

地域密着型金融への取組み状況について

(平成19年4月～平成21年3月)

平成21年5月

目次

香川銀行の地域密着型金融への取組み	…2ページ
「第13次経営計画」における法人営業戦略	…3ページ
1.ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層強化	…4ページ
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	…5ページ
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	…6ページ
地域密着型金融への取組み実績＜平成19年4月～平成21年3月＞	…7ページ

香川銀行の地域密着型金融への取組み

当行は、経営理念である「貢献・繁栄・幸福」の実践という観点から従来より地域密着型金融に注力してまいりました。

第13次経営計画(平成19年度～20年度)においては、「お客様の満足・発展に貢献できる銀行への挑戦」を経営目標に掲げ、「お客様とのWIN・WINの関係」を構築することで、「地域から必要とされる銀行」を目指し、地域密着型金融の推進をその柱として取組みました。

今回、香川銀行における「地域密着型金融への取組み」(平成19年度～平成20年度)について、取りまとめたので公表いたします。

第13次経営計画概念図

目指す銀行像

地域から必要とされる銀行

競合先との差別化・お客様満足度(CS)の向上

お客様とのWIN・WINの関係構築

経営目標

「お客様の満足・発展に貢献できる銀行」への挑戦

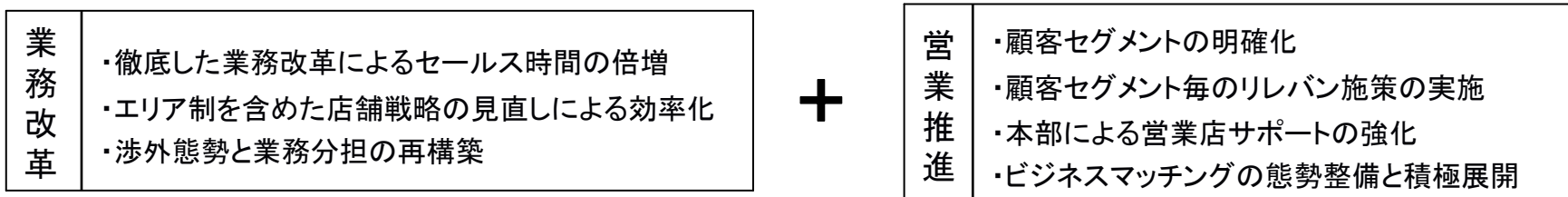
- ・地域経済に貢献できる
- ・お客様の利益に貢献できる
- ・親しみがあり、安心・信頼して取引ができる
- ・従業員自身もお客様と共に成長できる(ESの向上)

