

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

1. 中小企業の経営支援に関する取組み方針

1. 当行は、諸法令等および当行の諸規程を遵守しつつ、金融仲介機能を適切かつ最大限発揮すべく、経営の最重要事項の一つとして中小企業のお客さまの創業支援、成長支援および経営改善支援に取り組みます。
2. 中小企業のお客さまからの新規融資や貸付条件の変更等の相談・申込みに対しては、お客さまの事業の特性、状況、改善または再生の可能性等を勘案し、適切かつ迅速な審査を実施するとともに、真摯に対応します。
3. 中小企業のお客さまの経営実態に応じて経営相談、経営指導、およびお客さまの経営改善に向けた取組みに対する適切な支援に努めます。
4. 中小企業のお客さまの経営実態や成長性および将来性など事業価値を適切に見極められるよう当行役職員の能力向上に努めます。

<金融仲介機能のベンチマークの掲載について>

当行における中小企業の経営支援や事業性評価に基づく融資等の取組みについて、より理解を深めていただくために、取組み方針、ご支援・取組み状況のご説明の後に、関連する当行の金融仲介機能のベンチマークを掲載しております。

■中小企業の経営支援全般に関するベンチマーク

ベンチマーク	項目	指標	
		2019年3月末現在	2020年3月末現在
当行がメインバンクとなっているお取引先数およびご融資残高、ならびに、メイン先のうち経営指標等が改善したお取引先数および同先に対するご融資残高	メイン先数	8,891先	8,547先
	メイン先のご融資残高	1兆5,214億円	1兆5,652億円
	経営指標等が改善したお取引先数	5,884先	5,667先
	経営指標等が改善したお取引先のご融資残高	1兆1,355億円	1兆1,779億円

(※1) メイン先数は、取引銀行別の融資残高が把握できているお取引先のうち、当行が融資残高1位となっている先数を計上。

(※2) 経営指標等が改善した先数は、売上高・営業利益率・従業員数とし、直近2期間で比較を行い1項目でも前期より増加している先数を計上。

(※3) 上記先数については、お取引先の資本関係等により同一グループと認められる場合は、グループ内に複数先該当がある場合にも1先として計上。

ベンチマーク	項目	指標 (2019年3月末現在)					
		全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
お取引先のライフステージ別の与信先数およびご融資残高	ライフステージ別与信先数	24,044先	1,407先	1,397先	12,805先	805先	1,074先
	ライフステージ別ご融資残高	33,517億円	1,661億円	2,635億円	22,855億円	1,229億円	965億円

(※1) ご融資のお取引がある先のうち、創業から5年以内の先を創業期、貸付条件の変更を行っている先（事業年度末において条件変更を解消している先は除く）を再生期として計上。

(※2) 成長期・安定期・低迷期の区分については、決算書を5期以上ご提示いただいているご融資のお取引がある先のうち、売上高平均で直近2期と過去5期を比較して、120%超を成長期、80%～120%を安定期、80%未満を低迷期として計上。

