



きらやか銀行

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(2019年3月基準)」について～

2019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】

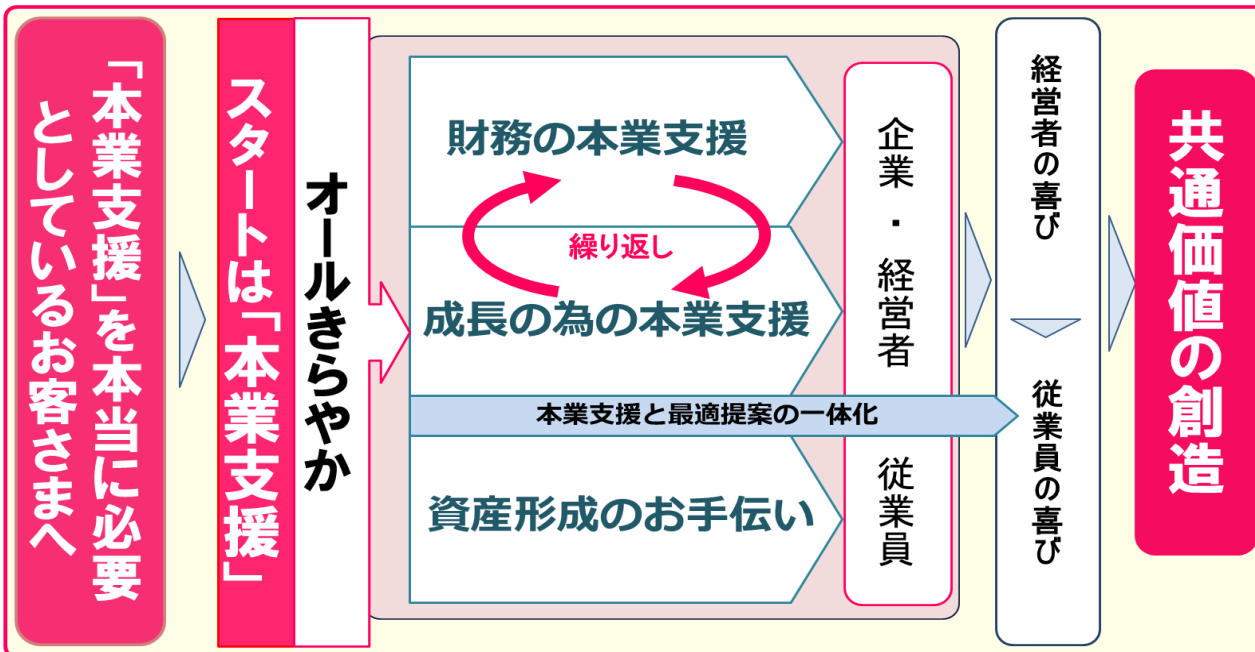
- 私たちじもとグループは、従来の地方銀行の枠組みを超えて、山形県、宮城県というふたつの地域をひとつの地盤としています。このふたつの地域の「人・情報・産業」をつなぎ、経済や人びとの活動を活性化して、魅力ある地域を創り上げていくことを使命としています。
- 地元の中小企業がもっと元気に、もっと力強くなっていくためには、全身全霊で中小企業を支えていかなければならないという強い想いのもと、グループ一丸となって行っているのが、中小企業の経営課題をともに解決していく「本業支援」です。
- 当行は、お客さまの事業と本気で向き合い、取引先企業のニーズ・課題の把握や経営改善等の支援を全行一丸となって組織的・継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

