

地域活性化に向けた金融仲介機能の発揮

－金融仲介機能のベンチマーク（2020年度）－

CONTENTS

- | | |
|--------------------------|----|
| ● お取引先の企業価値向上に向けた取組み | 2 |
| ● 新型コロナウイルスへの対応 | 3 |
| ● 事業性評価を重視した取組み | 4 |
| ● ライフステージに応じたコンサルティングの提供 | 5 |
| ● 後継者不在への対応 | 6 |
| ● 起業・創業支援 | 7 |
| ● 人手不足・人材強化への対応 | 8 |
| ● 地域資源の活用・ブランド化 | 9 |
| ● 担保・保証に過度に依存しない融資 | 10 |
| ● 企業再生支援 | 11 |

お取引先の企業価値向上に向けた取組み

当行では、2019年4月に中期経営計画「価値共創～Grow with Our Community～」をスタートさせました。この中期経営計画では、当行のすべての活動の起点を「地域経済の成長・地域課題の解決」に置き、コンサルティング営業を通じたあらゆるニーズへの対応など金融仲介機能を一層強化していくことで地域と当行の持続可能性の向上を目指しております。当行の具体的な取組みについて、2016年9月に金融庁が公表いたしました「金融仲介機能のベンチマーク」を活用しながらお伝えしてまいります。

中期経営計画（2019年度～2021年度）

価値共創

～Grow with Our Community～

目指す姿

地域経済の質を高めるとともに、
住みよい地域社会を創造し、成長し続ける銀行

経営目標

地域経済の成長
地域課題の解決

地域および当行の
持続可能性向上

コンサルティング営業による
積極的な課題解決支援

お取引先の
企業価値向上



地域経済の活性化

KPI

事業承継・M&Aニーズへの対応

起業・創業数の増加

当行本業利益の改善

新型コロナウイルスへの対応

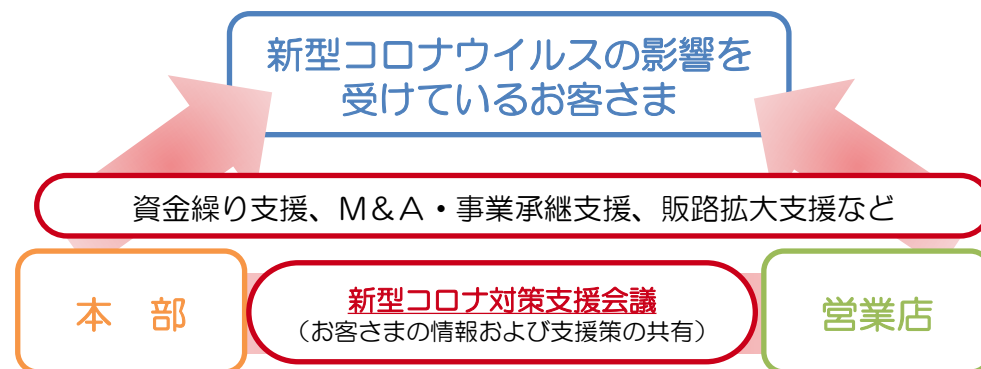
コロナ禍での社会・経済活動の停滞に対応するお客さまの資金繰り支援に取り組むとともに、売上回復などの支援に注力しております。

コロナ関連貸出の実績

コロナ禍により社会・経済活動が大幅に制限されたことを受け、お客さまの資金繰り支援に最優先で取り組み、2021年3月までで、8,296件、1,444億円のご融資を行いました。

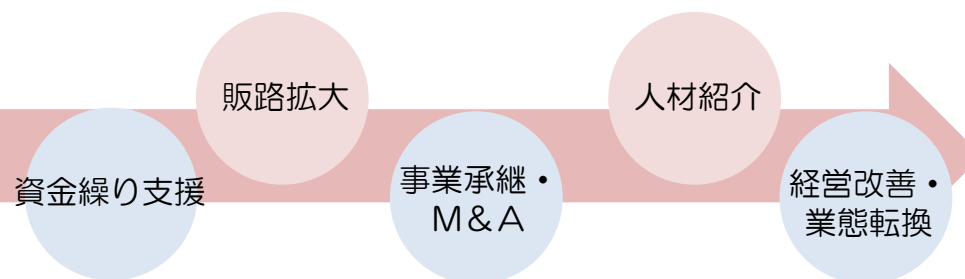
	2021年3月末時点	
コロナ関連貸出	8,296 件	1,444 億円
保証協会	8,225 件	1,386 億円
プロパー	71 件	58 億円