(※3) 上記※1、2に該当しないお取引先は、いずれのライフステージにも分類していないため、ライフステージ合計（創業期～再生期）と全与信先は一致しない。

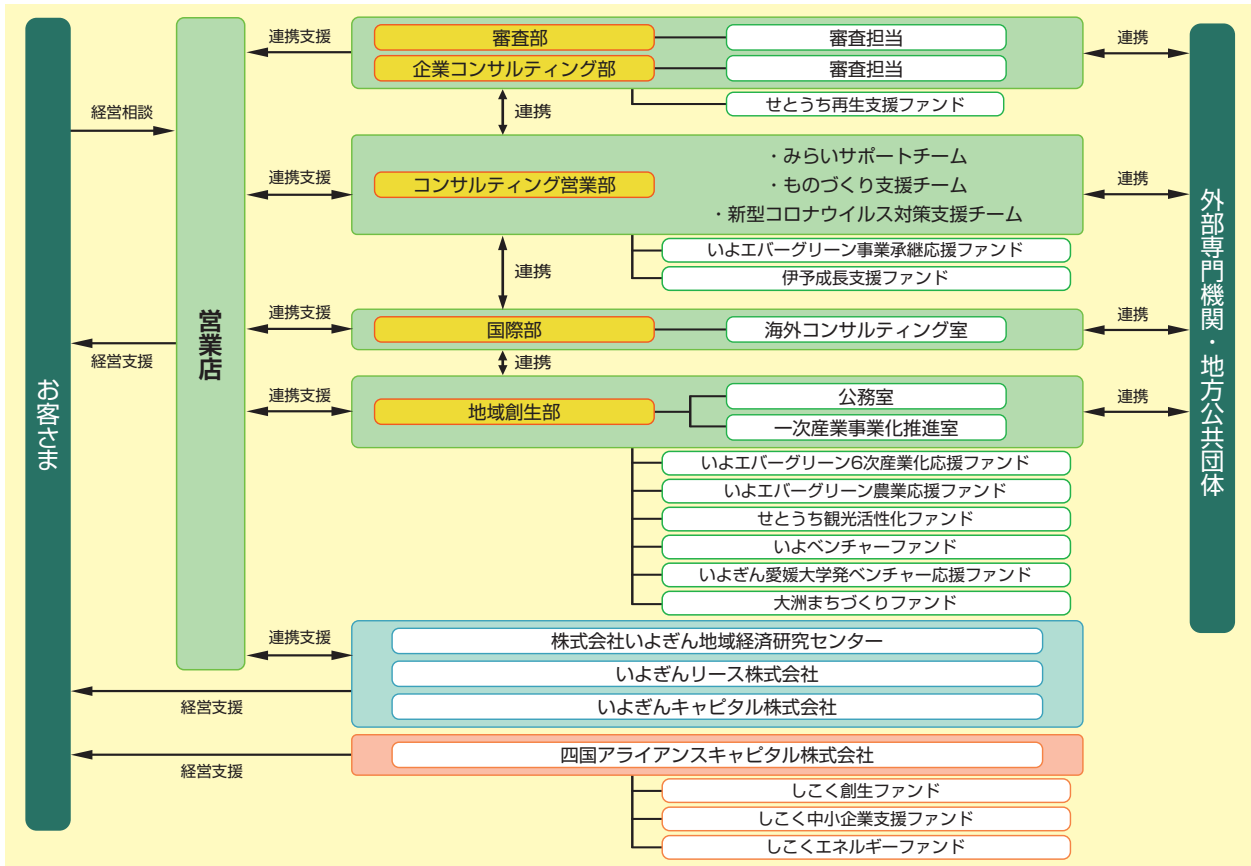
ベンチマーク	項目	指標 (2020年3月末現在)					
		全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
お取引先のライフステージ別の与信先数およびご融資残高	ライフステージ別与信先数	23,638先	1,449先	1,508先	12,679先	744先	988先
	ライフステージ別ご融資残高	34,665億円	1,803億円	3,386億円	22,997億円	1,139億円	816億円

(※1) ご融資のお取引がある先のうち、創業から5年以内の先を創業期、貸付条件の変更を行っている先（事業年度末において条件変更を解消している先は除く）を再生期として計上。

(※2) 成長期・安定期・低迷期の区分については、決算書を5期以上ご提示いただいているご融資のお取引がある先のうち、売上高平均で直近2期と過去5期を比較して、120%超を成長期、80%～120%を安定期、80%未満を低迷期として計上。

(※3) 上記※1、2に該当しないお取引先は、いずれのライフステージにも分類していないため、ライフステージ合計（創業期～再生期）と全与信先は一致しない。

2. 中小企業の経営支援に関する態勢整備の状況



3. 中小企業の経営支援に関する取組み状況

1. 創業・新規事業開拓のご支援

創業・新規事業開拓のご支援につきましては、地域創生部を中心に、経営者としての知識・ノウハウを学ぶ「いよぎん mirai 起業塾」(セミナー)や事業プランを競う「いよぎん ビジネスプランコンテスト」、起業家と地域をつなげ、異業種交流やビジネスマッチングの機会を提供する「地域クラウド交流会」の開催等、行政・地域産業支援機関と連携して取り組んでおります。

また、クラウドファンディング運営会社2社と業務提携を開始し、クラウドファンディングを活用したご支援を開始しております。当行創業140周年記念事業として、当行が紹介してクラウドファンディングに取り組んだ先のうち、目標金額を達成された方には、クラウドファンディング運営会社に支払う成約手数料の2分の1相当額(上限25万円)を補助する取組みを開始しました。

