

# 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（2018年度）-

### 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

2019年5月

当行では、2016年度～2018年度の3年間にわたり中期経営計画「《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～」において、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まいりました。

2019年度より新たな中期経営計画「価値共創～Grow with Our Community」をスタートさせております。この中期経営計画では、「地域経済の成長・地域課題の解決」を最大目的の一つに掲げており、より一層金融仲介機能を強化し、地域の成長やお取引先の企業価値向上などに貢献してまいります。

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」を活用しながら分かりやすくお伝えしてまいります。

## 中期経営計画(2016年度～2018年度)

### 《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～

営業基盤拡大  
戦略

地域活性化  
戦略

人材・組織強化  
戦略

「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

## 中期経営計画(2019年度～2021年度)

### 価値共創

#### 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

#### 当行の最大目的

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

#### KPI

事業承継・M&A  
ニーズへの対応

起業・創業者数の  
増加

当行本業利益の  
改善

コンサルティング主導型の営業活動による  
積極的な課題解決支援

地域経済の  
成長活性化

お取引先の  
企業価値向上

## 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。

## 事業性評価を重視した具体的な取組み支援事例

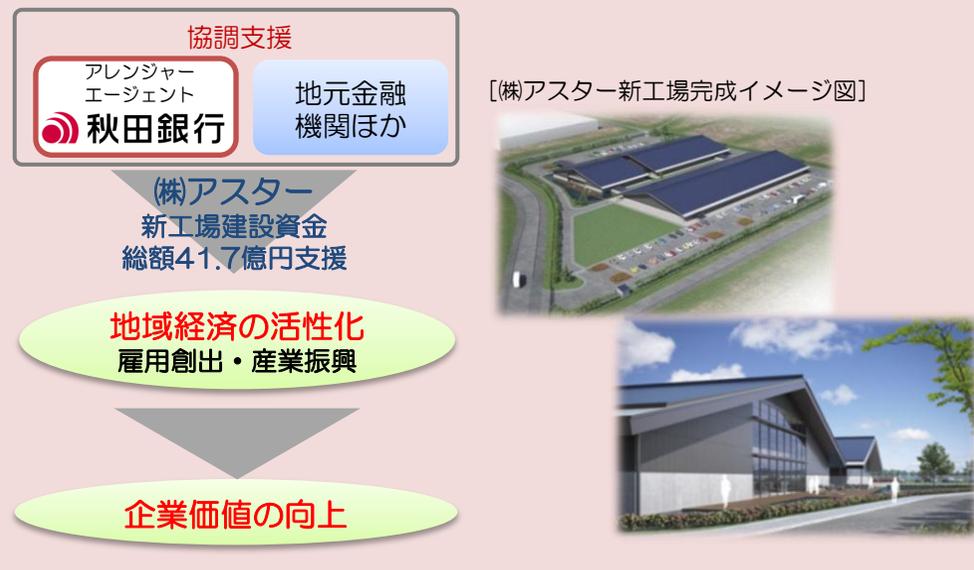
### 地域経済循環創造事業交付金を活用した支援

総務省の地域経済循環創造事業交付金（国の補助金）を活用した事業性評価融資による事業拡大支援を2件実施いたしました。



### 事業性・将来性を評価した事業拡大支援

お取引先企業の事業性や将来性を評価し、事業性評価を通じたシンジケートローンを組成し、事業拡大支援を実施しました。



- 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）

	2017年度	2018年度
先数	1,184 先	2,352 先
全与信先に占める割合	9.7 %	18.7 %
融資残高	2,396 億円	3,114 億円
当該与信先の融資残高に占める割合	25.7 %	32.7 %

- 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）

	2017年度	2018年度
対話を行っている先数	294 先	467 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

## 担保・保証に過度に依存しない融資姿勢

当行では「経営者保証ガイドライン」の趣旨を踏まえ、担保・保証に過度に依存しない融資態勢を強化しております。その結果、無担保与信先数や無保証メイン先数は増加傾向にあります。

※「経営者保証に関するガイドライン」

→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)

	2017年度	2018年度
ガイドラインの活用先数	2,780 先	2,732 先
全与信先に占める割合	22.8 %	21.7 %

### ● 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)

	2017年度	2018年度
無保証のメイン取引先の割合	1.8 %	2.4 %

### ● 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)

	2017年度	2018年度
無担保与信先数の割合	73.1 %	74.2 %
無担保融資額の割合	37.3 %	38.5 %

### ● 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)

	2017年度	2018年度
メイン先数	6,180 先	6,287 先
経営指標等が改善した先数	4,908 先	4,943 先
メイン先の融資残高	3,263 億円	3,283 億円
経営指標等が改善した先の融資残高	2,809 億円	2,821 億円

