

各 位

株式会社 東北銀行

「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（平成 30 年 3 月末基準）～」の公表について

株式会社東北銀行（取締役頭取 村上 尚登）は、「地域金融機関として地域社会の発展に尽くし共に栄える」を経営理念とし、平成 28 年 4 月よりスタートした中期経営計画においては「“地域力の向上”～地域の中小事業者の企業価値向上をお手伝いします～」をテーマとして掲げ、地域の活性化につながるお客様の発展・成長に向けた支援に取り組んでおります。

このたび、これらの取組み状況および取組みを数値化した指標（ベンチマーク）についてとりまとめた、「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（平成 30 年 3 月末基準）～」を公表いたしましたので、お知らせいたします。

当行では、今後も経営理念・中期経営計画の実現に向けて、お客様のニーズや課題解決につながる融資支援・本業支援などに積極的に取り組み、「地域力の向上」に努めてまいります。

また、昨年公表しておりました「地域密着型金融～金融仲介機能のベンチマーク（平成 29 年 3 月末基準）～」の記載内容に、下記のとおり一部誤りがありましたので、訂正のうえお知らせいたします。

記

1. 共通ベンチマーク 1

【誤】

(単位:社、億円)	29/3	28/3	27/3
メイン先数	3,306	3,179	3,225
メイン先の融資残高	1,832	1,808	1,858
経営指標等が改善した先数	1,946	1,788	1,905
(単位:億円)	29/3	28/3	27/3
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の推移	944	863	900



【正】

(単位:社、億円)	29/3	28/3	27/3
メイン先数	3,366	3,388	3,384
メイン先の融資残高	1,910	1,829	1,863
経営指標等が改善した先数	2,268	2,371	2,419
(単位:億円)	29/3	28/3	27/3
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の推移	1,374	1,445	1,455
	28/3	27/3	26/3
	1,321	1,488	1,425
	27/3	26/3	25/3
	1,315	1,419	1,315

2. 共通ベンチマーク 4

【誤】

	(単位:社、億円)	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
H29/3	ライフステージ別の与信先数	7,120	297	955	3,439	190	592
	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	4,184	152	436	1,572	68	273
H28/3	ライフステージ別の与信先数	7,269	285	809	3,294	167	557
	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	4,126	124	334	1,475	45	304



【正】

	(単位:社、億円)	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
H29/3	ライフステージ別の与信先数	7,120	316	484	3,799	243	623
	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	4,184	173	303	1,737	76	277
H28/3	ライフステージ別の与信先数	7,269	314	594	3,773	181	689
	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	4,126	131	310	1,575	45	330

