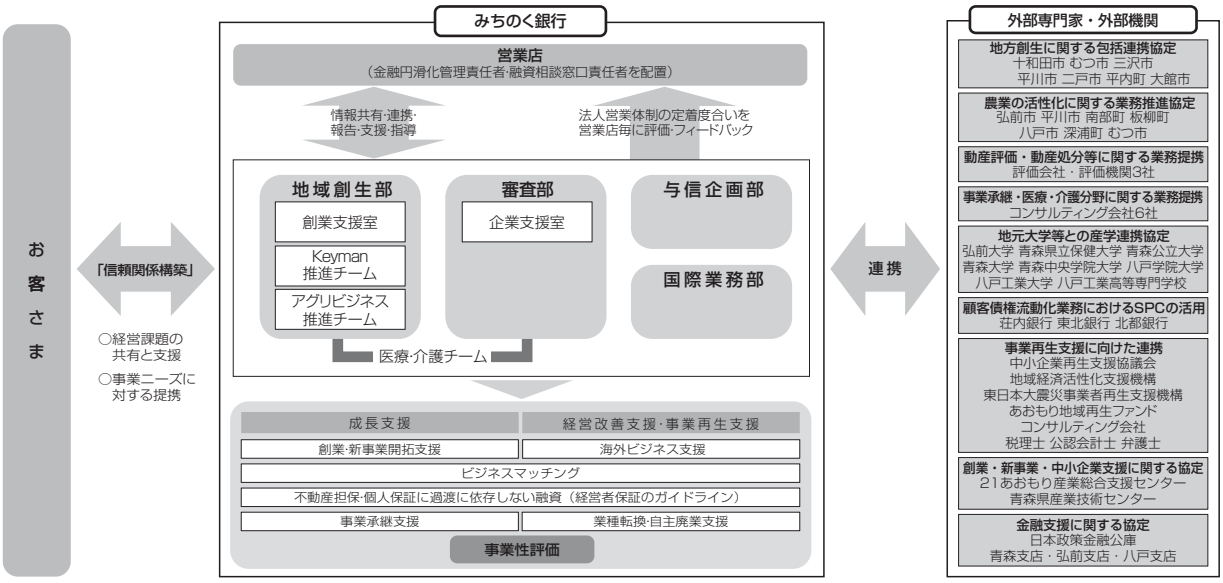
中小企業の経営の改善および地域の活性化のための取組みの状況

▶▶中小企業の経営支援に関する態勢整備の状況



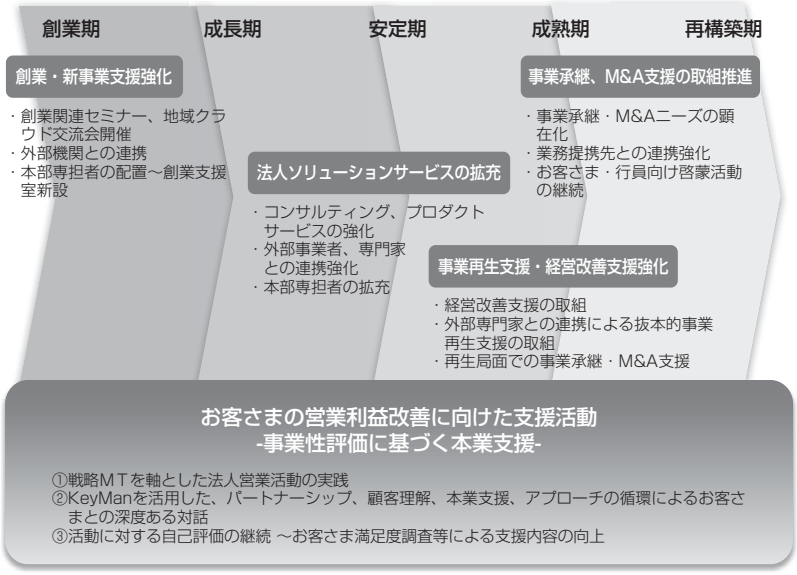
▶▶中小企業の経営支援に関する取組方針

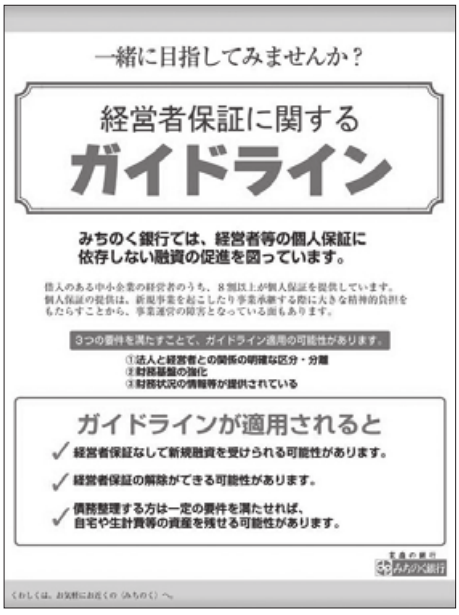
■「みちのく銀行のパートナーシップ宣言」のもと、いかなる環境下であっても「金融の円滑化」を目指すとともに、お客さまが直面している課題や経営のお悩み等に対しては、解決に向けた経営相談、経営指導および経営改善に向けた取組みの支援を適切に行ってまいります。

■たんなる金融商品の提供にとどまることなく、確かなコンサルティング機能を発揮し「質の高い金融サービス」を提供することにより、お客さまと地域社会の幸福と発展のためにつくしてまいります。

■地域のみなさまに、当行の取組みを広く知っていただくため、積極的な情報発信に努めてまいります。

創業から事業再生まで一貫した支援・コンサルティング体制





▶▶当行が選定する「金融仲介機能のベンチマーク」

当行は、目指すべき企業像に向けた具体的な取組みの一つとして、2016年5月に「ビジネスパートナー宣言」を公表し、中小企業の経営支援に関する取組方針のもと、お客さまの事業性評価を通じた営業利益改善支援活動に取り組んでおります。その活動の成果を自ら評価・検証するための指標として、2016年9月に金融庁が策定しました「金融仲介機能のベンチマーク」の中から「共通ベンチマーク全5項目」および「選択ベンチマーク全50項目のうち当行が取り組む活動に特に合致する11項目」、加えて当行オリジナルの指標として「独自ベンチマーク3項目」を選定し、その指標や取組事例等を定期的に公表しております。

