

『地域経済の活性化に向けた取り組み』

金融仲介機能のベンチマーク（平成28年3月期）

平成29年3月



高知銀行の取組方針

地域金融機関である当行の使命は、長年にわたって築いてきた地域のお客さまとの絆をさらに深め、金融仲介機能を発揮して、地域経済の活性化に積極的に貢献し、地域との共存共栄を図っていくことであります。地域経済の課題である人口の減少と高齢化の進展や、経済規模の縮小に対して、当行は「地域密着型金融の深化」による地方創生への貢献を基本戦略のひとつとしており、『金融仲介機能のベンチマーク』を活用してコンサルティング機能を発揮し、事業性評価を重視した信用供与や経営支援を行うとともに、お客さまのライフステージや状況等に応じたソリューション提案力を強化して、地域と一体化した“face to face”の営業を徹底することで地域密着型金融を深化させ地方創生に貢献し、地域との共存共栄を図ってまいります。

ベンチマークの活用

お取引先の経営改善や成長力の強化

お取引先の抜本的な事業再生等による生産性の向上

事業性評価に基づく融資の一層の推進

地域との共存共栄

金融仲介機能の発揮による
地域経済の活性化への
積極的な貢献

信用供与の円滑化に向けた取り組み

「ブロック・エリア制」による地域に密着した活動の強化や、成長分野に対する貸出の推進等を通じて、中小規模事業者等の皆さまの資金ニーズや各種相談にもきめ細かく対応しております。

◇地域へのコミットメント・地域企業とのリレーション

当行の主要経営基盤である高知県において平成27年10月より「ブロック・エリア制」を導入し、地域と協働しながら地域経済の活性化に積極的に貢献し、お取引先数の増加を含めた基盤拡充を図っております。

地域の取引先数の推移

	平成26年3月末	平成27年3月末	平成28年3月末
高知県	7,460先	7,465先	7,963先
高知県以外の四国	1,588先	1,622先	1,719先
本州	592先	642先	680先
全取引先	9,640先	9,729先	10,362先

地元「高知県」のお取引先数は増加基調で推移しております。

※取引先…単体与信先、預金取引先のうちソリューション提案先数

◇取引先の経営改善や成長力の強化

当行をメインバンクとしてお取引をいただいている企業のうち、経営指標の改善が見られたお取引先に対する融資額は増加基調で推移しております。

メイン先数	4,349先	経営指標が改善した先の融資残高の推移		
		平成26年3月期	平成27年3月期	平成28年3月期
メイン先の融資残高	2,117億円			
経営指標が改善した先	3,153先	1,833億円	1,878億円	1,912億円

※グループベース与信先数 (平成28年3月期)

当行がメインバンクのお取引先のうち72%（改善先3,153先／メイン先4,349先）のお取引先で経営指標が改善しております。

◇人材育成の強化

お取引先の本業支援の基本となる事業性評価に欠かせない専門知識を持つ人材を育成するために、「各種外部セミナー」「行内研修」「休日セミナー」を開催するなど人材育成に努めております。

外部資格については下表の5資格取得を推奨しており、農業・林業・水産業の各アドバイザー資格を取得した行員を高知県内6エリアに配置して、農林水産業の経営に関するニーズへの確に対応する体制整備に取り組んでおります。

取引先の本業支援に関する研修

(平成28年3月期)

研修実施回数	43回
参加者数	709名
資格取得者数	53名

特に取得を推奨している主要5資格の取得者は増加基調で推移しております。

主要5資格取得者の推移

	平成27年3月期	平成28年3月期	平成28年9月期
農業経営アドバイザー	12名	15名	19名
林業経営アドバイザー	2名	4名	4名
水産業経営アドバイザー	2名	2名	2名
動産評価アドバイザー	7名	9名	11名
M&Aシニアエキスパート	5名	7名	9名

◇担保又は保証に過度に依存しない融資の促進等

事業性評価を重視し、担保や保証に過度に依存しない融資の促進に向け、本部担当者や外部講師による行内研修および勉強会などを開催して、業種別審査の目利き力向上やA・B・L活用等への取り組み強化に努めております。また、「事業性評価シート」の作成・活用を通じてお取引先の事業内容の理解を一層深めていくとともに、本部と営業店が情報を共有して適切なソリューションを提供するなど本業支援を積極化し、担保や保証に過度に依存しない融資につなげてまいります。

(平成28年3月期)

	先数	融資残高		先数
事業性評価に基づく融資を行っていると信先数および融資残高	465先	833億円	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	49先
上記計数の全与信先数および当該与信先の融資残高に占める割合	5.5%	14.4%		

