

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、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組んで参りました。

この取組みにおいて「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を追求し、お客さまの課題解決等につながる営業態勢の構築に努めて参りました。


(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次中期経営計画では事業性評価を起点とするコンサルティング営業態勢を構築し、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事を目指して参りました。
- 2020年4月にコンサルティングサービスを開始し、事業性評価に基づく対話を通じてお取引先の経営課題解決支援に取り組んでいるほか、withコロナ・afterコロナ等の社会変化に対する変革のご支援等を行って参りました。
- 2022年1月には対話によりお取引先のSDGsへの取組状況を可視化し、SDGs宣言策定を支援する「さぎんSDGs取組支援・宣言サポートサービス」の取扱いを開始し、これにより認識できた経営課題の解決支援にも取組んでおります。

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、実際のコンサルティングの事例を広く行内に紹介し、着眼点や解決方法の共有により全体のレベルアップを図るために「行内コンサルプレゼン大会」を2022年1月に開催しました。さらに、各業界を営業エリアにおける独自の商慣習なども含めて分析し、行内にその情報を共有することを目的として「さぎんみんなの総合研究所」を開設するなど、当行全体のコンサルファーム化を目指して様々な施策を実施しています。

withコロナ・afterコロナへの取組み

【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た課題解決への取組み】
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、お客さまとの課題の共有に取り組んで参りました。この結果、約2万先のお客さまと面談し、約1万5千件の課題・ご要望を共有するに至りました。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) 2022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）	2019年度末	4,882	4,409	3,716
	2020年度末	5,425	4,932	4,325
	2021年度末	5,575	4,773	3,513
	前年度末比	150	△159	△812
(単位：億円)		2019年度末	2020年度末	2021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		3,179	3,697	3,747

■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	2019年度末	2,050	3,311
	2020年度末	2,389	3,299
	2021年度末	2,804	3,378
	前年度末比	415	79
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	2019年度末	13.8%	32.4%
	2020年度末	15.3%	29.1%
	2021年度末	17.9%	29.6%
	前年度末比	2.6%	0.5%

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	<p>■事業性評価を通じたお客さまの取組み支援</p> <ul style="list-style-type: none"> お客さま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・M&A、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。
	<p>SDGsへの取組み</p> <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」を開催しております。この交流会を機に業種を越えたお客さま同士の結びつきが数多く生まれ、地域活性化につながる新たなビジネスの創出にも繋がっています。尚、2022年度の異業種交流会については「次世代経営者同士の交流」をテーマとし、次世代経営者ならではの課題や悩みを共有し、参加者相互の交流の中からその解決策を見出すことなど目的とした「次世代経営者交流会」を開催しました。
	<p>国内・海外への販路拡大支援</p> <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及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4月から開始した個別企業向けの海外ビジネスコンサルティングでは、2年間で70件以上の相談をお受けし、生れんこん・白いちご・八女茶・日本酒・日用品など、佐賀・福岡県内企業5社の輸出が実現しました。
地域の価値向上	<p>■地域や自治体との連携した取組み</p> <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。
	<p>地域商社「さざんコネクト株式会社」の設立</p> <ul style="list-style-type: none"> 2021年10月に、銀行業高度化等会社である地域商社「さざんコネクト株式会社」を当行100%出資により設立しました。さざんコネクト株式会社は、佐賀を中心とした北部九州エリアのお客さまとコラボ（協業）し、地域の良さを域内外に発信することで地場産業の振興に貢献することを経営理念としています。まずは地域に眠っている「食」を中心とした『知る人ぞ知る』『隠れた』『よかもん（＝佐賀弁で良いもの）』を発掘し、地域商社の事業を通じた新たな販路構築により、北部九州エリアや全国・海外の市場を開拓して参ります。

対応するベンチマーク（基準日）2022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）	2019年度末	2020年度末	2021年度末
関与した創業件数	87	63	76
関与した第二創業件数	17	4	16

■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	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	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
	2021年度末	15,644	912	1,039	11,901	788	1,004
	前年度末比	56	△399	112	△75	335	83
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	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
	2021年度末	11,409	527	1,043	8,392	650	797
	前年度末比	80	△321	131	△176	345	101

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	2019年度末	583	137	183	263
	2020年度末	629	116	174	339
	2021年度末	680	149	152	379
	前年度末比	51	33	△22	40