

平成 29 年 3 月 29 日

各 位

株式会社 北日本銀行

## 「金融仲介機能の発揮に向けた取組み」公表のお知らせ

株式会社北日本銀行（頭取：佐藤安紀）では、平成 28 年 9 月に金融庁から公表された「金融仲介機能のベンチマーク」を踏まえ、当行の「金融仲介機能の発揮に向けた取組み（平成 28 年 3 月期実績）」をとりまとめましたので、お知らせします。

当行では、この「金融仲介機能のベンチマーク」の趣旨を踏まえ、地元エリアの中小企業のお客さまに対する本業支援や経営改善支援に関する16項目の指標を選定しました。この指標を当行におけるベンチマークと位置付け、4月から始まる新しい中期経営計画においても、お客さまの課題解決に向けたコンサルティングに積極的に取り組むことで、金融仲介機能の質の向上に努めてまいります。

以 上

**[ 本件に関するお問い合わせ先 ]**

経営企画部（担当：小長根）

TEL：019-626-6328

# 金融仲介機能の発揮に向けた取組み

金融仲介機能のベンチマーク(平成28年3月期)

平成29年3月29日



株式会社 北日本銀行

# 1. 金融仲介機能の発揮に向けた取組み方針

## 金融仲介機能の発揮に向けた取組み方針

当行は、経営理念に「地域密着」を掲げ、お客さまの繁栄と地域の豊かな発展に貢献する姿勢を堅持し、常にお客さまとの接点を大切にしたフェイス・ツー・フェイスの活動に力を入れ、資金の供給者としてだけでなく、情報の活用やコンサルティングの役割を担い、良質な総合金融サービスを提供するよう取組んでおります。

こうしたなか、平成28年9月に金融庁より、金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる指標として「金融仲介機能のベンチマーク」が公表されました。当行では、この「金融仲介機能のベンチマーク」を活用し、金融仲介機能の発揮に向けた取組みの内容や結果を検証することで、金融仲介機能の質を一層高めてまいります。

### (参考)金融仲介機能のベンチマークとは

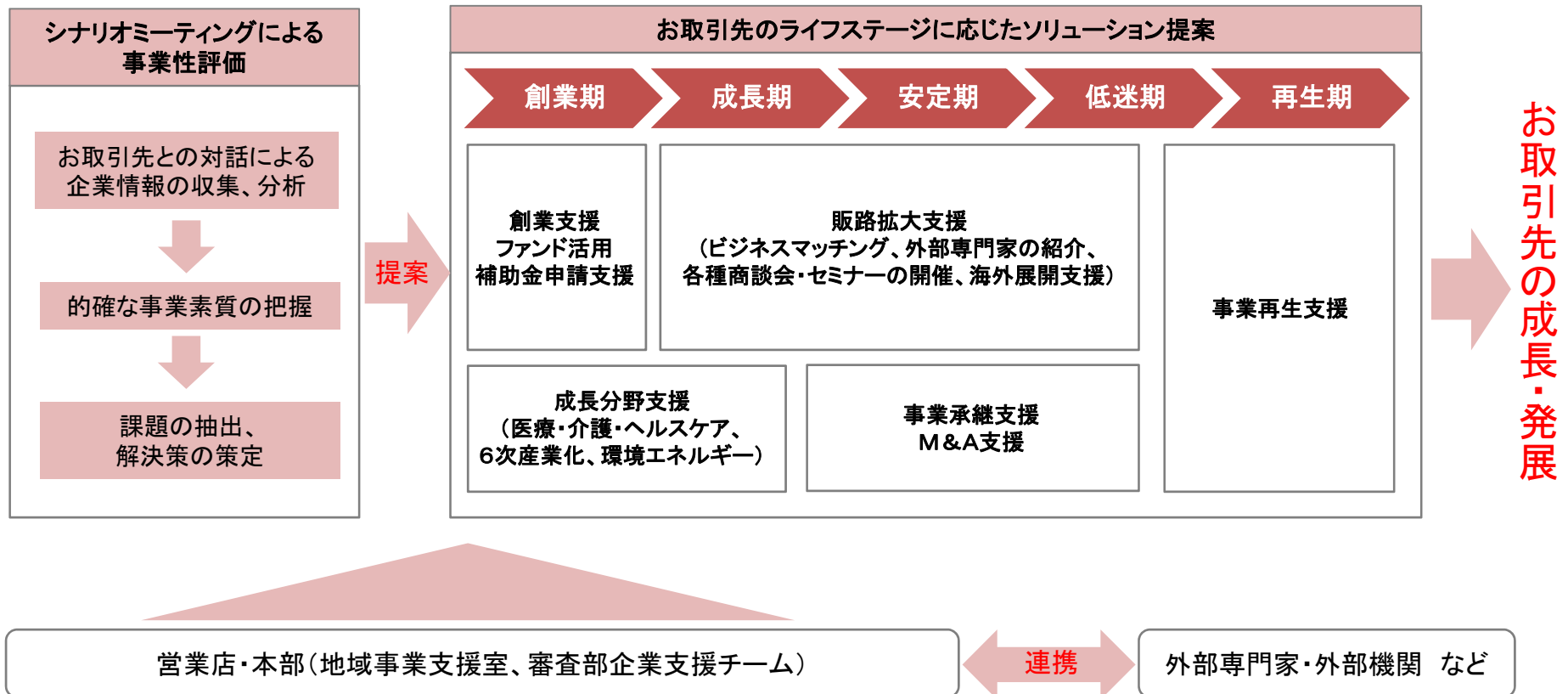
平成28年9月、金融庁が金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる指標として策定・公表したものです。ベンチマークの具体的項目は、全ての金融機関が金融仲介の取組みの進捗状況や課題等を客観的に評価するために活用可能な「共通ベンチマーク」、各金融機関が自身の事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて選択できる「選択ベンチマーク」、各金融機関が独自に設定できる「独自ベンチマーク」で構成されている。

