

地域密着型金融の取組み状況

(平成27年4月～28年3月)



株式会社 岩手銀行

目次

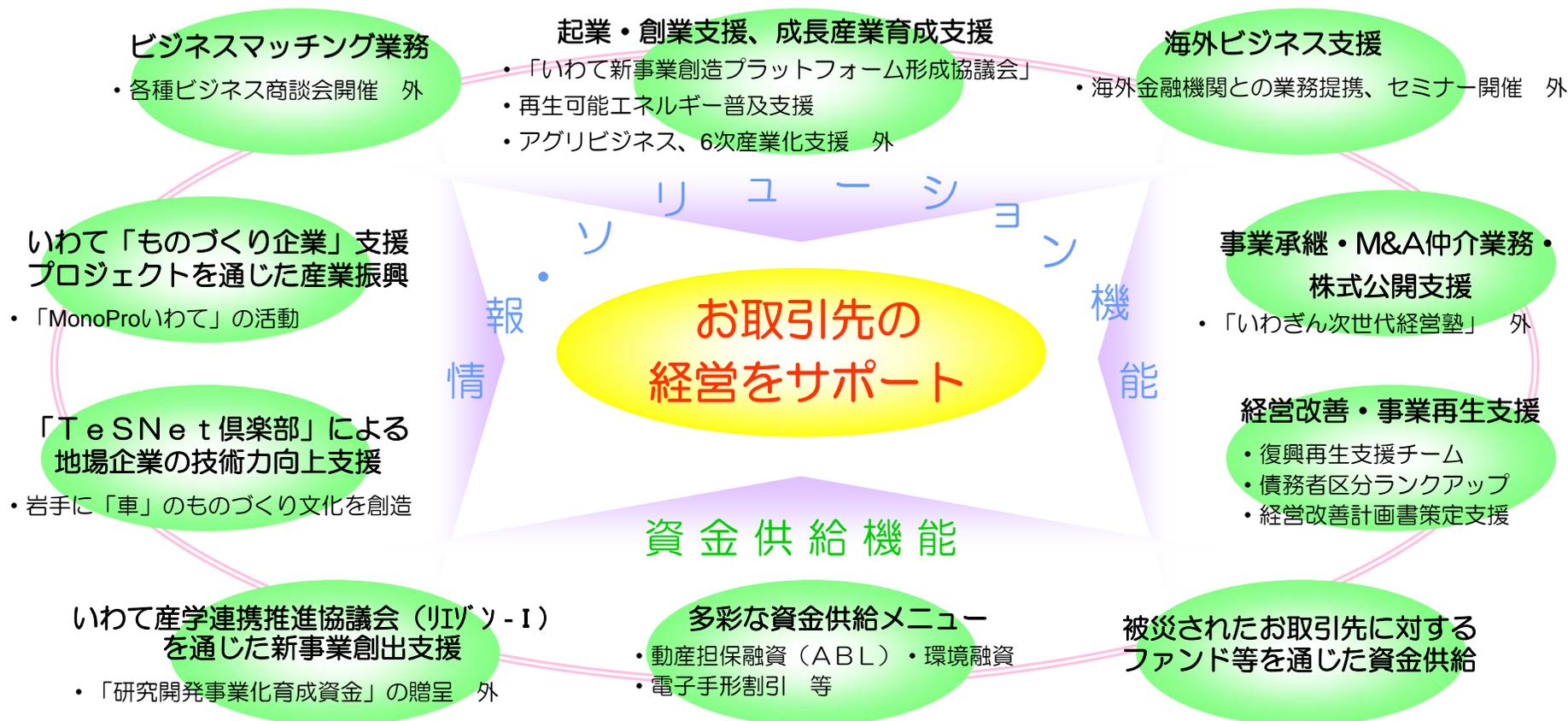
I. 地域密着型金融の推進に関する基本方針	2
II. 具体的な取組施策	
1. 中小企業の経営支援に関する取組み状況	
(1) 創業・新規事業開拓の支援	3
(2) 成長段階における支援	5
(3) 経営改善・事業再生・業種転換等の支援	7
2. 地域の活性化に関する取組み状況 ①	
～東日本大震災からの復興に向けた取組み～	
(1) 「復興再生支援チーム」による活動	10
(2) ファンド等を通じた資金供給	11
3. 地域の活性化に関する取組み状況 ②	
～地域の面的再生への積極的な取組み～	
(1) 「TeSNet倶楽部」の活動強化	13
(2) いわて「ものづくり企業」支援プロジェクトを通じた産業振興	14
(3) 成長産業への取組み	14
4. 地域の活性化に関する取組み状況 ③	
～地方創生への取組み～	17
5. 事業性評価の取組み	18