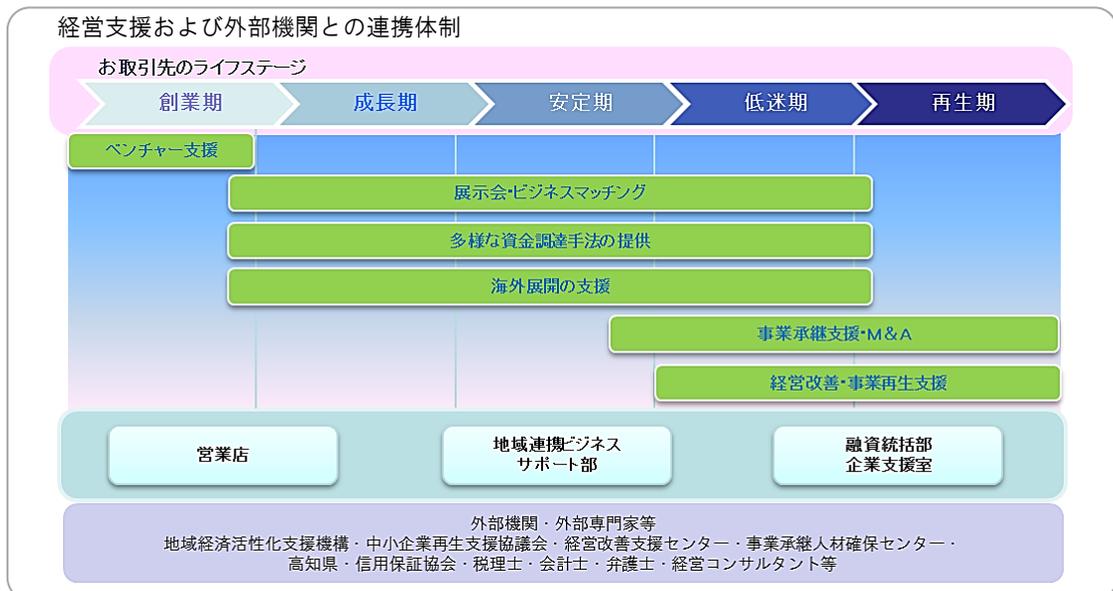
担保や保証に過度に依存しない姿勢で積極的なご融資の促進に取り組んでおります。平成27年度は事業性評価を重視したご融資が465先となり、全与信先の5.5%を占め、残高については14.4%を占めております。

地域経済活性化に資する取り組み

当行は地域の中小企業等の皆さまの事業活動の活性化につながるような取り組みを積極的に展開していくことで、地域経済の活性化につなげてまいりたいと考えております。

◇中小企業の経営支援に関する体制

地域連携ビジネスサポート部が主体となって、コンサルティング機能を発揮した地域との連携の更なる強化を図っております。また、融資統括部企業支援室が中心となって、営業店や中小企業再生支援協議会と緊密に連携し、お取引先の経営改善支援活動を行っております。



◇ライフステージ別の与信先数

お取引先のライフステージや、事業の持続可能性等を適切かつ慎重に見極めたうえで、産学官・外部機関との連携による最適なソリューションを提供し、お取引先の成長・発展・改善に向けて取り組んでおります。

(平成28年3月期)

	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	8,511先	926先	668先	4,853先	1,341先	723先
上記先の事業年度末の融資残高	5,792億円	390億円	591億円	3,879億円	443億円	487億円

※全与信先数…単体与信先数

全与信先の10%が創業期にあり、新規創業にも積極的に関与しています。また、成長期と安定期にあたるお取引先へのご融資残高が全与信先の77%を占めているほか、再生期の支援などライフステージに応じた取り組みを行っております。

【ライフステージの定義】

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…貸付条件の変更または延滞がある先

◇本業支援・企業のライフステージに応じたソリューションの提供

○創業または新事業の開拓に対する支援

《こうぎん産学連携ファンド》

高知県内の大学等が保有する特許、研究成果等を活用し、創業・新事業の展開を目指す事業者等の支援を行うことを目的とした「こうぎん産学連携ファンド」を平成26年10月に創設し、同ファンドを活用して、大学等と事業者との事業化に向けた共同研究の促進に取り組んでおります。

《こうぎん地域協働ファンド》

創業支援や新規事業展開、ベンチャー企業の育成支援等を目的に、当行とオーシャンリース株式会社、REVICキャピタル株式会社の3社を組合員として「こうぎん地域協働投資事業有限責任組合（通称：こうぎん地域協働ファンド）」を平成28年4月に設立いたしました。

《県内高等教育機関との連携》

地域経済の活性化と産業の振興に貢献することを目的とした連携協定を高知県内の4つの高等教育機関（高知大学、高知工業高等専門学校、高知県立大学、高知工科大学）と締結しており、各教育機関の得意分野を活かした人材の育成、技術相談などに取り組んでおります。

