

NEWS RELEASE

2018 年 7 月 27 日

三重県松阪市京町 510 番地
株式会社 第三銀行

地域密着型金融の推進に向けた取組みについて

株式会社第三銀行（頭取 岩間 弘）は、平成 27 年 8 月に公表いたしました「地域密着型金融の推進に向けた取組みについて」の平成 30 年 3 月末（最終年度）における取組成果のほか、平成 30 年 4 月以降に取組む施策および数値目標をお知らせいたします。

記

1. 全体的な進捗状況及びそれに対する評価

当行は、平成 27 年度から 3 カ年を計画期間とした前中期経営計画(平成 27 年 4 月～平成 30 年 3 月)において「収益力の強化」を最大のテーマとして、ビジョンである「ネットワークで地域の未来を切り拓く銀行」の実現に向け、役職員一同総力を結集し、取組んでまいりました。

平成 30 年 3 月までの 3 年間の取組成果につきましては、施策面・計数面とも順調に実績をあげており、地域金融を担う銀行としての役割を果たすことができたと考えております。

今後は、三十三フィナンシャルグループ傘下の地域金融機関として、平成 30 年 4 月よりスタートさせております「新中期経営計画“輝く未来へ”～お客さまと地域とともに～協働と変革のステージ」(2018 年 4 月～2021 年 3 月)に盛り込んだ地域密着型金融の推進に向けた諸施策の着実な実現を通じて、グループのビジョンとして掲げた「質の高い地域ナンバー 1 金融グループ」の実現に向け、更なる地域経済の活性化に貢献してまいります。

2. 数値目標に対する実績

(単位：先)

指標	28 年 3 月期 (計画)	28 年 3 月期 (実績)	29 年 3 月期 (計画)	29 年 3 月期 (実績)	30 年 3 月期 (計画)	30 年 3 月期 (実績)	計画 (3 年間累計)	実績 (3 年間累計)
創業・新事業 開拓支援	60	79	60	75	60	106	180	260
経営相談	128	205	131	201	132	203	391	609
早期事業 再生支援	14	14	16	30	18	46	48	90
事業承継 支援	6	6	6	8	6	44	18	58
担保・保証に 必要以上に 依存しない 融資促進	389	497	393	781	398	644	1,180	1,922

なお、「地域密着型金融の推進に向けた取組みについて(2018 年 4 月～2021 年 3 月)」は、当行のホームページ (<https://www.daisanbank.co.jp>) に掲載しております。

以上

〔お問い合わせ先〕

担 当	総合企画部	太田・加藤	0598-25-0363
-----	-------	-------	--------------

キラリと光るあなたの銀行

 第三銀行

 三十三フィナンシャルグループ

地域密着型金融の推進に向けた取組み状況について ～「金融仲介機能のベンチマーク」～

【平成27年4月～平成30年3月】

平成30年7月



THE DAISAN BANK, LTD.



～ 目次 ～

- 1．株式会社三十三フィナンシャルグループの設立について・・・・・・・・・・ P1
- 2．地域密着型金融の推進による金融仲介機能の発揮に向けた取組みについて・・・ P2
- 3．「金融仲介機能のベンチマーク」の活用について・・・・・・・・・・ P3
- 4．顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮・・・・・・・・・・ P4
- 5．地域の面的再生への積極的な参画・・・・・・・・・・ P15
- 6．地域密着型金融の取組みを推進するための態勢整備・・・・・・・・・・ P20
- 7．地域の皆さまに対する積極的な情報発信と数値目標に対する実績・・・・・・・・ P22

1. 株式会社三十三フィナンシャルグループの設立について

株式会社第三銀行と株式会社三重銀行は、平成30年4月2日、両行の完全親会社となる株式会社三十三フィナンシャルグループ(以下「33FG」といいます。)を設立いたしました。

33FGでは、「地域のお客さまから愛され信頼される金融グループとして、地域とともに成長し、活力あふれる未来の創造に貢献します。」を経営理念として掲げ、4月より第1次中期経営計画をスタートさせております。

第1次中期経営計画では、地域のお客さまと圧倒的なリレーションを構築し、お客さまの経営課題やニーズに対して、多様なソリューションを提供することで地域に貢献する信頼度ナンバー1のグループを目指してまいります。



経営理念

地域のお客さまから愛され信頼される金融グループとして、地域とともに成長し、活力あふれる未来の創造に貢献します。

中期経営計画

ビジョン

質の高い地域ナンバー1 金融グループ

地域のお客さまと圧倒的なリレーションを構築し、お客さまの経営課題やニーズに対して、多様なソリューションを提供することで地域に貢献する信頼度ナンバー1の金融グループを目指します。

