

MIE BANK NEWS RELEASE

各 位

2018年7月27日
株式会社 三 重 銀 行

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

株式会社三重銀行(本店:四日市市、頭取:渡辺 三憲)の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、2018 年度の取組施策ならびに 2017 年度の取組実績をお知らせいたします。

当行がビジョンとして掲げている「質の高い地域ナンバー1金融グループ」となるため、1.お取引先に対するコンサルティング機能を発揮すること、2.地域の面的再生に積極的に参画すること、3.地域のみなさまやご利用者に対し、積極的に情報発信することが重要であると考えており、これを中長期的な視点に立って組織全体で積極的に推進しております。

また、当行では、2016 年 9 月に金融庁が公表した「金融仲介機能のベンチマーク」を活用し、より一層金融仲介機能の質を高めることで、「お客さま、地域経済の成長」と「当行の成長」の好循環を実現できるよう努めてまいります。

(次ページ以降に、具体的な2018年度の取組施策と2017年度の取組実績を掲載しています。)

以 上

【本件に関するお問い合わせ】

総合企画部 石原 TEL (059) 354-7172

当行がビジョンとして掲げている「質の高い地域ナンバー1金融グループ」となるために、1. お取引先に対するコンサルティング機能を発揮すること、2. 地域の面的再生に積極的に参画すること、3. 地域のみなさまやご利用者に対し、積極的に情報発信することが重要であると考えており、これを組織全体で積極的に推進しています。

1. お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

中小企業の経営支援に関する取組方針

日常的・継続的な面談等を通じて、お取引先と信頼関係を構築し、それによって得られた情報をもとに、お取引先のライフステージ等に応じた最適なソリューションを提案・実行してまいります。

中小企業の経営支援に関する態勢整備の状況

経営陣が主導しながら、本部による営業部店のサポート、外部機関との連携、人材育成等推進態勢を整備・充実させ、中小企業の経営支援を中長期的な視点に立って組織全体で継続的に推進しています。

〈本部による営業部店のサポート〉

- ・航空宇宙産業、医療介護分野、6次産業化の案件や、事業承継、M&A、ビジネスマッチングのサポート等について、本部と営業部店間の連携を密にしながら取り組んでいます。
- ・多様化するお客さまの資金調達手段をサポートするため、ストラクチャードファイナンス等の専門性の高い案件に特化する「法人ソリューション営業部」(営業推進部内)や、経営改善のサポートを専門的に行う「企業経営支援室」(審査部内)がお取引先を訪問させていただきなど、お取引先の経営のサポートを本部と営業部店が協働して取り組んでいます。

〈外部機関との連携〉

- ・ビジネスマッチングや国際ビジネスのサポートに関する業務提携先を拡充し、お取引先のニーズに応じて提携先を紹介、活用しています。
- ・中小企業再生支援協議会等との連携を強化し、お取引先それぞれの状況に応じてあらゆる手法を検討しながら、サポートの実効性を高めています。

〈人材育成〉

- ・各部との連携による業務研修の実施や、外部講師による研修の活用等により、お取引先のお役に立つ経営相談・支援のスキルを持った人材の育成を図っています。

3. 地域のみなさまやご利用者に対する積極的な情報発信
地域密着型金融の取組みや成果等について、わかりやすい形で積極的に情報発信してまいります。

2. 地域の面的再生への積極的な参画

地域や利用される方と日常的・継続的に接触して地域情報を収集・蓄積したうえで、地域経済の課題や発展の可能性等を把握・分析し、地域の面的再生に向けて役割を果たしてまいります。

ベンチマーク

地域別の事業性貸出先数の推移

(単位:社)

	2016/3末	2017/3末	2018/3末
地元	6,078	6,401	6,757
三重	4,669	4,843	5,036
愛知	1,409	1,558	1,721
地元外	256	273	282
合計	6,334	6,674	7,039

メインバンクとして取引を行っている企業のうち、経営指標等の改善が見られた先数及び同先に対する融資額の推移

(単位:社、億円)

	2016/3末	2017/3末	2018/3末
メイン先	1,935	1,959	2,034
うち経営指標等が改善した先	1,505	1,484	1,525
メイン先の融資残高	2,452	2,696	2,949

