

# 電子記録債権への取組について

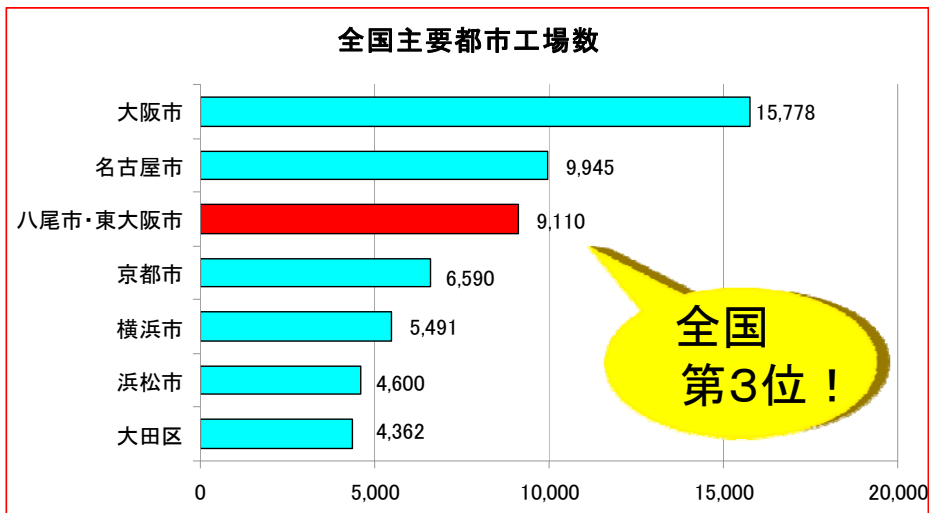
平成25年4月24日



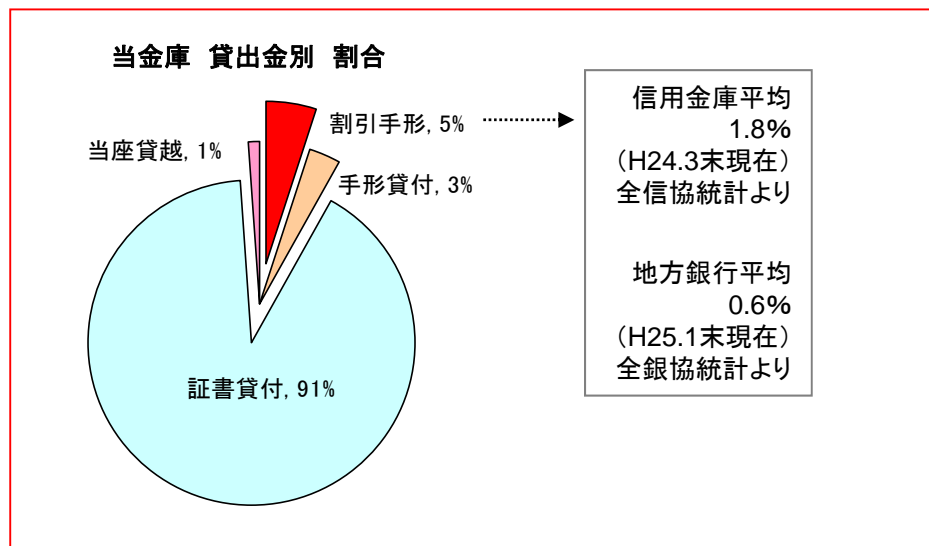
総合企画部



# 1. 地域的特性および貸出金科目別割合



※データ：平成20年工業統計調査



- 当金庫は、日本でも有数の中小企業集積地、いわゆる“ものづくりの町”である大阪府下東部地区(八尾市・東大阪市)にコア営業エリアを有する地域金融機関です。
- 当金庫の業種別貸出残高構成比を見ても、製造業のウエイトが約35%(事業性融資の約50%)と、非常に高いものがあります。

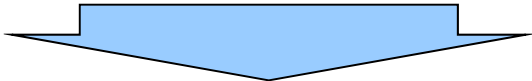
- 当金庫は、上記地域的特性を背景として、貸出金に占める割引手形の割合が高くなっております。

上記を背景に、電子記録債権に対する顧客ニーズへの対応が必然となります。

## 2. 当金庫における電子記録債権への対応コンセプト

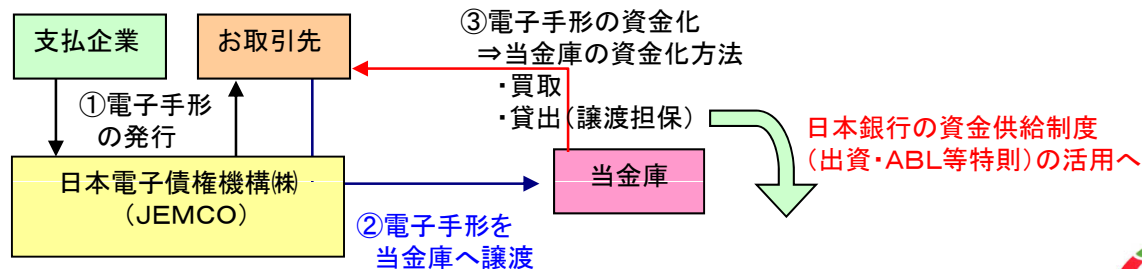
- ・ 独自サービス等差別化による他金融機関からの防衛
- ・ 差別化によるビジネスチャンスの到来
- ・ 当金庫の事業方針  
「情報発信のハブ的役割を担うべく、各種情報の発信を行い地域経済の活性化を図る」

電子記録債権取組に対するコンセプト：**お客様の利便性の向上による差別化**



- ・ 他信金に先駆け日本電子債権機構(株)の電子手形サービスへ参加  
→ 「でんさいネット」本格化への布石 ⇒
  - ・ 職員向け研修の実施による理解と周知徹底
  - ・ 見込み先へ個別訪問を実施
  - ・ 資金化は「買取」・「貸出」の2方法
- ・ 日本銀行による「成長基盤強化支援資金供給(出資・ABL等特則)」制度活用による低利融資へ

(参考) 日本電子債権機構(株)による電子手形サービスへの参加、活用



### 3. でんさいネットへの対応

～ リスクやコストをいかに軽減させ、お客さまの利便性向上や他金融機関との差別化による利用者増加のために当金庫は「何ができるか」、また、「何をすべきか」～

#### ・ 推進戦略

- ・ でんさいネット専担部署の設置
- ・ 職員への研修（係別研修の複数回実施）
- ・ でんさいネット利用見込先の増加による利用先の拡大  
個別訪問実施等による周知の徹底（見込み先 約8,000件への全先訪問による）  
お客さま説明会を実施（計6回 約550人のお客さま参加）  
⇒ 手形的利用の増加、いずれは、売掛的利用の増加による資金化の多様化
- ・ 独自サービスによる差別化  
説明会時のアンケートや訪問時にいただくご意見等から、当金庫独自サービスを構築  
⇒ 「お客さまの利便性向上」 = 「他金融機関との差別化」  
→ でんさいネットへの入り口を低く（具体的には）・・・キャンペーン期間中の手数料の低減  
代行入力等サービスの拡充 等

ありがとうございました。

