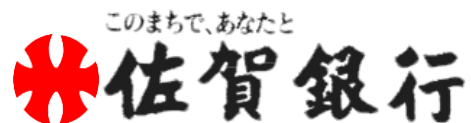


## 金融仲介機能の発揮に向けた取組みについて

「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7月7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

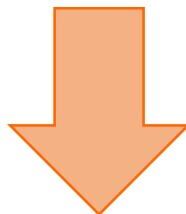
平成28年4月よりスタートしました第15次中期経営計画では、当行が目指す姿として「お客さまとともに、地域の未来を創造する銀行」を掲げ、柔軟で新しい発想を持ち、お客さまのさまざまなニーズやご期待にお応えできる態勢の確立に取り組んでおります。

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。



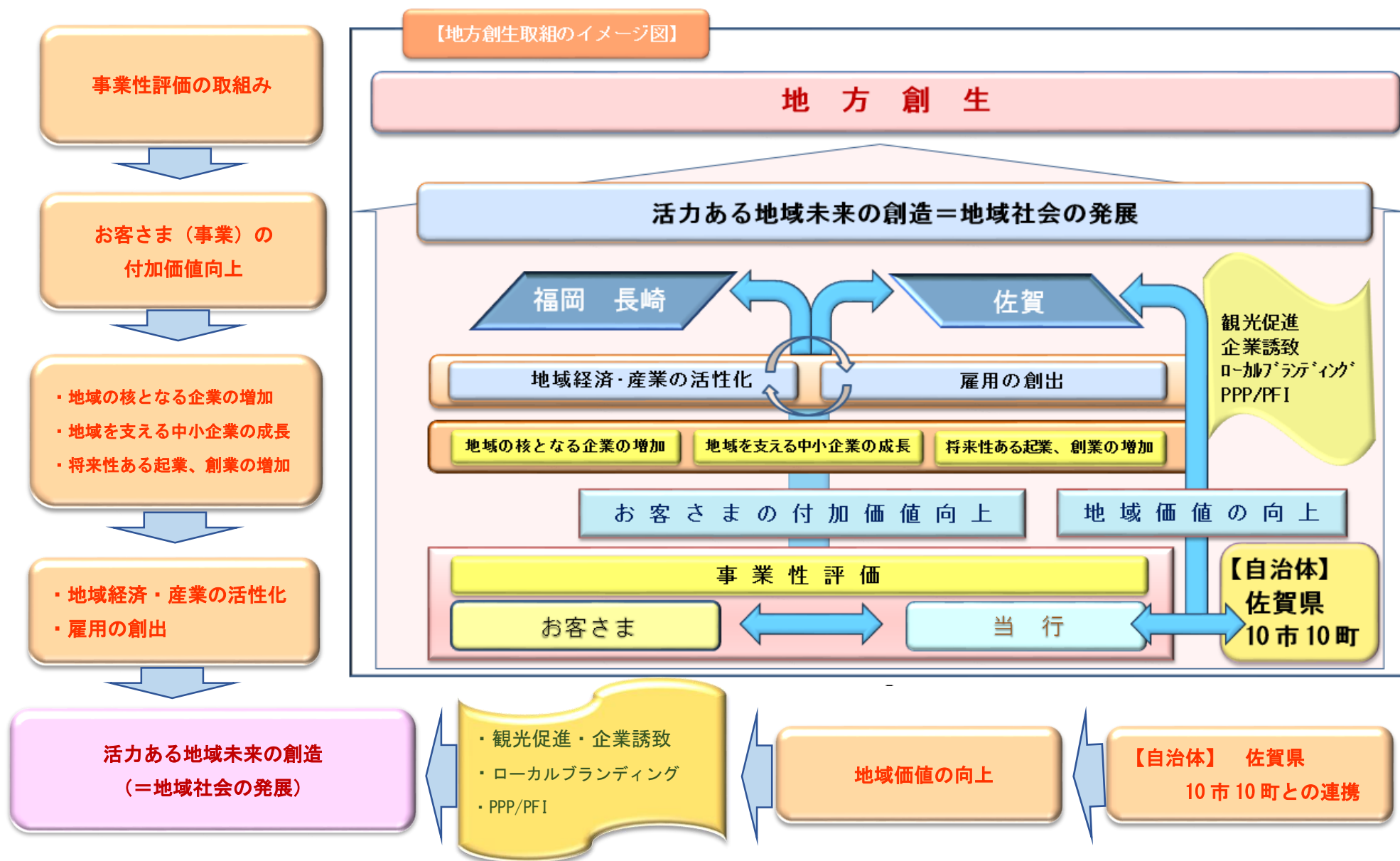
金融仲介機能のベンチマークの積極活用



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

### 組織態勢の整備

- ・H28年4月に頭取直轄部署として「事業性評価推進室」を設置しました。(室長1名、企画担当3名(内1名は営業企画部との兼務))
- ・当行における事業性評価に関するツール整備や行動計画策定及び進捗状況を把握し、営業店と本部各専門セクションのつなぎ役を担っています。

### 当行における「事業性評価」の考え方

- ① お取引先とのコミュニケーションを通じ、財務面では評価できない企業実態を把握すること