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、トピックオリティバンクとしての地位を確立する」を設定し、28年4月からは、長期ビジョンの第2ステージとして計画期間を3年とする新中期経営計画「いわぎんフロンティアプラン 2nd stage ~The・イノベーション~」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25年度より復興庁の「『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27年度の主な取組内容>

◆ 「いわぎん事業創造キャピタル株式会社」の設立

平成27年4月、起業・創業支援を目的として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)」を設立。28年3月末までに4先に対し投資を行いました。

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27年度の主な取組内容>

◆「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」を開催しています。平成27年度は11月に開催し、来場者は205名でした。

◆「研究開発事業化育成資金」の贈呈

平成28年2月、地元参画金融機関の共同拠出で、第13回目となる「研究開発事業化育成資金」を10先に計12,500千円贈呈しました。

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、86件115,500千円となります（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）。

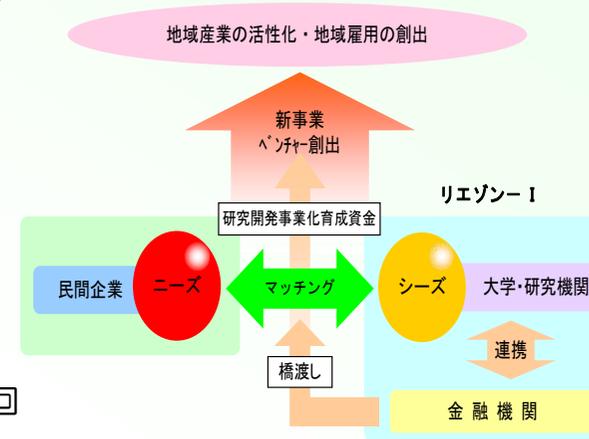
○研究開発事業化事例

「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、事業化し商品化に成功した事例（34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(リエゾンⅠ)イメージ図



(2) 成長段階における支援

① ビジ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27年度の主な取組内容>

◆ ビジ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「ビジスマッチング」活動を推進しています。平成27年度のビジスマッチング件数は2,825件となりました。

◆ ビジ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、ビジスマッチング契約先の拡大に取り組んでいます。平成27年度は新たに5先と提携し、契約先は28年3月末時点で50先となりました。

○ 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 ほか

【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34社（当行取引先10社）、バイヤー企業30社が参加し、個別商談形式で過去最大158件の商談を行いました。

※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

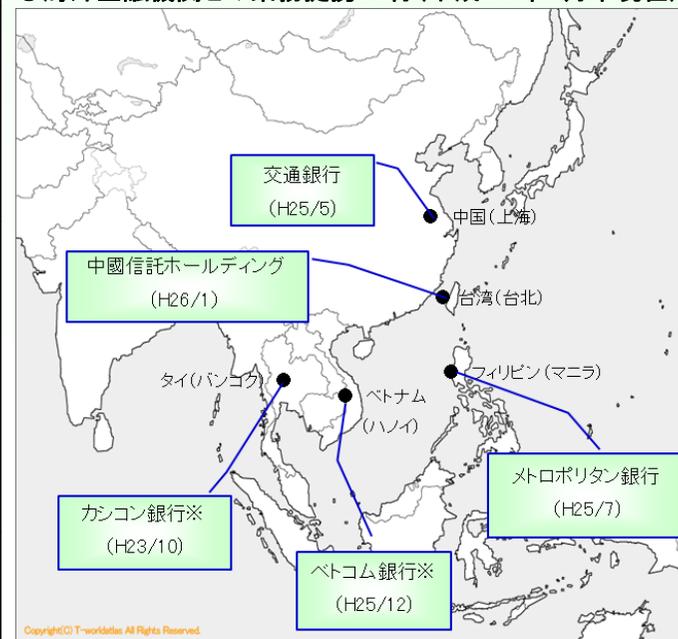
② 取引先企業の海外ビジネス強化に向けた取組み

■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、セキュリティー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27年度の主な取組内容>

