

# 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)



創りたい未来がある。  
守りたい故郷がある。

当行では、中期経営計画「《あきぎん》みらいプロジェクト～創りたい未来、守りたい故郷～」(28年度～30年度)の基本戦略の一つに「地域活性化戦略」を掲げ、金融仲介機能の発揮を通じたお取引先の企業価値向上などに取り組んでおります。平成28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」に基づく当行の取組みにつきまして、本資料などを通して、今後分かりやすくお伝えしてまいります。

## 《あきぎん》みらいプロジェクト ～創りたい未来、守りたい故郷～

「地域経済の活性化」、「住みよい地域社会」を実現し、当行も持続的に成長する好循環の形成

地域活性化

地域企業・産業の積極的な成長支援

お取引先の企業価値向上

事業性評価を重視した取組み

ライフステージに応じたソリューション提供

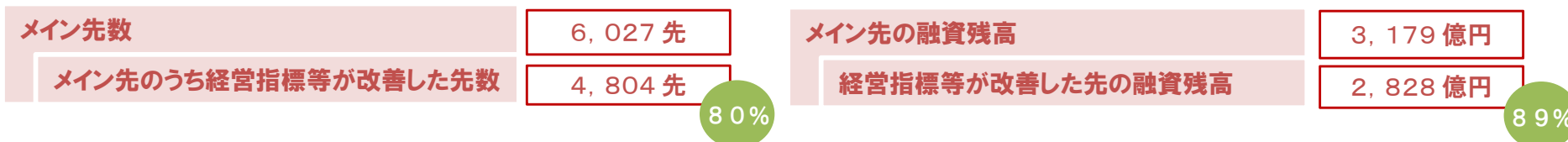
金融仲介機能の  
ベンチマーク

## 事業性評価

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、お取引先との対話、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付けていくこと」と定義し、この取組みをさらに強化することで、お取引先の企業価値向上を実現してまいります。

<b>お取引先の事業内容、成長可能性を分析・評価</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 市場における優位性、収益性、継続性などの観点から分析・評価</li> <li>○ 経営課題の洗い出し</li> </ul>
<b>お取引先との対話を実施</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 評価結果の提示</li> <li>○ ニーズ、経営課題の共有</li> </ul>
<b>個々の企業に即した支援</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 経営課題の解決</li> <li>○ 売上・収益向上、生産性の向上などを実現</li> </ul> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">本業支援</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">経営改善支援</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">金融支援</div> </div>

- 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)



## 事業性評価を重視した取組み

### ▶ ビジネスパートナーシッププロジェクト

当行ではこれまでもお取引先の事業性を重視してまいりましたが、さらなる成長支援を行うため、28年10月よりスタートした当行独自のプロジェクトです。事業に対する深い理解をベースに、本業支援、経営改善支援など、お取引先の企業価値向上(売上高、営業利益の増加など)をお取引先とともに目指します。

29年度は対象とするお取引先を拡大するとともに、本プロジェクトを主導するプロジェクト担当者を増員いたしました。

- 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 (独自ベンチマーク)



## 事業性評価を重視した取組み

### ➤ 担保・保証に過度に依存しない融資姿勢

「経営者保証に関するガイドライン」の活用などを通じ、担保・保証に過度に依存しない融資態勢を強化しております。

- 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）

先数	812 先
全与信先数に占める割合	6.9%

融資残高	2,036 億円
当該与信先の融資残高に占める割合	22.5%

- 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、そ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（選択ベンチマーク4）

対話を行っている先数	56 先
うち労働生産性向上のための対話を行っている先数	1 先

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

ガイドラインの活用先数	1,853 先
全与信先数に占める割合	15.7%

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

無担保与信先数の割合	71.9%
無担保融資額の割合	35.8%

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

無保証のメイン取引先の割合	1.1%
---------------	------

# ライフステージに応じたソリューション提供

当行では、創業、販路拡大、事業承継・M&A、企業再生支援などライフステージに応じたソリューションを提供し、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)

(成長期～低迷期の計数は財務データを当行が保有する先のみ集計)

