

第25回会社説明会

2011.6.2



I. 22年度決算概要

決算概況（単体）	2
資金利益の増減要因（1）	3
資金利益の増減要因（2）	4
役員取引等利益・経費	5
預 金	6
貸 出 金	7
有価証券	8
自己資本比率・不良債権比率	9
23年度利益見込み	10

II. 経営戦略

第4次マスタープラン（チャレンジ目標）	12
第4次マスタープラン（経営戦略）	13
法人部門戦略	14
地域の特性を活かした産業振興（1） 《医業関連》	15
地域の特性を活かした産業振興（2） 《アグリクラスター構想の新たな取り組み》	16
地域の特性を活かした産業振興（3） 《環境関連》	18
個人部門戦略（住宅ローン）	19
個人部門戦略（預り資産）	20
金融円滑化対応	21
生産性の向上	22
南九州の魅力創出	23

I. 22年度決算概要

（億円）

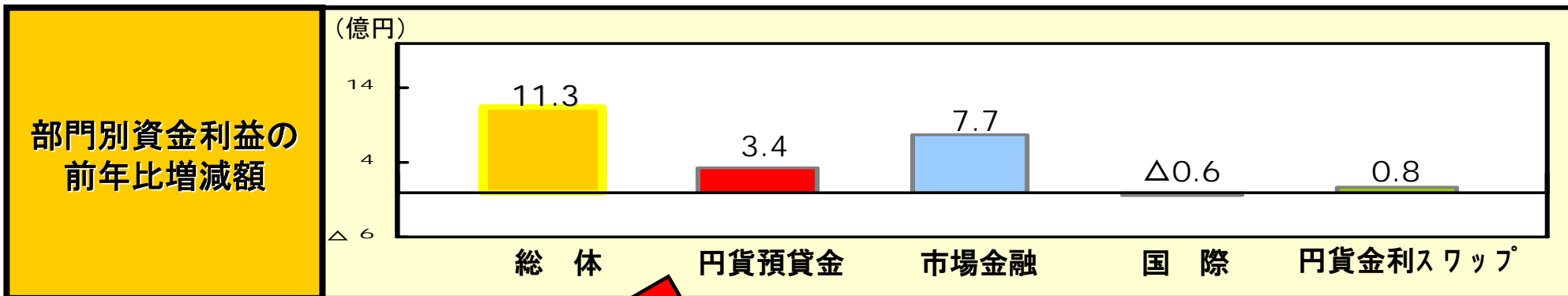
	21年度	22年度	増減
業務粗利益	553	566	13
資金利益	479	491	11
役務取引等利益	70	74	3
国債等関連損益	0	△0	△0
その他	2	1	△1
一般貸倒引当金繰入	△13	21	35
経費	389	385	△4
業務純益	176	159	△17
コア業務純益	163	181	18
臨時収支	△30	△46	△15
株式等関連損益	△5	△11	△5
不良債権処理費用	22	33	11
その他臨時収支	△3	△1	2
経常利益	145	113	△32
特別損益	△3	△4	△0
税引前当期純利益	142	109	△32
当期純利益	89	68	△21

<22年度決算のポイント>

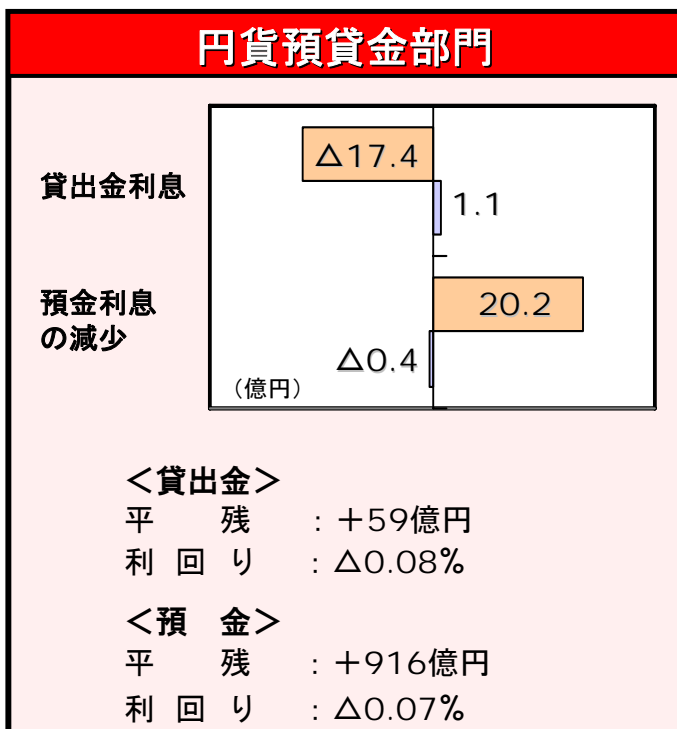
- ◎資金利益
 - 前年比 +11億円
 - ・円貨貸出金利息 △16億円
 - ・円貨預金利息 △19億円
 - ・国内有価証券利息 +8億円
- ◎役務取引等利益
 - 前年比 +3億円
 - ・預り資産関連手数料+3億円
- ◎経費 前年比 △4億円
 - ・人件費 +2億円
 - ・物件費 △6億円
- ◎与信コスト
 - 前年比 +46億円
 - ・一般貸倒引当金繰入 前年比 +35億円
 - ・個別貸倒引当金繰入 前年比 +8億円
 - ・貸出金償却他 前年比 +2億円
- ◎株式等関連損益
 - 前年比 △5億円
 - 株式等売却損・償却 前年比 +3億円

<短信予想比>

- 業務粗利益 : △1億円
- 一般貸倒引当金繰入 : +12億円
- 経費 : △6億円
- 業務純益 : △8億円
- コア業務純益 : +10億円
- 不良債権処理費用 : +17億円
- 経常利益 : △37億円
- 当期純利益 : △22億円



利回り要因
 平残要因



貸出金利息の前年比Δ16億円を
預金利息の減少分Δ19億円でカバー

◆貸出金利息の増減

◆地場一般向け Δ8億円

平残 +268億円

利回り Δ0.10%

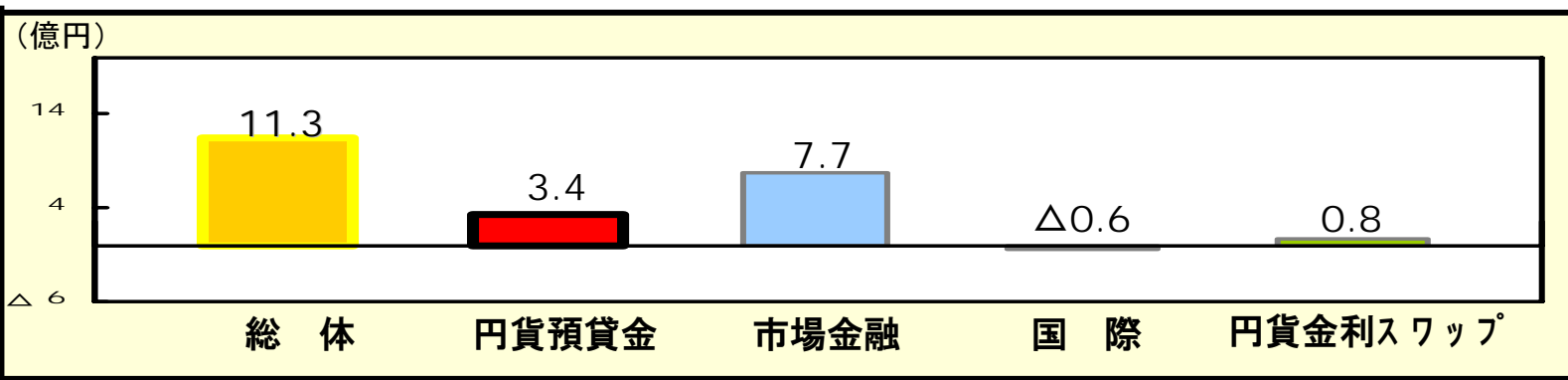
リレバン営業強化の成果
 各種営業施策による地場向け
 貸出の増加

市場金利低下による
 運用利回りの低下

◆都市部一般向け Δ4億円 ⇒ 平残 Δ111億円、利回り Δ0.15%

◆公共向け Δ3億円 ⇒ 平残 Δ97億円、利回り Δ0.05%

部門別資金利益の前年比増減額



■ 利回り要因 ■ 平残要因

市場金融部門

国内投資有価証券

コールローン等

<p>＜国内投資有価証券＞</p> <p>平 残 : +722億円</p> <p>利 回 り : +0.003%</p>	<p>＜コールローン等＞</p> <p>平 残 : +154億円</p> <p>利 回 り : Δ0.089%</p>
--	---

