

NEWS RELEASE

2019年7月29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状況について

株式会社第三銀行（頭取 岩間 弘）は、2018年7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2018年度中（2018年4月～2019年3月）における進捗状況について、「金融仲介機能のベンチマーク」を活用のうえ、下記のとおり取りまとめましたので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、2018年4月よりスタートさせております「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、ビジョンである「質の高い地域ナンバー1金融グループ」の実現に向け役職員一同総力を結集し、取り組んでまいりました。

2018年4月から2019年3月までの1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。

2. 数値目標に対する実績

指 標	2019/3 期 （目標）	2019/3 期 （実績）	2020/3 期 （目標）	2021/3 期 （目標）	目標 （3年間累計）
地元事業性貸出先数 （三重県+愛知県）	+60 先	+126 先	+60 先	+80 先	+ 200 先
創業ファイナンス 支援先数	250 先	270 先	250 先	250 先	750 先
ビジネスマッチング 対応件数	500 件	702 件	600 件	700 件	1,800 件
事業承継支援件数	200 件	289 件	200 件	200 件	600 件

なお、「地域密着型金融の推進に向けた取組み状況について」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・川口	0598-25-0363
----	-------	-------	--------------

キラリと光るあなたの銀行

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～

【2018年4月～2019年3月】

2019年7月

～目次～

1.	株式会社三十三フィナンシャルグループ	P1
2.	株式会社三十三銀行の誕生に向けて	P2
3.	顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮	P3
4.	地域の面的再生への積極的な参画	P14
5.	地域密着型金融の取組みを推進するための態勢整備	P19
6.	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	P20

株式会社第三銀行と株式会社三重銀行は、2018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、2018年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。

持続的発展に向けたビジネスモデルの実現



第1次中期経営計画(2018年4月～2021年3月)

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。

テーマ

「統合効果の早期実現・最大化」×「強固な経営基盤の構築」

||

地域とともに成長し続ける

基本方針

リレーションの構築

ソリューションの提供

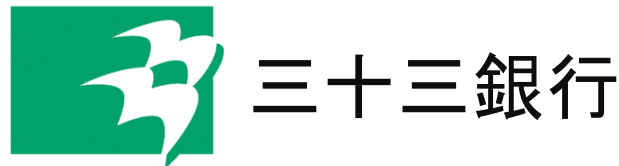
効率化と最適化

強力な営業体制の確立

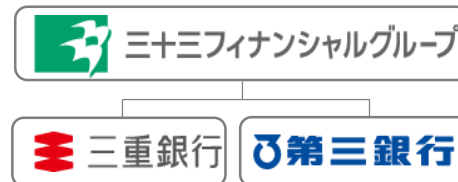
ローコストオペレーションの実現

強固な経営基盤の構築

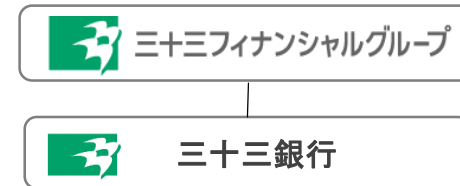
合併後の銀行



■ 現在



■ 合併後



合併の目的

両行の「強み」を完全に融合し、金融仲介機能を高度化させることで、より一層地域経済に貢献できる「質の高い地域ナンバー1銀行」を目指すとともに、合併シナジー効果を最大限に発揮し、経営の効率化を図ることで、強固な経営基盤を構築することを目的としています。

