

MIE BANK NEWS RELEASE

各 位

2017年6月30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、2017 年度の取組施策ならびに 2016 年度の取組実績をお知らせいたします。

当行は、2015 年 4 月より中期経営計画「成長 ～地域とともに～」に取り組んでおり、地域密着型金融の推進による金融仲介機能の発揮は、この中期経営計画の遂行と軌を一にするものであります。

当行は、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2017年度の取組施策と2016年度の取組実績を掲載しています。)

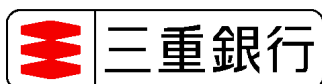
「金融仲介機能のベンチマーク」とは

金融庁が、金融機関における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を策定、公表したもので、①すべての金融機関が金融仲介の取組みの進捗状況や課題等を客観的に評価するために活用可能な「共通ベンチマーク」と、②各金融機関が自身の事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて選択できる「選択ベンチマーク」から構成されています。これらに加え、金融機関において金融仲介の取組みを自己評価するうえで、より相応しい独自の指標(「独自ベンチマーク」)がある場合には、その指標を活用することも歓迎されています。

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



(株)三重銀行 総合企画部 広報室
四日市市西新地 7-8 TEL059-354-7172

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は、中期経営計画の遂行と軌を一にするものです。

当行が目指す姿として掲げている「地元で確固たる存在感を示し、成長し続ける銀行」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。

当行では、金融庁より公表された「金融仲介機能のベンチマーク」を活用し、金融仲介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。

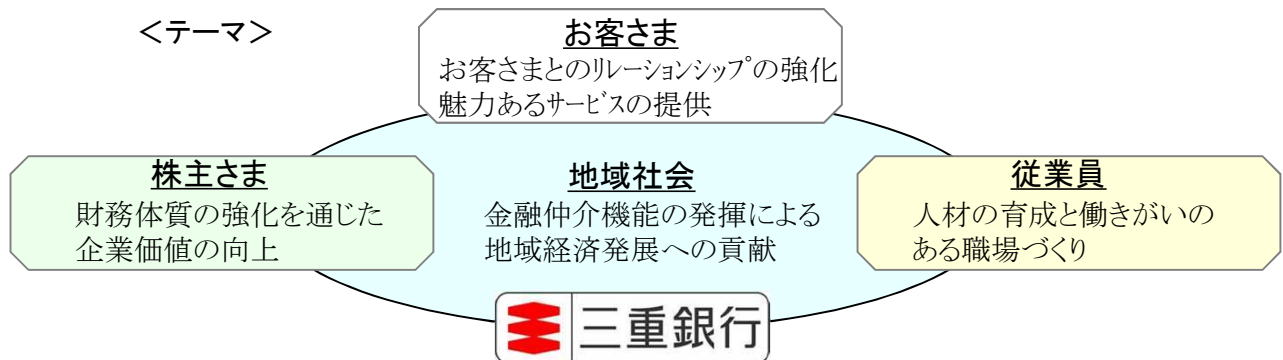
中期経営計画 **成長** ～地域とともに～

期間

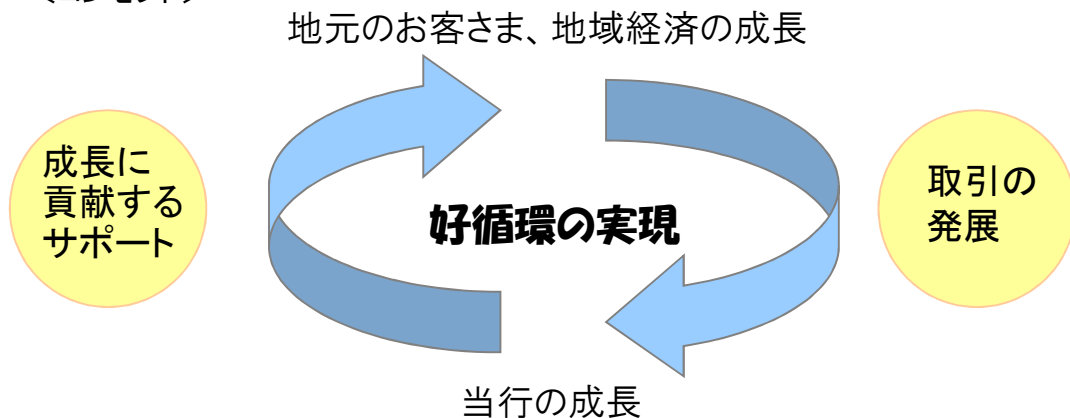
2015年4月～2018年3月

目指す姿

地元で確固たる存在感を示し、成長し続ける銀行



<コンセプト>



ベンチマーク

地域別の事業性貸出先数の推移

(単位:社)

