

NEWS RELEASE

平成22年6月吉日

各位

株式会社 第三銀行

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22年3月末（最終年度）における進捗状況を下記のとおりとりまとめるとともに、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）において設定している地域密着型金融に係る具体的な施策及び数値目標を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）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、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22年3月までの3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については、中小企業等向け貸出の増強を図ったものの、景気悪化による資金需要が減退したことなどの影響から、実績としてはやや不本意なものとなりました。

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19年4月～平成22年3月）の抜粋」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)	H22/3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	13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	81%	79%
	目利き能力行内認定試験合格者数	100名	103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	63%	63%
	ビジネスマッチング成約件数	340件	447件

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

具体的な取組事項(平成19年4月～平成22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～)
- ◇整理回収機構(RCC)の関与による企業再生スキームに基づく再生計画の策定や専門コンサルタントを活用した再生計画を策定のうえ、再生支援を実施
- ◇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

★ 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
- ◇小規模企業等が抱える営業上の課題を解決にあたる三重県北勢地域力連携拠点事業の連携パートナーに関する覚書を締結
- ◇三重大学との産学連携に関する包括協定を締結

★ 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り組めました。

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19先に実施したほか、取引先39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」に取り組んで参ります。

項目	実績
ハンズオン型再生取組件数	13件
M&A取組件数	2件
創業・新事業支援融資実績	19件 204百万円

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22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103名が合格、開塾以来255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)、コベナンツ活用型融資の取扱いを開始(H21年5月)、ABL、顧客債権流動化の取扱いを開始(H21年7月)
 - * コベナンツ活用型融資の取組実績31件4,377百万円
 - * ABLの取組実績5件630百万円

★ 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、エージェンツ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し、修了後、専門部署に配置
- ◇ 中小企業等のお客様への問題解決の支援を図るため、「法人ソリューションチーム」を新設(H21年8月)
- ◇ 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)等の取扱いを開始(H19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、8件6,320百万円の組成実績がありました。

今後も引き続き、目利き能力の向上に努めるとともに、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」に取組んで参ります。

項目	実績
中小企業等向け貸出比率	79%
目利き能力行内認定試験合格者数	103名 (累計255名)
動産・債権譲渡担保融資実績	218件 6,090百万円

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22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、当行の広域店舗網を活かし、「ビジネス・サミット2009」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シップを実施
- ◇ 若年層を対象に金融知識の普及を図るため、四日市商業高校、明星・磯部・的矢中学校等で金融経済教育を実施
- ◇ 谷川会長が、「就職・キャリア形成のアドバイス」と題して三重大学の学生に講義
- ◇ 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15台を購入し寄贈(H19年10月、H20年9月、H21年10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21年5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	447件

経営改善支援等の取組み実績

金融機関名 第三銀行

【21年4月～22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	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	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
正常先 ①		9,845	20		10	7	0.2%		35.0%
要 注 意 先	うちその他要注意先 ②	2,592	76	3	60	37	2.9%	3.9%	48.7%
	うち要管理先 ③	78	4	2	0	1	5.1%	50.0%	25.0%
	破綻懸念先 ④	221	21	2	17	9	9.5%	9.5%	42.9%
実質破綻先 ⑤		305	10	0	9	1	3.3%	0.0%	10.0%
破綻先 ⑥		115	0	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%
小 計(②～⑥の計)		3,311	111	7	86	48	3.4%	6.3%	43.2%
合 計		13,156	131	7	96	55	1.0%	5.3%	42.0%

- (注) ・期初債務者数及び債務者区分は21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」

経営改善支援等の取組み実績

金融機関名 第三銀行

【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」

経営改善支援等の取組み実績

金融機関名 第三銀行

【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	αのうち			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	1.8%	4.4%	35.6%
	うち要管理先 ③	213	29	4	19	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」