

『地域の皆様』と『ごうぎん』との関わり……

地域貢献に関する情報開示



株式会社 山陰合同銀行

(平成24年5月)

地域密着型金融（リレーションシップバンキング）の位置づけ

ページ

ごうぎんのリレーションシップバンキング	
1 はじめに（経営理念・中期経営計画）	1
2 リレーションシップバンキング（「地域密着型金融」に関する基本認識・取組み態勢の整備）	2

リレーションシップバンキングの基本方針

リレーションシップバンキングの取組方針	
1 取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮	3
2 地域の面的再生への積極的な参画	4
3 地域や利用者に対する積極的な情報発信	

リレーションシップバンキングの取組実績（地域密着型金融の推進状況）

取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮	
創業・新事業開拓を目指す企業の育成	5
取引先企業に対する経営サポート	
1 ビジネスマッチング（事例紹介）	6, 7
2 外部ネットワーク	8
3 取引先企業の海外進出支援	9
4 不動産担保や個人保証に過度に依存しない融資商品の提供状況	10
5 中小企業に適した資金供給方法への取組み	11, 12
6 取引先企業向け各種講演会、研修、セミナーの実施状況	13
経営改善支援・事業再生への取組み（事例紹介）	14, 15
事業承継への取組み	
その他の取組み	
1 中小企業金融の円滑化への取組み	16
2 成長基盤強化資金への取組み	
地域の面的再生への積極的な参画	
地域医療・介護の経営課題解決に向けた取組み	17
地元産業の再生支援への取組み	18
地方公共団体等との連携・地域プロジェクトへの関与（事例紹介）	18, 19
Duoカードの地域カード戦略	20, 21

本冊子に掲載する図表・グラフの計数は、単位未満を切り捨てて表示しています。

比率については小数点第二位以下を切り捨てて表示しています。

計数等は平成24年3月31日を基準日として作成しています。

当行は、経営理念に「地域の夢、お客様の夢をかなえる創造的なベストバンク」を掲げ、当行の特徴である広域な店舗ネットワーク等を活かしたユニークな金融サービスの提供を通じて、地域の皆様の「夢の実現」をお手伝いしています。

平成24年度から3年間の「中期経営計画」を策定しました。その中で、目指す銀行像として「知恵と情熱で地域に役立つ広域地方銀行」を掲げ、地域のお客様に喜んでいただき、元気を出していただけるよう、リレーションシップバンキングを経営理念の実現に向けた経営計画や具体的な施策の中心に常に位置付け、積極的に推進しています。

経営理念 地域の夢、お客様の夢をかなえる創造的なベストバンク

■ 中期経営計画（平成24年度～平成26年度）

- 【目指す銀行像】 知恵と情熱で地域に役立つ広域地方銀行
- 【行動基準】 私たちは徹底的にリレーションシップバンキングを実践します。
- 【CS宣言】
 - ・私たちは、お客さまのお役に立ちます。
 - ・私たちは、お客さまへの感謝の気持ちを忘れません。
 - ・私たちは、お客さまを笑顔でお迎えします。

広域店舗ネットワークと山陰地方における圧倒的なシェア

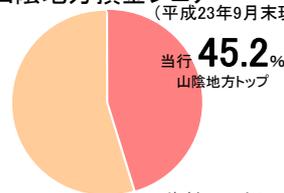
当行の地盤である山陰地方は、東西300kmに及ぶ広域なエリアで、日本で最も高齢化・過疎化が進んだ地域のひとつです。地域のハンディキャップを克服して都会地と同等のサービスを提供するため、低コストで広域店舗ネットワークを維持することに加え、積極的な有価証券運用による安定的な収益の確保に努めています。同時に、地域に関する豊富な情報を活用し、ビジネスマッチングや Duo カードなど新たなサービスによる収益の多様化を図っています。



当行の店舗ネットワーク

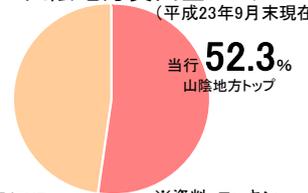


山陰地方預金シェア (平成23年9月末現在)



※資料: ニッキン、ゆうちょ銀行HP

山陰地方貸出金シェア (平成23年9月末現在)



※資料: ニッキン

「地域密着型金融」に関する基本認識

情報・人材を活かした積極的な地域貢献

地域の中小企業等に対する経営支援
地域経済の活性化



地域密着型金融の推進

取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮
地域の面的再生への積極的な参画
地域や利用者に対する積極的な情報発信

取組み態勢の整備

～ 本部による営業店支援、外部専門家・外部機関等との連携、専門的な人材の育成・ノウハウの蓄積 ～

地元山陰での高い情報収集力、広域店舗ネットワーク、深度ある外部連携先をフル活用し、お客様の事業展開を徹底的にサポートします。

■ お客様の経営課題の

把握・分析をより適切に行う

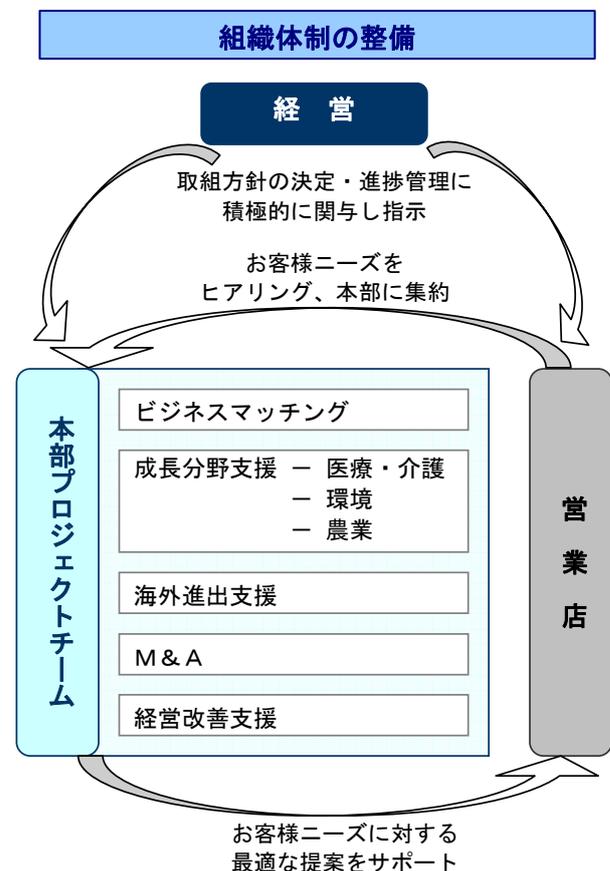
- － 日頃の活動で信頼関係を構築
- － お客様の目線でご相談に乗り、一緒に考え行動する

■ 経営・営業店・本部の総力で

最適な解決策を提供する

当行の強み
■ 山陰両県における強固な顧客基盤
■ 広域で充実した店舗ネットワーク
■ 豊富な一次産品、観光資源、伝統産業
■ 行政との密接な関係

これまでの体制整備状況
■ 情報データベース
■ 人材育成
■ 外部ネットワーク
■ 本部支援体制



取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

取引先企業との長期的な取引関係を通じて蓄積された情報や、外部専門家・外部機関等のネットワークを活用してコンサルティング機能を発揮することにより、取引先企業の事業拡大や経営改善等に向けた支援を行います。

■ 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

取引先企業との日常的・継続的な関係強化を通じて経営目標や課題を把握し、企業のライフステージ（発展段階）や事業の継続可能性を見極めます。また、取引先企業が自らの経営目標や課題を認識できるよう適切に助言し、企業が主体的に目標実現や課題解決に向けて取組むよう支援します。

■ 最適なソリューションの提案

取引先企業の経営目標の実現や経営課題の解決に向けて、取引先企業のライフステージ等を適切かつ慎重に見極めたうえで、ライフステージ等に応じて適時に最適なソリューションを提案します。提案にあたっては、必要に応じて他の金融機関や外部専門家・外部機関等と連携します。

創業・新事業開拓を目指す企業の育成

- 独自の融資制度「ごうぎん新産業資金」やグループ会社「ごうぎんキャピタル(株)」と連携
- 行政の融資および保証を含む諸制度の活用
- 創業企業に対する直接出資、ベンチャー企業向けファンドへの投資など間接的な支援
- 島根、鳥取両県の産業支援機関に人材を派遣（地方公共団体と連携して地元企業を育成）

