

NEWS RELEASE

平成21年5月

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」の進捗状況について

株式会社第三銀行(本店 三重県松阪市、頭取 伊藤 準一)は、平成 19 年 10 月、新中期経営計画『Challenge100～地域とともに～2ndStage』(平成 19 年 4 月～平成 22 年 3 月)の着実な実現を図り、当行が地域のお客様に選ばれる銀行となるための具体策として、地域密着型金融の一層の推進を図るために策定しました「地域密着型金融の推進に向けた取組み」(平成 19 年度～平成 21 年度)の平成 21 年 3 月末における進捗状況を下記のとおりとりまとめましたのでお知らせいたします。

記

進捗のポイント

- (1) 紀伊半島南部再生プロジェクト「スクラム 3」で培った事業再生手法を全店に拡大し、「スクラム 3 2nd」としてハンズオン型事業再生手法を中心とした事業再生並びに事業支援への積極的な取組み等を行った結果、ハンズオン型事業再生取組件数は 5 件となったほか、債務者区分のランクアップは、32 先となり、地域活性化に向けた支援を行うことができました。
- (2) 提携外部機関との連携を強化するとともに、本部専門部署と営業店が一体となって M&A 案件の情報収集に努めた結果、M&A 譲渡受託先 2 先について成約しました。
- (3) 事業を見る目を養い、担保等に過度に依存しない融資への取組み等を推進するため、平成 17 年 11 月に開塾しました「目利き塾」の行内認定試験に 77 名が合格し、開塾以来累計で 229 名の卒業生を輩出し、それぞれの職場で不動産担保や個人保証に過度に依存しない融資の推進に取り組んでおります。
- (4) 地域の中小企業の資金調達を支援するため、動産を活用した融資手法として「機械担保ローン」及び債権流動化スキームを活用した融資の取扱いを開始したほか、シンジケートローン組成業務体制の強化・整備を図り、資金ニーズの発掘に努めた結果、シンジケートローンの組成は 6 件となりました。
- (5) 当行の広域店舗網を活かし、経済圏を越えたビジネスマッチングの強化・拡大に本部と営業店が一体となって情報の共有化に努めるとともに、合同商談会等に積極的に参加した結果、ビジネスマッチングの成約件数は 314 件となり、地域の企業の事業拡大を側面からバックアップすることができました。
- (6) 中小企業等向け貸出比率と地域への資金還流率につきましては、昨年秋以降の急激な景気の減速により、主として地域における設備資金需要が減退したことなどから、実績としてはやや不本意なものとなりました。

今後、地域の中小企業者への円滑な資金供給の強化を柱とする金融機能強化法に基づく経営強化計画を策定し、実施すること等により着実な推進を図ってまいります。

上記のほか、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、事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金調達手法の活用、地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献に鋭意取り組んでいます。

以上

お問合せ先

総合企画部 川瀬・伊藤

0598-25-0363

キラリと光るあなたの銀行



平成 21 年 5 月

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」の進捗状況について

株式会社第三銀行（本店 三重県松阪市、頭取 伊藤 準一）は、平成 19 年 10 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」（平成 19 年度～平成 21 年度）の平成 21 年 3 月末における進捗状況を下記のとおりまと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 16 年 4 月から、平成 24 年 10 月の創立 100 周年に向け、それまでの 9 年間で 3 つのステージに分けて、目指すべき銀行像である「お客様に選ばれる銀行～好感度 NO.1～」の実現に向け役職員一同総力を結集し、取り組んでおります。

「地域密着型金融の推進に向けた取組み」は、「リレーションシップバンキングの機能強化計画」（平成 15 年度～16 年度）、「地域密着型金融推進計画」（平成 17 年度～18 年度）の 2 つの計画に基づく取組成果を踏まえ、地域金融機関の社会的使命として、さらに地域密着型金融を高度化させるため、現在推進中の新中期経営計画「Challenge100～地域とともに～2ndStage」（平成 19 年 4 月～平成 22 年 3 月）の計画期間に合わせ、中期経営計画に盛り込まれた施策を中心に平成 22 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 19 年 10 月に策定いたしました。

平成 21 年 3 月までの 2 年間の進捗状況につきましては、施策面、計数面とも概ね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。

しかし、中小企業等向け貸出比率と地域への資金還流率につきましては、昨年秋以降の急激な景気の減速により、主として地域における設備資金需要が減退したことなどから、実績としてはやや不本意なものとなりました。

