

## 平成 24 年度地域密着型金融への取組状況（平成 24 年 4 月～平成 25 年 3 月）

地域密着型金融（リレーションシップバンキング）とは、「金融機関がお客さまとの間で親密な関係を長く維持することにより、お客さまに関する様々な情報を蓄積し、それらの情報をもとに地域の活性化に貢献できる融資等の取組みを行うこと」と定義されています。

当金庫では、「地域社会の発展に寄与する」という基本方針のもと、“持続的な地域経済の発展”“中小企業金融の円滑化”“地域の皆さまの利便性向上”等の実現に向けて、お客さま一人ひとりのお声に耳を傾け、信用金庫の原点である Face to Face の関係強化に努めてまいりました。

地域密着型金融にかかる 24 年度の主な取組状況は下記の通りであります。

1. 取引先企業の支援強化	
●	「中小企業経営力強化支援法」に基づく経営革新等支援機関としての認定を受け、中小企業者の経営革新による経営力強化に対しての各種支援体制の整備を行いました。
●	府下信金合同のビジネスマッチングへの参加・運営などに積極的に取り組むとともに、地元企業の若手経営者や後継者・経営幹部を募り「ひらしん若手経営者の会」を継続的に運営し、企業育成活動や会員相互の交流をはかるなどの支援を実施しております。
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融資供給手法の徹底	
●	大阪府の地域ネットワーク構想のもと北大阪商工会議所と連携した事業所向け融資商品「やる気満々α」の取扱いのほか、即日融資を可能とした「スピード300」を事業者向けにも積極的に販売し、多様な融資ニーズにお応えしてまいりました。
●	経営者以外の第三者の個人連帯保証人を求めないことを原則とする融資慣行の確立、中小企業金融の円滑化・事業再生など、時代の変化に対応した健全な融資促進に努めてまいりました。
3. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域への貢献	
●	「信用金庫」のネットワークを活用し、府下信金合同ビジネスマッチングへの出展案内や全国の信用金庫の情報から講演会・各種催し物等の企画情報などを取り入れ、地元へのサービスや情報提供に努めてまいります。
●	会員組織化した「ひらしん年金友の会」の運営を通じて、健康なセカンドライフと地域の一体化に貢献するべく各種催し物の企画運営、商品開発などを積極的に行いました。

### 【経営改善支援の取組実績】

（平成24年4月～平成25年3月）

	期 初 債務者数 A	うち 経営改善支援 取組み先数 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 数 γ	αのうち再生計 画を策定した先 数 δ	経営改善 支援取組率 α/A	ランクアップ率 β/α	再生計画 策定率 δ/α	
正 常 先 ①	2,364	0		0	0	0.0%		0.0%	
要 注 意 先	うちその他 要注意先 ②	985	10	0	6	8	1.0%	0.0%	80.0%
	うち 要管理先 ③	4	0	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%
破 綻 懸 念 先 ④	168	5	1	4	3	3.0%	20.0%	60.0%	
実 質 破 綻 先 ⑤	69	0	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%	
破 綻 先 ⑥	31	0	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%	
小 計 (②～⑥の計)	1,257	15	1	10	11	1.2%	6.7%	73.3%	
合 計	3,621	15	1	10	11	0.4%	6.7%	73.3%	

（注）

1. 期初債務者数および債務者区分は、平成24年4月初時点で整理しています。
2. 債務者数、経営改善支援取組先は、取引先企業(個人事業主を含む)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先は含めていません。
3. βには、当期末の債務者区分が期初より上昇した先を記載しています。なお、経営改善支援取組先で期中に完済した債務者は、αには含めていますがβには含めていません。
4. 期初の債務者区分が「要管理先」であった先が、期末に債務者区分が「其他要注意先」に上昇した場合はβに含めています。
5. 期初に存在した債務者で、期中に新たに「経営改善支援取組先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理しています。
6. 期中に新たに取引を開始した取引先については、本表に含めていません。
7. γには、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載しています。
8. みなし正常先については正常先の債務者数に計上しています。