

地域密着型金融および金融仲介機能の取り組み状況 ～金融仲介機能のベンチマークについて～

2020年3月末・進捗状況 (2019年4月～2020年3月)

2020年7月

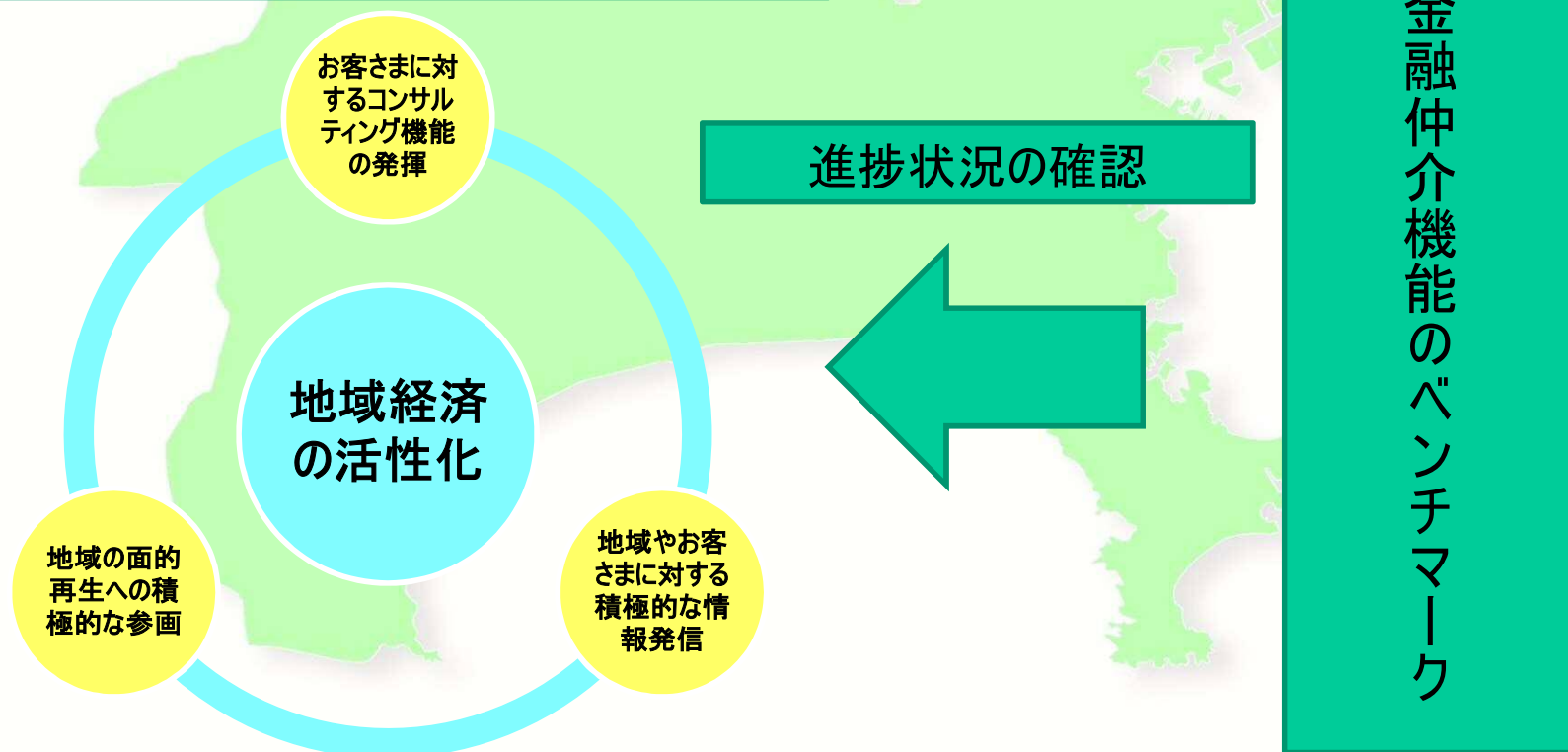
神奈川銀行



当行の地域密着型金融の推進方針

当行の第12次中期経営計画「地域密着 かなぎんJump！」(2019年度～2020年度)において、地域活性化への取組みを重点戦略とし、その具体的な施策として地域密着型金融の推進計画を定めて取り組んでいます。当行では、2016年9月に公表された「金融仲介機能のベンチマーク」を地域密着型金融の推進計画の進捗を図る一つの達成指標としております。今般、2020年3月末の「地域密着型金融の推進計画」および「金融仲介機能のベンチマーク」の取りまとめができましたので公表します。

