

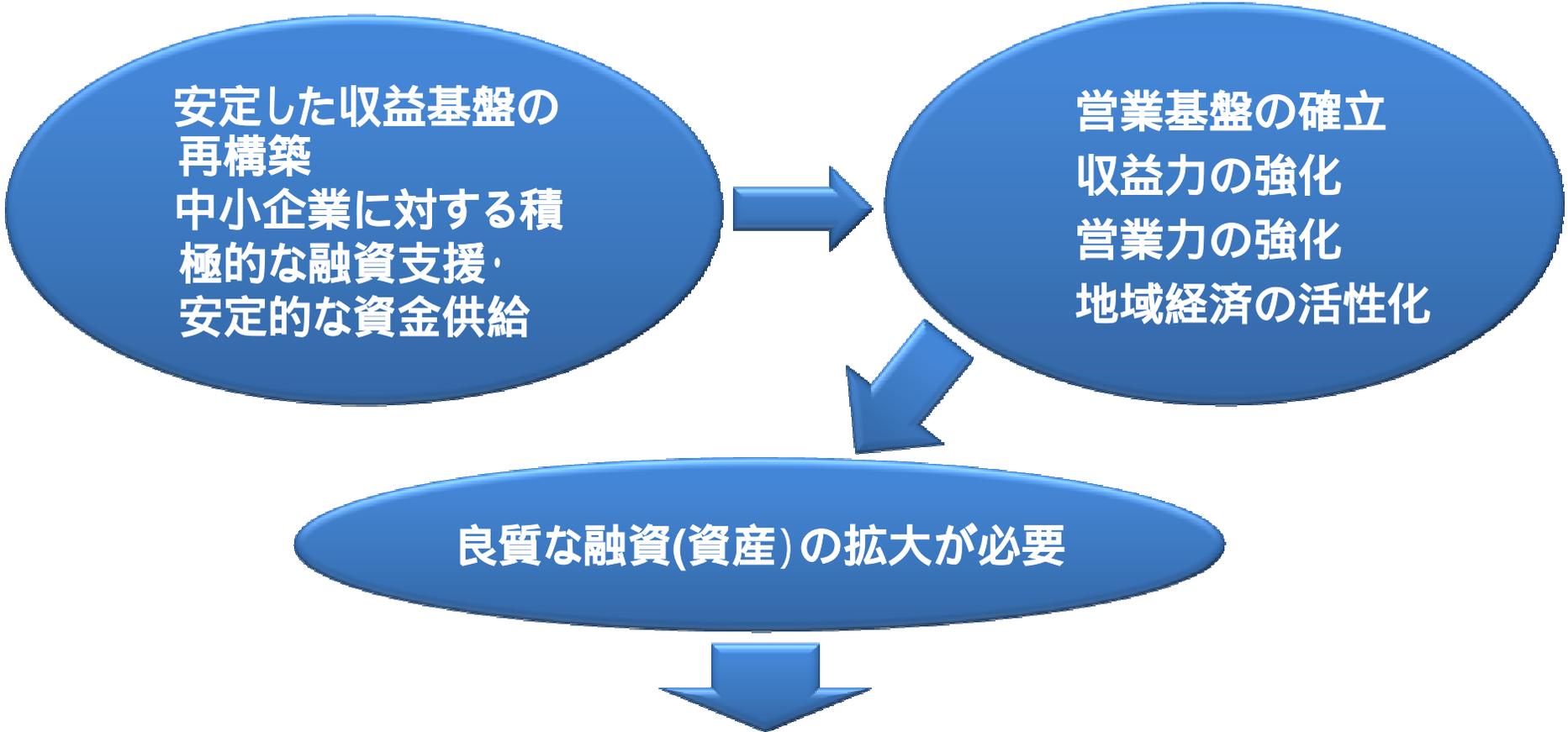
「業種別審査スペシャリスト」の養成並びに 業種別審査体制について



平成21年1月16日(金)

尼崎信用金庫

▶ **養成に至った背景(平成13年)**



【良質な融資の拡大を図るためには】
昔流の担保主義を是正し、事業そのものや成長性・収益力・技術力・事業特性といった無形資産を正確に見据えた本来の融資能力を高め、「目利き力」向上により中小企業に安定した資金供給を行なう。

▶ 業種別審査スペシャリスト養成

● 平成13年7月

「業種別審査スペシャリスト」の養成

平成14年4月からは同養成者を順次本部の融資審査部門や融資店舗に配置

平成15年3月

金融庁より「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」の公表

● 平成16年3月

「業種別審査スペシャリスト」100名養成

● 平成18年1月

「業種別審査スペシャリスト」200名養成

● 平成20年3月末養成者212名(延べ養成者)