事業計画策定のアドバイスや資金調達および販路開拓のサポート等、地域で起業を検討される皆さまの創業期から成長期に至る一連の事業をご支援してまいります。

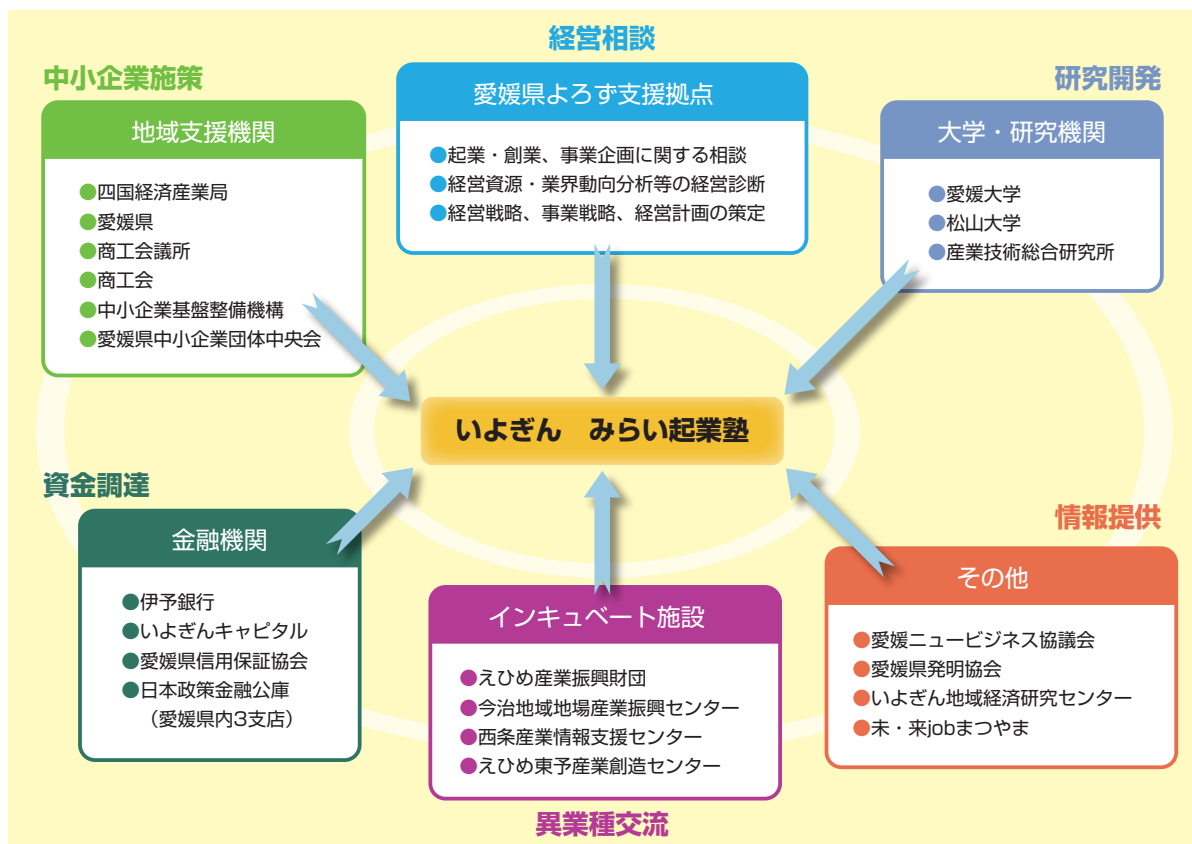
■創業・新規事業開拓のご支援に関するベンチマーク

ベンチマーク	項目	指標	
		2018年度	2019年度
創業支援先数	創業計画策定をご支援した先	205社	255社
	創業期のお取引先へのご融資(プロパー融資)	43社	25社
	創業期のお取引先へのご融資(信用保証付融資)	50社	47社
	政府系金融機関や創業支援機関へのご紹介先	43社	50社
	助成金手続きのご支援または投資を行ったベンチャー企業	26社	25社

