

新たな
価値を
協創する
ベスト
パートナー
バンク

地域密着型金融の
取り組み状況
—平成28年度—

目次

I. 『地域密着型金融』の取組方針	P1
II. 28年度の取り組み状況	P2～4
1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化	
2. 中小企業に適した資金供給手法の徹底	
3. 持続可能な地域経済への貢献	
III. 「未来協創プロジェクト『PLUS+』」の取り組み	P5～6
1. 円滑な資金供給による課題解決	P7
2. 地域経済活性化・産業振興による事業創造	P8～11
3. 地域の未来への社会貢献	P12
IV. 「金融仲介機能のベンチマーク」	P13～19
V. 課題と今後の対応	P20

当行は、「健全、協創、地域と共に」という経営理念のもと、堅実な営業、健全な経営を行い、お客さま、地域、株主の方々と共に価値ある事業を創造していくことにより、地域社会・地域経済の発展への貢献に取り組んでおります。

また、平成28年度下期にスタートした『第13次中期経営計画(計画期間:平成28年度下期～平成30年度)』では、目指す姿を「新たな価値を協創するベストパートナーバンク」として、経営統合によって広がる地域社会やお客さまとのリレーションのもと、新たな価値を創造し、共に成長していくための各種施策を展開しております。当行は、こうした取組みの中で『地域密着型金融』を本来業務と位置づけ、取組みを強化しております。

『地域密着型金融』の本質は、お客さまとの質の高いコミュニケーションを通してお客さまを良く知るとともに、信頼関係を深め、金融仲介機能の強化をはかることで、お客さまと金融機関の双方が健全性・収益性を向上させていくことにあり、当行の経営理念の実現に他なりません。

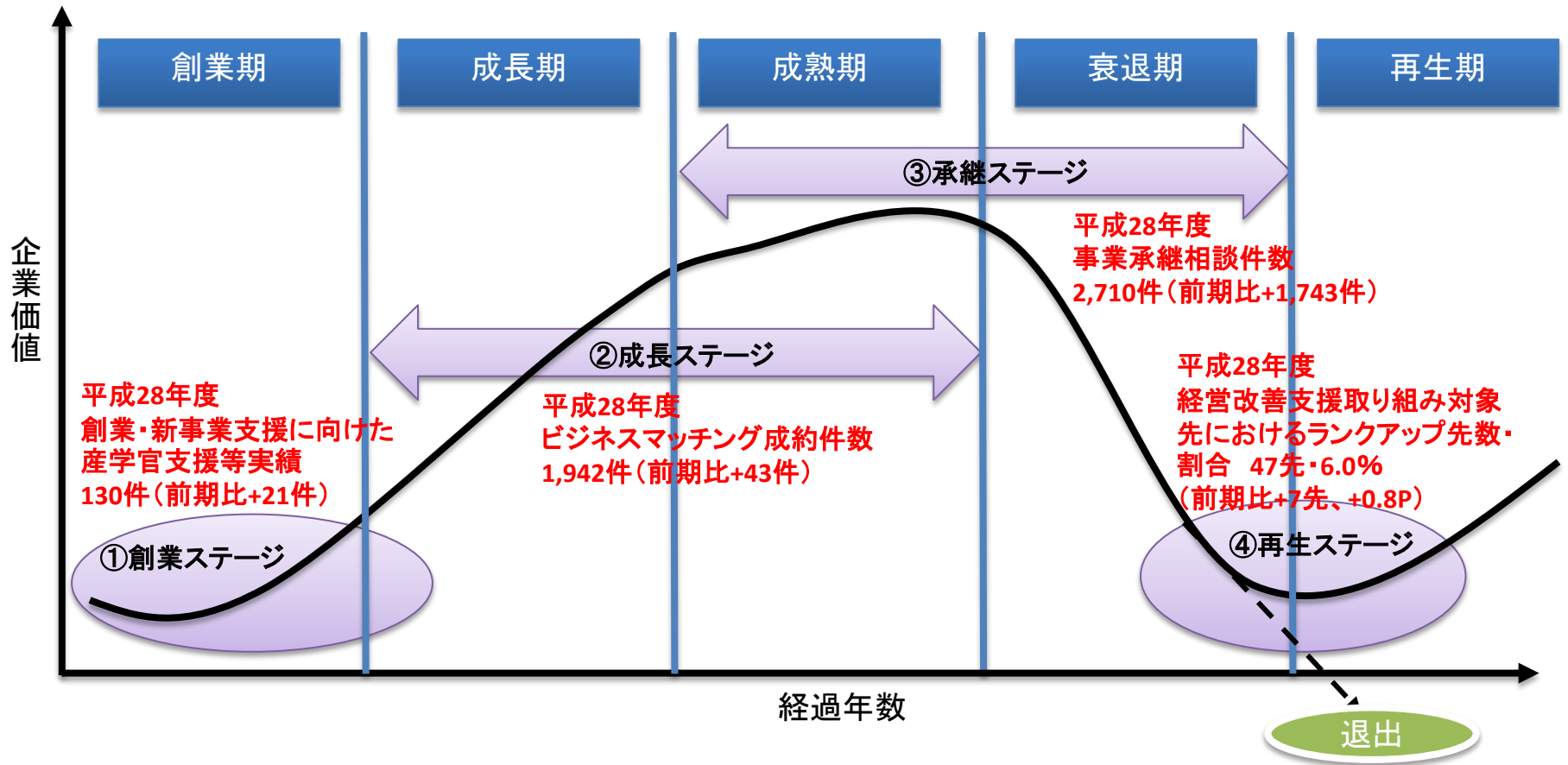
当行は、お客さまへの最適な金融商品・サービスの提供を通し、地域経済の活性化へ貢献していくため、以下の3項目を重点事項として『地域密着型金融』を推進し、地域金融の円滑化に取り組んでまいります。

