新しいこと、つぎつぎと。
北都銀行

金融仲介機能発揮に向けた取組み状況について
～「金融仲介機能のベンチマーク」について～

2019年8月23日
株式会社北都銀行

新しいこと、つぎつぎと。
北都銀行

金融仲介機能発揮に向けて

基本的な考え方	地域へのコミットメント強化⇒地域の活性化・持続的成長の後押し

■ 当行の経営理念『健全経営を進め　地域とともに　豊かな未来を創造します』
■ 『事業性評価活動』と『地方創生北都プラン』二つの取組みを通じて、地域経済の持続的成長と地方創生に貢献

①事業性評価活動の推進

■ お取引先企業の持続的成長と、更には地域経済活性化への取組みを一層深化させるために、「事業性評価活動」を推進

■ 事業内容や成長可能性等を適切に把握、お取引先企業や地域産業の成長を支援

■ 事業実態を把握する力や目利き力を強化し、経営課題の発見や、課題解決に向けた提案営業を実践できる人材育成を実施

②地方創生北都プランの実践

■ 地域資源の活用や潜在的ニーズを掘り起こし、新しい産業や雇用を創出

■ 秋田県の豊富な資源を活かした新しい価値創造を戦略とする『地方創生北都プラン』を2015年2月に策定

新しいこと、つぎつぎと。
北都銀行

①事業性評価活動の推進

事業性評価活動ツールを活用し現状分析・課題把握

・ローカルベンチマーク
・事業性評価シート
・ＣＲＭ

評価内容や経営課題を共有

【将来性】
独自技術、知的財産、事業多角化、域外への販売意欲　等
【課題】
業態転換、事業承継、資金繰り　等

最適なソリューションの提案・実行

【本業支援】
販路開拓、ビジネスマッチング、法人保険、M&A 等
【金融支援】
資金供給、再生支援、条件変更　等

事業性評価活動の推進

お取引先の業績向上・発展
地域の成長・発展
銀行の成長・発展

《活動領域》
①地方創生に向けた北都イノベーション戦略に関連する事業先
②秋田県経済の維持・成長に必要な事業先
③業績不振が継続し、抜本的解決が必要とする事業先

《活動目標》
■ 売上増加、利益率向上、労働生産性の向上、就業数の増加
■ 経営改善や成長力の強化
■ 創業支援や第二創業支援
■ 事業拡大・事業継続
■ 地元への企業誘致サポート

