## 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し、お客さまニーズに適応した細やかな総合金融サービスの提供を行いながら、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、持続的な地域の発展に向け、様々な取組みに努めております。

これらの取組みは、2016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、「金融仲介機能のベンチマーク」に基づく計数を交えた2019年度（2020年3月末時点）の当行の取組み状況を以下のとおり開示いたします。

### 取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

取引先企業との日常的・継続的な訪問活動を通じてコミュニケーションを図り、信頼関係の構築に努めながら、経営目標・経営課題の抽出と分析を行い必要に応じて外部専門家や外部機関と連携して、最適な解決策を提案・実行していきます。

また、実行の過程において、外部環境の大きな変化があった場合には、取引先企業や外部連携機関と協力しながら、解決策の見直しを提案していきます。

### 地域の面的再生への積極的な参画

各種地域情報を収集・蓄積しつつ、地域経済の課題や発展の可能性等を把握・分析した上で、貢献可能な分野や役割を検討し、地方自治体や中小企業関係団体等の関係機関と連携しながら、地域の面的再生に向けて積極的な役割を果たしてまいります。

また、こうした地域の面的再生支援に積極的に取り組むことにより、収益力や財務の健全性の向上につなげていきます。

### 地域やお客さまに対する積極的な情報発信

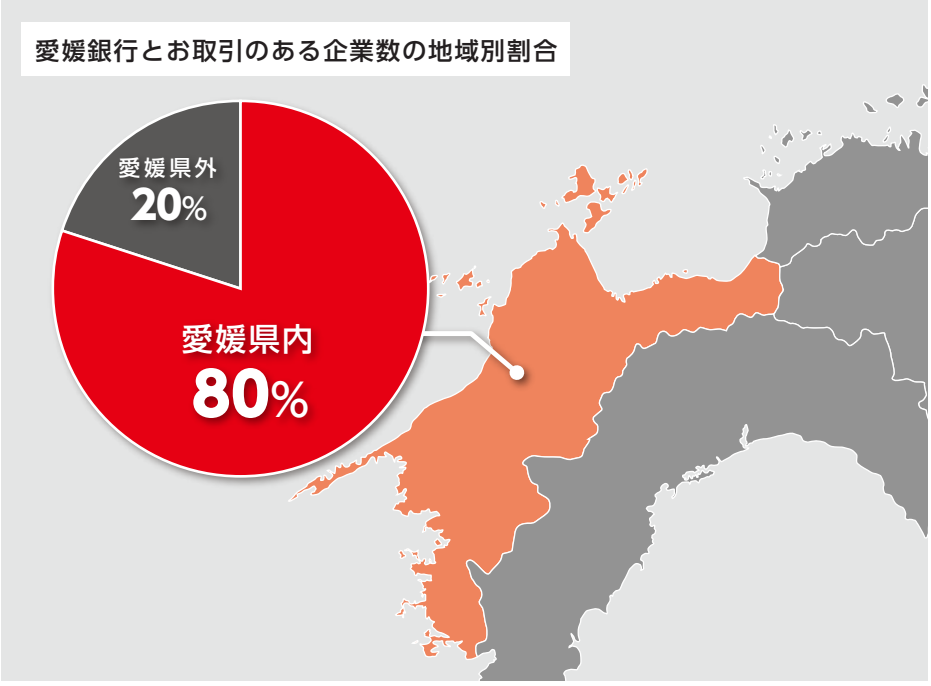
地域の面的再生への積極的な参画に関する取組みを当行の経営基盤である地域経済や地域社会に対して積極的に情報発信し、地域やお客さまからの信頼確保に努めます。

## 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。当行のお取引先のうち、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及び愛媛県内の取引企業先数（2020年3月末時点）**

| 全取引先数 | 愛媛県内取引先数 | 割合 |
|---|---|---|
| 12,824先 | 10,364先 | 80.8% |



## 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、2009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、2009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、2007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、2010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、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、販路拡大に努めております。

