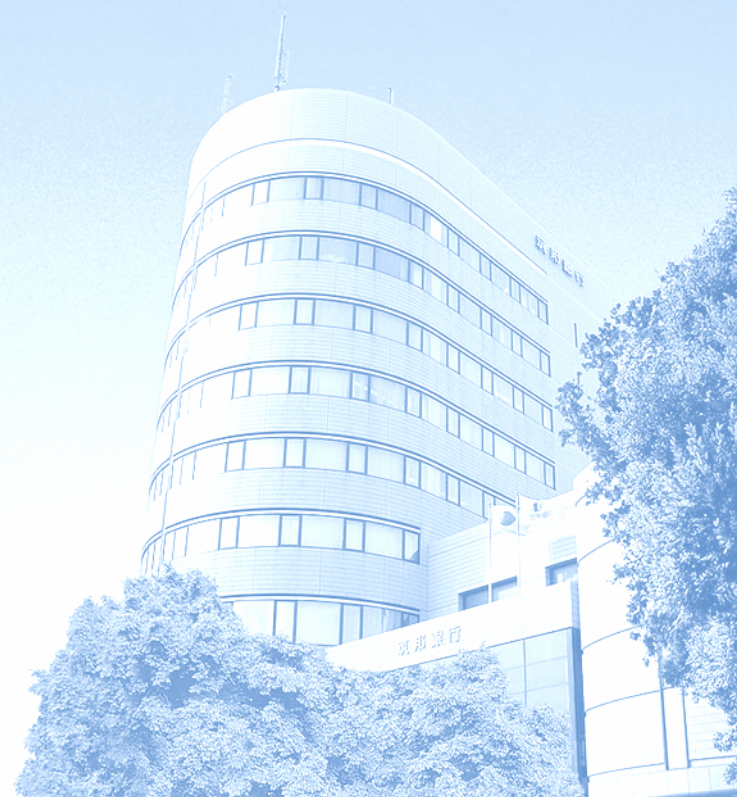


地域密着型金融推進への取組み



平成26年2月
筑邦銀行



目 次

◎地域密着型金融への取組みについて

◎お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

- (1) 創業・新事業開拓を目指すお取引先への支援
- (2) 成長段階における更なる飛躍が見込まれるお取引先への支援
- (3) 経営改善支援・事業再生・業種転換等の支援
- (4) 事業承継支援
- (5) 担保・保証に過度に依存しない融資等への取組み
- (6) 人財育成への取組み
- (7) 外部機関・外部専門家の活用

〈具体的な事例〉

事例①：6次産業化に対する産官金の連携した取組み

事例②：不動産担保や個人保証に依存しない資金供給

◎地域の面的再生への積極的な参画

- (1) 医療を活かした地域活性化への取組み
- (2) 農業分野における6次産業化支援
- (3) 中心市街地活性化事業への協力支援

◎今後の地域密着型金融への取組みと情報開示について

地域密着型金融への取組みについて

「地域密着型金融」とは「地域金融機関が地域のお客さまとの間で親密な関係を長く維持することにより、お客さま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。

当行は、「中期経営計画2012」（対象期間：2012年4月～2015年3月）において、当行の目指すべき姿として『地域に根差しお客さまに選ばれ続ける銀行』を掲げ、地域密着型金融の推進に取り組んでおります。

経営理念

1. 地域社会へのご奉仕
2. 総合金融サービスの向上・充実
3. 信頼される銀行づくり
4. 人財の育成と活力ある職場づくり



お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

(1) 創業・新事業開拓を目指すお取引先への支援

ちくぎんバイオベンチャー研究開発大賞

近年、久留米地域ではバイオ関連企業の集積が進み、全国的にも注目を集めています。これは平成13年に始まった「福岡バイオバレープロジェクト」に端を発するもので、同プロジェクトの中核機関である久留米リサーチパークを中心に現在様々な事業が展開されています。

