

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31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、2016年4月から2019年3月までの前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まいりました。

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31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。

また、当行では、2019年4月より3カ年の新中期経営計画をスタートしております。引き続き、中小事業者への積極的な支援に取り組む、「地域力の向上」に努めてまいります。

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



〒020-0023 盛岡市内丸3番1号

電話番号 019-651-6161

F A X 019-653-1291

ホームページ <http://www.tohoku-bank.co.jp>

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31年3月末基準）～

令和元年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月から平成31年3月までの3カ年の前中期経営計画では「地域力の向上」をテーマとして中小事業者への積極的な支援に取り組んでまいりました。

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

当行では「地域密着型金融の取組み状況」について、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」（以下、ベンチマーク）を活用して公表しております。本資料では、平成30年4月から平成31年3月までの取組み状況について、前中期経営計画の基本戦略に基づく取組み事例とともにベンチマークを開示いたします。

今後も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。

テーマ

“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～

ビジネスモデル

中小事業者への積極的な支援

～農林水産業を基軸とした地域産業・企業の活力向上～

基本戦略

1. 事業性評価に基づく金融支援・本業支援

事業性評価によりお客様の事業を正しく理解し、役に立つ本業支援、金融支援により、お客様の売上・利益の向上に取り組みます。

2. 「復興」から「成長」へ向けた支援

復興から次のステージへ向けて、新たな課題に直面している地域や中小事業者の皆様をしっかりと応援します。

3. 地域産業・企業の活性化支援

地域の特性である農林水産業を起点として、地域産業の創出、成長へ向けた支援に取り組み、新たな資金需要を創っていきます。

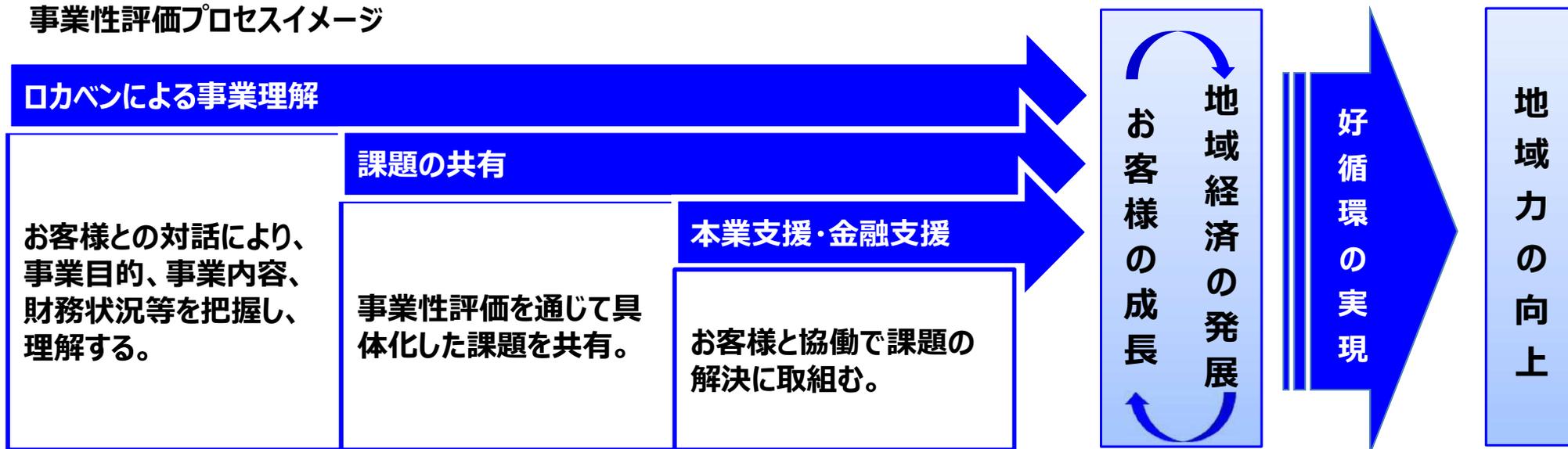
経営基盤の
強化店別営業戦略の
確立収益構造の
多様化人材力の
最大発揮経営効率化の
推進