以 上

【本件に関するお問い合わせ】

経営企画部（担当：齋藤）

TEL：019-651-6161

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（平成30年3月末基準）～

平成30年7月31日

 東北銀行

当行では、『地域金融機関として地域社会の発展に尽くし共に栄える』を経営理念として掲げ、平成28年4月から新中期経営計画をスタートさせております。

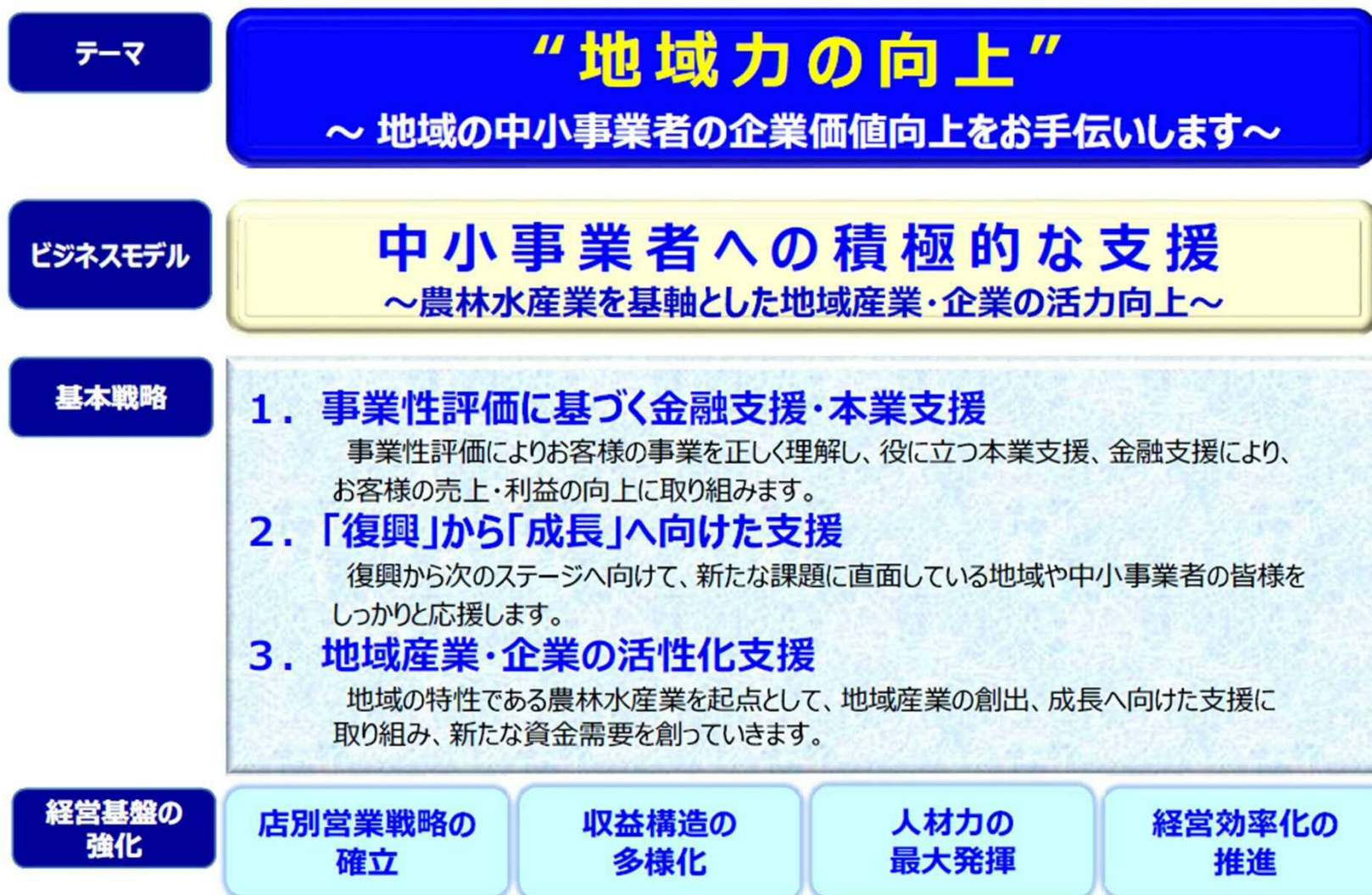
地域密着型金融につきましては、中期経営計画と目指すべき方向性が同じであり、中期経営計画を着実に実行することで、地域密着型金融を更に深化させてまいります。

地域密着型金融の推進

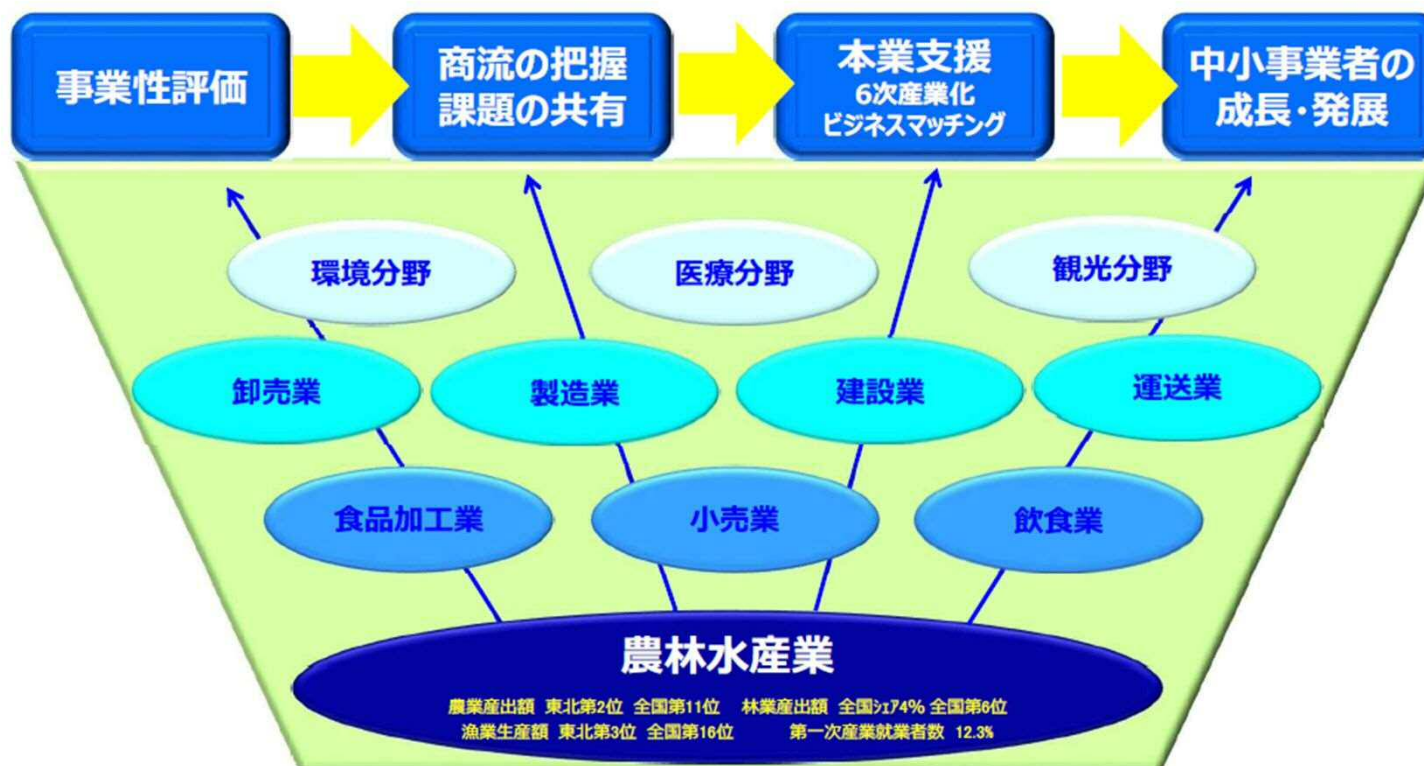
- 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
- 地域の面的再生への積極的な参画
- 地域や利用者に対する積極的な情報発信

