

平成20年度 地域密着型金融の取組み状況

那須信用組合

代表理事 渡辺 正夫

地域密着型金融の取組み状況 (20年4月～21年3月)

(金融機関名 那須信用組合)

1. 項目	1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化 (2) 経営改善支援
2. タイトル	要注意先を中心とした健全債権化等に向けた取組みの強化
3. 動機 (経緯)	当組合の喫緊の経営課題である「不良債権の処理促進及び発生防止」(営業店・融資管理部・融資部の連携強化、債務者の実態把握、初期延滞先への督促強化、保証人への折衝強化、債務者別の回収方針を明確にする等)の具体的行動策であり、中小企業金融の再生に向けた取組強化策として位置付けた。
4. 取組み内容	<p>①債務者毎に支援方針を明確にし、営業店・本部の連携を強化し再生支援に取り組む。</p> <p>②経営改善支援能力向上のため、キャッシュフローを重視した財務分析により適切な企業再生支援の取組、不良債権の新規発生防止の取組。</p> <p>(a) 本部を含めた職員のレベルアップのため、内部・外部研修等積極的に活用して人材の育成を行う。</p> <p>(b) 経営改善支援先の見直しを実施し、新たに支援先を選定のうえ、再生支援に取り組む。</p>
5. 成果 (効果)	<p>① 債務者毎に支援方針を明確にし、営業店・本部の連携を強化し再生支援の取組み。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「大口与信取組方針検討表」等の管理表等を立案。 ・「問題債権管理回収計画・回収実績集計表(兼報告書)」を立案。 ・名寄せ後総与信1億円以上の先を大口先と位置付し、債務者別に取組方針の協議を行い、常勤理事会にて個社別方針を決定しました。 ・大口与信先の内、破綻系先(破綻懸念先、実質破綻先、破綻先)を大口与信問題先と位置付け、「問題債権先管理表(債務者・保証人・債権内容等の概要)」等を制定し管理し債務者毎に方針を定めました。 <p>また、上記以外の破綻系先については、一覧表(自己査定における新たな破綻懸念先以下の今後の対応策・回収方針協議書)にて債務者別取組方針を協議し、債務者債権管理を行い、回収実績について「問題債権管理回収計画・回収実績集計表(兼報告書)」により報告を受け実績管理に着手しました。</p>

②(a) 本部を含めた職員のレベルアップのため内部・外部研修等を積極的に活用し人材育成、スキルアップを行った。
 ・ 中小企業の事業価値を見極めるスキル向上のための、内部・外部研修会については、下記のとおり実施いたしました。

A 外部研修 (6回参加)

実施日	名称	内容	主催
6/16	企業格付口座	格付手法、ランクアップの具体策	全信中協
7/14	企業財務分析	財務分析・企業実態把握	
9/9	融資実務 (管理回収)	不良債権発生防止 異常時の対応等	都信協
11/6	中小企業目利き力養成講座		全信中協
2/10	産業技術の「目利き」その着眼点について 「技術・知財評価の背景と評価方法」		栃木県産業 技術センター
2/19	保証業務講座 「地元中小企業への円滑な資金給 及び保証制度の仕組み」		栃木県信用 保証協会

B 内部研修 (7回実施)

実施日	名称	内容
5/16	信用格付運用	「格付の仕組・システム説明」
7/2	自己査定	「正確性の取組・融資入口・ 不良債権削除の取組」
9/18	自店検査トレーナー	「債権管理・重要項目等」
10/28	事務説明会	「なすしんビジネスポケット」
11/11	融資実務	「債権管理回収」
12/5	自己査定に伴う説明会	(正確な自己査定の実施に向けての 注意点、貸倒引当金取崩・延滞圧縮について)
1/21	中小企業目利き力養成	(中小企業支援の着眼点と実践・ 手法事例、企業の現状把握、企業育成のターニング ポイントほか)

引続き全信組、全信中協、都信協等の研修制度を積極的に活用しスキルアップを図っています。また、外部研修参加者を講師とした階層別内部研修会議を開催し外部研修未参加職員のスキル向上、人材育成を図っていきます。

