

地域密着型金融への取組み状況について (平成26年度)

平成27年6月

目次

今回、香川銀行における「地域密着型金融への取組み」（平成26年度）について、取りまとめたので公表いたします。

当行では、平成25年4月から平成28年3月までの3年間、「Change for Growth」をメインテーマとした第16次経営計画のもと「リレーションシップバンキング営業力の強化」を主要施策のひとつと位置づけ、地元経済に貢献できるよう取組みを進めています。

「お客さまのために お客さまとともに」明日の地元経済の発展を支えていく地域金融機関となるべく、役職員一同全力を尽くしてまいります。

- 1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮 . . . 2 ページ
- 2. 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 . . . 27 ページ

1.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

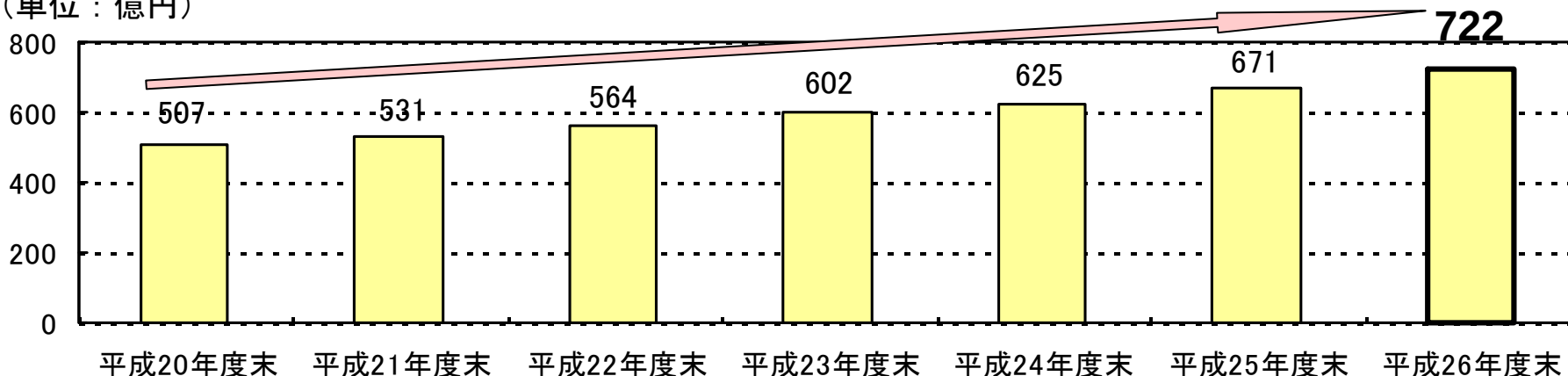
創業・新事業支援、成長段階における支援への取り組み

■成長分野である医療・介護分野への継続的取り組み

当行では、高齢化社会の進展に伴う医療・介護分野への支援強化を目的として平成15年より本部内に専担者を配置し、新規開業や事業拡大に伴うマーケット調査・事業収支計画書策定支援など、当該分野への側面支援を継続的に実施しており、その結果、当該分野に対する貸出金は順調に増加しています。

【貸出金残高の推移】

(単位：億円)



●主な取り組み結果

(1) 行内体制の充実

本分野に対する支援体制として、本部内に現在2名の医療介護担当者を配置し、また、本分野の専門家である医療コンサルティング会社・医療関連デベロッパー・公認会計士などの外部の専門機関（平成27年3月末現在、連携先18先）とも連携しながら新規開業・事業拡大支援に努めています。平成26年度中に本部が関与した支援案件は、相談案件99先・16,351百万円、融資対応案件75先・7,039百万円となり、新規設備投資相談を中心として、本分野の相談案件数は毎年増加傾向にあります。

また、行員の本分野に対する知識向上のために行員への研修に加えて専門資格の取得を奨励しており、現在4名が「医療経営士」に合格しています。継続的な人材育成と外部専門機関との連携強化を通じて、今後更に支援体制を充実してまいります。

1.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

創業・新事業支援、成長段階における支援への取り組み

■成長分野である医療・介護分野への継続的取り組み

●主な取り組み結果

(2) 具体的な支援メニュー

本分野における資金については、ローン商品として「香川医療・介護開業サポートローン（平成17年12月取扱開始）、また医療法人（医療法第39条に規定する法人）が発行する債券「医療機関債（平成20年3月取扱開始）」など、多様な資金調達方法を準備しています。

また、資金調達支援以外に、開業に伴う開業地での簡易診療圏調査（マーケット調査）、開業後の事業収支策定支援を通じた助言、開業に役立つ情報提供や外部専門機関との連携・紹介など、よりきめの細かなコンサルティングサービス提供に努めています。

(3) セミナーによる情報提供の実施

本分野における情報提供強化の一環として「医業経営セミナー」を継続して開催しています。

平成26年4月には、徳島にて「第5回トモニ医業経営セミナー」を開催しました。「2014年度診療報酬改定の概要と重要ポイント」と題して、株式会社川原経営総合センター病院コンサルティング部の長岡秀和氏及び西野豊氏にご講演をいただきました。

また、平成27年3月には高松にて、「第6回トモニ医業経営セミナー」を開催しました。「2015年度介護報酬改定とその対応策」と題して、有限責任監査法人トーマツアドバイザリー事業本部ヘルスケアコンサルティングの中谷さおり氏を講師にお招きし、平成27年4月に実施される厳しい介護報酬改定を踏まえた今後の具体的対応策についてご講演をいただき、当日は介護事業会社や医療機関の役職員の方々を中心として大勢の皆様にご参加いただきました。

今後ともタイムリーなテーマにて情報提供を行ってまいります。



1.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

成長段階における支援への取り組み

■中小企業の海外進出支援に対する取り組み

当行では、お取引先の海外進出を支援するため、セミナー等を通じた情報提供や、外部機関との連携強化による支援体制を構築しています。

●主な取り組み結果

(1) トモニ海外展開セミナーの開催による情報提供

本分野における情報提供強化の一環として「トモニ海外展開セミナー」を継続して開催しています。

①ASEAN各国の投資環境についての情報提供

近年、経済発展が著しいASEAN各国への日系企業の投資は増加傾向にあり、「生産拠点」のみならず商品やサービス売る「市場」としても注目を集めていることから、日本貿易振興機構(JETRO)および中小企業基盤整備機構より講師をお招きし、経済情勢等についてお話しいただきました。

それぞれ「ASEAN各国の経済情勢とFTA動向」「海外ビジネスの遂行手法と留意点」についてお話しいただきました。

②ベトナムについての情報提供

平成26年12月には徳島市で、日本貿易振興機構(JETRO)および新日本有限責任監査法人より講師をお招きし、ベトナム進出に関するセミナーを開催しました。

それぞれ「経済情勢と投資環境」「投資優遇措置と税制」についてお話しいただき、また双日株式会社からはベトナム内の工業団地のご紹介をいただきました。

ASEANの中でもベトナムは海外ビジネスの展開先として企業規模・業種を問わず注目度の高い国であり、今後の展開が期待されます。



1.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

成長段階における支援への取り組み

■中小企業の海外進出支援に対する取り組み

●主な取り組み結果

(2) 行内体制の充実

本分野について、行員への研修などを継続して実施し、人材の育成に努めています。

①海外展開研修の実施

平成26年6月には、中小企業基盤整備機構四国本部より海外販路開拓シニアアドバイザー 岡本幸男氏をお招きし、支店長19名に対して研修を実施しました。

アジアを中心とした海外展開の動向・傾向や支援施策について、また海外展開支援事例についてお話しいただき、海外進出を目指す中小企業へのアドバイス力強化につながりました。

