

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年度上期—

# 目次

I. 『地域密着型金融』の取組方針	P1
II. 28年度上期の取り組み状況	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	P8～10
3. 地域の未来への社会貢献	P11
IV. 「金融仲介機能のベンチマーク」	P12～16
V. 課題と今後の対応	P17

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26年度から平成28年度上期にかけて展開してまいりました『第12次中期経営計画』では、目指す姿を「地域の未来を協創するベストパートナーバンク」として、お客さま、地域と価値ある事業を創造し、共に成長していくための各種施策を展開してまいりました。当行は、こうした取り組みの中で『地域密着型金融』を本来業務と位置づけ、取り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。

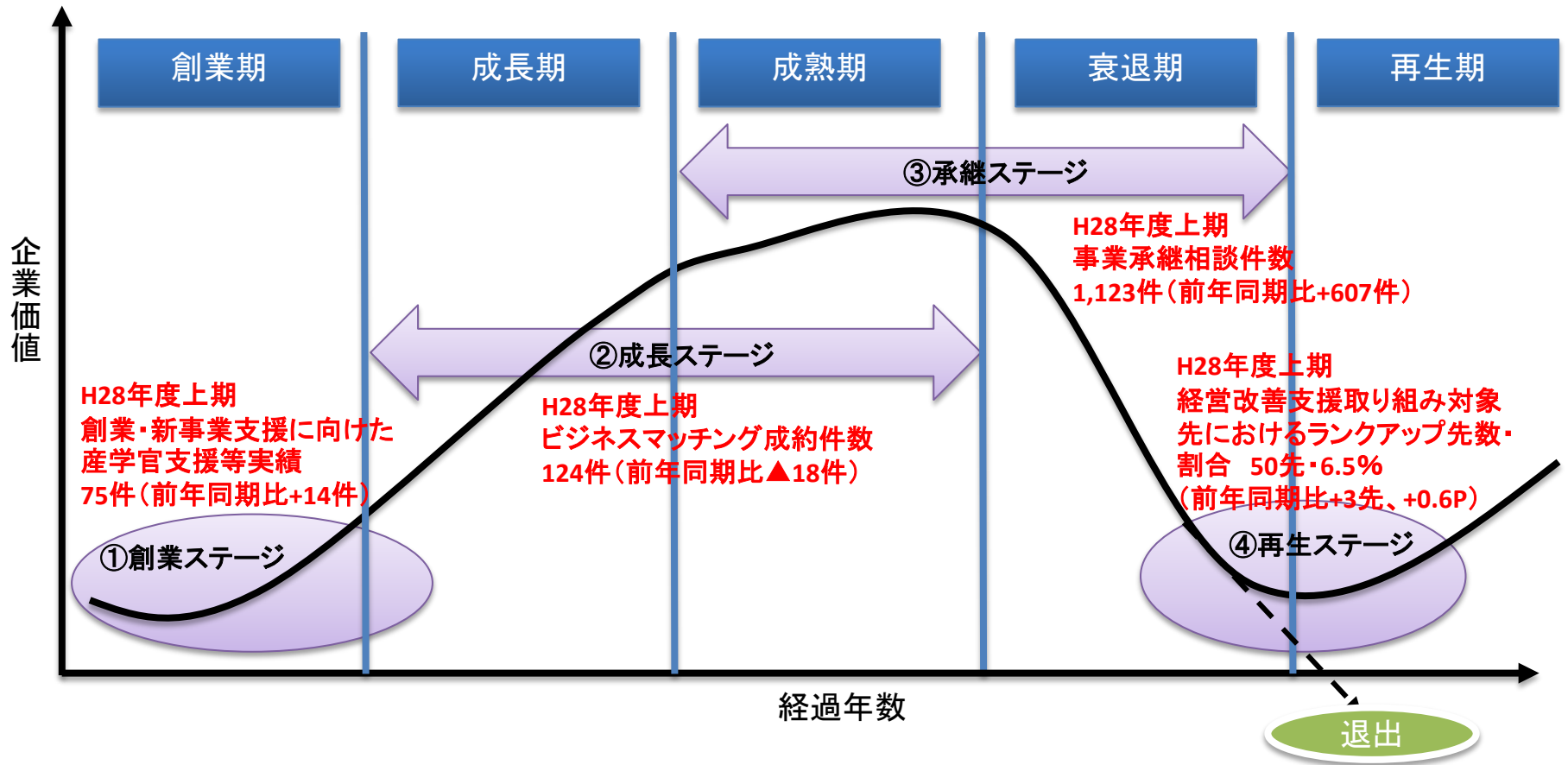
当行は、お客さまへの最適な金融商品・サービスの提供を通し、地域経済の活性化へ貢献していくため、以下の3項目を重点事項として『地域密着型金融』を推進し、地域金融の円滑化に取り組んでまいります。