(b) 経営改善支援先を見直し新たに選定した先への再生支援の取組。

・ 20年6月に経営支援先の見直しを実施し、47社を新たな支援先を選定いたしました。内1社については中小企業再生支援協議会を活用し再生支援に取り組んでおりま

す。経営支援体制を実施の中、経営改善計画書策定先が9月15社、21/3月19社となりましたが、3社破綻（内2社協会代位弁済等により完済）が発生したため、ランクダウンが発生しました。

項目	20/3	20/9	20/12	21/3	3月 前年 対比
	先数	先数	先数	先数	
正常先	1	1	2	3	(+2)
要注意先	39	37	39	39	(±0)
要管理先	4	4	0	0	(▲4)
破綻懸念先	3	3	3	2	(▲1)
実質破綻先	0	1	1	0	(±0)
破綻先	0	1	1	1	(+1)
合計	47	47	46	45	(▲2)

(合計対比△2は、2社協会代位弁済となり全額回収の為)

・不良債権先（要管理先 破綻懸念先、実質破綻先、破綻先）の状況

年/月		20/3	20/9	20/12	21/3
不良 債権先	先数	543	541	535	484
	金額	10,553	10,723	9,976	7,853
内要管 理先	先数	36	26	22	14
	金額	1,057	954	406	312

(但し、21/3期 部直, 売却 1,896百万円後係数)

6. 21年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題

① 名寄せ後総与信1億円以上の先を大口先と位置付し、債務者別に取組方針の協議を行い、常勤理事会にて個社別方針を決定したこと。

また、大口与信先の内、破綻系先(破綻懸念先、実質破綻先、破綻先)を大口与信問題先と位置付け、「①問題債権管理回収表(債務者・保証人・債権内容等の概要)」等を制定し管理する方針のもと債務者毎に方針を定め、大口与信先の管理に着手しました。

大口与信先、及び破綻系貸出先の管理については、債務者毎の取組方針を明確化のうえ整備すべく各管理表を制定し債務者管理をすべく取組着手しました。

また、上記以外の破綻系先については、一覧表(自己査定における新たな破綻懸念先以下の今後の対応策・回収方針協議書)にて債務者別取組方針を協議し、債務者債権管理を行い、回収実績について「問題債権管理回収計画・回収実績集

	<p>計表（兼報告書）」により報告を受け実績管理に着手しました。</p> <p>今後については、上記管理表にて進捗管理を徹底し大口与信管理や不良債権管理回収に向け有効に活用してまいります。</p> <p>② (a) 今後についても全信組、全信中協、都信協等の外部研制度を積極的に活用しスキルアップを図りつつ、外部研修参加者を講師とした階層別内部研修会議を実施し、外部研修未参加職員のスキル向上、人材育成を図って行きます。</p> <p>また、フォロー研修会議を企画し、理解度状況を確認すべく、理解度テストや業務への反映状況等を確認・検証して行きたい。</p> <p>今期発足した県産業技術センター主催の研修会にも積極的に参加し、中小・零細企業が取得している産業技術力の評価等、県産業技術センター主催の企業技術評価等をフル利用し取引先企業査定等の目利き向上にも注力していきたい。</p> <p>(b) 経営支援体制を更に強化し、取引先の実態把握の基、取引企業の問題点等また良点を拡大する施策等をさぐり合い企業の経営改善策を明確化し、経営改善計画書の策定に結びつけ取引先支援、ランクアップを進めてまいります。</p>
7. 推進態勢	担当部 融資部 融資管理部
8. 添付資料	<p>① 自己査定における新たな破綻懸念先以下の今後の対応策・回収策方針協議書</p> <p>② 大口与信先取組方針検討表（債務者・保証人・債権内容等の概要）</p> <p>③ 大口与信先管理表（折衝記録表）</p> <p>④ ①問題債権管理回収表（債務者・保証人・債権内容等の概要）</p> <p>⑤ ②問題債権管理回収表（回収計画・回収実績表）</p> <p>⑥ ③所有不動産担保設定状況調</p> <p>⑦ ④問題債権管理回収表（折衝記録表）</p> <p>⑧ 問題債権管理・回収計画・回収実績集計表（兼報告書）</p>
9. 備考	

