

その他（全29事例）

銀行名	事例名	頁
七十七銀行	東北学院大学への提供講座開設	1
荘内銀行	公益信託荘内銀行ふるさと創造基金	2
筑波銀行	動産を担保とする新たな融資手法、A B L 保証への取組み強化	3
筑波銀行	銀行保証付私募債引受の推進	4
筑波銀行	顧客ニーズに対応できる人材の育成	5
武蔵野銀行	A 社：タイ企業進出支援の事例	6
武蔵野銀行	地元食材紹介による学校給食の県内産割合増加支援	7
武蔵野銀行	レアメタルを担保とした動産担保融資を活用した中小企業への資金供給	8
横浜銀行	地域における金融教育の拡充	9
八十二銀行	農業生産者の6次産業化と販路開拓支援	10
八十二銀行	タイ洪水被災企業への支援	11
八十二銀行	海外への販路開拓支援	12
八十二銀行	インドネシアC I M Bニアガ銀行との業務提携	13
大垣共立銀行	取引先企業の海外進出サポート	14
十六銀行	「中国人民元口座」の開設を通じた顧客ニーズの解決	15
十六銀行	調達先の多様化支援を通じた海外ビジネス支援（中国からの金型調達）	16
三重銀行	N P O を応援する取組み	17
百五銀行	タイ洪水災害にかかる外為業務の支援取扱いについて	18
滋賀銀行	中国本土向け人民元建て融資を実行	19
近畿大阪銀行	食の商談会「ネットワーク商談会 I N 大阪」の開催	20
山陰合同銀行	オフセット・クレジット（J-VER）制度を活用したリレバンの実践	21
中国銀行	アジアデスクがバングラデシュ進出をサポート	23
中国銀行	市民参加型国内クレジット購入を通じた地域貢献	24
中国銀行	目利き能力の向上にむけた取組み	25
広島銀行	ABLへの取組み	26
山口銀行	地域振興部の新設	27
山口銀行	海外拠点を活用した地元企業の海外進出支援および中国現地法人の資金調達支援	29
北九州銀行	グループ内銀行の海外拠点を活用した地元企業の海外進出支援コンサルティング	30
沖縄銀行	『磁気探査機』を担保としたA B L（動産担保融資）の取組	31

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）
（銀行名 七十七銀行）

タイトル	東北学院大学への提供講座開設
動機（経緯）	・東北学院大学は、平成21年4月に経済学部（経済学科、経営学科）から経営学科を分離独立させ、経営学部（経営学科）を設置。経営学部に金融分野等にかかる外部講師による講座の開設を計画。 ・当行では従来から地域における金融教育の推進に注力していたが、地域経済の発展と人材育成に資する教育研究を通じて、さらなる地域への社会貢献をはかることを目的に東北学院大学へ提供講座を開設。
取組み内容	・講座名称：総合講座Ⅱ（株式会社七十七銀行提供講座） ・講義内容：主に当行の主要業務の概要および地域経済における地方銀行の役割についての講義（預金業務、貸出業務、国際業務他） ・開設期間：平成 23 年度後期（9 月～2 月） ・講義回数：15 回（1 講義 90 分）うち当行行員講義 12 回、担当教授講義 3 回
成果（効果）	・受講者数 155 名（3 年生 131 名、4 年生 24 名） ・出席率も良く、受講学生のアンケート結果をみると、参考になったとの意見が 9 割超となっており、講義内容についての評価は概ね良好であった。また、自由記入意見の中でも、銀行業務が身近になった等の意見も目立ち、金融教育の推進に効果があったと考える。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 4 月）
（銀行名 荘内銀行）

タイトル	公益信託荘内銀行ふるさと創造基金
動機（経緯）	人材育成や文化の伝承・創造に係る活動を展開する NPO や任意団体あるいは学校に対し助成金を贈呈し、豊かで潤いのある地域社会形成に貢献。
取組み内容	公益信託を通じて、学校における教育的活動、地域住民と一体となった社会教育的な活動、県内に伝わる文化的な活動を実践する団体に対し、年間総額 500 万円程度を助成。
成果（効果）	平成 23 年度は、109 件の応募を受け、NPO や任意団体および学校 39 先に対し総額 600 万円を助成した。なお、助成金には、地元企業からの寄付金が含まれる。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 筑波銀行）

