

## 地域密着型金融への取組み

「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。

### (1) お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

#### ① 企業のライフステージに応じた支援への取組み

「事業承継」支援、「SDGs私募債」「ちくぎん地域活性化ファンド」の取扱い、「ビジネスマッチング」の実施、「企業型確定拠出年金」の取扱い等を通じ、お客さまに対して様々な取組支援を行っております。

- ・株式会社Yamatoさわかみ事業承継機構と提携（2020年9月）
- ・CSR私募債「ちくぎん地域応援私募債」をSDGs私募債「ちくぎん地域応援私募債」に名称変更（2020年10月）
- ・「ちくぎん地域活性化ファンド」総額約30億円を総額約60億円（出資約9億円、融資51億円）へ増資（2020年1月）
- ・「筑邦銀行クラウドファクタリングpowered by OLTA」の取扱い開始（2021年3月）
- ・企業型DC「ちくぎんDCプラン」の受付開始（2021年4月）

#### ■ SDGs私募債「ちくぎん地域応援私募債」

2020年10月に、これまで「企業の社会的責任を実行する」ことを目的としていたCSR私募債を、より考え方を広げ「SDGsいわゆる2030年をゴールとする持続可能な開発目標に資する」私募債に発展させるべく、SDGs私募債「ちくぎん地域応援私募債」へ名称変更いたしました。

SDGs私募債では、お客さま（発行企業）の資金ニーズにお応えすると同時に、私募債発行額の0.2%相当額（物品および金銭）を地域の教育機関等に寄贈することで、地域社会を応援する仕組みとなっております。

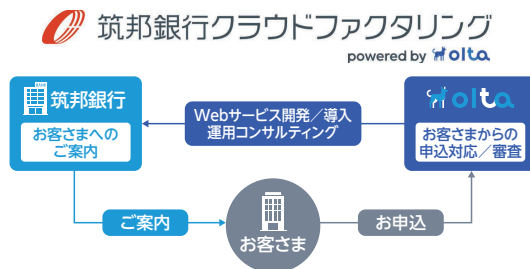
#### ■ 「筑邦銀行クラウドファクタリングpowered by OLTA」

2021年3月8日よりビジネスマッチング業務の一環として、OLTA株式会社との協業により「筑邦銀行クラウドファクタリングpowered by OLTA」の取扱いを開始いたしました。

本サービスは、お客さまの申込みから24時間以内に審査結果を回答するオンライン完結型の売掛債権現金化サービスです。

九州地区の金融機関において、オンライン完結型のファクタリングサービスを提供するのは当行が初めてです。

従来の融資とは違う資金調達の方法をご提案するもので、ノンリコース（売掛金が不良化した場合、お客さまの返済不要）での取扱いとなることから、リスクヘッジにも利用できる、今までになかったサービス内容となっております。



#### ■ 企業型DC「ちくぎんDCプラン」

従業員の将来に向けた資産形成や、企業としての人材確保等の対応に役立つサービスとして企業型確定拠出年金（企業型DC）の取扱いを開始いたしました。

当行が2021年4月より受付開始した「ちくぎんDCプラン」は、1名から制度導入可能であり、事業所全員の加入は必要なく、希望者のみの加入が可能となったサービスです。また「ちくぎんDCプラン」はSBIグループであるSBIベネフィット・システムズ株式会社との業務提携にて開発した新たなサービスです。

## ②成長段階におけるお取引先支援への取り組み

■新型コロナウイルス禍の下、地元企業のビジネス機会拡大を支援するため、地域商社（株式会社マキコミ）との協業により、福岡県南部地域のECサイト（筑邦銀行×筑后感動本舗）を開設いたしました。（2021年2月）

■これから海外でビジネスをお考えのお客さま、すでにビジネスを展開中のお客さまを専門部署、業務提携先等とともに支援しております。

### <主な業務提携先>

- ・株式会社アジア福岡パートナーズ（AFP）・明倫国際法律事務所
- ・独立行政法人中小企業基盤整備機構九州本部・損害保険ジャパン株式会社
- ・日本通運株式会社・あいおいニッセイ同和損害保険株式会社
- ・三井住友海上火災保険株式会社・株式会社日本貿易保険
- ・株式会社フォーバル