地域密着型金融の取組み状況 (20年4月～21年3月)

(金融機関名 那須信用組合)

1. 項目	2. 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手法の徹底 (1) 担保・保証に過度に依存しない融資制度への取組																								
2. タイトル	中小企業金融の円滑化																								
3. 動機 (経緯)	中小企業の金融の円滑化のため、担保・保証に過度に依存しないキャッシュフローを重視した融資態勢の強化に取組むこととした。																								
4. 取組み内容	<p>①中小企業の事業価値を見極めるスキルの向上のため、内部・外部研修等を積極的に活用して人材の育成に取組む。</p> <p>②担保・保証に依存しない商品開発や、信用保証協会保証制度を利用した制度融資の推進。 具体的推進商品</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 平成18年10月取扱開始 「商工いきいき」 ・ 平成18年5月取扱開始 「なすしんセーフティサポート」 ・ 平成17年2月取扱開始 「なすしんハッスルサポート」 <p>③「なすしんビジネスポケット」(無担保・無保証人)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 平成20年11月取扱開始 ・ 保証会社：三洋信販 ・ 融資形態：カードローン(当座貸越) ・ 融資対象者：個人事業主・法人代表者 ・ 資金使途：事業性資金 ・ 極度額：10万円以上300万円以下 ・ 融資金利：14.0%(うち、保証料7.5%) <p>突発的、短期的資金を要する個人事業主、法人代表者に対して、そのニーズに迅速に対応できる商品として開発した。</p>																								
5. 成果 (効果)	<p>①中小企業の事業価値を見極めるスキル向上のための、内部、外部研修会については、下記のとおり実施いたしました。</p> <p>A 外部研修 (6回参加)</p> <table border="1" data-bbox="478 1702 1436 2128"> <thead> <tr> <th>実施日</th> <th>名称</th> <th>内容</th> <th>主催</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>6/16</td> <td>企業格付口座</td> <td>格付手法、ランクアップの具体策</td> <td>全信中協</td> </tr> <tr> <td>7/14</td> <td>企業財務分析</td> <td>財務分析・企業実態把握</td> <td>全信中協</td> </tr> <tr> <td>9/9</td> <td>融資実務 (管理回収)</td> <td>不良債権発生防止 異常時の対応等</td> <td>都信協</td> </tr> <tr> <td>11/6</td> <td>中小企業目利き養成講座</td> <td></td> <td>全信中協</td> </tr> <tr> <td>2/10</td> <td>産業技術の「目利き」その着眼点について 「技術・知財評価の背景と評価方法」</td> <td></td> <td>栃木県産業技術センター</td> </tr> </tbody> </table>	実施日	名称	内容	主催	6/16	企業格付口座	格付手法、ランクアップの具体策	全信中協	7/14	企業財務分析	財務分析・企業実態把握	全信中協	9/9	融資実務 (管理回収)	不良債権発生防止 異常時の対応等	都信協	11/6	中小企業目利き養成講座		全信中協	2/10	産業技術の「目利き」その着眼点について 「技術・知財評価の背景と評価方法」		栃木県産業技術センター
実施日	名称	内容	主催																						
6/16	企業格付口座	格付手法、ランクアップの具体策	全信中協																						
7/14	企業財務分析	財務分析・企業実態把握	全信中協																						
9/9	融資実務 (管理回収)	不良債権発生防止 異常時の対応等	都信協																						
11/6	中小企業目利き養成講座		全信中協																						
2/10	産業技術の「目利き」その着眼点について 「技術・知財評価の背景と評価方法」		栃木県産業技術センター																						

2/19 保証業務講座

「地元中小企業への円滑な資金供給
及び保証制度の仕組み」

栃木県信用
保証協会

B 内部研修 (7回実施)

実施日	名称	内容
5/16	信用格付運用	格付の仕組・システム説明
7/2	自己査定	正確性の取組・融資入口・ 不良債権削除の取組
9/18	自店検査トレーナー	債権管理・重要項目等
10/28	事務説明会	なすしんビジネスポケット
11/11	融資実務	債権管理回収
12/5	自己査定に伴う説明会「正確な自己査定の実施に向けての 注意点、貸倒引当金取崩・延滞圧縮について」	
1/21	中小企業目利き養成(中小企業支援の着眼点と実践・手法 事例、企業の現状把握、企業育成ターニングポイントほか)	

