

地域密着型金融の取組状況

平成24年度下期

株式会社 紀陽ホールディングス

株式会社 紀陽銀行

目次

地域密着型金融の取組状況	頁
<u>I. 地域密着型金融の取組態勢等</u>	- 1 -
地域密着型金融の基本的な取組姿勢	- 2 -
地域における経済の活性化に向けての態勢	- 3 -
中小企業・個人事業者のお客さまへの貸出の状況	- 4 -
<u>II. 地域密着型金融の主な取組事例</u>	- 5 -
地域密着型金融の取組内容	- 6 -
1-①創業または新事業の開拓に対する支援の取り組み	- 7 -
1-②経営相談・支援機能の強化の取り組み	- 8 -
1-③経営改善・事業再生の取り組み	- 11 -
2-①地域活性化への取り組み	- 12 -
<u>III. 取組実績一覧</u>	- 13 -
平成24年度下期 取組実績一覧	- 14 -

I . 地域密着型金融の取組態勢等

地域密着型金融の基本的な取組姿勢

地域のお客さまとのリレーションシップを強化し、地域金融の一層の円滑化に資するとともに、産(地域企業等)・学(大学等)・官(地公体等)とも連携し、地域経済の発展に取り組めます。

1. お取引先企業の良き相談相手となることを目指します。
(コンサルティング機能の発揮)
2. 地域経済の発展・活性化へ積極的に参画いたします。
3. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信を行います。

