

# 地域密着型金融への取組み

～金融仲介機能の発揮～

《2018年度(平成30年度)》

*More For You*  
もっと、街・暮らし・笑顔のために



武蔵野銀行

- 当行では創業以来「地域共存」「顧客尊重」の経営理念のもと、地域経済の更なる発展とお客さま満足の向上に向けて地域密着型金融を銀行の本分とし、お客さまへの円滑な資金供給や経営支援などを実践しております。
- これらの当行の地域密着型金融の取組みをお客さまにご理解いただくために、取組みの内容を公表いたします。
- 地域密着型金融の取組みの実効性を高め、組織的かつ継続的に取組んでいくため、「金融仲介機能のベンチマーク」(\*)を活動成果の指標とし、地域金融機関として“選ばれる銀行”であり続けるための活動に取組んでまいります。

(\*金融仲介機能のベンチマーク=2016年9月に金融庁が策定した、金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価する指標のことです。)

## ◆ 目 次

◇ 地域密着型金融への取組みの考え方.....	P 3
◇ 金融仲介機能の発揮.....	P 4
◇ コンサルティング機能の発揮.....	P 9
◇ 当行の体制整備の概要.....	P12

- 当行の経営理念や、現在取組んでいる長期ビジョン・中期経営計画は、地域密着型金融の活動を具現化するものであり、積極的かつ真摯に取り組んでまいります。

## 経営理念

「地域共存」……豊かな地域社会の実現に寄与し、地域とともに発展します。

「顧客尊重」……変化を先取りした果敢な経営を展開し、組織を挙げて最良のサービスを提供します。

## 長期ビジョン「MVP(Musashino Value-making Plan)」(2013年4月～)

### 埼玉に新たな価値を創造する『地域No. 1銀行』～Value-making Bank～

- 埼玉に新たな価値を生み出すことにより、埼玉の発展を主導し、お客さまの期待に応えることで自らも成長する

## 中期経営計画「MVP70」

計画期間:2019年4月～2023年3月

お客さまと地域に  
ずっと寄り添っていく銀行

人を大切にし、  
人を成長させる銀行

- お客さまの課題解決を通じて、お客さまの圧倒的な満足と本業収益(資金収益・役務収益)をいただき、地域の発展のために再投資していくビジネスモデルを徹底的に追及していく

## 1. 地域への円滑な資金供給(金融仲介)

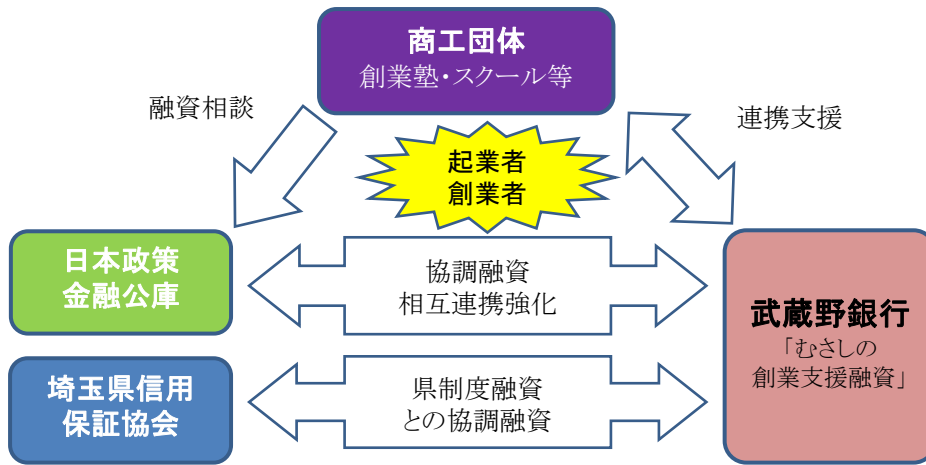
- ▶ 地域金融機関として、地域に対する円滑な資金供給を行ってまいります。
- ▶ お客さまの事業の成長可能性を重視し、ニーズに応じ適切な資金調達手段を提供いたします。
- ▶ お客さまの事業展開に対して中長期的な視点で助言いたします。

