

地域密着型金融の取組みについて

— 平成31年4月～令和2年3月 —

豊橋信用金庫

I . 地域密着型金融の取組み方針

1. 基本方針

当金庫は、信用金庫の原点である地域密着型金融を恒久的な取組みとして、継続的に推進し、理解者を増やしていくとともに、地域社会の期待に応え、より一層存在感を高めて、お取引先の支援や地域活性化のための活動をさらに推進していくことを基本方針としています。

2. 重点施策

基本方針に基づき策定された中長期経営計画（「とよしん『共創力』発揮」）やこれに基づく単年度事業計画を確実に取組んでいくことが、地域密着型金融の機能強化につながるものと考え、事業計画において、「企業価値向上金融の推進」「地域活性化支援活動」「事業承継支援活動の強化」「取引先企業の経営改善・事業再生等への支援」「公的資格取得、専門能力向上への支援」「地域貢献活動の推進」など、地域密着型金融に係る取組みを重点施策としています。

3. 主な取組み項目

■顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

- 創業・新規事業創出の支援
- 成長段階における支援
- 経営改善・事業再生等の支援
- 事業承継、M&A支援
- 人材育成の取組み

■地域の面的再生への積極的な参画

- 地域全体の活性化、持続的な成長を視野に入れた取組み

■地域やお客様に対する積極的な情報発信

- 地域やお客様への情報提供

Ⅲ. 地域密着型金融の具体的な取組みと実績

1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

項目	具体的取組	取組実績
創業・新規事業創出の支援	創業・新事業支援のための融資取組み	147件 4,855百万円
	経営力向上計画の認定支援	9件
	先端設備等導入計画の認定支援	26件
	農商工等連携事業計画の認定支援	2件
	豊橋技術科学大学先端農業・バイオリサーチセンターの人材育成事業の支援	「IT農業コア」事業実施支援
	名古屋商科大学との連携事業を実施	名古屋商科大学大学院の企業診断実習を実施 2件
	ミラサポおよび愛知県よろず支援拠点等を通じて専門家派遣を実施	248件
成長段階における支援	地域の中小企業のビジネスマッチングへの取組み	ビジネスマッチング成約 33件
	とよしん次世代経営者の会「元氣塾」の開催	4/18、7/18、11/13、2/13 開催 延べ464名参加
	とよしん食農セミナーの開催	7/11 開催 55名参加
	クラウドファンディングセミナーの開催	8/27 開催 30名参加
	海外進出・展開に関する専門家紹介	20件
経営改善・事業再生等の支援	経営改善対象先を選定し、「改善ステップ表」を用いた、業況ヒアリング等の実施による経営改善と債務者区分のランクアップへの取組み	経営改善支援取組先 31先 うちランクアップ先 5先
事業承継、M&A支援	業務提携先等と連携して事業承継、M&A支援業務を推進	事業承継支援先数 62先 M&A支援先数 14先
人材育成の取組み	豊橋創造大学大学院 修士課程への職員派遣 外部派遣講座への職員派遣	1名(平成14年度から延べ9名派遣) 34名

Ⅲ. 地域密着型金融の具体的な取組みと実績

2. 地域の面的再生への積極的な参画

項目	具体的取組	取組実績
地域全体の活性化、 持続的な成長を視野に 入れた取組み	PFI事業への融資取組み	「豊橋市斎場整備・運営事業」に対して融資 契約を締結
	「豊橋市まち・ひと・しごと創生総合戦略」策定への参画	総合戦略推進委員会および部会へ役職員 が参加
	当地域経済問題や産業についての研究支援のための職員派遣	(公社)東三河地域研究センター 1名
	豊橋市中心市街地発展活動支援のための職員派遣	(株)豊橋まちなか活性化センター 1名

3. 地域やお客様に対する積極的な情報発信

項目	具体的取組	取組実績
地域やお客様への情報 提供	地元企業に対する景気動向等のアンケート調査を実施	年4回結果を公表
	金庫経営の改善および地域へのサービス向上のため、利用者満足度調査を実施	結果をホームページで公表
	地元の小・中学校等で金融教育に関する出前授業を実施	豊橋市・田原市・新城市・湖西市の小・中学校 等8校で実施

IV. 金融仲介機能のベンチマーク

当金庫は、良質な金融サービスを提供し、金融仲介機能の質の向上に努めています。「金融仲介機能のベンチマーク」の趣旨に基づき、令和元年度における当金庫の金融仲介機能の発揮に向けた取組みとその実施状況を公表しております。この取組みについて理解していただくとともに、当金庫の取組み状況の進捗管理や課題について自己点検・自己評価し、今後のお取引先の価値の向上につながる金融サービスの提供を目指してまいります。

■「金融仲介機能のベンチマーク」

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ように金融庁が策定した指標です。

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等を客観的に評価するために活用可能な指標。

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する指標。

1. 共通ベンチマーク

(1) 取引先企業との経営改善や成長力の強化

メインバンクとして取引を行っている企業のうち、業績の改善や就業者数の増加が見られた先数および同先に対する融資額の推移

	令和 2 年 3 月末
メイン先数	2,604 先
メイン先の融資額	2,025 億円
経営指標等が改善した先数	1,064 先

	平成 30 年 3 月末	平成 31 年 3 月末	令和 2 年 3 月末
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	1,177 億円	1,202 億円	1,203 億円