取引先企業に対する経営サポート体制

- ビジネスマッチング
 - ・ 取引先企業の販路開拓・製造技術支援、企業誘致等
- 外部ネットワーク
 - ・ 地方公共団体、農業共同組合、農業関連団体等との連携
- 取引先企業の海外進出支援
 - ・ 中国・東南アジアへの進出企業の支援体制構築
 - ・ 市場環境調査、販売先紹介、現地企業訪問視察、コンサルタント紹介、現地資金調達支援
- 不動産担保や個人保証に過度に依存しない融資手法
 - ・ 動産担保融資（ABL）
 - （企業の事業価値を構成する在庫（原材料、商品）や機械設備、売掛金等の資産を担保とする融資）
 - ・ 無担保・無保証（第三者保証不要）融資
- 中小企業に適した資金供給方法への取組み
 - ・ シンジケートローン
 - （企業の資金調達を複数の金融機関が協調してシンジケート団を組成し、一つの契約書に基づき参加金融機関が同一条件で融資）
 - ・ 私募債
- 取引先企業向け各種講演会・研修・セミナーの開催、ビジネスレポート等による最新情報の提供

経営改善支援・事業再生への取組み

- 経営課題を把握・分析し、事業の持続可能性を十分に見極めたうえで、個別企業の実態に即した経営支援活動を実施
- 経営改善支援先と現状認識の共有化を図り、外部専門家や公的専門機関と連携を図りながら経営改善計画策定・実行を支援

事業承継への取組み

- 外部専門家との関係強化によるノウハウ蓄積
- 「親族への承継」「役員従業員等への承継」「M&Aによる譲渡」「株式公開」などのご相談に対応

■ 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

取引先企業や連携先とともにソリューションの合理性や実行可能性を検証・確認したうえで、協働してソリューションを実行します。また、ソリューション実行状況を継続的にモニタリングするとともに、経営相談や経営指導を行うなど進捗状況を適切に管理します。

地域の面的再生への積極的な参画

地方公共団体による地域活性化に関するプロジェクトに対して情報・ノウハウ・人材を提供し、地方公共団体や中小企業関係団体等の関係機関と連携しながら地域的・広域的な活性化プランを策定するなど、地域の面的再生に向けて積極的に参画します。

■ 地域医療・介護の経営課題解決に向けた取組み

山陰は全国でも特に高齢化の進んだ地域であり、人々の安全・安心な暮らしを守るためには、医療・介護機能の維持・充実が不可欠となっています。当行では、この医療・介護分野を成長分野と位置づけ、同分野の事業者が抱える様々な経営課題の解決に向け、重点的な支援を行います。

■ 地元産業の再生支援への取組み

山陰両県は長期に亘って成長横ばいがあり、少子高齢化による構造的な問題も抱え、今後は地場産業の衰退や企業の撤退等による雇用減少など地域経済への悪影響が懸念されています。地域のリーディングバンクである当行は、企業城下町の再生や成長分野の育成・新産業の創出のために行政と連携して、一つ一つ課題を解決していきます。

■ 地方公共団体等との連携・地域プロジェクトへの関与

環境経営を志向される地元企業等への積極的な支援・提案による地域環境保全活動の推進や、行政との協働による企業誘致の推進、地場企業の支援などを通じ、地域経済活性化に資する活動を推進しています。

地域の発展・お客様の利便性向上を目指し、都会地に負けない良質な金融サービスの提供に努めます。

■ Duoカードの地域カード戦略

カード会員へのお得な情報やサービスの提供、地元加盟店との連携した販売促進活動等を通して、「地域で最も愛され、支持されるクレジットカード」=『地域カード』を目指します。地域で支持されるカードとなるよう活動するとともに、Duoカードの利用促進とお取引先の販促支援による地域貢献との両立を図ります。

地域や利用者に対する積極的な情報発信

当行の「地域密着型金融」の取組みについて、地域の方々に一層理解を深めていただけるよう、取組内容についてニュースリリースするほか、ホームページやディスクロージャー誌に掲載するなど、積極的な情報発信に努めます。

創業・新事業開拓を目指す企業の育成

当行独自の融資制度「ごうぎん新産業資金」やグループ会社「ごうぎんキャピタル㈱」との連携、行政の融資および保証を含む諸制度などを効果的に組み合わせ、創業企業やニュービジネスの育成に努めています。また、創業企業に対する直接出資を行うほか、ベンチャー企業向けファンドへの投資など、間接的なご支援も行っています。

島根、鳥取両県の産業支援機関に人材を派遣するなど、地方公共団体とも連携して地元企業の育成に取り組んでいます。

目利き機能向上

「ごうぎん新産業資金」改定（平成22年5月）
⇒ 客観的な立場の外部専門家による技術事業化評価

産学官連携強化支援

「産学官連携担当」を配置（地域振興部内、平成24年3月末現在：4名）

大学関連ベンチャー支援体制強化

鳥取大学と「連携協力に関する協定書」を締結（平成16年11月）

島根大学と当行および㈱山陰経済経営研究所、ごうぎんキャピタル㈱のごうぎんグループ3社において「包括連携協力に関する協定書」を締結（平成20年3月）

神戸大学支援合同会社へ「業務連携・協力に関する協定」を締結（平成20年5月）

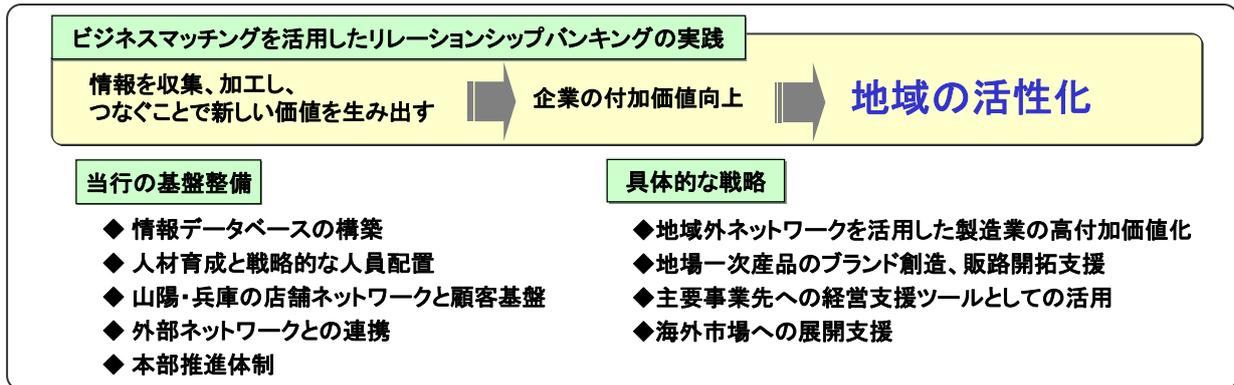
創業・新事業支援にかかる投融资実績（平成23年度の新規取扱実績）

		件数	金額
融資実績	創業・新事業支援にかかる融資	89件	1,145百万円
投資実績	直接投資	1件	1百万円
	ごうぎんキャピタル㈱による投資	4件	146百万円

