

中小企業の経営の改善および地域の活性化のための取組みの状況

1 中小企業の経営支援に関する取組み方針（地域密着型金融の推進に関する基本方針）

- 当行は経営理念として「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」ことを掲げております。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により、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、経営改善・事業再生支援、事業承継など、お客さまのライフステージに応じたコンサルティングを通じて、地域経済を活性化していくことが重要な課題であると認識しております。
- 次の3項目を「地域密着型金融の推進に関する取組み方針」と定め、活動を展開してまいります。

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

- お客さまの事業性評価等を通じて、事業面・財務面等での経営課題を把握し、外部専門家等とも連携してコンサルティング機能の発揮に努めます。
- 「創業・新事業支援、販路拡大や海外進出支援等の成長支援、事業承継支援」では、創業検討期から事業化までの一貫した支援や、各種商談会・ビジネスマッチング等によりコンサルティング機能の強化を図ります。
- 「経営改善・事業再生支援」では、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し、お客さまの事業内容を把握し、適時適切なソリューションを提案します。また、REVICや再生支援協議会等の外部専門機関や各種ファンド等を積極的に活用し、経営改善・事業再生支援分野のサポート手法の高度化を図ります。

地方創生や地域経済活性化への貢献

- 全営業店長をメンバーとする「まち・ひと・しごと創生総合戦略体制」を整備し、各自治体の地方版総合戦略策定段階から積極的に参画しております。
- 戦略の実行段階においても、当行の知見やネットワークを活用した新規事業の提案、事業の運営協議会への参画などを通じて、自治体と協働した地方創生に引続き取組んでまいります。
- 多様な地域情報を収集・分析するとともに産学官金連携を積極的に推進し、成長分野の育成支援や地域振興等の取組みを強化していく方針です。

地域社会やお客さまへの積極的な情報発信

- 地域密着型金融の取組みについて、具体的な活動やその成果を積極的に情報発信し、今後とも地域のお客さまに信頼され支持されるよう、さらなるサービス向上に努めていく方針です。

2 中小企業の経営支援に関する態勢整備

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います。

1. 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

創業・新事業支援	事業拡大支援	経営改善・事業再生支援	事業承継等支援	事業コンサルティング
<ul style="list-style-type: none"> ▶ ベンチャーファンドや証券子会社を活用したお客さまの創業・新事業支援 ▶ 外部専門機関や他の金融機関との連携による地元企業へのサポート拡充 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ ビジネスマッチングによるお客さまの販路拡大支援 ▶ お客さまの海外進出支援への取組み 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ コンサルティング活動の強化 ▶ 地域再生ファンドや外部専門機関との連携・積極活用 ▶ 目利き能力の向上 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 事業承継および相続対策のコンサルティング業務への取組み ▶ 後継者・若手経営者の育成支援 ▶ 外部専門家との連携 ▶ 事業承継ファンド、継承ジャパンファンドなどの活用 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 人事・システム等、当行組織のノウハウを活用したコンサルティングサービスの提供 ▶ M&A・ビジネスマッチング等、他サービスと連携した総合ソリューションの提供 ▶ 人材の紹介（経営幹部層）

2. 地域経済の活性化への貢献

成長分野の育成支援に向けた態勢強化

- ▶ アグリビジネスへの支援強化
- ▶ 環境・エネルギー事業への支援強化
- ▶ 医療・介護・保育事業への支援強化
- ▶ 産学官金連携による地域振興や地域貢献

3. 地域社会やお客さまに対する積極的な情報発信

HP、各種リリース等を通じた情報発信

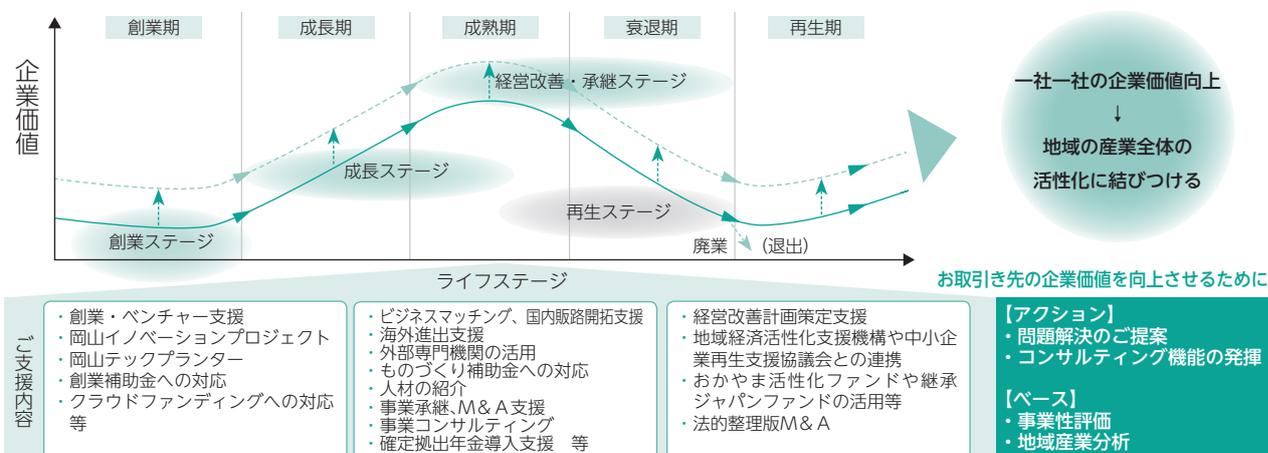
- ▶ 利用しやすいレイアウトおよびタイムリーな情報提供

Ⅷ 中小企業の経営支援に関する取組状況

a. 地域応援活動

中国銀行はお取引先企業の企業価値の向上や地域経済の活性化に貢献してまいります。

「地域応援活動」を通じて、さまざまなライフステージにあるお取引先企業の事業内容や経営課題、成長可能性等を適切に評価（＝事業性評価）し、各種ニーズや課題に対して、最適なソリューションの提供に努めてまいります。



b. 「金融仲介機能のベンチマーク」について

当行では「地域応援活動」の推進を主要な経営戦略と位置付けております。

当行の取組状況を「金融仲介機能のベンチマーク」も活用しながら定期的にモニタリングし、さらなる企業価値向上に向けてPDCA管理を強化していく方針です。

2019年度（2019.4～2020.3）における金融仲介機能のベンチマーク「共通ベンチマーク」の実績は次のとおりです。

I. お取引先企業の経営改善や成長力の強化

1. 当行メインのお取引先企業のうち、経営指標等が改善した先数【共通1】	2020/3期	
当行メインのお取引先数・融資残高	7,370社	10,948億円
	(△162社)	(+335億円)
当行メインのお取引先のうち、経営指標等が改善した先数・融資残高	5,371社	9,110億円
	(△269社)	(△30億円)

