

中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況

地域密着型金融推進に関する基本方針

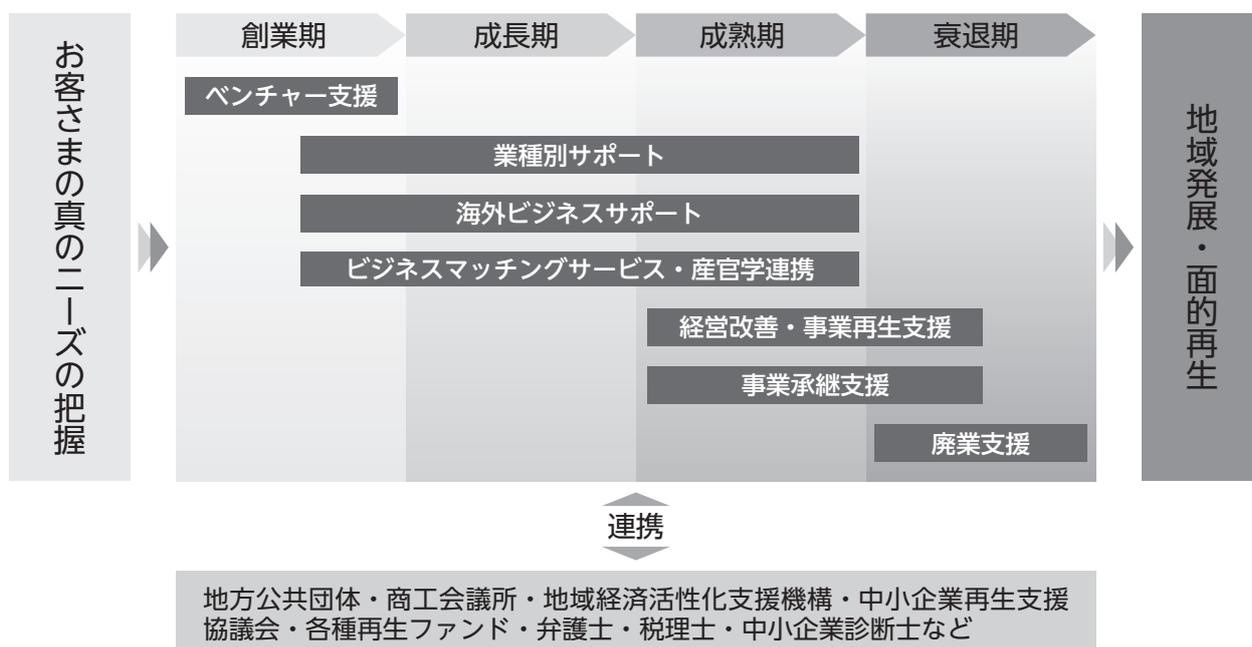
基本的な取組方針

地域金融機関の最大の競争力は、質の高いリレーションシップを通じて地域のお客さまの真のニーズを把握し、そのニーズを満たす最も適切な金融サービスを提供していくことにあります。地域密着型金融の強化は、まさしく地域金融機関としての競争力の強化であり、地元中小企業の支援・育成、地域経済への貢献等は、当行の経営基盤強化そのものであります。

地域金融機関である当行が、地域経済の発展と自らの収益向上をはかるために注力すべき手段としては、リレーションシップ機能を強化していくことが極めて重要であることから、地域密着型金融の取組みを経営の柱として位置づけ、地域に根ざした経営を実践してまいります。

1. 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. 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徹底
3. 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

中小企業の経営支援にかかる態勢



「金融仲介機能のベンチマーク」の活用

当行は、地域密着型金融を推進していくうえで、その取組みが有効に機能しているかを「金融仲介機能のベンチマーク」を活用して評価し、より良質な金融仲介機能の提供に努めてまいります。

「経営者保証に関するガイドライン」への対応

当行は、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」を尊重し、遵守するための態勢を整備しており、お客さまと保証契約を締結する場合や保証人のお客さまがガイドラインに則した保証債務の整理を申し立てられた場合には、ガイドラインに基づいて誠実に対応するよう努めております。

中小企業の経営支援及び地域の活性化に関する取組み状況

●ライフサイクルに応じた取引先の支援

(1)【創業期】創業・ベンチャー支援に関する取組み

NOBUNAGA21「ONLINE 2nd ピッチwith 岐阜大学起業部」

2020年8月、起業家・ベンチャー企業のビジネスプランを発信する機会を提供することを目的にピッチイベントを開催
2回目の開催となる今回は、起業家輩出を目的として東海地域初の「起業部」を創設した岐阜大学から現役の学生起業家も登壇

