

平成24年度地域密着型金融推進計画 取組み結果

平成25年6月

百五銀行

FRONTIER BANKING



1 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(1) 創業・新事業の開拓を目指すお客さまへのサポート

外部機関との連携による創業・新事業支援

- ・コンサルティング会社などの外部機関と提携し、これらのネットワークを活用しながら、創業・新事業開拓をサポートしたお客さまは10先となりました。
- ・平成24年度における創業・新事業支援にかかる融資取組み実績は72件 / 3億円となりました。

医療開業・介護事業に対するコンサルティングの実施

- ・医院開業・介護事業を検討しているお客さまに対し、マーケット分析や収支計画シミュレーションなどの具体的なコンサルティングを実施しています。三重・愛知県内にとどまらず、関西地区においても積極的に活動を展開し、平成24年度の新規開業にかかる相談件数は82件となりました。
- ・すでに医療機関を経営されているお客さまに対する経営改善や医業承継などのコンサルティング活動も実施しています。
- ・平成24年度における医院開業支援にかかる融資取組み実績は16件 / 22億円となりました。特に三重県内における新規開業支援に関して、当行は第1位の高いシェアを占めています。
- ・高齢化の進展によりニーズが高まっている介護事業については、開業を検討しているお客さまに対する開業支援などのコンサルティングを実施するなど、積極的に取り組みました。
- ・平成24年度における介護事業支援にかかる融資取組み実績は33件 / 71億円となりました。

1 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(2) 成長段階における更なる飛躍を目指すお客さまへのサポート

ビジネスマッチング成約に向けた取組み

- ・従来からビジネス商談会を積極的に開催しています。
平成24年度も、下表のとおり、国内外において商談会を開催しました。
- ・お客さまのニーズ情報を集約した行内イントラネットにおいて、「ニーズマッチング機能」を活用した個別のビジネスマッチングにも積極的に取り組んでおり、平成24年度の成約件数は559件となりました。



『三重県新技術・新工法展示商談会 in HITACHI』

商談会名	三重県新技術・新工法展示商談会 in HITACHI	大和ハウス工業向け個別商談会	第9回 三行ビジネス商談会	日中ものづくり商談会 @上海2012	KITANO ACE向け個別食品商談会	みえのこだわり食品マッチング交流会	日立オートモティブシステムズ新技術・新工法展示商談会 in 佐和事業所
開催時期	平成24年5月	平成24年8月・9月	平成24年9月	平成24年9月	平成24年10月	平成25年2月	平成25年3月
場所	お茶の水(東京)	四日市	名古屋	中国(上海)	松阪	名古屋	ひたちなか(茨城)
主催・共催協賛	当行、三重県、三重県産業支援センター	当行	当行、十六銀行、名古屋銀行	当行のほか、地方銀行など39団体	当行	当行、百五経済研究所のほか、三重県など9団体	当行
対象	三重県内の企業で日立グループ各社への販路拡大ニーズを持ち、かつ新技術や新工法が提案できる製造業	大和ハウス工業に対して販路拡大ニーズを持つ製造業(大和ハウス工業による事前ニーズ説明会を開催)	東海三県における三行の取引先企業など	中国での原材料調達先・委託加工先の拡大、販路拡大ニーズを持つ製造業	三重県や愛知県の特徴ある食材を取り扱う食品業者で高級スーパーへの販路拡大ニーズを持つ食品事業者	三重県の食材、食品を生産・製造する農林水産生産者、食品製造業者など	日立オートモティブシステムズへの販路拡大ニーズを持ち、かつ新技術や新工法が提案できる製造業
参加企業数(うち当行取引先)	50社(50社)	50社(50社)	777社(231社)	582社(11社)	31社(31社)	82社(34社)	19社(19社)

