

地域密着型金融推進計画

『とくぎん地域密着考動 neo-プラン』

取組み状況（平成 19 年 4 月～平成 21 年 3 月）について

株式会社徳島銀行

平成 21 年 5 月

**1. 「とくぎん地域密着考動 neo-プラン」に基づく取組みについて(平成 19 年度～平成 20 年度)**

- |            |   |
|------------|---|
| (1)基本的な考え方 | 1 |
| (2)基本方針    | 1 |
| (3)目標      | 1 |

**2. 項目毎の取組み状況、取組み状況に対する分析・評価及び今後の課題**

- |                          |      |
|--------------------------|------|
| (1)取組み状況                 | 2～ 4 |
| (2)取組み状況に対する評価および今後の課題   | 5    |
| (3)目標に対する取組み状況           | 5    |
| (4)主要計数等の実績（上記(3)の目標を含む） | 6    |
| (5)経営改善支援等の取組み実績         | 6    |

## 1. 「とくぎん地域密着考動 neo-プラン」に基づく取組みについて（平成 19 年度～平成 20 年度）

### (1) 基本的な考え方

当行は、永年掲げてきた「地域とともに」の精神の下、地元の中小零細企業及び個人のお客さまとの取引を主体にして、地域密着の経営を行ってきた。そして、健全性を維持するとともに収益力を高め、また、ニーズへの対応力を高めることにより、業務量を拡大し、地域やお客さまの支持を得、地域での存在感を高めてきた。

当行が今後もこれまで以上に地域での存在感を増し、新たな成長を目指していくため、当行では、平成 18 年 4 月より「第 16 次長期経営計画」をスタートさせ、『Co-growth』をテーマとして、コンプライアンス（法令等遵守）及びリスク管理の態勢を確立し、なお一層の収益力の強化・健全性の向上・業務量の拡大を図ることで、みなさまに安心と満足、利便性を提供し、みなさまからの信頼を揺るぎないものにししたいと考えている。また、地域のみなさまとのコミュニケーションを図り、みなさまとの連携・協働により、ともに成長することで、地域社会の活性化・発展に貢献し、企業の社会的責任（CSR）を果たしていきたいと考えている。

### (2) 基本方針

#### 目指すビジョン

当行が、地域のみなさまとともに成長するためには、当行自身が法令等遵守体制の充実・強化を図るとともに、なお一層の収益力の強化、健全性の向上及び業務量の拡大を図り、新たな成長を目指すことであり、ステークホルダー（利害関係者）である地域や顧客、株主、従業員それぞれからの期待に応え、それぞれの満足度を高めることが必要であり、目指すビジョンを次のとおりとする。

『地域に密着し、地域とともに成長する、地域信頼度 No1 の銀行』

#### 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

外部専門家及び中小企業再生支援協議会等外部機関、産学官ネットワーク、政府系金融機関等との連携を一層強化・活用し、顧客ニーズに合致した情報や金融サービスの提供を行うことにより、事業再生、創業・新事業支援、経営改善支援及び事業承継への取組みを強化し、地域経済の活性化に貢献していく。

#### 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

収集・蓄積した情報・ノウハウを共有化・活用するとともに、LPプロジェクトの継続実施等による人材育成や行内格付制度・スコアリングシステムや ABL を活用したビジネス仲介の取扱を強化することにより、目利き機能の向上をはじめとする事業価値を見極める融資（不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資）や中小企業に適した資金供給手法の徹底等を図り、中小企業金融の円滑化につなげていく。

#### 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

地域再生推進のための各種施策との連携等を行うことにより、地域経済の活性化に貢献するとともに、地域の利用者の評価を把握し、利用者の目線に立った経営を実践することにより、利用者の満足度向上につなげていく。

### (3) 目標

#### 各種セミナー・相談会の年間 100 回以上開催

取引先ニーズに応じた経営情報の提供や経営相談の実施のため、各種セミナー・相談会を年間 100 回以上開催（延べ 3,500 名以上参加予定）する。

#### 法人渉外 100 名体制に向けた法人渉外担当者の養成（随時配置）

地域密着型金融の推進を通じて、取引先と銀行のよきパートナーシップを構築するための人材を育成する「LPプロジェクト」を継続実施し、法人渉外担当者を養成、随時配置し、法人渉外 100 名体制を構築する。