国際部門

米国金利の低下に伴う
運用利回りの低下

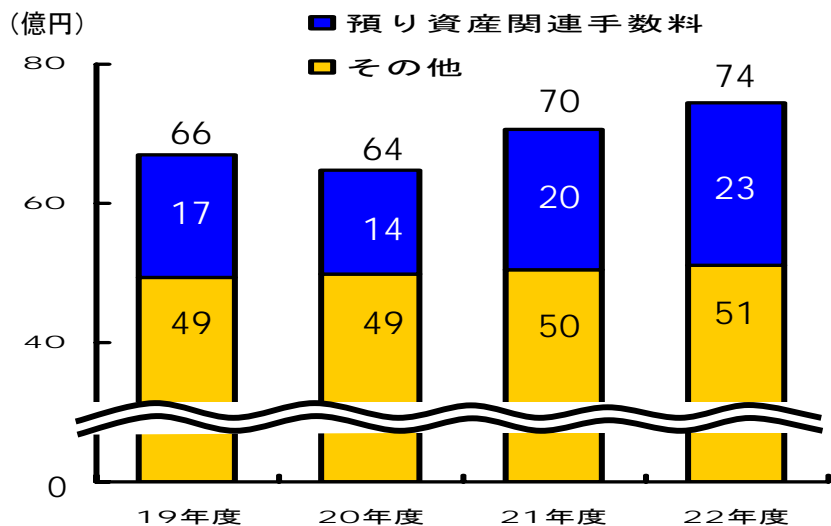
平 残 : Δ0.9億円

利 鞘 : Δ0.089%

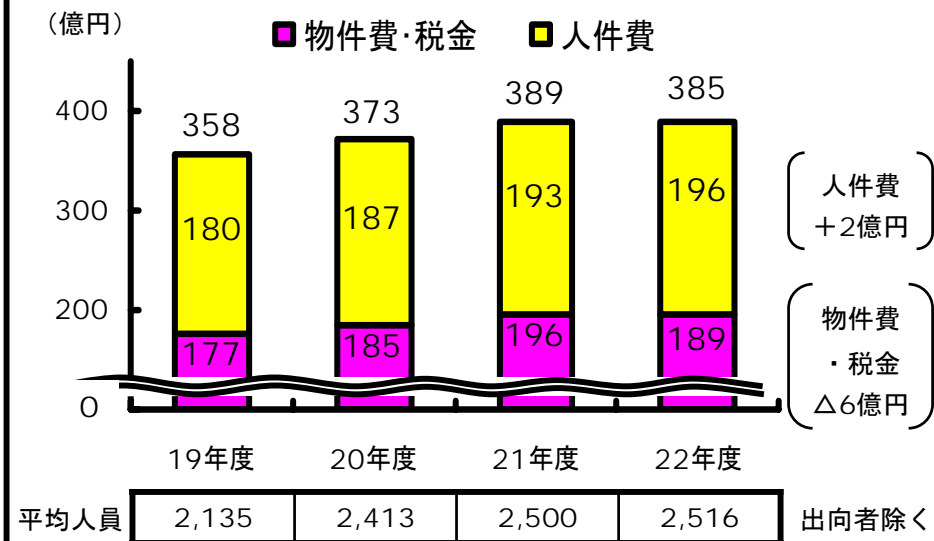
円貨金利スワップ

市場金利の低下
による支払利息
の減少

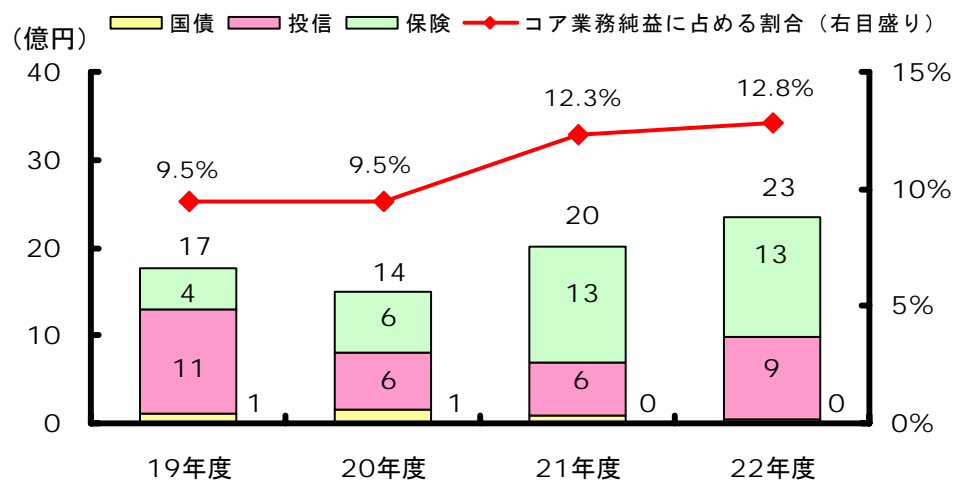
役務取引等利益 前年比：+3億円



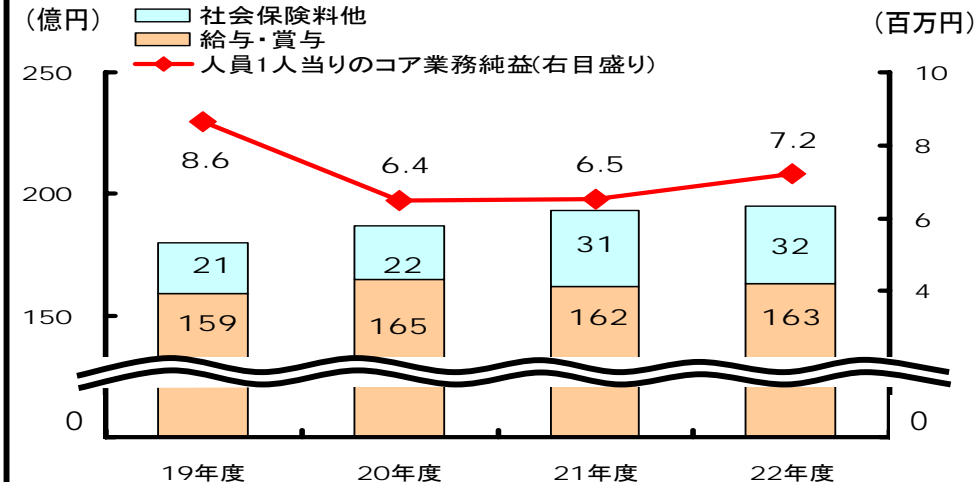
