



# 金融仲介機能の質の向上に向けた取組み

～「金融仲介機能のベンチマーク(平成29年3月基準)」について～

平成29年6月

## 【金融仲介機能の質の向上に向けての基本的な考え方】

- 私たちじもとグループは、従来の地方銀行の枠組みを超えて、山形県、宮城県というふたつの地域をひとつの地盤としています。このふたつの地域の「人・情報・産業」をつなぎ、経済や人びとの活動を活性化して、魅力ある地域を創り上げていくことを使命としています。
- 地元の中企業がもっと元気に、もっと力強くなっていくためには、全身全霊で中企業を支えていかなければならないという強い想いのもと、グループ一丸となって行っているのが、中企業の経営課題をともに解決していく「本業支援」です。
- 当行は、お客さまの事業と本気で向き合い、取引先企業のニーズ・課題の把握や経営改善等の支援を全行一丸となって組織的・継続的に実施する「本業支援」を進化・発展させることで、金融仲介機能の質の向上に取り組んでまいります。

## 【第4次中期経営計画の基本理念(平成27年4月～平成30年3月)抜粋】

“本気の本業支援”とは「お客さまから評価される」本業支援

＜施策の柱＞ ①本気の本業支援 ②復興支援・地方創生 ③収益基盤拡充  
④態勢整備 ⑤マインド向上 ⑥じもとグループ統一化

### 「本気の本業支援」実現に向けた取組み

#### ○人材育成の徹底

- ・ 自発的な行動・目利きのできる人材育成に向けた研修実施・資格取得の推進
- ・ 事業性評価型融資審査力の向上

#### ○専門家チームの充実

- ・ 異能集団も活用し高度な本業支援を実践、フィービジネスへも展開

#### ○個人取引への拡大

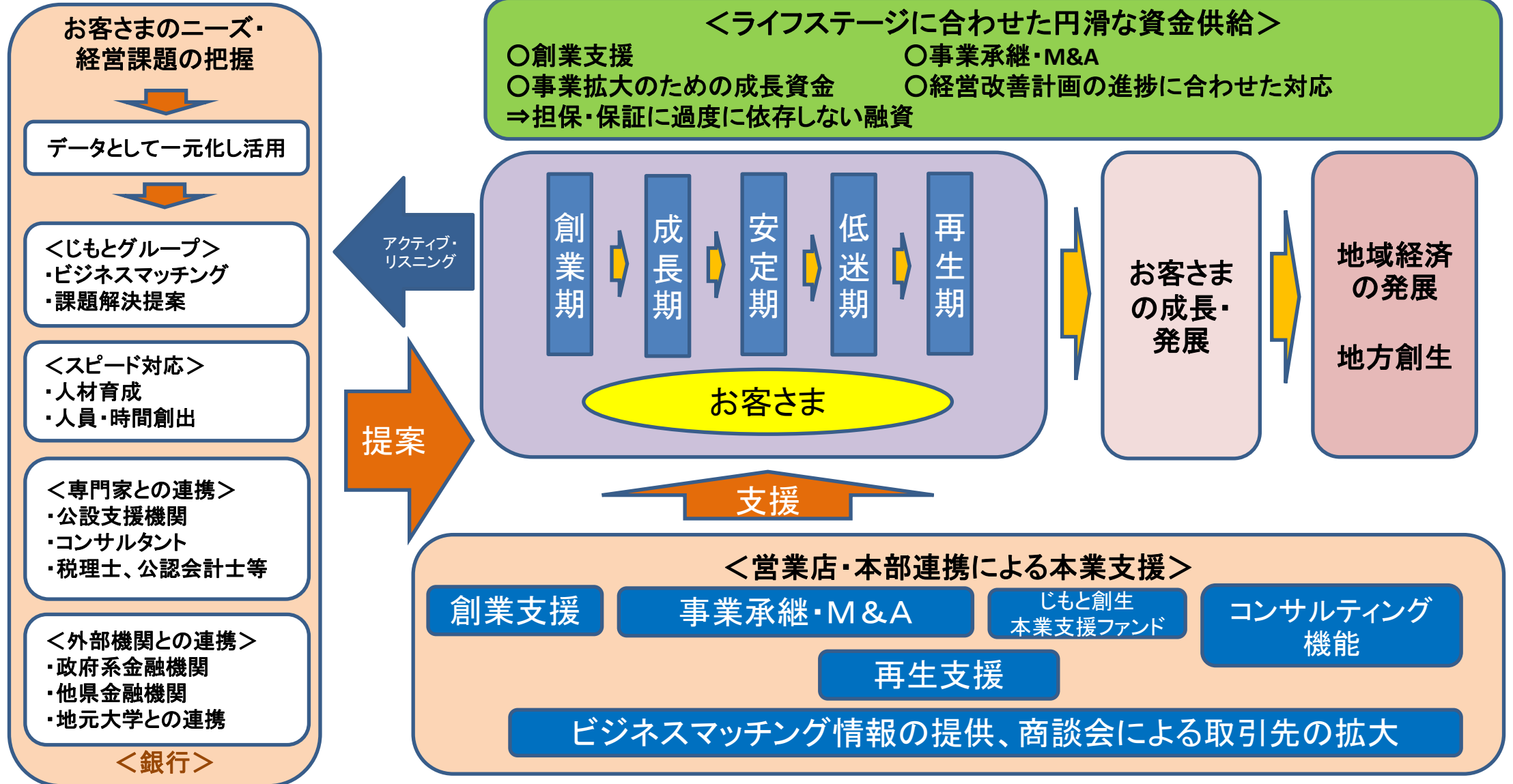
- ・ 専担任員を配置し企画力を強化、オーナー・従業員を含めた職域取引拡大

#### ○態勢整備による本業支援の充実

- ・ 法人渉外増員による顧客コンタクト機会の増加
- ・ 外部専門人材の活用や外部機関連携による事業性評価

# 【金融仲介機能発揮への取組み】

お客さまの事業、ニーズ・経営課題を把握、最適な提案を行うことで、お客さまの成長・発展を支援すると共に、地域経済の発展、地方創生に貢献してまいります。



## 【開示するベンチマーク項目】

当行が最も注力する本業支援については、独自の指標としてベンチマークを5項目設定いたします。これに、金融庁が策定した共通及び選択ベンチマークから15項目を加え、計20項目を開示してまいります。

### (1) 独自ベンチマーク(5項目)

- 取引先の経営力向上のためのニーズを把握した件数<独自1>
- 取引先の経営力向上のためのニーズを把握し、本業支援を行った先数、件数<独自2>
