

# 中小企業の経営支援に関する取り組み

Kirayaka Bank

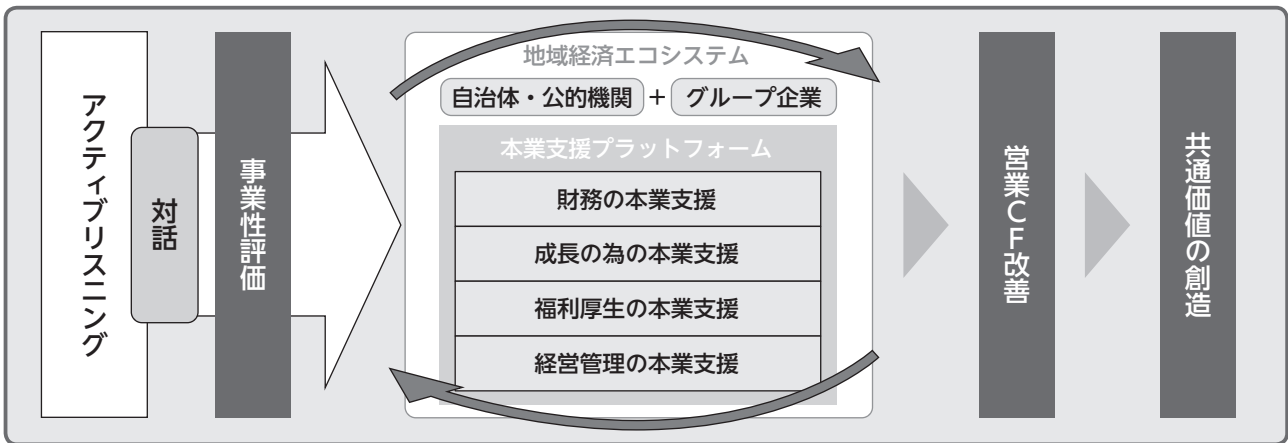
## きらやか銀行

### 1. 中小企業の経営支援に関する取り組み方針

#### ○本業支援への取り組み

当行は、地元中小企業への安定的かつ円滑な資金供給を通じ、地域に根ざす金融機関として、地域経済活性化及び取引先との共存共栄を目指し地域密着型金融を推進しております。2010年より「地域の皆さまと共に生きる」を経営方針に、2018年には「私たちの想い」「本業支援を通して 地元の『中小企業』と『そこに働いている従業員の皆さま』から喜んでいただき地域と共に生きること」を経営理念に掲げ、全役職員が同じ想いを持ち本業支援に取り組んでまいりました。

本業支援とは、お客さまの事業についてお聴きする「アクティブリスニング」を通じて、事業に関する課題を共に解決していく活動であります。2021年4月に当行が策定した第6次中期経営計画において、目指す姿を「本業支援業の確立を通じて経営理念を実現し、地域と共に生きること」とし、そのために当行がすべきことを「お客さまの稼ぐ力の強化に向けた組織的・継続的な取り組み」と計画の柱として位置付け、中小企業の営業キャッシュフロー（CF）改善に向けた本業支援の更なる取り組みの強化を図ってまいります。



地域経済エコシステムの「好循環ループ」の実現：当行による中小企業の営業CFの組織的・継続的な改善への取り組みが起点となり、企業業績、従業員所得、雇用がプラスに働き、その結果新たな設備需要、消費行動が促されることで地域経済の活性化に貢献します。

#### ○新型コロナウイルス感染症拡大に対する対応

新型コロナウイルスの感染拡大が世界的な問題となる中、当行の主要な営業エリアである山形・宮城においても社会環境・生活様式が一変し、取引先においては売上が減少するなど様々な影響を受けております。

当行は、コロナ禍の影響を大きく受けた地元事業者に対して、新規融資をはじめ返済条件変更や経営改善支援に多面的に対応してまいりました。しかしながら、地元中小企業の業績回復には依然として長期間を見通す必要があり、ウィズコロナ・ポストコロナの環境を乗り越えていくため、従来の資金繰りに加えて、ビジネスモデルの転換に向けた前向きな設備投資や、抜本的な事業再生に取り組むことが中長期的な経営課題と認識しております。

当行は、こうした地元取引先の現状やニーズを踏まえ、今まで以上に、本業支援に積極かつ長期的に対応し、様々な施策を行っていく方針です。そして、このような対応を継続的に行うことが地域社会の期待に応え、地域金融機関としての使命を果たすことにつながると考えております。

