

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り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

2009年度の取り組み実績について

取り組みテーマ	取り組み実績																				
ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化	<p>■ 創業者支援融資への取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「速実行 10」(小口事業者向けに借入手続きを簡略化した当行独自の短期の融資商品)、「速マル」(沖縄県信用保証協会と提携した長期の融資商品)、「創業者支援資金」(沖縄県の制度融資資金)の3商品を中心に取り組みました。 ・平日の銀行営業時間の来店が困難な経営者の方にも対応するため、休日ローン相談会を開催しました。 ・これらの取り組みを通して、2009年度は合計で652件、1,400百万円の融資実績をあげることができました。 <p>■ 取引先の経営改善支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・債務者区分が要注意・要管理先・破綻懸念先を対象に、財務アドバイスをはじめ、経営改善計画の策定および改善策の実行支援に取り組みました。 ・この結果、2009年度は経営改善支援対象先数304先に対し、ランクアップ先数は38先、ランクアップ率で12%の実績をあげることができました。 <p>■ 中小企業再生協議会、再生ファンドの活用</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社の経営努力のみでは事業継続が困難な先に対し、沖縄県中小企業再生支援協議会や再生ファンドを活用した経営改善策に組み込みました。 ・当行は、「おきなわ中小企業再生ファンド」の支援を受け事業再生に取り組んでいる県内企業に対し、早期に事業再生を果たすための融資であるエグジットファイナンスを県内地銀としては初めて実行しました。 <p>■ 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</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お客さまの事業承継ニーズを掘り起こすため、事業承継セミナー、個別相談会、後継者育成塾等顧客向けセミナーを積極的に実施しました。 ・行内のコンサルティングサービスの専門部署(営業統括部金融サービス室)において、事業承継のみならず、M&Aや企業組織再編(合併、会社分割、株式交換、株式移転)、従業員持株会導入、種類株導入などお客さまの多様なニーズに対応し、コンサルティング相談件数および有料案件受託件数は着実に増加しました。 <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div> <p>■ コンサルティング受付件数</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>件数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>18年度</td> <td>66</td> </tr> <tr> <td>19年度</td> <td>157</td> </tr> <tr> <td>20年度</td> <td>185</td> </tr> <tr> <td>21年度</td> <td>291</td> </tr> </tbody> </table> </div> <div> <p>■ コンサルティング受託件数(有料案件)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>件数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>18年度</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>19年度</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>20年度</td> <td>24</td> </tr> <tr> <td>21年度</td> <td>27</td> </tr> </tbody> </table> </div> </div>	年度	件数	18年度	66	19年度	157	20年度	185	21年度	291	年度	件数	18年度	8	19年度	20	20年度	24	21年度	27
年度	件数																				
18年度	66																				
19年度	157																				
20年度	185																				
21年度	291																				
年度	件数																				
18年度	8																				
19年度	20																				
20年度	24																				
21年度	27																				
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>■ 動産・債権譲渡担保融資、ABL、PFI等の活用推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の一環として、動産・債権譲渡担保融資を中心に取り組みました。 ・2009年度の動産・債権譲渡担保融資実行額は、大型トラッククレーンや測深機、ダイビングボートなどを担保にした案件があり、累計で3件220百万円の実績となりました。 ・また、県信用保証協会のABL保証制度についても、中小企業に適した新たな資金調達手段として積極的に取り組んでいます。 																				
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>■ 小学生向けお金と経済に関するセミナー開催</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内若年層に対する金銭教育を目的として、県内小学生を対象に夏休み期間の2009年8月に開催しました。 ・「経済の仕組み」、「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のほか、沖縄の自然環境やアウトドアについて学ぶ「環境ミニセミナー」もあわせて開催しました。 <p>■ ビジネスマッチング、商談会、ビジネスクラブサービスの提供</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会については、中国の上海で行われた日本食品展示商談会へ参加しました。 ・ビジネスクラブサービス(会員制)については、会員先も順調に増加しており、税務、労務、事業承継等をテーマとしたセミナーを計7回開催し、延べ543名の方にご参加いただきました。 ・また2008年5月に選定を受けた「地域力連携拠点」事業については、事業承継を中心に県内各地でセミナーや個別相談会をのべ24回行い、428件の経営相談を実施しました。 																				