### 全与信先

11,814 先

### 融資残高

9,033 億円

#### 創業期

707 先

7%

468 億円

5%

#### 成長期

846 先

8%

707 億円

8%

#### 安定期

6,691 先

64%

6,671 億円

76%

#### 低迷期

360 先

3%

166 億円

2%

#### 再生期

1,933 先

18%

804 億円

9%

## ライフステージに応じたソリューションメニュー

### 創業支援

- ・創業サポーターズクラブ
- ・FAN AKITA (クラウドファンディング)
- ・創業補助金活用
- ・事業計画策定支援

### 販路拡大等支援(海外、国内)

- ・海外企業の情報提供、個別商談
- ・貿易取引相談支援
- ・あきぎんBiscom(会員制支援サービス)

### コンサルティング

- ・分野ごとの専門コンサルティング (農業、製造業、電子部品全般、エネルギー関連、医療・介護など)

### 事業承継・M&A

- ・事業承継計画立案支援
- ・企業の売却や買収支援

### 企業再生支援

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



創りたい未来がある。  
守りたい故郷がある。

秋田県における将来の中核企業を創出するため、起業マインドの向上に取り組み、創業ならびに創業後の人的ネットワークや安定した経営基盤の構築を積極的に支援しております。28年度は新たに「創業サポーターズクラブ」を創設し、起業家やベンチャー企業への中長期的な支援体制を強化いたしました。

## ▶ 創業サポーターズクラブ(29年1月～)

当クラブは、県内で活躍している起業家をサポーターとして組織化し、定期的を開催するセミナーや座談会を通じて、起業家の人的ネットワーク形成等をサポートする取組みです。会員に対しては、事業計画の策定や資金調達支援に加え、商談会・ビジネスマッチング機会の提供、課題解決に向けた提案などを継続的に行っております。

### 人的ネットワーク形成

起業家交流イベント

#### ▶ アントレカフェ

創業サポーターズクラブが定期開催する起業家交流イベントです。創業期は、他社・外部とのネットワークが希薄であることが多く、事業の拡大においては、人的ネットワークの形成が重要となります。

当イベントにより、起業家同士の情報交換、交流の機会を提供し、創業期のお取引先が抱える課題解決を支援しております。



■ 29年2月に第1回アントレカフェを開催

### 資金調達支援

融資      クラウドファンディング      補助金申請

#### ▶ 「FAN AKITA(ファンあきた)」(27年8月～)

当行、株式会社秋田魁新報社およびミュージックセキュリティーズ株式会社による購入型クラウドファンディングサービスです。当行ではご融資に加え、新たな資金調達方法を提供し、さまざまなプロジェクトに挑戦する事業者を支援しております。



-参考- 資金調達が成功したプロジェクト(29年3月末時点)

累計	39件、33百万円
----	-----------

### 起業・成長支援

ソリューションの提供

#### ▶ 事業計画の策定支援

計画の策定支援に加え、起業後のフォローにより経営課題の解決を支援しております。

#### ▶ 商談会、ビジネスマッチング

販路拡大に向け、各種商談会や当行のネットワークを通じたビジネスマッチング等の機会を提供しております。

#### ▶ 専門家の紹介

専門の見地から経営課題の解決策をご提案するため、税理士、労務士等の専門家を紹介しております。

● 当行が関与した創業、第二創業の件数  
(共通ベンチマーク3)

創業

55件

第二創業

4件



28年10月に当行初の海外拠点となる台北駐在員事務所を台北市に開所いたしました。現地企業の情報提供など海外進出を希望されるお取引先に対して支援態勢を強化するとともに、「海外ビジネスサポート室」による各種相談支援にも積極的に取り組んでおります。

## 海外ネットワーク



### ■ 業務提携先一覧

提携先	所在地
交通銀行	中国(上海)
中國信託ホールディング	台湾(台北)
香港貿易開発局	香港(香港特別行政区)
ベトナム投資開発銀行	ベトナム(ハノイ)
メトロポリタン銀行	フィリピン(マニラ)
インドネシア投資調整庁	インドネシア(ジャカルタ)
CIMBニアガ銀行	インドネシア(ジャカルタ)

### ▶ 台北駐在員事務所(28年10月～)

当行初の海外拠点として開設し、台湾を含む東南アジアや中国本土への進出を検討しているお取引先に対して、現地視察や現地企業の情報提供、個別商談のセッティングなど、より具体的な支援を行うことが可能となりました。