「NOBUNAGA21」とは・・・

2000年に発足した
全国初の民間主導によるネットワーク型
ベンチャー支援組織
運営メンバーは右記の3社で構成



【共通ベンチマーク No.3】

◆ 当行が関与した創業、第二創業の件数

	創業 支援件数	第二創業 支援件数
2020年3月期	943件	7件

【選択ベンチマーク No.16】

◆ 創業支援先数（支援内容別）

	創業計画 策定支援	創業期融資 (プロパー)	創業期融資 (信用保証付)	創業支援 機関等紹介	ベンチャー 助成金等
2020年3月期	78先	482先	293先	6先	31先

(2)【成長期】販路開拓に関する取組み

「ぎふブランド」大都市圏発信プロジェクト オンライン商談会

オンライン形式での「逆見本市型商談会」を通じて、岐阜の地域産品を大都市圏のバイヤー企業に紹介
(2020年度は10回の開催を予定)



「逆見本市型商談会」とは・・・

バイヤー企業が提示したニーズに対し、面談を希望するサプライヤー企業をマッチングする商談会
サプライヤー企業がバイヤー企業のニーズを把握したうえで商談を行うため、高い成約率をあげている点の特徴



【選択ベンチマーク No.18】

◆ 地元・地元外別の販路開拓支援を行った先数

	地元	地元外
2020年3月期	164先	253先

【独自ベンチマーク】

◆ サプライヤー探索サービスによる取引先の本業支援件数

	開催回数・延べ商談数
サプライヤー探索サービスの商談会開催回数	31回
サプライヤー探索サービスの延べ商談数	391件

(3)【成熟期・衰退期】事業承継・M&Aに関する取組み

経営承継支援室

約20年以上前から法人担当部署内に専任者を任命し、継続して事業承継・M&Aサポートに取り組む

2019年3月には、法人営業部内に新たに「経営承継支援室」を新設し、円滑な事業承継をサポート



【選択ベンチマーク No.21】

◆ 事業承継支援先数

	事業承継支援先数
2020年3月期	220先

【選択ベンチマーク No.19】

◆ M&A支援先数

	M&A支援先数
2020年3月期	463先

中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況

●事業価値の見極めと適切な融資対応

【事業性評価ならびに経営改善支援に関する取組み】

キャッシュフローファイナンス

事業性評価を通じて、返済財源となる将来のキャッシュフローを特定

取引先の事業戦略やニーズに適した金融支援を実現

(商品の特徴)

- 資金使途
 - 新分野進出
 - 事業転換
 - リファイナンス (借入構造見直し・資金繰り支援)
- 返済期間・方法
 - 最長10年の証書貸付
 - 設備資金は最長25年
 - 返済据え置き期間の設定も可能

【共通ベンチマーク No.5】

◆ 当行が事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資額、及び全与信先数及び融資額に占める割合

	2020年3月末	
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資残高	2,798先	4,670億円
上記計数の全与信先数及び当該与信先の融資残高に占める割合	11.3%	20.4%

