

各位

株式会社 東北銀行

「金融仲介機能のベンチマーク」の公表について

株式会社東北銀行（取締役頭取 村上 尚登）は、「金融仲介機能のベンチマーク（以下、ベンチマークという。）」の指標を公表いたしましたので、お知らせいたします。

当行は、「地域金融機関として地域社会の発展に尽くし共に栄える」を経営理念とし、中小企業支援に向けて金融仲介機能を発揮していくことにより、地域とともに成長することを目指しております。平成 28 年 4 月よりスタートした中期経営計画においても「“地域力の向上”～地域の中小事業者の企業価値向上をお手伝いします～」をテーマとして掲げ、地域の活性化につながるお客様の発展・成長に向けた支援に取り組んでおります。

こうしたなか、平成 28 年 9 月に金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる多様な指標として金融庁よりベンチマークが公表されました。

今回、当行の金融仲介機能の発揮状況として平成 27 年度におけるベンチマークを公表するとともに、今後も経営理念・中期経営計画の実現に向けてベンチマークを活用し、お客様のニーズや課題解決につながる融資支援・本業支援などに積極的に取り組み、「地域力の向上」に努めてまいります。

以上

【本件に関するお問い合わせ先】

経営企画部（担当：橋場）

TEL:019-651-6161（内線:3245）

 **東北銀行**

〒020-0023 盛岡市内丸 3 番 1 号

電話番号 019-651-6161

F A X 019-653-1291

ホームページ <http://www.tohoku-bank.co.jp>

金融仲介機能のベンチマーク

平成29年2月13日

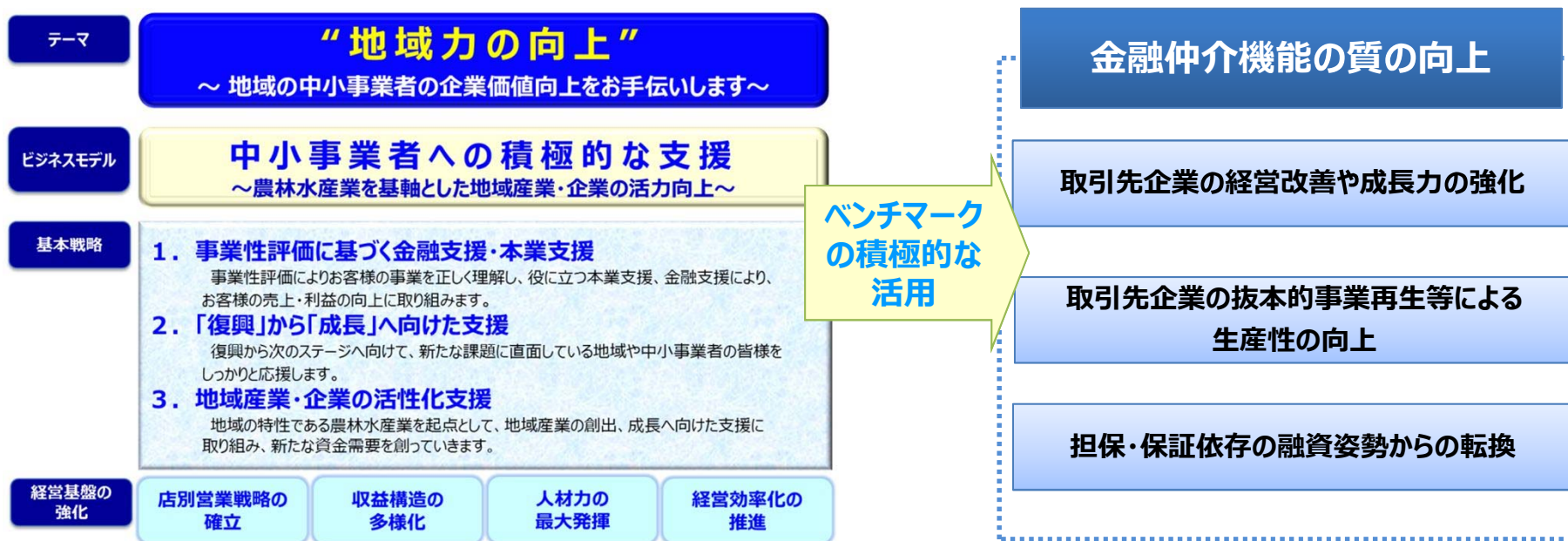
 東北銀行

「金融仲介機能のベンチマーク」の活用

当行では、中期経営計画において「“地域力の向上”～地域の中小事業者の企業価値向上をお手伝いします～」をテーマに掲げ、地域の活性化につながるお客様の発展・成長に向けた支援に取り組んでおります。

