

# 地域密着型金融の推進に関する取組みについて

平成24年6月

---

株式会社 東和銀行

I. 地域密着型金融推進計画の全体像	3
II. 地域密着型金融推進計画	4
III. 具体的な取組み事項	
1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮	5
2. 地域の面的再生への積極的な参画	8
	9
	10
3. 地域やお客様に対する積極的な情報発信	11
IV. 目標とする経営指標と実績	
V. 経営強化計画「プランフェニックスⅡ」の概要	

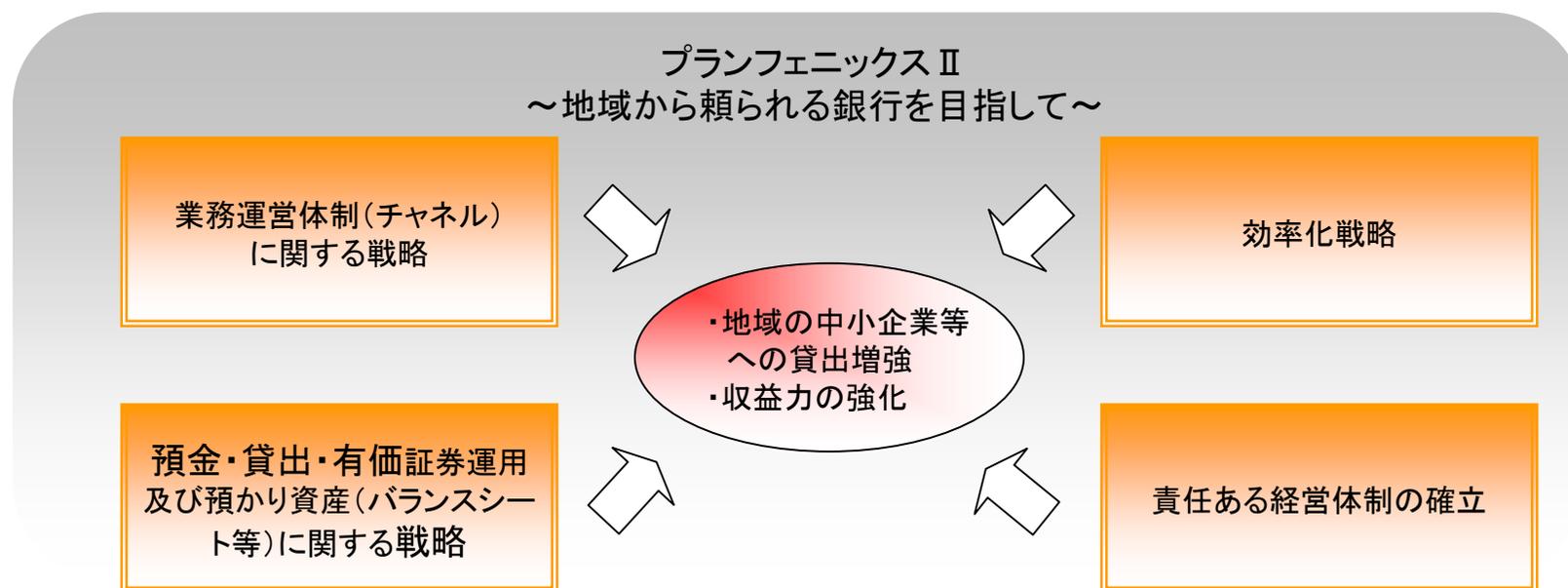
## I. 地域密着型金融推進計画の全体像

当行は、これまで培ってきた地域のお客様とのリレーションシップをさらに深めるとともに、中小企業等の事業者向け金融の円滑化により地域社会との共生を図ることが重要であるとの考えに基づき、平成21年12月、平成21年10月から平成24年3月までの2年半を強化期間とする経営強化計画「プランフェニックスⅡ」を策定いたしました。そして、この「プランフェニックスⅡ」に盛り込まれた地域密着型金融推進のための具体策を着実に実行し、地域との共存共栄を目指して地域密着型金融の高度化に取り組んでまいりました。

1. 顧客企業に対する  
コンサルティング機能の発揮

2. 地域の面的再生への  
積極的な参画

3. 地域やお客様に対する  
積極的な情報発信



当行は、「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」で、地域密着型金融の目指すべき方向として示されている3つの重点項目「顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮」、「地域の面的再生への積極的な参画」、「地域やお客様に対する積極的な情報発信」を実現していくため、「雨でも傘をさし続ける銀行」として、「プランフェニックスⅡ」に掲げた基本方針に基づき、中小規模事業者等に対する信用供与の円滑化に取り組んでまいりました。

