

金融仲介機能発揮の取組状況について

～金融仲介機能のベンチマーク（2019年度）～



フィデアグループ中期経営計画（第3次～第4次）

- グループ第3次中期経営計画（2017年度～2019年度）より、フィデアグループでは「法人個人一体営業体制」の確立を進め、コンサルティング営業の強化を図ってまいりました。
- 貸出取引を起点としながら、豊富な法人向けメニューを生かしたソリューション提案も徹底することにより、金融仲介機能の発揮に努めています。
- グループ第4次中期経営計画（2020年度～2022年度）では、引き続き「法人個人一体営業体制」によるコンサルティング営業を徹底し、お取引先企業に対する支援を継続してまいります。

2017年度

2018年度

2019年度

2020年度

2021年度

2022年度

第3次中期経営計画 Consulting & Innovation

- コンサルティング営業の強化
- 法人個人一体営業体制の確立
- 営業店事務の改革
- 経費構造の改革
- 企画部門の一本化

第4次中期経営計画

お客さまの知恵袋 信頼され相談される銀行

- コンサルティング営業の実践によりトップライン収益力を強化
- 営業店事務人員の効率化とコンサルティング人材の育成強化
- エリア戦略の継続的な見直し
- 本部統合を含む更なる一本化追求
- 有価証券ポートフォリオの再構築

ベンチマークを活用した第4次中期経営計画の推進

- 当行は、お取引先企業の成長を支援することを通じて地方創生に貢献することを目指しています。
- 具体的な支援内容としては、ファイナンスのみならず、お取引先企業の個別ニーズに合わせて、販路拡大やビジネスマッチング、事業承継・M&A、海外展開支援、人材紹介等のソリューション提案を行うなど、「法人個人一体型」のコンサルティング営業を徹底し、地域金融機関としての金融仲介機能を発揮してまいります。
- 第4次中期経営計画に掲げた「基本方針」の進捗を、「共通ベンチマーク」「選択ベンチマーク」「独自ベンチマーク」を活用しながらモニタリングしてまいります。

目 指 す 姿

- 地域に密着した「広域金融グループ」として、地域の発展に貢献し続ける
- 将来にわたる安定した健全性を確保し、地域における金融仲介機能を十分に発揮する
- 従業員のモチベーションが上がる、ESが重視される、働きがいがあり従業員の成長をしっかりと応援する風土を実現する

ス ロ ー ガ ン

お客さまの知恵袋 信頼され相談される銀行

計 画 期 間

3年間（2020年度～2022年度）

基 本 方 針

- ① **トップライン収益の強化**
 - 県内事業性貸出基盤の拡大とこれを根にした役務収益力の強化
 - 市場収益基盤の再構築
- ② **経費構造の改革**
 - 営業地域における選択と集中を通じたエリア戦略の継続的な見直しと営業店事務人員の効率化
 - 両行業務の完全一本化を通じた聖域なき経費削減
- ③ **働きがいのある職場づくり**
 - 従業員が能力を最大限に発揮できる魅力ある職場環境づくり
- ④ **SDGs／ESGへの取り組み**
 - フィデアグループ「SDGs宣言の実践」

目 標 指 標

- 最終年度である2022年度の目標水準
親会社株主に帰属する当期純利益 30億円以上（その前提として「顧客部門業務純益(*)」の黒字化）
- ※ 長期的な目線として、公的資金返済後の連結自己資本比率 9%台

(*) 顧客部門業務純益＝顧客部門における粗利益－同経費

フィデアグループ SDGs宣言



- ❑ フィデアグループは、国連が採択したSDGs(持続可能な開発目標)の趣旨に賛同し、地域課題の解決に向けた取り組みを通じて、地域社会の持続的な発展を目指します。
- ❑ フィデアグループの役職員全員が、地域と向き合い次代につなぐ取り組みを主体的に実践し、SDGsの達成に取り組みます。

