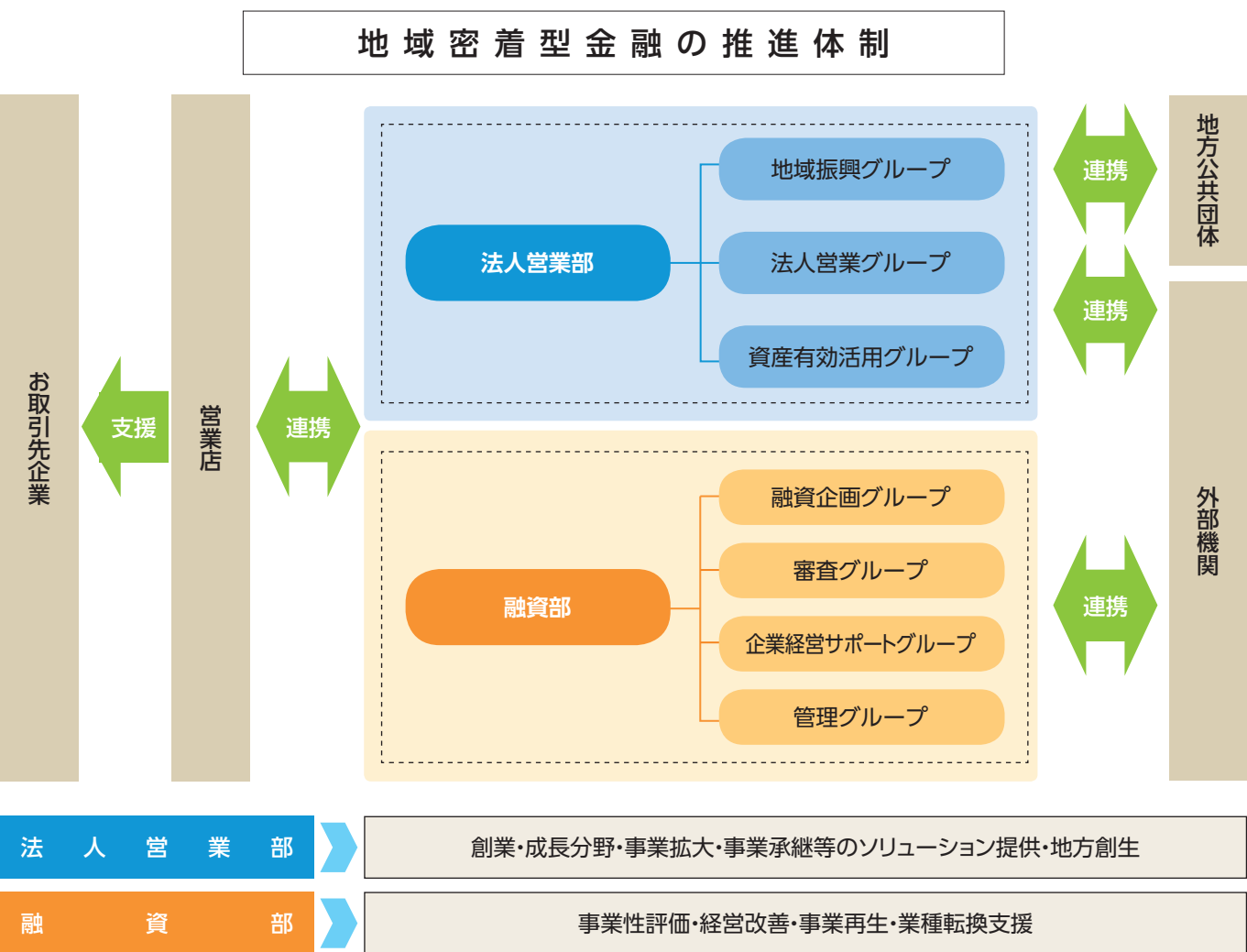


地域密着型金融に関する基本的な考え方

当行は、「地域への貢献」、「堅実な経営」を重要な使命と位置づけ、地域密着型金融を推進しています。2018年4月よりスタートした『第18次中期経営計画』においても、基本戦略の1つに「お客さまに寄り添った営業の実践」を掲げ、お取引先企業の事業内容や成長可能性等を適切に把握した事業性評価に基づき、資金供給や本業支援に取り組んでいます。今後も、「金融仲介機能のベンチマーク」を効果的に活用し、経営課題の解決へ最適なソリューションを提供することで、地域経済の発展と地方創生の実現に積極的に貢献してまいります。



