

地域社会とのリレーションシップ

琉球銀行の地域貢献についての考え方

琉球銀行は、地方銀行の基本的な使命は、「地域の金融インフラを支える存在として、円滑な資金供給と金融サービスを提供することにある」と認識し、本業である銀行業務を通じた地域貢献こそが、地方銀行本来のあり方と考えています。こうした基本理念に基づき、琉球銀行では県民からお預かりした預金の大部分を県内の中小企業・個人の皆さまに供給し、県経済・社会の発展に貢献しています。

同時に、地方銀行には、地域社会に根ざした良き企業市民として社会的責任を果たすことが求められており、琉球銀行は芸術・文化・スポーツ振興支援や福祉・環境保護活動などのほか、さまざまなボランティア活動にも積極的に取り組んでいます。

琉球銀行は、バランスの取れた地域貢献活動により、地域とともに持続的な発展を目指します。

地域密着型金融推進計画の進捗状況

地域密着型金融について

琉球銀行は、平成15年4月以降、2次のアクションプログラムを通して、4年にわたり地域密着型金融に取り組んできました。平成19年度以降については、金融庁の金融審議会金融分科会第二部会において、「地域密着型金融は、中小・地域金融機関が引き続き取組みを進めていくべきもの」との結論が示されたことを踏まえて、金融庁の「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」のなかで、地域密着型金融の推進が「恒久的な枠組み」として盛り込まれました。

新しい地域密着型金融においては、「ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化」、「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」、「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」の三分野についての取り組みが求められています。

琉球銀行は、経営理念である「地域から親しまれ、信頼され、地域社会の発展に寄与する銀行」を踏まえつつ、地域密着型金融に引き続き積極的に取り組んでいきます。



経営計画等を通して積極的な取り組みを継続していきます



地域密着型金融
ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化
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
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

平成20年度の取り組み実績について ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

創業者支援融資への取り組み

- ・「速実行10」(小口事業者向けに借入手続きを簡略化した当行独自の短期の融資商品)、「速マル」(沖縄県信用保証協会と提携した長期の融資商品)、「創業者支援資金」(沖縄県の制度融資資金)の3商品を中心に取り組みました。
- ・平日の銀行営業時間の来店が困難な経営者の方にも対応するため、休日ローン相談会を開催しました。
- ・これらの取り組みを通して、平成20年度は合計で450件、1,014百万円の融資実績をあげることができました。

取引先の経営改善支援

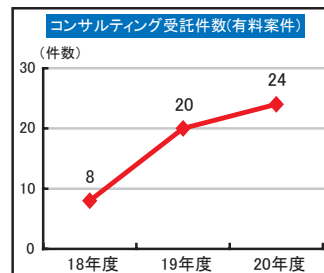
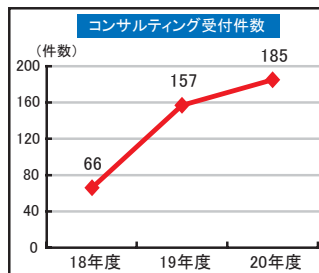
- ・債務者区分が要注意・要管理先・破綻懸念先を対象に、財務アドバイスをはじめ、経営改善計画の策定および改善策の実行支援に取り組みました。
- ・この結果、平成20年度は経営改善支援対象先数300先に対し、ランクアップ先数は73先、ランクアップ率で24%の実績をあげることができました。

中小企業再生協議会、再生ファンドの活用

- ・自社の経営努力のみでは事業継続が困難な先に対し、沖縄県中小企業再生支援協議会や再生ファンドを活用した経営改善策に取り組みました。
- ・当行は劣後ローンの提供や再生に向けた新規融資等財務面での支援を実施しました。

法人を中心とした事業承継支援等コンサルティングサービスの強化

- ・お客様の事業承継ニーズを掘り起こすため、事業承継セミナー、個別相談会、後継者育成塾等顧客向けセミナーを積極的に実施しました。
- ・行内のコンサルティングサービスの専門部署(営業統括部金融サービス室)において、事業承継のみならず、M&Aや企業組織再編(合併、会社分割、株式交換、株式移転)、従業員持株会導入、種類株導入などお客様の多様なニーズに対応し、コンサルティング相談件数および有料受託件数は着実に増加しました。



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

動産・債権譲渡担保融資、ABL、PFI等の活用推進

- ・不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の一環として、動産・債権譲渡担保融資を中心に取り組みました。
- ・平成20年6月にはオリックスグループと提携し、トラック・バスなどの事業用車両を担保とする「機動力5000」を発売しました。
- ・また同年10月にはNPO法人日本動産鑑定とトゥルーバグループホールディングス株式会社とコンサルティング契約を締結し、動産の評価等をより的確に行える体制を整備しました。

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

小学生向けお金と経済に関するセミナー開催

- ・県内若年層に対する金銭教育を目的として、県内小学生を対象に夏休み期間の平成20年8月に開催しました。
- ・「経済の仕組み」、「お金の流れ」などをゲーム形式で楽しく学ぶことができるプログラムのほか、沖縄の自然環境やアウトドアについて学ぶ「環境ミニセミナー」もあわせて開催しました。

