News Release

平成３０年５月１０日

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）について

株式会社秋田銀行（頭取　新谷 明弘）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）において「地域活性化戦略」を掲げ、金融仲介機能の発揮を通じた地域企業の育成支援などに取り組んでおります。

こうしたなか、平成２８年９月に金融庁から「金融仲介機能のベンチマーク」が公表されたことを踏まえ、この度、２９年度における金融仲介機能の発揮に向けた当行の取組みについてお知らせすることといたしました。

当行では、引き続き積極的な情報開示に努め、地域、取引先、株主および投資家の皆さまから幅広く支持される銀行を目指してまいります。

記

１　金融仲介機能のベンチマーク

○　金融庁は、平成２８年９月に金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価する指標として「金融仲介機能のベンチマーク」を策定・公表しました。

ベンチマークは、すべての金融機関が金融仲介の取組状況や課題などを客観的に評価するために活用可能な「共通ベンチマーク」と、各金融機関が事業戦略やビジネスモデルなどを踏まえて選択する「選択ベンチマーク」から構成されております。また、各金融機関が金融仲介の取組みを自己評価するうえでより相応しい独自の指標がある場合には、その指標の積極的な活用が勧められています。

○　当行では共通ベンチマーク５項目、選択ベンチマーク２４項目に加え、独自ベンチマーク１項目を設定しております。また、ベンチマーク以外の項目として「クラウドファンディングの成約実績」「海外ビジネスサポート室のセミナー開催実績」「ネットビックスの商談件数」および「東京ビジネスサポートセンターのビジネスマッチング件数」を公表いたします。詳しくは別紙資料をご覧ください。

２　金融仲介機能のベンチマーク指標（３０年３月基準）

詳しくは、別紙をご覧ください。

（以　上）

秋田銀行

地域とともに歩み、
地域の発展とともに
栄える

地域活性化に向けた金融仲介機能の発揮
ー金融仲介機能のベンチマーク（平成29年度）ー

CONTENTS

- ○ お取引先の企業価値向上に向けた取組み
- ○ 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
- ○ 創業支援
- ○ 販路拡大等支援
- ○ 本業支援
- ○ 事業承継、M&A
- ○ 企業再生支援

平成30年　5月



創りたい未来がある。
守りたい故郷がある。

秋田銀行

お取引先の企業価値向上に向けた取組み

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。
具体的な取組みについては、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」を活用しながら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

事業性評価を重視した取組み

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、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。

● 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）

	28年度	29年度
メイン先数	6,027 先	6,180 先
経営指標等が改善した先数	4,804 先	4,908 先
メイン先の融資残高	3,179 億円	3,263 億円
経営指標等が改善した先の融資残高	2,828 億円	2,809 億円

● 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）

	28年度	29年度
先数	812 先	1,184 先
全与信先に占める割合	6.9 %	9.7 %
融資残高	2,036 億円	2,396 億円
当該与信先の融資残高に占める割合	22.5 %	25.7 %

● 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）

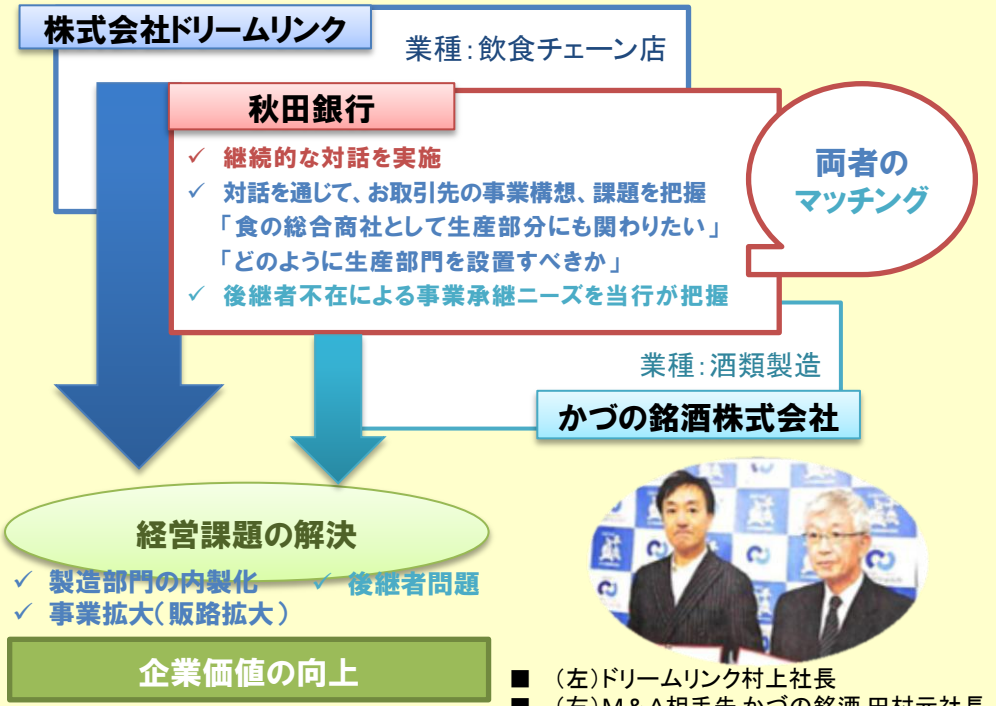
	28年度	29年度
対話を行っている先数	56 先	294 先
うち労働生産性向上のため対話を行っている先数	1 先	1 先

