

# 「地域密着型金融」の推進状況

(平成24年度)

平成25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	・ ・ ・ ・ ・ P.10
( 事例2 ) マイクロ投資ファンドに関する業務提携	・ ・ ・ ・ ・ P.11
( 事例3 ) ビジネスマッチング業務の推進	・ ・ ・ ・ ・ P.12
( 事例4 ) 中小企業再生支援協議会を活用した企業再生	・ ・ ・ ・ ・ P.13
2 . 地域の面的再生への積極的な参画	・ ・ ・ ・ ・ P.14

# 1. お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

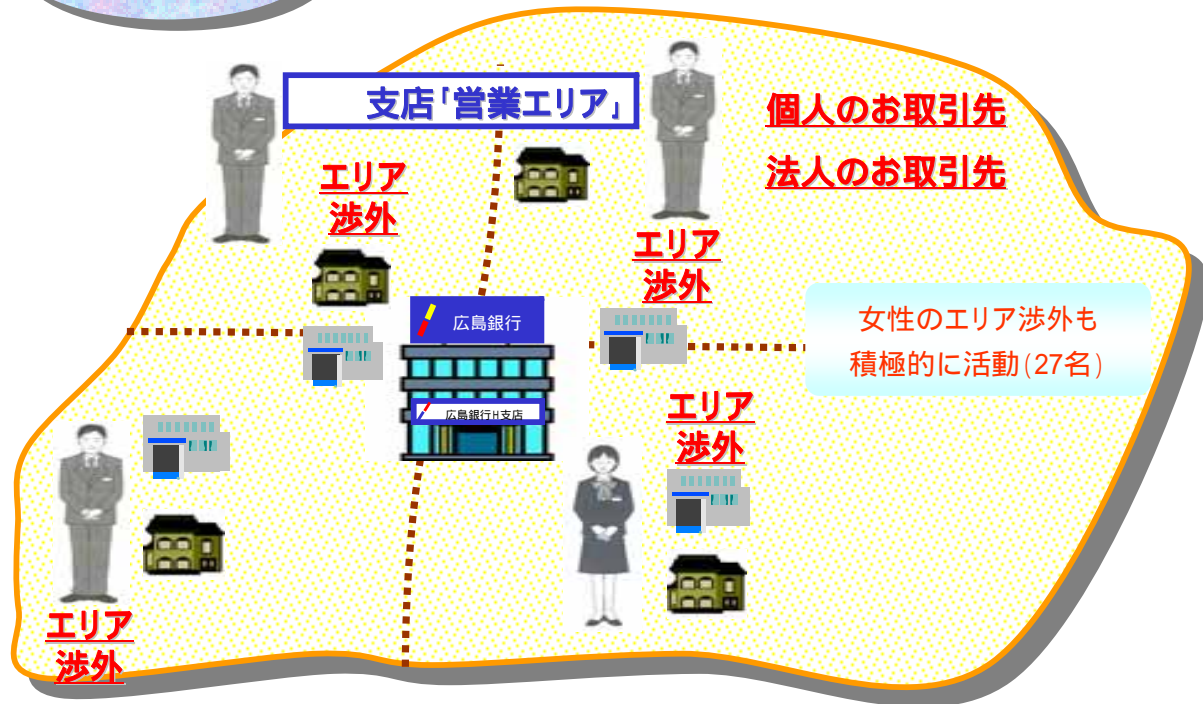
## (1) 日常的継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析

平成22年4月よりエリア推進体制を展開し、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することにより、お取引先企業の経営目標や課題の把握・共有を図り、コンサルティング機能を積極的に発揮しております。

(リテール層…売上高10億円未満先)

