

「あわぎん地域密着型金融推進計画」の進捗状況
(平成21年4月～22年3月)について

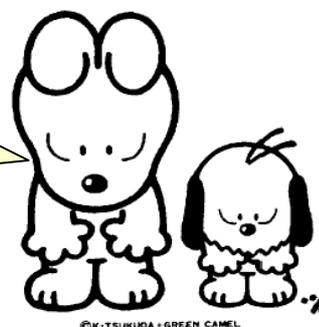
平成22年6月



阿 波 銀 行

平成20年3月に公表いたしました「あわぎん地域密着型金融推進計画」について、その進捗状況をお知らせします。

これからも地域のみなさまから「必要とされ、頼りがいのある銀行」となるよう努力してまいります。
引き続き、ご愛顧のほどよろしく申し上げます。



当行では、地域密着型金融の推進を時限的な取組みとするのではなく、恒久的な取組み事項とするため「あわぎん地域密着型金融推進計画」を策定し、従来からの取組みをより強化し、かつ、定着化してまいりました。

●計画のなかで定めた推進の基本方針は、以下のとおりです。

- ① 当行では、従来からの強みである「中小企業融資」をより強化し、当行の伝統的な営業方針である「永代取引（えいだいとりひき）」の推進を行っていくことが、「地域密着型金融」を推進していくことと同義であると考え、より中小企業融資に特化した態勢を整備し、経営資源の重点的な配分を行ってまいります。
- ② 経営方針の一つである「人材の育成」に注力し、「目利き能力」の向上を図り、お客さまの問題解決へのパートナーとなるべく職員の教育に努めてまいります。
- ③ また、地方公共団体をはじめとした外部との連携を図り、高度化・多様化するお客さまのニーズに対応してまいります。当行に集積する地域の情報を活用し、経営方針の一つである「地域への貢献」を永続的に実践してまいります。
- ④ より幅広くお客さまの声をお聞かせいただくことで、多様化するお客さまのニーズの把握に努めるとともに、経営方針の一つである「お客さま第一」を実践するべく、お客さまの声を経営施策に反映させてまいります。
- ⑤ 当行は、今回定めた地域密着型金融の内容を公表するとともに、進捗状況等につきましても公表してまいります。

- 平成21年度の主な取組み結果は以下のとおりです。

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

中小企業等のさまざまな成長段階にあわせた支援態勢を強化するなど、取引先企業の支援に取り組みました。単なる金融支援に終始することなく、多面的な経営全体にかかるお客さまのニーズにお応えできるよう、態勢整備・人材育成に注力しました。

具 体 的 な 取 組 み 結 果

(1) 事業承継支援

MBO（会社の経営陣が、オーナー経営者の保有株式を買い取って経営権を取得する手法）案件として、A社の旧オーナー経営者とA社取締役で新経営者の両者を調整して円滑なMBOを実現した事例をご紹介します。

< 事 例 >

A社取締役である新経営者は、旧オーナー経営者からA社の株式とA社が使用している旧オーナー個人の所有不動産を買い取り、会社を継承するよう依頼されていました。新経営者はこのことを地元の当行営業店に相談していただきました。旧オーナー経営者も地元の商工会にMBOまたはM&A等で会社を譲渡したい旨の相談をし、徳島県商工会連合会と対応を協議しました。

