

地域密着型金融の取組み状況

(平成23年4月～24年3月)



株式会社 岩手銀行

目次

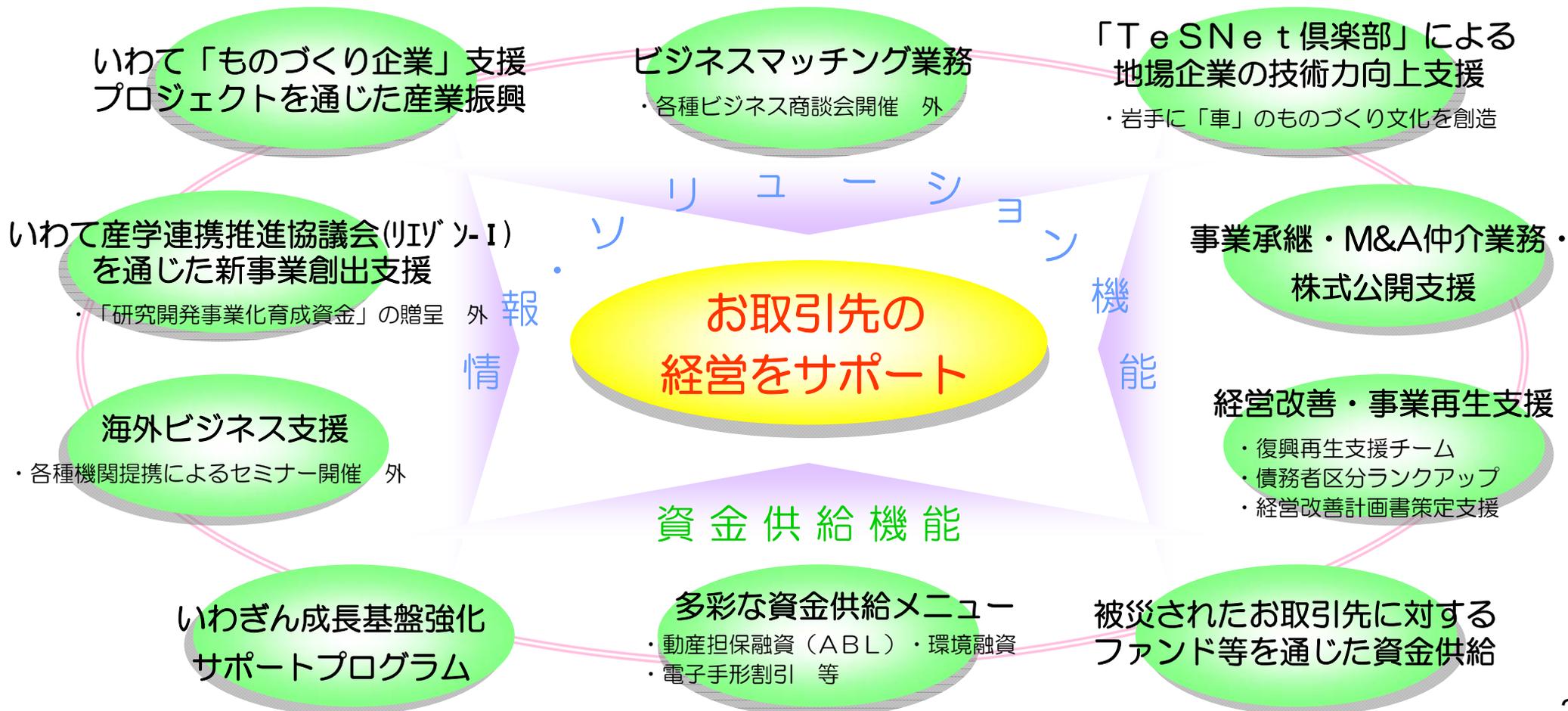
I. 地域密着型金融の推進に関する基本方針	2
II. 具体的な取組施策	3
1. 東日本大震災からの復興に向けた取組み	3
(1) 「復興再生支援チーム」による活動	3
(2) ファンド等を通じた資金供給	4
(3) お取引先への販路拡大に向けた支援	6
2. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮	7
(1) 創業・新事業の開拓を目指すお取引先へのサポート	7
(2) 成長段階における更なる飛躍が見込まれるお取引先へのサポート	9
(3) 経営改善、事業再生等が必要とされるお取引先へのサポート	10
(4) 事業承継を望まれるお取引先へのサポート	11
3. 地域の面的再生への積極的な参画	12
(1) 「TeSNet 倶楽部」の活動強化	12
(2) その他の取組み	13

