

法人ビジネス拡大に向けた取組み ～持続的な役務収益増強に向けて～

ちばぎん IR Day

2018年4月

株式会社 千葉銀行

1. プロローグ ～地方創生に向けた取組み～

2. 法人ビジネス拡大に向けた課題と取組み

3. 施策① 事業性評価の取組み

施策② アライアンスの活用

施策③ 外部パートナーとの連携

4. 今後に向けた取組み

千葉の南端に位置する、昔懐かしい風光明媚な房総地域



本事案は『ちばぎん地方創生融資制度』※の活用により、廃校の利活用に向けた新たなビジネスの展開をお手伝いした事例です。

※ちばぎん地方創生融資制度とは・・・

千葉県または千葉県に隣接する地域において、創業または新規事業を行う事業者を対象として、お客さまの事業計画に基づき、当行が事業の成長性や計画の妥当性などの事業性評価を行い、最大3年間の元金返済据置き期間を設定することが可能な制度融資

【制度利用件数】 2016年11月 ~ 2017年9月

合計 **17** 件

本制度により新規事業を開始し、雇用が生まれた人数は **約 200** 人

これまでも、そしてこれからも、千葉銀行は地域の活性化に向けたビジネスをサポートいたします。

<参考> ちばぎん地方創生融資制度の取組み実績

取組先	業種	用途	金額 (百万円)	期間	据置 期間	取組内容
① 東総みどり農産(株)様	畑作農業	農地購入・施設建設	非開示	23年	3年	休耕地・耕作放棄地15haを集約して畑作を行う大規模営農事業。大型農機具の使用により生産効率が向上し、地域の農業活性化や高齢者雇用創出に寄与。
② (株)幸和義肢研究所様	義肢・装具製造	就労支援施設建設	101	22年	2年7ヶ月	障がい者向け就労支援施設および自立支援スペースを建設し自社で運営する事業。自治体の「障害福祉計画」にもとづくもので、障がい者の就労と自立を促進する社会・地域貢献度の高い事業。
③ 合同会社 WOULD様	不動産管理	旧校舎改修	20	15年	2年	廃校を活用し、宿泊施設、シェアハウス、二拠点居住施設等を整備。地域コミュニティの中心であった小学校の再生を図ると同時に、定住・交流人口増加や雇用促進を図る先進的な取組み。
④ (株)せんのは様	野菜等卸売	野菜パッケージセンター開設	147	15年	3年	空き店舗を活用し野菜パッケージセンター・直売所を設置。個別農家が手作業で行う野菜の選定や箱詰め作業を受託して機械で一括作業し、周辺農家の経営効率化と新規雇用創出に寄与。
⑤ (株)ザファーム様	宿泊施設運営	土地購入・施設建設	192	15年	2年	貸農園を中心とした農園リゾート複合施設の隣接地にグランピング施設を整備し、観光業と農業の活性化を図る計画。当行Gで運営する「ちば農林漁業6次化ファンド」による投資も実施。
⑥ (株)アイ・ブロードキャスト様	宿泊施設運営	建物改修	134	13年	3年	閉鎖済保養所を改装し、会員制ホテルとして運営する。空き施設の利活用により観光振興や雇用増加による活性化に寄与。また「広域ちば活性化ファンド」での支援も検討中。
⑦ (株)沼輪様	農家レストラン運営	レストラン建設	166	23年	3年	道の駅隣接地への「農家レストラン」設置。官民一体での農業活性化事業の一環で、地元野菜の活用により地域農業の振興を図る。また道の駅の集客増強により交流人口の増加を図っていく計画。
⑧ (株)人と古民家様	旅館、設計事務所	古民家改修	46.8	22年	3年	空き家となっている築200年の古民家を再生し、会員企業向け研修宿泊施設として活用。都市部から宿泊客を呼び込むことで、過疎化の進む農村地域の賑わい創出や、地域経済の活性化を目指す。
⑨ (株)丘の鐘撞社様	宿泊施設運営	旅館購入・建物改修	35.9	16年	3年	温泉旅館を営みながら、NPO法人と連携して観光案内所やカフェ、コワーキングスペースを併用する。観光客と地元住民との交流の場として、観光と国際化の情報発信拠点として整備していく計画。
⑩ (株)愛彩畑様	農産物直売所・カフェ等の運営	施設建築資金	非開示	22年	2年	農産物の直売、カフェ等の複合施設の他、敷地内に観光農園や野菜の収穫体験が出来る農園を整備することで、農業の新たな6次産業化モデルを創出し、地域の観光市場の促進を図っていく計画。
⑪ (株)成田香取エネルギー様	電力小売事業	運転資金	非開示	5年	1年2ヶ月	成田市、香取市及び(株)洗陽電機が共同で地域電力会社を設立し、エネルギーの地産池消を行う。また自治体の広域連携による新たなまちづくりのモデルケースとして注目される先進的な取組み。
⑫ (株)Flickfit様	ITサービス業	研究開発および運転資金	非開示	8年	3年	千葉大学と共同研究し、足型と靴内寸の3DデータをWeb上でマッチングさせ、実際に履いた際のイメージを可視化できるFlickfitシステムを開発。不向きとされてきた靴のネット通信販売の市場拡大を目指す。
⑬ (株)R.project様	合宿施設・ホテル運営	改修及び運転資金	75	15年	3年	葛飾区の旧女子職員寮(築39年)を改修して、外国人観光客向けのホステル「Shibamata FU-TEN Bed and Local」を運営する。当行Gで運営する「広域千葉地域活性化ファンド」による投資も実施済。
⑭ (株)銚子スポーツタウン様	スポーツ施設運営	宿泊棟改修・食堂棟建設	70	18年	3年	2008年に廃校となった旧銚子市立銚子西高等学校の体育館などを改修し、野球を核としたスポーツ合宿施設「銚子スポーツタウン」を運営することで、交流人口の増加につながる地域活性化の拠点とする。当行Gで運営する「広域千葉地域活性化ファンド」による投資も実施済。
⑮ (福)かずさ萬燈会様	老人福祉・障がい者福祉事業	パン工場建設	50	10年9ヶ月	9ヶ月	「くりむパン」で全国的に人気のある(株)八天堂と協働し、同社商品のOEM生産を行うパン製造工場を建設。同工場で知的障がい者を雇用し、就労賃金の改善につながる社会貢献度の高い取組み。
⑯ (有)福美堂様	カフェ運営	カフェ建設	100	20年	3年	いすみ市が推進する“食で人が集まるまちづくり”に合わせ、伊勢海老などの地元食材を使用した料理も提供する観光カフェをオープンする。大型観光バスに対応し県内外の観光客を呼び込むとともに、ペット同伴が可能なテラスを併設し、地元住民の憩いの場としても利用してもらう計画。
⑰ 幕張ブルワリー(株)様	クラフトビール醸造ブルーパブ運営	運転資金	11	5年8ヶ月	2年	幕張新都心に若葉住宅地区(千葉市美浜区)の魅力向上のため、千葉市初のビール醸造所を運営する。併設するブルーパブでオリジナルのクラフトビールを提供するほか近隣のスポーツ施設や飲食店への卸売りも行っていく。

