

地域金融戦略委員会報告書「地域密着型金融への取組み
～中小企業支援のために～」について（概要）

平成21年4月16日
社団法人 第二地方銀行協会

地域密着型金融の推進は、地域金融機関の基本的な使命である。

地域に根ざした多様な取組みにより、地域の信頼を高めることが、揺ぎ無い経営の基盤を築く力となり、収益基盤の強化に資することとなる。

このような認識のもと、当協会では、地域金融戦略委員会において、地域密着型金融推進の着眼点および現下の中小企業金融円滑化への対応を取りまとめた。

本報告書の概要は、次のとおりである。

第1章 地域密着型金融の推進の着眼点

1. 取引先企業支援

- ① 創業・新事業支援では、事案を発掘し活用できる体制の整備とリスクテイクが重要である。

創業・新事業支援の案件は、営業店の情報が端緒となる。営業店が本部に繋いだ顧客のニーズを産・学・官と連携しながら事業化するなど、営業店の情報を活かす体制整備が肝要である。

また、創業・新事業支援に当たっては、小口分散型支援の発想が重要である。

- ② 経営改善（事業再生）支援では、本部主導の対応が有効である。また、中小企業診断士等の経営に関する専門知識を備えた行員による助言も効果的である。

2. 中小企業に適した資金供給

- ① 中小企業向け融資では、付加価値営業による資金供与が効果的である。

各種ノウハウを蓄積した専門部署が、事業拡大のノウハウ等の経営サポートを含めた付加価値営業によって設備・運転資金需要に応じることが有効である。

- ② 専担部署が蓄積したノウハウを活かし、動産担保を活用した資金供与の手法を考案するなど、地元企業の資金ニーズを捉えた商品開発が肝要である。

- ③ 地域密着のシンジケートローンは、資金供給の手法として活用でき、リスク分散にも有効である。

中小企業診断士等の有資格者を配置した事業の支援部署において、アレンジャーとしてのノウハウを蓄積していくことが重要である。

3. 地域の活性化への貢献

- ① 行政からの地域活性化事業への参画要請をチャンスと捉え、中小企業の起業・創業支援を目的とした地域ファンドに出資するなど、地域での存在感を高める必要がある。
- ② ビジネスマッチングでは、行政や商社等と連携した商談会が有効である。行政と商社が加わることでメディアの注目度が高くなり、参加企業の増加も見込まれる。

第2章 現下の中小企業金融の円滑化への対応

1. 中小企業向け貸出等への取組（独自の施策）

- ① 当業界では、地域支援の一環として、雇用の維持・促進に取り組む中小企業への低利融資、地元零細・ベンチャー企業に対する新規融資や円高の影響を受けている中小事業者向け特別融資に取り組んでいる。
- ② 一部会員行では、中小企業が非常に高い関心を持っている増販・増客を目的としたセミナーを開催するなど、地元企業の支援に取り組んでいる。
- ③ 一部会員行では、本部において経営改善支援が必要と判断した中小企業について、足許の業況に応じて担当役員、営業店長等が各々取引先を受け持ち、個別に経営支援することで効果を上げている。

2. 貸出条件緩和債権の見直し措置等の政府施策の活用

- 当業界では、設備資金貸出のリスケジュール等に貸出条件緩和債権の見直し措置を有効に活用している。
また、緊急保証制度についても、これを新規先の開拓にも活用して中小企業向け貸出の増強に積極的に取り組んでいる。

会員各行では、今後とも、地域密着型金融の推進等を通じて、地域経済の活性化と、地域経済を支える中小企業支援に積極的に取り組んでいく所存である。

以 上