

# 皆様の地域に貢献するためにできること

## 地域密着型金融への取り組み

～地域経済の活性化に向けた金融仲介機能の発揮について～

当組合は、経営理念「信頼と成長」のもと、あらゆる活動を通じて組合員の皆様との相互信頼を築き、皆様の成長に寄与し、ひいては地域社会の発展に貢献することを目指しております。日常的な活動においても、地域経済の活性化に向け、資金供給者としての役割にとどまることなく、さまざまなかたちで皆様を支援する取り組みを進めてまいりました。この地域密着型金融への取り組みについて、「金融仲介機能のベンチマーク」を活用しながら、以下のとおり公表いたします。

### 金融仲介機能のベンチマークとは…

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多様な指標として、平成28年9月に金融庁が策定・公表したものです。

共通ベンチマーク **共通** …全ての金融機関が金融仲介の取り組みの進捗状況や課題等を客観的に評価するための指標

選択ベンチマーク **選択** …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できる指標

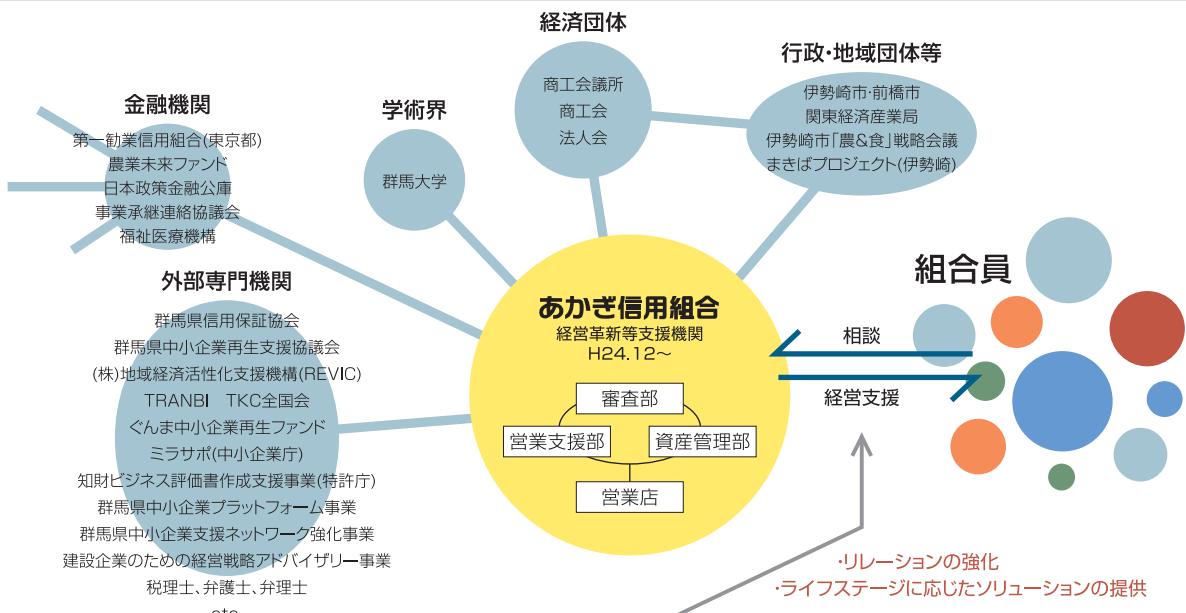
独自ベンチマーク …上記のほか、より相応しい指標がある場合に各金融機関が任意に設定する指標

### 1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

#### 中小企業の経営支援に関する取り組みの方針

当組合は、地域密着型金融の積極的な取り組みを通じ、お客さまとの日常的・継続的な交わりにより、経営の悩み等を率直に相談できる信頼関係を築きます。そして、そこで得られた情報をもとに経営の目標・課題をモニタリングし、お客さまのライフステージ等を見極めたうえで、国や地方公共団体、外部専門家・外部支援機関等と連携し、最適なソリューションの提供に努めます。また、地域の面的な再生への積極的な参画を行い、成長分野の育成、産業集積による高付加価値等に向けた取り組みや地方公共団体が行う地域活性化に関するプロジェクトに対し、情報や人材を提供し、地域貢献いたします。

