

地域密着型金融の取組みについて

【平成27年度】



南の風さわやかに

鹿児島銀行

目 次

1. 地域密着型金融の推進について	1
2. 当行の地域密着型金融の考え方	2
3. 取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮	
(1) 日常的・継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析	3
(2) 最適なソリューションの提案	5
(3) 取引先企業等との協働によるソリューションの実行及び進捗状況の管理	
(4) 「経営者保証に関するガイドライン」への取組み	9
4. 地域の面的再生への積極的な参画	10
5. 地域やお客様に対する積極的な情報発信	14

1. 地域密着型金融の推進について

(1) 企業理念

当行は、地域金融機関のあるべき姿として、「地域貢献」「顧客志向」「健全経営」「企業活力」を企業理念に掲げ、地域に根ざした活動を地道に行うことで、すべてのステークホルダー（お客様、地域、株主、従業員）の満足を永続的に実現することを目指しています。

当行の企業理念

1. 地域とともに歩み、地域社会の発展に貢献する。 (地域貢献)
2. お客様のニーズに応え、お客様の満足を高める。 (顧客志向)
3. 健全経営を堅持し、信頼される企業となる。 (健全経営)
4. 自由闊達で創造性に満ちた企業風土を築く。 (企業活力)

(2) 第6次経営戦略計画（平成27年4月～平成30年3月）

ビジョン

**地域にとって“なくてはならない”銀行
～未来を見据えて、“地域の力をつないでいく”ステージ～**

銀行は本来、預金を集めて貸出を行う「間接金融」を担っており、資金の貸し手と借り手を「つなぐ」役割を果たしています。当行は、第6次経営戦略計画（以下、「第6次マスタープラン」という。）において、銀行の仕事の本質を「つなぐ」と捉え、これまで以上に、この「つなぐ」、つまり金融仲介機能としての役割を果たすことにこだわること、地域密着型金融の推進に取り組んでいきます。

第6次経営戦略計画の推進＝地域密着型金融の推進

2. 当行の地域密着型金融の考え方

当行は地域密着型金融推進の柱として「営業利益改善支援活動」の推進・発展に取り組んでいます。第6次マスタープランでも、基本戦略のひとつに「地域の発展を実現する金融力の発揮」を掲げ、これまでの活動により蓄積された情報・ネットワークを活用し、お客様の“ライフステージ”に応じた事業・金融ソリューションの強化に取り組むことで「営業利益改善支援活動」の実効性を高め、さらなる地域密着型金融の推進に努めていきます。

【営業利益改善支援活動】

⇒地域金融機関として単なる資金仲介に留まることなく、地域のお客様の営業利益を増加させるべく、経営コンサルティング、営業支援等のソリューションを提供することで、お客様の満足・信頼を得て、取引拡大を図るビジネスモデル。

《 地域の発展を実現する金融力の発揮 ～金融力による地域企業の経営支援強化～ 》

創業支援

- ◆事業計画・ビジネスモデル構築
- ◆資金調達（制度融資・補助金等）
- ◆第二創業・M&A

本業支援

- ◆売上利益向上
- ◆事業計画策定
- ◆M&A

事業承継支援

- ◆事業承継
- ◆M&A

財務改善支援

- ◆経営改善計画策定
- ◆モニタリングによる経営改善
- ◆資金調達（事業再生ファンド等）

営業利益改善支援活動の進化

お客様

創業期

成長期

安定・成熟期

事業改善期

事業再生期

営業利益向上

地域密着型金融の推進 = 地域経済の活性化

3. 取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

(1) 日常的・継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析

○取引先企業と日常的・継続的にコンタクトを図り、自社の経営目標や経営課題を把握・分析できるように適切な助言を行い、取引先企業自身にその実現・解決に向けた主体的な取組みを促しています。

