

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～

2022年3月末・進捗状況
(2021年4月～2022年3月)

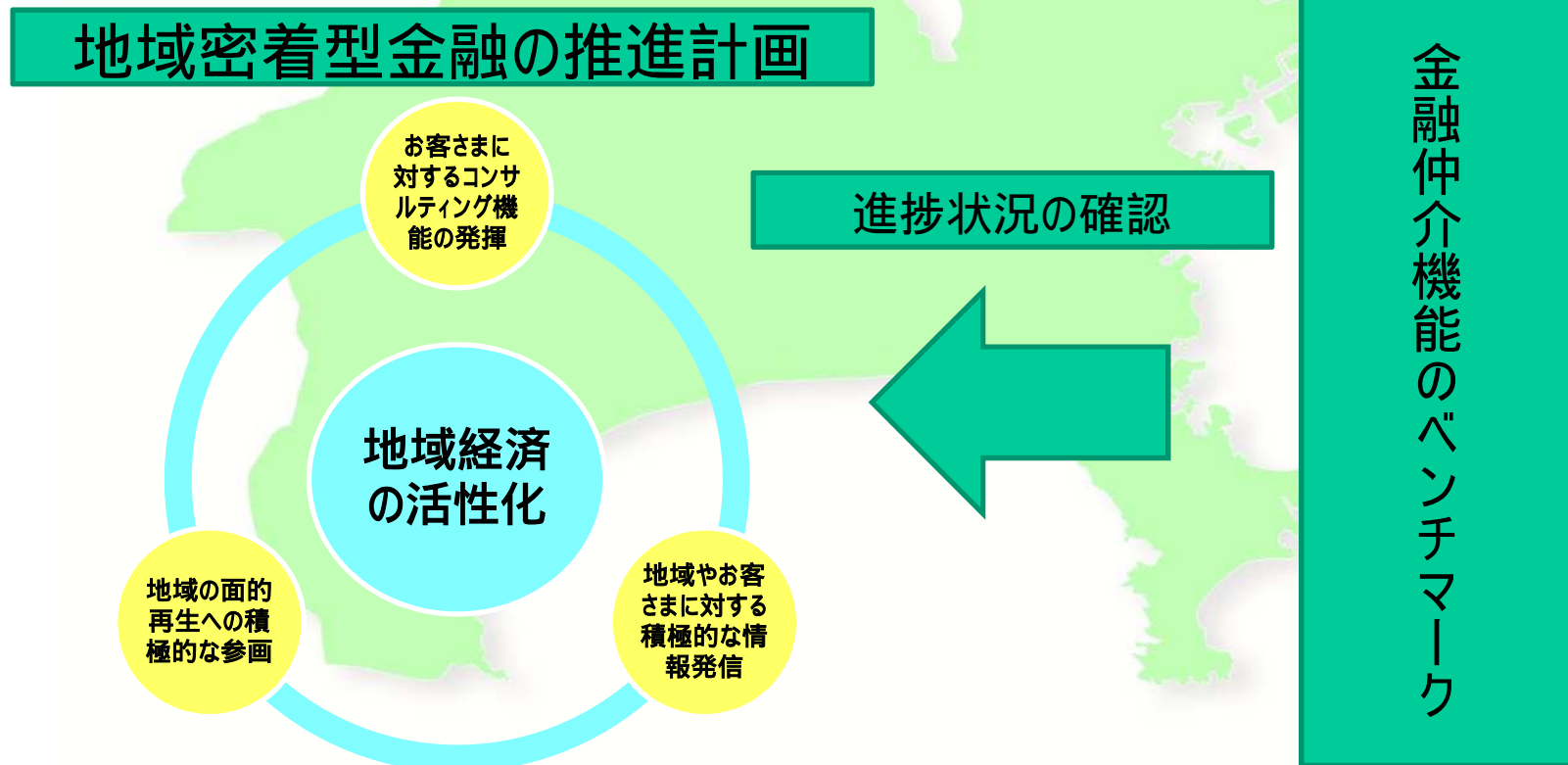
2022年7月

神奈川銀行



当行の地域密着型金融の推進方針

当行の第13次中期経営計画「地域密着 かなぎん 絆～あなたとともに～」(2021年度～2023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きました。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、2022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。