項目	内容
セミナー開催	<ul style="list-style-type: none"> 平成27年6月、「ジェトロによる支援プログラムと海外企業との商談の留意点について」「海外危機管理実践のポイント」を演題とし、セミナーを開催 平成28年2月、三井住友海上火災保険と連携し、いわぎんセミナー「外国人の雇用と人事労務管理」を開催。
業務提携	<ul style="list-style-type: none"> 平成27年6月、(株)ジェイ・ウィル・インターナショナルおよびJ-Will International(Thailand) Co.,Ltd.と「タイ進出支援に関する業務提携契約」を締結。 平成27年10月、輸出取引における代金回収不能リスク等、通常の上海保険ではカバーできないリスクに対応する保険を取扱う「独立行政法人日本貿易保険」と業務提携 メトロポリタン銀行と国際協力銀行を通じた間接的な業務提携を行ってきたが、28年1月、個別に業務提携の覚書を締結。
海外視察	<ul style="list-style-type: none"> 平成27年11月、取引先企業の海外進出支援の一環として、2回目の「いわぎん『海外視察ミッション』」を実施。（訪問国：ベトナム、台湾）

●海外金融機関との業務提携:5行(平成28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

《参考：専門業務提携先(平成28年3月末現在)》

【全般】日本貿易振興機構(ジェトロ)、DB Jアジア金融支援センター(日本政策投資銀行) ジェイ・ウィル・インターナショナル

【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 【セキュリティーサービス】セコム、ALSOK

【保険】日本貿易保険

(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27年度の主な取組内容>

平成27年度は、対象先131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9先、経営計画を策定した先は、109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【平成27年4月～平成28年3月】

(単位：先数)

	期初(27年4月) 債務者数 A	うち 経営改善支援 取組み先 α				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	4,339	2		1	0	0.0%		0.0%
要 注 意 先	うちその他要注意先 ②	5,227	94	3	73	1.8%	3.2%	84.0%
	うち要管理先 ③	54	9	3	3	16.7%	33.3%	100.0%
	破綻懸念先 ④	822	20	1	16	2.4%	5.0%	85.0%
実質破綻先 ⑤	207	6	2	4	4	2.9%	33.3%	66.7%
破綻先 ⑥	16	0	0	0	0	0.0%	—	—
小計(②～⑥の計)	6,326	129	9	96	109	2.0%	7.0%	84.5%
合計	10,665	131	9	97	109	1.2%	6.9%	83.2%

(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27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(S P)研修会 (受講者16名)	融資渉外担当者に求められるノウハウ、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22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65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40名)	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
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
I F P研修会 (受講者11名)	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)
I F O研修会 (受講者16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

(2) 外部研修会への派遣

研修会名	目的	概要
地銀協講座12名派遣	企業の「目利き」「経営支援」能力の向上を図る。	事業性評価研究講座、法人取引・取引深耕／ソリューション営業実践講座、営業店役席者講座(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、農業経営アドバイザー、水産業経営アドバイザー、林業経営アドバイザーほか

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27年度の主な取組内容>

- ・平成27年度は、30件1,540百万円の取扱いがありました。
- ※平成28年3月末時点：融資残高 66件/59億円

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27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。
- ・27年度は、8案件、15先のクロージング。18先の提携仲介を受託しました。引続き、円滑な事業承継や企業の経営戦略としてのM&Aの仲介業務、また、事業承継コンサルティングの実行による派生取引ニーズの発掘に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5回となる平成27年度は、県内企業22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、当行役員や経営コンサルタントによる経営ノウハウの解説、参加企業等の工場見学、終了生との交流会等を行いました。

● 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～28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5年目となる平成27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5年間で637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、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、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、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。

