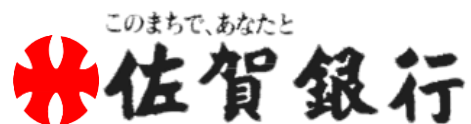


金融仲介機能の発揮に向けた取組みについて

「第15次中期経営計画（平成28年4月～平成31年3月）での取組み」
に対応する「金融仲介機能のベンチマーク」の計数等の開示

平成29年2月2日



「金融仲介機能のベンチマーク」への取組み方針

1. 当行の取組み方針

第15次中期経営計画 「お客さまとともに、地域の未来を創造する銀行」を目指して

平成28年4月よりスタートしました第15次中期経営計画では、当行が目指す姿として「お客さまとともに、地域の未来を創造する銀行」を掲げ、柔軟で新しい発想を持ち、お客さまのさまざまなニーズやご期待にお応えできる態勢の確立に取り組んでおります。

地域内の少子高齢化や人口減少が懸念されるなか、第15次中期経営計画で掲げた目指すべき姿の実現に向け、「金融仲介機能のベンチマーク」を積極的に活用し、「お客さまとともに地域の未来の創造」に向け役職員一同努力を続けてまいります。

第15次中期経営計画の基本方針

(1) 事業性評価の取組みなどによりお客さまの成長をお手伝いし、成長の輪を地域全体に広げ、地方創生に貢献します。

(2) お客さまと向き合う時間を増やし、質の高いサービスをご提供し、ライフパートナー・ビジネスパートナーとして、お客さまのニーズにお応えします。



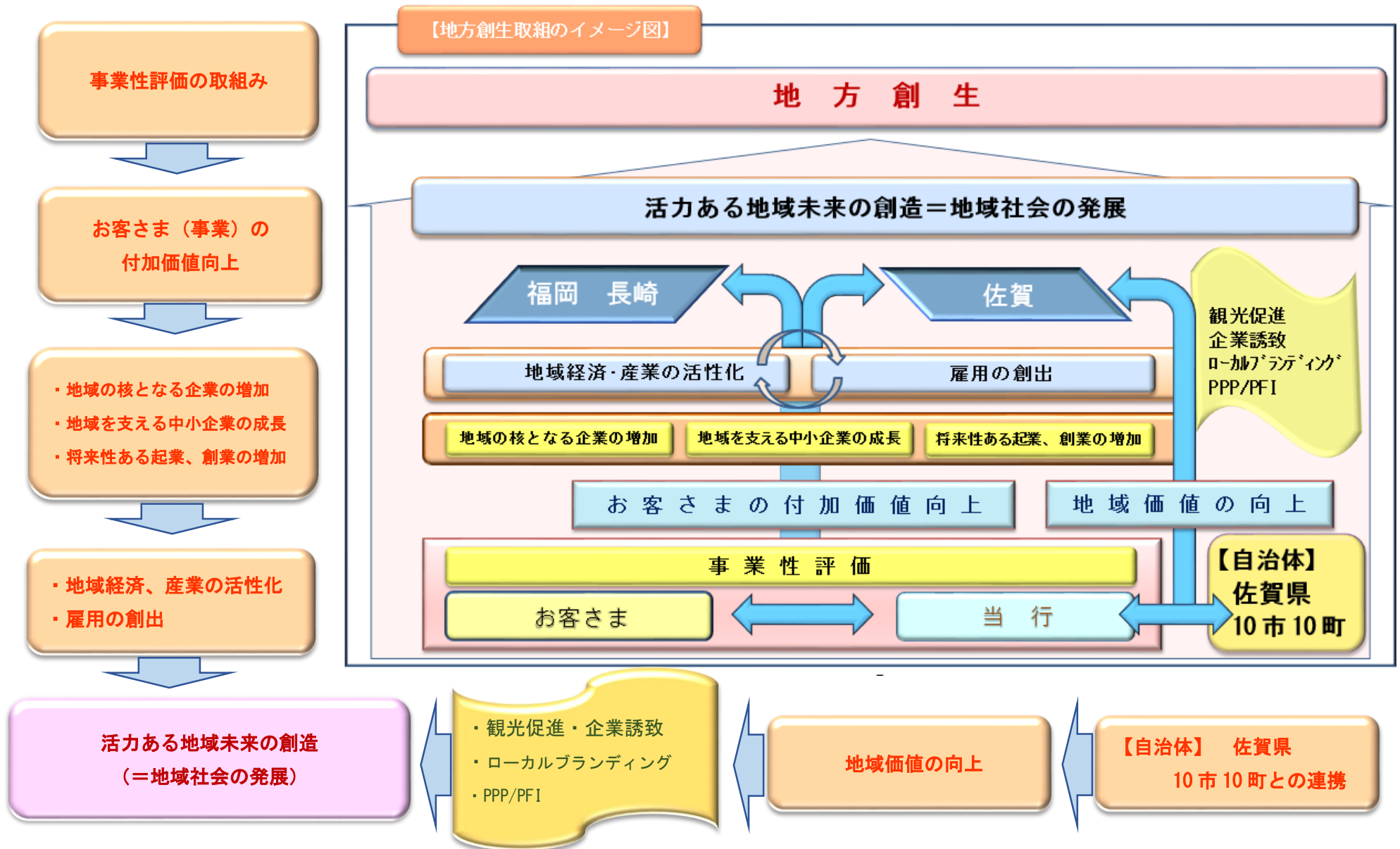
金融仲介機能のベンチマークの積極活用



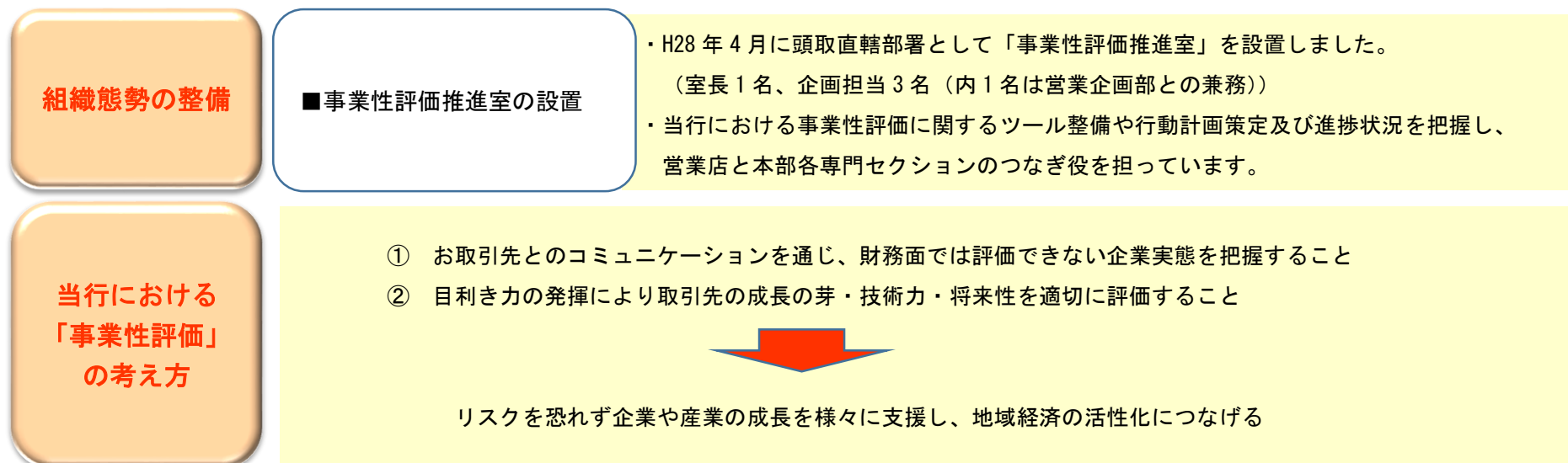
お客さまとともに、地域の未来を創造