1. 養成者

- **公募対象者** 入庫5年目以上の代理・係長・一般職員
- **募集方法** 公募方式
応募者の希望業種・適性・資格取得状況・意欲などを考慮し面接に重点をおいて選考
- **養成期間** 5ヶ月
- **養成人数** 1期12名～14名(1業種2名×6業種)
1期～16期まで養成
- **養成業種** 養成業種は主要6業種

建設業

流通業

鉄工業

機械製造業

サービス業

卸・小売業

2. 研修会のねらい

1. 「一専多能」型人材の育成
2. マーケティング戦略の理解
3. 業界・業態の情勢認識
4. 企業実地研修を通じての企業の課題・経営者との問題意識の共有
5. 審査部トレーニーによる審査能力の向上

理事長・役員がオリエンテーション、レポート発表に出席することにより意識改革を図る

3. カリキュラム

開講式オリエンテーション(理事長講話・専務理事出席)

マーケティング研修(日本総合研究所とコンサルティング契約)

担当業種の情報収集活動

実地研修(1週間) 2企業で2回実施

本部審査部トレーニー (1週間)

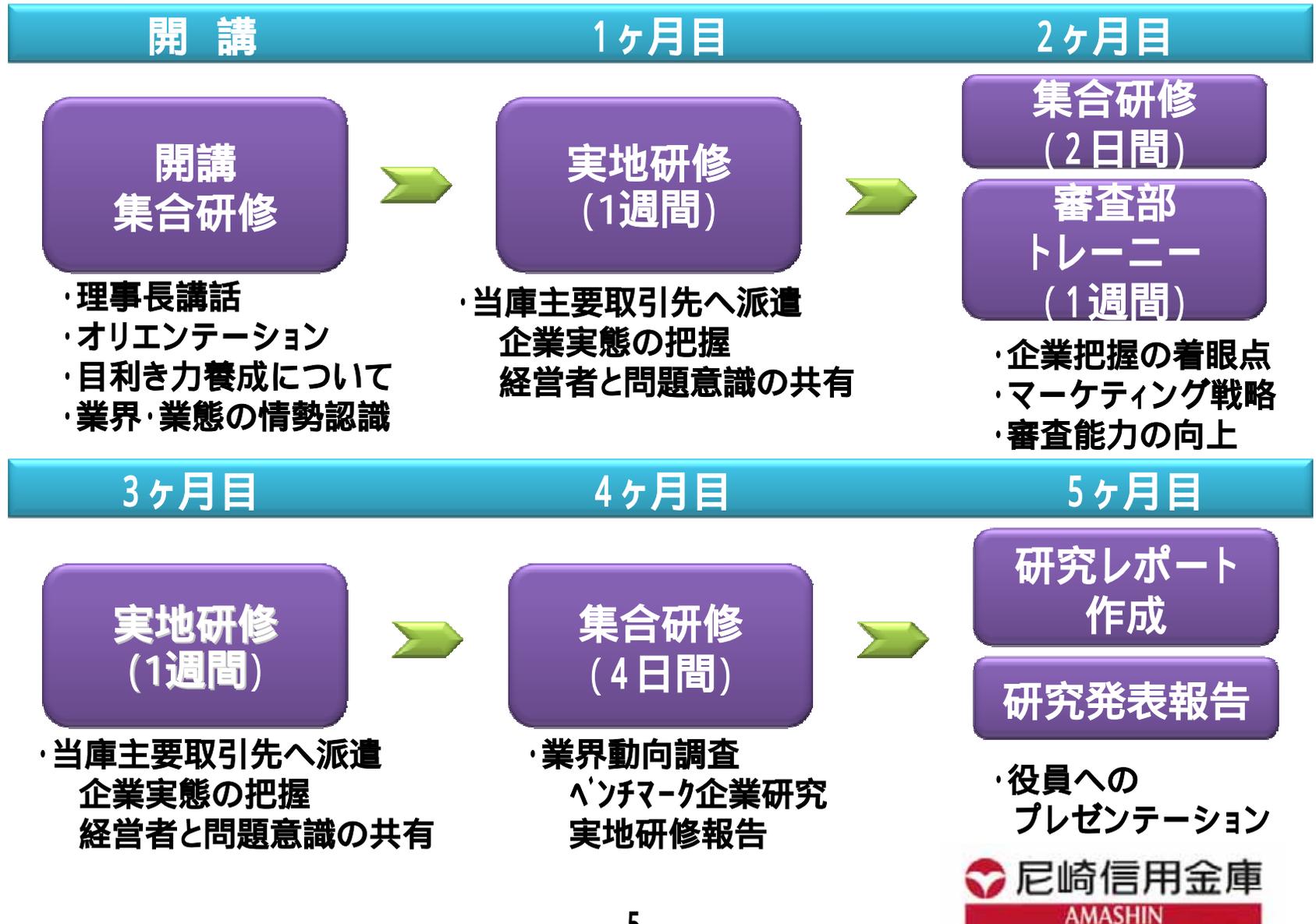
レポート作成・プレゼンテーション

(理事長・専務理事・役員出席)