I. 地域密着型金融の推進に関する基本方針

当行は、「地域社会の発展に貢献する」「健全経営に徹する」という2つの経営理念のもと、地域との共存共栄を目指し、地域密着型金融の推進に取り組んでいます。

東日本大震災からの復興をめざしている今、地域における復興支援が最重要の地域密着型金融であるとの認識のもと、平成23年4月より震災復興計画「いわぎん震災復興プラン～地域社会の再生をめざして～」を推進しています。この計画で定める地域の復旧・復興に向けた様々な施策に積極的に取り組む中で、当行の持つリレーションシップバンキング機能を最大限に発揮していきます。

今後とも、これらの活動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。



Ⅱ. 具体的な取組施策

1. 東日本大震災からの復興に向けた取組み

(1) 「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害を受けたお取引先に対して、当行グループの総力を結集し、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や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に、平成23年5月に設置しました。
- 支援対象としたお取引先は285社にのぼり、経営者の悩みの解決に向け、経営者の良き相談相手として活動すべく、経営者と同一目線に立ち、かつスピード感をもって、経営者にとって何がベストかを考えるという、一社一社オーダーメイド型の支援を展開しました。
- 具体的な活動としては、①再建工程表の策定支援、②資金調達や返済条件等の金融機関調整、③利子補給制度など、お取引先にとってメリットのある制度資金の情報提供、活用支援、④国・県・市町村による各種復興支援策の活用支援、⑤協力会社の紹介、⑥販路開拓支援、⑦機械の無償供与・工場の貸与の斡旋、⑧外部専門家の紹介などがあります。

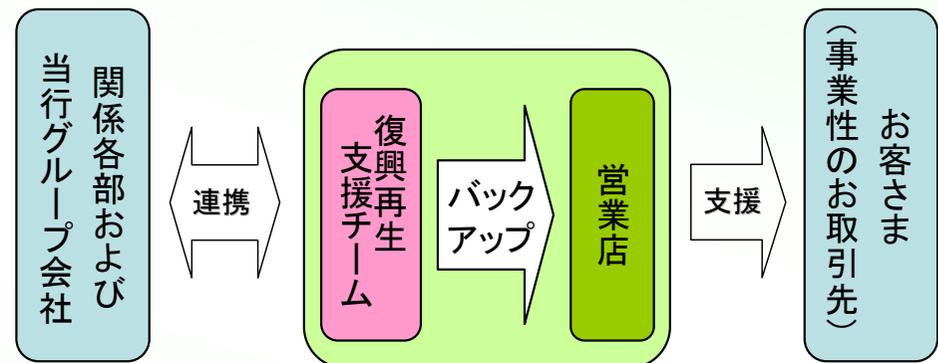
<平成23年度の取組内容>

◆主な活動の成果

復興再生支援チームで直接支援したお取引先のうち、平成24年3月末時点で9割超が復旧に向けて進みだしており、全面再開したお取引先は6割を越えています。その他、主な成果としては次のとおりとなります。

- ・新規ご融資額 ～35先、60億円
- ・取引の正常化（ご返済を猶予しているお取引先に対する条件変更等の実施）～73先
- ・経営計画策定完了数 ～30先
- ・債務者区分のランクアップ ～75先

●復興再生支援チーム活動イメージ図



(2) ファンド等を通じた資金供給

■ 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、震災からの早期復旧・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しました。