コア業務純益 90 億円以上の確保（金融経済環境の変化の状況等を踏まえ、当初目標数値を修正しております。）

収益管理態勢の整備と収益力の向上により、平成 20 年度には、『コア業務純益 90 億円以上』を確保できる収益基盤を構築する。

#### 経営改善支援取組率 2.0% 以上、リカアップ率 15% 以上の実施

企業の経営改善に重点を置いた活動を強化するため、経営改善支援取組先数年間 160 社（取組率 2.0%）以上を維持し、債務者区分の改善を年間 25 先（リカアップ率 15%）以上を図る。

#### 金融再生法開示債権比率 4% 台の達成

企業の経営改善と事業再生に重点を置いた活動を強化し、債務者区分の改善による不良債権の減少を図るとともに、新たな不良債権の発生防止に努めることにより、平成 20 年度末には、『金融再生法開示債権比率 4% 台』を達成する。

2. 項目毎の取組み状況、取組み状況に対する分析・評価及び今後の課題

(1)取組み状況

項目	取組み内容	主な成果
<p>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</p>	<p>【平成 19 年度】</p> <p>ア．阿南高専と連携協力協定を締結                      イ．経営革新承認企業の支援を実施                      ウ．政策投資銀行と協調融資を取組み                      エ．ユビレジ 審査委員会を開催                      オ．国民生活金融公庫と協調融資を取組み                      カ．県のワリワリ企業の支援を実施                      キ．(社)発明協会徳島県支部と包括的連携・協力に関する協定を締結                      ク．業界情報等を収集し、営業店に還元                      ケ．経営改善支援取組み先 213 先に対して、積極的な支援活動を実施                      コ．中小企業再生支援協議会、経営コンサル等の積極的な活用                      サ．中小企業再生支援セミナー徳島に参加                      シ．フーズ インフォマート(食材 e - マーケットプレイス)に 20 件出店                      ス．ビジネスマッチング 情報として、他行情報 19 件を行内掲示板に掲載して支店に還元、当行情報 5 件を発信(うち 1 件マッチング 成約)                      セ．「とくぎんサテライト」会員や個人を対象として各種セミナー・相談会開催</p>	<p>【平成 19 年度】</p> <p>阿南高専と連携協力協定を締結                      経営革新承認企業 8 社を支援し、2 社が経営革新を取得                      政策投資銀行と協調融資を取組み                      とくぎんユビレジ 審査 - トロツを 1 件 50 百万円実行                      国民生活金融公庫と協調融資を取組み                      県のワリワリ企業の支援を実施し、ワリワリ企業を取得                      (社)発明協会徳島県支部と包括的連携・協力に関する協定を締結                      経営改善支援先の高齢者継続雇用を目的として、社会保険労務士を紹介                      経営改善支援先の新サービス提供による収支改善を目的として、外部コンサルを紹介                      中小企業再生支援協議会への案件相談 2 件                      経営改善支援取組み率 8.9%及びリアップ 率 15.9%                      ビジネスホテル業の事業再生の一環として、M&amp;A 及び債権譲渡システムに着手                      経営改善支援先の事業継続の手法として、会社分割システムを提案し、諸手続を経て、事業継続を成就                      ゴルフ場及びビジネスホテル業の事業再生として、M &amp; A 支援を実施                      経営改善策に対し、R C C を活用した債権放棄、D D S、D E S の手法による事業再生システムを実施                      民事再生企業先の関連企業に対して、4 億円の融資を取組み                      フーズ インフォマート(食材 e - マーケットプレイス)に 20 件出店                      ビジネスマッチング 情報として、他行情報 19 件を行内掲示板に掲載して支店に還元、当行情報 5 件を発信(うち 1 件マッチング 成約)                      各種セミナー・相談会を 153 回開催(延べ 4,043 名参加)</p>
	<p>【20 年度】</p> <p>ア．徳島県商工会連合会と地域力連携拠点事業に関する協力協定を締結                      イ．新現役チャレンジ 支援事業に参画                      ウ．経営革新承認企業の支援を実施                      エ．とくしま産業振興機構と地域力連携拠点事業に関する協力協定を締結                      オ．徳島チャレンジ ネット 2009 及び東京ビジネス 倶楽部に参画                      カ．農商工連携ファンド に拠出                      キ．業界情報等を収集し、営業店に還元</p>	<p>【20 年度】</p> <p>L E D 推進ファンド 紹介先 1 社の助成決定                      徳島県商工会連合会と地域力連携拠点事業に関する協力協定を締結                      人材マッチング 紹介 1 件                      とくしま産業振興機構と地域力連携拠点事業に関する協力協定を締結                      農商工連携ファンド に 110 百万円拠出                      経営改善支援取組み率 7.4%及びリアップ 率 17.8%</p>

