

金融仲介機能の発揮に向けた取組み

～金融仲介機能のベンチマーク【平成29年3月期】～

平成29年7月



いつも、いつでも、いつまでも。

福井銀行

1. 「金融仲介機能のベンチマーク」の活用目的
2. 事業性理解への取組み
3. ライフステージ別のお客さまの状況
4. 創業支援の取組み
5. 本業支援の取組み
6. 事業承継支援・M & A 支援の取組み
7. 経営改善支援の取組み
8. 金融仲介機能の発揮に向けた人財育成の取組み
9. 地域活性化への取組み～地元を代表する産業への金融支援～
10. メイン取引先への取組み～地域で最も信頼され、支持される銀行へ～

1. 「金融仲介機能のベンチマーク」の活用目的

当行は、法人のお客さまへのライフステージ別支援の取組状況を「金融仲介機能のベンチマーク」を通してモニタリングし、金融仲介機能の向上に繋げていきます。

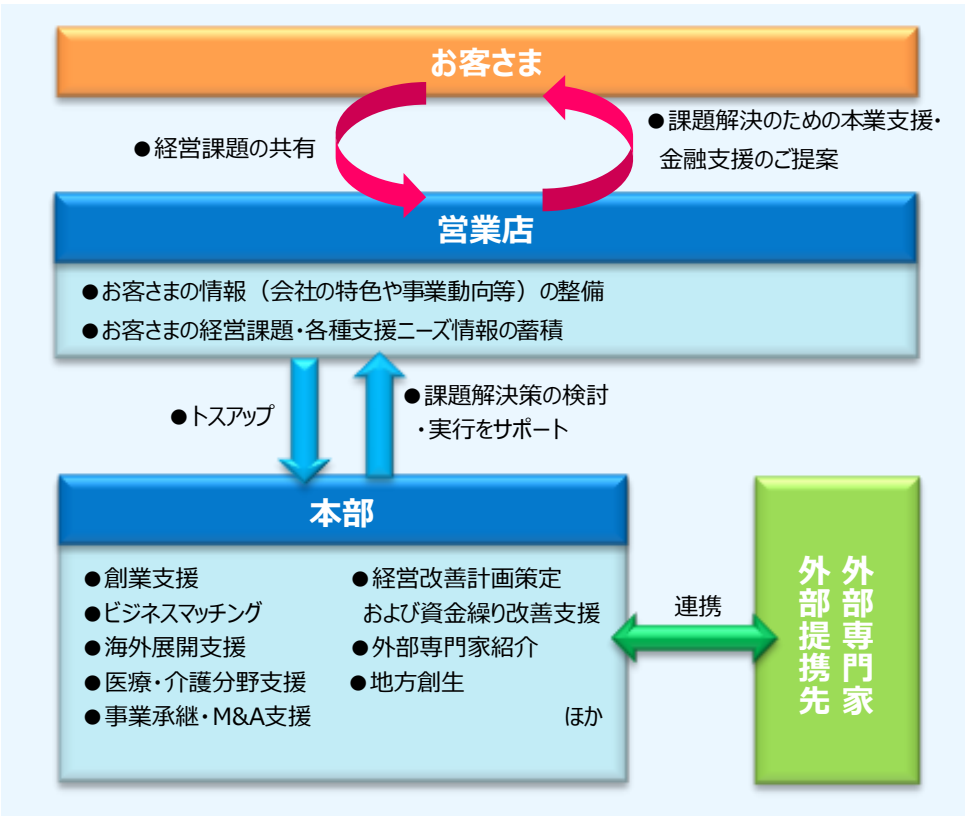
対応する主な「金融仲介機能のベンチマーク」



2. 事業性理解への取組み

当行は、お客さま個々の状況に応じた最適なコンサルティングを目指し、事業性理解（お客さまの事業を理解し、課題やニーズを把握し、解決策を提供すること）に基づくライフステージ別支援の取組みを永続的にすすめていきます。

事業性理解への取組み方針



● 当行では、お客さまとの日々のリレーション強化を通じ、ビジネスモデルの深掘りから経営課題や事業ニーズの把握に取り組んでいます。営業店と本部が共有・連携し、お客さまの課題解決のための最適な本業支援、金融支援に努めています。

ベンチマーク

事業性理解に基づく融資の取組み

(先数単体ベース)

	平成29年3月末	前期比
事業性理解に基づく融資を行っている与信先数	3,566先	+3,305先
事業性理解に基づく融資を行っている融資残高	3,751億円	+1,867億円

