

地域密着型金融の取組み状況

(平成28年4月～29年3月)



株式会社 岩手銀行

目次

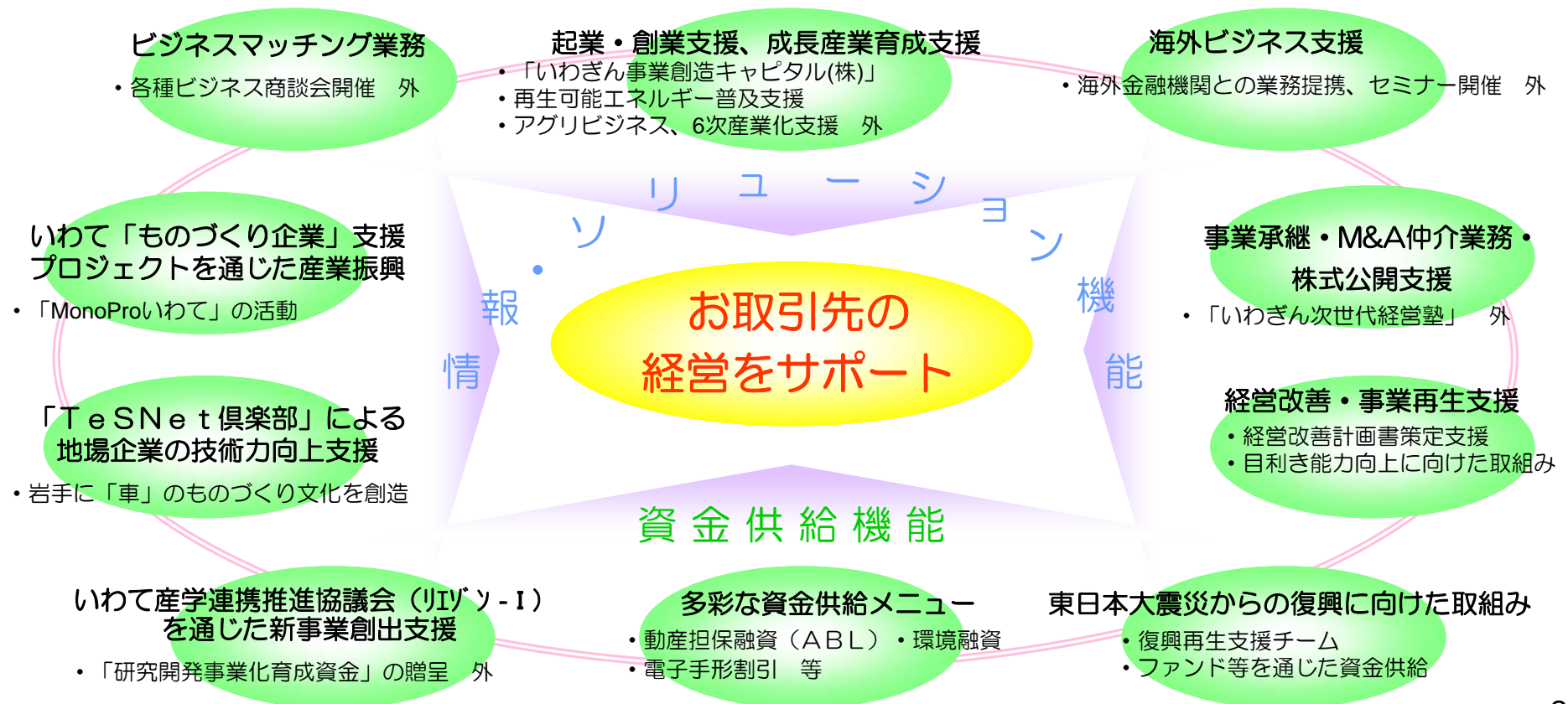
I. 地域密着型金融の推進に関する基本方針	2
II. 具体的な取組施策	
1. 中小企業の経営支援に関する取組み状況	
(1) 創業・新規事業開拓の支援	3
(2) 成長段階における支援	5
(3) 経営改善・事業再生・業種転換等の支援	7
2. 地域の活性化に関する取組み状況 ①	
～東日本大震災からの復興に向けた取組み～	
(1) 「復興再生支援チーム」による活動	10
(2) ファンド等を通じた資金供給	11
3. 地域の活性化に関する取組み状況 ②	
～地域の面的再生への積極的な取組み～	
(1) 「TeSNet倶楽部」の活動強化	13
(2) いわて「ものづくり企業」支援プロジェク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～	18
5. 「事業性理解」（事業性評価）の取組み	19