### 2. 中小企業の経営支援に関する態勢整備の状況

#### ○本業支援体制の深化

お客さまに対する「本業支援」を当行の特徴とするべく、本部に専門部署を設置するなど体制を整備し全職員が組織的かつ継続的に取り組んでおります。中長期的な視点に立ち、「本業支援」を実践することで、地域に根を張り、地域経済の更なる活性化やコンサルティング機能を発揮してまいります。

これまでの「本業支援」に対する当行の体制整備の実施状況は以下の通りです。

##### 【本業支援の本部体制整備】

実施時期	組織体制	概要
2018年度上期	【組織再編】 本業支援部を本業支援戦略部へ	本業支援戦略の一本化
2020年度上期	【新設】 本業支援戦略部へ本業支援緊急対策室	新型コロナウイルス感染症に対する資金需要へのスピード化
2021年度上期	【新設】 本業支援戦略部 6グループに組織再編 リースグループ・経営管理グループ・福利厚生グループを新設	本業支援深化のための組織体制強化

また、IT・FinTechへの対応をすべく経営企画部内に設置した「IT企画室」を「DX推進室」と変更し、資本業務提携しましたSBIグループと連携しながらDX推進を強化してまいります。

#### ○コンサルティング部門の拡充

今後のアフターコロナに対応していくため本業支援戦略部コンサルティンググループ（コンサル子会社きらやかコンサルティング&パートナーズ株式会社（以下KCP）兼務含む）の人員体制を強化しました。これにより既存コンサルティング業務を拡充しコンサル子会社では新規業務（人事制度構築コンサルティング、プロモーション支援、製造業生産性向上支援等）の取り扱いの開始により多様化する本業支援ニーズにワンストップで対応してまいります。また、銀行の枠にとらわれない本業支援を実践するため、当行はKCPと協働し、お客さまの多様なニーズに積極的に対応しております。

<本業支援先の内M&Aニーズに本部専担者も一体となって対応した先数、事業承継ニーズに対応した先数>

	M&A	事業承継
対応先数	81先	118先

#### ○新型コロナウイルス感染症に係る取引先の支援体制

新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、当行の取引先においても様々な業種に影響が及んでおります。特に飲食業や宿泊業を営むお取引先企業への影響が大きく、売上減少等に伴う資金繰りを中心とした経営相談を多数受付しております。

当行では取引先に対する影響調査を実施し影響度合いに応じたレベルカテゴリーに分類、レベル毎に濃淡を付けた管理体制を構築しており、優先度の高い取引先から各営業店及び本部が連携して対応を進めております。取引先企業の中で特に経営改善支援を要する先には専任の担当者を配置し、ニーズによっては人的支援を行うなど改善に向けた積極的な指導や重点的な管理を実施しております。その他、返済条件変更や繰上返済手数料の全額免除や経営改善支援として政府系金融機関の資本性劣後ローン導入支援、事業再構築補助金申請支援等、新型コロナウイルス感染症により影響を受けている取引先への対応を復興支援と同様に経営の最優先課題として位置づけ迅速かつ適切な資金繰り支援に取り組みながら、地域金融機関としての社会的責任を果たしてまいります。

<コロナ関連件数（～2022/3累計）>

	件数	金額
コロナ関連融資実行	3,610件	920億円
コロナ関連条件変更	522件	192億円
政府系金融機関の劣後ローン導入支援	57件	108億円
事業再構築補助金の申請支援	102件	-

#### ○人材育成の徹底

当行では、『本業支援実践力』にかかる『行内認定資格』を導入し、認定資格等級に応じた職員のスキルアップ研修を実施しております。具体的には、『本業支援実践力』を[①実績]と[②スキル・知識]の2つの要素で客観的、公平、公正な評価を行い、職員各自が成長の為に「やるべきこと・具体的な課題」を明確に見える化したうえで、職員各自のレベルに応じた指名制、公募制の各種研修を実施しながら人材育成を図っております。

<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	参加者数	本業支援に関する資格取得者数（累計）
回数、人数	191回	1,465人	271人

### 3. 中小企業の経営支援に関する取組み状況

#### ○本業支援メニューの深化

当行の本業支援は、アクティブリスニングを通じてお客さまと共有した事業ニーズについて一緒に考え、課題解決、目標達成に向けたご支援を行うことでお客さまに喜んでいただくことに本質を見出しており以下のような本業支援を実施しております。

