

「地域密着型金融」の推進状況

(平成25年度)

平成26年6月



目次

1 . 広島銀行の経営の基本的な考え方	P.1
2 . 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.3
(2) 最適なソリューションの提案	P.7
創業・新事業開拓を目指すお取引先企業への取組み	
成長段階において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	
広島銀行の目利き能力について	
〔具体的な事例〕	
(事例1) ベンチャー企業支援への取組み	P.16
(事例2) でんさいABLの取扱開始	P.17
(事例3) 海外進出企業に対する資金仲介	P.18
(事例4) TKCとの連携	P.19
(事例5) 太陽光発電事業への参入企業等に対するサポート	P.20
(事例6) ひろしま再生可能エネルギー推進有限責任事業組合向けシンジケートローン組成	P.21
(事例7) 成長分野向け融資商品の拡充・創設	P.22
(事例8) ひろしま農林漁業成長支援ファンドの設立 (出資)	P.23
(事例9) マイクロ投資ファンドの活用	P.24
(事例10) 海外子会社等を有する中小企業への資金繰り支援	P.25
(事例11) 中小企業再生支援協議会を活用した企業 (紙加工品・衛生用品製造業)	P.26
(事例12) ビジネスマッチング業務の推進	P.27
3 . 地域の面的再生への積極的な参画	P.28

1. 広島銀行の経営の基本的な考え方

■ 当行の経営ビジョン

地域社会との強い信頼関係で結ばれた、頼りがいのある<ひろぎんグループ>を構築する

■ スローガン

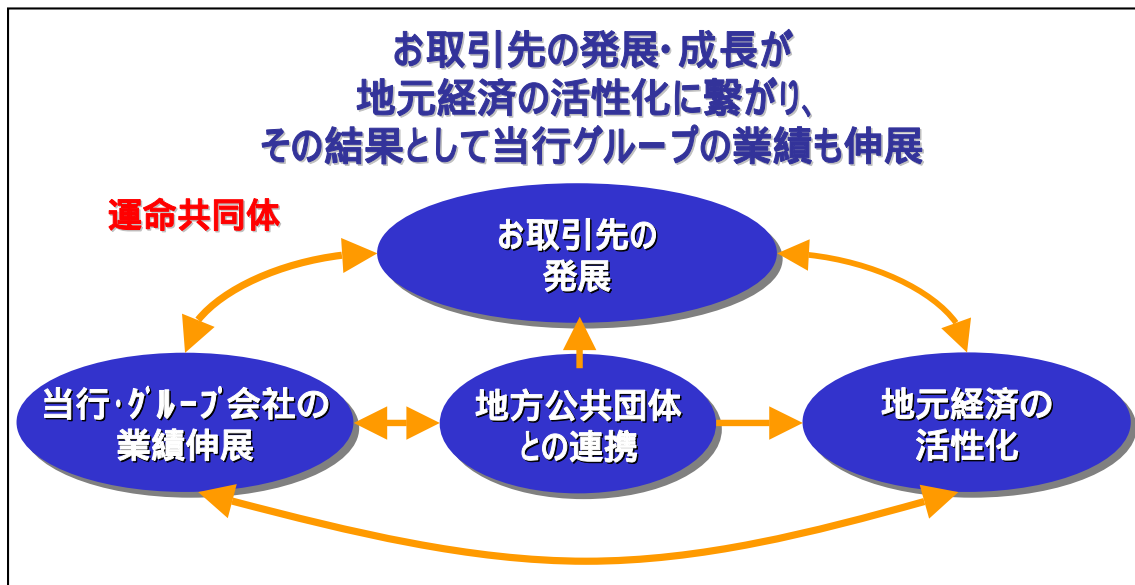
お客さま第一主義を徹底して実践する「ファースト・コール・バンク」を目指そう！

「ファースト・コール・バンク」～お客さまから信頼され、真っ先にご相談いただける銀行～

「信頼される銀行」: 磐石な財務基盤と取引基盤を有し、全従事者が真にお客さまの立場に立ち、スピード感を持って誠心誠意対応する。

「期待される銀行」: 充実したネットワーク、人材、組織力に基づき、お客さまのご期待を超える感動を提供する。

「親しまれる銀行」: 明るく笑顔あふれる応対とFace to Faceでの接点増大により、お客さまが相談しやすい身近な存在となる。



本支店・グループ会社の総力を挙げて、
地域のリーディングバンクとしての
役割・使命を十分に発揮し、

お取引先・地元経済を全力で支える

新規融資やお取引先の経営改善支援
に全力で取り組む！

当行の経営の基本的な考え方は地域密着型金融の目指すべき方向性と同一線上にある

1. 広島銀行の経営の基本的な考え方（地域密着型金融を支えるネットワーク）

広島銀行の概要

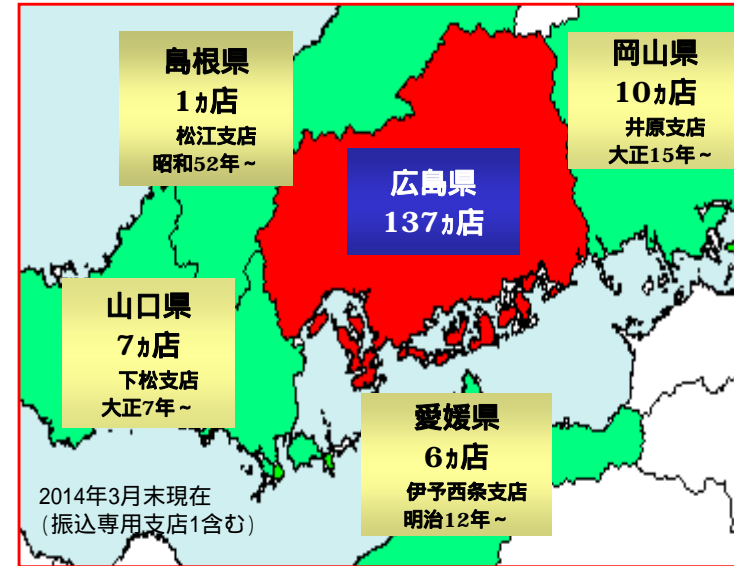
地域とともに長い歴史を歩む

- 創業 明治11年11月(創業135年)
- 資本金 545億73百万円
- 従業員数 4,885名(契約社員、スタッフ等1,416名含む)
- 東証一部上場 1971年2月
- 貸出金残高 4兆8,046億円
- 預金等残高 6兆3,542億円
- 事業性貸出先数 26,650先
- 貸出金(広島県内シェア) 35.5%
- 預金(広島県内シェア) 38.9%

2014年3月末現在

広島銀行の店舗網

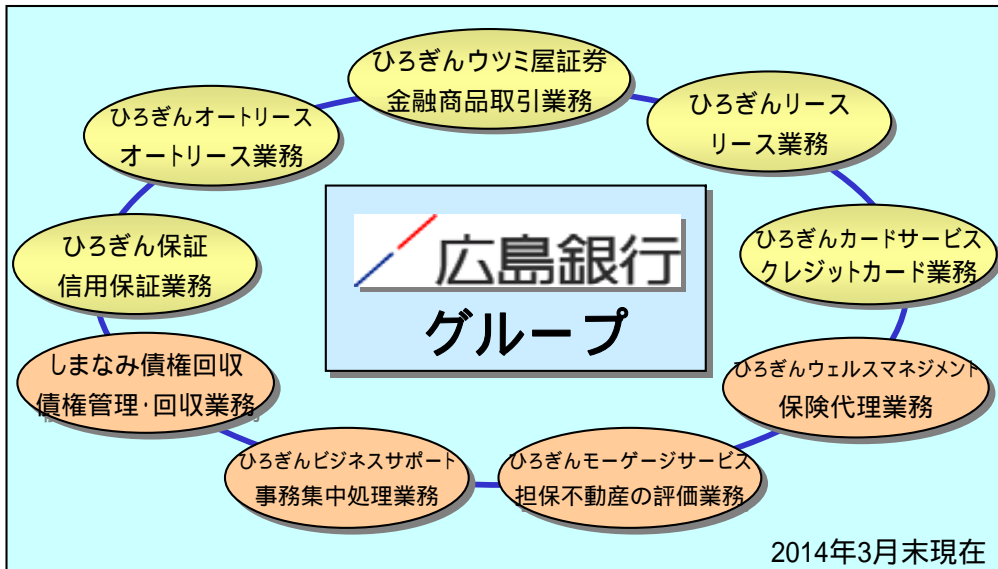
国内に168カ店を展開



- 東京
 - 名古屋
 - 大阪
 - 神戸
 - 姫路
 - 北九州
 - 福岡
- 各1

- 駐在員事務所
- 上海
 - バンコク
 - シンガポール

グループ会社との連携による総合金融サービスの提供



当行独自のATM 800台(内広島県内735台)

提携ATMネットワーク

◆ATMネットワーク(平成26年3月31日現在)

利用手数料を相互無料化提携した
他金融機関ATM
約3,500台
(うち広島県内 約1,300台)

	その他提携金融機関 ●伊予銀行 ●福岡銀行 ●トマト銀行 ●西京銀行 ●広島市信用組合
--	--

ゆうちょATM
全国約26,700台
(うち広島県内 約800台)

コンビニATM
全国約42,800台
(うち広島県内 約1,000台)

提携先	設置店
	【全国の】セブンイレブン等
	【全国の】ポプラファミリーマート、デイリーヤマザキ、ハローズ等
	【全国の】ローソン等
	【広島県および岡山県の】サークルKサンクス

2. お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

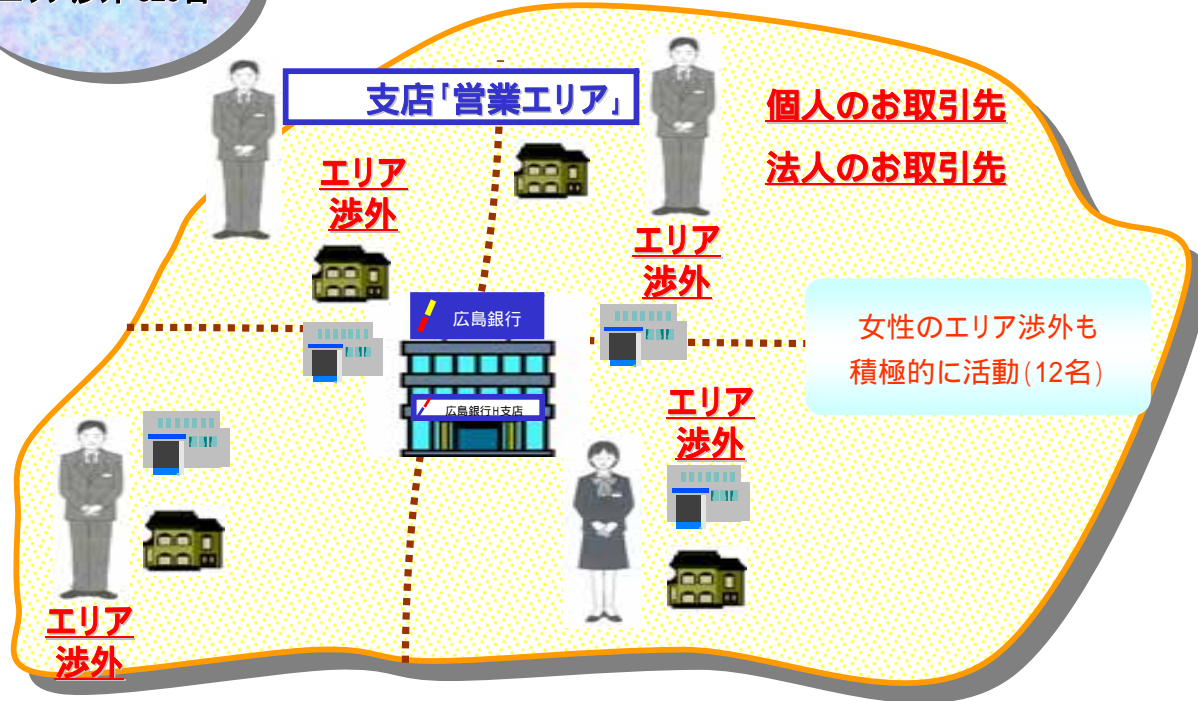
(1) 日常的継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析

