

千葉銀行における 中小企業等の事業者支援に関する取組みについて

1. 基本的な考え方
2. 資金繰り支援
3. 人的支援
4. 事業承継支援

2017年10月12日
株式会社 千葉銀行

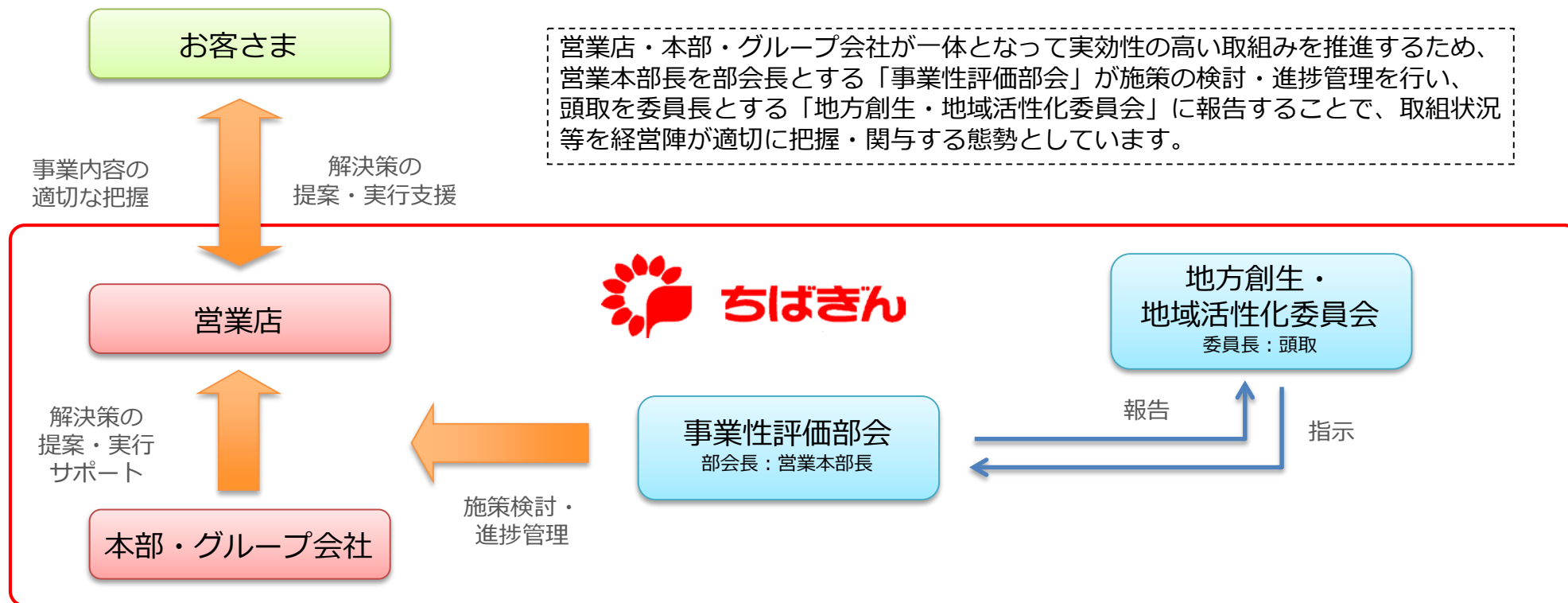
1. 基本的な考え方①

◆ 基本的な考え方

当行は、地域経済の担い手である取引先企業の事業の内容や成長可能性等を評価（事業性評価）し、経営課題に対する適切な解決策を提案・実行支援していく取組みをつうじて、地域経済の持続的成長と地方創生に貢献してまいります。

これを実現するため、深度ある対話をつうじて取引先企業のニーズを具体的に把握し、当行グループが一体となって、経営課題の解決に資するファイナンスやコンサルティングを提供できる人材の育成や態勢の整備に努めています。