地域密着型金融の推進計画



地域とともに

		2018年3月	2019年3月	2020年3月
全融資取引先数		4,346先	4,596先	4,805先
地域別の融資取引数	神奈川県内	4,078先	4,275先	4,461先
	神奈川県外	268先	321先	344先
地元企業の総数※1		111,039先	111,039先	111,039先
メイン融資取引先数(A)		1,828先	2,010先	2,236先
メイン融資取引先への融資額		1,016億円	1,098億円	1,182億円
(A)の全融資取引先数に占める割合		42.1%	43.7%	46.5%
(A)のうち経営指標※2が改善した先(B)		1,281先	1,393先	1,599先
(B)への融資額		756億円	786億円	875億円

※1「平成26年経済センサス-基礎調査 神奈川県確報結果概要」(神奈川県統計センター)を使用しております。

※2経営指標とは、売上高、営業利益率、労働生産性や就業者数を指します。

地域とともに

	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(C)	4,789先	599先	524先	3,118先	248先	300先
(C)への融資額	2,322億円	303億円	251億円	1,555億円	75億円	138億円

※ライフステージとは、創業または第二創業から5年以内を創業期、売上高平均で直近2期が過去5期の120%超を成長期、80%～120%を安定期、80%未満を低迷期、貸付条件の変更または延滞先を再生期としています。

	新規融資件数	活用件数	活用割合
経営者保証ガイドラインの活用件数および新規融資件数に占める割合	4,144件	379件	9.1%

	債務者区分	設備資金	運転資金
融資申込みから回答までの平均日数(債務者区分、資金用途別)	正常先	19.1日	9.1日
	要注意先	10.5日	7.2日
	その他(要管理先以下)	-	2.1日

お客さまに対するコンサルティング機能の発揮

①創業・新事業支援

- 神奈川産業振興センターや横浜企業経営支援財団と連携し、新事業展開等の相談受付を行っています。
- 政府系金融機関等外部機関との提携を行っています。また(株)日本政策金融公庫との協調融資商品「神奈川創業サポートローン」・「神奈川事業応援ローン」を取り扱うなど、支援メニューの拡充を行っています。
- 当行独自の商品である、「創業・新事業支援融資[挑]」を推進し、将来性のある企業の案件を発掘・育成していく態勢をとっています。
- 川崎市及び綾瀬市創業支援事業計画への参加により、創業支援事業者と相互に連携し、創業段階とニーズに合わせた支援を行っています。

	2020年3月
当行が関与した創業支援先	308先



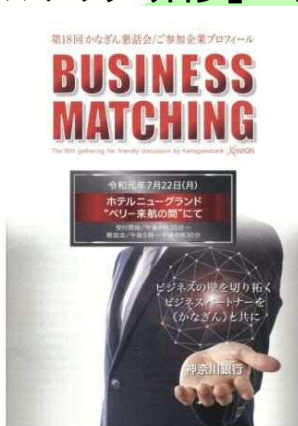
お客さまに対するコンサルティング機能の発揮

②成長段階における更なる飛躍が見込まれるお客さまへの支援

- お客さまの成長支援・事業承継等に資する取り組みをより積極的に行う為、営業統括部内に地元企業応援室を設置しています。
- ビジネスマッチングへの取組みにより、地元企業のビジネスニーズに対応しました。
- 第二地方銀行協会加盟行30行と、食に関する商談会「地方創生『食の魅力』発見商談会2019」を共同で開催しました。
- 県内企業の継続的な発展とビジネスチャンス創出を目的とする「産業Navi大賞」に後援として参画しました。
- 2019年7月に「かなぎん懇話会」を開催し、ご参加いただいたお取引先のプロフィールを取りまとめた冊子の作成、配付を行いました。
- 2019年10月に、当行の藤沢エリア、茅ヶ崎エリアおよび平塚エリアのお客さまを対象に、「湘南地区交流会」を開催しました。
- 2019年9月および10月に、お客さまからの「生産性向上」や「人手不足」という課題へ対応するため、「補助金活用セミナー」を開催しました。
- 「かなぎん成長基盤強化支援資金ファンド」を活用し、成長分野への取組みを行うお客さまへの資金供給を行いました。(25件1,350百万円)

