

# 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～  
(2021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) 経営理念	P2
(2) 「中期経営計画2021」と「地域密着型金融」	P2
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	P3
(2) ベンチマークの活用	P3
(3) ベンチマークの開示	P3
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	P4
(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	P6
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	P7
③ 経営改善・事業再生・業種転換等の支援	P8
④ M&A支援・事業承継	P9
⑤ 本業支援(企業価値の向上)	P10
⑥ 顧客ニーズに基づいたサービスの提供	P11
⑦ 人材(財)育成への取組み	P12
⑧ ガバナンスの発揮	P13

# 1. 「地域密着型金融」の推進と金融仲介機能の発揮

- (1) 経営理念:「動かす人が活躍する組織」「ベストパートナーへの挑戦」  
「正しい倫理観がすべての出発点」

この経営理念は、人を動かし、心を動かし、未来を動かす行員が、お客さま、地域にとって最良のパートナーとなり、正しい倫理的価値に基づいた行動力を発揮する、という私たち役職員の思いを表したものです。

- (2)「中期経営計画2021」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、2021年4月よりスタートした「中期経営計画2021」のスローガンとして、「人、まち、地域を『動かす人』がいる銀行へ」を掲げ、「お客さま支援ビジネスの多様化」を基本方針とすることで、「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

2016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グループのうち、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、および同社に対する融資額の推移

(単位:社、億円)	2020/3期
メイン先数(グループ)	2,652
メイン先の融資残高	2,197
経営指標等が改善した先数	2,221

(単位:億円)	2019/3期	2020/3期	2021/3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	1,813	1,835	2,035

(単位:社、億円)	2021/3期
メイン先数(グループ)	2,989
メイン先の融資残高	2,441
経営指標等が改善した先数	2,384



#### <ご参考>

メイン先数は企業グループ単位で表記しておりますが、企業単体では下記のとおりとなっております。

2020/3期 3,289先(単体)  
2021/3期 3,629先(単体)

### 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)、および融資額

< 2020/3期 >

(単位:社、億円)	全与信先					
	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	8,142	1,852	674	3,745	301	541
ライフステージ別の融資残高	4,050	440	480	2,595	146	261

注)与信先数のうち、財務データが3期以上登録がない先(1,029先)と融資残高(128億円)は除く。

< 2021/3期 >

(単位:社、億円)	全与信先					
	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	8,608	2,073	697	3,986	353	511
ライフステージ別の融資残高	4,370	457	499	2,849	175	269

注)与信先数のうち、財務データが3期以上登録がない先(988先)と融資残高(121億円)は除く。

#### \* ライフステージの定義

創業期: 創業、第二創業から5年まで

成長期: 売上高平均で直近2期が過去5期の120%超

安定期: 売上高平均で直近2期が過去5期の120%~80%

低迷期: 売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満

再生期: 貸付条件の変更または延滞がある先

### 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。

- ・日本政策金融公庫、福岡県信用保証協会、ちくぎん地域経済研究所との創業支援等に関する業務連携(2015年7月)
- ・「くるめ創業ロケット(久留米市の創業支援施設)」への相談員派遣

###### 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

(単位:件)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
①創業件数	140	163	47
②第二創業件数	4	8	6
合計件数(①+②)	144	171	53

\* 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、お取引先の事業性評価\*を通じて、お取引先の経営課題等へのご提案や成長や取引拡大の為、様々な支援を行っております。

\* 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。

#### 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)	2020/3期		2021/3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	180	261	180	332
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	2.2%	6.4%	2.1%	7.6%

\* 事業性評価に基づく融資を行っている与信先については、企業の成長発展により地元経済の発展に資する事が見込まれる先として、当行が積極的に事業性評価に基づく提案に取り組んだ先を対象としており、それ以外のおお客様についても、通常の営業活動の中で課題解決に資する提案を行っております。

### 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、融資グループ内に経営サポートチームを設置し、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)	2019/3期				2020/3期				2021/3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*	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	426	31	202	193	442	32	165	245	440	45	137	258
		65	54	307		64	44	334		57	40	343

\* 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 M&A支援・事業承継

#### 当行の取組み

当行は、営業本部ソリューション事業グループおよび営業店、ちくぎん地域経済研究所、外部専門家が連携し、M&A取組支援や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

##### 取組支援先数\*

(単位:社)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
① M&A支援先数	15	29	35
② 事業承継支援先数	26	23	42
合計先数(①+②)	41	52	77

\*年度内に支援活動を実施した対象先数を記載しております。

### 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

##### ⑤ 本業支援(企業価値の向上)

#### 当行の取組み

当行は、お取引先の売上向上や製品開発等お取引先の企業価値の向上への支援を行っています。

- ・売上向上(製品開発等)への支援
- ・中小企業支援策(補助金等)への取組支援や設備投資等の支援
- ・外部専門家(各種士業等)を活用した本業支援

#### 取組みに対応するベンチマーク

本業支援を行った取引先数

(単位:社)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
本業支援を行った取引先数	103	125	174
上記の内、外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数	2	4	2

### 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 顧客ニーズに基づいたサービスの提供

#### 当行の取組み

当行は、アライアンス戦略により一流企業のサービスを提供することができる環境を構築しており、お客さま支援ビジネスの追及等を通して新たな価値の創造に取り組んでいます。

#### 取組みに対応するベンチマーク

ビジネスマッチング\*の取組件数および収益金額

\* ビジネスマッチングとは、お客さま同士の需要と供給のニーズを結びつけることにより、事業支援を行う手法です。

(単位:社、千円)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
ビジネスマッチング件数	34	80	136
ビジネスマッチング収益	5,127	8,998	24,369

### 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)	2019/3期			2020/3期			2021/3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*	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	14	146	126	8	186	127	3	19	120

\* 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)。

### 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

##### ⑧ガバナンスの発揮

#### 当行の取組み

当行は、「中期経営計画2021」の重点取組項目の中で、お客さま支援ビジネスの多様化を掲げております。SBIグループなどとの提携に代表されるアライアンス戦略も活用しながら、お客さま支援ビジネスの多様化を通して新たな価値の創造に取り組んでまいります。

#### 取組みに対応するベンチマーク

「中期経営計画2021」における、お客さま支援ビジネスの多様化の進捗度を把握するための役務取引等収益に関連したKPI指標

(単位:百万円、件)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
役務取引等収益	1,783	1,820	1,934
預かり資産残高	24,775	22,149	31,224
電子プレミアム商品券等の採用団体数	—	—	7
アライアンス戦略による収益貢献額	36	116	485