【推進態勢】

フィデアグループ関連企業　外部機関・専門家の活用

連　携

お取引先企業

■ 定性分析のヒアリングにより経営課題抽出
■ 経営課題を踏まえた具体的アプローチ実施

営業店
・ビジネスマッチング
・販路開拓支援
・新事業展開支援
・事業承継、M&A支援
・事業計画策定支援
・経営改善（再生）支援

連　携

経　営　陣
事業性評価推進担当部
営業推進部・融資部
事業性評価推進委員会
・融資部
・地方創生部
・営業推進部
・人事部

連　携
協　議

②地方創生北都プラン（北都イノベーション戦略）

①再生可能エネルギーを軸とした新しい産業の創出

- 風力発電を秋田の成長産業に育成
- バイオマス発電、地熱発電の地域ビジネスモデルを構築

②中小企業の新しい価値創造

- 経営革新、経営戦略をサポート
- 医理工連携によってベンチャー企業を発掘・育成

③農業の高付加価値化（6次産業化）支援

- 地域との連携による、付加価値の高い農業を育成
- 販路開拓などの支援等によって農林水産所得の向上を目指す

④シニアが輝く地域づくり

- カレッジタウン構想との連携を強化
- 老人ホームやサ高住等の環境を整備

⑤女性の活躍フィールドの創出

- 経営ノウハウを学ぶための女性経営大学の開校
- 女性研究者、女性起業家を育成

⑥県外・海外からの移住促進

- 中心市街地活性化による魅力あるまちづくり
- 介護人材への外国人登用を検討

⑦グローバル戦略による秋田ブランド確立

- 海外ビジネスにチャレンジする経営者を支援
- アジアの輸出貿易拡大を調査

⑧観光資源を活用した地域づくり

- 北都バンコク駐在員事務所、あきた食彩プロデュース台湾事務所を活用し、秋田を売り込む
- 地銀連携、東北連携、日本海連携によって推進

※地方創生北都プランは、2015年2月に公表しております。

新しいこと、つぎつぎと。
北都銀行

金融仲介機能のベンチマーク

新しいこと、つぎつぎと。
北都銀行

「金融仲介機能のベンチマーク」の公表

■ 事業性評価活動の推進、並びに地方創生北都プランの実践を自ら評価・検証するための指標として、2016年9月に金融庁が策定しました「金融仲介機能のベンチマーク」の中から共通ベンチマーク5項目、選択ベンチマーク全50項目のうち当行が重点的に取り組んでいる活動に合致する11項目、そして当行のビジネスモデル・経営戦略に合致し客観的に評価・検証できる指標として、独自ベンチマーク6項目を選定し、その指標等を開示いたします。

共通ベンチマーク（５項目）
①メイン取引先のうちの経営指標（売上・営業利益率等）の改善や就業者数の増加が見られた先数と融資額の推移【共通1】
②条件変更を行っている企業の経営改善計画進捗状況【共通2】
③創業、第二創業に関与した件数【共通3】
④ライフステージ別の与信先数、及び、融資額【共通4】
⑤事業性評価に基づいて融資を行っている先数及び融資額とその割合【共通5】

独自ベンチマーク（６項目）
①当行が関与した秋田県内の再生可能エネルギー事業額、及び、融資実行額【独自1】
②地元農業の高付加価値化に向けた支援件数【独自2】
③女性起業者への支援実績【独自3】
④県内企業等の当行バンコク駐在員事務所活用件数【独自4】
⑤県内自治体等との連携による、当行バンコク事務所が関与したタイ王国からのインバウンド誘客数【独自5】
⑥事業再生支援を通じた、経営支援先の雇用者維持数【独自6】

選択ベンチマーク（11項目） ※選択1、2、5、39は新規開示項目	
①全取引先数と地域の取引先数の推移、及び、地域企業数との比較【選択1】	⑥ソリューション提案先数、及び、融資額等【選択14】
②メイン取引先数の推移、及び、全取引先数に占める割合【選択2】	⑦創業支援先数【選択16】
③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【選択5】	⑧販路開拓支援を行った先数【選択18】
④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【選択7】	⑨⑩M&A、事業承継支援先数【選択19、21】
⑤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【選択11】	⑪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【選択39】

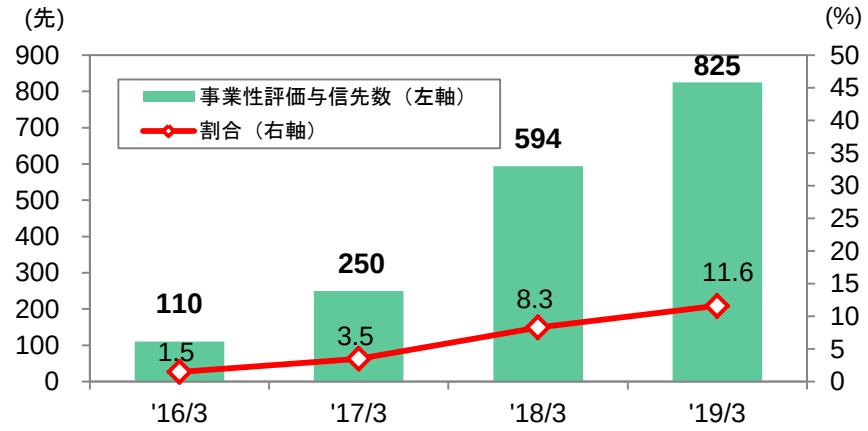
※ベンチマーク項目における表現や番号、指標などにつきましては、金融庁から公表されているものを記載しております。また、各項目の定義は、当行の基準により作成しております。