■ 共通ベンチマーク（5項目）
①メイン先のうち経営指標の改善等が見られた先数・融資額【共通1】
②貸付条件変更先の経営改善計画の進捗状況【共通2】
③創業・第二創業の件数【共通3】
④ライフステージ別の与信先数・融資額【共通4】
⑤事業性評価に基づく与信先数・融資額等【共通5】

■ 独自ベンチマーク（3項目）
①営業利益改善支援活動における提案件数等【独自1】
②営業利益改善支援活動における営業店評価【独自2】
③営業地域の商流・雇用に与えた影響度・貢献度【独自3】

■ 選択ベンチマーク（11項目）
①全取引先数と地域取引先数の推移等【選択1】
②メイン取引先数の推移等【選択2】
③取引先への平均接触頻度等【選択4】
④事業性評価の結果等を提示して対話を行っている取引先数等【選択5】
⑤経営者保証に関するガイドラインの活用先数および全与信先数に占める割合【選択11】
⑥ソリューション提案先数・融資額等【選択14】
⑦販路開拓支援を行った先数【選択18】
⑧M&A支援先数【選択19】
⑨事業承継支援先数【選択21】
⑩本業支援等の評価に関する顧客アンケートに対する有効回答数【選択30】
⑪取引先の本業支援に関連する施策の内容【選択46】

※共通および選択ベンチマークの【　】の中は、金融庁が策定したベンチマークの該当番号となります。

本資料においては、各種取組みに右記のベンチマークの種類を記載しております。

共通ベンチマーク	全ての金融機関が自社の金融仲介の取組みを客観的に評価する指標。
選択ベンチマーク	各金融機関が取り組む活動に特に合致するものとして選択できる指標。
独自ベンチマーク	当行が独自に設定した、評価の指標。

▶▶お取引先の経営支援に関する取組み状況

●金融仲介機能の発揮へ向けた取組みの成果

■全取引先数と地域取引先数の推移等　選択ベンチマーク【1】

全取引先のうち地元に占める割合は約87%を占めています。

	2018/3期				2017/3期				2016/3期			
	地元		地元外		地元		地元外		地元		地元外	
	青森県	函館地区	都市部	その他	青森県	函館地区	都市部	その他	青森県	函館地区	都市部	その他
全取引先数	8,888				8,642				8,415			
地域別の取引先数の推移	7,738		1,150		7,540		1,102		7,369		1,046	
	6,649	1,089	625	525	6,448	1,052	592	510	6,385	984	563	483
地域別の企業数の推移	56,062		480,366		56,062		480,366		56,062		480,366	
	44,848	11,214	462,761	17,605	44,848	11,214	462,761	17,605	44,848	11,214	462,761	17,605

※1. 函館地区……函館営業部、柏木町支店、亀田支店、湯川支店、美原支店、ききょう支店、七重浜支店
※2. 都市部……札幌支店、仙台支店、東京支店
※3. その他……岩手県（盛岡支店、久慈支店、二戸支店、軽米支店）、秋田県（能代支店、大館支店、比内支店）
※4. 地域別の企業数
①平成26年経済センサス－基礎調査結果（総務省統計局）の企業等数　＜2014年7月1日現在＞
②地域別企業数対象区域　【函館地区】函館市、北斗市　【都市部】札幌市、仙台市、東京23区
【その他】岩手県（盛岡市、久慈市、二戸市、軽米町）、秋田県（能代市、大館市）
※5. 取引先単体ベース

■ライフステージ別の与信先数・融資額　共通ベンチマーク【4】

		全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
2018/3期	与信先数	8,469社	816社	590社	4,602社	264社	985社
	融資残高	7,873億円	568億円	810億円	5,089億円	229億円	875億円
2017/3期	与信先数	8,270社	878社	986社	4,480社	286社	866社
	融資残高	7,860億円	578億円	961億円	5,100億円	219億円	796億円
2016/3期	与信先数	8,003社	677社	686社	4,819社	675社	752社
	融資残高	7,432億円	455億円	763億円	5,271億円	217億円	615億円

■メイン取引先数の推移等　選択ベンチマーク【2】

	2018/3期	2017/3期	2016/3期
メイン取引（融資残高1位）先数の推移	4,337社	4,545社	4,416社
全取引先数に占める割合	48.8%	52.6%	52.4%

■営業地域の商流･雇用に与えた影響度・貢献度　独自ベンチマーク【3】

2018/3期	対象先数	雇用（従業員数）		商流（売上高）	
		維持	創出	維持	創出
①事業再生支援取組先	5社	696人	—	59億円	—
②創業支援取組先	105社	—	448人	—	31億円
合　計	110社	696人	448人	59億円	31億円

当行が2017年度中に事業再生支援に取り組んだ5社（DES・DDS・債権放棄等の実行先、合理的な実現性の高い計画策定先）と2018年度中に初めて創業の効果を確認できた105社の合計110社で「雇用（従業員等）の維持・創出」は1,144人、「商流（売上高）の維持・創出」は90億円と分析しております。

■メイン先のうち経営指標の改善等が見られた先数・融資額　共通ベンチマーク【1】

	2018/3期	2017/3期	2016/3期
メイン先数	4,112社	4,343社	4,203社
メイン先の融資残高	4,098億円	3,643億円	3,029億円
経営指標等が改善した先数	3,635社	3,764社	3,712社
経営指標等が改善した先に係る融資残高の推移	3,308億円	3,268億円	2,971億円

※1．メイン先……当行の融資残高が最も多い先（取引先グループベース）
※2．経営指標等…①売上増加率、②営業利益率、③労働生産性、④EBITDA有利子負債倍率、⑤自己資本比率、⑥営業運転資本回転期間

■ソリューション提案先数・融資額等　選択ベンチマーク【14】

	2018/3期		
	全取引先①	ソリューション提案先②	②／①
ソリューション提案先数および同先の全取引先数に占める割合	8,095社	1,851社	22.9%
ソリューション提案先の融資残高および同先融資残高の全取引先の融資残高に占める割合	7,873億円	2,433億円	30.9%

※ソリューション提案先（取引先グループベース）
①本業支援先
②財務支援先
③経営計画策定支援先（一部を除く）
④創業支援先
⑤販路開拓支援先
⑥M＆A支援先
⑦事業承継支援先（第二創業を除く）の合計で重複を除く。

