

# 金融仲介機能発揮の取組み状況について

～金融仲介機能のベンチマーク（2020年度）～



# グループ経営理念

- 2021年4月、北都銀行及び荘内銀行共通の新しいグループ経営理念を制定いたしました。
- 両行が県境をまたがる経営統合を果たし、フィデアグループとしてスタートして以来10年以上が経過し、この間に地方銀行を取り巻く環境は大きく変化しています。
- このような中で、フィデアグループの次の10年につながるミッションやバリュー、ビジョンについて議論した内容をもとに、理想とする姿、目指すべき姿を経営理念に表しました。

## グループ経営理念

**一人ひとりの情熱と知恵と挑戦で、  
東北を幸せと希望の産地にします。**

### STATEMENT

東北に誇りを持つ。東北で暮らすことが憧れになる。  
そんな未来を、一人ひとりのアイデアとアクションで  
生み出していきます。広がっていきます。

東北に根差して、東北の人たちと育む新しい価値を  
人々へ、世の中へ。

もう、何気なく夢見るだけでは、つくりたい未来には届かない。  
大切なのは行動すること。

地域のいちばんのファンとして、サポーターとして、  
いつだって同じ目線に立ちながら。

ときには金融機関らしくない、思い切ったチャレンジも取り入れて。

一人ひとりが、考えます。動きます。  
世界のどこよりも幸せと希望が実る、  
東北の未来のために、いま。

### 行動指針 FUTURE 7

- 前例にとらわれず、決して立ち止まらず、常に新しいことに挑み続けます。
- お客さまの夢を自分ごとにし、実現のために情熱をもって考え、動きます。
- 向上心・探究心・好奇心を心掛け、常に自らをアップデートしていきます。
- 高水準のコンサルティングで、地域に幅広い知見とアイデアを提供します。
- 一人ひとりを尊重し、個々の成長や挑戦を後押しできる組織を目指します。
- よく聞き、よく話す、声が闊達に飛び交う風通しのよい職場をつくります。
- 法令遵守と高い倫理観に基づき、地域の一員として責任ある行動をします。