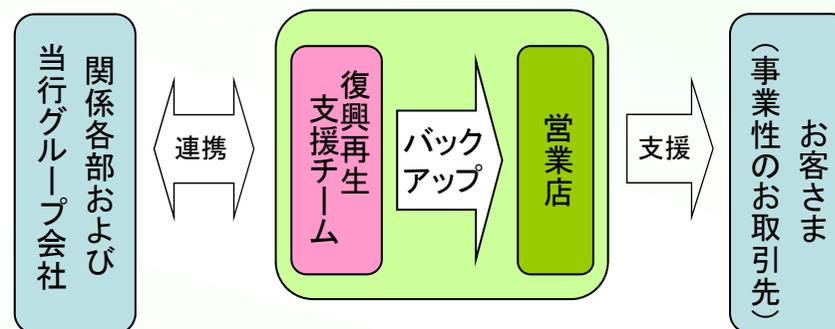
《主な活動の成果》（※印は平成25年3月までの計数）

○直接支援したお取引先のうち、平成28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 ～366先
- ・各種ファンドの取組み ～30先、56億円
- ・債権買取機構への債権売却先数 ～168先、97億円
- ・岩手産業復興機構エグジットファイナンス ～1先
- ・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27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復興支援投資事業有限責任組合

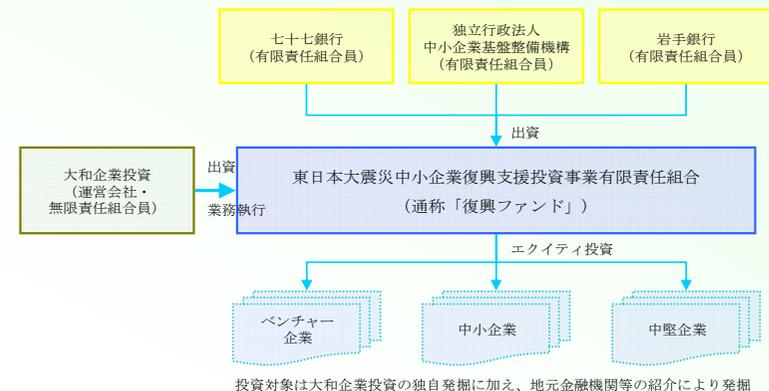
- 東日本大震災の被災地域にある未上場企業に対する機動的なリスクマネーの供給を通じて、被災からの復旧・復興、新事業展開、転業、事業の再生、承継等、または起業によって新たな成長・発展を目指す企業を積極的に支援することを目的として大和企業投資などと共同で平成24年1月に70億円の規模で組成
- 平成27年度の投資実績 6件、17.6億円
累計 17件、48.7億円

◆ 岩手元気いっぱい投資事業有限責任組合

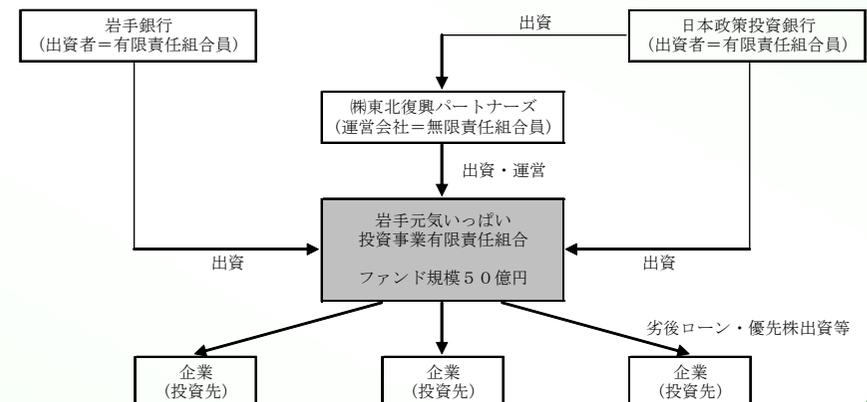
- 東日本大震災で被災されたお取引先に対して、劣後ローンや優先株等を活用したリスクマネーを提供し、震災地域の早期復興支援を行うことを目的に日本政策投資銀行と共同で平成23年8月に50億円の規模で組成
- 平成27年度の投資実績 0件
累計 20件、37.4億円