項目	取組み内容	主な成果
	<p>ク．経営改善支援取組み先 190 社に対して、積極的な支援活動を実施</p> <p>ケ．中小企業再生支援協議会等の積極的な活用</p> <p>コ．フーズ インフォートに 7 件出店</p> <p>サ．ビジネスマッチング 情報として、他行情報 6 件を行内掲示板に掲載して支店に還元、当行情報 5 件を発信（うち 2 件マッチング 成約）</p> <p>シ．「とくぎんササキ」会員や個人を対象として各種セミナー・相談会開催</p>	<p>経営改善支援先について、中小企業再生支援協議会を活用して会社分割による支援を実施</p> <p>船舶貸渡業の事業再生として、債権譲渡を実施</p> <p>フーズ インフォートに 7 件出店</p> <p>ビジネスマッチング 情報として、他行情報 6 件を行内掲示板に掲載して支店に還元、当行情報 5 件を発信（うち 2 件マッチング 成約）</p> <p>各種セミナー・相談会を 156 回開催（延べ 3,992 名参加）</p>
<p>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</p>	<p>【19 年度】</p> <p>ア．「とくぎん中小企業活力ファンド 未来」の商品内容を改定</p> <p>イ．「とくぎん中小企業活力ファンド 未来」の商品内容を改定</p> <p>ウ．「とくぎん商用車購入ローン」の商品内容を改定</p> <p>エ．ISO 認証取得支援業務を取扱開始</p> <p>オ．R &amp; I 中堅企業格付取得支援業務を取扱開始</p> <p>カ．有価証券取引紹介業務(株阿波證券と業務提携)を取扱開始</p> <p>キ．「LPOプロジェクト」の実施</p> <p>【20 年度】</p> <p>ア．「とくぎん機械担保ローン」を取扱開始</p> <p>イ．紹介型カーリースを取扱開始</p> <p>ウ．企業型確定拠出年金紹介業務を取扱開始</p> <p>エ．日興証券との提携による市場誘導業務を取扱開始</p> <p>オ．興銀リースとの提携による中古機械買取・斡旋紹介業務を取扱開始</p> <p>カ．ホーレーティングリース紹介業務を取扱開始</p> <p>キ．「LPOプロジェクト」の実施</p>	<p>【19 年度】</p> <p>未来シリーズ 取組実績、278 件・10,976 百万円</p> <p>ショッピングローン取組実績、52 件 23,360 百万円</p> <p>トラック購入ローン取組実績、8 件・197 百万円</p> <p>商用車購入ローン取組実績、1 件・8 百万円</p> <p>政策投資銀行と協調によるメガシティ投融資を実施</p> <p>保証協会付私募債取組み 2 件・150 百万円（手数料 1,292 千円）</p> <p>銀行保証付私募債取組み 4 件・700 百万円（手数料 12,075 千円）</p> <p>ホーレーティングリース紹介 4 社（紹介手数料 4,550 千円）</p> <p>天候デリバティブ 媒介 2 社（媒介手数料 100 千円）</p> <p>19 年 3 月期の信用格付結果と自己査定債務者区分との整合性は 85%</p> <p>19 年 9 月期の信用格付結果と自己査定債務者区分との整合性は 83.19%</p> <p>「LPOプロジェクト」に関する研修を 9 回開催（延べ 216 名参加）</p> <p>第二地銀協主催等の外部派遣研修に 10 名派遣</p> <p>【20 年度】</p> <p>未来シリーズ 取組実績、80 件・6,020 百万円</p> <p>ショッピングローン取組実績、98 件・23,291 百万円</p> <p>トラック購入ローン取組実績、4 件・84 百万円</p> <p>商用車購入ローン取組実績、4 件・28 百万円</p> <p>保証協会付私募債取組み 1 件・80 百万円</p> <p>銀行保証付私募債取組み 5 件・800 百万円</p> <p>企業型確定拠出年金紹介 6 社</p> <p>中古機械買取・斡旋紹介 6 社</p> <p>20 年 3 月期の信用格付結果と自己査定債務者区分との整合率は法人 82.69%、個人 77.88%</p>

