

「金融仲介機能のベンチマーク」に関する取組状況(2020年3月期)

2020年7月

いちばんに、あなたのこと。



豊和銀行

「金融仲介機能のベンチマーク」^(注)の公表について

当行は、中小企業のお客さまを取り巻く厳しい経営環境を踏まえ、お客さまの経営改善及び成長発展に向けた経営支援を徹底することで、地域経済の活性化に貢献していくことこそが地域金融機関としての責務であると考えております。

このような考え方にに基づき、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、2017年より「金融仲介機能のベンチマーク」を公表しております。

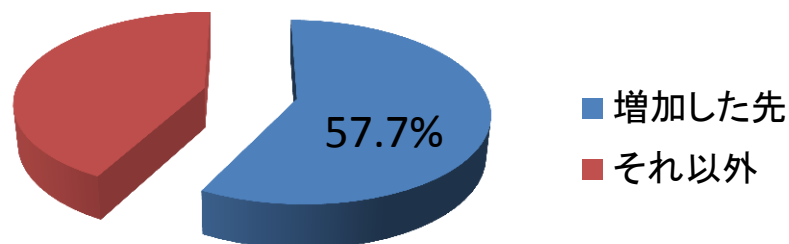
当行は今後も同ベンチマークを活用し当行の取組みについて自己点検を行い、地域経済の活性化に貢献してまいります。

(注)「金融仲介機能のベンチマーク」は、金融機関の地域への貢献度を客観的に測る指標として金融庁が2016年9月に導入したものです。

1.お客さまの経営改善や成長力の強化

	2019年3月期	2020年3月期	増減
(1) 当行をメインバンク※ としてお取引いただいている企業	1,735先	1,779先	+44先
(2) (1)のうち、売上高の 増加もしくは従業員数の 増加が見られた先数	1,031先 (59.4%)	1,026先 (57.7%)	▲5先
(3) (1)に対する融資額	1,749億円 (うち、(2)に対する融資額1,177億円)	1,787億円 (うち、(2)に対する融資額1,216億円)	+38億円

売上高もしくは従業員数が増加したメイン先



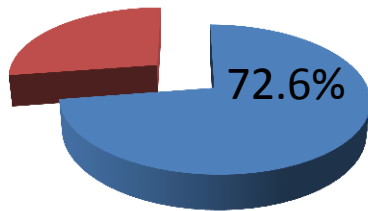
・当行をメインバンクとしてお取引をいただいている企業のうち、半数以上の企業で売上高もしくは従業員数が増加しています。

※事業年度末における与信先企業(グループ含む)への融資残高(政府系金融機関の制度融資は除く)が1位の先

2.お客様の抜本的事業再生等による生産性の向上

	2019年3月期					2020年3月期					増減
(1) 当行が貸付条件の変更を行なっている中小企業のうち、経営改善計画の進捗が順調な先※1	433先(83.9%) (貸付条件変更先516先)					360先(72.6%) (貸付条件変更先496先)					▲73先
(2) 当行が関与した創業、第二創業	186先					156先					▲30先
(3) ライフステージ別の融資先数(先数単体ベース)、及び、融資額	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期	※2
	454先 307億円	350先 417億円	1,946先 1,628億円	106先 62億円	417先 467億円	422先 240億円	378先 427億円	2,044先 1,661億円	101先 79億円	414先 450億円	—
(4) 当行の融資先数及び融資残高(先数は単体ベース)	融資先数 3,273先 融資残高 2,881億円					融資先数 3,359先 融資残高 2,857億円					+86先 ▲24億円
(5) (4)のうち、低迷期・再生期	融資先数 523先 融資残高 529億円					融資先数 515先 融資残高 529億円					▲8先 ±0億円

経営改善計画の進捗が順調なお客さま



- 好調もしくは順調なお客さま
- それ以外

・当行が貸付条件の変更を行なっているお客さまのうち、およそ7割は経営改善計画の進捗が順調です。

※1
経営改善計画の進捗が順調な先(好調先、順調先)
好調先…売上計画に対し120%超の進捗
順調先…売上計画に対し80%～120%の進捗

※2
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

3.事業性評価に係る融資への取組み

	2019年3月期	2020年3月期	増減
当行が事業性評価に基づく融資※を行なっている融資先数及び融資残高、全事業性融資先に占める割合(先数は単体ベース)	融資先数 291先 (全事業性融資先に占める割合 8.9%)	融資先数 356先 (全事業性融資先に占める割合 10.6%)	+65先
	融資残高 157億円 (全事業性融資先の融資残高に占める割合 5.4%)	融資残高 175億円 (全事業性融資先の融資残高に占める割合 6.1%)	+18億円

