

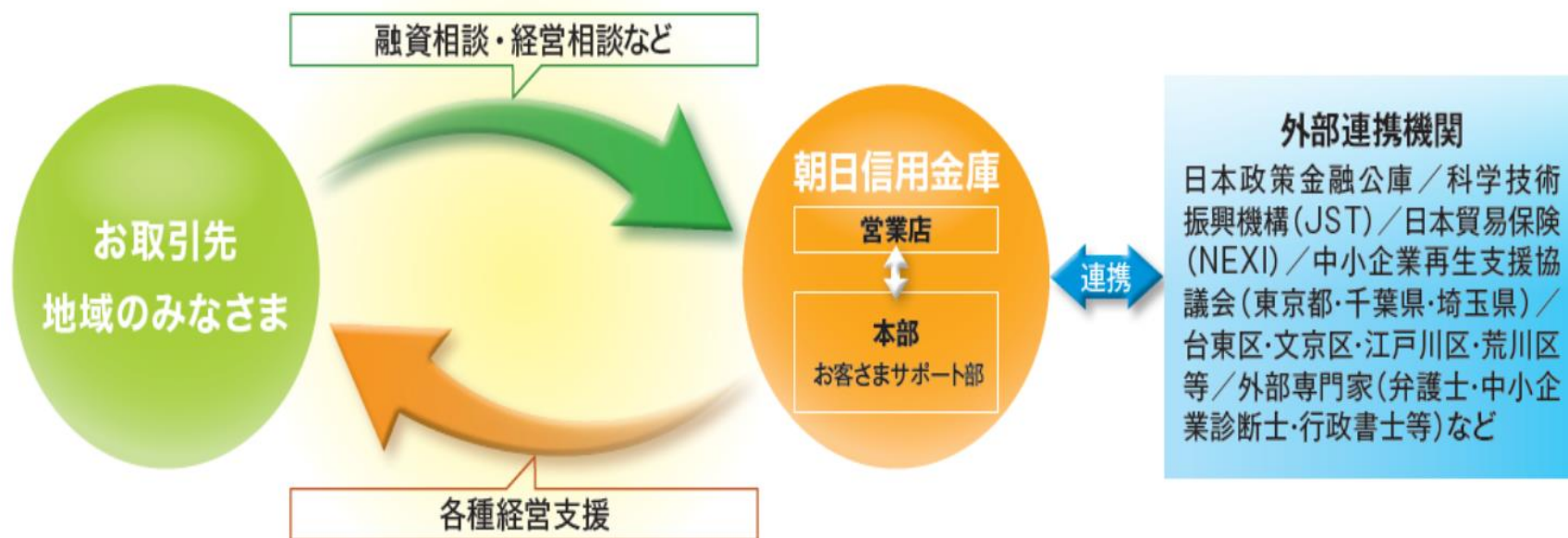
令和 2 年度「地域密着型金融」 の取組み状況について

令和 3 年 8 月



朝日信用金庫

当金庫は、地域で最も信頼され、地域になくてはならない金融機関を目指し、「地域密着」「顧客密着」に重点を置いた活動を展開しています。お取引先企業のライフステージに応じた支援体制・支援内容の充実を図り、課題解決に向け、営業店と本部が一丸となってサポートいたします。また、必要に応じて様々な外部専門機関や地元自治体と連携するなど、質の高い経営支援に取り組んでいます。



対象期間：令和2年4月1日～令和3年3月31日

金融仲介機能のベンチマーク

金融仲介機能のベンチマークとは、金融機関の金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価するとともに、金融機関自身の自己点検・評価、お客さまへの開示、監督当局との対話のための論点整理として使用する指標のことを言います。

金融仲介機能のベンチマークには、以下の三つの種類があります。

共通ベンチマーク	全ての金融機関が金融仲介の取組みの進捗状況や課題解決等の状況を客観的に把握するために使用している指標
選択ベンチマーク	各金融機関が自身の事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて選択している指標
独自のベンチマーク	各金融機関が自身の事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて、独自で使用している指標