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ており、具体的な成果が現れてきました。

■ 具体的な事例



■ （左）ドリームリンク村上社長
■ （右）M&A相手先 かづの銘酒 田村元社長

● 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）

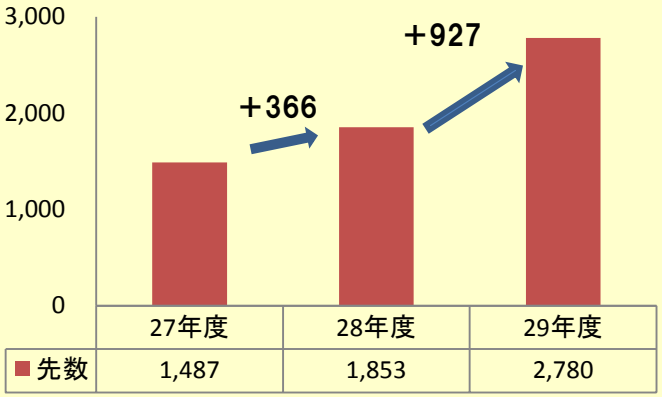
	28年度	29年度
プロジェクトを開始した取引先のうち経営指標等が改善した先数	28 先	286 先
経営指標等が改善した先の融資残高	107 億円	1,154 億円

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

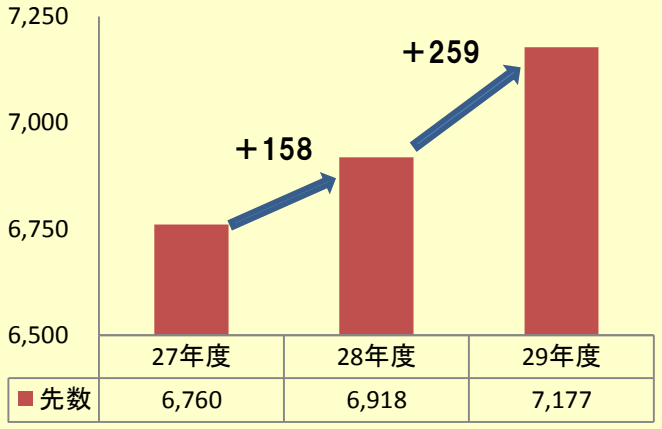
「経営者保証に関するガイドライン」の活用などを通じ、担保・保証に過度に依存しない融資態勢を強化しております。経営者保証ガイドライン活用先および無担保融資先が大幅に増加するなど確実に定着してきております。

経営者保証ガイドライン活用先数



	27年度	28年度	29年度
先数	1,487	1,853	2,780

無担保融資先数



	27年度	28年度	29年度
先数	6,760	6,918	7,177

● 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）

	28年度	29年度
ガイドラインの活用先数	1,853 先	2,780 先
全与信先に占める割合	15.7 %	22.8 %

● 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）

	28年度	29年度
無担保与信先数の割合	71.9 %	73.1 %
無担保融資額の割合	35.8 %	37.3 %

● 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）

	28年度	29年度
無保証のメイン取引先の割合	1.1 %	1.8 %

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）

	28年度	29年度
全与信先数	11,814先	12,198先
融資残高	9,033億円	9,310億円

	創業期		成長期		安定期		低迷期		再生期	
	28年度	29年度	28年度	29年度	28年度	29年度	28年度	29年度	28年度	29年度
先数	707 先	761 先	846 先	721 先	6,691 先	6,854 先	360 先	400 先	1,933 先	2,144 先
残高	468 億円	404 億円	707 億円	639 億円	6,671 億円	6,990 億円	166 億円	286 億円	804 億円	778 億円

