

# 地域密着型金融および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況

～平成29年3月期 金融仲介機能のベンチマーク実績～

平成29年10月

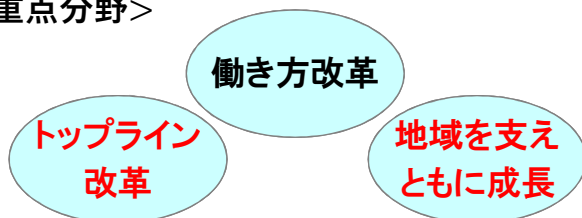


# 地域密着型金融および金融仲介機能の発揮に向けた基本的な考え方

- 当行は、中期経営計画の基本コンセプトに「より魅力的で活気ある地域づくり」を掲げており、地域密着型金融の推進による地元経済の発展を通じて地域の活性化に貢献することを使命としています。
- なかでも、取引先企業の事業継続および成長を可能とするための経営課題を把握し、与信対応を含む適切な課題解決を図る事業性評価の取組みは、地元企業の価値向上を通じて地元経済の発展に大いに資するものであり、当行では最重要の事業分野と位置づけ積極的に取り組んでいます。
- また、地域とともに当行が持続的な成長を果たすためには、組織的かつ継続的に事業性評価の品質向上を図ることにより、この事業分野で他行との差別化を図り、地元中小企業への資金供給を含む本業支援により、安定的な本業収益を確保していく必要があります。
- 平成29年度からは、事業性評価にもとづく取組みを一層強化するため、行内の推進体制を整備し、さらなる取引先企業の価値向上に取り組んでいます。

## 中期経営計画 Next COMPASS 140

### <重点分野>



- ・貸出ポートフォリオの再構築
- ・地域価値向上に向けた取組み
- ・コンサルティング機能の強化

中計の重点分野「トップライン改革」では、地元中小企業向け貸出の増強を図っております。また、「地域を支えともに成長」では、目利き力やコンサルティング能力を高めることで、地域と当行がともに成長することをめざしています。

## 平成29年度 地域密着型金融推進計画

### 基本方針

**金融仲介機能の強化による  
地方創生への貢献**  
～地域企業の成長力強化をめざして～

- ① **地域企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮（事業性評価）**  
ライフステージに応じた経営課題の解決を実践します。
- ② **地域の面的再生への積極的な参画**  
地域産業への支援や活性化につながる取組みを行います。
- ③ **地方創生事業への積極的な関与**  
地方創生事業に全行をあげて関与します。

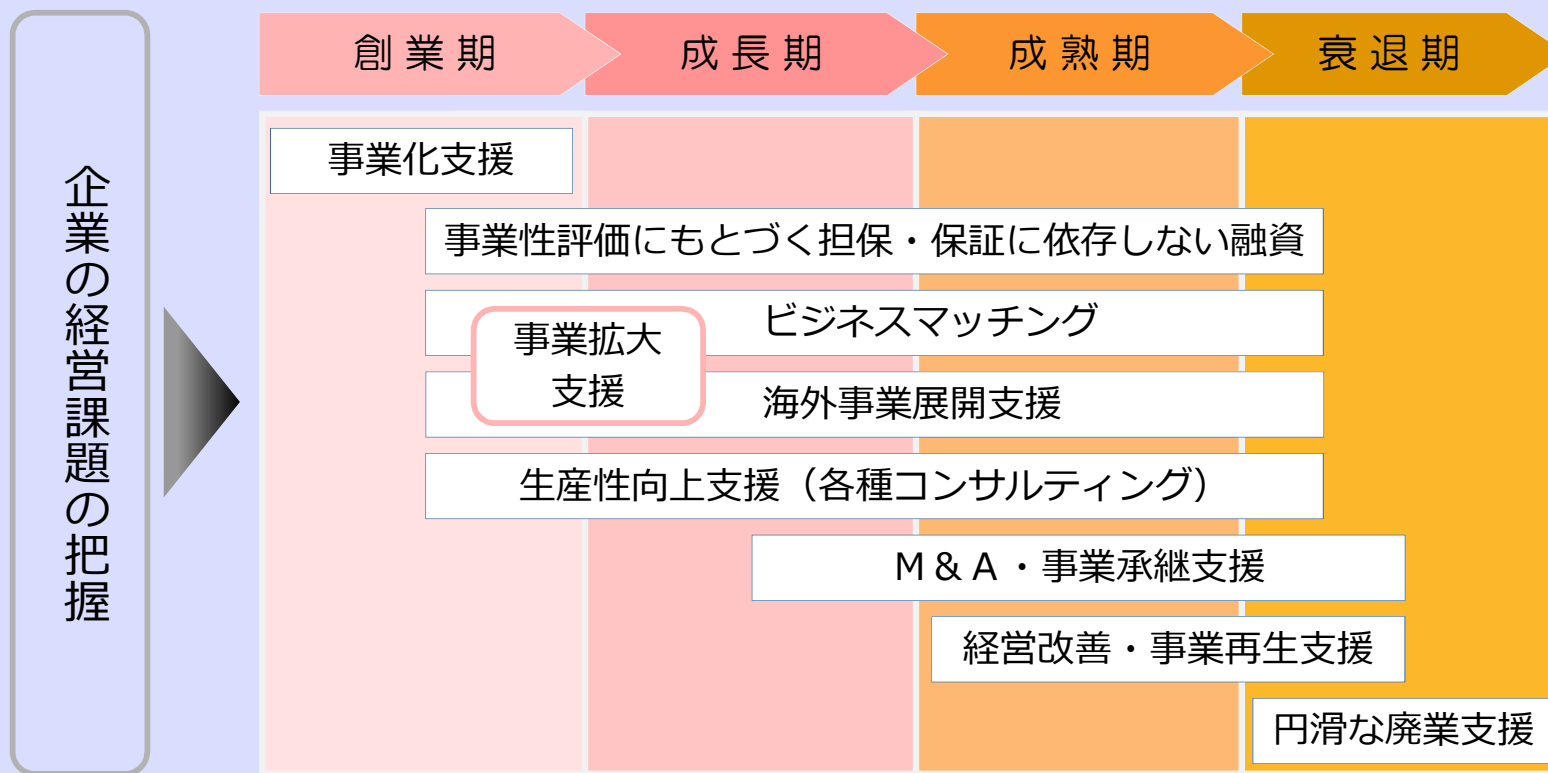
## 金融仲介機能のベンチマーク

昨年9月、金融庁から、金融仲介機能の発揮状況を評価できる指標としてベンチマークが公表されました。金融庁が定めた「共通ベンチマーク」「選択ベンチマーク」に加え、金融仲介の取組みを評価するうえで、より相応しい独自の指標がある場合には、その指標を活用することも歓迎されています。当行は、このベンチマークを活用し、地域密着型金融および事業性評価にかかる以下の取組みの成果を継続的に評価・検証していきます。

