

地域密着型金融の推進および 金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況

(平成28年4月～平成29年3月)

平成29年9月



すべてを地域のために

東邦銀行

目次

| | |
|--------------------------------------|-------|
| I. 地域密着型金融の推進および金融仲介機能発揮に向けた取組み方針 | 1 |
| II. 金融仲介機能発揮のための取組み概要 | 2 |
| III. お取引先（事業を営んでいるお客さま）の状況 | 3 |
| IV. 地域密着型金融推進計画および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況 | |
| 1. 円滑な事業資金の提供 | 4～ 5 |
| 2. お客さまへのコンサルティング機能の発揮 | 6～11 |
| 3. 地域経済の活性化に向けた取組み（面的再生への積極的な参画） | 12～14 |
| 4. 専門的な人材育成への取組みや積極的な情報発信 | 15 |
| （巻末資料）金融仲介機能のベンチマーク（平成29年3月末） | 16 |

I. 地域密着型金融の推進および金融仲介機能発揮に向けた取組み方針

- ◆ 当行は、平成27年4月よりスタートした中期経営計画「とうほう“サミット”プラン～裾野を広く・山を高く～」(計画期間：平成29年度まで)におきまして、「ふくしまの“復興から成長”への貢献」「お客さまから選ばれる銀行づくり」「持続可能な企業体質の確立」の3つの基本方針を掲げ、各種施策への取組みを進めています。

地域密着型金融の推進にあたっては、この「とうほう“サミット”プラン」および「地域密着型金融に関する基本的考え方」を踏まえ次の3項目の取組みを進めております。

- ◆ また、同計画では、「事業を営むお客さまのライフステージに応じた経営支援体制の確立」を経営目標に掲げ各種施策に取り組んでおり、取組みに対する客観的な指標として「金融仲介機能のベンチマーク」を活用し、金融仲介機能のさらなる発揮に努めております。

【中期経営計画】

「とうほう“サミット”プラン」 ～裾野を広く・山を高く～
計画期間：平成27年4月1日～平成30年3月31日（3年間）

【基本方針】

I. ふくしまの“復興から成長”への貢献

II. お客さまから選ばれる銀行づくり

III. 持続可能な企業体質の確立

【地域密着型金融に関する基本的考え方】

- ・ 地域との密接なリレーションシップを築き、地域経済の発展と地域の人々の豊かな暮らしづくりに貢献していきます。
- ・ お客さまの経営支援や地域経済の活性化と福島復興に取組みます。
- ・ 地域密着型金融のさらなる推進を図りながら、お客さまから選ばれ続ける銀行を目指します。

お客さまへのコンサルティング機能の発揮

お客さまと日常的・継続的な関係を強化するとともに経営目標の実現や経営課題の解決に向けて、外部機関と連携しながらお客さまのライフステージに応じた最適なソリューションを提案します。