取引先企業に対する経営サポート

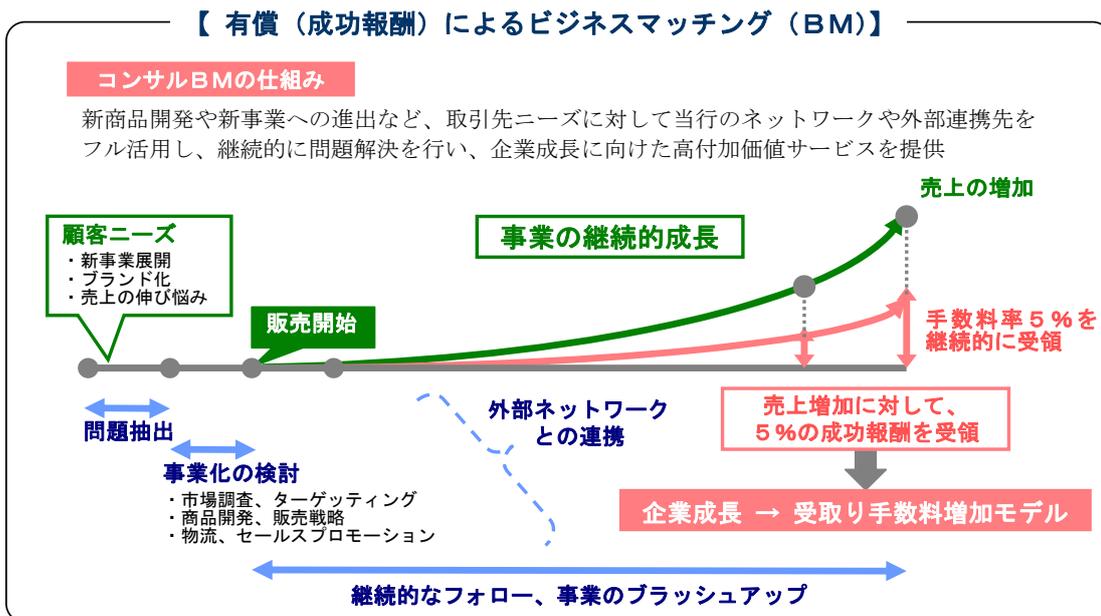
■ ビジネスマッチング

当行は、地元山陰地域において高い地域シェアを有する一方で、その営業地盤の経済力は、「全国の1%経済圏」と称されるように、全国的に見ると弱いという現実があります。そうしたなか、当行は地域金融機関としての責任を果たし、少しでも地域のお役に立ち、地域の活性化につながる活動の実践を心掛けています。具体的な取り組みとしては、**当行の広域な店舗ネットワークと豊富な情報力、そして人材を活用した「ビジネスマッチング業務」**に力を入れています。山陰両県のお取引先に対しては、大消費地・大生産地にある山陽・兵庫のお取引先をビジネスで結び付ける、また山陽・兵庫のお取引先には、良質な一次産品や製造技術、そして行政機関と協力し企業誘致を提案するといった活動を行っています。



ビジネスマッチング業務の有償化

平成19年度より「ビジネスマッチング業務」の有償化を開始しました。お取引先・当行が互いに「Win-Win」の関係となるようなビジネスモデルをとる思いから、当行が紹介したお客様同士で取引が成立した場合、その取引額に応じて当行が手数料をいただく成功報酬体系としています。平成21年12月からは、更に企業とのリレーション強化を目指し、新商品開発などの段階から企業活動を支援していく「コンサルビジネスマッチングサービス」の提供を開始し、新商品の開発や既存商品の改良、新事業への進出や新たな販売チャネルの構築などのビジネスニーズを持つお取引先に対し、当行のネットワークや外部連携先などをフル活用したソリューションをご提供することにより、事業の継続的な成長に向けた取り組みの支援を進めています。



ビジネスマッチング成約件数

平成21年度	171件
平成22年度	233件

平成23年度	397件
--------	------

＜広域ネットワークを活用したビジネスマッチング事例＞
～境港の豊富な魚種と鮮度の強みを活かした地域ブランド化の推進～

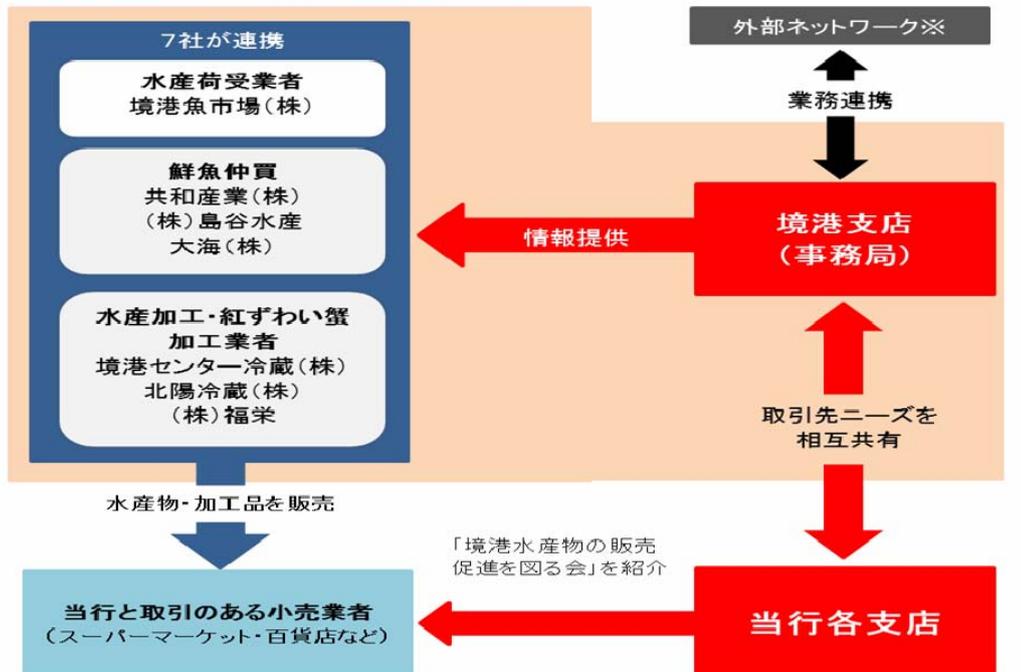
境港水産業者の現状と課題

- ・ベニズワイガニ、生マグロ、アジの水揚げ量は日本一で、日本屈指の加工技術を誇る港であるが、これまで水揚げした魚を大量にさばくことに主眼を置いたため、「境港産（産地・境港）」という文字が消費者の手元に届くまでに消えてしまっている
- ・食生活の変化や輸入魚の増加などにもない、水産各社にとって新たな販路拡大が必要

当行の取組み

- ・地域ブランド力強化のために主要水産7社に対して連携を提案し組織化を実現
 - 【連携の強み】
 - ①統一的な境港地域ブランドの強化
 - ②バラエティーに富んだ商品の提案
 - ③バイヤーの多様なニーズに対応
- ・広域店舗ネットワークを活かし山陽・兵庫の大消費地の卸売業者に対してマッチングキャラバン※を実施
 - ※マッチングキャラバンとは、当行と取引のある多くの企業を広く集め、ビジネスパートナーの紹介や出会いの場のコーディネート等を行うこと

境港水産物の販売促進を図る会



※行政(島根県、鳥取県など)、大学、JA、商社、外部機関、海外(上海市、大連市)の行政や銀行など

■ 外部ネットワーク

【 地域内ネットワーク 】

県内行政との連携 (2県5市2町)	島根県・鳥取県、 浜田市・雲南市・益田市・境港市・吉賀町・津和野町・鳥取市
J Aとの連携 (5単協と連携)	JA鳥取いなば、JAいずも、JAいわみ中央、JA雲南、JA西いわみ

【 地域外・海外ネットワーク 】

大学との連携	鳥取大学、島根大学、神戸大学支援合同会社（L L C）
県外ネットワークとの連携	三井物産株式会社中国支社、公財)大田区産業振興協会、 財)日本宇宙フォーラム、独)中小企業基盤整備機構中国支社 日本通運株式会社広島支店、西日本旅客鉄道株式会社米子支社 日本興亜損害保険株式会社、東京海上日動火災保険株式会社 三井住友海上火災保険株式会社、株式会社損保ジャパン
海外ネットワークとの連携	上海市松江区経済委員会(中国)、大連市(中国)、 中国工商銀行(中国)、大連銀行(中国 大連市)

外部ネットワーク【事例】

日本通運株式会社広島支社（広島県広島市 中国ブロック地域総括兼広島支店長 嶋内 技）と「国際業務に関する提携契約書」を締結（平成24年3月9日）

【目的】 海外ビジネスを進める取引先に対して両者が持つ販売手法や物流手法、金融手法や多様な情報等を提供することにより取引先企業の貿易取引、海外進出等の海外ビジネスをサポートし、もって地域経済の活性化に寄与する



提携後の取組の第一弾として、「海外ネット通販で販路拡大！中国マーケット開拓セミナー」を開催（平成24年3月12日：岡山市 平成24年3月13日：鳥取市）

西日本旅客鉄道株式会社米子支社（鳥取県米子市 支社長 石本 修）と「地域振興に関する業務協力協定書」を締結（平成24年3月15日）

【目的】 広域な拠点を持つ両者の強みを活かし、そこから得る情報や地域資源を有機的に結びつけることで、観光産業をはじめとする地域産業の活性化を図り、地域振興に繋げる