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26年3月末時点
エリア渉外 326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

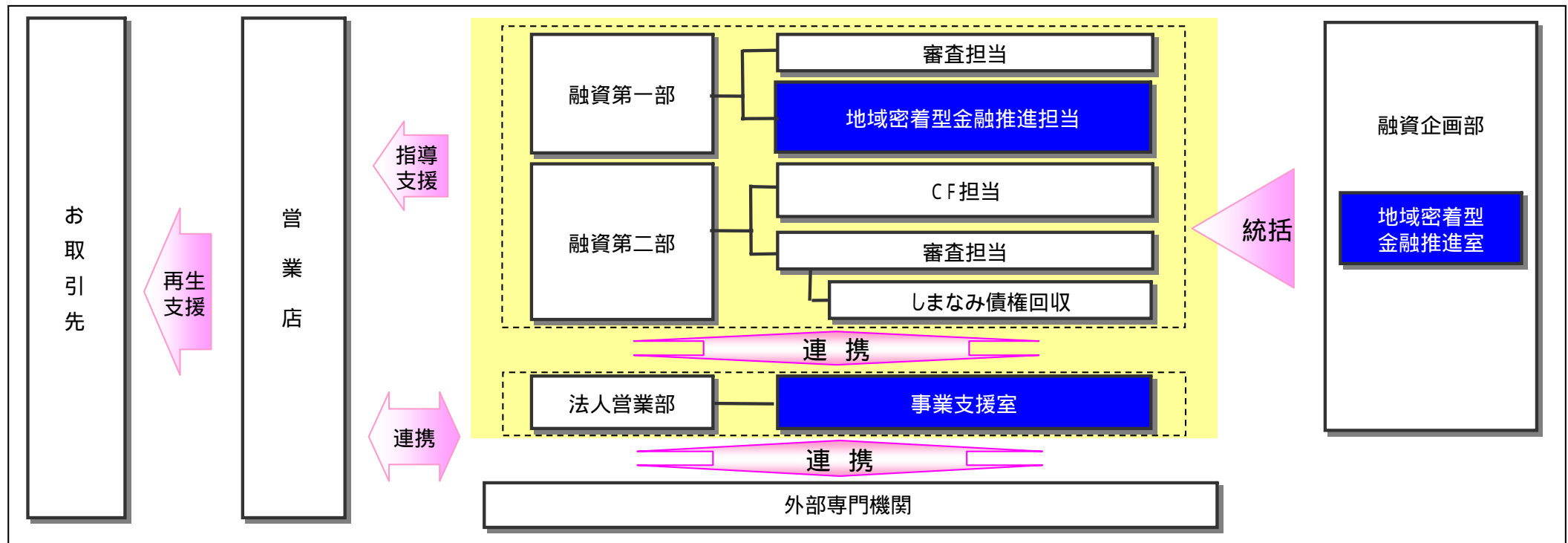
エリア単位でより多くのお取引先を訪問
一つのお取引先に対する訪問回数を増加

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～）

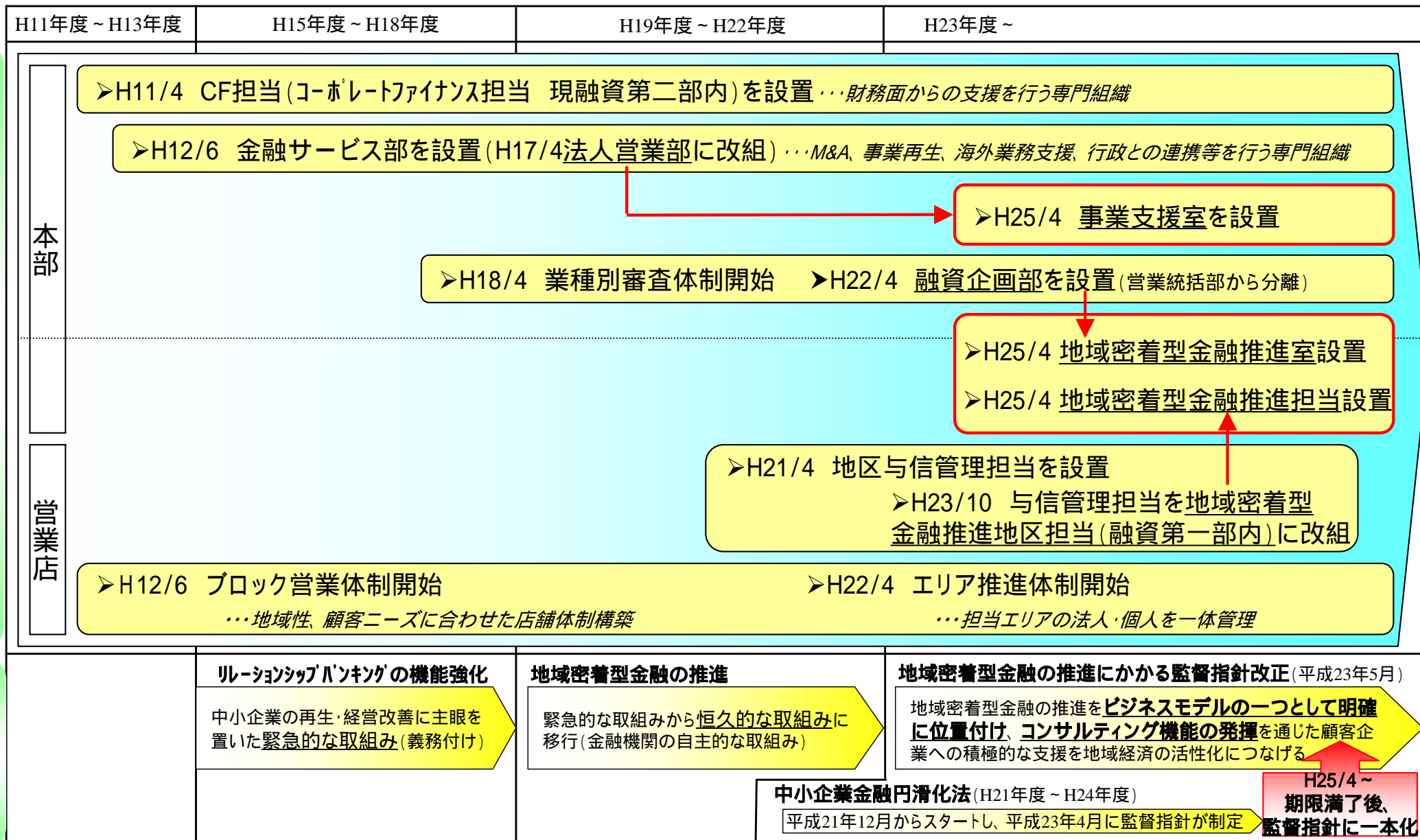


- | | | |
|-------------|---|--------------------------------------|
| 地域密着型金融推進室 | ▶ | 地域密着型金融推進に係る統括機能の強化 |
| 地域密着型金融推進担当 | ▶ | 重点的・能動的なモニタリング及び経営改善支援・コンサルティング機能の強化 |
| 事業支援室 | ▶ | M & A等の投資銀行業務機能の活用による的確な事業再生支援の遂行 |

(参考)これまでの地域密着型金融推進体制について

当行の推進体制

金融政策の変遷



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

成長分野	■ 成長産業への対応	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 医療・福祉 ➢ 環境・エネルギー ➢ 観光 	業種別 RM 1
	■ 高齢者ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 相続対策・事業承継等 	本部 2
	■ 海外進出支援	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 海外進出企業へのサポート強化 ➢ 外為取引の推進強化 	アジア戦略サポートデスク
	新規事業分野	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 農業分野 ➢ コミュニティビジネス (団地再生) etc 	農業系アドバイザー etc

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25年度実績
取引先深堀研修	8回開催 / 42名受講
業種別事例研修	4回開催 / 58名受講
企業取引開拓研修	6回開催 / 30名受講
融資トレーナー	27名実施

「提案力」向上に向けた取組み

	平成25年度実績
企業提案力向上研修	2回開催 / 47名受講
外為相談窓口担当者研修	3回開催 / 40名受講
外為推進研修	3回開催 / 131名受講
デリバティブ推進研修	3回開催 / 88名受講
海外進出支援研修	2回開催 / 78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25年度実績（前年比）
創業・新事業支援融資	169先/354百万円 （+39先/+9百万円）

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25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）	22先/19.7百万円 （+2先/+7.9百万円）

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25年度中に出資額（前年比）	2先/149百万円 （±0先/+18百万円）
平成25年度末残高（前年比）	4件/520百万円 （±0件/+75百万円）

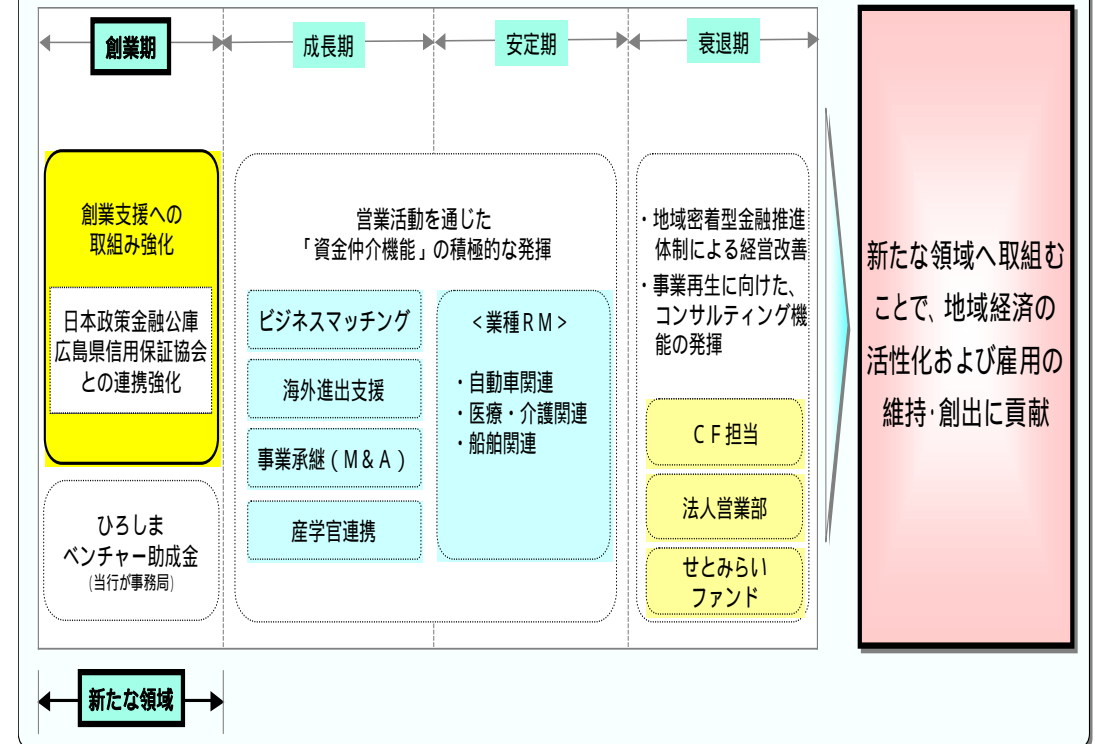
日本政策金融公庫広島支店との業務提携（平成24年12月）

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。

- （1）創業期の段階にある中小企業向け融資への取組強化
- （2）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）
- （3）中小企業者向けセミナーの共同開催（インターネット販売のノウハウ、売上を変えずに会社にお金を残す方法）

