

平成 23 年 7 月 12 日
株式会社 中国銀行

地域密着型金融の推進について
～平成 22 年度の取組状況～

当行では、融資などに代表される資金供給者としての役割に加えて、創業・新事業支援、成長支援、事業再生・経営改善支援、事業承継など、お客さまのさまざまなライフステージに応じた取組みを通じ、地域経済の活性化に向けた支援に積極的に取り組んでおります。

今般、平成 22 年度の地域密着型金融の取組状況について取りまとめました。

1. 平成 21～22 年度の推進状況について

当行では、平成 21 年度から平成 22 年度までの 2 年間で「地域密着型金融推進計画」の活動期間と定め取組んでまいりましたが、同期間において計画した重点活動項目および数値目標はともに順調に推移しました。

「地域密着型金融推進計画」における重点活動項目および数値目標の達成状況は次のとおりです。

重点活動項目	具体的目標	当初目標 (2 年間)	最終実績 (2 年間)
創業・新事業支援	創業・新事業に対する投資・融資件数	40 件	87 件
事業再生・経営改善支援	債務者区分のランク維持・アップ率	80%以上	83.7%
事業承継	事業承継相談件数	150 件以上	603 件

2. 平成 22 年度の地域密着型金融の取組状況について

詳しくは、「地域密着型金融の推進について」をご覧ください。

以上

地域密着型金融の推進について



あしたも、いっしょに。

中国銀行

目 次

I. 地域密着型金融の推進に関する 当行の位置づけ	2
II. 地域密着型金融の推進に関する 基本方針	3
III. 具体的な取組み内容	4
IV. 平成21～22年度の取組み実績について	5
V. 平成22年度の具体的な取組み状況	6
(1) 創業・新事業支援への取組み、事業承継支援への取組み	6
(2) ビジネスマッチングへの取組み	7
(3) 事業再生・経営改善支援への取組み	8
(4) 目利き能力の向上に向けた取組み	9
(5) 取引先企業の海外ビジネス支援強化に向けた取組み	10
(6) 農業ビジネスの支援体制強化に向けた取組み	11

1. 地域密着型金融の推進に関する当行の位置づけ

経営理念

自主健全経営を貫き、ゆるぎない信頼と卓越した総合金融サービスで、地域社会とともに発展する

当行では、地域のお客さまに卓越した総合金融サービスをご提供することを通じて、地域社会の活性化・持続的な発展に貢献してまいりたいと考えております。そのためには、融資などに代表される資金供給者としての役割に加えて、創業・新事業支援、成長支援、事業再生・経営改善支援、事業承継など、お客さまの様々なライフステージに応じた取組みを通じ、地域経済の活性化を支援していくことが重要な課題であると考えています。

平成23年度にスタートした中期経営計画『Power up plan ～信頼と挑戦～』では、「総合金融サービス力の向上」をメインテーマとし、お客さまの課題に最適なソリューションをご提案できる地域金融機関を目指し、各種施策を実施しています。

当行では、経営理念・中期経営計画における各施策を通じ、地域金融機関としての社会的責任を着実に果たすことにより、地域密着型金融の推進に積極的に取り組んでいます。引き続き、更なるサービス向上に努め、地域社会の活性化・発展に貢献してまいります。

【中期経営計画の概要】 詳しくは中国銀行ホームページをご覧ください

- 名 称 『Power up plan ～信頼と挑戦～』
- 期 間 平成23～25年度(3年間)
- メインテーマ
「総合金融サービス力で日本トップクラスの地域金融機関」を目指す

