

地域密着型金融の恒久的な取組み計画（平成 21～22 年度）の平成 21 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 回の表彰全てに共催し、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する取組みを行ってまいりました。

また、「千葉大学オープンリサーチ 2009」^(注3)の後援や、千葉商科大学大学院客員教授のコーディネートによる講座の開催など、企業・学校双方に新しい”気付き”のきっかけを提供しております。

また、千葉県農林水産部と農商工連携強化のための勉強会も実施するとともに、農業金融への取組み強化の一環として、農業者向けに千葉県農業信用基金協会と提携した同基金協会の保証付融資制度^(注4)を新たに 11 月から導入し 3 月までに 3 件 42 百万円の融資を実行いたしました。新融資制度の導入により、農業者の方の運転・設備・施設などの資金ニーズへの対応の幅が広がり、今まで以上に農業金融への取組の強化が可能となりました。

(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)千葉大学の学内で生み出された有用な学術研究成果等を広く企業や地域社会に公開し、これを活かした新技術の開発や新規事業の育成を図るために平成 11 年より毎年、千葉大学が開催しているイベントです。

(注4)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。

ロ．取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

中小企業オーナーの深刻な課題となっている「事業承継」問題について、平成 21 年度の税制改正を受けて創設された「新事業承継税制」の解説や個別相談を行う「2 代で考える事業承継セミナー」を平成 21 年 12 月に開催し、32 社 42 名の方にご参加いただきました。セミナーにご参加いただいたお客さまへのご提案が、金融庁の発表する「地域密着型金融に関する取組み事例」のなかで、「特に先進的な取組みや、広く実践されることが望ましい取組み」として採択されるなど対外的な評価も受けることができました。

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 17 名当資格の取得者が増加しました。

地元企業の継続的な成長・発展を支援するため、経営者および従業員向けに「経営品質向上プログラム」^(注5)の紹介や解説を行う「企業変革セミナー（関東経済産業局委託の地域力連携拠点事業）」、「次世代リーダー革新講座」を平成 21 年上期に開催いたしました。これらの内容をさらに発展させた「次世代経営研究講座」を 6 社 35 名にご参加いただき、平成 21 年 11 月より 6 ヶ月の 12 回シリーズで開催中です。参加した企業からは“自社の経営を見つめなおす大変よい機会になっている”など、高い評価をいただいております。また、「経営品質向上プログラム」については、当行のお取引先の集まりである興友会でも紹介を行う講演を平成 21 年度に 4 ヶ所で開催し、お客さまへの情報提供を行っております。

当行のネットワークを活用したお客さま同士を結びつけ新たな商流を生み出す営業斡旋（ビジネスマッ

チング)では、平成22年1月に「千産千消」^(注6)をテーマに京成ホテルミラマーレで千葉県産食材の展示会・試食会を開催しました。試食会では出展企業からご提供いただいた食材をホテルのシェフが調理して提供することで、食材を最高の形で参加者にご紹介することができました。当初、展示会としての開催したものでしたが、参加者間でいくつもの商談が発生し、お客さまに大変好評なご意見をいただくことができました。

また、全銀協ホームページ内に開設された「全銀e-ビジネスマーケット」の取扱いを開始し、千葉県内より広い商圏を持つお客さまへの情報提供を行っております。

(注5)「経営品質向上プログラム」とは、日本経営品質賞で採りいれられている企業価値創造のためのフレームワークであり、価値観を顧客価値に根ざしたものと変革することで、新たな戦略・プロセス・製品・サービスを生み出す経営を実現するための枠組みをいいます。

(注6)千産千消とは、千葉県産の新鮮でおいしい、安心安全な農林水産物を千葉県内の皆様に消費していただくということです。一般的には「地産地消」と書きますが、千葉県としての独自の取組みを表現するために、「地」の部分に同音で千葉を意味する「千」を使って「千産千消」としました。

ハ、景気後退局面における「資金繰り下支えを初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」「貸出条件緩和と債権の要件緩和」を活用した取引先企業の資金繰り下支えを図ると共に、「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まいります。

平成21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231先を経営改善支援先として選定し、18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、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、実現性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」を半期2回開催し、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。

(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、引続き中小企業再生支援協議会^(注7)・事業再生ADR^(注8)・企業再生支援機構^(注9)・RCC^(注10)・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21年度はRCCの再生スキームを活用した企業再生が2先、中小企業再生支援協議会の再生計画承認先2先、事業再生ADRの再生計画承認先3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11)・RCC企業再生スキーム^(注12)・千葉中小企業再生ファンド^(注13)を活用してまいります。

(注7) 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8) 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9) 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す。

(注10) 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11) DDSとは、デット・デット・スワップの略で借入を資本的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12) 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 13) 「官民一体型地域再生ファンド」として平成 18 年に出資約束金額 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. 営業統括部法人企画室内に設置している「リレーション強化チーム(平成 22 年 4 月より支店業務部ソリューション支援室に改組)」では、各メンバーの専門性の高い知識を活かし、営業店だけでは対応が難しい案件や中長期的な案件の支援を行い、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・調剤報酬や手形債権を流動化する債権流動化プログラムを 7 先に対して提供し、債権譲渡による融資を平成 21 年度に 66 件実行したほか、適格外担保ながら在庫を評価した融資も行っております。

また、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、従来取扱いの少なかった農業事業者の方に対しても資金提供の幅が広がりました。

引続き、事業価値に注目した資金供給手段の検討・開発を行ってまいります。

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下支えを実施すると共に、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組んでまいります。