【選択ベンチマーク No.23】

◆ 事業再生支援先における実抜計画策定先数、及び同計画策定先のうち未達成先数とその割合
(注) 計画比80%未満を未達成としております。

	実抜計画策定先数	うち未達成先数	未達成先の割合
2020年3月末	31先	11先	35.5%

●地域の情報収集を活用したまちづくり

【メザニン融資や出資等により地域の活性化 (まちづくり・にぎわいの創出) に貢献】

じゅうろく・岐阜市まちづくりファンド

岐阜市中心市街地のにぎわい創出を目的に、マネジメント型まちづくりファンド「じゅうろく・岐阜市まちづくりファンド有限責任事業組合」を組成

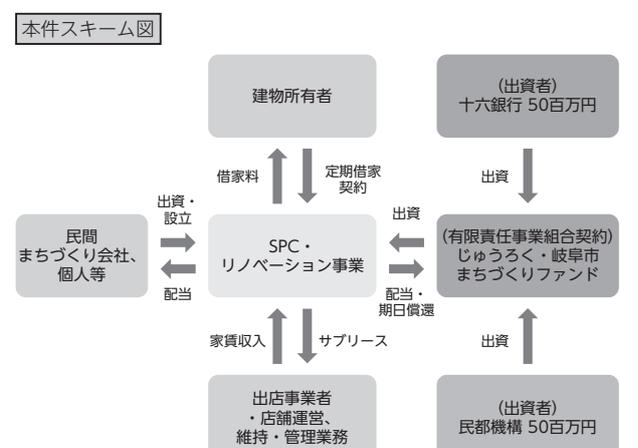


地元柳ヶ瀬商店街で70年に亘り親しまれた老舗喫茶「マルイチ」を復活



岐阜市の観光拠点・鶴飼屋地区の材木倉庫を情報発信・交流施設に転換

本件スキーム図

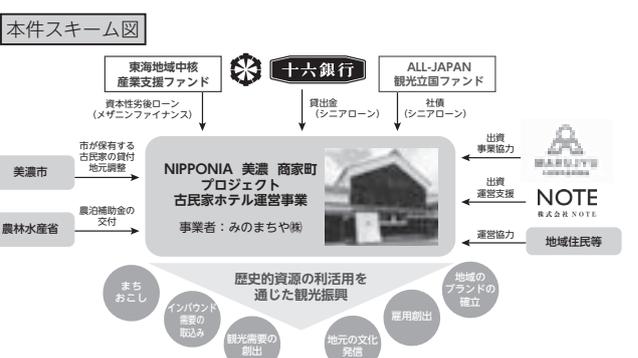


東海地域中核産業支援ファンドとの連携

美濃市が保有する築約100年の紙商の旧邸宅を、「美濃和紙」のショールームおよび宿泊施設としてリノベーション

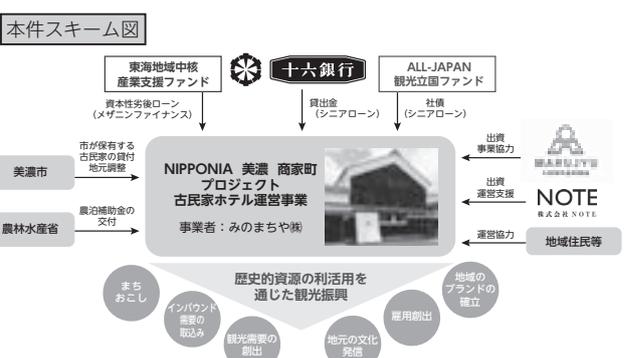


「美濃和紙」



事業者：みのまちや街

本件スキーム図



●取引先の成長力強化や経営改善への幅広い取組み



【共通ベンチマーク No.1】

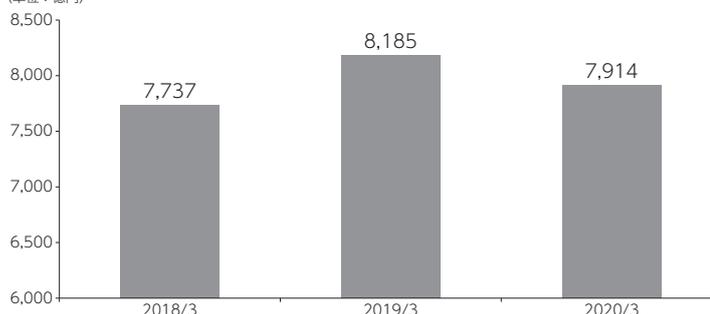
- ◆ 当行がメインバンク（融資残高1位）として取引を行っている企業（先数はグループベース）及び、同先に対する融資額の推移
- ◆ 上記企業のうち、経営指標（売上高、売上総利益、営業利益のいずれか）の改善または就業者数の増加が見られた先数（先数はグループベース）及び、同先に対する融資額の推移

2020年3月末	
メイン先数	11,065先
メイン先の融資残高	9,702億円
メイン先のうち 経営指標が改善した先	7,736先 (69.9%)

メイン先の
約7割の
経営指標が改善

経営指標改善先（7,736先）の融資残高推移

(単位：億円)



【共通ベンチマーク No.2】

- ◆ 当行が貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況

2020年3月末			
条件変更総数	好調先 (120%超)	順調先 (80~120%)	不調先 (80%未満)
3,533先	117先	113先	3,303先

【共通ベンチマーク No.4】

- ◆ ライフステージ別の与信先数および融資残高（先数は単体ベース）

2020年3月末	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
与信先数	24,836先	1,037先	1,850先	14,673先	746先	3,548先
融資残高	22,857億円	674億円	2,067億円	15,645億円	510億円	2,015億円

●経営者保証に関するガイドラインの活用状況<2020年度 上期実績>

項目	件数
新規融資件数	16,112件
内、経営者保証に依存しない融資件数(割合)	4,993件(30.9%)
保証契約を変更・解除した件数	794件