



# 地域の成長・発展に向けた金融仲介の取組み ～金融仲介機能のベンチマーク(平成28年3月末基準)～

平成29年2月

株式会社 東邦銀行

---

## 1. 金融仲介機能発揮の取組み方針

- ◆当行は、中期経営計画「とうほう“サミット”プラン ～裾野を広く・山を高く～」において、「事業を営むお客さまのライフステージに応じた経営支援体制の確立」を経営目標の1つに掲げ、各種施策に取り組んでおります。
- ◆当行の取組みに対する客観的な指標として、「金融仲介機能のベンチマーク」を活用し、金融仲介機能のさらなる発揮に努めてまいります。

### 「とうほう“サミット”プラン」～裾野を広く・山を高く～

計画期間：平成27年4月1日～平成30年3月31日（3年間）

I. ふくしまの“復興から成長”への貢献

II. お客さまから選ばれる銀行づくり

III. 持続可能な企業体質の確立

経営目標

事業を営むお客さまのライフステージに応じた経営支援体制の確立

事業性評価に基づくご融資やコンサルティング機能の発揮

創業期～発展期～再生期までの経営支援

経営課題提案型営業<sup>®</sup>の展開

担保・保証に過度に依存しない融資への取組み

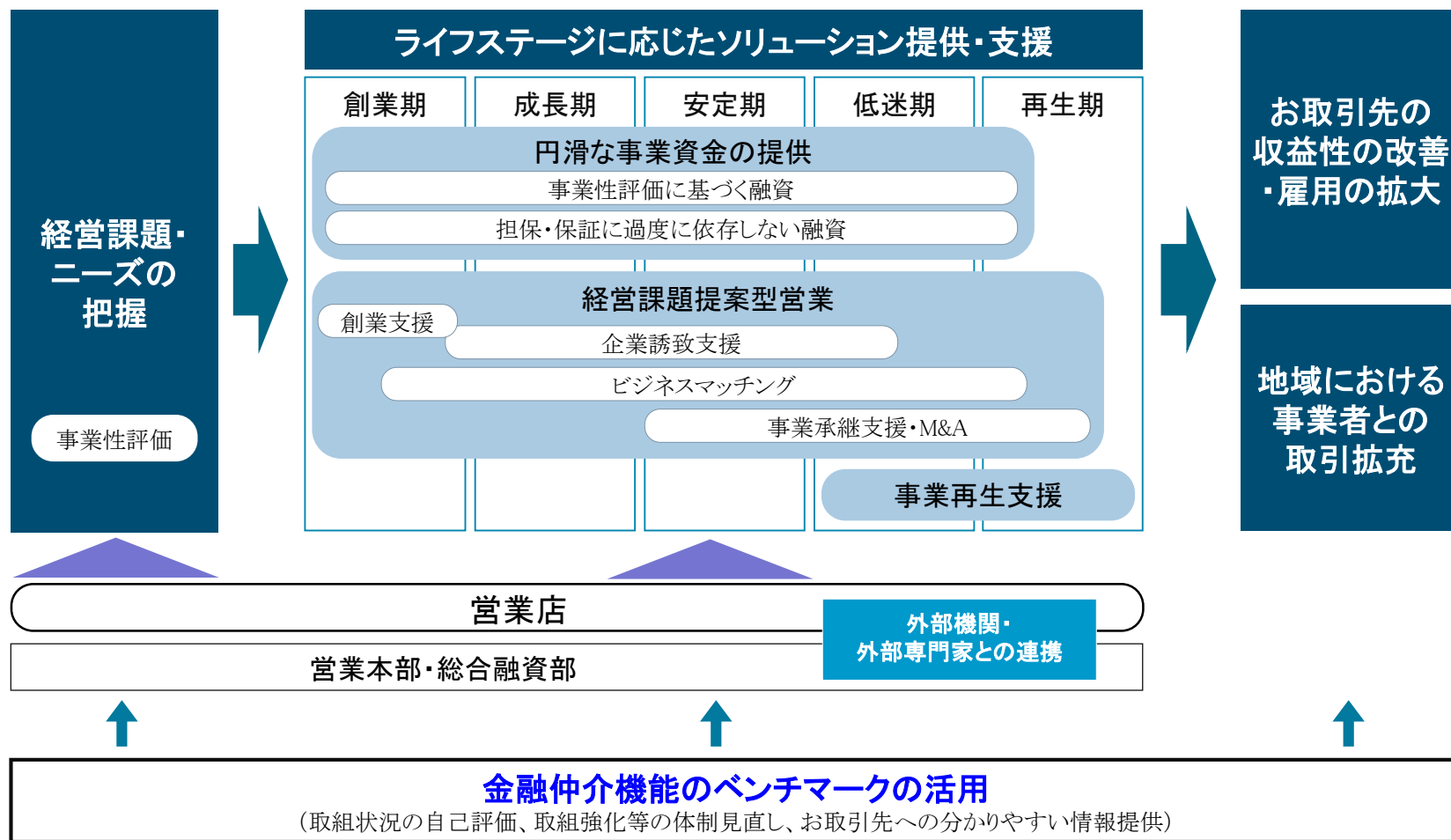
「金融仲介機能のベンチマーク」  
による客観的評価

地域経済の発展・成長

※「金融仲介機能のベンチマーク」とは、金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる指標のことです

## 2. 金融仲介機能発揮のための取組概要

◆お取引先の成長・経営改善や地域における取引拡充を図るため、経営課題やニーズを応じた様々なソリューションの提供を行います。



### 3. お取引先(事業を営んでいるお客さま)の状況

- ◆お客さま本位のサービスの徹底によって、取引先数やメイン取引先数の拡大を図っています。
