

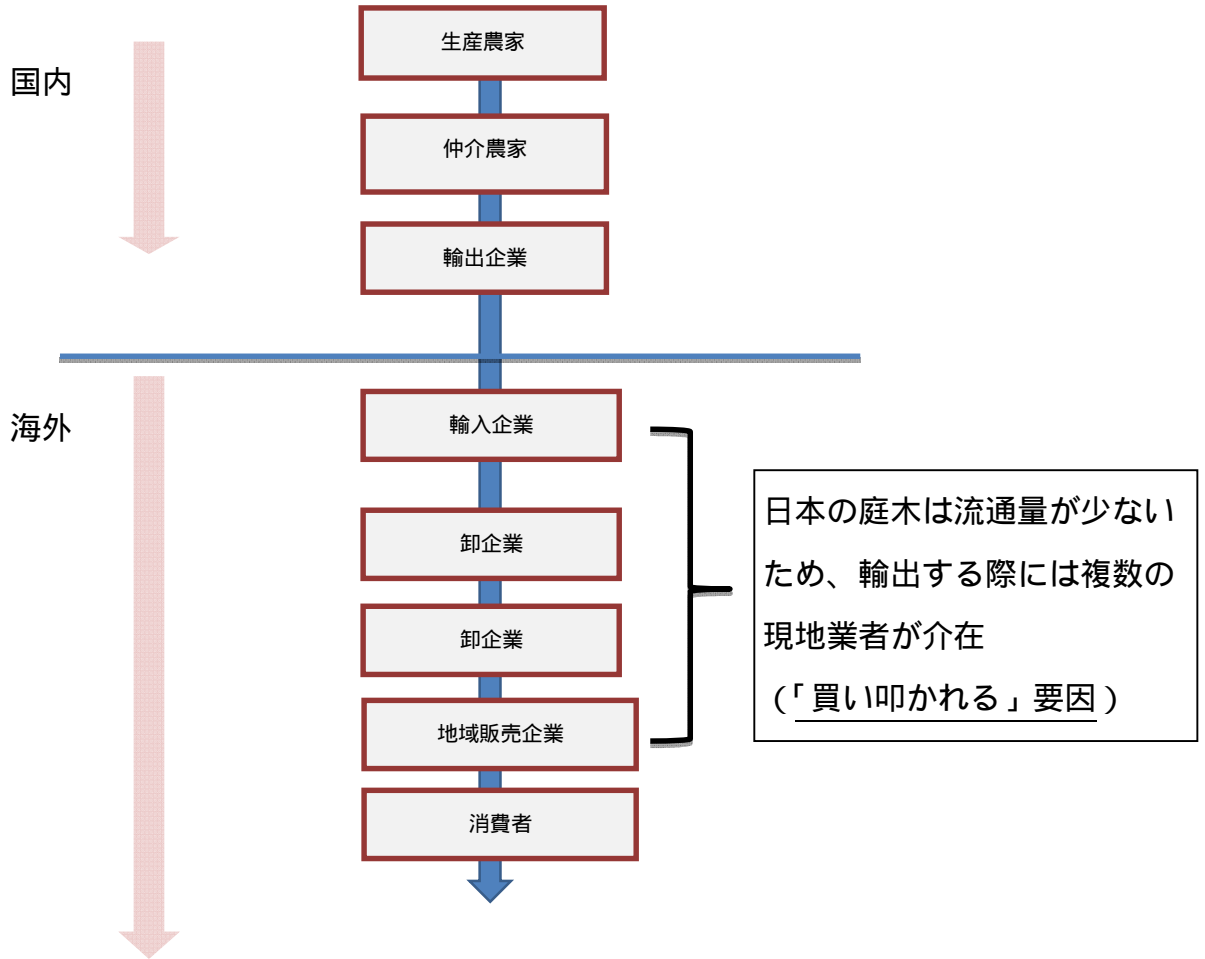
銀行名	千葉銀行
タイトル	千葉市プレミアム商品券事業におけるデビットカードの活用
取組み内容	<p><経緯> 「地方創生」へ向けた自治体との連携施策として、千葉市プレミアム商品券（愛称：ちば得商品券）の一部で当行の「ちばぎんスーパーカード<デビット>」（以下、「デビットカード」）を活用したスキームを提案し、社会実験として採用された。</p> <p><取組内容> 【スキーム概要】 事前に所定の申込み手続きを済ませておくと、期間中、対象店舗での買い物にデビットカードを利用するだけで後日プレミアム分がキャッシュバックされる仕組み。</p> <p>【特徴】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・デビットカードは15歳以上（中学生を除く）であれば申込みができることから、クレジットカードよりも幅広い層が対象になる。 ・インターネットで24時間利用申込みができることから、共働き世帯やサラリーマンなどの勤労者の購入機会が大幅に広がることが期待できる。 ・利用者は金額の大小を問わず、プレミアム商品券を利用することができる。（紙の商品券では1枚500円など金額が決まっている） ・地元商店（対象店舗）にとっても商品券の換金負担が発生しないなどのメリットがある。 ・千葉市はカード履歴から利用状況を精緻に把握することが可能。 ・偽造や転売などの不正利用を防ぐことができる。 <p><効果> ・プレミアム商品券にデビットカードを活用することで、利用者の裾野拡大、利便性向上を図り、地域の消費を喚起することで、地域活性化につながる。</p> <p style="text-align: right;">以 上</p>