I. 地域密着型金融の推進に関する基本方針

当行では、「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、当行の最大の強みである「情報営業」および「ソリューション営業」を中心的施策に据え、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。

中小企業の経営支援に関する態勢整備

当行では、お取引先に対するコンサルティング機能の発揮と、地域の面的再生への積極的な参画に寄与するために、「情報」「ソリューション機能」「資金供給機能」の態勢整備に取り組んでいます。



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、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・金」の連携組織となっています。

<平成28年度の主な取組内容>

◆「研究開発事業化育成資金」の贈呈

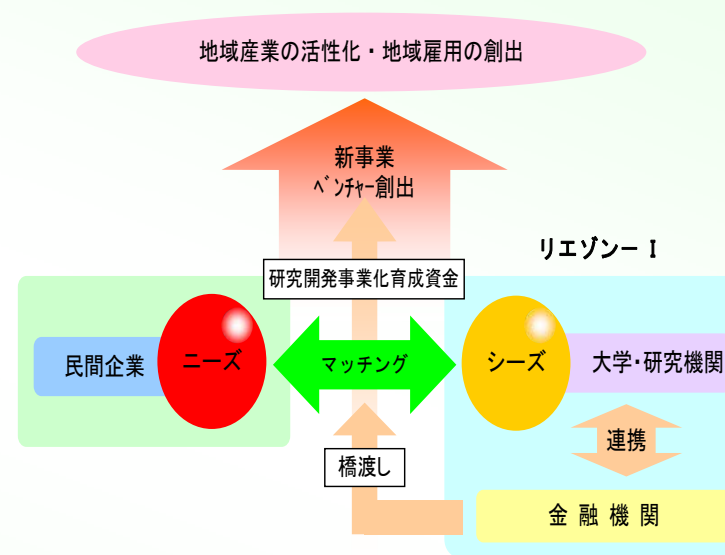
第14回目となる平成28年度の贈呈事業では贈呈候補先として13先を推薦し、評価の結果、7社に対し計10.5百万円を贈呈。これまでの累計贈呈実績は80社93件、計126.0百万円となり、そのうち事業化した事例が40件、研究開発中が45件となっています（事業化率43.0%）。

平成28年4月より、マッチングプランナー（当行顧問）による贈呈先訪問を実施し、事業化に向けた取組みを強化しています。

◆大学の研究シーズ集の作成（ホームページへの掲載）

過去のシーズ集や研究機関別の索引などの紹介サイトを立ち上げ、民間企業のニーズと研究機関のシーズ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



Ⅱ. 具体的な取組施策

② 「いわぎん事業創造キャピタル株式会社」の取組み

- 平成25年11月、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形成を目指して、当行、学校法人龍澤学館、辻・本郷税理士法人で「いわて新事業創造プラットフォーム形成協議会」を設立。平成27年4月には、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)」を設立しました。

<平成28年度の主な取組内容>

項目	内容
ファンドの 組成、出資	<ul style="list-style-type: none">・平成27年6月に総額10億円となる「岩手新事業創造ファンド1号投資事業有限責任組合」を組成。平成28年度は3先に出資し、平成29年3月末までの累計実績は7先となりました。・平成28年3月には、農業経営にかかる規模拡大や多角化への取組み支援として、総額5億円となる「いわぎん農業法人投資事業有限責任組合」を組成、平成29年3月末までに農業法人1先に対し出資を行いました。

※「いわぎん農業法人投資事業有限責任組合」は平成29年4月にも農業法人1先に対し出資を決定しました。



平成29年3月、「いわぎん農業法人ファンド」の第1号投資先として、酪農業を行う(株)前森山集団農場に対して40百万円を出資

(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なサービスを提供する、質の高いソリューション営業を展開しています。