また、ビジネス面のみならず秋田県の情報発信拠点としても活動し、観光や農業、文化、スポーツなどの交流を実現してまいります。

■ お取引先と台湾現地企業とのマッチング機会を提供



### ▶ 5か国、7つの金融・政府機関と業務提携

業務提携先を拡大し、各地の経済・市場・制度等に関する情報提供や、海外商談会への出展サポートなどを行っております。

### ▶ 海外ビジネスサポート室(22年6月～)

海外取引に関する国内の拠点として当行本部内に設置しており、輸出入・為替取引のコンサルティングや、セミナー・商談会の開催などを行っております。

### ■ 海外展開に向けた28年度セミナー等開催実績

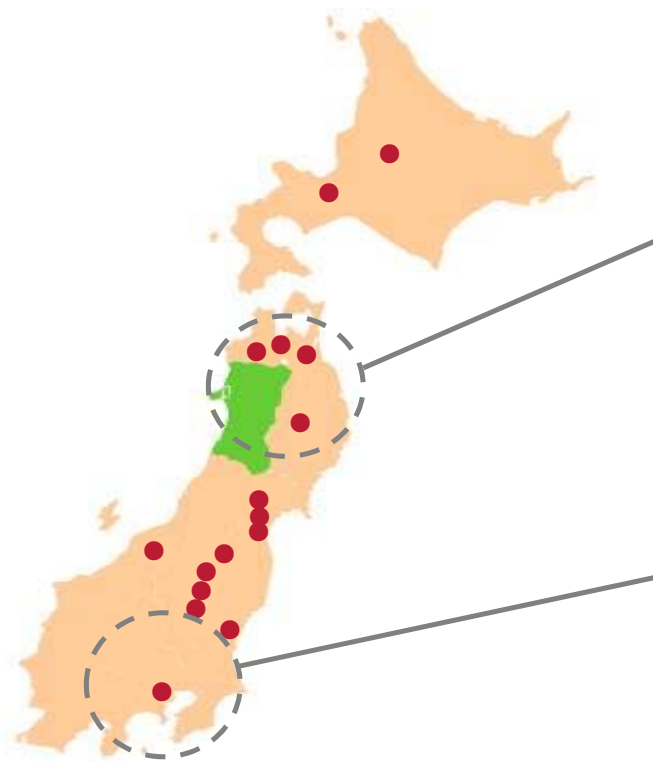
28年5月	中小企業のためのTPP協定活用セミナー
28年10月	秋田—台湾産業連携ミッション ○ 電子関連分野の国際見本市「タイトロニクス」の視察、秋田県ブースの設置 ○ 台湾の最先端研究施設等の訪問
29年3月	ベトナム商談会・視察 in ホーチミン

### ■ タイトロニクスでは秋田県ブースを設置しお取引先の技術や製品のPR機会を提供



県内外に設置している当行の店舗や、北東北3銀行の共同ビジネスネットワークである「Netbix(ネットビックス)」を運営し、広域のビジネスマッチングを支援しております。また、「東京ビジネスサポートセンター」による首都圏での販路拡大支援などにも積極的に取り組んでおります。

## 国内ネットワーク



### ➤ 店舗ネットワークの活用

県内80か店、県外16か店のネットワークを通じ、お取引先の商品・サービスや不動産などに関する情報・ニーズを共有することで、ビジネスマッチングの機会を提供しております。

### ➤ 北東北三行共同ビジネスネット「Netbix(ネットビックス)」

当行、青森銀行、岩手銀行の3行が共同で運営するビジネスネットワークです。それぞれの銀行が持つお取引先の情報を共有し個別商談のセッティングや、3行共催での商談会などを行っております。

### ➤ ネットビックスプラス(28年7月～)

Netbixの3行に、新たに秋田大学、青森大学、岩手大学の3大学が加わった6者協同の連携体です。本事業は3大学が持つ特許や研究技術など産業化の可能性があるビジネスの種をデータベース化し、3銀行のネットワークを通じ地域企業に情報提供することにより、新産業の創出や地域の活性化を目指す取り組みです。技術面で課題を抱えるお取引先等と各大学とのマッチングを進めてまいります。

### ➤ 東京ビジネスサポートセンター(22年7月～)

当行東京支店内に設置し、2名の販路開拓アドバイザーが個別相談や首都圏企業とのマッチングなどをサポートしております。

#### ■ 販路開拓アドバイザー

アドバイザーはそれぞれ機械工業や電子部品関連の営業部門に長年勤務し、同分野には特に精通しております。首都圏企業との太いパイプを背景にリアルタイムのニーズを把握しており、販路拡大の実現に向けた具体的なサポートを行っております。

