

令和4年度 地域密着型金融の取り組み状況について

(令和4年4月～令和5年3月)

横浜信用金庫は、経営理念において『このまちの未来をともにつくる』“信用金庫の原点を忘れず、金融を超えた価値を提供し、笑顔あふれる地域づくりに貢献する”ことを掲げています。また、令和3年4月～令和6年3月の中期経営計画では『地域の成長と発展に貢献する総合サービス業への進化』(※1)をキーワードとし、お客さまに寄り添った姿勢のもと、質の高い金融仲介機能の発揮を目標として取り組んでまいります。

ここでは、地域の皆さまに、より《よこしん》を知っていただくために「金融仲介機能のベンチマーク(※2)」を活用しながら令和4年度の取り組み結果をお知らせします。

(※1) 従来からのバンキングニーズに対応する金融仲介業から、価値向上につながる取り組みを更に広く深く追求し、これまで以上に地域の成長と発展に貢献していく業態を目指します。

(※2) 金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる指標として、平成28年9月に金融庁より公表されました。

【目次】

I. 課題解決型金融の実践

1. 取引先数、残高等
2. ライフステージ別の融資先数、残高
3. 創業・新事業支援
4. 担保・保証に依存しない融資への取り組み

II. お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

1. ワンストップ経営支援サービス「Yokohama Big Advance」
2. ビジネスマッチング
3. M&A支援
4. 事業承継支援
5. 経営改善・事業再生支援

III. 地域の面的再生への参画

1. 第10回ビジネスマッチング with かながわ8信金
2. 各種セミナー等の開催
3. 地域活性化

IV. 人財育成

1. 本業支援能力を高めるための取り組み

V. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信

1. ディスクロージャー誌「よこしんレポート」
2. 景況レポート

I. 課題解決型金融の実践

1. 取引先数、残高等

事業を営む多くのお客さまにお取引をいただいています。9,761先のお取引先企業にはメインバンクとしてご利用いただいております。融資や本業支援など、さまざまな取り組みによって経営課題の解決に努めています。

取引先数・残高などの推移

	令和3年度	令和4年度
取引先数①	19,988先	20,592先
メイン先数②	9,882先	9,761先
(②/①)	49.4%	47.4%
メイン先数(グループ)	9,100先	9,019先
メイン先融資残高	6,110億円	6,285億円
うち経営指標改善先(※1)	6,231先	6,678先
うち経営指標改善先融資残高	4,603億円	5,042億円

※取引先数は、融資先のほか各種本業支援先を含む先数

※メイン先は、決算期における総借入金額に対して当金庫の融資残高が50%以上ある先

※先数は、特に記載(グループベース等)のないものは取引先単体

(※1) 経営指標改善先は、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

2. ライフステージ別の融資先数、残高

《よこしん》では、お取引先企業のライフステージに応じたソリューションを満遍なく提供しております。安心して永きに亘りお取引いただける体制を整えており、令和4年度は融資先数、残高ともに増加しています。

ライフステージ別の融資先数・残高

		令和3年度		令和4年度	
全融資先	融資先数	19,741 先	-	20,331 先	-
	融資残高	8,880 億円	-	9,313 億円	-
創業期	融資先数	1,508 先	7.6%	1,617 先	7.9%
	融資残高	283 億円	3.1%	305 億円	3.2%
成長期	融資先数	1,541 先	7.8%	1,561 先	7.6%
	融資残高	809 億円	9.1%	787 億円	8.4%
安定期	融資先数	10,450 先	52.9%	10,746 先	52.8%
	融資残高	5,815 億円	65.4%	6,023 億円	64.6%
低迷期	融資先数	1,634 先	8.2%	1,987 先	9.7%
	融資残高	665 億円	7.4%	792 億円	8.5%
再生期	融資先数	1,256 先	6.3%	1,414 先	6.9%
	融資残高	768 億円	8.6%	859 億円	9.2%

※創業期：創業から5年以内の先

成長期：売上高平均が直近2期と過去5期を比較して120%超の先

安定期：同80%以上120%以下の先 低迷期：同80%未満の先

再生期：貸付条件の変更を行っている先

※創業期・再生期に該当しない決算5期分のデータがない先は、ライフステージに区分していません。

3. 創業・新事業支援

《よこしん》では、日本政策金融公庫との顧客相互紹介や、営業店におけるサポート強化により、創業期における取引先・未取引先企業に対し積極的にサポートを行っています。創業期（5年未満）の企業への融資実績については件数、金額ともに増加。引き続き創業支援団体とも連携し、地元での創業を支援していきます。

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 件	1,127 件
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	314 件
(実行金額)	11 億円	21 億円

4. 担保・保証に依存しない融資への取り組み

(1) 事業性評価に基づく貸出

《よこしん》では、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課題解決型融資に取り組んでいます。令和4年度は融資先数、残高ともに増加しています。

