

中小企業の経営支援および地域活性化に向けた取組み状況(平成27年度)

1 中小企業の経営支援に関する取組み方針

当行は、ふるさと銀行として地域とのつながりを大切に、お客さまニーズに適應した細やかな総合金融サービスの提供に取組んでおります。ふるさとへの創造的貢献と発展のために、当行では「地域密着型金融の推進」を掲げ、お取引先の経営支援や経営課題の解決、地域の活性化等に向け、様々な取組みに努めております。

これらの取組みは、平成28年9月に、金融庁が策定した「金融仲介機能のベンチマーク」の趣旨・目的と同じ方向性であり、当行においても、金融仲介の質を一層高める有効なツールとして、ベンチマークを積極的に活用してまいります。

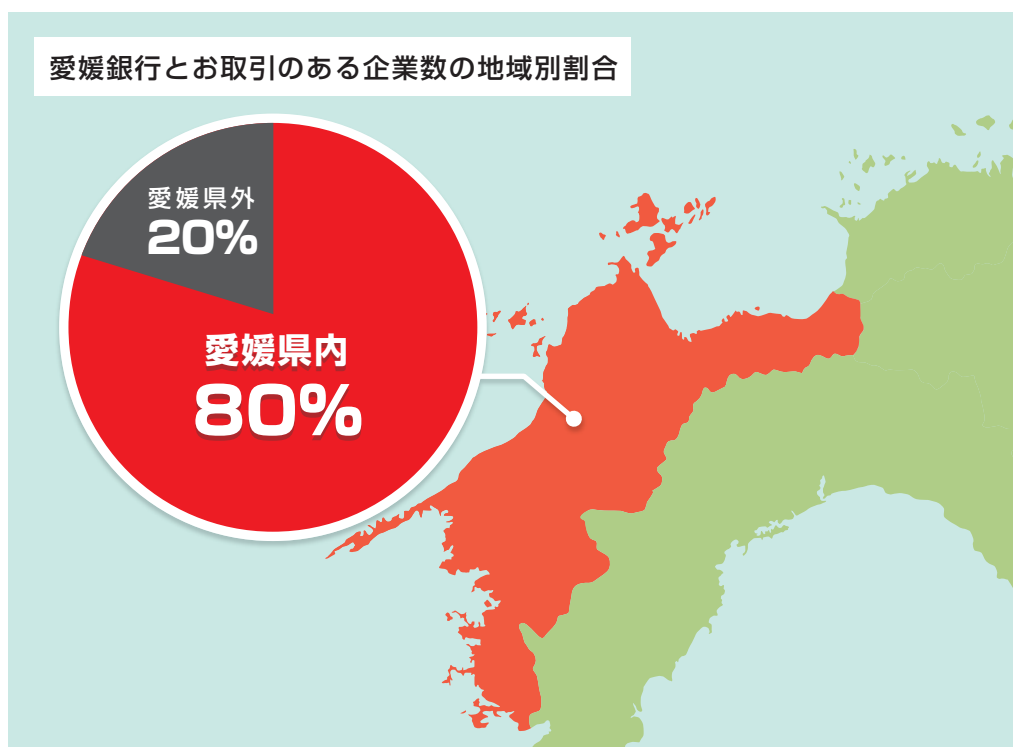
この度、平成27年度(平成28年3月末時点)の当行の「金融仲介機能のベンチマーク」を以下のとおり開示いたします。

2 地域へのコミットメント・地域企業とのリレーション

当行は、ふるさと(地元)を愛媛県と位置づけ、愛媛県内で事業を営む中小企業や愛媛県と関係の深い県外のお取引先を中心に、金融仲介機能の発揮に努めております。当行とお取引のある先のうち、県内企業先数の占める割合は約80%です。

当行の全取引企業先数および愛媛県内の取引企業先数(平成28年3月末時点)