#### ○ サポート内容

- ・ 首都圏企業のニーズ、マッチング情報の提供
- ・ 首都圏企業のニーズを踏まえた商品開発等のアドバイス など

-参考- 28年度マッチング実績

来所・利用者数	商談件数	成約件数
390名	353件	102件

### ■ 当行店舗ネットワーク(29年3月末時点)

- 県内 80か店
- 県外 16か店 (県外店舗内訳)  
北海道2か店、青森県3か店、岩手県1か店  
宮城県3か店、福島県5か店、新潟県1か店  
東京都1か店

### ● 当行が販路開拓支援を行った先数(成約先)

(選択ベンチマーク13)

(成約先の重複は1件として集計)

48先

地元

3先

地元外

42先

海外

3先



創りたい未来がある。  
守りたい故郷がある。



当行では、お客さまの本業支援(企業価値向上)のため、アドバイザーを行内および関連会社(株)あきぎんリサーチ & コンサルティング内に配置し、専門性の高いコンサルティングを実施しております。また、近年ニーズの高い事業承継・M&A分野においても支援を強化しております。

## 本業支援

### ➤ (株)あきぎんリサーチ & コンサルティング(27年6月～)

#### ○ 主な業務内容

- ・ 経営コンサルティング業務:各種コンサルティング相談受託など
- ・ 地域活性化業務:地域経済等に関する受託調査、政策提言など

### ➤ アドバイザー

農業や製造業など各分野において実務経験の豊富な人材を外部より招き入れ、その経験と専門知識を活かし支援に取り組んでおります。例えば、製造業では作業工程や生産効率の改善に向けた診断・提案を実施するなど、実効性の高いコンサルティングを行っております。

#### ■ 29年4月に1名増員し、計6名のアドバイザーを配置

専門分野等	農業、アグリビジネス全般	首都圏販路開拓
	創業・ベンチャー支援、補助金活用、海外取引支援	エネルギー全般
	製造業に対する工程や生産効率の改善	電子部品・デバイス全般

#### ● 本業(企業価値の向上)支援先数および

116 先

#### 全取引先数に占める割合 (選択ベンチマーク8)

1.0%

### ➤ 補助金等の活用支援

ものづくり補助金や地域経済循環交付金などの活用支援や、事業計画書の策定もサポートしております。

#### ● 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 (選択ベンチマーク24)

129 先

## 事業承継・M&A

### ➤ 行内の対応力強化

- 事業承継・M&Aエキスパート資格を144名の行員が取得しております。(29年3月末時点)
- 29年4月より日本M&Aセンターへ行員を派遣し、より高度なノウハウの蓄積に取り組んでおります。