● お客さまの成長可能性や将来性を踏まえ、担保や保証に過度に依存しない、適切かつ積極的なリスクテイクに努めています。お客さまと保証契約を締結する場合や既存の保証契約の見直しの申し入れがあった場合、また、保証人の方から「経営者保証に関するガイドライン」（以下、ガイドライン）に則した保証債務の整理を申し立てられた場合は、ガイドラインに基づき誠実に対応するよう努めています。

ベンチマーク

担保・保証に過度に依存しない融資の取組み

(先数単体ベース)

	平成29年3月末	前期比
地元の中小企業融資における無担保融資先数	5,144先	+302先
地元の中小企業融資先のうち、無保証のメイン取引先	241先	+129先
	平成28年度実績	前期比
経営者保証に関するガイドラインの活用先数	836先	+96先

※平成28年度実績…平成28年4月から平成29年3月までの実績
※地元…福井県

3. ライフステージ別のお客さまの状況

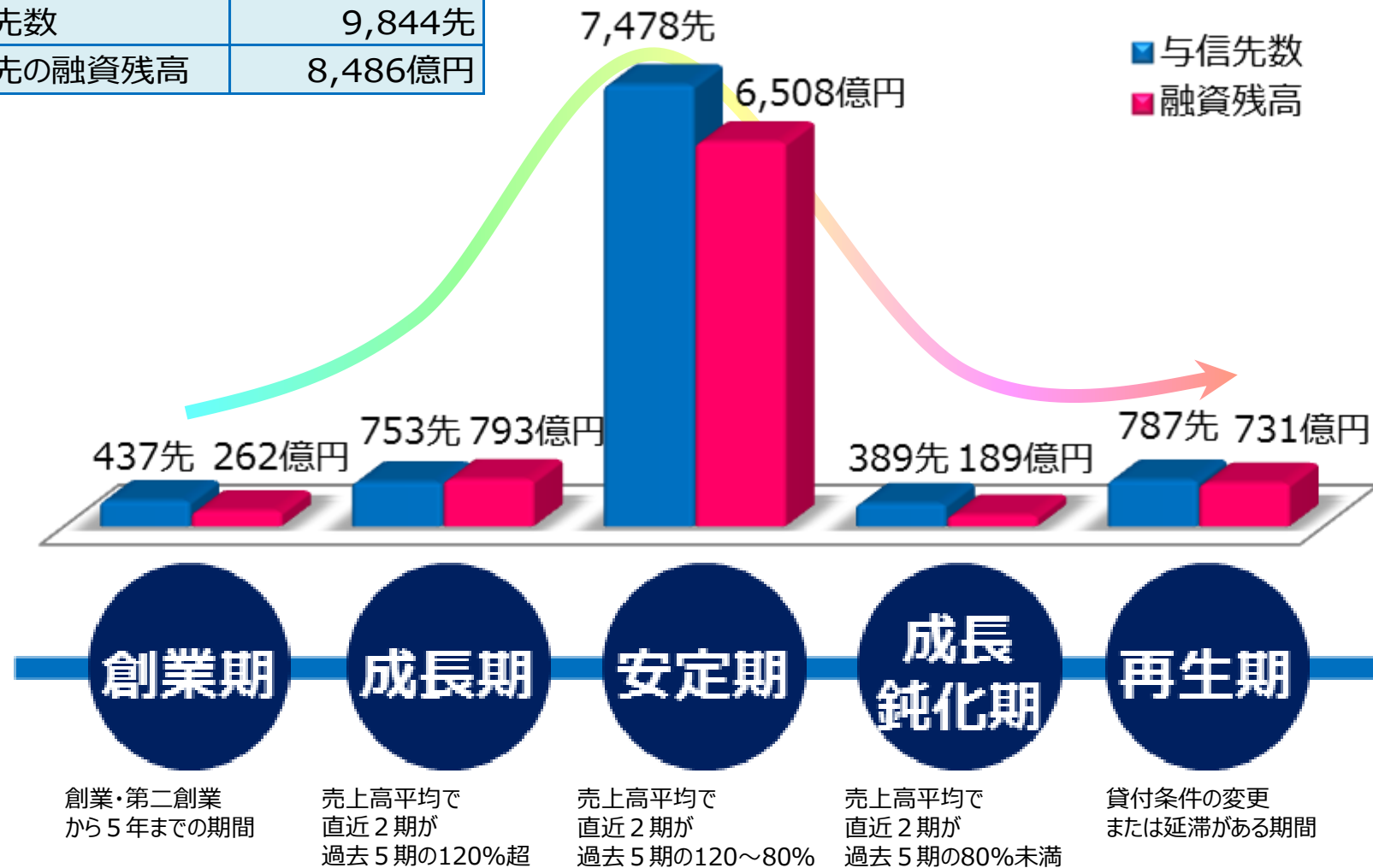
ベンチマーク

ライフステージ別の与信先数

(先数単体ベース)