#### 中小企業の経営支援に関する態勢



## 事業性評価の取り組み

**事業性評価** 事業性評価とは、金融機関が、現時点の財務データや担保・保証に過度に依存することなく、企業訪問や経営相談等を通じて情報を収集し、事業内容や成長の可能性などを適切に評価することです。これに基づく助言や融資により、取引先の課題解決や成長支援に貢献することを目指しております。

また、(株)地域経済活性化支援機構(通称:REVIC)の持つ知見やノウハウを吸収するため、同機構の実施する特定専門家派遣制度を活用するほか、同じく短期トレーニー制度に参加した4名の職員を中心とした継続的な内部研修を実施するなど、事業性評価に関する意識やスキルの向上に取り組んでおります。

**担保・保証に依存しない融資** お客様の事業内容に関する理解や成長可能性等に基づき、担保・保証に過度に依存することなく、最適な手法による資金供給に取り組んでおります。

**選択39** (単位:回、人) R03/3 R02/3

取引先の本業支援に関連する研修等の実施状況		
研修実施回数	5	6
参加者数	18	60
資格取得者数*	15	28

\*きんざいエキスパート、事業性評価人、動産鑑定アドバイザー

共通5	(単位:社、億円)	R03/3	R02/3
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数、及び全与信先に占める割合	173 15.6%	227 13.8%	
上記与信先に対する融資残高、及び全体に占める割合	341 54.3%	349 62.8%	

選択5	(単位:社)	R03/3	R02/3
事業性評価の結果やローカルベンチマークを示して対話をしている先	326	652	
上記のうち、労働生産性向上のための対話をしている先	156	374	

選択7~11	(単位:社、億円)	R03/3		R02/3	
		先数	残高	先数	残高
全与信先数、及び融資残高		1,842	669	1,639	556
無担保融資の先数、及び融資残高 (下段は全体に占める割合、以下同じ)	1,186 64.4%	141 21.1%	1,049 64.0%	140 25.2%	
根抵当権を設定していない与信先数	1,464 79.5%	- -	1,333 81.3%	- -	
無保証のメイン取引先数	355 19.3%	- -	487 29.7%	- -	
信用保証協会付の融資残高	- -	137 20.5%	- -	42 7.6%	
100%保証付きの融資残高	- -	101 15.1%	- -	8 1.4%	
経営者保証に関するガイドラインの活用先数 (H27.4以降の累計。P12に詳細を記載)	465 25.2%	- -	273 16.7%	- -	

## リレーションの強化

組合員の皆様との日常的・継続的な関わり合いを通して、経営上の目標実現や課題解決に向け、営業店・本部が一体となってサポートさせていただきます。加えて、外部専門家の知見を活用するほか、各界と連携するなど、多彩なネットワークに裏付けられたコンサルティング機能の充実にも取り組んでおります。

**融資協議書作成支援システム** 本システムの導入に伴い貸出審査業務を電子化しております。これにより融資情報の発生段階から営業店・本部間で情報を共有しながら審査を進めていく態勢が整い、財務内容や担保に過度に依存することなく、事業や人をみた適切な提案を速やかに行うことが可能となりました。書類の作成・授受のために要していた時間の削減と併せ、有意義な訪問活動とスピード感のある対応に努めております。

共通1	(単位:社、億円)	R03/3	R02/3	H31/3
メイン先数(*1)		898	703	585
融資残高		471	357	350
経営指標等(*2)が改善した先数		395	341	300
上記先に係る融資残高の推移		308	258	264

\*1メイン先: 本計表ではグループベース

\*2経営指標等: 売上高、営業利益率、労働生産性等の指標

選択1~2	(単位:社)	R03/3	R02/3	H31/3
全取引先数の推移		1,842	1,639	1,626
メイン取引先数の推移 (下段は全体に占める割合)		958 52.0%	738 45.0%	639 39.3%

