

金融仲介機能の発揮に向けた取組み

平成28年3月期の取組み実績

平成29年3月

株式会社 山口フィナンシャルグループ

株式会社 山口銀行

株式会社 もみじ銀行

株式会社 北九州銀行

1. 基本的な考え方

- 当社グループは、平成28年度から平成30年度までを計画期間とする「YMFG中期経営計画2016」において、目指すべき姿に「地域を育み、ともに成長する金融グループ」を掲げ、行動指針「コンサルティング・ファースト」の下、金融仲介機能の質の向上と地方創生への更なる貢献に取り組んでいます。
- 平成28年9月に金融庁より公表された「金融仲介機能のベンチマーク」を当社グループの金融仲介の取組みの自己点検・自己評価のツールとして活用いたしますとともに、お客様に対して金融仲介機能の発揮に向けた取組みの状況を定期的に公表してまいります。

「YMFG中期経営計画2016」

目指すべき姿

○地域を育み、ともに成長する金融グループ～Road to “YMFG ZONE”～

○圧倒的な品質でお客様の期待を超える金融グループ～Amazing “YMFG Quality”～

基本目標

Change the way, Refine the quality, Design the future.

(やり方を変えよう、質に磨きをかけよう、そして未来をデザインしよう。)

○金利競争からの脱却

事業性評価を徹底する体制の整備と潜在的な経営課題に対するソリューションの提供により、金利競争からの脱却を図る。

○プロダクト・アウトからの脱却

「商品・サービスをいかに売り込むか」という発想(プロダクト・アウト)から抜け出し、「お客様は何を求めているか」という視点(マーケット・イン)に基づくアプローチに切り替える。

行動指針

コンサルティング・ファースト

全てのお客様に対し、まずコンサルティングから入ること(コンサルティング・ファースト)を徹底する。お客様の潜在的ニーズを把握し、ニーズに合致し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、情報を蓄積しながらお客様と強固なリレーションを構築する。また、本部においても各営業店をお客様と捉え、コンサルティング・ファーストを徹底する。

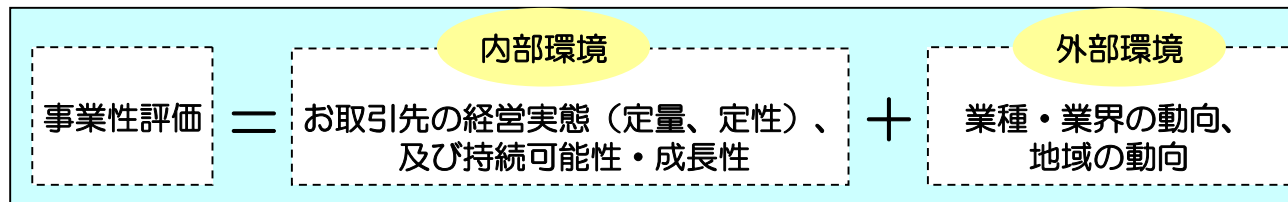
2. 事業性評価への取組み

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り組んでまいります。

● 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、お取引先の競争優位性の確立・強化、労働生産性向上等に貢献していきます。