<取引先の経営力向上のためのニーズを把握した件数、本業支援を行った先数、件数>

取引先の事業ニーズ件数	本業支援成約先数	本業支援成約件数
3,913件	1,938先	2,661件

#### ①財務と成長の為の本業支援

当行では、2016年10月から『本当に本業支援を必要としている先』に対し「財務の本業支援」や将来の成長に向けた「成長の為の本業支援」を行う『中小企業成長戦略』に経営資源を集中しており、現在はさらに踏み込んだ、お客さまの営業CF改善（稼ぐ力強化）を目的とした「財務の本業支援」「成長の為の本業支援」に取り組んでおります。具体的には「財務の本業支援」の実施により中小企業が本業に専念してもらう環境を作り、企業の「稼ぐ力」（＝営業CF）向上を後押ししてまいります。また、「成長の為の本業支援」についてはアクティブリスニングを通して企業の事業の理解、可視化を行い、ローカルベンチマークと経営デザインシートの活用により経営者と一緒になって経営課題を共有し、解決方法を一緒に考え、当行が伴走しながら解決していく本業支援メニューを提案します（課題設定型伴走支援の取組み）。また当行内で、お客さまの営業キャッシュフロー改善のためにどのような本業支援を行うかを「本業支援検討会」にて協議しています。この際にローカルベンチマーク・経営デザインシートを使用し、お客さまの事業課題を共有しています。本検討会には本部も参加し、当行全体でお客さまに役立つ本業支援の検討を行ってまいります。

<メイン取引先のうち、経営指標の改善や就業者数の増加が見られた先数及び融資額の推移>

	2021年3月期	2022年3月期
メイン取引先数	5,723先	5,691先
メイン取引先の融資残高	4,295億円	4,259億円
経営指標等が改善した先数	3,589先	3,711先
上記に係る事業年度末の融資残高	2,863億円	3,026億円

<ソリューション提案先数及び融資額、及び全取引先数及び融資額に占める割合>

	全与信先数	ソリューション提案先	割合
先数	11,645先	1,721先	14.8%
融資残高	7,774億円	1,199億円	15.4%

<本業支援の内、販路拡大支援を行った件数及び売上増加額>

	販路拡大支援を行った件数	販路拡大支援による売上増加額
件数、売上増加額	338件	15億円

②福利厚生の本業支援

2019年1月より中小企業で働く従業員さまの福利厚生をサポートする「ふっくらパッケージ」の提供を開始し2022年3月現在1,372先、約21,000名の会員の皆さまからご利用いただいております。本サービスは、中小企業で働く従業員さまの資産形成をサポートする資産形成サービス、当行取引先飲食店や温泉旅館等をお得に利用できる優待サービス、当行が独自で企画する各種イベント、セミナー等に参加できる体験サービスで構成されており、会員の皆さまより喜びの声が届いております。

また、契約先従業員の皆さまと当行の取引先をつなぐ地域循環型サービスの提供にあたり、SDGsに資する取組みにつながるものと考えております。経営者さまが従業員さまを大切に考えているという想いが詰まった「ふっくらパッケージ」の活用により、企業と従業員さまの信頼関係の強化とエンゲージメント向上を図り企業の発展につなげていきたいと考えております。

③経営管理の本業支援

コロナ禍の危機的状況において、中小企業の経営者は孤独と不安を抱えており、当行の社会的使命が問われている中、2020年10月、当行取引先の中小企業支援として、経営管理の本業支援「共に生きるクラブ」を立ち上げ、2022年3月には3,000先を超える会員となりました。また、クラブ会員約1,000先のローカルベンチマークおよび経営デザインシートを作成し、取引先との対話や本業支援の検討協議を進めております。クラブの会員にはほとんども寄り添い、事業について話を聴き、時には議論をかわしながら「本気の本業支援」により孤独と不安を解消し安心してもらう。そして、将来に亘って伴走支援し、共に生きていく真のパートナーと一緒に先行き不透明感が増す世の中を乗り越えていきたいと考えております。

<事業性評価の結果やローカルベンチマークを提示して対話を行っている取引先数等>

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行っている取引先数	3,072先
上記のうち労働生産性の向上に資する対話を行っている取引先数	2,963先

○ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

<全取引先数と地域の取引先数の推移>

	2020年3月末		2021年3月末		2022年3月末	
	地元	地元外	地元	地元外	地元	地元外
全取引先数	12,443先		12,037先		11,645先	
地域別の取引先数	10,908先	1,535先	10,510先	1,527先	10,197先	1,448先