銀行名	千葉銀行	
タイトル	地域資源を活用した地域活性化支援	
コンセプト	お客さまの販路開拓や品揃えの充実、商品開発、業務の効率化などを支援するため「通常出会えない先のマッチングがサプライズを生む」をコンセプトにビジネスマッチングを推進している。	
活用した地域資源	小湊鐵道	市原の梨
		
取組み内容	<p>< 地域資源の活用 ></p> <p>千葉県産の梨の収穫量は日本一を誇り、中でも「市原の梨」は、大玉で味の良さを評価されている。ただ、収穫期が短いため通年に渡った商品化が必要と感じ、地域資源でもある市原の梨と小湊鐵道をコラボした商品開発を、パートナー企業である生産者直売のれん会、サントリーグループと連携して行い、その商品の販路支援もパートナー企業と行った。</p> <p>< 当該支援の具体的内容 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・梨サイダー発表セレモニー開催 ・梨ハイボールレシピ開発 ・梨ハイボール列車走行セレモニー開催 ・「ロクイチ・野菜フェア」出店 ・「市原商工会議所いちょうの会」販促プロモーション参画 ・賀詞交換会でのハイボール提供 ・市原のゴルフ場支配人会での梨サイダー・梨ハイボールのPR <p>< 当該支援の成果 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・梨ハイボールレシピ完成 ・県内のゴルフ場へ梨サイダー納入 ・三井アウトレットパーク木更津で販売 ・ドラッグストア約100店舗での周年記念に参画 ・農産物直売所での販売 ・セブンイレブンでの販売 ・回転寿司での販売 <p>< 今後の展開 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・飲食店向けの販路拡大 ・より魅力的な商品開発 <div data-bbox="1034 1108 1476 1137" style="text-align: right;"> <p>【地元TV局で紹介されるハイボール列車】</p> </div> <div data-bbox="1034 1146 1449 1617">  </div> <div data-bbox="1034 1630 1396 1659" style="text-align: right;"> <p>【地元に広がる販売ネットワーク】</p> </div> <div data-bbox="1034 1668 1449 2042">  </div>	