お客さまに対するコンサルティング機能の発揮

- お客さまに対して多面的なアプローチを行い、的確な助言をお客さまに行うことができる能力を伸長させることを目的として、階層別(若手～役職者向け)に、より実務に即した実践的な研修を下記の通り実施しました。
- 企業価値向上に資する実効性の高いソリューション営業を行うため、若手行員向けに「財務研修」、中堅から役職者を中心に「融資エキスパート研修」を実施しました。また、第二地方銀行協会主催「法人個人一体セールス基礎力強化研修」に中堅行員を派遣しました。
- “貯蓄から投資へ”の流れの中でお客さまの志向変化を的確に捉え、資産形成に資する金融リテラシーの向上を図るうえでの知識の構築とライフコンサルティング能力を養うため若手行員向けに「スキルアップ研修」・「ステップアップ研修」、役職者向けに「営業力強化研修」を実施しました。



<かなぎん懇話会ご参加企業プロフィール>



<地方創生「食の魅力」発見商談会2019>



<かなぎん湘南地区交流会>

8 働きがいも 経済成長も 	9 産業と技術革新の 基盤をつくろう 	17 パートナースHIPで 目標を達成しよう 
--	---	---

お客さまに対するコンサルティング機能の発揮

	2020年3月			2020年3月
	先数	融資残高		
事業性評価に基づく融資先数、残高(D)	426先	267億円	本業支援を行っている融資取引先数(E)	1,119先
ライフステージ別の全与信先数(C)に占める(D)の割合	8.9%	11.5%	(E)の全融資取引先に占める割合	23.3%
			(E)のうち、経営改善が見られた融資取引先数	847先

	2020年3月
事業性評価の結果を提示して対話を行っている融資取引先数および労働生産性向上のための対話を行っている融資取引先数	1,426先

	2020年3月		2020年3月
	本業支援に関する研修の実施数		5回
本業支援に関する研修の参加者数	103名		
本業支援に関する資格取得者数	138名		

	2020年3月
取引先の本業支援のための政府系金融機関との提携・連携先数	2社

お客さまに対するコンサルティング機能の発揮

	2020年3月
本業支援に関連する施策の達成状況や取組みの改善に関する取締役会の検討頻度	10件
取締役会における総案件数	111件

	個人の業績評価の総点数 ①	本業支援の評価点 ②	②/①
取引先の本業支援に関連する評価について、個人の業績評価に占める割合	100点	5点	5.0%

2020年3月	総点数	本業支援点数	割合
本業支援に関する支店の業績評価に占める割合	3,900点	660点	16.9%

2019年度	全個人表彰者数 ①	本業支援表彰者 ②	②/①
取引先の本業支援に基づき行われる個人表彰者数および全個人表彰者数に占める割合	86名	29名	33.7%

※本業支援とは、売上向上に資する成長支援、財務支援、経営計画策定支援、創業支援、販路開拓支援、M&Aなどの事業承継支援や経営人材の紹介のことを指します。

お客さまに対するコンサルティング機能の発揮

③経営改善支援、事業再生支援

- 企業再建・承継コンサルタント協同組合(CRC)へ1名を1年間派遣、金融検定協会認定の中小企業事業再生マネージャー(TAM)資格を2名が取得するなど、対企業向けの経営改善・事業再生支援を行う専門人材の育成に努めました。
- 経営サポートグループと各営業店の連携によりお取引先とのコミュニケーションを密にし、改善計画実行のサポートを行っています。2019年度も経営サポートグループの体制強化を継続し、ご支援先延べ85先のうち14先に対し経営改善計画の作成・ご提案を実施するなど、お取引先とのコミュニケーションを密にすることで、5先をランクアップすることができました。
- お取引先の経営改善支援の取組み強化として、TKC神奈川会と連携し、「経営改善計画策定支援サービス」を取り扱っています。
- 神奈川県中小企業診断協会と包括的な連携・協力に関する協定書を締結し、経営改善計画策定支援の強化を図っています。
- 本部と各営業店の連携によりお取引先とのコミュニケーションを密にすることで、財務状況、収益状況の実態を把握し、事業の再生をサポートしました。また信用保証協会等と連携して、事業の再生をサポートしています。