<メイン取引先数の推移及び全取引先数に占める割合>

	2020年3月末	2021年3月末	2022年3月末
メイン取引先数の推移	5,711先	5,723先	5,691先
全取引先数に占める割合	45.9%	47.5%	48.9%

<ライフステージ別の与信先数及び融資残高>

	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
与信先数	11,366先	747先	1,682先	4,032先	1,287先	1,374先
融資残高	7,774億円	432億円	1,753億円	3,017億円	552億円	1,338億円

当行では取引先のニーズを把握し、ライフステージに応じた様々な支援を実施しております。

(1) 創業・新事業支援

創業者向けの資金供給として山形県制度融資「開業支援資金」や日本政策金融公庫山形支店との連携商品「煌やかな未来」を活用した支援を行っており、地方創生の観点も踏まえながら創業者の方に寄り添った支援をしております。

<当行が関与した創業・第二創業の件数>

創業件数	276件
第二創業件数	1件

(2) 経営改善支援

当行取引先の中から特に経営改善支援を要すると判断した先を「指導企業」として選定、財務内容の改善に向け積極的な指導及び重点的な管理を行っております。具体的には、当該企業の業績向上を目的に融資部に専任担当者を配置し、コミュニケーションを密にとりながら、より専門的な見地でコンサルティング機能を発揮させ、本支店一体となった改善支援及び管理に取り組んでおります。

<貸付条件変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況>

	条件変更先数	好調先	順調先	不調先
先数	1,319先	321先	275先	723先

<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	経営改善先数	割合
経営改善先数割合	5,691先	738先	13.0%

(3) 事業承継支援

コンサル子会社KCPを中心としてお客さまの潜在的な将来のニーズを把握すると共に事業承継に早期に取り組むことの重要性を促してまいりました。どのライフステージの企業においても事業承継に関する何らかの課題があり、お客さまが課題を把握できる仕組みづくりに取り組んでまいりました。



#### (4) 事業再生支援

当行は取引先企業に対して人材の派遣やコンサルタント導入支援を行っております。また企業支援担当には専任担当者3名のほか、当行OBで企業経営全般・事業再生業務に精通している人材1名を指導企業3社について取締役として派遣し経営全般に関与するとともに、事業支援に取り組んできた職員3名が指導企業2社に出向し企業の経営改善に取り組んでおります。経験豊富な人材の活用により、事業性評価に基づく抜本的な事業構造改革等、業績改善に向けたサポート強化に取り組んでおり、着実に事業再生へ向けた改善が進んでおります。

この他、外部専門家や民間機関との連携を行うことで幅広い支援を行ってまいります。

#### <外部専門家の活用及び他の金融機関等との連携>

外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数	2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	29先
他の民間金融機関と提携・連携した先数	21先
政府系金融機関と提携・連携した先数	4先

#### ○仙台銀行との連携による取り組み状況

仙台銀行と連携し、復興支援並びに中小企業に対する与信供与の円滑化に積極的に取り組んでおります。2021年度の実績は紹介件数200件、成約件数30件となっております。

#### ○担保・保証に過度に依存しない融資

##### (1) 事業性評価に基づく融資等

当行では、「アクティブリスニング」による対話を通じてローカルベンチマークや経営デザインシート等を用い、取引先の事業内容をよく把握したうえで、ニーズや経営課題を解決し生産性向上に資するため、積極的に対話を行っております。

<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額、及びその割合>

	先数	融資残高
与信先数及び融資残高	7,186先	5,123億円
割合	63.2%	65.9%

##### (2) 経営者保証に関するガイドラインへの対応

当行は、お客さまへの融資取り組みにあたり「経営者保証に関するガイドライン」の主旨を尊重した取り扱いを実施するべく、「『経営者保証に関するガイドライン』適用チェックシート」を制定し、全店が同一目線で対応できる態勢としております。2021年度下期において1,086件の無保証融資を実行し、当該期間における新規融資件数全体に占める無保証融資の割合は30.6%となりました。

今後も「担保又は保証に過度に依存しない融資」の活用を含め、経営者保証に関するガイドラインの浸透を図ってまいります。

<<経営者保証に関するガイドラインの活用状況>> (2021年度下期)