お客さま支援体制



今後のお客さま支援

上記の支援を継続しながら
ニーズ・課題に的確に対応するコンサルティング営業・
伴走型支援によりお客さまの業績向上に貢献



事業性評価を重視した取組み

当行では、事業性評価を「お取引先の事業内容や成長可能性を分析・評価し、対話、経営課題の共有を通じて、それぞれの企業に即した経営課題の解決、円滑な資金供給に結びつけていくこと」と定義し、この取組みを強化することで、お取引先の企業価値向上を実現してまいります。

地域経済循環創造事業交付金を活用した支援

総務省の地域循環創造事業交付金(補助金)を活用した事業評価融資による事業拡大支援を実施いたしました。

あきた食品産業活性化モデル育成事業へ支援
(地域資源活用による健康食品素材の新事業化)

事業性評価融資



地域経済循環創造事業交付金



継続的なコンサルティング支援

民間企業 秋田銀行

連携

研究機関 地方自治体



秋田県の食品産業の活性化

秋田銘醸株式会社
米糠や酒粕、規格外枝豆等から食品素材を製造する
機能性発酵素材工場を整備

畜産クラスター事業を活用した事業規模拡大に対する支援

畜産クラスター関連の補助金を活用した肥育牛舎等の新設等の事業規模拡大を支援いたしました。

肥育牛舎や堆肥舎の新設などの経営規模の拡大に対する支援

事業性評価融資



畜産クラスター関連補助金

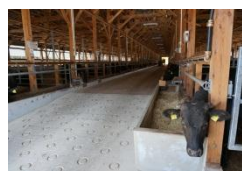


畜産クラスター

畜産農家

地域ぐるみで高収益型
の畜産を実現

地域の関係事業者



秋田県の農業産出額の拡大

農事組合法人大進農場
肥育牛舎や堆肥舎の新設、機械設備の導入等により、飼養
頭数を増頭し生産規模を拡大

- 当行が事業性評価に基づく融資を行っている与信先数および融資額、全与信先数および融資額に占める割合(共通ベンチマーク5)

	2019年度	2020年度
先数	2,379 先	2,343 先
全与信先に占める割合	19.3 %	18.2 %
融資残高	3,102 億円	3,261 億円
当該与信先の融資残高に占める割合	33.3 %	31.8 %

- 当行がメインバンクのお取引先企業のうち、経営指標(売上・営業利益率・労働生産性等)の改善や就業者数の増加が見られた先数および同先に対する融資額(共通ベンチマーク1)

	2019年度	2020年度
メイン先数	6,277 先	6,318 先
経営指標等が改善した先数	4,931 先	4,752 先
メイン先の融資残高	3,291 億円	3,680 億円
経営指標等が改善した先の融資残高	2,538 億円	2,893 億円

ライフステージに応じたコンサルティングの提供

当行では、起業・創業支援、事業承継・M&A、本業支援、企業再生支援など、ライフステージに応じたコンサルティングを提供し、お取引先の企業価値向上に取り組んでおります。

● ライフステージ別の与信先数および融資額（共通ベンチマーク4）

2019年度		2020年度		2019年度		2020年度					
全与信先数	12,349先	12,891先	融資残高	9,325億円	10,262億円						
創業期		成長期		安定期		低迷期		再生期			
2019年度		2020年度		2019年度		2020年度		2019年度		2020年度	
先数	737先	780先	先数	821先	778先	先数	7,123先	7,050先	先数	341先	357先
残高	425億円	478億円	残高	699億円	915億円	残高	6,949億円	7,390億円	残高	133億円	111億円
先数			先数	2,393先	2,947先	先数			先数		
残高			残高	857億円	1,095億円	残高			残高		

ライフステージに応じたコンサルティング

起業・創業支援

- ・STARTUP Lab
- ・ビジネスコンテスト
- ・事業創造ワークショップ
- ・創業計画策定支援

事業承継・M & A

- ・株式承継に関する支援
- ・事業承継計画立案支援
- ・事業承継に関する外部専門家の紹介

本業支援

- ・農業、製造業等の分野ごとの専門コンサルティング
- ・販路開拓支援(海外、国内)
- ・経営人材・経営サポート人材・専門人材の紹介

企業再生支援

- ・経営改善計画策定支援
- ・DES、DDS、債権放棄
- ・REVIC、中小企業再生支援協議会の活用

● ソリューション提案先数および融資額、全取引先数および融資額に占める割合（選択ベンチマーク10）

2019年度		2020年度		2019年度		2020年度	
ソリューション提案先数	1,222先	1,186先	ソリューション提案先の融資残高	1,415億円	1,004億円		
全取引先数に占める割合	9.5%	8.8%	全取引先の融資残高に占める割合	15.2%	9.8%		