合併の要旨

■ 合併効力発生日
2021年5月1日

■ 商号
株式会社三十三銀行

■ 本店所在地
三重県四日市市西新地7番8号

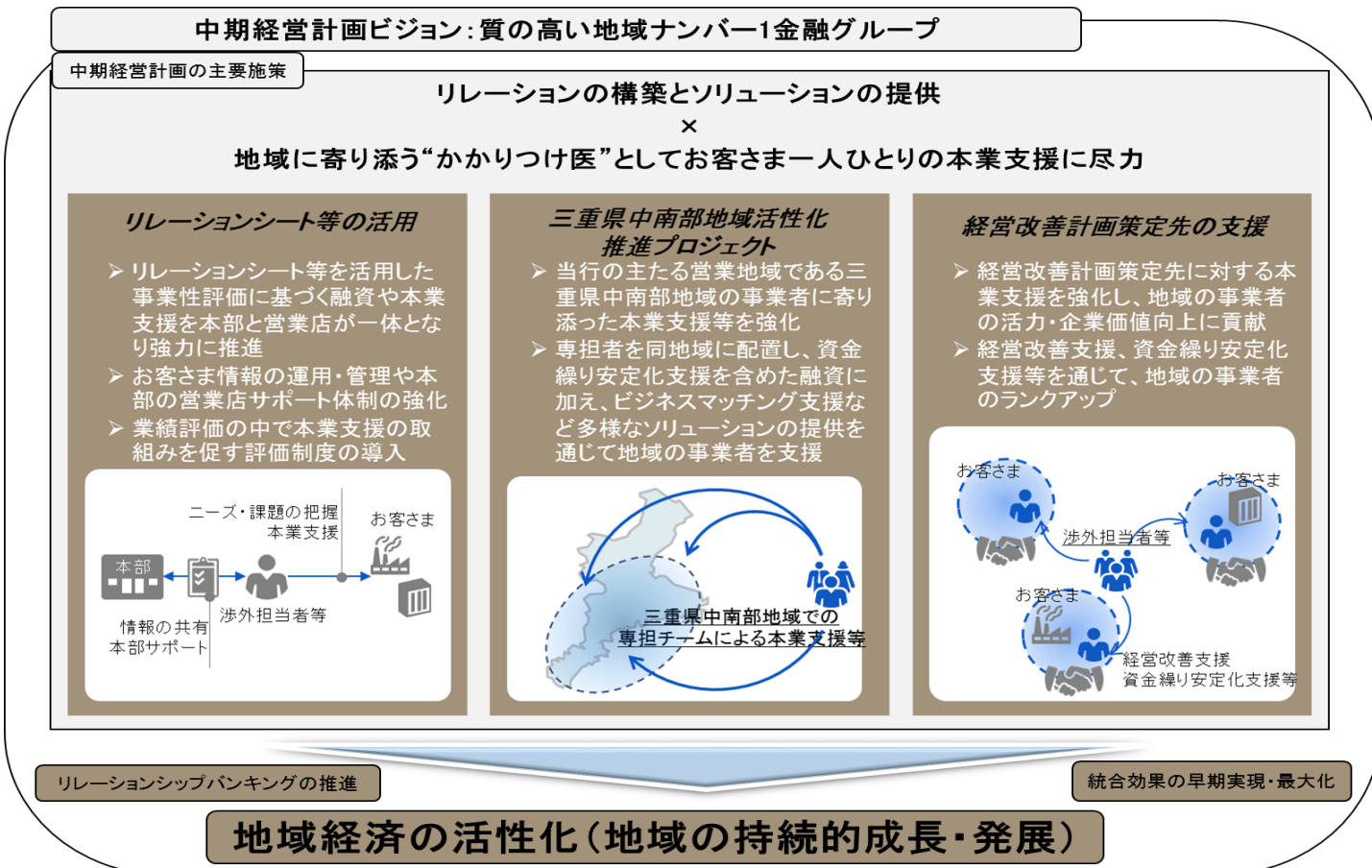
■ 資本金
374億円



合併を通じた企業価値向上と
更なる成長へ挑戦するステージへ

■ リレーションの構築とソリューションの提供

当行は、中期経営計画の基本方針にリレーションの構築とソリューションの提供を掲げています。地域経済の活性化に貢献するため、下記の主要施策を推進し、地域に寄り添う“かかりつけ医”としてお客さま一人ひとりの本業支援に尽力してまいります。



2016年9月に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庁が公表した金融仲介機能のベンチマークを活用し、中期経営計画等の諸施策に対する検証を行い、ビジョンの実現に努めています。

33FGのネットワーク

(2019年6月末現在)

三重県、愛知県および近隣広域地域を網羅する店舗網を活かし、お客さまとのリレーションの構築を通じて、最適なソリューションを提供いたします。

店舗数	三重					愛知	名古屋市内	名古屋市外	他都府県	合計	
	北勢	中勢	南勢	伊賀	東紀州						
第三銀行	64	22	21	11	4	6	18	16	2	14	96
三重銀行	57	43	6	3	5	-	16	8	8	2	75
合計	121	65	27	14	9	6	34	24	10	16	171



選択ベンチマーク

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	
2018/3	2019/3
14,558先	14,592先

地元取引先数				地元外取引先数	
2018/3		2019/3		2018/3	2019/3
12,062先		12,176先			
三重県	名古屋市	三重県	名古屋市	2,496先	2,416先
9,299先	2,763先	9,387先	2,789先		

共通ベンチマーク

	2018/3	2019/3
メイン先数	5,271先	5,195先
メイン先の融資額	3,236億円	3,218億円
経営指標等が改善した先数	3,654先	3,650先

	2017/3	2018/3	2019/3
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推移	2,178億円	2,165億円	2,172億円

地域別の企業数

地域別		合計
地元	地元外	
217,490先		
三重県	名古屋市	1,590,903先
85,244先	132,246先	

※金融仲介機能のベンチマークにおいて、三重県及び名古屋市を地元と定義しています。
 ※地域別の企業数：出典、2014年度の経済センサス基礎調査

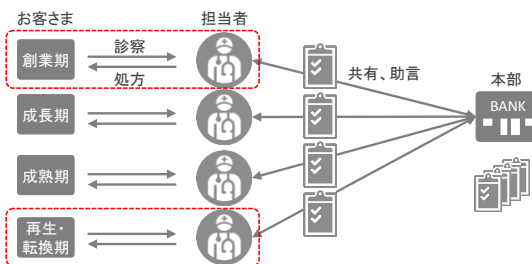
■ 地域経済活性化に向けた取組み～地域の“かかりつけ医”～

地域に寄り添う「かかりつけ医」として、お客さま一人ひとりの本業支援に尽力することで、地域経済の活性化に貢献してまいります。

地域の”かかりつけ医”として本業支援の強化

対外の取組み

- ・ 地域のお客さまのかかりつけ医として、お客さまとの会話から、経営状況および課題を診断。
- ・ 課題に対して、保有する多様なソリューションからお客さまにとって最適な対応を処方。