地域とともに

		2020年3月	2021年3月	2022年3月
全融資取引先数		4,805先	5,055先	5,249先
地域別の融資取引数	神奈川県内	4,461先	4,717先	4,910先
	神奈川県外	344先	338先	339先
メイン融資取引先数(A)		2,236先	2,503先	2,575先
メイン融資取引先への融資額		1,182億円	1,412億円	1,365億円
(A)の全融資取引先数に占める割合		46.5%	49.5%	49.1%
(A)のうち経営指標 1が改善した先(B)		1,599先	1,687先	1,785先
(B)への融資額		875億円	996億円	1,007億円

1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)	5,227先	633先	514先	3,314先	510先	256先
(C)への融資額	2,784億円	246億円	284億円	1,919億円	231億円	101億円

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	3,698件	492件	13.3%

	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	15.2日	10.9日
	要注意先	15.2日	9.6日
	その他(要管理先以下)	-	3.0日

お客さまに対するコンサルティング機能の発揮

創業・新事業支援

- 神奈川県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「神奈川県創業サポートローン」・「神奈川県事業応援ローン」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。
- お客さま本位の本業支援・創業支援および第二創業支援を推進させるため、「創業期応援ローン」の取扱いを開始しました。さらに、全日本不動産協会神奈川県本部と連携し、同協会会員向けの「創業支援融資」の取扱いを開始しました。

	2022年3月
当行が関与した創業支援先	634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

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と、食に関する商談会「地方創生『食の魅力』発見商談会2021」を共同で開催しました。
- 2021年11月に静岡中央銀行と業務提携を行い、ビジネスマッチングやM & Aに関する情報共有を開始しました。
- 「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。(17件330百万円)
- お客さまが抱える環境課題や社会課題の解決に向けたご支援のため、サステナビリティ企画室ならびにサステナブルビジネス推進室を新設し、経験豊富な支店長経験者を配属しました。
- 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、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。

お客さまに対するコンサルティング機能の発揮

- 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」および「融資渉外パワーアップ研修」を実施しました。
- “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役職員向けに「預かり資産販売力強化研修」および「WEBセミナー」を実施しました。



お客さまに対するコンサルティング機能の発揮

	2022年3月			2022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)	792先	986億円	本業支援を行っている融資取引先数(E)	1,576先
ライフステージ別の全与信先数(C)に占める(D)の割合	15.2%	35.4%	(E)の全融資取引先に占める割合	30.0%
			(E)のうち、経営改善が見られた融資取引先数	1,050先

	2022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	1,888

	2022年3月		2022年3月
本業支援に関する研修の実施数	2回	本業支援等の評価に関する顧客アンケート有効回答数	138件
本業支援に関する研修の参加者数	24名		
本業支援に関する資格取得者数	141名		

	2022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

2022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	12件
取締役会における総案件数	125件

	個人の業績評価の総点数	本業支援の評価点	/
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%

2022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	4,500点	860点	19.1%

2021年度	全個人表彰者数	本業支援表彰者	/
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	90名	28名	31.1%