上記の取組姿勢については、紀陽銀行が目指す銀行像である「お客さまから選ばれ続ける銀行」の1つの柱として位置づけております。

創業・新事業
開拓支援

ビジネス
マッチング

人材確保支援

事業承継

M&A

海外ビジネス支援

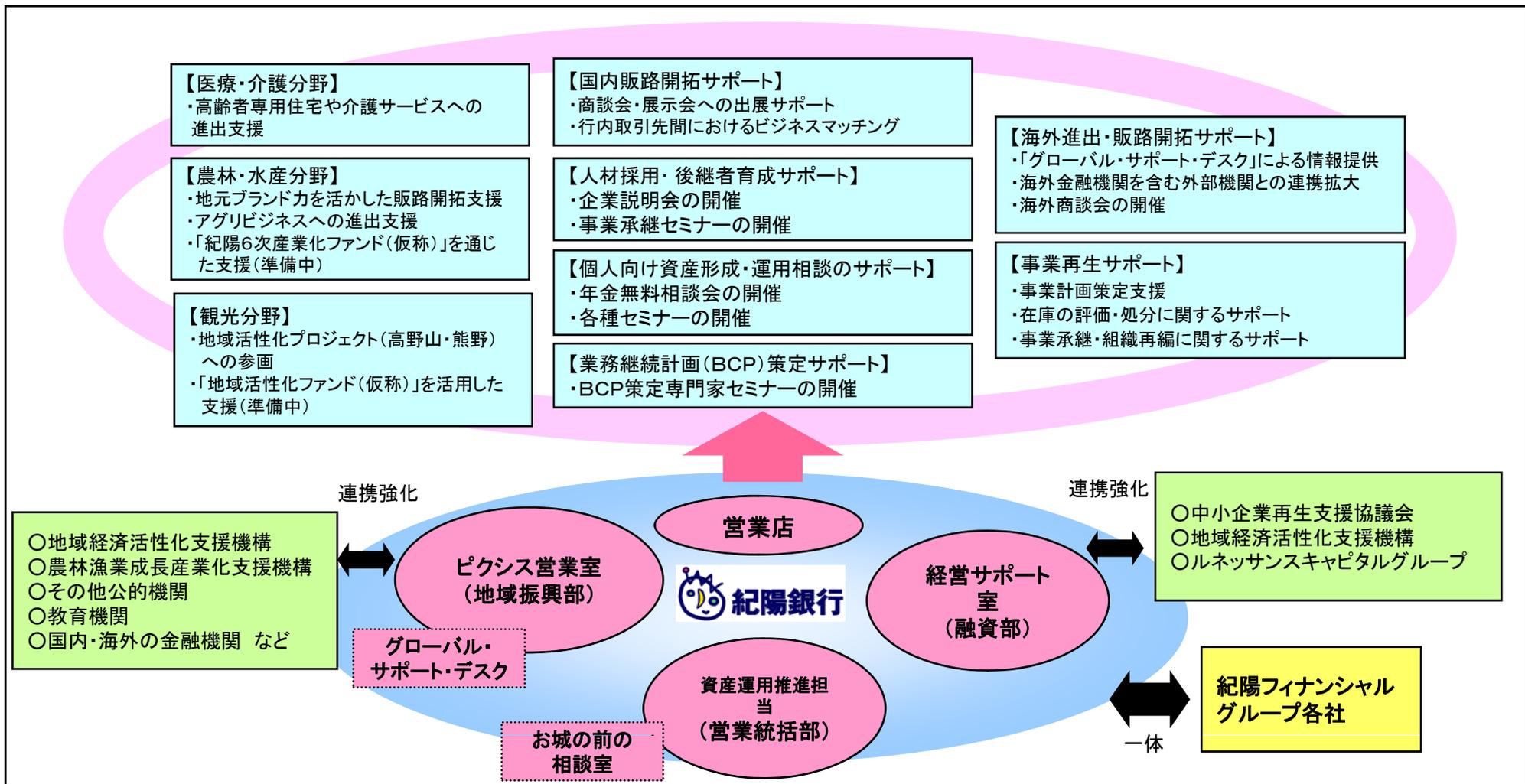
産学官連携

株式公開

etc...

地域における経済の活性化に向けての態勢

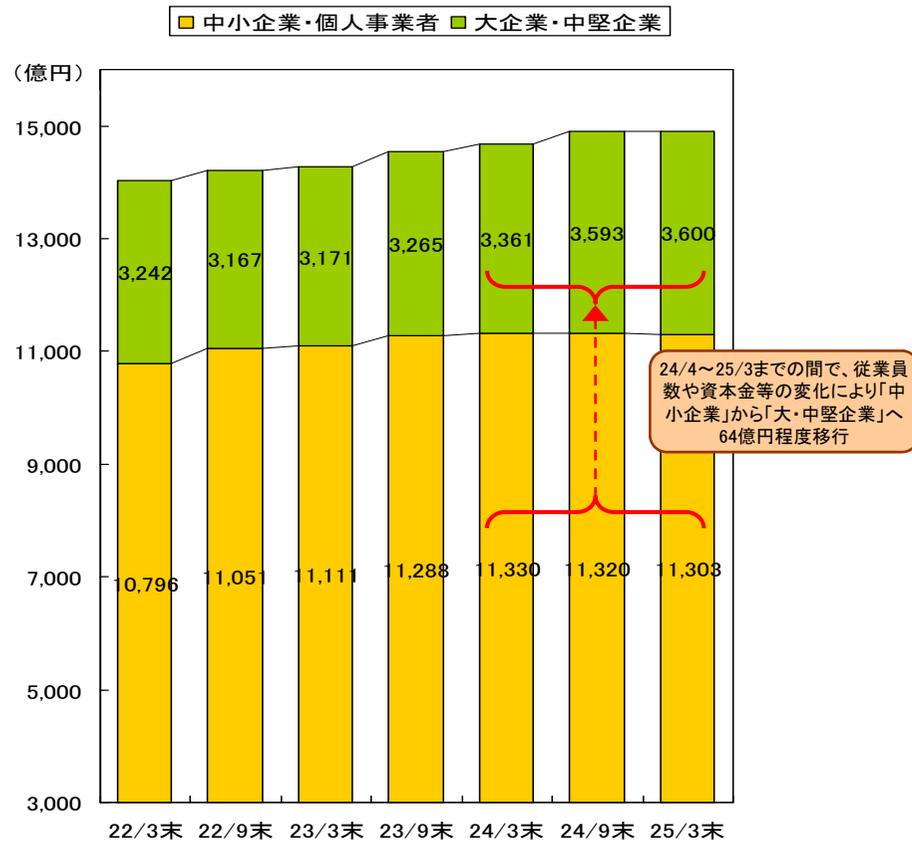
紀陽銀行・紀陽フィナンシャルグループ各社だけでなく、各種公的機関や教育機関とも連携することで、地域のお客様に対して、より充実したサービスを提供してまいります。