○また、目利き機能の向上に向けた人材育成やITの活用により、取引先企業のライフステージ等(※)の見極めに努めています。

※ライフステージ等…企業の発展段階や事業の持続可能性の程度

項目	実績等
○取引先とのコンタクト強化の実施	○法人営業担当者の1日あたり コンタクト件数 10.7件
○本部同行訪問による営業店サポートの実施 (取引先企業における事業承継・M&A等のニーズ発掘)	○同行訪問件数 1,071件
○融資部による目利き能力向上に向けた人材の育成 ・営業店への臨店指導の実施 ・融資トレーニー(※)の実施 ※融資トレーニー:営業店の行員が一定期間、融資部で実習を受ける制度	○臨店指導 27ヶ店 ○受講者数 14名
○成長分野(医業・農業・観光等)に強い人材の育成	○各分野への行員派遣を実施
○経営課題を把握・分析するITの活用	○医療・介護営業支援システム 「Trovo-medical」の開発・活用

3. 取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

取組み事例：医療・介護営業支援システム「Trovo-medical」の開発・活用

- 平成27年3月、システムコンサルティング会社の株式会社インビオと連携して、全国の医療機関や調剤薬局、介護施設の最新基本情報や各医療圏の制度情報等を検索できる医療・介護営業支援システム「Trovo-medical（トロボメディカル）」を開発
- この営業支援システムによる分析・予測を通じて、取引先企業の経営課題の把握が可能となり、より細やかなアドバイスを実践

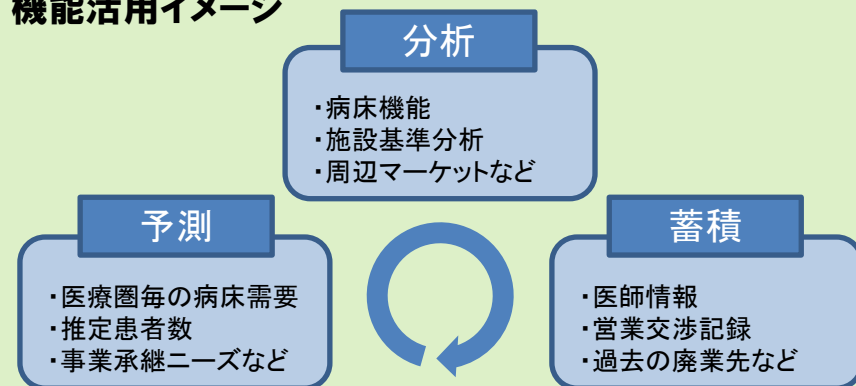
Trovo-medical



情報と主な機能

病院	病院検索	診療科目検索	施設基準検索	開設者情報
薬局	調剤薬局検索	施設基準検索	法人情報	管理者情報
介護	介護施設検索	サービス情報	サ高住情報	法人情報
機能	地域別検索	新規・更新情報	開設予定情報	取消情報

機能活用イメージ



お客様の経営課題を適確に把握し、解決につなげる

3. 取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

(2) 最適なソリューションの提案

(3) 取引先企業等との協働によるソリューションの実行及び進捗状況の管理

○取引先企業の事業の持続性と収益拡大につながる「営業利益改善支援活動」を推進し、経営コンサルティング、営業支援等、取引先企業にとって最適なソリューションを提供しています。また、必要に応じて外部専門家、外部機関等と連携し対応しています。

○取引先企業等との協働によりソリューションを実行し、継続的にモニタリングを行うことで進捗状況の管理の徹底に努めています。また、必要に応じて取引先企業等と協働してソリューションの見直しを実施しています。

項目	実績等
○創業・新事業支援融資	○件数 15件／金額 120百万円
○海外進出支援および海外ビジネス支援の実施	○取組み先数 292先
○商談会の開催	○実施回数 5回
○私募債・M&A・ビジネスマッチング等事業・ 金融ソリューション 機能の強化	○実施件数 154件／手数料 251百万円
○ABLの積極的活用	○ABL融資(牛・豚・馬) 先数 76先／残高 237億円
○グループ会社(株式会社鹿児島経済研究所)による 営業支援・コンサルティングの実施	○実施件数 62件

