

金融仲介機能の発揮に向けた取組みについて（2017年度）
（金融仲介機能のベンチマークを活用して）



1. 金融仲介機能の発揮の成果（共通ベンチマーク）

- （1）取引先企業の経営改善や成長力の強化
- （2）取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上
- （3）担保・保証に依存しない融資の推進

2. 金融仲介機能の発揮に向けた各種取組みの進捗状況（選択ベンチマーク）

- （1）事業性評価に基づく融資等、担保保証に依存しない融資
- （2）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
- （3）人材育成

1. 金融仲介機能の発揮の成果（共通ベンチマーク）

- ・当行は、『地域と共に生きる』を企業理念とし、この企業理念に則った企業活動を永続的に展開するための「経営目標」の一つとして、『リレーションシップバンキング～地域を軸とした経営』を定めることにより、地域における金融仲介機能の発揮（地域密着型金融の取組み）を、恒久的な取組みと位置づけております。
- ・2016年度よりスタートしました中期経営計画「あしぎんWAY-地域のメインバンクを目指して-」においても、長期ビジョンとして「地域と共に成長する銀行＝「地域のメインバンク」」を目指すことを掲げ、コンサルティングや事業性評価を通じた「密着軸」による取組み、すなわち、金融仲介機能を発揮することで、地域経済の成長に貢献することを目指しております。
- ・こうした金融仲介機能の発揮の成果を、金融仲介機能のベンチマーク（共通ベンチマーク）を活用し、「（１）取引先企業の経営改善や成長力の強化」、「（２）取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上」、「（３）担保・保証に依存しない融資の推進」の3つの視点から取りまとめております。

【金融仲介機能の発揮の成果（共通ベンチマーク）】

（１）取引先企業の経営改善や成長力の強化

＜当行がメインバンク（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＞

- ・ライフステージに応じた最適なソリューションを提供することで、85.9%のメイン取引先企業（グループ）が経営指標等の改善をみております。
- ・取引先企業の資金ニーズに、様々な融資手法を活用し積極的に対応したことから、融資残高も増加しております。

	2018/3末	2017/3末（参考）		2018/3末	2017/3末	2016/3末
メイン先数	9,363社	9,591社	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	7,887億円	7,446億円	7,122億円
メイン先の融資残高	8,468億円	8,358億円				
経営指標等が改善した先数	8,051社	8,349社				

※先数はグループベース。

※経営指標は売上高、売上高営業利益率、就業者数、労働生産性、キャッシュフロー（経常利益＋減価償却-税金）、自己資本比率を採用しております。

- 当行では、取引先企業の事業価値を見極めることにより、様々な融資手法を活用することで、取引先企業の資金ニーズに対応しております。

	2017年度
当行がアレンジャーを務めるシンジケートローン組成	37件/726億円
「あしぎん成長基盤支援私募債」「あしぎん環境配慮型私募債」等による私募債引受	274件/292億円
ABL（動産・債権担保融資）活用による融資実績	177件/168億円

1. 金融仲介機能の発揮の成果（共通ベンチマーク）

（2）取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上

- ・密度の濃いコミュニケーションを重視したリレーションシップの維持・向上に努め、財務内容の改善のほか、経営全般のニーズに則った経営改善計画の策定を支援しております。また、経営改善計画策定後は、進捗状況の確認・検証を継続的に行い、必要に応じて経営改善計画の見直しを支援しております。
- ・創業期の取引先企業には、「創業者懇談会」の開催や、「あしぎん地域創生支援資金」(栃木県と連携した創業・新事業支援制度融資)を61件/372百万円、「あしぎんニュービジネス支援資金」(新技術・新ノウハウ・新サービスを提供する創業者向け融資)を40件/329百万円取り扱うなど、積極的な支援を行っております。

<当行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>

		条件変更総数	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	2018/3末	2,083社	187社	258社	1,638社
	(参考) 2017/3末	2,157社	152社	312社	1,693社

※進捗を計測している指標：売上高、キャッシュフロー（経常利益+減価償却-税金）

※指標の進捗により次のとおり区分しております。・120%超：好調先 ・80%～120%：順調先 ・80%未満：不調先（経営改善計画のない企業は不調先に区分しております。）

