

地域密着型金融の取組状況

(平成29年4月～30年3月)



株式会社 岩手銀行

目次

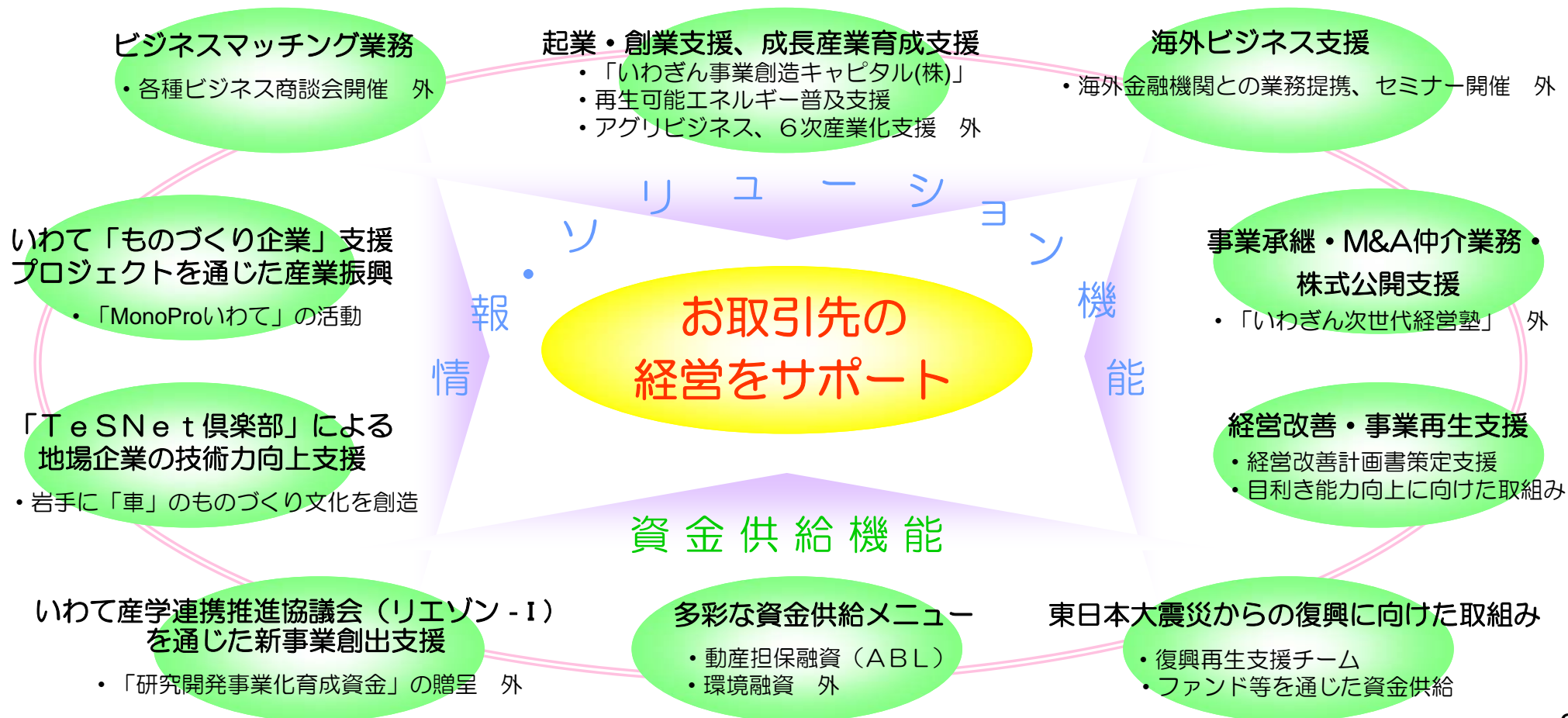
I. 地域密着型金融の推進に関する基本方針	2
II. 具体的な取組施策	
1. 中小企業の経営支援に関する取組状況	
(1) 創業・新規事業開拓の支援	3
(2) 成長段階における支援	5
(3) 経営改善・事業再生・業種転換等の支援	7
2. 地域の活性化に関する取組状況 ①	
～東日本大震災からの復興に向けた取組み～	
(1) 「復興再生支援チーム」による活動	10
(2) ファンド等を通じた資金供給	11
3. 地域の活性化に関する取組状況 ②	
～地域の面的再生への積極的な取組み～	
(1) 「TeSNet 倶楽部」の活動強化	13
(2) いわて「ものづくり企業」支援プロジェクトを通じた産業振興	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、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29年度の主な取組内容>