### エリア推進体制

平成25年3月末時点  
エリア渉外 339名



#### エリア推進体制について

担当エリア内のお客さま（法人・個人の双方）を担当

目的

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

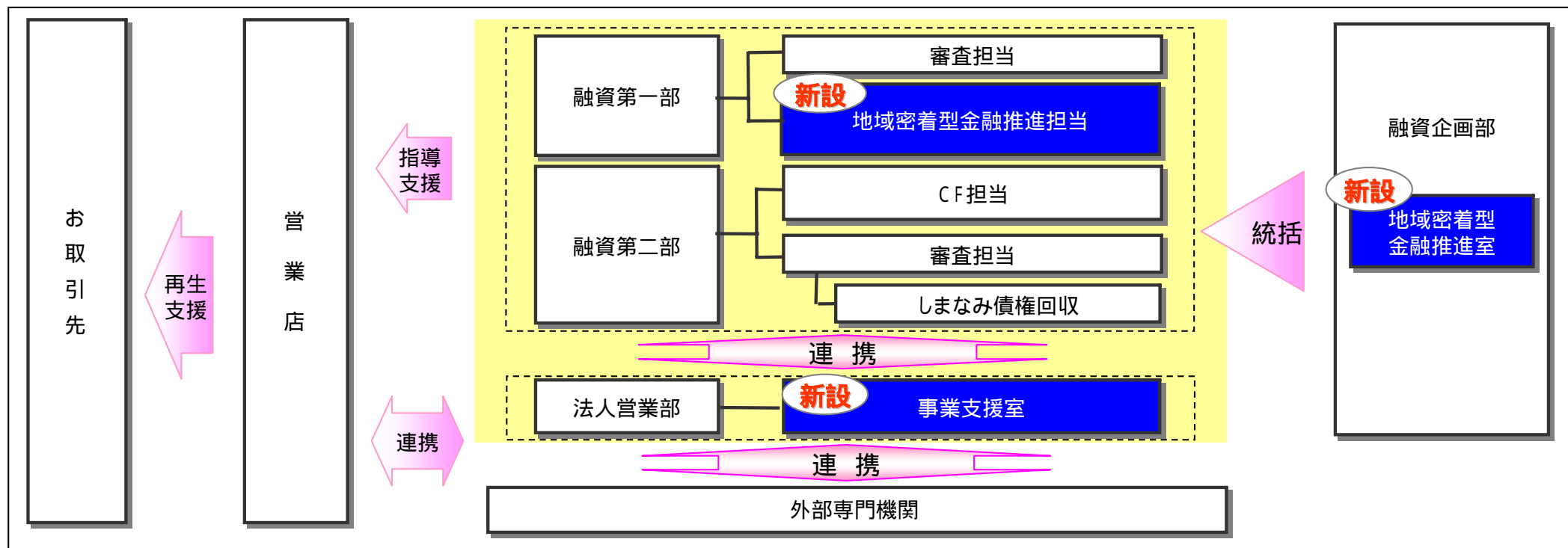
お客さまとのFace to Faceによる接点を  
より増やし、お客さまのニーズにお応えする

- ・ 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
- ・ タイムリーにお客さまに喜んでいただける商品・サービスを提供する

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。

また、「中小企業金融円滑化法」の期限到来に際して組織体制を見直し、地域のお取引先企業の事業再生・経営改善の支援に向けた体制を強化・充実させ、今まで以上にコンサルティング機能の強化に努めます。

当行の地域密着型金融推進体制（平成25年4月～）



- |             |   |                                      |
|-------------|---|--------------------------------------|
| 地域密着型金融推進室  | ▶ | 地域密着型金融推進に係る統括機能の強化                  |
| 地域密着型金融推進担当 | ▶ | 重点的・能動的なモニタリング及び経営改善支援・コンサルティング機能の強化 |
| 事業支援室       | ▶ | M & A等の投資銀行業務機能の活用による的確な事業再生支援の遂行    |

中小企業金融円滑化法の平成25年3月末での終了に対応して、「出口戦略」の手法として以下の対応を実施

「せとみらいファンド」(平成24年12月)の設立

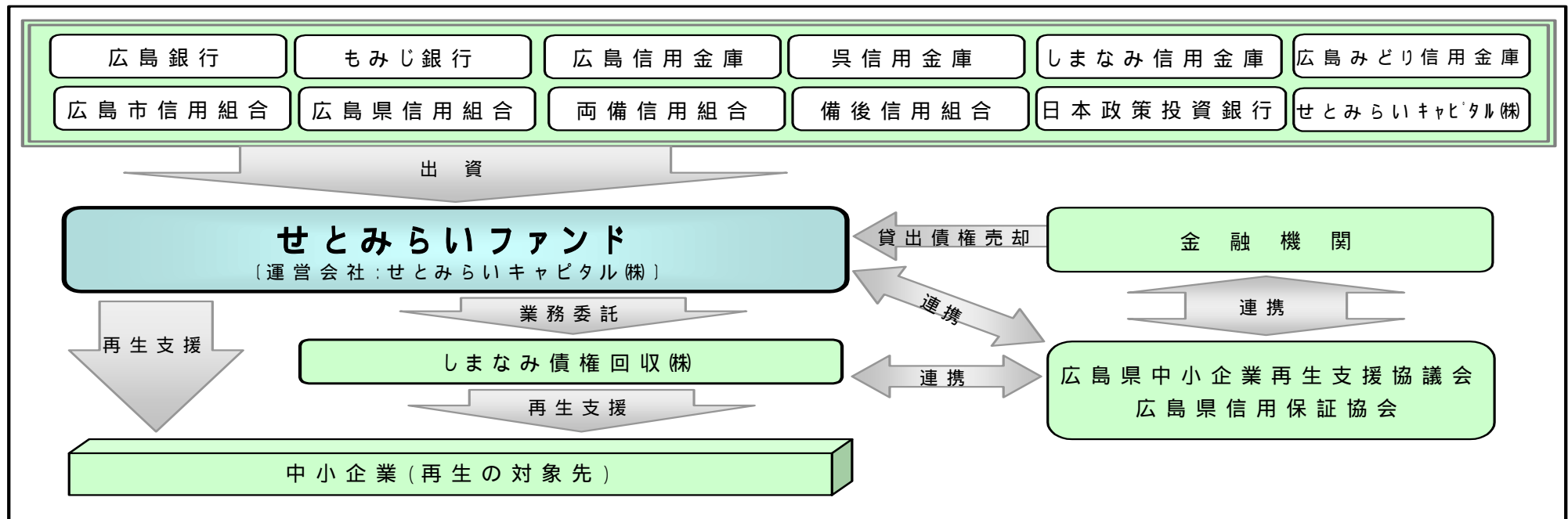
(抜本的な事業再生や業種転換を必要とする企業に対して事業価値の再構築等を図り、企業及び地場産業の再生・活性化を目指す)

