

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～

平成29年3月末・進捗状況
(平成28年4月～平成29年3月)

平成29年7月

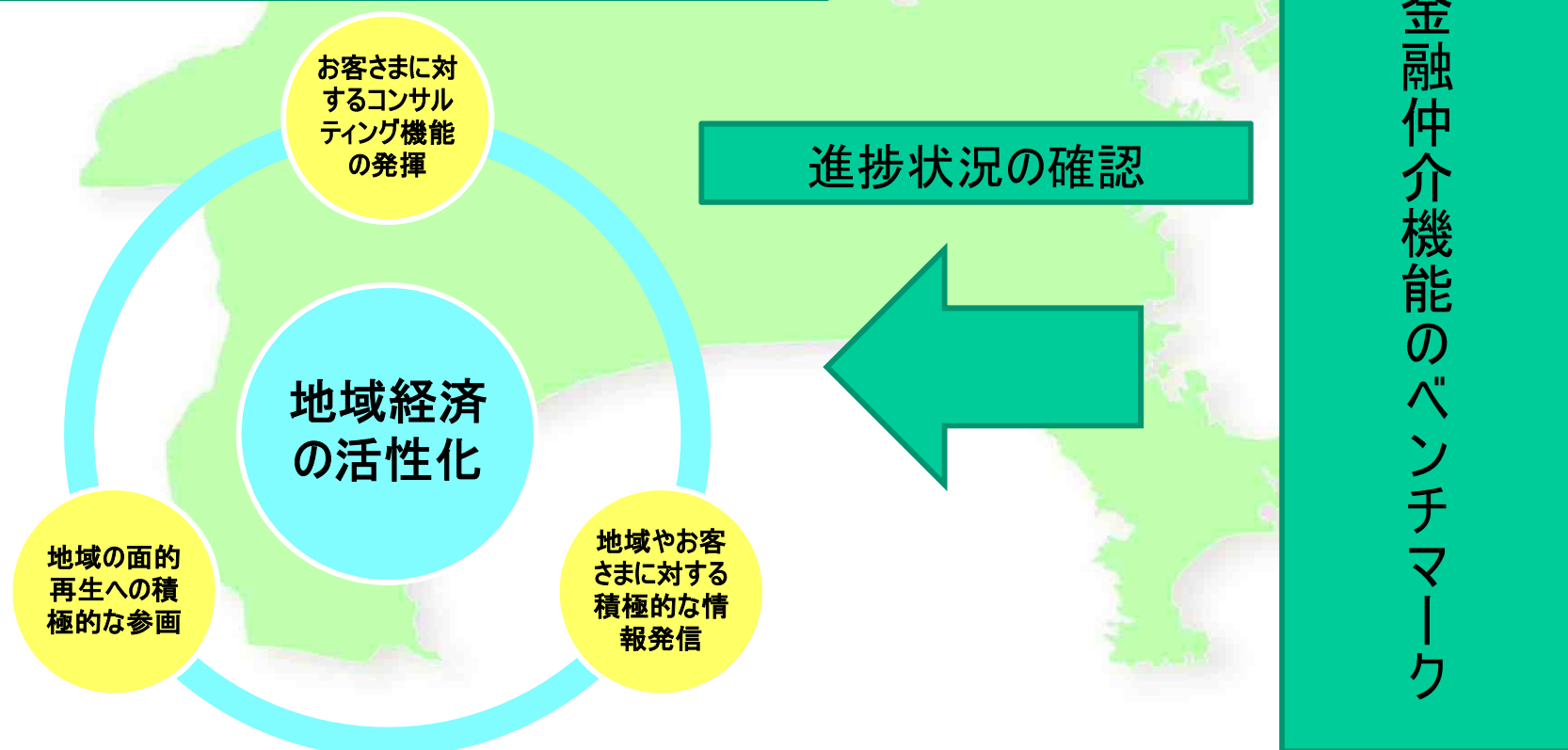
神奈川銀行

当行の地域密着型金融の推進方針

当行の第10次中期経営計画「地域密着 かなぎん！」(平成27年度～28年度)において、地方創生への取り組みを戦略の一つとして、地域密着型金融の推進計画を定めて、取り組んでおりました。また、当行では、平成28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、平成29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