IV. 金融仲介機能のベンチマーク

(2) 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上

①貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況

条件変更総数	好調先 (売上 120%超)	順調先 (売上 80~120%)	不調先 (売上 80%未満および不明先)
352 先	29 先	111 先	212 先

②当金庫がお手伝いをした創業の件数

お手伝いをした創業件数	84 件
-------------	------

③ライフステージ(※)別の与信先数および融資額

	対象先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
ライフステージ別の与信先数	4,794 先	253 先	260 先	1,952 先	175 先	282 先
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	2,965 億円	102 億円	191 億円	2,065 億円	76 億円	253 億円

(※) 創業期：創業、第二創業から5年間まで（個人事業主を除く）
 安定期：直近2期平均売上高が5期平均売上高の80%~120%
 再生期：貸付条件の変更または延滞がある期間

成長期：直近2期平均売上高が5期平均売上高の120%超
 低迷期：直近2期平均売上高が5期平均売上高の80%未満
 （全与信先には上記に分類できない企業も含まれるため、合計は一致しません。）

(3) 担保・保証依存の融資姿勢からの転換

事業性評価に基づく融資(※)を行っている与信先数・融資額および全与信先数・融資額に占める割合（先数単体ベース）

	先数	融資残高
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数および融資残高	241 先	287 億円
上記計数の全与信先数および当該与信先の融資残高に占める割合	5.0%	9.7%

(※)「取引先企業への訪問や経営相談等を通じて情報の蓄積に努め、その企業の事業特性や経営状況を的確に把握し、事業の成長・将来性等を適切に評価する」ことを事業性評価の定義とし、その定義に基づき実行した事業性評価融資の与信先数、残高実績を記載しております。

IV. 金融仲介機能のベンチマーク

2. 選択ベンチマーク

(1) 本業（企業価値の向上）支援・企業のライフステージに応じたソリューションの提供

本業（企業価値の向上）支援先数		321 先
本業支援先のうち、経営改善が見られた先数		194 先
ソリューション提案先数および融資額	提案先数	583 先
	融資額	367 億円
メイン取引先のうち、経営改善提案を行っている先の割合	メイン先数	2,604 先
	経営改善先数	329 先
	割合	12.6%
創業支援先数	創業計画の策定支援	25 先
	創業期（※1）の取引先への融資 うち信用保証付	59 先 21 先
	政府系金融機関や創業支援機関の紹介	20 先
販路開拓支援を行った先数（※2）	地元（※3）	18 先
	地元外	14 先
	海外	1 先
事業承継支援先数		62 先
M&A支援先数		14 先
事業再生支援先における実現可能性の高い抜本的な経営再建計画策定先数		53 先

（※1）創業、第二創業から 5 年までの期間と定義しております。

（※2）販路開拓支援とは、ビジネスマッチング（契約に基づくもの）の成約、商談会やビジネスマッチングフェアでの成約、個別の紹介（契約に基づかないもの）の成約と定義しております。

（※3）地元とは、当金庫が店舗を有している豊橋市、豊川市、新城市、田原市、湖西市と定義しております。

IV. 金融仲介機能のベンチマーク

(2) 他の金融機関および中小企業支援施策との連携

中小企業再生支援協議会の利用先数	5 先
取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先数	125 先

(3) 人材育成

取引先の本業支援に関連する、研修等の実施数、 研修等への参加者数、資格取得者数	研修等の実施数	15 回
	研修等への参加者数	113 名
	資格取得者数	14 名

V. 令和元年度経営改善支援実績

(単位:先数)

	期初債務者数 A	うち 経営改善支援取組 先数 α	α のうち期末に 債務者区分が ランクアップした 先数 β	α のうち期末に 債務者区分が 変化しなかった 先数 γ	α のうち再生計画 を策定した先数 δ	経営改善支援 取組み率 (%) α/A	ランクアップ率 (%) β/α	再生計画 策定率 (%) δ/α	
正常先 ①	5,126	—		—	—	—		—	
要注意先	その他 要注意先 ②	943	31	5	26	24	3.2%	16.1%	77.4%
	要管理先 ③	2	—	—	—	—	—	—	—
破綻懸念先 ④	151	—	—	—	—	—	—	—	
実質破綻先 ⑤	44	—	—	—	—	—	—	—	
破綻先 ⑥	8	—	—	—	—	—	—	—	
小計 (②～⑥の計)	1,148	31	5	26	24	2.7%	16.1%	77.4%	
合計	6,274	31	5	26	24	0.4%	16.1%	77.4%	

- (注) ・債務者、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。
 ・ β 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 α に含めるものの β には含めておりません。
 ・期初の債務者区分が「要管理先」であった先が期末に債務者区分が「その他要注意先」にランクアップした場合は β に含めています。
 ・期初に存在した債務者で期中新たに「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。
 ・期中新たに取引を開始した取引先については、本表に含んでいません。
 ・ γ 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」＝「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」＋「金融機関独自の再生計画策定先」