【新中期経営計画の基本理念(2018年4月～2021年3月)抜粋】

“私たちの想い” 本業支援を通して
地元の「中小企業」と「そこに働いている従業員の皆さま」から喜んでいただき
地域と共に生きること。

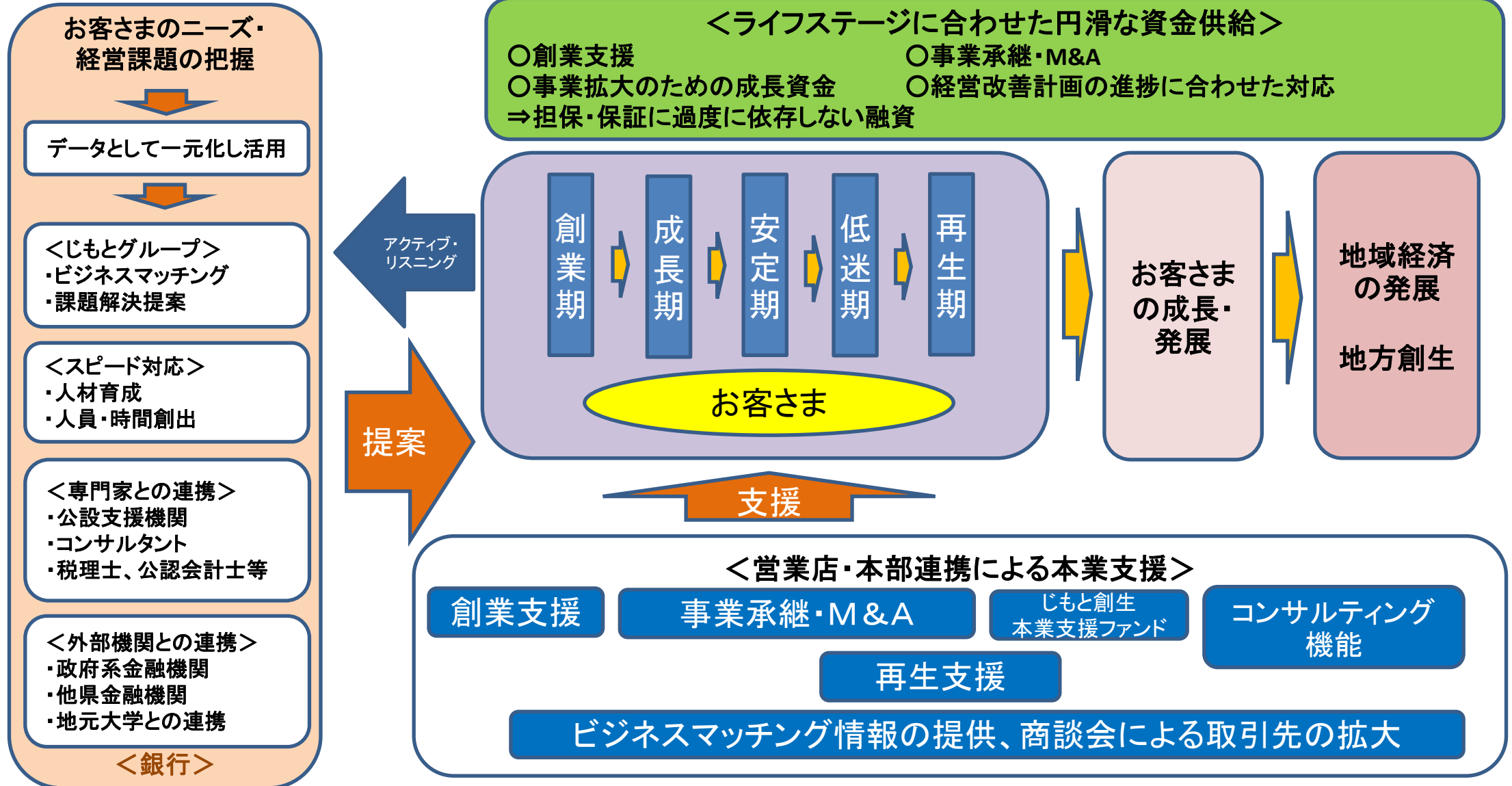
持続可能な
ビジネスモデル

- ① 中小企業成長戦略への
経営資源の集中
- ② 銀行業から
「本業支援業」への転換



【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、独自指標のベンチマークを5項目設定しております。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項目を開示しております。

(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】

- 取引先の事業ニーズ件数は6,000件を超えるニーズの把握を継続しており今後も全行員で対応してまいります。
- 本業支援成約先数は、事業性評価に基づいた本業支援を実施することにより順調に増加し3,500件となりました。
- 本業支援成約件数は財務の本業支援と成長の為の本業支援の両面から行うことにより5,548件となりました。
- ビジネスマッチングや商談会開催による販路拡大支援、M&Aや事業承継支援などお客さまのニーズに対し、外部機関とも連携し取り組んでおります。

(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)	2017/3	2018/3	2019/3
取引先の事業ニーズ件数	6, 521	8, 176	6, 870

