

[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. 伊予銀行は、諸法令等および伊予銀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伊予銀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>

伊予銀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、関連する伊予銀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	
		2023年3月末現在	2024年3月末現在
伊予銀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	8,739先	8,742先
	メイン先のご融資残高	1兆6,500億円	1兆7,868億円
	経営指標等が改善したお取引先数	5,936先	6,038先
	経営指標等が改善したお取引先のご融資残高	1兆2,796億円	1兆3,787億円

- (※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、伊予銀行が融資残高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 (2023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	23,490先	1,231先	2,727先	12,837先	2,025先	989先
	ライフステージ別ご融資残高	39,588億円	1,491億円	6,111億円	26,090億円	2,520億円	939億円

- (※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 (2024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	23,236先	1,143先	2,913先	13,205先	1,392先	963先
	ライフステージ別ご融資残高	42,770億円	1,666億円	9,132億円	25,593億円	2,205億円	1,013億円

- (※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 みらい起業塾」(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」の開催、起業家の発掘・成長支援を行う「愛媛イノベーションベース」との連携等、行政・地域産業支援機関と協力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3社と業務提携し、クラウドファンディングを活用したご支援に継続して取り組んでおります。現在、伊予銀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実施しています。今後も引き続き、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、地域で創業を検討される皆さまの事業化をご支援してまいります。

