

# NEWS RELEASE

平成23年6月吉日

各 位

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22年6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22年度中（平成22年4月～平成23年3月）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

#### 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、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）、「地域密着型金融の推進に向けた取組み」（平成19年度～21年度）の3つの計画に基づく取組成果を踏まえ、平成22年度から地域金融機関の社会的使命として、中期経営計画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24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22年6月に公表いたしました。

今回は、昨年度1年間の進捗状況ですが、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。

今後についても、新中期経営計画「Challenge100～地域とともに～Final Stage」（平成22年4月～平成24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図り、地域に貢献してまいります。

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」、個別項目ごとの具体的な進捗状況については、別紙「具体的な取組事項（平成22年4月～平成23年3月）の抜粋」のとおりです。

#### 2. 数値目標に対する実績

| 項 目                                | 指 標                  | 目 標<br>(24年3月) | 中間実績<br>(23年3月) |
|------------------------------------|----------------------|----------------|-----------------|
| 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          | 経営改善支援等取組件数          | 124件           | 68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 | 担保・保証に過度に依存しない融資促進件数 | 432件           | 434件            |
|                                    | 目利き能力行内認定試験合格者数      | 40名            | 27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          | ビジネスマッチング成約件数        | 280件           | 373件            |

\* 目標は平成22年4月～平成24年3月までの2年間の累計、中間実績は平成22年4月～23年3月までの1年間の累計です。

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



# 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①

## 具体的な取組事項(平成22年4月～平成23年3月)の抜粋

### ★創業・新事業支援・・・創業・新事業開拓支援件数12件

- ◇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「農水商工連携を前提とした新製品マーケティング研究会」を定期的開催し、新事業の開拓を支援
- ◇中部経済産業局主催の「三重県南部地域における水産資源を活用した広域的な地域ブランド創出事業」に研究会メンバーとして参画
- ◇みえ新産業創造ファンドに取引先を紹介
- ◇飲食業・美容院などの開業に必要な資金を信用保証協会の創業関連制度融資などにて支援



農水商工連携を前提とした新製品マーケティング研究会

### ★経営改善取組支援・・・経営相談支援件数42件

- ◇「Scrum3(スクラム3)2nd」の名称で、本部の企業支援部が中心となり、取引先の中から企業支援部が所管する先を特定債権先として選定し、営業店と協力しながら、経営課題・問題点の洗い出し、解決策の検討・提案等の実施、当行の情報機能やネットワークの活用等による事業改善や経営改善計画の策定等を支援
- ◇政府系金融機関による融資制度や信用保証の特例、課税の特例等の支援を受けることができる経営革新の利用を積極的に提案

中小企業新事業活動促進法に基づく  
 経営革新計画の承認を受けるには

- ①3年～5年の計画期間で
- ②付加価値額(営業利益+人件費+減価償却費)が9%～15%伸びることを目標に
- ③経常利益(営業利益-営業外費用)【注】が3%～5%伸びることを目標に
- ④新商品・新サービスの開発・提供、新生産方法・販売方式の導入等、新たな事業活動に挑戦する計画を作成【注】ここでいう「経常利益」の算出方法は、通常の会計原則とは異なり、営業外収益は含みません。

県又は国に承認を申請

承認されると政府系金融機関による融資制度や信用保証の特例、課税の特例等の支援が受けられます。  
 (各種支援を受けるためには、別途該当支援機関での手続き・審査が必要です)