タイトル	動産を担保とする新たな融資手法、ＡＢＬ保証への取組み強化														
動機（経緯）	政府の施策である「不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の取組み」をふまえ、資金調達手段の多様化へ対応することを目的として取り組んでいます。														
取組み内容	—従来からの施策— 1. 動産活用ローン（19 年 9 月 28 日～） 機械類、車両を担保とする融資。リース会社と提携し運用 2. 動産担保保証提携ローン（19 年 9 月 28 日～） トラック、バス等の商用車を対象とする融資、信販会社と提携し運用 3. 流動資産担保融資制度（ＡＢＬ保証） 各県信用保証協会の制度を活用する融資 4. 流動資産担保融資制度（ＡＢＬ保証）における「集合動産」の取扱い ※集合動産として取得物品：酒類、飲料水、菓子類ほか棚卸資産 5. 集合動産の評価、処分を行える体制の整備 6. 本部と営業店の連携した案件の取組み														
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 ・新たな資金調達手段の確立 ・在庫情報等を共有することで得られる金融機関との関係強化 【当行にとっての成果】 ・集合動産を担保取得する際のノウハウの蓄積 ・在庫情報等を共有することで得られる業況把握機会の向上 平成 23 年度取扱件数 <動産・債権譲渡担保融資の実績> <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">動産・債権譲渡担保融資の実績</th><th colspan="2">うち、動産担保融資の実績</th></tr> <tr> <th>実行件数</th><th>実行額</th><th>実行件数</th><th>実行額</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>22</td><td>277 百万円</td><td>0</td><td>0 百万円</td></tr> </tbody> </table>			動産・債権譲渡担保融資の実績		うち、動産担保融資の実績		実行件数	実行額	実行件数	実行額	22	277 百万円	0	0 百万円
動産・債権譲渡担保融資の実績		うち、動産担保融資の実績													
実行件数	実行額	実行件数	実行額												
22	277 百万円	0	0 百万円												

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 筑波銀行）

タイトル	銀行保証付私募債引受の推進
動機（経緯）	不動産担保・個人保証に過度に依存しない資金調達への対応、資金調達手段の多様化への対応として、銀行保証付私募債引受への態勢を整備し、引受を推進に取り組んでいます。また、ビジネスソリューション室の発足により提案型の営業を重視して取り組んでいます。
取組み内容	1. 営業店支援体制の整備 平成 23 年 6 月にビジネスソリューション室を立ち上げ、本部の担当者が営業店と同行訪問を実施し、顧客への提案を行う等の営業店支援体制を整備しました。
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 ・まとまった資金を固定金利、長期、無担保で資金調達ができました。また、主に優良企業でしか発行できない私募債の発行について、プレスリリースすることにより、発行企業の信用力を対外的にPRできました。 【当行にとっての成果】 ・私募債引受の体制整備を続け、固定金利、長期、無担保での資金調達手段の多様化への対応を図ることができました。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 筑波銀行）

タイトル	顧客ニーズに対応できる人材の育成
動機（経緯）	合併後の行員一人ひとりの融資業務レベルを鑑みたうえで、顧客ニーズに対応できる人材を育成したいと考えております。
取組み内容	（１）行内研修 融資業務レベルに応じた研修の実施 ・格付自己査定講座 ・融資実践講座 ・経営支援基礎講座 ・ソリューション講座 （２）地銀協研修への派遣による行員のレベル向上、専門知識の習得 ・営業店役席者講座（企業取引研究コース） ・中堅行員啓発講座 ・法人取引ソリューション営業実践講座 （３）休日セミナーの開催 定期的なインターバルセミナーの実施 ・法人融資（財務分析） ～ ３回のインターバル ・法人融資（事業承継他） ～ ３回のインターバル
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 金融円滑化等における適切な対応 【当行にとっての成果】 （１）行内研修 研修は延べ４講座を実施 （２）地銀協への派遣 融資関連の３講座に派遣実施 （３）休日セミナー 外部講師により財務分析、法人融資のセミナー６回開催

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 武蔵野銀行）

タイトル	A 社：タイ企業進出支援の事例
動機（経緯）	A 社（自動車部品製造業）は主要販売先のタイ進出にフォローし、タイに製造拠点を設立する検討に着手。当行に全面的な支援要請があった。
取組み内容	➤ 当行海外進出支援室が集中的に各種支援を実施、本年 5 月に現地法人設立登記を完了した。今年中の操業開始に目指し現在製造設備の立上げ中。 ➤ 具体的に行った主要な支援内容は以下のとおり。 ● 当社の事業戦略を踏まえた、進出目的の明確化や進出必要性の検証 ● 事業計画策定や採算性分析、更に資金調達計画策定のサポート ● タイ側当局への投資優遇申請のサポート ● 工場レンタル契約締結のサポート ● 現地での銀行口座開設の支援（メガバンクと地場銀行を紹介）
成果（効果）	➤ 投資コスト 1 億円の国内融資 ➤ 資本金送金の取扱い（近々予定）