- ② 目利き力の発揮により取引先の成長の芽・技術力・将来性を適切に評価すること



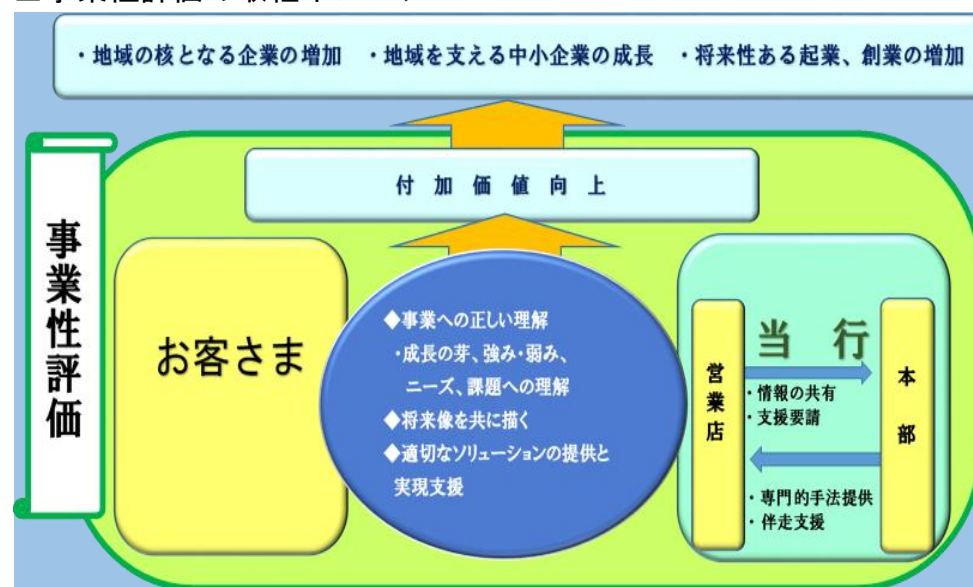
リスクを恐れず企業や産業の成長を様々に支援し、地域経済の活性化につなげる

### ■取組状況

平成28年度につきましては、新たに制定した事業性評価シート等に基づく幅広い提案を積み重ねることに主眼を置いた活動を行いました。年間で686社の事業性評価シートを作成し、累計457件の各種提案を行いました。

提案内容類型 ※評価シート1先に複数提案あり		平成28年度累計 提案(件)	
事業性評価	事業計画策定支援	29	
	事業性評価に基づく資金対応(生産性向上等)	79	
	当行ネットワークを活用したコンサル機能	21	
	M&A・業容拡大の支援	15	
	地方創生	起業・創業	2
		6次産業化	3
		事業承継	44
		補助金申請	31
		ビジネスマッチング	127
	海外支援	28	
その他	78		
合計	457		

### ■事業性評価の取組イメージ



【事例1】成長性の高い創業期にある企業さまへのご支援

「趣味×テクノロジー×デザイン」をコンセプトに、特定分野に特化したニュースサイトや写真 SNS アプリを開発・運営することで利用者を大幅に伸ばしている創業期にある企業さまへ、更なる成長ステージへ向けた開発資金として当行関連会社である(株)佐銀キャピタル&コンサルティングの運用するファンドより第三者割当増資の引受けにて資金調達のご支援を行いました。