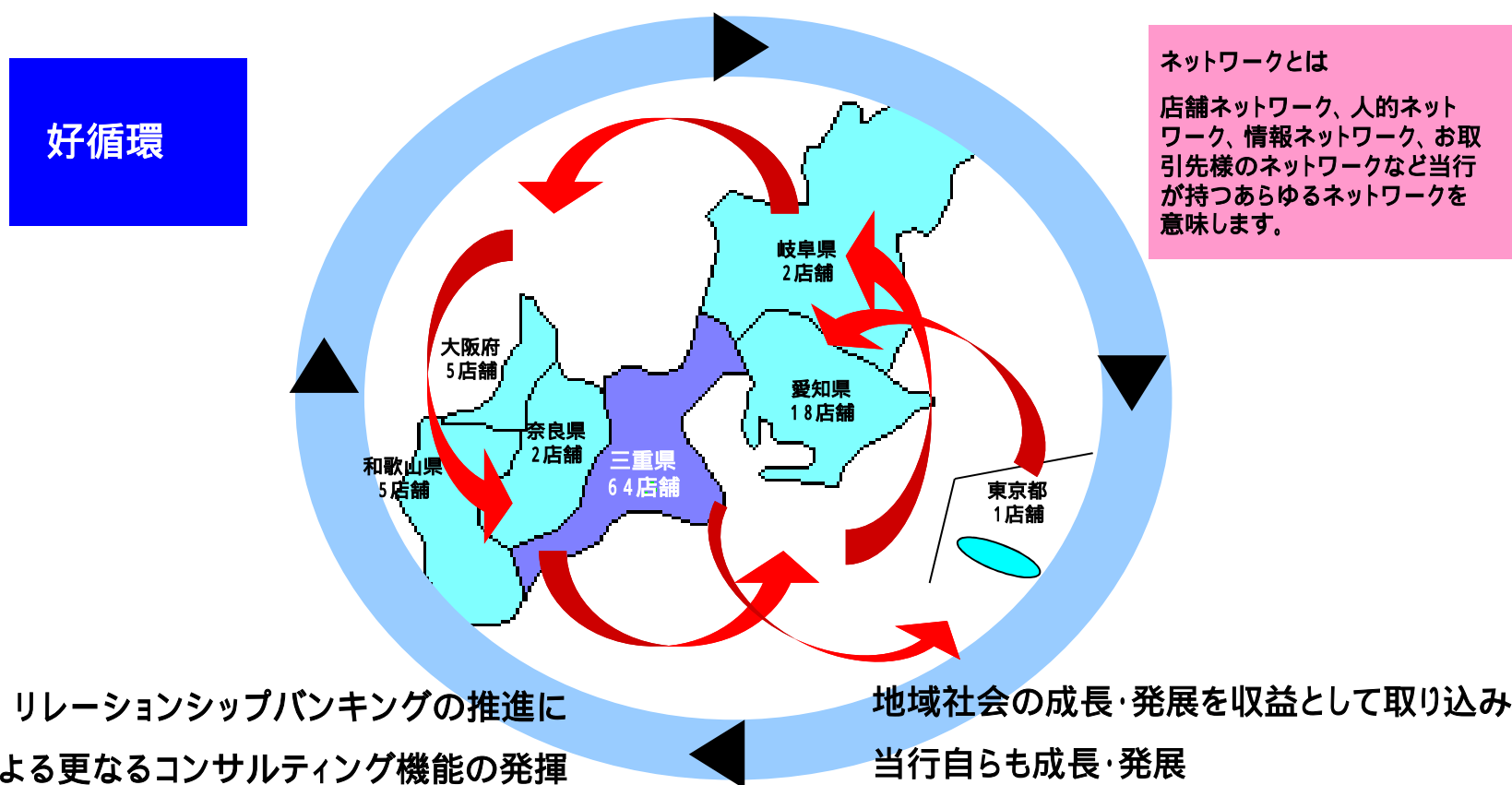
持続的発展に向けたビジネスモデルの実現



2.地域密着型金融の推進による金融仲介機能の発揮に向けた取組みについて

- ◆ 新世紀第2次中期経営計画(前期中期経営計画、平成27年4月～平成30年3月)では「ネットワークで地域の未来を切り拓く銀行」をビジョンとして掲げてまいりました。ここでは当行が持つあらゆるネットワークを活用し、地域の企業の成長・発展をサポートすることにより、地域の雇用の維持・拡大を支援するなど、地域経済の活性化に積極的に取組み、以って、地域社会全体の成長・発展に貢献するとともに、当行自らも発展するという好循環の実現に取り組んでまいりました。

ネットワークで地域社会の成長・発展に貢献



3. 「金融仲介機能のベンチマーク」の活用について

- ◆平成28年9月、金融庁は、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「金融仲介機能のベンチマーク」を公表しております。
- ◆当行は、金融仲介機能のベンチマークについて、地域に密着し、地域のお役に立ち、地域の成長とともに当行も成長するという理念の実現を確認するための指標として、中期経営計画等の諸施策に対する金融仲介機能の発揮状況の検証に活用しております。今後とも、当行は金融仲介機能のベンチマークについて、積極的に分かりやすくお知らせいたします。

■中期経営計画（平成27年4月～平成30年3月）の4つの基本方針

営業力と地域サポート力の向上、 健全性と信頼度の向上、 お客様利便性とCSの向上、 人材力と活力の向上

中期経営計画に記載されている取引先の本業支援に関連する施策の内容（一部抜粋）

基本方針…営業力と地域サポート力の向上

- 地域経済活性化の取組強化
- (1) 地域産業創生への貢献
- ・地域の農林水産業等の第1次産業支援や地域で生産される食材等を活用した商品化支援（6次産業化支援）など、ネットワークを活かして地域経済の活性化に貢献する。
- 事業先向け営業力の強化
- (1) 事業先向け融資、預金の増強
- ・ABLやコベナント付融資など多様な信用供与手法を活用し、担保・保証（経営者保証に基づくガイドラインの活用を含む）に必要以上に依存しない事業性評価に基づく融資の促進を図る。
 - ・様々なライフステージにある事業先へのコンサルティング機能の発揮
- (1) 事業性評価に基づくソリューション営業の強化
- ・取引先の事業内容や成長可能性の適切な評価に基づくソリューションの実現を通じ、地域の取引先の成長を支援する。
- (2) 地域密着型金融の推進を通じた経営改善支援等を推進するための態勢の強化
- ・地域経済活性化支援機構等の外部機関や外部専門家等とのネットワークを強化し、専門的な人材やノウハウの補完を図る。

金融仲介機能のベンチマークを活用した中計等の施策（金融仲介機能の発揮状況）の検証

ビジョンの実現

全員営業の実践
イノベーションプロジェクト
（BPRの推進）

収益力の強化

ネットワークで地域の
未来を切り拓く銀行

4 . 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

■ 広 域 ネット ワ ー ク の 活 用

全取引先数と地域の取引先数の推移及び地域の企業数との比較

全取引先数 (単位:先)	
H29/3月期	H30/3月期
14,909	14,558

地域別の取引先数							
地元取引先数				地元外取引先数			
H29/3月期		H30/3月期		H29/3月期		H30/3月期	
12,227		12,062		2,682		2,496	
三重県	名古屋市	三重県	名古屋市	都市部	その他	都市部	その他
9,329	2,898	9,299	2,763	1,104	1,578	1,048	1,448

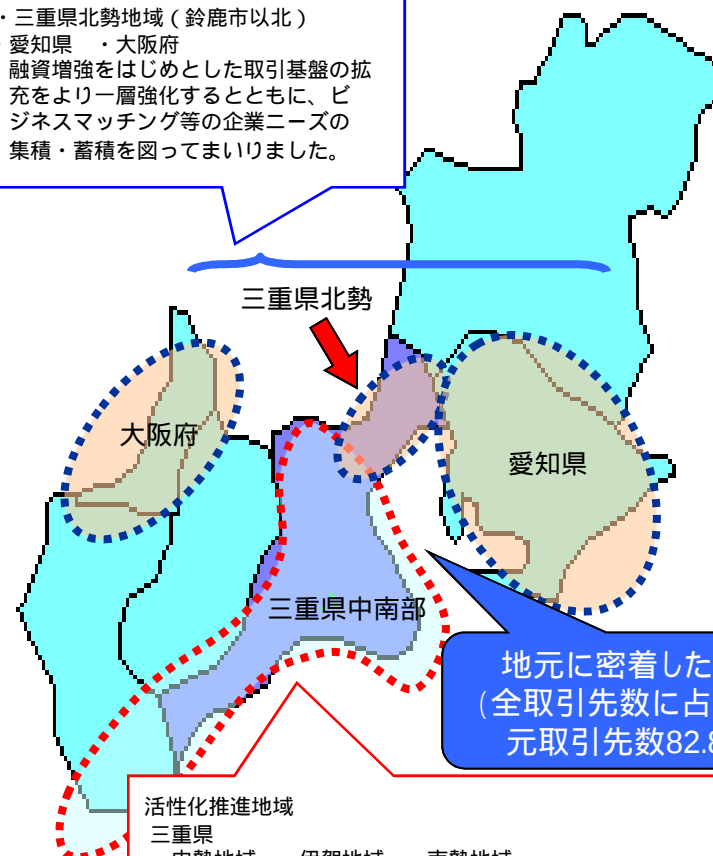
地域別の企業数			
地元		地元外	
217,490		1,590,903	
三重県	名古屋市	都市部	その他
85,244	132,246	1,174,829	416,074

