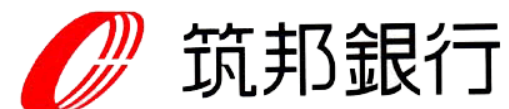

地域密着型金融推進への取組み

(平成26年度)



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) 成長段階において更なる飛躍が見込まれるお取引先への支援
- (3) 経営改善・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) 外部機関・外部専門家の活用
- (7) 人財育成への取組み

◎地域の面的再生への積極的な参画

- (1) 「地域貢献室」の新設
- (2) 中心市街地活性化事業への協力支援
- (3) 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、そ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」のことを言います。

当行は、平成27年4月にスタートした「中期経営計画2015」（対象期間：2015年4月～2018年3月）において、『地域を興し、ともに成長・発展する銀行』をスローガンに掲げ、継続的に地域密着型金融の推進に取り組んでいます。

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. 人材の育成と活力ある職場づくり

中期経営計画の
スローガン

地域を興し、ともに成長・発展する銀行

中期経営計画の
ビジョン

地域社会・お客さまと共に成長・発展する好循環



求められる
行動基準

お客さまの真情把握とお役に立つ情報の発信
お客さまの期待を超える提案力
お客さまに信頼される専門知識と人柄(人間力)

3つのC
・CHALLENGE
・CONFIDENCE
・COMMUNICATION

3つのS
・SPEED
・SMILE
・SPIRIT

計画達成に
向けた基本方針

3つの基本方針

地域創生への貢献	営業基盤の拡充	経営課題への的確な対応
専門部署によるサポート力の強化	全員営業態勢の徹底	ダイバーシティの推進
地域資源の掘り起こし	運用力の強化	事務合理化の徹底
起業・創業への積極的な関与	グループ総合力の発揮	持続的な株主還元

環境変化に応じた柔軟な組織の見直し

重要課題への対応

外部環境への適応

基本方針の下で
実施する
重点取組項目

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>■ちくぎん地域活性化 ファンドの活用</p> <p>（総額：約30億円） ...うち出資： 3億円 うち融資：27億円</p>	<p>当行は、創業・新事業に対して、事業計画の検証やご融資だけでなく ファンドを通じたリスクマネーの提供等の支援を行っています。</p> <ul style="list-style-type: none">• 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した「ちくぎん地域活性化ファンド」の活用を行っています。• 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します。 <p>【投資事例】 投資企業：農業6次産業化（農産物加工直売所並びにレストラン） に取組む地元の農業者</p> <p>【融資事例】</p> <ul style="list-style-type: none">• NPO法人A社（介護福祉事業）は、ホームホスピス（終末期の高齢者が暮らす民間のケア付き共同住宅）事業を行っている。• 既存施設が老朽化したため、新施設を建築することとなり、建築資金の調達に際して、ちくぎん地域活性化ファンド並びに日本政策金融公庫からの融資を活用した。

