

2018年度
地域密着型金融、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～

中期経営計画におけるテーマ・基本方針

2018年度は、中期経営計画の初年度として、「Always Challenging 2018－2020」をテーマとし、「地域と未来への架け橋」を基本方針として掲げ、さまざまなことに挑戦し続けるとともに、今まで以上に地域との繋がりを強固にし、創業の精神である“共存同栄”の実現に向けて取り組んでまいりました。

～金融仲介機能のベンチマーク～

平成28年9月に金融庁から、「金融仲介機能のベンチマーク」が公表され、当金庫では、このベンチマークを活用し、金融仲介機能に向けた取組内容や結果を公表することで、さらなるサービスの発展、向上に取り組んでまいります。



地域のお客さまとのリレーション強化

地域事業者との取引状況

当金庫は、何よりもまずお客さまとの接点を増やし、そこからお取引いただくお客さまを増やしていくことが重要と考えています。当金庫の強みでもある“Face to Face”を最大限に発揮し、お客さまとの関わり合いのなかから、ご要望や事業の課題などをお聞きし、課題解決を図っていくなかで積極的に金融サービスを提供してまいります。

○地域別の取引先数（法人および個人事業主）

	2018.3.31	2019.3.31	増減数
取引先数	12,275社	12,380社	105社
多摩地域の取引先数	9,095社	9,137社	42社
埼玉県南西部地域の取引先数	2,542社	2,522社	△20社
その他	638社	721社	83社

※定義

- 多摩地域で営業店が所在し、その近隣地域を含む23市町村および埼玉県南西部地域で営業店が所在する6市町村における法人先、個人事業主の取引先数

○メイン取引（融資残高1位）先数、全取引先数に占める割合および融資残高

	2018.3.31	2019.3.31	増減数
メイン取引先数	3,351社	3,466社	115社
全取引先数に占める割合	27.3%	28.0%	0.7%
メイン先の融資残高	1,560億円	1,591億円	31億円

※定義

- メイン先数は、決算データを取得している法人先で融資残高が1位の取引先数
- 2018年3月の決算データ取得先数：7,640社
- 2019年3月の決算データ取得先数：7,644社

○メイン取引先のうち経営指標が改善した先数および融資残高

	2018.3.31	2019.3.31	増減数
経営指標等が改善した先数	1,503社	1,594社	91社
経営改善した先の融資残高	843億円	923億円	80億円

