

地域密着型金融の進捗状況

(平成25年度)

平成26年6月

 八千代銀行

目次

はじめに	・ ・ P3
平成23～25年度における地域密着型金融の取組みについて	・ ・ P4
平成25年度における目標数値の達成状況	・ ・ P5
平成25年度における主な実績	・ ・ P6～8
具体的な取組み	
1. ライフステージに応じた取引先企業の支援強化	・ ・ P9～14
2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した 資金供給手法の徹底	・ ・ P15～16
3. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献	・ P17～22
中小企業支援における具体的な事例	・ ・ P23～26
平成26年度における地域密着型金融の取組みについて	・ ・ P27

はじめに



◆経営理念

「中小零細企業および勤労大衆のための金融機関として、金融業務を通じて地域社会の繁栄に貢献する」

◆コーポレート・マークについて

当行のコーポレート・マークは、当行の頭文字“Y”をデザイン化した象形にもなっておりますが、このマークの発想のモチーフとしたのは「大樹」です。

地域金融機関である当行が地元を愛し、地域社会という大地にしっかり根ざし、天を貫いてイキイキとそびえたつ大樹と、そこに住む人々にさわやかな夢と繁栄の実りを提供する「青空」を発想の原点にして、地元に着した親しみ易い八千代のイメージをシンボライズしたものです。そして、当行の経営理念のもと、お客さまにとって身近な銀行として、地域社会に貢献するという使命を表現しております。

右上方への3本の曲線は、限りない飛躍と発展を続ける方向、および天に指向する活力に満ちた躍動感を意味すると共に、当行・顧客や地域の人々・地元企業の3者も表しており、大樹のもとに親しみと相互信頼の手をしっかり結び合い、隣保共助の精神を持ち、イキイキとして限りない反映を続け、潤いのある豊かな地域社会を築きあげていこうという願いも込められております。

◆コーポレート・カラーについて

当行のコーポレート・カラーは、“青空”スカイブルーの設定です。スカイブルーは「果てしなく広がる澄み切った青空の明るいブルー」であり、“八千代ブルー”と名付けております。このカラーは、マークとともに「大樹」「青空」から発想し、開発したものです。また、＜清潔＞＜若さ＞＜誠実＞＜知性＞＜親切＞の意味があります。

◆90周年シンボルマークについて

当行は1924年（大正13年）、後の代々木信用金庫となる有限責任住宅土地信用購買組合調節社として創立され、今年が創業90年になります。90周年シンボルマークのデザインコンセプトは、（当行のコーポレートマークである）大樹、大地（地域）に根ざす、未来への成長、地域を支える憩いの場、オアシスです。

◆90周年スローガンについて

「地域と共に90年 そして未来へ」

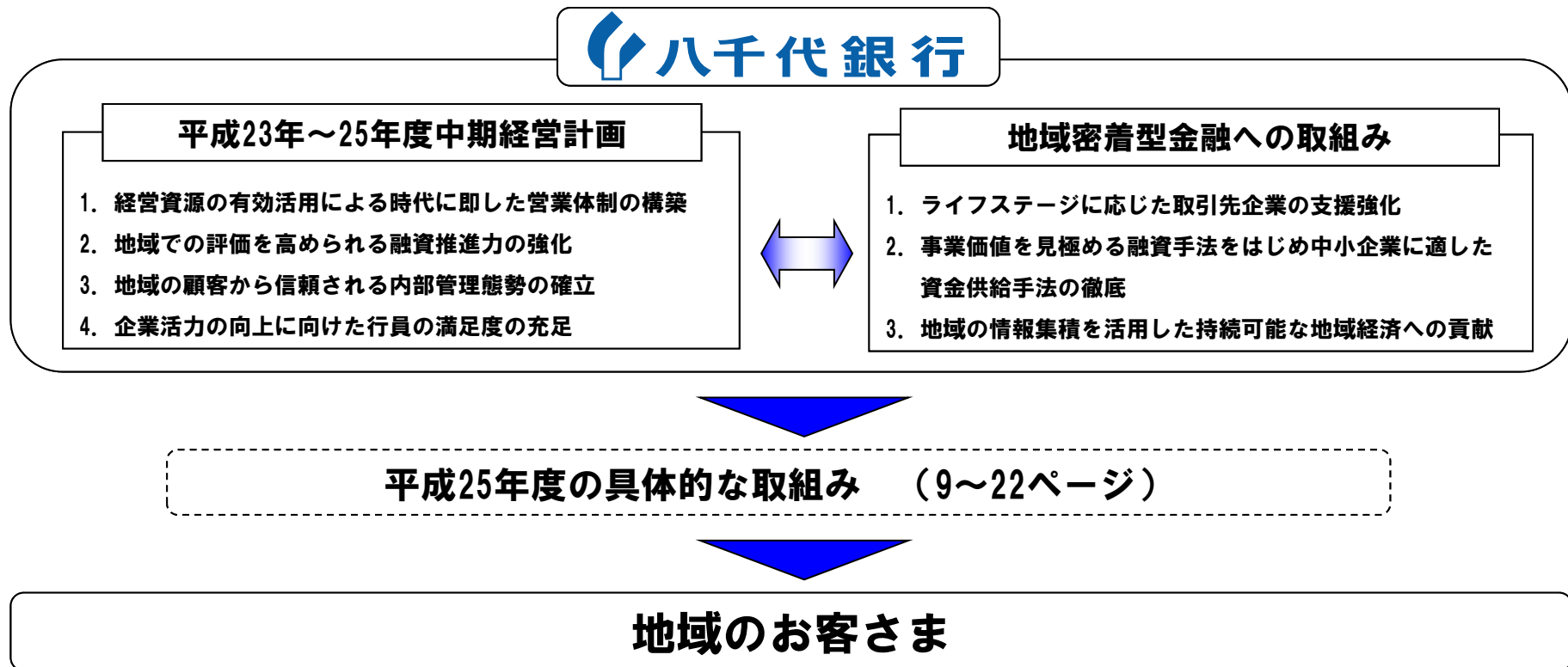
創業以来、八千代銀行は不変の経営理念のもと活動をしてまいりました。90年という永きにわたりお取引いただいているお客さまとともにあり続けたいという願いをこめております。



