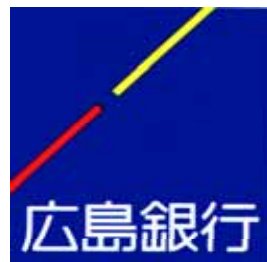


# 「地域密着型金融」の推進状況

(平成23年度)

平成24年7月



## 目次

### 1. お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

- (1) 日常的継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析・・・・・・・・・・ P 1
- (2) 最適なソリューションの提案・・・・・・・・・・ P 5
  - 創業・新事業開拓を目指すお取引先企業への取組み
  - 成長段階における更なる飛躍が見込まれるお取引先企業への支援
  - 経営改善や事業再生等が必要なお取引先企業への取組み
  - 事業承継が必要なお取引先企業への取組み
- [具体的な事例]
  - (事例1)ベンチャー企業支援への取組み・・・・・・・・・・ P10
  - (事例2)外部専門機関との連携による、お取引先企業へのソリューション提供・・・・・・・・ P11
  - (事例3)ビジネスマッチング業務の推進・・・・・・・・・・ P12
  - (事例4)中小企業再生支援協議会を活用した企業再生・・・・・・・・・・ P13
  - (事例5)「地方公共団体」による地域活性化に関するプロジェクトへの参画・・・・・・・・ P14

### 2. 地域の面的再生への積極的な参画

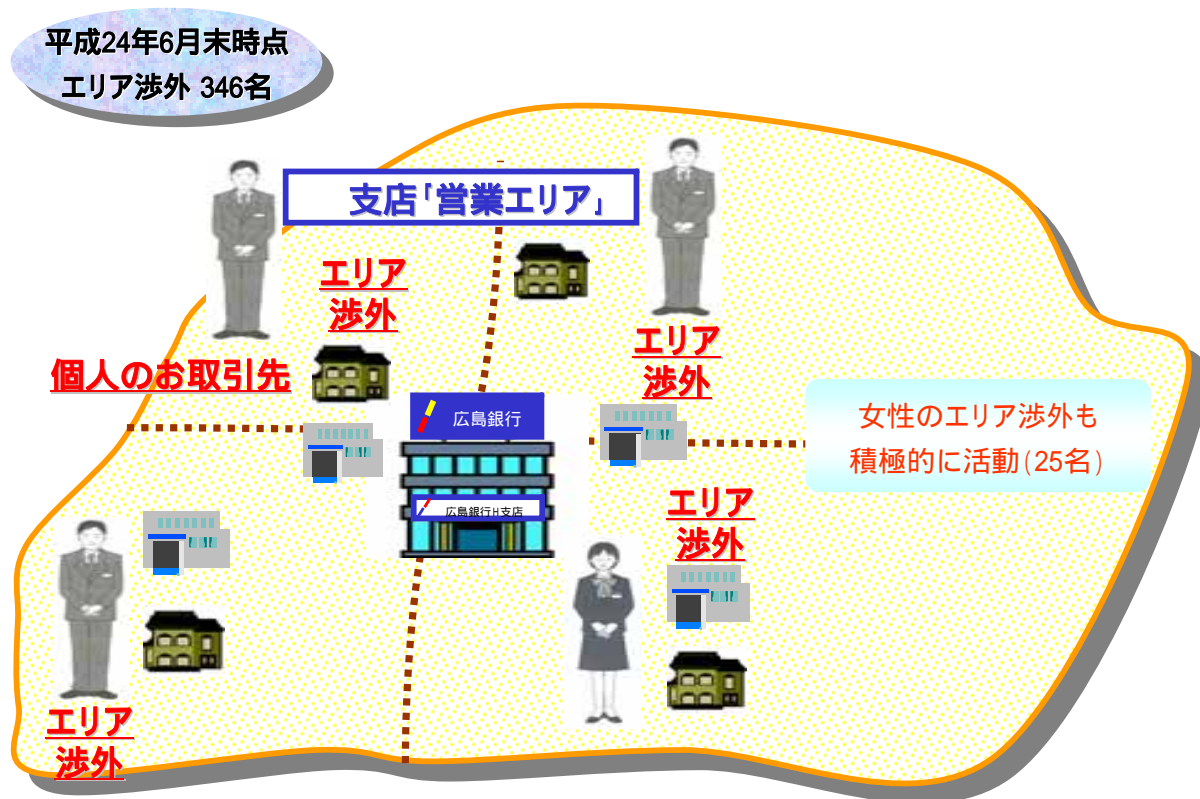
- (1) 地域情報の収集・蓄積、地域経済の課題や発展の可能性等の把握・分析・・・・・・・・ P15
- (2) 地域活性化プロジェクトに対する情報・ノウハウ等の提供、地域的・広域的な活性化プランの策定

# 1. お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

## (1) 日常的継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析

- エリア推進体制を極め、リテール層への積極展開を図り、幅広いお取引企業との日常的・継続的な面談を通じて、経営の悩み等を率直に相談できる信頼関係を構築し、日常的・継続的な面談等を通じて得られたお取引先企業の情報を基に、お取引先企業の経営の目標や課題の把握・共有を図ります。  
(リテール層・・・売上高10億円未満先)

