

「金融仲介機能のベンチマーク」に関する取組状況(2022年3月期)

2022年10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。

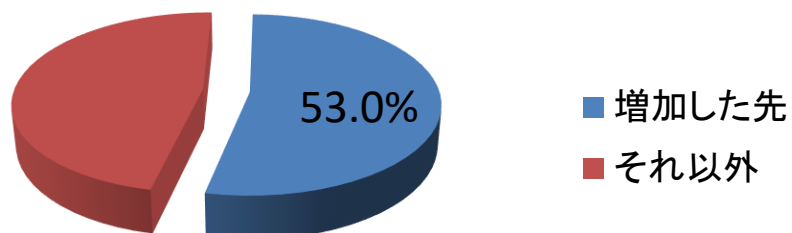
当行は今後も同ベンチマークを活用し当行の取組みについて自己点検を行い、地域経済の活性化に貢献してまいります。

(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

	2021年3月期	2022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, 870先	1, 896先	+26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	940先 (50.3%)	1, 005先 (53.0%)	+65先 (2.7ポイント増加)
(3) (1)に対する融資額	1, 904億円 (うち、(2)に対する融資額 1,074億円)	2, 008億円 (うち、(2)に対する融資額 1,261億円)	+104億円 (+187億円)

売上高もしくは従業員数が増加したメイン先



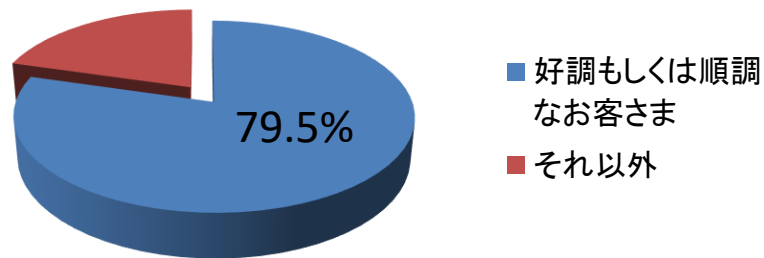
・当行をメインバンクとしてお取引を
いただいている企業のうち、約半数
の企業で売上高もしくは従業員数
が増加しています。

※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

	2021年3月期					2022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	344先(69.1%) (貸付条件変更先498先)					372先(79.5%) (貸付条件変更先468先)					+28先 (10.4ポイント増加) (▲30先)
(2) 当行が関与した創業、第二創業	191先					197先					+6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
	422先 230億円	364先 403億円	2,231先 1,798億円	156先 97億円	428先 520億円	417先 216億円	366先 414億円	2,207先 1,798億円	250先 151億円	452先 519億円	—
(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 3,621先 融資残高 3,048億円					融資先数 3,692先 融資残高 3,098億円					+71先 +50億円
(5) (4)のうち、低迷期・再生期	融資先数 584先 融資残高 617億円					融資先数 702先 融資残高 670億円					+118先 +53億円

経営改善計画の進捗が順調なお客さま



・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8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

	2021年3月期		2022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 391先 (全事業性融資先に占める割合 10.8%)		融資先数 414先 (全事業性融資先に占める割合 11.2%)		+23先 (0.4ポイント増加)	
	融資残高 190億円 (全事業性融資先の融資残高に占める割合 6.2%)		融資残高 195億円 (全事業性融資先の融資残高に占める割合 6.3%)		+5億円 (0.1ポイント増加)	

「経営改善応援ファンド」を中心として、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

	2021年3月期		2022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※	3,681先		3,757先		+76先	
地域別の取引先数の推移	3,379先 (91.8%)	302先	3,447先 (91.7%)	310先	+68先 (▲0.1ポイント)	+8先

※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。

お客さまの9割以上が大分県内のお客さまです。

5.お客さまの本業支援に向けた体制づくり

	2021年3月期	2022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 52.4% 左記業務担当従業員数 226人 全営業店従業員数 431人	割合 53.0% 左記業務担当従業員数 235人 全営業店従業員数 443人	0.6ポイント増加 +9人 +12人
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 26.9% 左記業務担当従業員数 52人 全本部従業員数 193人	割合 27.0% 左記業務担当従業員数 51人 全本部従業員数 189人	0.1ポイント増加 ▲1人 ▲4人
全体(A+B)	割合44.6% 左記業務担当従業員数 278人 全従業員数 624人	割合45.2% 左記業務担当従業員数 286人 全従業員数 632人	0.6ポイント増加 +8人 +8人

・お客さまの本業支援に貢献するため、全体の4割以上の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。

6.お客さまの本業支援を支える支店の業績評価

	2021年3月期	2022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 27.0% 本業支援の評価点数 870点 支店の業績評価の総点数 3,220点	割合 36.1% 本業支援の評価点数 1,670点 支店の業績評価の総点数 4,620点	9.1ポイント増加 +800点 +1,400点

・業績評価全体の約3割強を本業支援に関する項目に配点し、お客さまの本業支援に貢献する取組みに重点を置いた業績評価としています。

7.お客さまのニーズに基づいたサービスの提供

	2021年3月期	2022年3月期	増減
(1)Vサポート業務※の契約数及び全取引先数に占める割合	契約先81先 全取引先3,681先の2.2%	契約先98先 全取引先3,757先の2.6%	+17先 0.4ポイント増加
(2)Vサポート業務により売上が発生した先数	売上が発生した先69先 契約先81先の85.2% (新たな販路先は1,006先)	売上が発生した先89先 契約先98先の90.8% (新たな販路先は1,444先)	+20先 5.6ポイント増加 (+438先)
(3)Vサポート業務により発生した売上額	2,866件の1,235,379千円	4,194件の2,209,474千円	+1,328件 +974,095千円

※Vサポート業務とは、当行のネットワークを活用して【売り手】と【買い手】のお客さま同士をおつなぎすることで、お客さまの「課題解決」をご支援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。

・Vサポート業務の契約先のうち約9割のお客さまに対し売上が発生しております。

	2021年3月期	2022年3月期	増減
運転資金に占める短期融資※の割合	割合 23.2% 短期融資額 454億円 運転資金額 1,961億円	割合 23.7% 短期融資額 465億円 運転資金額 1,960億円	0.5ポイント増加 +11億円 ▲1億円

※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ております。

8.事業再生に向けた支援目的の債権処理

	2021年3月期	2022年3月期	増減
事業再生に向けた支援目的の債権処理※	420百万円	84百万円	▲336百万円

※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。

・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り組みを行なってまいります。