②海外進出支援における外部専門機関の活用についての研修の実施

平成27年2月には、日本貿易振興機構（JETRO）のご担当者により、中堅行員56名に対して、海外展開支援におけるジェトロの活用方法についての研修を実施しました。

海外進出の支援では、国ごとに制度が違うなど、分からないことも多いので、当行では多様な外部専門機関と連携を行い、情報提供に努めています。

ジェトロ主催の海外セミナーや輸出支援策など、海外展開の事例も含めてお話しいただき、直接お客さまに対し支援を行う行員のレベルアップにつながりました。

(3) 海外展開に関する各種情報の発信

日本貿易振興機構（JETRO）を中心とした海外展開に関する各種施策の情報などにつきまして、当行お取引先企業による異業種交流組織、「香川ニュービジネスクラブ（KNBC）」の毎月の会報を通じて、情報提供を実施しています。

1.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

成長段階における支援への取り組み

■中小企業の海外進出支援に対する取り組み

●主な取り組み結果

（４）海外視察研修旅行の実施

平成26年11月に、異業種交流組織「香川ニュービジネスクラブ (KNBC)」を通じ、21名で、メキシコ・アメリカへの視察研修旅行を実施しました。

メキシコは、アメリカへ陸続きで輸出しやすいという立地であることから、日本からの進出企業数は自動車関連産業を中心として約600社となっています。現地では、工具類の製造メーカー(株)OSGの子会社を訪問し、メキシコの雇用状況や経済動向についてレクチャーを受けました。

また、アメリカではニューヨークを訪問し、「ハイライン」という貨物列車の線路跡の再開発事例や「チェルシーマーケット」というショッピングエリア再開発の視察を行いました。



（５）海外金融機関や外部機関との連携

海外金融機関や外部機関との連携・協力体制の構築により、お取引先への海外の経済・投資環境情報のご提供や、海外進出する際にきめ細やかなサポートを行うことができるようになりました。

具体的な連携先は、次のとおりです。

■株式会社国際協力銀行（JBIC）の覚書への参加による連携

- ・メトロポリタン銀行（フィリピン共和国）
- ・ベトコム銀行（ベトナム社会主義共和国）
- ・バンクネガラインドネシア（インドネシア共和国）
- ・インドステイト銀行（インド）

■「海外展開一貫支援ファストパス制度」への「紹介元支援機関」として参加

- ・外務省（在外公館を含む）、日本貿易振興機構（JETRO）、海外産業人材育成協会（HIDA）など海外展開支援に知見がある機関に対して、海外進出を目指す企業の紹介を円滑に行うための制度です。

1.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

成長段階における支援への取り組み

■農業分野等に対する取り組み

当行では、農業分野活性化、6次産業化支援のため、各種施策に取り組んでいます。

●主な取り組み結果

(1) トモニmini商談会forアグリの開催

平成27年3月には、農業生産に携わるお取引先の販路開拓を目的とし、アグリ分野に特化した商談会「第10回トモニmini商談会forアグリ」を開催しました。

行列の絶えない人気飲食店を首都圏で多店舗展開する株式会社グリップセカンドより、総料理長をお招きし、オリーブ生産者や有機野菜の生産者など3社が商談を実施しました。

引き続き、ビジネスマッチングなどを活用し、6次産業化の支援を進めてまいります。



(2) トモニアグリファンドによる6次産業化支援

当行では、農林漁業の6次産業化に取り組む生産者や事業者らの支援を目的とするサブファンド「トモニ6次産業化サポート投資事業有限責任組合」（愛称「トモニアグリファンド」）を平成25年11月に設立しています。

本ファンドは、平成24年8月に成立した農林漁業成長産業化支援機構法に基づき、農林水産大臣の認可を前提に組成される「地域ファンド」であり、トモニホールディングスグループ各社と株式会社農林漁業成長産業化支援機構が共同で、農林漁業者と他の産業の事業者との連携事業体（6次産業化事業体）に出資や経営支援を行うものです。

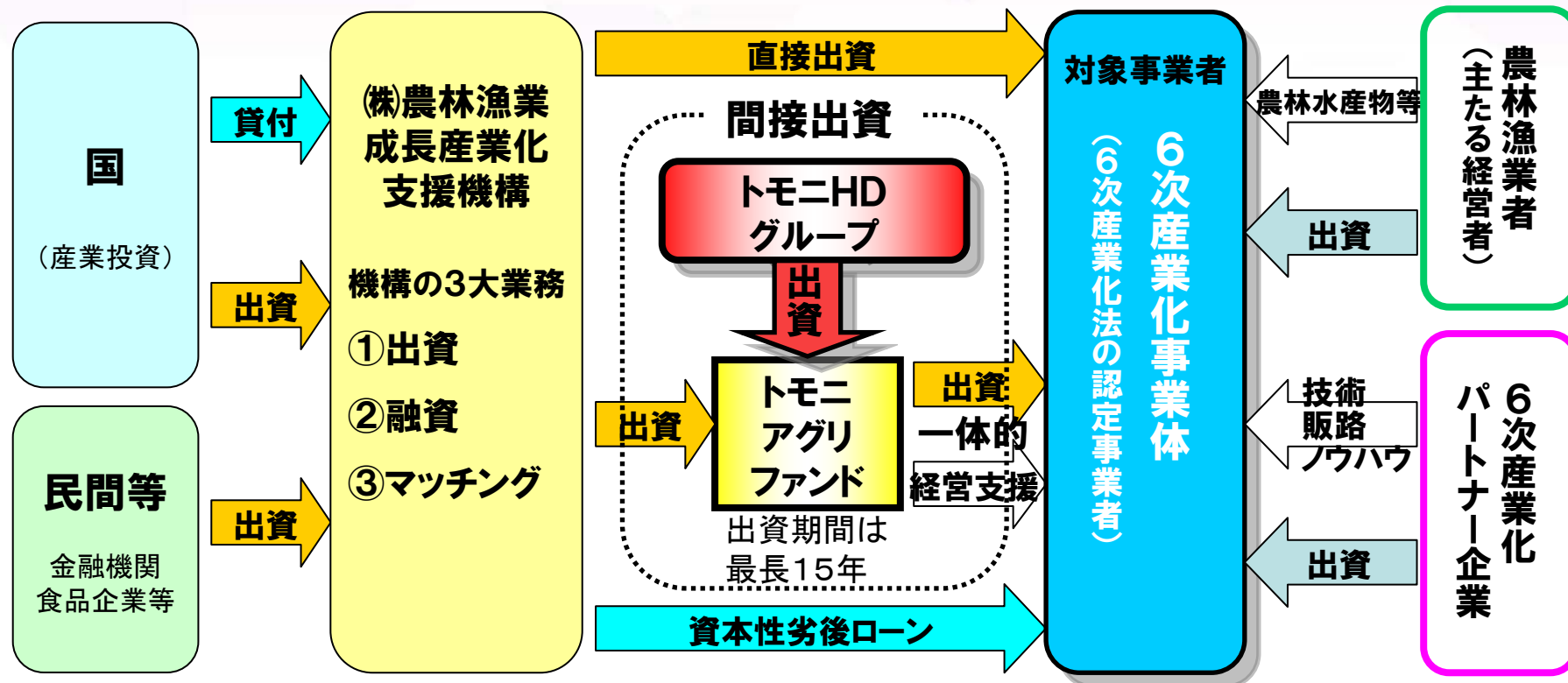
東京でのアンテナショップ「徳島・香川トモニ市場」による地域製品の販路開拓支援やミニ商談会の開催によるビジネスマッチング支援などとあわせ、資金面からもアグリローンに加え、本ファンドの活用により、新たに6次産業化支援、地域経済の活性化に寄与できるものと考えております。

