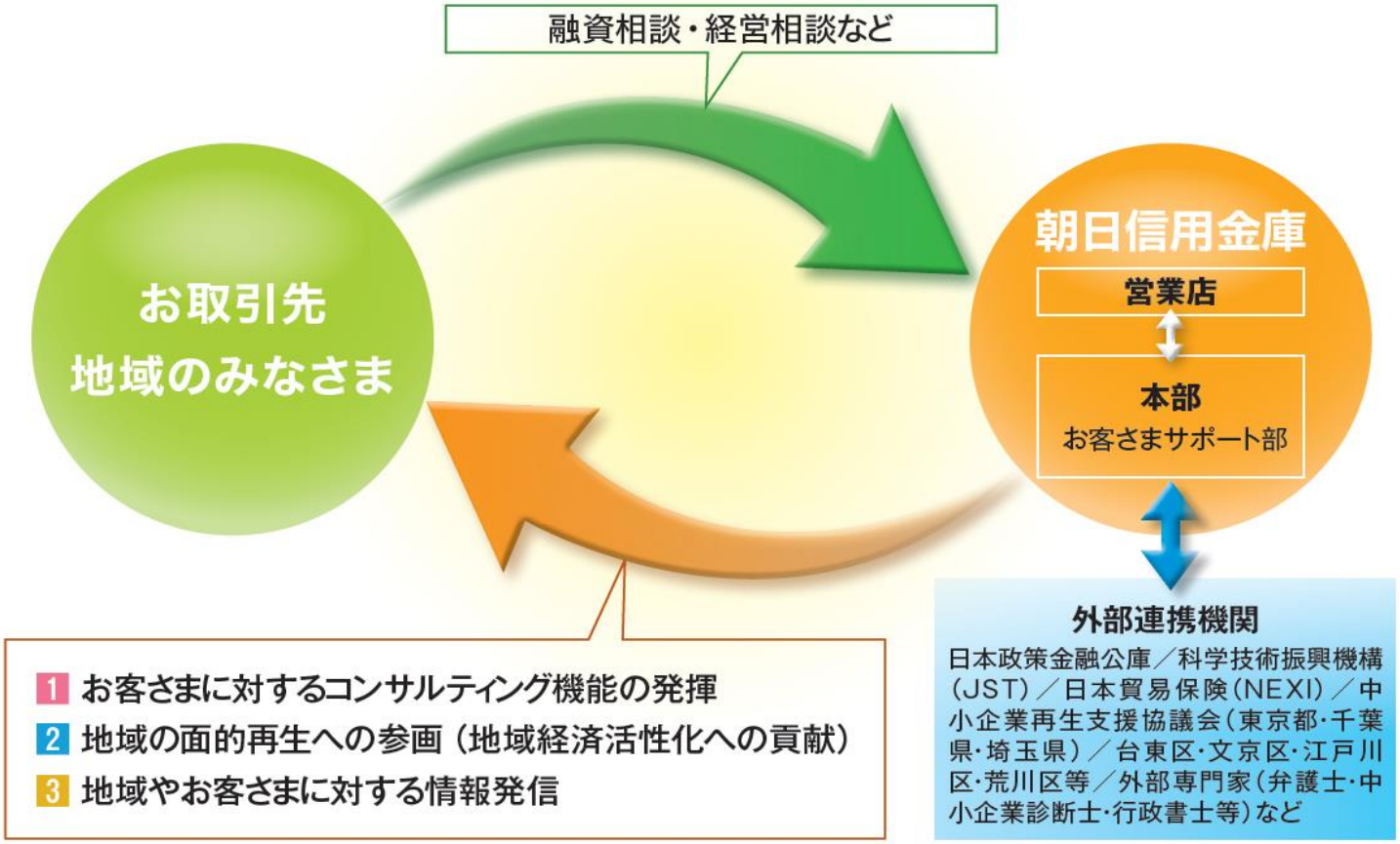
平成30年度「地域密着型金融」の取組み状況について

令和元年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」に重点を置いて、活動を展開しています。今後も地域の活性化や地域の持続的な発展に向けて、さらなる地域密着型金融の取り組みを推進してまいります。また、「まち・ひと・しごと創生総合戦略(2018改訂版)」等、政府や各自治体の施策に呼応して、お取引企業のライフステージ(発展段階)に応じた課題解決に向け、努力してまいります。



対象期間：平成30年4月1日～平成31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)

	平成29年年度	平成30年度
メイン先数	13,028	12,595
メイン先の融資残高	4,901	4,899
経営指標等が改善した先数	4,197	4,197

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)

平成28年度	平成29年度	平成30年度
2,320	2,477	2,531

(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】 金融機関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　平成31年3月31日現在）

