

# 地域密着型金融の取組み状況

(平成24年4月～25年3月)



株式会社 岩手銀行

# 目次

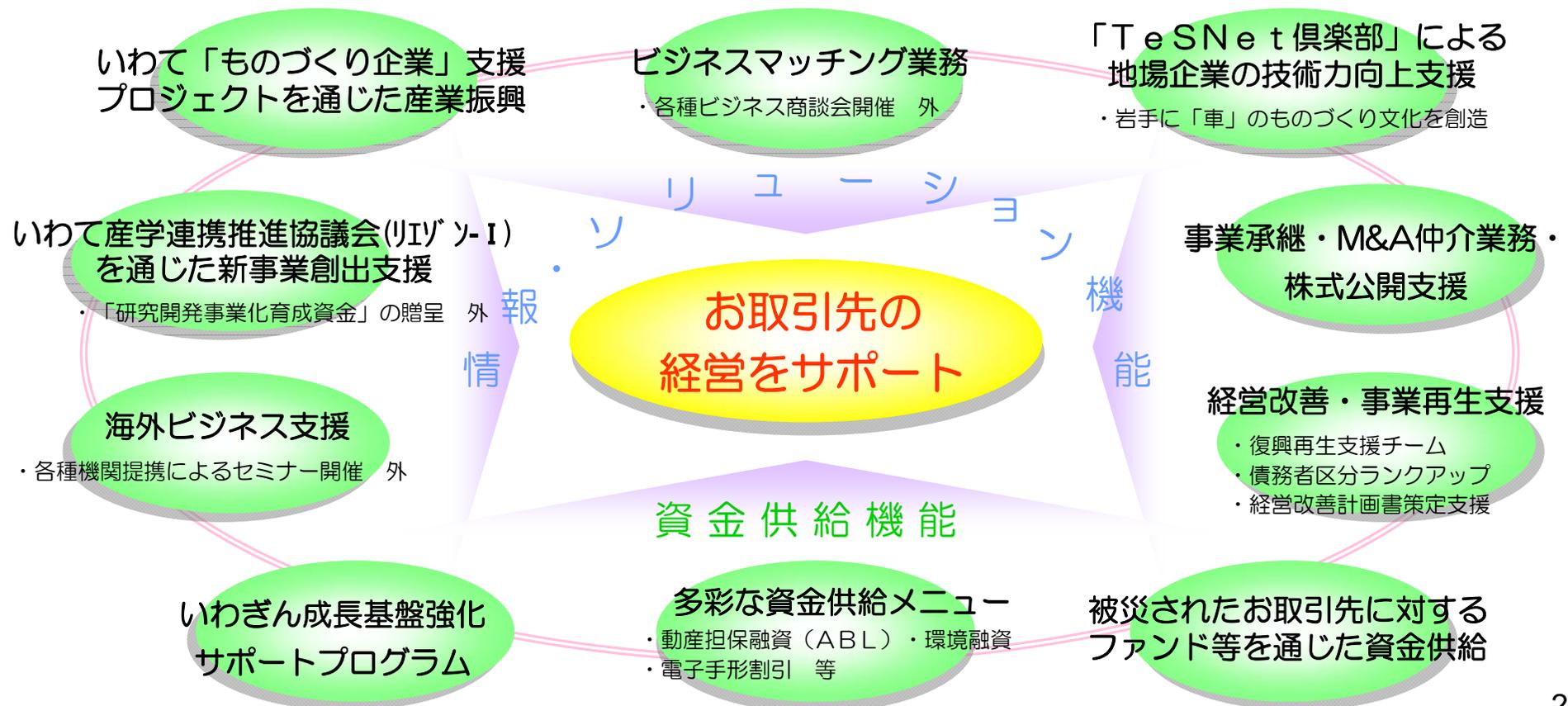
I. 地域密着型金融の推進に関する基本方針	2
II. 具体的な取組施策	3
1. 東日本大震災からの復興に向けた取組み	3
(1) 「復興再生支援チーム」による活動	3
(2) ファンド等を通じた資金供給	4
(3) お取引先への販路拡大に向けた支援	6
2. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮	7
(1) 創業・新事業の開拓を目指すお取引先へのサポート	7
(2) 成長段階における更なる飛躍が見込まれるお取引先へのサポート	9
(3) 経営改善、事業再生等が必要とされるお取引先へのサポート	10
(4) 事業承継を望まれるお取引先へのサポート	12
3. 地域の面的再生への積極的な参画	13
(1) 「TeSNet 倶楽部」の活動強化	13
(2) 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	14
(3) 成長産業への取組み	15
(4) その他の取組み	17