26年度中に投資実績はありませんでしたが、引き続き、ファンド活用案件について検討を行っています。

1.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

成長段階における支援への取組み

■トモニアグリファンドによる資金供給イメージ



■トモニアグリファンドの概要

1. 名称	トモニ6次産業化サポート投資事業有限責任組合（愛称：トモニアグリファンド）
2. ファンド総額	5億円
3. 設立形態	投資事業有限責任組合
4. 無限責任組合員	トモニリース(株)
5. 有限責任組合員	(株)農林漁業成長産業化支援機構、(株)香川銀行、(株)徳島銀行、(株)徳銀キャピタル

1.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

経営改善・事業再生支援への取組み強化

■経営改善支援等の取組み実績

当行では、融資部内の経営改善担当を中心として、お取引先の経営改善をサポートしています。

●主な取組み結果

(1) 行内体制の充実

経営改善担当者4名の配置により、営業店支援体制を強化・整備しています。行内研修などにより経営改善計画の策定支援等の取組み指導を実施しています。

(2) 外部機関・施策等の活用による経営改善支援

①「中小企業再生支援協議会」との連携強化

お取引先の事業再生支援への取組みとして、「中小企業再生支援協議会」との連携強化を図りました。平成26年度中には、相談持込先数40先、完了先数25先となりました。

【計数実績】

②「認定支援機関による経営改善計画策定支援事業」の活用

専門家の力を借りた経営改善計画書の策定を支援するための制度である「認定支援機関による経営改善計画策定支援事業」を活用し、平成26年度中に9先の相談を実施しました。

③専門家派遣による経営支援

中小企業庁が運営するインターネットサービス「ミラサポ」や「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業」により設置された「よろず支援拠点」、各地の商工会議所等を活用したお取引先に対する経営相談、専門家派遣事業に積極的に取組み、平成26年度は34先で実施しました。

項目		実績 (25年度)	実績 (26年度)
経営改善への 取組み	経営改善支援取組み先数	475先	521先
	再生計画策定先数	453先	486先
	再生計画策定率 (正常先を除く)	95.3%	93.2%
	ランクアップ率	21先	27先
	ランクアップ率	4.4%	5.1%
中小企業再生 支援 協議会の活用	相談持込件数	36先	40先
	完了先数	16先	25先

1.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

成長段階における支援への取組み・業種再生や業種転換に対する支援

■コンサルティング機能の発揮に向けた経営相談体制の整備

当行では、コンサルティング機能の発揮に向け、外部専門家等を活用した相談体制の整備を行っています。

●主な取組み結果

(1) 地域経済活性化支援機構との「特定専門家派遣」に関する契約の締結

平成26年3月に株式会社地域経済活性化支援機構と「特定専門家派遣」に関する契約を、四国の第二地方銀行として初めて締結しています。

同機構から特定専門家の派遣を通じ事業再生のノウハウ提供を受けることにより、事業再生等支援の担い手として支援能力の向上を図っています。またお客さまが同機構から直接コンサルティングを受けることで、より実効性のある経営改善の取組みを目指しています。

(2) 香川県事業引継ぎ支援センターとの秘密保持契約書の締結

平成26年12月に中小企業の事業承継の公的相談窓口として、高松商工会議所が実施する香川県事業引継ぎ支援センターと提携を行い、お取引先企業の事業承継問題への取組みを強化しました。

(3) T K C四国会との提携による支援

平成23年7月、T K C四国会の会員税理士・公認会計士を通じて提供する「T K C経営改善計画策定支援サービス」等に関して覚書を締結し、以降T K C四国会と連携して経営改善計画策定支援など、お取引先への経営支援を実施しています。

(4) 「地域建設産業活性化支援事業」にかかるパートナー協定の締結

平成23年9月に国土交通省と締結しました「建設企業等のための経営戦略アドバイザー事業」の後継事業として、「地域建設産業活性化支援事業」にかかるパートナー協定を締結いたしました。今後もパートナー機関として同事業を活用し、建設企業の支援を行ってまいります。

1.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

業種再生や業種転換に対する支援

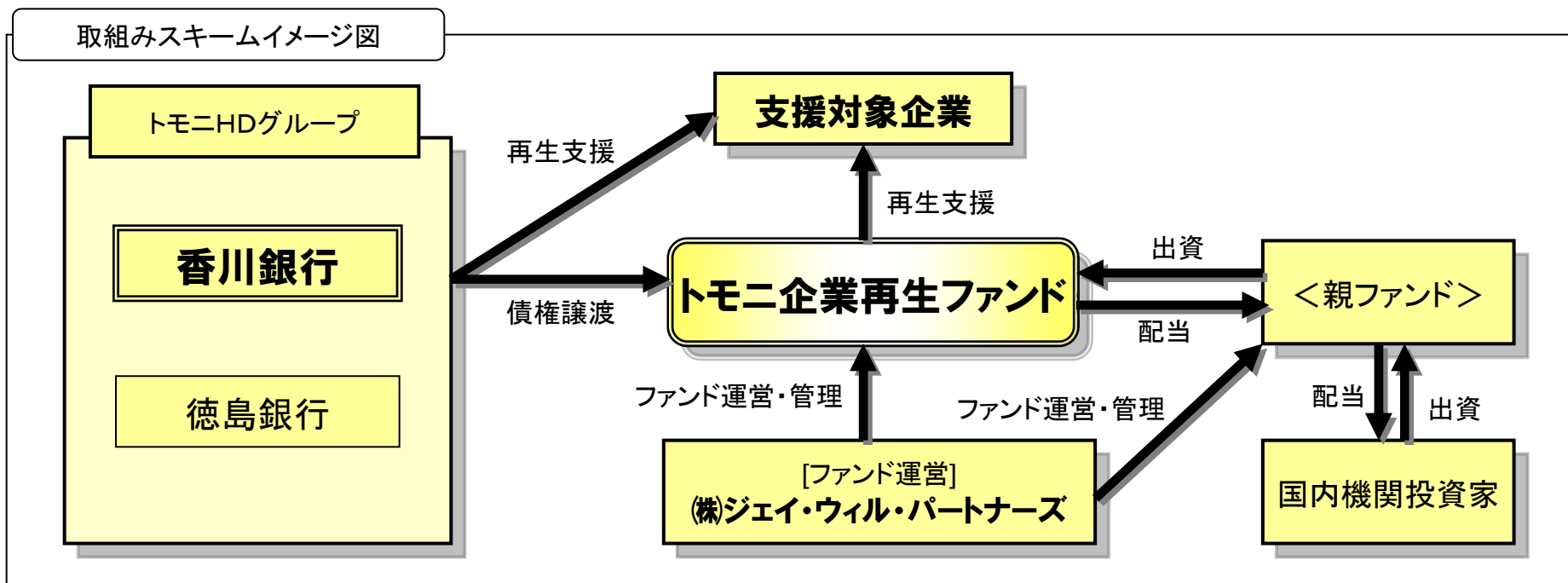
■「企業再生ファンド」を活用した地域企業再生スキームの取組み

当行では、お取引先企業の事業再生に向けた支援を強化する目的で、トモニHDグループ共同で、企業再生ファンド（名称「トモニ企業再生ファンド」）を活用した地域企業再生スキームを、平成24年3月に創設し、継続的に取組んでいます。

