

地域密着型金融推進計画の取組み状況（平成 25 年 4 月～平成 28 年 3 月）

平成 28 年 5 月 13 日

千葉興業銀行

1. 地域密着型金融の推進（平成 25 年度～27 年度）に関する基本的な考え方

（1）当行の企業理念について

「地域とともに お客さまのために 『親切』の心で」

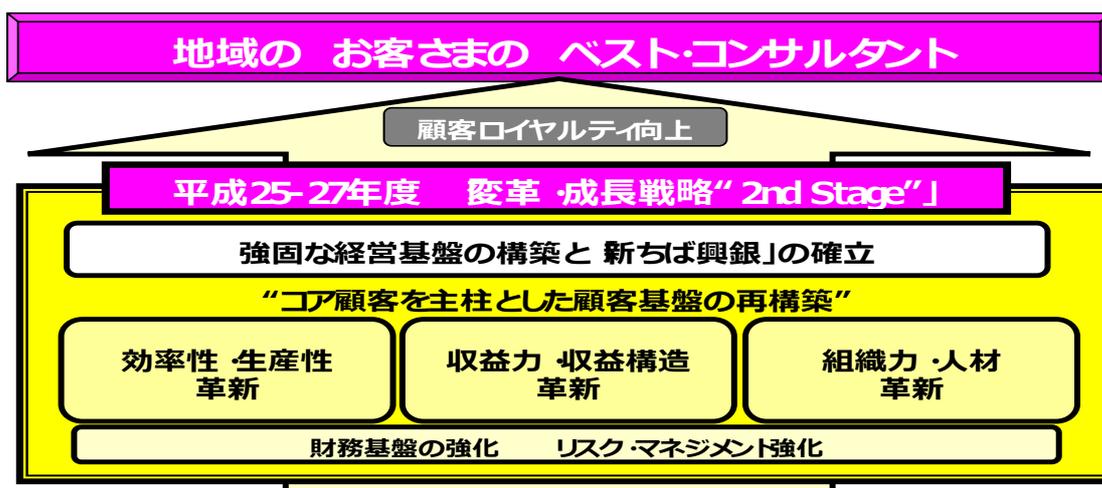
- 私たちは、地域とともに歩む銀行として、人々の幸せを求めて、豊かなふるさとづくりに努めます。
- 私たちは、積極的にお客さまのニーズに応え、創造性を発揮し、より質の高いサービスの提供に努めます。
- 私たちは、心のふれあいを大切に、自己を磨き、親切ナンバーワンをめざします。

この企業理念の実践こそが、地域密着型金融の実現そのものであると考え、当行は、円滑な資金供給を担うだけでなく、地域の中小企業等に対する経営支援や地域経済の活性化に積極的に貢献し、地域金融機関としての責務を果たしていきたいと考えております。

（2）平成 25-27 年度中期経営計画について

当行では、平成 25 年 4 月より新たな中期経営計画「変革・成長戦略“2nd Stage”」がスタートしております。当計画においては「地域の お客さまの ベスト・コンサルタント」の実現に向け、今後 3 年間における経営課題を「強固な経営基盤の構築と『新ちば興銀』の確立」とし、その課題達成のため「コア顧客を支柱とした顧客基盤の再構築」をコア戦略とし取り組んでまいります。

この中期経営計画における重点施策の実行を通じ、お取引先企業の成長支援・経営支援を主とした地域密着型金融の推進に積極的に取り組み、地域やお客さま、そして当行の成長・発展を目指してまいります。



（3）地域密着型金融推進に関する基本方針

当行は、地域密着型金融の推進にあたり、①顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮、②地域の面的再生への積極的な参画、③地域や利用者に対する積極的な情報発信の取組みを、中長期的な視点に立ち、全行的取組みとして継続的に推進し、当行顧客基盤の拡大及び収益力・財務健全性の向上に繋げてまいります。

2. 地域密着型金融の取組み状況について（平成 25 年 4 月～平成 28 年 3 月）

平成 25 年 4 月～28 年 3 月における取組み実績は、次のとおりです。

（1）顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

顧客企業のライフステージの見極めと最適なソリューションの提案に努めております。

①創業・新事業開拓を目指す企業に対する支援

【対応方針】

- 公的な補助金や制度融資、企業育成ファンド等を活用し、事業立ち上げ時の資金需要へ積極的にお応えしております。
- 産官学連携を活用し、企業の技術評価と製品化・商品化、販路開拓、人材確保等を支援しております。

