

# 事業性評価に基づく取組み

## 1. 事業性評価にかかる基本的な考え方

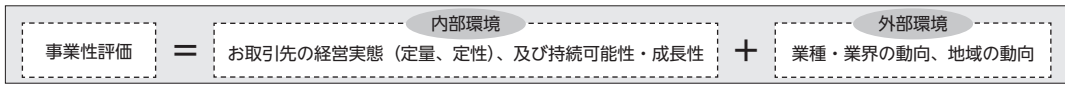
当社グループは金融仲介機能の質の向上と地方創生への更なる貢献を図るため、「コンサルティング・ファースト」を行動指針に掲げてお取引先の事業性評価や課題解決に積極的に取組んでまいります。

▶ **行動指針：コンサルティング・ファースト**  
 全てのお客さまに対し、まずコンサルティングから入ることを徹底します。お取引先の潜在的ニーズを把握し、ニーズに合った提案でアプローチするサイクルを繰り返し回すことで、情報を蓄積しつつお取引先と強固なリレーションを構築します。

### ●事業性評価の取組みの概要

#### ①目利き力の発揮（事業性評価）

地域経済や各業界の動向を踏まえ、お取引先との強固なリレーションを通じた財務などの定量面および事業の持続可能性や成長性の理解に基づき、お取引先が抱える経営課題等を共有します。



#### ②事業性評価に基づくお取引先への最適なソリューション（課題解決策）の提案・実行支援

共有した経営課題等の解決に向けて、広域金融グループが持つ情報・ノウハウ、および外部専門機関等の知見を活かして、お取引先に応じた最適なソリューションの提案・実行支援により、お取引先の競合優位性の確立・強化、労働生産性向上等にご貢献していきます。

### ◆事業性評価の体制は以下のとおりです。

#### ○融資機能とソリューション機能の統合

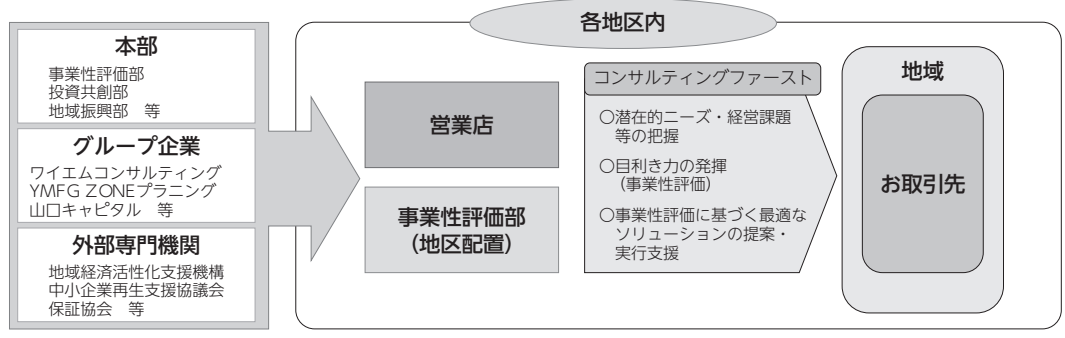
- 山口銀行、もみじ銀行、北九州銀行において、融資機能とソリューション機能を融合した「事業性評価部」を設置。財務データや担保・保証に必要以上に依存することなく、様々なライフステージにあるお取引先の事業内容や成長可能性をより正確に理解し、円滑な金融機能と共に適切かつ迅速なソリューションを提案します。

#### ○お取引先に近い場所に銀行本部機能を設置

- 銀行本部の事業性評価実践機能を含むソリューション推進機能をお客様の直接的な接点である地区に配置。現場により近い本部体制にすることにより、持続可能性や成長性を含むお取引先の事業実態をより正確に把握し、事業性評価に基づく金融機能発揮とソリューション提案のスピードと実効性を強化します。

#### ○持株会社による事業性評価機能の強化

- 山口フィナンシャルグループにおいて、グループ内銀行における融資関連の企画・統括機能および産業調査機能を移管し、「事業性評価部」を設置。事業性評価の基礎となる産業別・業種別動向分析等でグループ内銀行の事業性評価実践を支援すると共に、融資戦略と営業戦略を融合したグループ全体の事業性評価に関する企画・統括を行います。