●事業性評価の取組み

■取引先の本業支援に関する施策の内容　選択ベンチマーク【46】

■法人営業活動方針
日常的な法人営業活動を通じて、「お客さまと地域社会の幸福と発展」を前提としたなかで、「Win-Win」の関係構築を目指し、徹底してメイン化促進に取り組みます。

■戦略　～みちのく銀行の「事業性評価」
①お客さま（企業）のライフステージ、地域への影響度合い、財務面の課題、事業の継続性などについて、総体的に分析します。
②「戦略ミーティング」を開催し、営業利益改善に向けた実効性のある具体的な支援策を検討し、今後の取組方針、ご提案内容を決定してまいります。

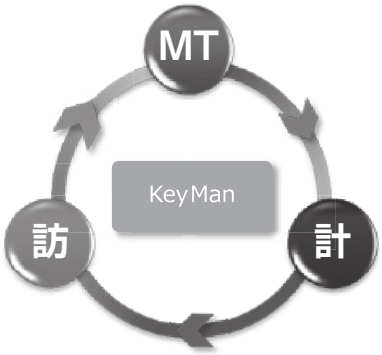
【戦略ミーティング】

■お客さまの営業利益改善に向けた支援活動　～事業性評価に基づく本業支援～

MT **戦略**ミーティング（MT）
ビジネスモデルの柱として「質」の向上を図る
①顧客理解の深化　～顧客理解を深め、事業性評価に基づく本業支援策の検討
②営業利益改善支援策の検討　～検討課題の提供・ビジネスマッチング他
③専門的分野への対応　～事業承継・M&A提案・海外ビジネス支援

訪 **訪問**活動強化
幅広い顧客層への訪問活動

計 週間業務**計画**策定定着化
目的ある訪問計画



日常の対話を通じ、お客さまとの信頼関係構築と事業の理解に努める

【KeyMan】
・当行が2013年5月に導入した、法人営業の業務フロー全体を網羅するシステム。お客さまの情報などを営業店から役員・本部部署もリアルタイムで共有でき、スピーディな対応や提案の実践を行っている。

■事業性評価に基づく与信先数・融資額等　共通ベンチマーク【5】

	2018/3期		2017/3期		2016/3期	
	先数	融資残高	先数	融資残高	先数	融資残高
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数および融資残高	1,844社	3,159億円	1,977社	3,077億円	2,024社	2,830億円
上記計数の全与信先数および当該与信先の融資残高に占める割合	21.8%	40.1%	23.9%	39.1%	25.3%	38.1%

※事業性評価に基づく融資を行っている与信先…マイカスタマー先＋再生支援先（取引先単体ベース）。「マイカスタマー先」とは、主に当行が営業利益改善支援活動を実施している先。

■取引先への平均接触頻度等　選択ベンチマーク【4】

	2018/3期	2017/3期	2016/3期
取引先への月単位の平均接触頻度	0.75回	0.71回	0.71回

■営業利益改善支援活動における提案件数等　独自ベンチマーク【1】

	2018/3期	2017/3期	2016/3期
戦略ミーティング開催件数	2,125件	1,926件	951件
うち提案件数	2,026件	1,707件	704件
うち採用件数	317件	89件	95件

■本業支援等の評価に関する顧客アンケートに対する有効回答数　選択ベンチマーク【30】

2018/3期	2017/3期	2016/3期
79件	50件	31件

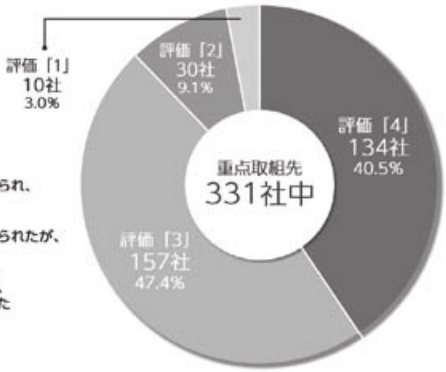
■事業性評価の結果等を提示して対話を行っている取引先数等　選択ベンチマーク【5】

	2018/3期	2017/3期	2016/3期
事業性評価の結果やローカルベンチマークを示して対話を行っている取引先数	2,402社	2,141社	1,876社
事業性評価の結果やローカルベンチマークを示して対話を行っている取引先のうち、労働生産性の向上に資する対話を行っている取引先数	569社	350社	290社

※1．事業性評価の結果やローカルベンチマークの対話先…マイカスタマー先＋再生支援先（取引先グループ単位）
※2．労働生産性…営業利益／従業員数
※3．労働生産性の向上に資する対話先…※1のうち重点取組先（取引先グループ単位）

■営業利益改善支援活動における営業店評価　独自ベンチマーク【2】

重点取組先の全先について、営業利益改善に向けた具体的支援策等の活動結果を振り返り、4段階の**自己評価**を実施したところ、以下のとおりの結果となりました。
…例年8月にデータ集計。
※取引先単体ベース



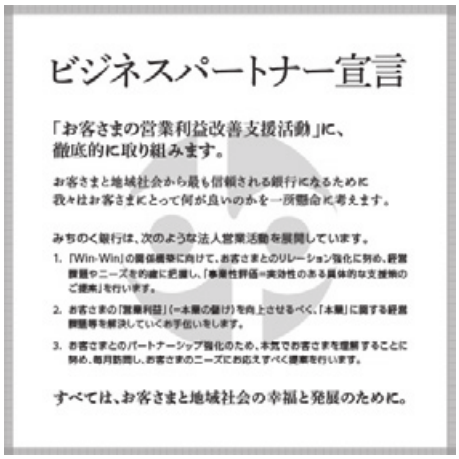
評価内容

評価「4」・・・当行の活動に対し一定の評価が得られ、営業利益が改善した

評価「3」・・・当行の活動に対し一定の評価が得られたが、営業利益改善には至らなかった

評価「2」・・・当行の活動が十分ではなかったが、自助努力により営業利益が改善した

評価「1」・・・当行の活動が十分ではなく、営業利益も改善しなかった



●不動産担保・個人保証に過度に依存しない取組み

■ABLの積極的な取組み

動産評価会社・動産評価機関と業務提携のうえ、ABL（動産担保融資）に積極的に取り組んでおります。ABLは事業そのものに着目し、商品在庫や売掛金など、流動性の高い事業収益資産を担保として活用する融資手法です。不動産等をお持ちでないお客さまも、通常の営業活動において保有している商品在庫や、売掛金などを活用し、機動的かつ事業サイクルに合致した資金調達が可能となります。