##### ①新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合

新規融資件数【A】	3,561件
新規に無保証で融資した件数【B】 (ABLを活用し、無保証で融資したものを除く)	1,088件
経営者保証に依存しない融資の割合【B】 / 【A】	30.6%

##### ②事業承継時における保証徴求割合 (4類型)

新旧両経営者から保証徴求した割合	1.5%
旧経営者のみから保証徴求した割合	6.1%
新経営者のみから保証徴求した割合	81.8%
経営者から保証を徴求しなかった割合	10.6%

#### <経営者保証に関するガイドラインの活用先数及び全与信先数に占める割合>

	全与信先数	ガイドライン活用先数	割合
活用先数及び割合	11,366先	3,919先	34.5%

## 4. 地域の活性化に関する取り組み状況

### ○地域全体の活性化、持続的な成長を視野に入れた、同時的・一体的な「面」的再生への取り組み

取り組み内容	進捗状況
産学官金連携を強化。	当行は、産学官金連携を強化する取り組みの一環として、山形大学と受託事業実施契約を締結し、取引先企業の人材育成を支援する「きらやかマネジメントスクール」を開講。過去4期143人の卒業生を輩出しました。山形大学の教授陣が講師となり、若手経営者、後継者、幹部社員を対象として毎月1回の講義を1年間実施いたします。講義においては自社の抱える課題を発見し、解決するための具体的な知識等を習得する実践的な内容となっております。 現在ウィズコロナを踏まえた新たなカリキュラムと非対面による講義方式を採用し、第5期30名の受講生を迎えて開講しております。
地域一体での面的な再生支援	当行では国土交通省観光庁で推進している観光地再生・高付加価値化推進事業が採択された温泉地区において、取引先の温泉旅館でのコロナ禍において変化する顧客ニーズに地域一体となった面的な観光地再生の取組みを支援してまいりました。 コロナ禍から地域経済が回復し地元経済が活性化するためには個別取引先だけの支援にとどまらず、地域が一体となった面的な再生を支援する必要があり、国や地方自治体の補助金制度や外部機関とも連携しながら中長期的な支援に取り組んでまいります。

# 中小企業の経営支援に関する取り組み

Sendai Bank

## 仙台銀行

### 1. 中小企業の経営支援に関する取り組み方針

#### ○震災復興及び本業支援への取り組み

当行は、被災地・宮城県の地域金融機関として、震災からの復興に向けて、円滑な資金供給や事業再建支援をはじめとする復興支援策に、積極的かつ長期間にわたって着実に取り組む方針としております。

この方針のもと、当行は、じもとホールディングスの長期戦略である「本業支援」を通じて、さらやか銀行との連携を図りながら、中小規模事業者等の抱える様々な経営課題の解決を幅広く支援することで、被災企業の成長・発展をサポートし、地域の復興と活性化、地方創生に貢献してまいります。

#### ○新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴う対応

当行では、震災からの復興と併せて、新型コロナウイルス感染症により影響を受けている取引先への支援を経営の最重要課題として位置付け、今後も迅速かつ適切な資金支援並びに本業支援に取り組むことで、地域金融機関としての責任を果たしてまいります。

### 2. 中小企業の経営支援に関する態勢整備の状況

#### ○中小企業融資渉外300名体制の構築

当行では、経営資源を中小企業融資に重点配分するため、2024年3月までの現中期経営計画期間中に中小企業融資渉外を300名とする営業体制の構築を目指しております。

2022年4月1日時点の本部・営業店における融資渉外人員は221名であり、上記人員体制を構築するため、店舗戦略、事務の効率化、人員の適正配置を三位一体で実施してまいります。

#### ○地元企業応援部の体制

当行は、2011年6月に震災からの復興支援を目的として、地元企業応援部を設置しました。現在、1課3室で活動しており、取引先への円滑な資金供給や本業支援、さらには新型コロナウイルス感染症の影響を受けた取引先への事業再生支援などに取り組んでおります。

#### ○取引先のDX支援に係る体制

当行では、取引先のデジタル化・DX支援のため、2022年4月より地元企業応援部本業支援室内に「お客さまデジタル化応援チーム」を設置し、同年6月より本格稼働を開始しております。当チームでは、「Sendai Big Advance」の導入支援や、SBIグループと連携したDX関連ツールの提案など、取引先へのよりきめ細かい支援が可能な体制を整備しております。