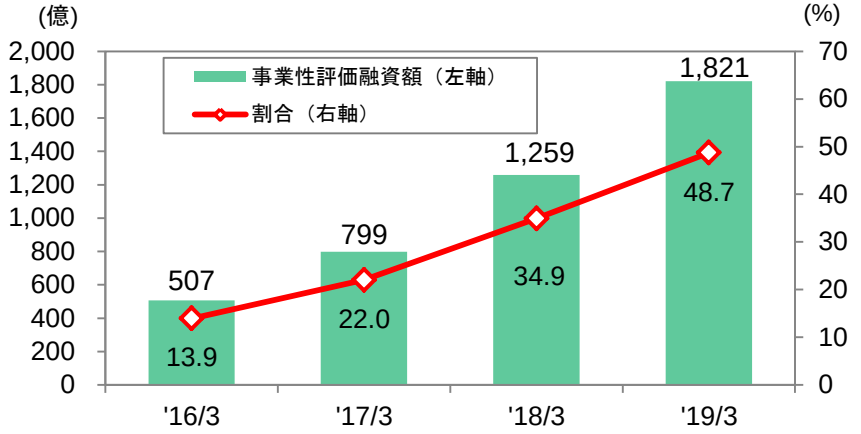
新しいこと、つぎつぎと。
北都銀行

一万先訪問活動を起点とするコンサルティング営業

当行では、一万先訪問活動をコンサルティング営業の起点とし、お取引先のニーズや課題を聞き取りした内容を、具体的な事業性評価やオーダーメイドのソリューション提案に繋げております。

◆ 事業性評価に基づいて融資を行っている先数、及び、融資額とのその割合【共通ベンチマーク5】





※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

◆ 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、およ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先数【選択ベンチマーク5】

（単位：社）

	2017/3	2018/3	2019/3
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	260	552	811
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	260	552	811

◆ ソリューション提案先数・融資額等【選択ベンチマーク14】

	2018/3			2019/3		
	全取引先数①	ソリューション提案先②	割合（②/①）	全取引先数①	ソリューション提案先②	割合（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	6,718社	1,062社	15.8%	6717社	1,000社	14.9%
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	3,609億円	946億円	26.2%	3,738億円	1,169億円	31.3%

新しいこと、つぎつぎと。
北都銀行

独自の事業性評価ツールを活用した取組み（１）

従来から、本業支援、再生支援、事業承継・M&A等、事業性評価活動を推進しておりましたが、「ローカルベンチマーク」と「事業性評価シート」の２つのツールを追加し、深度ある対話を通じてお取引先企業のニーズ・課題把握に努めております。

当行独自の取組み（ローカルベンチマークと事業性評価シートの活用）

１．ローカルベンチマーク（対話）

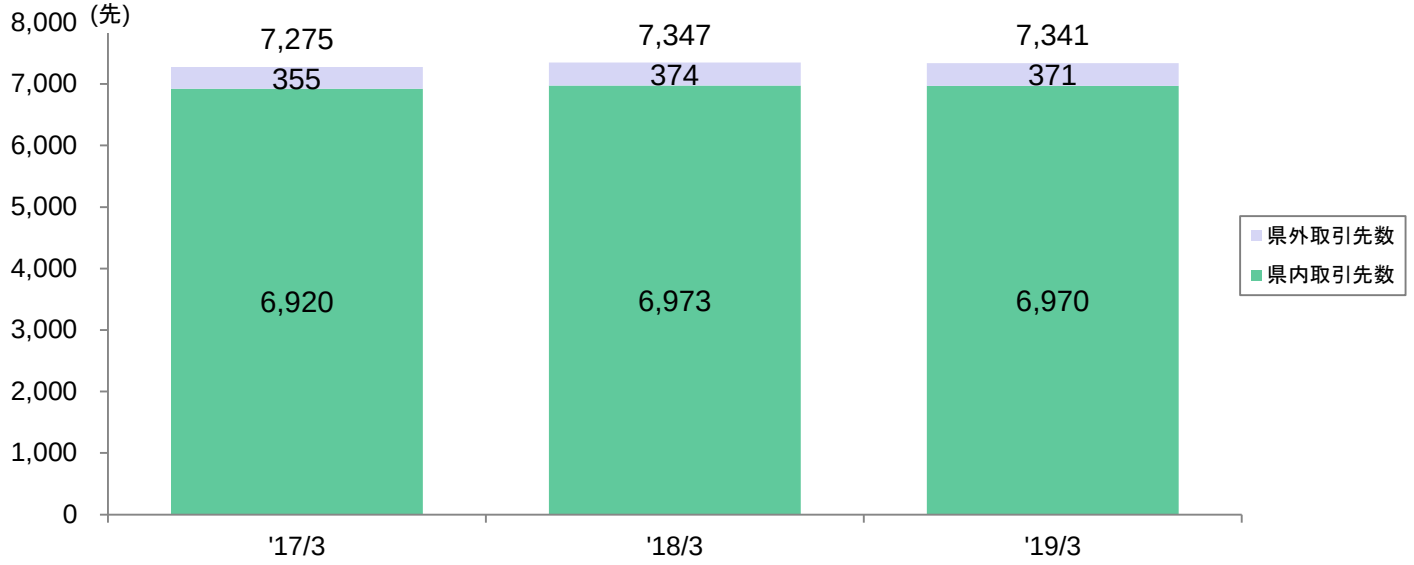
①事業フローに落とし込まれている社長のこだわりや理念の把握
②強みや独自性の把握とそれらを可能にしている仕組みの理解
③銀行が理解するだけの活動ではない、お取引先に気付きを促す

