

「地域密着型金融」の推進状況

(平成27年度)

平成28年6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 |P8~9 |
| ③経営改善・事業再生・業種転換等の支援 |P10 |
| ④事業承継が必要なお取引先への取組み |P11 |
| ⑤担保・保証に依存しない融資の取組状況 |P12 |
| ⑥広島銀行の目利き能力について |P13~16 |
| 〔具体的な事例〕 | |
| (事例1) ビジネスマッチング業務の推進 |P17 |
| (事例2) ひろしま農林漁業成長支援ファンドの設立（出資） |P18 |
| (事例3) ベンチャー・創業支援への取組み |P19 |
| 3. 地域の面的再生への積極的な参画 |P20~21 |

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. お客さま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、地域のお客さま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さまにとっての「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、お客さま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

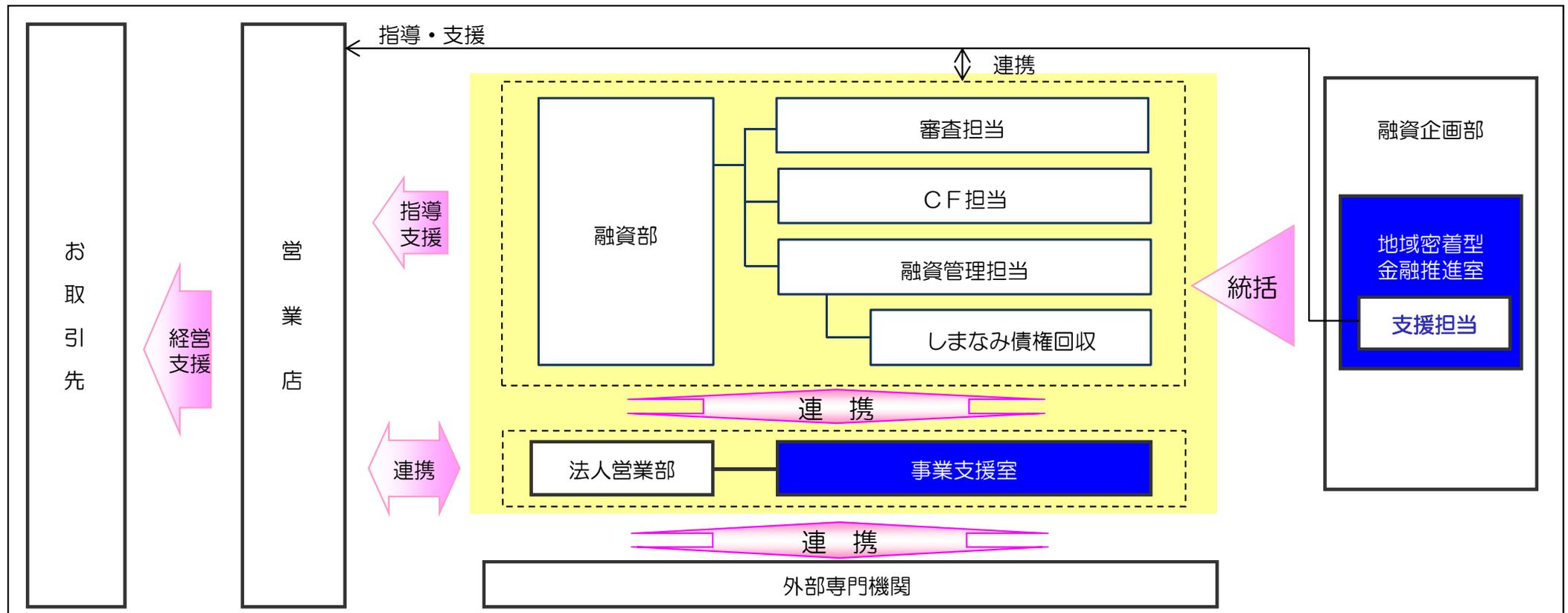
お取引先の創業支援や経営改善支援等に全力で取り組む！

1. 地域密着型金融の取組み

(2) 地域密着型金融推進体制

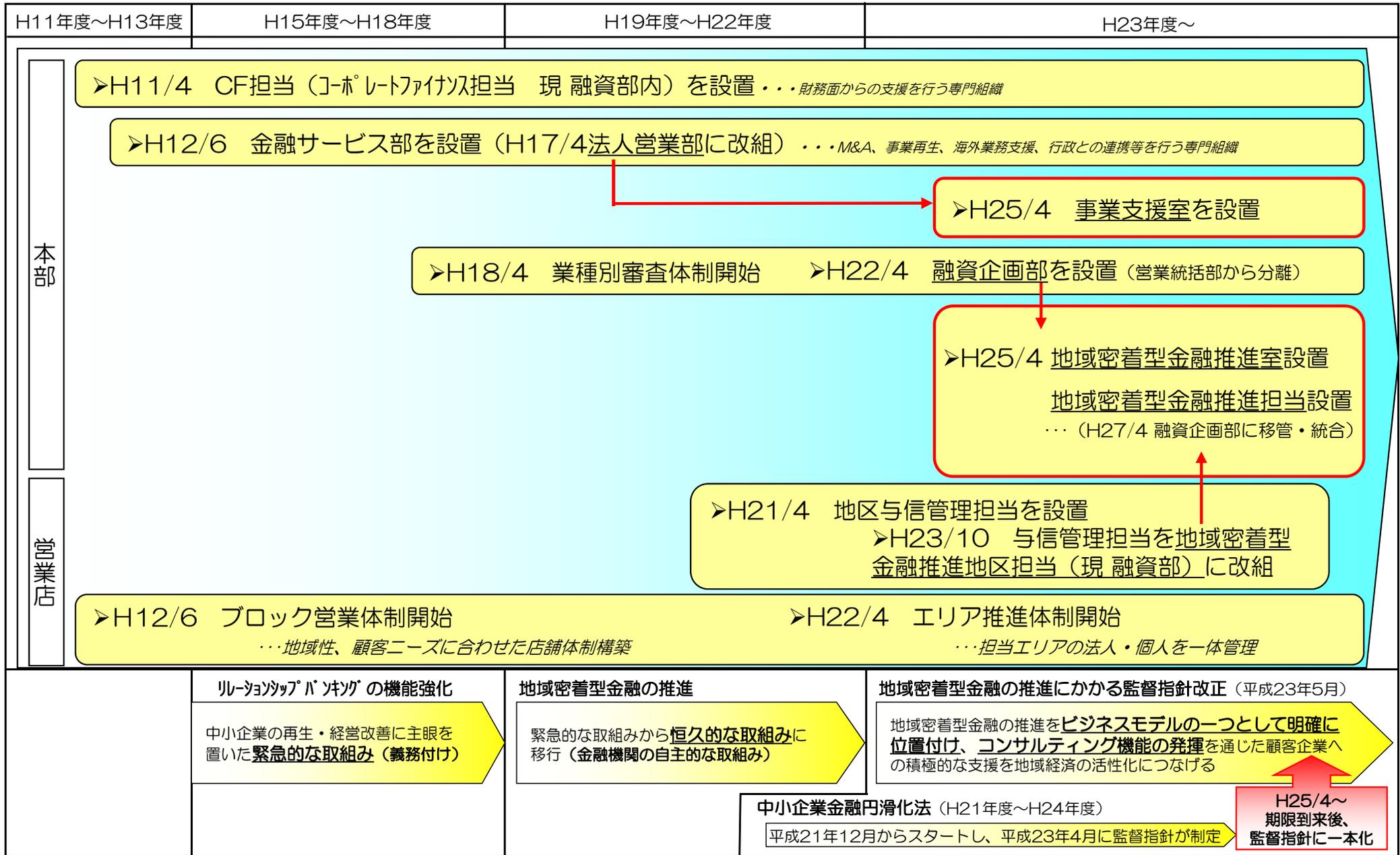
お取引先の経営支援に向けた取組みを強化し、経営目標の実現や経営課題の解決に向けた最適なソリューションを提案してまいります。その際、必要に応じて外部専門機関と連携するなど、コンサルティング機能の発揮に一層務めてまいります。

