

地域密着型金融の恒久的な取組み計画（平成 21～22 年度）の進捗状況

地域密着型金融取組み項目（平成 21～22 年度）

（１）ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化

イ．創業・新事業支援機能の強化

産学官および外部機関等との連携を更に強化し、地域の中小企業の創業・新事業展開・育成を支援しております。「千葉元気印企業大賞」「ベンチャークラブちば」^(注1)および「ベンチャーカップ CHIBA」^(注2)などベンチャー企業を支援する取り組みを強化し、千葉県内における創業企業発掘・支援活動に努めてまいりました。特に「千葉元気印企業大賞」では、過去 15 回の運営全てに共催し、参加企業を推薦することで、お取引先の技術やサービスを広く紹介し地域企業の発展の支援を継続してまいりました。

また、「ベンチャークラブちば」で行われたビジネスプラン発表会へ発表企業を推薦し、お取引先の持つ優れたノウハウを紹介する場を提供することで、企業価値向上のお手伝いをしております。

千葉県の主要産業のひとつである農業につきましても、平成 21 年 11 月に千葉県農業信用基金協会^(注3)と提携した保証付融資の取り扱いを開始し、農業事業者への円滑な資金提供手段を拡充いたしました。

また、農業専担者の配置や行員による農業経営アドバイザー^(注4)の資格取得などにより、農業自体だけでなく農商工連携によるアグリビジネスの活性化にも注力しております。

(注 1) 「ベンチャークラブちば」は平成 14 年 3 月 18 日、千葉県経済団体を中心に、千葉県、金融機関、証券会社、監査法人等が参画して発足。ベンチャー企業の創出や事業促進、株式公開等に向けた支援を推進している投資会社、監査法人、銀行等のネットワーク化により、公的支援とも連携しながら地域経済の活性化に取り組むもので、当行も発足当初より実施委員会の一員となっております。

(注 2) 「ベンチャーカップ CHIBA」とは、財団法人千葉市産業振興財団が「ベンチャークラブちば」との共催により開催している表彰制度です。

(注 3) 農業信用保証保険法に基づき、農業者等が必要とする資金の円滑な融通を図るために設立された公的な保証機関「千葉県農業信用基金協会」が保証限度額の範囲内で保証する融資商品です。

(注 4) 平成 17 年に農林漁業金融公庫（現 日本政策金融公庫）が、質の高い農業経営支援を行うために各種（農業簿記、農地制度、農業政策、労務管理、経営診断、マーケティング）のノウハウを持つ人材を育成することを目的として創設した制度。農業経営アドバイザー審査会が年 2 回実施する試験・面接に合格した者に「日本政策金融公庫 農業経営アドバイザー試験合格者」の呼称が与えられる。

ロ．取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

多くの企業が課題とする売上増加について、販路拡大の有効な手法であるインターネット販売を紹介する「ネットショップ活用」セミナーを平成 22 年 6 月に開催し、44 社 66 名の方にご参加いただきました。また、聖徳大学短期大学部と連携し、千葉県産食材を中心とした商材を調理・試食・即売する「千産千商 2010」を平成 22 年 9 月に開催し 19 社の企業に出店いただきました。聖徳大学を会場とすることにより、学生・地元主婦層をターゲットにしたマーケティングの場ともなり、出店企業からは新たなビジネスのヒントになったとの評価をいただいております。

企業の持続的な成長を支援するための仕組みである「経営品質向上プログラム」の実践をサポートする「次世代経営研究講座」を平成 21 年 11 月から平成 22 年 4 月までに 2 会場各 12 回開催し 6 社のお客さまにご参加いただきました。また、各営業店単位のお客さまの集まりである興友会でも経営品質向上プログラムを紹介する講演を 7 会場（21 年度 5 会場、22 年上期 2 会場）で開催したほか、当行が運営するお取引先企業の次世代経営者育成支援の会である「ちば興銀『経営塾』」でも紹介を行うなど、多くのお客さまに企業変革の手法をご案内しました。

「ちば興銀『経営塾』」は、平成 20 年 10 月にスタートした第 3 期生（30 名）が平成 22 年 8 月に卒業し、平成 22 年 10 月からは新たに第 4 期生がスタートしております。「ちば興銀『経営塾』」は、地元企業の後継経営者の育成支援策であるとともに、事業承継等に関するソリューション機能の提供の場ともなっており、引き続き積極的に取り組んでまいります。

また、「事業承継」に対する経営相談・支援機能強化のため、ファイナンシャル・プランニング技能士（2級中小事業主資産相談業務）の資格取得を推奨し、当資格取得に向けた自己啓発支援制度「土曜セミナー」も実施した結果、平成21年4月より42名の当資格取得者が増加しております。