経費 前年比：△4億円



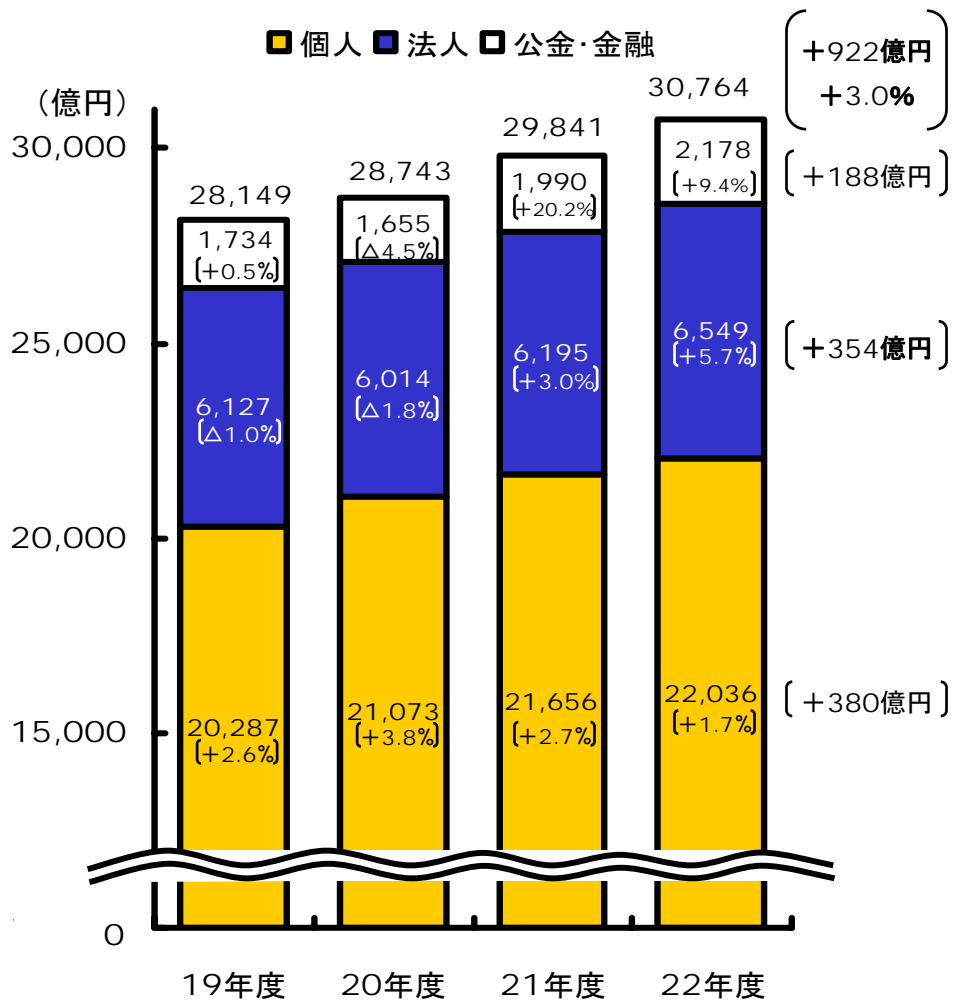
<預り資産関連手数料内訳(コア業務純益に占める割合)>



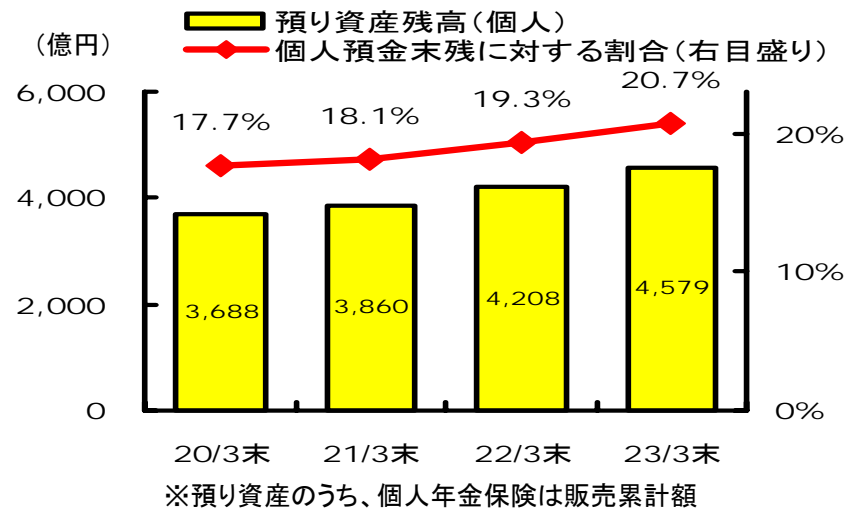
<人件費内訳、人員1人当りのコア業務純益>



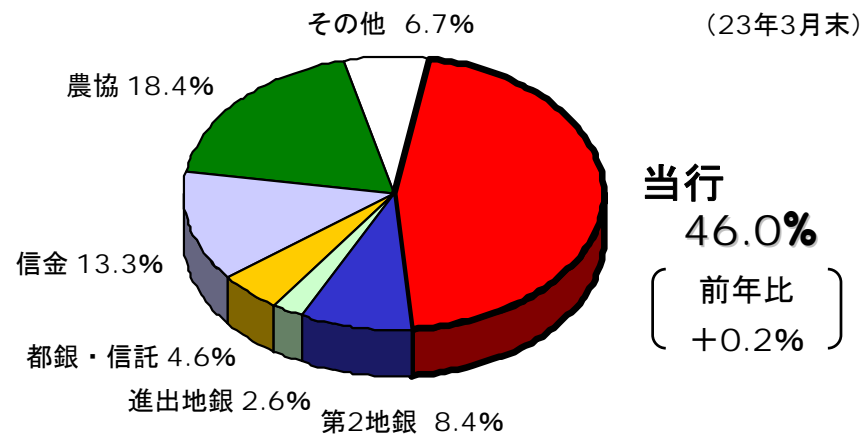
預金平残：30,764億円 前年比：+922億円



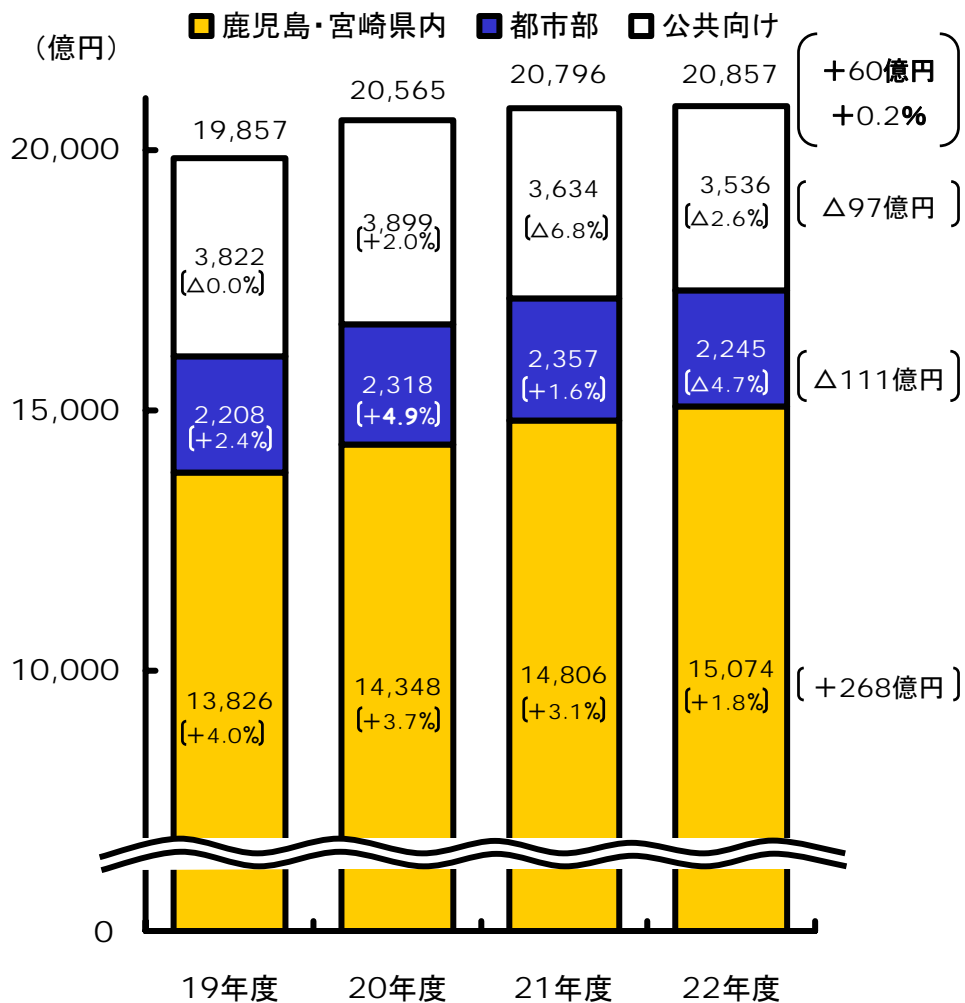
預り資産推移 (国債・投信・保険)