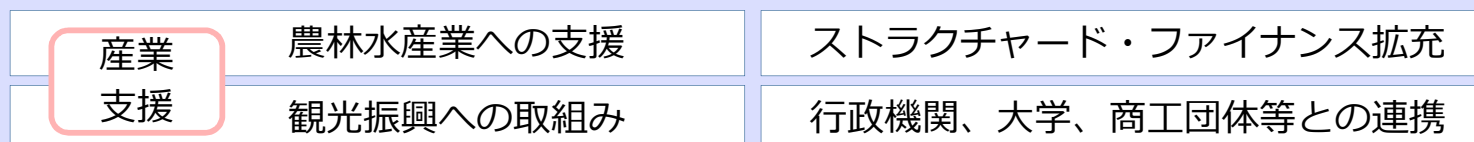
リスクテイクの強化	経営改善支援	
創業支援	成長支援	事業再生支援
人材育成	外部連携	個別ニーズ対応

# 地域密着型金融にかかる推進態勢（全体像）

## I 地域企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮（事業性評価）



## II 地域の面的再生への積極的な参画



## III 地方創生事業への積極的な関与

## 事業化支援

創業期

成長期

成熟期

衰退期

### 創業・新事業に関する支援

創業や新事業を開拓（第二創業）する地域企業に対し、補助金に関する情報や幅広い資金調達手段の提供といった金融支援のほか、販路拡大支援などを行っています。

	27年度 (実績)	28年度 (実績)	
創業関与件数	388件	373件	共通ベンチマーク
第二創業関与件数	16件	17件	共通ベンチマーク

#### 創業セミナーの開催

平成28年12月に「女性のための創業セミナー ～美容室・エステ・ネイルetc.美容関連サービス編～」を開催し、創業を検討されている女性、創業間もない女性22名にご参加いただきました。

創業支援の専門家から、創業の心構えや手順などノウハウをご説明いただきました。また、県内で美容関連事業にて創業された女性企業家3名も講師に招き、創業のきっかけや、苦労したこと、工夫したことなどご自身の創業体験についてお話しいただきました。セミナー後には交流会を行い、参加者同士、参加者と講師の方々による積極的な意見交換、情報交換が行われました。

今後も、外部機関と連携し、創業支援や女性活躍推進への支援を行っていきます。



# 地域密着型金融 ①地域企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

## 事業化支援

創業期

成長期

成熟期

衰退期

### 医療・介護事業に関するコンサルティングの実施

医院開業や介護福祉分野への進出を検討しているお客さまに対し、マーケット分析や収支計画シミュレーションなどの具体的なコンサルティング活動を実施しています。

	27年度 (実績)	28年度 (実績)
新規開業支援実施件数	146件	147件

独自ベンチマーク

#### 具体的な活動内容

医療・介護事業においては、地域のお客さまの多様なニーズに応えるため、医療経営士・介護福祉経営士の資格を保有する専門担当者を配置し、総合的に事業をサポートしています。

#### 主なサポート内容

- ・開業コンサルティング（クリニック・介護福祉事業など）
- ・資金調達相談（移転・増改築、医療機器導入・更新など）
- ・商圈調査（診療圏分析調査、介護圏分析調査）
- ・各種情報提供（事業承継、報酬改定、ビジネスマッチングなど）

#### 主なセミナー内容

平成29年3月に、下記テーマにて2回セミナーを開催。

- ・「地域医療構想を見据えた病床転換事例」
- ・「精神科病院における中期経営計画策定と経営改善プロセスの徹底解説」



< 商圈調査 (イメージ図) >



# 地域密着型金融 ①地域企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

## 事業性評価融資

創業期

成長期

成熟期

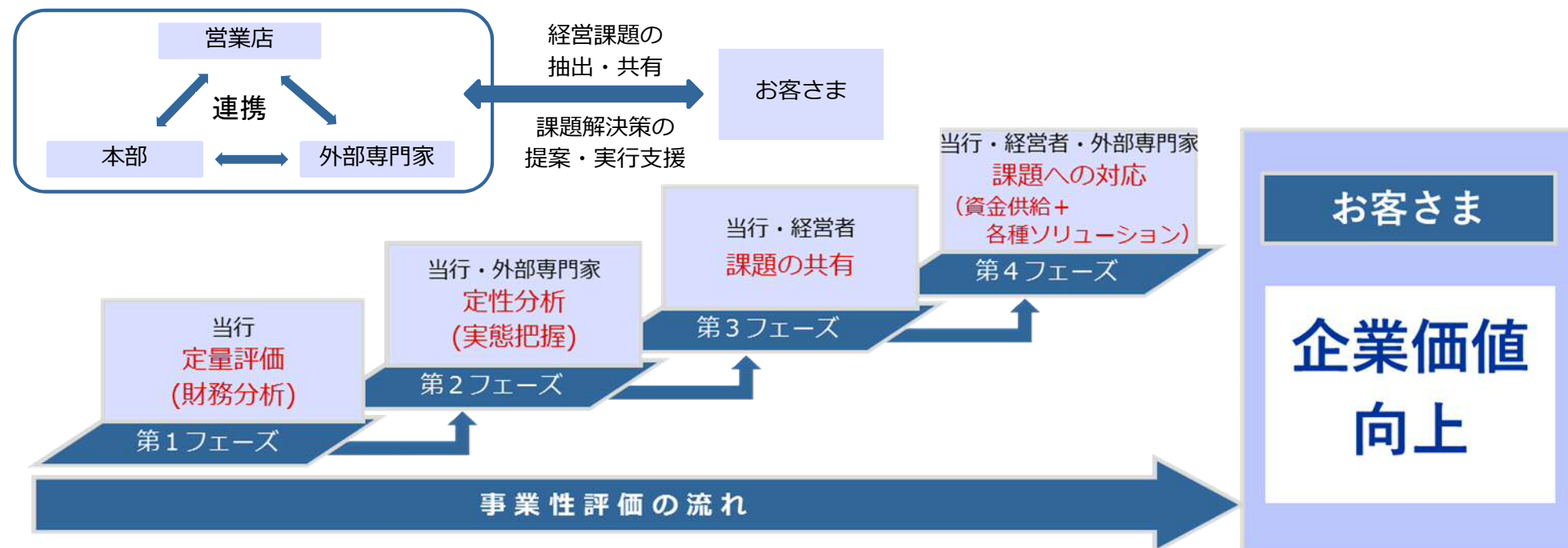
衰退期

### 事業性評価にもとづく融資の推進

お客さまの収益の源泉となる差別化要因を把握することで、事業継続（成長）を可能とするための経営課題を抽出し、その経営課題に対しお客さまと一緒に取り組むとともに、事業継続と成長可能性を含む企業価値を見極めたうえで適切な与信対応を行っています。