※ローカルベンチマーク
経済産業省HPで公開されている。金融機関や経営者が企業の状態を把握し、双方が同じ目線で対話を行うための基本的な枠組みであり、本業支援活動の入り口として活用することが期待されている。

２．事業性評価シート（北都銀行独自）

①SWOT分析
②将来シナリオ策定・課題抽出
③営業店の対応方針決定
④提案内容の決定
⑤必要に応じ本部専門部署のサポート、外部機関の活用

◆ 全取引先数と地域の取引先数の推移、及び、地域の企業数との推移【選択ベンチマーク1】



独自の事業性評価ツールを活用した取組み（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【選択ベンチマーク2】

		2018/3	2019/3
メイン取引先数の推移、及び、全取引先数に占める割合	メイン取引先数の推移	3,515社	3,496社
	全取引に占める割合	47.8%	47.6%

◆ メイン取引先のうちの経営指標（売上・営業利益率等）の改善や就業数の増加が見られた先数と融資額の推移【共通ベンチマーク1】

	2017/3	2018/3	2019/3
メイン先	3,123社	3,117社	3,140社
メイン先の融資残高	1,911億円	1,863億円	2,021億円
経営指標等が改善した先数	2,375社	2,431社	2,441社

（単位：億円）

	2017/3	2018/3	2019/3
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	1,566	1,586	1,708

※メイン先・・・事業年度末における与信先企業（グループ含む）への融資残高が最も多い先
※経営指標等・・・就業者数・売上・営業利益率･労働生産性

◆ 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【選択7】

	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					
	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
2018/3	6,817社	2,581億円	4,704社	902億円	69.0%	34.9%
2019/3	6,772社	2,684億円	4,715社	976億円	69.6%	36.4%

◆ 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【選択11】

	2018/3			2019/3		
	全与信先数①	ガイドライン活用先数②	割合（②/①）	全与信先数①	ガイドライン活用先数②	割合（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	7,185社	1,024社	14.3%	7,140社	1,052社	14.7%