<平成23年度 of 取組内容>～ファンドの概要について

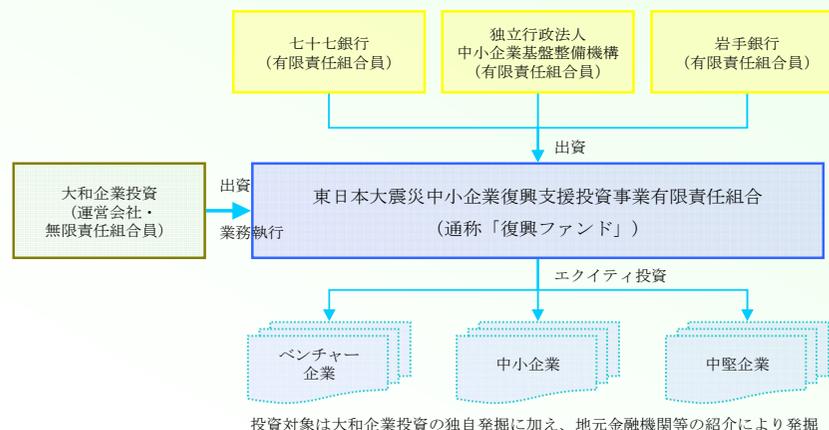
◆ 東日本大震災中小企業投資事業有限責任組合

- 東日本大震災の被災地域にある未上場企業に対する機動的なリスクマネーの供給を通じて、被災からの復旧・復興、新事業展開、転業、事業の再生、承継等、または起業によって新たな成長・発展を目指す企業を積極的に支援することを目的に大和企業投資などと共同で平成24年1月に70億円（設立時）の規模で組成

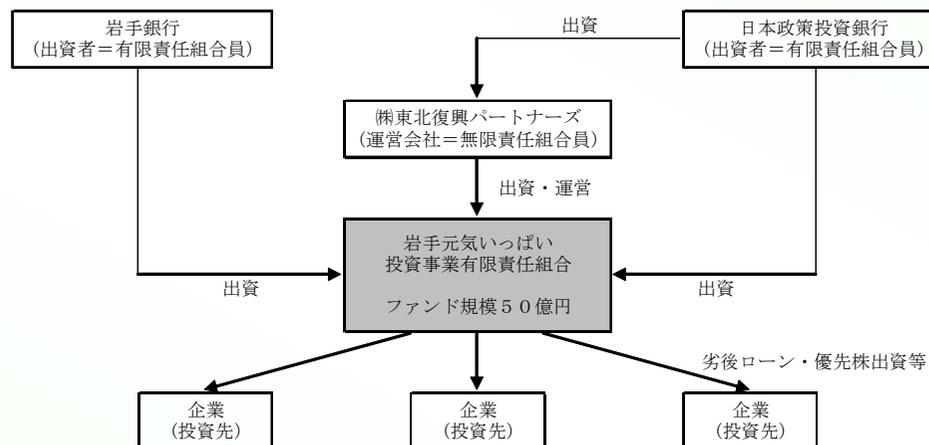
◆ 岩手元気いっぱい投資事業有限責任組合

- 東日本大震災で被災されたお取引先に対して、劣後ローンや優先株等を活用したリスクマネーを提供し、震災地域の早期復興支援を行うことを目的に日本政策投資銀行と共同で平成23年8月に50億円の規模で組成
- 平成23年度の投資実績 4件990百万円