また、事業性評価にもとづく融資推進の一環として、お客さまの適正な資金繰り支援を積極的に行い、短期融資での資金供給を増加させます。

	27年度 (実績)	28年度 (実績)	
事業性評価にもとづく 融資先数とその割合	630先 2.9%	1,051先 4.8%	共通ベンチマーク
事業性評価にもとづく 融資残高とその割合	1,616億円 8.7%	2,389億円 12.9%	共通ベンチマーク
運転資金に占める 短期融資割合	29.5%	30.1%	選択ベンチマーク



## 事業性評価融資

創業期

成長期

成熟期

衰退期

### 経営者保証に関するガイドラインの活用

経営者保証に関するガイドラインに則り、お客さまの経営状況や意向を踏まえたうえで、経営者保証に依存しない融資の取組み、既存保証契約の適切な見直し、保証債務整理時の適切な対応を行っています。

	27年度 (実績)	28年度 (実績)
経営者保証ガイドラインの活用先数とその割合	2,347先 11.0%	2,490先 11.4%

選択ベンチマーク

### 平成28年度の取組み状況

#### 融資申込時

お客さまから融資申込みを受けた際は、経営者保証に関するガイドラインの趣旨を踏まえ、経営者保証の必要性を十分吟味しており、平成28年度は、新規に2,397件の無保証融資を取り組みました。

また、経営者保証の代替的な融資手法として、解除条件付き保証(※)での融資を1件取り組みました。

※解除条件付き保証とは、特約条項(コベナンツ)を充足する場合に保証債務が解除される保証契約のことです。

#### 融資取組後

融資取り組み後も、お客さまのライフステージに応じて、経営者保証に関するガイドラインにもとづき対応しており、平成28年度は、1,328件の保証契約変更、557件の保証契約解除を取り組みました。

#### 保証債務整理時

個人保証債務を整理する局面においても、ガイドラインにもとづき真摯に対応し、平成28年度は、6件の保証債務整理が成立となりました。

# 地域密着型金融 ①地域企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

## 事業拡大支援

創業期

成長期

成熟期

衰退期

### ビジネスマッチングによる販路拡大支援

大手企業などを販路とした個別商談会の開催や、他行との連携による広域なビジネス機会の提供を行っています。

海外への販路拡大ニーズのある地域企業に対しては、当行の海外ネットワークや商談会開催を通じ、海外企業とのビジネスマッチングを行っています。

	27年度 (実績)	28年度 (実績)	
商談会・セミナー開催回数	11回	8回	独自ベンチマーク
販路開拓支援先数（国内）	489先	659先	選択ベンチマーク
販路開拓支援先数（海外）	12先	5件	選択ベンチマーク

### 平成28年度 商談会・セミナー開催実績

- 5月 IoTセミナー  
【共催：三菱電機株式会社】
- 7月 楽天ショップセミナーin四日市  
【共催：楽天株式会社】
- 8月 JR東海向け個別商談会
- 9月 航空機産業セミナーin松阪  
【共催：松阪地域産業活性化協議会、株式会社百五総合研究所、みえ・航空宇宙産業推進協会】
- 11月 第11回地方銀行フードセレクション  
【共催：全国52行の地方銀行】
- 11月 第7回ネットワーク商談会IN大阪  
【主催：近畿大阪銀行 共催：当行含む10行の地方銀行】
- 12月 第13回三行ビジネス商談会  
【共催：十六銀行、名古屋銀行】
- 2月 みえの食マッチング展示交流会  
【共催：三重県、三重県信用農業協同組合連合会】





事業拡大支援

創業期

成長期

成熟期

衰退期

## ビジネスマッチングによる販路拡大支援

マレーシア企業の三重県への誘客 ～自動車業界商談会・県内観光地視察～

平成29年3月、お客さまの海外進出、販路拡大支援の一環として、マレーシアから自動車関連企業を招いて「マレーシア企業 自動車業界商談会」を開催し、マレーシアから25社、日本から43社の企業に参加いただきました。

マレーシア企業は日本企業の高度な技術に注目しており、「技術提携を結びたい」「日本企業の製品が欲しい」というニーズが多数あり、非常に活発な商談会となりました。

また、今回はMICE(※)として、商談会だけでなく、伊勢鳥羽志摩地方の観光地を巡るツアーも組み入れ、マレーシアの方々に三重県の観光地としての良さを体感していただく絶好の機会となりました。今後も、単なるビジネスの枠に捉われない、地域の魅力発信に力を注いでいきます。

※Meeting（会議・研修）Incentive（報奨旅行）Convention（大会・国際会議）Exhibition（展示会）の頭文字を合わせた言葉で、人の集客や交流がともなう商談会や、国際会議などビジネスと関わりのあるイベントを、観光および旅行の観点から着目した総称