＜2017年度実績＞　63件／130億円

＜これまでに取り組んだ対象資産＞

りんご　りんご果汁　日本酒　米　冷凍ホタテ　にんにく
建設重機　　肉牛　肉豚　太陽光発電設備

【動産担保の例①】

【動産担保の例②】

■経営者保証に関するガイドラインの活用状況

	2018/3期	2017/3期
a. 新規に無保証で融資した件数（ABLを除く）	1,171件	712件
b. 経営者保証の代替的融資手法として、ABL活用の件数	10件	7件
（b. のうち、既存の保証契約をABLに変更した件数）	0件	0件
c. 保証契約を変更した件数	0件	0件
d. 保証契約を解除した件数	217件	74件

■経営者保証に関するガイドラインの活用先数および全与信先数に占める割合

※取引先単体ベース　選択ベンチマーク【11】

	2018/3期	2017/3期	2016/3期
全与信先数	8,469社	8,270社	8,003社
ガイドラインの活用先数	1,023社	617社	325社
全与信先数に占める割合	12.10%	7.50%	4.10%

●事業承継支援

当行では取引先の事業承継ニーズに対応するため、経営承継・資産承継の両面からのサポート体制を構築し、支援に向けた取組みを実施しております。

■「みちのく銀行経営塾」の実施

次世代を担う後継者・若手経営者を対象とした「みちのく銀行経営塾」（開催期間：1年間、全12回）の講座を2010年10月より実施しており、現在第8期生26名が受講しております。また、経営塾以外においても異業種間交流の機会等の提供を通じて、地域企業の人的承継の支援を図っております。

■経営塾生のOB会「倶楽部Colere（※）」

「みちのく銀行経営塾」塾生OB総勢158名を対象とした交流会や研修会、地域産業活性化を目的とした異業種交流会等を開催しております。また現役塾生とのコラボレーション企画として講演会を合同開催するなど、今後地域を担っていく後継者、若手経営者の育成、サポートを継続的に行っております。

【みちのく銀行経営塾】

（※）Colere（コレーレ）ラテン語で「耕す」の意味。文化（culture）の語源と言われている。これが発展し文化や教養を意味するようになった。

■外部専門機関等の連携による取組み

事業承継ニーズへの取組みとして、本部専門スタッフによる相談対応のほか、コンサルタントや税理士などの外部専門機関との連携により、2017年度の相談実績は、前年同期比35社増加し、99社となりました。

また、事業承継・M&Aエキスパート試験において183名合格するなどの全行的な人財育成と併せて、相談業務や専門機関の紹介等に積極的に取り組んだ結果、2017年度M&A支援先数は前年同期比28社増加し、50社となりました。

● 自社株概算評価サービス　● M&Aの提案　等

■事業承継支援先数 選択ベンチマーク【21】

	2018/3期	2017/3期	2016/3期
事業承継支援先数	99社	64社	27社

■M&A支援先数 選択ベンチマーク【19】

	2018/3期	2017/3期	2016/3期
M&A支援先数	50社	22社	1社

●創業・新事業開拓の支援

創業・新事業開拓を目指す顧客企業に対し、技術力・販売力や経営者の資質等を踏まえて新事業の価値を見極め、公的助成制度の紹介やファンドの活用を含めて事業立ち上げ時の資金需要に対応することにより、創業および新事業に対する支援を行っております。

■創業・新事業支援の取組み

保証協会付制度資金や政府系金融機関との協調、当行のプロパーや創業支援資金等により、創業・新事業開拓支援への取組みを展開しております。＜2018年度上期実績 133先／37億円＞

◇創業支援への取組事項

● みちのく創業チャレンジ資金取扱開始（2016年4月）
● 「創業・起業セミナー」開催（2017年11月）
● 日本政策金融公庫、21あおもり産業総合支援センターと創業支援に関する勉強会開催（2017年11月）
● 「あお★」×「第1回青森地域クラウド交流会」開催予定（2018年10月）
● 日本政策金融公庫と創業・農業・再生分野に関する勉強会開催予定（2018年11月～12月）

■創業支援室の新設

2018年4月より創業・新事業支援の専門部署として「創業支援室」を新設し、創業支援への取組みを強化しております。また、女性創業者からの相談も増えてきたことから、女性担当者も配置しております。

第５次中期経営計画においては、3年間で520件以上の創業支援に取組むこととしており、自治体や日本政策金融公庫、その他支援機関と連携を図り、創業支援に取り組んでまいります。

【みちのく創業チャレンジ資金】

■「あお★」×「第1回地域クラウド交流会」開催予定（2018年10月30日）

当行では2018年10月30日、青森市、青森商工会議所とともに『「あお★」×「第1回青森地域クラウド交流会」』を開催する予定です。この地域クラウド交流会は、起業を考えている方、起業して間もない方、起業家を応援したい方、地域の活性化を考えている方など、誰もが参加できる勉強会・交流会となっております。

この交流会では、5名の起業家がプレゼンターとして自身の事業をPRし、参加者はどの事業を応援したいか投票をします。交流会の参加費用1,000円のうち、500円×得票数が後日プレゼンターへ商品券としてプレゼントされるクラウドファンディングの機能も兼ね備えております。

「地域クラウド交流会」は今回の開催が東北地方初、青森県初開催となり、今後も創業支援の一環として継続して取り組んでまいります。

「あお★」×「第1回地域クラウド交流会」

■創業・第二創業の件数　共通ベンチマーク【3】

	2018/3期	2017/3期	2016/3期
創業件数（第二創業件数を含む）	105件	117件	123件

※創業1年未満で**融資実行に至った件数に限定**しております。

●成長段階における支援

■ビジネスマッチングへの取組み

ビジネスマッチングによる支援として、取引先が持つさまざまな事業ニーズ情報を本部・営業店で共有し、連携を図ることにより、2017年度は315件の面談実現と189件の商談が成立し、新しい商流がうまれました。また、特に「食」関連事業先への販路拡大機会の提供として、商談会・産直市の企画・サポートを行いました。