	平成29年度	平成30年度
金融機関が関与した創業件数	733	732

【独自】
平成30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。

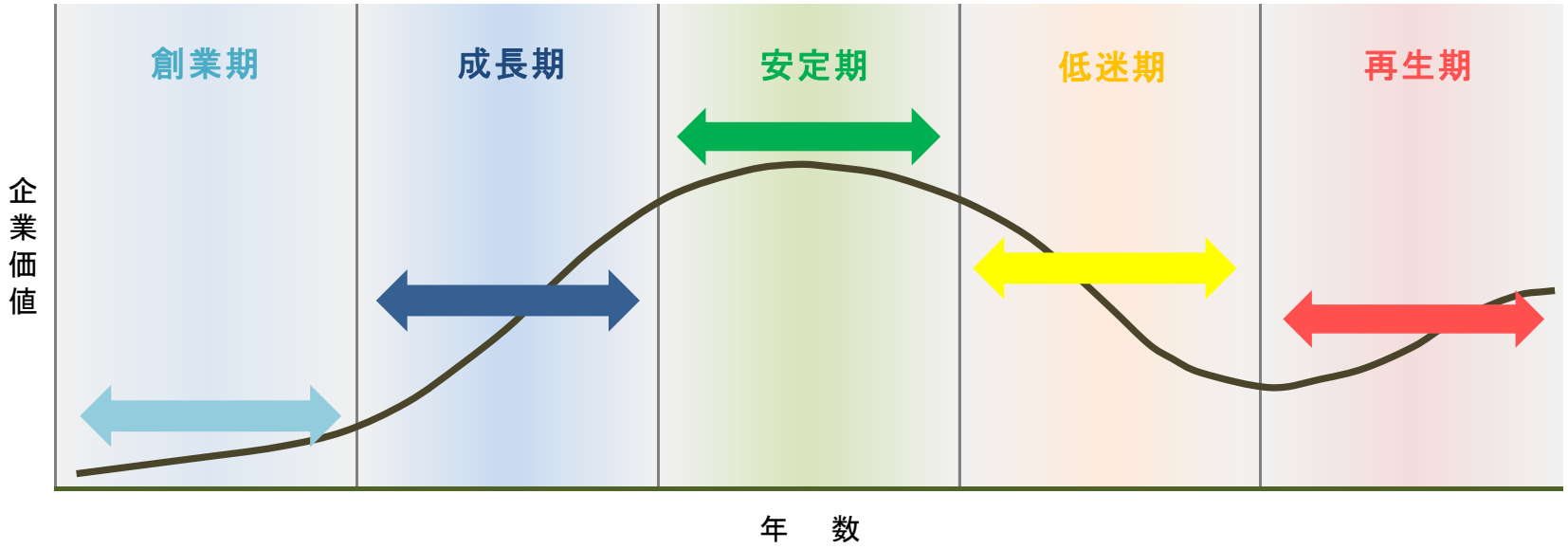
（単位：先、件、億円）

	平成28年度	平成29年度	平成30年度
先数	709	834	848
件数	1,458	1,493	1,413
金額	135	175	164

(3)お客さまのライフステージへの取組み

当金庫は、お客さまのライフステージに適した取組みを行っています。

お客さまのライフステージ



「創業期」とは創業から5年以内にあるお客さまのことを言います。また、「成長期」「安定期」「低迷期」はお客さま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さま等が含まれます。

【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
平成29年度	20,516	1,068	504	15,144	260	3,540
平成30年度	20,153	1,144	475	14,954	304	3,276

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
平成29年度	7,095	196	355	4,276	121	2,145
平成30年度	7,473	221	421	4,664	174	1,991

(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)

	平成29年度	平成30年度
先数	854	1,431
金額	1,741	2,363

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:%)

	平成29年度	平成30年度
先数	4.2	7.1
金額	24.5	31.6

【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。

平成30年度市区町村の制度融資取扱実績

（単位：先、件、億円）

	平成29年度	平成30年度
先数	2,788	3,040
件数	3,132	3,396
金額	179	206

【独自】
地方創生に資する「地域活性化」を担う地元企業さまを支援することを目的に、日本政策金融公庫と連携し、証券化手法による「朝日CLOローン」の取扱いを行いました。

日本政策金融公庫と連携し証券化を活用した融資の取扱先数及び実行金額

（単位：先、億円）

	平成29年度	平成30年度
先数	61	65
金額	10	10

≪仕組図≫

CLOとは貸付債権を担保として発行される証券化商品です。今回のCLOは、証券化対象債権を譲渡せず、CDS契約（損失補償契約）によって当該債権の倒産リスクだけを他に移転する仕組みで、証券化対象債権の譲渡が必要となる従来の証券化手法の発展形となっています

(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】 平成30年度中に、経営改善支援に取り組んだ件数

(単位:先)

	平成29年度	平成30年度
先数	287	253

【独自】 平成30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)

	平成29年度	平成30年度
先数	111	79
金額	188	89

【独自】 平成30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)

	平成29年度	平成30年度
先数	25	24

（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	5,904	187	2	178	126	3.2%	1.1%	67.4%
要注意先	うち 要管理先	30	2	0	2	0	6.7%	0.0%	0.0%
破綻懸念先		995	42	4	37	16	4.2%	9.5%	38.1%
実質破綻先		120	0	0	0	0	0.0%	－	－
破綻先		59	0	0	0	0	0.0%	－	－
小　計		7,108	231	6	217	142	3.2%	2.6%	61.5%
正常先		15,012	22		4	2	0.1%		9.1%
合　計		22,120	253	6	221	144	1.1%	2.4%	56.9%

