

**「地域密着型金融の恒久的な取組み」
の進捗状況
(平成21年4月～21年9月)**

平成21年11月
株式会社 千葉興業銀行

当行は、平成 21 年 5 月に平成 21・22 年度の 2 年間の計画として「地域密着型金融の恒久的な取組み」を策定・公表いたしました。

当行は、地元千葉県とともにお客さまにお役に立つ銀行として、お客さまとともに成長する「お客さまの My Bank」を目指しております。その中で、地域密着型金融への取組みを当行の経営の基本的な枠組みと捉え、強力に推進してまいりました。

具体的には下記「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」「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」「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」の 3 つの大項目を柱として取組んでおります。

平成 21 年 4 月から平成 21 年 9 月までの取組み実績は以下のとおりです。

1. 地域密着型金融の取組み実績（平成 21 年 4 月～平成 21 年 9 月）

（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。千葉県産業振興センターや東葛テクノプラザなど地元主催のセミナーや交流会への積極的な参加を通じて創業企業の発掘・支援活動を強めるとともに、「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)のビジネスプラン発表会に参加し発表企業を推薦する等、ベンチャー企業への支援機能の強化を図り、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。

具体的には、産学官連携強化への取り組みとして、「千葉大学オープンリサーチ 2009」^(注3)の後援を行いました。また、ちば興銀「経営塾」ではリスクマネジメントに関する講義を千葉商科大学大学院客員教授のコーディネートにより行い、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、農業金融への取り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を新たに 11 月から導入いたします。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になります。

(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) 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。

ロ. 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

地元企業の継続的な成長・発展を支援するために、「経営品質向上プログラム」^(注4)の紹介を行う「企業変革セミナー」を関東経済産業局委託の地域力連携拠点事業として、千葉商工会議所と共同で 5 月と 6 月に県内 2 ヶ所で開催いたしました。このセミナーに参加した企業を中心として、さらに詳しいプログラムの解説と実践をサポートするための「次世代リーダー革新講座」を 5 回シリーズで開催し、高い評価を受けております。

今後もお取引先企業の経営相談・支援への取組を更に強化するため、平成 21 年度下期からは営業統括部内に配置している「リレーション強化チーム」が営業店と協働して、お客さまへ事業承継に係るご提案を行っていくとともに、12 月には「2 代で考える事業承継」セミナーを開催する等、円滑な事業承継をサポートしてまいります。加えて、行員の事業承継提案力を強化するために、ファイナンシャル・プランニング技能士の資格取得者増加にも努めてまいります。

さらに、ビジネスマッチング（営業斡旋）につきましても、今まで以上にお客さまへの情報提供ができるよう、当行内での情報蓄積・情報提供の仕組みを整備してまいります。

（注4）「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。

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

政府の中小企業等の資金繰り円滑化支援緊急対策を踏まえて、「緊急保証制度」「貸出条件緩和債権の要件緩和」を活用したお取引先企業の資金繰りの下支えを図るとともに、現下の厳しい経済環境をお取引先企業と共に乗り越えるため、「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」に積極的に取り組んでおります。

平成 21 年度上期は、お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、今後業績が悪化する懸念のあるお取引先企業の中から 213 先を選定し、経営アドバイス・資金繰り体制の再構築・経営改善計画策定の支援を実施してまいりました。

その結果、10 先について経営改善計画を策定、13 先について債務者区分の改善を行うことができました。引き続き事業継続性を検証するための事業デューデリジェンスの実施、実現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。

また、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 回のインターバル方式で開催し、現場ベースでお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およ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お取引先企業に対し、中小企業再生支援協議会・地域再生ファンド・RCC^(注5)・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。

なお、平成 21 年度上期については、お取引先 2 先について RCC 企業再生スキームを活用した企業再生支援を実施いたしました。また、お取引先 2 先について中小企業再生支援協議会 2 次対応が決定し現在再生計画を策定中であります。外部コンサルティング会社の活用についても、お取引先 2 先の事業デューデリジェンスを実施し再生支援を行っております。

引き続き、再生手法として、協議会版 DDS^(注6)・RCC 企業再生スキーム・千葉中小企業再生ファンド^(注7)等を積極的に活用してまいります。

（注5）RCC とは株式会社整理回収機構の略称・旧住専債権の整理回収のために設立された株式会社で株式は預金保険機構が 100%保有しております。

（注6）DDS（デット・デット・スワップ）とは金融機関の既存の貸付金を劣後ローンや劣後債に変更することです。

（注7）千葉中小企業再生ファンドとは中小企業基盤整備機構及び（財）千葉県産業振興センター、県内全金融機関（11 金融機関）が出資し、平成 18 年 3 月末設立された官民一体型の地域中小企業再生ファンドです。

（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」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 21 年上期に 40 件実行したほか、添え担保として在庫を価値した融資も行っております。引き続き、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。引続き経営改善計画策定したお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。なお、平成 21 年度上期の「緊急保証制度」の活用状況は、951 件、約 241 億円、平成 20 年 10 月以降の累計では、2,130 件、約 559 億円となっております。

