

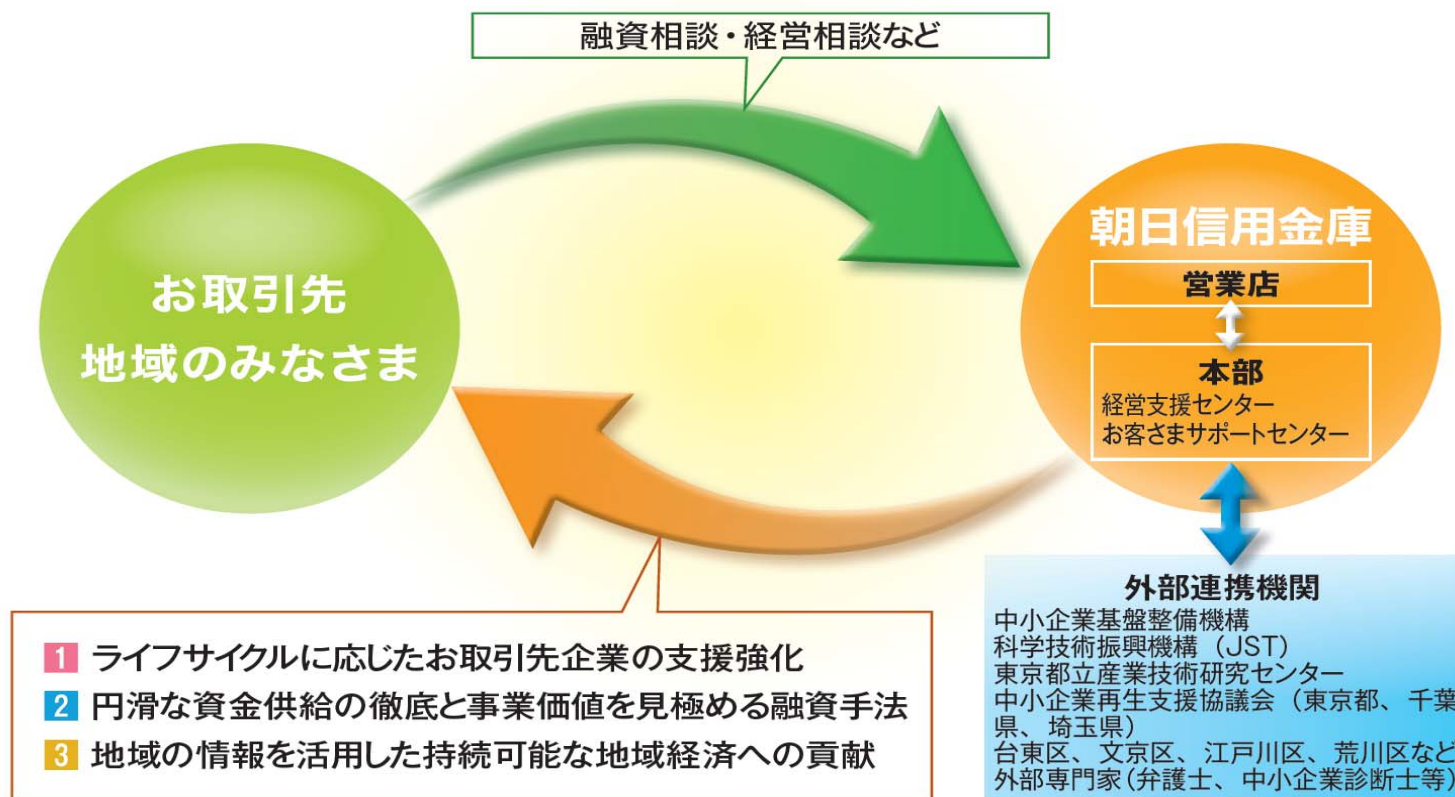
# 平成25年度「地域密着型金融」の取組み 状況について

平成26年8月

朝日信用金庫

当金庫は、地域で最も必要とされ、最も信頼される金融機関を目指し、「地域密着」「顧客密着」に重点をおき、活動を展開しています。ここに、平成25年4月から平成26年3月までの「地域密着型金融」の取組み状況がまとまりましたのでお知らせいたします。

今後も、地域の活性化及び地域の持続的発展に向けてさらなる地域密着型金融の推進に努め、様々な施策を実施してまいります。



対象期間：平成25年4月1日～平成26年3月31日

# 1. ライフサイクルに応じたお取引先企業の支援強化

## (1) 創業支援融資の推進

当金庫は、地域を限定した営業系の訪問による狭域高密度の営業方針に基づき、活動しております。平成25年度における創業期企業に対する「創業」資金の融資実績は、37件1億円となりました。

## (2) 経営改善支援

当金庫では、お取引先中小先業の経営改善や事業再生への支援を強化するため「経営支援センター」を設置しております。同センターでは、お取引先中小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。