2018年2月より、当室を「共通価値創造推進室」と改称し、従前より多様化するニーズにお応えすべく、外部との連携や、中小企業の抱える悩み解決や販路開拓支援、共通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。2004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。

また、全国に先駆け国内初の農業ファンド「えひめガイヤ成長産業化支援ファンド」を2006年11月に設立し、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。

さらに、2018年3月には、四国では初めて、ゆうちょ銀行と共同で「えひめ地域活性化ファンド」を設立し、2019年度は4件の投資を行いました。

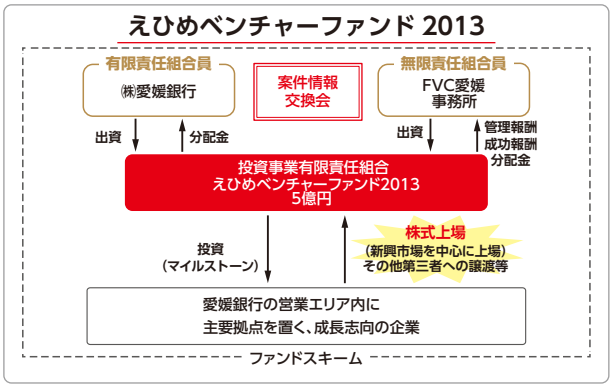
愛媛県を代表する地場産業のひとつである海運業・造船業は、多くの雇用を確保するだけでなく、経済波及効果も大きく、当行は東予無尽㈱時代から地元造船企業や愛媛船主の皆さまと苦楽を共にしながら、その育成に努めてまいりました。日本の海運会社が所有する外航船の3割強は愛媛船主が占めており、今治市全体が海事クラスターとして、その歴史は古く、当行は、ファイナンサーとしての役割を果たしてまいりました。

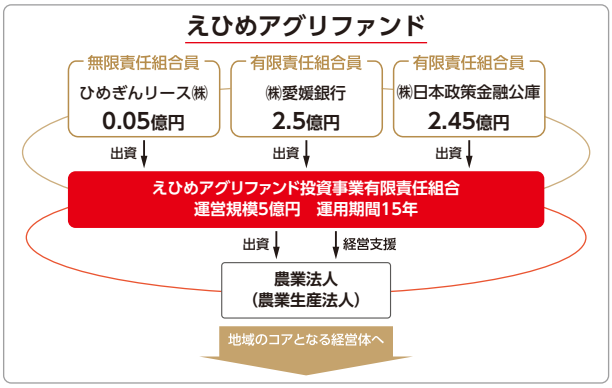
### (1) 県内企業の育成への取組み

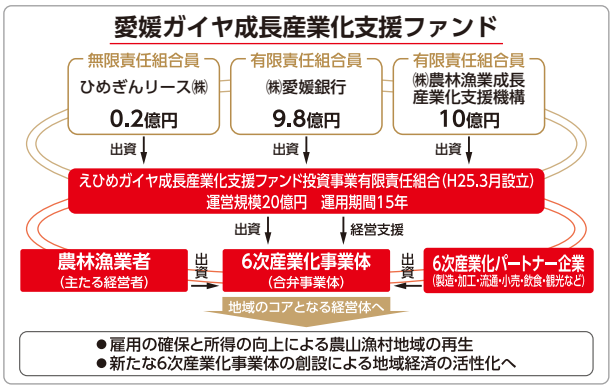
当行では、上場を目指す企業向けファンド「えひめベンチャーファンド2013」と、農業生産法人向けの「えひめアグリファンド」、6次産業化などの新規事業者向けの「えひめガイヤ成長産業化支援ファンド」、そして、2018年3月にゆうちょ銀行と共同で新設した「えひめ地域活性化ファンド」を活用し、県内企業の育成に取り組んでおります。2020年3月末時点では、これらのファンドを通じて計21社へ投資を行っております。

