



IWATE BANK NEWS LETTER



信頼の、さらにその先へ。

2020年9月30日

各 位

株式会社 岩手銀行

「地域密着型金融の取組み状況」の公表について

株式会社岩手銀行（頭取 田口幸雄）は、「地域の情報ネットワークにおける中核的役割を担い地域経済の活性化に資する」を地域密着型金融の推進に関する基本方針に掲げ、お取引先や地域の皆さまへのさまざまな高付加価値サービスの提供や地域金融機関の本来的使命である地域への安定的かつ円滑な資金供給に積極的に取り組んでいます。

これらの取組みについては、「地域密着型金融の取組み状況」として毎年7月に定期的に公表してきておりますが、今回につきましては、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多様な指標である「金融仲介機能のベンチマーク」の視点を踏まえて、2019年4月～2020年3月における当行の地域密着型金融の取組み状況をお知らせいたします。詳細につきましては、別添資料をご参照願います。

当行では、「金融仲介機能のベンチマーク」を自己点検・評価および開示のツールとして積極的に活用しながら、今後とも、お取引先に対するコンサルティング機能の発揮を通じて地域密着型金融の一層の深化を図り、地域経済の発展に貢献してまいります。

以 上

<お問い合わせ先>

岩手銀行 総合企画部広報CSR室 内藤 (019-623-1111)

岩手銀行

地域密着型金融の取組み状況

～金融仲介機能のベンチマークの視点から～



当行は、「地域の情報ネットワークにおける中核的役割を担い地域経済の活性化に資する」を基本方針に掲げ、お取引先や地域の皆さまへのさまざまな高付加価値サービスの提供や地域金融機関の本来的使命である、地域への安定的かつ円滑な資金供給に積極的に取り組んでいます。

当行では、これらの取組みについてディスクロージャー誌等において定期的に公表しておりますが、今回は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多様な指標である「金融仲介機能のベンチマーク」の視点を踏まえて、2019年4月～2020年3月における当行の地域密着型金融の取組み状況をお知らせいたします。

当行では、「金融仲介機能のベンチマーク」を自己点検・評価および開示のツールとして積極的に活用しながら、今後とも、お取引先に対するコンサルティング機能の発揮を通じて地域密着型金融の一層の深化を図り、地域経済の発展に貢献してまいります。


2020年9月

「金融仲介機能のベンチマーク」

「金融仲介機能のベンチマーク」（以下、ベンチマーク）は、金融機関が、自身の経営理念や事業戦略等にも掲げている金融仲介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が重要であるとの考えのもと、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多様な指標として、金融庁が策定したものです。

ベンチマークは、全ての金融機関が金融仲介の取組みの進捗状況や課題等を客観的に評価するために活用可能な「共通ベンチマーク」と、各金融機関が自身の事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて選択できる「選択ベンチマーク」で構成されています。また、これらに加え、より相応しい独自の指標があればその指標の活用も可能です。

ベンチマークの活用方法として、金融機関が、①自己点検・評価、②自主的開示および③監督当局との対話のツールとして活用したうえで、ベンチマークの趣旨や目的をよく理解し、企業の価値向上等に資する金融仲介の取組みの実績を着実に上げていくことが期待されています。

「金融仲介機能のベンチマーク」に関する進捗状況につきましては、本文中に  として表示しております。

事業性理解

「**事業性理解**」とは、企業の現状および課題を認識・分析し、事業の内容や成長可能性を評価したうえで企業価値向上への支援を行うことです。事業性理解を通じ、企業の集積体である地域経済・産業の底上げを図ることで、当行も持続的な収益を確保するというビジネスモデルの実現を目指します。

