

令和元年度『地域密着型金融』の推進について

I. 基本方針

地域・顧客ニーズや社会環境変化を的確に見極め、顧客価値創造力の強化を図り、商品・サービスの提供に努めます。

II. 重点事項

当金庫は、企業診断及び経営相談を行う経営情報センター、企業の再生支援を担当する経営革新支援室、企業の日常業務を担当する法人担当渉外を通じて、地域密着型金融を推進します。

1. 取引先企業の支援及び事業再構築に積極的に取組み、貸出資産の良質化を図るとともに、各種経営再建手法や外部機関活用等の再生支援ノウハウを高めることで職員の目利き力向上を図ります。
2. 地域中小企業の資金需要に対し、早期対応を図り、担保・保証に過度に依存しない融資手法により取引先中小企業への資金供給力を高めめます。
3. お客さまの意見を経営に反映するべく実施している「お客さまアンケート」等の調査結果を踏まえた金融サービス・商品開発により、利用者の満足度向上に努めます。

III. 具体的取組みについて(令和元年度)

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化について

(1) 経営支援機能強化

取引先の経営改善・事業再生支援業務の統括部署として、審査管理部内に経営革新支援室を設置しています。営業店とともに訪問・ヒアリング・各種分析等により企業実態を把握し、事業価値を見極めたうえで、支援先の経営改善計画書の策定支援・計画の進捗状況確認および管理・支援先に対するアドバイス等を実施しています。

- 支援先の経営改善計画書の策定支援・計画の進捗状況確認および管理・支援先に対するアドバイス等の実施状況
- ・支援先企業 22 先（うち、ランクアップ先 1 先）

(2) コンサルティング機能強化

伊勢原支店2階にコンサルティング機能を発揮する部署として経営情報センターを設置し、情報提供力の充実を図っています。経営情報センターの主な提供サービスとして、実地調査等に基づく企業診断、財務諸表に基づく簡易財務診断、創業・新規事業戦略に関する経営相談・支援等をすべて無料で実施しています。また、営業店を通して業界・市場動向調査資料等の提供を行っています。

① 創業・新事業支援機能

○創業支援

令和元年度

- ・創業相談件数（業界・市場動向等の情報提供及び事業計画に関する相談・助言）1 件
- 創業支援に関する他機関との連携強化

<連携先>

- * 国民生活金融公庫小田原支店（現：(株)日本政策金融公庫、平成16年4月）
- * (財)神奈川中小企業センター（現：(公財)神奈川産業振興センター、平成16年12月）
- * (社)発明協会神奈川県支部（現：(一社)神奈川県発明協会、平成19年8月）
- * (株)日本政策金融公庫(神奈川県内5支店)・神奈川県信用保証協会（平成27年12月）
- * 神奈川県（平成28年2月）
- * 伊勢原市（創業支援事業計画、平成28年4月）
- * 小田原市（創業支援事業計画、平成28年4月）
- * 大磯町・大磯町商工会・横浜銀行・中南信用金庫4者協定（平成29年8月）
- * 二宮町（創業支援事業計画、平成29年12月）
- * 平塚市（創業支援事業計画、令和元年6月）

② 経営相談機能強化

○コンサルティング機能強化による地域企業のサポート

令和元年度

- ・企業診断・簡易財務診断の実施：企業診断9社、簡易財務診断61社
- ・財務分析報告書・将来財務分析報告書の作成：財務分析報告書296社、将来財務分析報告書144社
- ・診断企業へのフォローアップの実施：訪問1社、訪問回数1回
- ・営業店への情報提供等：37件
- ・ライフプラン作成サービス（個人向け）：10件
- ・顧問弁護士・税理士による無料相談会の実施
法律相談会（月1回第2木曜日）：8件
税務相談会（月2回第2、第4水曜日）：22件
- ・(株)朝日信託による無料相続相談会の実施（平成25年2月から随時受付）：4件

○中小企業診断士の配置

- ・中小企業診断士の資格を有する役職員を、企業診断及び経営相談を行う経営情報センターに2名、支店長を含む営業店に5名、他本部に4名を配置（令和2年3月末現在）し、経営相談機能の強化に努めています。