# 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おります。

東日本大震災の発生後は、地域と一体となった復興をめざす震災復興計画「いわぎん震災復興プラン～地域社会の再生をめざして～」(平成23年4月～平成25年3月)を推進し、多くの成果とともに終了することができました。25年度からは、中期経営計画「いわぎんフロンティアプラン～復興と創造、豊かな未来へ～」がスタートしておりますが、震災復興支援を当行の最大の使命と捉え、これまでの「黒子役」ではなく地域経済の「牽引役」として、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、将来を見据えた取組みを推進してまいります。

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（2年間）

- 「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、平成25年3月までの約2年間に亘って活動してきました。
- 支援対象としたお取引先は445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23~24年度の活動総括>

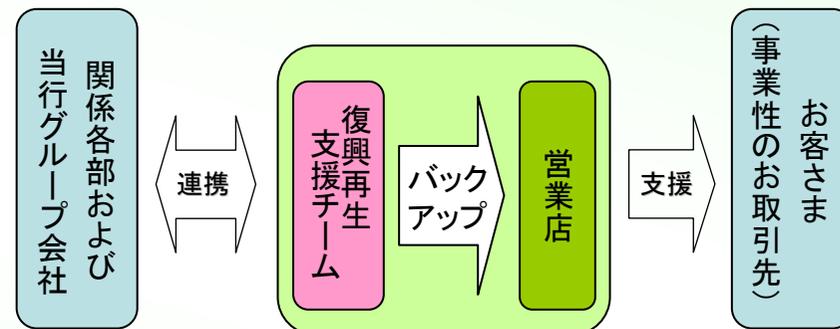
##### ◆主な活動の成果

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25年3月末時点で、9割超が事業再開に目処がついております。

その他、主な成果としては次のとおりとなります。

- ・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）～101先
- ・経営計画策定完了数 ～94先
- ・債務者区分のランクアップ ～163先
- ・各種ファンド取組 ～17先、37億円
- ・債権買取機構への債権売却先数 ～70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24年度 of 取組内容>～ファンドの概要について

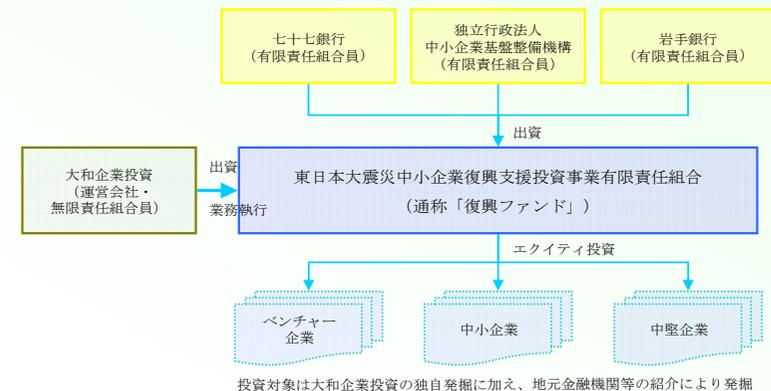
#### ◆ 東日本大震災中小企業投資事業有限責任組合

- 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（平成25年3月末現在88億円）の規模で組成
- 平成24年度の投資実績 4件9億円  
累計 同上