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 武蔵野銀行）

タイトル	地元食材紹介による学校給食の県内産割合増加支援
動機（経緯）	・学校給食向け卸業者（A 社）より当行取引店へ「県内の学校給食で使う食材のうち、県産割合を 6 割に増やしたい」との相談があった。 ・一方、農業法人は全般的に、年間で安定した価格の販売先を求めており、販売先紹介のニーズは、経常的に発生していた。
取組み内容	・本部の農業支援チームが A 社を訪問し、詳細をヒアリング。安定した県内農産物の大量確保に苦勞している事との情報を入手。実現性・継続性を考え、食材として使う頻度が高い“豚肉”と“キャベツ”を県産に切り替える方向性で検討することになった。 ・学校給食用の食材は、年間を通して大量の納品が必要であり、その条件に合う農業法人を訪問し、内容を説明、合意した 2 社（農業法人 B 社＜養豚＞、農業法人 C 社＜野菜生産＞）を A 社へ紹介した。 ・農業法人の 2 社とも、学校給食受注に対応すべく設備投資が必要であり、当行からの融資支援により、受注に対応出来る生産体制が完備した。それにより、2 社とも A 社からの受注が毎月増加しており、売上増加に加え、安定的な販売先の確保に繋がった。 ・A 社も県産品を取扱う卸業者として、学校側からの評判も良く、受注増加に繋がっている。
成果（効果）	・食品卸業者 A 社 ～ 運転資金 100 百万円実行 ・農業法人 B 社 ～ 設備資金 7 百万円実行、リース 5 百万円獲得 ・農業法人 C 社 ～ 設備・運転資金 10 百万円実行

大宮支店 A 社(学校給食向け食材卸業者)

↓ 大宮支店と農業支援チームとの帯同訪問により、具体的な顧客ニーズを把握

ビジネスマッチング実施

↑ 当行取引先の有力な農業法人を紹介

- ・寄居支店 農業法人 B 社(豚肉)
- ・深谷支店 農業法人 C 社(野菜)

↓ 融資・リース案件 10M 申込

金利スワップローン 100M 実行

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）
（銀行名 武蔵野銀行）

タイトル	レアメタルを担保とした動産担保融資を活用した中小企業への資金供給
動機（経緯）	世界的な需要増加が顕著なレアメタルは、主要原産国である中国の輸出規制を受け、仕入れ価格が安定しない状況が続いている。そのような中で、安定した仕入れ資金枠を確保し、効率的かつ機動的に仕入れを行っていくために、A B Lを活用した借入枠設定を提案。 当行は準メインであったが、他行からは同様の提案はなく、経営者より、従来はなかった新しい提案と、高い評価を受け、本格的に取り組みを開始。
取組み内容	・ 制度 ：動産担保融資（A B L） ・ 担保 ：レアメタル（ハイブリッド車の電子基盤などに使用） ・ 貸出形式 ：当座貸越 ・ 極度額 ：300 百万円 ・ ポイント ：的確な顧客ニーズのキャッチと、メインに先駆けた迅速な提案
成果（効果）	【相手先にとっての効果】 調達ルートが限られ、価格の動向も不透明なレアメタルを担保とした資金調達により、不動産担保に依存せずに、効率的かつ機動的に仕入れを行うことが可能となり、円滑な資金繰りが実現できた。 【当行にとっての効果】 成長段階にある企業や、資産背景に乏しい企業に対する資金供給方法、動産担保融資のノウハウ蓄積を図ることができた。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 横浜銀行）

タイトル	地域における金融教育の拡充
動機（経緯）	地域の将来を担う若い世代に焦点を当て、銀行業務を通じて、経済の仕組みや銀行の役割などの金融知識の理解を深める教育に協力することで、地域社会の発展に寄与していくことが目的。
取組み内容	・ 職場体験学習・出張講座の受け入れ（対象：小学生～高校生） 各学校の要請に基づき、営業店において半日から 2 日間程度のプログラムで対応。 ・ 全国高校生金融経済クイズ選手権エコノミクス甲子園神奈川大会（対象：神奈川県の高中生、金融知力普及協会が主催する全国大会の予選会を当行が主催） 金融経済の仕組みを実社会の動きと照らして理解し、読み解き、自分自身のライフデザインやお金の関わり方についてクイズを通じて学ぶもの。 ・ インターンシップ制度（対象：大学生） 神奈川県内の大学生を中心とした 5 日間のプログラム。 ・ 寄付講座（対象：横浜市立大学（前期）、神奈川大学（後期）） テーマはいずれも「銀行論」。講師には浜銀総合研究所研究員のほか、当行行員が特別講義を実施。 ・ 神奈川産学チャレンジプログラム（対象：大学生） 学生の人材育成を目的とした課題解決型研究コンペを実施。
成果（効果）	地域における当行ブランド浸透の一助になるとともに、職場体験学習等の受け入れ店は増加しており、金融教育による社会貢献が行内において定着した。 ・ 職場体験学習：小学校 6 校（131 人）、中学校 19 校（115 人）、高等学校 7 校（57 人）を受け入れ。うち出張講座は 6 件。 ・ エコノミクス甲子園神奈川大会：20 組 40 人の高校生が参加。 ・ インターンシップ制度：神奈川県内の大学生を中心に 35 人が参加。 ・ 寄付講座：横浜市立大学 90 人、神奈川大学 58 人が履修。 ・ 神奈川産学チャレンジプログラム：7 校 32 人が参加。



