

地域密着型金融の取り組み状況
および金融仲介機能のベンチマーク実績
－2018年度－



当行は、「健全、協創、地域と共に」という経営理念のもと、地域社会・地域経済の発展への貢献に向けた取り組みの中で、『地域密着型金融』を本来業務として位置付けています。

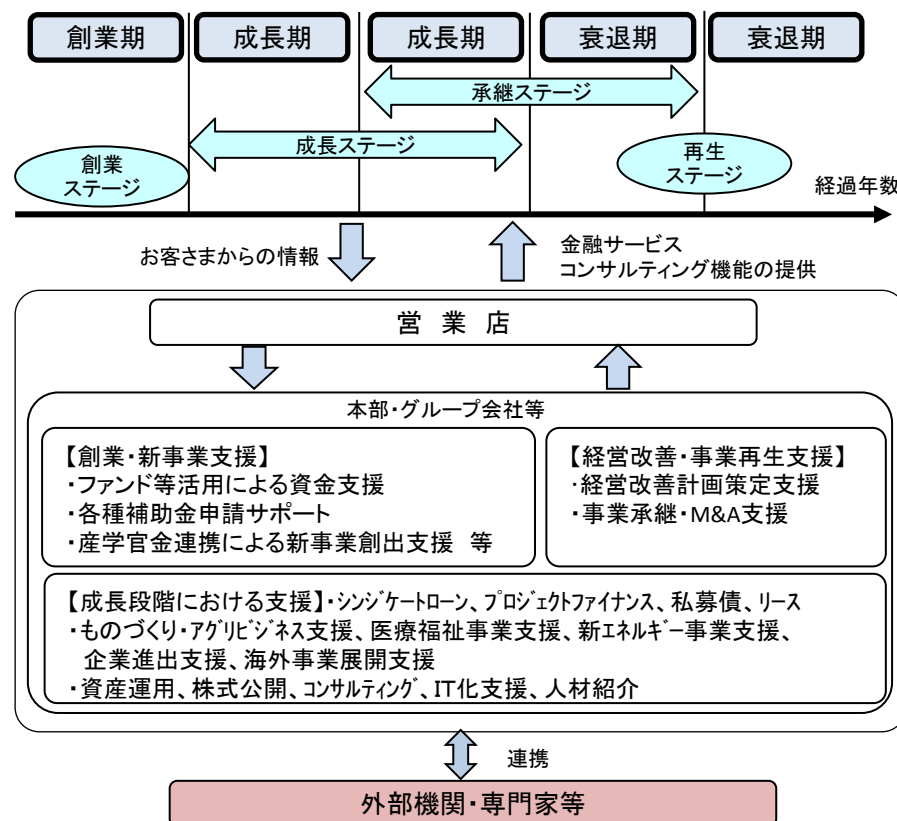
お客さまへの最適な金融商品・サービスの提供を通し、地域経済の活性化へ貢献していくため、「1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化」、「2. 中小企業に適した資金供給手法の徹底」、「3. 持続可能な地域経済への貢献」を重点事項として『地域密着型金融』を推進し、地域金融の円滑化に取り組んでいます。

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でいるほか、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っています。

■ 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、個別別方針に基づく経営改善支援に積極的に取り組んでいます。



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。

■「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。

	2018年度	2017年度	2016年度
いばらき創生ファンド	1件/ 1.60億円	1件/ 0.25億円	2件/ 2.25億円
めぶき地域創生ファンド	1件/ 1.20億円	6件/ 13.5億円	2件/ 3億円
太陽光発電融資	247件/ 375億円	310件/ 255億円	440件/ 197億円
動産担保融資	152件	109件	63件
シンジケートローン組成	13件	23件	15件
私募債発行	337件	307件	263件

【ご参考】「経営者保証に関するガイドライン」の活用状況（2019年3月末現在）

	2018年度	累計※
新規に無保証で融資した件数	8,791件	22,826件
保証契約を変更・解除した件数	722件	2,769件
ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数	4件	24件

