

金融仲介の取組みについて (金融仲介機能のベンチマーク)

足利銀行

1. 金融仲介機能の発揮の成果

・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を、恒久的な取組みと位置づけております。

(平成28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。)

・平成27年度における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。

・今後、年度ごとにベンチマークを取りまとめ公表することで、お客さまの客観的な評価にご活用いただくとともに、当行においても自己点検・評価に活用してまいります。

【金融仲介機能の発揮の成果】

（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＞

	28/3末		28/3末	27/3末	26/3末
メイン先数	9,523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	7,927億円	7,855億円	7,334億円
メイン先の融資残高	8,640億円				
経営指標等が改善した先数	8,254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。

（２）取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上（1/2）

＜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＞

(28/3末)	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	2,325社	109社	281社	1,935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。）

1. 金融仲介機能の発揮の成果

(2) 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上 (2/2)

<当行が関与した創業、第二創業の件数>

	平成27年度計
創業件数	191件
第二創業	5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>

(28/3末)	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	20,737社	1,317社	2,359社	14,244社	886社	1,931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	18,795億円	981億円	2,233億円	12,873億円	539億円	2,166億円

※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

(3) 担保・保証に依存しない融資の推進

<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>

(28/3末)	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	576社	4,976億円	26.5%

※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

- 平成27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（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」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】

（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参りました。平成28年度からスタートしました中期経営計画「あしぎんW A Y -地域のメインバンクを目指して-」においても、事業性の適切な評価により、担保・保証に過度に依存することのない融資取引を目指しております。こうした取組みの進捗状況は以下のとおりです。

<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 28/3末>

平成28年3月末時点において、事業性評価結果は行内資料に止まっており、お取引先企業に対する提示は行っておりませんでした。

平成28年12月より、強みや課題の分析などの事業性評価結果をまとめた報告書「企業分析レポート」を、取引先企業にご提供する取組みを開始しております。今後2年間で約1,000社まで対象を拡大していく方針です。

「企業分析レポート」を活用し、お取引先企業とのコミュニケーションを強化することで、各種支援の充実をはかってまいります。

<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 28/3末>

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
34,754社	15,459億円	20,506社	4,614億円	59.0%	29.8%

<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 28/3末>

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
34,754社	25,408社	73.1%

<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 28/3末、27年度計>

地元中小と信先数① (28/3末)	ガイドライン活用先数② (28/3末)	ガイドライン活用先数割合②/① (28/3末)
34,754社	932社	2.7%
無保証新規融資件数 (27年度)	保証契約解除件数 (27年度)	ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数 (27年度)
1,225件	94件	3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

(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

- ・営業店・本部の体制整備や、制度融資・各種ファンド等の拡充をはかり、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まいりました。中期経営計画「あしぎんW A Y -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。こうした取組みの進捗状況は以下のとおりです。

<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の経営改善提案を行っている先数 27年度計>

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
653社	1,391社	651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 27年度計>

事業承継支援先数	M & A 支援先数
637社	175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 27年度計>

地元間における販路開拓支援	地元外での販路開拓支援
78社	33社

※双方が地元企業の場合は「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。

<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 28/3末>

実抜計画策定先数①	未達成先数②	未達成先の割合②/①
203社	15社	7.4%

※未達成先：売上高、償却前経常利益のいずれも計画対比80%未満の先

<転廃業支援先数、破綻懸念先の平均滞留年数 27年度計、28/3末>

転廃業支援先数（27年度）	破綻懸念先の平均滞留年数（28/3末）
5社	2.7年

※破綻懸念先の平均滞留年数：平成27年度末の破綻懸念先の年数の合計÷平成27年度末の破綻懸念先数

2. 金融仲介機能の発揮に向けた各種取組みの進捗状況

(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。平成27年度における研修実施状況、資格者の状況は以下のとおりです。

<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 27年度計>

研修実施回数	参加者	資格取得者
41回	1,127人	305人