

地域密着型金融への取組みと金融仲介 機能のベンチマークの活用について

平成29年8月

目次

一、地域密着型金融に関する基本方針と「金融仲介機能のベンチマーク」の活用について	・・・1ページ
二、平成28年度の取組実績	・・・2ページ
1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮	・・・2ページ
2. 地域の面的再生への積極的な参画	・・・8ページ
三、平成29年度の取組方針	・・・10ページ

一、地域密着型金融に関する基本方針と「金融仲介機能のベンチマーク」の活用について

地域密着型金融に関する基本方針について

当行は、次の3つの項目を重点項目として地域密着型金融を推進し、地域の中小企業等の事業拡大や経営改善に向けた経営努力を支援してまいります。また、こうした取組みを通じて、地域経済の活性化ならびに顧客基盤の維持・拡大、収益力や財務の健全性の向上に取り組んでまいります。

1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

顧客企業との日常的・継続的な取引により構築された信頼関係を通じて、経営の目標や課題を把握し、関係機関と連携してその実現や解決に向けてコンサルティング機能を発揮し、ライフステージに応じた最適なソリューションを提案・実行いたします。

2. 地域の面的再生への積極的な参画

顧客企業や関係機関を通じて得られる各種の地域情報を収集・分析し、成長分野の育成等の貢献可能な分野や役割を検討して、地域の面的再生に向けて積極的に役割を果たしてまいります。

3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信

地域密着型金融の取組みに関して、その目標や成果を積極的に情報発信することにより、利用者の理解を深め、地域における評価を確立して、顧客基盤の維持・拡大に努めてまいります。

「金融仲介機能のベンチマーク」の活用について

地域金融機関には「金融仲介機能のベンチマーク」を自己点検や自己評価に活用することにより、金融仲介機能の取組みを改善し、取引先企業の企業価値向上等を通じた経済成長や自身の経営安定化につなげていくことが期待されています。

当行におきましても「金融仲介機能のベンチマーク」を活用し、金融仲介機能の発揮による地域経済の活性化や改善に向けた取組みをすすめてまいります。

二、平成28年度の取組実績

1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

◆ライフステージに応じた取引先への支援

○ ライフステージに応じた支援

当行では創業支援、成長支援、経営改善支援など、ライフステージに応じたお客さまのニーズや課題に対して適切なソリューションの提供に取り組んでいます。

【関連するベンチマーク】

ライフステージ別の与信先数および融資額

創業期 498先 184億円、成長期 318先 220億円、安定期 2,852先 1,252億円、
低迷期 184先 62億円、再生期 432先 167億円

○ 創業・新事業支援

創業・新事業展開にかかる支援を希望される取引先に対して、（公財）ひょうご産業活性化センターや提携しているコンサルタント等の専門家による個社別の経営相談、事業計画の策定支援、販路開拓手法等のアドバイスを行っております。

【関連するベンチマーク】

創業支援先数（創業計画策定支援、融資支援等）	164 先
金融機関が関与した創業・第二創業の件数	103 件

○ 成長段階における支援

・ 中小企業支援施策の活用提案

革新的な商品・サービスの開発や設備の効率化・省エネ化による生産効率の改善等への取組みなど、事業者の成長を促す公的補助金の積極的な活用を提案するなど、国や地方公共団体が行う中小企業支援施策を活用した支援を行っております。

また、企業価値向上に取組む取引先に対して、客観的評価を基にした自社の技術・経営状況を把握することができる「ひょうご中小企業技術・経営力評価制度」の評価取得の支援を行っております。

【関連するベンチマーク】

本業支援先数	258 先
取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先数	214 先
外部専門家、外部機関等を活用して技術力・経営力等の経営分析等を行った先数	34 先
外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数	46 先