(注) 株式会社鹿児島経済研究所は、平成28年4月1日付で株式会社九州経済研究所に商号を変更しております。

3. 取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

(2) 最適なソリューションの提案

(3) 取引先企業等との協働によるソリューションの実行及び進捗状況の管理

項目	実績等
○中小企業再生支援協議会の活用	○相談持込先数 26先 ○再生計画策定先数 14先
○融資部事業再生支援室による経営改善支援先に対しての継続的モニタリングの実施	○実施回数 708回
○経営改善支援先への経営改善支援の実施	○下表参照

(経営改善支援先への取組み実績)

期初債務者数 (正常先を除く) 【A】	Aのうち経営改善 支援取組み先 【B】	Bのうち期末に 債務者区分が ランクアップした先 【C】	Bのうち再生計画を 策定した先 【D】
4,353先	149先	11先	123先

経営改善支援取組み率(B/A)	3.4%
ランクアップ率(C/B)	7.4%
再生計画策定率(D/B)	82.6%

3. 取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

取組み事例：創業支援(KFG地域企業応援ファンド)



○「KFG地域企業応援ファンド」を活用した第1号案件として「日本なまず生産株式会社」に投資

第1号案件 **投資額：2,850万円** 『近大マグロ』に次ぐ第2の近大養殖魚『近大ナマズ』として販売

会社名	日本なまず生産株式会社
資本金	5,000万円(投資後)
事業内容	内水面養殖業(ナマズ養殖)、ナマズ生産管理業
事業の特徴	・当社と近畿大学農学部との連携により、美味しい養殖ナマズの生産を実現。 ・鹿児島の養鰻技術と豊富な地下水を活かした美味しい養殖ナマズ生産の普及に注力。 ・28年7月より「うなぎ味のナマズ」として販売開始。