名　称	2017年度実績		
	実施時期	参加企業	うち当行紹介
ギフトカタログ (地方からの贈り物 vol.14)	6月	250社	21社
「青森の正直」合同展示商談会	6月	118社	53社
産直市 ～津軽海峡"食"景色～ 全3回	9～2月	25社	14社
ギフトカタログ（地方からの贈り物 vol.15）	12月	225社	15社
地方銀行フードセレクション	12月	831社	4社

■産直市 ～津軽海峡"食"景色～

JR東日本盛岡支社との共催により、JR東日本グループが推進している「地域再発見プロジェクト」の一環として、2017年9月と2018年2月にJR大宮駅において「あおもり産直市」を、2017年12月に八王子駅において「青森・函館産直市」を開催いたしました。

事業者と特産品や旬の味覚を販売するとともに、青森県内の観光名所を紹介し、誘客を図りました。

■「地方からの贈り物」プロジェクト

当行は地方銀行が共同で行う「地方からの贈り物」プロジェクトへ参加しております。通販カタログ「地方からの贈り物」では、参加行のお取引先企業が生産する食品を掲載し、カタログでの販売を通じて地域産品の知名度向上やお取引先企業の販路拡大をサポートするとともに、地域密着型金融の強化および地域経済の活性化に取り組んでおります。

■販路開拓支援を行った先数 選択ベンチマーク【18】

	2018/3期			2017/3期			2016/3期		
	地元	地元外	海外	地元	地元外	海外	地元	地元外	海外
販路開拓支援を行った先数（地元・地元外・海外別）	36社	48社	30社	29社	57社	10社	27社	43社	10社

■海外ビジネス支援への取組み

私たちのふるさとはポテンシャルの高い地域資源を有しており、この魅力あふれる商品やサービスを国内そして海外へ発信・拡大することが当行の役割と考えております。海外進出や海外事業者との貿易取引を検討されているお客さまの各種ニーズにお応えするため、アジア地域の金融機関とのネットワークを活かし、現地投資情報の提供や現地企業とのビジネスマッチング、視察ミッションの実施等を行っております。

■業務提携先の交通銀行と協力してのビジネスマッチング

2018年4月、業務提携先である交通銀行（本店：上海市）より紹介を受けたバイヤーと県内企業とのビジネスマッチングを実施いたしました。県産食品や工芸品の販路開拓に取り組む県内企業13社に対して商談の機会を提供し、うち3社が継続取引に繋がっております。

●海外ビジネス支援関連提携先

カバーエリア	当行拠点・提携機関	開始日
中国	交通銀行	2013年12月
台湾	中國信託ホールディング	2014年 3月
ベトナム	ベトコム銀行	2014年10月
	BRGグループ	2016年 7月
	SeA Bank	2016年 7月
フィリピン	メトロポリタン銀行	2014年 4月
インド	インドステイト銀行	2017年 9月
メキシコ	アグアスカリエンテ州他	2016年 2月

●経営改善・事業再生・業種転換等の支援

■経営改善支援の取組み状況

当行は、『リレーションシップバンキング』を通じて、取引先企業が置かれているライフステージを正しく把握し、課題解決に向けたコンサルティング活動を展開しております。それぞれのライフステージに合った支援体制の構築を行っており、主に成熟期および衰退期に属する企業に対し、営業店が主体となった経営改善支援活動、審査部企業支援室が主体となった事業再生、業種転換等の支援活動を行っております。具体的な支援例として、以下の取組みを行っております。

- 経営課題の把握・分析
- 経営課題の解決策の提案、経営再建計画の策定支援
- 解決策の実行、進捗状況の管理・モニタリング

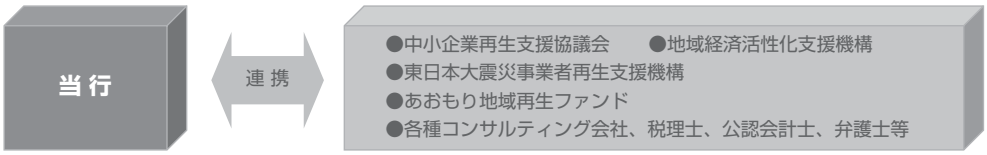
■経営改善支援の取組み状況

（単位：先数）

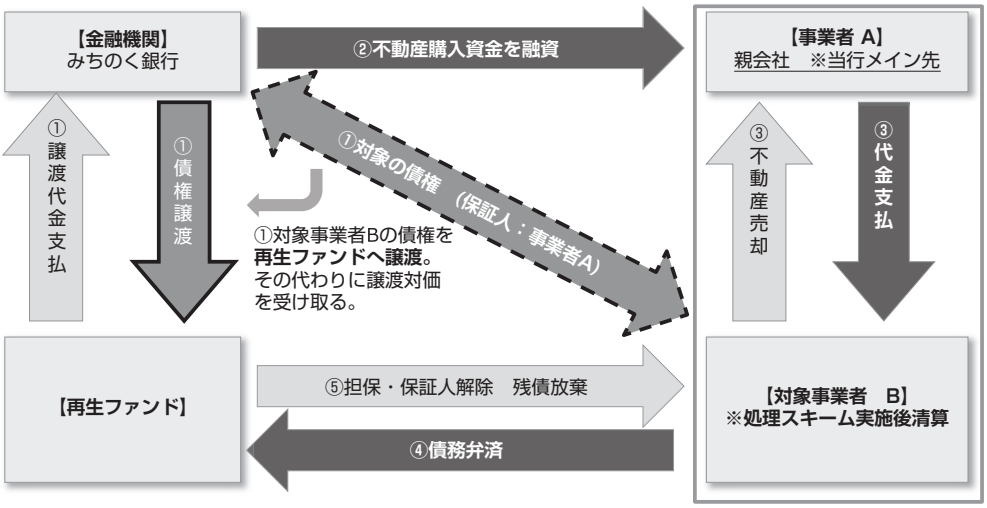
		期初債務者数 A	うち経営改善支援取組み先 (a)	(a)のうち期末に債務者区分がランクアップした先数(b)	(a)のうち期末に債務者区分が変化しなかった先数(c)	(a)のうち再生計画を策定した先数(d)	経営改善支援取組み率 =(a)/A	ランクアップ率 =(b)/(a)	再生計画策定率 =(d)/(a)
	正常先①	6,075	17		15	0	0.3%		0.0%
要注意先	うちその他要注意先②	1,797	134	3	117	12	7.5%	2.2%	9.0%
要注意先	うち要管理先③	12	0	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%
	破綻懸念先④	268	23	4	19	3	8.6%	17.4%	13.0%
	実質破綻先⑤	65	3	0	2	0	4.6%	0.0%	0.0%
	破綻先⑥	14	0	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%
	小　計（②～⑥の計）	2,156	160	7	138	15	7.4%	4.4%	9.4%
	合　計	8,231	177	7	153	15	2.2%	4.0%	8.5%