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 |
| 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 |

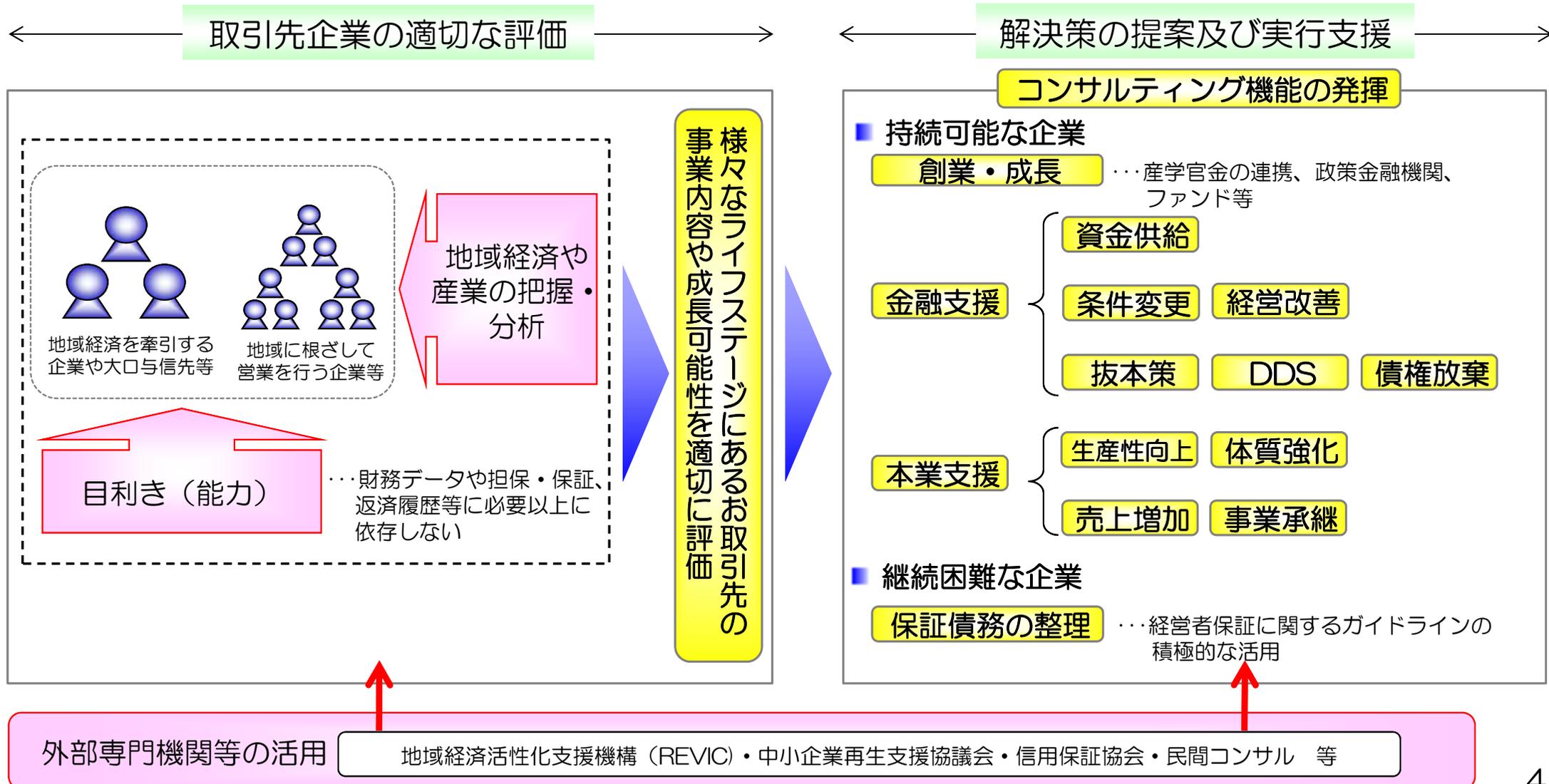
(参考) これまでの地域密着型金融推進体制について



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当行では、お取引先の事業の内容や成長可能性等を適切に評価（事業性評価）し、融資や本業支援を通じて地域産業の活性化に取り組んでまいります。そのためには職員の目利き能力の発揮や外部環境等の分析によって、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も含め解決策の幅広い提案及び実行支援を実施しております。



②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おります。

＜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、
エレクトロニクス、医療、観光

事業支援室

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 1

中計策定支援 2

業種別審査

融資の手引き

- 1 定性分析：お取引先をもっと良く知り、お取引先の強み、課題を把握するなかで、真に必要な融資やコンサルティングの提供につなげていくために活用しているツールです。平成27年度において、634先で実施いたしました。
- 2 中計策定支援：法人向けソリューションの経験を活かして、数値計画だけでなく、事業構造や強み・課題を正しく理解することで、お取引先の中期経営計画策定をサポートし、実行支援を行うものです。

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27年度実績 |
|-----------|----------|
| 目利き能力養成研修 | 66名実施 |
| 取引先成長支援研修 | 28名実施 |
| 融資トレーナー | 66名実施 |

「提案力」向上に向けた取組み

| | 平成27年度実績 |
|-------------------------|----------|
| コンサルティング能力強化プログラム | 64名実施 |
| FP上級研修 | 58名実施 |
| 外為相談窓口担当者研修 | 55名実施 |
| 外為推進研修 | 37名実施 |
| デリバティブ推進研修 | 23名実施 |
| 海外進出支援研修 | 32名実施 |
| 〈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お応えしてまいりました。
- 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27年度実績（前年比） |
|------------|-------------------------------|
| 創業・新事業支援融資 | 207先/639百万円 （+17先/+103百万円） |

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27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） | 16先/17百万円 （-3先/ -2百万円） |

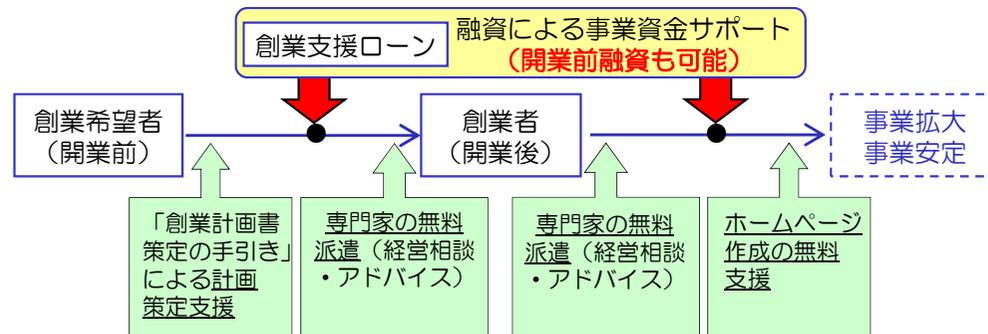
企業育成ファンドの活用等、外部機関との連携強化を図っています。

| | 企業育成ファンドへの出資額 （前年比） |
|------------------|----------------------------|
| 平成27年度中に出資額（前年比） | 3先/43百万円 （+1先/ -24百万円） |
| 平成27年度末残高（前年比） | 4件/471百万円 （+1件/ -46百万円） |