2. 金融仲介機能のベンチマーク

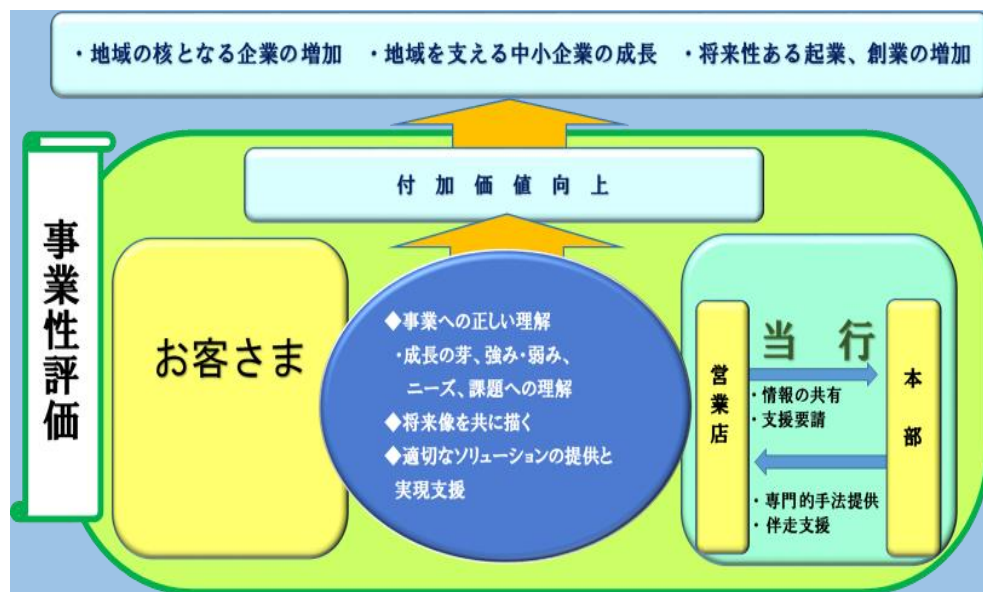
(1) 当行の最重要施策の1つである事業性評価を通じた地方創生の取組みイメージ



(2) 当行の最重要施策の1つである事業性評価の取組みについて



事業性評価の取組みイメージ



■取組状況

H27年度については、事業性評価取組の導入期と捉え、その考え方の浸透や案件の発掘を行う事を目的に、簡易的な事業性評価の分析ツールを用いて累計573件の案件発掘を行いました。

<ニーズ類型表>

類型	発掘
売上拡大(販路紹介・海外マッチング等)	195
事業性評価に基づく資金対応	68
設備投資の提案(生産性向上等)	49
当行ネットワークを活用したコンサルティング機能の提供	37
補助金の案内	42
事業承継関連	54
中期計画や改善計画の策定支援	17
不動産情報提供	23
6次産業化・ファンド活用等	7
M&Aによる事業多角化・業容拡大の支援	11
その他	70
合計	573

※H27/4～H28/3末までの集計

事業性評価の
取組み事例

【事例1】創業期にあるベンチャー企業の成長支援

創業期にある情報機器製造・販売会社。営業面や財務内容に改善の余地があるものの、同社の開発した情報端末は従来からの情報インフラに依存しない独自の通信機器であり、介護事業から趣味の分野まで幅広く活用が可能な点(成長性)を評価し、製品増産に向けた融資や当行関連会社(佐銀キャピタル&コンサルティング)による出資など成長支援を行っています。



(写真はイメージ)

【事例2】業容拡大に向けた設備投資支援

