

地域密着型金融への取組み状況について

(令和2年度)

令和3年8月

目次

この度、香川銀行における「地域密着型金融への取組み状況」（令和２年度）について取りまとめましたのでお知らせいたします。

当行は、経営理念である「貢献・繁栄・幸福」の観点から、従来より地域密着型金融について注力しており、平成31年４月よりスタートした第18次経営計画におきましても、地方創生への取組みを重点施策として掲げ、地域とともに、お客さまとともに成長していくための戦略・施策を推進し、地域経済の活性化に貢献できるよう取組みを進めております。

1.金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況	・・・ 2 ページ
2.創業・新事業開拓の支援	・・・ 4 ページ
3.成長段階における支援	・・・ 10 ページ
4.担保・保証に過度に依存しない融資等への取組み	・・・ 25 ページ
5.経営改善支援等の取組み強化	・・・ 27 ページ
6.事業再生や継続的な経営に対する支援	・・・ 30 ページ
7.地方創生に対する取組み	・・・ 32 ページ
8.CSR(企業の社会的責任)への取組み	・・・ 37 ページ

【金融仲介機能のベンチマークの掲載について】

金融仲介機能のベンチマークとは、地域金融機関は金融仲介機能の質を高め、お取引先企業の成長や地域経済の活性化等に貢献していくことが求められており、各金融機関がその取組みに対して自己評価を行うための指標です。

当行では、中小企業の経営支援や地域活性化のための取組みについて、関連する金融仲介機能のベンチマークを掲載しています。

（注）採用するベンチマークの項目や計数については、取組施策の優先度合いや定義の見直し等により、今後変動することがあります。

1.金融仲介機能の発揮に向けた取組状況

■全取引先数と地域の取引先数の推移

香川県・愛媛県・岡山県を中心に、瀬戸内圏の地域に根ざした金融仲介機能の発揮、地域経済の活性化に取り組んでいます。また、本業支援に関連する研修の実施、資格の取得等人材育成にも積極的に取り組んでいます。

(単位：先)

ベンチマーク	香川県	愛媛県	岡山県	徳島県	高知県	広島県	大阪府	東京都	合計
平成31年3月末	6,634	2,442	2,193	374	308	171	1,752	213	14,087
令和2年3月末	6,618	2,466	2,147	351	307	170	1,817	296	14,172
令和3年3月末	6,954	2,591	2,163	353	320	192	1,943	332	14,848

■メイン取引先数の推移及び全取引先に占める割合

※メイン取引先…決算データが直近2期あり、
当行の融資残高が最も大きい法人取引先

ベンチマーク	令和2年3月末	令和3年3月末
メイン取引先数(※) (全与信先に占める割合)	5,221先 (36.8%)	5,117先 (34.5%)

■メイン取引先の状況

中小企業の経営支援に関する取組方針に基づき、最適なソリューションを提供することで、お取引先企業の経営改善に向けた取組みを積極的にサポートしています。

ベンチマーク	令和2年3月末	令和3年3月末
メイン取引先数(A)	5,221先	5,117先
メイン取引先数の融資残高	4,150億円	3,814億円
Aのうち経営指標等が改善した先(B)	3,718先	3,370先
改善先の割合(B/A)	71.2%	65.8%

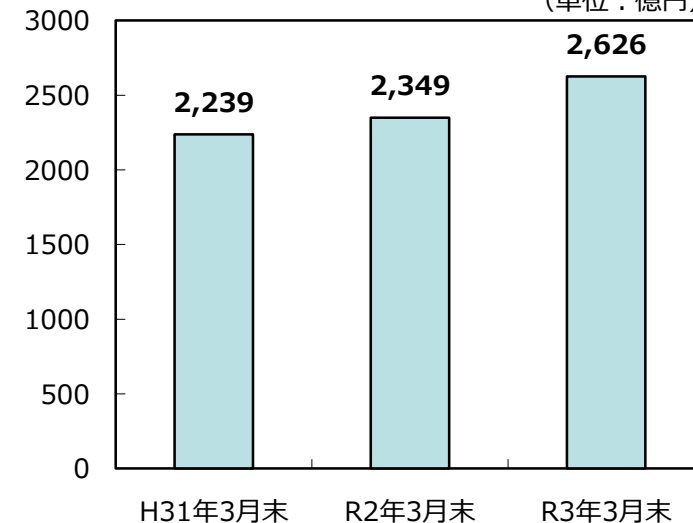
令和2年度においては当行のメイン取引先のうち65%以上の取引先について、売上増加等経営指標の改善が見られます。

メイン取引先のうち経営指標の改善した取引先に対する融資残高は、経営改善に伴う資金需要等に積極的に対応したこと等により増加しています。

※経営指標…売上高、営業利益、従業員数、労働生産性(従業員一人当たりの営業利益)

【経営指標等が改善した先(B)の融資残高】

(単位：億円)



1.金融仲介機能の発揮に向けた取組状況

■経営者保証に関するガイドラインへの取組み

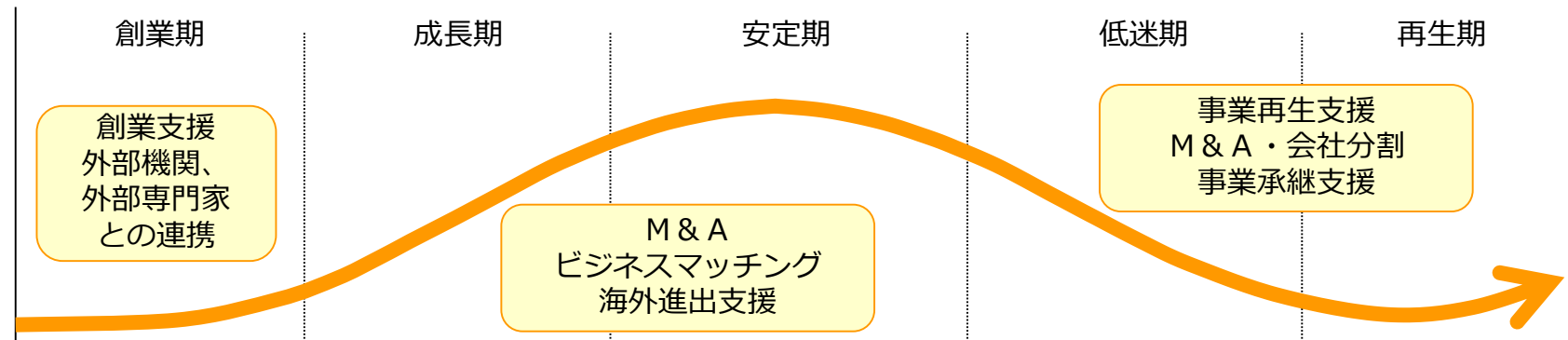
「経営者保証に関するガイドライン」を踏まえ、お客さまと保証契約を締結する場合、また、保証人のお客さまが本ガイドラインに則した保証債務の整理を申し立てられた場合は、本ガイドラインに基づき、誠実に対応するよう努めています。

ベンチマーク	令和3年3月末
経営者保証に関するガイドラインの活用先数（全与信先に占める割合）	2,112先（14.2%）

■ライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

お取引先の各ステージ（創業期、成長期、安定期、低迷期、再生期）におけるニーズや経営課題を解決し、中長期的な成長を支援するコンサルティング機能の発揮を積極的に行っています。

【ライフステージ】



ベンチマーク	項目	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
令和2年3月末	融資先数	780先	2,423先	6,761先	1,999先	2,209先
	融資残高	432億円	1,665億円	4,226億円	471億円	1,038億円
令和3年3月末	融資先数	731先	1,436先	8,207先	2,308先	2,166先
	融資残高	396億円	1,216億円	5,036億円	659億円	1,178億円

2.創業・新事業開拓の支援

■創業支援への取組み

地方創生、地域活性化の観点から、創業支援に積極的に取り組んでいます。

【創業支援関与先数】

ベンチマーク	創業期	第二創業期
平成31年度	475先	0先
令和2年度	636先	0先

※ 創業期・・・創業から5年までの期間

【創業支援先数（支援内容別）】

ベンチマーク	創業計画策定支援	創業期取引先への融資 (プロパー融資)	創業期取引先への融資 (保証協会)	創業支援機関等の紹介
平成31年度	74先	308先	141先	9先
令和2年度	29先	199先	374先	81先

(1) 創業融資専用商品（「かがわ創業・第二創業対策融資」）の活用による支援

中小企業白書（2021年版）には、令和2年度に講じた創業支援に関する中小企業施策について、新事業創出支援事業等14項目にわたり記載されており、創業期における事業者への支援の重要性がうかがえます。当行では、平成15年度に創業専用ローン商品の取扱いを開始し、平成27年度には、雇用の拡大等の観点から地域経済への貢献が認められる事業者を強力に支援することを目的として、商品内容の一部改定を行いました。

特徴としては下記の2つがあります。

- ・大規模な創業案件にも対応できるようご融資金額の上限を20 百万円に設定
- ・運転資金としての当座貸越への対応

特に当座貸越での融資形態は、創業専用ローン商品としては全国的にも事例が少なく、多様なニーズに対応できる資金調達の形態を準備し、創業支援を行っています。

2.創業・新事業開拓の支援

(2) 日本政策金融公庫（以下「日本公庫」）との連携

全国152支店において「創業サポートデスク」を構える日本公庫と連携・協調体制を構築しています。

具体的には、日本公庫と協調融資を行う場合の融資利率について、所定利率から年0.5%の優遇が受けられます。日本公庫との連携・協調に伴い、相互に創業支援のノウハウを補完・共有することができ、事業計画書の作成支援等、質の高い金融サービスをワンストップで提供することが可能となっています。

令和3年3月には、日本公庫との共催で、オンラインによる「体験型経営研修（ビジネスゲーム）」を実施しました。当日は、6名の創業予定者が、ビジネスゲームを通じた経営シミュレーションを体験しました。創業後の安定した経営に役立つものと見込まれます。

(3) 「かがわ新事業サポート融資」による新事業支援

ベンチャー企業、新事業展開、農商工連携、6次産業化等の新事業展開への支援を目的とした「かがわ新事業サポート融資」をご用意しています。具体的には、下記の新事業展開を目指すお取引先への資金として地域活性化につなげることを目的としています。

- ・新技術の研究開発や事業化に向けたベンチャービジネス
- ・新事業分野への進出や異分野の中小企業者が連携して行う新たな事業活動
- ・中小企業者と農林漁業者とが連携して行う事業活動（農商工連携）
- ・農林水産物等を活かした新たな事業活動の開拓に取組む6次産業化事業