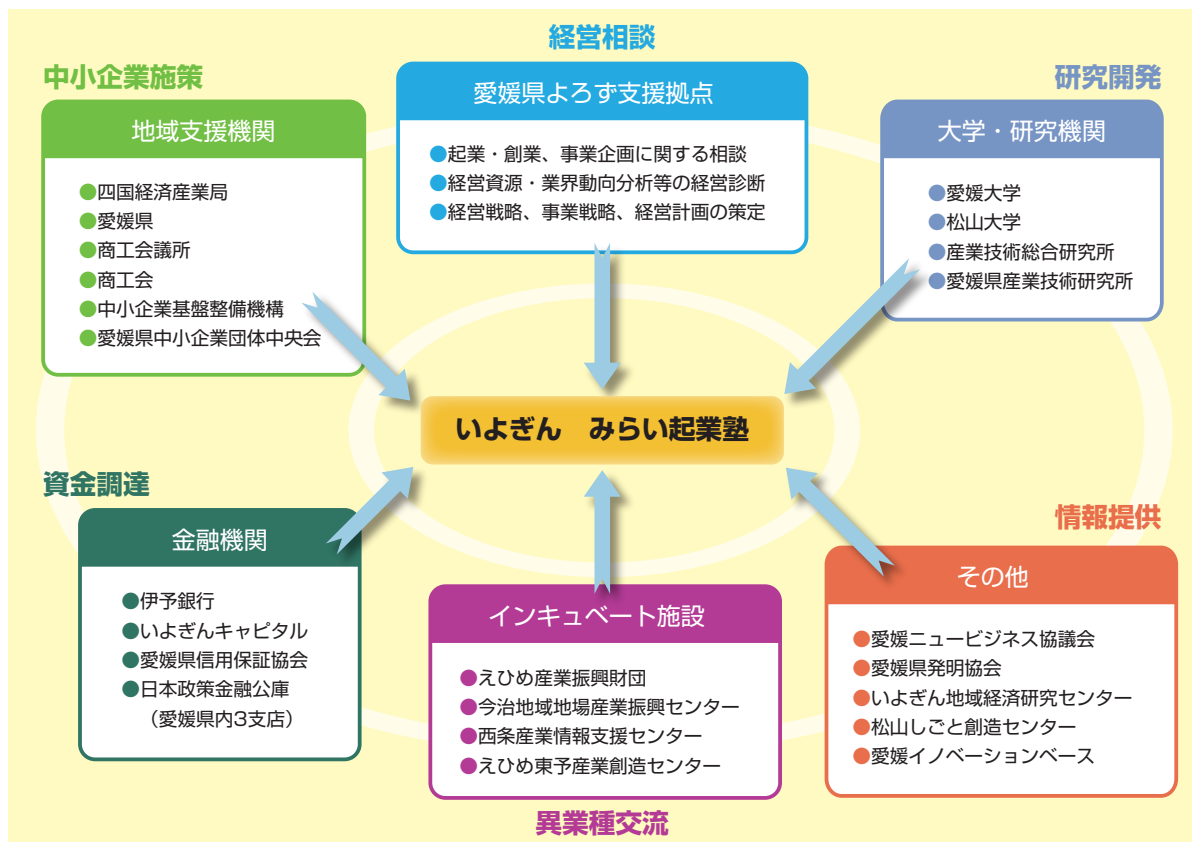
■創業・新規事業開拓のご支援に関するベンチマーク

ベンチマーク	項目	指標	
		2022年度	2023年度
創業支援先数	創業計画策定をご支援した先	375社	449社
	創業期のお取引先へのご融資(プロパー融資)	133社	166社
	創業期のお取引先へのご融資(信用保証付融資)	87社	132社
	政府系金融機関や創業支援機関へのご紹介先	30社	20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	11社	13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、経験を持つ人財を中心に構成している「ものづくり支援チーム」では、ものづくり関連企業の①技術開発支援、②生産性向上支援、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。

国際部門においては、国際部と中国・東南アジアの各地に派遣する海外駐在員が密接に連携しながら、お客さまの販路拡大や進出といった海外に関わるビジネスを支援しています。また、お客さまの多様なニーズに対応するため、ジェトロ、JICA等の公的機関や海外提携銀行、民間企業との連携強化に努め、支援機能の拡充に取り組んでいます。

■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 (2023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ご融資残高、ならびに、全お取引先数およびご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、同先のお取引先数に占める割合	1,651先	19,997先	8.3%
	ソリューションご提案先のご融資残高、および、同先融資残高のお取引先のご融資残高に占める割合	6,917億円	39,588億円	17.5%

(※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 (2024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ご融資残高、ならびに、全お取引先数およびご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、同先のお取引先数に占める割合	2,033先	19,812先	10.3%
	ソリューションご提案先のご融資残高、および、同先融資残高のお取引先のご融資残高に占める割合	7,571億円	42,770億円	17.7%

(※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 (2022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	105社	108社	11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 (2023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	105社	110社	9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	
	2022年度	2023年度
M&A支援を行ったお取引先数	29社	44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	
	2022年度	2023年度
ファンドの活用件数	10社	8社

(※) 伊予銀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、法人コンサルティング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	
	2022年度	2023年度
事業承継支援を行ったお取引先数	4,293社	4,388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) 伊予銀行は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。

<2024年度上期の商談会等の開催実績>

(海外事業関連)

実施時期	商談会名	実績
2024年6月	大連・地方銀行合同交流会2024	お取引先8社が参加

<2024年度上期の海外進出・取引の支援実績>

海外現地法人に関する資金支援実績
・ 海外現地法人向け直接融資（タイ、韓国） ・ スタンドバイLC（中国） ・ 国内親会社向け融資（ベトナム）
海外事業支援
・ マーケティング、調査（中国、香港、ベトナム、タイ、シンガポール、インドネシア） ・ 海外事業展開サポート（台湾、ベトナム、タイ） ・ 海外販路開拓サポート（中国、香港、ベトナム、タイ、シンガポール） ・ 海外仕入先開拓サポート（ベトナム） ・ 外国人材の紹介・採用にかかるサポート
愛媛県との連携
・ 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

お取引先に対する経営改善・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「審査部／企業サポート室」を中心に、本部・営業店が一体となって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活性化協議会、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	
		2022年度	2023年度
REVIC、中小企業活性化協議会のご利用先数	REVICのご利用先数	0社	0社
	中小企業活性化協議会のご利用先数	9社	17社

(※) 上記ご利用先のうち、伊予銀行主導によるものを計上。

3. 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

「伊予銀行の成長は地域の発展とともにある」という認識のもと、いよ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

伊予銀行は、「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) ANAグループとの連携による地域経済活性化