中国銀行グループとして、お客さまに最適な金融サービスの提供を実現するための戦略目標

I. 総合金融サービス力の向上

II. 経営基盤の強化

III. ステークホルダーへの貢献

II. 地域密着型金融の推進に関する基本方針

当行では、以下の3つの基本方針をもって、地域密着型金融を進めてまいります。

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

当行では、営業基盤としている地域経済の活性化のため、取引先企業の成長段階に応じた貢献を積極的に果たしていく方針です。

(1) 創業・新事業支援、事業承継分野

専門スキルを持つ人材の育成および営業店行員向け研修会や本部行員による同行訪問の拡充により、ソリューション機能の強化を図ります。

(2) 事業再生・経営改善支援分野

営業店と本部が一体となった経営改善サポート活動を一層強化することで、取引先企業の「課題の把握」「経営改善計画の策定」を支援します。また、外部専門家や専門機関を積極的に活用することで、事業再生・経営改善支援分野のサポート手法の高度化を図ります。

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

当行では、取引先企業の事業価値を見極める融資手法を促進するために、各種研修などにより若手行員をはじめとした行員の融資スキル（「目利き」能力）の向上を図るとともに、取引先企業の資金供給力を高めるための手段として、個人保証・不動産担保に過度に依存しない資金供給手法の導入を進めていく方針です。

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

当行では、地域経済が活性化し持続的な成長を続けていくためには、地域の将来ビジョンを地域と共有し、地域の実情や課題に即した取組みが重要であると認識しております。引き続き産学官連携への積極的な参画を果たすとともに、企業のみならず次世代を担う若い世代への金融知識の普及や、大都市と地域の二極化問題や少子高齢化問題など社会的変化への対応といった豊かな地域社会形成への貢献を持続的に進めていく方針です。

III. 具体的な取組み内容

当行では、「地域密着型金融」の推進に向け、各項目について以下の取組みを推進しております。

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

創業・新事業支援	経営改善支援	事業再生	事業承継
➢ 産学官連携による取引先の創業支援 ➢ 支援制度・ベンチャーファンド等を活用した取引先の創業・新事業支援	➢ コンサルティング機能の發揮による経営改善支援 ➢ ビジネスマッチングによる取引先の販路拡大支援 ➢ 海外ビジネスマッチングへの取組み	➢ 地域再生ファンドによる事業再生案件の取組み ➢ 中小企業再生支援協議会の活用 ➢ DES、DDS等の活用	➢ 相続対策のコンサルティング業務への取組み ➢ M & A等の活用による取引先の課題解決 ➢ 外部専門家との連携

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

個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資への取組み	目利き能力向上にむけた取組み
➢ ABL（動産担保融資）の活用 ➢ 財務制限条項付融資の活用	➢ 目利き能力向上のための営業店行員向け研修の充実 ➢ 本部・営業店の連携強化

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

地域全体の活性化、持続的な成長を視野に入れた、同時的・一時的な「面」的再生への取組み	地域活性化につながる多様なサービスの提供
➢ 地方公共団体等との連携による中小企業施策の活用 ➢ 次世代を担う後継者・若手経営者の育成支援	➢ 法務・財務・税務等の外部専門家との連携など、地域の情報ネットワークの活用 ➢ 地域を担う若年層、高齢者層への金融知識の普及

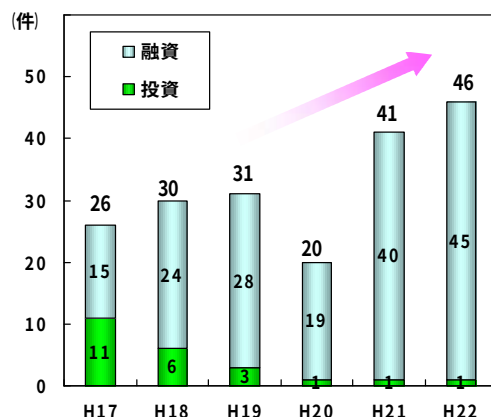
IV. 平成21～22年度の取組み実績について

当行では、平成21年度から平成22年度までの2年間で地域密着金融の推進活動期間と定め、3つの重点活動項目を掲げ取組んでまいりました。最終実績として、全項目について当初の目標を達成しました。