\*先数は単体ベース

選択31	(単位:日)	R03/3				R02/3			
		設備資金	運転資金	経常運転資金	赤字補填資金	設備資金	運転資金	経常運転資金	赤字補填資金
融資申込みから実行までの平均日数 (債務者区分別、資金使途別)	正常先	4.4	3.4	3.3	4.0	4.1	3.6	3.2	3.8
	その他要注意先	5.1	4.2	4.2	5.1	5.3	4.7	4.3	5.5
	その他(要管理先以下)	6.9	5.8	5.6	6.6	7.0	6.4	6.2	7.6

選択4	(単位:回、時間)	R03/3	R02/3
取引先への月単位の平均接触頻度		2.0	2.4
取引先への月単位の平均面談時間		0.4	0.4

選択33	(単位:億円)	R03/3	R02/3
運転資金		320	315
短期融資の額、及び運転資金全体に占める割合		96 30.0%	102 32.4%

## 皆様の地域に貢献するためにできること

### ライフステージに応じたソリューションの提供

共通4			(単位:社、億円)		全与信先	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(単体)、及び融資残高	R03/3	先数 融資残高	1,842	106	280	470	215	35	1	
		融資残高	669	48	188	303	85			
選択14			(単位:社、億円)		全与信先	提案先	割合	ライフステージの定義 創業期…創業・第二創業から5年以内 成長期…売上高平均で直近2期が過去5年の120%超 安定期…同上 80%~120% 低迷期…同上 80%未満 再生期…貸付条件の変更または3か月以上延滞あり ※判定不能な先は全与信先にのみ含みます。		
ソリューション提案先数・融資残高 及び全与信先に占める割合	R03/3	先数 融資残高	1,842	50	2.7%	63	9.4%			
		融資残高	669	206	12.6%	204	36.7%			
選択15			(単位:社)		メイン先数	提案先	割合			
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	R03/3		958	125	13.0%					
			R02/3	738	94	12.7%				

### 創業期

#### 創業・新事業支援

創業や新事業の開拓を目指す方々に対して、情報提供・計画策定・資金供給など、それぞれのステージに応じた支援を行い、地域経済の持続的な成長への貢献に取り組んでおります。

#### AKG創業支援プロジェクト 創業支援セミナー

創業學舎ISESAKIでは、各界の専門家を招き、創業を目指す方に対し情報提供を行っております。

**まきばケータリングカーローン** …近年市場規模の拡大する「中食」業界での創業を支援するため、創業學舎から生まれた期間限定商品です。セミナー受講などが利用条件となります。ご利用の方には経験豊富なまきばプロジェクトがノウハウから出店場所まで幅広くサポートいたします。

#### 商品の概要

取扱期間:2020.3.10~2021.3.31

資金使途:移動販売車購入、改造、及び創業にかかる諸経費  
利率:当初6ヶ月間0%、以降年3.75%

担保・保証:原則不要

その他:対象者、限度額、及び期間等所定の条件がございます  
※取扱期間終了につき、取扱再開は検討中です。

### 共通3

(単位:社) R03/3 R02/3

当組合が関与した創業、  
第二創業の件数

創業 55 27  
第二創業 5 4

### 選択16

(単位:社) R03/3 R02/3

支援内容別の創業支援先数

①創業計画の策定支援	19	31
②創業期の取引先への融資(プロパー)	30	21
②創業期の取引先への融資(信用保証付)	26	9
③政府系金融機関や創業支援機関の紹介	3	0
④ベンチャー企業への助成金・融資・投資	0	0

\*1社に対して複数内容の支援を行っている場合もあります。

### 創業支援・新事業開拓支援資金の実行件数・金額

(単位:百万円) R03/3 R02/3

創業支援資金の実行件数・金額…………… 46件 995 61件 1,575  
新事業開拓支援資金の実行件数・金額…………… 116件 2,822 63件 1,597