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、ローカルベンチマーク（以下、ロカベン^(※)）を活用した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、経営ビジョンや経営課題を共有のうえ、お客様と協働で課題の解決に取り組めます。

事業性評価プロセスイメージ



※ロカベン…国（経済産業省）が作成した「企業の健康診断ツール」であり、企業の経営者等や金融機関・支援機関等が、企業の状態を把握し、双方が同じ目線で対話を行うための基本的な枠組み。当行では、平成30年3月よりロカベンを活用した事業性評価手法を導入しております。

ベンチマーク（共通5）		H29/3期	H30/3期	H31/3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	805先（11.3%）	959先（13.6%）	1,282先（18.6%）
	融資残高及び全与信先の融資残高に占める割合	909億円（21.7%）	1,112億円（24.9%）	1,162億円（25.0%）

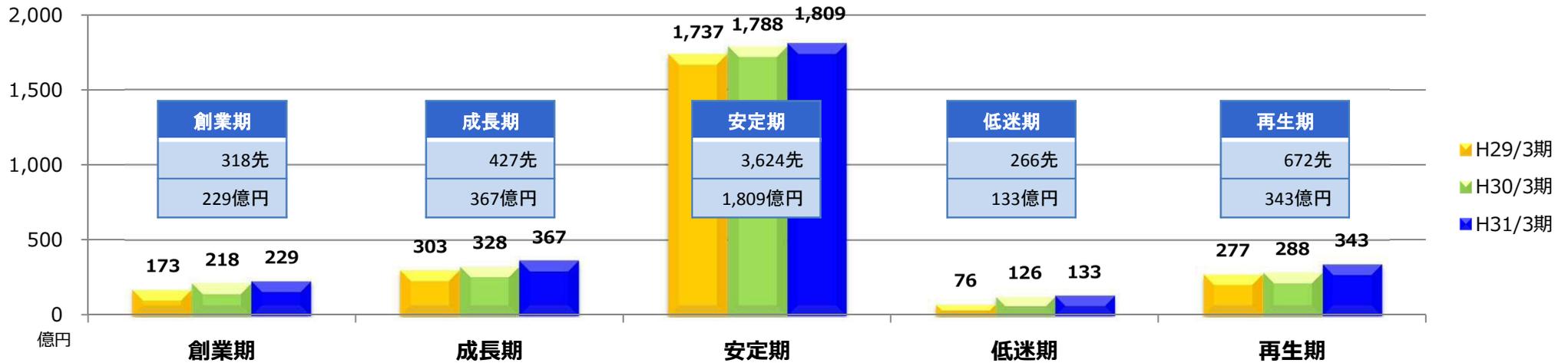
1.事業性評価に基づく金融支援・本業支援

ライフステージに応じた支援について

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
H31/3期	6,892先	4,649億円

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
<ul style="list-style-type: none"> 創業計画策定支援 創業関連融資 補助金申請支援 など 	<ul style="list-style-type: none"> 販路開拓支援 ビジネスマッチング支援 など 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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。