●主な取組み結果

本取組みは、お取引先企業のうち過剰債務への抜本的な対策や事業の再構築を必要としている先に対し、地域金融機関として迅速な対応とコンサルティング機能を発揮した再生支援を行うため、専門家のノウハウを結集したファンドを活用することで金融仲介機能を強化し、地域経済の活性化に寄与することを目指しています。

現在も5社のお取引先と再生に向けた取組みを継続して行っています。



1.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

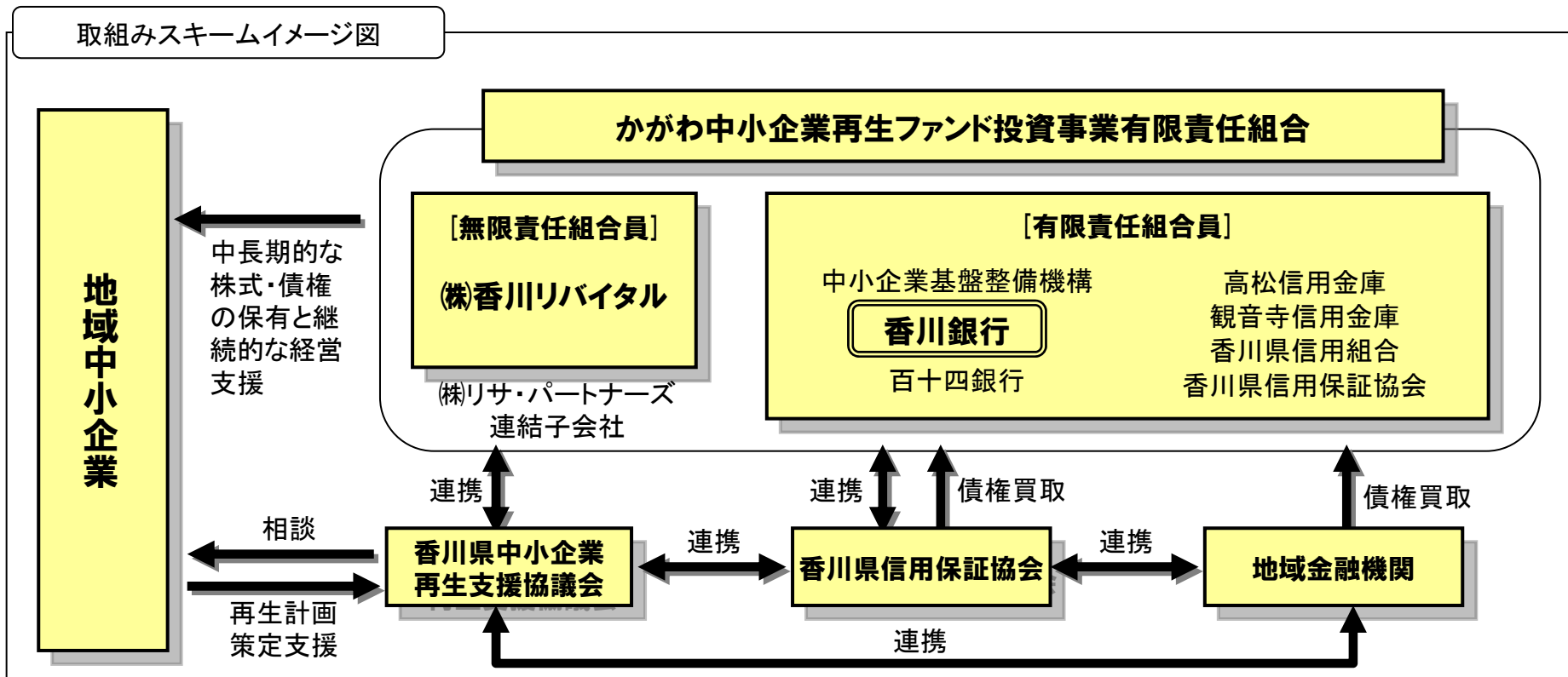
業種再生や業種転換に対する支援

■香川県における官民一体型中小企業再生ファンドの取組み

当行は、香川県内の中小企業の再生支援と地域経済活性化や雇用維持の取組みの一環として、平成25年2月より、「かがわ中小企業再生ファンド投資事業有限責任組合」の組成に参加しています。

●主な取組み結果

当行では、無限責任組合員である株式会社香川リバイタルに人員を派遣し、事業再生支援の担い手として、地域企業のサポートを行っています。



1.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

担保・保証に過度に依存しない融資等への取組み

■動産担保融資（ＡＢＬ）・資本性借入金（ＤＤＳ）への取組み

当行は、担保・保証に過度に依存しない融資等への取組み強化を目的として、動産担保融資（ＡＢＬ）・資本性借入金（ＤＤＳ）に積極的に取り組んでいます。

●主な取組み結果

（１）動産担保融資（ＡＢＬ）の取組み強化

当行では、平成24年2月より、香川県信用保証協会の流動資産担保融資保証制度（ＡＢＬ保証）を活用し、新たな動産担保融資スキームとして「棚卸資産担保融資」の取扱いを香川県内の営業店において開始しています。

これに加え、平成25年12月には「動産・売掛債権担保」の一層の活用を推進するため、プロパー(*)ＡＢＬの取扱いを全営業店において開始いたしました。

これにより、お取引先の事業価値に着目した動産（商品在庫や製造機械）、債権（売掛金）等を担保とした融資手法にも取組み、お取引先の多様な資金ニーズにも対応可能となりました。

また、平成26年9月より当行が業務提携しているトゥルーバグループホールディングス株式会社（以下、「トゥルーバ社」）が提供する「ＡＢＬモニタリングサービス」の利用を開始しました。

本サービスを利用してモニタリングデータを整備することにより、お取引先とのコミュニケーションや信頼関係が深まることで高度な実態把握が可能となり、お取引先の企業実態に即したコンサルティング機能の発揮が可能となりました。