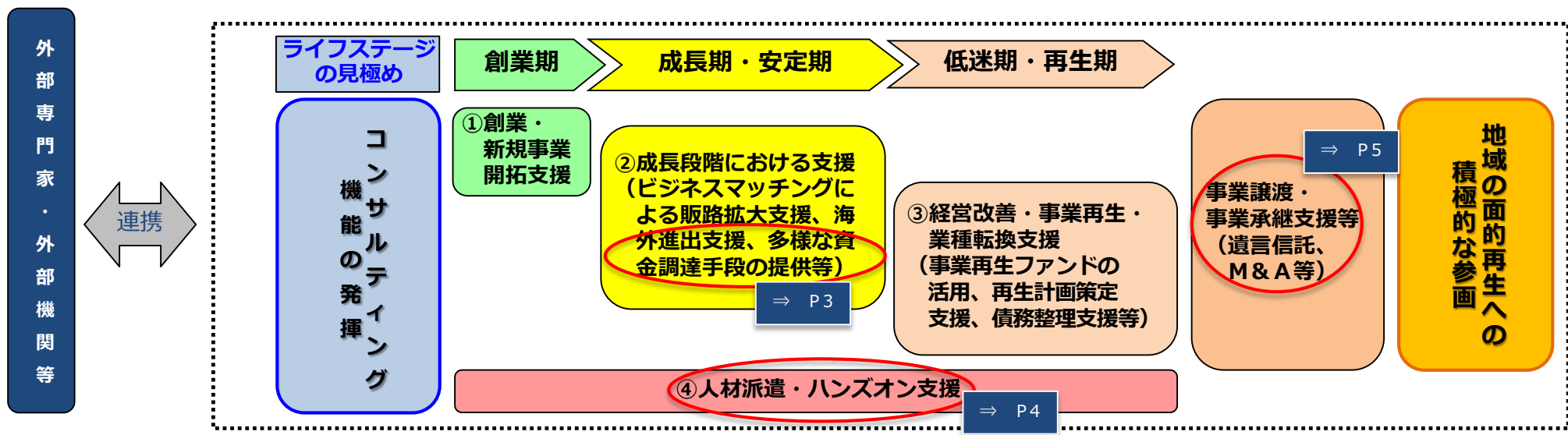
◆ 推進体制



1. 基本的な考え方 ②

◆ ライフステージに応じたソリューション提案

第13次中期経営計画「ベストバンク2020 Final Stage - 価値共創の3年」では、「お客さまとの共通価値の創造」を主要課題に掲げ、事業性評価に基づく取引先企業の本業支援や地方創生の取組みを一層強化することで地域密着型金融を実践し、地域の活性化に積極的に貢献しています。



ベンチマーク

	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
ライフステージ別の与信先数 (単体)	45,161先 (44,083先)	5,060先 (3,697先)	3,110先 (3,227先)	17,914先 (16,557先)	1,071先 (855先)	3,805先 (4,454先)
ライフステージ別の与信先に係る事業年度末の融資残高	56,229億円 (52,615億円)	5,410億円 (3,404億円)	5,675億円 (6,454億円)	33,123億円 (30,847億円)	2,025億円 (1,331億円)	3,482億円 (4,053億円)

■ 上段は2017年3月末、下段の()内は2016年3月末

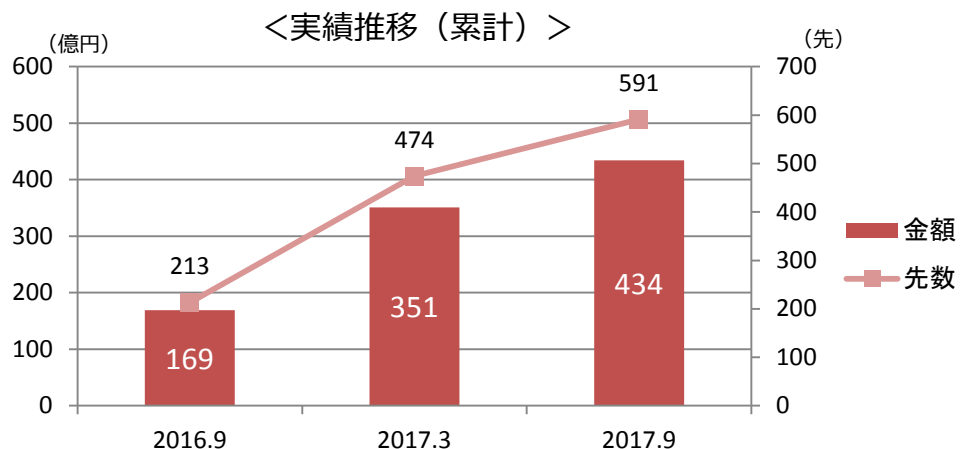
2. 資金繰り支援

◆ 短期継続融資

- 企業が事業を継続していくうえで、恒常的に立て替えている資金（以下、「必要運転資金※」という。）に対して手形貸付や当座貸越等により返済負担のない資金を調達する手法です。