1. お客さまに対するコンサルティング機能の発揮

(1) メインバンクとしての取組み状況

当金庫は、お客さまにとって最も頼られる存在、メインバンクを目指して活動しています。

【共通1】

当金庫がメインバンク（融資残高1位）として取引を行っている企業のうち、経営指標（売上・営業利益率・労働生産性等）の改善や就業者数の増加が見られた先数（先数はグループベース。以下断りがなければ同じ）、及び、同先に対する融資額の推移は、以下のとおりです。

（単位：先、億円）

メイン先数	13,452
メイン先の融資残高	7,124
経営指標等が改善した先数	4,239

経営指標等が改善した先に係る3年間の事業年度末の融資残高の推移

（単位：億円 令和3年3月31日現在）

平成31年3月	令和2年3月	令和3年3月
2,255	2,434	3,459

(2) 創業支援の取組み

当金庫は、地域の雇用増加や地域内事業の活性化のため、新たに事業を立ち上げる方や、創業期の方に対し、お客さまのニーズに合った情報提供や、創業補助金制度のご案内、ご融資等の支援を行っています。

【共通3】 当金庫が関与した創業の件数は、基準日現在で以下のとおりです。

(単位：件 令和3年3月31日現在)

金融機関が関与した創業件数	1,014
---------------	-------

【独自】

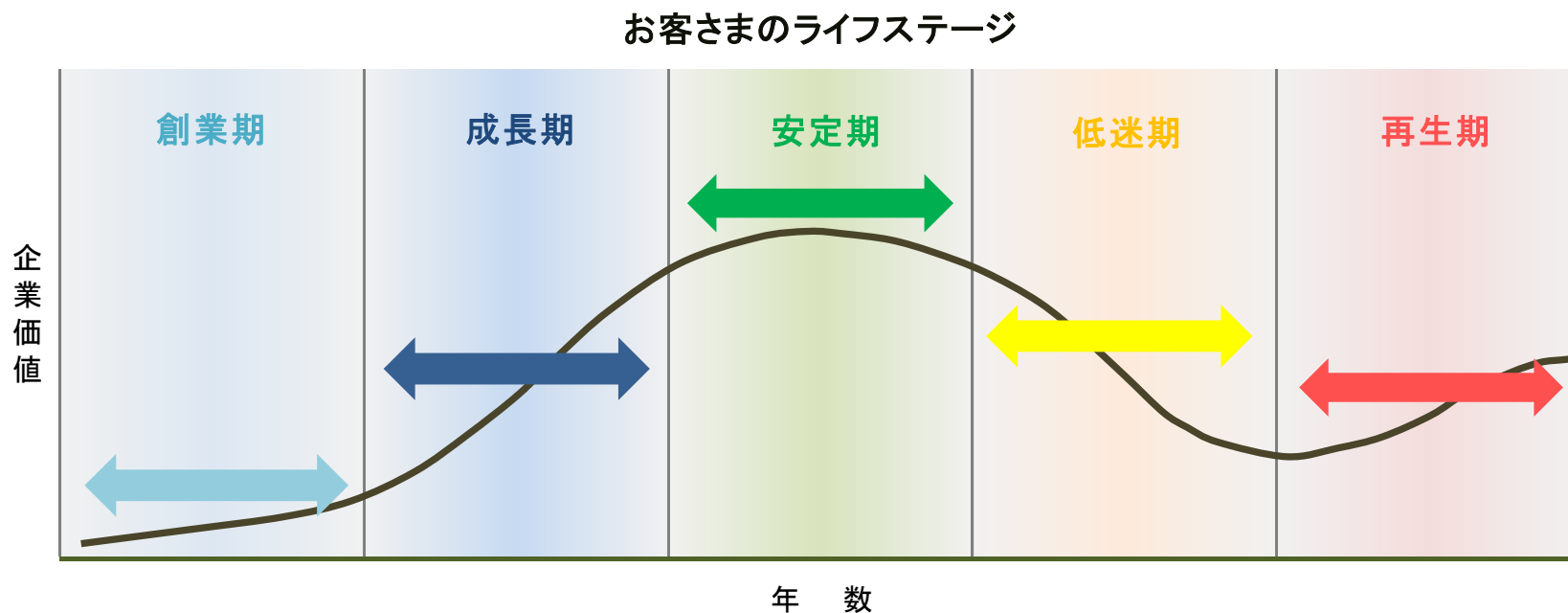
令和2年度に行った創業支援融資の実績（創業5年以内の事業者向け融資の年度累計）は、以下のとおりです。