平成26年度中には、5件の取組み実績となりました。

*「プロパー」とは銀行独自の融資で、保証協会による保証がつかない融資のことです。

1.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

担保・保証に過度に依存しない融資等への取組み

■動産担保融資（ＡＢＬ）・資本性借入金（ＤＤＳ）への取組み

●主な取組み結果

（２）ＡＢＬについての内部態勢の強化

①ＡＢＬ専担者の配置

特定非営利活動法人日本動産鑑定が主催する「動産評価アドバイザー認定制度」（以下「アドバイザー」）に基づく資格を取得したＡＢＬ専担者を本部に配置しています。

さらに、平成26年11月には女性行員も動産評価アドバイザー資格を取得し、ＡＢＬ専担者として内部態勢の強化に努めています。

本認定制度は、金融機関が中小企業の実態を把握し、動産評価の専門家を養成することを目的とするものです。

②ＡＢＬ研修の実施

当行では、平成26年7月にトゥルーバ社を講師に迎え、「実態把握に活用するモニタリング実務」として、ＡＢＬを取扱いしている営業店担当者向け研修を実施しました。今後も営業店担当者の目利き能力向上によるコンサルティング機能発揮に努めてまいります。



（３）資本性借入金（ＤＤＳ）についての取組み強化

企業の借入金を資本とみなすことができ、バランスシートの改善につながるにより早期の事業再生が可能になる「資本性借入金」（ＤＤＳ）を活用した融資対応については、平成26年度までの取組実績が８件となりました。

1.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

担保・保証に過度に依存しない融資等への取組み

■「トモニ成長戦略ファンド」への取組み

当行では、平成22年8月より、日本銀行の「成長基盤強化を支援するための資金供給」制度を活用した「トモニ成長戦略ファンド」を活用し、成長戦略分野での成長を目指すお取引先の資金需要にお応えしています。

●主な取組み結果

・平成26年度までの取組み累計実績

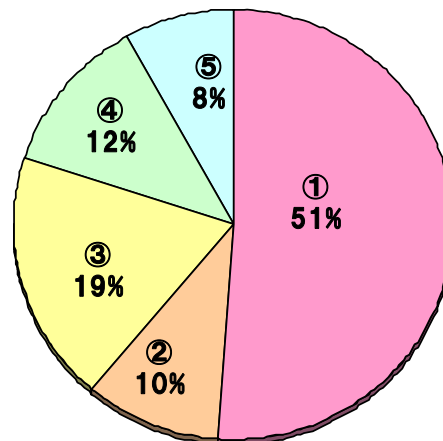
融資実行件数 281件

融資実行金額 25,597百万円

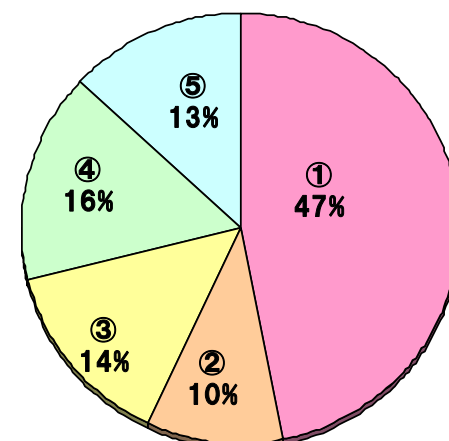
・当行取組み事業分野

- ①医療・介護・保育・育児関連事業
- ②農林水産業、農商工連携事業
- ③社会インフラ・環境・エネルギー事業
- ④起業、観光事業、地域・都市再生事業、
雇用支援・人材育成事業
- ⑤造船・海運関連事業

【取組事業分野別の件数割合】



【取組事業分野別の金額割合】



■私募債への取組み

当行では、お取引先の特性を活かした資金供給手法の一つとして、私募債の受託を積極的に行っています。

●主な取組み結果

平成26年度中の引き受け実績は27件、1,680百万円となりました。

今後とも、不動産担保に依存しない資金調達手法の支援として、積極的な対応を図ってまいります。

1.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

成長段階における支援への取り組み

■事業承継への取り組み

平成26年版の中小企業白書では、『中小企業・小規模事業者の事業継続の意思として「事業を何らかの形で他者に引継ぎたい」と考えている者が、中規模企業では約6割存在するが、小規模事業者では約4割にとどまっており、その一方で、小規模事業者では、「自分の代で廃業することもやむを得ない」と考えている者が約2割存在している』とされています。

当行では、これら事業承継の課題について円滑な引き継ぎができるよう各種施策を実施しています。

●主な取り組み結果

(1) 経営者大学（後継者セミナー）の実施

平成26年9月より5回シリーズにて、後継者向けセミナーとして、12名の後継者・若手経営者の参加により「経営者大学」を開催しました。

経営シミュレーション型ゲームを軸として、現在のような環境だからこそ、経営者層が知っておかなければならない、人（リーダーシップ）、モノ（事業戦略）、金（財務）についてバランスよく学ぶ内容とし、単なる講義（座学）ではなくゲーム・ワーク等による実践的構成として実施しました。



(2) 「相続・事業承継相談会」の開催

平成26年9月に香川県内一斉5ヶ店（本店、伏石支店、三本松支店、丸亀支店、観音寺支店）で、また、12月には岡山支店で「相続・事業承継相談会」を開催しました。

それぞれ、税理士をお招きし、後継者の方向性、株式移転対策、相続税の改定を見込んだ相続時の税金対策等についてご相談いただきました。

今後も、引き続き開催していく予定としています。

1.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

成長段階における支援への取り組み

■事業承継への取り組み

●主な取り組み結果

(3) 地域の税理士事務所との提携

当行では、事業承継の課題に対応するため、地域の税理士事務所等との提携を拡大し、相続・遺言、事業承継などについて相談できる体制を構築しています。平成26年度には、新たな提携先として税理士事務所1事務所と提携を増加させています。

(4) M & A への取り組み

①具体的M & A 案件について

事業承継の方法は一般的に、引き継ぐ相手により「親族内承継」「内部昇格(従業員承継)」「外部招聘」「M & A (Mergers and Acquisitions)」などがあります。

当行では、事業承継支援のひとつとして、M & A についての支援も実施しています。

平成26年度中には、後継者不在などにより、当行をアドバイザーとして2件のM & A が成約しました。この2件のM & A では、従業員・取引先も含め全て引き継がれました。買収側企業にとっても、本業との関連が見込まれ、今後の相乗効果による売上増加が期待できます。

M & A で重要なのは中小企業の存続発展です。地域内において中小企業が存続し、雇用が確保され、売り手、買い手がともに発展することが重要です。

②外部機関との連携

平成26年度中には、新たにM & A 専門機関2社と提携し、11社との連携体制により全国的な情報収集体制を構築しています。

また、他にも香川県事業引継ぎ支援センターなど公的機関との連携も強化し、スムーズな事業承継を支援してまいります。

1.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

成長段階における支援への取り組み

■事業承継への取り組み

●主な取り組み結果

(5) 行内体制の充実

平成26年9月より3回にわたり、中小企業基盤整備機構四国本部より事業承継コーディネーターをお招きし、中堅行員を対象として事業承継研修を実施しました。

本件研修では、事業承継税制や改正が見込まれていた相続税についての講義とともに、実際に担当している企業について事業承継上の課題を検討し、ディスカッションを行いました。

事業承継計画の策定や事業承継相談カルテの作成など実践的な研修を行いました。

■創業支援への取り組み

創業への支援として、各種情報提供を行っています。

●主な取り組み結果

(1) 起業創業セミナーの実施

平成27年3月に徳島にて、トモニ起業創業セミナーを開催しました。

講師として、行列の絶えない人気飲食店を首都圏で多店舗展開する株式会社グリップセカンド 代表取締役 金子信也氏をお招きし、『プロが出来ないサービス～自力飛行出来るチームを目指して』という演題にて、起業・創業当時の“思い”や、東京の消費者と日々向き合い飲食店ビジネスを成功させた体験談などについてご講演いただきました。