連携体	伊予銀行、ANAあきんど(株)
目 的	伊予銀行の地域ネットワークとANAグループが有する国内外のチャネルや人材を活用し、愛媛県の情報発信や地域資源を活かした商品開発・販路拡大などに取り組む
取組内容	ANAグループやShikokuブランド(株)と連携し、四国産品の販路拡大や商品輸送等の枠組み構築を目指す商談会「四国フェア」を羽田空港内で開催 また、「養殖マグロを活用したサステナブルツーリズム事業」等の観光資源の磨き上げやプロモーション支援を連携して実施

(2) 観光まちづくり推進による地域経済活性化

A. 大洲市

連携体	伊予銀行、大洲市、バ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 伊予銀行・(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 2020年7月、分散型ホテル「NIPPONIA HOTEL大洲 城下町」および日本初木造天守での城泊「大洲城キャッスルステイ」を開始

B. 今治市

連携体	愛媛県、今治市、鈍川温泉組合、玉川みらいプロジェクト スローリバース
目 的	鈍川温泉を中心とした玉川地区の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	IRCがまちづくりの指針となるランドデザインを策定し、域内の宿泊・観光施設の改修工事や鈍川温泉の泉質調査を実施 今治市が「玉川地区ランドデザイン推進協議会」を設立し、官民が連携し中長期的な観光まちづくりに向けた施策を展開

(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
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) SDGsを切り口とした官民連携による地域課題解決に向けた取組み

連携体	伊予銀行、西条市、(株)西条産業情報支援センター、西日本電信電話(株)、(株)愛媛銀行、愛媛大学
目 的	各社が所有している人材、ノウハウ、ネットワークを活用し、「持続可能な西条市」の実現に向けて、SDGsを切り口とした「地域課題の解決」と「地域経済の循環」の両立を目指す
取組内容	産官学で(一社)西条市SDGs推進協議会を設立して、西条市の地域課題の洗い出しを行い、SDGsパートナーの募集により組織を拡大し、自立化に向けたWGの立ち上げや事業スキームを構築

(5) オープンイノベーションによる地域活性化

連携体	伊予銀行・愛媛大学・合同会社アंकアンドパートナー
目 的	若者のアイデアを活用し県内企業の課題解決を図ることで、次世代の人財育成および新事業の創出を目指す
取組内容	独創的なアイデアをもつ若者の発掘、徹底したメンタリングによる若者の育成、新事業の創出

■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			
	2023年3月末現在		2024年3月末現在	
	先数 (割合)	融資残高 (割合)	先数 (割合)	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	6,090先 (25.9%)	20,757億円 (52.4%)	6,349先 (27.3%)	23,591億円 (55.2%)

4. 経営者保証に関するガイドラインへの取組み状況

伊予銀行は、「経営者保証に関するガイドライン」を尊重し、お客さまと保証契約を締結する場合、保証契約が必要となる理由及び保証契約の変更・解除の見込みについて、お客さまに個別具体的な説明を実施します。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、もしくは、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、中小企業金融の実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	2024年度上期
$\{(①+②+③+④) \div ⑤\} \times 100$	63.3%
①新規に無保証で融資した件数	5,986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	9,464件

■事業承継時における保証の貰受け割合

項目	2024年度上期
新旧両経営者から保証貰受け = $\{⑥ \div (⑥+⑦+⑧+⑨)\} \times 100$	0.0%
旧経営者のみから保証貰受け = $\{⑦ \div (⑥+⑦+⑧+⑨)\} \times 100$	26.3%
新経営者のみから保証貰受け = $\{⑧ \div (⑥+⑦+⑧+⑨)\} \times 100$	41.9%
経営者からの保証貰受けなし = $\{⑨ \div (⑥+⑦+⑧+⑨)\} \times 100$	31.9%
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	0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	71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	113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	86件

■保証契約の解除、保証債務整理成約の件数

項目	2024年度上期
保証契約を解除した件数	312件
ガイドラインに基づく保証債務整理の成約件数	3件