◆「研究開発事業化育成資金」の贈呈

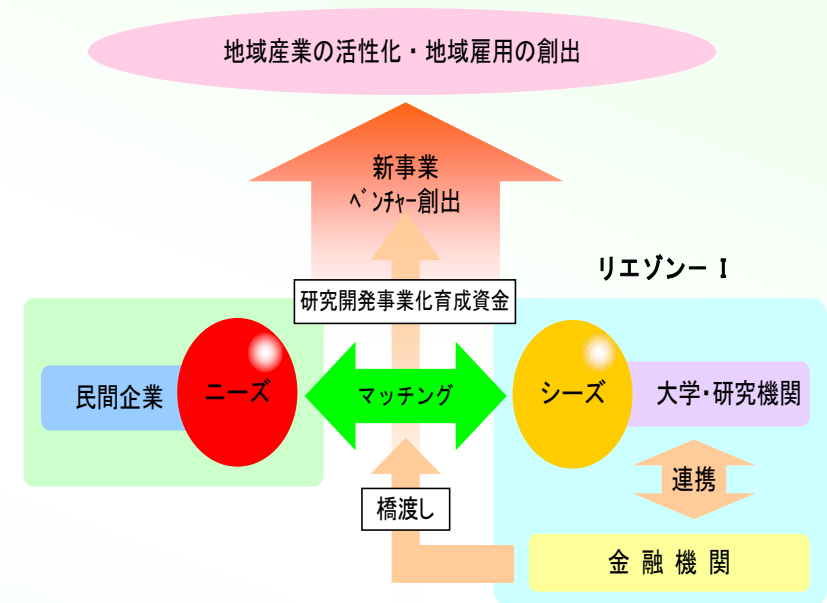
平成29年7月より、第15回目となる贈呈事業を開始、贈呈候補先として9先を推薦して評価の結果、6先に対して計8,500千円を贈呈。これまでの累計贈呈実績は84先99件、累計134.5百万円となり、そのうち事業化した事例が44件、研究開発中が44件となっています（事業化率44.4%）。

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設け、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29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29年度は13先に出資し、平成30年3月末までの累計投資実績は19先(20件)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30年3月末までの累計投資実績は2先となりました。

(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29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29年度の主な商談会】

商談会	内容
Netbix商談会 with大和証券2017 (東京都)	<ul style="list-style-type: none">平成29年9月、当行、青森銀行、秋田銀行の三行合同によるNetbix商談会を大和証券との共催で開催。出展企業38社（うち当行のお取引先10社）、バイヤー企業29社が参加し、個別商談形式で過去最大166件の商談を行いました。



