

地域密着型金融への取組み

～金融仲介機能の発揮～

《2017年度(平成29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.....	P13
◇ 当行の体制整備の概要.....	P15

- 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。

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(先数グループベース)、及び同先に対する融資額の推移				2018/3		
	メイン先数			8,608社		
	メイン先の融資額			8,428億円		
	経営指標等が改善した先数			5,570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		2016/3	2017/3	2018/3		
		5,919億円	6,198億円	6,043億円		
全取引先数と地域の取引先数の推移(先数単体ベース)	全取引先数			24,783社	25,260社	25,145社
	地域別の取引先数の推移	埼玉県、県境地域	24,346社	24,665社	24,375社	
		上記以外(東京支店)	437社	595社	770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)				2016/3	2017/3(※)	2018/3
	メイン取引(融資残高1位)先数の推移			7,763社	10,279社	10,343社
	全取引先数に占める割合			31.3%	40.7%	41.1%

(※)2017/3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

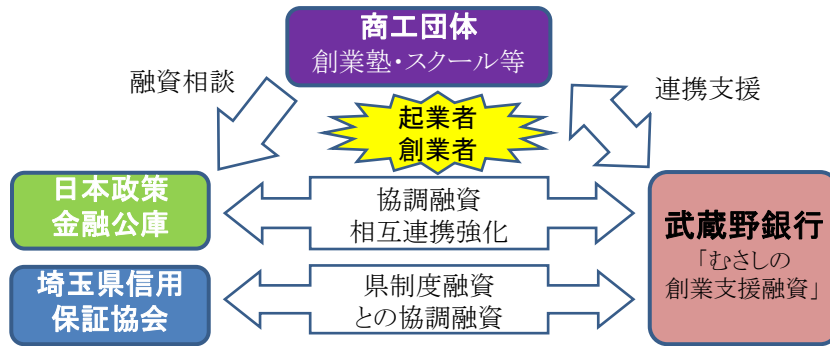
More For You
もっと、街・暮らし・笑顔のために

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

《さまざまな資金調達手法の提供》

【事業性評価関連融資商品】

お客さまの事業内容や成長性、持続可能性などの「事業性評価」を重視した融資商品を取扱っています。事業性評価に基づくご融資は、融資取引先のうち約20% (2018年3月現在) のお客さまにご利用いただいております。

【特殊ファイナンス】

複数金融機関の協調融資団を組成する「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」などを取扱っております。

【財務・資金繰り健全化支援】

「事業性評価」を通して、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。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

取組み事例①

		2017/3	2018/3
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	25,260社	25,145社
	本業支援先数②	2,529社	2,831社
	②/①	10.0%	11.3%
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		416社	428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		985人	1,148人
セミナー、商談会の開催回数		26回	30回

《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」を定期的で開催しております。
セミナーや参加者同士の情報交換や、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るほか、先進的なものづくりの現場視察会なども開催しております。

【ロボット導入企業視察会】



ベンチマークの指標②

		2017/3	2018/3
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	25,260社	25,145社
	ソリューション提案先②	3,361社	3,549社
	②／①	13.3%	14.1%
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	23,934億円	24,239億円
	ソリューション提案先②	2,736億円	4,237億円
	②／①	11.4%	17.5%
販路開拓支援を行った先数 (国内・海外別)	国内	933社	1,254社
	海外	6社	6社
M&A支援先数		90社	96社
ファンドの活用件数		3社	1社

取組み事例②

《補助金活用支援事例》

光学精密レンズの研磨加工業者の生産性向上と熟練職人の技術伝承のための測定検査高度化計画に対し、商工団体によるものづくり補助金の申請支援と協働した事業性評価を実施し、設備関連の調達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、千葉・武蔵野アライアンスでの取組みも含めて個別商談会を開催しております。昨年度は、大手小売量販店と納入希望企業とのビジネスマッチングで、主に園芸品、生鮮食品、日用品などを取扱うお客さまを対象に行いました。

2017年 5月 ロイヤルホームセンター
2017年10月 ジェーソン
2018年 3月 マミーマート

《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

		2017/3	2018/3
ライフステージ別の与信先数	全与信先	25,260社	25,145社
	創業期	1,312社	1,355社
	成長期	2,088社	2,089社
	安定期	14,316社	14,450社
	低迷期	786社	837社
	再生期	1,950社	1,806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	23,934億円	24,239億円
	創業期	731億円	961億円
	成長期	2,582億円	1,798億円
	安定期	13,335億円	14,302億円
	低迷期	405億円	550億円
	再生期	1,021億円	943億円
当行が関与した創業件数		706件	746件
当行が関与した第二創業件数		5件	6件
事業承継支援先数		158社	108社

