

恒久的な地域密着型金融推進計画

当組合は、平成 19 年度において相互扶助の理念に基づく恒久的な地域密着型金融への取組み方針を策定致しましたが、今回その進捗状況を地域の皆様に公表いたします。

この「推進計画」は、当組合が 1. 地域密着型金融への取組み 2. 経営力の強化に向けた取組み を通じ、地域密着型金融機関としてどのようにして地域に貢献していくかを検討・策定しております。この「推進計画」をご覧いただければ、当組合の地域金融機関としての取組み姿勢をご理解いただけるものと思います。

当組合は、これからも相互扶助の理念に基づく協同組織金融機関として、地域社会の活性化のお役に立ちたいと考えております。

平成 20 年 3 月 31 日

新潟大栄信用組合

経 営 理 念（昭和52年5月制定）

『力を合わせて豊かな暮らし』

いかなる情勢にあらうとも、「利用者にとって利用し甲斐があり、職員にとって働き甲斐があり、経営者にとって経営し甲斐のある信用組合」を目指して、その実を挙げることを経営理念とする。

経 営 方 針（昭和52年5月制定）

- ・ 経営の基盤と経営力強化に努める。
- ・ きめ細かな金融サービスの提供に努める。
- ・ 経営の効率化、合理化による収益力強化と自己資本の充実を図る。
- ・ 法令遵守、リスク管理体制の徹底を図る。
- ・ 和して競う職場をつくる。

中 期 計 画（取組期間 平成18年4月1日～平成23年3月31日）

経営理念、経営方針に基づく重点方針

I. 地域における事業再生・中小企業金融の円滑化

1. 組合員、お取引先から、消費者金融(サラ金)の被害者を出さないこと
2. 地域の創業・新事業者に対し、情報提供機能充実による支援
3. 取引先企業の経営改善等への取組みに対し、貸出条件変更をはじめとした資金面の支援に加えコンサルティング機能・情報提供機能充実による支援
4. 事業再生企業に対する情報提供機能充実による支援
5. 与信先の対人信用「徳義心はあるか」「家庭内は円満か」「働き者か」を重視し、保全状況のみにとらわれない融資推進
6. 与信契約における説明態勢の整備並びに相談苦情処理機能の充実
7. 人材育成により目利き能力を中心とした企業コンサルティング機能の底上げを図り、問題解決型提案セールスを推進

II. 経営力の強化

1. リスク管理態勢・収益管理態勢の充実、収益力の強化
2. コンプライアンス態勢・ガバナンス機能の強化

III. 地域の利用者の利便性向上

1. 地域の利用者にとって利用し甲斐のある信用組合を目指し、その実を挙げること。
2. 地域貢献等に関する情報開示
3. 地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立

地域密着型金融の恒久的取組みの基本方針

当組合の経営基盤である地域経済が依然として厳しい経営・生活環境にある中、地域組合員の身の丈・ニーズに即した金融サービスを推進し地域貢献を果たしてゆくことは、相互扶助・非営利を理念とする協同組織金融機関の使命であることから、以下の基本方針に則り「地域密着型金融」の恒久的取組みを推進して参ります。

- ・ 地域の皆様の身の丈、ニーズにあった「利用し甲斐のある金融機関」として、資金・情報供給機能の強化を図りながら地域密着型金融を推進する。
- ・ 地域密着型金融の基盤となる経営内容を堅持してゆく為、経営内容の情報開示等を通じた経営管理（ガバナンス）強化、リスク管理・コンプライアンス管理態勢充実を通じて信頼性の維持、向上に引き続き取組んでゆく。

地域密着型金融の恒久的取組みにおける取組み状況

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

【経営改善支援】

① 経営改善支援への取組み

具体的取組策	・ 厳しい経営環境の基で経営改善に取り組む企業に対し、本部、営業店が一体となり財務体質強化等の経営改善を支援する。 ・ 経営支援にあたっては、必要に応じ外部機関（地方公共団体・商工会・保証協会・会計士・弁護士等）と連携した取組みを推進する。
具体的取組結果	・ 平成19年度においては、従来の経営支援先を見直し16先を経営支援先として指定致しました。従来からの支援先12先については、引き続き経営改善計画等に基づく経営改善を支援しながら、新たな支援先4先については、経営の現状把握、問題分析、改善方針を支援先と共に検討しながら経営改善計画の策定に取り組んでおります。 ・ 平成19年度における経営改善への取組みは、厳しい経営環境が続く中ランクアップに繋がった支援先はありませんが、今後においても本部、営業店、必要に応じて外部機関と連携しながら取引先の経営改善に積極的に取り組んで参ります。

② 経営支援担当職員の外部研修派遣

具体的取組策	・ 経営支援態勢の強化を図る為、年間を通じ上部団体主催の各研修会を積極的に活用する。
具体的取組結果	・ 平成19年度においては、経営支援に直接携る担当職員18名を外部研修に派遣することにより、取引先に対しより専門的且つ有効な助言を提供できる態勢強化を図っております。