※当行ではお取引先との密接なリレーションをイメージしやすくするため、事業性評価の呼称を「**事業性理解**」としています。

事業性理解

地域経済・産業の現状および課題の認識・分析

地域を支える企業の事業内容や成長可能性を適切に把握

企業のライフステージに応じた課題解決の支援

お取引先企業の企業価値向上
地域経済・産業の底上げ



地方創生・震災復興

ベンチ
マーク

事業性理解に基づき融資を行っている与信先※数及び融資額、及び、全与信先数及び融資額に占める割合（先数単体ベース）
（2020年3月末）

※「与信先」…融資残高がある先のほか、融資枠や保証のみ（融資残高が無い）の先も含めたお取引先

単位：社、億円

先数	融資残高
4,244 (40.5%)	3,847 (36.9%)

() 内は全与信先に占める割合

地域とのリレーション強化へ向けた取組み



当行では地域密着型金融を推進するにあたり、お取引先数の拡大、中小企業向け融資および本業支援を強化する体制整備に努めています。

お取引先数拡大の取組み

当行の主要基盤である**岩手県（地域）**のお取引先※数とメイン取引先※数を増加させる取組みを進めています。

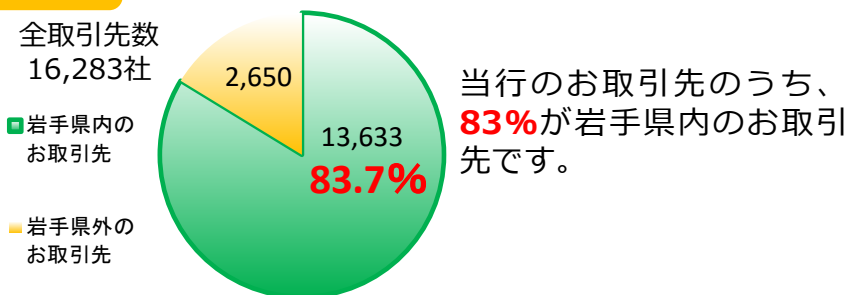
※「お取引先」…主につぎのいずれかに該当するお取引先（ベンチマークでの基準）

①法人（財団・団体含む）の与信先または各種支援先

②個人事業主（貸家業を含む）の与信先

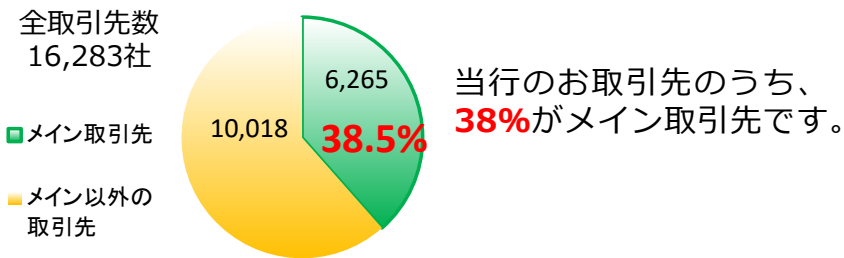
※「メイン取引先」…お取引先の事業年度末における当行の融資残高（政府系金融機関の制度融資は除く）が1位のお取引先（ベンチマークでの基準）

