

信用金庫における「地域密着型金融の取組状況」（2019年度実績）等について

一般社団法人全国信用金庫協会は、全国 255 信用金庫における「地域密着型金融の取組状況」（2019年度実績）等について、下表のとおり取りまとめました。

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化

(1) 創業・新事業支援

(単位：先、件、百万円)

	先数・件数	金額
① 創業・新事業支援先数	28,061	
② 創業・新事業支援融資実績 ^(注1)	22,257	279,837
③ 企業育成ファンドの数および出資総額 ^(注2)	42	4,191

(注1) 専用の融資商品だけでなく、通常の融資による支援実績も含む。

(注2) 自金庫組成か外部組織組成かは問わない。

(2) ビジネスマッチング

(単位：件)

	件数
① ビジネスマッチングの成約件数 ^(注1)	14,365

(注1) 販路拡大、業務委託、工事の受注等の企業間の業務上のビジネスニーズをマッチングさせた成約件数（各金庫主催の商談会等において成約したものを含む。ただし、(3)③-④知財ビジネスマッチングに該当する成約件数を除く）。

(3) 取引先の事業価値を見極める中小企業に適した資金供給方法

(単位：件、先、百万円)

	件数	金額
① 財務制限条項を活用した商品による融資実績 ^(注1)	2,021	271,047
② 動産・債権譲渡担保融資の実績 ^(注2)	2,051	114,570
うち売掛債権担保および動産担保の併用による融資	567	28,961
うち売掛債権担保融資（※動産担保融資の併用なし）	940	58,168
うち動産担保融資（※売掛債権担保融資の併用なし）	525	25,789
③-① 「知的資産経営報告書」「知財ビジネス評価書」の策定支援の実績 ^(注3)	164	
③-② 「知的資産経営報告書」「知財ビジネス評価書」を活用することによって融資に結び付いた先数	36	
③-③ 知的財産権担保融資の実績 ^(注4)	10	75
③-④ 知財ビジネスマッチングの成約件数 ^(注5)	37	
④ ノン・リコースローンの実績 ^(注6)	23	26,310
⑤ 財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対する融資商品による融資実績 ^(注7)	3,087	56,411

- (注1) シンジケートローンの実績（金庫がアレンジャーであるか否かを問わず）を含む。
(注2) リース債権およびクレジット債権を担保とした融資は含まない。金額は、信用金庫と顧客との間の直接貸出契約ベース（SPC、信託経由は含まない）。
(注3) 知的資産とは人材、技術、技能、知的財産（特許・ブランド等）、組織力、経営理念、顧客とのネットワーク等、財務諸表には表われてこない目に見えにくい経営資源の総称を指す。
(注4) 知的財産権とは工業所有権（特許権、実用新案権、意匠権、商標権等）や著作権を指す。
(注5) 知財ビジネスマッチングとは、取引先における新製品開発等に係るニーズと企業・研究機関等有する開放特許（他者へライセンス可能な特許等の知的財産）等のシーズをマッチングさせることをいう。
(注6) ノン・リコースローンとは、返済原資を事業に係るキャッシュフローに限定した融資のこと。
(注7) TKCとの連携による融資および独自商品（TKC関連以外）による融資実績。

(4) 海外展開支援

(単位：先、件、金庫、百万円)

	先数
① 海外展開支援先数	2,786

② 会員(卒業会員)の外国子会社への貸付に関する業務方法書の変更	変更している	当局への認可申請中	変更していない
	39	0	216

	件数	金額
③ 会員(卒業会員)の外国子会社への融資実績	17	6,007

(5) 持続可能な地域経済への貢献

(単位：件、百万円)

	件数	金額
① PFIへの取組み実績 ^(注1)	43	23,051
② コミュニティ・ビジネス、ソーシャル・ビジネスを行うNPO等への融資実績 ^(注2)	615	13,589