②保証協会保証を利用した融資取扱い状況

保証協会付事業資金実績表 (単位：百万円)

項目	目標	実績	増減	達成率
20年度上期	1,998	1,496	▲502	74.87%
20年度下期	3,162	2,065	▲1,097	65.30%

中小企業金融の円滑化に伴う緊急保証制度の取扱い状況 (単位：百万円)

制度名		20/11	20/12	21/1	21/2	21/3	合計
緊急保証制度	件	0	8	1	7	1	17
	金額	0	46	4	42	14	106
県緊急保証	件	0	2	1	3	9	15
	金額	0	34	20	40	113	207
合計	件	0	10	2	10	10	32
	金額	0	80	24	82	127	313

20年度主力3商品(マル保)実績表 (単位：百万円)

項目	目標	実績	増減	達成率
ハッスルサポート	234	166	▲68	70.94%
セーフティサポート	900	370	▲530	41.11%
商工いきいき	336	159	▲177	47.32%

③「ビジネスポケット」取扱状況

ビジネスポケット獲得実績表 (単位：件・百万円)

項目	目標(件)	実績(件)	極度額(百万円)	達成率
20年度下期	510	190	214	37.25%

<p>6. 21年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題</p>	<p>① 今後についても全信組、全信中協、都信協等の外部研制度を積極的に活用しスキルアップを図りつつ、外部研修参加者を講師とした階層別内部研修会議を実施し外部研修未参加章句印のスキル向上、人材育成を図って行きます。また、フォロー研修会議を企画し理解度内容を確認すべく、理解度テストや業務への反映度状況等を検討して行きたい。</p> <p>また、県産業技術センター主催の研修会にも積極的に参加し、中小・零細企業が取得している産業技術力の評価等、県産業技術センター主催の企業技術評価等をフル利用し取引先企業査定等の目利き向上にも注力していきます。</p> <p>②融資軒先全先における融資需要の発掘、既存先からの新規先紹介を実施し、増加推進を図りましたが、景気低迷の中、資金需要が低調で目標達成には至らなかった。</p> <p>今後、景気低迷の中においても中小企業支援を視野に入れた中小・零細企業のニーズを組入れ、特に、条件変更による期間延長、借換による期間延長および返済額軽減、返済額が増加しない期間延長および借換プラス真水資金注入を主力とするなど、小口融資需要先に対し積極的な融資需資発掘に引続き務めてまいります。</p> <p>③取組状況に対する評価は、達成率 37.25%と低調でした。ただし、申込件数は 264 件のうち、74 件の保証否決がありました。</p> <p>今後においても、突発的な事業資金に対して迅速に対応できる商品として引続き融資需要先に対し推進してまいります。</p>
<p>7. 推進態勢</p>	<p>担当部 融資部 営業推進部</p>
<p>8. 添付資料</p>	<p>⑨ 「商工いきいき」パンフレット ⑩ 「なすしんセーフティサポート」パンフレット ⑪ 「なすしんハッスルサポート」パンフレット ⑫ 「なすしんビジネスポケット」パンフレット</p>
<p>9. 備考</p>	

地域密着型金融の取組み状況（20年4月～21年3月）

(金融機関名 那須信用組合)