<平成28年度の主な取組内容>

◆ ビジネスマッチングの創出

「情報」を活用した高付加価値サービスの提供、お取引先の経営課題解決のための業務提携先の紹介および当行関連会社等とのネットワークを活用することにより、お取引先のビジネスチャンスを創出しています。平成28年度のビジネスマッチング成約件数は、513件となりました。

【平成28年度の主な商談会】

商談会	内容
Netbix商談会 with大和証券2016 (東京都)	・平成28年9月、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39社（うち当行のお取引先12社）、バイヤー企業34社が参加し、個別商談形式で過去最大214件の商談を行いました。
地方銀行フードセレクション (東京都)	・平成28年11月、全国の地方銀行の取引先が一堂に会する商談の場として開催。出展企業687社（うち当行のお取引先2社）、参加バイヤー12,436名、商談成約件数723件と過去最高の件数となりました。

※Netbix：北東北3行（当行、青森銀行、秋田銀行）共同ビジネスネット事業



Netbix商談会



地方銀行フードセレクション

② 取引先企業の海外ビジネス強化に向けた取組み

■お取引先の海外進出や海外ビジネス展開を支援するため、海外セミナーの開催、海外視察ミッションの実施、また海外進出を検討しているお取引先に対して提携先と連携した支援を行っています。

<平成28年度の主な取組内容>

項目	内容
業務提携等	<ul style="list-style-type: none"> 平成28年4月、(株)フォーバルと海外進出支援にかかる業務提携を締結。当社が拠点を持つベトナム、インドネシア、カンボジア、ミャンマーを中心とする東南アジア地域への進出支援について体制を強化しました。また、平成28年10月、JICA東北と海外進出支援にかかる業務提携を締結。
セミナー開催	<ul style="list-style-type: none"> 平成28年7月、いわぎん「アセアン・ベトナムセミナー」を開催。(株)フォーバルを講師として「アセアン各国の近況と成功・失敗事例にみる現地への進出・ビジネス展開のポイント」および「進出事例にみる海外拠点運営のポイント」についてセミナーを行いました。 平成28年10月、いわぎん「アジアビジネスセミナー」を開催、フィリピンおよび中国華南地区の投資環境等について、また平成29年2月には、いわぎん「海外展開支援セミナー」を開催、JICA東北等を講師として招聘し、中小企業海外展開支援事業等について説明を行いました。
海外視察	<ul style="list-style-type: none"> 平成28年11月、第3回目となる、いわぎん「海外視察ミッション」を実施しました（訪問国：フィリピン、参加者23名）。
商談会	<ul style="list-style-type: none"> 平成29年3月、Netbixの主催により海外商談会をホーチミンにて開催。当行からお取引先2社が参加し、生産委託を目的として現地企業と商談を行いました。



メトロポリタン銀行(フィリピン)
～いわぎん「海外視察ミッション」～



海外商談会(ホーチミン)

(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28年度の主な取組内容>

平成28年度は、対象先142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13先、経営計画を策定した先は119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
- ④ 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

● 経営改善支援等の取組み実績【28年4月～29年3月】

(単位：先数)

	期初(28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	4,255	4		1	1	0.1%		25.0%
要 注 意 先	うちその他要注意先 ②	5,292	89	5	76	1.7%	5.6%	82.0%
	うち要管理先 ③	46	9	1	6	19.6%	11.1%	88.9%
破綻懸念先 ④	821	34	5	24	32	4.1%	14.7%	94.1%
実質破綻先 ⑤	203	6	2	4	5	3.0%	33.3%	83.3%
破綻先 ⑥	13	0	0	0	0	0.0%	-	-
小計(②～⑥の計)	6,375	138	13	110	118	2.2%	9.4%	85.5%
合計	10,630	142	13	111	119	1.3%	9.2%	83.8%

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28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
I F O研修会 (受講者13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
融資渉外(S P)研修会 (受講者14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
I F P研修会 (受講者14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)
ソリューション営業研修会 (受講者26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
融資実務基礎研修会 (受講者70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
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