(注1) 金額は、プロジェクト会社への融資額。アレンジャーであるか否かを問わず、PFIに参加した全ての実績。

(注2) 専用の融資商品だけでなく、通常の融資によるものも含む。

(次頁に続く)

(6) 事業再生支援

(単位：件、百万円)

	件数	金額
① 中小企業再生支援協議会の活用 ^(注1)	640	92,115
うちメイン金融機関として持ち込んだ案件	293	61,333
② 整理回収機構（RCC）の活用 ^(注2)	1	645
うちメイン金融機関として持ち込んだ案件	0	0
③ 地域経済活性化支援機構（REVIC）の活用 ^(注2)	11	1,431
うちメイン金融機関として持ち込んだ案件	6	816
④ 産業復興機構の活用 ^(注2)	1	4
うちメイン金融機関として持ち込んだ案件	1	4
⑤ 東日本大震災事業者再生支援機構の活用 ^(注2)	1	26
うちメイン金融機関として持ち込んだ案件	1	26
⑥ 民間のサービサー（再生型）の活用 ^(※3)	54	4,502
うちメイン金融機関として、民間のサービサー（再生型）を活用した先	45	3,939
⑦ 信用保証協会「経営サポート会議」の活用 ^(※4)	836	68,012
うちメイン金融機関として持ち込んだ案件	582	59,205
⑧ 金融機関独自の再生計画を策定した案件 ^(注5)	2,591	291,950
うちメイン金融機関として再生計画を策定した案件	1,800	231,602
⑨ 出資した企業再生ファンドの数および出資総額 ^(注6)	64	531
⑩ デット・エクイティ・スワップの実績	1	950
⑪ デット・デット・スワップの実績	28	4,299
うち十分な資本的性質が認められる借入金（准資本型）	28	4,299
⑫ DIPファイナンスの実績	160	5,553
⑬ 事業再生における「特定調停」の活用 ^(※7)	6	1,435

(注1) 2019年度中に新たに再生計画を策定した先数（2018年度以前に持ち込み、2019年度中に計画を策定した先を含む）。金額は支援決定時の当該先に対する債権残高（簿価）の総額。

(注2) 2019年度中に新たに支援決定された先数（2018年度以前に持ち込み、2019年度中に支援決定された先を含む）。金額は支援決定時の当該先に対する債権残高（簿価）の総額。

(注3) サービサー（再生型）への債権譲渡（再生支援目的に限る）を行った先数（2019年度中に新たに債権譲渡を行った先）・金額（サービサーへの譲渡価格ではなく、債権譲渡時の当該先に対する債権残高（簿価））の総額。

(注4) 先数は2018年度以前から継続的に開催されているものも含め、2019年度中に経営サポート会議が開催された先数。金額は経営サポート会議の開催決定時の当該先に対する債権残高（簿価）の総額（開催決定時の債権残高の算出が困難な場合は、2019年3月末時点の当該先に対する債権残高の総額）。

(注5) 「合理的で実現可能性の高い経営改善計画」や「実現可能性の高い抜本的な経営再建計画」等を策定した先数。金額は再生計画策定時の当該先に対する債権残高（簿価）の総額。

(注6) 自金庫組成か外部組織組成かは問わない。

(注7) 先数は2018年度以前に申立てが行われたものも含め、2019年度に新たに特定調停の開始決定がなされた先数。金額は、特定調停の開始決定時の当該先に対する債権残高（簿価）の総額。

(7) 事業承継

(単位：先、件、百万円)

	先・件数	金額
① 事業継承支援先数	12,838	
② 事業承継支援ローンの実績 ^(注1)	582	30,662
③ M&A支援実績 ^(注2)	824	
うち事業承継にかかるもの	582	
④ 事業継承ファンドへの出資先数	7	1,990