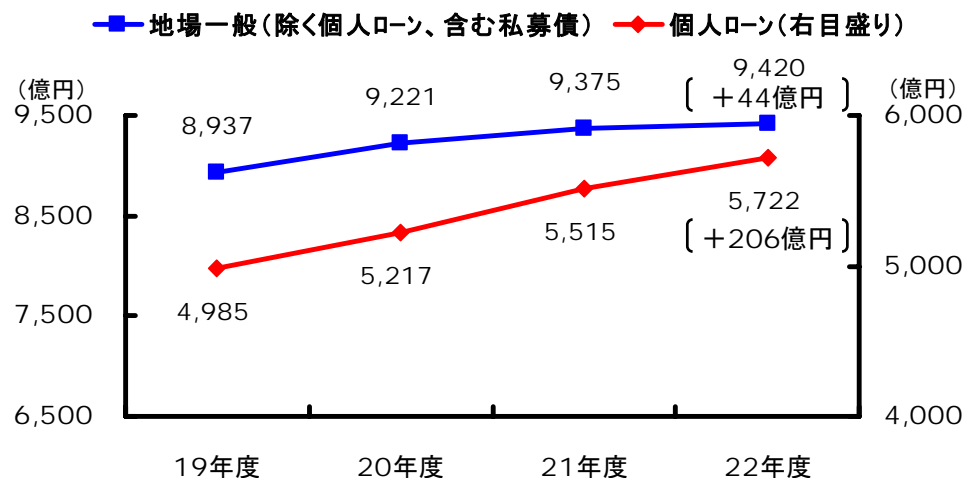
預金県内シェア



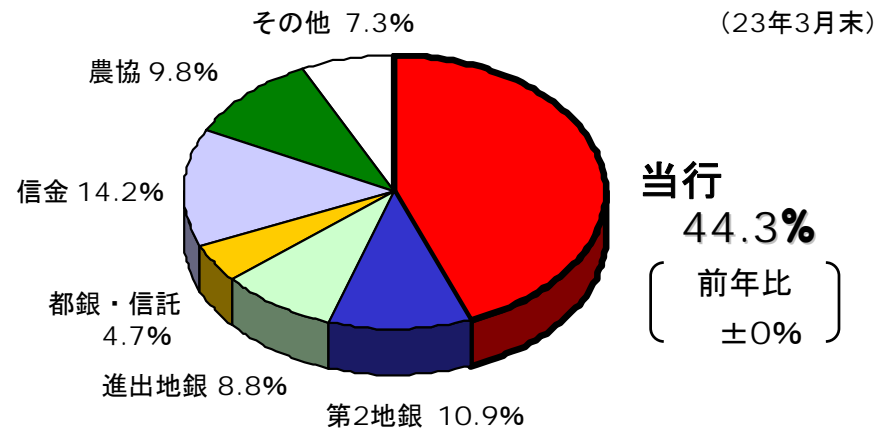
貸出金平残：20,857億円 前年比：+60億円



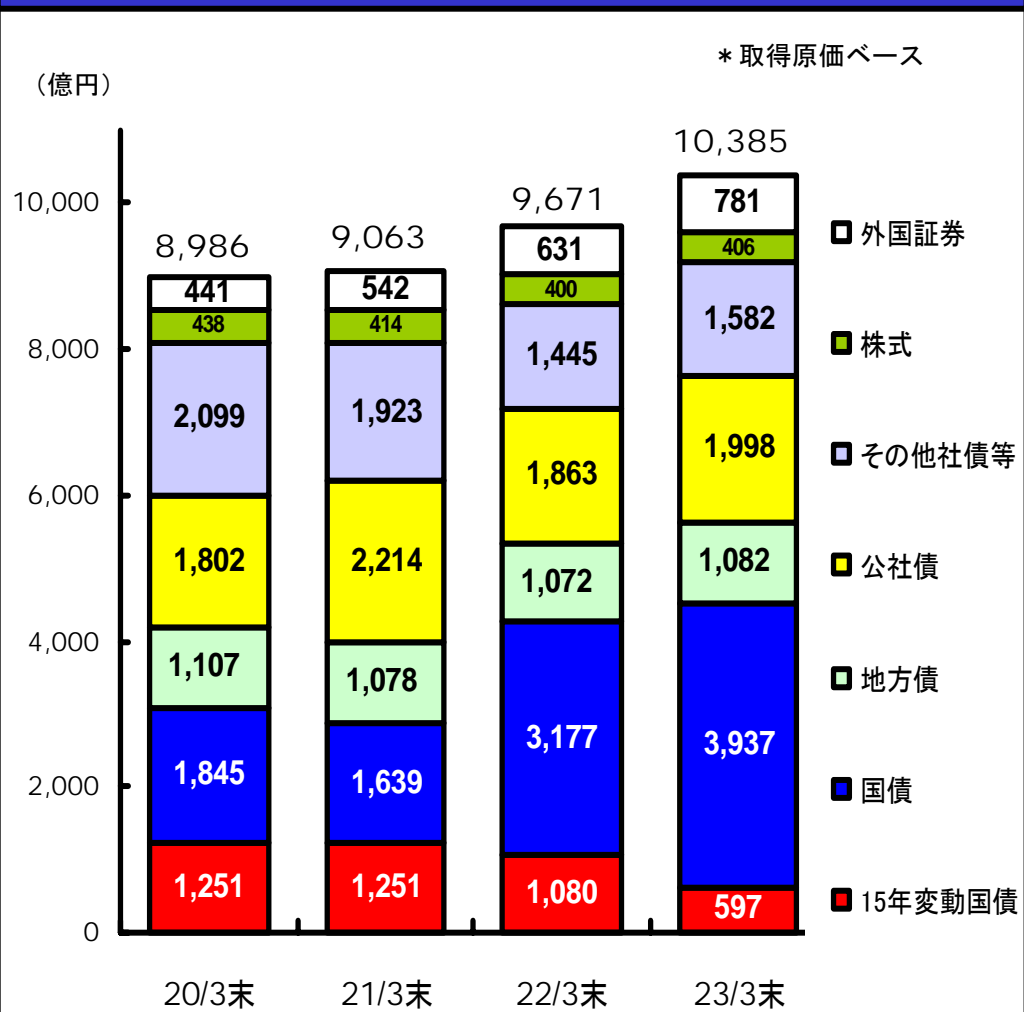
地場（鹿兒島・宮崎）貸出金平残推移



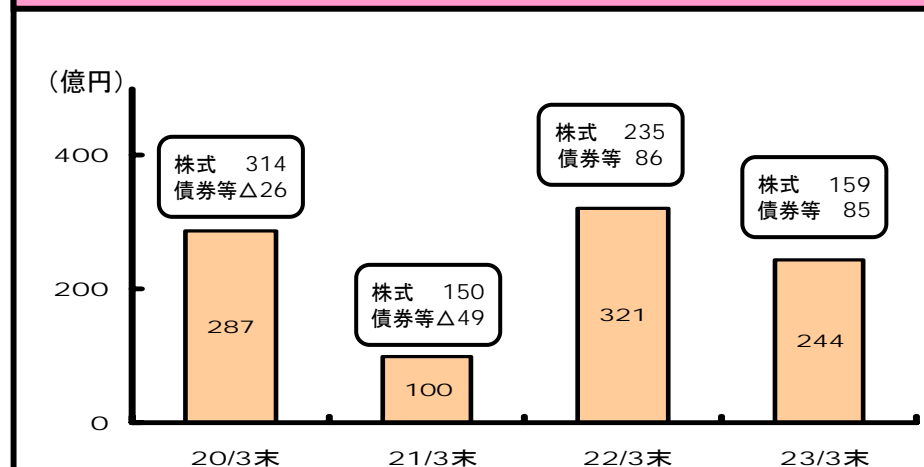
貸出金県内シェア



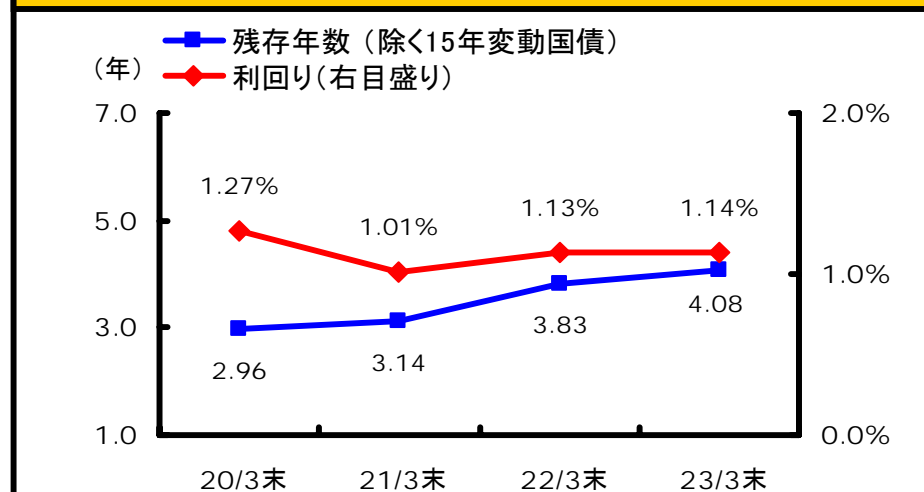
有価証券末残：10,385億円 22年3月末比：+713億円



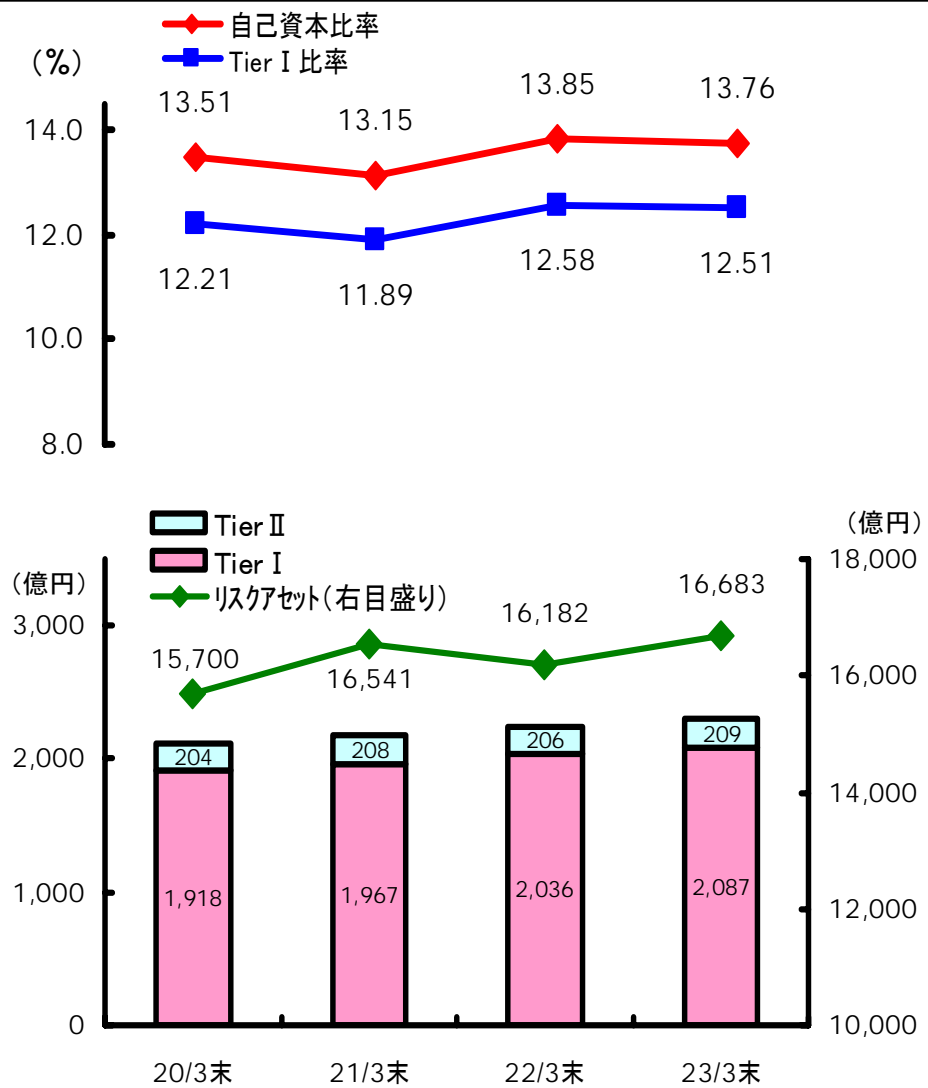
その他有価証券評価損益:244億円 22年3月末比:△76億円



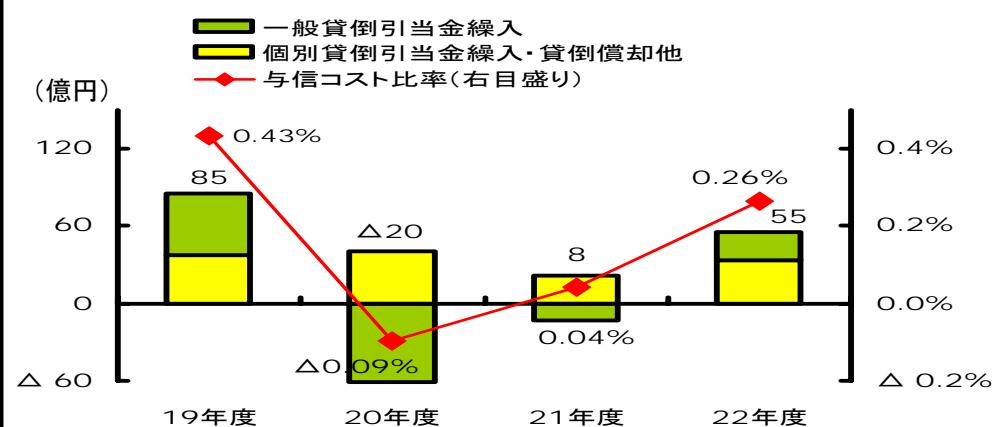
平均残存年数・利回り推移 (国内有価証券)