## せとみらいファンドの設立について

抜本的な事業再生や業種転換を必要とする企業に対して事業価値の再構築等を図り、企業及び地場産業の再生・活性化を目指す

### せとみらいファンドの概要

項目	概要
ファンド総額	32億円(うち広島銀行出資額10億円)
出資者	広島銀行、もみじ銀行、広島信用金庫、呉信用金庫、しまなみ信用金庫 広島みどり信用金庫、広島市信用組合、広島県信用組合、両備信用組合、 備後信用組合、日本政策投資銀行、せとみらいキャピタル(株)
設立日	平成24年12月1日
期間	5年(2年の延長可能)



## コンサルティング機能の発揮に向けた態勢強化

- ）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



1 業種別RM：業種別の支援・経営改善支援

2 本部：プライベートバンキング推進室

### ）「目利き能力」や「提案力」の向上に向けた人材育成

#### 「目利き能力」向上に向けた取組み

	平成24年度実績
業種別企業掌握力強化研修	8回開催/ 50名受講
業種別与信判断研修	4回開催/ 84名受講
企業取引開拓研修	6回開催/ 29名受講
営業店法人トレーニー	6ヵ月間/2名実施
融資トレーニー	24名実施

#### 「提案力」向上に向けた取組み

	平成24年度実績
投資銀行・外為研修	1回開催/ 17名受講
デリバティブ推進研修	1回開催/ 20名受講
外為推進研修	1回開催/ 26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

- 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。
- 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。

### 「創業・新事業、ベンチャー企業」支援及び企業育成ファンドの活用

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24年度実績 (前年比)
創業・新事業支援融資	130先/346百万円 (13先/92百万円)

ひろしまベンチャー育成基金(ひろしまベンチャー助成金)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24年度実績(前年比)
ひろしまベンチャー育成基金助成実績 (ひろしまベンチャー助成金)	20先/11.8百万円 (1先/3.2百万円)

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24年度中に出資額(前年比)	2件/131百万円 (±0件/+44百万円)
平成24年度末残高(前年比)	4件/445百万円 (1件/165百万円)

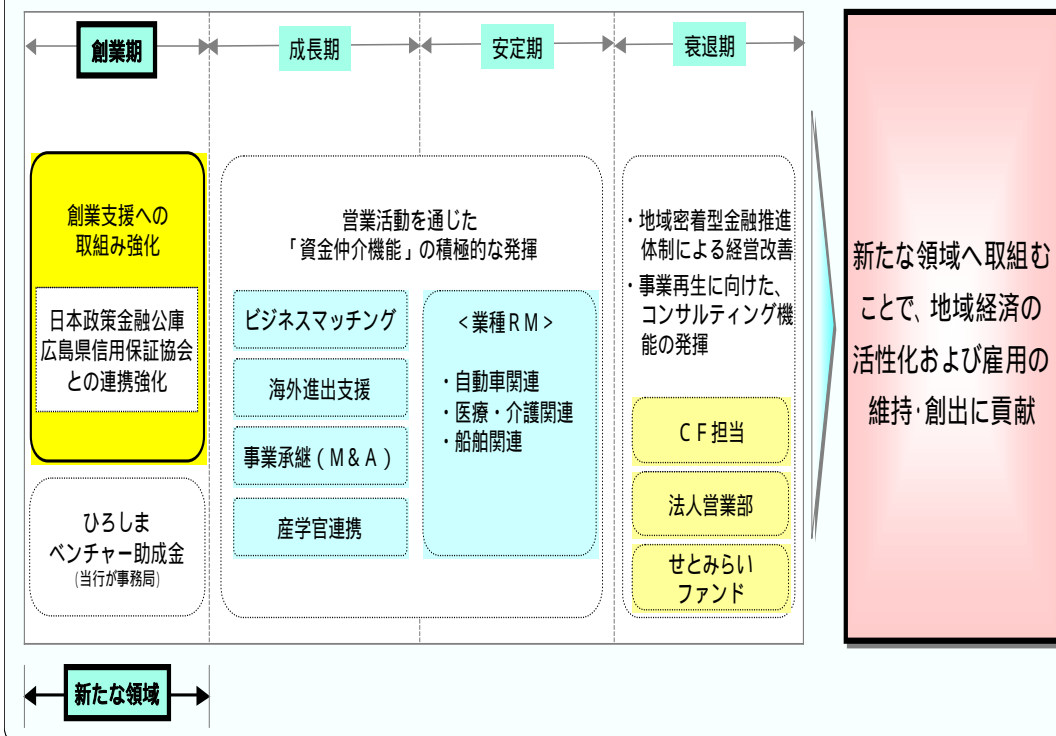
### 日本政策金融公庫広島支店との業務提携(平成24年12月)