〈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27年度実績（前年比） |
|---------|--------------------------|
| 創業支援ローン | 100先/187百万円（+44先/+45百万円） |

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27年度実績 |
|---|--------------------|
| 販路開拓サポートプログラム2015 | 27年5月～27年7月開催/2社参加 |
| ネット利活用による販路開拓セミナー | 27年12月開催/26社申込 |
| 地域再生・活性化ネットワークのプラットフォームを活用し9行の取引先とマッチング実施 | 27年度マッチング提案実績19件 |
| バイヤー&シェフチャレンジ | 27年6月、10月、2月の計3回実施 |
| 海外向けECサイト（ジャパンスクエア） | 27年12月より募集/15社申込 |
| ビジスマッチング成約件数 | 4,213件（前年比+219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

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、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27年度実績（前年比） |
|-----------------|-----------------------------------|
| シンジケートローン組成実績 ※ | 34件/91,679百万円 （+8件/-22,260百万円） |

<ひろぎん>中小企業地方創生支援ローン(平成27年4月創設)

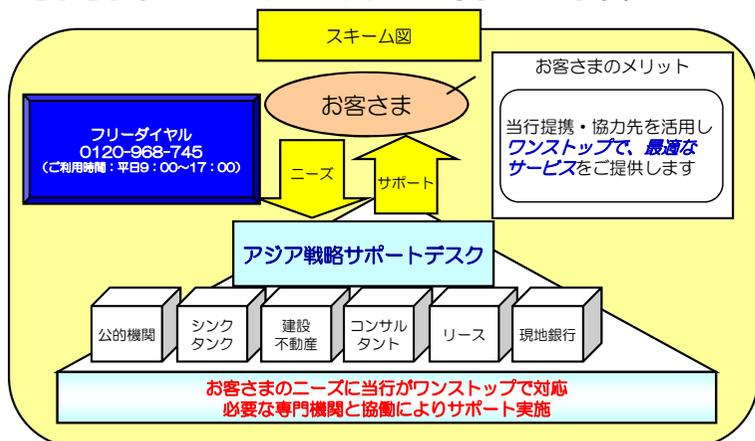
平成26年12月27日に閣議決定された「まち・ひと・しごと創生総合戦略」を受け地域の活性化につながる地元中小企業の設備導入や雇用拡大等の企業活動を支援する融資商品の取扱いを開始しました。

雇用増加に向けた取組みを行う企業については、金利優遇を行うことで、地方創生に関する取組みを後押しします。

| | 平成27年度実績 |
|---------------|---------------|
| 中小企業地方創生支援ローン | 494件/9,499百万円 |

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。



| 平成27年度 相談実績 (前年比) |
|-------------------------|
| 407件 (+24件) |

「〈ひろぎん〉健康経営評価融資制度」の創設(平成27年5月創設)

- 従業員の健康を重要な経営資源と捉え、従業員の健康増進に企業が積極的に取り組む「健康経営」は、生産性向上や業務効率化、リスクマネジメントに繋がり、**企業業績に好影響**をもたらすほか、「従業員を大切にせる企業」としてイメージアップにも繋がり、**安定した従業員確保にも効果**があるとされており、「健康経営」を取り入れる企業が増加しています。
- 当行では、地元企業の「健康経営」への取組みを支援・促進するため、平成27年5月に「〈ひろぎん〉健康経営評価融資制度」を創設しています。

制度の特長

- 1 「健康経営」への取組みを〈ひろぎん〉が評価します**
※ 協会けんぽ広島支部と共同開発したプログラムにより、S・A・B・Cの4段階で評価し、B以上の場合、融資実行後に「認定書」をお渡しします
- 2 評価結果が良好な企業は、〈ひろぎん〉がニュースにより公表
また、評価結果に応じた「健康経営」向上へのアドバイスも行います**

[制度概要]

| タイプ | 証書貸付型 | 当座貸越型 |
|--------|--|---|
| 対象地域 | 広島県、岡山県、山口県、愛媛県 | 広島県 |
| 対象となる方 | 当行の営業エリア内で原則1年以上継続して同一事業を営む法人のお客さまで、「〈ひろぎん〉健康経営評価」において「B」以上となる方 ※ 当座貸越型は、上記に加え、協会けんぽ広島支部発行の「ヘルスケア通信簿」を当行にご提出いただける方が対象 | |
| お使いみち | 事業活動に必要な設備資金・運転資金 | 事業活動に必要な運転資金 |
| ご融資金額 | 1億円以内 | 極度額：1億円以内 |
| ご融資期間 | 運転資金：7年以内／設備資金：10年以内 | 契約期間：1年間 |
| ご融資利率 | 当行所定の金利（変動金利） 評価結果に応じて金利引下げ（最大▲1.0%） 健康経営に資する投資は別途▲0.1% | 当行所定の金利（変動金利） 評価結果に応じて金利引下げ （最大▲1.0%） |

| | 平成27年度実績 |
|------------|-----------|
| 健康経営評価融資制度 | 9先/549百万円 |

「〈ひろぎん〉防災・BCP対応支援ローン」の創設(平成28年1月創設)

- 災害発生時の初動対応体制を整備する「防災対策」と、災害発生時に企業活動を早期に復旧できるよう組織整備や対応を定めた計画である「BCP（事業継続計画）」の策定は、どちらも災害等の危機発生時に生き抜く強い企業となるため、すべての企業が取り組むべき課題です。
- 当行では、地域金融機関として地元企業の事業継続の本質に関わる防災対策・BCP策定の取組みを促進・支援するため、平成28年1月に「〈ひろぎん〉防災・BCP対応支援ローン」を創設しています。

制度の特長

- 1 貴社の防災対策・BCP策定状況と災害時の財務インパクトを
損害保険会社との提携により無料診断します**
- 2 BCPの策定・見直しを希望される場合、BCP策定の無料支援
プランまたは有料支援プランをご利用いただけます**
※ 有料支援プラン：当行提携の損害保険会社を通じたコンサルティングを実施
- 3 条件を満たす場合、コミットメントラインの設定も可能です**