※上記以外に業務別研修会(事業性理解、経営支援)を開催

(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。	法人取引業種別経営研究講座、営業店役席者講座(法人営業指導力強化コース)、法人取引・企業取引開拓ー取引深耕研究講座、女性法人営業力養成講座、企業再生実務講座
民間主催講座32名派遣		事業性評価アドバイザー養成認定講座、農業経営アドバイザー研修、いわてアグリフロンティアスクール、事業性評価人養成スクール、ほか8講座

※上記以外に長期トレーニーを3名派遣

③ 動産担保融資（ABL）

■不動産担保や個人保証に過度に依存しない円滑な資金供給を実践する融資手法として「ABL」を活用しています。

<平成28年度の主な取組内容>

- ・再生可能エネルギーの売電収入や診療報酬・介護報酬、また家畜等を担保としたABLの活用、外部評価会社との連携と迅速な対応により、お取引先の資金調達の幅の拡大につながる取組みを行っています。
- ・平成28年度のABL実績：15件、31.4億円。

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28年度の主な取組内容>

◆ 事業承継・M&A支援への取組み

- ・地域経済の復興・発展に資するM&A案件に積極的に取り組んでおり、平成28年度は、9案件、13先のクロージング、23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、コストの削減、成長可能性の取込み、規模拡大等が見込まれます。

◆ 「次世代経営塾」の取組み

- ・「次世代経営塾」は、今後の地域を担う次世代経営者を対対象に、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、平成23年度に開講しました。
- ・平成28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、参加者企業の自社PR・相互交流会や参加者企業等の工場見学など、全11回の研修を実施しました。



第6期いわぎん次世代経営塾
企業視察

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（平成23年5月～29年3月）

- 「復興再生支援チーム」は、東日本大震災により被災し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。
- 平成23年5月以降、752先のお取引先に対し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てきました。
- 平成25年3月までの2年間は事業再建支援が活動の中心でしたが、同4月以降は、再建を果たしたお取引先に対するフォローアップを含めた支援へと活動内容は変化してきています。
- 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、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。

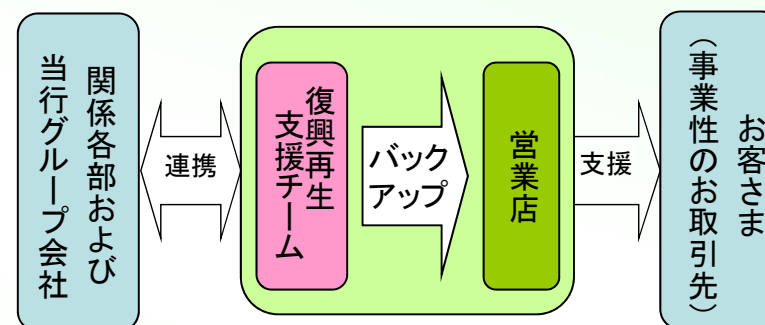
《主な活動の成果》

○直接支援したお取引先のうち、平成29年3月末時点で、9割以上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です。

- ・経営計画策定完了数 ～469先
- ・各種ファンドの取組み ～30先、56億円
- ・各種ファンドエグジットファイナンス ～3先
- ・債権買取機構への債権売却先数 ～182先、114億円
- ・岩手産業復興機構エグジットファイナンス ～2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・活用しています。

<平成28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

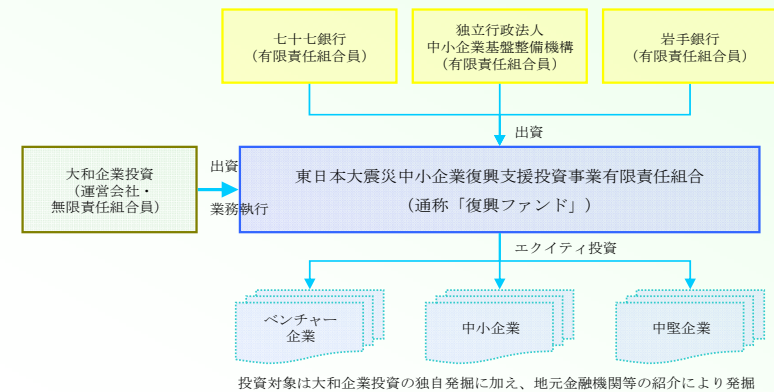
- 東日本大震災の被災地域にある未上場企業に対する機動的なリスクマネーの供給を通じて、被災からの復旧・復興、新事業展開、転業、事業の再生、承継等、または起業によって新たな成長・発展を目指す企業を積極的に支援することを目的として大和企業投資などと共同で平成24年1月に70億円の規模で組成
- 平成28年度の投資実績 6件、4.3億円
累計 23件、52.9億円