※金融仲介機能のベンチマークとは？

金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる指標として、金融庁より公表されました。

共通ベンチマーク …金融機関が、金融仲介の取り組みの進捗状況や課題等を、客観的に評価するために活用可能な指標のことです。

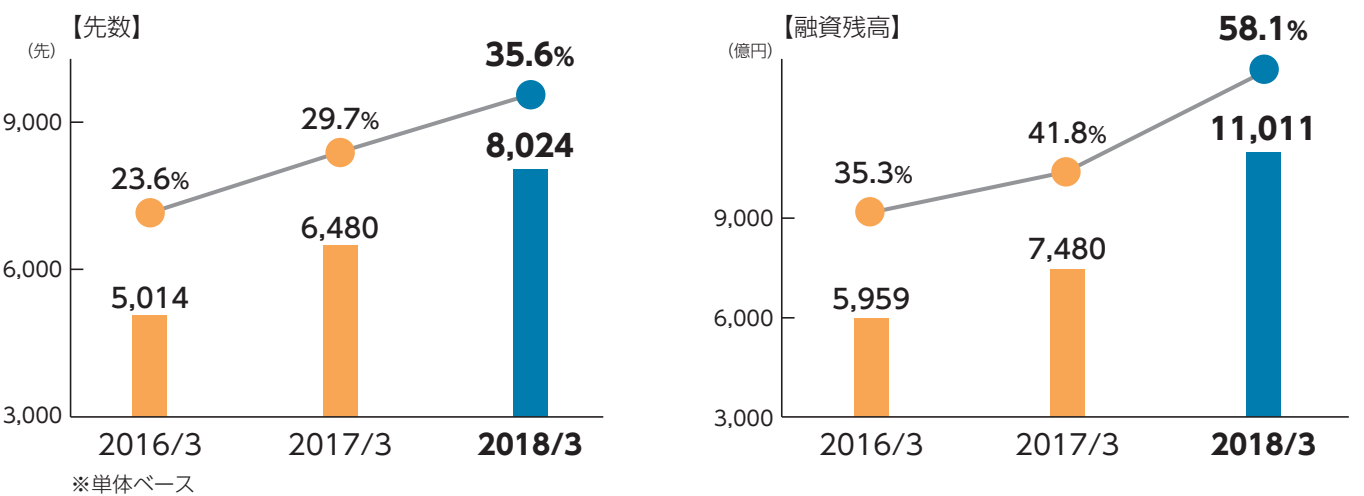
選択ベンチマーク …金融機関が、自身の事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて、選択できる指標のことです。