「第13次経営計画」における法人営業戦略

13次経営計画では、地域密着型金融の実践をすべく、業務改革、営業推進の両面から体制強化に努めました。

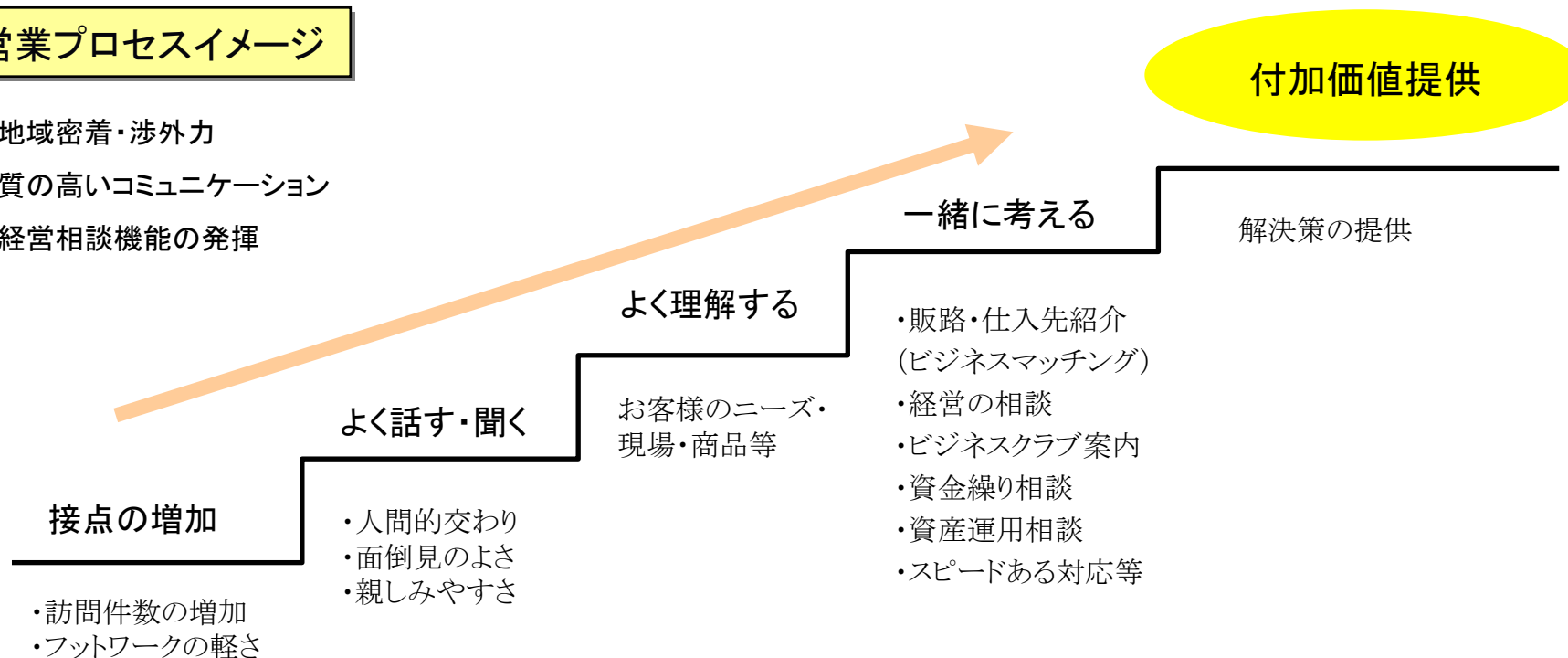
法人営業戦略

＜質を向上させながら、訪問件数を増加させる＞



営業プロセスイメージ

- 地域密着・渉外力
- 質の高いコミュニケーション
- 経営相談機能の発揮



1.ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層強化

(1)創業・新事業支援

- ①創業・新事業向け融資の活用
 - ・「香川医療・介護開業サポートローン」の積極的活用
 - ・「ベンチャー三銃士」の積極的推進
- ②公的制度の活用
 - ・「新連携」、「地域資源活用」、「農商工連携」等
- ③業務協力機関との産学官連携支援
 - ・香川大学、詫間電波高等専門学校、政府系金融機関等

●主な取り組み結果

医療・介護分野における開業及び事業拡大について、経営者等との面談、診療商圈調査、各種統計資料に基づく予想事業計画書の作成等、積極的に関与し、期間中の相談件数130件、実行22件1,876百万円の成果となりました。また、医療・介護以外の分野においても、外部専門機関との連携を積極的に行い、情報収集体制の拡充をいたしました。推進体制の定着化により、相談件数は大幅に増加いたしました。

(2)経営改善支援

- ①専門スタッフによる対応
 - ・経営アドバイス、フォローアップ
- ②経営改善計画書策定支援強化
- ③経営改善対策先向け融資の導入・活用
 - ・「香川事業プランサポート融資」の開発・推進

●主な取り組み結果

経営改善、事業再生に取り組んでいる企業に対して、返済の一時据置や返済期間の延長等の資金的サポートを実施し、経営改善、事業再生の迅速な支援を行うため、「香川事業プランサポート融資」(事業計画に基づくキャッシュフローに応じ、返済条件等に柔軟に対応する商品)の取扱いを始めました。

(3)事業再生

- ①外部機関との連携
 - ・整理回収機構、中小企業再生支援協議会等
- ②各種手法の検討・活用
 - ・事業再生ファンド、デット・デット・スワップ等

●主な取り組み結果

経営環境が悪化している中小企業は多く、問題も多様化しており、再生ニーズは依然として多い状況です。当行では銀行と企業だけでは解決できない問題に対し、中小企業再生支援協議会を活用することで早期解決を図ってまいりました。期間中、再生計画を86件策定し、適切な金融支援を実施するなど、事業継続及び従業員等の雇用維持・確保に努めました。

(4)事業承継

- ①行員の事業承継に関する知識の向上
- ②事業承継セミナーの開催
- ③M&Aアドバイザー業務の強化
- ④外部機関との連携
 - ・法務、財務、税務等の専門家

●主な取り組み結果

お客様の事業承継ニーズの情報収集・把握ができる体制を構築し、営業店・本部が一体となり、問題解決に取り組んでおります。また、行員の知識向上について、支店長を中心とした約100名が通信教育受講、また営業担当者向け研修会において、事業承継・M&Aの講座を実施し、お客様のニーズに対応すべく、知識レベルの向上に取り組ましました。