3年間の事業年度末の融資残高の推移

	2016/3末	2017/3末	2018/3末
	2,096億円	2,475億円	2,523億円

1. お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

～お取引先のライフステージに応じたソリューションの提案～

日常的・継続的な面談を通じて、お取引先と信頼関係を構築し、それによって得られた情報をもとに、お取引先のライフステージ等に応じた最適なソリューションを提案・実行してまいります。

ベンチマーク

ライフステージ別の与信先数、融資残高

創業期			成長期			安定期			低迷期			再生期		
2016/3末	2017/3末	2018/3末	2016/3末	2017/3末	2018/3末	2016/3末	2017/3末	2018/3末	2016/3末	2017/3末	2018/3末	2016/3末	2017/3末	2018/3末
216先	304先	371先	518先	521先	546先	3,425先	3,416先	3,603先	180先	197先	250先	485先	461先	417先
268億円	518億円	543億円	1,149億円	1,188億円	1,043億円	6,172億円	6,000億円	5,974億円	309億円	364億円	442億円	293億円	264億円	234億円

2018年度取組施策

(1) 創業・新事業開拓期

事業立上げ時の資金需要への円滑な対応

きめ細かい営業や、取組施策の拡充により、事業立ち上げ時の資金需要に対し、引き続き円滑に対応してまいります。

創業・新事業支援における商工会議所等との連携

商工会議所等の商工団体が行う創業・新事業支援の研修受託・講師派遣や同団体の創業支援スキームへの助言・協力を行い、創業・新事業支援を行ってまいります。

また、三重県、愛知県で創業・新事業展開を予定している法人・個人から、ビジネスプランを募集する「ビジネスプランコンテスト」を継続開催するとともに、同コンテスト受賞者への事業化サポートを行うことで、引き続きビジネスプランの実現をサポートしてまいります。

2017年度取組実績

事業立上げ時の資金需要への円滑な対応

創業・新事業に対し、計画策定支援および事業化支援を積極的に行いました。

商工会議所等と連携した創業・新事業支援セミナーの実施

四日市商工会議所、伊賀市商工会、菰野町商工会より「創業塾」、四日市市から「コミュニティビジネス創造塾」の運営を受託し、三重銀総研のコンサルタントを講師として派遣しました。また、四日市商工会議所、伊賀市商工会主催の創業支援事業(創業カフェ・創業ビズカフェ)に三重銀総研のコンサルタントを講師として派遣しました。

「ビジネスプランコンテスト」等による起業家支援

本年度も継続開催したビジネスプランコンテストでは、45件(一般コース23件、学生コース22件)の応募を頂き、そのうち9名(一般コース6名、学生コース3名)を表彰しました。また昨年度のコンテスト受賞者のうち5件に対し、ビジネスプラン実現に向けた事業化サポートを行いました。

ベンチマーク

金融機関が関与した創業、第二創業の件数

(単位:件)

	2016/3期	2017/3期	2018/3期
創業件数	77	85	141
第二創業件数	2	1	0

創業支援先数(支援内容別)

(単位:社)

	2016/3期	2017/3期	2018/3期
創業計画の策定支援	21	21	45
信用貸付(プロパー融資)	28	33	45
信用保証付き融資	34	44	65
政府系金融機関や創業支援機関の紹介	10	11	7

(2) 成長期

ベンチマーク

ソリューション提案件数

本業支援件数

(単位:件)

	2016/3期	2017/3期	2018/3期
全取引先	5,999	6,253	6,573
うちソリューション提案件数	785	913	1,130
うち本業支援件数	379	526	635

取引先の本業支援に関連する
中小企業支援策の活用を支援した件数

(単位:件)

2016/3期	2017/3期	2018/3期
36	59	39

2018年度取組施策

ビジネスマッチングの積極的な推進

本部機能の充実による情報収集・発信や部店間の輪旋強化等により、お客さまの販路開拓を支援してまいります。

また、個別マッチングや当行主催の一括マッチング商談会により、マッチング機会を提供してまいります。

2017年度取組実績

ビジネスマッチングの拡充

2017年度は889件のマッチング支援を行いました。中国、タイ、ベトナムでのビジネスマッチング商談会に共催したほか、一括マッチング商談会を開催し、お客さまの販路拡大を積極的にサポートしました。

商談名	時期
Mfairバンコク2017ものづくり商談会	2017年6月
FBC上海2017ものづくり商談会	2017年9月
地方銀行フードセレクション2017	2017年11月
FBCハノイ2018ものづくり商談会	2018年3月

ベンチマーク

販路開拓支援を行った先数

(単位:社)

