

地域密着型金融への取組み

～金融仲介機能の発揮～

《平成28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=平成28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 8
◇ 地方創生・地域活性化への積極的な関与.....	P12
◇ 当行の体制整備の概要.....	P14

- 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)」(平成25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「MVP2/3(ツーサード)」 計画期間:平成28年4月～平成31年3月

地域とお客さまを最も熟知している銀行 一番に相談され・課題に寄り添い・ともに解決する銀行

- お客さまのニーズに合ったソリューションを提供します。
- 地域社会の発展を支援するために最適な経営資源の配分を行います。

◆ 金融仲介機能の発揮 ①

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。
- ▶ お客さまの事業遂行に対する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(先数はグループベース。以下断りがなければ同じ)、及び、同先に対する融資額の推移				29/3(注1)		
	メイン先数			8,639社		
	メイン先の融資額			8,411億円		
	経営指標等が改善した先数			5,571社		
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の推移	27/3	28/3	29/3			
	5,461億円	5,889億円	5,918億円			
全取引先数と地域の取引先数の推移(先数単体ベース)				27/3	28/3	29/3
	全取引先数			24,113社	24,783社	25,260社
	地域別の取引先数の推移	地元(埼玉県、県境地域)		23,781社	24,346社	24,665社
地元外(東京支店)		332社	437社	595社		
メイン取引(融資残高1位)先数の推移、及び、全取引先数に占める割合(先数単体ベース)				27/3	28/3	29/3(注2)
	メイン取引(融資残高1位)先数の推移			7,511社	7,763社	10,279社
	全取引先数に占める割合			31.1%	31.3%	40.7%

(注1)(注2)29/3期は、当行貸出金残高1位先(政府系金融機関を除く)の見直しを実施しております。

◆ 金融仲介機能の発揮 ②

取組み事例

《創業支援関連融資商品》

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。
無担保無保証の融資商品であり、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の協調融資により、円滑な資金供給で支援しております。

【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】



【当行の創業支援関連商品】



《「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
- ・ぶぎ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

《事業性評価関連融資商品》

財務内容や担保・保証に過度に依存することなく、一社ごとの事業内容や成長性などの「事業性評価」を重視した融資商品を取扱っております。
事業性評価に基づくご融資は、融資取引をご利用いただいているお取引先のうち、約16% (平成29年3月現在) のお客さまにご利用いただいております。

《事業金融の取組み》

複数の金融機関による協調融資団を組成し調達手段の多様化を図る「シンジケート・ローン」や、事業のキャッシュ・フローに着目しご融資する「プロジェクト・ファイナンス」、お客さまの信用力向上につながる「私募債」などさまざまな資金調達手法をご用意しております。

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

		28/3	29/3
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	24,783社	25,260社
	本業支援先数②	2,140社	2,529社
	②/①	8.6%	10.0%
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		409社	416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		895人	985人
セミナー、商談会の開催回数		27回	26回

取組み事例①

《ものづくり支援》

競争力強化を目的に、平成27年3月より「ものづくり経営塾」を定期的に開催しています。セミナーや参加者同士の情報交換のほか、大学・支援機関等と連携し、お客さまの課題解決を支援しています。また、先進的なものづくりの現場視察会なども開催しています。

【ロボット導入企業視察会】



ベンチマークの指標②

		28/3	29/3
ソリューション提案先数、及び、同先の全取引先数に占める割合	全取引先①	24,783社	25,260社
	ソリューション提案先②	2,890社	3,361社
	②／①	11.7%	13.3%
ソリューション提案先の融資残高、及び、同先融資残高の全取引先の融資残高に占める割合	全取引先①	23,064億円	23,934億円
	ソリューション提案先②	1,927億円	2,452億円
	②／①	8.4%	10.2%
販路開拓支援を行った先数(国内・海外別)	国内	1,060社	933社
	海外	3社	6社
M&A支援先数		66社	90社
ファンドの活用件数		4件	3件