経営改善計画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」を活用した資金面の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ティブ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) お客さま同士を紹介することにより新たな商流を生み出す営業斡旋(ビジネスマッチング)を積極的に行い、お客さまへのビジネスチャンスの提供を行っております。具体的には平成 22 年 1 月に「千産千消」をテーマにした食材の展示会・試食会を開催し、参加者間の商談が新しい商流の発生につながっております。また、全銀協ホームページ内に開設された「全銀 e ビジネスマーケット」の取扱いを開始し、千葉県内より広い商圏を持つお客さまへの情報提供を行っております。

事業承継対策への取組みとしては、提携する税理士法人の協力により、平成 21 年度税制改正による「新事業承継税制」を解説する「2 代で考える事業承継」セミナーを平成 21 年 12 月に開催し、お客さまへの問題提起・情報提供や課題解決(個別相談やご提案)を行いました。セミナーにご参加いただいたお客さまへのご提案は、金融庁の発表する「地域密着型金融に関する取組み事例」のなかで「特に先進的な取組みや、広く実践されることが望ましい取組み」との評価をいただいております。

また、本部と営業店が協力し、事業承継問題が発生すると予想される先へのアプローチとフォローを行う事業承継ミーティングを各営業店で開催し、継続的な事業承継問題への取組みを行うとともに、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) 事業後継経営者を対象にしたちば興銀「経営塾」は、平成 20 年 10 月より第 3 期生 30 名が参加していますが、2 年間のカリキュラムの中で知識と見聞を広めるためのプログラムを提供しております。21 年下期については、リスク管理のための講座や最近注目を集めるアグリビジネスについての講演会を行いました。

一方、子供たちへの次世代育成の取組みとして、平成 21 年 11 月に金融経済教育の普及を図るための「全国高校生金融経済選手権大会(エコノミクス甲子園)」^(注 14)千葉大会の第 1 回大会を主催いたしました。この他にも、小学生を対象とした金融教室(サマーキッズスクール)をはじめ、中学生への銀行業務紹介、大学生のインターン

シップ受入れなども継続して実施しており、千葉県の明日を担う子どもたちの育成に、地域と連携して積極的な貢献をしております。

(注 14) エコノミクス甲子園とは、NPO 法人金融知力普及協会が次世代を担う高校生へ金融経済教育の普及を図るために開催するクイズ選手権です。全国大会の予選として各地で地方大会が行われますが、今年から千葉大会が開催され、記念すべき第 1 回千葉大会は当行本店で行われました。(後援：千葉県・千葉県教育委員会・千葉県金融広報委員会)

(ハ) 15 回目を迎えた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)では、第 1 回目から参加企業の募集や推薦を行っております。昨年度は 40 社の企業からの応募がありましたが、半数以上の 29 社を当行から推薦し、千葉県知事賞である元気印大賞も当行からの推薦先が受賞することができました。

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・充実を図っております。

(イ) お客さまに対して商品・サービスの説明および情報提供を適切かつ十分に行っていくために、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教育指導体制の強化を図るとともに、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徹底しております。

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。

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、お客さまとの取引に係る利益相反の状況に応じた適切な対応を実施するため、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。

平成 21 年 12 月に施行された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組を推進するため、金融円滑化管理態勢を整備し取組んでおりますが、その取組みにおいては、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態勢とも相互に連携し取組んでおります。

平成 21 年度からの新たな中期経営ビジョン(Change & Challenge21)がスタートして 1 年が経過しましたが、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」取組みの充実に努め、利用者保護の徹底と利便性向上に努めてまいります。

(ロ) 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を実施し、お客さまのニーズを商品・サービスに反映してまいります。

お客さまの適切なニーズに対応するために ATM・インターネットバンキング(個人・法人)の機能強化およびセキュリティ強化に積極的に取組んでまいります。また、会員制ポイントサービスであるコスモスクラブの会員数増加を図りお客さまへのサービス向上に努めてまいります。

さらに高齢者・障がい者に配慮した取組みを促進し、利用者の利便性向上目指した対応に取組んでまいります。

最近では、蘇我支店において視覚障がいのある方に視覚障がい対応 ATM を実際に操作していただく取組みを実施いたしました。窓口でサービス利用の手続きをしていただく場面のシミュレーションを行う「実地確認」を実施することを通じて、視覚障がいのあるお客さまへの具体的な配慮の方法や課題を

整理し、改善すべき点等を確認し合うことで、今後とも、さら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) 一方で当行はこれまでの障がい者雇用の取組みが評価され、千葉県より「笑顔いっぱい！フレンドリーオフィス」の認定を受けており、これまで通り、障がい者の職場の拡大に努めてまいります。

ハ. 地域貢献等に関する情報開示等

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分かりやすい情報開示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により、従来以上に、マスコミ報道を通じ、新聞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、2009年版から、さまざまな視覚・色覚に方々にも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 15)を導入したほか、平成 22 年 1 月に発行した 2009 年中間期ディスクロージャー誌においては、従来の中間期ディスクロージャー誌に比較して地域 CSR に係る当行の取組みを紹介するページを増加すると共に活動状況を撮影した写真を活用する等、できるだけ当行の企業活動に関する情報開示に努めました。今後とも、CS、環境への取組み、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 15) 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3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	3社	30%
各種講演会、セミナーの開催数	50回以上	60回	120%
創業・新事業支援融資	150件	117件	78%
営業斡旋、ビジネスマッチング等の提案件数	500件以上	316件	63%
経営改善支援取組み率(注1)	13%以上	11.5%	88.4%
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	26先	86.6%
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	8.7%	58.0%
再生計画策定率(注3)	5%以上	9.7%	194%
事業再生に向けた取組み先数(注4)	5先以上	9先	180%
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」66件 「顧客債権流動化取扱先数」7先	融資案件33% 取扱先数70%
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	17名	34%
インターンシップの開催	50名以上	26名	52%
職場体験学習の開催	10回以上	14回	140%
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ティブファイナンス実行、外部コンサルティング会社活用等の先数