

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【2018年3月期】～

2018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。

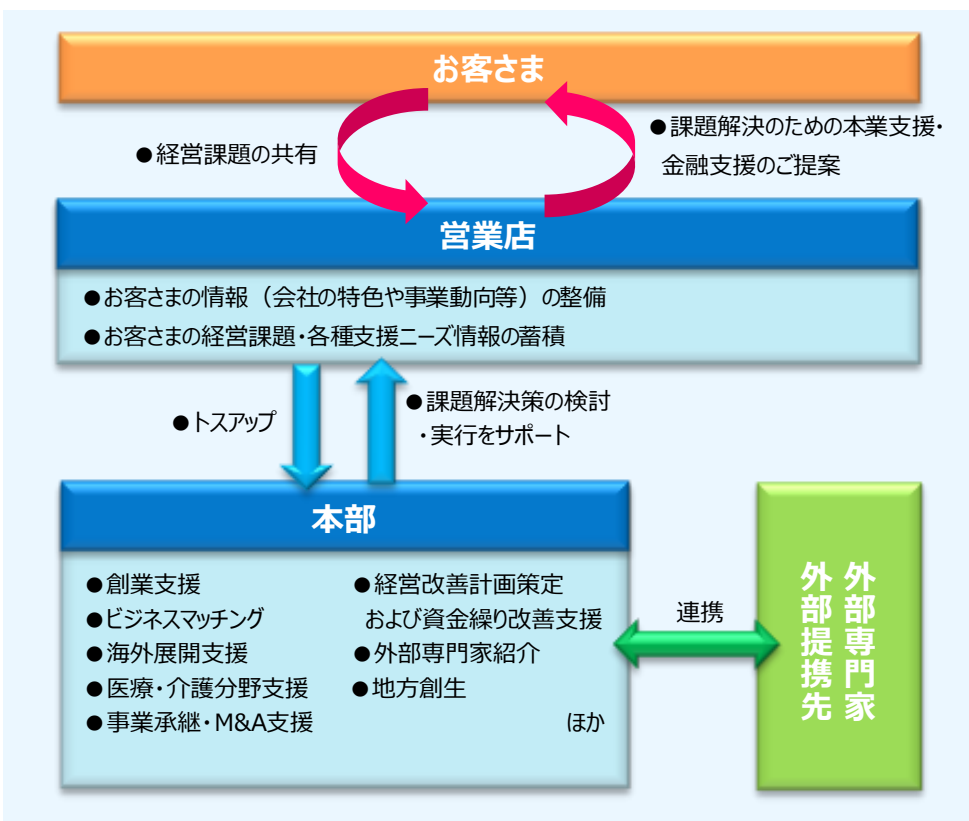
対応する主な「金融仲介機能のベンチマーク」



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)

	2018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	8,757先	+5,191先
事業性理解に基づく融資を行っている融資残高	4,644億円	+893億円

● 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)

	2018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	5,572先	+428先
地元の中小企業融資先のうち、無保証のメイン取引先	387先	+146先

