

# 地域密着型金融の取組み状況

～金融仲介機能のベンチマークの視点から～

平成29年3月



# 地域密着型金融の一層の深化に向けて

当行は、「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。

当行では、これらの取組みについて「地域密着型金融の取組み状況」として定期的に公表してきておりますが、平成28年9月に金融庁から、金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる多様な指標として、「金融仲介機能のベンチマーク」が公表されたことを踏まえまして、今般、当行の地域密着型金融の取組みの中から、本ベンチマークに該当する取組み状況をあらためて公表することといたしました。

当行では、「金融仲介機能のベンチマーク」を自己点検・評価および開示のツールとして積極的に活用しながら、今後とも、お取引先に対するコンサルティング機能の発揮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。

## 「金融仲介機能のベンチマーク」

「金融仲介機能のベンチマーク」（以下、ベンチマーク）は、金融機関が、自身の経営理念や事業戦略等にも掲げている金融仲介の質を一層高めていくため、自身の取組みの進捗状況や課題等について客観的に自己評価することが重要であるとの考えのもと、金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる多様な指標として、金融庁が策定したものです。

ベンチマークは、全ての金融機関が金融仲介の取組みの進捗状況や課題等を客観的に評価するために活用可能な「共通ベンチマーク」と、各金融機関が自身の事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて選択できる「選択ベンチマーク」で構成されています。また、これらに加え、より相応しい独自の指標があればその指標の活用も可能です。

ベンチマークの活用方法として、金融機関が、①自己点検・評価、②自主的開示および③監督当局との対話のツールとして活用したうえで、ベンチマークの趣旨や目的をよく理解し、企業の価値向上等に資する金融仲介の取組みの実績を着実に上げていくことが期待されています。

「金融仲介機能のベンチマーク」に関する進捗状況につきましては、本文中に  として表示しております。

# 事業性理解の取組み

## 事業性理解

「**事業性理解**」とは、企業の現状および課題を認識・分析し、事業の内容や成長可能性を評価したうえで企業価値向上への支援を行うことです。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、当行も持続的な収益を確保するというビジネスモデルの実現を目指します。

※当行では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。

## 事業性理解

地域経済・産業の現状および課題の認識・分析

地域を支える企業の事業の内容や成長可能性を適切に把握

企業のライフステージに応じた課題解決の支援

取引先企業の企業価値向上  
地域経済・産業の底上げ

地方創生  
震災復興

ベンチ  
マーク

事業性理解に基づき融資を行っている与信先※  
数及び融資額、及び、全与信先数及び融資額に  
占める割合（先数単体ベース）  
（平成28年3月末）

単位：社、億円

	先数	融資残高
事業性評価先	1,058 (9.5%)	1,432 (14.6%)

( ) 内は全与信先に占める割合

※「与信先」…融資残高がある先のほか、融資枠や保証のみ（融資残高が無い）の先も含めたお取引先

# 地域とのリレーション強化へ向けた取組み

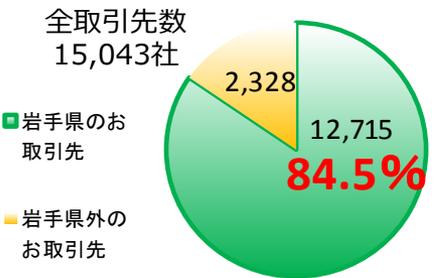
当行では、地域密着型金融を推進するにあたり、お取引先数の拡大、中小企業向け融資および本業支援を強化する体制整備に努めています。

## お取引先数拡大の取組み

当行の主要基盤である**岩手県（地域）**のお取引先※数とメイン取引先※数を増加させる取組みを進めています。

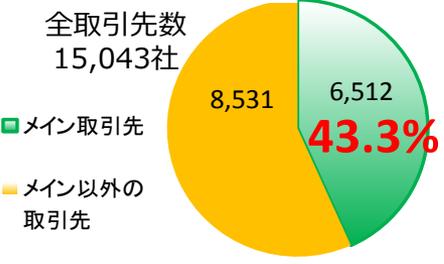
- ※「お取引先」…主につぎのいずれかに該当するお取引先（ベンチマークでの基準）
  - ①法人（財団・団体含む）の与信先または各種支援先
  - ②個人事業主（貸家業を含む）の与信先
- ※「メイン取引先」…お取引先の事業年度末における当行の融資残高（政府系金融機関の制度融資は除く）が1位のお取引先（ベンチマークでの基準）