【重点事項】

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化
2. 中小企業に適した資金供給手法の徹底
3. 持続可能な地域経済への貢献

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化

- 地域の中小企業は地域社会・地域経済を支える柱として重要な役割を担っていることから、地域の中小企業のライフサイクルに応じた経営支援に積極的に取り組んでいます。
- 創業ステージ・成長ステージにある取引先企業への支援では、会社設立や資本政策支援に取り組んだほか、大学や研究機関等との産学官連携やビジネスマッチングに取り組み、技術課題解決や販路拡大等に向けた支援を行いました。
- 承継ステージ、再生ステージにある取引先企業への支援では、後継者問題等をはじめとする事業承継支援に取り組んだほか、厳しい経営環境に直面する取引先企業を中心に、個社別方針に基づく経営改善支援に積極的に取り組みました。



2. 中小企業に適した資金供給手法の徹底

- 動産担保融資や私募債発行など、不動産担保に過度に依存しない融資手法の活用に取り組んだほか、新事業創出を後押しする当行独自商品の活用、政府系金融機関と共同で地域経済の活性化、地方創生に資するファンドの設定など、多様な手法を用いた資金供給に取り組んでおります。
- 中小企業の皆さまに各ライフステージにおける取り組みをより円滑に進めていただけるよう、「経営者保証に関するガイドライン」※の趣旨も踏まえ、個人保証に過度に依存しない融資の促進に努めております。

	28年度	27年度	26年度
いばらき創生ファンド	2件/ 2.25億円	2件/ 4億円	0件/ 0億円
めぶき地域創生ファンド	2件/ 3億円	—	—
太陽光発電融資	440件/ 197億円	561件/ 264億円	600件/ 346億円
動産担保融資	63件	82件	76件
シンジケートローン組成	15件	3件	3件
私募債発行	263件	138件	86件

※「経営者保証に関するガイドライン」とは

中小企業の経営者の皆さまによる個人保証には、資金調達の円滑化に寄与する面がある一方、経営者の皆さまによる思い切った事業展開や、保証後において経営が窮境に陥った場合における早期の事業再生を阻害する要因になっている等、中小企業の活力を阻害する面もあり、個人保証の契約時および保証債務の整理時等において様々な課題が存在しております。

「経営者保証に関するガイドライン」は、それらの課題に対応するため、経営者保証(中小企業の経営者などによる個人保証)において合理性が認められる保証契約の在り方等を示すとともに、主債務の整理局面における保証債務の整理を公正かつ迅速に行うためのルールとして、平成25年12月にとりまとめられたものです。

詳細は全国銀行協会ホームページをご覧ください。
<https://www.zenginkyo.or.jp/adr/sme/guideline/>

■「経営者保証に関するガイドライン」に基づく当行の対応方針

- (1) 当行は、お客さまの経営状況等を勘案し、お客さまの意向も踏まえた上で、経営者保証を求めない可能性や経営者保証の機能を代替する融資手法(動産担保融資等)を活用する可能性について検討いたします。
- (2) 当行は、お客さまからの申し出があれば、既に締結した保証契約についても見直しを検討いたします。
- (3) 当行は、保証履行を求めめる場合には、お客さまの資産状況を勘案した上で、履行請求の範囲を検討いたします。

【ご参考】「経営者保証に関するガイドライン」の活用状況(29年3月末現在)

	28年度	累計※
新規に無保証で融資した件数	3,725件	9,219件
保証契約を変更・解除した件数	422件	1,546件
ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数	3件	8件

※26年2月のガイドライン適用開始時からの累計

3. 持続可能な地域経済への貢献

- ものづくり事業者、食関連事業者等への支援に継続して力を入れ、ものづくり企業フォーラムや食の商談会の開催等を通じて、ビジネスマッチング支援に積極的に取り組んでおります。
- 茨城県産業立地推進本部への駐在員派遣に加え、東京営業部内に設置している企業立地推進専門チームが中心となって、茨城県等と連携した産業立地推進活動を展開しております。

	28年度	27年度	26年度
ビジネスマッチング成約件数	1,942件	1,899件	1,754件
県内進出企業への支援先数	20先	24先	13先

■これら地域密着型金融への取り組みを行っていくうえでは、財務データや担保・保証に必要以上に依存することなく、取引先企業の成長性・持続可能性などを適切に評価し(事業性評価)、資金支援をはじめとするソリューションを提供していくことがより一層重要になってきており、取り組みの土台になるものと認識しております。このため、当行では、以下の取り組み方針のもと、事業性評価を推進しております。

<事業性評価の取り組み方針>

- 当行では、取引先企業の財務状況など定量的な分析に加え、財務諸表に表れない無形の資産(人材、知的財産、技術力、組織力、商流等)や事業の強み・弱み等の実態を把握したうえで、事業内容や成長性・持続可能性等を適切に評価し、その評価にもとづき最適な総合金融サービスの提供を行う取り組みを進めてまいります。
- 今後も、取引先企業との対話を深め、課題解決策の検討や有効なソリューションの提供などを行いながら、取引先企業の成長と地域産業の発展に貢献してまいります。