「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 八十二銀行）

タイトル	農業生産者の 6 次産業化と販路開拓支援
動機（経緯）	・長野県は農家個数全国 1 位、生産量全国シェアの農産物を 100 品目有する農業県である。 ・食品産業・観光業とも密接に関係している農業を地域活性化策の一つとして積極的に支援をする。
取組み内容	・ 6 次産業化支援 6 次産業化サポートセンターと共同で、農業生産者の 6 次産業化に向けた総合事業計画認定支援を構想の段階から実施。 ・ 販路拡大支援 6 次産業化に取り組む県内の農業生産者の販路拡大支援を目的とし、「信州アグリビジネス商談会」を開催。
成果（効果）	・ 6 次産業化支援 当行関与により総合事業化計画の認定を取得。販路拡大支援継続を経て、新たな販売先を獲得。 ・ 販路開拓支援 30 団体の農業生産者（個人・法人）が出展。100 名以上のバイヤー誘致により、活発な商談が行われた。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 八十二銀行）

タイトル	タイ洪水被災企業への支援
動機（経緯）	平成 23 年 10 月に発生したタイ洪水被災企業に対する支援策を講じました。
取組み内容	1. 被害状況の調査（23 年 10 月） 行内へ示達し、親会社へ被害状況を早急に調査し実態を把握。 併せて、バンコク駐在員事務所にて現地企業へのヒアリングによる実態調査。 2. 「タイ洪水復興支援プラン」の実施（23 年 11 月～24 年 3 月） （1）災害復興特別融資の取扱開始・・・低金利での融資 （2）外為手数料等の優遇・減免・・・タイとの送金手数料、為替手数料等の優・ 遇・減免等 （3）本部支援窓口の設置・・・・・・・・フリーダイヤルの支援窓口
成果（効果）	1. 被災後、実態を早急に調査・把握したことで速やかな対応ができた。 2. 「タイ洪水復興支援プラン」の実績 （1）災害復興特別融資の取扱開始：8 件、565 百万円 （2）外為手数料等の優遇・減免：3 件

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 八十二銀行）

タイトル	海外への販路開拓支援
動機（経緯）	お客さまの海外への販路開拓支援として商談会・セミナーを開催しました。
取組み内容	1. 国内（2 回） ・ 23 年 9 月 「日本食品香港輸出セミナー」 ・ 24 年 2 月 「海外販路開拓チャレンジ・フォーラム（東京）」 2. 海外（4 回） ・ 23 年 9 月 「日中ものづくり商談会@上海 2011」（上海） ・ 23 年 10 月 「長野県香港美食商談会 2011」（香港） ・ 23 年 11 月 「2011－大連地方銀行合同ビジネス商談会」（大連） ・ 24 年 2 月 「上海ビジネス交流会 2012」（上海）
成果（効果）	セミナー・商談会を契機に新規輸出契約の成約実績があります。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 八十二銀行）

タイトル	インドネシア C I M B ニアガ銀行との業務提携
動機（経緯）	お客さまのインドネシアビジネス支援を強化するため、平成 2 4 年 3 月、地場銀行の C I M B ニアガ銀行と業務提携をしました。
取組み内容	1．業務提携内容 （1）同行での当行取引先現地法人向け口座開設、預金、融資、外為、従業員取引等総合金融サービスの提供 （2）インドネシアの投資環境、各種法制、金融経済情勢に関する情報提供
成果（効果）	1．提携後お客さまに紹介し、4 月に 2 社、口座開設しました。 2．今後、既に進出しているお客さまやこれから進出されるお客さまに対して、同行のサービスを紹介して参ります。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）
（銀行名 大垣共立銀行）

タイトル	取引先企業の海外進出サポート
動機（経緯）	アジア地域の市場拡大、ならびに長引く内需不振・円高等を背景に、中小企業は生き残りをかけ海外シフトを志向しており海外進出ニーズの高まりは勢いを増している。当行においては海外戦略を重要な経営課題の一つと位置づけ、海外支援体制を強化。
取組み内容	（１）海外事務所の新設 平成 23 年 11 月にバンコック駐在員事務所、平成 24 年 3 月にホーチミン駐在員事務所を相次ぎ開設。（平成 23 年 12 月ニューヨーク事務所は閉鎖） （２）損害保険会社との業務提携 平成 24 年 1 月に損害保険ジャパン、平成 24 年 3 月に三井住友海上火災保険と海外業務に関する業務提携締結。 （３）現地銀行等との業務提携 平成 24 年 3 月、ベトナムの現地銀行であるベトコム銀行およびベトナム外国投資庁と業務提携締結。
成果（効果）	（１）海外進出関連国内融資の実行、スタンドバイクレジットの実行、海外現地法人向け資本金送金の取組み等、海外進出ニーズに応えることができた。 （２）海外投資セミナーの開催 平成 23 年 12 月 ベトナムセミナー 平成 24 年 3 月 タイセミナー

