

平成29年7月5日

三重県松阪市京町 510 番地  
株式会社 第三銀行

## 地域密着型金融の推進に向けた取組みについて ～「金融仲介機能のベンチマーク」の状況～

株式会社第三銀行（頭取 岩間 弘）は、平成 27 年 8 月に公表いたしました「地域密着型金融の推進に向けた取組み」の平成 28 年度中（平成 28 年 4 月～平成 29 年 3 月）における進捗状況について、新たに「金融仲介機能のベンチマーク」を活用のうえ、取り纏めましたのでお知らせいたします。

### 記

#### 1. 全体的な進捗状況及びそれに対する評価

当行では、平成 27 年 4 月よりスタートさせております「新世紀第 2 次中期経営計画“ジャンプ アップ!”～お客様とともに～飛躍のステージ ver. 2」（平成 27 年 4 月～平成 30 年 3 月）に盛り込んだ地域密着型金融の推進に向けた諸施策の着実な実現を通じて、ビジョンである「ネットワークで地域の未来を切り拓く銀行」の実現に向け役職員一同総力を結集し、取り組んでまいりました。

「地域密着型金融の推進に向けた取組み」は、中期経営計画の計画期間に合わせ、同計画に盛り込まれた施策を中心に平成 30 年 3 月までの地域密着型金融推進のための具体策を定めるとともに、数値目標を設定のうえ平成 27 年 8 月に公表いたしました。

平成 28 年 4 月から平成 29 年 3 月までの 1 年間の取組成果につきましては、施策面・計数面とも順調に実績をあげており、地域金融を担う銀行としての役割を果たすことができたと考えております。

#### 2. 「金融仲介機能のベンチマーク」について

平成 28 年 9 月、金融庁は、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として「金融仲介機能のベンチマーク」を公表しております。

当行は、金融仲介機能のベンチマークについて、地域に密着し、地域のお役に立ち、地域の成長とともに当行も成長するという理念の実現を確認するための指標として、当行の中期経営計画等の諸施策に対する金融仲介機能の発揮状況の検証に活用するとともに、地域のお客様のニーズや課題に応じたソリューションの提供などに積極的に取り組むことより、地域経済の活性化・発展に貢献してまいります。

※なお、「地域密着型金融の推進に向けた取組み」の状況については、当行のホームページに掲載しております。

以上

[お問い合わせ先]

担 当	総合企画部	太田・市岡	0598-25-0363
-----	-------	-------	--------------

# 地域密着型金融の推進に向けた取組み状況について ～「金融仲介機能のベンチマーク」～

【平成28年4月～平成29年3月】

平成29年7月



THE DAISAN BANK, LTD.



～目次～

---

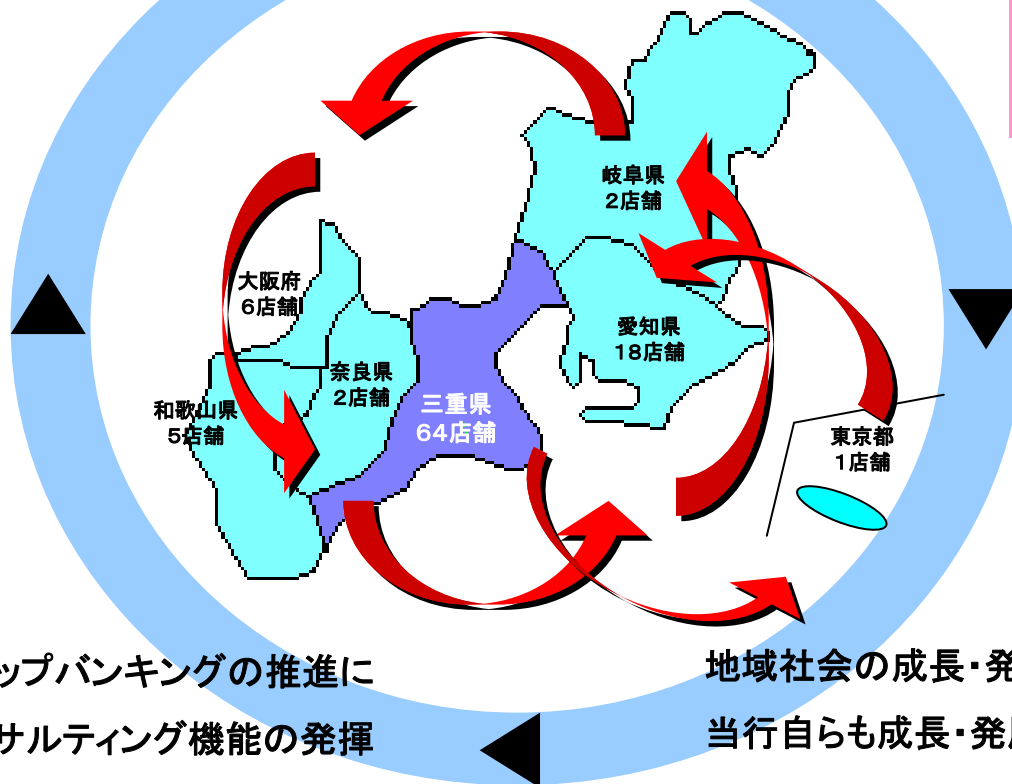
1. 新世紀第2次中期経営計画における地域密着型金融の位置づけについて・・・ P1
2. 「金融仲介機能のベンチマーク」の活用について・・・・・・・・・・・・・・・・ P2
3. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮・・・・・・・・・・・・・・・・ P3
4. 地域の面的再生への積極的な参画・・・・・・・・・・・・・・・・ P15
5. 地域密着型金融の取組みを推進するための態勢整備・・・・・・・・ P20
6. 地域の皆さまに対する積極的な情報発信と数値目標に対する実績・・・・・・・・ P23

# 新世紀第2次中期経営計画における地域密着型金融の位置づけについて

- ◆ 平成27年4月から取組みを開始している新世紀第2次中期経営計画では「ネットワークで地域の未来を切り拓く銀行」をビジョンとして掲げております。ここでは、当行のネットワークを活用のうえ、地域の企業の成長・発展をサポートすることにより、地域の雇用の維持・拡大を支援するなど、地域経済の活性化に積極的に取組み、以って、地域社会全体の成長・発展に貢献するとともに、当行自らも発展するという好循環の実現に取り組んでおります。

好循環

ネットワークで地域社会の成長・発展に貢献



ネットワークとは

店舗ネットワーク、人的ネットワーク、情報ネットワーク、お取引先様のネットワークなど当行が持つあらゆるネットワークを意味します。

# 「金融仲介機能のベンチマーク」の活用について

- ◆平成28年9月、金融庁は、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として「金融仲介機能のベンチマーク」を公表しております。
- ◆当行は、金融仲介機能のベンチマークについて、地域に密着し、地域のお役に立ち、地域の成長とともに当行も成長するという理念の実現を確認するための指標として、中期経営計画等の諸施策に対する金融仲介機能の発揮状況の検証に活用し、地域のお客さまのニーズや課題に応じたソリューションの提供などに積極的に取り組むことにより、地域経済の活性化・発展に貢献してまいります。今後とも、当行は金融仲介機能のベンチマークについて、積極的に分かりやすくお知らせいたします。

## ■中期経営計画の4つの基本方針

①営業力と地域サポート力の向上、②健全性と信頼度の向上、③お客様利便性とCSの向上、④人材力と活力の向上

中期経営計画に記載されている取引先の本業支援に関連する施策の内容(一部抜粋)