## 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②

### 具体的な取組事項(平成22年4月～平成23年3月)の抜粋

#### ★事業再生支援・・・早期事業再生支援件数9件

◇これまでの事業再生先に対するモニタリング等のフォローの強化を図るとともに、事業再生の可能性のある取引先について、中小企業再生支援協議会と連携し、事業再生を取組

##### 【事業再生の取組事例】

◇三重県・愛知県・和歌山県・東京都の各都県の中小企業再生支援協議会の支援を受けて策定した事業再生計画が全行の同意により成立

#### ★事業承継支援・・・事業承継支援件数5件

◇事業承継に対する支援強化を図るため、提携M&A専門会社によるM&Aセミナーを6回開催したほか、事業承継個別相談会を開催し、取引先の事業承継ニーズに対応

##### 【M&A、事業承継の取組事例】

◇具体的な事業譲渡ニーズのある取引先に対してコンサルタント企業とM&Aアドバイザリー契約を締結したうえで事業譲受先を紹介し、事業譲渡契約(M&A)が成立

◇具体的な事業ニーズのある取引先に対してコンサルタント企業を紹介し、専門家と共同して問題を解決

経営改善支援等取組件数68件

## 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①

### 具体的な取組事項(平成22年3月～平成23年3月)の抜粋

#### ★中小規模事業者等に適した資金供給の取組み

- ◇平成22年6月、貸出金利・保証料率・貸出限度額で顧客メリットの大きい「MAX保証」(三重県信用保証協会提携)の取扱いを開始
- ◇平成22年8月、新規事業融資専用商品である「ガッツ」の商品内容を一部改定し、利便性を向上
- ◇平成23年3月、農業分野向け融資の取組み強化の一環として、全国肉牛事業共同組合(JCIC)と業務提携し、肉用牛を担保にした在庫担保融資(ABL)の取扱いを開始

#### 【ABLの取組事例】

- ◇平成22年5月、肉用牛を肥育している生産農家(企業)に、ブランド牛である「松阪牛」を担保にABLの取組

\*「松阪牛」とは、全国から優秀な血統の子牛(生後7ヶ月ほど)を導入し、松阪牛個体識別管理システムの対象地域で概ね2年間飼育された、未経産の黒牛和種の雌牛のこと。

#### 【在庫担保融資(ABL)の一例】



ヒノキ・スギの原木



養殖はまち



松阪牛

#### 【JCICとの提携による融資スキームの概略図】



## 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②

### 具体的な取組事項(平成22年3月～平成23年3月)の抜粋

#### ★目利き能力の向上に向けた取組み

- ◇事業を見る目を養い、平成17年11月に開塾した「目利き塾」の行内認定試験に27名が合格。開塾以来累計で282名の卒業生を輩出し、担保・個人保証に過度に依存しない融資の取組みを推進
- ◇目利き能力、経営相談能力の強化を図るため、外部講師による「事業先開拓基礎講座」(平成22年7月)及びホリデースクール「新規事業先開拓講座」(平成23年2月)、中小企業診断士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」(平成22年5月)を開催

コベナンツ活用型融資95件91億円、ABL(松阪牛、熊野木材、尾鷲養殖はまち、紀州梅干などをはじめとした地元特産品を担保)6件7億円、債権流動化1件25億円、シンジケートローン1件5億円、私募債34件35億円の取扱いを行ったほか、スコアリングモデル等を活かした融資商品の取組み等を積極的に実施

担保・個人保証に過度に依存しない融資促進件数434件

### 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①

#### 具体的な取組事項(平成22年4月～平成23年3月)の抜粋

#### ★コンサルティング業務やビジネスマッチング業務の取組み

◇地域経済の活性化を図るため、当行の広域網を活かし、「ビジネスサミット2010」合同商談会、「リーディング産業展みえ2010」出展、「ふれあいミーティング」等を積極的に活用し、ビジネスマッチング業務を推進  
…ビジネスマッチング成約件数373件



ふれあいミーティング2010四日市会場



リーディング産業展みえ2010

◇コンサルティング機能の強化と拡大を図るため、利用者の期待やニーズ等を踏まえ、提携した民間コンサルティング会社を活用し、M&Aセミナーを開催するなど取引先のニーズに対するサポートを実施  
◇取引先の中国ビジネス支援を強化するため、当行の中国ビジネスサポート室がコンサルティング会社と連携し、相談会を開催(17社)  
◇三重大学との産学連携を通じ、地域資源の活用方法について取引先と研究会を開催

### 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②

#### 具体的な取組事項(平成22年4月～平成23年3月)の抜粋

##### ★地域貢献への取組み

◇地域社会への貢献策の一つとして取扱いした「熊野古道定期」のお預入れ残高に応じた寄付金100万円(累計600万円)を三重県に寄贈(平成22年8月)



「熊野古道定期預金」寄付金贈呈式

◇学生の就業意識の醸成を支援するため、大学生を対象としたインターンシップを実施(平成22年8月・・・5大学から8名参加)



先輩行員と意見交換する大学生たち

◇三重県が平成19年度から本格的な取組みを始めた「キッズISO 14000プログラム事業」に賛同し、東海地区の金融機関として唯一、平成19年度より毎年地域の小学校児童に対して同プログラムの取組みを継続実施



当行ISO事務局担当のインストラクターによる講義

- ・平成22年6月・・・城田小学校5年生児童 53名
  - ・平成22年11月・・・大河内小学校5・6年生児童 28名
- (キッズISO 14000プログラムの取組・・・累計9校で小学生児童約690名)