重点的に取り組む事項

1. 地域経済の持続的な成長への取り組み

地域やお取引先に寄り添い、その課題やニーズにお応えする取り組みを通じて、地域経済の持続的な成長に貢献します。



2. 持続可能な地域環境の実現

環境に配慮した経営の実践を通じて地球温暖化や気候変動に対応し、持続可能な地域環境の実現に貢献します。



3. 従業員が能力を発揮できる魅力ある職場づくり

全ての従業員の能力を生かす職場環境を整備し、働きがいや従業員満足の向上に取り組みます。



中小企業の経営支援に関する取組方針

- 当行は、地域金融の円滑化による地域活性化を大きな経営課題と捉え、お客さまの経営改善あるいは再生に向けた支援など、地域密着型金融の推進に取り組んでおります。
- 地域金融機関としての社会的責任、公共的使命に鑑み、地域金融の円滑化を最も重要な役割のひとつであると位置付け、「金融円滑化に関する基本方針」を定め、役職員が一体となって、適切かつ積極的な金融仲介機能の発揮に努めております。
- 「中小企業者等に対する金融の円滑化を図るための臨時措置に関する法律（金融円滑化法）」は2013年3月末日を以て終了しましたが法終了後も「金融円滑化に関する基本方針」は何ら変わるものではありません。

基本方針

1. 中小企業や個人事業主のお客さまへの対応

中小企業や個人事業主のお客さまから新規の融資や返済条件の変更等の相談・申込みを受けた場合は、事業の特性及び状況等を勘案した適切な審査を実施するとともに、真摯に対応いたします。

2. 住宅ローンをご利用のお客さまへの対応

住宅ローンをご利用のお客さまから返済条件の変更等の相談・申込みを受けた場合は、財産や収入の状況等を勘案した適切な審査を実施するとともに、真摯に対応いたします。

3. 経営改善に向けた支援

お客さまの経営状況等をきめ細かく把握し、経営相談・経営指導及び経営改善等に向けた適切な支援に努めてまいります。
特に、返済条件の変更等に際して経営改善計画書等を策定した場合には、その進捗状況の把握に努めるとともに、必要に応じて助言等を行うなど引き続き適切な支援に努めてまいります。

4. 事業価値を適切に見極めるための能力の向上

お客さまの経営実態や成長性及び将来性等の事業価値を適切に見極めるための能力の向上に努めてまいります。

5. 顧客説明の徹底

お客さまとの与信取引（貸付契約及びこれに伴う担保・保証契約等）に関し、お客さまの知識、経験及び財産の状況等を踏まえ、理解と納得を得られるよう適切かつ十分な説明をいたします。
なお、やむを得ずお申込みをお断りさせていただく場合にも、理解と納得を得られるよう具体的かつ十分な説明を行います。

6. 要望・苦情等への対応

お客さまからの相談、問い合わせ、要望及び苦情等については、信頼を得られるよう真摯に対応するとともに迅速かつ丁寧に対処いたします。

7. 他の金融機関等との連携・協力

お客さまからの返済条件の変更等の申込みについて、他の金融機関や政府系金融機関、事業再生ADR解決事業者、地域経済活性化支援機構、信用保証協会、住宅金融支援機構等が関係している場合には、守秘義務を遵守しつつ、お客さまの同意を前提に、緊密な連携と協力を努めます。

金融仲介機能のベンチマーク

地域産業への貢献

■全取引先数と地域の取引先数の推移【選択1】

(単位：社)	2017年度	2018年度	2019年度
全取引先数	7,347	7,341	7,749
秋田県内の取引先数	6,973	6,970	7,384
秋田県外の取引先数	374	371	365

■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】

(単位：先)	2017年度	2018年度	2019年度
メイン取引先数の推移	3,515	3,496	4,156
全取引先数に占める割合	47.8%	47.6%	53.6%