**観光産業の活性化を目的として観光客誘致に向けたPR活動の方法やおもてなしムードを醸成するためのイベントや仕組み作りについて協議開始
地域資源を活用した魅力ある特産品等の販売促進に関する取組について協議開始**

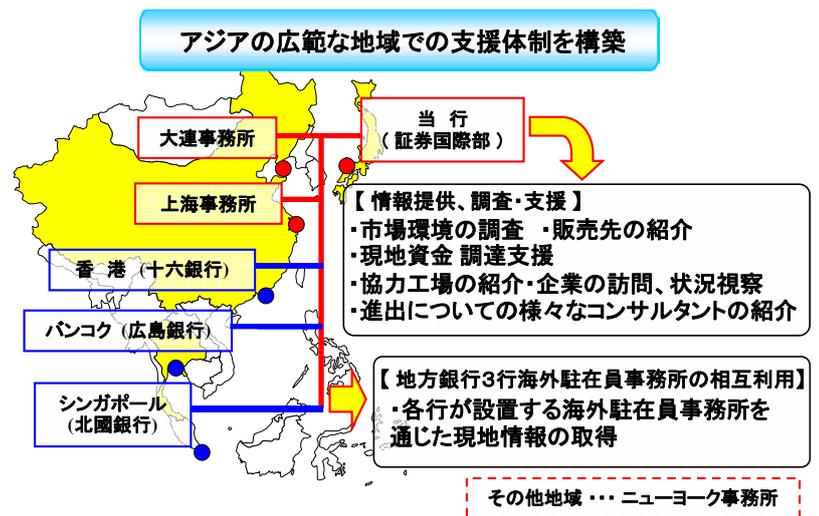
■ 取引先企業の海外進出支援

当行は海外で事業展開を検討されるお取引先を本部（アジアデスク）と海外駐在員事務所（ニューヨーク、大連、上海）が連携して支援しています。また、海外地方政府や金融機関との連携を積極的に行うことで支援体制の更なる充実を図ってきました。毎年秋に大連で開催するビジネス商談会では提携先である大連市人民政府や大連銀行、中国工商银行大連市分行と協力し、お取引先に中国企業との商談機会を提供しています。

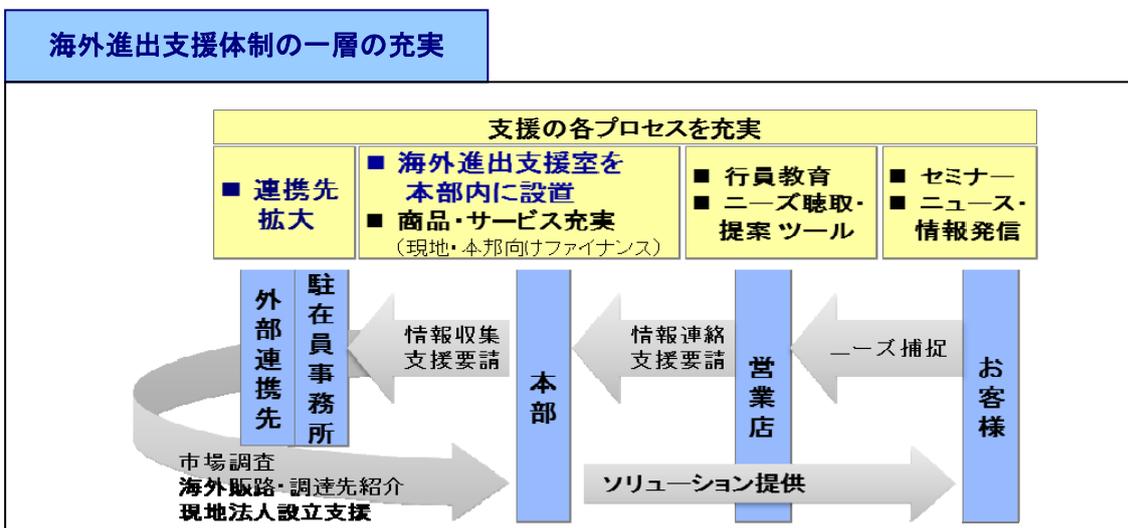


(写真は昨年 11 月に大連で開催した商談会の様子)

近年、お取引先の海外進出・海外販路開拓ニーズが高まるなか、お取引先の海外ビジネスが展開される地域は、中国各地、タイ、シンガポールなど東南アジア各国にまで広がり、地域金融機関が提供する海外ビジネス支援も一層のグローバル化が求められています。そうしたお取引先の要望に応えるため、平成 23 年 5 月 18 日に地方銀行 3 行（十六銀行、広島銀行、北國銀行）と「海外ビジネスに関する覚書」を締結しました。各行が連携することで広域にわたり取引先の海外支援が可能となりました。今後は更にアジア新興国の金融機関や政府系機関との連携拡大によりアジア新興国においても支援体制の更なる充実を行います。



また、国内においても行員研修の充実によりお取引先への支援スキルの向上を行うとともに海外進出における資金ニーズに応じた融資商品の提供により、今後も海外進出されるお取引先を支援します。

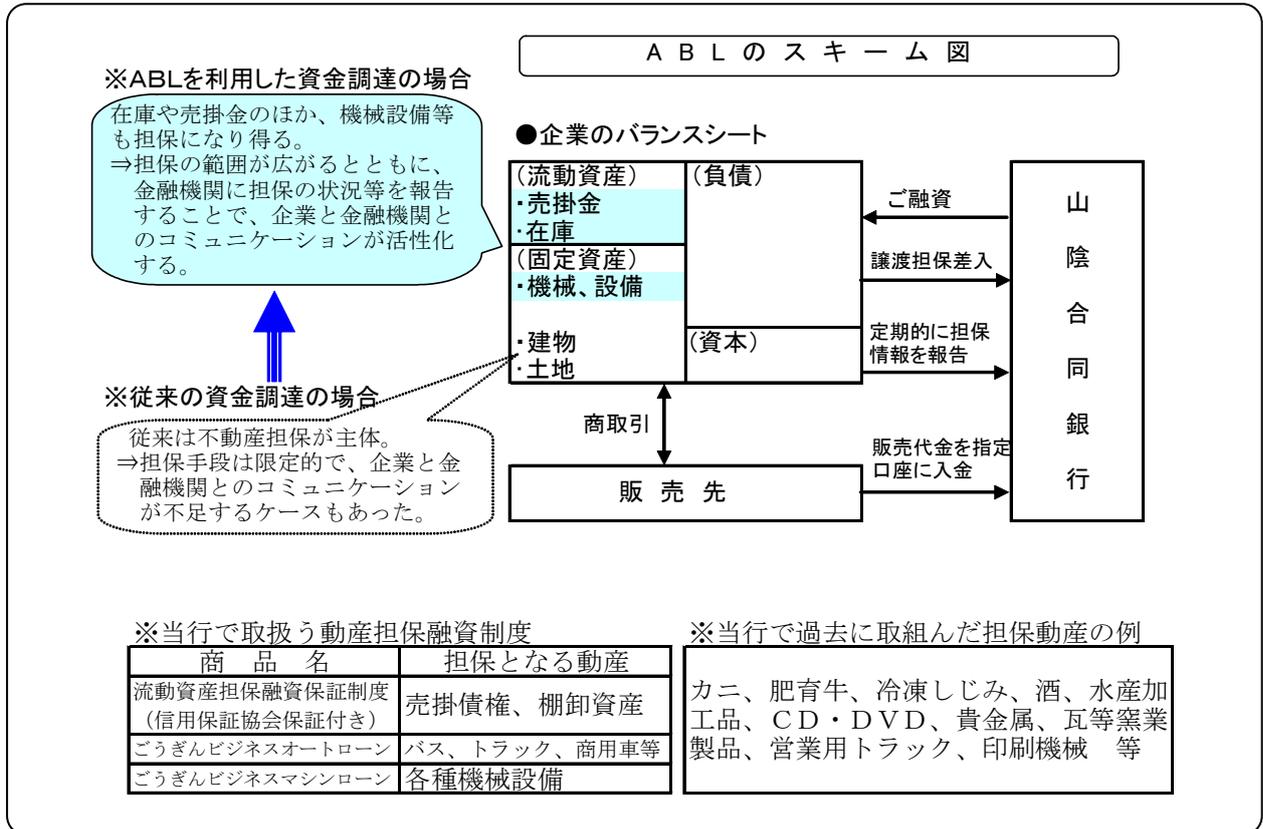


■ 不動産担保や個人保証に過度に依存しない融資商品の提供状況

動産担保融資（A B L）

～企業の事業価値を構成する在庫（原材料、商品）や機械設備、売掛金等の資産を担保とする融資～

事業用の動産を資金調達に活用できる融資商品などを積極的に取組むことにより、中小企業の資金調達の円滑化に努めています。



動産担保融資（新規取扱実績：件数、金額）

平成21年度中	11件	743百万円
平成22年度中	6件	722百万円
平成23年度中	3件	183百万円

上記のうち信用保証協会の融資制度（新規取扱実績：件数、金額）

平成21年度中	10件	456百万円
平成22年度中	4件	203百万円
平成23年度中	3件	183百万円

(注) 新規取扱実績の金額は、在庫、機械設備等を担保取得したものを対象としています。契約形態が「融資当座貸越」の融資については、極度額ベースで集計しています。

無担保・無保証（第三者保証不要）融資への取組み

無担保・無保証（第三者保証不要）の各種融資商品を取り揃え、中小企業の皆様の資金調達ニーズに積極的に応えています。

	件 数	残 高
平成21年度末	2,396件	15,950百万円
平成22年度末	1,884件	12,970百万円
平成23年度末	1,582件	11,165百万円