# 地域密着型金融 ①地域企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

## 事業拡大支援

創業期

成長期

成熟期

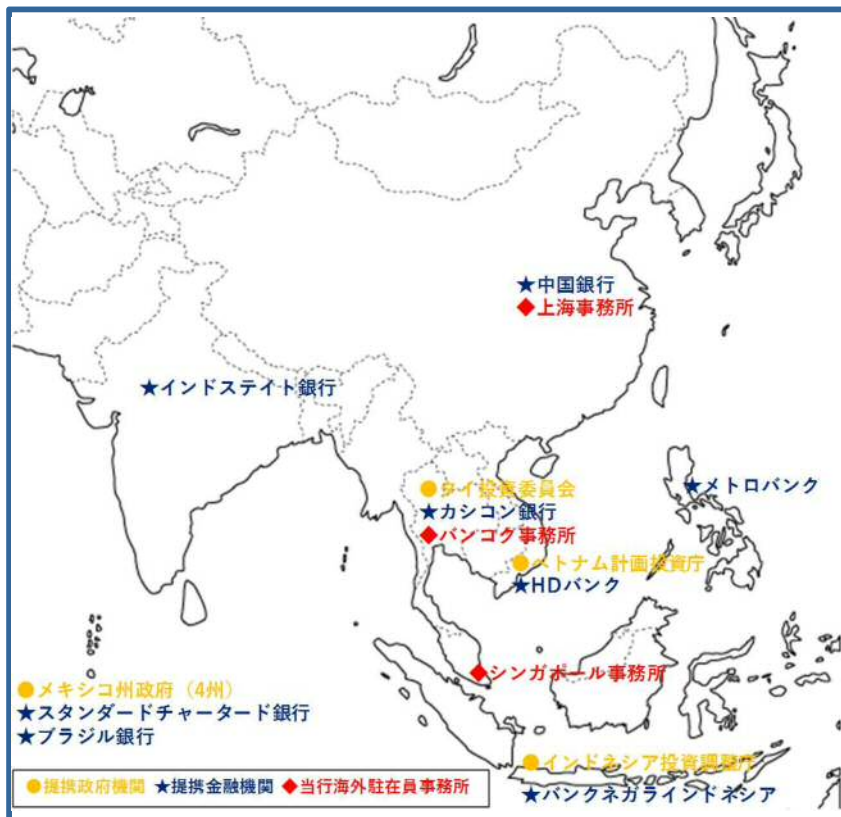
衰退期

### 海外事業展開に関する支援

海外進出、貿易、海外販路・調達先拡大ニーズのある地域企業に対し、的確な情報提供を行いながらサポートを実施しているほか、スタンドバイクレジット、現法向けクロスボーダー融資、海外リースなど、現地ファイナンスに関する相談に対応しています。

	27年度 (実績)	28年度 (実績)
海外事業展開サポート件数	403件	508件

独自ベンチマーク



### 海外事業展開に関する支援態勢

当行の国際ビジネス支援の強みは、国内外におけるお客さまへのきめ細やかなオーダーメイドのサポートです。

海外における販路開拓のための情報提供やバイヤー紹介、より安価な材料調達先の紹介、また、お客さま同士の個別マッチングなども行っています。これらのサポートをはじめ、お客さまの海外進出計画の策定・実行、貿易実務のサポート、為替リスクヘッジなどのコンサルティング機能を提供しています。

人材面では、シンガポール、上海、バンコクの海外事務所に加え、海外提携銀行にも行員を派遣しているほか、日本国内におきましても中国、タイ、インドネシア、ベトナムにおいて駐在経験があり専門的な知識を持つ行員を国際営業部に配属しています。

# 地域密着型金融 ①地域企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

## 生産性向上支援

創業期

成長期

成熟期

衰退期

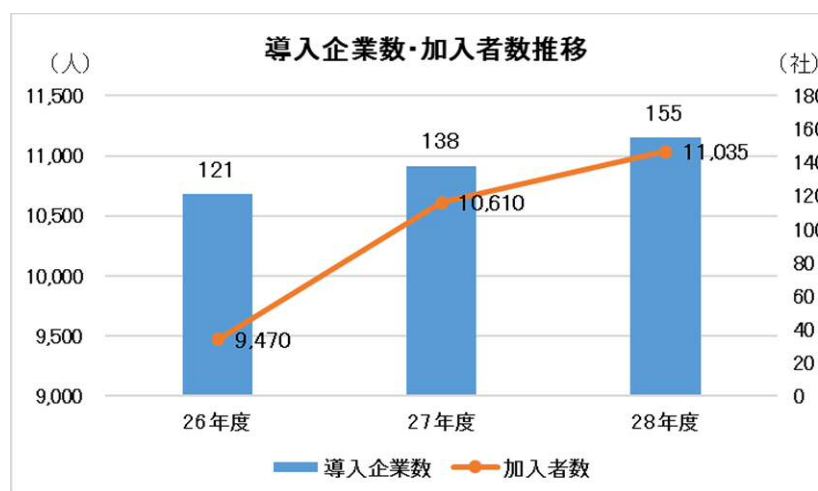
### 人事関連コンサルティングの実施

年金・退職金制度の新規導入・再構築ニーズのある地域企業に対し、セミナー開催や具体的なシミュレーション提案を行っています。また、グループ会社との連携を強化し、賃金・賞与制度の設計や教育プログラムの作成など、幅広く人事関連の相談に対応しています。

厚生年金基金解散期限である平成31年3月末に向けて、企業型確定拠出年金の導入企業数、加入者数は増加しています。

	27年度 (実績)	28年度 (実績)
コンサルティング 実施件数	20件	23件

独自ベンチマーク



### 省エネ提案による経営改善コンサルティングの実施

省エネ診断結果にもとづくニーズ発掘から、省エネ設備導入、ひいては削減したCO2排出量の有効活用に至るまでの一連の提案を実施し、取引先における「環境に関する経営課題の解決」と「ランニングコストの削減」を支援しています。