	平成25年度実績
日本政策金融公庫との連携実績	9先/25百万円

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

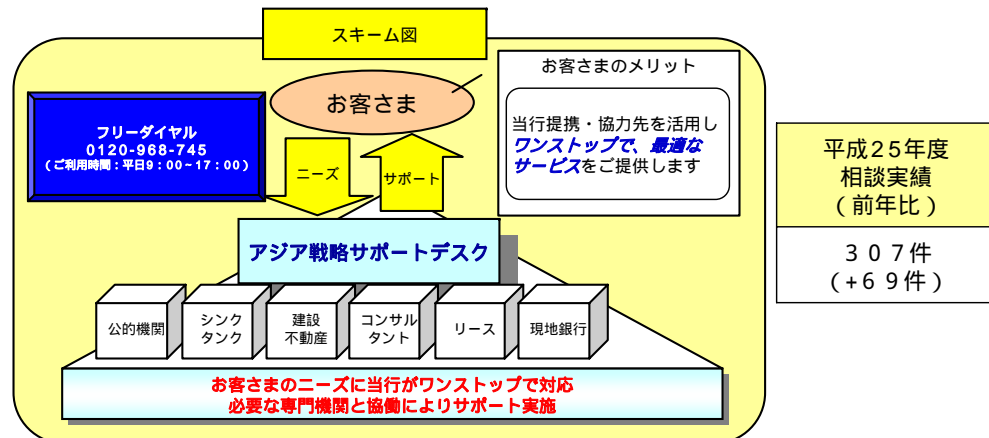
中小企業の多様化するニーズに対応し、ビジネスマッチング業務をはじめ、企業交流の場や経営相談機能の提供など、企業経営の役に立つ情報の提供に積極的に取り組んでいます。

	平成25年度実績
販路開拓サポートプログラム2013	25年7月～26年1月開催/3社参加
儲けに直結するモノづくり企業の展示会活用術	26年2月開催/27社参加
成長戦略・実践！セミナーin広島	26年3月開催/21社参加
ビジネスマッチング成約件数	4,532件（前年比+593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25年10月に、国際営業部を新設し、国際業務に係るさらなる機能強化を図っております。部内に設置するアジア戦略サポートデスクでは、上海・バンコック・シンガポールの各海外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のさまざまなニーズにワンストップで対応しています。



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25年度実績（前年比）
動産・債権譲渡担保融資	46件/10,514百万円 （+23件/+9,243百万円）
うち売掛債権担保融資	11件/2,285百万円 （+5件/+1,950百万円）
うち動産担保融資	35件/8,229百万円 （+18件/+7,293百万円）

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、クロスボーダー・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25年度実績（前年比）
シンジケートローン組成実績	37件/193,882百万円 （+2件/+12,775百万円）

ひろぎん「中小企業経営力強化融資制度」

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25年9月、本制度に他行を含めた既存借入金の借換に対応する「おまとめプラン」を設定。資金繰りの安定化、条件変更を行なっているお取引先企業の返済正常化のための借換資金ニーズにも対応しています。

	平成25年度実績
ひろぎん「中小企業経営力強化融資制度」実績	71件/925百万円
うち、「おまとめプラン」	15件/338百万円

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

- 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25年度実績（前年比）
中小企業再生支援協議会（相談持込先数）	27件（8件）
地域経済活性化支援機構（支援決定・スキーム実行先数）	2件（+2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

広島銀行（本部・営業店一体）

特定業種担当			CF担当	事業再生担当
・自動車	・造船 ・海運	・建設 ・不動産		

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25年度実績（前年比）
事業再生の新規取組み社数	1社（±0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25年度実績（前年比）
デッド・エクイティ・スワップ	0件 （0件/0百万円）
デッド・デット・スワップ	2件/1,415百万円 （2件/+876百万円）
DIPファイナンス	0件 （0件/0百万円）

【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・デット・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

		平成25年度実績	(ご参考) 平成24年度実績
期初債務者数	A	26,146先	26,384先
経営改善支援取組み先数	B	2,480先	2,710先
うち期末に債務者区分がランクアップした先数	C	153先	103先
うち再生計画を策定した先数	D	2,266先	2,468先
経営改善支援取組み率	(B / A)	9.5%	10.3%
ランクアップ率	(C / B)	6.2%	3.8%
再生計画策定率	(D / B)	91.4%	91.1%

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25年度実績
事業再生支援研修	1回開催/13名受講
出口戦略実践研修	2回開催/31名受講
債権管理事例研修	2回開催/24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経営面と資産面の承継や組織再編などのコンサルティングを実施してまいりました。

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、および組織再編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25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	144社 (32社)
うち新規契約企業数	17社 (+ 4社)
うち既存契約企業数	5社 (+ 3社)

「事業承継アドバイザーサービス」とは

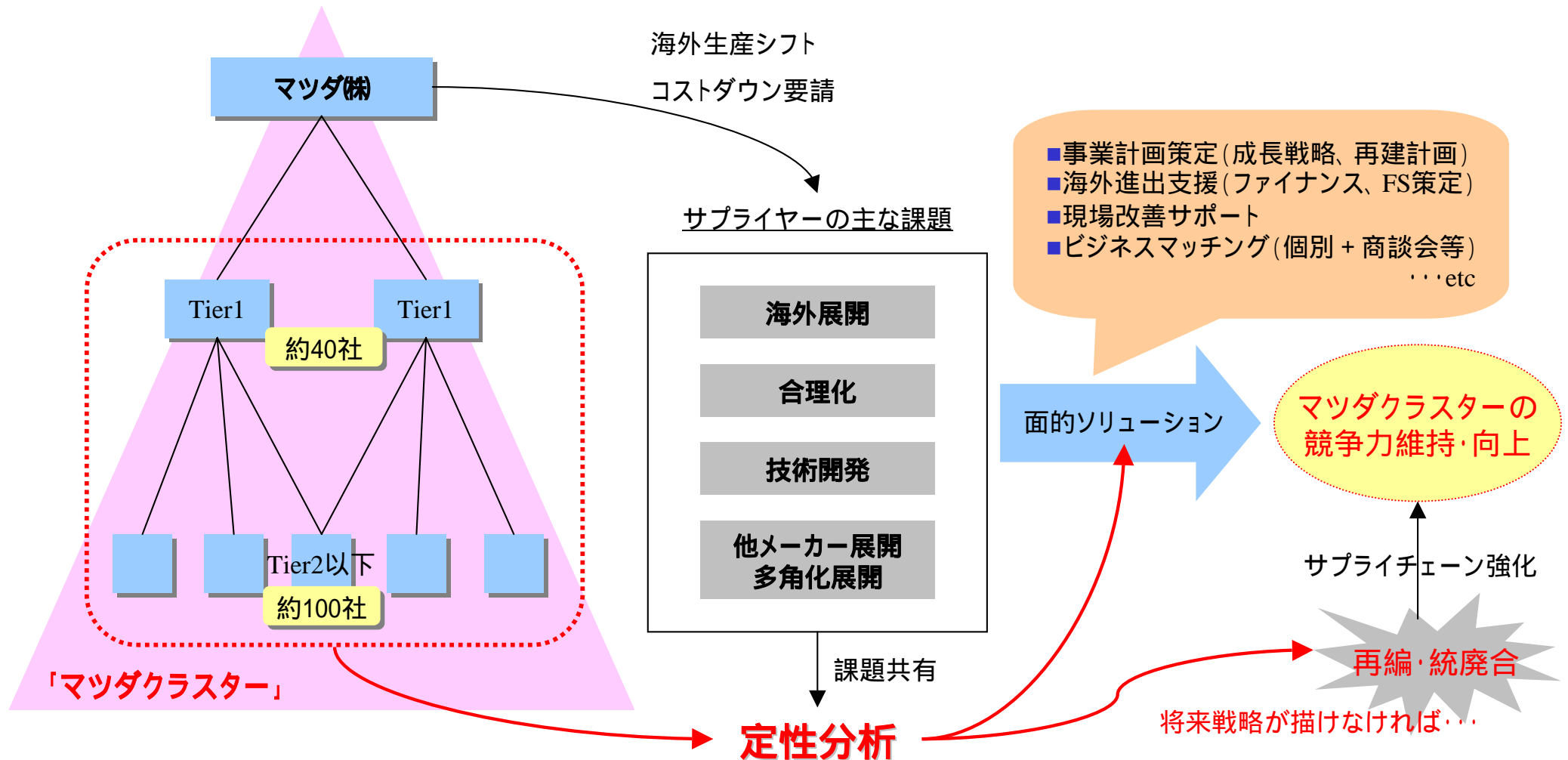
プレゼンテーション、コンサルティングサービス、対策実行サポートの3段階で構成し、専門家と協働する中、お取引先に事業承継に関するアドバイスを提供します。



広島銀行の目利き能力について

自動車産業への取組み（当行支援の全体像）

- 広島県には、マツダ(株)を中心に、数多くの部品メーカー（サプライヤー）が集積（クラスター）しており、当行は**融資第一部に自動車関連審査担当、法人営業部に自動車関連担当**を設置し、この「マツダクラスター」全体をお取引先の対象と捉えている。
- マツダ(株)や自動車業界の現状把握・動向分析を行い、地域経済への影響が大きい一次サプライヤー（Tier1）、二次サプライヤー（Tier2）等の経営改善支援や海外進出支援等を積極的に実施している。



自動車産業への取組み（ソリューションの提供）

- 出向者派遣やマツダ㈱のOB採用を通じて、自動車業界への目利き能力を養成し、ファンドを通じた経営改善支援や法人営業部による定性分析をソリューション提供に繋げている。
- 経営改善支援や各種のサポートを経て、東証一部上場に至るケースも出てきた。

< 東証一部上場に至ったA社の上場までの経緯 >

	イベント	融資・出資関係	アドバイザー	人的支援
H12/12	・A社の前身であるB社が自動車部品製造事業を引受	・事業を譲渡した法人に対し、債権放棄を実施 ・B社への出資引受け		役員1名 職員1名
H16/7	・同業のC社と共同出資会社(D社)を設立		・共同出資会社設立運営サポート	
H17/5		・シローン組成		
H19/4	・A社の設立 (B社、C社、D社の三社合併)	・地元ファンド紹介	・合併手続きサポート ・上場に向けたパートナー紹介	
H19/9		・第三者割当増資引受	・増資手続きサポート	
H19/10	・子会社(ゴルフ場)売却		・売却M&Aのサポート	
H21/4	・外注先企業の再編		・M&Aのサポート	
H24/2	・メキシコ進出		・メキシコ進出サポート	
H25/7		・メキシコ現法向けクロスボーダーシンジケートローン組成		
H25/10		・中国現法向けダイレクトローン実行		
H26/3	・東証1部に上場			

< A社の概要 >

国内外拠点	国内9工場、海外10拠点
設立	平成19年4月
事業内容	樹脂製自動車部品の製造
従業員	約2,500名(H25/3末)
年商	約800億円(H25/3末)
主要取引先	マツダ、ダイハツ等



当行のソリューションをフル活用し、東証一部上場に至る過程で長期間に渡り支援を継続

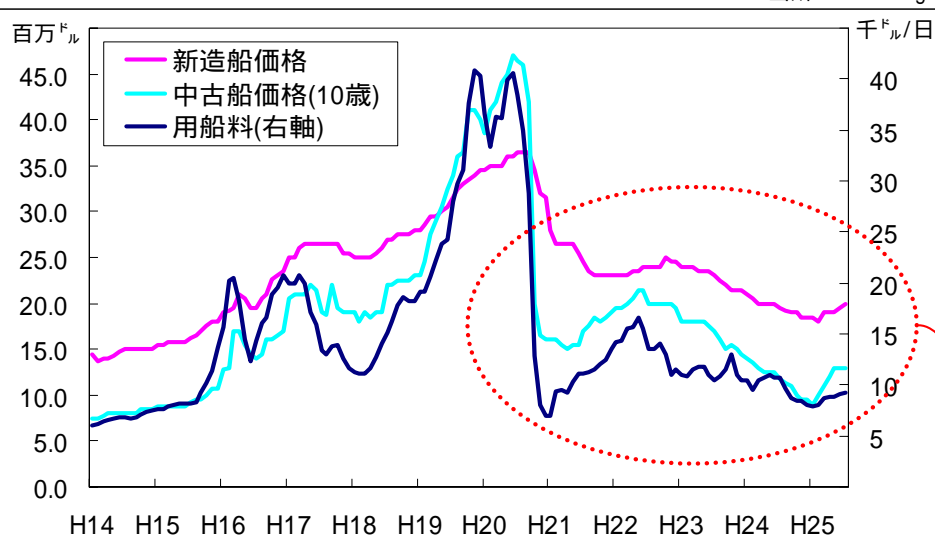
目利き能力を最大限に発揮

造船・船舶業への取組み（資金ニーズへの対応）

- 造船・船舶業は、当行が地元4県（広島、岡山、山口、愛媛）と位置付けるエリアに集積しており、地場産業として積極的な支援が必要であることから**融資第一部に造船・海運審査担当、法人営業部に船舶関連担当**を配置。
- 業界の現状把握・動向分析を行い、最適なソリューションを提供。