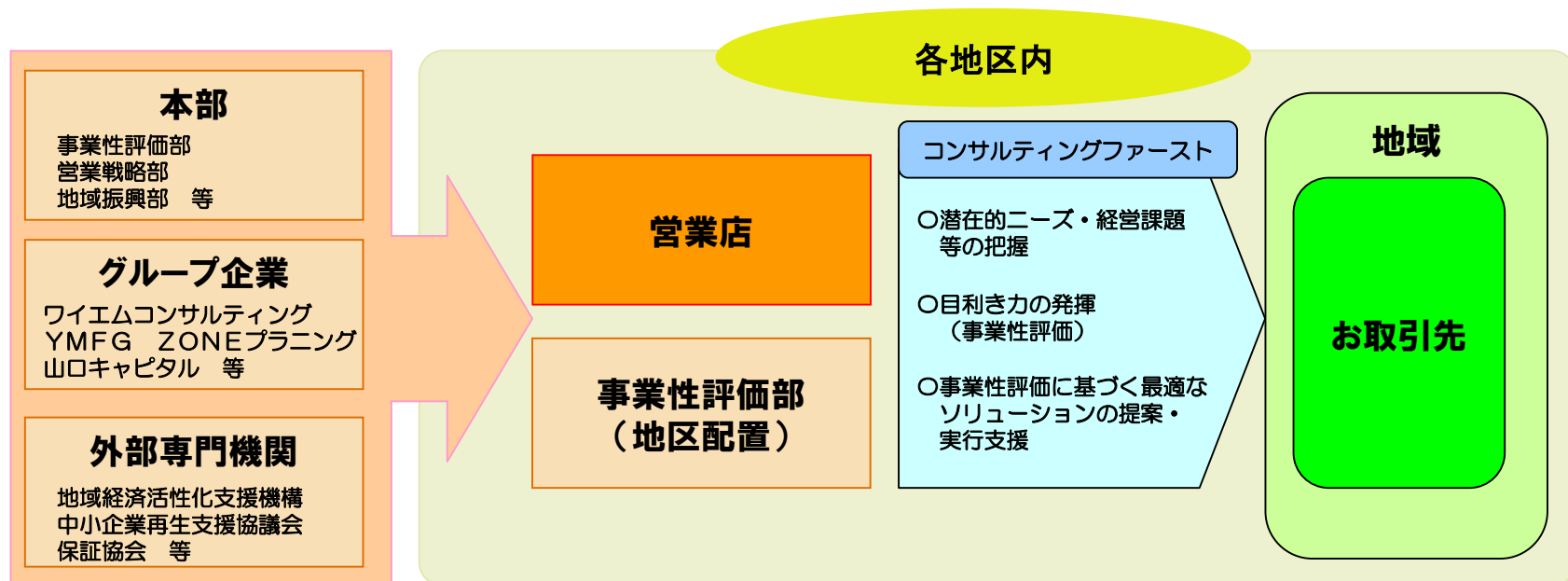
● 事業性評価の体制

○ 融資機能とソリューション機能の統合

グループ各行において、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しています。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ています。

2. 事業性評価への取組み

- 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取引先の直接的な接点である地区に配置しています。現場により近い本部体制として、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ています。
- 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の事業性評価部において、グループ各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担っています。事業性評価の基礎となる産業別・業種別の動向分析等でグループ各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・統括を行っています。



2. 事業性評価への取組み

事業性評価の結果やローカルベンチマークを提示して対話を行っている取引先数、及び、左記のうち、労働生産性向上のための対話を行っている取引先数[選択5]

	28/3期		
	山口銀行	もみじ銀行	北九州銀行
事業性評価の結果やローカルベンチマークを提示して対話を行っている取引先数	1,401社	856社	150社

※28/3期は、上記の取引先のうち、労働生産性向上のための対話を行っている取引先数を把握できておりません。

※28/3期は、対話を行っている先の判定を独自の基準で行っています。

事業性評価に基づく融資先数及び融資残高、及び全先に対する割合[共通5]

	28/3期					
	山口銀行		もみじ銀行		北九州銀行	
	先数	融資残高	先数	融資残高	先数	融資残高
事業性評価に基づく融資を行っている 与信先数及び融資残高	1,440社	4,499億円	1,109社	2,134億円	578社	1,185億円
上記計数の全与信先数及び当該与 信先の融資残高に占める割合	6.9%	18.7%	4.5%	17.0%	8.6%	15.4%

2. 事業性評価への取組み

経営者保証に関するガイドラインの活用件数、及び、全与信先数に占める割合[選択11]

	28／3期		
	山口銀行	もみじ銀行	北九州銀行
全与信先数①	20,989社	24,718社	6,728社
ガイドライン活用先数②	2,536社	5,732社	850社
②／①	12.1%	23.2%	12.6%

3. ライフステージに応じたソリューション提供

当社グループは、お取引先の皆様のライフステージに応じた経営支援・事業再生として、様々な取組みを実施しています。

ライフステージ別与信先数及び融資残高[共通4]

	28/3期					
	山口銀行		もみじ銀行		北九州銀行	
	与信先数	融資残高	与信先数	融資残高	与信先数	融資残高
全与信先	20,989社	24,017億円	24,718社	12,587億円	6,728社	7,706億円
創業期	686社	692億円	1,553社	431億円	471社	326億円
成長期	1,003社	2,882億円	1,383社	1,206億円	469社	965億円
安定期	7,997社	17,558億円	9,708社	8,652億円	2,669社	4,725億円
低迷期	423社	619億円	599社	372億円	0社	0億円
再生期	1,246社	1,122億円	1,893社	1,024億円	297社	322億円