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 十六銀行）

タイトル	「中国人民元口座」の開設を通じた顧客ニーズの解決
動機（経緯）	A 社は従来、中国現地法人との間で、ドル建てによる代金決済（支払・受取双方）を行っていたが、現地の為替管理負担を軽減したいと考えており、中国人民元決済の導入を提案した。
取組み内容	顧客ニーズを踏まえ、人民元決済導入によるメリット・中国における人民元自由化の現状を説明した上で、決済通貨の切替えを提案した。 顧客（日本本社・現地法人）のニーズにマッチした提案であったことから、早速人民元口座を開設し、対応に着手した。
成果（効果）	現在、現地法人側で、人民元決済に必要な手続き等を行っているが、顧客のニーズを第一に考え、適切なサービスを適切なタイミングで提案したことから、顧客との親密度が高まり、結果として取引シェアの拡大に至った。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 十六銀行）

タイトル	調達先の多様化支援を通じた海外ビジネス支援（中国からの金型調達）
動機（経緯）	B 社は従来、国内で中堅部品メーカー向けを主要顧客としてプラスチック部品用金型の受注・製造を行っていた。コストを圧縮する必要性があったことから、海外への進出・外注を検討していたが、自社内に海外事業に関するノウハウが不足していたことから、支援依頼となった。
取組み内容	海外事業展開を図る上での留意事項について、資料を提供しつつコンサルティングを行った。海外進出に必要なコストも考慮した結果、まず外注先の発掘・活用からスタートすることとなった。 中国での調達先発掘と拡大を効率的にすすめるため、「日中ものづくり商談会」への参加を提案した。
成果（効果）	海外への外注経験が無く、今後の事業展開に不安を抱いていたが、一連のコンサルティングを通じ、さまざまな支援を受けることができ、B 社の課題は解決しつつある。また支援を通じて、減少していた取引が再び拡大している。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 三重銀行）

タイトル	NPOを応援する取組み
動機（経緯）	・当行で地域通貨を研究していた際、地域通貨の発行に携わる地元NPOと出会い、NPOが持つ地域活性化の担い手としての高い可能性を認識。 ・NPOを応援する手段を検討する中で、「NPOローン」、「NPOサポートファンド」を開発。
取組み内容	・NPO団体が国や自治体等から委託金・助成金等を受ける場合に、資金交付までの「つなぎ資金」として融資する商品「NPOローン」を開発。 ・「子育て支援」や「環境保全」など、毎年対象となる活動分野を設定して県内のNPO団体を募集し、総額1百万円を寄付する「NPOサポートファンド」を創設。
成果（効果）	・NPO団体の中には、事業遂行の意欲がありながら、資金調達の手段がなく、思うように活動できない団体があったが、「NPOローン」の開発により、これらのNPO団体の期待に応えることができた。 ・当行においても、NPO団体との意見交換をきっかけとして、広報物の音声化等の取組みを行うことができた。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 百五銀行）

タイトル	タイ洪水災害にかかる外為業務の支援取扱いについて
動機（経緯）	タイ洪水災害からの復興を支援するため、すべてのお客さまを対象として、タイ向けのタイバーツ建送金にかかる送金手数料の減免を全店で実施した。
取組み内容	・タイ向けタイバーツ建送金の送金手数料の優遇 - 優遇内容 送金手数料 4,000円(規定) ⇒ 1,000円(優遇後) - 対 象 法人・個人 ※為替手数料（1バーツあたり8銭）は原則優遇せず ※タイバーツ建以外は対象外
成果（効果）	優遇取扱い期間（平成 23 年 11 月～平成 24 年 3 月）のタイバーツ建送金実績 ・ 総取扱い件数：102 件（前年同期比 61.9%増） ・ 送金金額：69,442,308 バーツ（同 503.8%増） ＊ 前年同期実績：63 件／13,782,496 バーツ

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 滋賀銀行）

タイトル	中国本土向け人民元建て融資を実行
動機（経緯）	中国当局による人民元建て資本取引の規制緩和を受け、香港の人民元マーケットで調達・運用とも行える当行の優位性を活かし、香港支店から当行のお取引先の上海現地法人に人民元建て融資を実行したものの。
取組み内容	取引内容：中国本土向け人民元建て融資 金 額：1,000,000 人民元（約 1,280 万円） 融 資 先：滋賀県内のお取引先の上海現地法人
成果（効果）	・ 不安定な金融情勢や厳しい規制のもと、資金調達手法の多様化は中国進出企業にとって大きな課題である。 ・ そのような状況下、地銀初となる取り組みとして香港から中国本土向け人民元建て融資を実行。お取引先の中国での資金ニーズに応えることができた。 ・ また、本件実行の反響は大きく、お取引先および他行から多くの照会を受けた。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 近畿大阪銀行）

