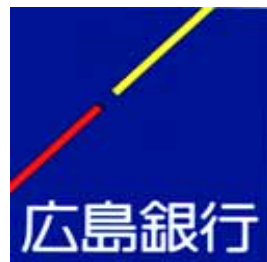


「地域密着型金融」の推進状況

(平成26年度)

平成27年7月



目次

1. 地域密着型金融の取組み	
(1) 広島銀行の経営の基本的な考え方P1
(2) 地域密着型金融推進体制P2~3
2. お取引先に対するコンサルティング機能の発揮	
(1) 事業性評価（お取引先の事業内容や成長可能性などを適切に評価）を通じた 経営改善支援とライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮P4~6
(2) 最適なソリューションの提案	
①創業・新事業開拓を目指すお取引先への取組みP7
②成長段階において更なる飛躍が見込まれるお取引先への支援P8
③経営改善や事業再生等が必要なお取引先への取組みP9~10
④事業承継が必要なお取引先への取組みP11
⑤広島銀行の目利き能力についてP12~15
〔具体的な事例〕	
(事例1) ASEAN/イスラム市場展開支援ファンドへの出資P16
(事例2) ビジネスマッチング業務の推進P17
(事例3) ひろしま農林漁業成長支援ファンドの設立（出資）P18
(事例4) TKCとの連携P19
(事例5) ベンチャー・創業支援への取組みP20
3. 地域の面的再生への積極的な参画P21~23

1. 地域密着型金融の取組み

(1) 広島銀行の経営の基本的な考え方

経営理念

経営ビジョン (当行グループの「目指す姿」)

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

行動規範 (「経営ビジョン」を具体的に展開する上での基本的な考え方、ステークホルダーとの約束)

ひろぎんグループは、5つの行動規範に基づく健全経営に徹する

- | | |
|-----------------------------|-------------------------|
| 1. 地域社会と共に歩み、その発展に積極的に貢献します | 4. 明るく働きがいのある企業をつくります |
| 2. お客様のご満足とご安心の向上に取り組めます | 5. 高いレベルのコンプライアンスを実践します |
| 3. 企業価値の持続的な向上に努めます | |

「中期計画2015～地域と共に未来を『^つ創る』～」(平成27年度～平成29年度)

基本方針

中期計画の
三本柱

- 1.金融仲介機能の発揮を通じ、地域のお客様と共に持続的に成長していく「好循環」の創造
- 2.新たな付加価値の創出による企業価値の向上
- 3.地方創生への積極的なコミット

スローガン

地域のあらゆるお客様にとっての「ファースト・コール・バンク」になるため、
全従事者が自ら考え、お客様第一主義を実践しよう！

ひろぎんグループの総力を挙げて、
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、
地元経済を全力で支える

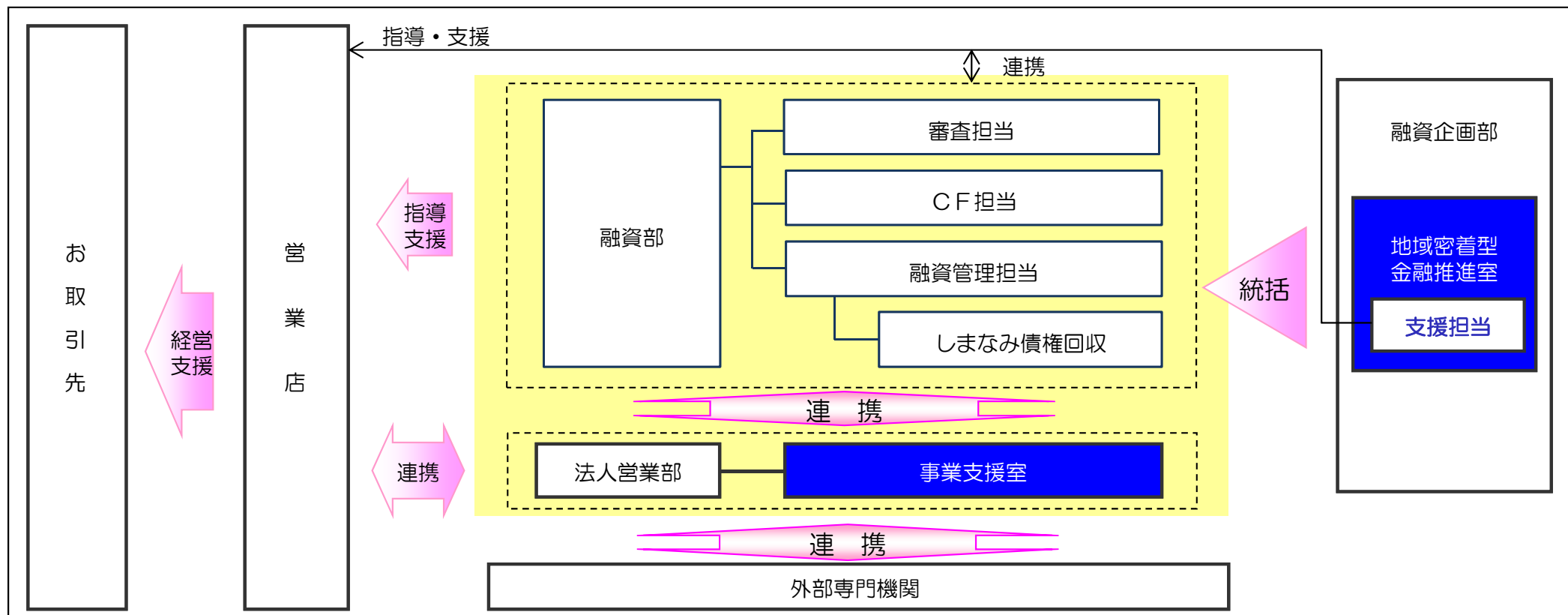
お取引先の創業支援や経営改善支援等に全力で取り組む！

1. 地域密着型金融の取組み

(2) 地域密着型金融推進体制

お取引先の経営支援に向けた取組みを強化し、経営目標の実現や経営課題の解決に向けた最適なソリューションを提案してまいります。その際、必要に応じて外部専門機関と連携するなど、コンサルティング機能の発揮に一層務めてまいります。