■ 中小企業に適した資金供給方法への取組み

シンジケートローンへの取組み

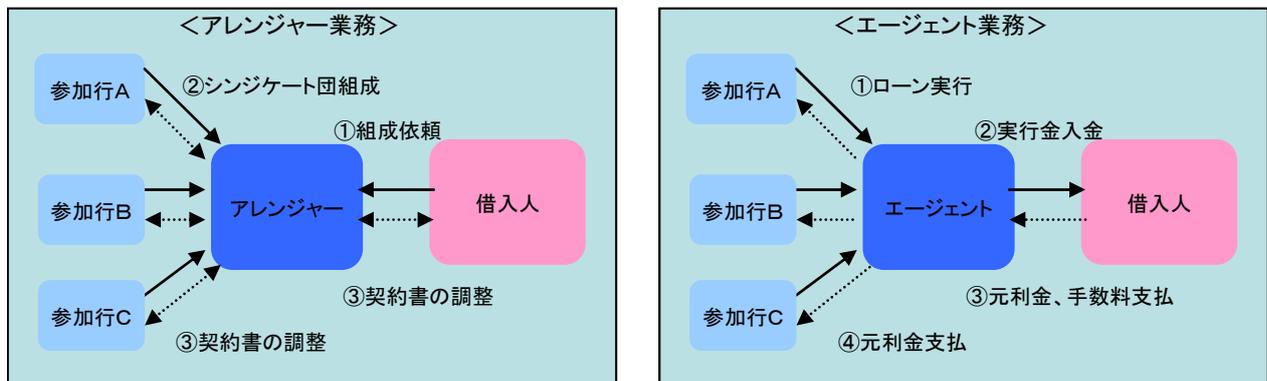
～企業の資金調達を複数の金融機関が協調してシンジケート団を組成し、一つの契約書に基づき参加金融機関が同一条件で融資～

大規模設備案件等のまとまった金額の資金調達手段として、シンジケートローンの手法を活用し中小企業の皆様のニーズにお応えしています。

【シンジケートローンの主なメリット】

- まとまった資金の調達が可能
- 調達先、調達手段の多様化できる
- 交渉窓口を一本化し事務コストを軽減できる
- 対外的なリリースで信用力アップが期待できる

【シンジケートローンの仕組み】



組成実績

	件数	組成額
平成21年度末	1件	1,500百万円
平成22年度末	1件	1,100百万円
平成23年度末	5件	4,000百万円

私募債への取組み

平成18年に企業の社会的責任活動を評価した「CSR型」の取扱を始め、平成20年には、ISO14000シリーズの認証取得など環境への取組を評価した「エコ型」を新設し、中小企業の皆様の社会的活動の取組支援を意識した商品作りを行っています。全5種類の私募債ラインナップにより、事業分野の拡充、新規事業への進出等様々なニーズにきめ細かく対応し、中小企業の皆様の事業発展に貢献しています。

【私募債の主なメリット】

- 固定金利であり発行時に調達コストが確定できるため、長期の資金計画が立てやすくなる。
- 私募債の適債基準は厳しく私募債発行企業＝優良企業とみなされ、新聞等に紹介されることで財務内容の優良性を対外的にPRできる。
- 間接金融(借入)とは異なり、直接調達市場から調達することで資金調達手段が多様化できる。

《当行の取扱う私募債5商品と特長》

銀行保証付私募債	主な特長
プレミアム型	企業の財務健全性、なかでも企業規模（純資産額5億円以上）をより重視する私募債。（H20年10月～）
CSR型	一定の基準と企業が行う「CSR活動」の取組みを評価する私募債。（H18年1月～）
エコ型	CSR型私募債の基準に加えて、環境にかかる公的認証を取得していることが条件の私募債。（H20年10月～）
グロース型	一定の基準と企業の成長力（売上高および利益の伸長率）を評価する私募債。（H18年1月～）
信用保証協会共同保証付 私募債	銀行および公的機関である信用保証協会が定める一定の基準を適用する私募債。（H12年9月～）

取組実績

	件数	金額
平成21年度中	64件	5,770百万円
平成22年度中	66件	6,350百万円
平成23年度中	78件	7,010百万円

取引先企業向け各種講演会、研修、セミナーの実施状況

地域振興部に事務局を置く「ごうぎん経営者クラブ」で、著名人を講師に大規模な講演会「ごうぎん経営者セミナー」、社員の皆様を対象とした「階層別研修」、実務に近いテーマに絞った「実務セミナー」を開催しています。

また、営業支援サービスとして、企業の広報活動を支援する「パブリシティ・サービス」、労務・会計・税務に関する質問に専門家が回答する「FAX相談サービス」、中国進出を支援する「中国貿易・進出相談サービス」を提供しています。

業界の最前線で活躍する方々を迎えたセミナーや、会員からのニーズの強い企画を中心に据えつつ、当行の提携先が有するシーズを広く紹介するなど、新しい取組にもチャレンジすることで事業者の皆様の期待にお応えしています。

各種講演会・セミナーなどの開催実績：17企画28会場（延587社、843名参加）

名 称	内 容
「東国原英夫講演会」	ごうぎん Duo カードとの共催で、大規模な講演会を開催
「中国マーケット開拓セミナー」	中国マーケットへ販路拡大手段として、通販に着目。市場としての中国ビジネスの動向、海外通販の手法と関連サービスに関する情報の提供と中国マーケット開拓の支援
「事業承継個別相談会」	事業承継に対する経営者の様々なニーズに応えるため、個別相談会を開催

平成23年度の階層別人材育成の取組み「係長・主任・リーダークラス研修」

- 中小企業の「人材育成」課題・悩み解決の一助として、中堅社員、次世代リーダー、管理職に向けた階層別人材育成研修を段階的に行うこととし、第1弾として「係長・主任・リーダークラス研修」を開催いたしました。
- 参加された取引先は、研修指導を受けることにより、漠然と捉えていた自分の仕事や役割を、より具体的に捉えることができ、中堅社員としての担うべき役割と重要性を再認識されました。
- 同様の研修を鳥取1会場、島根2会場で開催いたしましたが、いずれの会場も大盛況を博し、大変有意義な企画でした。



「係長・主任・リーダークラス研修」の風景

(参考) ごうぎん経営者クラブホームページ：<http://www.goukei.com/>

その他の実績

M&A相談・支援件数	62先
株式公開・支援件数	4件
確定拠出年金（企業型）導入件数	7件

経営改善支援・事業再生への取組み

地域経済の発展に不可欠である地元企業の活性化に向け、業績不振に陥る取引先への経営改善支援を、専担部署である審査部経営支援グループを中心に本部と営業店とが一体となって積極的に取り組んでいます。

- 経営改善支援先を随時見直し、個別企業の実態に即した経営支援活動を実施
- 経営改善支援先と現状認識の共有化を図り、外部専門家と連携を図りながら経営改善計画策定・実行を支援
- グループ会社「ごうぎんキャピタル㈱」を無限責任組合員とする「山陰中小企業再生ファンド」や、公的専門機関である中小企業再生支援協議会や企業再生支援機構を活用

経営改善支援先の債務者区分改善状況

(平成23年4月～24年3月)

(単位:先)