1. プロローグ ～地方創生に向けた取組み～

2. 法人ビジネス拡大に向けた課題と取組み

3. 施策① 事業性評価の取組み

施策② アライアンスの活用

施策③ 外部パートナーとの連携

4. 今後に向けた取組み

外部環境

競争環境の激化に伴い経営課題が多様化

企業業績の回復に伴う資金調達ニーズの高まり

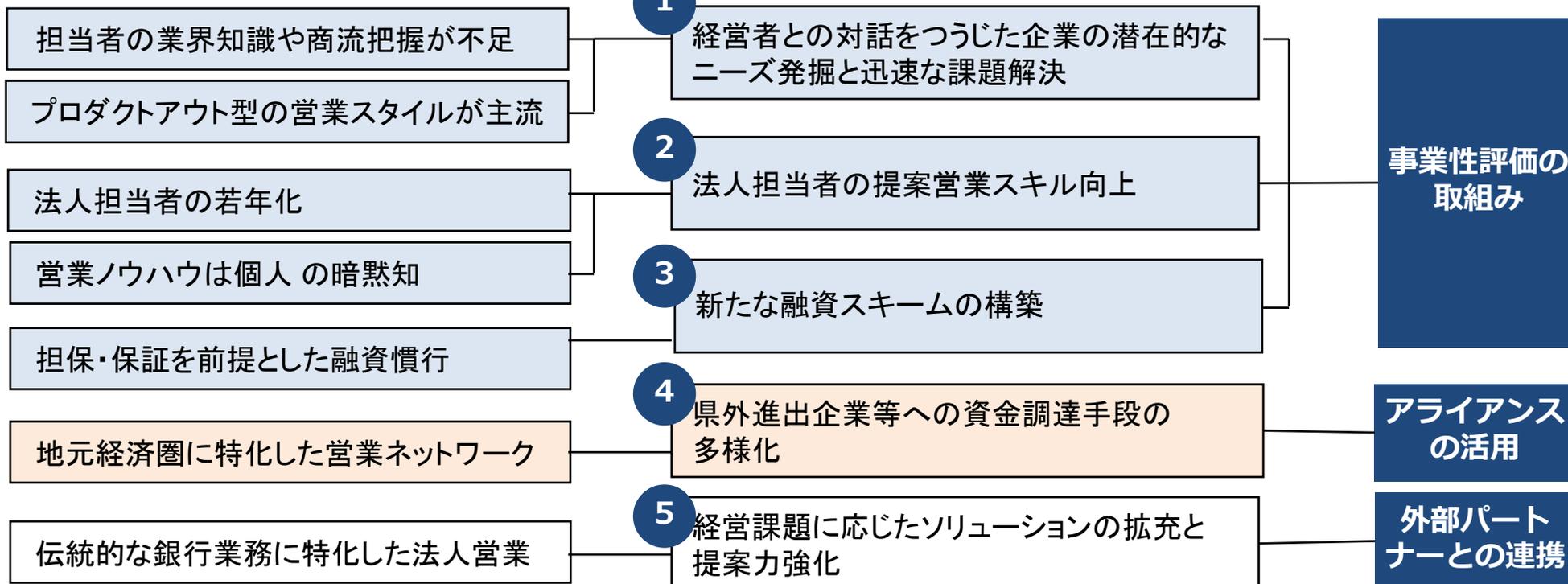
人手不足に起因した企業の働き方改革ニーズの高まり

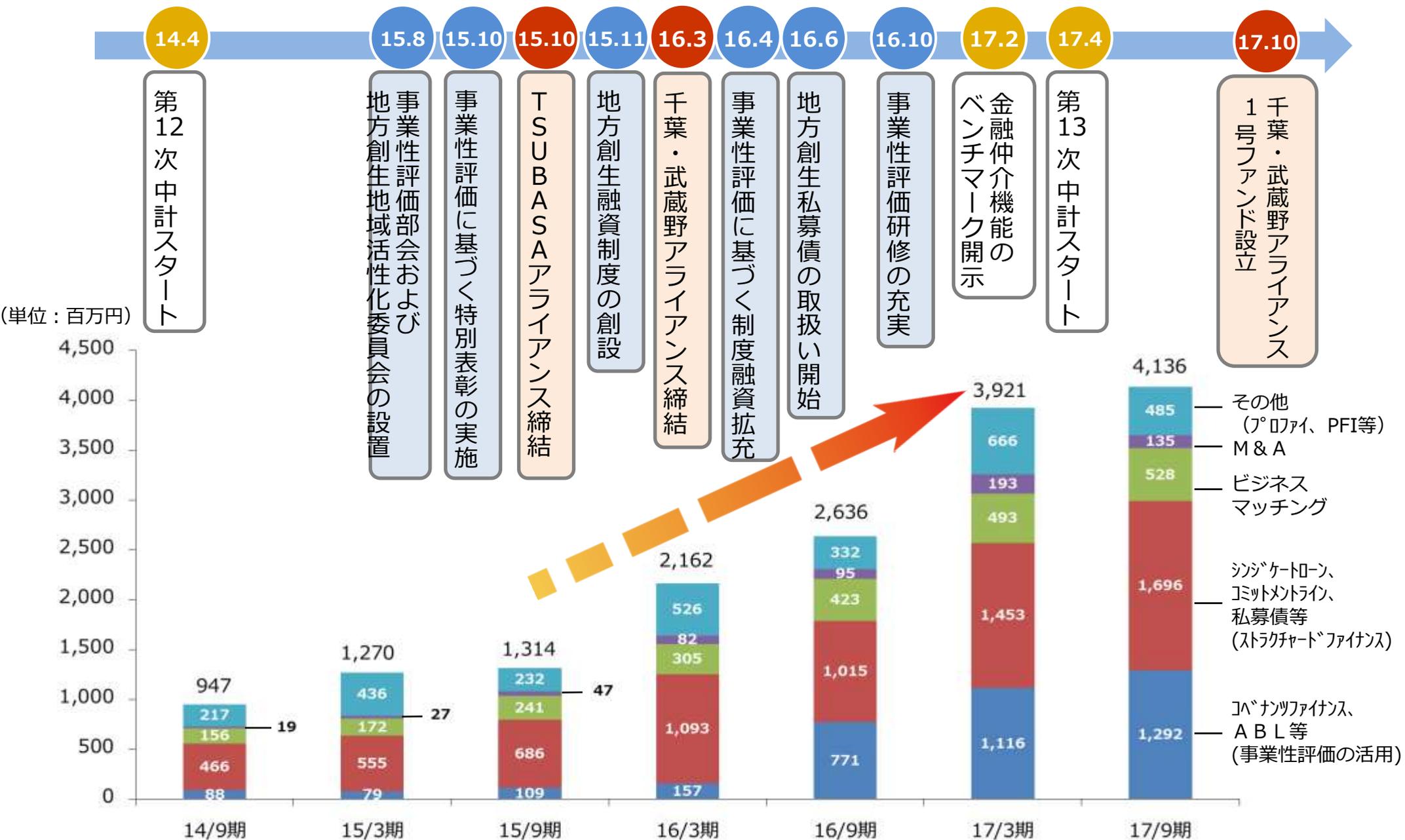
企業ニーズを的確に捉え、最適なソリューションをスピーディに提供することが法人ビジネスの拡大には必要不可欠

