

中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況
(2021年3月期)

2021年9月
南日本銀行

■金融仲介機能の発揮に向けた取組みについて

2016年9月、金融庁より「金融仲介機能のベンチマーク」が公表されました。ベンチマーク策定の趣旨は、金融機関が自身の経営理念や事業戦略等に掲げる金融仲介機能の質を一層高めていくため、自身の取組みの進捗状況や課題等について客観的に自己評価することにあります。

当行では「地域の発展に役立つ銀行」であることを経営理念に掲げ、地元である鹿児島県を中心とした地域経済活性化を図るため、地元の中小規模事業者への円滑な資金供給、経営改善支援等に取組むとともに、2011年度からは新販路コンサルティング「WIN-WINネット業務」を開始するなど、金融仲介機能の発揮に向けた様々な施策に取組んでおります。これらの取組みは、「金融仲介機能のベンチマーク」とも繋がるものであると認識しており、ベンチマークを活用し当行の取組みについて自己点検を行い、地域活性化等に資する金融仲介機能の取組みの向上を図ってまいります。

1. 取引先企業の経営改善や成長力の強化

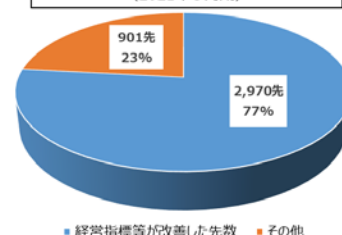
当行がメインバンクとして取引を行っているお客さまの7割超で経営指標の改善が見られます。

(1) 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(売上・営業利益率)

の改善や就業者数の増加が見られた先及び融資残高 (単位:社、億円)

	2020/3期	2021/3期	前年比
メイン先数(融資残高1位)	2,800	3,871	1,071
うち経営指標等が改善した先数	2,083	2,970	887
メイン先の融資残高	2,193	2,717	524
うち経営指標等が改善した先の融資残高	1,646	2,189	543

メインバンクとして取引いただいているお客さまのうち、
経営指標が改善したお客さま割合
(2021年3月期)



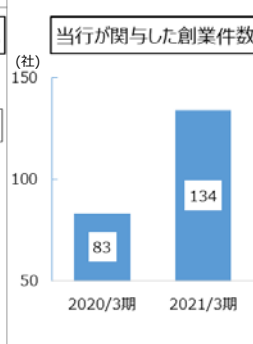
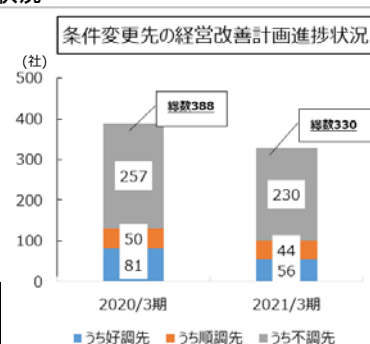
2. 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上

地域経済活性化に向けて当行に大きな役割が期待されている事業再生先においては、各種支援により改善した取引先や、廃業などにより、貸出条件変更先は減少傾向となっています。

(1) 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)

	2020/3期	2021/3期	前年比
条件変更先総数	388	330	△58
うち好調先	81	56	△25
うち順調先	50	44	△6
うち不調先	257	230	△27



(2) 当行が関与した創業、第二創業の件数

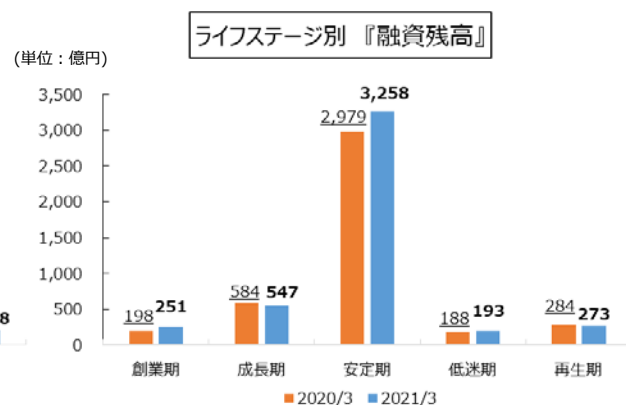
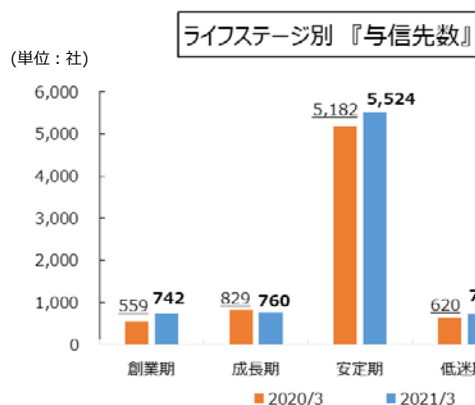
(単位:件)