\*資金使途を限定した商品に限らず、当該資金使途としての実績の把握が可能なものを含みます。

### 成長期 安定期

#### ビジネスマッチング

**組合員同士のマッチング** 日々の活動を通じて蓄積した情報や組合内のネットワークを活用し、お客様同士をマッチングしニーズの実現に協力しております。また、お客様の売りたい・買いたいなどの情報を共有するデータベース情報掲示板システムを構築しております。

そのほか、組合員組織であるあかぎクラブ・健山会の活性化に向けた取り組みにより、組合員同士がビジネスパートナーになれる環境を醸成しております。

(単位:件)	R03/3	R02/3
ビジネスマッチング成約件数…	55	60

**アグリビジネス支援** 第一勧業信用組合(東京都)と連携し、取引先農業者の都内への販路拡大を支援しております。

**しんくみ食のビジネスマッチング展** 信用組合のお取引先を対象とした全国規模の商談会・物産展です。(毎年開催@東京)

**産学連携** 群馬大学との産学連携に関する協定を締結し、緊密な情報交換により、研究成果のシーズと地域企業の技術ニーズのマッチングや取引先の技術相談の支援など、地域社会の発展に貢献できる態勢を整えております。

### ■M&A、事業承継支援

今後数年のうちに多くの中小企業・小規模事業者が事業承継のタイミングを迎えることが予想されるなか、当組合でもこれを重要な課題のひとつと認識して取り組んでおります。営業店からの情報を本部(営業支援部)に集約し、営業店と本部とが一体となり計画策定支援など円滑な事業承継をサポートする態勢としております。また、群馬県事業引き継ぎ支援センターや提携するM&Aコンサルティング会社など外部の専門家との連携により機能強化を図っています。

そのほか、事業を引き継いだ若手経営者等を対象とした経営セミナーの開催などにも取り組んでおります。

**事業承継連絡協議会** 全国25の信用組合からなる事業承継に関する本協議会に参加し、営業エリアの外との情報交換にも努めております。

**TRANBIとの業務提携** 中小企業自らがM&Aを行うことができるオンラインプラットフォーム「TRANBI」をご紹介し、事業承継や経営戦略の実現に役立てていただける環境を整えております。

選択19・21	(単位:社)	R03/3	R02/3
M&A支援先数		17	1
事業承継支援先数		24	8

低迷期  
再生期

### ■経営改善・事業再生等の支援

**中小企業再生支援協議会の活用** 取引先の経営改善支援のため、専門機関である群馬県中小企業再生支援協議会を積極的に活用しております。また、抜本的な再生支援手法であるDDS(資本性借入金)にも取り組んでおります。

(単位:社)	R03/3	R02/3
中小企業再生支援協議会活用先	15	4
うち 計画承認先	14	3
うち 計画検証中	1	1
うち 持込計画原案完了	0	0
うち 事前協議	0	0
うち 持込計画原案策定支援	0	0
うち DDS(資本性借入金)実施	0	0

\*R03/3期の活用先のうち14先是、「新型コロナウイルス感染症特例リスクケジュール」支援を活用したもの。

**日本政策金融公庫との連携強化** 抜本的な再生支援手法であるDDS(資本性借入金)を多くの事業者に広く活用していただくため、同公庫に積極的に取次を行っております。

(単位:社)	R03/3	R02/3
日本政策金融公庫へのDDS取次	3	-

**金融円滑化への取り組み** 中小企業円滑化法の趣旨に則り、貸付け条件の変更等の申込み手続きに適切かつ積極的に取り組んでおります。

共通2	(単位:社)	R03/3	R02/3
貸付条件の変更先数		*175	183
経営改善計画の進捗状況	好調先	3	3
	順調先	34	48
	不調先	19	16
	計画未策定先	119	116

\*正常先5先、その他要注意先115先、要管理先3先、破綻懸念先24先、実質破綻先・破綻先28先

**経営改善支援への取り組み** 経営支援集中先を選定したうえで計画策定支援・計画実行モニタリングを継続的に行い、取引先の経営改善支援に取り組みました。取り組みに際しては、中小企業再生支援協議会や認定支援機関である地元税理士法人(業務提携先)などの外部専門機関等との連携を図り、質の高い経営支援・事業再生支援を実現しております。

