

地域銀行における中小企業取引に関する取組状況  
(財務局長会議における報告要旨)

- 昨年4月の「緊急経済対策」、同10月の「改革先行プログラム」及び本年2月の「早急に取り組むべきデフレ対応策」において、金融機関の不良債権問題と企業の過剰債務問題の一体的解決や中小企業に対する資金供給の円滑化が要請されています。
- これを受けた地域銀行の取組状況について、本年8月～9月に財務局長が頭取からヒアリングを行うなどしてフォローアップを行い、10月9日の全国財務局長会議において、下記項目について、結果報告及び討議が行われました。
  - 1. ミドルリスク・ミドルリターンのビジネスローンへの取組状況
  - 2. 債務者企業の業況改善支援（要注意先債権等の健全債権化等）
  - 3. 企業再建への取組状況（企業再建ファンドの活用を含む）
- 本資料は、近畿財務局からの報告の要旨を取りまとめたものです。

お問い合わせ先

理財部 金融監督第1課

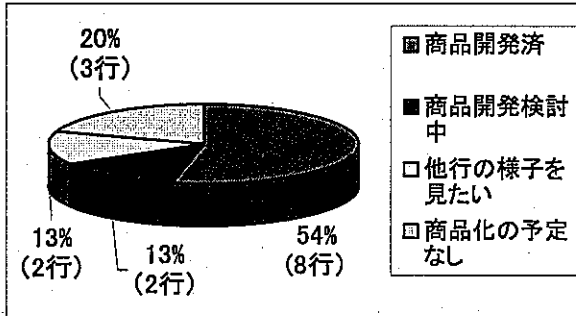
TEL 06-6949-6369

# 地域銀行における中小企業取引に関する取組状況

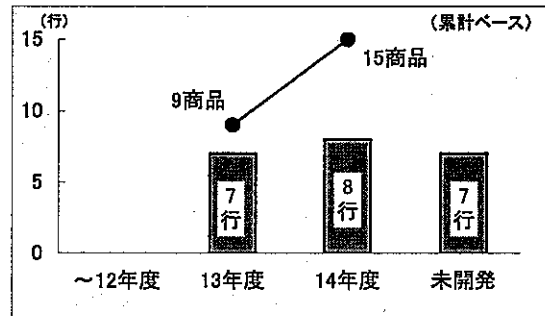
## I. ミドルリスク・ミドルリターン商品への取組状況

### 1. 取組の状況(近畿管内地域銀行15行)

#### ① 取組意向



#### ② 開発状況



### 2. 商品の概要

取扱銀行数	14年8月末 残高	貸出金額	表面金利 (うち保証料)	審査期間	承認率	デフォルト率
15行中8行	2,639件 33億円	50～ 300万円	14～15% (7～8%)	3日以内	平均 47.0%	平均 1.7%

### 3. 商品の需要に関する認識(複数回答)

- 顧客の資金ニーズとリスクに見合ったプライシングがマッチすれば、将来性のあるマーケットであると認識。
- 高金利を甘受できる企業は限定され、マーケットは小さいのではないかと。むしろ、中小企業を対象とした制度融資のニーズの方が高い。

### 4. 障害となる点、課題(複数回答)

- リスクの評価・管理が困難。
- 採算が見込まれるまでのロットの確保。
- 高金利に対しての債務者の抵抗感。
- スコアリングによる与信判断についての行員の抵抗感。

## 5. 障害や課題への対応策(複数回答)

- ・ リスク評価、管理に関する外部のノウハウの導入。
- ・ 外部の保証会社の保証を付保した商品化。
- ・ 利便性のアピール、信用リスクに応じた金利設定。
- ・ 行員への研修強化。

- ◇ 第二地銀を中心に、主に新規顧客層の開拓手段としてミドルリスク・ミドルリターン商品の開発が進んでいるが、デフォルトデータの蓄積が不十分なことから、当面は提携会社の保証でリスクヘッジしている銀行が過半である。
- ◇ 当該商品のリスク管理は難しく、現在の景況下では、直ちに収益の柱となると期待している銀行は少ない。今後、新技術や新しいビジネスモデルの評価体制や自前のリスク審査体制の確立強化を含め、リスクコントロールしつつそれに見合った収益を確保できるような体制整備が課題。