(4) 「かがわ事業サポートつなぎ融資」による補助金等受取りまでのつなぎ資金の支援

創業補助金・ものづくり補助金等、公的な制度の補助金・助成金等をつなぎ資金でサポートすることを目的とした「かがわ事業サポートつなぎ融資」商品をご用意しています。

補助金では、精算払い（事業が終了してから入金される）となっているものも多く、また、ものづくり補助金等では、必要資金が1千万円を超えるケース等もあり、補助金受取りまでのつなぎ資金としてご利用いただいています。

なお、補助金申請にあたり、当行が認定経営革新等支援機関として事業計画を策定支援したお取引先につきましては、本融資商品の所定の適用金利から優遇を行っています。

2.創業・新事業開拓の支援

(5) 認定経営革新等支援機関としての創業補助金獲得支援への取り組み

当行は、認定経営革新等支援機関としての認定に基づき、創業・新事業開拓への取り組みとして、香川県内で創業、第二創業、新分野進出を行う際の初期費用の一部に補助を受けられる香川県独自の創業補助金（起業等スタートアップ支援補助金）の活用支援を行っています。

令和2年度においては、2件の策定支援を行いました。いずれも生活に必要不可欠な商品・サービスの提供を目指すものであり、創業予定者に対して事業計画作成のアドバイスや、補助金申請に伴うフォローアップを行いました。

当該制度を活用することで、創業等に要する経費の一部が補助される仕組みとなっており、安定した経営が見込まれるとともに、新たな需要や雇用の創出等により、地域経済の活性化が期待されます。

(6) トモ二起業・創業セミナーの開催による情報提供

令和3年3月、トモ二HDグループ主催により、オンラインにて「第6回トモ二起業・創業セミナー」を開催しました。

近畿経済産業局が推進する女性起業家応援プロジェクト「LED関西」の第5回ファイナリストである石原千晶氏を講師にお招きし、「サッカー選手だった私が供養業界で起業したわけ」と題してご講演いただきました。

講演内では、エンディング業界での業務経験を経て独立に至った経緯を交えながら、起業時に留意すべき重要ポイントについてお話しいただきました。

新型コロナウイルス感染症の影響により、起業・創業を志向する方々にとっては厳しい経営環境にありますが、起業・創業者の増加は地域経済の活性化にとって重要なファクターであり、今後もセミナー等の開催による情報提供を通じた支援を継続してまいります。

香川銀行・徳島大正銀行共催

「第6回トモ二起業・創業セミナー」開催のご案内 Web開催

トモ二ホールディングスグループでは、起業・創業をお考えの方を対象として標記セミナーを開催します。近畿経済産業局が推進する女性起業家応援プロジェクト「LED 関西」の第5回ファイナリストである石原千晶氏をお招きし、ご講演いただきます。創業をお考えの方、創業間もない方など、皆様の積極的なご参加をお待ちしております。

『サッカー選手だった私が供養業界で起業したわけ』
「供養のカタチ」代表 石原 千晶氏

【講師プロフィール】
18歳で女子サッカー実業団に入団。21歳の時に世代別代表として日の丸を付ける。引退後、メーカー数社で営業を経験。エンディング業界に転職後、お客様一人ひとりの希望に徹底して寄り添い、入社1年で営業成績トップに。これまでに、のべ200組以上のお客様から供養やお墓の相談を受ける。より多くの方の供養に関する悩みの解決や、供養をより身近に感じて頂くための活動を目指し独立。

日時・場所 ・令和3年3月29日（月）
14:00～15:00（受付開始13:30）
・オンライン開催（V-cubeを使用します。接続先URLは前日までにご案内します。）

対象 ・創業、第二創業に興味、関心をお持ちの方

共催 ・徳島市、徳島県信用保証協会、日本政策金融公庫徳島支店

申込締切 ・令和3年3月23日（火）

募集数 ・20名（定員に達し次第、締め切らせていただきます。）

参加費用 ・無料です。ただし、事前にお申込が必要です。

お問い合わせ ・香川銀行法人コンサルティング推進部 TEL087-812-5140（担当：梅澤）

2.創業・新事業開拓の支援

(7) 「高松市創業支援等事業計画」に基づく活動

当行は、高松市が民間の創業支援等事業者と連携して創業支援を実施する事業である「高松市創業支援等事業計画」に平成30年12月より参画しており、高松市内での創業希望者を対象に、創業塾やセミナー等の開催、個別相談等を通じて支援に取り組んでいます。

本事業への参画により、創業者や創業希望者への支援機会の更なる提供、地方創生につながる新たな需要や雇用の創出等、地域経済の活性化に貢献してまいります。

①「2020たかまつ創業塾」の共同開催

本創業塾は、産業競争力強化法に基づく認定を受けた高松市創業支援等事業計画に基づく特定創業支援等事業であり、当該事業による支援を受けた方は、高松市が交付する証明書により、株式会社を設立する際の登録免許税の軽減措置や信用保証枠の拡大等の特例が適用される内容となっています。

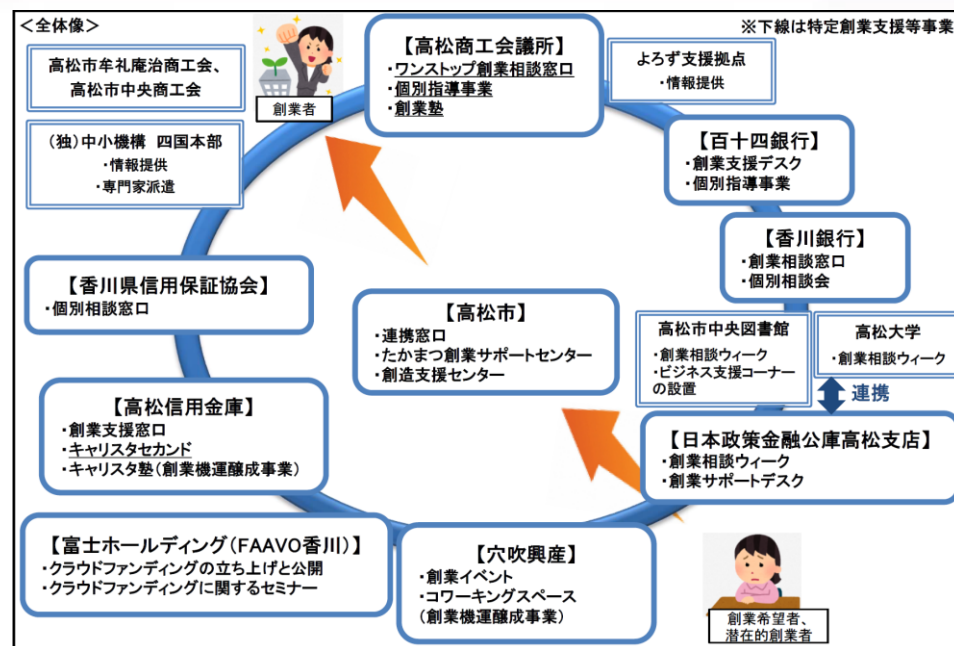
令和2年10月には、創業希望者に対する「個別相談会」が開催され、当行からも中小企業診断士の資格を保有する職員が相談対応を行いました。

②「たかまつ創サポ」の共同開設

令和2年2月より、他の支援機関や香川県よろず支援拠点と共同で、起業・創業に関する相談窓口「たかまつ創業サポートセンター（通称・たかまつ創サポ）」が開設されています。

当行では、中小企業診断士や創業融資担当者など専門性を有する行員が、当相談窓口で対応しています。

【高松市創業支援等事業計画・全体像】



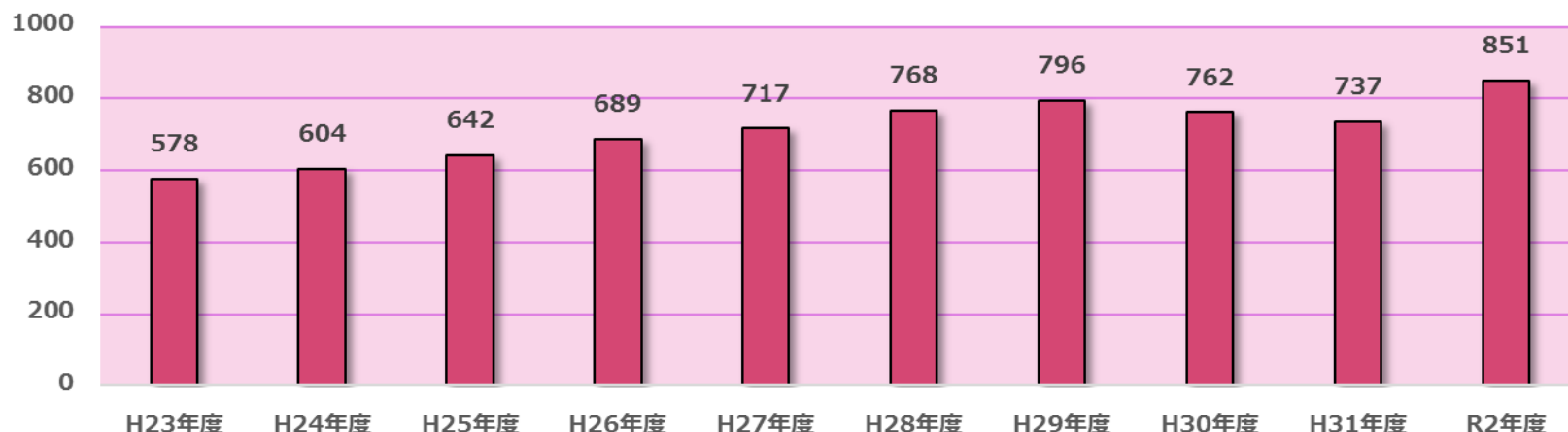
高松市ホームページより

2.創業・新事業開拓の支援

■医療・介護分野への継続的取組み

高齢化社会の進展に伴う医療・介護分野の拡大支援を目的として、平成15年より本部内に専担者を配置し、資金供給だけに留まらず、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等、当該分野への側面支援を継続実施しています。

【貸出金残高の推移】（単位：億円）



(1) 行内体制の充実

当行では、本分野の行内体制として、本部内に現在2名の医療・介護支援担当者を配置しています。

外部の専門機関である、医療コンサルティング会社・医療関連デベロッパー・公認会計士等（令和3年3月末現在、連携先18先）との連携も活用しながら、「診療所の開業」「介護施設の新設」「病院等の建替・設備更新」「事業承継」「M&A」等、幅広いご相談に対する支援に努めております。