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>■補助金申請支援</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しています。 新事業の構想段階からの事業計画策定支援及び計画の検証等を実施しています。 <p>【補助金申請支援】</p> <table border="1" data-bbox="643 586 1802 849"> <thead> <tr> <th>補助金名</th> <th>公募期間</th> <th>支援件数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>創業補助金</td> <td>平成26年2月28日～6月30日</td> <td>32件</td> </tr> <tr> <td>ものづくり補助金第1次公募</td> <td>平成26年2月17日～5月14日</td> <td>11件</td> </tr> <tr> <td>ものづくり補助金第2次公募</td> <td>平成26年7月1日～8月11日</td> <td>18件</td> </tr> </tbody> </table>	補助金名	公募期間	支援件数	創業補助金	平成26年2月28日～6月30日	32件	ものづくり補助金第1次公募	平成26年2月17日～5月14日	11件	ものづくり補助金第2次公募	平成26年7月1日～8月11日	18件
補助金名	公募期間	支援件数											
創業補助金	平成26年2月28日～6月30日	32件											
ものづくり補助金第1次公募	平成26年2月17日～5月14日	11件											
ものづくり補助金第2次公募	平成26年7月1日～8月11日	18件											
<p>■九州アントレプレナークラブファンドへの出資</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企業等に対する支援を実施しています。 <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> <p>※ハンズオン：ファンドが投資先企業に社長や社外取締役などを派遣し、自ら経営に深く関与すること。</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>(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</p> <p>■販路拡大支援</p> <p>■ビジネスマッチング</p>	<p>当行は、お取引先の成長や取引拡大を支援するため、様々なビジネスチャンスを提供しています。</p> <ul style="list-style-type: none">• 地元企業のビジネス機会の拡大を支援するため、以下の商談会を共催しています。 <table border="1" data-bbox="658 582 1812 1053"><thead><tr><th>商談会名</th><th>開催地</th><th>内容</th><th>参加社数</th></tr></thead><tbody><tr><td>伊藤忠食品 試食・試飲商談会</td><td>佐賀</td><td>百貨店、スーパー、通販、海外貿易等向け食品、飲料を対象とした商談会 (当行・佐賀銀行・十八銀行共同開催)</td><td>当行より 1社</td></tr><tr><td>バイヤー求評会</td><td>福岡</td><td>食料品及び雑貨を対象とした商談会 (久留米商工会議所主催、当行共催参加)</td><td>当行より 6社</td></tr><tr><td>地方銀行フード セレクション2014</td><td>千葉</td><td>食をテーマとした商談会 (当行を含む全国の地方銀行38行が共催)</td><td>当行より 10社</td></tr><tr><td>久留米広域商談会</td><td>福岡</td><td>部品加工等の製造業向け商談会(当行・佐賀銀行・十八銀行及び久留米市等の自治体との共同開催)</td><td>当行より 6社</td></tr></tbody></table> <ul style="list-style-type: none">• 銀行内の情報システムを使った「ちくぎんビジネスマッチングサービス」を開始し、行内でビジネスニーズを共有し、お取引先のビジネスマッチングを推進しています。	商談会名	開催地	内容	参加社数	伊藤忠食品 試食・試飲商談会	佐賀	百貨店、スーパー、通販、海外貿易等向け食品、飲料を対象とした商談会 (当行・佐賀銀行・十八銀行共同開催)	当行より 1社	バイヤー求評会	福岡	食料品及び雑貨を対象とした商談会 (久留米商工会議所主催、当行共催参加)	当行より 6社	地方銀行フード セレクション2014	千葉	食をテーマとした商談会 (当行を含む全国の地方銀行38行が共催)	当行より 10社	久留米広域商談会	福岡	部品加工等の製造業向け商談会(当行・佐賀銀行・十八銀行及び久留米市等の自治体との共同開催)	当行より 6社
商談会名	開催地	内容	参加社数																		
伊藤忠食品 試食・試飲商談会	佐賀	百貨店、スーパー、通販、海外貿易等向け食品、飲料を対象とした商談会 (当行・佐賀銀行・十八銀行共同開催)	当行より 1社																		
バイヤー求評会	福岡	食料品及び雑貨を対象とした商談会 (久留米商工会議所主催、当行共催参加)	当行より 6社																		
地方銀行フード セレクション2014	千葉	食をテーマとした商談会 (当行を含む全国の地方銀行38行が共催)	当行より 10社																		
久留米広域商談会	福岡	部品加工等の製造業向け商談会(当行・佐賀銀行・十八銀行及び久留米市等の自治体との共同開催)	当行より 6社																		

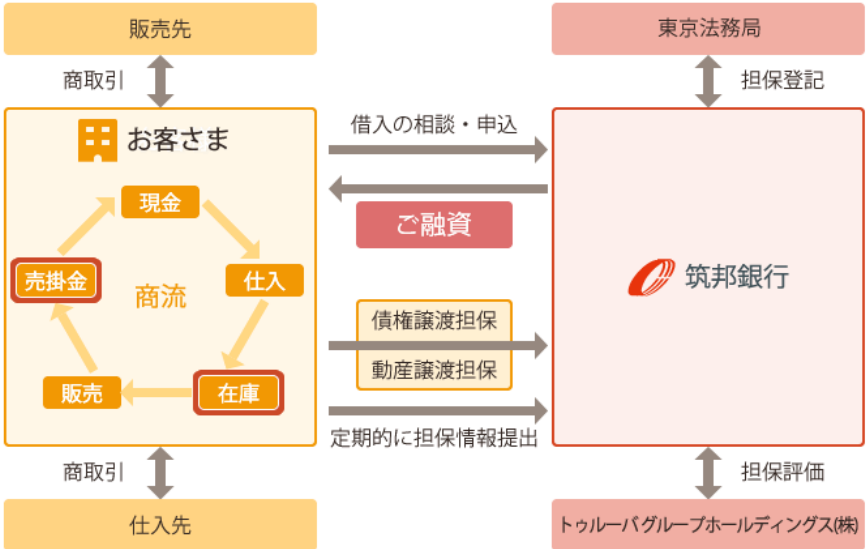
お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