- ◆あらゆるライフステージのお取引先と、経営状況に合わせた様々な取引を推進します。
- ◆金融仲介機能の発揮によって、お取引先の成長と改善に貢献します。

#### ◆取引先数・メイン先数の推移

単位:先

	26/3		27/3		28/3	
福島県	10,845	(16.3%)	10,769	(16.2%)	11,999	(18.1%)
県外	1,417	—	1,408	—	1,788	—
取引先数	12,262	—	12,177	—	13,787	—
うちメイン先	7,927	—	8,096	—	8,525	—

※カッコ内は福島県内企業数に対する取引先数の割合

- ◆取引先は1万2千先から1万3千先へと着実に増加
- ◆地元・福島県における取引シェアは18.1%
- ◆メイン先は、全取引先の約6割  
(28/3末メイン先8,525先、メイン割合61.8%)

#### ◆ライフステージ別の融資取引先数(28/3)

単位:先・億円

	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期	計
先数	1,505	1,467	8,643	466	1,235	13,316
融資残高	1,122	1,813	10,843	317	789	14,885

※創業先は創業5年以内、成長期・安定期・低迷期は売上増加率により区分、再生期は貸出条件変更先および延滞先。

- ◆創業5年以内の企業への融資取組みは1,505先
- ◆売上順調な先(成長・安定期)はご融資取引先の7割超

#### ◆経営指標の改善した先(28/3)

単位:先・億円

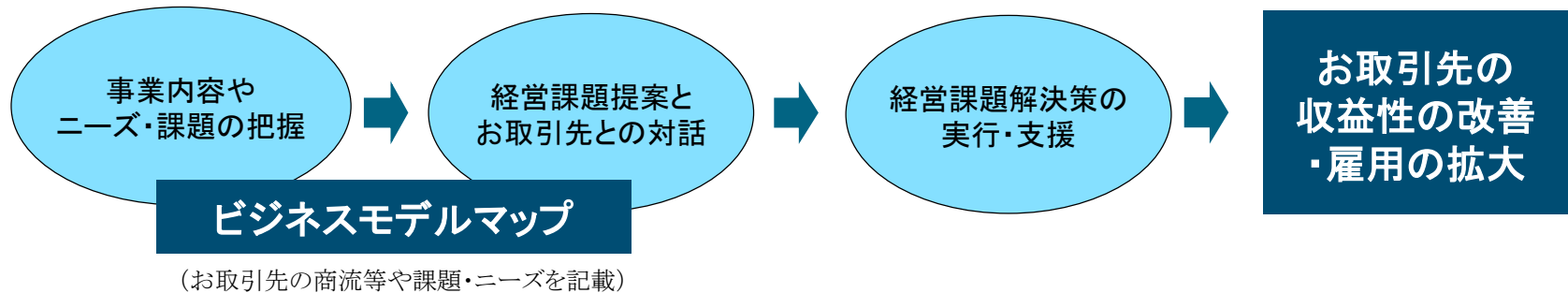
	メイン先	うち経営指標が改善した先
先数	7,682	6,418
融資残高	6,137	5,219