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
- ビジネスプランコンテスト

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

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

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）

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

● 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）

	28年度	29年度
ソリューション提案先数	355 先	430 先
全取引先数に占める割合	3.0 %	3.5 %

	28年度	29年度
ソリューション提案先の融資残高	532 億円	497 億円
全取引先の融資残高に占める割合	5.9 %	5.3 %

創業支援

秋田県における起業、創業者の増加ならびに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、創業前後の人的ネットワークの形成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。創業サポーターズクラブ、FAN AKITA、ビジネスプランコンテストが有機的に連携し、起業・創業に向けた具体的な動きにつながっております。

➢ 創業サポーターズクラブ（29年1月～）　会員数：60名（30年3月末時点）

県内で活躍している起業家や、起業・創業を志す方々を組織化し、定期的に開催するセミナーなどを通じて、人的ネットワークの形成等をサポートする取組みです。事業計画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。

起業・成長支援

人的ネットワークの形成　　課題解決に向けた情報共有

➢ アントレカフェ

起業家同士の情報交換や交流の場として定期的に開催しています。

参加者数累計	187名

➢ ワークショップ

商品開発や販路拡大など開催ごとにテーマを設け、参加者が抱える課題を共有し、解決策を検討します。



■ワークショップの模様

資金調達

事業・企業情報の発信・PR　　プロジェクトを通じた地域活性化

➢ FAN　AKITA（ファンあきた）

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。地域の課題解決や活性化に資するプロジェクトに取り組む事業者を支援しております。

–参考–

成約実績累計　（30年3月末時点）	53件、49百万円

ご利用例



■　資金調達手段としてだけではなく、**事業（企業）PRが可能。商品・サービスの情報発信手段としても効果があります。**

■　FAN　AKITAを利用して秋田駅ビル内に立ち飲みバーを開店（秋田県産のアンテナショップも併設）。FAN　AKITAを通して県産品のPRも同時に行いました。

➢ ビジネスプランコンテスト（29年12月～）

「秋田県の活性化、課題解決に資するビジネスプラン」などをテーマに開催いたしました。創業サポーターズクラブの会員も含め全31プランの応募をいただき、受賞者に対してはプランの事業化に向けた支援を進めております。

〔最優秀プラン〕

◎　秋田初「発達障がい者特化型施設」の開設

◎　文化体験と語学教育によるインバウンド向け短期留学プログラムの普及推進



■ビジネスプランコンテストの模様

● 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）

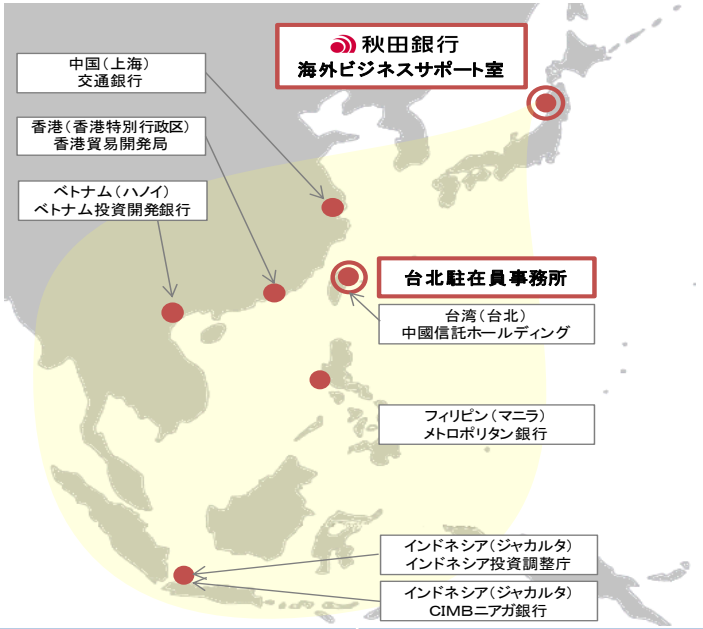
	28年度	29年度
創業	55 件	73 件
第二創業	4 件	9 件

販路拡大等支援　－海外ネットワーク－

28年10月に開所した台北駐在事務所では、現地におけるネットワークを広げるとともに、海外進出を希望されるお客さまへの支援を拡大しております。また、「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み、インバウンド関連の成果につながりました。