全取引先数	愛媛県内取引先数	割合
11,152先	8,965先	80.4%



③ 地域の活性化に関する取組み状況

当行では、地域活性化につなげようと県内企業の成長・発展に資する様々な取組み（チャレンジ）に努めてまいりました。

中小企業の付加価値を高める取組みとしては、平成21年4月に「平成21年度地域力連携拠点」に中四国の地方銀行では初めて選ばれ、平成21年5月に新しい形の事業支援を専門に行う「感性価値創造推進室」を創設しております。創設当時は、攻めの経営姿勢を支援する新商品のプロデュースに取り組みました。また、地域資源のセレクトショップを、銀行としては初めてプロデュースし、感性価値創造ショップ「えひめイズム」の開設に携わりました。

また販路開拓支援として、平成19年9月に、県内で初めての官民協働によるビジネスマッチングを開催し、平成22年には、地方銀行としては初めてJR東日本と提携し、駅ナカ商談会をJR池袋駅にて開催しております。その後も東京におけるビジネスマッチングを継続し、県産品の情報発信、販路拡大に努めてまいりました。

現在も当室では、外部と連携し、中小企業の抱える悩み解決や販路開拓支援、付加価値の創造に努めております。

また、ファンドを活用した取組みを先進的に取り組んでまいりました。平成16年8月に独立系ベンチャーキャピタルとの連携としては四国初となる「えひめベンチャーファンド2004」を設立し、現在も、その後継ファンドとなる「えひめベンチャーファンド2013」により、県内企業を中心に育成に努めております。

そして、全国に先駆け国内初の農業ファンド「えひめガイア成長産業化支援ファンド」を平成18年11月に設立しております。愛媛県の豊富な1次産業における魅力ある資源を、2次・3次産業と掛け合わせて6次産業として新事業創出の促進につながるよう、投資先に対して経営面や生産体制・販売方法などハンズオン支援に努めております。

日本の海運会社が所有する外航船の3割強は愛媛船主が占めており、県内において、海運業・造船業は、多くの雇用を確保するだけでなく、経済波及効果も創出しており、愛媛県を代表する地場産業の一つとなっております。当行は、東予無尽(株)時代から、地元造船企業や愛媛船主の皆様と苦楽を共にし、地場産業の育成に努めてまいりました。

(1) 県内企業の育成への取組み

当行では、上場を目指す企業向けファンド「えひめベンチャーファンド2013」と、農業生産法人向けの「えひめアグリファンド」、そして、6次産業化などの新規事業者向けの「えひめガイア成長産業化支援ファンド」を活用し、県内企業の育成に取り組んでおります。

当行のファンド(創業・事業再生・地域活性化等)活用件数
(平成28年3月末時点)

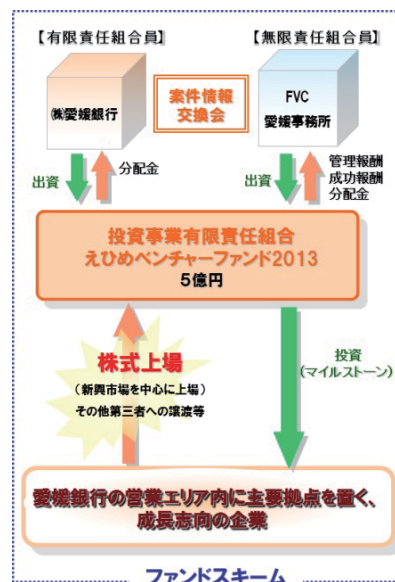
活用件数	5件
------	----

2004年8月に設立した投資事業有限責任組合えひめベンチャーファンド2004(2014年8月結了)は、計11社・369百万円の投資を行い6社が株式上場を果たしています。その後身として2013年には投資事業有限責任組合えひめベンチャーファンド2013を設立し、計3社・103百万円の投資を行っております。引き続きベンチャー企業への支援を行ってまいります。

「えひめベンチャーファンド2004・2013」を通じて、上場を果たした企業社数(累計)・上場率

(平成16年8月設立時から平成28年3月末時点までの累計実績)

投資社数	14社
上場社数	6社(全て愛媛県内企業)
上場率(上場社数 ÷ 投資社数)	42.8%



(2) 海運・造船業関連融資への取組み

当行は、金融機関が船舶融資を行っていなかった前身の「無尽」の時代から、いち早く船舶融資に取り組んでまいりました。現在も、海運・船舶・オペレーター等へ当行行員を派遣(出向)し、業界のノウハウを吸収するとともに、業界の現状把握や情報の収集・分析を行っております。引き続き、同業界への金融仲介機能の発揮に積極的に努めてまいります。

