

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
－2021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。

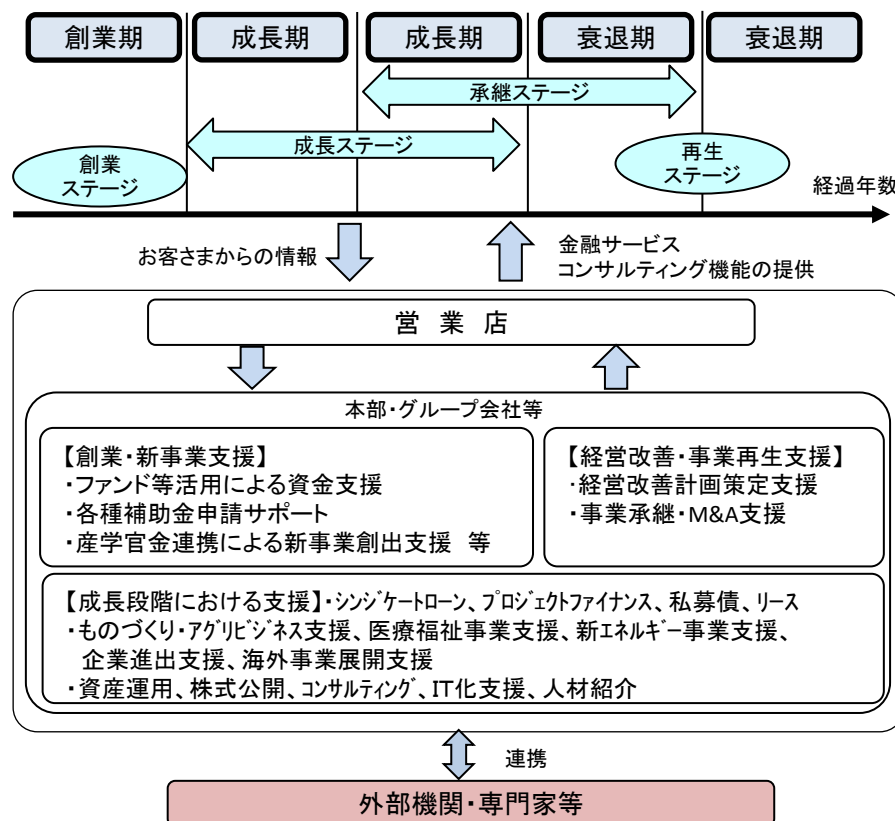
お客さまへの最適な金融商品・サービスの提供を通し、地域経済の活性化へ貢献していくため、「1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化」、「2. 中小企業に適した資金供給手法の徹底」、「3. 持続可能な地域経済への貢献」を重点事項として『地域密着型金融』を推進し、地域金融の円滑化に取り組んでいます。

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。

	2021年度	2020年度	2019年度
いばらき創生ファンド	1件/ 1.00億円	1件/ 1.00億円	1件/1.00億円
めぶき地域創生ファンド	—	—	2件/2.00億円
TXファンド	2件/ 2.00億円	4件/ 1.30億円	2件/0.80億円
常陽事業承継ファンド	1件/ 8.00億円	—	—
太陽光発電融資	110件/131億円	163件/268億円	191件/272億円
動産担保融資	167件	158件	119件
シンジケートローン組成	9件	12件	11件
私募債発行	352件	344件	268件

【ご参考】「経営者保証に関するガイドライン」の活用状況(2022年3月末現在)

	2021年度	累計※
新規に無保証で融資した件数	8,334件	50,092件
保証契約を変更・解除した件数	338件	4,722件
ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数	3件	37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。

	2021年度	2020年度	2019年度
本業支援取引先数	1,111社	1,401社	2,101社
ソリューション提案先数	2,259社	2,649社	2,955社
県内進出企業への支援先数	26先	29先	30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3次中期経営計画の基本戦略として掲げる「地域を支えるビジネスモデルの追求」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

2021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、2021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、販路開拓支援やM&A支援が増加しており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	2022年3月末現在	16,764社	1,471社	1,483社	10,959社	1,044社	1,807社
	2021年3月末現在	17,271社	1,464社	1,642社	11,670社	846社	1,649社
ライフステージ別の与信先に係る融資残高	2022年3月末現在	30,020億円	1,180億円	2,177億円	21,747億円	3,484億円	1,432億円
	2021年3月末現在	31,039億円	1,432億円	2,349億円	24,185億円	1,810億円	1,263億円

※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
2021年度	213件	31件	166件	14件	2件
2020年度	241件	18件	209件	10件	4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
2021年度	849件	394件	455件	一件
2020年度	819件	612件	207件	一件

※双方が地元企業の場合は「地元」、一方が海外企業の場合は「海外」、それ以外は「地元外」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】

2021年度	2020年度
87社	63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)】

2021年度	2020年度
109社	106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】

2021年度	2020年度
40社	17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)】

2021年度	2020年度
820社	1,031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)】

2021年度	2020年度
520社	427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)
2022年3月末現在	2,152社	88社	117社	1,947社(1,788社)
2021年3月末現在	2,057社	96社	146社	1,815社(1,671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)
2021年度	54社	6社	11.1%
2020年度	66社	18社	27.3%

※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
2022年3月末現在	2,445社	7,242億円	24.0%
2021年3月末現在	2,338社	7,252億円	23.4%

【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
2022年3月末現在	2,372社	2,372社
2021年3月末現在	2,268社	2,268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)
2022年3月末現在	30,110社	2兆1,834億円	15,288社	5,744億円	50.8%	26.3%
2021年3月末現在	31,155社	2兆2,127億円	15,938社	5,924億円	51.2%	26.8%

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)
2022年3月末現在	30,110社	25,873社	85.9%
2021年3月末現在	31,155社	26,758社	85.9%

【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)
2022年3月末現在	30,110社	2,063社	6.9%
2021年3月末現在	31,155社	1,823社	5.9%

【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
2021年度	30,110社	1,817社	6.0%	8,334件	338件	3件
2020年度	31,155社	1,839社	5.9%	10,105件	800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)】

	2021年度	2020年度
本業支援先数	1,111社	1,401社
ソリューション提案先数	2,259社	2,649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】

2021年度	2020年度
26社	29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)】

	2022年3月末		2021年3月末	
	地元	東京・大阪	地元	東京・大阪
全取引先数	32,629先		33,570先	
地域別の取引先数の推移	30,917先	1,712先	31,900先	1,670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】

	2022年3月末	2021年3月末
メイン先数	8,283先	8,711先
メイン先の融資残高	9,152億円	9,935億円
経営指標等が改善した先数	7,249先	7,018先

	2022年3月末	2021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	8,633億円	8,851億円

※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。