## 2. 金融仲介機能の発揮に向けた推進体制

当行では、金融仲介機能発揮のための重点施策として、「シナリオミーティング※」の実施により、様々なライフステージにあるお取引先の事業内容や成長可能性を適切に評価し、お取引先の課題に応じた解決策のご提案や資金ニーズへの取組みを通じて、お取引先の成長・発展につなげてまいります。

### ※シナリオミーティング

営業店が主体的に取引先支援を実践するために、取引先の現状把握から、問題把握や課題設定を行い、取引先を問題解決に導くための営業店によるミーティング及び取引先に対する提案活動。



### 3. 金融仲介機能の発揮状況

#### (1) お取引先の状況

(単位：社、億円)	28/3末	
	単体	グループ
全取引先数	7,115	6,469
全与信先数	6,783	6,147
(うち当行メイン先数)	3,974	3,496
全与信先に対する融資残高	5,446	5,446

##### 【取引先】

法人・個人事業主・地方公共団体の与信先(融資枠や保証のみなど融資残高のない先を含む)、及び、当行がソリューション提案等の各種支援を行っている先

##### 【与信先】

法人・個人事業主・地方公共団体の与信先(融資枠や保証のみなど融資残高のない先を含む)

#### (2) 当行メイン先のうち経営指標等が改善した先数、及び、同先に対する融資額の推移 **【共通1】**

(単位：社、億円)	28/3末
メイン先数	3,496
メイン先の融資残高	2,280
経営指標等が改善した先数	2,534

金融仲介の取組みの結果、当行がメイン先として取引を行っている先3,496先のうち約7割(72.4%)の先において経営指標等が改善しております。

※先数はグループベース

##### 【メイン先】

取引先の事業年度末において当行融資残高が1位の先

##### 【経営指標が改善した先】

前期比で売上、営業利益率(=営業利益÷売上高)、労働生産性(=営業利益÷従業員数)、従業員数のうちいずれかの数値が上昇した先

(単位：億円)	28/3末	27/3末	26/3末
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	1,884	1,796	1,718

#### (3) ライフステージ別の与信先数、融資額 **【共通4】**

(単位：社、億円)	全与信先	28/3末				
		ライフステージ別の与信先数、融資残高				
		創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
与信先数	6,783	225	1,864	3,012	290	899
融資残高	5,446	101	1,259	1,955	55	765