※上段は2020年3月末実績、下段の（ ）内は2019年3月末との対比

II. お取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上

2. 貸付条件を変更しているお取引先の経営改善計画の進捗状況【共通2】	条件変更先合計	うち、好調・順調推移先
	1,795社	504社
	(△75社)	(△55社)

※上段は2020年3月末実績、下段の（ ）内は2019年3月末との対比

3. 当行が関与した創業、第二創業の件数【共通3】	創業件数合計
	145件
	(△24件)

※上段は2020年3月末実績、下段の（ ）内は2019年3月末との対比

4. ライフステージ別のお取引先数および融資額【共通4】	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期	合計
ライフステージ別の与信先数	1,078社	2,235社	16,676社	954社	1,668社	25,333社
	(△136社)	(+310社)	(+89社)	(+19社)	(△478社)	(△660社)
ライフステージ別の与信先の融資残高	1,208億円	3,271億円	21,708億円	630億円	1,611億円	30,351億円
	(△68億円)	(+1,087億円)	(+805億円)	(△3億円)	(△190億円)	(+1,355億円)

※上段は2020年3月末実績、下段の（ ）内は2019年3月末との対比

III. 担保・保証依存の融資姿勢からの転換

5. 事業性評価先数および融資額【共通5】	お取引先数	融資残高
事業性評価にもとづく融資をおこなっているお取引先数・融資残高	4,377社	9,358億円
	(+723社)	(+1,878億円)

※上段は2020年3月末実績、下段の（ ）内は2019年3月末との対比

2019年度（2019.4～2020.3）における金融仲介機能のベンチマーク「選択ベンチマーク」の実績は次のとおりです。

IV. お取引先の実の経営改善・事業再生支援に向けたコンサルティング活動の状況

6. 経営者保証に関するガイドラインの活用状況【選択11】

項目	2019年度実績	前年比
新規に無保証で融資した件数	4,067件	(+413件)
保証契約を変更した件数	44件	(△2件)
保証契約を解除した件数	1,068件	(+141件)
ガイドラインにもとづく保証債務整理の成立件数	3件	(△4件)
新規融資件数	16,896件	(△1,779件)
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合	24.07%	(+4.50ポイント)

7. 2019年度における経営改善・事業再生支援の活動状況【選択20・22・23・42】

項目	2019年度実績	前年比
ファンド（創業・事業再生・地域活性化等）の活用件数	7件	(△1件)
転廃業支援先数	20先	(△14先)
再生支援先の実抜計画策定先数	28先	(△14先)
実抜計画を達成した割合	78.6%	(+16.7ポイント)
REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数	17先	(△4先)

V. 情報センターの情報網を活用した販路開拓の支援

8. 販路拡大支援をおこなった先数【選択18】

販路拡大支援をおこなった先数	地元	地元外	海外	合計
	908社 (△779社)	17社 (△21社)	70社 (△36社)	995社 (△836社)

※上段は2020年3月末実績、下段の（ ）内は2019年3月末との対比
 ※2020年3月末実績より、一部の集計基準について「商談」件数から「成約」件数へ変更

VI. 法人・個人一体となった相続・事業承継の総合的な提案活動の状況

9. 事業承継の相談件数、コンサルティング件数【選択21】

項目	2019年度実績	前年比
事業承継 支援件数	687件	(+175件)

VII. 地元の研究機関との連携によるお客さまの支援体制の強化

10. お取引先の本業支援に関する外部機関との連携状況【選択40・43】

項目	2019年度実績	前年比
外部専門家を活用して本業支援をおこなったお取引先数	173先	(△261先)
お取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用先数	491先	(△281先)

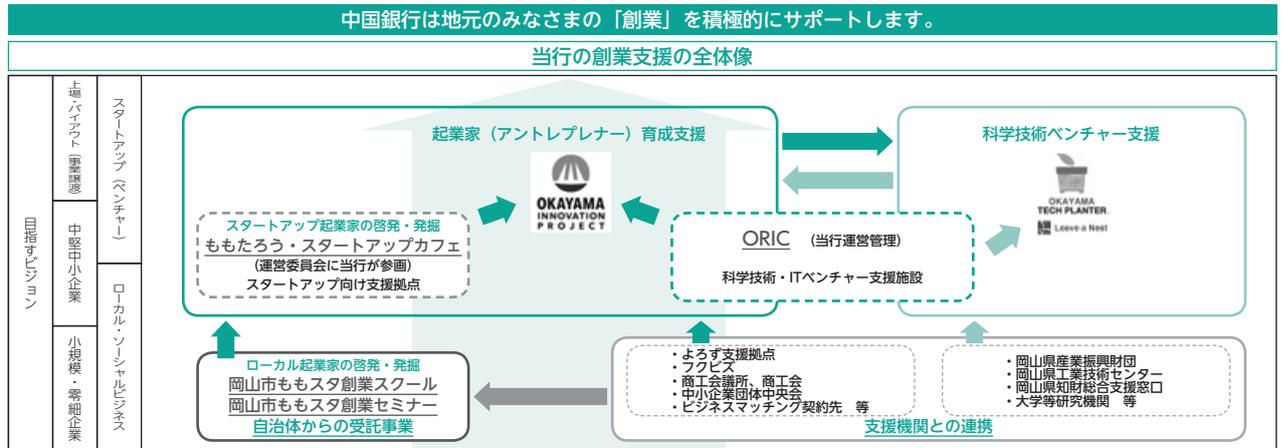
VIII. 中長期的なお取引先の企業価値向上や地域経済活性化に貢献する「ちゅうぎん地域応援活動」の取組状況

11. 「地域応援プロジェクト」総合ポイントの状況【独自1】

「地域応援プロジェクト」総合ポイント	2019年度実績	前年比
	25,381ポイント	(+8,924ポイント)