地域の面的再生への積極的な参画

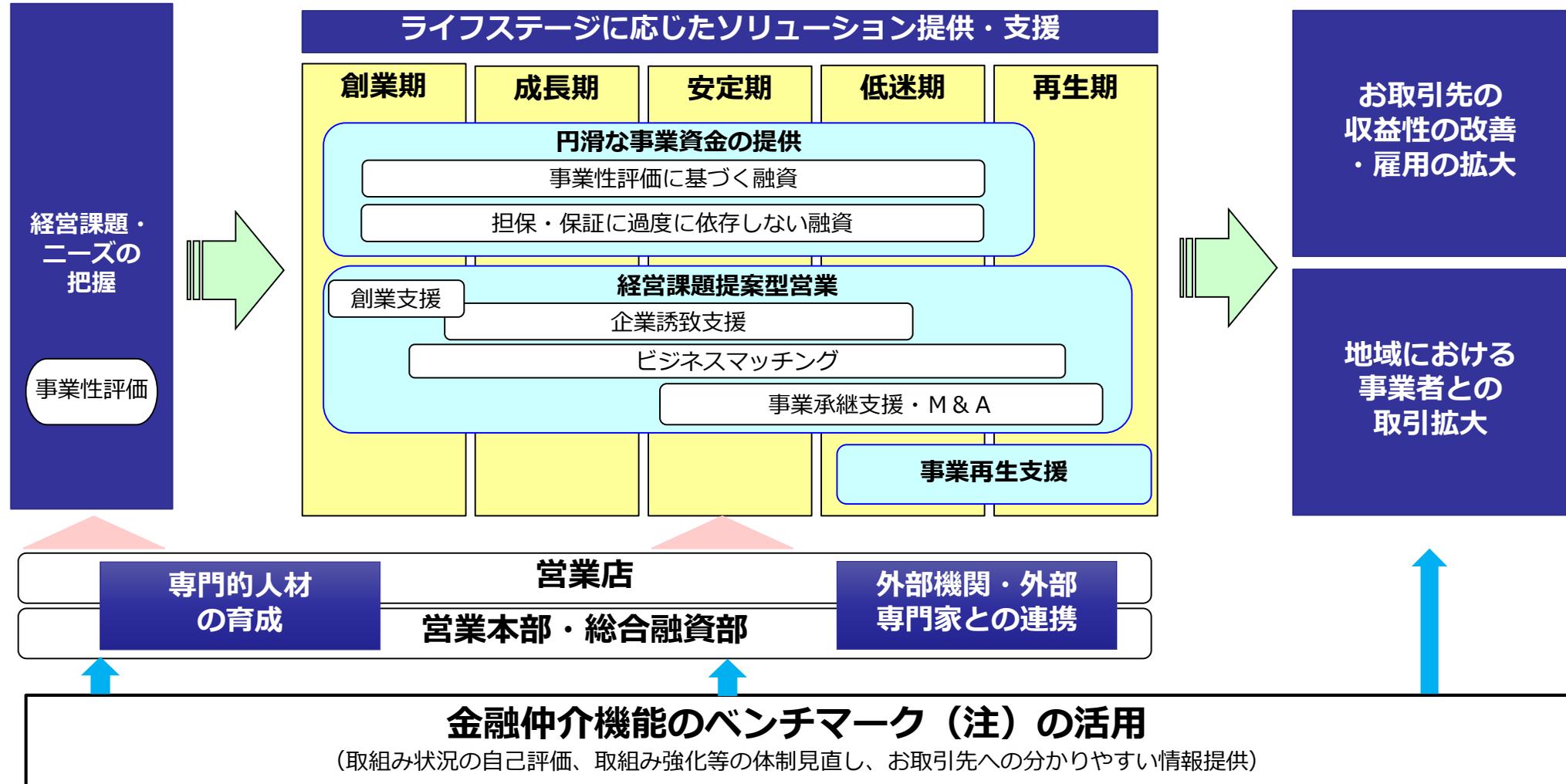
地方公共団体等と連携し、地域における成長分野の育成や産業集積による高付加価値化など地域の面的再生に向けた取組みに積極的に参画していきます。

専門的な人材育成への取組みや積極的な情報発信

コンサルティング機能の発揮や地域の面的再生への積極的な参画への取組みを支援していくための専門的な人材の育成と積極的な情報発信に努めていきます。

II. 金融仲介機能発揮のための取組み概要

◆ お取引先の成長・経営改善や地域における取引拡充を図るため、経営課題やニーズに応じたさまざまなソリューションの提供を行います。



(注) 取引先企業のニーズや課題に応じた融資やソリューション（解決策）の提供等、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のこと

Ⅲ. お取引先（事業を営んでいるお客さま）の状況

- ◆ お客さま本位のサービスの徹底によって、取引先数やメイン取引先数の拡大を図っています。
- ◆ あらゆるライフステージのお取引先と、経営状況に合わせたさまざまな取引を推進します。
- ◆ 金融仲介機能の発揮によって、お取引先の成長と改善に貢献します。

◆お取引先数の推移【ベンチマーク】

(単位：先)

| | 27年3月末 (A) | 28年3月末 | 29年3月末 (B) | (B) - (A) |
|------|------------|--------|------------|-----------|
| 取引先数 | 12,177 | 13,787 | 14,003 | +1,826 |
| 福島県内 | 10,769 | 11,999 | 12,071 | +1,302 |
| 福島県外 | 1,408 | 1,788 | 1,932 | +524 |

○お客さま本位のサービスを心掛け、本業支援と新規融資支援に取組み、取引先は直近2年間で1万2千先から1万4千先まで着実に増加

◆ライフステージ別の融資取引先数【ベンチマーク】

(単位：先、億円)

| 29年3月末 | 創業期 | 成長期 | 安定期 | 低迷期 | 再生期 | 計 |
|--------|-------|-------|--------|-----|-------|--------|
| 先数 | 1,730 | 1,296 | 8,753 | 556 | 1,162 | 13,497 |
| 融資残高 | 1,572 | 1,758 | 11,359 | 412 | 688 | 15,791 |

※創業期は創業5年以内、成長期～低迷期は売上増加率により区分、再生期は貸出条件変更先および延滞先。

- 創業5年以内の企業への融資取組みは1,730先（前年同期比+225先）
- 売上順調な先（成長・安定期）のお客さまは融資取引先の7割超
- 経営改善支援への取組みにより再生期のお客さまは73先減少

◆経営指標の改善した融資取引先数【ベンチマーク】

(単位：先)

| 29年3月末 | メイン先 | うち経営指標が改善した先 |
|--------|-------|--------------|
| 先数 | 7,687 | 6,083 |
| 融資残高 | 6,586 | 5,308 |

