

金融仲介機能の発揮に向けた取組みについて

第16次中期経営計画での目指す姿である「このまちで、あなたと・・・地域の活力を未来へつなぐ銀行」の実現に向け、当行では地域、お客さま、株主さま、従業員等の発展・成長に向けた支援に取り組んでおります。

この取組において「金融仲介機能のベンチマーク」を活用し、コンサルティング営業の強化、良質な金融サービスの提供等に関しての追求を進め、お客さまの課題解決等につながる営業態勢を構築してまいります。

(1) 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

- 第16次中期経営計画においても、コンサルティングを起点とする営業態勢を構築し、金融仲介機能の十分な発揮により地域の活性化に貢献していくことを目指しています。
- 2020年4月に営業支援部内にコンサルティンググループを配置し、お取引先の経営課題解決をお手伝いするコンサルティングサービスを開始しました。
- 地域経済にも多大な影響を及ぼしている新型コロナウイルス感染症については、お取引先の資金支援に万全を期すと共に、withコロナ・afterコロナの社会変化等に応じた変革をお考えのお取引先に対する支援を、事業性評価に基づく対話を通じて行っています。

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、財務面のみでは評価できない企業実態を把握すること。
 ②「目利き力」を発揮し、お取引先の成長の芽・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な支援することで地域経済の活性化につなげる。
 (お取引先のニーズに沿った支援を行う。融資だけでなく、多様な支援を検討する。)

人材育成のための事業性評価施策

【企業コンサルティング研修】
 お取引先さまご協力のもと、事業内容や業界動向等を調査・分析、経営課題の抽出や解決策の提案を行う「企業コンサルティング研修」を1981年(昭和56年)から実施しています。
 また、優れた技術・製品・サービスなどをお持ちのお取引先さまの生産現場などを訪問し、製法や従業員の方々に直接接することでその優位性などを学び、事業の将来性・技術力(成長の芽)を適切に評価する能力の向上を目的とした「目利き能力向上セミナー」を2011年より実施しています。

withコロナ・afterコロナへの取組み

【アフターコロナ コミュニケーションツール】
 新型コロナウイルスの感染拡大により起きた社会の変化により、各産業で様々な対策を講じる必要性が生じています。当行は「with コロナ、after コロナ」の世界を見据えたお客さまの課題を共に解決すべく「アフターコロナ コミュニケーションツール」を作成し、お客さまとの課題の共有に取り組んでまいりました。
 この結果、約2万先のお客さまと面談し、2020年度末で約1万5千件のお客さまのご要望をお受けするに至りました。共有された課題は当行のコンサルティングサービスやビジネスマッチング等を通じ、お客さまと共に解決に向けた取組みを行っております。

対応するベンチマーク(基準日) 2021年3月末

■取引先企業の経営改善や成長力の強化

共通ベンチマーク1		(単位：社、億円)	メイン先数	メイン先の融資残高	経営指標が改善した先数
	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)	2018年度末	4,933	4,373	3,963
		2019年度末	4,882	4,409	3,716
		2020年度末	5,425	4,932	4,325
		前年度末比	543	523	609
	(単位：億円)	2018年度末	2019年度末	2020年度末	
	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	3,616	3,669	4,274	

■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

共通ベンチマーク5		(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	2018年度末	1,600	2,965
		2019年度末	2,050	3,311
		2020年度末	2,389	3,299
		前年度末比	339	△12
	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	2018年度末	10.7%	29.0%
		2019年度末	13.8%	32.4%
		2020年度末	15.3%	29.1%
		前年度末比	1.5%	△3.3%

金融仲介機能の発揮に向けた取組みについて

(2) 当行の最重要施策の1つである地方創生の取組み

金融仲介機能の発揮に向けた取組みについて

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	<ul style="list-style-type: none"> お客様の真のニーズを把握し、課題解決に向け、事業コンサルティング、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つなげていきます。
	SDGsへの取組み	<ul style="list-style-type: none"> 各事業者の方や地域が抱える課題等に対して、お客さまとともに解決の道を探る議論を行うため、「SDGs異業種交流会」を地区別に計10回開催しました。この交流会を機にお客さま同士の結びつきが数多く生まれ、新たにテイクアウトの取扱いを開始された地域の飲食店を支援するための飲食店情報ポータルサイトが上げられるなど、地域活性化につながるビジネスの創出につながっています。
	国内・海外への販路拡大支援	<ul style="list-style-type: none"> 佐賀・長崎と福岡に跨る営業基盤を最大限活用した情報収集や外部提携機関との連携および海外研修生が構築した人的ネットワーク等の情報提供により、お取引先さまの販路拡大支援に積極的に取り組んでおります。2020年度は海外とのWEB商談会や海外ビジネスコンサルティングを通じ、佐賀県産の生レンコンや白いちご、福岡県産の八女茶などが初めて香港や中国などアジアに輸出されるようになりました。
地域の価値向上	■地域や自治体との連携した取組み	<ul style="list-style-type: none"> 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と連携して取り組みを行います。
	地域資源を活用した地域活性化支援	<ul style="list-style-type: none"> 有明海およびラムサール条約登録湿地「肥前鹿島干潟」の保全・利活用を目的として鹿島市および鹿島市ラムサール条約推進協議会と「有明海の環境保全を通じたSDGs推進に関する連携協定」を締結しました。また、観光客に佐賀のよさを知っていただき、地域経済の発展につなげるために上峰町起立工商協会と連携して「クワガタ採集体験」を開催しました。

対応するベンチマーク（基準日） 2021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

共通ベンチマーク3

（単位：件数）	2018年度末	2019年度末	2020年度末
関与した創業件数	686	724	798
関与した第二創業件数	20	13	3

■取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上

共通ベンチマーク4

（単位：社、億円）		全与信先	共通ベンチマーク4				
			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	2018年度末	14,964	1,244	1,038	11,590	371	721
	2019年度末	14,823	915	1,150	11,608	421	729
	2020年度末	15,588	1,311	927	11,976	453	921
	前年度末比	765	396	△223	368	32	192
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	2018年度末	10,235	600	1,157	7,561	278	639
	2019年度末	10,217	601	1,008	7,724	304	580
	2020年度末	11,329	848	912	8,568	305	696
	前年度末比	1,112	247	△96	844	1	116

共通ベンチマーク2

（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	2018年度末	601	137	204	260
	2019年度末	583	137	183	263
	2020年度末	629	116	174	339
	前年度末比	46	△21	△9	76