

平成 29 年 6 月 2 日  
株式会社 佐賀共栄銀行

## 「金融仲介機能のベンチマーク」の公表について

株式会社 佐賀共栄銀行（頭取 二宮 洋二）は、「金融仲介機能のベンチマーク」<sup>(注)</sup> について公表いたしましたのでお知らせいたします。

当行は、経営理念に「地域と共に栄える銀行」を掲げ、「地域に根ざした面倒見の良い銀行」となるため、経営相談や経営改善支援を含む地域密着型金融の推進により、地域の皆さまに貢献できるよう努めてまいりました。

今後も「金融仲介機能のベンチマーク」を活用し、より一層、地域の皆さまの発展および地域経済の活性化に貢献できるよう努めてまいります。

(注) 「金融仲介機能のベンチマーク」は、平成 28 年 9 月に金融庁が金融機関における金融仲介機能の発揮への取組み状況を客観的に評価できる指標として策定・公表したものです。

以 上

◎ 本件のお問合せ先  
総合企画部経営企画グループ  
森園(内線 542)  
TEL0952-22-7578

# 金融仲介機能の発揮に向けた取組み

～金融仲介機能のベンチマーク～

(平成28年3月末基準)

# 1. 地域密着型金融の取り組みについて

## 当行の「地域密着型金融の推進に関する基本方針」

- 当行は、経営理念に「地域と共に栄える銀行」を掲げ、「地域に根ざした面倒見の良い銀行」となるため、積極的に金融仲介機能を発揮し、経営相談や経営改善支援を含む地域密着型金融の推進により、地域社会へ貢献いたします。
- 今般、当行の活動内容について、詳しく知って頂くために、「金融仲介機能のベンチマーク」に基づき、公表することと致しました。  
当行では、お客さまのニーズや経営課題に対する、ソリューション活動を通じて、地域金融機関としての金融仲介機能を発揮し、皆さまの発展、地域経済の活性化に貢献してまいります。

(参考)「金融仲介機能のベンチマーク」とは

平成28年9月、金融庁が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指標として策定・公表したものです。

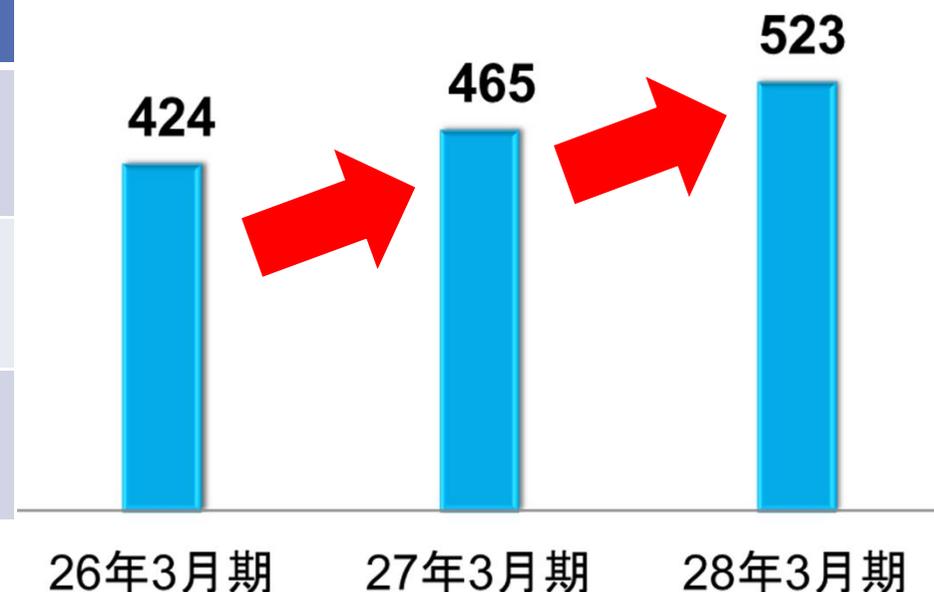
## 2. メイン取引先の状況

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（売上・営業利益率）の改善や就業者数の増加が見られた取引先数、及び、同先に対するご融資額の推移

（注）メイン取引先とは、取引金融機関のうち当行の融資残高が1位である取引先のこと。

メイン取引先数(A)	1,818社
メイン取引先の融資残高	667億円
上記(A)のうち経営指標等が改善した先(B)	1,250社
改善先の割合(B/A)	68.7%