#### ○新型コロナウイルス感染症に係る取引先の支援体制

当行では、影響を受ける事業者への支援体制強化のため、「新型コロナウイルス感染症対策地元企業支援チーム」や「新型コロナウイルス感染症関連地元企業支援対策本部」を設置しております。本部と営業店の連携を図りながら、政府系金融機関の劣後ローン導入支援や事業再構築補助金の申請支援を行うなど、個々の取引先の実情に応じた支援に取り組んでおります。

《コロナ関連計数》（2022年3月末まで累計）

	件数	金額
コロナ関連融資実行	5,549件	1,091億円
コロナ関連条件変更	1,858件	453億円
政府系金融機関の劣後ローン導入支援	51件	66億円
事業再構築補助金の申請支援	45件	—

#### ○本業支援を担う人材の育成

当行は、「人で勝負する銀行」をスローガンに掲げ、本業支援を担う人材の育成に積極的に取り組んでおります。復興支援や本業支援を展開するにあたり、中小規模事業者等の多様化する経営ニーズに対応するため、若手職員向けの融資渉外研修や本業支援研修を開催しているほか、外部専門家との連携を通じた人材の育成に取り組んでおります。

《取引先の本業支援に関連する研修等の実施状況》（2021年度）

	開催回数	参加者数
研修実施状況	21回	231人

《各種資格の取得者数》（2022年3月末現在）

資格名称	取得者数	資格名称	取得者数
中小企業診断士	5人	医療経営士2級	2人
不動産鑑定士	1人	医療経営士3級	10人
農業経営上級アドバイザー	1人	動産評価アドバイザー	2人
農業経営アドバイザー	20人	1級F P 技能士	33人
水産業経営アドバイザー	2人	2級F P 技能士	271人
M&Aシニアエキスパート	4人	3級F P 技能士	627人
宅地建物取引士	44人	金融業務2級 事業承継・M&Aコース	5人

### 3. 中小企業の経営支援に関する取り組み状況

#### ○コア戦略の展開

##### (1) コア戦略の取り組み

当行は、2018年12月より、中小企業への貸出増強、本業支援推進戦略として、コア戦略を展開しております。これは、当行の収益の中核を構成する取引先（コア中小企業層）と重点的に支援する取引先（企業支援先）を「コア取引先」と定め、同先に対する本業支援を徹底して行い課題解決を支援することで、資金供給を含めた複合取引を推進すると共に、コア取引先の経営改善に資することを目的に取り組むものです。また、新規先、創業先を含む取引先のシェアアップ、ランクアップを図ることで、顧客基盤の強化を目指していくものです。

当行では、コア戦略によるコア取引先への融資増強を中心として中小企業への金融支援を行うことにより、地方創生に努めております。

##### 《全取引先数と地域の取引先数の推移》

	2020年3月末		2021年3月末		2022年3月末	
	地元	地元外	地元	地元外	地元	地元外
全取引先数	11,680先		12,146先		12,745先	
地域別の取引先数	11,436先	244先	11,927先	219先	12,520先	225先

##### 《メイン取引先数の推移及び全取引先数に占める割合》

	2020年3月末	2021年3月末	2022年3月末
メイン取引先数の推移	4,470先	4,965先	5,441先
全取引先数に占める割合	38.3%	40.9%	42.7%

##### 《メイン取引先のうち経営指標の改善等がみられた先数及び融資額の推移》

	2021年3月末	2022年3月末
メイン取引先数	4,929先	5,441先
メイン取引先の融資残高	3,117億円	3,343億円
経営指標等が改善した先数	3,313先	3,756先
上記に係る事業年度末の融資残高	2,462億円	2,444億円

##### 《事業債務者数及び中小企業融資残高の推移》

	2020年3月末	2021年3月末	2022年3月末
事業債務者数	8,042先	8,533先	8,848先
中小企業融資残高	3,875億円	4,637億円	4,795億円