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

経営改善支援、事業再生支援

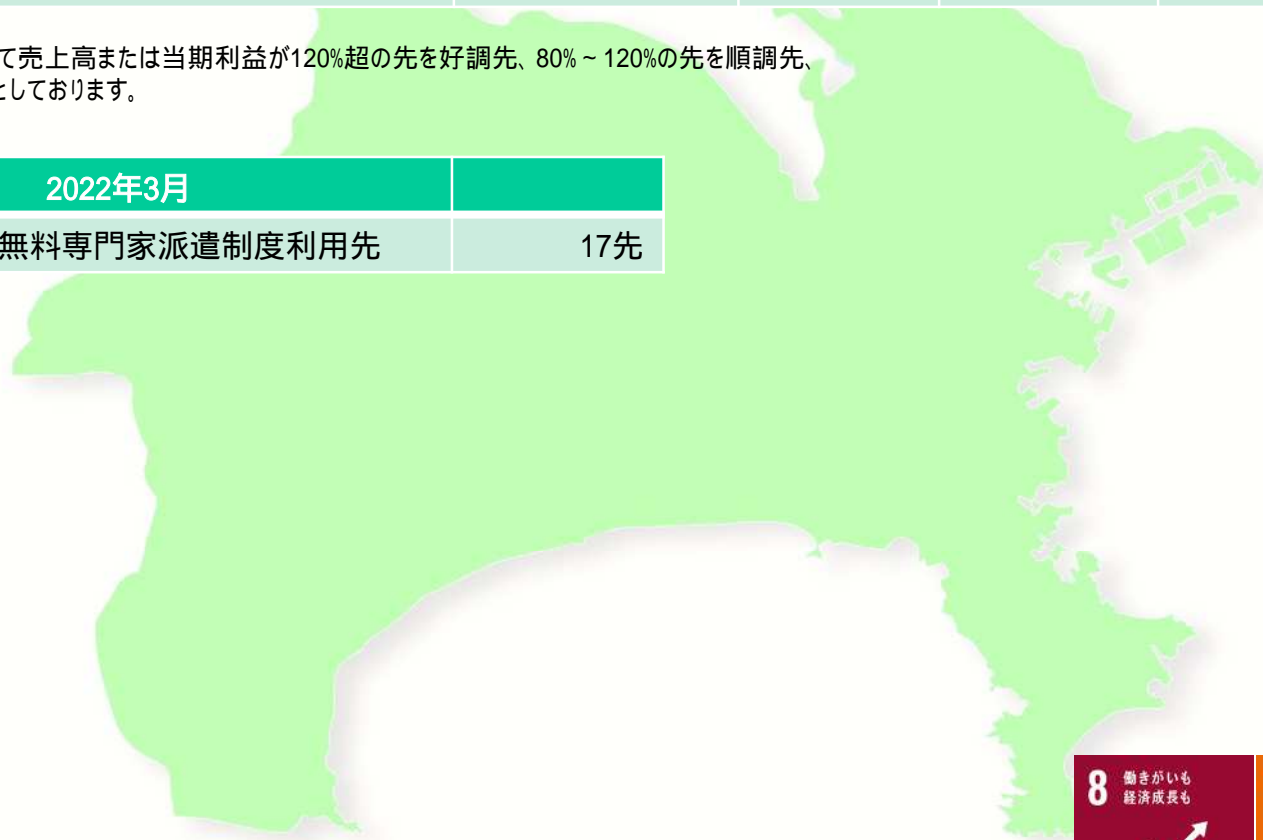
- 経営改善支援ならびに事業再生支援に資するべく、2021年10月より中小企業診断士資格を保有する行員を経営サポートグループへ配属しました。
- お取引先の本業支援やバリューアップ支援に資するべく、(株)神奈川コンサルティング&アセットパートナーズとの業務提携を実施し、4月より対企業向けの経営改善・事業再生支援を行う「地元企業応援室」より役職者2名を派遣することを決定しました。
- 経営サポートグループと各営業店の連携によりお取引先とのコミュニケーションを密にし、改善計画実行のサポートを行っています。2021年度も経営サポートグループの体制強化を継続し、ご支援先延べ331先のうち7先に対し経営改善計画の作成・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、31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。

お客さまに対するコンサルティング機能の発揮

2022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	260先	26先	46先	188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。

2022年3月	
信用保証協会無料専門家派遣制度利用先	17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

事業承継支援

- 地元企業応援室では事業承継をはじめとした経営課題に対し、営業店と連携して課題解決に向けた支援を行う「地元企業応援連携活動」を行っています。
- 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48回、法律相談49回)
- 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141名の資格保有者が在籍しています。