● 東日本大震災中小企業投資事業有限責任組合スキーム図



● 岩手元気いっぱい投資事業有限責任組合スキーム図

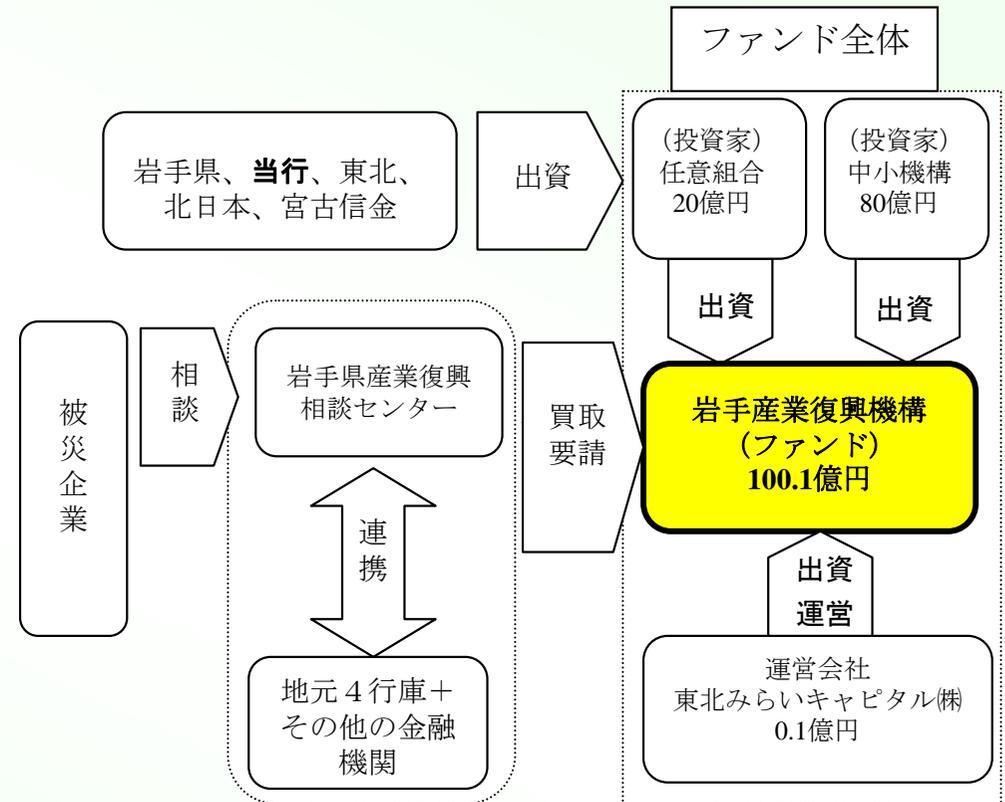


<平成23年度の取組内容>

◆岩手産業復興機構投資事業有限責任組合

- ・震災により被害を受けた岩手県内に事業所を置く中小企業事業者で既存債務の買取により事業再生が見込まれる先に対して支援することを目的に、岩手県および岩手県内金融機関、中小企業基盤整備機構などと共同で平成23年11月に約100億円の規模で組成

●岩手産業復興機構投資事業有限責任組合スキーム図



(3) お取引先への販路拡大に向けた支援

■ 震災により被災されたお取引先に対し、販路拡大の支援を目的とした、商談会・物産展等を開催しています。

<平成23年度の取組内容>

◆ 商談会・物産展の開催

- ・「イーハトーブいわて観光・復興応援フェア」
岩手県との共催、JR東日本の協力により、東京で23年6月に開催。県内企業13社が参加し、県産品の販売を行いました。
- ・「がんばろう！岩手2011食の大商談会」
岩手県および県内金融機関等との共催により、23年8月盛岡で開催。県内企業105社が参加し、商談会を開催しました。

◆ 地方銀行（他行）が開催する商談会への参加

- ・被災地支援の一環として、地方銀行が開催している各地の商談会に参加させていただきました。

◆ 通販カタログの作成

- ・岩手県産品の全国への紹介と、販路拡大を目的に当行と県内金融機関が協賛し、「がんばるぞ！岩手」をスローガンとした通販カタログを発行しました。また、復興支援を目的として、売上の一部を岩手県に寄付しました。
- ・夏季・冬季を通じて注文件数9,312件、販売実績38,743千円の実績となりました。