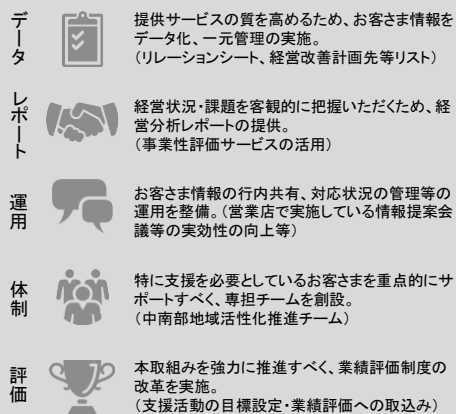
大変なときにこそ寄り添う存在

地域経済に貢献すべく、特に支援を必要とされている**創業・第二創業期**および**再生・転換期**のお客さまに経営資源を積極投入。

- ・ 創業支援商品の開発：創業初期の貸出条件を優遇するなどお客さまに応じた商品を用意し、新しい挑戦をする経営者を応援。
- ・ 承継支援サービスの拡充：事業売却、転廃業支援だけでなく、販路拡大支援、税務、相続対策等、お客さまのお悩みをトータルに支援。

行内の取組み

- ・ お客さま一人ひとりの課題に最適な処方すべく、ツールの高度化、運用の強化。
- ・ お客さま本位の業務運営を推進すべく、体制の再構築、評価制度の見直しを実施。



事業性評価シート活用先数

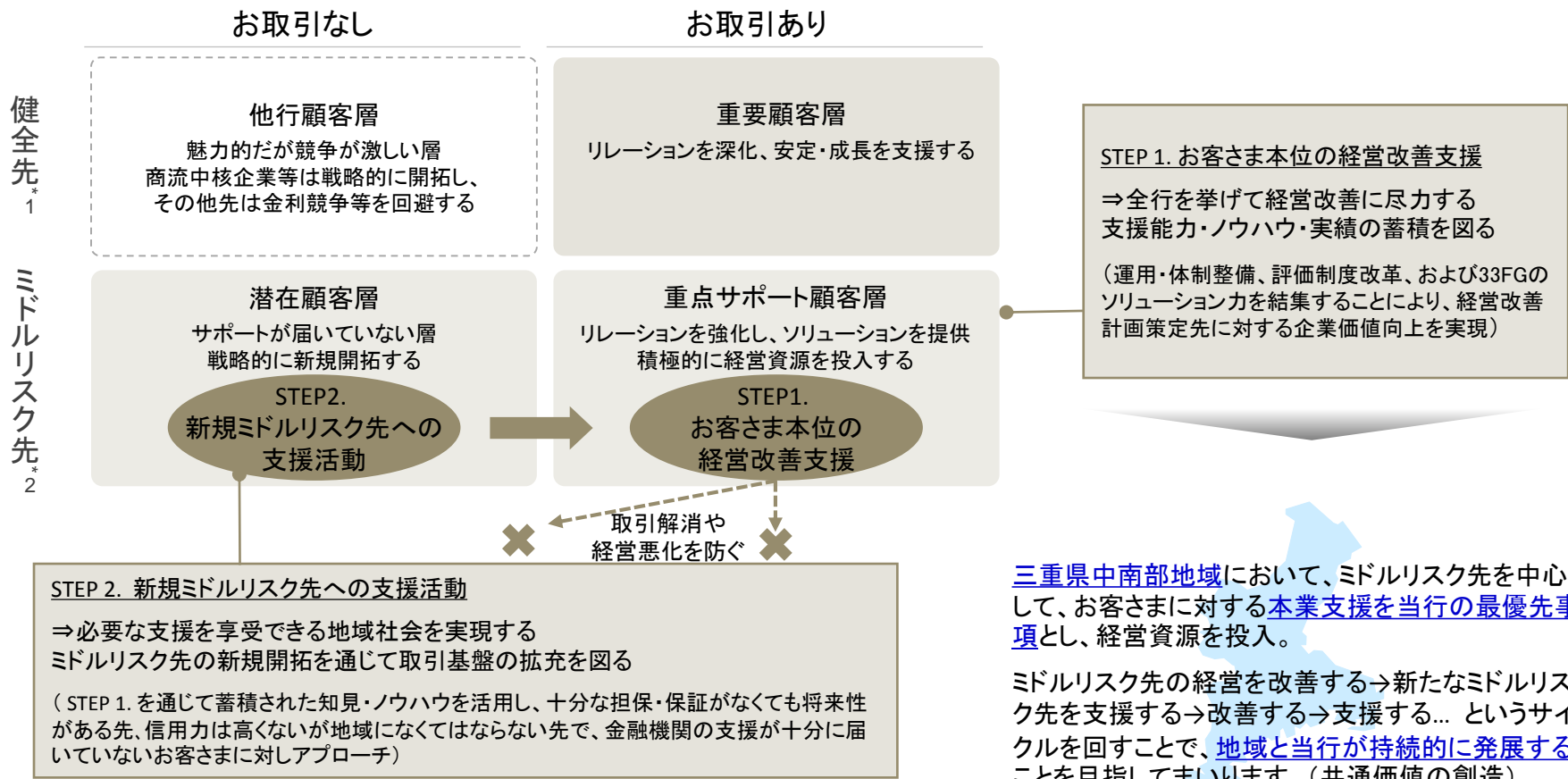
	2018/3	2019/3
事業性評価シート活用先数※	808先	1,943先

※リレーションシート及び事業性評価サービスを活用した先

選択ベンチマーク

	2018/3	2019/3
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	1,892先	3,265先
上記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	517先	996先

■ 持続的発展に向けたビジネスモデル～ミドルリスク先への真正面の本業支援～



*1 正常先上位のお客さま

*2 正常先下位等のお客さま

■ ミドルリスク先に対する支援事例

事例1

ABL(資産担保融資)を活用したファイナンス支援事例(真珠加工・卸売業)
(中南部地域活性化推進チームによる取組み)