		(単位：先)					(単位：%)		
		期初債務者数 A	うち経営改善 支援取り組み 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 支援取り組み率 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	6,734	248	5	213	224	3.7%	2.0%	90.3%
	うち要管理先	119	7	5	1	5	5.9%	71.4%	71.4%
破綻懸念先		1,509	125	30	92	58	8.3%	24.0%	46.4%
実質破綻先		301	0	0	0	0	0.0%	—	—
破綻先		150	0	0	0	0	0.0%	—	—
小計		8,813	380	40	306	287	4.3%	10.5%	75.5%
正常先		18,541	4		1	2	0.0%		50.0%
合計		27,354	384	40	307	289	1.4%	10.4%	75.3%

# 1. ライフサイクルに応じたお取引先企業の支援強化

## (3) 各種相談業務

当金庫では、中小企業診断士やファイナンシャルプランナー等の専門スタッフを配置した「お客さまサポートセンター」を設置し、相続・贈与・遺言・事業承継等の各種ご相談にお応えしています。

## (4) 外部機関との連携

当金庫では、外部専門機関等と連携し、お取引先中小企業の課題解決の支援に取り組んでいます。

東京都、千葉県、埼玉県の「中小企業再生支援協議会」との連携では、事業再生に向けた再生計画の策定支援を、各種技術に関する課題解決の支援では、「東京都立産業技術研究センター」と包括協定を結び、お客さまのご相談にお応えしています。また、台東区との連携事業では、専門の教育を受けた当金庫職員をビジネスアドバイザーとして派遣し、台東区内の中小企業の経営戦略や販路拡大などの経営支援を行っています。

### <平成25年度に新たに連携した外部機関>

- ・ 株式会社日本政策金融公庫
- ・ 株式会社商工組合中央金庫
- ・ 一般財団法人首都圏不燃建築公社
- ・ 独立行政法人住宅金融支援機構など
- ・ 独立行政法人科学技術振興機構(JST)

# 1. ライフサイクルに応じたお取引先企業の支援強化

## (5) ビジネスフェアの開催

平成25年11月14日、企業と企業を結ぶビジネスマッチングプロジェクトの一環として、第1回ビジネスフェア「朝日ビジネスマッチング2013」を東京ドームホテルにて開催しました。当日は、484の企業・団体によるブース・WEB出展のほか、大学や研究所の研究発表、中小企業向けセミナーなどが行われ、約3,000の方が来場されました。

なお、同フェアに係る商談数は、延べ715件ありました。

## (6) ビジネスマッチングWEBサイトの立ち上げ

ビジネスフェアに関連し、「地元中小企業を応援したい」というコンセプトのもと、同プロジェクトを立ち上げ、お取引先企業の販路拡大の支援に取り組んでいます。プロジェクトメンバーに登録することで企業マッチング検索・商談予約・フェア出展・個別PRなど様々な特典が受けられます。「商談予約」は、気軽に始められるサブメンバー登録でも利用可能です。

- ・登録メンバー（企業・団体）・・・1,310先
- ・商談数・・・延べ740件
- ・成立数・・・延べ90件

（平成26年3月末現在）

## 2. 円滑な資金供給の徹底と事業価値を見極める融資手法

### (1) 新規融資への取り組み

有力中堅企業等の開拓・深耕等を目的として平成24年10月に本部内に「業務推進室」を創設しました。同室の役割は、お客さまの経営実態を踏まえた大口資金ニーズの掘り起こしや重点活動地域外での新規顧客開拓といった新規融資への取り組みを強化することにあります。その取組実績が評価され、平成26年3月に財務省関東財務局より顕彰を受けました。

### (2) ABL(動産・売掛債権担保)の取り扱い

お取引先中小企業の資金調達手段の多様化を図るため、担保に依存しない融資として、平成25年度は36件1億円の「動産・売掛債権担保」融資を取り扱いました。

### 3. 地域の情報を活用した持続可能な地域経済への貢献

#### (1) 各種セミナーの開催

平成25年度は、相続・贈与・遺言、国の補助金活用等に関するお取引先向けセミナーを計10回開催しました。

#### (2) 職場体験学習の実施

次世代を担う地元小・中学生に対し、働くことの大切さなどの職業観・就労意識の醸成を目的に、職場体験学習を実施しています。平成25年度は、5店舗において延べ26名の小・中学生に職場体験学習を実施しました。また、インターンシップ制度による計5名の大学生・高校生を受け入れ、就業体験学習を行いました。

#### (3) スマートフォン用サイトの開設

平成25年11月20日、急速に普及しているスマートフォンユーザーの利便性向上のため、当金庫ホームページのスマートフォン向けサイトを開設しました。

#### (4) 景況レポートの発行

四半期毎に、お取引先中小企業等の方々に景気動向に関するアンケートにご協力いただき、業種別に業況などの実績や先行きに対する見通し等を掲載し、発行しています。