平成23～25年度における地域密着型金融の取組みについて

当行は、平成23～25年度中期経営計画において、「経営資源の有効活用による時代に即した営業体制の構築」、「地域での評価を高められる融資推進力の強化」、「地域顧客から信頼される内部管理態勢の確立」、「企業活力の向上に向けた行員の満足度の充足」といった地域密着型金融を意識した重点施策と、各々についての具体的な施策を掲げておりました。

当行の中期経営計画と「地域密着型金融の取組み」は、同じ考え方に基づいて策定しておりましたので、「地域密着型金融の取組み」の三つの柱となる『ライフステージに応じた取引先企業の支援強化』、『事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底』、『地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献』を着実に実行し、今後もお取引先のみなさまのご発展や地域経済の活性化に貢献してまいります。



平成25年度における目標数値の達成状況

地域密着型金融への各施策を実施した結果、平成25年度の目標数値に対する実績は以下の通りとなりました。

重点事項	目標とする指標	平成25年度実績	平成25年度目標
収益性の向上	コア業務純益ROE	5.25%	10%
生産性の向上	OHR	76.54%	60%台
健全性の向上	開示債権比率 (金融再生法基準)	3.90%	3%台

コア業務純益 業務純益－国債等債券損益＋一般貸倒引当金繰入額

コア業務純益ROE $\text{コア業務純益} \div \text{純資産末残} \times 100$ (平残ベースの平成25年度実績は5.24%)

OHR $\text{経費} \div \text{業務粗利益} \times 100$

平成25年度における主な実績-1

(1) 審査部企業支援課とシブヤ創業サポートオフィスを中心に、創業・経営改善・事業再生の支援に取り組みました。また、さがみはら産業創造センター(SIC)※等の外部機関と連携し、コンサルティング機能の強化に努めております。

経営改善支援取組み先数	748先	経営改善支援取組み率	10.5%
経営改善計画策定先数	741先	経営改善計画策定率	99.1%
ランクアップ先数	36先	ランクアップ率	4.8%
創業・新事業支援融資実績	52先	415百万円	

※ 起業家育成、中小企業の活性化を目的としたビジネスインキュベータです。当行等民間企業のほか、相模原市や中小企業基盤整備機構も出資している第3セクターです。「八千代起業家支援プログラム」を通じ、相模原市内だけでなく営業エリア全域の事業をされているお客さまの支援を行っております。

(2) 中小企業向けの当行独自融資商品を中心に活用し、実態把握に基づいた適切なリスクテイクを行うことで、お取引先への安定的な資金供給に取り組んでおります。

プレステージローン実行実績	800件	14,093百万円
バリューアップローン実行実績	199件	1,918百万円

平成25年度における主な実績-2

(3)環境・教育・医療・介護・海外向け事業を通じた地域社会への貢献や活性化に取り組んでおります。

- ①地域のお客さまの環境・医療・介護・海外向け事業への取組みをお手伝いするために、「八千代成長事業応援ファンド」を取り扱っております。
- ②『JFAこころのプロジェクト「夢の教室」※』の活動をお手伝いするために、「夢先生応援定期預金」を取り扱っております。

成長事業応援ファンド実行実績	98件	6,984百万円
----------------	-----	----------

夢先生応援定期取扱実績（26年3月末実績）	17,229件	41,650百万円
-----------------------	---------	-----------

※「JFAこころのプロジェクト」とは、「一人でも多くの子供たちへ、夢を持つことの素晴らしさを伝えたい」という思いから、公益財団法人日本サッカー協会が立ち上げたプロジェクトです。各種スポーツ界で活躍している選手、OB/OGの方々が「夢先生」として小学校を訪問し、自らの体験を通して「夢を持つことの素晴らしさ、それに向かって努力することの大切さ」等を子供たちに伝える「夢の教室」と呼ばれる授業を行っております。

