

2024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

2024年度からスタートした中期経営計画は「地域と共に」未来へかけるをテーマに掲げ、「地域の持続的発展に向けた“のめっこい伴走支援”の実践」を基本方針に、より多くのお客さまの課題解決に努め、地域経済の発展やお客さまの豊かなくらし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～

2016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、これらのベンチマークを活用して、金融仲介機能に向けた取り組み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伺いし、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）

	2024.3.31	2025.3.31	増減数
取引先数	15,035社	15,739社	704社
多摩地域の取引先数	10,998社	11,427社	429社
埼玉県南西部地域の取引先数	3,088社	3,261社	173社
その他	949社	1,051社	102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

	2024.3.31	2025.3.31	増減数
メイン取引先数	4,036社	4,265社	229社
全取引先数に占める割合	41.4%	41.2%	△0.2%
メイン先の融資残高	2,275億円	2,253億円	△22億円

※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
- ・2024年3月の決算データ取得先数：9,759社
- ・2025年3月の決算データ取得先数：10,364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

	2024.3.31	2025.3.31	増減数
経営指標等が改善した先数	2,413社	2,234社	△179社
経営改善した先の融資残高	1,447億円	1,258億円	△189億円

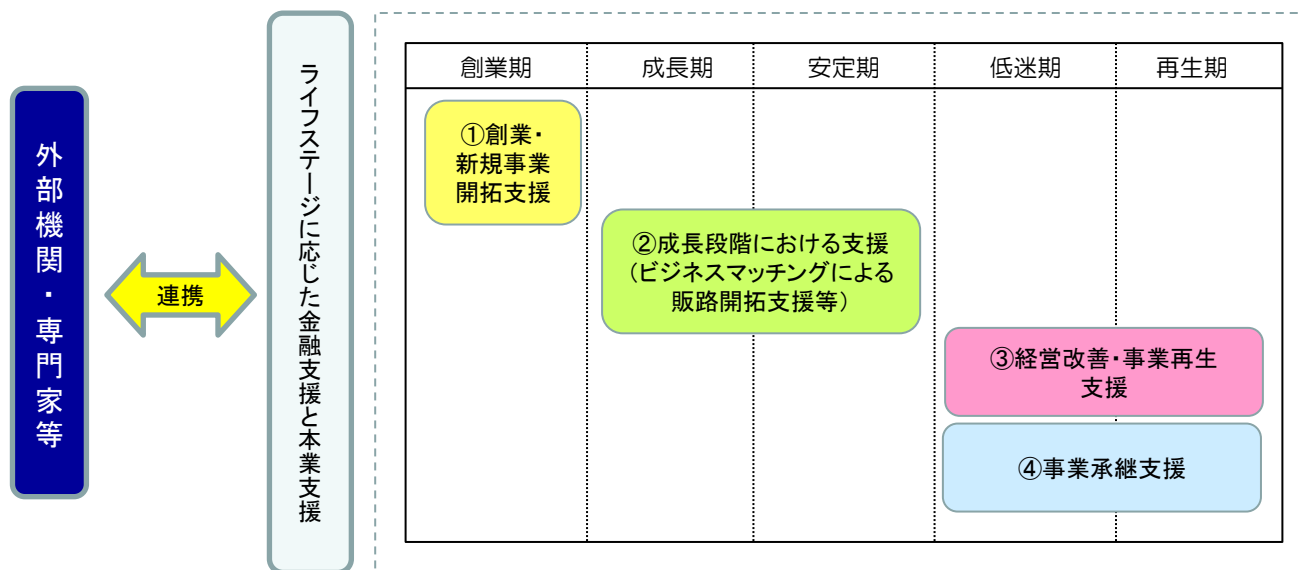
※定義

- ・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への支援から、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残高

	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
与信先数	10,364社	379社	1,310社	6,779社	1,044社	852社
融資残高	3,533億円	81億円	515億円	1,743億円	230億円	964億円

※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おこな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、創業を目指す方へのサポートを実施しました。また、全国的に知名度のある「CAMPFIRE」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”による支援などもおこなっています。

○創業の件数

	2024.3.31	2025.3.31	増減数
当金庫が関与した創業件数	150件	228件	78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、2003年度から『あおしんビジネス支援マッチング大会』を開催しています。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、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『TAMA MIRA I ビジネスフェア』を開催し、地域の事業者の方々への販路開拓の支援をしています。

○あおしんビジネス支援マッチング大会

2024年10月16日、フォレスト・イン昭和館で開催した「第21回 あおしんビジネス支援マッチング大会」では、「地域力で育む持続的発展への系譜」～のめっこい伴走支援の実践！～をテーマとして掲げ、お客さま同士の商談に特化し、販路拡大や課題解決の支援をいたしました。

