

地域密着型金融の取組み状況

(平成26年4月～27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	
1. 中小企業の経営支援に関する取組み状況	
(1) 創業・新規事業開拓の支援	3
(2) 成長段階における支援	5
(3) 経営改善・事業再生・業種転換等の支援	7
2. 地域の活性化に関する取組状況 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	10
(2) ファンド等を通じた資金供給	11
(3) お取引先への販路拡大に向けた支援	13
3. 地域の活性化に関する取組状況 ②	
～地域の面的再生への積極的な取組み	
(1) 「TeSNet 倶楽部」の活動強化	14
(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	15
(3) 成長産業への取組み	15

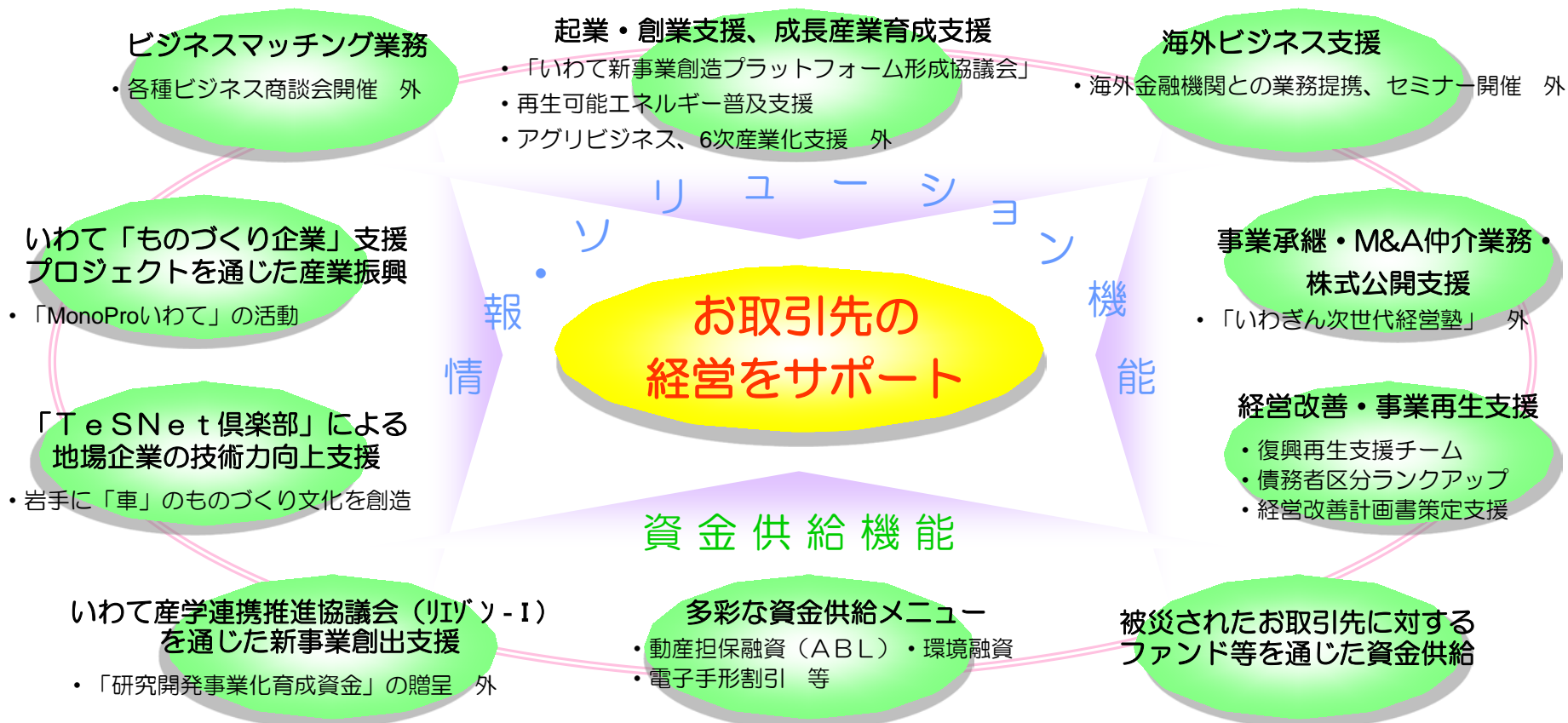
I. 地域密着型金融の推進に関する基本方針

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。

平成25年4月に、今後10年間の取組姿勢として長期ビジョン「地域の牽引役として圧倒的な存在感を示すとともに、トップクオリティバンクとしての地位を確立する」を設定し、その第1ステージとして計画期間を3年とする中期経営計画「いわぎんフロンティアプラン～復興と創造、豊かな未来へ～」をスタートさせました。

東日本大震災以降、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. 中小企業の経営支援に関する取組み状況

(1) 創業・新規事業開拓の支援

① 「いわて新事業創造プラットフォーム形成協議会」の取組み

- 「いわて新事業創造プラットフォーム形成協議会」は、震災からの復興を加速させるため、継続的な起業・創業支援を行うプラットフォームの形成を目指し、平成25年11月、当行、学校法人龍澤学館、辻・本郷税理士法人で設立した組織です。
- 主な事業内容は、①起業・創業の先進事例調査、②プラットフォームの施行、③ファンド設立マーケット調査などがあります。
- 平成27年度も引続き復興庁の「『新しい東北』先導モデル事業」の採択を受け、地域における起業・創業支援の体制構築に取り組んでいます。

<平成26年度の主な取組内容>

◆ 「起業家寺子屋合宿 in 岩手」の開催