※本ファンドは26年8月をもって投資期間が終了しました。その後、被災地域の復興・成長に資する事業を行う企業（他地域からの進出企業や新設企業も含む）を支援することを目的として、26年12月に後継ファンドを組成しました。

● 東日本大震災中小企業復興支援投資事業有限責任組合スキーム図



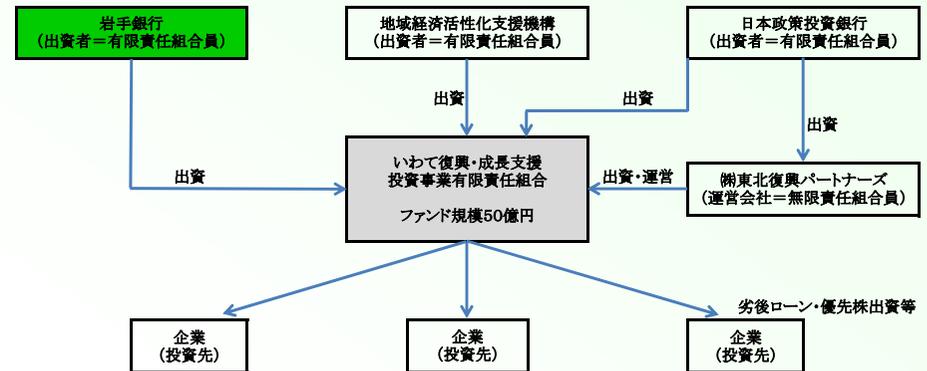
● 岩手元気いっぱい投資事業有限責任組合スキーム図



◆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27年度の投資実績 4件 1.9億円
累計 4件 1.9億円

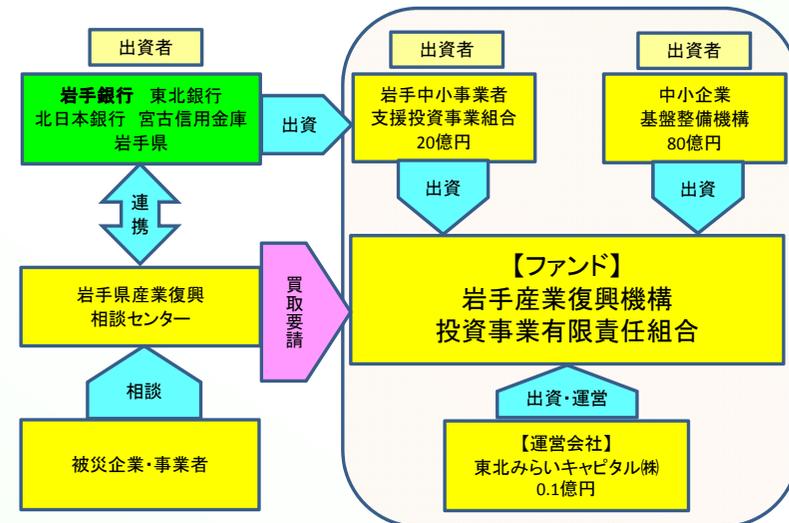
● いわて復興・成長支援投資事業有限責任組合スキーム図



◆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27年度の買取実績： 4件 0.4億円
累計 64件 32.0億円
(※当行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. 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27年度の主な取組内容>