### エリア推進体制



#### エリア推進体制について

担当エリア内の法人・個人の双方を担当

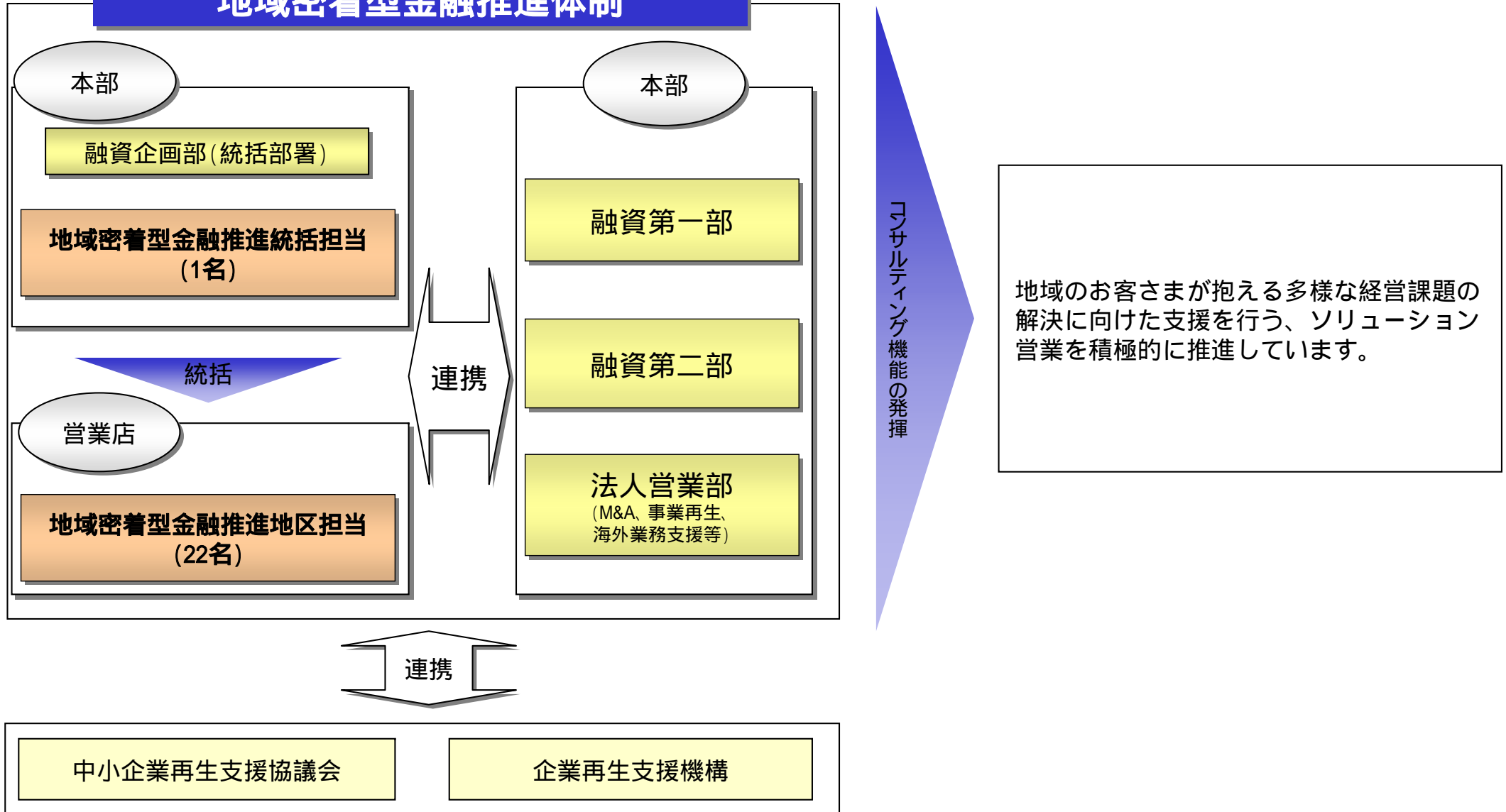
エリア単位でより多くのお取引先を訪問  
一つのお取引先に対する訪問回数を増加

よりお客さまとのFace to Faceの接点を  
増やし、お客さまのニーズにお応えする

経営の悩み等を率直に相談できる信頼関係を構築し、  
お取引先企業の経営目標や課題の把握・共有を図る

- お取引先への経営改善支援の一層の強化のため地域密着型金融の推進体制を強化し、経営の目標や課題を分析し、その実現・解決に向けたお取引先企業の主体的な取組みを支援してまいります。
- 金融円滑化対象先へのコンサルティング対応を皮切りに、当行取引先へのコンサルティング機能の発揮を進めてまいります。

## 地域密着型金融推進体制



## 中小企業金融円滑化法の「出口戦略」

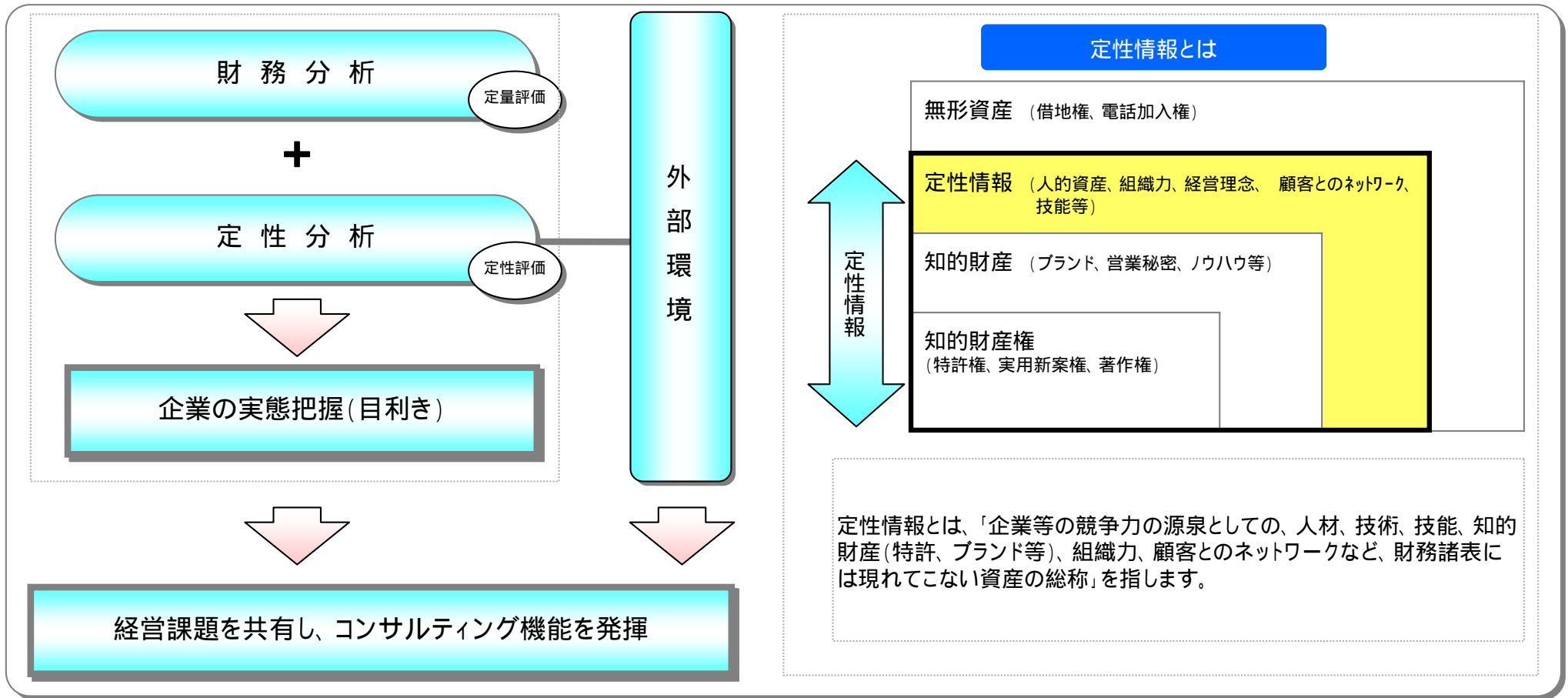
■ 中小企業金融円滑化法の平成25年3月末での終了を見据え、「出口戦略」の手法として以下対応を実施