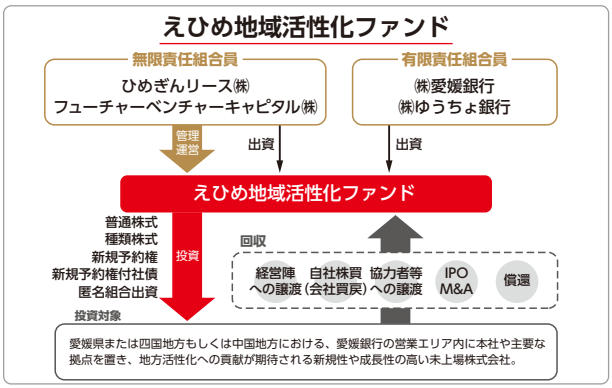
（2020年3月末時点）

| | |
|---|---|
| 当行のファンド（創業・事業再生・地域活性化等）活用件数 | 21件 |



## 中小企業の経営支援及び地域活性化に向けた取組みについて

2019年度の実績としては、「えひめアグリファンド」、「えひめベンチャーファンド2013」、「えひめ地域活性化ファンド」を通じて、県内外5社に投資を行いました。

2019年度に投資した県内外5社

**えひめベンチャーファンド2013**

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 投資先 | 株式会社ユビレジ(代表取締役　木戸啓太)／東京都渋谷区千駄ヶ谷3-59-4　クエストコート原宿<br>同社は、飲食店や小売店などサービス事業者様を中心に、顧客管理や分析機能を搭載した誰でも簡単に操作可能なタブレット型POSレジ「ユビレジ」を開発し、全国展開しています。同社のサービスは、お客さまの「注文」を機に、システムで「レジ」「集計」「在庫確認」などのアクションが自動でつながるインフラを構築することで事務負担を大幅に軽減します。 | | | | |
| 投資金額 | 非公開 | 投資形態 | 株式投資 | 投資実行日 | 2020年3月2日 |

**えひめ地域活性化ファンド**

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 投資先 | 株式会社魅せるぜえひめ愛(代表取締役　田中えり奈)／愛媛県松山市湊町四丁目11番地4<br>同社は、「プロレスで愛媛を元気にしたい!」という想いで旗揚げされた四国初のプロレス団体「愛媛プロレス」の企画・運営を行うことを目的として設立されました。「愛媛プロレス」は、県内のレスラーで構成され、愛媛県をPRする名前のご当地レスラーが活躍しており、今後、全世界に愛媛の観光地や特産品をPRすることが可能であり、今後の成長が期待されます。 | | | | |
| 投資金額 | 非公開 | 投資形態 | 株式投資 | 投資実行日 | 2019年4月26日 |
| 投資先 | 株式会社ひびたす(代表取締役　門間寛修)／愛媛県松山市山越1丁目1-45　NSビル3階<br>同社は「Webサービスを通じて、社会課題の解決に挑戦する」という企業理念のもと、がん治療に伴う「食事の悩み(味がしない、噛むのが辛い等)」の課題解決を目的としたレシピサイト「kama+aid」の運営を行っています。kama(釜=食事)+aid(=助力する)という意味であり、「食事を通じて闘病生活をサポートする」という行動指針のもと運営を行っています。 | | | | |
| 投資金額 | 非公開 | 投資形態 | 株式投資 | 投資実行日 | 2019年8月29日 |
| 投資先 | 株式会社わっか(代表取締役　村上あらし)／愛媛県今治市上浦町井口6691-1<br>同社は、しまなみ海道の中間地点である大三島で、宿泊、地域産品を活用した食事、サイクリストのリタイアサポートなどを行うサイクリング総合施設です。海上タクシーといった2次交通手段を確保することで、シニアサイクリストやファミリーサイクリストの集客を目指し、また、英語対応でインバウンド対応も充実します。また、総務省の地域経済循環創造事業交付金として、地域活性化ファンドと組み合わせた、国内初めての取組みとなります。 | | | | |
| 投資金額 | 非公開 | 投資形態 | 株式投資 | 投資実行日 | 2019年10月18日 |
| 投資先 | 株式会社かもめや(代表取締役　小野正人)／香川県高松市林町2217-44　ネクスト香川<br>同社は、「ドローン物流向け運行管理システムの提供及びドローン物流に関するコンサルティング」、「小型気象観測器販売、気象データ提供」、「産業用ドローンの提供」により、ドローン物流事業者のサービスを提供しています。今後、愛媛県への事業展開も計画されており、離島や山間部などの物流課題を解決することで地域への貢献が大いに期待される事業です。 | | | | |
| 投資金額 | 非公開 | 投資形態 | 株式投資 | 投資実行日 | 2019年10月31日 |