➢ 5か国、7つの金融・政府機関と業務提携

各地の経済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。



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

台湾を含む東南アジア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行っております。

観光面等での交流促進

○　29年度は、県内DMO（観光地域づくり推進法人）と連携し、大館市において台湾の旅行会社と旅行商品企画に関する商談会を実施いたしました。

✓ 2件の商談が成立
✓ 大館管内をツアーに組み込むことが決定

■ 台湾旅行会社社員への秋田犬PR



■ 台湾旅行会社との商談会模様

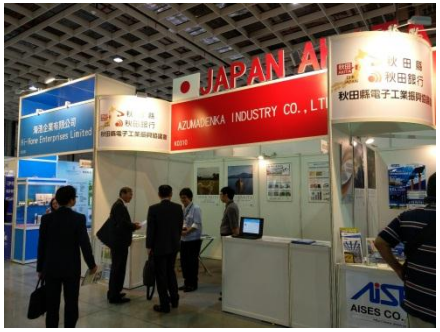
➢ 海外ビジネスサポート室（22年6月～）

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29年度セミナー等開催実績

29年7月	海外支援取引セミナー	参加 12社
29年10月	台湾企業訪日団秋田県企業交流会	参加 22社
	秋田−台湾産業連携ミッション2017 タイトロニクス出展企業4社	商談件数 115件
30年3月	Netbixベトナムビジネスツアー inホーチミン参加4社	商談件数　26件

■ タイトロニクスにて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

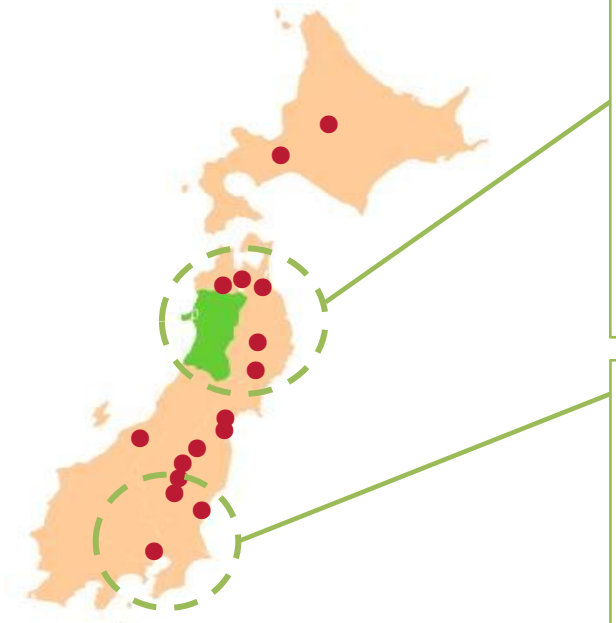


販路拡大等支援　－国内ネットワーク－

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み、成約件数は増加傾向にあります。

➢ 店舗ネットワークの活用

お取引先の商品・サービスや不動産などに関する情報・ニーズを全店舗で共有し、ビジネスマッチングの機会を提供しております。



■ 当行店舗ネットワーク（30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

➢ 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行共催での商談会を行っております。

-参考-
29年度ネットビックス商談会実績

参加企業数	商談件数
68社	166件



■Netbix商談会の模様

➢ ネットビックスプラス

Netbixの3行に秋田大学、青森大学、岩手大学の3大学が加わった連携体です。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を3銀行のネットワーク通じ地域企業に情報提供することで、新産業の創出や地域活性化を目指す取組みです。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おります。

➢ 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、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。

■ サポート内容
- 首都圏企業ニーズ、マッチングの情報の提供
- ニーズを踏まえた商品開発等のアドバイス

-参考-　29年度マッチング実績

来所・利用者数	商談件数	成約件数
398名	370件	110件

● 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）

	28年度	29年度
先数	48 先	57 先

	地元		地元外		海外	
	28年度	29年度	28年度	29年度	28年度	29年度
先数	3 先	4 先	42 先	52 先	3 先	1 先

本業支援

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㈱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、その活動範囲を拡大しました。

➢ ㈱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
- 各種コンサルティング相談受託 等
- 地域経済等に関する受託調査、政策提言 等

➢ アドバイザーの充実

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。
現在、7名のアドバイザーを配置し各種支援体制を強化しております。