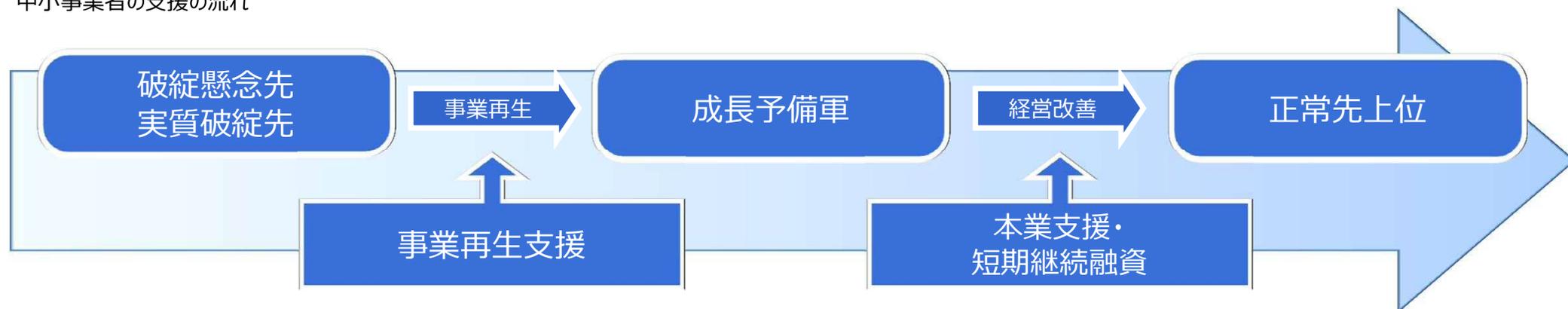
1.事業性評価に基づく金融支援・本業支援

中小事業者に対する支援について

当行では、「中小事業者への積極的な支援」をビジネスモデルとし、その中でも成長予備軍に対する支援を強化しております。事業性評価に基づき、成長可能性等の適正な評価を行い、積極的な資金供給やソリューション提案を推進しております。

※成長予備軍…当行融資格付において正常先下位から要管理先に分類されるお客様

中小事業者の支援の流れ



ベンチマーク (独自)	H29/3期	H30/3期	H31/3期
ミドルリスク先に対する融資実行金額	716億円	912億円	744億円

※ミドルリスク先…本ベンチマークではミドルリスク先 = 成長予備軍として定義

ベンチマーク (選択33) H31/3期	運転資金残高	短期融資残高	割合
運転資金に占める 短期融資の割合	1,994億円	672億円	33.7%

ベンチマーク (選択14) H31/3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	6,892先	932先	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	5,712億円	656億円	11.5%

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、様々な本業支援に取り組んでおります。お客様のニーズや状況に応じた最適な支援を実施することにより、企業価値の向上に取り組んでおります。

ベンチマーク（選択21） H31/3期	先数	ベンチマーク（選択18） H31/3期	地元	地元外	海外
事業承継支援先数	46先	販路・仕入先開拓支援を行った先	64先	27先	1先

事業の承継と成長発展支援

当行と長年お取引をいただいているお客様が、温泉ホテル事業の売却を検討し、東京の企業に譲渡・承継をしました。承継した企業は、県内を本社とする会社を新たに設立し、「観光農園を併設する事業計画」を策定。当行では既存の温泉ホテル事業の発展とともに、当地域の活性化に寄与する計画であると判断し、円滑に承継・発展するよう支援しました。

温泉ホテル事業購入・観光農園設備等のファイナンスのほか、事業承継補助金の紹介・申請サポートや人材紹介会社の紹介、ブルーベリーの苗木販売先のマッチング等の本業支援を実施いたしました。

今年2月には待望のいちごの観光農園がオープンし、当施設への注目が集まっております。現在は自社農園で収穫した「白いちご」を活用した商品化に取り組んでおり、当行でも特殊冷凍技術のある加工業者とのマッチングやよろず支援拠点の紹介を行うなど様々な支援を継続しております。



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

「沖縄大交易会2018」への出展・商談サポート

当行は岩手県と連携し、岩手県の水産加工業3社への販路拡大支援として沖縄国際物流ハブネットワークを活用し、海外販路拡大を目的に開催される「沖縄大交易会2018」への出展・商談サポートを実施いたしました。

出展する3社と当行、岩手県、地元商社にて、事前にサポート内容を確認し、当行は助成金の申請により、出展料の費用負担の支援を行いました。

商談会では当行からも数名が随行し、個別商談にも同席するなど、成約へ向けたサポートを実施しております。

海外輸出の商談が成立するなど、出展の成果も表れてきております。



大手中国料理チェーン店のバイヤー誘致による食材マッチング

株式会社南国酒家（本社：東京）が原宿本店、飯田橋店で毎年開催している特別企画コース「おいしいもの日本（にっぽん）」にて、平成30年秋に岩手県の食材を活用した岩手県版が開催されました。