	期初債務者数 A (平成23年3月末)	(単位:先)				経営改善支援取組率 $= \alpha / A$	ランクアップ率 $= \beta / \alpha$	経営改善計画策定率 $= \delta / \alpha$
		うち経営改善支援取組先 α	α のうち期末に債務者区分がランクアップした先数 β	α のうち期末に債務者区分が変化しなかった先数 γ	α のうち経営改善計画を策定した先数 δ			
正常先	10,547	5		2	5	0.0%	100.0%	
要注意先	うちその他要注意先	2,870	171	6	146	5.9%	3.5%	
	うち要管理先	80	5	-	3	6.2%	0.0%	
破綻懸念先	487	17	-	14	16	3.4%	0.0%	
実質破綻先	326	6	1	4	-	1.8%	16.6%	
破綻先	81	2	-	2	-	2.4%	0.0%	
合計	14,391	206	7	171	179	1.4%	3.3%	

経営改善支援先の見直し状況

(平成23年4月～24年3月)

平成23年3月末	206先
平成23年度新規対象先	90先
平成23年度対象解除先	46先
平成24年3月末現在	250先

(前期末比44先増加)

事業承継への取組み

「親族への承継」「役員従業員等への承継」「M&Aによる譲渡」「株式公開」などに関するご相談に対して、「M&A」などの専門的なノウハウを用いて積極的に対応しています。また、事業承継問題の第一線で活躍している税理士法人と協力関係を強化し、ソリューション力の向上を図り、事業承継問題を身近なものとして捉えてもらえるよう取り組んでいます。具体的には、自社株評価額のシミュレーションや事業承継の取り組み手順等の説明を行い、経営者に事業承継の実現に向けた支援を行いました。

事業承継相談件数	9件
----------	----

＜企業再生支援機構を活用した事業再生事例＞
 ～地域の基幹産業である漁業（浜田漁港の沖合底びき網漁業）の再生～

島根県内最大の漁業基地浜田漁港周辺地域の現状

- ・ 漁業と漁港周辺の水産加工業が地域経済を支えている
- ・ 古くから盛んな沖合底びき網漁業、最盛期には40船団近く操業していたが、経営環境悪化により現在5船団にまで減少

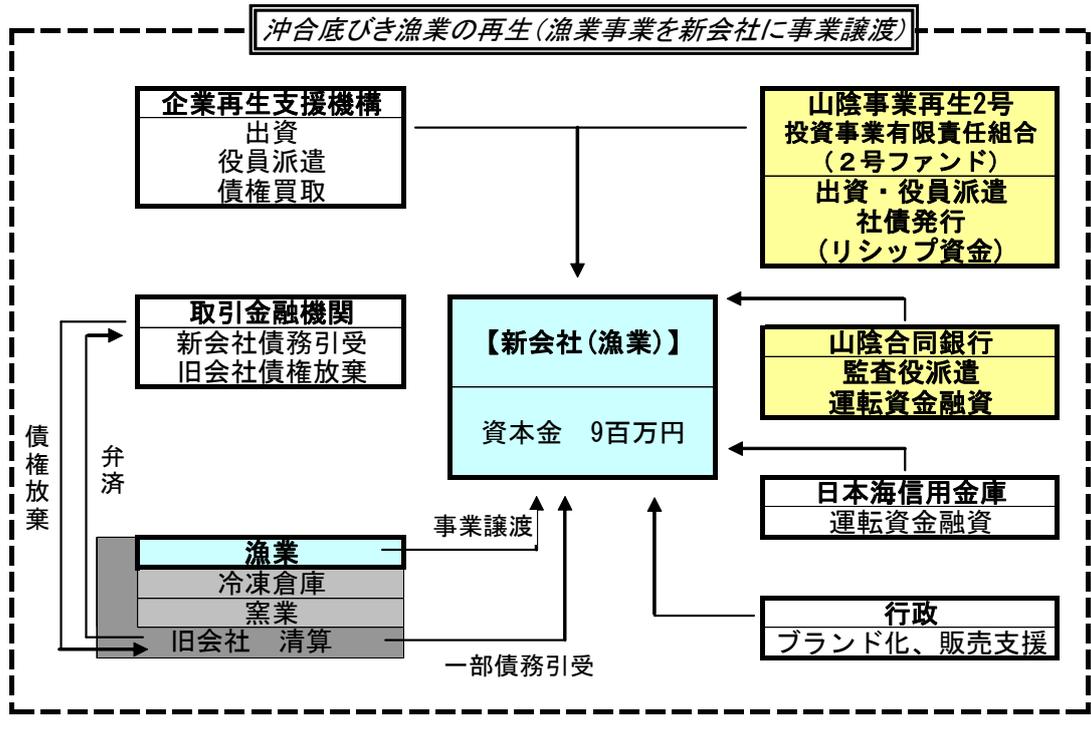
漁業事業者が抱える問題

- ・ 他事業の経営環境悪化による多額の負債
- ・ 漁船の老朽化問題を抱え、近い将来に事業停止の懸念

当行の取組み

- ・ 企業再生支援機構を活用した事業再生に取り組み、漁業部門を引き継ぐ新会社を設立
- ・ 新会社は大規模修繕（リシップ）により漁船老朽化に対応し、存続を図る
- ・ 安定した水揚げを維持することで、地域経済の発展に貢献していく

沖合底びき漁業の再生(漁業事業を新会社に事業譲渡)



その他の取組み

■ 中小企業金融の円滑化への取組み

厳しい経済環境のもと、中小企業の皆様の資金繰りに関するご相談に対応するため、本支店（出張所、代理店を除く）および中小企業ローンセンターに、「金融円滑化相談窓口」を設置しています。

「緊急保証制度」「東日本大震災復興緊急保証制度」等の対応実績（平成24年3月末実績）

※平成20年10月以降の新設制度

島根県

（単位：百万円）

制度名	件数	残高	備考
全国緊急保証制度	318	11,596	平成23年3月末取扱終了
島根県資金繰り円滑化支援緊急資金	2,210	32,783	平成23年3月末取扱終了
島根県資金繰り安定化対応資金	611	11,330	平成23年4月取扱開始
島根県経済変動等資金	43	1,270	平成23年4月取扱開始
東日本大震災復興緊急保証制度	2	45	平成23年5月取扱開始
< 合計 >	3,184	57,024	

鳥取県

（単位：百万円）

制度名	件数	残高	備考
全国緊急保証制度	491	12,376	平成23年3月末取扱終了
小規模事業者融資	145	409	
超長期資金保証制度（スハ-I）	199	3,993	平成23年3月末取扱終了
鳥取市中小企業安定化資金緊急特別融資枠	71	180	平成23年3月末取扱終了
鳥取県経営安定支援借換資金	381	7,924	
鳥取県経営改善対策特別資金	22	455	平成23年3月末取扱終了
鳥取県経営活力再生緊急資金	1,106	12,981	平成23年3月末取扱終了
鳥取県経営活力強化資金	263	3,768	平成23年4月取扱開始
鳥取県地域経済変動対策資金	4	154	平成23年4月取扱開始
東日本大震災復興緊急保証制度	13	350	平成23年5月取扱開始
< 合計 >	2,695	42,590	

■ 成長基盤強化資金（ごうぎん成長戦略ファンド、ごうぎん戦略ファンド）への取組み

成長戦略分野を担う事業者の皆様に対し、金融面での支援を積極的に行い、地域経済の活性化に努めています。

《ファンドの概要》

融資対象者	成長基盤強化に向けた取組みとして設けた「7つの戦略分野」を担う事業者等 < 7つの戦略分野 > ①環境・エネルギー ②健康（医療・福祉） ③農林水産業 ④観光・地域活性化 ⑤新事業（科学・技術・情報通信） ⑥雇用・人材 ⑦アジア（海外）
資金使途	成長基盤強化に資するための設備資金、運転資金等
融資金額	1千万円以上
融資期間	1年以上10年以内