これまでの問題点

認識している課題

取組み内容





※ 外為収益・決済収益は除く

1. プロローグ ～地方創生に向けた取組み～

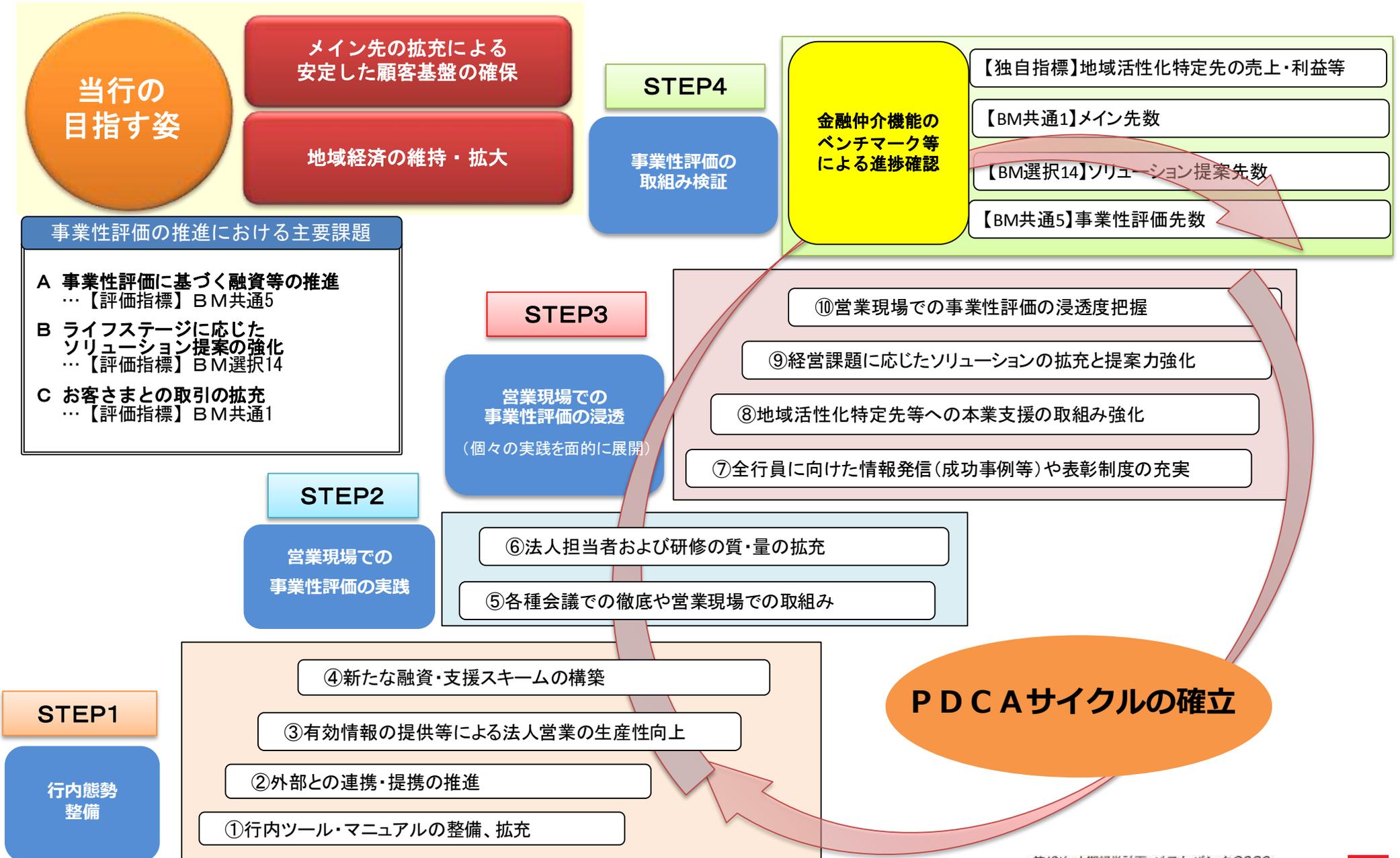
2. 法人ビジネス拡大に向けた課題と取組み

3. 施策① 事業性評価の取組み

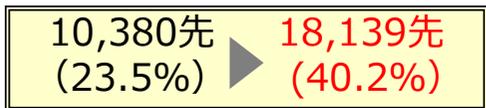
施策② アライアンスの活用

施策③ 外部パートナーとの連携

4. 今後に向けた取組み



事業性評価



■ 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）〈BM共通5〉

課題発掘

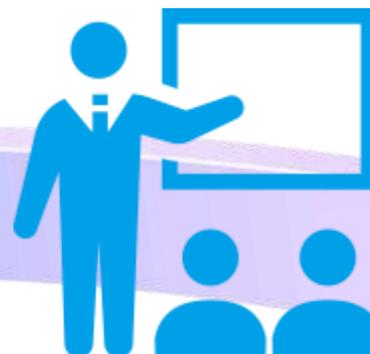


ソリューション提案



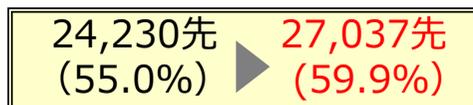
■ ソリューション提案先数および割合
（グループ）〈BM選択14〉

課題解決



安定・継続した
顧客基盤の確立

メイン化



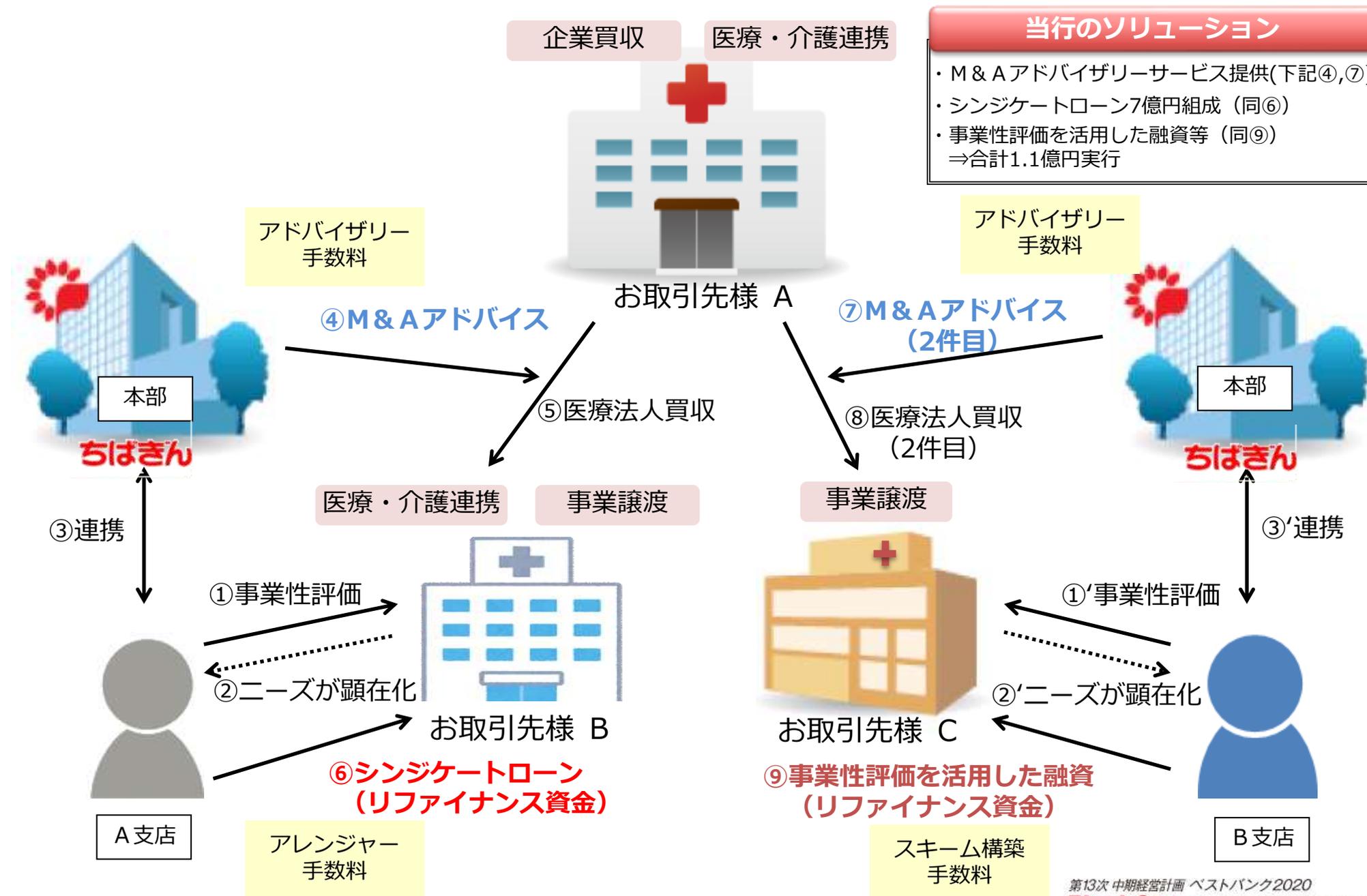
■ メイン取引先数の推移および全取引先数
に占める割合（単体）〈BM共通1〉

将来に向けた強固な取引
関係の構築により、**新たな
価値の源泉を生み出す**



(参考)

上記計数は金融仲介機能のベンチマーク
を基に2016.3期から 2017.3期の推移を
記載



事業性評価に基づく優れた取組みをロールモデル事例として、研修や事例集など、様々なチャネルをつうじてタイムリーに還元。事業承継やM&A、多額の資金需要に対応した具体的な成功事例からノウハウを共有し、現場力向上に努めている



