

**「金融仲介機能のベンチマーク」を活用した
お客さまの本業支援等に向けた取組状況について
(2021年3月期)**

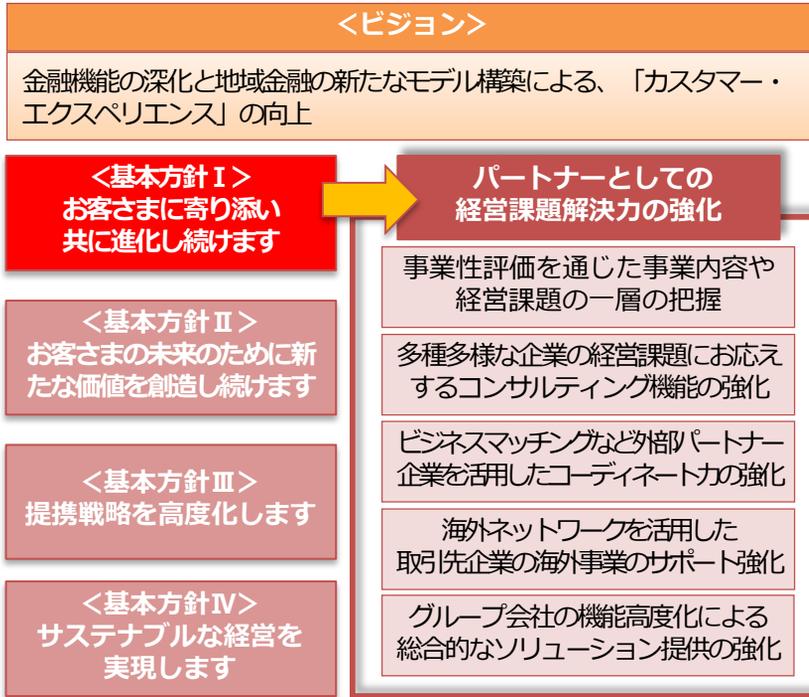
2021年7月

株式会社 千葉銀行

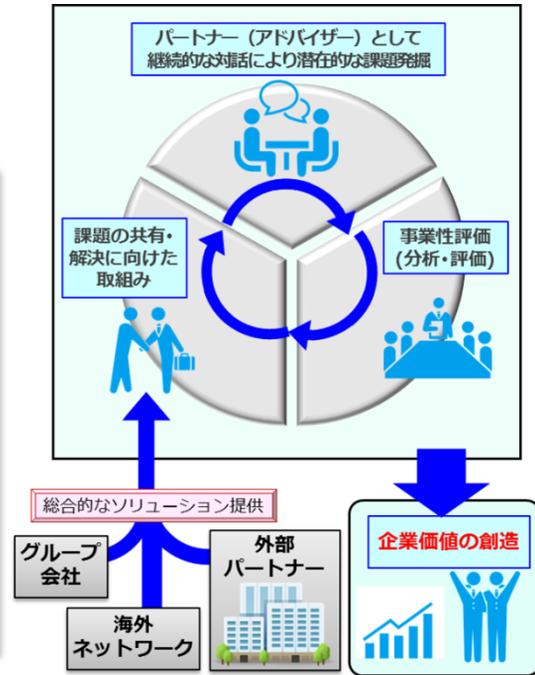
1. お客様の企業価値の創造に向けた取組み

第14次中期経営計画「NEXT STEP 2023～未来へ、つながる・超える～」では、法人のお客様の「パートナーとしての経営課題解決力の強化」を重要戦略に掲げており、お客様の企業価値の創造に向けたアドバイザリー活動に取り組んでいます。