### <商談会・展示会等>

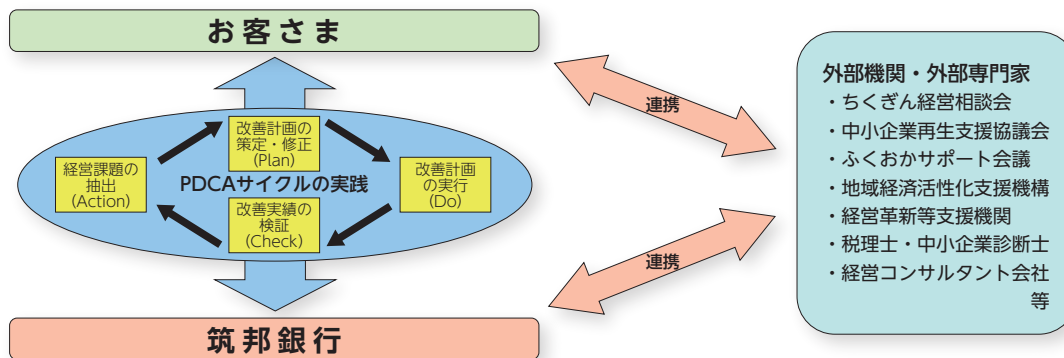
- ・日本商品大連地区巡回展
- ・大連日本商品展覧会
- ・ベトナムICTネットワークキング in Fukuoka 等

## ③経営改善・事業再生支援への取り組み

融資グループ内に経営サポートチームを設置し、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おります。

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ために、外部専門家や外部機関を活用し、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・適切にご提供し、地域経済の活性化および金融の円滑化に積極的に取り組んでおります。

● 経営改善支援フロー図



● 経営改善支援等の取組み実績【2020年4月～2021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（融資グループ・融資グループ経営サポートチーム）が連携して経営改善支援に取組んでおります。

2020年度は26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。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（2020年4月～2021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	経営改善支援 取組み率 = α / A	
正常先 ①	5,732	0	0.00%	
要注意先	うちその他要注意先 ②	2,012	11	0.55%
	うち要管理先 ③	4	0	0.00%
	破綻懸念先 ④	239	15	6.28%
実質破綻先 ⑤	81	0	0.00%	
破綻先 ⑥	23	0	0.00%	
小計 (②～⑥の計)	2,359	26	1.10%	
合計	8,091	26	0.32%	

(注) ・ 期初債務者数及び債務者区分は2020年4月初時点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、住宅ローンなどの先を含んでおりません。  
 ・ 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。

● 「経営者保証に関するガイドライン」への取組状況について

当行は、2013年12月5日に経営者保証ガイドライン研究会が公表した「経営者保証に関するガイドライン」の趣旨を踏まえ、お客さまと保証契約を締結する場合、お客さまから既存の保証契約の見直しのお申し入れがあった場合、および保証人のお客さまが本ガイドラインに則した保証債務の整理を申し立てられた場合は、本ガイドラインに基づき誠実に対応するよう努めております。

2018年度～2020年度（2018年4月～2021年3月）における取組状況は以下の通りです。

【取組状況】

新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合

(単位：件)

	2018年度	2019年度	2020年度
新規に無保証で融資した件数(ABLを活用し、無保証で融資したものは除く) ①	842	985	1,591
経営者保証の代替的な融資手法(ABL等)を活用して融資した件数 ②	0	0	0
保証契約を変更した件数	131	235	121
保証契約を解除した件数	182	325	234
新規融資件数 ③	5,923	6,040	6,678
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合((①+②)÷③)	14.22%	16.30%	23.8%

事業承継時における経営者保証に関するガイドラインの活用状況

	2018年度	2019年度	2020年度
旧経営者との保証契約を解除し、かつ、新経営者との保証契約を締結しなかった割合	4.85%	7.94%	9.6%
旧経営者との保証契約を解除する一方、新経営者との保証契約を締結した割合	88.35%	84.13%	87.8%
旧経営者との保証契約は解除しなかったが、新経営者との保証契約は締結しなかった割合	0%	0.79%	2.6%
旧経営者との保証契約を解除せず、かつ、新経営者との保証契約を締結した割合	6.80%	7.14%	0.0%

#### ④事業承継支援への取組み

お取引先において後継者問題等を抱える中小企業が増加しております。当行では事業承継問題に対する取組みとして、ソリューション事業グループが主体となって営業店との情報共有を図り、また外部専門家とも連携し、取引先への課題対応に取り組んでおります。