C. 創業支援

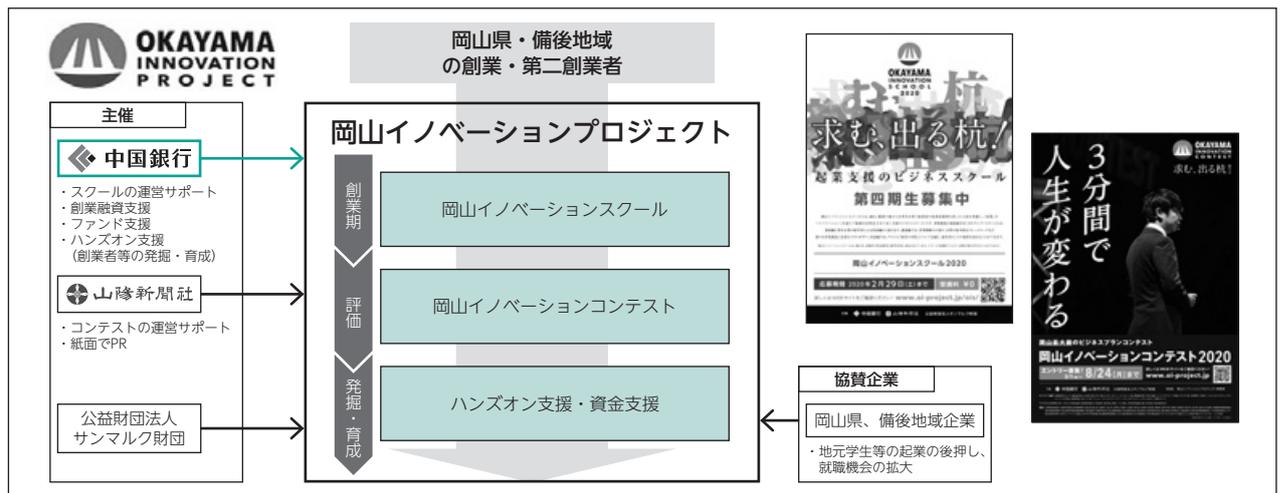
当行では、岡山・備後地域の創業機運の醸成を図ることを目的に、「岡山イノベーションプロジェクト」と「岡山テックプランター」を主要事業とした「地域の創業エコシステム形成への取組み」を実施しています。



当行の「地域の創業エコシステム形成への取組み」は、内閣府特命担当大臣（地方創生担当）より金融機関等の「特徴的な取組事例」三十四選として表彰されています。

次世代を担う人材の発掘・育成のため岡山イノベーションプロジェクトを実施しています。

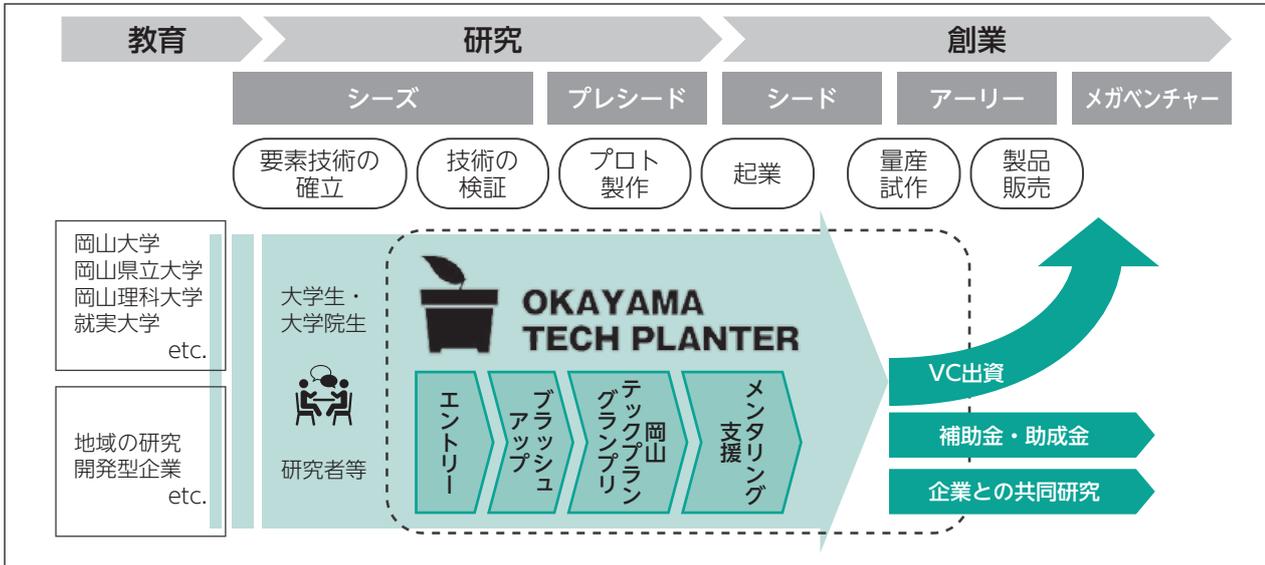
岡山イノベーションプロジェクトは、岡山・備後の地から次世代を担う起業家や起業家精神を持った人材を発掘・育成、表彰することで、域内の創業機運を高めようとするプロジェクトです。
 岡山イノベーションスクール (OIS) でビジネス理論・知識・経営者としての考え方や、情熱・心構えを習得いただき、岡山イノベーションコンテスト (OIC) で革新的なビジネスに挑戦するアントレプレナーや起業家精神を持った人材を発掘し表彰します。



技術系ベンチャーの発掘・育成のため岡山テックプランターを実施しています。

当行では、科学・技術シーズの社会実装を目指すテクノロジーベンチャーの発掘・育成のため、株式会社リバネスと連携し科学技術系ベンチャー発掘育成事業「岡山テックプランター」を実施しております。

岡山テックプランターによる支援の流れ



「岡山テックプランター」とは、「科学技術を社会に還元したい」「技術を実用化したい」「解決したい社会課題がある」という熱い想いを持った研究者・技術者・起業家を発掘・育成していく科学技術系ベンチャー支援事業です。「岡山テックプランター」のエントリー者に対し、当行、株式会社リバネス、協賛企業により実用化に向けたメンタリングを実施します。さらに科学技術の社会実装プランのコンテストである「岡山テックプランングランプリ」を通じて、株式会社リバネスの協力企業や大学等専門家、協賛企業とのマッチングの場を提供し事業化を促進しています。