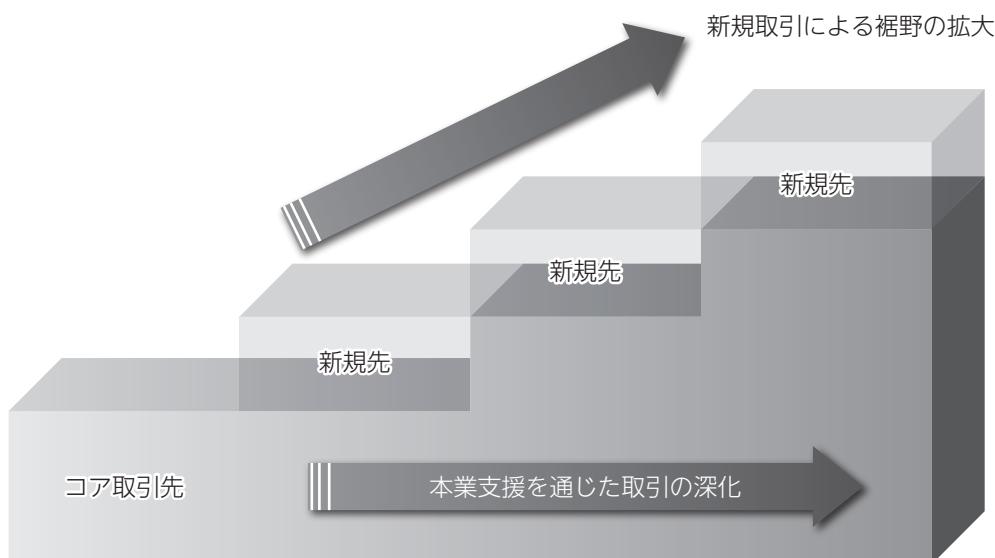
##### (2) 本業支援サイクルの確立に向けて

個々の取引先に対する最適な本業支援メニューの提供を目指し、取引先の経営課題や事業ニーズを聞き取りする「本業支援ヒアリング」を実施すると共に、営業店・本部が一体となり個々の取引先に対する最適な本業支援メニューを協議する「本業支援ミーティング」を実施することで、本業支援サイクルの確立を図っております。

##### 《ソリューション提案先及び融資額、並びに全取引先数及び融資額に占める割合》

	全与信先	ソリューション提案先	割合
先数	12,745先	1,512先	11.9%
融資残高	6,108億円	1,057億円	17.3%

#### <コア戦略のイメージ図>



顧客基盤の強化

○ライフステージに応じた円滑な資金供給

当行は、お客さまの事業、ニーズ・経営課題を把握、最適な提案を行うことで、お客さまのライフステージに応じた支援を行っております。

《ライフステージ別の与信先数及び融資残高》

	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
与信先数	11,657先	1,087先	908先	6,125先	778先	421先
融資残高	6,105億円	443億円	678億円	3,488億円	301億円	366億円

(1) 創業者向け支援の強化に向けた取り組み

当行は、創業者向け支援の一環として、「じもと応援創業支援パッケージ」を取り扱っております。これは、設立から5年以内の法人・個人事業主の取引先に便利なサービスをパッケージで提供するものであり、同パッケージの提供をはじめとした創業者向けの支援に取り組んでおります。

《当行が関与した創業・第二創業の件数》

創業件数	522件
第二創業件数	1件

(2) 成長段階における支援

【きらやか銀行との連携によるビジネスマッチングの取り組み】

当行は、じもとホールディングス本業支援戦略部と連携し、自行内のほか、きらやか銀行との県境を越えた多様なビジネスマッチングに取り組んでおります。

両行による2021年度下期のビジネスマッチング実績は、紹介件数138件、成約件数21件となっております。

【広域ビジネスマッチングの取り組み】

当行は、第二地方銀行協会や他県地銀、商工会議所など外部機関主催の商談会にも積極的に参加し、取引先企業に対して、販路拡大等に向けた様々なビジネスマッチングの機会を提供しております。

また、じもとグループと東京きらぼしFGは、本業支援に関する連携協定を締結しており、ビジネスマッチングの取り組みを継続して行っております。

《販路開拓支援を行った先数》

	地元	地元外
先数	166先	59先

(3) 貸付条件変更等の支援

当行では、取引先の経営状況に応じて貸付条件の変更等に対応しているほか、貸付条件変更先の経営改善計画の進捗状況のフォローを行い、最適な支援を実施しております。

《貸付条件変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況》

	条件変更先	好調先	順調先	不調先
先数	274先	64先	119先	91先

(4) 経営改善・事業再生・業種転換の支援

当行では、被災企業等の再生、発展に向けて、地元企業応援部と営業店・外部専門家等が連携し、被災状況や多様な経営課題等を的確に把握のうえ、各企業の状況に応じた最適な支援策を検討・実施しております。

また、当行子会社である株式会社仙台銀キャピタル&コンサルティングを通じて事業承継やM&Aに関する支援体制を強化しております。

《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	経営改善先数	割合
経営改善先数割合	5,441先	724先	13.3%