### ベンチマークの指標

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のうち、経営指標(売上・営業利益率・労働生産性等)の改善や就業者数の増加が見られた先数(先数グループベース)、及び同先に対する融資額の推移				2019/3	
	メイン先数			8,575 社	
	メイン先の融資額			8,366 億円	
	経営指標等が改善した先数			5,635 社	
			2017/3	2018/3	2019/3
	経営指標等が改善した先に係る3年間の事業年度末の融資残高		6,012 億円	6,140 億円	6,107 億円
全取引先数と地域の取引先数の推移(先数単体ベース)			2017/3	2018/3	2019/3
	全取引先数		25,260 社	25,145 社	25,467 社
	地域別の取引先数の推移	埼玉県、県境地域	24,665 社	24,375 社	24,555 社
上記以外(東京支店、渋谷支店)		595 社	770 社	912 社	
メイン取引(融資残高1位)先数の推移、及び全与信先に占める割合(先数単体ベース)			2017/3	2018/3	2019/3
	メイン取引(残高1位)先数の推移		10,279 社	10,343 社	10,330 社
	全取引先数に占める割合		40.7%	41.1%	40.6%

# ◆ 金融仲介機能の発揮 ②

## 【商工団体・日本政策金融公庫・埼玉県信用保証協会との連携支援】

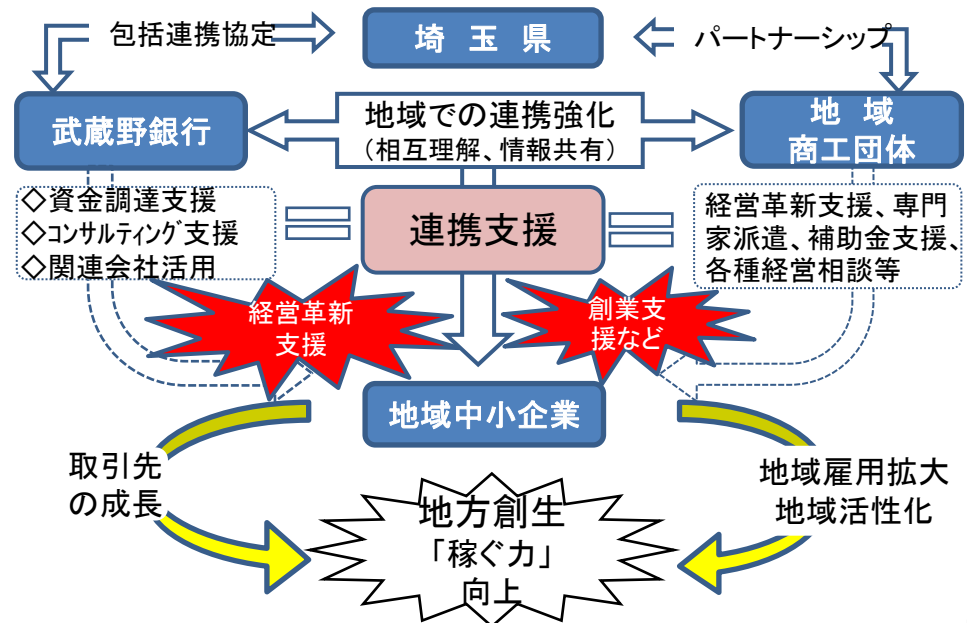


創業者を対象に商工団体と連携した創業計画書策定支援をしております。  
また、資金面においては日本政策金融公庫との相互連携による協調融資、埼玉県信用保証協会の創業関連保証を活用した融資制度により支援しております。

## 【地域商工団体との連携による中小企業支援】

当行と地域の商工団体が連携して、創業支援や経営革新支援などを実施しております。  
商工団体と経営革新セミナーを開催し、取引先の経営革新計画(※)への取組みを支援しております。

※経営革新計画:事業者の新たな取組みを都道府県の知事が承認する制度。埼玉県では2018年度の承認件数が全国1位。



## 《創業支援関連融資商品》

創業時支援として、開業から2年未満のお客さまを対象とした「むさしの創業支援融資」をご用意しております。

これは、日本政策金融公庫の創業関連融資制度や埼玉県制度融資の創業関連保証と協調でご融資するものであり、原則、無担保無保証により円滑な資金支援を行うものです。

新たに起業される方、開業後2年未満の方  
武蔵野銀行が応援します!