Netbix商談会（平成29年9月）

※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

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、現地での海外商談会の実施、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29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29年8月、総資産残高でインド国内第1位の商業銀行であるインドステイト銀行（本店：インド・ムンバイ）と海外進出支援にかかる業務提携を締結。約13億人の人口を抱える巨大市場であり、労働力が豊富で優秀な若者が多くIT大国としても注目されているインドへの進出・事業展開の支援体制を強化しました。
セミナー開催	<ul style="list-style-type: none">平成29年9月、「いわぎん『EC販路開拓セミナー』」を盛岡市で開催。楽天株式会社を講師として、越境ECの仕組みやノウハウ等に関する情報提供を行いました。平成29年12月、「いわぎん『台湾ビジネスセミナー』」を開催して、販路拡大・インバウンド需要の取込に向けた現地旅行情報サイトの活用方法や、台湾からのチャーター便の誘致状況などについて情報提供を行いました。
海外販路の拡大支援	<ul style="list-style-type: none">平成29年6月、岩手県が台湾で開催した「いわて県産品総合商談会 in 台北2017」に行員を派遣して協力。商談会は県産食品の販路拡大を目的に岩手県が単独で開催したもので、当行は主催者「いわて海外展開支援コンソーシアム」に構成機関として参加。平成30年3月、Netbix主催による「Netbixベトナムビジネスツアー in ホーチミン」を開催。当行取引先4社が参加し、工業団地の視察や政府機関への訪問などを行いました。

(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29年度の主な取組内容>

平成29年度は、対象先124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10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
- 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実績【29年4月～30年3月】

(単位：先数)

	期初(29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	4,226	2		0	2	0.0%	100.0%	
要注意 先	うちその他要注意先 ②	85	7	71	75	1.7%	8.2%	
	うち要管理先 ③	40	1	7	7	20.0%	12.5%	
破綻懸念先 ④	825	25	2	21	23	3.0%	8.0%	
実質破綻先 ⑤	158	4	0	3	2	2.5%	0.0%	
破綻先 ⑥	5	0	0	0	0	0.0%	—	
小計(②～⑥の計)	6,147	122	10	102	107	2.0%	8.2%	
合計	10,373	124	10	102	109	1.2%	8.1%	

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、外部研修会への行員派遣および通信講座の受講を通じて人材育成に取り組んでいます。

<平成29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8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18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21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）

※上記以外にソリューション営業研修会、事業性融資基礎研修会、融資実務基礎研修会、融資事務スーパーバイザー研修会、企業調査講習会、若手行員育成プログラム、業務別研修会（事業承継、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14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、企業再生実務講座、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
民間主催講座14名派遣		事業性評価アドバイザー養成認定講座、動産評価アドバイザー養成認定講座、M&Aシニアエキスパート養成スクール、地域イノベーションアドバイザー塾

※上記以外に長期トレーナー（M&A実務トレーナー）を1名派遣

(3) 公的資格取得支援

施策名	目的	概要
いわぎんエキスパートパス (実施者4名)	専門性の高い知識を有した人材育成強化を目的として、キャリア志向の高い若手行員へ公的資格等の取得機会を与えるとともに、行員のスキルアップとキャリアアップを同時に実現する人材育成策。	中小企業資診断士取得も目指して行員4名が通信講座を受講。うち一次試験に合格した1名を30年3月より中小企業大学校に派遣している

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29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29年度のABL実績：16件、14.7億円。

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29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29年度は、10案件、17先のクロージング、33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。

◆ 「いわぎん次世代経営塾」の取組み

- ・「いわぎん次世代経営塾」は、今後の地域を担う次世代経営者を対象に、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29年度は、県内企業の後継予定者および若手経営者21名が参加し、全11回の研修会を実施しています。
- ・銀行間のネットワークを活用して、平成29年8月に北海道銀行と当行の経営塾卒業生を対象とした合同経営塾を函館市で開催し、地域を超えた経営者間の交流を広げる試みを行っています。



北海道銀行との合同経営塾

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～30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、853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。

