

法人・事業者のお客さまへの取組み

取組方針・支援態勢 課題解決型金融の実践

《よこしん》では、「顧客将来像の共有^(※)」をキーワードに、法人・事業者のお客さまとの取引を推進しています。お客さまに寄り添い、質の高い金融仲介機能の発揮を目指して取り組んでいます。

また、課題解決型金融の実践、コンサルティング機能の発揮などの取組み状況の詳細について「《よこしん》地域密着型金融の取組み状況」として当金庫ホームページで公表しています。



※顧客将来像の共有…事業性評価などにより事業内容や今後の経営環境などの理解を深め、最適な融資や本業支援、ソリューションの提供によって、お客さまと共有した将来像を実現していく取組みです。

地域企業との取引状況

課題解決型金融の実践に努め、9,882先のお客さまにメインバンクとしてご利用いただいています。事業性評価に基づく融資や本業支援など、さまざまな取組みによって経営課題の解決に努めています。

	令和2年度 ^(※3)	令和3年度
取引先数 ^① ^(※1)	20,273 先	19,988 先
メイン先数 ^② ^(②/①)	9,647 先 (47.6%)	9,882 先 (49.4%)
メイン先数(グループベース) ^③	8,853 先	9,100 先
メイン先の融資残高	6,200 億円	6,110 億円
うち経営指標が改善した先 ^(※2)	5,925 先	6,231 先
うち経営指標が改善した先の融資残高	4,469 億円	4,603 億円

※メイン先は、当金庫の融資残高が50%超の先です。

(※1) 取引先数は、融資先のほか各種本業支援先を含む先数です。

(※2) 売上高・営業利益額・営業利益率・従業員数のうち直近2期の比較において、いずれかが増加した先です。

(※3) 集計の定義を変更したため令和3年度の定義で再集計しています。

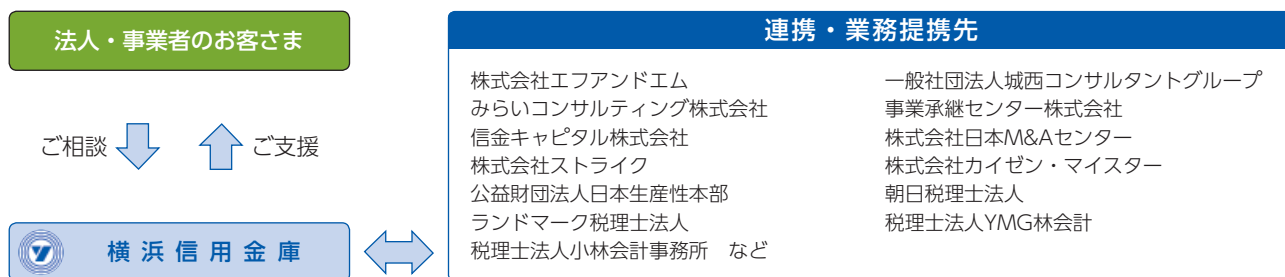
担保・保証に依存しない融資への取組み

事業性評価により、お客さまを理解し将来像を共有することで、担保や保証に過度に依存しない融資に取り組んでいます。お客さまからの経営者保証に関するご相談には、「経営者保証に関するガイドライン」に基づき誠実に対応するよう努めています。

なお、令和3年度に当金庫において、新規に無保証で融資した件数は8,257件(手形割引を除く件数639件)、新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合は50.28%(手形割引を除く割合7.30%)、保証契約を解除した件数は200件です。

外部専門家・外部機関との連携

課題解決型金融の実践に向けて、さまざまな外部専門家・外部機関などと連携し、お客さまのニーズに応じたソリューションを提供しています。



「本業支援室」を設置

主に新型コロナウイルス感染症対応を目的としていた「地域応援特別チーム」を令和3年10月に「本業支援室」として機能・態勢を拡充しました。

「本業支援室」は資金繰り支援にとどまらず本業支援に注力できる金庫の体制づくりと取組みの強化、創業支援やM&Aなどライフサイクルに応じた事業者への支援を一貫して取り組むことを目的としています。

法人・事業者のお客さまへの取り組み

経営支援に関する取り組み状況

お客さまと共有した「将来像」の実現に向けて、ライフステージに応じたソリューションの提供により、経営課題の解決に取り組んでいます。

創業支援

創業に関する相談をお受けしています。創業関連の各種融資も取り扱っており、創業者・起業家のニーズにお応えしています。

『《よこしん》創業スクール』の開催

《よこしん》創業スクールは、横浜市特定創業支援事業の認定を受けて開催するもので、受講後に横浜市から証明書が発行されることで、登録免許税の減免等のメリットを受けることができます。

※令和3年度は新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、従来の対面式とオンラインを組み合わせたハイブリッド形式で開催しました。

創業支援件数・創業支援関連融資の実績

	令和2年度	令和3年度
創業支援件数	1,555 先	716 先
第二創業件数	0 件	1 件
創業支援関連融資の実績		
(実行件数)	161 件	173 件
(実行金額)	106,130 万円	109,256 万円