(4) 年金や相続の相談会等の定期的な開催を通じ、相談機能を強化しております。

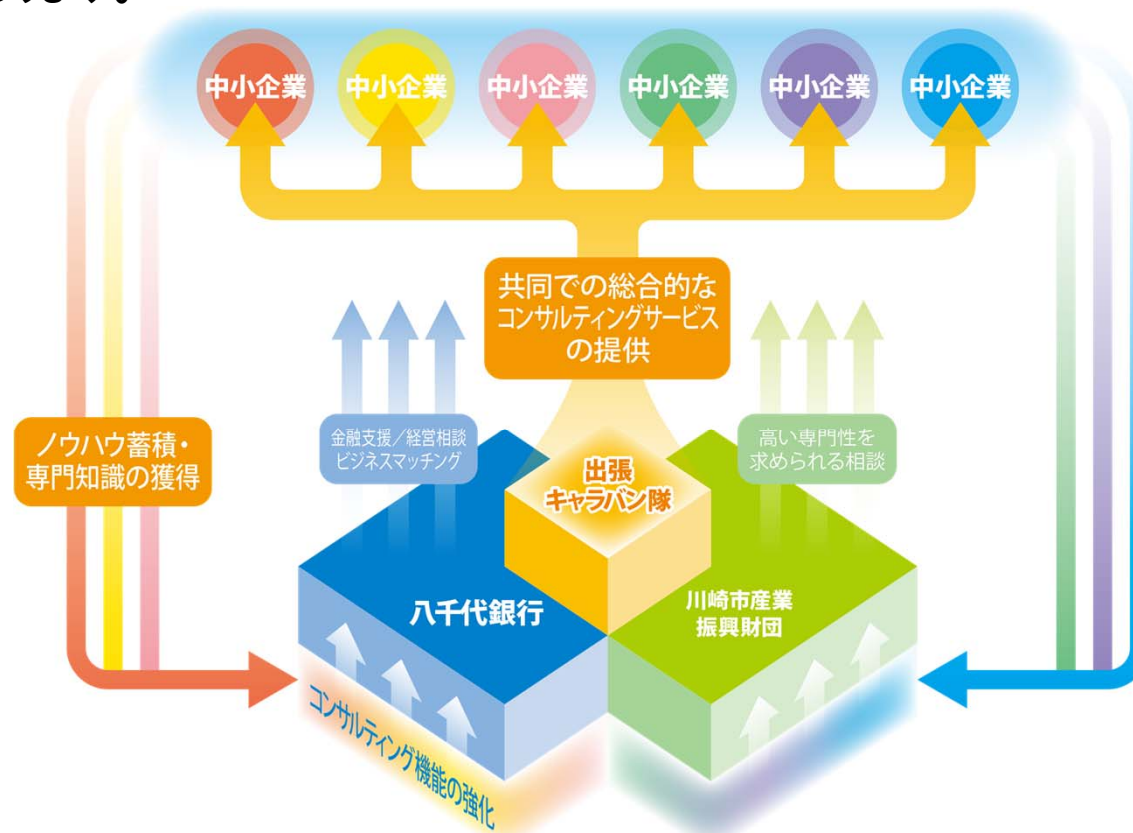
年金相談会実施実績	72店舗	のべ763回
-----------	------	--------

相続個別相談会実施実績	53店舗	のべ80回
-------------	------	-------

平成25年度における主な実績-3

(5)川崎市での取組み

- ・「出張キャラバン隊」として川崎市や川崎市産業振興財団と連携し、総合的なコンサルティングサービスを提供しております。
- ・この活動を通じて行員も専門知識等を学び、当行単独でのコンサルティング機能の強化にも繋がっております。



具体的な取組み

1. ライフステージに応じた取引先企業の支援強化

- (1) 創業・新事業支援
- (2) 経営相談・改善支援
- (3) 事業再生支援
- (4) 事業承継
- (5) 中小企業経営力強化支援法施行に伴う認定支援機関の活動

2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

- (1) 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資への取組み
- (2) 中小企業に適した資金供給手法の徹底
- (3) 人材育成への取組みの強化

3. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

- (1) 地域の再生と地域社会への貢献
- (2) 地域活性化につながる多様なサービスの提供
- (3) CSR活動

平成25年度取組み実績

1. ライフステージに応じた取引先企業の支援強化

(1) 創業・新事業支援

① 中小企業の創業・新事業展開・育成支援	<ul style="list-style-type: none"> ○シブヤ創業サポートオフィスでは71先からの各種相談に応じたほか、6件の相談先に対して50百万円の融資を実行いたしました。 ○さがみはら産業創造センター（SIC）において、29先の創業・新事業支援を行いました。
② 各種ファンドを活用した支援	<ul style="list-style-type: none"> ○ベンチャーキャピタルに対する新たな出資はありませんでしたが、ベンチャーファンドが出資する企業に対し、6件・250百万円の融資を実行いたしました。

(2) 経営相談・改善支援

① 事業展開の支援	<ul style="list-style-type: none"> ○「八千代ビジネスクラブ」の会員を中心に、「交流会」等を利用した販路開拓支援に取り組み、ビジネスマッチングの成約件数は109件となっております。 ○平成25年7月に、第二地方銀行協会加盟行共催による「『食の魅力』発見プロジェクト2013」に参加しました。 ○平成25年7月に、「新規事業展開・経営革新セミナーin相模原（主催：神奈川県団体中央会）」を共催しました（参加企業29社、31名）。 ○平成25年9月・10月・11月に、食品バイヤーを招いての個別商談会と実践講座（事前・事後フォロー勉強会）を開催しました（参加企業18社、27名）。 ○「神奈川県新技術・新工法展示商談会 IN 日立オートモティブシステムズ」、「神奈川R&D技術マッチング2013」を後援いたしました。 ○ふちゅうテクノフェア、県央ものづくり交流会に協賛いたしました。
------------------	--



シブヤ創業サポートオフィス



「食の魅力」発見プロジェクト2013



食品バイヤーを招いての個別商談会と実践講座

平成25年度取組み実績
1. ライフステージに応じた取引先企業の支援強化
(2) 経営相談・改善支援
②企業の海外進出支援

○従来の個別相談会やセミナーを通じての情報提供に加え、JBIC（国際協力銀行）とタイ王国カシコン銀行が締結した覚書への参加や、海外進出実務サポートを強みとするジャパン・ビジネス・ポータル有限責任事業組合と業務協力関係を構築する等、より専門性の高い支援を行う体制整備を進めた他、従来の個別相談会やセミナーを通じての情報提供に加え、参加企業の中から選定したターゲット企業に対し、市場調査（FS）や現地法人設立等の幅広い分野での支援を実施いたしました。