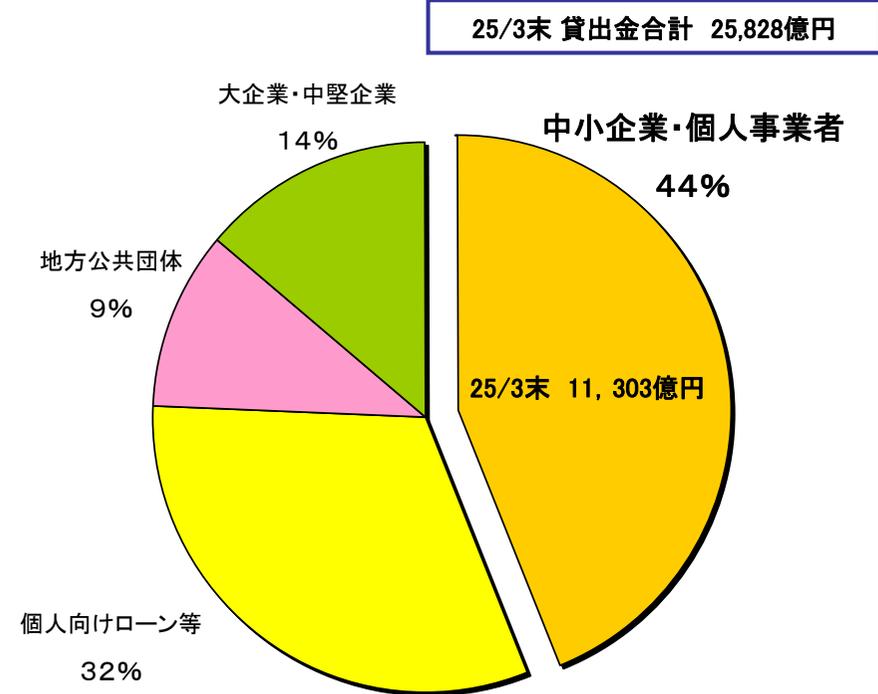
中小企業・個人事業者のお客さまへの貸出の状況

お客さまの様々な経営課題や資金ニーズに取り組ませていただいた結果、平成25年3月末の中小企業等貸出金残高は、1兆1,303億円となっております。

中小企業・個人事業者等への貸出金残高推移



中小企業・個人事業者のお客さまへの融資の状況



Ⅱ．地域密着型金融の主な取組事例

地域密着型金融の取組内容

1. お客さまに対するコンサルティング機能の発揮における活動

①創業または新事業の開拓に対する支援

産学官とのネットワークや外部機関と連携し、新事業進出支援・成長支援を始め、各種連携事業を展開し、地域の中小企業のお客様のサポート体制を築いております。

②経営相談・支援機能の強化

営業支援、M&A、海外進出、株式公開等お取引先からの様々なご相談について、営業店ならびに本部において、外部提携先も活用しながらご対応しております。また、お取引先の経営改善にかかるご相談につきましてもご対応しております。

③経営改善・事業再生

地域金融機関である紀陽銀行の健全性・収益性は、地域の経済状況と密接に関わっており、お取引先の経営改善支援や事業再生支援に関する取り組みについて、積極的に活動を行っております。

2. 地域の面的再生への積極的な参画

①地域活性化への取り組み

②企業連合体の組成によるニュービジネス創造、成長企業支援等

3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信

①会社説明会の継続的な開催

地域密着型金融の取組状況などについて説明し、地元地域における当行の取り組みを紹介しております。

②情報発信のための刊行物発刊

情報発信の手段として、ディスクロージャー・ミニディスクロージャー誌に加えて、グループ全体のCSR活動や営業店独自の取り組み等も紹介する「CSRレポート」を発刊しております。