当行も、これらのバイオベンチャー企業を育成・支援するため「ちくぎんバイオベンチャー研究開発大賞」を平成19年1月に創設しております。平成24年度は、微生物の機能を利用したバイオ製品の研究開発を行っている株式会社九州メディカル（本社：北九州市、研究施設：久留米市）を表彰いたしました。

創業支援

創業される方への支援の一環として、「久留米市新規開業資金」の取扱いを行っています。これは久留米商工会議所が実施している「創業塾」を良好な成績で修了した方を対象とし、開業に必要な資金を融資するものです。

また、当行は平成24年11月より中小企業経営力強化支援法に基づく「経営革新等支援機関」に認定されており、創業補助金等において創業者の支援業務を行っています。

※創業塾：新規開業を志している方や開業して間もない方を対象に事業経営における基礎知識や新規開業時の具体的な事業計画・資金計画の立て方を身につけていただく塾。

第7回ちくぎんバイオベンチャー
研究開発大賞 表彰式



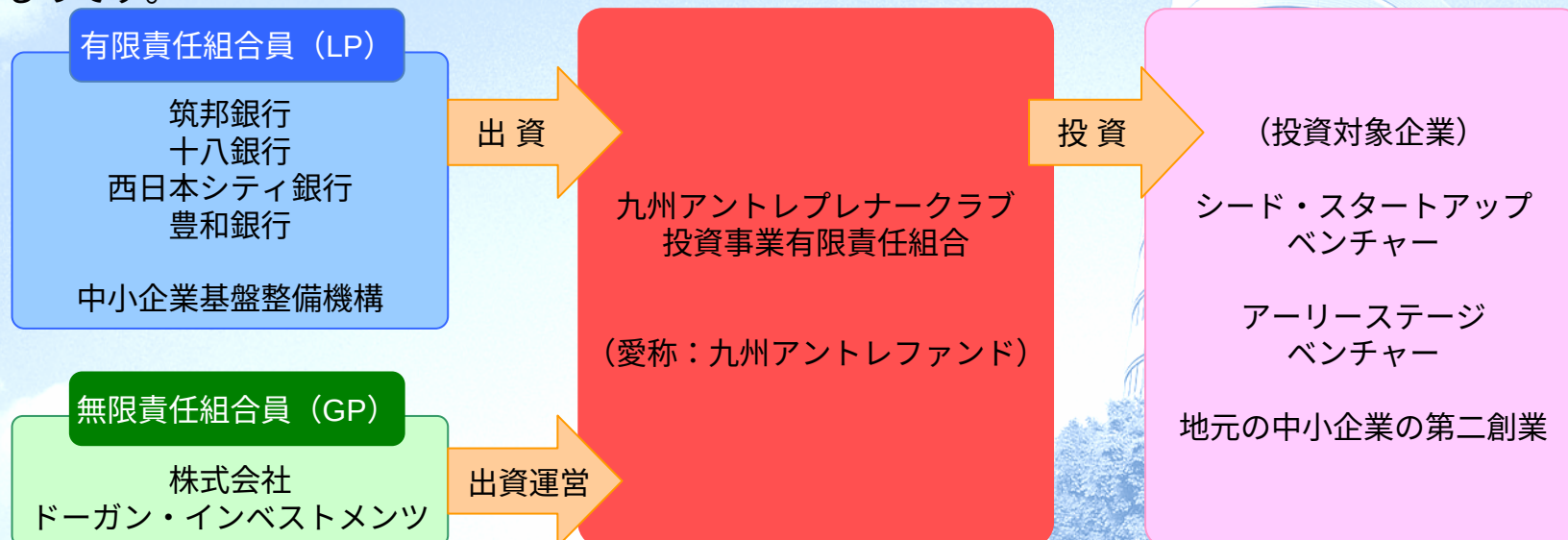
(1) 創業・新事業開拓を目指すお取引先への支援

ちくぎん成長基盤支援ファンドの活用による支援

平成22年9月に、地域における成長基盤分野の発展のため「ちくぎん成長基盤支援ファンド」を創設し、医療・介護・健康関連事業や事業再編等を対象分野とする資金提供に取り組んでおります。