### 基本方針…営業力と地域サポート力の向上

- ①地域経済活性化の取組強化
  - (1)地域産業創生への貢献
    - ・地域の農林水産業等の第1次産業支援や地域で生産される食材等を活用した商品化支援(6次産業化支援)など、ネットワークを活かして地域経済の活性化に貢献する。
- ②事業先向け営業力の強化
  - (1)事業先向け融資、預金の増強
    - ・ABLやコベナント付融資など多様な信用供与手法を活用し、担保・保証(経営者保証に基づくガイドラインの活用を含む)に必要以上に依存しない事業性評価に基づく融資の促進を図る。
- ③様々なライフステージにある事業先へのコンサルティング機能の発揮
  - (1)事業性評価に基づくソリューション営業の強化
    - ・取引先の事業内容や成長可能性の適切な評価に基づくソリューションの実現を通じ、地域の取引先の成長を支援する。
  - (2)地域密着型金融の推進を通じた経営改善支援等を推進するための態勢の強化
    - ・地域経済活性化支援機構等の外部機関や外部専門家等とのネットワークを強化し、専門的な人材やノウハウの補完を図る。

金融仲介機能のベンチマークを活用した中計等の施策(金融仲介機能の発揮状況)の検証

## ビジョンの実現

インベーションプロジェクト  
(BPRの推進)

全員営業の実践

収益力の強化

ネットワークで地域の  
未来を切り拓く銀行

# 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

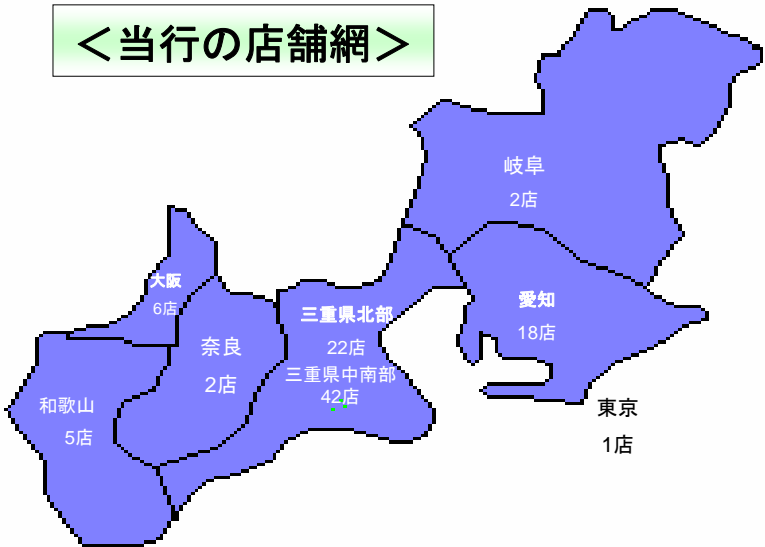
## ■ 広 域 ネット ワ ー ク の 活 用

### ■ 当行の広域ネットワークと地域経済活性化

- ▶ 当行は、事業先向け営業体制について、1都1府5県に98か店の店舗網を展開する広域ネットワークの中で、経済基盤の大きい三重県北勢(鈴鹿市以北)、愛知県、大阪府を融資重点推進地域と定め、貸出金の増強を図ってまいりました。その後、平成27年4月には、これまでの融資重点推進地域を「取引基盤拡充地域」に名称変更し、融資増強をはじめとした取引基盤の拡充をより一層強化するとともに、ビジネスマッチング等の企業ニーズの収集・蓄積を図ることとしました。
- ▶ 三重県中南部(和歌山県の一部を含む)については少子高齢化の進展とともに、経済規模の縮小が進んでいることから、これらの地域では、経済の活性化が課題となっており、この課題解決に積極的に取組む必要があるものと認識しております。
- ▶ このため、当行のネットワークを通じ収集した企業ニーズをビジネスマッチング等により、三重県中南部の地域商流に活用するなど、地域経済の活性化に向け、積極的に取組んでまいりました。これらの取組みをさらに強化するため、平成27年4月には、三重県中南部(和歌山県の一部を含む)地域を「活性化推進地域」と設定し、この地域の事業先の本業支援を図ることにより地域経済の活性化を図るとともに、この地域における取引基盤の拡充を図ることとしました。

当行は、営業エリアである地域の課題を自らの課題として捉え、地域貢献・地域経済の活性化に積極的に取組んでまいりました。

### ＜当行の店舗網＞



【三重県経済の状況】 ※…参考

都府県	地域特性・景況
三重県	北部(北勢)地域は三重県内総生産の約52%を占め、自動車や電子部品など製造業が集積している。
	中部(中南部・伊賀)は三重県内総生産の約35%を占める。南部(伊勢志摩・東紀州)地域は、観光・水産加工業・林業等が中心、人口は減少傾向にある。
※愛知県	経済基盤は東海地区最大。個人消費は一部に弱さがみられるが、生産活動は、引き続き持ち直していることから、経済全体では緩やかに回復している。
※大阪府	経済基盤は関西地区最大。個人消費は緩やかに改善してきており、生産も回復の動きがみられるとともに、設備投資、住宅投資も持ち直してきている。

# 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

## ■ 広 域 ネット ワ ー ク の 活 用

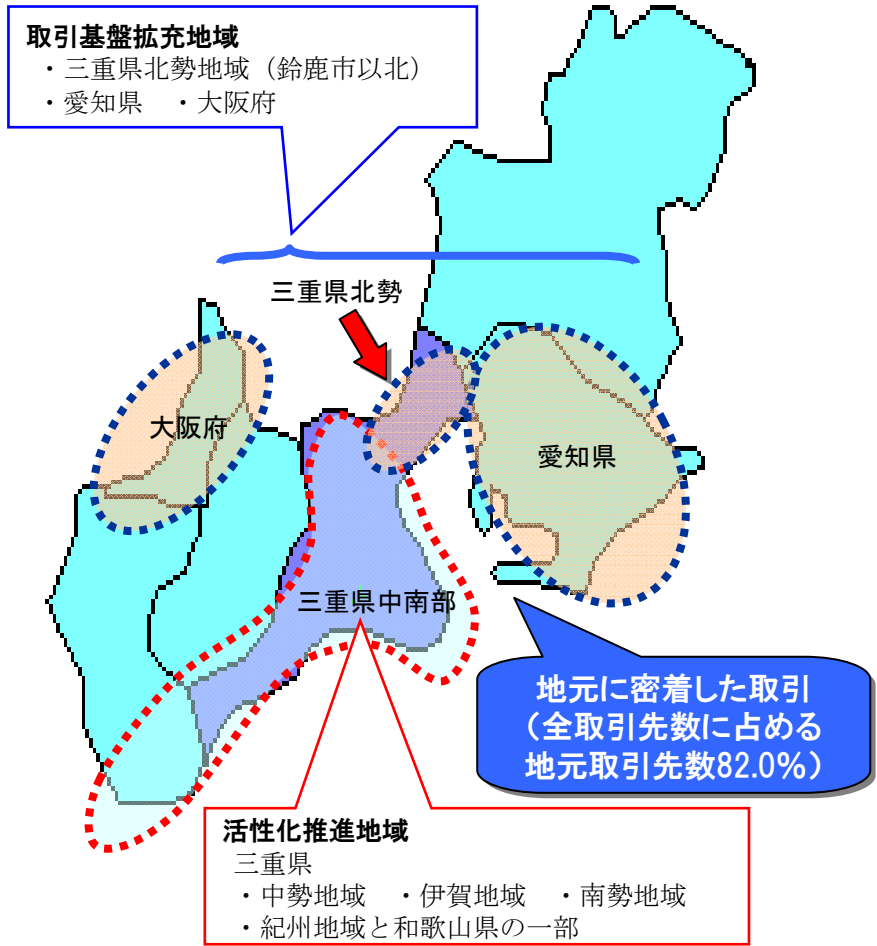
全取引先数と地域の取引先数の推移及び地域の企業数との比較

全取引先数 (単位: 先)	
H28/3月期	H29/3月期
14,938	14,909

地域別の取引先数							
地元取引先数				地元外取引先数			
H28/3月期		H29/3月期		H28/3月期		H29/3月期	
12,210		12,227		2,728		2,682	
三重県		名古屋市		都市部		その他	
H28/3月期	H29/3月期	H28/3月期	H29/3月期	H28/3月期	H29/3月期	H28/3月期	H29/3月期
9,290	9,329	2,920	2,898	1,120	1,104	1,608	1,578