地域密着型金融の推進

事業性評価への取り組み

財務内容だけではなく、実査・面談による事業性評価がお取引先支援のスタートであると捉え、実施先を増やすべく、取り組みを強化しています。

◆事業性評価に基づく融資を行っている先数・融資残高および全体に占める割合 共通ベンチマーク



当行をメインバンクとするお取引先の拡充

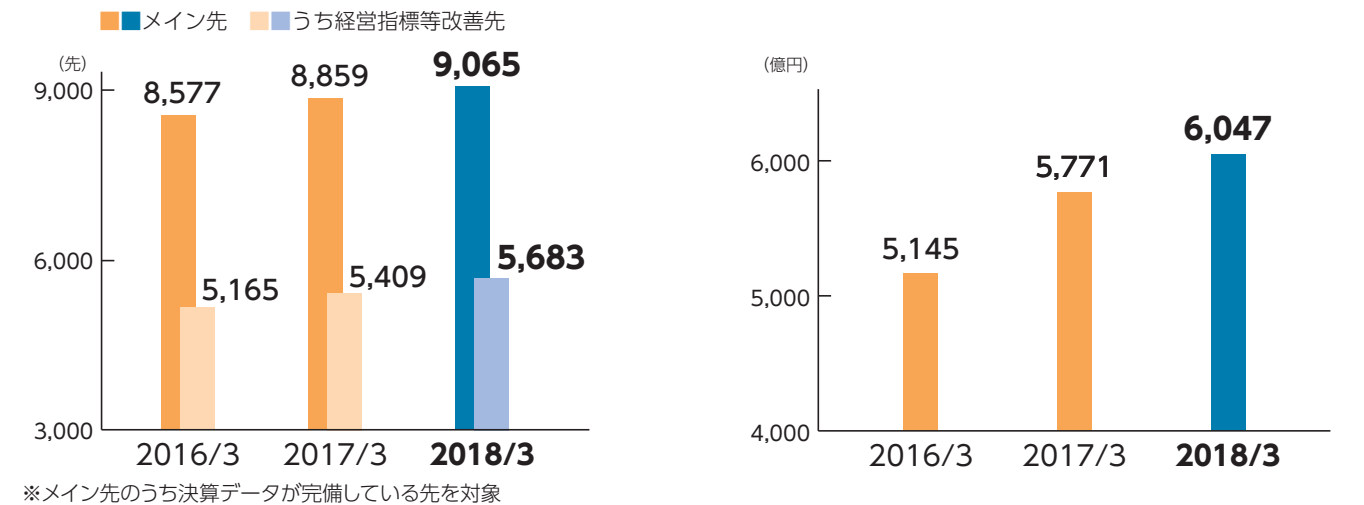
金融仲介機能を発揮した成果として、当行をメインバンクとするお取引先数は、着実に増加しています。引き続き、さまざまな経営課題をご相談いただけるよう、支援の充実に努めてまいります。

◆当行をメインバンクとするお取引先のうち
経営指標が改善した先数

共通ベンチマーク

◆経営指標が改善した先に係る3年間の
事業年度末の融資残高

共通ベンチマーク



お客さまに寄り添った営業の実践

ライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

お取引先企業との対話により、創業期から再生期までのライフステージ※に応じた、真の経営課題を的確に把握し、解決に貢献するソリューションの提供に努めています。

◆ライフステージ別の与信先数 共通ベンチマーク

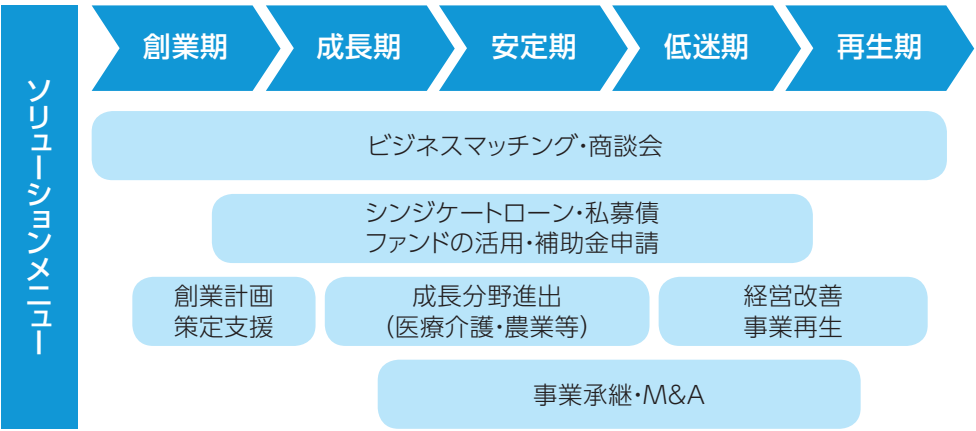
2018/3	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
与信先数	22,571先	1,376先	1,594先	8,474先	572先	1,533先
融資残高	18,962億円	632億円	1,641億円	10,113億円	492億円	1,575億円

※ライフステージとは？

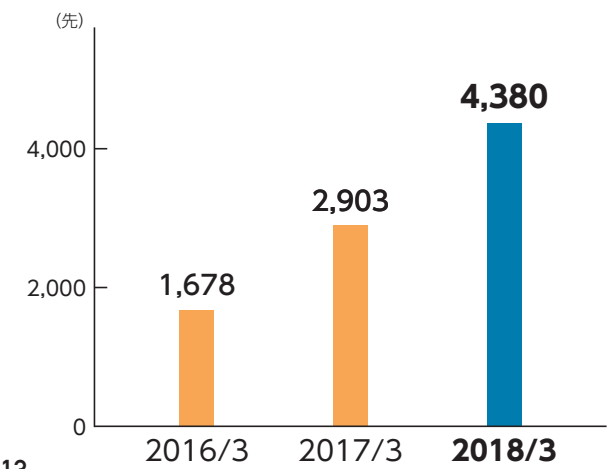
創業期…創業、第二創業から5年までの期間です。
成長期・安定期・低迷期…直近2期と過去5期の売上高平均を対比し、区分しています。
再生期…貸付条件の変更または延滞がある期間です。