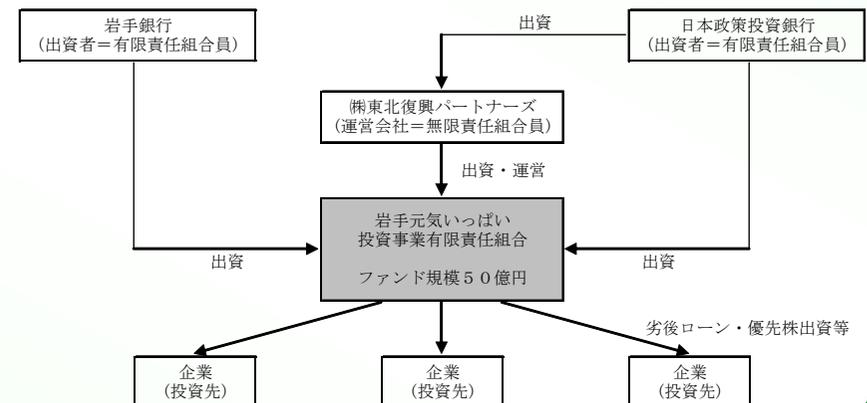
#### ◆ 岩手元気いっぱい投資事業有限責任組合

- 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24年度の投資実績 11件23億円  
累計 15件33億円

#### ● 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

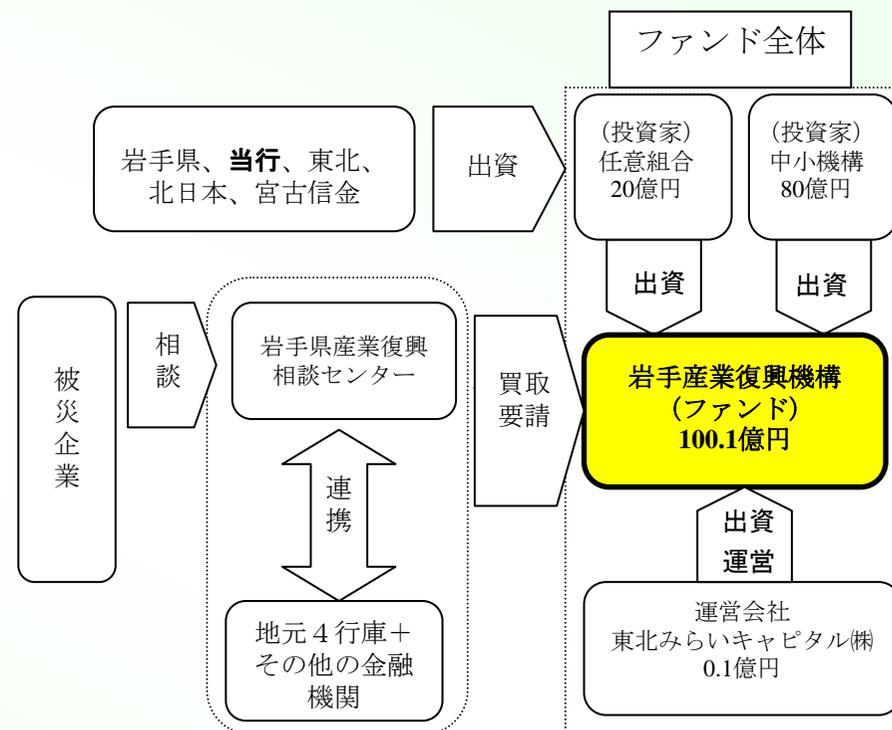


## <平成24年度の取組内容>

### ◆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
- ・平成24年度買取実績 21件12億円  
累計 23件16億円  
(※買取対象債権額ベース)

### ●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24年度の実施内容>

##### ◆ 商談会・物産展の開催

- ・「復興支援商談会in大船渡」  
被災地域で初の商談会を、24年7月に大船渡で開催。県内企業28社（沿岸被災地区16社、気仙沼市3社、その他県内9社）が参加し、144件の個別商談を行いました。
- ・「いわて食の大商談会2012」  
岩手県および県内企業等との共催により、24年8月に盛岡で開催。県内企業117社（うち当行推薦先11社）が参加し、商談会を開催しました。

