

地域密着型金融推進への取組み（平成24年4月～平成25年3月）

「地域密着型金融」とは「金融機関が顧客との間で親密な関係を長く維持することにより顧客に関する情報を蓄積し、この情報を基に貸出金等の金融サービスの提供を行うことで展開するビジネスモデル」のことをいいます。

このお客さまとの長期的な取引関係を前提とする地域密着型金融については当行が恒久的に取り組むべき課題として、平成15年以来、主に、(1)ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化、(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、(3)地域の情報蓄積を活用した持続可能な地域経済への貢献、に係る諸施策を実施してまいりました。各施策は堅調に推移し、それぞれが着実に成果として結実しています。

平成24年度にスタートした中期経営計画2012（平成24年度～平成26年度）におきましてもこの「地域密着型金融」を推進しており、「地域に根差しお客様に選ばれ続ける銀行」を目指しています。当行は、より一層地域金融の円滑化を図り、地域社会・地域経済の発展に資する取組みを実施してまいります。

地域密着型金融推進の3つの重点分野

当行は、以下の3つの分野を重点分野とし、地域密着型金融の取組みを進めております。

(1) ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

お取引先の、創業・新事業支援、経営改善支援・事業再生支援、事業承継支援といった企業のライフサイクルに応じたきめ細かい支援は、地域密着型金融に不可欠な要素です。中小企業の成長段階にあわせた審査機能や支援機能を強化し、各種手法の活用等を通じてお取引先企業の支援に取り組んでおります。

① 創業・新事業支援への取組み

地元のバイオベンチャー企業を育成・支援するため、平成19年1月に「ちくぎんバイオベンチャー研究開発大賞」を創設し、毎年表彰を行っております。平成24年10月に、7回目となる平成24年度の表彰を実施し、微生物の機能を利用した製品の研究開発を行っている株式会社九州メディカルを表彰いたしました。

また、平成24年度については、新事業として再生可能エネルギー分野への期待が高まっており、取引先に対し事業計画の検証等の支援を行っております。

さらに、地域における成長基盤分野の発展のため、平成22年9月に創設した「ちくぎん成長基盤支援ファンド」の活用を行っております。

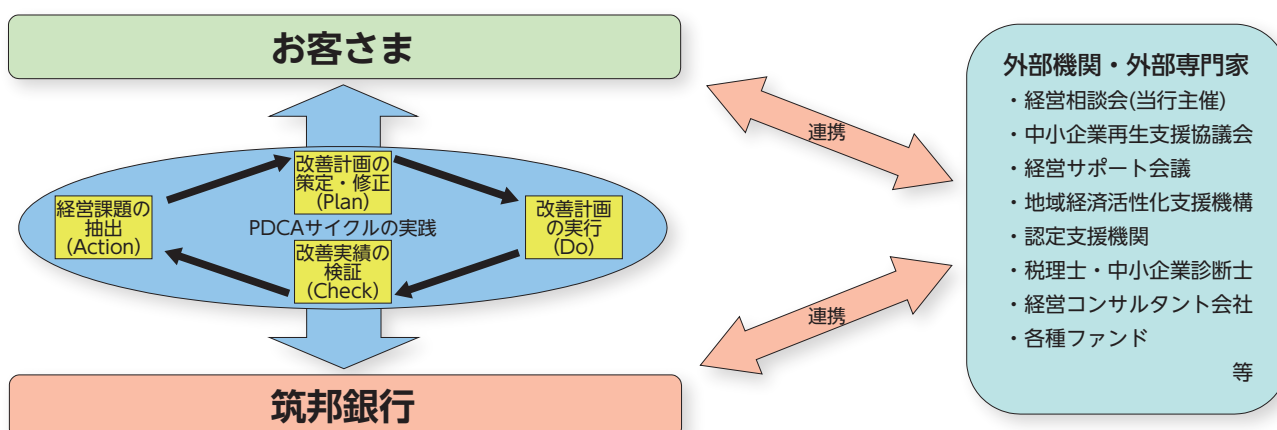
② 経営改善・事業再生支援への取組み

融資部内に経営サポート室を設置し、経営者の皆さまと経営上の問題点や課題を抽出、共有した上で、業界動向や個々の企業の特性など、多面的な検討を通じた経営改善・事業再生支援に取り組んでいます。