平成29年3月末

全与信先数	9,844先
全与信先の融資残高	8,486億円



4. 創業支援の取組み

当行は、創業期のお客さまに対して、積極的かつスピーディーに対応し、また事業が軌道にのるまで継続した支援をすすめていきます。専用融資商品である創業支援ファンドの活用や外部機関との連携を図る等の取組みの強化をすすめていきます。

創業者支援商品の充実

平成27年8月にスピーディーな創業者支援を実現するため「ふくぎん創業支援ファンド」の取扱いを開始しました。
また、平成28年4月よりグループ会社である(株)福銀リースにおいて「創業支援リース」の取扱いも開始し、グループ全体での創業者支援に取り組んでいます。

地元支援機関との連携

創業支援強化を目的として、福井商工会議所の「開業サポートセンター」に、当行のグループ会社である(株)福銀リース、(株)福井カード、福井ネット(株)を新たにサポーターとして登録しました。

創業者向けセミナーの開催

福井県主催による「女性起業家向けセミナー」において「資金調達セミナー」を開催しました。



ベンチマーク

創業支援の取組み

(先数グループベース)

	平成28年度実績	前期比
創業支援先数（第二創業支援先含む）	255先	+44先
創業支援件数	508件	+22件
第二創業支援件数	23件	+15件

※平成28年度実績…平成28年4月から平成29年3月までの実績

※第二創業の定義

- ・既に事業を営んでいる企業の後継者等が新規事業を開始すること
- ・既存の事業を譲渡（承継）した経営者等が新規事業を開始すること
- ・抜本的な事業再生によって企業が業種を変えて再建すること

5. 本業支援の取組み

当行は、主に成長期や安定期のお客さまに対して、本業支援のために実行性の高いソリューション活動をすすめています。事業性理解に基き、国内外の商談会の開催を通じたビジネスマッチング機会の提供、グループ会社や外部機関とのネットワークを活用したソリューションの提供等による支援の強化をすすめています。

ビジネス商談会の開催・参加

【平成28年度中に開催・参加した商談会】

商談会名

三越伊勢丹バイヤーミーティング

西武福井店商談会

鯖サミット

ネットワーク商談会

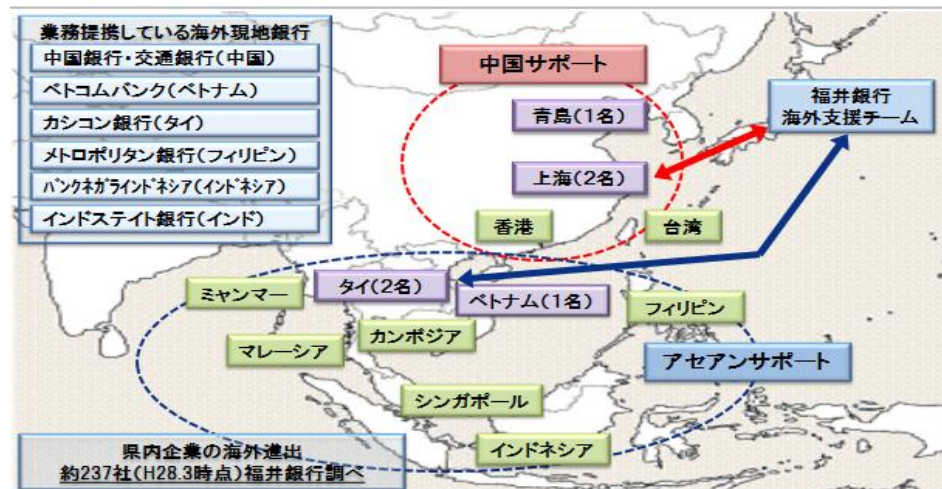
食の国ふくい商談会

FOODEX JAPAN



海外支援進出サポート

専門知識をもった本部行員や海外派遣の行員が、海外情報の提供やソリューション提供、相談支援に積極的に取り組みました。



ベンチマーク

ライフステージに応じたソリューション提供の取組み

(先数グループベース)