##### ◆ 他金融機関・行政機関等が開催する商談会への参加

- ・被災地支援の一環として、他金融機関・行政機関等が開催した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、販路拡大を支援すべく前年度に引き続き、「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1,686件、販売実績6,366千円の実績となりました。

##### ● 平成24年度に参加した他金融機関・行政機関等開催の商談会

商談会名	日程	場所	主催・参加企業
復興へ！TOHOKU FOOD EXPO 2012	24年8月	東京都	主催：中小企業基盤整備機構ほか 県内出展先：34社
香港フード・エキスポ2012	24年8月	香港	主催：香港貿易発展局、 県内出展先：6社
東京ビジネスサミット	24年11月	東京都	主催：第26回東京ビジネスサミット2012実行委員会 県内出展先：2社
ビジネスリンク	25年2月	東京都	主催：三菱UFJフィナンシャルグループ 県内出展先：3社

##### ● 通販カタログ（夏季・冬季）



## 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24年度の実施内容>

##### ◆ 「リエゾン－I マッチングフェア」の開催

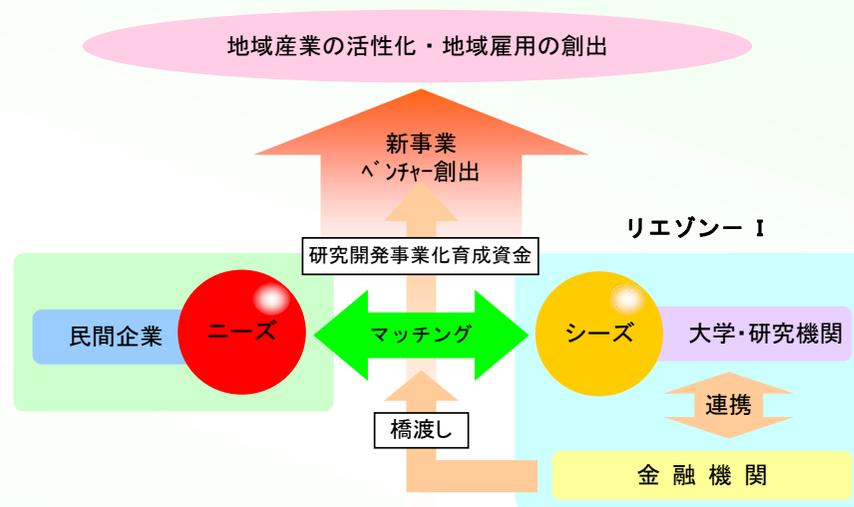
参画研究機関が主体となり、大学等の研究成果と民間企業のニーズとのマッチングを目的とした「リエゾン－I マッチングフェア」を開催しています。

平成24年度は11月に開催し、来場者は150名、相談件数は5件でした。

##### ◆ 「研究シーズ集」の発行

平成24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24年度の取組内容>

### ◆「研究開発事業化育成資金」の贈呈

平成25年2月、地元参画金融機関の共同拠出で、第10回目となる「研究開発事業化育成資金」を9先に12,000千円贈呈しました。

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、59先81,000千円となります（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（21件）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
- ・転炉スラグ肥料の粒状化の製品化
- ・金型位置ずれ検出センサーの開発による製品化
- ・防災面でのネットワーク通信の安定性の確保、電源部の汎用化等「移動体通信システム」の開発

### ●「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24年度の実績内容>

#### ◆ 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24年度のビジネスマッチング件数は **2,746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24年度は新たに4先と提携し、契約先は36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2012への参加

24年10月、東京ビックサイトで、当行を含む地方銀行 39行で主催する「地方銀行フードセレクション2012」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大館

「長寿社会を豊かにするものづくり」をテーマに、北東北三県のものづくり企業が保有する技術や商品を全国に向けて発信する機会として、25年3月秋田県大館市で開催しました。当行からは2社が出展し、参加者数180名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、24年度は1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 ① ～

■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24年度の取組内容>

##### ◆ 経営改善支援取組み先に対する活動

平成24年度は、対象先849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145先、経営計画を策定した先は、111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、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