地域別の企業数			
地元		地元外	
217,490		1,590,903	
三重県	名古屋市	都市部	その他
85,244	132,246	1,174,829	416,074

※地元を三重県および名古屋市と定義しております。  
 ※地域別の企業数: 出典、平成26年度の経済センサス基礎調査

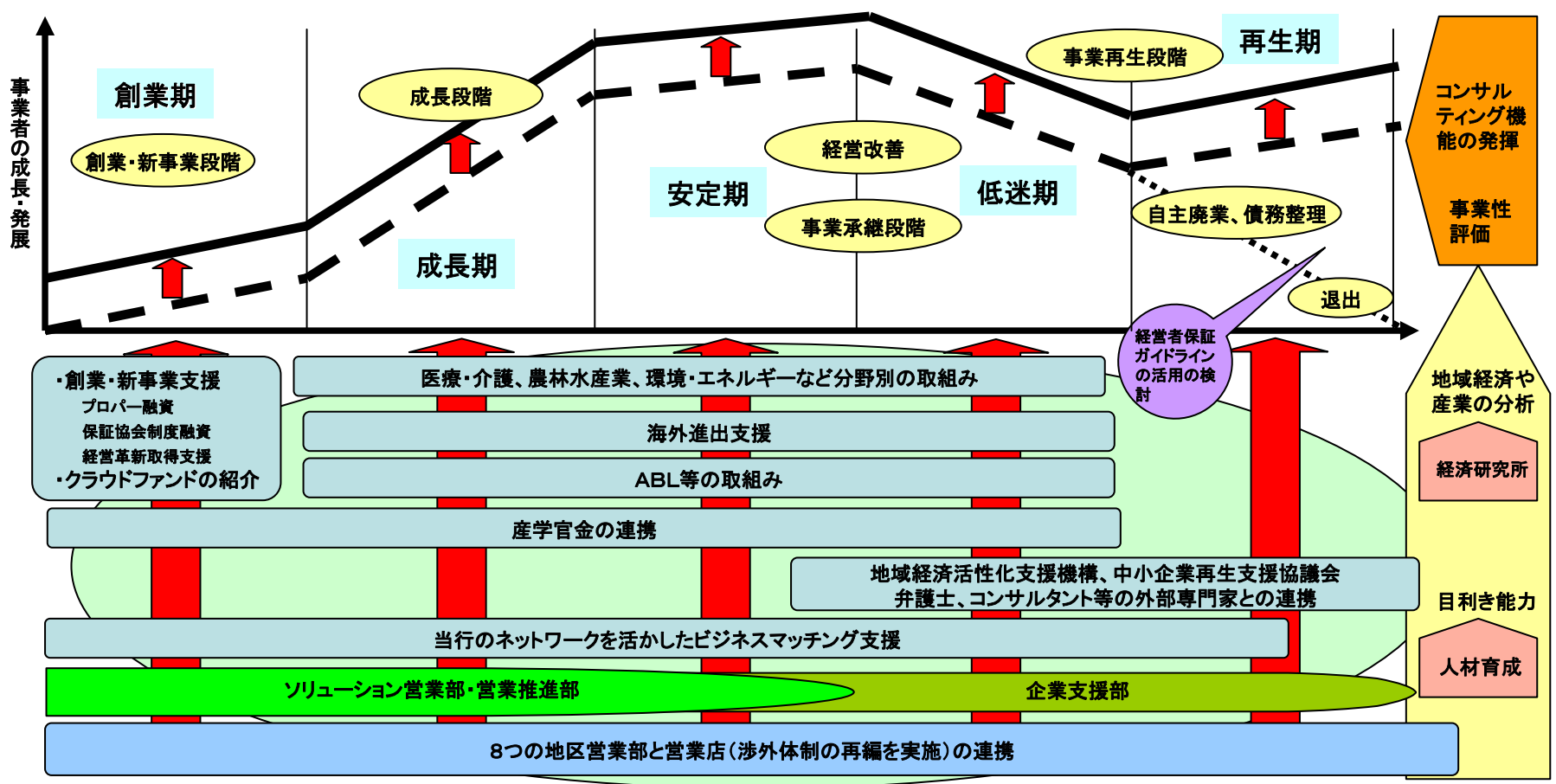




# 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

## ■事業先のライフステージに応じた取組支援(第三銀行の事業性評価体制)

地域金融機関として、地域の現状及び課題を適切に分析するとともに、様々なライフステージにある中小事業者等の事業内容や成長可能性等を適切に評価(事業性評価)したうえで、円滑な資金供給を行うなど、金融仲介機能をより一層発揮するほか、当行の有するネットワークを最大限地域の商流に活用することにより、地域の事業者の成長・発展を支援してまいります。





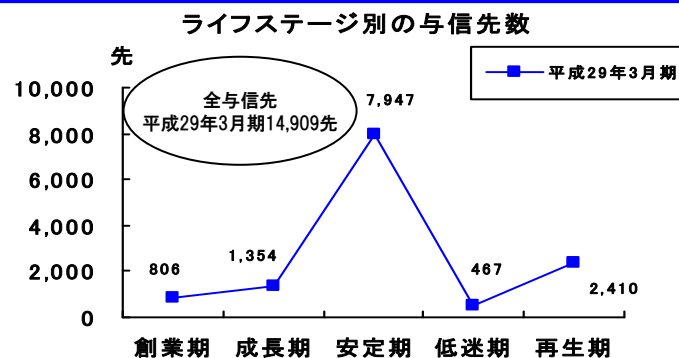
# 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