③ 家庭安泰・倒産防止特別融資制度の活用

具体的取組策	・ 家庭安泰・倒産防止特別融資を活用し、地域中小零細企業の経営改善への取組を資金面で支援する。
具体的取組結果	・ 平成19年度における家庭安泰・倒産防止特別融資制度の取扱実績は、1件22,000千円となっております。

【創業・新事業支援】

創業・新事業支援を目的とした融資取扱い実績

平成19年度中 4件 23百万円

※ 創業・新事業支援を目的とした融資を計上しております。

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

【担保・保証に過度に依存しない融資等への取組み】

① 事業資金、消費者ローンにおける担保・第3者保証人を付保しない融資推進

具体的取組策	- 当該企業の事業内容、代表者の信用状況等を適切に把握し、保全状況にとらわれない融資を積極的に推進することを周知し推進。 - 融資情報管理方法を見直し、営業店と本部が連携しながら融資推進活動に取組む。
具体的取組結果	平成19年度における担保・第3者保証人を付保しない融資取扱実績は、事業者ローン12件34,260千円、消費者ローン31件65,300千円となっております。

② 動産・債権譲渡担保融資の取扱い実績

平成19年度中 5件、13百万円（うち、売掛債権担保融資 平成19年度中 5件、13百万円）

※ リース債権およびクレジット債権を担保とした融資を除きます。

※ 残高は、当組合とお客様との間の直接の貸出契約であり、SPCや信託銀行を経由した取引は含みません。

※ 動産・債権について、担保権設定契約をしているもののみを対象としております。

【企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力等、人材育成への取組み】

① 渉外担当、融資審査担当職員の外部研修派遣

具体的取組策	定性情報並びに定量情報の正確な評価能力（目利き能力）の充実を通じて融資審査機能を更に強化する為、上部団体主催の各種研修会等を積極的に活用する。
具体的取組結果	平成19年度においては、渉外担当、融資審査担当職員18名を外部研修に派遣することにより、企業の定性情報・定量情報の正確な評価能力の養成を図っております。

3. 地方の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

【地域活性化につながる多様なサービスの提供】

① 多重債務者の未然防止への取組み

具体的取組策	組合員、お取引先から、消費者金融(サラ金)の被害者を出さないことを目的に、多重債務者発生未然防止への取組みを推進する。
具体的取組結果	- 渉外活動等を通じて取引先の負債状況、信用状況を把握し、予期しない失業、災害等による負債により生活の安定に支障を生じている場合は、早期に家計相談などを通じ生活再建の可能性を検討の上、必要に応じ資金支援を行っております。 - 平成19年度における多重債務防止を目的とした負債整理融資取扱実績は、8件53,840千円(内、家庭安泰特別融資3件11,600千円)となっております。

② 「家庭安泰・倒産防止特別融資制度」の活用

具体的取組策	家庭安泰・倒産防止特別融資制度を活用し、予期しない災害等により生活の安定に著しい支障が生じている組合員の生活再建を図る。
具体的取組結果	平成19年度における家庭安泰・倒産防止特別融資制度の取扱実績は、3件11,600千円となっております。

【経営改善支援への取組み状況】

【19年4月～20年3月】

(単位:先数)

		期初債務者数 A	うち 経営改善支援 取組み先 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 変化しなかった先数 γ	αのうち 再生計画を策定した 先数 δ	経営改善支援 取組み率 = α / A	ランクアップ率 = β / α	再生計画策定率 = δ / α
正常先 ①		682	1		1	0	0.14%		0.00%
要 注 意 先	うちその他要注意先 ②	105	11	0	11	5	10.47%	0.00%	45.45%
	うち要管理先 ③	2	0	0	0	0	0.00%	0.00%	0.00%
破綻懸念先 ④		12	4	0	4	4	33.33%	0.00%	100.00%
実質破綻先 ⑤		11	0	0	0	0	0.00%	0.00%	0.00%
破綻先 ⑥		10	0	0	0	0	0.00%	0.00%	0.00%
小 計(②～⑥の計)		140	15	0	15	9	10.71%	0.00%	60.00%
合 計		822	16	0	16	9	1.94%	0.00%	56.25%

注) ・期初債務者数及び債務者区分は19年4月当初時点で計上しております。

・債務者数、経営改善支援取組み先は、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みません。

・βには、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を計上しております。

なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は、αに含めるもののβに含めません。

・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に含めております。

・期初に存在した債務者で、期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って計上しております。

・期中に新たに取引を開始した取引先については本表に計上しておりません。

・γには、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を計上しております。

・みなし正常先については正常先の債務者数に計上しております。

・「再生計画を策定した先数」＝「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」＋「当組合独自の再生計画策定先」