[制度概要]

| 融資形式 | 証書貸付・手形貸付 | コミットメントライン |
|--------|--|---|
| 対象となる方 | 防災対策・BCP策定を必要とし、〈ひろぎん〉防災・BCP対応支援ローンの無料診断をご利用いただいた法人のお客さま | 以下をすべて満たす法人のお客さま ①特定融資枠契約に関する法律の適用対象となる法人であること ②災害復旧必要額を明記したBCPを当行にご提出いただけること |
| お使いみち | 運転資金・設備資金 | 危機対応時に必要な資金 ※融資枠はBCPで想定する災害が発生した場合のみ利用可 |
| ご融資金額 | 1,000万円以上10億円以内 | 極度額：10億円以内 ※BCPで想定する災害復旧必要額が上限 |
| ご融資期間 | 運転：7年以内／設備：15年以内 | 契約期間：1年間 |
| ご融資利率 | 当行所定の金利（変動金利） | 当行所定の金利（変動金利） |
| 手数料 | 不要 | コミットメントフィー：0.1%以上 |

| | 平成27年度実績 |
|---------------|----------|
| 防災・BCP対応支援ローン | 3先/60百万円 |

③経営改善・事業再生・業種転換等の支援

- i) お取引先の経営改善・事業再生・業種転換等の支援として、必要に応じ、積極的に外部専門機関等との連携を深めております。
- ii) お取引先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の実施、事業再生スキルをもった人材の育成を図っております。

最適な経営改善支援の選択・活用

お取引先の財務面だけでなく、売上げ増加や事業承継等の様々な経営課題の解決に向けて、必要に応じ、積極的に外部専門機関等の知見・ノウハウを活用した経営改善支援を行っています。

| | 平成27年度実績 |
|---------------------|-----------|
| 中小企業再生支援協議会（相談持込先数） | 25先 |
| 経営改善計画策定支援事業 | 39先 |
| よろず支援拠点（出張相談会） | 595先（29回） |
| 地域建設産業活性化支援事業 | 139先 |

真の事業再生に結びつく再生計画の策定

| | 平成27年度実績 | (ご参考) 平成26年度実績 |
|-----------------------|----------|-------------------|
| 期初債務者数 | 28,588先 | 27,306先 |
| 経営改善支援取組み先数 | 1,905先 | 2,176先 |
| うち期末に債務者区分がランクアップした先数 | 150先 | 269先 |
| うち再生計画を策定した先数 | 1,696先 | 1,973先 |

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27年度実績 |
|------------|----------|
| 融資スキルアップ研修 | 47名実施 |
| 債権管理実践研修 | 8名実施 |

④事業承継が必要なお取引先への取組み

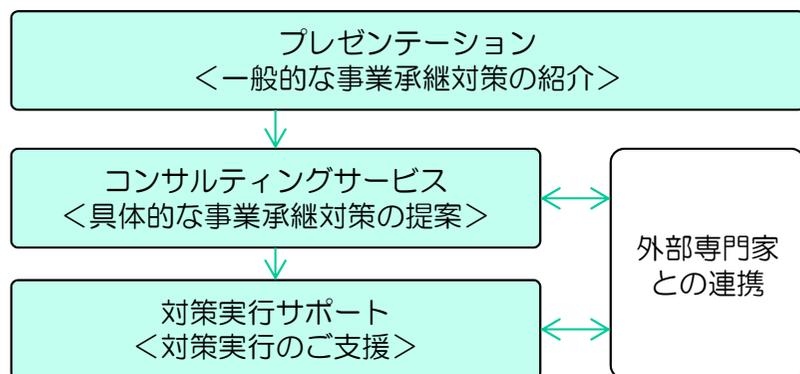
i) コンサルティング業務を通じて事業承継などの経営課題をお取引先と一緒に解決してまいりました。

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います。

事業承継アドバイザーサービスの流れ



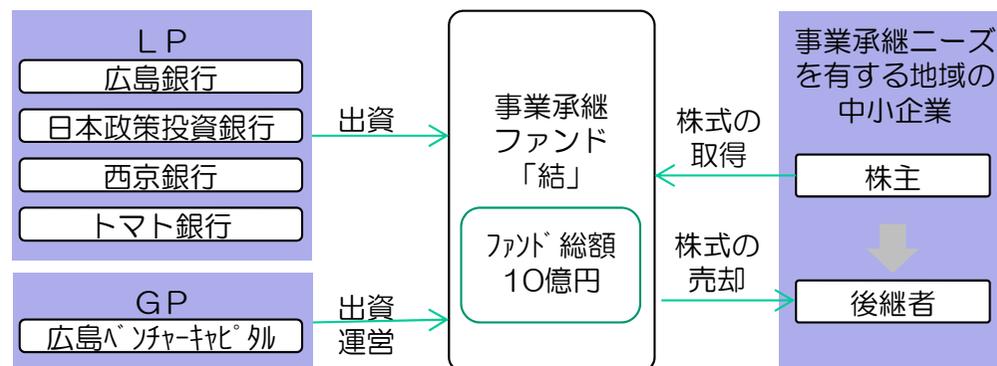
| | 平成27年度実績 |
|---------------------------|----------|
| 事業承継アドバイザーサービス支援企業数 | 783件 |
| プレゼンテーション | 761件 |
| コンサルティングサービス、 対策実行サポート | 22件 |

事業承継ファンド『結（むすぶ）』・〈ひろぎん〉事業承継サポートローンについて

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。また、平成27年11月より事業承継計画の策定支援から必要資金のご融資までをパッケージにした融資商品「〈ひろぎん〉事業承継サポートローン」の取扱いを開始しました。

| | 平成27年度実績 |
|-------------------|----------|
| 事業承継ファンド『結（むすぶ）』 | 2先/60百万円 |
| 〈ひろぎん〉事業承継サポートローン | 3先/85百万円 |

事業承継ファンド『結（むすぶ）』スキーム図



⑤担保・保証に依存しない融資の取組状況

i) 当行では、平成26年2月から適用が開始された「経営者保証に関するガイドライン」の趣旨を踏まえ、個人保証や不動産担保に依存しない融資の推進に取り組んでおります。

「経営者保証に関するガイドライン」（以下「ガイドライン」）とは

中小企業の経営者等による個人保証における合理的な保証契約の在り方等を示すとともに、主たる債務の整理局面における保証債務の整理を公正かつ迅速に行うための準則を定めたものです。

日本商工会議所と全国銀行協会を事務局として、中小企業団体及び金融機関団体の関係者、学識経験者、専門家等が協議を重ね、平成25年12月に策定されました。

具体的な当行の取組みとして、お借入の申込時や保証契約の更改時、事業承継時などに、ガイドラインの概要について説明させていただき、ガイドラインで求められている以下に記載の要件などについて、個々の案件毎にこれらの充足状況を検証のうえ、保証参加の要否を検討しています。

- ・ 法人と経営者個人の資産・経理が明確に分離されていること
- ・ 法人のみの資産・収益力で借入返済が可能であること
- ・ 法人と経営者の間の資金のやりとりが、社会通念上適切な範囲を超えていないこと
- ・ 法人から適時適切に財務情報等が提供されていること

また、既存の保証契約の見直しのお申し出があった場合には、ガイドラインに基づき、保証参加の要否を検討することとしております。なお、保証債務を整理する場合においても、ガイドラインに基づき誠実に対応することとしております。

併せて、動産担保融資や売掛金担保融資など、従来の担保や保証に代わる新たな資金調達手法の拡充を図っております。

経営者保証に関するガイドラインの対応状況

| | 平成27年度実績（前年比） | |
|-------------------------------|---------------|-----------|
| 新規に無保証で融資した件数（A） | 1,515件 | （+525件） |
| 新規で融資した件数（B） | 5,404件 | （+1,139件） |
| 新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合（A/B） | 28.03% | （+4.82P） |
| 既存保証契約を解除・変更（減額）した件数 | 148件 | （+86件） |
| 保証債務整理の成立件数 | 2件 | （-1件） |