## 【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を設定するなど、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 上期	27年度 上期
地域協創ファンド	0件/ 0億円	3件/ 1.5億円
いばらき創生ファンド	1件/ 1.25億円	1件/ 1億円
太陽光発電融資	218件/ 102億円	309件/ 134億円
動産担保融資	33件	49件
シンジケートローン組成	5件	1件
私募債発行	94件	68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。  
<http://www.zenginkyo.or.jp/abstract/adr/adrsme/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(28年9月末現在)

	28年度上期	累計※
新規に無保証で融資した件数	2,069件	7,563件
保証契約を変更・解除した件数	202件	1,326件
ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数	1件	6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 上期	27年度 上期
ビジネスマッチング 成約件数	124件	142件
県内進出企業への資金 支援先数	2先	8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。

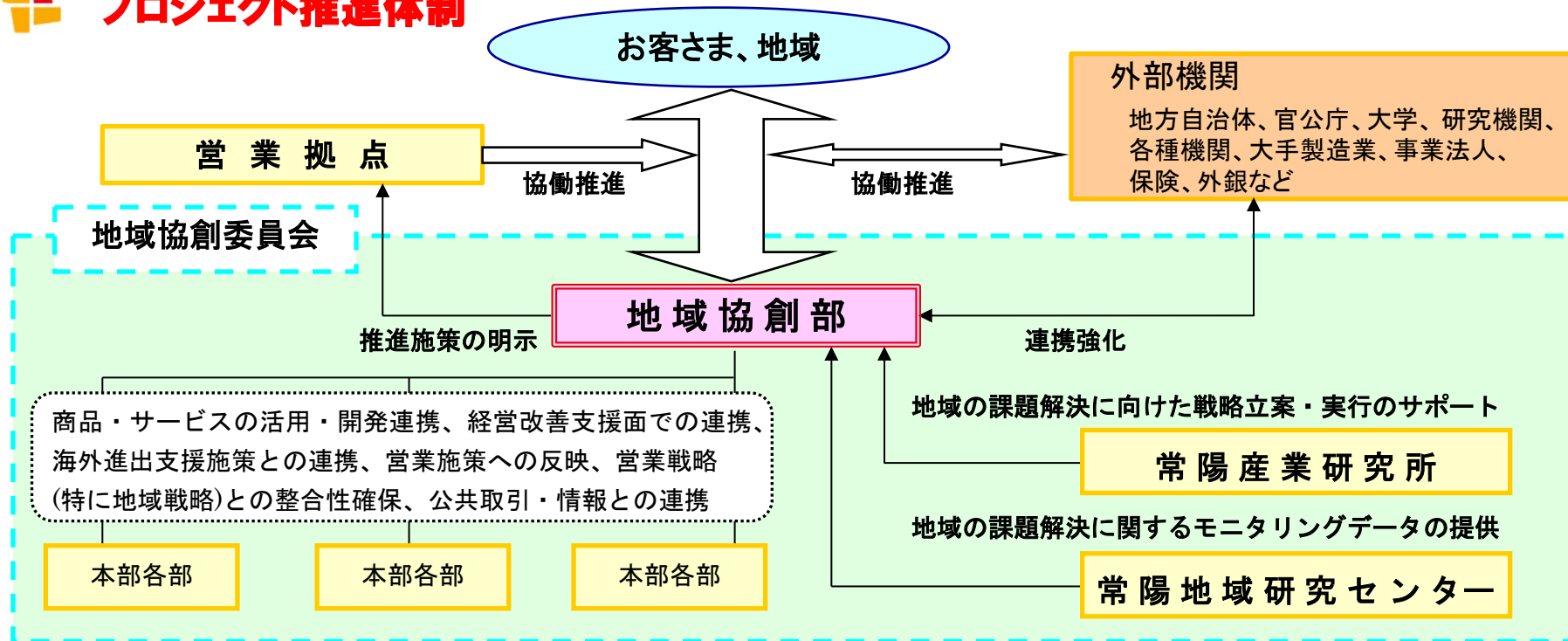
※協創力とは、社会・経済構造の変化によって生じている様々な課題をお客さま、地域と共有し、コンサルティングやIT等を活用した創意工夫にもとづく総合金融サービス機能の提供により、お客さま、地域の課題解決に貢献していく力。