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お取引先の海外展開支援を行っています。 <div data-bbox="658 396 1499 939" 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（ジェトロ）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損害保険ジャパン日本興亜株式会社日本通運株式会社福岡支店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ベトナム銀行（ベトナム）メトロポリタン銀行（フィリピン）株式会社フォーバル（平成27年4月提携）</div> <ul style="list-style-type: none">平成27年3月、マレーシアを主としたASEAN及びイスラム市場に対するお取引先の進出支援を目的として、イスラム法（シャリア）適格ファンド「PNB-INSPIRE Ethical Fund 1」へ出資。ファンド運営会社である株式会社インスパイアやPNBのノウハウやネットワークを活かし、お取引先の海外展開を支援しています。 <p>※PNB：マハティール政権以降、株式投資を通じた経済発展及び産業創出に長く貢献しているマレーシア最大手の政府系投資機関。</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・事業再生・業種転換等の支援</p> <p>■経営改善支援等の取組</p> <p>■経営改善支援における外部機関、外部専門家の活用</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徴など多面的な検討を行い、経営改善・事業再生支援等に取り組んでいます。・経営改善支援先における経営改善計画の策定や、改善実績のモニタリング等を行い、経営改善の提案や支援を実施しています。・お取引先に対し、外部機関・外部専門家（経営コンサルタント等）の紹介を行っています。また、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の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。 <div data-bbox="658 933 1804 1310" style="border: 2px solid red; border-radius: 15px; padding: 10px;"><p>【取組事例】</p><ul style="list-style-type: none">・B社(木材販売及び不動産賃貸業)は、木材販売部門でピーク時と比べ売上高が大幅に減少、競合他社との価格競争の影響もあり、慢性的な赤字体質から、資金繰りが悪化していた。・B社の経営改善にあたり、木材販売部門の立て直しを検討したが、改善の見通しが立たないことから、同部門からの撤退を検討した。・赤字部門からの撤退を行ったことで、経営改善の方向性が明確になり、資金繰りの安定化に繋がった。</div>