当行では、特別企画に向けて岩手県農林水産部の協力のもと、株式会社南国酒家の社長、料理長、購買担当者を岩手県に招き、当行お取引先を中心に27社の産地見学と商談を実施いたしました。

この特別企画には、21社の食材が採用となったほか、継続してお取引いただける食材も多数採用されており、ビジネスマッチングによる販路拡大支援のほか、岩手県の食材の魅力発信にも寄与した取組みとなっております。

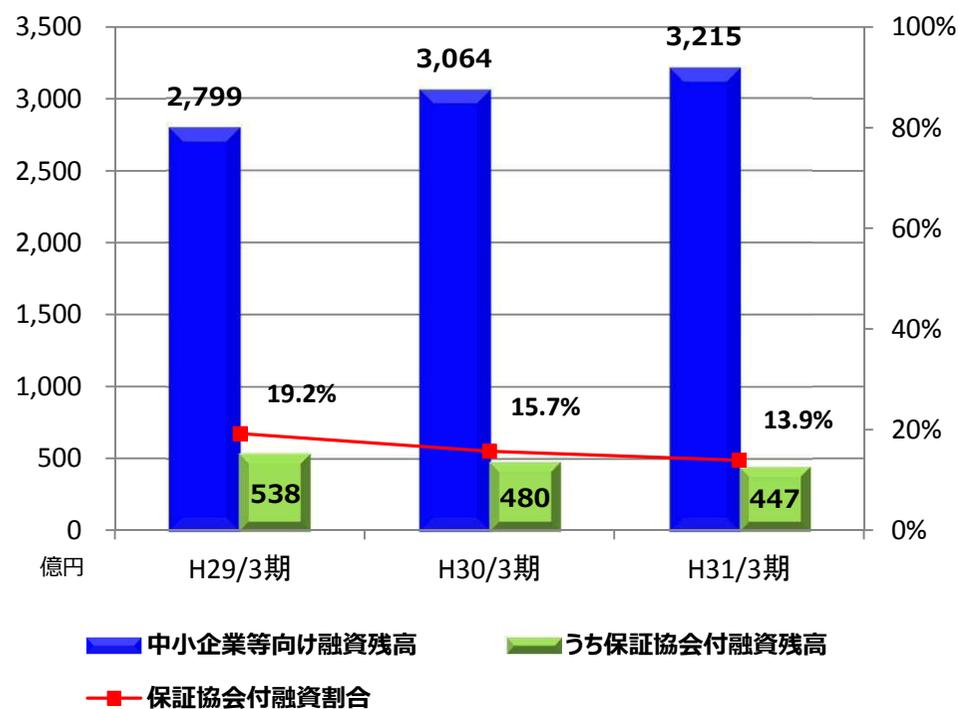


担保・保証に必要以上に依存しない融資への取組み状況

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り組んでおります。「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。