売上が好調な成長期・安定期にある先は全与信先の約7割(71.8%)となっております。

※先数は単体ベース

##### 【ライフステージ区分基準】

創業期…創業、第二創業から5年までの先  
 成長期…売上高平均で直近2期が過去5期の120%超  
 安定期…売上高平均で直近2期が過去5期の120%~80%  
 低迷期…売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満  
 再生期…貸付条件の変更または延滞がある期間  
 ※財務データが不明な先は、「全与信先」にのみ含めております

## 4. 事業性評価及び、担保・保証に過度に依存しない融資への取組み状況

### (1) 事業性評価への取組み

当行では、事業性評価の起点として位置付けている「シナリオミーティング」の継続的な取組みにより、お取引先の事業理解を深め、課題解決のサポートをさせていただいております。

#### ①シナリオミーティング実施先数【独自】

(単位：社)	28/3期
シナリオミーティング実施先数	741

#### ②事業性評価に基づく融資の状況【共通5】

(単位：社、億円)	28/3末	
	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	494	301
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	7.2%	5.5%

※先数は単体ベース

【事業性評価に基づく融資先】  
平成27年度の1年間にシナリオミーティングを実施した先で融資残高がある先を集計しております

### (2) 担保・保証に過度に依存しない融資への取組み

平成25年12月に公表された「経営者保証に関するガイドライン」に基づき行内態勢を整備している他、ご融資の判断にあたっては、担保・保証に依存することなく、事業内容や経営者の経験、資質、信条などを総合的に判断し対応しております。

#### ①経営者保証に関するガイドラインの活用先数【選択11】

28/3末 (単位：社)		
全与信先数①	ガイドライン活用先数②	②/①
6,783	715	10.5%

(参考)経営者保証に関するガイドラインとは  
中小企業の経営者の皆さまが金融機関に差し入れている個人保証について、保証契約を締結する際や、金融機関等の債権者が保証履行を求める際における、中小企業(債務者)、保証人、債権者自主的なルールとして、経営者保証ガイドライン研究会(全国銀行協会、日本商工会議所が事務局)が定めたもの。

#### ②地元の中小企業与信先のうち、根抵当権を設定していない与信先の割合【選択8】

28/3末 (単位：社)		
地元中小与信先数①	根抵当未設定先数②	②/①
5,479	4,662	85.0%

※先数は単体ベース

【地元】  
取引先の登録住所が、岩手県、八戸市、仙台市の先

#### ③地元の中小企業融資における無担保融資先数、及び無担保融資額の割合【選択7】

28/3末 (単位：社、億円)					
地元中小与信先数①	地元中小融資残高②	無担保融資先数③	無担保融資残高④	③/①	④/②
5,479	2,331	305	294	5.5%	12.6%

【中小企業】  
中小企業基本法に定める中小企業者

## 5. ライフステージに応じたソリューション提案の取組み状況

### (1) ソリューション提案の取組み(「創業期」～「低迷期」)

取引先のライフステージ(創業期、成長期、安定期、低迷期、再生期)におけるニーズや経営課題を解決するための的確なソリューション提案により、お客さまの成長・発展を支援しております。

#### <ソリューション提案先数> 【独自】

(単位：社)	28/3期
ソリューション提案先数	179

※先数は単体ベース

#### 【ソリューション提案の定義】

企業の売上向上や製品開発等企業価値向上に資する以下の支援内容を集計しております  
創業支援、ファンド活用支援、販路開拓支援、外部専門家を派遣した支援先、医療・介護・ヘルスケア事業に関連するソリューション提案、事業承継支援、M&A支援

### 創業期における支援

創業、第二創業を目指すお客さまへは、資金面での支援の他、外部専門家と連携した事業計画の作成や補助金申請等の支援、ファンドの活用などさまざまなサポートを行っております。

#### <当行が関与した創業及び第二創業の先数> 【共通3】

(単位：社)	28/3期
創業	26
第二創業	18

※先数は単体ベース

#### 【創業の定義】

創業計画の策定支援、専門人材の派遣、創業期の取引先への融資

#### 【第二創業の定義】

- ・既に事業を営んでいる企業の後継者等が新規事業を開始すること
- ・既存の事業を譲渡(継承)した経営者等が新規事業を開始すること
- ・抜本的な事業再生によって企業が業種を変えて再建すること