- ・ 定性分析の活用による経営課題の共有
- ・ 事業再生ファンドの組成を検討

(財務・事業デューデリジェンス、他行調整等を迅速かつ円滑に実施する目的で、事業再生ファンドの組成を検討しています。)

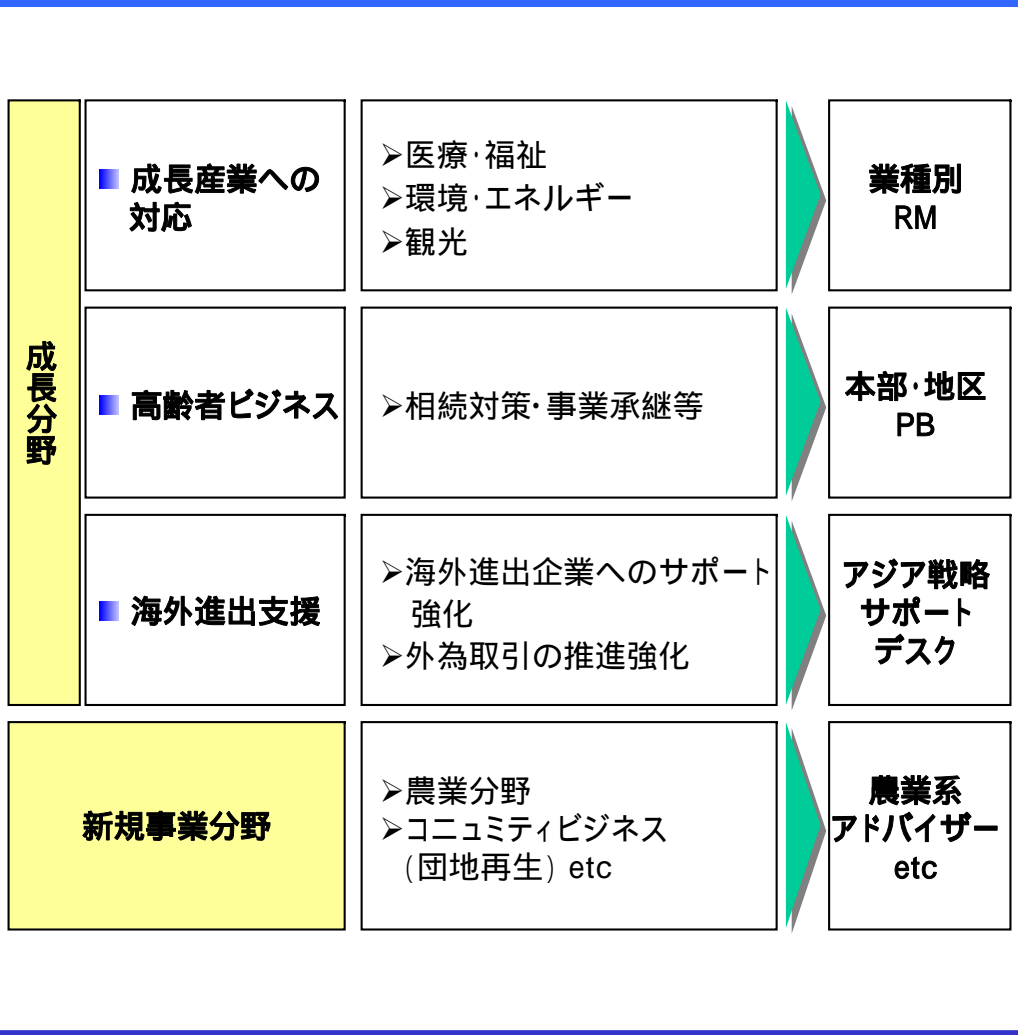
### 定性分析の活用による経営課題の共有

定性分析の活用により、経営課題を共有し、顧客のライフステージに応じたコンサルティング機能を発揮してまいります。



- 成長分野・新規事業分野への対応を強化し、他行との差別化を推進してまいります。
- お取引先の将来性や技術力を的確に評価する「目利き能力」や「提案力」の更なる向上を目指して人材を育成してまいります。

## 成長分野・新規事業分野への対応強化



## 「目利き」能力の向上に向けた人材育成

	平成23年度実績
業種別企業掌握力強化研修	8回開催 / 49名受講
業種別与信判断研修	3回開催 / 51名受講
企業取引開拓研修	6回開催 / 28名受講
企業調査研修	1回開催 / 15名受講
営業店法人トレーナー	6ヶ月間 / 7名実施
融資トレーナー	6ヶ月間 / 8名実施