《高知県産学官民連携センターとの連携》

産学官連携強化のため平成27年4月に開設された「高知県産学官民連携センター」等との連携をより一層強化し、次代の地域産業を担う人材の育成、各機関の研究成果等の情報交換や支援などに取り組んでおります。

今後も、県内の高等教育機関等との連携の強化を図るとともに、新たな資金調達手法の提供などで創業や新規事業の展開を支援して、地域経済の活性化に貢献してまいります。

○創業・新事業制度融資等の積極的な活用

創業・新事業制度融資等を積極的に推進していくために、本部所管部による集合研修や、自主参加型休日セミナー、成長分野における業種別担当者との帯同訪問によるOJT指導により、行員の知識や提案力の向上に取り組んでおります。

創業支援先数

(平成28年3月期)

創業計画の策定支援	76先	当行が関与した創業先数	505先
創業期の取引先への融資（プロパー）	251先	当行が関与した第二創業先数	8先
創業期の取引先への融資（信用保証付）	305先		

※「関与」とは…左表の支援への取り組み

【第二創業】

すでに事業を営んでいる企業の後継者等が新規事業を開始すること、既存の事業を承継した事業者等が新規事業を開始すること、抜本的な事業再生によって企業が業種を変えて再建すること

地域経済の活性化につながる創業にも積極的に関与しており、平成27年度に創業期のサポートをさせていただいたお取引先は513件となりました。

○コンサルティング機能の発揮

認定支援機関が関わる「ものづくり補助金」や「創業補助金」ならびに高知県等の補助金公募に関する情報を営業店に周知し、お取引先等に情報を提供していくとともに、各種補助金や制度融資などの有効活用に関する提案や申請手続きなどのサポートを積極的に行っております。

○ビジネスマッチングの取組強化

高知県や高知県地産外商公社との共催による各種商談会を通じて、お取引先の新たな販路の開拓等のサポートに取り組んでいます。

また、ビジネス情報ネットワークシステムの「営業サポート情報」をソリューション提案ツールとして積極的に活用しているほか、お取引先の多様なニーズにお応えしていくために、ビジネスマッチング等に関する業務提携によるサポートを有効に活用したコンサルティング機能の強化に取り組んでいます。



右写真「第41回FOODEX JAPAN2016」
(平成28年3月)

○事業の承継に対する支援

当行は「事業承継相談サポートシート」を制定し、営業店と本部の連携活動の効率化を図っております。また、高知県事業承継・人材確保センターなどの公的支援機関や、みずほ証券株式会社、株式会社日本M&Aセンターなどの事業者と事業承継やM&Aに関するビジネスマッチング契約を締結し、専門的で高度なスキルが要求される事業において外部機関と連携を図ることにより、事業承継に係る支援態勢の強化に取り組んでいます。

ソリューション提案先

(平成28年3月期)

	ソリューション提案先 (全取引先に占める割合)	全取引先
ソリューション提案先数	632先 (8.3%)	7,611先
ソリューション提案先の 融資残高	541億円 (9.3%)	5,792億円

※全取引先…グループベースと信先

販路開拓支援先 (成約先)

(平成28年3月期)

高知県 (双方が高知県内)	3先
高知県以外の国内 (高知県と県外、県外と県外)	48先
海外 (片方が海外)	3先

事業承継支援先数・・・11先

これからも、お取引先のライフステージや状況等に応じたソリューション提案力の向上に取り組んでまいります。

◇経営改善支援の強化

営業店と本部が一体となり外部機関と連携した経営改善指導、ビジネスマッチング等のコンサルティング、外部機関の活用および外部専門家との連携強化を図っております。

平成28年8月より、財務情報以外の事業の特性に着眼した「事業性評価シート」の運用を開始いたしました。財務情報を主体とした財務診断システムやローカルベンチマークと併せて活用し、お取引先の事業モデルの理解をより一層深めていくよう取り組んでいます。

お取引先との“face to face”の対話によりリレーションをさらに強化して、経営改善支援に積極的に取り組んでまいります。

融資条件の変更を行っている取引先の経営改善計画の進捗状況

(平成28年3月期)

好調先	106先	うち経営改善計画策定先 (106先) 38.4%
順調先	153先	(153先) 55.4%
不調先	308先	(17先) 6.2%
条件変更先総数	567先	(276先) 100%

【定義】

好調先…売上高等の指標が計画比120%超
順調先…売上高等の指標が計画比80%～120%以下
不調先…売上高等の指標が計画比80%未満

融資条件の変更を行い経営改善計画を策定されたお取引先のうち、経営改善計画が好調または順調に推移しているお取引先は93%を占めています。