#### <ファンド活用支援> 【選択20】

(単位：社)	28/3期
ファンド活用支援先数	1

#### 【ファンド活用支援の定義】

- ・官民ファンド(REVICや中小企業基盤整備機構出資のファンド、農業6次化ファンド等)
- ・事業再生ファンド、地域再生ファンド
- ・地域活性化ファンド

## 5. ライフステージに応じたソリューション提案の取組み状況

### 販路開拓支援

当行では、お客さまの販路開拓支援のため、ビジネスマッチングや各種商談会、外部専門家等を活用した支援を積極的に行っております。

#### <販路開拓支援> 【選択18】

	(単位：社)	28/3期
販路開拓支援先数		85

#### <外部専門家を派遣した支援> 【選択40】

	(単位：社)	28/3期
外部専門家を派遣した支援先		50

※先数は単体ベース

#### 【販路開拓支援の定義】

食分野における商談会、インターネットを活用した販路開拓支援（「ネット利活用による販路開拓セミナー」「ネットショップ創業塾」の開催）、株主優待制度を活用した支援、行内外の情報ネットワークを活用したビジネスマッチング、外部機関との連携支援、海外展開支援

#### 【外部専門家の定義】

・各種支援機関、各種士業

### 成長分野支援(医療・介護・ヘルスケア部門)

営業店とメディカル・ケアチームが一体となった経営サポート体制により、地域包括ケアシステム構築へ向けた医療機関・介護事業者・薬局事業者向けの経営コンサルティングや、日本医業経営コンサルタント協会との連携による報酬改定セミナーを通じた業界最新情報の提供を行っているほか、REVIC等外部機関との連携を活かしたヘルスケアビジネスの育成・活用、健康経営融資への取組みを積極的に行っております。

#### <医療・介護・ヘルスケア事業に関連するソリューション提案> 【独自】

	(単位：社、件)	28/3期
提案先数		25先
提案件数		33件

※先数は単体ベース

#### 【医療・介護・ヘルスケア事業に関連するソリューション提案の定義】

事業計画書策定、マーケティング調査、物件紹介、専門人材の紹介、職員研修のための講師紹介、院内テナントの紹介など、医療・介護・ヘルスケア事業に関連する課題解決のための提案(外部機関の紹介含む)



## 5. ライフステージに応じたソリューション提案の取組み状況

### 事業承継、M&A支援

お取引先の事業承継に関するニーズは高まっており、地元企業の成長と地域雇用確保のため、お取引先の事業承継等の課題解決に積極的に取り組んでおります。

#### <事業承継、M&A支援> 【選択19】 【選択21】

(単位：社)	28/3期
事業承継支援先数	12
M & A 支援先数	11

※先数は単体ベース

#### 【事業承継支援の定義】

自社株評価の実施、株式承継に関する一切の対策支援(会社分割や会社新設を含む)、事業引継相談窓口等の事業承継に関する外部専門家の紹介、後継者への経営者保証に関するガイドラインの活用

#### 【M&A支援の定義】

M&Aニーズに基づき提案を実施した先、または相談を受けた先

## (2) 事業再生支援の状況

事業再生や経営改善が必要な先については、当行メインの先など当行が積極的に関与できる先を企業支援対象先として選定し、営業店と本部が一体となりながら、お取引先の課題解決に向けた取組みを行っています。  
なお、当行が貸出条件の変更を実施した先で経営改善計画を策定している先の約7割(76.8%)は、計画が順調に推移しております。

#### <貸出条件変更先の状況> 【共通2】

条件変更先	28/3末		(単位：社)
	企業支援対象先		その他
	経営改善計画策定済みの先	計画初年度又は策定中の先	
701	147	29	525

※先数は単体ベース

#### 【企業支援対象先】

当行メイン先で、早期の改善計画策定が必要な先や支援の強化が必要な先など、当行が積極的に関与できる先

#### 【経営改善計画策定先の進捗状況の判定基準】

好調先...売上、当期利益、実態CFのすべての数値が計画比120%超の先  
順調先...売上、当期利益、実態CFのいずれかの数値が計画比120%~80%の先  
不調先...売上、当期利益、実態CFのすべての数値が計画比80%未満の先  
※但し、実態CF実績がマイナスの先は不調先に区分



経営改善計画策定先の進捗状況		
好調先	順調先	不調先
12	101	34