

平成 30 年度 上期

地域密着型金融の取組状況
～金融仲介機能のベンチマーク～

平成 30 年 11 月



課題解決型営業の推進による地域経済の発展・活性化をめざして

当金庫は「明日をひらく～地域金融機関としての原点を見つめ、進取の気風と行動力みなぎる、生活に密着したコミュニティーバンクを実現します～」という経営理念のもと、地域密着型金融に取り組んでおりますが、当金庫の中期経営計画、「BREAK THROUGH 1『突破』～二律背反への挑戦～」においても、重点施策として「課題解決型営業を強力に推進する」、「地域の活性化をリードする」と掲げており、この中期経営計画の着実な遂行こそが、地域密着型金融の実現につながると考えております。

当金庫は「金融仲介機能のベンチマーク」を、地域密着型金融の取組状況を検証する指標として活用し、次葉の取組方針のもと、お客さまの課題解決と地域活性化に努めてまいりました。

今後、地域経済の発展・活性化のために、お客さまの課題解決に全力をあげ、先頭に立って地域を元気にする役割を果たしてまいります。

地域密着型金融の取組方針

方針1

課題解決型営業を強力に推進し、お客さまとの信頼関係を構築します

- (1) 目利き力を高め、事業性評価活動を強力に推進します
- (2) 支援態勢を整備し、金融仲介機能を強化します
- (3) 提案力を高め、くらしのワンストップデスクを構築します

方針2

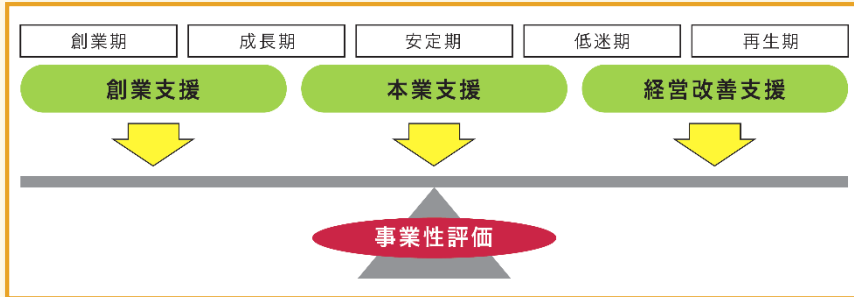
地域の活性化をリードします

- (1) 多方面との連携を強化し、まちづくりを推進します
- (2) 地域活動へ主体的に関わり、地元を元気にします
- (3) 金融教育活動や芸術・文化・スポーツ振興に積極的に取り組みます

方針1. 課題解決型営業を強力に推進し、お客さまとの信頼関係を構築します

(1) 目利き力を高め、事業性評価活動を強力に推進します ～事業性評価活動～

事業性評価活動



■事業性評価の流れ



当金庫の「事業性評価活動」とは、お客さまの事業特性や強み・弱み等を目利き力によって適切に評価したうえで、お客さまの状況に応じた適切なソリューションを提供することです。

「事業性評価活動」にあたっては、お客さまとの本音の対話は何よりも重要であるとの認識のもと、本音の対話を重ねることによって、信頼関係が深まり、よりよいソリューションを提供できるものと考えています。

【取組状況】

各営業店で行われる「課題解決会議」での情報共有や上司・先輩からのアドバイスを通じて、若手職員の目利き力向上を図っています。



【ベンチマーク】

◇取引先への平均面談時間、接触頻度 選4 [単位：時間、回]

	29年度上期	30年度上期
取引先への平均面談時間（1か月あたり）	0.93	1.08
取引先への平均接触頻度（1か月あたり）	1.04	0.85

●取引先への平均面談時間（1か月あたり）= 1か月あたりの事業先面談時間 ÷ 事業先活動軒数

●取引先への平均接触頻度（1か月あたり）= 1か月あたりの事業先管理軒活動回数 ÷ 事業先管理軒数

◇メイン先（融資残高1位）数・割合の推移 選2 [単位：社]

	H29/9	H30/9
全取引先	4,967	5,083
うちメイン先	1,625	1,672
割合	32.7%	32.9%

◇メイン先のうち経営指標が改善した先 共1 [単位：社、億円]

	メイン先		うち経営指標が改善した先	
	H29/9	H30/9	H29/9	H30/9
先数	1,625	1,672	1,184	1,262
融資残高	734	708	550	533