### <基本方針>

「雨でも傘をさし続ける銀行」として金融仲介機能を発揮し地域との共存共栄を目指す。

### <取組み期間>

平成21年度下期～平成23年度

### <重点取組み事項>

1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
2. 地域の面的再生への積極的な参画
3. 地域やお客様に対する積極的な情報発信

#### 1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮(1/3)

- **創業・新事業開拓に対する支援強化の方策**
  - ・ 創業・新事業支援向け融資制度の活用  
※平成23年度、創業・新事業向け融資 79件
- **取引先企業に対する支援強化の方策**
  - ・ 経営改善支援先に対する経営再建計画の策定支援及び計画の進捗状況・資金繰りの管理等、業況改善に向けたサポートの実行
  - ・ 専門コンサルタント等の紹介
  - ・ 営業店への本部経営改善支援担当者の配置による機動的な支援や踏込んだアプローチを実施できる体制の構築
  - ・ ビジネスマッチングに向けた取組み強化  
※平成23年度、経営相談数 202件
- **早期事業再生に資する方策**
  - ・ 中小企業再生支援協議会の活用や外部専門家との連携による再生支援
  - ・ DES、DDS等の活用による効率的でスピーディな再生への取組み  
※平成23年度、早期事業再生支援数 15件
- **事業承継に対する支援強化の方策**
  - ・ 外部専門家(公認会計士、税理士、弁護士等)との連携による相続対策支援、M&A支援等  
※平成23年度、事業承継支援数 2件

#### 1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮(2/3)

##### ■ 担保・保証に過度に依存しない融資促進の強化

- ・ 信用評価システム利用による審査時間を短縮した中小規模事業者等向け貸出審査体制の強化
- ・ スコアリング商品の取組み  
※平成23年度、「東和の速決力・スピード」の取組み 92件 13億円
- ・ オリックス(株)との提携による「BIZ-クイック」の取組みの継続・強化  
※平成23年度、「BIZ-クイック」の取組み 864件、79億円

##### ■ 企業改善支援の強化

- ・ 再生支援協議会等を活用した経営改善支援取組み
- ・ 行内顧客情報インフラの更なる活用等、ビジネスマッチング情報等を提供する体制の強化  
※平成23年度、経営改善支援等取組み数 1,454件

##### ■ 海外進出等支援の強化

- ・ 国際部によるお客様の海外進出等の相談・サポート体制を強化
- ・ JICA、JBIC、JETRO等の政府系機関との連携
- ・ 交通銀行(中国)、TMB銀行(タイ)との業務提携  
※平成23年度、海外進出等取引先からの相談受付件数 115件

##### ■ 経営サポートの強化

- ・ 外部専門家による経営相談会の実施  
※平成23年度、経営相談会19店舗で開催 71社参加
- ・ 地域経済研究所による税務相談・法律相談の受付、個別労務相談会の開催  
※平成23年度、税務相談767件、法律相談18件、個別労務相談会 5社参加

#### 1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮(3/3)

##### ■ 貸付条件変更への対応

- ・ 中小規模事業者等の貸付条件変更のための体制整備と変更後のコンサルティング機能の充実  
※企業支援室・金融円滑化推進室の強化  
(平成24年4月現在:企業支援室－計画始期の6名から16名体制、金融円滑化推進室－3名体制)

##### ■ 人材育成

- ・ 行員の目利き審査能力向上への積極的な取組み  
※企業支援室に中小企業診断士を3名配置

##### ■ 支店のグループ化

- ・ 支店のグループ化と支店への本部経営改善支援担当者の配置による支店サポート体制の構築によりお客様との接点時間を創出  
※平成23年度、10グループ 59店舗で実施済

##### ■ 中小企業貸出推進委員会の強化

- ・ 商品設計や支店サポートなどに関する諸施策の検討・立案による円滑な信用供与を行うための体制強化

##### ■ 法人渉外担当者等の重点配置

- ・ 中小規模事業者等の資金需要の旺盛な地域への人員の重点配置  
※平成23年度、9地区に9名配置済

## 2. 地域の面的再生への積極的な参画

### ■ 地域の面的再生への取組み

- ・ ビジスマッチング機能の強化－群馬大学等との連携によるビジネス交流会の実施  
県内外から参加した取引先企業による来場者への自社製品や技術のPR  
…県を越えてのビジネスチャンスの継続的な提供  
※第8回ビジネス交流会－平成23年11月、群馬県前橋市で開催 出展企業130先 1,500人が参加