(平成28年3月末時点)

当行の海運・造船業貸出残高	2,787億円
---------------	---------

4 中小企業の経営支援に関する取組み状況

当行では、お取引先の皆さまとの対話から得られる悩みやニーズに対し、タイムリーに、解決策を提供していくことが大切であると認識しております。

ライフステージによって、お取引先の抱える課題や悩みは変化します。当行では、日頃の経営相談を通じて、個別の課題を把握し、情報提供やアドバイスを行う他に、本業支援（企業価値の向上）の提案や、経営改善に関する計画策定、計画実行の支援、その後の定期的なモニタリング支援等に取り組んでおります。また、外部機関・外部専門家の活用も積極的に取り組んでおります。

当行がメインバンクとなっている取引企業先数および融資残高と、
メイン先のうち経営指標等の改善が見られた取引企業先数および融資残高
(平成28年3月末時点)

メイン先数 ※1	5,841 社
メイン先の融資残高	5,979 億円
経営指標等が改善した先数 ※2	4,119 社
経営指標等が改善した先の融資残高	4,565 億円

※1 メイン先とは、当行の融資残高が最も多いお取引先としております。なお、お取引先の資本関係等により、同一グループと認められる場合は、まとめて1先として計上しております。

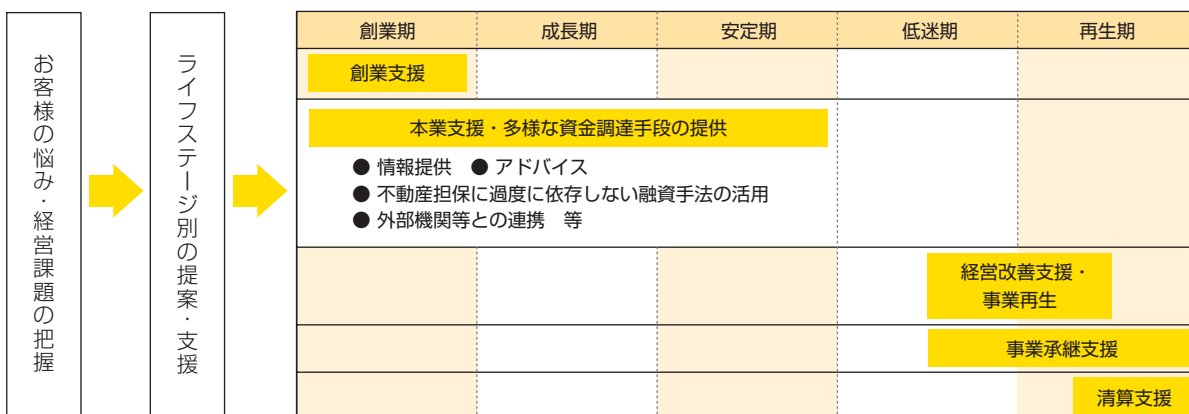
※2 経営指標等とは、売上高、営業利益率、労働生産性、従業員数とし、改善した先とは、前期との比較において1項目でも増加した先としております。

取引先のライフステージ別取引企業先数および融資残高 (平成28年3月末時点)

全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
11,152 先	286 先	888 先	5,933 先	436 先	1,346 先
10,538 億円	116 億円	1,770 億円	5,352 億円	215 億円	1,234 億円

設立から5年以内	売上高平均で直近2期が5期の120%以上	売上高平均で直近2期が5期の120%~80%	売上高平均で直近2期が5期の80%未満	条件変更先または延滞がある先
----------	----------------------	------------------------	---------------------	----------------

～経営支援に関するライフステージ別の取組みイメージ図～



(1) 事業性評価への取組み

当行では、経営者との対話を深め、お取引先の事業実態の把握に努め、事業内容や成長可能性等を適切に評価することにより、本業支援や過度な担保・保証に依存しない融資への取組みに努めております。

また、平成25年12月に公表された「経営者保証に関するガイドライン」を踏まえ、お客さまとの対話を尊重し、本ガイドラインに基づき、誠実な対応に努めております。

当行が事業性評価に基づき融資を行っている取引企業先数および融資残高および割合

(平成27年度実績)

