

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

2010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	
創業者支援融資への取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ・ 小口事業者向け商品「速実行10」や沖縄県信用保証協会との提携商品「速マル」、県制度融資「創業者支援資金」の3商品を中心に取り組みました。 ・ 平日の銀行営業時間帯に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継続して開催しました。 ・ これらの取り組みを通して、2010年度は合計で450件、836百万円の融資実績となりました。
取引先の経営改善支援	<ul style="list-style-type: none"> ・ 債務者区分が要注意先・破綻懸念先を対象に、財務アドバイスをはじめ、経営改善計画書の策定支援、改善策の実施支援に取り組みました。 ・ この結果、2010年度は経営改善支援対象先数350先に対し、ランクアップ先数は12先の実績となりました。
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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業承継やM&A、企業組織再編や資本政策、ビジネスマッチングや商談会出展など、お客さまの多様なニーズに対応する法人向けソリューション活動を展開しました。 ・ 2010年度のコンサルティング受付件数は288件となり、そのうち167件については、お客さまの極めて高度なニーズに対応するため、税理士等の外部専門家と連携し取り組みました。 ・ 外部専門家をアドバイザーとする経営相談会を9ブロック・2離島支店（宮古、八重山）において合計14回実施し、お客さまの経営課題解決に積極的に取り組みました。 ・ お客さまの医療・介護分野に関するニーズに対応する医療コンサルティング業務を開始したほか、県外大手リース会社および県外大手医療コンサルティング会社と業務提携し、医療コンサルティング態勢の充実、強化を図りました。
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	
動産・債権譲渡担保融資等の取り組み	<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。 ・ 2010年度の動産・債権譲渡担保融資実行額は、衣料品や貴金属・中古ブランド品などを担保にした案件があり、累計で4件246百万円の実績となりました。
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	
小学生向けお金と経済に関するセミナーの開催	<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2010年8月、「りゅうぎんキッズスクール」を開催しました。 ・ 「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、沖縄の自然環境などについて学ぶ「環境セミナー」をあわせて開催しました。

【主要計数実績(2010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	450	「速実行10」、「速マル」、「創業者支援資金」(県の制度融資)の合計
	金額(百万円)	836	
コンサルティング受付件数	件数	288	
コンサルティング受託件数	件数	7	有料契約件数
中小企業再生協議会の活用	件数	8	持込案件数
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
動産・債権譲渡担保融資等	件数	4	
	金額(百万円)	246	
若年層への金融知識の普及	開催回数	5	「りゅうぎんキッズスクール」の実績
	来場のべ人数	137	
ビジネスマッチング件数	件数	25	
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	5	
	来場のべ人数	586	



【経営改善支援等の取り組み実績(2010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	3,248	31	4	20	1.0%	64.5%	
要注意先	うちその他要注意先 ②	2,039	294	246	219	14.4%	74.5%
	うち要管理先 ③	66	2	0	2	3.0%	100.0%
	破綻懸念先 ④	216	21	16	8	9.7%	38.1%
実質破綻先 ⑤	349	2	1	0	0.6%	0.0%	
破綻先 ⑥	38	0	0	0	0.0%	0.0%	
小計(②~⑥の計)	2,708	319	263	229	11.8%	71.8%	
合計	5,956	350	267	249	5.9%	71.1%	

- (注) ・期初債務者数及び債務者区分は2010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」

2011年度の推進計画について

2011年度は2010年度の実績を踏まえ、以下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	取り組み方針
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」については恒久的の取り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、経営改善計画書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。
経営相談	営業店における経営相談対応能力の強化、外部専門家との連携強化を図り、お客様の多様なニーズに対応できるようコンサルティング機能を発揮していきます。
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	
若年者向け金銭教育	当行のCSR活動の一環として、県内の小学生を対象に金銭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。