③経営情報の公表

紀陽ホールディングスにおいては、各界の有識者である委員方をお招きし、半年に一度経営諮問委員会を開催し、当行の地元地域に対する取組姿勢などに対して提言を頂き、対応状況についても都度報告を行っております。議事内容および施策への反映状況については、ホームページにおいて公表し、経営に対する客観性の確保に努めております。

1-①創業または新事業の開拓に対する支援

新規事業、新商品販路開拓等の支援の取り組み



■地方銀行フードセレクション2012



■A社新商品「+・スティック（プラス・スティック）」
（つまようじが内臓されています）

- お取引先の新規事業や新商品に対して商談会やビジネスマッチングの機会を利用し、販路開拓等の新事業開拓支援をしております。
 - ・地方銀行フードセレクション2012
（平成24年10月、16社参加）
 - ・自社商品売り込み商談会（平成24年11月、37社参加）
 - ・ビジネスマッチングの成約件数134件（平成24年度下期）
 - ・太陽光発電事業成約22件（平成24年度下期）

～取り組み事例～

- ・A社（日用品製造下請け業）は新商品の開発に成功するも、販路開拓が課題となっていたため、相談を受けた当行は、販路ルートを確立している候補先を数社選定し、A社のニーズ、新商品を紹介しました。その結果、候補先の中で取扱商品の代替品を探していたB社（包装業者）とのマッチングに至りました。A社としてはB社と連携し独自で販路開拓する手間が省けB社としてもA社の新商品を普及させることで包装業務の増加と従来品の代替品としての拡販が期待できるようになりました。
 - ・C社（ガソリンスタンド業）は同社事業と関連が深い再生可能エネルギー固定買取制度に関心を持っており、平成24年3月にメガソーラー事業への新規参入について相談を受け、その後数回に渡って事業候補地等の情報提供を行いました。平成24年10月に事業計画策定を経て、同新規事業への新規参入となりました。
- なお、当行では、平成24年12月より再生可能エネルギー事業融資「紀陽エコビジネス」の取扱いを開始しており、今後も太陽光発電事業に参入される事業者の方を積極的に支援してまいります。

1－②経営相談・支援機能の強化

セミナーによる情報提供・M&A取り組みを支援



■事業承継セミナー

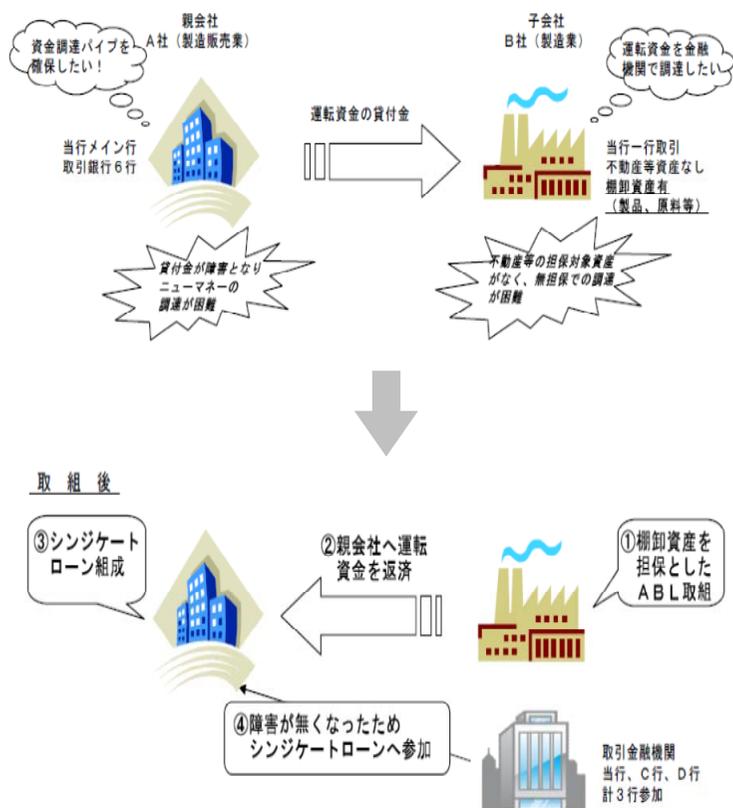
- 経営者にとって事業承継は、必要性を認識しつつも、先送りにし易い経営課題であり、必要性を再認識していただく為に和歌山市、堺市においてそれぞれ年2回のセミナー開催を実施しております。
- 平成24年度下期のセミナー内容は人的承継に焦点をあて、後継者の経営意識を入れるきっかけとなりうる講演および企業価値を高める事業承継についての講演を行いました。（計97名参加）
- 後継者難等の経営課題をお持ちのお客様に対しては売り手側のM&Aの取り組み提案など積極的に支援しております。（平成24年度下期では3件成約）