平成26年11月、首都圏等学生のUターン・Iターンによる起業・創業スキームの構築に向け、学生と岩手起業家との交流ツアーを開催しました。学生32名が参加し、1泊2日の日程で被災地等の起業家などと交流しました。

② 「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26年度の主な取組内容>

◆「リエゾーン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「リエゾーンIマッチングフェア」を開催しています。平成26年度は11月に開催し、来場者は96名でした。

◆「研究開発事業化育成資金」の贈呈

平成27年2月、地元参画金融機関の共同拠出で、第12回目となる「研究開発事業化育成資金」を6先に9,000千円贈呈しました。

本資金は、リエゾーン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、76件103,000千円となります（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）。

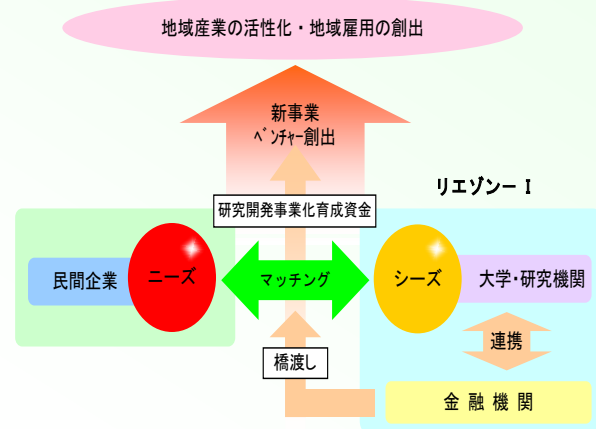
○研究開発事業化事例

「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（29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>

- ・第1回育成資金を受賞した大学発ベンチャーの精密部品製造業者は、特許技術「マイクロアクチュエーター」を完成させ、各種応用製品の開発に取り組んでいます。
- ・平成25年11月、オール岩手の自社製品として世界初の「ペン型」電動ピペットの販売を開始しました。

●いわて産学連携推進協議会(リエゾーンI)イメージ図



(2) 成長段階における支援

① ビジネスマッチングへの取組み

■ 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26年度の主な取組内容>

◆ 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26年度のビジネスマッチング件数は 2,951 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26年度は新たに3先と提携し、契約先は45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