・ クラウドファンディングを活用した事業化支援の取組み

地域の特色ある商品開発や新事業展開を検討している取引先に対して、クラウドファンディング^(注)の活用を提案し、販路拡大や事業計画策定支援を行っております。

クラウドファンディングを活用した販路拡大支援先数 14 先

(注) クラウドファンディングとは、インターネットを活用し、出資者から少額ずつ資金を集める仕組み。

【香住の誇り「香住ガニ」PRファンド】



・ 中小企業の人材確保に関する取組み支援

経営人材を活用してマーケティングや販路拡大に取組む中小企業を支援するため、「ひょうご専門人材相談センター」を活用したプロフェッショナル人材（専門人材）の紹介を行いました。

【関連するベンチマーク】

中小企業に対する経営人材・経営サポート人材・専門人材の紹介先数	2 先
---------------------------------	-----

○ 経営改善・事業再生支援

経営改善への取組みが必要な取引先に対して、本部と営業店が一体となって、経営改善に向けた指導や経営改善計画の策定支援等に取り組んでおります。

経営改善支援先に対する経営改善計画策定先数	18 先
認定支援機関による経営改善計画策定支援事業の申込先数	5 先

【関連するベンチマーク】

貸付条件の変更先における経営改善提案を行った取引先数	55 先
うち外部専門家を活用した先	25 先
中小企業再生支援協議会の再生計画策定先数	8 先
貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善の進捗状況	
好調先	83 先
順調先	184 先
不調先	111 先

○ 事業承継支援

事業承継・廃業にかかる課題を抱えた取引先に対して、外部機関・専門家等と連携した課題解決策の提案を行うなど、円滑な事業承継等に向けた支援を行っております。

【関連するベンチマーク】

事業承継支援先数	68 先
転廃業支援先数	7 先
M&A支援先数	7 先

○ 6次産業化支援

株式会社川岸畜産に対し、A-FIVE（農林漁業成長産業化支援機構）、みずほ銀行等により共同で設立した「但馬・養父6次産業化支援ファンド」を活用して、但馬牛の6次産業化事業（飲食・加工食品販売事業）の開始にかかる支援を実施しました。

【関連するベンチマーク】

ファンドの活用件数

1件

【株式会社川岸畜産の経営する飲食店】



○ 経営相談・専門家派遣による支援

取引先の経営課題の解決を図るため、（公財）ひょうご産業活性化センター等の外部機関と連携し、中小企業診断士等各種専門家派遣により、経営改善計画の策定支援や進捗状況のフォローアップなど具体的なアドバイスを行っております。

各種専門家派遣の実施先数

122 先

◆ビジネスマッチングへの取組

○ 商談会等を通じた販路開拓

各地の商工会議所・商工会等外部機関や地方銀行のネットワークを活用し、商談会等を開催しました。取引先に対して各種商談会への出展および参加誘致を行うなど、ビジネスチャンスの拡大に向けた支援に取り組んでいます。

- ・「たんぎん産業メッセ2016」
「国際フロンティア産業メッセ2016」と同時開催し、独自の技術力や特徴あるサービスを提供している取引先の販路開拓支援を行いました。

出展社数 12 社

- ・「ネットワーク商談会 IN大阪」
近畿大阪銀行および地方銀行8行と連携し、食品事業者向けの商談会を開催し、取引先企業の販路開拓支援を行いました。

出展社数 5 社

- ・「ビジネス・エンカレッジ・フェア2016」
池田泉州銀行および鳥取銀行との共催により、ものづくり技術などで特徴ある製品やサービスを展示する商談会を開催し、取引先の販路開拓支援を行いました。

出展社数 7 社

【関連するベンチマーク】

販路開拓支援を行った先数 43 先

【たんぎん産業メッセ】



【ネットワーク商談会IN大阪】



◆事業価値を見極める融資手法等の活用

○ 地域密着型金融関連貸付の推進

成長が期待できる新分野への進出や、新たな雇用創造に取り組む取引先企業に対し「たんぎん成長基盤強化サポートローン」による資金対応を行っております。

たんぎん成長基盤強化サポートローン貸付実績	287 件	117億円
【関連するベンチマーク】		
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	353 先	675億円