当行のビジネスローンセンター(広島・福山の2拠点)と、創業支援融資等の独自のノウハウを持つ日本政策金融公庫双方の業務特性を活かして、中小企業に対する経営課題等の解決に向けた質の高い専門的なサポートを行う。

- 創業期の段階にある中小企業向け融資への取組強化
- 創業者へのサポート強化(創業計画策定支援・ビジネスプランの策定支援等)
- 中小企業者向けセミナーの共同開催(創業関連、売れる仕組みづくり、決算書の見方、金融機関からの資金調達方法等)

	平成24年度実績
日本政策金融公庫との連携実績	14先/70百万円

### ライフステージ別の取組み





## 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

- ）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。
- ）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。
- ）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。

### ）ビジネスマッチング業務の推進

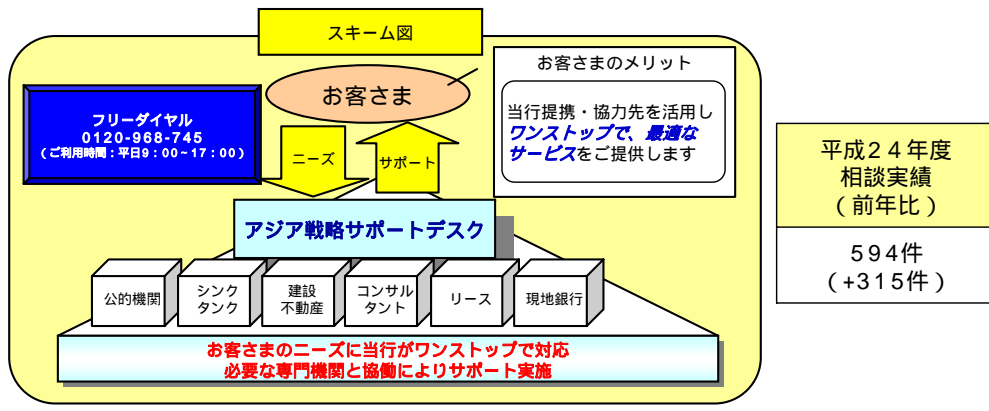
中小企業の多様化するニーズに対応し、ビジネスマッチング業務をはじめ、企業交流の場や経営相談機能の提供など、企業経営の役に立つ情報の提供に積極的に取り組んでいます。

	平成24年度実績
販路開拓サポートプログラム	24年9月～25年1月開催 / 3社参加
第3回ネットワーク商談会IN大阪	11月開催 / 15社参加 商談件数98件
日中ものづくり商談会@上海2012	9月開催 / 約10,360名来場
ビジネスマッチング成約件数	3,939件 (前年比+3,685件)

ひろぎんリース・ひろぎんオートリースとのビジネスマッチングを含む

### ）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。 **平成25年7月 シンガポール駐在員事務所を新設**



### ）中小企業の資金調達手法及び市場型間接金融手法の活用

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24年度実績 (前年比)
動産・債権譲渡担保融資	24件 / 1,271百万円 (+1件 / 434百万円)
うち売掛債権担保融資	5件 / 305百万円 (4件 / 64百万円)
うち動産担保融資	19件 / 966百万円 (+5件 / 370百万円)

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、うち動産担保融資シンジケートローン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。広島銀行がアレンジャー（幹事）として組成した実績

	平成24年度実績 (前年比)
シンジケートローン組成実績	35件 / 181,107百万円 (+3件 / 5,948百万円)

### ）ひろぎん「中小企業経営力強化融資制度」の創設

平成24年11月に当行が「経営革新等支援機関」に認定されたことを受け、経営力の強化に取り組む企業を支援することを目的として創設。財務内容の透明化、経営計画の策定等、経営力の強化に取り組む企業に対し、下記を対象要件とした制度。

1. 「中小企業の会計に関する基本要領」に関するチェックリストの提出が可能な先
2. 経営革新等支援機関が策定支援を行った計画の提出が可能であること

	平成24年度実績
ひろぎん「中小企業経営力強化融資制度」実績	26件 / 400百万円



## 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。

### ）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。

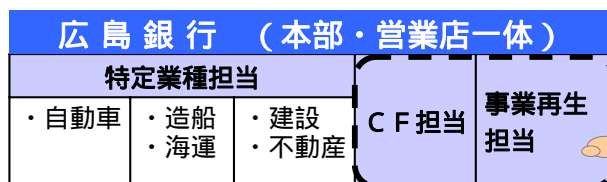
	平成24年度実績（前年比）
中小企業再生支援協議会（相談持込先数）	35件（+34件）
中小企業再生支援協議会（再生計画策定先数）	19件（+14件）