当行は「地域密着型金融の取組み状況」を継続的に公表してまいりましたが、昨年より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」を活用し、地域密着型金融の取組みを公表しております。

今後も「金融仲介機能のベンチマーク」を活用することで、金融仲介機能の質の向上に努め、お客様のニーズや課題解決につながる金融支援・本業支援を積極的に進めてまいります。



農林水産業を起点とした地域産業・企業の活力向上を目指し、事業性評価を浸透させ、お客様の理解や課題の抽出・共有に努め、ソリューション営業を実践することで、地域の中
小事業者への積極的な支援に努めてまいります。

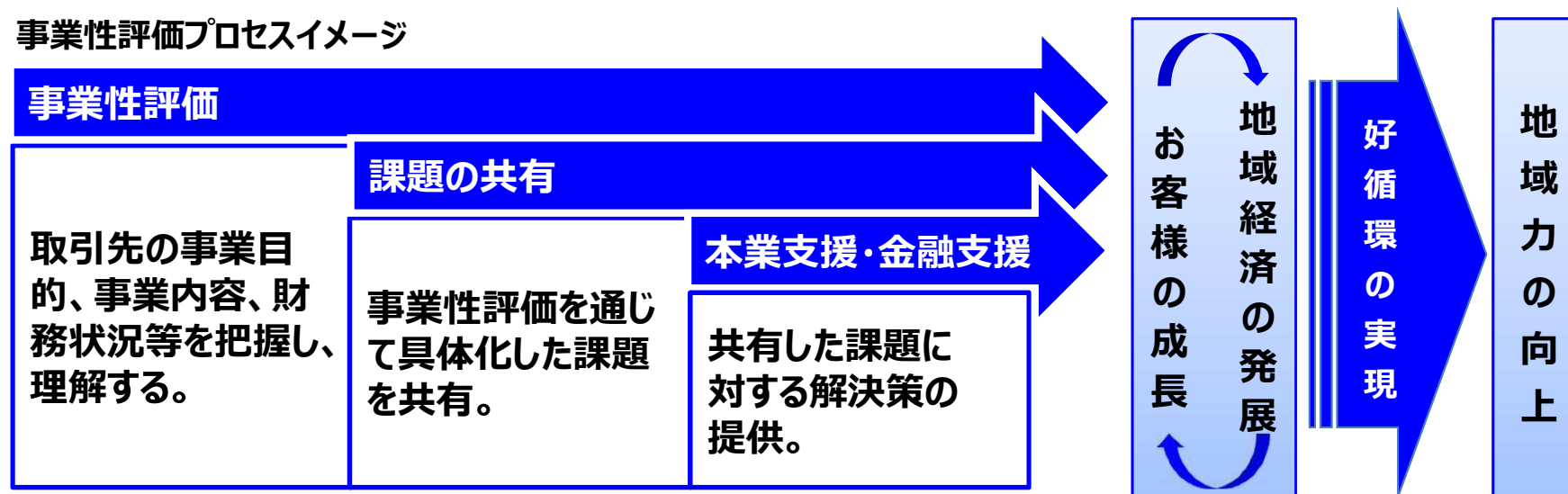


1.事業性評価に基づく金融支援・本業支援

事業性評価に基づく融資の取組み状況

当行は、事業性評価を行うことによって、事業の内容や成長可能性を適切に評価し、経営ビジョンの共有、経営課題の把握をすることで、お客様にとって最適な商品・サービスの提供に努めてまいります。

