

地域密着型金融推進への取組み

お客さまとの日常的・継続的な信頼関係を強化するとともに、以下の3つの分野を重点分野とし、地域密着型金融を推進しており、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践しております。

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、新事業として再生可能エネルギー分野に取り組む取引先に対し、資金対応だけでなく事業計画の検証および業者紹介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。

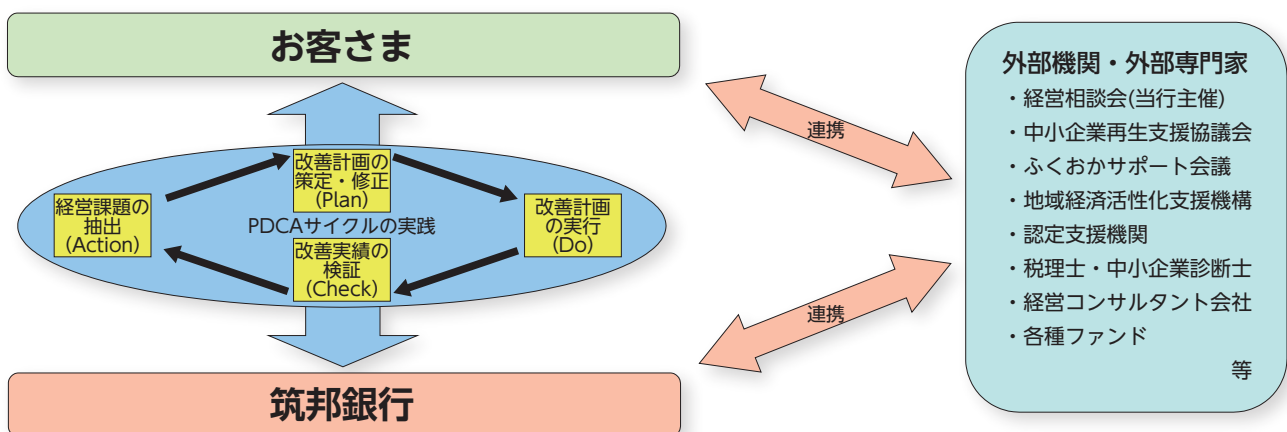
②経営改善・事業再生支援への取組み

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長など、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。

中小企業金融円滑化法の期限到来後においても、お客さまへの長期的・安定的な金融仲介機能、コンサルティング機能をより一層発揮し、実効性のある経営改善・事業再生支援の取組みを通じ地域経済の活性化に取り組んでいます。

また、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や中小企業診断士、税理士等の外部専門家との連携や、中小企業再生支援協議会、ふくおかサポート会議、認定支援機関、地域経済活性化支援機構等外部機関の機能を積極的に活用し、お客さまの経営改善支援を行っています。

●経営改善支援フロー図



●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、ふくおかサポート会議、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。

●外部機関・外部専門家活用実績

外部機関・外部専門家	平成23年度	平成24年度	平成25年度中間期
認定支援機関	0先	0先	9先
中小企業再生支援協議会	24先	20先	18先
中小企業診断士	10先	26先	17先
経営コンサルタント会社	12先	22先	24先
その他外部機関・専門家	15先	14先	18先
合計	61先	82先	86先

(注) 上記外部機関・専門家のうち、認定支援機関として関与している先は認定支援機関に先数を計上しています。

▶ちくぎん経営相談会

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。

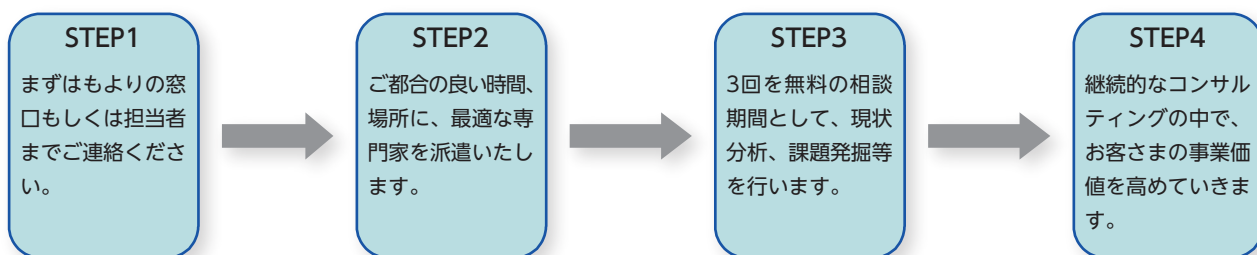
平成25年度中間期は、4先のお客さまに利用いただき、うち3先のお客さまが中小企業診断士と連携し経営改善に取り組み中です。

