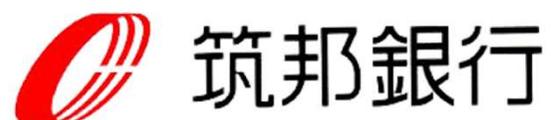

地域密着型金融推進への取組み

(平成25年度)

平成26年9月



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) 不動産担保・個人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

◎地域の面的再生への積極的な参画

- (1) 中心市街地活性化事業への協力支援
- (2) 地域産業への支援

◎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

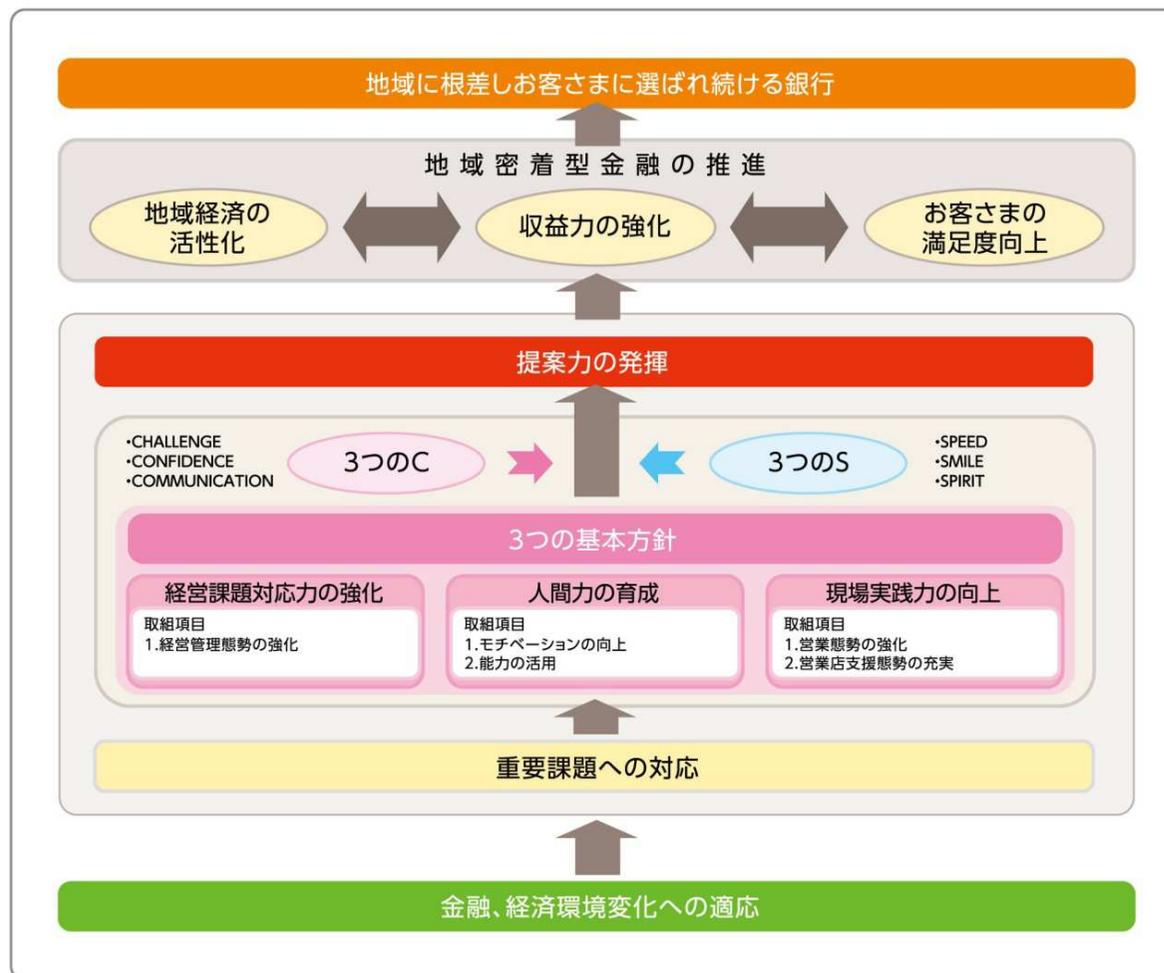
「地域密着型金融」とは「地域金融機関が地域のお客さまとの間で親密な関係を長く維持することにより、お客さまに関する情報を蓄積し、この情報を基に貸出金等の金融サービスの提供を行うことで展開するビジネスモデル」のことをいいます。