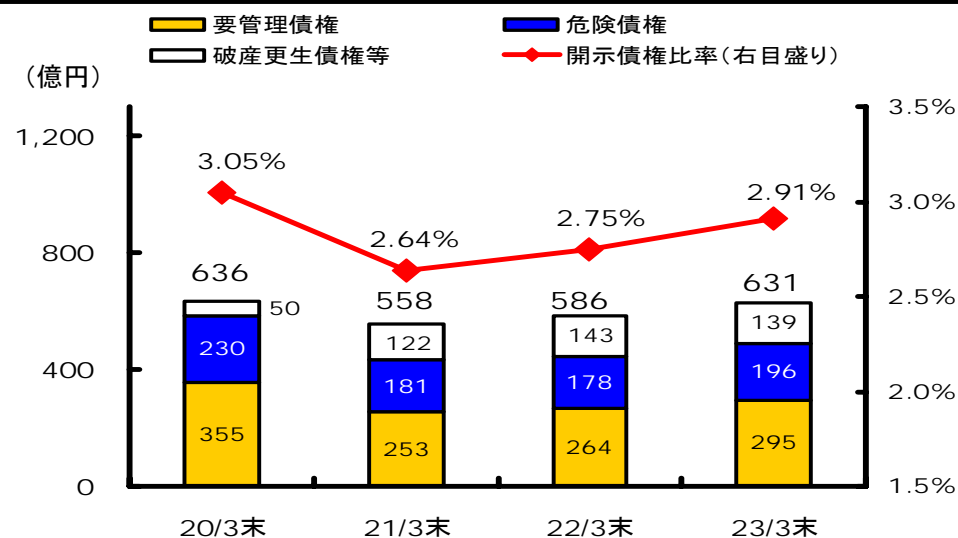
自己資本比率・リスクアセット推移



与信コスト



金融再生法開示債権 (金額・比率)



(億円)

	22年度	23年度見込み	増減
業務粗利益	566	570	4
資金利益	491	484	△ 7
役務取引等利益	74	79	5
国債等関連損益	△ 0	6	6
一般貸倒引当金繰入額	21	5	△ 16
経費	385	405	20
業務純益	159	160	1
コア業務純益	181	160	△ 21
臨時収支	△ 46	△ 15	31
株式等関連損益	△ 11	0	11
不良債権処理費用	33	15	△ 18
経常利益	113	145	32
特別損益	△ 4	△ 1	3
税引前当期純利益	109	144	35
当期純利益	68	85	17

<前提条件>

市場金利：平成23年3月末の水準

(資金利益)

- ・市場金利の低下に伴う貸出金利息ならびに有価証券利息配当金の減少

(経費)

- ・新基幹系システムの導入による償却の増加
- ・戦略的案件の先行投資による増加

Ⅱ. 経営戦略

マスタープラン目標に対する現状と着地見込み

利益目標

	22年度目標	22年度(実績)	目標比	23年度目標	着地予想	目標比
業務粗利益 564億円	566億円	2億円	580億円	570億円	▲10億円	
コア業務純益 171億円	181億円	10億円	170億円	160億円	▲10億円	
当期純利益 89億円	68億円	▲21億円	90億円	85億円	▲5億円	

経営指標目標

OHR 70%未満	67.93%	▲2.07%	70%未満	72.43%	2.43%
Tier1 ROE 4.2%以上	3.31%	▲0.89%	4.2%以上	3.95%	▲0.25%
自己資本比率 13.5%以上	13.76%	0.26%	13.5%以上	14.00%	0.5%

● 資金利益低下に伴い、利益・経営指標ともに目標を下回る見込み。

【資金利益の減少要因】

- ① 厳しい経済環境下で貸出金の伸びが鈍化
- ② 市場金利の低下に伴う貸出金利息ならびに有価証券利息配当金の減少

※OHRについて

- ・ 22年度は経費削減に努めた結果OHR70%未満を達成。
- ・ 23年度は戦略的案件等(コンビニATM展開等)を先行投資してきたことによりOHRは上昇する見込み。

基礎固め・効率化への取組み(22年度)

営業基盤強化

《営業利益改善支援活動》

➢ ターンオーバー実行額 303億円

《地場における成長3分野への取組み》

➢ 医業関連業種残高 1,561億円(+27億円)

➢ 農業関連業種残高 696億円(+7億円)

➢ 環境関連融資実行額 19億円

《戦略的人員配置》

➢ 競合地区への増員 8名

《無人店舗の拡充》

➢ コンビニATM等の新設 29か店

経営効率化

《経費削減》

➢ 22年度経費計画 401億円⇒385億円(▲16億円)

うち物件費 181億円⇒170億円(▲11億円)

※経営効率化WGによる経費削減⇒▲5.5億円

《店舗機能見直し》

➢ 8支店 ⇒ 個人特化店化

➢ 2支店、1出張所 ⇒ 代理店化

➢ 2支店 ⇒ 1支店へ統合

人材育成強化

《教育制度の充実》

➢ 法人ビジネスセンタートレーニー 51名

➢ 預り資産研修 118講座 4,125名
(延べ人数)

《本部によるサポート》

➢ 営業店指導班(営業戦略部)設置 3名

《人材活性化》

➢ かぎんバンキングカレッジ構想
・若手行員早期育成システム構築 他

飛躍の3年目(23年度)

法人部門

・営業利益改善支援活動の継続実践

・成長3分野への更なる取組強化

・宮崎マーケットの貸出強化

個人部門

・マーケットに応じた住宅ローン推進

・金融資産管理型営業の推進
～資産家層への取組み強化 等

生産性向上

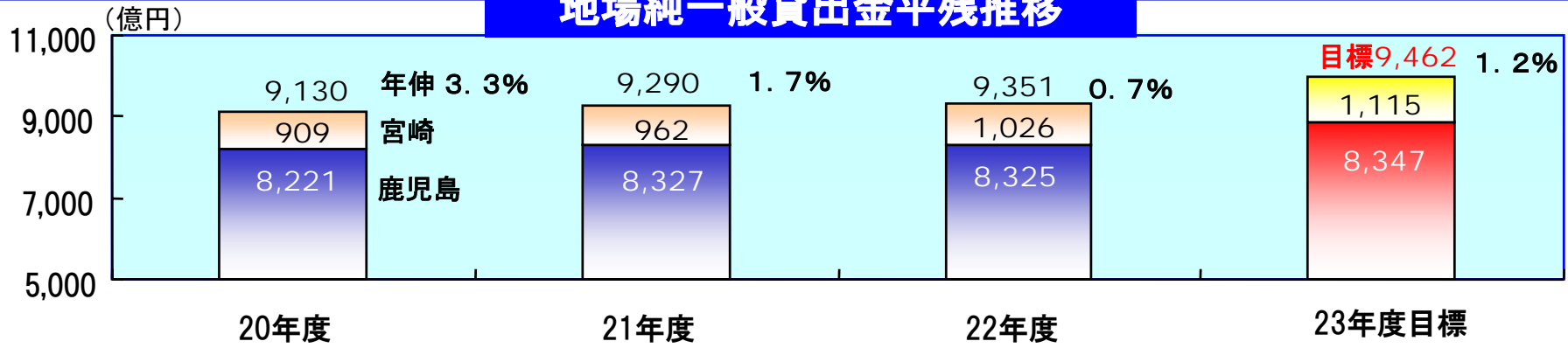
・Bank Vision稼働による低コスト、高品質の
業務体制の確立

・ITを活用した効率的な営業体制の確立

・営業店サポート強化

企業理念(健全経営・地域貢献・顧客志向・企業活力)の永続的な実現

地場純一般貸出金平残推移



地域密着型金融の推進

営業利益改善支援活動

本部によるサポート強化

- 新規専担チーム(営業支援部) 2名
 - ・年商2億円以上の未取引先の開拓
- 企業サポート室(審査部) 13名
 - ・財務改善サポート
- 営業店指導班(営業戦略部) 3名
 - ・営業店の案件構築支援
 - ・同行訪問によるリレーション強化

成長分野への取組み

新たなツールの導入

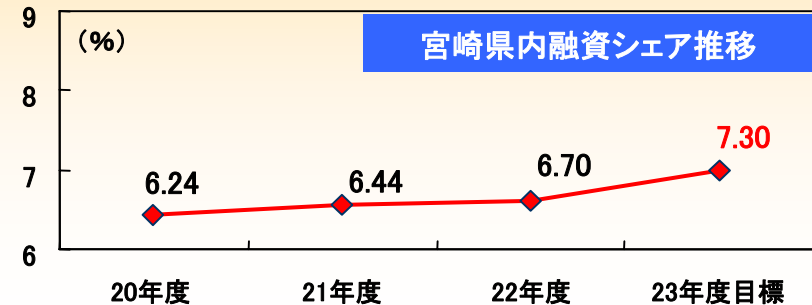
- かぎん成長事業支援資金
 - ・成長分野の需資発掘
- 環境格付(融資制度)の導入
 - ・地域特性に即した環境格付システム