～取り組み事例～

- ・ A支店のお取引先である医療法人Bでは「後継者難」という経営課題、またC支店の取引先である医療法人Dでは「事業展開」という経営課題を抱えており、各取引先と永年に渡り信頼関係を構築していたA、C両支店が、これらの経営課題と真摯に向き合い、メイン銀行としての信頼を全うするために支援を行った結果、医療法人Bと医療法人DのM&A案件という形で医業承継を成功させ、両取引先の課題解決に至りました。

1-②経営相談・支援機能の強化

ABL（動産・売掛金担保融資）の取り組み



- 貸出手法の多様化に向け従来の不動産担保等による融資取り組みだけでなく、企業の「在庫」や「売掛金」等を活用したABL融資の開発・普及に向けた態勢強化に取り組んでおります。その一環としてNPO法人日本動産鑑定が実施している動産評価アドバイザー認定試験に、当行行員4名が合格しており、同資格のノウハウを全行的に活用してまいります。なお24年度下期においては4件のABL融資を取り組みました。

～取り組み事例～

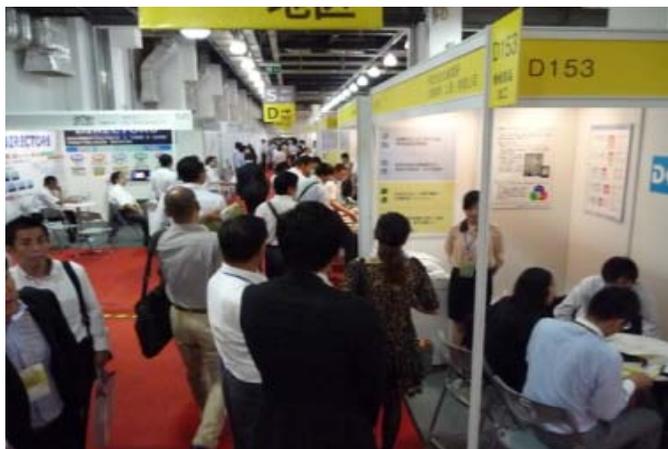
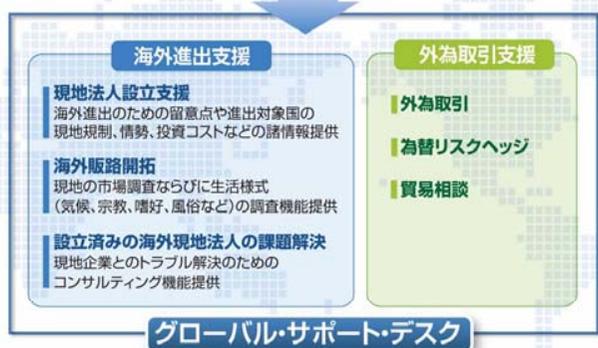
- ・お取引先であるA社は不動産等の資産がなく独自で資金調達が難しい子会社B社を有しておりました。B社は親会社A社から運転資金を調達しており、A社自身も子会社B社への貸付金の存在が障害となり当行以外からの資金調達が困難でありました。そこで当行は外部評価機関であるNPO法人日本動産鑑定の協力を得てB社の事業価値を適正に評価し、ABL融資を行いました。その結果、B社は独自で資金調達が可能となり、A社からの借入金を全額返済しました。またA社も資金余力が生じ、財務内容が改善し、信用力が向上したため、より有利な条件で当行を含む3行が参加するシンジケートローンの組成に成功しました。