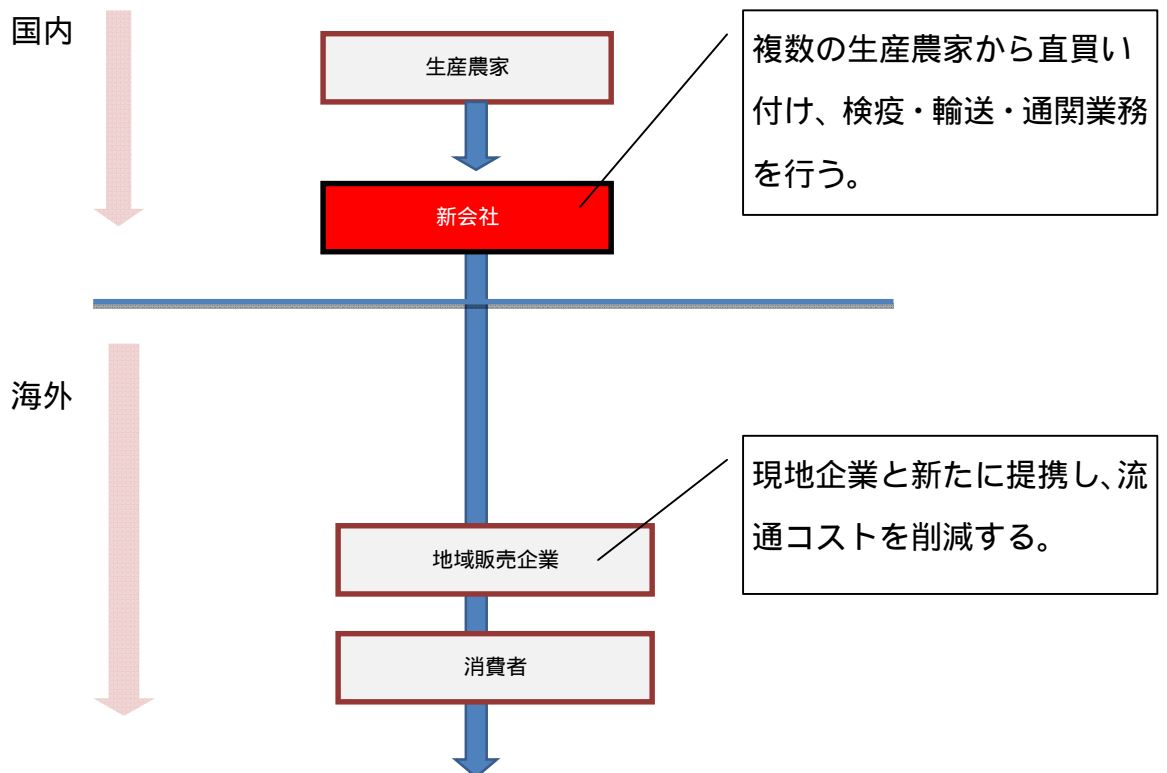
銀行名	千葉銀行
タイトル	ファンドの活用による、庭木・盆栽等の EU 向け輸出支援
取組み内容	<p>< 動機（経緯） ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・庭木・盆栽について、国内の需要が減退する中で、アジア（中国）をはじめとする海外では、日本独特のうねりのある庭木、盆栽、庭石、灯籠などが、芸術性・希少性から「富の象徴」として、富裕層向けに高額で取引されていた。 ・しかし、国内の庭木生産者は、販路開拓や輸出ノウハウが乏しく、中国向けに輸出を行うには許可業者を通す必要があるほか、法規制動向が不透明でカントリーリスクが高いという問題点が存在した。 ・一方、EU においては、現地で栽培されている庭木の質が低い一方で、日本からの輸入品は流通量が少ないため高値で取引されていたが、検疫基準が厳しく、最長 2 年間の検疫期間が必要となるため、資金負担や体制整備が事実上の参入障壁となっていた。 ・A 氏は、現在需要旺盛な中国向けの輸出支援に重点をおくことにリスクを感じており、生産者のために EU 向けの輸出会社の設立を検討していた。 <p>< 取組内容 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・EU 向けを中心に事業展開を行うにあたり、2 年間の検疫期間があることから、本格的な売上は 3 年目以降からとなる。当社は、商社機能であり設備資金は不要であったが運転資金の需資があったことから、「ちば農林漁業 6 次産業化ファンド」を紹介。 ・ファンドの出資にあたっては、株式会社農林漁業成長産業化支援機構(A-FIVE)の同意が必要であり、事業の実現可能性について十分な妥当性を検証の上、説明する必要があることから、事業計画策定に際して きめ細かくサポートを実施した。 ・結果、6 次産業化の認定を受けた新設法人を設立しファンドから 50 百万円を調達するに至った。 <p>< 取引先にとっての効果 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・当社は、ファンドからの出資を受けていることから、新設会社であるも信用力があり新規取引先との仕入れ商談がスムーズに進んでいる。 ・生産者にとっても、安定した販売先ができビジネス拡大が期待できる。 <p>農業産出額が常に全国トップクラスかつ大消費地東京に隣接している千葉県において、農業の 6 次産業化を成功させるため平成 25 年 5 月 23 日に千葉銀行 100% 子会社であるちばぎんキャピタル(株)及び県内に本店を置く 11 金融機関、(株)農林漁業成長産業化支援機構が共同で設立したファンド。</p>