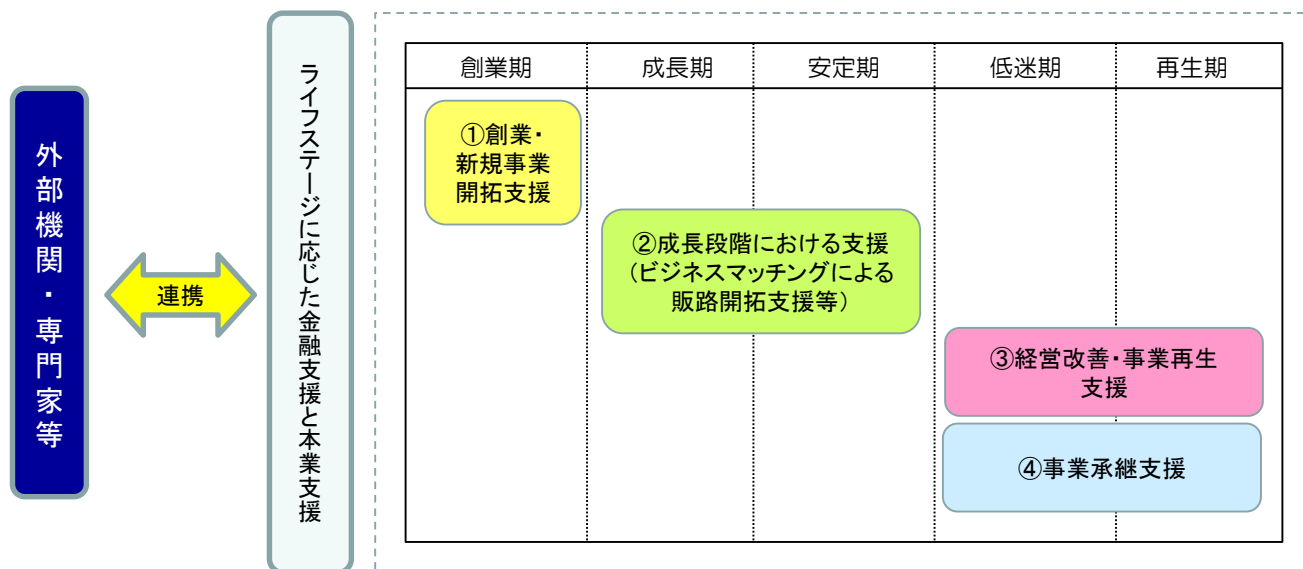
※定義

- 経営指標等が改善した先とは、売上金かつ営業利益が前期決算より増加した先、および就業者数が増加した先

お客さまのライフステージに応じた取り組み状況①

地域事業者のライフステージに応じた支援

当金庫は、お客さまのライフステージに応じた支援を外部機関や専門家と連携し、これから創業しようとする方から、次なるステップに向けて新たな販路開拓先を紹介するマッチングサービス、また経営改善・事業再生に向けた支援、その他事業承継に関することまでさまざまな課題解決に向けて積極的に取り組んでいます。



○ライフステージ別の与信先数および融資額

	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
与信先数	7,644社	450社	759社	5,179社	772社	484社
融資残高	2,626億円	106億円	451億円	1,332億円	124億円	613億円

※定義

- ・決算データを取得している法人先
- ・創業期...創業5年以内
- ・成長期...売上高平均で直近2期が過去5期の120%超
- ・安定期...売上高平均で直近2期が過去5期の120~80%
- ・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...貸付条件の変更または延滞がある期間

お客さまのライフステージに応じた取り組み状況②

創業・新事業支援

当金庫は、創業をお考えの方への支援を積極的に行うことが地域の活性化に繋がるものと考えています。本店所在地のある青梅では、青梅市・青梅商工会議所と連携して“おうめ創業支援センター”を共同で運営し、相談員として職員の派遣や金融支援などを合わせて行い、創業を目指す方へのサポートを実施いたしました。また、西多摩地域のプロジェクトに特化した「FAAVO西多摩」と連携し、今まで事業化に踏み切れなかった商品や企画などを掘り起こし、新たな資金調達手段として、“クラウドファンディング”による支援なども行っています。

○創業の件数

	2018.3.31	2019.3.31	増減数
当金庫が関与した創業件数	88件	102件	14件

※定義

- ・創業融資の件数、日本政策金融公庫との協調融資、“おうめ創業支援センター”を活用して開業に至った件数の合計

○当金庫が関与したクラウドファンディングの実績（2015年度からの累計実績）

	実行件数	目標金額	支援者数
当金庫が関与したクラウドファンディングの件数	11件	11,000千円	943名
	目標達成件数	調達金額	
	10件	12,304千円	

※定義

- ・当金庫を通じてクラウドファンディングを利用した実績。
- ・目標金額は企業や個人の方がクラウドファンディングを利用する際の目標調達金額を示しています。

※「クラウドファンディング」とは...
企業や個人の方がインターネットを通じて不特定多数の第三者から小口の資金を集める仕組みのことを言います。



お客さまのライフステージに応じた取り組み状況③

成長段階における支援 ～販路開拓支援～

当金庫は、お客さまの商談や連携等のサポートを目的に『あおしんビジネス支援マッチング大会』を2003年より毎年開催しています。販路拡大や経営課題の解決に向けた企業交流の場として毎回多くのお客さまにご活用いただくなかで、ビジネスチャンスの創出と新たなネットワークづくりの機会を提供しています。

この他にも多摩信用金庫と連携し、共同で多摩地域の卸・小売業、食品製造業などの販路拡大を目的に『多摩の物産&輸入品商談会』の開催や、多摩信用金庫、西武信用金庫、各自治体、商工会、商工会議所等と連携し、製造業を対象にした『たま工業交流展』なども毎年開催し、地域の事業者の方々への販路開拓支援を行っています。

