

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5年度の結果)



令和5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いきます。

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. 地方創生への取り組み等による地域貢献活動

III. 令和5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、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企業のうち、経営指標の改善や就業者数の増加が見られた先数及び同先に対する融資額の推移

令和5年度実績	メイン先数	630先	メイン先の融資残高	381億円
	うち経営指標の改善先	138先	改善先の融資残高	85億円

- 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5年度実績	条件変更総先数	好調先	順調先	不調先	条件変更のうち 好・順調先の割合
	37社	1社	8社	28社	24.3%

- 好調先・・・売上高実績が計画比 120%以上の先
- 順調先・・・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（計画書未作成の先を含む）

【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5年度実績	金融機関が関与した創業支援件数	46件
	金融機関が関与した第二創業支援件数	0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。なお、令和3年度より新規創業者向け助成金事業を創設し、その実績も含まれています。

○ 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】

「金融機関が関与した創業、第二創業の件数」

令和5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	1,064先	226先	91先	649先	50先	48先
事業年度末の融資残高	668億円	105億円	85億円	428億円	28億円	18億円

○ 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。

※決算が2期・5期ない先は、決算期の登録数で平均値を算出

【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5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	40社	80億円
---------	------------------------------	-----	------

- 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）支援先数および全取引先数に占める割合」（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5年度実績	全取引先数	本業支援先数	全取引先数に占める割合	経営改善が見られた先数
	1,064先	27先	2.5%	8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21】

「事業承継支援先数」

令和5年度実績	事業承継支援先	11先
---------	---------	-----

【選択ベンチマーク26】

「事業承継支援先数」

令和5年度実績	債権放棄先数	債権放棄額
	—	—

- 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。

【選択ベンチマーク27】

「リスク管理債権額（地域別）」 令和5年度 実績

単位：百万円

	本店営業部	静内支店	三石支店	様似支店	えりも支店	広尾支店	堺町支店	札幌支店	本 部	合 計
不良債権 (①+④+⑤)	483	674	33	467	316	330	289	466	0	3,061
①破産更生債権 (②+③)	36	12	0	300	4	2	22	135	0	513
②破綻先	9	11	0	0	4	2	0	77	0	104
③実質破綻先	27	0	0	300	0	0	22	58	0	408
④危険債権	444	658	33	166	266	328	252	330	0	2,480
要管理債権	2	3	0	0	45	0	14	0	0	66
(内、3ヶ月延滞)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑤(内、条件緩和債権)	2	3	0	0	45	0	14	0	0	66
正常債権	8,624	11,836	2,268	4,337	2,823	3,842	3,076	46,072	2,813	85,696
合 計	9,107	12,511	2,301	4,804	3,140	4,172	3,366	46,538	2,814	88,757

※百万円未満を切捨のため、内訳と合計が合わない場合があります

【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5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
	38回	184名	1名	16先

【地域貢献活動】

令和5年度実績

- ・ 包括連携協定締結先が主催または参加する移住交流イベントや物産展等への職員派遣や、札幌支店ロビー展（地域産品や観光を紹介する展示）を継続しました。
- ・ 地域の観光振興に貢献するため「ウマ娘 プリティーダービー」コラボ缶バッジの製作に協力しました。
- ・ 取引先向けの商談会の開催や、事業者向けビジネスマッチングツール「しんきんコネクト」の周知等を実施しました。
- ・ 「新商品開発サポート事業」を継続し、地場産の夏いちごを使った商品開発の支援を行うとともに、それら商品をPRするイベント「ひだかしんきん夏いちごフェア」を開催しました。

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/>