項目	取組み内容	主な成果
		<p>20年9月期の信用格付結果と自己査定債務者区分との整合率は82.81%、個人76.30%</p> <p>「LPOプロジェクト」に関する研修を10回開催（延べ575名参加）</p> <p>第二地銀協主催等の外部派遣研修に6名派遣</p>
<p>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</p>	<p>【19年度】</p> <p>ア．LEDBレイ推進ファンドへの融資を実施</p> <p>イ．徳島市立高校PFI事業に対する協調参画を検討</p> <p>ウ．徳島県青少年センターPFI事業に対する参画を検討</p> <p>エ．「プロジェクトCS会議」を開催</p> <p>オ．18年度アンケート結果や電話による相談内容、経営改善を行った項目について公表</p> <p>カ．18年度法人向けアンケート結果を分析し、各施策に反映</p> <p>キ．個人向けアンケートを実施し、その結果を分析し、各施策に反映</p> <p>ク．お客さまサポート室及び顧客保護等管理委員会を設置</p> <p>ケ．「お客さまご意見カード」を全店の店頭およびATMコーナーに配置</p> <p>コ．徳島県等ミニ公募債「しっかりぼう債」270百万円を引受</p> <p>【20年度】</p> <p>ア．高松丸亀町商店街再開発事業に対する協調融資を実施</p> <p>イ．農商工連携ファンドに拠出</p> <p>ウ．徳島市立高校PFI事業に対する融資を決定</p> <p>エ．19年度アンケート結果や電話による相談内容、経営改善を行った項目について公表</p> <p>オ．「お客さまご意見カード」を全店の店頭およびATMコーナーに配置</p> <p>カ．個人向けアンケートを実施し、その結果を分析し、各施策に反映</p>	<p>【19年度】</p> <p>LEDBレイ推進ファンドへの融資を実施</p> <p>徳島県青少年センターPFI事業に関し、工事契約保証284百万円を取組</p> <p>18年度アンケート結果や電話による相談内容、経営改善を行った項目について公表</p> <p>18年度法人向けアンケート結果を分析し、各施策に反映</p> <p>個人向けアンケートを実施し、その結果を分析し、各施策に反映</p> <p>徳島県等ミニ公募債「しっかりぼう債」270百万円を引受</p> <p>【20年度】</p> <p>高松丸亀町商店街再開発事業に対し、協調融資として700百万円を取組</p> <p>農商工連携ファンドに110百万円拠出</p> <p>徳島市立高校PFI事業に対する融資2億円を決定</p> <p>19年度アンケート結果や電話による相談内容、経営改善を行った項目について公表</p> <p>個人向けアンケートを実施し、その結果を分析し、各施策に反映</p>

(2) 取組み状況に対する評価および今後の課題

項目	評価	今後の課題
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	外部専門家及び中小企業再生支援協議会等外部機関、産学官ネットワーク、政府系金融機関等との連携を一層強化・活用し、顧客ニーズに合致した情報や金融サービスの提供を行うことにより、事業再生、創業・新事業支援、経営改善支援及び事業承継への取組みを強化し、一定の成果につながっている。	ベンチャー企業支援活動において、支援体制は概ね整備できており、具体的な成果に結びつけていく必要がある。また、経営改善支援において、取組み強化により経営不振先の早期発見及び早期改善を実施していくとともに、事業再生において、抜本的な事業再生をすすめていく必要がある。さらに、金融サービスの充実を図るとともに、顧客ニーズに沿った各種セミナー・相談会を開催する必要がある。
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	収集・蓄積した情報・ノウハウを共有化・活用するとともに、LPOプロジェクトの継続実施等による人材育成や行内格付制度・スコアリングシステムやABLを活用したビジネスローンの取扱を強化することにより、不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資や中小企業に適した資金供給手法の徹底等を図り、中小企業金融の円滑化につなげ、一定の成果をあげている。	動産担保融資及び各種金融サービス等を積極的に活用する必要がある。また、継続した目利き能力の育成を進める必要がある。
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	地域再生推進のための各種施策との連携等を図ることにより、地域経済の活性化に貢献するとともに、地域の利用者の評価を把握し、利用者の目線に立った経営を実践することにより、利用者の満足度向上につなげている。	PFI等への主体的な対応に向けて、体制整備とノウハウの蓄積が必要である。また、顧客アクトを継続的に実施し、経営改善に繋げる必要がある。