- ・平成25年 5月 「個別相談会」（参加企業9社、13名）
- ・平成25年 6月 「海外進出支援フォーラム」（参加企業10社、10名）
- ・平成25年 8月 「個別相談会」（参加企業6社、9名）
- ・平成25年11月 「個別相談会」（参加企業6社、7名）
- ・平成25年12月 「個別相談会」（参加企業3社、3名）
- ・平成26年 2月 「個別相談会」（参加企業5社、5名）

海外進出支援を行ったお取引先数

	平成23年度	平成24年度	平成25年度
販路開拓	5	8	40
市場調査（FS）	1	-	6
現地法人設立	-	-	3
人材	-	-	3
補助金	-	-	8
情報収集（セミナー等）	77	312	43
合計	83	320	103



海外進出支援フォーラム



個別相談会

平成25年度取組み実績
1. ライフステージに応じた取引先企業の支援強化
(2) 経営相談・改善支援
③ 経営改善支援

返済条件の変更等を実施したお取引先の経営状況の確認や経営改善計画の策定指導・進捗状況の検証を定期的に行い、金融円滑化の推進に基づく適切な助言や支援等のコンサルティング機能の発揮に取り組んでおります。

○748先に対し経営改善を支援する取組みを行ったことで関係が強化され、貸出条件を円滑に緩和できるケースが増加いたしました。また、経営相談に応じる機会が増加し、経営改善の進捗を加速することができました。

経営改善支援等に取り組んだお取引先数

	期初債務者数 A	うち 経営改善支援取組 み先 α				経営改善支援取 組み率 = α/A	ランクアップ率 = β/α	再生計画策定率 = δ/α	
		αのうち期末に債務 者区分がランクアップ した先数 β	αのうち期末に債 務者区分が変化し なかった先 γ	αのうち再生計画 を策定した先数 δ					
正常先 ①	17,715	1		0	1	0.0%		100.0%	
要 注 意 先	うちその他要注意先 ②	5,288	414	6	313	411	7.8%	1.4%	99.3%
	うち要管理先 ③	81	17	4	9	17	21.0%	23.5%	100.0%
破綻懸念先 ④	1,595	317	26	249	313	19.9%	8.2%	98.7%	
実質破綻先 ⑤	119	0	0	0	0	-	-	-	
破綻先 ⑥	25	0	0	0	0	-	-	-	
小計(②~⑥の計)	7,108	748	36	571	741	10.5%	4.8%	99.1%	
合計	24,823	749	36	571	742	3.0%	4.8%	99.1%	

平成25年度取組み実績

1. ライフステージに応じた取引先企業の支援強化

(3) 事業再生支援

① 事業価値・事業の継続性を見極め、取引先の事業再生を図る

経営状態に課題があり、事業再生スキームの構築や金融機関の調整等が必要なお取引先に対し、必要に応じて弁護士や税理士等の専門家や、中小企業再生支援協議会等の外部機関と連携して事業再生への支援強化に取り組んでおります。

平成25年3月末に中小企業金融円滑化法の期限が到来いたしました。当行が従来から進めてきた金融円滑化に対する取組みは不変であり、今後もこれまでと変わることなく、お客さまからのご相談に真摯に対応してまいります。

平成25年度に新たに連携した取組みを開始したお取引先数

中小企業再生支援協議会	認定支援機関	中小企業支援ネットワーク (経営サポート会議)	事業再生ファンド	他外部専門家・機関
16	11	1	4	5

平成25年度取組み実績
1. ライフステージに応じた取引先企業の支援強化
(4) 事業承継

①外部機関等との連携によるセミナーの開催	外部専門家（経営・税務・法律等）や保険会社による無料セミナー・相談会を開催し、事業承継を円滑に進めるための情報提供等を行っております。 ○平成25年11月に、「八千代ビジネスクラブ研修会 相続・事業承継セミナー＆個別相談会」を実施いたしました。
②自社株評価や相続・M&A等の支援	○営業店と本部担当者の同行訪問により、お取引先への自社株の概算評価試算や、経営者の相続対策としての相続税試算、安定株主対策や株価対策、株式移転手法に関する提案を198件実施いたしました。

(5) 中小企業経営力強化支援法施行に伴う認定支援機関の活動

①コンサルティング機能の提供について	「金融円滑化法」の最終延長を踏まえた中小企業者向けの支援施策として、「中小企業経営力強化支援法」が施行されました。あわせて、中小企業者の課題に対して支援を行う専門家「認定支援機関」の認定制度が開始され、当行は平成24年11月に「認定支援機関」に認定されております。 今後も「認定支援機関」としての活動を通じ、事業計画の内容等を精査することでお取引先の事業内容をより深く把握し、計画の進捗や資金計画の支援等、更なるコンサルティング機能の強化に取り組んでまいります。 ○「ものづくり中小企業・小規模事業者試作開発等支援補助金 64件申請、35件採択 ○「地域需要創造型起業・創業促進補助金」 63件申請、25件採択 ○「小規模事業者活性化補助金」 27件申請、19件採択
---------------------------	---



相続・事業承継セミナー＆個別相談会

平成25年度取組み実績
2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底
(1) 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資への取組み

① 経営者保証に依存しない融資の促進	「経営者保証に関するガイドライン」を踏まえ、平成26年2月1日より本ガイドラインを尊重し、遵守するための態勢整備を実施いたしました。
② 流動資産担保融資等の活用	売掛金や在庫（製品・商品）、機械・設備を担保として利用したABLや機械担保融資、業務提携先の三井住友信託銀行との連携による金銭債権流動化等の提案の促進により、資金供給の多様化に取り組んでおります。 ○売掛債権を担保とした「流動資産担保融資保証制度」を5件、85百万円取り扱いました。