(単位：先、件、億円)

先数	1,195
件数	2,253
金額	423

(3) お客様のライフステージへの取組み

当金庫は、お客様のライフステージに適した取組みを行っています。



「創業期」とは創業から5年以内にあるお客様のことを言います。また、「成長期」「安定期」「低迷期」はお客様の売上状況で区分しています。また、「再生期」には貸付条件変更を行っているお客様等が含まれます。

【共通4】

当金庫のライフステージ別の与信先数（先数単体ベース）及び融資額は、以下のとおりです。

ライフステージ別の与信先数

（単位：先）

全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
21,210	1,275	466	16,633	329	2,507

ライフステージ別の与信先に係る事業年度末の融資残高

（単位：億円）

全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
11,230	401	698	7,550	274	2,306

(4) 事業性評価に基づいた金融サービスの提供

当金庫は、お取引先企業の財務内容等の過去の実績や担保・保証に必要以上に依存することなく、日々の営業活動を通じてお取引先企業の事業内容や成長性等を適切に評価するとともに、経営課題の解決に向けて最適な金融サービスを提供することに取り組んでいます。

【共通5】

当金庫が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、及び、全与信先数及び融資額に占める割合（先数単体ベース）は、以下のとおりです。

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残高

（単位：先、億円）

先数	2,691
金額	4,200

上記計数の全与信先数及び当該与信先の融資残高に占める割合

（単位：%）

先数	12.7
金額	37.4

【独自】

都道府県とは別に、各市区町村にも融資あっせん制度があります。市区町村が中小企業者の借入負担軽減を図るため、利子・信用保証料の補助を行う制度で、金融機関と協調して行う融資となります。当金庫は、この制度融資に積極的に取り組んでいます。

令和2年度市区町村の制度融資取扱実績

(単位：先、件、億円)

先数	5,999
件数	6,659
金額	437

(5) 経営改善支援

お取引先企業の経営改善や事業再生に特化した専門部署（お客さまサポート部ビジネスサポート課）を設置し、経営改善意欲の強い先に対する新規融資やお取引先企業へのアドバイスや経営実態にあわせた「経営改善計画書」の策定支援を行っています。

【独自】 令和2年度中に、経営改善支援に取り組んだ件数

(単位：先)

先数	180
----	-----

【独自】 令和2年度中に、経営改善取り組み先へ新たに行った融資の状況（年度累計）

(単位：先、億円)

先数	23
金額	30

【独自】 令和2年度中に、新たに経営改善計画策定に取り組んだ件数

(単位：先)

先数	20
----	----

(単位：先数)

(単位：%)

		期初債務者数 A	うち 経営改善支援 取組み先数 B	Bのうち期末に 債務者区分が ランクアップした先数 C	Bのうち期末に 債務者区分が 変化しなかった先数 D	Bのうち 再生計画を 策定した先数 E	経営改善支援 取組み率 B/A	ランクアップ率 C/B	再生計画 策定率 E/B
要 注 意 先	うちその他 要注意先	5,924	136	0	125	99	2.3%	0.0%	72.8%
	うち 要管理先	14	0	0	0	0	0.0%	-	-
破綻懸念先		796	38	2	32	11	4.8%	5.3%	28.9%
実質破綻先		120	1	0	0	1	0.8%	-	-
破綻先		48	0	0	0	0	0.0%	-	-
小 計		6,902	175	2	157	111	2.5%	1.1%	63.4%
正常先		12,731	5		1	0	0.0%		0.0%
合 計		19,633	180	2	158	111	0.9%	1.1%	61.7%

(注) ・ 期初債務者数及び債務者区分は平成31年4月当初時点で整理しています。

・ 債務者数、経営改善支援取組先は、取引先企業（個人事業主を含む）であり、個人ローン、住宅ローンのみの先は含みません。

・ Cには、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載しています。なお、経営改善支援取組先で期中に完済した債務者はBに含めるもののCに含めていません。

・ 期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合はCに含めています。

・ 期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組先」に選定した債務者については（仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても）期初の債務者区分に従って整理しています。