《M&A・事業承継支援先数》

	当行	仙台銀キャピタル&コンサルティング
M&A・事業承継支援先	14先	7先

《取引先の本業支援に関連する外部専門家の活用及び他の金融機関等との連携》

外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数	64先
中小企業支援策の活用を支援した先数	125先
他の民間金融機関と提携・連携した先数	43先
政府系金融機関と提携・連携した先数	1先

○担保・保証に過度に依存しない融資

(1) 事業性評価に基づく融資等

当行では、事業性評価シートを活用し、取引先の事業内容をよく把握したうえで、ニーズや経営課題を解決し生産性向上に資するため、積極的に対話を行っております。

《事業性評価の結果やローカルベンチマークを提示して対話を行っている取引先数等》

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行っている取引先数	4,361先
上記のうち労働生産性の向上に資する対話を行っている取引先数	4,314先



《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、及びその割合》

	先数	融資残高
与信先数及び融資残高	3,236先	2,983
割合	27.8%	48.9%

○経営者保証に関するガイドラインへの対応

当行は、経営者保証に関するガイドラインに基づき、新規の無保証融資や保証契約の解除等に取り組み、被災企業を含む中小規模事業者への円滑な資金提供に取り組んでおり、2021年度下期は、1,561件の無保証融資を行い、当該期間における無保証融資の割合は57.9%となりました。

また、「事業承継時に焦点を当てた『経営者保証に関するガイドライン』の特則」を踏まえ、事業承継時における新旧経営者の保証要否を適切に判断し対応する体制を整備し、経営者交代時における円滑な事業承継の支援に取り組んでおります。

当行は、引き続き、経営者保証に関するガイドラインに基づき、被災企業を含む中小規模事業者への円滑な資金提供に取り組んでまいります。

《経営者保証に関するガイドラインの活用状況》（2021年度下期）

①新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合

新規融資件数	2,698件
新規に無保証で融資した件数	1,561件
経営者保証に依存しない融資の割合	57.9%

②事業承継時における保証徴求割合（4類型）

新旧両経営者から保証徴求した割合	4.8%
旧経営者のみから保証徴求した割合	44.0%
新経営者のみから保証徴求した割合	48.8%
経営者から保証を徴求しなかった割合	2.4%

《経営者保証に関するガイドラインの活用先数及び全与信先数に占める割合》

	全与信先数	ガイドライン活用先数	割合
活用先数及び割合	11,657先	4,431先	38.0%

4. 地域の活性化に関する取り組み状況

【地域の面的再生への積極的な参画等】

○地元大学・県内企業等との連携による県内就職率向上及び地元定着に向けた取り組み

当行は、地方創生への取り組みの一環として、宮城県内の大学生等に対して県内企業の事業概要や業務内容等を紹介する「みやぎの企業発見プログラム2021」を県内の企業並びに大学等と共同で開催いたしました。

これは、県内の大学生等が働く場としての県内企業の魅力を理解し、県内企業への就職率を向上させることで地方創生につながることを目的として、「みやぎ・せんだい地域人材育成協働事業プラットフォーム」による事業の一環として実施されたものです。

○デジタル地域通貨活用を通じた地域活性化への取り組み

当行は、デジタル地域通貨を発行・運用するための情報プラットフォームを活用した地方創生及び地域活性化の取り組みのため、SBIネオフィナンシャルサービス株式会社と株式会社まちのわたの間で、継続的に連携・協力していくことを目的とした包括連携協定を締結いたしました。

宮城県エリアにおいて3社で連携し、地域のプレミアム付き商品券等の電子化やQRコード決済の仕組みを提供支援するなど、キャッシュレス決済を通じて地域経済の活性化及び持続可能な街づくりに継続して取り組んでまいります。

○公益信託「仙台銀行まちづくり基金」を通じた被災地の住民活動への支援

当行は、本基金を活用し、地域復興に向けて積極的に取り組む団体・個人の活動を継続的に支援しており、2021年度は18先に対し、総額299万円の助成を決定いたしました。

○地域の文化活動への支援を通じた地域経済活性化への貢献

当行は、2017年3月、地域の文化活動への支援を通じて、震災からの復興と地方創生、地域経済の活性化に貢献するため、仙台市が募集した泉文化創造センター（イズミティ21）のネーミングライツ事業に応募し、命名権を取得いたしました。

同館主催のコンサートへの協賛などを通じて、地域の文化活動への支援に継続して取り組んでまいります。