平成21年12月4日に施行されました中小企業金融円滑化法が平成25年3月31日をもって期限を迎えましたが、今後も今までと同様に、お客さまからの返済条件などに関するご相談、お申込みに真摯に対応するとともに、地域経済の活性化および地域における金融の円滑化に取り組んでまいります。

お客さまの事業に関する経営改善計画の策定および計画の実行、経営改善計画の進捗状況を確認・検証し、きめ細かな対応を行う為に、経営コンサルタント等の外部専門家との連携や中小企業再生支援協議会等の外部機関の活用、投資を通じて企業価値の向上を図ることを目的とした地域特化型ファンド「九州BOLEROファンド」への出資など、お客さまとの日常的・継続的な取引を通じたコミュニケーションのもとで、お客さまのライフステージに応じた最適なソリューションを適時・適切にご提案しております。

● 経営改善支援フロー図



● 経営改善支援等の取組み実績【平成24年4月～平成25年3月】

営業店のみでは経営改善支援が困難なお取引先や、経営悪化により地域に与える影響が大きいお取引先につきましては、営業店と本部(融資部・融資部経営サポート室)が連携して経営改善支援に取り組んでおります。

平成24年度は52先のお取引先に対し、経営改善計画の策定や改善実績のモニタリング等を通じた経営改善の提案や支援を行いました。厳しい経営環境が続いており、債務者区分がランクアップした先はありませんが、経営改善方針が明確になり改善計画実行中の先や改善の兆しが見られる先もあり、今後の経営改善が期待できます。

● 経営改善支援等の取組み実績【平成24年4月～平成25年3月】

(単位：先数)

	期初債務者数 A	うち 経営改善支援 取組み先 α	αのうち期末に 債務者区分がランク アップした先数 β	αのうち期末に 債務者区分が変化 しなかった先 γ	αのうち再生 計画を策定した 先数 δ	経営改善支援 取組み率 = α/A	ランクアップ率 = β/α	再生計画策定率 = δ/α
正 常 先 ①	4,873	0		0	0	0.00%		0.00%
要注意先								
うちその他要注意先②	2,041	25	0	20	25	1.22%	0.00%	100.00%
うち要管理先③	12	3	0	2	3	25.00%	0.00%	100.00%
破綻懸念先④	250	23	0	19	21	9.20%	0.00%	91.30%
実質破綻先⑤	120	1	0	1	1	0.83%	0.00%	0.00%
破綻先⑥	70	0	0	0	0	0.00%	0.00%	0.00%
小 計 (②～⑥の計)	2,493	52	0	42	50	2.09%	0.00%	96.15%
合 計	7,366	52	0	42	50	0.71%	0.00%	96.15%

(注)・期初債務者数及び債務者区分は平成24年4月初時点まで整理しております。
・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含んでおりません。
・βには、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載しております。
なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者はαに含めるもののβに含めておりません。
・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合はβに含めております。
・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分にしております。
・期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めておりません。
・γには、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載しております。
・「再生計画を策定した先数δ」＝「中小企業再生支援協議会の再生計画策定先」＋「RCCの支援決定先」＋「金融機関独自の再生計画策定先」

● 外部機関・外部専門家を活用したお客さまの経営改善支援に対する取組み

▶ 外部機関、外部専門家の活用

経営改善支援のみでは改善が困難な場合や、複数の金融機関との意見調整が必要な場合など、当行独自のネットワークを活用した外部機関・外部専門家(経営コンサルタント等)の紹介や、中小企業再生支援協議会、経営サポート会議、認定支援機関、地域経済活性化支援機構等、外部機関等の第三者的な視点や専門的な知見・機能を積極的に活用し、お客さまの経営改善のお手伝いをいたします。