宮崎マーケット

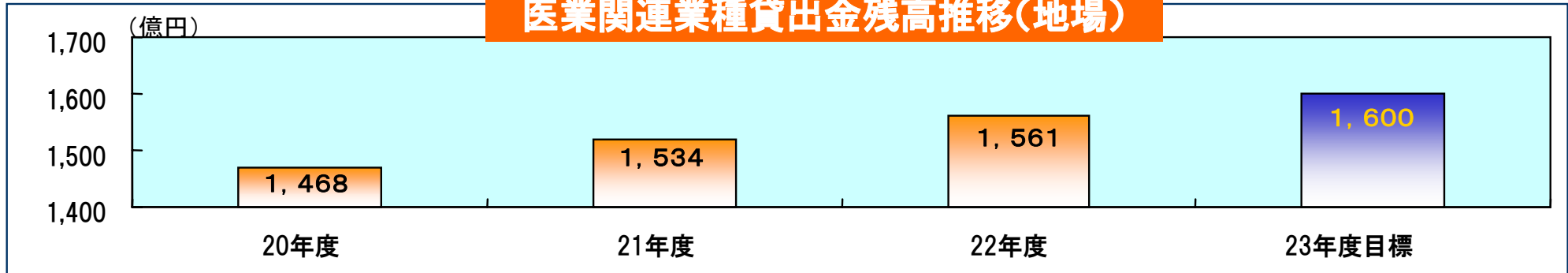
戦略的人員配置・店舗移転

- 店舗効率化による戦略的人員配置
 - ・宮崎県内への戦略的人員配置 5名
 - ・医業推進室の拡充(宮崎) 3名
- 宮崎支店の移転新築(23年6月)

宮崎県内融資シェア推移



医業関連業種貸出金残高推移(地場)



地域の特性

高齢化の進行

鹿児島(人口 170万人) ~ 高齢化率:26.3%:全国 10位
 宮崎(人口 110万人) ~ 高齢化率:25.6%:全国 17位
 ※高齢化率(65歳以上の割合):全国平均 22.7%

医療施設の充実(人口10万人当たり)

鹿児島 ~ 一般病院数:13.7施設 (全国 2位)
 宮崎 ~ 一般病院数:11.4施設 (全国 5位)
 ※全国平均6.0施設

交通アクセス

国内 ~ 九州新幹線全線開業(23年3月12日)
 国外 ~ アジアと近距離(ソウル、上海定期便あり)

温暖な気候、豊富な観光資源(温泉地など)

地域の特性を踏まえた医療・介護施設への対応

鹿児島

【シェア拡大】

医業先への出向者 等 24名
 ※病院数274先(うち取引先172先)

宮崎

【新規先開拓】

医業推進室の拡充 3名
 ※病院数145先(うち取引先40先)

【外部機関等(5先)との連携】

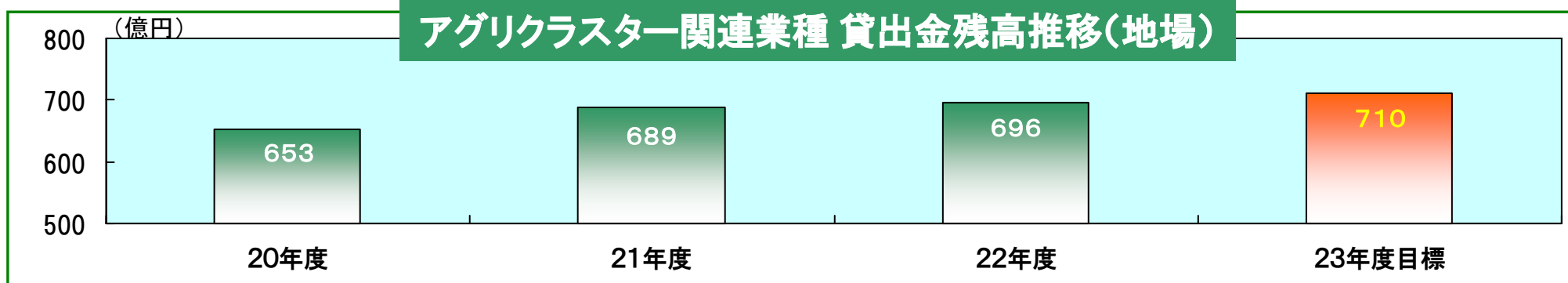
- ・医業機関へのセミナー開催
- ・コンサルティング強化、M&A支援等

メディカルツーリズム構想への支援
 (情報発信等)

【例】メディポリス指宿

～鹿児島県指宿市～

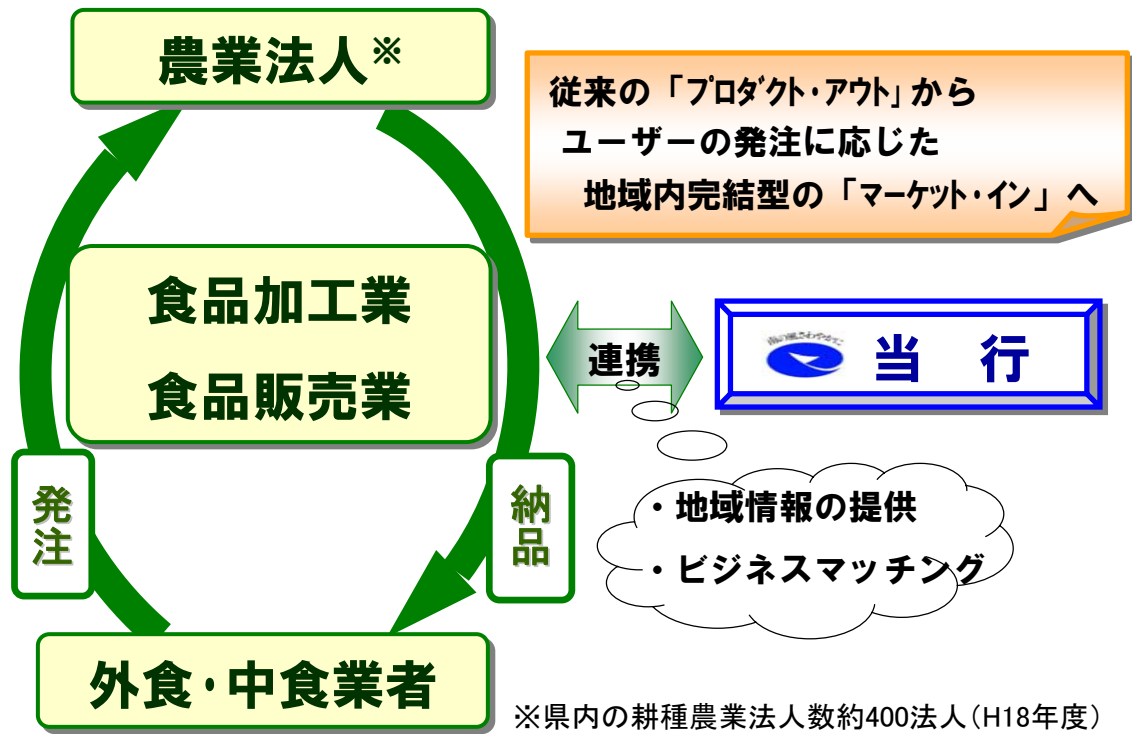
- ・先進医療施設(がん粒子線治療)
 ～全国で9箇所(九州初)
- ・リゾートホテル(天珠の館)を併設
 ～温泉、プール、グランドゴルフ 他



アグリクラスター構想における取組み

- ◆これまでの主な取組み
 - ・平成18年11月 「アグリクラスター推進室」設置 (アグリビジネス担当の昇格)
 - ・平成20年 8月 「アグリクラスターファンド」設立
 - ・平成20年11月 「農業経営管理システム」開発に着手 (平成24年3月完成予定)
 - ・平成21年 9月 「鹿児島アグリ&フード金融協議会」設立
 - ・平成21年10月 北洋銀行と連携協定締結
 - ・平成22年10月 東亜銀行(香港)との業務提携
 - ・平成22年10月 ABLシステム「アグリ・プロ」開発
- ◆新たな取組み
 - ①『地産・地消』への取組み
 - ②『商品力向上・販路拡大』への取組み

①「地産・地消」への取組み



② 「商品力向上・販路拡大」への取り組み

アグリクラスター構想の推進

関連産業の振興・食料の供給基地へ

商流の拡大・市場の創造に向けた連携強化

外部機関・専門家
16先

連携

当行

◎商品力向上支援

- ・ 産品の発掘 ・ 付加価値の向上

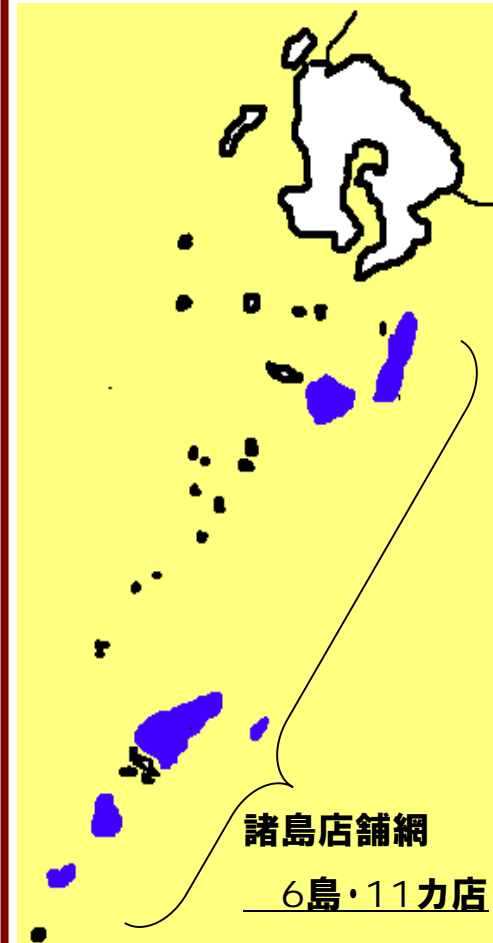
◎販路拡大支援

- ・ 情報発信 ・ ビジネスマッチング

商談会・物産展の開催(22年度)