【事例2】地域再生利子補給制度を活用した設備投資のご支援

県内の工業団地にて自動車部品の製造をされている企業さま。近年の受注増加を受けて第二工場を新設する計画があり、地域再生利子補給金制度の利用を案内。申請手続きを支援し、同計画が地域再生計画に資する事業として採択となり、国からの利子補給を受けられました。

【事例3】将来を見据えた事業多角化のご支援

ゴミ廃棄物処理等許認可事業を永年専業とされている成熟期にある企業さま。人口減少など将来を見据え、地元のシンボリックな施設である国民宿舎を買取り、もう一つの事業の柱とする計画について、営業店と本部の専門部署が連携し入札資料の作成支援を行い、落札。

新規事業の「事業計画書」の作成、「国民宿舎買取り」の資金調達のご支援と共に地域の雇用の維持と活性化につながる取組みを行いました。



**JETRO**  
日本貿易振興機構(ジェトロ)

◆ 新輸出大国コンソーシアム

**新輸出大国コンソーシアム**

はじめての海外進出に、  
今度こそ成功させたい輸出に、  
頼れるパートナーがいます

新輸出大国コンソーシアムは、  
日本企業の海外展開を支援する全国のあらゆる支援機関が結集し、  
海外展開にご関心をお持ちの中堅・中小企業の皆様へ  
ワンストップの支援サービスを提供しております。



【事例4】海外への販路開拓を目指されている企業さまへのご支援

海外への販路開拓を検討されていた企業さまへ、当行・佐賀県を含めた官民一体となった研究会（ものづくりグローバル研究会）参加をご案内し、情報提供や国内外商談会参加のご支援を行ないました。又、JETRO や日本貿易保険など問題点解決の為に様々な専門組織・制度を紹介し、現在アセアンを中心に販路開拓を実現されています。

■取引先企業の経営改善や成長力の強化

（単位：社、億円）	年度	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）	28/3	4,405	4,071	3,133
	29/3	4,804	4,100	3,555
	前年比	399	29	422

（単位：億円）	27/3	28/3	29/3
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	3,010	3,146	3,323

■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、%）	年度	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	28/3	342	477
	29/3	686	1,354
	前年比	344	877
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	28/3	2.5%	5.4%
	29/3	4.9%	14.7%
	前年比	2.4%	9.3%

（単位：先数）	28/3	29/3
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	860
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	181

（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	28/3	12,910	580	4.5%
	29/3	13,484	860	6.4%

（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	28/3	13,475	1,092	8.1%
	29/3	14,046	1,769	12.6%

### (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げていきます。

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

#### 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、  
神崎市、玄海町、有田町、太良町

<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



県内企業への就職、地元就職率の向上等、地方創生の取組みとして「さが地方創生人材育成・活用プロジェクト(COC+)」に参画し、「さが地方創生人材育成・活用推進協議会」の協働機関として取組んでおります。

産学官金連携による意見交換

大学・短大生に当行取組み紹介実施



## 地域資源を活用した地域活性化支援

### 「佐賀さいこう!」産地視察ツアー

28. 12. 8~12. 9「地元ならではの地域食材」を首都圏の外食産業、ホテル等のバイヤー向けにご紹介し、販路開拓支援に取り組みました。



### お客さまの付加価値向上に向けた各種セミナー開催について



#### 「販路拡大セミナー」

佐賀県、佐賀市他共催にて、食品関連業者さま向けに、売れる商品づくり・ITを活用した6次化産業の取組・フードセレクションの魅力・補助金の紹介を行いました。(73名参加)

#### 「海外展開支援施策セミナー」

海外展開支援機関が一堂に会して、様々な支援施策・補助金等を紹介。又、別途個別相談会も実施。



### 「佐賀県香港プロモーション」実施

香港において佐賀県と共催で「佐賀の素晴らしさ」を知らしめるべく、県内食品業者8社と共に「佐賀県香港プロモーション」を開催いたしました。現地視察の他、シェフ、マスコミなど80名強を招待したプロモーションは大盛況でした。



