

2021 年度

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～

2022 年 5 月



2021年度 地域密着型金融取組方針

方針1

事業性評価に基づく金融仲介機能を強化します

- (1) お客さまとの信頼関係を構築し、事業性評価活動を強力に推進します
- (2) 支援態勢の充実を図り、金融仲介機能を強力に発揮します

方針2

くらしに関わる課題解決を強化します

- (1) ライフサイクルに応じた最適な課題解決策を提案します
- (2) 相談態勢の充実を図り、くらしのワンストップデスクを構築します

方針3

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、主体的にまちづくりと経済活性化を推進します
- (2) 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. 事業性評価に基づく金融仲介機能を強化します

「事業者さまの伴走支援」

2021年度は、スローガンを「真の相談相手になる ～伴走支援の徹底～」として、コロナ禍で苦しむ事業者さまの伴走支援に全力で取り組みました。

【主な取組事項】

- ◇ 営業店を3ブロックに分け、それぞれに本部の専担者を貼り付けて、営業店と協働し、「より深く」事業者さまの資金繰り支援や経営改善・再生支援を実施
- ◇ 政府系金融機関との協調支援を実施（政府系の資本性ローン導入と同時にプロパー支援）
- ◇ 当金庫の融資商品である「しろくまファンド」等を活用し、運転資金の円滑化や新たな事業展開につながる資金を支援
- ◇ 「経営者保証に関するガイドライン」の趣旨を十分踏まえ、借入等の相談を受けた際に真摯に対応するための態勢を確保
- ◇ 地域の事業者さまとの連携・共存共栄をより一層推し進めるため、内閣府や日本商工会議所が推進する「パートナーシップ構築宣言」を策定し公表

◇メイン先（融資残高1位）数・割合の推移 [単位：社]

	2020/3	2021/3	2022/3
全融資先	5,076	5,446	5,396
うちメイン先	1,654	1,701	1,952
割合	32.6%	31.2%	36.2%

◇ライフステージ別の融資先数・融資残高 [単位：社、億円]

		創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
融 資 先 数	2020/3	744	278	2,184	112	182
	2021/3	874	284	2,459	141	174
	2022/3	591	305	2,379	254	200
融 資 残 高	2020/3	136	113	859	34	108
	2021/3	232	148	974	58	118
	2022/3	183	143	962	68	117

●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(創業期を除く)+条件変更先

◇地域応援ファンド（しろくまファンド関連商品）の実績 [単位：件、百万円]

	2019/4～2020/3	2020/4～2021/3	2021/4～2022/3
件数	140	54	55
金額	6,425	4,692	3,537
ニューマネー	5,780	3,682	3,369

→ 2021/3期は、コロナ禍への備蓄資金としての大口借入が増加したが、2022/3期はその反動で借入金額が減少

◇経営者保証のガイドラインの活用状況 [単位：件]

	2019/4～2020/3	2020/4～2021/3	2021/4～2022/3
新規に無保証で融資した件数	915	1,606	828
保証契約を解除した件数	128	188	160
新規融資件数	5,522	6,024	3,696
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	16.57%	26.66%	22.40%

→ 2021/3期は、コロナ対応資金で無保証融資や新規融資件数が大幅に増加

方針1. 事業性評価に基づく金融仲介機能を強化します

「創業支援」

当金庫は、「旭川しんきん開業応援団」を構成する各支援機関と連携、また、「旭川しんきん創業サポートデスク」を設置し、幅広いサポートを行っています。

さらに、他の模範となる創業者さまを表彰する「旭川しんきん創業アワード」を開催しています。



「本業支援」

(1) 外部専門家・外部機関との連携

当金庫では、事業承継、販売促進、補助金申請等、事業者さまの持つお悩みについて、外部専門家や外部機関と連携し、解決策を考え、実行しています。

【主な連携事項】

1. 事業承継（親族内外承継、M & A 等）
2. 販売促進（販路開拓、広告宣伝、新商品開発 等）
3. 補助金申請（事業再構築、IT導入 等）
4. 経営改善（財務体質安定化、収益力強化 等）

◇創業支援先数 〔単位：先〕

	支援内容				
	創業計画の策定支援	プロパー融資	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
'19/4~'20/3	124	8	84	4	0
'20/4~'21/3	114	7	87	0	0
'21/4~'22/3	97	14	83	0	0

◇創業融資実績 〔単位：件〕

	2019/4~2020/3	2020/4~2021/3	2021/4~2022/3
相談受付件数	275	251	247
うち創業サポートデスク 直接相談受付件数	32	18	9
融資取扱件数	95	94	97

→ 2022/3期融資取扱件数内訳は、小売業 11(+2)、理美容業 10(+3)、建設業 17(+2)、飲食業 10(-13)、不動産業 6(+1)、サービス業他 43(+8)

◇専門家派遣件数 〔単位：件〕

	専門家派遣件数	うち、事業承継	うち、販売促進他
'19/4~'20/3	174	39	135
'20/4~'21/3	132	20	112
'21/4~'22/3	215	31	184

→ 2022/3期の販売促進他の内訳は、販売促進 113(+28)、補助金 32(+32)、経営改善 39(+12)

◇販路開拓支援先 〔単位：社〕

	販路開拓支援先	うち、地元	うち、地元外	うち、海外
'19/4~'20/3	92	60	32	0
'20/4~'21/3	15	6	9	0
'21/4~'22/3	84	62	21	1