※売上高、営業利益率、労働生産性、雇用者数のいずれかが前年度比改善した先

- ◆経営指標が改善した先は、メイン先の約8割

## 4. 事業性評価

- ◆当行では、お取引先の事業や成長可能性を正しく理解するため、お取引先の「ビジネスモデルマップ」を作成しています。
- ◆事業内容やニーズ・課題の把握から、スピード感をもってお取引先へのご提案を行い、新規融資や本業支援につなげていくことで、お取引先の収益性の改善や地域雇用の拡大を目指します。



### ◆事業性評価に基づく融資状況 (28/3)

単位：先、億円

	ご融資取引先	うち事業性評価先
先数	13,316	1,406 (10.6%)
融資残高	14,885	2,881 (19.4%)

- ◆ビジネスモデルマップの作成は当行独自の事業性評価手法
- ◆事業性評価から、効果(質)の高い課題解決提案と、実行につなげるスピード感を重視
- ◆事業性評価先(ビジネスモデルマップ作成先)に対する融資残高は2,881億円で全体の約2割

## 5. 創業支援・企業誘致支援

- ◆地域の持続的な発展のため、創業支援・企業誘致による地元産業の育成や、雇用創出に取り組んでいます。
- ◆創業されるお取引先へは、各種手法による資金面のサポートだけでなく、外部専門家とも連携し事業計画策定や創業期のさまざまな悩みの相談サポートも行っています。
- ◆企業誘致に向けては、各種補助金の活用を提案・サポートするとともに、首都圏の上場企業と福島県内自治体との“交流の場”を提供しています。

### ◆創業期のお取引先へのサポート状況(平成27年度)

単位:先

資金面	新規融資先	786
	ファンドの投資先	3
その他	創業計画策定を支援した先	3
	とうほう“起業家応援”相談会での相談受付	23

- ◆新規融資以外にも「とうほう・次世代創業支援ファンド」「ふくしま地域産業6次化復興ファンド」で資金面をサポート
- ◆新たな調達手段としてクラウドファンディングも活用  
(平成26年8月取扱開始以降、提携先への累計紹介先数7先)
- ◆創業、第二創業を目指すお取引先の計画策定支援や資金調達等のニーズに対応
- ◆とうほう“起業家応援”相談会を10回開催し、創業間もないお取引先からのさまざまな相談に対応

### ◆企業誘致に向けた取組み(平成27年度)

単位:先

企業立地補助金の活用(補助金採択先)	65
新規融資先	19
第2回「在京福島県経済人の集い」の開催	総勢250名参加

- ◆国や県の企業立地補助金の活用を提案採択となったお取引先のうち、新規融資先は19先
- ◆福島県に縁のある首都圏在住の経済人と県内自治体との交流の場を創出し、企業誘致を促進

## 6. ビジネスマッチング

- ◆行内外の情報ネットワークを最大限活用し、お取引先にとって最適な「ビジネスパートナー」との“出会いの場”を提供しています。
- ◆販路先や仕入・外注先のほか、経営人材等、経営コンサルタント、研究・学術機関等など、お取引先のご要望・ニーズに応じ、さまざまなビジネスマッチングに取り組んでいます。

### ◆販路開拓・経営人材・専門家の紹介(平成27年度) 単位:先

販路開拓サポート	国内販路開拓成約	39
	海外販路開拓成約	7
経営人材・専門人材紹介	人材派遣会社紹介	3
経営コンサルタント会社の紹介	コンサルタント紹介	5

- ◆個別マッチングの他、食関連の大規模商談会も開催(商談会出展者:県内開催173先、首都圏開催 20先)
- ◆商取引先以外でも、人材派遣会社や経営コンサルタント紹介などで、事業展開を統合的にサポート

### ◆ものづくり企業の技術開発に向けた支援(平成27年度) 単位:先

産業技術総合研究所との協働事業「アクションJAT」	セミナー参加企業	147
	個別マッチング参加企業	47

- ◆産業技術総合研究所との協働事業「アクションJAT」参画のためのセミナー・マッチング会を主催
- ◆参加147社のうち3社を産業技術総合研究所がパートナー企業として選定