(2) 中小企業に適した資金供給手法の徹底

① 安定的な資金供給	当行の信用格付制度と外部のスコアリング（財務判断指標）を組み合わせた中小企業向けの融資商品（八千代プレステージローン・八千代バリュアアップローン）等を活用し、お取引先の実態把握に基づいた適切なリスクテイクを行うことにより安定的な資金供給に取り組んでおります。 ○「八千代プレステージローン」を800件、14,093百万円、「八千代バリュアアップローン」を199件、1,918百万円実行いたしました。 中小企業診断士等の有資格者を活用し、コンサルティング機能を発揮することにより、事業をされているお客さまを支援する融資に取り組んでおります。 ○今後の成長分野と想定されている「環境」「医療」「介護」「海外向け事業」を対象とした融資商品「八千代成長事業応援ファンド」を98件・6,984百万円を実行いたしました。 ○当行独自の環境評価モデルを活用した「八千代ECOリンクローン」を通じて、この分野に積極的に取り組む企業を支援いたしました。
② 電子記録債権（でんさい）の活用	事業をされているお取引先への資金供給の多様化・円滑化を図るため、「電子記録債権（でんさい）」の取扱いを開始しております。 ○当行での「電子記録債権（でんさい）」契約（利用登録）は2,970先となりました。

平成25年度取組み実績

2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

(3) 人材育成への取組みの強化

① 目利き能力およびコンサルティング機能を発揮できる人材の育成

行員の職能別研修や実践研修、テーマ別研修等を通じて、総合的な融資判断力や情報収集力の強化を図っております。また、中小企業診断士の育成や、第二地方銀行協会等が主催するセミナー・研修会へ積極的に参加しております。

ジェトロ（日本貿易振興機構）や相模原市産業振興財団への行員の派遣や、医療・介護分野の専任者を本部に配置する等、専門性の高いお客さまの支援を行える人材育成・態勢整備を進めております。

平成25年6月より、行員の自己啓発機会拡大のため、毎月1回業務後に行う自由参加型のセミナー（勉強会）である「イブニングセミナー（八千代夜間学校）」を実施しております。行員それぞれが業務知識のみならず幅広い知識やスキルを身につけることで、目利きやコンサルティング能力の向上を図っております。

○経済産業省が策定した「金融連携プログラム」の「高度実践型人材育成事業※」を活用して当行行員をさがみはら産業創造センター（SIC）に派遣し、経営支援等の実践型の研修を通じた人材育成を行いました。

○外部講師による主な自主参加型セミナーは以下の通りです。

- ・平成25年6月 『お客さまとの距離が縮まる「ビジネス雑談力」セミナー』
- ・平成25年8月・9月 イブニングセミナー 『生きた経営戦略論を学ぶ ～企業事例を中心に～』
- ・平成25年9月 『業種別研修会「医療」』
- ・平成25年12月・26年1月 イブニングセミナー『明日から使える経営者の信頼を勝ち得るための労務アドバイス』
- ・平成26年2月 『業種別研修会「製造業」』
- ・平成26年3月 『財務三表一体理解法講座』

※経営支援に実績のある優れた支援機関が、新たな担い手となる支援人材を受け入れ、個々の企業支援を合わせた実践的な研修事業を行う場合、必要な経費を補助する事業制度です。さがみはら産業創造センター（SIC）が同省より中小企業等への経営支援に優れた実績のある機関として採択されたことに伴い、同事業を活用した派遣を開始いたしました。

平成25年度取組み実績
3. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献
(1) 地域の再生と地域社会への貢献
① 健全な業容拡大・着実な成長を遂げるための経営基盤の確立

お客様の多様なニーズに対して、付加価値の高い情報提供に取り組んでおります。また、店頭営業を含む営業体制の見直しを行い、お客様の利便性や満足度の向上に取り組んでおります。

○専門性を高めてお客様のニーズに最適な金融商品を提案すべく、各店舗に資産運用担当やMA担当（マネーアドバイザー）を増員配置いたしました。

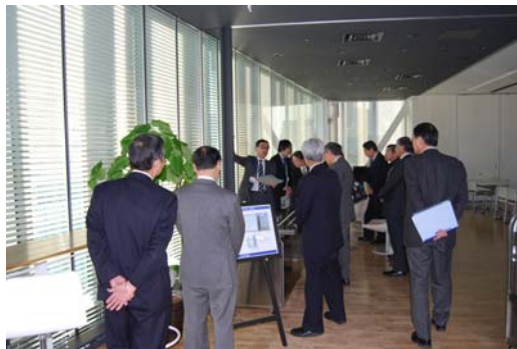
② 環境問題への取組み

○全店に設置しているインフォメーションパネルにて、本店建物の省CO2技術やエコ情報等を配信しております。

○高い環境性能と耐震性能を兼ね備えた本店では、過年度より行政・大学関係者・お取引先・地域のお客様等多くの方々に館内の見学ツアーを実施することを通じて環境啓蒙活動を行いました。