孵化
生後40～50日
近大 人工孵化場
個人生産農家

➡

養殖・卸売
生後7～12ヶ月
日本なまず生産株式会社

➡

**加工
卸売
販売**

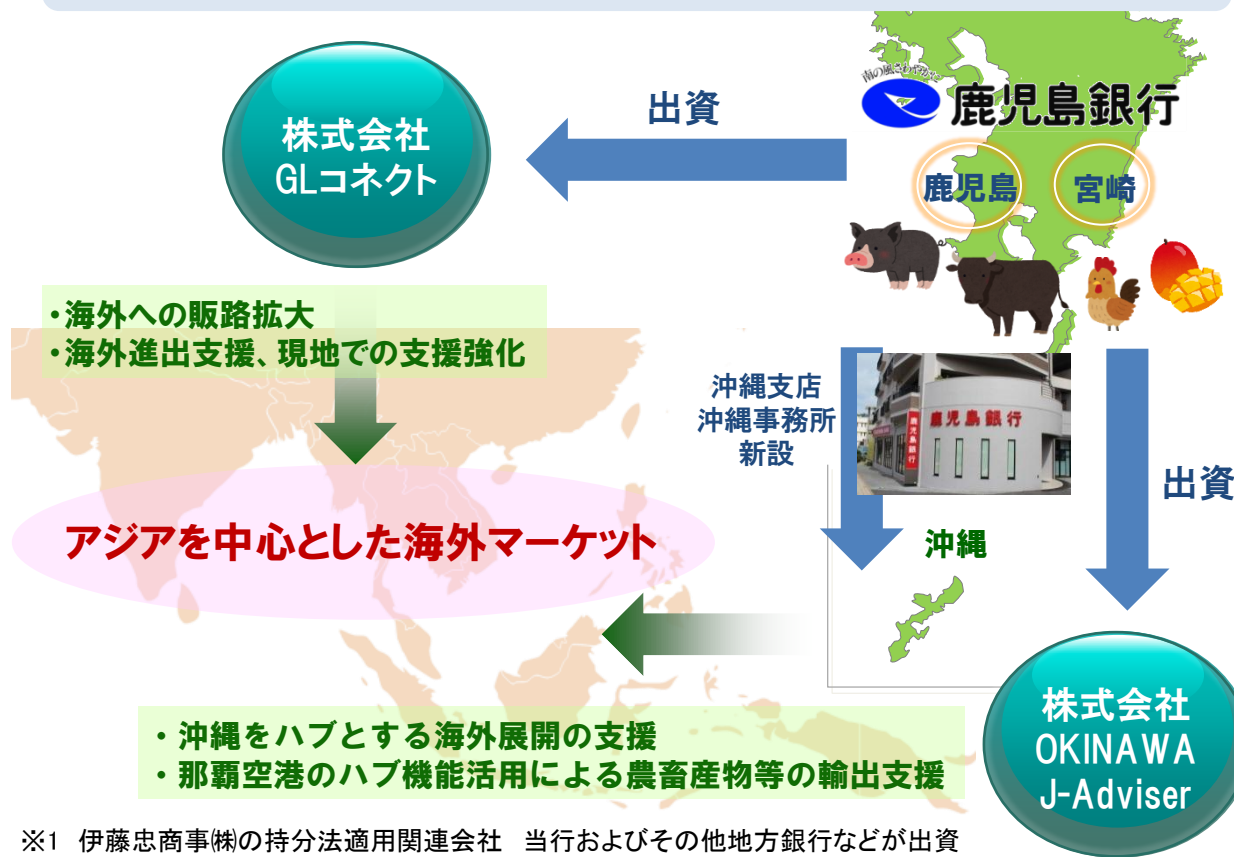


3. 取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

取組み事例：販路拡大(海外進出支援の強化・商談会の開催)

海外進出支援の強化

- お取引先の海外進出支援を強化するため、株式会社GLコネクト（※1）や株式会社OKINAWA J-Adviser（※2）へ出資。
- 沖縄県をハブとするお取引先の海外展開を支援するため、沖縄支店および沖縄事務所を新設。



※1 伊藤忠商事(株)の持分法適用関連会社 当行およびその他地方銀行などが出資
※2 沖縄県内マーケットに精通し、台湾等海外とのネットワークを有する沖縄県の企業

商談会の開催

- 国内および海外で商談会を開催。
- 百貨店などとの個別商談会も実施。
- 参加企業数
延べ211社



3. 取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

(4) 「経営者保証に関するガイドライン」への取り組み

- 当行は、お客さまの経営状況等を勘案し、意向も踏まえたうえで、経営者保証を求めない可能性について「経営者保証に関するガイドライン」に基づき、検討いたします。
- また、既存の保証契約の見直しや保証債務の整理などにあたっても、「経営者保証に関するガイドライン」に基づいた誠実な対応に努めてまいります。

項目	実績等
①新規に無保証で融資した件数(ABL等を活用し、無保証で融資したものは除く)	1,990件
②経営者保証の代替的な融資手法(ABL等)を活用して融資した件数	0件
③保証契約を変更した件数(保証金額を減額した件数)	0件
④保証契約を解除した件数	89件
⑤ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数	0件
⑥新規融資件数	15,127件
⑦新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合(①+②)／⑥	13.15%

4. 地域の面的再生への積極的な参画

○当行は平成15年から地域の産業特性を活かした取組みとして、農業を起点とした「アグリクラスター構想(※)」を推進してきました。第6次マスタープランでは「農林水産」「医療介護」「環境・エネルギー」「観光」に、今後の成長が見込める「インフラ」を加えた5分野を成長分野と位置付け、地域内の産業連携ひいては商流・付加価値の拡大に取り組んでいます。