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。

●経営相談会活用実績

経営相談会	平成23年度	平成24年度	平成25年度中間期
利用先数	15先	13先	4先
うち継続提携に至った先数	0先	11先	3先

●経営相談会お申込みの流れ



▶ふくおかサポート会議

福岡県信用保証協会を事務局として、経営改善に積極的に取り組む中小企業に対し、参加機関が相互に連携した経営支援を行うことにより中小企業の経営強化を図ることを目的として設立されたものです。

当行も参加機関として、中小企業診断士や税理士などの専門家との連携によるお客さまの経営改善や資金繰り管理の支援を行っております。（※専門家の派遣については一部費用負担が生じる場合があります。）

●ふくおかサポート会議利用実績

ふくおかサポート会議	平成24年度	平成25年度中間期
利 用 先 数	5先	8先

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」を取り扱っております。

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。

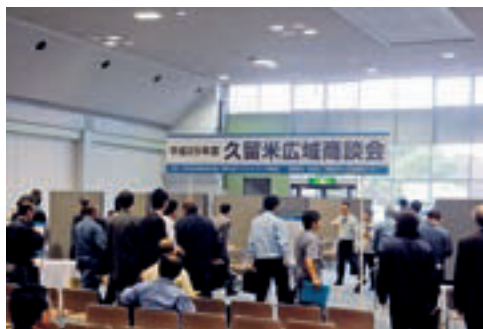
①地域全体の活性化、持続可能な成長を視野に入れた、同時的・一体的な「面」的再生への取組み

「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。また、久留米の活性化を目的として発足された「WeLove久留米協議会」にも参加しております。同協議会には、地元事業者のほか久留米市や久留米大学など、久留米に関わる人々が幅広く参加しており、産官学金が連携し久留米の活性化に資する活動を行っております。地域特性である医療、農業、バイオ、観光を活かした「人が集う五感で感じる元気都市」づくりのため、地域活性化への取組みを地域金融機関として支援しています。

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、平成25年4月から中小企業・小規模事業者ビジネス創造等支援事業において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おります。

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。



取組み事例

事例Ⅰ：新事業支援への取組み事例

【事業形態】
<ul style="list-style-type: none">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】
<ul style="list-style-type: none">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】
<ul style="list-style-type: none">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・アドバイスをを行った。
【成果（効果）】
<ul style="list-style-type: none">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。



【施工前】



【施工後】

事例Ⅱ：新たなビジネスモデルの創造により本業支援を行った事例

【事業形態】
<ul style="list-style-type: none"> 建設業（売上高50百万円 従業員5名程度）
【当該取組みを始めるに至った経緯】
<ul style="list-style-type: none"> A社は、独自の工法を中心に営業を行っていたが、同工法の認知度や実績作りに期間を要し、業績は低迷、資金繰りは悪化していった。 当行は、同工法の将来性を評価し、資金繰り支援を始め、新規受注先の紹介等、再生支援に着手。
【取引先への支援内容】
<ul style="list-style-type: none"> 当行より事業実態、資金繰り実態の把握を行った上で受注管理、資金繰り管理の支援を行い、条件変更による金融支援を実施すると共に、受注状況に沿った新規融資の支援を行った。 A社の工法の性質に合った取引先の紹介。
【成果（効果）】
<ul style="list-style-type: none"> 当行内のネットワークを活用し、太陽光発電事業における同工法の有効性が見出せたことから、新たなビジネスモデルが構築でき、安定した受注の確保、販路拡大に繋がった。

事例Ⅲ：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】
<ul style="list-style-type: none"> 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】
<ul style="list-style-type: none"> 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】
<ul style="list-style-type: none"> 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）】
<ul style="list-style-type: none"> 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】