前中期経営計画において三重県及び名古屋市を地元と定義しておりました。

地域別の企業数：出典、平成26年度の経済センサス基礎調査

取引基盤拡充地域

- ・三重県北勢地域（鈴鹿市以北）
 - ・愛知県 ・大阪府
- 融資増強をはじめとした取引基盤の拡充をより一層強化するとともに、ビジネスマッチング等の企業ニーズの集積・蓄積を図ってまいりました。



地元に着した取引
(全取引先数に占める地
元取引先数82.8%)

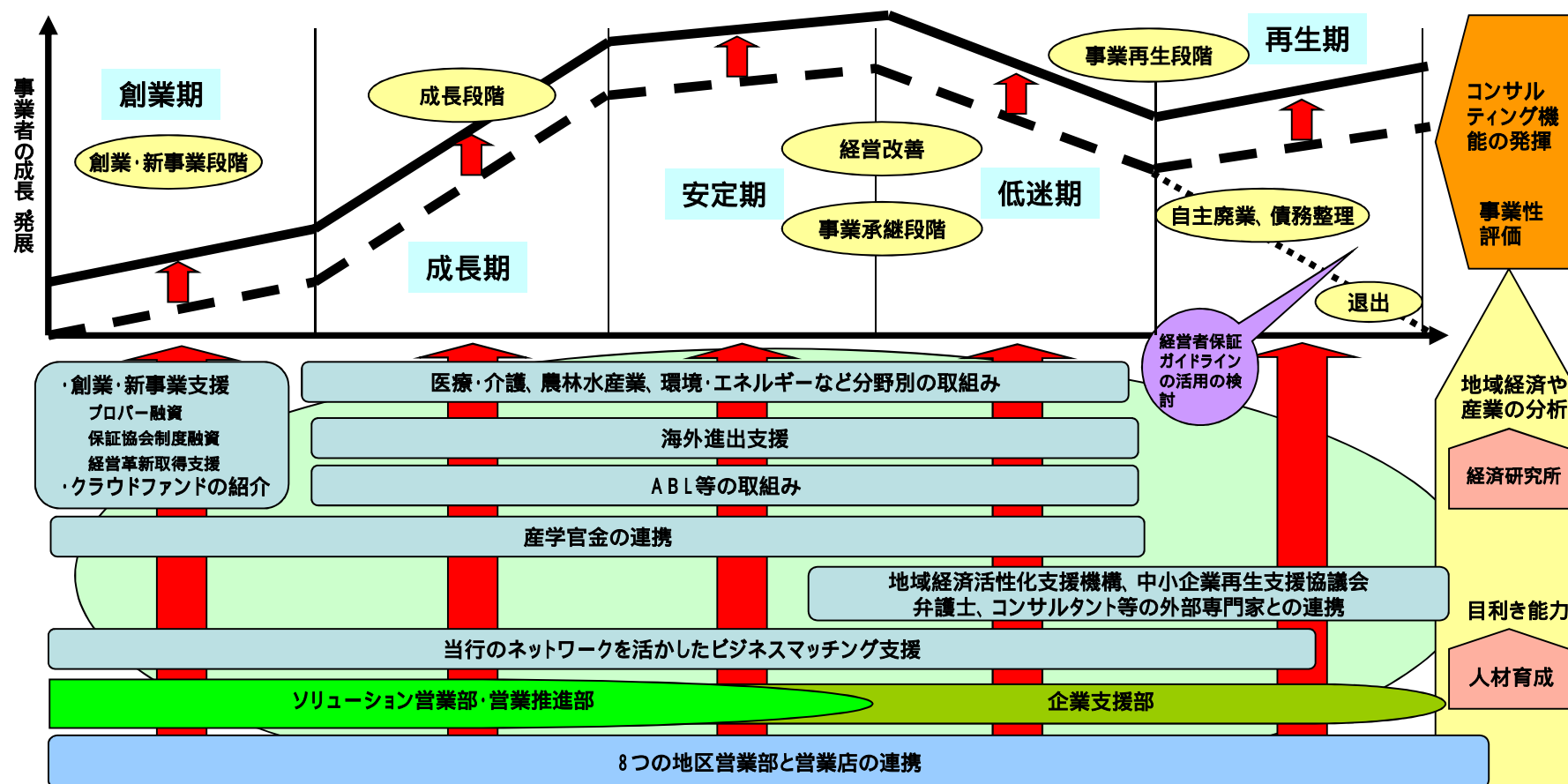
活性化推進地域

- 三重県
 - ・中勢地域 ・伊賀地域 ・南勢地域
 - ・紀州地域と和歌山県の一部
- 本業支援を強化することにより地域経済の活性化を図るとともに、取引基盤の拡充を図ってまいりました。

4. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

■事業先のライフステージに応じた取組支援(第三銀行の事業性評価体制)

地域金融機関として、地域の現状及び課題を適切に分析するとともに、様々なライフステージにある中小事業者等の事業内容や成長可能性等を適切に評価(事業性評価)したうえで、円滑な資金供給を行うなど、金融仲介機能をより一層発揮するほか、当行の有するネットワークを最大限地域の商流に活用することにより、地域の事業者の成長・発展を支援してまいりました。



4. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

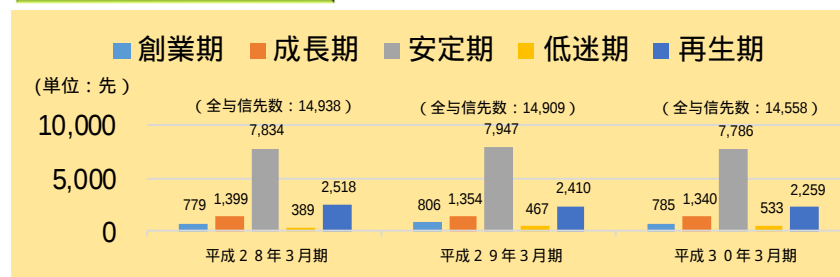
■事業先のライフステージに応じた取組支援

■様々なライフステージにある地域の事業先に対する主要な取組施策

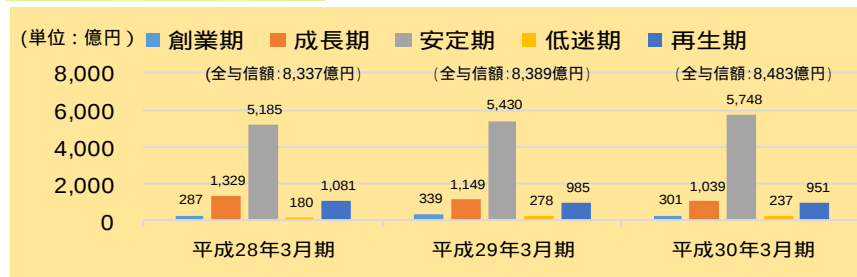
事業性評価に基づくソリューション営業の強化	創業・新事業支援の強化	事業成長支援の強化	経営相談・改善支援の強化	事業再生支援等の強化	事業承継支援の強化	地域密着型金融の推進を通じた経営改善支援等を推進するための態勢の強化
➢取引先の事業内容や成長可能性の適切な評価に基づくソリューションの実現を通じた取引先の成長支援。 ➢様々なライフステージにある事業先が抱える経営課題等の解決に向け、外部機関等も活用しながら最適なソリューションを提案・実行。	➢産学官連携の強化、拡充や保証協会、政府系金融機関とのネットワーク強化等により、事業立上げに必要な資金供給を強化。	➢ネットワークを活かしたビジネスマッチング支援。 ➢ABLやコベナンツ活用型融資等不動産担保や個人保証に必要な以上に依存しない融資を積極的に活用し、事業拡大に必要な資金供給を強化。	➢ネットワークを活かしたビジネスマッチング支援、コンサルティング機能等を活用し、取引先に対するソリューションを提案。 ➢貸付の条件変更の実施等を通じて、経営改善支援を強化。	➢中小企業再生支援協議会等の外部機関や専門コンサルタント等とのネットワークを活用。 ➢貸付の条件変更等の実施を通じて、事業再生を支援するとともに、モニタリングを継続して実施。	➢提携M&A専門会社とのネットワークを強化するなど、M&A業務の推進を図るとともに、事業承継支援を強化。	➢地域経済活性化支援機構等の外部機関や外部専門家等とのネットワーク強化を通じた専門的な人材やノウハウの補完。

様々なライフステージにある地域のお取引先に対する取組支援

ライフステージ別の与信先数



ライフステージ別融資額



4. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

■事業先のライフステージに応じた取組支援

■ソリューション営業部・営業推進部の主要コンテンツ

A. 農業分野の成長産業化

- さんざん農業法人投資事業有限責任組合
- 農業経営サポートローン
- 6次産業化・農商工連携応援ローン
- 動産担保融資ABL(農産物等)

B. 事業承継・新事業支援

- さんざん成長事業応援投資事業有限責任組合
- 事業性評価・コンサルティング
- M & A(新事業・転廃業)
- 補助金申請等中小企業支援策のサポート

C. ビジネスマッチング

- 地域の垣根を越えたビジネスマッチング

D. 海外支援事業

- クロスボーダーローン
- 蘇州豊迅リース(第三銀行出資)
- 中国・タイ等コンサルティング・企業連携

ファンド(創業・事業再生・地域活性化等)の活用件数

平成28年3月期	7件
平成29年3月期	4件
平成30年3月期	2件

中小企業支援策(ものづくり補助金など)の活用件数

平成28年3月期	14件
平成29年3月期	7件
平成30年3月期	2件

●さんざん成長事業応援投資事業有限責任組合

新たな成長を目指すお客さまへの出資を通じて、事業性評価などのノウハウを活かした経営支援を行うことを目的として、山田ビジネスコンサルティング株式会社と共同出資で設立した組合です。

出資事例

慶応元年から続く老舗中国料理店に20百万円を出資

出資先	株式会社シナ忠
所在地	名古屋市中区
事業内容	飲食店経営

同社は、慶応元年から続く老舗ブランドの中華料理店(屋号:信忠閣)であり、シナ忠ブランドの更なる発展に活用する計画です。



4. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

■事業先のライフステージに応じた取組支援

■創業・新事業支援

- ➡ 創業・新事業開拓先への支援につきましては、ソリューション営業部と営業推進部(法人営業課)が中心となり取組んでまいりました。
- ➡ 具体的には、三重大学との産学連携に関する包括協定に基づき、三重大学において、地元の農水産物を活用した新商品の開発とマーケティングに関する研究会を平成29年度は3回開催しました。
- ➡ 営業推進部の医療・介護担当者、ソリューション営業部の「農業経営アドバイザー」の資格を持つ担当者、環境・エネルギー分野の担当者等が、営業店と連携を図りつつ、医療・介護分野、農業分野、環境・エネルギー分野等の創業・新事業開拓支援に取組みいたしました。

創業支援先数(支援内容別)

	平成28年3月期	平成29年3月期	平成30年3月期
創業計画の策定支援	54先	19先	67先
創業期の取引先への融資(プロパー)	32先	25先	33先
創業期の取引先への融資(保証協会付)	47先	46先	68先
政府系金融機関や創業支援機関の紹介	5先	1先	0先
ベンチャー企業への助成金・融資・投資	0先	1先	0先

当行が関与した創業件数

	平成28年3月期	平成29年3月期	平成30年3月期
当行が関与した創業件数	78件	75件	109件
当行が関与した第二創業件数	N.A.	0件	0件

●さんざん成長事業応援投資事業有限責任組合

出資事例

太陽光パネルや蓄電システムを備えるコンテナの開発企業に30百万円を出資

出資先	株式会社ダイワテック
所在地	名古屋市西区
事業内容	太陽光、風力の発電・蓄電システムの開発、設計、施工等

コンテナに太陽光パネルや蓄電システムを設置して事務所代わりにできるシステムを開発

知的財産を使用した対象製品の市場や技術トレンドが「知財ビジネス評価書」によって分析されたことにより、同社の事業内容及び成長可能性などの評価に役立てられ、同評価書を活用して融資支援を行いました。