※過去5期の売上高を把握してライフステージを区分しています。

- ・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期間

※以下のとおり過去5期の売上高の把握ができない先があるため各期の合計と全与信先は合致いたしません。

- ・山口銀行 9,634先
- ・もみじ銀行 9,582先
- ・北九州銀行 2,822先

3. ライフステージに応じたソリューション提供

【創業期】

グループ各社で、創業・新規事業展開に向けた以下の取組みを実施しており、引続き、支援活動を行ってまいります。

- 「女性創業応援やまぐち(株)」の設立
- 日本初の銀行出資によるクラウドファンディング運営会社「山口ソーシャルファイナンス(株)」の設立
- 女性の創業を支援する「もみじ女性活躍応援融資 ～イロハモミジ～」の取扱開始
- 日本政策金融公庫、福岡県信用保証協会およびワイエムコンサルティングによる創業者および第二創業者支援に関する業務提携
- 女性のための起業セミナー、IT創業セミナー、創業スタートアップセミナーの開催 他

関与した創業・第二創業の件数[共通3]

	28/3期		
	山口銀行	もみじ銀行	北九州銀行
関与した創業件数	382件	429件	279件
関与した第二創業件数	上記に含む	上記に含む	上記に含む

3. ライフステージに応じたソリューション提供

[成長期・安定期]

成長・安定段階のお取引先の個々の課題やニーズを把握し、ライフステージに応じた最適なソリューションをご提案いたします。

- 医療・介護、農業、環境(再生可能エネルギー)セクターへの取引推進により、お取引先への支援を行っています。本部専門部署に医療・介護、農業専担者を配置し、地域医療機関の支援、医療介護施設の新設にかかる設備融資、農業の新規就農、異業種からの農業参入等、積極的なサポートを実施しています。
なかでも医療・介護分野に対しては、ワイエムコンサルティング(株)との連携によるコンサルティング提案を継続的に実施しています。
- 再生可能エネルギー分野については遊休地への太陽光発電設備の導入をはじめとした取組みを展開しています。
- ものづくり企業のお取引先のビジネス上の課題解決に取り組むため、大学や公設研究機関等との産学官連携を積極的に活用し、新商品開発・販路拡大等の経営課題解決に取り組む、技術シーズとのマッチングを行うなど、中小企業の皆様の各種相談に積極的かつ迅速な対応を実施しています。

今後も、お取引先の企業価値向上につながるソリューションの提供に取り組んでまいります。

3. ライフステージに応じたソリューション提供

メイン取引先のうち、経営改善提案を行っている先の割合[選択15]

	28/3期		
	山口銀行	もみじ銀行	北九州銀行
メイン先数①	5,562社	3,911社	2,361社
経営改善提案先数②	299社	168社	174社
②/①	5.4%	4.3%	7.4%

※メイン先とは、グループ各行の融資残高の順位が1位となっている取引先グループを指します。
 ※メイン先数には、貸付条件の変更を行っている先を含めておりません。

メイン取引先数の推移、及び、全取引先数に占める割合[選択2]

	山口銀行		もみじ銀行		北九州銀行	
	メイン取引先数	全取引先数に占める割合	メイン取引先数	全取引先数に占める割合	メイン取引先数	全取引先数に占める割合
28/3期	6,184社	29.5%	4,300社	17.4%	2,615社	38.9%
27/3期	6,175社	29.5%	4,284社	18.1%	2,496社	39.7%
26/3期	6,123社	29.5%	3,661社	15.9%	2,335社	39.6%

※メイン先とは、グループ各行の融資残高の順位が1位となっている取引先を指します。

3. ライフステージに応じたソリューション提供

金融機関がメインバンクとして取引を行っている企業のうち、経営指標の改善や就業者数の増加が見られた先数、及び、同先に対する融資額[共通1]

当社グループのメイン先の80%超に経営指標等の改善が確認されました。

	28/3期		
	山口銀行	もみじ銀行	北九州銀行
メイン先数	5,562社	3,911社	2,361社
メイン先の融資残高	11,714億円	5,515億円	4,525億円
経営指標等が改善した先数	4,583社	3,233社	1,959社
改善先のメイン先に占める割合	82.4%	82.7%	83.0%

【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残高の推移】

	山口銀行	もみじ銀行	北九州銀行
28/3期	10,665億円	5,059億円	4,087億円
27/3期	11,364億円	5,151億円	3,896億円
26/3期	10,797億円	4,883億円	3,669億円