（注）・期初債務者数及び債務者区分は平成30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」＋「RCCの支援決定先」＋「当金庫の再生計画策定先」

2. 地域の面的再生への参画

(1)ビジネスマッチング「商談会等」の開催

企業同士をつなぎ新たなビジネスチャンスを作り出す「朝日ビジネスマッチング～つなぐ力、きずく力～プロジェクト」は、専用WEBサイトとビジネスフェア（商談会）の開催により、対面・非対面の両方向から地元中小企業をサポートします。平成30年度は、上野精養軒にて開催の「大手バイヤー商談会」のほか、「朝日ビジネスプラットフォーム」において医療分野に特化した「医工連携展示会」を実施しました。

【選択18】 平成30年度中に販路開拓支援を行った先数

（単位：先）

	平成29年度	平成30年度
先数	63	75

(2)海外展開への支援活動

お取引先中小企業の海外展開のニーズは引き続き高いものがあります。独自の海外生産拠点の確保や独自の海外での販路開拓等、そのニーズは多岐に亘り始めています。当金庫ではこうしたお取引先のニーズに対応すべく行政やNEXI(日本貿易保険)等の外部支援機関とも連携し、海外展開をサポートしています。

【独自】 平成30年度中に海外展開支援に取り組んだ件数

(単位:先)

	平成29年度	平成30年度
先数	89	88

(3)知的財産活用への取組み

中小企業における知的財産の活用は、近年注目度が高まっています。また、その知的財産を基に金融支援を行うことは、事業性評価に基づいた金融サービス提供における主要テーマのひとつとなっています。当金庫はかねてより、お取引先への知財に関する情報提供(セミナー)、個別相談(知財塾、大学との連携)等を行っており、今後も注力して参ります。

【独自】 平成30年度中に知的財産活用に関して相談を行った件数

(単位:先)

	平成29年度	平成30年度
先数	41	17

(4)「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)

	平成29年度	平成30年度
先数	46	44

【選択21】 事業承継支援先数

(単位:先)

	平成29年度	平成30年度
先数	64	104

(5)お取引先向けセミナー・相談会等の開催

平成30年度は、台東区・江戸川区と連携した「朝日創業塾」をはじめ、「経営力向上セミナー」や女性対象の「起業家フォーラム」のほか、事業承継、資産運用等に関するセミナーや、「ものづくり補助金申請」に関する個別相談会を実施しました。

(6)職場体験学習の実施

次世代を担う地元小・中学生等に対し、社会性やコミュニケーション能力、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30年度は、小・中学生29名の職場体験学習と、インターンシップ制度による高校・大学生11名を受け入れました。

（7）外部専門機関との連携

当金庫は、様々な外部専門機関と連携し、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。専門機関と協力関係を結ぶことで、当金庫だけでは対応できない分野にもお応えしています。

【独自】 平成30年度中に外部専門機関と連携して課題解決に向けて取り組んだ実績

（単位：件）

実施機関等	平成29年度	平成30年度
東京商工会議所（東商サポートデスク他）	23	65
中小企業庁（通称：ミラサポ）	32	93
東京都中小企業振興公社	24	17
信用保証協会	22	23
その他	150	168

(8)朝日中小企業経営情報センター(ACC)による支援活動

ACCは、中小企業の発展を通じ、地域の発展に寄与することを目的に、当金庫が平成8年3月に基本財産5億円を拠出し、設立した財団法人です。

①研修事業

中小企業の経営者、管理者、社員の方向けの研修講座を中心とした事業です。平成30年度は、合計**22講座**を開講し、**1,071名**の方が各種研修を受講されました。

【主な研修の内容】
次世代マネジメント・カレッジ　全7回開講
「稼ぐ力」で「廃業」を防ぐ～「人口オーナス時代」の経営～
管理者スキルアップセミナー ～中堅社員の影響力～
営業社員のスキルを根底から上げるための営業職育成の手法と考え方
～新時代のビジネスパーソンの必須能力～　自己表現能力の向上研修
新入社員研修 ～ビジネスマナーの基本と社会人への意識改革～

②企業振興のための助成事業

新製品の研究開発、新分野への進出、環境改善などに積極的に取り組んだ企業へ顕彰・助成を行っています。累計で**357社**に**1億6,168万円**の助成を行いました。

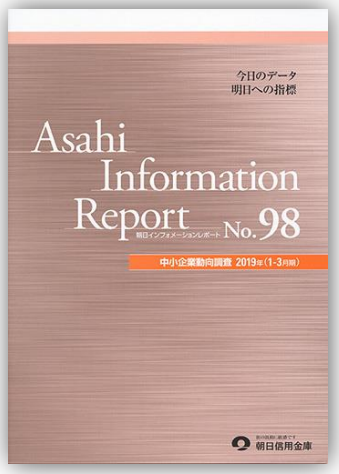
③異業種交流事業

情報提供・企業紹介など異業種ならではの交流を通じて自社の新たな価値を見出していただく事業であり、5つの分科会に合計80社参加頂いております。

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）