ハ. 景気後退局面における「資金繰りサポートをはじめとした地域中小企業支援活動の強化」

（イ）経営改善支援による取引先企業の支援・育成

「緊急保証制度」「貸出条件緩和債権の要件緩和」を活用した取引先企業の資金繰りサポートを図ると共に、「中小企業金融円滑化法」施行による条件緩和申出先に対する適切な対応と経営改善指導に積極的に取り組んでおります。また、厳しい経済環境を乗り越えるための「コンサルタント機能を発揮した経営課題解決に向けたサポート支援」の強化が求められており、平成22年度においてもより一層強化すべく取り組んでおります。

平成22年度は、取引先企業の足下業績・資金繰り等のモニタリングを強化したうえで、今後業績悪化懸念のある一部正常先を含め要注意先～破綻懸念先の中から286先を経営改善支援先として選定し、平成22年9月期までに累計26先のお取引先の債務者区分のランクアップを実施いたしました。今後も、お取引先に対する経営アドバイス・資金繰り体制再構築・経営改善計画策定支援を実施してまいります。また、事業継続性を検証するための事業評価の実施、実現可能性の高い計画策定支援を実施するため、企業規模に応じて中小企業再生支援協議会^(注5)及び経営コンサルティング会社等の外部専門機関を積極的に活用してまいります。

なお、営業店行員向けの「経営改善計画策定実践研修会」を開催し、現場ベースで取引先企業に対する経営アドバイス・経営改善計画策定支援に対応できる行員の育成にも積極的に取り組んでおりますが、平成22年下期においては、「経営改善計画策定実践研修会」に加え、「企業支援力育成基礎研修会」を開催し、行員の目利き能力と経営改善支援力の向上を図ってまいります。

（ロ）取引先企業に対する事業再生支援

地域金融機関として、地元中小企業の事業再生及び従業員の雇用確保は最大の使命であると認識し、抜本的な事業再生支援が必要な取引先企業に対し、引き続き中小企業再生支援協議会・事業再生ADR^(注6)・企業再生支援機構^(注7)・RCC^(注8)・外部コンサルティング会社と連携した再生支援に積極的に取り組んでおります。平成22年度は中小企業再生支援協議会の再生計画承認先3先の他、中小企業再生支援協議会二次対応先9先となっております。今後も、抜本的な事業再生支援のため中小企業再生支援協議会等を積極的に活用し、再生手法として協議会版DDS^(注9)・RCC企業再生スキーム^(注10)・千葉中小企業再生ファンド^(注11)を活用してまいります。

（注5） 産業活力再生特別措置法により各都道府県に設置され、企業再生に関する専門家が常駐し、公平・中立な機関として金融機関調整と再建計画策定支援を実施する公的な協議会です。

（注6） 事業再生についての「特定認証紛争解決事業者」として法務省の認定を受け、かつ産業活力再生特別措置法により経済産業大臣の認定を受けた事業者により行う事業再生です。平成22年3月末現在、事業再生実務家協会のみが認定業者です。

（注7） 平成21年、企業再生支援機構法により設立され、金融機関から債権の買取等により企業の再生を支援いたします。支援先企業名は公表されません。

（注8） 平成11年、住宅金融債権管理機構と整理回収銀行が合併し称号を整理回収機構(RCC)に変更いたしました。本来業務は不良債権の回収ですが、「企業再生第2部」が再生案件を担当いたします。

（注9） DDSとは、デット・デット・スワップの略で借入を資本金劣後ローンに変更することです。協議会版DDSの場合、金利は0.4%程度で15年一括返済。金融検査マニュアルにおいて債務者区分の判断において資本とみなすことができます。

（注10） RCCの再生業務は、企業再編ファンドスキーム・再生型信託スキーム等多岐にわたっております。RCCを活用することにより期限切れの青色繰越欠損金の活用等の税制上のメリットがあります。

（注11） 「官民一体型地域再生ファンド」として平成18年に投資約束金額20億円で組成されました。中小企業基盤整備機構が出資約束金額の45%を出資し、地域金融機関等が残りを出資しております。中小企業の事業再生案件について出資する公的ファンドです。

（2）事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

イ. 平成22年4月に発足した支店業務部ソリューション支援室（営業統括部リレーション強化チームより改組）では、各メンバーの専門性の高い知識を活かし、営業店だけでは難しいニーズの対応を行い、

お客さまに最も適したご提案を行っております。

過度に保証・担保に依存しない資金供給手段の取り組みとして、売掛債権や在庫などの動産を活用した資金提供を行っております。具体的には、診療・調剤報酬を流動化する債権流動化プログラムを6先に対して提供し、また債権譲渡による融資を平成22年上期中に60件実行しております。

