

～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～

【令和3年3月期 金融仲介機能のベンチマーク】

令和3年7月

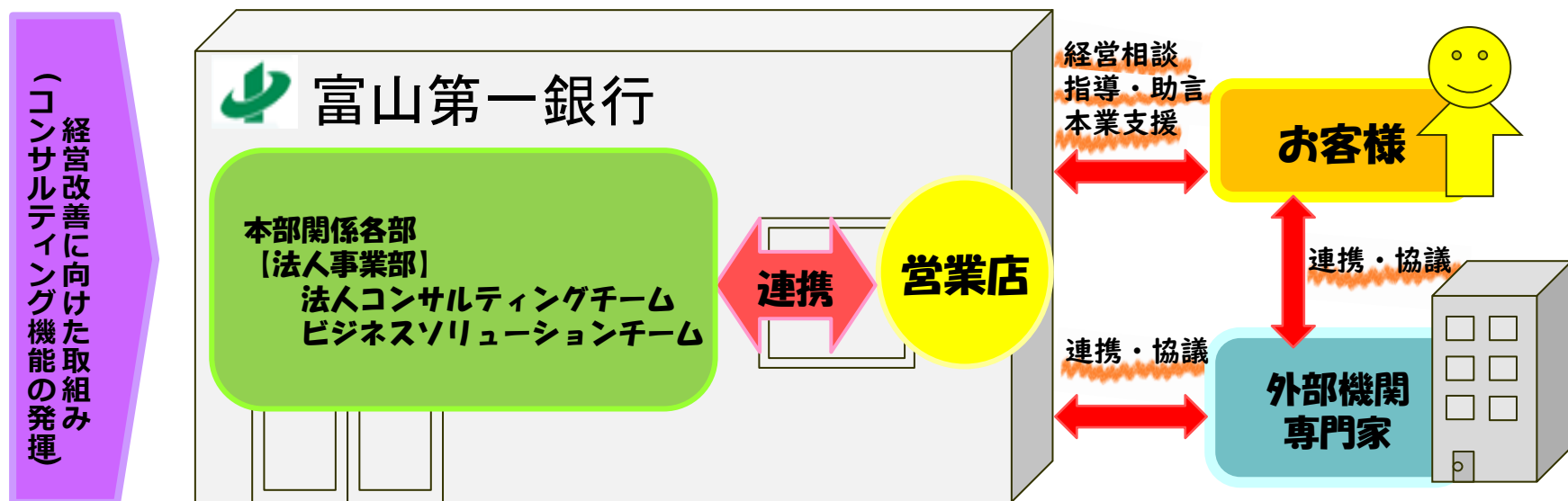
「中小企業の経営改善及び地域活性化のための取組み状況」 <目次>

- 1. 中小企業の経営支援に関する取組方針 . . . P 1
- 2. 中小企業の経営支援に関する態勢整備の状況 . . . P 1
- 3. 中小企業の経営支援に関する取組み状況 . . . P 2～8
 - (1) お客さまの経営改善や成長力の強化
 - (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
 - ①創業・新規事業開拓支援
 - ②成長段階及び安定期における支援
 - ③事業承継期における支援
 - ④経営改善・事業再生・業種転換等の支援
 - ⑤人材育成
 - (3) 担保・保証依存の融資姿勢からの転換

1. 中小企業の経営支援に関する取組み方針

- (Ⅰ) 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
- (Ⅱ) 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
- (Ⅲ) 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

2. 中小企業の経営支援に関する態勢整備の状況



法人事業部では経営計画策定支援を主軸とするコンサルティングチームを強化し、事業者様の経営支援に取り組んでいます。

3. 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：令和3年3月31日）

金融仲介機能を発揮し、お客さまのニーズや課題に応じた融資やソリューション（解決策）の提案等を行うことにより、お客さまの成長や地域経済の活性化に貢献してまいります。

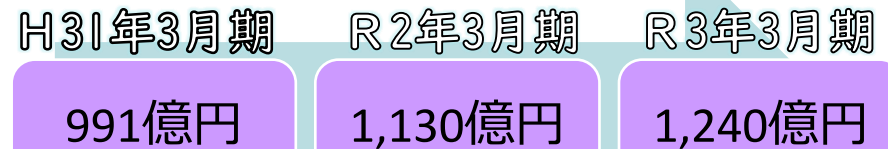
（1）お客さまの経営改善や成長力の強化

【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

	R3年3月期
メイン先数	2,875社
メイン先の融資額（残高）	1,724億円
経営指標等が改善した先数	1,582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