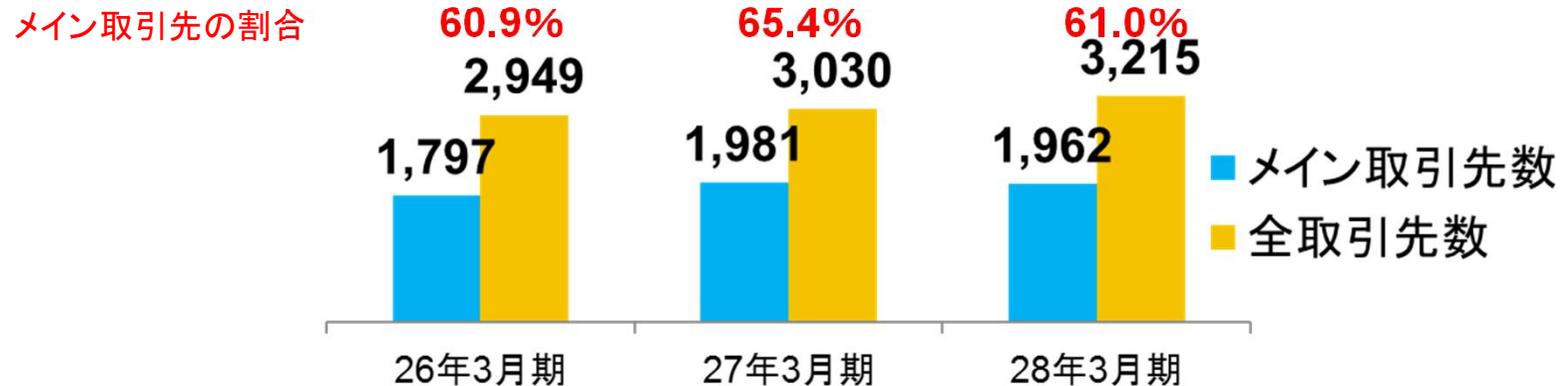
■ 経営指標等が改善した取引先へのご融資残高の推移(単位:億円)



メインバンクとしてお取引を頂いている企業のうち、約7割のお客さまに売上増加等の経営指標の改善が見られました。

## 2. メイン取引先の状況

### 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



### 全取引先数と地域の取引先数の推移

(単位:先数)



取引先数の拡大を重要課題と捉え、積極的な取引深耕を行いました。当行が営業基盤を置く佐賀県・福岡県・長崎県を中心に、取引先数は順調に増加しております。

### 3. ライフステージに応じたソリューション活動

#### ライフステージ別の与信先数、および、融資額

《合計 3,215社・1,059億円》



当行では、お客さまの各ステージ(創業期、成長期、安定期、低迷期、再生期)におけるニーズや経営課題を解決し、中長期的な成長を支援する、さまざまなソリューションを提供しています。

～ソリューション活動のご紹介～

#### 当行が関与した創業支援件数

創業支援先	創業期取引先への融資				
	創業計画策定支援	創業期取引先への融資(プロパー)	創業期取引先への融資(保証協会)	創業支援機関等の紹介	ベンチャー企業への助成金
98件	5社	65社	23社	5社	0社

創業期における融資や補助金申請のお手伝い等を中心に積極的な支援を行っています。また、創業支援によって、地域経済の活性化に貢献して参ります。

### 3. ライフステージに応じたソリューション活動

#### ソリューション提案先数、及び、全取引先数に占める割合

全取引先数(A)	ソリューション提案先数(B)	(B) ÷ (A)
3,007社	156社	5.2%

当行は、お客さまの抱えるさまざまな課題を解決するため専門部署(ソリューション営業グループ)を起ち上げ、各種ソリューション活動を行っております。今後も、ソリューション活動に注力して参ります。

#### 販路開拓支援を行った先数

地元	地元外	海外
26社	12社	0社

当行では、お客さまの販路開拓支援等のため、「きょうぎん情報市場」(行内ネットワーク)や、地方創生『食の魅力』発見商談会への参加、第二地方銀行間の情報交換制度を活用したビジネスマッチング機会の提供を積極的に行っております。