■ 第14次中期経営計画の基本方針と重要戦略



■ お客様の企業価値の創造に向けたアドバイザリー活動



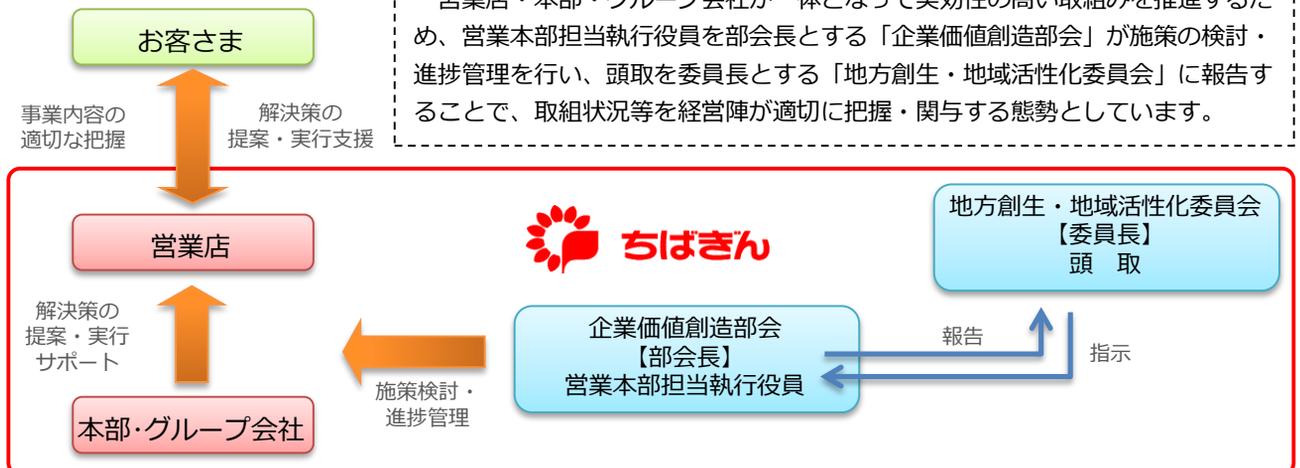
2. 基本的な考え方・推進態勢

■ 基本的な考え方

当行は、地域経済の担い手である取引先企業の事業の内容や成長可能性等を評価（事業性評価）し、経営課題に対する適切な解決策を提案・実行支援していく取り組みをつうじて、地域経済の持続的成長と地方創生に貢献してまいります。

これを実現するため、深度ある対話をつうじて取引先企業のニーズを具体的に把握し、当行グループが一体となって、経営課題の解決に資する融資やコンサルティングが提供できるよう、人材の育成や態勢の整備に努めています。

■ 推進態勢



3. 事業性評価を通じたお客さまの事業内容や経営課題の一層の把握への取組状況

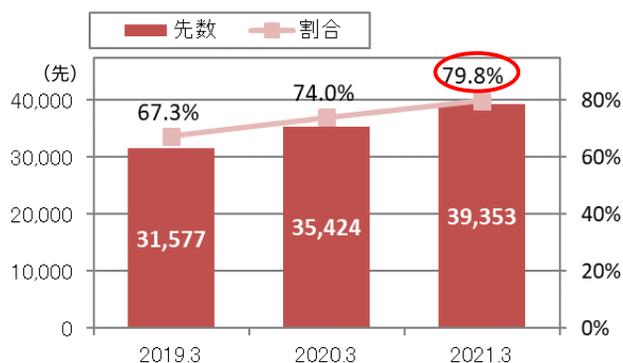
■ 事業性評価に基づく融資等の取組み

地域経済の担い手となるお客さまを中心に、目利き力発揮による事業性評価を重視した融資や、コンサルティング機能の発揮を通じた経営改善・生産性向上・成長力強化に資する支援に取り組んでいます。こうした取組みにより得られた知見やノウハウを行内に浸透・定着させた結果、事業性評価に基づく融資を行った先数は、全体の79.8%を占める39,353先となりました。

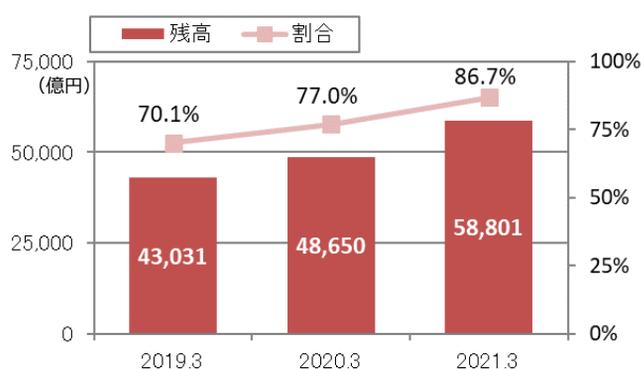
また、各種研修や休日セミナーの開催、専門資格の取得励行などにより、担当者の専門スキル習得を強化しています。