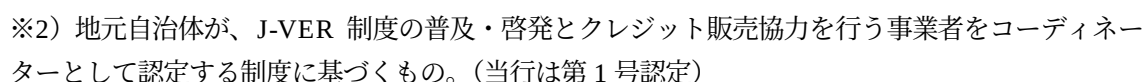
タイトル	食の商談会「ネットワーク商談会 I N大阪」の開催
動機（経緯）	地域密着型金融に注力している銀行間のネットワークの構築
取組み内容	商圏の重ならない地域金融機関 7 行の連携による「食材」にかかる展示会・個別商談会
成果（効果）	当社の取引先(バイヤー)37 社、広島銀行、伊予銀行、肥後銀行、福井銀行、東邦銀行、埼玉りそな銀行の取引先(セラー)94 社が参加し個別商談 447 件をセッティング

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 山陰合同銀行）

タイトル	オフセット・クレジット（J-VER）制度を活用したリレバンの実践
動機（経緯）	・ 県産材を利用した注文住宅をメイン事業とする K 社を訪問した際、建材としてのみならず、薪ストーブの導入等、木質資源の活用を積極的に実施しているとの情報を入手。 ・ 長期的視野から持続可能な森林資源の活用に資する取組として、オフセット・クレジット（J-VER）制度を案内し、J-VER を活用したカーボン・オフセットを実施提案。
取組み内容	・ 当行は、地元自治体等 J-VER 事業実施者と協議を重ね、制度の普及・啓発、J-VER 販売の協力等に対し、成約時の成功報酬手数料を受領する体制を整備（契約締結）。 ・ この契約に基づき K 社に対し、①制度の案内（説明）、②K 社の排出温室効果ガスの算定（見える化）、③カーボン・オフセット方法の提案、④対象事業選定・購入手続き支援（登録簿開設等）、⑤パブリシティ協力、⑥アフターフォロー等を実施。 ・ K 社がカーボン・オフセットを実施するにあたっては、地元自治体と交渉した結果、当地域の環境シンボルキャラクターの無償利用が可能となり、環境配慮型企業としての認知促進支援を行った。
成果（効果）	・ K 社は、地元自治体との「パートナー協定」締結により連携が強化された。 ・ 協定調印式は複数のプレス取材を受け、地元紙中心にパブリシティ効果がみられた。 ・ 別途各所からの取材を受けるなど、本取組の評価も得られ企業価値向上に繋がった。 ・ 当行としても、本件含め J-VER を活用したカーボン・オフセット提案により、地元自治体等の森林整備事業者並びに J-VER 購入企業とのリレーションが強化された。 ・ また、オフセット・クレジット（J-VER）制度を所管する環境省からも地元自治体と地域金融機関が連携した全国でも稀な連携として高く評価いただいた。その一つとして、全国を対象とした J-VER 関連イベントで当行職員の講師派遣等、当行プレゼンス向上にも繋がった。

【支援の流れ】



22/31

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 中国銀行）

タイトル	アジアデスクがバングラデシュ進出をサポート
動機（経緯）	子供服などの生産を中国でおこなっていた A 社は、同国での人件費上昇などにより生産コストが増加。より人件費が安いバングラデシュへの進出を決めた。
取組み内容	バングラデシュに関する情報を収集するため、大使館などを訪問し、企業誘致に関する法律、税制などの情報収集行い、進出手続きや申請書類などの留意事項を A 社に報告。 また、当行シンガポール駐在員事務所長が A 社を訪問し、バングラデシュの現地日系企業から収集した企業運営などに関する情報をレポート。 更に、A 社社長のバングラデシュ出張に合わせ、アジアデスク行員が出張に同行。地場銀行と決済面などの交渉をサポート。
成果（効果）	今年 1 月にバングラデシュ工場完成。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 中国銀行）

タイトル	市民参加型国内クレジット購入を通じた地域貢献
動機（経緯）	地元NPO主催の会議に参加し、各地公体やNPOの取組みについて説明を受けた。当行も、普及啓発を目的に本店ビルにも30Kwhの太陽光発電設備を設置していると説明を行っていたところ、後日、倉敷市より同目的の活動を行っているので参画してもらいたいと要請あり、参画することになった。
取組み内容	・倉敷市が家庭用太陽光発電設備設置に補助金を出す際、自家消費電力部分の環境負荷価値（排出権）を倉敷市側に譲渡する契約を締結。（売電部分の排出権は発電会社に権利が移る。）参加世帯は949世帯であり、発電能力としてはメガソーラー3つ分に相当する。 ・倉敷市は、家庭から譲渡を受けた排出権で、日本独自の排出権取引である国内クレジットを組成。これを当行が購入した。 ・購入代金は、倉敷市の環境学習センターの活動資金に充当される予定。
成果（効果）	・再生可能エネルギー普及促進の重要性と、その取組みに理解ある銀行という情報発信が出来たと考えている。 ・手段として、国内クレジットを利用し、それが大きく報道されたため、国内クレジット利用についても取引先から問い合わせあり。取引先に対する国内クレジット利用による設備更新の検討という話題提供にも繋がっている。この面から環境対策手法に精通している銀行という情報発信も出来たと考えている。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）
（銀行名 中国銀行）