	2020/3期	2021/3期	前年比
創業件数・第二創業件数	83	134	51

(3) ライフステージ別の与信先数(単体ベース)、及び、融資額

(単位:社、億円)

	2020/3期						2021/3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	7,626	559	829	5,182	620	436	8,107	742	760	5,524	723	358
融資残高	4,232	198	584	2,979	188	284	4,522	251	547	3,258	193	273



3. 担保・保証依存の融資姿勢からの転換

お取引先の事業内容の理解を進めることで担保・保証依存の融資姿勢からの転換を目指しており、当行ではWIN-WINネット業務において当行の努力で売上を契約先に提供させたことをもって、事業内容の理解ができると考えております。事業内容の理解の質を重視することから遅々たる進捗ではありますが、融資姿勢は徐々に変わりつつあります。

(1) 当行が事業性評価に基づく融資(注)を行っている与信先数及び融資額と全体に占める割合 (単位:社、億円)

	2020/3期	2021/3期	前年比
与信先数(①)	7,626	8,107	481
うち事業性評価に基づく融資を行っている与信先数(②)	761	769	8
割合(②/①)	10.0%	9.5%	△0.5%
融資残高(③)	4,232	4,522	290
うち事業性評価に基づく融資を行っている融資残高(④)	410	446	36
割合(④/③)	9.7%	9.9%	0.2%

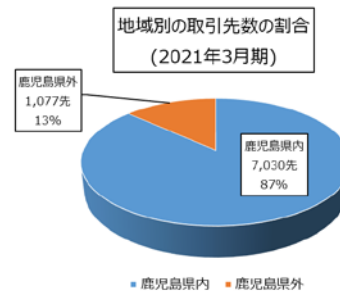
(注)当行の事業性評価に基づく融資の定義は、WIN-WINネット業務契約先のうち過去に売上支援実績のある先としている

4. 地域へのコミットメント・地域企業とのリレーション

地元を鹿児島県とする当行では、取引先の8割以上が鹿児島県内の取引先となっております。

(1) 全取引先数と地域の取引先数の推移、及び、地域の企業数との比較 (単位:社)

【単体ベース】	2020/3期		2021/3期	
全取引先数	7,626		8,107	
地域別の取引先数	地元	地元外	地元	地元外
	6,628	998	7,030	1,077
(割合)	86.9%	13.1%	86.7%	13.3%

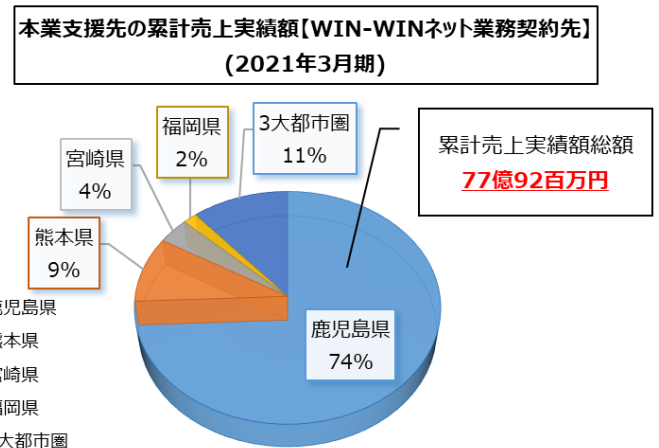
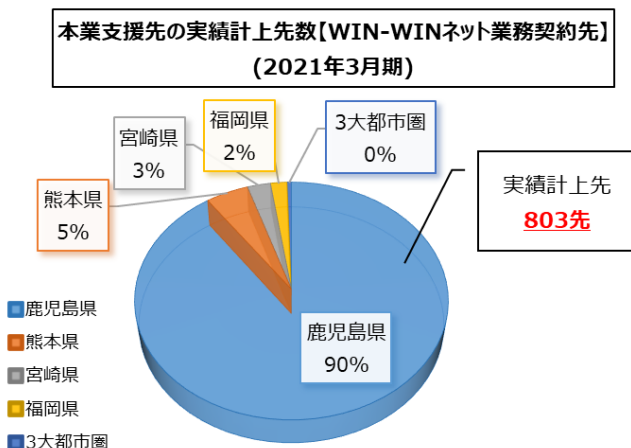