(※1) 創業後3年以内のお取引先を計上。

(※2) 創業期のお取引先へのご融資については、信用保証協会による保証付融資が一部でも含まれる場合は「信用保証協会付融資」に計上。

<いよぎん みらい起業塾の連携体制>



2. 成長段階におけるご支援

成長段階におけるご支援につきましては、お取引先のニーズにあわせて、ビジネスマッチングやシンジケートローン、M&A、事業承継等の各種ソリューションメニューをご提供しております。大手メーカー等に勤務し豊富な技術的な知識、経験を持つ人材で構成している「ものづくり支援チーム」では、ものづくり企業の①技術開発支援、②生産管理アドバイス、③知的財産戦略アドバイス、④販路開拓支援、⑤補助金申請等のサポートを積極的に行っております。また、アジアを中心に海外進出を検討されるお取引先をご支援するため、当行では、シンガポール支店、香港駐在員事務所、上海駐在員事務所によるアジア3拠点体制に加え、タイおよびベトナムの日系コンサルティング会社に、それぞれ行員1名を派遣し、アジア8ヶ国9行の現地銀行や日本貿易保険（NEXI）、損害保険会社、コンサルティング会社等の提携先の海外ネットワークを活かして、各種情報のご提供や銀行取引のサポート、現地法人の設立や貿易取引にかかるアドバイス、現地での資金調達ニーズや海外販路拡大ニーズへの対応等を行っております。

■成長段階におけるご支援に関するベンチマーク

ベンチマーク	項目	指標 (2019年3月末現在)		
		ご提案先	全お取引先	割合
ソリューションご提案先数および融資残高、ならびに、全お取引先数および融資残高に占める割合	ソリューションご提案先数、および、同先の全お取引先数に占める割合	1,534先	20,373先	7.5%
	ソリューションご提案先のご融資残高、および、同先融資残高の全お取引先のご融資残高に占める割合	5,128億円	33,517億円	15.3%

(※1) ソリューションご提案先数は、ビジネスマッチング、事業承継、M&A等のご支援を実施したお取引先数を計上。
 (※2) 上記先数については、お取引先の資本関係等により同一グループと認められる場合は、グループ内に複数先該当がある場合にも1先として計上。

ベンチマーク	項目	指標 (2020年3月末現在)		
		ご提案先	全お取引先	割合
ソリューションご提案先数および融資残高、ならびに、全お取引先数および融資残高に占める割合	ソリューションご提案先数、および、同先の全お取引先数に占める割合	1,897先	20,125先	9.4%
	ソリューションご提案先のご融資残高、および、同先融資残高の全お取引先のご融資残高に占める割合	6,946億円	34,665億円	20.0%

(※1) ソリューションご提案先数は、ビジネスマッチング、事業承継、M&A等のご支援を実施したお取引先数を計上。
 (※2) 上記先数については、お取引先の資本関係等により同一グループと認められる場合は、グループ内に複数先該当がある場合にも1先として計上。

ベンチマーク	指標 (2018年度)		
	地元 (愛媛県内)	地元外	海外
販路開拓支援を行ったお取引先数	136社	82社	17社

(※) ビジネスマッチング(販売・仕入支援)が成約となったお取引先数。

ベンチマーク	指標 (2019年度)		
	地元 (愛媛県内)	地元外	海外
販路開拓支援を行ったお取引先数	117社	66社	13社

(※) ビジネスマッチング(販売・仕入支援)が成約となったお取引先数。

ベンチマーク	指標	
	2018年度	2019年度
M&A支援を行ったお取引先数	28社	30社

(※) アドバイザリー契約を締結したお取引先数。

ベンチマーク	指標	
	2018年度	2019年度
ファンドの活用件数	9件	5社

(※) 当行が取扱うファンドの投資件数(ベンチャーファンドを除く)。

3. 事業承継へのご支援

事業承継におけるご支援につきましては、コンサルティング営業部が重点施策として取り組んでおります。代表者の高齢化および後継者不在先の増加を背景にますます高まるお客さまからのご要望にお応えするため、自行での対応に加え、外部専門機関等と連携し、コンサルティングサービスを展開しております。

■事業承継へのご支援に関するベンチマーク

ベンチマーク	指標	
	2018年度	2019年度
事業承継支援を行ったお取引先数	3,504社	3,746社

(※1) 自社株評価や事業承継にかかるご支援(コンサルティング、ご融資、法人保険等)を行ったお取引先数。

(※2) 当行は2014年度より事業承継支援に本格的に着手し、継続的にご支援させていただいていることから、2014年度以降の累計支援先数を計上。

<2019年度の商談会等の開催実績>

(国内事業関連)