【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。さらに、東日本大震災からの復興支援に対して、従来にも増して、取り組んでまいります。
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年度上期の取り組み実績については  
次ページ以降に



## 「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3件、5億25百万円の融資を実施しました。(28年9月末現在)

## 「自然災害時返済一部免除特約付住宅ローン」の取り扱い開始について

### ——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。

## 「常陽地域協創ファンド」

### ——新事業創出に向けて

新事業創出による地域経済活性化に向けて、「常陽地域協創ファンド」を組成し、成長マネーの供給に取り組んでいます。種類株式の取得や劣後ローンの供与など多様な資金供給手法により、革新的・創造的な新事業プランの事業化を後押ししており、これまでに11件、約39億94百万円のご利用をいただきました。(28年9月末現在)



## 海外進出企業に対する資金支援の取り組み

### ——お客さまの海外事業展開支援に向けて

28年5月、(株)国際協力銀行(JBIC)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、(株)マグエックスの海外現地法人である「MAGX VIETNAM LTD.」(ベトナム社会主義共和国)に対し個別融資を実施しました。

なお、本件は、当行と(株)国際協力銀行が28年2月に締結した上記クレジットラインを活用した初の個別融資となりました。

#### 【個別融資概要】

融資契約額 800,000米ドル

(うち532,000米ドルをJBICより当行が調達)

資金用途 機械設備購入資金等



## 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※1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。

※1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)

## 「第9回 常陽アグリ交流会セミナー2016」

28年7月、食関連事業者を対象とした経営ノウハウ等の情報提供を目的に、「常陽アグリ交流会セミナー」を開催しました。

今回は「事業の永続のために」をテーマとして取り上げ、専門家や農業法人の代表者、茨城県よろず支援拠点による講演会のほか、当行が新事業創出支援の一環として取り組む「常陽ビジネスアワード」受賞企業による事業プランの発表会などを行いました。

その後の個別相談会では、農業法人設立や経営上の悩みなどについて、参加企業の皆さまが熱心にご相談されている様子が見られました。



(アグリ交流会セミナーの様子)

## 「第11回 常陽製造業実務研修会」

28年9月、地域のものづくり企業の競争力強化、新たな企業価値の創出に向けた支援を行うため、日立建機(株)の協賛により、「第11回常陽製造業実務研修会」を開催しました。

今回は、茨城県内外の中小製造業17社にご参加頂き、日立建機(株)の現職社員が講師となり、作業改善を進めるときのポイントやムダ取り手法※2等について、演習形式で講習を行いました。

※2ムダ取り手法…作りすぎや運搬、加工、在庫、動作のムダ等を省く活動



(製造業実務研修会の様子)

## 「常陽ビジネスアワード」——新事業創出に向けて

地域経済活性化につながる革新的・創造的な新事業プランを募集・表彰する「常陽ビジネスアワード」を継続して開催しています。

優れたビジネスプランには、「常陽地域協創ファンド」を活用した支援をはじめ、常陽銀行グループが事業化に向けたさまざまなサポートをしております。

なお、昨年度開催の「第4回常陽ビジネスアワード」(募集期間：27年12月1日～28年2月1日)では、261件の応募プランから、第1次・第2次審査を経て、最優秀賞2件、優秀賞3件、その他特別賞・奨励賞など12件が選定されました。