こうしたお客さまの本業支援や経営課題の解決に向けた取組みにより、経営指標の改善や就業者数の増加が見られた取引先の比率は約80%となりました。

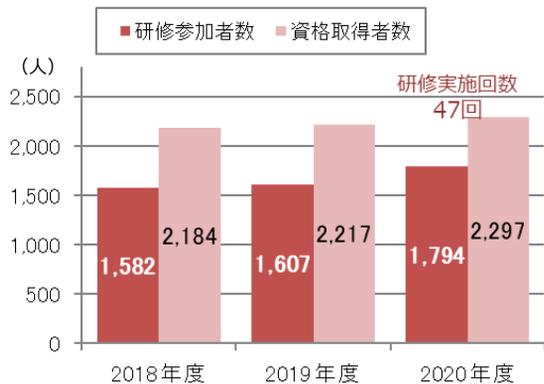
▶事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び割合（単体）



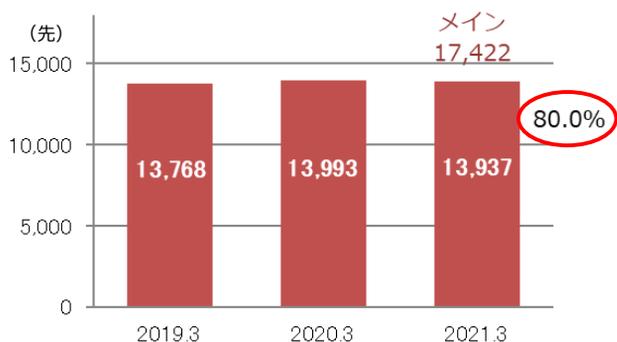
▶事業性評価に基づく融資を行っている与信先の融資残高及び割合（単体）



▶本業支援に関連する研修等の実施回数・参加者数、資格取得者数



▶メインバンクとして取引を行っている企業のうち、経営指標の改善や就業者数の増加が見られた先数（グループ）



▶全取引先数と地域の取引先数（単体）

| | 千葉県 | 東京都 | 茨城県 | 埼玉県 | 地元計 | 地元外 | 合計 |
|--------|--------|-------|-------|-------|--------|-----|--------|
| 2021.3 | 40,337 | 5,410 | 1,591 | 1,136 | 48,474 | 858 | 49,332 |
| 2020.3 | 39,235 | 5,255 | 1,454 | 1,071 | 47,015 | 851 | 47,866 |

(先)

(地 元) 千葉県・東京都・茨城県・埼玉県の営業店（県外特別店を除く）の取引先

※千葉県を中心に、首都圏エリアでの中小企業向け融資の推進を行っています

(地元外) 主に大企業向け融資を推進する県外特別店（東京営業部・新宿支店・大阪支店）の取引先

■ 経営者保証に関するガイドラインへの対応状況

経営者保証に関するガイドラインの趣旨や内容を十分に踏まえ、経営者保証に依存しない融資の一層の促進に取り組んでおり、新規に無担保で融資した件数は9,450件、代替的な融資手法を活用し無保証で融資した件数は46件となっております。

また、事業承継に焦点を当てた「経営者保証に関するガイドラインの特則」の公表を踏まえ、事業承継時の経営者保証の取扱いとして、新・旧代表者との保証契約を適切に見直しております。

▶ 経営者保証に関するガイドライン活用状況

| | 2020年度上期 | 2020年度下期 | 2020年度計 |
|---------------------------------|----------|----------|---------|
| ① 新規に無担保で融資した件数 | 5,083件 | 4,367件 | 9,450件 |
| ② 経営者保証の代替的な融資手法を活用し、無保証で融資した件数 | 21件 | 25件 | 46件 |
| ③ 新規融資に占める経営者保証に依存しない融資割合 | 28.2% | 29.8% | 28.9% |
| ④ 保証契約を変更した件数 | 49件 | 44件 | 93件 |
| ⑤ 保証契約を解除した件数 | 311件 | 360件 | 671件 |
| ⑥ ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数 | 0件 | 0件 | 0件 |