●経営指標が改善した先 = 売上・売上高営業利益率・労働生産性・従業員数のいずれかが増加または良化した先

方針1. 課題解決型営業を強力に推進し、お客さまとの信頼関係を構築します

(1) 目利き力を高め、事業性評価活動を強力に推進します ～事業性評価融資～

事業性評価に基づく融資

◇事業応援資金（エール）の実績

	29年度上期	30年度上期	増減
件数	42件	18件	△24件
金額	171百万円	84百万円	△87百万円
ニューマネー	159百万円	78百万円	△81百万円

◇地域応援ファンド（しろくまファンド関連商品）の実績

	29年度上期	30年度上期	増減
件数	80件	119件	+39件
金額	3,809百万円	5,982百万円	2,173百万円
ニューマネー	3,088百万円	5,150百万円	2,062百万円

◇経営者保証のガイドラインの活用状況 [単位：件]

	H29/9	H30/9
※ベンチマーク選 11 と同じ趣旨の指標として		
新規に無保証で融資した件数	417	489
保証契約を解除した件数	111	104
新規融資件数	2,963	2,961
新規融資件数に占める経営者保証に依存しない融資割合	14.07%	16.51%

●半年間の件数

当金庫では、経営者保証のガイドラインの趣旨を踏まえ、経営者保証や担保に過度に依存することのない融資を行うために、事業性評価に基づく融資を推進しています。

【取組状況】

各種研修や事業性評価のポイントなどの情報提供により、融資の目利き能力向上に努めています。

融資研修実施状況

	29年度上期	30年度上期	増減
審査トレーニー	22名	18名	△4名
ローンセンタートレーニー	22名	10名	△12名
土曜講座開催	3回	2回	△1回

【ベンチマーク】

◇ライフステージ別の与信先・融資残高 共 4 [単位：社、億円]

		創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
先 数	H29/9	603	450	2,929	170	266
	H30/9	703	353	2,972	181	252
融 資 残 高	H29/9	110	173	948	40	130
	H30/9	139	154	984	39	111

●創業期…創業、第二創業から5年まで、成長期…売上高平均で直近2期が過去5期の120%超、安定期…売上高平均で直近2期が過去5期の120%から80%、低迷期…売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満、再生期…要管理先、破綻懸念先、実質破綻先

◇事業性評価に基づく融資状況 共 5 選 5 [単位：社、億円]

	全与信先数		うち、事業性評価融資先		事業性評価の結果等を示し対話を行っている先
	H29/9	H30/9	H29/9	H30/9	
先 数	4,914	5,001	322 (6.6%)	382 (7.6%)	
融資残高	1,447	1,477	435 (30.1%)	444 (30.1%)	1,371(+621)

●与信先…法人・個人事業主の融資取引先（融資枠や保証のみなど、融資残高がない先も含む）
 ●事業性評価融資先…（事業性評価のための）ステップシート作成先、エール・アシスト・アグリサポート・事業性評価融資の実行先に対する全融資残高
 ●事業性評価の結果等を示し対話を行っている先…上記事業性評価融資先+（事業性評価のための）アクションシート作成先+軒カード完了先(H30/9より)

方針1. 課題解決型営業を強力に推進し、お客さまとの信頼関係を構築します

(2) 支援態勢を整備し、金融仲介機能を強化します ～創業支援～

旭川しんきん創業しろくま塾



当金庫のネットワークを活用して創業者および創業予定者をサポートする「旭川しんきん創業しろくま塾」が発足、平成30年4月に第1回セミナーを開催しました。

経営に必要な知識の習得や塾生相互の啓発を通じ、地域社会の活性化に寄与する経営者の育成を図るため、定期的にセミナー・交流会を開催しています。

【取組状況】

「創業サポートデスク」の専門スタッフにより、事業計画の作成支援や資金計画のアドバイス等を行っています。また、「旭川しんきん開業応援団」を構成する各支援機関と連携し、地域一体となった創業支援を行っています。

◇創業融資実績

	29年度上期	30年度上期	増減
相談受付件数	125件	149件	+24件
うち創業サポートデスク 直接相談受付件数	11件	7件	△4件
融資取扱件数	43件	67件	+24件

◇新規事業貸実績 ※事業貸先数には、地公体・銀行業等を除く

	29年度上期	30年度上期	増減
件数	345件	390件	+45件
事業貸先数	4,920先	5,008先	+88先

【ベンチマーク】

◇創業支援先数 共3、選16

[単位：件、先]

	当金庫が 関与した 創業件数	支援内容				
		創業計画 の策定支 援	プロバ ー融資	信用保 証付き 融資	政府系金融 機関や創業 支援機関の 紹介	ベンチャ ーへの助 成金・融 資・投資
H29/9	60	57	3	40	10	0
H30/9	75	75	3	55	7	0