【主な商談会】

商談会	開催地	内容
Netbix商談会with大和証券	東京	当行、秋田銀行、青森銀行の三行合同によるNetbix商談会を大和証券の共催で開催。出展企業26社（当行7社）、バイヤー企業28社が参加し、個別商談形式で151の商談を行った。

※Netbix：北東北三行（岩手銀行、青森銀行、秋田銀行）共同ビジネスネット事業

② 取引先企業の海外ビジネス強化に向けた取組み

■お取引先の貿易投資や海外ビジネスを支援するため、当行では海外の地場大手銀行や国内のメガバンク、証券会社、損害保険会社、流通会社、セキュリティサービス会社等との業務提携契約の締結や、ジェトロ（日本貿易振興機構）等公的機関との連携・協力関係の構築に取り組んでいます。

<平成26年度の主な取組内容>

項目	内容
外貨資金 需要対応	<ul style="list-style-type: none"> 平成26年9月、県内取引先企業の海外子会社における運転資金のニーズに対し、国内本社から海外子会社への資金供給を支援するために、岩手県信用保証協会の「海外投資関係保証制度」を活用し、融資50百万円を実行（県内初）また、本社・子会社における為替変動リスク回避のニーズへの対応として、プロパー融資50万米ドルを併せて実行
外貨資金 決済対応	<ul style="list-style-type: none"> 平成27年3月、顧客の人民元建て貿易代金決済の利便性向上を図るため、人民元建て外貨普通預金の取扱いを開始
セミナー 開催	<ul style="list-style-type: none"> 平成26年5月、岩手花巻空港と台湾間における国際定期便就航に向けた取組みの一環として、「いわぎん『台湾ビジネスセミナー』」を開催 平成26年10月、地元企業の海外事業を支援する取組みとして、「いわぎん『ハラールビジネスセミナー』」を開催
海外視察	<ul style="list-style-type: none"> 平成26年11月、岩手県内を中心とした取引先企業の海外進出支援の一環として、「いわぎん『海外視察ミッション』」を実施。（訪問国：インドネシア共和国、シンガポール共和国）

《参考：専門業務提携先（平成27年3月末現在）》

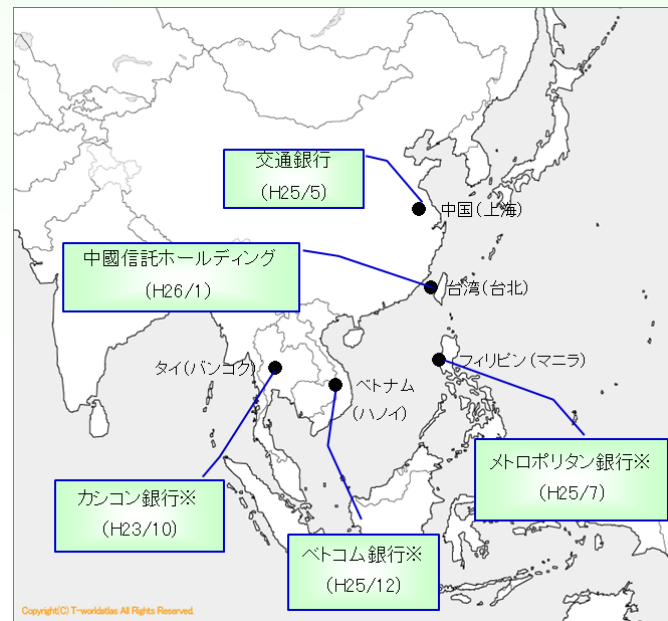
【全般】日本貿易振興機構（ジェトロ）、DBJアジア金融支援センター（日本政策投資銀行）

