

地域密着型金融の推進への取組み状況について

基本的な考え

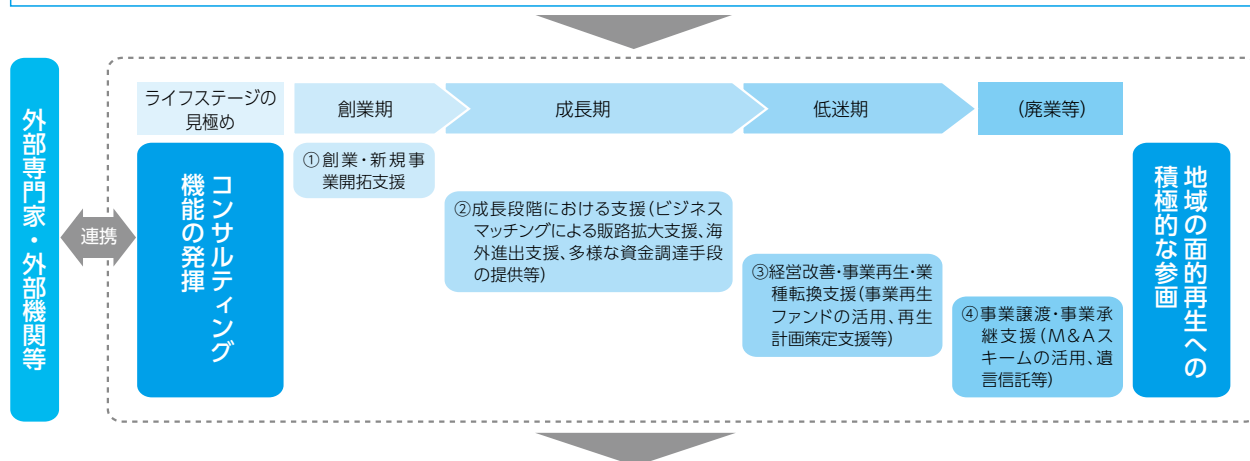
ちばぎんグループは、持続可能な地域社会の実現のため、「金融仲介機能の発揮(本業)」、「地域社会への貢献(社会貢献活動)」、「人材育成の強化」に努め、お客さま満足度の向上とコンプライアンスをつうじたCSR活動に積極的に取り組んでいます。

地域密着型金融の取組みは、CSR活動における「本業」及び「社会貢献活動」につながる重要な活動であり、中期経営計画に掲げた各項目を着実に実践することで、組織的かつ継続的に推進してまいります。

地域密着型金融の全体図

中期経営計画

第12次中期経営計画「ベストバンク2020 ～価値創造の3年」では、グループ一体となったコンサルティング機能の発揮により地域密着型金融を実践し、お客さまが抱えるさまざまな課題の解決をサポートするため、企業のライフサイクルに応じた積極的なソリューションの提供や地域における情報コーディネート機能の強化等に取り組んでいます。



地域や利用者に対する積極的な情報発信

中小企業の経営支援に関する取組み方針

当行は、地域金融機関として「金融サービスの提供をつうじて、地域のお客さまのニーズにお応えし、地域の発展に貢献する」という役割・使命を果たす姿勢を堅持しています。特に、地域への円滑な資金供給をはじめとする金融仲介機能の強化や、お客さまのライフステージに応じたコンサルティング

機能の発揮による地域密着型金融の推進については最も重要な経営課題として位置付けており、今後も各種施策をつうじてこれらを実践し、お客さまの経営支援に積極的に取り組んでまいります。

中小企業の経営支援に関する態勢整備の状況

当行では、法人営業部内の「成長ビジネスサポート室」に、医療・介護、農業、観光、環境、国際業務など、成長分野ごとの専門人員を配置し、営業店と一体となって、創業・新規事業の開拓や海外への事業展開など、お客さまの事業の成長をサポートしております。

また、お客さまの経営改善や事業再生を積極的に支援するため、企業サポート部を中心に専門的な知識・ノウハウを有する人員を配置し、営業店への指導を強化しています。さらに、営業店や外部機関等と連携し、お客さまの経営課題や技術力、販売力といった定性的な情報を含む経営実態の十分な把握に努め、最適なソリューションの提案と、ソリューション実行

後の経営相談や経営指導を継続的に実施するなど、事業改善、再生支援に向けた適切なフォロー態勢を整備しています。

なお、経営改善が必要なお客さまから新規でお借入れのご相談があった場合、新たな収益機会の獲得や中長期的な経費削減等が見込まれ、業況や財務等の改善につながると判断される場合には、適切に新規の信用供与を行うよう努めています。