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

..... 「中期経営計画2012」の全体スキーム



お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

取組項目	具体的な取組内容
<p>(1)創業・新事業開拓を目指すお取引先への支援</p> <p>■創業・新事業支援</p> <p>■ちくぎん地域活性化ファンドの組成</p> <p>（総額：約30億円 ...出資： 3億円 融資：27億円）</p> <p>■九州アントレプレナークラブファンドへの出資</p>	<p>当行は、創業・新事業に対して、ご融資だけでなくファンドを通じたリスクマネーの提供や事業計画の検証等の支援を行っています。</p> <ul style="list-style-type: none">• 経営革新等支援機関として創業補助金等の補助金事業において事業計画の検証等を実施• 新事業としての再生可能エネルギー分野の事業計画の検証等の実施• 平成26年1月、地域経済を活性化させ、地域の発展を金融面から支援していくことを目的とする「ちくぎん地域活性化ファンド」を組成• 地域の特性を生かした事業や成長産業分野への新規参入、事業の承継及び経営改善・事業再生等に取り組んでいるお取引先の資金ニーズに対し、融資に加えて出資によるリスクマネーを供給 <p>【第1号案件】 投資企業：「核酸医薬」の研究開発に取り組むベンチャー企業 投資金額：約20百万円</p> <ul style="list-style-type: none">• ファンド運営会社である株式会社ドーガンが持つハンズオン支援のノウハウやネットワークを生かし、ファンドを通じてベンチャー・中小企業に対する支援を実施 <p>※九州アントレプレナークラブファンド：ベンチャー・中小企業の新規事業展開、第二創業を幅広くサポートする地域密着型のファンド。</p>

お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

取組項目	具体的な取組内容
■ 海外進出支援	<ul style="list-style-type: none">公的機関の相談窓口の活用等、外部提携機関と連携したお取引先への海外展開支援 <div data-bbox="770 443 2033 1050" style="border: 2px solid red; border-radius: 15px; padding: 10px;"><p>【公的機関等】</p><ul style="list-style-type: none">日本貿易振興機構（JETRO）九州経済産業局公益社団法人福岡貿易会一般社団法人九州経済連合会 等<p>【外部提携機関】</p><ul style="list-style-type: none">独立行政法人中小企業基盤整備機構九州本部日本興亜損害保険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独立行政法人日本貿易保険</div> <ul style="list-style-type: none">平成26年2月、「海外展開一貫支援ファストパス制度」に参加し、海外進出や海外販路開拓等を検討するお取引先に一貫的なサポートを提供 <p>※海外展開一貫支援ファストパス制度：経済産業省と外務省が事業主体となり、「潜在力」や「意欲」を持つ中堅・中小企業等の海外展開支援を官民一体となって、円滑に進める制度。当行を含む地域金融機関や商工会議所などの国内各地域の企業支援機関が、外務省（在外公館を含む）、日本貿易振興機構（JETRO）等海外展開支援に知見がある機関にお取引先を紹介することで支援を行うもの。</p>

