

中小企業の経営支援に関する取り組み

Kirayaka Bank

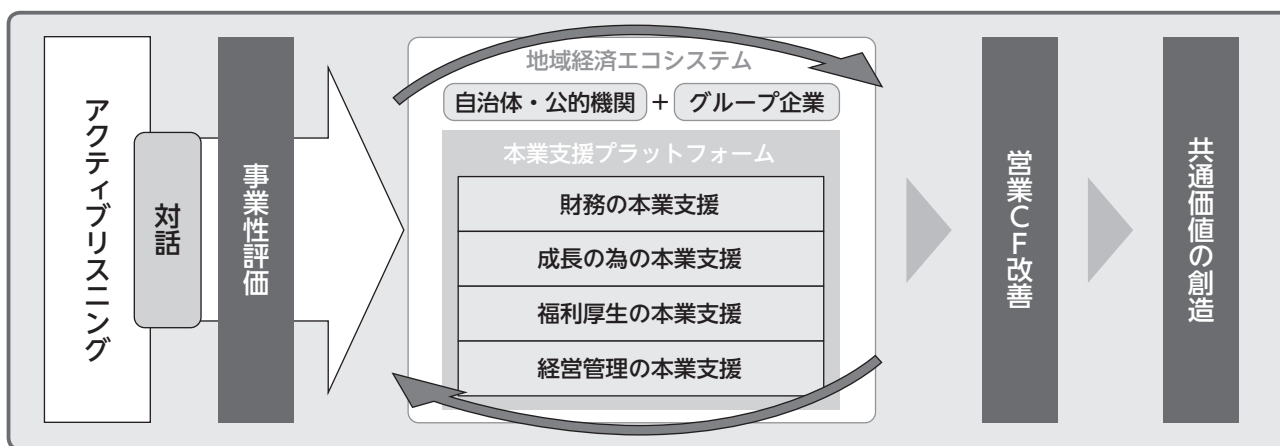
きらやか銀行

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キャッシュフローの組織的・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感染症により、社会環境や生活様式は一変し、当行の主要な営業エリアである山形・宮城においても取引先の売上の減少等、様々な影響を受けております。

特に山形県におきましては、基幹産業の1つである観光関連業種（宿泊業、飲食業など）に対する影響は他業種と比較しても大きい状況にありました。2023年5月に新型コロナウイルス感染症が感染法上の「5類感染症」へ見直しとなり、経済の回復が期待されておりますが、一方で、当行の取引先を含めた事業者への影響は大きく、物価上昇の影響等も加わり、今後も厳しい状況は継続していくものと考えております。

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、盤石な体制でお客さまを支援するため、2023年9月にコロナ特例の金融機能強化法に基づく公的資金180億円を導入し、さらに2023年12月にはSBIグループに対し普通株式発行による19.6億円の第三者割当増資を行いました。サービス業や宿泊業、飲食業等、依然として新型コロナウイルス感染症の影響を受けるお客さまに対し、従来の資金繰りに加え、ビジネスモデルの転換に向けた前向きな設備投資や、抜本的な再生支援及び事業整理、廃業に向けたサポート等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的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6月	[再編] 営業本部を本業支援本部へ [新設] 本業支援本部、営業統括部、企業支援部の3部門を本業支援戦略部へ 本業支援戦略部内に本業支援推進室を新設 本業支援推進室内に個人営業グループ、法人営業グループ、成長支援グループ、本業支援グループを新設	本業支援戦略の一本化
2019年4月	[変更] 成長支援グループをコンサルティンググループへ名称変更	
2020年4月	[再編] 本業支援推進室を廃止し、各グループを本業支援戦略部直下へ [新設] 本業支援本部へ本業支援緊急対策室を新設	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
2020年12月	[再編] 本業支援緊急対策室をコンサルティンググループに統合	
2021年4月	[再編] 本業支援戦略部内の4グループを6グループに再編。法人営業グループは本業支援グループに統合 [新設] 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10月	[再編] 本業支援本部を営業本部へ名称変更し、本業支援戦略部を廃止 [新設] 本業支援戦略部の廃止に伴い、従来のグループ制も再編 営業本部内に本業支援部と個人営業部を新設 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、窓販営業課新設 企業支援部を新設	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担当に区分
2023年2月	[再編] 営業本部を廃止 本業支援部内の法人営業企画課を営業企画課へ名称変更 法人推進室を戦略エリア営業部へ移管 [新設] 戦略エリア営業部、広域リテール戦略部を新設 戦略エリア営業部内に戦略融資企画課を新設	営業推進関連部を担当役員直下の組織とし、意思決定を迅速化 営業エリアと営業推進チャンネルにて担当部署を区分
2024年4月	[再編] 経営戦略部、戦略エリア営業部、広域リテール戦略部、経営企画部DX推進室、個人営業部ローン推進課を廃止 本業支援部を法人サポート部へ、個人営業部を個人サポート部へ名称変更 [新設] きらやかお客様サービスステーションを単独の部へ昇格 広域営業部を新設し、戦略エリア営業部の機能を移管。デジタル営業部を新設し、広域リテール戦略部の機能とDX推進室の機能を移管。デジタル営業部内にDX推進室とデジタル戦略室を新設 法人サポート部内に法人営業推進課を新設 個人サポート部内に個人営業推進課を新設 各部の上に本部営業、企画管理、与信管理、支店サポートの4つのグループを新設	本部で収益を稼ぐ部門と支店を支援する部門を明確化し、結果と採算に責任を持たせた権限の所管や責任部署を明確にし、意思決定を迅速化 本部営業グループ 広域営業部、デジタル営業部、市場金融部、きらやかお客様サービスステーション 企画管理グループ 経営企画部、経理部、総務部、事務部、リスク統括部 与信管理グループ 融資部、企業支援部 支店サポートグループ 法人サポート部、個人サポート部