◆ 岩手元気いっぱい投資事業有限責任組合

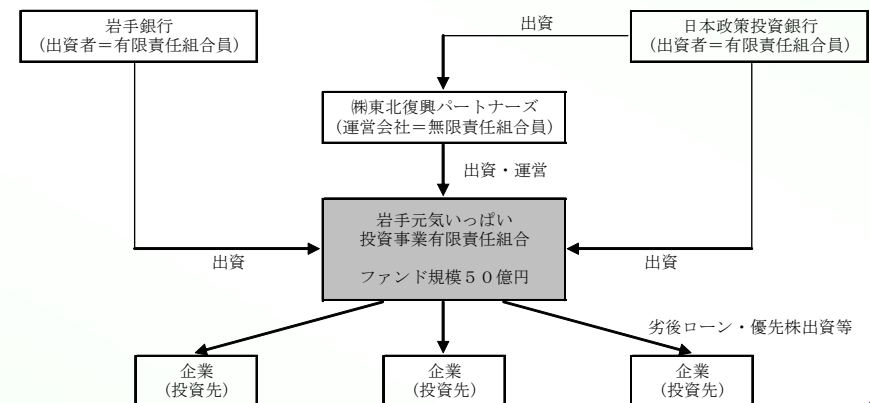
- 東日本大震災で被災されたお取引先に対して、劣後ローンや優先株等を活用したリスクマネーを提供し、震災地域の早期復興支援を行うことを目的に日本政策投資銀行と共同で平成23年8月に50億円の規模で組成
- 投資実績 累計 20件、37.4億円

※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



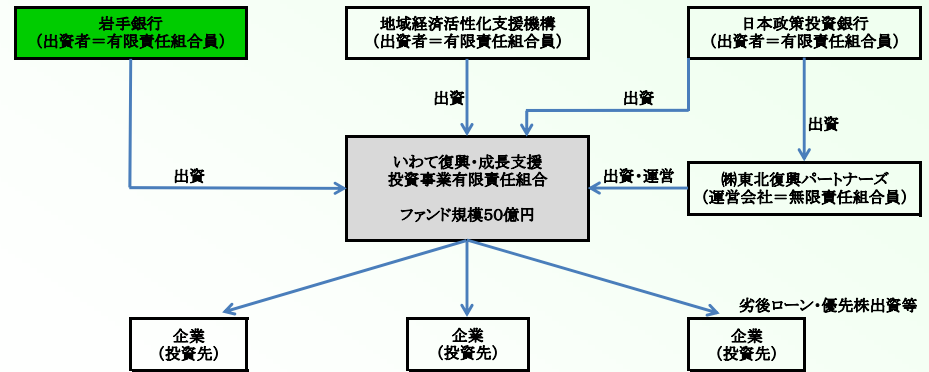
◆いわて復興・成長支援投資事業有限責任組合

- 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ます。
- 平成28年度の投資実績 0件
累計 4件 1.9億円