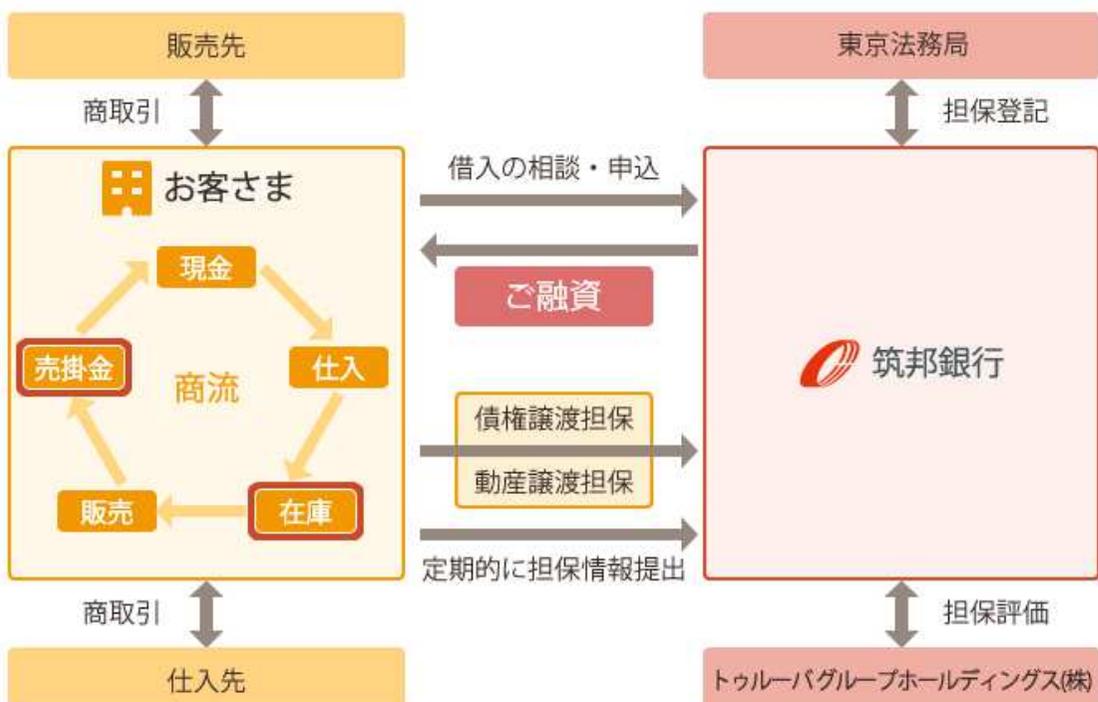
お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