(2) 認定支援機関（経営革新等支援機関）としての取り組み

当行では、認定支援機関としての認定を受けていますが、創業される方とともに事業計画を策定し15件の創業補助金の申請を行いました。創業補助金により、創業等に要する経費の一部が補助され、新たな需要や雇用の創出等により、地域経済を活性化させることが期待されます。

1.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

成長段階における支援への取り組み

■ビジネスマッチングなどを活用した企業支援への取り組み

当行では、ビジネスマッチングなどの手法により、ミニ商談会の開催やアンテナショップ「徳島・香川トモニ市場」の活用によるお取引先のPR・販路拡大支援、また、外部機関との連携による経営課題解決支援につながる取り組みを行っています。

●主な取り組み結果

(1) トモニmini商談会の開催

トモニmini商談会は、特定のバイヤーをお招きし、そのバイヤーにあったセラー(売り手)との面談を設定する小さな商談会で、平成26年度中には、5回開催しました。

①第6回：カタログギフト「リンベル」の中四国地区総代理店(有)マミィギフトカガワ

平成26年4月に、カタログギフト大手「リンベル」の代理店担当者をお招きし、お取引先6社と商談を実施しました。

お取引先の商品が婦人雑誌の通販にて採用され、全国からの注文を受けています。

②第7回：「福利厚生倶楽部中国」

平成26年6月に、福利厚生アウトソーシングサービス大手「福利厚生倶楽部中国」の担当者をお招きし、お取引先6社と商談を実施しました。

ビジネスホテル、ホームクリーニング業の方など多様なサービス業の方が参加されました。

③第8回：百貨店「井筒屋百貨店」

平成26年9月には、昨年度も実施した北九州の百貨店「井筒屋百貨店」のカタログ通販担当者がお取引先6社と商談を実施し、うち4社が成約し、カタログ掲載されました。

四国の企業は、九州への販路は比較的少なく、今後の販売が期待される場所です。



1.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

成長段階における支援への取り組み

■ビジネスマッチングなどを活用した企業支援への取り組み

●主な取り組み結果

(1) トモニmini商談会の開催

④第9回：「ベネフィット・ワン」

平成27年2月に、福利厚生アウトソーシングサービス大手「ベネフィット・ワン」の担当者をお招きし、お取引先4社と商談を実施しました。

お店での割引サービスなどの提供について、飲食業の方が中心の商談となりました。

⑤第10回：「グリップセカンド」

平成27年3月に、アグリ分野に特化して、人気飲食店を首都圏で多店舗展開する株式会社グリップセカンドの総料理長をお招きし、オリーブ生産者や有機野菜の生産者などお取引先3社と商談を実施しました。



(2) 商談会等の共同開催

①地方発！『食の魅力発見』プロジェクト2014への参加

第二地方銀行25行の主催により、平成26年7月、東京・TRC東京流通センターにおいて、地方の“優れた食材”に販促の機会とノウハウを提供し、バイヤーとの商談の機会を創出することを目的として、商談会を開催し、当行のお取引先3社も出展しました。

全体としては、出展社130社、バイヤーとしての総来場者1,451名で、食品バイヤーとの個別商談が497商談設定されました。



1.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

成長段階における支援への取り組み

■ビジネスマッチングなどを活用した企業支援への取り組み

●主な取り組み結果

(2) 商談会等の共同開催

②香川県食品商談会の共同開催

香川県、かがわ産業支援財団及び当行を含む香川県内金融機関の共催で、平成26年9月、香川県内食品関連企業と百貨店、スーパー、通信販売業者等のバイヤーをお招きした商談会が開催され、当行のお取引先も出展社及びバイヤーとして参加しました。

全体としては、出展社62社、バイヤー41社により、535件の商談が実施されました。

③かがわの食品販路開拓チャレンジ商談会inOSAKAへの協力

かがわ産業支援財団の主催するマイドーム大阪で開催された商談会に協力しました。

関西の百貨店、スーパー、通信販売業者等のバイヤーと当行お取引先との商談が実施され、今後の展開が期待されます。



(3) お取引先商品PRへの取り組み

当行では、お取引先の商品を多様な場面で活用し、PR・販路拡大支援を行っています。

具体的には、店舗新設時の記念品、株主総会でのご参加記念品、異業種交流会での記念品などへのお取引先商品の採用や香川ニュービジネスクラブでの大規模イベント時の商品PR展示など、積極的な取り組みにより、お取引先商品のPR支援を行っています。

1.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

成長段階における支援への取り組み

■「徳島・香川トモニ市場～ふるさと物産館～」の取り組み

当行では、トモニホールディングスグループで、ネーミングライツを活用したスキームにより、平成22年10月より、東京ＪＲ有楽町駅前の東京交通会館１階にアンテナショップ「徳島・香川トモニ市場～ふるさと物産館～」の運営支援を実施しています。

お取引先の東京でのＰＲ及びビジネスマッチング拠点として、また、香川県、徳島県の地域情報発信拠点として活用されています。

●主な取り組み結果

(１) アンテナショップの売上

平成26年度は、売上高では約85百万円、売上個数では約22万個となり、オープン以降最高の売上を記録しました。

百貨店やアンテナショップ関連イベントへの出店、また東京交通会館前のマルシェなどにも参加し、地域産品のＰＲ・販売支援を行っています。

引き続き、お取引先に首都圏でのマーケティング拠点としてご活用いただいています。

(２) マルシェ及びトモニ市場店頭での試食販売の実施

トモニ市場の入居する東京交通会館の１Ｆピロティ部分では、マルシェ（いわゆる青空市）が開催されています。また、トモニ市場では店頭で実演による試食販売を行うことができます。マルシェや実演販売では、直接消費者と対面販売を行うことができ、商品や販売方法についての意見を吸収することにより、商品開発など次の展開へつなげることができます。

このような効果を期待し、平成26年11月には、香川県、三豊市、徳島県のご協力により、トモニ市場のある東京交通会館１階にて、トモニ市場４周年記念マルシェ「秋の大収穫祭」を開催しました。

■平成26年度トモニ市場売上実績

売上高	8,578万円
売上個数	222,473個
レジ通過人数	80,698人
平均商品単価	385.6円
平均客単価	1,063.1円



1.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

成長段階における支援への取組み

■産学連携への取組み

当行では産学連携推進のために、地元香川大学、香川高等専門学校と提携を行っています。その連携の一環として、各種の取組みを実施しています。

●主な取組み結果

(1) 金融教育に関する講習の実施

平成26年9月に、香川高等専門学校との連携事業の一環として、当行行員を講師として派遣し、夏期講習にて計30時間の特別講義を行いました。経営シミュレーション型の研修プログラムを用い、将来必要となる金融や経営知識などを実践的に学ぶ機会を提供しました。