○法人担当渉外の配置

- ・エリア別に配置した法人担当渉外により、継続的に支援活動を実施

○ビジネスマッチング with かながわ8信金

- ・令和元年6月7日、大さん橋ホールにおいて販路拡大支援を目的に「第7回ビジネスマッチング with かながわ8信金」を合同開催いたしました。当日は、発注・バイヤー企業106社、受注・サプライヤー企業315社が参加し、合計929件の商談が行われました。

○M&A仲介サービスの取扱い

- ・平成28年9月9日に信金キャピタル(株)、(株)日本M&Aセンターと当金庫において、「M&A仲介業務に関する協定書」を締結し、M&A実現に向けたアドバイス・支援等を実施しています。

- ・令和元年11月に株式会社トランビと業務提携し、「TRANBI（トランビ）」の全国ネットワークを活用したオンラインM&Aによる事業承継機会を提供しています。

○経営者向けセミナーの開催

- ・令和元年11月14日に「働き方改革セミナー」を開催いたしました（参加者32名）。

○情報提供・コンサルティング機能強化による地域企業のサポート

- ・地域企業の皆さまにご協力いただき地域の景況感を取りまとめた報告書として「ちゅうなん景気動向調査」を年4回発行（発行：1,000部/回）…令和元年度4回発行
- ・情報新聞「ちゅうなん得トークライブ」を年4回発行（発行：12,100部/回）…令和元年度4回発行

(3) ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化における計数結果

① 経営支援強化の取組み

【2019年4月～2020年3月】

(単位：先数)

(単位：%)

	期初 債務者数	うち 経営改善支 援取組み先 数				経営改善支 援取組み率 α / A	ランクアップ 率 β / α	再生計画 策定率 δ / α	
		α	α のうち期 末に債務者 区分がラン クアップした 先数 β	α のうち期 末に債務者 区分が変化 しなかった 先数 γ	α のうち再 生計画を策 定している 全ての先数 δ				
	A	α	β	γ	δ	α / A	β / α	δ / α	
正常先 ①	2,029	1		1	1	0.0%		100.0%	
要 注 意 先	うち その他要注意先 ②	463	20	1	17	16	4.3%	5.0%	80.0%
	うち 要管理先 ③	0	0	0	0	0	-	-	-
破綻懸念先 ④	50	1	0	1	1	2.0%	0.0%	100.0%	
実質破綻先 ⑤	26	0	0	0	0	0.0%	-	-	
破綻先 ⑥	3	0	0	0	0	0.0%	-	-	
小計 (②～⑥の計)	542	21	1	18	17	3.9%	4.8%	81.0%	
合計	2,571	22	1	19	18	0.9%	4.5%	81.8%	

- (注)
- ・期初債務者数及び債務者区分は2019年4月当初時点で整理しています。
 - ・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業（個人事業主を含む。）であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含めていません。
 - ・ β には、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載しています。
 - ・なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は α に含めるもの β に含めていません。
 - ・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合は β に含めています。
 - ・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については（仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても）期初の債務者区分に従って整理しています。
 - ・期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めていません。
 - ・ γ には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載しています。
 - ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上しています。
 - ・「 α のうち再生計画を策定している全ての先数 δ 」には、金融機関独自の再生計画策定先のほか、中小企業支援協議会、RCC、地域経済活性化支援機構、産業復興機構、東日本大震災事業者再生支援機構などと連携した再生計画策定先を含めています。

② 創業支援融資の取組み

融資手法	令和元年度実行件数・金額	平成30年度実行件数・金額
創業支援融資	17件 87,030千円	25件 188,820千円

2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底について

(1) 担保・保証に過度に依存しない融資商品

①内部格付等を利用したスコアリングモデルによる「ちゅうなんクイックサポートローン（対象：既存取引先）」の取扱

②「しんきんかながわ応援団」の取扱

融資手法	令和元年度実行件数・金額	平成30年度実行件数・金額
コベナンツを活用した融資 (シンジケートローン)	－ 件 － 千円 (残高 246,860 千円)	2 件 100,000 千円 (残高 303,762 千円)
スコアリングを活用した融資 (ちゅうなんクイックサポートローン)	－ 件 － 千円 (残高 － 千円)	－ 件 － 千円 (残高 246 千円)
スコアリングを活用した融資 (しんきんかながわ応援団)	－ 件 － 千円 (残高 61,035 千円)	－ 件 － 千円 (残高 71,885 千円)

3. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献について

(1) 利用者の利便性・満足度の向上

地域の利用者の満足度及び意見要望並びに苦情につきましては、平成13年度に設置し継続的・定期的に活動している顧客価値創造委員会にて、その内容と傾向の分析を行い、適時適切に改善活動を実施し、当金庫の経営に反映させていく仕組みが概ね確立しています。

また、「お客さまアンケート」調査を隔年で実施し、利用者の満足度や利便性向上に対する取組みを今後も継続します。なお、アンケートの調査結果やお客さまからのご意見、ご要望に対する改善策等につきましては、貴重なご意見として当金庫の経営に反映していきます。また、アンケートの調査結果を当金庫のホームページに「お客さまの声」として公表します。

○取組み状況（令和元年度）

- ・「令和元年度お客さまアンケート」の実施（10月）送付数2,000先（個人1,600先・法人400先）、回収数490先（個人365先・法人125先）

※無作為抽出法、郵送による送付・回収

(2) 地域活性化につながる多様なサービスの提供

○インターンシップの実施

- ・高校生3名を受入れ、職場体験や実習等を実施（7月）
- ・大学生1名を受入れ、職場体験や実習等を実施（9月）

4. 人材育成について

地域密着型金融を推進するため、外部研修、内部研修の実施により、継続的に人材を育成していきます。

<外部研修>

- ・商談営業力強化セミナー（神奈川県8信金）1名派遣（4月）
- ・事業承継支援講座（関東信用金庫協会主催）1名派遣（4月）

- ・信用保証協会基礎講座（神奈川県信用保証協会主催）4名派遣（6月）
- ・目利き力養成講座（全国信用金庫協会主催）5名派遣（7月、10月、12月）
- ・若手職員渉外職員養成講座（関東信用金庫協会主催）1名派遣（10月）
- ・県内8信金合同商談会「第8回ビジネスマッチング with かながわ8信金」にかかる「金庫職員を対象とした商談サポートセミナー」（合同商談会事務局主催）18名派遣（2月）

<内部研修>

- ・「中小企業診断士養成講座」受講者7名（令和2年1月～令和2年6月）

<通信教育>

- ・「中小企業診断士受験通信講座」受講者4名
- ・「取引先支援のための事業性評価実践コース」受講者1名
- ・「経営者とのコミュニケーションを通じた事業性評価融資への進め方講座」受講者4名
- ・「社長と『二人三脚』で進める強みを伸ばす経営支援アドバイス講座」受講者1名

IV. リスク特性を踏まえたリスク管理態勢等について

1. 信用リスク

信用リスク管理態勢については、厳正な審査基準に基づき融資を行っているほか、特定の業種やお客さまに偏ることのないよう、バランスを取り、分散をはかることに留意しています。また、企業信用格付システムの検証や研究を重ねています。引続き信用リスク管理システムの検証や研究を行い、信用リスク管理の高度化を図ります。

○取組み状況（令和元年度）

<内部研修(階層別)>

- ・「融資トレーニング」（演習日数3日）対象者6名（5、6、7、9月）
- ・「融資トレーニング」（演習日数1日）対象者5名（10、11月）
- ・「融資審査研修」3回開催 計8名

2. 市場リスク

市場リスク管理態勢については、ALM 管理システムや証券管理システムにより、定期的にリスク量の計測を行い、ALM 委員会で協議検討し、資産・負債の最適化に向けたリスク・コントロールに努めています。今後は、さらにリスク量計測手法等について検討を重ね、多面的で精緻な分析に継続して取り組む方針です。

○取組み状況（令和元年度）

- ・銀行勘定全体の金利リスク量については、ALM 委員会の中で定期的に検証しています。
- ・有価証券におけるリスク管理については、内外金利・為替・信用スプレッド・株価の相関を考慮した VaR 分析や BPV 分析、ストレステスト等によりリスク量を定期的に算出し検証しています。