<当行が関与した創業、第二創業の件数>

	2017年度計	(参考) 2016年度計
創業件数	832件	771件
第二創業	12件	15件

※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（承継）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

<ライフステージ別の与信先数、及び、融資額>

		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	2018/3末	23,352社	1,378社	2,171社	16,517社	1,354社	1,932社
	(参考)2017/3末	23,491社	1,391社	2,200社	16,795社	1,306社	1,799社
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	2018/3末	22,246億円	1,302億円	2,448億円	15,712億円	844億円	1,940億円
	(参考)2017/3末	21,114億円	1,265億円	2,003億円	14,722億円	774億円	2,350億円

※対象：法人+個人事業主の内、融資残高5千万円超先（当行が決算データを5期保有していない先（除く創業先）は含まれておりません。）

※ライフステージの区分：

- ・創業期：創業、第二創業から5年まで
- ・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

1. 金融仲介機能の発揮の成果（共通ベンチマーク）

（3）担保・保証に依存しない融資の推進

・取引先企業のニーズを真摯に把握・理解することで、過去の財務内容や担保・保証に必要以上に依存することのなく、事業内容や成長可能性などを踏まえた融資を行っております。特に中小企業者に対しては、その特性を踏まえた対応に努め、できる限り柔軟に対応しております。

<当行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、融資額に占める割合>

		与信先数	融資残高	当該与信先の融資残高に占める割合
当行が事業性評価に基づく融資を行っている 与信先数および融資額	2018/3末	1,172社	5,874億円	25.6%
	(参考)2017/3末	631社	4,957億円	23.5%

※先数はグループベース。

2. 金融仲介機能の発揮に向けた各種取組みの進捗状況（選択ベンチマーク）

- ・2017年度における金融仲介機能の発揮に向けた各種取組みの進捗状況について、金融仲介機能のベンチマーク（選択ベンチマーク）を活用し、「（１）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」、「（２）本業支援（企業価値の向上）・企業のライフステージに応じたソリューションの提供」、「（３）人材育成」の3つ視点から、取りまとめております。

【金融仲介機能の発揮に向けた各種取組みの進捗状況（選択ベンチマーク）】

（１）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

- ・事業性評価にかかる体制整備や「経営者保証に関するガイドライン」の活用等を通じ、担保・保証に過度に依存することのない融資への取組みを実践しております。特に事業性評価に関しては、取引先企業とのコミュニケーションにより重きを置いた取組みを進めており、2016年9月より外部専門家と提携し、①本業の成長性等のヒアリング②結果のレポート作成③レポートのフィードバックまでを実施する仕組みを導入しております。

<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>

	2018/3末	(参考) 2017/3末
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	737社	112社

<地元の中小企業と信先のうち、無担保と信先数、及び、無担保融資額の割合>

	地元中小企業 と信先数①	地元中小企業向け 融資残高②	無担保融資先数③	無担保融資残高④	無担保融資先数割合 ③/①	無担保融資残高割合 ④/②
2018/3末	33,639社	16,973億円	22,041社	5,260億円	65.5%	31.0%
(参考)2017/3末	33,960社	16,045億円	22,344社	4,847億円	65.8%	30.2%

<地元の中小企業と信先のうち、根抵当権を設定していないと信先の割合>

	地元中小と信先数①	根抵当未設定先数②	根抵当権未設定先数割合②/①
2018/3末	33,639社	25,478社	75.7%
(参考)2017/3末	33,960社	25,654社	75.5%

<経営者保証に関するガイドラインの活用先数、及び、地元の中小企業と信先に占める割合、無保証新規融資件数、保証契約解除件数、ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数>

	地元中小と信先数①	ガイドライン活用先数②	ガイドライン活用先数割合②/①
2018/3末	33,639社	3,959社	11.8%
(参考)2017/3末	33,960社	2,917社	8.6%

	無保証新規融資件数	保証契約解除件数	ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数
2017年度	8,260件	529件	3件
(参考)2016年度	5,019件	825件	4件