当行の地域密着型金融推進体制（平成27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

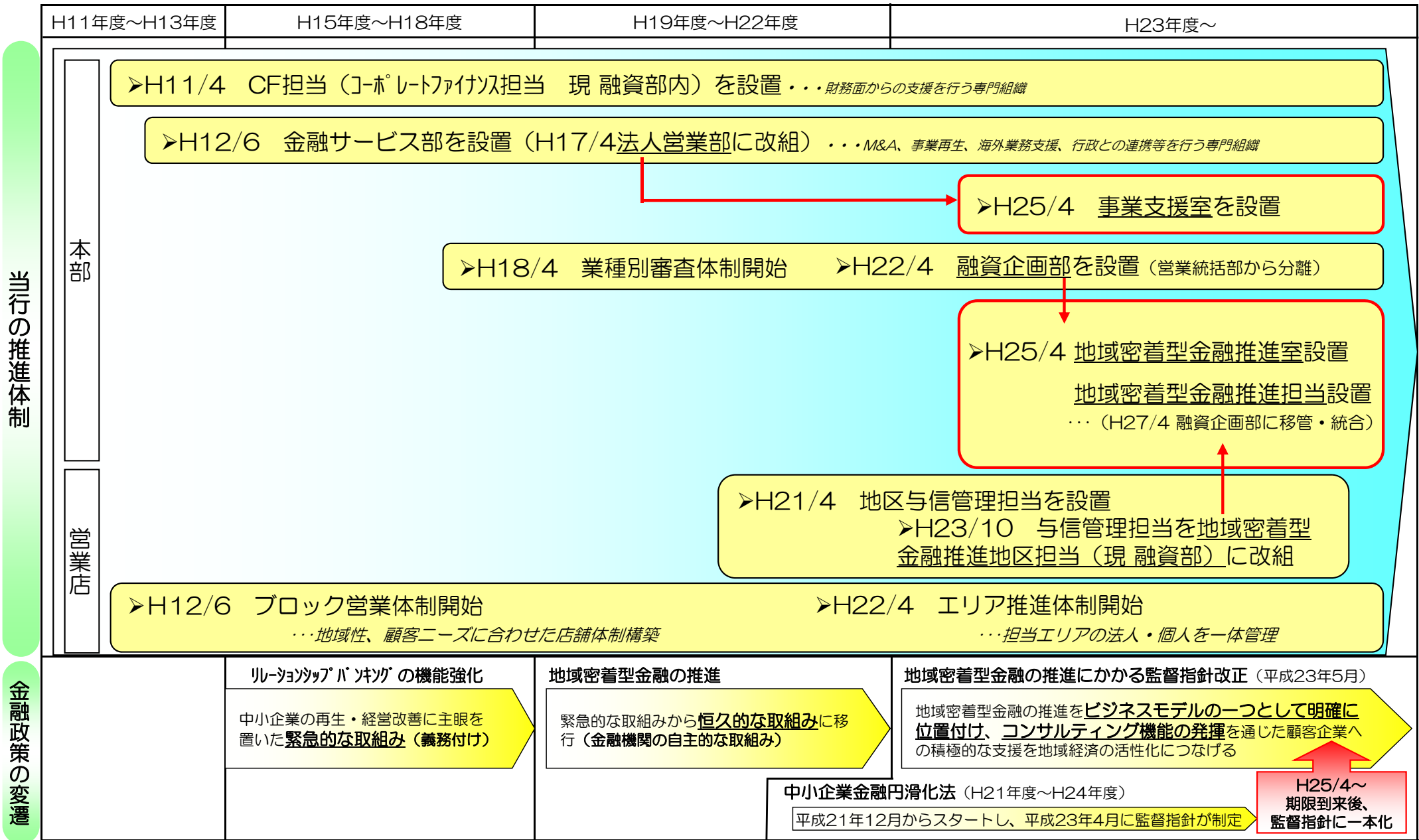
支援担当

行員の業務スキルや目利き能力アップに向けた臨店指導・支援

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



H25/4～
期限到来後、
監督指針に一本化

2. お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

(1) 事業性評価（お取引先の事業内容や成長可能性などを適切に評価）を通じた経営改善支援とライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

①事業性評価に必要となる「目利き能力」強化のために、お取引先との「リレーションの継続的な強化」、お取引先の「実態把握」、行員の「人材育成」を主要実施事項に挙げ、体制整備やツールの拡充を実行してまいります。

<目利き能力の定義> 広島銀行職員の『目利き能力』とは、「企業実態の現状分析」+「今後の方向性策定」の能力

「目利き」の構成要素

目利き

(A) リレーションの継続的な強化

(B) 実態把握（強み・弱み、商流など）

定量面

定性面

経営課題等の発見・把握

(C) 人材育成

主要実施事項

体制整備

エリア推進体制

業種RM

業種：自動車、船舶、
IT/外口、医療、観光

企業調査課

CF担当

目利き能力養成研修

実践型 経営改善計画策定研修

新任融資責任者研修

ツール

定性分析

中計策定支援

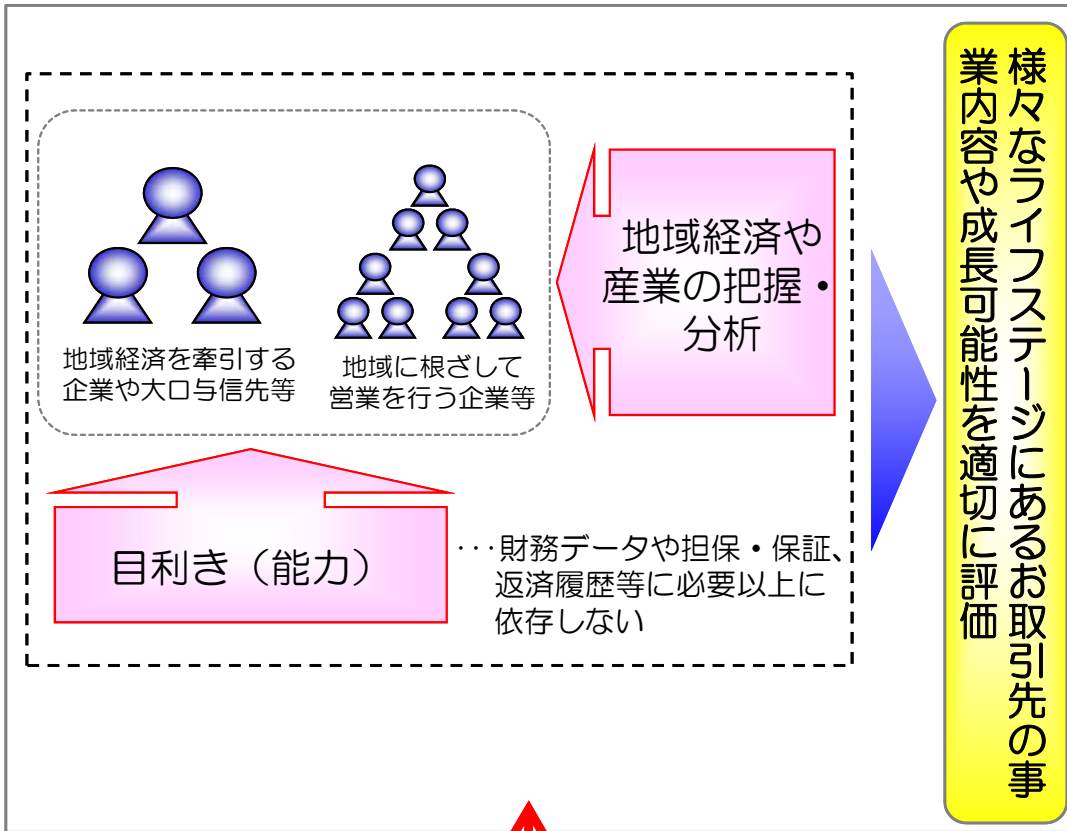
業種別審査

融資の手引き

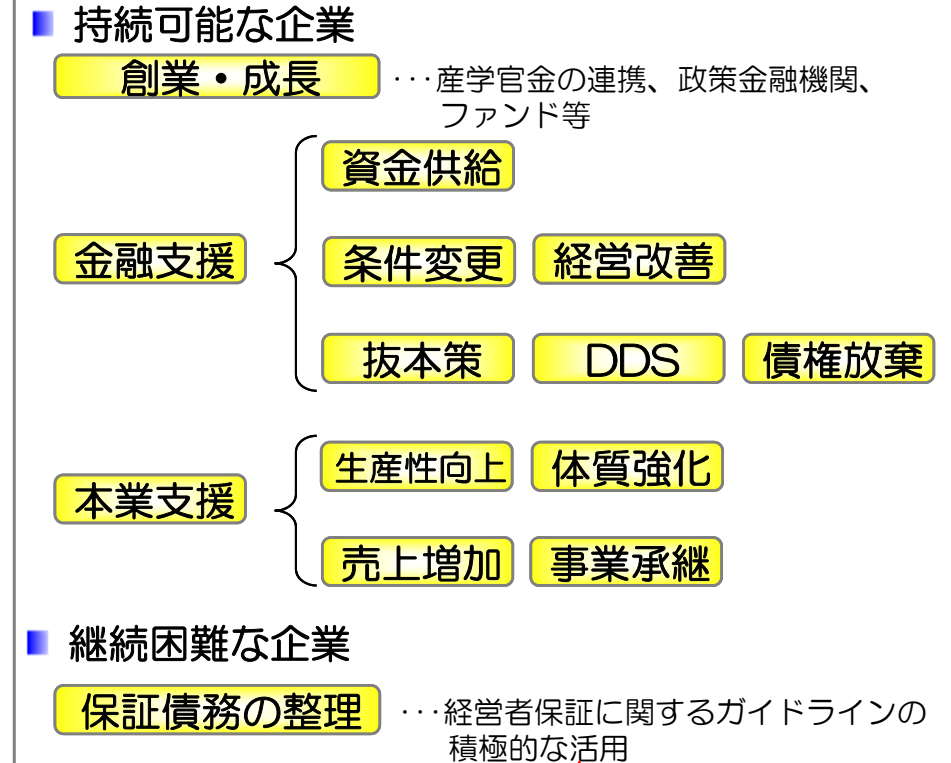
②目利き能力の発揮や外部環境の分析によって、お取引先の真の課題を明らかにするとともに、外部専門機関等の活用による解決策の幅広い提案及び実行支援を実施してまいります。