- 本業支援先のうち、販路拡大支援を行った件数、及び、販路拡大支援による売上増加額<独自3>
- 本業支援先のうち、M&Aニーズに本部専担者も一体となって対応した先数<独自4>
- 本業支援先のうち、事業承継ニーズに対応した先数<独自5>

### (2) 共通ベンチマーク(5項目)

- 金融機関がメインバンクとして取引を行っている企業のうち、経営指標の改善や就業者数の増加が見られた先数、及び、同先に対する融資額の推移<共通1>
- 中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況<共通2>
- 金融機関が関与した創業、第二創業の件数<共通3>
- ライフステージ別の与信先数、及び、融資額<共通4>
- 金融機関が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額、及び、全与信先数及び融資額に占める割合<共通5>

### (3) 選択ベンチマーク(10項目)

- 全取引先数と地域の取引先数の推移、及び、地域の企業数との比較<選択1>
- メイン取引(融資残高1位)先数の推移、及び、全取引先数に占める割合<選択2>
- 事業性評価の結果やローカルベンチマークを提示して対話を行っている取引先数、及び、左記のうち、労働生産性向上のための対話を行っている取引先数<選択5>
- 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<選択11>
- ソリューション提案先数及び融資額、及び、全取引先数及び融資額に占める割合<選択14>
- メイン取引先のうち、経営改善提案を行っている先の割合<選択15>
- 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<選択39>
- 外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数<選択40>
- 取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先数<選択43>
- 本業支援のための他金融機関・政府系金融機関との連携先数<選択44>

## 【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供】

- 事業性評価に基づき、財務・成長の両面から本業支援を実施し、本業支援成約先数・件数とも大幅に増加しております。
- 売上・収益拡大のためのビジネスマッチングや商談会開催による販路拡大支援、人材育成の一環として各種セミナーを開催しております。また、M&Aや事業承継支援などお客さまのニーズに応えるソリューション提案を、外部機関とも連携し実施いたしました。
- メイン取引先に対しては経営改善提案を特に積極的に行い、一層のリレーション強化を図りました。