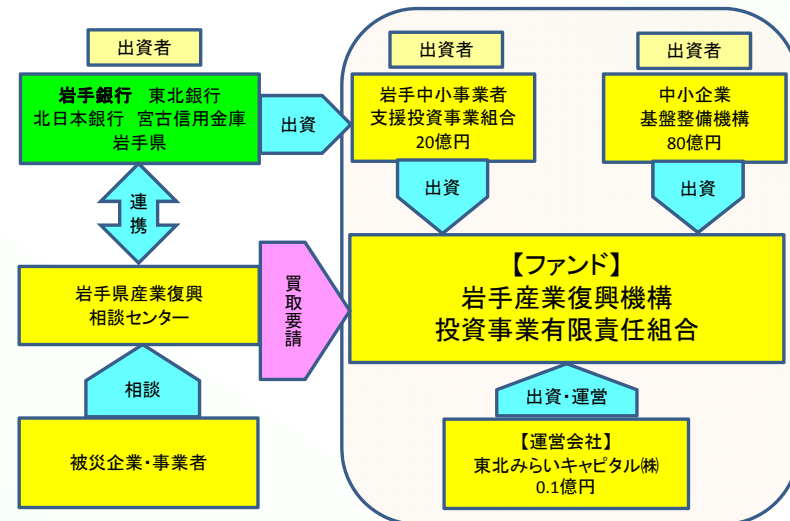
◆岩手産業復興機構投資事業有限責任組合

- 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28年度の実績 4件 11.0億円
累計 68件 43.0億円
(※当行買取対象債権額ベース)

● 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スキーム図



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

■ 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28年度の主な取組内容>

◆ 「TeSNet 倶楽部」の具体的な活動内容

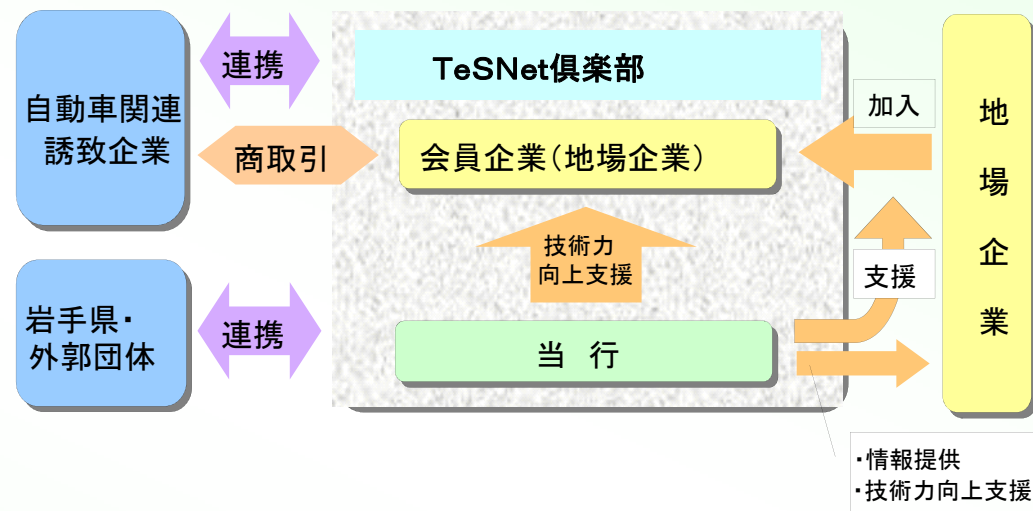
- 誘致企業からの情報収集
- 会員企業から誘致企業や関連部品会社に対するプレゼンテーション機会の提供
- 会員相互の情報交換会の実施
- 当行テクニカルアドバイザー（誘致企業OB）による会員企業への技術力向上支援
- 誘致企業から講師を招いての講演会の実施

※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29年3月末現在では、29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、東日本大震災により甚大な被害を受けた県内のものづくり産業の振興を図り、新たな産業の育成や地域雇用を創出することや、ものづくり産業の育成と競争力強化のための支援を図ることを目的に、平成23年6月に当行、地方独立行政法人岩手県工業技術センター、公益財団法人いわて産業振興センター、独立行政法人科学技術振興機構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おり、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。
- また、毎年2月に横浜市で開催されている「テクニカルショウヨコハマ」に平成25年～28年まで出展しました。

(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

- ・平成24年7月に「固定価格買取制度」が実施されて以降、マーケットが拡大している再生可能エネルギー事業を成長産業と捉え、クリーンなエネルギーである再生可能エネルギーの普及に向けた事業化の支援を行っています。