後継者不在への対応

秋田県では企業経営者の高齢化が進み、後継者不足による事業所の休廃業・解散が深刻化しております。この地域が抱える課題を解決するため、事業承継・M&Aに関するお取引先のニーズ把握や個別支援など取組みを強化しております。

秋田県が抱える課題

経営者平均年齢
62.2歳
全国1位



後継者不在率
71.4%
全国7位

出所: 帝国データバンク 全国社長年齢分析(2021年2月)
全国・後継者不在企業動向調査(2020年11月)

後継者不足による事業所の休廃業・解散が深刻化

地域経済基盤の縮小

● 事業承継支援先数
(選択ベンチマーク15)

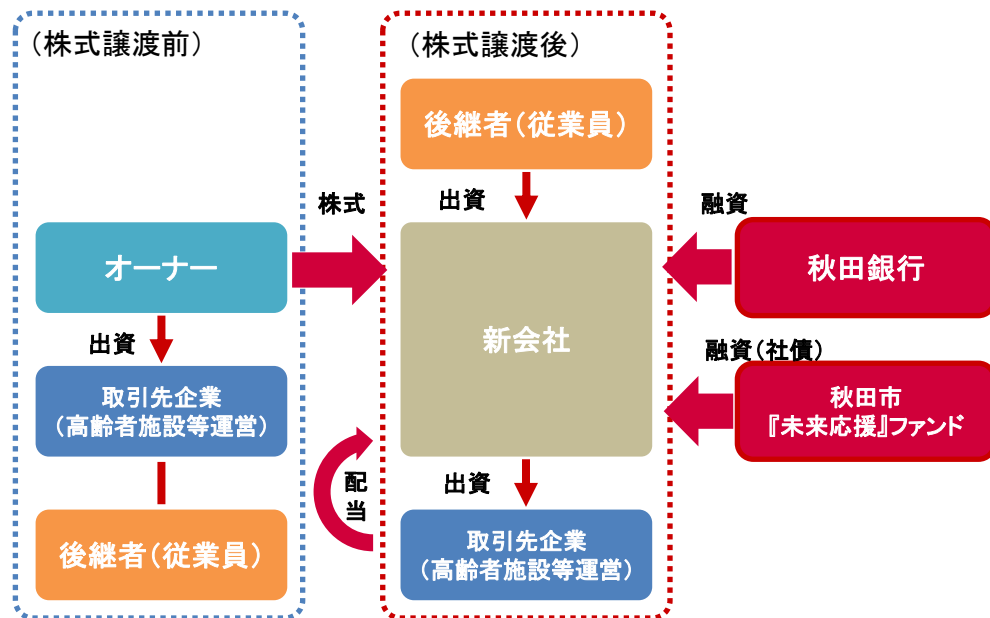
2019年度	2020年度
452 件	549 件

● M & A 支援先数
(選択ベンチマーク14)

2019年度	2020年度
218 件	278 件

事業承継・M&A支援

- 秋田市『未来応援』ファンドを活用した事業承継支援の事例
高齢者施設等の運営を行うお取引先の後継者に関する相談を受け、従業員を「後継者」とする従業員承継を実現



※ 秋田市『未来応援』ファンド
秋田市、秋田銀行、秋田県信用保証協会、ゆうちょ銀行を出資者とし、辻・本郷ビジネスコンサルティングをファンド運営会社としたファンド。事業承継を検討する中小企業等への事業資金を提供するとともに、辻・本郷ビジネスコンサルティングが経営のノウハウを提供

起業・創業支援

地域経済基盤の維持・拡大をはかるため、起業・創業支援に積極的に取り組んでおります。ビジネスコンテストなどのイベント参加者を中心に新規事業に取り組む事例が増加するなど、STARTUP Labを中心とした取組みが起業・創業に向けた具体的な動きにつながっております。