#### 現地スーパー視察

現地スーパー視察中の山口佐賀県知事と陣内頭取。佐賀県産品も店頭に並んでいました。

#### 「佐賀県香港プロモーション」開催

陣内頭取の乾杯の音頭でプロモーションが開始されました。



#### 商談の様子

佐賀県産鶏肉のコーナーでは、現地シェフの試食、マスコミの取材で「ごったがえし」状態。

#### 商談の様子

現地卸業者と真剣に商談する県内調味料メーカー社長。



## 補助金を活用した設備資金取組み事例

唐津港における冷凍冷蔵庫新設に伴う協調融資に取組みました

投資総額：17億2千万円

当行：2億3千万円  
 商工組合中央金庫：2億8千万円  
 日本政策金融公庫：5億円  
 国・県・市の補助金：6億8千万円

### 【ご融資先の概要】

お取引先名 唐津水産加工団地協同組合  
 代表者 代表理事 青木 政美  
 本社 唐津市海岸通7182-268  
 事業内容 冷蔵庫事業、購買事業、残渣処理事業

佐賀県の「唐津水産基地再生計画」に基づく施設整備の一環で唐津港及び玄海地区の水産加工業の活性化に繋がることが期待されています。



## 事業承継・M&Aの取組み事例

事業承継を検討されているお取引先からの様々なご相談に対応し、個別に助言、提案、実行支援等を行っています。

### 【事例】親族に分散した自社株買い取りのご支援

(お取引先の課題)

- ・数年前に退職された複数名の元役員が自社株を保有
- ・経営権の安定化の為、自社株を買い取るニーズあり
- ・業績好調であり、自社株評価は年々高騰している

(支援内容)

- ・現状分析の1つとして自社株の簡易評価実施
- ・株価対策のためオペレーティングリースの活用を提案
- ・自社株の買い取り資金ニーズ等への対応

これら一連の支援実施により、お取引先の課題解決の一助となることができました。

対応する  
ベンチマーク  
(基準日)  
H29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)	27/3				28/3				29/3			
	地元		地元外		地元		地元外		地元		地元外	
	佐賀・長崎	福岡県	東京都	その他	佐賀・長崎	福岡県	東京都	その他	佐賀・長崎	福岡県	東京都	その他
全取引先数	12,882				13,475				14,046			
地域別の取引先数の推移	12,738		144		13,312		163		13,881		165	
	6,762	5,976	144	0	6,912	6,400	163	0	7,090	6,791	165	0

(単位：社、%)	27/3	28/3	29/3
メイン取引（融資残高1位）先数の推移	5,131	5,222	5,334
全取引先数に占める割合	39.8%	38.8%	38.0%

(単位：先数)	28/3	29/3
地元への企業誘致支援件数	3	3

(単位：件数)	28/3	29/3
ファンドの活用件数	6	7

対応する  
ベンチマーク  
(基準日)  
H29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	28/3	12,552	657	5.2%
	29/3	12,814	673	5.3%

(単位: 社)	28/3	29/3
本業支援先のうち、経営改善がみられた先数	317	424

(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	28/3	12,552	893	7.1%
	29/3	12,814	969	7.6%
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	28/3	8,782	917	10.4%
	29/3	9,209	1,659	18.0%

(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	28/3	41	95	54	10	2
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)						
③政府系金融機関や創業支援機関の紹介	29/3	40	191	71	12	3
④ベンチャー企業への助成金・融資・投資						

(単位: 件数)	28/3	29/3
関与した創業件数	180	294
関与した第二創業件数	3	10

(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)	28/3	21	17	1
	29/3	157	43	11

(単位: 社)	28/3	29/3
M&A支援先数	40	46

(単位: 社)	28/3	29/3
事業承継支援先数	139	117

(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	28/3	2	4
	29/3	2	4

対応する  
ベンチマーク  
(基準日)  
H29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	28/3	13,475	269	855	11,338	225	788
	29/3	14,046	395	1,024	11,540	303	784
	前年比	571	126	169	202	78	△ 4
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	28/3	8,782	177	888	6,986	173	558
	29/3	9,209	256	1,037	7,173	221	522
	前年比	427	79	149	187	48	△ 36

(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	28/3	641	137	161	343
	29/3	628	145	169	314
	前年比	△ 13	8	8	△ 29

※不調先には経営改善計画未策定先（H28年3月末：295先、H29年3月末：267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	28/3	1,483	378	25.5%
	29/3	1,471	373	25.4%

(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	28/3	577	67	11.6%
	29/3	641	71	11.1%

■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	28/3	2,100	480	22.9%
	29/3	2,120	510	24.1%

(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	28/3	38	980	46
	29/3	48	1,002	374

※資格取得者数には事業性評価資格者（行内認定）325名を含む

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。