# 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梃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の達成に取り組めます。

## 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めます。



# 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

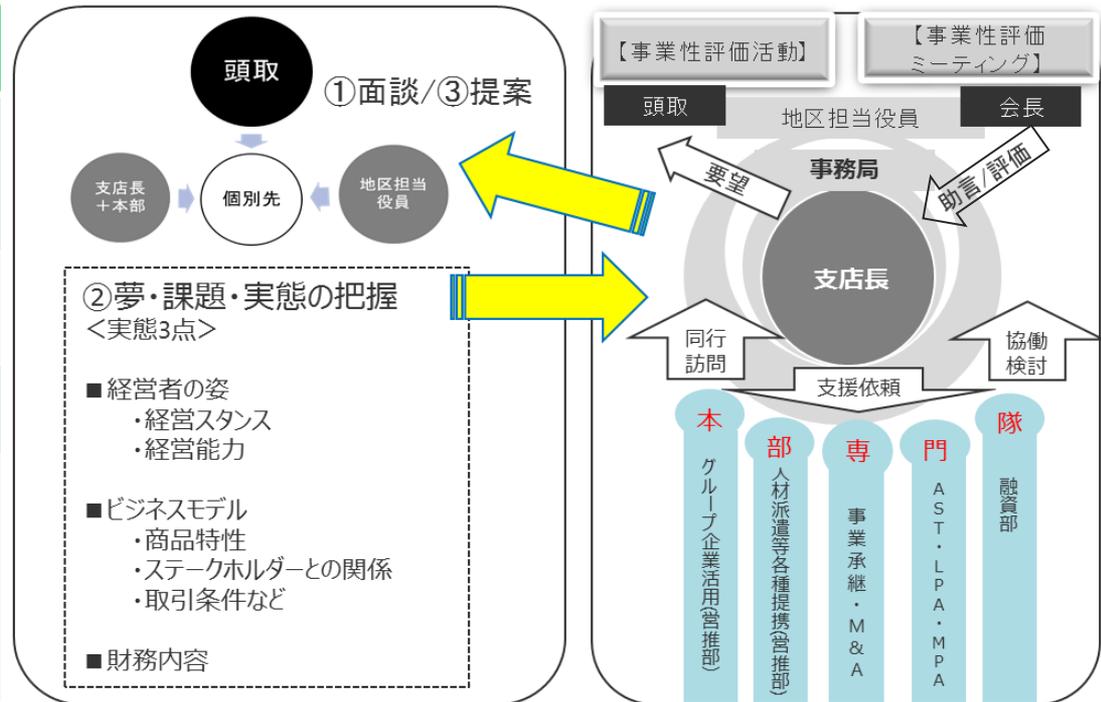
# 事業性評価活動の取り組み

## 取引先の「夢の実現」「課題の克服・問題の解決」を支援する事業性評価活動を強化



### 【事業性評価活動推進体制】

	責任者	役割
統括	会長 執行役員	・地区担当役員を指揮し全体推進。 また随時、個別臨店し事業性評価活動状況を確認
地区推進	地区 担当役員	・担当地区内支店長を指揮し、地区内の事業性評価会議を定期開催
営業店	支店長	・支店内の事業性評価活動を牽引
本部	営業 推進部	・「事業性評価活動」事務局の専担者として母店長経験者を配置 ・営業推進部が主体となり本部各部と連携しながら全体および個別にサポート



\*AST：法人スキルに特化した人材 LPA：保障性保険提案可能人材 MPA：資産運用スキルに特化した人材

# 地域産業への貢献

## ■ 全取引先と地域の取引先数の推移【選択1】

(単位：社)	2018年度	2019年度	2020年度
全取引先数	7,341	7,749	8,393
秋田県内の取引先数	6,970	7,384	8,019
秋田県外の取引先数	371	365	374

## ■ 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)	2018年度	2019年度	2020年度
メイン取引先数の推移	3,496	4,156	4,525
全取引先数に占める割合	47.6%	53.6%	53.9%

## ■ 地元の中小企業と信先のうち、無担保と信先数、及び、無担保融資額の割合【選択7】

(単位：先、億円)	2018年度	2019年度	2020年度
地元中小と信先数①	6,772	6,904	7,584
地元中小向け融資残高②	2,684	2,770	3,254
無担保融資先数③	4,715	4,870	5,605
無担保融資残高④	976	1,004	1,385
③/①	69.6%	70.5%	73.9%
④/②	36.4%	36.3%	42.6%

## ■ 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【共通1】

(単位：社、億円)	2018年度	2019年度	2020年度
メイン先数	3,140	3,797	4,118
メイン先の融資額	2,021	2,045	2,360
経営指標等が改善した先数	2,441	2,874	2,984

## ■ 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)	2018年度	2019年度	2020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	825	983	987
	(割合)	11.6%	13.5%	12.4%
	残高	1,821	2,095	2,225
	(割合)	48.7%	56.4%	53.3%

## ■ 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)	2018年度	2019年度	2020年度
全与信先数①	7,140	7,257	7,939
ガイドライン活用先数②	1,052	1,240	2,598
②/①	14.7%	17.1%	32.7%

# 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)	2018年度	2019年度	2020年度
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	811	862	893
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	811	862	893

## ■ ソリューション提案先数・融資額等【選択14】

(単位：先、億円)		2018年度	2019年度	2020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	6,717	7,084	7,675
	ソリューション提案先②	1,000	1,851	1,765
	(割合)	14.9%	26.1%	23.0%
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	3,738	3,718	4,178
	ソリューション提案先②	1,169	1,842	1,762
	(割合)	31.3%	49.5%	42.2%

# 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)	2018年度	2019年度	2020年度
当行が関与した創業件数	159	187	122
当行が関与した第二創業件数	3	2	5