**ベンチマーク** 全取引先数と地域の企業数との比較（先数単体ベース）  
（平成28年3月末）



当行のお取引先のうち、**84%**が岩手県内のお取引先です。

**ベンチマーク** メイン取引先数の全取引先数に占める割合（先数単体ベース）  
（平成28年3月末）



当行のお取引先のうち、**43%**がメイン取引先です。

## 地域密着型金融を強化する体制の整備・構築

営業店への営業人員の重点配置や、本部への専門チーム配置などにより、営業店と本部が連携しながら、お取引先とのリレーション強化を図っています。

**ベンチマーク** 中小企業向け融資や本業支援を主に担当している支店従業員数、及び全支店従業員数に占める割合（平成28年3月末）  
単位：人

全支店従業員数①	上記業務担当従業員数②	②／①
1,688	498	29.5%

**ベンチマーク** 中小企業向け融資や本業支援を主に担当している本部従業員数、及び全本部従業員数に占める割合（平成28年3月末）  
単位：人

全本部従業員数①	上記業務担当従業員数②	②／①
447	48	10.7%

**ベンチマーク** 取引先の本業支援に関連する研修等の実施数、研修等への参加者数、資格取得者数（平成27年度）  
単位：人

研修実施回数	参加者数	資格取得者数
5	122	460

# 円滑な資金供給の促進に向けた取組み

当行では、お取引先の資金需要に際し担保や保証に過度に依存しない融資の取組みを進めています。

## 担保や保証に過度に依存しない融資の取組み

当行では決算書などの財務内容にとどまらず、お取引先への訪問や経営相談等を通じて情報収集した**事業内容**や**成長可能性**を適切に理解したうえで、担保や保証に過度に依存しない融資の取組みを進めています。また、「経営者保証に関するガイドライン」※の趣旨を踏まえ、経営者等の個人保証に依存しない融資の促進を図るとともに、保証契約の締結、保証契約の見直しならびに保証債務の整理について適切に対応しています。

※「経営者保証に関するガイドライン」…経営者が保証を提供せずに融資を受ける際や保証債務の整理の際の中小企業・経営者・金融機関共通の自主的なルール。

決算書類など

事業内容

成長可能性

**岩手銀行**

**ベンチマーク** 地元の中小企業与信先のうち、無担保与信先数、及び無担保融資額の割合  
(先数単体ベース) (平成28年3月末) 単位：社、億円

地元中小与信先数①	無担保融資先数③	③／①
9,418	6,767	71.9%
地元中小向け融資残高②	無担保融資残高④	④／②
3,600	1,341	37.3%

**ベンチマーク** 地元の中小企業与信先のうち、無保証のメイン取引先の割合 (先数単体ベース)  
(平成28年3月末) 単位：社

地元中小与信先数①	無保証メイン先数②	②／①
9,418	324	3.4%

**ベンチマーク** 経営者保証に関するガイドラインの活用先数、及び、全与信先数に占める割合 (平成28年3月末) 単位：社

全与信先数①	ガイドライン活用先数②	②／①
11,173	2,266	20.3%

# ライフステージに応じた各種支援の取組み



当行では、お取引先の**ライフステージ**に応じた、きめの細かい本業支援やソリューション提案にもとづいた適切な資金提供を行っています。

ベンチ  
マーク

ライフステージ※別の与信先数（先数単体ベース）、及び、融資額（28年3月末）

単位：社、億円

	全与信先	①創業期	②成長期	③安定期	④低迷期	⑤再生期
ライフステージ別の与信先数	11,173	889	902	5,378	321	2,492
ライフステージ別の与信先にかかる事業年度末の融資残高	9,830	406	911	6,651	243	954

## 支援内容

- ・事業計画策定支援
- ・創業関連融資
- ・事業化育成資金
- ・バンチャキレ<sup>®</sup>外など

- ・多様な資金供給
- ・ビジネスマッチング支援
- ・海外ビジネス進出支援
- ・事業承継・M&A仲介業務、株式公開支援など

- ・経営改善計画策定・モニタリング支援
- ・ニューマネーフント<sup>®</sup>、債権買取ファンド<sup>®</sup>活用
- ・公的再生支援機関との連携
- ・転廃業支援など

ベンチ  
マーク

ソリューション提案先数及び融資額、及び、全取引先数及び融資額に占める割合（28年3月末）

単位：社、億円

	全取引先①	提案先②	②/①
ソリューション提案先数、及び、同先の全取引先数に占める割合	10,769	1,459	13.5%
ソリューション提案先の融資残高、及び、同先融資残高の全取引先の融資残高に占める割合	9,830	977	9.9%

※「ライフステージ」…与信のあるお取引先について過去の売上高の推移などに応じて以下のステージに区分しています。

- ①創業期…創業、第二創業から5年までの期間
- ②成長期…売上高平均で直近2期が過去5期の120%超の期間
- ③安定期…売上高平均で直近2期が過去5期の80%～120%の期間
- ④低迷期…売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満の期間
- ⑤再生期…貸付条件の変更または延滞がある期間