取組み事例②

《海外販路開拓支援》

県内自治体や親密地方銀行、埼玉県産業振興公社などと連携し、ASEANをはじめとする海外商談会・展示会への出展支援を行っております。

市場調査や現地JETROの斡旋なども含め海外の販路開拓を支援しています。

《経営革新計画の普及啓発》

埼玉県の重点施策である「経営革新計画承認制度」の普及啓発のため、経営革新セミナーを開催しています。

商工団体や埼玉県産業振興公社、中小企業基盤整備機構と連携しており、「彩の国経営革新モデル企業」の事例紹介なども行っています。

《財務・資金繰り健全化支援》

お客さまの事業内容や成長性、事業の持続可能性などの「事業性評価」を通して、シンジケート・ローン手法の活用を含め、長・短借入金の見直しによる財務内容・資金繰り健全化に積極的に取り組んでいます。

なお、当行の運転資金融資のうち、約3割を短期融資で取扱っています。

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

		28/3	29/3
ライフステージ別の与信先数	全与信先	24,783社	25,260社
	創業期	1,181社	1,312社
	成長期	2,176社	2,088社
	安定期	13,811社	14,316社
	低迷期	717社	786社
	再生期	2,053社	1,950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	23,064億円	23,934億円
	創業期	730億円	731億円
	成長期	3,179億円	2,582億円
	安定期	12,532億円	13,335億円
	低迷期	341億円	405億円
	再生期	1,086億円	1,021億円
当行が関与した創業件数		589件	706件
当行が関与した第二創業件数		10件	5件
事業承継支援先数		151社	158社

創業支援先数(支援内容別)	28/3	29/3
・創業計画の策定支援	589社	699社
・創業期の取引先への融資(プロパー)	317社	356社
・創業期の取引先への融資(信用保証付)	297社	293社
・政府系金融機関や創業支援機関の紹介	32社	36社
・ベンチャー企業への助成金・融資・投資	3社	3社

取組み事例①

≪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、埼玉県中小企業診断協会と連携し、「埼玉ウーマンズカフェ」を定期的に開催しています。女性起業家と先輩女性経営者の交流の場を提供し、双方の活躍推進を支援しています。

【埼玉ウーマンズカフェの風景】



取組み事例②

創業期

《創業者への販路開拓支援》

個人向けにコーヒー豆を小売販売していたお客さまに対して、コーヒー豆の卸売事業への参入を提案し、取引先の飲食店とマッチングしました。日本政策金融公庫と連携し、販路拡大と商品仕入資金の調達を支援しました。

《商工団体と連携した創業者支援》

空店舗をリノベーションし活用する事業を開始するお客さまに対し、商工団体と連携し、市町村の地方創生事業への推薦、創業計画書の策定など、事業遂行や資金調達を支援しました。

成長・安定期

《商工団体と連携した経営革新支援》

新たな事業の展開を検討していた通販・小売業のお客さまに対し、「経営革新計画承認制度」を活用した新規事業の可視化を提案。商工団体と連携して、経営革新計画の策定や、別枠融資制度によるご融資で新たな事業展開を支援しました。

《標準化支援(ものづくり)》

経済産業省や日本規格協会と連携し、「新市場創造型標準化制度」を活用したJIS規格等の取得を支援しております。標準化により、お客さまの優れた製品・技術の優位性を「見える化」し、市場の信頼性向上と、販路拡大を図ることができます。

変革期

《ファンドによる事業承継支援》

退任予定の役員が保有していた株式を「むさしの地域創生推進ファンド」で引き受け、株主の分散防止と退任役員の老後資金確保など、円滑な事業承継を支援しました。

《ローカルベンチマークによる企業診断》

商工団体と連携して経済産業省の「ローカルベンチマーク」による企業診断を実施し、お客さまの強み・弱みを分析したことをきっかけとして、「ものづくり補助金」を活用した新たな事業に取り組むことになりました。また、経営合理化に向けたソリューションを提供し、支援しました。

