

# 金融仲介機能の発揮に向けた取組みについて

第16次中期経営計画において、「このまちで、あなたと・・・地域の活力を未来へつなぐ銀行」を目指す姿として掲げ、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する追求を進め、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。
- 態勢面では、プロジェクトチームであった事業性評価推進室を営業支援部内に統合し、より実効性の高い取組成果の実現に向けた態勢を構築しています。

### 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に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そった支援を行う。融資はその一つであり全てではない。)

### 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】

お取引先事業者さまに協力いただき、行内の中小企業診断士を講師として、5ヶ月間に渡って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年以降、継続的に実施しており、コンサルティングの目線を持つ行員の育成を行っています。(累計37回実施)

#### 【目利き能力向上セミナー】

お取引先の生産現場などを訪問し、製法や従業員の方々と直に接することで、事業の将来性・技術力(成長の芽)を適切に評価する「目利き能力向上セミナー」を開催しています。(2011年より累計17回開催)

対応するベンチマーク(基準日) 2019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) | 2017/3 | 4,804  | 4,100     | 3,555       |
|   | 2018/3 | 4,828  | 4,150     | 3,822       |
|   | 2019/3 | 4,933  | 4,373     | 3,963       |
|   | 前年比    | 105    | 223       | 141         |
| (単位：億円)   |        | 2017/3 | 2018/3    | 2019/3      |
| 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  |        | 3,153  | 3,486     | 3,718       |

### 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  | 2017/3 | 686   | 1,354 |
|                              | 2018/3 | 1,189 | 2,472 |
|                              | 2019/3 | 1,600 | 2,965 |
|                              | 前年比    | 411   | 493   |
| 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 | 2017/3 | 4.9%  | 14.7% |
|                              | 2018/3 | 8.1%  | 25.1% |
|                              | 2019/3 | 10.7% | 29.0% |
|                              | 前年比    | 2.6%  | 3.9%  |

# 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

|             |                             |  |
|-------------|-----------------------------|--|
| お客さまの付加価値向上 | <b>■事業性評価を通じたお客さまの取組み支援</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>お客さま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行きます。</li> </ul>   |
|             | <b>お客さまの付加価値向上に向けた取組み事例</b> | <p>創業・成長・成熟・農業の4分野において相互に連携し、地域活性化の促進を図るため、日本政策金融公庫との業務提携に基づく取組みとして2019年2月に協調融資スキーム「地域の芽・育む」を構築いたしました。</p>   |
| 地域の価値向上     | <b>■地域や自治体との連携した取組み</b>     | <ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> </ul>  |
|             | <b>地域資源を活用した地域活性化支援</b>     | <ul style="list-style-type: none"> <li>佐賀県農業の飛躍に向け、当行、JAバンク佐賀、日本政策金融公庫佐賀支店が相互に連携し、次世代を担う農業経営者の育成を目的として、「佐賀農業経営トップランナー養成塾」を開校して、講座方式で情報提供を行いました。</li> <li>地方銀行が他の金融機関と連携して農業者育成支援を行う事業は全国で初めての取組みとなりました。</li> </ul> |

対応するベンチマーク（基準日）2019年3月末

|  |            |        |        |        |  |  |  |
|--|------------|--------|--------|--------|--|--|--|
| <b>■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</b> | 共通ベンチマーク3  |        |        |        |  |  |  |
|  | (単位：件数)    | 2017/3 | 2018/3 | 2019/3 |  |  |  |
|  | 関与した創業件数   | 294    | 459    | 686    |  |  |  |
|  | 関与した第二創業件数 | 10     | 21     | 20     |  |  |  |

  

|                                 |                           |        |        |       |       |        |     |     |
|---------------------------------|---------------------------|--------|--------|-------|-------|--------|-----|-----|
| <b>■取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上</b> | 共通ベンチマーク4                 |        |        |       |       |        |     |     |
|                                 | (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             | 2017/3 | 14,046 | 395   | 1,024 | 11,540 | 303 | 784 |
|                                 |                           | 2018/3 | 14,686 | 872   | 1,400 | 11,428 | 263 | 723 |
|                                 |                           | 2019/3 | 14,964 | 1,244 | 1,038 | 11,590 | 371 | 721 |
|                                 |                           | 前年比    | 278    | 372   | △362  | 162    | 108 | △2  |
|                                 | 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 | 2017/3 | 9,209  | 256   | 1,037 | 7,173  | 221 | 522 |
|                                 |                           | 2018/3 | 9,859  | 469   | 1,469 | 7,200  | 230 | 491 |
|                                 |                           | 2019/3 | 10,235 | 600   | 1,157 | 7,561  | 278 | 639 |
|                                 |                           | 前年比    | 376    | 131   | △312  | 361    | 48  | 148 |

  

|                                 |                                    |        |        |     |     |     |
|---------------------------------|------------------------------------|--------|--------|-----|-----|-----|
| <b>■取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上</b> | 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 | 2017/3 | 628    | 145 | 169 | 314 |
|                                 |                                    | 2018/3 | 595    | 141 | 207 | 247 |
|                                 |                                    | 2019/3 | 601    | 137 | 204 | 260 |
| 前年比                             |                                    | 6      | △4     | △3  | 13  |     |

※不調先には経営改善計画未策定先（2017年3月末現在：267先、2018年3月末現在：205先、2019年3月末現在：205先を含む。）

4