※売上高、営業利益率、労働生産性、雇用者数のいずれかが前年度比改善した先

- 経営課題提案型営業などによりお客さまのニーズ・課題に積極的に対応した結果、メイン先の約8割の経営指標が改善

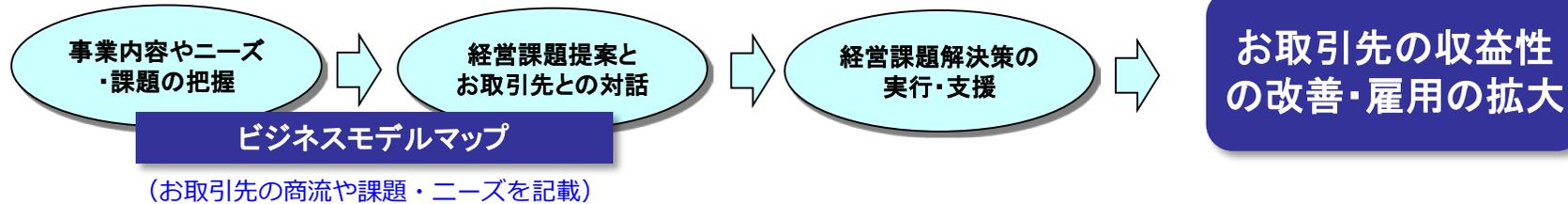
IV. 地域密着型金融の推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況

1. 円滑な事業資金の提供

(1) 事業性評価に基づく融資

当行の「事業性評価」取組み

- ◆ 当行では、お取引先の事業や成長可能性を正しく理解するためお取引先の「ビジネスモデルマップ」を作成しています。
- ◆ 事業内容やニーズ・課題の把握から、スピード感をもってお取引先へのご提案を行い、新規融資や本業支援につなげていくことで、お取引先の収益性の改善や地域雇用の拡大を目指します。



事業性評価に基づく融資状況【ベンチマーク】

- ◆ 事業性評価に基づく融資先数、融資残高 (単位：先、億円)

| | 平成28年3月末 | 平成29年3月末 | 増減 |
|-------------|----------|----------|------|
| 事業性評価先の融資先数 | 1,406 | 2,038 | +632 |
| 事業性評価先の融資残高 | 2,881 | 3,603 | +772 |

- ビジネスモデルマップの作成は当行独自の事業性評価方法であり、効果（質）の高い提案と実行につなげるスピード感を重視
- 事業性評価先（ビジネスモデルマップ作成先）に対する融資残高は3,603億円で全体の約2割

資金使途に合わせた短期融資の実行額【ベンチマーク】

- ◆ 運転資金に占める短期融資の割合 (単位：先、億円、%)

| | 平成28年3月末 | 平成29年3月末 | 増減 |
|---------------|---------------|---------------|-------------|
| 運転資金融資全体 | 10,355 | 10,487 | +132 |
| 内、短期融資実行額(割合) | 2,581 (24.9%) | 2,723 (26.0%) | +142 (+3.4) |

- お取引先の事業運営にかかわる運転資金融資においても、お客様の事業内容を十分に踏まえて対応
- 資金繰りの安定化につながる短期融資は運転資金全体の約26%

IV. 地域密着型金融の推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況

1. 円滑な事業資金の提供

(2) 担保・保証に過度に依存しない融資

- ◆ ご融資の取り上げ判断については担保・保証に過度に依存することなく、お取引先の事業内容や返済能力等を重視。
- ◆ 経営者保証の必要性は「経営者保証に関するガイドライン」に基づき、お取引先の経営状況と保証提供の意向を踏まえ判断しています。

※「経営者保証に関するガイドライン」は、保証契約の合理的なあり方を示すとともに、債務整理を公正かつ迅速に行うための準則として、経営者保証に関するガイドライン研究会（全国銀行協会および日本商工会議所が事務局）が公表したガイドライン。

担保なしの融資状況【ベンチマーク】

- ◆ 福島県内の中小企業融資先における
無担保融資先数、融資額と全体に占める割合 (単位：先、億円、%)

| | 平成28年3月末 | 平成29年3月末 | 増減 |
|-------------|--------------|--------------|------------|
| 無担保融資先数(割合) | 6,779(59.6%) | 6,766(59.1%) | ▲13(▲0.5) |
| 無担保融資額(割合) | 2,233(36.5%) | 2,532(38.3%) | +299(+1.8) |

- 事業性評価により事業内容や返済力を重視した審査により、担保なしで融資している取引先は6,766先、担保なしでの融資額は2,532億円
- 担保なしで融資している取引先は全体の約6割