※経営者保証参加の要否を個別に検討した件数を表示しています。

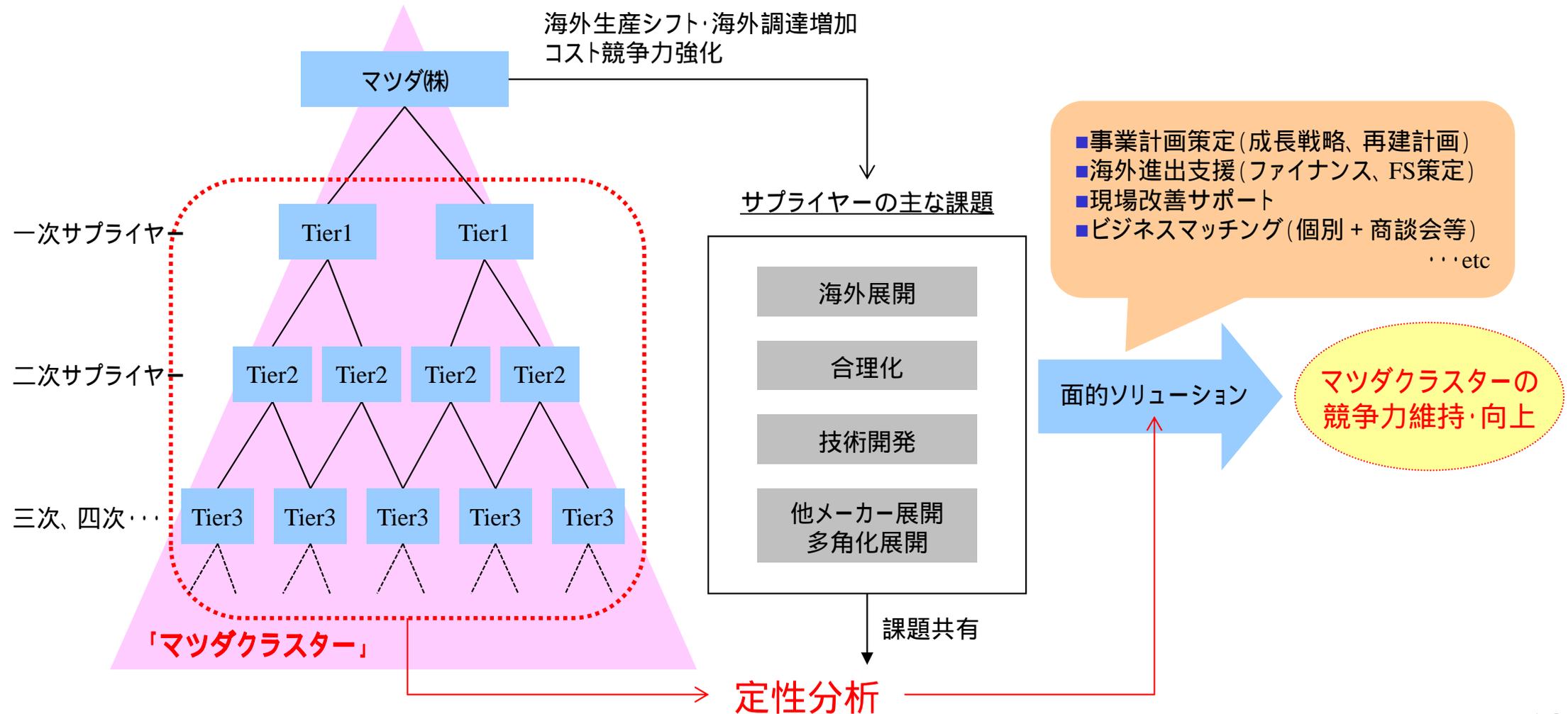
従来の担保や保証に代わる新たな資金調達手法

| | 平成27年度実績（前年比） |
|-----------------|-------------------------------------|
| 動産・売掛金担保融資（ABL） | 148件/ 30,847百万円 （+59件/+7,753百万円） |
| 動産担保融資 | 120件/ 28,341百万円 （+48件/+7,631百万円） |
| 売掛金担保融資 | 28件/ 2,506百万円 （+11件/+122百万円） |

⑥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)しています。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います。
- 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います。

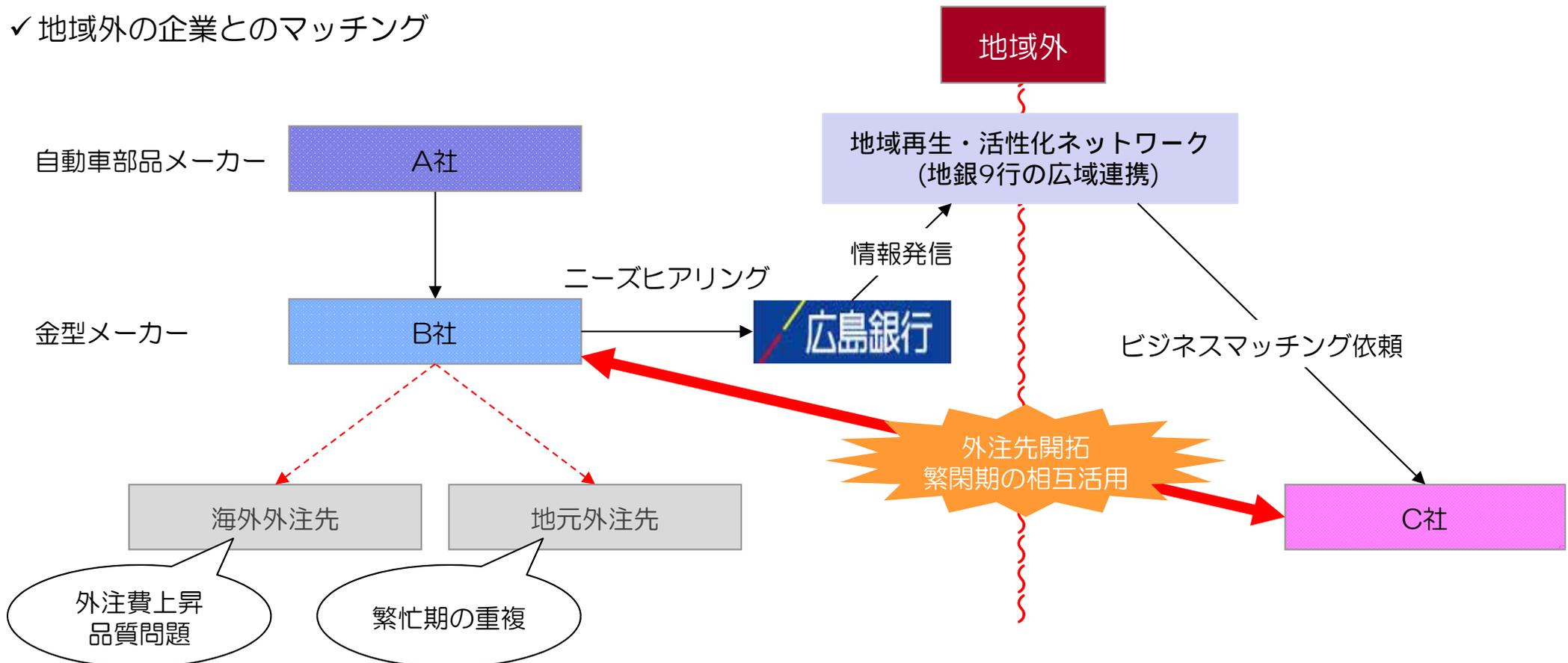


i) 自動車産業への取組みを強化してまいりました。(ソリューションの提供)