実施時期	商談会名	実績
2019年9月	地方銀行フードセレクション2019	お取引先17社が参加
2019年10月	第10回ネットワーク商談会in大阪	お取引先13社が参加

(海外事業関連)

実施時期	商談会名	実績
2019年6月	大連・地方銀行合同企業交流会2019	お取引先4社が参加
2019年6月	第11回「香港・華南地区日系企業ビジネス交流会」	お取引先5社が参加
2019年8月	四国アライアンス「インドネシアビジネスマッチングセミナー&相談会」(高知市・高松市)	お取引先3社が参加
2019年9月	TSUBASAアライアンス参加行共催 バンコクビジネス交流会	お取引先14社が参加
2019年9月	TSUBASA・上海市四川商会 ビジネスマッチング交流会	お取引先3社が参加
2019年10月	Food Japan 2019	お取引先3社が参加
2019年11月	四国アライアンス 「第3回海外バイヤーとの試食交流会」	お取引先4社が参加

<2019年度の海外進出・取引の支援実績>

海外現地法人に関する資金支援実績	<ul style="list-style-type: none"> 海外現地法人向け直接融資（タイ、ベトナム、香港、韓国、アメリカ） スタンバイLC（タイ、中国、台湾） 国内親会社向け融資（タイ、シンガポール） 公共工事前受金返還保証（カンボジア）
海外事業支援	<ul style="list-style-type: none"> 現地マーケティング調査（シンガポール、タイ、ベトナム） 海外商談サポート（シンガポール、タイ、ベトナム、中国、マレーシア） 輸出事務サポート（香港） ビジネススタートアップ・口座開設サポート（ベトナム）
愛媛県との連携	<ul style="list-style-type: none"> シンガポール支店にて、県職員派遣1名受入（2012年より継続）

4. 経営改善・事業再生・業種転換等へのご支援

経営改善・事業再生・業種転換等へのご支援につきましては、企業再生の専門部署である「企業コンサルティング部」を中心に、本部・営業店が一体となってお取引先の経営改善・事業再生・業種転換等のご支援に取り組んでおります。また、多数の外部コンサルティング会社と提携し、お取引先の経営課題等に応じた最適なコンサルティングが行える体制を整備しております。

ご支援にあたりましては、第二会社方式による会社分割、DDS等の各種スキームや中小企業再生支援協議会、認定支援機関等外部機関の事業再生機能を積極的に活用しております。

■経営改善・事業再生・業種転換等へのご支援に関するベンチマーク

ベンチマーク	項目	指標	
		2018年度	2019年度
REVIC、中小企業再生支援協議会のご利用先数	REVICのご利用先数	0社	3社
	中小企業再生支援協議会のご利用先数	13社	10社

(※) 上記ご利用先のうち、当行主導によるものを計上。

4. 地域の活性化に関する取組み状況

1. 地方自治体との連携

「当行の成長は地域の発展とともにある」という認識のもと、2012年9月に「地域経済活性化委員会（委員長：頭取）」を設置し、いぎんグループの総力を挙げて地域活性化に取り組んでおります。

2012年10月に締結した愛媛県を皮切りに、県内全20市町と「地域経済の持続的な発展に向けた連携・協力協定」を結び、地方自治体の皆さまと連携して地域産業の振興に努めております。

地域経済の持続的な発展に向けた連携・協力協定

締結時期	2012年 10月	2013年 1月	2013年 2月	2013年 4月	2013年 5月	2013年 5月	2013年 5月	2013年 6月	2013年 7月	2013年 7月
自治体	愛媛県	東温市	八幡浜市	内子町	今治市	松野町	西条市	鬼北町	宇和島市	新居浜市
2013年 8月	2013年 8月	2013年 8月	2013年 10月	2013年 10月	2013年 10月	2013年 11月	2013年 11月	2013年 11月	2014年 2月	2014年 5月
伊予市	愛南町	大洲市	松前町	久万高原町	伊方町	砥部町	西予市	四国中央市	上島町	松山市