九州アントレプレナークラブファンドへの出資による支援

平成24年9月に、企業の創業および新規事業支援を目的としたファンド「九州アントレプレナークラブ投資事業有限責任組合（愛称：九州アントレファンド）」へ出資しました。本ファンドは、資金支援に加え、株式会社ドーガン・インベストメンツが持つハンズオン支援のノウハウやネットワークを活かし、ベンチャー・中小企業に対する支援及び九州経済の活性化を目指したものです。



（２）成長段階における更なる飛躍が見込まれるお取引先への支援

商談会の開催

地域のお客さまへの幅広いビジネス機会の提供を目的に、当行・佐賀銀行・十八銀行の3行で「北部九州ビジネスマッチング協議会」を運営しており、金融機関のネットワークを活用した各種商談会を開催しています。

また、平成25年10月に東京ビッグサイトで、当行を含む全国の地方銀行38行が共催する食をテーマとした商談会「地方銀行フードセレクション2013」が開催されました。当行のお取引先からは全国展開をめざす地元の企業7社が出展され、来場者数が2日間で1万人を超える中で、バイヤーとの間で活発な商談が行われました。

- 平成25年 8月 伊藤忠食品 試食・試飲商談会
- 平成25年 9月 ちくごバイヤー求評会
- 平成25年10月 地方銀行フードセレクション2013
- 平成25年10月 久留米広域商談会