### むさしの創業支援融資

創業・新規事業をお考えの皆さまへ

4つのサービスで応援します

<b>応援1</b> 法人向けインターネットバンキング 月間基本手数料が <b>1年間無料!</b>	<b>応援2</b> ぶざん経営者クラブ 年会費が <b>初年度無料!</b>
<b>応援3</b> インターネットバンキングで 経理自動化 AI会計サービスが <b>3か月間無料!</b>	<b>応援4</b> 法人向けクレジットカード 年会費が <b>初年度無料!</b>

お申し込みは最寄りの店舗窓口で承ります。お申込みのお客さまは、ご来店をご希望ください。

More For You 武蔵野銀行

## 《「むさしの創業応援サービスパック」のサービス内容》

- ・法人向けインターネットバンキング月間基本手数料が1年間無料
- ・ぶざん経営者クラブ年会費が初年度無料
- ・経理自動化AI会計サービスが3ヶ月間無料  
(フィンテック企業と連携したクラウド会計サービス)
- ・法人向けクレジットカード年会費が初年度無料

## 《事業承継支援の取り組み》

### 【むさしの事業承継サポート】

事業承継の課題解決に向けて、最適なプランのご提案から実行までワンストップで対応しております。

### 【事業承継ファンド】(総額30億円)

事業承継の課題を抱えるお客さまに、株式の一時保有による資金提供を通じて円滑な事業承継を支援しております。

### 【信託スキームによる自社株移転】

遺言信託や家族信託などの手法により自社株移転を支援しております。

### 【M&Aサポートサービス】

M&Aをお考えの方に、基本方針の決定から相手先へのアプローチ、利害調整、条件交渉などの各ステップにおいて専任でサポートいたします。

## むさしの事業承継サポート

事業承継対策は万全ですか?

事業承継は、全ての企業において、必ず行われる重要な課題です。早い段階で計画的に準備を進めることが、円滑な事業承継に不可欠です。当行が豊富な経験とノウハウで、ご支援いたします。

対応サービス

- 事業承継方針
- 経営者への相談
- 後継者への相談
- 自社株式の悩み
- 経営者の悩み

経営者の相続課題

- 相続税・贈与税の負担
- 相続財産の円滑な承継
- 後継者以外の方への円滑な資産分配

M&Aサポートサービスのご案内

More For You 武蔵野銀行

## 2. 取引先企業への成長支援(本業支援)

- お客さまの成長支援・本業支援に取り組むことにより県内経済の活性化に貢献いたします。
- お客さまと十分に対話し、適切な助言や経営課題に応じたソリューションを提供いたします。
- 役職員の経営支援サービスの能力向上に努めてまいります。

### ベンチマークの指標①

		2018/3	2019/3
本業(企業価値の向上)支援先数、及び全取引先数に占める割合	全取引先数①	25,145社	25,467社
	本業支援先数②	2,831社	4,623社
	②/①	11.3%	18.2%
取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先数		428社	487社
当行役職員のうち、取引先の本業支援に関連する資格取得者数		1,148人	1,135人
セミナー、商談会の開催回数		30回	84回

### 取組み事例①

#### 《ものづくり支援》

競争力強化を目的に、2015年3月より「ものづくり経営塾」を定期的で開催し、製造業の最新動向や先進企業の取組み紹介の他、参加企業の連携機会を創出しています。また、「デジタルアカデミー」として大学等と連携し、企業のデジタル化に向けた人材育成やデジタル技術を活用した生産性向上に取り組んでいます。

#### 【デジタルアカデミー】



## ベンチマークの指標②

		2018/3	2019/3
全取引先のうち、ソリューション提案先数、及び割合	全取引先①	25,145社	25,467社
	ソリューション提案先②	3,549社	5,413社
	②／①	14.1%	21.3%
全取引先の融資残高のうち、ソリューション提案先の融資残高、及び割合	全取引先①	24,239億円	24,885億円
	ソリューション提案先②	4,237億円	5,816億円
	②／①	17.5%	23.4%
販路開拓支援を行った先数 (国内・海外別)	国内	1,254社	1,764社
	海外	6社	5社
M&A支援先数		96社	100社
ファンドの活用件数		1社	5社

## 取組み事例②

### 《補助金活用支援事例》

システム開発業者が酪農家向けの疾病管理システムを開発するにあたり、埼玉県「ものづくり補助金」の申請を支援。補助金採択後の事業計画の実施にあたって課題となるデータ収集のため、当行からの酪農家の紹介等により事業化に向けた支援に取り組んでおります。

### 《商談会による販路拡大支援》

お客さまの販路拡大を支援するため、個別商談会を開催しております。特に千葉・武蔵野アライアンスでの取組みを推進するなかで、昨年度は、ドラッグストアや食品スーパーと納入希望企業とのビジネスマッチングを行いました。