	27年度 (実績)	28年度 (実績)
環境関連提案実施先数	5先	10先
環境関連融資実行額	20億円	20億円

独自ベンチマーク

独自ベンチマーク

# 地域密着型金融 ①地域企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

## 事業承継・M&A

創業期

成長期

成熟期

衰退期

### 事業承継に関する支援

自社株評価が高いなどの事業承継対策ニーズが高いと考えられる地域企業に対して、課題把握を行ったうえで、事業承継プランの策定・実践支援を行っています。

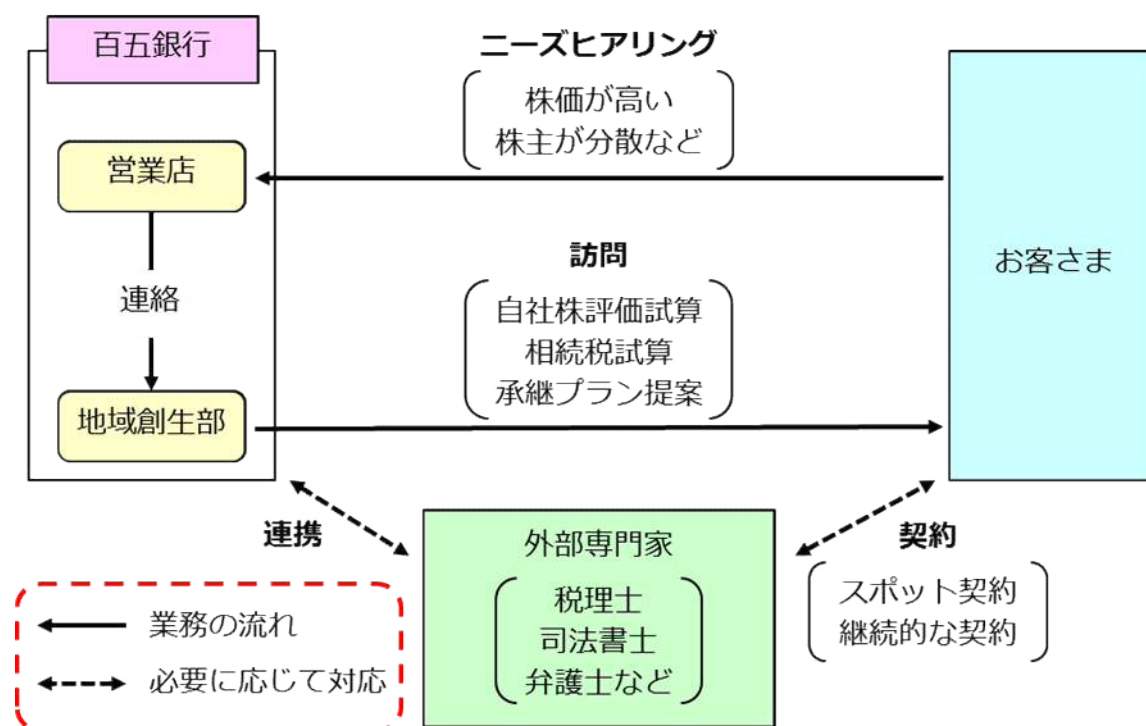
	27年度 (実績)	28年度 (実績)
事業承継支援先数	193先	286先

選択ベンチマーク

### 事業承継に関する支援態勢

営業店がお客さまの事業承継ニーズを確認後、地域創生部が自社株評価等により現状の把握を行うとともに、お客さまごとに最適な承継プランを策定します。

必要に応じて税理士等の外部専門家と連携し、具体的な実行支援を行います。



# 地域密着型金融 ①地域企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

## 事業承継・M & A

創業期

成長期

成熟期

衰退期

### M & Aの活用による取引先の支援

お客様のニーズを積極的かつ的確に把握し、事業継続・企業発展をめざしたM & Aの提案を行っています。

他の金融機関や外部機関との連携を密にすることで、情報力を強化し、マッチング機会の増加を図っています。

	27年度 (実績)	28年度 (実績)	
M & A 新規相談件数	135件	275件	独自ベンチマーク
M & A セミナー開催回数	2回	2回	独自ベンチマーク
M & A 支援先数	4先	24先	選択ベンチマーク

### 事業承継・M & A セミナーの開催

平成28年11月、中部金融M & Aネットワーク(※)による「第15回M & Aセミナー」を開催し、M & Aによる事業承継について解説しました。

企業オーナーの平均年齢は年々上昇しており、後継者不在等を起因とするM & Aによる事業承継ニーズは増加しています。今回も企業オーナーを中心に、約80名の方々に参加いただくなど、関心の高さが感じられました。

また、増加するM & Aニーズに対応するため、平成28年度にM & A担当者を4名から9名に増員し、地域のお客様のニーズに幅広くお応えできる体制を整えています。

※十六銀行、名古屋銀行と実施している地域経済活性化プロジェクト



# 地域密着型金融 ①地域企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

## 経営改善・事業再生

創業期

成長期

成熟期

衰退期

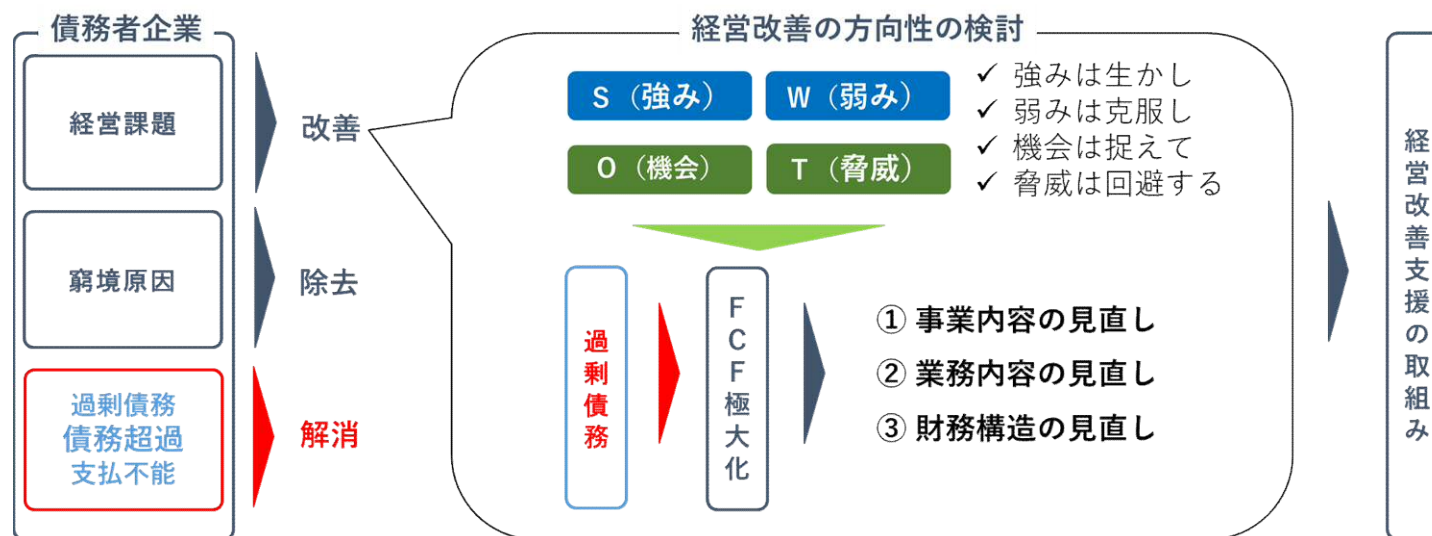
### 経営改善に関する支援

公的支援機関や外部専門家と連携し、経営改善計画（実抜計画）の策定支援および進捗状況の適切なフォローアップを行うとともに、各種コンサルティング活動など取引先の経営改善に向けた取組みを行っています。