今後、地域の中小企業者への円滑な資金供給の強化を柱とする金融機能強化法に基づく経営強化計画を策定し、実施すること等により着実な推進を図ってまいります。

本取組み推進策における数値目標の状況につきましては、「2. 数値目標に対する実績」、また個別項目ごとの具体的な進捗状況については、「3. 個別項目の進捗状況の概要」のとおりです。

2. 数値目標に対する実績

項 目	指 標	最終目標 (22 年 3 月)	H21/3 実績
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	ハンズオン型事業再生取組件数	7 件	5 件
	M&A 取組件数	6 件	2 件
事業価値を見極める融資手法 をはじめ中小企業に適した資金 供給手法の活用	中小企業等向け貸出比率	87%	81%
	目利き能力行内認定試験合格者数	100 名	77 名
地域の情報集積を活用した持 続可能な地域経済への貢献	地域への資金還流率	67%	63%
	ビジネスマッチング成約件数	340 件	314 件

3. 個別項目の進捗状況の概要

項目名	平成19年4月～平成21年3月までの実績
<p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・地域密着型金融推進計画期間（平成17年4月～平成19年3月）における紀伊半島南部再生プロジェクトチーム「スクラム3」で培った事業再生手法を全店に拡大し、「スクラム3 2nd」として、ハンズオン型事業再生手法を中心とした事業再生の取組みを開始し、SWOT分析等により企業毎に再生可能性の検討を行いました。 ・三重県中小企業再生支援協議会と連携し、再生支援協議会から委嘱された専門家チームを活用した事業再生計画を策定のうえ、再生支援を実施しました。 ・和歌山県中小企業再生支援協議会の関与のもと、企業再生専門コンサルタントの協力により事業再建計画を策定のうえ、再生支援を実施しました。 ・ハンズオン型事業再生取組につきましては5件の実績となりました。 ・地域の中小企業の事業化や資金調達の支援を行うため、取引先に、「みえ新産業創造ファンド」や、「新連携」、「三重TLO」を積極的に紹介しました。 ・三重北勢地域力連携拠点事業につきましては、「地域力連携拠点事業に係る連携パートナー」の覚書を締結しました。 ・創業・新事業支援融資につきましては、10先・146百万円の実績となりました。 ・再生計画策定や、経営改善取組を行うため、当行の紹介により取引先3先が専門コンサルティング会社とコンサルティング契約を締結しました。 ・三重大学との産学連携につきましては、農林水産物の商品化や販路拡大と県内人材の活性化の2つを具体策として、産学連携に関する包括協定を締結することが決定しました。 ・法律相談会や税務相談会を各地域で定期的に開催し、取引先の相談に応えました。 ・ランクアップ先につきましては、32件の実績となりました。 ・提携外部機関との連携を強化し、定期的にM&Aセミナーを開催しました。 ・M&A取組件数につきましては、2件の成約となりました。 ・事業承継個別相談会を6回開催したほか、提携外部機関主催の事業承継セミナーに取引先が参加しました。
<p>事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の活用</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・事業を見る目を養い、不動産担保や個人保証に過度に依存しない融資への取組み等を推進するため、平成17年11月より開塾している「目利き塾」の行内認定試験に77名が合格し、開塾以来229名の合格者を輩出しました。合格者は、それぞれの職場で不動産担保や個人保証に過度に依存しない融資に取組んでおります。 ・目利き能力、経営相談能力の強化、向上を図るため、外部講師による「経営支援能力強化講座」、中小企業診断士の資格を有する当行職員が講師となった「経営相談能力強化研修」を定期的に開催し、職員のレベルアップを図りました。 ・中小企業の定量的な財務情報の質の向上に向けた取組みを推進するため、「中小企業の会計に関する指針」の普及に関するセミナーを開催しました。 ・地域の中小企業の資金調達を支援するため、動産を活用した融資手法として「機械担保ローン」及び債権流動化スキームを活用した融資の取扱いを開始しました。 ・ABLの取扱い開始に向けた取組みとして、ABL業務に関するコンサルティング契約を締結し、動産担保融資の具体化に向けた体制を整えました。 ・新事業にかかる資金調達を支援するため、取引先に、「みえ新産業創造ファンド」を紹介しました。 ・シンジケートローンのアレンジャー業務、エージェント業務の体制強化・充実を図るため、外部トレーニー修了者である当行職員を専門部署に配置し体制強化を図りました。 ・シンジケートローンの組成業務につきましては、6件となりました。 ・信用格付、CRD評点を活用した無担保型の融資商品である、「ビジネス特急クイック」（三重県信用保証協会提携）、「ビジネス特急関西CS」（大阪府中小企業信用保証協会提携）を平成19年10月に取扱開始しました。また、「ビジネス特急クイック」（三重県信用保証協会提携）の商品改訂を平成20年7月に実施するとともに、期間限定による「プレミアム2008」の商品取扱いを平成20年10月に実施しました。 ・中小企業等向け貸出比率は、80.6%となりました。 ・個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資への取組み策として、動産・債権譲渡担保融資を積極的に推進した結果、113件・2,701百万円の取組みを行いました。
<p>地域の利用者の利便性向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・企業立地促進法に基づく地域指定へのサポートを積極的に行うため、三重県内各地域の地域産業活性化協議会に参画しました。 ・地域経済の活性化を図るため、当行の広域店舗網、「ビジネス・サミット2008」合同商談会、「ふれあいミーティング」等を積極的に活用したビジネスマッチング業務を本部・営業店が一体となって推進しました。 ・ビジネスマッチングの実績は314件、うちコンサルティング実績は40件となりました。 ・取引先の中国ビジネス支援を強化するため、当行内に中国ビジネスサポート室を設置するとともに、コンサルティング会社と提携したほかセミナーや相談会を開催しました。 ・地域を担う若い世代や高齢者への金融知識の普及を図るため、金融、資産運用セミナー、地元大学生を対象としたインターンシップを実施しました。 ・若年層を対象とした金融知識の普及において、磯部中学校と的矢中学校で金融経済教育を実施しました。 ・当行の谷川会長が、「金融をかじる」と題して三重中京大学の約90名の学生に対して講義を行いました。 ・地域のNPO活動を支援するため、「市民活動ボランティアニュース」を営業店に備え置きました。 ・地域社会への貢献と地域社会への還元に向けた取組みを推進するため、地域企業への投資を組み込んだご当地投信である「三重県応援ファンド」の販売を通じて、地元経済への貢献に努めるとともに、社会福祉向上のために、信託報酬の一部で三重県の福祉車両11台を購入し寄贈しました。 ・店頭サービス、ATM関連、ダイレクトチャネル、商品・サービス等項目別にお客様満足度向上に向けた具体的な取組み事項を取り纏めのうえ、平成20年4月に公表しました。 ・地域への資金還流率につきましては62.7%となりました。