【平成 25 年 4 月～平成 28 年 3 月における取組み実績】

- ◇ 1 次産業と 2 次産業、3 次産業とを結合した 6 次産業化事業体への投資や育成支援を目的とする『ちば農林漁業 6 次産業化ファンド』へ出資参加（25 年 5 月）
- ◇ 創業・起業をサポートする『創業補助金』制度に係るご相談対応：44 件（当行が認定支援機関として支援：24 件、外部機関との連携：20 件）
- ◇ 中小企業庁の中小企業ネットワーク強化事業「ミラサポ」を活用、当行取引先 7 社に対し専門家派遣を実施（新規事業計画等 3 件、ものづくり申請支援 3 件、海外展開支援 1 件）
- ◇ 渋谷で行われる國學院大學ホームカミングデーに、当行取引先を中心に 10 社が取り扱う千葉県名産品を出品。約 2,000 人の来場者があり、当行取引先の商品の対外 PR に寄与（27 年 10 月）
- ◇ 聖徳大学学園祭に当行取引先を中心に 13 社が参加し「千産千商 2015」を開催。約 10,000 人の来場者があり、当行取引先の商品の対外 PR や新商品のマーケティングに寄与（27 年 11 月）

②成長段階にある企業に対する支援

【対応方針】

- ビジネスマッチングや技術開発支援による販路拡大支援、海外進出等の新たな事業展開に向けた情報の提供、事業拡大に必要な調達手段の多様化への対応等、積極的に支援しております。
- 中小機構等の公的機関、地方公共団体や中小企業支援団体、他の金融機関等と連携し、企業が成長する過程で必要なサポートを行っております。

【平成 25 年 4 月～平成 28 年 3 月における取組み実績】

- ◇ 中堅・中小企業の海外進出サポート体制を強化するため、フィリピンの大手商業銀行「BDOユニバンク」との業務提携を開始（25 年 7 月）
- ◇ ベトナムの大手商業銀行「ベトコムバンク」、インド商業銀行大手「インドステイトバンク」と業務提携（25 年 12 月・26 年 1 月）、中堅・中小企業の海外進出サポートを強化
- ◇ 業務提携したフィリピン BDO ユニバンクより当行取引先のフィリピン現地法人に対し直接融資を可能とする、スタンドバイクレジットを実行、中小企業の資金調達多様化を支援（26 年 1 月）
- ◇ 中堅・中小企業の海外進出支援を目的として、経済産業省・外務省による海外展開一貫ファストパス制度へ参加（26 年 2 月）
- ◇ 日本政策金融公庫千葉支店と連携した「ちば興銀・日本公庫連携融資『ウイズ』」の活用により、県内企業 5 社にご融資
- ◇ JETRO 食品輸出商談会に参加。当行取引先 10 社が千葉市内ホテルでの海外バイヤーとの商談会に参加（26 年 3 月）
- ◇ 中堅・中小企業の海外展開支援の一環として、㈱フォーバル（東証 1 部）と海外進出