## 提案力の向上に向けた人材育成

	平成23年度実績
コンサルティング関連研修	2回開催 / 25名受講
デリバティブ推進(基礎)研修	2回開催 / 36名受講
デリバティブステップアップ研修	1回開催 / 13名受講

## (2) 最適なソリューションの提案

### 創業・新事業開拓を目指すお取引先企業への取組み

技術力・販売力等を踏まえた新事業の価値の見極めを実施してまいりました。  
公的助成制度の紹介、ファンドの活用を含め、事業立上げ時の資金需要に対応してまいりました。

### 創業・新事業支援融資

創業・新事業立上げ時の資金需要に対する支援を行っています。

	平成23年度中 (前年比)
創業・新事業支援融資	143先/ 438百万円 (+82先/+239百万円)

### ベンチャー企業支援への取組み

ひろしまベンチャー育成基金を活用し、ベンチャー企業の育成・支援を行っています。

	平成23年度実績 (前年比)
ひろしまベンチャー育成基金助成実績	21先/ 15百万円 ( 3先/ 2百万円)

### 企業育成ファンドの活用

企業育成ファンドの活用等、外部機関との連携強化を図っています。

	企業育成ファンドへの出資額 (前年比)
平成23年度中の出資額 (前年比)	2件/ 87百万円 ( 1件/+36百万円)
平成23年度末残高 (前年比)	5件/ 610百万円 (+3件/+523百万円)

### 産学官との連携強化

産学官が、相互に保有する情報やノウハウを利用し、協力し合う体制を構築するため、その連携強化に積極的に取り組んでいます。

	平成23年度実績 (前年比)
大学研究シーズと企業ニーズのマッチング件数 〔地元8大学(広島、県立広島、広島市立、広島経済、広島工業、広島修道、広島国際、近畿)との産学連携協定を締結〕	36件 (+16件)
地元大学への講師派遣	7回 (±0)
中国地区産業クラスター等サポート金融会議の開催 (経済産業省の産業クラスター計画を金融面からサポート)	・全体会議(5月) ・広島県地域分科会(12月)

## 成長段階における更なる飛躍が見込まれるお取引先企業への支援

ビジネスマッチングや技術開発支援による新たな販路拡大支援を行ってまいりました。  
 動産・債権譲渡担保融資、知的財産担保融資の活用など、より幅広い融資スキームを提供してまいりました。  
 海外進出など新たな事業展開に向けての情報提供や助言を実施してまいりました。

### ビジネスマッチング業務の推進

中小企業の多様化するニーズに対応し、ビジネスマッチング業務をはじめ、企業交流の場や経営相談機能の提供など、企業経営の役に立つ情報の提供に積極的に取り組んでいます。

	平成23年度実績
第8回《ひろしま》ビジネスマッチングフェア2011	9月開催/約2,700名来場
第2回ネットワーク商談会IN大阪	10月開催/18社出展 商談件数96件
日中ものづくり商談会@上海2011	9月開催/約8,600名来場
ビジネスマッチング成約件数	254件(前年比 24件)

### 中小企業の資金調達手法の拡充

債権譲渡担保融資や動産担保融資など、不動産担保・個人保証に過度に依存しない多様な資金調達手法の拡充に取り組んでいます。

	平成23年度末実績 (前年比)
動産・債権譲渡担保融資	23件/1,705百万円 (+5件/+783百万円)
うち売掛債権担保融資	9件/369百万円 (+1件/+8百万円)
うち動産担保融資	14件/1,336百万円 (+4件/+775百万円)

### 市場型間接金融手法の活用

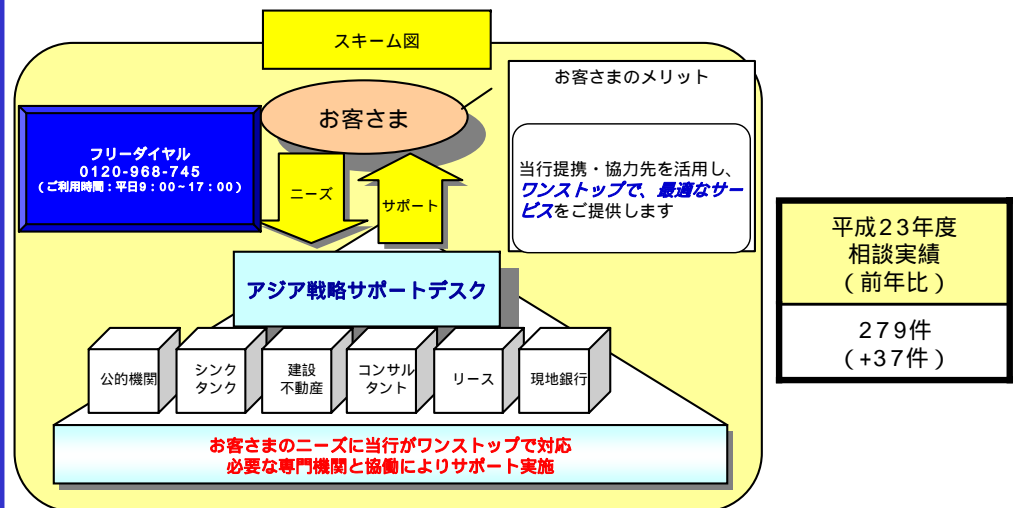
中小企業の資金調達ニーズに基づき、各金融機関をとりまとめシンジケート団を組成し、シンジケートローンをアレンジするなど市場型間接金融手法の活用を図っています。

	平成23年度実績 (前年比)
シンジケートローン組成実績( )	32件/187,055百万円 (4件/56,808百万円)