※メイン先とは、グループ各行の融資残高の順位が1位となっている取引先グループを指します。

※経営指標等として、①売上②営業利益率③自己資本比率④償還能力年限⑤労働生産性の5つの指標を採用しています。

3. ライフステージに応じたソリューション提供

[経営改善・事業再生等への支援]

中小企業の皆様のライフステージに応じた経営支援・事業再生として、様々な取組みを実施しています。

<金融の円滑化への態勢整備>

グループ各行では、全ての有人営業拠点に金融円滑化窓口を設け、お客様からの新規のお借入や返済条件の変更のお申込み、また経営改善支援などに係わるご相談に対して真摯に対応し、円滑な資金供給に努めてまいります。

<事業再生・経営改善支援>

お取引先の事業再生・経営改善支援については、営業店と本部専門部署、外部機関・外部専門家が一体となって、課題解決に向けた取組みを行ってまいります。

<外部機関・外部専門家との連携>

●山口銀行

- 山口県中小企業再生支援協議会や株式会社地域経済活性化支援機構等と連携の上、実態把握能力向上や業種ごとの経営改善のポイント等のノウハウ吸収を目的としたセミナーを開催し、行員のコンサルティング能力の向上を図っています。
- 山口県が設置している「よろず支援拠点」と地区に設置している事業性評価部分室の連携を通じ、中小企業や小規模事業者の経営改善等の課題解決に繋がる機会の創出を行っています。
- 山口県中小企業再生支援協議会ややまぐち事業維新ファンド等との連携を通じ、中小企業や小規模事業者の経営改善・事業再生支援を行っています。

3. ライフステージに応じたソリューション提供

●もみじ銀行

- 広島県信用保証協会を事務局とした広島県中小企業支援ネットワーク参加機関による経営サポート会議へ参加し、広島県信用保証協会との連携を強化することで、個別企業・事業者様のお借入金の正常化への提言を行っています。
- 広島県が設置している「よろず支援拠点」との連携を通じ、各営業エリアにおいて出張相談会を開催する等、中小企業や小規模事業者の経営改善等の課題解決に繋がる機会の創出および行員によるアフターフォローを実施しています。
- 広島県中小企業再生支援協議会とは、営業店の担当者を対象とした研修を開催するとともに、事業性評価部評価役が連絡会議に出席し情報交換等を行うなど、中小企業のお客様の抜本的な改善に向けた取組みを行っています。

●北九州銀行

- 経営改善が必要なお取引先には、福岡・長崎・大分・熊本各県の信用保証協会を事務局とした中小企業支援ネットワーク(経営サポート会議)の活用や、外部コンサルタント、顧問税理士等と連携し、経営改善計画の策定支援、モニタリングや経営指導を実施、またビジネスマッチングによる販路拡大支援等の計画実行支援に取り組むなど、経営改善に向けた支援を行っています。
- 事業再生や業種転換が必要なお取引先には、福岡県中小企業再生支援協議会等の外部専門機関との連携等により、事業の継続可能性や財務実態を十分に把握し、お取引先の実態に応じた最適なソリューションを提供します。
- 事業承継や廃業などを検討しているお取引先に対しては、M&Aによる事業譲渡や事業売却など外部専門家等と連携した対応を行っています。

3. ライフステージに応じたソリューション提供

金融機関が貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況[共通2]

	28/3期		
	山口銀行	もみじ銀行	北九州銀行
条件変更先総数	927社	1,546社	238社
好調先	117社	139社	44社
順調先	167社	278社	65社
不調先	643社	1,129社	129社
うち計画のある先	58社	195社	59社
うち計画のない先	585社	934社	70社

※売上、簡易キャッシュフローの何れかが、経営改善計画比120%超の先を好調先、120%～80%の先を順調先、80%未満の先を不調先に区分しています。

※経営改善計画のない先は不調先に含めています。

3. ライフステージに応じたソリューション提供

[中小企業の経営支援]

●中小企業の皆様に対して、山口フィナンシャルグループおよびグループ各行の本部専門部署と営業店が一体となって、外部の専門家や外部機関等とも連携のうえ、お取引先の課題解決に向けた経営・技術相談、補助金情報の提供等を実施しています。