※2018/3期は経費削減に向け期間限定のキャンペーンを実施したためニーズの把握件数が増加いたしました。

(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)	2017/3	2018/3	2019/3
本業支援成約先数	<u>3, 084</u>	<u>3, 439</u>	<u>3, 500</u>
本業支援成約件数	4, 150	6, 029	5, 548

(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)	2017/3	2018/3	2019/3
販路拡大件数	291	385	300
販路拡大による売上金額への貢献(億円)	17	6	11

(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)	2017/3	2018/3	2019/3
M&A支援先数	12	56	43

(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)	2017/3	2018/3	2019/3
事業承継支援先数	80	67	53

【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】

- 本業支援として、財務の本業支援や販路拡大、生産性向上、経営計画の策定支援などソリューション提案を強化しており、すべての取引先に対するソリューション提案先の比率は着実に高まっております。
- 昨年度は、小規模事業者へも積極的にソリューション提案を行ったことから、融資残高は減少したものの取引先数は増加しております。

(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)	2017/3		2018/3		2019/3	
	先数	割合	先数	割合	先数	割合
全取引先数	11,496		11,714		12,175	
ソリューション提案先数	2,263	19.7%	2,773	23.7%	2,944	24.2%

ベンチマーク(指標)	2017/3		2018/3		2019/3	
	残高	割合	残高	割合	残高	割合
全取引先の融資残高(億円)	8,091		7,966		7,955	
ソリューション提案先の融資残高(億円)	1,544	19.1%	1,808	22.7%	1,678	21.1%

※年度毎にソリューション提案先は異なります。

【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】

- ・メイン取引先に対して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。
- ・ものづくり補助金など中小企業支援策を活用した取組みを行っております。

(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)	2017/3	2018/3	2019/3
メイン取引先で経営改善提案を行っている先	1,077	1,067	1,190
メイン取引先で経営改善提案を行っている先の割合	20.3%	19.0%	20.4%

(8)外部専門家の活用＜選択40＞

ベンチマーク(指標)	2017/3	2018/3	2019/3
外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数	58	91	24

※2019年3月期より定義変更を行っております。

(9)中小企業支援策の活用＜選択43＞

ベンチマーク(指標)	2017/3	2018/3	2019/3
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	31	27	51

(10)他の金融機関との提携・連携＜選択44＞

ベンチマーク(指標)	2017/3	2018/3	2019/3
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	21	21	21
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	4

【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おり、全取引先数は増加しております。
- メイン取引先数は当行の中小企業成長戦略の推進により増加しており、全取引先に占める割合も安定的に推移しております。

ベンチマーク(指標)	2017/3		2018/3		2019/3	
	地元	地元外	地元	地元外	地元	地元外
全取引先数	11,496		11,714		12,175	
地域別の取引先数の推移	8,362	3,134	8,459	3,255	8,674	3,501

ベンチマーク(指標)	2018/3	2018/3	2019/3
メイン取引(融資残高1位)先数の推移	5,308	5,627	5,825
全取引先数に占める割合	46.2%	48.0%	47.8%

【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の先数・残高とも増加しております。
- 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、融資残高も増加しております。

ベンチマーク(指標)	2019/3
メイン先数	5,825
メイン先の融資残高(億円)	3,907
経営指標等が改善した先数	4,149

ベンチマーク(指標)	2017/3	2018/3	2019/3
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)	2,878	3,091	3,151

【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54.8%となっております。
- ライフステージ別では与信先数、融資残高とも安定的に推移しております。今後も様々な資金調達手法を提案し、取引先の幅広いニーズに応えてまいります。

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)	1,394	382	382	630

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	411	0

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	11,933	879	1,656	3,826	1,053	1,498
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)	7,955	410	1,689	2,727	457	1,176

【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)	6,557	4,536
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	54.9%	57.0%

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	2,810
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	2,710

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	11,933	2,972	24.9%

※2019年3月期より集計方法を変更しております。

【人材育成】 <選択39>

- 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)	2017/3	2018/3	2019/3
取引先の本業支援に関連する研修実施回数	181	78	129
同研修等への参加者数	1,772	1,403	2,701
本業支援に関する資格取得者数(累計)	229	248	255

「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	【与信先】 ・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 【融資先】 ・融資残高のあるお客さま
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：黒澤・熊谷）

TEL 023-628-3989

ホームページアドレス

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