	2016/3期	2017/3期	2018/3期
地元(三重・愛知)	231	168	221
地元外	4	5	5

※2016/3期は件数ベースでの算出
(社数では重複あり)

国際ビジネス支援業務の拡充

ソリューション提案による、企業の為替リスクヘッジ対応や、海外現地における現地通貨建資金調達ニーズ案件等の発掘に注力します。また商談会やセミナーを積極的に開催するなど、お客さまの国際ビジネスに関するサポートを充実させてまいります。

さらに、行内では、渉外職員向けの研修のほか、トレーニーの派遣を行い、国際感覚豊かな人材の育成を図ってまいります。

国際ビジネス支援業務の拡充

本部内「国際営業課」と営業店が連携しながらお客さまの国際ビジネスのサポートを行い、2017年度は164件の国際ビジネスの相談を受け付けました。

2018年度取組施策

多様な資金調達手段の提供

ABL(動産等担保融資)や私募債等さまざまな資金調達手段を活用し、お客さまの事業拡大のための資金需要にお応えしてまいります。また、お客さまのニーズを捉えて、プロジェクトファイナンスや、ストラクチャードファイナンスのほか、プライベートエクイティファンドを活用したサポートなど、様々な商品・サービスの活用も検討してまいります。

さらに医療・介護、航空機産業、6次産業化といったさらなる成長が期待される分野や、地方創生の観点からクラウドファンディングについてもサポートを充実させ、ニーズに對し的確にお応えしてまいります。

2017年度取組実績

成長分野のサポート

〈医療・介護分野〉

開業案件に対するソリューション支援を積極的に行った結果、2017年度は35件/66億円のご融資を取り組みました。

〈航空宇宙産業〉

三重県から受託した「航空宇宙産業新規参入・販路拡大支援業務」を中心に支援を行い、2017年度は航空宇宙産業への進出支援を8件取り組み、宇宙分野での受注成約がありました。

〈クラウドファンディング組成支援〉

多様な融資手法の提供として、クラウドファンディングの組成支援に注力し、2017年度は2件の組成を支援しました。

ベンチマーク

ファンド(創業・事業再生・地域活性化等)の活用件数

(単位:件)		
2016/3期	2017/3期	2018/3期
6	1	3

事業性評価に基づく融資の取組み

「事業性評価シート」を活用してお客さまと対話することで、最適なソリューションの提案を行ってまいります。

ベンチマーク

事業性評価に基づく融資を行っている与信先数・融資額、及び全与信先数及び融資額に占める割合

	(単位:社、%)		
	2016/3末	2017/3末	2018/3末
全与信先数	6,875	7,204	7,615
うち事業性評価融資先数	141	277	312
割合	2.1	3.8	4.0

	(単位:億円、%)		
	2016/3末	2017/3末	2018/3末
全与信残高	9,021	9,428	9,303
うち事業性評価融資残高	262	381	434
割合	2.9	4.0	4.6

事業性評価の結果やローカルベンチマークを示して対話を行っている取引先数

(単位:社)		
2016/3末	2017/3末	2018/3末
0	108	133

担保・保証に依存しない融資の取組み

経営者保証に過度に依存しない融資を推進し、事業展開や早期の事業再生をサポートしています。

ベンチマーク

経営者保証に関するガイドラインの活用先数及び新規融資件数に占める割合

	(単位:件、%)		
	2016/3期	2017/3期	2018/3期
新規に無保証で融資した件数(A)	914	969	1,170
新規融資件数(B)	5,171	5,295	5,553
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合(A/B)	17.7	18.3	21.1

2018年度取組施策

各種セミナー・コンサルティング等の提供

お客さまの経営に有益な情報を提供するため、各種セミナーを積極的に開催してまいります。

また、地域を担う次世代経営者を対象に、実践的知識やスキル習得のほか、人脈形成の場の提供を目的として、「みえぎん次世代経営者育成塾」を引き続き開講してまいります。

経営相談・支援のスキルを持った人材の育成

各部との連携による業務研修の実施や、外部研修の活用により、お客さまのお役に立つ経営相談・支援のスキルを持った人材の育成を図ってまいります。

2017年度取組実績

各種セミナー等の開催による情報提供

各種セミナー等を開催し、有益な情報の提供を行いました。

セミナー名	参加者	時期
中小企業経営力強化税制セミナー	52名	2017年6月
海外人材活用開発セミナー	58名	2017年9月
航空宇宙産業進出支援セミナー	25名	2017年10月
ものづくり補助金申請対策セミナー	45名	2018年2月
インバウンドおもてなしセミナー	60名	2018年2月
海外ビジネスセミナー	25名	2018年3月
みえぎん次世代経営者育成塾 (1年間・計8回講義)	22名	2017年4月 ～2018年2月