※ABL（Asset Based Lending）：企業が保有する「在庫」や「売掛金」などを担保とする融資手法。

1－②経営相談・支援機能の強化

海外ビジネス活動の支援

海外進出を検討されている企業
外国為替取引のニーズのある企業



■日中ものづくり商談会@上海

- 海外進出支援や外為取引等お客さまの海外ビジネス活動のサポート態勢を強化することを目的として、地域振興部内に「グローバル・サポート・デスク」を設置しております。
- 外部専門化とのネットワークを活かし、上海での「日中ものづくり商談会」開催や現地法人設立支援、海外販路開拓等、様々な対応が出来る態勢を構築しており、24年度下期は43件の相談を受け付けました。

～取り組み事例～

○お取引先であるA社（製造業）からタイに現地法人の設立を検討しているという相談を受けグローバル・サポート・デスクと支店が連携しA社に対して計画段階から約5ヶ月間に渡り継続的に以下の支援活動、情報提供等を行いました。

- ・JETROとの連携を利用したタイの投資環境に関する情報提供
 - ・タイ投資委員会（BOI）と連携した現地企業とのビジネスマッチング
 - ・現地コンサルタントと連携した進出支援
 - ・現地銀行口座（提携先金融機関）の開設支援
- その結果、A社は現地法人を開設し、現地で工場を建設中です。

【これまで当行が業務提携した海外銀行】

- ・タイ：カシコン銀行（平成23年12月）
- ・中国：交通銀行股份有限公司（平成24年6月）
- ・インドネシア：バンクネガラインドネシア（平成24年9月）
- ・インド：インドステイト銀行（平成25年3月）
- ・フィリピン：メトロポリタン銀行（平成25年7月）

1 — ③経営改善・事業再生

外部機関との連携等を活かした経営改善・事業再生支援



■ 経営改善・事業再生支援態勢

- 当行はお取引先の経営改善支援や事業再生支援に関する取り組みを重要課題の一つに位置づけ、これまでの取り組みを通じて蓄積されたノウハウを活かし、積極的に活動を行っております。
- 平成22年6月、事業再生ファンドの活用を通じた事業再生支援の強化を目的に、中小基盤整備機構等が出資する公共性の高い事業再生ファンドである「ルネッサンスファイブV」に出資いたしました。その後、関係強化の目的で同ファンドの運営母体である(株)ルネッサンスキャピタルグループに資本参加し、また平成25年2月には同社グループと業務協力協定を締結いたしました。今後同社グループと連携しお取引先の事業再生に取り組んでまいります。
- お取引先への経営改善支援や事業再生支援の取り組みを通じて、雇用や商流の維持・拡大など地域経済の発展・活性化に貢献してまいります。

～取り組み事例～

- ・ お取引先であるA社（小売業）は、貸し倒れの発生、関連会社の業績悪化、過去に行った設備投資による借入金負担に加え、本業の事業規模が大幅縮小し、構造的な赤字体質にありました。こういった状況を受け、当行がメイン行として積極的に経営改善に向けた働きかけを行い、平成23年11月に中小企業再生支援協議会関与のもと、経営コンサルタントを導入し、金融支援を伴う抜本的な再生計画の策定に着手しました。策定された計画に基づき、当行と日本政策金融公庫が資本金借入金を導入し、加えて、信用保証協会も代位弁済後の求償権の劣後化を行うことで、A社は財務面・収益面共に大幅な改善を図ることが可能となり、事業の継続性をより確実なものとすることができました。

～中小企業金融円滑化法期限到来後の対応方針について～

中小企業金融円滑化法の期限到来後においても、当行の金融円滑化に向けた基本方針は変わりません。お客さまからの経営課題や、資金繰り等のご相談に対しては、ご要望を真摯にお伺いし、丁寧な対応に努めてまいりますので、どうぞお気軽にお取引の本支店へご相談下さい。