「未来協創プロジェクト『PLUS+』」
の展開により取り組みを加速



■当行では、平成26年4月にスタートした第12次中期経営計画の基本戦略の中核に据えた「協創力※の発揮」に向け、「未来協創プロジェクト『PLUS+』」を立ち上げ、当行グループ一丸となって推進してきました。第13次中期経営計画においても、中核戦略に「協創力の発揮Stage2.0」を置き、引き続き「未来協創プロジェクト『PLUS+』」を通じ、これまで以上にお客さま、地域の課題解決に向けた取り組みを進め、お客さま、地域とともに新たな価値を協創していきます。

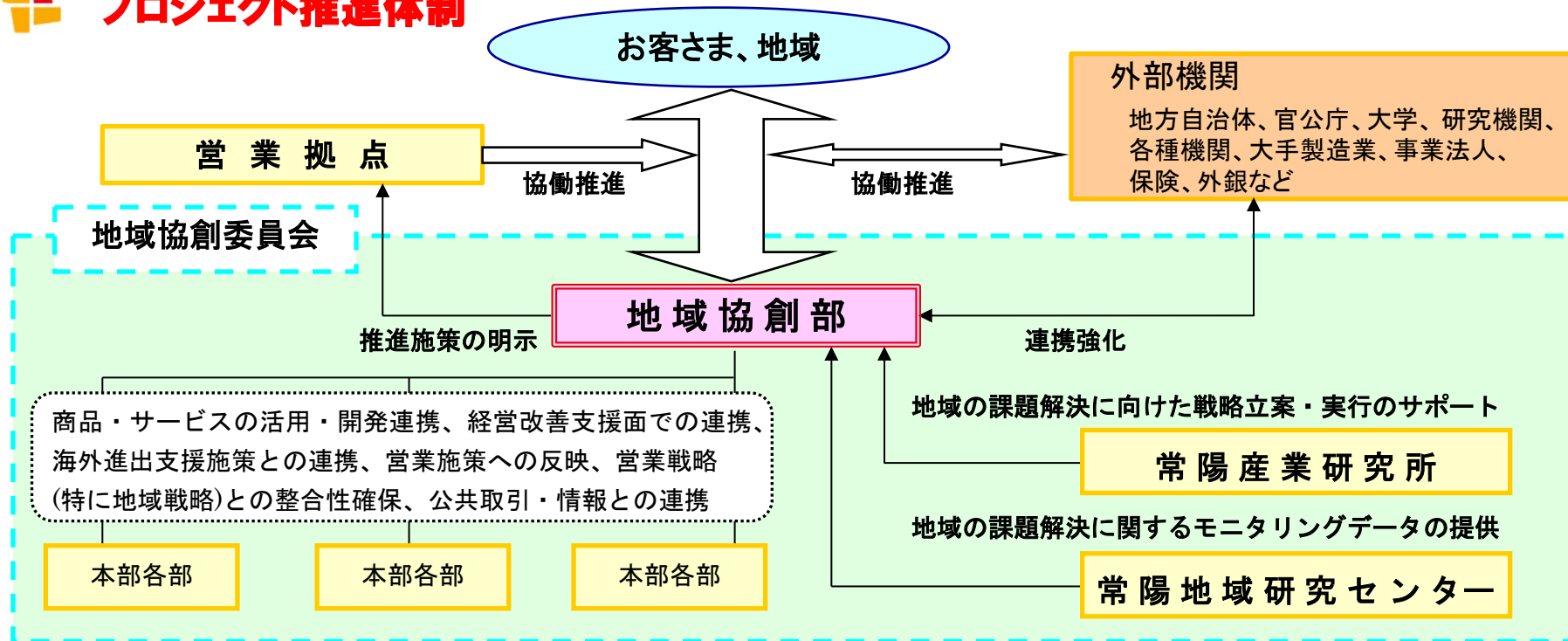
※協創力とは、社会・経済構造の変化によって生じている様々な課題をお客さま、地域と共有し、コンサルティングやIT等を活用した創意工夫にもとづく総合金融サービス機能の提供により、お客さま、地域の課題解決に貢献していく力。



【ロゴマークについて】

- ・オレンジ色は、それぞれ「お客さま」「地域」「常陽銀行」を、赤色は、「生まれる(プラスされる)価値」を表します。
- ・4つの組合せにより「+」を表すとともに、4つが風車のように回転し、新しい価値を生み出していくイメージも表現しています。

プロジェクト推進体制



プロジェクトが目指す3つの「プラス」

1. 地域の課題解決を通し、お客さま、地域、当行グループの未来にとって「**プラス**」の側面をもたらすことを目指してまいります。
2. 「運用・調達・決済」という「お客さま、地域の経済活動に不可欠な機能」に「コンサルティング・ITという創造性を提供する機能」を融合（**プラス**）させた「総合金融サービスの進化」を目指してまいります。
3. 地域の課題解決に向け、職務へのやりがいと活躍機会が広がる「**プラス**」思考で行動してまいります。

プロジェクト方針

地域の課題解決に向けた総合金融サービス機能の活用可能性を探求し、価値ある事業の創造に資する企画・実行を積み重ね、お客さま、地域とともに未来を協創してまいります。

未来協創に向けた3つの柱

1. 円滑な資金供給による課題解決
2. 地域経済活性化・産業振興による事業創造
3. 地域の未来への社会貢献

【個人】豊かな生活への貢献

【法人】成長産業の後押し

【公共】活力ある地域社会の創造

3つの柱にもとづく施策を展開

28年度の取り組み実績については
次ページ以降に

新たな価値を協創する
ベストパートナーバンク

「いばらき創生ファンド」

——地域経済の活性化・地方創生に向けて

地域の中堅・中小企業等への支援を通じ、地域経済の活性化、地方創生に資することを目的に、(株)日本政策投資銀行と共同で「いばらき創生ファンド」(ファンド規模30億円)を組成しました。