■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】

(単位：先、億円)	2017年度	2018年度	2019年度
地元中小与信先数①	6,817	6,772	6,904
地元中小向け融資残高②	2,581	2,684	2,770
無担保融資先数③	4,704	4,715	4,870
無担保融資残高④	902	976	1,004
③/①	69.0%	69.6%	70.5%
④/②	34.9%	36.4%	36.3%

■メイン取引先数のうち経営指標の改善等が見られた先数・融資額【共通1】

(単位：社、億円)	2017年度	2018年度	2019年度
メイン先数	3,117	3,140	3,797
メイン先の融資額	1,863	2,021	2,045
経営指標等が改善した先数	2,431	2,441	2,874

■事業性評価に基づく与信先数・融資額等【共通5】

(単位：社、億円)		2017年度	2018年度	2019年度
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	先数	594	825	983
	(割合)	8.3%	11.6%	13.5%
	残高	1,259	1,821	2,095
	(割合)	34.9%	48.7%	56.4%

■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】

(単位：先)	2017年度	2018年度	2019年度
全与信先数①	7,185	7,140	7,257
ガイドライン活用先数②	1,024	1,052	1,240
②/①	14.3%	14.7%	17.1%

事業性評価活動の取り組み

- ❑ お取引先企業の事業内容や経営課題を把握し、深度ある提案活動を目指し、事業性評価活動に取り組んでいます。
- ❑ 地区担当役員の主体的な関与のもと、お取引先企業の課題への具体的な対応方針を協議する「事業性評価ミーティング」を定期的を開催し、営業店・本部・役員が一体となったチーム体制で推進しています。
- ❑ 経営者との対話を重視しコミュニケーションを深めることを通して、事業承継や資産承継、経費削減、ビジネスマッチング、販路拡大、新たな融資案件等のニーズ把握に努め、お取引先企業の課題解決に結びつけています。

事業性評価ツールの活用による 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の共有

- 【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 地方創生戦略に関連する事業先
- ② 地域経済の維持・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

【推進体制】

お取引先企業

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

営業店

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

連携

経営陣

本部
(事業性評価推進部署)

フィデアグループ関連会社
外部機関・専門家

地域産業への貢献

■ 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】

(単位：社)	2017年度	2018年度	2019年度
取引先数	552	811	862
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	552	811	862

■ ソリューション提案先数・融資額等【選択14】

(単位：先、億円)		2017年度	2018年度	2019年度
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	全取引先①	6,718	6,717	7,084
	ソリューション提案先②	1,062	1,000	1,851
	(割合)	15.8%	14.9%	26.1%
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	全取引先①	3,609	3,738	3,718
	ソリューション提案先②	946	1,169	1,842
	(割合)	26.2%	31.3%	49.5%

地方創生への取り組み

■ 創業、第二創業に関与した件数【共通3】

(単位：件)	2017年度	2018年度	2019年度
当行が関与した創業件数	140	159	187
当行が関与した第二創業件数	4	3	2

■ 販路開拓支援を行った先数【選択18】

(単位：先)	2017年度	2018年度	2019年度
地元	694	601	824
地元外	39	22	21
海外	11	10	30

■ 創業支援先数【選択16】

(単位：先)	2017年度	2018年度	2019年度
①創業計画の策定支援	54	58	69
②創業期の取引先への融資(プロパー)	14	14	20
②創業期の取引先への融資(信用保証付)	67	78	91
③政府系金融機関や創業支援機関の紹介	5	9	7
④ベンチャー企業への助成金・融資・投資	0	0	0

コンサルティング機能の強化

- 当行では、お客さま本位の業務運営を徹底しながら、お客さまの課題解決と当行の収益機会の拡大を目指しています。
- お取引先企業のライフステージに応じた提案や、法人・個人一体によるオーダーメイド型のコンサルティング営業を推進し、法人とそのオーナーの幅広いニーズにワンストップで対応できる体制を構築しています。
- 販路拡大やビジネスマッチング、海外展開支援など、ファイナンスのみならず幅広いソリューション提案に取り組んでいます。特に、後継者不足や人材不足が地域的な課題として顕在化する中、事業承継・M&Aにかかる専門部署を本部に設置し、営業店と連携してお取引先企業への提案活動を行っているほか、外部専門機関と提携し、お取引先企業の経営幹部候補人材ニーズや高度外国人材ニーズに対応しています。
- また、高度なコンサルティング営業を支える人材の確保も重要であり、若手や女性を含む行員それぞれのスキルレベルに応じた研修体系を整備するなど、人材育成にも注力しています。



