

# 地域密着型金融の推進による 金融仲介機能の発揮に向けた取組みについて

---

～金融仲介機能のベンチマーク～  
(平成29年3月期)

# 目次

---

- 1. 「地域密着型金融」の推進と金融仲介機能の発揮
  - (1) 基本理念：「地域社会へのご奉仕」…………… P 2
  - (2) 「中期経営計画2015」と「地域密着型金融」…………… P 2
  
- 2. 金融仲介機能のベンチマークの活用
  - (1) 金融仲介機能のベンチマーク…………… P 3
  - (2) ベンチマークの活用…………… P 3
  - (3) ベンチマークの開示…………… P 3
  
- 3. 当行の取組みと対応するベンチマーク
  - (1) ライフステージに応じた支援…………… P 4～P 5
  - (2) お取引先に対するコンサルティング機能の発揮・P 6～P 12
    - ①創業や新事業への進出を目指すお取引先への支援…………… P 6
    - ②成長段階において更なる飛躍が見込まれる取引先への支援…………… P 7
    - ③経営改善・事業再生・業種転換等の支援…………… P 8
    - ④事業承継支援…………… P 9
    - ⑤不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資等への取組み…………… P 10
    - ⑥外部機関・外部専門家の活用…………… P 11
    - ⑦人材(財)育成への取組み…………… P 12

# 1. 「地域密着型金融」の推進と金融仲介機能の発揮

---

## (1) 基本理念:「地域社会へのご奉仕」

当行は、昭和27年の創立以来、一貫して「地域社会へのご奉仕」という基本理念のもと、地元のお役に立つことが何にも増して重要な社会的使命と考え、地域の発展とともに今日の基盤を築いてまいりました。

## (2) 「中期経営計画2015」と「地域密着型金融」

「地域密着型金融」とは「金融機関が顧客との間で密接な関係を長く維持することにより顧客に関する情報を蓄積し、この情報を基に貸出金等の金融サービスの提供を行うことで展開するビジネスモデル」です。

当行は、基本理念である「地域社会へのご奉仕」を堅持し、平成27年4月よりスタートした「中期経営計画2015」(計画期間:平成27年度～平成29年度)におきましても、「地域を興し、ともに成長・発展する銀行」をスローガンとし、「地域密着型金融」を推進し、金融仲介機能の発揮に向けた取組みを実施しております。

## 2. 金融仲介機能のベンチマークの活用

---

### (1) 金融仲介機能のベンチマーク

平成28年9月、金融庁より、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(金融仲介機能のベンチマーク)が策定・公表されました。

### (2) ベンチマークの活用

当行では、「地域密着型金融」を推進し、金融仲介機能の発揮に向けた取組みを実施しております。その取組みの自主点検や自主評価を行うために、公表されたベンチマーク指標等を活用しています。

### (3) ベンチマークの開示

活用したベンチマーク指標はお客さまに開示し、金融仲介機能の発揮に向けた取組みに係る十分な情報提供に努めることで、今後とも地域の皆様と当行の共有価値の創造(CSV: Creating Shared Value)に取り組んで参ります。

注) 採用するベンチマークの項目や計数については、取組み施策の優先度合いや定義の見直し等により、今後変動することがあります。

### 3. 当行の取組みと対応するベンチマーク

#### (1) ライフステージに応じた支援

##### 当行の取組み

当行は、お客さまの経営目標の実現や経営課題の解決に向けて、お客さまのライフステージ等を適切に見極めたうえで当該ライフステージに応じ、お客さまの立場に立って最適な支援を行っております。

##### 取組みに対応するベンチマーク

- ・当行がメインバンク(融資残高1位)として取引を行っている企業のうち、経営指標(売上・営業利益率・労働生産性等)の改善や就業者数の増加が見られた先数、及び、同社に対する融資額の推移

(単位:社、億円)	28/3期
メイン先数	2,773
メイン先の融資残高	1,958
経営指標等が改善した先数	2,320

(単位:億円)	26/3期	27/3期	28/3期
経営指標等が改善した先に係る3年間の事業年度末の融資残高の推移	1,630	1,687	1,716

(単位:社、億円)	29/3期
メイン先数	2,705
メイン先の融資残高	2,003
経営指標等が改善した先数	2,250

(単位:億円)	27/3期	28/3期	29/3期
経営指標等が改善した先に係る3年間の事業年度末の融資残高の推移	1,577	1,636	1,702

### 3. 当行の取組みと対応するベンチマーク

#### (1) ライフステージに応じた支援

・ライフステージ別の与信先数(先数単体ベース)、及び、融資額

<28/3期>

(単位:社、億円)	全与信先	ライフステージ				
		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	7,525	1,636	672	3,448	196	586
ライフステージ別の融資残高	3,547	447	425	2,180	65	307

注)与信先数のうち、財務データが3期以上登録がない先(987先)と融資残高(123億円)は除く。

<29/3期>

(単位:社、億円)	全与信先	ライフステージ				
		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	7,678	1,690	606	3,586	222	570
ライフステージ別の融資残高	3,685	465	432	2,250	84	309