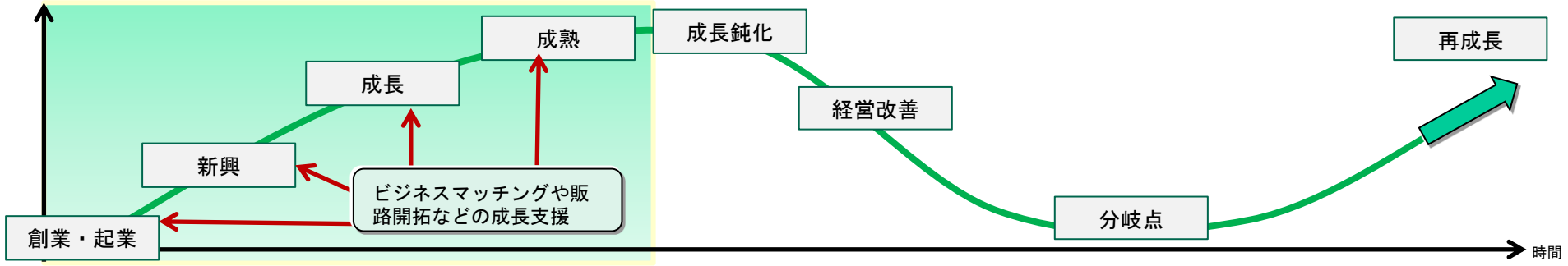
ライフステージにあわせたソリューション提供（１）

◆　ライフステージ別の与信先、及び融資額【共通ベンチマーク4】

	2018/3						2019/3					
	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期	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	7,185社	681社	336社	5,304社	354社	510社	7,140社	746社	449社	5,072社	401社	472社
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	3,609億円	401億円	409億円	2,336億円	116億円	347億円	3,739億円	459億円	516億円	2,311億円	134億円	320億円

【創業期】創業、第二創業から5年までの先
（お取引先単体ベース、以下同様）
【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期間

お客さまが抱えるさまざまな課題の解決をサポートするため、企業のライフサイクルに応じた積極的なソリューションの提供に取り組んでおります。



◆　創業、第二創業に関与した件数【共通ベンチマーク3】

（単位：件）

	2018/3	2019/3
当行が関与した創業件数	140	159
当行が関与した第二創業件数	4	3

◆　販路開拓支援を行った先数【選択ベンチマーク18】

（単位：社）

	2018/3			2019/3		
	地元	地元外	海外	地元	地元外	海外
販路開拓支援を行った先数	694	39	11	601	22	10

◆　創業支援先数【選択ベンチマーク16】

（単位：社）

	2018/3					2019/3				
	創業支援先数	創業計画の策定支援	創業期の取引先への融資	政府系金融機関や創業支援機関の紹介	ﾍﾞﾝﾁｬｰ企業への助成金・融資・投資	創業支援先数	創業計画の策定支援	創業期の取引先への融資	政府系金融機関や創業支援機関の紹介	ﾍﾞﾝﾁｬｰ企業への助成金・融資・投資
創業支援先数	140	54	81	5	－	159	58	92	9	－

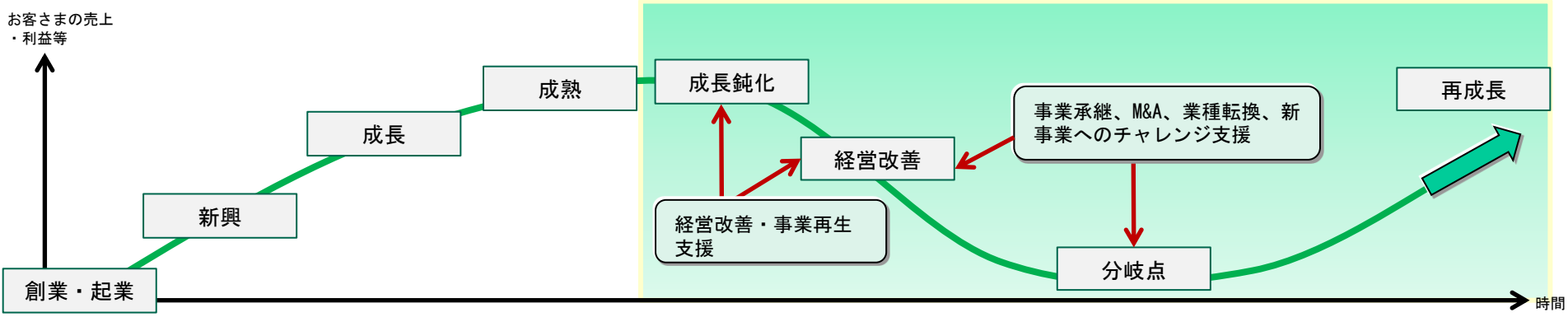
◆ 女性起業者への支援実績【独自ベンチマーク3】

（単位：件）

	2018/3	2019/3
女性起業者への支援実績	4件/18百万円	18件/94百万円

新しいこと、つぎつぎと。
北都銀行

ライフステージにあわせたソリューション提供（２）



◆　条件変更を行っている企業の経営改善計画進捗状況【共通ベンチマーク2】

	2018/3				2019/3			
	条件変更総数	好調先	順調先	不調先	条件変更総数	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	417社	67社	103社	247社	390社	68社	116社	206社