- ・ 国内商談会 8回 (参加企業198社 成約先数66社)
- ・ 海外商談会 5回 (参加企業 40社 成約先数22社)

新たな展開(薩南諸島)



<諸島の概要>

- ・ 面積 2,485Km²
(全国第1位)
- ・ 人口 182千人
(全国第1位)
- ・ 有人島数 28島
(全国第4位)

<諸島の商品・資源>

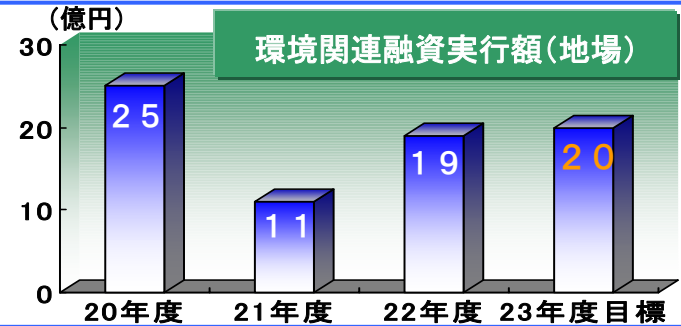
- ◎オンリーワン産品
 - ・ 黒糖焼酎(奄美群島)
- ◎生産量日本一
 - ・ 白ごま (喜界島)
- ◎県認定ブランド産地
 - ・ ばれいしょ(沖永良部島)
 - ・ たんかん(屋久島)
 - ・ レザーリーフファン(種子島)
 - ・ かごしま黒豚(種子島他)

諸島店舗網

6島・11カ店

環境関連分野の取組み

- 22年8月 ・かぎん成長事業支援資金(4件 1億円)
- 23年3月 ・かぎん環境格付(5先) / 環境格付融資(2件 8億円)
- 23年度目標 ・環境格付 20先 / 環境関連融資実行額 20億円



ナチュラルエネルギー・ビジネス支援構想

東日本大震災発生(23年3月11日)

福島原子力発電所被災

【エネルギー不足への不安】

～九州電力管内～

- ・電力使用料
83,392百万kwh(21年度実績)
⇒上記のうち原子力依存約41%
- ・原子力発電所 6基
⇒使用中3基(5月末日現在)
(定期検査:玄海2基、川内1基)

【安全性基準の見直し】

- ・事故発生時の安全性確保

【環境保全】

- ・発電時のCO₂排出量抑制

【経済性】

- ・低コストによる安定稼働

当
行

自然エネルギーのポテンシャル《鹿児島県》

【陸上風力発電の現状】

- ・107基・15万KW(総出力)
⇒5万世帯(1世帯当り3KW)

【当行取引先】

- ・30基・6万KW

【陸上風力発電ポテンシャル】

- ・849万KW(全国5位)
⇒280万世帯換算

【地熱発電の現状】

- ・2ヶ所・6万KW
⇒2万世帯

【地熱発電ポテンシャル】

- ・33万KW(全国12位)
⇒11万世帯換算

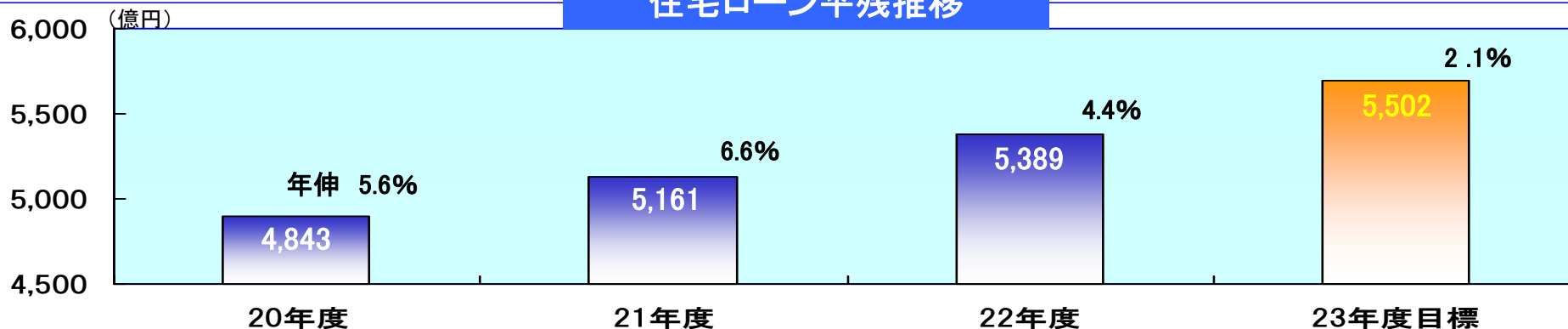
鹿児島県73万世帯

自然エネルギーへの期待

- ・太陽光 ・風力 ・地熱 ・水力 等

エネルギー自給率の向上

住宅ローン平残推移



住宅ローンの推進

提携業者とのリレーション強化

【コンタクトチャネルの充実】

- ・提携業者数 295先
- ・23年度 新築着工戸数(予定)
⇒約5,000戸(鹿児島)

住宅ローン肩代り推進

【23年度肩代り計画284億円】

- (キャンペーン:23年3月~6月)
- ・23年5月末
⇒実行予定額 215件 43億円

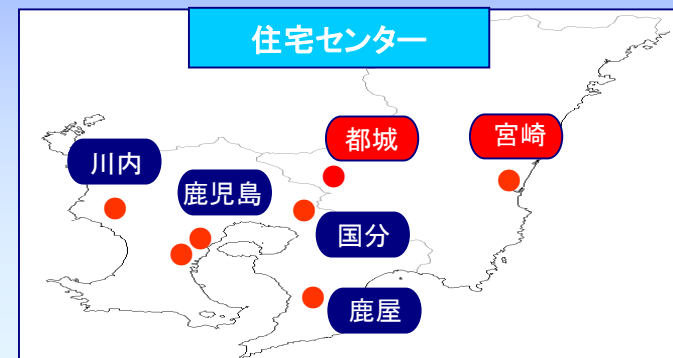
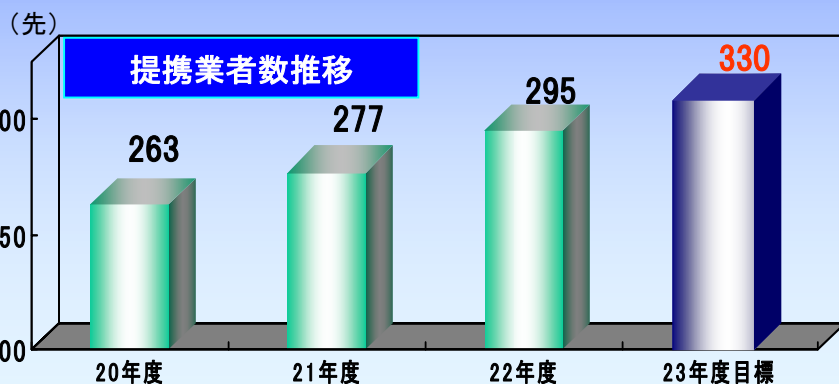
宮崎マーケット

【住宅センター新設】

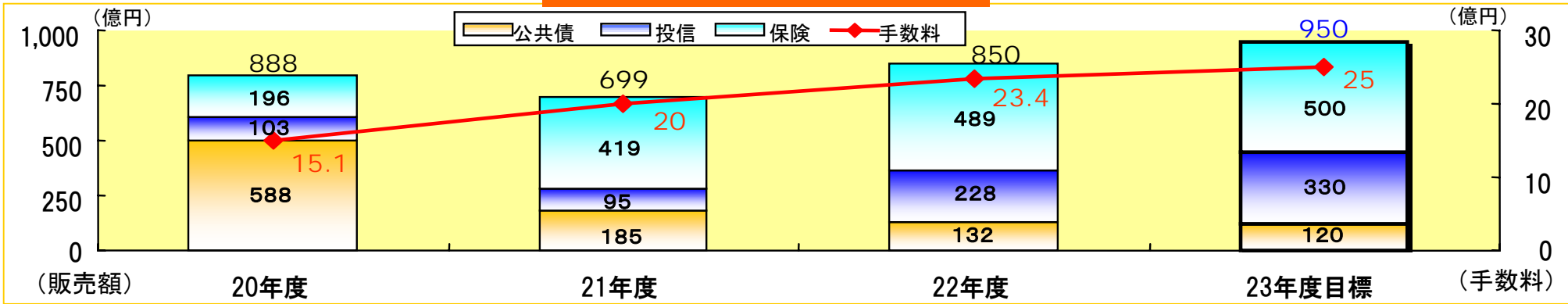
- ・宮崎地区と都城地区に新設(23年4月)
(参考:22年度 新築着工戸数約3,400戸)