【金融サービス】三菱東京UFJ銀行、三井住友銀行

【海外情報提供】三菱UFJリサーチ&コンサルティング、大和証券、香港貿易発展局

【リスクマネジメント】東京海上日動火災保険、三井住友海上火災保険 【物流サービス】日本通運 【セキュリティサービス】セコム、ALSOK

●海外金融機関との業務提携:5行(平成27年3月末現在)



※国際協力銀行(JBIC)が締結している「海外進出支援に関する覚書」に参加

(3) 経営改善・事業再生・業種転換等の支援

① 経営改善支援取組み先に対する活動

■ 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26年度の主な取組内容>

平成26年度は、対象先430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26先、経営計画を策定した先は、377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【26年4月～27年3月】

(単位：先数)

	期初(26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	4,090	0		0	0	0.0%		#DIV/0!
要 注 意 先	うちその他要注意先 ②	5,260	298	12	260	5.7%	4.0%	90.6%
	うち要管理先 ③	63	16	3	10	25.4%	18.8%	81.3%
破綻懸念先 ④	814	97	8	75	83	11.9%	8.2%	85.6%
実質破綻先 ⑤	218	19	3	14	11	8.7%	—	—
破綻先 ⑥	21	0	0	0	0	0.0%	—	—
小 計 (②～⑥の計)	6,376	430	26	359	377	6.7%	6.0%	87.7%
合 計	10,466	430	26	359	377	4.1%	6.0%	87.7%

(注) β、γとδは重複している先もあるため、合計はαと必ずしも一致しない

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26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 （受講者15名）	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、資金ニーズの把握・提案、コンサルティング機能の強化
融資事務スーパーバイザー研修会 （受講者18名）	融資事務に関する知識と管理・検証能力の向上を図る。	貸出事務規程における基本事項、実務取扱い上の留意事項、コンサルティング機能強化へ向けての対応
融資実務基礎研修会 （受講者49名）	融資経験の浅い行員を対象に、業務知識の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） （受講者51名）	企業の財務・経営能力支援の向上を図る。	企業の問題点抽出、改善策、将来性の判断等の検討
ソリューション営業研修会 （受講者32名）	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。	当行のソリューションメニュー、経営者とのコミュニケーション、ケーススタディ
IFP研修会 （受講者8名）	FP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の向上を図る。	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）
IFO研修会 （受講者17名）	企業実態把握のための目利き力、企業の各種経営課題の解決能力等、実践的なコンサルティングスキルの習得を図る。	当行のソリューションメニュー、アグリビジネス、A・B・L、M&A、医療経営、企業実態の把握、事例研究
女性融資渉外キャリアアップ研修会 （受講者14名）	融資渉外担当者に必要な企業の実態把握から、資金ニーズの把握、案件組立までの基礎知識の習得を図る。	融資渉外担当者としてのキャリアアップ、企業の実態把握（定量・定性分析）、法人営業（アプローチ、ニーズ発掘、提案）

(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20名派遣	企業の「目利き」「経営支援」能力の向上を図る。	法人取引・業種別経営研究講座、法人取引・取引深耕／ソリューション営業実践講座、営業店役員者講座（法人営業指導力強化コース）、企業再生実務講座、女性法人営業力養成講座
民間主催講座26名派遣		動産評価アドバイザー養成認定講座、ターンアラウンドマネージャー養成講座、水産業経営アドバイザー、林業経営アドバイザー、M&Aシニアエキスパート養成スクール、オーナー経営者実践道場、経営改善セミナー、企業調査講習会、M&A実務トレーニング、企業再生実務トレーニング

③ 動産担保融資（ABL）

- 当行では、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います。

<平成26年度の主な取組内容>

- ・平成26年度は、20件2,041百万円の取扱がありました。
※平成27年3月末時点：融資枠設定先 29件 設定金額2,799百万円

④ 事業承継やM&A支援の取組み

- 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26年度の主な取組内容>

◆ 事業承継・M&A支援への取組み

- ・後継者問題の解決と企業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います。
- ・26年度は、事業承継コンサルの成約が36件、M&A案件の成約が14件となりました。引続き、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M&Aについても、取り組んでいきます。