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社に投資を行い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7社に投資を行い、うち1社が株式上場を果たしました。引き続きベンチャー企業への支援を行ってまいります。

「ひめぎん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
(2004年8月設立時から2020年3月末時点までの累計実績)

| | |
|---|---|
| 投資社数 | 18社 |
| 上場社数 | 7社 |
| 上場率(上場社数÷投資社数) | 38.8% |

### (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。

(2020年3月末時点)

| | |
|---|---|
| 当行の海運・造船業貸出残高 | 3,389億円 |

### (3) 県内企業の情報発信への取組み

愛媛県では、豊かな自然に育まれたまさに逸品と呼べる農林水産品が生産されており、当行では地元経済活性化のカギとして、それらの素材を発掘し、そして素材の良さを県内外に情報発信するとともに、付加価値を加えて販路開拓支援につなげていくことが大切であると考えております。

今後も、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との連携により各種商談会やビジネスマッチングを企画・開催してまいります。

販路開拓支援を行った先数　(2019年度実績)

| 地元(愛媛県内) | 地元外 | 海外 |
|---|---|---|
| 387先 | 58先 | 12先 |

【地元・地元外・海外の定義】
地　元:双方が愛媛県内
地元外:片方、もしくは双方が愛媛県外
海　外:片方が海外

## 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、状況に応じた適切な解決策をタイムリーに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。2019年1月には、有料職業紹介事業の認可を受け、2020年6月には、「先導的人材マッチング事業」間接補助事業者に採択されました。これからは金融だけでなく、人材の仲介機能の発揮に向けた取組みを進めてまいります。

当行がメインバンクとなっているお取引先数及び融資残高と、
メイン先のうち経営指標等の改善が見られたお取引先数及び融資残高
（2020年3月末時点）

| | |
|---|---|
| メイン先数※1 | 7,039社 |
| メイン先の融資残高 | 6,548億円 |
| 経営指標等が改善した先数※2 | 4,347社 |
| 経営指標等が改善した先の融資残高 | 4,850億円 |

※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。

メイン取引（融資残高1位）先数及び全お取引先数に占める割合
（2020年3月末時点）

| | |
|---|---|
| メイン取引先数※3 | 7,836先 |
| 全取引先数に占める割合 | 61.1% |

※3「メイン取引先」とは、全与信先12,824先のうち、当行の融資残高が最も多いお取引先としております。先の※1「メイン先数」のように同一グループをまとめて1先として計上せず、単体ベースで計上しております。

お取引先のライフステージ別お取引先数及び融資残高　（2020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 |
|---|---|---|---|---|---|
| 12,824先 | 705先 | 997先 | 6,880先 | 477先 | 973先 |
| 11,688億円 | 213億円 | 1,135億円 | 6,644億円 | 478億円 | 1,014億円 |
| | 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～

お客さまの悩み・経営課題の把握 → ライフステージ別の提案・支援 →

| 創業期 | 成長期 | 安定期 | 低迷期 | 再生期 |
|---|---|---|---|---|
| 創業支援 | | | | |
| 本業支援・多様な資金調達手段の提供<br>● 情報提供　● アドバイス<br>● 不動産担保に過度に依存しない融資手法の活用<br>● 外部機関等との連携　等 | | | | |
| | | | 経営改善支援・事業再生 | |
| | | | 事業承継支援 | |
| | | | | 清算支援 |

