

# 「金融仲介機能のベンチマーク」に関する取組状況（平成30年3月期）

平成30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」<sup>(注)</sup>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、平成29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。

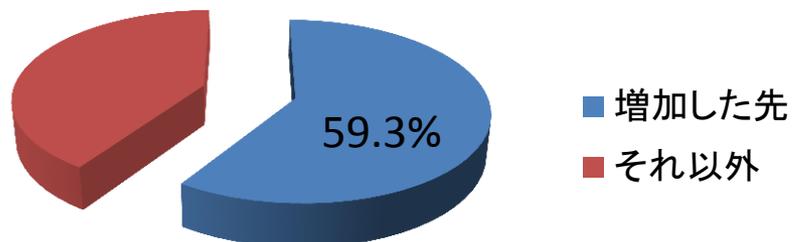
当行は今後も同ベンチマークを活用し当行の取組みについて自己点検を行い、地域経済の活性化に貢献してまいります。

(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平成28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

	平成29年3月期	平成30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	1,649先	1,745先	+96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	949先 (57.6%)	1,034先 (59.3%)	+85先
(3) (1)に対する融資額	1,706億円 (うち、(2)に対する融資額1,082億円)	1,724億円 (うち、(2)に対する融資額1,121億円)	+18億円

売上高もしくは従業員数が増加したメイン先

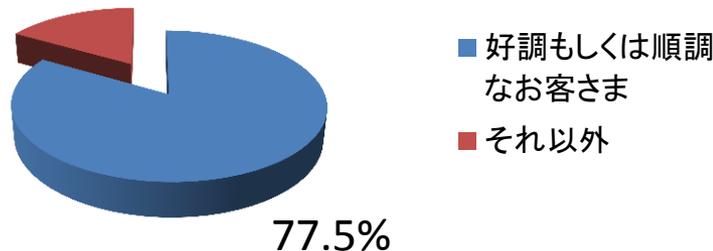


・当行をメインバンクとしてお取引をいただいている企業のうち、半数以上の企業で売上高もしくは従業員数が増加しています。

## 2.お客さまの抜本的事業再生等による生産性の向上

	平成29年3月期					平成30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	317先(80.9%) (貸付条件変更先:392先)					368先(77.5%) (貸付条件変更先475先)					+51先
(2) 当行が関与した創業、第二創業	188先					168先					▲20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
	445先 333億円	352先 477億円	1,814先 1,477億円	98先 58億円	311先 423億円	461先 343億円	344先 455億円	1,844先 1,460億円	118先 68億円	350先 480億円	—
(4) 当行の融資先数及び融資額(先数は単体ベース)	融資先数 3,020先 融資残高 2,769億円					融資先数 3,117先 融資残高 2,807億円					+97先 +38億円
(5) (4)のうち、低迷期・再生期	融資先数 409先 融資残高 481億円					融資先数 468先 融資残高 548億円					+59先 +67億円

### 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

	平成29年3月期		平成30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額、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 145先 (全事業性融資先に占める割合 4.8%)		融資先数 174先 (全事業性融資先に占める割合 5.6%)		+29先	
	融資残高 103億円 (全事業性融資先の融資残高に占める割合 3.7%)		融資残高 116億円 (全事業性融資先の融資残高に占める割合 4.1%)		+13億円	

・「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

	平成29年3月期		平成30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	3,080先		3,199先		+119先	
地域別の取引先数の推移	2,843先 (92.3%)	237先	2,951先 (92.2%)	248先	+108先	+11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。

## 5.お客さまの本業支援に向けた体制づくり

	平成29年3月期	平成30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 53.3% 左記業務担当従業員数 227人 全営業店従業員数 426人	割合 52.2% 左記業務担当従業員数 222人 全営業店従業員数 425人	▲1.1%
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 25.4% 左記業務担当従業員数 48人 全本部従業員数 189人	割合 23.4% 左記業務担当従業員数 46人 全本部従業員数 197人	▲2.0%
全体(A+B)	割合 44.7% 左記業務担当従業員数 275人 全従業員数 615人	割合 43.1% 左記業務担当従業員数 268人 全従業員数 622人	▲1.6%

・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。平成30年3月期の割合が前年同期に比べ減少していますが、これは平成30年度下期に勘定系システムの移行を予定しており、必要な人員を本部に配置しているためです。勘定系システムの移行完了後は、中小企業向け融資や本業支援業務を担当する従業員数を増やしてまいります。

## 6.お客さまの本業支援を支える支店の業績評価

	平成29年3月期	平成30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 21.6% 本業支援の評価点数 650点 支店の業績評価の総点数 3,000点	割合 23.3% 本業支援の評価点数 700点 支店の業績評価の総点数 3,000点	+1.7%

・お客さまの本業支援に貢献するため、業績評価全体の2割以上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

	平成29年3月期 (5カ月間の実績)	平成30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(3,080先 29.3現在)に対し契約先(22先) 0.71%	全取引先(3,199先 30.3現在)に対し契約先(36先) 1.13%	+0.42%
(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22先のうち売上が発生した先数は7先の31.8% (新たな販路先は11先)	契約先36先のうち売上が発生した先数は29先の80.6% (新たな販路先は100先)	+22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	20件の2,094千円	277件の54,318千円	+257件 +52,224千円

・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。平成28年11月より取組みを開始しております。

	平成29年3月期	平成30年3月期	増減
運転資金に占める短期融資※の割合	割合 20.1% 短期融資額 388億円 運転資金額 1,931億円	割合 21.8% 短期融資額 420億円 運転資金額 1,923億円	+1.7%

※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

	平成29年3月期	平成30年3月期	増減
事業再生に向けた支援目的の債権処理※	2,271百万円	2,654百万円	+383百万円

・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。