■抜本的再生計画策定支援

抜本的再生計画策定先は2007年度以降51先となっており、その取組実績から外部専門家や外部機関との連携も強化され、より効果的でタイムリーな支援体制を実現しております。



■＜事業再生事例＞　～再生ファンドを活用した債権処理スキームを実行した事例～

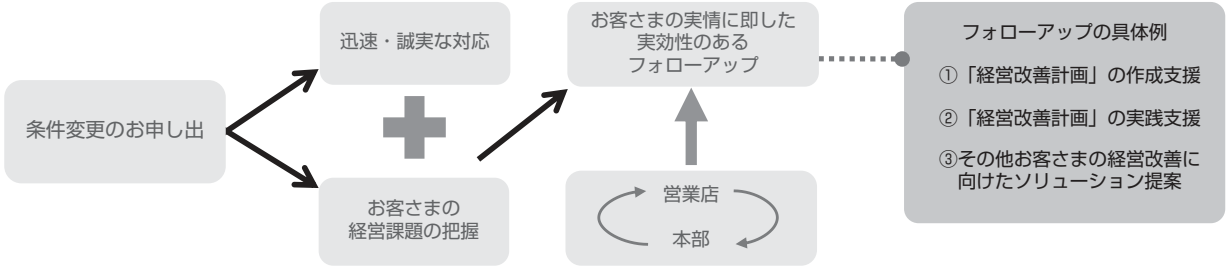


「B」の親会社「A」へ、「B」の不動産を購入する資金を当行に供与（※②）し、その代金で「A」は「B」の不動産を取得し、代金を「B」へ支払う。（※③）

「B」は、不動産売買で得た資金で、債権譲渡を行った債権①をファンドに弁済。

■再生ファンドを活用し、事業に課題がある事業者「B」の債権を譲渡し、事業者「A」へのバックファイナンスを実行。
■本件スキーム実行により、事業者Aの保証解除による保証履行の回避によって事業者「A」の事業継続性が高められ、「A」グループのリストラクチャリングを行うとともに、当行債権の実質的な正常化が図られることとなった。

■条件変更受付からお客さまの経営改善実現までを見据えた業務フロー



■貸出条件変更先の経営改善計画の進捗状況　共通ベンチマーク【2】

中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況	条件変更総数	好調先	順調先	不調先	
				うち経営改善計画のある先	うち経営改善計画のない先
2018/3期	1,084社	93社	177社	814社	
				57社	757社
2017/3期	973社	94社	174社	705社	
				114社	591社
2016/3期	817社	98社	169社	550社	
				140社	410社

※売上または当期純利益が計画比で以下の先を定義しております。（取引先グループベース）

【好調先】 120%超　　【順調先】 80%～120%　　【不調先】 80%未満

▶▶地域の活性化に関する取組み状況

●地方創生への積極的な参画

■自治体との連携強化

当行では、地方創生の各分野において相互に協力し、地域活力の増進と地域経済の発展に寄与することを目的として、各自治体との連携強化を図るべく、『地方創生に係る包括連携協定』を締結しております。

＜地方創生に係る包括連携協定＞
①地域振興と安定した雇用創出
②創業支援等による地域経済活性化支援
③子育ておよび移住定住の促進支援など

→ **地域活性化と雇用創出へ**

■地域資源を活用した事業の支援強化　～産・学・官・金の連携

みちのく地域活性化ファンド
「事業性評価による地方創生」を推進するべく、産学官金の関係機関が有する支援機能を活用・連携することで産業の育成や地域経済の活性化に取り組み、創業・成長期にある企業や地方創生に貢献しうる企業に対して出資やハンズオン支援（経営支援）を行ってまいります。
挑戦する企業を支援していくにあたり、金融仲介機能の更なる発揮に向け「関係機関との連携による産業育成や地域経済の活性化」も目的としており、青森県内の中小企業支援機関、大学等と連携し、投資先の支援に取り組む点が特徴となっております。

■地域特性を勘案した廃校・廃施設の有効活用に向けた支援への取組み

●木工品製造施設として

＜事例紹介＞　西目屋村西目屋小学校

・木工品の加工工場として再利用し、海外向け大型照明器具を製造。
・木工品の製作体験や見学、カフェも併設しており地域の新たな集客施設として再生。
・交流人口の拡大と雇用創出が期待できる。

●生ハム加工・体験施設

＜事例紹介＞　大鰐第三小学校

・自社で生産した豚を原料とした生ハムの試作に取り組むも、本格的な生産に取り組める施設がなく、これまでは需要に応えることができなかった。
・本施設の稼働により、安定した生ハム製造に取り組んでいくとともに、生ハム工房や生ハム作り講座「生ハム塾」を開講。

※写真はイメージです

■「みちのく地方創生プラットフォーム」を活用した浅虫温泉活性化

2017年7月、地域が抱えるあらゆる課題に対し、金融機関のノウハウとネットワークを活用し、関係機関それぞれが持つ「強み」を活かし、独創的なソリューションを提供することを目的として「みちのく地方創生プラットフォーム」を設立しました。
最初の取組みとして、一般社団法人浅虫温泉観光協会、浅虫温泉旅館組合、青森市、青森県東青県民局とで「浅虫温泉の観光地域づくり推進に係る連携協定」を締結し、浅虫温泉活性化をテーマに取り上げ活動を展開しました。

■株式会社生産者直売のれん会との業務提携（県内初）

2017年9月、食品メーカーの商品開発・販路開拓を支援している株式会社生産者直売のれん会と業務提携をいたしました。
同社は他とは大きく異なる特徴として駅ナカや百貨店、道の駅、温泉施設などに「1坪ショップ」を展開し、独自の販売ノウハウを活かして全国の食品メーカーの首都圏のマーケットサポートを行っております。これからますます青森県の食を「ブランド化」し、全国に発信してまいります。

