

〔新規融資に関する取組み事例〕

「グループ化事業に基づく新規融資開拓の取組み」

(宮崎県内5信用金庫：事務局 宮崎信用金庫)

1. 当該取組みを始めるに至った経緯、動機、打開が必要だった状況

- ・ 県内5信用金庫は、従来からの連携・体制強化をさらに進め、県内各地で繰り広げられている金融機関間の競合への対抗を図りながら、併せて県内信用金庫の信用力向上、イメージアップとともに、各金庫の経営基盤の強化に資することを目的に、「県内信用金庫グループ化事業」を設立。
- ・ 融資に関しては、統一商品の販売による新たな取引先の発掘のほか、金庫単体では対応できない融資額を顧客から要請された場合に謝絶するケースがあり、ビジネスチャンスを失っていたことから、協調融資の取組みも実施。

2. 当該取組みの具体的内容

- ・ グループ化事業の第一段階の取組みとして、税理士会県連合会との提携商品を、平成24年7月から統一商品として販売開始。
〈メリット〉
 - ①税理士は顧問先に新たな資金調達先として信用金庫の紹介が可能。
 - ②中小企業者は、新たな資金調達先の選択肢の増加。
 - ③信用金庫は、新たな取引先の発掘に繋がり、金融円滑化法終了後のコンサルティング機能が充実。
- ・ 第二段階の取組みとして、新規顧客、若年層顧客を取り込み、取引先の裾野拡大を図るため、マイカーローンの特別金利キャンペーン（概ね1%）の統一販売を25年1月から開始。
- ・ 協調融資の取組みについては、2金庫が対象先及び取組案件を増やすため営業エリアを拡大し、連携を強化。

3. 当該取組みの成果

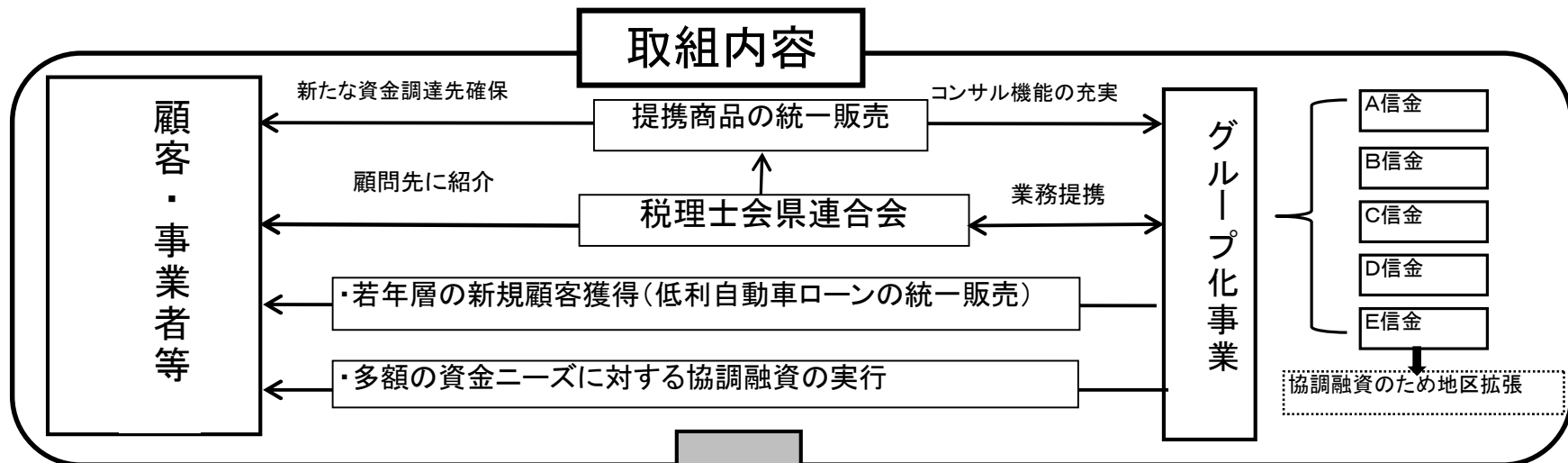
- ・ 中小企業を主たる取引先とする税理士会と信用金庫が連携することで、地元企業の資金繰りや事業計画・再生計画策定等に3者一体となって取り組めるようになり、新規顧客の獲得、コンサルティング機能の充実が図られた。(25年3月末実績：16件51百万円)
- ・ マイカーローンでは、融資実行顧客のうち新規顧客が53%、30歳以下の若年層顧客が34%を占め、新規融資先開拓及び顧客層の高年齢化防止が図られた。今後取引の深耕拡大ができ経営基盤の強化に繋がる。(25年3月末実績：1,198件1,871百万円)
- ・ 協調融資を行うことで、大口融資にも対応でき、顧客への信用力向上に繋がった。また、金庫のリスク分散も図られ、今まで育てた顧客を融資限度額存在により、他行に流出することが回避でき、顧客の多様化するニーズにも対応できる態勢が構築できた。
(25年4月末実績：3件1,570百万円)

新規融資に関する事例:グループ化事業に基づく新規融資開拓の取組み

課題、克服すべき状況

- ・県内各地で繰り広げられる金融機関間の競合による上位業態からの攻勢。
- ・新規融資開拓の伸び悩み。顧客層の高年齢化。
- ・信用金庫業界の信用力向上、イメージアップ。(県内5金庫中資金量1千億円以下4金庫)
- ・個別金庫の経営基盤強化。(収益機会の創設)

取組内容



成果

- ・税理士会と連携することによる新規顧客獲得、コンサルティング機能の充実
- ・若年層の新規顧客獲得による取引先の裾野拡大
- ・協調融資によるリスク分散、顧客の信金業界からの流失防止