	27年度 (実績)	28年度 (実績)	
メインバンクとして取引を行っている企業のうち、経営指標の改善や就業者数の増加が見られた先数	5,478先	6,069先	共通ベンチマーク
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が好調・順調の先数	584先	474先	共通ベンチマーク
当行メインの要注意以下先に対する本業支援先数	160先	150先	独自ベンチマーク
当行メインの要注意以下先に対する経営改善計画策定支援先数	270先	207先	独自ベンチマーク

### 企業支援活動の基本方針

事業継続の重要性を再認識して、付加価値額（償却前営業利益＋人件費）アップに繋がる本業支援に注力し、債務者の事業継続を可能とする経営課題の克服を支援します。



# 地域密着型金融 ①地域企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

## 経営改善・事業再生

創業期

成長期

成熟期

衰退期

### 事業再生に関する支援

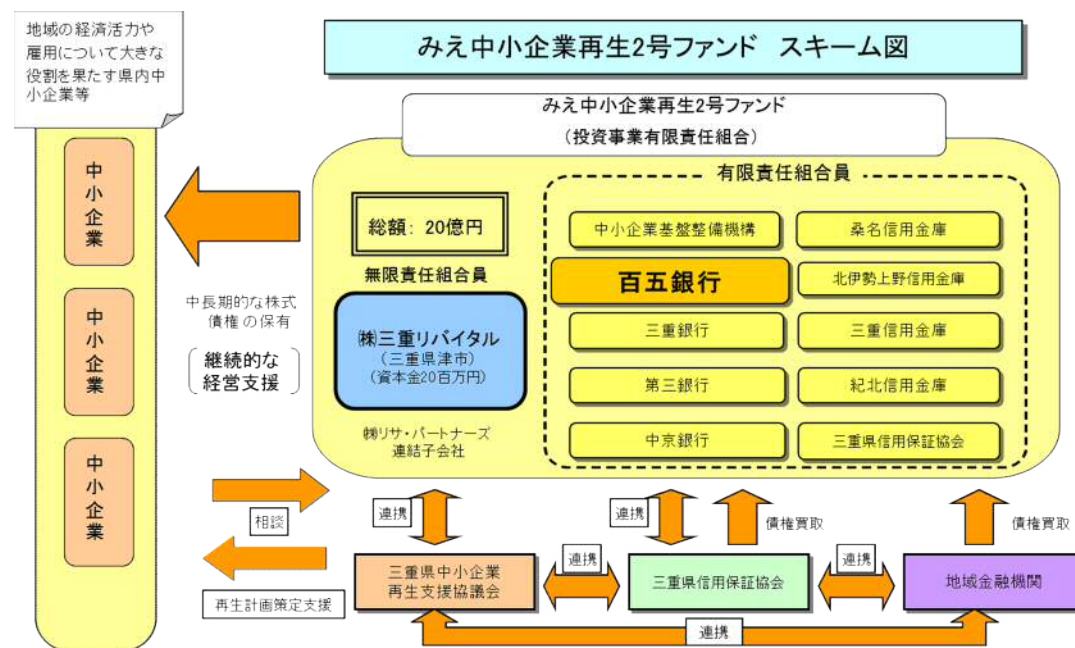
中小企業再生支援協議会、地域経済活性化支援機構など外部専門機関との連携を強化し、資本金借入金、事業再生ファンドなど再生スキームを活用することにより、実効性の高い事業再生に取り組んでいます。

	27年度 (実績)	28年度 (実績)	
事業再生支援先における実抜計画の策定先数と未達成先の割合	23先 17.4%	18先 16.7%	選択ベンチマーク
事業再生支援先におけるDES・DDS・債権放棄の実施先数と金額	6先 32億円	5先 10億円	選択ベンチマーク
REVIC・中小企業再生支援協議会の利用先数	23先	16先	選択ベンチマーク
転廃業支援先数（うち第二創業支援先数）	22先 (16先)	29先 (17先)	選択ベンチマーク

### 再生ファンドの活用による事業再生支援

当行では、地元中小企業の再生と地域経済活性化への取組みの一環として三重県内金融機関などと共同で設立した官民一体型再生ファンド「みえ中小企業再生ファンド」(25年6月設立、9先に対し事業再生支援に取組済)に続いて、平成28年4月に「みえ中小企業再生2号ファンド」を設立しました。

このファンドを活用して、平成28年度は3先の事業再生支援に取り組みました。今後も引き続き、本ファンドを活用し、地元中小企業の事業再生を通じて地域経済の活性化に向けて取り組んでいきます。



# 地域密着型金融 ①地域企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

## 全ステージ向け

創業期

成長期

成熟期

衰退期

### 地域企業とのリレーション強化

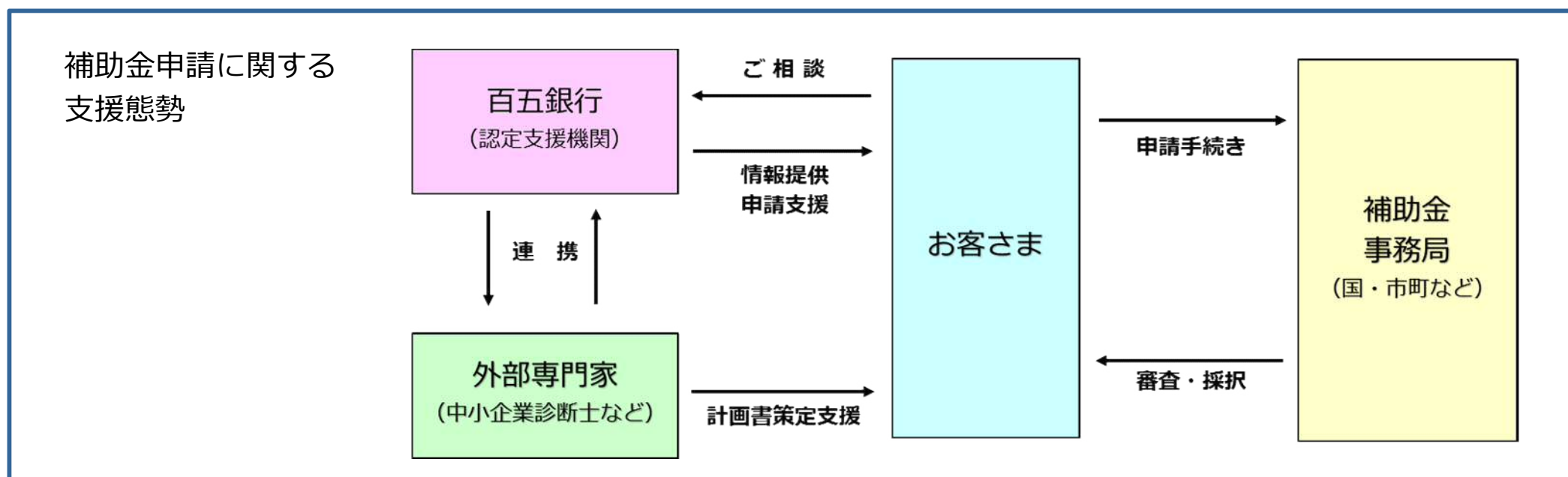
地域企業との関係を強化することで、当行メイン取引先を増やし、さらに地域に密着した金融機関をめざしています。