【主要計数実績(2009年度)】

取り組みテーマ	計数実績		留意事項
	単位	年間累計	
創業・新事業支援融資実績	件数	652	「速実行10」、「速マル」、「創業者支援融資」(県の制度融資)の合計
	金額(百万円)	1,400	
コンサルティング受付件数	件数	291	
コンサルティング受託件数	件数	27	有料契約件数
中小企業再生協議会の活用	件数	5	再生計画の策定先数
その他再生ファンドの活用	件数	0	再生ファンドへの持込件数
地域力連携拠点事業による経営相談件数	件数	428	
地域力連携拠点事業によるセミナー実績	開催回数	24	
	来場延べ人数	911	
動産・債権譲渡担保融資等	件数	3	
	金額(百万円)	220	
若年層への金融知識の普及	開催回数	6	「りゅうぎんキッズスクール」の実績
	来場延べ人数	202	
ビジネスマッチング件数	件数	13	
商談会の開催件数	件数	1	
ビジネスクラブ主催のセミナー実績	開催回数	7	
	来場延べ人数	543	



【経営改善支援等の取り組み実績(2009年度)】

(単位:先数)

	期初債務者数 A	うち 経営改善支援 取り組み先 α				経営改善 支援取り組み率 = α / A	ランクアップ率 = β / α	再生計画 策定率 = δ / α
		αのうち期末に債務 者区分がランクアップ した先数 β	αのうち期末に債務 者区分が変化しな かった先 γ	αのうち再生計画 を策定した先数 δ				
正常先 ①	3,136	24		4	10	0.8%		41.7%
要注意先	うちその他要注意先 ②	1,714	265	31	212	15.5%	11.7%	71.7%
	うち要管理先 ③	58	1	1	0	1.7%	100.0%	100.0%
	破綻懸念先 ④	180	13	6	6	7.2%	46.2%	61.5%
	実質破綻先 ⑤	325	1	0	1	0.3%	0.0%	0.0%
	破綻先 ⑥	51	0	0	0	—	—	—
	小 計(②～⑥の計)	2,328	280	38	219	12.0%	13.6%	71.1%
	合 計	5,464	304	38	223	5.6%	12.5%	68.8%

- (注) ・ 期初債務者数及び債務者区分は2009年4月当初時点。
・ 債務者数、経営改善支援取り組み先は、取引先企業(個人事業主を含む)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含まない。
・ βは当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数。なお、経営改善支援取り組み先で期中に完済した債務者はαに含めるもののβに含めない。
・ 期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合はβに含める。
・ 期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めていない。
・ γは期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数。
・ みなし正常先については正常先の債務者数に含める。
・ 「再生計画を策定した先数δ」=「中小企業再生支援協議会の再生計画策定先」+「RCCの支援決定先」+「金融機関独自の再生計画策定先」

2010 年度の推進計画について

2010 年度は 2009 年度の実績を踏まえて、以下の 5 つのテーマを通して地域密着型金融の展開を図っていきます。

取り組みテーマ	取組方針
ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化	
創業者支援融資への取り組み	「創業者支援融資」については恒久的取組みとして位置づけ、既存のプロパー商品である「速実行10」や県信用保証協会との提携商品である「速マル」を中心に、県制度融資である「創業者支援資金」も活用しながら、積極的に取り組んでいきます。
取引先の経営改善支援	原則、債務者区分が要注意先・破綻懸念先の取引先を対象に、経営改善のためのアドバイスや、改善策の実施支援、経営改善計画策定支援等を実施し、取引先の債務者区分良化に向け積極的に取り組んでいきます。
法人向けコンサルティング営業を活用した顧客基盤の強化	営業店における法人ソリューション業務の提案力強化、外部専門家との連携強化を図り、お客さまの多様なニーズに対応できる法人向けソリューション活動を展開していきます。また、ブロック別に経営相談会を計16回実施していきます。
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	
動産・債権譲渡担保融資等の取り組み	流動資産や事業用固定資産を担保とする案件相談の積み上げを図り、取引先の事業価値を見極めていくとともに、当行行員の目利き能力向上にも努めていきます。
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	
金銭教育の取り組み強化	当行のCSR活動の一環として、地域学生を対象とした金融教育と環境学習をテーマとした講座を夏休みの時期に開催していきます。