スモールハンディバルカー（ ）船価・用船料推移

出所：Bloomberg

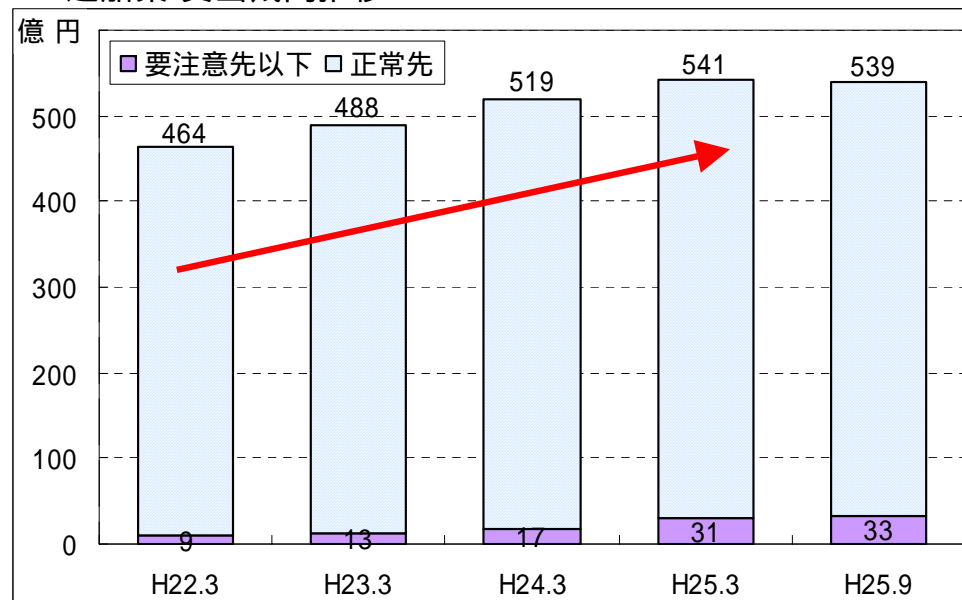


28～33型のバルカー。当行が融資する船種で最も隻数が多い

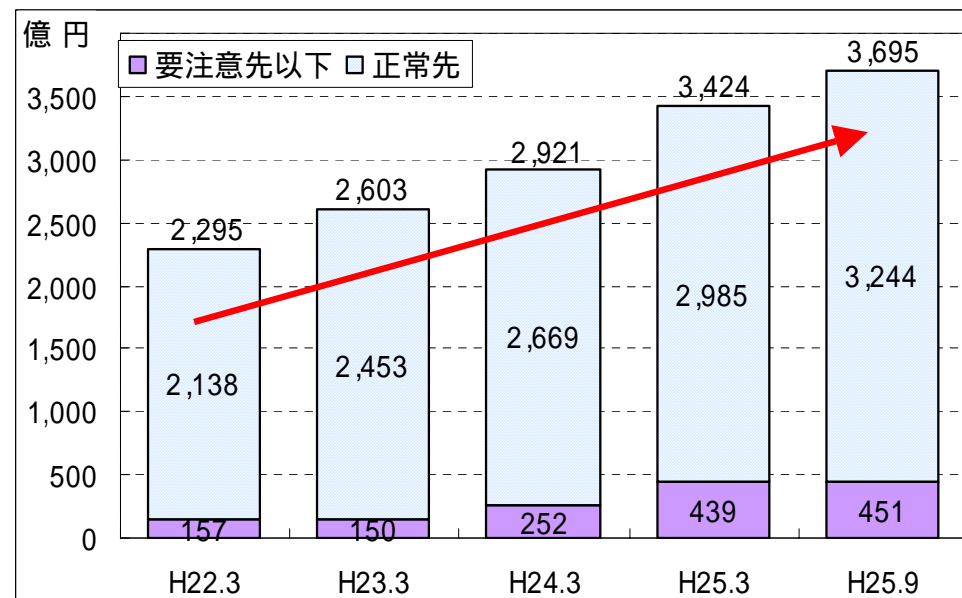
リーマンショック後の海運市況急落と円高進行により苦しい状況が続いたが、平成25年より海運市況・為替環境ともに好転しつつある。

当行は状況の変化に配慮しつつも、着実に資金ニーズに応えてきた

<造船業 貸出残高推移>



<外航船舶貸渡業 貸出残高推移実績>



）造船・船舶業への取組み（ソリューションの提供）

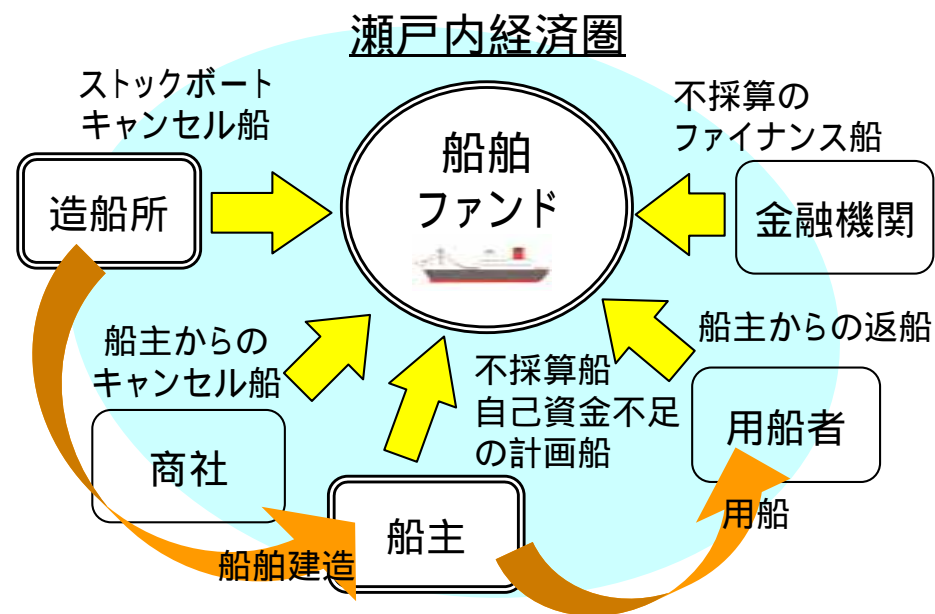
コンサルティング機能を発揮した経営改善支援

支援内容	A社	B社
リスクに陥った時期	平成24年9月～	海運部門 H24年12月～6月(リスク解消) 飲食部門 H24年12月～
計画船に対する支援	倒産隔離スキームで1隻分の融資を実行 (平成23年9月)	
中期経営計画策定支援	当行が紹介した会計事務所指導の下で平成24年12月に策定	平成25年4月より策定支援を開始し、平成25年10月に策定
ステークホルダーとの調整	計画船に対する支援時に用船者と、リスク時に各金融機関と利害調整を実施	他行及び用船者に対する中期経営計画の説明に帯同し、利害調整を実施
中期経営計画モニタリング	平成25年1月より会計事務所を交えて定期的にモニタリング会議を実施	平成26年1月より毎月モニタリング会議を実施
支援結果	平成26年3月にリスク解消	平成26年9月にリスクの解消及び債務者区分のランクアップを見込む

ファンドを活用した経営改善支援

- ・世界経済の低迷と新造船大量竣工による海運マーケットの低迷を受け、用船料・船価は下落。
- ・加えて長期の円高により、国内用船者や船主の業績が低迷し、更に造船所の業績も悪化する懸念があった。
- ・当行取引先においても、円高の影響で計画船の自己資金が不足し、キャンセルとなった事例が発生した。

利害関係者が応分のリスクを負担し、瀬戸内船主・造船所を面として支える体制の構築が必要 **船舶ファンドを設立(平成25年7月)**



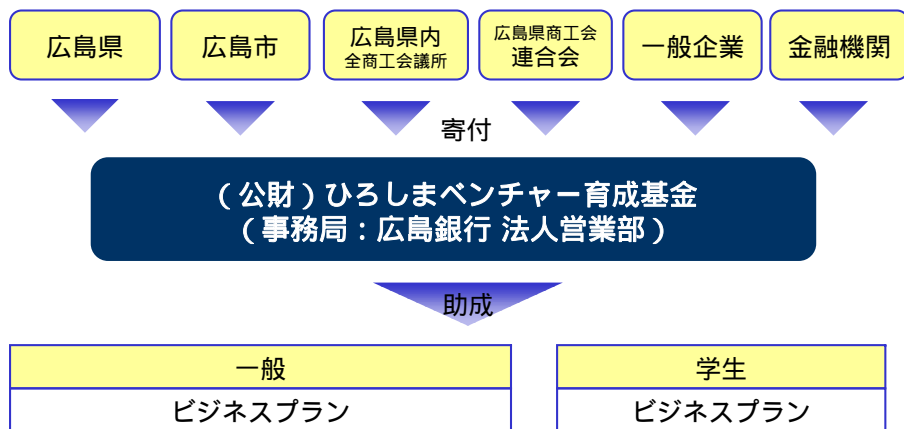
名称	ファンド規模	期間
せとうち経済圏 シップ・パートナーズ・ファンド	10億円	15年(5年延長可)

具体的事例

(事例1) ベンチャー企業支援への取り組み

- 地域経済の活力向上のためには、「創業の活性化」やベンチャー企業等による「新たな事業創出」が強く求められている
- 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、創業や事業成長への支援を行うことで、地元経済の活性化に寄与し、地域密着型金融を実践

ひろしまベンチャー育成基金



助成実績

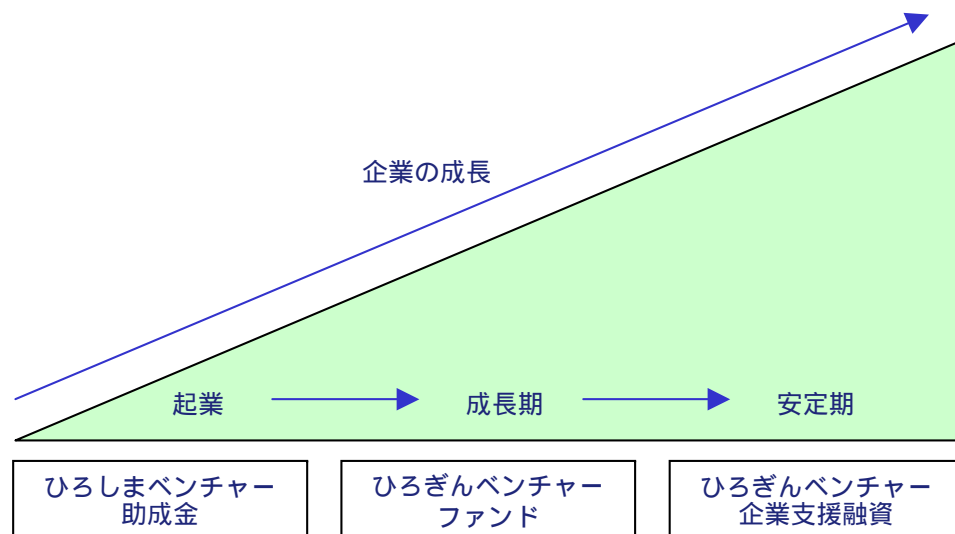
平成14年度から実施

- 助成先数: 252先 (うち学生枠75先)
- 助成総額: 204百万円 (うち学生枠5百万円)