● 経営改善支援等の取組み実績【24年4月～25年3月】

(単位：先数)

	期初(24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
			αのうち期末に債務者 区分がランクアップし た先数 β	αのうち期末に債務 者区分が変化しな かった先 γ	αのうち再生計画を 策定した先数 δ			
正常先 ①	3,643	1		0	1	0.0%		100.0%
要 注 意 先	うちその他要注意先 ②	5,375	499	69	363	9.3%	13.8%	12.6%
	うち要管理先 ③	81	42	15	18	51.9%	35.7%	14.3%
	破綻懸念先 ④	870	188	32	136	21.6%	17.0%	13.3%
実質破綻先 ⑤	478	119	29	62	24.9%	-	-	
破綻先 ⑥	14	0	0	0	0	0.0%	-	-
小計(②～⑥の計)	6,818	848	145	579	110	12.4%	17.1%	13.0%
合計	10,461	849	145	579	111	8.1%	17.1%	13.1%

(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、住宅ローンのみの先は含みません。  
 ・経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者はαには含みませんが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」

### (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 ② ～

##### ◆目利き能力向上に向けた取組み

- ・当行では、担保・保証に過度に依存することなく、取引先企業の事業ライフサイクルを適切に見極めた融資を促進するために、「目利き」「経営支援」能力の向上に向けた各種行内研修会の開催や、外部研修会に行員を派遣し、人材育成に取り組んでいます。

##### <平成24年度に実施した主な研修会>

##### (1) 行内研修会

研修会名	目的	概要
融資渉外（SP）研修会	融資渉外担当者として要求されるノウハウ・手法および企業を見る目等の習得を図る。	融資事例研究、企業の実態把握とソリューションメニューの提案
I F P研修会	F P知識を有する行員に対し、より一層のコンサルティング能力向上を図る。	法人オーナー向け総合提案（資産運用・税務・不動産・事業承継）
ソリューション営業研修会	ソリューション営業に必要な能力と提案力の向上を図る。	ソリューション営業概要、企業の実態把握と事例研究
融資実務基礎研修会	融資経験の浅い行員を対象に、業務知識習得と実務能力の向上を図る	財務分析基礎知識、融資事例研究、顧客折衝ロールプレイング
業務別研修会（経営支援コース）	企業の財務・経営支援能力の向上を図る。	企業の問題点抽出、改善策、将来性の判断等の検討
コンサルティング機能強化セミナー	法人コンサルティング能力の向上を図る。	企業の実態掌握と事業計画策定

##### (2) 外部研修会への派遣

研修会名	目的	派遣講座
地銀協講座11名派遣	企業の目利き能力の向上および経営支援等のコンサルティング強化を図る。	企業再生実務講座、法人取引業種別研究講座、金融業務講座「金融円滑化法対応」、営業店役席者講座「企業取引研究」、法人取引・ソリューション営業実践講座
民間主催講座4名派遣		経営改善セミナー、動産評価アドバイザー認定養成講座、オーナー経営者攻略実践道場

##### ◆ 動産担保融資（ABL）

事業のライフサイクルに着目し、商品在庫や売掛金など流動性の高い事業収益資産を活用した動産・債権譲渡担保融資（ABL）に積極的に取り組んでおり、平成24年度は2件30百万円の取扱がありました。

※平成25年3月末時点：融資枠設定先 30件 設定金額1,608百万円

## (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24年度の取組内容>

#### ◆ 第2回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。
- ・24年度は、県内企業25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います。
- ・24年度は、事業承継コンサルの成約が7件、M&A案件の成約が3件となりました。
- ・引き続き、被災企業に対する復興再生支援の一環としてのM&A業務の推進や、地域企業間の救済型のM&Aについても、取り組んでいきます。



● 第2回次世代経営塾修了式(H25.2.15)