◆ 「次世代経営塾」の取組み

- ・「次世代経営塾」は、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として、平成23年度に開講しました。
- ・第4回となる平成26年度は、県内外企業21社が参加し、全11回の研修会を実施。講義・グループ討議に加えて、当行役員や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。

● 次世代経営塾



2. 地域の活性化に関する取組状況 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（平成23年5月～27年3月）

- 「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。
- 震災から4年目となる平成26年度においても、岩手県内では事業再建を果たした事業所が被災企業の9割以上になってきているものの、依然地域経済の回復感について先行きが不安視され、支援対象となるお取引先が増え続けている状況にありました。また、その支援内容も震災直後のハード面の問題からソフト面の問題に多様化してきました（①人口減少、販路縮小および資材・人材不足による売上減少、②資材・人件費高騰による利益減少等）。
- このようななか、当チームにおいては引続き、平成23年5月以降、約3年半で566先に対し、より一層のスピード感をもって、多様化する経営者の悩みの解決に向け、経営者と同一目線に立ち、一社一社オーダーメイド型の支援を展開しました。
- 具体的には、従来からの再建に向けての支援（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機械・工場の貸与の斡旋、④利子補給制度、グループ補助金制度等、国や自治体による各種復興支援策の情報提供と活用支援）に加え、その後のフォローアップ（⑤協力会社の紹介、⑥販路開拓支援、⑦外部専門家の紹介）の活動も強化して行ってきました。

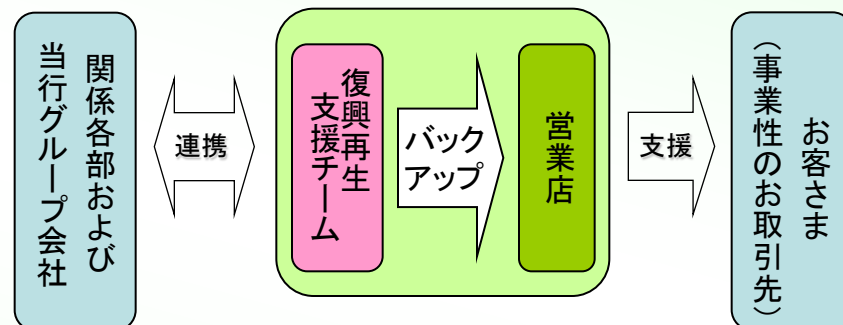
《主な活動の成果》（※印は平成25年3月までの計数）

○直接支援したお取引先のうち、平成27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 ～277先
- ・債務者区分のランクアップ ～295先
- ・各種ファンド取組 ～25先、54億円
- ・債権買取機構への債権売却先数 ～159先、95億円
- ・三菱商事復興支援財団に対する投資先紹介 ～11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26年度の主な取組内容>～ファンドの概要について～

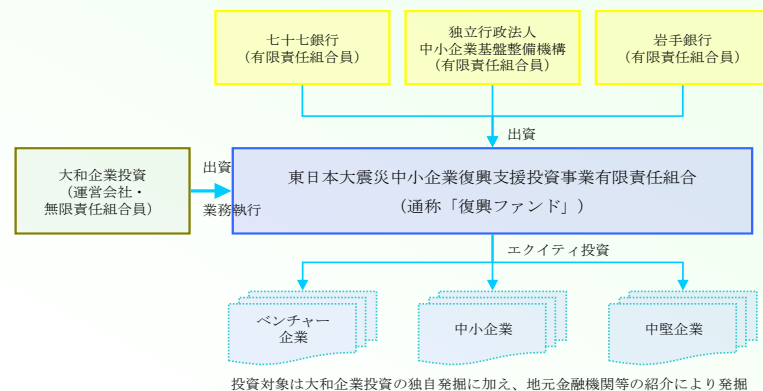
◆ 東日本大震災中小企業投資事業有限責任組合

- 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业投資などと共同で平成24年1月に70億円（平成27年3月末現在88億円）の規模で組成
- 平成26年度の投資実績 0件、 0億円
累計 11件、31億円