※ 必要運転資金の求め方（売上債権 + 棚卸資産） - 買入債務

- 融資先との対話（事業性評価）を行い、途上与信管理（コベナンツに基づくモニタリング）を適切に行うことで、債務者区分にかかわらず積極的な提案を行っております。



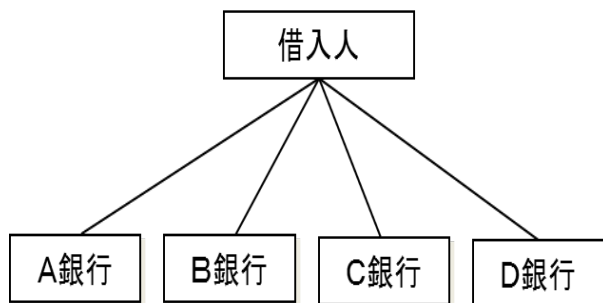
＜必要運転資金のイメージ図＞



◆ シンジケートローン

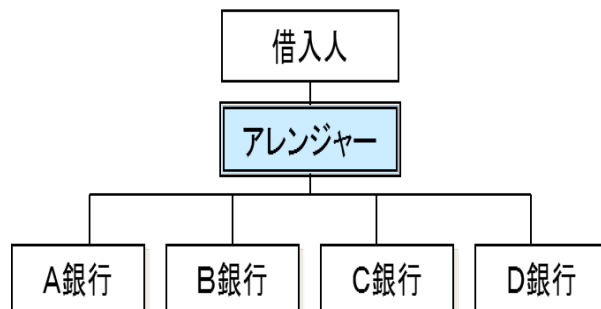
【通常の銀行（相対）取引】

◎お客さまが直接全ての銀行と交渉を行う。

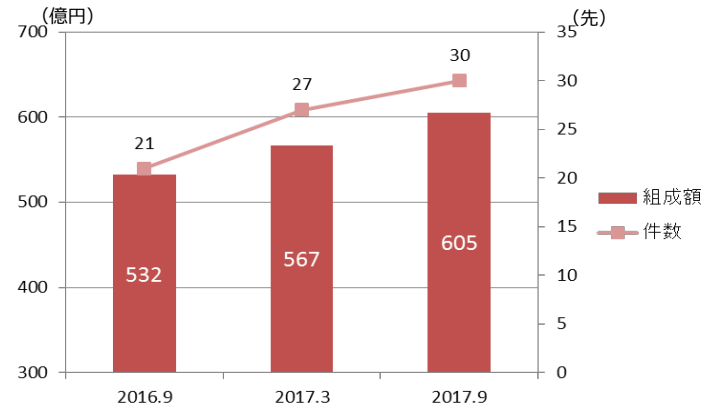


【シンジケーション方式】

◎お客さまはアレンジャーのみと交渉を行う。



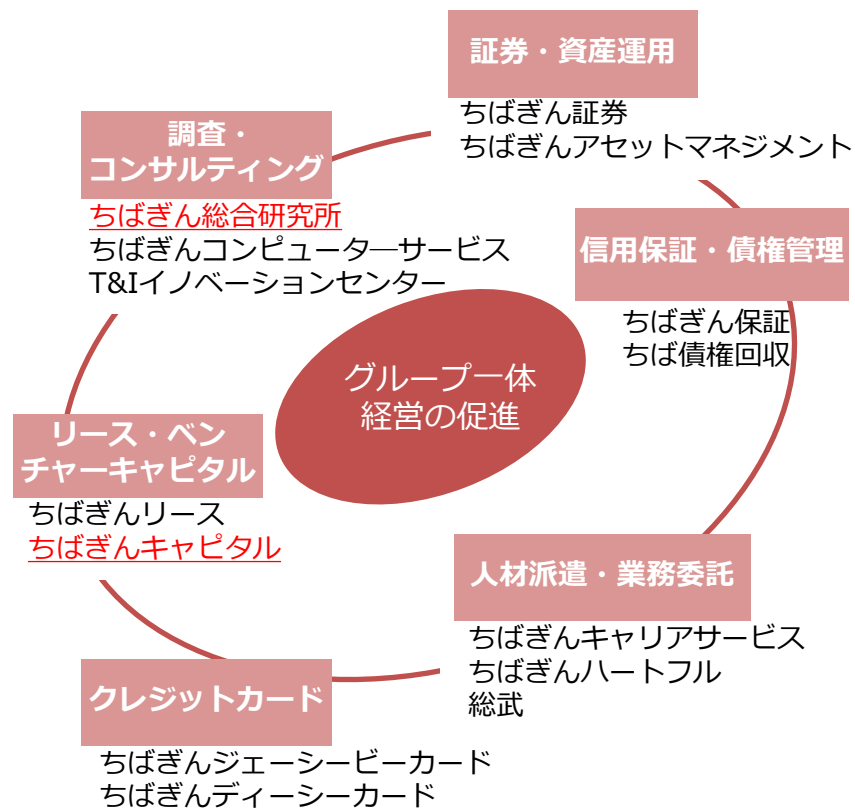
＜シンジケートローン アレンジ実績＞



3. 人的支援

◆ 人材派遣・ハンズオン支援とグループ一体となった支援態勢

- ・ 地域の中核企業を中心とする取引先企業の経営課題の解決や本業支援に向けて、積極的なハンズオン支援を行っており、約170社の取引先に対して、継続して300名規模の職員・OBを派遣しています。