新たなビジネスモデル(EU 向け)

現状



新たなビジネスモデル



銀行名	千葉銀行
タイトル	再生ファンドを活用して地域内の業界再編を実現、必要資金も供給し事業再生を支援
取組み内容	<p><経緯></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ A社とB社は、いずれも千葉県内を地盤とする老舗の楽器販売業者であり、音楽教室を併営。 ・ メインターゲット層である 15 歳未満の人口が減少し売上が長期減少傾向にある中、財務バランスが悪化し資金繰りが逼迫したことから、返済条件の緩和を繰り返し受けてきた。このような状況下、両社は店舗のスクラップアンドビルド等、売上高を維持するための打開策を打てていなかった。 ・ また、長引く景気低迷と東日本大震災による被害の影響から、両社は大幅な実質債務超過となったことに加え、営業地域の音楽教室対象年齢人口は今後も更に減少することが見込まれるため、事業の再生は極めて困難な状況であった。 ・ しかし、A社とB社は、ともに大手楽器メーカーの特約店として、併せて約 6,000 名の生徒と 60 名の従業員を抱えることから、両社の音楽教室事業を再生し、音楽を学ぶ場と雇用を維持することは、地域にとって大きな意義があった。 <p><支援内容></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ このままでは事業継続が困難であることを、メインバンクである当行が両社の経営陣と他の金融機関に説明・説得し、抜本的な経営改善計画策定に着手。両社の単独再生は困難であることを再確認し、取引金融機関、千葉県信用保証協会、千葉県中小企業再生支援協議会、千葉県産業復興相談センター及び主要取引先である大手楽器メーカーと連携し、A社とB社の Good 事業を新設のC社が吸収する形の「第二会社方式」を盛り込んだ計画を策定した。 ・ C社の設立に当たっては、当行関連会社のちばぎんキャピタルがGPとして運営する千葉中小企業再生ファンド2号が全額を出資。同ファンドは、C社が承継した金融機関からの全借入金を時価で買い取り、役員派遣によるハンズオン支援を実施。 ・ 当行では、M&A担当が事業の吸収分割に係る事務手続きを支援、C社の週次ミーティングにも行員を派遣し、事業統合の進捗や計画の進捗状況に係るきめ細かい指導を継続実施している。また、日本政策金融公庫、千葉県信用保証協会と連携して営業拠点の改廃に必要な新規資金にも対応した。 <p><成果></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 債権放棄等の金融支援のみでは、中長期的な事業再生のシナリオを描くことは困難であったが、「地域内の業界再編による競合状態の緩和」、「規模拡大・事業所集約による効率アップ」、「人口増加地域への新規出店による生徒数の増加」等をつうじて、事業の収益力改善の見通しがついた。 ・ また、地域住民にとっても音楽を学ぶ機会が確保され、地域の機能喪失を防止することができた。 ・ 新規出店に必要な資金は、一部は大手楽器メーカーから支援を受け、残額は当行が日本政策金融公庫と千葉県信用保証協会と連携して融資を実施した。 ・ 本件の取組事例は、人口減少に起因する同様の問題を抱える他地域の他業種にとっても事業再生のモデルケースになると考えられ、今後の再生支援活動に活かしていける事案となった。