### ）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



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「特定業種担当」「CF担当」と協働で支援を実施しています。

	平成24年度実績（前年比）
事業再生の新規取組み社数	1社（1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、特定業種担当とCF担当、事業再生担当が協働で支援している社数

### ）企業の再建に向けた取組み

	平成24年度実績（前年比）
デッド・エクイティ・スワップ	0件 （1件/ 657百万円）
デッド・デット・スワップ	4件/539百万円 （+3件/+505百万円）
DIPファイナンス	0件 （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。

## ）真の事業再生に結びつく再生計画の策定

対 象	期初 債務者数 (A)	経営改善支援 取組み先数 (B)	(B)のうち期末に 債務者区分がランク アップした先数(C)	(B)のうち期末に 債務者区分が変化 しなかった先(D)	(B)のうち再生計 画を策定した先数 (E)	経営改善支援 取組み率 =(B)/(A)	ランクアップ率 =(C)/(B)	再生計画策定 =(E)/(B)	
									前年比
正常先	21,374	115		88	105	0.5%		91.3%	+ 40.3%
要注意先 (うちその他要注意先)	3,937	1,983	63	1,713	1,869	50.4%	3.2%	94.3%	+ 3.2%
要注意先 (うち要管理先)	121	121	19	74	109	100.0%	15.7%	90.1%	0.2%
破綻懸念先	573	475	21	388	378	82.9%	4.4%	79.6%	4.3%
実質破綻先	278	11	0	10	6	4.0%	0.0%	54.5%	12.2%
破綻先	101	5	0	5	1	5.0%	0.0%	20.0%	80.0%
小計 ~ の計	5,010	2,595	103	2,190	2,363	51.8%	4.0%	91.1%	+ 1.1%
合 計	26,384	2,710	103	2,278	2,468	10.3%	3.8%	91.1%	+ 10.8%

(平成24年度実績)

## ）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24年度実績
経営改善支援研修	2回開催/ 36名受講
与信管理強化研修	2回開催/ 29名受講

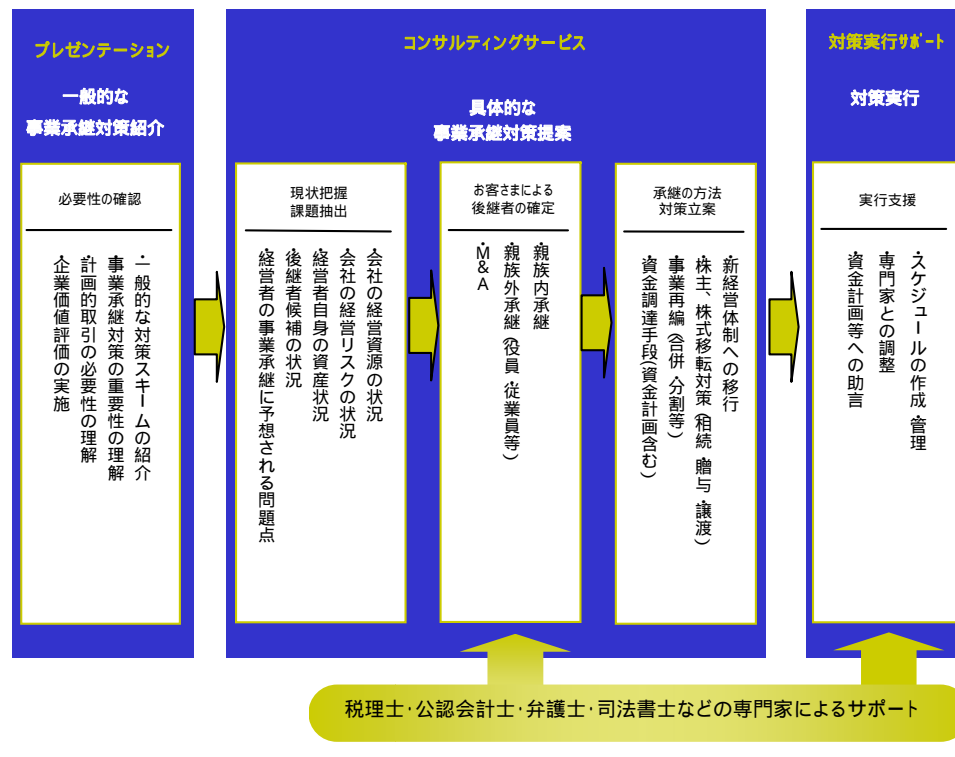
# 事業承継が必要なお取引先企業への取組み

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24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	176社（+13社）
うち新規契約企業数	13社（+6社）
うち既存契約企業数	2社（±0社）

	平成24年度実績（前年比）
事業承継等の相談受付件数	203件（19件）

## 「事業承継セミナーの開催」について

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8回開催（平成24年6月、7月、8月、12月、平成25年1月、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。