- ・ 地域活性化や農林漁業の6次産業化支援、IPO支援など、ちばぎんキャピタル(株)がGPを務めるファンドをつうじてリスクマネーを供給するだけでなく、販路紹介などの本業支援や社内規程の整備といった内部管理態勢の強化についても、ハンズオンによる支援を積極的に提供しています。
- ・ (株)ちばぎん総合研究所は、会員企業の人事体系の整備、給与体系に関するコンサルなどを年間80件程度受託し、地元中小・中堅企業の成長力強化、生産性向上に貢献しています。

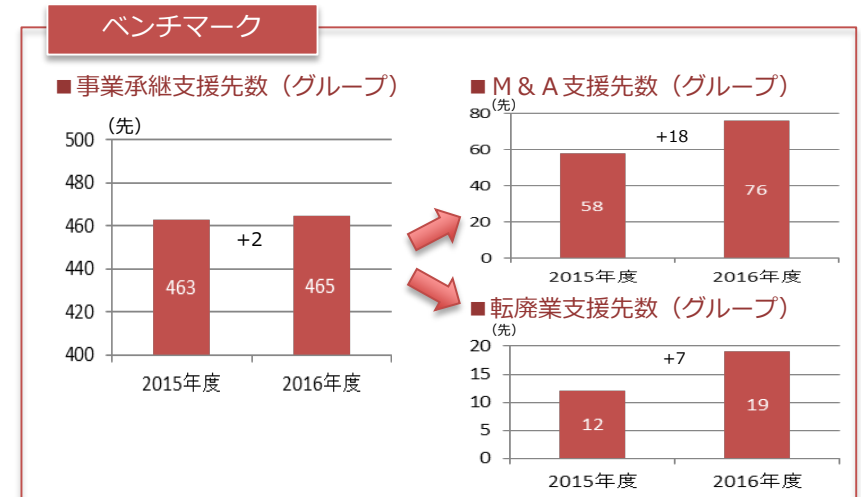


<事例> 外部機関との連携により抜本的再生支援スキームを構築し、ハンズオン支援の実施により地域を代表する企業の再生が前進

- ・ 千葉県内で20以上の店舗を運営する取引先が業績低迷により資金調達が不調となったため、メイン行である当行主導で中小企業再生支援協議会に相談のうえ暫定計画を策定。
- ・ 計画の実効性を高めるため、ハンズオン支援として職員を派遣し、5つの事業部門別に130項目に及ぶアクションプランを策定。
- ・ アクションプランの履行等により大幅に収益性が改善し、策定した経営改善計画に取引全行の同意が得られた。その後、DDSによる金融支援や新規運転資金の対応により、地域を代表する企業の本格的な再生が前進し、あわせて1,000名を超える従業員の雇用も確保された。

