

地域密着型金融推進計画
(平成21年度)

平成21年6月
南日本銀行

1.地域密着型金融推進に向けた取組みについて

当行では、これまでも培ってきた地域のお客様とのリレーションシップをさらに深めるとともに、中小企業ならびに事業者向け金融の円滑化により地域社会との共存共栄を図ることが重要であると考えております。

この考えのもと、「リレーションシップバンキングの機能強化計画（平成15年4月～平成17年3月）」ならびに「地域密着型金融推進計画（平成17年4月～平成19年3月）」に続き、年度毎に新たな計画を策定し鋭意取組んでおります。

今後も引き続き、地域金融機関としての機能強化・地域貢献に向けた取組みの更なる充実を図ってまいります。

2.地域密着型金融の3つの戦略および数値目標

【戦略】

課題1 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
創業・新事業支援・再生支援等の実践

課題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の徹底

課題3 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
公民連携の強化等

【数値目標】

項目	平成21年度目標
・経営改善取組先数	130先
・再生計画策定先数	20先
・ランクアップ先数	10先

3-1.営業戦略(新「地域密着型金融」の達成に向けて)

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

中小企業のような成長段階にあわせた審査・支援機能の強化

1. 事業再生への積極的取組み

- (1) 早期再生支援活動の推進による企業価値の保持
- (2) 再生後の持続可能性ある事業再構築
- (3) 経営者の意識改革への積極的関与
- (4) 再生支援協議会等の活用

2. 創業・新事業への積極的取組み

- (1) ソリューション営業能力の強化とネットワークを活用した支援
- (2) 産学官等との連携強化

3. 経営改善支援の強化

- (1) 業況悪化先に対する早めの対応強化

4. 事業継承への支援強化

- (1) 地域の情報ネットワークの活用
- (2) ビジネスマッチングの推進 (M&A等)

3-2.営業戦略(新「地域密着型金融」の達成に向けて)

事業価値を見極める融資手法をはじめ 中小企業に適した多様な資金供給方法の提供

事業価値を見極める融資や中小企業に適した資金供給手法の徹底

1. 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の徹底）の強化
 - (1) 審査能力（目利き機能）の強化
 - (2) 資金供給方法の多様化（A B L等不動産担保・保証に過度に依存しない融資の開発・実施）
 - (3) 一次産業（農業分野）への積極的な融資取組み
 - (4) 地区内情報の収集（顧客への新しい調達手法の提供）
 - (5) 定性情報の適正な評価、定量情報の質の向上

3-3.営業戦略(新「地域密着型金融」の達成に向けて)

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

地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

1. 地域の面的再生（地域全体の活性化）
 - (1) 「選択と集中」による地区のシェア拡大
 - (2) 公民連携への積極的参画（コーディネーター的役割機能）
2. 地域活性化につながる多様なサービスの提供（資金供給者の役割に留まらない）
 - (1) 金融知識の普及（地域を担う若い世代や高齢者）
 - (2) 地域の各方面との連携強化による金融ニーズの発掘・対応
 - (3) 経営資源を活かした収益につながる継続可能な地域貢献
 - (4) 多重債務者問題への関与（法律専門家の紹介、おまとめローンの活用・相談）