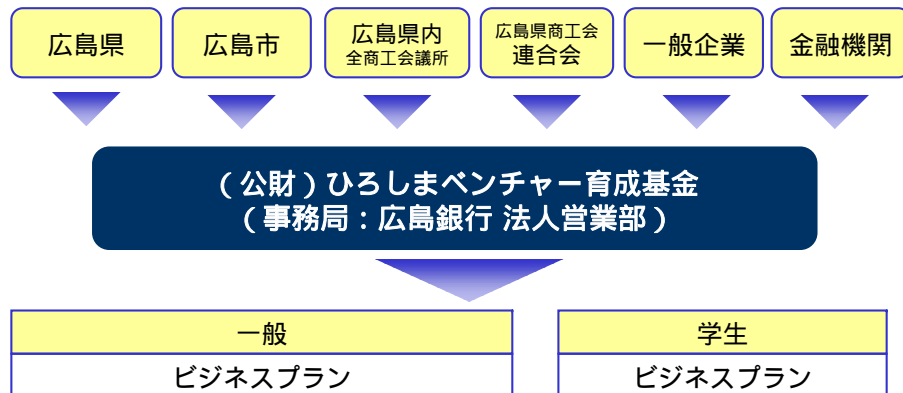
平成24年6月	15名受講
平成24年7月	8名受講
平成24年8月	20名受講
平成24年12月	15名受講
平成25年1月	15名受講
平成25年3月	26名受講

# 具体的事例

## (事例1) ベンチャー企業支援への取り組み

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：230先（うち学生枠65先）  
助成総額：18,455万円（うち学生枠455万円）

