

地域密着型金融の推進
平成 26 年 3 月末・進捗状況
(平成 25 年 4 月～平成 26 年 3 月)

平成 26 年 11 月

神奈川銀行

【目次】

I. 重点項目毎の進捗状況

- 1. お客さまに対するコンサルティング機能の発揮 1
- 2. 地域の面的再生への積極的な参画 3
- 3. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信 3

II. 数値目標について 4

III. 経営改善支援の取組み状況について 4

I. 重点項目毎の進捗状況（平成 25 年 4 月～平成 26 年 3 月）

1. 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。
- ・ 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。

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

- ・ 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。（引き合わせ件数 240 件）
- ・ 経営者を対象とした経営サポート情報等について、経営にかかわるアドバイス等を記載した「かなぎん経営リポート」の定期的な発刊や、「総合コンサルティング支援」について専門業者と提携をしています。
- ・ 第二地方銀行協会加盟 24 行と、食に関する商談会「地方発!『食の魅力』発見プロジェクト」を共同で開催しました。
- ・ 平成 25 年 7 月に「かなぎん懇話会」を開催し、個別商談会の実施や、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、配布を行いました。
- ・ 無担保・第三者保証人不要の商品を引き続き推進しました。（15 件、198 百万円）
- ・ 「かなぎん成長基盤強化支援資金ファンド」を活用し、成長分野への取り組みを行うお客さまへの資金供給を行いました。（29 件、2,522 百万円）
- ・ 中小企業に適した融資商品として、プレミアムビジネスローンおよび、プレミアムビジネスローン+（プラス）を推進しました。（12 件、179 百万円）
- ・ 目利き能力強化に向けた研修等、第二地方銀行協会主催研修に対し行員 5 名（3 回）を派遣し、行員のレベルアップを図りました。
- ・ 「融資渉外強化研修」を実施し、行員 15 名が参加。融資推進能力の強化を図りました。

項目	平成 26 年 3 月までの実績
外部研修	3 回（5 名）
行内研修	1 回（15 名）

項目	平成 26 年 3 月までの実績
ビジネスマッチング	240 件

項目	平成 26 年 3 月までの実績	
	件数	金額
無担保・第三者保証人不要の商品等	15 件	198 百万円
かなぎん成長基盤強化支援資金ファンド	29 件	2,522 百万円

③経営改善支援

- ・ 企業支援室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。平成 25 年度も企業支援室の体制強化を継続し、ご支援先延べ 82 先のうち 27 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、6 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」の取り扱いをしました。
- ・ 第二地方銀行協会主催の経営支援能力強化研修に企業支援室の行員 3 名（2 回）を派遣し、企業支援能力の強化を図りました。
- ・ 審査勉強会を開催し行員 16 名が参加。M & A などの観点を含めた企業支援策について学び、企業支援体制の強化を図りました。

項目	平成 26 年 3 月までの実績
経営改善計画取組み先	82 先
改善計画ご提案	27 先
ランクアップ	6 先

④事業再生支援

- ・ 本部企業支援室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、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ています。
- ・ 神奈川県中小企業再生支援協議会等と連携して、事業の再生をサポートしています。
- ・ 事業再生に関する行内研修を実施し、行員 16 名が参加。行員の企業支援能力の強化を図りました。
- ・ 第二地方銀行協会主催の経営改善・事業再生研修に本部行員 1 名（1 回）を派遣し、事業再生能力の強化を図りました。

⑤事業承継支援

- ・ 事業承継に伴い発生する、経営・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 51 回、法律相談 49 回）

項目	平成 26 年 3 月までの実績
税務相談	51 回
法律相談	49 回

2. 地域の面的再生への積極的な参画

- ・ 地方公共団体や商工団体との連携をより強化し、地域の活性化を図りました。
- ・ 年金相談会を47回実施しました。(延べ348人参加)
- ・ 学生の職業意識醸成を目的に、インターンシップの受け入れを実施。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。
- ・ 産学連携による人材育成を目的とした「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しています。平成25年度は県内の大学5校から9チームが参加し、当行はそれぞれの発表内容について表彰しました。
- ・ 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。
- ・ かながわ中小企業再生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に参加しています。
- ・ かながわ中小企業支援プラットフォームに参加しました。
- ・ 当行本店最寄りの日ノ出町駅前再開発計画に対して、積極的に資金供給しました。
- ・ 川崎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。

項目	平成26年3月までの実績
年金相談会	47回 348人参加

3. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信

- ・ 平成25年2月に実施しました「お客様店頭アンケート」の結果について、平成25年5月にホームページに掲載し公表しました。
- ・ 「平成25年3月期ディスクロージャー誌」および「平成25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やビジネスマッチングへの取り組みなど、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。

II. 数値目標について

○数値目標の達成状況（平成25年4月～平成26年3月）および平成26年度数値目標（平成26年4月～平成27年3月）

数値目標の内容	平成26年3月末数値目標	平成26年3月末実績	平成26年度数値目標
(1) ビジネスマッチング件数（引き合わせ件数）	174件	240件	272件
(2) 経営改善計画策定支援先数（半期）	16先	27先	8先
(3) ランクアップ件数（半期）	8先	6先	4先

注) (2)、(3)の平成26年度数値目標は、平成26年下期(平成26年10月～平成27年3月)の目標であり、半期ごとに見直しをしています。

III. 経営改善支援の取組み状況について

【平成25年度（平成25年4月～平成26年3月）】

（単位：先数）

		期初債務者数	うち経営改善支援取組み先 α	α のうち期末に債務者区分がランクアップした先数 β	α のうち期末に債務者区分が変化しなかった先 γ
正常先		2,434	1		0
要注意先	うちその他要注意先	1,276	63	3	60
	うち要管理先	7	0	0	0
破綻懸念先		328	17	3	13
実質破綻先		58	1	0	1
破綻先		9	0	0	0
合計		4,112	82	6	74

- (注)
- ・期初債務者数及び債務者区分は平成25年4月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、住宅ローンなど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。