先数	融資残高
1,152 先 (10.3%)	2,565 億円 (24.3%)

経営者保証に関するガイドラインの活用先数および全取引先における割合
(平成27年度実績)

全取引先数	活用先数	割合
11,152 先	1,064 先	9.5%

(2) 創業支援

新規創業や新たな事業分野への進出を考えておられる経営者の皆さまに対し、事業計画の策定や、公的助成金制度の紹介、ファンド活用の提案、政府系金融機関への紹介・連携、創業資金の提供や事業展開へのアドバイス等、様々な創業支援に取り組んでおります。

当行が関与した創業・第二創業の件数（平成27年度実績）

創業件数	105 件
第二創業件数	2 件

支援内容別の創業支援先数（平成27年度実績）

創業計画の策定支援		39 先
創業期の融資	プロパー	38 先
	保証付き	66 先
政府系金融機関等の紹介先数		17 先
ベンチャー企業への助成金・融資・投資		5 先

(3) 販路開拓支援への取り組み

販路開拓や商品開発などの経営課題に悩むお取引先企業に対し、当行独自のネットワークを生かし、外部専門家を活用しながら、課題解決に向けた支援を実施するとともに、大手バイヤーや各種コーディネーター等の連携により各種商談会やビジネスマッチングを企画・開催しています。

販路開拓支援を行った先数（平成27年度実績）

地元（愛媛県内）	84 先
地元外	6 先
海外	0 先

【参考事例：愛媛県産品を使用した販路支援の取り組み】

平成27年度は日本マクドナルド株式会社による愛媛の“甘夏”を使用した新商品「マックシェイク甘夏みかん」の導入に参画しました。

ご当地産品主役のメニュー導入は、同社にとって国内初の試みでしたが、愛媛県産品“甘夏”や、ご当地キャラクター「みきゃん」の活用を通じ、愛媛県のPRにも貢献いたしました。



(4) 外部連携

当行は、日本政策金融公庫（2004年3月に中小企業金融公庫、同年10月に農林漁業金融公庫、2008年11月に日本公庫国民生活事業）と「業務連携・協力に関する覚書」を締結しております。その後、日本政策金融公庫と連携してお客様の支援を行った結果、日本政策金融公庫との連携ローン貸付件数は、全国の金融機関の中でも2008年度以降、常にトップクラスの実績を残しております。

この他、日本政策金融公庫の支店長を講師に招いての当行役職員向けセミナーや営業店におけるお客様向け相談会を開催し、日本政策金融公庫の専門的知見やネットワークを取引先企業の課題解決に結びつけています。

取引先の本業支援に関連する他の金融機関・政府系金融機関との提携・連携件数（平成27年度実績）

民間金融機関	1 件
政府系金融機関	243 件

日本政策金融公庫との連携貸付件数（平成27年度実績）

連携貸付件数	243 件
--------	-------

(5) 経営改善支援、事業承継支援等

経営改善支援センターの活用による経営改善計画書の策定や、よろず支援拠点の活用による本業（企業価値の向上）支援、愛媛県事業引継ぎ支援センターの活用による事業承継や後継者育成支援、愛媛県中小企業診断士協会の無料相談（当行と提携済）活用など、外部専門家とも連携しながらM&Aを含めた経営課題全般に対する支援を行っています。

また、低迷期・再生期におけるお取引先には、事業の活性化や見直しを図るため、経営改善計画作成支援や計画達成に向けて具体的アドバイスを行い、企業再生に努めております。

有用な経営資源を持ちながら過大な債務を負っている事業について、(株)地域経済活性化支援機構（REVIC）、中小企業再生支援協議会の活用により、DDS（債務の劣後化）・DES（債務の資本化）・第二会社方式等による債務削減スキームの構築や、事業利益の確保を目指した事業再生計画の策定・実行の支援を行なっています。

M&A支援先数（平成27年度実績）

支援先数	11 先
------	------

REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数（平成27年度実績）

地域経済活性化支援機構（REVIC）	3 先
中小企業再生支援協議会	31 先