ABLや劣後ローン等、多様な金融サービスを組み合わせながら、リスクマネーや成長資金の供給に取り組んでおり、これまでに4件、6億25百万円の融資を実施しました。(29年3月末現在)

「自然災害時返済一部免除特約付住宅ローン」の取り扱い開始

——自然災害被害からの生活再建に向けて

28年3月に締結した、当行・茨城県・一般社団法人移住・住みかえ支援機構(JTI)の三社連携による「茨城県への移住促進に関する連携協定」に基づき、移住に伴う住宅ローン利用の際の安心・安全を提供するため、28年9月、「自然災害時返済一部免除特約付住宅ローン」の取り扱いを開始しました。

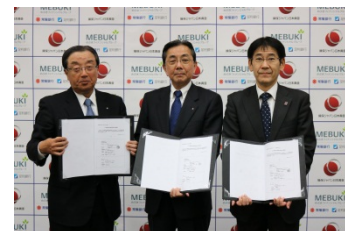
本商品は、洪水や竜巻などの自然災害により一定程度以上の住宅損壊を被った場合、お客さまの生活再建を支援するため、住宅ローンの返済を一部免除(払い戻し)するものであり、東京海上日動火災保険(株)と共同で開発いたしました。なお、自然災害時の返済一部免除特約が付いた住宅ローン商品は、地方銀行では初の取り扱いとなります。

「めぶき地域創生ファンド」

——新事業創出に向けて

当行及び足利銀行は、めぶきフィナンシャルグループの地域創生に向けた取り組みの一環として、損害保険ジャパン日本興亜(株)との共同出資により、「めぶき地域創生ファンド」(ファンド規模40億円)を組成しました。

本ファンドは、地域の「食・農・観光」分野の振興、および「地域の発展に資する事業」を投資対象とし、今後期待される交流人口の増加やインバウンド需要の拡大、将来の成長が見込まれる新事業創出等に向けた資金支援に取り組んでおり、これまでに2件、3億円の投資を実施しました。(29年3月末現在)



(ファンド設立契約調印式の様子)

「医療機関債」の引受について

——資金調達方法の多様化に向けて

医療機関における長期安定資金の調達手段として、茨城県内の医療法人向けに、「医療機関債※」の取り扱いを開始し、29年2月、社会医療法人若竹会が発行する医療機関債を受託しました。

なお、本件は、茨城県内初の医療機関債引受となりました。

※医療機関債…厚生労働省が定めたガイドラインに基づき、その基準を満たした財務内容の良好な医療法人が発行できる証拠証券(借入金)。

「地域産品応援プロジェクト」

28年10月、めぶきフィナンシャルグループ発足後、当行と足利銀行の初の連携イベントとして、食関連事業の商品開発から販路拡大までを支援する「おいしさ向上品評会in水戸」と「おいしさつながるフードフェスタin宇都宮」を開催しました。

「おいしさ向上品評会in水戸」では、約100社の食関連事業者が自社商品を展示し、外国人留学生や日本人学生、ビジネスマン、主婦等が試食・インタビュー形式で商品評価を実施しました。評価結果は、商品開発やテストマーケティングに活用出来るよう出展者へ還元しました。

また、「おいしさつながるフードフェスタin宇都宮」では、約330社の食関連事業者が出展し、多数のバイヤーとの商談が活発に行われ、地元食関連事業者の販路開拓・拡大に向けた支援を行いました。



(おいしさ向上品評会in水戸の様子)



(おいしさつながるフードフェスタin宇都宮の様子)

「第1回めぶきビジネスアワード」——新事業創出に向けて

地域の方々と共に新産業・新事業を生み出し、地域経済の活性化に繋げていくことを目的として、従来より当行・足利銀行がそれぞれ実施してきたビジネスコンテストを統合し、新たに「めぶきビジネスアワード」を実施しました。

「第1回めぶきビジネスアワード」では、ものづくりなどの「成長分野」や「地方創生の取り組み」、地域のしごと創出につながる「創業分野」など8つの事業分野をテーマに、地域に潜在する革新的・創造的な事業プランを募集した結果、646件の応募があり、第1次・第2次審査を経て、最優秀賞1件、優秀賞3件、その他特別賞・奨励賞など24件が選定されました。



(2次審査会の様子)



【最優秀賞】・「画期的な血液検査による高齢化社会における予防医療の支援」(受賞者: ㈱MOBI)

【優秀賞】・「『まるでやわらかいガラス』を実現する樹脂材料(受賞者: sid㈱)」・「『驚異的強度』『超コストカット』を実現した厨房床補強剤事業(受賞者: ㈱染めQテクノロジー)」

・「女性活躍社会のためのレディスーツオーダーメイドスマートアパレルファクトリー」(受賞者: ㈱フクル)



産学官金連携「第6回 ひざづめミーティング」 in東京理科大学」

28年5月、東京理科大学と連携し、産学官金連携「第6回ひざづめミーティング。in東京理科大学」を開催しました。

中小企業との産学連携の取り組み実績が多数ある東京理科大学の先生と、地域の食関連事業者やものづくり企業の皆さまが、生産システムの構築改善やトライボロジー分野※における技術課題解決に向けて、「ひざづめ」(少人数)でディスカッションを行いました。

