

中小企業の経営支援に関する取り組み

Kirayaka Bank

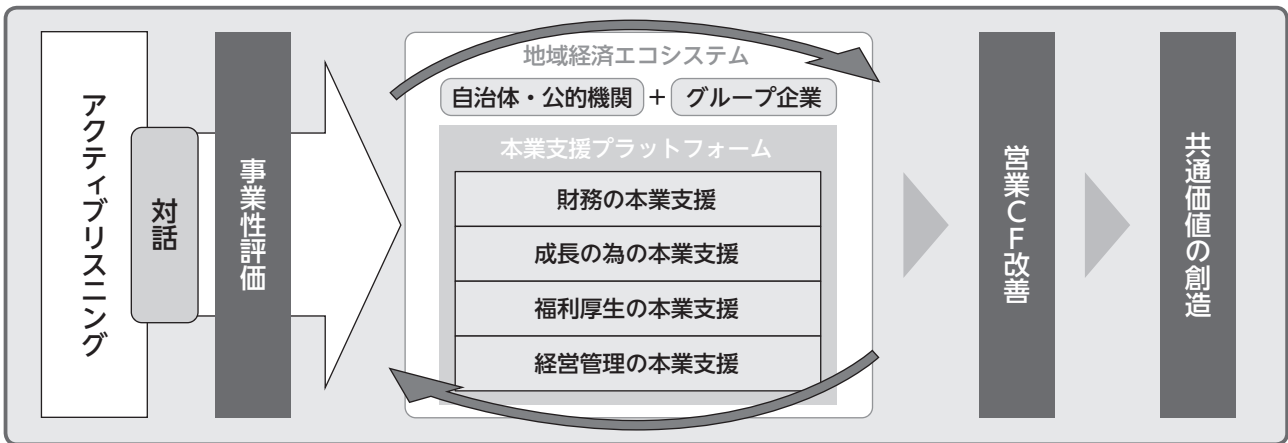
きらやか銀行

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、中小企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とおりです。

【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
2022年度下期	[新設] 企業支援部 [組織再編] 本業支援部を営業本部（本業支援部・個人営業部）へ。本業支援部内に法人営業企画課、本業支援室、法人推進室を新設。 個人営業部内に個人営業企画課、ローン推進課、窓販営業課を新設。	中小企業支援に経営資源を傾注。抜本的な再生を担当する企業支援部を新設。 （また、営業推進部門は企画担当と執行部門に区分）
	[新設] 戦略エリア営業部、広域リテール戦略部 [組織再編] 営業本部を廃止 本業支援部において、法人営業企画課を営業企画課へ、法人推進室を戦略エリア営業部へ移管	営業推進関連部を担当役員直下の組織とすることで意思決定のスピードアップを図る。 営業エリアと営業推進チャネルにて担当部署を区分。 県外店舗と新規開拓を統括する戦略エリア営業部と、ネットなどを活かした全国向けのリテール戦略を統括する広域リテール戦略部を新設。

○コンサルティング部門の拡充

当行では、より専門的な分野での本業支援を実践するため、製造業の生産管理に精通した人材を配置し、生産性向上を専門としたインストラクターの紹介や補助金、助成金の活用等のニーズに対応しております。さらに昨年度から開始した人事制度構築コンサルや製造業生産性向上支援コンサル等の取扱いも行っており、多様化する本業支援ニーズにワンストップで対応しております。

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	70先	76先

○新型コロナウイルス感染症に係る取引先の支援体制

今般の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。

また、当行では、取引先に対する資金繰りに重点を置いた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ます。このレベル分けにより資金繰り支援の優先度を可視化することができ、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行っております。

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金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。

<コロナ関連計数（～2023/3累計）>

	件数	金額
コロナ関連融資実行	3,806件	956億円
コロナ関連条件変更	661件	230億円
政府系金融機関の劣後ローン導入支援	66件	116億円
事業再構築補助金の申請支援	55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>

回数、人数	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）
	50回	1,293人	267人

3. 中小企業の経営支援に関する取り組み状況

○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
2,222件	1,302先	1,573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考え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り組み）。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>

	2022年3月期	2023年3月期
メイン取引先数	5,691先	5,406先
メイン取引先の融資残高	4,259億円	4,116億円
経営指標等が改善した先数	3,711先	4,942先
上記に係る事業年度末の融資残高	3,026億円	3,824億円

<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	11,272先	1,254先	11.1%
融資残高	7,618億円	736億円	9.7%

<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	205件	8億円

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2023年3月現在1,223先、約20,800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に資する取り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、2023年3月には2,700先を超える会員となりました。また、会員の方には会員専用スマートフォンアプリ「きらやかアプリ」をご提供しており、会員限定のセミナーやビジネスマッチング情報、求人情報など、経営者の方にいち早くお届けしたい各種情報を掲載しております。