三重県の地域資源の一つである真珠の加工・卸売業を営む事業者に対してABLの取組みによる仕入資金の支援を実施いたしました。具体的には、業容拡大・収益改善に繋がる支援として真珠を動産担保とするABLを活用したファイナンスを実施いたしました。

共通ベンチマーク

	2018/3	2019/3
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数	1,091先	1,802先
上記計数の全与信先数に占める割合	7.5%	12.3%
事業性評価に基づく与信残高	934億円	1,276億円
上記計数の全与信先の融資残高に占める割合	11.0%	14.4%

選択ベンチマーク

地元の中小企業融資の与信先数のうち、無担保融資先数及び無担保融資額の割合

	2018/3	2019/3
地元中小与信先数①	11,975先	12,095先
地元中小向け融資残高②	5,026億円	5,106億円
無担保融資先数③	6,970先	7,176先
無担保融資残高④	1,554億円	1,598億円
③/①	58.2%	59.3%
④/②	30.9%	31.3%

事例2

ミドルリスク先に対する信用貸の増加を伴うリファイナンス支援(工事業)

業況は回復傾向で一定のキャッシュフローは確保しているものの、返済軽減をしている法人(工事業)のお客さまの資金繰りの安定化に資する融資支援を行いました。具体的には長期的な視点に立って、新たな信用供与(当座貸越)と他行肩代わりを含めたリファイナンスを実施いたしました。

【取組内容】

(当行)

証書貸付4本(プロパー)

証書貸付2本(保証協会)

(他金融機関)

証書貸付1本(プロパー)

(当行)

証書貸付1本(プロパー)

証書貸付1本(保証協会)

(他行肩代わり)

証書貸付1本(プロパー)

(新規の信用供与)

当座貸越(プロパー)

選択ベンチマーク

経営者保証に関するガイドラインの活用先数及び全与信先数に占める割合

	2018/3	2019/3
全与信先数①	14,558先	14,592先
ガイドライン活用先数②	1,532先	1,594先
②/①	10.5%	10.9%

■ お客さまのライフステージに対応した多様なソリューションの提供

お客さまとのリレーションを構築し、様々なライフステージにある事業先の課題やニーズに対して、最適なソリューションの提供を強化してまいります。

	主要施策等
創業・新事業支援	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 創業計画の策定支援、6次産業化支援、創業向け融資商品の拡充保証協会、政府系金融機関、商工会議所等を活用した支援
成長支援	<ul style="list-style-type: none"> ◇ ABLやコベナンツ付融資など多様な信用供与手法による支援 ◇ ファンドやクラウドファンディングによる支援 ◇ ビジネスマッチングを活用した販路拡大支援 ◇ 補助金等申請支援、知財ビジネス評価書を活用した支援 ◇ クロスボーダーローンの推進、提携先の活用等による事業先のアジア事業へのファイナンスや外為取引に対する支援 ◇ 東南アジア(タイ、ベトナム、インドネシア、フィリピン等)を中心とした取引先の海外進出支援
経営相談	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 経営改善計画の策定支援 ◇ 外部機関、外部専門家との連携等を通じた経営改善支援
事業再生・転廃業支援	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 中小企業再生支援協議会等の外部機関、専門コンサルタント等を活用した支援 ◇ DDS等の金融支援 ◇ 債務者の負担軽減と再スタートを図るための早期の転廃業支援
事業承継支援	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 「企業オーナーonline」や提携専門家等を活用した企業経営者の事業承継等の課題解決支援 ◇ M&Aアドバイザー業務 ◇ 自社株評価の実施など、株式承継に関する支援 ◇ 「経営者保証に関するガイドライン」を活用した支援

選択ベンチマーク

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先数	2018/3	2019/3
	2先	18先

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

	2018/3	2019/3
REVIC	2先	5先
中小企業再生支援協議会	8先	17先

共通ベンチマーク

中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況※

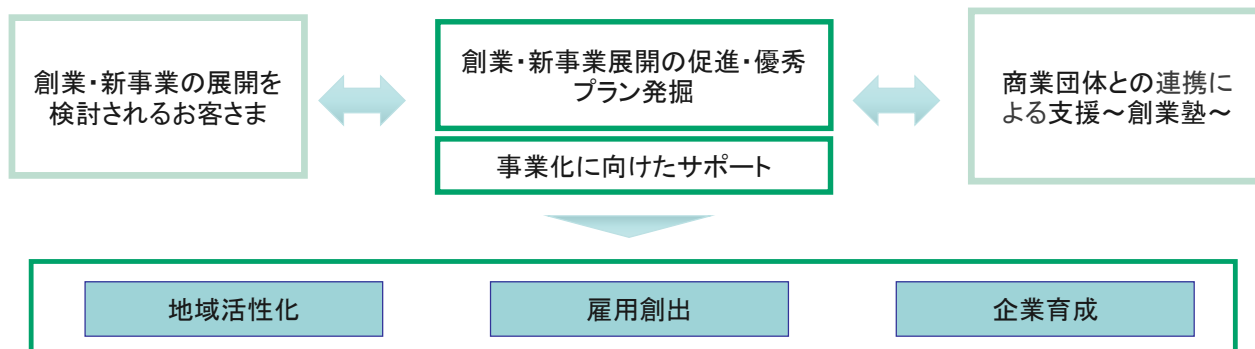
	2018/3	2019/3
総数	2,176先	1,923先
好調先	96先	41先
順調先	385先	155先
不調先	1,695先	1,727先