※2014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た本業支援を含め、様々なニーズに対するソリューション提案を行っています。

■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。

	2018年度	2017年度	2016年度
本業支援取引先数	1,990社	1,215社	637社
ソリューション提案先数	3,725社	3,020社	1,957社
県内進出企業への支援先数	25先	24先	20先

『地域密着型金融』の取り組みをさらに強化していくため、さらには「めぶきフィナンシャルグループ」の第2次中期経営計画の基本戦略として掲げる「地域とともに成長するビジネスモデルの構築」の実現には、お客さまの成長・課題解決支援に向けた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、これらを自己点検・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」を活用しております。

【『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	＜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先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	・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、根拠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	・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	・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

2018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

取引先の成長性・持続可能性などを適切に評価(事業性評価)し、資金支援にとどまらないソリューション提供に注力した結果、2018年度の金融仲介機能のベンチマークは総じて堅調な実績となっています。特に、本業支援や事業承継支援などの各種ソリューション提案が増加し、取引先の課題解決に繋がっています。引き続き、取引先との対話を通じた課題解決に努め、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。

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	2019年3月末現在	16,403社	1,473社	1,814社	10,690社	582社	1,844社
	2018年3月末現在	17,042社	1,392社	1,831社	11,021社	625社	2,173社
ライフステージ別の与信先に係る融資残高	2019年3月末現在	29,885億円	1,268億円	3,420億円	22,911億円	1,002億円	1,284億円
	2018年3月末現在	29,580億円	960億円	3,214億円	22,725億円	1,219億円	1,462億円

※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
2018年度	264件	90件	122件	49件	3件
2017年度	365件	138件	153件	67件	7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			
		地元	地元外	海外
2018年度	551件	509件	42件	一件
2017年度	651件	531件	111件	9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】

2018年度	2017年度
90社	153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)】

2018年度	2017年度
46社	38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】

2018年度	2017年度
38社	38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)】

2018年度	2017年度
2,728社	2,353社

※「事業承継支援」とは以下のとおりとしております。

- ・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)】

2018年度	2017年度
285社	236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)
2019年3月末現在	2,161社	161社	174社	1,821社(1,603社)
2018年3月末現在	2,414社	200社	219社	1,995社(1,787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)
2018年度	85社	4社	4.7%
2017年度	132社	17社	12.9%

※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
2019年3月末現在	1,923社	6,578億円	22.0%
2018年3月末現在	1,446社	5,640億円	19.1%

【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(グループベース)】

	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
2019年3月末現在	1,871社	1,871社
2018年3月末現在	1,406社	1,406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)
2019年3月末現在	33,402社	2兆2,234億円	17,277社	5,699億円	51.7%	25.6%
2018年3月末現在	34,128社	2兆1,485億円	17,789社	5,169億円	52.1%	24.0%

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)
2019年3月末現在	33,402社	28,619社	85.7%
2018年3月末現在	34,128社	29,144社	85.4%

【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)
2019年3月末現在	33,402社	1,619社	4.8%
2018年3月末現在	34,128社	1,101社	3.2%

【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
2018年度	33,402社	1,744社	5.2%	8,791件	722件	4件
2017年度	34,128社	1,460社	4.2%	4,818件	501件	8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)】

	2018年度	2017年度
本業支援先数	1,990社	1,254社
ソリューション提案先数	3,725社	3,020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】

2018年度	2017年度
25社	24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)】

	2019年3月末		2018年3月末	
	地元	東京・大阪	地元	東京・大阪
全取引先数	35,794先		36,366先	
地域別の取引先数の推移	34,198先	1,596先	34,908先	1,458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】

	2019年3月末	2018年3月末
メイン先数	9,436先	8,982先
メイン先の融資残高	10,088億円	9,768億円
経営指標等が改善した先数	7,758先	7,603先

	2019年3月末	2018年3月末
経営指標等が改善した先に係る融資残高の推移	9,254億円	8,836億円

※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。