令和2年度中の本部担当者による支援案件は、相談案件52先・11,352百万円、融資対応案件42先・8,196百万円で、新規の設備投資相談を中心として、本分野への相談案件数は、毎年安定的に推移しています。新型コロナウイルス感染症の影響により、積極的な設備投資案件は比較的少ない状況でしたが、一方で運転資金のご相談が多かったため、当該分野への貸出金残高は大きく増加しました。

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、今後更に当該分野に対する支援体制を充実してまいります。

2.創業・新事業開拓の支援

(2) 具体的な支援メニュー

具体的な資金調達への対応として、融資商品「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）や、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）等、状況に応じた多様な支援方法を準備しています。

資金調達支援以外にも、開業地におけるマーケット調査である簡易診療圏調査、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・紹介を行っています。

また、近年では、医療・介護分野においても事業承継が経営課題となっていることから、医療法人に対する事業承継アドバイスや、M & Aに関するご相談への対応、事業承継時の施設や医療機器等の更新支援等、よりきめ細かなコンサルティングサービスの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の一環として、医業経営セミナー等を継続開催しています。

令和2年度は、初のオンラインによるセミナーを開催しました。今後もタイムリーなテーマで情報提供を行ってまいります。

①第13回「トモニ医業経営セミナー」

トモニHDグループ主催により標記セミナーを継続実施しています。

令和3年3月には、デロイトトーマツファイナンシャルアドバイザリーより講師をお招きし、「遠隔診療における医療と介護の連携／医療機関による働き方改革への対応」と題したセミナーを開催しました。

Withコロナ社会において、医療提供体制を見直す上で欠かせないテーマとなっている「遠隔診療」の活用について、事例をもとにご説明いただきました。

オンラインでの開催により、高松・徳島開催では参加が難しかった遠方のお取引先のご参加も多くあり、合計21名の医療機関・介護施設関係者様にご参加いただきました。

香川銀行・徳島大正銀行共催

Web開催

『第13回トモニ医業経営セミナー』のご案内

With コロナ社会において、医療提供体制を見直す上で、欠かせないテーマとなっているのが「遠隔診療」です。対患者だけでなく、対医療機関、対介護事業所と活用範囲は広がっています。また、人材確保や定着は引き続き経営上の最重要課題の一つとなっており、「働き方改革」への取り組みも必須となっています。本セミナーでは、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザリー合同会社から講師をお迎えし、ご講演いただきます。

テーマ・講師

【第1部】遠隔診療における医療と介護の連携
【講師】デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザリー合同会社
マネージングディレクター 小嶋 完治 氏

【第2部】医療機関における働き方改革への対応
【講師】デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザリー合同会社
シニアヴァイスプレジデント 吉村 和也 氏

日程

令和3年3月10日(水) 午後2時～午後4時

会場

・オンライン(zoom)を使用します。接続先 URL は開催3日前までにご案内します。
・メールでお送りする URL にクリックするだけで参加できます。
・タブレット、スマホ、カメラ・マイク付きパソコン等から参加できます。

対象

・医療機関、介護事業会社の役職員の皆様

定員

・50名 ※定員に達し次第、締め切らせていただきます。

参加費用

・無料です。ただし、事前にお申込が必要です。

お問合せ

・香川銀行法人コンサルティング推進部 TEL:087-812-5140(担当:内藤)

3.成長段階における支援

■有料コンサルティングによる経営課題解決に向けた支援

お取引先の経営課題解決を目的として、令和2年10月より、有料によるコンサルティングサービスの提供を開始しました。

行内体制として、コンサルティングファームで勤務経験のある行員や中小企業診断士等の国家資格を保有する行員2名を法人コンサルティング推進部に配置し、お取引先が抱えるさまざまな経営課題解決に向けたコンサルティングを行っています。

具体的な対応ステップとしては、①お取引先への訪問・経営課題等のヒアリング、②コンサルティング提案、③受託、④コンサルティング実施・定期報告という流れとなっています。

直近の具体的なコンサルティング事例として、お取引先の少数株主対策に対する経営課題に対し、課題解決に向けた現状分析、具体的課題整理、基本方針策定の支援を実施しました。

今後、提案に基づき、課題解決に向けた対策を進める予定となっています。

新型コロナウイルス感染症の影響による収益の低下、後継者不在による事業承継問題、少子高齢化の影響による人材不足、M&Aによる組織再編など、地域経済を支える中小企業が直面する経営課題は多岐にわたっています。

現在、複数のお取引先に対して具体的なコンサルティング提案を継続しており、新型コロナウイルス感染症の影響等による経済の先行きが不透明な中、自社の経営課題解決に向けたコンサルティングニーズは、今後ますます高まっていくものと想定できます。

当行では、多くのコンサルティング実績を積み重ね、経営課題への対応力を磨き、質の高いサービスの提供に努めてまいります。



3.成長段階における支援

■中小企業の海外進出支援に対する取組み

(1) 海外金融機関や外部機関との連携

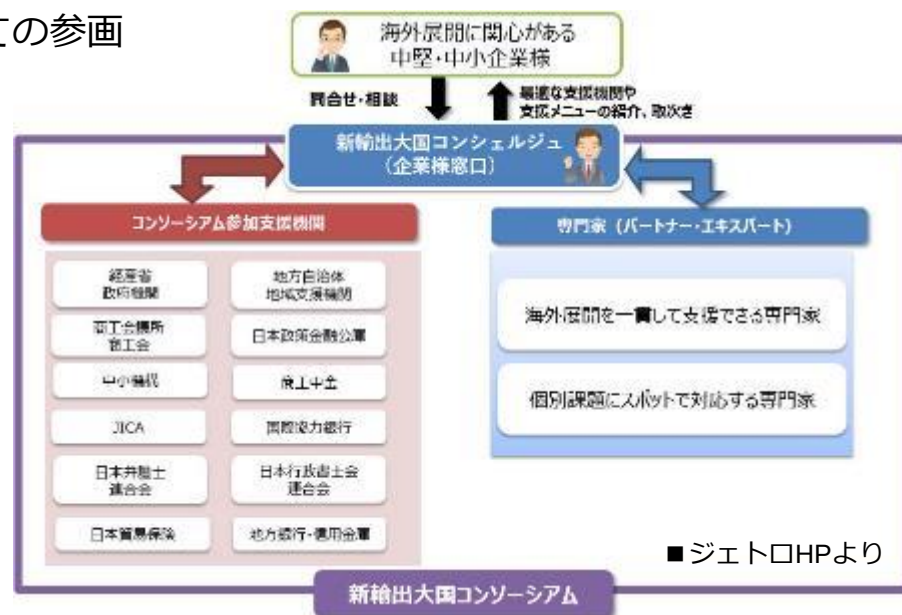
お取引先への海外の経済・投資環境情報の提供や、海外進出する際のきめ細やかなサポートを行うため、海外金融機関や外部機関との連携・協力体制を構築しています。本年度は、新型コロナウイルス感染症の影響もあり、十分な活動ができていませんが、今後も各種施策等を活用し、海外進出支援に取り組んでまいります。

①「新輸出大国コンソーシアム」への支援機関としての参画

本制度は、日本貿易振興機構（ジェトロ）を中心として、政府系機関、地域の金融機関や商工会議所等、国内各地域の企業支援機関が幅広く参加し、海外展開を図る中堅・中小企業等に対して総合的な支援を行う枠組みです。

海外展開を目指す企業は、コンソーシアムに参加している複数の企業支援機関から、それぞれの専門性を活かしたさまざまな支援を受けることができます。

今後もコンソーシアムの参加機関として、各機関と連携して、情報提供や支援メニューの提供を行ってまいります。



②国際協力銀行（JBIC）と締結した「中堅・中小企業の現地進出支援にかかる覚書」への参加

国際協力銀行（JBIC）が中小企業の海外進出支援を目的として締結した覚書へ当行が参加することにより、当行のお取引先が各国に進出する際に、各提携銀行及び各州政府のジャパンデスクが活用できます。

令和3年3月末現在の提携先は、右表の8先5か国となっています。

- ・メトロポリタン銀行（フィリピン共和国）
- ・ベトナム銀行（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）
- ・ハリスコ州（メキシコ合衆国）
- ・グアナファト州（メキシコ合衆国）
- ・ヌエボ・レオン州（メキシコ合衆国）
- ・アグアスカリエンテス州（メキシコ合衆国）

■国際協力銀行（JBIC）の覚書への参加による提携先

3.成長段階における支援

■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

トモニHDグループ内の情報を活用したビジネスマッチングへの取り組みや、ミニ商談会の開催、東京・八幡浜でのアンテナショップ「徳島・香川トモニ市場」の活用等により、お取引先のP R・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。

【販路開拓を行った先数】

ベンチマーク		平成31年度	令和2年度
地域別での販路開拓支援	地元（香川県、愛媛県、岡山県）	56先	138先
	地元以外	94先	84先
	海外	1先	0先

（１）トモニHDグループ内の情報を活用したビジネスマッチング

トモニHDグループでは、グループ間でビジネスマッチング情報の交換を行う「トモニビジネスマッチングサービス」を提供しています。広域金融機関としてのネットワークを活用し、徳島大正銀行のお取引先からマッチング相手を探すことも可能となっています。

（２）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（買い手）と、そのバイヤーとの商談を希望するセラー（売り手）を募集し、面談を設定するトモニHDグループ主催の商談会です。

令和2年度中には4社のバイヤーにご協力いただき、オンラインにて合計3回開催しました。面談社数は延べ32社、成約及び商談継続数は16社となりました。

引き続き販路拡大支援の観点から、多様なバイヤーとの商談会を実施してまいります。

回	開催日程	バイヤー企業	業種等	ご参加企業数	ご成約及び商談継続数
27	R2.11	(株)東急ハンズ	雑貨小売	9	4
		古湧園	ホテル	8	5
個別	R2.3	(株)近鉄百貨店	百貨店	9	4
28	R3.2	(株)47クラブ	ECサイト	6	3
計	3回	4社	－	32	16

3.成長段階における支援

(3) 個別商談会の開催による販路拡大支援

令和3年3月に開催した「個別商談会」では、岡山・広島地区のお取引先9社が、大阪市の「あべのハルカス」に本店を構える近鉄百貨店様と面談し、商品提案を行いました。

新型コロナウイルス感染拡大防止のため、オンラインを活用した商談会でしたが、参加いただいたお取引先の熱心な商品提案等もあり、大半の参加企業でマッチング成約につながりました。