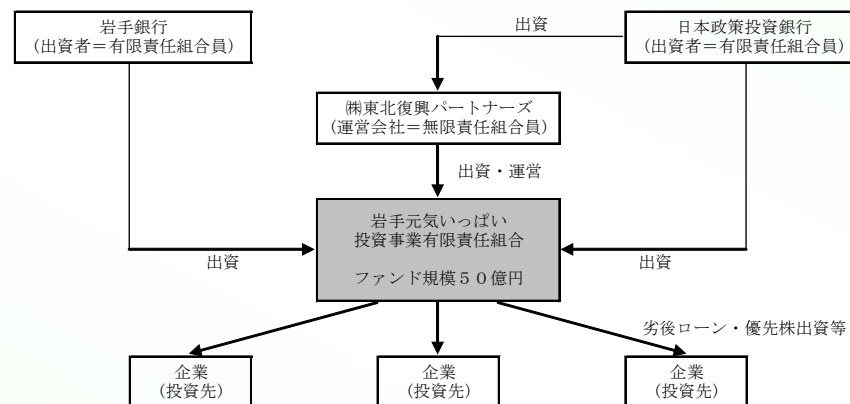
◆ 岩手元気いっぱい投資事業有限責任組合

- 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26年度の投資実績 2件、 1.5億円
累計 20件、37.4億円

● 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



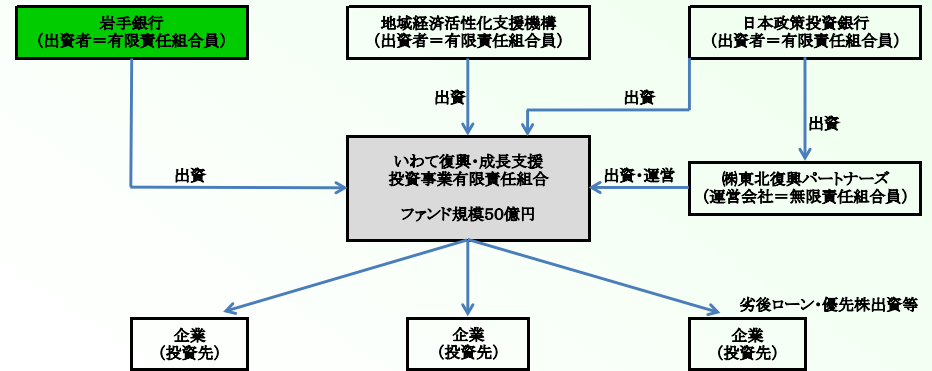
● 岩手元気いっぱい投資事業有限責任組合スキーム図



◆いわて復興・成長支援投資事業有限責任組合

- 震災から3年超が経過し環境が変化したことを踏まえ、「岩手元気いっぱい投資事業有限責任組合」の後継ファンドとして日本政策投資銀行、地域経済活性化支援機構と共同で平成26年12月に50億円の規模で設立。
- 被災企業に限定せず、新設企業、進出企業、再生企業など幅広い企業を投資対象に、先進性のある地域づくり、地域の産業競争力強化に資する案件への取組みを支援することを目的としている。
- 平成26年度の投資実績：0件0億円
累計0件0億円

