

# 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

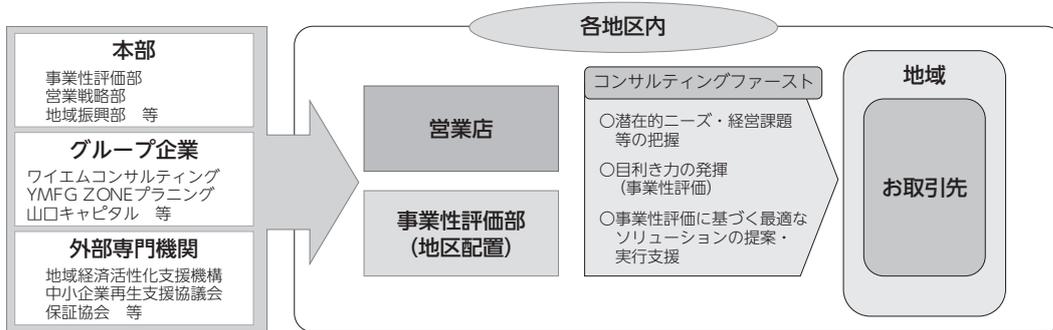
・ 山口銀行、もみじ銀行、北九州銀行において、融資機能とソリューション機能を融合し、事業性評価部を設置（平成28年1月）。財務データや担保・保証に必要以上に依存することなく、様々なライフステージにあるお取引先の事業内容や成長可能性をより正確に理解し、円滑な金融機能と共に適切かつ迅速なソリューションを提案しています。

#### ○ 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、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・統括を行っています。



## 2. 事業性評価に基づく取組み

平成28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>● 産業調査サポートを起点とした事業性評価の強化</li> <li>● 「企業診断力養成講座」の開催</li> <li>● コンサルティングチームによる事業性評価診断の実施</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>● 事業性評価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>● 日立製作所との包括連携協定にもとづくお取引先の紹介や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>・ 各店のお取引先のニーズを充足できる取引先の紹介やソリューション提案の実施</li> </ul> </li> <li>● 海外現地交流会の開催（「大連地方銀行合同企業交流会」 「中国ビジネス交流会in青島」） <ul style="list-style-type: none"> <li>・ お取引先の成長支援のため海外進出企業を集めての現地情報交換の場を提供</li> </ul> </li> <li>● 中堅・中小企業への産業用ロボット導入支援に関するビジネスマッチングの取組開始</li> <li>● 北九州市、マネーフォワード、みずほ銀行とのフィンテック普及促進にかかる連携協定締結</li> <li>● オープンイノベーション実現に向けたネットワークの構築 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ YMFGの主要エリアの大学および大手企業が保有する特許をはじめとした知的財産権（技術シーズ）と、当該エリア内に本社を有する中小企業における新事業創出等に向けた技術的な課題（技術ニーズ）をマッチングし、新事業創出を支援する広域連携型の取組み</li> </ul> </li> </ul>
<h3>創業支援</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 「企業創生！やまぎん創業スクール」開催前に無料の体験講座「創業スタートアップセミナー」を開催</li> <li>● 創業支援の一環として、北九州市、マネーフォワードと中小企業・小規模事業者の生産性向上および新たな起業促進に関する協定書を締結 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「クラウドサービス活用セミナー」を連携協定の取組みとして開催</li> </ul> </li> </ul>	
<h3>再生支援</h3> <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、事業継承支援</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28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) 創業支援への取組み状況

	平成28年度上期				(ご参考) 平成27年度			
	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)
創業・新事業支援融資 平成28年度上期 件数	241件	322件	197件	760件	399件	440件	287件	1,126件
金額	269百万円	293百万円	155百万円	719百万円	229百万円	262百万円	170百万円	662百万円

#### (2) 成長支援への取組み状況

	平成28年度上期				(ご参考) 平成27年度			
	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	108件	128件	59件	295件	392件	567件	453件	1,412件
企業育成ファンドへの出資	出資ファンド数	0件	2件	0件	2件	3件	1件	5件
	出資金額	0百万円	20百万円	0百万円	20百万円	257百万円	45百万円	28百万円

#### (3) 経営者保証に関するガイドラインへの取組み状況

	平成28年度上期				(ご参考) 平成27年度			
	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) 中小企業者に対する融資における保証契約のうち (保証契約ベース)								
①新規に保証契約を締結しなかった件数	61件	65件	44件	170件	99件	121件	103件	323件
②保証契約を変更した件数	0件	11件	5件	16件	4件	2件	12件	18件
③保証契約を解除した件数	8件	5件	28件	41件	39件	30件	38件	107件
(2) 中小企業者に対する新規融資実行における保証人徴求状況 (貸出件数ベース)								
①新規無保証件数 (a)	1,254件	1,858件	976件	4,088件	2,551件	3,533件	1,579件	7,663件
②新規実行件数 (b)	6,611件	10,524件	3,657件	20,792件	13,492件	21,832件	7,173件	42,497件
③無保証にて融資実行した割合 (a/b)	18.9%	17.6%	26.6%	19.6%	18.9%	16.1%	22.0%	18.0%

#### (4) 再生支援

	平成28年度上期				(ご参考) 平成27年度			
	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経営改善計画支援取組比率=経営改善支援取組先(※1)数/期初債務者数(正常先除く)	5.5%	7.1%	4.1%	6.0%	5.9%	8.4%	4.9%	6.9%
経営改善支援取組先数(正常先除く)	309先	525先	119先	953先	689先	1,250先	265先	2,204先
期初債務者数(正常先除く)	5,554先	7,338先	2,865先	15,757先	11,598先	14,800先	5,398先	31,796先
②再生計画策定率=再生計画策定先(※2)数/経営改善支援取組先数(正常先除く)	85.4%	95.2%	84.8%	90.7%	89.2%	98.3%	80.3%	93.3%
再生計画策定先数(正常先除く)	264先	500先	101先	865先	615先	1,229先	213先	2,057先
経営改善支援取組先数(正常先除く)	309先	525先	119先	953先	689先	1,250先	265先	2,204先
③ランクアップ率=ランクアップ先(※3)数/経営改善支援取組先数(正常先除く)	6.8%	0.7%	1.6%	2.8%	3.7%	3.9%	0.7%	3.4%
ランクアップ先数(正常先除く)	21先	4先	2先	27先	26先	49先	2先	77先
経営改善支援取組先数(正常先除く)	309先	525先	119先	953先	689先	1,250先	265先	2,204先
④経営改善、事業再生支援								
中小企業再生支援協議会の活用 平成28年度上期 相談持込件数	6件	4件	0件	10件	10件	8件	1件	19件
事業承継等(※4) 平成28年度上期 相談受付件数	79件	22件	27件	128件	294件	129件	47件	470件
M&A実績(※5) 平成28年度上期 成約件数	9件	4件	2件	15件	19件	4件	3件	26件

※1 経営改善支援取組先

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

経営改善支援取組先のうち、平成28年9月末の債務者区分が平成28年3月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