- コンサルで業務提携。同社の強みである ASEAN 4 カ国（インドネシア、カンボジア、ベトナム、ミャンマー）への進出支援体制を強化（26 年 5 月）
- ◇ ベトナム進出を検討している企業への情報提供として、ベトナム・ビジネスセミナーを開催。講師陣には、(株)フォーバル、国際協力銀行、ベトコムバンク、MasterCard グループ アクセスプリペイド社を招聘、45 社が参加（26 年 8 月）
 - ◇ 県内企業の海外販路拡大支援の一環として、ジェトロ主催「ジェトロ食品輸出商談会 in 千葉 2014」に協力し、取引先企業の商談会を誘致（26 年 8 月）
 - ◇ 業務提携先ベトコムバンクを取引先企業に紹介。ベトナム南部にできる日系商業施設に進出する現地法人に対し、経常口座や従業員給与口座作成を支援（26 年 8 月）
 - ◇ 中堅・中小企業の海外展開において「ひと」に関する課題へお応えする体制づくりとして国際研修協力機構と業務提携（26 年 10 月）
 - ◇ 業務提携した国際研修協力機構を講師に招き、外国人技能実習制度に関するセミナーを開催。当行取引先 22 社が参加（26 年 12 月）
 - ◇ 日本政策金融公庫横浜支店と連携した「ちば興銀・日本公庫連携融資『ウイズ』」の活用により、タイへの海外直接投資に係るご融資を実施（26 年 12 月）
 - ◇ 海外進出や事業承継など地元企業の経営課題に対応するため、中小企業基盤整備機構と業務連携・協力に関する覚書を締結（27 年 1 月）
 - ◇ 取引先企業の円安対策支援の一環として、為替デリバティブ商品を提供する(株)FPG 証券と業務提携（27 年 1 月）
 - ◇ 「ちば興銀経営塾」創設 10 周年記念事業として、同塾の卒業生を中心に視察団を結成し、ベトナム投資環境調査を実施。当行取引先 13 社が参加（27 年 2 月）
 - ◇ 中堅・中小企業の海外展開支援の一環として(株)プロネクサス（東証 1 部）と海外進出コンサルで業務提携。台湾を中心にアジア各国への進出支援体制を強化（27 年 3 月）
 - ◇ 平成 27 年度海外ビジネス戦略推進支援事業（中小機構）の補助金への申請サポートを実施（27 年 5 月）
 - ◇ 海外実務動画サービスの「PRO.ch(プロチャンネル)」を導入し、企業向けにサービス提供を開始（27 年 8 月）
 - ◇ 海外進出コンサル会社の(株)日刊工業グローバルビジネスサポートと業務提携（27 年 8 月）
 - ◇ ASEAN ビジネスセミナーを開催し、マレーシアハラルビジネスに関する情報提供を実施（27 年 9 月）
 - ◇ 中小企業基盤整備機構関東本部、千葉県信用保証協会および県内 11 金融機関との 3 者連携について発案し、事業承継や海外展開に関する協力を目的とした覚書を締結（27 年 10 月）
 - ◇ 企業の中国進出を支援するため、中国工商银行との業務提携を開始（27 年 12 月）
 - ◇ (株)プロネクサスが提供する「ライブ中継相談デスク」を設置。海外事業展開する企業に対して現地法制度やビジネス環境に密着した情報を提供。デスクは無料相談窓口（事前予約制）として設置（28 年 3 月）

③ 経営改善・事業再生が必要な企業に対する支援

【対応方針】

- 経営課題の把握と分析による取引先企業の事業持続可能性を踏まえた経営改善・事業再生等に対して積極的に取組んでおります。
- 経営改善・事業再生支援の実効性を向上させるため、行員のスキルアップに取り組んでおります。

【平成 25 年 4 月～平成 28 年 3 月における取組み実績】

- ◇ 経営改善支援先 297 先を中心に経営改善支援・事業再生支援へ積極的に取組み
 - ・ 「中小企業再生支援協議会」2 次対応決定先： 68 先
 - ・ 「中小企業再生支援協議会」扱い D D S スキーム実行先： 5 先
 - ・ 経営改善計画策定先： 150 先
 - ・ 経営改善支援による債務者区分ランクアップ先： 44 先
 - ・ 認定支援機関申請先： 55 先（千葉県 54 先、東京都 1 先）

- ・「産業復興機構」「東日本大震災事業者再生支援機構」買取り実施先： 6先
- ・取引先課長研修会開催： 71名参加

④事業承継が必要な企業に対する支援

【対応方針】

- 事業承継問題は当該企業の存続のみならず、取引先との商流、従業員の雇用、地域への影響等も大きいことから、経営者へ積極的に関与しております。
- 必要に応じて税理士や弁護士等の外部専門家と連携し、自社株評価や相続税試算等を行い、相続や自社株譲渡の対策、後継者の株式買取資金を支援しております。
- 資産の承継以外にも、事業の見直し（第二創業）、ノンコア事業の切り離し、M&A、後継経営者の人材育成等、存続に必要な提案を積極的に行っております。