	2017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	1,119先	+283先

※2017年度実績…2017年4月から2018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

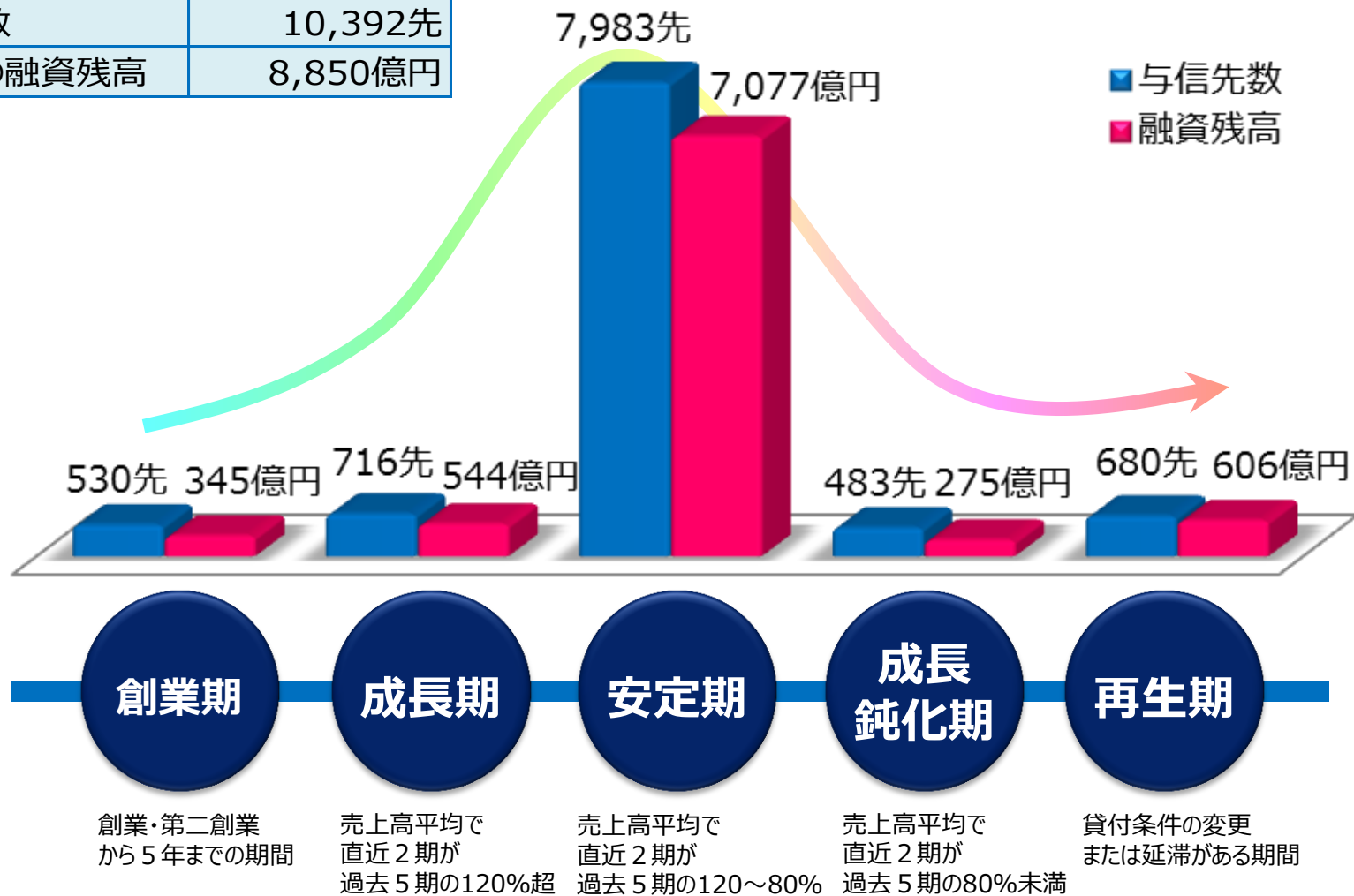
ベンチマーク

ライフステージ別の与信先数

(先数単体ベース)

2018年3月末

全与信先数	10,392先
全与信先の融資残高	8,850億円



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

2015年8月にスピーディーな創業者支援を実現するため専用貸出商品「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、2016年4月よりグループ会社である株式会社福銀リースにおいて「創業者支援リース」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。

創業者支援商品の充実

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式会社福銀リース・株式会社福井カード・福井ネット株式会社を「サポーター」として登録し、銀行グループが一体となって創業支援に取り組んでいます。

日本政策公庫（国民生活事業）との創業支援スキーム「W-ing」（ウイング）の新設

2017年9月から日本政策公庫福井、武生両支店（国民生活事業）と連携して、県内創業者を対象に協調支援スキーム「W-ing」（ウイング）を立ち上げました。創業者の相談にワンストップで応じ、事業計画の策定から資金支援までを協調して行い、創業後も事業成長に向けたフォローアップを継続して行います。

■2017年度「W-ing」（ウイング）取組件数 5件

ベンチマーク

創業支援の取組み

(先数グループベース)

	2017年度実績	前期比
創業支援先数（第二創業支援先含む）	284先	+29先
創業支援件数	594件	+86件
第二創業支援件数	31件	+8件

※2017年度実績…2017年4月から2018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

創業期

成長期

安定期

成長
鈍化期

再生期

成長期・安定期・成長鈍化期のお客さまには、国内外の商談会やセミナーの開催を通じたビジネスマッチングの機会や情報の提供、グループ会社や外部機関とのネットワークを活用したビジネスソリューションの提供、専担部署の帯同訪問や情報提供による海外ビジネスサポートなどにより、支援の強化に取り組んでいます。

ビジネス商談会の開催・参加

【2017年度中に開催・参加した商談会および参加企業数】

商談会名（国内向け）

2017年7月	六ツ星観光プロジェクト ビジネス商談会
2017年9月	三越伊勢丹バイヤーミーティング2017
2017年10月	越前・若狭 食の国ふくい商談会～食の歳時記～
2017年11月	地方銀行フードセレクション2017
2017年11月	第8回ネットワーク商談会 IN 大阪
2018年3月	六ツ星観光プロジェクト NEXCO中日本金沢支社商談会
2018年3月	FOODEX JAPAN 2018

海外支援進出サポート

お客さまの海外への事業展開に関する課題に対するソリューションの一環として、セミナー・個別商談会等を開催しました。

セミナー・相談会名（海外向け）

2017年4月	外国人留学生と県内企業の合同企業説明会
2017年8月	アセアン・中国ビジネス個別相談会
2017年11月	カンボジアセミナー・個別相談会
2018年1・3月	越境 E C 個別相談会