### 3. ライフステージに応じたソリューション活動

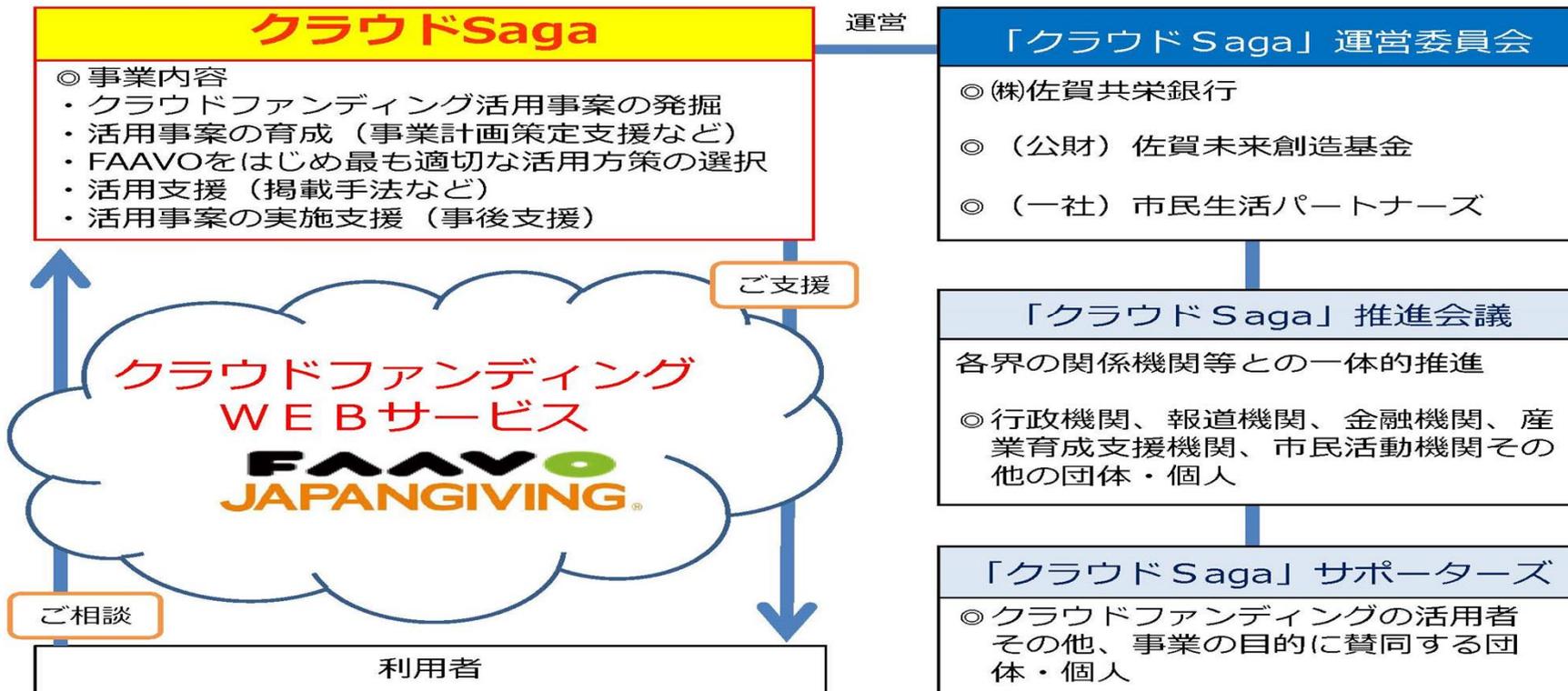
#### クラウドファンディングへの取組み

(平成28年4月クラウドSaga設置)

当行では、お客さまの新たな資金調達手段として、クラウドファンディングの普及に力を入れております。プラットフォームとして「クラウドSaga」を設置し、様々なクラウドファンディング案件の発掘・育成・掲載・事後フォロー活動を行っております。

また、「クラウドファンディング活用セミナー」等を開催し、クラウドファンディング事業を通じた地域活性化を図っております。

#### クラウドファンディング活用サポートセンター佐賀（略称「クラウドSaga」）構成図



### 3. ライフステージに応じたソリューション活動

#### 「薩長土肥連携」首都圏バイヤー商談会の開催

佐賀・鹿児島・山口・高知の4県内に本店を置く金融機関(当行・南日本銀行・高知銀行・東山口信用金庫・幡多信用金庫)と連携し、東京・丸の内にて、各地元の食品関連企業様が首都圏の百貨店や商社などに、事前予約制で、個別に商談を行っていただく、「逆見本市形式」の商談会を開催しました。



(平成28年11月開催)

#### 「無料法律相談会」の開催

(平成28年8月から毎月開催中)

ソリューション活動の一環として、弁護士による「無料法律相談会」を開催しております。資産管理、会社関係のトラブル、労務管理など、お客さまの抱える法律に関するお悩みの解決を通じて、地域の皆さまとの関係強化を行っております。

## 4. お客様の本業支援に向けた体制づくり

中小企業向け融資や本業支援を主に担当している支店従業員数、及び、全支店従業員数に占める割合

全支店従業員数(A)	上記業務担当の従業員数(B)	(B) ÷ (A)
332名	124名	37.3%

当行では、お客様の本業支援に貢献するため、全体の約4割にあたる従業員が、中小企業向け融資や本業支援業務を担当しております。

また、全員総合職として、OJTによる事業性融資の教育や各種資格の取得等により、中小企業向け融資業務等の知識・スキル向上を行っております。