### ガイドライン活用先数



### 無保証メイン先数



### 無担保融資先数



### ● 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)

	2017年度	2018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	286 先	317 先
経営指標等が改善した先の融資残高	1,154 億円	1,199 億円

# 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)



## 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

- ・STARTUP Lab
- ・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
- ・各種マッチング

### 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

## ● 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)

	2017年度	2018年度		2017年度	2018年度
ソリューション提案先数	430先	900先	ソリューション提案先の融資残高	497億円	1,507億円
全取引先数に占める割合	3.5%	7.0%	全取引先の融資残高に占める割合	5.3%	15.8%

秋田県内でのベンチャーエコシステム（起業家育成～創業支援～起業家創出の好循環）の構築により、地域経済基盤の維持・拡大をはかるため、起業・創業支援を積極的に行っております。STARTUP Labを中心とした活動により、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



県内の起業家をサポーターとして組織化し、起業後のフォローを含めて中長期的に支援する取組みです。

会員数 (2019年3月末現在)	65名
---------------------	-----



[ワークショップの様相]



## 事業創業ワークショップ

地域毎にワークショップを開催し、その地域が抱える地域課題を掘り下げ、新規事業の創出をはかる取組みです。  
2018年度は大館エリアで開催し、今後は全県展開をはかってまいります。

## ビジネスプランコンテスト

秋田県の地域経済牽引が期待される事業テーマを広く募集し、開催しました。全23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伴走支援を実施してまいります。

事業計画ブラッシュアップ	<b>2018最優秀プラン</b>
会社設立支援	
ファイナンス等	ブドウやワインを通じて「秋田×農業」の世界観を伝えたい
	暮らしと遊びをテーマとしたライフスタイルブランド「MOKUTO」の開発
	<b>特別賞プラン</b>
事業化	「UGOHUB」羽後町のカ・ワ・ミライを結ぶ宿泊機能付シェアスペースの運営

## 2017最優秀プラン事業化支援

### 発達障害者特化型施設の開設



**自閉症特化型生活介護事業所Kai**  
発達障害者の社会参加を支援する施設  
オンラインに即座に対応するサービスは、国内で、専らに本事業

## 資金調達

### 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。

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

成約実績累計 (2019年3月末現在)	69件、59百万円
------------------------	-----------

### 日本政策金融公庫との連携

日本政策金融公庫と連携し、相互のノウハウを活用した協調融資（みらいへの道しるべ）にて創業支援を実施しております。



### 支援例

**パン屋開業資金：10百万円（うち当行5百万円）**  
日本政策金融公庫と連携し、創業計画書の策定支援や創業に向けたアドバイスを実施いたしました。

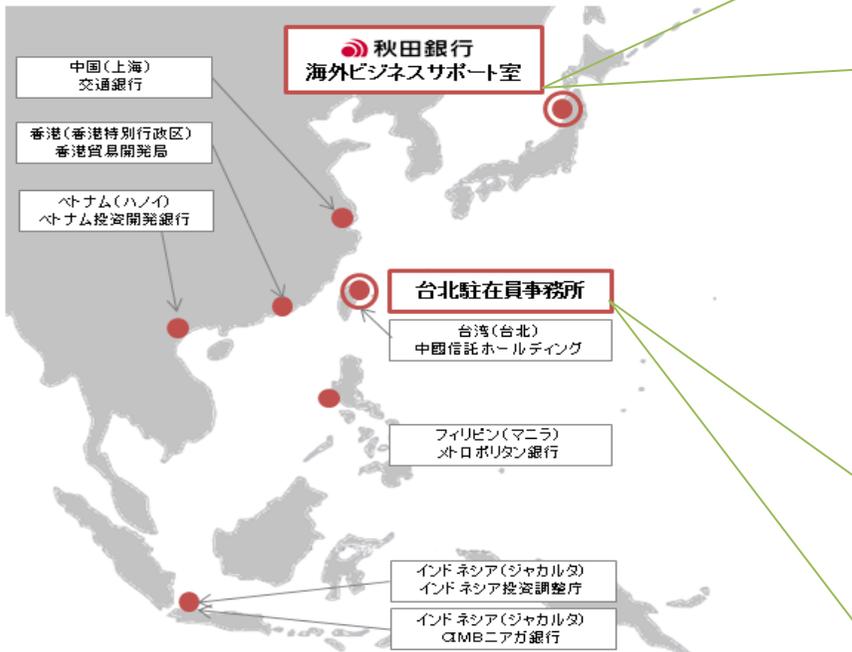
● 当行が関与した創業、第二創業件数  
(共通ベンチマーク3)