取引先企業の適切な評価

解決策の提案及び実行支援



コンサルティング機能の発揮



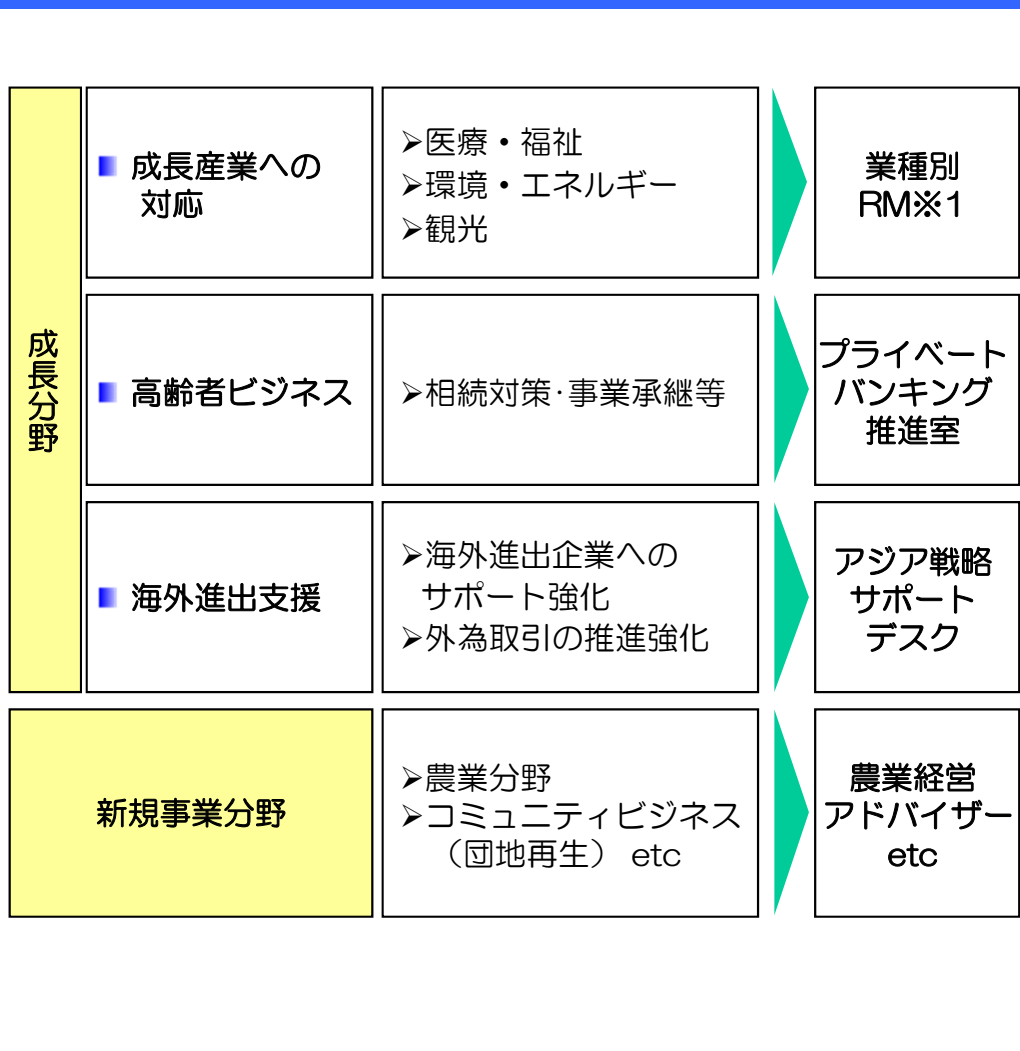
外部専門機関等の活用

地域経済活性化支援機構（REVIC）・中小企業再生支援協議会・広島県信用保証協会・民間コンサル 等

③コンサルティング機能の発揮に向けた態勢強化

- i) 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。
- ii) 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した。

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

「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26年度実績
目利き能力養成研修	12回開催/ 200名受講
取引先深掘研修	4回開催/ 20名受講
企業取引開拓研修	4回開催/ 19名受講
融資トレーナー	54名実施

「提案力」向上に向けた取組み

	平成26年度実績
企業提案力向上研修	1回開催/ 20名受講
コンサルティング営業力強化研修	3回開催/ 58名受講
外為相談窓口担当者研修	2回開催/ 36名受講
外為推進研修	3回開催/ 80名受講
デリバティブ推進研修	3回開催/ 53名受講
海外進出支援研修	3回開催/ 51名受講
〈ひろぎん〉国際業務アドバイザー養成プログラム	40名実施

2. お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

(2) 最適なソリューションの提案

① 創業・新事業開拓を目指すお取引先への取組み

- i) 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。
- ii) 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26年度実績（前年比）
創業・新事業支援融資	190先/536百万円 （+21先/+182百万円）

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26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）	19先/19百万円 （-3先/-1百万円）

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26年度中に出資額（前年比）	2先/67百万円 （±0先/-82百万円）
平成26年度末残高（前年比）	3件/517百万円 （-1件/-3百万円）

日本政策金融公庫広島支店との業務提携（平成24年12月）

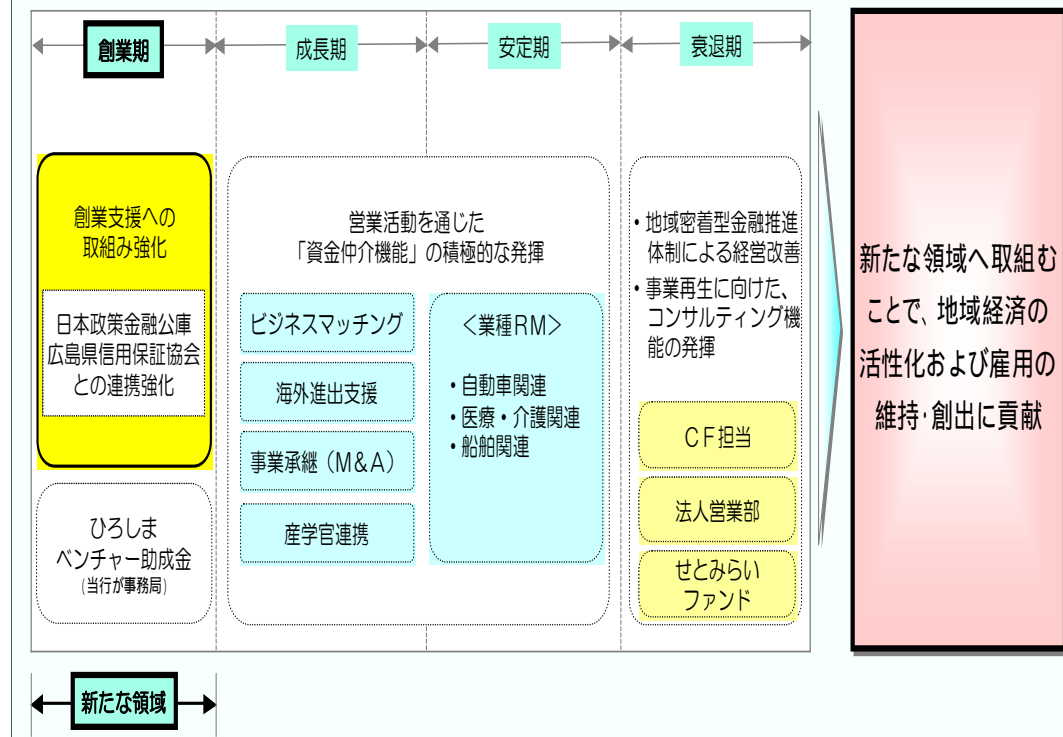
当行のビジネスローンセンター（広島・福山の2拠点）と、創業支援融資等の独自のノウハウを持つ日本政策金融公庫双方の業務特性を活かして、中小企業に対する経営課題等の解決に向けた質の高い専門的なサポートを行っています。

- (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）
- (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26年度実績
日本政策金融公庫との連携実績（※）	21先/166百万円

（※）日本政策金融公庫の実績も含む

ライフステージ別の取組み



② 成長段階において更なる飛躍が見込まれるお取引先への支援

- i) ビジ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。
- ii) 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。
- iii) 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

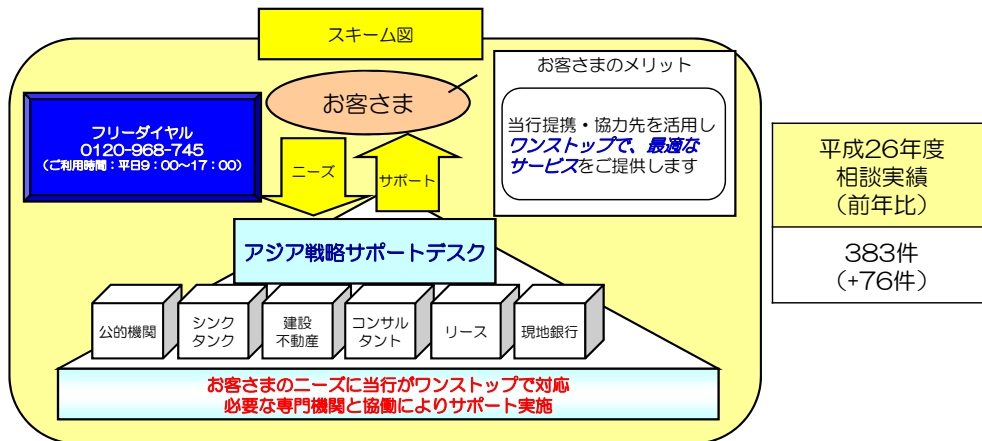
中小企業の多様化するニーズに対応し、ビジスマッチング業務をはじめ、企業交流の場や経営相談機能の提供など、企業経営の役に立つ情報の提供に積極的に取り組んでいます。