分野	人数	略歴
電子・デバイス産業	1名	東証一部上場の電子部品等製造企業にて開発部長などを歴任
製造業に対する工程、生産効率の改善	1名	国内大手の自動車部品メーカーにおいて、生産管理システムの開発や海外子会社の社長を経験
農業、アグリビジネス全般	1名	秋田県庁にて農林水産部次長などを歴任。約38年間、農業政策・運営に携わる
首都圏販路開拓	1名	昭和55年から県産品の販売に従事、県内外のバイヤーなど人脈が豊富
創業・ベンチャー支援、海外取引支援	1名	国内大手の精密機械メーカーにおいて、新製品プロジェクト、マネジメント等を手がける。
再生可能エネルギー全般	1名	秋田県庁にて新エネルギー政策統括監などを歴任、再生エネルギー全般について見識を有する。
産学官連携コーディネート	1名	由利地域振興局総務企画部長などを歴任。新事業創出に向けた産学官連携を推進するための知識を有する。

● 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）

	28年度	29年度
	116 件	145 件
	1.0 %	1.2 %

アドバイザーによる企業訪問

〔支援例〕
製造業に対する製造工程の改善支援など実効性の高いコンサルティングを実施しております。



■ こちらのお取引先の場合は、製造技術に関する課題を解決するため現場を訪れました。
実際に設備環境等を確認し、そのお取引先に合った形でアドバイス・支援を行っております。



➢ 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）

	28年度	29年度
	129 先	42 先
ものづくり補助金募集回数	3回	1回

事業承継・M&A

当行では地元企業の存続や地域の雇用確保のため事業継承等の支援に積極的に取り組んでおります。また、事業拡大を目指すお客さまや後継者が不在のお客さまに対して、M&Aの提案・支援の拡大を進めており、支援件数が着実に増加しました。

秋田県の現状

後継者不足の深刻化

- ✓ 後継者不在率　72．2%（帝国データバンク調べ：平成28年2月時点）
- ✓ 経営者平均年齢　60．9歳（帝国データバンク調べ：平成28年1月時点）

当行の取組み

➢ 行内の対応力強化

○ 事業承継・M&Aエキスパート資格を149名の行員が取得しております。（30年3月末時点）

○ 事業承継・M&Aの行内研修について連携専門機関から専門家を招き、年2回実施しております。

➢ 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。

〔連携専門機関〕

○ 辻・本郷税理士法人

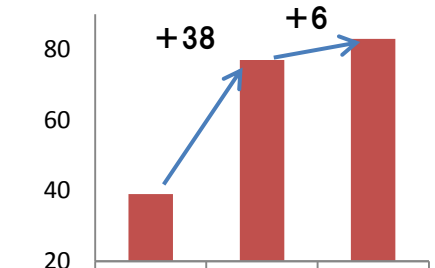
○ 辻・本郷ビジネスコンサルティング

○ 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

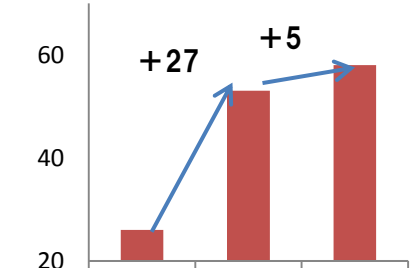
■ 営業店、本部および外部専門機関が連携しお客さまへのサポートを実施しております。