事業性評価プロセスイメージ



ベンチマーク（共通5）		H28/3期	H29/3期	H30/3期
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資残高、及び、全与信先数及び融資残高に占める割合	先数及び全与信先数に占める割合	378先（5.2%）	805先（11.3%）	959先（13.6%）
	融資残高及び全与信先の融資残高に占める割合	628億円（15.2%）	909億円（21.7%）	1,112億円（24.9%）

事業性評価先は前期比で先数154先、融資残高203億円増加しております。

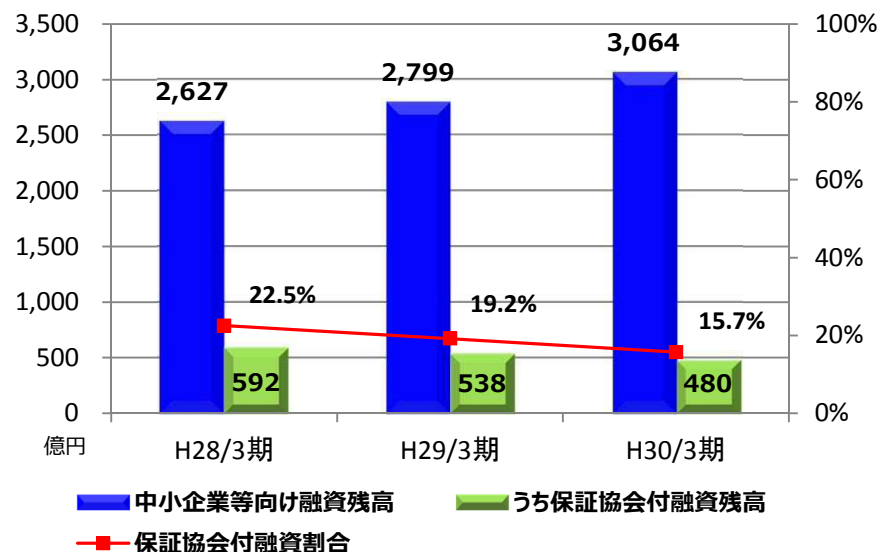
1.事業性評価に基づく金融支援・本業支援

担保・保証に必要以上に依存しない融資への取組み状況

当行では、事業性評価を行うことにより、担保・保証に必要以上に依存しない融資に取組んでおります。経営者保証に依存しない融資の一層の促進に取組むため、「経営者保証に関するガイドライン」の趣旨や内容を十分に踏まえ、経営者保証の必要性について検討するとともに、保証契約の締結や保証債務の整理について誠実に対応してまいります。

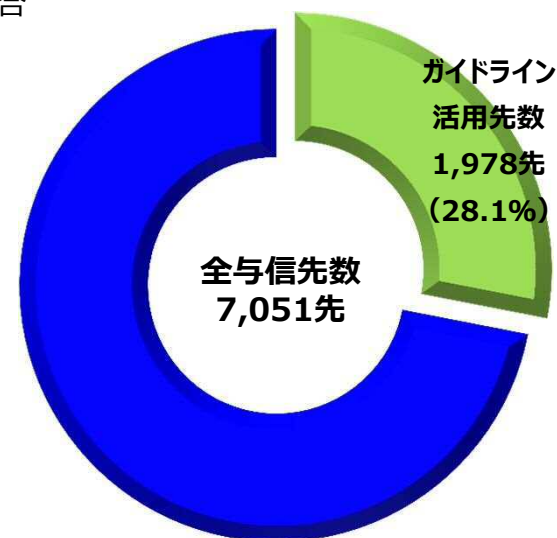
ベンチマーク（選択10）

中小企業向け融資のうち、信用保証協会付き融資額の割合



ベンチマーク（選択11）

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



中小事業者への支援に積極的に取組んだ結果として、中小企業向け貸出残高は前期比285億円増加いたしました。「経営者保証に関するガイドライン」の活用先数は増加傾向となっております。引き続き、経営者保証につきましても誠実な対応に努め、ニーズに合致した金融サービスの提供に取組んでまいります。

1.事業性評価に基づく金融支援・本業支援

本業支援の取組み

当行では、お客様の課題解決へ向けて様々な本業支援に取り組んでおります。お客様の売上・収益の拡大に寄与する長期的な支援等によりお客様の企業価値の向上を目指してまいります。