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

		28/3	29/3
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	2,772社	4,122社
	割合	11.2%	16.3%
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	5,365億円	5,896億円
	割合	23.3%	24.6%
地元の中小企業与信先のうち、根抵当権を設定していない与信先の割合(先数単体ベース)	与信先数①	20,354社	20,552社
	未設定先数②	14,549社	14,779社
	割合②/①	71.5%	71.9%
地元の中小企業向け融資のうち、無担保融資残高の推移、割合	融資残高①	10,470億円	10,723億円
	無担保融資残高②	5,226億円	5,625億円
	割合②/①	49.9%	52.5%
ガイドライン活用 経営者保証に関するガイドラインの活用など無保証の先数、及び、ガイドライン対象先数に占める割合	対象先数①	19,354社	19,728社
	無保証先数②	1,604社	1,855社
	割合②/①	8.3%	9.4%
	新規融資件数①	19,929件	19,551件
	新規無保証融資件数②	912件	1,106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	割合②/①	4.6%	5.7%
ABL融資取扱い件数		94件	117件
ABL融資残高		113億円	136億円

取組み事例

《特許庁と連携した事業性評価融資》

特許庁の『「知財ビジネス評価書」作成支援事業』を活用して、中小企業の知的財産の価値を「見える化」する支援に取組みました。中小企業の優れた技術や優位性を適切に評価する「知財ビジネス評価書」を活用したご融資で支援しました。

《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

		28/3	29/3
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	2,023社	1,908社
	好調先	22社	23社
	順調先	499社	496社
	不調先	133社	119社
	計画未策定先	1,369社	1,270社
転廃業支援先数		12社	12社
REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数	REVIC	0社	1社
	中小企業再生支援協議会	5社	4社

《REVICと連携した廃業支援》

業績回復が困難であることから事業継続を断念したお客さまから、廃業に向けた相談を受け、地域経済活性化支援機構（REVIC）と連携し、「特定（廃業）支援制度」の活用による円滑な廃業を支援しました。

《返済可能額に見合ったご融資による支援》

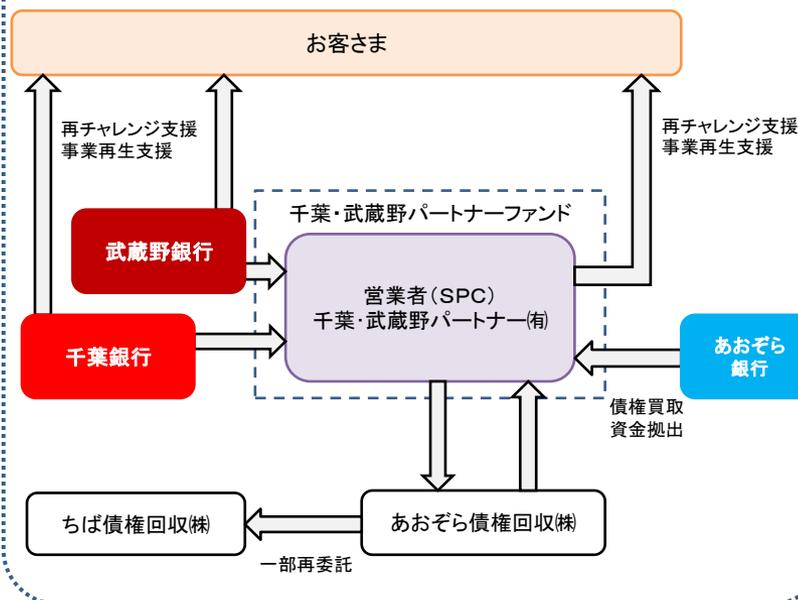
借入金を返済緩和する支援（貸出条件の変更）を実施しているお客さまに対し、返済可能額（キャッシュフロー）に見合った長期借入金と、必要な運転資金の範囲内での短期借入金を組み換える借り換えを実施しました。これにより、借入金の返済条件を正常化したことに加え、新たな事業への展開を支援しました。

取組み事例

《転廃業支援》

平成28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、転廃業支援に取り組んでおります。

【スキーム図】



◆ 地方創生・地域活性化への積極的な関与 ①

- 行政や商工団体等と連携し、産業の創造・活性化等に関与してまいります。
- お客さまの成長、雇用拡大、設備投資などを促進し地域経済の好循環を創出します。

ベンチマークの指標

県内への企業誘致支援	133件	圏央道の県内全域開通などの交通インフラ整備により、物流・生産拠点が集積しており、県内流入企業に対しても積極的に支援しています。
------------	------	---