第20回(平成25年12月)受賞先

- 法人7社、個人5名/1,900万円、学生10名/70万円を助成
ひろしまベンチャー大賞
株式会社建診技術研究所
構造物の予防保全のため、「無線センサ技術」を用いた健全度(劣化度)を評価する技術を構築・販売

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【(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(当行出資の地域ファンドを活用)

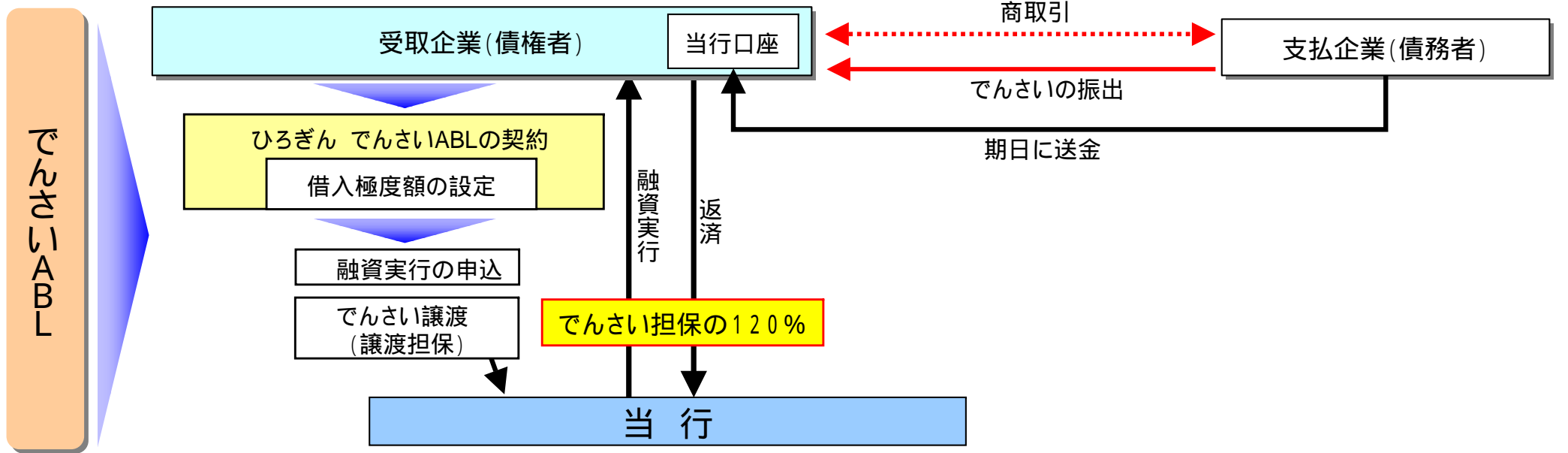
➢ ひろぎんベンチャー企業支援融資

外部の技術評価機関等を活用した融資

(事例2) でんさいABLの取扱開始

■平成25年8月に他行に先駆けて「でんさいABL」の取扱いを開始

「でんさいABL」とその他のでんさいに関する資金調達メニュー



でんさいABL
その他「でんさい」に関する
資金調達メニュー

	でんさい割引	でんさいアセットファイナンス	でんさいファクタリング
調達方法	割引	債権買取(割引方式)	債権買取(割引方式)
主体	当行	当行出資のSPC(当行)	電子債権アクセプタンス
調達金額	債権金額 - 割引料	債権金額 - 買取(割引)料	債権金額 - 買取(割引)料
買戻し	あり	なし(ノンリコース)	なし(ノンリコース)
オフバランス効果	なし	あり	あり
資金調達に関する顧客要望	手形割引と同様の資金調達(自社信用力の活用)	資産譲渡での資金調達(自社信用力に関係なし)	資産譲渡での資金調達 + 債権保全(自社信用力に関係なし)
対象債権のサイズ	小~中	大(大企業・優良企業の債権が中心)	小~大(大企業から中小企業の債権まで)

(事例3) 海外進出企業に対する資金仲介

■ 海外進出企業の資金ニーズに新たな手法で対応

海外現地法人向けクロスボーダーシンジケートローンの実施

背景

- (1)自動車部品の供給を主な事業とするA社が、主要取引先のメキシコ進出に伴い、現地での部品供給のため、現地法人を設立
- (2)メキシコでの操業開始に向けた設備資金の調達に際して、A社は以下の理由から米ドル建の直接融資を希望
 - 融資期間が長期となるため、完済までの為替リスクを排除したい
 - 親会社B/Sの肥大化を避けるため、親子ローンは避けたい
 - 現地法人自立のため、金融機関との取引習慣を浸透させたい
 - メイン行である当行シェアは、グループでも現在の水準を保ちたい

クロスボーダーシンジケートローンとは...

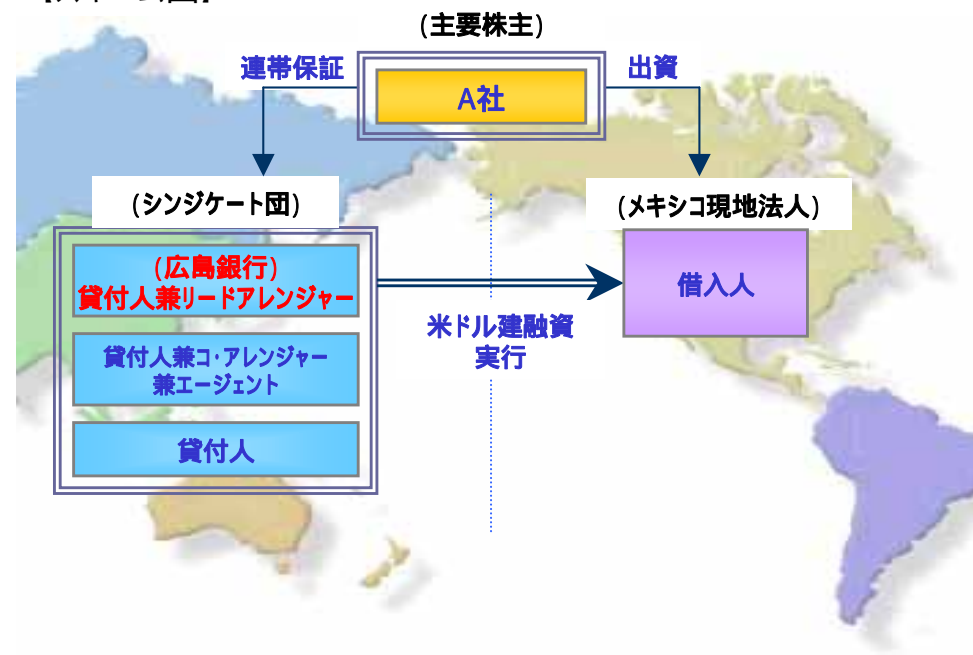
海外法人等の本邦市場における資金調達ニーズに対し、アレンジャーが複数の日系金融機関を協調融資団(シンジケート団)として取りまとめ、同一の契約書に基づき、直接融資を行う融資形態

中四国に本店を置く地方銀行で初

当行の対応

- (1)当社のニーズに合致した調達スキームを検討し、メキシコでの事業計画を検証の上、融資期間や返済方法は、生産計画に合わせて柔軟に設定
- (2)当行は北米に営業拠点がないため、モニタリングや時差の問題解消に向け、営業拠点を構えるメガバンク等との協調融資を提案し、エージェント就任を交渉
- (3)シンジケートローン実行までのつなぎ資金は、全額当行が融資対応
- (4)契約書作成は現地の弁護士や会計士と連携し、最新の法令や税制に対応

【スキーム図】



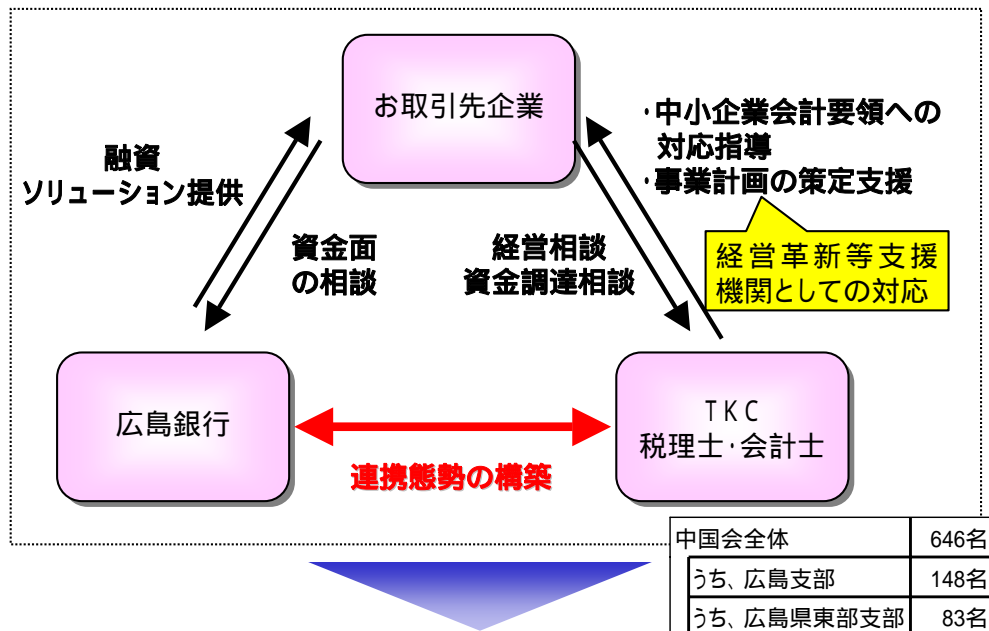
成果

- (1)メガバンクとの共同アレンジにより、メキシコ向けクロスボーダーシンジケートローン(当行初)を組成
- (2)メガバンクをエージェントとして任命し、時差に対応したモニタリング体制を構築
- (3)当社のニーズに合致した調達スキームを提供し、海外事業展開に貢献
- (4)クロスボーダー案件にかかるノウハウを蓄積の上、海外資金需要に向けた提案の幅が拡大

(事例4) TKCとの連携

■ 金融円滑化法終了後の出口戦略への対応を見据え、お取引先企業の「経営力強化」に向けて、TKCと連携

連携態勢



【経営改善計画策定支援】

- 顧問税理士あるいは経営革新等支援機関として連携し、お取引先企業の経営改善計画の策定支援を実施

【TKCと連携した事業者向け融資商品】

- 『中小企業経営力強化融資制度』の活用

- ・TKC発行の「記帳適時性証明書」の提出等による金利優遇
- ・他行を含めた既存借入金の借換えに対応する「おまとめプラン」をH25年9月に創設

TKCとの連携強化に向けた交流会等の開催状況

時期	内容
H25年1月	➢TKC中国会との連携に向けた覚書の締結
H25年5月	➢TKC中国会広島支部とのキックオフ大会の開催
H25年5月～7月	➢TKC広島支部との「地区別交流会」開催(広島県下の9地区で開催)
H25年11月	<ul style="list-style-type: none"> ➢広島支部 第二回交流会の開催 ➢広島県東部支部との交流会の開催(計3回) ➢四国会愛媛支部との交流会開催(計2回)

【TKCとの連携実績(H25/10月～26/3月)】…TKC関与先

中小企業経営力強化融資制度	18件
うち、「おまとめプラン」()	5件

「おまとめプラン」とは

- ・資金繰りの安定化、条件変更を行っているお取引先企業の返済正常化のための借換資金ニーズに対応した商品(他行借入金、一部運転資金、経営改善に必要なコンサルティング費用も含む)
- ・経営革新等支援機関が策定支援を行った計画の提出があれば、条件変更を行っているお取引先企業も利用が可能な商品