○地球温暖化やヒートアイランド対策として、本店を置く新宿区にて開催されている「打ち水大作戦」の趣旨に賛同し、本店前の歩道に打ち水を行いました。

○相模原市の「さがみはら環境まつり」「きれいなまちづくりの日キャンペーン」等の地域イベントに参加いたしました。

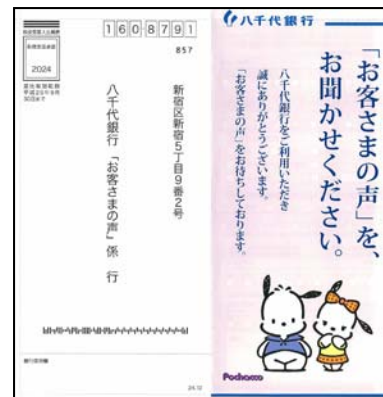


ECOツアー


 「きれいなまちづくりの日
キャンペーン」での清掃活動

平成25年度取組み実績
3. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献
(2) 地域活性化につながる多様なサービスの提供

①地域コミュニティ拠点としての店舗力の強化	<p>ご高齢のお客さまや障がいをお持ちの方等に配慮した、お客さまが安心して利用できる「人にやさしい店舗環境」を整備していく他、年金相談会や業務提携先の三井住友信託銀行と連携した相続個別相談会等を定期的に開催し、相談機能の強化に取り組んでおります。</p> <p>○ご高齢のお客さま等に安心してご相談、ご利用いただくため、店舗設備の改修を順次進めております。</p> <p>○ロビーでの顧客接点の拡大を通じたセールス機会の創出や顧客支援を図るため、ロビー担当の配置を進めている他、年金相談会を72店舗で開催し、相談機能の強化を図りました。また、三井住友信託銀行と連携した相続個別相談会も36店舗で開催し、ニーズ喚起を積極的に行った結果、平成25年度の遺言信託・遺産整理業務の取扱実績は67件になりました。</p>
②お客さまの声を通じた改善活動	<p>○ホームページや店頭アンケートによる「お客さまの声」等の内容を受け、どなたでも安心してご利用いただける銀行を目指し、お客さま一人ひとりとより良いコミュニケーションをとるためのツールとして、「筆談ボード」ならびに「耳マーク表示板」を全店に設置いたしました。</p>


筆談ボード

店頭アンケート

@1989, 2014 SANRIO CO., LTD.
APPROVAL NO. G551014

平成25年度取組み実績
3. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献
(2) 地域活性化につながる多様なサービスの提供
③ 豊島区・町田市との業務連携、協働

お取引先の支援を通じた地域振興の一助として、平成24年5月に豊島区、同年6月には町田市とそれぞれ「業務連携・協働に関する覚書」を取り交わしております。

- 町田市・町田商工会議所・当行の3者出資により、平成25年4月2日に「町田新産業創造センター」を開所いたしました。当行からの人材派遣や、同センター・当行・町田市・町田商工会議所の4者での定期的な会議等を行っており、入居企業の創業資金ニーズへの対応を行っております。
- 平成26年2月に、業務連携の一環として豊島区との共催による企業セミナーを開催いたしました。



豊島区との共催による起業セミナー



町田新産業創造センター

平成25年度取組み実績

3. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

(2) 地域活性化につながる多様なサービスの提供

④川崎市との業務連携、協働

平成23年4月に設置した川崎事業法人室が中心となり、川崎市や川崎市産業振興財団を通じて川崎市内のお取引先の支援強化に取り組んでおります。

- 川崎市産業振興財団等と連携し、大企業が保有する特許等の知的財産の中小企業への移転を通じた新製品開発等への支援を行っております。
- 当行のお取引先が、メーカーの所有する知的財産の技術を導入して開発し、「川崎ものづくりブランド※」の認定を受けた抗菌塗料を使用した抗菌フィルムを、川崎市内4店舗や石神井支店のATMのタッチパネルに貼付しております。
- 「かわさき環境ショーウィンドウ・モデル事業」にて採択され、「川崎ものづくりブランド※」にも認定された「調光機能付き直流給電式LED照明システム」を久地支店および登戸支店に試験導入しております。登戸支店にはバックアップ用の蓄電池と、屋上に太陽光パネルも設置し、創エネも図っております。省エネ効果については、両店にて使用電力量やCO2排出量を来店するお客さまに目に見える形でご案内しております。

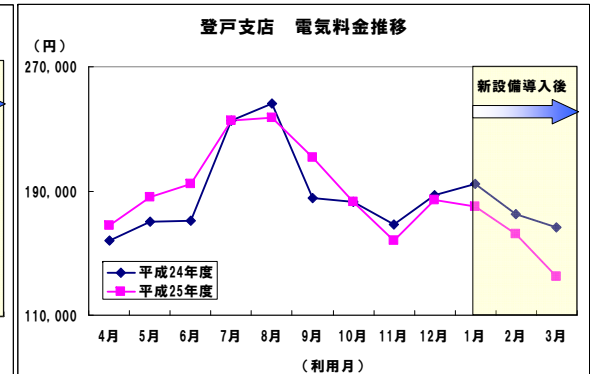
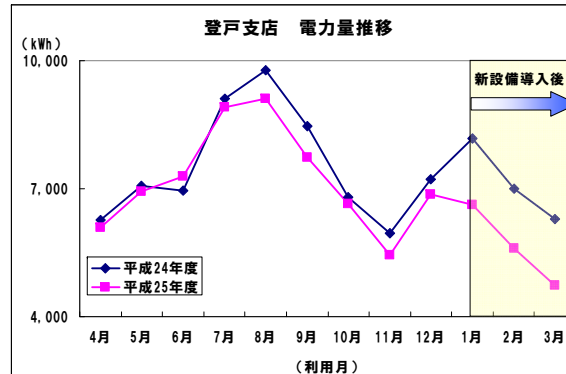
※川崎市が市内の優れた工業製品・技術に対し、その価値を高め、広めていくブランド化支援