取組項目	具体的な取組内容																																																																																		
<p>(3)経営改善支援・事業再生・業種転換等の支援</p> <p>■ 経営改善支援等の取組実績(平成25年4月～平成26年3月)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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共有した上で、多面的な検討を通じた経営改善・事業再生支援を実施しています。 当行独自のネットワークを活かした外部機関・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ています。 経営改善支援先への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実施 <p style="text-align: right;">(単位：先数)</p> <table border="1" data-bbox="786 938 1648 1433"> <thead> <tr> <th></th> <th>期初債務者数 A</th> <th>うち経営改善支援取組み先 α</th> <th>αのうち期末に債務者区分がランクアップした先数 β</th> <th>αのうち期末に債務者区分が変化しなかった先 γ</th> <th>αのうち再生計画を策定した先数 δ</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>正常先 ①</td> <td>4,729</td> <td>0</td> <td></td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">要注意先</td> <td>うちその他要注意先 ②</td> <td>2,238</td> <td>28</td> <td>0</td> <td>24</td> <td>23</td> </tr> <tr> <td>うち要管理先 ③</td> <td>10</td> <td>2</td> <td>0</td> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>破綻懸念先 ④</td> <td>258</td> <td>32</td> <td>3</td> <td>28</td> <td>29</td> </tr> <tr> <td>実質破綻先 ⑤</td> <td>134</td> <td>1</td> <td>0</td> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>破綻先 ⑥</td> <td>59</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>小計 (②～⑥の計)</td> <td>2,699</td> <td>63</td> <td>3</td> <td>54</td> <td>54</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>7,428</td> <td>63</td> <td>3</td> <td>54</td> <td>54</td> </tr> </tbody> </table> <table border="1" data-bbox="1693 938 2042 1433"> <thead> <tr> <th>経営改善支援取組み率 = α/A</th> <th>ランクアップ率 = β/α</th> <th>再生計画策定率 = δ/α</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0.0%</td> <td></td> <td>0.0%</td> </tr> <tr> <td>1.3%</td> <td>0.0%</td> <td>82.1%</td> </tr> <tr> <td>20.0%</td> <td>0.0%</td> <td>50.0%</td> </tr> <tr> <td>12.4%</td> <td>9.4%</td> <td>90.6%</td> </tr> <tr> <td>0.7%</td> <td>0.0%</td> <td>100.0%</td> </tr> <tr> <td>0.0%</td> <td>0.0%</td> <td>0.0%</td> </tr> <tr> <td>2.3%</td> <td>4.8%</td> <td>85.7%</td> </tr> <tr> <td>0.8%</td> <td>4.8%</td> <td>85.7%</td> </tr> </tbody> </table>		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	正常先 ①	4,729	0		0	0	要注意先	うちその他要注意先 ②	2,238	28	0	24	23	うち要管理先 ③	10	2	0	1	1	破綻懸念先 ④	258	32	3	28	29	実質破綻先 ⑤	134	1	0	1	1	破綻先 ⑥	59	0	0	0	0	小計 (②～⑥の計)	2,699	63	3	54	54	合計	7,428	63	3	54	54	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	0.0%		0.0%	1.3%	0.0%	82.1%	20.0%	0.0%	50.0%	12.4%	9.4%	90.6%	0.7%	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.3%	4.8%	85.7%	0.8%	4.8%	85.7%
	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																																																																														
正常先 ①	4,729	0		0	0																																																																														
要注意先	うちその他要注意先 ②	2,238	28	0	24	23																																																																													
	うち要管理先 ③	10	2	0	1	1																																																																													
破綻懸念先 ④	258	32	3	28	29																																																																														
実質破綻先 ⑤	134	1	0	1	1																																																																														
破綻先 ⑥	59	0	0	0	0																																																																														
小計 (②～⑥の計)	2,699	63	3	54	54																																																																														
合計	7,428	63	3	54	54																																																																														
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																																																																																	
0.0%		0.0%																																																																																	
1.3%	0.0%	82.1%																																																																																	
20.0%	0.0%	50.0%																																																																																	
12.4%	9.4%	90.6%																																																																																	
0.7%	0.0%	100.0%																																																																																	
0.0%	0.0%	0.0%																																																																																	
2.3%	4.8%	85.7%																																																																																	
0.8%	4.8%	85.7%																																																																																	

お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

取組項目	具体的な取組内容
<p>■ちくぎん経営相談会の開催</p> <p>(4)事業承継支援</p>	<ul style="list-style-type: none">「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、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経営改善をサポートしています。 【平成25年度経営相談会利用実績】利用8先 うち継続提携先5先 <div data-bbox="786 560 2033 1166" style="border: 2px solid red; border-radius: 15px; padding: 10px;"><p>【取組み事例】</p><ul style="list-style-type: none">A社(土木、造園工事業)は、売上高の減少及び不良債権の発生により資金繰りが悪化し、取引金融機関との意見調整が難航するなど、今後の事業継続について課題を抱えていた。当行より「ちくぎん経営相談会」を提案し、中小企業診断士と連携した改善策の検討、経営改善計画策定支援及び経営管理態勢の構築や営業態勢の強化を図った。取引金融機関の意見調整に際しては、「ふくおかサポート会議」を活用し、貸出条件変更等の金融調整を行ったことにより、資金繰りの安定化が図れた。経営改善支援を通じて、経営陣が自社の経営実態や課題の把握が可能となったことにより、コスト削減や工程管理意識が社内にも浸透し、組織の強化や収益力の改善に繋がった。</div> <ul style="list-style-type: none">ソリューション事業部及び営業店が連携し、事業承継対策提案を実施。必要に応じ、税理士等の外部専門家と連携し、事業承継を支援しています。