株式会社リバネス

2002年に現役大学院生15人で設立したベンチャー企業。スタッフ全員が博士号・修士号を持ち、研究者や事業者の技術的な強みを活かした新事業開発・事業化支援を実施。世界の研究者・教員・技術ベンチャー・大企業など幅広い科学技術に関するネットワークおよびノウハウにより各種ソリューションを提供する。

2018年におこなった第1回岡山テックプランングランプリからは3名が起業しました。また、2020年2月に実施した第2回岡山テックプランングランプリでは、20名のエントリーがあり、当行、協賛企業の支援のもと起業に向け取り組んでいます。

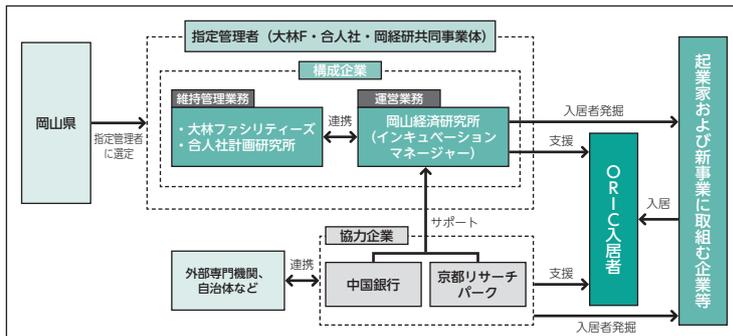
「岡山リサーチパークインキュベーションセンター」の指定管理業務に参画しています。

当行は岡山県公的インキュベート施設「岡山リサーチパークインキュベーションセンター（以下、ORIC）」の指定管理業務に参画しています。
 当行の関連シンクタンクである一般財団法人岡山経済研究所が運営・管理に参画し、ベンチャー企業に対して「交流・研究の場」を提供し、当行職員をORICへ派遣することで現地支援を実施しています。
 当行では、「岡山イノベーションプロジェクト」および「岡山テックプラランター」を実施しており、そのノウハウをORICの運営に活かし、創業支援の相乗効果を図ってまいります。

<指定管理業務概要>

業務期間	2018年4月1日から2023年3月31日（5年間）
業務主体	大林F・合人社・岡経研共同事業体 ※構成企業：大林ファシリティーズ株式会社、株式会社合人社計画研究所、一般財団法人岡山経済研究所 ※協力企業：当行、株式会社京都リサーチパーク
場所	岡山市北区芳賀5303
主な業務内容	①ORICの運営に関する業務・・・入居者支援業務、入居者発掘業務 ②ORICの施設維持管理に関する業務
岡山経済研究所の主な役割	ORIC入居者に対する創業や新事業開発に関するさまざまな相談に対応するインキュベーションマネージャーを派遣し、ORICの運営に関する業務を実施します。
当行の主な役割	外部機関との連携や創業支援のノウハウを活かし、ORICの入居者支援業務およびORICへの入居者発掘業務をサポートします。

<スキーム図>



<岡山リサーチパークインキュベーションセンター>

岡山県、広島県、香川県信用保証協会と連携して、創業者への資金支援を目的として、「新規創業融資制度 結芽（ゆめ）・結希（ゆうき）」を取扱いしています。

■「新規創業融資制度（結芽：ゆめ）（結希：ゆうき）」

2020年度上期 活用実績

実行件数	実行金額
22件	117百万円



■当行全体での2020年度上期における創業支援実績は次のとおりです。

※純新規創業のみを計上

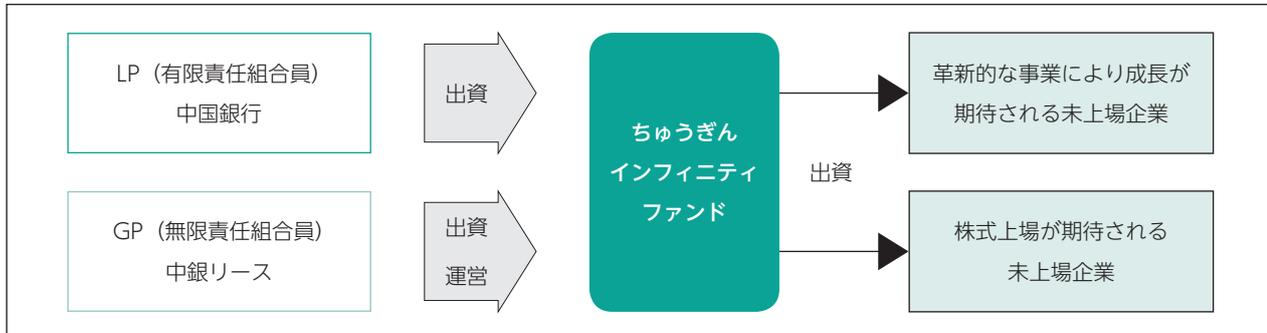
	相談件数	融資実行件数	融資実行金額
全店	613件	96件	798百万円

さらなる成長を目指す企業、起業家を応援するために「ちゅうぎんインフィニティファンド」を設立しました。

当行ならびに中銀リース株式会社では、無限の可能性を持つベンチャー、スタートアップの企業を「エクイティ（出資）」の側面からサポートし、さらなる成長を目指す企業、起業家を応援するために、「ちゅうぎんインフィニティファンド」を設立しました。

本ファンドは、起業・新事業創出の支援、地域経済・コミュニティ活性化への貢献等を目的とし、地域の将来を担う起業家の発掘や育成に加えて、成長が期待される企業、新事業に取り組む企業、株式上場を目指す企業等を対象に、創業期から成長期にいたるまで、幅広い投資をおこなっています。

<イメージ>



当行創業エコシステムによる起業事例

【ロールモデル誕生】

光分析の技術を応用した薬品の判別装置の開発を手がける森山圭准教授（就実大学）は、岡山テックプランター2018にエントリーし、「中国銀行賞」「日本ユニシス賞」を受賞しました。その後、2019年3月にORICへ入居し、同年開催された岡山イノベーションスクール2019に第3期生として参加して、経営知識を学んだ後、株式会社ウィズレイを設立。2019年11月に開催された岡山イノベーションコンテスト2019では、スタートアップの部の大賞を受賞しました。森山准教授は当行の創業エコシステムのロールモデル起業家となります。