「生産者直売のれん会との
顧客紹介業務に関する提携」

■みちぎんシティプロモーションサポート活動

2017年6月、CSR活動の一環として、お客さま訪問時に地方公共団体（当行と連携協定を結んでいる地方公共団体）が発行する観光やイベントに関するパンフレット等を配布し、地域資源をPRする活動を展開しております。

2017年　6月 …… むつ市（「下北ジオパーク」をPR）
2017年　9月 …… 十和田市（「あおもり10市大祭典 in 十和田」をPR）
2017年11月 …… 大館市（「秋田犬・きりたんぽ祭り」をPR）

「みちぎんシティプロモーションサポート活動」

顧客訪問時、自治体PR

みちのく銀 観光やイベントなど

2017年6月30日
日本経済新聞

●地域活性化に向けた金融支援等への取組み

■地域活性化に向けた金融支援等への取組み

地域活性化に向け、職場の健康づくりや移住、子育て、女性活躍推進などに積極的に取り組む企業・個人などを対象とした金利引き下げや子どもたちへの金融・経済教育などに取り組んでおります。

●融資金利の引き下げ

＜企業・個人事業主さま向け事業性融資＞

地方創生推進に取り組む地元企業を支援し、地域活性化に対して円滑な資金供給を行うことを目的として、企業・個人事業主向け<みちのく>地域活性化ローン『ふるさと・いきいき』の取扱いを開始いたしました。

＜個人のお客さま向け消費者ローン＞

・青森県、弘前市、むつ市、三沢市、黒石市、大館市の特定の認定制度の認定企業の従業員
・全国健康保険協会青森支部「健康宣言」登録事業所の従業員
・子育て支援：扶養家族となる20歳未満の子どもが2名以上の方
・同居・近居支援：2世代家族以上の方
・移住者支援：県外から異動し、5年以内

●空き家対策支援への取組み

＜<みちのく>空き家解体ローン＞

2015年9月より空き家の解体やリフォーム等を検討している方を対象とした「<みちのく>空き家解体ローン」の取扱いを開始しております。

さらに、空き家対策に向けて弘前市、十和田市、三沢市、中泊町、平内町、八戸市、大館市、大鰐町、おいらせ町、階上町と連携協定を締結しており、「<みちのく>空き家解体ローン」の金利優遇を行っております。

本商品を通じて安心して暮らせるまちづくりや空き家の利活用の促進を目指してまいります。

■クラウドファンディングによる地域ブランド創出への取組み

＜むつ市との業務推進協定＞

『農林畜水産業』と食産業の分野において相互に協力し、新たな付加価値創造を目指しております。

＜主な協定内容＞

・生産から加工、販売にいたる6次産業化に関すること
・農林畜水産業経営の複合化に関する支援
・農林畜水産業の法人化に関する支援
・クラウドファンディングを活用した農林畜水産業の販路拡大に関すること
・その他必要と認める事項

＜ミュージックセキュリティーズとの業務提携＞

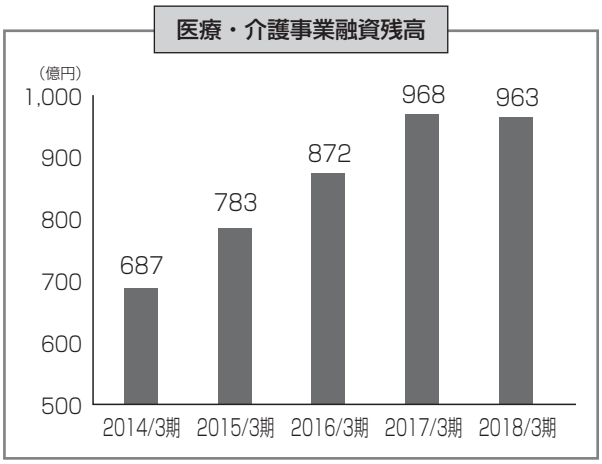
マイクロ投資サービスを手掛ける「ミュージックセキュリティーズ株式会社」との提携により、地域資源を活用した独自の技術を有する事業者は、全国の個人からの出資という新たな資金調達手段の確保に加え、消費者でもある出資者への販路拡大が期待できます。

※マイクロ投資サービスとは、「事業者」がWEBサイト等を通じ、多数の個人から資金を調達する方法です。

●地域の成長分野・特定分野に対する取組み

■医療・介護分野への取組み

医療・介護分野は、国の掲げる「日本再興戦略」において産業活性化の一端を担う分野とされており、また、いわゆる2025年問題へ向けた地域包括ケアシステムの構築に向けて今後の成長が見込まれる分野であります。
一方で、医師・看護師不足、後継者不在、高齢化社会等、当分野を取り巻く環境は年々厳しくなっており、資金面のみならず幅広い経営支援のニーズが高まっております。
このような環境のもと、当行では2013年4月に同分野への支援に特化した「医療・介護チーム」を本部内に設置し、外部専門機関等との連携強化により「診療所の開業」、「介護事業の新規参入」、「病院等の建替え、設備更新」、「事業承継」等、総合的な支援を進めております。



●医療・介護チームによる事業者への経営サポート

＜主なサポート内容＞
・新規開業の支援
・経営改善支援の取組み
・事業承継対策、組織再編
・セミナー、業界動向等の情報提供

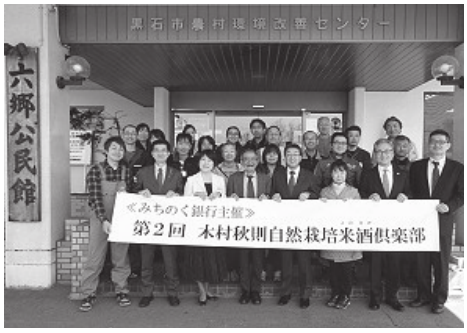
〈セミナー開催内容〉
・2014年2月 診療報酬改定の対策 60名
・2014年7月 医療機関の経営戦略 39名
・2015年3月 介護報酬改定の対策 90名
・2016年3月 診療報酬改定の対策他（2会場） 計66名
・2017年1月 改正社会福祉法・労務管理（2会場） 計50名
・2018年3月 診療報酬W改定（2会場） 計170名

