

地域密着型金融推進計画進捗状況

～地域の課題解決と持続的発展をめざして～
(令和元年度の結果)



令和元年度 地域密着型金融推進計画

地域密着型金融とは、「金融機関が顧客との間で密接な関係を長期間に亘り維持することで貸出金などの金融サービスの提供を行なうビジネスモデル」です。

I. 基本方針

当金庫は創業の原点である「地域にとってなくてはならない信用金庫」であるべく、地域企業等への経営支援をはじめとして、積極的に金融仲介機能を発揮していくことで、地域経済の活性化に取り組んでまいります。

II. 地域密着型金融推進計画の概要

1. ライフステージ等に応じた取引先企業の支援
2. コンサルティング機能の強化
3. 地方創生への取組み等による地域貢献活動

III. 令和元年度事業計画の具体的取組

1. 課題解決への取組みとして、地域経済分析を実施し、お客様の事業性評価等に活用していきます。
2. 経営改善支援先の訪問・面談活動を実施することにより、お客様との対話、情報の共有化、提案態勢の強化を行っていきます。
3. 外部専門家派遣事業等を活用した、お客様の経営支援を実施していきます。
4. 地方創生に係る自治体との地元企業支援、浦河町における「創業塾」、地域の情報を発信し地域経済の活性化に繋げていきます。

地域密着型金融推進計画結果

【共通ベンチマーク1】

「金融機関がメインバンクとして取引を行なっているお取引先のうち、経営指標等の改善が見られた先数および同先に対する融資額」

令和元年度実績	メイン先数	555先	メイン先の融資残高	306億円
	うち経営指標の改善先	267先	改善先の融資残高	225億円

○メイン先・・・複数の金融機関取引の中で、当金庫の融資残高が最も多い先

○経営指標等改善先・・・経常利益額および自己資本額の過去5年間の平均が、経常利益額、自己資本額とも過去2年間の平均を上回っている先。

【共通ベンチマーク2】

「金融機関が貸付条件の変更を行なっている中小企業の経営改善計画の進捗状況」

令和元年度実績	条件変更総額	好調先	順好調先	不調先	条件変更のうち 好・順好調先の割合
	37社	6社	10社	21社	43.2%

○ 好調先・・・売上高実績が計画比 120%以上の先。

○ 順好調先・・・売上高実績が計画比 80%以上120%未満の先。

○ 不調先・・・売上高実績が計画比 80%未満の先。

【共通ベンチマーク3】

「金融機関が関与した創業、第二創業の件数」

令和元年度実績	金融機関が関与した創業支援件数	33件
	金融機関が関与した第二創業支援件数	5件

- 創業支援とは、創業から5年までの事業者への創業計画の策定支援や金融支援を行った先です。
- 第二創業とは、既に事業を営んでいる事業者が新分野に進出する場合や、業種転換をおこなうことです。

【共通ベンチマーク4】

「ライフステージ別の与信先数（先数単体ベース）および融資額」

令和元年度実績	対象先	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	975社	197先	80先	486先	186先	26先
事業年度末の融資残高	624億円	195億円	80億円	199億円	133億円	15億円

- 創業期・・・創業から5年まで。
- 成長期・・・売上高平均で直近2期が過去5期の120%以上。
- 安定期・・・売上高平均で直近2期が過去5期の80%以上120%未満。
- 低迷期・・・売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満。
- 再生期・・・貸付条件変更先、経営改善支援指定先。

【共通ベンチマーク5】

「金融機関が事業性評価に基づく融資を行なっている与信先数、融資額および全与信先数、融資額に占める割合」

令和元年度実績	事業性評価に基づく融資を行なっている与信数および融資残高	79社	97億円
---------	------------------------------	-----	------

○事業性評価とは、取引先の財務データや担保・保証に過度に依存することなく、対話を通じて情報を収集し、事業内容や成長可能性などを適切に評価することです。

【選択ベンチマーク12、13】

「本業（企業価値の向上）支援先数および全与信先数に占める割合」（ベンチマーク12）

「本業支援先のうち、経営改善が見られた先数」（ベンチマーク13）

令和元年度実績	全取引先数	本業支援先数	経営改善が見られた先数
	975先	23先	0先

本業支援とは、

- i 企業の売上向上や製品開発等企業価値向上に資する支援。
- ii 財務支援や経営改善計画策定支援は含めない。
- iii 貸付条件変更先への支援は含めない。

【選択ベンチマーク23】

「事業再生支援先における実抜計画策定先数および同計画策定先のうち未達成の割合」（ベンチマーク23）

令和元年度実績	実抜計画策定先	計画の未達成先	計画の未達成割合
	4先	2先	50.00%

【選択ベンチマーク26、27】

「事業清算に伴う債権放棄先数および債権放棄額」（ベンチマーク26）

令和元年度実績	債権放棄先数	債権放棄額
	0	0

○ 事業清算は、事業を継続しない（譲渡を含む）場合です。

○ 第二会社方式による会社清算や破産申請も含まれます。

「リスク管理債権額（地域別）」（ベンチマーク27）令和元年度 実績

（単位：百万円）

区分	本店営業部	堺町支店	静内支店	三石支店	様似支店	えりも支店	広尾支店	札幌支店	合計
破綻債権額	11	—	17	—	—	—	25	—	53
延滞債権	564	514	730	92	1,035	375	164	127	3,605
3ヶ月以上延滞債権	—	—	—	—	—	—	—	—	—
条件緩和債権	3	28	61	—	—	35	—	—	128
合計	579	543	809	92	1,035	410	189	127	3,787

【選択ベンチマーク39、40】

「取引先の本業支援に関する研修等の実施数、研修等への参加者数、資格取得者数」（ベンチマーク 39）

「外部専門家を活用して本業支援を行なった取引先数」（ベンチマーク 40）

令和元年度実績	研修実施回数	参加人数	資格取得者数	専門家派遣先数
	3回	32名	0名	11先

【地域貢献活動】

令和元年度実績

- ・自治体との包括連携協定をもとに、地域の活性化を模索したが具現化には至らず既存の事業だけとなる。えりも町と広尾町との新規包括連携協定は結ぶことができました。
- ・「新規創業セミナー」及び創業希望者への経営相談等の実績が無かったことから、関係各所との連携や情報発進を再構築しなければならないと感じております。
- ・地域の情報発進も、包括連携協定を元に観光及び移住等のイベントに参加をしたが、抜本的に地域物産の情報発進力は脆弱なままであり、ビジネスフェア等への活路が課題となる。

本計画に関するご意見、ご感想がございましたら下記にご連絡頂ければ幸いです。

日高信用金庫 経営管理部 経営企画課

住所：〒057-0013 浦河郡浦河町大通 2 丁目 31 番地の 2

電話：0146-22-4112 Fax：0146-22-0994

URL：<http://www.shinkin.co.jp/hidaka/>