※1 上記の件数は中小企業者に対する取組件数です。

※2 ①は経営者保証の代表的な融資手法を活用し、無保証で融資した件数を除きます。

※3 ②はA B L等の経営者保証の代替的な手法を活用し、無保証で融資した件数です。

▶ 事業承継時における保証徴求割合

| | 2020年度上期 | 2020年度下期 | 2020年度計 |
|--|----------|----------|---------|
| 旧経営者との保証契約を解除せず、かつ、新経営者との保証契約を締結した割合（新旧両経営者から保証徴求） | 2件 | 2件 | 4件 |
| | 0.4% | 0.4% | 0.4% |
| 旧経営者との保証契約は解除しなかったが、新経営者との保証契約は締結しなかった割合（旧経営者のみから保証徴求） | 267件 | 177件 | 444件 |
| | 47.7% | 37.6% | 43.1% |
| 旧経営者との保証契約を解除する一方、新経営者との保証契約を締結した割合（新経営者のみから保証徴求） | 249件 | 286件 | 535件 |
| | 44.5% | 60.7% | 51.9% |
| 旧経営者の保証を解除し、かつ、新経営者との保証契約を締結しなかった割合（経営者から保証徴求なし） | 42件 | 6件 | 48件 |
| | 7.5% | 1.3% | 4.7% |
| 全 体 | 560件 | 471件 | 1,031件 |

※4 代表者交代時における新旧経営者との保証契約状況です。

4. 多種多様な企業の経営課題にお応えするコンサルティング機能の強化への取組状況

■ ライフステージに応じたソリューションの提供

当行グループでは、コンサルティング機能を発揮することにより、お客さまのライフステージ（創業期・成長期・安定期・低迷期・再生期）に応じた経営課題の解決に積極的に取り組んでいます。

| | 全与信先 | 創業期 | 成長期 | 安定期 | 低迷期 | 再生期 |
|-------------------------------|------------------------|----------------------|----------------------|------------------------|----------------------|----------------------|
| ライフステージ別の与信先数 (単体) | 49,332先 (47,866先) | 6,365先 (6,438先) | 3,713先 (3,551先) | 20,525先 (19,276先) | 1,275先 (1,080先) | 2,707先 (2,664先) |
| ライフステージ別の与信先に 係る事業年度末の融資残高 | 67,848億円 (63,200億円) | 5,671億円 (6,335億円) | 8,255億円 (7,671億円) | 39,318億円 (36,879億円) | 2,397億円 (2,081億円) | 2,596億円 (2,526億円) |

※上段は2021年3月末、下段の（ ）内は2020年3月末

■ 創業期の企業に向けた取組み

創業期のお客さまには、円滑な資金供給に加え、事業計画策定支援や各種公的支援の情報提供を行っています。

また、「ひまわりベンチャー育成基金」の活用による助成金交付・家賃補助や日本政策金融公庫などの外部機関との連携による資金供給等により、ベンチャー企業の成長を支援しています。このような活動により、昨年度、当行が関与した創業は2,805件、第二創業は18件となりました。



▶ 金融機関が関与した創業件数



▶ 金融機関が関与した第二創業件数



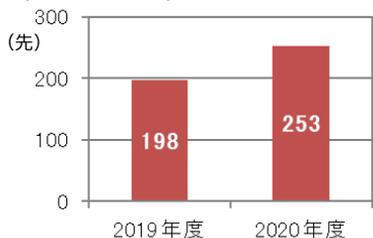
※2020年度はコロナ禍の影響を受け減少

■ 成長期・安定期の企業に向けた取組み

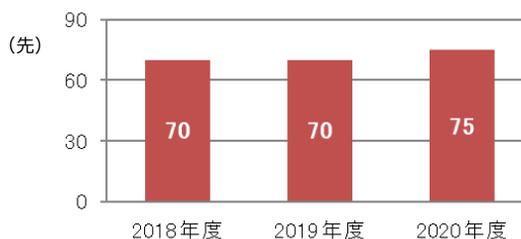
お客さまの事業成長を実現するため、事業者向けアドバイザー業務により事業計画策定等の経営課題解決に向けたソリューションを提供しております。また、地域経済の活性化に向けて、地元への企業誘致を積極的に進めており、各自治体の企業誘致に関する公的補助制度の紹介や、進出企業への資金供給など多様なニーズにお応えしています。

昨年度は、事業アドバイザー業務支援を253先に実施したほか、企業誘致支援を75先に実施しました。

▶ 事業アドバイザー業務支援先数
(2019年度新設)



▶ 地元への企業誘致支援先数



■ 低迷期・再生期の企業に向けた取組み

お客さまの経営改善や事業再生を支援するため、企業サポート部に専門人員、専門家（中小企業診断士・弁護士・税理士）を配置するとともに、中小企業再生支援協議会など各種外部機関・専門家とも密に連携しながら、課題解決に向けた取組みを行っております。