取組み事例①

地方公共団体との主な連携・協働事業

埼玉県	「埼玉ウーマンズカフェ」「経営革新セミナー」等の開催
さいたま市	「第8回世界盆栽大会inさいたま」のPR協力、「公民連携セミナー」共催など
鶴ヶ島市	「女性起業応援カフェ@つるがしま」開催
戸田市	健康長寿・介護予防セミナー「健康長寿を延ばそう！今から考える介護のはなし」開催、「エコアクション21の取得で企業力アップ」開催
行田市	農業セミナー「種まく人々」開催
熊谷市	生産者向けセミナー「農業者を対象とした販売研修会」開催
春日部市	当行関連会社「ぶぎん地域経済研究所」と春日部市「かすかべ未来研究所」による共同研究への取組み
横瀬町	「大宮アルディージャによる子ども向けサッカー教室」開催 「立教大学観光学部と連携した町歩きイベント」開催

《PPP/PFIの取組み》

行政サービスの向上や公共施設マネジメント、民間の事業機会の創出などに取組む地方公共団体に対し、PPP/PFI手法を活用し支援しています。

◇PFI事業のプロジェクト ファイナンス実績

- 【平成28年9月】
大宮区役所新庁舎整備事業
- 【平成29年3月】
さいたま市立中等教育学校
(仮称)整備事業

取組み事例②

《地産地消・6次産業化の取組み》

当行は、地産地消による6次産業化を目的に「見沼田んぼ“小麦”6次産業創造プロジェクト」に取り組んでいます。

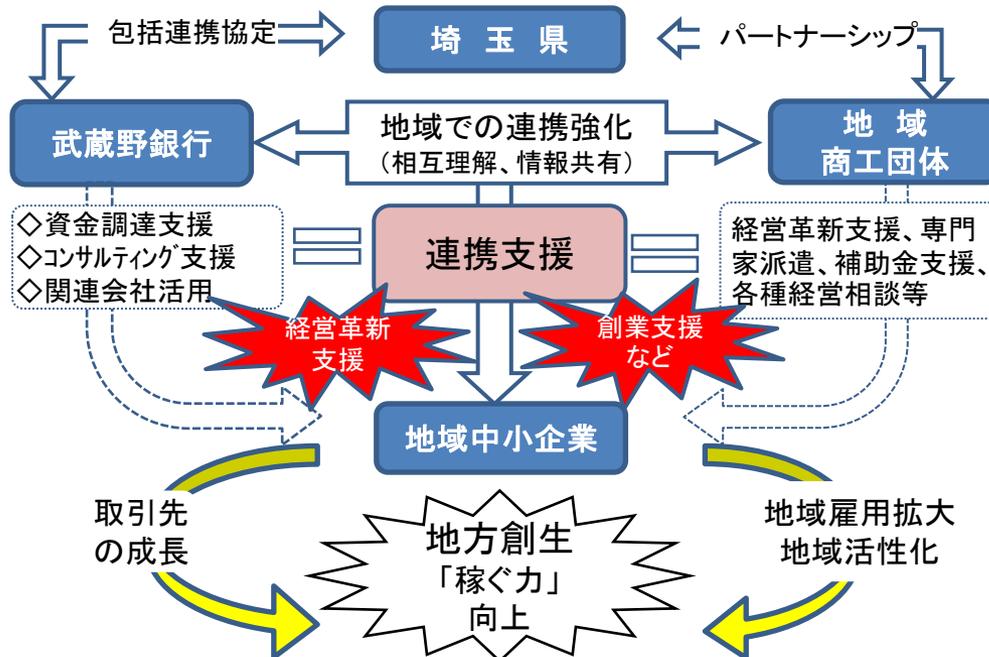
かつて見沼田んぼで盛んだった小麦栽培を、休耕地を活用して復活させ、1次・2次・3次産業をコーディネートして新たな経済効果の創出を図るものです。

現在、2度の収穫を経て、具体的な6次産業化を検討しています。

【さいたま小麦トライアルファーム】



【～地域中小企業への連携支援体制構築～】



《地域の商工団体との連携強化》

当行と地域の商工団体が連携を強化し、お互いの中小企業支援メニューを共有することで、創業支援や経営革新支援などで連携して支援する体制を構築しています。地域の中小企業・小規模事業者の「稼ぐ力」の向上を図り、地域経済の好循環を創出いたします。

◆ 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、平成29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】

