

2022 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～

2023 年 5 月



# 2022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伴走支援を強化します

---

- (1) お客さまと信頼関係を構築し、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

### 地域活性化の中心となり「つなぐ」活動を徹底します

---

- (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伴走支援を強化します

### 「事業者さまの伴走支援」

今年度スタートした中期経営計画の重点施策「事業性評価に基づく伴走支援を強化する」のもと、役職員が一丸となって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】

- ◇ 営業店と本部が協働し、事業内容を十分理解し課題を共有したうえで、より深く事業者さまに寄り添い解決策を提案する「事業性評価に基づく伴走支援」を強力に推進
- ◇ 「経営デザインシート」を活用し、お客さまの事業の見える化を実施
- ◇ 2022年8月、日本政策金融公庫と提携し、SDGsの普及・啓発を目的とした「旭川しんき SDGsサポートローン」を導入(実行件数24件、実行金額437百万円)  
※2023年1月16日までの限定商品
- ◇ 「旭川しんきんコロナ克服サポート資金(しろくまサポート)」を新設し、コロナ禍で苦しむ事業者さまの資金繰りを支援し、本業回復に専念できる体制構築をサポート
- ◇ 「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

◇メイン先（融資残高1位）数・割合の推移 [単位：社]

	2021/3	2022/3	2023/3
全与信先	5,446	5,396	5,486
うちメイン先	1,701	1,952	2,093
割合	31.2%	36.2%	38.2%

◇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	2021/3	874	284	2,459	141	174
	2022/3	591	305	2,379	254	200
	2023/3	629	307	2,278	352	215
融 資 残 高	2021/3	232	148	974	58	118
	2022/3	183	143	962	68	117
	2023/3	200	120	988	113	99

●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]

	2020/4~2021/3	2021/4~2022/3	2022/4~2023/3
件数	54	55	121
金額	4,692	3,537	6,797
ニューマネー	3,682	3,369	5,943

→ 2021/3期、2022/3期はコロナに対する危機意識から設備投資等には慎重であったが、コロナに対する意識がやや落ち着いてきたこともあり、2023/3期は設備需要が増加

◇経営者保証のガイドラインの活用状況 [単位：件]

	2020/4~2021/3	2021/4~2022/3	2022/4~2023/3
新規に無保証で融資した件数	1,606	828	973
保証契約を解除した件数	188	160	127
新規融資件数	6,024	3,696	4,197
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	26.66%	22.40%	23.18%

→ 2021/3期は、コロナ対応資金により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伴走支援を強化します

### 「創業支援」

「旭川しんきん創業サポートデスク」を設置し、資金計画のアドバイスなど創業に関する幅広いサポートを行っています。  
また、「旭川しんきん創業アワード」を開催し、地域の活力を促す事業に果敢にチャレンジしている創業間もない事業者さまの表彰を行っています。



### 「本業支援」

#### (1) 外部専門家・外部機関との連携

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
'20/4~'21/3	114	7	87	0	0
'21/4~'22/3	97	14	83	0	0
'22/4~'23/3	143	13	101	0	0

#### ◇創業融資実績

〔単位：件〕

	2020/4~2021/3	2021/4~2022/3	2022/4~2023/3
相談受付件数	251	247	236
うち創業サポートデスク 直接相談受付件数	18	9	24
融資取扱件数	94	97	114

→ 2023/3 期融資取扱件数内訳は、飲食業 24(+14)、建設業 17(±0)、理美容業 15(+5)、小売業 11(±0)、不動産業 9(+3)、卸売業 9(+5)、製造業 6(+3)、その他 23(-13)

#### ◇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
'20/4~'21/3	132	20	112
'21/4~'22/3	215	31	184
'22/4~'23/3	234	24	210

→ '23/3 期は、保証協会による専門家派遣(経営全般のアドバイス、販路拡大指導等)が増加

#### ◇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
'20/4~'21/3	15	6	9	0
'21/4~'22/3	84	62	21	1
'22/4~'23/3	121	90	17	14

