

# 平成21年度 地域密着型金融推進計画の取組み状況

## 具体的取組みの重点事項における取組み状況

### 1 ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

#### (1) 創業・新事業支援

営業店法人営業サポートの強化と実践

- ・中小企業新事業活動促進法に基づく新連携、および農商工等連携法に基づく農商工連携の申請に関して、制度説明や情報提供など支援活動に取り組みました。
- ・創業・新事業支援融資実績は、22件/104百万円となりました。

株式公開・ベンチャー企業支援業務の推進

- ・百五成長企業応援ファンドによる投資や市場誘導業務に取り組むなど、地元企業の支援・育成に向けた活動に取り組みました。

医療ビジネス支援業務の推進

- ・三重県で19件/14億円の新規開業案件に携わり、開業支援を行いました。また、愛知県・関西地区においても、開業支援に積極的に取り組みました。

#### (2) 経営改善支援

営業店法人営業サポートの強化と実践

- ・コンサルティング業務の専門性を高めるために外部事業会社と提携しており、お客さまへの紹介活動を積極的に実施した結果、成約件数は272件となりました。

営業紹介推進による法人営業強化

- ・本部、支社、営業店における連携を強化し、積極的な営業紹介活動を行いましたほか、12月には全店で取引先のニーズを登録・閲覧できる「ニーズマッチング機能」を行内イントラネットに設け、個々の企業ニーズに応じ、ビジネスマッチングを効果的に行える仕組みを整えました。3月末におけるニーズ登録件数は1,000件超となりました。

国際ビジネス推進

- ・12月に地方銀行などの9団体とともに「ものづくり商談会@上海(2009 WINTER)」を開催し、参加企業数が139社、出展企業との商談のために約1,500社が来訪するなど、過去最大規模となりました。また、1月には「中小企業のためのベトナム投資セミナー」を開催しました。

確定拠出年金の推進

- ・10月に企業向けセミナーを開催し、15社にご参加いただきました。また、具体的なシミュレーションに基づく導入コンサルティングを29社に対して実施しました。

ビジネス商談会開催による顧客支援

- ・9月に「第6回三行ビジネス商談会」を開催し、当行からは190社にご参加いただきました。
- ・2月には三重県などとともに「みえのこだわり食品マッチング交流会2010」を開催し、当行からは34社にご参加いただきました。

#### (3) 事業再生

経営改善、事業再生による良質資産化への取組み

- ・お取引先の経営改善サポートに取り組んだ結果、年間で43先のランクアップにつながりました。

#### (4) 事業承継

M&Aの推進

- ・「中部金融M&Aネットワーク」を通じた情報交換会を開催したほか、11月に「中部金融M&Aネットワーク」主催の第8回M&Aセミナーを開催しました。
- ・M&Aに関して、年間192件の新規でのご相談をいただきました。

## 2 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

### (1) 事業価値を見極める融資手法の徹底

#### (不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資手法の徹底)

中堅中小企業融資増強のための商品展開

- ・動産・債権譲渡担保融資における年間実行額は7億円となりました。

融資管理態勢の強化ならびに貸出資産優良化への取組み

- ・「目利き機能の向上」に向けて、審査トレーニーなど各種行内研修を年間で7回実施しました。

### (2) その他中小企業に適した資金供給手法の徹底

中堅中小企業融資増強のための商品展開

- ・スコアリングモデル融資における年間実行額は16億円になりました。

シンジケートローン・債権流動化の推進

- ・年間で6件のシンジケートローンアレンジャー案件に取り組んだほか、6件の債権流動化新規案件に取組みました。

## 3 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

### (1) 地域の面的再生

PFI事業におけるファイナンス・手数料収入の増強

- ・アレンジメント業務3件に取り組んだほか、11件のPFI案件の入札に参加し、そのうち4件を落札しました。
- ・「三重PFI研究会」「東海・近畿PFI金融ネットワーク」を開催するなど、定期的な情報交換に努めました。

産学官連携の推進

- ・三重大学や鈴鹿高専とともに、県内各地で技術相談会を開催し、大学等への相談企業の紹介先数は21先となりました。
- ・三重県や商工会議所とともに、地元企業向けの防災力向上に関する研修などを実施しました。

### (2) 地域活性化につながる多様なサービスの提供

金融知識の普及

- ・合計14校(小学校2校、中学校9校、高校3校)の体験学習の受入れを行いました。

資産運用セミナーの開催

- ・支社・営業店単位でのセミナーを72会場で開催しました。

### 数値目標の達成状況

取組分野	目標項目	目標	実績
ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化	再生計画策定率	90%	98.58%
	ビジネス商談会参加企業数	160社以上	190社
	M & A新規相談件数	60件	192件
事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底	動産・債権譲渡担保融資実行額	15億円	7億円
地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献	大学への相談企業の紹介先数	10先	21先

経営改善支援等の取組み実績

[21年4月～22年3月]

(単位:先数)

	期初債務者数 A	うち				経営改善支援取 組み率 = / A	ランクアップ率 = /	再生計画策定率 = /
		経営改善支援取組 み先	のうち期末に債務 者区分がランクアッ プした先数	のうち期末に債務 者区分が変化しな かった先	のうち再生計画を 策定した先数			
正常先	17,513	32		7	26	0.18%		81.25%
要注 意先	うちその他要注意先	2,270	143	7	119	6.30%	4.90%	97.90%
	うち要管理先	289	38	22	14	13.15%	57.89%	100.00%
破綻懸念先	910	30	4	26	30	3.30%	13.33%	100.00%
実質破綻先	323	0	0	0	0	0.00%	0.00%	0.00%
破綻先	74	0	0	0	0	0.00%	0.00%	0.00%
小計(～の計)	3,866	211	33	159	208	5.46%	15.64%	98.58%
合計	21,379	243	33	166	234	1.14%	13.58%	96.30%

- (注) ・ 期初債務者数及び債務者区分は21年4月当初時点で整理。  
 ・ 債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含まない。  
 経営改善支援取組み先の定義については、これまでと同様ですが、詳細については別紙「経営改善支援取組み先の定義について」を参照。  
 ・ には、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載。  
 なお、経営改善支援取組み先で中に完済した債務者は には含めるもの には含めない。  
 ・ 期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合は には含める。  
 ・ 期初に存在した債務者で中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期  
 初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理すること。  
 ・ 中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めない。  
 ・ には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載。  
 ・ みなし正常先については正常先の債務者数に計上のこと。  
 ・ 「再生計画を策定した先数」 = 「中小企業再生支援協議会の再生計画策定先」 + 「RCCの支援決定先」 + 「金融機関独自の再生計画策定先」