平成21年11月からは千葉県農業信用基金協会との提携により、農業者向け融資制度の取扱いを開始し、農業事業者の方に対して資金提供手段を拡充したほか、平成22年8月には営業統括部ナレッジ企画室への農業専担者の配置や農業経営アドバイザーの資格取得などにより、千葉県の魅力ある地域資源のひとつである「アグリ」の活性化へ積極的に取り組んでおります。

ロ. 業績悪化企業に対しては、応急措置として「緊急保証制度」活用等による取引先企業の資金繰りサポートを実施すると共に、並行して経営課題解決に向けた経営改善計画策定支援を実施しております。今後もより一層強化すべく取り組んでまいります。

経営改善計画を策定した取引先企業に対しては、経営指導等のモニタリングを継続し、当行独自の融資制度であります「経営改善中小企業者向け融資制度」を活用しサポートを実施してまいります。

ハ. 中小企業再生支援協議会支援決定先等の再生企業に対するエグジットファイナンスについても、再生の実現性を十分検証したうえで、地元金融機関及び政府系金融機関との協調融資を前提に検討してまいります。

(3) 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

イ. 当行の情報機能・ネットワークを活用した支援

(イ) 販路拡大の手法や手段などについて情報提供を行い、お客さまのビジネスの拡大に貢献しております。具体的には平成22年6月に販路拡大の有力な手段となるネット販売を紹介する「ネットショップ活用」セミナーを開催し44社66名の方に参加いただきました。セミナー参加者への課題解決策の提案として、インターネットショップモール大手企業と連携し、ネットショップ出店希望企業には出店までのサポートを行いました。また、平成22年9月には、聖徳大学短期大学部と連携し、千葉県産を中心とした食品の展示・調理・試食・販売を行う「千産千商2010」を開催しております。

事業承継問題への対応につきましては、本部と営業店が協力し、ニーズが予想されるお取引先へのアプローチとフォローを継続的に行うとともに、具体的なニーズが発生した場合には、提携する税理士法人などと協力しご提案を行っております。

また、事業承継の出口のひとつであるM&Aについても、当行のネットワークを活用した提案を行い、成約案件も発生しております。

(ロ) 事業後継者の育成支援を目的としたちば興銀「経営塾」では平成22年上半期の活動として、中国経済視察、長寿企業研究などのカリキュラムを行ったほか、8月には第3期生23名が2年間の活動の区切りとなる修了式を迎えました。10月からは第4期生28名が新たに活動を開始しました。第4期生についても、中期経営計画策定講座や各種視察会など知識・見聞を広げるためのカリキュラムを提供し、次世代経営者育成支援を引き続いて行ってまいります。

(ハ) 千葉県内の元気な企業を発掘・紹介する「千葉元気印企業大賞」（フジサンケイビジネス・アイ主催、当行共催）において、参加企業の募集や推薦を行っております。千葉県知事賞が大賞となる本表彰制度は過去15回開催され、その全てにおいて当行から多くの企業を推薦し、多数の企業が受賞しております（昨年実績：29社推薦）。本年度も多くの企業を推薦し、お取引先の優れた技術やサービスを広く紹介する場として、今後も活動を支援してまいります。

(ニ) みずほコーポレート銀行とは平成19年11月に「地域社会貢献融資に関する業務協力覚書」を締結しており、同行の持つ豊富なノウハウと当行の地域情報をコラボレーションさせ、金融面からの地域活性化を図ってまいります。

ロ. 地域の利用者保護の徹底と利便性向上

お客さまからの信頼・ご期待にお応えしていくためには、お客さまの視点から業務の適切性を確保するとともに利便性の向上を図っていくことが大変重要であると考え、「お客さま保護等管理に関する基本方針」に基づき、お客さま保護管理態勢を一層強化することを目的として、常務取締役を委員長とする「お客さま保護等管理委員会」を開催しておりますが、その中で、説明義務を果たす態勢の一層の充実、お客さまから寄せられたご意見・要望・苦情への対応態勢の一層の充実、お客さま情報の管理態勢の一層の強化・充実、お客さまとの取引に係る利益相反の状況に応じた適正な対応を実施するための管理態勢の充実を図っております。

(イ) 地域の利用者保護の徹底をしていくために、商品・サービスの説明および情報提供を適切かつ十分に行い、法令改正や苦情・相談事例、問題事例等を踏まえた各種行内マニュアルの改訂を行い、各種研修・勉強会を通じ、適切な行員への周知徹底および教育を行い、また広告等の審査体制充実によるお客さまの適切な判断に役立つ表示をしていきます。