※条件変更先の定義を2019年3月期より、変更しているため、2018年3月期とのデータの連続性はございません。

■ 創業期のお客さまへの取組支援 ①

33FG 33FGビジネスプランコンテスト

三重県・愛知県で創業・新事業展開を予定している法人・個人の方からビジネスプランを募集、表彰し、事業化に向けたサポートを実施いたしました。



2018年度は35件の応募うち9件を表彰

◆ 2019年度についても、33FGビジネスプランコンテスト2019を開催いたします。

共通ベンチマーク	2018/3	2019/3
当行が関与した創業件数	109件	271件
当行が関与した第二創業件数	0件	3件

選択ベンチマーク	2018/3	2019/3
創業計画の策定支援	67先	90先
創業期の取引先への融資(プロパー)	33先	66先
創業期の取引先への融資(保証協会付)	68先	192先
政府系金融機関や創業支援機関の紹介	0先	14先

支援内容別創業支援先数	2018/3	2019/3
創業計画の策定支援	67先	90先
創業期の取引先への融資(プロパー)	33先	66先
創業期の取引先への融資(保証協会付)	68先	192先
政府系金融機関や創業支援機関の紹介	0先	14先

創業期のお客さまへの取組支援②

事例1

ファンド「さんぎん成長事業応援投資事業有限責任組合」を活用した成長支援

鮮魚販売等を営む法人（食品小売業）が鮮魚取扱のノウハウを活かした従来にはない美味しい介護食の研究・開発に取り組むための資金として、当該ファンドを活用した支援を実施いたしました。

ファンド名	さんぎん成長事業応援投資事業有限責任組合
設立日	2016年8月2日
ファンド総額	6億円(2018年4月増枠)
出資額	有限責任組員：当行、他5億98百万円 無限責任組員：山田コンサルティンググループ(株)2百万円
運営会社	山田コンサルティンググループ(株)
投資対象	観光・医療・介護・環境・エネルギー、新事業展開、地方創生に関連する事業者(特産品製造・販売等)等



事例2

創業支援融資商品「トライアングル」

これから事業を始める個人、法人の方および事業を開始5年未満の個人、または設立日から5年未満の法人の方を対象として、日本政策金融公庫と連携した創業支援融資商品「トライアングル」の取扱を開始し、4先のお客さまに対して取組みいたしました。



創業融資 トライアングル TRIANGLE	
融資機関	第三銀行 日本政策金融公庫
ご利用いただける方	これから事業を始める個人・法人の方、また事業開始後5年以内の個人・法人の方
お申し込み先	第三銀行 各支店
ご融資金額	2,000万円以内(銀行、日本政策金融公庫の融資枠)
ご融資期間	銀行標準の期間
ご返済方法	お好きな返済回数にすることができます。
ご返済方法	元金均等返済、元金元金均等返済
担保	銀行標準
連帯保証人	○個人連帯保証 ○法人代表者
手数料	銀行標準 ※元金均等返済の場合は元金均等返済が安くなります。
ご融資の条件	○返済の滞り ○返済の滞り ○返済の滞り ○返済の滞り
ご利用いただける業種	○飲食業 ○小売業 ○サービス業 ○製造業 ○建設業 ○不動産業 ○運輸業 ○情報通信業 ○医療・福祉業 ○教育・研究開発業 ○農業・畜産業 ○漁業 ○林業 ○鉱業・採石業 ○建設業 ○製造業 ○サービス業 ○小売業 ○飲食業 ○宿泊業 ○娯楽・文化・スポーツ業 ○健康・福祉業 ○教育・研究開発業 ○情報通信業 ○運輸業 ○不動産業 ○金融業 ○保険業 ○不動産賃貸業 ○不動産管理業 ○不動産仲介業 ○不動産鑑定業 ○不動産コンサルティング業 ○不動産調査業 ○不動産鑑定士事務所 ○不動産鑑定士事務所 ○不動産鑑定士事務所
その他	○他社1,000万円を超えるご融資を希望される場合は保証が別途必要です。 ○保証料は日本政策金融公庫の保証料が適用となります。 ○審査結果、ご融資決定はご融資の開始日より遅くはなりません。審査のペースが異なります。

創業パック 98537のサービスが【最大100万円】
事業補助(ビジネス) 最大100万円(月額1.66万円) | **外注WEBサービス** 最大100万円(月額1.66万円) | **貸付** 最大100万円(月額1.66万円)

■ 成長期～成熟期のお客さまへの取組支援

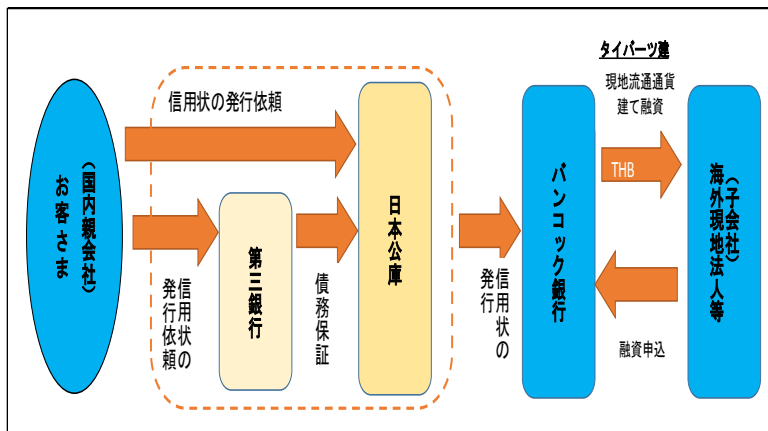
事例1

日本政策金融公庫との連携における海外展開支援事例

タイに海外現地法人をもつ製造業のお客さまに対して日本政策金融公庫と連携したスタンドバイクレジット制度(以下、「SBLC制度」といいます。)による海外現地法人の資金調達支援を実施いたしました。