広島銀行がアルジャー(幹事)として組成した実績

### 海外ビジネスのサポート

平成22年10月に、アジア戦略サポートデスクを開設し海外ビジネス案件ニーズへの対応を行っております。東南アジア全域をカバーするバンコック駐在員事務所、中国全土をカバーする上海駐在員事務所と併せ、お取引先の海外進出や貿易取引などをサポートしています。





## 経営改善や事業再生等が必要な取引先企業への取組み

外部の事業再生機能を積極的に活用した事業再生を実施するため、必要に応じ、中小企業再生支援協議会等との連携を深めてまいりました。

取引先企業とのリレーション強化により、お客さまが抱える課題や問題点を共有し、真の再生に結びつく事業再生計画の策定、進捗状況のフォローを実施してまいりました。事業再生スキルをもった人材の育成を図ってまいりました。

### 高度で専門的な再生手法の活用

< 当行の経営改善支援体制 >

お取引先

投資銀行業務  
で培ったノウハウ

広島銀行（本部・営業店一体）

特定業種担当

・自動車  
・造船  
・海運  
・建設  
・不動産

CF担当

事業再生  
担当

M & A  
事業承継  
ビジネスマッチング  
シンジケートローン

「特定業種担当」「CF担当」が営業店と共に経営改善支援活動を実施し、投資銀行業務に携わるなかで培ってきた、M & A・事業承継・ビジネスマッチング・シンジケートローンのノウハウを事業再生に活かすべく、「事業再生担当」が「CF担当」と協働で支援を実施しています。

	平成23年度実績 (前年比)
事業再生の新規取組み社数 ( )	2社 ( 8社 )

( ) 経営改善支援実施先のうち、「高度で専門的な再生手法」が必要と判断したお取引先を中心に、CF担当と事業再生担当が協働で支援している社数

### 最適な事業再生手法の選択・活用

中小企業再生支援協議会等、外部機関と連携し、企業ごとに最適な事業再生手法を選択し、早期再生に取り組んでいます。

	平成23年度実績 (前年比)
中小企業再生支援協議会（相談持込先数）	1件 ( 5件 )
中小企業再生支援協議会（再生計画策定先数）	5件

### 企業の再建に向けた取組み

	平成23年度実績 (前年比)
デッド・エクイティ・スワップ	1件/657百万円 (+1件/+657百万円)
デッド・デッド・スワップ	1件/34百万円 (+1件/+34百万円)
DIPファイナンス	1件/58百万円 (+1件/+58百万円)

【デッド・エクイティ・スワップとは】

借入金などの債務(負債)を出資(資本)に変更すること。債務者は、債務を株式化することで元本を返済する必要がなくなり、利払いも不要になる。そのため、負債の圧縮や現金支出の削減につながり、余剰資金を会社再建に活用することができる。

【デッド・デッド・スワップとは】

債権者が既存の債権を、別の条件の債権に変更すること。貸出先中小企業等の再建の一環として行われている。実質的に貸出先中小企業等の過剰債務の状態が解消され、信用力が高まり、再建の可能性が高まることなどが期待されて実施されている。

【DIPファイナンスとは】

企業が倒産し、民事再生法に基づいた手続き開始後に、旧経営陣に経営を任せつつ、新たな資金を融資すること。

## 事業再生スキルの向上に向けた人材育成

事業再生スキルをもった人材を、継続的に育成しています。

	平成23年度実績
経営改善支援研修	2回開催/ 30名受講
与信管理強化研修	2回開催/ 42名受講
ファイナンス事業再生研修	2回開催/ 29名受講

## 真の事業再生に結びつく再生計画の策定

対 象	経営改善支援 取組み先数 ( A )	再生計画 策定先数 ( B )	再生計画 策定率 ( B ) / ( A )	
				( 前年比 )
正常先	842	429	51.0%	21.9%
要注意先 (うちその他要注意先)	2,119	1,930	91.1%	+9.8%
要注意先 (うち要管理先)	72	65	90.3%	+29.2%
破綻懸念先	355	298	83.9%	+10.0%
実質破綻先	3	2	66.7%	+38.4%
破綻先	1	1	100%	+100%
合 計	3,392	2,725	80.3%	+3.0%

(平成23年度実績)

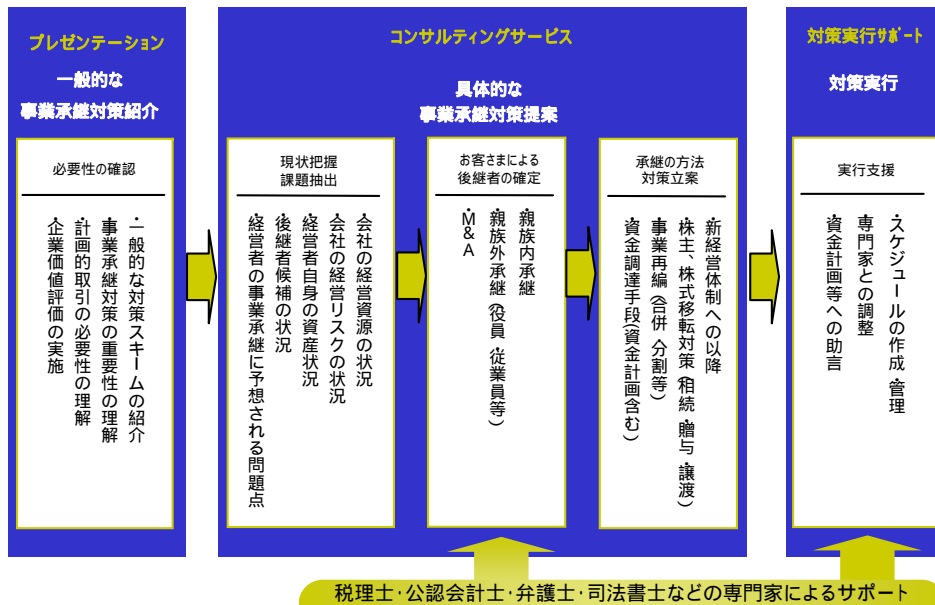
## 事業承継が必要なお取引先企業への取組み

事業・事業承継対策にかかるコンサルティングを実施するほか、セミナー開催等による情報提供機能の強化を図ってまいりました。

### 相続・事業承継コンサルティングの実施

企業経営者との長期的な信頼関係を構築し、事業承継ニーズに的確に対応することを目的として「事業承継アドバイザーサービス」を実施し、事業承継コンサルティングに積極的に取り組んでいます。