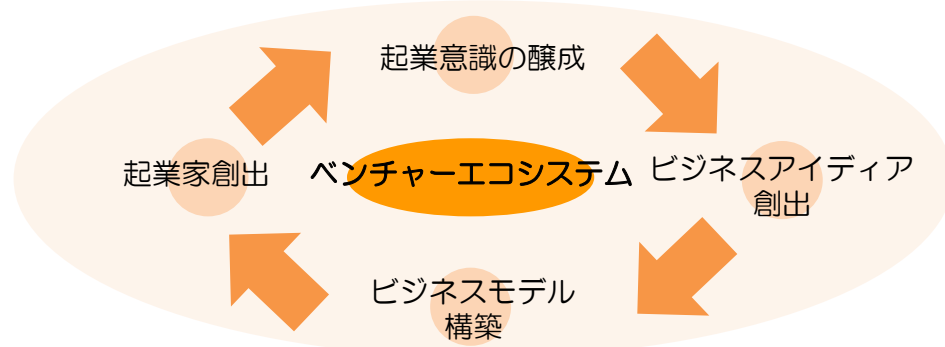
STARTUP Lab ~ 起業・創業プラットフォーム ~



起業マインド醸成、ビジネスアイデア創出およびビジネスモデル確立までを一貫支援する
起業・創業プラットフォーム

● 当行が関与した創業、第二創業件数（共通ベンチマーク3）

	2019年度	2020年度
創業	116 件	120 件
第二創業	13 件	8 件



ウォームアップセミナー

秋田市ビジネススタートアップ支援事業と連携し、ビジネスコンテスト(右記)につながる事業計画策定支援などを内容とした取組み

事業計画書の基本的な考え方と作り方

アイデアの事業計画書への落とし込み

受講者間の相互ブラッシュアップ

起業家・経営者からのフィードバック



ビジネスコンテスト

地域経済の牽引が期待されるビジネスプランを広く募集し、事業化支援につなげる取組み

ビジネスプランの
掘り起こし  事業化支援
事業成長支援

事業計画ブラッシュアップ

会社設立支援

ファイナンス支援等

2020-2021優秀賞

秋田発グローバルブランド創出への挑戦
地域資源を活かした糗発酵飲料「KojiClear」

物撮り3.0「KURUTTO」
～まるでそこにあるかのような、手にとる体験。～
(VR・AR技術による新たなマーケティング支援)

特別賞

「アシスタ」～高齢者の日常の課題を学生が解決！～

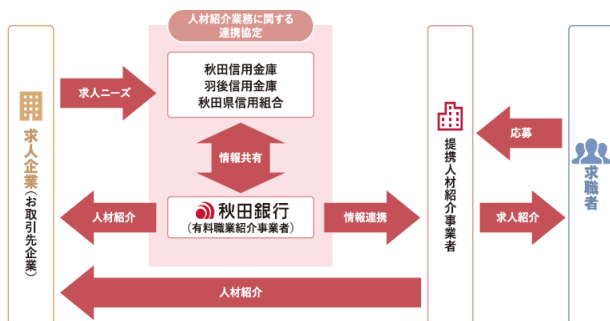
人手不足・人材強化への対応

秋田県では全国トップの高齢化や生産年齢人口の減少により、雇用の確保が深刻な地域課題となっております。この地域課題を解決するため、人材紹介業に参入し、「再就職支援サービス」など、お取引先の人材に関する課題解決に向けた支援に取り組んでおります。

人材紹介業 (2019年11月)

- ✓ 人材確保が喫緊の課題となっている企業への人材紹介
- ✓ 求人票作成による提携人材紹介事業者との連携

県内金融機関との連携



受付企業数の推移

2019年11月事業開始～2021年6月末

2019年度	2020年度	2021年度
60社	57社	36社

再就職支援サービス (2020年9月)

離職された従業員に対する再就職支援

休廃業先の円滑な事業終息に向けたサポート

求人企業への人材紹介

■ パワーテックテクノロジー秋田(株)の離職者を対象とした企業説明会



同社の離職者153名が参加、求人企業28社から職務内容の説明や雇用条件等の確認が行われた。

新たな人材採用の仕組み (2021年度中)

新卒、中途採用をカバーする人材マッチングのプラットフォームを整備中



- ✓ 新卒者の県内定着、県外流出者の地元回帰
- ✓ 地元企業の優秀な人材確保を支援

● 本業(企業価値の向上)支援先数および全取引先数に占める割合(選択ベンチマーク8)

