

地域密着型金融の恒久的な取組計画(平成 21～22 年度)

平成 21 年 5 月 15 日

千葉興業銀行

当行では平成 21 年度から平成 22 年度の 2 年間の新中期経営ビジョン(Change & Challenge 21)をスタートしました。新中期経営ビジョンにおける重要経営課題として Challenge1「安定・持続的な成長への挑戦」Challenge2「高い経営品質の実現への挑戦」Challenge3「地域との強固なリレーション構築への挑戦」の 3 項目を掲げており、「お客さまの My Bank」として、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ことを目指してまいります。特に Challenge3「地域との強固なリレーション構築への挑戦」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たいと考えております。

地域密着型金融推進に係る取組みは、「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」「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」「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」を大きな 3 つの柱として、それぞれ以下の項目につきまして、積極的に取り組んでまいります。

1. 地域密着型金融への取組み方針

地域金融機関として地域密着型金融を継続的に推進していくことが、当行の経営理念である「地域とともに、お客さまのために、親切の心で」に叶うものであるとの考え方を基本としております。

当行は、地域の中小企業・個人事業主及び個人のお客さまの資金ニーズに積極的にお応えし、円滑な資金供給に努めていくことが地元金融機関としての最大の責務であると考えており、安定した資金供給体制を整備・強化するとともに、新商品の開発等サービスの向上に努め、地域経済の発展に貢献していくことを基本方針としております。

2. 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・育成を支援してまいります。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発掘・支援活動を強めると同時に、「千葉元気印企業大賞」「ベンチャークラブ千葉」および「ベンチャーカップ CHIBA」ビジネスプラン発表会に出席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、千葉県の創業企業発掘・支援活動に努めてまいります。

また、産学官連携を図る中で千葉大学をはじめとした大学との連携を強化し、各種セミナー・勉強会等を通じ産学官のパイプ役としての機能を果たしてまいります。外部機関等との連携による県内創業・新事業企業向け資金支援スキームとして、補助金つなぎ融資「産業クラスター計画サポートローン」や各種ファンドの紹介により、資金面のサポートに努めてまいります。

ロ. 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

経営課題に対するソリューション提供を通じて、中小企業に対するコンサルティング機能を強化するとともに、各種講演会・セミナーの開催、講師派遣等により積極的に情報提供を行ってまいります。

特に平成 21～22 年度においては、中小企業オーナーにとってもっとも深刻な課題である「事業承継」に対する経営相談・支援機能を強化してまいります。企業内に事業後継者がいる場合は、「ちば興銀『経営塾』」への参加を通して経営者としてのスキルアップ支援を行い、また

後継者不在の場合は、オーナーのハッピーリタイアメントとともに、取引先の維持と従業員の雇用を守るためにM&Aも含めた総合的なご提案を行ってまいります。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ます。

さらに、県内中小企業のさらなる発展を支援するため「経営品質向上プログラム」を活用して経営革新に取り組む手法を、県内各地で開催するセミナーを通して紹介し、“経営力”のアップにつなげていただく取り組みを行うほか、ビジネスマッチング（営業斡旋）等、銀行の持つネットワークを活かした情報提供にも努めてまいります。

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」を活用した取引先企業の資金繰り下支えを図ると共に、現下の厳しい経済環境を取引先企業と共に乗り越えるための「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」に積極的に取り組んでまいります。

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300社程度を経営改善支援先として選定し、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。事業継続性を検証するための事業DD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、引続き中小企業再生支援協議会・地域再生ファンド・RCC・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まいります。また、再生手法として、協議会版DDS・RCC企業再生スキーム・千葉中小企業再生ファンド等を積極的に活用していく予定です。

(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」等は、営業店だけでは対応できない専門性の高い知識を活かし、ノンリコースローン、債権流動化、スコアリング融資、財務制限条項付融資等の活用により、担保・保証に過度に依存しない融資の向上に努めてまいります。