注)与信先数のうち、財務データが3期以上登録がない先(1,004先)と融資残高(143億円)は除く。

### 3. 当行の取組みと対応するベンチマーク

#### (2) お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

##### ① 創業や新事業への進出を目指すお取引先への支援

#### 当行の取組み

当行は、創業・新事業に対して、事業計画の策定支援、ご融資等様々な支援を行っています。

#### 取組みに対応するベンチマーク

##### ・当行が関与した創業、第二創業\*の件数

	28/3期	29/3期
創業件数 (単位:件)	59	124
第二創業件数 (単位:件)	13	8

\* 第二創業とは、既に事業を営んでいる中小企業・小規模事業者において後継者が先代から事業を引継いだ場合などに、業種転換や新事業・新分野に進出することです。

### 3. 当行の取組みと対応するベンチマーク

#### (2) お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

##### ② 成長段階において更なる飛躍が見込まれるお取引先への支援

#### 当行の取組み

当行は、お取引先の成長や取引拡大のため、様々な支援を行っております。

#### 取組みに対応するベンチマーク

- ・ 当行が事業性評価\*に基づく融資を行っている与信先数及び融資額、及び、全与信先数及び全融資額に占める割合(先数単体ベース)

(単位:社、億円)	28/3期		29/3期	
	先数	残高	先数	残高
事業性評価に基づく融資を行っている 与信先数及び融資残高	350	997	350	985
上記計数の全与信先数及び当該与 信先の融資残高に占める割合	4.7%	28.1%	4.6%	26.7%

\* 事業性評価とは、お取引先の財務データや担保・保証にとらわれずお取引先との対話を通じて情報を収集し、事業の内容や成長可能性などを適切に評価することです。



### 3. 当行の取組みと対応するベンチマーク

#### (2) お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

##### ③ 経営改善・事業再生・業種転換等の支援

#### 当行の取組み

当行は、融資部内に経営サポート室を設置し、経営者の皆さまと共に経営上の問題点や課題を抽出、共有した上で、業界動向や個々の企業の特性など多面的な検討を行い、経営改善・事業再生支援等に取り組んでいます。

#### 取組みに対応するベンチマーク

##### ・当行が貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況

(上段は売上高、下段は簡易キャッシュフローが改善した先数)

(単位:社)	28/3期				29/3期			
	条件変更先総数	好調先*	順調先*	不調先*	条件変更先総数	好調先*	順調先*	不調先*
中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況	519	57	251	211	509	36	230	243
		86	74	359		68	77	364

\* 好調先(120%超)、順調先(80%~120%)、不調先(80%未満)

### 3. 当行の取組みと対応するベンチマーク

#### (2) お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

##### ④ 事業承継支援

#### 当行の取組み

当行は、ソリューション事業部及び営業店が連携し、事業承継対策提案を行っています。

#### 取組みに対応するベンチマーク

##### ・事業承継支援先数

(単位:社)	28/3期	29/3期
事業承継支援先数	47	28

##### ・M&A支援先数

(単位:社)	28/3期	29/3期
M&A支援先数	4	5

### 3. 当行の取組みと対応するベンチマーク

#### (2) お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

##### ⑤ 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資等への取組み

#### 当行の取組み

当行は、動産・売掛債権担保融資(ABL)やプロジェクトファイナンス等、様々な融資手法によりお取引先の事業を支援しています。

#### 取組みに対応するベンチマーク

・ABL\*<sup>1</sup>を利用した融資件数やプロジェクトファイナンス\*<sup>2</sup>の手法を活用した融資件数

\*<sup>1</sup> ABL(Asset Based Lending)とは、企業等が保有する在庫や売掛金を担保とした融資手法です。

\*<sup>2</sup> プロジェクトファイナンスとは、特定の事業から得られる収益を返済原資にあてる資金調達手法です。

(単位:件)	27/3期	28/3期	29/3期
ABLを利用した融資件数	34	24	25

(単位:件)	27/3期	28/3期	29/3期
プロジェクトファイナンスの手法を活用した融資件数	5	3	4

### 3. 当行の取組みと対応するベンチマーク

#### (2) お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

##### ⑥ 外部機関・外部専門家の活用

#### 当行の取組み

当行は、弁護士・税理士・中小企業診断士等の外部専門家と連携しながら、お取引先の課題解決に向けた支援を実施しています。

#### 取組みに対応するベンチマーク

##### ・外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数

(単位:社)	28/3期	29/3期
外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数	6	6

### 3. 当行の取組みと対応するベンチマーク

#### (2) お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

##### ⑦ 人材(財)育成への取組み

#### 当行の取組み

当行は、行員の「目利き能力」を強化させるため、様々な研修等を実施しています。

#### 取組みに対応するベンチマーク

取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、同研修等への参加者数、資格取得者数。

(単位:回、人)	28/3期			29/3期		
	研修実施回数	参加者数	資格取得者数*	研修実施回数	参加者数	資格取得者数*
取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、同研修等への参加者数、資格取得者数	11	277	110	9	123	111

\* 資格取得者には、FP技能士、中小企業診断士、医療経営士、農業経営アドバイザーが含まれます(一部重複)。