また、行内における情報セキュリティに関しての管理態勢の強化や情報セキュリティ管理システムの充実に着手する等、お客さま情報管理態勢の強化を図っております。

(ロ) 金融商品取引法の改正を踏まえ、平成 21 年 6 月より、お客さまの利益が不当に害されることのないよう、利益相反管理態勢を構築しております。お客さまの視点に立って、お客さまに「不当な不利益」が発生しないようリスク統括部が一元管理部署となり適正に管理しております。

(ハ) 金融円滑化法への対応として、当行は金融円滑化に向けた取り組みを推進するため、頭取を委員長とする「金融円滑化推進委員会」を設置しており、同委員会を中心に金融円滑化管理態勢の充実・強化に取り組んでおりますが、その取り組みにおいては、お客さまの視点に立った適正な対応が必要であることから、「お客さま保護等管理委員会」とも連携しながら取り組んでおります。

引き続き「お客さまに信頼される商品等説明・情報管理・利益相反管理等を行い、顧客保護管理態勢を堅固なものとする」取り組みの充実を図り、利用者保護の徹底と利便性向上に努めてまいります。

(ニ) お客さまの利便性向上を目指して、「お客さまの声カード」「お客さまアンケート」等からお客さまのニーズを吸収し、商品・サービスへの反映に努めてまいりました。

最近では、「変更届」「喪失届」のお客さま記載事項簡素化や、会員制ポイントサービスであるコスモスクラブのサービス見直し（会員制からポイント制への変更）等を行いました。

また、高齢者・障がい者に配慮した取組みの促進として、点字通知サービスの導入と「ハートフル応対マニュアル」の全営業店配布による受入れ態勢徹底、視覚障がい対応 ATM の全営業店設置を実施いたしました。

今後もお客さまの声に真摯に耳を傾け、更なる利便性向上に向けた対応に取り組んでまいります。

ハ. 当行の地域貢献活動等に関する情報開示の充実

お客さまに当行の地域貢献活動に関して正しくご理解いただけるよう、ミニ・ディスクロージャー誌、ディスクロージャー誌、ホームページ等さまざまな情報媒体を利用して情報開示の充実に努めてまいりました。また、タイムリーなニュースリリースやマスコミ取材対応により、報道機関を通じた紙面での情報開示等、パブリシティ強化に努めました。ディスクロージャー誌においては、正確な情報開示を可能にするべく、カラーユニバーサルデザイン^(注 12)を導入したほか、地域貢献活動の様子を撮影した写真を掲載する等、できるだけわかりやすい情報開示に努めてまいりました。今後とも、CS、環境への取り組み、地域貢献活動等地域に特化した CSR 活動を推進し、これら当行の企業活動に関する積極的な情報開示を行ってまいります。

(注 12) カラーユニバーサルデザインとは多様な色覚を持つさまざまな人に配慮して、なるべく全ての人に情報がきちんと伝わるように利用者側の視点に立つてつくられたもので、実際の照明条件や使用状況を想定して、どのような色覚の人にもなるべく見分けやすい配色とし、また「形の違い」「位置の違い」「線種や塗り分けパターンの違い」などを併用し利用者が色を見分けられない場合にも確実に情報が伝わる等の工夫をしたデザインです。

2. 数値目標

取組み項目	数値目標 (平成21年4月 ～23年3月)	平成21年4月 ～22年9月の実績	進捗率(%)
各種ベンチャー企業の表彰制度への推薦	10社	4社	40%
各種講演会、セミナーの開催数	50回以上	80回	160%
創業・新事業支援融資	150件	149件	99%
営業斡旋、ビジネスマッチング等の提案件数	500件以上	385件	77%
経営改善支援取組み率(注1)	13%以上	12.3%	94.6%
経営改善支援先に対する経営改善計画策定先数	30先以上	43先	143.3%
経営改善支援先に対する債務者区分ランクアップ率(注2)	15%以上	11.9%	79.3%
再生計画策定率(注3)	5%以上	10.6%	212%
事業再生に向けた取組み先数(注4)	5先以上	13先	260%
個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資	「動産・債権譲渡担保融資案件」200件 「顧客債権流動化取扱先数」10先	「動産・債権譲渡担保融資案件」166件 「顧客債権流動化取扱先数」6先	融資案件 83% 取扱先数 60%
2級ファイナンシャルプランニング技能士 (中小事業主資産相談業務)	50名増加	42名	84%
インターンシップの開催	50名以上	56名	112%
職場体験学習の開催	10回以上	19回	190%
年金等ライフプランニング相談会参加者数	5,000名以上	1,896名	37%

(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ランクアップ率=経営改善支援先のうち期初比債務者区分ランクアップ先/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