### 【第4回常陽ビジネスアワード 最優秀賞】

- ・成長事業部門 「Data Compression3.0～新ロスレスデータ圧縮技術がつくるスマートライフのためのテクノロジー～」  
(受賞者：ストリームテクノロジー㈱)
- ・地方創生部門 「「MADE IN JAPAN」をおばあちゃんたちの手で。  
～アクティブシニア層が活躍する《ぐらんま工房》の展開～」  
(受賞者：戸山 千枝子 様)

## 海外進出企業に対する支援取り組み

### ——お客様の海外事業展開支援に向けて

お客様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などを行いました。

### 【28年度上期の主な取り組み】

- ・「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)
- ・メキシコ合衆国地方州政府およびメキシコ合衆国大手金融機関との海外事業展開支援に係る業務提携(9月)

## 「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㈱ベテルの提案テーマが、経済産業省の「新市場創造型標準型制度※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28年12月16日現在、全国で114機関が登録を受けている。



(㈱ベテルが開発した熱物性測定装置)



### 「水戸市との包括連携協定」の締結ならび に連携施策の取り扱い開始について

#### ——まちづくり全般に関わる包括的な連携協定

28年7月、当行は水戸市と、茨城県内では初となるまちづくり全般に関わる包括的な連携協定を締結するとともに、本協定にもとづき、市と連携した「住宅に関わるトータルコーディネート事業」と「創業支援事業」の取り組みを開始しました。

「住宅に関わるトータルコーディネート事業」では、水戸市が新設する「子育て世帯まちなか住替え支援補助金」をもとにした、子育て世帯における住宅取得に向けた計画的な資金準備から将来のメンテナンス費用の確保を支援するプランを新設しました。また、住宅購入のみならず、購入後まで含めたライフプランニング、住替え等に関する様々な相談に対応するため、水戸駅南支店に「水戸ハウジング・サポート窓口」を新設しました。

「創業支援事業」では、水戸市の「創業支援利子補給金」と当行の「常陽創業支援プラン」を連携させた新たな融資制度を創設したほか、多様な形態での資金供給を行うため、常陽地域協創ファンドに水戸市特別枠を用意しました。

#### 【本協定における連携内容】

- ①産業の振興・しごとの創出
- ②定住促進
- ③安全・安心な暮らし及び環境保全
- ④保健・医療・福祉
- ⑤生涯学習・教育
- ⑥市民活動
- ⑦人材の育成及び確保
- ⑧その他、必要と認める事項



(連携協定締結式の様子)

### 「まち・ひと・しごと創生」研究会の開催

#### ——地方創生総合戦略の具体的な事業遂行および 目標達成に向けて

茨城県内各市町村の「まち・ひと・しごと創生総合戦略」の具体的な事業の遂行および目標達成を支援するため、「まち・ひと・しごと創生」研究会を開催しました。

本研究会には22市町村の担当者が参加し、市町村の個別施策についてワークショップ形式でブラッシュアップを行いました。また、本研究会には当行行員や茨城大学・筑波大学の学生も参加し、幅広い視点から意見交換を行いました。



(研究会の様子)

### 「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

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。



(勉強会の様子)

## 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、35件、37億円を受託しました。（28年9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

「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く予定です。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。

## 「いばらき おいしいもの巡り」第2弾の制作・寄贈および「いばらき おいしいもの巡りフェア」の開催

食関連事業者の皆さまの販売促進支援や茨城県の観光振興を図るため、「いばらき おいしいもの巡り」第2弾を制作しました。

本冊子は、「旅して、食べて、いばらきを応援！」をコンセプトに、151社の自慢の特産品を地域ごとに紹介する「食のカatalog」と、茨城県全44市町村の観光名所63ヶ所を地域ごとに紹介する「見どころ」ページで構成されており、前回より内容を大きく充実させました。

