

地域密着型金融の推進に関する取組みについて

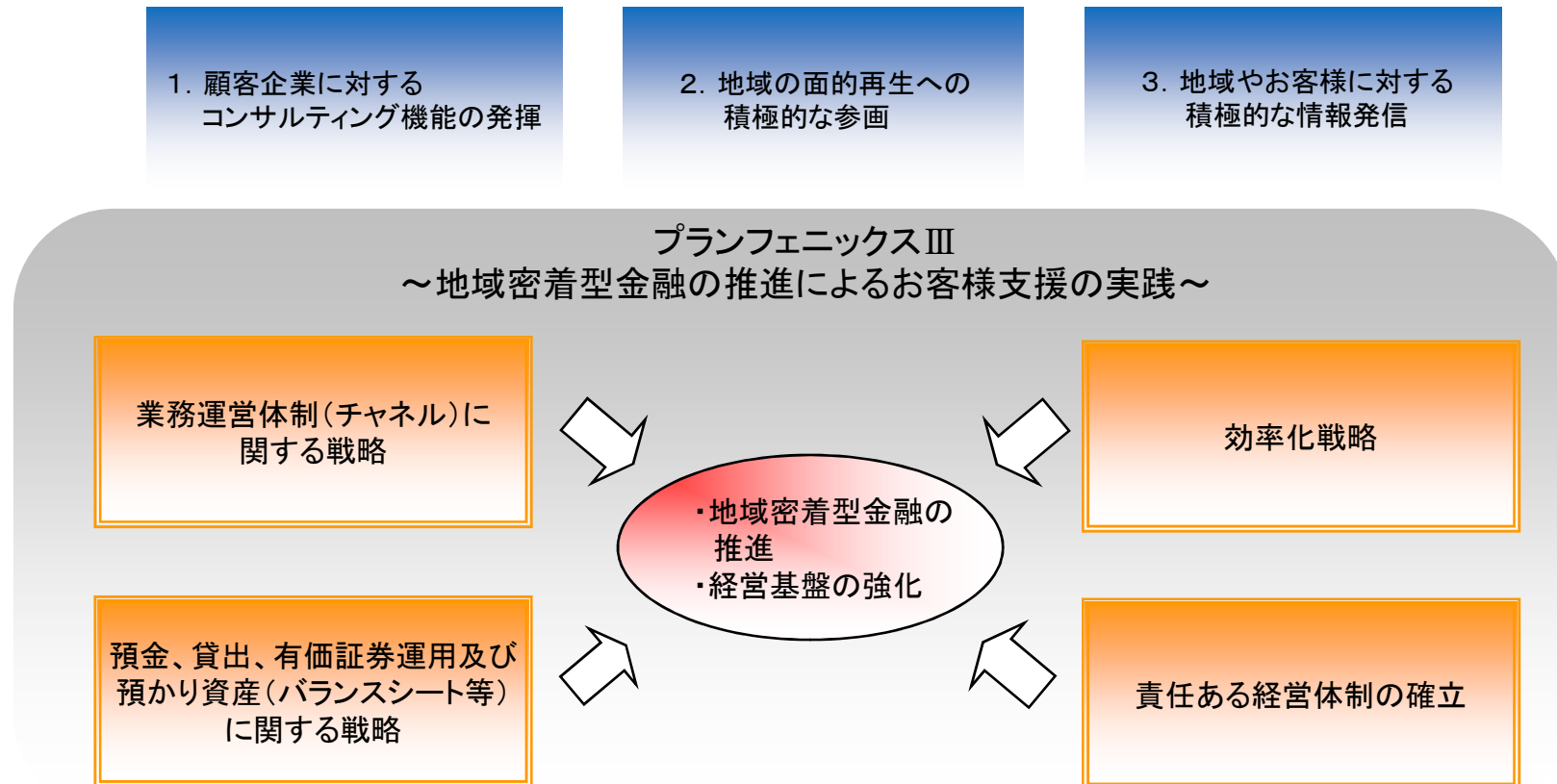
平成27年7月

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	9
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	12
V. 経営強化計画「プランフェニックスⅢ」の概要	13