		平成27年3月	平成28年3月	平成29年3月
全融資取引先数		3,596先	3,827先	4,071先
地域別の融資取引数	神奈川県内	3,421先	3,612先	3,823先
	神奈川県外	175先	215先	248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)		1,545先	1,606先	1,740先
メイン融資取引先への融資額		940億円	957億円	1,018億円
(A)の全融資取引先数に占める割合		43.1%	42.1%	42.7%
(A)のうち経営指標※2が改善した先(B)		1,085先	1,185先	1,291先
(B)への融資額		732億円	745億円	769億円

※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。

	全与信先	ライフステージ別				
		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)	4,036先	339先	414先	2,808先	167先	308先
(C)への融資額	2,256億円	117億円	220億円	1,713億円	62億円	142億円

※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。

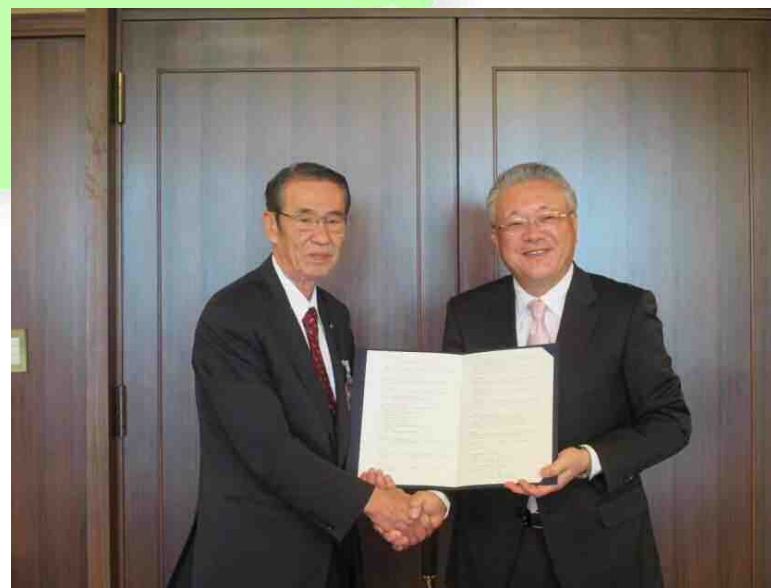
	新規融資件数	活用件数	活用割合
経営者保証ガイドラインの活用件数および新規融資件数に占める割合	3,933件	234件	5.95%

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。
- 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や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。

	平成29年3月
当行が関与した創業支援先	236先



＜綾瀬市との業務連携・協働に関する協定書締結式＞

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

- 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2016」を共同で開催しました。
- 平成28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。
- 「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。(26件1,177百万円)
- 事例研究を通して業種特性および事業性評価のポイントを効果的に習得し、また成長分野(業種)支援にかかるレベルアップを図る為、第二地方銀行協会主催研修に行員2名を派遣しました。
- 融資推進、ソリューション営業力の向上を図る為、第二地方銀行協会主催の「法人新規開拓実践講座」に行員2名を、「事業性評価・ソリューション提案力強化研修」に行員1名を派遣しました。
- 企業価値の向上につながるようなソリューション能力を習得する為、若手行員を対象とした「融資涉外パワーアップ研修」をシリーズ化し、2回に亘り開催しました(参加者13名)。
- 平成28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、3エリア合同の商談会を実施しました。