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

(1)担保・保証に過度に依存しない融資等への取組み

①お客様の特性を活かした資金供給手法

- ・シンジケート・ローンの組成
- ・動産・債権譲渡担保融資
- ・私募債、医療機関債

②外部機関との連携

- ・各県信用保証協会、中小企業基盤整備機構、TKC等

●主な取組み結果

医療分野における銀行融資以外の資金調達方法として、全国的にも事例の少ない「医療機関債」を期間中、3件500百万円、受託いたしました。医療機関債は、資金調達手段の多様化だけでなく、発行基準クリアによる発行のため、ニュースパブリシティによるアピール強化等、発行者メリットにつながりました。今後も、医療機関債を広く取引先に周知し、積極的に資金ニーズ対応を行ってまいります。

(2)企業の将来性、技術力を的確に評価できる人材育成への取組み

①問題解決型営業の展開

- ・リレバン営業態勢の構築・定着化
- ・本部による営業店サポート態勢の強化

②研修体系の整備

●主な取組み結果

- ・全店にリレーションシップバンキング営業を主に行う営業担当者(リレバン委員)を配置し、また、本部でその担当者の進捗管理を行うなど、お客様のニーズ把握及び課題解決を営業店・本部一体となって取組める態勢を構築いたしました。
- ・本部担当者から営業店行員への直接指導及び研修の実施により、行員の目利きのスキルアップに取組みました。

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

(1)地域全体の活性化、持続的な成長を視野に入れた、同時的・一体的な「面」的再生への取組み

- ①高松市丸亀町市街地再開発事業へのファイナンス面における支援
- ②「瓦町駅周辺まちづくり協議会」への参画

●主な取組み結果

平成19年度は、高松市丸亀町市街地再開発事業に伴う転出者持分及びそれに対応する建物持分を裏付資産として、ノン・リコースローン320百万円を実行いたしました。地方都市において都市再生ファンド投資法人からの出資及び地元関係者からの出資を用いたことは全国的にも極めて珍しい案件です。また、平成20年度には、工事資金の対応(協調融資:当行対応分600百万円)及び事業主体発行の社債に対する財務代理人を受託いたしました。中心市街地商店街が全国的に衰退傾向にある中で、成功といわれる事業に積極的に参画し、協力することができました。今後も、引き続き再開発事業が進んでいく中で、事業の妥当性の検討及び効果的な資金調達方法について提案し、地域の活性化に貢献してまいります。

(2)地域活性化につながる多様なサービスの提供

- ①ビジネスマッチングの推進
 - ・自らのネットワークを活用したビジネスマッチング情報の集積、提供
- ②IT活用の普及による経営力強化支援への取組み
 - ・「かがわIT経営応援隊」との連携によるセミナーの開催
 - ・ヤフー等によるセミナーの開催
- ③香川ニュービジネスクラブの運営
 - ・経営者名刺交換会、新春講演会および交流会の開催
 - ・各種セミナー・相談会の開催

●主な取組み結果

営業態勢強化の一環としてビジネスマッチングを推進し、期間中、ビジネスマッチング情報収集実績1,993件、商談実績311件の成果があり、お客様の課題解決へとつながりました。また、これまでに26社と業務提携契約を締結するなど、外部ネットワークを拡充し、お客様の多様な課題に対応できるよう体制を整備してまいりました。今後も、付加価値営業態勢の強化、課題解決に資する機関への積極的な提携・協力により、地域活性化につながるサービスを提供してまいります。

地域密着型金融への取組み実績＜平成19年4月～平成21年3月＞

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

項目		実績(19年度)	実績(20年度)
創業・新事業支援融資	件数	16件	11件
	金額	1,331百万円	69百万円
経営改善支援への取組み (正常先を除く)	経営改善支援取組み先数	(A) 129先	123先
	期初債務者数	(B) 4,338先	5,308先
	経営改善支援取組み率	(A/B) 2.97%	2.31%
	再生計画策定率 (正常先を除く)	(A) 22先	64先
再生計画策定率 (正常先を除く)	経営改善支援取組み先数	(B) 129先	123先
	再生計画策定率	(A/B) 17.0%	52.0%
ランクアップ率	ランクアップ先数	(A) 11先	17先
	経営改善支援取組み先数	(B) 129先	123先
ランクアップ率	(A/B)	8.5%	13.8%
中小企業再生支援協議会への案件持込み		9先	8先

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活用

項目	実績(19～20年度)	
ノン・リコースローン	件数	2件
	金額	3,510百万円
シンジケート・ローンの組成	件数	3件
	金額	8,700百万円
医療機関債の受託	件数	3件
	金額	500百万円

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

項目	実績(19～20年度)	
ビジネスマッチング	情報収集	1,993件
	商談実績	311件
	成約実績	108件