「共に生きるクラブ」は、当行がクラブ会員の皆さまの「真のパートナー」となり将来にわたって伴走支援していく取り組みです。今後も、会員の皆さまの成長にとってプラスとなる様々な情報の提供と、「身近な相談相手」として支援してまいります。

<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	3,038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	2,933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>

	2021年3月末		2022年3月末		2023年3月末	
	地元	地元外	地元	地元外	地元	地元外
全取引先数	12,037先		11,645先		11,272先	
地域別の取引先数	8,484先	3,553先	8,216先	3,429先	7,932先	3,340先

<メイン取引先数の推移及び全取引先数に占める割合>

	2021年3月末	2022年3月末	2023年3月末
メイン取引先数の推移	5,723先	5,691先	5,406先
全取引先数に占める割合	47.5%	48.9%	48.0%

<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	11,101先	685先	1,686先	3,991先	1,326先	1,381先
融資残高	7,618億円	323億円	1,554億円	3,029億円	670億円	1,358億円

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> (2023年3月期)

創業件数	252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。

2022年10月1日に企業支援部を新設し、2022年度下期より指導企業16社の所管を全て企業支援部とし、より深度を深めて経営改善に取り組んでおります。

更に2023年度上期より企業支援部の機能を拡充し、取引先の実態に合った経営改善支援を行うことを目的に、「企業支援課」と「営業店サポート課」を新設し、企業支援部が所管する企業を拡大しております。2023年5月1日現在、指導企業10社と指導企業に準じた支援と管理をする管理強化先 区分Ⅰ（後述）17先を企業支援課で所管し積極的な改善支援並びに重点的な管理を行っております。

<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>

	条件変更先数	好調先	順調先	不調先
先数	1,308先	319先	321先	668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	5,406先	327先	6.0%

(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とも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。特に上述の「指導企業」に対し、外部出向により経営改善や販路拡大など専門知識を習得した職員を派遣し、当該企業の社員とともに経営改善にあたっております。また、企業支援部の職員が指導企業の経営会議や営業会議などに参加し、直接議論に加わることで、事業の相互理解と改善支援を行っております。

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> (2023年3月期)

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	28先
他の民間金融機関と提携・連携した先数	22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。2022年度の実績は紹介件数162件、成約件数11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	7,790先	5,447億円
割合	70.2%	71.5%

(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。2022年度下期において1,355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32.3%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> (2022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】	4,208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)	1,355件
経営者保証に依存しない融資の割合【B】/【A】	32.2%

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	-
旧経営者のみから保証徴求した割合	11.4%
新経営者のみから保証徴求した割合	60.0%
経営者から保証を徴求しなかった割合	28.6%

<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	11,101先	4,056先	36.5%

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り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、き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。

2023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月より活動しております。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、新型コロナウイルスの感染症法上の位置づけが5類に移行したことに伴い、2023年5月に「新型コロナウイルス感染症対策本部」を解散しました。

一方で新型コロナウイルスによる影響が長期化している中、引き続き適時適切な貸出や条件変更を行うなど、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》（2023年3月末まで累計）

	件数	金額
コロナ関連融資実行	6,416件	1,213億円
コロナ関連条件変更	2,858件	661億円
政府系金融機関の劣後ローン導入支援	69件	-
事業再構築補助金の申請支援	71件	-

○本業支援を担う人材の育成

当行は、「人で勝負する銀行」を経営ビジョンに掲げ、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》（2022年度）

	開催回数	参加者数
研修実施状況	28回	236人

《各種資格の取得者数》（2023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FP技能士	33人
水産業経営アドバイザー	2人	2級FP技能士	286人
M&Aシニアエキスパート	4人	3級FP技能士	652人
宅地建物取引士	51人	金融業務2級 事業承継・M&Aコース	7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》

	2021年3月末		2022年3月末		2023年3月末	
	地元	地元外	地元	地元外	地元	地元外
全取引先数	12,146先		12,745先		13,235先	
地域別の取引先数	11,927先	219先	12,520先	225先	13,022先	213先

《メイン取引先数の推移及び全取引先数に占める割合》

	2021年3月末	2022年3月末	2023年3月末
メイン取引先数の推移	4,965先	5,441先	5,622先
全取引先数に占める割合	40.9%	42.7%	42.5%

《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》

	2022年3月末	2023年3月末
メイン取引先数	5,441先	5,622先
メイン取引先の融資残高	3,343億円	3,472億円
経営指標等が改善した先数	3,756先	4,099先
上記に係る事業年度末の融資残高	2,444億円	2,662億円

《事業債務者数及び中小企業融資残高の推移》

	2021年3月末	2022年3月末	2023年3月末
事業債務者数	8,533先	8,848先	9,128先
中小企業融資残高	4,637億円	4,795億円	4,836億円