	平成28年度実績	前期比
経営改善提案先数	1,154先	+184先
うちメイン取引先数	500先	+86先
ソリューション提案先数	1,152先	+200先
本業支援先数	598先	+44先
うち経営改善先数	412先	+5先
販路開拓支援先数	87先	▲7先
中小企業支援策(各種補助金)活用支援先数	66先	+6先

※平成28年度実績…平成28年4月から平成29年3月までの実績

6. 事業承継支援・M & A 支援の取組み

当行は、お客さまの永続的な発展存続や円滑な承継を実現するため、長期にわたる継続的な支援をすすめていきます。後継者問題等の課題や事業拡大ニーズを有する取引先企業に対して、さまざまなノウハウを集約した本部の専門部署が中心となり、外部機関も活用しながら、事業承継支援（自社株評価や株式承継対策を含めた実行支援）の強化をすすめていきます。

事業承継・M & A セミナーの開催

地元支援機関等と連携し、セミナーの開催による事業承継の対策や傾向の情報提供に取り組みました。

- 平成28年11月 「事例から考える事業承継」
- 平成29年2月 「中小企業経営者のためのM & A 活用法」

また、医療・介護事業者向けのセミナーも積極的に開催しました。

- 平成28年6月 「医療承継について～医業承継による体験談～」
- 平成28年10月 「医療・介護の事業承継型M & A の最前線」

本部専担チームによる支援状況

専門知識をもった本部行員が帯同し、事業承継情報やソリューションの提供、相談支援に取り組みました。

ベンチマーク

事業承継支援・M & A 支援の取組み

(先数グループベース)

	平成28年度実績	前期比
M&A支援先数	92先	+23先
事業承継支援先数	264先	+89先
転廃業支援先数	8先	+4先

※平成28年度実績…平成28年4月から平成29年3月までの実績

次世代経営塾の開講

「第6期 福銀 次世代経営塾」を開講しました。この経営塾は自社経営のさらなる発展をめざす次世代経営者の育成を目的としており、外部コンサルタントや県内地元講師と提携して講義を実施しています。



7. 経営改善支援の取組み

当行は、主に成長鈍化期や再生期のお客さまに対して、事業継続を実現するため、事業性理解に基づく経営課題把握や経営改善支援をすすめていきます。

外部機関の活用や貸出条件変更後の経営改善計画進捗のモニタリング等を通して各種支援の強化を行っていきます。

また、貸付条件変更後のお客さまに対しては、事業性理解を深め、適切な融資形態への組換えを行うことにより、お客さまの資金繰りの安定化を支援していきます。更に、必要な事業資金の新規融資にも取り組んでいきます。

ベンチマーク

中小企業の貸付条件変更先の状況

(先数単体ベース)

	平成29年3月末	前期比
中小企業の貸付条件変更先数	572先	▲68先
うち好調先	18先	▲7先
うち順調先	208先	▲42先
うち不調先	346先	▲19先
うち経営改善計画のない先	272先	▲26先

※好調先…売上高が計画比120%超

順調先…売上高が計画比80%～120%

不調先…売上高が計画比80%未満

ベンチマーク

事業再生支援の取組み

(先数単体ベース)

	平成28年度実績	前期比
事業再生支援先数	242先	▲21先
REVIC活用先数	1先	+1先
中小企業再生支援協議会活用先数	10先	▲8先

※平成28年度実績…平成28年4月から平成29年3月までの実績

※REVIC…地域経済活性化支援機構

8. 金融仲介機能の発揮に向けた人財育成の取組み

当行は、お客さまの課題を解決するため、公的資格取得による専門知識の習得を推奨し、資格取得への積極的なチャレンジを促していきます。

ベンチマーク

本業支援にかかる人財育成の取組み

	平成29年3月末	前期比
本業支援にかかる資格保有者	386名	+174名

【内訳】

中小企業診断士	10名
農業経営アドバイザー	10名
事業承継・M&Aシニアエキスパート	2名
事業承継・M&Aエキスパート	298名
事業承継アドバイザー 3級	1名
経営支援アドバイザー 2級	40名
介護福祉経営士 2級	2名
医療経営士 3級	8名
法人営業力強化・事業再生コース	4名
法人営業力強化・中小企業支援コース	11名