コンサルティング機能の強化

■ 貸付条件変更先の経営改善計画の進捗状況【共通2】

(単位：社)	2017年度	2018年度	2019年度
条件変更総数	417	390	400
好調先	67	68	72
順調先	103	116	99
不調先	247	206	229

■ ライフステージ別の与信先数・融資額【共通4】

(単位：社、億円)		2017年度	2018年度	2019年度
全与信先	件数	7,185	7,140	7,257
	残高	3,609	3,739	3,719
創業期	件数	681	746	777
	残高	401	459	356
成長期	件数	336	449	529
	残高	409	516	565
安定期	件数	5,304	5,072	5,113
	残高	2,336	2,311	2,357
低迷期	件数	354	401	362
	残高	116	134	105
再生期	件数	510	472	476
	残高	347	320	336

■ M & A支援先数【選択19】

(単位：社)	2017年度	2018年度	2019年度
M & A支援先数	7	6	98

■ 事業承継支援先数【選択21】

(単位：社)	2017年度	2018年度	2019年度
事業承継支援先数	199	209	316

■ 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39】

(単位：回、人)	2017年度	2018年度	2019年度
研修実施回数	11	14	13
参加者数	193	205	251
資格取得者数	101	115	21

■ 事業再生支援を通じた経営支援左記の雇用者維持数【独自6】

(単位：人)	2017年度	2018年度	2019年度
事業再生支援を通じた経営支援先の雇用者維持数	2,883	2,886	2,735

- 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、外部トレーナー経験を積んだ本部担当者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。

新産業・新事業の創造

■ 当行が関与した秋田県内の再生可能エネルギー事業規模・融資実行額【独自1】

(単位：億円/累計)	2017年度	2018年度	2019年度
秋田県内の再生可能エネルギー事業額	983	1,426	1,835
秋田県内の再生可能エネルギー融資実行額	226	350	420

■ 地元農業の高付加価値化に向けた支援件数【独自2】

(単位：件)	2017年度	2018年度	2019年度
地元農業の高付加価値化に向けた支援件数	23	42	44

■ 女性起業者の支援実績【独自3】

	2017年度	2018年度	2019年度
女性起業者への支援実績	4件/18百万円	18件/94百万円	20件/175百万円



(2019年5月に本格稼働した潟上ウインドファーム)

再生可能エネルギーを通じた産業振興

- 秋田の地域資源を活かした再生可能エネルギー事業の地場産業化に向けて、風力発電、太陽光、バイオマス発電事業等に参画し、金融面からバックアップしております。
- また、関連産業創出による県内の雇用増加、所得向上等に向けて取り組んでいます。

海外成長力の取り組み

■ 当行バンコク駐在員事務所活用件数【独自4】

(単位：件)	2017年度	2018年度	2019年度
秋田県内企業等の当行バンコク事務所活用件数	58	66	95

■ 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誘客数【独自5】

(単位：人)	2017年度	2018年度	2019年度
秋田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	680	885	900



県産品の販路拡大を支援

- バンコク駐在員事務所や国内外の企業等と連携し、県産品の認知度向上や販路拡大に取り組んでいます。
- 2019年12月には、タイで「秋田アンテナレストラン」を開催。生ハタハタを初めて輸出するなど、秋田の豊かな食文化の楽しみ方を発信しました。



※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。



A MEMBER of FIDEA GROUP

【資料に関する問い合わせ先】

経営管理部広報C S R室 TEL:018-833-4211