### ➤ 外部専門機関との連携

お取引先との対話を通じ、潜在ニーズを捉えた提案を実施しております。支援あたっては、必要に応じて外部専門機関とも連携し対応しております。

#### ○ 提携専門機関

- ・ 辻・本郷税理士法人
- ・ 税理士法人山田 & パートナーズ
- ・ 株式会社日本M&Aセンター

#### ● 事業承継支援先数 (選択ベンチマーク15)

78 先

#### ● M&A支援先数 (選択ベンチマーク14)

54 先

#### ● 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)

#### ソリューション提案先数

355 先

#### 全取引先数に占める割合

3.0%

#### ソリューション提案先の融資残高

532 億円

#### 全取引先の融資残高に占める割合

5.9%

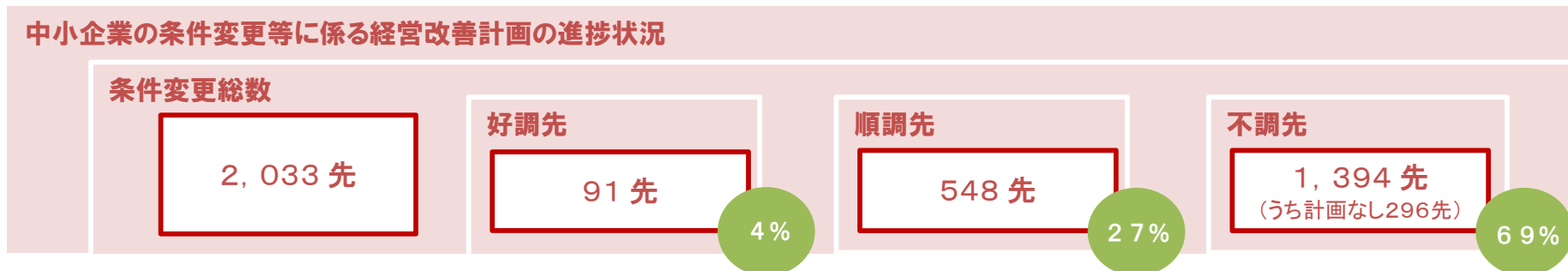


お客さまの経営状況に応じ、貸付条件変更柔軟に対応するとともに、経営改善計画の策定、実現に向けたサポートを行っております。また、事業再生については、外部専門機関も活用しながら抜本的な経営改善に取り組んでおります。

## ➤ 経営改善計画の策定支援

お取引先と経営上の問題点や課題などを共有し、経営改善計画の策定を支援しております。計画策定後は定期的にフォローを行い、業績回復、経営の安定に向けてサポートしております。

- 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）



- 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）

実抜計画策定先数	248 先
未達成先の割合	52.0%

## ➤ 抜本的な経営改善支援

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

- 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）

DES・DDS・債権放棄を行った先数	2 先
実施金額	20 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）

REVIC 利用先数	1 先
中小企業再生支援協議会 利用先数	3 先

# 金融仲介機能のベンチマーク(基準日:29年3月31日)

## 1 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)	29/3					
		メイン先数	6,027					
		メイン先の融資残高	3,179					
		経営指標等が改善した先数	4,804					
		(単位:億円)	29/3	28/3	27/3			
		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	2,828	2,871	2,797			
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	2,033	91	548	1,394		
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)	55					
		金融機関が関与した第二創業件数 (単位:件)	4					
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	11,814	707	846	6,691	360	1,933
		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	9,033	468	707	6,671	166	804
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	812	2,036				
		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%	22.5%				

# 金融仲介機能のベンチマーク(基準日:29年3月31日)

## 2 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)	29/3				28/3				27/3						
			地元		地元外		地元		地元外		地元		地元外				
		秋田県	—	都市部	その他	秋田県	—	都市部	その他	秋田県	—	都市部	その他				
		全取引先数				11,897				11,607				11,467			
		地域別の取引先数の推移				9,743		2,154		9,603		2,004		9,507		1,960	
						9,743	—	2,154	—	9,603	—	2,004	—	9,507	—	1,960	—
地域別の企業数の推移				50,457		790,353		50,457		790,353		50,457		790,353			
				50,457	—	790,353	—	50,457	—	790,353	—	50,457	—	790,353	—		
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、%)		29/3		28/3		27/3									
		メイン取引(融資残高1位)先数の推移				6,560		6,599		6,517							
		全取引先数に占める割合				55.1%		56.9%		56.8%							
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)				2.3											
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)				56											
		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)				1											
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			
		地元の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				9,616		3,703		6,918		1,324		71.9%		35.8%	
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									
		地元の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				9,616		102		1.1%							
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				11,814		1,853		15.7%							



# 金融仲介機能のベンチマーク(基準日:29年3月31日)

## 2 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						
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	11,897	116	1.0%	
9	本業支援先のうち、経営改善が見られた先数	本業支援先のうち、経営改善が見られた先数(単位:社)	76			
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	11,897	355	3.0%	
		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	9,033	532	5.9%	
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	6,027	268	4.4%	
12	地元への企業誘致支援件数	地元への企業誘致支援件数(単位:社)	4			
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)	3	42	3	
14	M&A支援先数	M&A支援先数(単位:社)	54			
15	事業承継支援先数	事業承継支援先数(単位:社)	78			
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	
		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	248	129	52.0%	
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	20		





# 金融仲介機能のベンチマーク(基準日:29年3月31日)

## 2 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	7,005	1,968	28.1%		
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.	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	22	7	31.8%		
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	1,456	342	23.5%		
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	10	573	50		
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	1	3			
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	129				



# 金融仲介機能のベンチマーク(基準日:29年3月31日)

## 3 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	30	28	107			



創りたい未来がある。  
守りたい故郷がある。

# 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
P3	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
P4	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
P9	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**

**<http://www.akita-bank.co.jp>**



創りたい未来がある。  
守りたい故郷がある。