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）

	2017年度実績	前期比
経営改善提案先数	2,203先	+1,049先
うちメイン取引先数	904先	+404先
ソリューション提案先数	2,203先	+1,051先
本業支援先数	1,481先	+883先
うち経営改善先数	972先	+560先
販路開拓支援先数	97先	+10先
中小企業支援策（各種補助金）活用支援先数	23先	▲43先

※2017年度実績…2017年4月から2018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

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。

■ 2017年12月

「中小企業経営者のための事業承継・M & A セミナー」

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。

■ 2017年9月

「地域医療に貢献している中小病院の承継対策」

本部渉外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。

■ 2017年度中の本部渉外チームによる支援件数 398件

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)

	2017年度実績	前期比
M&A支援先数	58先	▲34先
事業承継支援先数	183先	▲81先
転廃業支援先数	23先	+15先

※2017年度実績…2017年4月から2018年3月までの実績

次世代経営塾の開講

「第7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

創業期

成長期

安定期

成長
鈍化期

再生期

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)

	2018年3月末	前期比
中小企業の貸付条件変更先数	462先	▲110先
うち好調先	16先	▲2先
うち順調先	162先	▲46先
うち不調先	284先	▲62先
うち経営改善計画のない先	236先	▲36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)

	2017年度実績	前期比
事業再生支援先数	195先	▲47先
REVIC活用先数	0先	▲1先
中小企業再生支援協議会活用先数	9先	▲1先

※2017年度実績…2017年4月から2018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

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

	2018年3月末	前期比
本業支援にかかる資格保有者	394名	+8名

【内訳】

中小企業診断士	9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	4名
事業承継・M&Aエキスパート	297名
事業承継アドバイザー 3級	3名
経営支援アドバイザー 2級	45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	5名
法人営業力強化・中小企業支援コース	11名

● 2017年度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、事業承継関連の資格保有者が増加しました。

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)

	2018年3月末	前期比
繊維産業の融資残高	494億円	+6億円
うち地元	338億円	+6億円
うち卸売除く	265億円	▲2億円
繊維産業の融資先数	461先	▲18先
うち地元	390先	▲18先
うち卸売除く	284先	▲18先

※2014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)

	2018年3月末	前期比
眼鏡産業の融資残高	115億円	▲1億円
うち地元	115億円	▲1億円
うち卸売除く	46億円	+2億円
眼鏡産業の融資先数	156先	+8先
うち地元	156先	+8先
うち卸売除く	94先	+4先

※2014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)



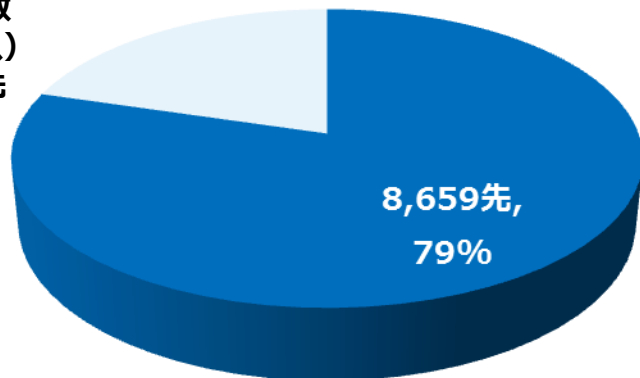
10. メイン取引先への取組み～地域で最も信頼され、支持される銀行へ～

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)
10,880先



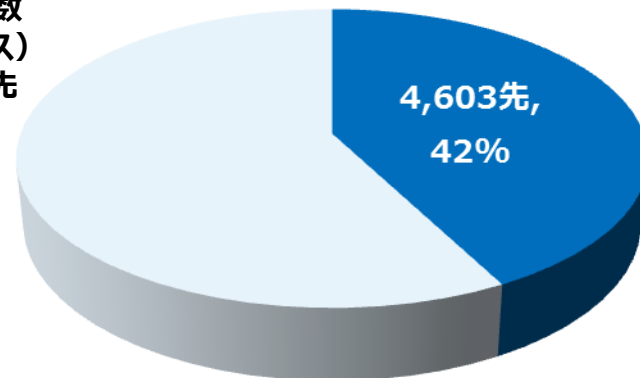
■ 福井県内のお取引先数

※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

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)
10,880先



■ メイン取引先

また、メイン取引先のうち約76%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)

	2018年3月末	前期比
メイン取引先数	3,885先	+275先
メイン取引先の融資残高	3,258億円	+53億円
うち経営指標等が改善した先数	2,960先	+153先

	2016年3月末	2017年3月末	2018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	2,578億円	2,721億円	2,723億円