**提案するソリューション**

| 創業期 | 成長期 | 安定期 | 低迷期 | 再生期 |
|---|---|---|---|---|
| ●技術力、販売力、経営者の資質を踏まえた事業計画の策定<br>●公的助成制度の紹介やファンドの活用を含め、創業時の資金需要に対応 | ●販路拡大やビジネスマッチングの提案<br>●海外進出や新たな事業展開に向けて情報提供やアドバイスを実施<br>●事業拡大のための資金需要に対応し、その際、不動産担保に過度に依存しない融資手法も活用 | | ●貸付条件の変更等やDES・DDSやDIPファイナンスの活用も検討<br>●上記の方策を含む経営再建計画の策定を支援 | ●経営者の意向を踏まえた債務整理・自主廃業の円滑な手続きへの協力支援<br>●M&Aマッチングや相続対策支援等 |

**外部機関等との連携**

- ●農林水産省、㈱農林漁業成長産業化支援機構、経済産業省、中小企業庁等の国の機関
- ●愛媛県や各市町村
- ●地元大学
- ●経済同友会等各種団体
- ●弁護士、税理士、公認会計士、中小企業診断士、行政書士等の専門家
- ●えひめ産業振興財団・よろず支援拠点
- ●愛媛県事業引継ぎ支援センター
- ●JR東日本企画、首都圏バイヤー等
- ●日本イタリア料理協会、ぐるなび、料理王国
- ●SOMPOリスケアマネジメント㈱
- ●中小企業再生支援協議会やREVIC
- ●JETRO、日本貿易保険、JICA、JBIC
- ●バンクネガラインドネシア銀行、インドステイト銀行、カシコン銀行、メトロポリタン銀行、バナメックス銀行
- ●メキシコ州政府（アグアスカリエンテス州、ハリスコ州、グアナファト州、ヌエボ・レオン州）

# 中小企業の経営支援及び地域活性化に向けた取組みについて

## (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。

当行が事業性評価に基づき融資を行っているお取引先数及び融資残高及び割合 (2019年度実績)

| 先数 | 融資残高 |
|---|---|
| 1,317先 (10.3%) | 3,721億円 (31.4%) |

事業性評価の結果を用いたお客さまとの対話状況 (2019年度実績)

| | |
|---|---|
| 対話先数 | 1,317社 |
| うち、労働生産性に向上につながる対話先数 | 146社 |

地元の中小企業の皆さまとの融資取組み状況について (2020年3月末時点)

| | | |
|---|---|---|
| 地元中小与信先数 | 10,214先 | 愛媛県内における事業性融資取引のある先数単体ベースで計上 |
| 無担保融資先数 | 5,432先 | うち、無担保取引の先数 |
| 根抵当権　未設定先数 | 6,756先 | うち、根抵当権を設定していない先数 |
| 無保証のメイン取引先数 | 1,672先 | うち、無保証取引で愛媛銀行の融資残高1位のメイン取引先数 |

中小企業の皆さまとの信用保証協会保証付き融資の取組み状況について (2020年3月末時点)

| | |
|---|---|
| 中小企業向け融資残高 | 7,316億円 |
| 保証協会保証付き融資残高 | 545億円 |
| うち、100%保証付き融資残高 | 126億円 |

また、2013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。

経営者保証に関するガイドラインの活用先数及び全取引先における割合 (2019年度実績)

| 全取引先数 | 活用先数 | 割合 |
|---|---|---|
| 12,824先 | 3,190先 | 24.9% |

経営者保証に関するガイドラインへの取組み状況 (2019年度実績)

| | |
|---|---|
| 新規に無保証で融資した件数 | 3,536件 |
| 保証契約を変更・解除した件数 | 672件 |
| ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数 | 0件 |
| 新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合 | 25.15% |

