

金融仲介機能の発揮に向けた取組みについて (金融仲介機能のベンチマーク)

2017年3月



Tsukuba Bank

筑波銀行

「金融仲介機能のベンチマーク」の公表について

当行は、「金融仲介機能のベンチマーク（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）」の指標を以下のとおり公表するとともに、同指標を最大限に活用することで引き続きお客さまの本業支援、経営改善支援に積極的に取り組んでまいります。

金融仲介機能ベンチマーク（共通項目）

（１）取引先企業の経営改善や成長力の強化

—当行がメインバンクとして取引を行っている企業のうち、経営指標の改善や就業者数の増加が見られた先—

（単位：先）

	29/3期	28/3期
メイン先数	11,154	12,058
内、経営指標等が改善した先数	6,783	7,214

—当行がメインバンクとして取引を行っている企業のうち、経営指標の改善や就業者数の増加が見られた先の融資残高—

（単位：億円）

	29/3期			28/3期		
メイン先の融資残高	4,539			4,457		
内、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	29/3期	28/3期	27/3期	28/3期	27/3期	26/3期
	2,538	2,530	2,350	2,415	2,314	2,212

※）「メインバンク」とは、当行の融資残高が最も多い取引先としております。

※）「経営指標」とは、売上、営業利益率、労働生産性等を示す指標としております。

（2）取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上

—当行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)

	29/3期	28/3期
条件変更先総数	2,044	1,915
内、好調先	101	107
内、順調先	97	89
内、不調先	1,846	1,719

—当行が関与した創業、第二創業の件数— (単位:件)

	29/3期	28/3期
創業件数	519	484
第二創業件数	10	1

※) 当行が関与した創業、第二創業の件数とは、創業計画の策定支援、創業期取引先への融資等による支援を実施した件数としております。
 ※) 第二創業とは、既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、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等としております。

(単位:与信先数:社/融資残高:億円)

—ライフステージ別の与信先数（単体ベース）および融資残高—

	29/3期						28/3期					
	総数	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期	総数	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
与信先数	17,358	642	1,559	11,429	868	2,860	18,391	765	1,671	12,355	753	2,847
融資残高	8,981	301	1,022	6,330	280	1,046	8,704	266	1,043	6,265	252	878

（3）担保・保証依存の融資姿勢からの転換

—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残高—

(単位:先数:社/融資残高:億円)

	29/3期	28/3期
与信先数 —①	17,358	18,391
内、事業性評価に基づく融資を行っている与信先数 —②	1,765	331
割合 —②/①	10.17%	1.80%
融資残高 —③	8,981	8,704
内、事業性評価に基づく融資を行っている融資残高 —④	1,372	589
割合 —④/③	15.28%	6.77%

（1）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

—事業性評価に基づく融資を行っている与信先の
融資金利と全融資金利との差—

	29/3期	28/3期
全融資先金利	1.29%	1.42%
事業性評価先金利	1.37%	1.60%
金利差	0.08%	0.19%

—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（単体ベース）—

（単位：与信先数：社／融資残高：億円）

	29/3期	28/3期
地元中小企業与信先数 —①	18,918	19,977
内、無担保与信先数 —②	12,679	13,460
地元中小企業融資残高 —③	6,140	6,040
内、無担保融資残高 —④	1,745	1,686
無担保与信先数割合 —②／①	67.02%	67.38%
無担保融資残高割合 —④／③	28.42%	27.91%

（2）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

—本業支援先のうち、経営改善が見られた先数— （単位：社）

	29/3期	28/3期
経営改善先数	1,440	401

—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）

	29/3期	28/3期
メイン先	11,154	12,058
内、経営改善提案先 —①	1,279	494
割合 —②／①	11.47%	4.10%

—ソリューション提案先数および融資残高の全取引先に占める割合—

（単位：取引先数：社／融資残高：億円）

	29/3期	28/3期
全取引先数 —①	18,398	19,184
内、ソリューション提案先 —②	2,988	1,367
割合 —②／①	16.24%	7.13%
全取引先の融資残高 —①	9,168	8,915
内、ソリューション提案先 —②	1,717	703
割合 —②／①	18.73%	7.89%

—創業支援先数—

(単位:社)

	29/3期	28/3期
創業計画の策定支援	32	19
創業期の取引先への融資（信用保証付以外）	226	167
創業期の取引先への融資（信用保証付）	354	361
政府系金融機関や創業支援機関の紹介	9	2
ベンチャー企業への助成金・融資・投資	3	0

—販路開拓支援を行った先数—

(単位:社)

	29/3期	28/3期
地元	215	286
地元外	168	138
海外	2	1

—M&A支援先数—

(単位:社)

	29/3期	28/3期
支援先数	43	20

—ファンド（創業・事業再生・地域活性化等）の活用件数—

(単位:件)

	29/3期	28/3期
活用件数	1	0

—事業承継支援先数—

(単位:社)

	29/3期	28/3期
支援先数	118	13

—転廃業支援先数—

(単位:社)

	29/3期	28/3期
支援先数	52	203

—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—

(単位:社)

	29/3期	28/3期
実抜計画策定先数 —①	107	72
内、未達成先数 —②	18	12
割合 —②/①	16.82%	16.67%

—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—

(単位:先数:社/金額:億円)

	29/3期	28/3期
先数	8	5
実施金額	8	8

※) DES（デット・エクイティ・スワップ）とは、借入金の一部を株式に切り換えることにより過剰債務を解消する企業再生の手法

※) DDS（デット・デット・スワップ）とは、借入金を劣後ローンとして擬似資本とすることにより過剰債務を解消する企業再生の手法

—事業清算にともなう債権放棄先数および債権放棄額—

(単位:先数:社/金額:億円)

	29/3期	28/3期
先数	42	202
債権放棄額	17	78

金融仲介機能ベンチマーク（選択項目）

（3）支店の業績評価

—取引先の本業支援に関連する評価について、支店の業績評価に占める割合—

（単位：点）

	29/3期	28/3期
支店の業績評価の総点数 —①	6,000	6,000
内、本業支援の評価点数 —②	600	200
割合 —②／①	10.00%	3.33%

（4）他の金融機関および中小企業支援施策との連携

—REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数—

（単位：社）

	29/3期	28/3期
REVIC	1	0
中小企業再生支援協議会	8	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—

（単位：社）

	29/3期	28/3期
中小企業支援策の活用支援先数	77	6

※）中小企業支援策とは、中小企業基盤整備機構の各種支援策の活用、よろず支援拠点の紹介・活用、中小企業に対する各種補助金の活用等としております。

金融仲介機能ベンチマーク（独自項目）

—ミドルリスク先への融資実行額—

（単位：億円）

	29/3期
融資実行額	785

※）ミドルリスク先とは、当行内における債務者区分の正常先下位から要注意先としております。

—事業再生支援により維持された地元の雇用者数—

（単位：人）

	29/3期	28/3期
雇用者数	815	513