	平成26年度実績
販路開拓サポートプログラム2014	26年7月～26年9月開催/5社参加
伊藤忠食品(株)商談会	26年10月～26年11月開催/9社申込
地方銀行プレゼンツ-モノづくり企業 ビジスマッチングフェア	27年2月開催/2社参加
ビジスマッチング成約件数	3,994件（前年比-538件）※

※ひろぎんリース・ひろぎんオートリースとのビジ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協力し、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26年度実績（前年比）
動産・債権譲渡担保融資	89件/ 23,094百万円 （+43件/+12,580百万円）
うち売掛債権担保融資	17件/ 2,384百万円 （+6件/+99百万円）
うち動産担保融資	72件/ 20,710百万円 （+37件/+12,481百万円）

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の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26年度実績（前年比）
シンジケートローン組成実績 ※	26件/ 113,939百万円 （-11件/-79,943百万円）

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しました。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となっております。

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。

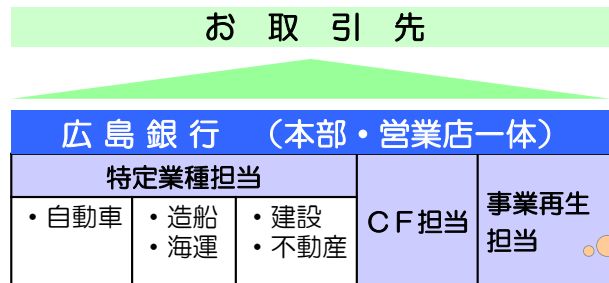
	平成26年度実績
ひろぎん「中小企業経営力強化融資制度」実績	46件/608百万円
うち、「おまとめプラン」	13件/329百万円

③ 経営改善や事業再生等が必要なお取引先への取組み

- i) 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。
- ii) 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。
- iii) 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>



「特定業種担当」「CF担当」「事業再生担当」が、投資銀行業務で培ってきた、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活かしつつ、協働して営業店と共に事業再生・経営改善支援活動を実施しています。

	平成26年度実績（前年比）
事業再生の新規取組み社数 ※	3社（+2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

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26年度実績（前年比）
中小企業再生支援協議会（相談持込先数）	32先（+5件）
地域経済活性化支援機構（支援決定・スキーム実行先数）	3先（+1件）

企業の再建に向けた取組み

	平成26年度実績（前年比）
デット・エクイティ・スワップ（DES）	±0件 （±0件/±0百万円）
デット・デット・スワップ（DDS）	2件/2,048百万円 （±0件/+633百万円）
DIPファイナンス	±0件 （±0件/±0百万円）

【デット・エクイティ・スワップ（DES）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。

【デット・デット・スワップ（DDS）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26年度実績	(ご参考) 平成25年度実績
期初債務者数	A	27,306先	26,146先
経営改善支援取組み先数	B	2,176先	2,480先
うち期末に債務者区分がランクアップした先数	C	269先	153先
うち再生計画を策定した先数	D	1,973先	2,266先
経営改善支援取組み率	(B/A)	8.0%	9.5%
ランクアップ率	(C/B)	12.4%	6.2%
再生計画策定率	(D/B)	90.7%	91.4%

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26年度実績
事業再生支援研修	2回開催/ 8名受講
出口戦略実践研修	4回開催/ 64名受講
債権管理事例研修	2回開催/ 23名受講

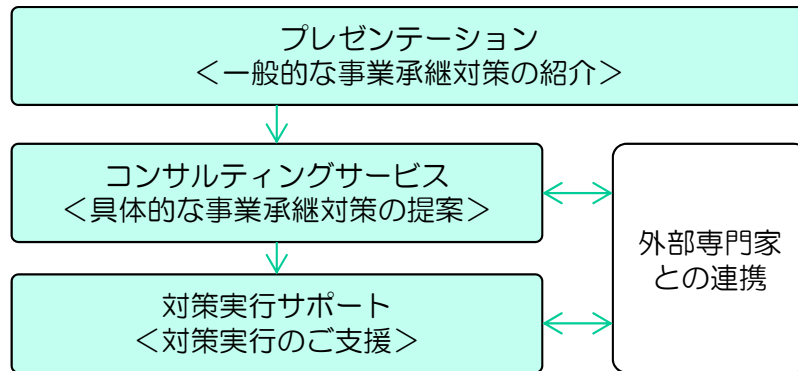
④事業承継が必要なお取引先への取組み

i) コンサルティング業務を通じて事業承継などの経営課題をお取引先と一緒に解決してまいりました。

コンサルティング業務（相続・事業承継）について

高齢化や後継者不足等、法人オーナーの経営課題のひとつである『事業承継』やご自身の問題である『相続』について、「事業承継アドバイザーサービス」によるコンサルティングを実施してまいりました。オーダーメイドのご提案から外部専門家との連携による対策実行までを一環してご支援することで、お取引先の円滑な相続・事業承継の実現を目指しております。

● 事業承継アドバイザーサービスの流れ

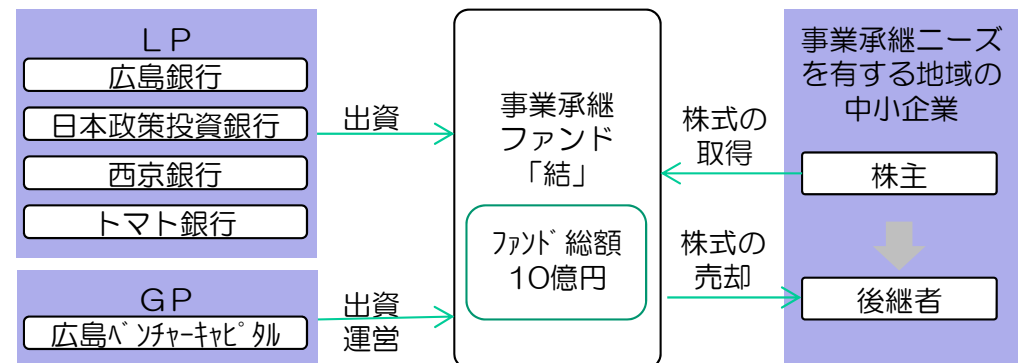


● 事業承継アドバイザーサービス支援企業数

	平成26年度実績
事業承継アドバイザー支援企業数	615件
プレゼンテーション	580件
コンサルティングサービス、 対策実行サポート	35件

事業承継ファンド『結（むすぶ）』について

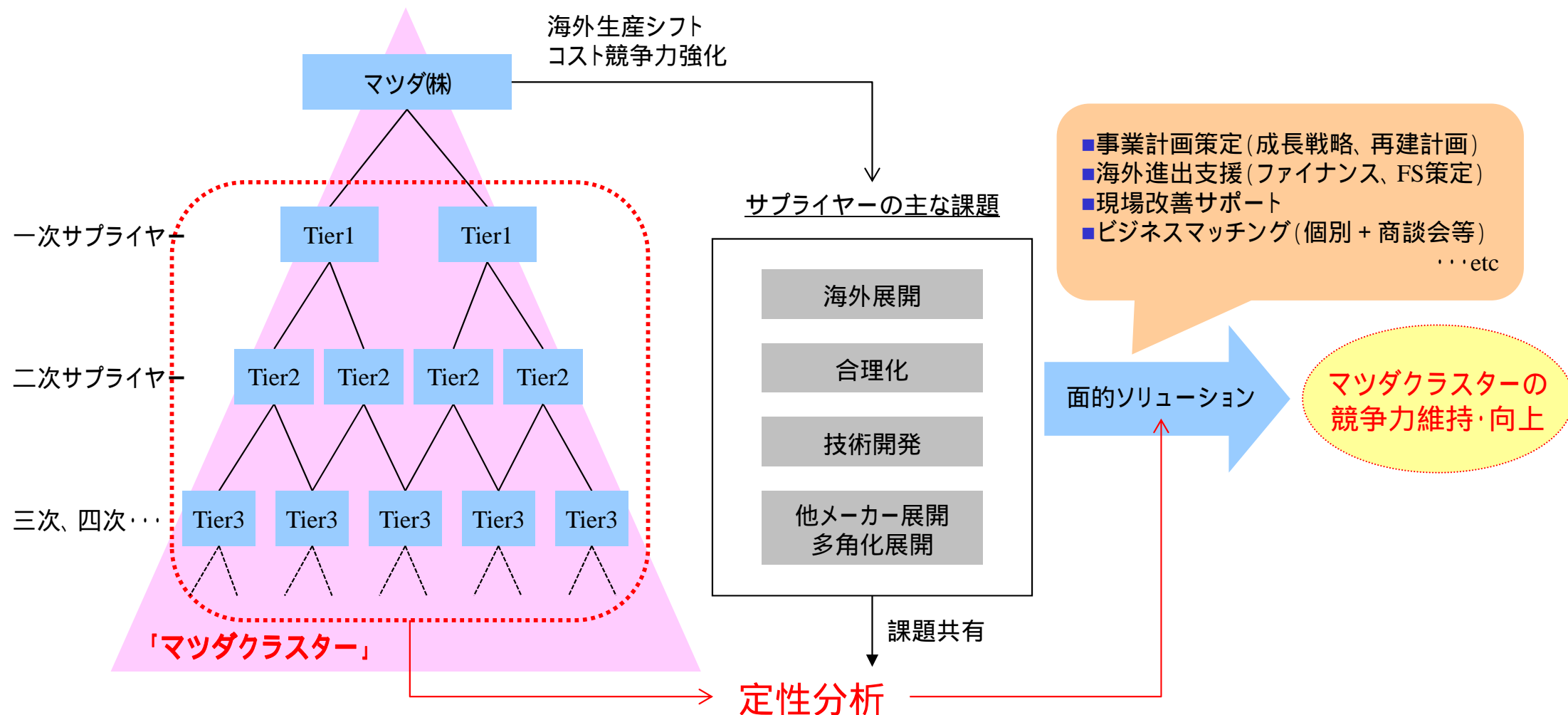
後継者不在や株主是正等を必要としている企業の事業承継を円滑に進めるための手段として、平成26年9月「事業承継ファンド『結（むすぶ）』」へ出資しました。平成26年12月には後継者問題を抱える地元中小企業のMBO案件に対し、1億円の投資を実施しました。