重点活動項目	具体的目標	当初目標 (2年間)	最終実績 (2年間)
創業・新事業支援	創業・新事業に対する投資・融資件数	40件	87件
事業再生・経営改善支援	債務者区分のランク維持・アップ率	80%以上	83.7%
事業承継	事業承継相談件数	150件以上	603件

創業・新事業に対する投資・融資件数

融資制度・投資制度の活用を通じて、当初目標（2年間で40件）を大きく上回る87件の実績となりました。



債務者区分のランク維持・アップ率

営業店と本部が一体となった経営改善サポート活動を通じて、目標（80%以上）を上回る83.7%の実績となりました。

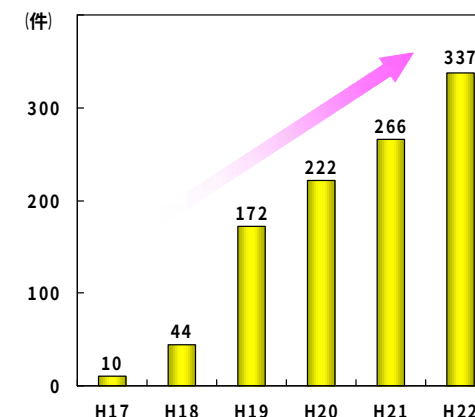
23/3期 17/3期	正常先	要注意先	要管理先	破綻懸念先	実質破綻先
正常先	24				
要注意先	63	105			
要管理先	32	79	1		
破綻懸念先	6	17	1	26	
実質破綻先	0	4	0	0	3

159 ……ランク維持先 202 ……ランクアップ先

対象先…431先（H17/4からH23/3迄に、経営改善サポートセンターで取組んだ先[累計ベース]）

事業承継相談件数

相談態勢の強化を通じて、当初目標（2年間で150件以上）を大きく上回る603件の実績となりました。



V (1) 平成22年度の具体的な取組み状況

創業・新事業支援への取組み

- 当行では、ベンチャー支援の取組みとして各種の支援制度をお取扱いしています。平成22年度は、「企業育成支援制度（投資事業組合）」により地元ベンチャー企業1社に投資を行うとともに、県市町村と連携した創業支援制度を通じ45件の融資に取り組みました。
- 平成23年3月、岡山県産業振興財団と連携し、新商品・新サービスおよび新技術などを背景に新たな事業展開をおこなう事業者の方を対象とした「中銀ビジネスローン（事業成長性サポート事業口）」の取扱いを新たに開始しました。



事業承継支援への取組み

- 地元企業が抱える事業承継などの経営課題に関する相談受入れ態勢を強化しております。平成22年度は延べ337件のご相談に対して支援活動に取り組みました。
- 地元の次世代を担う後継者・若手経営者を対象に、「後継者・若手経営者育成セミナー」を開催しました。外部講師を招へいし全8回で開催し、20名の若手経営者の方々に参加いただきました。

【後継者・若手経営者育成セミナー】



V (2) 平成22年度の具体的な取組み状況

ビジネスマッチングへの取組み

お取引先の販路拡大などの本業サポートの一環として、様々な形式・場所・対象業種の商談会を開催し、ビジネスマッチングの場をご提供しております。平成22年度は、首都圏で地方銀行32行と共催で食品展示商談会を開催しました。当行からは17社のお取引先に出展いただきました。

また、海外ビジネスマッチングとして、上海で機械製造業者向けにものづくり商談会を開催し、11社の取引先が参加。シンガポールでは食品展示商談会を開催し、4社のお取引先に参加いただきました。

[平成22年度に開催した商談会]

商談会名	開催地	内 容
Win-Win 2010	広島	食品・雑貨製造業を対象とした中国地方のバイヤー（スーパー、卸、コンビニ、百貨店等）との商談会
広域商談会	岡山	機械部品製造業を対象に、発注企業と受注企業のマッチング
中海圏産業技術展示商談会	安来	中海圏の機械金属製造業、食品製造業と、山陽・関西圏等の企業とのマッチング
地方銀行フードセレクション2010	東京	地方銀行32行共催。「食」「農」関連の企業を対象とした、全国に向けた販路拡大の場を提供
日中ものづくり商談会@上海	上海	機械部品製造業を対象とした商談会
Japanese Food Trade Fair in Singapore 2010	シンガポール	食品製造業を対象とした、東南アジアに向けた販路拡大の場を提供