●主な連携外部機関等は、下記のとおりです。

○山口銀行

山口大学、広島大学、九州工業大学、宇部工業高等専門学校、やまぐち産業振興財団、山口県産業技術センター、広島県立総合技術研究所、MOT総合研究所等

○もみじ銀行

広島大学、県立広島大学、近畿大学、広島工業大学、広島修道大学、(独)中小企業基盤整備機構中国本部、(公財)ひろしま産業振興機構、広島県立総合技術研究所等

○北九州銀行

九州工業大学、山口大学、北九州市立大学、西日本工業大学、早稲田大学、北九州産業学術推進機構(FAIS)、福岡県産業・科学技術振興財団(IST)、北九州e-PORT推進機構、北九州商工会議所等

取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先数[選択43]

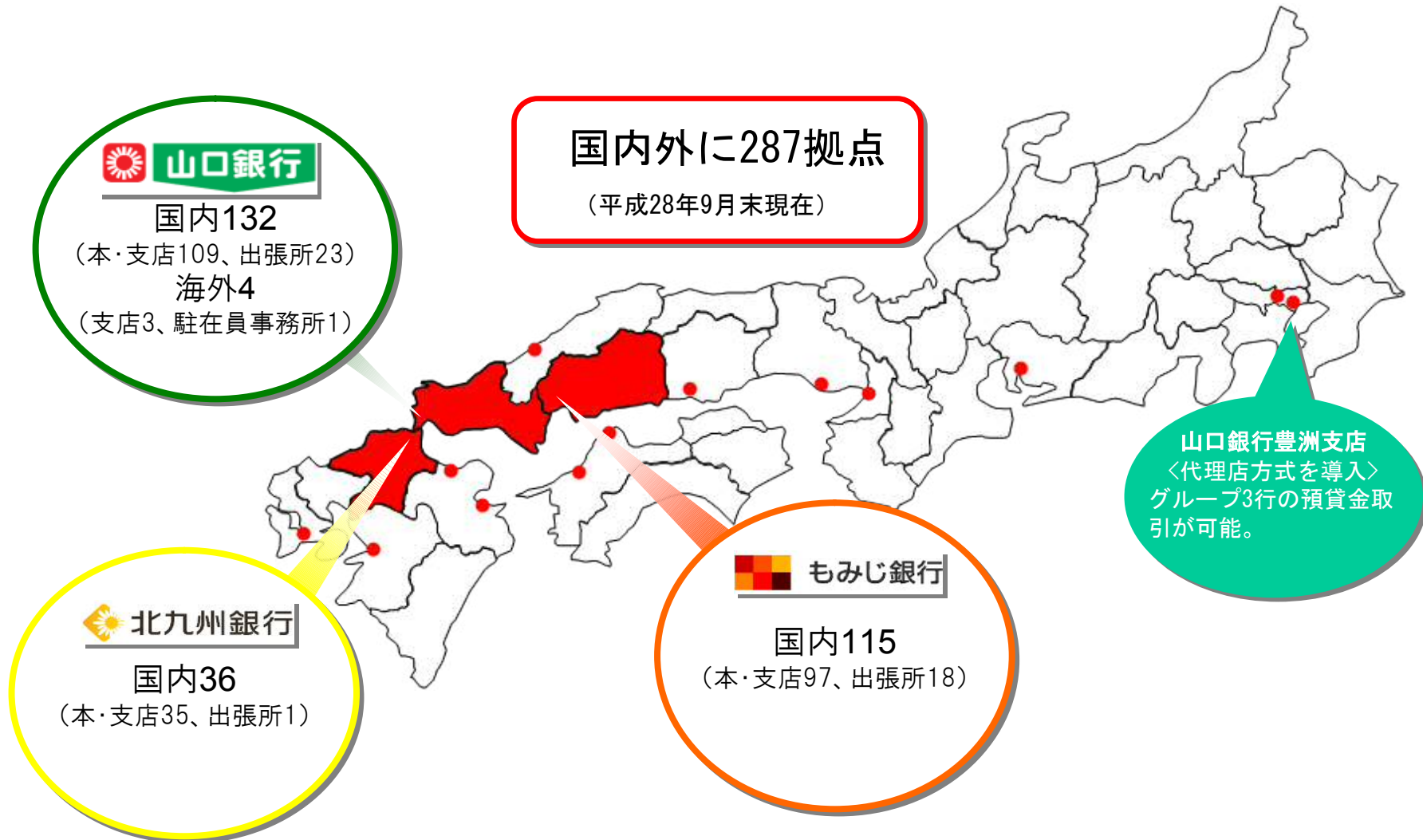
	28/3期		
	山口銀行	もみじ銀行	北九州銀行
支援先数	144社	159社	28社