## ■事業先のライフステージに応じた取組支援

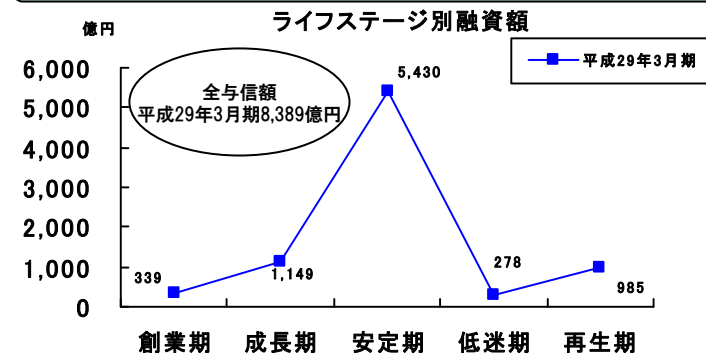
### ■様々なライフステージにある地域の事業先に対する主要な取組施策

事業性評価に基づくソリューション営業の強化	創業・新事業支援の強化	事業成長支援の強化	経営相談・改善支援の強化	事業再生支援等の強化	事業承継支援の強化	地域密着型金融の推進を通じた経営改善支援等を推進するための態勢の強化
<ul style="list-style-type: none"> <li>取引先の事業内容や成長可能性の適切な評価に基づくソリューションの実現を通じた取引先の成長支援。</li> <li>様々なライフステージにある事業先が抱える経営課題等の解決に向け、外部機関等も活用しながら最適なソリューションを提案・実行。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>産学官連携の強化・拡充や保証協会・政府系金融機関とのネットワーク強化等により、事業立上げに必要な資金供給を強化。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ネットワークを活かしたビジネスマッチング支援。</li> <li>ABLやコベナント活用型融資等不動産担保や個人保証に必要以上に依存しない融資を積極的に活用し、事業拡大に必要な資金供給を強化。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ネットワークを活かしたビジネスマッチング支援、コンサルティング機能等を活用し、取引先に対するソリューションを提案。</li> <li>貸付の条件変更の実施等を通じて、経営改善支援を強化。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業再生支援協議会等の外部機関や専門コンサルタント等とのネットワークを活用。</li> <li>貸付の条件変更等の実施を通じて、事業再生を支援するとともに、モニタリングを継続して実施。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>提携M&amp;A専門会社とのネットワークを強化するなど、M&amp;A業務の推進を図るとともに、事業承継支援を強化。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域経済活性化支援機構等の外部機関や外部専門家等とのネットワーク強化を通じた専門的な人材やノウハウの補完。</li> </ul>

### 様々なライフステージにある地域のお取引先に対する取組支援



### 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



# 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

## ■事業先のライフステージに応じた取組支援

### ■ソリューション営業部・営業推進部の主要コンテンツ

#### A. 農業分野の成長産業化

- さんぎん農業法人投資事業有限責任組合
- 農業経営サポートローン
- 6次産業化・農商工連携応援ローン
- 動産担保融資ABL(農産物等)

#### B. 事業承継・新事業支援

- さんぎん成長事業応援投資事業有限責任組合
- 事業性評価・コンサルティング
- M&A(新事業・転廃業)
- 補助金申請等中小企業支援策のサポート

#### C. ビジネスマッチング

- 地域の垣根を越えたビジネスマッチング

#### D. 海外支援事業

- クロスボーダーローン
- 蘇州豊迅リース(第三銀行出資)
- 中国・タイ等コンサルティング・企業連携

#### ファンド(創業・事業再生・地域活性化等)の活用件数

平成28年3月期	7件
平成29年3月期	4件

#### 中小企業支援策(ものづくり補助金など)の活用件数

平成28年3月期	14件
平成29年3月期	7件

#### ●さんぎん農業法人投資事業有限責任組合

当行が株式会社日本政策金融公庫と共同出資し、山田ビジネスコンサルティング株式会社が運営会社となり、事業拡張等に意欲的な農業法人の株式等の取得・保有を通じて、事業性評価などのノウハウを生かした経営、技術の指導を行う目的で設立された組合です。

#### 出資事例

#### 養豚業者の「分娩舎」建築費用に3,000万円を出資

商号	有限会社P.B.S
所在地	三重県四日市市江村町
事業内容	養豚業

養豚業者が収益性を高めるためには、低コストで良質の豚肉を多量に生産することが必要です。分娩舎の建設により、飼育環境の改善が可能となり、繁殖成績を向上させることに繋がります。



# 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

## ■事業先のライフステージに応じた取組支援

### ■創業・新事業支援

- 創業・新事業開拓先への支援につきましては、ソリューション営業部と営業推進部(法人営業課)が中心となり取組んでまいりました。
- 具体的には、三重大学との産学連携に関する包括協定に基づき、三重大学において、地元の農水産物を活用した新商品の開発とマーケティングに関する研究会を2回開催しました。
- 営業推進部の医療チームが営業店と外部提携先である税理士法人と連携を図り、内科勤務医師に対する開業支援として、開業資金の調達サポートを行ったほか、ファンドを活用した新事業開拓支援などに積極的に取組みました。

創業支援先数(支援内容別)

	平成28年3月期	平成29年3月期
創業計画の策定支援	54先	19先
創業期の取引先への融資(プロパー)	32先	25先
創業期の取引先への融資(保証協会付)	47先	46先
政府系金融機関や創業支援機関の紹介	5先	1先
ベンチャー企業への助成金・融資・投資	0先	1先

当行が関与した創業件数

	平成28年3月期	平成29年3月期
当行が関与した創業件数	78件	75件

### さんぎん成長事業応援投資事業有限責任組合による出資事例

#### 「医療シミュレーター」の研究開発企業に3,000万円を出資

商号	トルムホッホメディテック株式会社
所在地	名古屋市名東区高間町
事業内容	医療用機器・医薬品の販売等

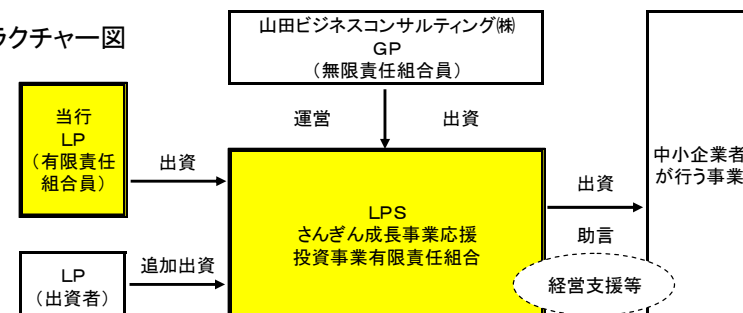


人工透析などの治療行為で最も注意を要する穿刺(腕を針に刺すこと)に対するシミュレーターの開発費用として出資。超音波での解析を行いつつ人体に近い感触で行えるシミュレーターを開発しました。

#### ●さんぎん成長事業応援投資事業有限責任組合

平成28年8月に当行が出資し、山田ビジネスコンサルティング株式会社が運営会社となり、新たな成長・発展を目指す中小企業の株式等の取得・保有を通じて、事業性評価などのノウハウを生かした経営、事業運営の支援を行う目的で設立された組合です。