2020年3月	条件変更先総数	好調先	順調先	不調先
貸付条件変更先の経営改善計画の進捗状況	242先	30先	83先	129先

※改善計画に対して売上高または当期利益が120%超の先を好調先、80%~120%の先を順調先、80%未満を不調先としております。

2020年3月	
信用保証協会無料専門家派遣制度利用先	33先

8 働きがいも
経済成長も



9 産業と技術革新の
基盤をつくろう



17 パートナーシップで
目標を達成しよう



お客さまに対するコンサルティング機能の発揮

④事業承継支援

- 2019年8月に、横浜市内の企業を対象に「事業承継セミナー」を共催し、参加企業14社に事業承継対策をご案内しました。
- 事業承継に伴い発生する税務・法律等の相談に対応できるよう、外部の専門家による無料相談を活用し、事業承継を円滑に進められるように支援を行いました。(税務相談49回、法律相談47回)
- お客さまの事業承継ニーズにお応えする為に、事業承継ヒアリングシートを作成し、専門家への取次ぎを実施しました。(取次ぎ先数46件)
- 金融検定協会認定の事業承継マネージャー(BSM)資格を1名が取得。
- 事業承継をめぐる基本的な知識の習得や、中小企業M&Aについての理解を深めることによるコンサルティング能力の向上のため、過年度に引き続き「事業承継M&Aエキスパート」資格の受験を推奨しています。現在、関連資格と合わせて138名の資格保有者が在籍しています。
- 外部講師を招いて行員向けの「事業承継およびM&A」セミナーを開催、合計46名が参加しております。

	2020年3月
事業承継支援先数	62先
M&A支援先数	44先

8 働きがいも 経済成長も	9 産業と技術革新の 基盤をつくろう	17 パートナーシップで 目標を達成しよう
		

地域の面的再生への積極的な参画

- 県内有数の企業集積を誇る「ものづくりのまち」綾瀬市と「工業振興業務連携・協働に関する協定書」を締結し、綾瀬市内の中小企業の振興に取り組んでいます。
- 神奈川労働局と「働き方改革に係る包括連携に関する協定」を締結し、神奈川県内の働き方改革の推進及び地域振興に取り組んでいます。
- 横浜市と「健康経営支援等に係る包括連携に関する協定書」を締結し、横浜市内の事業者の健康経営支援及び地域振興・中小企業振興等に取り組んでいます。
- 年金相談会を51回実施しました。(延べ254人参加)
- 地域への金融・経済情報提供および金融リテラシー向上のため「マネーセミナー」を2019年度は3回実施しました。
- 関東学院大学と産学連携に関する包括協定を締結しています。
- 川崎市及び綾瀬市創業支援事業計画への参加により、創業支援事業者と相互に連携し、創業段階とニーズに合わせた支援を行っています。
- かながわ中小企業再生ファンド、かながわ中小企業支援ファンドに出資しています。
- かながわ企業支援ネットワーク、かながわ中小企業支援プラットフォームに参加しています。
- 地元大学生の就労意識醸成を目的に、夏季インターンシップとして5日間の受け入れを実施し、横浜商工会議所主催のインターンシップ制度による参加者も含め、合計10名の大学生を受け入れました。また、地域における将来の働き手の育成に資するため県内大学内で職業教育の講義を行いました。
- 大学生向け「職業体験プログラム」の日程を拡充、延べ14日間に亘り合計141名の大学生を受け入れました。地元の小中学生を対象とした職場体験の受け入れを実施しました。

地域の面的再生への積極的な参画

- 産学連携による人財育成を目的とした「神奈川産学チャレンジプログラム」に社会貢献の一環として参加、当年度は県内の大学6校から10チームが参加し、上位1チームを表彰しました。
- CSR活動の一環として横浜市教育委員会主催の「子どもアドベンチャー2019」に参加し、小学生18名、保護者18名を受け入れました。
- 預入残高に応じた金額を、神奈川県の子どもの支援などを行うNPO法人に対して寄付する神奈川応援定期「絆(きずな)」の取扱いを開始しました。