○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	119先	56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により、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（～2024/3累計）>

	件数	金額
コロナ関連融資実行	4,050件	1,016億円
コロナ関連条件変更	720件	236億円
政府系金融機関の劣後ローン導入支援	76件	126億円
事業再構築補助金の申請支援（うち採択数）	131(65)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。本業支援に取り組む目的「当行がすべきこと＝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」を明確にし、各種研修において事例を共有することで、本業支援内容の充実に努めてまいります。また、「お客さまの営業キャッシュフローの向上」といったお客さまの目標を評価に取り入れる等、本業支援戦略に合った評価体系を構築することで、職員一人ひとりの本業支援レベル向上を図ってまいります。

<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
回数、人数	61回	1,400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。

①財務と成長の為に本業支援

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「成長の為に本業支援」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、お客さまの営業キャッシュフロー改善（稼ぐ力強化）を目的とした「財務の本業支援」「成長の為に本業支援」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」（＝営業キャッシュフロー）向上を後押ししてまいります。また、「成長の為に本業支援」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、事業性評価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。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。

②サステナブルの関連融資の取り組み

企業のSDGsへの取組みや脱炭素経営が主流となる中、当行においてもじもとホールディングスが掲げるサステナビリティ投資方針のもと企業のサステナブル経営を後押ししております。具体的には、サステナブル経営を後押しする目的で融資商品「きらやかSDGs応援ローン」や「きらやかSDGs寄付型ローン」の取扱いを開始いたしました。また、経済産業省が実施する「省エネルギー設備投資に係る利子補給金」の指定金融機関として指定されたほか、寄付型私募債「きらやかじもと応援私募債」の取扱いにより、地域貢献に資するものとして企業のサステナブル経営を後押ししております。

<主なサステナブル関連融資実績>

商品名	件数	金額
きらやかSDGs応援ローン	2件	110百万円
きらやかSDGs寄付型ローン	5件	80百万円
山形県信用保証協会制度「SDGs応援保証」	14件	690百万円
私募債「きらやかじもと応援私募債」	19件	1,750百万円

○ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

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の件数>（2024年3月期）

創業件数	59件
------	-----

（2）経営改善支援

これまで当行取引先企業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」として選定し、財務内容の改善並びに重点的な管理を行ってまいりましたが、2023年11月より名称を「指導企業」から「重点再生支援先」に変更し、抜本再生を視野に入れた取り組みを強化しております。

2024年5月1日現在、重点再生支援先9社を企業支援部で所管しております。

重点再生支援先に対する具体的な改善支援や管理方法としては、当該企業の業績向上を目的に企業支援部に専任担当者を配置し、当該企業の経営層のみならず、必要に応じて現場社員に至るまでコミュニケーションを密に取りながら、より専門的な見地でコンサルティング機能を発揮させております。

（3）事業承継支援

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「重点再生支援先」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。当該企業に対しては、経営改善計画の策定支援のみならず、経営進捗状況のモニタリングを月次で管理・把握するとともに、企業支援部の担当者が経営会議や営業会議などに参加し、当該企業が抱える課題に対する解決策の立案や専門家を活用した支援、改善行動のモニタリング等、徹底した伴走支援を行っております。