※お客さまのお借入れに関するご相談を最寄りの営業店でお気軽にしていただけるよう、全営業店及び出張所に「金融円滑化相談窓口」を設置しています。

中小企業の経営支援に関する取組み状況

東日本大震災及びその他の災害からの復興・復旧支援への取組み

東日本大震災における被災企業等の二重債務問題解決、事業再生支援に継続して取り組むとともに、その他の災害からの復旧を支援するため、被災者向け融資制度を活用し、円滑な資金供給を迅速に行っています。

平成26年度上期の主な取組み

■債権買取ファンドを活用した被災企業の再生支援

- ・千葉産業復興機構^(注)の活用実績：1件

(注)千葉県内被災企業等の事業再建に大きな障害となる「二重債務問題」を解消することを目的に、中小企業基盤整備機構、千葉県、地元金融機関等との協調出資により設立。平成27年3月末をもって債権買取りを終了。

事例紹介

千葉産業復興機構による債権買取りスキームを活用した事業再生

経緯

大正時代創業の建築工事事業A社は、平成初期に行った過大な投資が原因で債務超過の状態が続いていましたが、房総地域で観光事業を展開する主要顧客からの継続的な受注を背景に、経営を維持していました。しかし、平成23年3月の東日本大震災の後に受注が減少した際、適切なコスト削減が図れなかったことから資金繰りが逼迫し、採算確保が不明瞭な工事を受注する悪循環に陥っていました。

支援内容

当行では、A社からの相談を受け、千葉県産業復興相談センターと連携の上、千葉産業復興機構による債権買取りを含む抜本的な事業再生計画を策定し、合意に至りました。計画には、①金融支援策としての千葉産業復興機構による債権買取り、必要な運転資金と設備資金の供給、②売上維持策としての現在の主要顧客との良好な関係維持、近隣の新興別荘地をターゲットとした新規顧客の開拓、③内部管理体制強化に向けたアクションプランを盛り込みました。

成果

本スキームの実施により、A社の財務バランスは改善し、資金繰りが安定しました。また、アクションプランの履行により、収益力の向上と早期の経常黒字化並びに債務超過解消も見込める状況となりました。さらに、従業員と外注先(大工・職人等)の雇用も維持され、地元経済への影響を回避することができました。

- ・東日本大震災事業者再生支援機構の活用実績：12件

■制度融資を活用した被災者支援への取組み

- ・東日本大震災復興緊急保証の活用実績：24件/618百万円
- ・東日本大震災被害復旧融資制度の活用実績：8件/154百万円
- ・災害復旧支援融資制度(平成25年台風26号災害)の活用実績：1件/5百万円

お客様のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

①〔創業、新規事業支援〕

創業及び新規事業にかかる資金ニーズへの対応や成長分野関連事業への各種支援を行っています。

②〔事業拡大支援〕

成長段階にある企業の更なる飛躍に向け、さまざまな支援を行っています。

③〔経営改善、事業再生支援〕

外部機関等も活用しながらコンサルティング機能を発揮し、引き続きお客様の実情に応じた再生支援活動を実施しています。

④〔事業譲渡、事業承継支援〕

債務整理等に向けた適切な助言や事業譲渡、事業承継支援を行っています。

平成26年度上期の主な取組み

①〔創業、新規事業支援の主な取組み〕

■公益財団法人「ひまわりベンチャー育成基金」による助成金の交付(5件/15百万円)

■ちばぎんキャピタル株式会社によるベンチャー企業向け投資の取組み(1件/50百万円)

■各種補助金制度申請のサポート

・「創業補助金」申請のサポート(78件)

・「ものづくり補助金」申請のサポート(112件)

経営革新等支援機関として、新規創業や新たなものづくり・サービスへの挑戦等に取り組む個人や中小企業に対し、その費用の一部を国が補助する各種補助金制度の申請をサポートしました。

事例紹介

補助金活用や外部機関との連携による新規市場への参入支援

経緯

ネジ加工を行っているB社は主に自動車向け製品の加工をしていましたが、国内市場の縮小や生産拠点の海外移転などの影響を受け、受注量が減少傾向にありました。新規市場の開拓を進めるなか、自転車向け市場への参入を果たしましたが、既存の機械設備では加工の難易度が高く、大量の注文には対応することが困難な状況でした。