## ■ 創業支援先数【選択16】

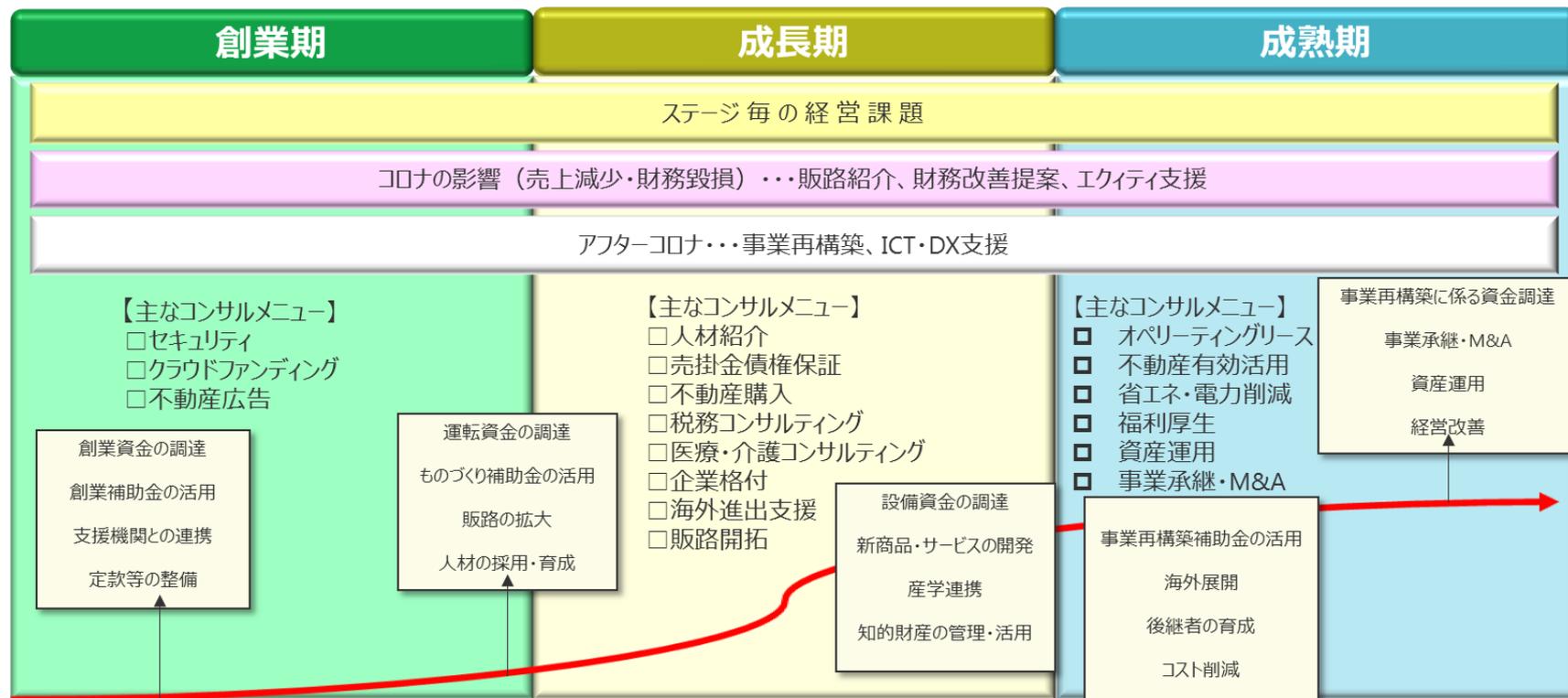
(単位：先)	2018年度	2019年度	2020年度
①創業計画の策定支援	58	69	37
②創業期の取引先への融資(プロパー)	14	20	12
②創業期の取引先への融資(信用保証付)	78	91	70
③政府系金融機関や創業支援機関の紹介	9	7	3
④ベンチャー企業への助成金・融資・投資	0	0	0

## ■ 販路開拓支援を行った先数【選択18】

(単位：先)	2018年度	2019年度	2020年度
地元	601	824	941
地元外	22	21	26
海外	10	30	3

# 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)	2018年度	2019年度	2020年度
条件変更総数	390	400	310
好調先	68	72	54
順調先	116	99	86
不調先	206	229	170

## ■ M&A支援先数【選択19】

(単位：社)	2018年度	2019年度	2020年度
M & A 支援先数	6	98	155

## ■ 事業承継支援先数【選択21】

(単位：社)	2018年度	2019年度	2020年度
事業承継支援先数	209	316	232

## ■ 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)	2018年度	2019年度	2020年度
研修実施回数	14	13	11
参加者数	205	251	266
資格取得者数	115	21	31

## ■ ライフステージ別の与信先数・融資額【共通4】

(単位：社、億円)		2018年度	2019年度	2020年度
全与信先	件数	7,140	7,257	7,939
	残高	3,739	3,719	4,178
創業期	件数	746	777	842
	残高	459	356	343
成長期	件数	449	529	607
	残高	516	565	647
安定期	件数	5,072	5,113	5,674
	残高	2,311	2,357	2,719
低迷期	件数	401	362	386
	残高	134	105	115
再生期	件数	472	476	430
	残高	320	336	354

- 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、外部トレーニ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)	2018年度	2019年度	2020年度
秋田県内の再生可能エネルギー事業額	1,426	1,835	1,981
秋田県内の再生可能エネルギー融資実行額	350	420	468

## ■ 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)	2018年度	2019年度	2020年度
地元農業の高付加価値化に向けた支援件数	42	44	42

## ■ 女性起業者の支援実績【独自3】

	2018年度	2019年度	2020年度
女性起業者への支援実績	18件/94百万円	20件/175百万円	16件/314百万円

## ■ 当行バンコク駐在員事務所活用件数【独自4】

(単位：件)	2018年度	2019年度	2020年度
秋田県内企業等の当行バンコク事務所活用件数	66	95	14

## ■ 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)	2018年度	2019年度	2020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	885	900	0



### 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。