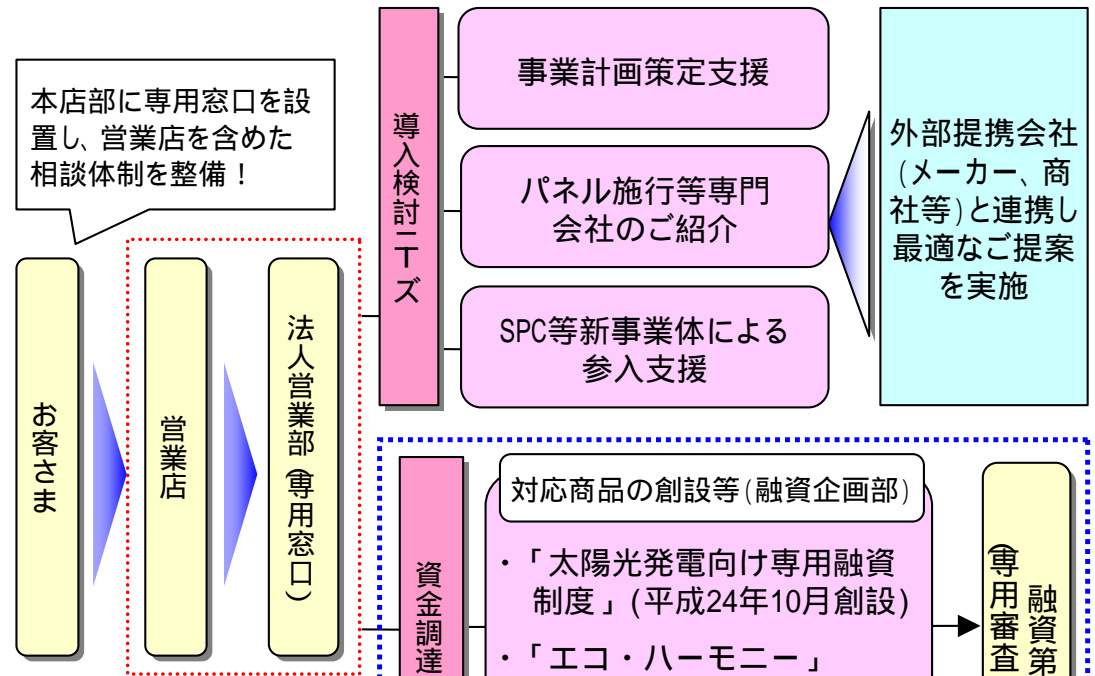
(事例5) 太陽光発電事業への参入企業等に対するサポート

■「再生可能エネルギー固定価格買取制度」の開始に伴い、山口県下メガソーラー事業に係る第1号案件の取り組み

具体的な取り組み事例

1. 山口県下メガソーラー事業に係る第1号案件の概要

取引先	株式会社 YKプランニング(行本会計事務所子会社) 代表取締役・税理士 行本 康文	
場所・面積	山口県防府市江泊(塩田跡地)・約3万3千㎡	
発電	発電量	約1,400キロワット (一般家庭の約290戸分の消費量相当)
	売電開始日	平成25年9月26日(木)
	売電期間	20年間
事業	総額	約5億9千万円
	融資	当行2億3千万円、日本政策金融公庫下関支店3億円 (約6千万円:自己資金)
	総売電価格	約6千万円(年間)



2. 当行の太陽光発電・メガソーラー事業者向け融資案件(実績・見込先)

	件数(件)	金額(億円)
実績(平成24年7月～平成25年12月末)	112	107
見込先(平成25年12月末時点)	29	124

専用審査ラインの設置や、専用商品の創設等、資金ニーズに対する迅速な審査体制を整備

(事例6) ひろしま再生可能エネルギー推進有限責任事業組合向けシンジケートローン組成

■ ひろしま再生可能エネルギー推進有限責任事業組合(LLP)に対し、当行初となるシンジケートローンを組成

シンジケートローン概要について

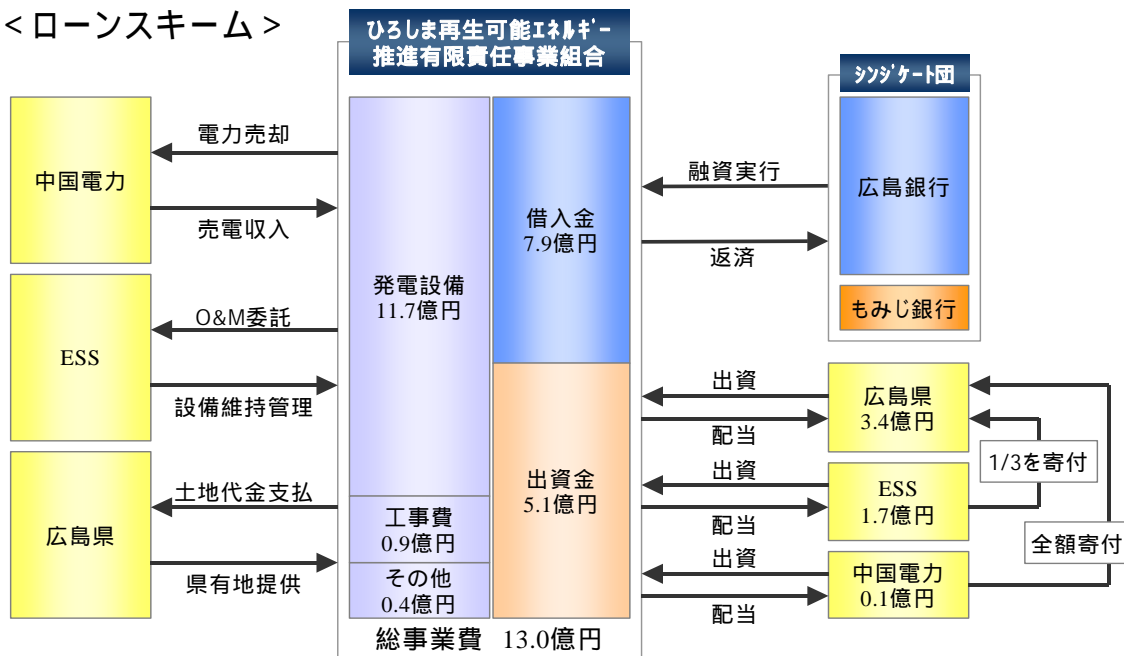
1. シンジケートローンの概要

借入人	ひろしま再生可能エネルギー推進有限責任事業組合
契約締結日	平成25年9月20日
契約期限	平成38年3月31日
組成金額	7億8,500万円
アレンジャー(幹事)	(株)広島銀行
エージェント(事務管理)	(株)広島銀行
参加銀行	(株)広島銀行、(株)もみじ銀行
資金用途	太陽光発電事業資金
契約形態	金銭消費貸借契約(プロジェクトファイナンス)

2. 借入人の概要

名称	ひろしま再生可能エネルギー推進有限責任事業組合
所在地	広島市中区基町10番52号
組合員構成	組合員 広島県 組合員 (株)エネルギー・ソリューション・アンド・サービス 組合員 中国電力(株)
事業内容	再生可能なエネルギーの普及拡大を図るため、県と中国電力グループが共同して、メガソーラー発電の事業化に取り組む。 なお、発電事業によって得られる収益は地域に還元。

< ローンスキーム >



< 設置場所 >



福富第1地区
H25.10.7 ~ (工事着工)
H26.1 (売電開始予定)

庄原地区
H25.4.24 ~ (工事着工)
H25.10.10 (売電開始)

竹原地区
H25.7.3 ~ (工事着工)
H25.10.31 (売電開始)

(事例7) 成長分野向け融資商品の拡充・創設

■「環境配慮型設備投資緊急支援利子補給金交付事業」の取扱金融機関に中国地方の金融機関として初めて選定されました。

環境・エネルギー、医療・介護向け商品について

1. 環境・エネルギー向け融資商品の拡充

商品名「エコ・ハーモニー (環境省利子補給制度利用プラン)」

対象者	以下の要件を満たすお客さま ・地球温暖化にかかる設備投資を行う方 ・当行所定の「環境格付」を行い、一定以上の基準を満たす方 ・CO2の削減にかかる誓約を行い、誓約書を提出できる方
融資金額	10億円以内
融資期間	15年以内(対象設備の法定償却年限範囲内)
融資利率	当行所定の金利 当行所定の「環境格付()」に応じて金利を最大0.2%差引き。
利子補給	借入日より3年間、融資利率の3分の2(1%を上限とする)

「環境格付」とは、お客さまの環境への取組状況を当行独自の基準により評価し、

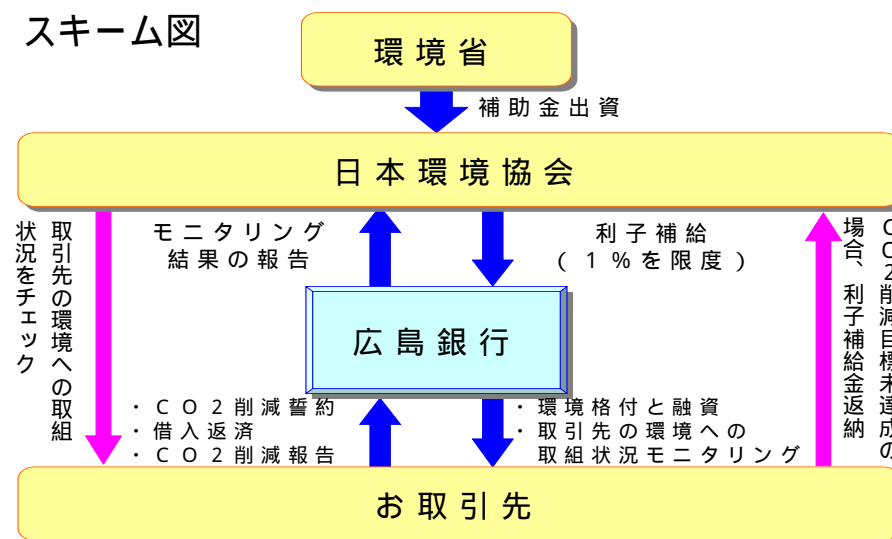
「S」「A」「B」「C」の4ランクを付与する制度

2. 医療・介護向け融資商品の創設

(1) 商品名: ひろぎん「メディカルサポートローン」

対象者	【新規開業先】次の要件を全て満たす開業医(歯科医含む)及び医療法人 開業にあたり当行または専門家によるコンサルティングを受けておられる方 勤務医として一定の経験・実績をつまめた方(原則5年以上) 診療報酬の社保・国保ともに当行に振込指定できる方 【既存開業先】 開業医(歯科医含む)、医療法人で診療報酬の社保・国保ともに当行に振込指定できる方
融資金額	2億円以内(団体信用生命保険付の場合は1億円以内)
融資期間	運転資金: 10年以内 設備資金: 20年以内(建物の構造、設備内容により短期化する場合あり)
融資利率	当行所定金利(固定金利・変動金利) ただし、従業員への給与振込またはお取引先等への支払資金の振込(総合振込)を当行でお取扱いいただける方は0.10%の金利引下げ