経営者保証に関するガイドラインの活用状況【ベンチマーク】

- ◆ 中小企業融資先における
保証人なしで新規に融資した先数と全体に占める割合 (単位：先、%)

| | 平成27年4月 ～平成28年3月 | 平成28年4月 ～平成29年3月 | 増減 |
|----------|---------------------|---------------------|------|
| 無保証融資先 | 1,289 | 1,671 | +382 |
| 全体に占める割合 | 8.2% | 10.6% | +2.4 |

- 経営者保証の必要性は「経営者保証に関するガイドライン」に基づき適正に判断
- 平成28年4月～平成29年3月までに保証人なしで新規に融資した件数は1,671件で全体の10.6%

IV. 地域密着型金融の推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況

2. お客さまへのコンサルティング機能の発揮

(1) 創業・新事業開拓を目指すお客さまへのサポート

「とうほう・次世代創業支援ファンド」「とうほう・次世代創業支援ローン」への取組み

| | 平成28年度実績 | 累計実績 |
|----------|-----------|--------------|
| 創業支援ファンド | 8先/290百万円 | 22先/975百万円 |
| 創業支援ローン | 1先/42百万円 | 13先/1,016百万円 |

- 「創業・第二創業」ならびに「若手経営者」「成長分野関連企業」、「ベンチャー企業」等の支援を目的に、当行独自のファンドとして平成25年8月に創設
※投資枠が充足されたため、平成28年4月より後継ファンドとして「とうほう・ふるさと総活躍応援ファンド」を創設（別掲）

「クラウドファンディング」への取組み

累計実績：13件/47百万円

- お客さまの新たな資金調達ニーズや風評被害の払拭等への対応として、ミュージックセキュリティーズ(株)と業務提携
- 平成26年度より募集を開始

「とうほう“起業家応援”相談会」の開催

平成28年度実績：10回開催、のべ参加組数77組

- 起業や新事業参入を目指すお客さまを長期的に支援することを目的として、福島県よろず支援拠点や福島県中小企業診断協会等と連携し、毎月1回定期的に開催
- 補助金、助成金の申請書作成を支援

創業期のお取引先へのサポート状況（平成28年度）【ベンチマーク】

| | | |
|-----|----------------------|------|
| 資金面 | 新規融資先 | 891先 |
| | ベンチャー投融資先 | 3先 |
| その他 | 創業計画策定を支援した先 | 26先 |
| | とうほう“起業家応援”相談会での相談受付 | 9先 |

- 平成28年度より新たな取組みとして「とうほう創業支援塾」を開催し、26先の創業計画策定をサポート
- 新規融資支援先数も前年度比105先増加

IV. 地域密着型金融の推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況

2. お客さまへのコンサルティング機能の発揮

(2) 成長段階における更なる飛躍が見込まれるお客さまへのサポート①

「環境・再生可能エネルギー分野」への取組み

| | |
|-------------|--------------------|
| 種 類 | 太陽光、風力 水力、バイオマス |
| 累 計 融資件数 | 386件 |
| 累 計 融資金額 | 876億円 |

(平成29年3月末現在)



- 大型案件も含めて再生可能エネルギー案件に積極的に対応
- 地域の産業創出・成長産業支援により積極的に関与するため専担部署を設置



新産業金融推進室

企業誘致へ向けた取組み (平成28年度) 【ベンチマーク】

平成28年度：企業誘致支援先数 16先

第3回ふるさと応援「在京福島経済人の集い」
総勢280名参加

- 国や県の企業立地補助金の活用を提案・採択となったお取引先のうち、新規融資先は16先
- 福島県に縁のある首都圏在住の経済人と県内自治体との交流の場を創出し、企業誘致を促進



平成29年2月 於：帝国ホテル

販路開拓・経営人材・専門家の紹介 (平成28年度) 【ベンチマーク】

| | | |
|----------------|-----------|----|
| 販路開拓サポート | 国内販路開拓成約 | 26 |
| | 海外販路開拓成約 | 3 |
| 経営人材・専門人材紹介 | 人材派遣会社紹介 | 10 |
| 経営コンサルタント会社の紹介 | コンサルタント紹介 | 3 |

- 個別マッチングのほか、食関連の大規模商談も開催
第10回食の商談会 ふくしまフードフェア
参加企業約180社
- 商取引先以外でも、人材派遣会社や経営コンサルタント紹介などにより、事業展開を統合的にサポート



IV. 地域密着型金融の推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況

2. お客さまへのコンサルティング機能の発揮

(2) 成長段階における更なる飛躍が見込まれるお客さまへのサポート②

海外商談会の企画・開催

商談開催国：オーストラリア、ベトナム、タイ、中国

○お取引先の海外事業・販路拡大に向けて、5カ国で商談会を開催



福島県観光・物産セミナー
in パース&シドニー
お取引先 8社
出展・協賛
(平成28年10月)