取組みの一環として株式会社Yamatoさわかみ事業承継機構が企画する日本初の「事業承継プラットフォーム」に賛同し2020年9月8日業務提携に至り、2020年12月には株式会社Yamatoさわかみ事業承継機構との合併会社「株式会社ちくぎんBusiness Eternal Succession (株)C-BES)」を設立しました。株式会社Yamatoさわかみ事業承継機構は「永久保有による事業承継投資」と「承継先の経営及び経営改善支援」を事業内容としており、同社との業務提携と(株)C-BESの設立により新たな事業承継手段の提案が可能となりました。

#### ⑤農業分野への取組み

- ・地域の農業生産者のニーズ、生産規模の拡大や設備投資、6次産業商品の開発などに際し、資金調達のアドバイスや販路を含めたビジネスマッチング、異分野異業種による農商工連携事業の支援等も実施しております。
- ・観光農園や農家カフェ・レストランの展開など、農業資源を活用した観光化に対する支援・助言も行っております。
- ・農業生産者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「ちくぎんアグリビジネスローン」及び当行独自の「ちくぎんアグリサポート資金」を取扱っております。
- ・2020年8月に「ちくぎんアグリネットワーク」を立ち上げ、農業生産者や関連事業者も含めた参加者に対して情報交換会を行っております。今後、各種セミナーの開催も実施予定です。また、当行ホームページから「ちくぎんアグリネットワーク」参加者の自己紹介が閲覧できる専用サイトを2021年6月に開設し、参加者同士が連携を検討できる情報プラットフォームを構築いたしました。

#### ⑥人材育成への取組み

行員の「目利き力」向上のため、さまざまな取組みを行っております。

- ・当行独自の制度「金融ホームドクター制度」の運用
- ・全国地方銀行協会等が行う研修への積極的参加
- ・コンサルティング能力向上のための研修、トレーニーの開催
- ・農業経営アドバイザーや医療経営士等の資格取得を推進
- ・ちくぎん自己研鑽応援サイト「C Navi」の活用
- ・事業性評価をテーマとした休日セミナーの開催
- ・MBA取得支援
- ・事業承継・M&A認定取得の推進

#### ⑦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には、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、経営革新等支援機関、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（各年度末時点における連携先数）】

外部機関・外部専門家	2018年度	2019年度	2020年度
認定支援機関	52先	59先	61先
株式会社地域経済活性化支援機構	0先	0先	0先
中小企業再生支援協議会	43先	43先	41先
コンサルティング会社	19先	19先	21先
中小企業診断士	3先	10先	12先
その他外部機関・専門家	25先	28先	29先
合計	142先	159先	164先

※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おります。

##### ▶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、資金繰りの改善や、さまざまな経営課題に対応していくことが可能となります。

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。

**▶ふくおかサポート会議、経営改善計画策定サポート事業**

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組む中小企業に対して、参加金融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ました。

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。）

**⑧その他相談会等の活用**

- ・無料相談会（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）を実施
- ・中小企業・小規模事業者ビジネス創造等支援事業に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等を活用

**(2)地方創生への取組み**

地域金融機関としてのネットワークを活かして、地公体、大学等を始め、様々な分野の専門家や民間企業・団体と連携し、地方創生への取組みを行っております。

- ・「ちくぎんバイオベンチャー研究開発大賞」創設（2007年）
- ・「NPO法人ちくご出会いサポートセンターJUNOALL（ジュノール）」事業開始（2019年5月）
- ・みやま市との連携協定を締結（2020年12月）
- ・九州産業大学を運営する学校法人中村産業学園と連携協定を締結（2021年5月）
- ・明治安田生命保険相互会社と「地方創生に関する連携協定」を締結（2021年6月）

**(3)地域密着型金融の推進による金融仲介機能の発揮に向けた取組み～金融仲介機能のベンチマーク～**

2016年9月、金融庁より、金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる多様な指標（金融仲介機能のベンチマーク）が策定・公表されました。

当行では、「地域密着型金融」を推進し、金融仲介機能の発揮に向けた取組みを実施しております。その取組みの自主点検や自主評価を行うために、公表されたベンチマーク指標等を活用しております。