「金融仲介機能のベンチマーク」を活用し、金融仲介機能の質の向上に努め、お客様のニーズや課題解決につながる融資支援・本業支援を積極的に進めてまいります。

【中期経営計画全体図】



取引先企業の経営改善や成長力の強化

【共通ベンチマーク1】

「金融機関がメインバンクとして取引を行っている企業のうち、経営指標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」

メイン先数	3,179先	うち経営指標等の改善先数	1,788先
メイン先の融資残高	1,808億円	上記の融資残高	863億円

- ◆メイン先・・・当行の融資残高が最も多い先
- ◆経営指標等改善先・・・前期比で売上高、営業利益率、労働生産性、従業員数のうち一つでも改善した先

当行をメインバンクとするお取引先の56%超の経営が改善されております。当行では本業支援、融資支援により、地域のお取引先の発展・成長に向けてお手伝いしてまいります。

【関連する当行の施策】

- ・本業支援（マッチング支援、営業支援、経営改善支援）
ビジネスマッチング。販路開拓支援。個別商談会の開催など。

取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上

【共通ベンチマーク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」

	条件変更総数	うち計画策定先	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	645先	188先 (計画策定先に占める割合)	59先 31.4%	102先 54.3%	27先 14.4%

- ◆好調先・・・売上、営業利益のいずれかが計画比120%超の先。
- ◆順調先・・・売上、営業利益のいずれかが計画比80%～120%の先。
- ◆不調先・・・売上、営業利益のいずれも計画比80%未満の先。

条件変更を行い、経営改善計画を策定しているお取引先のうち、85%超の計画が順調に推移。外部機関との連携等により、お取引先の計画策定支援に積極的に取り組み、業況改善に向けて支援してまいります。

【関連する当行の施策】

- ・本業支援（経営改善支援）
経営改善計画の策定支援。
- ・外部機関との連携による経営改善支援
東日本大震災事業者再生支援機構及び岩手（宮城）産業復興機構を活用した再生支援など。

取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上

【共通ベンチマーク3】

「金融機関が関与した創業の件数」

金融機関が関与した創業件数

23件

◆創業に関する融資を集計。

23先の創業に関する融資支援を行いました。地域経済の活性化に向けて、創業を目指すお取引先の金融支援・本業支援に積極的に取り組んでまいります。

【関連する当行の施策】

- ・本業支援（起業、創業支援）
岩手県よろず支援拠点との定期相談会の開催、補助金制度等の活用を通じた事業者支援など。
- ・事業性融資商品「とうぎん創業支援ローン(起業のとびら)」の取扱い

取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上

【共通ベンチマーク4】

「ライフステージ別の与信先数および融資残高」

	ライフステージ 対象先	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	5,112先 (上記に占める割合)	285先 5.6%	809先 15.8%	3,294先 64.4%	167先 3.3%	557先 10.9%
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	2,282億円 (上記に占める割合)	124億円 5.4%	334億円 14.6%	1,475億円 64.6%	45億円 2.0%	304億円 13.3%

- ◆ 創業期⇒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⇒同80%～120%。
- ◆ 低迷期⇒同80%未満。
- ◆ 再生期⇒貸付条件の変更または延滞のある期間。

「創業期」から成長・安定に向けた支援、「低迷期」「再生期」から再成長へ向けた支援など、お取引先のライフステージに応じた様々なソリューションの提供に努めてまいります。

【関連する当行の施策】

- ・本業支援（起業・創業支援、マッチング支援、営業支援、経営改善支援）

担保・保証依存の融資姿勢からの転換

【共通ベンチマーク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、融資額および全与信先数、融資額に占める割合」

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	378先	628億円
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	5.2%	15.2%

平成28年12月末時点で事業性評価先数は702先、その融資残高は866億円となっております。今後も事業性評価に基づいた融資支援に取り組んでまいります。

【関連する当行の施策】

- ・事業性評価の定着化
人材育成（事業性評価研修の開催）、本業支援研究会の開催ほか。