※アグリクラスター構想:農業(川上)・食品加工業(川中)を中心とし、川下である流通業、観光業さらに関連産業まで含めた商流に係る産業群の活性化、拡大を支援する取組み。

項目	実績等
○農林水産分野への取組み	○各分野の融資先数・融資残高 ・先数 2,247先／残高 1,020億円 (前年比 +54先／+37億円) ・先数 1,495先／残高 2,367億円 (前年比 +58先／ +75億円) ・先数 906先／残高 755億円 (前年比 +261先／ +134億円)
○医療介護分野への取組み	
○環境・エネルギー分野への取組み	
○観光分野への取組み	○「熊本・鹿児島日帰りツアー」の実施
○インフラ分野への取組み	○「PPP/PFIプラットフォーム」を設立 ○県内自治体、企業向けにセミナーを開催

4. 地域の面的再生への積極的な参画

取組み事例：観光・インフラ分野への取組み

○観光分野・インフラ分野において肥後銀行との共同施策を実施し、地域活性化に取り組んでいます。

観光分野への取組み

- 両行の地域活性化における取組みとして、「熊本・鹿児島日帰りツアー」を実施

・両行が「肥薩おれんじ鉄道」の沿線自治体等と連携して旅行商品を企画し地元旅行会社が販売



・平成28年3月、肥薩おれんじ鉄道を貸切運行し、主要駅で駅マルシェなど沿線地域の魅力を伝えるイベント実施

熊本・鹿児島間をつなぐ「肥薩おれんじ鉄道」を利用し、両県の交流人口拡大につながる機会を創出



インフラ分野への取組み

- 地域におけるPPP/PFI事業の普及・促進を目的に「九州FG PPP/PFIプラットフォーム」を設立

【イメージ図】

地方自治体

活動内容・提案事項等に関する意見交換、勉強会への参画・協力

PPP/PFIプラットフォーム

アドバイザー

東洋大学
PPP研究センター

日本政策
投資銀行

PFI
推進機構

日本経済
研究所

セミナーの開催
ノウハウの蓄積



【事務局】

肥後銀行
地域振興部公務室
鹿児島銀行
営業支援部地域開発室

地元業界団体

- ・建設業協会、建築協会
- ・測量設計協会
- ・ビルメンテナンス協会他

4. 地域の面的再生への積極的な参画

- 鹿児島県内の5つの市と「包括的業務協力協定」を締結し、地域経済の活性化や産業振興に取り組んでいます。
- また、鹿児島県内35自治体の地方版総合戦略の策定支援および実行に携わっています。さらに、地方創生の実現に向け2つの市町村と「地方創生に係る相互協力及び連携に関する協定」を締結し、官民協働による地域の持続的な発展の支援に取り組んでいます。
- その他、地方創生の一環として、空き家対策事業へも15市町村と提携を結び支援に取り組んでいます。

項目	実績等
○地方公共団体と包括的業務協力協定を締結 (地域経済活性化や産業振興支援のため、官民協働での取り組みを実施)	○締結先 5先 (日置市・薩摩川内市・南さつま市・垂水市・鹿屋市)
○地方版総合戦略の策定支援	○策定支援自治体数 35先
○地方創生に係る相互協力及び連携に関する協定を締結 (地方創生実現に向け、官民協働により地域の持続的な発展を支援)	○締結先 2先 (南九州市・さつま町)
○空き家対策事業の推進に関する提携	○提携先 15先 (鹿児島市・枕崎市・曾於市・いちき串木野市ほか)

4. 地域の面的再生への積極的な参画

取組み事例：包括的業務協力協定の締結先における事例

○日置市では「オリーブ事業」、南さつま市では「産学官金の連携事業」に取り組んでいます。

日置市における事例

日置市

包括的業務協力協定

鹿児島銀行

オリーブ事業

【これまでの取組み～地域の新産業として当行から提案】

- 当行および地元企業10社が出資して、鹿児島オリーブ株式会社を設立
- イタリアとスペインで収穫し、搾油したオリーブオイルを輸入
- 平成27年2月、オリーブオイル販売店「Vigore」をオープンし、5名を雇用

