

# 「金融仲介機能のベンチマーク」に関する取組状況（平成29年3月期）

平成29年9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。

今般、このような考え方に基づき、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「金融仲介機能のベンチマーク」を策定・公表するものです。

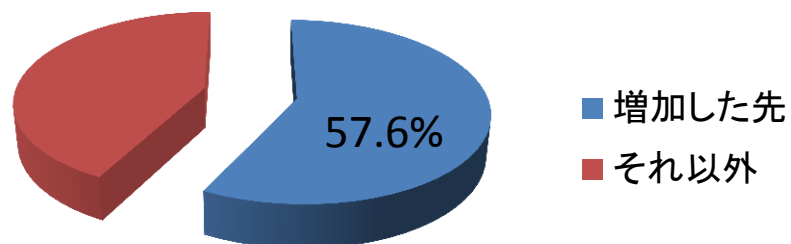
当行は今後も同ベンチマークを活用し当行の取組みについて自己点検を行い、地域経済の活性化に貢献してまいります。

(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28年3月期	平成29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	1,630先	1,649先	+19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	840先	949先	+109先
(3) (1)に対する融資額	1,708億円 (うち、(2)に対する融資額 924億円)	1,706億円 (うち、(2)に対する融資額 1,082億円)	▲2億円

売上高もしくは従業員数が増加したメイン先

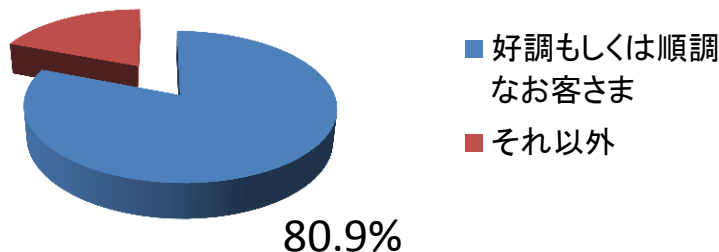


・当行をメインバンクとしてお取引をいただいている企業のうち、半数以上の企業で売上高もしくは従業員数が増加しています。

## 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28年3月期					平成29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	270先 (貸付条件変更先:404先)					317先 (貸付条件変更先:392先)					+47先
(2) 当行が関与した創業、第二創業	185先					188先					+3先
(3) 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	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
	467先 334億円	319先 482億円	1,720先 1,477億円	107先 72億円	327先 422億円	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	—
(4) 当行の与信先数及び融資額(先数は単体ベース)	与信先数 2,940先 融資残高 2,789億円					与信先数 3,020先 融資残高 2,769億円					+80先 ▲20億円
(5) (4)のうち、低迷期・再生期	与信先数 434先 融資残高 494億円					与信先数 409先 融資残高 481億円					▲25先 ▲13億円

### 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、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.担保・保証依存の融資姿勢からの転換

	平成28年3月期		平成29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 与信先数及び融資額、 全事業性与信先に占める割合 (先数は単体ベース)	与信先数 110先 (全事業性与信先に占める割合 3.7%)		与信先数 145先 (全事業性与信先に占める割合 4.8%)		+35先	
	融資残高 102億円 (全事業性与信先の融資残高に占める割合 3.7%)		融資残高 103億円 (全事業性与信先の融資残高に占める割合 3.7%)		+1億円	

・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28年3月期		平成29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	2,984先		3,080先		+96先	
地域別の取引先数の推移	2,753先	231先	2,843先	237先	+90先	+6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28年3月期	平成29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 52.3% 左記業務担当従業員数 229人 全営業店従業員数 438人	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	+1.0%
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 27.0% 左記業務担当従業員数 51人 全本部従業員数 189人	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	▲1.6%
全体(A+B)	割合 44.7% 左記業務担当従業員数 280人 全従業員数 627人	割合 44.7% 左記業務担当従業員数 275人 全従業員数 615人	±0.0%

・お客さまの本業支援に貢献するため、全体の4割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。

## 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
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

・お客さまの本業支援に貢献するため、業績評価全体の2割を本業支援に関する項目としています。

# 7.お客様のニーズに基づいたサービスの提供

	平成29年3月期
(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%
(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)
(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
(4) 販路開拓コンサルティング(Vサポート)契約先で売上高改善が見られた企業数	契約先のうち、売上が発生した先数は7先

・お客様の販路開拓拡大に向けてご支援いたします。

※販路開拓コンサルティングは、お客様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28年3月期	平成29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 1,927億円	割合 20.1% 短期融資額 388億円 運転資金額 1,931億円	±0%

・お客様のニーズに基づき迅速なご融資を提供します。

※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

## 8.事業再生に向けた支援目的の債権処理

	平成28年3月期	平成29年3月期	増減
事業再生に向けた支援目的の債権処理※	1,967百万円	2,271百万円	+304百万円

・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。