※トライボロジー…摩擦、磨耗、潤滑を取り扱う工業分野。



(ひざづめミーティングの様子)

「ものづくり企業フォーラム」

29年2月、当行と足利銀行が連携し、ものづくり企業の事業拡大を目的とした商談会「ものづくり企業フォーラム」を、経営統合後初めて開催しました。



(ものづくり企業フォーラムの様子)

当日は850社、約2,000名が来場し、314社のパネル展示ブースで活発な商談が行われました。また、255社を掲載した技術提案書をもとに390件の商談を実施したほか、ドイツ・台湾の企業・研究機関が出展するなど、地域のものづくり企業の販路開拓や事業拡大を支援しました。

「常陽 食品加工技術商談会2017 『デコ・ボコ マッチング』」

29年2月、食品事業者に対する新商品開発支援、農業生産者の6次産業化支援、および参加者間の相互交流等を目的に、「常陽食品加工技術商談会2017『デコ・ボコ マッチング』」を開催しました。

本商談会では、「ジュース加工」や「燻製加工」、「ジャム加工」等の食品加工技術を有する事業者21社が出展、新商品開発意欲を有する農業生産者やオリジナル製品の製造を希望する外食産業など約200名が来場し、積極的な商談が行われました。



(『デコ・ボコ マッチング』の様子)

「アクションS」——新市場・新事業創出に向けて

28年10月、当行はセコム株式会社と連携し、地元企業の新規事業創出を支援する事業協創プロジェクト「アクションS」を開始しました。

本プロジェクトは、セコム株式会社のサービスや技術と、地元企業が有するビジネスアイデアや技術等を組み合わせることにより、新しいサービスや商品を創出し、新市場・新事業創出を目指す取り組みで、36社が事業アイデアに関するプレゼンテーションを実施した結果、4社が事業協創企業※に選定されたほか、提案企業が有する技術・サービスをセコムグループが活用する「提案企業の技術活用」先に5社が選定されました。

今回選定された事業協創企業に対しては、今後、事業化に向けた総合的な支援に取組んでまいります。

※事業協創企業…当行、セコム(株)と連携し、「セキュリティ」「超高齢社会」「災害・BCP・環境」の3分野から共同研究・新事業創出を目指す企業。

海外進出企業に対する支援取り組み

——お客さまの海外事業展開支援に向けて

お客さまへの海外最新動向に関する情報提供や、海外向け販路拡大等に対するニーズにお応えするため、セミナー・商談会の開催や業務提携の締結等を行いました。

【28年度の主な取り組み】

- ・「中国ビジネス交流会in青島2016」開催(7月)
- ・「ベトナムビジネス交流会inハノイ2016」開催(7月)
- ・ヴェンティンバンクおよび三菱東京UFJ銀行との海外事業展開支援に係る業務提携(12月)
- ・(株)国際協力銀行との「中堅・中小企業の海外事業展開支援のためのクレジットライン」を活用した個別融資(5月、11月) 他

「新市場創造型標準化制度」を活用した標準化取り組みテーマの決定

——新たな事業価値の創出に向けて

28年7月、標準化活用支援パートナー機関として当行が支援してきた(株)ベテルの提案テーマが、経済産業省の「新市場創造型標準化制度※1」を活用した標準化取り組みテーマに決定しました。

今回「標準化」の対象となったのは、同社が研究開発に取り組んできた「放熱性シート材料の熱拡散技術を測定する技術」であり、「標準化活用支援パートナーシップ制度※2」を活用した案件としては、経済産業省関東経済産業局管内において第1号案件となりました。

※1新市場創造型標準化制度

…中堅・中小企業等が開発した優れた技術や製品を、国内外に売り込む際の市場での信頼性向上などの有力な手段となる「性能の評価方法」等の標準化を支援するため、平成26年7月に経済産業省が創設した制度。

※2標準化活用支援パートナーシップ制度

…自治体・産業支援機関、地域金融機関などと、一般財団法人日本規格協会(JSA)が連携し、中堅・中小企業の保有する優れた技術の標準化を通して、当該技術や製品の国内外における事業化を支援する制度。平成29年11月14日現在、全国で131機関がパートナー期間として参加している。



(株)ベテルが開発した熱物性測定装置

ブリティッシュ・カウンシルおよび水戸市との連携に関する覚書の締結について ——県内企業の競争力強化に向けた連携取り組み

28年11月、当行は英国の公的な国際文化交流機関であるブリティッシュ・カウンシル及び水戸市と連携し、企業の競争力強化、利益創出及びブランド化を促進するプロジェクト「British Design for the Revitalisation of Ibaraki」の実施に関して覚書を締結しました。



(連携覚書締結式の様子)

本プロジェクトは、斬新な感性を持つ英国の学生が地元中小企業の製品・パッケージ等のデザインを製作することで、付加価値の向上を目指すもので、デザインを切り口として、国内の地方自治体、金融機関が海外公的機関と連携する取組みは全国初となります。

本プロジェクトの第1号事業として、株式会社牧ノ原(水戸市、茶販売業)の商品「パウダー茶」のパッケージ刷新に取り組み、英国学生による多数のデザイン案から、国立ボーンマス芸術大学デザイン学部※に在籍するエミリー・ブレイブルックさんのデザインが選定されました。