※売上または当期純利益が計画比で以下の先を定義しております。
【好調先】120%超、【順調先】80%～120%、【不調】80%未満

◆　お取引先企業への事業再生支援による地域貢献【独自ベンチマーク6】

	2018/3	2019/3
事業再生を通じた、経営支援先の雇用者維持数	2,883人	2,886人

◆　M&A支援先数・事業承継支援先数【選択ベンチマーク19、21】

（単位：社）

	2017/3	2018/3	2019/3
M&A支援先数・事業承継支援先数	184	206	215

◆　お取引先の本業支援に関連する研修等の実施数、研修等への参加数、資格取得者数【選択ベンチマーク39】

	2017/3	2018/3	2019/3
研修実施回数	8回	11回	14回
参加者数	234人	193人	205人
資格取得者数	101人	101人	115人

✓ 事業譲渡や後継者問題の悩みを抱えるお取引先企業に対し、専門スタッフや外部専門家の知見を活用しながら、事業承継支援（自社株評価や株式承継等）やM&A支援を行っております。
✓ また、お客さま向けに勉強会やセミナーを随時開催しております。

再生可能エネルギーへの取組み

再生可能エネルギーの地場産業化に向けて、各種地域プロジェクトに主体的に取り組んでおります。

VENTI JAPAN

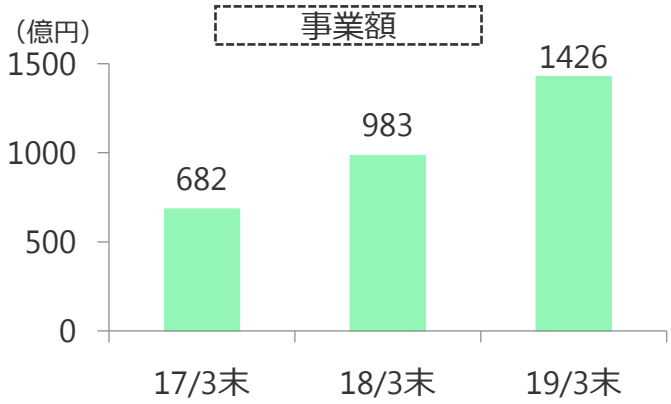
風力発電事業の連携

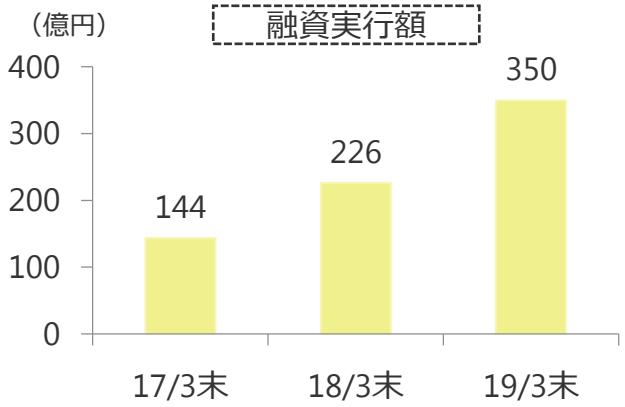
北都銀行
地方創生部
地方創生グループ

トレーニー　人材育成　ノウハウ

外部機関

【独自ベンチマーク1】当行が関与した秋田県内の再生可能エネルギー事業額および融資実行額





＜秋田県内洋上風力発電計画＞

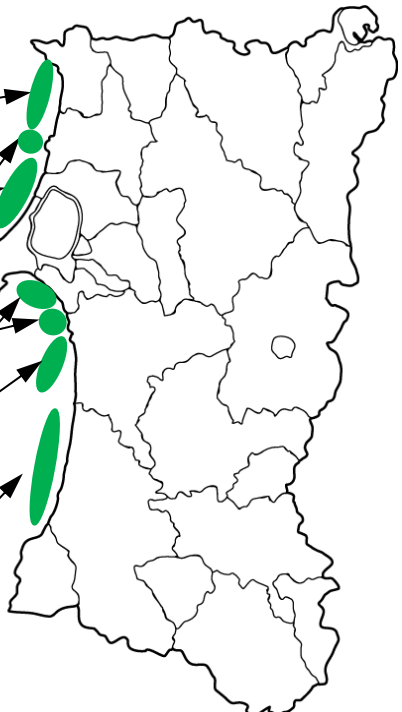
八峰能代沖　180MW（45基）

能代三種沖　455MW（91基）

能代港湾　88MW（21基）
秋田港湾　55MW（13基）