・ 期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めていません。

・ Dには、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載しています。

・ みなし正常先については正常先の債務者数に計上しています。

・ 「再生計画を策定した先数E」＝「中小企業再生支援協議会の再生計画策定先」＋「R C Cの支援決定先」＋「当金庫の再生計画策定先」

(6) コロナ禍における地域支援について

【独自】

当金庫は、新型コロナウイルス感染症の拡大を受けて直ちに危機管理本部を立ち上げ、「感染症拡大の防止」と信用金庫の使命である「中小企業への迅速かつ円滑な資金の供給」を行うための各種施策を速やかに展開し、影響を受けた方々への迅速な融資をはじめ、経営に関する各種相談に応じる活動に特化してまいりました。今後もお取引先事業者の方々の悩みや不安に寄り添うことを最優先に営業活動を展開してまいります。

コロナ対策関連融資の実績

33,980件 7,655億円

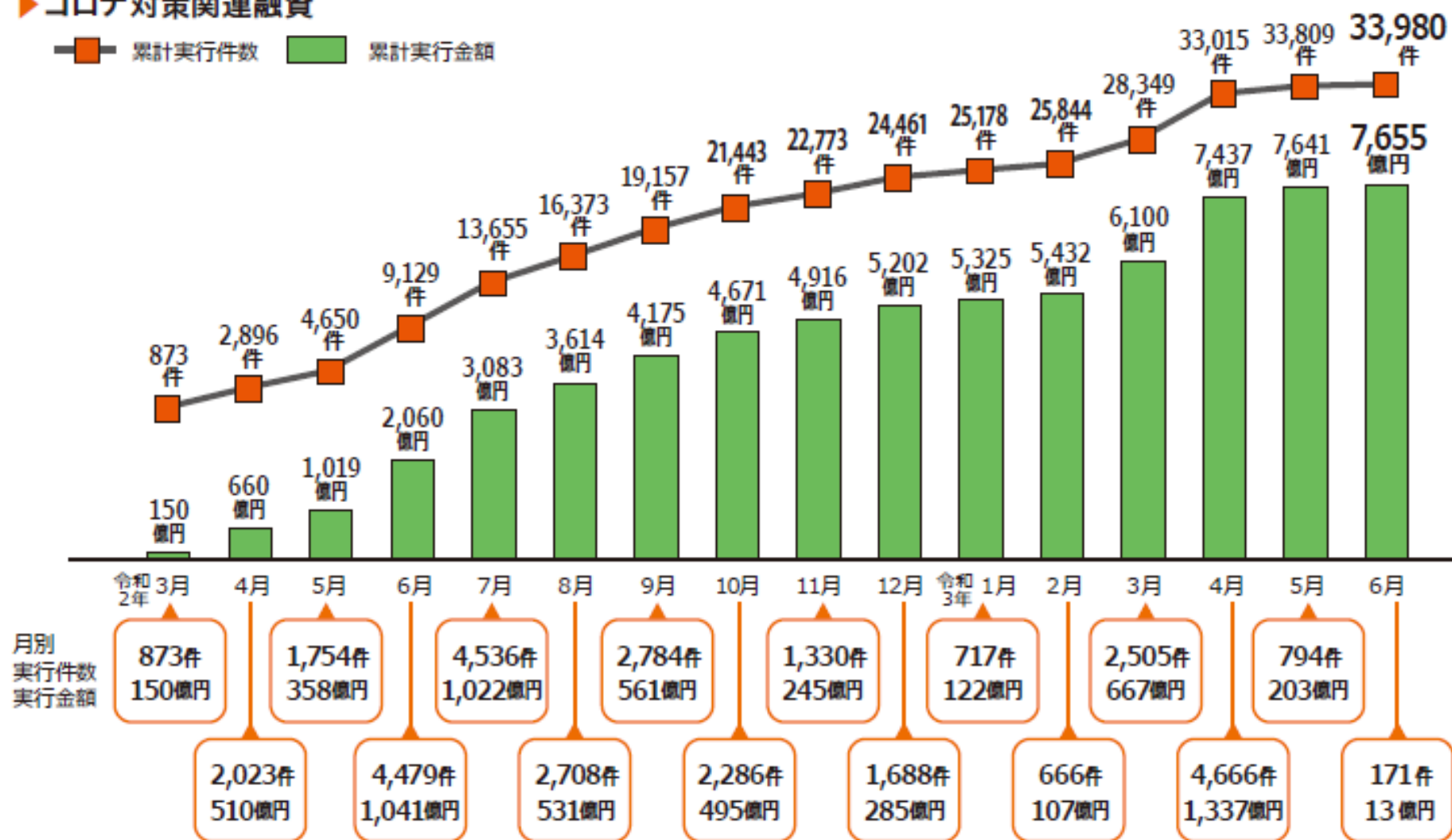
令和3年6月末

新型コロナウイルス感染拡大防止に介護や福祉の現場などで役立てていただくため、令和2年8月から9月にかけて都内13区の社会福祉協議会へ「アルコール消毒液」計820ℓを寄付しました。

また、令和3年3月、地域の子どもたち向けに「パンナピッタ抗菌マスクケース」2種類を作成し、学校諸経費の口座振替を契約いただいている保育園、幼稚園、小学校、中学校84先に47,700枚を寄贈しました。



▶ コロナ対策関連融資



2. 地域経済活性化への貢献

(1) 販路拡大支援

当金庫は、お取引先企業の新たなビジネスチャンスを作り出すことを目的に、商談会やセミナーの開催をはじめ、様々な外部機関等と連携しながら地元中小企業の販路拡大をサポートしています。令和2年度は、コロナ禍によりオンライン会議システムZoomを利用した「大手バイヤーオンライン商談会」を開催し、大手バイヤー15社とお取引先57社の間で89件の商談が行われました。また、海外向け販路開拓では、販売や東南アジア・台湾で最大規模を誇り、飛躍的に成長しているECプラットフォーム「Shopee（ショッピング）」内への商品掲載など、信金中央金庫と連携してお客さまの海外展開もお手伝いしています。

【選択18】 令和2年度中に販路開拓支援を行った先数



(単位：先)

先数	38