「事業承継アドバイザーサービス」とは  
 …… プレゼンテーション、コンサルティングサービス、対策実行サポート、の3段階で構成し、専門家と協働する中、お取引先に事業承継に関するアドバイスを提供します。



### 事業承継アドバイザー支援企業について

事業承継ニーズに対して「事業承継アドバイザーサービス」を実施し、事業承継コンサルティングに積極的に取り組んでいます。

	平成23年度実績 (前年比)
事業承継アドバイザーサービス支援企業数	163社 (31社)
うち新規契約企業数	7社 (5社)
うち既存契約企業数	2社 (2社)

### 事業承継セミナーの開催

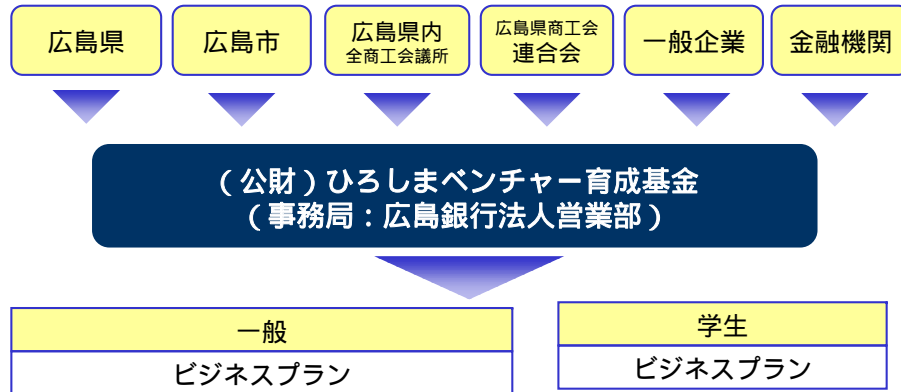
世代交代という大きな課題に対し、事業承継セミナーを年間6回開催（平成23年5月、7月、8月、9月、平成24年3月）するなど、スムーズな事業承継に向けた様々な情報提供を行っています。

# 具体的事例

## (事例 1) ベンチャー企業支援への取組み

景気が低迷する中で、多くの中小企業は伸び悩み、「新事業創出」・「技術課題解決」等のニーズを抱えています。適切かつ積極的な資金供給を行うとともに、当行のネットワークを活用しながら、お取引先の成長支援を行うことで、地元経済の活性化に寄与し、地域密着型金融を実践してまいりました。

### ひろしまベンチャー育成基金



#### 助成実績

平成14年から助成開始

助成先数: 210先 (うち学生枠55先)

助成総額: 17,275万円 (うち学生枠375万円)

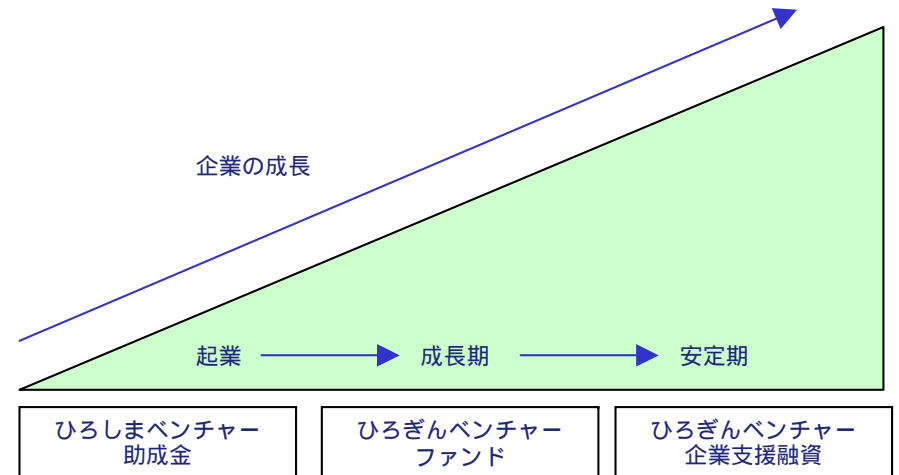
#### 第18回 (平成24年3月) 受賞先

➢法人4社、個人4名/900万円、学生7名/50万円を助成

#### 【ベンチャー大賞】

➢株式会社広島クライオプリザベーションサービス  
ブタの凍結精液作成技術と人工授精法について、世界で初めて実用化水準の技術開発に成功

### ベンチャー企業支援



#### ひろしまベンチャー助成金

起業や事業化を目指す意欲のある将来有望なベンチャー企業・起業家の発掘・育成を目的とした、公募による助成金制度【(公財)ひろしまベンチャー育成基金】

#### ひろぎんベンチャーファンド

成長性や事業可能性を重視し、より創業段階に近いベンチャー企業を対象とした投資制度

#### ひろぎんベンチャー企業支援融資

外部の技術評価機関等を活用した原則無担保(保証人代表者1名)の融資制度

## (事例 2) 外部専門機関との連携による、お取引先企業へのソリューション提供

外部専門機関（中小企業基盤整備機構・広島県）との連携を強化し、お取引先企業とともに手を携えて、ソリューションの実行に取り組んでおります。

### 農商工連携・地域資源活用セミナー（中小企業基盤整備機構との共催）

- 日時 平成24年1月20日（金）
- 場所 尾道商工会議所
- 参加 38名
- 内容 農商工連携による六次産業化（主として生産者と加工業者との連携による商品化）の事例を紹介。  
新たな商品開発に興味をもたれる事業者が多く参加され、個別相談も実施。



