

■地域密着型金融推進に関する基本方針

基本的な取組方針

地域金融機関の最大の競争力は、質の高いリレーションシップを通じて地域のお客さまの真のニーズを把握し、そのニーズを満たす最も適切な金融サービスを提供していくことにあります。地域密着型金融の強化は、まさしく地域金融機関としての競争力の強化であり、地元中小企業の支援・育成、地域経済への貢献等は、当行の経営基盤強化そのもので

あります。

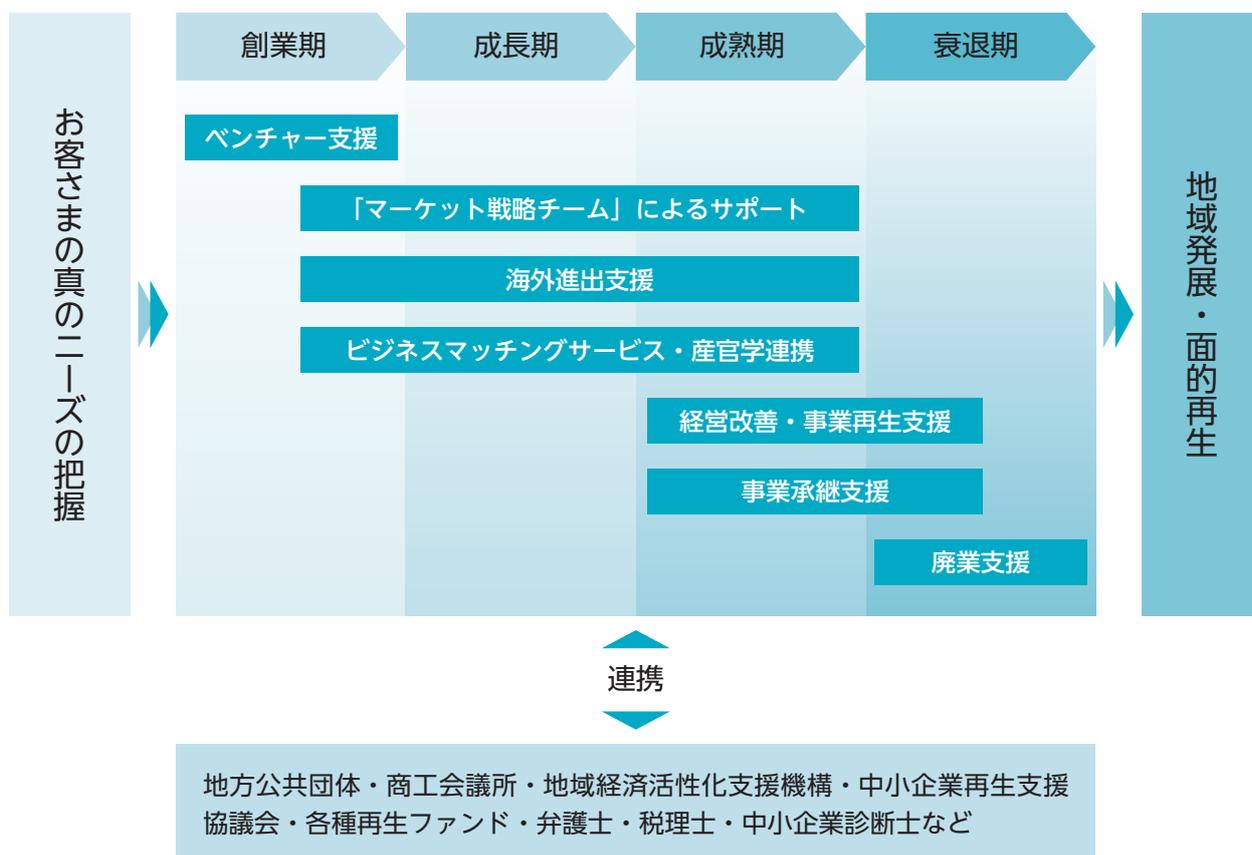
地域金融機関である当行が、地域経済の発展と自らの収益向上をはかるために注力すべき手段としては、リレーションシップ機能を強化していくことが極めて重要であることから、地域密着型金融の取組みを経営の柱として位置づけ、地域に根ざした経営を実践してまいります。