ファンド取組み状況（平成22年7月13日から平成24年3月30日までの実績）

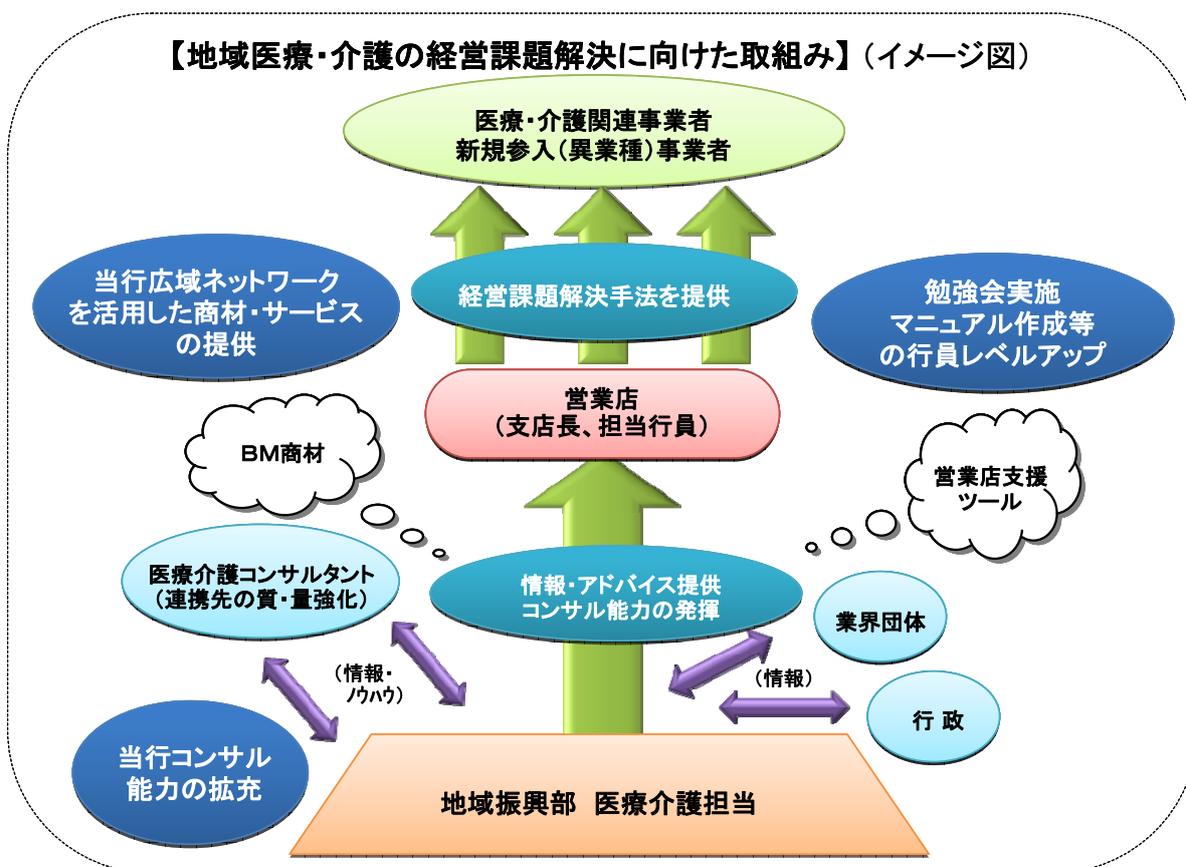
ファンド名	件数	実行金額合計
ごうぎん成長戦略ファンド	441件	89,405百万円
ごうぎん戦略ファンド	236件	25,618百万円

※「ごうぎん成長戦略ファンド、ごうぎん戦略ファンド」以外においても、各種制度融資等で「7つの戦略分野」を担う事業者の皆様に対し、金融面での支援を積極的に行っています。

地域医療・介護の経営課題解決に向けた取組み

山陰は全国でも特に高齢化の進んだ地域であり、人々の安全・安心な暮らしを守るためには、医療・介護機能の維持・充実が不可欠となっています。当行では、この医療・介護分野を成長分野と位置づけ、同分野の事業者が抱える様々な経営課題の解決に向け、重点的な支援を行っています。

<p>医療・介護分野は『重点推進業種』</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆全国でも特に、山陰両県は高齢化の進んだ地域 ◆当地域にとっては重要な「基幹産業」 ◆深刻な医師・看護師不足 ◆病院の建替え需要、高齢者住宅の整備ニーズへの対応
<p>当行の支援体制</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆地域振興部内に医療・介護担当者を配置 <ul style="list-style-type: none"> ・業界動向・制度改正等のタイムリーな情報提供 ◆融資推進体制の構築 <ul style="list-style-type: none"> ・『ごうぎん戦略ファンド』を活用した積極的かつ戦略的な融資増強 ・審査セクションと医療・介護担当者の連携を図り、重要かつ良質な貸出案件を創出 ・シ・ローン、診療報酬債権流動化等、多様化する資金ニーズに応える体制を構築 ◆営業店支援ツールの提供 <ul style="list-style-type: none"> ・医療機関向け情報誌『ごうぎん MedicalReport』(毎月1回発刊) ◆医療・介護コンサルティング会社を中心とした専門家との連携強化 ◆外部専門家研修による 行員の知識レベル・実践力強化



このような取組や市場の拡大を背景として、医療・介護分野の貸出残高は、平成24年3月末で前年同月比9.0%増加、総貸出残高に占める割合は7.7%と同0.2ポイント上昇しています。

地元産業の再生支援への取組み

地域の課題	<ul style="list-style-type: none"> ◆山陰両県の成長横ばい ◆地域経済地盤沈下への懸念 <ul style="list-style-type: none"> － 地場産業の衰退、企業の撤退等による雇用減少
地元産業の再生	<ul style="list-style-type: none"> ◆漁港・商港の再生 <ul style="list-style-type: none"> － 漁港を支える中核企業の経営改善・再生支援 － 日本海側の拠点港化のため中核産業の関連企業の支援 ◆企業城下町の再生 <ul style="list-style-type: none"> － 製造業の受注減少や事業再編・撤退のあおりを受けた下請中小企業群の経営改善支援

地方公共団体等との連携・地域プロジェクトへの関与

環境経営を志向される地元企業等への積極的な支援・提案による地域環境保全活動の推進や、行政との協働による企業誘致の推進、地場企業の支援などを通じ、地域経済活性化に資する活動を推進しています。

◆ 地公体との包括協定に基づく取組み

島根県ならびに鳥取県と「企業立地、販路開拓、ビジネスマッチング等に関する包括的業務協力協定書」を締結し、両県の産業振興に向けた様々な取組を進めています。また、県主催事業・セミナー、商談会等への協力・支援や、企業誘致の推進、企業の農業参入への支援など、地場企業の支援にも両県と協働で取り組んでいます。

◆ 農業協同組合等、農業関連団体との連携

山陰で生産された良質な農産物を活かした農業ビジネスによる地域活性化を目指し、両県の農業協同組合や、農業関連団体等との連携を進めています。特産物を利用した加工品開発の支援や、企業参入や人材育成を通じた担い手の育成・定住促進など、地域基盤産業である農業を切り口とした地域活性化を目指しています。

◆ 地域プロジェクトへの参画

P F I で培ったプロジェクトファイナンスのノウハウとマネジメント能力をP F I 以外の分野でも活用しています。現在、参画している地域開発プロジェクト（まちづくり事業、再生可能エネルギー事業、企業誘致支援など）や地域活性化プロジェクト（ブランド創出事業、地場産業支援事業など）に対し、長期的、複合的かつ高付加価値のサービスをご提供していくなかで、地域の再生や活性化をサポートしていきます。

◆ 関連シンクタンク等による調査・研究の受託

地方公共団体のニーズに対応し、(株)山陰経済経営研究所との連携により、「産業振興等に関わる計画づくりや調査」「地域活性化」などのお手伝いしています。また、企業経営に関するコンサルティングや経済・経営に関する講演会の開催、研究活動等を実施しています。

平成23年度の主な調査・業務実績

	委託者
市民協働によるソーシャルビジネス展開を通じた産業振興可能性調査	公益財団法人ちゅうごく産業創造センター
観光イベント経済効果推計調査業務	松江市
「70歳まで働ける企業」創出事業の委託業務	鳥取労働局