	2019年度	2020年度
先数	316件	200件
割合	2.5%	1.5%

地域資源の活用・ブランド化

地域資源を活用し、事業拡大や販路拡大に取り組まれているお取引先への支援を通じて、地域経済の活性化に取り組んでおります。

詩の国秋田



地域商社「詩の国秋田」の設立

当行が持つ秋田県、首都圏（東京ビジネスサポートセンター）、台北（台北駐在員事務所）をつなぐネットワークを活用し、取引先企業の新たなビジネス機会創出を支援

事業概要



- 小売事業者
- 卸売事業者
- 飲食店
- 宿泊施設
- 食品メーカー
- 一般消費者

東京ビジネスサポートセンター・台北駐在員事務所支援実績

東京ビジネスサポートセンター (2010年度～)		台北駐在員事務所 (2016年度～)	
相談件数	実績	相談件数	実績
3,582	979	579	57

● 当行が販路開拓支援を行った先数（成約先）（成約先の重複は1件として集計）
（選択ベンチマーク13）

地元		地元外				海外	
2019年度	2020年度	2019年度	2020年度	2019年度	2020年度	2019年度	2020年度
107先	71先	先数 6先	6先	先数 87先	53先	先数 14先	12先

担保・保証に過度に依存しない融資

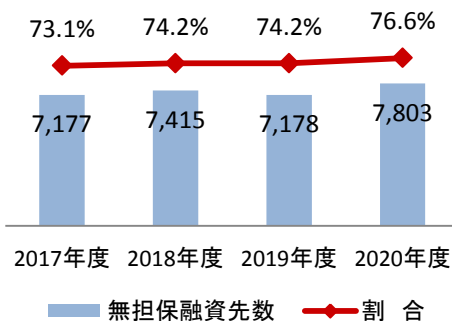
当行では、「経営者保証ガイドライン」の趣旨を踏まえ、担保・保証に過度に依存することなく、お取引先の事業内容を深く理解し、資金支援や本業支援に取り組んでおります。

※「経営者保証ガイドライン」

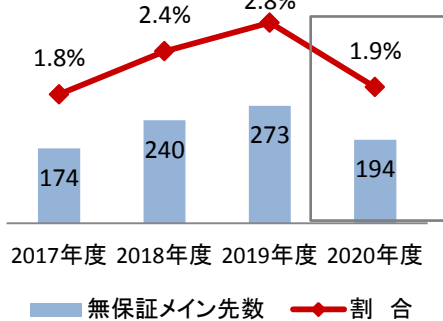
経営者が保証を提供せずに融資を受ける際や、保証債務の整理の際の中小企業、経営者および金融機関共通の自主的なルールのことです。

経営者保証ガイドライン活用先数

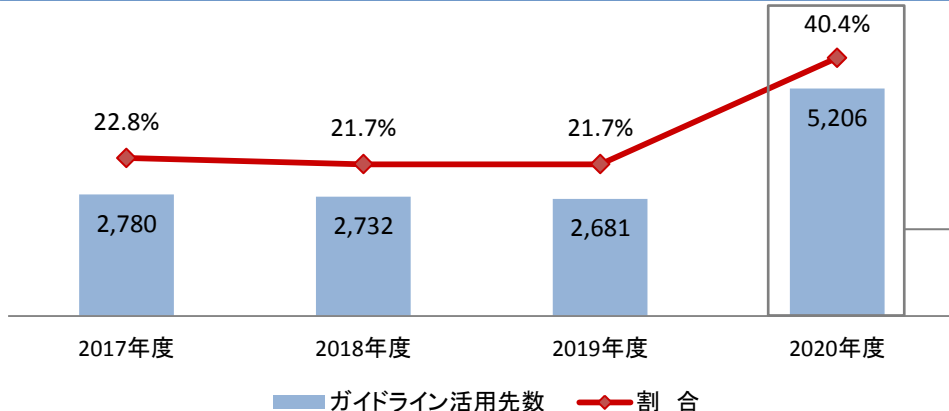
無担保融資先数



無保証メイン先数



ガイドライン活用先数



● 地元の中小企業と信先のうち、無担保と信先数および無担保融資額の割合(選択ベンチマーク5)

	2019年度	2020年度
無担保と信先数の割合	74.2%	76.6%
無担保融資額の割合	38.9%	46.0%

● 地元の中小企業と信先のうち、無保証のメイン取引先の割合(選択ベンチマーク6)