以上

I. 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

具体的な取組事項(平成19年4月～平成21年3月)の抜粋

★ 事業再生支援の強化

- ◇ 紀伊半島南部再生プロジェクトチーム「スクラム3」で培った事業再生手法を全店に拡大、「スクラム3 2nd」としてハンズオン型事業再生を中心とした事業再生の取組みを実施(H19年4月～)
- ◇ 三重県中小企業再生支援協議会と連携し、再生支援協議会から委嘱された専門家チームを活用した事業再生計画を策定のうえ、再生支援を実施
- ◇ 和歌山県中小企業再生支援協議会の関与のもと、企業再生専門コンサルタントの協力により事業再建計画を策定のうえ、再生支援を実施
- ◇ 中小企業再生支援協議会の活用による再生計画を5先策定

★ 創業・新事業支援の強化

- ◇ 地域の中小企業の事業化、資金調達の支援を行うため、取引先に、「みえ新産業創造ファンド」や、「新連携」、「三重TLO」を積極的に紹介
- ◇ 三重県北勢地域力連携拠点事業に係る「地域力連携拠点事業に係る連携パートナー」の覚書を締結
- ◇ 三重大学との産学連携(H21年4月に調印済)

★ 経営改善支援の強化

- ◇ 取引先の経営改善支援を行うため、専門コンサルタント会社を紹介し、経営改善の取組みを実施
- ◇ 法律相談会、税務相談会を定期的に開催し、取引先の経営改善に向けた取組みを実施

★ 成長期・安定期、事業承継支援の強化

- ◇ 提携外部機関との連携を強化し、定期的にM&Aセミナーを開催
- ◇ 事業承継個別相談会を開催したほか、提携外部機関主催の事業承継セミナーに取引先を紹介

地域密着型金融推進期間(平成17年4月～平成19年3月)で培ったハンズオン型企業再生のノウハウを活かし、スクラム3プロジェクトを全店に拡大して事業再生に取組みました。