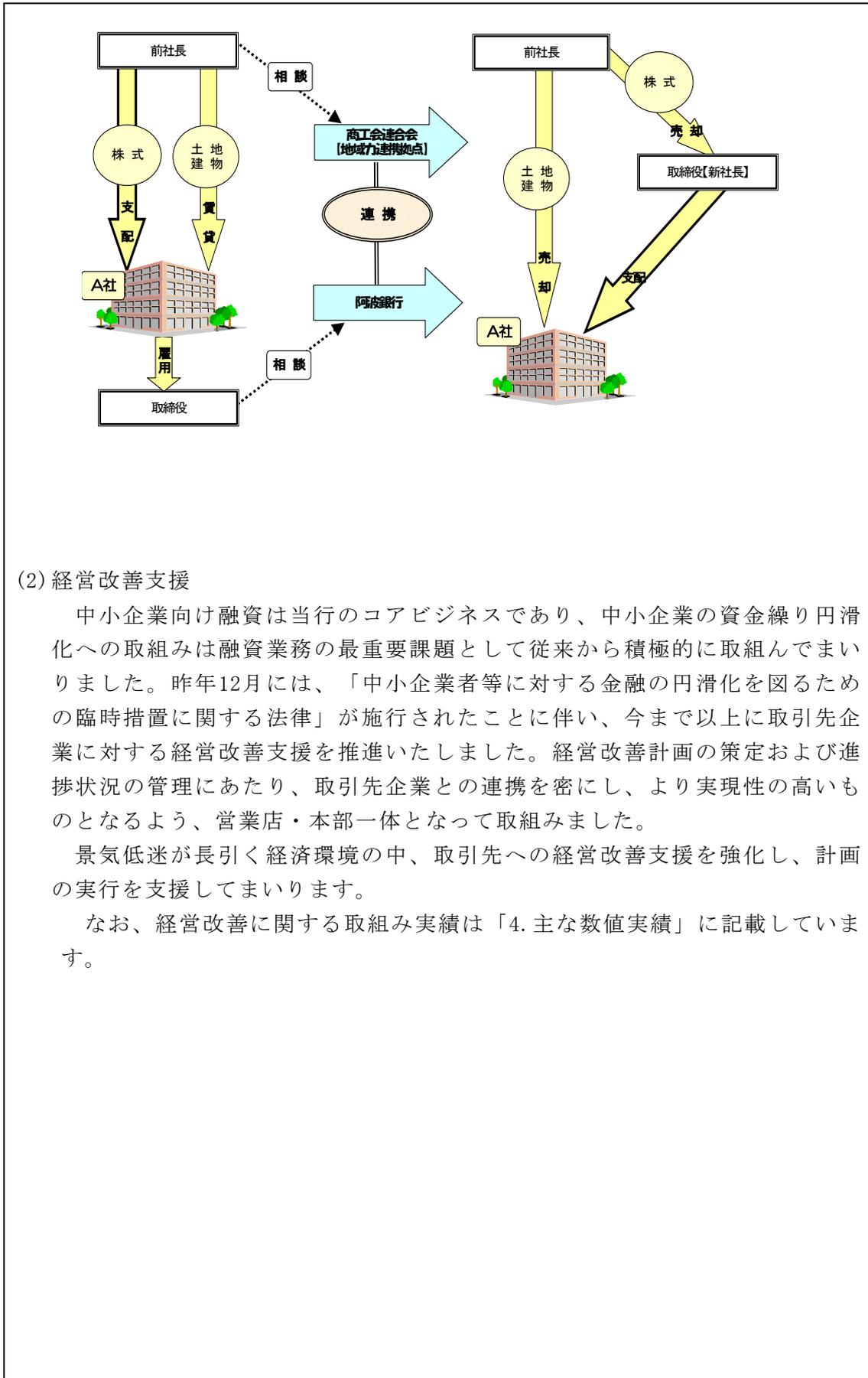
地元の営業店と徳島県商工会連合会から協力要請をいただいた当行のお客さま営業部担当者が、両者と面談してヒアリングを行いました。

両者は株式の取引価格では大筋の合意をしていましたが、当事者および商工会に契約作成・取引のノウハウがなく、取引後に合意外の事項で問題が発生する可能性があることから、当行がA社に対して資本政策等の助言を行うことになりました。具体的には①契約書の作成支援、②当事者間で合意済みのスキームの整理、③専門家の紹介、④契約立会い等を行いました。

その結果、旧オーナー経営者はA社の事業を円滑に譲渡してハッピーリタイアメントすることができ、新経営者は今後問題が発生した場合の責任負担を明確化した上で、無理のない譲受ができました。

（裏面にスキーム図）

当行では、M&Aへの関与件数は累計で41件となり、事業承継に係るものは、平成16年以降のM&A関与件数28件中、25件となっています。



(2) 経営改善支援

中小企業向け融資は当行のコアビジネスであり、中小企業の資金繰り円滑化への取組みは融資業務の最重要課題として従来から積極的に取組んでまいりました。昨年12月には、「中小企業者等に対する金融の円滑化を図るための臨時措置に関する法律」が施行されたことに伴い、今まで以上に取引先企業に対する経営改善支援を推進いたしました。経営改善計画の策定および進捗状況の管理にあたり、取引先企業との連携を密にし、より実現性の高いものとなるよう、営業店・本部一体となって取組みました。

景気低迷が長引く経済環境の中、取引先への経営改善支援を強化し、計画の実行を支援してまいります。

なお、経営改善に関する取組み実績は「4. 主な数値実績」に記載していません。

2.事業価値を見極める融資手法を始め、中小企業に適した資金供給方法の徹底

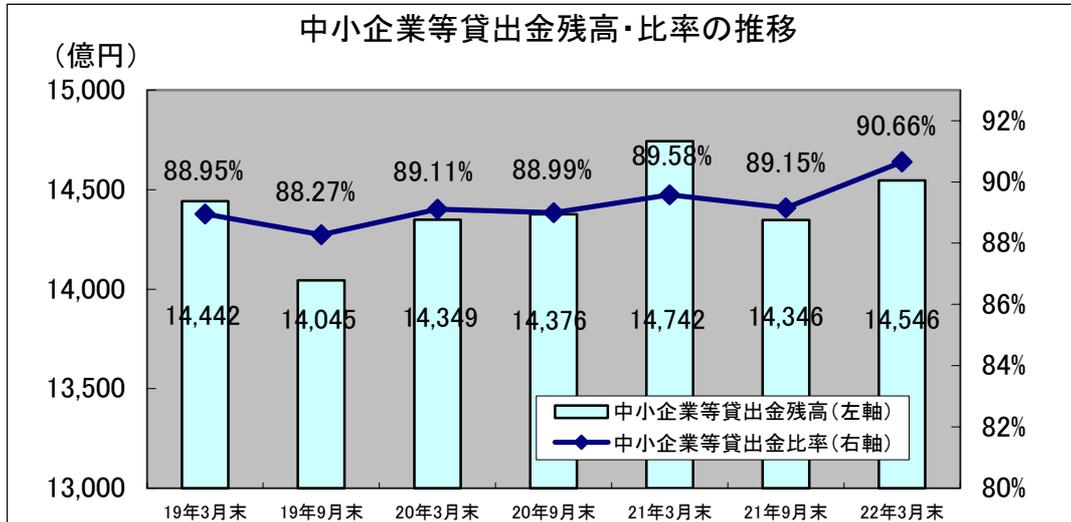
当行にとって中小企業融資はコアビジネスであるとの位置付けを再認識し、お客さまに応じた資金供給方法を徹底し、中小企業向けの融資拡大に取り組んでまいりました。