具体的には、お客さまのタイ現地法人の機動的な現地通貨建ての資金調達ニーズに対して、日本政策金融公庫と連携して「SBLC制度」を活用し、バンコック銀行(タイ)に対してお客さまの現地法人の債務を保証する信用状を発行いたしました。

【SBLC制度の概要】



事例2

33FG

JTBとの「海外からの誘客」に関する商談会



三十三フィナンシャルグループでは、訪日観光客に対してアピールできる地域の観光素材や商材等を有する事業者さまと株式会社JTBとの商談会を開催します。訪日観光客の誘客、プロモーションに関心をお持ちの事業者さまは積極的にご参加ください。

1. 募集内容

訪日観光客の誘客、プロモーションに関心をお持ちの事業者さま

募集ニーズ

- 観光施設、宿泊施設、温泉
- 伝統工芸品、地域特産品
- 観光客向けの体験型サービスとして活用できる可能性のあるもの
- 古民家・商家、歴史的建造物で宿泊施設等として活用できる可能性のあるもの
- その他新しい観光素材になりうるもの

【募集期間】 2019年1月28日～2019年2月28日

【募集企業数】 6社

2. 開催概要

【開催日】 2019年3月12日(火) 【参加費用】 無料
【会場】 三井住友銀行 本店4階 会議室(三井住友四日市市西新地7番8号)
【商談時間】 45分/個別面談方式(商談時間制は面談可否の決定後に調整させていただきます)
【主催】 株式会社三井住友銀行、株式会社三井住友銀行、株式会社三十三銀行

3. 本件に関するお問い合わせ先

◆◆◆ 株式会社 三井住友銀行 ◆◆◆
営業推進部 法人営業課 担当：伊藤、安達、松長
〒515-8530 松坂市京町510番地 TEL：0598-25-0526 FAX：0598-25-0528

※本件に関するご質問等は、発行担当書宛にご連絡をいただき、株式会社JTBへの要領のご照会はご遠慮ください。
※商談会は、ご参加いただいたエンターテインメントの募集内容等が確認し、集談の可否が決定されます。また、申込み多数の場合は、株式会社JTBにて抽選実施を予定しておりますのでご了承ください。
※お客さまの情報は主催者および貴社企業内で共有しますが、本商談会の目的以外には利用しません。

再生・転換期等のお客さまへの取組支援

事例1

企業経営者向けWebサイト 企業オーナーonline

企業経営者が必要とする企業経営に関する情報を、様々な角度から分かりやすくコラム記事形式で紹介する専用Webサイトです。事業承継やM&A、経営改善、法人保険、収益不動産など、身近なものから専門的なものまで、幅広いカテゴリーの情報を、忙しい経営者の方でも本Webサイトを通じて手軽に得ることができます。



事例2

次世代経営者・企業者等向け 「さんぎん経営塾」の開講

中小企業経営者の高齢化が進む中、事業承継問題は非常に重要な課題（特に伊勢・志摩地区）であり、企業の持続的成長を実現し、次世代後継者・起業者等向けにリーダーとしての醸成を促すため、第1期「さんぎん経営塾」を三重県伊勢市で開講いたしました。

2018
年度
6月開講

志高き若手経営者・後継者・経営幹部のための

第1期 さんぎん経営塾



◆ 2019年度についても、第2期「さんぎん経営塾」を開講いたします。

3. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

■ ライフステージに応じた最適なソリューションの提供

選択ベンチマーク

本業支援先数及び
全取引先数に占める割合

	2018/3	2019/3
全取引先数①	14,558先	14,592先
本業支援先数②	954先	1,463先
②/①	6.6%	10.0%

選択ベンチマーク

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

	2018/3	2019/3
全取引先数①	14,558先	14,592先
①の融資残高②	8,483億円	8,854億円
ソリューション提案先数③	328先	665先
③の融資残高④	356億円	425億円
③/①	2.3%	4.6%
④/②	4.2%	4.8%

選択ベンチマーク

販路開拓支援を行った先数
(地元・地元外・海外別)