スキーム図



(2) 商品名: ひろぎん「介護福祉事業者向けローン」

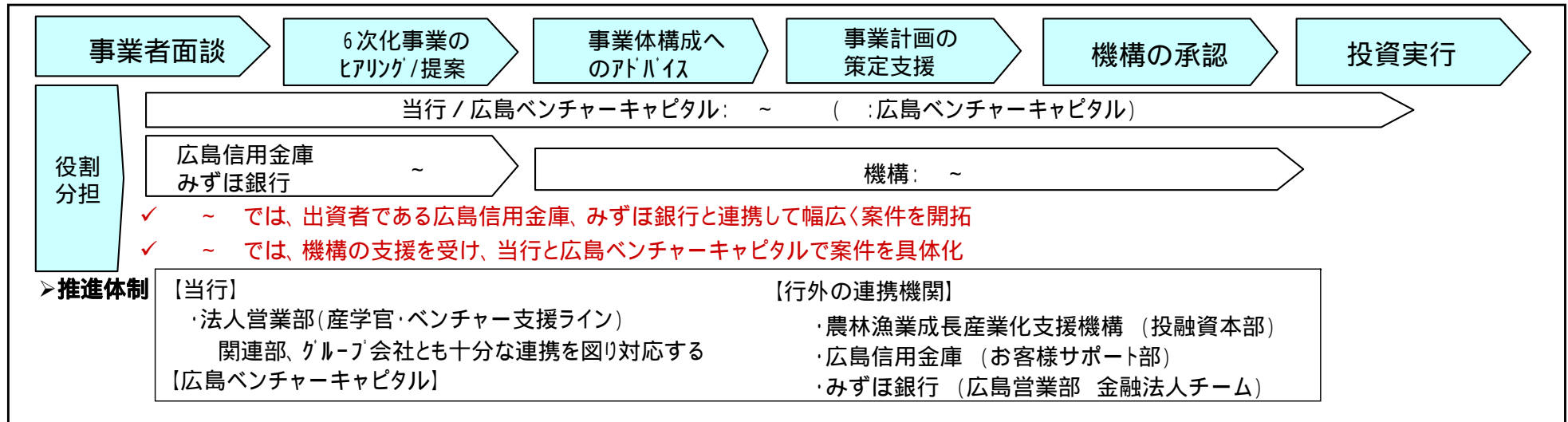
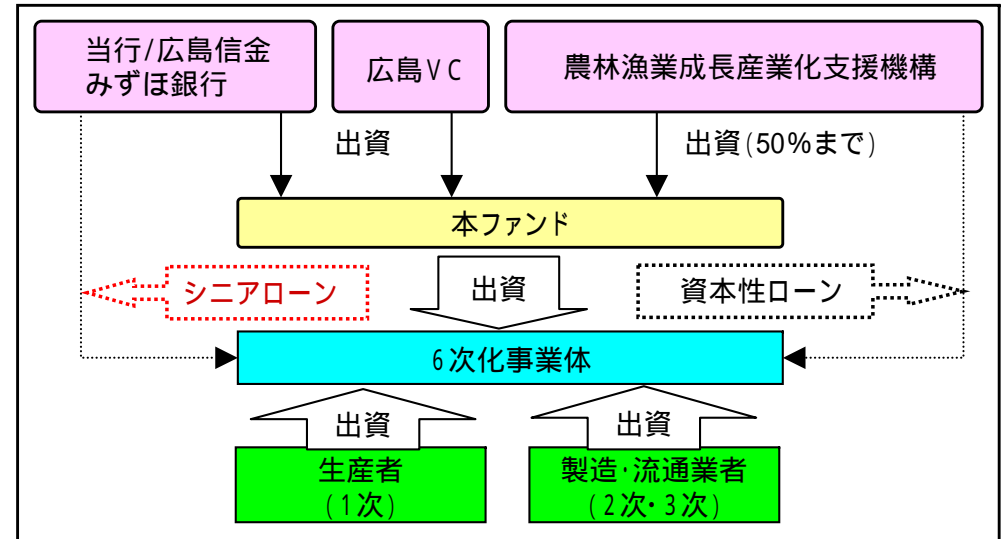
対象者	以下の要件を全て満たす法人及び個人事業主 ・介護や介護予防、生活支援等のサービスを提供する方 ・原則、介護報酬または障害支援給付のいずれかを当行に振込指定できる方
融資金額	運転資金: 1億円以内、設備資金: 5億円以内
融資期間	運転資金: 10年以内 設備資金: 25年以内(建物の構造、設備内容により短期化する場合あり)
融資利率	当行所定金利(固定金利・変動金利) ただし、従業員への給与振込またはお取引先等への支払資金の振込(総合振込)を当行でお取扱いいただける方は0.10%の金利引下げ

(事例8) ひろしま農林漁業成長支援ファンドの設立(出資)

■生産から加工、流通、販売までを総合的かつ有機的に結びつけるネットワーク構築をサポートし地域の6次産業化推進を目的とする

ファンド概要について

名称	ひろしま農林漁業成長支援投資事業有限責任組合
ファンド総額	1,000,000千円
設立目的	投資先事業者の事業成長を実現し、地域の農林漁業者の付加価値向上に繋げ、地域経済の活性化すること
出資者内訳	(株)農林漁業成長産業化支援機構 500,000千円 (株)広島銀行 290,000千円 広島信用金庫 100,000千円 (株)みずほ銀行 100,000千円 (株)広島ベンチャーキャピタル 10,000千円
組合契約締結日	2013年12月20日
ファンド運営会社	株式会社広島ベンチャーキャピタル
存続期間	15年



(事例9) マイクロ投資ファンドの活用

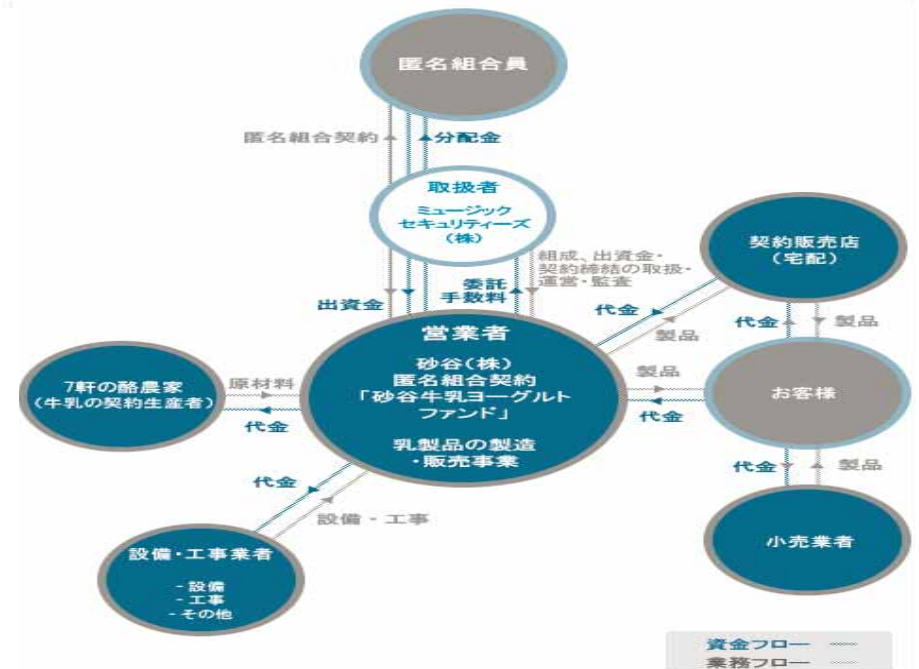
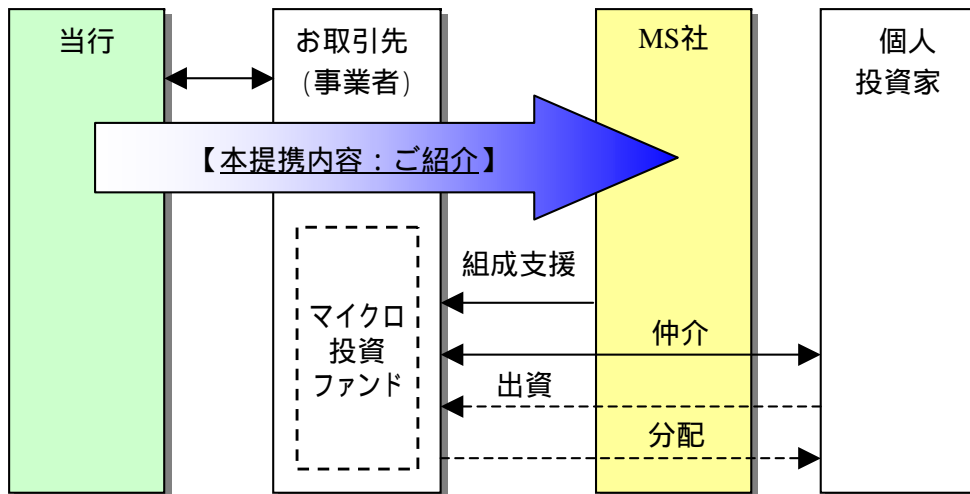
■ 新たな資金調達手法の提供による事業成長支援

事業者との業務提携 / 具体的な取組み事例

- 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)
- 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)を当行のお取引先へご紹介
 (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
- 提携目的 当行としては、お取引先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、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
- 契約締結日 平成24年11月

取組み事例: ご紹介先のファンド組成(第1号:平成25年5月)

- 企業名 砂谷株式会社(以下「S社」という)
- 事業内容 牛乳及び乳製品等の生産、販売
- 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』が広がること
- 資金調達額 13.5百万円(1口3万円)



(事例10) 海外子会社等を有する中小企業への資金繰り支援

■ 広島県信用保証協会の海外投資関係保証に係る第1号案件の取組みについて

第1号案件の取組みについて

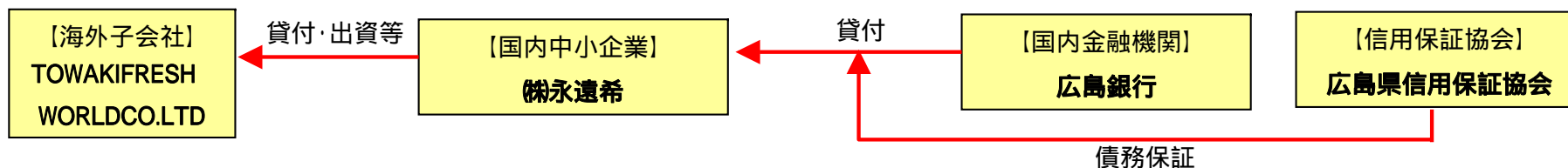
1. 信用保証協会の「海外投資関係保証制度」概要

制度概要	中小企業が金融機関から海外直接投資事業に要する資金の融資を受ける際、信用保証協会が債務保証を行う制度
対象中小企業者	海外直接投資事業を行う国内中小企業
対象資金	出資割合が10%以上となる海外法人への出資資金 出資割合が10%以上である海外法人等の発行する社債引受費用又は貸付資金 長期に亘る原材料の供給等、永続関係にある海外法人への貸付資金 海外の支店、工場その他の営業所の設置又は拡張費用 海外直接投資事業の実施に必要な従業員教育の費用 海外直接投資事業の実施に必要な調査に費用
保証限度額	2億円

2. 第1号案件の概要

取引先	株式会社 永遠希(とわき) 代表取締役 小田 利明	
業種	飲食店(広島市内に居酒屋6店舗を経営)	
資金用途	当社海外関連会社「TOWAKI FRESH WORLD Co.Ltd」がタイのバンコクに出店する新店舗の諸経費支払い資金。	
バンコク新店舗	座席・メニュー	約40席・美肌コラーゲンしゃぶしゃぶ・手作りもちり豆腐
	所在地	BTSトンロー駅より徒歩5分 トンロー通り55thプラザ2階

3. スキーム



(事例11) 中小企業再生支援協議会を活用した企業 (紙加工品・衛生用品製造業)