■ 事業性評価に基づくソリューション特別表彰 表彰事例集



1. プロローグ ～地方創生に向けた取組み～

2. 法人ビジネス拡大に向けた課題と取組み

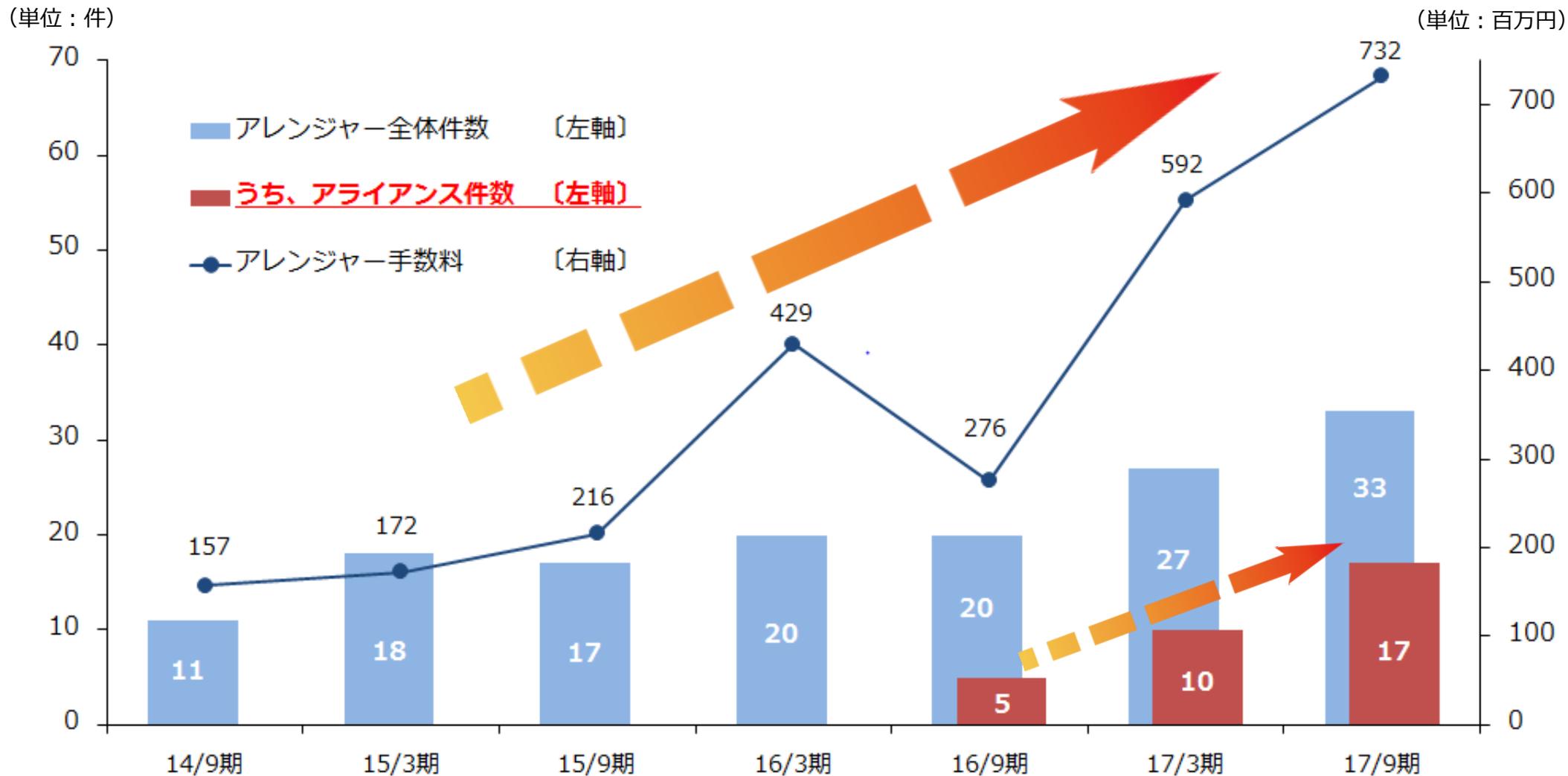
3. 施策① 事業性評価の取組み

施策② アライアンスの活用

施策③ 外部パートナーとの連携

4. 今後に向けた取組み

首都圏および広域連携によるアライアンスを活用したシンジケートローンの アレンジャー取扱件数が増加



取引先企業のメリット

スピーディーな課題解決

アライアンス取引行との多面的な取引拡充

ソリューション手段の多様化

アライアンス行における取組み

ストラクチャードファイナンス等の案件組立てノウハウを共有

営業支援に携わる本部専門人員同士で業務毎の分科会を開催

アライアンスによるソリューションラインアップの拡充

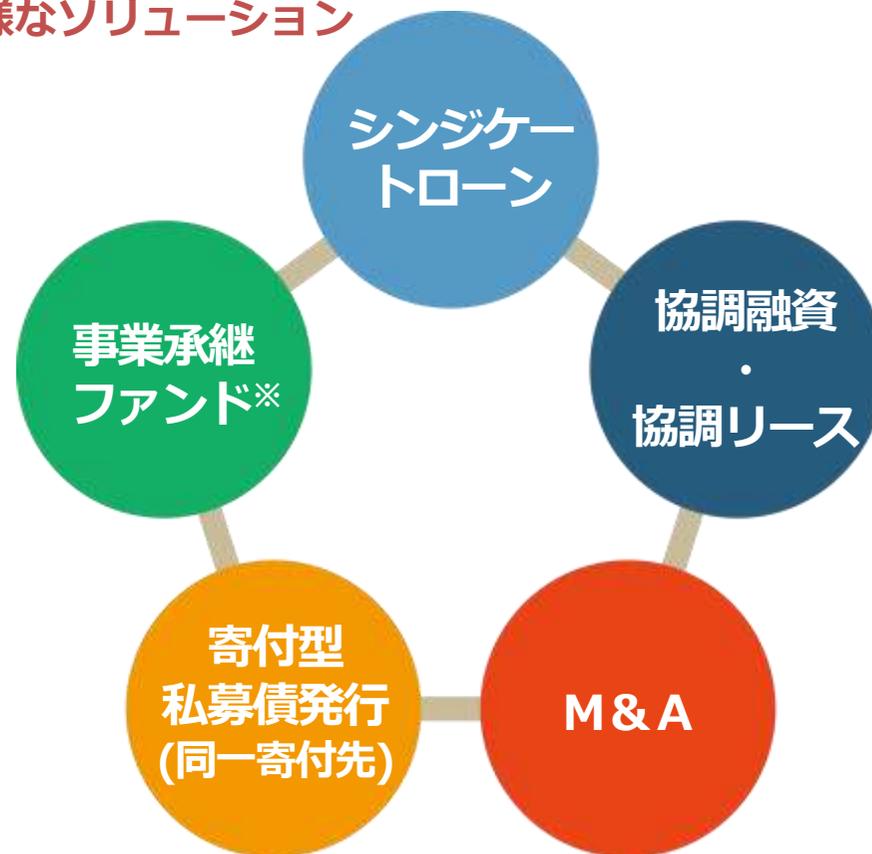
活用事例①

- 新たに事業展開をする際に、『**進出先の地元地方銀行との関係構築による情報ルートの確保**』と『**資金調達の早期目途付け**』を目的に、千葉・武蔵野アライアンスおよびTSUBASAアライアンスにより、シンジケートローンを組成した。