●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

→ '21/3 期はコロナ禍により駅マルシェ等が中止。'22/3 期も駅マルシェは中止となったが東京で 54 社参加の販売会あり。'23/3 期は駅マルシェ(当金庫担当 33 社参加)、各種商談会が復活したほか、海外個別商談会も実施

## 方針1. 事業性評価に基づく伴走支援を強化します

### (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」

北海道中小企業活性化協議会や北海道信用保証協会等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. 北海道中小企業活性化協議会を活用した再生支援
2. 北海道中小企業活性化協議会を活用した改善計画策定支援
3. 北海道信用保証協会を活用した経営力強化支援
4. 専門家派遣制度
5. 再生ファンドを活用した再生手法

※ 北海道中小企業活性化協議会は、2022年4月に北海道中小企業再生支援協議会と北海道経営改善支援センターが統合され設置された公的機関

#### ◇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]

	2020/4~2021/3	2021/4~2022/3	2022/4~2023/3
システム登録数	342	398	326
外部機関・金庫内連携による解決数	25	26	26

#### ◇全国の Big Advance 導入状況 (2023年3月末現在)

導入事業所	全国 71,138社 (うち、当金庫 97社)
参加金融機関	全国 85行庫

#### ◇外部機関活用件数 [単位：件]

	2020/4~2021/3	2021/4~2022/3	2022/4~2023/3
北海道中小企業活性化協議会 (再生支援)	5	5	3
北海道中小企業活性化協議会 (改善計画策定支援)	7	4	4
合計	12	9	7

#### ◇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		
	2021/3	2022/3	2023/3	2021/3	2022/3	2023/3
先数	1,701	1,952	2,093	1,156	1,322	1,565
融資残高	838	970	973	610	686	773

●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改良した先

#### ◇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
2021/3	137	45	16	50	26
2022/3	149	65	11	38	35
2023/3	165	77	14	44	30

●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。

#### 【主な取組事項】

- ◇ お客さまの状況に合わせた最適な情報提供(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 4,238 先(2023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



### 「資産づくりへの取り組み」

資産づくりは、資産運用の経験やライフステージによって選択する商品や運用方法が異なることから、現況を十分にお聞き取りしたうえで、お客さまに合った商品・サービスを提供しています。



### 「出張資産形成セミナー」

従業員のライフサポートをお考えの取引先企業に対し、当金庫職員を派遣し、資産形成に関するセミナーを実施しています。



### 「各種勉強会の開催」

窓口での情報収集や提案方法など、暮らしに関するさまざまな勉強会を開催し、暮らしに関わる課題解決力の強化に努めています。



## 方針3. 地域活性化の中心となり「つなぐ」活動を徹底します

### 「トライアルワークセンター」

期限付きの就業体験を特長とする「トライアルワークセンター」を通じて、求職者と求人事業者のマッチングに取り組んでいます。さらに、外部機関とも連携し、経営幹部や専門人材等を必要とする事業者さまのニーズにお応えできる態勢も整えています。



求職紹介者数 累計 200 名  
職場体験受入数 累計 136 名  
就職者数 累計 67 名

(2023年3月末現在)  
※ 2020年9月1日開設

### 「旭川しんきん結婚相談所 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 600 名  
(男性 286 名、女性 314 名)

在籍会員 317 名  
(男性 174 名、女性 143 名)

結婚組数 31 組  
(2023年3月末現在)

### 「包括連携提携自治体との交流会」

当金庫が包括連携協定を締結している2市11町1村の自治体および上川総合振興局と交流会を実施し、サステナビリティに関する取り組み等についてのセミナーを行いました。



### 「旭川しんきんジョイントコンサート」

地元の中高校生を文化的に支援し、「音楽のまち旭川」のさらなる発展を応援する目的で「旭川しんきんジョイントコンサート」を開催しました。