5. 顧客ニーズに基づいたサービスの提供

顧客ニーズに基づいたサービスとして当行を代表する取組みであるWIN-WINネット業務関連の実績は、開始以降一貫して堅調に推移しています。鹿児島県において、県民所得に一定の貢献ができるようになることを目指しております。

(1) 本業支援先(WIN-WIN ネット業務契約先)の累計売上高改善額実績 (単位:社、百万円)

WIN-WIN ネット業務契約先ベース	2020/3期				2021/3期			
	実績計上先数	(割合)	累計売上実績額	(割合)	実績計上先数	(割合)	累計売上実績額	(割合)
鹿児島県【地元】	701	90.2%	5,395	74.0%	724	90.2%	5,790	74.3%
熊本県	38	4.9%	695	9.5%	39	4.8%	714	9.2%
宮崎県	21	2.7%	274	3.8%	21	2.6%	285	3.7%
福岡県	15	1.8%	125	1.7%	15	1.9%	126	1.6%
3大都市圏	3	0.4%	800	11.0%	4	0.5%	875	11.2%
地元外小計	77	9.8%	1,894	26.0%	79	9.8%	2,002	25.7%
合計	778	100%	7,289	100%	803	100%	7,792	100%



6. 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

借入金負担額を上回る額の売上提供を行うことも多いWIN-WINネット業務であることから、利ざや縮小圧力が全体的に強い中でも、全融資金利比プラスの金利差であり、契約をいただいているお客さまから当行の取組みをご高評いただいているものと思われます。また当行にとっても本業務を通じた事業内容の理解によって、担保・保証への過度な依存を緩和する効果が確認されています。

(1)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(事業先)との差

	2020/3期	2021/3期	前年比
全融資金利	1.761%	1.727%	△0.034%
事業性評価先金利	2.083%	1.972%	△0.111%
金利差	0.322%	0.245%	△0.077%

(2)地元の中小企業と信先のうち、無担保と信先数および無担保融資額の割合(単体ベース) (単位:社、億円)

	2020/3期	2021/3期	前年比
地元中小企業と信先数(①)	6,589	6,994	405
うち無担保と信先数(②)	3,620	4,051	431
地元中小企業融資残高(③)	3,251	3,465	214
うち無担保融資残高(④)	612	768	156
無担保と信先数割合(②/①)	54.9%	57.9%	3.0%
無担保融資残高割合(④/③)	18.8%	22.2%	3.4%

(3)地元の中小企業と信先数のうち、無保証のメイン取引先数の割合 (単位:社)

	2020/3期	2021/3期	前年比
地元中小企業と信先数(①)	6,589	6,994	405
無保証メイン先数(②)	1,130	1,039	△91
割合(②/①)	17.1%	14.9%	△2.2%

※「新型コロナウイルス感染症関連保証制度」対応等により、保証付きのメイン先が増加したことから、無保証メイン取引先数の割合が低下しました。

7. 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

WIN-WINネット業務の取組みは企業に対するその他の本業支援にも一定の貢献があることが確認できます。

2021年3月期においては、コロナ禍により毀損した商流の回復に向けた更なる顧客満足の向上を目的として、WIN-WINネット業務契約先への手数料を「無償化」とするとともに、契約先毎の「取扱商品・サービス」の内容把握や販路開拓ニーズの再確認により、契約先の適正化を実施しました。

(1)本業支援先数及び全取引先に占める割合 (単位:社)

	2020/3期	2021/3期	前年比
全取引先数(①)	7,626	8,107	481
本業支援先数(②)	1,005	846	△159
割合(②/①)	13.2%	10.4%	△2.8%

(2)本業支援先のうち、経営改善がみられた先数 (単位:社)

	2020/3期	2021/3期	前年比
経営改善先数(③)	588	494	△94
割合(③/②)	58.5%	58.3%	△0.2%

(3)販路開拓支援を行った先数 (単位:社)

	2020/3期	2021/3期	前年比
地元	225	183	△42
地元外	39	33	△6
海外	0	0	0

8. 支店の業績評価・人材育成

当行では、限られたマンパワー(行員)を当行業績の改善のみならず、WIN-WINネット業務はじめ本業支援などにおいて有効に機能させるために工夫しております。

(1)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)

	2020/3期	2021/3期	前年比
支店の業績評価に占める割合	33.3%	30.0%	△3.3%

(2)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 (単位:回、人)

	2020/3期	2021/3期	前年比
研修実施回数	736	748	12
参加者数	6,381	6,574	193
資格取得者数	373	410	37