地域密着型金融について

琉球銀行は、２００３年４月以降、２次のアクションプログラムを通して、４年にわたり地域密着型金融に取り組んできました。
２００７年度以降については、金融庁の金融審議会金融分科会第二部会において、「地域密着型金融は、中小・地域金融機関が引き続き取組みを進めていくべきもの」との結論が示されたことを踏まえて、金融庁の「中小・地域金融機関向けの総合的 な監督指針」のなかで、地域密着型金融の推進が「恒久的な枠組み」として盛り込まれました。
新しい地域密着型金融においては、「ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化」、「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」、「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」の三つの分野についての取り組みが求められています。
琉球銀行は、経営理念である「地域から親しまれ、信頼され、地域社会の発展に寄与する銀行」を踏まえつつ、地域密着型金融に引き続き積極的に取り組んでいきます。

経営計画等を通して
積極的な取り組みを
継続していきます

地域密着型金融
ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化
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
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

2007年度の推進計画の主な実績について

取り組みテーマ｜具体的取り組み内容

ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

■起業者・業歴の浅い事業者への融資支援
2006年８月に小口事業者向けの短期資金の融資商品「速実行10」の取り扱いを開始しましたが、起業または創業間もない事業者においては安定した長期資金のニーズが見込まれることを踏まえ、「速実行10」と同様に借入手続きを簡略化した長期性の融資商品として、沖縄県信用保証協会との提携商品「速マル」の取り扱いを2008年２月に開始しました。
「速実行10」の取り扱いは2007年度累計で873件、1,184百万円、「速マル」の取り扱いは、2007年度累計で29件、84百万円となりました。

■経営改善計画の策定ならびに実行支援
2007年度は経営改善支援対象先として302先（うち非正常先247先）を選定し、非正常先のなかでは10%強にあたる26先に対して債務者区分のランクアップを実現しました。
なかには、当行のM&Aやビジネスマッチングサービスを有効活用した支援事例もありました。

■経営改善支援の取り組み実績　2007年度[2007年4月～2008年3月]

単位：先数

債務者区分		期初債務者数	経営改善支援取り組み先	期末に債務者区分が上昇した件数
正常先		2,989	55	
要注意先	うちその他要注意先	1,467	189	15
要注意先	うち要管理先	89	32	4
破綻懸念先		212	23	7
実質破綻先		309	3	0
破綻先		64	0	0
合計		5,130	302	26

■債務者区分の定義

正常先：
業況良好で財務内容にも特段の問題がないと認められる先

要注意先：
今後の管理に注意を要する先

要管理先：
要注意先のうち3カ月以上の延滞または貸出条件を緩和しており今後の管理に注意を要する先

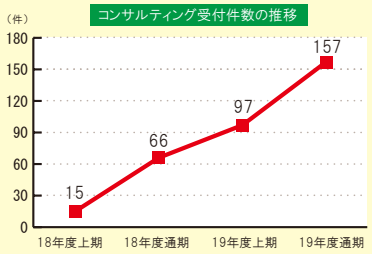
破綻懸念先：
今後経営破綻に陥る可能性が高いと判断される先

実質破綻先：
法的、形式的な経営破綻の事実は発生していないものの、実質的に経営破綻に陥っている先

破綻先：
法的、形式的な経営破綻の事実が発生している先

■中小企業再生支援協議会の活用ならびに各種ファンドの活用
お客さま独自での経営改善が困難な案件については、外部機関を積極的に活用しました。
2007年度は沖縄県中小企業再生支援協議会への案件持込を３件、おきなわ中小企業再生ファンドへの案件持込を２件実施し、抜本的かつスピーディーな経営改善に向けた支援を行いました。

■ファミリービジネス（同族企業）に対する事業承継支援
琉球銀行は経営課題として掲げる「問題解決型金融機能の強化」策の一環として、ファミリービジネス（同族企業）に対する事業承継支援に力を入れています。
2007年度の事業承継等のコンサルティングの実績は受付件数で157件、契約件数で20件となりました。あわせて県内ファミリービジネスオーナー向けに各種セミナー（事業承継、M＆A、ファミリービジネスをテーマに各１回）、事業承継個別相談会（のべ２回）を実施し、セミナーにはのべ259人が来場、個別相談会にはのべ27社の参加がありました。
こうした取り組みは、2007年11月30日に開催された「地域密着金融に関するシンポジウム」（内閣府沖縄総合事務局財務部主催）において発表したほか、先進的な取り組みや広く実践されることが望ましい取り組み事例の一つとして金融庁のホームページにも紹介されました。



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

■不動産担保、個人保証に依存しない多様な融資形態の提供
不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資手法として、動産・債権譲渡担保融資、ABL（Asset Based Lending）に積極的に取り組みました。
動産担保融資については、2007年７月にキャンピングカーを担保に初実行し、その後も作業用クレーン等を担保とした案件を２件実行しました（動産担保融資の累計実行額：358百万円）。
売掛債権担保融資については、2008年２月に県信用保証協会のABL保証制度を活用して、100百万円の融資を実行しました。

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

■外部専門家との連携強化
2007年度は事業承継コンサルティング・企業組織再編コンサルティングを始めとするソリューション業務の強化・拡充を目的として、これまでの連携先に加え、新たに県内税理士事務所と顧問契約を締結するなど、外部専門家との連携を強化しました。その結果、13件のコンサルティング案件について、外部専門家を入れたチームを結成することにより、高度なコンサルティングサービスを実施することができました。
2008年３月末時点では、外部専門家との連携先数は５先（うち県内２先、県外３先）となっています。