ATM抗菌フィルム貼付



調光機能付き直流給電式LED照明システム（久地支店・登戸支店）



※平成26年3月1日より電力購入先をエネットに変更いたしました。これに伴い各月の使用期間が変更となったため、前年の使用期間が近い月と対比しています。

平成25年度取組み実績

3. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

(3) CSR活動

①「夢先生応援定期預金」を通じた教育面での支援

期間中に契約のあった同預金残高の一定割合を「JFAこころのプロジェクト」に寄付し、主に小学5年生を対象に、現役アスリートやそのOB/OGが「夢先生」として「夢を持つことの大切さ」「仲間と協力することの大切さ」を伝える「夢の教室」の運営を支援しております。

- 当行との関係が深い新宿区や府中市、相模原市、大和市等の周辺自治体と連携して、「夢の教室」を実施しております。
- 平成25年度は20校44クラスで「夢の教室」を開催し、1,487名の子供たちが授業を受けました。また、新入行員を対象にした新人研修や、大和市商工会議所会員を対象とした「夢の教室」を行いました。
- 今後もJFAこころのプロジェクトの活動を支援すると共に、地方公共団体への働きかけを通じ地域の小学校での「夢の教室」の開催し、一人でも多くの子供たちに、夢を持つことの素晴らしさを伝えることで、教育面での地域貢献に取り組んでまいります。

②「大学野球応援定期預金」を通じた教育面での支援

地域におけるスポーツ振興を目的に、期間中に契約のあった同預金残高の一定割合を東京六大学野球・東都大学野球の各大学野球連盟に寄付しております。

八千代銀行が開催を支援した「夢の教室」クラス数

	平成25年度
相模原市	11
府中市	8
新宿区	5
厚木市	4
渋谷区	4
板橋区	3
川崎市（麻生区）	3
川崎市（多摩区）	3
大和市（中学校）	3
合計	44



夢の教室【夢先生：大山加奈さん（バレーボール）】

平成25年度取組み実績
3. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献
(3) CSR活動
③八千代銀行「夢」カップ・greenbird活動

- 地域の女子サッカー大会に協賛し、当行の名称を組み入れた大会として開催されました。
 - ・第11回JFA関東ガールズエイト東京都大会：『JFA関東ガールズエイト 八千代銀行「夢」カップ』
 - ・第26回関東少女大会東京都大会：『関東少女大会 八千代銀行「夢」カップ』
 - ・第28回相模原市少女招待サッカー大会：『八千代銀行「夢」カップ』
- 『JFA関東ガールズエイト 八千代銀行「夢」カップ』大会初日には、開催施設周辺において、当行が協賛しているNPO法人「greenbird」との協働による清掃活動を行いました。

④地域でのイベントへの協賛・参画

- 主な協賛イベントは以下の通りです。
- 新宿区：「新宿クリエイターズ・フェスタ2013」、「新宿シティハーフマラソン」
 - 渋谷区：「渋谷区くみんの広場・ふるさと渋谷フェスティバル2013」
 - 相模原市：「さがまち学びフェア（講座提供）」
 - 大和市：「大和なでしこカップ'2013（U-15・U-12）」
 - 町田市：「武相マラソン」
 - 八王子市：「Re：日本再生シンポジウムNEXT」



JFA関東ガールズエイト
八千代銀行「夢」カップ



greenbirdとの清掃活動

中小企業支援における具体的な事例

(1)東日本大震災の影響で条件変更を実施した先への新規融資対応

①業種
・ワカメ等の加工販売業
②当該取組みに至った経緯
・東北地方に工場を所有しておりましたが、東日本大震災により罹災し、建物は流されなかったものの、工場内部の機械設備と在庫が流失いたしました。
③当行の対応
<ul style="list-style-type: none"> ・当行からの借入金について、工場が再開できるまで割賦金の据置を実施いたしました。 ・事業再構築のため、経営改善計画をお客さまと協働で策定いたしました。具体的には、震災後1年目は工場再生の期間と位置づけ、設備購入は補助金と保険金で賄い、2年目以降に必要となる事業資金への対応を協議いたしました。 ・仕入から販売までの商流を確認すると共に、近隣漁協に対してモニタリングを行い、ワカメの収穫量とお客さまが仕入可能なワカメの量を予想いたしました。 ・経営改善計画に従ったワカメの仕入量と仕入単価の予測を基に、仕入資金の最大値を算出した上で、仕入シーズン前に仕入資金に係る貸出の稟議承認を得て、代表者がワカメ仕入の交渉が行える環境を整えました。 ・稟議承認された仕入資金の枠内で新規融資を実行いたしました。
④成果・効果
<ul style="list-style-type: none"> ・お客さま単独では策定が難しい経営改善計画の策定支援を行うと共に、資金面において早期に年間仕入量を予測して資金繰りを支えることを決定したことで、事業に専念していただくことができました。 ・お客さまの業績は計画1年目から概ね順調に回復することができました。