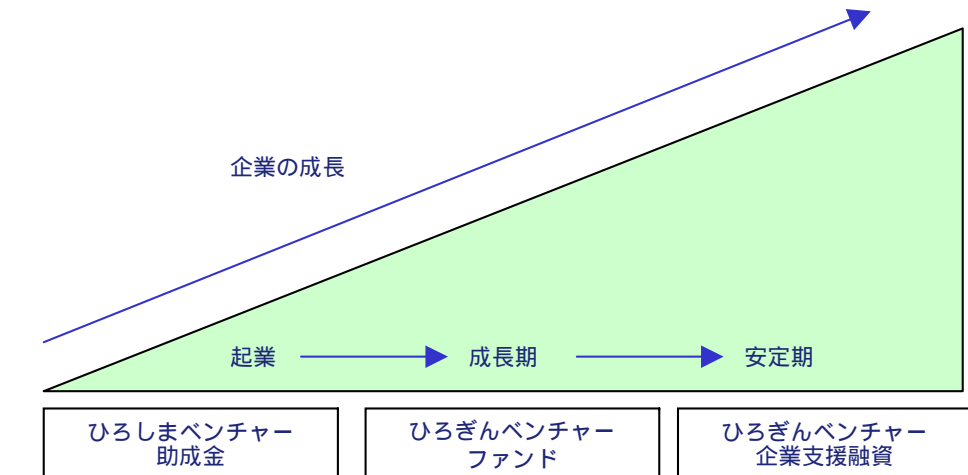
#### 第19回（平成24年12月）受賞先

法人5社、個人5名、/1,100万円、学生10名/80万円を助成

#### 【ひろしまベンチャー奨励賞金賞】

株式会社グリーンファーム  
安芸津町名産のじゃがいもの規格外品を活用したお菓子「安芸津じゃがっく」を企画し、地域農家の活性化に貢献。

### 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

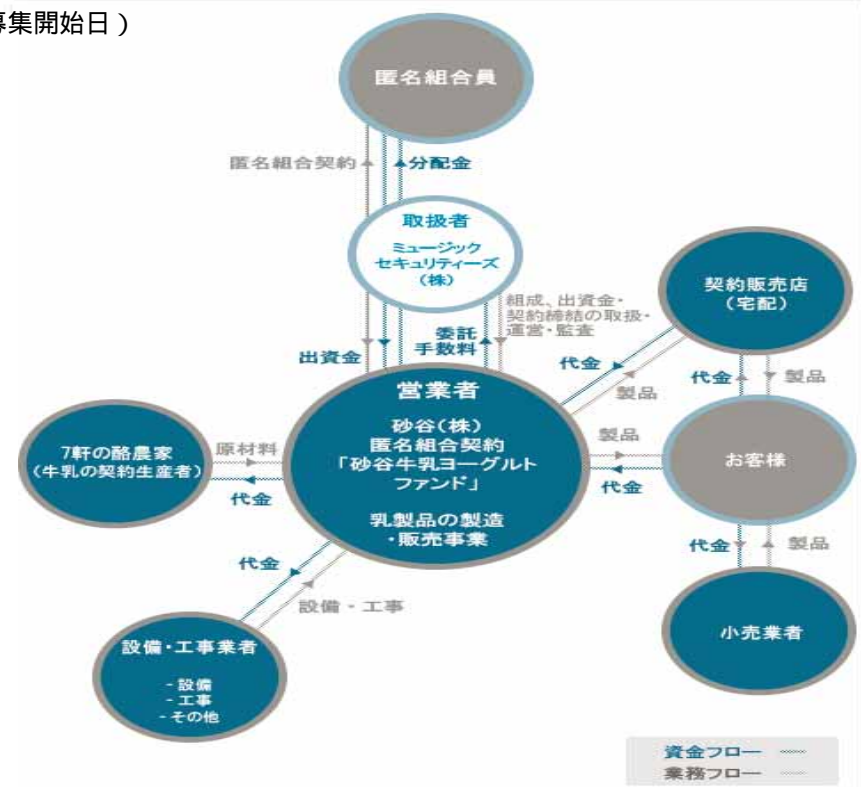
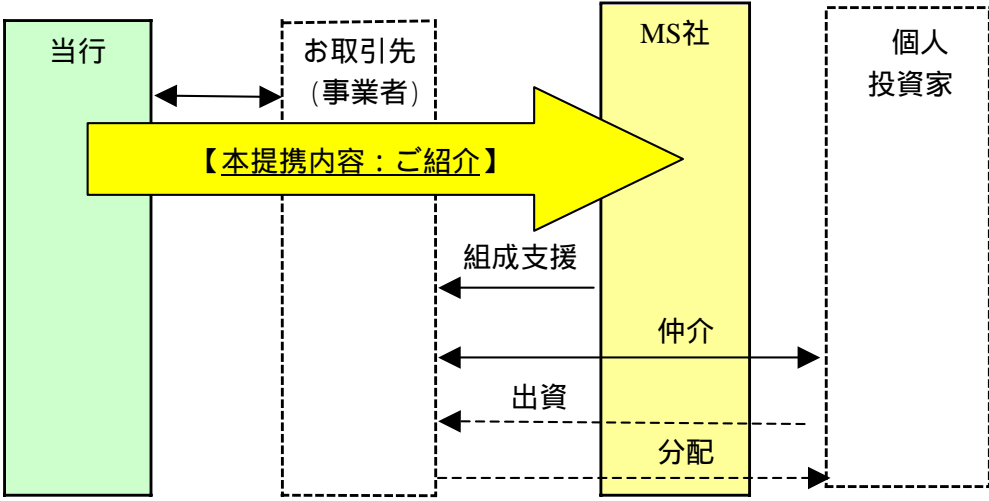
# (事例 2) マイクロ投資ファンドに関する業務提携について

当行では、お取引さまへの新たな資金調達手法の提供による事業成長への支援として、下記のとおり業務提携を行いました。

## 具体的な業務提携の内容と実績

1. 締結先 ミュージックセキュリティーズ株式会社  
(以下「MS社」という)
2. 提携内容 日本再生戦略(平成24年7月31日閣議決定)にて推進される「ふるさと投資(地域活性化小口投資)(注1)」をふまえ、MS社が事業者に提供する新しい資金調達手法マイクロ投資プラットフォーム「セキュリテ」(注2)の仕組みについて、当行のお取引さまへのご紹介を行うもの。  
 (注1) 各地の伝統産業やソーシャルビジネス、若者や女性の起業支援等を対象にした小口の投資ファンド  
 (注2) 地域の事業者等が個別にファンドを組成し、事業資金等を個人投資家から小口で資金調達するための仕組み
3. 提携目的 当行としては、お取引先さまへの新たな資金調達手法の提供による事業成長へのご支援として、MS社としては、当行が有する地域ネットワークを活用した対象事業者の開拓に繋がること
4. 契約締結日 平成24年11月22日(木)

- <取組み事例;ご紹介先のファンド組成(第一号)について>
1. 企業名 砂谷株式会社(以下「S社」という)
  2. 事業内容 牛乳及び乳製品等の生産、販売
  3. ファンドの目的 ヨーグルト事業の展開に必要な設備購入資金の一部を、S社の事業に共感した個人や法人(地元広島を中心として全国)の方からマイクロ投資で調達する。今後ファンドを通じて一人でも多くの方が、S社の商品を楽しんでいただき、広島から全国に『砂谷ブランド』が広がっていくことを目的とする。
  4. ファンド組成日 平成25年5月27日(月)  
(募集開始日)





## (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。他の地方銀行や外部機関等の連携により、国内および海外での商談会開催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3回ネットワーク商談会IN大阪」の開催

- ・地方銀行等6行による「食」をテーマにした合同商談会を大阪にて開催。  
(平成24年11月)
- ・関西圏への販路拡大ニーズを持つお取引先さま15社が参加。
- ・98件の商談が実施され、内6件の商談が成約。