<神奈川応援定期「絆」>



<神奈川労働局 感謝状贈呈式>



地域やお客さまに対する積極的な情報発信

- 「2019年3月期ディスクロージャー誌」および「2019年9月期ディスクロージャー誌」において、当行の経営改善支援の実施状況、ビジネスマッチングへの取り組みや外部専門機関との提携など、地域密着型金融への取り組みを掲載しました。
- 当行の地域密着型金融の推進への具体的な取り組みについて、適宜プレスリリースを行うとともに、ホームページに掲載しています。お客さまや地域の皆さまに対して取り組み状況を公表することで、具体的かつ積極的な情報発信に努めています。



<2019年3月期ディスクロージャー誌>



地域密着型金融および金融仲介機能の取り組み状況
～金融仲介機能のベンチマークについて～

2019年3月末・進捗状況
(2018年4月～2019年3月)

2019年7月

神奈川銀行

<地域密着型金融および金融仲介機能の取り組み状況(2019年3月末)>

経営改善支援の取り組み状況について

○2020年3月末実績

	2020年3月末実績
経営改善計画策定支援先数	14先
ランクアップ数	5先

○経営改善支援先の取り組み【2019年度(2019年4月～2020年3月)】

債務者区分 (単位:先数)		うち経営改善支援取り組み先 α	α のうち期末に債務者区分が ランクアップした先	
			β	γ
正常先		12		9
要 注 意 先	うちその他要注意先	62	4	54
	うち要管理先	2	1	1
破綻懸念先		7	0	5
実質破綻先		2	0	2
破綻先		0	0	0
合計		85	5	71

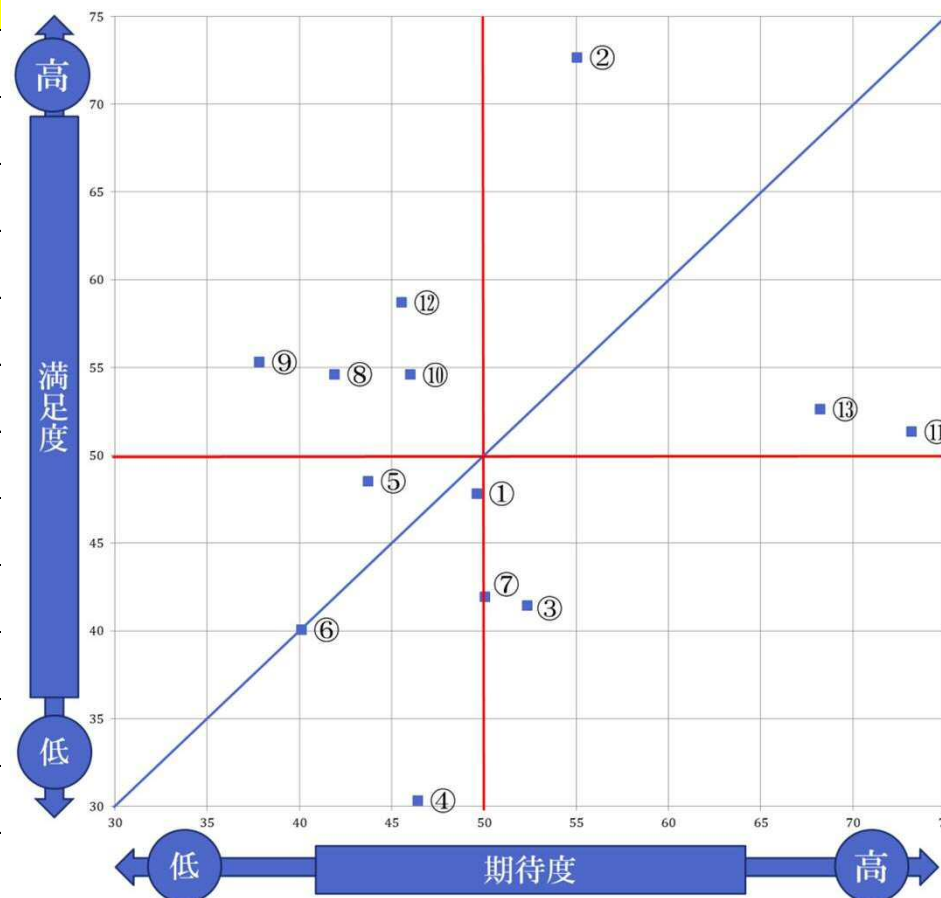
(注) ・債務者区分は支援開始時点で整理しています。

- ・債務者数、経営改善支援取り組み先は、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んでいません。
- ・ 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、経営改善支援取り組み先で期中に完済した債務者は α に含めるものの 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「経営改善支援取り組み先」に選定した債務者については、期初の債務者区分に従っています。
- ・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。

