



おかげさまで85周年。 感謝とともに。未来をともに。

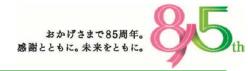
岩手銀行は、平成29年5月2日をもちまして創立85周年を 迎えました。この節目にあたり、地域のお客さまなど、当行に 関わるすべてのステークホルダーに対しまして85年間の 「感謝」とこれからの「決意」をお伝えする「周年ロゴ&キャッチ コピー」を策定いたしました。

[85] をかたどったリボンは、「感謝」と「記念」を表しています。 また、ピンクはお客さま、緑は岩手銀行として、お客さまと岩手 銀行が手を取り合い「人」という文字をかたどることで、一緒に 未来に向かう気持ちを表現しています。

キャッチコピーには、85周年に対する感謝と、これからも お客さまと未来をともにする決意を込めています。

岩手銀行は、これまでの感謝の思いを胸に、お客さまと当行が ともに輝ける未来を創造していくために日々努力してまいります ので、今後とも一層のご愛顧をよろしくお願い申しあげます。

地域密着型金融の一層の深化に向けて



「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、 当行は、 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」として毎年7月に定期的に公表してきて おりますが、今回については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である 「金融仲介機能のベンチマーク」の視点を踏まえて、平成28年4月~平成29年3月における当行の地域密着型金融の 取組み状況をお知らせいたします。

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。

平成29年11月

「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」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



単位:社、億円

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29年3月末)

	先数	融資残高
事業性評価先	1,632 (15.1%)	2,732 (29.5%)

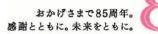
※「与信先」…融資残高がある先のほか、融資枠や保証のみ(融資残高が無い)の先も含めたお取引先

() 内は全与信先に占める割合

地方創生

震災復興

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。

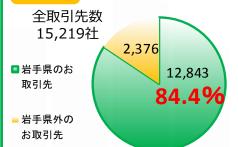
お取引先数拡大の取組み

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29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29年3月末)



当行のお取引先のうち、 **44%**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29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
1,691	502	29.7%

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29年3月末)

単位:人

単位:人

全本部従業員数①	上記業務担当 従業員数②	2/1
473	48	10.1%

ベンチ 実が 実が

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28年度)

 研修実施回数
 参加者数
 資格取得者数

 5
 167
 495

THE BANK OF IWATE, LTD.

円滑な資金供給の促進に向けた取組み

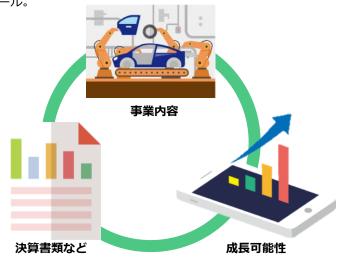


当行では、お取引先の資金需要に際し担保や保証に過度に依存しない融資の取組みを 進めています。

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。





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29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
9,081	6,379	70.2%
地元中小向け融資残高②	無担保融資残高④	4/2
3,604	1,357	37.7%



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29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
9,081	384	4.2%



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29年3月末)

全与信先数①	ガイドライン活用先数②	2/1
10,832	2,109	19.5%



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。

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(29年3月末)

単位:社、億円

	ムヒ 厚州					
	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	10,832	1,083 (10.0%)	742 (6.9%)	5,499 (50.8%)	363 (3.4%)	2,318 (21.4%)
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	9,265	618 (6.7%)	619 (6.7%)	6,633 (71.6%)	236 (2.5%)	833 (9.0%)

※過去の売上高推移などの把握ができないお取引先については、ステージ区分の対象に含んでおりません。

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
- へ、ンチャーキャト。 タル 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
- <u>・ ニューマネーファンド、債権買取ファンド活用</u>
- ・公的再生支援機関との連携
- ・転廃業支援 など



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

(29年3日末)

単位:社、億円

(=5 5/3/14)			
	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	10,484	1,571	15.0%
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	9,265	1,250	13.5%