ベンチマーク 全取引先数と地域の企業数との比較（先数単体ベース）
（2020年3月末）



当行のお取引先のうち、**83%**が岩手県内のお取引先です。

ベンチマーク メイン取引先数の全取引先数に占める割合（先数単体ベース）
（2020年3月末）



当行のお取引先のうち、**38%**がメイン取引先です。

地域密着型金融を強化する体制の整備・構築

営業店への営業人員の重点配置や、本部への専門チーム配置などにより、営業店と本部が連携しながら、お取引先とのリレーション強化を図っています。

ベンチマーク

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
（2020年3月末）

単位：人

全支店従業員数①	上記業務担当従業員数②	②／①
1,525	474	31.1%

ベンチマーク

中小企業向け融資や本業支援を主に担当している本部従業員数、及び全本部従業員数に占める割合
（2020年3月末）

単位：人

全本部従業員数①	上記業務担当従業員数②	②／①
501	61	12.2%

ベンチマーク

取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、研修等への参加者数、資格取得者数
（2020年度）

単位：人

研修実施回数	参加者数	資格取得者数
3	130	567

円滑な資金供給の促進に向けた取組み

当行では、お取引先の資金需要に際し担保や保証に過度に依存しない融資の取組みを進めています。

担保や保証に過度に依存しない融資の取組み

当行では決算書などの財務内容にとどまらず、お取引先への訪問や経営相談等を通じて情報収集した**事業内容**や**成長可能性**を適切に理解したうえで、担保や保証に過度に依存しない融資の取組みを進めています。また、「経営者保証に関するガイドライン」※の趣旨を踏まえ、経営者等の個人保証に依存しない融資の促進を図るとともに、保証契約の締結、保証契約の見直しならびに保証債務の整理について適切に対応しています。

※「経営者保証に関するガイドライン」…経営者が保証を提供せずに融資を受ける際や保証債務の整理の際の中小企業・経営者・金融機関共通の自主的なルール



ベンチ
マーク

地元の中小企業融資先のうち、無担保融資先数、及び無担保融資額の割合（先数単体ベース）
（2020年3月末）
単位：社、億円

地元中小与信先数①	無担保融資先数③	③／①
8,695	6,250	71.9%
地元中小向け融資残高②	無担保融資残高④	④／②
4,021	1,626	40.4%

ベンチ
マーク

地元の中小企業与信先のうち、無保証のメイン取引先数の割合（先数単体ベース）
（2020年3月末）
単位：社

地元中小与信先数①	無保証メイン先数②	②／①
8,695	732	8.4%

ベンチ
マーク

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
（2020年3月末）
単位：社

全与信先数①	ガイドライン活用先数②	②／①
10,468	2,719	26.0%

ライフステージに応じた各種支援の取組み



当行では、お取引先のライフステージに応じた、きめの細かい本業支援やソリューション提案にもとづいた適切な資金提供を行っています。

ベンチ
マーク

ライフステージ※別の与信先数（先数単体ベース）、及び、融資額（2020年3月末）

単位：社、億円

	全与信先	①創業期	②成長期	③安定期	④低迷期	⑤再生期
ライフステージ別の与信先数	10,468	958 (9.2%)	638 (6.1%)	5,469 (52.2%)	324 (3.1%)	2,026 (19.4%)
ライフステージ別の与信先にかかる事業年度末の融資残高	10,428	809 (7.8%)	925 (8.9%)	6,795 (65.2%)	217 (2.1%)	794 (7.6%)

(注) 過去の売上高推移などの把握ができないお取引先については、ステージ区分の対象に含んでおりません。

支援内容

- ・事業計画策定支援
- ・創業関連融資
- ・事業化育成資金
- ・ベンチャーキャピタルなど

- ・多様な資金供給
- ・ビジネスマッチング支援
- ・海外ビジネス進出支援
- ・事業承継・M&A仲介業務、株式公開支援など

- ・経営改善計画策定・モニタリング支援
- ・ニューマネーフアンド、債権買取ファンド活用
- ・公的再生支援機関との連携
- ・転廃業支援など

ベンチ
マーク

ソリューション提案先数及び融資額、及び、全取引先数及び融資額に占める割合
(2020年3月末)

単位：社、億円

	全取引先①	提案先②	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	10,362	1,025	9.9%
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	10,428	985	9.4%

※「ライフステージ」…与信のあるお取引先について過去の売上高の推移などに応じて以下のステージに区分しています。

- ①創業期…創業、第二創業から5年までの期間
- ②成長期…売上高平均で直近2期が過去5期の120%超の期間
- ③安定期…売上高平均で直近2期が過去5期の80%～120%の期間
- ④低迷期…売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満の期間
- ⑤再生期…貸付条件の変更または延滞がある期間