【創業エコシステムを通じた資金調達成功事例】

パタンナーの今井恵子氏は、アパレル業界の縫製工程の管理方法に課題を感じており、解決に取り組むべく起業を検討。経営を学ぶために、岡山イノベーションスクール2019に参加し、岡山イノベーションコンテスト2019ではビジネス部門（イノベーションの部）で大賞を受賞。2020年2月に、アパレル製造業に特化した生産管理クラウドサービスを手がけるpatternstorage株式会社を設立しました。また、同年10月に「ちゅうぎんインフィニティファンド」の第一号案件として資金調達を実施されました。



d. 販路拡大支援

幅広いネットワークにより収集した情報を活用し、各種の販路開拓を支援しています。

地域密着型クラウドファンディングサイト「晴れ！フレ！岡山」開設

2019年7月より、株式会社山陽新聞社とREADYFOR株式会社と連携し、地域活性化を目的に、クラウドファンディングサイト「晴れ！フレ！岡山」を開設しています。本サイトは、岡山および近隣の企業や個人、岡山にゆかりのある企業、岡山出身者、岡山の地域資源を活用して事業をおこなう方などを対象としたクラウドファンディングで、地域でチャレンジする方をオール岡山で応援しています。



2019年7月～2020年9月実績

公開件数	達成金額	目標金額達成率
44件	89,615千円	90%

地域商社会社を設立し、地域事業者の売上向上支援を実施します。

当行の新中期経営計画に掲げる「地方創生、SDGsの取組み強化」の一環として、地域事業者の売上向上支援を通じた域内経済価値創出を目的に、株式会社山陽新聞社、株式会社天満屋との共同出資により当行子会社として地域商社「株式会社せとのわ」を2020年11月25日に設立しました。同社は、共同出資企業の3社に加え、ブランディング・デザインの知見を有する株式会社アイディーエイ、マーケティングの知見を有する株式会社中国四国博報堂の計5社から人員の派遣を受け、業務実施体制を構築し事業を実施してまいります。



SETONOWA



設立記者発表の様子

会社名	株式会社 せとのわ
代表者	代表取締役 小林 靖典
本社	〒700-0901 岡山県岡山市北区本町2-5 ちゅうぎん駅前ビル607
電話	086-201-1223
設立	2020年11月25日
資本金	5千万円（別途、資本準備金5千万円）
従業員数	7人
事業内容	1. マーケティング戦略立案支援 2. 企画開発支援 3. 販路開拓支援
株主	株式会社 中国銀行（70%）、株式会社 山陽新聞社（15%）、株式会社 天満屋（15%） 銀行業高度化等会社（※）として設立
H P	https://setonowa.co.jp

※銀行業高度化等会社

2017年の銀行法改正等により銀行から議決権比率5%を超える出資が認められた事業会社



株式会社せとのわの事業内容は、SDGsの目標である上記の項目に貢献するものです。

事業内容

マーケティング戦略立案支援

地域資源の発掘、販売までの戦略立案

こんな課題をお持ちの方に

- 知名度を上げたい
- 消費者ニーズをとらえたい
- ブルーオーシャンを見つけたい
- 自社HPで営業・販売をしたい



市場調査・分析



戦略立案



デザイン開発支援

事業のサービス例

商品・サービス・ブランドの市場調査／商品戦略立案・
実行支援／商品デザイン・パッケージの改良支援／
ECサイト・HP構築支援

地域の特性に適した商品・サービスの企画や流通形態などに関する助言やサービス提供をおこない、地域事業者のマーケティングや販路拡大を通じ、売上向上に貢献いたします。

市場・顧客・自社・競合などの環境分析をふまえて、競争優位性や最適な市場・販売手法・価格の設定といった戦略立案から実行支援までをおこないます。

企画開発支援

商品（製品）開発・ブランディング

こんな課題をお持ちの方に

- 自社商品を持ちたい
- 技術力を活かしたい
- 商品の価値を高め、伝えたい
- 商品をリニューアルしたい



コンセプト設計



方向性立案



実行支援

事業のサービス例

地域資源を活かした商品化／OEM製造受託／
技術融合による新製品開発／商品ブランディング

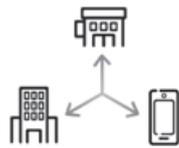
マーケティング戦略立案支援で環境分析をおこなったうえで、新商品のコンセプト設定、自社技術の有効活用、商品開発・製造の実施体制構築など、商品価値向上につながる企画開発から実行支援までをおこないます。

販路開拓支援

新規販路開拓のご支援

こんな課題をお持ちの方に

- 新しい販路を開拓したい
- 小売に販売するノウハウが欲しい
- 全国に向けた販売を考えたい
- 営業できる人員を補いたい



販売チャネル選定



販売先紹介



情報提供

事業のサービス例

百貨店等小売業者、イベント、物産展、
ECモールなどの紹介

地域事業者の商品・サービスの特性やニーズに適した販売チャネルを提供し、販売代行をいたします。

消費者ニーズや販売傾向等の情報を還元することで、地域事業者の売上向上に貢献いたします。

参画企業

せとのわは瀬戸内の企業5社のノウハウが
結集されたプラットフォームです。



岡山県岡山市に本社を置き、日刊新聞紙「山陽新聞」の発行と電子・電波媒体へのニュース提供、各種出版、文化・スポーツ事業を展開する地方新聞社。



岡山県岡山市に本社を置き、ブランディング・パッケージ・Webサイト等のデザイン開発を行うデザイン会社。東京・大阪・福岡に拠点を展開。



岡山県岡山市に本店を置く地方銀行。
岡山県のほか、広島・香川・愛媛・鳥取・兵庫・大阪・東京・海外にも拠点を展開。



岡山県岡山市に本社を置く、1829（文政12）年創業の地方百貨店。ライフスタイル事業、ソリューション事業等約20社のグループ事業を展開。



広島県広島市に本社を置き、ブランディング・マスおよびデジタルのコンテンツ開発、事業デザイン、イベントプロデュース・市場リサーチ等の支援をおこなう広告会社。

e. 海外進出支援

当行では、お取引先の海外進出をサポートするため、海外進出支援態勢の強化を図っております。

海外ネットワークによる対応

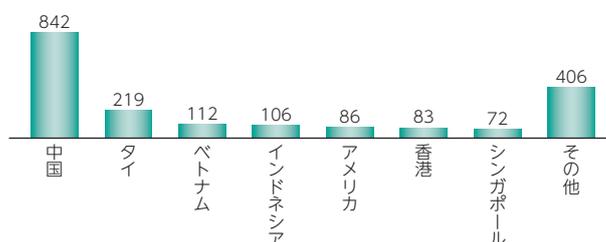
2015年6月にバンコク駐在員事務所を開設し、当行の海外拠点網は、1支店（香港）、4駐在員事務所（上海・シンガポール・ニューヨーク・バンコク）となりました。充実した海外ネットワークにより、お客様のニーズに対して、これまで以上にきめ細やかな対応をおこなっております。