# 創業・新規事業開拓支援の取組み

当行は、地域の雇用を創出する創業や起業、新規事業開拓を支援しています。

## いわぎん起業・創業サポートローン<Start Up!>

岩手県内の起業・創業を積極的に支援し、地域経済の活性化に貢献することを目的として、平成27年3月から、「**いわぎん起業・創業サポートローン<Start Up!>**」の取扱を開始しました。

本商品は新たに事業を開始しようとする中小企業者（創業して5年未満の方も含む）に対して、十分なコンサルティングと円滑な資金供給を提供することを目的としており、商品構成は岩手県信用保証協会と連携した「マル保プラン」と、当行独自の「プロパープラン」の2本立てとしております。

## いわぎん事業創造キャピタル（株）

平成27年4月、当行と学校法人龍澤学館などが共同で、起業・創業支援を目的とした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12月までに計7先への出資を行いました。

## いわて産学連携推進協議会（リエゾン-I）

「**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をマッチングさせ、新事業の創出を図ることを目的に、平成16年5月、当行や岩手大学などが共同で設立しました。

リエゾン-Iでは、これまでに述べ93件の事業に対し計1.2億円の**研究開発事業化育成資金**を贈呈しています。（平成29年2月末現在）



第14回研究開発事業化育成資金贈呈式

### ベンチマーク

当行が関与した創業、第二創業の件数  
（平成27年度）

単位：件

創業件数	第二創業件数
528	17

### ベンチマーク

創業支援先数（支援内容別）  
（平成27年度）

単位：社

支援内容	件数
創業計画の策定支援	54
創業期の取引先への融資	509
政府系金融機関や創業支援機関の紹介	6

# ビジネスマッチングの取組み

当行は、お取引先の販路の開拓や拡大を積極的に支援しています。

## Netbix商談会with大和証券

平成26年から、当行、秋田銀行、青森銀行の三行合同による「Netbix商談会」を毎年、東京で開催しています。平成28年9月の商談会では出展企業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、過去最大となる214件の個別商談を行いました。



第3回Netbix商談会With大和証券

## 地方銀行フードセレクション2016

28年11月、お取引先のビジネスチャンス創出を目的として県内のお取引先2社と「地方銀行フードセレクション2016」に参加しました。5回目の参加となる今回の商談会では、全国の地方銀行の取引先687社が出展し、首都圏を中心とするバイヤー12,436名とフリー商談および個別商談を行いました。



地方銀行フードセレクション2016

## いわぎん海外視察ミッション

「いわぎん海外視察ミッション」を実施して、お取引先の海外進出やビジネス展開を支援しています。



メトロポリタン銀行（フィリピン）

これまでの視察実績

時期	視察地	参加者
26年度	インドネシア・シンガポール	27名
27年度	ベトナム・台湾	28名
28年度	フィリピン	23名

ベンチマーク

販路開拓支援を行った先数（地元・地元外・海外）  
（27年度）

単位：社

地元	地元外	海外
502	116	9

# 事業承継・M&A等の取組み

当行は、お取引先の円滑な事業承継やM&A、次世代を担う若手経営者の育成を支援しています。

## 事業承継・M&A支援

当行では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おり、平成28年上期は、3案件、5先のクロージング、14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、コスト削減、成長可能性の取込み、規模拡大等が見込まれます。

当行では引き続き、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まいります。

ベンチ  
マーク

事業承継支援先数（平成27年度）

単位：社

事業承継支援先数

163

ベンチ  
マーク

M&A支援先数（平成27年度）

単位：社

M&A支援先数

172

ベンチ  
マーク

転廃業支援先数（平成27年度）

単位：社

転廃業支援先数

20

## 「いわぎん次世代経営塾」

「**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、全11回の研修会を実施しました。



第6期いわぎん次世代経営塾アクションプラン発表会・修了式

# お取引先の経営改善に向けた取組み

当行は、適切な助言やモニタリングの実施、外部機関との連携強化により、お取引先の経営改善を積極的に支援しています。

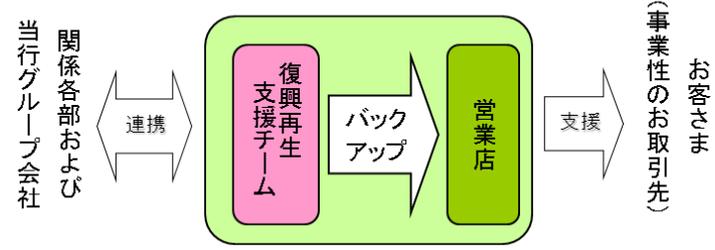
## お取引先の経営改善

### ■ 経営改善支援に対する活動

- 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、事業再構築、組織再編、事業統廃合等の助言
- 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
- 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
- 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