I. 地域密着型金融推進計画の全体像

当行は、平成24年6月に策定した経営強化計画「プランフェニックスⅢ」に盛り込んだ地域密着型金融推進のための具体策を着実に実行することで、中小規模事業者等の経営支援と地域の活性化に貢献し、地域から頼られる銀行を目指して地域密着型金融の高度化に取り組んでおります。



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、「プランフェニックスⅢ」に基づき、地域密着型金融の推進によるお客様支援の実践により、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>

地域密着型金融の推進によるお客様支援の実践

<目指すべき経営ビジョン>

「地域から頼られる銀行」

<取組み期間>

平成24年度～平成26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(1/4)

■ 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26年度 創業・新事業向け融資 100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
- ・ 審査管理部企業支援室担当者の営業店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
- ・ 公認会計士・税理士・弁護士等の外部専門家との連携による経営相談会の開催
- ・ お客様の販路拡大に向けたビジネスマッチングや経営課題解決に対する提案活動の取組み
※平成26年度 経営相談数 1,478件

■ 早期事業再生に資する方策

- ・ 中小企業再生支援協議会や地域経済活性化支援機構等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26年度 早期事業再生支援数 87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26年度 事業承継支援数 49件

1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮(2/4)

■ 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
- ・ 売掛債権や棚卸資産等を担保とするABL(動産担保融資)の活用の推進
- ・ 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
- ・ 「経営者保証のガイドライン(平成26年2月開始)」にともなう、経営者保証に依存しない融資の促進
※平成26年度 担保・保証に過度に依存しない融資 1,080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
- ・ 業務提携等による海外進出支援ネットワークの拡充
 - 海外金融機関－交通銀行(中国)、TMB銀行(タイ)、プノンペン商業銀行(カンボジア)、TP銀行(ベトナム)
メトロポリタン銀行(フィリピン)、ベトコム銀行(ベトナム)、インドネシア国際銀行(インドネシア)
 - リース会社 ー東銀リース(株)、東京センチュリーリース(株)
 - 損害保険会社 ー三井住友海上火災保険(株)、損害保険ジャパン日本興亜(株)
 - コンサルタント会社－(株)アジアマーケット企画、(株)フォーバル
- ・ 「スタンドバイ・クレジット」、「海外直接貸出(クロスボーダー・ローン)等の金融サービスの提供
※平成26年度 海外進出等の情報提供87先、海外進出支援セミナーの開催2回、政府系機関の紹介9社
業務提携銀行の紹介14社、業務提携リース会社の紹介14社、業務提携保険会社の紹介22社
業務提携コンサルタント等の紹介9社

1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮(3/4)

■ 成長分野に対する取組みの強化

- ・ 医療・介護・福祉分野の支援強化のため、医療関連チームを設置・単独副支店長配属店35店舗の副支店長による新規融資訪問の開始
- ・ 外部医療専門コンサルタントとの連携
※平成26年度 医療関連チームに専担者4名による新規貸出先28先
単独副支店長による新規貸出件数173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26年度 経営相談会22回開催、67社参加
- ・ 東和銀行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26年度 税務相談255件、法律・労務相談7件

■ 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27年3月現在:企業支援室16名体制、金融円滑化推進室名3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1名配置

1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮(4/4)

- 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の経営改善支援を強化
- 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
 - ・ 市場の成長性が高い地域の店舗へ人員の重点配置
 - ※平成26年度 法人渉外担当者6名増員(6店舗)

2. 地域の面的再生への積極的な参画(1/2)

■ 地域の面的再生への取組み

- ・ ビジネ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11回ビジネス交流会…平成26年11月、群馬県前橋市で開催 出展企業143社 来場者1,660人
(筑波銀行・栃木銀行の取引先各5社が参加)
- ・ お客様の本業支援を行う「お客様支援活動」の積極的な展開
※平成26年度の主な実績
 - ・行内間ビジネスマッチング…商談6,925件、取引成立377件
 - ・群馬大学との共同開発研究…提案11社、共同研究開始6社
 - ・前橋工科大学との共同開発研究…提案8社、共同研究開始2社
 - ・中小企業庁ものづくり補助金…申請支援264社、申請済92社
 - ・大手食品系バイヤーとの商談…商談72社、取引成約3社
 - ・大手工業系バイヤーとの商談…商談52社、取引成約2社
 - ・「新現役交流会」による大手企業OB紹介…面談先20社、成約8社(11名) 等