▶ ちくぎん経営相談会

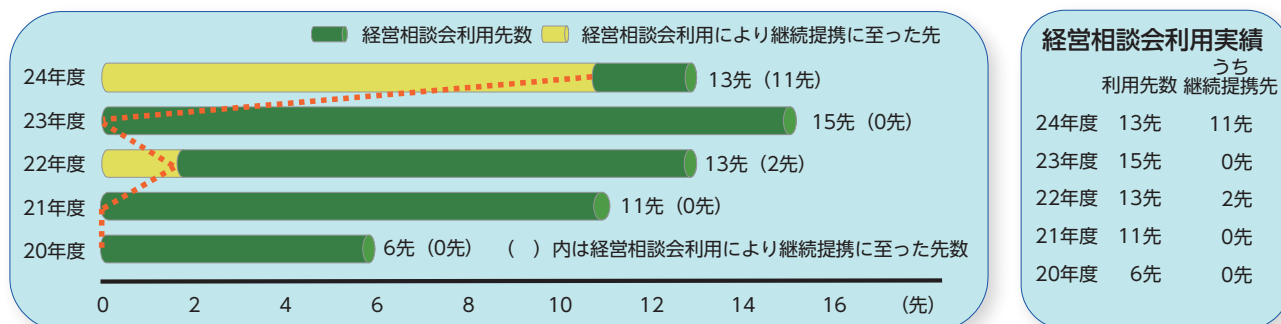
外部専門家との連携による当行独自の取組みとして、中小企業診断士との連携により継続的なコンサルティングによる客観的な分析とアドバイスを通じた経営改善のサポートを行っていくために、「一般社団法人福岡県中小企業診断士協会」と業務提携を行い、お客さまに最適な中小企業診断士の紹介を行っております。

中小企業診断士との連携により、経営改善のスピードアップが図られ資金繰りの改善に繋がったケースや、様々な経営課題に対応できる強い会社経営を行っていくことが可能となります。

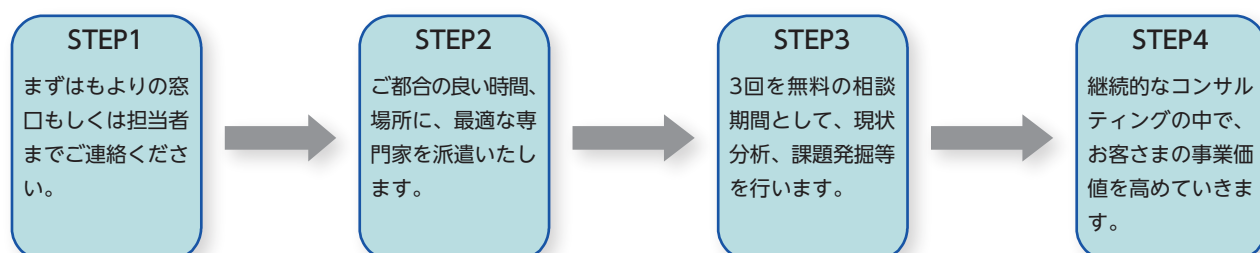
平成24年度は、13先のお客さまに利用いただき、11先のお客様が中小企業診断士と連携し経営改善に取り組んでいます。

当経営相談会は、当初の3回を無料の相談期間として、お客さまにご利用いただきやすい体制にしております。

●経営相談会利用実績



●経営相談会お申込みの流れ



③事業承継支援への取組み

事業承継問題は、お取引先企業にとっては潜在的かつ重要な経営課題の一つであり、ソリューション事業部を中心とし、営業店と連携しながら課題解決支援に積極的に取り組んでおります。必要に応じ、税理士等の外部専門家との連携も行っております。また、事業承継ファンドである「九州ブリッジファンド」に出資し、活用を図っております。

(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

お取引先の事業価値を見極める融資を行うためには、「目利き能力」を向上させることが基本であり、公的金融や信用保証制度との役割分担を重視し、地域での各方面との連携の中で、情報やノウハウの蓄積を行っております。

①担保・保証に過度に依存しない融資等への取組み

農業者の方々の幅広い資金ニーズに対応し、農業の振興を図り地域経済の活性化に貢献するため、日本政策金融公庫の信用補完スキームを利用した商品「ちくぎんアグリビジネスローン」を取扱っております。

また、企業が保有する在庫等（動産）や売掛金等（債権）を担保に融資を行う動産・売掛債権担保融資（ABL）にも積極的に取り組んでおります。

②企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力等、人材育成への取組み

当行独自の制度であり、行員の自己研鑽を奨励する「金融ホームドクター認定制度」の運用や、社団法人全国地方銀行協会等が行う研修等に積極的に行員を派遣し、企業価値の評価方法の習得や他行受講生との情報交換を通じた「目利き能力」の向上に努めています。先輩から後輩に知識や経験を伝承する「行内塾」やソリューション営業の向上を目的とした少人数のトレーニーなど多面的な研修等も行っております。