事業性評価に基づく融資先数・融資残高

	令和3年度		令和4年度	
事業性評価に基づく融資先数・融資残高	445先	981億円	531先	1,113億円
全融資先数・融資残高に占める割合	2.3%	11.0%	2.6%	12.0%

※事業性評価を実施した先のうち、新たに融資を実行した先数とその残高

(2) 経営者保証に関するガイドラインの活用

《よこしん》では、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」に基づいた誠実な対応を実践しています。令和4年度は、割引手形及び割引手形以外の貸付についても活用口座数が増加しています。

経営者保証に関するガイドラインの活用実績

	令和3年度	令和4年度
ガイドラインの活用口座数	8,457 口座	9,008 口座

※割引手形実行口座数を含みます

Ⅱ. お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

1. ワンストップ経営支援サービス「Yokohama Big Advance」

《よこしん》では、平成30年4月に地域企業の経営をワンストップで支援するプラットフォームサービス「Yokohama Big Advance」を開始し、令和5年4月に5周年を迎えました。

販路拡大、人材確保、福利厚生、事業承継などの様々な経営課題に対してトータルでサポートしています。

令和5年3月末の会員数は、2,742社となり、サービス開始以来多くの商談機会を提供し、また全国84の金融機関等と「Big Advance」を通じた広域連携も実現。今後も連携先は増加予定であり、更なるサービスの向上を目指します。

2. ビジネスマッチング

「売上を増やすために取引先を開拓したい」「技術力のある外注先を探したい」「利益率改善のため仕入れ先を見直したい」などのお取引先企業のニーズにマッチした企業を《よこしん》の取引先や提携企業等より紹介します。

販路開拓支援を行った先数

	令和3年度	令和4年度
販路開拓支援を行った先数	953 先	1,245 先
うち成約した先数	174 先	172 先

※販路開拓支援は、YBAを活用した商談、県内8信金ビジネスマッチング、海外販路開拓支援、信金中金によるビジネスマッチング事業等

3. M&A 支援

《よこしん》では、お取引先企業の事業承継、事業の更なる成長・多角化を実現するため、積極的に M&A 支援に取り組んでいます。

《よこしん》は「信金キャピタル株式会社」「株式会社日本 M&A センター」「株式会社ストライク」などの専門会社と提携して、買収・譲渡ニーズの情報交換を全国ネットで行い、成約に結びつけた多くの実績があります。相談の受付は、秘密厳守のうえ無料で行っています。

M&A支援先数

	令和3年度	令和4年度
M&A支援先数	75 先	63 先

※M&Aにおける秘密保持契約の締結を行った先数

4. 事業承継支援

(1) 事業承継

《よこしん》では、後継者に事業を引き継ぐ準備、手順、事業承継計画の作成や、後継者が見つからないお取引先企業の事業譲渡等のご相談に対して積極的に取り組んでいます。

事業承継の取り組みについては、登録民間支援機関として「神奈川県事業引継ぎ支援センター」と連携しているほか、弁護士や税理士法人等の外部専門家とも連携を図っており、相談内容に応じて様々なご提案を行っています。

事業承継支援先数

	令和3年度	令和4年度
事業承継支援先数	160 先	79 先

※事業承継に関わる自社株式評価支援、当金庫専門職員による訪問面談、外部専門家との協働による訪問面談を行った先数

(2) 《よこしん》シンキング・スクール「経営革新塾」

《よこしん》シンキング・スクール「経営革新塾」は、若手の経営者や経営幹部の方などを対象と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等を目的として平成15年度より毎年開講し、例年好評をいただいています。

スクールは、ケーススタディや演習を盛り込んだ実践的な学習スタイルを重視しています。また、他社の経営者と席を共にすることで、ネットワークづくりができ、ビジネスマッチングの場にもなっています。

令和2年度から令和4年度は、コロナ禍により未開催となりましたが、引き続き後継者支援に取り組んでまいります。

《よこしん》シンキング・スクール受講者数

	受講者数
第14期（平成28年度）	25 名
第15期（平成29年度）	32 名
第16期（平成30年度）	28 名
第17期（令和1年度）	26 名
第1期からの合計	335 名

※令和2年度～4年度はコロナ禍により未開催

5. 経営改善・事業再生支援

中小企業診断士等の有資格者を中心に構成されている本部「本業支援室」が、経営改善計画の策定支援や財務診断等のサービスの提供を通じてお取引先企業の経営課題の解決を支援しています。

経営改善支援の取組み実績

		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	
		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先	15,898先	49先	113先	-
要注意先	うちその他要注意先	3,355先	3,277先	132先	118先	7先	17先
	うち要管理先	27先	21先	3先	0先	1先	1先
破綻懸念先		701先	926先	33先	34先	6先	0先
実質破綻先		188先	186先	3先	0先	0先	0先
破綻先		7先	8先	1先	1先	0先	0先
合計		20,164先	20,316先	221先	266先	14先	18先