銀行名	千葉銀行
タイトル	顧客企業に対する事業多角化への支援
取組み内容	<p>< 経緯 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元千葉県内で産業廃棄物処理業を営む老舗企業 A 社は、大手企業下請として業況堅調に推移している。しかし、A 社の売上構成の 90% 以上は大手企業グループで占められ、同グループへの依存度が高いことから、受注状況によっては業績が左右されるリスクを抱えていた。 ・こうした中、A 社は、「収益構造の改善」と「雇用の創出（定年退職者再雇用・障害者雇用）」を図るため「事業の多角化」を経営目標に掲げ、具体的には飲食業への進出を検討していたことから、F C 展開をしている当行取引先を紹介した。 <p>< 当該支援の具体的内容 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業多角化の相談受付 ・F C 展開をしている当行取引先の情報提供 ・A 社が選定した企業（F C 企業）へ情報提供 ・A 社と F C 企業の面談を実施し、A 社事業多角化のニーズを説明 <p>< 当該支援の成果 ></p> <p>【地域】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新たな雇用の創出 ・千葉県内未出店の F C 飲食店を誘致 <p>【企業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当行取引先との F C 加盟店契約締結 ・A 社の新規事業への進出 <p>【当行】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規出店に伴う資金実績及び、当行関連会社との取引開始 ・事業多角化を検討する企業への、新たなビジネスマッチングスキームの構築 <p>< 今後の展開 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・A 社は千葉県内で順次出店を計画（現在当行協力にて二号店出店計画中） ・複数店舗出店し、業務拡大することで新会社の設立を検討 <p>取引先のニーズは多様化しており、地域金融機関が独自に保有している情報を、大手企業や地元企業へマッチングさせることで、地域活性化支援に繋げていく。</p>

銀行名	千葉銀行		
タイトル	「ひと」の未来を育む活動		
取組み内容	名称	取組み時期	内容
	ちばぎんハートフル福祉基金	平成 21 年～ 継続中	千葉県内で社会福祉活動を行う団体等に対して、資金面での支援を行っています。 これまで計 63 先に総額約 33 百万円の助成を実施しました。
	ちばぎんひまわりコンサート	平成元年～ 継続中	地域のお客さまと音楽をつうじてふれあうことを目的として、さまざまなジャンルのコンサートをお届けしています。 店頭やＨＰで観客を募集し、取引の有無にかかわらず無料でご招待しています。
	ちばぎんひまわり寄席	平成 25 年～ 継続中	笑いで地域を元気にしたい、という思いを込めて、著名な落語家などによる寄席を開催しています。店頭やＨＰで観客を募集し、取引の有無にかかわらず無料でご招待しています。
	ちばぎんカップ	平成 7 年～ 継続中 (平成 26 年開催なし)	地域スポーツ振興の観点から、千葉県内に拠点を置くプロサッカーチームのプレシーズンマッチに特別協賛しています。 あわせて、開催地の自治体をつうじて、障害者の方々を無料でご招待しています。
	ちばぎんひまわりギャラリー	平成 26 年～ 継続中	有名作家による「企画展」、千葉にゆかりのある作家による「公募展」を開催し、無料で解放しています。オープンからこれまでに 2 万人以上のお客さまにご来場いただきました。
	ちばぎんフィルムライブラリー	昭和 38 年～ 継続中	幼稚園や子供会、福祉施設など地域の団体に、幅広いジャンルのフィルムや映写機材を当行の本・支店窓口を通じて無料でお貸し出ししています。
	幼稚園へのオーケストラ派遣	平成 25 年～ 継続中	子どもたちに「本物」の文化に触れてもらうため、「公益財団法人ちばぎんみらい財団」をつうじて、県内の幼稚園にミニオーケストラを派遣しています。
	エコノミクス甲子園	平成 21 年～ 継続中	県内高校生への金融知力普及を目的として、金融や経済に関するクイズ大会を千葉興業銀行と共同で開催しています。
	寄付講座	平成 19 年～ 継続中	地元の千葉大学にて、野村證券と共同で寄付講座を実施しています。職員が教壇に立ち、銀行の役割や地元経済の動向などに関する講義を行います。
	職場体験	(開始時期不明) 継続中	地域の小中高生を対象に、本支店で、銀行業務の解説をはじめ、店内・ＡＴＭコーナーの見学やビジネスマナー体験等を実施しています。
	ちばぎん金融資料室	平成 25 年～ 継続中	当行と前身銀行を中心とした金融史や、発展を遂げてきた千葉県の姿を展示・紹介するとともに、お子さま連れにも楽しんでいただけるよう、お金について楽しく学べるサイネージなどを設置しています。