2. 地域の活性化を目指す多様な主体（金融機関、大学、産業支援機関等）との連携

当行は、「地域創生」に積極的に貢献できる体制を構築するため、2016年8月に「地域創生部」を新設いたしました。地域の課題解決や活力創出に取り組む多様な主体と連携することで、地域の「稼ぐ力」と「雇用の場」の創出に取り組んでまいります。

(1) 水産業創成ファンドを活用した地域経済活性化

連携体	当行・愛媛県・愛南町・愛南漁業協同組合・久良漁業協同組合・宇和島信用金庫・(株)地域経済活性化支援機構が「包括連携協定」を締結
目的	成長資金の供給や人材派遣により、愛媛県南予地域における海面養殖業および水産加工業の発展・創成を図る
取組内容	当行・宇和島信用金庫・(株)地域経済活性化支援機構の出資により、総額30億円の「水産業創成ファンド」を組成

(2) 観光まちづくり推進による地域経済活性化

連携体	当行、大洲市、パリューマネジメント(株)、(一社)ノオト、(株)NOTEが「愛媛県大洲市の町家・古民家等の歴史的資源を活用した観光まちづくりにおける連携協定」を締結
目的	城下町に残る歴史的資源を活用した観光まちづくりを官民が連携して推進し、地域経済の活性化を図る
取組内容	地域DMO法人である(一社)キタ・マネジメントの設立および観光まちづくり計画の策定 当行・(一財)民間都市開発推進機構の出資により、総額2億円の「大洲まちづくりファンド」を組成

(3) 愛媛大学社会共創学部との連携

事業名	社会共創コンテスト2019
目的	地域課題に対する高校生の「問題意識」、「当事者意識」と、愛媛大学社会共創学部生の「共創理念」の醸成を図る
取組内容	全国各地の高校生から地域課題の解決に向けた作品（アイデア・活動実績・研究成果）を広く募集し、優秀な作品について表彰

(4) 官民連携の観光産業創出会社による地域経済活性化

連携体（出資者）	当行、西条市、久万高原町、いの町、大川村、四国電力(株)、(株)四国銀行、南海放送(株)、(株)高知放送の出資により(株)ソラヤマいしづちを設立
目的	石鎚エリアの魅力を国内外の人々に伝え、訪れる人々と地域に潤いを与え続けるサステナブルな観光地域として「いしづちブランド」の確立を目指す
取組内容	次の5つの事業領域で商品の企画販売、地域観光サービス支援および観光産業創出のための事業展開・戦略事業・旅行事業・プロモーション事業・ヒトづくり事業・観光サービス創出支援事業ヒトづくり事業として、「いしづち編集学校」を(株)いざぎん地域経済研究センターとともに開校

3. 成長産業への取組み

当行では、環境、医療・介護、一次産業、観光を成長産業と位置付け、積極的にご支援しています。

【環境】

環境分野への取組みにつきましては、自然エネルギーの事業化に向けた計画策定をご支援しておりますほか、環境私募債等の取扱いにより、環境に配慮されているお取引先の取組みをサポートしております。

2019年度は、グリーンボンドへの投資資金として30億円のシンジケートローン組成したほか、環境省の利子補給制度を活用して環境に配慮した取組みをされているお取引先1社に対して2.5億円の融資を実行いたしました。また、再生可能エネルギー事業に対して、139件350億円のご融資を行ったほか、環境私募債につきましては、25件25億円を受託いたしました。当行のESG要素を考慮した評価に基づく、環境・社会事業への積極的な融資の取組みが評価され、2020年2月に第1回ESGファイナンス・アワード・ジャパンの融資部門において、銅賞を受賞いたしました。

【医療・介護】

医療・介護分野への取組みにつきましては、お取引先の開業等のご相談から事業計画のシミュレーションの策定までサポートしております。

2020年3月末現在の医療・介護向け融資の実績は、ご融資先数1,845先、ご融資残高1,972億円となっております。

【一次産業】

一次産業への取組みにつきましては、補助金や制度融資の活用サポートに加え、2020年5月に組成した「いよエバークリーン農業応援ファンド2号」の出資を活用することで、事業者のIT・大規模・6次産業化等の幅広いニーズにお応えできる体制を整備しております。