◆顧客企業の海外への進出支援

○ 海外進出支援

海外進出を検討している取引先に対して、日本貿易振興機構（ジェトロ）等の各種支援施策を活用した海外進出支援を実施しております。

なお、兵庫県が実施する「中小企業海外展開支援事業助成金」を活用し、取引先企業による現地調査や展示会等への出展を支援しました。

中小企業海外展開支援事業助成金採択先数	2 先
---------------------	-----

◆取引先の経営指標等の改善について

○ 金融機関がメインバンクとして取引を行っている企業のうち、経営指標の改善や就業者数の増加がみられた先数

当行メイン取引のお客さまの先数、融資残高および経営指標（売上高、売上総利益率、キャッシュフロー）の改善や雇用の増加がみられた先数は以下のとおりです。

【関連するベンチマーク】

経営指標が改善した先	2,132 先
(参考) メイン先数	2,815 先
全取引先数	4,533 先

2. 地域の面的再生への積極的な参画

◆地域活性化事業への参画等

○ 豊岡観光イノベーションの設立支援

豊岡市の地方創生事業として、平成28年6月1日に観光地域づくりの推進組織「一般社団法人豊岡観光イノベーション」（豊岡DMO）が設立されました。

当行では、設立にかかる出資と役職員の派遣などを通じて、地域の事業者間の連携や新たな事業への取組みを支援するなど、官民協働による地域の観光産業活性化に取り組んでいます。

○ 兵庫県との産業振興にかかる連携協定の締結

当行と兵庫県は、相互に連携・協力して兵庫県の産業振興に取り組むため、平成28年11月に「兵庫県と但馬銀行との産業振興にかかる連携協力に関する協定」を締結いたしました。

当行は、兵庫県との連携事業を通じて、兵庫県内における産業振興および地域創生への取組を一層推し進めて参ります。

【豊岡版DMO機構記者会見の様子】



【連携協定締結式の様子】



◆セミナー等の実施

○ 地域の活性化施策にかかるセミナー等の実施

- 兵庫県但馬県民局との共催により、山陰海岸ジオパークエリアの事業者間連携の促進や観光活性化に取り組むため、地域の観光関連事業者向けに「山陰海岸ジオパークビジネスフォーラム」を開催しました。

セミナー参加者数 43 名

- (公財)ひょうご産業活性化センター、兵庫県但馬県民局、豊岡市、豊岡商工会議所、豊岡市商工会との共催による「中小企業支援セミナー」を実施いたしました。

セミナー参加者数 37 名

- 地域資源を活用した商品開発や販路拡大に取り組む事業者を支援するため、ミュージックセキュリティーズ株式会社と連携し、「クラウドファンディング活用セミナー」を実施いたしました。(香美町、朝来市、西脇市、加古川市にて開催)

セミナー参加者累計 78 名

【山陰海岸ジオパークビジネスフォーラム】



【クラウドファンディング活用セミナー】



三、平成29年度の取組方針

「地域密着型金融に関する基本方針」に基づき、以下の取組みを行っております。

基本方針	項目	具体策
1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮	(1) ライフステージに応じた取引先への支援 (2) 事業価値を見極める融資手法等の活用 (3) 海外への進出支援	① 創業・新事業支援 ② 成長段階における支援 ③ 経営改善・事業再生支援 ④ 事業承継等支援 ⑤ 6次産業化支援 事業性評価に基づく融資の拡大 海外進出支援制度の活用
2. 地域の面的再生への積極的な参画	(1) 地方創生関連事業への参画等	① 地方公共団体による地域活性化に関する事業への参画 ② 兵庫県との産業振興連携協定にかかる事業の推進 ③ 行政機関等外部機関と連携した各種セミナーの実施
3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信	(1) 取組状況等の公表	当行ディスクロージャー誌、ホームページ、当行主催・共催セミナーでの公表

当行は、「顧客から最も支持・信頼される銀行」を目指し、地域の中小企業・小規模事業者の育成・支援、顧客利便の向上、地域貢献への積極的な取組みなど、地域密着型金融を推進し、地域の発展に貢献してまいります。