タイトル	目利き能力の向上にむけた取組み
動機（経緯）	マンション分譲プロジェクトにおいて、ディベロッパーのコーポレートリスクを勘案すれば対応が困難な大型プロジェクトへの資金供給が必要であった。
取組み内容	特定目的会社を活用し、開発型不動産ノンリコースローンの融資手法にて融資対応。ディベロッパーのコーポレートリスクを排除し、開発されるマンションの優劣のみを持って与信判断を行った。
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 大型プロジェクトの資金調達が可能となった。 【当行にとっての成果】 平成 24 年 3 月末までに 2 業者、2 案件、計 2,965 百万円の融資対応。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 広島銀行）

タイトル	ABL への取組み
動機（経緯）	・地域金融機関として、地元企業の資金調達の多様化に応えるため、動産・債権譲渡担保を活用した専用商品（商品名スマート・リロード）を創設
取組み内容	・自社の資産（動産・債権）を活用し、一定の融資枠を確保したい企業に対し、ABL 融資商品を提案
成果（効果）	・安定した資金調達（融資枠）を望む企業に対し、ABL 融資を実施

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 山口銀行）

タイトル	地域振興部の新設
動機（経緯）	地域密着型金融を主に地域情報の活用により実践し、地域の活性化に寄与する機能を強化する必要がある。
取組み内容	1. 地域振興部の設置 平成 23 年 6 月に、主に地域の活性化に取り組む組織として地域振興部を設置した。 【地域振興部の主な業務内容】 ・ 地方公共団体・大学等との連携による地域経済活性化への取組 ・ 地域情報の集積・提供および情報を活用した営業 ・ 営業ネットワークを活用したビジネスマッチングや業務斡旋 等 2. 地域振興部の活動 (1) 産官学連携 ・ 取引先の技術支援、事業化支援を目的として、平成 24 年 3 月に広島県立総合技術研究所・九州工業大学と連携協定を締結した。 【広島県立総合技術研究所・九州工業大学との連携内容】 ・ 取引先企業の技術・新製品開発ニーズと広島県立総合技術研究所・九州工業大学の保有する技術・設備等とのマッチング ・ 取引先企業の技術相談 等 (2) やまぐち地域総合支援ファンド ・ 当行が山口県等と協調して設立したやまぐち地域総合支援ファンドによる投資を継続している。 ・ 同ファンドは当行関連会社山口キャピタル(株)が運営。平成 23 年度投資対象 2 件のうち、大学発ベンチャー企業へは当行も融資を実施。 【投資事例】 ・ 山口大学発のベンチャー企業の高効率 LED 用部材事業化資金への投資 ・ 中古物件を長寿化する不動産業者の増資 (3) 地域再開発案件への関与 ・ 東京に本社を置く上場企業のグループ会社 A 社が山口県内の福利厚生施設（敷地 12,000 坪）の売却を検討し、当行へ相談。 ・ 当行は、A 社に対して県内資本を中心に老人医療福祉施設を中核とする地域再開発を提案し、当行取引先の地場ディベロッパーを交えて再開発の可能性を検討。 ・ 現在、地元医療機関から敷地の一部購入の打診もあり、A 社も引き続き地域再開発案件として取組継続中。 (4) ビジネスマッチング ・ 当行・もみじ銀行・北九州銀行共同で「食」をテーマにしたビジネスマッチングフェアを北九州市で主催したほか、地銀フードセレクション（東京ビックサイトで開催）、山口県総合ビジネスメッセ（下関市で開催）に参加し、取引先の販路開拓を支援した。 ・ 当行主催の展示会には山口県、広島県、九州などから 55 社、7 団体が出展し、約 750 名が来場し、当行国際部やグループコンサル会社による無料経営相談会も実施した。 【当日のアンケート結果による商談状況】 当日商談件数：232 件、当日成約件数：16 件（うち当行取引先 9 件）

成果（効果）	【相手方にとっての成果（効果）】 お取引先の業容拡大を目指して従来から取り組んでいるビジネスマッチングや技術支援において、顧客ニーズに沿った体制整備は進んでいる。 【当行にとっての成果（効果）】 新設部署に、ビジネスマッチング、ヤマグチ・ベンチャー・フォーラム、やまぎん地域企業助成基金等の取引先支援や地域支援に関連する業務を集約したことで、取引先支援機能アップや取引先との接点強化が図れた。
---------------	--