○第18回あおしんビジネス支援マッチング大会の開催実績（2018年度実績）

2018年10月17日にフォレスト・イン昭和館で開催した「第18回あおしんビジネス支援マッチング大会」では、IT等の新たな技術の活用により企業活動が大きく変化しているなかで、「地域と未来への架け橋・地域活性化」～イノベーションによる市場の創造と開拓～をテーマとして掲げ、創業をはじめ事業承継に至るまでの様々な相談や販路開拓に繋がる商談の機会を連携機関とともに提供いたしました。

参加企業数	出展企業数	商談件数	来場者数
362社	100社	170件	740人

“第18回あおしんビジネス支援マッチング大会”の様子



○ビジネスマッチングの成約件数

	2018.3.31	2019.3.31	増減数
ビジネスマッチングの成約件数	26社	16社	△10社

※定義

- ・あおしんビジネス支援マッチング大会、多摩の物産&輸入品商談会により、お取引先企業が新たな受注契約に繋がった件数

お客さまのライフステージに応じた取り組み状況④

経営改善・事業再生支援

お取引先企業の抱える経営課題の解決を図るために国の制度である「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業（ミラサポ）」等を活用し、外部機関や専門家との連携などにより、お客さまに対する経営改善支援に積極的に取り組んでいます。

○外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数

	2018.3.31	2019.3.31	増減数
外部専門家を活用した先数	57社	97社	40社

※定義

- ・「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業（ミラサポ）」、東京都商工会連合会の外部専門家派遣、よろず支援拠点を活用した先数

○中小企業再生支援協議会を活用した取引先数

	2018.3.31	2019.3.31	増減数
中小企業再生支援協議会を活用した先数	6社	6社	±0社

※定義

- ・中小企業再生支援協議会とは、中小企業の事業再生に向けた取り組みを支援するため、産業競争力強化法に基づき、都道府県ごとに設置されている公的機関。この協議会を活用した先数

○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

	条件変更の総数	好調先	順調先	不調先
条件変更先の進捗状況	484社	51社	354社	79社

※定義

- ・決算データを取得している法人取引先で条件変更を実施している先
- ・進捗は売上高平均で直近2期と過去5期を比較して抽出
- ・好調は120%超、順調は80～120%、不調は80%未満

“東京都よろず支援拠点” 相談会の様子



お客さまのライフステージに応じた取り組み状況⑤

財務診断サービス、自社株評価サービス（事業承継支援）

お取引先の経営状況と財務内容の改善を図ることを目的に、財務診断書を作成するサービスを行っています。損益計算書・貸借対照表を分析し、キャッシュフロー等の改善点を提案するサービスを全店で取り組んでいます。

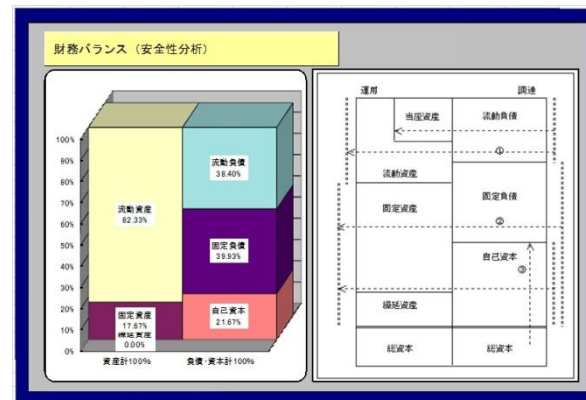
また、財務診断と合わせて、中小企業の事業承継への取り組みを支援するために、決算書の分析による自社株評価サービスを行っています。

○財務提案書による提案活動を行っている取引先数

	2018.3.31	2019.3.31	増減数
財務提案書の提案を行っている先数	2,218社	2,686社	468社

○決算書の分析による自社株評価サービスの提案を行っている取引先数

	2018.3.31	2019.3.31	増減数
自社株評価の提案を行っている先数	296社	436社	140社



事業性評価に基づく融資等の取り組み状況

事業性評価に基づく融資等の取り組み

ご融資に際しましては、お取引先企業の財務内容のみならず、事業内容を十分に理解し、担保・保証に必要以上に依存することなく、成長可能性や事業の将来性を踏まえて対応するよう努めています。