＜専門スキルを有する人材育成＞ ～目利き力の強化～
・医療経営士3級 8名　・医業・経営コンサルタント 2名　・介護福祉経営士2級 2名

■アグリビジネスへの取組み

「食」関連事業の振興に特化したさまざまな取組みを行うため、株式会社日本政策金融公庫「農業経営アドバイザー」の試験合格者18名を中心に構成した「アグリビジネス推進チーム」を設置しております。
農商工連携、ビジネスマッチング、ABL推進、グローバルGAP取得支援などの活動を通じて、農業を中心とした事業者の事業発展と、地元経済の発展に寄与してまいります。

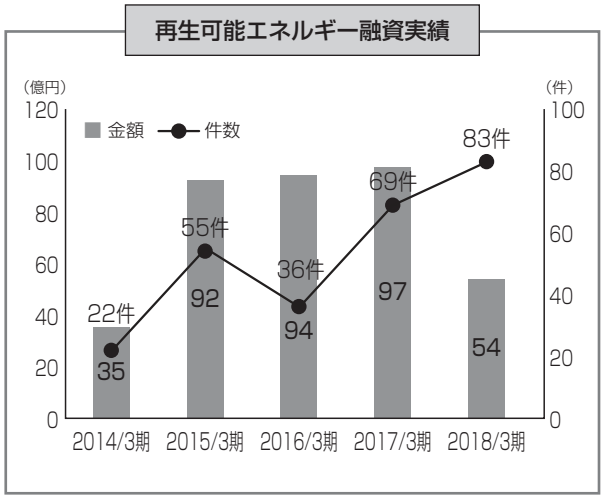
＜「木村秋則自然栽培米酒（こめさけ）倶楽部」の開催＞
環境にやさしい農業、消費者が求める価値の高い安心・安全な農産物の生産、差別化が可能な競争力のある農業などを実現する栽培法を習得する機会を広く提供することを目的に「木村秋則自然栽培米酒倶楽部」を開催しております。
2018年度は21名の塾生が参加し、2018年4月から2019年2月まで栽培法を習得しております。
収穫された自然栽培米は、「奇跡のりんご」で有名な木村秋則氏が取りまとめを行い、自然栽培米の日本酒を製造・販売する予定です。



「木村秋則自然栽培米酒（こめさけ）倶楽部」

■再生可能エネルギーへの取組み

2012年7月からスタートした固定価格買取制度（FIT）や、2030年エネルギーミックスを目指した動きがあるなか、高いポテンシャルを持つ当行営業エリアにおいて再生可能エネルギーは非常に身近となっております。
再生可能エネルギーは「売電代金」「税収（固定資産税）」「設置やメンテナンスで産業や雇用が創出される」といった点において地方創生への貢献が大きい事業として、当行は取り組んでまいります。



＜現状と今後の見通しについて＞

・風力発電事業については地元事業者が発電事業としてのみならず、風車販売設置業者やメンテナンス事業等として参入しております。
・FIT導入以降、取り巻く環境の変化も見られますが、当行は情報の蓄積を行った上で今後も積極的に対応してまいります。

＜洋上風力発電事業の見通しについて＞

・国は洋上風力発電を普及・促進するための「促進区域」の指定を検討しております。青森県も有力候補に上がっており、今後地元事業者の関心が大きく高まるものと目されます。
・事業者、住民、漁業者、自治体等が相互に連携することが非常に重要な事業となります。

【風力発電設備イメージ】

＜弘前大学北日本新エネルギー研究所との業務連携協定＞

2017年7月、弘前大学北日本新エネルギー研究所（現：地域戦略研究所）と「新エネルギー分野における連携・協力に関する協定」を締結いたしました。
本協定は、両者が保有する研究シーズや企業ニーズに関する情報、ノウハウ等を用いて相互に連携・協力し、青森県を中心とした地域において、新エネルギーによる地方創生に寄与することを目的としています。

【弘前大学北日本新エネルギー研究所との協定】

※弘前大学北日本新エネルギー研究所（現：地域戦略研究所）とは…
北日本の豪雪寒冷地という負の特性を克服する再生可能エネルギーシステムや省エネルギーシステムの研究を行い、併せて地産地消型の、あるいは地域分散型の、地域エネルギー産業の構築に貢献する目的で、2010年10月に設立。
2018年4月に「弘前大学　食料科学研究所」と再編統合し、「弘前大学　地域戦略研究所」となる。

索引

【単体ベース】

銀行法施行規則第19条の2第1項

開示項目	ページ
大株主一覧	20
業績	1
主要な経営指標等の推移	2
粗利益	18
役務取引等の状況	18
資金運用勘定・調達勘定の平均残高等	18
利鞘	19
受取利息・支払利息の分析	19
利益率	19
預金科目別残高	12
定期預金の残存期間別残高	12
貸出金残高	13
貸出金の残存期間別残高	13
貸出金及び支払承諾見返の担保別内訳	14
貸出金使途別残高	14
貸出金業種別内訳	14
中小企業等に対する貸出状況	13
特定海外債権残高	15
貸出金の預金に対する比率	19
商品有価証券種類別平均残高	16
有価証券の残存期間別残高	16
有価証券残高	16
有価証券の預金に対する比率	19
中小企業の経営の改善および地域の活性化のための取組みの状況	35～48
中間貸借対照表	9
中間損益計算書	9
中間株主資本等変動計算書	10
リスク管理債権	15
単体自己資本比率	23
有価証券の時価等	17
金銭の信託の時価等	17
デリバティブ取引情報	18
貸倒引当金	15
貸出金償却額	15
監査法人の監査	9

金融機能の再生のための緊急措置に関する法律第7条

金融再生法に基づく開示債権	15

は法定開示項目

【連結ベース】

銀行法施行規則第19条の3

開示項目	ページ
業績の概況	1
主要な経営指標等の推移	2
中間連結貸借対照表	3
中間連結損益計算書	3
中間連結株主資本等変動計算書	4
連結リスク管理債権	2
連結自己資本比率	22
セグメント情報	8
監査法人の監査	3

その他開示項目	ページ
消費者ローン・住宅ローン残高	14
資金運用利回り	19
資金調達平均残高	18