⑤広島銀行の目利き能力について

i) 自動車産業への取組みを強化してまいりました。(当行支援の全体像)

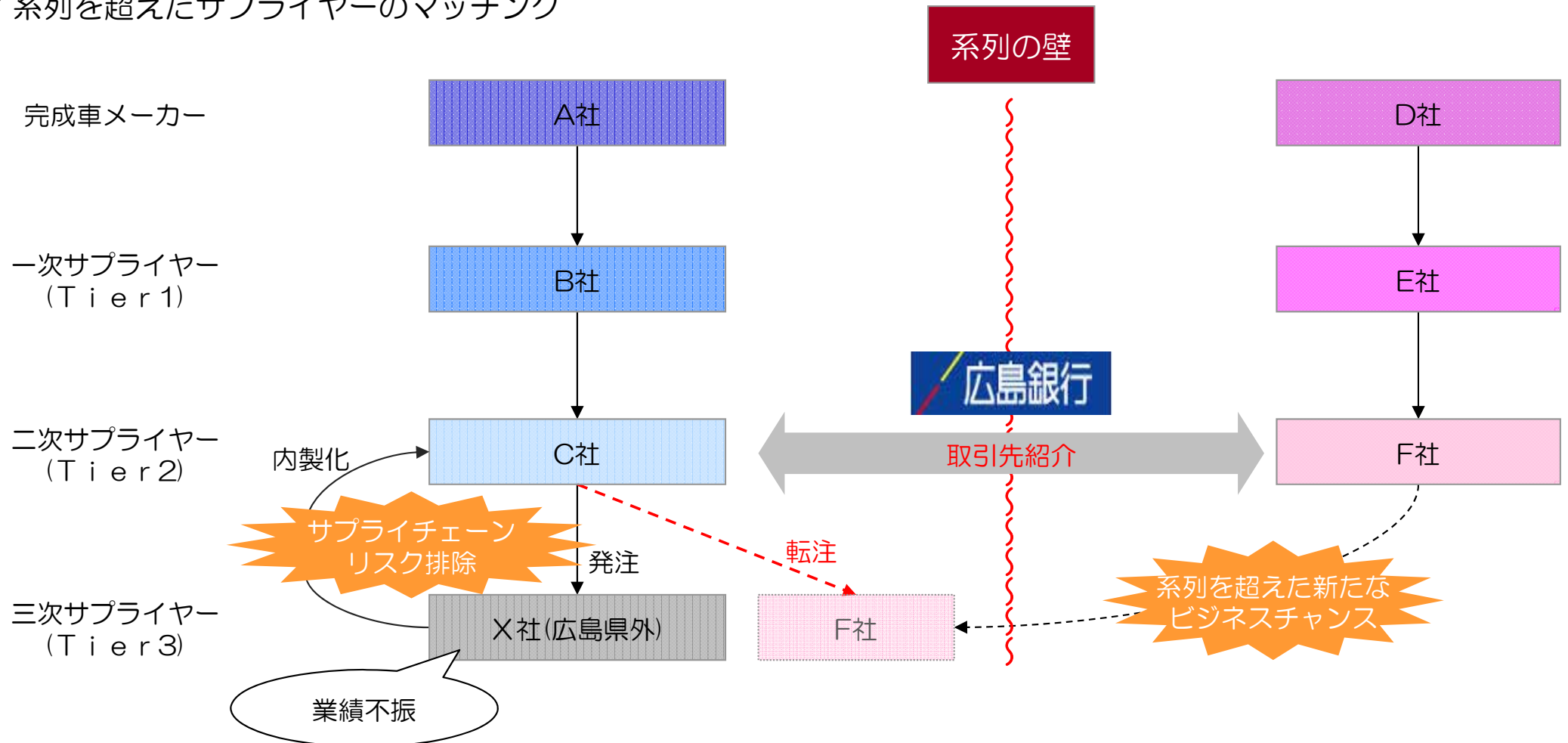
- 広島県には、マツダ(株)を中心に、数多くの部品メーカー(サプライヤー)が集積(クラスター)しております。当行では融資部に自動車関連審査担当、法人営業部に自動車関連担当を設置し、この「マツダクラスター」全体をお取引先の対象と捉えております。
- 当行では、マツダ(株)や自動車業界の現状把握・動向分析を行い、地域経済への影響が大きいサプライヤー(Tier1、Tier2、Tier3・・・)のお取引先の経営改善支援や海外進出支援等を積極的に実施しております。



i) 自動車産業への取組みを強化してまいりました。(ソリューションの提供)

- 完成車メーカーA社の二次サプライヤーであるC社では、広島県外のX社に一部部品を外注していましたが、X社の業績不振に伴うサプライチェーンリスク(安定供給責任リスク)を回避をする目的で、内製化を進めていました。
- 一方、完成車メーカーD社の二次サプライヤーであるF社では、D社の海外生産シフト等による国内工場の生産減少の影響で、売上及び収益が減少傾向にありました。その為、D社系列以外の領域での受注機会を模索していました。
- 当行では、C社とF社のニーズを汲み取り、完成車メーカーA社とD社の系列の枠を超えた取引開始機会の場を提供しました。

✓ 系列を超えたサプライヤーのマッチング

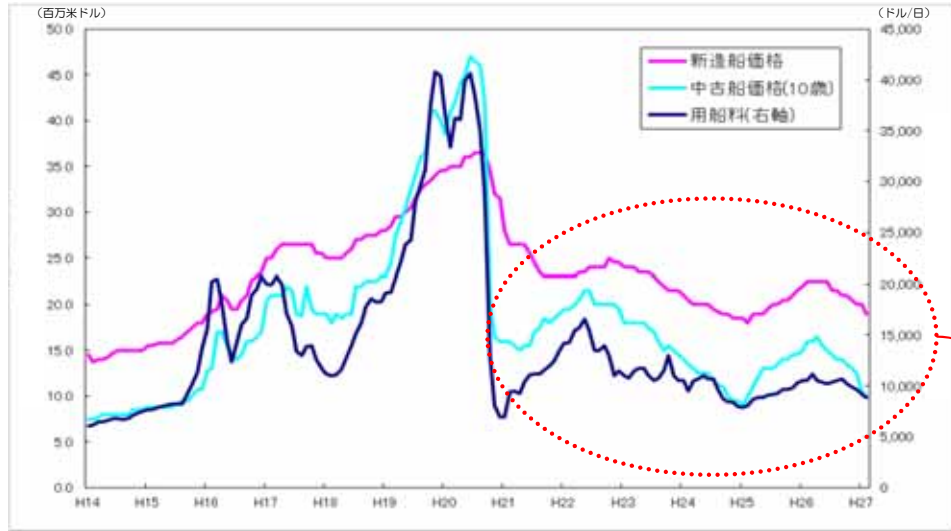


ii) 造船・船舶業への取組みを強化してまいりました。(資金ニーズへの対応)

- 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**を配置しております。
- 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しております。