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化

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

■中小企業の経営支援にかかる態勢



■中小企業の経営支援及び地域の活性化に関する取組み状況

当行では、「地域密着型金融のさらなる推進」を第13次中期経営計画の基本戦略に掲げ、平成26年4月からスタートした「第6次地域密着型金融推進計画」に基づき、中小企業等の経営支援や地域経済の活性化等に継続的に取り組んでまいります。

<主な取組み>

重点項目	具体的な施策
お取引先に対する コンサルティング 機能の発揮	<ul style="list-style-type: none"> ● 創業・新事業の開拓を目指すお取引先へのサポート <ul style="list-style-type: none"> ・「十六フロンティア第3号投資事業有限責任組合」の活用による投資の取組み ・「医療機器・福祉用具参入セミナーvol.5」の開催
	<ul style="list-style-type: none"> ● 成長段階におけるさらなる飛躍が見込まれるお取引先へのサポート <ul style="list-style-type: none"> ・「逆見本市商談会」の定期的な開催 ・「第11回三行ビジネス商談会」の開催 ・「コスト削減につながる 省エネ活用術—省エネ支援制度説明会—」の開催 ・「エアロマート名古屋2014」に向けた「参加募集説明会」の開催協力 ・「航空機産業知的財産セミナー」の開催協力 ・「アセアン リージョナル・カンファレンス 2014」の開催 ・ベトナム投資開発銀行(BIDV)との研修生派遣に関する合意書の締結 ・アジア進出サポート強化のため名古屋大学と覚書を締結 ・シンガポール向けクロスボーダーローンの取扱開始と第1号案件の成約 ・「東海元気企業・外国人留学生交流フォーラム」の開催 ・「ハラルセミナー」(下呂市・高山市)の開催
	<ul style="list-style-type: none"> ● 経営改善、事業再生・業種転換が必要とされるお取引先へのサポート <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業再生支援協議会等、外部機関と連携した経営改善支援 ・岐阜県中小企業診断士協会との連携 ・「中期経営計画策定セミナー」の開催 ・「ぎふ中小企業支援(官民一体)2号ファンド」活用による事業再生支援 ・地域経済活性化支援機構との「特定専門家派遣業務」にかかる業務提携の活用による取組み
	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業承継を必要とされるお取引先へのサポート <ul style="list-style-type: none"> ・企業オーナーへの事業承継コンサルティング(個別相談)の取組みを強化 ・オーナー富裕層向けに「プライベートバンキングセミナー(相続セミナー)」を随時開催
地域の 面的再生への 積極的な参画	<ul style="list-style-type: none"> ・「第5回じゅうろくPFI/PPPセミナー」の開催 ・「清流の国ぎふ 食の商談会」の開催 ・「食品産業活性化セミナー」の開催
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・「じゅうろくキッズフェスタ!」の開催 ・「かがく・さんすうアカデミー8」の開催

<取組み実績>

※逆見本市商談会 開催回数 16回 (延べ商談件数238件)

※ビジネスマッチング 商談件数 331件

※経営改善支援取組み対象先213先の経営改善支援に積極的に取組み、154先について再生計画を策定しました。その結果、9先について債務者区分のランクアップをはかることができました。

(平成26年度中間期)

>>> 地域密着型金融とは

地域密着型金融とは、「金融機関が顧客との間で親密な関係を長く維持することにより顧客に関する情報を蓄積し、この情報を基に貸出等の金融サービスの提供を行うことで展開するビジネスモデル」と定義されています。

1つおこす

業績
ハイライト

中小企業の経営の改善及び地域の
活性化のための取組みの状況

連結
情報

財務の
状況

業務の
状況

自己資本の充実の
状況等について