(3) 目標に対する取組み状況

項目	内容	進捗状況
各種セミナー・相談会の年間 100 回以上開催	取引先ニーズに応じた経営情報の提供や経営相談の実施のため、各種セミナー・相談会を年間 100 回以上開催（延べ 3,500 名以上参加予定）する	19 年度、各種セミナー・相談会を年間 153 回開催（延べ 4,043 名参加） 20 年度、各種セミナー・相談会を年間 156 回開催（延べ 3,992 名参加）
法人渉外 100 名体制に向けた法人渉外担当者の養成（随時配置）	地域密着型金融の推進を通じて、取引先と銀行のよきパートナーシップを構築するための人材を育成する「LPOプロジェクト」を継続実施し、法人渉外担当者を養成、随時配置し、法人渉外 100 名体制を構築する	19 年度、「LPOプロジェクト」に関する研修を年間 9 回開催（延べ 216 名参加） 20 年度、「LPOプロジェクト」に関する研修を年間 10 回開催（延べ 575 名参加）
コア業務純益 90 億円以上の確保	収益管理態勢の整備と収益力の向上により、平成 20 年度には、『コア業務純益 90 億円以上』を確保できる収益基盤を構築する	19 年度決算 コア業務純益 88 億円 20 年度決算 コア業務純益 83 億円
経営改善支援取組率 2.0%以上、ランクアップ率 15%以上の実施	企業の経営改善に重点を置いた活動を強化するため、経営改善支援取組先数年間 160 社（取組率 2.0%）以上を維持し、債務者区分の改善を年間 25 先（ランクアップ率 15%）以上を図る	19 年度、経営改善支援取組先数年間 213 社（取組率 8.9%）、ランクアップ先数 34 先（ランクアップ率 15.9%） 20 年度、経営改善支援取組先数年間 179 社（取組率 7.4%）、ランクアップ先数 32 先（ランクアップ率 17.8%）
金融再生法開示債権比率 4%台の達成	企業の経営改善と事業再生に重点を置いた活動を強化し、債務者区分の改善による不良債権の減少を図るとともに、新たな不良債権の発生防止に努めることにより、平成 20 年度末には、『金融再生法開示債権比率 4%台』を達成する	19 年度末、金融再生法開示債権比率 5.15% 20 年度末、金融再生法開示債権比率 4.62%

(4)主要計数等の実績（上記(3)の目標を含む）

項目	数値目標	20 年度実績
創業・新事業支援融資実績		28 件・2,099 百万円
ビジネスマッチング情報の提供		ビジネスマッチング情報として、他行情報 6 件を行内掲示板に掲載して支店に還元、当行情報 5 件を発信（うち 2 件マッチング成約）
経営改善支援取組み率及びランクアップ率（正常先除く）	経営改善支援取組先数年間 160 社（取組率 2.0%）以上 債務者区分の改善を年間 25 先（ランクアップ率 15%）以上	経営改善支援取組先数年間 179 社（取組率 7.4%） ランクアップ先数 32 先（ランクアップ率 17.8%）
再生計画策定率（正常先除く）		再生計画策定先 55 社（再生計画策定率 30.7%）
金融再生法開示債権比率 4%台の達成	平成 20 年度末、『金融再生法開示債権比率 4%台』	平成 20 年度末、金融再生法開示債権比率 4.62%
個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資の取組み実績		119 件・1,794 百万円
各種セミナー・相談会の年間 100 回以上開催	各種セミナー・相談会を年間 100 回以上開催（延べ 3,500 名以上参加予定）	各種セミナー・相談会を年間 156 回開催（延べ 3,992 名参加）
法人渉外 100 名体制に向けた法人渉外担当者の養成（随時配置）	「LPOプロジェクト」を継続実施し、法人渉外担当者を養成、随時配置し、法人渉外 100 名体制を構築	「LPOプロジェクト」に関する研修を年間 10 回開催（延べ 575 名参加）
コア業務純益 90 億円以上の確保	平成 20 年度、『コア業務純益 90 億円以上』	20 年度決算 コア業務純益 83 億円

(5)経営改善支援等の取組み実績

	期初債務者数	経営改善支援取組み先数	再生計画策定先数	ランクアップ先数	経営改善支援取組み率	ランクアップ率	再生計画策定率
正常先を除く取引先数	2,395	179	55	32	7.4%	17.8%	30.7%
全取引先数	7,366	190	56	32	2.5%	16.8%	29.4%

(注)期初債務者数は、平成 20 年 4 月当初時点の数です。個人ローン及び住宅ローンのみの先は数値に含んでおりません。

以上