審査能力向上研修の実施

2017年度は、審査能力向上をはじめとした企業の目利き能力向上を目的とした研修を、1,038人が受講しました。

ベンチマーク

本業支援に関連する研修等の実施回数、参加者数及び同趣旨の取組みに資する資格取得者数

(単位:回、名)

	2016/3期	2017/3期	2018/3期
研修実施回数	26	35	35
参加者数	621	935	1,038
資格取得者数	133	132	230

(3)経営改善期

相談態勢の充実による円滑な金融の推進

中小企業及び個人事業主の経営課題に対し、コンサルティング機能を高め、企業経営支援を強力に推進してまいります。

相談態勢の充実

すべての営業部店をお客さまからの相談・苦情窓口とし、資金繰りや返済計画の見直し等の相談を真摯に承りました。

企業の再生計画策定支援の強化

お客さまの経営課題を把握したうえで中小企業再生支援協議会・経営改善支援センター・地域経済活性化支援機構(REVIC)等の外部コンサルタント等を活用し、再生計画策定支援に取り組むとともに、すでに経営改善計画を策定し再生に取り組んでいるお客さまをフォローしてまいります。

経営改善支援の取組み

審査部内の「企業経営支援室」が営業部店と協働しながら、恒久的な取組課題である企業経営支援を推進しました。

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

(単位:社)

	2016/3末	2017/3末	2018/3末
条件変更総数	474	448	407
好調先	70	61	37
順調先	52	42	51
不調先	352	345	319

REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数

(単位:社)

	2016/3期	2017/3期	2018/3期
REVIC	2	1	0
中小企業再生支援協議会	4	2	3

2018年度取組施策

(4) 事業承継期

コンサルティング会社や税理士等との連携による事業承継ソリューションの強化

セミナーの開催などを通じ事業承継に関する情報提供を行うほか、コンサルティング会社と連携して個別相談に応じることで、事業承継を考えている事業者の方への的確なアドバイスを行ってまいります。

M&Aの支援態勢の強化

専担者によるお客さまへの的確な提案や、外部ネットワークの活用等により、M&Aを検討するお客さまをサポートしてまいります。また、プライベートエクイティファンドとの連携や営業店からの情報提供力を強化しながら、案件に取り組んでまいります。

2017年度取組実績

事業承継ソリューションの強化

2017年度は、本部専担者2名を中心に、事業承継案件を173件対応し、うち15件が成約に至りました。

M&Aの支援態勢の強化

2017年度は、15先からの相談案件に対応し、うち3件が成約に至りました。

ベンチマーク

事業承継支援先数

M&A支援先数

(単位:社)

	2016/3期	2017/3期	2018/3期
事業承継支援先数	50	140	173
M&A支援先数	14	13	15

2. 地域の面的再生への積極的な参画

地域や利用される方と日常的・継続的に接触して地域情報を収集・蓄積したうえで、地域経済の課題や発展の可能性等を把握・分析し、地域の面的再生に向けて役割を果たしてまいります。

2018年度取組施策

地元大学等との産学連携事業の推進

地元大学(三重大学、三重短期大学、鈴鹿医療科学大学、皇學館大学等)との連携により、地域における人材育成の支援を行ってまいります。

大学の有する知識や人材を事業に活かしたい地元企業と、企業ニーズを把握したい大学との橋渡し役を果たしてまいります。

2017年度取組実績

地元大学との個別の取組み

〈三重大学〉

・「企画力養成演習」、「三重学(三重ブランドの創出)」講座への講師派遣、「大学院工学研究科 研究紹介と見学会」、「企業見学」の共催

〈三重短期大学〉

・「キャリア形成セミナー」への講師派遣、「第11回小論文・作品コンクール」(テーマ:共生社会を目指して)を共催

〈鈴鹿医療科学大学〉

・三重銀経営者クラブの「若手社員のためのコミュニケーション強化セミナー」での講師を依頼

〈皇學館大学〉

・「伊勢志摩定住自立圏共生学」、「産学協働講座」への講師派遣、「皇學館大生のための合同企業説明会in四日市」を共催

〈四日市大学〉

・「総合政策特殊研究(後期)」「キャリア基礎Ⅲ」講座への講師派遣、外国クルーズ船寄港の経済効果について協働研究実施

2018年度取組施策

地方公共団体等からの地域活性化に関する業務受託の推進

地元自治体を中心に、地域活性化に寄与する事業を積極的に受託してまいります。
また、「みえのインターネット物産展」開催のほか、他団体との連携強化を図り、地元事業の販売拡大をサポートしてまいります。