●地元=旭川エリア、富良野エリア

●販路開拓支援先=ビジネスマッチング解決先+商談会・販売会・駅マルシェ・FOODEX JAPAN参加先

→ 2021/3期は、コロナ禍により駅マルシェ等が中止。2022/3期も駅マルシェは中止となったが東京で54社参加の販売会があったことから、販路開拓支援先が前年同期比大幅増加

方針1. 事業性評価に基づく金融仲介機能を強化します

(2) 旭川しんきんビジネスマッチングサービス

当金庫独自のウェブシステムを利用し、お客さまのビジネスニーズを必要なお取引先に紹介・仲介するサービスを提供しています。

(3) Asahikawa Big Advance

全国の金融機関が連携し、地域企業の成長を支援するプラットフォームである「Big Advance(ビッグアドバンス)」を活用し、ビジネスマッチング、ホームページの作成など幅広いサービスを提供しています。

「経営改善・再生支援」

北海道中小企業再生支援協議会や北海道経営改善支援センターなどの外部機関とも連携し、経営改善や事業再生に積極的に取り組んでいます。

【当金庫の経営改善・事業再生施策】

1. 北海道中小企業再生支援協議会を活用した施策
2. 北海道経営改善支援センターを活用した施策
3. 北海道信用保証協会を活用した施策
4. 専門家派遣制度
5. 再生ファンドを活用した再生手法

◇旭川しんきんビジネスマッチングサービスの状況 [単位：件]

	2019/4～2020/3	2020/4～2021/3	2021/4～2022/3
システム登録数	448	342	398
外部機関・金庫内連携による解決数	39	25	26

◇全国の Big Advance 導入状況 (2022 年 3 月末現在)

導入事業所	全国 72,050 社 (うち、当金庫 123 社)
参加金融機関	全国 83 行庫

◇外部機関活用件数 [単位：件]

	2019/4～2020/3	2020/4～2021/3	2021/4～2022/3
北海道中小企業再生支援協議会	4	5	5
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)	6	7	4
合計	10	12	9

◇メイン先のうち経営指標が改善した先 [単位：社、億円]

	メイン先			うち経営指標が改善した先		
	2020/3	2021/3	2022/3	2020/3	2021/3	2022/3
先数	1,654	1,701	1,952	1,250	1,156	1,322
融資残高	755	838	970	617	610	686

●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

◇貸付条件変更先の状況 [単位：社]

	条件変更総数	計画1期目未到来先等	好調先	順調先	不調先
2020/3	136	36	10	60	30
2021/3	137	45	16	50	26
2022/3	149	65	11	38	35

●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2. 暮らしに関わる課題解決を強化します

「高齢のお客さまへの取り組み」

高齢のお客さまやそのご家族が抱える不安を解消し、家族全員が安心して地域でくらしたいけるよう、当金庫はさまざまな情報提供や商品提案を実施しています。

また、定期的に勉強会を実施するなど、職員の提案力強化にも努めています。

【主な取組事項】

- ◇ お客さまの状況に合わせたベストな情報提供(生前贈与の非課税制度、遺言信託等)や商品提案(一時払い終身保険、相続信託等)を実施
- ◇ 社会福祉協議会や包括支援センターと連携し、介護サービスや成年後見制度等の情報を提供
- ◇ ライフステージに関する全般的な考え方や資産運用に関する勉強会を定期的実施し、職員の提案力を強化

「職域サポート制度」

「職域サポート制度」を導入している事業所の従業員の方々を対象として、当金庫がさまざまなご相談にお応えし、適切な商品・サービスを提供しています。

導入事業所 4,199 先(2022年3月末現在)

【サービスの内容】

- ① 事業所内での説明会、相談会、個別相談
- ② 事業所内でのポスターの掲示、パンフレット類の配付
- ③ 従業員等のみが利用できる専用ローン商品等のご案内
- ④ 従業員向けセミナーの開催



「しあわせ応援プラザ西」

個人のお客さま専用店舗「しあわせ応援プラザ西」では、「くらし」に関するあらゆるご相談にお応えしています。

また、日曜日にも「日曜相談プラザ西」として、ローンや年金の相談に応じています。



「各種勉強会の開催」

ライフプランの提案など、くらしに関するさまざまな勉強会を開催し、くらしに関わる課題解決力の強化に努めています。



「投資信託エキスパート・リーダー」

お客さまの資産運用・資産形成について適切なアドバイスができるよう、メンバーを選抜し、スキルの向上を図っています。



方針3. 地域の活性化をリードします

「トライアルワークセンター」

当金庫では、職業紹介事業所「トライアルワークセンター」を通じて、上川中部地域の企業を求職者に紹介しています。

この事業を通じて就労による地域密着と企業の人材確保に取り組んでいきます。



求職紹介者数	累計 115 名
職場体験受入数	累計 72 名
就職者数	累計 26 名

(2022年3月末現在)
※ 2020年9月1日開設

「結婚相談所 A・YELL(アエール)」

結婚を望む方々に「お相手の紹介から交際までの支援」を通じて良きパートナーとの出逢い・結婚へのサポートを行っています。



累計会員 540 名
(男性 257 名、女性 283 名)

在籍会員 314 名
(男性 167 名、女性 147 名)

結婚組数 27 組
(2022年3月末現在)

「包括連携協定締結自治体との交流会」

2021年11月、包括連携協定を締結している市町村の代表者さまと広域的な地域課題について意見交換を行いました。



「旭川しんきんカレンダー絵画募集展」

“旭川近郊の風景”の油彩・水彩画を一般公募する「旭川しんきんカレンダー絵画募集展」を開催し、大賞作品を当金庫のカレンダーやディスクロージャー誌に採用しています。