	2015/3末	2016/3末	2017/3末
地元	5,825	6,078	6,401
三重	4,498	4,669	4,843
愛知	1,327	1,409	1,558
地元外	246	256	273
合計	6,071	6,334	6,674

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
メイン先	1,935	1,959
うち経営指標等が改善した先	1,505	1,484
メイン先の融資残高	2,452	2,696

3年間の事業年度末の融資残高の推移

	2015/3末	2016/3末	2017/3末
	1,729億円	1,951億円	2,203億円

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	2016/3末	2017/3末	2016/3末	2017/3末	2016/3末	2017/3末	2016/3末	2017/3末
216先	304先	518先	521先	3,425先	3,416先	180先	197先	485先	461先
268億円	518億円	1,149億円	1,188億円	6,172億円	6,000億円	309億円	364億円	293億円	264億円

2017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「みえぎん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。

2016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・新事業に対するサポートを積極的に行い、2016年度は81件/18億円の創業・新事業支援融資を行いました。

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」、名張市雇用創造協議会より「3大経営課題解決セミナー」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。

「みえぎんビジネスプランコンテスト」等による起業家支援

本年度も継続してビジネスプランコンテストを実施し50件の応募を頂き、そのうち6件を表彰しました。また昨年度のコンテスト受賞者のうち6件のビジネスプランの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
創業件数	77	85
第二創業件数	2	1

創業支援先数(支援内容別)

(単位:社)

	2016/3期	2017/3期
創業計画の策定支援	60	70
信用貸付(プロパー融資)	28	33
信用保証付き融資	34	44
政府系金融機関や創業支援機関の紹介	10	11

(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

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
全取引先	5,999	6,253
うちソリューション提案件数	826	962
うち本業支援件数	379	526

(単位: 件)

2016/3期	2017/3期
36	59

2017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。

2016年度取組実績

ビジネスマッチングの拡充

2016年度のマッチング件数は636件で、うち103件が成約しました。また、従来の「地方銀行フードセレクション」や上海での商談会に加え、本年度よりバンコクでの製造業向け商談会を共催しました。

また、株式会社KADOKAWAを元請とする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	参加者 (当行取引先)	時期
Mfair/バンコク2016ものづくり商談会	2社	2016年6月
FBC上海2016ものづくり商談会	5社	2016年9月
地方銀行フードセレクション	10社	2016年11月
FBCハノイ2017ものづくり商談会	4社	2017年2月
株式会社KADOKAWAとのマッチング商談会	14社(団体)	2017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
地元(三重・愛知)	231	168
地元外	4	5

※2016/3期は件数ベースでの算出
(先数では重複あり)

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、2016年度は163件の国際ビジネスの相談を受け付けました。

2017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、航空宇宙産業、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、ニーズに対する確にお応えしてまいります。

2016年度取組実績

多様な資金調達手段の提供

ABLやプロジェクトファイナンスの活用による支援やプライベートエクイティファンドと連携した資金調達支援を行いました。また、クラウドファンディングによる資金調達支援も積極的に行いました。

〈成長分野のサポート〉

医療・介護分野に対して、2016年度は29件/94億円のご融資を取り組みました。また、航空宇宙産業への進出支援を10件取り組みました。

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
6	1

事業性評価に基づく融資の取組み

2016年12月に「事業性評価シート」を制定し、運用を開始しました。「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
全与信先数	6,875	7,204
うち事業性評価融資先数	141	277
割合	2.1	3.8

(単位:億円、%)

	2016/3末	2017/3末
全与信残高	9,021	9,428
うち事業性評価融資残高	262	381
割合	2.9	4.0

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
0	108

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件数及び新規融資件数に占める割合

(単位:件、%)

	2016/3期	2017/3期
新規に無保証で融資した件数(A)	914	969
新規融資件数(B)	5,171	5,295
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

2017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。

2016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
海外ビジネスセミナー(ミャンマービジネス)	35名	2016年7月
ECを活用した販路拡大セミナー	26名	2016年11月
アパート・マンション長期経営安定塾	24名	2016年11月
航空宇宙産業進出支援セミナー	37名	2016年11月
ものづくり補助金・経営力計画セミナー	41名	2016年11月
米国ビジネスセミナー	57名	2017年2月
みえぎん次世代経営者育成塾 (半年間・計6回講義)	24名	2016年4月 ～2016年9月
	24名	2016年10月 ～2017年3月