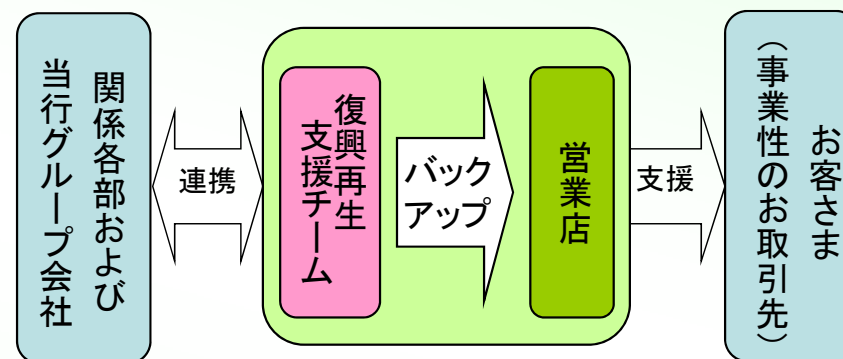
《主な活動の成果》

○直接支援したお取引先のうち、平成30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 ～517先
- ・各種ファンドの取組み ～33先、59億円
- ・各種ファンドエグジットファイナンス ～5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 ～10先
- ・三菱商事復興支援財団に対する投資先紹介 ～12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29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

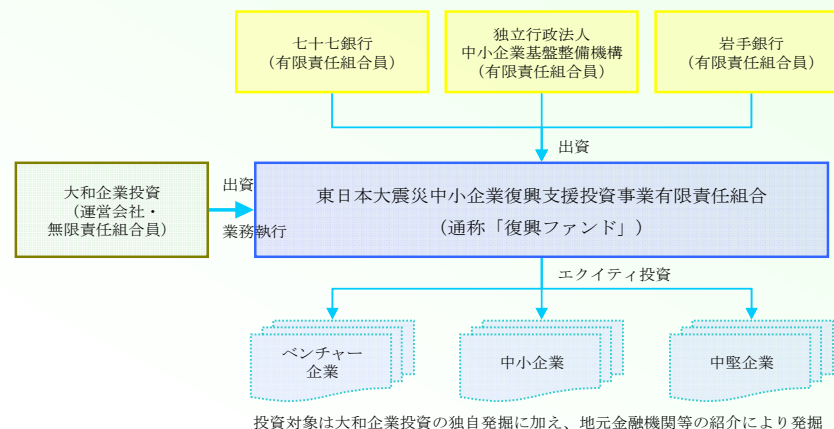
- 東日本大震災の被災地域にある未上場企業に対する機動的なリスクマネーの供給を通じて、被災からの復旧・復興、新事業展開、転業、事業の再生、承継等、または起業によって新たな成長・発展を目指す企業を積極的に支援することを目的として大和企業投資などと共同で平成24年1月に70億円の規模で組成
- 平成29年度の投資実績 2件 3.2億円
累計 25件56.2億円

◆ 岩手元気いっぱい投資事業有限責任組合

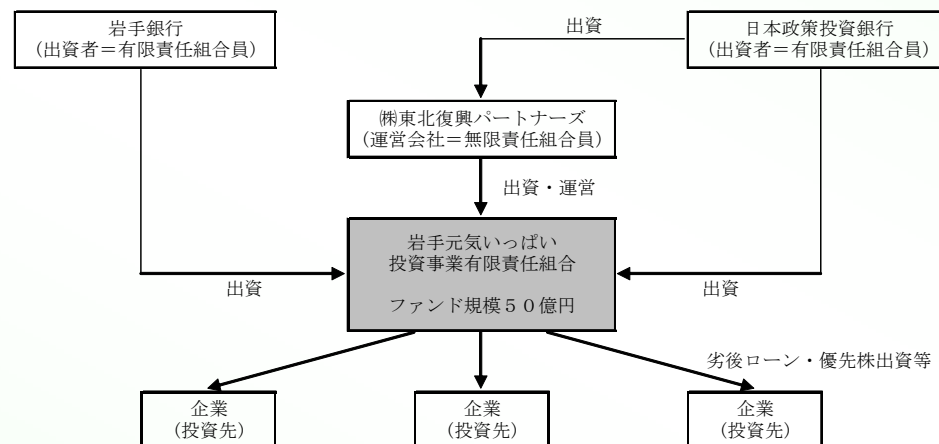
- 東日本大震災で被災されたお取引先に対して、劣後ローンや優先株等を活用したリスクマネーを提供し、震災地域の早期復興支援を行うことを目的に日本政策投資銀行と共同で平成23年8月に50億円の規模で組成
- 投資実績 累計 20件37.4億円