### アグリビジネスセミナー（広島県主催 / 広島銀行協力）

- 日時 平成24年1月30日（月）
- 場所 広島県立総合体育館
- 参加 50名
- 内容 広島県では、農業外企業の農業参入を積極的に推進しており、農業参入に至る具体的な取組や、農業参入された企業について紹介。



## (事例 3) ビジネスマッチング業務の推進

当行では、金融面からのご支援に加えて、直接お取引先のビジネスのお役に立てる活動にも積極的に取り組んでおります。年に一回ビジネスマッチングフェアを開催し、地元企業を中心とする多くの企業が集い、ご商談いただく機会を提供しています。また、海外での商談会開催や全国規模での展示会など様々な機会のご提供に加え、個別のお取引先のビジネスマッチングニーズにもお応えしています。

### 「第8回《ひろしま》ビジネスマッチングフェア2011」開催

- 8回目となる《ひろしま》ビジネスマッチングフェアを開催（平成23年9月）。
- 出展企業・団体数は139社・団体。
- 来場者数は約2,700名。
- 商談件数は約7,300件に上り、当日は80件の商談が成約。



### 「第2回ネットワーク商談会IN大阪」の開催

- 大阪にて地方銀行等7行による「食」をテーマにした合同商談会を開催（平成23年10月）。
- 関西圏への販路拡大ニーズを持つお取引先さま18社が出展。
- 96件の商談が実施され、内商談継続が42件、即日成約が2件。



### 「日中ものづくり商談会@上海2011」の開催

- 地方銀行32行及び地方公共団体等との共催で、中国上海にて商談会を開催（平成23年9月）。
- 当行お取引先さま9社が参加（出展総数460社）。
- 来場者数約4,800社、8,600名。多数商談が実施された。



### 全国規模の展示会への出展

- (公財)ひろしま産業振興機構と連携して、スーパーマーケット・トレードショーへの出展企業を募集（平成24年2月）。
- 全国規模での販路拡大ニーズを持つお取引先さま9社が出展。
- 3日間の開催で来場者数約84,360名。



## (事例 4) 中小企業再生支援協議会を活用した企業再生

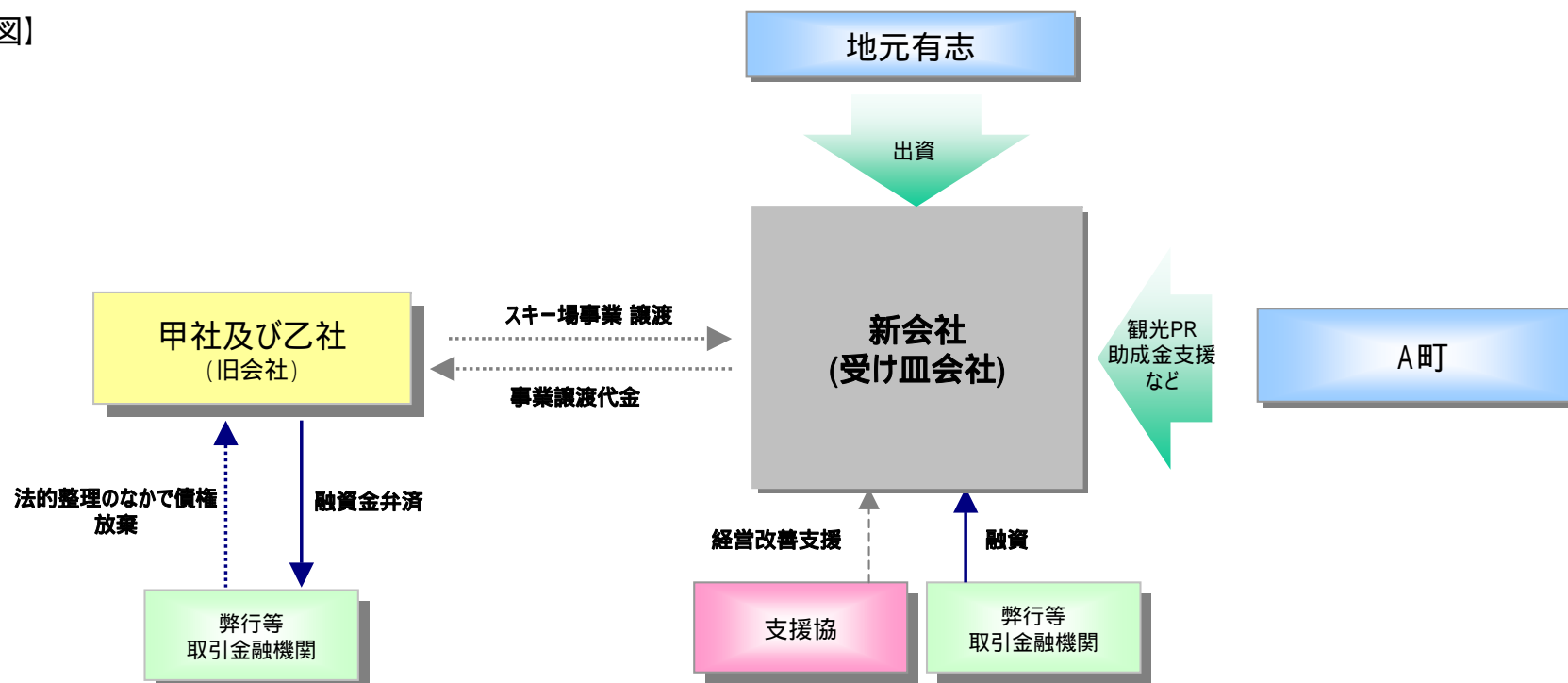
景気の低迷やグローバル化した経済の潮流の影響を受け、多くの課題やお悩みを抱えるお取引先企業に対し、当行の持つノウハウを活用し、その解決のお手伝いをしています。長期的な視点から、その企業にとって真の再生に繋がる最適なソリューションを提供しています。