	27年度 (実績)	28年度 (実績)	
メイン取引先数 (単体ベース)	11,665先	12,970先	選択ベンチマーク
メイン取引先数割合	54.5%	59.3%	選択ベンチマーク

### 中小企業支援策の活用

国、県、市町などが実施する各種支援策（補助金等）の有効活用に向けた申請書策定支援などを行っています。

	27年度 (実績)	28年度 (実績)	
中小企業支援策活用先数	138先	110先	選択ベンチマーク





# 地域密着型金融 ①地域企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

## 全ステージ向け

創業期

成長期

成熟期

衰退期

### 外部専門家を活用した本業支援

各種支援機関や各種士業などの外部専門家を有効活用し、地域企業のあらゆる経営課題の解決に向けた支援を行っています。

	27年度 (実績)	28年度 (実績)
外部専門家活用先数	86先	95先

選択ベンチマーク

### 具体的な活動内容

中小企業庁のミラサポ専門家派遣事業や、三重県産業支援センターのよろず支援拠点と連携し、お客さまの経営課題の解決を支援しています。また、経営相談において、専門的な助言が必要な場合は、専門家への相談の機会を提供しています。なお、専門家との面談の場には当行担当者が同席し、助言を含めて今後の事業計画を一緒に考えています。

 **ミラサポ** 未来の企業★応援サイト



#### 相談例)

- ・ 製造現場の改善を図りたい
- ・ 食品衛生にかかる認証を取り、売上アップを目指したい
- ・ 自社webサイトを作り、集客力をアップしたい

### 外部専門家との連携支援事例

売上高、利益などの業績が伸び悩んでいた中華料理店から当行へ経営改善の相談がありました。

当社はデリバリーに強みがあることから、当行から提案を行い、地元スーパーマーケットとのビジネスマッチングを実施しました。その結果、双方ニーズが合致し、スーパーマーケットの惣菜部門への新規出店が決定しました。

この新規事業を成功させるため、小売店舗の出店について支援実績の豊富な外部専門家をミラサポを活用して派遣しました。専門家から出店した際のシミュレーションや事業計画の作成支援を受け、万全の体制で新規出店を果たすことができました。

# 地域密着型金融 ①地域企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

## 全ステージ向け

創業期

成長期

成熟期

衰退期

### 本業支援人材の育成

取引先の企業価値向上や生産性向上につながる支援の充実を図るため、事業性評価にもとづき、取引先の実態把握と課題解決が実践できる人材を育成しています。

	27年度 (実績)	28年度 (実績)	
本業支援に関する研修実施回数	29回	31回	選択ベンチマーク
同研修の参加者数	295人	361人	選択ベンチマーク
本業支援に資する資格取得者数 ※	236人	246人	選択ベンチマーク

※ 対象年度に新たに資格を取得した人数

### 事業性評価に関する研修

従来からの融資判断、コンサルティング研修に加え、29年度から「事業性評価研修」「事業性評価トレーナー」などの研修を新設し、新入行員から支店長まで各階層で事業性評価について学べる研修を実施しています。

主な研修	内容
事業性評価研修	事業性評価に基づく実態把握や企業支援を、事例研究を通じて学習。
事業性評価トレーナー	取引先への実際の活動を通じて、事業性評価を実践的に学習。
業種業界研究研修	専門コンサルタントの指導で、現場目線での企業分析力や目利き力を高める。

### 自己啓発支援

研修だけでなく自己啓発支援も充実させ、高度な専門知識を有する行員の育成を図っています。「公的資格等取得褒賞制度」を設けて、各種公的資格の取得を推奨しているほか、銀行業務検定・通信講座の受講も推奨し、自己啓発の促進を図っています。

本業支援に資する主な資格	取得者 (人)	
中小企業診断士	19	
社会保険労務士	8	
医療経営士	4	
農業経営アドバイザー	3	
FP技能士	1級	117
	2級 (中小)	964

## 産業支援

### 農林水産事業者の新事業化支援

6次産業化・農商工連携・ICT化・輸出などの新たなビジネス展開を総合的に支援し、地域の農林水産事業者の競争力強化に取り組んでいます。

	27年度 (実績)	28年度 (実績)
農林水産業への 支援実施件数	11件	18件

### オリーブ栽培による地域活性化の取組み

オリーブ栽培が、将来、新事業の創出、耕作放棄地の解消、観光振興など、地域活性化につながることを期待し、平成26年12月から平成29年3月までに、オリーブの苗木823本を志摩地域に寄贈しました。また、苗木の寄贈だけでなく、定期的に小豆島から講師を招き、講演ならびに栽培指導・選定講習会を開催して栽培技術向上を支援しています。