活用したベンチマーク指標はお客さまに開示し、金融仲介機能の発揮に向けた取組みに係る十分な情報提供に努めることで、今後とも地域の皆さまと当行の共有価値の創造（CSV：Creating Shared Value）に取組んでまいります。

当行の取組みと対応するベンチマークは以下の通りです。

**1 ライフステージに応じた支援**

**当行の取組み**

当行は、お客さまの経営目標の実現や経営課題の解決に向けて、お客さまのライフステージ等を適切に見極めたうえで、当該ライフステージに応じ、お客さまの立場に立って最適な支援を行っております。

**取組みに対応するベンチマーク**

当行がメインバンク（融資残高1位）として取引を行っている企業グループのうち、経営指標（売上・営業利益率・労働生産性等）の改善や就業者数の増加が見られた先数、および同社に対する融資額の推移

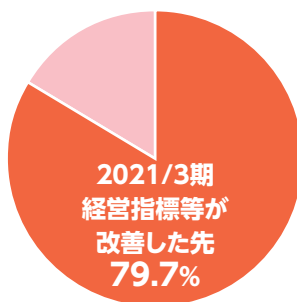
**<2020/3期>**

(単位：社、億円)	2020/3期
メイン先数（グループ）	2,652
メイン先の融資残高	2,197
経営指標等が改善した先数	2,221

(単位：億円)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
経営指標等が改善した先に係る3年間の事業年度末の融資残高の推移	1,813	1,835	2,035

**<2021/3期>**

(単位：社、億円)	2021/3期
メイン先数（グループ）	2,989
メイン先の融資残高	2,441
経営指標等が改善した先数	2,384



<ご参考>  
メイン先数は企業グループ単位で表記しておりますが、企業単体では以下のとおりとなっております。  
2020/3期 3,289先（単体）  
2021/3期 3,629先（単体）

ライフステージ\*別の与信先数（先数単体ベース）、および融資額

<2020/3期>

(単位：社、億円)	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
ライフステージ別の与信先数	8,142	1,852	674	3,745	301	541
ライフステージ別の融資残高	4,050	440	480	2,595	146	261

(注) 与信先数のうち、財務データが3期以上登録がない先（1,029先）と融資残高（128億円）は除きます。

<2021/3期>

(単位：社、億円)	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
ライフステージ別の与信先数	8,608	2,073	697	3,986	353	511
ライフステージ別の融資残高	4,370	457	499	2,849	175	269

(注) 与信先数のうち、財務データが3期以上登録がない先（988先）と融資残高（121億円）は除きます。

\*ライフステージの定義

- 創業期：創業、第二創業から5年まで
- 成長期：売上高平均で直近2期が過去5期の120%超
- 安定期：売上高平均で直近2期が過去5期の120%～80%
- 低迷期：売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満
- 再生期：貸付条件の変更または延滞がある先

## 2 お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

### ① 創業や新事業への進出を目指すお取引先への支援

#### 当行の取組み

当行は、創業・新事業に対して、事業計画の策定支援、ご融資等様々な支援を行っております。

- ・日本政策金融公庫、福岡県信用保証協会、ちくぎん地域経済研究所との創業支援等に関する業務連携（2015年7月）
- ・「くるめ創業ロケット（久留米市の創業支援施設）」への相談員派遣

#### 取組みに対応するベンチマーク

当行が関与した創業、第二創業\*の件数

(単位：件)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
①創業件数	140	163	47
②第二創業件数	4	8	6
合計件数（①+②）	144	171	53

\*第二創業とは、既に事業を営んでいる中小企業・小規模事業者において後継者が先代から事業を引き継いだ場合などに、業種転換や新事業・新分野に進出することです。

### ② 成長段階において更なる飛躍が見込まれるお取引先への支援

#### 当行の取組み

当行は、お取引先の事業性評価\*を通じて、お取引先の経営課題等へのご提案や成長や取引拡大の為、様々な支援を行っております。

\*事業性評価とは、お取引先の財務データや担保・保証にとらわれずお取引先との対話を通じて情報を収集し、事業の内容や成長可能性などを適切に評価することです。

#### 取組みに対応するベンチマーク

当行が事業性評価に基づく融資を行っている与信先数\*および融資額、および、全与信先数および全融資額に占める割合（先数単体ベース）

(単位：社、億円)	2020/3期		2021/3期	
	先数	残高	先数	残高
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数および融資残高	180	261	180	332
上記計数の全与信先数および当該与信先の融資残高に占める割合	2.2%	6.4%	2.1%	7.6%