※中小企業支援策の活用を支援した先として、産官学連携の取次を行った先および創業支援・ものづくり補助金の補助金申請支援を行った先を計上しています。

※中小企業支援策の活用を支援した先数には、貸付条件の変更を行っている先を含めておりません。

4. 広域地銀の特性を生かしたソリューション提供

当社グループは、広域にわたる営業地盤や海外拠点を活用してお取引先に最適なソリューション提供に取り組んでまいります。



4. 広域地銀の特性を生かしたソリューション提供

YMFGの広域営業地盤や海外拠点・グループ会社を活用してソリューション提案を行った先数[独自]

28/3期は各項目の取組み総数を計上しており、広域営業地盤や海外拠点・グループ会社を活用した案件に限っておりません。今後、グループ各行が協働で組成した案件等に焦点を当てた内容に変更していくことを予定しています。

	28/3期			
	山口銀行	もみじ銀行	北九州銀行	3行合算
本業支援(売上向上、製品開発等企業価値向上)	156社	180社	35社	371社
創業計画策定支援	15社	63社	20社	98社
創業期融資プロパー	216社	331社	195社	742社
創業期融資保証協会	215社	173社	134社	522社
政府系金融機関、創業支援機関紹介	0社	63社	5社	68社
ベンチャーへの助成金・融資・投資	17社	5社	3社	25社
創業支援 計	463社	635社	357社	1,455社
販路開拓支援(地元)	64社	156社	27社	247社
販路開拓支援(地元外)	62社	98社	14社	174社
販路開拓支援(海外)	0社	0社	2社	2社
販路開拓支援 計	126社	254社	43社	423社
M&A支援	59社	41社	14社	114社
事業承継支援	153社	87社	41社	281社
ソリューション提案 計	957社	1,197社	490社	2,644社
経営人材紹介数	3社	1社	2社	6社
本業支援に関する中小企業支援策活用	144社	159社	28社	331社
合計	1,104社	1,357社	520社	2,981社

※項目ごとに集計しているため、複数の項目に該当するお取引先は重複して計上されています。
 ※ソリューション提案を行った先数には、貸付条件の変更を行っている先を含めておりません。

[研修の実施]

当社グループは、グループ各行合同で研修を開催し、お取引先の本業支援に資する人材の育成に取り組んでいます。

[資格の取得]

当社グループは、専門性の高い人材育成のために、公認会計士、税理士、社会保険労務士、行政書士、中小企業診断士、宅地建物取引主任者、FP等資格の取得を推進しています。

取引先の本業支援に関連する研修等の実施数、研修等への参加者数、資格取得者数[選択39]

	28／3期		
	山口銀行	もみじ銀行	北九州銀行
研修実施回数	7回	7回	7回
参加者数	66人	76人	11人
資格取得者数	48人	47人	20人

※28／3期に取得した資格は、行政書士、宅地建物取引主任者、FPでございます。

6. 当社グループが継続的に公開するベンチマーク

共通ベンチマーク

1. 金融機関がメインバンクとして取引を行っている企業のうち、経営指標の改善や就業者数の増加が見られた先数、及び、同先に対する融資額[共通1]
2. 金融機関が貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況[共通2]
3. 金融機関が関与した創業、第二創業の件数[共通3]
4. ライフステージ別の与信先数、及び、融資額[共通4]
5. 金融機関が事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資額、及び、全与信先数及び融資額に占める割合[共通5]

選択ベンチマーク

1. メイン取引先数の推移、及び、全取引先数に占める割合[選択2]
2. 事業性評価の結果やローカルベンチマークを提示して対話を行っている取引先数、及び、左記のうち、労働生産性向上のための対話を行っている取引先数[選択5]
3. 経営者保証に関するガイドラインの活用件数、及び、全与信先数に占める割合[選択11]
4. メイン取引先のうち、経営改善提案を行っている先の割合[選択15]
5. 取引先の本業支援に関連する研修等の実施数、研修等への参加者数、資格取得者数[選択39]
6. 取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先数[選択43]

独自ベンチマーク

1. YMFGの広域営業地盤や海外拠点・グループ会社を活用してソリューション提案を行った先数