【メディアミックスによる営業強化】

- ・効果的 / 効率的な広告活動



預り資産販売額・手数料推移



金融資産管理型営業の推進

資産家層への取組み

【個人プラザかぎんWELLの活用】

- ・資産家層管理体制の積極展開
(鹿児島市124先から鹿児島市外へ)
- ・保険見直し相談業務の拡充
(保障性保険商品による相談業務)
- ・個人プラザトレーニーの充実
(研修内容の見直し)
- ・プレミアムセミナーの開催

リレバン層への取組み

【コンタクト率向上による金融資産額増加】

- ・CSナビ等を活用した効果的な営業実践
- ・アフターフォローの徹底

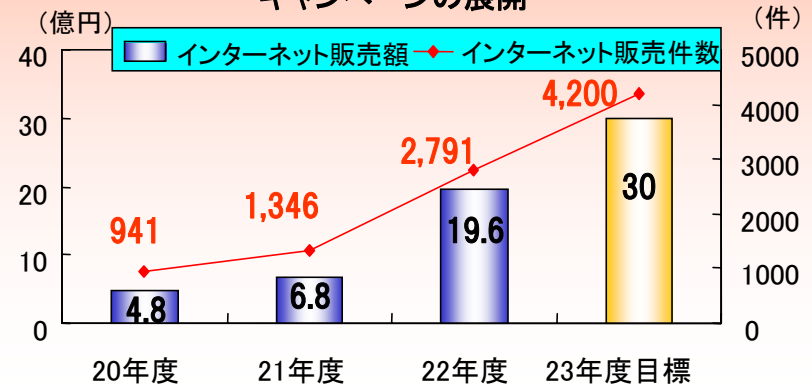
【マネーアドバイザーの活用】

- ・MAの任命基準の明確化
(提案力のレベルアップ)
- ・エリアMAの営業店支援強化
(相談会、同行訪問強化)

マス層への取組み

【ダイレクトチャネルの充実】

- ・eバンク会員の増強
- ・インターネット専用新商品の導入
- ・キャンペーンの展開



※資産家層: 当行金融資産1億円以上、リレバン層: 当行金融資産10百万円以上

【貸付条件変更等への対応状況】

(中小企業等金融円滑化法に基づく措置の実施状況)

【実行先へのコンサルティング機能の発揮】

実行先(要注意先及び破綻懸念先)の総貸出残高(23/3末)

	対象先		うち企業サポート室カバー先			
	先数	金額	先数	(カバー率)	金額	(カバー率)
合計	1,156先	1,480億円	138先	(11.9%)	974億円	(65.8%)

◆中小企業者向け (23/3末)

	件数 (件)	金額 (億円)
申込み	4,559	2,219
実行	3,996	2,025
謝絶	144	79
審査中	207	69
取下げ	212	44

一般貸倒引当金の積増(23/3末)
14億円程度

◆住宅ローン利用者向け (23/3末)

	件数 (件)	金額 (億円)
申込み	656	74
実行	454	50
謝絶	36	4
審査中	58	7
取下げ	108	12

- ▶ 営業利益改善支援活動を通じた顧客支援
- ▶ 実効性のある経営改善計画書の策定支援
- ▶ 経営改善計画の進捗状況モニタリング
- ▶ 外部専門機関等(コンサルタント会社・税理士等)との連携

営業店

法人ビジネスセンター

営業店・本部
による一体管理

審査部企業サポート室

営業店管理先の
臨店モニタリング
(年2回)

重点管理先※の
グリップ強化

※総与信5億円以上、未保全3億円以上の先で特に管理が必要な先

◆生産性向上へ向けたシステムへの先行投資

営業関連

【法人部門】

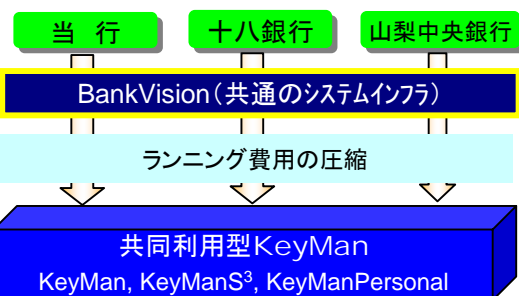
- KeyMan
- KeyManS³
- マス与信判断モデル
- ビジネスマッチングサイト
- Agri Pro

【個人部門】

- KeyManPersonal
- KALJUS
- CSナビゲータ
- チャネルナビゲータ

「共同利用型KeyMan」の稼働(23年5月)

- ・単独運用から十八銀行、山梨中央銀行との共同利用型へ移行
- ・初期投資の回収とランニング費用の圧縮
- ・2行以外にも数行から引き合いあり



営業情報の高付加価値化
営業関連における生産性向上

業務関連

本部集中化

チャネルシフト推進 (FB・IB 等)

営業店端末LINKER導入
(平成20年度)

基幹系システム

Bank Vision の稼働
(23年5月)

- ・日本ユニシス株式会社が提供する基幹系システムパッケージ (採用行: 当行含む7行)
- ・システム運用: アウトソーシング
- ・業務アプリケーション: 自行開発

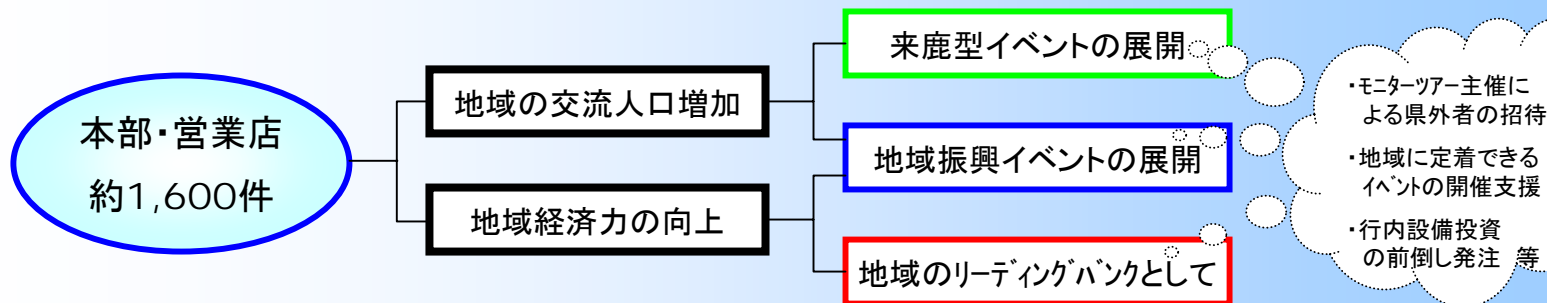
低コスト・高品質の業務体制
営業への人員シフト

IT化されたリレバン推進による投資回収・安定収益の確保

当行 旗振り役

◆行内からの地域経済活性化案募集

～地域経済の停滞が長引くなか、本業のみならず当行が「旗振り役」となり、出来ることから実行していく



◆観光業に強い人材育成→京都銀行との交換研修(23年4月)

- ・京都銀行 法人部観光支援室へ行員1名を派遣(期間3ヶ月)
- ・観光産業への融資手法や経営サポートについて先進的な取組みを行っている同行のノウハウ等の習得

官民連携による地域経済活性化

南九州の魅力創出 魅力ある街づくり(コンパクト・シティ)

地域における機運

◆九州新幹線鹿児島ルート全線開業(23年3月)

～(株)鹿児島地域経済研究所調査～

→鹿児島県の2011年の宿泊観光客数とその経済効果

【県外からの宿泊観光客数】

2009年:750万人 → 2011年:840万人

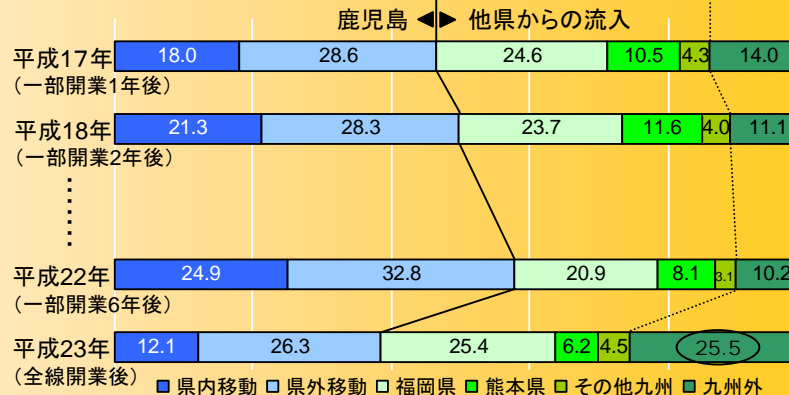
【経済効果】

330億円(一部開業時165億円)

→全線開業後の利用状況調査

- ・九州外からの利用者の増加
- ・5年ぶりに他県外利用者が鹿児島県内利用者を上回る

<居住地別新幹線利用割合>



◆訪日外国人旅行者の受入環境整備に係る外客受入地方拠点の指定：鹿児島市(23年4月)

- ・観光庁が、訪日外国人旅行者の受入の地方拠点とする全国11地域の中の一つとして「鹿児島市」を選定。
- ～九州では鹿児島市と別府市の2拠点のみ。今後、国・地公体・民間事業者が連携した外国人の受入環境整備・充実を総合的に推進。
- ※外客受入地方拠点: 今後訪日外国人旅行者の増加が見込まれる地域

内容等についてのご照会は、下記までお願いします。

∞ ご照会先 ∞

株式会社 鹿児島銀行

総合企画部 IR 担当

古里（決算）・加治屋（経営戦略）

Tel 099-239-9725

Fax 099-226-4906

E-mail kagin-sk@mnet.ne.jp

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は経営環境の変化などにより、目標対比異なる可能性があります。ことにご留意ください。