●半年間の件数、先数

●当金庫が関与した創業件数 = 上記支援内容の合計（ただし、1先で支援内容が複数ある場合は、1件とカウント）

方針1. 課題解決型営業を強力に推進し、お客さまとの信頼関係を構築します

(2) 支援態勢を整備し、金融仲介機能を強化します ～本業支援～

各種施策で販路拡大や事業承継を支援



当金庫は、各種セミナー、マッチングサービス、外部専門家派遣などを通じて、事業者さまの販路拡大や事業承継支援に取り組んでいます。

【本業支援の取り組みの具体例】

- ・ 販路拡大や事業承継にかかる各種セミナーの開催
- ・ 「駅マルシェ」への出店支援
- ・ 「マッチングサービス」によるビジネスマッチング支援
- ・ 「プロモーションサービス」による企業PR支援
- ・ 「8丁目プラザ」(少人数制相談会)の開催

【取組状況】

◇ マッチングサービス登録

	29年度上期	30年度上期	増減
マッチングサービス登録	438件	311件	△127件
うち、金庫内連携・外部機関連携による解決	21件	15件	△6件

◇ 旭川ビジネスサロン「8丁目プラザ」(少人数制商談会)開催

	29年度上期	30年度上期	増減
8丁目プラザ開催回数	10回	5回	△5回

【ベンチマーク】

◇ 本業支援先数 **選12** [単位：社]

	全取引先数	うち、本業支援先
H29/9	4,967	217 (4.4%)
H30/9	5,083	249 (4.9%)

- 取引先 = 与信先 (法人・個人事業主の融資取引先(融資枠や保証のみの先も含む)) + 法人の各種支援先
- 本業支援先 = 外部専門家派遣、マッチング、商談会、駅マルシェ、FOODEX JAPAN 参加先、エール支援先等、企業価値向上に資する支援(創業期、再生期を除く) **選46**
- 本業支援先は、半年間の先数

◇ 販路開拓支援先、事業承継支援先 **選18、選21** [単位：社]

	販路開拓支援先			事業承継支援先
	地元	地元外	海外	
H29/9	60	6	0	27
H30/9	52	16	0	21

- 半年間の先数
- 地元 = 旭川エリア、富良野エリア
- 販路開拓支援先 = マッチング成約 + 商談会成約
- 事業承継支援先 = 事業承継に関する外部専門家派遣先 (1先で複数回派遣している先は1先でカウント)

方針1. 課題解決型営業を強力に推進し、お客さまとの信頼関係を構築します

(2) 支援態勢を整備し、金融仲介機能を強化します ～経営改善支援～

金融円滑化に向けた取り組み

貸付条件変更等の受付状況

① 事業資金

	29年度上期	30年度上期	増減
受付	209件 4,759百万円	242件 5,979百万円	+33件 +1,220百万円
謝絶	2件 8百万円	1件 1百万円	△1件 △7百万円

② 住宅資金

	29年度上期	30年度上期	増減
受付	25件 440百万円	22件 360百万円	△3件 △80百万円
謝絶	なし	なし	—

当金庫は、地域の事業者や個人のお客さまに対して、必要な資金を円滑に供給していくこと、貸付条件の変更等に関する相談に親身になって応じることが、最も重要な役割の一つであると考え、これからもきめ細やかな支援に取り組んでいきます。

【取組状況】

- ◇中小企業診断士など、専門的な知識と経験を有する専門家がお客さまのところへ直接訪問し、事業・財務分析、生産・労務管理に関するアドバイス等を行っています。
- ◇経営改善計画策定支援事業を通じて、経営改善・事業再生を行おうとしているお客さまの経営改善計画の策定を支援しています。
〔同上 経営改善計画策定事業件数5件(前年同期比△2件)〕
- ◇融資諾否回答を5営業日以内とする宣言について、諾否回答期間内での回答率は高い水準を維持しています。

融資諾否5営業日内の回答率

平成29年度上期	平成30年度上期	増減
99.5%	99.6%	+0.1ポイント

【ベンチマーク】

- ◇メイン先のうち経営改善提案を行っている先 **選 15** [単位：社]

	先数	うち、経営改善提案先
H29/9	1,625	113(7.0%)
H30/9	1,672	118(7.1%)

●メイン先=融資残高1位の先

●経営改善提案先=創業支援先+販路開拓支援先+事業承継支援先+中小企業支援法に基づく支援先

- ◇貸付条件変更先の状況 **共 2** [単位：社]