### (1)取引先の経営力向上のためのニーズを把握した件数 ＜独自1＞

ベンチマーク(指標)	28/3	29/3	増減
取引先の事業ニーズ件数	4,066	6,521	+2,455

### (2)取引先の経営力向上のためのニーズを把握し、本業支援を行った先数、件数＜独自2＞

ベンチマーク(指標)	28/3	29/3	増減
本業支援成約先数	2,015	3,084	+1,069
本業支援成約件数	2,863	4,150	+1,287

### (3)本業支援先のうち、販路拡大支援を行った件数、及び、販路拡大支援による売上増加額＜独自3＞

ベンチマーク(指標)	28/3	29/3	増減
販路拡大件数	267	291	+24
販路拡大による売上金額への貢献(億円)	18	17	▲1

### (4)本業支援先のうち、M&Aニーズに本部専担者も一体となって対応した先数＜独自4＞

ベンチマーク(指標)	28/3	29/3	増減
M&A支援先数	8	12	+4

### (5)本業支援先のうち、事業承継ニーズに対応した先数＜独自5＞

ベンチマーク(指標)	28/3	29/3	増減
事業承継支援先数	65	80	+15

## 【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供】

### (6)ソリューション提案先数と融資額及びその割合<選択14>

ベンチマーク(指標)	28/3		29/3		増減	
	先数	割合	先数	割合	先数	割合
全取引先数	11,630		11,496		▲134	
ソリューション提案先数	1,526	13.1%	2,263	19.7%	+737	+6.6%

ベンチマーク(指標)	28/3		29/3		増減	
	残高	割合	残高	割合	残高	割合
全取引先の融資残高(億円)	8,055		8,091		+36	
ソリューション提案先の融資残高(億円)	1,172	14.5%	1,544	19.1%	+372	4.6%

## 【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供】

### (7)メイン取引先のうち、経営改善提案を行っている先の割合 ＜選択15＞

ベンチマーク(指標)	28/3	29/3	増減
メイン取引先で経営改善提案を行っている先	606	1,077	+471
メイン取引先で経営改善提案を行っている先の割合	11.4%	20.3%	+8.9%

### (8)外部専門家の活用＜選択40＞

ベンチマーク(指標)	28/3	29/3	増減
外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数	20	58	+38

### (9)中小企業支援策の活用＜選択43＞

ベンチマーク(指標)	28/3	29/3	増減
取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先数	26	31	+5

### (10)他の金融機関との提携・連携＜選択44＞

ベンチマーク(指標)	28/3	29/3	増減
取引先の本業支援のため、民間金融機関と提携・連携した先数	17	21	+4
取引先の本業支援のため、政府系金融機関と提携・連携した先数	4	4	±0

## 【地域へのコミットメント・地域企業とのリレーション】 <選択1・2>

- 本業支援を通じ積極的な融資に取り組んでいますが、全取引先数は減少しております。既存の取引先との取引終了に伴い地元の取引先数が減少していることが主因であり、新規の取引先を増加させて地域への貢献を図っていくことが課題となっております。
- メイン取引先数、全取引先数に占める割合は、いずれもほぼ横這いで推移しており、取引先と安定的な関係を継続しております。

ベンチマーク(指標)	28/3		29/3		増減	
	地元	地元外	地元	地元外	地元	地元外
全取引先数	11,630		11,496		▲134	
地域別の取引先数の推移	8,541	3,089	8,362	3,134	▲179	+45

ベンチマーク(指標)	28/3	29/3	増減
メイン取引(融資残高1位)先数の推移	5,307	5,308	+1
全取引先数に占める割合	45.6%	46.2%	0.6%



## 【取引先企業の経営改善や成長力の強化】 <共通1>

- 取引先とのリレーション強化によりメイン先数は維持しておりますが、一部大口取引先の繰上償還等によりメイン先の融資残高は微減となっております。
- 本業支援による経営支援の効果もあって、取引先の経営指標は着実に改善しております。
- 経営指標等が改善した先は増加しましたが、経営改善に伴う資金繰りの安定等の効果により、対象先の融資残高は微減となっております。

ベンチマーク(指標)	29/3
メイン先数	5,308
メイン先の融資残高(億円)	3,460
経営指標等が改善した先数	4,142

ベンチマーク(指標)	28/3	29/3
経営指標等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(億円)	3,002	2,923

## 【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2・3・4>

- 中小企業の条件変更先のうち、経営改善計画が好調・順調に推移しているのは全体の53.9%となっております。
- ライフステージ別では特に「創業期」に注力し、創業資金貸出の制度融資や本業支援で事業の草創期を応援し、一定の効果があがっております。一方で、成長期の融資残高が減少しており、今後の課題と捉えております。

ベンチマーク(指標)	条変総数	好調先	順調先	不調先
中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況(先)	1,484	362	439	683

ベンチマーク(指標)	創業	第二創業
金融機関が関与した創業、第二創業の件数	333	3

ベンチマーク(指標)	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	11,102	691	1,671	3,446	804	1,562
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(億円)	8,091	370	1,435	2,380	260	1,174

## 【担保・保証に過度に依存しない融資】 < 共通5、選択5・11 >

- 当行では、取引先の事業内容把握のために事業性評価シートを活用しております。
- 本業支援の第一歩はお客様の事業内容をよく知ることであり、事業性評価により事業内容を把握した上で、積極的な本業支援を行ってまいります。
- 経営者保証につきましては、「経営者保証に関するガイドライン」の主旨を踏まえた対応を積極的に行っております。