○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、全与信先に占める割合

	先数		融資残高	
	2018.3.31	2019.3.31	2018.3.31	2019.3.31
事業性評価に基づく融資を行っている 与信先数及び融資残高	115社	211社	197億円	285億円
全与信先に占める割合	1.5%	2.8%	8.4%	10.9%

※定義

・事業性評価検討シート及び定性情報管理シートをもとに当該企業の事業性を評価し、その課題解決や与信支援を継続して実施している先数及び融資残高

目利き力向上に向けた取り組み

事業性評価に基づく融資等の取り組みを行うには、お取引先企業の成長可能性や事業の将来性などを見極める目利き力が必要となります。当金庫では、さまざまな研修を通して目利き力向上に向けた取り組みを行っています。

- ✓2017年度においては、少子高齢化が進展するなかで市場拡大が見込まれる「介護サービス業」に焦点を当て、お取引先企業の経営者を招聘し、庫内中小企業診断士によるパネルディスカッション方式で、実務に基づいた業界知識など普段の営業活動では知ることのできないような知識やノウハウを学ぶ「経営者から学ぶ事業性評価能力向上研修(介護サービス業編)」を実施しました。さらには、女性職員の活躍促進を図ることを目的に、不動産業を営む経営者が講師となり、業界の基礎知識や実際の建築現場を訪問するなどしてノウハウを学ぶ「女性版実践的目利き能力向上研修」を実施しました。
- ✓2018年度においては、さまざまな業種の事業性を見極める能力向上を目的とし、支店長、融資課長、営業推進課長等を対象に、「プロのコンサルタントから学ぶ事業性評価能力向上研修」を実施しました。さらには、2017年度に引き続き、女性職員の活躍促進を図ることを目的に、飲食業（創作料理店）を営む経営者に協力をいただき、立地・競合店を調査するフィールドワークや同業界における目利きのポイントなどを学ぶ「女性版実践的目利き能力向上研修」を実施しました。
- ✓上記以外にもファイナンシャル営業（※融資を主体として活動する担当者）を対象に業績向上を望むお取引先企業へ外部専門家と同行訪問し、商流分析や従業員等ヒアリングからの課題抽出、実践的なアドバイス手法を学ぶ「高度実践型支援人財育成研修（通称：『虎の穴研修』）」などの集合研修も継続して実施しています。

コンサルティング機能の取り組み状況

コンサルティング能力の強化

地域のお客さまの発展に貢献するためには、職員一人ひとりのレベルアップを図っていくことが求められます。当金庫では職員の公的資格の取得を奨励し取り組んでいます。

○主な公的資格取得者数

CFPはFP1級、AFPはFP2級に含む。複数保有者は複数カウント

	中小企業診断士	社会保険労務士	宅地建物取引士	FP技能検定士 1級	FP技能検定士 2級	その他 (行政書士他)	合計
2018.3.31	5名	4名	68名	15名	315名	7名	414名
2019.3.31	5名	4名	64名	15名	315名	7名	410名

2018年度は、資格取得者の定年退職等により4名の純減となりました。職員の能力向上を図るため、自己啓発意欲の高揚に向け、金庫全体でその風土を築き上げていくようこれからも取り組んでまいります。

～コンサルティング課について～

2018年1月に「コンサルティング課」を営業推進部内に新設しました。企業のライフステージに応じた付加価値の高い課題解決策（創業支援、成長支援、経営改善支援・事業再生支援、事業承継支援等）を提案し、課題解決の実効性を高めるために外部機関との連携を一層強化して提案力の高度化に今後も取り組んでまいります。

【コンサルティング課の取り組み】

- ✓新たに「事業性評価推進ミーティング」の場を設け、庫内中小企業診断士がアドバイス等を行い、今まで以上に事業性評価の推進を図っていく態勢としています。[2018年度実績：事業性評価ミーティング74回実施、事業性評価検討会28回実施]
- ✓私たちのお取引先である中小企業の多くが後継者に対する課題を抱えており、外部専門機関、専門家と連携を強化して、事業承継対策への支援に取り組んでまいります。[2018年度実績：外部専門家の活用97先]
- ✓営業店職員の能力向上を目指して、年間を通じて様々な勉強会や研修を実施してまいります。

[2018年度実績：本業支援に関連する研修実施回数13回、のべ参加人数583名]