	2018/3	2019/3
地元	121先	208先
地元外	20先	26先
海外	0先	0先

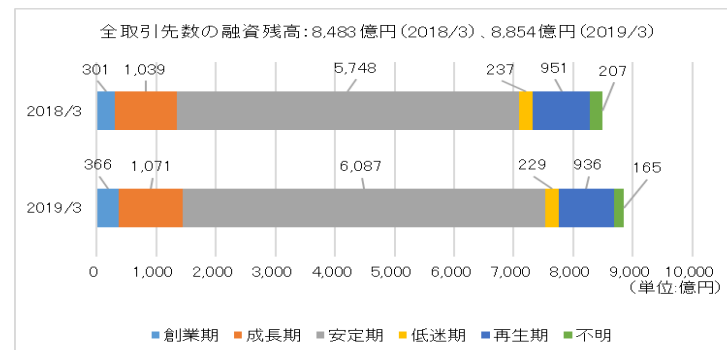
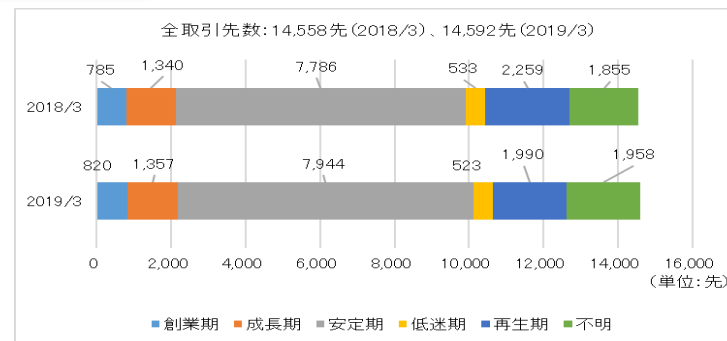
選択ベンチマーク

	2018/3	2019/3
M&A支援先数	53先	67先
ファンドの活用件数	2件	4件
事業承継支援先数	78先	225先
転廃業支援先数	94先	66先
地域の垣根を越えて成約した ビジネスマッチング件数	106件	159件

独自のベンチマーク

共通ベンチマーク

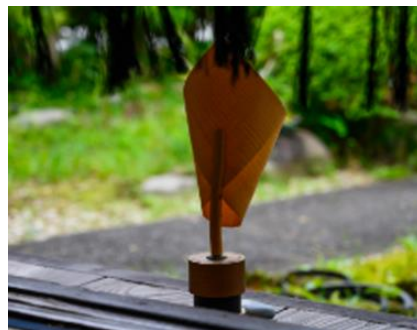
ライフステージ別の全取引先数及び融資額



■ 地域商社である株式会社ネーブル・ジャパンの設立への参画

2018年6月に始動した「地方創生推進プロジェクト」を中心に、地元の特産品・観光資源のインバウンド・アウトバウンドの促進を図るほか、グループネットワークを活用した地域の商流拡大支援等に取り組んでまいりました。具体的には、当行、地元事業者、個人が中心となった民間資本100%の地域商社である「株式会社ネーブル・ジャパン」(出資及び役職員派遣)の設立に参画いたしました。

	株式会社 ネーブル・ジャパン
設立年月	2018年9月(10月開業)
資本金	55百万円(2019年6月末現在)
所在地	三重県松阪市
設立目的	松阪市を活性化し、市民が誇りを持てる地域にするため、地方創生を推進する。 商材、知財、人材等の地域資源を磨き、再編集することで、「儲かる仕組み」を作り、その利益を松阪市の活性化のために活用する。
事業内容	地元の資源・商品を高付加価値化して販売 地元の知的財産の事業化支援 地元の資源・文化財を活用したインバウンドの促進 等



株式会社ネーブル・ジャパンでの取扱商品の一例です。松阪市のイノベーターの知財と地域の木材資源を組み合わせた木製スピーカーです。音のエネルギーを集中させ、強いエネルギーに変えた後に、木を共振させる技術が活用されています。

33FG ■ 地方創生・地域活性化

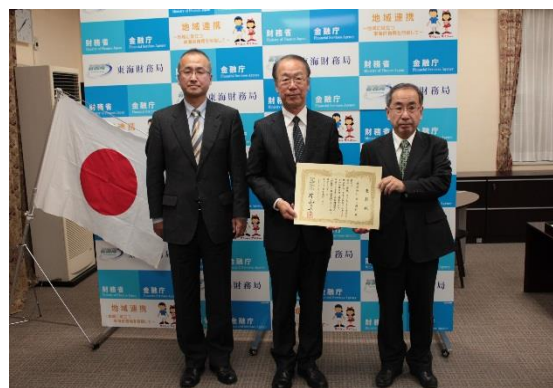
「ONSEN・ガストロノミーウォーキングin湯の山温泉」の開催

2018年9月に、温泉や地元の趣向を凝らした特産品の魅力を参加者にアピールするなど、地域に根ざした食の支援と観光振興を目的とした「ONSEN・ガストロノミーウォーキングin湯の山温泉」を開催いたしました。(2017年11月に一般社団法人ONSEN・ガストロノミーツーリズム推進機構と金融機関として全国で初めて提携しています。)



地方創生に資する金融機関等の「特徴的な取組事例」として表彰

三十三フィナンシャルグループの先進的なガストロノミーコンテンツや観光商品の企画等の取組みが評価され、内閣官房まち・ひと・しごと創生本部事務局より“金融機関等の特徴的な取組事例”として表彰されました。



鈴鹿市、吉本興業株式会社との包括連携協定の締結

三重県鈴鹿市の活性化を図ることを目的に、当行、三重銀行および三十三総研は、鈴鹿市、吉本興業株式会社と鈴鹿市の名産品の開発及び国内外におけるPRや観光の誘致などに関する包括連携協定を2018年12月に締結いたしました。



■ 地域社会への貢献①

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け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いたしました。また、2019年4月よりCSR私募債を商品改定し、SDGs私募債として取扱いを開始いたしました。私募債の発行に際し、発行手数料の一部を、SDGsの目標達成に向けて取り組む組織・団体に対して寄贈しています。

※SDGs(持続可能な開発目標)とは

2015年9月の国連サミットで採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」にて記載された2016年から2030年までの国際目標です。持続可能な世界を実現するための17のゴール、169のターゲットから構成されています。