秋田・潟上沖　500MW（84基）
ウェンティ・ジャパン　他

由利本荘市沖　700MW（70～90基）



農業6次産業化の支援

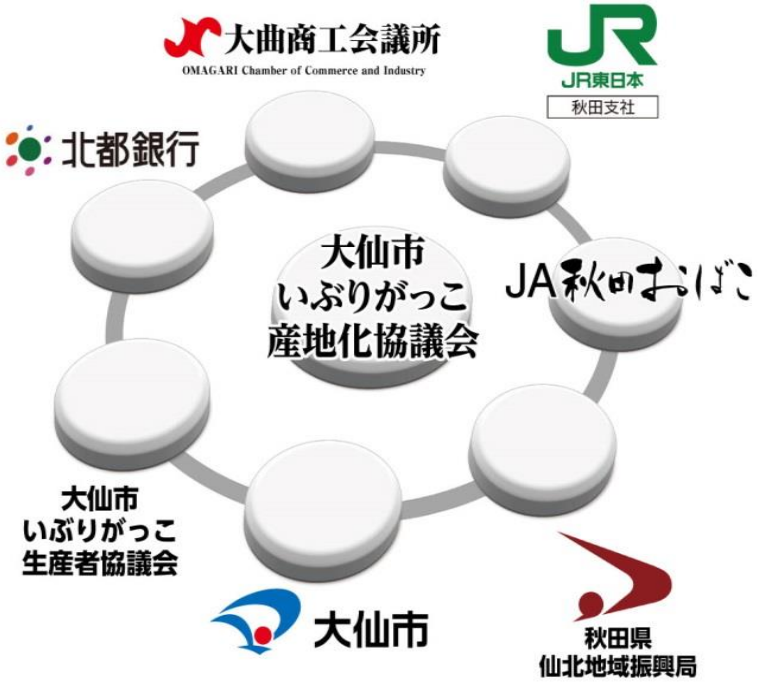
秋田県内の農業6次産業化の具体的な案件の掘り起こしに努めております。

【独自ベンチマーク2】

（単位：件）

	2017/3	2018/3	2019/3
地元農業の高付加価値化に向けた支援件数	21	23	42

【事例】「大仙市いぶりがっこ産地化協議会」の設立



- 大仙市産いぶりがっこの生産振興
- 品質向上/地域ブランドの確立

グローバルビジネスへの取組み

当行海外駐在員事務所をはじめ、海外の金融機関や海外進出に向けたコンサルティング業務を手掛ける様々な国内企業と提携して多様な支援ツールを整備し、秋田県内企業の東南アジアへの事業投資や商材の輸出案件組成等の支援のほか、秋田県内へのインバウンド拡大を推進しております。

【独自ベンチマーク4】

（単位：件）

	2017/3	2018/3	2019/3
県内企業等の当行海外事務所活用件数	63	58	66

※秋田県調べ

【独自ベンチマーク5】

（単位：人）

	2017/3	2018/3	2019/3
当行バンコク駐在員事務所が関与した、タイ王国からのインバウンドの誘客数	305	680	885
【ご参考】タイ王国からの観光客総数（※）	1,600	3,450	4,110

【事例】タイ王国からの東京パラリンピックの事前合宿地招致をサポート

（大館市）ボッチャ、陸上

（仙北市）車椅子バスケットボール

【事例】秋田県と連携し、県産品の魅力をＰＲ

※ベンチマーク項目における表現や指標などにつきましては、金融庁から公表されているものを記載しておりますので、ご了承ください。

北都銀行

A MEMBER of FIDEA GROUP

【資料に関する問い合せ先】

経営企画部広報ＣＳＲ室（担当：金田、古木）
TEL:018-833-4211