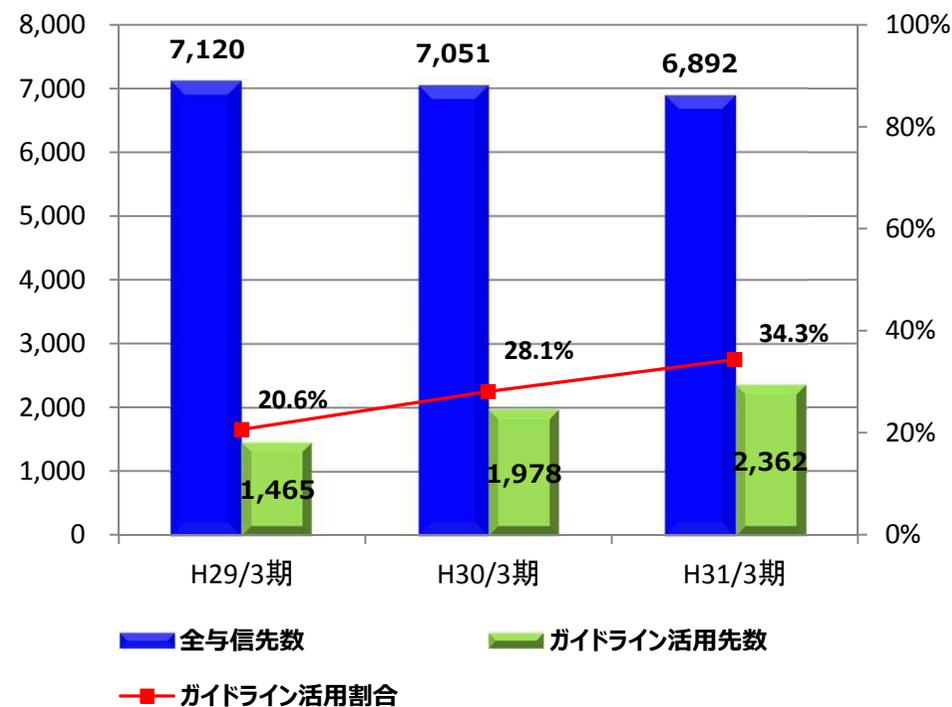
ベンチマーク（選択10）

中小企業等向け融資のうち、信用保証協会付融資額の割合



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



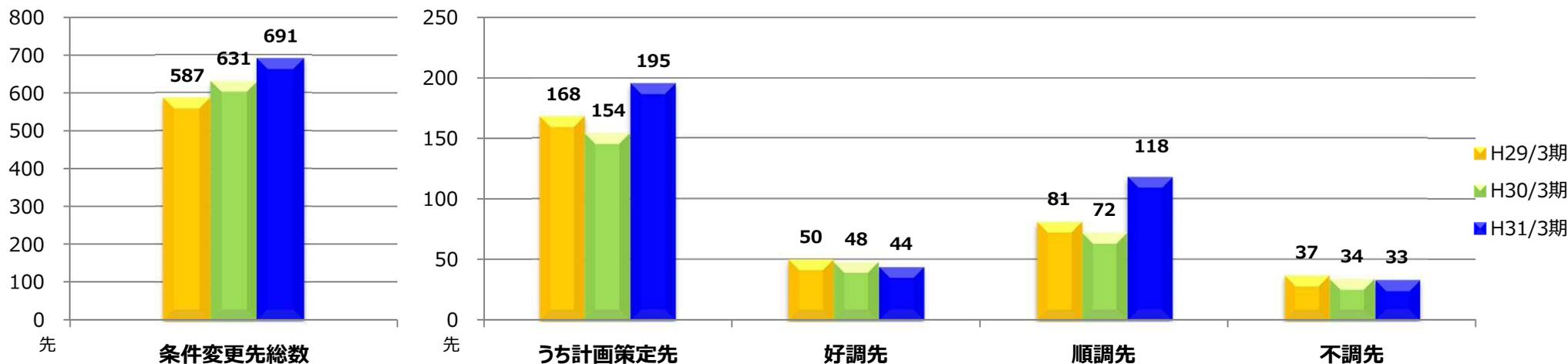
2.「復興」から「成長」へ向けた支援

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（共通1）	H31/3期			ベンチマーク（選択42）H31/3期	先数	
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	3,246先			REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数	12先
	メイン先の融資残高	2,125億円				
	経営指標等が改善した先数	2,228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	H29/3期	H30/3期	H31/3期		
	1,521億円	1,638億円	1,700億円			

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。現在は、積極的な資金供給を継続するとともに、Exit支援（機構買取債権のリファイナンス）の推進にも取り組んでおります。

ベンチマーク（独自）		H29/3期	H30/3期	H31/3期
震災復興関連融資実行先数 及び融資実行額	先数	414先	205先	107先
	融資実行額	97億円	41億円	29億円

ベンチマーク（独自）		H29/3期	H30/3期	H31/3期
債権買取先等に対する 再チャレンジ支援	先数	3先	12先	4先
	金額	338百万円	560百万円	183百万円