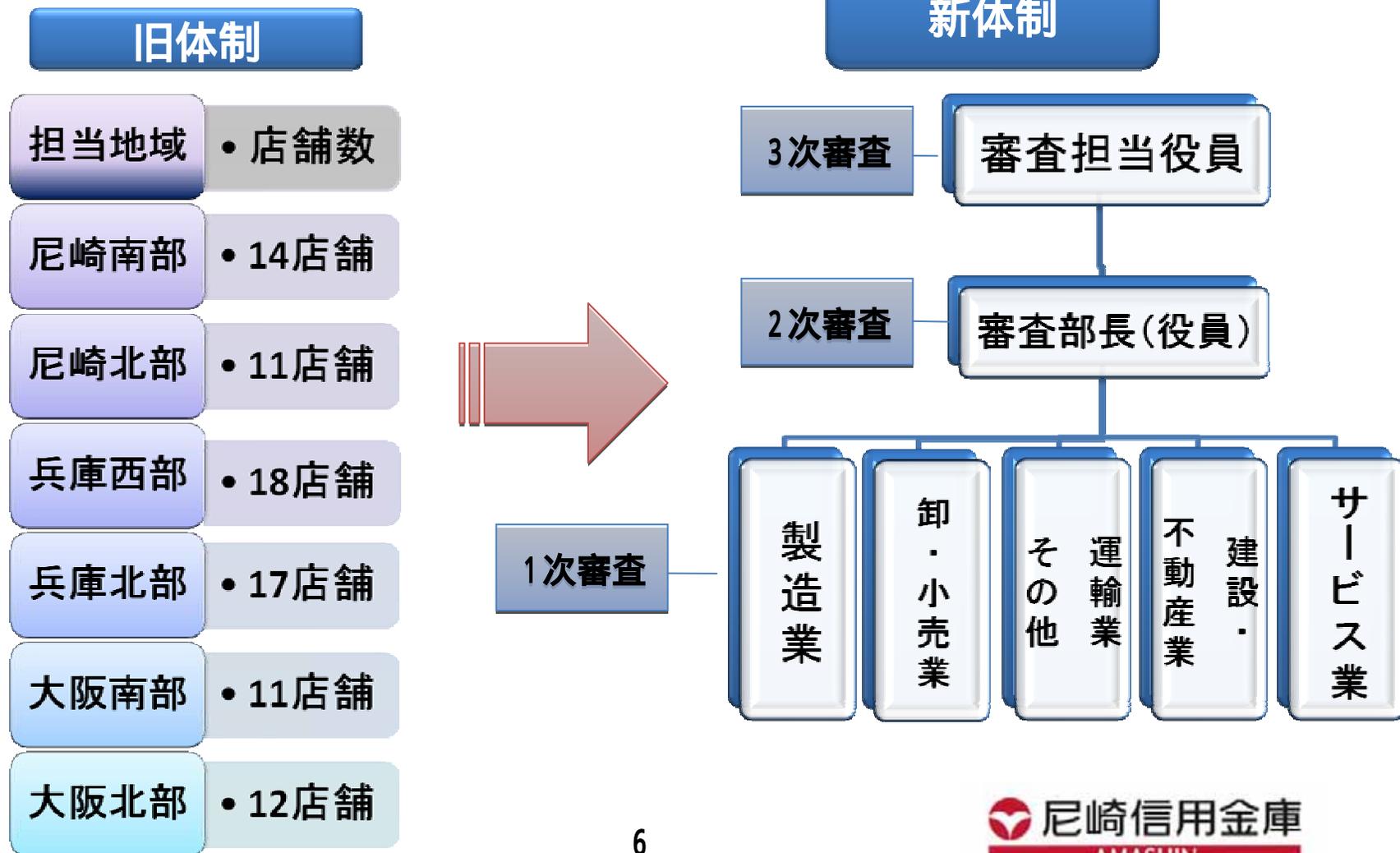
開講式(理事長講話)

▶ 養成研修会の基本スキーム



▶ 業種別審査体制について

- 平成17年7月「業種別審査スペシャリスト」160名養成を機に従前のエリア別審査体制から各業種のスペシャリストを配置した5業種による業種別審査を開始した



▶ ランクアップ研修会

1. ねらい

多角的な与信判断や経営支援が行えるよう、二業種目の業種・業界・企業の実態把握をし、実地研修に基づき提案・提言を行いスキルの向上を図る

2. 養成者

- 研究業種は養成研修同様6業種 企業実地研修も同様に実施
- 平成19年度は特に医療・介護に特化し14名の養成を図った
(現在養成者26名)