また、今回惜しくも選外となったデザインの中には、水戸市の芸術館をモチーフとしたデザインが含まれていたほか、英国の学生達から

水戸市について多数の照会が寄せられるなど、海外における水戸市のPR、ひいてはインバウンド振興について一定の効果が得られました。

※国立ボーンマス芸術大学
…英国ドーセット州に所在。英国に15校あるある芸術大学の1つで、芸術系教育機関として高い就職率を誇る。



(新デザインによる商品)

市町村との連携による空き家活用、定住促進等に向けた取り組み ——地域の課題解決に向けて

「空き家活用」や「定住促進」、「子育て支援」など、地域に生じる課題に市町村と連携して取り組んでいくため、補助金や利子補給制度などと連携したローン商品の拡充を進めました。

【28年度中に連携ローンを開始した市町村】

- ・笠間市(空き家バンク連携ローン)
- ・茨城町(住宅リフォーム助成ローン)
- ・つくばみらい市(三世代応援ローン)
- ・稲敷市(三世代支援リフォームローン)
- ・取手市(定住促進ローン)
- ・白河市(定住促進連携ローン)
- ・水戸市(子育て世帯支援ローン)
- ・北茨城市(定住促進ローン)
- ・那珂市(子育て世帯支援ローン)
- ・小美玉市(住宅助成ローン)

「常陽未来協創塾【第2期】」の開講 ——次世代を担う経営者の育成に向けて

若手経営者や後継者(幹部候補生)がこれからの地域の未来を創りあげるための学びの場として、平成27年度より「常陽未来協創塾」を開講しております。

当塾では、経営幹部に必要な実践的知識とスキルを習得いただくほか、地域を牽引するリーダーとしての人脈



(勉強会の様子)

形成、交流の場としても有効にご活用いただいております。今年度は第2期生として30名の方々に参加いただき、10月に開講しました。

寄贈サービス付私募債「未来の夢応援債」の取り扱い開始

企業による地域への社会貢献をお手伝いしながら、安定した事業資金を供給していくことを目的に、寄贈サービス付私募債「未来の夢応援債」の取り扱いを開始しました。

本商品は、企業が銀行保証付私募債を発行する際、当行が受け取る手数料の一部で図書やスポーツ用品等を購入し、企業が指定する学校等に寄贈するサービスが付いた私募債です。28年7月の取り扱い開始以降、135件、114億円を受託しました。（29年3月末現在）



（寄贈品贈呈式の様子）

ドクターヘリ事業への寄付金贈呈

28年9月、「茨城県との地域経済活性化に関する包括連携協定」にもとづき、茨城県が地域医療のさらなる充実、医療体制の地域間格差是正を目的に実施している「ドクターヘリ事業」を受託されている基地病院2先に対し、寄付金を贈呈しました。



（寄付金贈呈式の様子）

「ドクターヘリ事業」への寄付金贈呈は今回で通算5回目となり、寄付金はヘルメット等の装備品・消耗品などのほか、ヘリコプターの安全航行にかかる費用等に活用いただいております。また、「ドクターヘリ事業」の認知度向上に向け、当行ホームページや広報媒体を活用したPRにも協力してまいります。

KENPOKU ART 2016 茨城県北芸術祭 応援事業

「常陽フォトコンテスト～地域の魅力再発見～」 【茨城県北地域6市町編】の開催

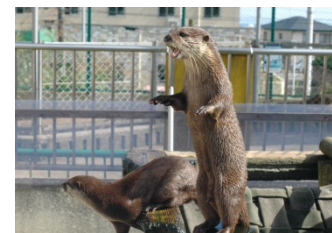
当行では、新たな地域の魅力や隠れた観光資源の発掘、地域内外への情報発信を通じた観光振興を目的として、フォトコンテストを実施しております。

第5回となる今回は、28年9月に開催された「KENPOKU ART 2016 茨城県北応援祭」の応援事業として開催しました。芸術祭の会場となる茨城県北地域6市町を撮影対象地として、撮影者自身が感じる「地域の新たな魅力」をテーマに、一般部門・ジュニア部門の2部門で作品募集を行った結果、茨城県内外の方々から、合計529点の魅力溢れる作品をご応募いただきました。

<最優秀賞作品>



一般の部
タイトル「幻想の六角堂」



ジュニアの部
タイトル「立ち上がるカワウソ」

『地域密着型金融』の取り組みをさらに強化していくためには、金融仲介機能の発揮は必要不可欠であると認識しております。当行では、『地域密着型金融』の取り組み成果を自己点検・評価するための指標として「金融仲介機能のベンチマーク」を活用し、地域経済の活性化やお客さま・当行グループ自身の成長等に繋げてまいります。

【『地域密着型金融』の重点事項と「金融仲介機能のベンチマーク」項目の関係】

『地域密着型金融』の重点事項	「金融仲介機能のベンチマーク」項目
1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化	<ul style="list-style-type: none"> ＜全ステージ共通＞ ・ライフステージ別の与信先数(先数単体ベース)及び融資額 ＜創業ステージ＞ ・当行が関与した創業件数および支援内容の内訳 ＜成長ステージ＞ ・販路開拓支援を行った件数 ・海外への販路開拓にかかるビジネスマッチング支援先数 ・海外進出にかかるコンサルティング支援先数(税務・労務・法務等) ・海外提携銀行活用先数 ＜承継ステージ＞ ・事業承継支援先数 ・M&A支援先数 ＜再生ステージ＞ ・当行が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 ・事業再生支援先における実抜計画策定先数および同計画策定のうち未達成先の割合
2. 中小企業に適した資金供給手法の徹底	<ul style="list-style-type: none"> ・当行が事業性評価にもとづく融資を行っている与信先数および融資額 ・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および労働生産性向上のための対話を行っている取引先数 ・地元の中小企業与信先のうち、無担保与信先数および無担保融資額の割合 ・地元の中小企業与信先のうち、根抵当権を設定していない与信先の割合 ・地元の中小企業与信先のうち、無保証のメイン先の割合 ・経営者保証に関するガイドラインの活用先数および地元中小企業与信先に占める割合
3. 持続可能な地域経済への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ・本業(企業価値の向上)支援先数およびソリューション提案先数 ・地元への企業誘致支援件数
【参考】 金融仲介機能発揮の成果	<ul style="list-style-type: none"> ・全取引先数と地域の取引先数の推移 ・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(グループベース)および同先に対する融資額の推移

