

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6年度の結果)



令和6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. 地方創生への取り組み等による地域貢献活動

III. 令和6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まいります。
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まいります。
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まいります。
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まいります。

地域密着型金融推進計画結果

【共通ベンチマーク1】（担当：融資部）

金融機関がメインバンク（融資残高1位）として取引を行っている企業のうち、経営指標（売上・営業利益率・労働生産性等）の改善や就業者数の増加が見られた先数（先数はグループベース。以下断りがなければ同じ）、及び、同先に対する融資額の推移

令和6年度実績	メイン先数	607先	メイン先の融資残高	381億円
	うち経営指標の改善先	150先	改善先の融資残高	111億円

【共通ベンチマーク2】（担当：融資部）

「金融機関が貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況」

令和6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
	34先	2先	12先	20先	41.2%

- 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】（担当：融資部）

「金融機関が関与した創業、第二創業の件数」

令和6年度実績	金融機関が関与した創業支援件数	62先
	金融機関が関与した第二創業支援件数	0先

- 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おります。
- 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行うことです。

【共通ベンチマーク4】（担当：融資部）

「ライフステージ別の与信先数、及び、融資額（先数単体ベース）」

令和6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	1,071先	196先	104先	648先	58先	65先
事業年度末の融資残高	684億円	78億円	112億円	436億円	37億円	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】（担当：融資部）

「金融機関が事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資額、及び、全与信先数及び融資額に占める割合（先数単体ベース）」

令和6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	48社	62億円
---------	------------------------------	-----	------

- 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】（担当：融資部）

「本業（企業価値の向上）支援先数、及び、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6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
	1,071先	21先	1.9%	1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】（担当：融資部）

「事業承継支援先数」（ベンチマーク21）

令和6年度実績	事業承継支援先数	14先
---------	----------	-----

【選択ベンチマーク26】（担当：融資部）

「事業清算に伴う債権放棄先数、及び、債権放棄額」（ベンチマーク26）

令和6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】（担当：融資部）

「リスク管理債権額（地域別）」（ベンチマーク27） 令和6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）	447	792	0	482	295	308	264	603	0	3,195
①破産更生債権（②+③）	33	73	0	343	0	1	9	227	0	689
②破綻先	8	7	0	0	0	1	0	76	0	94
③実質破綻先	25	66	0	343	0	0	9	150	0	594
④危険債権	411	716	0	138	255	306	240	343	0	2,412
⑤要管理債権	2	2	0	0	40	0	14	33	0	93
（内、3ヶ月延滞）	0	0	0	0	0	0	0	33	0	33
（内、条件緩和債権）	2	2	0	0	40	0	14	0	0	59
⑥正常債権	9,780	11,070	3,066	4,278	3,248	4,015	3,203	46,785	1,973	87,421
合 計	10,228	11,863	3,066	4,760	3,544	4,323	3,467	47,389	1,973	90,616

【選択ベンチマーク39、40】（担当：融資部）

「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った取引先数」（ベンチマーク40）

令和6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
	23回	135名	2名	14先

【地域貢献活動】（担当：業務部）

令和6年度結果に対する評価

- 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の職員派遣や、札幌支店ロビー展（地域のイベントなどの紹介する写真などを展示）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」による取引先のマッチングを1社繋げました。
- 「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いただければ幸いです。

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：<https://www.shinkin.co.jp/hidaka/>