V (3) 平成22年度の具体的な取組み状況

事業再生・経営改善支援への取組み

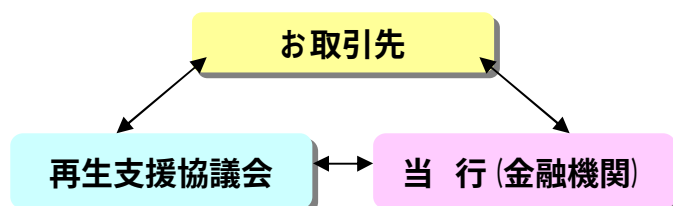
当行では、お客さまの事業再生・経営改善支援の取組みについて、お客さまとのリレーション強化を基本に、営業店と本部が一体となった支援活動を実践しております。また、人材育成の強化や、外部専門家や外部機関とのネットワークの活用を通じ、サポート手法の高度化に取り組んでおります。引き続き、お客さまが抱える様々な経営課題の解決に向けて、地域金融機関として果たすべきコンサルティング機能を積極的に発揮してまいります。

[取組み事例] ～会社分割を活用した事業再生～

業績の悪化した地元の企業（建設業）の再生に着手。中小企業再生支援協議会との連携により、事業再生計画の策定支援を実施。当社の専門性の高い技術力と特許技術等に着目し、再生計画を立案。（今後の事業に必要なものと不良資産とを明確に区分し、第2会社スキームを採用。）



(3社の連携により、上記スキームを具体化)



- 再生支援協議会 …… 再生計画策定支援
- 当 行 …… 金融支援等の検討
- お取引先 …… 事業再生への取組

V (4) 平成22年度の具体的な取組み状況

目利き能力向上にむけた取組み

当行では、担保・保証に過度に依存することなく、取引先企業の技術力や成長性、事業の採算性や将来性を適切に見極めた融資を促進するために、行員に対して「目利き」能力の向上にむけた各種研修・休日講座などを実施し、人材育成に取り組んでいます。

[平成22年度に実施した主な研修・トレーニー・休日講座]

研修名	目 的
融資案件起案研修会	若手行員を対象に、コンサルティング能力の向上を図る。
融資事案研究研修会	実際の融資事例を通じて企業実態把握のポイントを習得し、適切な経営改善支援を行うための能力向上を図る。
業種別審査研修会	各業種における融資審査のポイントを習得し、業種特性を踏まえた適切な経営改善および支援を行うための能力向上を図る。
コンサルティング能力向上研修会	経営改善のための計画策定のポイントを理解し、コンサルティング能力・融資能力の向上を図る。
現状分析・資金繰り実践研修会	企業の経営実態を把握するための現状分析・資金繰り分析手法を習得し、コンサルティング能力の向上を図る。
経営改善計画作成研修会	中小企業の経営改善計画の策定をサポートできる人材育成のため、実効性のある計画の策定ポイントを習得する。
経営改善サポートトレーニー	現状分析・計画策定・支援協議会等の外部機関との連携などを実践を通じて習得し、経営改善支援の能力向上を図る。
企業審査休日講座	企業審査のスキルの習得により、適切な経営支援を行うための能力向上を図る。
工場見学休日講座	実際の工場（製造現場）を見学することにより、目利き能力の向上を図る。