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>(4)事業承継支援</p> <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>	<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行っています。また、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。 当行は、動産・売掛債権担保融資（ABL:Asset Based Lending）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。 企業が保有する在庫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. At the center is the customer (お客さま) with a flow of '現金' (cash) from '売掛金' (accounts receivable) to '仕入' (purchases), and '仕入' from '在庫' (inventory) to '販売' (sales), which then leads to '売掛金'. The customer interacts with '販売先' (seller) and '仕入先' (buyer) through '商取引' (trade). The customer provides '借入の相談・申込' (loan consultation and application) to '筑邦銀行' (Chikuhon Bank), which provides 'ご融資' (loan). The bank provides '債権譲渡担保' (debt assignment collateral) and '動産譲渡担保' (asset assignment collateral) to the customer. The bank also provides '定期的に担保情報提出' (regular submission of collateral information) to the customer. The bank interacts with '東京法務局' (Tokyo Legal Office) for '担保登記' (collateral registration) and '担保評価' (collateral evaluation) from 'トゥールパグループホールディングス(株)' (Tourpa Group Holdings Co., Ltd.).</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> <p>(6)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>・プロジェクトファイナンス形式での太陽光発電事業の支援や、PFIの手法を活用した定住促進住宅事業の支援を行っています。 ※PFI（Private Finance Initiative）：公共施設等の建設、維持管理、運営等を民間の資金、経営能力及び技術的能力を活用して行う手法。</p> <p>当行は、弁護士・税理士・中小企業診断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> <p>・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に行っています。</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） <p>・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しています。</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>(7)人財育成への取組み</p> <p>■「目利き能力」の強化</p>	<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しています。 <p>【公的資格等保有者】(平成27年3月末現在)</p> <table border="1"> <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>6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>5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>194名</td></tr> <tr><td>AFFILIATED FINANCIAL PLANNER(AFP)</td><td>4名</td></tr> </table> <p>【金融ホームドクター】(平成27年3月末現在)</p> <table border="1"> <tr><td>PD(プロフェッショナル・ドクター)</td><td>4名</td></tr> <tr><td>SD(シニア・ドクター)</td><td>28名</td></tr> <tr><td>VD(ヴァイス・ドクター)</td><td>50名</td></tr> <tr><td>AD(アシスタント・ドクター)</td><td>54名</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">合 計</td><td>136名</td></tr> </table> <p>※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。</p> <ul style="list-style-type: none"> 行内塾や各部トレーニー、セミナーを実施しています。 (平成26年4月～平成27年3月) <table border="1"> <thead> <tr> <th style="background-color: #f8d7da;">内 容</th> <th style="background-color: #f8d7da;">実施回数</th> <th style="background-color: #f8d7da;">参加人数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>行内塾</td><td>2回</td><td>40名</td></tr> <tr><td>外為トレーニー</td><td>5回</td><td>26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>24名</td></tr> <tr><td>融資部トレーニー</td><td>2回</td><td>7名</td></tr> <tr><td>経営改善セミナー</td><td>1回</td><td>38名</td></tr> </tbody> </table> <p>※行内塾：行員が持つ知識や経験、また成功事例・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です。</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	6名	1級ファイナンシャルプランニング技能士	5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	194名	AFFILIATED FINANCIAL PLANNER(AFP)	4名	PD(プロフェッショナル・ドクター)	4名	SD(シニア・ドクター)	28名	VD(ヴァイス・ドクター)	50名	AD(アシスタント・ドクター)	54名	合 計	136名	内 容	実施回数	参加人数	行内塾	2回	40名	外為トレーニー	5回	26名	ソリューション事業トレーニー	4回	24名	融資部トレーニー	2回	7名	経営改善セミナー	1回	38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	6名																																												
1級ファイナンシャルプランニング技能士	5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	194名																																												
AFFILIATED FINANCIAL PLANNER(AFP)	4名																																												
PD(プロフェッショナル・ドクター)	4名																																												
SD(シニア・ドクター)	28名																																												
VD(ヴァイス・ドクター)	50名																																												
AD(アシスタント・ドクター)	54名																																												
合 計	136名																																												
内 容	実施回数	参加人数																																											
行内塾	2回	40名																																											
外為トレーニー	5回	26名																																											
ソリューション事業トレーニー	4回	24名																																											
融資部トレーニー	2回	7名																																											
経営改善セミナー	1回	38名																																											

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)「地域貢献室」の新設	<p>平成27年4月、地域創生への貢献を通じて「地域を興し、ともに成長・発展する銀行」としての揺るぎない信頼と存在感を高めるため、ソリューション事業部内に「地域貢献室」を新設しました。①地域資源の掘り起こし、②起業・創業への積極的な関与、③起業・創業後のライフステージに応じた成長支援、④地方創生に関する産学官金（地方公共団体を含む）との連携等により、地域活性化を強力に支援してまいります。</p>
(2)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を推進しています。</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しています。



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
(3)地域産業への支援	<ul style="list-style-type: none">• 平成26年度より地域農業の発展について協議する「久留米市食料・農業・農村政策審議会」に審議員として参加しています。• 福岡県みやま市における地域エネルギー会社「みやまスマートエネルギー株式会社」に出資及び役員派遣等の支援を実施しています。• 農業経営アドバイザーの有資格者を中心に、農業者に対する経営アドバイスや情報提供等の経営支援を実施しています。• 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・直売等の取組みを支援しました。 <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しています。



〈6次産業化に取り組んだ農業者の農産物加工直売所並びにレストラン〉

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、「地域を興し、ともに成長・発展する銀行」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。

(平成27年9月作成)