【平成 25 年 4 月～平成 28 年 3 月における取組み実績】

- ◇相続関連業務のサポート体制拡充のため、「株式会社山田エスクロー信託」（25年8月）、「株式会社朝日信託」（26年12月）との業務提携を開始
- ◇事業承継解決策の一つであるM&Aへの取組み強化を目的に、「株式会社AGSコンサルティング」、「株式会社FPG」、「山田ビジネスコンサルティング株式会社」、「山田FAS株式会社」との業務提携を開始
- ◇千葉県よろず支援拠点（公益財団法人千葉県産業振興センター）との共催セミナーを3回実施
- ◇次世代経営者の育成支援として『ちば興銀経営塾』を運営
【第5期生】参加30名・25年6月～26年9月・講座15回
【第6期生】参加36名・27年5月～28年10月・講座15回
- ◇ちば興銀経営塾5期生による台湾視察において、台湾行政院との意見交換や現地企業訪問を実施（26年5月）
- ◇業務提携先の日本M&Aセンター仲介により、M&A案件8件成約
- ◇業務提携先のAGSコンサルティングの紹介案件8件成約。
- ◇M&Aにかかる当行の取組みが評価され、日本M&Aセンター「第三回バンクオブザイヤー表彰式」において、「アクティベーション賞」を受賞（27年6月）
- ◇当行紹介により「東京中小企業投資育成株式会社」の新規投資1先成立（27年9月）
- ◇平成27年10月に締結した「海外展開・事業承継等に係る業務連携・協力に関する覚書」に基づく取組みの一環として、千葉県信用保証協会と情報交換・勉強会を実施（28年2月）
- ◇当行提携先である㈱日本M&Aセンター主催のM&Aセミナーへ後援（28年2月）
- ◇千葉県信用保証協会・事業承継サポート保証「みらい」を活用した初案件を実行（28年3月）
- ◇当行行員が「M&Aシニアエキスパート」試験に2名合格。千葉県内金融機関で本資格保有者の在籍は当行のみ
- ◇事業承継に関する相談： 302先（本部サポート実施案件）
- ◇相続に関する相談： 333先（本部サポート実施案件）
- ◇M&Aニーズ対応： 527件（本部サポート実施案件）

（2）地域の面的再生への積極的な参画

【対応方針】

- 「医療・介護・福祉」や「農林水産」といった成長分野事業の育成を通して地域経済の活性化に繋げております。
- 地方公共団体や中小企業支援団体と連携し、地域情報の収集・蓄積と分析、ノウハウ・人材の提供を行っております。

【平成 25 年 4 月～平成 28 年 3 月における取組み実績】

- ◇平成 25 年 9 月 2 日発生の突風等による被災者に対する「災害復旧支援資金『頑張ろう！千葉』」ならびに「災害復旧支援ローン」の取扱い開始（25 年 9 月）
- ◇メガソーラ建設取組み支援： 融資実行額 4,452 百万円（15 件）
- ◇「北海道銀行」と連携した地元物産展を開催
 - ・千葉県の物産販売と観光PR（25 年 8 月、札幌ドーム球場）
 - ・北海道物産展（25 年 9 月、QVC マリンフィールド）
- ◇JR 東日本による地域再発見プロジェクト「上野駅地産品ショップ『のもの』」を共催、当行お取引先 5 社が千葉県物産品等の販売へ参加（25 年 7 月）
- ◇次世代を担う子どもたちを対象とする金融教育・しごと体験イベント「夏休み体験隊『サマーキッズ・スクール 2014』」を開催、県内小学生 27 名が参加（26 年 8 月）
- ◇インターンシップの受入れ、県内大学・短大生 29 名が参加（26 年 8 月）
- ◇各営業店において職場見学の受入れ（県内小・中学生、高校生 42 名が来店・見学）
- ◇千葉県農林水産部と営業統括部ソリューション支援室とのアグリビジネス（農林・畜産・園芸・販路等）に関する勉強会を開催、施策提言を実施（25 年 9 月～26 年 1 月）
- ◇医療系コンサルティング企業（1 社）及び医療分野に強い税理士法人（1 社）と新たにビジネスマッチング契約を締結、医療経営コンサルティング及び医療承継への取組みを強化
- ◇取引先医療法人の相続・事業承継対策として、前理事長である実父から現理事長（息子）への医療法人出資持分贈与について、相続時精算課税制度を活用し、納税資金をファイナンス支援（26 年 3 月）
- ◇医療・介護事業者の多いエリアの担当店に医療推進リーダー 21 名設置。コンサルティング機能発揮により、医療・介護関連で 33 件の新規取引を開始（26 年 9 月）
- ◇REVIC「地域ヘルスケア産業支援ファンド」へ出資。千葉県内のみならず医療・介護・ヘルスケア事業者への支援を強化（26 年 11 月）
- ◇全国高校生金融経済クイズ選手権「エコノミクス甲子園」千葉大会を千葉銀行と共同開催、県内高校生 48 名が参加（26 年 12 月）
- ◇南房総市と包括連携協定（26 年 12 月）、館山市と包括連携協定（27 年 2 月）、鴨川市・鋸南町と連携協定（27 年 2 月）締結。いすみ市・勝浦市・銚子市・茂原市（27 年 7 月）、旭市・富津市（27 年 8 月）、柏市・白井市・千葉県税理士会・千葉県商工会連合会（27 年 9 月）、匝瑳市・御宿町（27 年 11 月）、千葉県商工会議所連合会（27 年 12 月）、君津市（28 年 3 月）と連携協定締結、地域再生・活性化の取組みを積極的に支援
- ◇千葉県内の環境変化（高齢化の進展、地域包括ケアシステム対応、医療の提供体制の変化等）を踏まえ、医療経営士試験合格に注力。平成 26 年度は、医療経営士 1 級に 1 名、3 級に 54 名が合格。医療経営士合格者累計 63 名（27 年 3 月）
- ◇医療推進リーダー向けに 6 回の外部講師を招聘し勉強会を開催。医療・介護関連で上期は 33 件、下期は 47 件の新規取引を開始（27 年 3 月）
- ◇地方創生の取組みとして、南房総市と連携し、同市内の農業法人に対して、「南房総市中小事業及び雇用創出支援事業」の補助金制度を活用したコンサルティングを行い、補助金と合わせて設備資金をファイナンス支援（27 年 7 月）
- ◇27 年度上期において医療・介護関連で 60 件（前年同期比+27 件）の新規取引を開始（27 年 9 月）
- ◇個人向けの開業医ローンに加え、新たに医療法人も対象とした「ちば興銀メディカルローン（シャープファイナンス株式会社保証付）」の取扱いを開始（27 年 11 月）
- ◇診療報酬・調剤報酬債権の流動化サービスの提案にかかるビジネスマッチング契約を芙蓉総合リース株式会社と締結（27 年 12 月）
- ◇農業事業者向け新商品として、「ちば興銀アグリローン」を発売開始。各自治体が推進する「地方版総合戦略」の施策（事業の多角化、新規就農者の増強など）に対応（28 年 1 月）
- ◇千葉支店ホールにおいて、平成 30 年に迫る診療報酬・介護報酬同時改定の方向性と改定後の成長戦略をテーマとした、介護事業者向けのセミナーを開催（28 年 2 月）