銀行名	千葉銀行		
タイトル	「環境」の未来を育む活動		
取組み内容	名称	取組み時期	内容
	ちばぎんの森	平成 15 年～ 継続中	温暖化対策や防災対策の観点から、県内 2 カ所（長生郡白子町、山武郡蓮沼町）で、育樹活動を行っています。また、ボランティアによる下草刈りを定期的実施しています。
	省エネ・エコセミナー	平成 24 年～ 継続中	中小企業の経営者や担当者に対して「省エネ」を切り口とした情報提供を行い、お客さまの経営体質改善と環境問題への主体的な取り組みを支援することを目的として開催しています。来場者に対して省エネ診断業者等との個別相談の場も提供しています。
	エコカーの導入	平成 23 年～ 継続中	ハイブリッドカーや電気自動車など、排出ガスの少ない車を営業車として多く活用しています。直近では、水素を燃料とする新型燃料電池自動車「MIRAI」を県内でいち早く導入しました。
	21 世紀金融行動原則への署名	平成 23 年	「地球の未来を憂い、持続可能な社会の形成のために必要な責任と役割を果たしたい」という本原則の趣旨に賛同し、平成 23 年より、署名・参加しています。
	節電活動	平成 18 年～ 継続中	クールビズ・ウォームビズの実施、空調の設定温度の見直しや事務機器の使用を控えるなどの活動に取り組んでいます。 平成 22 年よりライトダウンキャンペーンに参加、平成 26 年より「Fun to Share」に署名しています。
	クリーンウォーク	平成 15 年～ 継続中	当行役職員・OB で構成するボランティア組織「V ネットクラブ」を中心として、地域の環境美化・保全を目的に、県内各地で定期的に清掃活動に取り組んでいます。

銀行名	千葉銀行		
タイトル	「産業」の未来を育む活動		
取組み内容	名称	取組み時期	内容
	ひまわりベンチャー育成基金	平成 10 年～ 継続中	千葉県経済の健全な発展と活性化のため、千葉県内のベンチャー企業に対する支援、県内の経済産業に関する調査研究や情報の提供を行っています。
	ちばぎん・研究開発助成制度	平成 24 年～ 継続中	地元の千葉大学、千葉工業大学と共同で研究開発を行う中小企業を対象に、その費用の一部を助成しています。
	ちばぎん・学生版ビジネスアイデアコンテスト	平成 24 年～ 継続中	学生の起業家志向を育てるため、地域活性化につながるビジネスモデルを募集しています。そのうち、特に優れた事業には表彰を行っており、表彰された学生には起業に向けたサポートなども行っています
	ちばぎんマルシェ	平成 23 年～ 継続中	地元自治体と協力し、農産品販売の「場」を提供することで、県内の農業生産者、食品加工業者を応援しています。
	中小企業従業員の海外視察派遣事業	平成 25 年～ 継続中	国際的な感覚を養っていただくため、「公益財団法人ちばぎんみらい財団」をつうじて、中小企業従業員の方々の海外視察を支援しています。