創業・起業、新規事業開拓支援の取組み

当行は、地域経済の活性化につながる創業や起業、新規事業開拓を支援しています。

いわぎん起業・創業サポートローン<Start Up!>

岩手県内の起業・創業を積極的に支援し、地域経済の活性化に貢献することを目的として、2015年3月から「**いわぎん起業・創業サポートローン<Start Up!>**」を取扱いしております。

いわぎん事業創造キャピタル株式会社

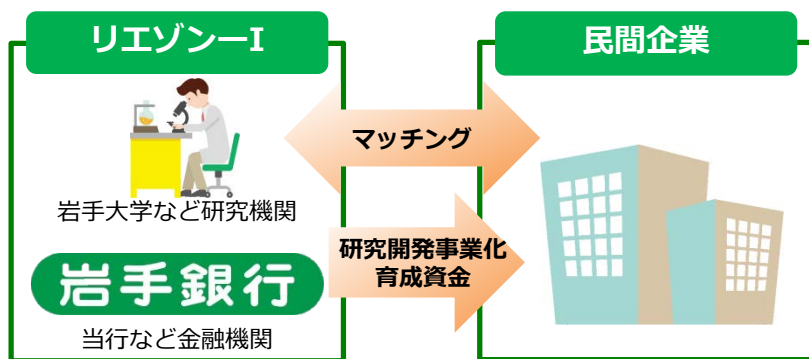
2015年4月、当行と学校法人龍澤学館などが共同で、起業・創業支援を目的としたベンチャーキャピタル業務を行う「**いわぎん事業創造キャピタル株式会社**」を設立しました。

■ 組成ファンドによる累計投資実績（2020年3月末）

ファンド名	累計投資実績
岩手新事業創造ファンド1号投資事業有限責任組合	24件 6.2億円
いわぎん農業法人投資事業有限責任組合	6件 2.3億円
岩手新事業創造ファンド2号投資事業有限責任組合	5件 1.2億円

いわて産学連携推進協議会（リエゾン-I）

「いわて産学連携推進協議会（**リエゾン-I**）」は、大学のシーズと民間企業のニーズをマッチングさせ、新事業の創出を図ることを目的に、2004年5月、当行や岩手大学などが共同で設立しました。



リエゾン-Iでは、これまで97社116件に対し、計1.5億円の**研究開発事業化育成資金**を贈呈しています。（2020年3月末現在）

ベンチマーク 当行が関与した創業、第二創業※の件数
(2019年度) 単位：件

創業件数	第二創業※件数
539	0

※既に事業を営んでいる事業者が、業態転換や新事業・新分野への進出を行うこと

ベンチマーク 創業支援先数（支援内容別）
(2019年度) 単位：社

支援内容	件数
創業計画の策定支援	3
創業期の取引先への融資	534
政府系金融機関や創業支援機関の紹介	2

当行は、各種商談会・セミナーの開催等を通じて、お取引先の販路の開拓・拡大を積極的に支援しています。

Netbix商談会with大和証券

2014年から、当行、青森銀行、秋田銀行の三行合同による「Netbix商談会」を毎年、東京で開催しています。三行および大和証券の持つ企業ネットワークを融合させ、お取引先に販路拡大の機会を提供しています。