ストラクチャー図

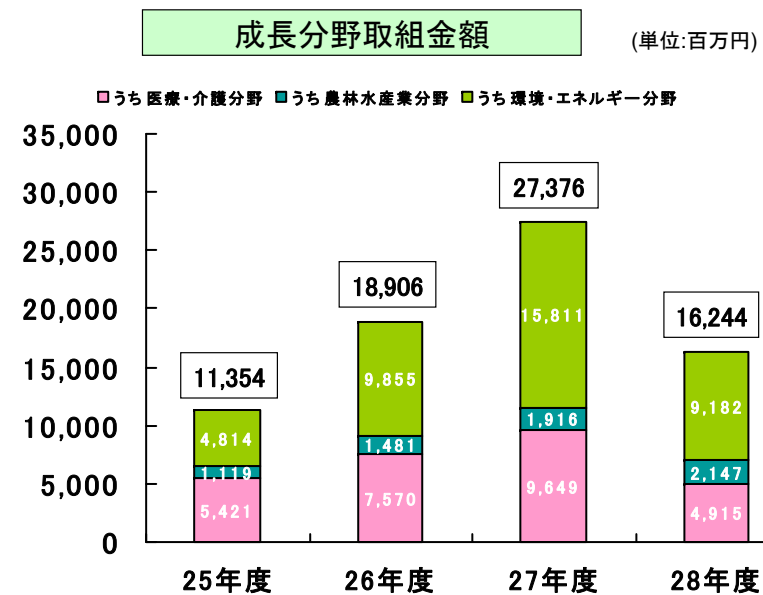
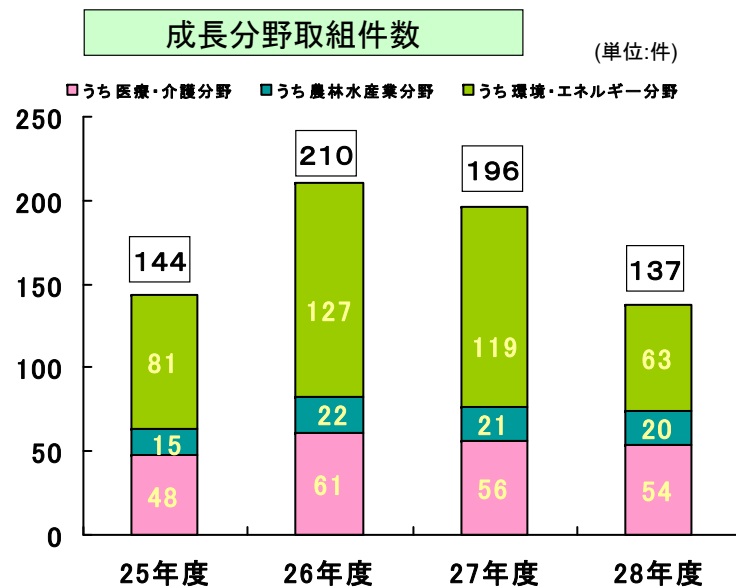


# 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

## ■事業先のライフステージに応じた取組支援

### ■事業成長支援①（成長分野支援）

当行では、医療・介護分野、農林水産業分野、環境・エネルギー分野を成長産業と捉え、積極的に推進しております。



#### 【医療・介護】

地域の少子・高齢化が進む中で、今後も安定した成長が見込まれる分野であると認識しております。

#### 【農林水産業】

三重県中南部地域の重要な産業であり、地域経済の活性化に不可欠な分野であると認識しております。

#### 【環境・エネルギー】

化石燃料を輸入に頼る日本では、原発問題や地球温暖化問題の中で、電力の安定供給の一助となることが期待される分野であると認識しております。

ソリューション営業部内に営業課、地域振興課、海外ビジネスサポート課、営業推進部内に法人営業課をそれぞれ設置したうえで、医療チーム、農業経営アドバイザー、環境・エネルギー担当者および海外進出支援業務の担当者などを配置し、営業店に対するサポート体制を強化し多様化する事業先のニーズを的確に把握のうえ最適なソリューションを提案しております。

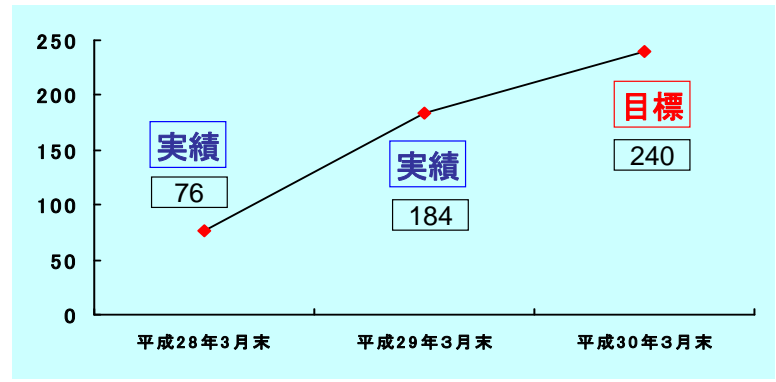
# 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

## ■事業先のライフステージに応じた取組支援

### ■事業成長支援②(ビジネスマッチング)

取引基盤拡充地域以外の三重県内の地域と和歌山県の一部を「活性化推進地域」として、当行のネットワークを最大限地域の商流に活用し「取引基盤拡充地域」等の企業情報をビジネスマッチング等に活用するなど、事業先の本業支援等に取り組み、地域の活性化に貢献することにより広域の営業エリアを有する当行の存在価値の向上を図ります。

【地域の垣根を越えて成約したビジネスマッチング累計件数】  
(単位:件)



H28.4～H29.3末における地域の垣根を越えて成約したビジネスマッチング  
108件のうち、57件が活性化推進地域と取引基盤拡充地域等での成約



地域の垣根を越えて成約したビジネスマッチングの件数

平成28年3月期	76件
平成29年3月期	108件

※営業エリアを8つに区分した地区営業部門を越えて成約したビジネスマッチング件数。

販路開拓支援を行った先数

	地元	地元外
平成28年3月期	111先	27先
平成29年3月期	121先	23先

本業支援先数の全取引先数に占める割合

	平成28年3月期	平成29年3月期
全取引先数①	14,938先	14,909先
本業支援先数②	475先	394先
②/①	3.2%	2.6%



# 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

## ■事業先のライフステージに応じた取組支援

### ■事業成長支援③(ABLやコベナンツ活用型融資等の取組み)

- ▶ 中小規模事業者等の多様化するニーズに的確に対応するとともに、担保・保証に必要以上に依存しない融資の促進を図るため、柔軟な融資スキームで競合他行との差別化を可能とするコベナンツ活用型融資や在庫、売掛債権等の流動資産を担保とするABLなど、信用供与手法の多様化に向けた取組みを強化しました。
- ▶ 当行のネットワークや農商工連携及びこれまで培った地域資源活用などのノウハウを活かし、創業・新事業支援のほか、農業、水産業、食の分野などへのより高度なソリューションの提案を通じて、地域経済活性化の支援に取り組ましました。
- ▶ ABLをより一層活用するため、平成26年10月より、動産・売掛債権等の一般担保化を図りました。これにより、担保・保証に必要以上に依存しない取組みを強化するとともに、きめ細かく動産・売掛債権等を管理することにより、取引先の事業実態を適切に把握し、取引先とのリレーションをさらに深めてまいりました。

#### ●取組事例



ABL(クレーン)



ABL(米)

#### 主な金融ソリューションの取組実績

	27年度		28年度	
	件数	金額	件数	金額
シンジケートローン	12件	68億円	9件	31億円
動産・債権担保融資(ABL)	63件	157億円	42件	164億円
コベナンツ活用型融資	322件	335億円	655件	539億円
私募債	22件	20億円	52件	38億円
合計	419件	581億円	758件	773億円

#### ソリューション提案先数、融資額及び全取引先数、融資額に占める割合

	平成28年3月期	平成29年3月期
全取引先数①	14,938先	14,909先
①の融資残高②	8,337億円	8,389億円
ソリューション提案先数③	251先	296先
③の融資残高④	265億円	367億円
③/①	1.7%	2.0%
④/②	3.2%	4.4%

# 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

## ■事業先のライフステージに応じた取組支援

### ■事業成長支援④（ソリューションの提供、担保・保証に必要以上に依存しない融資促進）

- ▶ 様々なライフステージにある地域の事業先のニーズや課題に対応するため、事業性評価に基づく融資や本業支援（多様なソリューションの提供等）、経営者保証に関するガイドラインを活用した担保・保証に必要以上に依存しない融資などに積極的に取組んでまいりました。
- ▶ さらに、平成29年1月より、新たな事業性評価サービスを導入し、その試行を開始するとともに、営業担当者が取引先の経営課題とニーズをより把握できるツールとして、当行独自の事業性評価シートを作成し、融資渉外担当者と地区渉外担当者を対象に同シートを活用して取引先との深度ある対話を行う取組みの試行を3月まで実施しました。
- ▶ 平成29年4月より、新たな事業性評価サービスの運用とリレーションシート（事業性評価シート）を活用した取組みを本格的に開始いたしました。今後ともより一層、地域のお客さま（事業先）との深度ある対話を通じて、お客さまのニーズ・課題解決に向けた事業性評価に基づく本業支援などに取組んでまいります。