	条件変更総数	計画1期目 未到来先	好調先	順調先	不調先
H29/9	187	29	8	105	45
H30/9	166	39	20	73	34

●好調先=売上目標比120%超、順調先=同80%以上～120%以下、不調先=同80%未満

方針1. 課題解決型営業を強力に推進し、お客さまとの信頼関係を構築します

(2) 支援態勢を整備し、金融仲介機能を整備します ～専門家派遣・研修等～

外部機関・外部専門家との連携

1. 外部専門家派遣活用件数

相談内容	29年度上期	30年度上期	増減
事業承継	33件	24件	△9件
経営改善	33件	28件	△5件
販路拡大他	52件	41件	△11件
合計	118件	93件	△25件

2. 外部機関活用件数

機関名	29年度上期	30年度上期	増減
北海道中小企業再生支援協議会	0件	0件	0件
北海道経営改善支援センター (経営改善計画策定支援事業)	7件	5件	△2件
合計	7件	5件	△2件

3. 内部研修・夜間講座・土曜講座

融資土曜講座（1回）、営業力向上講座（1回）、税務平日講座（2回）、医療介護分野基礎講座（2回）、企業ホームドクター養成講座（2回）、事業承継セミナー（2回）、融資研究会、管理職コーチング研修、支店長研修、審査トレーニー、ローンセンタートレーニー、保証協会トレーニー

当金庫は、外部機関と連携し勉強会などを通じて職員の課題解決力向上を図っています。

また、事業者さまの持つ悩みや課題について、専門家を交えて解決策を提供しています。

【取組状況】

◇外部派遣研修（平成30年度上期） ※カッコ内は参加人数

全信協 12名	目利き力実践講座（2）、教育訓練担当者養成講座（1）、支店長講座（2）、初級管理職講座（7）
北信協 31名	債権管理回収講座（2）、貸出審査能力養成講座（2）、ファイナンシャルアドバイザー講座（2）、融資推進講座（4）、渉外管理者講座（1）、企業再生支援講座（2）、目利き力養成講座（3）、支店長講座（4）、上級職員講座（7）、接遇対応パワーアップ講座（4）
海外派遣 11名	上級職員アジア研修（2）、生産性アジアグローバル研修（2）、海外カード事情視察研修（7）

【ベンチマーク】

◇外部専門家を利用して本業支援を行った先、ファンド活用件数

選40、43 選20 [単位：社、件]

	専門家派遣先	専門家派遣先および中小企業支援法に基づく支援先(ともに再生期先を除く)	ファンドの活用件数
H29/9	90	85	3
H30/9	70	83	0

●半年間の先数

●中小企業支援法に基づく支援先 = 北海道経営改善支援センターによる経営改善計画策定支援先など

◇ソリューション提案先数 選14

[単位：社、億円]

	全取引先数		うち、ソリューション提案先	
	H29/9	H30/9	H29/9	H30/9
先数	4,967	5,083	305(6.1%)	352(6.9%)
融資残高	1,447	1,477	56(3.9%)	64(4.3%)

●半年間の先数

●ソリューション提案先 = 創業支援先 + 販路開拓支援先 + 事業承継支援先

方針1. 課題解決型営業を強力に推進し、お客さまとの信頼関係を構築します

(3) 提案力を高め、くらしのワンストップデスクを構築します

マイスター制度、投資信託エキスパート・リーダー



当金庫は、高い業務知識とともに優れた対応能力を有する職員を「マイスター」として任命しています。

また、お客さまの資産形成についての的確なアドバイスができるように職員の中から「投資信託エキスパート・リーダー」を選抜し、提案スキルの向上を図っています。

【取組状況】

研修・勉強会等のスケジュールと推奨講座等を記載した「能力開発ハンドブック」等を活用し、各自が自己研鑽に励むとともに、各種講座や個別勉強会を通じて提案力の向上を図っています。

【個人のお客さまに対する提案力向上への取り組み】

- ・投資信託継続研修
- ・経理証券部スタッフによる勉強会
- ・保険会社との連携による勉強会
- ・預かり資産に係る業務習熟度調査
- ・「課題解決システム」を通じた個別アドバイス

職員育成プログラム

新入職員研修

内部研修

トレーニー研修

土曜講座・夜間勉強会

外部研修

海外研修

自己啓発

【トピックス】

◇平成 29 年 9 月に制定した「お客さまの資産形成・資産運用に関する基本方針」に基づく取組状況を、平成 30 年 6 月にホームページで公表しました。



◇平成 30 年 9 月、当金庫顧問税理士の西俊輔氏による講習を受講。「相続・事業承継と民事信託（家族信託）」について学びました。



方針2. 地域の活性化をリードします

(1) 多方面との連携を強化し、まちづくりを推進します

旭川市の活性化に関するプロジェクトを協議



産学金のプラットフォームとして発足した「あさひかわ未来会議」や、当金庫と旭川市との包括連携協定に基づき設置した「ワーキンググループ」を通じて、旭川市の活性化に向けた具体策等について協議・検討を行っています。