今後もお取引先の本業支援を目的として、販路拡大に向けた取組みを行ってまいります。

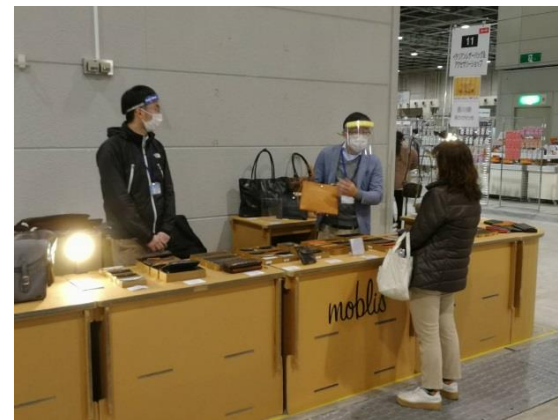


(4) みどり会優待販売会への参加

令和2年12月、インテックス大阪（大阪市）にて(株)みどり会（旧三和銀行とその主要親密企業により設立）が開催する「みどり会大阪優待販売会」に、トモニHDグループ各行のお取引先と『トモニうまいもん市』ブースを2日間設置し、お取引先の販売支援を行いました。

当優待販売会では、ファッションや食品等のさまざまな商品を多数取扱っており、感染拡大防止対策を行った上で、多数の方が来場されました。

香川県からは、2社が出店し、関西圏での商品PRを実施しました。参加いただいたお取引先にとっては、顧客の反応に直接触れることができる貴重な機会であり、今後の販路拡大に向けた自社商品マーケティングのきっかけづくりにもなりました。



3.成長段階における支援

(5) 商談会等の共同開催

①地方創生『食の魅力』発見商談会

令和2年6月に、第二地方銀行30行が主催して行われる「地方創生『食の魅力』発見商談会」が開催されました。当商談会は、全国に向けた販路拡大を希望する『食』関連の地元企業と、食品バイヤーとの商談を希望する企業が参加して毎年開催されています。

令和2年度については、新型コロナウイルス感染拡大防止のため、オンラインにより面談希望者とマッチングするスタイルにて開催されました。参加いただいたお取引先からは、新たな販売先確保の貴重な機会であり、引き続き参加したいとの感想をいただいています。

②令和2年度「食品商談会」の共同開催

令和2年11月、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、県内食品加工事業者及び農林水産事業者等の販路開拓を支援することを目的に、2日間にわたって食品商談会を実施しました。

新型コロナウイルス感染症の影響により、食品事業者の販路開拓の機会が損なわれている現状において、令和2年度は、感染拡大防止のためオンラインによる県内セラー（食品事業者）と首都圏及び大阪府のバイヤーとの個別マッチング形式にて開催されました。

全体としては、開催2日間で、出展者34社、バイヤー5社により、60件の商談が実施されました。



『食の魅力』発見商談会2020 H Pより



3.成長段階における支援

(6) 「コロナ支援」に向けた社内販売会

令和2年11月、新型コロナウイルス感染症の影響を受けているお取引先の在庫となった商品等を当行行員等が実際に「購入して支援」することを目的に、当行本店にて「『コロナ支援』に向けた社内販売会」を開催しました。食品等を扱うお取引先9社が出店し、本部行員を始め高松市内支店の行員、関連会社の社員等約300人を対象に販売しました。

合計123万円の売上支援となり、加えて出店されたお取引先からは「直接消費者の意見を聞くことができ参考になった」とのお声もいただきました。



(7) 「行員によるお取り寄せモニター企画」(チャリティ付)

社内販売会だけでは紹介しきれない魅力的な商品を扱うお取引先が多くあることから、令和3年3月には対象を全店に広げた「お取り寄せ会」を開催しました。コロナ禍におけるお客さまへの売上協力につながるだけでなく、行員のお取引先商品への理解を深めることにもつながり、商品モニターとして感想をフィードバックさせていただきました。

また、購入額の一部をチャリティとして、お取引先と行員による連名で香川県と国際連合世界食糧計画WFP協会へ寄付しました。



【実績】

参加企業数	45社
商品数	80品
販売数量	2,921個
販売金額	251万円

3.成長段階における支援

■「徳島・香川トモニ市場」を活用した販路拡大支援の取組み

トモニHDグループの施策として、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J R有楽町駅前の東京交通会館1階にて、アンテナショップ「徳島・香川トモニ市場～ふるさと物産館～」を、また平成30年4月より八幡浜市の道の駅八幡浜みなっと内の「アゴラマルシェ」店内に「トモニ市場in八幡浜」を開設し、お取引先の販路拡大を支援しています。

お取引先の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、地方創生の観点からも活用されています。

（1）アンテナショップ「徳島・香川トモニ市場～ふるさと物産館～」（東京）の売上

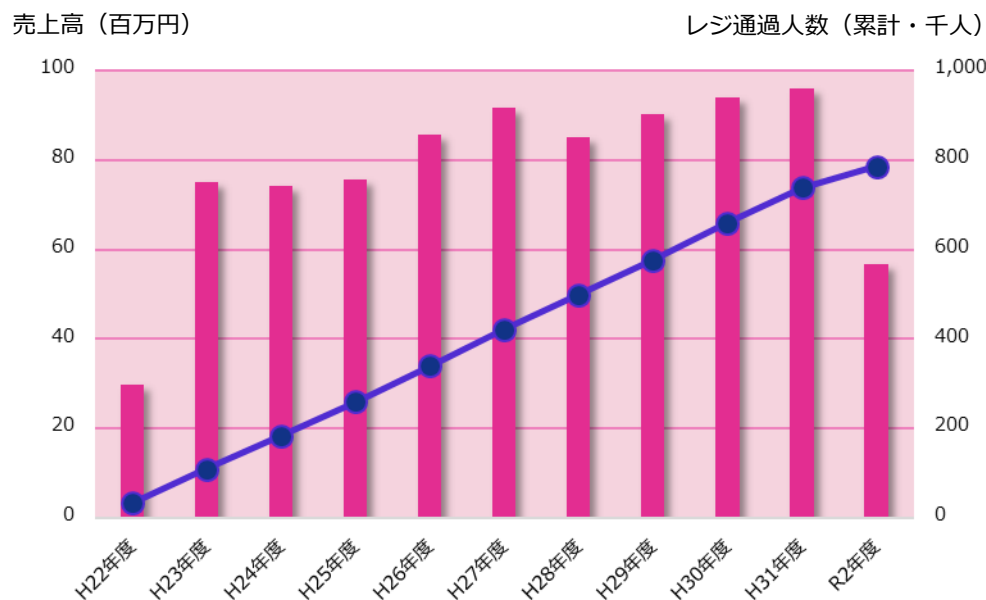
令和2年度は、新型コロナウイルス感染拡大による4～5月の休業、及びその後の時短営業の影響により、売上高は5,661万円、売上個数は13万個となりました。

引き続き、首都圏でのPR及びビジネスマッチングの拠点としてご活用いただきたいと考えています。

■徳島・香川トモニ市場（東京）売上実績

	平成31年度	令和2年度
売上高	9,612万円	5,661万円
売上個数	237,982個	135,721個
レジ通過人数	79,282人	48,162人
平均商品単価	403.9円	417.1円
平均客単価	1,212.4円	1,175.5円
年度内出店社数	188社	167社
年度内取扱商品種類	759種	572種

■売上高推移とレジ通過人数累計



3.成長段階における支援

令和2年10月1日で開設10年を迎えたことを記念して、10周年記念祭を開催し、県産マスクプレゼントキャンペーンを実施しました。当行及び徳島大正銀行のお取引先にご協力いただき、両県産マスク計200枚をトモニ市場利用者へお渡ししました。

また、令和2年8月には、Yahoo!ショッピング内にネットショップを開設しました。コロナ禍においても、ネットショップを活用した売上拡大支援を実施しています。

(2) P R活動・情報発信拠点としての活用（東京）

令和2年11月には、トモニ市場のある東京交通会館ピロティにて、トモニ市場10周年記念マルシェ「秋の大収穫祭」を香川県、徳島県、丸亀市にご協力をいただき開催しました。新型コロナウイルス感染拡大防止のため、規模縮小及び感染防止策を講じた上での開催となりましたが、香川県、徳島県のP R及び物産品の販売を実施しました。

(3) 「トモニ市場in八幡浜」(愛媛県)

平成30年4月より、愛媛県八幡浜市の道の駅八幡浜みなと内「アゴラマルシェ」店内に「トモニ市場in八幡浜」を開設しています（東京有楽町に続き2拠点目）。

道の駅八幡浜みなとは、四国と九州を船で結ぶ八幡浜港に面しており、産直施設や海産物直売所等を併設する複合施設で、八幡浜のシンボルの施設です。

当行のお取引先のご協力により、みなと内の産直施設「アゴラマルシェ」内にトモニ市場の常設コーナーを設けていただき、香川・徳島両県の特産品を販売しています。東京と同じく、新型コロナウイルス感染症の影響により売上高減少となりました。

【コーナー売上実績】

	平成31年度	令和2年度
売上高	2,271千円	1,441千円
売上個数	5,208個	3,375個
平均商品単価	436円	427円
年度内出店社数	19社	18社

3.成長段階における支援

■産学連携への取り組み

産学連携及び地方創生を目的として、香川大学、香川高等専門学校（以下「香川高専」）と提携を行っています。その一環として、学生に対する金融教育、情報提供等、各種の取り組みを実施しています。

令和2年度は新型コロナウイルス感染拡大防止のため限定的な取り組みとなりましたが、連携を継続してまいります。

（1）香川高専連携協議会の開催

香川高専とは、お互いが保有する知見を共有し、各々の事業運営や顧客支援等に活かすことを目的として、担当メンバーの参加による協議会を毎年開催しています。

令和2年度はオンラインにて開催し、直近1年間の取組状況や情報の共有を行いました。新型コロナウイルス感染症の影響を受けた地域経済支援の観点からも、引き続き協力体制を図ってまいります。

（2）香川高専主催の業界説明会への協力

令和3年1月、香川高専において、学生に対する業界説明会が実施され、当日は当行紹介企業を含む7社が自社のアピールを行いました。

若者を中心とした首都圏への人口流出の影響により、地域の企業では優秀な学生確保が困難な状況にあります。当該状況の中、地域の元気ある企業が、積極的に自社の強みや魅力を学生に伝えることで、新卒学生の獲得に力を入れています。