	2017年度	2018年度
創業	73件	80件
第二創業	9件	21件

台北駐在事務所を中心にコンサルティング支援を強化し、ビジネスマッチング支援を拡大しております。特に、県産品の食材輸出に向けた支援に力を入れ、お客さまの販路拡大による企業価値向上支援をしております。

## 業務提携

5か国、7つの金融・政府機関との業務提携を結んでおり、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)

## 海外ビジネスサポート室

当行本部内に海外取引に関する国内の拠点として設置しております。輸出入・為替取引のコンサルティングやセミナー・商談会などを開催しております。

## 具体的な取り組み

### 県産食材の輸出拡大支援

当行、ヤマトHD、日本航空の3社が連携し、パリ(フランス)のアンテナショップで「秋田県フェア(2019.1.18~31)」を開催し、当行取引先を中心に約30社が30品目を販売しました。

### 2018年度セミナー実績

2018年4月	日台ビジネスマッチング 参加9社 商談件数13件
2018年10月	Netbix台湾ビジネスツアー 参加7社
2018年11月	JICAセミナー 参加8社
2018年11月	台湾・秋田IoTトレンドセミナー 参加4社

[秋田県フェアの様様]



## 台北駐在員事務所

台湾をはじめとする東南アジアへの進出を検討しているお取引に対して、現地視察や現地企業の情報提供および個別商談のセッティングを行っております。

## 具体的支援例

### 秋田牛の輸出拡大支援

台湾における県産品の輸出に向けたビジネスマッチング支援を目的に、「秋田牛」ブランドの確立と消費拡大の観点から「秋田牛」の新規輸出ルートの開拓に取り組みました。



[秋田牛フェア]



参考：2018年度実績

コンサルティング支援	140件
輸出入にかかる商談件数	92件
輸出入にかかる取引紹介	7件

県内外の当行店舗や北東北3銀行（当行、青森銀行、岩手銀行）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、広域におけるビジネスマッチングを支援しております。また、東京支店内に設置している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。



(2019年3月末現在)

## 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：2018年度ネットビックス商談会実績

参加企業数	商談件数
59 社	198 件

[Netbix商談会の模様]



## ネットビックスプラス

ネットビックスの3行に秋田大学、青森大学、岩手大学が加わった連携体です。それぞれの大学が持つ研究技術など産業化の可能性があるビジネスを3行が持つネットワークを通じ、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。

お取引先企業の成長支援

地域活性化

● 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）

先数	2017年度		2018年度		先数	2017年度		2018年度		先数	2017年度		2018年度	
	地元	地元外	地元	地元外		地元	地元外	地元	地元外					
57 先	71 先	4 先	6 先	52 先	53 先	1 先	12 先							

## 東京ビジネスサポートセンター

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]

- マッチング情報の提供
- 商品開発等のアドバイス など

[個別相談の様様]



参考：2018年度東京ビジネスサポートセンター実績

来所・利用者数	商談件数	成約件数
398 社	499 社	124 件

## 販路開拓支援

「**県内食品事業者の首都圏等への販路開拓支援に関する協定**」の締結  
(2018年9月27日)

秋田銀行

協定締結

秋田県中小企業団体中央会

それぞれが保有するネットワークおよび経営資源を有効に活用し、**県内食品産業の振興**および**地域経済の活性化**に寄与することを目的に協定を締結いたしました。

[連携・協力事項]

- 販路開拓支援に関する情報交換
- 販路開拓のためのサービスノウハウの提供など



## 地域連携DMOとの連携

### 地域ブランディング活動

当行が持つ金融機能やネットワークを活用し、地域連携DMOと連携をはかり、大手菓子メーカーとのコラボ商品開発の仲介を行うなど、地域ブランディング活動を強化しております。

※DMO

→観光物件、自然、食、芸術・芸能、風習など当該地域にある観光資源に精通し、地域と協同して観光地域作りを行う法人のこと。

### 秋田犬ツーリズムとの連携

秋田銀行

連携

秋田犬ツーリズム

金融機能

観光振興事業

ネットワーク

地域産業の創出

[秋田犬ツーリズム×不二家]

[秋田犬ツーリズム×ギンビス]