● 入会案内

### 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24年度の実施内容>

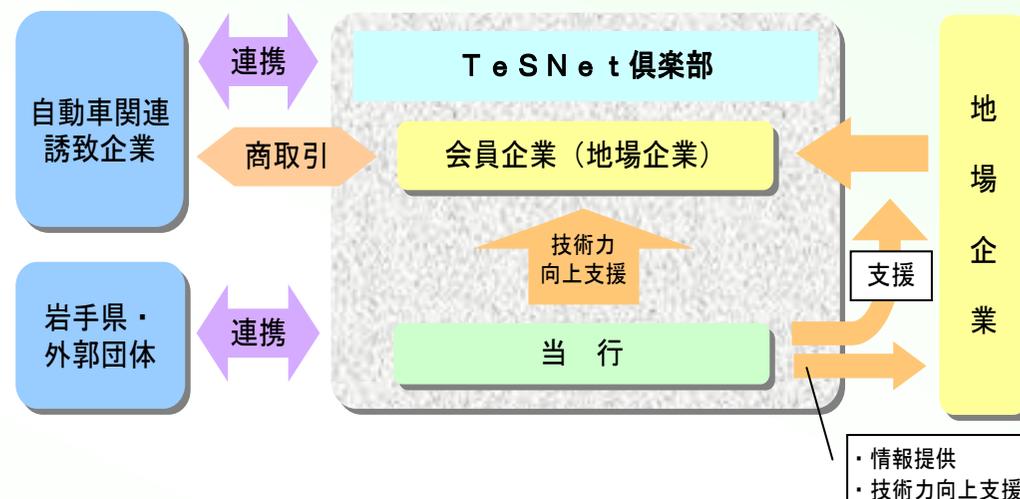
##### ◆ 「TeSNet 倶楽部」の具体的な活動内容

- 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、設立当初10社でしたが、平成25年3月末現在では、28社にまで増加しています。
- ・ 誘致企業の創業時（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) 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（現・JST復興促進センター岩手事務所）と連携して立ち上げたプロジェクトです。
- 企業間の橋渡し・販路開拓・技術指導・研究支援などを通じ、新たなビジネスネットワークの創造に取り組んでいます。

### <平成24年度の取組内容>

- ・平成24年度は、経済産業省の補助事業「岩手ものづくり復興支援事業」として採択され活動。首都圏・関西・中京地区の地方銀行、大学、支援機関8先と連携し、14回の交流会・商談会に参加しました。
- ・活動を通じ、三大都市圏との広域なネットワークを構築できたことから、今後は各地域の個別企業との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。

#### 《主な連携先》

- ・首都圏：東京都中小企業振興公社  
横浜企業経営支援財団（IDEC）
- ・関西：大阪府「ものづくりB2Bネットワーク」へ  
東北の金融機関として初参加
- ・中京地区：名城大学（産学連携協定締結）  
自動車関連産業交流ツアーの実施

#### ●平成24年度に参加した各種展示商談会（首都圏・中京地区・大阪府）

展示商談会	日程	場所	参加企業・商談件数
TECH Biz EXPO	24年12月	名古屋市	県内出展先:5先 商談件数:257件
ビジネス・エンレッジ・フェア （池田泉州銀行主催）	24年12月	大阪市	県内出展先:3先 商談件数:84件
彩の国ビジネスアリーナ	25年1月	さいたま市	県内出展先:3先 商談件数:73件
テクニカルショウヨコハマ	25年2月	横浜市	県内出展先:5先 商談件数:176件
TOKYO ECO STYLE展 （東京都民銀行・八千代銀行主催）	25年2月	東京都	県内出展先:10先 商談件数:231件



●テクニカルショウヨコハマ



●名城大学と産学連携協定

### (3) 成長産業への取組み ～ ① ～

#### ◆ 再生可能エネルギー普及に向けた取組み

- ・東日本大震災を契機に、クリーンなエネルギーとして再生可能エネルギーの重要性が高まったことや、平成24年7月より「固定価格買取制度」が実施され、エネルギー自給率向上や地球温暖化対策等産業育成を目的とした施策として、国の普及に向けた支援が明確になったことから、地域の再生可能エネルギー普及に向けた事業化支援をしています。