■若年層への金融知識の普及
県内若年層に対する金銭教育を目的として、2003年から県内小学生を対象に毎年夏休み期間中に「りゅうぎん子どもお金教室」を継続して開催しています。「お金の大切さ」「社会でのお金の流れ」などをゲーム形式で楽しく学ぶことができるプログラムを提供しています。
教室を見学した父母からも「学校で教えられないような内容なので継続的に取り組んでほしい」など有益な感想をもらっています。
2007年度は８月に計４回実施し、のべ157名が参加しました。

2008年度の推進計画について

■ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

「創業・新事業支援」⇒「経営改善支援」⇒「事業再生」⇒「事業承継」という取引先企業の成長段階に応じて当行の強みを生かした取引先支援に取り組んでいきます。

なお、当行は内閣府沖縄総合事務局より「平成 20 年度地域力連携拠点事業」における「地域力連携拠点」として選定されました。取引先企業の支援については、当行独自の取り組みに加えて、この「地域力連携拠点」としての役割をフルに活用しながら実施していきます。

地域力連携拠点
「りゅうぎん経営相談センター」

創業者支援融資への取り組み

起業者や業歴の浅い事業者にとって利用しやすい借入手続を簡素化した当行独自の融資商品「速実行 10」ならびに沖縄県信用保証協会提携商品「速マル」を提供していきます。

取引先の経営改善支援

M&A の活用、中小企業再生支援協議会等外部支援機関との連携を活用したランクアップ率の向上、および計画策定に向けた取り組みを強化し、経営改善計画の策定率の改善を図っていきます。

法人を中心とした事業承継支援等コンサルティングサービスの強化

事業承継、企業組織再編、資本政策、M&A 等のコンサルティング機能を強化し、より多くのお客さまにコンサルティングサービスを提供してまいります。

中小企業再生支援協議会、再生ファンドの活用

企業再生の一手段として、外部資源の有効活用を継続していきます。

■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

取引先の事業価値を見極めて資金を供給するという地域密着型金融の基本を踏まえ、不動産担保、個人保証に過度に依存しない融資へ積極的に取り組んでいきます。

動産・債権譲渡担保融資、ABL、PFI等の活用推進

2007年度に実績を積み上げた動産担保融資を引き続き継続していくとともに、PFI(※)等の活用にも取り組んでいきます。
※PFI (Private Finance Initiative)民間の資金、経営能力および技術能力を活用して公共施設等の建設、維持管理、運営等を行う方法。

■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

地域全体の活性化のために、事業法人への支援のみならず、地域の情報を活用した地域住民を対象とした多様な金融サービスの提供に力を入れていきます。

小学生向けお金と経済に関するセミナー開催

父母からも好評の「りゅうぎん子どもお金教室」を継続実施していきます。

ビジネスマッチング、ビジネスサミット(商談会)、ビジネスクラブサービスの提供

外部機関との提携を生かし、お客さまへの情報発信等を拡充していきます。

フーズインフォマートのご案内

FOODS Info Mart

食材販路を開拓したい!だけど・・・

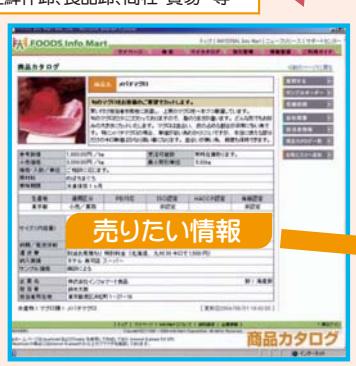
- 売りたい商品はあるが、新規開拓の方法がわからない。
- バイヤーのニーズ・情報を集めたい!
- ホームページに商品を掲載しても誰も見てくれない。
- 地域内だけの商売では差別化が難しい。
- 新規開拓営業の時間や経費がかかり過ぎる。
- 新規取引での売掛金回収の不安がある。

こんなお悩みをフーズインフォマートで解決します!

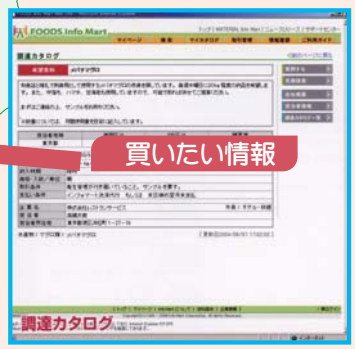
■ フーズインフォマートとは? ⇒売り手と買い手が互いの取引先を探すことのできるインターネット上の出会いの場です。

食品業界の売り手企業と買い手企業が互いの「売りたい」「買いたい」情報を元に商談し、多くの取引先を開拓することのできるインターネット上の出会いの場がフーズインフォマートです。
琉球銀行は、お客さまの販路拡大を支援するために、食品食材を大々的にＰＲする「フーズインフォマート沖縄食材市場」をはじめ、多くの特典をご用意しております。

沖縄の食材販売企業＝貴社
主な業種
食品生産者、食品製造、食品加工、生鮮仲卸、食品卸、商社・貿易　等



みなさまの食材を特別にPR!



買い手企業日本全国2500社以上!!
※2007年12月末時点
参加している主な業種
外食産業、ホテル・旅館、スーパー、百貨店、給食・弁当、通信販売会社、卸・商社　等

フーズインフォマートに対するお問い合わせ
琉球銀行　企業支援部　098－860－3444