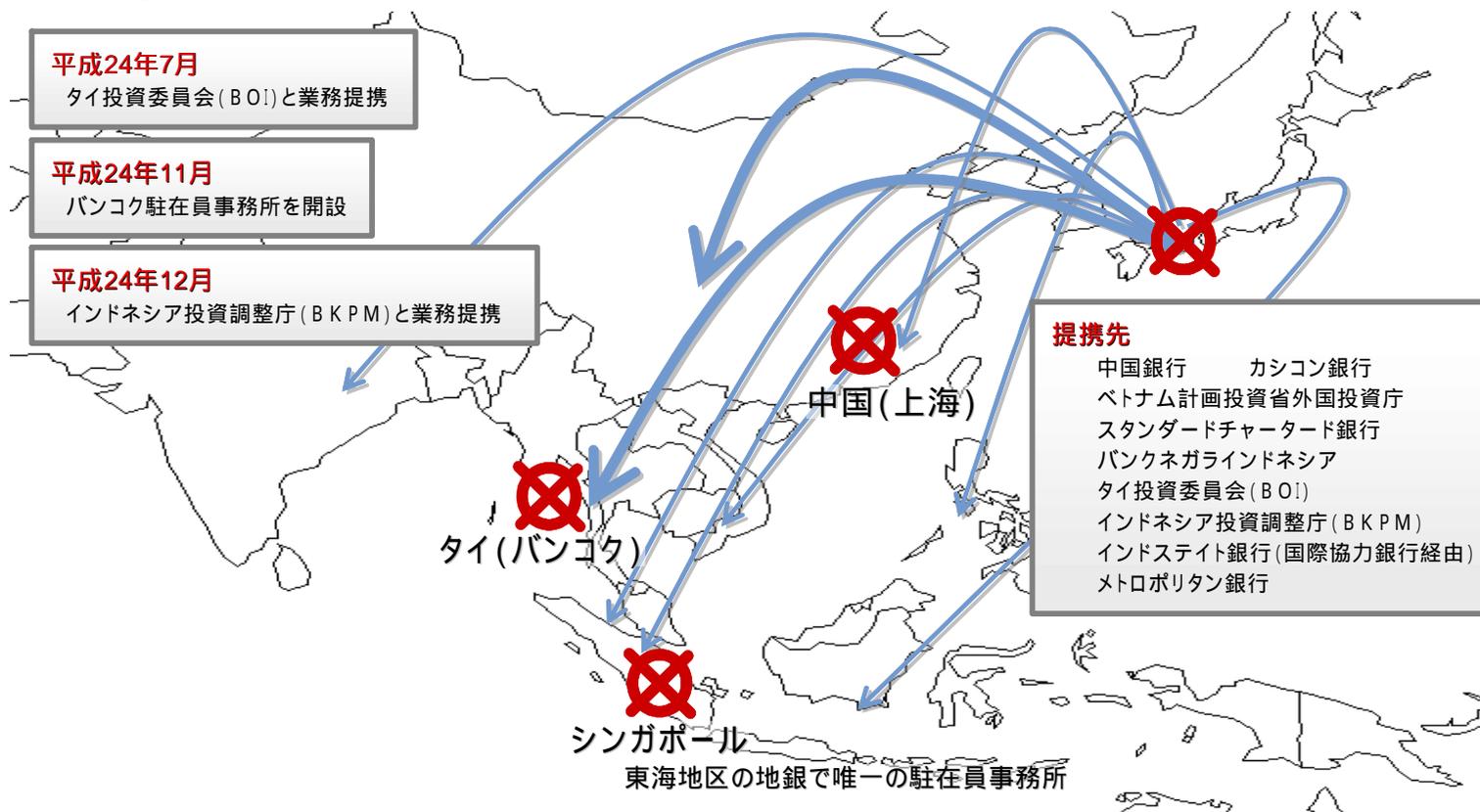
1 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(2) 成長段階における更なる飛躍を目指すお客さまへのサポート

海外事業展開に関する支援

[取組み事例は9ページをご覧ください](#)

- ・海外進出や貿易、海外販路・調達先ニーズのあるお客さまに対して、適確な情報提供を行いながらコンサルティング活動を実施しており、平成24年度におけるサポート実施件数は485件となりました。
- ・平成24年11月にバンコク駐在員事務所を開設したほか、タイ投資委員会（BOI）やインドネシア投資調整庁（BKPM）などと新たに業務提携を行い、海外ネットワークの更なる充実を図りました。



1 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(2) 成長段階における更なる飛躍を目指すお客さまへのサポート

省エネ提案による経営改善コンサルティング

- ・お客さまにおける「環境に関する経営課題の解決」と「ランニングコストの削減」をサポートするため、省エネ診断結果に基づくニーズ発掘や省エネ設備導入、利子補給制度や国内クレジット制度の有効活用などのコンサルティング活動を実施し、平成24年度における環境関連提案の実施先数は35先となりました。
- ・平成24年度における環境関連融資額は、環境格付融資()「エコ・フロンティア」と環境格付私募債の引受けを含めて29億円となりました。
- ・また、平成24年9月から「再生可能エネルギー固定価格買取制度」に対応した「太陽光発電事業融資」の取扱いを開始しました。

「環境格付融資」とは？

地球温暖化対策のためのCO₂排出量削減などにかかるお客さまの活動内容について、環境格付評価を行い、その評価に応じて適用金利を優遇することを通じて、環境保全活動の促進を図ることを目的とする融資商品です。