地域金融機関として、地域企業による優秀な人材確保に向けた活動に対する側面支援につながりました。



（3）香川高等専門学校産業技術振興会への参加と情報発信

香川高専の教育研究を地域企業と連携して進め、地域の発展に貢献するため、標記振興会へ参加しています。情報発信を継続し、地域企業と高専との産学連携を強化するため活動してまいります。

3.成長段階における支援

■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）」の運営により、①各種セミナー・研修会・講演会等の実施による経営情報の提供、②会報等の各種媒体を活用した経営情報の提供、③会員企業の交流による人脈作りの支援、④ビジネスマッチング等の支援を継続して実施しています。

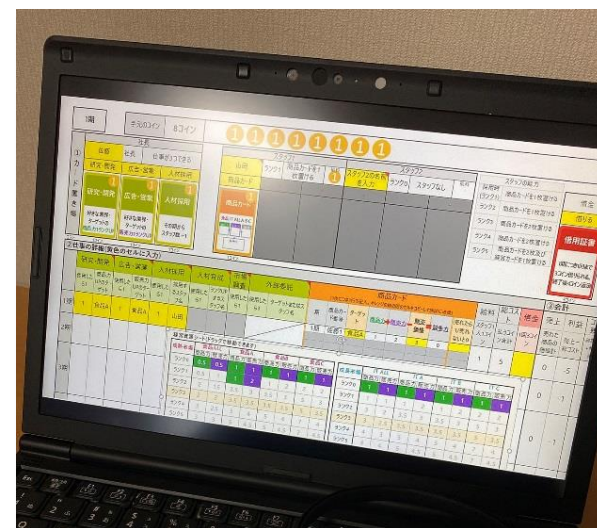
（1）各種セミナー・研修会・講演会等の実施による経営情報の提供

お取引先に対する経営情報提供の一環として、各種セミナーや研修会等を継続して開催しています。

令和2年度は、企業経営セミナーとしてオンラインで14回開催し、総勢136名の方にご参加いただきました。特に、14回開催のうち6回については、地域の観光協会や政策金融機関との連携により開催し、地域への情報提供を強化しています。

また、オンラインで初めての取組みとなる「体験型経営研修（ビジネスゲーム）」も開催しました。コロナ禍で非常に厳しい状況が続いていますが、今後も経営に役立つ有用情報の提供に努めてまいります。

実施日程	企業経営セミナー実施テーマ
令和2年6月	「WEB会議システム」使い方完全紹介セミナー
令和2年5月	部下を褒める力・叱る力
令和2年7月	アフターコロナの集客、売上回復戦略
令和2年7月	脱ドンブリ経営実践セミナー
令和2年9月	助成金の活用と労務管理について
令和2年9月	コロナのピンチをチャンスに変えた！中小企業のPR戦略
令和2年10月	補助金の活用と業務の効率化について
令和2年11月	今から押さえておきたい年末調整のポイント
令和2年12月	コロナ禍での今どき接客マナー
令和3年2月	Google Map集客方法
令和3年3月	知るとやるでは大違い！「体験型経営研修」
令和3年3月	コロナ禍だからこそ必要となる電話対応マナー
令和3年3月	女性セミナー（オンライン手作り和菓子教室）



【共催セミナー】6回開催
【連携セミナー】2回開催

3.成長段階における支援

(2) 会報等の各種媒体を活用した経営情報の提供

KNBCを通じた情報提供として、会報（月刊誌）の発行による情報提供、実務冊子の提供、ビデオオンデマンドによるセミナービデオの配信等を行いました。

①月刊誌による情報提供

会報として、経営に関するテーマによるレポート（社会保険労務士、中小企業診断士、PRプランナー、経営コンサルタント等の専門家や日本経営士会四国支部香川会による）や、ベストセラー書籍のダイジェスト、地元地方公共団体、地元大学・高専の技術情報等で構成された月刊誌を発行しています。

誌面にはKNBC会員企業のPRページを設け、他の会員企業に対する広告媒体としても活用いただいています。

併せて、企業実務に直結する内容を掲載した小冊子として「実務情報」を同封し、経営情報の提供を行っています。

②ビデオオンデマンドによるセミナービデオの配信

セミナー動画の配信会社と提携し、時間や場所を問わずに視聴できるインターネットセミナーを配信しています。

経営者向け、従業員向け等多様なカリキュラムをラインアップし、ネットを活用した経営情報の提供に努めました。

(3) 会員企業のビジネスマッチング支援への取り組み

お取引先相互のビジネスマッチング支援及びKNBC会員企業のPRを目的として、徳島大正銀行「とくぎんサクセスクラブ」と共同で、ビジネスマッチング冊子「TOMONY Business Information」を発行しています。

令和2年度は7月と1月の2回、計13,500部を発行し、お取引先や両行の窓口等で配布しました。トモニHDグループの幅広いネットワークを活用して、ビジネスニーズを相互に交換することで、ビジネスマッチング及びPR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。



3.成長段階における支援

■事業承継への取り組み

中小企業白書（2021年版）では、「経営者の高齢化の進展等に加え、新型コロナウイルス感染症の影響もあり、2020年の廃業件数は過去最多。一方、その中には高い利益を生み出す企業も存在しており、今後はこうした企業が培ってきた技術や従業員等といった経営資源を活かしていくことが重要」とされています。

当行では、世代交代や後継者不在による事業の引継ぎに関するニーズにお応えできるよう各種施策を実施しています。

ベンチマーク	平成31年度	令和2年度
事業承継支援先数	120先	167先

（1）相続・事業承継相談会による相談機会の提供

令和2年9月と令和3年2月、事業承継分野に強みを有する提携税理士をお招きして、「相続・事業承継」相談会を開催しました。ご参加いただいた8先のお取引先が、自社の事業承継や経営者個人としての相続の課題について、オンラインも活用しながら相談を行いました。

コロナ禍によって、外部環境変化に左右されない強固な経営体制を構築し、経営権及び経営資産を後継者にスムーズに引継ぎしていくことが、今後ますます重要となってくるものと考えられます。

相談会参加者からは「専門家に相談できて悩みが解決できた」「自社の顧問税理士とは異なる話が聞け、参考になった」等の評価をいただきました。

お取引先に対する事業承継の方向性の確認、また、セカンドオピニオンの提供の場として、今後も継続開催してまいります。



高松市庵井町6番地1
TEL 087-881-2121
<https://www.kagawabank.co.jp/>

令和3年1月8日

「相続・事業承継」相談会（オンライン選択可）の開催について

トモニホールディングスグループの香川銀行（頭取 山田 恒男）は、「相続・事業承継」相談会を下記のとおり開催いたします。

中小企業庁の取組む「第三者承継支援総合パッケージ」内の資料によると、中小企業経営者の高齢化の進行により、2025年までに70歳以上となる経営者は約245万人になると試算されています。その半数以上が事業承継の準備を終わっていないとされており、今後は中小企業の培ってきた技術や従業員などといった貴重な経営資源を次世代の意欲ある経営者に引継いでいくことが重要な取り組みとなります。

今回の相談会では、「相続対策を考えた」「相続税額を知りたい」「遺言を考えた」「事業承継税制の内容を知りたい」「M&Aについて知りたい」など多様な課題についてご相談いただけます。今後とも、お客様のニーズに合わせた様々なサービスの提供に努めてまいります。

記

1. 名称	「相続・事業承継」相談会
2. 日程	令和3年2月9日（火）
3. ご参加方法	下記の方法からご選択ください。 直接面談：香川銀行本店（高松市庵井町6番地1） WEB面談：①お客様のパソコン、タブレット等からWEB会議システムでの参加 ②支店にお越しいただき、WEB会議システムでの参加
4. ご相談対応者	デロイト・トーマツ税理士法人 田中雅登 先生
5. お申込方法	事前にお申込が必要となりますので、最寄りの香川銀行本店にお問い合わせください。
6. お申込締切	令和3年2月2日（火）
7. 面談予定数	先着順で6組を予定しています。（※9時～16時の間で1組1時間）
8. ご参加費用	無料
9. お問い合わせ	香川銀行法人コンサルティング推進部 087-812-5140

以上



3.成長段階における支援

(2) 事業引継ぎ支援センターの活用

事業引継ぎ支援センターは、中小企業の事業承継を支援する公的相談窓口として、全国47都道府県に設置され、後継者不在等で事業の存続に悩みを抱える中小企業に対して、中小企業診断士や金融機関OB等の経験豊富な専門家が事業引継ぎに係る課題解決に向けた助言や情報提供を行っています。

当行は香川県事業引継ぎ支援センターの登録民間支援機関として事業引継ぎの支援を行っており、支援センターと定期的に情報交換を実施することで支援の充実に努めています。

当該取組みを通じた令和2年度中の活用実績は、61件となりました。

(3) 香川県事業承継ネットワークとの連携

香川県事業承継ネットワークは、香川県内における中小企業等の事業承継を支援するため、身近な支援機関である商工会、商工会議所、金融機関等を構成員として組成されたものです。当行も事業承継診断実施機関として参画しています。

令和2年度末時点での参画機関数は38機関、事業承継診断実績は全機関累計で3,992件となりました。

また令和3年4月には、後継者不在事業者へのマッチング支援を行う「事業引継ぎ支援センター」と事業承継診断や専門家派遣を行う「香川県事業承継ネットワーク」を統合した「香川県事業承継・引継ぎ支援センター」が始動しています。

事業承継問題は、中小企業者の方々にとって最大の経営課題となっており、地域経済の持続性を保持する観点から、新支援センターとの連携を通じて、引き続き積極的な支援を行ってまいります。



香川県事業承継・引継ぎ支援センター
ホームページより

3.成長段階における支援

(4) M & A への取組み

① M & A 支援

当行では事業承継支援の一つの手段として、M & Aを通じたアドバイザー支援を実施しており、令和2年度中の実績は、譲渡案件4件、譲受案件5件、計9件について成約となりました。

具体的なM & A案件としては、医療専門学校による有床診療所の譲受を支援しました。同校では、これまで医療技術者の臨床実習は公立総合病院が受入先となっていました。今後は、地域医療への貢献に加え、自前の医療支援施設としての活用が可能となりました。