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 山口銀行）

タイトル	海外拠点を活用した地元企業の海外進出支援および中国現地法人の資金調達支援
動機（経緯）	急激な円高と国内景気の低迷により、地元企業の海外への進出や販路拡大に対する関心が高まっており、当行は中国本土・韓国に支店を有する特色を活かす好機である。
取組み内容	1. 海外拠点を活用した地元企業の海外進出支援 ・ 営業店が把握した取引先の中国等への進出ニーズ（現地法人設立・現地視察・商談アレンジ・市場調査等）について、海外支店・駐在員事務所による情報提供・アドバイス・帯同訪問等を行っている。 平成 23 年度の海外拠点利用件数は 638 件（グループ内銀行からの依頼分を含む。）と、前年度比 45 件増加した。 ・ 中国大連市で大連市人民政府、地方銀行 9 行と合同で開催した「2011 大連—地方銀行合同ビジネス商談会」では、取引先 6 社が参加したほか、中国側の商談相手には大連支店の取引先も参加した。 ・ 経済産業省中国経済産業局・もみじ銀行と合同で開催した「次世代を担う企業経営人材育成セミナー」には、海外支店長を講師として派遣した。 2. 中国現地法人への金融支援 ・ 中国進出日系企業に対して、青島支店・大連支店から人民元建て貸出を積極的に取組み、中堅・中小企業の資金調達をサポートしている。 ・ 青島支店・大連支店が人民元建て貿易決済にかかる決済業務銀行としての認可を取得し、平成 23 年 6 月から出張所を除く全店で中国人民元建て貿易決済業務を開始した。
成果（効果）	【相手方にとっての成果（効果）】 取引先にとっては、取引銀行が一貫して対応することで安心してサービスを受けることができるほか、人民元建て取引を行うことにより為替リスクを軽減することができる。 【当行にとっての成果（効果）】 取引先の海外進出等を支援することで外国為替取引の拡大につながる。 また、平成 24 年 3 月末の青島支店、大連支店の人民元建融資残高は、7 億 512 万元（約 92 億円）となり、前年度比 12.2%増加した。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 北九州銀行）

タイトル	グループ内銀行の海外拠点を活用した地元企業の海外進出支援コンサルティング
動機（経緯）	海外展開を検討している中小企業は、現地事情や法人設立手続等の情報を必要としている。このニーズに対して、当行は海外拠点を有さないものの山口銀行の海外支店を活用することで有効かつ低コストの海外進出支援業務を展開する。
取組み内容	・ 当行営業店が取引先企業の海外進出ニーズを把握し、専門知識を有する当行本部担当者が営業店担当者とともに取引先企業を訪問し、進出地域の情報や現地法令等についてアドバイスを実施している。 ・ 山口銀行の海外支店では、当行の依頼により現地の最新情報の提供・現地視察の同行・商談アレンジ等を行っている。 【海外進出支援事例】 ・ 取引先 A 社（農業）は中国に現地法人を設立して中国での農業ビジネスを検討していた。 ・ 当行は、中国での法人設立スキームが現地の法令に適合するように A 社にアドバイスし、山口銀行の海外支店は、A 社の現地法人に対して技術指導料送金等親会社との資金決済等の留意点について情報提供を行った。 ・ A 社は現地当局の認可をうけて現地法人を設立し、現地での操業に向け準備を進めている。
成果（効果）	【相手方にとっての成果（効果）】 ・ 取引先にとっては、銀行が一貫して対応することで安心してサービスを受けることができる。 ・ 事例においては、A 社は法務リスクを低減して海外現地法人を設立することができた。 【当行にとっての成果（効果）】 ・ 取引先の海外進出等を支援することで外国為替取引の拡大につながる。 ・ 事例においては、当行は A 社の中国進出支援資金の融資につながったほか、今後は現地法人との資金決済にかかる外国為替取引につながることが期待できる。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 沖縄銀行）

タイトル	『磁気探査機』を担保とした A B L（動産担保融資）の取組
動機（経緯）	当社は、沖縄職業能力開発大学校等と産学連携で共同研究した『磁気探査用機器』を開発。沖縄県における不発弾処理の精度向上に繋げる為、デファクト・スタンダード（業界標準）を目指している。
取組み内容	沖縄県における戦後処理課題に対する公共性の高い取組であることや、公共工事における探査の義務付け強化や、民間工事における探査費用の補助などが見込まれる成長分野であると判断し、開発した『磁気探査機器』を担保に、研究開発費用・製造費用などの融資を対応した。
成果（効果）	沖縄県における戦後処理課題に対する取組であり注目度は高く、県内各社の新聞社で報道される。（記事となる） 同社としては、パブリシティ（宣伝効果）があり、業者からの同商品に対する受注に繋がっている。