● 平成23年度に参加した地方銀行（他行）開催の商談会

商談会名	日程	場所	主催・参加企業
第7回FITネット商談会	23年11月	石川県	主催：北國銀行、福井銀行、富山第一銀行 県内出展先：1先
地産地消祭り2011	23年11月	埼玉県	主催：武蔵野銀行 県内出展先：1先
ビジネス・エンカレッジ・フェア2011	23年12月	大阪府	主催：池田泉州銀行 県内出展先：4先
にいがた 食・環境・健康の展示商談会	24年3月	新潟県	主催：第四銀行 県内出展先：1先

● 通販カタログ



● 通販カタログの寄付金贈呈



2. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(1) 創業・新事業の開拓を目指すお取引先へのサポート ～いわて産学連携推進協議会（リエゾン－I）の活動強化～

- 「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とをマッチングさせることにより新事業の創出を図ることを目的に、平成16年5月、当行・岩手大学・日本政策投資銀行の三者で設立した組織です。（リエゾンとはフランス語で「つなぎ・橋わたし・絆」の意味で、Iは「IWATE」のI）
- その後、順次組織拡大を図り、現在では岩手県内2つの金融機関を含む3金融機関と10研究機関が参画する産学官民連携組織となっています。
- 連携規模が岩手県全体に波及するまでに発展したことにより、設立を主導した当行がリーダーシップを発揮し当組織の活動を牽引していくことが当行の重要な使命であると認識しており、お取引先企業の創業・新事業支援の観点からも「リエゾン－I」の活動に積極的に取り組んでいます。

<平成23年度の取組内容>

◆ 「リエゾン－I マッチングフェア」の開催

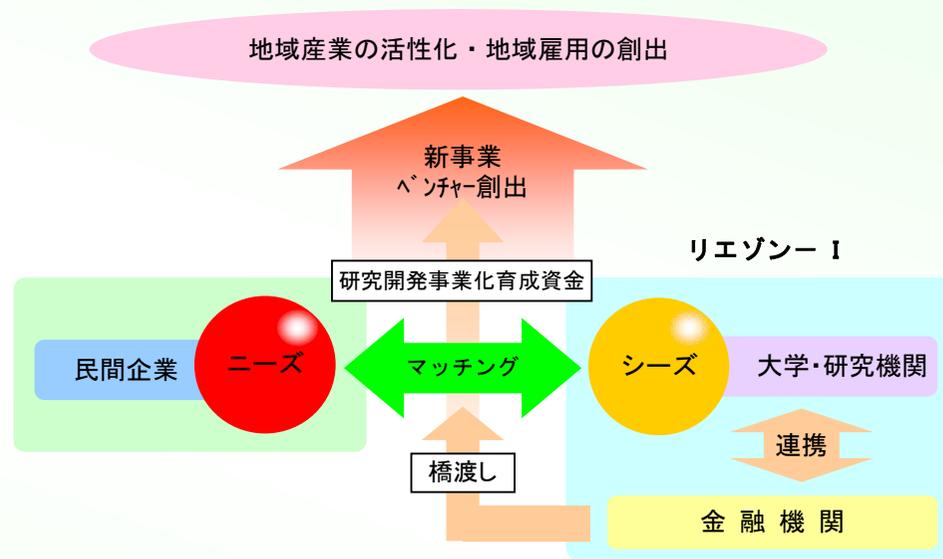
参画研究機関が主体となり、大学等の研究成果と民間企業のニーズとのマッチングを目的とした「リエゾン－I マッチングフェア」を毎年開催しています。

平成23年度は11月に開催し、来場者は150名、相談件数は2件でした。

◆ 「研究シーズ集」の発行

平成23年9月、参画研究機関が主体となり、研究機関が有するシーズを集めた「研究シーズ集」を発行しました。当行では、本「研究シーズ集」を民間企業のニーズとのマッチングツールとして活用しています。