\*事業性評価に基づく融資を行っている与信先については、企業の成長発展により地元経済の発展に資する事が見込まれる先として、当行が積極的に事業性評価に基づく提案に取組んだ先を対象としており、それ以外のお客さまについても、通常の営業活動の中で課題解決に資する提案を行っております。

### ③ 経営改善・事業再生・業種転換等の支援

#### 当行の取組み

当行は、融資グループ内に経営サポートチームを設置し、経営者の皆さまと共に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行い、経営改善・事業再生支援等に取組んでおります。

#### 取組みに対応するベンチマーク

当行が、貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況

(上段は売上高、下段は簡易キャッシュフローが改善した先数)

(単位：社)	2019/3期				2020/3期			
	条件変更先総数	好調先*	順調先*	不調先*	条件変更先総数	好調先*	順調先*	不調先*
中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況	426	31	202	193	442	32	165	245
		65	54	307		64	44	334
	2021/3期							
	440	45	137	258				
		57	40	343				

\*好調先（120%超）、順調先（80%～120%）、不調先（80%未満）

## ④M&amp;A支援・事業承継

## 当行の取組み

当行は、営業本部ソリューション事業グループおよび営業店、ちくぎん地域経済研究所、外部専門家が連携し、M&A取組支援や事業承継対策提案を行っております。

## 取組みに対応するベンチマーク

取組支援先数\*

(単位：社)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
①M&A支援先数	15	29	35
②事業承継支援先数	26	23	42
合計先数 (①+②)	41	52	77

\*年度内に支援活動を実施した対象先数を記載しております。

## ⑤本業支援（企業価値の向上）

## 当行の取組み

当行は、お取引先の売上向上や製品開発等お取引先の企業価値の向上への支援を行っております。

- ・売上向上（製品開発等）への支援
- ・中小企業支援策（補助金等）への取組支援や設備投資等の支援
- ・外部専門家（各種士業等）を活用した本業支援

## 取組みに対応するベンチマーク

- ・本業支援を行った取引先数

(単位：社)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
本業支援を行った取引先数	103	125	174
上記の内、外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数	2	4	2

## ⑥顧客ニーズに基づいたサービスの提供

## 当行の取組み

当行は、アライアンス戦略により一流企業のサービスを提供することができる環境を構築しており、お客さま支援ビジネスの追求等を通して新たな価値の創造に取り組んでおります。

## 取組みに対応するベンチマーク

ビジネスマッチング\*の取組件数および収益金額

\*ビジネスマッチングとは、お客さま同士の需要と供給のニーズを結びつけることにより、事業支援を行う手法です。

(単位：社、千円)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
ビジネスマッチング件数	34	80	136
ビジネスマッチング収益	5,127	8,998	24,369

## ⑦人材（財）育成への取組み

## 当行の取組み

当行は、行員の「目利き能力」を強化させるため、様々な研修等を実施しております。

## 取組みに対応するベンチマーク

取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、同研修等への参加者数、資格取得者数

(単位：回、人)	2019/3期			2020/3期		
	研修実施回数	参加者数	資格取得者数*	研修実施回数	参加者数	資格取得者数*
取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、同研修等への参加者数、資格取得者数	14	146	126	8	186	127
	2021/3期					
	研修実施回数	参加者数	資格取得者数*	3	19	120

\*資格取得者には、FP技能士、中小企業診断士、医療経営士、農業経営アドバイザーが含まれます（一部重複）。

## ⑧ガバナンスの発揮

## 当行の取組み

当行は、「中期経営計画2021」の重点取組項目の中で、お客さま支援ビジネスの多様化を掲げております。SBIグループなどとの提携に代表されるアライアンス戦略も活用しながら、お客さま支援ビジネスの多様化を通して新たな価値の創造に取り組んでまいります。

## 取組みに対応するベンチマーク

「中期経営計画2021」における、お客さま支援ビジネスの多様化の進捗度を把握するための役務取引等収益に関連したKPI指標

(単位：百万円、件)	2019/3期	2020/3期	2021/3期
役務取引等収益	1,783	1,820	1,934
預かり資産残高	24,775	22,149	31,224
電子プレミアム商品券等の採用団体数	—	—	7
アライアンス戦略による収益貢献額	36	116	485