今後も農林水産業を地域の重要な産業と位置づけ、農林水産事業者の所得向上に向け支援していきます。



<平成28年9月 オリーブオイルセミナー>



<平成28年10月 香川・小豆島視察ツアー>

## 産業支援

### 観光振興への取組み

外国人旅行者などの受入態勢の整備に関する支援や、観光資源の開発支援、観光業者のためのセミナー（観光アカデミー）の開催などを行っています。

また、個社別支援を強化するため、観光の専門家との連携を図っています。

	27年度 (実績)	28年度 (実績)
観光関連産業への 支援実施件数	8件	4件

### 百五観光アカデミー 第6回セミナーの開催

地域の観光産業の発展に貢献することを目的に、平成25年度から観光アンケートやモニターツアーのほか「百五観光アカデミー」と称したセミナーを開催しています。

平成29年2月には、「百五観光アカデミー 第6回セミナー」を開催し、講師にカメラ女子の第一人者で、熊野古道とも縁のある写真家山本まりこ氏を招聘しました。山本氏から、ホームページやSNSに掲載する写真を、より魅力的に撮影するテクニックや、SNSを味方にした情報発信のポイント、フォロワーを増やす方法などを伝授いただきました。参加者にカメラを操作いただくなど、実践的で分かりやすい内容で、好評を得ました。

今後もこのような観光関連の実践的なセミナーや個別相談を開催し、観光業振興のお役に立っていきたいと考えています。



### ストラクチャード・ファイナンスの拡充

P F I 事業の推進に向け、自治体や他の金融機関との連携強化を図るとともに、プロジェクトファイナンススキームを活用した地域の活性化支援に取り組んでいます。

	27年度 (実績)	28年度 (実績)
ストラクチャード・ファイナンス参加件数	7件	7件

### PPP / PFI 事業向け融資の取組み

平成14年4月に三重県桑名市が発注したPFI事業「桑名市図書館等複合公共施設特定事業」に参画して以来、PPP / PFI事業向け融資に取り組む行内体制を整備してきました。

PPP / PFI事業の啓発活動として、三重県・愛知県を中心に地公体職員向けセミナーや各種勉強会を積極的に開催することを通じ、PPP / PFI事業化支援を行っています。

また、グループのシンクタンクである百五総合研究所において、自治体向け及び事業者向けのファイナンシャル・アドバイザー業務も行っています。



<PPP / PFI事業により整備された桑名市図書館>

## 行政機関、大学、商工団体等と連携した取り組み

行政機関、大学、商工団体等と連携し、まちづくり・地域開発など地方創生につながるプロジェクトに取り組んでいます。また、地域企業と学生との交流機会を創出しています。

	28年度 (実績)
行政機関、大学、商工団体等と連携件数	10件

### 志摩市との「創業支援等を通じた地方創生の推進に関する協定」の締結

平成29年3月、志摩市と「創業支援等を通じた地方創生の推進に関する協定」を締結しました。

志摩市内において創業・事業拡大を行うお客さまに対し、志摩市と当行が相互に連携して創業・事業拡大支援を推進することで、志摩市の地方創生および地域経済の活性化を推進させることを目的としています。

当行では、今後、創業・事業拡大を行うお客さまの支援に向けた連携や、各種セミナー・商談会などを検討し、志摩市での地域創生および地域経済の活性化に貢献していきます。



## 地方創生

### 地方創生事業への積極的な関与

地方創生に関する課題解決に向けて、地公体との連携を強化し、全行をあげて地方創生事業に積極的に関与しています。

	28年度 (実績)
地方創生事業への関与件数	6件

### 地方創生に関する推進態勢

地公体取引店の支店長を地方創生担当者に任命し、地方創生事業へ積極的に関与しています。

当行が取引している愛知県、三重県などの43の地公体に対し、地方創生事業に関するヒアリング等を行い、163の地方創生事業について関与方針を決めて取り組んでいます。

#### 【地公体との連携協定締結例】

地公体名	協定内容	締結時期
三重県	産業振興に関する包括協定	平成24年 9月
志摩市	地域活性化連携協定	平成26年11月
南伊勢町	地域活性化連携協力に関する協定	平成27年 7月
名張市	地方創生にかかる包括連携協力に関する協定	平成27年 9月
桑名市	地方創生にかかる包括連携協力に関する協定	平成28年 2月
三重県	移住促進に関する包括協定	平成28年 2月
春日井市	創業支援事業連携協力に関する包括協定	平成28年 3月
北名古屋市ほか	創業支援事業連携協力に関する包括協定	平成28年 7月
志摩市	創業支援等を通じた地方創生の推進に関する協定	平成29年 3月

# その他のベンチマーク

## 1 共通ベンチマーク

ベンチマーク		平成29年3月末基準					
取引先企業の経営改善や成長力の強化							
金融機関がメインバンク（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・労働生産性等）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。以下断りがなければ同じ）、及び、同先に対する融資額の推移	(単位：社、億円)	29/3					
	メイン取引先数（合算ベース）	11,416					
	メイン先の融資残高	7,057					
	経営指標等が改善した先数	6,069					
	(単位：億円)	29/3	28/3	27/3			
	経営指標等が改善した先の3年間の事業年度末の融資残高の推移	4,610	4,588	4,428			
取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上							
金融機関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	(単位：社)	条変総数	好調先	順調先	不調先		
	中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況	1,445	135	339	971		
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	(単位：社、億円)	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
	ライフステージ別の与信先数（単体ベース）	21,885	577	1,625	12,241	974	1,286
	ライフステージ別の与信先に係る事業年度末の融資残高	18,459	506	1,305	12,038	460	773



# その他のベンチマーク

## 2 選択ベンチマーク

ベンチマーク		平成29年3月末基準				
本業（企業価値の向上）支援・企業のライフステージに応じたソリューションの提供						
本業（企業価値の向上）支援先数、及び、全取引先数に占める割合	(単位：社、%)	全取引先数①	本業支援先数②	②/①		
	本業支援先数及び全取引先数に占める割合（合算ベース）	19,257	460	2.4%		
本業支援先のうち、経営改善が見られた先数	本業支援先のうち、経営改善が見られた先数（合算ベース）（単位：社）	336				
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	(単位：社、億円、%)	全取引先①	ソリューション提案先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（合算ベース）	19,257	1,575	8.2%		
	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	18,459	3,290	17.8%		
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	(単位：社、%)	メイン先数①	経営改善先数②	②/①		
	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（合算ベース）	11,416	1,236	10.8%		
創業支援先数（支援内容別）	(単位：社)	支援①	支援②（プロパー）	支援②（信用保証付）	支援③	支援④
	創業支援先数（単体ベース） ①創業計画の策定支援 ②創業期の取引先への融資 ③政府系金融機関や創業支援機関の紹介 ④ベンチャー企業への助成金・融資・投資	65	198	119	27	1
ファンド（創業・事業再生・地域活性化等）の活用件数	ファンドの活用件数（単体ベース）（単位：件）	4				