また、平成27年1月にも「技術者・研究者が知っておきたいビジネス・金融の基礎」と題した講義を実施しました。

今後とも、次世代を担う学生等への金融教育を継続してまいります。

(2) トモニ市場を活用した地域振興への取組み

平成26年11月には、アンテナショップ「徳島・香川トモニ市場」の開設4周年記念として「マルシェ」を開催しました。三豊市、香川高等専門学校と共同で、三豊市の観光案内や特産品紹介を行いました。

学生も実際に商品を販売することの難しさを実感したようでした。

(3) 広報活動への協力

平成27年3月には、香川高等専門学校が主催する『「ルンバ」で町おこし』企画の発表の場所として、当行本店ロビーを活用しました。

本店へご来店されるお取引先への高専の活動のPRになりました。



1.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

成長段階における支援への取り組み

■インターネットを活用した売上拡大支援への取り組み

●主な取り組み結果

・「インターネット活用による事業拡大」相談会の開催

中小企業においてもインターネットの活用は必須となっていますが、時間・人員・コスト面で運営負担も増しており、使いこなすためには効率的な運営が必要となっています。

平成25年度に引き続き、ホームページ運営や販売代行などを事業として行っている当行のお取引先をお招きし、平成26年12月に「インターネット活用による事業拡大」相談会を開催し、3社と面談を行いました。

ホームページでの販売の充実や具体的な活用方法について多様な相談が行われ、今後の事業展開への支援につながったと考えられます。

■ものづくり企業支援への取り組み

●主な取り組み結果

・ものづくり企業サポートセミナーの開催

①3Dプリンターをテーマとしたセミナーの開催

ものづくり企業を対象に「3Dプリンター」をテーマとしたセミナーを実施しました。アイオライト株式会社、代表取締役社長の池田法雄氏を講師としてお招きし、「3Dプリンターと3Dデータ活用法」をテーマに、実際に3Dプリンターの実演を交えて、今後の可能性について解説いただきました。

3Dプリンターはメディアでも話題で、いろいろな業種・分野で取り入れられ、今後の展開が期待されているところです。

②『製造業のための新規顧客獲得セミナー』の開催

当行は、ものづくり企業への支援を目的として、日本最大の製造技術データベースを運営する株式会社イプロスとビジネスマッチング支援について提携しています。

平成27年2月に、大阪で(株)イプロス営業推進セクションマネージャー山本晋也氏を講師としてお招きし、インターネット・展示会を活用した効果的な販路開拓についてのセミナーを開催しました。



1.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

成長段階における支援への取り組み

■香川ニュービジネスクラブを通じた経営情報提供への取り組み

当行では、お取引先企業の異業種交流組織「香川ニュービジネスクラブ（KNBC）」を運営しています。

このKNBCを通じた各種セミナー・研修会の開催による経営情報の提供、交流会の開催による人脈作りのお手伝いなどにより、企業支援・ビジネスマッチング支援などを実施しています。

●主な取り組み結果

（１）企業経営セミナー等の開催

お取引先に対する経営情報提供の一環として、各種セミナー等を開催しています。平成26年度については、企業経営セミナーとして11回、新入社員や営業職向けなど受講対象者を絞った研修会を全4回実施し、延べ423名にご参加いただきました。

実施日程	企業経営セミナー実施テーマ
平成26年4月	「クレーム対応から顧客獲得」講座
平成26年5月	販促ツールの作り方
平成26年6月	キーパーソン攻略術
平成26年9月	電話対応マナー研修“レベルアップ”講座
平成26年10月	電話対応マナー研修“レベルアップ”講座
平成26年11月	3Dプリンターと3Dデータ活用法
平成26年12月	接客・来客対応マナー研修
平成27年2月	製造業のための新規顧客獲得セミナー
平成27年2月	助成金補助金を上手に生かしてビジネスチャンスを掴め
平成27年3月	主導権を握る最強のセールストーク～誰でも8ステップで9割とれる～
平成27年3月	ものづくり補助金申請書ポイント攻略セミナー

実施日程	研修会実施テーマ
平成26年4月	新入社員研修
平成26年8月	営業強化セミナー
平成26年9月	管理職強化セミナー
平成26年9月	中核社員セミナー



1.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

成長段階における支援への取り組み

(2) 各種経営情報の提供

KNBCを通じた情報提供として、コンサルティング会社との提携による経営情報レポートやビジネスフォームの提供、月刊誌や実務情報冊子による経営情報の提供を行いました。

(3) 交流会の開催

お取引先相互の交流・人脈作りを目的として、平成26年7～9月にかけて、当行の営業エリアを7地区に分け地区毎に交流会を実施しました。また、松山と大阪では、トモニホールディングスグループとして、徳島銀行との共同開催により、より多くの交流が図られました。全地区で1,056名の参加となりました。

別途、平成27年1月には高松市において全地区を集めて大規模な講演会と交流会を開催しました。

(4) ビジネスマッチング支援への取り組み

昨年度に引き続き、徳島銀行の運営する異業種交流組織「とくぎんサクセスクラブ」と共同で、お取引先のビジネスマッチング支援及び会員企業のPRを目的とした冊子「TOMONY Business Information」を、平成26年7月と平成27年1月の2回発行しました。

それぞれ8,000部を発行し、お取引先や銀行窓口などで配布しました。

経営統合によるトモニホールディングスの幅広いネットワークにおいて、ビジネスニーズを相互に交換することで、PR及びビジネスマッチングを促進し、お取引先の売り上げ拡大に貢献することを目的としているものです。



2.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

地域活性化につながる多様なサービスの提供

■CSR（企業の社会的責任）への取り組み

当行では、CSRの一環として各種施策に取り組んでいます。

●主な取り組み結果

（１）環境への取り組み

①「カーボン・オフセット・ユニフォーム」の採用

平成26年11月に導入した女性職員の制服に「カーボン・オフセット・ユニフォーム」を採用し、国内の温室効果ガス排出削減事業に寄与しています。

②「ライトダウン」活動への参加

環境省が地球温暖化防止対策の一環として実施している「CO₂削減・ライトダウンキャンペーン」や、四国地球温暖化対策推進連絡協議会が実施している「ムーンナイトSHIKOKU」の趣旨に賛同し、クールアースデーの7月7日や中秋の名月の週に、本部および全支店において行員の早帰りにより建物内照明の消灯を実施しています。

③環境に配慮した金融商品・サービスの提供

◆かがわの環ローン「オート」

環境にやさしい低公害車の購入資金への対応商品として、かがわの環ローン「オート」を取扱っております。本商品は国土交通省が認定する低排出ガス車のうち、75%低減レベルを達成した車やハイブリッド車の購入に対し、通常のオートローンより低金利を適用するものです。

◆香川県環境保全施設整備資金融資制度

中小企業および個人事業主のみなさまが環境保全のために行う公害防止施設等の設置または改善に必要な資金を、香川県の事業認定により融資する制度を平成21年7月より取扱っています。



2.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

地域活性化につながる多様なサービスの提供

■CSR（企業の社会的責任）への取り組み

（2）店舗環境の整備

当行では、店舗新築・改装等のリニューアルの際、LED照明の導入等環境に配慮しつつ、バリアフリーやユニバーサルデザインを取り入れています。また、ロビーへの多目的トイレやキッズコーナーの設置等、お客さまにとって安全で快適な店舗空間を目指しています。