お客さまと信頼関係を構築し、お取引先企業の価値向上を図るため、本業支援やソリューション提案等、必要に応じた支援を継続的に行っています。

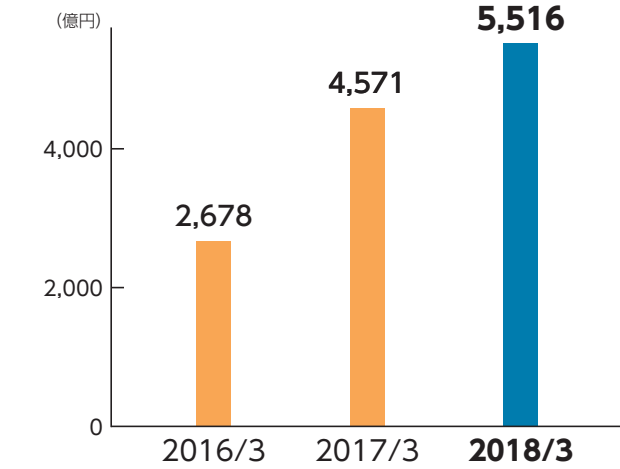
2018年4月には、より付加価値の高いサービスを提供するべく、本部営業部門として「法人営業部」、「個人営業部」を新設しました。



◆ソリューション提案先数 選択ベンチマーク



◆ソリューション提案先の融資残高 選択ベンチマーク



・創業期

事業の内容や特性を把握するための実査・面談など、地域金融機関ならではのリレーションシップを活かし、お客さまの創業・新規事業の展開に向けた支援ができるように努めています。

2018年5月より、千葉県産業振興センターと連携し、個別に創業時の疑問や悩み事を相談できる「創業個別相談会」を定期的を開催するなど、さまざまな面からの経営支援を行っています。

◆当行が関与した創業、第二創業※の件数 共通ベンチマーク

	2015年度	2016年度	2017年度
金融機関が関与した創業	814件	941件	982件
金融機関が関与した第二創業	2件	3件	1件

※第二創業とは？

すでに事業を営んでいる事業者が、業態転換や新規事業に進出することです。

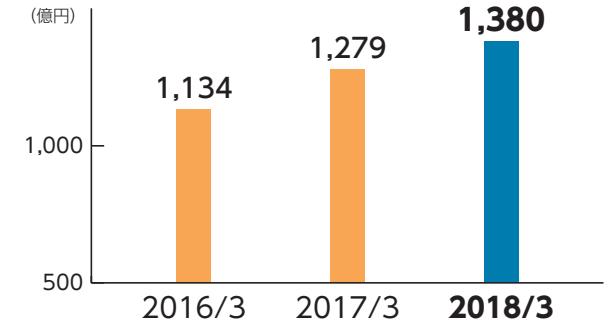
・成長期、安定期

お取引先企業の成長や経営安定化に貢献するべく、商談会の開催やビジネスマッチングによる生産性向上、セミナーを通じた情報提供など、積極的な支援を行っています。

また、成長分野である「医療・介護」、「環境」、「海外」、「農業」などには、専門性の高い人財を担当者として配置し、事業者の皆さまにきめ細かいサポートを行っています。

2018年6月には、第二地方銀行協会加盟行が共催した「地方創生『食の魅力』発見商談会2018」に、お取引先7社に加え、千葉県の紹介による4社の計11社と参加することで、ビジネスマッチングの場を提供し、千葉県の特産品の販路拡大に向けた支援を行いました。