ビジネスマッチング、商談会、ビジネスクラブサービスの提供

- ・ビジネスマッチングについては、東京ビジネスサミット、中国上海商談会へ参加したほか、昨年提携したフーズインフォマートの説明会等を開催しました。
- ・ビジネスクラブサービス(会員制)については、税務、労務、事業承継等をテーマとしたセミナーを計5回開催し、のべ520名の方にご参加いただきました。会員企業も順調に増加しています。
- ・また昨年5月に選定を受けた「地域力連携拠点」事業については、事業承継を中心に県内各地でセミナーや個別相談会をのべ16回、213件の経営相談を実施しました。

【主要計数実績(平成20年度)】

取り組み項目	計数実績		備考
	単位	年間累計	
創業・新事業支援融資実績	件数	450	「速実行10」、「速マル」、「創業者支援融資」(県の制度融資)の合計
	金額(百万円)	1,014	
コンサルティング受付件数	件数	185	
コンサルティング受託件数	件数	24	有料契約件数
中小企業再生協議会の活用	件数	2	再生計画の策定先数
その他再生ファンドの活用	件数	1	再生ファンドへの持込件数
地域力連携拠点事業による経営相談件数	件数	213	
	開催回数	21	
地域力連携拠点事業によるセミナー実績	来場延べ人数	905	
	開催回数	21	
動産・債権譲渡担保融資等	件数	3	
	金額(百万円)	361	
若年層への金融知識の普及	開催回数	6	「りゅうぎんキッズスクール」の実績
	参加延べ人数	263	
ビジネスマッチング件数	件数	27	
商談会の開催件数	件数	2	
ビジネスクラブ主催のセミナー実績	開催回数	5	
	来場延べ人数	520	



地域社会とのリレーションシップ

【経営改善支援等の取り組み実績(平成20年度)】

(単位:先数)

	期初債務者数 A	うち				経営改善 支援取り組み率 = α / A	ランクアップ率 = β / α	再生計画 策定率 = δ / α	
		経営改善支援 取り組み先 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 γ	α のうち再生計画 を策定した先数 δ				
正常先 ①	2,963	32		8	14	1.1%		43.8%	
要 注 意 先	うちその他要注意先 ②	1,549	205	26	157	102	13.2%	12.7%	49.8%
	うち要管理先 ③	103	37	34	0	30	35.9%	91.9%	81.1%
	破綻懸念先 ④	211	25	12	5	15	11.8%	48.0%	60.0%
実質破綻先 ⑤	315	1	1	0	1	0.3%	100.0%	100.0%	
破綻先 ⑥	49	0	0	0	0	-	-	-	
小計(②~⑥の計)	2,227	268	73	162	148	12.0%	27.2%	55.2%	
合計	5,190	300	73	170	162	5.8%	24.3%	54.0%	

(注)・期初債務者数および債務者区分は平成20年4月初時点。
 ・債務者数、経営改善支援取り組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンなどの先を含まない。
 ・ β 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。なお、経営改善支援取り組み先で期中に完済した債務者は α に含めるものの β に含めない。
 ・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 に含める。
 ・期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めていない。
 ・ γ は期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数。
 ・「再生計画を策定した先数 δ 」=「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」+「金融機関独自の再生計画策定先」

平成21年度の推進計画について

平成21年度は平成20年度の実績を踏まえて、以下の5つのテーマを通して地域密着型金融の展開を図っていきます。

ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

創業者支援融資への取り組み

創業ならびに新規事業先への迅速な資金供給を継続していくことで、顧客基盤の拡大、強化を図っていきます。具体的な施策としては、平成20年度において成果を挙げた小口無担保商品等の活用のほか、取引先への訪問頻度を高めつつ新規開拓、既往取引先とのリレーション強化に努めていきます。

取引先の経営改善支援

債務者区分が原則要注意先・破綻懸念先の取引先を対象に、債務者区分の良化に向け、経営改善のためのアドバイスや、改善策の実施支援、経営計画書策定支援等を積極的に実施していきます。

法人向けコンサルティング営業を活用した顧客基盤の強化

当行の営業基盤強化および拡大に向け、各営業部店と本部の担当部署(営業統括部金融サービス室)が共同で「法人ソリューション営業計画書」を作成し(100先以上目標)、計画書に基づいた戦略的かつ計画的な法人向けのソリューション活動を展開していきます。

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

動産・債権譲渡担保融資等の取り組み

流動資産や事業用固定資産を担保とする案件相談の積み上げを図り、取引先の事業価値を見極めていくとともに、当行行員の目利き能力向上にも努めていきます。

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

金融教育の取り組み強化

当行のCSR活動の一環として、地域学生を対象とした金融教育と環境学習をテーマとした講座を夏休みの時期に開催していきます。