業務提携金融機関

【中国】 中国銀行 中国工商銀行 交通銀行
 【フィリピン】 メトロポリタン銀行
 【インド】 インドステイト銀行
 【台湾】 中国信託商業銀行
 【ベトナム】 ベトコム銀行 ベトナム投資開発銀行
 【タイ】 カシコン銀行
 【インドネシア】 バンクネガラインドネシア
 【アメリカ・ハワイ】 セントラル・パシフィック・バンク
 【イギリス】 スタンダード・チャータード銀行
 【メキシコ】 パナメックス

お取引先の海外進出先数 合計1,926先（2020年3月末時点）



- タイやベトナム等における現地法人向けクロスボーダーローンの実行や、スタンバイL/Cの発行など、海外ビジネスを展開するお客様へ多様な資金調達手段をご用意しております。

海外進出支援関連融資 実行累計額（億円）



- 上海やシンガポール等でのビジネス交流会や商談会開催等を活発におこなっております。

2019年度に実施した交流会・商談会

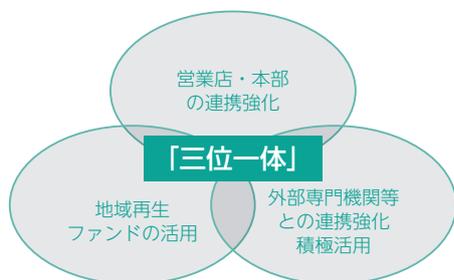
開催月	交流会・商談会	対象業種
2019年6月	第11回「香港・華南地区 日系企業ビジネス交流会」	全業種
2019年9月	「TSUBASA/バンコクビジネス交流会」	全業種
2019年9月	「2019遼寧省中日商談会」	日常生活品ほか
2019年10月	「FBCホーチミン2019ものづくり商談会」	製造業
2019年10月	「Food Japan 2019」	食品・食品製造機械ほか
2019年11月	「BIDVビジネスセミナー&交流会」	全業種

f. 経営改善支援

「経営改善・事業再生に向けた実効性の高いソリューションの提供」に取り組んでいます。

当行では事業性評価などを通じてお客さまと真の経営課題を共有し、経営改善・事業再生支援に向けたコンサルティング活動を積極的に展開しております。

■ 活動のイメージ図



営業店・本部の連携強化

- 営業店、本部が一体となった活動

地域再生ファンドの活用

- 地域再生ファンドの活用
「おかやま活性化ファンド2号」ファンド総額30億円
運営会社へ行員3名、長期トレーニー1名を派遣

外部専門機関等との連携強化・積極活用

「岡山県中小企業再生支援協議会」の統括責任者、サブマネージャーは、当行出身者

	5年間累計 (2015年4月～2020年3月)
中小企業再生支援協議会	79件
地域再生ファンドの活用件数	13件

当行では、2020年10月におかやまキャピタルマネジメント株式会社内にコンサルティンググループを新設、外部専門家と連携しお客さまの事業価値を高めることで円滑な事業承継等を支援する長期伴走型サービスを開始し、より幅広かつ高度なコンサルティングニーズに対応します。



主要なコンサルティングメニュー

「長期伴走」型サービス

- 事業承継支援
- 計画策定支援
- M&Aコンサルティング
- 課題解決コンサルティング
- モニタリング支援（実行支援）

● 経営者保証に関するガイドラインの活用状況

当行では、従来より「担保・保証に過度に依存しない融資」に取り組んでおります。経営者保証に依存しない融資を一層推進し、ガイドラインにもとづいて誠実に対応するよう、引き続き努めてまいります。

新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の状況

項目	2019年度 下期	2020年度 上期
新規に無保証で融資した件数	1,830件	3,782件
経営者保証の代替的な融資手法として、		
・ 停止条件付保証契約を活用した件数	0件	2件
・ 解除条件付保証契約を活用した件数	0件	0件
・ ABLを活用した件数	0件	0件
新規融資件数	8,085件	11,821件
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合	22.6%	32.0%

事業承継（代表者交代）時における保証契約の状況

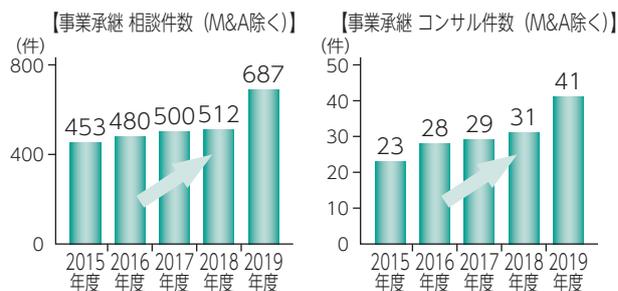
項目	2019年度下期		2020年度上期	
	件数	構成比	件数	構成比
新・旧両経営者ともに保証契約あり	38件	8.3%	16件	3.1%
旧経営者のみ保証契約あり	154件	33.8%	313件	61.1%
新経営者のみ保証契約あり	204件	44.7%	140件	27.3%
新・旧両経営者ともに保証契約なし	60件	13.2%	43件	8.4%

g. 事業承継等支援

お客様の事業承継を支援します。

中小企業・小規模事業者は雇用の担い手、さまざまな技術・技能の担い手として地域経済に重要な役割を果たしています。そうした企業が、未来永劫発展していくためには、円滑な事業承継が不可欠です。
お客様の課題をお伺いし、ニーズに最も適したオーダーメイドの事業承継をサポートします。