ベンチマーク（選択21） H30/3期	先数	ベンチマーク（選択18） H30/3期	地元	地元外	海外
事業承継支援先数	54先	販路・仕入先開拓支援を行った先	232先	25先	1先

各種商談会への参加

当行では、「いわて食の大商談会」の開催や「地方銀行フードセレクション2017」、「沖縄大交易会2017」等への参加により、商談会を通じたビジネスマッチングに取り組んでおります。各商談会に出展いただいたお客様は、多くのバイヤーと商談を行うことができ、今後の売上拡大が期待されています。



「とうぎんマルシェ」の開催

当行では、J R盛岡駅構内において「とうぎんマルシェ」を定期的で開催しております。本イベントは、地域の食品事業者が消費者と直接触れ合える販売機会を提供するとともに、テストマーケティングや商品PR、商品開発のきっかけとなることを目的としております。



今後も各種ソリューションメニューを充実させ、本業支援内容の深化を図ることで、事業者の様々な課題解決に取り組み、地域産業・企業の活性化に繋げてまいります。

1.事業性評価に基づく金融支援・本業支援

ミドルリスク先に対する取組み

当行では、従来の発想では融資対応が難しい事業者の皆様に対しましても、事業性評価に基づき、成長可能性等の適正な評価を行うことで、積極的な資金供給を推進しております。

ベンチマーク（独自）	H28/3期	H29/3期	H30/3期
ミドルリスク先に対する融資実行金額	658億円	716億円	912億円

※ミドルリスク先とは…本ベンチマークでは自己査定における債務者区分が要注意先に区分される先及び正常先下位に位置している先をミドルリスク先として定義。

ベンチマーク（独自） H30/3期	先数	金額
債権買取先等に対する再チャレンジ支援	12先	5億円

※再チャレンジ支援とは…リファイナンス等による震災支援機構や産業復興機構および、民間ファンド等からのExit支援件数。

機構買取債権の一括返済による事業再生完了支援事例

お客様は、沿岸地域において食料品製造業を営む事業者です。100名以上の従業員を雇用するなど、地域の中核企業でありましたが、東日本大震災により本社・工場が全壊する等、壊滅的な被害を受けました。新工場の再建に伴い、二重ローンの状態となり、産業復興機構による債権買取支援を受け事業再生を図りました。その後においては、事業再生計画の達成に向けた経営努力や、当行を含む関係機関の本業支援等により震災前を上回る業績にまで回復致しました。

一方、機構による支援期間中においては、契約上、一定程度経営の自由度が制限されていることもあり、事業者よりリファイナンスの相談を受けました。当行では、事業者からの相談を受け、メイン銀行としてリファイナンス資金に対応し、買取債権について機構へ一括返済を行い、事業再生が完了した支援の事例となっております。

ミドルリスク先に対する融資実行金額は増加傾向となっており、取組みの成果が数字に表れてきたものと捉えております。当行では、ミドルリスク先を狭義な枠に収めることなく、再チャレンジ支援についてもミドルリスク先支援の一環として取り組むことで、地域の中小事業者の成長、地域経済の発展に貢献してまいります。