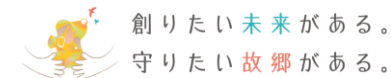
	2019年度	2020年度
無保証のメイン取引先の割合	2.8%	1.9%

● 経営者保証に関するガイドラインの活用先数および全と信先数に占める割合(選択ベンチマーク7)

	2019年度	2020年度
ガイドラインの活用先数	2,681 先	5,206 先
全と信先に占める割合	21.7%	40.4%

2020年度は、実質無利子・無担保に代表されるコロナ関連の制度融資利用が進んだことで、信用保証協会を利用するお取引先が増加し、無保証メイン先数は減少しました。一方、コロナ関連の制度融資は、無保証人対応を積極的に進めた結果、ガイドライン活用先数および割合は大きく増加しました。

企業再生支援



お客様の経営状況に応じ、貸付条件変更に対応するとともに、経営改善計画の策定、実現に向けたサポートを行っております。事業再生については、外部専門機関も活用しながら抜本的な経営改善に取り組んでおります。

経営改善支援

経営改善計画策定支援

- お取引先と経営課題を共有し、経営改善計画の策定を支援しております。
- また、営業店と本部が連携し、財務改善策、予実管理手法、販売戦略、生産性向上策等の助言を行っております。

外部機関との連携

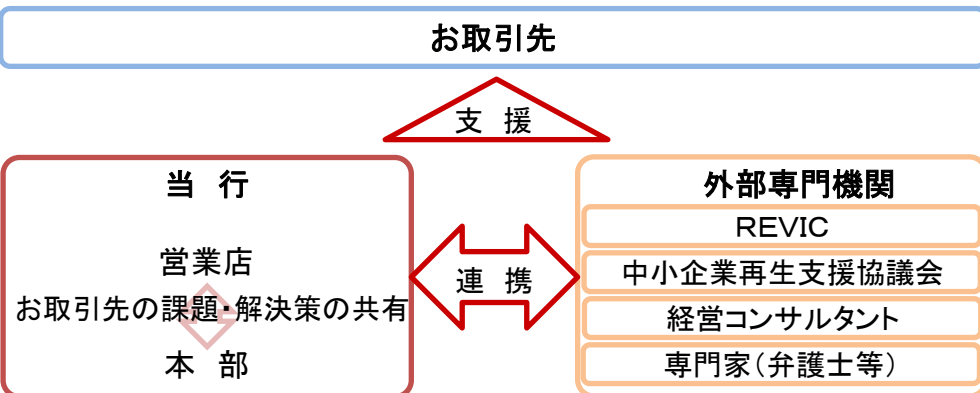
当行では外部コンサルティング会社との連携により、経営改善に関わるコンサルティング支援態勢を強化しております。

- 当行が貸出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（共通ベンチマーク2）

条件変更総数		好調先		順調先		不調先	
2019年度	2020年度	2019年度	2020年度	2019年度	2020年度	2019年度	2020年度
2,490先	3,044先	78先	44先	486先	349先	1,926先	2,651先

抜本的な事業再生

DESやDDS等の再生手法やREVIC等の外部専門機関も活用し、事業再生支援に取り組んでおります。



- 事業再生支援先における実抜計画策定先数および同計画策定先のうち未達成先の割合（選択ベンチマーク16）

	2019年度	2020年度
実抜計画策定先数	63先	54先
未達成先の割合	60.3%	66.7%

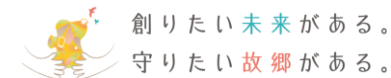
- 事業再生支援先におけるDES・DDS・債権放棄を行った先数および実施金額（選択ベンチマーク17）