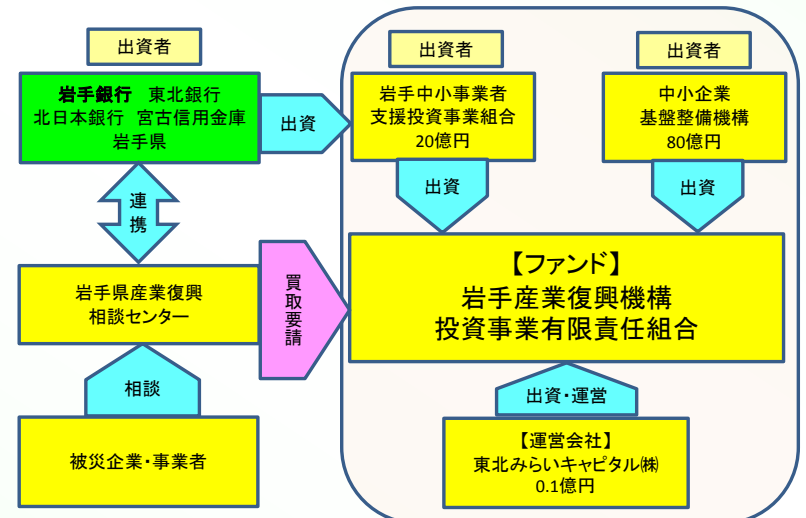
● いわて復興・成長支援投資事業有限責任組合スキーム図



◆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り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26年度の実績：6件 0.8億円
累計60件31.6億円
(※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取組み

■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26年度の主な商談会>

商談会	開催地	内容
復興応援商談会in釜石	釜石市	<ul style="list-style-type: none"> ・大船渡市、宮古市に引き続き沿岸地区3回目の商談会を、平成26年7月に開催。 ・釜石地区の食品関連事業者を中心に、17社が出展。 【商談会のフォロー対応】 <ul style="list-style-type: none"> ・参加バイヤーを対象とした、復興に取り組む被災事業者の工場見学会・試食会を実施。
いわて食の大商談会2014	盛岡市	<ul style="list-style-type: none"> ・平成26年8月、岩手県と地元金融機関が連携し、県内最大規模の食の展示・試食商談会を開催。当行枠で16社、全体で110社が出展。参加バイヤーは県内外から228社/416名が来場しフリー商談会を行った。
イーハトーヴいわて“絆”物産展	東京	<ul style="list-style-type: none"> ・当行と岩手県産(株)の主催により、2/26~3/1の4日間東京・丸ビルにて物産展を開催。県内の約100社150品の食品と22社蔵元の日本酒を販売。述べ8千人が来場した。

●第3回復興応援商談会



●いわて食の大商談会2014



●イーハトーヴいわて“絆”物産展



3. 地域の活性化に関する取組状況 ② ～地域の面的再生への積極的な取組み～

(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。

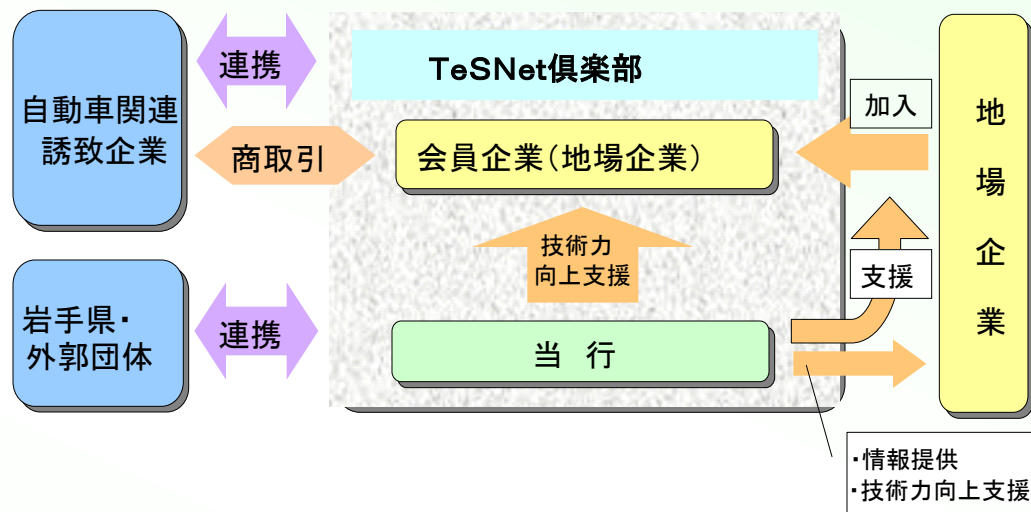
<平成26年度の主な取組内容>

◆ 「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。

● 「TeSNet倶楽部」イメージ図



◆ 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27年3月末現在では、30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。

