針

(1) 概要

当行は、平成 22 年 4 月より、新中期経営計画「好品質計画 ― お客さま目線の好動力 ―」（平成 22 年度・平成 23 年度）をスタートしました。

本計画では、引き続き、地域密着金融を当行の主力業務と位置づけ、中小企業金融円滑化法等への確に対応するほか、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。

(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
 - ・ エリア営業の導入による営業力の強化
 - ・ 法人融資渉外を増員し、中小企業の皆様への訪問活動を強化 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
 - ・ 経営改善計画書の策定支援と訪問・面接による進捗相談の充実
 - ・ 宮城県中小企業再生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
 - ・ 融資研修やOJTトレーニング等を通じた中小企業融資の能力・スキル向上
 - ・ アグリビジネス担当者の配置等による農業支援体制の強化 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まなう地元企業への支援 等



エリア営業を導入し、中小企業の皆様への訪問活動を強化