創業支援先数(支援内容別)	2017/3	2018/3
・創業計画の策定支援	699社	716社
・創業期の取引先への融資(プロパー)	356社	368社
・創業期の取引先への融資(信用保証付)	293社	330社
・政府系金融機関や創業支援機関の紹介	36社	57社
・ベンチャー企業への助成金・融資・投資	3社	1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、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、「埼玉の元気は女性から！～地域密着ビジネスで夢をかなえよう～」を開催いたしました。



取組み事例②

創業期

《地域の商工団体と連携した創業支援》

創業・起業を検討している方を対象に、新座支店と新座市商工会が連携して、労務管理や労働関係助成金などをテーマとした創業セミナーを開催しました。「労務管理についての不安が解消した」などの声をいただき、創業期から成長期への橋渡しを支援しております。

《創業サポートデスク》

創業に関する様々なご相談にお答えする「創業サポートデスク」をホームページに設置しております。地域のネットワークを活かし、創業に関する課題解決に向けて、情報提供、事業計画の策定、専門家派遣などの支援を行っております。

成長・安定期

《補助金を活用した経営革新支援》

関東経済産業局やよろず支援拠点、埼玉県産業技術総合センター(SAITEC)と連携して、補助金活用セミナーを開催いたしました。セミナーでは、補助金を活用した経営革新、申請書や事業計画書の作成、国の補助金施策などを取り上げました。公的支援機関と連携し、随時個別相談も実施しております。

《アプリによる情報発信》

「武蔵野銀行アプリ」で個人のお客さまに、地域・金融情報を提供しております。アプリでは、BtoC事業者の販売促進に役立つ「お得なクーポン」として、お取引先の店舗情報や取扱商品などを紹介しております。

変革期

《海外での現地通貨調達支援》

海外現地法人等の現地通貨調達ニーズに対して、国際協力銀行(JBIC)との協調融資やスタンドバイL/C(※)の発行などにより、海外での事業展開をサポートしております。
※スタンドバイL/Cとは日系企業の海外支店や海外現地法人等が海外の銀行から融資や保証などを受ける際に、邦銀が保証するために発行する信用状のことです。

《M&A支援》

将来の事業展開として取扱う素材・製品の多様化を図りたいA社と、後継者問題などの課題を抱えるB社をマッチングしました。
A社が新設会社を設立、B社を吸収分割するスキームを構築し、A社の事業展開の支援とB社従業員の継続雇用を実現いたしました。