<平成28年度の主な取組内容（融資実績：111.4億円）>

- ・専門業者や事業用地の紹介などのビジネスマッチングを通じたソリューション営業を展開することで事業化を支援しています。
- ・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（平成28年度：太陽光等ABL融資合計：10件、4.8億円）。
- ・県内外のエネルギー事業（新型火力含む）向けプロジェクトファイナンスに融資金融機関として積極的に参加しています（平成29年3月末契約合計：30件、426億円）。

(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、お取引先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 | 20名 | ・動産評価アドバイザー | 45名 |
| ・林業経営アドバイザー | 3名 | ・事業性評価アドバイザー | 5名 |
| ・水産業経営アドバイザー | 7名 | | |

(平成29年3月末現在)

<平成28年度の主な取組内容（融資実績：37.6億円）>

- ・県内農業者の所得向上と経営力強化支援を目的として、新しい流通の仕組みを提供する(株)農業総合研究所（和歌山県）と業務提携を締結。農業者が、同社の流通網を活用し販路を広げ外貨を稼ぐ仕組みを提供しています。
- ・平成28年11月、6次産業化支援として、産直経営を事業内容とするお取引先に対し、「東北6次産業化サポートファンド」の当行第1号投資先として出資を行いました。
- ・当行といわぎん事業創造キャピタル(株)ならびに日本政策金融公庫の共同出資により設立した「いわぎん農業法人投資事業有限責任組合」の第1号案件として、酪農業を営む農業法人の大規模計画に対して出資を行いました。

(3) 成長産業への取組み ③

◆医療・介護事業等への取組み

- ・当行では、少子高齢化の進行を背景に、日本銀行新貸出制度に関する成長基盤分野である「医療・介護・健康関連」「高齢者向け事業」等を成長分野に位置づけ、積極的に支援しています。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28年度の主な取組内容（融資実績：86.3億円）>

- ・介護施設の多くは、行政が3年ごとに策定する介護保険事業計画に即して整備されており、現在は平成27年度～平成29年度までの第6期介護保険事業計画が進行中であることから、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

- ・東日本大震災からの復興や公共施設等の老朽化問題に加えて、地方創生への動きが相俟ってPPP/PFIに対する機運が官民双方で高まっていることから、PPP/PFIの事業化実現に向けて個別案件への対応はもとより、自治体向けの勉強会の開催等、啓蒙活動についても強化しています。
- ・PPP/PFI事業の導入構想がある自治体に対して、専門機関等と連携し、金融機関の視点も踏まえながら、導入の可能性や事業プロセス等についてアドバイスを行い事業化に向けて支援を実施しています。
- ・盛岡市が内閣府等の支援を受けて取り組む地域プラットフォームの形成事業について、地元金融機関として唯一、取組みを支援しています。
- ・当行がエージェントを務める3件のPPP/PFI事業について、金融機関の視点からモニタリング等を実施し、事業の円滑な運営等を支援しています。

(3) 成長産業への取組み ④

◆観光振興への取組み

- ・当行では、平成28年4月にスタートした新中期経営計画の基本方針のひとつに「地方創生の取組み」を掲げ、人口減少社会への対応としてアウトバウンド・インバウンド型の産業を支援することとしており、観光産業の支援については、交流人口の増加による地域経済活性化に資する分野として取組みを強化しています。

<平成28年度の主な取組内容>

- ・平成28年5月に台湾訪日旅行者を対象としたメディア招聘事業を北海道銀行と連携して実施しました。
- ・平成28年11月に三井住友海上火災保険(株)と連携し、インバウンドビジネス支援セミナーを自治体や観光関連業者など約80名の参加により開催。
- ・平成29年3月、東北地銀6行(当行、青森、秋田、七十七、山形、東邦)と日本政策投資銀行の計7行により東北観光振興支援に関する業務協力協定を締結、またNetbix3行(当行、青森、秋田)の連携により、北東北3県の広域観光コースを設定した小冊子を作成し、首都圏や東北3県で配布しました。
- ・訪日外国人旅行者の利便性向上、および地域の観光振興に資するため、りそな銀行と共同で海外発行カード対応ATMを県内2カ所の観光拠点に設置しました(平成28年12月:ホテル安比グランド(八幡平市)、平成29年3月:平泉レストハウス(平泉町))。