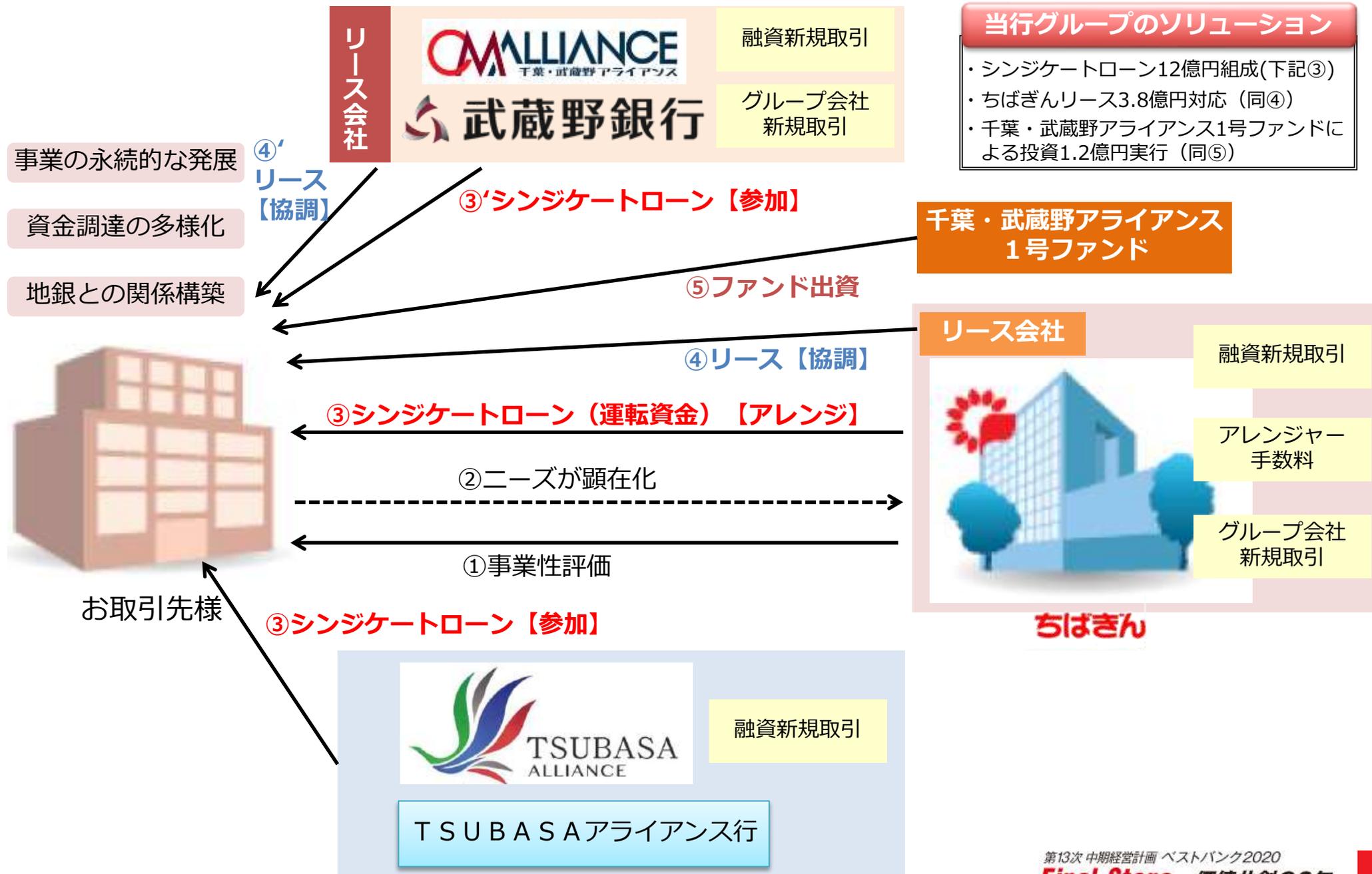
活用事例②

- 資金調達 1 回あたりの調達ロットが大口となる株式公開企業が、『**それまで融資取引の無かった当行および武蔵野銀行の 2 行**』によるシンジケートローンを組成し、『**スピーディに資金調達を実現できた**』。