支援内容

当行は、ものづくり補助金を活用した機械設備の導入を提案。申請資料作成の経験に乏しかったB社に対し、当行が独自に開催した「ものづくり補助金 個別相談会」において、中小企業診断士とともに当社の強みが明確になるような申請資料作りのアドバイスを行うなど、経営革新等支援機関として補助金の申請をきめ細かく支援。その結果、B社は補助金の採択を実現することができました。また、当行はB社に対し千葉県産業振興センターの販路相談員(大手メーカー営業担当)と連携して、新規顧客の開拓支援も行いました。

成果

B社は、NC工作機械を新たに導入したことで難易度の高い製品を短時間で加工できるようになり、自転車向け製品の増産体制を構築できました。同時に生産効率も改善したため、製造原価が低減し、収益性も向上しました。
従来は、特定業界の動向により業績が左右される傾向にありましたが、新規市場への参入を果たしたことにより、今後は業績の安定に寄与することが期待されています。

■「ものづくり補助金個別相談会」の開催(参加企業20社)

ものづくり補助金の申請に精通した専門家による、申請書作成のアドバイスを実施しました。

地域密着型金融の推進への取組み状況について

- 千葉市産業振興財団主催の「ベンチャー・カップCHIBA^(注)」への協賛
(注)新規性・独創性に富んだビジネスプランの事業化を志す起業家を表彰する制度
- 農業法人化支援および異業種による農業参入支援(5件)

②〔事業拡大支援の主な取組み〕

- 商談会開催(5回、うち個別企業商談会3回)
- セミナー開催(7回)

事例
紹介

主な商談会・セミナー

●〔Japanese Food Trade Fair in Singapore 2014〕

シンガポールに駐在員事務所を設置している地方銀行7行(当行、伊予銀行、常陽銀行、百五銀行、百十四銀行、広島銀行、北陸銀行)が合同で主催する日本食材の商談会を開催しました。

●〔第3回ちばぎんビジネスマッチング商談会 in ウランバートル〕

日本の高度な技術や安心安全な食品を求めるニーズが高まるなか、モンゴルへの進出や販路拡大を希望する取引先を支援するため、地元ハーン銀行協力のもと3回目の商談会を開催しました。

●医療機関向けセミナー(2回)

「平成26年度診療報酬改定後の医療機関運営」をテーマにセミナーを開催し、42名の参加者に対し、有力医療コンサルティング会社を講師に専門的なアドバイスを行いました。

●第4回商品力向上セミナー

主に地方銀行フードセレクションの出展者の方々を対象に、現役の百貨店衛生管理マネージャーが食品の安心安全、消費者視点にたった商品作り、震災以降の消費動向を詳しく解説するセミナーを開催しました。

●〔販売先与信管理セミナー〕の開催(2回)

お客さまの与信管理の高度化を支援するため、与信管理のポイントや倒産動向等の情報を提供するセミナーを実施しました。

●〔ちばぎん省エネ・ECOセミナー〕の開催(2回)

「省エネ」をつうじたコスト削減手法や、「太陽光発電事業」の事業リスクの説明など、地域の中小企業者のみなさまに対して幅広く情報を提供しました。

■顧客企業の環境への取組みを支援する融資の促進

- ・太陽光発電事業支援融資制度「ちばぎんエコ・パワー^(注)」(融資実績：61件/2,373百万円)

(注)平成24年9月、再生可能エネルギー発電事業へ参入する事業者を金融面で支援するため、国の「再生可能エネルギーの固定価格買取制度」に対応した発電事業者向けに創設した融資制度。

- ・太陽光発電事業支援融資(融資実績：46件/8,889百万円^(注))

(注)融資制度「ちばぎんエコ・パワー」を除く。

■M&Aスキームの活用による事業拡大支援(成約：3件)

■企業統治を目的とした組織再編に係る助言業務(成約：1件)

複数のグループ会社を運営している事業者より、グループ会社の合併に関する助言業務を受託し、グループ内における組織再編に関するアドバイスを実施しました。

■〔地域再生・活性化ネットワーク〕による連携

広域展開をしている事業者のさまざまな経営課題やビジネスニーズに対応するため、他地域の地方銀行8行と連携。共同でのセミナー開催やビジネスマッチング等で幅広く協働しました。

■TSUBASA(翼)プロジェクト参加行によるマッチング連携

システム共同化を検討する「TSUBASA(翼)プロジェクト」参加行のネットワークを活用し、地元の物産品等の販路拡大を目的として、各行が保有する生産者やバイヤー等の情報を共有化するなどの連携を行いました。