FBC/ライ2017
ものづくり商談会
お取引先 5社出展
(平成29年2月)

「ふるさと応援！ふくしま酒まつり」の開催

入場者数：約2千人
地酒セット販売数：約2千セット

○県産品の消費拡大・風評払拭に向けた取組みとして、福島県酒造協同組合・ふくしま館MIDETTE（福島県）等と連携し、東京「丸ビル」でふくしまの酒や県産品をPR



於：東京丸ビル

復興支援通販事業の企画・実施

累計販売個数：176千個
累計販売金額：707百万円
【平成29年3月末までの累計】

○県産品の消費拡大につながる通販事業は、震災以降風評被害払拭にも貢献



IV. 地域密着型金融の推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況

2. お客さまへのコンサルティング機能の発揮

(3) 事業承継が必要なお客さまへのサポート①

「事業承継支援」への取組み（平成28年度）【ベンチマーク】

平成28年度支援先数：377先

- 営業店と本部が連携し、課題解決に向けたサポートを実施し、支援実績は前年度比+114先の377先。
- コンサルティング会社と連携し、お取引先ごとのサポート体制を構築

「M&A業務」への取組み（平成28年度）【ベンチマーク】

平成28年度相談対応先数：67先
うちM&A実行先5先

- 事業承継における後継者問題への対応策等として、「譲渡・譲受企業の直接紹介」「M&A専門業者の斡旋」「アドバイザーサービスの提供」を実施

日本M&Aセンター主催「バンクオブザイヤー表彰」

3年連続受賞

平成26年

“バンクオブザイヤー”(最高賞)を受賞

平成27年

“ディールオブザイヤー”と“特別賞”
をダブル受賞

平成28年

“地域貢献大賞”を受賞

【M&A】企業や事業の譲渡・合併・買収等の総称



「とうほう次世代経営塾」の開催

平成28年度塾生数:27名 (うち女性3名)
累計:109名 (うち女性14名)

- 復興応援「とうほう次世代経営者倶楽部」(株)タナベ経営様と提携

- 次世代経営者(後継者)の育成支援や人脈構築の場の提供を目的に平成25年に開講
- 今年度で4期目となり、マネジメント、財務管理、人材育成等をテーマに年8回の実践講座を実施



IV. 地域密着型金融の推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況

2. お客さまへのコンサルティング機能の発揮

(3) 事業承継が必要なお客さまへのサポート②

事業後継者の婚活支援・経営幹部人材確保支援

婚活支援紹介実績

平成27年度 11件
平成28年度 11件

人材確保支援紹介実績

平成27年度 29件
平成28年度 40件

- 東北各地域で地域密着の結婚相手紹介サービスと婚活支援等を展開しているマリッジパートナーズ社と提携し、後継者不在などの事業承継問題の課題解決を支援
- 後継者不在や経営幹部人材不足等の課題解決に向け、経営人材・専門人材等を積極的に紹介。

「遺言信託・遺産整理業務」の取扱開始

- 東北地銀で初となる「遺言信託・遺産整理業務」の取扱いを開始し、お客さまの円滑な資産承継・相続対策ニーズにワンストップで対応

(平成29年6月1日取扱開始)