### 【<参考>ローカルベンチマークとは】

ローカルベンチマークとは、企業の経営者等と金融機関・支援機関等が、企業の状態を把握し、双方が同じ目線で対話を行うための「健康診断ツール」のことです。  
ローカルベンチマークには財務情報と非財務情報の2つの枠組みがあり、経営者と金融機関・支援機関が同じ目線で対話を深めるきっかけ(入口)作りを目的としています。

### 【<参考>経営者保証に関するガイドラインとは】

経営者の個人保証について、  
(1)法人と個人が明確に分離されている場合などに、経営者の個人保証を求めないこと  
(2)多額の個人保証を行っていても、早期に事業再生や廃業を決断した際に一定の生活費等(従来の自由財産99万円に加え、年齢等に応じて100万円～360万円)を残すことや、「華美でない」自宅に住み続けられることなどを検討すること  
(3)保証債務の履行時に返済しきれない債務残額は原則として免除すること  
などを定めることにより、経営者保証の弊害を解消し、経営者による思い切った事業展開や、早期事業再生等を応援します。  
第三者保証人についても、上記(2),(3)については経営者本人と同様の取扱となります。

ベンチマーク(指標)	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(億円)	1,567	1,489
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	14.1%	18.4%

ベンチマーク(指標)	取引先数
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	1,869
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	62

ベンチマーク(指標)	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	11,102	1,284	11.6%

#### 4.【人材育成】 <選択39>

- 「本気の本業支援」を実現すべく、「自発的な行動のできる人材」「目利きのできる人材」の育成に向けた研修実施及び資格取得を推進しております。
- 全行をあげて組織的に本業支援が行えるよう、人材教育への注力と情報ネットワークの強化を行い、お客さまに最適な提案・情報提供ができるよう取り組んでまいります。

ベンチマーク(指標)	29/3
取引先の本業支援に関連する研修実施回数	181
同研修等への参加者数	1,772
本業支援に関する資格取得者数(累計)	229

## 「金融仲介機能のベンチマーク」に関する用語等の定義(補足説明)

項目	用語等の定義(補足説明)
取引先	法人、個人事業主の与信先(融資残高がない先を含む)のほか、融資残高はないが本業支援を行っているお客さま
与信と融資	<p>【与信先】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・融資残高のあるお客さまならびに融資枠の設定があるお客さま</li> </ul> <p>【融資先】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・融資残高のあるお客さま</li> </ul>
メイン先	事業年度末時点の借入残高のうち、当行からの融資残高が1位の与信先
本業支援	取引先の経営力向上のためのニーズにサポートを行うこと (創業支援、販路開拓支援、M&A支援、事業承継、人材紹介、公的支援等の経営サポートを含む)
取引先の事業ニーズ件数	取引先の経営力向上のためのニーズを把握し、当行のシステムに登録した件数
本業支援成約先数、件数	取引先の経営力向上のためのニーズを把握し、当行のシステムに登録した先で、当行が何らかの対応を行った先数及び件数
取引先の販路拡大及び売上金額への貢献	取引先に紹介した販路先とビジネスマッチングが成立した件数、及び、ビジネスマッチングが成立した日から期末までの売上増加額
M&A支援先数	譲受または譲渡のニーズがある取引先に対して、本部M&A専担者が面談を実施し、取引先と方向性を共有したうえで、解決に向けての何らかの対応を行った先数

## 「金融仲介機能のベンチマーク」に関する用語等の定義(補足説明)

項目	用語等の定義(補足説明)
事業承継支援先数	取引先の事業承継ニーズを確認し、現状分析や課題整理を実施し、取引先に具体的提案や情報提供を行った先数
創業への関与	以下の支援等を行った先を「創業への関与先」に区分 (1)創業計画の策定支援 (2)創業期の取引先への融資 (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
ライフステージ	(1)創業期:事業年度末時点で設立年月日が5年以内である与信先 (2)成長期:売上高平均で直近2期が過去5期の120%超の与信先 (3)安定期:売上高平均で直近2期が過去5期の120%~80%の与信先 (4)低迷期:売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満の与信先 (5)再生期:事業年度末時点において貸出条件変更等により企業支援を行っている先及び延滞先
経営改善計画の進捗状況	・貸出条件変更先について、事業年度末時点で前期決算と比較し、売上高・当期利益・償却前当期利益の3指標の単純平均比較で区分 (1)好調(120%超) (2)順調(80%~120%) (3)不調(80%未満) ・経営改善計画のない先は不調に区分

＜本件に関するお問い合わせ先＞

株式会社きらやか銀行 経営企画部（担当：奥村）

TEL 023-628-3989

ホームページアドレス

<https://www.kirayaka.co.jp/>