- 自動車部品メーカーA社系列の金型メーカーB社では受注の一部を海外のメーカーに外注していましたが、外注費の上昇と品質レベルに課題を感じていました。
- その為、B社は国内の同業者への転注を模索していましたが、地元同業者は繁忙期が重なる為、適切な外注先を確保することが出来ずにいました。
- 当行ではB社のニーズを確認し、繁忙期が異なる※地域外の同業者C社を紹介。B社は課題であった外注先問題を解決したことに加え、繁忙期のズレを利用し、お互いの仕事を融通し合う関係を構築することが出来ました。

※本件では経営基盤等が異なる地銀9行が連携し、様々な情報・ネットワークを相互に活用する「地域再生・活性化ネットワーク」を使い、地域外の同業者を紹介。〈参加行〉当行、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、伊予銀行、福岡銀行

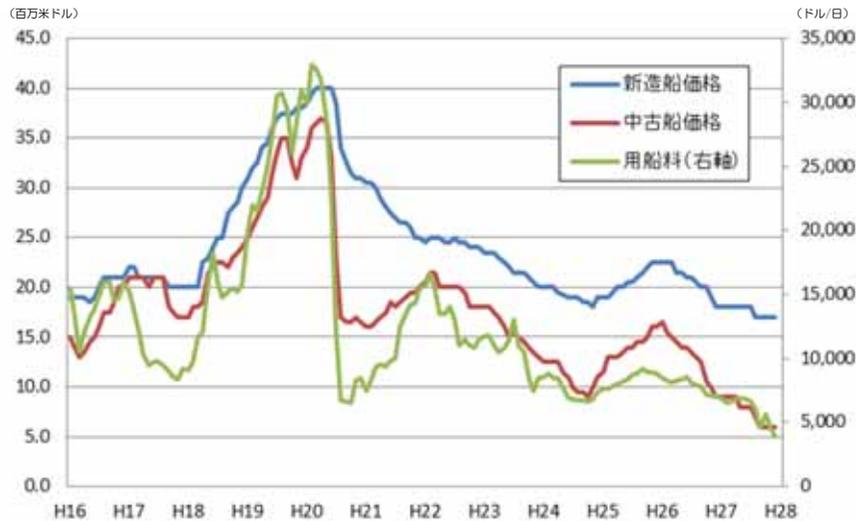
✓ 地域外の企業とのマッチング



ii) 造船・海運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・海運業は、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います。
- 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います。

スモールハンディバルカー（※）船価・用船料推移



※28,000~38,000DWTのバルカー

出所：Drewryデータ

平成27年度のマーケットは、需給バランスの悪化、用船者の破綻などにより過去最低を更新した。

当行は着実に資金ニーズに対応するとともに
コンサルティング機能の発揮による経営改善支援を強化する方針



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)

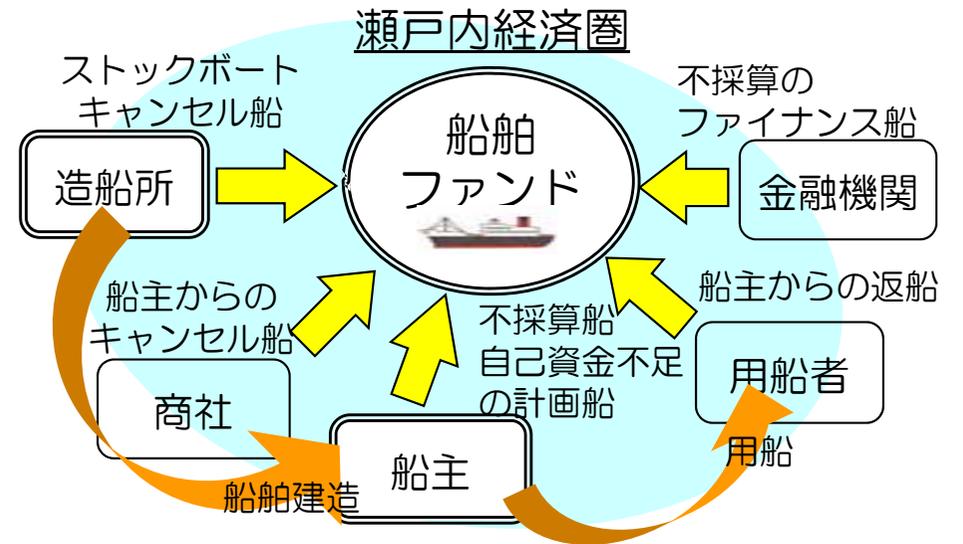
コンサルティング機能を発揮した経営改善支援

| 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27年度取組み | 中期経営計画のモニタリングを進める中、新造船投資を再開 | 中期経営計画のモニタリングを進める中、新造船投資を再開 |

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27年度取組み | 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) 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。

ネット利活用による販路開拓セミナーの開催

- 一般社団法人中小・地方・成長企業のためのネット利活用による販路開拓協議会と共催。
- ネットの利活用に焦点をあて、『ネット利活用による販路開拓』『地方から全国へ遠隔営業で顧客開拓』『BtoB企業のネット利活用事例』について説明し販路開拓、販売力強化の手法をご提供。
- 当行お取引先さまが26社参加。

地域再生・活性化ネットワーク（9行連携）の活用

- 9行連携（当行、北海道、七十七、千葉、八十二、静岡、京都、伊予、福岡）では、県境・地域を越えて活躍されるお取引先のビジネスニーズに対応するために、ビジネスマッチングの売り案件・買い案件等の情報交換を行っています。
- バイヤー&シェフチャレンジは、9行が各地自慢の食材・商品を持ち寄り、首都圏の百貨店・クオリティスーパー・通信販売などのバイヤーおよびホテル・レストランのシェフとつなげることで、お取引先に新たな商流を創出し、地域経済の活性化と地域産業の競争力強化に貢献しています。

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2015 | 大連-地方銀行合同商談会- | ものづくり商談会 @バンコック2015 | Oishii Japan2015 |
|------|---|----------------------|-----------------------------------|----------------------------|
| 開催日 | 平成27年9月9、10日（10回目） | 平成27年11月20日（6回目） | 平成27年6月24-27日（2回目） | 平成27年10月22-24日（1回目） |
| 開催場所 | 上海市 『上海世貿商城』 | 遼寧省大連市 『大連プラマホテル』 | タイ・バンコック 『BITEC会議室』 | シンガポール 『サンテックソグホー国際会議場』 |
| 主催者 | ファクトリーネット・アジア（FNA）、 地方公共団体等 広島銀行、他地銀34行 | 大連市 広島銀行 他地銀16行 | ファクトリーネット・アジア（FNA） 広島銀行、他地銀33行 | 広島銀行 他地銀11行 |
| 出展企業 | 493社 | 119社 | 206社 | 294社 |
| 来場者数 | 7,300名 | 2,111件（商談件数） | 3,656件（商談件数） | 10,910名 |