■ちば農林漁業6次産業化ファンドを活用した6次産業化支援

「ちば農林漁業6次産業化投資事業有限責任組合^(注)」を活用し2件/85百万円の出資を実行しました。

(注)農林漁業の成長産業化と地域経済の活性化に貢献することを目的に、県内に本店を置く11金融機関が共同で設立したファンド。

■担保や個人保証に過度に依存しない多様な資金調達手段の提供

- ・シンジケートローン(当行アレンジ分)：8件/10,535百万円
- ・私募債：50件/4,410百万円
- ・ABL：53件/2,953百万円(うち保証協会保証付き10件/315百万円)
- ・債権流動化：買取額合計30,103百万円
- ・「ちばぎん知財活用融資^(注)」：1件/10百万円

(注)株式会社三菱総合研究所の「企業特許レポート」をもとに事業者が保有する特許を評価し、与信判断材料の1つとして活用する融資制度(平成26年5月創設)。

事例紹介

知的財産を活用した融資

経緯

C社は、廃電線のリサイクル処理機を中心とした選別装置、半導体部品用破碎機等の製造・販売会社です。金属を回収する技術に強みを持ち、粉碎された電線から効率的に銅を回収する技術の特許として保有しており、受注増加に対応するため、安定した運転資金の確保が課題となっていました。

支援内容

当行は、業務提携先である株式会社三菱総合研究所が作成する「企業特許レポート」をもとに、C社が保有する特許について、財務諸表には表れない技術力や商品の強み等の理解を深めるとともに、融資制度を活用することで事業継続に不可欠な運転資金のニーズに積極的に対応しました。

成果

特許の評価レポートをC社の経営者にフィードバックするなかで、市場における自社並びに同様の技術を有する競合他社の技術力について把握・比較するとともに、技術継承や今後の事業展開等に関する経営課題を共有することができました。

■外国銀行との業務提携による金融面のサポートをつうじた取引先企業のアジアビジネス支援強化

【当行のアジアネットワーク】(下線箇所は平成26年上期の新規開設・提携先)

当行アジア拠点：香港支店、上海駐在員事務所、シンガポール駐在員事務所、
バンコク駐在員事務所

外国銀行との提携：タイ「バンコック銀行」、中国「交通銀行」、英国「スタンダードチャータード銀行」、
インドネシア「CIMBニアガ銀行」、インド「インドステイト銀行」、
フィリピン「メトロポリタン銀行」、香港「東亜銀行」、
台湾「中国信託ホールディング」、ベトナム「ベトナム投資開発銀行」、
マレーシア「CIMBグループ(CIMB銀行、CIMB投資銀行)」

■他業態企業との業務提携効果を発揮した取引先企業のアジアビジネス支援

【他業態企業との提携】

日本通運株式会社、損害保険ジャパン日本興亜株式会社(旧：日本興亜損害保険株式会社)、セコム株式会社、総合警備保障株式会社、興銀リース株式会社

【自治体等との提携】

独立行政法人日本貿易保険、千葉県、千葉市、香港貿易發展局

■株式会社日本政策金融公庫との「業務協力・連携に関する覚書」の締結

創業・成長企業支援、企業再生支援、農業事業者支援等における機能強化の観点から、株式会社日本政策金融公庫の千葉県内4支店と「業務連携・協力に関する覚書」を締結しました。

地域密着型金融の推進への取組み状況について

③【経営改善、事業再生支援の主な取組み】

■ 主要な計数

項目名		26年度上期	25年度上期(ご参考)
正常先を除く期初債務者数	A	14,456先	14,471先
うち経営改善支援取組先数	α	519先	511先
うち期末に債務者区分がランクアップした先数	β	33先	12先
うち再生計画を作成した先数	γ	464先	458先
経営改善支援取組率	α/A	3.5%	3.5%
ランクアップ率	β/α	6.3%	2.3%
再生計画策定率	γ/α	89.4%	89.6%

■ 外部機関との連携による経営改善支援

- ・ 中小企業再生支援協議会、千葉県産業復興相談センターへの相談実施：33件
- ・ 経営改善計画策定支援事業における認定支援機関との連携：16件

■ 新たな再生手法の活用による事業再生支援

- ・ 「千葉中小企業再生ファンド」の活用実績：1先
- ・ DDSの実施：2先/862百万円

■ 「千葉県中小企業支援ネットワーク(注)」への参画

- ・ ネットワーク会議への参加：1回
- ・ 経営サポート会議の活用：15件

(注)平成24年11月、中小企業に対する経営改善・事業再生・業種転換等の支援の実効性を高めるため、県内地域金融機関、千葉県税理士協会、千葉県中小企業診断士協会等の諸団体を構成員(事務局：千葉県信用保証協会)として創設された機関。関係団体が情報共有を行う「ネットワーク会議」と、関係金融機関や保証協会等が経営改善計画、資金繰り、返済方法の見直し等にかかる意見交換を行う「経営サポート会議」が開催されています。