2018年 9月セイムス(当行主催)  
2019年 3月ジェーソン(千葉銀行主催)

### 《海外販路開拓支援》

アセアンや香港などへの海外展開を検討しているお客さまに対して、海外の現地に派遣している行員のネットワークにより、展示会・商談会の出展、現地市場調査のサポートを行っております。また、提携地方銀行とのネットワークの活用も含めて、海外でのビジネスマッチングにも積極的に取り組んでおります。



# ◆ コンサルティング機能の発揮 ①

## 1. ライフステージに応じたソリューション営業

- お客さまへの伴走型支援をベースに、経営相談等に積極的に対応いたします。
- お客さまの事業を適切に見極め、ライフステージに応じたソリューション営業を展開いたします。

### ベンチマークの指標

		2018/3	2019/3
ライフステージ別の与信先数	全与信先	25,145 社	25,467 社
	創業期	1,355 社	1,449 社
	成長期	2,089 社	2,262 社
	安定期	14,450 社	15,033 社
	低迷期	837 社	870 社
	再生期	1,806 社	1,661 社
ライフステージ別の与信先に係る事業年度末の融資残高	全与信先	24,239 億円	24,885 億円
	創業期	961 億円	1,135 億円
	成長期	1,798 億円	2,021 億円
	安定期	14,302 億円	15,139 億円
	低迷期	550 億円	460 億円
	再生期	943 億円	943 億円
当行が関与した創業件数		746 件	800 件
当行が関与した第二創業件数		6 件	5 件
事業承継支援先数		108 社	121 社

創業支援先数(支援内容別)	2018/3	2019/3
・創業計画の策定支援	716 社	794 社
・創業期の取引先への融資(プロパー)	368 社	428 社
・創業期の取引先への融資(信用保証付)	330 社	408 社
・政府系金融機関や創業支援機関の紹介	57 社	112 社
・ベンチャー企業への助成金・融資・投資	1 社	3 社

### 取組み事例

#### 《女性起業家・経営者支援》

埼玉県やサイタマ・レディース経営者クラブと連携し、「埼玉ウーマンズカフェ」を毎年開催しております。女性起業家と先輩経営者の交流の場を提供するなど、双方の活躍推進を支援しております。

昨年度は、埼玉県のウーマノミクスイベントの中で、「想いを経営に」をテーマに講演会やディスカッションを開催いたしました。



## 2. 担保・保証に依存しない融資姿勢

- 地域への円滑な資金供給を図ることを基本姿勢といたします。
- 事業性評価に基づく融資や、「経営者保証に関するガイドライン」を遵守し担保や保証に過度に依存しない融資への取組みを継続いたします。

### ベンチマークの指標

		2018/3	2019/3
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数、及び全与信先数に占める割合(先数単体ベース)	先数	4,937 社	5,365 社
	割合	19.6%	21.1%
事業性評価に基づく融資を行っている与信先の融資残高、及び当該与信先の融資残高に占める割合(先数単体ベース)	融資残高	6,070 億円	6,173 億円
	割合	25.0%	24.8%
地元の中小企業と信先のうち、根拠当権を設定していない与信先の割合	地元中小と信先数①	20,193 社	20,328 社
	根拠当未設定先数②	14,579 社	14,904 社
	②/①	72.2%	73.3%
地元の中小企業と信先のうち、無担保融資残高の推移、割合	融資残高①	10,967 億円	11,006 億円
	無担保融資残高②	6,010 億円	6,162 億円
	割合②/①	54.8%	55.9%
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合	新規融資件数①	17,684 件	18,439 件
	新規無保証融資件数②	3,847 件	4,976 件
	割合②/①	21.8%	26.9%
ABL融資取扱い件数		133 件	160 件
ABL融資残高		143 億円	146 億円

### 取組み事例

#### 《事業性評価を活用したコンサルティングの強化》

当行では、事業性評価を活用するとともに、経営者保証ガイドラインを遵守し、担保や保証に過度に依存しない融資の推進と経営支援の強化に努めています。

#### 《ABL融資の取組み》

ABL融資とは、売掛債権や在庫、機械設備などを担保にして資金支援するご融資です。当行で実績のある担保の内容としては、工業製品から酒類、レアアースなど多岐に亘って取扱っている他、太陽光発電設備や売電債権などの再生可能エネルギー事業へのABL活用にも対応しております。