### ◆県産品の販売・消費拡大への取組み(平成27年度)

復興支援通販カタログへの協力・協賛	販売個数19千個
首都圏での第2回地酒フェア開催	来場者数約2千人

- ◆県産品の消費拡大につながる通販事業は、震災以降風評被害払拭にも貢献(累計販売141千個、5億円)
- ◆全国新酒鑑評会金賞受賞日本一を誇る「福島の地酒」を広くPR



## 7. 事業承継・M&A

- ◆経営者の高齢化は全国的な問題であり、地元企業の成長と地域の雇用確保のため、お取引先の事業承継等の支援に積極的に取り組んでいます。
- ◆事業規模を拡大を目指すお取引先や後継者不在のお取引先に対しては、友好的M&A支援にも取り組んでいます。

### ◆事業承継支援実績(平成27年度)

単位:先

自社株評価の実施先	うち自社株移転等の実施先
263	20

- ◆自社株評価の提案や後継者育成支援等を行い、お取引先の円滑な事業承継をサポート

- ◆事業承継提案先263先のうち、自社株移転対策等の実施先は20先

### ◆次世代経営者の育成支援(平成27年度)

単位:名

とうほう次世代経営塾参加	参加者累計(卒業生)
24	82

- ◆「次世代経営者倶楽部」には若手経営者約800名が参加  
開催3年目となる経営塾では、将来の地元経済を支える人材の育成を支援

### ◆M&A支援実績(平成27年度)

単位:先

M&A相談先	うちM&A実行先
62	7

- ◆後継者問題の対応策として、譲渡・譲受企業の直接紹介、M&A専門業者の斡旋、アドバイザーサービス提供等を実施

- ◆M&A提案62先のうち、M&Aを実行した先は7先



## 8. 事業再生支援

- ◆お取引先の事業継続や地域雇用の確保に向け、福島県中小企業再生支援協議会などの外部機関を活用し、お取引先の事業再生に積極的に取り組んでいます。
- ◆東日本大震災や原発事故の影響を受けているお取引先へは、状況に合わせた支援方針に基づき、経営改善計画策定サポートや本業支援に取り組んでいます。

### ◆事業再生支援の取組状況（平成13年以降の累積実績）

単位：先・人

	平成27年度		メイン先支援実績	
	支援先数		累計	従業員数
地域経済活性化支援機構	1		3	1,411
福島県中小企業支援協議会	12		13	1,016
福島県産業復興相談センター	1		15	121
東日本大震災事業者再生支援機構	10		14	252
その他私的再生	0		24	2,433
法的再生	0		5	1,622
計	24		74	6,855

- ◆地域経済活性化支援機構等の外部機関活用から私的再生まで、お取引先の状況に合わせた事業再生を実施
- ◆東日本大震災の影響を受けているお取引先の支援には東日本大震災事業者再生支援機構を活用
- ◆過去15年間でメイン先74社、6千名以上の地域雇用を確保

### ◆貸出条件の変更先の状況(28/3)

単位：先

条件変更先	先数	経営改善計画の進捗		
		好調	順調	不調
条件変更先	1,175			
経営改善計画策定済	88	36	41	11
本業支援実施(27年度)	19			
新規融資実行(27年度)	205			

※ 好調:売上等目標比120%超、  
順調:80%~120%、  
不調:80%未満

- ◆貸出条件変更先に対しては経営改善計画の策定支援のほか、ビジネスマッチング等の本業支援や、新規融資などにより総合的に支援
- ◆経営改善計画の進捗は、8割超が好調・順調

## 9. 担保・保証に過度に依存しない融資

- ◆ご融資の取り上げ判断については担保・保証に過度に依存することなく、お取引先の事業内容や返済能力等を重視しています。
- ◆運転資金の対応においても、お取引先の事業を理解することにより、ニーズや資金使途に合った適切なご融資に取り組んでいます。

### ◆担保・保証なしの融資取引状況(28/3)

単位:先

福島県内融資先数 (中小企業)	11,382 (100%)	うち担保なしの融資先	6,779 (59.6%)
		うち保証なしのメイン先	901 (7.9%)

- ◆事業内容や返済能力を重視した審査により、無担保融資先6,779先、無担保メイン取引先901先
- ◆経営者保証の必要性は「経営者保証に関するガイドライン」に基づき、お取引先の経営状況と保証提供の意向を踏まえ判断