V (5) 平成22年度の具体的な取組み状況

取引先企業の海外ビジネス支援強化にむけた取組み

➤アジアデスクの新設

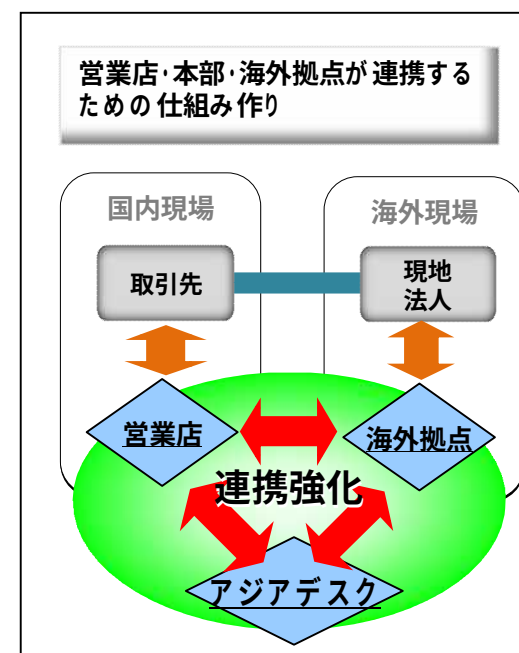
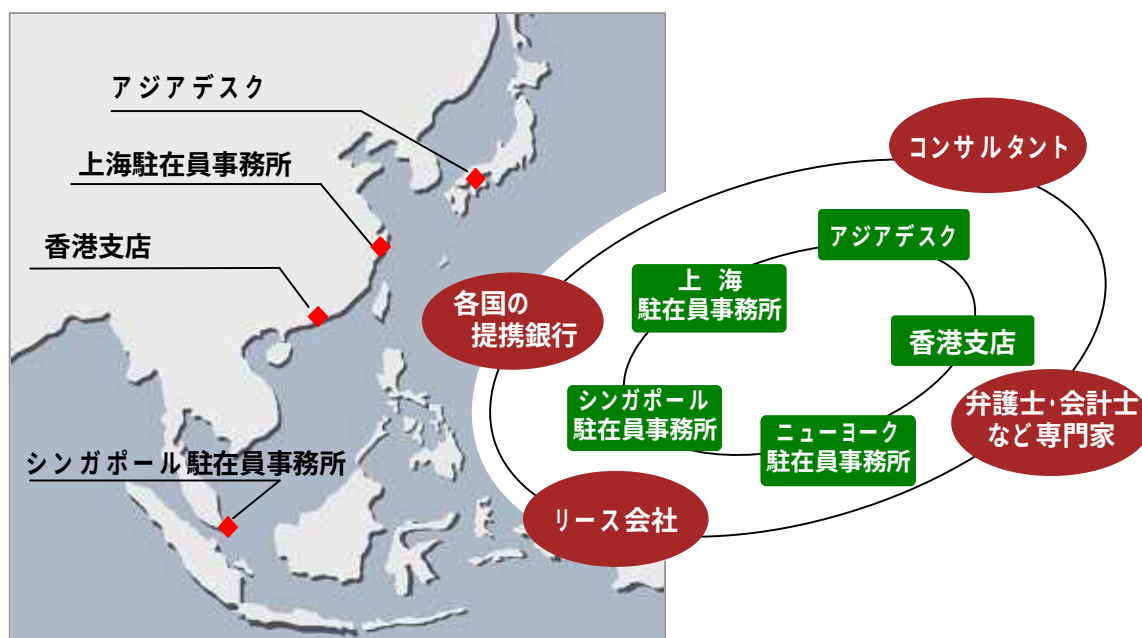
地元企業は発展するアジア諸国との取引に積極的になっています。その一方で、アジア諸国への進出のノウハウがなかったり、トラブルを抱えているケースもあります。

当行では、アジアデスクを新設し、海外拠点と連携してお客さまのニーズにマッチした解決を提供する体制にしました。アジアデスクには海外経験豊富な行員を4名配属し、直接お客さまをご訪問させていただきます。