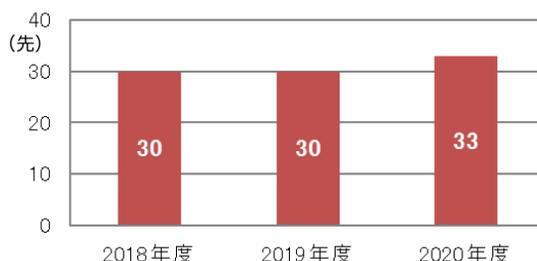
また、後継者不在企業の技術承継、雇用維持の課題に対しては、経営者保証に関するガイドラインの活用も含め、転廃業支援を33先に実施しました。

▶ 条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況

| 条件変更先総数 | 計画策定先 | | | | 計画 未策定先 |
|---------|-------|-------|-------|-------|------------|
| | 好調先 | 順調先 | 不調先 | 小計 | |
| | 3,140 | 91 | 208 | 241 | 540 |
| (3,233) | (109) | (283) | (168) | (560) | (2,673) |

※上段は2021年3月末、下段の（ ）内は2020年3月末

▶ 転廃業支援先数



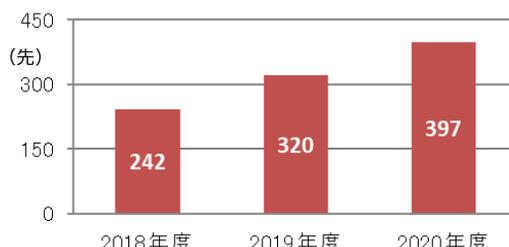
■ 企業の持続的成長に向けた取組み

後継者問題等の悩みや事業拡大のニーズを有するお客さまに対しては、様々なノウハウを集約した専門部署が中心となり、外部専門家の知見も活用しながら、事業承継支援（自社株評価や株式承継対策を含めた実行支援）を610先、M & A支援を397先に実施しました。

▶ 事業承継支援先数



▶ M & A支援先数



5. ビジネスマッチングなど外部パートナー企業を活用したコーディネート力の強化への取組状況

新たな販売先・仕入先や新製品開発、生産性向上、業務効率化を検討するお客さまには、千葉県内外に広がるネットワークを活用し、最適なビジネスパートナーを紹介しております。また、お客さまの経営改善や事業再生には、中小企業再生支援協議会等の外部機関・専門家と連携した支援を実施しております。

このような活動により、昨年度はビジネスマッチング業務支援を1,559先に実施したほか、経営改善・再チャレンジに向けた外部機関・専門家との連携支援を142先に実施しました。

▶ ビジネスマッチング業務支援先数(2019年度新設)



▶ 経営改善・再チャレンジ支援に向けた外部機関・専門家との連携先数

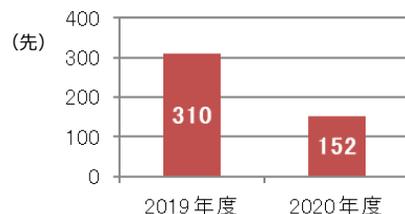


6. 海外ネットワークを活用した取引先企業の海外事業のサポート強化への取組状況

海外での事業を検討または既に海外で事業を展開されているお客さまに対しては、地方銀行最大級の海外拠点ネットワークを活用し、海外進出や貿易取引のサポートを行っております。

昨年度は、152先のお客さまに海外事業支援を実施しました。

▶海外事業支援先(2019年度新設)



※2020年度はコロナ禍の影響を受け減少



7. グループ会社の機能高度化による総合的なソリューション提供の強化への取組状況

当行グループは、ベンチャーキャピタル・リースや業務受託・職業紹介、証券・資産運用など各社の機能を活用し、グループ一体となってお客さまの多様なニーズにお応えしております。

創業期や再生期のお客さまへのリスクマネーの供給や、成長期のお客さまへのIPO支援などには、主にちばぎんキャピタルが運営するファンドを活用しており、昨年度のファンドの活用件数は6件となりました。

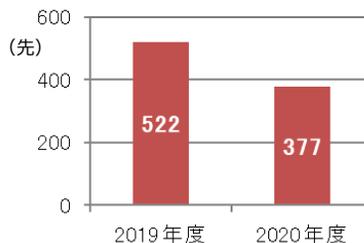
また、2019年4月より、ちばぎんキャリアサービスによる人材紹介業務を開始しました。人材確保に課題を持つお客さまに対して人材紹介業務により、377先の支援を実施しました。

▶ファンド活用件数



※2020年度はコロナ禍の影響を受け減少

▶人材紹介業務支援先数 (2019年度新設)



※2020年度はコロナ禍の影響を受け減少