	2019年度	2020年度
DES・DDS・債権放棄を行った先	10件	2件
実施金額	13億円	1億円

- REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数（選択ベンチマーク23）

	2019年度	2020年度
REVIC利用先数	0件	0件
中小企業再生支援協議会利用先数	5件	7件

金融仲介機能のベンチマーク

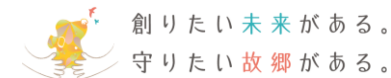


共通ベンチマーク

ベンチマーク		ベンチマーク(指標)の説明		指標								
取引先企業の経営改善や成長力の強化□												
1	金融機関がメインバンク(融資残高1位)として取引を行っている企業のうち、経営指標(売上・営業利益率・労働生産性等)の改善や就業者数の増加が見られた先数(先数はグループベース。以下断りがなければ同じ)、及び、同先に対する融資額の推移	(単位:社、億円)	2021.3									
		メイン先数	6,318									
		メイン先の融資残高	3,680									
		経営指標等が改善した先数	4,752									
		(単位:億円)	2021.3	2020.3※	2019.3※							
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	2,893	2,538	2,482									
取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上												
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	(単位:社)	条変総数	好調先	順調先	不調先						
		中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況	3,044	44	349	2,651						
3	金融機関が関与した創業、第二創業の件数	金融機関が関与した創業件数 (単位:件)	120									
		金融機関が関与した第二創業件数 (単位:件)	8									
4	ライフステージ別の与信先数(先数単体ベース)、及び、融資額	(単位:社、億円)	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期				
		ライフステージ別の与信先数	12,891	780	778	7,050	357	2,947				
		ライフステージ別の与信先に係る事業年度末の融資残高	10,262	478	915	7,390	111	1,095				
担保・保証依存の融資姿勢からの転換□												
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(先数単体ベース)	(単位:社、億円、%)	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	2,343	3,261								
		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	18.2%	31.8%								

※ 共通ベンチマーク1の「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推移」の2020/3、2019/3の数値については2021/3時点のカウント先数に対する残高となります。

金融仲介機能のベンチマーク



選択ベンチマーク

ベンチマーク		ベンチマーク（指標）の説明		指標										
地域へのコミットメント・地域企業とのリレーション														
1	全取引先数と地域の取引先数の推移、及び、地域の企業数との比較（先数単体ベース）	(単位：社)	2021.3		2020.3		2019.3							
			地元		地元外		地元		地元外		地元		地元外	
			秋田県	—			秋田県	—			秋田県	—		
			全取引先数		13,173		12,820		12,895					
地域別の取引先数の推移		10,480		2,693		10,148		2,672		10,316		2,579		
		10,480		—		10,148		—		10,316		—		
2	メイン取引（融資残高1位）先数の推移、及び、全取引先数に占める割合（先数単体ベース）	(単位：社、%)	2021.3		2020.3		2019.3							
			メイン取引（融資残高1位）先数の推移		6,911		6,851		6,885					
			全取引先数に占める割合		52.5%		53.4%		53.4%					
3	取引先への平均接触頻度、面談時間	取引先への月単位の平均接触頻度（単位：回）	2.1											
事業性評価に基づく融資等、担保・保証に過度に依存しない融資														
4	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	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（単位：社）		525										
		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のうち、労働生産性の向上に資する対話を行っている取引先数（単位：社）		52										
5	地元の中小企業と信先のうち、無担保と信先数、及び、無担保融資額の割合（先数単体ベース）	(単位：社、億円、%)		地元中小と信先数①	地元中小向け融資残高②	無担保融資先数③	無担保融資残高④	③/①	④/②					
		地元中小企業融資における無担保融資先数（先数単体ベース）、及び無担保融資額の割合		10,190	4,531	7,803	2,082	76.6%	46.0%					
6	地元の中小企業と信先のうち、無保証のメイン取引先の割合（先数単体ベース）	(単位：社、%)		地元中小と信先数①	無保証メイン先数②	②/①								
		地元中小企業と信先数のうち、無保証のメイン取引先数の割合		10,190	194	1.9%								
7	経営者保証に関するガイドラインの活用先数、及び、全与信先数に占める割合	(単位：社、%)		全与信先数①	ガイドライン活用先数②	②/①								
		経営者保証に関するガイドラインの活用先数、及び、全与信先数に占める割合		12,891	5,206	40.4%								