平成25年10月 久留米広域商談会



平成25年10月
地方銀行フードセレクション



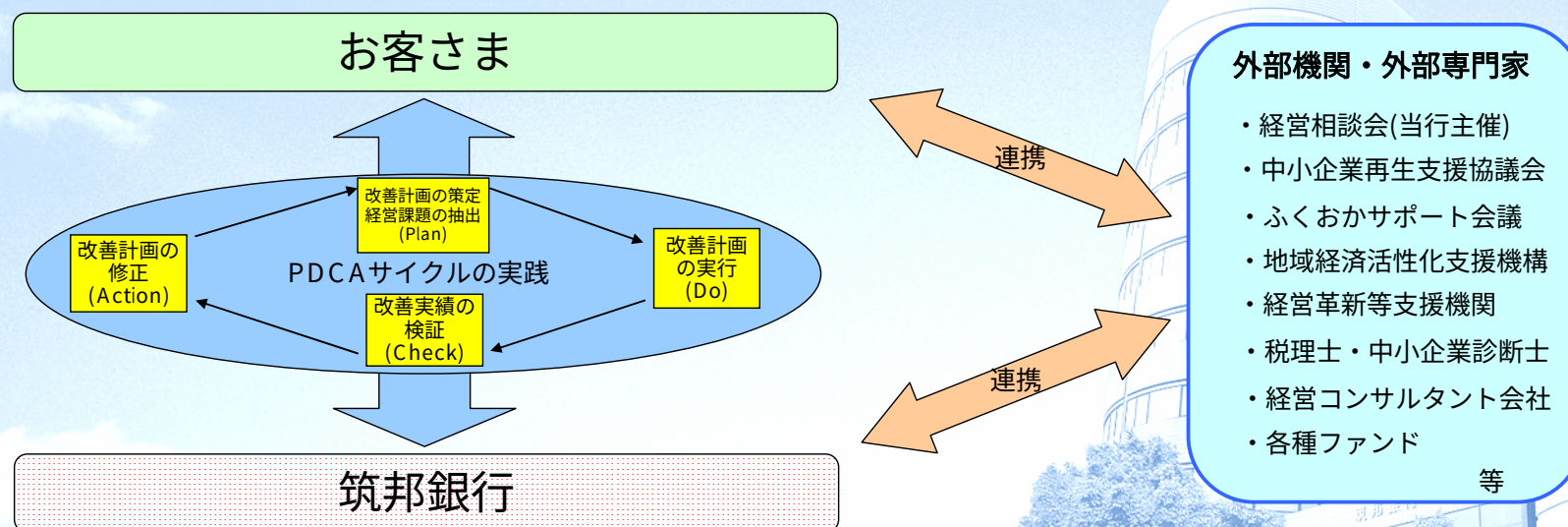
(3) 経営改善支援・事業再生・業種転換等の支援

融資部内に経営サポート室を設置し、お客さまに対する経営改善・事業再生支援に取り組んでおります。

中小企業金融円滑化法の期限到来後も、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のより一層の強化に努めております。

また、お客さまの事業に関する経営改善計画の策定支援や、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、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、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との連携を行っております。

【経営改善支援フロー図】



(3) 経営改善支援・事業再生・業種転換等の支援

経営改善支援等の取組み実績

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、平成24年度の経営改善支援先で、債務者区分がランクアップした先はありませんが、経営改善計画を着実に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)

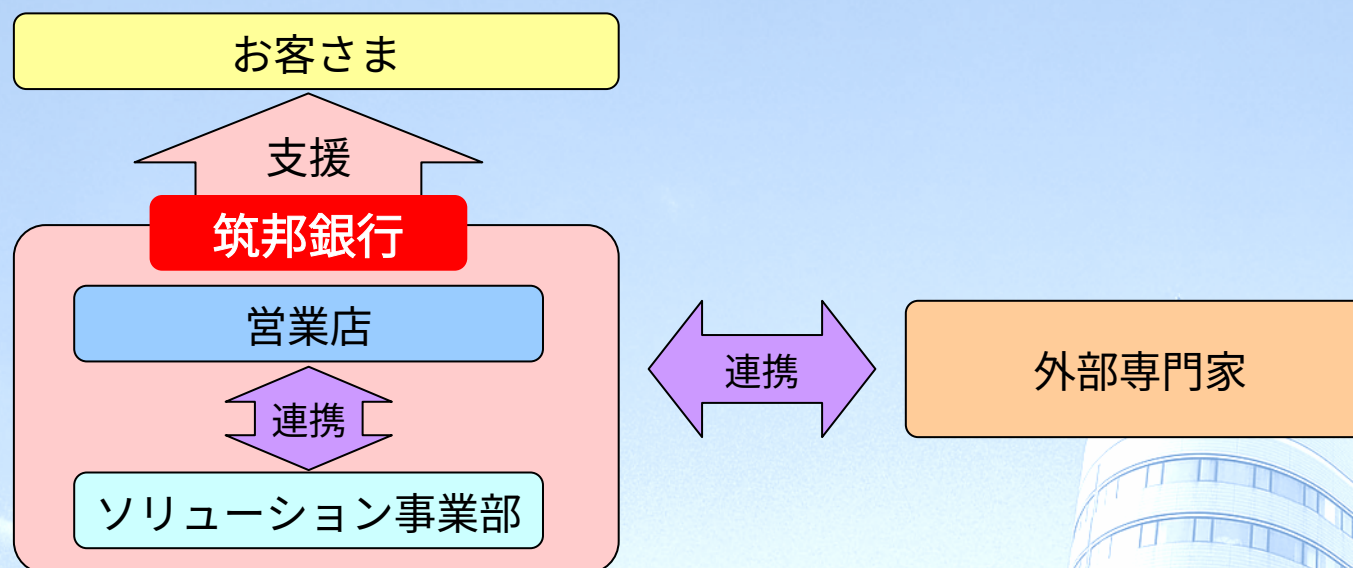
	期初債務者数 A	うち 経営改善支援 取組み先 α	αのうち期末に債務者区分がランクアップした先数		
			β	γ	δ
正常先 ①	4,873	0		0	0
要注意先	うちその他要注意先 ②	2,041	25	0	20
	うち要管理先 ③	12	3	0	2
破綻懸念先 ④	250	23	0	19	21
実質破綻先 ⑤	120	1	0	1	1
破綻先 ⑥	70	0	0	0	0
小 計 (②～⑥の計)	2,493	52	0	42	50
合 計	7,366	52	0	42	50