取組み事例③

《事業承継支援の取組み》

【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。

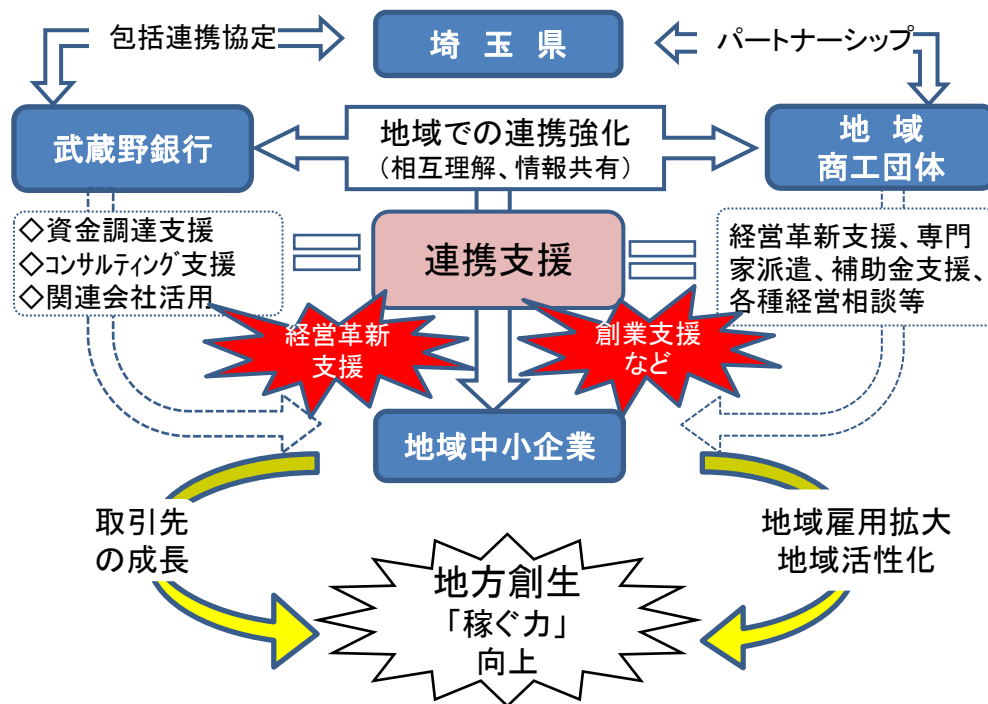


《地域商工団体との連携による中小企業支援》

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おります。

地域の中小企業・小規模事業者の「稼ぐ力」の向上を図り、地域経済の好循環の創出を図っております。

【～地域中小企業への連携支援体制構築～】



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

		2017/3	2018/3	
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	4,122社	4,937社	
	割合	16.3%	19.6%	
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	5,896億円	6,070億円	
	割合	24.6%	25.0%	
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)	地元中小与信先数①	20,552社	20,193社	
	根抵当未設定先数②	14,779社	14,579社	
	②/①	71.9%	72.2%	
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	10,723億円	10,967億円	
	無担保融資残高②	5,625億円	6,010億円	
	割合②/①	52.5%	54.8%	
ガイドライン活用 経営者保証	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	19,728社	19,622社
		無保証先数②	1,855社	2,240社
		割合②/①	9.4%	11.4%
	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	19,551件	17,684件
		新規無保証融資件数②	1,106件	3,847件
	割合②/①	5.7%	21.8%	
ABL融資取扱い件数		117件	133件	
ABL融資残高		136億円	143億円	

取組み事例

《知的財産に着目した融資》

当行では、企業が保有する知的財産に着目し、優れた技術や技術の優位性を評価した取組みを行っております。

取引先の資金ニーズに対して、特許庁の「知財ビジネス評価書」作成支援事業を活用し、企業の知的財産の「見える化」を行い、適切な評価に基づき、融資契約を締結いたしました。

《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

		2017/3	2018/3
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	1,908社	1,751社
	好調先	23社	18社
	順調先	496社	373社
	不調先	119社	145社
	計画未策定先	1,270社	1,215社
転廃業支援先数		12社	9社
REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数	REVIC	1社	0社
	中小企業再生支援協議会	4社	9社

《中小企業再生支援協議会と連携した再生支援》

海外現地法人の管理体制が不十分であったため海外部門が不調となり、国内事業の資金繰りも悪化したお客さまに、中小企業再生支援協議会と連携して、「国内回帰」と「埼玉県への事業集約」を柱とした抜本的経営再建計画の策定を支援いたしました。

《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。

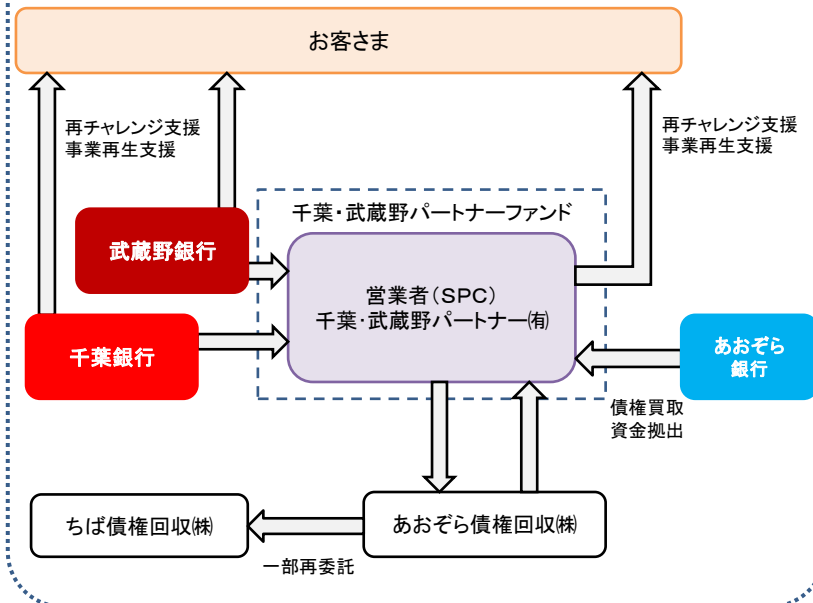
これにより、借入金の返済条件を正常化したことに加え、新たな事業への展開を支援いたしました。