海外発行カード対応ATM

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～

- 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。
- 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くため、平成28年4月に「公務・地方創生室」を新設、平成29年3月末現在で、県内26市町村と地方創生に関する連携協定を締結し、総合戦略の推進をサポートしています。

<平成28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28年5月、婚活支援やクラウドファンディング、移住対策を内容とする「いわぎん地方創生セミナー」を開催。セミナーには100名を超える参加があり、希望のあった自治体にはセミナー講師によるフォローを実施しています。
	<ul style="list-style-type: none"> 平成28年6月、(株)ぐるなびによる「販路開拓セミナー」を、同7月に楽天(株)による「EC販路開拓セミナー」をそれぞれ開催。「販路開拓セミナー」においては2社が、「EC販路開拓セミナー」においては1社が、それぞれビジネスマッチング契約を締結しました。
	<ul style="list-style-type: none"> 平成29年1月、「クラウドファンディングセミナー」を2自治体で開催。
「空き家活用・解体ローン」の覚書締結	<ul style="list-style-type: none"> 空き家と移住対策を目的として3自治体と「空き家活用・解体ローン」の覚書を締結（平成29年3月末現在5自治体と締結）。なお、自治体の要望を踏まえ、平成29年4月からローンの対象者を拡充しています。



金ケ崎町との協定締結式
平成28年12月

5. 「事業性理解」（事業性評価）の取組み

「事業性理解」（事業性評価）に基づく融資等を進めるための経営方針

■適切な事業性理解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みに貢献していきます。

なお、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。

＜行内体制の整備状況＞

- 事業性理解とは、お取引先の事業内容や成長可能性を適切に評価した上で、企業のライフステージに応じた経営課題の解決策を提案し企業価値向上への支援を行うことです。
- 当行では、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、当行も成長していくビジネスモデルの実現を目指しており、平成28年4月より事業性理解の統括部署として法人戦略部内に事業サポートチームを設置しました。事業サポートチームは、必要に応じて外部専門家も活用しながら、企業の成長に資する活動を営業店と連携して取り組んでいます。
- また、行内の業績評価制度においても事業性理解の取組み状況を評価しているほか、行内研修においても事業性理解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)

	28年4月～29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)	2,819
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	0
うち、既存の保証契約をABLに変更した件数	0
保証契約を変更した件数	0
保証契約を解除した件数	98
ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数	0
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、%)

	28年4月～29年3月
新規融資件数	7,332
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合	38.45

事業性理解にもとづく取組み事例

- 「政府系金融機関との連携」と「知財ビジネス評価書」を活用してお取引先の財務基盤の強化と運転資金の調達を支援した事例

取組み経緯	<p>研究開発型ベンチャー企業であるA社に対し事業性理解を進める中で、知的財産となる特許技術を有していることを把握。また、当社では今後の研究開発にかかる運転資金の調達を検討していたことから、日本政策金融公庫（以下、「日本公庫」）と連携し、「日本公庫」の「挑戦支援資本強化特例制度（以下、「資本性ローン」）」の活用と、当該技術に関する「知財ビジネス評価書」を活用した融資を提案。</p>
取組み内容	<p>財務分析などの定量面にとどまらない、深度ある対話による定性面を含めた企業の実態把握を行うことで、A社と当行のリレーションの強化が図られただけでなく、A社の有している特許技術の独自性や他社との優位性ならびにビジネスモデルを理解することにつながった。その結果、当社にとっての真の課題解決策である財務基盤の強化と今後の研究開発にかかる支援方法を検討・提案することが可能となった。</p>
成果（効果）	<ul style="list-style-type: none"> ・課題解決に向けたA社と当行の緊密な連携により、強固なリレーションを構築した。 ・また、日本公庫の「資本性ローン」を導入したことでA社の財務基盤の強化が図られたほか、当行では「知財ビジネス評価書」を融資判断の材料として活用し、今後の研究開発にかかる運転資金を融資した。

知財ビジネス評価書

特許庁では、中小企業が持つ知的財産の価値を「見える化」することで、金融機関からの融資に繋げるための取組みを推進しており、その事業の一環として、中小企業の知的財産を活用したビジネスを評価する「知財ビジネス評価書」の作成支援を行っています。