(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。

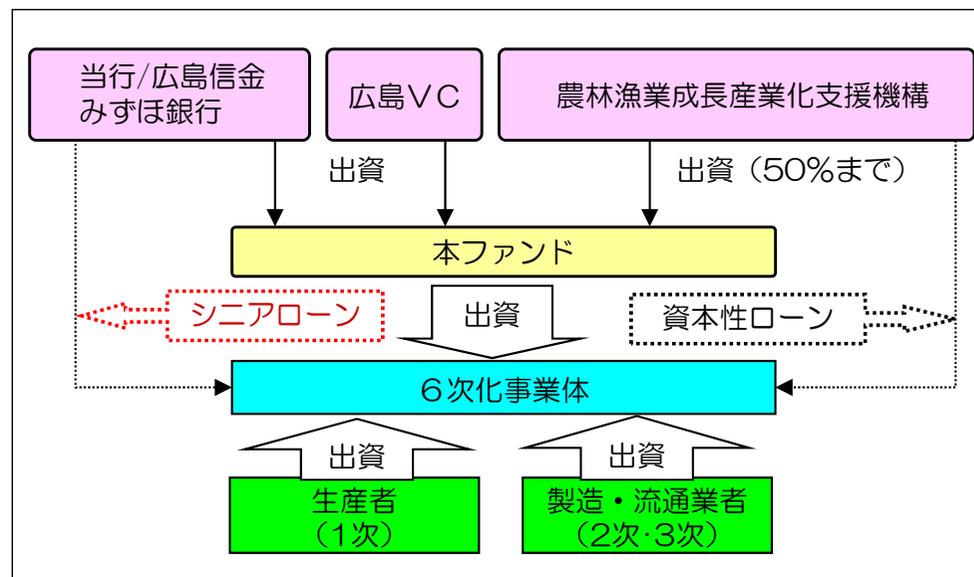
| | 平成27年度実績 (前年比) |
|--|-------------------|
| 大学研究シーズと企業ニーズのマッチング件数 〔地元8大学（広島、県立広島、広島市立、広島経済、広島工業、広島修道、広島国際、近畿）との産学連携協定を締結〕 | 42件（+1件） |
| 地元大学への講師派遣 | 19回（+8回） |

(事例2) 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 | |



平成27年度出資実績

| 第 2 号 案 件 | |
|-----------|--|
| 出 資 額 | 15百万円 |
| 投 資 先 名 | 株式会社ファームスズキ（広島県豊田郡大崎上島町） |
| 代 表 者 | 代表取締役 鈴木 隆 |
| 設 立 日 | 平成27年8月24日 |
| 資 本 金 | 30百万円 |
| 事 業 内 容 | ・1次事業者であるケーエス商会(株)が塩田跡地で生産した殻付牡蠣、クルマエビ等の海外輸出、国内販売を行うとともに、牡蠣やエビ、地元業者等から仕入れた魚介類等を観光客向けに提供する飲食施設の運営を行う。 |

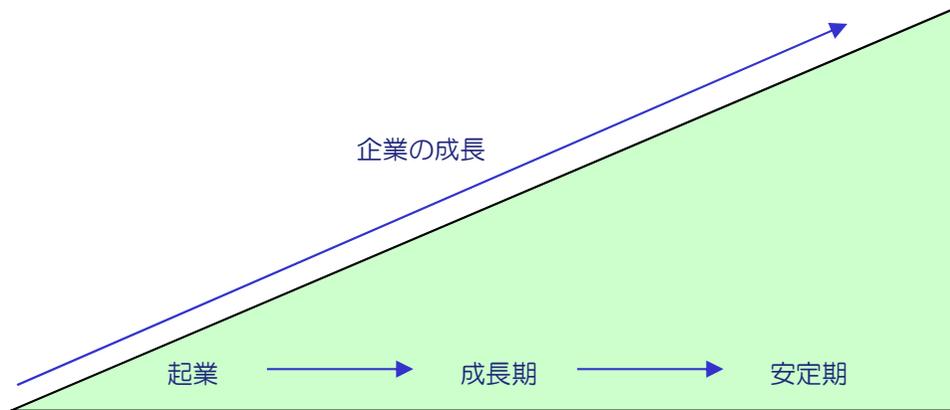
| 第 3 号 案 件 | |
|-----------|--|
| 出 資 額 | 200百万円 |
| 投 資 先 名 | 広島アグリフードサービス株式会社（広島市東区矢賀） |
| 代 表 者 | 代表取締役 中島 和雄 |
| 設 立 日 | 平成27年9月28日 |
| 資 本 金 | 400百万円 |
| 事 業 内 容 | ・広島アグリファーム(株)や(株)ルンビニ農園などの地域の1次事業者が生産した野菜等を活用し、広島市内における学校給食受託事業および企業、高齢者施設向け給食事業を行う。 |

※第1号案件（投資先名：株式会社アグリリンクエブリイ広島、出資額：40百万円）と併せ、累計出資額は255百万円となりました。

(事例3) ベンチャー・創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います。

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:287先(うち学生枠90先)
・助成総額:240百万円(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

小規模企業共済制度の加入促進

広島県では、独立行政法人中小企業基盤整備機構が運営する共済制度である「小規模企業共済」について、平成27年度全国モデル県運動の実施県として、本共済を広く周知するとともに加入促進を行いました。

当行はこれまで創業の方などに対して本共済の加入促進を図ってきましたが、キャンペーンを通じて広島県のモデル県運動に賛同し積極的に参画しました。なお、都道府県、中小企業基盤整備機構、地域金融機関が連携したキャンペーンの実施は全国初の取り組みとなりました。

| | |
|-------|---|
| 名 称 | 〈ひろぎん〉がんばる小規模企業者応援キャンペーン |
| 期 間 | 平成27年10月1日(木)～平成28年3月31日(木) |
| 対 象 者 | キャンペーン期間中に、広島銀行で「小規模企業共済」の新規申込み、または掛金月額の増額申込みをいただいた以下の条件をいずれも満たす個人事業主および会社の役員の方など <条件> ・独立行政法人中小企業基盤整備機構が定める加入資格や審査を満たし、契約が受理されること ・掛金の振替口座を広島銀行に指定していただいていること |
| 特 典 | 1,000円分のギフトカードを進呈 |

*なお、特典については当行独自に実施しました。

| | |
|---------------------------------|---------------|
| | 平成27年度実績(前年比) |
| 小規模企業共済制度 (新規申込み・掛金月額の増額申込み) | 750件(+316件) |

3. 地域の面的再生への積極的な参画

- (1) 行政と連携した観光振興・観光地経営により地域経済へ貢献
- (2) 瀬戸内地域の面的活性化、観光産業の活性化を企図し、瀬戸内ブランド推進体制を構築
- (3) 瀬戸内地域における観光事業の事業化及び成長に必要な資金の供給を目的として、せとうち観光活性化ファンドを設立（出資）