## II. 債務者企業の業況支援(要注意先債権等の健全債権化)

### 1. 平成13年10月以降の体制整備の進捗状況

#### ① 体制整備の進捗状況

・本部と営業店の連携	(13/10まで)	87%(13行)
	(今回)	100%(15行)
・専担者の配置	(13/10まで)	67%(10行)
	(今回)	93%(14行)
・何らかの組織を新設	(13/10まで)	60%(9行)
	(今回)	93%(14行)

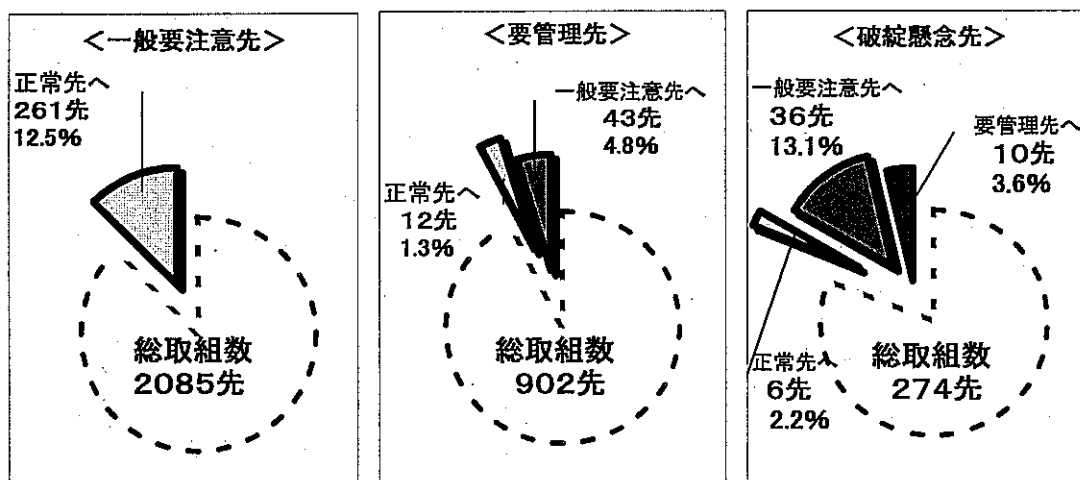
#### ② 特徴ある取組

- ・ 経営コンサルタント、税理士等の外部専門家と共同して業務の見直し、財務リストラ等の提案を行い、債務者の経営改善を促している銀行もある。

- ・ 債務者の業況等を経常的に見直す信用モニタリング制度を導入し、そのなかで再建計画の検証や見極めをルール化しようとしている銀行もある。

## 2. 取組の成果

### ① 健全化の実績 (13/3 → 14/3)



### ② ランクアップした事例とその要因

#### 【債務者・銀行間の認識の共有の例】

赤字が続いていた繊維機械製造業者と再建について話し合い、主力商品を産業機械にシフトするとの抜本的転換を図ることとした。主力商品の転換を進めるなかで新たに技術面で評価を受けたこともあり、受注が拡大し、またリストラも断行したことによって、利益計上に至った。(破綻懸念先→一般要注意先)

#### 【債務者の意識の変化の例】

採算性の低い不動産を所有している債務企業の経営者に対し、不動産売却による有利子負債の圧縮を強く進言したところ、経営者の認識が変わり、不動産の売却を決断、財務体質の改善が図られた。(一般要注意先→正常先)

#### 【債務者の業況改善に貢献した銀行側からの的確な助言の例】

ガソリンスタンド数か店を経営する債務企業に対し、業界指標に比べ粗利益率が低いことを指摘し、スタンド別の採算管理の改善を求めたところ、赤字のスタンドについては、セルフ化や営業の24時間化を実施し収益改善に至った。(一般要注意先→正常先)

## 3. 今後の取組、課題

- ・ 行員に経営者以上の見識がなければ、再建支援は難しく、人材育成が重要。
- ・ コンサルタントなどの外部専門家の活用。
- ・ 債務者のなかには、財務経理の実務に弱く、経営再建計画の策定も覚束ないところもあり、銀行の持つノウハウを活かす余地はある。