### 「販路開拓サポートプログラム」の開催

- ・中小企業基盤整備機構中国本部、中国地域ニュービジネス協議会と共同で開催。  
(平成24年9月～平成25年1月)
- ・販路開拓について課題を抱える食品・生活雑貨メーカーを対象に、外部専門家による集合研修や個別指導、首都圏のバイヤー企業との商談機会をご提供。
- ・テレビ電話を活用した首都圏のバイヤー企業との商談には、お取引先さま3社が参加。



### 「日中ものづくり商談会@上海2012」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24年9月)。
- ・当行お取引先さま10社が参加  
(出展総数582社)。
- ・来場者数約5,700社、10,360名。  
多数商談が実施された。



### (参考) 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24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〕	33件(3件)
地元大学への講師派遣	6回(1回)
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(6月) 広島県地域分科会(12月)

## (事例 4) 中小企業再生支援協議会を活用した企業再生 (食料品製造業)

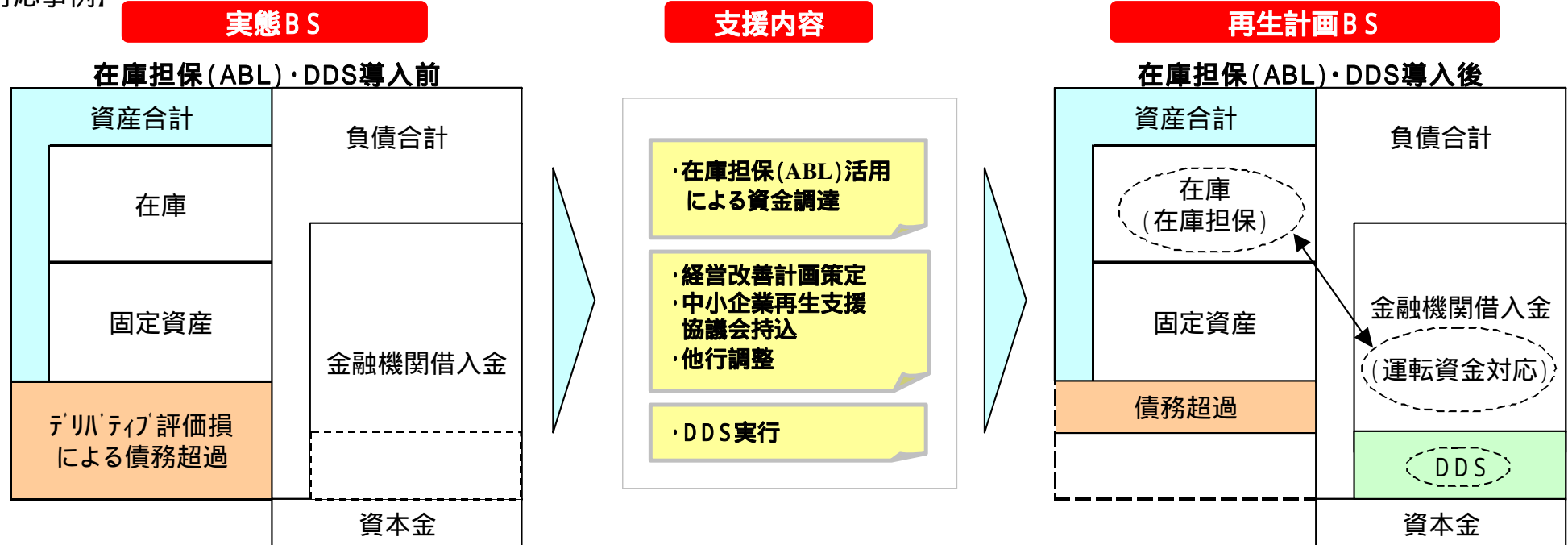
景気の低迷やグローバル化した経済の潮流の影響を受け、多くの課題やお悩みを抱えるお取引先企業に対し、当行の持つノウハウを活用し、その解決のお手伝いをしています。長期的な視点から、その企業にとって真の再生に繋がる最適なソリューションを提供しています。

### 中小企業再生支援協議会(以下支援協という) 関与による簡易スキームでの再生支援

**【目的】** 季節資金への対応      取引行(複数行)の協調体制の確立      資金繰り破綻回避による雇用の確保

- 【手法】**
- ・他行からの資金調達が困難となる中、資金調達の多様化を図るべく、当行は在庫担保(ABL)活用により新たな季節資金供給を実施。
  - ・当社単独での再建スキームや改善計画の策定が困難な中、当行並びにコンサルタントの協力を得て中期計画を策定。
  - ・支援協関与(簡易スキーム)により、スピーディーに金融機関の合意を形成。
  - ・デリバティブ含み損の解決策について、当社・支援協と協議を重ねるなか、資金繰りの早期安定を図る事が最優先であるとの当社の決断によりデリバティブの解約清算を実施。
  - ・結果として債務超過になることから当行単独でのDDSを実行。

### 【対応事例】





## 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
- (3) 平成24年10月「公務営業部」を新設し、地公体取引及び行政との連携強化による地域経済への貢献を推進

- ・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－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。