●平成27年度は、支店長による事業承継相談体制を強化するために、全支店長が集合研修を受講した上で、「事業承継・M&Aエキスパート」資格を取得しました。

●平成28年度は、支店長に続き、代理職層も事業承継支援に関する基礎知識を習得し、取引先への営業活動や部下行員の指導育成に活用するために、「事業承継・M&Aエキスパート」資格を取得しました。

9. 地域活性化への取組み～地元を代表する産業への金融支援～

当行は、繊維産業と眼鏡産業を地元を代表する重点産業として、積極的に支援をしていきます。産業全体の活性化を地域の活性化に繋げていきます。

ベンチマーク

地元を代表する産業への金融支援

【繊維産業への金融支援の状況】

(先数単体ベース)

	平成29年3月末	前期比
繊維産業の融資残高	488億円	▲23億円
うち地元	332億円	▲21億円
うち卸売除く	267億円	▲20億円
繊維産業の融資先数	479先	+10先
うち地元	408先	+13先
うち卸売除く	302先	+6先

※平成26年度の地元繊維関連事業所数…1,617 (出典：経済センサス)

【眼鏡産業への金融支援の状況】

(先数単体ベース)

	平成29年3月末	前期比
眼鏡産業の融資残高	116億円	▲1億円
うち地元	116億円	▲1億円
うち卸売除く	44億円	+1億円
眼鏡産業の融資先数	148先	+6先
うち地元	148先	+6先
うち卸売除く	90先	+5先

※平成26年度の地元眼鏡関連（卸売除く）事業所数（従業者4人以上）…253 (出典：福井県工業統計調査)



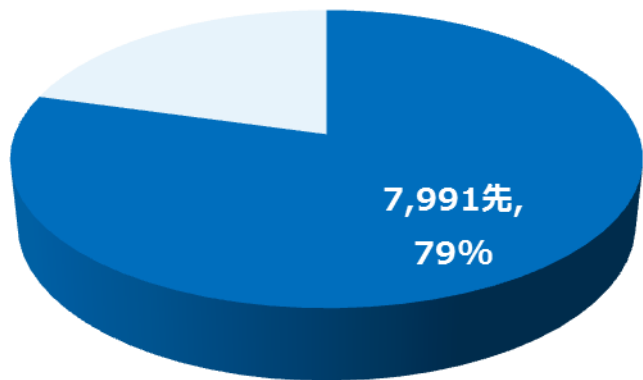
10. メイン取引先への取組み～地域で最も信頼され、支持される銀行へ～

当行は、お客さまのライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮により、当行をメインバンクとしてお取引いただくお客さまの経営改善や成長力強化に積極的に取り組んでいきます。

ベンチマーク 全取引先数と地元のお取引先数

当行お取引先のうち79%が福井県内のお取引先です。

全取引先数
(単体ベース)
10,071先

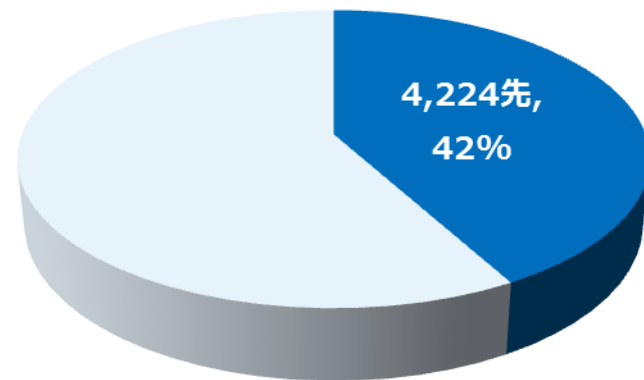


■ 福井県内のお取引先数

ベンチマーク 当行メイン取引先の全取引先数に占める割合

当行お取引先のうち42%がメイン取引先です。

全取引先数
(単体ベース)
10,071先



■ メイン取引先

※全取引先…本業支援や金融支援に取り組んでいるお取引先

また、メイン取引先のうち約77%のお取引先に、経営指標や雇用の改善が見られます。

(先数グループベース)

	平成29年3月末	前期比
メイン取引先数	3,610先	+587先
メイン取引先の融資残高	3,205億円	+275億円
うち経営指標等が改善した先数	2,807先	+411先

	平成27年3月末	平成28年3月末	平成29年3月末
経営指標等が改善した先に係る 3年間の事業年度末の融資額の推移	2,715億円	2,821億円	2,793億円