また、企業再生のプロフェッショナルである外部有識者をアドバイザーとして招き入れ、担当企業に対する再生支援機能の強化を図っております。この他、外部専門家や民間機関との連携、調整に積極的に関与し、抜本再生の具体的スキームの実行等、全方位的な支援体制を整えております。

さらに2024年4月より企業支援部を増員し、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、体制強化を図っております。

○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。2023年度の実績は紹介件数84件、成約件数12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」による対話を事業性評価シートを用い、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、積極的に行っております。

(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。2023年度下期において1,786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44.1%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》（2023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】	4,048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）	1,786件
経営者保証に依存しない融資の割合【B】／【A】	44.1%

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	21.1%
新経営者のみから保証徴求した割合	56.3%
経営者から保証を徴求しなかった割合	19.7%

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「さらやかマネジメントスクール」を開講。過去6期192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1～2回の講義を8か月間（12講座）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。 各講義では受講者が真摯に取り組み、お互いの情報交換・意見交換、さらに講師の先生との意見交換も活発に行われております。
デジタル地域通貨の取扱い	当行は、デジタル商品券や地域ポイントを発行・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経済活性化に対する取り組みについて、SBIネオフィナンシャルサービス㈱及び㈱まちのわと連携・協力していくことを目的として、2021年7月に包括連携協定を締結いたしました。 2022年3月には、㈱まちのわ、㈱ハイスタッフ、㈱エイチ・エフ・ピーと当行の4社が共同事業体となり、山形市から「山形市プレミアム付商品券事業」の業務を引受いたしました。 さらに、2023年9月には、河北町から「かほくほくほく応援券（商品券）事業」を受託し、これまでの紙商品券に加え新たに電子商品券を導入し、事業の電子化を進めております。 2024年3月に開始した「山形市プレミアム付電子商品券事業（第5弾）」、「かほくほくほく応援券（商品券）事業（第2弾）」でも、引き続き事業に参加しております。 デジタル地域通貨や電子商品券の導入は、自治体DXや地域経済活性化の方法として多くの地方自治体から注目を集めており、当行は今後も伴走支援してまいります。

中小企業の経営支援に関する取り組み

S e n d a i B a n k

仙台銀行

1. 中小企業の経営支援に関する取り組み方針

○震災復興及び中小企業支援への取り組み

当行は、被災地の地域金融機関として、震災からの早期の復興に向けて、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、じもとグループの長期戦略である中小企業支援を通じて、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、震災からの復興とあわせて、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まいりましたが、総人員数が減少する中で管理職登用者も増加したことなどから、2024年3月末時点の融資渉外人員は207名となりました。

当行では、引き続き店舗統廃合、営業体制見直し、業務効率化などにより人員を創出し、市場性に応じた適切な人員配置を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2室で活動しており、取引先への円滑な資金供給や経営支援、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

当行は、取引先のデジタル化やDX支援のため、SBIグループとの連携を強化しております。

インターネットバンキングの導入のみならず、SBIグループが提供する経費システムなどのデジタル化ツールの導入支援などを営業店と連携して行うことにより、取引先の経営効率化に貢献してまいります。

○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拡大を受け、2020年3月に「新型コロナウイルス感染症対策地元企業支援チーム」及び「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、新型コロナウイルス感染症の拡大による影響を受けている事業者への支援体制強化を図りました。新型コロナウイルス感染症の影響は収束しましたが、当行は引き続き適時適切な貸出、返済猶予等の既往債務の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まいります。

《コロナ関連計数》（2024年3月末まで累計）

	件数	金額
コロナ関連融資実行	7,318件	1,392億円
コロナ関連条件変更	3,913件	907億円
政府系金融機関の劣後ローン導入支援	74件	—
事業再構築補助金の申請支援	83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》（2023年度）

	開催回数	参加者数
研修実施状況	28回	333人

《各種資格の取得者数》（2024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	1人
不動産鑑定士	1人	医療経営士3級	9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	1人
農業経営アドバイザー	15人	1級F P 技能士	35人
水産業経営アドバイザー	2人	2級F P 技能士	280人
M&A シニアエキスパート	4人	3級F P 技能士	640人
宅地建物取引士	45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ともに、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。

《全取引先数と地域別の取引先数の推移》

	2022年3月末		2023年3月末		2024年3月末	
	地元	地元外	地元	地元外	地元	地元外
全取引先数	12,745先		13,235先		13,885先	
地域別の取引先数	12,520先	225先	13,022先	213先	13,664先	221先

《メイン取引先数及び全取引先数に占める割合の推移》

	2022年3月末	2023年3月末	2024年3月末
メイン取引先数	5,441先	5,622先	5,843先
全取引先数に占める割合	42.7%	42.5%	42.1%