	2022年3月
事業承継支援先数	131先
M & A支援先数	236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。
- 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。
- 地元神奈川県 of 飲食業を支援するために当行独自のクーポンサイト「かながわ地元企業応援プロジェクト」を実施しました。
- 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インターンシップを開催、対面及びWEBでのハイブリット形式にて実施し、神奈川県下の大学を中心に合計217名の学生を受け入れました。この他、包括協定を締結する関東学院大学より合計4名の学生を受け入れし、職業体験プログラムを実施しました。
- 一般社団法人神奈川経済同友会が主催し、学生の人財育成を目的とした、企業および大学の産学連携による課題解決型研究コンペティションを行う「第17回神奈川産学チャレンジプログラム」に参画しました。

地域の面的再生への積極的な参画

- 横浜FCと包括連携協定を締結し、横浜市および横浜市周辺地域の産業経済の振興および地域経済の発展と貢献に取り組んでいます。
- 明治安田生命保険と「地方創生に関する連携協定」を締結し、地域の活性化に寄与するために、SDGsや地方創生への取組みを協働して行っています。



< かながわ地元企業応援プロジェクト >



< 横浜FCとの連携協定調印式 >



地域やお客さまに対する積極的な情報発信

- 「2021年3月期ディスクロージャー誌」および「2021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。



< 2021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組み状況(2021年3月末) >

経営改善支援の取り組み状況について

2022年3月末実績

	2022年3月末実績
経営改善計画策定支援先数	7先
ランクアップ数	31先

経営改善支援先の取り組み【2021年度(2021年4月～2022年3月)】

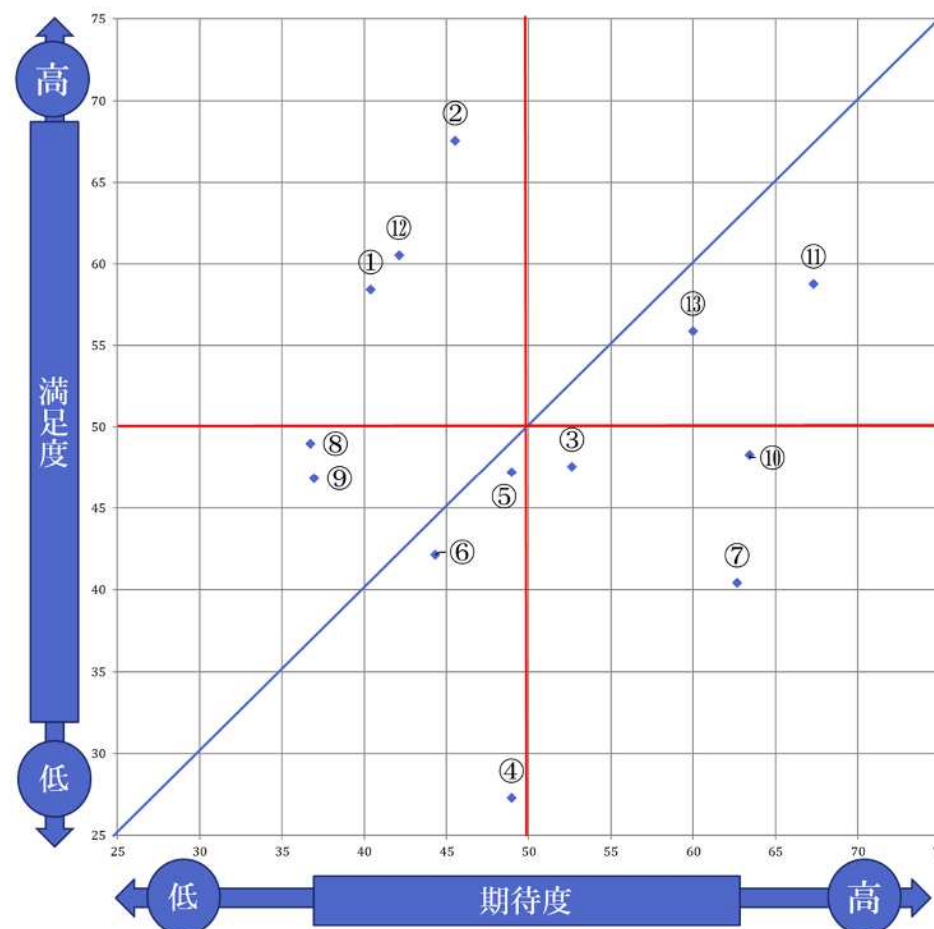
債務者区分 (単位:先数)		うち経営改善支援取り組み先	うち期末に債務者区分が	
			ランクアップした先	変化しなかった先
正常先		97		59
要注意先	うちその他要注意先	224	31	183
	うち要管理先	1	0	0
破綻懸念先		8	0	7
実質破綻先		1	0	1
破綻先		0	0	0
合計		331	31	250