- ・日本総合研究所
テーマ 医療・介護業界について
- ・監査法人 トーマツ
テーマ 病院の環境と資金需要
- ・麻生病院コンサルティング
テーマ 医療業界の現状と病院経営
- ・ニチイ学館
テーマ 医療事務 介護サービス

- 当金庫取引先に1週間の実地研修
・医療介護機関(7施設)



プレゼンテーション(役員会議室)

フォローアップ研修会

● ねらい

養成研修会修了者の知識が陳腐化しないよう、
融資審査に重点を置いた目利き力向上の
フォローアップ研修を毎年実施

18・19年度

上場企業から見た中小企業の与信管理

・各社に出向いての**実地研修**

＜実地研修先＞

鹿島建設株式会社 イズミヤ株式会社
サントリー株式会社 伊藤忠商事株式会社

20年度

業界動向と企業評価(技術評価制度)

・株式会社ベンチャーラボより6業種の
専門家を招いての**集合研修**



平成18年11月（鹿島建設 関西支社）



平成19年2月(イズミヤ ポートアイランド店)

▶ 渉外係の具体的な活動

渉外係 A職員（一般職員） 渉外係

平成13年入庫 30歳（大阪南地区 H支店）

「業種別審査スペシャリスト」鉄工業第14期（平成18年度）養成者

< K社の概要 >

業種 ねじ製造業（ステンレス、チタン製）

設立 平成9年3月27日 資本金 1千万円 年商 約4億

取引金融機関 4行 借入金 約1億2千万円

< 初回訪問から決算書徴求まで >

主として業界の話が中心となった

- ・原材料相場の動向
- ・同業者及び業界大手について
- ・サプライチェーンマネジメント（SCM）について
- ・実地研修の体験談、合わせて工場見学の依頼

経営者に業界のことを勉強しているという印象を与え、自社ブランドに絶対的な自信を持つ経営者から自社を理解してもらえという信頼関係が生まれた

▶ 渉外係の具体的な活動

< 決算書徴求から融資取組みまで >

● 同社の問題点

- ・年商4億円に対して 営業利益4百万円経常利益0.1百万円と収益状況が悪い
 - ・既往取引金融機関からの借入れは保証協会が大半、月額約定弁済も大きい
 - ・資本金1千万円に対し2百万円の繰越損失を抱えている
- 以上により決算上は良好な企業ではなく、既往取引金融機関も保証協会付が大半で各金融機関とも1年～3年の短期資金が多かった

● 提案事項

< 1千万円 期間5年の無担保融資を提案 >

応需根拠

- ・収益力は高くはないが、精密機械から電化製品・日用品関連まで製品用途が幅広く、業界の好・不況の影響を受けにくい企業である
- ・多数の大手企業との直接取引を実現させてきており、製品品質は高いものと評価できる
- ・多品種・変量・小ロット・短期納期のシステムを構築しており、海外生産では代用しにくい
- ・代表者は高い計数管理能力を有しており業界知識も豊富でしかも幅広いコネクションを有している

「業種別審査スペシャリスト」養成者

● 平成19年度上期・下期涉外係個人表彰受賞者

・優秀賞 13名(内スペシャリスト7名)

・優良賞 13名(内スペシャリスト11名)

*** 受賞者26名の内「業種別審査スペシャリスト」は18名**

「業種別審査スペシャリスト」優秀賞受賞者 (半期ベース実績)

	氏名	表彰	所属地区	融資純増額 (百万円)	事業所獲得 件数 (獲得先数)	養成年度	養成業種
1	A	上期	兵庫北	969	6	第4期	鉄工業
2	B	下期	兵庫西	519	16	第6期	建設業
3	C	上期	大阪南	886	7	第10期	流通業
4	D	上期	大阪南	528	11	第14期	鉄工業
5	E	下期	大阪南	416	8	第16期	サービス業
6	F	上期	兵庫北	244	14	第10期	卸・小売業
7	G	上期	大阪北	340	9	第5期	機械製造業
	合計			3,902	71		

業種別の問題解決能力の向上を重視した「業種別審査スペシャリスト」の継続的な養成

(平成20年度 新規養成者12名 ランクアップ養成者6名)

店質・店性別の業種及び当金庫取引先の業種に応じた「業種別審査スペシャリスト」の人事配置

業種別審査による、より専門的な業界・業態の情報認識、倒産企業の原因分析を融資関連ライブラリーに掲示し、情報の共有化・将来の信用コスト削減を期す

共有情報に基づいた実践的な審査能力向上「目利き力」向上のための研修 (平成19年7月より上級管理職対象に「審査能力養成塾」を開講継続的に実施している)

技術評価制度等を利用した外部機関との提携による「目利き力」の向上



尼崎信用金庫

AMASHIN