スモールハンディバルカー（※）船価・用船料推移

出所：Bloomberg

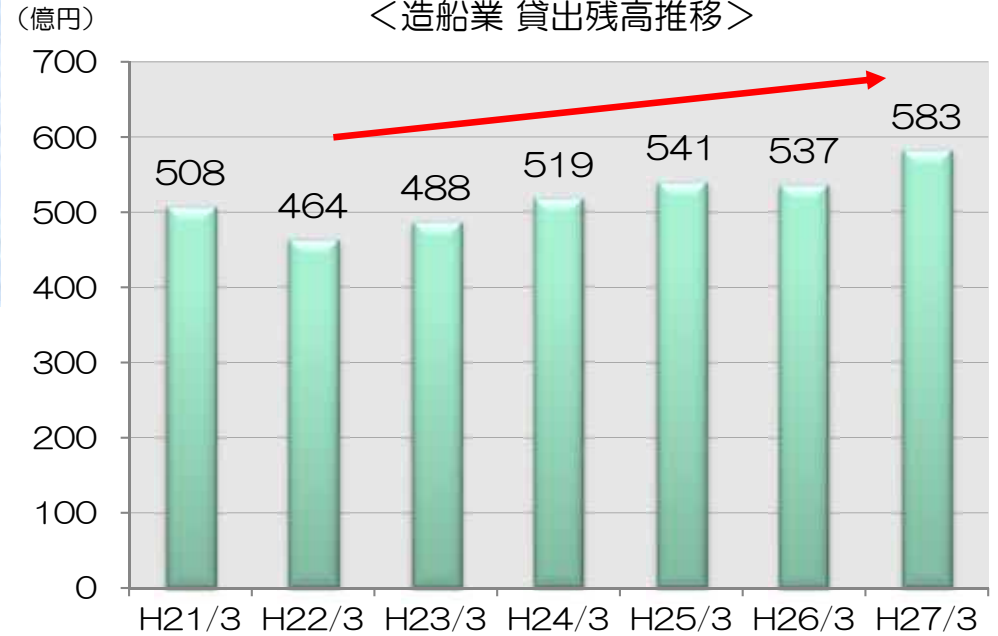


※28~33型のバルカー。当行が融資する船種で最も隻数が多い

平成25年以降、為替環境は好転(円安)しているものの、足元のマーケット環境は低迷し、過去最低水準に近づいている。

当行は引き続き状況の変化に配慮しつつ、着実に資金ニーズに対応する方針

＜造船業 貸出残高推移＞



＜外航船舶貸渡業 貸出残高推移＞



ii) 造船・船舶業への取組みを強化してまいりました。(ソリューションの提供)

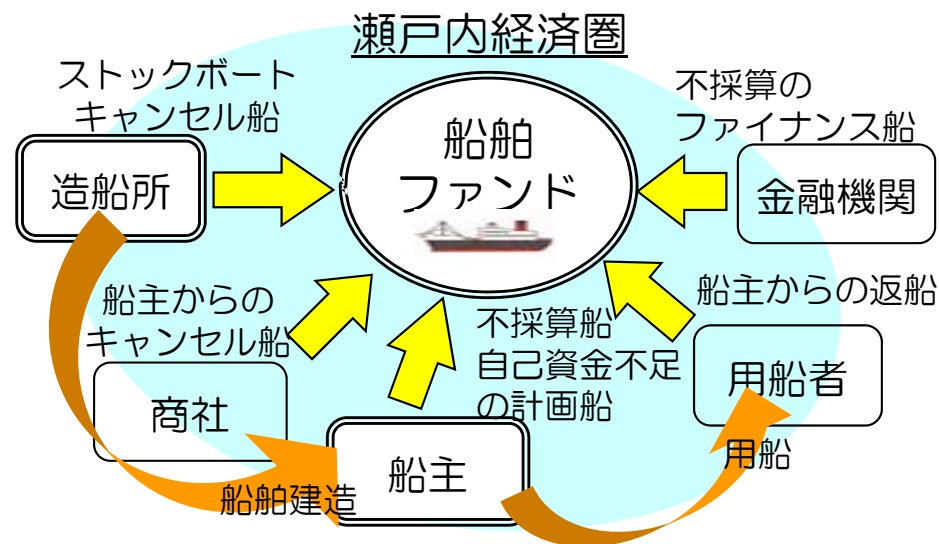
コンサルティング機能を発揮した経営改善支援

支援内容	A社	B社
リスクに陥った時期	平成24年9月	平成24年12月
計画船に対する支援	キャンセル回避の為、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8月にリスク解消
平成26年度の取組	中期経営計画のモニタリングを進める中、新規投資再開を検討	中期経営計画のモニタリングを進める中、新規投資再開を検討

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有。
- 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。

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→船舶ファンドに出資(平成25年7月)



支援内容	C社
計画船キャンセル防止	本ファンドを活用し、2隻/70億円の融資を実行
平成26年度の取組	当該船舶の運航状況や資金繰り等について継続的にモニタリングを実施

具体的な事例

(事例1) ASEAN/イスラム市場展開支援ファンドへの出資

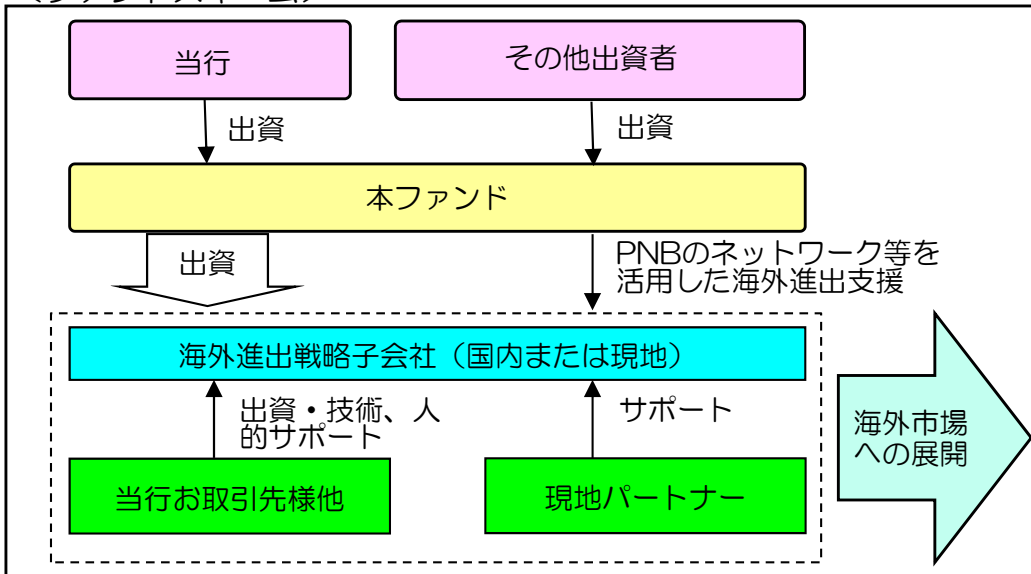
■ 地域の中堅・中小企業のASEAN/イスラム圏を中心とする海外市場展開支援を強化するため、本ファンドへ出資しました。

ファンドについて

<ファンド概要>

名称	「PNB-INSPiRE Ethical Fund1」 投資事業有限責任組合
ファンド総額	5,150百万円
出資者内訳	(株)広島銀行 (株)北都銀行 (株)荘内銀行 (株)大分銀行 (株)滋賀銀行 共立キャピタル(株) (株)筑邦銀行 (株)十八銀行 (株)東北銀行 (株)みちのく銀行 (株)新生銀行 (独)中小企業基盤整備機構 芙蓉総合リース(株) 他
出資契約締結日	平成26年3月31日
ファンド運営会社	(株)インスパイアPNBパートナーズ
存続期間	10年(最大2年の延長可)

<ファンドスキーム>



<本ファンドの活用方法>

本ファンドの目的

- 本ファンドは、経済発展が期待されるASEAN並びにイスラム市場を有望市場と捉え、マレーシアを起点とした全国の中堅・中小企業の海外展開支援を志向しています。
- 国内初のイスラム法（シャリア）適格ファンドであり、本ファンドを活用することで、イスラム市場進出を最大限円滑に進めることが可能となります。

海外（イスラム市場）進出検討時の課題

- 現地の生の情報（市場、嗜好、文化、商取引等）が入手しにくい
- ハラル認証の必要性、取得方法がわからない
- 自社商品が海外でも受け入れられるかが不安
- 進出後の取引先開拓をどのように行えばいいかわからない 等

本ファンドによる
解決

本ファンドの強み

- 出資に加え、進出前の事業シナリオ検討から、進出後の実務的支援に至るまでファンドメンバーが実施することから、最大限の事業成長が期待できること。
- PNB（マレーシア最大手の政府系金融機関）やHDC（マレーシアハラルの推進を担う公社）等、ファンドのパートナーと連携した現地展開支援が可能となること。
- 現地（マレーシア）にスタッフが常駐しており、常に最新の情報が入手可能となること。

(事例2) 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、国内及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おります。

「地方銀行プレゼンツ-モノづくり企業ビジネスマッチングフェア」の開催

- ・日刊工業新聞社主催により全国規模の商談会を共催。
- ・モノづくり企業に焦点をあて、大手企業や海外企業との商談機会をご提供。
- ・当行お取引先さま2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26年7月～平成26年9月）
- ・eコマースの活用により販路開拓を検討している一般消費者向け食品・生活雑貨の事業者を対象に、専門家によるセミナー、商談会、個別相談会などの支援メニューをご提供。
- ・当行お取引先さま5社が参加。