事業承継支援先数推移



	27年度	28年度	29年度
先数	39	77	83

M&A支援先数推移



	27年度	28年度	29年度
先数	26	53	58

● **事業承継支援先数**（選択ベンチマーク15）

28年度	29年度
77 先	83 先

事業承継対策ニーズが高いと考えられる地域企業に対して課題把握を行い、事業承継計画の立案等、お取引先に合ったプランでのご提案、ご支援を行っております。

● **M&A支援先数**（選択ベンチマーク14）

28年度	29年度
53 先	58 先

お客様のニーズを的確に把握し、事業承継、事業規模拡大・発展を目指したM&Aのご提案、ご支援を行っております。

企業再生支援

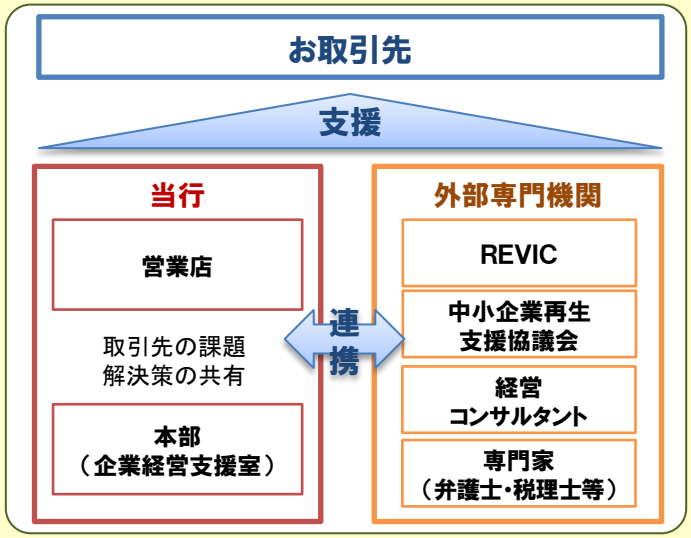
お客さまの経営状況に応じ、貸付条件変更に柔軟に対応するとともに、経営改善計画の策定、実現に向けたサポートを行っております。また、事業再生については、外部専門機関も活用しながら抜本的な経営改善に取り組んでおります。

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。

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。



● 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）

中小企業の条件変更等に係る経営改善計画の進捗状況（先数）

条件変更総数		好調先		順調先		不調先	
28年度	29年度	28年度	29年度	28年度	29年度	28年度	29年度
2,033 先	2,236 先	91 先	101 先	548 先	561 先	1,394 先（計画なし296先）	1,574 先（計画なし515先）

● 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）

	28年度	29年度
実抜計画策定先数	248 先	204 先
未達成先の割合	52.0 %	44.1 %

● 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）

	28年度	29年度
DES・DDS・債権放棄を行った先	2 件	6 件
実施金額	20 億円	8 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）

	28年度	29年度
REVIC利用先数	1 件	1 件
中小企業再生支援協議会利用先数	3 件	9 件

金融仲介機能のベンチマーク（基準日：30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）	30/3					
		メイン先数	6,180					
		メイン先の融資残高	3,263					
		経営指標等が改善した先数	4,908					
		（単位：億円）	30/3	29/3 ※	28/3 ※			
		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	2,809	2,749	2,665			
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	2,236	101	561	1,574		
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）	73					
		金融機関が関与した第二創業件数（単位：件）	9					
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	12,198	761	721	6,854	400	2,144
		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	9,310	404	639	6,990	286	778
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	1,184	2,396				
		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	9.7%	25.7%				

※　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29/3、28/3数値については30/3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（基準日：30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）		30/3				29/3				28/3			
			地元		地元外		地元		地元外		地元		地元外	
		（単位：社）	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	12,257				11,897				11,607			
		地域別の取引先数の推移	9,917		2,340		9,743		2,154		9,603		2,004	
			9,917	―	2,340	―	9,743	―	2,154	―	9,603	―	2,004	―
		地域別の企業数の推移	48,838		757,302		50,457		790,353		50,457		790,353	
			48,838	―	757,302	―	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、%）	30/3		29/3		28/3							
		メイン取引（融資残高1位）先数の推移	6,746		6,560		6,599							
		全取引先数に占める割合	55.0%		55.1%		56.9%							
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）	2.5											
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口														
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示して対話を行っている取引先数（単位：社）	294											
		事業性評価の結果やローカルベンチマークを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	地元の中小企業与信先のうち、無担保与信先数、及び、無担保融資額の割合（先数単体ベース）	（単位：社、億円、%）	地元中小与信先数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	9,819		3,808		7,177		1,421		73.1%		37.3%	
6	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（先数単体ベース）	（単位：社、%）	地元中小与信先数①		無保証メイン先数②		②／①							
		地元の中小企業与信先数のうち、無保証のメイン取引先数の割合	9,819		174		1.8%							
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	12,198		2,780		22.8%							

金融仲介機能のベンチマーク（基準日：30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	12,257	145	1.2%			
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、経営改善がみられた先数（単位:社）	80					
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	12,257	430	3.5%			
		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	9,309	497	5.3%			
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	7,147	189	2.6%			
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）	8					
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）	4	52	1			
14	M&A支援先数	M&A支援先数 （単位:社）	52					
15	事業承継支援先数	事業承継支援先数 （単位:社）	94					
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	204	90	44.1%			
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	6	8				

金融仲介機能のベンチマーク（基準日：30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	7,093	1,983	28.0%			
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.	#VALUE!			
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	25	7	28.0%			
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	1,441	328	22.8%			
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	217	59			
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	9				
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	42					

金融仲介機能のベンチマーク（基準日：30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	指標					
	（単位：社、億円）	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	329	286	1,154			

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
P10	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