専門学校が専属の医療施設を持つのは全国的にも珍しく、新たな事業展開への支援となりました。



② 外部機関との連携

令和3年3月末現在、税理士法人、M & A専門会社、投資育成会社等、全国21社との連携により、事業承継支援体制を構築しています。

また、連携先から講師をお招きし、定期的に事業承継支援強化に向けた行員向けの研修を行っており、支援サービスの品質向上に努めています。

今後も各機関との連携により、円滑な事業承継を継続してまいります。

(5) 事業承継に対する資金供給

事業承継へ対応するための資金供給として、「かがわ事業承継対策融資」をご用意しています。

この商品は事業承継を目的として、自社株式・事業用資産を企業内後継者や外部企業等への譲渡を志向する先から当該資産を取得する個人または中小企業者を対象としています。商品の特徴として、「中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律」により認定を受けられた先につきましては、優遇金利の適用が受けられる内容となっています。

3.成長段階における支援

■人材確保への取り組み

○外国人技能実習生（介護分野）の受入れを支援

高齢化社会の進展と少子化に伴い、ヘルパー等の介護支援人材が今後大きく不足する状況の中で、平成29年11月に外国人技能実習制度に「介護職種」が追加されました。

この実習制度を活用して支援人材の獲得を目指す医療機関や介護事業者の増加が見込まれることから、お取引先の経営支援を目的として、令和元年11月に2回目となる外国人技能実習生受入れを目的とした海外視察（ミャンマー）を実施しました。現地での約70名の実習予定者と面接を通じて24名の採用が決定されました。

新型コロナウイルス感染症の世界的な蔓延から実習生が入国できない状況が続きましたが、令和2年11月に、無事入国することができました。視察にご同行いただいた協同組合様の主催で、香川県内においてキックオフイベントが開催されました。

現在、採用された実習生24名は、各々の施設で介護サービスに携わっており、純粋で真面目な働きぶりにより、利用者や他の職員からも信頼を獲得していることから、人材不足の解消のみならず、組織の活性化に貢献しています。



■各種補助金活用への取り組み

当行は、中小企業に対して専門性の高い支援を行うことを目的に国が体制を整備した経営革新等支援機関として認定を受けており、補助金や助成金の申請支援等を行っています。

令和2年度においては、ものづくり補助金、事業承継補助金等の各種補助金に対して、延べ39社のお取引先が当行を経営革新等支援機関として申請を行いました。

また、当行は、金融機関やITベンダー、IT支援機関が連携し、香川県内の中小企業のIT活用支援を目指す「うどん県IT活用推進コンソーシアム」にも参画しており、地域企業のIT導入補助金の活用支援も行っています。補助金を活用することで、企業の成長に要する経費の一部が補助され、効果的な地域活力の向上が期待されます。

4.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

不動産担保・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（A B L）・資本性借入金（D D S）に積極的に取り組んでいます。

（１）動産担保融資（A B L）の取組み強化

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（A B L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(*) A B Lの取扱いを全営業店において開始しました。

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29年9月より、A B Lの簡易的取扱いとして「入金データ活用サポートサービス（A B F）」の取扱いを開始しました。A B L同様、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より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。

令和2年度中には、A B L 6件の取組実績となりました。

*「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。

（２）A B Lについての内部態勢の強化

① A B L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」に基づく資格を取得した動産評価アドバイザーを2名本部に配置しています。

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。

4.担保・保証に過度に依存しない融資等への取組み

② A B L 研修の実施

令和3年3月、希望者を対象とした「事業性評価に基く融資研修～ABL手法の活用～」についてZOOMによるオンライン研修を開催しました。

事業性評価を理解し提案の引出しを増やすため、ABLの基礎知識の習得、業種ごとに企業実態を把握するポイント、モニタリングの方法等について研修を行いました。

今後も不動産担保・保証に依存しない融資手法として、積極的に取組んでまいります。



(4) 資本性借入金（D D S）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ことで早期の事業再生が可能になる「資本性借入金」（D D S）の取組み強化を目的に、令和2年10月、「香川エクイティローン」の取扱いを開始しました。同商品を含めた令和2年度までのD D Sの取組実績は17件となりました。

■ 私募債への取組み

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。

令和2年度中の引受け実績は、99件、9,460百万円となりました。

当行では、脱炭素社会実現を目指して、環境に配慮した経営を行っている発行企業の私募債受託（かがわ環境私募債）に加え、寄贈を通じてSDGs達成への貢献ニーズのある発行企業の私募債受託（かがわSDGs私募債）を行っています。

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

	件数	金額（百万円）
私募債	89	8,570
かがわ環境私募債	2	230
かがわSDGs私募債	8	660
計	99	9,460

5.経営改善支援等の取組み強化

■事業性評価への取組み

政府系金融機関等の外部機関やコンサルティング会社等の外部専門家とも連携を図り、お取引先の経営全般の課題解決に向けたコンサルティング機能の発揮を積極的に行っています。さまざまなライフステージにあるお取引先の事業内容や成長可能性を適切に評価し、課題・ニーズを的確に把握するとともに、その課題等を共有し、最適なソリューションを提供することでお取引先の企業価値向上に努めています。

【事業性評価先数及びその融資残高】

ベンチマーク	令和3年3月末
事業性評価先（全与信先に占める割合）	1,924先（13.0%）
事業性評価先の融資残高（全与信先に占める割合）	1,855億円（21.9%）

○社内体制の強化

新型コロナウイルス感染拡大防止のためオンラインを活用し、外部の専門家を講師に招いて、商流の理解など事業性評価に関する講義を実施しました。

お取引先との対話の機会を増やすことにより、ビジネスモデルなどの理解を深め、適切な課題解決策が提供できるよう、今後も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、更に支援体制を充実してまいります。



5.経営改善支援等の取組み強化

■経営改善支援等の取組み実績

お取引先に対して、融資部内の経営改善担当と営業店が一体となって、経営改善計画書策定支援等の経営相談に積極的に取組んでいます。

【貸出条件を変更した先に係る経営改善計画の進捗状況】

ベンチマーク	条件変更先総数	好調先	順調先	不調先	計画なし先
令和3年3月末	2,086先	89先	91先	52先	1,854先

好調先 …… 売上高が計画比80%以上かつキャッシュフローが計画比80%以上の先

順調先 …… 売上高が計画比80%以上またはキャッシュフローが計画比80%以上の先

不調先 …… 売上高が計画比80%未満かつキャッシュフローが計画比80%未満の先

【事業再生支援先における実抜計画策定先数、及び、同計画策定先のうち達成先・未達成先の先数・割合】

ベンチマーク	事業再生支援先における 実抜計画策定先数	達成先 (割合)	未達成先 (割合)
令和3年3月末	107先	86先 (80.4%)	21先 (19.6%)

(1) 営業店支援体制の充実

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。外部専門家による行内研修などにより、事業性評価手法の習得やA B Lを活用した目利き力向上の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

各地の「よろず支援拠点」「事業承継・引継ぎ支援センター」「中小機構」「商工会」や「かがわ産業支援財団」等と、専門家派遣事業等を活用したお取引先に対する経営相談・課題解決に向けた取組みを積極的に行っています。

令和2年度は、外部機関と連携し本業支援・事業承継支援について、177件の取組みを実施しました。



5.経営改善支援等の取組み強化

■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

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。

(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」との連携強化を図っています。

令和2年4月に創設された新型コロナウイルス感染症の影響を受けられた中小企業者に対する「新型コロナウイルス感染症特例リスケジュール」（以下、特例リスケ）を活用し、お取引先の資金繰り支援に取り組んでいます。

令和2年度は、特例リスケを含めて18社の取組実績となりました。

(2) 「経営改善支援センター」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、外部専門家等と連携した取組みをしています。

令和2年度は、13社の経営改善計画書の策定支援を実施しました。

【REVIC（株）地域経済活性化支援機構）、中小企業再生支援協議会の利用先数】

ベンチマーク	平成31年度	令和2年度
REVIC	2先	1先
中小企業再生支援協議会	8先	18先

【計数実績】

項目		令和2年度
経営改善支援の取組み	経営改善支援取組み先数	360先
	再生計画策定先数	334先
	ランクアップ先数	27先

6.事業再生や継続的な経営に対する支援

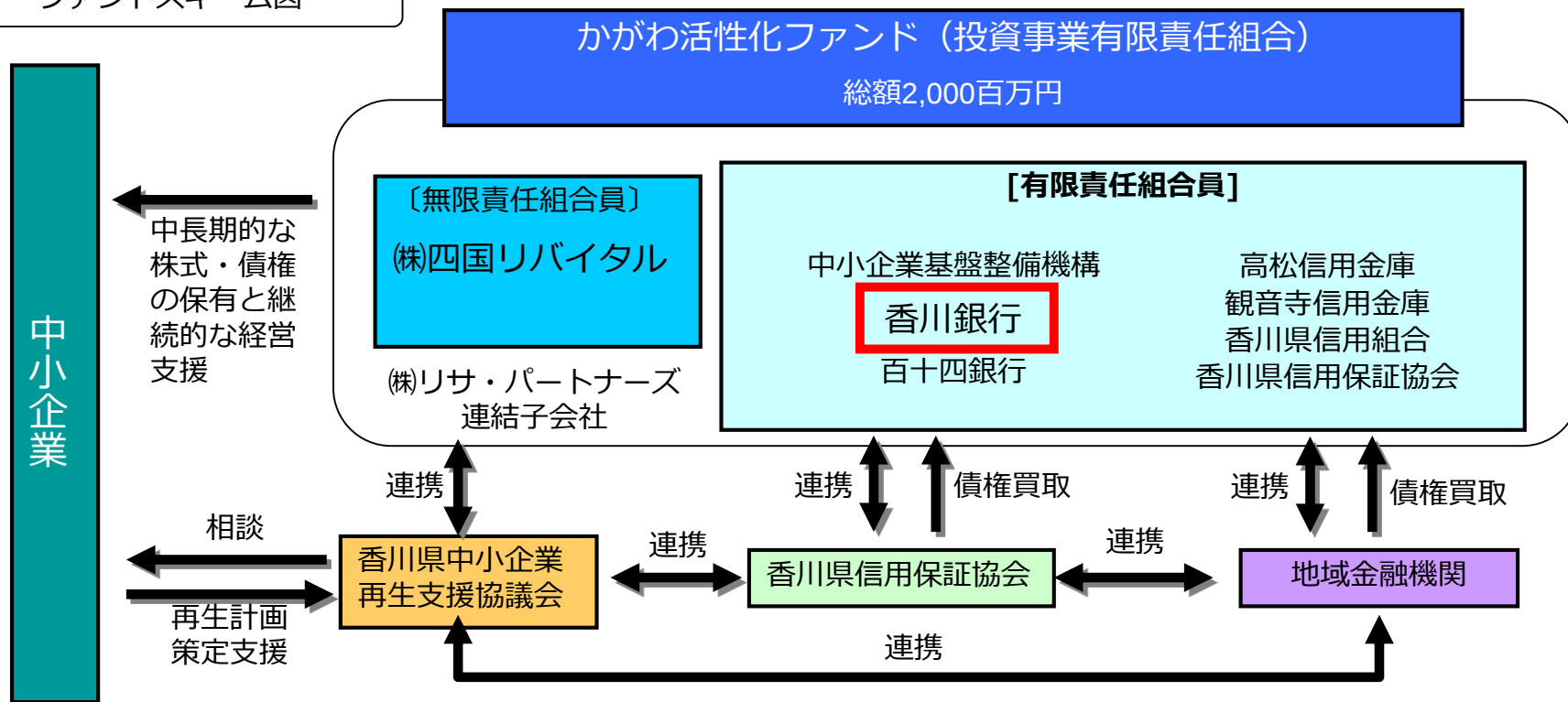
■官民一体型中小企業再生ファンドの取組み

(1) かがわ活性化ファンド投資事業有限責任組合

平成28年8月より、主に、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「かがわ活性化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。