年金・退職金制度コンサルティングの実施

- ・年金・退職金制度の新規導入・再構築ニーズのあるお客さまに対し、具体的なシミュレーションに基づくコンサルティング活動を18件実施しました。
- ・平成24年度は、新たに2社から確定拠出年金(企業型)を受託し、年度末時点における受託企業数は118社となりました。また確定拠出年金(企業型)契約先へマッチング拠出の提案を行い、12社が導入しました。

1 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(2) 成長段階における更なる飛躍を目指すお客さまへのサポート

中堅・中小企業融資増強のための商品戦略

- ・中小事業者向けに、与信審査において定性面を重視した小口融資商品である「中小企業応援ファンド」や、スコアリングモデルを利用した融資商品である百五ビジネスローン「フロンティアパートナー」などを積極的に提案した結果、平成24年度の残高増加額は9億円となりました。また24年4月から地元中小企業の資金ニーズに迅速に対応する百五地域振興ファンド「地域の環」の取扱いを開始し、取組み実績は242億円となりました。
- ・動産・債権譲渡担保融資の取組み実績については6億円となりました。

多様化する資金調達ニーズへの取組み

- ・シンジケートローンについては、お客さまの多額の資金ニーズに対応するため、当行が主幹事となる協調融資団の組成を、積極的に取り組んでいます。その結果、平成24年度における組成実績は3件 / 50億円となりました。
- ・債権流動化()貸出については、市場拡大が期待される介護報酬債権や電子記録債権などへの対応も行っています。その結果、平成24年度における債権流動化融資の取組み実績は9件 / 25億円となりました。

「債権流動化」とは？

流動性の乏しい金銭債権を売却することにより、流動性を高める手法のひとつであり、貸借対照表上の資産を圧縮することができる、金銭債権の早期資金化を図ることができる等のメリットがあります。

当行は、SPC（特別目的会社）に債権購入資金の貸出を行うことで、間接的にお客さまの資金ニーズにお応えしています。

1 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(3) 経営改善、事業再生を必要とされるお客さまへのサポート

取引先とのリレーションを重視した経営改善への取組み

抜本的な事業再生に向けた取組み

- ・ 公的支援機関や外部専門家との連携・活用、経営改善計画（実抜計画）の策定支援等による経営課題の改善に取り組みました。その結果、平成24年度末時点で債務者区分()がランクアップした先は、20先となりました。
- ・ 抜本的な事業再生への取組みに向け、公的支援機関との連携による合理的な再生計画の策定と資本性借入金の活用を4先に対して取り組みました。

取組み事例は
9・10ページをご覧ください

「債務者区分」とは？

与信取引先について、財務内容・業況等をもとに、当行の統一的・客観的な基準により「正常先」「要注意先」「要管理先」「破綻懸念先」「実質破綻先」「破綻先」の6つに区分したものです。

(4) 事業承継を必要とされるお客さまへのサポート

事業承継など経営課題解決に向けた支援活動

- ・ 「事業承継対応度診断レポートサービス()」を基に、132先に対して事業承継に関する診断活動を実施しました。
- ・ M & Aの活用について、お客さまのニーズを適確に把握した提案を積極的に実施しました。また、お客さまにより多くのマッチング機会を提供するため、「中部金融M & Aネットワーク」によるセミナーを開催するなど、地域のお客さまへの情報提供にも努めました。
- ・ 平成24年度におけるM & A新規相談件数は117件となりました。

「事業承継対応度診断レポートサービス」とは？

平成21年4月から開始したサービスで、77項目にわたるヒアリングを実施し、ヒアリング結果を4分野（組織承継・経営承継・財産承継・財務状況）に分けて問題点の「見える化」を図りながら、これらの問題点への対応度診断を無料で行っています。

2 地域の面的再生への積極的な参画

地域全体の活性化、持続的成長を視野に入れた面的再生への取組み

地公体、大学等との連携を通じた取引先成長支援

- ・研究や技術開発で悩みを抱えるお客さまの課題解決に向けて、産学連携協定()を締結している三重大学や鈴鹿工業高等専門学校その他、三重TLO等と連携した技術相談会を4か所で計7回開催し、32件の相談がありました。
- ・技術相談会を通じて新商品開発が実現した事例も発生し、お客さまの成長段階でのサポートとして有効に機能しています。

地域におけるPFI事業の拡大に向けた取組み

- ・PFI事業()については、自治体や外部機関との連携強化を図り、積極的に取り組んでいます。平成24年度においては、主幹事として2件のPFI事業に参画しました。
- ・平成24年度末におけるPFI事業向けの融資残高は258億円となり、地方銀行トップクラスの実績を有しています。