◆成長分野向け融資残高

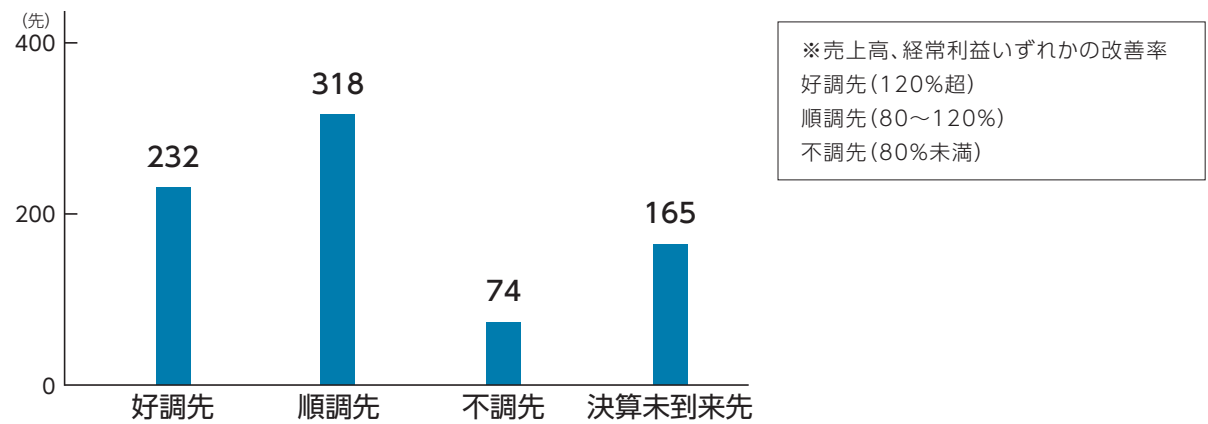


お客さまに寄り添った営業の実践

・低迷期、再生期

中小企業診断士等の資格を有する行員が、外部機関や専門家と連携し、お取引先企業との面談を重ね、経営改善支援や事業再生支援に継続的に取り組んでいます。

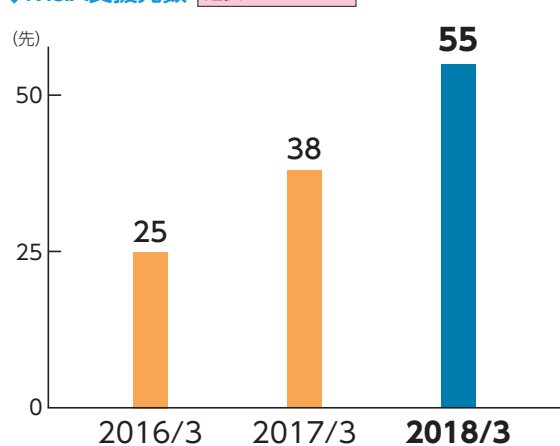
◆中小企業の条件変更先の経営改善計画の進捗状況(2018年3月末) 共通ベンチマーク



・事業承継支援

民間コンサルティング会社等と連携し、自社株式・相続資産の評価、保険の活用や遺言信託、M&A、不動産承継対策などの問題解決に向けた具体的な提案を行っています。

◆M&A支援先数 選択ベンチマーク



2017年10月には、後継者の育成を通じて、地域企業の持続的な成長に貢献するため、第2期となる「アルファバンクの後継者塾」を開講しました。

1泊2日の宿泊研修を新設するなど、異業種間のネットワークづくりもサポートしています。



地域活性化に向けた取り組み

αBANKビジネスクラブの運営

会員の皆さまに向けて、企業経営に役に立つ情報を提供するとともに、著名な講師を招いたセミナーや地区交流会、年次大会記念講演会を開催し、会員の皆さまの経営戦略策定や人材育成のお手伝いをしています。また、交流会等の場を通じて、会員間でのビジネス交流の支援にも取り組んでいます。

・αBANKビジネスクラブ年次大会(記念講演会&交流会)

2018年3月には、幕張メッセにて「第29回αBANKビジネスクラブ年次大会」を開催し、講師として、株式会社ジャパネットたかた創業者である高田明氏をお招きしました。参加した646名のお客さまへ、社長在任時は自社通販番組のMCを務めるなど大活躍をしていた同氏が、「創業、成長、そして永続する企業へ 生き生きと、夢をつなぐ方法」というテーマで講演を行い、大変ご好評いただきました。