国内産の原料使用にこだわりを持つ豆腐製造業者。国内市場の縮小、同業者数も減少する中、同社は地元名物の商品の他、国産原料ならではの高品質な商品ラインナップにより、明確に差別化が図られている点などを評価し、業容拡大に向けた工場増設(設備資金)融資を取組みました。

【事例3】保有知財の評価によるビジネスチャンス創出支援

特許を取得した特殊溶剤の製造会社。多様な用途の高性能溶剤であり大手自動車メーカーとの取引もあるが、市場での認知度が低かった事より佐賀県地域産業支援センターと協力し経済産業省が募集していた知財ビジネス評価公募に応募、採択となりその性能・市場性の第三者評価を受けることなどで新市場開拓につなげる支援を行っています。

知財金融ポータルサイト



(写真はイメージ)

【事例4】海外への販路拡大支援

地元の名産である有明海苔の卸売業者。同社の取扱う海苔は品質の高い「プロ食材」であり、全国の料亭などへ直接の商流を持つなどの強みを有している。海外での日本食ブームをチャンスと捉え、海外市場開拓を当行より提案、海外商談費用補助金申請支援も行った上で、香港での商談会に参加いただくなど販路拡大支援を行っています。

対応する
ベンチマーク
(基準日)
H28年3月末

■取引先企業の経営
改善や成長力の強化

■事業性評価に基づ
く融資等、担保・保
証に過度に依存しな
い融資

(単位：社、億円)	メイン先数	メイン先の融資残高	経営指標等が改善した先数
金融機関がメインバンク（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（先数はグループベース）	4,405	4,071	3,133