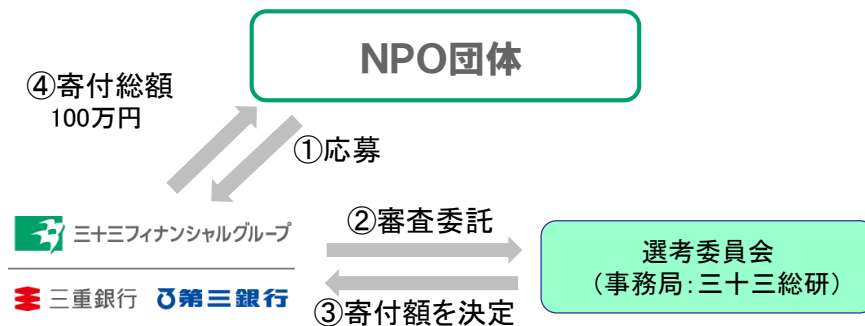
寄贈式の模様



33FG

NPO応援基金

環境保全、次世代育成支援を主な活動分野とする三重県内のNPO団体に、総額100万円を寄付いたしました。



NPO交流会

2019年3月、寄付をさせていただいた19団体をご招待し、勉強会および懇親会を開催いたしました。



勉強会



懇親会

■ 地域社会への貢献②

「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(7月)



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。

「夏休み！お絵描きコンテスト2018」の開催(7月～8月)



次世代を担う子どもたちの健康な発育に繋がる「食育」の啓発を目的とする企画。

「第三銀行杯U12三重県少年サッカー選手権大会」の後援(1月)



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。

「キッズISO14000プログラム」の取組み(7月)



毎年地域の小学校児童に対して実施している家庭を含めた環境保全活動を促進することを狙いとする子供向け教育。

▶ 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実施しております。

■ 地域社会への貢献③

「さんぎんの森」づくりの展開(10月)



環境保全活動の一環として、松阪森林公園で間伐などを第三銀行職員、三重銀行職員および職員家族等で行いました。

「松阪かるた交流会」の開催(10月)



「松阪市と第三銀行の地域活性化に関する連携協定」の一環として、松阪市の名所・名物・ゆかりの人物を題材に「松阪かるた」を製作し、松阪市の魅力をアピールいたしました。

「ヘルプマーク」普及活動への寄付実施(8月)



33FG

第三銀行、三重銀行、三重リース及び三重銀総合リースは、「ヘルプマーク※」の普及活動を展開するNPO法人に対して、寄付を行いました。

※障がい者や、難病の方など、外見上では分かりづらいものの援助や配慮を必要としている方が周囲に援助の必要を知らせるためのマークです。

「三銀ふるさと文化財団」による顕彰事業(3月)



社会貢献事業の一環として地域文化の発展と向上に貢献された個人・団体に「三銀ふるさと三重文化賞」を授与しました。

➤ 当行では文化振興事業に積極的に取組み、環境対策への取組み、地域文化の振興・発展に貢献していく等、地域社会の活性化に貢献しています。

■ 地域密着型金融の推進のための人材育成

目利き入門塾、目利き師範塾の開講

お客さまのニーズに的確に対応し、最適なソリューションを提供するため、高いコンサルティング力を有する人材の育成を図ってまいりました。事業の将来性に関する「目利き」能力の向上を図り、リスクに応じて融資を行うことのできる人材の育成を目指した研修として、「目利き入門塾」、「目利き師範塾」を継続的に開講しています。

三重銀行及び外部機関への派遣

2018年4月より、三重銀行が有するデリバティブ業務などのソリューションノウハウの共有・相互活用を図るため、三重銀行に当行職員2名をトレーニーとして派遣するとともに、定期的な情報交換等の実施などを通じてソリューション手法の多様化・高度化に努めました。この他、高度な専門的知識を持つ人材の育成を図るため、中小企業大学校に職員1名を派遣いたしました。

選択ベンチマーク

本業支援に関連する研修等の実施回数、参加者数、資格取得者数

	2018/3	2019/3
研修実施回数※	54回	45回
参加者数	548人	439人
資格取得者数※	2人	4人

※本業支援に関連する研修等は、目利き、事業性評価、ソリューション、事業融資関連の研修を集計しています。

※資格取得者数は、中小企業診断士、農業経営アドバイザー等の資格取得者を集計しています。

33FG

窓口対応コンクールの開催

お客さまのニーズを正しく把握し、「顧客本位」のサービス提案力を向上させるOJTの一環として、また、その取組みを披露する場として、窓口対応コンクールを三重銀行とともに開催いたしました。



「目利き入門塾」、「目利き師範塾」の卒業生推移

	2018/3	2019/3
目利き入門塾	0人	12人
目利き師範塾	6人	0人
合計	6人	12人

6. 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おります。

投資家への情報発信活動(IR活動)及び地域への情報発信活動(CR活動)を例年7月頃に開催しております。2018年は5月から6月に、CR活動として「三十三フィナンシャルグループ設立記念懇親会」を10会場で開催いたしました。



■ 数値目標に対する実績

指 標	2019/3期(目標)	2019/3期(実績)	2020/3期(目標)	2021/3期(目標)	目標(2018/4~2021/3累計)
地元事業性貸出先数 (三重県+愛知県)	+60先	+126先	+60先	+80先	+200先
創業ファイナンス支援先数	250先	270先	250先	250先	750先
ビジネスマッチング対応件数	500件	702件	600件	700件	1,800件
事業承継支援件数	200件	289件	200件	200件	600件