また、特にノウハウが必要となる農業経営に関するコンサルティング能力向上のため、日本政策金融公庫の農林水産事業本部が創設した「農業経営アドバイザー」の資格取得にも取り組んでおります。

(3)地域の情報蓄積を活用した持続可能な地域経済への貢献

地域金融機関としての資金供給に留まらず、ネットワークを通じて地域内外の専門家、専門機関との連携、外部資源の活用を図り地域経済活性化への積極的支援や、官民が連携した取組みへの積極的参画を通じて、持続可能な地域経済への貢献に取り組んでおります。

また当行は、「産・学・官・金のネットワーク活用による地域貢献」を経営理念とした(株)ちくぎん地域経済研究所を設立しております。当研究所は、地域に根差した経済・産業の調査・研究や地域経済を担う企業・医療・農業・学術研究活動のサポート等を行っております。

①地域全体の活性化、持続可能な成長を視野に入れた、同時的・一体的な「面」的再生への取り組み

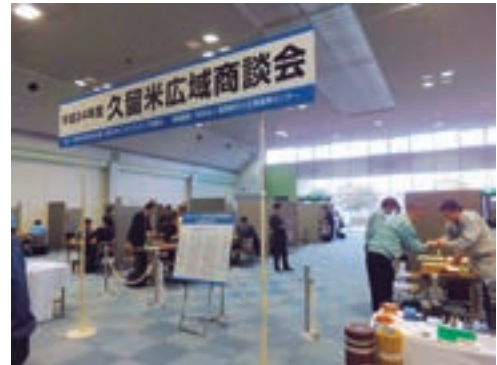
「久留米市中心市街地活性化協議会」の一員として中心市街地活性化事業への協力を継続しています。官民が連携し、商店街活性化という観点だけでなく、商業再生、医療や福祉、教育など多様な機能の集積、ビジネスオフィス機能の強化など中心市街地の魅力作りに取り組んでいます。西鉄久留米駅東口の発展を図ることを目的とした東口活性化委員会の構成員として東口地区を中心に、「人が集う“五感で感じる元気都市”の玄関口」を形成する街づくりに協力しています。

また、当行は地元医療機関や行政など外部機関と連携し、地域特性である医療を生かした地域活性化への取り組みを支援しています。

②地域活性化につながる多様なサービスの提供

お客さまのさまざまなニーズやご相談にお答えするために、弁護士による「法律相談会」、社会保険労務士による「年金相談会」、中小企業診断士による「経営相談会」の3つの無料相談会を定期的に開催しており、それぞれご好評をいただいております。また、当行は、国の中小企業支援策である中小企業支援ネットワーク強化事業の支援機関として参画しており、中小企業支援の専門知識や豊富な実績を有する巡回アドバイザーや専門家と共に、中小企業が抱える専門的で高度な経営課題の解決に努めております。平成25年4月からの中小企業・小規模事業者ビジネス創造等支援事業については支援機関として参画し、同事業において実施する専門家による無料相談を活用しながら、お取引先企業の経営課題の解決支援を行ってまいります。

地元企業のビジネス機会の拡大を支援するため、九州の各地銀や地方公共団体と共同でさまざまな商談会を開催しております。



取り組み事例

事例Ⅰ：新事業支援への取り組み事例

【事業形態】
テナントビル運営（従業員20名程度）
【取引先からの相談内容】
同社所有の長年遊休地となっていた土地の有効活用として、再生エネルギー事業を検討したい旨の相談がある。
【取引先への支援内容】
- 再生エネルギー事業についての勉強会を開催。 - 事業の収支シミュレーションを検証。 - 事業リスクの検証・アドバイスを行った。
【成果（効果）】
- 収益を生んでいなかった遊休地を活用し、収益を生む不動産に変えることができた。 - 現在の事業に加えて、太陽光発電事業という新しい事業の柱が立ち上がった。 2箇所目の太陽光発電事業計画が進行中であり、引き続きサポートを行っていく。