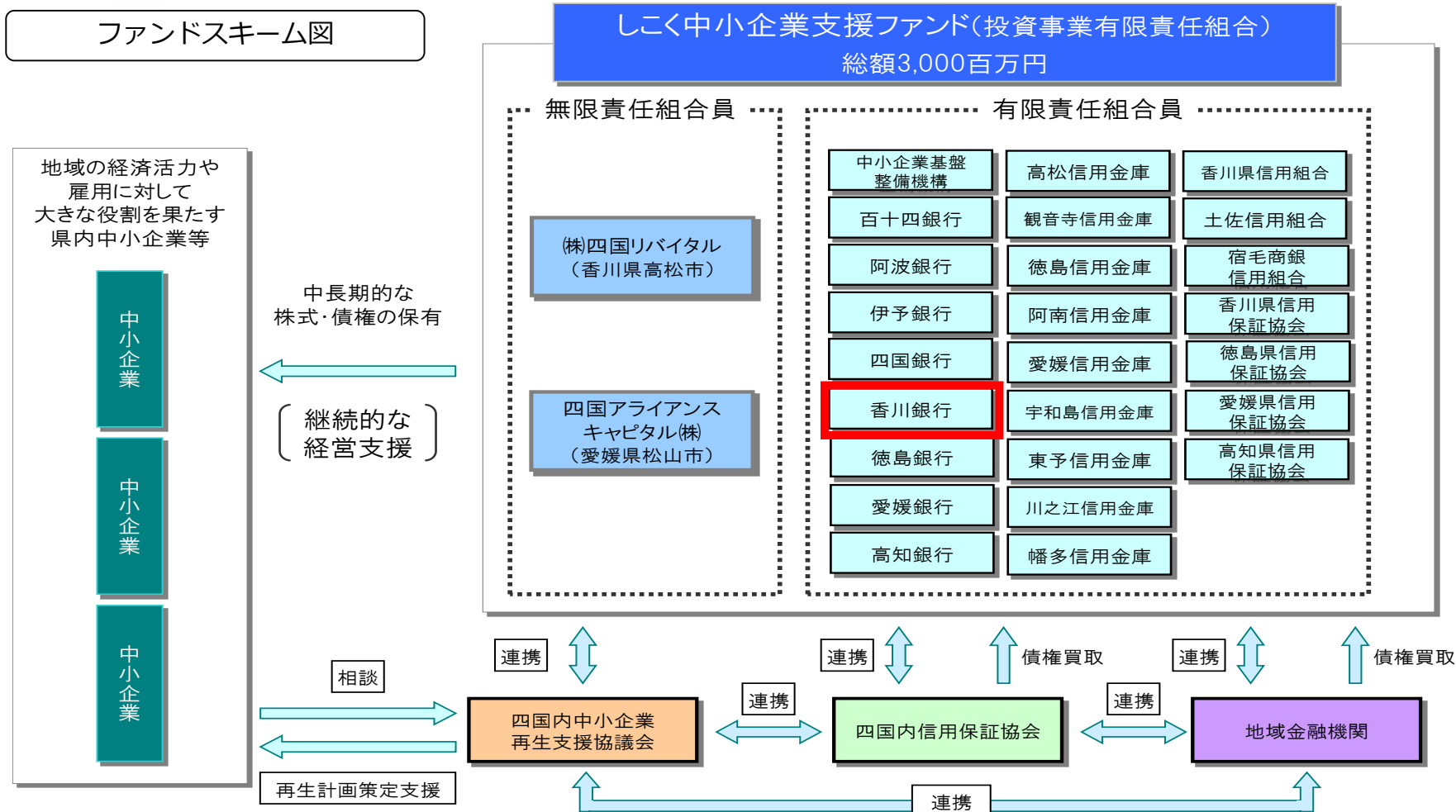
無限責任組合員である株式会社四国リバイタルに人員を派遣し、事業再生支援の担い手として、地域企業のサポートを行っています。

ファンドスキーム図



6.事業再生や継続的な経営に対する支援

(2) しこく中小企業支援ファンド投資事業有限責任組合



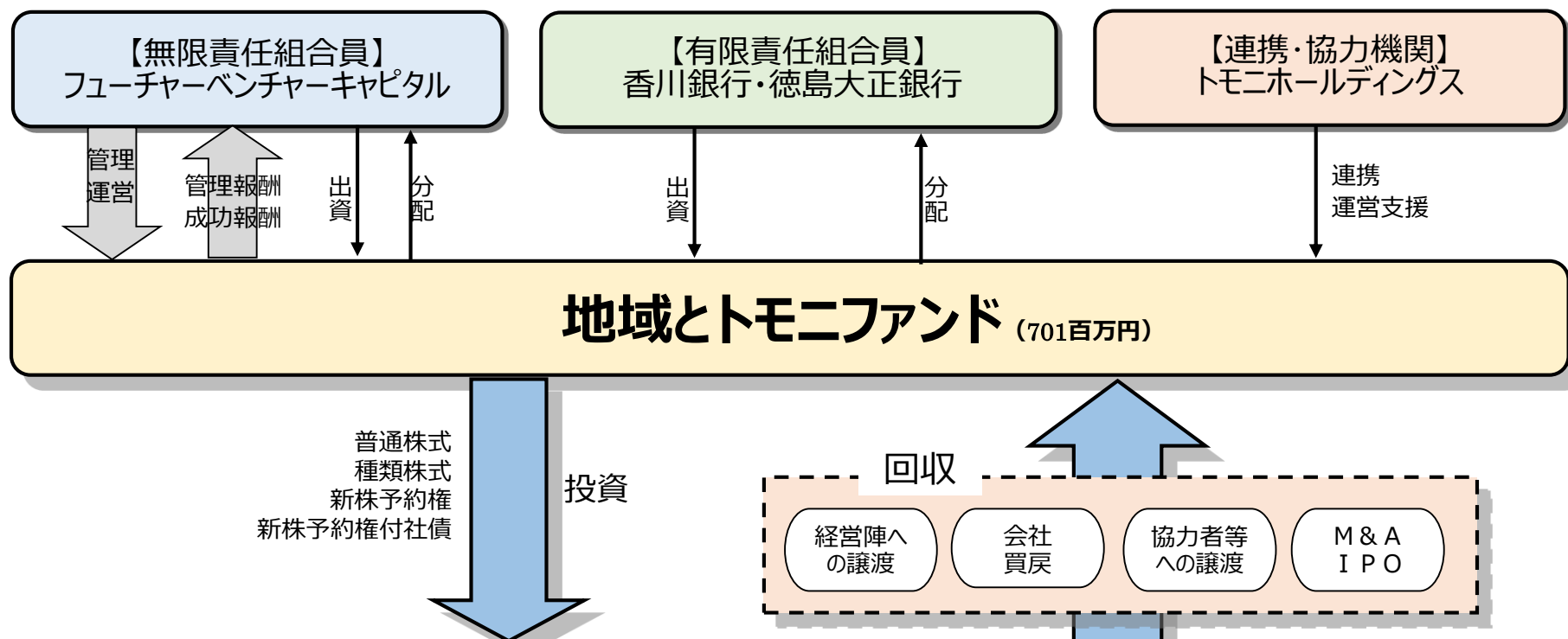
7.地方創生に対する取組み

■地方創生ファンドによる資金調達支援への取組み

(1) 地方創生ファンド「地域とトモニファンド」の設立

フューチャーベンチャーキャピタルをG P（無限責任組合員）、当行と徳島大正銀行をL P（無限責任組合員）として、地方創生ファンド「地域とトモニ1号投資事業有限責任組合（略称：地域とトモニファンド）」を令和元年9月に設立しています。

トモニHDグループ営業エリアに本社又は拠点を持つ『創業期の企業・第二創業に取り組む企業』『事業承継を必要とする企業』『その他地域経済の活性化に資する企業』を投資対象としています。



トモニホールディングスグループの営業エリアにおいて、創業期の企業・第二創業に取り組む企業、事業承継を必要とする企業、その他地域経済の活性化に資する企業を投資対象とする。

7.地方創生に対する取組み

(2)「地域とトモニファンド」による投資

「地域とトモニファンド」では、前年度の3社への出資に加え、株式会社epoc、株式会社LBBの2社について第2号投資先企業として決定しました。

①株式会社epoc（東京都港区）

事業内容	トレーディング事業、マーケットプレイス事業、海外進出支援事業
投資決定理由	投資先企業は、水産品の海外輸出向け卸売業であり、日本と海外をオペレーションとIT でつなぐ食材流通バリューチェーンを構築し、新鮮で付加価値の高い食材を世界中の生活者にお届けすることを目指しています。全国各地の金融機関や行政と連携することで希少性の高い水産品の仕入に強みがあり、タイ・シンガポール向けに安定した販売実績を持っています。今後、投資先企業の仕入において、当社グループ取引先の四国内を中心とした生産者を紹介することなどにより、地域経済の活性化に資すると判断したことから投資を決定しました。