■ 多様なソリューション



※ 千葉・武蔵野アライアンス1号ファンドの活用



1. プロローグ ～地方創生に向けた取組み～

2. 法人ビジネス拡大に向けた課題と取組み

3. 施策① 事業性評価の取組み

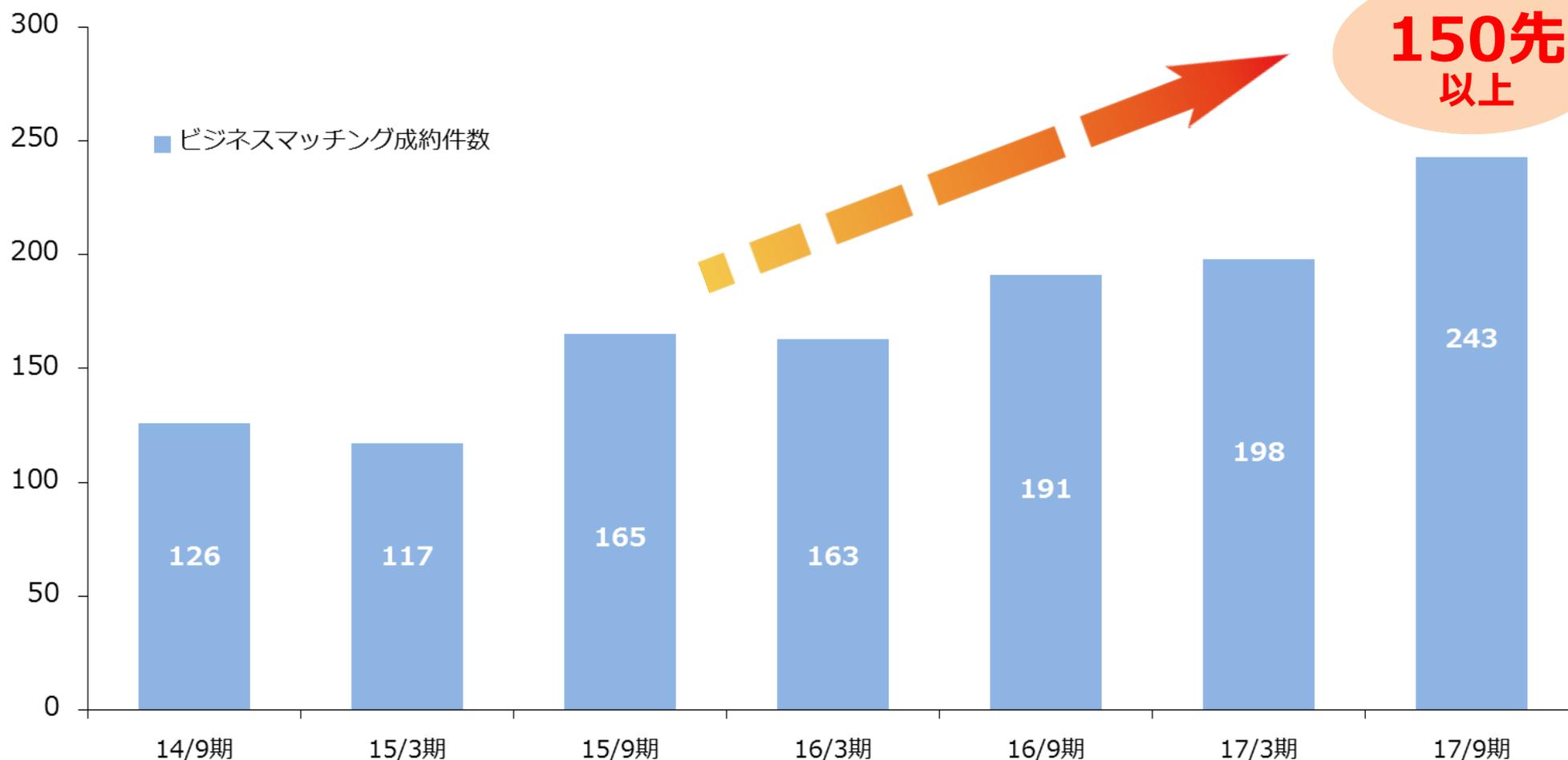
施策② アライアンスの活用

施策③ 外部パートナーとの連携