#### 地元の中小企業の与信先のうち、無担保融資先数及び無担保融資額の割合

	平成28年3月期	平成29年3月期
地元中小与信先数①	12,126先	12,135先
地元中小向け融資残高②	4,957億円	5,043億円
無担保融資先数③	7,110先	7,027先
無担保融資残高④	1,574億円	1,565億円
③／①	58.6%	57.9%
④／②	31.8%	31.0%

#### 経営者保証に関するガイドラインの活用先数及び全与信先に占める割合

	平成28年3月期	平成29年3月期
全与信先数①	14,938先	14,909先
ガイドライン活用先数②	844先	1,629先
②／①	5.7%	10.9%

#### 事業性評価に基づく融資を行っている与信先数、融資額及び全与信先数、当該与信先の融資残高に占める割合

	平成28年3月期	平成29年3月期
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数	580先	466先
上記計数の全与信先数に占める割合	3.9%	3.1%
事業性評価に基づく融資残高	412億円	282億円
上記計数の全与信先の融資残高に占める割合	4.9%	3.4%

#### 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①及び①のうち、労働生産性向上のための対話を行っている取引先数②

	平成28年3月期	平成29年3月期
取引先数①	580先	936先
取引先数②	248先	333先

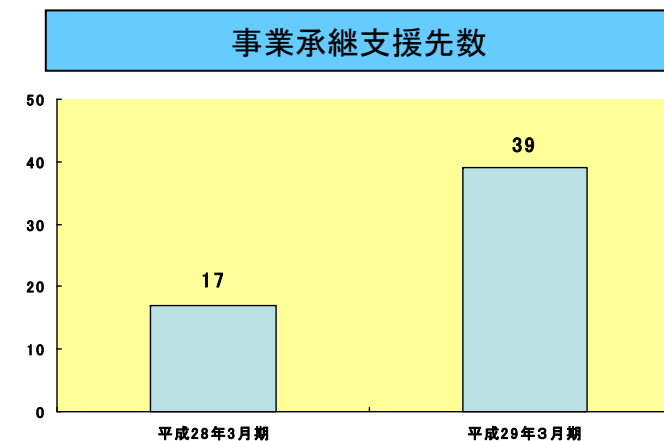
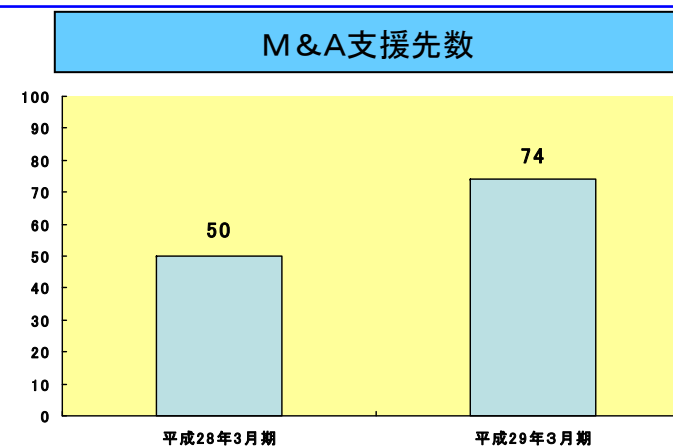


# 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

## ■事業先のライフステージに応じた取組支援

### ■事業承継支援

- ➡ 事業承継に対する支援強化を図るため、M&Aニーズがあると思われる取引先を選定し、事業承継問題等の解決に向けた提案を実施しました。
- ➡ 当行提携先による事業承継セミナーを平成29年3月に1回開催したほか、M&Aセミナーを平成28年6月、平成28年10月、平成29年2月にそれぞれ2回開催しました。
- ➡ これらにより、M&Aおよび事業承継問題の事案も円滑に解決することができ、平成28年度の実績はそれぞれ前年度を上回りました。
- ➡ 今後も、事業承継に関する様々な課題の認識や課題解決能力の向上を図るため、弁護士、税理士等の専門家、コンサルタント等との連携を図るほか、事業承継セミナーの開催などにより事業承継ニーズの把握を図るなど、これまでの施策を引き続き実施し、ニーズに応じたコンサルタント等を紹介するなど積極的に事業承継問題に関する課題解決を支援してまいります。



# 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

## ■事業先のライフステージに応じた取組支援

### ■経営相談・経営支援

- 外部機関等との連携も最大限活用しながら、当行のコンサルティング機能を発揮し、取引先のライフステージ(創業期、成長期、安定期、低迷期、再生期)毎において、取引先の事業内容や成長可能性のほか取引先が抱える経営課題を適切に把握し、最適なソリューションを提案することにより取引先の成長を支援するなど、中小規模事業者等の成長・発展を支援することを通じて地域経済の活性化に貢献してまいりました。

#### メイン先企業のうち、経営指標等の改善が見られた先数

	平成28年3月期	平成29年3月期
メイン先数①	5,342先	5,329先
メイン先の融資残高	3,191億円	3,049億円
①のうち経営指標等が改善した先数③	3,763先	3,787先
③に対する融資額の推移	2,115億円	2,088億円

#### 中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況

	総数	好調先	順調先	不調先
平成28年3月期	2,363先	181先	584先	1,598先
平成29年3月期	2,261先	144先	572先	1,545先

### ■事業再生支援

- 株式会社地域経済活性化支援機構(REVIC)の専門家による事業性評価に基づくアドバイスの提供を活用した事業再生支援を実施しました。
- 経営支援先に対して、中小企業再生支援協議会や経営改善支援センターを活用して計画策定支援を実施しました。
- 事業先の事業再生支援や廃業に伴う代表者等の再チャレンジの支援を目的として、経営者保証に関するガイドラインを活用して7件の保証債務の整理を実施するなど、お客さまの課題解決に向けた事業再生支援に取り組みました。

#### REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数

	平成28年3月期	平成29年3月期
REVIC	28先	10先
中小企業再生支援協議会	31先	21先

#### 転廃業支援先数

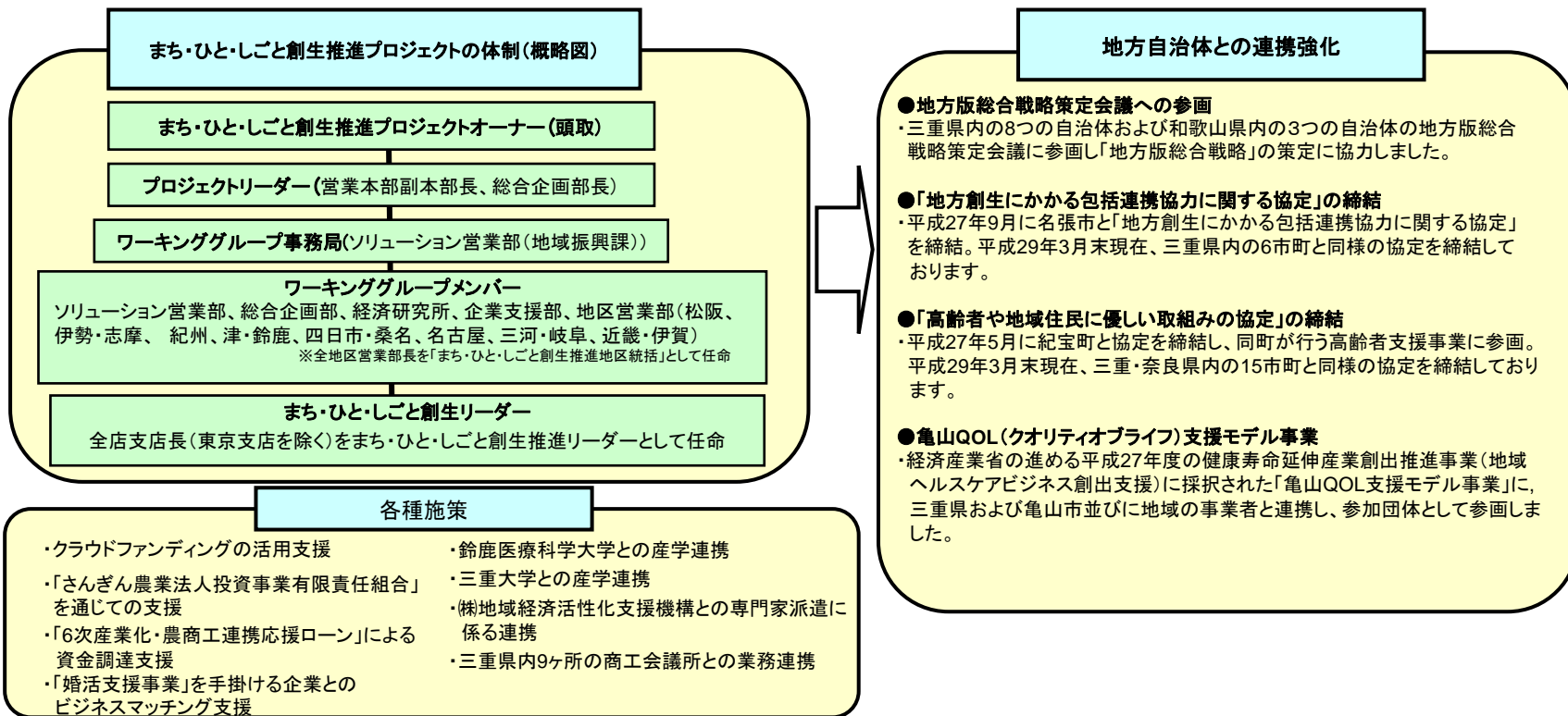
平成28年3月期	56先
平成29年3月期	65先

# 地域の面的再生への積極的な参画

## ■ 地域社会への貢献

### ■ 地方創生に向けた取り組み

平成27年4月より「まち・ひと・しごと創生推進プロジェクト」を開始しました。また、本プロジェクトを円滑に実施するため、営業本部ソリューション営業部を事務局とする組織横断的な「まち・ひと・しごと創生推進ワーキンググループ」を設置し、各地方自治体が取組む地方版総合戦略の策定や推進に向けての支援体制を整備しました。地方創生に向けた取り組みへの積極的な参画や情報提供を通じて地方の持続的発展を実現するため地方自治体等との連携強化を図るとともに、新規事業の育成支援や、地域経済の活性化を図るための支援策など各種施策を展開しております。



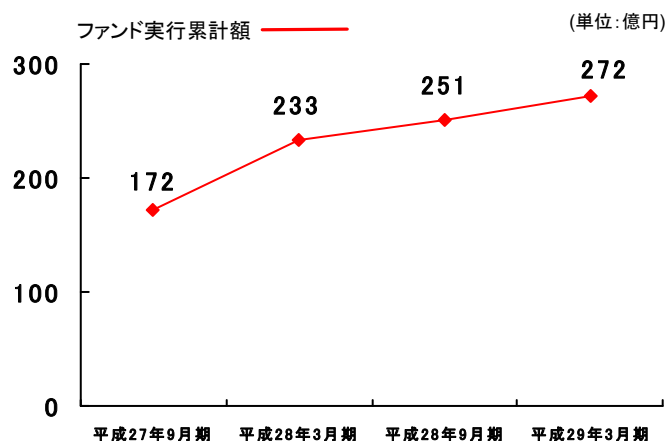
# 地域の面的再生への積極的な参画

## 地域社会への貢献

### 金融仲介機能の真価の発揮

日本銀行の定める成長基盤分野の強化に資する事業を行う事業先に対し、積極的な支援を行うことで貸出金の増強をはじめとした取引基盤の拡充を図るため、平成26年6月より「成長基盤分野応援ファンドⅡ」の取扱いを開始しました。当初200億円の融資枠で開始しましたが、平成27年4月より融資枠300億円に、平成28年4月からは融資枠を400億円に増枠しました。

「成長基盤分野応援ファンドⅡ」取組実績



### 地域産業資源活用ファンド「愛称:Charge(チャージ)」の取扱い開始

平成29年1月より、地域産業資源活用ファンド「愛称:Charge(チャージ)」(以下、チャージ)の取扱いを開始しました。チャージは、地方創生、地域産業・経済の発展に資する事業に取組むお客さまを金融面から支援するもので、各都道府県知事により指定された「地域産業資源」(※)に関わる事業を営む売上金10億円未満の中小事業者を対象としています。地域のみなさまとともに地域経済の活性化に貢献する取組みを行っています。

※地域産業資源とは

「中小企業による地域産業資源を活用した事業活動の促進に関する法律」第4条の規定に基づき各都道府県知事が指定するもので、当行の営業エリア(東京都を除く)では約2,500品目が指定されています。

#### 【三重県の例】

農林水産物	真珠、まこも等
鉱工業品	四日市萬古焼、自動車関連部品等
観光資源	おはらい町、湯の山温泉等



### クロスボーダーローンの取組み

お客さまの海外事業展開を支援することを目的として、取引先の販売先で日本国内企業が親会社ではないタイ王国の海外法人にクロスボーダーローンを取組みました。



# 地域の面的再生への積極的な参画

## 地域社会への貢献

### 地域貢献活動の強化 ①

「第三銀行杯三重県ミニバスケットボール選抜大会」の主催



三重県内の小学生の男女各22チームによるトーナメント方式の大会。

「キッズISO14000プログラム」の実施



家庭でできる環境保全活動を推進するために、平成19年から「キッズISOプログラム」を実施しています。

「第三銀行杯三重県少年サッカー選手権大会」の後援



三重県内12地域から選抜された24チームによるトーナメント方式の大会。

「お金と銀行に関する特別授業」の実施



お金の大切さ・銀行の役割などを学ぶ機会を提供する特別授業。地域の小学生を対象に実施しています。

当行では地域の青少年の健全な育成を積極的に支援するため、スポーツ振興、キッズISO、職場見学の受入等を毎年実施しております。



# 地域の面的再生への積極的な参画

## 地域社会への貢献

### 地域貢献活動の強化 ②

さんぎんCSR私募債「地域とともに」の取扱い開始



社会貢献活動の一環として、当行が私募債を発行されるお客さまから受取る手数料の一部をもとに、お客さまが指定する地域の学校や医療施設等へ必要な品を寄贈しました。

熊野古道定期にかかる寄付金の贈呈



地域社会への貢献策の一つとして取扱いしている「熊野古道定期」にかかる寄付金を三重県に寄贈しました。

営業店ロビーを活用した地域の魅力発信



御浜町との「地域創生にかかる包括連携協定」に基づき御浜町の観光資源や特産品を広くPRするため、県内外の営業店ロビーで、御浜町の景色等のタペストリーを展示しました。