1. 項目	3. 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 (2) 地域活性化につながる多様なサービスの提供
2. タイトル	地域に生きる金融機関の役割として地域の利用者のニーズに対応した金融サービスの提供
3. 動機（経緯）	信用組合の特性を活かすためには対面営業が重要であり、地域の各種団体などの情報交換及び連携を強化し、顧客と接する機会を増やす中で、地域の利用者のニーズに対応した金融サービスの提供を行うことが重要として位置付けています。
4. 取組み内容	<ul style="list-style-type: none"> ①利用者満足度アンケート調査の実施 ②平成20年11月取扱開始 事業資金「なすしんビジネスポケットカードローン」の取扱 ③平成20年3月取扱開始 太陽生命「しんくみMy年金」の取扱 ④平成20年8月取扱開始 そんぽ24自動車保険の取扱 ⑤平成21年2月取扱開始 共栄火災「しんくみホッとプラン」の取扱 ⑥顧客の組織化「なすしん共栄会」、「なすしん信友会」の各種活動の実施 ⑦各種地域行事参加
5. 成果（効果）	<ul style="list-style-type: none"> ① 6月9日から6月13日まで窓口および得意先にて実施。総回答数1,019件（窓口571件・得意先448件） <ul style="list-style-type: none"> ・ 総回答数は、目安1,000件をクリアできました。 ・ 窓口56%得意先44%は偏らない回答でした。 ・ 男性38%女性62%は女性回答が上回った結果でした。 ・ 年齢別では、40代以上が約8割を占めました。 ・ 職業別では、自営業者が約4割を占めました。 ・ 調査結果として、「はい」「だいたい」のできていると判断できる回答が8割を占め、ほとんどのお客様に対して満足度が高い結果となりました。ただし、保険取扱の認知が3割、セブン銀行利用可能の認知5割と認知度が低い結果となりました。 ・ 調査結果に対して9月から11月まで分析及び改善策を実施、全職員に対して周知徹底を図り取り組みました。特に、保険取扱およびセブン銀行利用可能の認知度が低いことから、窓口、得意先においてお客様に周知徹底を図りました。 ②11月4日から21年3月末キャンペーン実施中。3月24日現在、目標510件に対して188件の実績。達成率36.86%。 ③上期4月から6月、下期10月から12月キャンペーン実施。20年度契約額目標5億円に対して、上期実績390百万円、下期実績3

	<p>月 24 日現在 111 百万円、合計 197 件、501 百万円。達成率 100.20%。</p> <p>④8 月から 12 月まで獲得目標 300 件にてキャンペーン実施。契約件数 8 件。達成率 2.66%。1 月から 3 月まで保険証券回収キャンペーン実施。3 月 24 日現在証券回収 166 件、見積 58 件、契約 6 件。契約累計 14 件。</p> <p>⑤21 年 2 月から 3 月目標 600 件、3 月 31 日現在契約 645 件。達成率 107.50%。</p> <p>⑥「なすしん共栄会」4 月 12 日（土）那須塩原市烏が森公園にてお花見イベント実施。参加者約 600 名。 8 月 1 日那須塩原市「与一まつり」模擬店出店。 12 月 5 日東京ディズニーランドへクリスマスイベントとして日帰り旅行実施。 「湯本信友会」6 月 10 日 11 日にかけて岐阜県方面へ総会および親睦旅行実施。参加者 27 名。 「高久・黒磯信友会」9 月 27 日 28 日にかけて長野県方面へ親睦旅行実施。参加者 40 名。</p> <p>⑦8 月 1 日那須塩原市「与一まつり」の流し踊りに職員 30 名参加。 9 月 14 日那須塩原市「愛宕神社例大祭」の神輿担ぎに 20 名参加。</p>
<p>6. 21 年 3 月までの取組み状況に対する分析・評価及び今後の課題</p>	<p>① 今後更なるお客様向上を目指しアンケート調査を継続実施し、「はい」「だいたい」の回答が 9 割を超えるように改善に取り組んでまいります。</p> <p>② キャンペーン実施の実績としては獲得件数が少ないですが、今後も積極的推進を図ります。</p> <p>③ 目標 5 億達成、来期もキャンペーン実施を検討します。</p> <p>④ 他のキャンペーンと重複したことにより、実績が伸びていませんが、今後も推進します。</p> <p>⑤ キャンペーン期間途中にて 600 件達成。来期もキャンペーン実施します。</p> <p>⑥ 「なすしん共栄会」としては、お花見イベントが盛況に実施、そしてディズニーランド旅行も 120 名の参加であり、今後更なる会員増強および青少年育成を基本として活動を図りたい。 「信友会」としては、会員相互の情報交換を交え、更なる活動を推進したい。</p> <p>⑦ 地域の行事に対しては、今後更に積極的参加を推進したい。</p>
<p>7. 推進態勢</p>	<p>担当部 営業推進部</p>
<p>8. 添付資料</p>	
<p>9. 備考</p>	