(2) 本業支援サイクルの確立に向けて

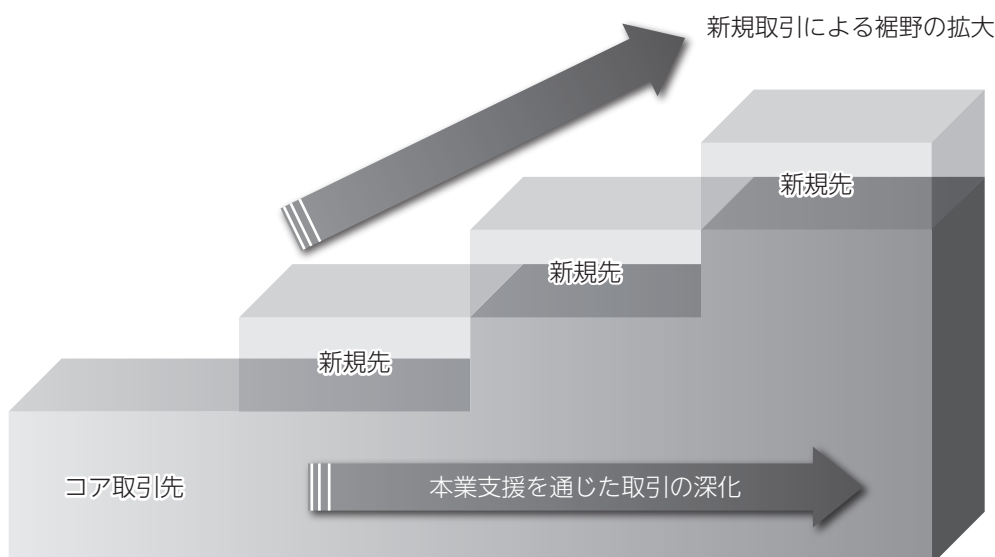
個々の取引先に対する最適な本業支援メニューの提供を目指し、取引先の経営課題や事業ニーズを聞き取りする「本業支援ヒアリング」を実施すると共に、営業店・本部が一体となり個々の取引先に対する最適な本業支援メニューを協議する「本業支援ミーティング」を実施することで、本業支援サイクルの確立を図っております。

また、2019年11月よりサービス提供している経営支援プラットフォーム「Sendai Big Advance」において、2023年2月より新たに「クラウドファンディング機能」を追加し、取引先が実施するプロジェクトの企画・公開支援を行いました。

《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	13,235先	1,620先	12.2%
融資残高	6,060億円	1,115億円	18.4%

<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	12,041先	1,051先	1,003先	6,331先	822先	447先
融資残高	6,057億円	418億円	719億円	3,440億円	336億円	340億円

(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、「ビジネス・パートナーズ・サービス（旧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	501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2022年度下期のビジネスマッチング実績は、紹介件数118件、成約件数7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	212先	62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	281先	42先	35先	204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	経営改善提案先数	割合
経営改善先数割合	5,622先	740先	13.2%

《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	30先	11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	48先
中小企業支援策の活用を支援した先数	11先
他の民間金融機関と提携・連携した先数	44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	3,281先	3,016億円
割合	27.2%	49.8%

○**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、2022年度下期は、1,600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58.5%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》（2022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	2,733件
新規に無保証で融資した件数	1,600件
経営者保証に依存しない融資の割合	58.5%

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	0.0%
旧経営者のみから保証徴求した割合	40.8%
新経営者のみから保証徴求した割合	43.4%
経営者から保証を徴求しなかった割合	15.8%

《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	12,041先	4,741先	39.4%

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・企業・自治体との連携による県内就職率向上及び地元定着、交流人口の増加に向けた取り組み**

当行は、県内大学・企業・自治体による協働事業である「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」の一員として、学生向けに県内企業や自治体の特徴・魅力を発信することで県内企業への就職率向上や地元定着などにつながる活動に取り組んでおります。

2022年度は、地方創生・地域活性化のため本事業の一環として「みやぎの企業発見プログラム2022」や「みやぎの自治体発見プログラム2022」などの活動を実施しました。

○**企業版ふるさと納税の活用を通じた地域活性化への貢献**

当行は、2023年2月よりSBIネオファイナンス株式会社と株式会社RCGとの間で、地方公共団体向けの企業版ふるさと納税制度を活用したビジネスマッチング業務の提携を開始しました。

本業務の提携に基づき、当行は各自治体（2023年7月時点連携先：利府町、多賀城市）へ企業版ふるさと納税の寄付見込み企業の紹介を行っております。

○**公益信託「仙台銀行まちづくり基金」を通じた地域振興への支援**

当行は、本基金を活用し、地域復興やまちづくりに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、2022年度は13先に対し、総額334万円の助成を行いました。

今回の助成を含め、本基金創設以来の助成実績は累計で242先、3,299万円となりました。

○**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。