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
0.00%		0.00%
1.22%	0.00%	100.00%
25.00%	0.00%	100.00%
9.20%	0.00%	91.30%
0.83%	0.00%	0.00%
0.00%	0.00%	0.00%
2.09%	0.00%	96.15%
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月初時点にて整理しております。
 - ・ 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」

（４）事業承継支援

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及び営業店が連携しながら課題解決の支援に積極的に取り組んでおります。また、必要に応じ、税理士等の外部専門家との連携を行っております。



（５）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」の取組みを推進しております。

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）に積極的に取り組んでおります。

(6) 人財育成への取組み

当行行員の「目利き能力」の強化に向けて当行独自の取組みである「金融ホームドクター制度」を制定しています。この制度は各行員が取得した公的資格や銀行業務検定試験等の合格状況により4段階の金融ホームドクターを設けるもので134名（平成25年9月末現在）が認定されています。資格者には認定証とともに各段階に応じた手当を支給することで、行員の能力開発や自己啓発に関するモチベーションの向上を図り、お客さまにより高度なサービスを提供できる人財の育成に取り組んでいます。また、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行内トレーニングを実施するなど、より実践的な研修を行っております。

※金融ホームドクター制度

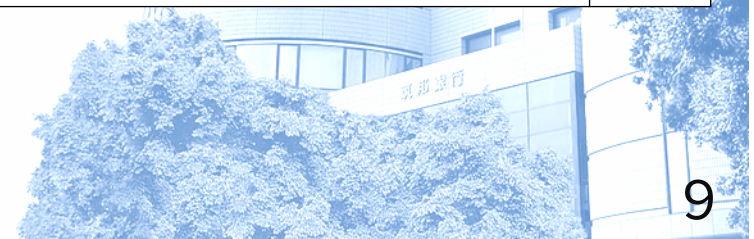
行員の能力開発・自己啓発の醸成を目的とした当行独自の制度。
金融業務の多様化・専門化が進展する中、行員一人ひとりの
資質向上を図り、複眼的視野を持つ「金融のホームドクター」
を養成するもの。

◆公的資格等保有者（平成25年9月末）

中小企業診断士	3名
社会保険労務士	2名
証券アナリスト	1名
農業経営アドバイザー	6名
1級ファイナンシャルプランニング技能士	4名
CERTIFIED FINANCIAL PLANNER(CFP)	2名
2級ファイナンシャルプランニング技能士	193名
AFFILIATED FINANCIAL PLANNER(AFP)	3名

◆金融ホームドクター（平成25年9月末）

PD（プロフェッショナル・ドクター）	3名
SD（シニア・ドクター）	26名
VD（ヴァイス・ドクター）	49名
AD（アシスタント・ドクター）	56名
合 計	134名



(7) 外部機関・外部専門家の活用

各種無料相談会の開催

地域のお客さまのさまざまなニーズやご相談にお応えするために、福岡県弁護士会と提携した「法律相談会」、社会保険労務士と提携した「年金相談会」、福岡県中小企業診断士協会と提携した「経営相談会」の3つの無料相談会を定期的を開催しています。

中小企業・小規模事業者ビジネス創造等支援事業への参画

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」に支援機関として参画し、中小企業支援の専門知識・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まいりました。

平成25年4月から開始した「中小企業・小規模事業者ビジネス創造等支援事業」についても支援機関として参画しております。同事業において実施する専門家による無料相談等も活用しながら、今後も引続き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。

具体的な事例

事例①：6次産業化に対する産官金の連携した取組み

【事業形態】

- ・ 農業者

【取組み経緯】

- ・ 現在、果樹園を経営しており、以前より観光農園を目的とした6次産業化（果物を中心とした農産物直売所兼加工所および飲食店）を計画していた。
- ・ 生産に関しては十分なノウハウを保有しているが、6次産業化認定や事業および資金計画の策定等についてはわからない点が多く、解決手法を探していた。