取組み事例は 10ページをご覧ください

「産学連携協定」とは？

大学や高等専門学校における教育・研究の成果を積極的に活用し、地域経済を活性化することを目的としたもので、締結先は以下のとおりです。

- 【締結先】
- ・三重大学
 - ・名古屋大学
 - ・鈴鹿工業高等専門学校

「PFI事業」とは？

「Private Finance Initiative」の略で、国・地方公共団体等が、民間の資金とノウハウを積極的に活用し、公共施設などの設計・建設・維持管理・運営などを行う事業のことです。

一連の業務を民間事業者に委託することにより、事業全体にかかるコストを削減できる等のメリットがあります。

2 地域の面的再生への積極的な参画

地域全体の活性化、持続的成長を視野に入れた面的再生への取組み

農商工連携等の連携体構築支援

- ・平成23年3月の六次産業化法施行後に、関心が高まっている六次産業化()や農商工連携などについて、ニーズ発掘・新事業のコーディネート・申請手続きなどの総合的なサポートに積極的に取り組みました。
- ・平成24年度の相談支援先数は20先となりました。

次世代への金融知識の普及

- ・地域の小中学校から、店舗内の見学、接客体験や、銀行業務の解説などを行う体験学習を受け入れ、若い世代に対する金融知識などの普及に向けた取組みを行いました。また、全国高校生金融経済クイズ選手権「エコノミクス甲子園」三重大会を開催し、楽しみながら金融経済を学ぶ機会を提供しました。

「六次産業化」とは？

農林漁業者（一次産業）が、加工業者（二次産業）や販売業者（三次産業）と連携して、地域ビジネスの展開や新たな商品・産業を創出する取組みのことです。

《一次産業 × 二次産業 × 三次産業》

平成24年度の計画で定めた数値目標に対する達成状況

取組分野	目標項目	目標	実績
顧客企業に対する コンサルティング機能の発揮	医院・介護事業 新規開業相談支援件数	60 件	82 件
	「環境関連融資」実行額	50億円	29億円
	経営改善支援取組みによるランクアップ先数	20 先	20 先
	ビジネスマッチング成約件数	100 件	559 件
地域の面的再生への 積極的な参画	P F I 融資参加件数	5 件	2 件
	農商工連携（六次産業化）相談支援先数	20 先	20 先

海外事業展開に関する支援

「業務提携先（タイ投資委員会）を活用した海外進出支援」

タイでは外国人事業法上、タイ投資委員会（BOI）の承認が得られなければ原則100%独資での進出は不可能ですが、認証には各種ガイドラインがあり、申請を行うまでは可否がわかりにくいという課題がありました。そこで、タイへの進出をめざすお客さまとともに、提携先のBOI大阪事務所を訪問し事業内容の説明を行いました。本申請前に許認可を行う政府機関と接触を図ったことで、事業計画を円滑に進めることができました。

取引先とのリレーションを重視した経営改善への取組み

「経営改善計画の策定支援などの経営改善支援」

新工場の建設後、リーマンショックによる景気悪化により、業績が悪化した自動車部品製造業のお客さまに対して、経営改善計画の策定を支援するとともに、業績回復への足がかりとしてビジネス商談会や技術相談会のご紹介などを行いました。また、受注先の海外移転が進むなか、同社の海外進出を支援しました。

経営改善計画に基づく経費削減などの着実な実施と海外進出が奏功し、業績は2期連続で増収増益となり、同社の債務者区分は要注意先から正常先へランクアップしました。

抜本的な事業再生に向けた取組み

「資本性借入金の取組み」

過去の投資失敗などから多額の不良資産を抱え実質債務超過に陥っていたお客さまに対して、中小企業再生支援協議会と連携し、再生計画の策定を支援しました。また、再生計画に基づく資本性借入金の取組みにより、計画的な借入金圧縮やキャッシュ・フローの向上などが見込める状況となりました。

地公体、大学等との連携を通じた取引先成長支援

「技術相談キャラバンの開催」

当行と国立大学法人三重大学・三重TLOは、技術相談キャラバンを開催しています。その目的は、事業者が抱える技術課題の解決をお手伝いすることです。

平成24年度の事例としては、食品製造業のお客さまからドライフルーツ加工の技術における課題についてキャラバンへの相談があり、そのなかで「地域の安心安全な果物を使った新商品を開発したい」というニーズが出てきました。そこで、三重大学から、梅酒を製造する過程で廃棄される梅の実を有効活用してはどうかとの提案があり、産学連携の結果、梅の実を使った新商品の開発に至りました。