《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》

	2023年3月末	2024年3月末
メイン取引先数	5,622先	5,843先
メイン取引先の融資残高	3,472億円	3,637億円
経営指標等が改善した先数	4,099先	4,429先
上記に係る事業年度末の融資残高	2,662億円	3,023億円

《事業債務者数及び中小企業融資残高の推移》

	2022年3月末	2023年3月末	2024年3月末
事業債務者数	8,848先	9,128先	9,303先
中小企業融資残高	4,795億円	4,836億円	4,924億円

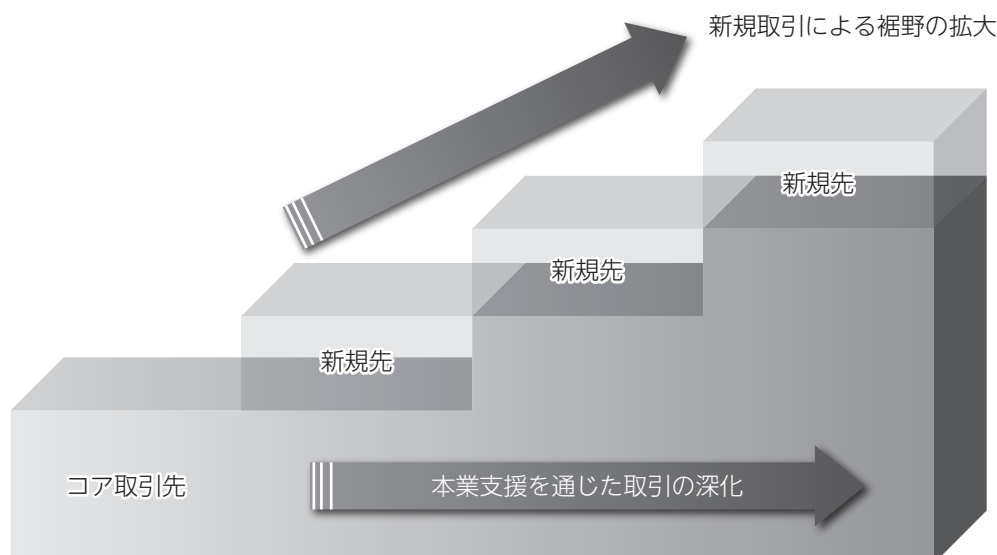
(2) 本業支援サイクルの確立に向けて

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」を実施するとともに、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	13,885先	1,449先	10.4%
融資残高	6,085億円	1,187億円	19.5%

<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	12,327先	1,046先	1,115先	6,457先	659先	502先
融資残高	6,078億円	398億円	756億円	3,489億円	267億円	381億円

(1) 創業者向け支援の強化に向けた取り組み

当行は、2020年4月より、「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）」を取扱いしております。これは、設立から5年以内の法人・個人事業主の取引先等に便利なサービスをパッケージで提供するものであり、同サービス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	530件
第二創業件数	0件

(2) 成長段階における支援

【さ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、さ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2023年度のビジネスマッチング実績は、紹介件数84件、成約件数12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さらばしフィナンシャルグループは、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	78先	31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	257先	40先	35先	182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	5,843先	695先	11.9%

《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	7先	2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	33先
中小企業支援策の活用を支援した先数	12先
他の民間金融機関と提携・連携した先数	151先
政府系金融機関と提携・連携した先数	0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	3,234先	2,986億円
割合	26.2%	49.1%

○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、新規の無保証融資等に取り組み、中小規模事業者への円滑な資金提供に取り組んでおり、2023年度下期は、1,903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63.7%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》（2023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	2,988件
新規に無保証で融資した件数	1,903件
経営者保証に依存しない融資の割合	63.7%

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	3.2%
旧経営者のみから保証徴求した割合	61.3%
新経営者のみから保証徴求した割合	32.3%
経営者から保証を徴求しなかった割合	3.2%

《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	12,327先	5,035先	40.8%

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。

2023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2023」などの活動を実施しました。

○大衡村における半導体工場の建設を通じた地域活性化への貢献

当行は、2023年11月より行内にプロジェクトチームを設置しております。また、仙台銀行本店ビル7階にJSMCホールディングス株式会社が入居したことを踏まえ、今後もSBIグループと情報を共有しながら、地元の金融機関としての金融仲介機能をしっかりと発揮するほか、サプライヤーとして参入を目指す地元企業への支援や住宅関連の支援など、できる限りの対応をしてまいります。

○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、2023年度は17先に対し、総額324万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259先、3,623万円となりました。

○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。