■ 日本公認会計士協会との「金融機関と認定経営革新等支援機関である会員との連携推進制度の利用に係る覚書」の締結

お客様のニーズに応じて、認定経営革新等支援機関である公認会計士をご紹介するための制度を利用することができるようになりました。

■ 国土交通省との「建設企業のための経営戦略アドバイザー事業(注)」に関するパートナー協定の継続

当行は事業パートナーとして、本事業により支援を受けるべき顧客企業の推薦や事業目標の達成に向けた継続的な支援を国土交通省と連携して行っています。

(注)国土交通省が平成23年度より実施している建設業を対象とした経営支援事業。

■ 「千葉県中小企業支援プラットフォーム(注)」への参画

中小企業が抱える経営課題の解決に向け、本プラットフォームが有する専門家派遣機能等を活用した支援を行っています。

(注)千葉県内の中小企業支援を行う機関の連携体。千葉県産業振興センターを代表機関とし、金融機関、商工会議所等で構成される。

④【事業譲渡、事業承継支援の主な取組み】

■ 相続関連業務の受託による資産承継・事業承継支援

- ・ 遺言作成サポートサービス(経営承継サポートサービス含む)：71件
- ・ 遺言信託：83件
- ・ 遺産整理業務：26件

■ 後継者不足等の課題解決策としてのM&Aスキームの活用による事業譲渡支援(成約：2件)

地域の活性化に関する取組み状況

地域の面的再生への参画

自治体や地元大学と連携した諸活動の推進により地域活性化に貢献するとともに、公共施設等の建て替えニーズへの対応や区画整理・再開発事業に計画段階から関与するなど、地域の面的再生に積極的に参画しています。

平成26年度上期の主な取組み

- 千葉県信用保証協会との提携保証制度「レント^(注)」を活用した個人不動産賃貸業向け支援
(融資実績：9件/489百万円)
(注)平成24年10月、千葉県内の賃貸用不動産供給にかかる潜在的な資金需要に対し、個人の不動産賃貸事業者の資金調達手段を広げ、円滑な資金供給を図ることを目的に、千葉県信用保証協会との提携により創設した保証制度。
- 地域情報の行内マッチングに基づく地権者向け不動産有効利用提案及び資金ニーズへの対応
 - ・マッチング件数：149件
 - ・土地有効利用関連融資実行額：15,079百万円
- 千葉県内自治体に対するPFI事業の情報提供及び県内外のPFI事業の資金ニーズへの対応
(融資実績：5件/3,474百万円)
- 千葉大学、千葉工業大学と連携した「ちばぎん・研究開発助成制度^(注)」による助成金交付(5件/5百万円)
(注)中小企業の新たな技術・商品開発ニーズと地元大学の研究結果をマッチングすることで中小企業の成長をサポートし、地域の産業及び経済の発展に寄与することを目的に創設した助成制度。
- 「第2回検見川ビーチフェスタ」における「ちばぎんマルシェ」の開催
千葉市主催の「第2回検見川ビーチフェスタ」において、主要イベントの1つである「ちばぎんマルシェ」を開催しました。当行の取引先26社が出展し、千葉県産の特産品直売や千葉の食材を使用した料理の実演販売などをつうじ一般顧客へ自社製品を周知しました。
- 「ひまわりニーズNAVI(WEB版)^(注)」による会員企業向け情報サービスの提供
(会員数：5,696先、アクセス件数：169,216件、会員情報掲載先：755件、企業情報登録先：653件、ニーズ登録件数：673件、マッチング交渉件数：281件、マッチング成立件数：134件)
(注)ちばぎん総合研究所の会員を対象とした無料のビジネスマッチングサービス。
会員数、会員情報掲載先、企業情報登録先、ニーズ登録件数は26年9月末現在の実績。
アクセス件数、マッチング交渉件数、マッチング成立件数は24年4月からの累計。
- 「就職セミナー2014 合同企業説明会 in 幕張」への協力
参加企業94社(うち当行募集50社)がブースを構え、来場学生369名に対して活発な企業PRを行いました。