※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



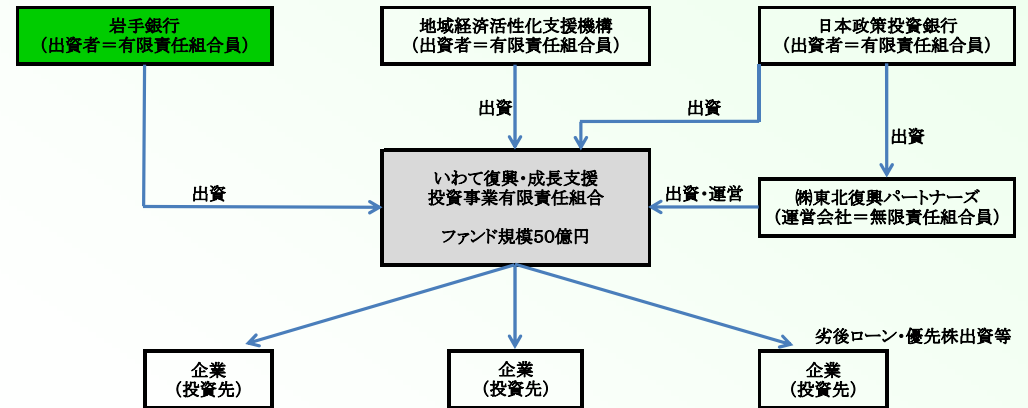
◆いわて復興・成長支援投資事業有限責任組合

- 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29年度の投資実績 4件3.0億円
累計 8件4.9億円

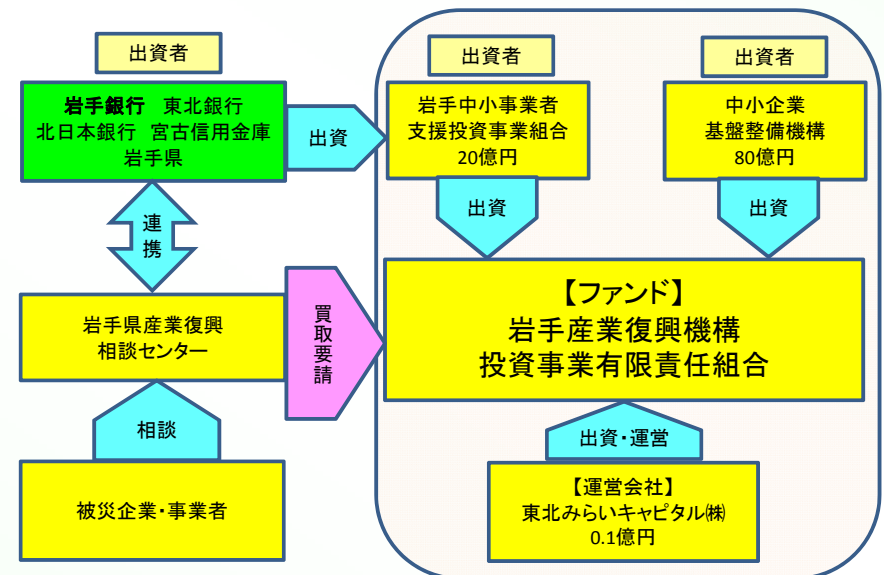
◆岩手産業復興機構投資事業有限責任組合

- 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。
- 投資実績 累計 69件44.0億円
(※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29年度の主な取組内容>