4 . 顧 客 企 業 に 対 す る コ ン サ ル テ ィ ン グ 機 能 の 発 揮

■ 事 業 先 の ラ イ フ ス テ ー ジ に 応 じ た 取 組 支 援

■ 事業成長支援（成長分野支援）

当行では、医療・介護分野、農林水産業分野、環境・エネルギー分野を成長産業と捉え、積極的に推進しております。

成長分野取組件数

(単位:件)

	平成28年3月期	平成29年3月期	平成30年3月期
医療・介護	56	54	50
農林水産業	21	20	16
環境・エネルギー	119	63	32
合計	196	137	98

成長分野取組金額

(単位:百万円)

	平成28年3月期	平成29年3月期	平成30年3月期
医療・介護	9,649	4,915	6,385
農林水産業	1,916	2,147	1,885
環境・エネルギー	15,811	9,182	3,339
合計	27,376	16,244	11,609

環境・エネルギー分野につきましては、太陽光発電の買取り価格の低下等の影響を受け、同事業向けの案件が減少いたしました。

【医療・介護】

地域の少子・高齢化が進む中で、今後も安定した成長が見込まれる分野であると認識しております。

【農林水産業】

三重県中南部地域の重要な産業であり、地域経済の活性化に不可欠な分野であると認識しております。

【環境・エネルギー】

化石燃料を輸入に頼る日本では、原発問題や地球温暖化問題の中で、電力の安定供給の一助となることが期待される分野であると認識しております。

ソリューション営業部の営業課、地域振興課、海外ビジネスサポート課、営業推進部法人営業課の医療・介護担当者、農業経営アドバイザーの資格を持つ担当者、環境・エネルギー担当者が営業店と一体となって多様化する事業先のニーズを的確に把握のうえ最適なソリューションを提案しております。

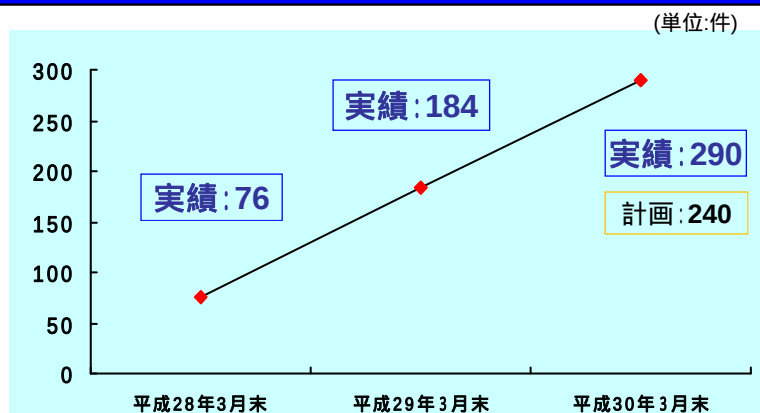
4. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

■事業先のライフステージに応じた取組支援

■事業成長支援（ビジネスマッチング）

三重県北勢地域及び愛知県、大阪府を「取引基盤拡充地域」とする一方、三重県内の地域と和歌山県の一部を「活性化推進地域」として、当行のネットワークを最大限地域の商流に活用し「取引基盤拡充地域」等の企業情報をビジネスマッチング等に活用するなど、事業先の本業支援等に取り組み、地域の活性化に貢献することにより広域の営業エリアを有する当行の存在価値向上に努めてまいりました。

地域の垣根を越えて成約したビジネスマッチング累計件数



H27.4～H30.3末における地域の垣根を越えて成約したビジネスマッチング290件のうち、122件が活性化推進地域と取引基盤拡充地域等での成約



販路開拓支援を行った先数

	地元	地元外
平成28年3月期	111先	27先
平成29年3月期	121先	23先
平成30年3月期	121先	20先

本業支援先数の全取引先数に占める割合

	平成28年3月期	平成29年3月期	平成30年3月期
全取引先数	14,938先	14,909先	14,558先
本業支援先数	475先	394先	954先
/	3.2%	2.6%	6.6%

4. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

■事業先のライフステージに応じた取組支援

■事業成長支援（ABLやコベナント活用型融資等の取組み）

- ➡ 中小規模事業者等の多様化するニーズに的確に対応するとともに、担保・保証に必要以上に依存しない融資の促進を図るため、柔軟な融資スキームで競合他行との差別化を可能とするコベナント活用型融資や在庫、売掛債権等の流動資産を担保とするABLなどの取組みを強化してまいりました。
- ➡ 当行のネットワークや農商工連携及びこれまで培った地域資源活用などのノウハウを活かし、創業・新事業支援のほか、農業、水産業、食の分野などへのより高度なソリューションの提案を通じて、地域経済活性化に向けての支援を強化してまいりました。
- ➡ また、私募債を発行する企業から受け取る手数料の一部をもとに、発行企業が指定する地域の学校や医療・福祉施設等へ必要な品物を寄贈する取組みとして、平成29年1月より、さんぎんCSR私募債「地域とともに」の取扱いを開始いたしました。資金調達の多様化、長期資金計画の一助となる私募債について、平成30年3月期は、88件、59億円の取組実績となりました。

主な金融ソリューションの取組実績

	平成28年3月期		平成29年3月期		平成30年3月期	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
シンジケートローン	12件	68億円	9件	31億円	15件	62億円
動産・債権担保融資（ABL）	63件	157億円	42件	164億円	39件	134億円
コベナント活用型融資	322件	335億円	655件	539億円	470件	419億円
私募債	22件	20億円	52件	38億円	88件	59億円
合計	419件	581億円	758件	773億円	612件	676億円

●取組事例



ABL（木材）



ABL（養殖魚）

さんぎんCSR私募債
「地域とともに」の
寄贈品贈呈式



ソリューション提案先数、融資額及び全取引先数、融資額に占める割合

	平成28年3月期	平成29年3月期	平成30年3月期
全取引先数	14,938先	14,909先	14,558先
の融資残高	8,337億円	8,389億円	8,483億円
ソリューション提案先数	251先	296先	328先
の融資残高	265億円	367億円	356億円
/	1.7%	2.0%	2.3%
/	3.2%	4.4%	4.2%

