

リレーションシップバンキングの機能強化計画の全体的な
進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題（15/4～17/3）

川之江信用金庫

1. 進捗状況

アクションプログラムに基づく個別項目に係る進捗状況については、主に下記の項目について実施している。

- ・ 創業・新事業支援機能の強化のための「目利き力講座」等の各種研修の実施。また、渉外職員に対して「創業・新事業情報記録票」による情報の収集。
- ・ 新しい中小企業金融への取組み強化のための、担保・第三者保証に依存しない商品として「パートナーローン」、「サポートローン」の推進。また、信用格付け制度の確立に伴う自己査定債務者区分とのマッチングや基準金利の設定。
- ・ 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化として、経営情報やビジネス・マッチング情報の提供。
- ・ 金融機関の健全性の確保、収益性の向上等に向けた取組みとして、資産査定、信用リスク管理の強化。
- ・ 与信取引に関する顧客への説明態勢の推進や庫内規則の制定。
- ・ ガバナンスの強化として、総代の選考基準や選考手続きの透明化、会員を対象とした地区別懇談会の実施。

2. 計画の達成状況、達成状況に対する分析・評価

「創業・新事業情報記録票」の情報収集による支援先については、日本政策投資銀行との協調融資で地元スーパー1社に対して大口融資支援を実行したほか、13先の事業支援を実施した。また、担保・第三者保証に依存しない商品として取扱いを開始した「パートナーローン」、「サポートローン」等は、このところ積極的な取扱いを実施した結果、43先に対して融資を実行した。以上のような支援先に対する積極的な取組みを実施した結果、当庫の貸出金が今期4期ぶりに増加に転じたことなどを勘案すると以上の取組みは一定の成果があったものと思われる。

一方、しんきんビジネスマッチングサービスの「売りたい・受注要望情報送信ファイル」には、これまでに紙関連業者を中心に7社を登録しているが、現在までに情報登録量が少ないこともあって未だに活用されていないのが現状である。また、信用格付け制度の確立と自己査定債務者区分とのマッチングや基準金利の適用が未実施となっている。これは当庫が導入しているシステムでは格付けによる債務者区分と自己査定債務者区分とのマッチング率が低く、何らかの改良を要すること。また、基準金利の適用についても未実施であるが、昨今の金利情勢等を考慮すると基準金利の適用は困難であり時間をかけて浸透させる必要があるためである。

3. 今後の課題

現行アクションプログラムにおいては、当庫が地域において果たすべき役割等を再認識することができたが、地域密着型金融による中小企業金融再生に向けた取組みや収益性の向上等に向けた取組みなどにより成果が期待される高リターンの実現はまだ道半ばである。今後引き続き実施されるアクションプログラムにおいては、総花的にならないように地域の特性や利用者ニーズ等を踏まえ「選択と集中」により実施したい。