中小企業支援における具体的な事例

(2)神奈川県中小企業再生支援協議会を活用した成功例

①業種
<ul style="list-style-type: none"> ・ 情報機器、家電、自動車等の試作品製造
②当該取組みに至った経緯
<ul style="list-style-type: none"> ・ 好調な受注状況や市況の後押しを受けて大型工場の設備投資を行いました。本格稼働直後に市況が急激に悪化し、受注が大幅に減少いたしました。また、新工場稼働に伴う従業員増加等による経費の増加も加わり、多額の赤字を計上しました。
③当行の対応
<ul style="list-style-type: none"> ・ 保有不動産の時価評価額を考慮すると大幅な債務超過であり、仮に事業継続が困難な状況となればDDSやDESの活用を検討する必要がありますが、現段階では自力による事業再生を目指すことが十分可能であると判断し、約定返済額の減額による支援を開始いたしました。 ・ 当行がメインバンクとして再生支援を主導し、中小企業再生支援協議会等と協働で再生計画を策定いたしました。 ・ 再生計画を策定するまでの6ヶ月間は、取引金融機関全行で一斉に元本返済猶予を実施いたしました。また、計画策定後は年間キャッシュフローの80%を各金融機関の借入金残高で按分した返済方法を設定いたしました。 ・ お客様の資金繰り安定のため、必要に応じて手形割引を実施いたしました。 ・ お客様の販路拡大に向け、さがみはら産業創造センター（SIC）の「台湾ビジネスマッチング」や「商談会」を紹介する等、当行本支店が一体となってビジネスマッチング等の営業支援を実施いたしました。
④成果・効果
<ul style="list-style-type: none"> ・ 再生計画策定後、3期連続で売上目標を達成しております。また、直近2期は利益水準も計画を上回っており、借入金の返済についても再生計画通り履行しております。 ・ 試作品に加えて量産品も積極的に手がけており、新規先との取引開始や既往大手取引先との関係が強くなったことにより、売上増加に結びついております。

中小企業支援における具体的な事例

(3)創業先に対するビジネスマッチングを活用した販路開拓支援の取組み

①業種
・ゴルフクラブのシャフト部分の製造、販売
②当該取組みに至った経緯
・平成24年9月に設立され、商品の高い独自性を有するものの、新設企業の開発商品であることから、ブランド力の強化が必要でした。 ・代表者は技術部門出身で販売力が強くないことから、販路の開拓が目下の課題でした。
③当行の対応
・営業担当者が本部の創業支援担当者と同行訪問を行いました。 ・ヒアリングを進める中で、課題解決には効果的な広告宣伝が必須であったため、ゴルフ雑誌の広告に強みを持つ当行取引先を紹介いたしました。 ・当行の本支店が一体となって、広告宣伝費用を含めた収支計画と資金調達計画の作成支援を行いました。
④成果・効果
・ゴルフ雑誌への広告の掲載後、サンプル受注の獲得ができ、ブランド力強化と販路開拓の足掛かりとなりました。 ・当行の創業融資を活用したことにより、低利での資金調達と資金繰りの安定化を図ることができました。

中小企業支援における具体的な事例

(4) ビジネスマッチングを通じた本業支援

①業種
・製紐業
②当該取組みに至った経緯
・20件以上の知的財産権を取得しており、高い技術力とニーズに合わせた生産体制を堅持していたことから、業績は堅調に推移し、他の金融機関からの攻勢も激化しておりました。
③当行の対応
・社長から専務取締役である息子への事業承継を進める過渡期でもあったため、専務取締役との関係強化を図りながら、お取引先が潜在的に有するニーズの情報収集に努め、本業支援に注力いたしました。
④成果・効果
<p>【国内販路】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・レジ廻りの雑貨の拡充により売上拡大を命題としていた地元有力企業（書店経営）に製品を紹介し、取引開始に至りました。 ・当行が書籍卸売業界大手の担当者を紹介したことで、全国の書店へ販売を展開できる可能性も出てまいりました。 <p>【海外調達】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当行が主催する「台湾視察ツアー」に専務取締役が参加いたしました。視察後、ツアーで当行が紹介したブリッジコーディネーターを通じて、販売先の提案、弁理士の紹介等を行う他、継続した本業支援を実施し、その結果として国内コンビニエンスストア向けに靴のインソールを販売する新たな輸入仕入先との取引開始に至りました。

平成26年度における地域密着型金融の取組みについて

当行は、平成26年度の経営計画において、重点施策として「競争優位性とリスクテイク力を併せ持つ融資推進態勢への進化」、「顧客の相談に適切に応じられる生産性の高い営業体制への進化」、「事務の効率化及びFAとの連携を通じ成果を追求できる店頭営業態勢への進化」、「顧客の満足や利便とのバランスを踏まえた内部管理能力の強化」といった地域密着型金融を意識した重点施策と、各々についての具体的な施策を掲げております。

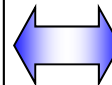
平成26年度につきましても、引き続き「地域密着型金融の取組み」の三つの柱となる『ライフステージに応じた取引先企業の支援強化』、『事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底』、『地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献』を着実に実行し、今後もお取引先のみなさまのご発展や地域経済の活性化に貢献してまいります。

また、当行単独での取組みだけではなく、東京都民銀行との経営統合を踏まえ、小規模企業から中小・中堅企業を中心に、企業の成長プロセスに合わせた安定的な金融仲介機能やコンサルティング機能を提供していく他、地方公共団体や地域の商工会議所等の経済団体との連携やCSR活動を通じた地域への貢献等に更に取り組んでいくと同時に、当行の経営計画を達成してまいりたいと考えております。



平成26年度経営計画

1. 競争優位性とリスクテイク力を併せ持つ融資推進態勢への進化
2. 顧客の相談に適切に応じられる生産性の高い営業体制への進化
3. 事務の効率化及びFAとの連携を通じ成果を追求できる店頭営業態勢への進化
4. 顧客の満足や利便とのバランスを踏まえた内部管理能力の強化



地域密着型金融への取組み

1. ライフステージに応じた取引先企業の支援強化
2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底
3. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献



 八千代銀行