東北地銀「初」・唯一

取り扱い開始1カ月で
相談実績 **100件**突破

遺言作成サポートサービス

- 財産台帳作成
- 資産配分案の検討
- 資産承継のための報告書作成

遺言信託

- 遺言書作成のご相談
- 遺言書保管
- 遺言書に基づく遺産分割手続き

遺産整理業務

- 相続財産調査・財産目録作成
- 遺産分割協議書作成アドバイス
- 遺産分割手続きの実施

IV. 地域密着型金融の推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況

2. お客さまへのコンサルティング機能の発揮

(4) 経営改善、事業再生等を必要とされるお客さまへのサポート

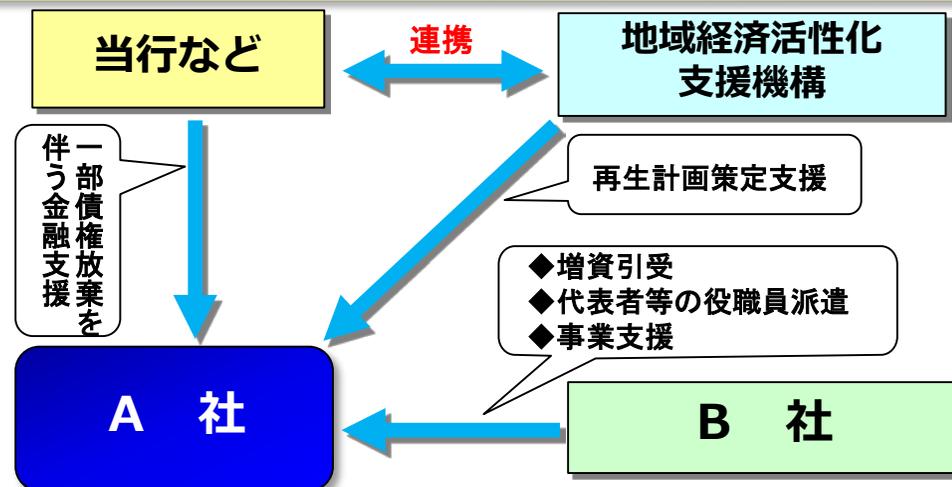
「事業再生支援」への取組み

【これまでの事業再生支援の実績】

| | 企業数 | 従業員数 | 融資額 |
|-------------|------------|---------------|--------------|
| 支援協議会 | 13先 | 1,016人 | 133億円 |
| 地域経済活性化支援機構 | 4先 | 1,416人 | 126億円 |
| その他私的再生 | 25先 | 2,460人 | 305億円 |
| 法的再生 | 5先 | 1,622人 | 208億円 |
| 合計 | 47先 | 6,554人 | 772億円 |

- 中小企業再生支援協議会や認定支援機関等、外部機関の活用による再建計画の策定支援等により地域雇用を確保
- 復興支援ファンドを積極的に活用したリスクマネー供給の取組みを強化
- 東京電力賠償金の終了により、業況悪化が懸念されるお客さまに対して個別に支援取組み方針を策定しサポートを強化
- 平成29年度からは「ランクアッププロジェクト」として、お客さまとの経営支援に関する対話を促進し、経営改善への取組みをさらに強化

政府系ファンドを活用した事業再生への取組み（具体例）



【A会社の再生事例】

- A社は、会津地方を代表する老舗酒造会社。
- 過去に新設した工場の設備資金の負担増加に加え、日本酒市場自体の縮小もあり売上が減少し資金繰りが逼迫
- 地域経済活性化機構が当行と連携し再生計画策定を支援、食品関連企業のB社がA社の第三者割当増資を引受、A社の全株式を取得
- 当行などの金融機関が一部債権放棄を実施の上、金融支援を継続
- 原材料納入などの取引業者の債権に影響を及ぼさない形で事業継続、地域の雇用維持にも貢献

IV. 地域密着型金融の推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況

3. 地域経済の活性化に向けた取組み（地域の面的再生への積極的な参画）

（1）地域経済の活性化と文化振興への取組み

「とうほう証券株式会社」の設立

○証券会社ならではの多様かつ専門性の高い金融商品やサービスの提供、「当行」と「とうほう証券」の連携によるお客さまの資産形成等のお手伝いを目的として設立

東北・北海道地区
「初」の地銀系証券

| 営業目標（3年目） | |
|-----------|---------|
| 預かり資産残高： | 1,000億円 |
| 営業収益： | 10億円 |
| 単年度黒字 | |

| 店舗ネットワーク |
|-----------------|
| 福島支店：当行本店営業部内 |
| 郡山支店：当行郡山営業部内 |
| 会津支店：当行会津支店内 |
| いわき支店：当行いわき営業部内 |
| 原町営業所：南相馬市内 |



「ネーミングライツ」の取得

○地域のスポーツ・文化活動の振興を図ることを目的に福島県が所有するスポーツ・文化施設のネーミングライツ（命名権）を取得

| |
|---|
| <p>＜県営あづま陸上競技場＞</p> <p>【愛称】とうほう・みんなのスタジアム</p> <p>期間：平成25年5月～平成30年3月</p> |
|---|

| |
|---|
| <p>＜福島県文化センター＞</p> <p>【愛称】とうほう・みんなの文化センター</p> <p>期間：平成28年4月～平成33年3月</p> |
|---|



IV. 地域密着型金融の推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況

3. 地域経済の活性化に向けた取組み（地域の面的再生への積極的な参画）

（2）地方創生に向けた取組み

「とうほう・ふるさと総活躍応援ファンド」の創設

- 「一億総活躍社会」の実現に向け、「ふるさと」における「さらなる経済活性化」「育児」「介護」に地域金融機関として積極的に寄与することを目的に創設

「とうほう・ふるさと総活躍応援ファンド」

当行独自

創業期・成長分野などのお客さま

第8号案件決定
投資実行8件/3億円

株式引受・社債引受

「とうほう・ふるさと総活躍応援ファンド」

↑ 出資

出資総額10億円

↑ 出資・運営

当行：9億9千万円 東邦リース・山田ビジネスコンサルティング：1千万円

Jヴィレッジ復活に向けた支援

- 2019年（平成31年）4月の全面再開に向け再整備開始
- Jヴィレッジの全面再開へ向け、当行グループで1億円を寄付し、地方創生に貢献

平成30年夏 一部再開
平成31年4月 全面再開 予定



2019年ラグビーW杯
2020年東京五輪の各国キャンプ等誘致へ



県内自治体の地方創生への取組み支援

- 「地方版総合戦略」の策定・実現をサポートすることに、当行独自の地方創生セミナーを開催
- 地方創生プロジェクト、とうほう・地方創生結婚応援プロジェクトの展開により自治体の地方創生へ向けた取組みをサポート