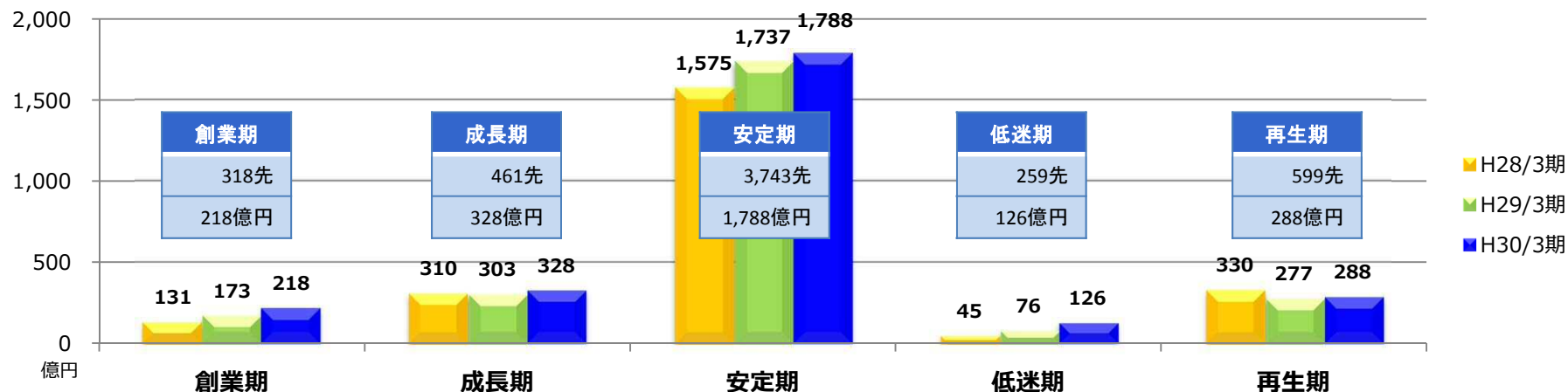
2.「復興」から「成長」へ向けた支援

ライフステージに応じた支援について

被災地域においては、地域間や業種間によって様々な格差が見受けられる状況が継続しています。様々なライフステージにあるお客様の課題を適切に把握し、お客様へ最適な支援を供給してまいります。

ベンチマーク（共通4）	全与信先数	全与信先の融資残高
H30/3期	7,051先	4,468億円

ライフステージ別の与信先数及び、融資額 ※過去5期分の財務データが把握できないお客様については、「全与信先」のみに含めているため、合計数字は一致しません。



ライフステージに応じた当行支援内容

創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
- 創業計画策定支援 - 創業関連融資 - 補助金申請支援 など	- 販路開拓支援 - ビジネスマッチング支援 など		- 経営改善計画策定支援 - 債権買取先へのExit支援 - 公的機関の活用 など	
	事業承継・M&A仲介業務		外部専門機関の紹介 など	

※ライフステージ基準

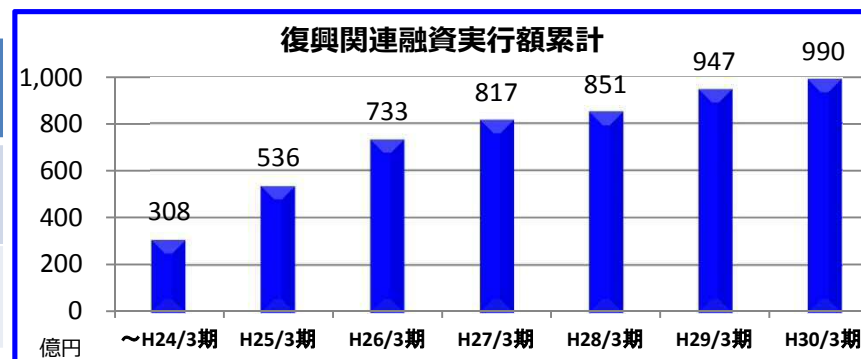
- ◆創業期⇒創業から5年まで
- ◆成長期⇒売上高平均で直近2期が過去5期の120%超。
- ◆安定期⇒同80%～120%。
- ◆低迷期⇒同80%未満。
- ◆再生期⇒貸付条件の変更または延滞のある期間。

2.「復興」から「成長」へ向けた支援

「復興」から「成長」へ向けた取組み状況

当行では、震災以後、お客様の被害状況を把握し、リレーションを重視した、復旧・復興支援に努めてまいりました。現在も被災地支援のため、積極的な資金供給を継続しております。また、被災地に限らず、経営指標改善へ向けた、本業支援の取組みについても強化しております。今後も、お客様の経営状況の改善、事業の成長を目指し、様々な金融サービスの提供を行ってまいります。

ベンチマーク（独自）		H28/3期	H29/3期	H30/3期
震災復興関連融資実行 先数及び融資実行額	先数	187先	414先	205先
	融資実行額	34億円	97億円	41億円



ベンチマーク（共通1）		H30/3期		
当行が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 及び経営指標が改善した先に対する融資残高	メイン先数	3,249先		
	メイン先の融資残高	1,994億円		
	経営指標等が改善した先数	2,213先		
	経営指標改善先に係る3年間の 事業年度末の融資残高の推移	H28/3期 1,379億円	H29/3期 1,471億円	H30/3期 1,547億円

当行では震災発生直後からお客様の復旧・復興支援に努めてまいりました。平成30年3月末までの復旧・復興関連融資実績は合計4,236件、990億円となっております。今後も、地域の復興へ向けた取組みを継続してまいります。