また、情報収集や業務提携の強化等を通じて、取引先それぞれのライフサイクルに応じた支援体制の強化・整備を図った結果、M&Aの取組を2件、創業・新事業支援を10先に実施したほか、取引先32先について、債務者区分がランクアップしました。

今後も引続き、体制の整備強化充実を図り、「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」に取組んで参ります。

項目	実績
ハンズオン型再生取組件数	5件
M&A取組件数	2件
創業・新事業支援融資実績	10件 146百万円

Ⅱ. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の活用

具体的な取組事項(平成19年4月～平成21年3月)の抜粋

★ 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の推進

- ◇事業を見る目を養い、不動産担保や個人保証に過度に依存しない融資への取組み等を推進するため、平成17年11月から開塾している「目利き塾」の行内認定試験に77名が合格、開塾以来229名の合格者を輩出し、担保等に過度に依存しない融資への取組みを推進
- ◇目利き能力、経営相談能力の強化、向上を図るため、外部講師による「経営支援能力強化講座」、中小企業診断士資格を有する当行職員が講師となる「経営相談能力強化研修」を開催
- ◇定量的な財務情報の質の向上等に向けた取組みを推進するため、「中小企業の会計に関する指針」の普及に関するセミナーを開催
- ◇中小企業の資金調達を支援するため、「機械担保ローン」の取扱いを開始(H19年5月)、債権流動化スキームを活用した融資取扱いを開始(H20年8月)
- ◇ABLの取扱い開始に向けた取組みとして、ABL業務に関するコンサルティング契約を締結

★ 中小企業に適した資金供給手法の活用

- ◇新事業にかかる資金調達を支援するため、取引先に、みえ新産業創造ファンドを紹介
- ◇シンジケートローンのアレンジャー、エージェント業務全般のノウハウを取得するため、外部トレーニー派遣を実施(H19年10月～H20年3月)し、修了後、専門部署に配置
- ◇シンジケートローンの組成実績 6件
- ◇信用格付、CRD評点を活用した無担保型の融資商品である「ビジネス特急クイック」(三重県信用保証協会提携)、「ビジネス特急関西CS」(大阪府中小企業信用保証協会提携)の取扱いを開始(H19年10月)し、「ビジネス特急クイック」の商品改正(H20年7月)を実施するとともに、期間限定による「プレミアム2008」の商品取り扱いを開始(H20年10月)

「目利き塾」による目利き能力の向上や、動産を活用した融資の取扱いにより、不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の推進に向けた体制の強化・充実を図りました。

また、シンジケートローン組成業務体制の強化・整備を図り、資金ニーズの発掘に努めた結果、6件の組成実績がありました。

今後も引き続き、目利き能力の向上を強化するとともに、中小企業のニーズにあった商品の提供に努め、「事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の活用」に取り組んでまいります。

項目	実績
中小企業向け貸出比率	81%
目利き能力行内認定試験合格者数	77名 (累計229名)
動産・債権譲渡担保融資実績	113件 2,701百万円

Ⅲ. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

具体的な取組事項(平成19年4月～平成21年3月)の抜粋

★ 地域の面的再生への取組

- ◇ 企業立地促進法に基づく地域指定へのサポートを積極的に行うため、三重県内各地域への地域産業活性化協議会に参画
- ◇ 地域経済の活性化を図るため、当行の広域店舗網、「ビジネス・サミット2008」合同商談会、「ふれあいミーティング」等を積極的に活用したビジネスマッチング業務を推進
- ◇ コンサルティング機能の強化と拡大を図るため、民間コンサルティング会社を活用
- ◇ 取引先の中国ビジネス支援を強化するため、中国ビジネスサポート室を設置するとともに、コンサルティング会社と連携し、セミナーや相談会を開催

★ 地域活性化につながる多様なサービスの提供

- ◇ 地域を担う若い世代や高齢者への金融知識の普及を図るため、金融、資産運用セミナー、地元大学生を対象としたインターンシップを実施
- ◇ 若年層を対象にした金融知識の普及において、磯部中学校と的矢中学校で金融経済教育を実施
- ◇ 当行の谷川会長が、「金融をかじる」と題して三重中京大学の約90名の学生に対して講義を実施
- ◇ 三重県NPO室が発行している「市民活動ボランティアニュース」を営業店に備置
- ◇ 地域社会への貢献と地域社会への還元に向けた取組みを推進するため、地域企業への投資を組み込んだご当地投信である三重県応援ファンドの販売を通じた地元経済への貢献と、三重県の社会福祉向上のために、信託報酬の一部で福祉車両11台を購入し寄贈(H20年9月、H21年9月)
- ◇ 店頭サービス、ATM関連、ダイレクトチャネル、商品・サービス等項目別にお客様満足度向上に向けた具体的な取組み事項を取り纏めのうえ、平成20年4月に公表