お客さまに対するコンサルティング機能の発揮

	平成29年3月			平成29年3月		
	先数	融資残高	本業支援を行っている融資取引先数(E)	438先		
事業性評価に基づく融資先数、残高(D)	127先	167億円	(E)の全融資取引先に占める割合	10.8%		
全融資取引先に占める(D)の割合	3.1%	7.4%	(E)のうち、経営改善が見られた融資取引先数	306先		

	平成29年3月		平成29年3月	総点数	本業支援点数	割合
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	127先		本業支援に関する支店の業績評価に占める割合	3,500点	660点	18.9%

	平成29年3月			平成29年3月	
本業支援に関する研修の実施数	10回		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	13	
本業支援に関する研修の参加者数	193名				
本業支援に関する資格取得者数	121名		取締役会における総案件数	120	

※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。



<かなぎん懇話会ご参加企業プロフィール>



<かなぎん懇話会>



<地方創生「食の魅力」発見商談会2016>

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

- 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し、経営改善計画実行のサポートを行っています。平成28年度も本部の体制強化を継続し、ご支援先延べ81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、12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ました。また神奈川県中小企業再生支援協議会やかながわ中小企業再生ファンド等と連携して、事業の再生をサポートしています。
- 業種ごとの目利きのポイントを学びコンサルティング能力の向上を図る為、みずほ銀行主催「企業調査講習会」へ行員1名を派遣しました。

平成29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	308先	60先	112先	136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。

平成29年3月	
信用保証協会無料専門家派遣制度利用先	18先



<山田グループとの業務提携契約締結式>

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

- 平成28年度若手行員向けの必修通信教育カリキュラムに「事業承継支援コース」を追加し、「事業承継アドバイザー」検定試験の受験を必須としました。
- 横浜市内の企業を対象に「事業承継セミナー」を2回開催し、参加企業54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48回、法律相談48回)
- 事業承継をめぐる基本的な知識の取得や、中小企業M&Aについて理解を深めコンサルティング能力の向上を図る為、「事業承継・M&Aエキスパート」資格を役職員119名が取得しました。
- お客さまの事業承継ニーズにお応えする為に、平成28年5月に事業承継ヒアリングシートを制定し、265先のお客さまにヒアリングを実施しました。

平成29年3月	
事業承継支援先数	6先
M&A支援先数	13先



<事業承継セミナー>

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。
- 年金相談会を60回実施しました。(延べ357人参加)
- 学生の職業意識醸成を目的に、夏季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。
- 本年度より公募による大学生向け「職業体験プログラム」を開催し、延べ2日間に亘り合計22名の大学生を受け入れました。
- 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しています。平成28年度は県内の大学4校から5チームが参加し、当行はそれぞれの発表内容について審査の上、上位2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2016」に参加し、小学生18名、保護者16名を受け入れました。
- 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。

地域の面的再生への積極的な参画



<インターンシップ>



<子どもアドベンチャー2016>



<産学チャレンジプログラム>



<ボランティア活動>

地域やお客さまに対する積極的な情報発信

- 平成28年2月に実施しました「お客さま店頭アンケート」の結果について、平成28年5月にホームページに掲載し公表しました。
- 「平成28年3月期ディスクロージャー誌」および「平成28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。



<平成28年3月期ディスクロージャー誌>



<平成28年9月期ディスクロージャー誌>

数値目標・経営改善支援の取り組み状況について

○数値目標

	平成28年度末数値目標	平成28年度末実績
経営改善計画策定支援先数	16先	14先
ランクアップ数	8先	12先

○経営改善支援先の取組み【平成28年度(平成28年4月～平成29年3月)】

債務者区分	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 β	変化しなかった先 γ	
正常先	3,025	1		0	
要注意先	うちその他要注意先	1,281	72	11	59
	うち要管理先	7	1	0	1
破綻懸念先	173	7	1	4	
実質破綻先	47	0	0	0	
破綻先	5	0	0	0	
合計	4,538	81	12	64	

- (注) ・期初債務者数及び債務者区分は平成28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。