海外でのビジネスマッチング商談会

- ・海外での取引拡大をサポートする為、地域を越えた金融機関が協力し、ビジネスマッチング商談会を行っています。
- ・現地企業との商談に加えて、各地域から現地に進出している日系企業との商談も活発に行われています。

	日中ものづくり商談会 @上海2014	大連 - 地方銀行合同商談会 -	ものづくり商談会 @バンコック2014	シンガポール食の商談会
開催日	平成26年9月3、4日(9回目)	平成26年11月21日(5回目)	平成26年6月20、21日(1回目)	平成26年11月21日(1回目)
開催場所	上海市 上海世貿商城3、4階	遼寧省大連市 大連フラマホテル2階	タイ・バンコック BITEC 2階会議室	シンガポール ペンシユラ・エクセルシオールホテル
主催者	ファクトリーネットワークアジア(FNA)、 地方公共団体等	大連市	ファクトリーネットワークアジア(FNA)	広島銀行 他地銀6行
出展企業	550社	130社	150社	42社
来場者数	8,800名	1,625件(商談件数)	2,340件(商談件数)	195社

(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。

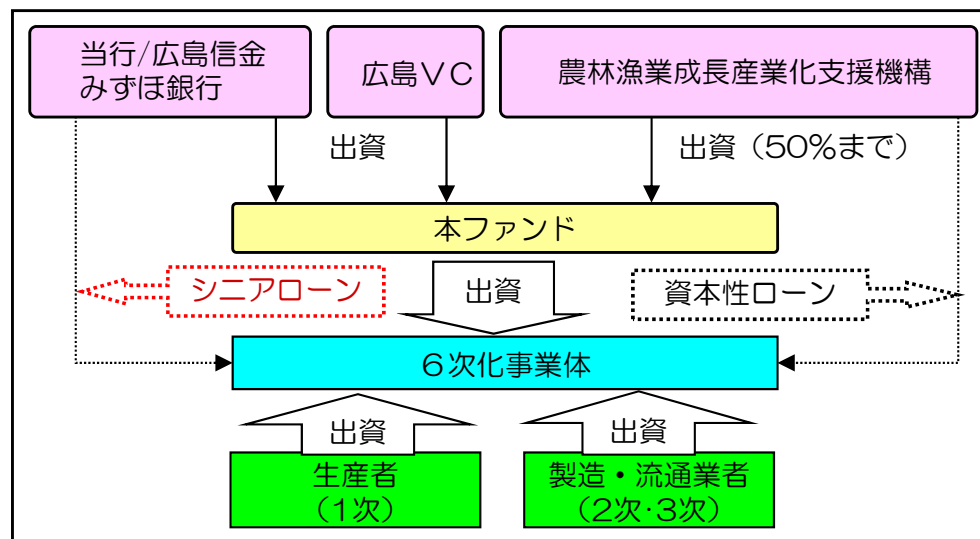
	平成26年度実績 (前年比)
大学研究シーズと企業ニーズのマッチング件数 〔地元8大学（広島、県立広島、広島市立、広島経済、広島工業、広島修道、広島国際、近畿）との産学連携協定を締結〕	41件 (-3件)
地元大学への講師派遣	11回 (+4回)
中国地区産業クラスター等サポート金融会議の開催 (経済産業省の産業クラスター計画を金融面からサポート)	広島県地域分科会 (3月)

(事例3) 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しています。

ファンドについて

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	1,000百万円		
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	500百万円	
	(株)広島銀行	290百万円	
	広島信用金庫	100百万円	
	(株)みずほ銀行	100百万円	
	(株)広島ベンチャーキャピタル	10百万円	
組合契約締結日	平成25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		

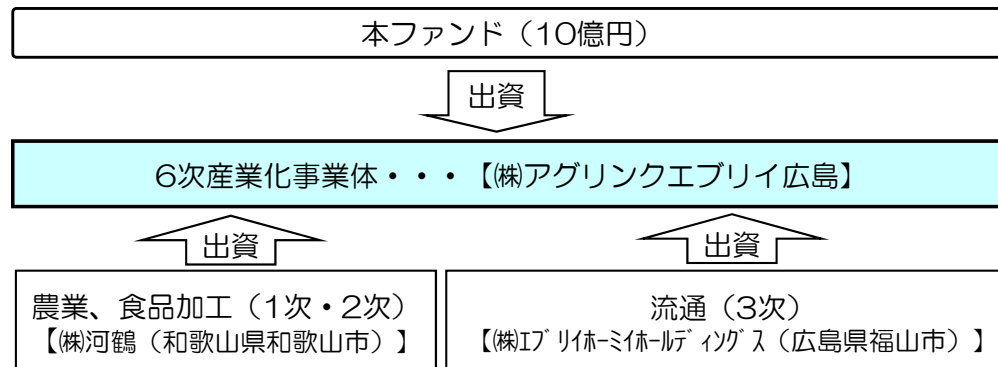


第1号案件への出資

以下の事業者に対して、平成26年9月30日に出資を行いました。

出資額	40百万円
投資先名	株式会社アグリリンクエブリイ広島（広島県福山市）
代表者	代表取締役社長 岡崎 裕輔
設立日	平成26年8月13日
資本金	80百万円
事業内容	・広島県世羅郡を中心として「キャベツ」「白菜」等の自社生産および営農支援により、同地域における農作物の生産拡大を図ることを目的とし、集荷およびカット加工や、キムチ等の食品の製造も手掛ける。

【本件の投資スキーム】



(事例4) TKCとの連携

■お取引先の経営力強化に向けた相互協力についてTKC中国会と平成25年1月に覚書を締結しました。

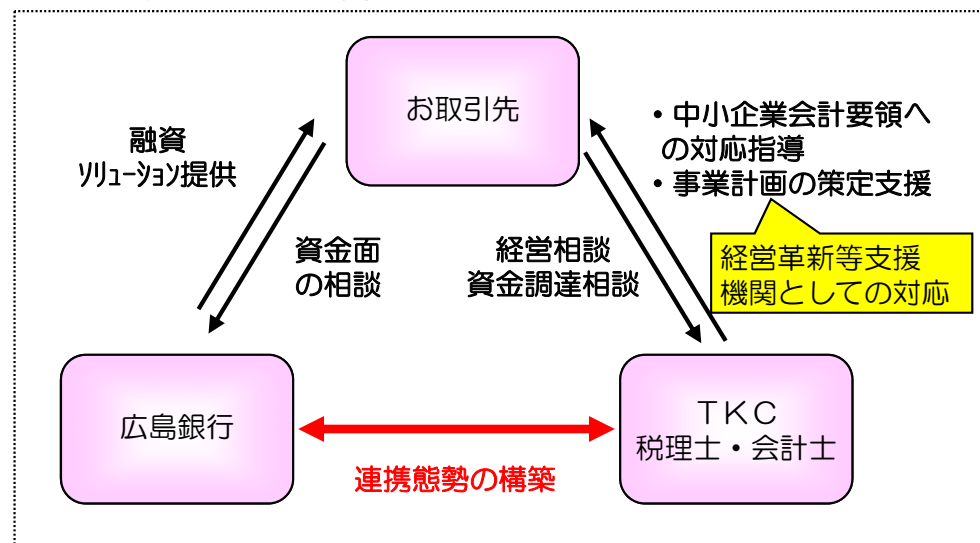
連携内容

【覚書の内容】

中小企業の「財務経営力・資金調達力」強化に向けた相互協力に向け、以下の内容の覚書を締結

- ・企業財務の透明化に向けた「中小企業会計要領の普及」
- ・事業計画の策定による目標の明確化などを目的とした「経営革新等支援機関としての計画策定での相互協力」

〈TKC中国会との連携〉



具体的な取組み

【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の創設】

「中小企業経営力強化融資制度」の創設(平成24年11月)

- ・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中国会との連携実績(平成26年度)〉

中小企業経営力強化融資制度	34件
うち、「おまとめプラン」(※)	10件

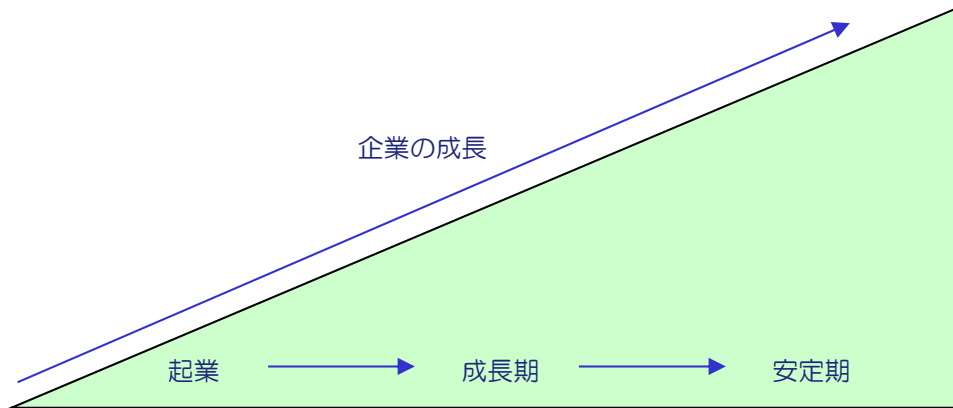
※「おまとめプラン」とは

- ・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も利用が可能な商品

(事例5) ベンチャー・創業支援への取組み

- 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、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しております。