#### <平成24年度取組内容>

- ・被災地洋野町における北東北最大級のメガソーラー発電事業について、共同アレンジャーとしてプロジェクトファイナンス方式によるシンジケートローンを組成し、資金調達を支援しました。
- ・盛岡市が公募した地域のメガソーラー事業に対し、金融面より事業化支援に取り組みました。

●洋野町メガソーラー完成イメージ（角浜地区）



#### ◆ 農林水産業（6次産業化含む）への取組み

- ・農林漁業県であり、震災により多大な被害を受けた沿岸地域を抱える岩手県において、1次産業者への支援や新事業体の設立などによる、被災地の経済活性化に向けた6次産業の創出が必要なことから、お客さまの様々なニーズにお応えするために、農業ビジネスに関する支援態勢を整備・強化しています。

#### 《人材面の態勢整備》

- |                   |    |
|-------------------|----|
| ・農業経営アドバイザー       | 6名 |
| ・6次産業化ボランタリープランナー | 1名 |
| ・6次産業化プランナー       | 1名 |
| ・FCPアドバイザー        | 1名 |
| ・JGAP指導員          | 2名 |
| ・動産評価アドバイザー       | 2名 |
| ・水産経営アドバイザー       | 2名 |

#### <平成24年度取組内容>

- ・県内ラーメン店における「お土産麺」商品開発支援  
小麦栽培農地の紹介～製粉・調味料・乾麺製造・かやく製造～  
パッケージデザインなどオール岩手で商品開発支援し、商品化・  
事業化を実現（6次産業化の成功事例として農林水産省が取上げ）
- ・東北地銀4行（当行・青森・秋田・山形）で6次産業化をサポートする「地域ファンド」を創設

（平成25年3月末現在）

### (3) 成長産業への取組み ～ ② ～

#### ◆医療・介護事業等への取組み

- ・当行では、医療コンサルティングチームを設置し、医療・介護分野のお客様に対して最新の情報を提供するとともに、お客様の高度化するニーズにお応えする支援態勢を整備しております。また、震災以降は、沿岸被災地区の地域医療復興支援にも積極的に取り組んでいます。

#### <平成24年度の取組内容>

- ・震災で被災した医院に対するコンサルティングと地域医療の復旧支援  
地域で唯一の人工透析治療を行う診療所が、津波による多大な被害を受け機能不能となったことから、設備復旧にかかる資金調達などを支援し、早期の診療体制復旧と診療再開に寄与しました。
- ・同医院の復旧により、震災後の閉院期間中遠方の医療機関での治療を余儀なくされていた患者が、地域内で以前と変わらない治療をうけるようになり、通院に伴う被災地域の患者負担を大幅に軽減することができました。

#### ◆観光への取組み

- ・「いわてデスティネーションキャンペーン」(24年4月～6月)に連動し、震災以降減少した観光客の誘致を目的に、県外(首都圏・関西・中部・北陸)で開催される商談会等に、観光案内ポスターやパンフレットを掲示し岩手県のPR活動に取り組めました。
- ・JR上野駅で開催された岩手の物産販売展「いわてのもの」(24年4月～5月)に行員を派遣しました。



●物産販売展「いわてのもの」

#### (4) その他の取組み

##### ◆ 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。
- ・24年度は、震災復興プロジェクトとして公民連携事業である「宮古市スマートコミュニティー促進事業」や、「気仙環境未来都市構想（大船渡市、陸前高田市、住田町）」などに参画し、金融面から事業化に向けた支援活動に取り組んでいます。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。

##### ◆ 取引先企業の海外ビジネス強化に向けた取組み

- ・物流サービスのサポート：24年9月、日本通運(株)と国際業務に関する業務提携
- ・リスクマネジメント支援：25年1月、東京海上日動火災保険(株)と海外進出企業のビジネス支援に関する業務提携
- ・各種セミナー開催：24年7月、「いわぎん復興支援・海外ビジネスセミナー」の開催  
25年2月、「いわぎんものづくり企業のアジアビジネスセミナー」の開催