コンサルティング業務や、広域店舗網を活用したビジネスマッチング機能の強化と拡大、地域経済全体を展望した地域ビジョン策定への支援を積極的に行い、地域経済活性化のための情報やノウハウの提供を図りました。

また、地域を担う若い世代や高齢者への金融知識の普及推進や、地域顧客のニーズを踏まえた多様な商品・サービスの提供により、地域社会への貢献に努めました。

今後も引き続き地域の面的再生への取組みと、地域活性化につながる多様なサービスの提供に努め、「地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献」に取り組んで参ります。

項目	実績
地域への資金還流率	63%
ビジネスマッチング成約件数	314件

経営改善支援等の取組み実績【平成20年4月～平成21年3月】

経営改善支援等の取組み実績

【20年4月～21年3月】

(単位:先数)

	期初債務者数 A	うち 経営改善支援取 組み先 α				経営改善支援取 組み率 = α/A	ランクアップ率 = β/α	再生計画策定率 = δ/α	
			αのうち期末に債務 者区分がランクアッ プした先数 β	αのうち期末に債務 者区分が変化しな かった先 γ	αのうち再生計画を 策定した先数 δ				
正常先 ①	10,096	11		8	2	0.1%		18.2%	
要 注 意 先	うちその他要注意先 ②	2,402	56	2	50	16	2.3%	3.6%	28.6%
	うち要管理先 ③	175	28	17	3	16	16.0%	60.7%	57.1%
破綻懸念先 ④	237	23	3	17	10	9.7%	13.0%	43.5%	
実質破綻先 ⑤	247	7	0	7	0	2.8%	0.0%	0.0%	
破綻先 ⑥	71	4	0	4	1	5.6%	0.0%	25.0%	
小計(②～⑥の計)	3,132	118	22	81	43	3.8%	18.6%	36.4%	
合計	13,228	129	22	89	45	1.0%	17.1%	34.9%	

(注)・期初債務者数及び債務者区分は20年4月初時点で整理。

・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含まない。

・βには、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載。

なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者はαに含めるもののβに含めない。

・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合はβに含める。

・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理。

・期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めない。

・γには、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載。

・みなし正常先については正常先の債務者数に計上。

・「再生計画を策定した先数δ」=「中小企業再生支援協議会の再生計画策定先」+「RCCの支援決定先」+「金融機関独自の再生計画策定先」

経営改善支援等の取組み実績【平成19年4月～平成20年3月】

経営改善支援等の取組み実績

【19年4月～20年3月】

(単位:先数)

	期初債務者数 A	うち 経営改善支援取 組み先 α				経営改善支援取 組み率 = α/A	ランクアップ率 = β/α	再生計画策定率 = δ/α	
			αのうち期末に債務 者区分がランクアッ プした先数 β	αのうち期末に債務 者区分が変化しな かった先 γ	αのうち再生計画を 策定した先数 δ				
正常先 ①	9,809	11		6	2	0.1%		18.2%	
要 注 意 先	うちその他要注意先 ②	2,441	45	2	33	16	1.8%	4.4%	35.6%
	うち要管理先 ③	213	29	4	19	16	13.6%	13.8%	55.2%
	破綻懸念先 ④	233	19	3	14	11	8.2%	15.8%	57.9%
実質破綻先 ⑤	269	6	1	5	1	2.2%	16.7%	16.7%	
破綻先 ⑥	83	0	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%	
小計(②～⑥の計)	3,239	99	10	71	44	3.1%	10.1%	44.4%	
合計	13,048	110	10	77	46	0.8%	9.1%	41.8%	

- (注) ・期初債務者数及び債務者区分は19年4月初時点で整理。
 ・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含まない。
 ・βには、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載。
 なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者はαに含めるもののβに含めない。
 ・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合はβに含める。
 ・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理。
 ・期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めない。
 ・γには、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載。
 ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上。
 ・「再生計画を策定した先数δ」=「中小企業再生支援協議会の再生計画策定先」+「RCCの支援決定先」+「金融機関独自の再生計画策定先」