瀬戸内ブランド推進体制（せとうちDMO）の構築

せとうちDMOを主体として、観光産業の活性化を図り、交流人口増加、消費拡大等による豊かな地域社会の実現に努めてまいります。

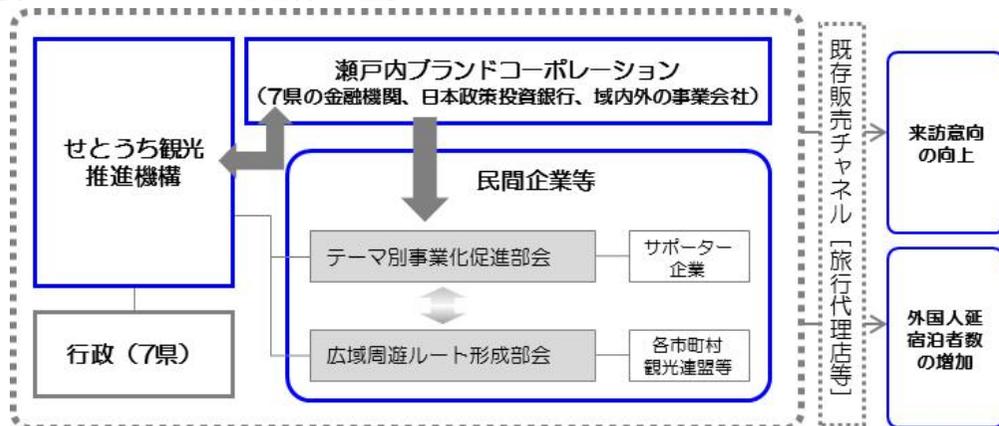
一般社団法人 せとうち観光推進機構

- ・ 瀬戸内7県（広島県、岡山県、山口県、徳島県、香川県、愛媛県、兵庫県）の行政が中心となり設立された広域観光推進組織
- ・ 瀬戸内地域や国内でのプロモーションを通じた瀬戸内ブランドの推進・定着及び海外からの誘客促進を図る

株式会社 瀬戸内ブランドコーポレーション

- ・ 瀬戸内地域内外の事業会社27社、金融機関19社が出資して設立した株式会社
- ・ 観光関連事業者に対して経営支援や資金支援を実施する
- ・ 当行は、(株)瀬戸内ブランドコーポレーションに25百万円を出資

[瀬戸内ブランド推進体制図]



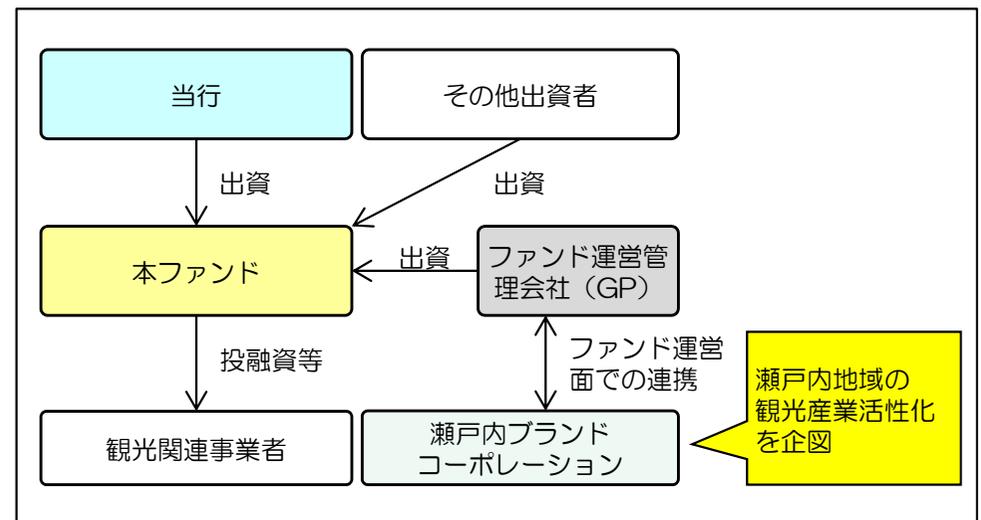
せとうち観光活性化ファンドの設立（出資）

瀬戸内地方銀行7行（当行、中国銀行、山口銀行、阿波銀行、百十四銀行、伊予銀行、みなと銀行）及び日本政策投資銀行等は、瀬戸内地域の観光活性化を企図し、観光関連事業者に対して必要な資金支援を行ってまいります。

せとうち観光活性化ファンド

- ・ 瀬戸内地方銀行7行及び日本政策投資銀行等が出資して設立した投資事業有限責任組合
- ・ 観光事業の事業化及び成長に必要な資金を供給する
- ・ 当行は、せとうち観光活性化ファンドに10億円を出資

[ファンドスキーム]

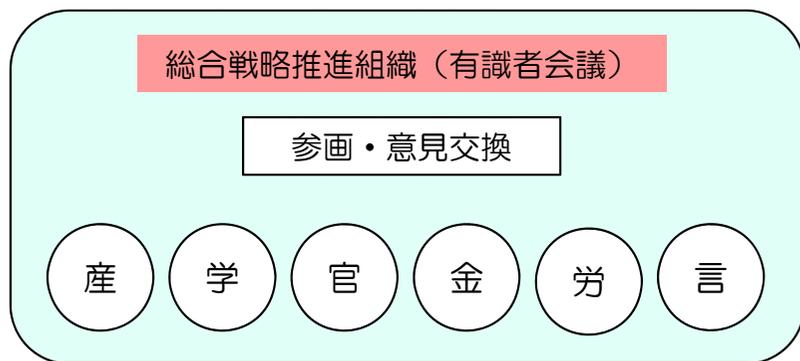


- (4) 地域情報の収集・蓄積、地域経済の課題や発展の可能性等の把握・分析
- (5) 地域活性化に関するプロジェクトに対する情報・ノウハウ等の提供、
地域的・広域的な活性化プランの策定
- (6) 地公体取引及び行政との連携強化による地域経済への貢献を推進

地方版総合戦略策定に向けた協力

地方版総合戦略

- ・東京一極集中を是正し、若い世代の結婚・子育ての希望を実現することにより人口減少を克服するため、各地方公共団体が策定する政策目標・施策
- ・各地方公共団体は、産学官金労言※の総合戦略推進組織（有識者会議）を設置し、総合戦略の立案や重要施策の立案を実施
- ・当行は、広島県内の地方公共団体24先のうち20先の「有識者会議」に委員として参画し提言・提案
- ・また、ひろぎん経済研究所が地方版総合戦略と人口ビジョンの策定業務を受託（尾道市・世羅町）



※産学官金労言：産業界・行政機関・教育機関・金融機関・労働団体・メディア

行政との連携強化

連携協定の締結

- ・当行は、地方公共団体と当行が包括的な連携のもと、地方創生に係る様々な分野で相互に協力し、協働した取組みを行うことにより、地方創生の実現に資することを目的とした連携協定を締結

| 締結時期 | 地方公共団体 | 内容 |
|---------|--------|-----------------|
| 平成27年8月 | 広島市 | 地域活性化連携協力に関する協定 |
| | 呉市 | 地方創生に係る包括連携 |
| | 府中市 | 地方創生に係る包括連携 |

人材派遣

- ・広島市及び福山市への人材派遣を実施
- ・両市の目指す地方創生の実現に向け、行政との連携を更に強化

| 派遣先 | 広島市 | 福山市 |
|------------------|--------------------------|--------------------------|
| 派遣人員の当行における職位・人数 | 監督職・1名 | 監督職・1名 |
| 派遣先での業務 | 広島市 企画総務局 企画調整部 政策企画課 | 福山市 企画総務局 企画政策部 企画政策課 |