『ミルキー (ペコちゃん&秋田犬)』



『秋田の枝豆』

地域活性化

※秋田犬ツーリズム

→大館市、北秋田市、小坂町、上小阿仁村の4市町村で構成するDMO

当行では、これまで秋田を支えてきた企業（お客さま）の本業支援（企業価値向上）のため、本部内にアドバイザーおよび関連会社（株）あきぎんリサーチ&コンサルティングを配置し、専門性の高いコンサルティングを実施しております。

## アドバイザーによる本業支援の充実

### 当行のアドバイザー

各分野において実務経験の豊富な人材を外部より招聘し、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。7名のアドバイザーを配置し、各種支援態勢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。

## 関連会社との連携支援

### 関連会社

秋田銀行グループ  
**ARC** 株式会社 あきぎんリサーチ&コンサルティング  
Akigin Research & Consulting

### [主な業務]

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

### 具体的な取り組み

#### 医療・介護分野への支援

診療所および介護施設開業に関する診療圏を中心に、医療法人成りに関するアドバイスや経営改善指導を展開しております。

#### [支援内容]

- 事業計画作成
- 市場調査の依頼
- 各種マーケットリサーチ など

参考：2018年度実績

ARC支援	外部専門家支援
19 先	1 先

#### 補助金申請支援

「ものづくり補助金」などの補助金申請支援を行っております。補助金の有効活用によりお取引先の企業価値向上に貢献してまいります。

#### [主な補助金]

- ものづくり補助金
- かがやく未来型中小企業応援事業
- 攻めのサービス産業等応援事業

参考：2018年度補助金申請実績

支援件数	68 先

- 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）

	2017年度	2018年度
支援先数	145 件	248 件
割合	1.2 %	1.9 %

- 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）

	2017年度	2018年度
支援先数	42 先	77 先

- 秋田県は企業経営者の高齢化が進み、後継者不足による休廃業・解散が地域課題の1つとなっております。この地域が抱える課題を解決するため、当行では事業承継・M&Aによる提案・支援の拡大を進め、支援件数が増加しております。
- 今後の秋田県経済の振興・発展に寄与する人材の育成・輩出することを目的に「あきた未来塾」を開講しており、本業支援に対する活動範囲を広げております。

## 秋田県の現状

後継者不在率  
**68.6%**  
全国ワースト14位

帝国データバンク調べ  
2017年11月時点



経営者平均年齢  
**61.4歳**  
全国2位

帝国データバンク調べ  
2018年1月時点

後継者不足の深刻化

## 当行の具体的な取組み

### 支援体制・対応力の強化

専門部署  
新設

営業推進部ソリューション営業室 (2018年6月～)

専門部署の設置、専任者の増員により支援態勢を強化しました。2018年度は約500件の相談を受付いたしました。

[行内研修]

[営業店行員との打ち合わせ]



専門  
資格

事業承継・M&Aエキスパート資格保有者 136名  
事業承継・M&Aシニアエキスパート資格保有者 8名

### 外部連携

秋田県事業引継ぎ支援センター

後継者不在などの事業承継相談は、無料の公的窓口へ

辻・本郷 税理士法人  
HONGO TSUJI TAX & CONSULTING

株式会社 山田エスクロー信託

## 人材育成支援

あきた  
未来塾

目的

若手経営者・後継者を対象に、経営に有益かつ実践的な自己啓発の場、相互交流・ネットワークの場を提供し、将来の秋田県経済の振興・発展に寄与する人材の育成・輩出し、地域経済の活性化をはかる。

2011年10月開講

[カリキュラム]

8期生  
13名  
受講中

OB・OG  
87名  
輩出

異業種交流

スタート  
アップ

視察交流

経営知識  
習得

戦略形成

卒業



[経営ミレニウムゲーム]  
会社の成長に必要なノウハウを学ぶ。



[全国若手ものづくりソサエティ]  
若手経営者・後継者が一堂に集まり、ネットワークを構築する。



[リーダーシップ]  
ディスカッションを通じて理解を深める。

### ● 事業承継支援先数 (選択ベンチマーク15)

2017年度

94 先

2018年度

377 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)

2017年度

52 先

2018年度

103 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。

お客さまの経営状況に応じ、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。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