【施工前】



【施工後】

事例Ⅱ：外部専門家との連携および本業支援等による経営改善支援取り組み事例

【事業形態】
中小企業者（売上高1億円 資本金1千万円以下 従業員数30名程度）
【経営支援前の企業の状況】
- 積極的な設備投資を行い有利子負債が増加。 - 経営者の経営管理が行き届かず、不採算部門を放置したことにより経営を圧迫。 - 当社取扱い商品について具体的な販売戦略の構築ができていない。
【当該企業への支援内容】
- 経営相談会を活用し、お客さまの業種に強いコンサルタントを紹介。 - 部門別の組織改革、経営者に対する経営指導、コンサルタントの帯同による営業支援を行い取扱商品の販売強化。 - 当行内のネットワークを活かした取引先紹介等による本業支援。 - 上記施策を含めた改善計画を策定し、毎月の資金繰り、計画進捗状況等モニタリングを継続し、改善計画の実行支援を継続実施。
【成果（効果）】
- 当社およびコンサルタント、銀行が一体となり経営改善を実施したことによりご返済条件の変更を含めた抜本的な経営改善が図られた。 - 各部門のマニュアル化により製造部門の生産管理、在庫調整等が図られ、経営の効率化に成功。 - 新商品の開発や販売態勢が向上し、今後売上増加、財務内容の改善が見込まれる。

事例Ⅲ：外部専門家および中小企業再生支援協議会の活用による経営改善支援取り組み事例

【事業形態】
中小企業者（売上高3億円 資本金1千万円以上1億円以下 従業員数20名程度）
【経営支援前の企業の状況】
- 不良債権の蓄積や受注減少により資金繰りが悪化。 - 関連事業および関連会社への過剰設備投資により有利子負債が増加。 - 経営陣が採算管理や現場管理等の把握が出来ていない等、組織内の風通しが悪い。
【当該企業への支援内容】
- 当行ネットワークの活用により外部コンサル会社を紹介。 - 当社、経営コンサル会社、当行が連携し、経営改善計画策定。 - 策定された経営改善計画をもとに取引金融機関各行に対し返済額見直しの交渉を行ったが、一部の金融機関において調整が図れず、当行主導により中小企業再生支援協議会へ持込み、金融支援について合意形成を行った。 - 当行内のネットワークを活かした取引先紹介等による本業支援。
【成果（効果）】
- 組織体制の改善により受注管理、進捗状況等各種管理体制の強化が図られ、結果資金繰りの安定に繋がった。 - 部門別に採算の見直しを徹底して行い、早期の黒字転換が見込まれる。

事例Ⅳ：外部機関や地公体との連携および6次化支援の取組み

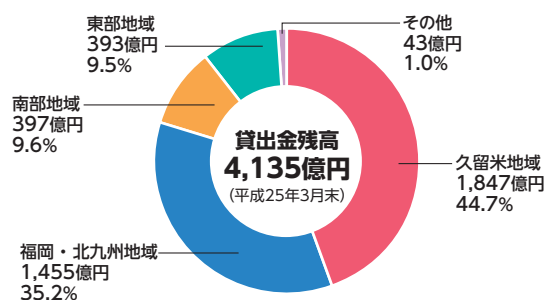
【事業形態】
農業者（売上高50百万円 従業員5名程度）
【取引先からの相談内容】
- 果樹園を経営しており、6次化および観光農園の開業を行いたい旨の相談がある。 - 生産に関してはノウハウがあるが、6次化や観光農園を開業するにあたっての資金計画や事業計画、6次化認定等の方法が分からなかった。
【取引先への支援内容】
- 外部専門機関である6次化サポートセンターと連携し、6次化サポーターと取引先をマッチング。 6次化認定について、補助金の概要、的確要件等について県・市と連携し、取引先に適合する補助制度等を提案し、申込みの補助を行う。 - 観光農園について、事業計画および資金計画の骨子を作成。また、近隣の観光農園等同業種について調査し、資料の提供を行い、計画の策定と実行可能性を検証。
【成果（効果）】
- 当行と外部機関、地公体との連携により、取引先の6次化への総合的なサポートを行い、農業者への6次化支援を実施。 - 現在、観光農園の計画は順調に進んでおり、平成26年8月の開業に向けて引き続きサポートを行っていく。