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おります。

(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ビジネスマッチング（営業斡旋）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。

事業承継対策への取り組みとして、税理士法人等の外部専門家とも連携し、“新”事業承継税制の活用方法と、事業承継を円滑に進めるために「誰が」「いつ」「何を」しなければならないかをテーマとした「2代で考える事業承継」セミナーの開催を 12 月に予定しています。

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て提案を行っております。具体的には、後継者がいないという課題を抱えた企業に対し、事業拡大ニーズのある企業をマッチングさせる M&A 仲介案件を成約しました。この成約により、譲渡企業の事業が継続され雇用が維持されるとともに、買収企業の事業拡大に貢献することができました。

(ロ) 事業後継経営者を対象にしたちば興銀「経営塾」は、昨年 10 月より第 3 期生 30 名が、地域活性をテーマとした勉強会や、地元企業の視察会など活発な活動を行い、知識と見聞を広めております。

子供たちへの次世代育成の取り組みとして、8 月には千葉マリスタジアムにおいて県内の小学生を対象にした「サマーキッズスクール」^(注8)を開催し、仕事体験や金融教室を通じて“働く”ことや“お金の役割や仕組み”を学習し、大変好評をいただきました。また、地元の小・中学生に「銀行の仕事と役割」等を理解していただくために職場体験学習を営業店毎に実施しており、平成 21 年度上期は 7 回実施いたしました。11 月には、高校生を対象とした全国高校生金融経済クイズ選手権（エコノミクス甲子園）^(注9)千葉大会の開催も予定しております。大学生のインターンシップにも積極的に取り組み、平成 21 年度上期は 26 名を受入れる等、さまざまな世代において、地域経済の発展のために不可欠な次世代育成に努めております。

(注8) サマーキッズスクールとは、当行の次世代育成支援策の一環として、千葉県内の小学生を対象に、平成 19 年より実施している金融教育・仕事体験イベントです。毎回、千葉ロッテマリーンズ等の地元企業や千葉商科大学と協力し、「仕事体験」・「お金の基本を学ぶ」などの貴重な体験の場を提供し、参加者からは大変好評な評価をいただいております。

(注9) 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る予定です。

(後援：千葉県・千葉県教育委員会・千葉県金融広報委員会)

(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）への共催と参加企業の募集・推薦を継続して行っております。お取引先の持つ優れた技術・サービスを広く発表する場を提供することにより、お客さまのビジネスの広がりをサポートしています。15 回目になる今年も応募企業の募集を行い、当行からも多くのお取引先を推薦する予定です。

(ニ) みずほコーポレート銀行とは平成 19 年 11 月 6 日に「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」を設置しておりますが、下部組織としての「お客さまサービス管理分科会」で商品等説明管理を主管するリスク統括部とお客さまサービス部との連携を更に強化することとし、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、行員・スタッフ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まいります。

平成 21 年度から新たな中期計画がスタートしておりますが、「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。

(ロ) お客さま満足度向上を目指して、無作為に抽出させていただいたお客さま（法人・個人）に「アンケート形式」による顧客満足度調査を実施し、調査結果は詳細に分析し、商品開発やサービスの改善等に反映させていただいております。

高齢者・障がい者の利便性向上を目指し、「杖ホルダー」、「筆談器」、「助聴器」等を全店に設置しました。今後も、利用者の利便性向上を目指した対応に取り組んでまいります。一方、当行はこれまでの障がい者雇用の取組が評価され、平成 21 年 3 月に千葉県から「笑顔いっぱい！フレンドリーオフィス」の事業所と認定されました。平成 21 年度上期においても、障がいのある人の雇用と障がいのある人もない人も共に働きやすい職場づくりに努めてまいりました。

ハ. 地域貢献等に関する情報開示等

より多くのお客さまに当行の地域貢献活動に関して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、様々な視覚・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 10)を導入し、より多くの方々に読みやすく、ご理解いただけるようになりました。

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 10) 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」「線幅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. 数値目標の進捗状況

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 ～ 21 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	1 件	10%
各種講演会、セミナーの開催数	50 回以上	27 回	54%
創業・新事業支援融資	150 件	65 件	43%
営業斡旋、ビジネスマッチング等の提案件数	500 件以上	197 件	39%
経営改善支援取組み率(注 1)	13% 以上	11.4%	87%
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	10 先	33%
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	6.4%	42%
再生計画策定率(注 3)	5% 以上	6.9%	138%
事業再生に向けた取組み先数(注 4)	5 先以上	6 先	120%
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」40 件 「顧客債権流動化取扱先数」7 先	動産・債権譲渡担保融資案件」20% 「顧客債権流動化取扱先数」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	7 名	14%
インターシップの開催	50 名以上	26 名	52%
職場体験学習の開催	10 回以上	7 回	70%
年金等ライフ・プランニング相談会参加者数	5,000 名以上	1,040 名	20%

(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

以 上