お取引先が保有する売掛債権等の流動化を図り資金調達を行う、いわゆる債権流動化につきましては、流動化することのできる対象債権を、診療報酬債権・調剤報酬債権のほか手形債権にまで拡大しました。今後も対象債権の拡充に努めるとともに、動産活用も含め中小企業に適した資金供給手法の開発を行って参ります。

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. 取引先企業の安定的な運転資金枠を確保するため、動産・債権譲渡担保融資についても積極

的に取組んでまいります。在庫評価機関 2 社と業務委託基本契約を締結しており、売掛金・在庫担保による A B L 組成についても対象先含めて検討してまいります。

- 二. 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) 当行のお取引先で組織する「興友会」等を通じて積極的な情報提供を行い、お客さまとのリレーションをさらに強化してまいります。ビジネスマッチング（営業斡旋）や IPO、M & A、事業承継等のニーズに、当行の持つ地域情報を活用し、地域の一層の活性化を目指してまいります。特に事業承継対応については、中小企業経営承継円滑化法の制定もあり、税理士法人等の外部専門家との連携を図り、持続的な成長に積極的に関わってまいります。

(ロ) 地域経済の発展の為に不可欠な次世代育成については、事業後継経営者を対象にした「経営塾」の活動をさらに活発化させるとともに「仕事と子育ての両立」に取り組む企業に対する様々な応援施策を講じて、持続的に中小企業支援を行ってまいります。また、地域に対しては、小学生を対象とした金融教室をはじめ、中学生への銀行業務紹介、大学生のインターシップ受入れなど、千葉県の明日を担う子どもたちの育成に、地域と連携してこれまで以上に積極的な貢献を行ってまいります。

(ハ) 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」を交わしております。同行の持つ豊富なノウハウと当行の持つ地域情報を最大限に活用し、今後も金融面で地域社会の活性化と環境関連事業の発展に貢献できるものには、積極的に関わって参ります。

ロ. 地域の利用者保護の徹底と利便性向上

お客さま保護等に関する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、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・充実を図ってまいります。

(イ) 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ってまいります。

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の徹底を図るとともに、各種情報管理台帳の充実と適切な管理を行い、お客さま情報管理態勢を強固なものとしてまいります。

金融商品取引法の改正を踏まえ、平成 21 年 6 月から実施の「利益相反管理態勢整備」については、お客さま目線に対応し、お客さまに「不当な不利益」が発生しない態勢の整備を図ってまいります。平成 21 年度から新たな中期計画をスタートさせますが、「お客さまに信頼される商品等説明・情報管理等を行い、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り組んでまいります。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はか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。

(ハ) 一方で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。今後とも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

ミニ・ディスクロージャー誌、ディスクロージャー誌、ホームページでの分かりやすい情報開示に努めると共に、タイムリーなニュースリリースによるパブリシティ強化を目指してまいります。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、ディスクロージャー誌のほか、ニュースリリースによる新聞紙面を通じた情報開示等、様々な媒体を通じた情報開示に努めてまいります。ディスクロージャー誌においては、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の導入検討等、より多くの方々に読みやすく、ご理解いただけるよう努めてまいります。

また、CS、環境、地域貢献活動等地域に特化したCSR活動を推進するとともに積極的な情報開示を行ってまいります。

2. 数値目標

取組み項目	数値目標 (平成 21 年 4 月～23 年 3 月)
各種ベンチャー企業の表彰制度への推薦	10 社
各種講演会、セミナーの開催数	50 回以上
創業・新事業支援融資	150 件
営業斡旋、ビジネスマッチング等の提案件数	500 件以上
経営改善支援取組み率(注 1)	13%以上
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
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
再生計画策定率(注 3)	5%以上
事業再生に向けた取組み先数(注 4)	5 先以上
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
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
インターンシップの開催	50 名以上
職場体験学習の開催	10 回以上
年金等ライフプランニング相談会参加者数	5,000 名以上

(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