## 3. 中小企業金融円滑化法の影響

- ▶ 中小企業金融円滑化法終了後においても、金融円滑化に対するスタンスは変わるものではなく、今後も一層金融仲介機能の発揮に努めてまいります。

### ベンチマークの指標

		2018/3	2019/3
中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況	条件変更先総数	1,751 社	1,634 社
	好調先	18 社	18 社
	順調先	373 社	369 社
	不調先	145 社	109 社
	計画未策定先	1,215 社	1,138 社
転廃業支援先数		9 社	12 社
中小企業再生支援協議会の利用先数	中小企業再生支援協議会	9 社	3 社

### 《借入金圧縮策を織り込んだ計画策定・借換による支援》

- ▶ 主力先からの受注が大幅減少し、過剰債務に陥っていたお客さまに対し、不動産売却による借入金圧縮を柱とした経営改善計画策定と、他行借入金の当行借換による返済条件正常化支援を実施。
- ▶ 借入金圧縮と借換の際に導入した短期継続融資により、金利負担と返済額の軽減が図られ、収益力及び資金繰りの改善が図られました。

### 《中小企業再生支援協議会と連携した再生支援》

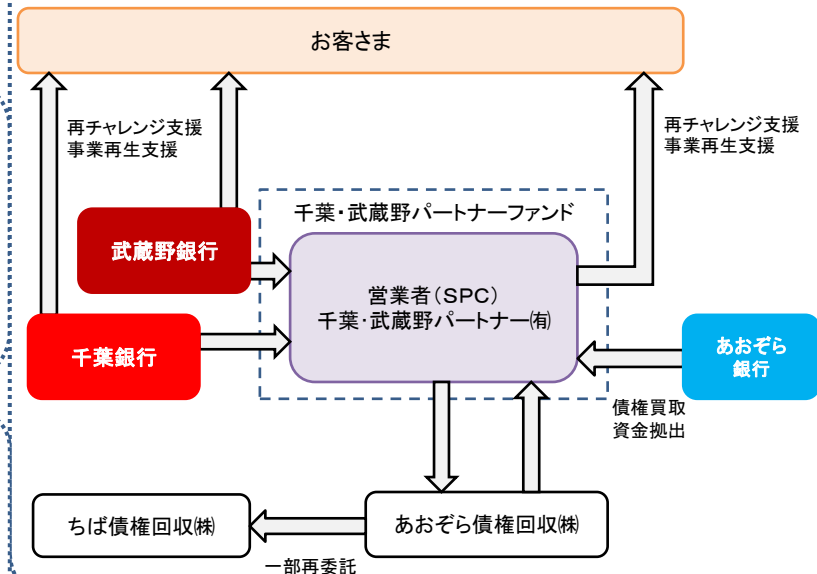
- ▶ 決算が連続して赤字のお客さまに対し、中小企業再生支援協議会と連携して不採算店舗の閉鎖や子会社の合併・債務引受を柱とする経営改善計画を策定。
- ▶ 計画遂行で業績が改善したことから、当行主導による各行借換（不同意行は当行で借換）を実施し返済条件の正常化を実現。

### 取組み事例

#### 《再チャレンジ・事業再生支援》

2016年12月に、お客さまの再チャレンジを支援するため、あおぞら銀行グループと連携して「千葉・武蔵野パートナーファンド」を設立し、再チャレンジ・事業再生支援に取り組んでおります。

#### 【スキーム図】



# ◆ 当行の体制整備の概要

➤ 当行では、金融仲介機能の発揮に向けて、以下の体制整備を実施しております。

## 1. 金融仲介機能推進委員会の設置

- お客さまとの共通価値の創造、お客さま本位の業務運営を実現させるため、2017年4月に頭取を委員長とする「金融仲介機能推進委員会を設置いたしました。
- 経営陣の適切な関与のもと、諸施策の実効性向上を図ってまいります。

## 2. 法人取引推進部会の設置

- お客さまへの成長支援・本業支援やコンサルティング機能・ソリューション提案等について、組織的な取組みを構築するため設置いたしました。
- 本部・営業店、関連会社も含めて、金融仲介機能発揮の諸施策・活動に取り組んでまいります。
- これまでの「金融円滑化推進委員会」の活動内容も包含しております。

【金融仲介機能の発揮に向けた概略図】