(単位：億円)	26/3	27/3	28/3
経営指標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	2,737	2,907	3,066

(単位：社、億円、%)	先数	融資残高
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	342	477
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	2.5%	5.4%

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（単位：社）	337
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（単位：社）	84

(単位：社、%)	地元中小与信先数①	無保証メイン先数②	②/①
地元の中小企業与信先数のうち、無保証のメイン取引先の割合	12,910	580	4.5%

(単位：社、%)	全与信先数①	ガイドライン活用先数②	②/①
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	13,475	1,092	8.1%

(3) 当行の最重要施策の1つである地方創生の取組み

お客様の
付加価値向上

■事業性評価を通じたお客様の
取組み支援

・お客様の真のニーズを把握し、課題解決に向け、起業・創業、6次産業化、事業承継、補助金申請、ビジネスマッチング、海外支援等のサポートにより付加価値向上の実現に貢献するとともに地域の活性化や地域全体への効果の波及に繋がっていきます。

地域の価値向上

■地域や自治体との連携した取組み

・新たな産業の振興や観光事業、企業誘致等の地域の面的取組みで地域価値の向上を図る地域や自治体に連携して取組みを行います。

お客様の付加価値向上・地域の価値向上に向けた取組み事例

観光分野への取組み

■佐賀観光活性化ファンドを通じ県内の観光振興による賑わいづくりを応援しています。

(28/12末現在)	佐賀観光活性化ファンド
設立日	平成27年7月
投資先数	2先
投資決定金額	6,000万円

有田焼創業400年事業による観光まちづくりモデル事業を支援しました。



有田陶器市



有田駅前観光案内・飲食施設

地方公共団体への取組み

地方創生を推進するため、各自治体との連携協定締結を進めています。

〈連携協定を締結している自治体〉 佐賀県、佐賀市、唐津市、鳥栖市、多久市、武雄市、鹿島市、小城市、神埼市、玄海町、有田町

〈主な内容〉創業支援、移住・定住促進、観光振興、農林水産業振興、企業誘致等

地方創生に貢献



平成28年8月より、5回に亘りフードセレクションへ向けての勉強会開催



いざ、フードセレクションへ！

地方銀行フードセレクション



- 開催日：H28年11月12～13日
- 場 所：東京ビックサイト
- 参加数：40社（34ブース）

全国No.1の参加数
(参加52行中)

首都圏を中心に全国から12,000人を超えるバイヤーが来場！！

出展者と当行、自治体が一体となりバイヤーへPR！



フードセレクション終了後



平成28年11月より5回に亘り、商談アフターフォロー等の勉強会を開催！

「佐賀ん酒・佐賀ん米」6次産業化プロジェクトへの取組み

【株式会社峰松酒造場様】
佐賀県産のお米にこだわった日本酒や米菓を使った特産品を開発したい。



- 【当行取組み】
- ・6次産業化応援ファンドの活用
日本酒を対象とした全国初の事例
 - ・パートナー企業とのマッチング
 - ・設備資金への融資対応



「Makuake(マクアケ)」と当行の連携協定に基づくクラウドファンディング一号案件

【株式会社峰松酒造場様】
新商品のブランド化・販路拡大に取組みたい。肥前浜宿地区の地域活性化に貢献したい。

- 【当行取組み】
- ・ビジネスマッチング(購入型クラウドファンディング事業者の紹介)
 - ・商品ブランド化、販路拡大支援

新商品の認知度向上・販路拡大・体験型企画の実施による観光客増加。

同社観光酒蔵への来店客数増加により、肥前浜宿酒蔵通りへの交流人口増加に繋がる。
※肥前浜宿地区の活性化は、鹿島市まち・ひと・しごと創生総合戦略でも基本戦略項目とされています。



【肥前浜宿酒蔵通りの街並み】

海外販路開拓支援

■ものづくりグローバル研究会や食品グローバル研究会を通じ、お客さまの販路拡大の支援を致しています。

- ・平成 28 年 10 月 食品グローバル研究会海外ミッション
県内企業 8 社（10 名）参加
訪問先：香港
- ・平成 28 年 11 月 ものづくりグローバル研究会海外ミッション
県内企業 18 社（25 名）参加
訪問先：タイ・ベトナム