4 . 顧 客 企 業 に 対 す る コ ン サ ル テ ィ ン グ 機 能 の 発 揮

■ 事 業 先 の ラ イ フ ス テ ー ジ に 応 じ た 取 組 支 援

■ 事業成長支援（ソリューションの提供、担保・保証に必要以上に依存しない融資促進）

- ▶ 様々なライフステージにある地域の事業先のニーズや課題に対応するため、事業性評価に基づく融資や本業支援（多様なソリューションの提供等）、経営者保証に関するガイドラインを活用した担保・保証に必要以上に依存しない融資などに積極的に取組んでまいりました。
- ▶ 平成29年4月より、新たな事業性評価サービスの運用とリレーションシート（事業性評価シート）を活用した取組みを本格的に開始し、より一層、地域のお客さま（事業先）との深度ある対話を通じて、お客さまのニーズ・課題解決に向けた事業性評価に基づく本業支援などに取組んでまいりました。

地元の中小企業の与信先のうち、無担保融資先数及び無担保融資額の割合

	平成28年3月期	平成29年3月期	平成30年3月期
地元中小与信先数	12,126先	12,135先	11,975先
地元中小向け融資残高	4,957億円	5,043億円	5,026億円
無担保融資先数	7,110先	7,027先	6,970先
無担保融資残高	1,574億円	1,565億円	1,554億円
/	58.6%	57.9%	58.2%
/	31.8%	31.0%	30.9%

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に占める割合

	平成28年3月期	平成29年3月期	平成30年3月期
全与信先数	14,938先	14,909先	14,558先
ガイドライン活用先数	844先	1,629先	2,818先
/	5.7%	10.9%	19.4%

事業性評価に基づく融資を行っている与信先数、融資額及び全与信先数、当該与信先の融資残高に占める割合

	平成28年3月期	平成29年3月期	平成30年3月期
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数	580先	466先	1,091先
上記計数の全与信先数に占める割合	3.9%	3.1%	7.5%
事業性評価に基づく融資残高	412億円	282億円	934億円
上記計数の全与信先の融資残高に占める割合	4.9%	3.4%	11.0%

事業性評価の結果やローカルベンチマークを提示して対話を行っている取引先数 及び のうち、労働生産性向上のための対話を行っている取引先数

	平成28年3月期	平成29年3月期	平成30年3月期
取引先数	580先	936先	1,892先
取引先数	248先	333先	517先

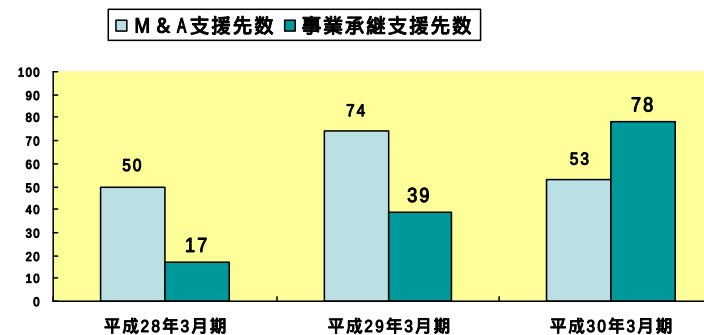
4. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

■事業先のライフステージに応じた取組支援

■事業承継支援

- ➡ 事業承継に対する支援強化を図るため、M&Aニーズがあると思われる取引先を選定し、事業承継問題等の解決に向けた提案を実施しました。
- ➡ 事業承継セミナーを定期的開催し、取引先の事業承継ニーズの把握に努めるとともに、平成30年1月には、新たに外部提携先を活用した自社株算定業務を通じた事業承継支援に積極的に取り組んだことなどから、平成29年度の事業承継支援先数は、78件と前年度比39件増加いたしました。
- ➡ 平成29年12月には、企業経営者が必要とする事業承継、M&A、経営改善等の企業経営に関する情報を提供することを目的として、企業経営者向けWebサイト「企業オーナーonline」を開設し、同サイトと外部専門家等との連携を図りながら、事業承継に対する課題解決支援の取組みを開始いたしました。
- ➡ 今後も、弁護士、税理士等の専門家、コンサルタント等との連携を図るほか、事業承継セミナーの開催などにより事業承継ニーズの把握に努めるなど、これまでの施策を引き続き実施し、積極的に事業承継問題に関する課題解決を支援してまいります。

M&A、事業承継支援先数



Webサイト「企業オーナーonline」



<https://kigyo-owner.com/>

4. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

■事業先のライフステージに応じた取組支援

■経営相談・経営支援

- 外部機関等との連携を最大限活用しながら、コンサルティング機能を発揮し、取引先のライフステージ毎において、取引先の事業内容や成長可能性のほか取引先が抱える経営課題を適切に把握し、最適なソリューションを提案することにより取引先の成長を支援するなど、中小規模事業者等の成長・発展を支援することを通じて地域経済の活性化に貢献してまいりました。

メイン先企業のうち、経営指標等の改善が見られた先数及び融資額の推移

	平成28年3月期	平成29年3月期	平成30年3月期
メイン先数	5,342先	5,329先	5,271先
メイン先の融資残高	3,191億円	3,049億円	3,236億円
のうち経営改善指標等が改善した先数	3,763先	3,787先	3,654先
に対する融資額の推移	2,115億円	2,088億円	2,165億円

中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況

	総数	好調先	順調先	不調先
平成28年3月期	2,363先	181先	584先	1,598先
平成29年3月期	2,261先	144先	572先	1,545先
平成30年3月期	2,176先	96先	385先	1,695先

■事業再生支援

- 株式会社地域経済活性化支援機構(REVIC)の専門家による事業性評価に基づくアドバイスの提供を活用した事業再生支援を実施しました。
- 事業再生の重要なパートナーである中小企業再生支援協議会や経営改善支援センターを活用して計画策定支援を実施しました。
- 事業先の事業再生支援や廃業に伴う代表者等の再チャレンジの支援を目的として、経営者保証に関するガイドラインの活用、保証債務の整理を実施するなど、お客さまの課題解決に向けた事業再生支援に取り組みました。

REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数

	平成28年3月期	平成29年3月期	平成30年3月期
REVIC	28先	10先	2先
中小企業再生支援協議会	31先	21先	8先

転廃業支援先数

平成28年3月期	56先
平成29年3月期	65先
平成30年3月期	94先

5 地域の面的再生への積極的な参画

■ 地域社会への貢献

■ 地方創生に向けた取り組み

平成27年4月より、「まち・ひと・しごと創生推進プロジェクト」を開始し、地方創生に向けた取り組みへの積極的な参画や情報提供を通じて地方の持続的発展を実現するため地方自治体等との連携強化を図るとともに、新規事業の育成支援や、地域経済の活性化を図るための支援策など各種施策を展開してまいりました。