貸付条件の変更先における経営改善計画の進捗状況

	令和3年度	令和4年度
条件変更先	1,270先	1,332先
うち経営改善計画策定先	17先	24先
好調先	0先	先
順調先	9先	10先
不調先	8先	14先
(計画1期目)	(0先)	(6先)

※好調先：計画売上高・当期利益達成率ともに

計画値120%超の先

順調先：どちらか一方が80%以上の先

不調先：ともに80%未満の先

Ⅲ. 地域の面的再生への参画

1. 第10回ビジネスマッチング with かながわ8信金

お取引先企業や地域企業の販路拡大支援を目的に、平成25年より神奈川県内8信用金庫合同の商談会を開催しています。令和4年度も新型コロナウイルス感染症拡大を考慮して大さん橋ホールでの開催を中止し、Webによる開催となりました。

ビジネスマッチングwithかながわ8信金の参加企業数・商談合計

	令和3年度	令和4年度
発注・バイヤー企業	69社	46件
うち当金庫取引先	14社	18件
受注・サプライヤー企業	181社	124件
うち当金庫取引先	28社	29件
展示コーナー出店企業	－	－
うち当金庫取引先	－	－
商談合計	348件	236件

※R4年度はコロナ禍によりWebでの商談取次ぎ方式のみ

2. 各種セミナー等の開催

《よこしん》では、お取引先企業のニーズ等にあわせた様々なセミナーを開催しています。令和4年度に開催した主なセミナーは以下の通りです。

令和4年度に開催した主なセミナー等

	内容
令和4年4月	「楽天市場LIVE ECセミナー」(Webセミナー)
6月	NTT東日本共催「インボイス制度・改正道路交通法セミナー」(Webセミナー)
8月	NTT東日本共催「インボイス制度・改正電子帳簿保存法セミナー」(Webセミナー)
9月	NTT東日本共催「事業再構築補助金活用セミナー」(Webセミナー)
11月	NTT東日本共催「セキュリティ対策セミナー」(Webセミナー)
令和5年2月	建設業(YBA加入企業)向けオンラインマッチングセミナー(Webセミナー)
3月	「楽天市場販路拡大 ECセミナー」(Webセミナー)

3. 地域活性化

(1) 地域イベントへの参加

《よこしん》では、地域とともに経済の活性化を図ることを目的として、地域イベントに積極的に参加しています。また、各営業店では独自にセミナーやイベント等を開催しています。詳細はホームページをご覧ください。



(2) 商店街活性化

《よこしん》では、地域経済の活性化を目的に「商店街等応援ローン」を取り扱っています。

商店街応援ローンの実績

	令和3年度	令和4年度
商店街ローン提供商店街数	106商店街等	114商店街等
実行先数	4先	6先
実行額	9百万円	16百万円

IV. 人財育成

1. 本業支援能力を高めるための取り組み

《よこしん》では、お取引先企業の多様なニーズにお応えするために、職員の役職別、階層別、業務別のきめ細かい研修を実施すると共に、専門的な知識の習得を目的とした各種研修機関や専門部署への派遣によって職員の能力向上に努めています。

令和3年度からは事業性融資業務にかかる基本的な実務知識等の習得や事業承継等ソリューション業務の幅広い業務知識の習得を目的に、融資部および営業統括部にてトレーニー制度を導入しています。

当金庫職員の本業支援能力を高めるための研修実績

	令和3年度	令和4年度
本業支援に関する研修の実施回数	5回/254名	5回/233名
営業統括部 長期トレーニー参加者	5名	10名
営業統括部 短期トレーニー参加者	9名	10名
融資部 短期トレーニー参加者	36名	19名

当金庫職員の各種資格取得者数（年度末現在）

		令和3年度	令和4年度
FP (ファイナンシャルプランナー)	CFP・1級FP技能士	44 名	48 名
	AFP・2級FP技能士	668 名	729 名
中小企業診断士		27 名	33 名
経営コンサルタント		46 名	46 名
社会保険労務士		5 名	8 名
証券アナリスト		6 名	7 名
行政書士		8 名	10 名
宅地建物取引士		75 名	88 名
医療経営コンサルタント		12 名	12 名
キャリアコンサルタント		- 名	2 名

V. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信

1. ディスクロージャー誌「よこしんレポート」

当金庫の地域密着型金融の取り組み状況や、地域貢献活動などの各種取組みを地域の皆さまにご理解いただくために、ディスクロージャー誌などを通じて積極的に情報発信しています。発信する情報については、見やすくわかりやすくするよう努めています。

2. 景況レポート

《よこしん》では、定期的（年4回）に中小企業の景気動向調査を行い、冊子やホームページで地域経済の動向についての情報を発信しています。

以上