金融仲介機能のベンチマーク

選択ベンチマーク

ベンチマーク		ベンチマーク(指標)の説明		指標			
本業(企業価値の向上)支援・企業のライフステージに応じたソリューションの提供口							
8	本業(企業価値の向上)支援先数、及び、全取引先数に占める割合	(単位:社、%)	全取引先数①	本業支援先数②	②/①		
		本業支援先数及び全取引先数に占める割合	13,424	200	1.5%		
9	本業支援先のうち、経営改善が見られた先数	(単位:社)	54				
10	ソリューション提案先数及び融資額、及び、全取引先数及び融資額に占める割合	(単位:社、億円、%)	全取引先①	ソリューション提案先②	②/①		
		ソリューション提案先数、及び、同先の全取引先数に占める割合	13,424	1,186	8.8%		
		ソリューション提案先の融資残高、及び、同先融資残高の全取引先の融資残高に占める割合	10,284	1,004	9.8%		
11	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	(単位:社、%)	メイン先数①	経営改善先数②	②/①		
		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	6,318	336	5.3%		
12	地元への企業誘致支援件数	(単位:社)	1				
13	販路開拓支援を行った先数(地元・地元外・海外別)	(単位:社)	地元	地元外	海外		
		販路開拓支援を行った先数(地元・地元外・海外別)	5	18	8		
14	M&A支援先数	(単位:社)	278				
15	事業承継支援先数	(単位:社)	549				
16	事業再生支援先における実抜計画策定先数、及び、同計画策定先のうち未達成先の割合	(単位:社、%)	実抜計画策定先数①	未達成先数②	②/①	実抜計画策定先の総数	
		事業再生支援先における実抜計画策定先数、及び同計画策定先のうち未達成先の割合	54	36	66.7%	76	
17	事業再生支援先におけるDES・DDS・債権放棄を行った先数、及び、実施金額(債権放棄額にはサービサー等への債権譲渡における損失額を含む、以下同じ)	(単位:社、億円)	先数	実施金額			
		事業再生支援先におけるDES・DDS・債権放棄を行った先数、及び、実施金額	2	1			

金融仲介機能のベンチマーク

選択ベンチマーク

ベンチマーク		ベンチマーク(指標)の説明		指標			
迅速なサービスの提供等顧客ニーズに基づいたサービスの提供□							
18	運転資金に占める短期融資の割合	(単位:億円、%)	運転資金額①	短期融資額②	②/①		
		運転資金に占める短期融資の割合	7,817	1,886	24.1%		
個人の業績評価□							
19	取引先の本業支援に関連する評価について、個人の業績評価に占める割合	(単位:点、%)	個人の業績評価の総点数①	本業支援の評価点②	②/①		
		取引先の本業支援に関連する評価について、個人の業績評価に占める割合	N.A.	N.A.	—		
20	取引先の本業支援に基づき行われる個人表彰者数、及び、全個人表彰者数に占める割合	(単位:人、%)	全個人表彰者数①	本業支援の表彰者数②	②/①		
		取引先の本業支援に基づき行われる個人表彰者数、及び、全個人表彰者数に占める割合	23	5	21.7%		
業務推進体制□							
21	中小企業向け融資や本業支援を主に担当している支店従業員数、及び、全支店従業員数に占める割合	(単位:人、%)	全支店従業員数①	左記業務担当従業員数②	②/①		
		中小企業向け融資や本業支援を主に担当している支店従業員数、及び、全支店従業員数に占める割合	1,293	322	24.9%		
人材育成□							
22	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	(単位:回、人)	研修実施回数	参加者数	資格取得者数		
		取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、同研修等への参加者数、及び同趣旨の取組みに資する資格取得者数	13	123	80		
他の金融機関及び中小企業支援施策との連携							
23	REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数	(単位:社)	REVIC	中小企業再生支援協議会			
		REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数	0	7			
24	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	(単位:社)	支援先数				
		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	56				

金融仲介機能のベンチマーク



創りたい未来がある。
守りたい故郷がある。

独自ベンチマーク

ベンチマーク	ベンチマーク(指標)の説明 (単位:社、億円)	指標				
		プロジェクト開始先数	うち経営指標改善先数	経営指標改善先の 融資残高		
ビジネスパートナーシッププロジェクトによって売上、営業利益率、労働生産性および従業員数の増加が見られた先数、及び、同先に対する融資残高	ビジネスパートナーシッププロジェクトによって売上、営業利益率、労働生産性および従業員数の増加が見られた先数、及び、同先に対する融資残高	392	291	1,057		

ベンチマークにおける用語等の補足説明

ページ番号	用語等	定義・説明
基本事項	与信	融資枠や保証のみなど、融資残高がない先も含みます
	メイン先	お取引先の決算期末時点の借入残高のうち、当行からの融資残高が1位(政府系除く)の先
	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	貸出条件の変更または延滞がある期間
	好調	売上、当期利益 計画比120%以上
	順調	売上、当期利益 計画比80以上~120%未満
	不調	売上、当期利益 計画比80%未満、または経営改善計画のない先
	実抜計画	実現性の高い抜本的な経営改善計画
	DES DDS	過剰債務の解消を目的として、債権の株式化(DES)、劣後化(DDS)によりバランスシートの改善をはかり、経営改善につなげていく手法

[本資料に関するご照会先]
株式会社秋田銀行 経営企画部 企画チーム
TEL: 018-863-1212
<https://www.akita-bank.co.jp/>