【取組状況】

- ◇農業分野については、自治体や外部専門家と連携しながら、個別相談会、農産物販売業者とのマッチング、「アグリサポート」などの融資商品を通じた支援を行っています。
- ◇医療分野については、外部専門家と連携しながら、「しろくまメディカル」（医療事業者向け）、「しろくまケア」（介護関連事業者向け）などの融資商品を通じた支援を行っています。

成長分野融資実績

農業分野	29年度上期	30年度上期	増減
件数	21件	27件	+6件
金額	183百万円	245百万円	+62百万円
医療介護分野	29年度上期	30年度上期	増減
件数	34件	45件	+11件
金額	1,065百万円	1,904百万円	+839百万円

【トピックス】

当金庫の営業エリアの自治体(2市10町1村)と包括連携協定を締結し、地域経済の活性化やまちづくりに取り組んでいます。

- 包括連携協定を締結している自治体(カッコ内は締結年月)
旭川市(H27.12)、富良野市(H28.7)、愛別町(H29.9)、
鷹栖町(H29.9)、上富良野町(H29.10)、美瑛町(H29.11)、
比布町(H29.11)、上川町(H29.11)、東神楽町(H29.12)、
東川町(H30.2)、中富良野町(H30.3)、占冠村(H30.3)、
南富良野町(H30.3)

方針2. 地域の活性化をリードします

(2) 地域活動へ主体的に関わり、地元を元気にします

駅マルシェ 2018



平成 30 年 9 月 15 日～17 日の 3 日間、当金庫は、旭川市が開催する「食ベマルシェ」と連携し、「駅マルシェ 2018」を開催しました。

JR旭川駅をメイン会場とする「食」の市場を出現させ、旭川駅を中心に賑わいを創出するとともに、地域の「食」の魅力を全国にアピールしました。

【取組状況】

◇地域行事等への参加

	29年度	30年度	増減
旭山動物園開園前の清掃	160名	168名	+8名
烈夏七夕まつり（旭川）	126名	118名	△8名
北海へそ祭り（富良野）	34名	45名	+11名
旭川育児院炊事遠足	33名	31名	△2名
綱引きフェスティバル	46名	28名	△18名

◇駅マルシェへの出店および来場者数 ※29年度は悪天候のため最終日中止

	29年度	30年度	増減
出店（社）	74社	70社	△4社
出店（小間）	82小間	78小間	△4小間
来場者	14.6万人	18.8万人	+4.2万人

【トピックス】

旭川の「烈夏七夕まつり」など、多くの役職員が参加するお祭り以外に、各店舗単位でもその地区のお祭りに積極的に参加し、地域のみなさまとの交流を図りました。



方針2. 地域の活性化をリードします

(3) 金融教育活動や芸術・文化・スポーツ振興に積極的に取り組みます

旭川しんきんカレンダー—絵画募集展



当金庫は、旭川近郊・富良野近郊在住の方が描いた“旭川近郊の風景”の油彩・水彩画を公募する「第9回旭川しんきんカレンダー—絵画募集展」表彰式を開催。

大賞となった菊池潤子氏の作品は、平成31年カレンダーへの採用が決定しました。

大賞 菊池潤子氏作「雪残る旭岳」
準大賞 入井峰生氏作「秋の神居古潭」
準大賞 秋山拓也氏作「やわらかな春の日に」

【取組状況】

◇金融教育の取り組みの一環として、近隣の学校から社会見学の受け入れや出前授業を行っています。



◇「旭川市旭山動物園児童動物画コンクール」へ協賛、応募作の中から旭川しんきん賞を3点選出し、表彰しています。



◇お客さまに対する日ごろの感謝と地元中学・高校生の文化的活動の支援を目的に、毎年「旭川しんきんジョイントコンサート」を開催しています。



【トピックス】

◇平成30年8月2日、小学生にお金について楽しく学んでもらうことを目的に、「キッズマネーアカデミー」を開催しました。

毎年、夏休み期間中に開催しているイベントで、当金庫の職員が講師となり、「お金の歴史」「札勘体験」「お金の重さ体験」などの授業を行いました。〔参加人数72名（前年比△21名）〕

◇旭山動物園の施設整備や動物の購入に使われる「あさひやま”もっと夢”基金」への寄付が平成21年のスタートから10年間で累計4,223万円となりました。

◇旭川市に本拠地を構える男子プロバレーボールチーム「ヴォレアス北海道」にオフィシャルスポンサーとして協賛しました。