審査能力向上研修の実施

2016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、935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
研修実施回数	26	35
参加者数	621	935
資格取得者数	133	132

(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
条件変更総数	474	448
好調先	70	61
順調先	52	42
不調先	352	345

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
REVIC	2	1
中小企業再生支援協議会	4	2

2017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。

2016年度取組実績

事業承継ソリューションの強化

2016年度は、本部担当者3名を中心に、事業承継案件を140件対応しました。

M&Aの支援態勢の強化

2016年度は、13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
事業承継支援先数	50	140
M&A支援先数	14	13

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。

2017年度取組施策

「地方創生」に向けた地域活性化施策

当行と、当行のシンクタンクである株式会社三重銀総研が、それぞれの有するネットワーク・ノウハウ・知見を結集し、地方公共団体等と連携しながら、「地方創生」に向けた地域活性化施策に取り組んでまいります。

2016年度取組実績

地方創生推進室の設置

2016年4月に「地方創生プロジェクトチーム」の発展的組織である「地方創生推進室」を設置いたしました。

地方公共団体・商工会議所等との連携・協力によるサポート

地方創生の諸問題に取り組むことで新たな地域活力の創出に寄与することを目的に、地方公共団体、商工会議所と連携協定を締結しました。

(四日市駅前商店街振興組合:5月、名張商工会議所:7月、春日井商工会議所:10月、志摩市:3月)

医療ツーリズムを志向したコーディネート

津市の温泉旅館湯元榊原館様と学校法人鈴鹿医療科学大学様の協働事業を企画し「鍼灸・薬膳宿泊プラン」実現をコーディネートしました。



2017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。

2016年度取組実績

地元大学との個別の取組み

包括協定を締結している地元大学(三重大学、三重短期大学、鈴鹿医療科学大学、皇學館大学)及び四日市大学からの依頼に基づき、以下の取組みを行いました。

大学名	実施・開催内容	参加者	時期
三重	「工学研究科 研究紹介と見学会」	3名	2016年8月
	「企画力養成演習」講座	22名	2016年10月～2017年1月
	地元企業とのシーズ・ニーズマッチングセミナー	77名	2016年11月
三重短期	「企業論」講座	41名	2016年4月～2016年8月
	キャリア形成セミナー	210名	2016年7月
	小論文・作品コンクール	41名	2016年6月～2016年11月
鈴鹿医療科学	「キャリアプランニング」セミナー	60名	2016年7月
	就職ガイダンス講話	67名	2016年11月
皇學館	産学協働講座(グローバル化と地域の経済社会)	23名	2016年4月～2016年7月
	「伊勢志摩定住自立圏共生学」講座 ①1・2・3次産業基本論 ②6次産業化実践論	31名	2016年9月～2017年1月
	就職対策講座	162名	2016年12月
四日市	「総合政策特殊研究」講座	46名	2016年10月～2017年1月

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。

地方公共団体等からの業務受託

三重県や四日市市、四日市商工会議所、菰野町商工会などから調査・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。(8件の事業を受託)

また、三重県から、漢方製剤・生薬の原料や予防医学に活用できる薬用植物の産地形成ならびに、産業創出を促進する「薬用植物供給体制構築事業」、農林漁業者等の6次産業化の取組みを支援する「6次産業化サポートセンター事業」のほか、航空宇宙産業への進出をめざす企業を支援する「航空宇宙産業マッチング促進業務」を受託しました。

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。

NPOへの寄付

2004年度以降、地元NPOに毎年寄付をしており、2016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。2016年度は、NPO法人・団体に対して3件/10百万円のご融資を行いました。

2017年度取組施策

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。



2016年度取組実績

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、認定NPO法人「森林の風」様と協働で、「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。2016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。2016年度は、2日間で47組95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、2016年9月に四日市商業高校および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、2016年5月に「三重銀行杯 第4回三重県小学生テニール選手権大会」、7月には「第2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

【2017年度 地域密着型金融 数値目標】

	2017年度 目標
創業支援件数	100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
ソリューション提案件数	1,000件
販路開拓支援先数	300社
M&A支援先数	20社
事業承継支援先数	130社
中小企業支援策の活用支援件数	100件
本業支援に関連する研修等への参加者数	1,000名

【2016年度 地域密着型金融 数値実績】

	2016年度	
	目標	実績
ビジネスマッチング取組件数	1,200件	636件
国際ビジネス相談受付件数	150件	163件
審査能力向上研修受講者数	400名	624名
事業承継・M&A対応件数	150件	153件
地域ビジネス対応件数	160件	165件