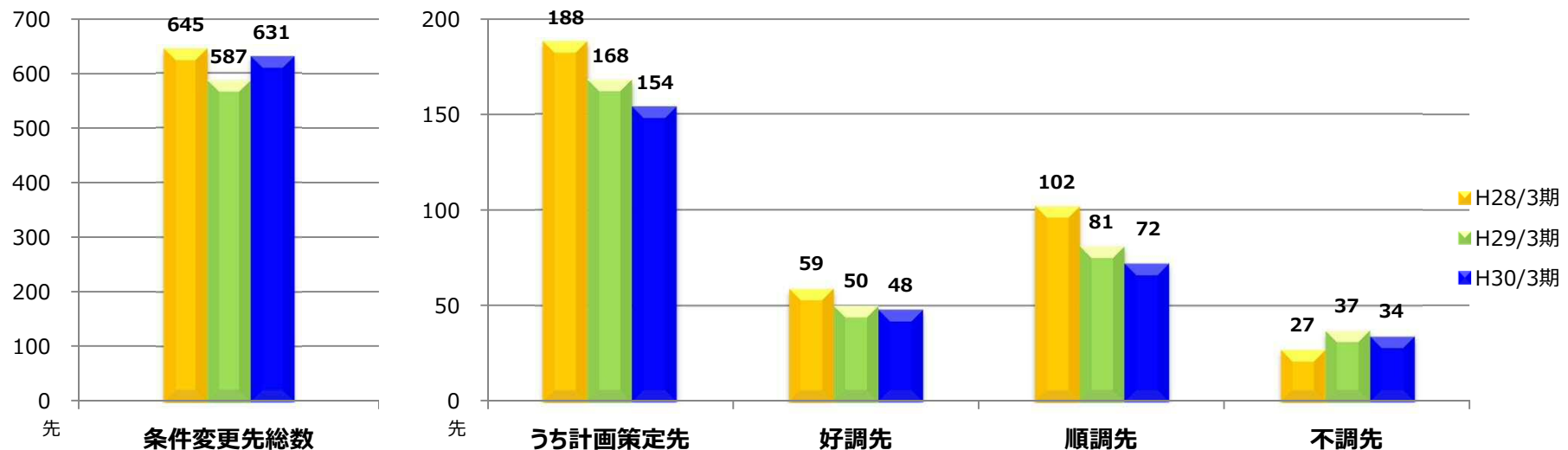
2.「復興」から「成長」へ向けた支援

経営改善へ向けた取組み状況

当行では、融資のご返済に支障をきたしているお客様に対し、状況に応じて貸出条件変更や外部機関を活用するなど、経営改善支援に取り組んでまいりました。また、資金供給に関しましても、お客様の資金繰り状況、ニーズに合わせた形態での貸出に努めております。

ベンチマーク（共通2）

中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況



ベンチマーク（選択42） H30/3期	先数	ベンチマーク（選択33） H30/3期	運転資金残高	短期融資残高	割合
REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数	7先	運転資金に占める短期融資の割合	2,006億円	683億円	34.0%

条件変更等による経営改善支援のほか、運転資金については「短期継続融資」の導入による資金繰りの改善にも取り組んでおります。最適な形態での資金供給を行うことで、お客様の成長を支援いたします。

3.地域産業・企業の活性化支援

ソリューション提案による事業拡大支援の取組み

当行では、お客様のさらなる成長、発展へ向けて、各種ソリューションのご提案を行っております。新規事業展開の検討など事業拡大へ向けた支援にも積極的に取り組んでおります。

ベンチマーク（選択14）30/3期	全取引先	ソリューション提案先	割合
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	7,051先	968先	13.7%
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	4,468億円	608億円	13.6%

ソリューション提案…単に商品・サービスを提案するだけでなく、事業承継や販路拡大等、お客様の抱える課題解決へ向けて商品・サービスの提案を行うこと。

地域産品カタログギフトの作成支援

お客様は冠婚葬祭の贈答品等を取扱う事業者です。代表者様と当行で代表者様の幅広いネットワークを活用した新規事業展開について日頃よりディスカッションを行っており、その中で花巻市の地域産品・サービスを集めたカタログギフトのアイデアが生まれました。

当行ではカタログギフトに掲載する地域産品やサービスのビジネスマッチングに加え、事業計画策定や金融支援等のサポートを行いました。このカタログギフトは地元紙に大きく取り上げられた他、花巻市のふるさと納税記念品に採用される等、地域の活性化やPRに貢献する支援事例となっております。



3.地域産業・企業の活性化支援

地元企業に対する経営サポートの取り組み

当行では、地域経済の活性化へ向けて、様々な事業に対して支援を行っております。また、当行が持つノウハウを勉強会等を通じて発信することで、地元産業の活性化に繋げ、地域力の向上を目指します。

国内最大級のソーラーシェアリング事業に対するプロジェクトファイナンスを実施

岩手県一関市藤沢町の国営開発農地を有効活用し、太陽光発電と小麦・大麦の栽培を両立する大規模なソーラーシェアリング事業に対する、プロジェクトファイナンスを組成しました。ソーラーシェアリング事業へのプロジェクトファイナンスは、東北地方では初の取り組みです。