(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26年度の主な取組内容>

- ・平成25年3月に、名城大学と中京地区ものづくり企業と岩手県企業とのビジネスマッチングを目指す「産学連携協定」を締結しました。
- ・名城大学との連携では、「中京地区自動車関連産業交流会」を名古屋市でこれまで3回開催しました。
- ・また、平成27年2月4～6日の3日間開催された国内最大級の工業見本市「テクニカルショウヨコハマ2015」に参加。出展企業6社に対してマッチング支援を行いました。

(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26年度の主な取組内容（融資実績：10,383百万円）>

- ・売電債権等に対する質権設定や、発電設備一式を集合動産譲渡担保として取得するなど、ABLの手法を活用した不動産担保に依存しないスキームの提供により、取引先の事業化を支援しました
（太陽光ABL融資額合計3件／2.7億円）

(3) 成長産業への取組み ～ ② ～

◆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、アグリビジネス等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	・JGAP指導員	2名
・6次産業化ボランタリープランナー	1名	・動産評価アドバイザー	29名
・6次産業化プランナー	1名	・水産経営アドバイザー	3名
・FCPアドバイザー	1名		

(平成27年3月末現在)

<平成26年度の主な取組内容（融資実績：2,430百万円）>

- ・平成25年7月に、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」を創設し、6次産業化に取り組む事業者の方へ出資や、経営支援等をサポートしていくと共に、県境を越えた全国的なネットワークを活用し、農林漁業の成長産業化に取り組んでいます。
- ・ACC（アグリ・コラボレイト・サークル）への継続支援として、6次産業化・地産地消に基づく事業計画の認定取得に際し、事業計画作成のサポートを行い、平成25年5月に農林水産省より認定を受けました。

【ACCとは】

- ・平成22年6月、岩手県内の産学官組織である「いわて未来づくり機構」の1次産品の高機能化における取組みの一環として、安全で安心な岩手県食材の安定的な供給を目指すために設立。
- ・農業法人7社、加工会社2社、流通会社1社の10社で構成され、現在の生産面積は670ha（うち野菜栽培面積170ha）で、栽培品目は29品目。
- ・平成26年7月、青森県農業信用基金協会および宮城県農業信用基金協会と債務保証契約を締結しました。これにより、当県に加え、両県の営業部店においても両基金協会保証付き融資の取組みが可能となりました。

(3) 成長産業への取組み ～ ③ ～

◆医療・介護事業等への取組み（平成26年度融資実績：15,426百万円）

- 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。

◆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。
- 平成26年8月に、岩手県内のPPP/PFI普及促進を目的として、県内の自治体と民間事業者を対象にPPP/PFI推進セミナーを内閣府、日本政策投資銀行と共催で開催しました（参加人員120名）。
- また、盛岡中央消防署PFI事業では、事業者に対する資金調達の支援を行い、平成26年9月にプロジェクトファイナンス方式により融資契約を締結しました。契約締結後は、事業の円滑な運営に向けて、金融機関の視点からモニタリングを実施しています。

◆観光への取組み

- 平成24年4月1日～6月30日まで展開された「いわてデスティネーションキャンペーン」終了後に発足した「いわて観光キャンペーン推進協議会」に引き続き参画。当行が参加した商談会等において、観光案内ポスターやパンフレットを掲示し、岩手県への観光の活性化を図りました。