平成30年6月には新たに「地方創生推進プロジェクト」を始動し、グループネットワークを活用した地域の商流拡大支援などを通じて地域における金融機能の高度化を図り、地方創生の実現に取組むとともに、自らの収益力の強化に努めてまいります。

地方自治体との連携

三重県内の松阪市など5市町、和歌山県内は東牟婁郡那智勝浦町など3市町において、地方版総合戦略策定会議に参画し、「地方版総合戦略」の策定に協力したほか、平成30年3月末現在で、三重県内の5市町と「地方創生にかかる包括連携協力に関する協定」などを締結し、「移住者促進事業」や「婚活支援事業」などをサポートいたしました。

地域活性化に関する連携協定 合同締結式



「ふるさと投資」(クラウドファンディング)の活用支援

「ふるさと投資(地方創生につながる事業に対する小口投資)」の提携先であるミュージックセキュリティーズ株式会社を紹介し、ファン獲得や新たな資金調達方法の支援を通じて、地域活性化をサポートしてまいりました。平成29年度は、ヘルシーな食材(麺)の開発資金として、「ふるさと投資」を活用した資金調達サポートを実施いたしました。

低糖質麺



ガストロノミーツーリズムに関する五者連携協定

平成29年11月、当行は株式会社三重銀行、株式会社三重銀総研、株式会社ANA総合研究所、及び一般社団法人ONSEN・ガストロノミーツーリズム推進機構と「ガストロノミーツーリズム(地域に根ざした食やその背景にある地域の自然・歴史等の魅力に触れることそのものを目的としたツーリズムのこと)に関する五者連携協定」を締結し、地域に根ざした食と温泉等地域資源を活用した観光振興及び地域活性化に資する取り組みを開始しました。

五者連携協定の締結式



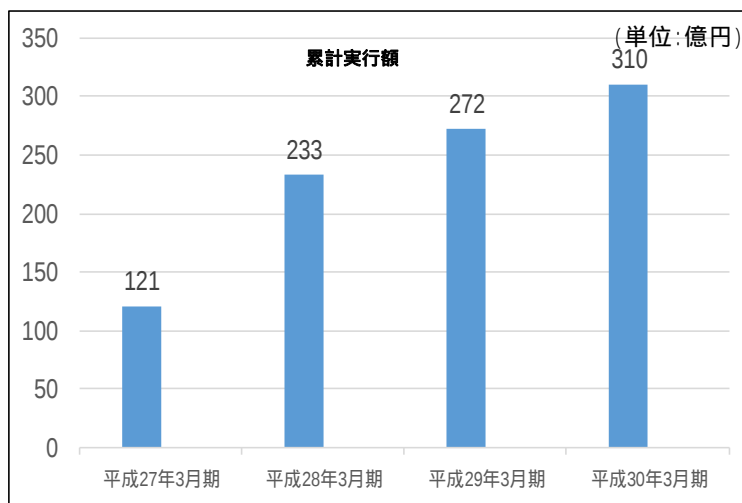
5 地域 の 面 的 再 生 へ の 積 極 的 な 参 画

■ 地 域 社 会 へ の 貢 献

■ 金 融 仲 介 機 能 の 真 価 の 発 揮

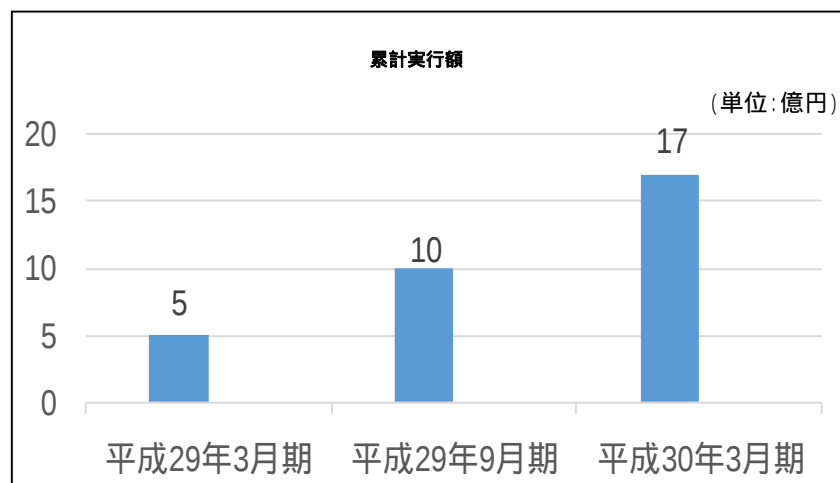
「成長基盤分野応援ファンド」

日本銀行の定める成長基盤分野の強化に資する事業を行う事業先に対し、積極的な支援を行うことで貸出金の増強をはじめとした取引基盤の拡充を図るため、平成26年6月より「成長基盤分野応援ファンド」の取扱いを開始しました。当初200億円の融資枠で開始しましたが、平成27年4月より融資枠300億円に、平成28年4月からは融資枠を400億円に増枠しました。



地域産業資源活用ファンド「愛称: Charge(チャージ)」

平成29年1月より、地域産業資源活用ファンド「愛称: Charge(チャージ)」の取扱いを開始しました。チャージは、地方創生、地域産業・経済の発展に資する事業に取組むお客さまを金融面から支援するもので、各都道府県知事により指定された「地域産業資源」に関わる事業を営む売上金10億円未満の中小事業者を対象としています。地域の皆さまとともに地域経済の活性化に貢献する取組みを行ってまいりました。



5 . 地 域 の 面 的 再 生 へ の 積 極 的 な 参 画

■ 地 域 社 会 へ の 貢 献

■ 地 域 貢 献 活 動 の 強 化

「第三銀行杯三重県ミニバスケットボール選抜大会」の主催



三重県内の小学生の男女各22チームによるトーナメント方式の大会。

「キッズISO14000プログラム」の実施



家庭でできる環境保全活動を推進するために、平成19年から「キッズISOプログラム」を実施しています。

「第三銀行杯三重県少年サッカー選手権大会」の後援



三重県内12地域から選抜された24チームによるトーナメント方式の大会。

「お金と銀行に関する特別授業」の実施



お金の大切さ・銀行の役割などを学ぶ機会を提供する特別授業。地域の小学生を対象に実施しています。

当行では地域の青少年の健全な育成を積極的に支援するため、スポーツ振興、キッズISO、職場見学の受入等を毎年実施しております。

5 . 地 域 の 面 的 再 生 へ の 積 極 的 な 参 画

■ 地 域 社 会 へ の 貢 献

■ 地 域 貢 献 活 動 の 強 化

さんぎんCSR私募債「地域とともに」



社会貢献活動の一環として、当行が私募債を発行されるお客さまから受取る手数料の一部をもとに、お客さまが指定する地域の学校や医療施設等へ必要な品を寄贈しました。

熊野古道定期にかかる寄付金の贈呈



地域社会への貢献策の一つとして取扱いしている「熊野古道定期」にかかる寄付金を三重県に寄贈しました。

「亀山市地域見守り活動の協力に関する協定」の締結



亀山市が策定した「地域見守り活動に関するガイドライン」に基づき、亀山市との連携体制の構築を通じて相互に協力することにより、亀山市民が安心して暮らせる地域社会づくりを目的としています。