●いわて産学連携推進協議会（リエゾン－I）イメージ図



<平成23年度の取組内容>

◆「研究開発事業化育成資金」の贈呈

平成24年2月、参画金融機関の共同拠出で、第9回目となる「研究開発事業化育成資金」を6先に10,500千円贈呈しました。

本資金は、リエゾンⅠ参画研究機関との共同研究により新たな事業化を目指す県内企業に対する助成制度として平成16年11月に創設したもので、これまでの累計助成実績は50先69,000千円となります。（第1～3回までは当行単独拠出「いわぎん特別奨励金」として、12先に対し合計17,500千円を贈呈しています。）

○研究開発事業化事例

「研究開発事業化育成資金」の助成を受けた先のなかには、国内大手メーカーとの共同開発に成功した事例や、商品化され市場化に成功した事例もみられ、新産業創出、研究成果のビジネス化実現に寄与しています。

<主な事業化事例>

- ・プラスチック製のマイクロ歯車の製品化
- ・タンクローリーを使わない新液体輸送システム「ソフトタンク」の開発
- ・地元酒造メーカーによる新品種の雑穀「モチ性ヒエ」を用いた醸造酒の製造
- ・医療用インプラント等に用いられる高精度コバルト合金の製造

●「リエゾンⅠ研究開発事業化育成資金」贈呈式



(2) 成長段階における更なる飛躍が見込まれるお取引先へのサポート

～「情報」を活用した高付加価値サービスの提供～

■ 地域情報の多面展開によるビジネスマッチングなど、お取引先への高付加価値サービスを提供する「情報営業」に積極的に取り組んでいます。

<平成23年度の取組内容>

◆ ビジネスマッチングの推進

お取引先のビジネスチャンスを創出するため、当行のビジネスネットワークを活用した「ビジネスマッチング」活動を推進しています。平成23年度のビジネスマッチング件数は 2,337件 となりました。

◆ ビジネスマッチング契約先の拡大

お取引先企業への広範な支援体制を整備する観点から、ビジネスマッチング契約先の拡大に取り組んでいます。平成23年度は新たに3先と提携し、契約先は33社となりました。

○ 主な提携業務の内容

・ 経営コンサルティング、・ オンラインショッピング、・ 中古設備機械の買取、販売、・ セキュリティシステム 外

◆ 地方銀行フードセレクション2011への参加

23年11月、東京ビックサイトで、当行を含む地方銀行 35行で主催する「地方銀行フードセレクション2011」が開催されました。当行からは県内の「食」関連事業者9社が出展し、多くの商談が行われました。

◆ Netbix主催商談会の開催

○ 北東北ものづくり企業フォーラムin八戸

震災からの復興に向け、今後注目される成長分野である“エネルギー”に焦点を絞った商談会を、23年11月、青森県八戸市で開催しました。当行からは「エネルギー関連企業」3社が出展し、商談件数も13件と多くの商談が行われました。

○ 個別商談会

例年開催している個別バイヤーとの商談会は、23年度は2回開催しました。

(3) 経営改善、事業再生等が必要とされるお取引先へのサポート

～経営改善・事業再生支援への取組み～

■ 地域経済の持続的発展に寄与するため、本部専担部署と営業店とが連携して取引先の経営改善支援に取り組んでおり、財務改善のアドバイス、経営改善計画書の策定支援、営業力強化支援を中心とするコンサルティングを実施しています。

<平成23年度を取組内容>

◆ 経営改善支援取組み先に対する活動

平成23年度は対象先646先（震災復興対応先を含む）に対して、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134先、経営計画を策定した先は55先となりました。

○ 経営改善支援内容

- ① コンサルティング機能を活用した、財務管理手法等の改善、経費削減、遊休資産の売却、業務再構築、適格合併活用による組織再編等の助言
- ② 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
- ③ 業務提携先である外部コンサルとの協同による専門的な視点からの助言実施
- ④ 岩手県中小企業再生支援協議会と連携した再生計画策定支援