(単位:先数)	R03/3	R02/3
期首債務者数 A	1,639	1,626
経営改善支援取り組み先 $\alpha$	250	227
期末に債務者区分がランクアップした先 $\beta$	17	16
期末に債務者区分が変化しなかった先 $\gamma$	219	192
再生計画を策定した先 $\delta$	120	120

経営改善支援取り組み率  $\alpha/A$ : 15.3% 14.0%  
 ランクアップ率  $\beta/\alpha$ : 6.8% 7.1%  
 再生計画策定率  $\delta/\alpha$ : 48.0% 52.9%

1.期初債務者数は各年度における4月当初の債務者数です。

2.債務者数、経営改善支援取り組み先数は、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是含んでおりません。

3. $\beta$ は、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先です。なお、経営改善支援取り組み先で期中に完済した債務者は $\alpha$ には含まれますが $\beta$ には含んでおりません。

4. $\delta$ は、 $\alpha$ のうち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、当組合独自の再生計画策定先の合計先数です。

5.期中に新たに取引を開始した取引先は、本表に含みません。

選択23	(単位:社)	R03/3	R02/3
事業再生支援先における実抜計画策定先数		224	213
うち未達成先数及び全体に占める割合		39 17.4%	29 13.6%

選択24	(単位:社、億円)	R03/3	R02/3
事業再生支援先におけるDES-DDS・債権放棄を行った先数(上段)、及び実施金額(下段)	5 3.5	5 3.5	

\*累計ベース

選択25	(単位:年)	R03/3	R02/3
破綻懸念先の平均滞留年数	2.48	2.71	

共通

### ■ファンドの活用

**信用組合共同農業未来ファンド** 6次産業化や法人化を目指す農業従事者、異業種からの農業参入を目指す企業に対する経営支援を行うものです。(全国9信組等が共同出資により設立し、当組合もこれに参加)

\*上記2ファンドはいずれも投資事業有限責任組合です。

**ぐんま医工連携活性化ファンド** 県内において医療産業の振興に資する事業を行う製造業を中心とした事業者を支援するファンドに出資しております。

選択20	(単位:社)	R03/3	R02/3
ファンドの活用推進先数		0	2

## 皆様の地域に貢献するためにできること

### ■ニーズに応じた最適な資金供給

業種・業況・資金使途などに応じた様々な資金需要に対し、多彩な商品構成をもって最適な手法での資金供給を行っております。また、ABL(動産担保・売掛債権担保融資)も活用しております。

(単位:百万円)	R03/3	R02/3
ABL(動産担保).....	125件 2,930	76件 2,042
当座貸越「活力」(極度額).....	5件 233	4件 104
短期資金「短口活力」.....	35件 281	62件 416
経営支援資金「活力」.....	30件 259	11件 36

**日本政策金融公庫との協調商品** 様々な分野で高い専門性を有する日本公庫と地域に根差す当組合が協調することで、お客様にとって資金調達の多様化と安定化をもたらします。

- ・創業支援融資「プライム」
- ・事業再生支援融資「サポート」
- ・事業承継支援融資「バトン」

## 2. 地域の面的再生への積極的な参画

日常的・継続的な活動によって得られる取引先や地域の各種情報を蓄積しつつ、地域の面的再生に向け当組合が貢献できる分野での役割を果たしております。

**組合員組織の活性化** 組合員の皆様で構成・運営されるあかぎクラブ(756名)、同じく若手経営者による健山会(618名)について、講演会や交流会などを通じて組合員同士が業種や地域を超えて交流できる機会を提供し、組織の活性化に取り組んでおります。また、健山会会員向け事業として、経営コンサルタントによる無料経営相談会を開催しております。(令和2年度はコロナ禍のためすべての行事開催を見送りました。)

