

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、9,761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3年度	令和4年度
取引先数 ^① ^{(*)1}	19,988 先	20,592 先
メイン先数 ^② (②/①)	9,882 先 (49.4%)	9,761 先 (47.4%)
メイン先数(グループベース) ^③	9,100 先	9,019 先
メイン先の融資残高	6,110 億円	6,285 億円
うち経営指標が改善した先 ^{(*)2}	6,231 先	6,678 先
うち経営指標が改善した先の融資残高	4,603 億円	5,042 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。

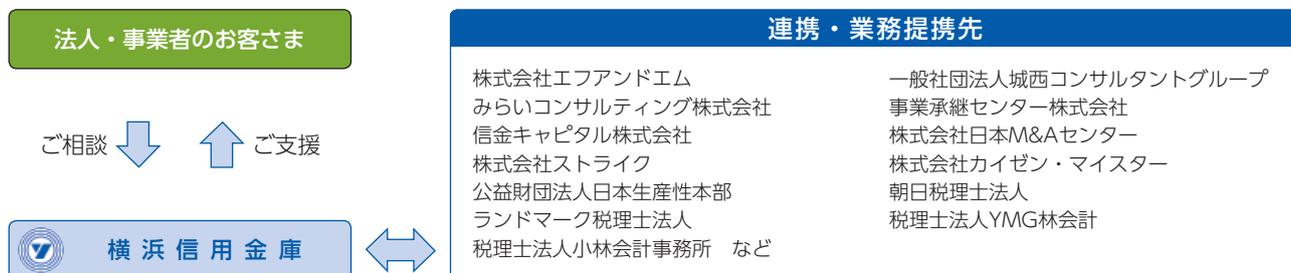
担保・保証に依存しない融資への取組み

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4年度に当金庫において、新規に無保証で融資した件数は8,810件(手形割引を除く件数1,145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49.14%(手形割引を除く割合11.21%)、保証契約を解除した件数は198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。



お客さまのSDGsへの取組みをサポート

令和4年8月より、地域事業者の「SDGsへの取組みの強化」や「地方公共団体が行うSDGs認証や登録」といったさまざまなSDGsに関連するニーズにお応えしていくため、「《よこしん》SDGs取組評価サービス」の取扱いを開始しました。本サービスは、三井住友海上火災保険株式会社、及びMS&ADインターリスク総研株式会社と協力して作成したチェックシートに基づき、お客さまのSDGsに関する取組みについて第三者として評価を行うサービスです。

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発行を受けることで、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4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3年度		令和4年度	
創業支援件数	716	先	1,127	先
第二創業件数	1	件	0	件
創業支援関連融資の実績	(実行件数) 173 件		(実行金額) 314 万円	
	(実行金額) 109,256 万円		(実行金額) 205,174 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、236件の商談機会を提供しました（発注・バイヤー企業46社、受注・サプライヤー企業124社）。

人材支援

お客さまが抱える「人材不足」という経営課題の解決に向けて、令和4年11月に有料職業紹介事業の許可を取得しました。令和5年度より、本格的に取り組んでいきます。

「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3年度	令和4年度
M&A支援先数	76 先	63 先

お客さまの経営課題解決・デジタル化支援



当金庫が平成30年4月にサービスを開始した「Yokohama Big Advance」は、全国84の金融機関が連携するプラットフォームに成長しました。全国の「Big Advance」全会員企業数は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4,500件の商談機会を提供してきました。これからもビジネスマッチングやホームページ作成、福利厚生支援、補助金情報提供機能を通じて、お客さまへの伴走支援を実践していきます。



Mikatanoシリーズ（サービス提供：株式会社マネーフォワード）では社内業務のペーパーレス化や請求書のデータ管理・預金口座の一括管理など、お客さまの業務効率化に役立つサービスを提供しています。

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4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。

経営改善支援

営業店と本部「本業支援室」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資金繰り改善

A社（製造業）は、新型コロナウイルスの影響により大幅な赤字を計上、借入金が増加し、資金繰りが厳しくなっていた企業です。業績は回復傾向にあったことから、資金繰り改善に向けて経営改善計画の策定に着手しました。

●支援内容

資金繰り改善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、実現可能性の高い経営改善計画書をお客さまと協同で策定しました。一方、保証協会や各金融機関にも協力対応を打診し、経営改善計画書の内容に賛同頂き、資金繰り改善を実現しました。また増加運転資金確保に向けて策定した経営改善計画書を基に、日本政策金融公庫の資本金ローン導入及び信金キャピタル株式会社からの資金調達についてもサポートを実施しました。

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		①のうち期末に債務者区分が変化しなかった先数	
	令和3年度	令和4年度	令和3年度	令和4年度	令和3年度	令和4年度	令和3年度	令和4年度
正常先	15,886	15,898	49	113	-	-	37	108
要注意先	うちその他要注意先		3,355	3,277	132	118	7	17
	うち要管理先		27	21	3	1	1	1
破綻懸念先	701	926	33	34	6	0	27	34
実質破綻先	188	186	3	0	0	0	3	0
破綻先	7	8	1	1	0	0	1	1
合計	20,164	20,316	221	267	14	18	185	233

法人営業所を開設

令和4年10月に東京都大田区（京浜臨港法人営業所）、神奈川県鎌倉市（大船笠間法人営業所）の2カ所に法人営業所を開設しました。

法人営業所は、店頭窓口やATMは設置せず、外訪活動を中心とした事業主のお客さまとの取引に特化した拠点です。融資や経営相談、本業支援など、お客さまにとって価値のある提案や、幅広い金融サービスの提供により地域のお客さまに積極的に伴走していきます。（写真は京浜臨港法人営業所）