4. 今後に向けた取組み

取引先企業のニーズに応じて、外部パートナーとの連携を強化し、提供できるソリューションを柔軟かつ積極的に拡充したことで、成約件数が増加

(単位：件)



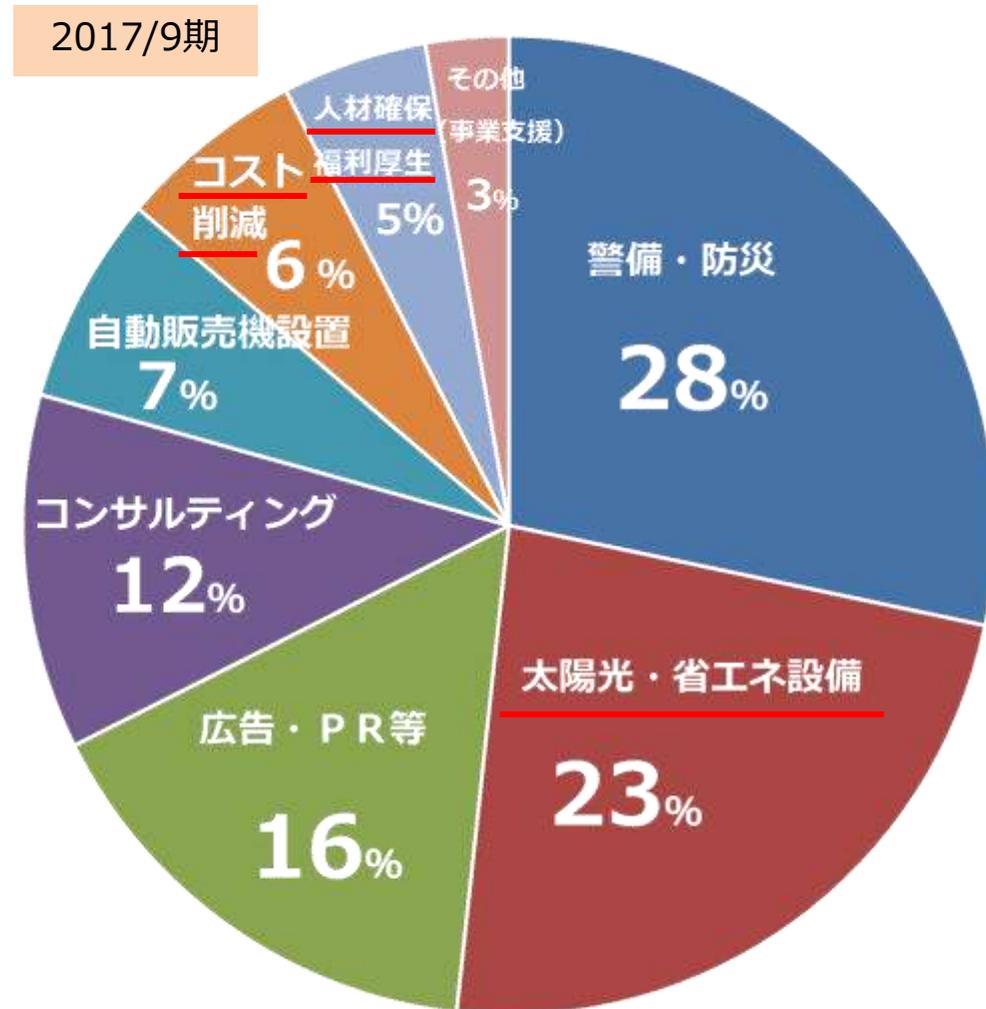
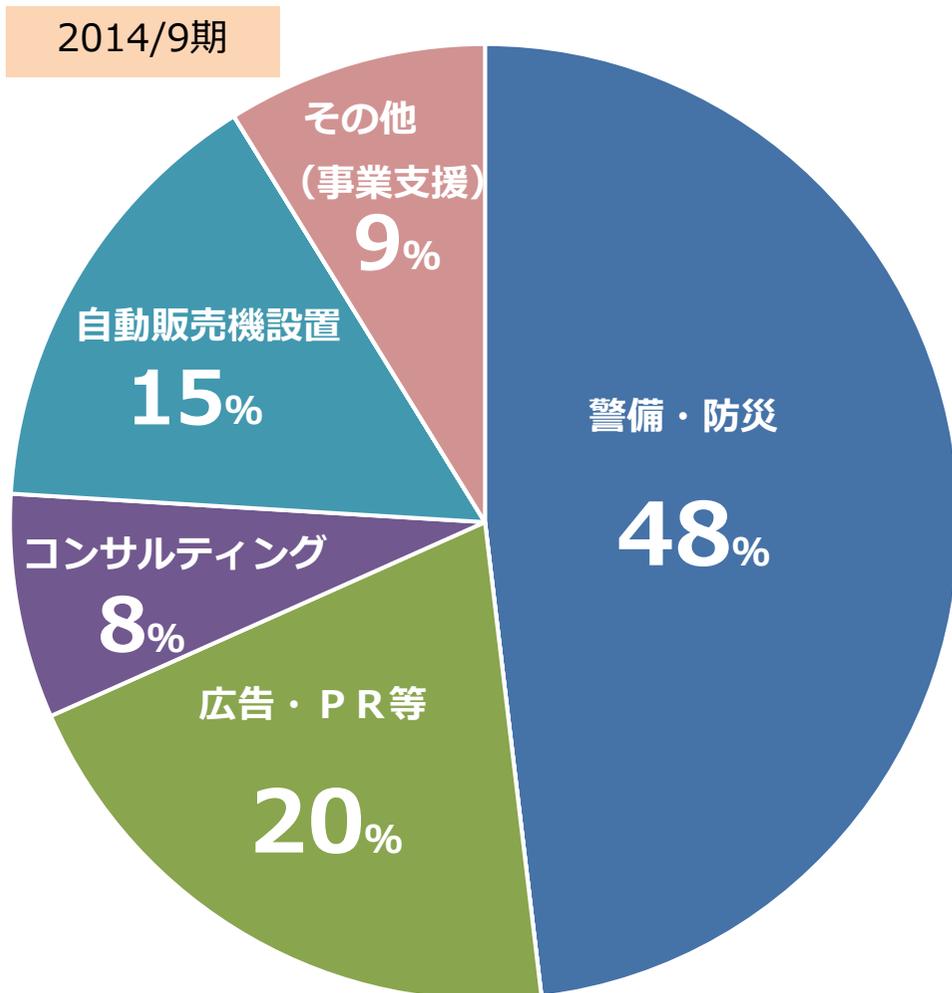
外部パートナーとの提携先数