ものづくりグローバル研究会



食品グローバル研究会

事業承継・M&Aの取組み事例

【事例 1】事業承継支援

地場の製造企業。株価が高めに推移していたため第三者による増資および生産性向上設備投資促進税制の活用で株価引下げを行い、後継者に株式を贈与した。

【事例 2】M&A支援

食材卸会社にシナジー効果の期待できる製造会社のM&Aについてアドバイスを行う。提携会社によるデューデリジェンスを行い取引完了。単なる食材卸だけでなく付加価値のある食品も卸す事が可能になった。

対応する
ベンチマーク
(基準日)
H28年3月末

■地域へのコミット
・地域企業とのリレーション

(単位：社)	26/3				27/3				28/3			
	地元		地元外		地元		地元外		地元		地元外	
	佐賀・長崎	福岡県			佐賀・長崎	福岡県			佐賀・長崎	福岡県		
全取引先数	12,401				12,882				13,475			
地域別の取引先数の推移	12,252		149		12,738		144		13,312		163	
	6,704	5,548	149	0	6,762	5,976	144	0	6,912	6,400	163	0
(単位：社、%)				26/3		27/3		28/3				
メイン取引（融資残高1位）先数の推移				4,907		5,131		5,222				
全取引先数に占める割合				39.6%		39.8%		38.8%				
(単位：先数)				先数								
地元への企業誘致支援件数				3								
(単位：件数)				件数								
ファンドの活用件数				6								

対応する
ベンチマーク
(基準日)
H28年3月末

■本業(企業価値の向上)支援・企業のライフステージに応じたソリューションの提案

(単位:先数、%)	全取引先数①	本業支援先数②	②/①
本業(企業価値の向上)支援先数、及び全取引先数に占める割合	12,552	657	5.2%

(単位:社)	社
本業支援先のうち、経営改善がみられた先数	317

(単位:社、億円、%)	全取引先①	ソリューション提案先②	②/①
ソリューション提案先数、及び、同先の全取引先数に占める割合	12,552	893	7.1%
ソリューション提案先の融資残高、及び、同先融資残高の全取引先の融資残高に占める割合	8,782	917	10.40%

(単位:社)	支援①	支援②(プロパー)	支援②(信用保証付)	支援③	支援④
創業支援先数(支援内容別)					
①創業計画の策定支援					
②創業期の取引先への融資(プロパーと信用保証付きの区分)	41	95	54	10	2
③政府系金融機関や創業支援機関の紹介					
④ベンチャー企業への助成金・融資・投資					

(単位:件数)	件数
関与した創業件数	180
関与した第二創業件数	3

(単位:社)	地元	地元外	海外
販路開拓支援を行った先数(地元・地元外・海外別 成約ベース)	21	17	1

(単位:社)	支援先数
M&A支援先数	40

(単位:社)	支援先数
事業承継支援先数	139

(単位:社、億円)	先数	実施金額
事業再生支援先におけるDES・DDS・債権放棄を行った先数及び実施金額	2	4

対応する
ベンチマーク
(基準日)
H28年3月末

■取引先企業の抜本的
事業再生等による
生産性の向上

(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	13,475	269	855	11,338	225	788
ライフステージ別の与信先に係る事業年度末の融資残高	8,782	177	888	6,986	173	558

(単位：社)	条件変更総数	好調先	順調先	不調先
金融機関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	641	137	161	343

※不調先には経営改善計画未策定先(295先)を含む

■業務推進態勢

(単位：人、%)	全支店従業員数①	左記業務担当従業員数②	②/①
中小企業向け融資や本業支援を主に担当している支店従業員数、及び、全支店従業員数に占める割合	1,483	378	25.5%

(単位：人、%)	全本部従業員数①	左記業務担当本部従業員数②	②/①
中小企業向け融資や本業支援を主に担当している本部従業員数、及び、全本部従業員数に占める割合	577	67	11.6%

■人材育成

(単位：点、%)	業績評価の総点数①	本業支援の評価点数②	②/①
取引先の本業支援に関連する評価について、支店の業績評価に占める割合	2,100	480	22.9%

(単位：回、人)	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、及び同趣旨の取組みに資する資格取得者数	38	980	46

本件に関するお問い合わせ先

総合企画部 経営企画グループ
担当 松尾

電話 0952-25-4553

ベンチマーク項目における表現や指標などにつきましては、金融庁から公表されているものを記載しておりますので、ご了承ください。