- 承継等に関する相談、コンサルティング件数は着実に増加しています。



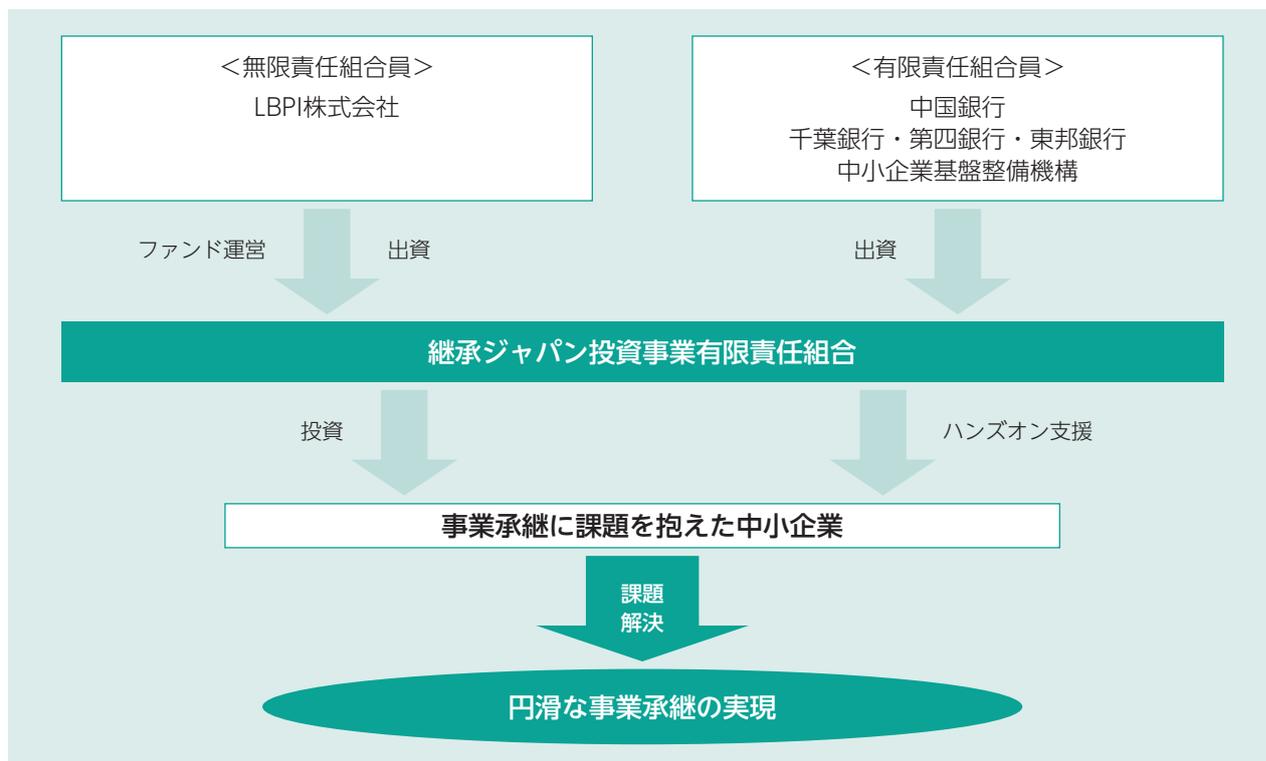
事業承継コンサルティングメニュー (一例)

- 組織再編 (ホールディングス化) スキーム立案・支援
- M&A仲介業務
- 従業員・役員持株会設立支援
- 種類株式・属人的株式の導入支援
- 民事信託スキームの立案・導入支援
- 不動産管理会社の設立支援
- 事業承継ファンドの活用 等

継承ジャパン投資事業有限責任組合の設立

お客様の企業価値向上を支援し、事業承継に向けた課題解決を図っていきます。

【スキーム図】



広島を中心とする経済圏の発展への寄与が期待できる企業を応援するために、ふるさと連携応援ファンド投資事業有限責任組合に出資しました。

当行では、広島を中心とする経済圏において事業をおこなっている企業、今後おこなう企業、当該経済圏の企業と連携するなど、広島を中心とする経済圏の発展への寄与が期待できる企業を応援するために、株式会社ひろしまイノベーション推進機構が運営する「ふるさと連携応援ファンド投資事業有限責任組合」に出資しました。

当行では、当該ファンドを活用し事業承継に課題を抱えている企業を支援してまいります。

外部専門家と連携し、有益な情報を提供することによってお客様の事業承継を支援します。

中小企業にとって後継者問題は、重大な経営課題であります。

外部専門家と連携しコーディネーター的役割を果たし、中小企業の廃業による地域経済の縮小や雇用喪失を防ぎます。

◆外部専門家のご紹介

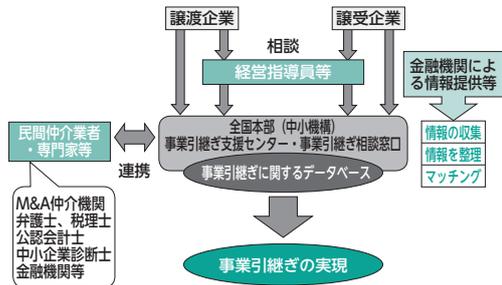
お客様の後継者問題の解決に向け、積極的に岡山県、広島県、香川県等の事業引継ぎ支援センターといった外部機関や弁護士や税理士といった外部専門家を活用したコーディネート機能を発揮