成長・発展支援

販路開拓支援

お客さまの販路拡大に向けて、商談会や経営支援クラウドサービス「Yokohama Big Advance」を活用してビジネスマッチングの機会を提供しています。例年実施している神奈川県8信用金庫合同の商談会は、会場開催を見合わせ、8信用金庫のネットワークを活用した商談機会の提供に変更し、348件の商談機会を提供しました（発注・バイヤー企業69社、受注・サプライヤー企業181社）。令和4年度も同様の形式での開催を予定しています。

「経営革新等支援機関」窓口業務

平成24年8月に施行された中小企業経営強化支援法に基づき、中小企業に対し専門性の高い支援事業を継続的に行う「経営革新等支援機関」として認定を受け、各種補助金の受付や専門家の派遣を行っています。

M&A支援

事業の更なる成長や多角化に向けたM&Aを支援しています。外部の専門会社と連携し、全国ネットで買収・譲渡ニーズの情報交換を行い、数多くの成約に結びつけています。

M&A支援先数

	令和2年度	令和3年度
M&A支援先数	67 先	76 先

コロナ禍での取引先支援

当金庫では新型コロナウイルス感染症の影響で売上が減少している地元のお客さまの販路拡大のため、令和3年12月より令和4年3月までの期間限定でECサイトを利用した「よこしんWEB商店街」の開設や、株式会社ICHIGOと連携（写真）して当金庫のお客さまが取り扱う日本のお菓子や雑貨を詰め合わせて海外へ届ける「横浜BOX」の取扱いを企画しました。



事業承継支援

事業承継の準備、手順、事業承継計画の作成や、事業承継に向けたM&Aの相談をお受けしています。神奈川県事業引継ぎ支援センターのほか、弁護士、税理士法人などの外部専門家とも連携し、相談内容に応じて、さまざまな提案を行っています。



『《よこしん》シンキング・スクール「経営革新塾」』

「経営革新塾」は、お取引先企業の若手経営者や経営幹部を対象にしたビジネススクールです。次世代を担う方々に高度なマネジメント・スキルを身に付けていただき、円滑な事業承継に結びつけることなどを目的に、平成15年度より開講しています。これまでに335名に受講いただいています。

※令和3年度は新型コロナウイルス感染症拡大防止のため中止いたしました。
令和4年度についても、感染の状況により中止または開催内容を変更する場合があります。

経営改善支援

営業店と本部「企業経営支援担当」が連携し、経営改善計画の策定支援や財務診断などのサービスを提供しています。このほか外部専門家とも連携し、お客さまの経営課題の解決を支援しています。

支援事例 経営改善計画書の策定支援を通じた返済正常化の実現

A社（電気工事業）は、過去の赤字で多額の負債を抱え、返済軽減の条件変更をしていた企業です。近年は成長分野への経営資源シフトが奏功して業績も急回復していたことから、返済正常化に向けて経営改善計画の策定に着手しました。

●支援内容

返済正常化後のキャッシュフローを計画化するために、当社の強みや事業環境等をもとに事業性評価を実施しました。一方、日本政策金融公庫にも協力を打診し、資本性劣後ローンを返済正常化スキームに組み込み、資金繰りだけでなく大幅な債務超過も補完する経営改善計画書にまとめあげ、各金融機関に協調対応を促し、返済正常化を実現しました。

経営改善支援の取組実績

（単位：先）

	期初債務者数		経営改善支援取組先数 (①)		①のうち期末に債務者区分が上昇した先数 (②)		①のうち期末に債務者区分が変化しなかった先数 (③)	
	令和2年度	令和3年度	令和2年度	令和3年度	令和2年度	令和3年度	令和2年度	令和3年度
正常先	15,288	15,886	51	49	—	—	43	37
要注意先								
うちその他要注意先	3,375	3,355	147	132	12	7	120	116
うち要管理先	25	27	3	3	2	1	0	1
破綻懸念先	681	701	20	33	2	6	18	27
実質破綻先	214	188	1	3	0	0	1	3
破綻先	27	7	0	1	0	0	0	1
合計	19,610	20,164	222	221	16	14	182	185

コミュニティビジネス支援

行政や民間営利法人では解決しにくい地域課題の解決や地域の活性化に向けて、地域特性を活かして、事業として取り組まれるお客さまの経営や資金面の相談をお受けしています。

経営支援クラウドサービス「Yokohama Big Advance」

当金庫が平成30年4月にサービスを開始した中小企業向け経営支援クラウドサービス「Yokohama Big Advance」は、全国83の金融機関が連携するプラットフォームです。全国の「Big Advance」会員企業数は70,000社を超え、サービス開始以来、当金庫の会員企業さまに約4,000件の商談機会を提供するとともに、ホームページ作成や福利厚生、専門家紹介などさまざまな機能で伴走支援を実践しています。