お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

取組項目	具体的な取組内容
<p>(5)不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資等への取組み</p> <p>■ 動産・売掛債権担保融資（ABL）の推進</p>	<p>当行は、動産・売掛債権担保融資（ABL）やプロジェクトファイナンス等、様々な融資手法によりお取引先の事業を支援しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> 企業が保有する在庫等や売掛金等を担保とした融資の取組みを強化 <p>【ABL概要】</p>  <p>The diagram illustrates the ABL process. On the left, a customer's business cycle is shown: 'お客様' (Customer) at the top, with '現金' (Cash) flowing to '仕入' (Purchase) and '売掛金' (Accounts Receivable). '仕入' leads to '在庫' (Inventory), which leads to '販売' (Sales), which leads to '現金' and '売掛金'. '現金' flows back to 'お客様'. '売掛金' flows to '販売先' (Sales Customer) and '仕入先' (Purchase Customer) via '商取引' (Business Transaction). On the right, '筑邦銀行' (Chikuhō Bank) is the central entity. It interacts with '東京法務局' (Tokyo Legal Bureau) for '担保登記' (Collateral Registration) and '担保評価' (Collateral Evaluation) from 'ツールバグループホールディングス(株)' (Toolba Group Holdings Co., Ltd.). The bank provides 'ご融資' (Financing) to the customer, with '借入の相談・申込' (Loan Consultation/Request) from the customer. The bank provides '債権譲渡担保' (Accounts Receivable Assignment Collateral) and '動産譲渡担保' (Inventory Assignment Collateral) to the customer. The customer provides '定期的な担保情報提出' (Regular Collateral Information Submission) to the bank.</p>

お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

取組項目	具体的な取組内容
<p>■ 事業から生み出されるキャッシュフローを基にした融資取組み</p>	<ul style="list-style-type: none">プロジェクトファイナンス形式での太陽光発電事業支援PFIの手法を活用した定住促進事業支援 <div data-bbox="786 464 2033 1002" style="border: 1px solid red; border-radius: 15px; padding: 10px;"><p>【取組み事例】</p><ul style="list-style-type: none">B社(太陽光発電事業者)は、市有地でのメガソーラー事業(4メガ)を目的に、地元商工業者約40人(社)の出資で設立。新設法人であり、12億円強の設備投資に対する資金調達が課題となっていた。当行は、事業計画の段階から同社の事業に関与し、地元金融団の調整役となった。市有地であることから土地担保は難しく、太陽光発電設備を動産譲渡担保、売電債権を債権譲渡担保としたABLを活用し、事業から生み出されるキャッシュフローを担保とするプロジェクトファイナンス形式での協調融資11.5億円を、当行が調整行となり地元金融団4行で対応。</div>
<p>■ 提携商品の推進</p>	<ul style="list-style-type: none">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