(注1) 専用の融資商品だけでなく、通常の融資による支援実績も含む。

(注2) 支援先のうち、M&Aにつながった支援件数。

2. 経営改善支援等の取組み実績（2019年度）

（単位：先数、％）

	期 初 債務者数 A	うち 経営改善 支 援 取組み先 α	αのうち期末	αのうち期末	αのうち再生	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	
			に債務者区 分がランク アップした先 数 β	に債務者区 分が変化しな かった先 γ	計画を策定し た先数 δ				
正 常 先	1,049,273	1,869		1,488	815	0.2		43.6	
要 注 意 先	うちその他要注意先	244,536	17,032	821	14,829	11,765	7.0	4.8	69.1
	うち要管理先	2,990	542	72	381	390	18.1	13.3	72.0
破綻懸念先	43,119	7,338	356	6,358	4,713	17.0	4.9	64.2	
実質破綻先	18,752	379	25	314	177	2.0	6.6	46.7	
破 綻 先	4,551	59	0	16	11	1.3	0.0	18.6	
小 計	313,948	25,350	1,274	21,898	17,056	8.1	5.0	67.3	
合 計	1,363,221	27,219	1,274	23,386	17,871	2.0	4.7	65.7	

- （注）・期初債務者数及び債務者区分は2019年4月当初時点で整理。
- ・債務者数、経営改善支援取組み先は、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を含まない。
 - ・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。なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者はαに含めるもののβに含めない。
 - ・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合はβに含める。
 - ・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」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。
 - ・期中に新たに取引を開始した取引先については含まない。
 - ・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。
 - ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上。
 - ・「αのうち再生計画を策定している全ての先数 δ」には、金融機関独自の再生計画策定先のほか、中小企業支援協議会、RCC、地域経済活性化支援機構、産業復興機構、東日本大震災事業者再生支援機構などと連携した再生計画策定先を含む。

◆経営改善支援取組み先の定義について

経営改善支援取組み先とは、取引先企業（個人事業主を含む。なお、個人ローン、住宅ローンのみの先を含まない。）のうち、通常の融資管理の強化等に止まらず、重点的に経営改善を支援する対象との位置付けを明確にし（注1）、例えば、下記のような取組みを行っている先をいう。

なお、下記の例のほか、金融機関が債務者への経営改善支援を実施したことが明確に判明するものは、経営改善支援に含める（注2）。

- ①当金融機関がコンサルティング機能、情報提供機能等を活用して、財務管理手法等の改善、経費節減、資産売却、業務再構築、組織再編・M&A等の助言を行った取引先。
- ②当金融機関から人材を派遣して再建計画策定その他の支援等を行った取引先。
- ③当金融機関が紹介した外部専門家（経営コンサルタント、公認会計士、税理士、弁護士等）が業務再構築等の助言を行った取引先。
- ④プリパッケージ型事業再生（民事再生法等の活用）（※）及び私的整理ガイドライン手続きの中で再生計画等の策定に関与した取引先。
（※）再生型法的整理（民事再生法、会社更生法等）において議決権行使をしたに過ぎない場合は含まれない。
- ⑤企業再生ファンドの組成による企業再生のため当該ファンドに出資（現物出資）した取引先。
- ⑥企業再生に当たり、デットエクイティスワップ（DES）、DIPファイナンス等の手法を活用した取引先。
- ⑦「中小企業再生型信託スキーム」等RCCの信託機能を活用して再建計画の策定に関与した取引先。
- ⑧中小企業再生支援協議会等と連携し当金融機関が再生計画の策定に関与した取引先。

（注1）位置付けを明確にするとは、各金融機関がその経営の実態に応じて、例えば、①経営改善支援の専任組織・専任者の支援の対象先とする、あるいは、②本部と営業店が連携して支援を行うこととしている対象先等、経営改善支援の対象であることについて客観的な裏付けがある先とする。

（注2）単なる与信管理、貸出条件の緩和等の契約更改、回収強化等は経営改善支援取組み先には含めない。

3. 職員外理事の登用状況

(単位：金庫、人)

		2020年6月末
金庫数		250
人数		692
	常勤	77
	非常勤	615

以上