- ※「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・起業、新規事業開拓支援の取組み



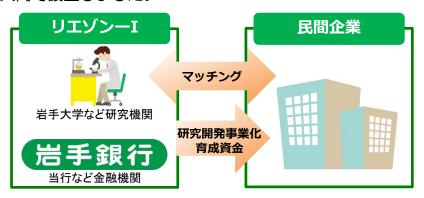
当行は、地域の雇用を創出する創業や起業、新規事業開拓を支援しています。

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・創業サポーローン〈Start Up!〉」を取扱いしております。

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(**リエゾンー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80社93件に対し、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3月末現在)

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。

第1号ファンド「岩手新事業創造ファンド」による投資 実績は平成29年3月末までで7件。平成28年2月には第2号 ファンド「いわぎん農業法人ファンド」を設立し、29年 3月末までに岩手県内の農業法人1先に投資をしています。

ベンチ マーク

当行が関与した創業、第二創業の件数

(平成28年度)

単位:件

創業件数 第二創業件数 3

ベンチ マーク 創業支援先数(支援内容別)

(平成28年度)

支援内容	件数
創業計画の策定支援	51
創業期の取引先への融資	536
政府系金融機関や創業支援機関の紹介	23

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、青森銀行、秋田銀行の三行合同 による「Netbix商談会」を毎年、東京で開催しています。 三行および大和証券の持つ企業ネットワークを融合させ、 お取引先に販路拡大の機会を提供しています。

29年9月の商談会では、出展企業39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168件の商談を行いました。

※Netbix (ネットビックス)

北東北3行(当行、青森銀行、秋田銀行)が、相互の支店網や情報収集力を 活かして法人のお客さまに対するサービス向上を図るため、平成15年4月に 発足した連携組織。

いわて食の大商談会

岩手県内の農林漁業者・食品製造業者の販路拡大に向け たご支援として、当行を含めた地元金融機関と岩手県が 連携し、「**いわて食の大商談会」**を開催しました。





いわて食の大商談会2017 (平成29年8月)

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。



28年11月 メトロポリタン銀行(フィリピン)

これまでの視察実績

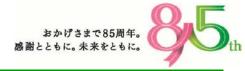
時期	視察地	参加者
26年度	インドネシア・シンガポール	27名
27年度	ベトナム・台湾	28名
28年度	フィリピン	23名

販路開拓支援を行った先数(地元・地元外・海外)

(28年度)

地元	地元外	海外
392	63	19

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 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。

事業承継支援先数(平成28年度)

単位:社

事業承継支援先数

284

M&A支援先数(平成28年度)

単位:社

M&A支援先数

239

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。

これまで、のべ137名の卒塾牛を輩出しています。



第6期いわぎん次世代経営塾 企業視察

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。

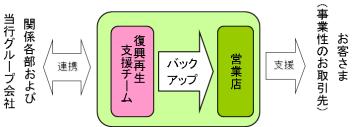
お取引先の経営改善

経営改善支援の活動内容

- ▶ 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。

●経営改善支援取組み先に対する活動イメージ



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29年3月末)

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
6,143	3,416	4,894	79.7%

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

27/3	28/3	29/3
2,776	2,806	2,721

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29年3月末)

単位:社

単位:億円

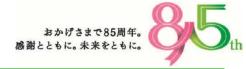
単位:社、億円

メイン先数①	提案先数②	2/1
6,143	813	13.2%

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29年3月末)

条件変更先	うち 経営改善計画	計画の進捗状況		
総数	策定先	好調先	順調先	不調先
2,249	822 (100.0%)	275 (33.5%)	364 (44.3%)	183 (22.2%)

東日本大震災からの復興に向けた取組み



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・丁場の貸与の斡旋、⑦外部専門家の紹介を行ってきて います。

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 (29年3月末)

単位:社

実抜計画策定先数①	達成先数②	2/1
76	69	90.8%

※「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。

REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数 (平成29年3月末)

単位:社

利用先数

35

※「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。

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29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	12件、4.7億円
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)	43件、76.0億円

■債権買取ファンドの活用状況 (平成29年3月末) ※当行与信先のみ

ファンド名	累計投資実績
岩手・宮城産業復興機構	77件、46.1億円
東日本大震災事業者再生支援機構	105件、68.4億円

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

TEL: 019-624-8571

FAX: 019-652-6751

E-MAIL: ibk-soki@iwatebank.co.jp

URL: https://www.iwatebank.co.jp/