お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

取組項目	具体的な取組内容																																																		
(6)人財育成への取組み ■「目利き能力」の強化	<ul style="list-style-type: none"> 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、より高度なサービスをお取引先に提供できる人財を育成 <p>【公的資格等保有者】(平成26年3月末現在)</p> <table border="1" data-bbox="770 544 1435 970"> <tr><td>中小企業診断士</td><td>3名</td></tr> <tr><td>社会保険労務士</td><td>2名</td></tr> <tr><td>証券アナリスト</td><td>1名</td></tr> <tr><td>農業経営アドバイザー</td><td>5名</td></tr> <tr><td>1級ファイナンシャルプランニング技能士</td><td>4名</td></tr> <tr><td>CERTIFIED FINANCIAL PLANNER(CFP)</td><td>2名</td></tr> <tr><td>2級ファイナンシャルプランニング技能士</td><td>104名</td></tr> <tr><td>AFFILIATED FINANCIAL PLANNER(AFP)</td><td>3名</td></tr> </table> <p>【金融ホームドクター】(平成26年3月末現在)</p> <table border="1" data-bbox="1451 544 2051 810"> <tr><td>PD(プロフェッショナル・ドクター)</td><td>3名</td></tr> <tr><td>SD(シニア・ドクター)</td><td>27名</td></tr> <tr><td>VD(ヴァイス・ドクター)</td><td>49名</td></tr> <tr><td>AD(アシスタント・ドクター)</td><td>56名</td></tr> <tr><td>合 計</td><td>135名</td></tr> </table> <ul style="list-style-type: none"> 行内塾や各部トレーニー、現場力向上のセミナーの実施 <table border="1" data-bbox="770 1046 1525 1473"> <thead> <tr> <th>内 容</th> <th>実施回数</th> <th>参加人数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>行内塾</td><td>2回</td><td>38名</td></tr> <tr><td>外為トレーニー</td><td>4回</td><td>19名</td></tr> <tr><td>ソリューション事業トレーニー</td><td>4回</td><td>26名</td></tr> <tr><td>融資部トレーニー</td><td>2回</td><td>8名</td></tr> <tr><td>事業性融資の現場力向上セミナー</td><td>2回</td><td>130名</td></tr> <tr><td>経営改善セミナー</td><td>2回</td><td>108名</td></tr> <tr><td>平成26年度税制改正セミナー</td><td>1回</td><td>123名</td></tr> </tbody> </table> <p>※行内塾：行員が持つ成功事例・失敗事例等を先輩から後輩に「伝承」することで、行員が行員を連鎖的に育成し、多面的な知識や複眼的視野を持った活力ある人財を育てる取組み</p>	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	5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	104名	AFFILIATED FINANCIAL PLANNER(AFP)	3名	PD(プロフェッショナル・ドクター)	3名	SD(シニア・ドクター)	27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	135名	内 容	実施回数	参加人数	行内塾	2回	38名	外為トレーニー	4回	19名	ソリューション事業トレーニー	4回	26名	融資部トレーニー	2回	8名	事業性融資の現場力向上セミナー	2回	130名	経営改善セミナー	2回	108名	平成26年度税制改正セミナー	1回	123名
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	5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	104名																																																		
AFFILIATED FINANCIAL PLANNER(AFP)	3名																																																		
PD(プロフェッショナル・ドクター)	3名																																																		
SD(シニア・ドクター)	27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	135名																																																		
内 容	実施回数	参加人数																																																	
行内塾	2回	38名																																																	
外為トレーニー	4回	19名																																																	
ソリューション事業トレーニー	4回	26名																																																	
融資部トレーニー	2回	8名																																																	
事業性融資の現場力向上セミナー	2回	130名																																																	
経営改善セミナー	2回	108名																																																	
平成26年度税制改正セミナー	1回	123名																																																	

お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

取組項目	具体的な取組内容
<p>(7)外部機関・外部専門家の活用</p> <p>■各種無料相談会の開催</p> <p>■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</p>	<p>当行は、弁護士・税理士等の外部専門家と連携しながら、お取引先の課題解決に向けた支援を実施しています。</p> <ul style="list-style-type: none">・地域のお取引先の様々なニーズやご相談におこたえするため、以下3つの無料相談会を定期的を開催 <p>【相談受付実績】</p> <ul style="list-style-type: none">○法律相談会（福岡県弁護士会と提携）○年金相談会（社会保険労務士と提携）○経営相談会（福岡県中小企業診断士協会と提携） <ul style="list-style-type: none">・同事業について支援機関として参画し、専門家による無料相談等を実施

地域の面的再生への積極的な参画

取組項目	具体的な取組内容
(1) 中心市街地活性化事業への協力支援	<p>「久留米市中心市街地活性化協議会」の一員として、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へ参画しています。</p> <ul style="list-style-type: none">平成25年10月に設立した「一般社団法人 We Love 久留米協議会」に構想段階から構成メンバーとして参加。正会員として、「人が集う五感で感じる元気都市」を目指し、まちづくり活動に協力
(2) 地域産業への支援	<ul style="list-style-type: none">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を実施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 <p>※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</p> <ul style="list-style-type: none">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組みを支援



今後の地域密着型金融への取組みと情報開示について

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。