◆事業引継ぎ支援センター（経済産業省）

事業引継ぎ支援センターは「産業競争力強化法」にもとづいて、経済産業省より委託を受けて運営する公的な相談窓口です。

- ・ 費用 : 相談は無料。ただし、M&A業者の手数料は別途必要。
- ・ 相談事例 : 「後継者がいない」「事業の引継ぎに不安がある」など

○事業引継ぎ支援



※後継者不在企業と創業希望者とをマッチングさせる「後継者バンク」についても順次全国展開を図る。

h. 事業コンサルティング

お客様の経営に関する各種コンサルティングサービスを提供いたします。

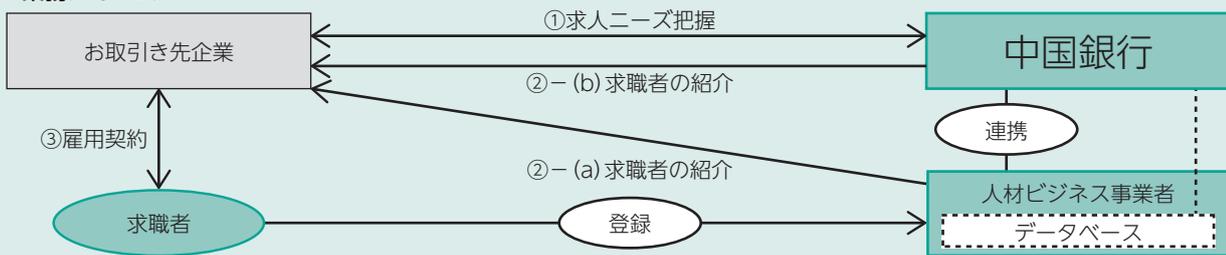
お客様の経営に関する各種課題を解決すべく、事業コンサルティング活動を展開しております。具体的には、経営診断、中期経営計画策定、人事・組織活性化など右記メニューを中心にお客さまをサポートします。コンサルティングテーマによっては外部専門家と連携し対応します。

事業コンサルティングのメニュー	
主要メニュー	概要
経営診断	業界調査や経営幹部インタビュー等を通じた経営診断レポートの提供
中期経営計画策定	経営ビジョン達成へ向けた経営戦略やマネジメント体制の構築支援
売上拡大	新市場・新商品開発や販路開拓支援
人事・組織活性化	人事制度構築や組織体制整備支援
業務プロセス変革	ITツール導入支援、バックオフィス業務改善、生産管理
株式公開支援	株式公開に向けた内部管理体制の構築や各種規程類の整備、事業計画策定支援

人材紹介業務への参入について

当行では、お取引先企業の重要経営課題としてニーズの多い「経営幹部人材確保ニーズ」に対応するため、人材紹介業務を開始しました。人材紹介業務を通じて、お取引先企業が求める「経営幹部」の人材像、求人条件等を本部の人材紹介担当者がヒアリングし、あらかじめ人材紹介に関する業務提携契約を締結した人材ビジネス事業者または当行から適切な求職者を紹介いたします。

<業務スキーム>



i. 産学官金の連携

「SDGs私募債「地域応援型」」を通じて地域社会に貢献する企業を応援します。

地域の活性化を促進すべく、地方自治体・地元大学・地元企業と協力して産学官金連携の取組みを推進しており、地方創生の取組みの一環として、私募債発行を通じ地域社会に貢献する企業を応援しています。

SDGs私募債には「地域応援型」、「復興支援型」、「BCP型」、「広告PR型」、「働き方改革型」があり、発行企業のニーズに合わせた商品型の取組みができます。

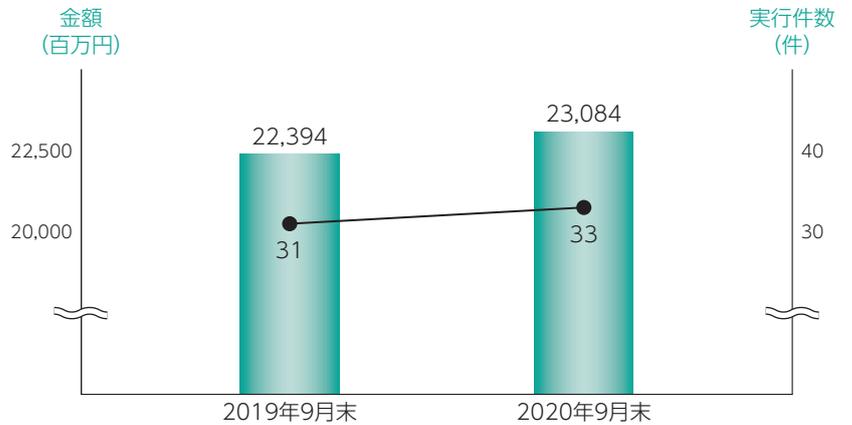
<地域応援型による寄贈のイメージ図>



j. 地方自治体との連携

地方創生の動きに対応した独自の融資制度を新設し、各種施策の実現に貢献しています。

● 企業誘致（2014年6月～）



おかやま共創パートナーシップの取組みについて

当行は、トマト銀行、日本政策金融公庫、岡山県信用保証協会とともに、地方創生の取組み強化による地域経済の発展に向けた連携、協力を目的として、「地方創生に関する連携協定～おかやま共創パートナーシップ～」を締結しています。
 新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けている事業者さま支援として「経営相談窓口の開設」や、「事業継続力強化計画策定セミナー」等を実施しています。今後も地域のさらなる発展のため、さまざまな連携を図っていく予定です。



協定名	地方創生に関する連携協定 ～おかやま共創パートナーシップ～
連携目的	各金融機関が保有する相互の知見を有効に活用し、連携して岡山県内を中心とした各営業エリアの経済の発展を図る
連携事項	<ul style="list-style-type: none"> ・ 創業支援や事業承継など地方創生に関すること ・ セミナーや商談会の開催など地域産業の振興に関すること ・ 産学官金連携に関すること ・ 地方創生に関する人材育成に関すること ・ その他、4機関が協議し合意した事項に関すること

k. 観光への取組み

せとうちDMOとの相互連携による観光振興支援をおこなっています。

「せとうちDMO」を構成する株式会社瀬戸内ブランドコーポレーションに行員一名が向出し、相互連携による観光振興支援をおこなっています。

■ 当行と株式会社瀬戸内ブランドコーポレーションとの連携による支援実績

- ・ 共同提案した津山市の「滞在型観光まちづくりプロジェクト推進業務」を受託
- ・ せとうち活性化ファンドを活用し、瀬戸内海のハイエンド向け宿泊クルーズ船の建造支援
- ・ 瀬戸内観光の活性化を図ることを目的とした「ぐるり瀬戸内活性化保証制度」を活用した金融支援（制度利用要件：せとうちDMOによる推薦を受けていること）

※せとうちDMO

一般社団法人せとうち観光推進機構と瀬戸内（兵庫県、岡山県、広島県、山口県、徳島県、香川県、愛媛県）が有する幅広い観光資源を最大限活用しながらプロダクト開発を主におこなう株式会社瀬戸内ブランドコーポレーションで構成され、地域が主体となり観光地域づくりを推進していく組織