2019年9月の商談会では、出展企業30社（うち当行のお取引先10社）、バイヤー企業27社が参加し、個別商談形式で183件の商談を行いました。



Netbix商談会（2019年9月）

※Netbix（ネットビックス）

北東北3行（当行、青森銀行、秋田銀行）が、相互の支店網や情報収集力を活かして法人のお客さまに対するサービス向上を図るため、2003年4月に発足した連携組織

いわて食の大商談会

岩手県内の農林漁業者・食品製造業者の販路拡大に向けた支援として、当行を含めた地元金融機関と岩手県が連携し、「いわて食の大商談会」を開催しています。

2019年6月の商談会では、出展企業101社（うち当行のお取引先30社）、県内外からのバイヤー企業181社が来場し、展示商談会を行いました。

海外進出・販路拡大支援

ジェトロ（日本貿易振興機構）盛岡貿易情報センターが主催する各種セミナーを積極的にお取引先企業へご紹介するなど、お取引先の海外進出やビジネス展開を支援しています。

ベンチ
マーク

販路開拓支援を行った先数（地元・地元外・海外）
（2019年度）

単位：社

販路開拓支援を行った先数
（地元・地元外・海外）

57

当行は、お取引先の円滑な事業承継やM&A、次世代を担う若手経営者の育成を支援しています。

事業承継・M&A支援

当行では後継者問題の解決と企業の持続的発展のための**事業承継やM&Aサポート**等に積極的に取り組んでおり、2019年度は、7案件、11先のクロージング、30先の提携仲介を受託しました。

お取引先が享受するメリットとしては、譲渡する側は企業の存続、従業員の継続雇用、経営者利潤の確保、連帯保証の解除等、譲受する側はシナジー効果、コスト削減、成長可能性の取込み、規模拡大等が見込まれます。

当行では、多様化・複雑化する経営課題に対応するため、2020年4月、コンサルティング専門子会社である**「いわぎんコンサルティング株式会社」**を設立しました。当行グループのコンサルティング機能を新会社に集約し、事業承継やM&A、経営改善支援をワンストップで提供してまいります。

ベンチ
マーク

事業承継支援先数（2019年度）

単位：社

事業承継支援先数

395

ベンチ
マーク

M&A支援先数（2019年度）

単位：社

M&A支援先数

223

いわぎん次世代経営塾

「いわぎん次世代経営塾」は、今後の地域を担う次世代経営者を対象に、経営に有益で実践的な自己啓発の場を提供し、経営者間の交流を深めること、地元中小企業の支援・育成を通じて、円滑な事業承継ならびに企業の存続と発展をサポートすることを目的として、2011年度に開講しました。

講演会、合宿形式でのワークショップ等を通じ、実践に役立つ経営情報、経営ノウハウを提供するほか、異業種の同世代経営者のネットワークづくりの場としても活用いただき、これまでに202名の卒業生を輩出しています。

2019年度は、県内企業の後継予定者および若手経営者24名が参加し、全11回の研修会を実施しました。



第9期いわぎん次世代経営塾の様子

お取引先の経営改善に向けた取り組み

当行は、適切な助言やモニタリングの実施、外部機関との連携強化により、お取引先の経営改善を積極的に支援しています。

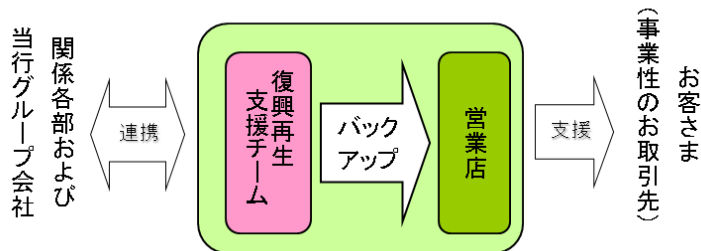
お取引先の経営改善支援

経営改善支援の活動内容

- ▶ コンサルティング機能を発揮した、財務管理手法等の改善、経費削減、遊休資産の売却、事業再構築、組織再編、事業統廃合等の助言
- ▶ 財務健全化支援に加えてビジネスマッチング等による売上強化支援
- ▶ 業務提携先である外部専門家や、外部機関との連携による専門的な視点からの助言実施
- ▶ 条件変更したお取引先に対する経営改善計画の策定支援、計画策定済のお取引先に対するモニタリングの実施

2019年度は、対象先246先（震災復興対応先を含む）を「経営改善支援先」として抽出し経営改善支援に取り組んだ結果、債務者区分がランクアップした先は13先、経営計画を策定した先は136先となりました。