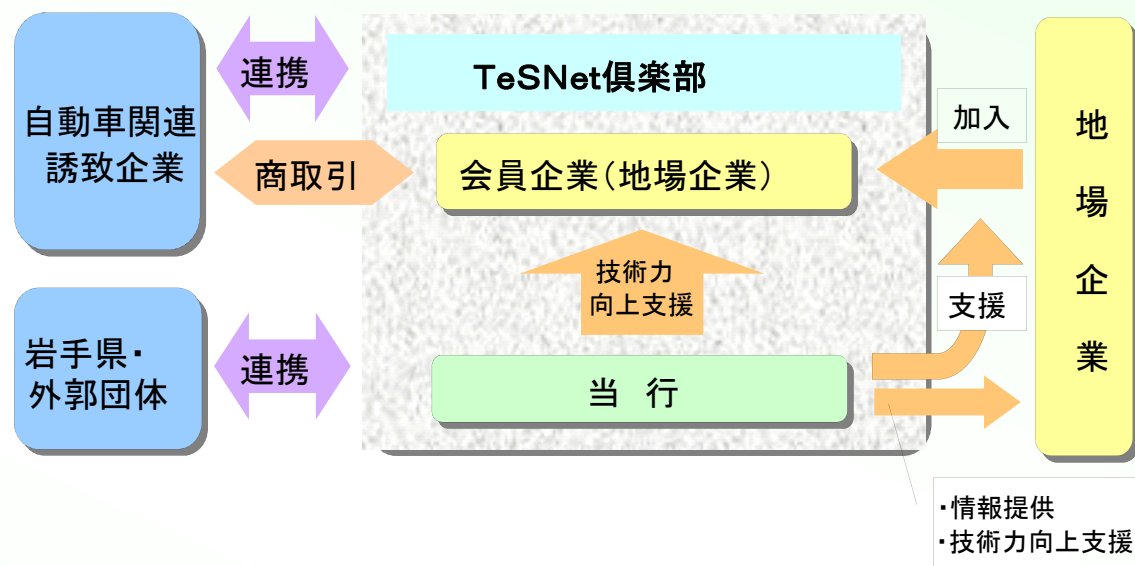
◆ 「TeSNet 倶楽部」の具体的な活動内容

- 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30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。
- 平成30年2月に横浜市で開催された「テクニカルショウヨコハマ2018」に県内6社が出展しました。

(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、北海道に次ぐ面積全国第2位のポテンシャルを誇る岩手県の再生可能エネルギーを活用した事業の普及に向けた支援を行っています。

<平成29年度の主な取組内容（融資実績：94.6億円）>

- ・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29年度：太陽光等ABL融資額合計：8件、9.1億円）。
- ・県内外のエネルギー事業（新型火力発電含む）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30年3月末契約合計：34件、480億円）。

(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次産業者の所得向上や規模拡大、6次産業化の支援を行っています。

《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	50名
・林業経営アドバイザー	3名	・事業性評価アドバイザー1級	2名
・水産業経営アドバイザー	7名	・事業性評価アドバイザー2級	12名

(平成30年3月末現在)

<平成29年度の主な取組内容（融資実績：48.4億円）>

- ・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2号案件として、畜産を営むお取引先の事業拡大計画に対して出資を行いました。

◆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。

<平成29年度の主な取組内容（融資実績：87.9億円）>

- ・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、平成27年度～平成29年度については第6期介護保険事業計画に沿って、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ました。
- ・また、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お取引先へのコンサルティング機能の拡充を図っています。

(3) 成長産業への取組み ③

◆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に加えて、啓蒙活動についても力を入れています。
- 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。
- 当行が招聘した専門機関等を講師として自治体向けのPPP/PFI勉強会を開催するなど、自治体への啓蒙活動を実施しています。
- 盛岡市が地元企業のPPP/PFIに関するノウハウ取得や官民対話の場として今年度より取組みを開始した「もりおかPPPプラットフォーム」において、当行はコアメンバーの一角として運営を支援しています。
- 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29年度の主な取組内容>