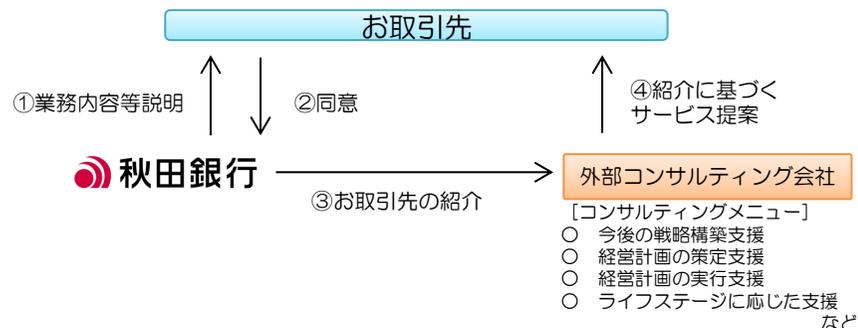
- お取引先と経営課題を共有し、経営改善計画の策定を支援しております。
- また、営業店と本部が連携し、財務改善策、予実管理手法、販売戦略、生産性向上策等の助言を行っております。

- 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	
2017年度	2018年度	2017年度	2018年度	2017年度	2018年度	2017年度	2018年度
2,236 先	2,387 先	101 先	74 先	561 先	581 先	1,574 先	1,732 先

### 外部機関との連携

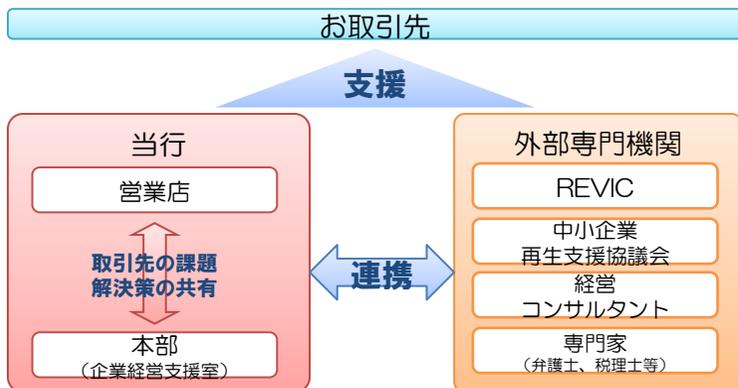
当行では外部コンサルティング会社との連携により、経営改善に関わるコンサルティング支援態勢を強化しております。



## 抜本的な事業再生

### 外部機関との連携

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)

実抜計画策定先数	2017年度	2018年度
	未達成先の割合	204 先 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)

DES・DDS・債権放棄を行った先 実施金額	2017年度	2018年度
		6 件 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)

REVIC利用先数 中小企業再生支援協議会利用先数	2017年度	2018年度
		1 件 9 件

## 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)	31/3					
		メイン先数	6,287					
		メイン先の融資残高	3,283					
		経営指標等が改善した先数	4,943					
		(単位：億円)	31/3	30/3 ※	29/3 ※			
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	2,821	2,842	2,659					
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	2,387	74	581	1,732		
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)	80					
		金融機関が関与した第二創業件数 (単位：件)	21					
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	12,609	824	701	7,162	421	2,307
		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	9,518	461	665	7,101	229	796
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	2,352	3,114				
		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	18.7%	32.7%				

※ 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30/3、29/3の数値については31/3時点のカウント先数に対する残高となります。

## 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)		31/3		30/3		29/3					
				地元	地元外	地元	地元外	地元	地元外				
		秋田県	-	秋田県	-	秋田県	-	秋田県	-				
		全取引先数		12,895		12,257		11,897					
		地域別の取引先数の推移		10,316	2,579	9,917	2,340	9,743	2,154				
地域別の企業数の推移		48,838	757,302	48,838	757,302	50,457	790,353						
		48,838	-	48,838	-	50,457	-						
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、%)		31/3	30/3	29/3							
		メイン取引（融資残高1位）先数の推移		6,885	6,746	6,560							
		全取引先数に占める割合		53.4%	55.0%	55.1%							
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・													
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）		467									
		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		9,996	3,873	7,415	1,490	74.2%	38.5%				
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の割合		9,996	240	2.4%							
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		12,609	2,732	21.7%							

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	12,895	248	1.9%		
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)	83				
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	12,895	900	7.0%		
		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	9,518	1,507	15.8%		
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	7,289	329	4.5%		
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）	6	53	12		
14	M&A支援先数	M&A支援先数 (単位：社)	103				
15	事業承継支援先数	事業承継支援先数 (単位：社)	377				
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	79	40	50.6%	90	
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	2			

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	7,091	1,959	27.6%		
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	24	8	33.3%		
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	1,408	329	23.4%		
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	214	11		
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	10			
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	77				

## 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	357	317	1,199			

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
P 3	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
P 4	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
P 1 1	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>