平成28年上期は、対象先120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7先、経営計画を策定した先は97先となりました。

### ● 経営改善支援取組み先に対する活動イメージ



### ベンチマーク

当行がメインバンク（融資残高1位）として取引を行っている企業のうち、経営指標（売上・営業利益率・労働生産性）の改善や就業者数の増加が見られた先数（先数はグループベース）（平成28年3月末）  
単位：社、億円

メイン先数①	メイン先の融資残高	経営指標等が改善した先数②	②/①
5,967	3,503	4,927	82.5%

経営指標等が改善した先に係る3年間の事業年度末の融資残高  
単位：億円

26/3	27/3	28/3
2,995	3,285	3,240

### ベンチマーク

メイン取引先のうち、経営改善提案を行っている先の割合（平成28年3月末）  
単位：社

メイン先数①	提案先数②	②/①
5,967	745	12.5%

### ベンチマーク

当行が貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況（平成28年3月末）  
単位：社

条件変更先総数	うち経営改善計画策定先	計画の進捗状況		
		好調先	順調先	不調先
2,365	845 (100.0%)	432 (51.1%)	323 (38.2%)	90 (10.7%)

# 東日本大震災からの復興に向けた取り組み

当行では、被災されたお取引先の事業再建から再建後のフォローアップまで、きめの細かい支援活動を行っています。

## 「復興再生支援チーム」による活動

「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、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、および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。

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、補助金制度等、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います。

**ベンチマーク** 事業再生支援先における実抜計画※策定先数、及び、同計画策定先のうち達成先の割合 (28年3月末) 単位：社

実抜計画策定先数①	達成先数②	②/①
70	68	97.1%

※「実抜計画」…「実現可能性の高い抜本的な経営改善計画」。計画における売上高、費用および利益の予測等の想定が十分に根拠があることなどの要件を満たした計画。

**ベンチマーク** REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数 (平成28年3月末) 単位：社

利用先数	30
------	----

※「REVIC」…地域経済活性化支援機構。地域経済活性化支援機構法に基づき設立された、有用な経営資源を有しながら過大な債務を背負っている中堅・中小企業等の事業再建を支援する官民ファンド。

## ファンド等を通じた資金供給

当行では、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。

**ベンチマーク** ファンド（創業・事業再生・地域活性化等ニューマネーファンド）の活用件数（平成28年3月末）

ファンド名	累計投資実績
東日本大震災中小企業復興支援ファンド	6件、18.5億円
岩手元気いっぱいファンド	20件、37.4億円
いわて復興・成長支援ファンド	4件、1.9億円
三菱商事復興支援財団ファンド	11件、4.6億円
いわてフロンティアファンド	1件、13.5億円
ファンドの活用件数、投資実績（合計）	42件、75.9億円

■ 債権買取ファンドの活用状況（平成28年3月末）※当行与信先のみ

ファンド名	累計投資実績
岩手産業復興機構	64件、32.0億円
東日本大震災事業者再生支援機構	96件、63.2億円

## 事業性理解による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した事例

青果仲卸のA社は、地方市場の大再編時代を控え、今後の事業の方向性を模索していました。当行では、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。財務分析などの定量面に止まらず、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。

### 地元企業の海外進出をサポートした事例

金属加工業を営むC社は、ASEAN諸国での需要増加を受けて、フィリピンに現地法人設立を計画。設立にかかる現地での事務手続きや設立資金の調達等が課題となっていました。当行では、営業店と本部が緊密に連携し、複合的なソリューションを提案することで当社の海外進出を支援しました。

財務分析などの定量面にとどまらず、経営者とのヒアリングや工場見学による定性面も含めた事業性理解を行うことでC社にとって適切なソリューション提案を提供することが可能となりました。

当行では業務提携先の地元銀行と協力して現地法人設立にかかる事務手続きを支援、資金調達においても、ABL（動産担保融資）を活用した資金調達を支援し、C社は当初計画どおり、フィリピンに現地法人を設立しました。

C社は現在、フィリピンでの新工場建設計画を進めており、当行では新工場稼働に向けた支援を継続して行っています。

本資料についてのご照会等は  
下記までお願い致します。

株式会社岩手銀行  
総合企画部 広報CSR室

T E L : 019-624-8571

F A X : 019-652-6751

E - M A I L : [ibk-soki@iwatebank.co.jp](mailto:ibk-soki@iwatebank.co.jp)

U R L : <https://www.iwatebank.co.jp/>