■景気の変動やグローバル化等で複雑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。

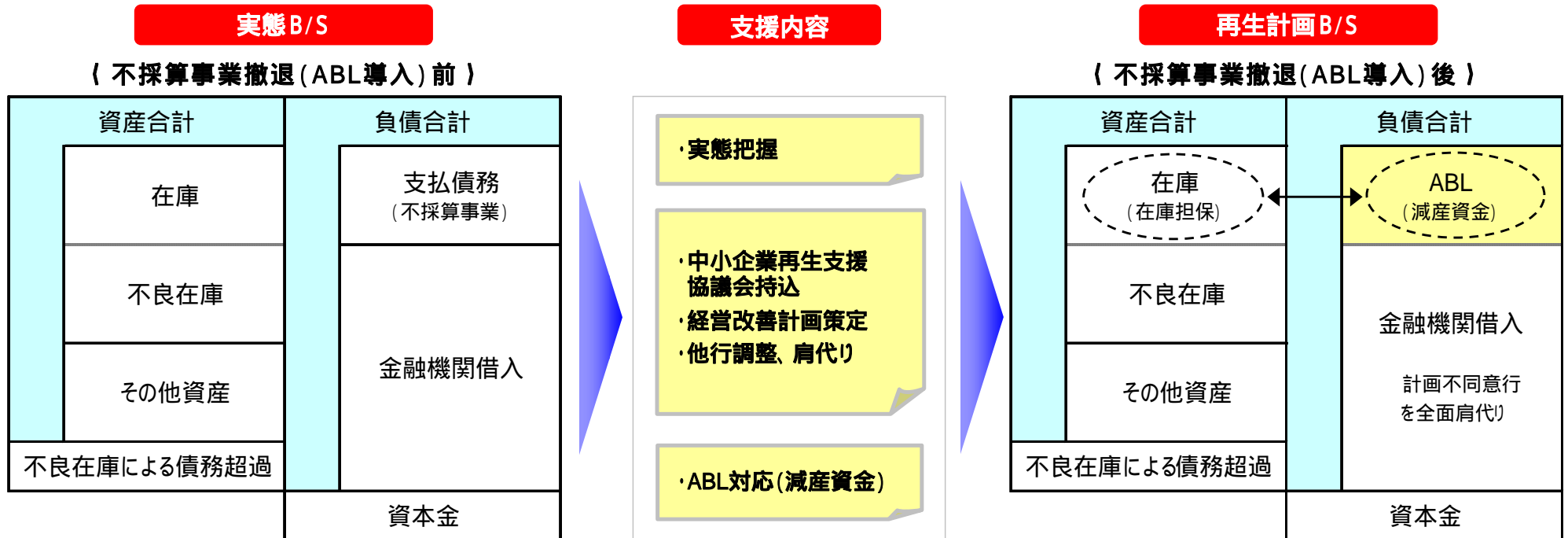
中小企業再生支援協議会(以下支援協という)「簡易スキーム」ならびに「在庫担保融資(ABL)」を活用した再生支援

【目的】 金融機関の協調体制確立 資金繰り破綻回避による雇用の確保 減産資金への対応

【手法】

- ・他行からの資金調達が困難となる中、当行が実態把握のため企業調査を実施し不良在庫による過大な実質債務超過を確認。
- ・当行は抜本的な経営改善の必要があるものと判断し、当社へ改善計画の策定および金融機関調整のため支援協の関与を受けることを提言。
- ・支援協主導の下、取引金融機関は約弁一時停止による資金繰り支援を対応し、当行はコンサルタントと連携し改善計画の策定支援を開始。
- ・計画策定の過程で、不採算事業撤退に伴い発生する減産資金が課題となったが、当行がABLで資金対応することで解決。
- ・改善計画については不同意行(一行)も出たが、当行が全面肩代りしスピーディーに金融機関の合意を形成。

【スキーム図】



(事例12) 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。

セミナーの開催

儲けに直結するモノづくり企業の展示会活用術
 ・ 中小企業基盤整備機構中国本部と連携して開催。
 ・ モノづくり企業さま向けに、儲けに繋がる出展ノウハウを提供。
 ・ 当行お取引先さま27社が参加。

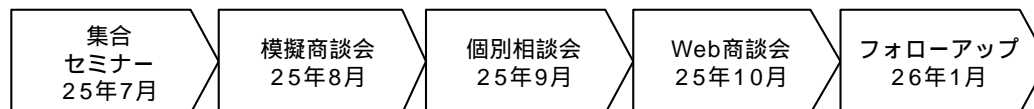


成長戦略・実践！セミナー in 広島
 ・ (株)ジェムコ日本経営、(一財)ひろぎん経済研究所、(株)アクアビットと連携して開催。
 ・ 「将来の世界観」と「変化のシナリオ」を解説し、技術力を伝承させる戦術についても解説。
 ・ 当行お取引先さま21社が参加。



「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と連携して開催。
 (平成25年7月～平成26年1月)
- ・ 首都圏への販路開拓を検討する食品加工・生活雑貨メーカーを対象に、中小機構の専門家によるセミナー、模擬商談、個別指導、Web商談会などの支援メニューをご提供。
- ・ 当行お取引先さま3社が参加。



「日中ものづくり商談会@上海2013」の開催

- ・ 地方銀行37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25年9月)。
- ・ 当行お取引先さま5社が参加(出展総数603社)。
- ・ 来場者数約5,100社、8,500名。多数の商談が実施された。

(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。

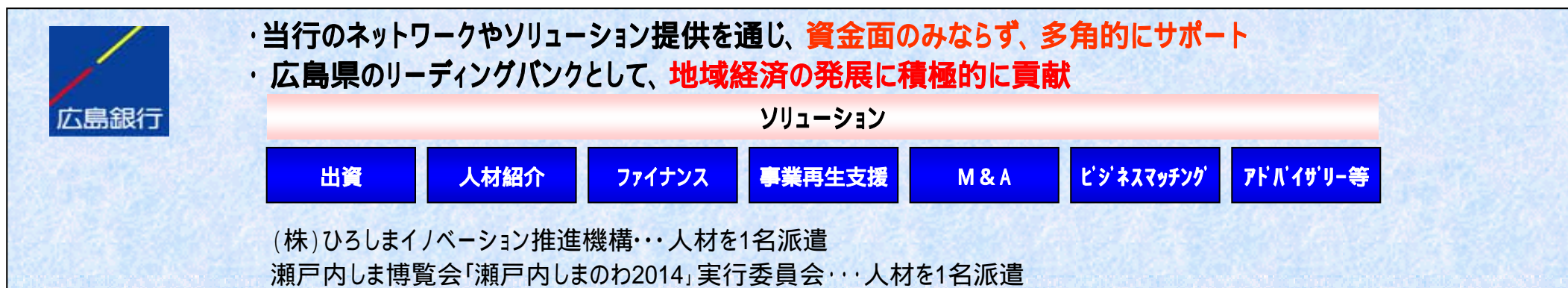
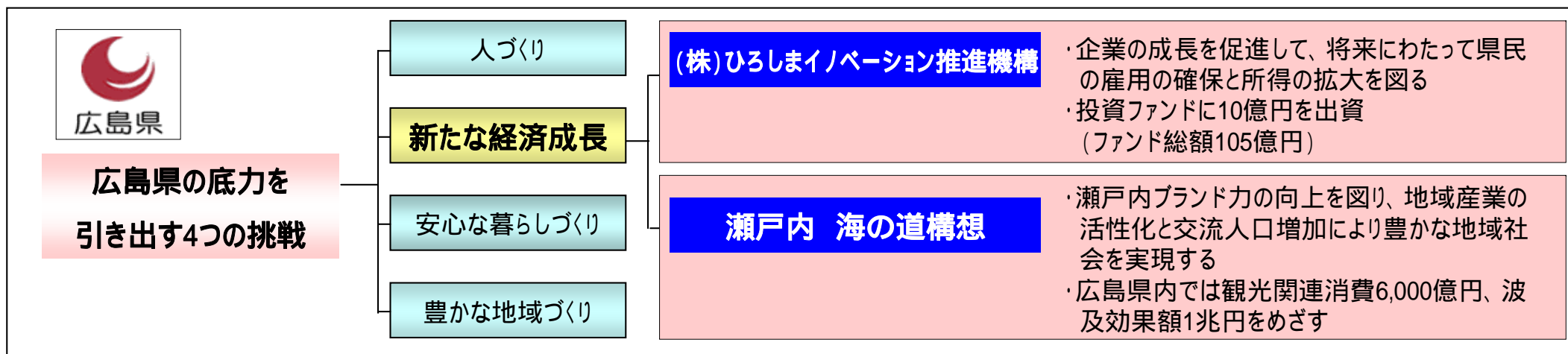
	平成25年度実績 (前年比)
大学研究シーズと企業ニーズのマッチング件数 〔地元8大学(広島、県立広島、広島市立、広島経済、広島工業、広島修道、広島国際、近畿)との産学連携協定を締結〕	44件(+11件)
地元大学への講師派遣	7回(±0回)
中国地区産業クラスター等サポート金融会議の開催 (経済産業省の産業クラスター計画を金融面からサポート)	広島県地域分科会(1月)

3 . 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) 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「官民連携」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、強固なリ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。



(4) 「地域再生・活性化ネットワーク」の構築について

全国の有力地方銀行の経営基盤・営業エリアにおいて有する情報・ネットワークを活用し、地域経済の再生および活性化を図る

目的

出生率の低下や都市部への人口流出に伴う人口減少、少子高齢化などが進展する中、地方銀行は地域との共存共栄はもとより、更なる地域経済の発展を実現させることが求められる。そのためには、**特定の企業(「点」)や事業(「線」)を再生し、地域に活力を与えることに加え、地域のコーディネーターとして、地域全体を「面」で捉えていく**ことで、適時適切にリスク・リターンをとりながら、積極的に地域経済の再生および活性化に資する取組みに関与・貢献する。

連携および協力の内容

経営基盤・営業エリアが異なる地方銀行が連携して、各行の保有する様々な情報・ネットワークを相互に活用することで、相乗効果を活かし、新たな価値を共創することを目的とする。

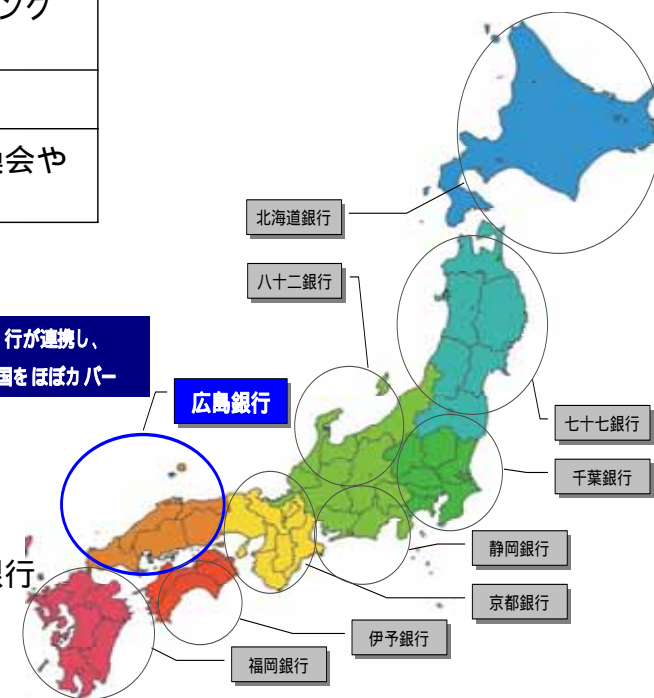
(1)	各種金融手法を活用した資金の供給およびM & A・事業承継等のスポンサー紹介やビジネスマッチング業務を含む情報のご提供
(2)	各行が保有するグループ会社機能のご提供に関する、相互連携した検討・協力
(3)	これらの業務・機能提供に係るノウハウの共有・高度化を図ることを目的とした参加行間の情報交換会や共同研修の開催を通じた、専門人材の育成・交流 等

【具体的な支援内容】

- 協調融資
- 取引先企業のM&A(合併・買収)の候補先探し
- 新規取引・提携先の仲介
- 県外に進出する企業のサポート

日本全国をカバーする地域金融機関の
広域連携 = 地域再生・活性化ネットワーク
を活用してそれぞれの金融機関が有する
「面」と「面」をつなぐ

9行が連携し、
全国をほぼカバー



協定書締結銀行

北海道銀行、七十七銀行、千葉銀行、八十二銀行、静岡銀行、京都銀行、**広島銀行**、伊予銀行及び福岡銀行

協定書締結日

平成26年1月28日(火)

(5) 行政との連携強化による地域経済への貢献

行政との連携強化による地域経済への積極的な貢献を図る
再開発等のプロジェクトの入り口段階から当行のネットワークやソリューションを積極的に提供する

