

中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況 金融仲介機能のベンチマーク

(平成28年3月期)

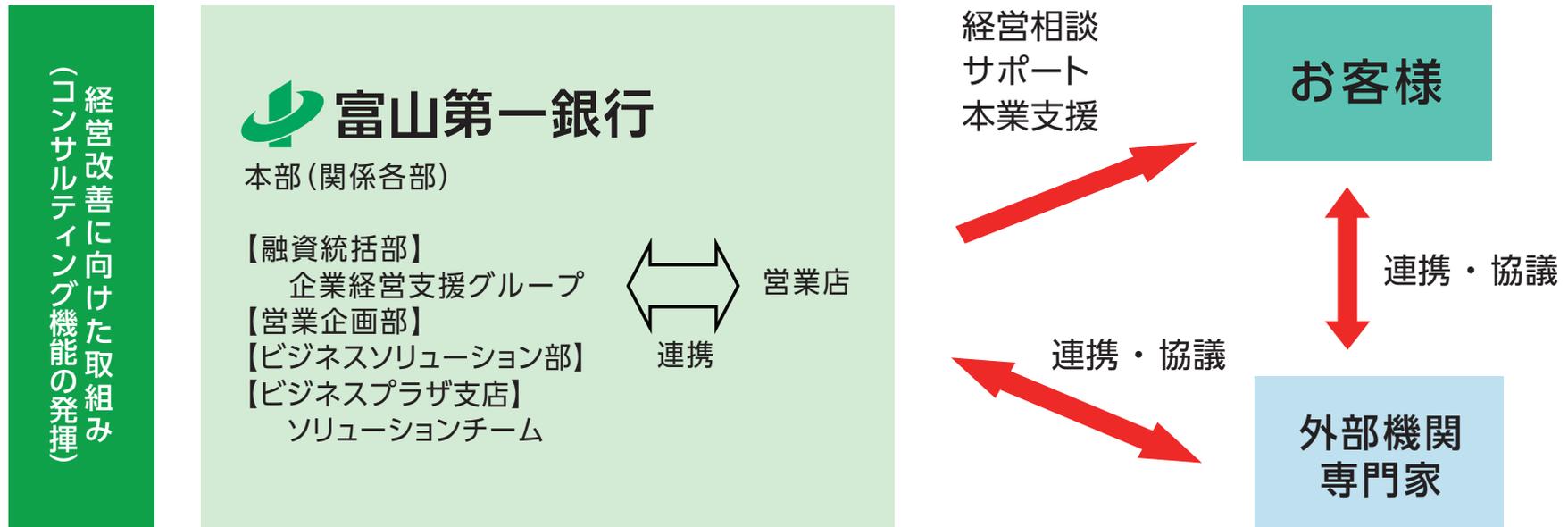
平成29年5月



◎ 中小企業の経営支援に関する取組み方針

- (1) ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化
- (2) 事業価値を見極める融資手法をはじめ、中小企業に適した融資手法の徹底
- (3) 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

◎ 中小企業の経営支援に関する態勢整備の状況



〇 中小企業の経営支援に関する取組み状況

「金融仲介機能のベンチマーク」の公表（基準日：平成28年3月31日）

1. 取引先企業の経営改善や成長力の強化

- お取引先企業の経営課題に積極的に関与し、企業価値向上に貢献することが、地域金融機関としての当行の役割であり、そのことが地域の活性化にもつながることを強く認識しながら、金融仲介機能に取り組んでいます。

「共通ベンチマーク」1

金融機関がメインバンク（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（売上・営業利益率・労働生産性等）の改善や就業者数の増加が見られた先数（先数はグループベース）、及び同先に対する融資額の推移

	28/3期		
メイン先数	2,897社		
メイン先の融資額	1,427億円		
経営指標等が改善した先数	1,761社		
	26/3期	27/3期	28/3期
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	1,027億円	1,109億円	1,125億円

2. ライフステージ等に対応した取引先企業の生産性向上を支援

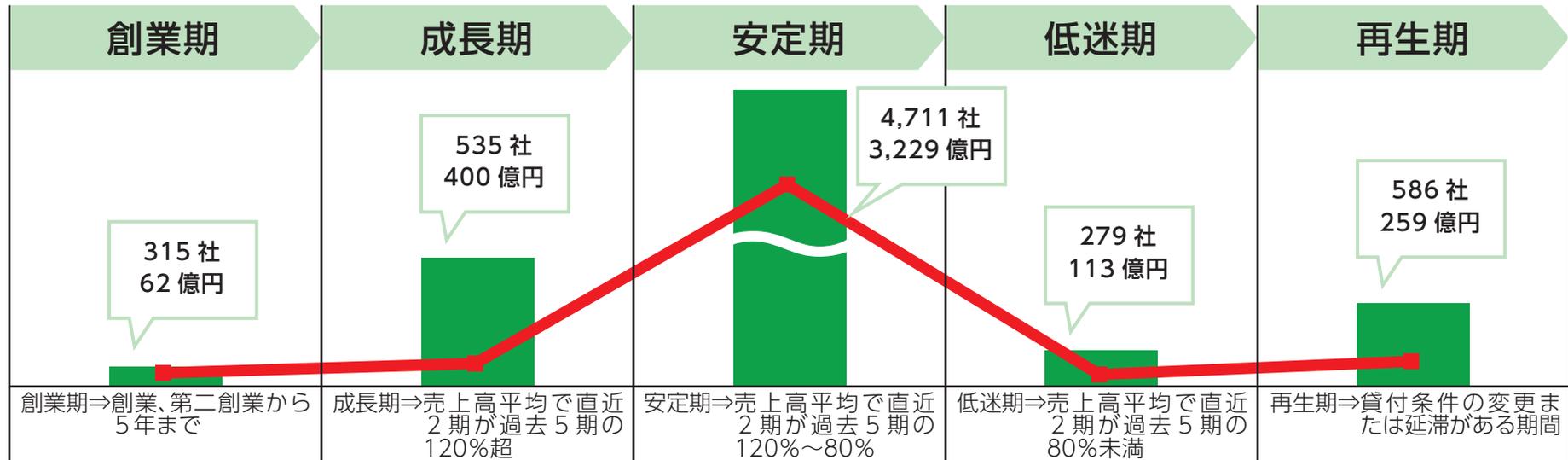
- お取引先企業の本業支援、ソリューション提案、事業承継、M&A等、ライフステージに合わせた支援を積極的に行っております。