◆「TeSNet倶楽部」の具体的な活動内容

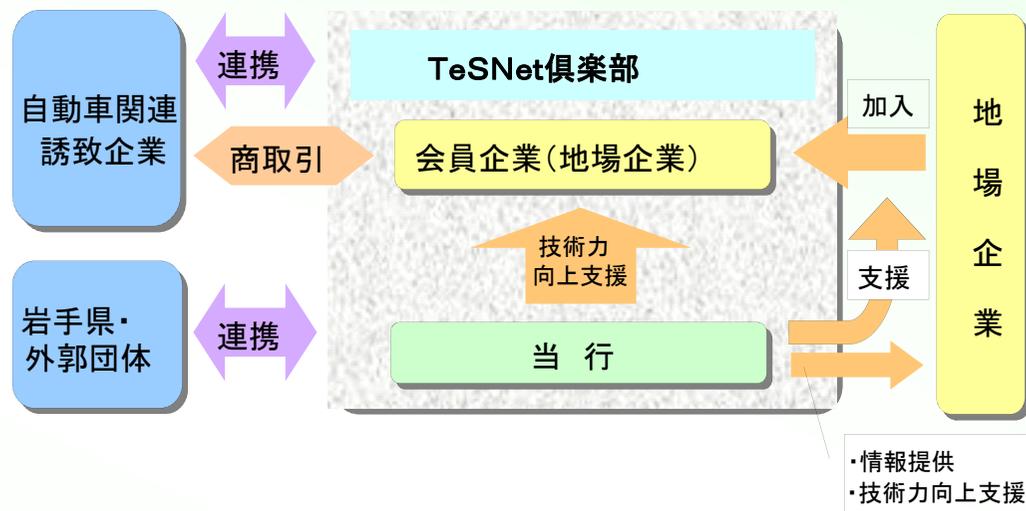
- 誘致企業からの情報収集
- 会員企業から誘致企業や関連部品会社に対するプレゼンテーション機会の提供
- 会員相互の情報交換会の実施
- 当行テクニカルアドバイザー（誘致企業OB）による会員企業への技術力向上支援
- 誘致企業から講師を招いての講演会の実施

※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。

◆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28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。

●「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、岩手県工業技術センター、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27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28年2月に横浜市で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2016」に県内から4社が参加しました。

(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27年度の主な取組内容（融資実績：8,943百万円）>

- 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10件/12.6億円)

(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	9名	・JGAP指導員	2名
・林業経営アドバイザー	2名	・FCPアドバイザー	1名
・水産業経営アドバイザー	5名	・6次産業化ボランティアプランナー	1名
・動産評価アドバイザー	35名	・6次産業化プランナー	1名

（平成28年3月末現在）

<平成27年度の主な取組内容（融資実績：1,790百万円）>

- 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。
- 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。
- 平成28年2月、当行といわぎん事業創造キャピタル(株)の共同出資により「いわぎん農業法人投資事業有限責任組合」を設立。同3月には、日本政策金融公庫の追加出資が決定し、早期の出資先発掘を目指しています。

(3) 成長産業への取組み ③

◆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27年度の主な取組内容（融資実績：12,010百万円）>

- ・平成27年度～平成29年度までの第6期介護保険事業計画が開始されたことから、地域における施設整備計画、公募・採択の状況等の調査を実施し、採択業者へのアプローチ・資金セールスを実施しています。
- ・医療介護関連業者、建設会社、税理士等との情報交換や連携を図り、新規取引先の開拓や顧客へのコンサルティング機能の拡充を図っています。

◆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）。
- ・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。
- ・また、日本政策投資銀行が主催する「PPP/PFI大学校」（計6回）に担当者が参加し、PPP/PFIに関して知識の習得を図っています。

4. 地域の活性化に関する取組状況 ③ ～地方創生への取組み～

- 平成26年12月に閣議決定された「まち・ひと・しごと創生総合戦略」に基づき、各自治体において地方版総合戦略の策定が求められていることを受け、金融機関として総合戦略の策定および推進に積極的に関与していくため、平成27年2月に地域サポート部、全営業部店長、岩手経済研究所をメンバーとする「地方創生推進サポートチーム」を設置しました。
- 当行では、岩手県内33市町村のうち24市町村の有識者メンバーに選定され、総合戦略の策定に関与したほか、釜石市には地方創生担当として行員が出向しており、総合戦略策定においても積極的なサポートを行いました。
- 平成28年4月1日付で法人戦略部内に「公務・地方創生室」を新設しました。これにより、地方創生や公民連携など地元経済活性化に向けた取組みをさらに強化していきます。