	参加企業数	商談件数	相談件数
あおしんビジネス支援マッチング大会の実績	255社	326件	77件

○あおしんビジネスマッチング応援サイト登録先数

	2025.3.31
あおしんビジネスマッチング応援サイト登録先数	887社

※定義

- ・あおしんビジネスマッチング応援サイト登録先数。2020年12月より申込受付開始

○ビジネスマッチングの成約件数

	2024.3.31	2025.3.31	増減数
ビジネスマッチングの成約件数	27社	17社	△10社

※定義

- ・あおしんビジネス支援マッチング大会、あおしんビジネスマッチング応援サイト、TAMA MIRA I ビジネスフェアにより、お取引先企業が受注契約に繋がった件数

“第21回 あおしんビジネス支援マッチング大会”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「よろず支援拠点」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おこなった取引先数

	2024.3.31	2025.3.31	増減数
外部専門家を活用した先数	229社	340社	111社

※定義

- ・よろず支援拠点等の外部専門家を活用した先数

○中小企業活性化協議会を活用した取引先数

	2024.3.31	2025.3.31	増減数
中小企業活性化協議会を活用した先数	10社	2社	△8社

※定義

- ・中小企業活性化協議会とは、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。この中小企業活性化協議会を活用した先数

○貸付条件の変更をおこな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	852社	112社	620社	120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

事業承継支援

中小企業の経営者の高齢化が進み事業承継が喫緊の課題となるなか、当金庫では、事業承継に関する不安や課題について丁寧にお話を伺い、その上で外部専門家の活用を含め円滑な事業承継に向けてのきめ細かな支援に取り組んでいます。

○事業承継の課題解決を目的に外部専門家を派遣した先数および回数

	先数	回数
事業承継専門家派遣を活用した先数および派遣回数	32社	86回

※定義

- ・事業承継に関する経営相談について「東京都事業承継促進事業」を活用した先数および回数

財務診断サービス、自社株評価サービス

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おこなっています。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。

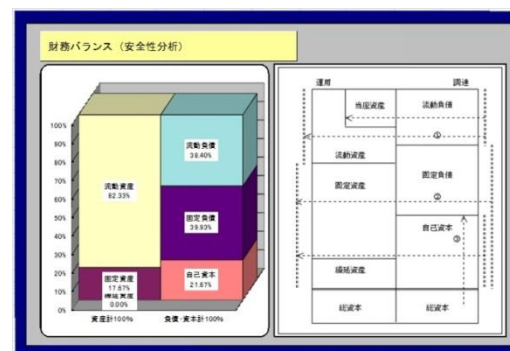
また、財務診断と合わせて、中小企業の事業承継への取り組みを支援するために、決算書の分析による自社株評価サービスもおこなっています。

○財務診断書を作成して提案した先数

	2024.3.31	2025.3.31	増減数
財務診断書の提案先数	4,715社	4,861社	146社

○決算書を分析して自社の株価を評価した先数

	2024.3.31	2025.3.31	増減数
自社株評価の提案先数	2,238社	2,332社	94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利用先数及び融資残高、全与信先に占める割合

	先数		融資残高	
	2024.3.31	2025.3.31	2024.3.31	2025.3.31
事業性評価に基づく融資利用先 及び 融資残高	575社	591社	599億円	598億円
全与信先に占める割合	5.9%	5.7%	17.2%	16.9%

※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職員の目利き力向上への取り組みをおこなっています。

- ✓営業職員を対象とした研修「プロのコンサルタントから学ぶ企業支援シリーズ～進化する事業者支援！ピカイチ渉外担当者になるための秘訣～」をおこない、事業性評価や業種別支援のポイント、経営者ヒアリングにおける着眼点などを学びました。
- ✓若手営業職員を対象とした「実践的目利き能力向上研修」をおこない、飲食業、不動産業の経営者から直接学ぶ機会を設け、現地視察や経営者へのヒアリングなど、臨場感にあふれる経営現場に触れることにより、知識の習得や支援能力の向上に努めました。

“プロのコンサルタントから学ぶ企業支援シリーズ”の様子



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ることが必要とされます。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

	中小企業診断士	社会保険労務士	宅地建物取引士	FP技能士1級	FP技能士2級	その他 (行政書士他)	合計
2024.3.31	7名	4名	80名	14名	320名	6名	431名
2025.3.31	7名	4名	82名	14名	321名	6名	434名

※2024年度の主な公的資格合格者数：14名

※定義：CFP®はFP1級、AFPはFP2級に含む、複数保有者は複数カウント

- ✓ 職員の能力向上を図るため、自己啓発意欲の高揚に向けて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、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）を提案しています。そして、課題解決の実効性を高めるために外部機関との連携を強化して、様々な課題に対応できるように努めてまいります。

【コンサルティング課の取り組み】

- ✓ 「事業性評価推進ミーティング」の場を通して、金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。[2024年度実績：事業性評価推進ミーティング1回実施、事業性評価検討会34回実施]
- ✓ お取引先の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います。[2024年度実績：外部専門家の活用86回]
- ✓ 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います。[2024年度実績：本業支援に関連する研修22回、延べ参加人数234名]