県内自治体の「地方版総合戦略」推進をサポート

地方創生プロジェクト

県内自治体のニーズに応じた具体的な取組みをサポート

とうほう・地方創生結婚応援プロジェクト

マリッジパートナーズと連携し、婚活イベントを開催

IV. 地域密着型金融の推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況

3. 地域経済の活性化に向けた取組み（地域の面的再生への積極的な参画）

（3）震災からの復興に向けた取組み

お客さまへの金融サービス提供を目的とした店舗の再開

- 臨時休業していた小高支店、富岡支店・大熊支店、浪江支・双葉支店を再開し、東日本大震災から6年を経て全ての臨時休業店舗が再開

【店舗再開】
富岡支店・大熊支店
(29年4月6日)



【店舗再開】
浪江支店・双葉支店
(29年6月16日)



移動店舗車「とうほう・みんなの移動店舗」による営業

- 東日本大震災により、避難を余儀なくされているお客さまへ金融サービスを提供する目的で平成27年4月に導入。お客さまからご要望の多い口座開設・公共料金支払い等の幅広い業務を実施



「福島産業復興機構」「東日本大震災事業者再生支援機構」の有効活用

- 両機構との連携強化、債権買取により東日本大震災や原発事故で被害を受けたお客さまの事業再生を積極的に支援

【平成29年3月末時点の活用状況】

| | 買取決定・買取実行済 |
|-----------------|------------|
| 福島産業復興機構 | 29先 |
| 東日本大震災事業者再生支援機構 | 34先 |
| 計 | 63先 |

IV. 地域密着型金融の推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況

4. 専門的な人材育成への取組みや積極的な情報発信

「外部機関への派遣」による専門的な人材の育成

- M & Aをはじめとする事業承継や国際業務、プロジェクトファイナンス等の業務習得のために、外部機関へ行員を積極的に派遣し、専門的な人材を育成

＜主な派遣実績＞

国・県・市などの官公庁、メガバンク等金融機関、大手商社、大手M&A仲介業者 等

研修所の全面リニューアル

- 地域経済の発展を支える人材育成の強化を目的に研修所の全面リニューアルを実施
- 収容人数を増加し、同施設内に営業店と同様の事務機器等を備えた模擬店舗を設置するなど研修環境を整備

東北地銀 初！



「模擬店舗」

窓口業務を実際の設備で学ぶことができる



「地域密着型金融の推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況」の積極的な情報発信

- 当行の地域密着型金融の推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況については、今後も継続して情報を発信

＜情報発信機会等＞

インターネットホームページ、ディスクロージャー誌、お客さま向け業況説明会 等



Ⅳ. 地域密着型金融の推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況

(巻末資料) 金融仲介機能のベンチマーク (平成29年3月末)

| 単位：社 | | 27/3 | 28/3 | 29/3 | 比較 |
|--|---------|--------|----------------|--------|-----|
| 地域別の取引先数の推移 (福島県内の企業数の推移) | 福島県 | 10,769 | 11,999 | 12,071 | 72 |
| | 東京都 | 459 | 495 | 505 | 10 |
| | その他 | 949 | 1,293 | 1,427 | 134 |
| | 計 | 12,177 | 13,787 | 14,003 | 216 |
| | (県内企業数) | 66,205 | 66,101 (2年毎更新) | | 82 |
| 単位：社、億円 | | 28/3 | 29/3 | 比較 | |
| ライフステージ別の与信先数(融資先数)、および融資額 (上段：先数) (下段：金額) | 創業期 | 1,505 | 1,730 | 225 | |
| | | 1,122 | 1,572 | 450 | |
| | 成長期 | 1,467 | 1,296 | ▲171 | |
| | | 1,813 | 1,758 | ▲55 | |
| | 安定期 | 8,643 | 8,753 | 110 | |
| | | 10,843 | 11,359 | 516 | |
| | 低迷期 | 466 | 556 | 90 | |
| | | 317 | 412 | 95 | |
| | 再生期 | 1,235 | 1,162 | ▲73 | |
| | | 789 | 688 | ▲101 | |
| 計 | 13,316 | 13,497 | 181 | | |
| | | 14,885 | 15,791 | 906 | |
| 単位：グループベース社、億円 | | 28/3 | 29/3 | 比較 | |
| メイン取引先数、及び融資残高 | 先数 | 7,682 | 7,687 | 5 | |
| | 融資残高 | 6,137 | 6,586 | 449 | |
| 単位：社、億円 | | 28/3 | 29/3 | 比較 | |
| メイン取引先のうち経営指標が改善した先 | 先数 | 6,418 | 6,083 | ▲335 | |
| 上記先における融資残高の推移 | 当年度末 | 5,219 | 5,308 | | |
| | 前年度末 | 5,091 | 4,876 | | |
| | 前々年度末 | 4,605 | 4,447 | | |
| 単位：社、億円、% | | 28/3 | 29/3 | 比較 | |
| 事業性評価に基づく融資を行っている与信先数(融資先数)、及び融資残高(全先に占める割合) | 先数 | 1,406 | 2,038 | 632 | |
| | (先数割合) | 10.6% | 15.1% | 4.5% | |
| | 融資残高 | 2,881 | 3,603 | 722 | |
| | (残高割合) | 19.4% | 22.8% | 3.4% | |
| 単位：グループベース社 | | 28/3 | 29/3 | 比較 | |
| 創業支援先数 ※支援内容別・1取引先に対する重複あり | 計画策定 | 3 | 26 | 23 | |
| | プロパー融資 | 579 | 681 | 102 | |
| | 保証協会融資 | 207 | 210 | 3 | |
| | 支援機関紹介 | 23 | 9 | ▲14 | |
| | ベンチャー投資 | 3 | 3 | 0 | |
| 単位：グループベース社 | | 28/3 | 29/3 | 比較 | |
| 地元への企業誘致支援先数 | 先数 | 19 | 16 | ▲3 | |