➤企業の海外ビジネスサポート

地元企業の海外進出が進み、お客さまの海外への関心が高まる中で、外部コンサルタントおよび当行の海外拠点長を講師として「海外経済動向セミナー」を開催しました。

中国・香港や東南アジア諸国、米国の現地事業や経済動向について解説。124名のご参加をいただきました。



V (6) 平成22年度の具体的な取組み状況

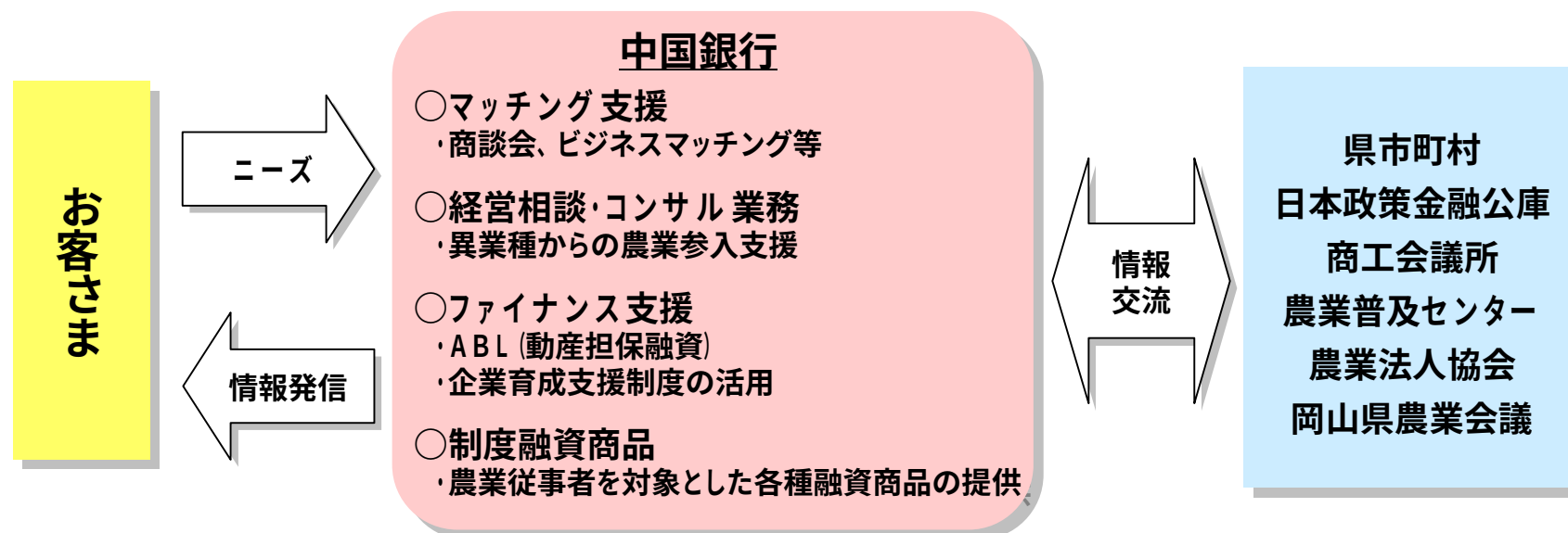
農業ビジネスの支援体制強化にむけた取組み

農業分野を取り巻く事業環境は大きく変化しており、農業関連事業者のお客さまのニーズは多様化しております。当行では、お客さまからの様々なニーズにお応えするために、農業ビジネスに関する支援体制を整備・強化しております。また、人材面においても、平成22年度中に農業経営アドバイザー資格を6名取得するなど体制整備に注力しております。

《農業経営アドバイザー制度の概要》

- ・日本政策金融公庫が平成17年2月に制度創設。農業経営者に対する経営改善支援に必要なノウハウを有する人材育成を通じ、農業経営の発展に寄与することが目的。
- ・農業経営アドバイザーは、お客さまの経営に関する様々なご相談を受け、必要に応じてアドバイザー同士が連携して、総合的なアドバイスを実施。

農業ビジネスへの取組体制





あしたも、いっしょに。

中国銀行