2. 地域の面的再生への積極的な参画(2/2)

■ 地域活性化につながる多様なサービスの提供

- ・ 放送大学での講義
※平成26年度 8時限授業 講師6名
- ・ 群馬大学での連携授業
※平成26年度 15時限授業 講師7名
- ・ キャリア教育への市民講師派遣等
※平成26年度 群馬県内の高校での講話 1名派遣
- ・ 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26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26年度 298回開催、相談人数4,041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26年度 講演会・各種セミナー等 96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、地域経済についての分析や解説など

「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による分析調査

「ボーナス支給見込調査」 取引先企業へのアンケートによる分析調査

※平成26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 ディスクロージャー誌「東和銀行レポート」、「営業のご報告」、「決算概要」(各2回)

「Financial Statements(英文ディスクロージャー誌)」(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)

	26/9期(26/4~26/9)			27/3期(26/10~27/3)		
	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比
創業・新事業開拓支援	40	48	8	40	52	12
経営相談	320	504	184	330	974	644
早期事業再生支援	20	45	25	20	42	22
事業承継支援	10	31	21	10	18	8
担保・保証に過度に依存しない融資促進	450	513	63	450	567	117
合計(経営改善支援等取組み数)	840	1,141	301	850	1,653	803
取引先	12,500	13,765	1,265	12,600	14,105	1,505
経営改善支援取組み率(%) (経営改善等支援取組み数/取引先)	6.72	8.29	1.57	6.74	11.72	4.98

※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。

～地域密着型金融の推進によるお客様支援の実践～
 (平成24年度、25年度、26年度・経営強化期間)

業務運営体制(チャンネル)に関する戦略

- 地域密着型金融の推進によるお客様支援の実践に向けた活動強化
 - (1)お客様支援活動…お客様に対する本業支援の全行的、継続的な取り組み
 - TOWAお客様応援活動
 - 成長分野支援活動
 - 事業承継・相続等相談支援活動
 - 海外進出等支援活動
 - 知的財産等支援活動
 - (2)コンサルティング機能の発揮
- 営業店サポート体制の強化
 - 業務企画機能の強化、融資審査体制の強化

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

- 顧客ニーズに基づく預金戦略
 - 法人総合取引の推進とお客様ニーズに即した商品販売
- コンサルティング機能の発揮による貸出戦略
 - 取引先企業の本業支援への積極的な取り組みによる中小企業貸出の推進
- 安定的な資金収益確保に向けた有価証券運用戦略
 - 収益性と流動性確保を両立させるポートフォリオ運営
- 顧客ニーズに基づく預かり資産戦略とアフターフォローの充実
 - 預かり資産商品のラインナップの充実とアフターフォロー体制の充実

効率化戦略

- 人的資源の効率的活用
 - 適正を見極めつつ最適な人員配置
 - 女性の渉外業務登用
- 効率的な営業経費の検討
 - 労働時間の効率的配分や適正配置による生産性向上
 - 物件費等の厳格な管理による経費の適正な配分

責任ある経営体制の確立

- リスク管理体制の強化
 - リスク管理強化検討委員会による実効性のある管理態勢の構築
 - 統合的リスク管理の強化
- 業務執行及び監査・監督体制の強化
 - 外部評価委員会による評価
 - 社外取締役により取締役会における意思決定プロセスの透明性確保
 - 役員役員経験者や社外の第三者の監査役選任
- 法令等遵守態勢の強化
 - コンプライアンス実践計画でのPDCAサイクルの実践
 - 反社取引対策委員会の運営態勢の強化
 - 顧客保護等管理態勢の更なる充実

・地域密着型金融の推進
 ・経営基盤の強化