◆店舗設備における対応

新しいタイプの店舗例として、平成26年8月に新築オープンした仏生山支店では、ユニバーサルデザインの発券機と緊急呼出付多目的トイレを採用し、座式記帳台や、ATMコーナーには点字ブロックを設置するなど、バリアフリー化に努めています。

また、お子さまをお連れのお客さまがゆっくりご相談いただけるよう、「キッズコーナー」を設置しています。



◆ATM機能の追加

目の不自由なお客さまがご利用しやすいよう、受話器による音声案内で操作が可能なATMを平成27年3月末現在で全ATMコーナーに1台以上設置しています。

また、店舗内の全てのATMに荷物台を設置しました。

2.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

地域活性化につながる多様なサービスの提供

■CSR（企業の社会的責任）への取り組み

（3）災害への備え

◆事業継続体制の整備

大地震など大規模災害が発生した場合においても、金融機関は金融システム機能の維持のための必要最低限の業務の継続が求められます。当行では、事業継続計画（BCP）を策定し、継続的に見直しを行うことで危機事象に備えております。

平成26年9月には、今後発生が予測される南海地震に備え、全行一斉のBCP訓練を実施しました。営業店での現金の手払い訓練と並行して、役員や主要関連部は、緊急対策本部の設置訓練を行いました。



◆安否確認システムの活用

当行では、災害発生時の一斉メール配信により職員・家族の安否や店舗の被災確認を行う安否確認システムを導入しております。平成26年度は、当システムを利用した報告訓練を2回実施しました。



◆防災装備品の配備

近い将来に発生が予測される大地震に備え、被害が大きいと想定される地域の営業店に防災装備品を配備しています。

大阪地区の4店舗と、高知、徳島、南予地区の沿岸域にある5店舗のロビーに防災ロッカーを据えつけ、ヘルメットや救命胴衣を配備しています。

2.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

地域活性化につながる多様なサービスの提供

■CSR（企業の社会的責任）への取り組み

（４）社会貢献・社会福祉活動

◆金融経済教育への取り組み

- 次世代を担う子どもたちを対象に、平成26年12月に香川県金融広報委員会と共催で「冬休み親子教室」を開催しました。

参加いただいた13組の親子には、1億円重さ体験などを交えながらお金と金融のしくみについて学んでいただきました。



- 銀行経営者が自身の経験を通じた実践的な内容や人生観を伝えることで、学生に将来の展望を構築する一助としてもらうことを目的として、香川県内の大学に当行の経営者を講師として派遣しています。

平成26年度は、当行頭取の下村正治が7月に高松大学の「総合科目」で講義を行いました。

- 学生が職業選択について考える機会となるインターンシップの受け入れを行っています。

夏期は約1週間、冬期は2日間かけて実施するカリキュラムの内容は、グループワークや本店営業部のロビー体験を通して銀行業務の基礎知識を学ぶものです。



2.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

地域活性化につながる多様なサービスの提供

■CSR（企業の社会的責任）への取り組み

◆かがわ歩っ人ウォーク

地域の自然や歴史・文化を再発見し、参加者のコミュニケーション活性化、健康増進の機会のご提供を目的としてウォーキング企画を20年以上にわたり実施しています。回数は50回を超え、延べ約1万3千名にご参加をいただいています。

平成26年度は4月と12月に開催し、塩飽諸島のひとつである本島と、初の県外開催として岡山県の王子が岳・鷲羽山を歩きました。



◆公益信託香川銀行高齢者生涯学習振興基金

高齢者教育の発展・向上に寄与することを目的として設立した当基金により、平成26年度も10団体に計200万円の助成を行いました。平成5年の設立以来、171の団体および個人に対して行った助成累計は、2,655万円となっています。

◆女子ハンドボール部「香川銀行チームハンド」の活動

「香川銀行チームハンド」は四国で唯一の実業団チームとして、各種全国大会に出場しています。平成26年8月に開催されたジャパンオープンハンドボールトーナメントでは自らの大会記録を更新し、8連覇を達成しました。

また、小学生・中学生を対象とした大会「香川銀行杯」や教室を開催し、競技の普及・技術向上支援を積極的に行っています。



2.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

地域活性化につながる多様なサービスの提供

■CSR（企業の社会的責任）への取り組み

◆地域との連携

- 「高松市地域で支えあう見守り活動に関する協定書」に調印

高齢者や障がい者など支援を必要する方々に対し、重層的に見守り活動を行い孤立死の防止を図るため高松市が推進する活動に、地元金融機関として参加しています。



- 「かがわ暮らし応援隊」

香川県より委嘱を受け、地域金融機関として店舗ネットワークを活用した香川県の魅力発信や、起業相談、ビジネスマッチング等で移住希望者に対する支援を行っています。

- 「うどん県でおせったい宣言」運動

平成26年5月から12月まで、四国八十八ヶ所霊場開創1200年や瀬戸内海国立公園指定80周年を記念して香川県が実施した「おせったい宣言」に香川県内全店舗が参加しました。

併せて、平成26年6月から8月まで上記のふたつを記念する特別金利を適用するとともに、抽選でオリジナルクオカードをプレゼントする「夏のおせったい定期預金キャンペーン」を実施しました。

また平成26年中は、香川県外店舗を含む全店の支店長や渉外職員らが記念デザインの名刺を配布し、記念の年をPRしました。



2.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

地域活性化につながる多様なサービスの提供

■CSR（企業の社会的責任）への取り組み

●香川県の日本一をポスターで紹介

平成26年度から、当行のキャラクター、ペンギンの「ダグ」とその仲間たちが香川県の日本一を紹介する四季シリーズポスターを作成し、店舗の前を行き交う方々に香川県の魅力をPRしています。



◆地域行事への参加

●「さぬき高松まつり」、「丸亀お城まつり」、「さかいで大橋まつり」など地域のお祭りに香川銀行連として積極的に参加し、地域の活性化に努めています。



● 地域で開催されるマラソン大会に役職員有志が参加し、大会を盛り上げています。平成27年2月1日に開催された「第68回香川丸亀国際ハーフマラソン」にはランナーと運営ボランティア合わせて約100名の行員が参加しました。

2.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

地域活性化につながる多様なサービスの提供

■CSR（企業の社会的責任）への取り組み

◆かがわ海外交流財団

国際社会に通用する人材を育成するべく、当財団では毎年夏休みに、香川県内在校の高校生をオーストラリア・タスマニア州に派遣しています。これまで25回の派遣事業で、高校生131名・引率者48名・計179名を派遣しています。

また、隔年でタスマニア州から高校生を招致しており、平成26年9月には香川訪問団6名にホームステイや学校訪問、企業見学を通じて日本の生活や文化を体験していただきました。



◆香川オリーブ少年少女合唱団

子どもたちの健全な育成を願って平成6年5月に結成された当合唱団は、指導経験豊かな先生のもと、地元で開催されるさまざまなイベントに出演しています。

平成26年度は創立20周年を記念して単独コンサートを開催し、歌声を会場いっぱいに届けました。



◆「銀行の日」感謝月間の取り組み

毎年7月の「銀行の日」感謝月間には、本部・支店の役職員が地域への日頃の感謝の気持ちを込め、近隣の清掃活動等を行っています。

毎年、本店ビル前に献血バスに出張いただいております。平成26年度は23名の行員が400mlの献血を実施しました。