平成28年度の「金融仲介機能のベンチマーク」実績値は以下のとおり

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化

<全ステージ共通>

【ライフステージ別の与信先数(単体ベース)及び融資額】

		全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
ライフステージ別の与信先数	29年3月末現在	18,455社	879社	2,000社	11,932社	718社	2,926社
	28年3月末現在	18,532社	918社	2,074社	11,882社	615社	3,043社
ライフステージ別の与信先に係る融資残高	29年3月末現在	30,291億円	1,085億円	3,148億円	23,151億円	1,152億円	1,755億円
	28年3月末現在	29,966億円	1,105億円	3,991億円	22,045億円	884億円	1,941億円

※対象…法人+個人事業主(当行が決算データを5期分保有していない先(除く創業先)を除く。)

※ライフステージの区分は以下のとおりです。

- ・創業期:創業、第二創業から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:売上高平均で直近2期が過去5期の120%~80%
- ・低迷期:売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満
- ・再生期:貸付条件の変更または延滞がある期間

<創業ステージ>

【当行が関与した創業件数及び支援内容の内訳】

	創業支援件数	創業支援内容の内訳			
		創業計画の策定支援	創業期の取引先への融資	政府系金融機関・創業支援機関の紹介	ベンチャー企業への助成金・融資・投資
28年度	343件	188件	52件	96件	7件
27年度	181件	103件	41件	30件	7件
26年度	119件	103件	13件	0件	3件

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化

＜成長ステージ＞

【販路開拓支援を行った件数】

	販路開拓 支援件数	地域		
		地元	地元外	海外
28年度	293件	216件	67件	10件
27年度	322件	199件	122件	1件
26年度	261件	204件	57件	0件

※双方が地元企業の場合は「地元」、一方が地元外または海外企業の場合は「海外」に計上しております。
 ※成約数のみを計上しております。

【海外への販路開拓にかかるビジネスマッチング支援先数】

28年度	27年度	26年度
99社	56社	86社

※「海外への販路開拓にかかるビジネスマッチング」とは以下のとおりとしております。
 ・海外販路開拓ニーズを有する先に対する、当行取引先・業務提携先との商談セッティング先数
 ・当行が主催・共催する海外開催の商談会・交流会・セミナー等の参加先数

【海外進出にかかるコンサルティング支援先数(税務・労務・法務等)】

28年度	27年度	26年度
36社	35社	33社

※「海外進出にかかるコンサルティング支援件数」とは以下のとおりとしております。
 ・海外進出支援に伴う各種ニーズ(税務・労務・法務等)を保有する先に対し、外部連携機関等を紹介した先数

【海外提携銀行活用先数】

28年度	27年度	26年度
31社	30社	31社

※「海外提携銀行活用件数」とは以下のとおりとしております。
 ・当行が取引先に対して業務提携先の海外銀行を紹介・取り次ぎした結果、口座開設や現地銀行によるサービス利用等に至った先数

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化

<承継ステージ>

【事業承継支援先数(グループベース)】

28年度	27年度	26年度
1,877社	967社	546社

※「事業承継支援」とは以下のとおりしております。

- ・自社株評価の実施
- ・後継者への経営者保証に関するガイドラインの活用
- ・株式承継に関する一切の対策支援(会社分割や会社新設を含む)
- ・事業引継ぎ相談窓口等の事業承継に関する外部専門家の紹介

【M&A支援先数(グループベース)】

28年度	27年度	26年度
219社	138社	128社

※支援先数のカウント方法…グループ再編は1社としております。

<再生ステージ>

【当行が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】

	条件変更総数	好調先	順調先	不調先(うち計画未策定先)
29年3月末現在	2,795社	176社	307社	2,312社(2,040社)
28年3月末現在	3,171社	110社	164社	2,897社(2,746社)

※進捗を計測している指標…売上高、償還財源としております。

※取引先数…単体ベースで記載しております。

※指標の進捗率により、次のとおり区分しております。 ・好調先:計画比120%超 ・順調先:計画比80%~120% ・不調先:計画比80%未満

【事業再生支援先における実抜計画策定先数および同計画策定先のうち未達成先の割合】

	実抜計画策定先数 ①	うち未達成先数 ②	未達成先の割合 (=②/①)
28年度	212社	12社	5.7%
27年度	158社	10社	6.3%

※取引先数…単体ベースで記載しております。

※未達成先…「売上高」「償還財源」のいずれも計画比80%未満の先としております。

2. 中小企業に適した資金供給手法の徹底

【当行が事業性評価に基づく融資を行っている与信先数(単体ベース)および融資額】

	与信先数	融資残高	融資残高に占める割合
29年3月末現在	908社	4,147億円	13.7%
28年3月末現在	420社	2,977億円	9.9%

【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および労働生産性向上のための対話を行っている取引先数(単体ベース)】