150先以上

※上記件数にはグループ会社等との成約件数は除く

外部パートナーを活用したソリューションの多様化により、『太陽光・省エネ設備導入』や『コスト削減』、『人材確保・福利厚生』等の成約事例が増加

【ビジネスマッチング成約件数内訳】



※上記はグループ会社、建築関連等は除く

取引先企業の多様なニーズに応じて、最適なソリューションを提供できる外部パートナーと積極的に連携を強化

資金調達・動産買取



ビジネスの拡大



事業承継・M&A



人材確保・業務効率化

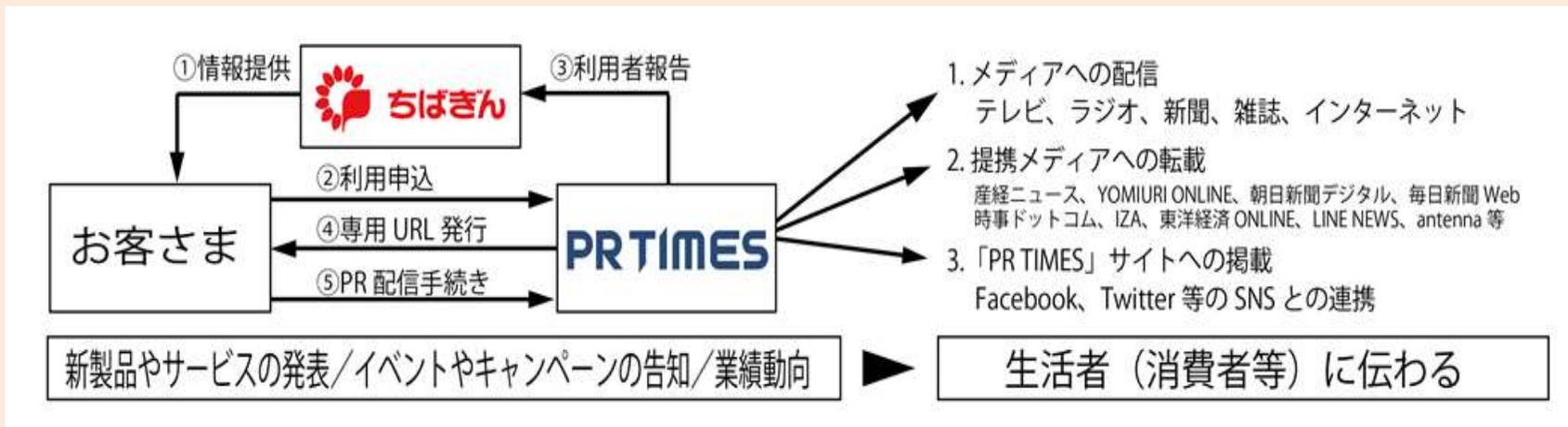


産学連携



2/21

株式会社PR TIMESとの業務提携



3/7

株式会社ビズリーチとの業務提携



1. プロローグ ～地方創生に向けた取組み～

2. 法人ビジネス拡大に向けた課題と取組み

3. 施策① 事業性評価の取組み

施策② アライアンスの活用

施策③ 外部パートナーとの連携

4. 今後に向けた取組み

業務効率化による生産性向上および法人提案営業力強化によるトップライン向上

タブレット端末の活用による
法人向け提案営業アプリの試行



100ユーザーに試験導入（2018.4～2019.3）

ビジネスマッチング

制度融資

セミナー・商談会

公的支援情報

外部レポート

IR・プレス資料

グループ会社

シミュレーション

ニーズ発掘ツール

(想定) 導入効果

- 資料リンク・検索機能の活用によるクイックレスポンスの実現（提案力強化）
ビジネスマッチング等の成約件数増加
- ペーパーレスによる訪問準備時間の削減および業務効率化
営業時間の捻出（1日15分程度）
- 空き時間の有効活用による若手人材の早期戦力化
OJTの高度化
- ログデータの活用によるハイパーフォーマーの提案営業ノウハウを可視化
高度な提案スキルの可視化

【ご確認事項】

本資料は、記載された商品または取引の一般的説明を目的とするものであり、具体的な商品・取引の条件を提示するものではなく、具体的な商品の売買契約締結の申込み、またはその申込みの勧誘を意味するものではありません。

弊行に断りなく、本資料の全部もしくは一部を複製しまたはその他の方法でこれらを配布すること、または本資料に記載された情報を貴社の本件関係者以外に開示することはご遠慮ください。