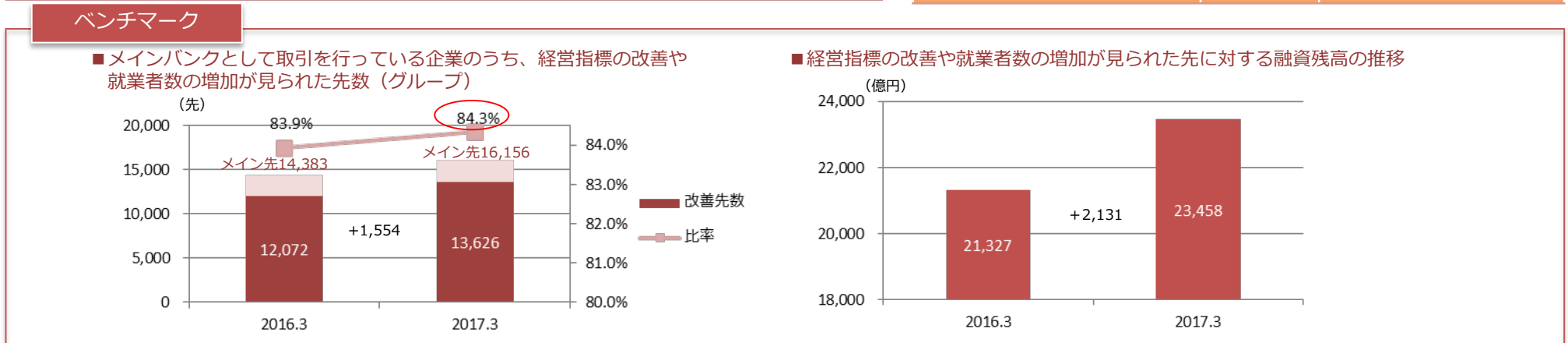
◆ 事業承継支援

- ・後継者問題等の悩みや事業拡大ニーズを有する取引先企業に対して、専門部署が中心となり、外部専門家の知見も活用しながら、**事業承継支援（自社株評価や株式承継対策を含めた実行支援）**や**M&A支援**を行っています。
- ・後継者問題を抱える企業のニーズ発掘を行うとともに、外部のM & A 専門会社との連携を強化し、昨年度の事業承継支援先は465先、M & A 支援先は76先となりました。この他、再生・経営改善が困難となった企業や後継者難で事業継続が難しい企業に円滑な転業・廃業を促し、産業の新陳代謝の促進にも力を入れています。



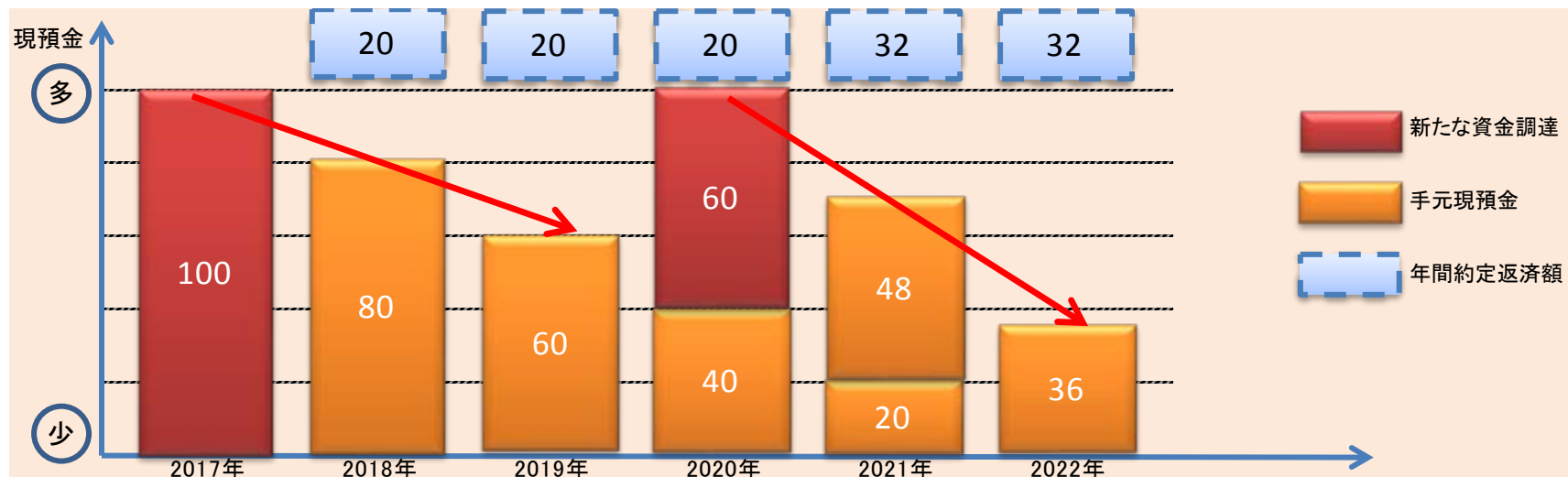
◎ メイン取引の拡充

- ・お客さまの本業支援や経営課題の解決に向けた提案活動を強化した結果、全取引先の約6割を占めるメイン先のうち、84.3%の取引先（グループ）で経営指標の改善や就業者数の増加が見られました。



◆ 短期継続融資

【従来型の長期貸出】



【短期継続融資】