- ・ 金融機関の努力には限界があり、債務企業側の意識改革や努力も必要である。

- ◇ 地場企業の再生は地域銀行の使命として、積極的に債務者企業の業況支援に取り組む銀行が多い。
- ◇ 支援内容は、再建計画の策定、資産売却支援等が中心であり、業務内容にまで立ち入った助言ができるようなノウハウは不十分とする銀行が多い。一部には、コンサルタント等の外部の専門家を活用している銀行も見られるが、自行の人材を育成することが課題とする銀行も多い。

### Ⅲ. 企業再建への取組状況

#### 1. 再建型処理について

##### ① 具体的事例

###### 【債務者資産の早期整理を進めた事例】

債務者はバブル期の過大投資に加え受注減により業況悪化、資金繰り付かず、民事再生の申立に至った。従前より本社売却による抜本的なリストラを交渉していたが、再生計画により担保物件処分が早期に終了した。一般債権の9割免除に応諾したが、破産配当見込額に比して2倍強の回収が図られる見込み。

###### 【体制整備を進めている事例】

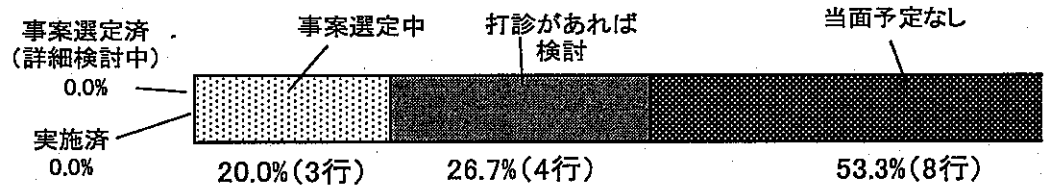
審査部門内に、再建見込先担当の特別班を設け、再建型処理を指向した対象先を集中管理している。

##### ② 再建型処理を利用するに当たって障害となる事由

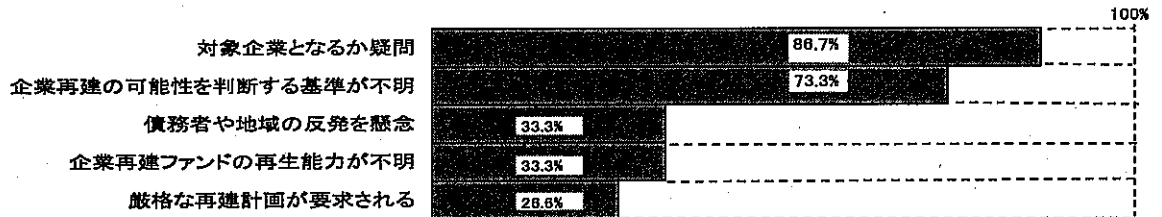
私 的 整 理	私的整理ガイドライン	法 的 整 理
地元中小・零細企業では、合理的な再建計画の策定やオーナー経営者の退任等、私的整理による処理の公正・衡平を確保することが難しい。	中小企業等が主体となるため、経営陣の責任の明確化と債権放棄の合理性の論証が困難である。	オーナー経営者がギリギリまで決断できない場合が多く、銀行側の提案が理解され難い。 一方、銀行側としても、風評リスク等を考えると、取引先を倒産に追い込む法的整理には能動的に取り組み難い。

## 2. 企業再建ファンドについて

### ① 活用の意向



### ② 問題点、課題 ~複数回答~



### (具体的な問題) ~金融機関からの主な意見~

- ・ 企業再建ファンド等のスキームの利用可能性について、成功事例等の情報収集が必要である。
- ・ 十分な情報開示がない中小企業等について、再生可能性をどのように判断するのか。
- ・ 地域金融機関としては、時間はかかっても顧客の理解を得ながら企業再建に取り組むことで、顧客との信頼関係を築くことが基本である。

- ◇ 再建型処理、企業再建ファンドともに、地域銀行の取引先に活用するには対象債務者の選定条件に合致しないとする銀行が多いが、企業再建支援にあたって、再建型処理も視野に入れ、対象先の抽出・管理を行っているとする銀行もある。
- ◇ 企業再建ファンドの活用を活発化させるためには、多様な技術やビジネスモデルについて、銀行がその評価のノウハウやネットワークを充実させていくことが重要。