三銀ふるさと文化財団による顕彰事業



地域の生活文化、伝統文化の創造、維持、育成に努力し、その文化活動を通じて、文化振興事業等に貢献した個人・団体への表彰を行いました。

当行では文化振興事業に積極的に取り組み、地域文化の振興・発展に貢献していくほか、地域社会の様々な活動に積極的に関与していくことにより、地域社会の活性化に貢献しております。また、環境対策への取り組みも強化しております。

# 地域の面的再生への積極的な参画

## ■地域社会への貢献

### ■地域貢献活動の強化 ③

#### 「第27回全国菓子大博覧会・三重」への取組み



平成29年4月21日から平成29年5月14日の期間、三重県営サンアリーナ(伊勢市)およびその周辺で「第27回全国菓子大博覧会・三重」が開催されました。協賛金の贈呈、お伊勢さん菓子博記念定期「いせわんこ定期」の取扱いやカウントダウンボードを本店受付に設置するなど幅広くPRを行うとともに、開催期間中はボランティアスタッフとして平日に行員を派遣し、同博覧会の成功を積極的に応援しました。

#### 地域行事への積極的な参加

当行本支店の各  
地域で開催される  
様々な行事に積  
極的に参加する  
ことで、地域の皆  
さまとのふれあい  
の場を広げ、交流  
を深めております。



平成28年7月には、  
「松阪祇園まつり  
三社みこし」へ参  
加し、地域の担ぎ  
手の方々と一緒  
に松阪市内を練  
り歩きました。



厄年の女性が  
着物姿でかごに  
乗って参拝する  
「宝恵駕籠道中  
行列」へ参加し、  
松阪駅前など市  
街地を歩いて厄  
払いをしました。



# 地域密着型金融の取組みを推進するための態勢整備

## ■地域密着型金融の推進のための人材育成

- 事業の将来性に関する「目利き」能力の向上を図り、リスクに応じた融資を行うことのできる人材の育成を目指し、「目利き入門塾」、「目利き師範塾」等の本業支援に関連する研修を計画的に開講しました。

目利き塾の卒業生 (単位:人)

	平成27年度	平成28年度	累計(平成24年度 ～28年度)
目利き入門塾卒業生	16	7	62
目利き師範塾卒業生	6	7	40
合計	22	14	102

本業支援に関連する研修等への参加者数、資格取得者数

	平成28年3月期	平成29年3月期
研修実施回数	45回	61回
参加者数	644人	717人
資格取得者数	2人	3人

- より質の高いサービスをお客さまに提供するため、金融コンサルティング能力の向上を目的とした「法人営業担当者ロープレ大会」および金融商品コンサルティング能力の向上を目的とした「窓口対応コンクール」をそれぞれ開催しました。

### ▶窓口対応コンクール(平成29年2月開催)



### ▶窓口対応コンクールの模様



# 地域密着型金融の取組みを推進するための態勢整備

## ■当行のビジネスモデルおよび営業体制

### 海外ネットワーク提携先

- ・上海LT社
- ・(株)エスネットワークス
- ・(株)VITサポート
- ・アジアアライアンスパートナー
- ・Vietcombank
- ・カシコン銀行
- ・BDO Unibank, Inc
- ・バンクネガライドネシア
- ・郵政ロジスティクス(株)
- ・JICA中部
- ほか



### 教育機関連携先

- ・三重大学
- ・皇學館大学
- ・鈴鹿医療科学大学

広域でのビジネス  
マッチングや連携  
により支援



### 行政連携先

- ・三重県
- ・中部経済産業局
- ・三重県産業支援センター
- ・中部経済産業局
- ・(独)中小企業基盤整備機構
- ほか



### 「地方創生にかかる 包括連携協定」締結先

- ・名張市
- ・御浜町
- ・熊野市
- ・桑名市

### 「移住促進にかかる 連携協定」締結先

- ・松阪市
- ・熊野市
- ・御浜町

### 金融機関連携先

- ・日本政策金融公庫
- ・(株)日本政策投資銀行
- ・(株)商工組合中央金庫
- ・メガバンク、地銀ほか

### 中小企業支援外部提携先

- ・(株)名古屋証券取引所
- ・名古屋中小企業投資育成(株)
- ・大阪中小企業投資育成(株)
- ・(株)タナベ経営
- ・興銀リース(株)
- ・(株)FPG
- ・(株)日本M&Aセンター
- ・(株)名南M&A
- ・リンカーズ(株)
- ・山田ビジネスコンサルティング(株)
- ・ミュージックセキュリティーズ(株)
- ほか



# 地域密着型金融の取組みを推進するための態勢整備

## ■女性の活躍

### 「Lady Go!」の活動

ポジティブアクション推進プロジェクトチーム「Lady Go!」による女性の活躍推進強化を図る取組みを行っております。ここでは、4つの基本方針の下、女性幹部職員の養成、育児休暇者の職場復帰サポート、営業部門で上位職を目指す女性職員のキャリアパスの制度化など、より一層女性が活躍できる職場環境の整備に取り組んでおります。

### 【基本方針】

- ・女性の採用拡大
- ・女性の職域拡大
- ・女性の管理職登用
- ・職場環境風土の改善

### 新たな女性渉外の配置

多様化するお客さまのニーズにきめ細かく的確に対応するため、女性渉外の体制をより充実させ、他の渉外係と連携して預かり資産販売や個人向けローンの推進など、個人取引基盤の拡充を図っております。

(単位:人)

	平成27年3月末	平成28年3月末	平成29年3月末	平成27年3月末対比
新しい女性渉外の人数	22	52	48	+22

### 「子供と家族・若者応援団表彰」 内閣総理大臣表彰受賞

内閣府が実施している「子供と家族・若者応援団表彰」の「子育て・家族支援部門」において、内閣総理大臣賞を受賞しました。この表彰は、内閣府が子供・若者を育成支援する活動及び子育てを担う家族を支援する活動に取組み、顕著な功績があった個人又は団体を表彰するものです。



# 地域の皆さまに対する積極的な情報発信と数値目標に対する実績

## ■地域の皆さまに対する情報発信

「地域密着型金融の推進に向けた取組み」について、計数実績を含めた具体的な取組状況を、ホームページ、ディスクロージャー誌等を通じて、定期的に「地域の皆さまに対して積極的な情報発信」を行っております。

お取引先を中心とした地域IR「ふれあいミーティング」を例年7月頃に、松阪、四日市、鈴鹿、津、鳥羽、熊野、名古屋、大阪の8会場で開催し、約600名のご参加をいただいております。「ふれあいミーティング」では、当行とお取引先・株主の皆さまとのリレーションをより一層強化するため、頭取をはじめ役員が直接、お客さまに経営内容の説明を行うほか、お客さまとお客さまのビジネスマッチング等による販路開拓の支援を行っております。

## ■数値目標に対する実績

### 平成28年4月～平成29年3月(1年間)の取組実績

外部機関等との連携も最大限活用しながら、当行のコンサルティング機能を発揮し、事業先のライフステージ毎に、事業内容や成長可能性のほか、事業先が抱える経営課題を適切に把握し、最適なソリューションを提案することにより事業先の成長を支援してまいりました。この結果、平成29年3月期の各指標において、計画を達成しました。

(単位:先)

指標	28年3月期 計画	28年3月期 実績	29年3月期 計画	29年3月期 実績	30年3月期 計画
創業・新事業開拓支援	60	79	60	75	60
経営相談	128	205	131	201	132
早期事業再生支援	14	14	16	30	18
事業承継支援	6	6	6	8	6
担保・保証に必要以上に 依存しない融資促進	389	497	393	781	398