経営者保証に関するガイドラインの活用先(平成27年度)  
763先(全融資取引先13,316先の5.7%)

※「経営者保証に関するガイドライン」は、保証契約の合理的なあり方を示すとともに、債務整理を公正かつ迅速に行うための準則として、経営者保証に関するガイドライン研究会(全国銀行協会および日本商工会議所が事務局)が公表したもの

### ◆資金使途に合わせた短期融資の実行額(28/3)

単位:億円

	運転資金融資	うち短期融資
融資実行額	10,355	2,581 (24.9%)

- ◆お取引先の事業運営にかかわる運転資金融資においても、事業内容を踏まえた対応
- ◆お取引先の資金繰りの安定化につながる短期融資は運転資金融資全体の約4分の1

(巻末資料) 金融仲介機能のベンチマーク(平成28年3月末基準)

p.3	(単位:社)	26/3	27/3	28/3		
	地域別の取引先数の推移 (福島県内の企業数の推移)	福島県	10,845	10,769	11,999	
		東京都	461	459	495	
		その他	956	949	1,293	
		計	12,262	12,177	13,787	
	県内企業数	(66,205)	—	(66,101)		
p.3	(単位:社、%)	26/3	27/3	28/3		
	メイン取引先数の推移 (全取引先数に占める割合)	7,927 (64.6%)	8,096 (66.5%)	8,525 (61.8%)		
	(単位:社、億円)	先数	融資残高			
	ライフステージ別の与信先数(融資先数)、及び融資額	創業期	1,505	1,122		
		成長期	1,467	1,813		
	安定期	8,643	10,843			
	低迷期	466	317			
	再生期	1,235	789			
	計	13,316	14,885			
p.3	(単位:グループベース社、億円)	先数	融資残高			
	メイン取引先数、及び融資残高	7,682	6,137			
	(単位:社、億円)	先数	26/3	27/3	28/3	
	メイン取引先のうち経営指標等が改善した先、及び融資残高の推移	6,418	4,605	5,091	5,219	
p.4	(単位:社、億円、%)	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(融資先数)、及び融資残高 (全先に占める割合)	1,406 (10.6%)	2,881 (19.4%)			
p.5	(単位:件)	創業件数	第二創業件数			
	金融機関が関与した創業、第二創業 の件数	627	1			
p.5	(単位:グループベース社)	計画策定	フロー・融資	信用保証付融資	支援機関紹介	ベンチャー投資
	創業支援先数 (支援内容別・重複あり)	3	579	207	23	3
	(単位:グループベース社)	先数				
	地元への企業誘致支援件数	19				

p.6	(単位:グループベース社)	地元	地元外	海外	
	販路開拓支援を行った先数	26	13	7	
	(単位:人)	紹介数			
	中小企業に対する経営人材・専門 人材等の紹介数	3			
p.6	(単位:グループベース社)	先数			
	外部専門家を活用して本業支援を 行った取引先数	5			
p.7	(単位:グループベース社)	先数			
	事業承継支援先数	263			
p.7	(単位:グループベース社)	先数			
	M&A支援先数	7			
p.8	(単位:グループベース社)	REVIC	支援協		
	地域経済活性化支援機構、中小企 業再生支援協議会の利用先数	1	12		
	(単位:グループベース社)	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	1,175	36	41	1,098
p.8	(単位:社)	本業支援	新規融資		
	条件変更先に対する本業支援・新規 融資を行った先数(重複あり)	19	205		
p.9	(単位:社、億円、%)	地元中小与信先数	無担保融資先数	割合	
	地元の中小企業融資先のうち、無担 保融資先数の割合(下段は融資額)	11,382 (6,122)	6,779 (2,233)	59.6% (36.5%)	
	(単位:社、%)	地元中小与信先数	無保証メイン先数	割合	
	地元の中小企業与信先数(融資先数) のうち無保証のメイン取引先数の割合	11,382	901	7.9%	
p.9	(単位:社、%)	全与信先数	ガイドライン活用先 数	割合	
	経営者保証に関するガイドラインの 活用先数の割合	13,316	763	5.7%	
	(単位:億円、%)	運転資金額	短期融資額	割合	
	運転資金に占める短期融資の割合	10,355	2,581	24.9%	