## (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お客さまに対し、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 (2019年度実績)

| | |
|---|---|
| 創業件数 | 146件 |
| 第二創業件数 | 8件 |

支援内容別の創業支援先数 (2019年度実績)

| | | |
|---|---|---|
| 創業計画の策定支援 | | 46先 |
| 創業期の融資 | プロパー | 36先 |
| | 保証付き | 116先 |
| 政府系金融機関等の紹介先数 | | 22先 |
| ベンチャー企業への助成金・融資・投資 | | 5先 |

## (3) 本業支援に向けた取組み

本業支援とは、事業内容や事業の成長可能性を高める支援の意味であり、地元金融機関としてコンサルティング機能の発揮に努めることが大事であると認識しております。お客さまの置かれたステージに応じ、悩みや課題は様々であり、その解決に向けた最適なソリューション提案を行ってまいります。

そのためにも、当行では本業支援に関連する知識を高める研修や、日頃の業務に通用する実践力を養う研修を通じて、行員教育にも励んでおります。また、各種資格取得にも精力的に取り組んでおり、それら資格を有する行員や外部との連携により、専門性の高い課題に対しても、解決を図ることのできる体制強化に努めております。

企業価値の向上（本業）に向けた支援や
ソリューション提案に取り組んだ先数　（2019年度実績）

| | |
|---|---|
| 全取引先数 | 11,255先 |
| 本業支援先数 | 938先 |
| うち、経営指標の改善した先数 | 821先 |
| ソリューション提案先数 | 1,700先 |

本業支援に関連する研修等の実施数、参加者数、資格取得者数について
（研修等及びその参加者数: 2019年度実績、資格取得者数: 2020年3月末時点）

| 研修等実施数 | 参加者数 | 資格取得者数 |
|---|---|---|
| 14回 | 605名 | 790名 |

資格取得者とは、次の資格を有する行員です。
中小企業診断士、税理士、社労士、農業アドバイザー、医療アドバイザー
事業性評価に関する認定試験合格者

## (4) 外部連携

当行では、お客さまの課題解決を目的に、外部機関とのアライアンスを有効に活用しております。外部連携先を拡充してご提案できるサービスの幅を広げ、「ひめぎんプラットフォーム」の形成を進めております。

2020年1月には、山口県に本社を置く山口フィナンシャルグループと「西瀬戸パートナーシップ協定」を締結いたしました。本協定に基づき、瀬戸内の主要産業である海事産業・製造業及び近年発展著しい観光産業等を中心に、お互いの強みやノウハウを有効活用して協業し、地域社会・経済の更なる発展に貢献してまいります。

また、大和証券グループとは、金融仲介商品の取扱いに加え、一次産業応援ファンドを共同で設立するなど、幅広い分野で連携しております。SBI証券グループとは、ソリューション提案専用プラザ（共同店舗）を開設して多彩な商品を提供しているほか、アプリの開発といったデジタル分野でも連携しております。この他、2019年1月に参入した有料職業紹介事業においても、政府系や民間業者との提携先を拡大しており、2020年6月には、内閣府の「先導的人材マッチング事業」間接補助事業者にも選定され、人材の仲介機能の発揮に向けた取組みを進めております。

日本政策金融公庫との連携貸付件数　（2019年度実績）

| | |
|---|---|
| 連携貸付件数 | 319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おります。

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、㈱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・実行の支援を行っております。

条件変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況　（2019年度実績）

| | | |
|---|---|---|
| 条件変更先 総数 | 932先 | |
| 好調先 | 8先 | 計画の進捗率が120%超 |
| 順調先 | 188先 | 計画の進捗率が80%から120% |
| 不調先 | 736先 | 計画の進捗率が80%未満及び経営改善計画が未策定先含む |

M&A支援先数　（2019年度実績）

| | |
|---|---|
| 支援先数 | 218先 |

転廃業支援先数　（2019年度実績）

| | |
|---|---|
| 支援先数 | 36先 |

事業承継支援先数　（2019年度実績）

| | |
|---|---|
| 支援先数 | 616先 |

REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数　（2019年度実績）

| | |
|---|---|
| 地域経済活性化支援機構（REVIC） | 0先 |
| 中小企業再生支援協議会 | 28先 |