広島県中小企業再生支援協議会(以下支援協という)が策定支援した再生計画に基づくスキー場事業の町をあげての一体再生

**【目的】** A町の貴重な観光資源の存続 冬場の基幹産業としての雇用維持

**【手法】** 2社のスキー場事業を地元有志が出資設立した新会社へ事業譲渡し、基幹産業の存続を図る。  
旧会社2社は事業譲渡後、法的整理(特別清算)手続きのなかで金融機関に対し債権放棄を要請。

**【スキーム図】**



# (事例5) 「地方公共団体」による地域活性化に関するプロジェクトへの参画

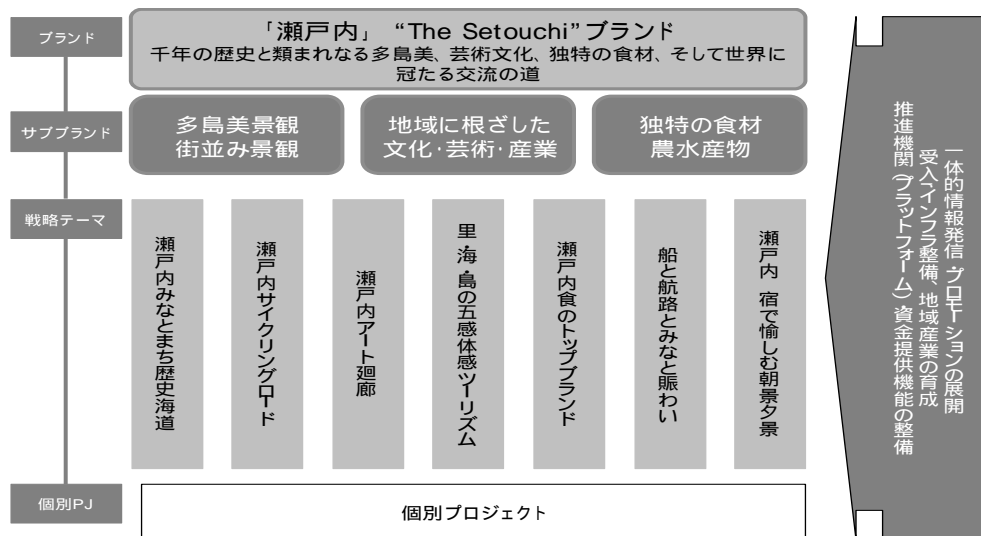
当行は地域金融機関として、広島県が掲げる新しい産業育成の施策「瀬戸内 海の道構想」に計画段階から参画し、実現に向けたインフラの整備と観光関連事業者を支援してまいります。

「瀬戸内 海の道構想」(広島県が掲げる、「瀬戸内海に点在する地域資源を磨き繋げることにより、エリア全体の魅力をアップさせ、観光産業をはじめとする地域産業の活性化に繋げていく」構想)

経済波及効果1兆円を目指す

広島県は観光関連産業育成の施策として、「瀬戸内 海の道構想」を掲げており、経済波及効果1兆円を目指しております。  
当行はこれに伴い発生する、基盤(交通インフラ等)整備と付加価値(品質、サービス)向上に対する支援を継続的に行います。

「瀬戸内 海の道構想」実現に向けた戦略

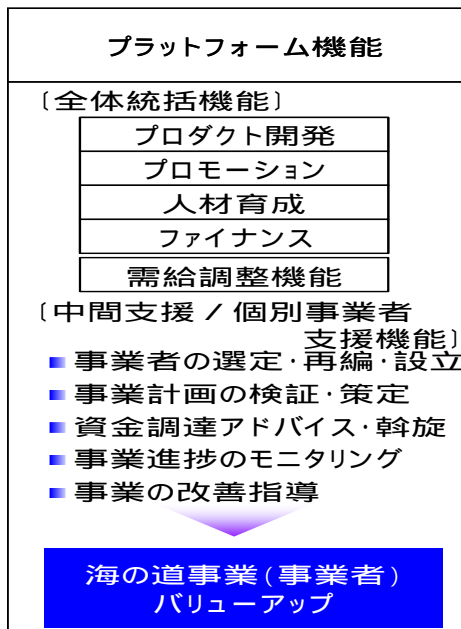


構想実現の全体戦略は、「瀬戸内」という世界に比類なき豊かな「地域」を打ち出すことにより、個々の地域資源にとって、より強い個性と魅力を訴求し、ブランドイメージを確立していくというものです。

「瀬戸内」ブランドに沿った「地域資源」を形成

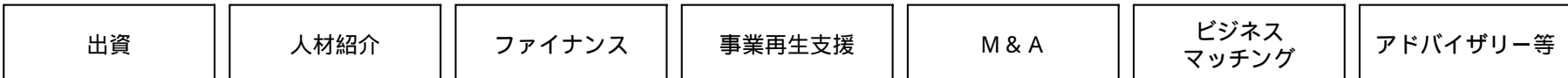
当行は地域で培ったネットワークを活かし、本構想が目指す「瀬戸内」ブランドに沿った「地域資源」に、地域社会と一体となり取組み、地域の活性化に貢献します。

地域産業の育成・資金提供機能の整備



「瀬戸内 海の道構想」を展望した場合、その全体構想の戦略策定から実行段階に至るまでの事業計画の早期策定について、関係組織と一体となり、取り組みます。

当行のネットワークやソリューション提供を通じ、資金面のみならず多角的にサポート  
広島県の新しい産業の育成に積極的に貢献





## 2. 地域の面的再生への積極的な参画

(1) 地域情報の収集・蓄積、地域経済の課題や発展の可能性等の把握・分析

(2) 地域活性化に関するプロジェクトに対する情報・ノウハウ等の提供、地域的・広域的な活性化プランの策定

- 地方公共団体や経済団体が組織する「公民連携」に関する活動や、商工会・地域内諸団体の各種会合への参加を通じ、強固なりレーションを構築してまいります。
- 地方公共団体との連携により地域開発を後押しし、地域の活性化に向けた取組みを行います。