「共通ベンチマーク」4

ライフステージ別の与信先数(先数単体ベース)、及び融資額

	全与信先	ライフステージ				
		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	7,415社	315社	535社	4,711社	279社	586社
ライフステージ別の与信先に係る 事業年度末の融資額	4,603億円	62億円	400億円	3,229億円	113億円	259億円

※その他として創業以外で過去5期の決算情報がない取引先が989社あり



※過去5期の売上高を把握してライフステージを区分

〔折れ線グラフ〕与信先数〔棒グラフ〕その融資額

①創業・新規事業開拓の支援

- 外部専門家を通じた創業支援アドバイス及び補助金活用の情報提供を行っております。
- 創業・新規事業開拓支援として、経営相談会や個別相談を実施しております。これらによりお客様の経営課題を整理具体化し、事業展開の方向性に即して、国、県の支援施策として研究開発、地域資源活用、省エネルギー等の様々な助成制度のご紹介や「とやま応援プラットフォーム」事業による補助金を活用した専門家派遣制度等による課題解決提案を実施しております。

「共通ベンチマーク」3

	先数
当行が関与した創業、第二創業の件数	50件



「選択ベンチマーク」16

	支援①	支援②
創業支援先数(支援内容別)		
①創業計画の策定支援	26社	50社
②創業期の取引先への融資		

②成長段階及び安定期における支援

- 大規模商談会の主催や協力、食の商談会的主催等を通じて、取引先の販路開拓支援を行っております。また、個別に食のバイヤー紹介による販路開拓支援を行っております。
- 独立行政法人中小企業基盤整備機構北陸本部が開催している「商品力向上委員会」に提携参加しております。同委員会は「売れる商品づくり」を目的として流通や小売業等、各分野の専門家で構成されており、お客様のご参加を当行が紹介することを通じて、販路開拓や補助金の事業計画認定等の実績に結びつけております。

「選択ベンチマーク」18

	先数
販路開拓支援を行った先数	43社

「選択ベンチマーク」12

本業(企業価値の向上)支援先数、及び全取引先数(先数はグループベース)に占める割合

	全取引先数①	本業支援先数②	②/①
本業支援先数、及び全取引先数に占める割合	7,098社	181社	2.6%

「選択ベンチマーク」13

	先数	比率
本業支援先181先のうち、経営改善が見られた先数・比率	123社	68.0%

「選択ベンチマーク」14

(先数はグループベース)

	全取引先①	ソリューション提案先②	②/①
ソリューション提案先数、及び同先の全取引先数に占める割合	7,098社	309社	4.4%
ソリューション提案先の融資残高、及び同先融資残高の全取引先の融資残高に占める割合	4,603億円	249億円	5.4%

③事業承継期における支援

- ビジネスプラザ支店にソリューション営業専担者を3名配置し、営業店担当者と連携してお客様へのご支援を行う態勢を整備しました。
- 外部ネットワークを活用することで、事業承継・M&Aを検討されているお客様をサポートしてまいります。

「選択ベンチマーク」19

	先数
M&A支援先数	50社

「選択ベンチマーク」21

	先数
事業承継支援先数	98社



④経営改善・事業再生・業種転換等の支援

- ・当行では、金融円滑化法の終了後もお客様からのご相談に対し、「金融円滑化に関する方針」に基づき真摯に対応し、経営改善支援、財務支援の取組みに努めております。

「共通ベンチマーク」2

金融機関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	353社	16社	193社	144社

「選択ベンチマーク」15

※不調先のうち計画未策定先91社

	メイン先数①	経営改善先数②	②／①
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 (先数はグループベース)	2,897社	314社	10.8%

「選択ベンチマーク」40

	先数
外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数	92社

⑤人材育成

- ・取引先企業に対して情報提供できる、ソリューション提案できる人材の育成に取り組んでいます。

「選択ベンチマーク」39

	研修実施回数	参加者数	資格取得者数
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 (資格 医療経営士、行政書士、事業承継・M&Aエキスパート)	10回	421人	13人

3. 担保・保証依存の融資姿勢からの転換

- 事業性評価に基づく融資への取組みのプロセス定着化と、経営者保証に関するガイドラインの適切な活用により、担保・保証依存の融資からの転換を図っています。

※事業性評価とは、「企業を取り巻く市場、競争環境、企業の事業特性や経営資源、強み、企業風土等を分析・評価することで、事業の内容や成長可能性を適切に評価すること」です。

「共通ベンチマーク」5

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(先数は単体ベース)

	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額	40社	70億円
上記計数の全与信先数及び当該与信先の融資額に占める割合	0.5%	1.5%

「選択ベンチマーク」5

	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	40社
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	40社

「選択ベンチマーク」11

(先数は単体ベース)

	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	7,415社	1,846社	24.9%