NPOの応援

NPOを地域活性化の重要な担い手と認識しており、NPOへの寄付や「NPOローン」などのNPO向け融資を通じて、活動を積極的に応援してまいります。

次世代育成支援、環境保全等社会貢献活動の積極的な推進

「みえぎんまなびの森」づくりや、「夏休み！銀行ワドキ体験隊」の開催を通じて、次世代育成支援や環境保全といった社会貢献活動を積極的に行ってまいります。
また、少年サッカー大会の開催、高校での「金融リテラシー講座」の実施など、社会貢献活動の幅を広げてまいります。



2017年度取組実績

地方公共団体等からの業務受託

三重県や四日市市、亀山市、四日市港管理組合などから調査・研究事業を受託するなど、地元を中心に幅広く地域活性化につながる調査研究事業を受託しました。

(9件の事業を受託)

また、三重県から「薬用植物供給体制構築事業」、「6次産業化サポートセンター事業」、「航空宇宙産業新規参入・販路拡大支援業務」、「認知症ケア製品等普及加速化事業」、四日市市から「四日市市農業再生戦略会議運営支援業務委託」、いなべ市から「薬用植物栽培技術確立支援事業」を受託しました。

NPOへの寄付

2004年度以降、地元NPOに毎年寄付をしており、2017年度は、「次世代育成支援」を主な活動分野とするNPO団体に対し、総額100万円を寄付しました。

NPO向けご融資の推進

NPO法人が国や自治体から助成金等を受ける場合の「つなぎ資金」ニーズに対応する「NPOローン」などにより、NPOのみなさまの資金需要にお応えしました。

2017年度は、NPO法人・団体に対して3件/1,290万円のご融資を行いました。

森林保全活動

2009年より、「環境保全意識の向上」、「次世代育成支援」を目的に、NPO法人「森林の風」と協働で、「みえぎんまなびの森」づくりなどの森林保全活動を進めています。

2017年度は、7月に「まなびの森植樹会」を実施したほか、9月には「御在所岳山上植樹イベント」を実施し、100本の植樹を行いました。

夏休み！銀行ワドキ体験隊の開催

毎年8月に、小学校高学年の児童と保護者の方を対象に、「夏休み！銀行ワドキ体験隊」を開催しています。2017年度は、28組65名の親子が参加されました。

金融リテラシー教育の実施

学生や生徒のみなさんに金融・経済の知識を学んでもらう場を提供することを目的に、2017年6月に四日市商業高校、2017年9月には名古屋コミュニケーションアート専門学校において出張授業を行いました。

スポーツ振興による次世代育成

地域のスポーツ振興による次世代育成を図ることを目的に、2017年5月に「三重銀行杯 第5回三重県小学生サッカー選手権大会」、7月には「第3回みえぎんカップ 三重銀行杯少年サッカー大会」を開催しました。

3. 地域のみなさまやご利用者に対する積極的な情報発信

地域密着型金融の取組みや成果については、ホームページのほか、ディスクロージャー誌等において、積極的に情報発信してまいります。

数値目標および実績

【2018年度 地域密着型金融 数値目標】

	2018年度 目標
地元(三重県+愛知県)事業性貸出先数	+300先
創業ファイナンス支援先数	100先
ビジネスマッチング対応件数	700件
事業承継支援件数	200件

【2017年度 地域密着型金融 数値実績】

	2017年度	
	目標	実績
創業支援件数	100件	141件
事業性評価の結果やローカルベンチマークを示して対話を行っている先数	250社	133社
ソリューション提案件数	1,000件	1,130件
販路開拓支援先数	300社	226社
M&A支援先数	20社	15社
事業承継支援先数	130社	173社
中小企業支援策の活用支援件数	100件	39件
本業支援に関連する研修等への参加者数	1,000名	1,038名

以上