- 当行、公益財団法人さんりく基金（三陸DMOセンター）、公益財団法人岩手県観光協会と連携して「外国人留学生モニターツアー」を実施しました。本ツアーは外国人目線による受入体制の整備を主な目的として開催したもので、地元観光関連事業者と留学生との意見交換会や、参加者のSNS等による情報発信も行われました。
 - 第1回 平成29年6月 会場：宮古市、岩泉町
 - 第2回 平成29年11月 会場：釜石市、大船渡市
- 観光関連産業の資金調達手段の多様化及び事業者支援を目的として、ALL-JAPAN観光立国ファンドへの参画を決定しています。



第2回留学生モニターツアー

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。
- 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30年3月末現在で、県内27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29年度の主な取組内容>

項目	内容
セミナー開催	・平成29年9月、金ケ崎町、いわぎん事業創造キャピタルと連携し女性起業セミナー（16名参加）を実施しました。
「空き家活用・解体ローン」の覚書締結	・空き家と移住対策を目的として新たに7自治体と「空き家活用・解体ローン」の覚書を締結しました（平成30年3月現在12自治体と締結）。
「副業受け入れプロジェクト」	・平成29年11月、八幡平市と㈱グルーヴスによる「副業受け入れプロジェクト」に連携して取組みました（取引先紹介、いわぎん事業創造キャピタルによる出資）。
結婚支援事業	・平成30年2月、金ケ崎町の結婚支援事業へ協力しました（仙台市での婚活パーティの支援）。



陸前高田市との協定締結式
平成29年4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組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います。本部と営業店が連携を図り、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展開しています。
- 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）

	29年4月～30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）	2,896
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	327
うち、代表者の交代時において、旧経営者との保証契約を解除し、かつ、新経営者との保証契約を締結しなかった件数	18
うち、代表者の交代時において、旧経営者との保証契約を解除する一方、新経営者との保証契約を締結した件数	150
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	1

＜対応状況の内訳＞

（単位：件、%）

	29年4月～30年3月
新規融資件数	7,504
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合	38.59

事業性理解に基づく取組事例

■ 事業性理解に基づく「道の駅平泉」開業までの支援事例

取組経緯	<ul style="list-style-type: none"> 「道の駅平泉」開業計画は、岩手県内初となる国と町の合築施設、また全国初の市町村指定一時避難所などの特徴を有する施設として、国・県・町で整備を進めてきた。平泉町にとっては近年にない大規模事業になるほか、地域の活性化に大きな役割を担う事業となることから、当行は平泉町から開業までの準備作業について協力要請を受けた。 当行では、本計画は世界遺産「平泉」の魅力を大きくアピールする機会につながり、農業を中心とした地域産業の振興にも繋がること、岩手県南側の玄関口に位置する施設として情報発信機能を有することなどから、積極的にサポートしていくこととした。
取組内容	<ul style="list-style-type: none"> 当行では、産直の運営経験が豊富な当行取引先やコンサルティング会社を紹介のうえ、PDCAサイクルに基づき定期的に進捗状況を確認しながら、事業性理解に基づく深度ある対話を実施した。 打ち合わせを重ねることで、「道の駅平泉」運営者の独自性や優位性、ならびにビジネスモデルへの理解を深め、これらを最大限活用する取組みとして、地域の特産品による加工品の開発支援、インバウンド対策の情報提供などを行った。 このような取組みを経て、当行、平泉町、運営者、当行取引先、コンサルティング会社との緊密な連携によって、平成29年4月、「道の駅平泉」は開業に至った。
成果（効果）	<ul style="list-style-type: none"> 開業後の来場者数は1年間で160万人を突破して当初予想を大きく上回るペースで推移しているほか、出荷農業者数についても想定していた100人に対し240人に達し、物販コーナーの品揃えも充実している。また、インバウンド効果も大きく、周遊時間の長期化に伴って地域経済への波及効果も表れ始めている。 今後、「道の駅平泉」の近隣に「『平泉の文化遺産』ガイダンス施設（仮称）」が建設予定であるほか、平成33年には東北自動車道平泉スマートICが新設されることとなっており、一層の相乗効果が期待されている。