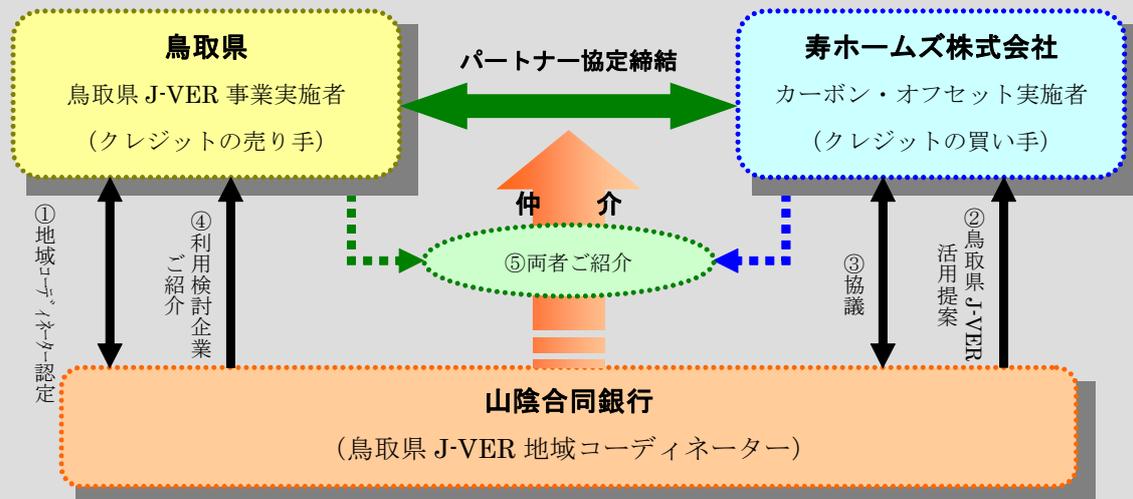
～ 地公体との包括協定に基づく取り組み ～

鳥取県農林水産部森林林業総室と定期的な意見交換等を通じて、県有林J-VER（排出権）について協議し、平成22年12月9日に鳥取県J-VER地域コーディネーターに認定されました。県有林から創出された排出権売却の仲介・活用方法等の支援を通じ、森林保全が循環する仕組みを検討しています。

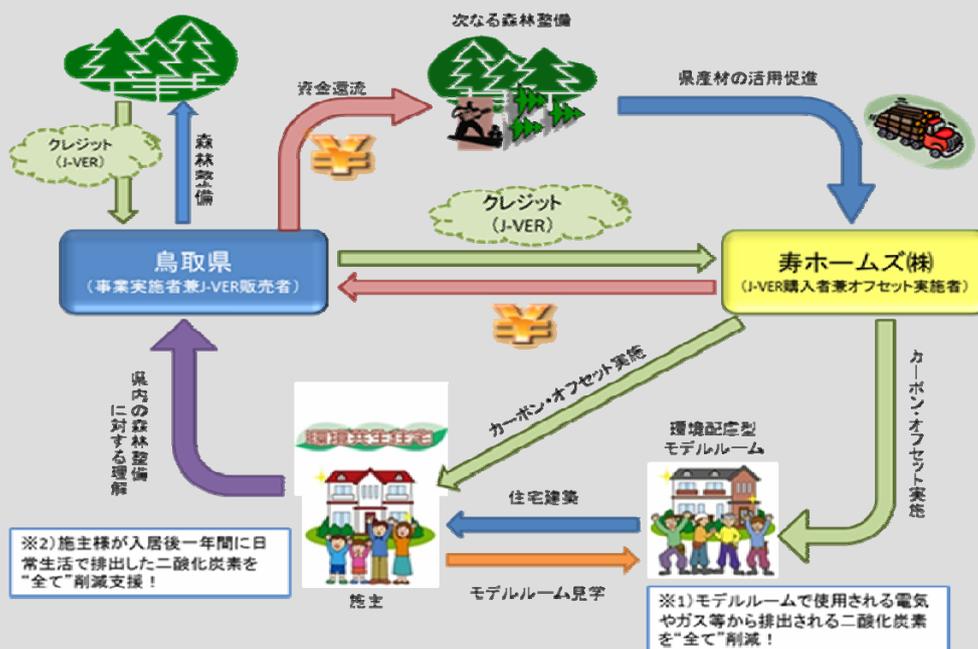
【鳥取県J-VER制度に基づく排出権取引仲介の仕組み】

平成24年2月6日（火）に鳥取県（知事 平井 伸治）と寿ホームズ株式会社（代表取締役 杉島 篤美、倉吉市）との間で締結された「とつとりの森『カーボン・オフセット』パートナー協定」を仲介

【全体図】



【J-VER を活用したカーボン・オフセットの仕組み】



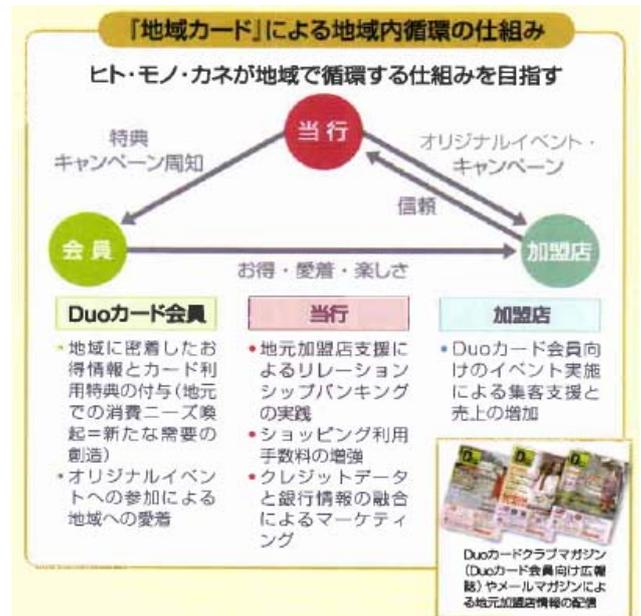
※平成24年3月末までに鳥取県内創出J-VERのマッチング支援を5社6件仲介。また、島根県においても行政と連携し、森林整備促進に向けた仕組み作りを検討しています。

Duoカードの地域カード戦略

当行は、平成22年4月に連結対象子会社ごうぎんクレジットから事業継承し、銀行本体によるクレジットカードの発行を開始いたしました。当行が発行するICキャッシュカード一体型クレジットカード「ごうぎんDuoカード」の会員数は21.3万人です。(平成24年3月現在)

『地域カード』を目指す取組み

当行はDuoカードを「ごうぎんのカード」から「地域のカード」にすることを目標にしています。そのために、山陰で暮らす人たちが抱く地元への愛着やお得感という「モチベーション」をベースに、地元の加盟店から信頼され、Duo会員を大事にしてもらう、使いやすい「買物のしぐみ」をつくり、地域でヒト・モノ・カネがきちんと循環する仕組みの実現を目指しています。



ゴールドカード会員様へのサービス拡充

ゴールドカード会員様限定の更なるサービスの充実として、ゴールドカード会員限定特典の提供として、地元プロスポーツチームのホームゲーム観戦無料やイベント・キャンペーンでの優待企画を行っております。

このほか、当行独自のゴールドカード会員様向けサービスとして、貸金庫使用料キャッシュバックサービスやDuoカードローンの金利優遇がございます。今後も当行独自の会員様向けサービスを拡充してまいります。

当行独自のゴールドカード会員様サービス

地域カードイベントの実施

多くのカード会員、加盟店に喜ばれるイベント・キャンペーンを開催しております。

	(実施時期)	
スーパーマーケット プレゼントキャンペーン	23/11月～ 24/1月	地元資本スーパー10社と提携し、スーパーでのお買物をDuoカードで決済されたお客様の中から、商品券が当たるキャンペーンを実施しました。本企画はキャンペーン期間中の送客に加え、賞品で再びスーパーに送客することを目的としました。
「美肌・姫神の湯玉造温泉」 キャンペーン	24/1月～ 24/3月	美肌効能が有名な玉造温泉で、昨年大好評を得たキャンペーンの第2弾として、対象旅館8旅館で実施しました。多くの方にご利用いただき、会員様にも参加旅館にも喜んでいただいた企画となりました。
ゴルフ de 割引券！プレゼント キャンペーン	24/2月～ 24/3月	山陰9ヶ所のゴルフ場を対象に、プレー料金をDuoカードで決済されたお客様に500円の割引券をもなくプレゼントする企画を実施しました。
「なつかしの石見温泉めぐり」 キャンペーン	24/3月～ 24/5月	県外へのプロモーションが中心の石見地区の温泉地において、本キャンペーンを通じ地元の需要喚起を目的に企画しました。



美肌・姫神の湯玉造温泉キャンペーン



ゴルフ de 割引券プレゼント! キャンペーン

今後もこのような取組を通して、地域で支持されるカードとなるよう活動するとともに、Duoカードの利用促進とお取引先の販促支援による地域貢献との両立を図ってまいります。

以上

【本冊子に関するお問い合わせ先】
 山陰合同銀行 経営企画部 企画グループ
 Tel : 0 8 5 2 - 5 5 - 1 0 0 0