2-①地域活性化への取り組み

地域ファンド組成などを通じた取り組み



■ 6次産業化セミナー



■ 紀伊山地の霊場と参詣道

- ▶ 当行では地域活性化への取り組みとして地域ファンド組成を活かした支援態勢の構築に着手しております。域内の事業体に出資する形をとり、これまで以上に能動的、主体的に成長支援を行う態勢を構築します。出資後も定期的に経営支援（ハンズオン支援）を行うことで事業体と二人三脚で事業及び地域経済を活性化していきます。特に農林漁業と観光産業の2つの分野をテーマとした地域ファンドを組成する方向で検討に入っております。
- ▶ 農林漁業については、平成25年4月11日「6次産業化セミナー」を開催したところ、総勢180名の方が参加して頂き、その後の個別相談で投資候補となる有望な事業が数件確認できました。今後、農林漁業成長産業化支援機構と連携して「6次産業化ファンド」の組成に着手し、農林水産分野の成長を支援してまいります。

※6次産業化とは…第1次産業である農林水産業が、農林水産物の生産だけにとどまらず、それを原材料とした加工食品の製造・販売や観光農園のような地域資源を活かしたサービスなど、第2次産業や第3次産業にまで踏み込むこと。

- ▶ 和歌山県の観光産業については、平成26年に「紀伊山地の霊場と参詣道」が世界遺産登録10周年を迎え、また平成27年に「紀の国わかやま国体」や同年「高野山開創1200年」をひかえ、多くの来訪者が期待できることから、幅広いエリアや業種への経済波及効果が期待されます。当行は地域活性化支援機構と連携して観光分野への取り組みを強化するため、同機構の「地域活性化ファンド」の組成の検討を開始しております。

Ⅲ. 取組実績一覧

平成24年度下期 取組実績一覧（1）

項目	具体的な取組内容	実績
1. お客さまに対するコンサルティング機能の発揮における活動		
①創業または新事業開拓支援	<ul style="list-style-type: none"> ■公的支援策と連携した新事業開拓支援 <ul style="list-style-type: none"> ・バイオマス資源活用協議会設立 ■和歌山県立医科大学との連携による医療分野進出支援 <ul style="list-style-type: none"> ・異業種交流会in和医大(医療機器開発コンソーシアム) ■創業・新事業支援のための融資取り組み <ul style="list-style-type: none"> ・ドクターズローン※ <p style="font-size: small; margin-top: 5px;">※医師・歯科医師(法人・個人)の皆様の事業資金等にお応えするローンです。紀陽銀行とお取り引きがない方、新規開業をご検討されている方もご利用いただけます。</p> ■専門部署(ピクシス営業室)での創業新事業支援 ■販路開拓支援(商談会等) <ul style="list-style-type: none"> ・「地方銀行フードセレクション2012」への参画 ・自社商品売り込み商談会in堺 ■地元農産品の販路開拓 <ul style="list-style-type: none"> ・大阪府下の大型団地での朝市(UR都市機構との連携) ・商品力向上プログラム(ぐるなびとの連携) 	<ul style="list-style-type: none"> ・環境省と農林水産省の連携事業を県内企業が受託(平成24年11月) ・和歌山県、6市町村、民間企業9社、7団体が参加し協議を実施(合計11回) ・29社参加(平成25年3月) ・累計176件、66億円の貸出 ・87社 ・16社出展、13件成約、継続商談286件(平成24年10月) ・37社参加(平成24年11月) ・東三国マンションにて実施(平成24年6月より) ・尾崎マンションにて実施(平成25年2月より) ・3社が(株)ぐるなびと契約

平成24年度下期 取組実績一覧（2）

項目	具体的な取組内容	実績
②経営相談・支援機能の強化	<p>■海外販路開拓(グローバル・サポート・デスク)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ASEAN事業展開セミナー <p>■人材確保支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・近畿大学 学内合同企業説明会 ・和歌山工業高等専門学校 合同企業説明会 ・大阪府立大学工業高等専門学校 キャリア教育セミナー ・大阪府 外国人留学生ジョブマッチング OSAKAジョブフェア(大阪最大の合同企業説明会) OSAKAジョブセレクト(理系人材合同企業説明会) <p>■事業継承セミナーによる情報提供</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「経営者が行うべき、会社・事業を次世代につなげる経営」 ・「企業価値を向上させた事業承継の成功例」 <p>■経営支援のための融資取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域応援団<パートナー>※ <p><small>※地元の中企業経営者や個人事業主の皆様にお使いいただけるローンです。紀陽銀行営業エリア内の同一地域で業歴3年以上(当行とのお取り引きの有無を問いません)または、紀陽銀行と1年以上お取り引きをいただいている方で、業歴3年以上の方にご利用いただけます。</small></p>	<ul style="list-style-type: none"> ・16社参加(平成24年11月) ・10社参加、156名面談 (平成25年2月) ・36社参加(平成24年12月) ・12社参加、154名面談 (平成24年12月) ・4社参加(平成24年12月) ・2社参加(平成24年12月) ・19社参加(平成25年2月) ・66名参加(平成24年10月) ・31名参加(平成25年2月) ・累計241件、12億円の貸出