具体的な取組み結果

(1) 中小企業融資への取組み

引続き、中小企業融資の増強を積極的に取組んだ結果、平成22年3月末の中小企業等貸出金比率は90.66%となり、前年同期比1.08ポイント増加しました。

(当行は同比率で85%以上を維持することを目標としています。)



(2) 担保・保証に過度に依存しない融資等への取組み

当行は、中小企業の実態を踏まえた柔軟な対応に取り組むべく、既存商品の内容見直しを行うなか、既存借入金の貸出条件緩和（一本化）を円滑に行うことができる独自の融資商品「あわぎんアクティブファンド」を平成20年6月から9月までの期間限定で取扱いを開始しました。

同商品は非常に好評だったことから、10月には、商品性を引き継いだ融資商品「あわぎん中小企業応援ファンド」の取扱いを開始しました。同時に緊急保証制度を活用し、保証協会との提携を行い、100%保証の既存協会付融資について一本化可能という特徴を持った提携商品「あわぎん産業ローン（緊急対策）」の取扱いも開始しました。

さらに平成22年2月には、「あわぎん中小企業応援ファンド」の対象先を拡大しました。

これにより、中小企業の取引先に対し、借入金の一歩化による積極的な資金繰り改善提案を実践しました。

<融資残高>

あわぎんアクティブファンド 972件／285億円（22年3月末）

あわぎん中小企業応援ファンド 1,025件／449億円（22年3月末）

あわぎん産業ローン（緊急対策）1,294件／212億円（22年3月末）

（注）緊急保証制度全体 4,879件／863億円（22年3月末）

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

当行は地域における責任を果たすため、金融としての役割にとどまらず、「産」「学」「官」「金」の連携の懸け橋となり、地域全体を展望したビジョン策定への積極的支援などに取組みました。

具体的な取組み結果

(1) 高校生の起業家教育活動に協力し、得意先の販売促進支援

当行は徳島県立小松島西高等学校の高校生による模擬会社「TOKUSHIMA雪花菜工房（おからこうぼう）（以下、雪花菜工房）」に食品関連の当行得意先を紹介し、得意先の販売促進と雪花菜工房の活動充実に協力しています。

雪花菜工房は小松島西高等学校の起業教育の授業から発展し、「おから」のアイスクリームを中心に、安全な地元商品の認証・旅行の企画など、地元へ貢献するための様々な活動を行っています。この活動は全国的な注目を集め、毎年、全国高等学校生徒商業研究発表大会で優秀賞を受賞するほか、全国ネットのテレビ放送等で、幅広く報道されています。当行は阿波銀行学術・文化振興財団を通じ、平成21年度に雪花菜工房に対して活動資金の助成を行いました。

販売や広告宣伝で苦戦している2社に対し、当行が雪花菜工房を紹介して「雪花菜工房ブランド」の認証を受けることで、地元マスコミに取り上げられたり、雪花菜工房の紹介によって販路が拡大しています。

雪花菜工房にとっても、ブランドの認証制度の充実・普及につながっています。今後も地元企業とマッチングさせることで地域活性化の輪を広げていくことができると考えています。



4. 主な数値実績

本計画における主な数値実績は以下の通りとなっております。

項目	数 値 実 績
①経営改善支援取組み率	23.0% (経営改善支援取組み先数727/期初債務者数3,157) ※ いずれも正常先を除いています
②再生計画策定率	75.5% (再生計画策定先数549/経営改善支援取組み先数727) ※ いずれも正常先を除いています
③ランクアップ率	1.9% (ランクアップ先数14/経営改善支援取組み先数727) ※ いずれも正常先を除いています
④創業・新事業支援融資実績	平成21年度中の融資実績 11件/151百万円
⑤個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資の残高	平成22年3月末 融資残高 借入金一本化を認める融資商品 「あわぎんアクティブファンド」 972件/285億円 「あわぎん中小企業応援ファンド」 1,025件/449億円
⑥中小企業等貸出金比率	90.66% 当行は同比率で85%以上を維持することを目標としています。

以 上