(3) 地域や利用者に対する積極的な情報発信

「地域密着型金融の推進」に関する取組みの実績については、さまざまな機会を捉え、ホームページやディスクロージャー誌等で積極的に情報開示を行なっております。

【平成 25 年 4 月～平成 28 年 3 月における取組み実績】

- ◇ 当行ホームページに「『地域密着型金融推進計画（平成 25 年 4 月～平成 28 年 3 月）』の取組み状況」を掲載、当行の「地域密着型金融の推進に関する基本的な考え方」「地域密着型金融の取組み状況」等を紹介
- ◇ ディスクロージャー誌、ミニ・ディスクロージャー誌の他、情報誌『こうゆう』においても地域密着型金融の推進への取組み事例等を紹介
- ◇ ニュースリリースを 489 件発信（平成 25 年 4 月～平成 28 年 3 月）、当行の施策や CSR の活動等に関する情報を発信

以上

3. 数値目標

取組み項目	数値目標 (平成 25 年 4 月～ 28 年 3 月)	実績 (平成 25 年 4 月 ～28 年 3 月)	進捗率 (%)
創業・新事業支援融資	150 件以上	95 件	63%
営業斡旋、ビジネスマッチング等の数	300 件以上	1,404 件	468%
各種講演会、セミナーの開催数	50 回以上	102 回	204%
個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資	融資実行件数 150 件以上	融資実行件数 103 件	68%
海外進出支援相談件数	30 件以上	75 件	250%
経営改善支援取組み率(注 1)	11% 以上	12.5%	113%
経営改善支援先に対する経営改善計画策定先数	100 先以上	150 先	150%
経営改善支援先に対する債務者区分アップ率(注 2)	10% 以上	16.1%	161%
再生計画策定率(注 3)	10% 以上	36.5%	365%
事業再生に向けた取組み先数(注 4)	30 先以上	113 先	376%
事業承継案件への関与数	100 社以上	302 件	302%
経営革新等支援機関対応件数	100 件以上	208 件	208%

(注 1) 経営改善支援取組み率=経営改善支援先(正常先除く)/期初債務者数(正常先除く)

(注 2) 経営改善先に対する債務者区分アップ率=経営改善支援先のうち期初比債務者区分アップ先/経営改善支援先数(正常先除く)

(注 3) 再生計画策定率=再生計画策定先数(正常先除く)/経営改善支援先数(正常先除く)

(注 4) 中小企業再生支援協議会支援決定、千葉中小企業再生ファンド活用、RCC企業再生スキーム活用、DES・DDSの活用、再生企業に対するエグジットファイナンス実行、外部コンサルティング会社活用等の先数