【支援内容】

- ・ 事業および資金計画の策定については、当行が主体的に関与し、農業者へヒアリングを行い、計画書の骨子を作成。また、近隣の観光農園等同業種の事業実績や交通量等の調査および資料提供も行っている。
- ・ 6次産業化認定については、福岡6次産業化サポートセンターと連携し、6次産業化認定を取得した。
- ・ 補助金については、市の農政課等と連携し、該当する補助金を案内している。また、市の観光パンフレット等への掲載による集客協力も見込まれる。

【成果】

- ・ 日本政策金融公庫との協調による資金支援を行い、事業計画通りの着工、開業の支援を行う。
- ・ 今後、外部機関との連携による補助金の活用等をサポートしていく。

具体的な事例

事例②：不動産担保や個人保証に依存しない資金供給

【事業形態】

- ・ 冷凍魚介類卸売業

【取組み経緯】

- ・ 業況拡大に伴う運転資金の相談がある。
- ・ 高品質で安全な食材を取扱う同社は、売上が増加しており、また海外から仕入れを行っていたため、売上増加による仕入資金（当座貸越やL／C）の確保が必要であった。
- ・ 同社は所有する不動産も無く、在庫等を担保とするABLでの資金調達を検討。

【支援内容】

- ・ 既存の資金調達手法では運転資金の不足が懸念されていたため、ABLの導入を提案。
- ・ 同社が保有する在庫（冷凍魚介類）等を担保として活用する事で、不動産や個人保証に依存しない、同社の資金需要にマッチする資金供給を実施。
実施内容は、同社が希望していた当座貸越とL／C。
- ・ また、在庫等の評価やモニタリングを外部専門機関に依頼し、資金需要のタイミングが同社と当行間で共有化できるようになっている。

【成果】

- ・ 現在、同社は地場でも注目を集める企業となっている。
- ・ 業況も順調に推移（増収増益）しており、今後も安定的な成長が見込まれる。

地域の面的再生への積極的な参画

(1) 医療を活かした地域活性化への取り組み

福岡県南部地域は、高度先端医療の拠点であり、医療・介護関連の事業が盛んであるという特性を活かして、国内外から交流人口を増やし、地域の活性化を図る取組みを支援しております。

- ・「鳥栖・久留米地域高度先端フォーラム」へ協賛参加し、重粒子線がん治療やペプチドワクチン療法という最先端のがん治療について国内外へ情報発信
- ・久留米の医療機関が中国人を受け入れる環境づくりのため、当行行員による医療機関職員向け中国語講座の実施および受入のアドバイス

(2) 農業分野における6次産業化支援

当行は、農業経営アドバイザーの有資格者を中心に、農業者への経営アドバイスや情報提供等の経営支援、商談会参加による販路拡大などを支援しています。また、6次産業化に取り組む農業者の事業計画に構想段階から参画し、加工・直売などの取組みを支援しています。

※6次産業化：1次産業（農林漁業）の従事者による2次産業（製造・加工）や3次産業（卸・小売・観光）への取組み

支援している農業者が経営する果樹園



(3) 中心市街地活性化事業への協力支援

「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おります。協議会では、官民が連携し、商店街活性化、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久留米市の中心市街地の魅力作りに取り組んでいます。また、西鉄久留米駅東口の発展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。

今後の地域密着型金融への取組みと情報開示について

当行では、地域密着型金融の機能強化に今後も積極的に取組み、様々なお客さまのニーズに応え、「地域に根差しお客さまに選ばれ続ける銀行」を目指してまいります。

今後の取組み状況や実績につきましては、ホームページやディスクロージャー誌・ミニディスクロージャー誌などを通じて、地域の皆さまに幅広く、わかりやすくお知らせしていく方針です。