2. 金融仲介機能の発揮に向けた各種取組みの進捗状況（選択ベンチマーク）

（2）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（1/2）

- ・営業店・本部の体制整備や、制度融資・各種ファンド等の商品・サービスの拡充をはかり、取引先企業のニーズやライフステージに応じた各種支援やソリューションの提供を積極的に行っております。中期経営計画「あしぎんWAY-地域のメインバンクを目指して-」においても、事業性評価をベースとしたコンサルティングサービスへの注力＝「密着軸による取組み」を強化しております。
- ・事業承継は、取引先企業や地域経済にとって重要な課題と捉え、行内体制を整備したほか、外部専門家とも連携しながら、課題解決に向けた取組みを強化しております。
- ・「ものづくり企業展示・商談会2017（出展企業数154社、うち当行からの出展企業69社）」等の各種商談会開催のほか、めぶきフィナンシャルグループの営業基盤を活用した「ビジネスマッチングの広域化」を進めることで、販路拡大支援を積極的に行っております。
- ・このほか、新製品開発や販路拡大などの経営課題を抱える取引先企業と、豊富な知識・経験・ネットワークをもつ企業OBとのマッチングを行う「めぶき新現役交流会」の開催、「革新的ものづくり・商業・サービス開発補助金」の申請書作成支援を目的としたセミナーおよび個別相談会の開催（62件採択）、実抜計画の策定支援・継続的なモニタリングなど、ライフステージに応じた様々な支援・ソリューションの提供を行っております。

<本業（企業価値の向上）支援先数、ソリューション提案先数、メイン取引先のうち、経営改善提案を行っている先数>

	本業支援先数	ソリューション提案先数	メイン取引先のうち、経営改善提案を行っている先数
2017年度	2,804社	4,521社	1,824社
(参考)2016年度	1,336社	2,446社	1,003社

※本業支援：企業の売上向上や製品開発等企業価値向上に資する支援（財務支援、経営計画策定支援、貸付条件の変更先への支援は含めておりません。）

※ソリューション提案：本業支援、財務支援（資産・事業売却、債務圧縮等）、経営計画策定支援、創業支援、販路開拓支援、M&A支援、事業承継支援の各提案（貸付条件の変更先への提案は含めておりません。）

※経営改善提案：ソリューション提案、経営人材・経営サポート人材・専門人材の紹介、取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用支援の各提案

<事業承継支援先数、M & A 支援先数>

	事業承継支援先数	M & A 支援先数
2017年度	807社	371社
(参考)2016年度	615社	261社

※事業承継支援先数：自社株評価の実施先数、株式承継に関する一切の対策支援実施先数（会社分割や会社新設を含む）、事業承継に関する外部専門家の紹介先数、後継者への経営者保証に関するガイドラインの活用先数

<販路開拓支援先数>

	地元間における販路開拓支援	地元外での販路開拓支援
2017年度	173社	205社
(参考)2016年度	50社	86社

※双方が地元企業（栃木県）の場合は「地元」、一方が地元外企業の場合は「地元外」に計上しております。

※成約数のみを計上しております。

2. 金融仲介機能の発揮に向けた各種取組みの進捗状況（選択ベンチマーク）

（2）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（2/2）

<事業再生支援先における実抜計画策定先数、及び、同計画策定先のうち未達成先の割合>

	実抜計画策定先数①	未達成先数②	未達成先の割合②/①
2018/3末	145社	21社	14.5%
(参考)2017/3末	166社	18社	10.8%

<転廃業支援先数、破綻懸念先の平均滞留年数>

転廃業支援先数		破綻懸念先の平均滞留年数	
2017年度	3社	2018/3末	3.0年
(参考)2016年度	7社	(参考)2017/3末	2.9年

※破綻懸念先の平均滞留年数：2018/3末の破綻懸念先の年数の合計
÷2018/3末の破綻懸念先数

（3）人材育成

・取引先企業のニーズやライフステージに応じた各種支援やソリューションの提供を、組織的かつ継続的に実践していくため、各種研修の充実をはかるとともに、職員の資格取得を進めております。2017年度は、特に事業性評価にかかる階層別研修の充実をはかったことから研修参加者が増加しております。

<取引先の本業支援に関連する研修等の実施数、研修等への参加者、資格取得者数>

	研修実施回数	参加者	資格取得者
2017年度	46回	1,422人	496人
(参考)2016年度	58回	1,337人	445人