## 2. 事業性評価に基づく取組み

平成29年度上期の事業性評価に基づく主な取組みは以下のとおりです。

事業性評価の取組み	成長支援
<ul style="list-style-type: none"> <li>●「一人1社運動」による取引先との対話力の強化</li> <li>●「企業診断力養成講座」の開催</li> <li>●外部ネットワークを利用した事業診断の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●お取引先情報をもとにした各種ソリューション提案の実施</li> <li>●事業診断の実施による課題の抽出とソリューション提案の実施</li> <li>●地区ソリューション会議の開催                     <ul style="list-style-type: none"> <li>・お取引先のニーズにマッチした取引先の紹介やソリューション提案を実施</li> </ul> </li> <li>●「地方創生ビジネスマッチング」の開催                     <ul style="list-style-type: none"> <li>・福岡県北九州地区の新たなビジネスチャンスの創造や経営課題の解決等を行い、地域経済の活性化に向けた取組みを実施</li> </ul> </li> <li>●「YMFG食の事業者のための販路開拓支援セミナー」の開催</li> <li>●海外現地商談会の開催（「2017大連－地方銀行合同ビジネス商談会」「遼寧省中日商談会」）                     <ul style="list-style-type: none"> <li>・取引先の販路拡大などの中国ビジネスニーズのサポートのため商談会を開催</li> </ul> </li> <li>●「クラウドファンディングセミナー」の開催</li> <li>●「広島県よろず支援拠点出張相談会」の開催</li> <li>●「健康経営セミナー」の開催</li> </ul>
<h4>創業支援</h4> <ul style="list-style-type: none"> <li>●一般財団法人SFCフォーラムと連携した大学発ベンチャー支援プログラムの実施開始及びベンチャー企業支援ファンド「UNICORNファンド」の設立                     <ul style="list-style-type: none"> <li>・本部組織改編として「投資共創部」を新設</li> </ul> </li> <li>●起業体験型イベント「Startup Weekend北九州」の開催</li> <li>●「創業者のための会計・税務入門セミナー」の開催</li> </ul>	
<h4>再生支援</h4> <ul style="list-style-type: none"> <li>●営業店との連携による経営改善計画の策定支援や実行支援、経営相談や経営指導等による再生支援</li> <li>●ワイエムコンサルティングや中小企業再生支援協議会等の企業再生を専門とする外部機関との連携</li> <li>●税理士や中小企業診断士等の専門家との連携による経営改善計画策定支援</li> <li>●M&amp;A支援、事業承継支援</li> <li>●ビジネスマッチングによるトップライン改善支援</li> </ul>	

### 3. 主要計数

平成29年度上期における事業性評価に基づく取組みに関する主要計数は以下のとおりです。

#### (1) 成長支援への取組み状況

	平成29年度上期				(ご参考) 平成28年度上期				
	山口銀行	もみじ銀行	北九州銀行	小計 (3行合算)	山口銀行	もみじ銀行	北九州銀行	小計 (3行合算)	
ビジネスマッチング 成約件数	269件	463件	98件	830件	108件	128件	59件	295件	
企業育成ファンドへの出資	出資ファンド数	0件	1件	0件	1件	0件	2件	0件	2件
	出資金額	0百万円	50百万円	0百万円	50百万円	0百万円	20百万円	0百万円	20百万円

#### (2) 経営者保証に関するガイドラインへの取組み状況

	平成29年度上期				(ご参考) 平成28年度上期			
	山口銀行	もみじ銀行	北九州銀行	小計 (3行合算)	山口銀行	もみじ銀行	北九州銀行	小計 (3行合算)
①新規無保証件数 (a)	1,025件	1,512件	524件	3,061件	1,033件	1,584件	490件	3,107件
②新規融資件数 (b)	8,040件	9,591件	3,896件	21,527件	8,746件	10,408件	4,120件	23,274件
③新規無保証融資の割合 (a/b)	12.7%	15.8%	13.4%	14.2%	11.8%	15.2%	11.9%	13.3%
④保証契約を変更した件数	103件	39件	47件	189件	173件	64件	50件	287件
⑤保証契約を解除した件数	309件	386件	85件	780件	362件	464件	130件	956件

※ 「保証契約を解除した件数」には、代表者交代時に新経営者と保証契約を締結して旧経営者と保証契約を解除した件数を含む。

#### (3) 再生支援

	平成29年度上期				(ご参考) 平成28年度上期			
	山口銀行	もみじ銀行	北九州銀行	小計 (3行合算)	山口銀行	もみじ銀行	北九州銀行	小計 (3行合算)
①経営改善支援取組み先数 (c) (正常先除く)	260先	417先	115先	792先	309先	525先	119先	953先
②経営改善計画支援取組み率 (c/d)	5.2%	5.7%	4.5%	5.3%	5.5%	7.1%	4.1%	6.0%
期初債務者数 (d) (正常先除く)	4,989先	7,264先	2,554先	14,807先	5,554先	7,338先	2,865先	15,757先
③再生計画策定率 (e/c)	92.6%	97.1%	90.4%	94.6%	85.4%	95.2%	84.8%	90.7%
再生計画策定先数 (e) (正常先除く)	241先	405先	104先	750先	264先	500先	101先	865先
④ランクアップ率 (f/c)	4.2%	6.2%	1.7%	4.9%	6.7%	0.7%	1.6%	2.8%
ランクアップ先 (f) (正常先除く)	11先	26先	2先	39先	21先	4先	2先	27先
⑤経営改善、事業再生支援								
中小企業再生支援協議会の活用								
相談持込件数	11先	2先	3先	16先	6先	4先	0先	10先
事業承継等								
相談受付件数	55先	41先	6先	102先	79先	22先	27先	128先
M&A実績								
成約件数	7先	7先	1先	15先	9先	4先	2先	15先

<計算方法>

経営改善計画支援取組み率 = 経営改善支援取組み先 (※1) 数 / 期初債務者数 (正常先除く)

再生計画策定率 = 再生計画策定先 (※2) 数 / 経営改善支援取組み先数 (正常先除く)

ランクアップ率 = ランクアップ先 (※3) 数 / 経営改善支援取組み先数 (正常先除く)

※1 経営改善支援取組み先 営業店による経営改善支援先 (a) + 本部による経営改善支援先 (b)

※2 再生計画策定先 (a)、(b) のうち経営改善計画を策定した先

※3 ランクアップ先 経営改善支援取組み先のうち、平成29年9月末の債務者区分が平成29年3月末と比較して上昇した先

※4 事業承継等 ワイエムコンサルティングへの取次件数

※5 M&A実績 ワイエムコンサルティングにおける成約実績