● 経営改善支援の活動イメージ



ベンチマーク

当行がメインバンク（融資残高1位）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・労働生産性等）の改善や就業者数の増加が見られた先数（先数はグループベース）（2020年3月末）

単位：社、億円

メイン先数①	メイン先の融資残高	経営指標等が改善した先数②	②/①
5,597	4,023	4,578	81.8%

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

単位：億円

2018/3	2019/3	2020/3
3,684	3,861	3,863

ベンチマーク

メイン取引先のうち、経営改善提案を行っている先の割合（先数はグループベース）（2020年3月末）

単位：社

メイン先数①	提案先数②	②/①
5,597	433	7.7%

ベンチマーク

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（2020年3月末）

単位：社

条件変更先総数	うち経営改善計画策定先	計画の進捗状況		
		好調先	順調先	不調先
1,918	1,059 (100.0%)	346 (32.7%)	434 (41.0%)	279 (26.3%)

東日本大震災からの復興に向けた取組み



当行では、被災されたお取引先の事業再建から再建後のフォローアップまで、きめの細かい支援活動を行っています。

「復興再生支援チーム」による活動

「復興再生支援チーム」は、東日本大震災により被災されたお取引先に対して、商材斡旋や販路紹介、事業承継など様々なニーズへの対応、および財務支援アドバイスなどの適切な解決策を提案し、事業再生の支援を図ることを目的として、2011年5月に設置しました。

具体的な活動としては、①再建工程表の策定支援、②資金調達・返済条件の変更・債権売却等の金融機関調整、③利子補給制度、補助金制度等、各種復興支援策の情報提供と活用支援、④協力会社の紹介、⑤販路開拓支援、⑥機械・工場の貸与の斡旋、⑦外部専門家の紹介を行っています。

ベンチマーク

事業再生支援先における実抜計画※策定先数、及び、同計画策定先のうち達成先の割合
(2020年3月末) 単位：社

実抜計画策定先数①	達成先数②	②/①
20	16	80.0%

※「実抜計画」…「実現可能性の高い抜本的な経営改善計画」。計画における売上高、費用および利益の予測等の想定が十分に根拠があることなどの要件を満たした計画

ベンチマーク

REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数
(2020年3月末) 単位：社

利用先数	10
------	----

※「REVIC」…地域経済活性化支援機構。地域経済活性化支援機構法に基づき設立された、有用な経営資源を有しながら過大な債務を背負っている中堅・中小企業等の事業再生を支援する官民ファンド

ファンド等を通じた資金供給

当行では、震災により被災されたお取引先に対する機動的な資金の提供や既存債権の買取を通じて、震災からの早期復興を支援することを目的として、ニューマネーファンドおよび債権買取ファンドを組成・活用しています。

ベンチマーク

ファンド（創業・事業再生・地域活性化等ニューマネーファンド）の活用件数（2020年3月末）※当行受付分のみ

ファンド名	活用件数・金額	
岩手元気いっぱいファンド	21件	37.4億円
いわて復興・成長支援ファンド	10件	7.5億円
三菱商事復興支援財団ファンド	12件	4.7億円
ALL-JAPAN観光立国ファンド	2件	0.6億円
いわて飛躍応援ファンド	4件	9.2億円
その他各種ファンド	29件	25.8億円
ファンドの活用件数、投資実績（合計）	78件	85.2億円

■債権買取ファンドの活用状況（2020年3月末）※当行与信先のみ

ファンド名	活用件数・金額	
岩手・宮城産業復興機構	77件	46.1億円
東日本大震災事業者再生支援機構	105件	68.4億円

本資料についてのご照会等は
下記までお願い致します。

株式会社岩手銀行
総合企画部 広報CSR室

T E L : 019-623-1111

E - M A I L : ibk-soki@iwatebank.co.jp

U R L : <https://www.iwatebank.co.jp/>