・「経営改善応援ファンド」を活用し、経営改善に必要な新規融資をご提供しています。

※合理的で実現可能性の高い「経営改善計画」を策定するなど、経営改善が見込めるお客さまに対し、同計画に基づき、お客さまの経営改善に必要な新規融資をプロパー貸出で対応する商品「経営改善応援ファンド」をご融資した先

4.地域へのコミットメント・地域企業とのリレーション

	2019年3月期		2020年3月期		増減	
	地元	地元外	地元	地元外	地元	地元外
全取引先数※	3,342先		3,422先		+80先	
地域別の取引先数の推移	3,081先 (92.2%)	261先	3,143先 (91.8%)	279先	+62先	+18先

・お客さまの9割以上が大分県内のお客さまとなっております。

※全取引先数は100万円以上の融資残高がある先で、個人ローンだけの取引先を含んでおりません。

5.お客さまの本業支援に向けた体制づくり

	2019年3月期	2020年3月期	増減
中小企業向け融資や本業支援を主に担当している営業店従業員数、及び、全営業店従業員数に占める割合(A)	割合 50.6% 左記業務担当従業員数 224人 全営業店従業員数 443人	割合 51.8% 左記業務担当従業員数 226人 全営業店従業員数 436人	1.2ポイント増加
中小企業向け融資や本業支援を主に担当している本部従業員数、及び、全本部従業員数に占める割合(B)	割合 24.2% 左記業務担当従業員数 46人 全本部従業員数 190人	割合 28.3% 左記業務担当従業員数 54人 全本部従業員数 191人	4.1ポイント増加
全体(A+B)	割合 42.7% 左記業務担当従業員数 270人 全従業員数 633人	割合44.7% 左記業務担当従業員数 280人 全従業員数 627人	2.0ポイント増加

・お客さまの本業支援に貢献するため、全体の4割以上にあたる従業員が中小企業向け融資や本業支援業務を担当しています。実数において、中小企業向け融資や本業支援業務を担当する従業員数はプラスになっています。

6.お客さまの本業支援を支える支店の業績評価

	2019年3月期	2020年3月期	増減
取引先の本業支援に関連する評価について、支店の業績評価に占める割合	割合 30.0% 本業支援の評価点数 900点 支店の業績評価の総点数 3,000点	割合 30.0% 本業支援の評価点数 900点 支店の業績評価の総点数 3,000点	±0ポイント

・お客さまの本業支援に貢献するため、業績評価全体の3割を本業支援に関する項目としています。

7.お客さまのニーズに基づいたサービスの提供

	2019年3月期	2020年3月期	増減
(1) 販路開拓コンサルティング(Vサポート)※の契約数及び全取引先数に占める割合	全取引先3,342先(2019.3現在) に対し契約先41先の1.23%	全取引先3,422先(2020.3現在) に対し契約先61先の1.78%	0.55ポイント 増加
(2) 販路開拓コンサルティング(Vサポート)により売上が発生した先数	契約先41先のうち売上が発生した 先数は39先の95.1% (新たな販路先は377先)	契約先61先のうち売上が発生した 先数は49先の80.3% (新たな販路先は707先)	+10先
(3) 販路開拓コンサルティング(Vサポート)により発生した売上額	950件の303,543千円	1,959件の684,644千円	+1,009件 +381,101千円

・販路開拓コンサルティング(Vサポート)契約先のうち8割以上のお客さまに対し販路開拓による売上が発生しております。

※販路開拓コンサルティングは、お客さまの売上を増やすために、当行のネットワークを活用して新たな販売見込み先への販路開拓をご支援し、交渉展開から売上入金まで当行が関与するコンサルティング業務です。2016年11月より取組みを開始しております。

	2019年3月期	2020年3月期	増減
運転資金に占める短期融資※の割合	割合 24.8% 短期融資額 479億円 運転資金額 1,933億円	割合 27.1% 短期融資額 492億円 運転資金額 1,817億円	2.3ポイント増加

※ご融資日から起算し、返済期日までの期間が1年以内であるご融資

・お客さまのニーズに対して迅速なご融資を実行します。

8. 事業再生に向けた支援目的の債権処理

	2019年3月期	2020年3月期	増減
事業再生に向けた支援目的の債権処理※	661百万円	1,547百万円	+886百万円

・お客さまの事業再生に向け、地域の商流に十分配慮しつつ、経営改善に繋がる取組みを行なってまいります。

※事業再生に係わる債権放棄額(事業再生ファンド活用による債権譲渡を含む)、DDS等の活用、その他(事業再生のため先行的に引当処理を行った額)を計上しております。