2020年3月末現在の一次産業向け融資の実績は、ご融資先数309先、ご融資残高150億円となっております。

【観光】

瀬戸内7県の行政連携体である一般社団法人せとうち観光推進機構とともに、せとうちDMOを構成する株式会社瀬戸内ブランドコーポレーションを当行は瀬戸内7県の地域金融機関、地元企業、日本政策投資銀行との共同出資により設立し、人員も派遣しています。また、「せとうち観光活性化ファンド」に続き、「ALL-JAPAN観光立国ファンド」へ出資し、瀬戸内を始めとした地域活性化に向けた観光関連産業を営む民間事業者の事業化をご支援しています。

4. 海運関連業への取組み

当行では、造船関連業者や海事関連業者を中心とした海事クラスターを従来から積極的にご支援しております。

業界全体を捉えたより質の高い情報収集によって、分析能力の向上やリスク管理の高度化を図っております。また、海事クラスター全体をご支援するため、事業性評価機能およびコンサルティング機能を強化してまいります。

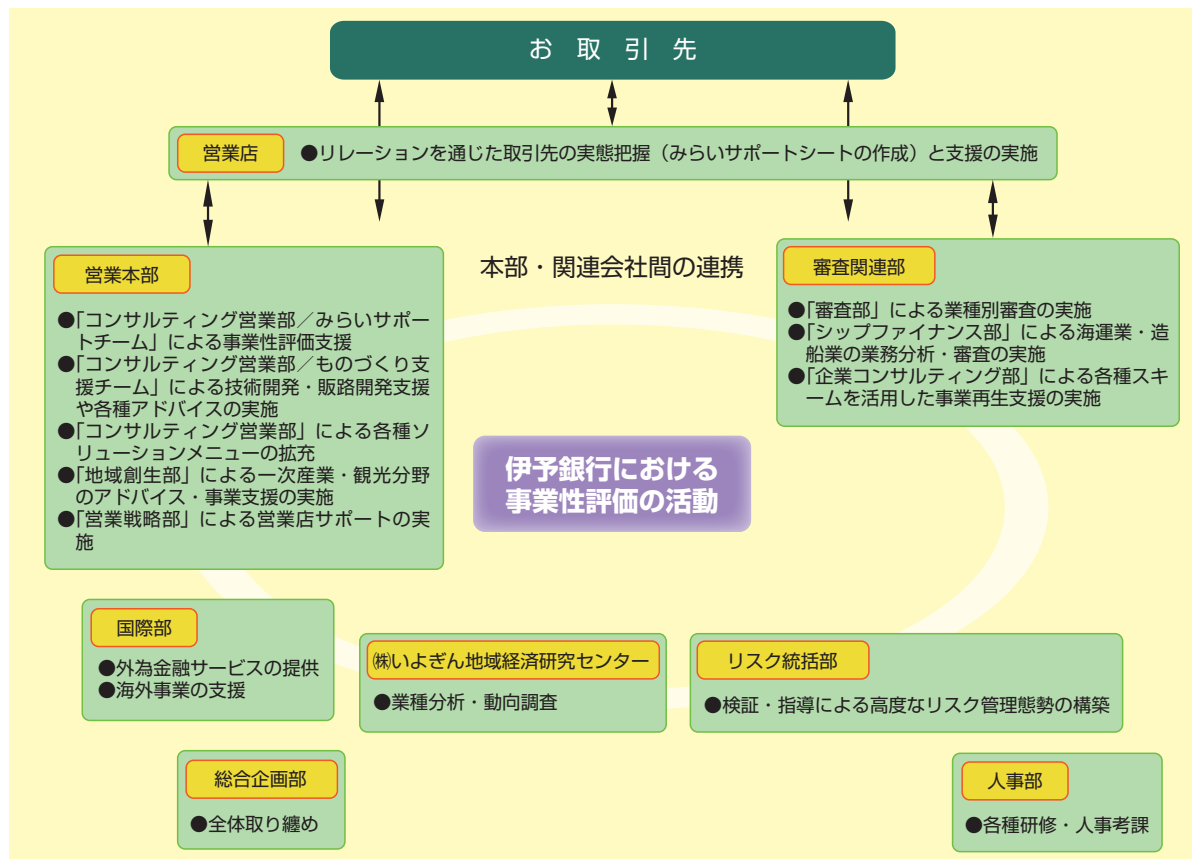
■海運関連業への取組みに関するベンチマーク

ベンチマーク	指標	
	2019年3月末現在	2020年3月末現在
外航海運事業者さま向け貸出残高	5,874億円	6,451億円

5. 事業性評価に基づく融資等の取組み

当行では、人口減少など今後の地域経済を取り巻く環境の変化を勘案し、さらに一歩踏み込んだお取引先の実態把握と、それに基づく最適な融資・ソリューション等の提供によってお取引先の事業の発展をサポートすることが、地域経済の支えや活性化につながるという考え方を改めて徹底するため、事業性評価への取組みを強化しております。