**各方面との連携強化** 資金供給者としての役割にとどまらず、広く地域経済の発展に関わりをもつためのネットワーク構築に向け、各方面との連携強化に積極的に取り組んでおります。

- 行 政・伊勢崎市…包括連携協定
  - ・前橋市…同上
  - ・関東経済産業局…地域金融機関との連携プログラム
- 経済団体・伊勢崎商工会議所…連携協力提携
  - ・富士見商工会…同上
  - ・群馬伊勢崎商工会…同上
- 専門機関・群馬県信用保証協会…中小企業等の振興に係る相互協力
  - ・株地域経済活性化支援機構(通称REVIC)…特定専門家派遣契約
  - ・TRANBI…事業承継・M&Aに関するビジネスマッチング契約
- 金融機関・第一勧業信用組合(東京都)…連携協力協定
  - ・日本政策金融公庫…業務連携・協力協定
  - ・JPBV(価値を大切にする金融実践者の会)…賛助会員
  - ・独立行政法人福祉医療機構…福祉医療貸付事業に関する覚書
- 学術団体・群馬大学…産学連携協定
- 地域団体・伊勢崎市「農&食」戦略会議…メンバーとして参画

**成長分野への資金供給** 資金需要が活発な太陽光発電事業、地域や社会からの要望が強い介護関連事業等に資金供給を行い、地域社会の発展に貢献しております。

(単位:百万円)	R03/3	R02/3
実行ベース		
太陽光発電事業.....	162件 3,629	90件 2,042
介護事業.....	6件 294	4件 127
期末残高		
太陽光発電事業.....	584件 13,428	461件 11,419
介護事業.....	35件 2,380	36件 2,375

**取引事業先との協力提携** 当組合の利用促進と事業所の福利厚生の充実を両立させる協力提携契約を促進し、取引先との関係強化を図っております。また、ニーズに応じて、従業員の愛社精神の醸成や人材確保に貢献できる社員借入支援制度の提案を行っております。

(単位:先数)	R03/3	R02/3
期中に提携契約を締結した事業先.....	49	19
同上の累計先数.....	1,091	1,042

**群馬県プロフェッショナル人材戦略拠点** 企業の成長のための人材ニーズに対し、同拠点と連携して経験豊富な人材を紹介する事業に当組合も参加しています。

## 3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信

積極的かつ充実した情報発信を行うことで、地域との信頼関係の強化を目指しております。

**総代意見交換会** 総代会の機能強化を図ることも兼ねて、経営陣と総代との懇談会を実施し、業績の報告や意見交換を行っております。詳細はP.24をご覧ください。

**多様な情報提供** 各種の講演会など地域の皆様に多様で有益な情報提供の機会を設けております。

**開示の充実** ディスクロージャー誌やホームページにより経営状況や営業内容などに関する情報を発信しております。

## 「経営者保証に関するガイドライン」に関する取り組み

当組合は、経営者保証に関するガイドライン研究会が公表した「経営者保証に関するガイドライン」(平成25年12月5日公表。以下、ガイドラインという。)を自発的に尊重し、遵守いたします。今後、お客様と保証契約を締結する場合、また保証人のお客様が本ガイドラインに則した保証債務の整理を申し立てられた場合は、本ガイドラインに基づき誠実に対応し、お客様との継続的且つ良好な信頼関係の構築・強化に努めてまいります。

「経営者保証に関するガイドライン」の活用状況	R03/3	R02/3
新規に無保証で融資した件数(ABLを活用し、無保証で融資したものは除く)…a	579	276
経営者保証の代替的な融資手法として、ABLを活用した件数…b	-	-
新規融資件数…c	2,270	1,731
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合…(a+b)/c	25.50%	15.94%
保証契約を変更した件数	4	-
保証契約を解除した件数	7	13
うち、代表者の交代時において、旧経営者との保証契約を解除し、かつ、新経営者との保証契約を締結しなかった件数	-	6
うち、代表者の交代時において、旧経営者との保証契約を解除する一方、新経営者との保証契約を締結した件数	7	7
ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数	-	-
うち、メイン行としての成立件数	-	-