お客さまアンケートの結果について①

1. 取引部店の対応に対する「期待度合」(上位3項目)と満足度

取引部店の対応に対する期待度と満足度		期待度	満足度
1	接触頻度	49.6	47.8
2	接客態度・応対	55.1	72.7
3	業界動向・自社の事業性の理解度	52.3	41.5
4	金融・財務・税務・経済等に関する情報提供	46.4	30.3
5	経営・財務などに関する相談のしやすさ	43.7	48.5
6	経営課題・ニーズの把握・理解	40.1	40.1
7	貴社の経営ニーズ解決のための提案力	50.1	41.9
8	提案時における担当者からの説明の仕方	41.9	54.6
9	提案時における説明資料のわかりやすさ	37.8	55.3
10	貴社の経営課題・ニーズへの対応スピード	46.0	54.6
11	依頼事項に対する対応の速さ	73.2	51.4
12	事務処理の正確さ	45.5	58.7
13	銀行の都合ではなくお客様の利益を重視し、長期的な関係を構築しようとする姿勢	68.2	52.6



※期待度：1位から3位と答えた割合に応じて点数化し偏差値を算出。満足度は「わからない・不明」と答えた割合を除いた5段階評価にて偏差値を算出。

お客さまアンケートの結果について②

2. 当行との融資取引について重要と考える上位3項目および当行との融資取引における総合評価

融資取引において重要と考える事項	1位	2位	3位
1 お借入希望に対する適切な提案	27.9%	26.5%	7.6%
2 お借入希望等に対する回答のスピード	20.6%	20.6%	10.6%
3 融資条件(金額・担保保証・期間等)の柔軟性	17.6%	14.7%	25.8%
4 お借入ニーズの把握力・姿勢	16.2%	2.9%	6.1%
5 金利水準	8.8%	13.2%	25.8%
6 自社の事業性を評価する姿勢	4.4%	11.8%	10.6%
7 お借入可否や条件に関する十分な説明	1.5%	4.4%	9.1%
8 融資方針の一貫性	1.5%	4.4%	3.0%
9 商品力・商品性	1.5%	1.5%	1.5%

総合評価	割合
満足	40.8%
やや満足	38.0%
どちらともいえない	9.9%
やや不満	5.6%
不満	2.8%
わからない・不明	2.8%

3. 重要な経営課題と考える項目および神奈川銀行の対応状況における総合評価

重要な経営課題と考える項目	偏差値
後継者育成・確保	77.1
事業継承・資産継承(M&A、MBO等)	72.9
資金調達手法	71.1
人材確保・育成(幹部職員)	60.9
事業継承・資産継承(親族外継承)	59.6
不動産取得・処分・有効活用	51.2
人材確保・育成(一般職員)	50.4
新規事業・多角化(含むM&A)	48.5
製造・生産コストの削減	48.4
販売先の拡大	48.2
資産運用手法	47.8
生産能力向上・研究開発強化	47.6
事業継承・資産継承(親族内継承)	47.5
回収方法の合理化	47.4
有利子負債削減	47.1
経営改善計画策定	45.7
在庫管理・物流の合理化	44.7
人事・労務・福利厚生制度	44.6
仕入れ先の拡大	43.6
支払方法の合理化	43.4
借入金利変動ヘッジ	43.1
海外事業戦略(進出・拡大・撤退)	42.8
環境・エネルギー対策	41.8
原料価格・為替変動リスクヘッジ	41.6
IPO・PO	41.5
CSR	41.4

当行の対応状況における総合評価	割合					
	1	2	3	4	5	6
	満足	やや満足	どちらともいえない	やや不満	不満	提案がない
1位	22.5%	15.5%	36.6%	9.9%	1.4%	14.1%
2位	17.4%	17.4%	44.9%	5.8%	-	14.5%
3位	16.2%	19.1%	42.6%	4.4%	-	17.6%

※重要な経営課題と考える項目: 1位から3位および4~10位と答えた割合に応じて点数化し、偏差値を算出。