高田 明氏

・月次セミナー&地区交流会

毎月、ビジネスに活かせるような時宜を得たテーマで開催しています。2017年度は、地区交流会も開催し、地区ごとの会員間ネットワークを拡げる機会を提供しました。



10月セミナー

脳科学者・東日本国際大学教授
中野 信子氏

◆2017年度 月次セミナー開催実績

開催月	講演テーマ	講師	参加企業数	参加者数
2017年 4月	新入社員セミナー ～自立型「人財」の育成・ビジネス基礎の習得～	古谷 治子 氏	36社	89名
2017年 5月	経営とは“継承” ～継続して栄えなければ意味がない～	宗次 徳二 氏	63社	86名
2017年 6月	お客様の怒りを笑顔に変える！ クレーム対応から顧客獲得講座	谷 厚志 氏	44社	95名
2017年 7月	日本と朝鮮半島の将来 ～今日本に求められていること～	辺 真一 氏	46社	59名
2017年 9月	地区交流会(柏会場) 激変するデジタル社会と日本企業の未来	夏野 剛 氏	37社	44名
2017年10月	ビジネスに活かす脳科学	中野 信子 氏	66社	112名
2017年11月	地区交流会(市川会場) 「VUCA」時代の到来～今後のグローバル市場での戦い方～	伊藤 嘉明 氏	42社	53名
2017年11月	IoT・AI時代を生き抜くために中小企業がすべきこと	村上 憲郎 氏	40社	52名
2017年12月	勝者の思考法	二宮 清純 氏	58社	70名
2018年 1月	人口減少という静かなる有事 戦略的に縮もう！	河合 雅司 氏	46社	57名

お客さまに寄り添った営業の実践

お客さま本位の業務運営への取り組み

「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」に基づき、顧客目線の業務運営を第一に、お客さまの安定的な資産形成に資する取り組みや、相続に関する悩みや心配事の解決に向けた提案、情報提供など、より質の高い商品・サービスの提供に努めています。

安定的な資産形成に向けたサポート

お客さまの安定的な資産形成をサポートするため、資産運用における「長期・積立・分散投資」の魅力をお伝えし、資産運用の“きっかけ”を提供できるよう、商品・サービスのラインアップを充実させています。

2018年4月から6月には、「投信積立」のご契約で宝くじをプレゼントするキャンペーンを行いました。



全日本空輸株式会社との提携開始

2018年2月、全日本空輸株式会社(ANA)と提携し、当行で対象のお取引をしていただいたお客さまにANAのマイルをプレゼントするプロジェクトを開始しました。



相続に関する2つの特別な定期預金の取り扱い開始

2018年5月、相続のご相談やお手続きに際して、2つの特別金利定期預金の取り扱いを開始しました。

相続個別相談をお受けになられたお客さまには、『『やさしい気持ち』相続相談ご来店感謝定期預金』、相続により資産を受け継がれたお客さまには、『『やさしい思い出』相続定期預金』をご用意しています。



お客さまへの情報提供の充実

・年金相談会

お客さまのセカンドライフを豊かにするためのマネープランの要となる年金に関するさまざまなお相談にお応えするため、社会保険労務士の資格を有する行員が、年金相談を行っています。

どなたでもご相談いただくことが可能で、平日のご参加が難しい方のために「休日年金相談会」等もご用意しています。



・ミニセミナー

「資産運用」、「医療・がん」、「NISA」、「相続・遺言」などをテーマに、営業店のセミナールーム等でミニセミナーを開催しています。

専門知識を有した行員や外部講師により、お客さまのお役に立つ最新の情報を提供しています。



◆2017年度 年金相談会開催実績

平日		休日	
回数	参加者数	回数	参加者数
758回	6,449名	342回	2,913名

◆2017年度 ミニセミナー開催実績

資産運用セミナー		医療セミナー	
回数	参加者数	回数	参加者数
616回	4,598名	31回	221名
相続セミナー(相談会含む)		年金セミナー	
回数	参加者数	回数	参加者数
177回	1,509名	12回	188名

・相続相談窓口

“相続に関する悩みや心配事を、気軽に相談したい”というお客さまの声にお応えして、営業店で専門の相続相談員にご相談いただける「相続相談窓口」を設置しています。

2017年度は2,250名と多くのお客さまからご相談を承り、ご好評をいただきました。