三銀ふるさと文化財団による顕彰事業



地域の生活文化、伝統文化の創造、維持、育成に努力し、その文化活動を通じて、文化振興事業等に貢献した個人・団体への表彰を行いました。

当行では文化振興事業に積極的に取り組み、地域文化の振興・発展に貢献していくほか、地域社会の様々な活動に積極的に関与していくことにより、地域社会の活性化に貢献しております。また、環境対策への取り組みも強化しております。

5 . 地 域 の 面 的 再 生 へ の 積 極 的 な 参 画

■ 地 域 社 会 へ の 貢 献

■ 地 域 貢 献 活 動 の 強 化

“あなたが主役の松阪かるたをつくろう”



平成30年1月に締結した「松阪市と第三銀行との地域活性化に関する連携協定」に基づく取組みの一環として、松阪市の名所・名物・ゆかりの人物等を題材に「松阪かるた」を作成します。イベント等の開催でまちの活性化と魅力を発信することで松阪市の地域活性化に貢献いたします。

地域行事への積極的な参加



平成29年6月に、志摩市「伊勢えび祭」に参加しました。



平成29年7月に、松阪市「祇園まつり」に参加しました。

当行本支店の各地域で開催される様々な行事に積極的に参加することで、地域の皆さまとのふれあいの場を広げ、交流を深めております。

6. 地域密着型金融の取組みを推進するための態勢整備

■地域密着型金融の推進のための人材育成

- ➡ 事業の将来性に関する「目利き」能力の向上を図り、リスクに応じた融資を行うことのできる人材の育成を目指し、「目利き入門塾」「目利き師範塾」等の本業支援に関連する研修を計画的に開講しました。

目利き塾の卒業生

(単位:人)

	平成28年3月期	平成29年3月期	平成30年3月期
目利き入門塾 卒業生	16	7	0
目利き師範塾 卒業生	6	7	6
合計	22	14	6

本業支援に関連する研修等への参加者数、資格取得者数

	平成28年3月期	平成29年3月期	平成30年3月期
研修実施回数	45回	61回	54回
参加者数	644人	717人	548人
資格取得者数	2人	3人	2人

- ➡ 平成25年度より開始したマーケティング編、アプローチ編など7講座の事業融資スキルアップ研修を継続して開催し、与信判断等能力向上を図りました。
- ➡ より質の高いサービスをお客さまに提供するため、金融商品コンサルティング能力の向上を目的とした「窓口対応コンクール」を開催しました。

➤窓口対応コンクール(平成30年1月開催)



6. 地域密着型金融の取組みを推進するための態勢整備

働き方改革の取組み

「Lady Go!」の活動

ポジティブアクション推進プロジェクトチーム「Lady Go!」による女性の活躍推進強化を図る取組みを行ってまいりました。ここでは、4つの基本方針の下、女性幹部職員の養成、育児休暇者の職場復帰サポート、営業部門で上位職を目指す女性職員のキャリアパスの制度化など、より一層女性が活躍できる職場環境の整備に取り組んでまいりました。

【女性管理職の推移】

	平成27年3月末	平成28年3月末	平成29年3月末	平成30年3月末	平成27年3月末比
管理職(人)	96	97	101	111	15

女性管理職：代理以上及び担当席以上の職員

新たな女性渉外の配置

多様化するお客さまのニーズにきめ細かく的確に対応するため、女性渉外の体制をより充実させ、他の渉外係と連携して預かり資産販売や個人向けローンの推進など、個人取引基盤の拡充を図っております。

	平成27年 3月末	平成28年 3月末	平成29年 3月末	平成30年 3月末	平成27年 3月末比
新しい女性渉外の 人数(人)	22	52	48	45	23

働き方改革の取組みで三重県知事表彰

「みえの働き方改革推進企業」登録・表彰制度において、女性や非正規社員等誰もが働きやすい職場環境づくりなど、働き方改革に取り組んでいる企業として「グッドプラクティス賞」を受賞いたしました。

「みえの働き方改革推進企業」
三重県知事表彰式



【基本方針】

- ・女性の採用拡大
- ・女性の職域拡大
- ・女性の管理職登用
- ・職場環境風土の改善

7. 地域の皆さまに対する積極的な情報発信と数値目標に対する実績

■地域の皆さまに対する情報発信

「地域密着型金融の推進に向けた取組み」について、計数実績を含めた具体的な取組状況を、ホームページ、ディスクロージャー誌等を通じて、定期的に「地域の皆さまに対して積極的な情報発信」を行っております。

平成29年7月、お取引先を中心とした地域IR「ふれあいミーティング」を松阪、四日市、鈴鹿、津、鳥羽、熊野、名古屋、大阪の8会場で開催し、約600名のご参加をいただきました。「ふれあいミーティング」では、当行とお取引先・株主の皆さまとのリレーションをより一層強化するため、頭取をはじめ役員が直接、お客さまに経営内容の説明を行うほか、お客さまとお客さまのビジネスマッチング等による販路開拓の支援を行っております。

■数値目標に対する実績

平成27年4月～平成30年3月の取組実績

外部機関等との連携も最大限活用しながら、当行のコンサルティング機能を発揮し、事業先のライフステージ毎に、事業内容や成長可能性のほか、事業先が抱える経営課題を適切に把握し、最適なソリューションを提案することにより事業先の成長を支援してまいりました。この結果、平成30年3月期の各指標において、計画を達成しました。

(単位: 先)

指標	平成28年3月期計画	平成28年3月期実績	平成29年3月期計画	平成29年3月期実績	平成30年3月期計画	平成30年3月期 実績	計画 (3年間累計)	実績 (3年間累計)
創業・新事業開拓支援	60	79	60	75	60	106	180	260
経営相談	128	205	131	201	132	203	391	609
早期事業再生支援	14	14	16	30	18	46	48	90
事業承継支援	6	6	6	8	6	44	18	58
担保・保証に必要以上に依存しない融資促進	389	497	393	781	398	644	1,180	1,922