ソーラーシェアリングとは、農業委員会より農地の一時転用許可を受けた上で農地に支柱を立て、農業を行いながら上部空間では太陽光発電事業を行う取組みで、農業事業者は通常の農業収入に加え、売電収入や発電事業者からの営農支援金等による所得増加が期待できます。本事業においては小麦・大麦の栽培と発電事業を両立させる取組みとなっております。



(完成イメージ図：リニューアブル・ジャパン株式会社 提供)

【ソーラーシェアリングの普及に向けた取組み】

当行では、農業事業者の所得拡大を通じた地域の農業振興を目的として、ソーラーシェアリングの勉強会を開催しております。岩手県紫波郡紫波町や宮城県大崎市では、多くの農業事業者の皆様にご参加頂き、再生可能エネルギーを手掛ける事業者様や当行行員も交えて広く意見交換を行い、事業への理解を深めて頂いております。



3.地域産業・企業の活性化支援

農林水産業を中心とした、アグリビジネス関連事業への取組み

当行では、地域の特性である農林水産業を基軸とした、アグリ関連業種への支援に積極的に取り組んでおります。アグリビジネス関連ファンドの活用や、6次産業化支援等、地域産業の創出、成長へ向けた支援に取り組むことで、新たな資金需要を創りだし、地域経済の発展に寄与してまいります。

ベンチマーク（独自）	H28/3期	H29/3期	H30/3期	ベンチマーク（独自） H30/3期	件数
アグリ関連業種（16業種）融資残高	254億円	279億円	307億円	アグリビジネス関連の本業支援件数	380件

アグリ関連業種（16業種）とは…農業、林業、漁業の1次産業を始め、水産加工業や食料品製造業等の2次産業及びそれらを商品として扱う魚菜卸売市場、総合食料品卸売業等の3次産業等、当行が独自に定めたアグリに関連する合計16業種。

とうぎんアグリセミナーの開催

当行では、平成29年7月24日、ホテル東日本盛岡にて「とうぎんアグリセミナー」を開催しました。セミナーは、地域の農林漁業者を中心に食品関連企業や農林漁業に関心のある異業種の方などを対象に、時節に合わせたテーマで開催するものです。平成17年からこれまで計13回、約1,120名に参加をいただきました。

今回のアグリセミナーは二部構成となっており、第一部ではアイ・シー・ネット株式会社の脇坂知典氏を迎え、「新興国での農業ベンチャーの立ち上げと、事業化に向けた課題」と題し、カンボジアでの事例をもとに講演していただきました。第二部では、SBIエナジー株式会社の中塚一宏氏を迎え、「地産地消エネルギーを活用した地域活性化への取組み」と題し、再生可能エネルギーへの取組みについて岩手県での事例も交えながら講演していただきました。



アグリビジネス関連の本業支援件数は380件の実績となりました。
アグリ関連業種融資残高についても順調な推移を示しております。今後も地域産業への取組みを強化してまいります。

3.地域産業・企業の活性化支援

創業・新規事業支援への取組み

当行では、地域経済の持続的成長に向けて、創業期の企業への円滑な資金供給に加え、事業計画策定支援や各種公的支援の情報提供等を行っております。

ベンチマーク（共通3） H30/3期	件数
金融機関が関与した創業件数	210件
金融機関が関与した第二創業件数	3件
ベンチマーク（選択16） H30/3期	先数
創業計画の策定支援	62先
創業期の取引先への融資（プロパー）	45先
創業期の取引先への融資（信用保証協会付き）	40先
政府系金融機関や創業支援機関の紹介	8先

平成29年度には213件の創業支援を行いました。創業へ向けた資金供給以外にも、各支店にて「岩手県よろず支援拠点」と連携した合同相談会の開催や創業計画の策定サポート、外部支援機関の紹介等、様々な支援を積極的に行っております。今後も地域経済の発展のため、創業支援を強化してまいります。

岩手県よろず支援拠点定期相談会の開催

当行では、お取引様の本業支援の一環として、岩手県よろず支援拠点と連携し定期相談会を開催しております。平成29年度におきましては、県内各地において15回開催し、延べ60社の皆様にご参加いただいております。

お取引先様が抱える様々な経営課題に対するソリューション機会を提供するほか、創業へ向けての事業計画策定のサポート等も行っております。相談会は今後も継続的に開催してまいります。



<本件に関するお問い合わせ先>

株式会社東北銀行 経営企画部

TEL 019-651-6161

FAX 019-653-1291

URL <http://www.tohoku-bank.co.jp/>