※再チャレンジ支援…リファイナンス等による震災支援機構や産業復興機構等からのExit支援。

機構買取債権の一括返済による事業再生完了支援事例

お客様は岩手県内陸地域にて製造業を営む事業者です。震災により工場の崩壊、精密機械の破損等の大きな被害を受けたことから、機構による債権買取支援を受け事業再生を図りました。その後は、事業再生計画の達成に向けた経営努力により3期連続黒字化を果たしておりました。一方、機構による支援期間中においては、経営の自由度が一定程度制限されることもあり、お客様は機構への一括返済を検討しておりました。当初はメイン行へ相談したものの対応が思わしくなかったことから、関係機関からの紹介もあり、機構からのリファイナンスに積極的に対応していた当行へ相談となったものです。

当行では、お客様からの相談を受けて、同社の事業性や今後の事業計画を十分に理解し、当行がメイン行となり、リファイナンス資金を対応致しました。これにより、買取債権について機構へ一括返済を行い、事業再生が完了いたしました。

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）	H29/3期	H30/3期	H31/3期	ベンチマーク（独自）	H29/3期	H30/3期	H31/3期
アグリ関連業種（16業種）融資残高	279億円	307億円	308億円	アグリビジネス関連の本業支援件数	365件	380件	317件

※アグリ関連業種（16業種）…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。

※H31/3期は中小事業者へ「中長期的な伴走支援への取組み」を行うことで件数から質へ本業支援の取組みを強化したため、取扱実績は前年度対比減少となりました。

とうぎん・もりしんアグリファンドの設立

岩手県の基幹産業である農業を長期的に伴走型の支援を実施するために、盛岡信用金庫、株式会社日本政策金融公庫、株式会社AGSコンサルティングと「とうぎん・もりしん投資事業有限責任組合（呼称：とうぎん・もりしんアグリファンド）を設立しました。

盛岡信用金庫とは、2017年2月に「包括業務連携に関する協定」を締結しており、本ファンドはその協定に基づき設立したものです。地方銀行と信用金庫による共同設立は、本ファンドが全国で初の取組みとなります。

本ファンドの設立は、資本を必要としている事業者への安定資金の提供にとどまらず、各出資者の連携による経営面のコンサルティングや販路拡大等の伴走型支援による事業者の成長に向けた支援を目的としています。



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、創業期の事業者への円滑な資金供給に加え、起業へ向けた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） H31/3期	件数
金融機関が関与した創業件数	132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） H31/3期	先数
創業計画の策定支援	81先
創業期の取引先への融資（プロパー）	22先
創業期の取引先への融資（信用保証協会付き）	15先
政府系金融機関や創業支援機関の紹介	4先

起業・創業者に対するコンサルティング支援

当行では、北上市が実施する「魅力ある店舗形成若者・女性活動支援」事業の受託者と連携し、同事業を通じて地域の新たな産業創造・活性化に向け、起業・創業する若者・女性に対するコンサルティングに取組みました。

当該事業受託者が管理する施設に入所する飲食店5店舗の経営者ならびに、同施設で開業した美容院経営者に対し、月に1度の定期的な面談を通じ、経営に関する定量・定性の両面から総合的なアドバイスを実施しました。

なお、当該事業により飲食店に入所した1店舗について、2019年6月に北上市内中心市街地で独立・開業しており、当該事業を通じて地域に新たな事業者が誕生しています。



当行では、平成31年4月より3カ年の新中期経営計画をスタートしております。今後、3年間におきましては、新中期経営計画のもと、引き続き「地域力の向上」に取り組んでまいります。

テーマ

“地域力の向上”

～「復興」と「地域経済活性化」への貢献～

とうぎんVISION

『心のメイン』

ビジネスモデル 中小事業者への積極的な支援

基本戦略

1. 成長予備軍とのリレーション向上
2. 農林水産業を中心とした地域経済の活性化
3. 事業再生へ向けた持続的なサポート
4. 営業店アクションプランの実践

経営基盤の強化

人材育成、評価方法の刷新

アライアンス・ITを
中心とした業務効率化

全員営業体制の構築

<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/>