【新たな取組み】

- ブランディングの強化を目的に、販売しているオリーブオイルの瓶やパッケージのデザインを著名なデザイナーに依頼し刷新
- オリーブを使った新商品として化粧品の開発に着手し、第1号商品としてオリーブ石鹸の販売開始

※本事業は「地方創生加速化交付金事業」に決定

また、全国3,172事業のうち、55の特徴的な取組み事例にも選出

ブランディング強化



化粧品開発



さらなる雇用創出と
新たな事業展開へ

地元でのオリーブ
生産本格化

工場建設による
観光地化

南さつま市における事例

南さつま市

包括的業務協力協定

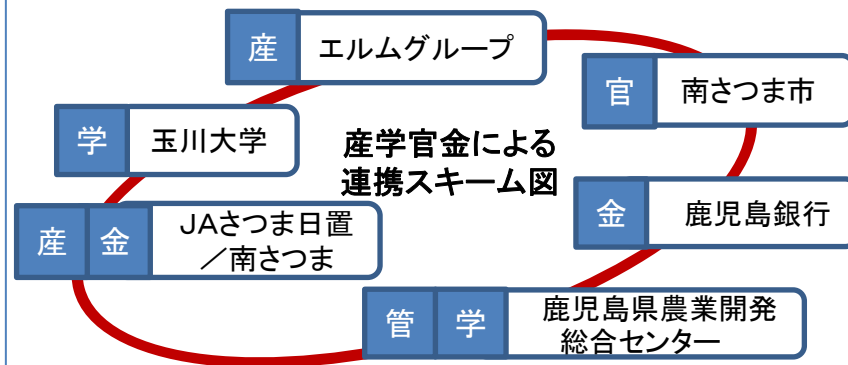
鹿児島銀行

産学官金の連携

【今回の取組み】

- 南さつま市の
「農業と電子部品製造業を活用した地域の産業振興」
当行お取引先株式会社エルムの
「自社製品であるLED商材を活用した農業分野への応用」
という双方のニーズが合致し、プロジェクトがスタート
- 野菜や花き類の育苗を、LEDの光を使いコンテナ内で生産することで、生産性向上などのメリット実現を目指す
- 平成28年4月、産学官金連携による協議会を設立

南さつま市コンテナ内LED育苗推進プロジェクト



5. 地域やお客様に対する積極的な情報発信

- 各種セミナーの開催により、コンサルティング・ソリューション機能の情報提供等、取引先企業にとってのメリットになる情報を積極的に発信する場を設けています。
- また、情報発信の強化や、地域のお客さまと密に接する機会である金融教育活動等のCSR活動、地域振興イベント等への積極的な参加を通じて、当行の地域密着型金融への取組みを積極的に発信しています。

項目	実績等
○各種セミナーの開催	○事業承継・M&Aセミナー、PPP/PFI関連セミナー、医療セミナー等を開催
○情報発信の強化	○ディスクロージャー誌「情報編」やホームページにおいて、当行の地域密着型金融への取組み内容を積極的に発信 ○地域密着型金融に関するニュースリリースの実施 52件
○CSR活動の推進	○植樹活動や金融教育活動、スポーツ振興など様々なCSR活動を実施 ○地域イベントへ積極的に参加

5. 地域やお客様に対する積極的な情報発信

情報発信の強化

ディスクロージャー誌やニュースリリースにて情報発信



各種セミナーの開催

PPP/PFI関連セミナーや事業承継セミナーを開催



積極的な 情報発信

環境保全活動



九州森林の日 植樹祭

金融教育活動



夏休み お金の教室

スポーツ振興



鹿児島マラソン

地域イベントへの参加



おはら祭

CSR活動の推進