(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

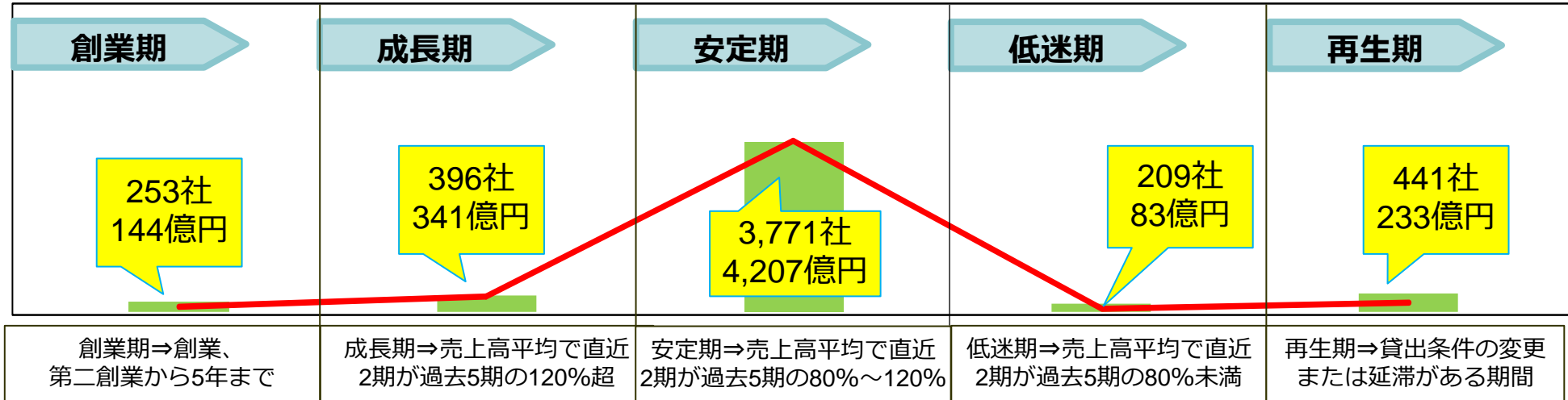
- ◆ 創業・第二創業支援、事業性評価に基づく融資、海外進出支援、事業承継支援、M&A支援、経営改善・事業再生支援などライフステージに応じたサポート活動を実践しています。

【共通ベンチマーク】 4

ライフステージ別の与信先数（先数は単体ベース）、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	6,083社	253社	396社	3,771社	209社	441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	5,640億円	144億円	341億円	4,207億円	83億円	233億円

※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1,013社あります（融資残高 629億円）



※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（赤色）が与信先数、棒グラフ（緑色）が融資残高を表示

①創業期・新規事業における支援

- ◆ 外部専門家を通じた創業支援アドバイス及び補助金に関する情報や幅広い資金調達手段の提供といった金融支援のほか、販路開拓支援などを行っています。
- ◆ 営業店・本部との連携や外部機関・専門家との協力によりお客さまの経営課題を整理し、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金のご紹介や助成金を活用した専門家派遣制度等を利用した課題解決の提案を実施しております。

【共通ベンチマーク】 3

	件数
当行が関与した創業、第二創業の件数	21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	8社	22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

- ◆ お客様の本業支援や経営課題解決を目的に各種ビジネスマッチング・補助金申請支援などを積極的に行っております。またお客様同士のビジネスマッチングも行っております。
- ◆ 当行では六ッ星観光プロジェクト観光商談会等を通じてお客様の広域的なビジネスマッチングの機会の提供を行っております。

※六ッ星観光プロジェクトとは、北陸・東海地区の地域金融機関6行（当行、北国銀行、福井銀行、名古屋銀行、百五銀行、十六銀行）による観光ブランドの向上を目指すプロジェクトです。

【選択ベンチマーク】 1 8

	先数
販路開拓支援を行った先数	13社

【選択ベンチマーク】 1 2

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①	本業支援先②	②／①
本業支援先数及び全取引先数に占める割合	5,584社	239社	4.3%

【選択ベンチマーク】 1 3

	先数	比率
本業支援先239社のうち、経営改善が見られた先数・比率	79社	33.0%



【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	5,584社	457社	8.2%
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	5,640億円	363億円	6.4%

③事業承継期における支援

- ◆ 自社株の評価が高いなどの、事業承継ニーズが高いと考えられる地域企業に対して、課題把握を行ったうえで外部専門家と連携して、事業承継プランの策定・実践支援を行っています。
- ◆ お客様のニーズを積極的かつ的確に把握し、さらなる成長をめざしたM & Aの提案を行っています。

【選択ベンチマーク】 19

	先数
M & A 支援先数	58社

【選択ベンチマーク】 21

	先数
事業承継支援先数	133社

④ 経営改善・事業再生・業種転換等の支援

- ◆ 当行では、お客さまからの経営上のご相談に真摯に対応し、収益改善の取組を応援させていただく為に、経営改善支援、財務支援の取組みに努めています。

【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	236社	12社	107社	117社

※不調先のうち計画未策定先： 75先

【選択ベンチマーク】 15

	メイン先①	経営改善先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）	2,875社	245社	8.5%

【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	91社

⑤ 人材育成

- ◆ お客さまに対して情報提供・ソリューション提案が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	10回	214人	56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・保証に依存しない融資の取組推進に努めています。
- ※ 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残高	73社	123億円
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	1.2%	2.2%

【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	374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	287社

【選択ベンチマーク】 1 1

(先数は単体ベース)

	全与信先①	ガイドライン活用先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	6,083社	2,756社	45.3%