I. 「金融仲介機能のベンチマーク」について

平成 28 年 9 月、金融庁は金融機関の金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる多様な指標として、「金融仲介機能のベンチマーク」を策定、公表しました。金融仲介機能のベンチマークは以下のとおりの構成です。

【共通ベンチマーク】

全ての金融機関が金融仲介機能の取り組みの進捗状況や課題等を客観的に評価するために活用可能な指標

【選択ベンチマーク】

各金融機関が自身の事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて選択できる指標
次ページが令和元年度の当金庫の「金融仲介機能のベンチマーク」です。

「金融仲介機能のベンチマーク」について

1. 共通ベンチマーク

基準日: 令和2年3月31日

ベンチマーク		ベンチマーク(指標)の説明		指標					
取引先企業の経営改善や成長力の強化									
1	金融機関がメインバンク(融資残高1位)として取引を行っている企業のうち、経営指標(売上・営業利益率・労働生産性等)の改善や就業者数の増加が見られた先数(先数はグループベース。以下断りがなければ同じ)、及び、同先に対する融資額の推移	(単位:社、億円)	2/3	31/3	30/3	29/3			
		メイン先数	1,669	1,758	1,705	1,726			
		メイン先の融資残高	375	373	359	352			
		経営指標等が改善した先数	570	642	628	689			
		(単位:億円)	2/3	31/3	30/3	29/3			
	経営指標等が改善した先に係る3年間の事業年度末の融資残高の推移	197	216	188	204				
取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上									
2	金融機関が関与した創業の件数	金融機関が関与した創業件数(単位:件)	17						
3	ライフステージ別の与信先数(先数単体ベース)、及び、与信額	(単位:社、億円)	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期	
		ライフステージ別の与信先数	2,529	132	106	644	47	129	
		ライフステージ別の与信先に係る事業年度末の与信残高	468	22	37	201	16	44	
担保・保証依存の融資姿勢からの転換									
4	金融機関が事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資額、及び、全与信先数及び融資額に占める割合(先数単体ベース)	(単位:社、億円、%)	先数	融資残高					
		事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資残高	256	88					
		上記計数の全与信先数及び当該与信先の融資残高に占める割合	10.1%	18.8%					

2. 選択ベンチマーク

ベンチマーク		ベンチマーク(指標)の説明		指標					
事業性評価に基づく融資等、担保・保証に過度に依存しない融資									
5	事業性評価の結果やローカルベンチマークを提示して対話を行っている取引先数	事業性評価の結果やローカルベンチマークを提示して対話を行っている取引先数(単位:社)	500						
6	経営者保証に関するガイドラインの活用先数、及び、全与信先数に占める割合	(単位:社、%)	全与信先数①	ガイドライン活用先数②	②/①				
		経営者保証に関するガイドラインの活用先数、及び、全与信先数に占める割合	2,529	425	16.8%				
本業(企業価値の向上)支援・企業のライフステージに応じたソリューションの提供									
7	創業支援先数(支援内容別)	(単位:社)	支援①	支援②(プロパー)	支援②(信用保証付)	支援③	支援④		
		創業支援先数(支援内容別) ①創業計画の策定支援 ②創業に係る融資(プロパーと信用保証付きの区別) ③政府系金融機関や創業支援機関の紹介 ④ベンチャー企業への助成金・融資・投資	4	0	17	3	0		
8	販路開拓支援を行った先数(地元・地元外・海外別)	(単位:社)	地元	地元外	海外				
		販路開拓支援を行った先数(地元・地元外・海外別)	7	0	0				
9	M&A支援先数	M&A支援先数(単位:社)	3						
10	事業承継支援先数	事業承継支援先数(単位:社)	1						
人材育成									
11	取引先の本業支援に関連する研修等の実施数、研修等への参加者数、資格取得者数	(単位:回、人)	研修実施回数	参加者数	資格取得者数				
		取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、同研修等への参加者数、及び同趣旨の取組みに資する資格取得者数	22	47	2				
外部専門家の活用									
12	外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数	外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数(単位:社)	7						
他の金融機関及び中小企業支援施策との連携									
13	取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先数	(単位:社)	支援先数						
		取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先数	4						