

# 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 26 年 9 月)

平成 26 年 11 月 7 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」

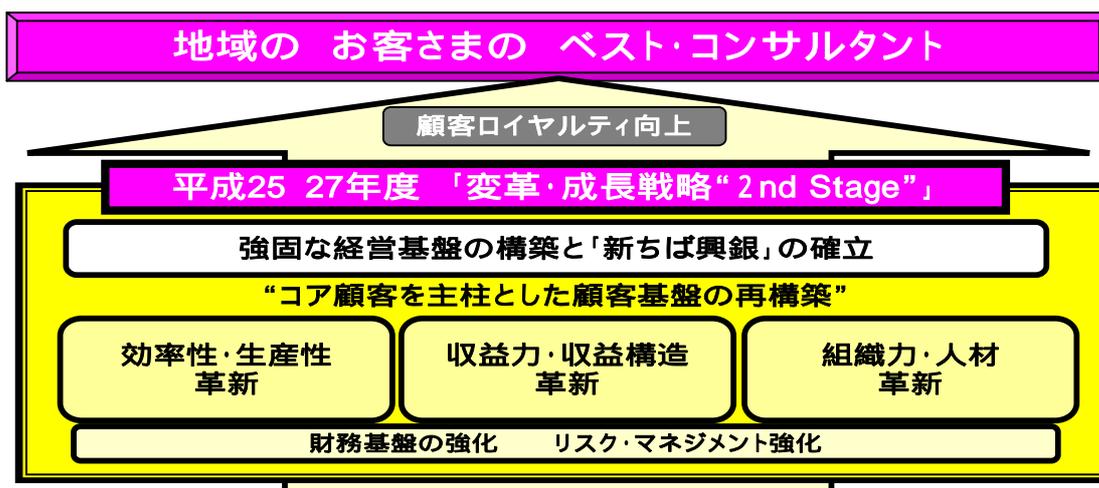
- ▶私たちは、地域とともに歩む銀行として、人々の幸せを求めて、豊かなふるさとづくりに努めます。
- ▶私たちは、積極的にお客さまのニーズに応え、創造性を発揮し、より質の高いサービスの提供に努めます。
- ▶私たちは、心のふれあいを大切に、自己を磨き、親切ナンバーワンをめざします。

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くと考えております。

### (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、顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮、地域の面的再生への積極的な参画、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 26 年 9 月）

平成 25 年 4 月～26 年 9 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。

#### 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 26 年 9 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：34 件（当行が認定支援機関として支援：16 件、外部機関との連携：18 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 6 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 2 件、海外展開支援 1 件）
- ◇ 聖徳大学学園祭に当行取引先 13 社が参加し「千産千商 2013」を開催。当行と産学連携協定を結んでいる聖徳大学短期大学部学生と当行取引先コーシン乳業が共同開発した「ちばたま・にゅうプリン」を販売（25 年 11 月）

#### 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。
- J E T R O 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 26 年 9 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『ウィズ』」の活用により、県内企業 5 社にご融資
- ◇ J E T R O 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、(株)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、經常口座や従業員給与口座作成を支援（26年8月）

## 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り組んでおります。
- 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 26 年 9 月における取組み実績】

- ◇経営改善支援先 233 先を中心に経営改善支援・事業再生支援へ積極的に取り組み
  - ・「中小企業再生支援協議会」2 次対応決定先： 51 先
  - ・「中小企業再生支援協議会」扱い D D S スキーム実行先： 2 先
  - ・経営改善計画策定先： 83 先
  - ・経営改善支援による債務者区分ランクアップ先： 27 先
  - ・認定支援機関申請先： 20 先（千葉県 19 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
  - ・与信業務連絡会開催： 71 名参加

## 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 26 年 9 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」との業務提携を開始（25年8月）
- ◇次世代経営者の育成支援として『ちば興銀経営塾』を運営（25年5月開講、第5期生30人参加）、中期経営計画策定講座など全15回の講座開催（25年6月～26年9月）
- ◇ちば興銀経営塾塾生・卒業生合同企画として、一流経営者の勝てるファッションをテーマに「経営者のためのスタイルアップセミナー」を開催（25年11月）
- ◇ちば興銀経営塾で、平成25年度卓越した技能者（現代の名工）に厚生労働省より表彰された当行取引先、神保勝司氏を招き「現代の名工までの道のり」と題した新春講演会を開催（26年1月）
- ◇業務提携先の日本M & Aセンター仲介により、M & A案件1件成約（26年3月）
- ◇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）
- ◇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A G Sコンサルティング」との業務提携を開始（26年9月）
- ◇事業承継に関する相談： 120 先（本部サポート実施案件）
- ◇相続に関する相談： 184 先（本部サポート実施案件）
- ◇M & A ニーズ対応： 77 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 26 年 9 月における取組み実績】

- ◇ 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 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）
- ◇ 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 54 名が参加（25年12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）
- ◇ 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3級試験に29名（累計39名）が合格（26年7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）

## (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 26 年 9 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 -27 年度）』を掲載、当行の「地域密着型金融推進の考え方」「地域密着型金融取組み項目」等をご紹介
- ◇ ディスクロージャー誌『2014 千葉興業銀行レポート』を発刊、「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」について、取組み事例等を紹介
- ◇ ニュースリリースを 148 件発信（平成 25 年 4 月～平成 26 年 9 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 ~ 26 年 9 月)	進捗率 (%)
創業・新事業支援融資	150 件以上	42 件	28%
営業斡旋、ビジネスマッチング 等の数	300 件以上	657 件	219%
各種講演会、セミナーの開催数	50 回以上	40 回	80%
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 51 件	34%
海外進出支援相談件数	30 件以上	31 件	103%
経営改善支援取組み率(注 1)	11% 以上	10.3%	94%
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	83 先	83%
経営改善支援先に対する債務者 区分アップ <sup>°</sup> 率(注 2)	10% 以上	11.9%	119%
再生計画策定率(注 3)	10% 以上	20.8%	208%
事業再生に向けた取組み先数(注 4)	30 先以上	49 先	163%
事業承継案件への関与数	100 社以上	171 件	171%
経営革新等支援機関対応件数	100 件以上	97 件	97%

(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<sup>°</sup>率 = 経営改善支援先のうち期初比債務者区分アップ<sup>°</sup>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