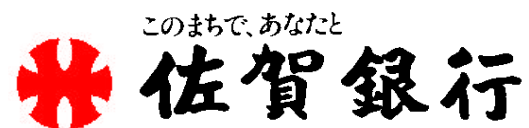


「地域密着型金融推進計画」の進捗状況について

泥くさくても誠実に

～「さぎんさん」、「佐賀銀行さん」と「さん付け」で呼んでいただける銀行をめざして～

平成23年6月



地域密着型金融の基本方針

「地域密着型金融推進計画」への取組みは、当行の経営理念および中期経営計画の精神と一致しているものと認識し、今後も引き続き中期経営計画の各施策を達成する努力を行うことで、その背景にある「地域密着型金融」を推進してまいります。

当行は平成22年度～24年度の3カ年を活動期間とした第13次中期経営計画において、「泥くさくても誠実に～『さぎんさん』、『佐賀銀行さん』と『さん付け』で呼んでいただける銀行をめざして～」をテーマとし、その基本的施策の一つである「CS（お客さま満足度）の飛躍的向上」の中で、地域銀行として、金融の円滑化等地域の要請に応えることなどを常に念頭に置き、活動していくこととしております。

推進目標

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
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資金供給手法の徹底
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

地域密着型金融の具体的な取組み

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

(1) 創業・新事業支援、事業承継の取組み

- ベンチャー企業への支援や事業承継、M & A
- ・(株)日本経営(医療分野)やS M B C日興証券(事業承継・M & A)
(株)佐銀ベンチャーキャピタル等との提携
- ・佐賀県等の行政機関、監査法人等との連携
N P O法人鳳雛塾
- ・起業家教育や創業支援の実施

<主な実績>

(平成21年度)

- ・福岡財務支局「地域密着型金融の優れた取組」として顕彰受賞

(平成22年度)

- ・平成22年度地域街づくり総務大臣表彰(団体表彰)受賞

【平成22年度中の実績】

創業・新事業支援融資実績 41件 1,245百万円

地域密着型金融の具体的な取組み

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

(2) 経営改善支援・再生支援へのコンサルティング機能の発揮

- 営業店・本部の連携による経営改善支援態勢のさらなる強化

 - ・経営改善計画の策定支援、およびその進捗状況のモニタリング等による助言・指導
 - ・「金融円滑化サポートチーム」による営業店支援強化
- 中小企業再生支援協議会の積極的な活用

 - ・コンサルタント等の外部専門家活用による積極的な支援
- 実績のあるコンサルタントの紹介、TKCとの提携等

 - ・経営改善に資する営業支援を目的としたビジネスマッチング取組みの強化

【平成22年度の実績】

期初債務者数 (正常先除く)A	Aうち経営改善 支援取組み先	のうち期末に債務者 区分がランクアップした先数	のうち再生計画 を策定した先数	経営改善支援 取組み率 = / A	ランクアップ率 = /	再生計画策定率 = /
5,775先	250先	12先	154先	4.3%	4.8%	61.6%

地域密着型金融の具体的な取組み

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資金供給手法の徹底

(1) 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資等への取組み

平成 18 年 12 月：「機械担保融資スキーム」の取扱開始

平成 20 年 6 月：保証協会付の「流動資産担保融資保証制度」を活用した棚卸資産担保による融資枠（ABL）の設定

平成 21 年 1 月：日本政策金融公庫が行う「農業者向け融資の証券化支援業務」の開始

平成 22 年度中の「不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の取組み」実績は、27 件 1,521 百万円となっております。

(2) 企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力（目利き能力）の発揮

融資能力認定制度を活用した人材育成（S、A ランク者の増加）

- ・平成 23 年 3 月現在：S ランク 56 名、A ランク 216 名

目利き能力の向上を目的として、平成 23 年 1 月に工場見学研修を実施（参加者：31 名）

医療等本部専担者による提案営業や経営改善支援

地域密着型金融の具体的な取組み

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

(1) 地域全体の活性化、持続的な成長を視野に入れた、同時的・一体的な「面」的再生への取組み

ビジネスマッチングへの取組み

- ・ 筑邦銀行、十八銀行とで北部九州ビジネスマッチング協議会による商談会の実施

(株)企業再生支援機構等外部機関の活用

(2) 地域活性化につながる多様なサービスの提供

平成 22 年 8 月実施の「お客さまアンケート」の調査結果を踏まえた業務の改善等への取組み（商品・サービス、I B、情報提供など）

「お待たせしない・気持ちよくご利用いただける窓口づくり」をテーマとした新しい店頭態勢づくり

営業チャネルの連携強化

- ・ コールセンター、マイホームセンター、A T M、インターネット等