● 経営改善支援等の取組み実績【23年4月～24年3月】

(単位：先数)

	期初(23年4月) 債務者数 A	うち 経営改善支援 取組み先 α	αのうち			経営改善支援 取組み率 = α/A	ランクアップ率 = β/α	再生計画策定率 = δ/α	
			期末に債務 者区分がランクア ップした先数 β	期末に債 務者区分が変化し なかった先 γ	再生計画 を策定した先数 δ				
正常先 ①	4,137	51		39	1	1.2%		2.0%	
要 注 意 先	うちその他要注意先 ②	5,499	445	60	333	30	8.1%	13.5%	6.7%
	うち要管理先 ③	56	13	3	8	1	23.2%	23.1%	7.7%
破綻懸念先 ④	1,113	124	37	78	8	11.1%	29.8%	6.5%	
実質破綻先 ⑤	931	64	34	30	15	6.9%	53.1%	23.4%	
破綻先 ⑥	26		0	0	0	0.0%	—	—	
小計(②～⑥の計)	7,625	646	134	449	54	8.5%	20.7%	8.4%	
合計	11,762	697	134	488	55	5.9%	19.2%	7.9%	

(注)
 ・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業（個人事業主を含む。）であり、個人ローン、住宅ローンのみ先は含みません。
 ・経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者はαには含みますがβには含みません。
 ・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合はβに含みます。
 ・「再生計画を策定した先数δ」＝「中小企業再生支援協議会の再生計画策定先」＋「RCCの支援決定先」＋「金融機関独自の再生計画策定先」

(4) 事業承継を望まれるお取引先へのサポート

■事業承継やM&A仲介業務等のニーズに対応するため、本部専担部署を中心としたソリューション活動を展開しています。

<平成23年度の取組内容>

◆ いわぎん次世代経営塾の開催

- ・ 地域企業の後継者・若手経営者を対象にマネジメント力を強化するための自己啓発の場を提供するとともに、参加者同士の交流を深めて地域経済の発展に寄与することを目的に23年度初めて開講しました。
- ・ 県内企業23社が参加し、11回の研修会を実施。研修会の内容としては、講義・グループ討議に加えて、当行役員およびゲスト講師による講演、県内企業視察等を行い、最終回では参加者による自社のアクションプラン発表会を開催しました。

◆ 事業承継・M&A支援への取組み

- ・ 事業承継や後継者問題の解決と企業発展のためのM&Aサポート等に積極的に取り組んでおり、平成23年度は、事業承継コンサルの成約が2件、M&A案件の成約が4件となりました。

● いわぎん次世代経営塾



✓ 入会案内



✓ 講義の光景

3. 地域の面的再生への積極的な参画

(1) 「TeSNet 倶楽部」の活動強化

■ 県内自動車関連誘致企業に部品等を納入できる地場企業を育成し、岩手に「車」のものづくり文化を創造することを目指して設立した「TeSNet（テクニカル・ソリューション・ネットワーク）倶楽部」の活動を通じ、自動車産業に関わる県内地場企業の技術力向上に取り組んでいます。