【経営する果樹園の風景】



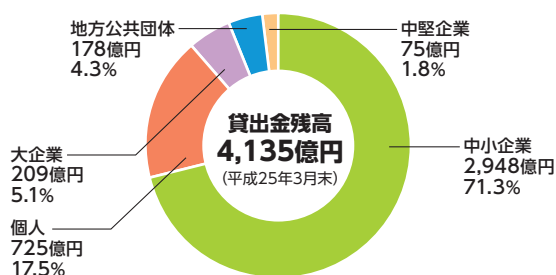
皆さまとお取引状況〈融資〉

地域別貸出金残高、構成比率



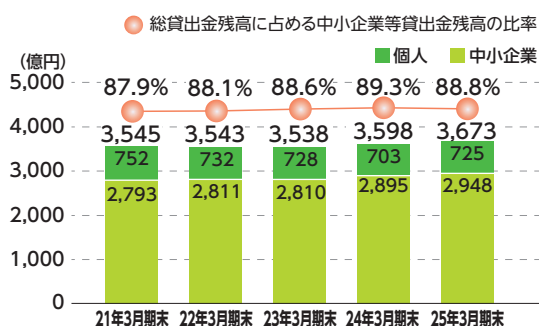
当行が地域のお客さまからお預かりした大切な預金は、そのほとんどを地域の企業や個人の方への貸出に向けており、「地域の資金は地域のために」という当行設立の趣旨を堅持し、地域金融機関の使命を果たしております。

中小企業等貸出金残高、構成比率



当行は創業時より地域の中小企業や個人の方を中心に貸出を行っております。今後もお客さまのニーズを的確につかみ、必要とされる資金・金融サービス・各種金融情報をタイムリーに提供してまいります。

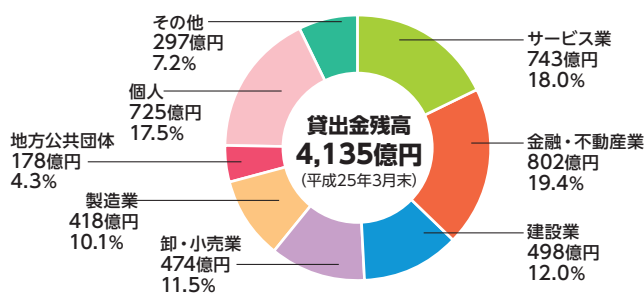
中小企業等貸出金残高、比率の推移



中小企業等貸出金残高、比率の推移

中小企業および個人の方に対する貸出金の残高は、前期末比75億円増加し、3,673億円となりました。総貸出金に占める中小企業等貸出金残高の割合は、88.8%（中小企業71.3%、個人17.5%）と引き続き高い割合を維持しています。

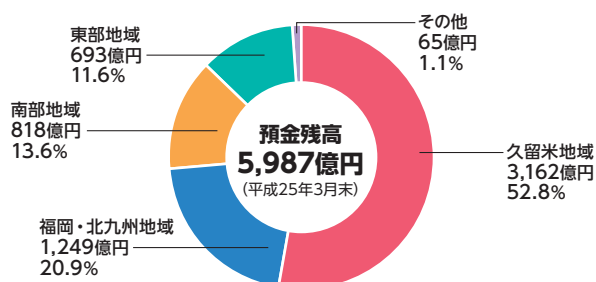
業種別貸出金残高、構成比率



当行貸出金の構成内容は特定の業種に偏ることなく幅広い業種へ分散した貸出を行っております。

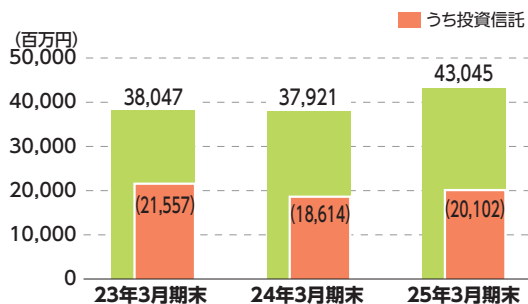
皆さまとのお取引状況〈預金・預り資産〉

地域別預金残高、構成比率



当行は、地域に根差した金融機関として、設立以来地域の皆さまからのご信頼をいただき、預金は個人預金を中心に順調に増加しております。今後もお客様のニーズに対応した魅力ある金融商品の提供に努めてまいります。

個人預かり資産残高の推移



個人預かり資産残高

当行は、お客様の多様化する資金運用ニーズにお応えする投資信託や国債等を取扱っております。個人預かり資産は前期末比51億24百万円増加して430億45百万円となりました。

※個人預かり資産＝投資信託、生命保険、外貨預金、公共債の合計