<平成27年度の主な取組内容>

- 平成27年7月に小さな会社の商品開発、ブランディング化をテーマとした、いわぎん「地方創生セミナー」を開催。その後、講演者が参加者の中から2社について商品開発にかかるショートコンサル（平成27年10月～平成28年3月）を実施しました。
- 平成27年8月に(株)ぐるなびによる「販路開拓セミナー」を開催。1社がビジネスマッチング契約を締結しました。
- 総合戦略を踏まえた各自治体の具体的施策を支援するため、県内33自治体のうち12自治体と地方創生に関する連携協定を締結しました。（平成28年3月末時点 平成26年7月の二戸市との提携を含む）。
- 地方創生に関する連携協定先は28年6月末までで18自治体に拡大しています。



●久慈市との連携協定調印式

5. 事業性評価の取組み

事業性評価に基づく融資等を進めるための経営方針

- 適切な「事業性評価」に基づくコンサルティング機能の発揮を通じ、地域の企業・産業への積極的な支援や、地方創生に向けた取組みに貢献していきます。

<行内体制の整備状況>

- 事業性評価は、様々なライフステージにある企業の事業内容や成長可能性を適切に評価し、真の課題解決策を検討・提案および実行するための重要なプロセスと位置づけています。
- 事業性評価を行うにあたっては、そのツールとして「企業実態把握シート」を制定し、システムに搭載のうえ、営業店と本部間で情報を共有する仕組みを構築しています。
- 現在の取組み状況としては、事業性評価を重視した貸出商品をラインナップに加えているほか、行内の業績評価制度において取組み状況の評価しています。また、行内研修においても事業性評価に関するカリキュラムを設け役職員の資質向上を図っています。

●「経営者保証に関するガイドライン」の活用状況

(単位：件)

	27年4月～28年3月
新規に無保証で融資した件数 (ABLを活用し、無保証で融資したものは除く)	2,922
経営者保証の代替的な融資手法として、停止条件付保証契約を活用した件数	0
うち、既存の保証契約を停止条件付保証契約に変更した件数	0
経営者保証の代替的な融資手法として、解除条件付保証契約を活用した件数	0
うち、既存の保証契約を解除条件付保証契約に変更した件数	0
経営者保証の代替的な融資手法として、ABLを活用した件数	1
うち、既存の保証契約をABLに変更した件数	1
保証契約を変更した件数	0
保証契約を解除した件数	49
ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数	1
うち、メイン行としての成立件数	0

<対応状況の内訳>

(単位：件、%)

	27年4月～28年3月
新規融資件数	7,949
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合	36.77

事業性評価にもとづくコンサルティング事例

■ 地元企業同士の業界再編型合併をコンサルティング

- 地方市場の大再編時代を控え、同じ県内の卸売市場に籍をおく青果仲卸のトップ企業A社と4位のB社が27年6月に合併しました。
- 25年9月より、A社の他社との企業提携に関する相談に乗りながらヒアリングを開始。ヒアリングから見えてきた課題（ニーズ）をもとに、経営統合の相手としてB社を選定するなど、当行が有する高いコンサルティング能力を活用、両社の合併を支援しました。

	A社（存続会社）	B社（被存続会社）
業種	青果物仲卸業	青果物仲卸業
年商	33億円	26億円
従業員	35名	33名
ヒアリングから見えてきた抱える経営課題（ニーズ）	<ul style="list-style-type: none"> • 人口減少や大手スーパー等による市場外取引の増加に伴い、青果市場自体の取扱金額や取扱量が減少している中、大手スーパー等への対抗軸を形成しながら青果市場内での競争力向上を目指す必要があった • また従業員の雇用を守っていくという責任もあった 	<ul style="list-style-type: none"> • A社と同様の課題を認識。 • 加えて、後継者のための盤石な経営承継体制を構築するニーズも

- 財務分析などの定量面に止まらない、ヒアリングによる定性面を含めた企業の実態把握により、A社とB社が抱える経営課題（ニーズ）を的確に把握し、両社をマッチング。なお、マッチングにあたっては、当行の情報網を活用し、青果市場内の合併を手掛けた実績のあるコンサルティング会社を紹介し、具体的な作業を進めました。
- また、合併に伴う株式買取資金を融資するとともに、合併後のA社の運転資金増加を見込み、資金枠を増枠。その際、経営者保証を解除しています。