具体的には、地域経済の動向や将来性を分析する「経済・産業調査」や、取引先とのリレーションに基づいて個社の発展性、将来性を見極める「取引先の事業性評価」に、本支店が一体となって取り組んでおります。



■事業性評価に基づく融資等の取組みに関するベンチマーク

ベンチマーク	指標			
	2019年3月末現在		2020年3月末現在	
	お取引先数 (割合)	ご融資残高 (割合)	お取引先数 (割合)	ご融資残高 (割合)
金融機関が事業性評価に基づく融資を行っているお取引先数および同融資残高、ならびに、全与信先数および同融資残高に占める割合	3,274先 (13.6%)	13,756億円 (41.0%)	4,241先 (17.9%)	15,309億円 (44.2%)

5. 経営者保証に関するガイドラインへの取組み状況

当行は、2013年12月5日に公表された「経営者保証に関するガイドライン」を尊重し、経営者保証に依存しない融資の一層の促進を図るため、お客さまと保証契約を締結する場合やお客さまから既存の保証契約の見直しのお申し入れがあった場合、保証人のお客さまが本ガイドラインに即した保証債務の整理を申し立てられた場合には、本ガイドラインに基づき、誠実に対応するよう努めております。

<経営者保証に関するガイドラインとは>

中小企業の経営者の皆さまが金融機関に差し入れている個人保証について、保証契約を締結する際や金融機関等の債権者が保証履行を求める際における中小企業（債務者）・保証人・債権者の自主的なルールとして、経営者保証に関するガイドライン研究会（全国銀行協会および日本商工会議所が事務局）が定めたものです。
中小企業・保証人・債権者がガイドラインを自発的に尊重し、遵守することにより、経営者保証の課題や弊害を解消し、中小企業金融の業務の円滑化を通じて中小企業の活力を引き出し、日本経済の活性化に資することを目的としています。

<経営者保証に関するガイドラインに係る取組状況>

■新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合

項目	2019年度
$\{(①+②+③+④) \div ⑤\} \times 100$	16.8%
①新規に無保証で融資した件数	4,542件
②経営者保証の代替的な融資手法として、停止条件付保証契約を活用した件数	0件
③経営者保証の代替的な融資手法として、解除条件付保証契約を活用した件数	0件
④経営者保証の代替的な融資手法として、ABLを活用した件数	0件
⑤新規融資件数	27,097件

■事業承継時における保証の貰受け割合

項目	2019年度
新旧両経営者から保証貰受け = $\{⑥ / (⑥+⑦+⑧+⑨)\} \times 100$	9.5%
旧経営者のみから保証貰受け = $\{⑦ / (⑥+⑦+⑧+⑨)\} \times 100$	58.8%
新経営者のみから保証貰受け = $\{⑧ / (⑥+⑦+⑧+⑨)\} \times 100$	20.5%
経営者からの保証貰受けなし = $\{⑨ / (⑥+⑦+⑧+⑨)\} \times 100$	11.3%
⑥代表者の交代時において、旧経営者との保証契約を解除せず、かつ、新経営者との保証契約を締結した件数	37件
⑦代表者の交代時において、旧経営者との保証契約は解除しなかったが、新経営者との保証契約は締結しなかった件数	230件
⑧代表者の交代時において、旧経営者との保証契約を解除する一方、新経営者との保証契約を締結した件数	80件
⑨代表者の交代時において、旧経営者との保証契約を解除し、かつ、新経営者との保証契約を締結しなかった件数	44件

■保証契約の変更・解除、保証債務整理成約の件数

項目	2019年度
保証契約を変更・解除した件数	1,115件
ガイドラインに基づく保証債務整理の成約件数	5件