- ・ 地域活性化の支援強化  
新事業の創出による地域活性化支援のため、群馬大学の共同研究イノベーションセンター主催の「起業塾」への講師派遣  
※平成23年度 2回 8名派遣

### ■ 地域活性化につながる多様なサービスの提供

- ・ 当行営業区域内の取引先を対象に実施する企業経営動向調査の実施  
※平成23年度、4回実施
- ・ 社会保険労務士と一体となって開催する年金相談会の実施  
※平成23年度、317回開催、相談人数4,332人
- ・ 講演会・各種セミナー・ビジネスレポートサービス等の情報提供やビジネス支援  
※平成23年度、講演会・各種セミナー等 108回実施

#### 3. 地域やお客様に対する積極的な情報発信

##### ■ 事業経営や暮らしに役立つ調査情報の発信

- ・ 「経済レポート」、「税務トピックス」、「企業経営動向調査」、「ボーナス支給見込調査」を通じた情報提供

「経済レポート」: 世界・日本経済、地域経済について分析や解説など

「税務トピックス」: 新税制・改正などについてタイムリーに紹介

「企業経営動向調査」: 取引先企業へのアンケートからの分析調査

「ボーナス支給見込調査」: 取引先企業へのアンケートからの分析調査

※平成23年度、「経済レポート」12回、「税務トピックス」2回

「企業経営動向調査」4回、「ボーナス支給見込調査」2回 発刊

##### ■ 当行の最新情報の開示

- ・ ホームページによる個人・法人のお客様、株主・投資家の皆様に当行の最新情報を分かりやすく開示

※ディスクロージャー情報 「東和銀行レポート」、「営業のご報告」、「決算概要」(各2回)

「Financial Statements」(1回)

- ・ 当行の最新情報をリリースによりマスコミへ開示及びホームページへ掲載

#### IV. 目標とする経営指標と実績

(単位:件)

	23/9期(23/4~23/9)			24/3期(23/10~24/3)		
	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比
創業・新事業開拓支援	30	36	6	30	43	13
経営相談	90	92	2	95	110	15
早期事業再生支援	20	7	△ 13	20	8	△ 12
事業承継支援	1	1	0	1	1	0
担保・保証に過度に依存しない融資促進	400	510	110	400	646	246
合計(経営改善支援等取組み数)	541	646	105	546	808	262
取引先	11,440	11,894	454	11,480	12,034	554
経営改善支援取組み率(%) (経営改善等支援取組み数/取引先)	4.72	5.43	0.71	4.75	6.71	1.96

※計画及び実績は半期毎としております。

※「取引先」とは、企業及び消費者ローン・住宅ローンのみの先を除く個人事業者の融資残高のある先で、政府出資主要法人、特殊法人、地方公社、大企業が保有する各種債権または動産・不動産の流動化スキームに係るSPC、及び当行の関連会社を含んでおります。

～地域から頼られる銀行を目指して～

(21年度下期、22年度、23年度・経営強化期間)

業務運営体制(チャネル)に関する戦略

1. 法人渉外業務の強化  
支店の特徴ある役割付け、支店のグループ化
2. 本部機能の強化  
支店サポート体制の強化  
・中小企業貸出推進委員会の創設
3. 顧客ニーズに即した商品の提供  
顧客ニーズに即した商品ラインナップの充実

預金、貸出、有価証券運用及び預かり資産  
(バランスシート等)に関する戦略

1. 預金戦略  
支店への明確な営業推進目標の設定
2. 貸出戦略  
マーケット特性に応じた貸出戦略
3. 有価証券運用戦略  
中長期的視点でのポートフォリオ戦略
4. 預かり資産戦略  
預かり資産商品のラインナップの充実と販売体制の強化

効率化戦略

1. 人的資源の効率的活用  
中長期的視点での人事制度の再構築
2. 効率的な営業経費の検討  
物件費等の再考

責任ある経営体制の確立

1. 業務執行及び監査・監督体制の強化  
・経済界からの人材登用による社外取締役1名増員の検討  
・外部評価委員会の評価内容、対象拡大による経営監視機能強化の検討
2. リスク管理体制の強化  
・各種リスク管理へのPDCAサイクル導入  
・統合的リスク管理の強化
3. 法令等遵守体制の強化  
・コンプライアンス実践計画へのPDCAサイクルの導入  
・顧客保護等管理態勢の構築  
・内部通報制度、法令遵守に関するアンケートの活用  
・反社会的勢力への対応