ベンチャー企業支援



ひろしまベンチャー助成金

ひろぎんベンチャーファンド

ひろぎんベンチャー企業支援融資

▶ひろしまベンチャー助成金【(公財)ひろしまベンチャー育成基金】

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

<助成実績(平成14年度から実施)>

- ・助成先数：271先(うち学生枠83先)
- ・助成総額：223百万円(うち学生枠6百万円)

▶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)

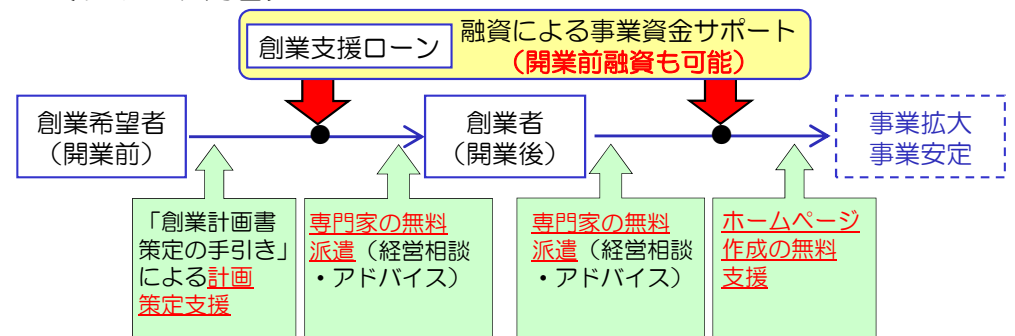
▶ひろぎんベンチャー企業支援融資

外部の技術評価機関等を活用した融資

<ひろぎん>創業支援ローン(平成26年7月創設)

創業に必要な資金のご融資(開業前融資も可)に加え、創業計画書の作成支援、専門家無料派遣やホームページ作成支援等、開業前に必要な資金の融資など、創業を目指される方を総合的に支援します。

〔サポート内容〕



〔商品概要〕

ご融資の金額	1,000万円以内
創業支援サービス	①「創業計画書策定の手引き」無料配布 ②専門家の無料派遣(ひろしま産業振興機構と提携) ③ホームページ作成無料支援(※)

(※) 株式会社KDDIウェブコミュニケーションズと提携し、提供いたします。
なお、金融機関との提携による本サービスの提供は全国初となります。

	平成26年度実績
創業支援ローン	56先/142百万円

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

瀬戸内 海の道構想

- ・瀬戸内ブランド力の向上を図り、地域産業の活性化と交流人口増加により豊かな地域社会を実現する。

瀬戸内ブランド推進連合

- ・瀬戸内ブランド力の確立に向けて、瀬戸内7県（兵庫県、岡山県、広島県、山口県、徳島県、香川県、愛媛県）で設立された行政の広域観光推進組織
- ・瀬戸内ブランドのプロモーションなどの施策を展開
- 当行も取組みに賛同し、瀬戸内ブランドパートナーへ登録

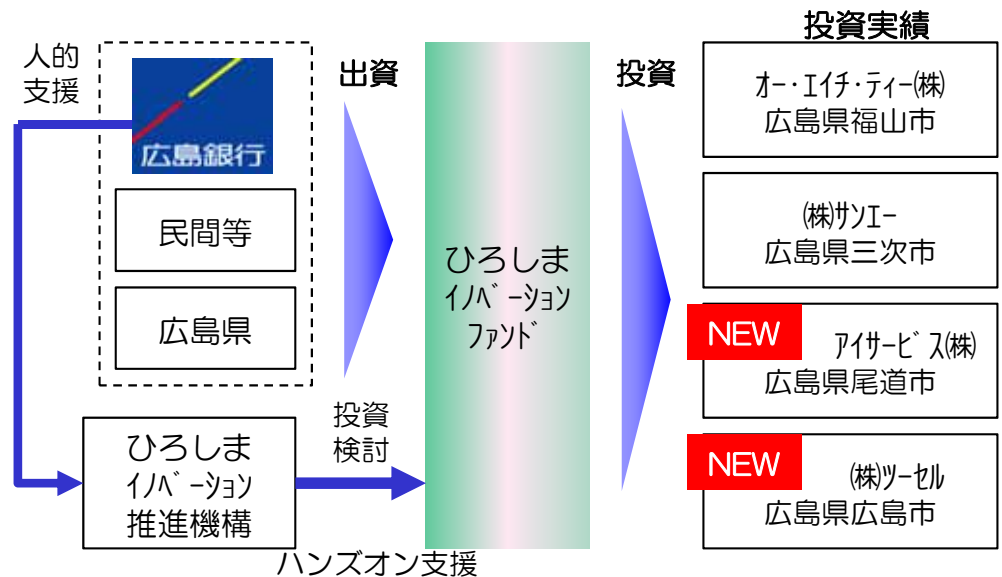
瀬戸内しまのわ2014

- ・広島県と愛媛県の共催による地域資源の磨き上げや交流拡大を企図した広域観光振興イベント
- 当行と伊予銀行が連携した特別協賛により、「しまなみ歌舞伎」の誘致・実現に協力
- 「広響 しまのわコンサート」の企画提案のほか、行員の地域イベント参加等により賑わい創出に協力

(株)ひろしまイノベーション推進機構

- ・企業の成長を促進して、将来にわたって県民の雇用の確保と所得の拡大を図る
- ・投資ファンドに10億円を出資（ファンド総額105億円）

➢ (株)ひろしまイノベーション推進機構へ当行人材を1名派遣



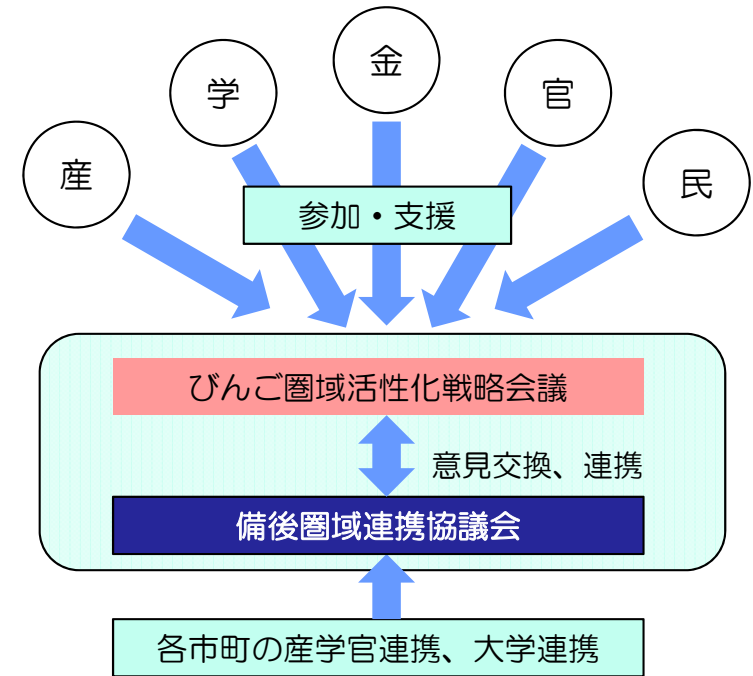
連携中枢都市圏の形成 ～びんご圏域ビジョンの策定～

連携中枢都市

- 人口減少社会においても、人々の暮らしを支え、経済を牽引していくのにふさわしい核となる都市やその圏域を戦略的に形成し、広域連携を推進する都市制度。
- 備後圏域の構成自治体
三原市、尾道市、福山市（連携中枢都市）、府中市、世羅町、神石高原町、笠岡市、井原市

びんご圏域ビジョンの策定

- 地方都市の人口減少に歯止めをかけるべく、地域経済の活性化や住民サービスについて、圏域の自治体間で連携・役割分担して取組むための目指すべき姿を示す成長戦略。
- 当行は「びんご圏域ビジョン」の策定を検討する「びんご圏域活性化戦略会議」に委員として参画
- 地域経済活性化等の分野において、ビジョンに盛り込む施策案の意見提言に協力



(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

広島市内プロジェクト