	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	左記のうち労働生産性の向上に資する対話を行っている取引先数
29年3月末現在	908社	908社
28年3月末現在	158社	158社

【地元の中小企業与信先のうち、無担保与信先数(単体ベース)および無担保融資額の割合】

	地元中小与信先数 ①	地元中小企業向け融資残高 ②	無担保融資先数 ③	無担保融資残高 ④	無担保融資先数割合(=③/①)	無担保融資残高割合(=④/②)
29年3月末現在	34,708社	2兆1,048億円	18,409社	5,103億円	53.0%	24.2%
28年3月末現在	34,843社	2兆87億円	18,937社	4,996億円	54.3%	24.9%

2. 中小企業に適した資金供給手法の徹底

【地元の中小企業与信先のうち、根抵当権を設定していない与信先の割合(単体ベース)】

	地元中小 与信先数 ①	根抵当権 未設定先数 ②	根抵当権 未設定先数割合 (=②/①)
29年3月末現在	34,708社	29,505社	85.0%
28年3月末現在	34,843社	29,373社	84.3%

【地元の中小企業与信先のうち、無保証のメイン先の割合(単体ベース)】

	地元中小 与信先数 ①	無保証 メイン先数 ②	無保証 メイン先数割合 (=②/①)
29年3月末現在	34,708社	1,164社	3.4%
28年3月末現在	34,843社	934社	2.7%

【経営者保証に関するガイドラインの活用先数および地元中小企業与信先に占める割合(単体ベース)】

	地元中小 与信先数 ①	ガイドライン 活用先数②	ガイドライン 活用先数割合 (=②/①)	【参考】経営者保証に関するガイドラインの活用状況		
				無保証 新規件数	保証契約変更・ 解除件数	ガイドラインに基づく 保証債務整理成立件数
28年度	34,708社	1,343社	3.9%	3,725件	422件	3件
27年度	34,843社	1,365社	3.9%	3,763件	400件	3件

3. 持続可能な地域経済への貢献

【本業(企業価値の向上)支援先数、ソリューション提案先数(単体ベース)】

	28年度	27年度	26年度
本業支援先数	637社	628社	810社
ソリューション提案先数	1,957社	1,537社	1,542社

※本業支援…企業の売上向上や製品開発等、企業価値の向上に資する支援を指します。(財務支援や経営計画策定支援、貸付条件の変更先への支援は含めておりません。)

※ソリューション提案…本業支援、財務支援(資産・事業売却、債務圧縮)、経営計画策定支援、経営改善、創業支援、販路開拓支援、M&A支援、事業承継支援の各提案を指します。(貸付条件の変更先への提案は含めておりません。)

【地元への企業誘致支援件数】

28年度	27年度	26年度
20社	24社	13社

※企業誘致支援…企業に対する国・県・市町村の企業誘致策の提案、進出企業への融資や従業員取引(住宅建設を含む)を指します。

※支援件数…進出企業数(進出検討企業を含む、単体ベース)を記載しております。

【参考】金融仲介機能発揮の成果

【全取引先数と地域の取引先数の推移(単体ベース)】

	29年3月末		28年3月末		27年3月末	
	地元	東京・大阪	地元	東京・大阪	地元	東京・大阪
全取引先数	36,794先		36,818先		36,877先	
地域別の取引先数の推移	35,470先	1,324先	35,579先	1,239先	35,713先	1,164先

【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(グループベース)および同先に対する融資額の推移】

	29年3月末	28年3月末	29年3月末	28年3月末	27年3月末
メイン先数	9,394先	9,251先	経営指標等が改善した先に係る融資残高の推移	9,833億円	9,520億円
メイン先の融資残高	1兆583億円	9,896億円			
経営指標等が改善した先数	8,151先	7,643先			

※経営指標は売上高・売上高営業利益率、就業者数、労働生産性、自己資本比率、キャッシュフロー(経常利益+減価償却-税金)を採用しております。

地域社会・経済は、総人口の減少や少子高齢化の進行、経済のグローバル化の進展といった社会・経済構造の変化とともに、さまざまな課題が顕在化しております。

こうした中、平成29年6月に閣議決定された「まち・ひと・しごと基本方針2017」では、地方創生に関する既存の取り組みを進化・加速させるための施策を展開するとしており、地域金融機関に対しても、地域振興への積極的な関与が引き続き期待されております。当行としても、地域金融機関として地域密着型金融の一層の推進を図るとともに、地域経済の成長・活性化に向けた能動的な関わりが、これまで以上に重要な課題になっていると認識しております。

平成28年10月にスタートした『第13次中期計画』(平成28年度下期～30年度)では、目指す姿である「新たな価値を協創するベストパートナーバンク」の実現に向けて、「めぶきフィナンシャルグループ」の機能は勿論、外部の様々な知見や機能をも活かした多様なコラボレーションにより、新たな価値を創造し、高付加価値の総合金融サービス機能の提供を通じ、社会・経済構造の変化に伴う地域の課題をお客さま、地域とともに解決してまいります。

また、新事業の創出支援を含む産業振興、地元中小企業の国内外との経済交流支援(海外事業展開支援等)への取り組みを強化するなど、茨城県をはじめとする行政や各種専門機関等との連携のもと、地域を支える中核金融機関として「地方創生」の一翼を担い、地域経済の活性化に取り組むとともに、「地域密着型金融への取り組み」の充実を図ってまいります。