<平成23年度の取組内容>

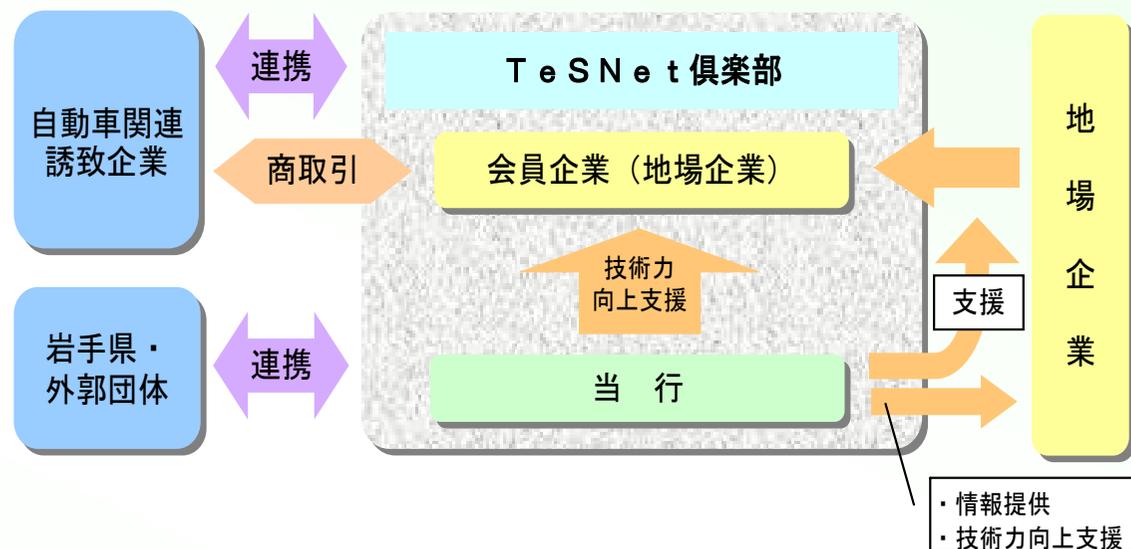
◆ 「TeSNet 倶楽部」の具体的な活動内容

- 誘致企業からの情報収集
 - 会員企業から誘致企業や関連部品会社に対するプレゼンテーション機会の提供
 - 会員相互の情報交換会の実施
 - 当行テクニカルアドバイザー（誘致企業OB）による会員企業への技術力向上支援
 - 誘致企業から講師を招いての講演会の実施
- ※ 会員以外の地場企業に対しても誘致企業や関連部品会社との取引が可能と思われる先に対しては、紹介等のマッチング支援も行っています。

◆ 会員企業間の連携強化

- ・ 会員数は平成23年度に1社が加入し26社となりました。
- ・ 誘致企業の操業時（平成5年）は技術的理由により当該誘致企業と取引できる地場企業は皆無でしたが、これまでの当倶楽部の活動により、現在の会員企業全社が誘致企業あるいは関連部品会社と取引を継続しており、なかには工場新築に着手するなど業容を拡大させている先も増加してきています。

● 「TeSNet 倶楽部」イメージ図



(2) その他の取組み

<平成23年度の取組内容>

◆ いわて「ものづくり企業」支援プロジェクトを通じた産業振興

- ・ いわて「ものづくり企業」支援プロジェクト（MonoProいわて）は、岩手県の主要産業である「半導体・デバイス産業」、「医療機器関連産業」をはじめとする「ものづくり企業」の育成支援を目的に、平成23年6月に、当行、岩手工業技術センター、いわて産業振興センター、科学技術振興機構 JSTイノベーションサテライト岩手（設立時）と連携して立ち上げたプロジェクトです。
- ・ 本プロジェクトでは、4者が共同して企業間の橋渡し・販路開拓・技術指導・研究支援などを行うことで、新たなビジネスネットワークを創造していくことを具体的な事業内容として、様々な取組みをしています。
- ・ 本プロジェクトを活用した、被災地のものづくりに取組む事業者の販路拡大に向けたビジネスマッチング事業が経済産業省の補助事業として採択されたことから、今後はよりビジネスマッチング事業に重点を置いた活動を進めていきます。

● いわて「ものづくり企業」支援プロジェクト調印式



◆ PFI・PPPへの取組み

- ・ 当行では、平成15年1月に、PFI事業に関する情報提供・啓蒙等を目的に「いわぎんPFI研究会」を立ち上げし、地元におけるPFIの啓蒙活動に取り組んできました。
- ・ 23年度は、地域のPFI・PPP案件について、2件（金額8,277百万円）のシンジケートローンを組成しました。
- ・ 今後想定される震災復興に向けたPFI・PPP事業に対しても、これまで蓄積したノウハウを活用し、積極的に参画していきます。