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】



- 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。
- お客様の成長、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いたします。

ベンチマークの指標

県内への企業誘致支援 76件	埼玉県は圏央道などの交通インフラ充実により、物流・生産拠点が集積しており、県内進出企業に対しても積極的に支援しております。
-------------------	---

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」等の開催 経営革新支援における連携
さいたま市	「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	「エコアクション21の取得で企業力アップ↑」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」の共同研究『地域資源の活用と産業創生』
越谷市	「こしがや企業人材育成ゼミナール」開催 経営革新セミナー「経営革新計画で後継者は育つ！」開催
横瀬町	横瀬小学校2年生の町探索に協力

《県内への進出支援》

県外から埼玉県への進出を検討していた企業に対して、不動産取得税・固定資産税関連の補助金や地域未来投資促進法に基づく税制優遇制度等の活用をコーディネートし、資金供給と合わせて、県内への進出を支援いたしました。

《中小企業の人材育成支援》

中小企業の若手社員の定着や人材育成、管理職社員のマネジメント能力向上等を目的に、越谷市と連携して「こしがや企業人材ゼミナール」を開催いたしました。
ゼミナールでは、若手社員向け、管理職社員向けにコミュニケーションやキャリアプランなどを取り上げました。
参加者からは、「今後、仕事で活かせる」「気付かされることが多い」などの声をいただいております。

◆ 地方創生・地域活性化への積極的な関与 ②

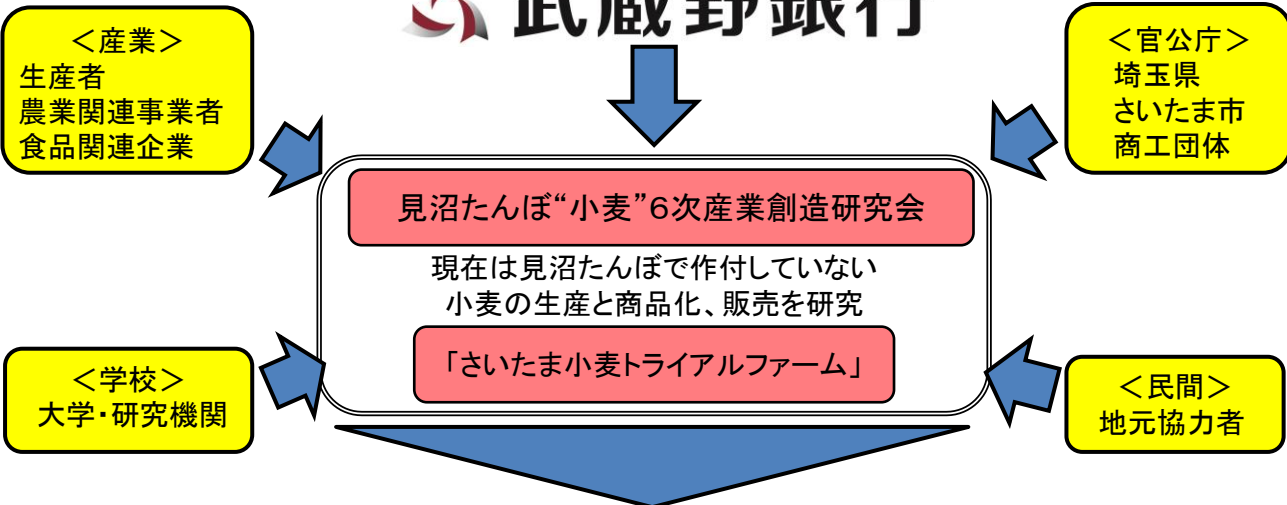
More For You
もっと、街・暮らし・笑顔のために

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「見沼たんぼ“小麦”6次産業創造プロジェクト」に取り組んでおります。かつて見沼た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、6次産業化を目指しております。

《プロジェクト概要》



商品化

加工品
ラーメン・パスタ・うどん・パン・ケーキ・お菓子等

販売・サービス
試食会・ぶぎん物産市(JR大宮駅)等

【さいたま小麦トライアルファーム】



【ぶぎん物産市】



◆ 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】

