

# 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り組んでまいります。

### ▶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まいります。

## 2. 事業性評価体制の強化

事業性評価の体制は、以下の通りです。

### ○融資機能とソリューション機能の統合

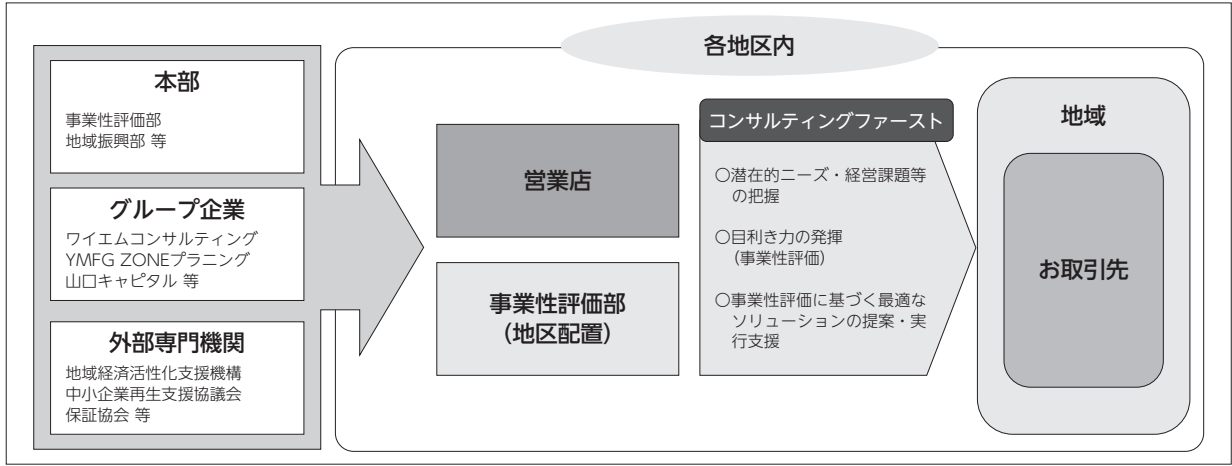
- 山口銀行、もみじ銀行、北九州銀行において、融資機能とソリューション機能を融合した「事業性評価部」を設置。財務データや担保・保証に必要以上に依存することなく、様々なライフステージにあるお取引先の事業内容や成長可能性をより正確に理解し、円滑な金融機能と共に適切かつ迅速なソリューションを提案します。

### ○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。



## 3. 事業性評価に基づく取組み

平成28年度の事業性評価に基づく当社・グループ各行の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>産業調査レ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</li> <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> <li>海外現地交流会の開催（「大連地方銀行合同企業交流会2016」「第8回香港・華南地区日系ビジネス交流会」「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扱開始。</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> <li>「広域技術マッチングフェア」の開催</li> </ul> |
| <h3>創業支援</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>「起業創生！やまざん創業スクール」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>日本政策金融公庫との「創業支援に係る業務連携・協力に関する覚書」を締結</li> <li>北九州市、マネーフォワードとの「中小企業・小規模事業者の生産性向上および新たな企業促進に関する協定書」を締結</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> |   |

## 4. 主要計数

平成28年度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28年度上期 |       |       |              | 平成28年度下期 |       |       |              |
|--------------|---------|----------|-------|-------|--------------|----------|-------|-------|--------------|
|              |         | 山口銀行     | もみじ銀行 | 北九州銀行 | 小計<br>(3行合算) | 山口銀行     | もみじ銀行 | 北九州銀行 | 小計<br>(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         | 137件     | 319件  | 54件   | 510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           | 0件       | 0件    | 0件    | 0件           |
|              | 出資金額    | 0百万円     | 20百万円 | 0百万円  | 20百万円        | 0百万円     | 0百万円  | 0百万円  | 0百万円         |

## (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28年度上期 |         |        |              | 平成28年度下期 |        |        |              |
|-------------------|--|----------|---------|--------|--------------|----------|--------|--------|--------------|
|                   |  | 山口銀行     | もみじ銀行   | 北九州銀行  | 小計<br>(3行合算) | 山口銀行     | もみじ銀行  | 北九州銀行  | 小計<br>(3行合算) |
| ①新規無保証件数 (a)      |  | 1,254件   | 1,858件  | 976件   | 4,088件       | 1,221件   | 1,784件 | 1,010件 | 4,015件       |
| ②新規融資件数 (b)       |  | 6,611件   | 10,524件 | 3,657件 | 20,792件      | 6,293件   | 9,912件 | 3,493件 | 19,698件      |
| ③新規無保証融資の割合 (a/b) |  | 18.9%    | 17.6%   | 26.6%  | 19.6%        | 19.4%    | 17.9%  | 28.9%  | 20.3%        |
| ④保証契約を変更した件数      |  | 0件       | 11件     | 5件     | 16件          | 7件       | 0件     | 1件     | 8件           |
| ⑤保証契約を解除した件数      |  | 142件     | 75件     | 78件    | 295件         | 96件      | 125件   | 36件    | 257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28年度上期 |       |       |              | 平成28年度下期 |       |       |              |
|---------------------------|--------|----------|-------|-------|--------------|----------|-------|-------|--------------|
|                           |        | 山口銀行     | もみじ銀行 | 北九州銀行 | 小計<br>(3行合算) | 山口銀行     | もみじ銀行 | 北九州銀行 | 小計<br>(3行合算) |
| ① 経営改善支援取組み先数 (c) (正常先除く) |        | 309先     | 525先  | 119先  | 953先         | 291先     | 450先  | 117先  | 858先         |
| ② 経営改善計画支援取組み率 (d/c)      |        | 5.5%     | 7.1%  | 4.1%  | 6.0%         | 5.6%     | 6.1%  | 4.5%  | 5.7%         |
| ③ 再生計画策定率 (e/c)           |        | 85.4%    | 95.2% | 84.8% | 90.7%        | 84.8%    | 94.8% | 88.8% | 90.6%        |
| ④ ランクアップ率 (f/c)           |        | 6.7%     | 0.7%  | 1.6%  | 2.8%         | 6.8%     | 1.7%  | 0.8%  | 3.3%         |
| 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 | 6先       | 4先    | 0先    | 10先          | 5先       | 1先    | 2先    | 8先           |
| 事業承継等                     | 相談受付件数 | 79先      | 22先   | 27先   | 128先         | 81先      | 40先   | 17先   | 138先         |
| M&A実績                     | 成約件数   | 9先       | 4先    | 2先    | 15先          | 3先       | 1先    | 1先    | 5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28年9月末の債務者区分が平成28年3月末および平成29年3月末の債務者区分が平成28年9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