### 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③

#### 具体的な取組事項(平成22年4月～平成23年3月)の抜粋

##### ★地域貢献への取組み

◇農業に従事するお客様の事業ニーズを支援するため、平成22年5月に「農業経営サポートローン」の取扱いを開始・・・取組実績2件8百万円

◇若年層を対象に金融知識の普及を図るため、金融経済教育を実施  
(平成22年9月・・・四日市商業高校 約200名)

【テーマ】

「賢くつきあうローン&クレジット」

- ①ローンが必要になるとき②ローン・クレジットの仕組み③金利と利息のはなし
- ④金利について⑤返済方法のはなし⑥多重債務について⑦信用を表す4つのC
- ⑧ローン・クレジット利用の心構え



経済研究所長による四日市商業高校で講義

◇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、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2台(累計20台)を購入し寄贈(平成22年10月)



「三重県応援ファンド」寄付目録贈呈式



## 数値目標に対する実績

### 数値目標

| 項目                                 | 指標                   | 目標<br>(24年3月) | 中間実績<br>(23年3月) |
|------------------------------------|----------------------|---------------|-----------------|
| 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          | 経営改善支援等取組件数          | 124件          | 68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 | 担保・保証に過度に依存しない融資促進件数 | 432件          | 434件            |
|                                    | 目利き能力行内認定試験合格者数      | 40名           | 27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          | ビジネスマッチング成約件数        | 280件          | 373件            |

\* 目標は平成22年4月～平成24年3月までの2年間の累計、中間実績は平成22年4月～平成23年3月までの1年間の累計です。

\* 経営改善支援等取組件数とは、①創業・新事業開拓支援先、②経営相談支援先、③早期事業再生支援先、④事業承継支援先、の4項目への取組先の合計件数です。

\* 担保・保証に過度に依存しない融資促進件数とは、①シンジケートローン、コミットメントライン、財務制限条項(コベナンツ)を活用した融資商品で融資の提案を行った先、②財務諸表精度が高い中小企業者への融資先として、私募債等、信用格付を利用した信用供与の提案を行った先、③ABL(Asset Based Lending)手法の活用等、動産・債権担保融資を行った先、④診療報酬、オートローン債権等、債権流動化の提案を行った先、⑤PFIまたは地域開発プロジェクトの組成に向け、当行が地方公共団体または民間事業者に対して提案・アドバイス(研修会開催を含む)を行った先、⑥スコアリングモデル等を活かした無担保、第三者保証人不要のビジネスローンで融資商品の取組みを行った先(保証付ローンを含む)、の6項目への融資促進先の合計件数です。

経営改善支援等の取組み実績

金融機関名 第三銀行

【22年4月～23年3月】

(単位:先数)

|                  |             | 期初債務者数<br>A | うち<br>経営改善支援取組<br>み先 α | αのうち期末に債務<br>者区分がランクアッ<br>プした先数 β | αのうち期末に債務<br>者区分が変化しな<br>かった先 γ | αのうち再生計画を<br>策定した先数 δ | 経営改善支援取<br>組み率<br>= α/A | ランクアップ率<br>= β/α | 再生計画策定率<br>= δ/α |
|------------------|-------------|-------------|------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|-----------------------|-------------------------|------------------|------------------|
| 正常先 ①            |             | 9,541       | 21                     |                                   | 15                              | 3                     | 0.2%                    |                  | 14.3%            |
| 要<br>注<br>意<br>先 | うちその他要注意先 ② | 2,931       | 75                     | 5                                 | 56                              | 51                    | 2.6%                    | 6.7%             | 68.0%            |
|                  | うち要管理先 ③    | 68          | 4                      | 2                                 | 0                               | 4                     | 5.9%                    | 50.0%            | 100.0%           |
| 破綻懸念先 ④          |             | 194         | 19                     | 1                                 | 17                              | 12                    | 9.8%                    | 5.3%             | 63.2%            |
| 実質破綻先 ⑤          |             | 365         | 8                      |                                   | 7                               | 1                     | 2.2%                    | 0.0%             | 12.5%            |
| 破綻先 ⑥            |             | 140         | 0                      | 0                                 | 0                               | 0                     | 0.0%                    | 0.0%             | 0.0%             |
| 小計(②～⑥の計)        |             | 3,698       | 106                    | 8                                 | 80                              | 68                    | 2.9%                    | 7.5%             | 64.2%            |
| 合計               |             | 13,239      | 127                    | 8                                 | 95                              | 71                    | 1.0%                    | 6.3%             | 55.9%            |

- (注) ・期初債務者数及び債務者区分は22年4月当初時点で整理。  
 ・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」