なお、28年6月には、より多くの方々が茨城県内の「食の逸品」と「観光スポット」を知る機会を提供するため、本冊子を茨城県へ寄贈したほか、(株)セイブと連携し、本冊子で紹介した特産品を販売する「いばらき おいしいもの巡りフェア」を開催しました。



（茨城県への贈呈式の様子）

※なお、本ガイドは当行ホームページにてご紹介しております。  
<http://www.joyobank.co.jp/enterpri/ouendan/index.html>

『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。

なお、平成27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です。

『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"> <li>＜全ステージ共通＞               <ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> </ul> </li> <li>＜創業ステージ＞               <ul style="list-style-type: none"> <li>・当行が関与した創業件数および支援内容の内訳</li> </ul> </li> <li>＜成長ステージ＞               <ul style="list-style-type: none"> <li>・販路開拓支援を行った件数</li> </ul> </li> <li>＜承継ステージ＞               <ul style="list-style-type: none"> <li>・事業承継支援先数           ・M&amp;A支援先数</li> </ul> </li> <li>＜再生ステージ＞               <ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul> </li> </ul>
2. 中小企業に適した資金供給手法の徹底	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・地元の中小企業与信先のうち、無保証のメイン先の割合</li> <li>・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</li> </ul>
3. 持続可能な地域経済への貢献	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・地元への企業誘致支援件数</li> </ul>
【参考】 金融仲介機能発揮の成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>・全取引先数と地域の取引先数の推移</li> <li>・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</li> </ul>

## 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

【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	28年3月末現在				
		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	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	29,966億円	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

【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
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
25年度	66件	40件	19件	0件	7件

【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
27年度	322件	199件	122件	1件
26年度	261件	204件	57件	0件
25年度	191件	152件	39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。



## 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

### 【事業承継支援先数(グループベース)】

27年度	26年度	25年度
882社	506社	395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)】

27年度	26年度	25年度
134社	127社	85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。

### 【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	28年3月末現在		
	好調先	順調先	不調先
3,171社	110社	164社	2,897社 (計画未策定先2,746社を含む)

※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(27年度)】

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)
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  
与信先数および融資額(28年3月末現在)】

与信先数	融資残高	融資残高に占める割合
420社	2,977億円	9.9%

※取引先数…単体ベースで記載しております。

【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(28年3月末現在)】

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
158社	158社

※取引先数…単体ベースで記載しております。

【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(28年3月末現在)】

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)
34,843社	2兆87億円	18,937社	4,996億円	54.3%	24.9%

※取引先数…単体ベースで記載しております。

【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(28年3月末現在)】

地元中小与信先数 ①	根抵当未設定先数 ②	根抵当未設定先数割合(=②/①)
34,843社	29,373社	84.3%

※取引先数…単体ベースで記載しております。

【地元の中小企業与信先のうち、無保証のメイン先の割合  
(28年3月末現在)】

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)
34,843社	934社	2.7%

※取引先数…単体ベースで記載しております。

【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(27年度)】

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
34,843社	1,365社	3.9%	3,763件	400件	3件

※取引先数…単体ベースで記載しております。

## 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)】

	27年度	26年度	25年度
本業支援先数	679社	810社	466社
ソリューション提案先数	1,537社	1,542社	1,093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】

27年度	26年度	25年度
24社	13社	11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)】

	28年3月末		27年3月末		26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	36,818先		36,877先		37,025先	
地域別の取引先数の推移	35,579先	1,239先	35,713先	1,164先	35,936先	1,089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】

	28年3月末	28年3月末	27年3月末	26年3月末
メイン先数	9,251先	経営指標等が改善した先に係る融資残高の推移	8,997億円	8,619億円
メイン先の融資残高	9,896億円		8,057億円	
経営指標等が改善した先数	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、各地方自治体により策定された「まち・ひと・しごと創生総合戦略」が実践段階を迎えており、地域金融機関に対して、地域振興への積極的な関与が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、新たに立ち上げた「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。

以上