平成24年度下期 取組実績一覧（3）

項目	具体的な取組内容	実績
<p>②経営相談・支援機能の強化</p>	<p>■医療・介護分野への取り組み</p> <p>○医療チームによる活動成果</p> <ul style="list-style-type: none"> ・医業承継・M&A ・新規開業（診療所新設） ・新規介護施設 ・融資取り組み ・その他（経営相談、財務改善、業者紹介ほか） <p>・外部機関との連携による医療介護分野案件検討会</p> <p>・医療介護分野新規開業対応</p> <p>・日本経営（経営コンサルタント）との連携強化</p> <p>・古野会計（経営コンサルタント）との連携強化</p> <p>■その他の取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業継続計画（BCP）策定支援 ・専門部署（ピクシス営業室）での経営課題への対応 	<ul style="list-style-type: none"> ・16件 ・42件 ・20件 ・6件 ・10件（合計94件） <p>・7回実施</p> <p>・50件</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当行行員向け医療セミナー実施（平成25年2月） ・当行顧客向け医療セミナー実施（平成25年1月） <ul style="list-style-type: none"> ・専門家合計52名育成（平成24年7～11月合計3回実施） ・566社対応
<p>③経営改善・事業再生</p>	<p>■外部機関等の活用による経営改善・事業再生支援</p> <p>■本部専門部署で経営改善支援に継続して取り組んでいる先</p> <ul style="list-style-type: none"> ・うち、経営改善計画を策定した先 	<ul style="list-style-type: none"> ・25社（中小企業再生支援協議会との連携） ・312社 ・242社

平成24年度下期 取組実績一覧（4）

項目	具体的な取組内容	実績
2. 地域の面的再生への積極的な参画		
①地域活性化への取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ■産業人材育成支援事業 <ul style="list-style-type: none"> ・大学、高専等で当行役職員が講義を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・和歌山大学での「和歌山企業トップ経営論」にて当行役員が講義 (平成24年10月) ・和歌山工業高等専門学校での「企業実務講座」にて当行職員が講義 (平成25年1月)
②企業連合体の組成によるニュービジネス創造、成長企業支援等	<ul style="list-style-type: none"> ■高野山開創1200年を契機とした地域ブランドの開発 	<ul style="list-style-type: none"> ・高野山金剛峯寺との連携協定締結 35社取組中
3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信		
①会社説明会の継続的な開催	<ul style="list-style-type: none"> ■地元株主向け説明会、個人投資家向け説明会 <ul style="list-style-type: none"> ・地元株主向け説明会 ・個人投資家向け説明会 	<ul style="list-style-type: none"> ・和歌山、田辺、堺で開催 (平成24年7月) ・和歌山、堺で開催 (平成24年7、8月)
②情報発信のための刊行物発刊	<ul style="list-style-type: none"> ■ディスクロージャー誌 <ul style="list-style-type: none"> ・ミニディスクロージャー誌の発刊 ・ディスクロージャー誌の発刊 ■CSRレポート2012（CSR・・・社会的責任） 	<ul style="list-style-type: none"> ・平成24年12月に発刊 ・平成24年7月に発刊 ・平成24年10月に発刊
③経営情報の公表	<ul style="list-style-type: none"> ■経営諮問委員会(アドバイザリーボード)の運営、議事内容のHPでの公表 	<ul style="list-style-type: none"> ・第13回経営諮問委員会(アドバイザリーボード)を開催(平成24年12月)