| 単位：グループベース社 | | 28/3 | 29/3 | 比較 |
|--|----------|--------|--------|-------|
| 販路開拓を行った先数 | 取引先⇄地元 | 26 | 11 | ▲15 |
| | 取引先⇄地元外 | 13 | 15 | 2 |
| | 取引先⇄海外 | 7 | 3 | ▲4 |
| 単位：人 | | 28/3 | 29/3 | 比較 |
| 中小企業に対する経営人材・専門人材等の紹介数 | 紹介数 | 3 | 10 | 7 |
| 単位：グループベース社 | | 28/3 | 29/3 | 比較 |
| 外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数 | 先数 | 5 | 3 | ▲2 |
| 単位：グループベース社 | | 28/3 | 29/3 | 比較 |
| 事業承継支援先数 | 先数 | 263 | 377 | 114 |
| 単位：グループベース社 | | 28/3 | 29/3 | 比較 |
| M&A支援先数 | 先数 | 7 | 5 | ▲2 |
| 単位：グループベース社 | | 28/3 | 29/3 | 比較 |
| 地域経済活性化支援機構(REVIC)、中小企業再生支援協議会(支援協)の利用先数 | REVIC | 1 | 1 | 0 |
| | 支援協 | 12 | 13 | 1 |
| 単位：グループベース社 | | 28/3 | 29/3 | 比較 |
| 中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況 | 条件変更総数 | 1,175 | 1,098 | ▲77 |
| | 好調先 | 36 | 47 | 11 |
| | 順調先 | 41 | 54 | 13 |
| | 不調先 | 1,098 | 997 | ▲101 |
| 単位：社 | | 28/3 | 29/3 | 比較 |
| 条件変更先に対する本業支援・新規融資を行った先数 | 本業支援 | 19 | 13 | ▲6 |
| | 新規融資 | 205 | 192 | ▲13 |
| 単位：社、億円、% | | 28/3 | 29/3 | 比較 |
| 地元の中小企業融資先のうち無担保融資先数と融資残高(先数割合、融資残高割合) | 地元中小企業先数 | 11,382 | 11,446 | 64 |
| | 融資残高 | 6,122 | 6,603 | 481 |
| | 無担保融資先数 | 6,779 | 6,766 | ▲13 |
| | 融資残高 | 2,233 | 2,532 | 299 |
| | (先数割合) | 59.6% | 59.1% | ▲0.5% |
| (残高割合) | 36.5% | 38.3% | 1.8% | |
| 単位：件、% | | 28/3 | 29/3 | 比較 |
| 経営者保証に関するガイドラインの活用件数(割合) | 活用件数 | 1,289 | 1,671 | 382 |
| | (件数割合) | 8.2% | 10.6% | 2.4% |
| 単位：億円、% | | 28/3 | 29/3 | 比較 |
| 運転資金に占める短期融資(割合) | 運転資金額 | 10,355 | 10,487 | 132 |
| | 短期融資額 | 2,581 | 2,723 | 142 |
| | (短期割合) | 24.9% | 26.0% | 1.1% |

(注) 単位の説明：「社」=お取引先1社(名)単位で算出 「グループベース社」=お取引先の企業グループ単位で算出