----	----

(2) 「事業承継支援（M&A含む）」に関する取組み

事業承継問題は、当金庫のお取引先中小企業にとっても喫緊の課題となりつつあります。当金庫は平成6年以来20数年に亘り、お取引先中小企業の株式価額の概算評価をはじめ自社株承継と資本政策、資産承継につき、各種のご提案を実施して参りました。昨今では、自社株の後継者への移動について大変多くのご相談を賜り、移動資金のお手伝いとあわせ、お取引先の課題解決のご支援を実施しています。

【選択19】 M&A支援先数

(単位：先)

先数	30
----	----

【選択21】 事業承継支援先数

(単位：先)

先数	68
----	----

(3) オンライン相談・WEBセミナー

当金庫の営業店と本部を繋ぐネットワークを使用した安全性の高い遠隔相談システムを令和2年10月に導入しました。「相続」「事業承継」「投資信託」「年金」「生命保険」などの専門的なご相談が営業系のタブレット端末やお取引店のPCからご利用いただけるようになりました。また、当金庫では地域産業活性化のため、事業者向けのセミナーを随時開催しています。令和2年度は、3密回避の観点からオンライン会議システムZoomを利用したWEBセミナーを開催しました。



(4) Facebookで地元を応援

当金庫のフェイスブックでは、コロナ禍で影響を受けている地元の飲食店・小売店の皆さまを応援する「地元応援団+朝日」を令和2年7月に開始しました。お取引先の特徴やおすすめ商品などを紹介しています。



(5) 経営力の強化、事業承継支援等の相談業務

「お客さまサポート部」ではファイナンシャルプランナーなどの専門スタッフが、相続、不動産の有効活用、販路拡大、海外展開、創業サポート、事業承継、M & A、労務管理・人材育成、IT活用、知的財産（技術）、株式公開などのお取引先のご相談に応じて外部連携機関と連携するなど、それぞれのお客様に最適なお提案をしています。

【独自】令和2年度中にお客様のニーズに応えた相談件数

相談内容	件数	相談内容	件数
事業承継	134	各種補助金	151
M & A	125	経営支援	87
相続・贈与	148	IT活用	71
海外展開	28	資金調達	23
販路開拓	80	その他	76
計 923件 （個人 171件/法人 752件）			

3.地域やお客さまに対する情報発信

(1) ディスクロージャー誌



(2) 実務情報紙



(3) WEBサイト・スマホサイト



(4) 朝日インフォメーションレポート (景況レポート)