株式会社epocホームページより

②株式会社LBB（大阪府大阪市）

事業内容	モバイルオーダープラットフォームの開発、運用、提供
投資決定理由	投資先企業が提供するモバイルオーダーシステム「L.B.B.Cloud」は、お客さまがご自身のスマートフォンを使って注文する、非接触・省人化・キャッシュレスを実現したモバイルオーダーのプラットフォームです。注文・売上管理・顧客データの蓄積・活用まで一気通貫で行うことで顧客満足度の向上と売上増加が図れます。また、少子高齢化に伴う労働人口の減少、キャッシュレス化の進展等を背景として、当該サービスはあらゆる業種・規模に対応しており、地元企業との事業連携等、地域経済の活性化に寄与でき、社会性・市場性も評価できることから投資を決定しました。



株式会社LBBホームページより

7.地方創生に対する取組み

■地方自治体、大学、高専等との連携による地方創生への支援

(1) 地方自治体等との連携

平成26年「まち・ひと・しごと創生」から始まった地方創生への取組み強化にあわせ、当行では、地域との連携強化を目指し、地方自治体や専門家団体、地域の中小企業団体等との連携により、地方創生に向けた支援に積極的に取り組んでいます。

【これまでの地方創生に関する連携協定締結先】

- ・平成27年度 善通寺市、琴平町、多度津町、まんのう町、T K C 四国会香川支部、香川県中小企業診断士協会、香川県行政書士会
- ・平成28年度 丸亀市、小豆島町、土庄町
- ・平成29年度 香川県中小企業家同友会

(2) 「香川ワーケーション協議会」への参画

令和2年11月、香川県における産学官金連携によるワーケーション促進を通じ、地域経済の活性化やワークライフバランスの実現を目指す「香川ワーケーション協議会」に参画しました。

ワーケーションは「Work（仕事）」と「Vacation（余暇）」を組み合わせた造語で、当協議会は、瀬戸内の魅力等を都市圏に発信し、人を呼び込み地域経済の底上げにつなげることを目的として活動しています。

当行は、本協議会への参画により、新型コロナウイルスの感染拡大により影響を受ける取引先への支援だけでなく、香川県への流入人口増加に繋げる地方創生としての効果も期待しています。



7.地方創生に対する取組み

(3) 高松信用金庫との「香川県の地域活性化に関する業務連携協定（かがわアライアンス）」の締結

令和3年5月、香川県に本店を置く地域金融機関同士が力を合わせ、地域経済をしっかりと支え、より一層地域の発展に貢献していくことを目的に、高松信用金庫と「香川県の地域活性化に関する業務連携協定（かがわアライアンス）」を締結しました。

【本協定の概要】



	方向性	業務連携施策（予定）
お客さまへ	香川銀行と高松信用金庫がそれぞれ持つノウハウやネットワーク、顧客基盤等の強みを活用し、コンサルティング機能の発揮、様々な商品・サービスの拡充、顧客利便性の向上を図ります。	・ 県内 A T M の相互無料開放 ・ 取引先の販路拡大・ビジネスマッチング ・ 販売会等の共同開催 ・ 協調融資等の実施 ・ セミナー共同開催、双方顧客の交流
地域社会へ	地域の課題や S D G s 等に共同で取り組むことで、地域社会・経済の発展に寄与してまいります。	・ S D G s 等への共同取り組み ・ 地域奉仕活動への共同参加 ・ B C P 等の相互連携 ・ 地域創生に係る施策の企画・実施
行員・職員へ	双方が本部・営業店の人材の交流を含めたベストプラクティスを共有し、地域社会・経済の発展へ寄与できる人材を育成してまいります。	・ 各種研修会の相互参加、合同研修 ・ トレーニー派遣や人材交流

7.地方創生に対する取り組み

(4) 大学及び高専との「持続可能な地域経済の発展に係る連携・協力に関する協定書」の締結

令和2年3月、トモニHDグループ（以下「当社グループ」）では、地域の大学及び高専との間で標記の「協定書」を締結し、地方創生に向けた取組みを強化しています。

①協定の当事者

- ・香川大学、徳島大学、香川高等専門学校、阿南工業高等専門学校
- ・トモニホールディングス、香川銀行、徳島大正銀行

②目的

- ・相互に連携・協力し、将来にわたって持続可能な地域経済の発展に貢献する

③連携・協力内容

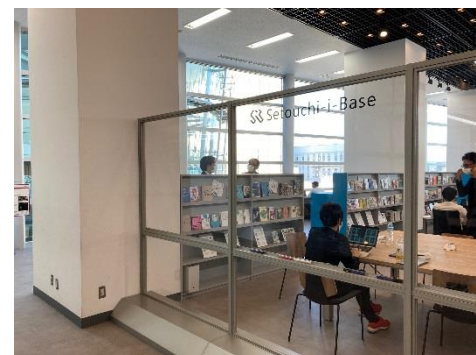
- ・大学及び高専は、当社グループが持続可能な地域経済の発展に貢献するために必要となる機能を適切に発揮していくため、アドバイス等を行う。
- ・当社グループは、大学及び高専が保有する特許等の知的財産及び技術・研究成果を用いて起業する若しくは事業化する企業活動又はベンチャーに対して、地域とトモニ1号投資事業有限責任組合の活用を含め、経営面・金融面でのサポートを行う。
- ・当社グループ並びに大学及び高専は、地域経済を支える金融機能を維持するために、相互に協力して人材育成に努める。



(5) 香川県の情報通信関連産業振興事業への協力

令和2年11月、情報通信分野の人材の育成や活動・交流の場の提供、ビジネスマッチング支援を目的として「Setouti-i-Base」がサンポート高松の情報通信交流館内に開設されました。起業、第二創業や既存企業の競争力強化を推進し、若者の働く場を創出することで、県内定着を促進するとともに、県内経済活性化が期待されています。

拠点開設に伴い、当行職員が協力支援のアドバイザーに就任しました。



8. CSR（企業の社会的責任）への取り組み

■新型コロナウイルス感染症への対応

新型コロナウイルス感染症の影響拡大に対応すべく、お取引先の経営サポートや本業支援を行う体制を強化しています。

資金繰り支援として、令和2年2月から緊急特別融資の取扱いを開始していますが、影響が長期化する中で、令和2年10月に資本性劣後ローンの取扱いを開始し、令和3年5月には緊急特別融資のご融資金額の上限額を1億円から3億円に引き上げるなど、支援の拡充を図っています。

また、令和2年4月には、連携して円滑な金融仲介機能及びコンサルティング機能を発揮するため、日本政策投資銀行と「災害対策業務協力協定」を締結しました。

■環境への取り組み

（1）環境負荷軽減への取り組み

当行では例年夏季の「クールビズ」、冬季の「ウォームビズ」を実施しておりますが、地球温暖化防止・省エネルギーの継続的な取り組みとして、令和2年11月より通年ノーネクタイを実施しています。

また、店舗新築・改装の際は、環境に配慮した設備を導入しており、令和2年12月に新築移転オープンした新居浜支店では、LED照明や全熱交換機を採用し、環境負荷の低減に配慮しています。

（2）かがわ環境私募債の取扱い

環境保護に積極的に取り組んでいるお客さまに対する資金調達面での幅広いご支援を通じて、地域社会の環境保護活動への貢献を目指しています。

環境に関する外部認証を取得していること、独自の環境に配慮した取り組みをしている等のお客さまを対象に、「かがわ環境私募債」の取扱いをしています。

■健康経営への取り組み

従業員に対する健康管理の取り組みを通じて全ての従業員が能力を十分発揮できるよう、「香川銀行健康宣言」を策定しており、経済産業省と日本健康会議が選定する「健康経営優良法人2021（大規模法人部門）」に2年連続で認定されました。



8. CSR（企業の社会的責任）への取り組み

■SDGs 私募債の受託

当行では、国連が提唱する持続可能な開発目標SDGs (Sustainable Development Goals)の趣旨に賛同し、目標達成へ貢献したいとするお取引のニーズに応えることを目的に、「かがわSDGs 私募債」の取扱いをしております。

本取り組みは、私募債の受託にあたって、SDGs 私募債の発行企業から受取る手数料の一部を活用することで、発行企業が指定した学校・特定公益増進法人・地方公共団体に対して書籍・物品等を寄贈するものであり、発行企業の資金調達とSDGs に対する活動を同時に支援する内容となっています。

当行も、本受託を通じ、地域金融機関として地域貢献活動や地域活性化に積極的に取り組むことを目指しています。



■地域貢献活動への取り組み

(1) 女子ハンドボール部の活動

「香川銀行チームハンド」は四国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。

また、小・中学校を対象とした大会「香川銀行杯」やハンドボール教室等を開催し、競技の普及・技術向上支援や地域との交流を積極的に行っています。



(2) 香川銀行海外交流財団

平成元年3月の設立以来、国際交流事業等を通じて、地域の将来を担う国際社会に通用する人材の育成に努めています。

令和2年11月に主催した「国際理解のための高校生英語スピーチコンテスト」には香川県内の高校生10名が出場し、日頃鍛えている英語力を競いました。



8. CSR（企業の社会的責任）への取り組み

（３）香川オーリーブ少年少女合唱団

子どもたちの健全な育成を願い結成された当合唱団には、幼稚園児から高校生まで約50名の団員が所属しており、コロナ禍においては、練習中のマスク着用、常時換気等、対策を徹底して活動しています。

令和2年12月には高松市サンポートで実施されたクリスマスフェスタに録画出演しました。



（４）公益信託「香川銀行高齢者生涯学習振興基金」

当基金は、香川県の高齢者がその年齢に相応しい能力向上と生きがいを求めて学習する機会の拡大に寄与することを目的に、平成5年に設立しました。

令和2年度は高齢者を対象とした生涯学習活動を行う10団体に助成し、設立以来、助成先は累計で231団体等、助成金の総額は約3,825万円となっています。



（５）金融経済教育

当行では、暮らしに身近なお金の知識から職業選択のヒントまで、次世代のための金融経済教育に取り組んでいます。

令和2年12月、職業出前講座を三豊市立詫間中学校で実施しました。同校からの呼びかけに賛同した地元企業らとともに参加したもので、当行は2年生約30名を対象に、銀行の役割や業務の内容を紹介しました。

令和3年5月には高松大学が地元企業の経営者を招いて実施している「総合科目」の授業に、当行頭取の山田が登壇しました。

銀行の機能や三大固有業務等を説明した上で、人口減少や歴史的な低金利の継続といった地域を取り巻く環境を示し、当行の地方創生に向けた具体的な取り組みを紹介しました。