- (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。
 ・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 にも含めるもの の にも含めていません。
 ・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 にも含めています。
 ・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。
 ・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. 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	40.4	58.4
2	接客態度・応対	45.5	67.6
3	業界動向・自社の事業性の理解度	52.6	47.6
4	金融・財務・税務・経済等に関する情報提供	49.0	27.3
5	経営・財務などに関する相談のしやすさ	49.0	47.2
6	経営課題・ニーズの把握・理解	44.3	42.2
7	貴社の経営ニーズ解決のための提案力	62.7	40.5
8	提案時における担当者からの説明の仕方	36.7	49.0
9	提案時における説明資料のわかりやすさ	37.0	46.9
10	貴社の経営課題・ニーズへの対応スピード	63.4	48.3
11	依頼事項に対する対応の速さ	67.3	58.8
12	事務処理の正確さ	42.1	60.5
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	60.0	55.9



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. 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	25.9%	16.2%	10.4%
2	お借入希望等に対する回答のスピード	17.8%	21.3%	16.4%
3	融資条件(金額・担保保証・期間等)の柔軟性	15.6%	19.1%	26.9%
4	お借入ニーズの把握力・姿勢	15.6%	10.3%	5.2%
5	金利水準	13.3%	21.3%	17.2%
6	自社の事業性を評価する姿勢	4.4%	3.7%	15.7%
7	融資方針の一貫性	4.4%	3.7%	2.2%
8	お借入可否や条件に関する十分な説明	3.0%	3.7%	6.0%
9	商品力・商品性	0.0%	0.7%	0.0%

総合評価	割合
満足	43.0%
やや満足	39.3%
どちらともいえない	13.3%
やや不満	3.7%
不満	0.0%
わからない・不明	0.7%

お客さまアンケートの結果について

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
1	人材確保・育成(一般職員)	77.38
2	販売先の拡大	74.93
3	人材確保・育成(幹部職員)	70.20
4	資金調達手法	57.85
5	新規事業・多角化(含むM&A)	57.51
6	後継者育成・確保	54.41
7	有利子負債削減	52.47
8	製造・生産コストの削減	51.99
9	事業継承・資産継承(親族内継承)	49.90
10	仕入れ先の拡大	48.60
11	生産能力向上・研究開発強化	48.55
12	事業継承・資産継承(親族外継承)	48.26
13	不動産取得・処分・有効活用	47.44
14	人事・労務・福利厚生制度	46.47
15	在庫管理・物流の合理化	46.33
16	事業継承・資産継承(M&A、MBO等)	45.30
17	資産運用手法	44.06
18	経営改善計画策定	43.76
19	原料価格・為替変動リスクヘッジ	42.85
20	環境・エネルギー対策	42.61
21	CSR	41.85
22	IPO・PO	41.65
23	海外事業戦略(進出・拡大・撤退)	41.62
24	支払方法の合理化	41.44
25	借入金利変動ヘッジ	41.30
26	回収方法の合理化	41.27

	割合					
	1	2	3	4	5	6
当行の対応状況における総合評価	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	15.4%	19.9%	46.3%	2.9%	0.7%	14.7%
2位	12.6%	14.1%	55.6%	2.2%	0.7%	14.8%
3位	13.4%	16.4%	50.7%	3.0%	1.5%	14.9%

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。