

『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11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
D u o カードの地域カード戦略	20

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9月30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】

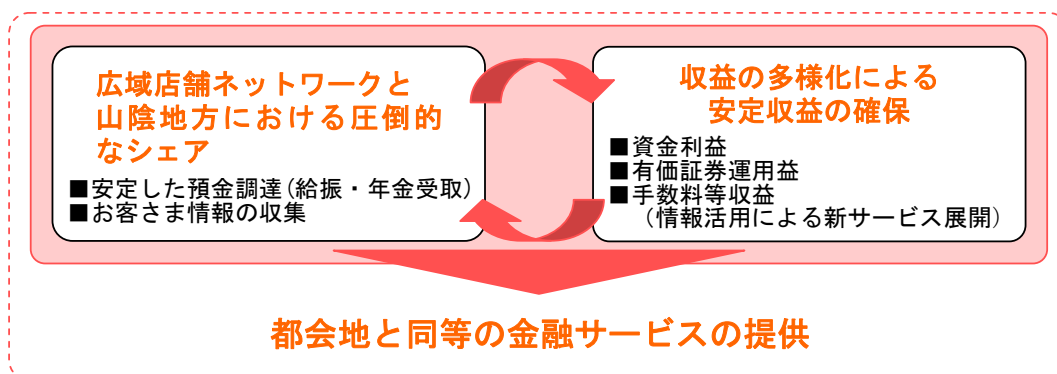
私たちは徹底的にリレーションシップバンキングを実践します。

【CS宣言】

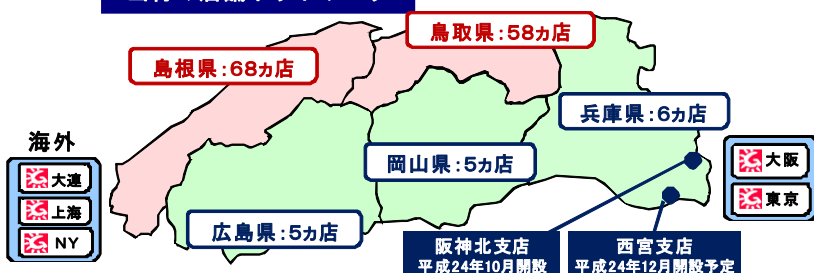
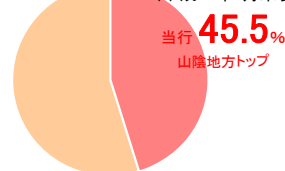
- ・私たちは、お客さまのお役に立ちます。
- ・私たちは、お客さまへの感謝の気持ちを忘れません。
- ・私たちは、お客さまを笑顔でお迎えします。

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

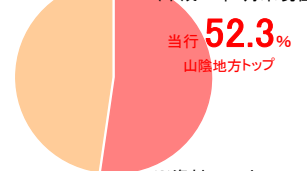
当行の地盤である山陰地方は、東西300kmに及ぶ広域なエリアで、日本で最も高齢化・過疎化が進んだ地域のひとつです。地域のハンディキャップを克服して都会地と同等のサービスを提供するため、低コストで広域店舗ネットワークを維持することに加え、積極的な有価証券運用による安定的な収益の確保に努めています。同時に、地域に関する豊富な情報を活用し、ビジネスマッチングやDuoカードなど新たなサービスによる収益の多様化を図っています。



当行の店舗ネットワーク

山陰地方預金シェア
(平成24年3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24年3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

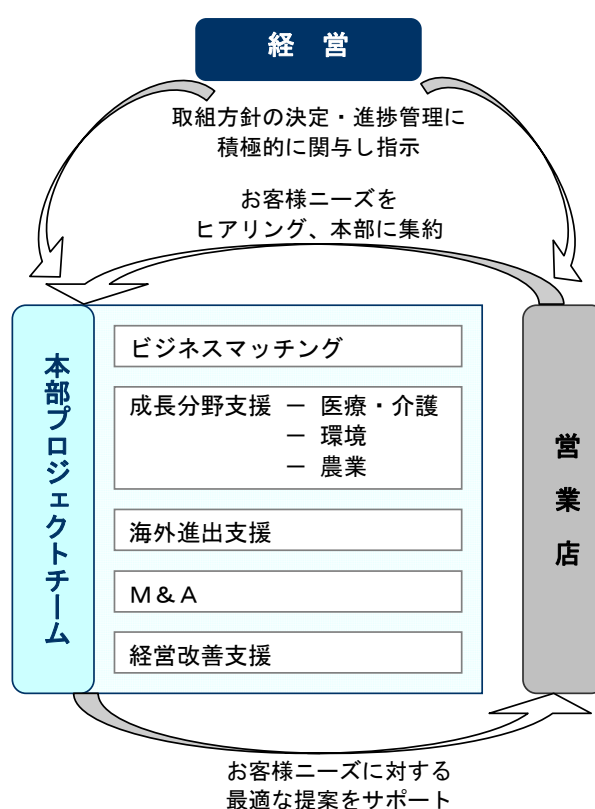
当行の強み

- 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

組織体制の整備



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㈱」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）
 - ・ 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
 - ・ 私募債
- 取引先企業向け各種講演会・研修・セミナーの開催、ビジネスリ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・福祉・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・福祉・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であり、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9月末現在：5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）

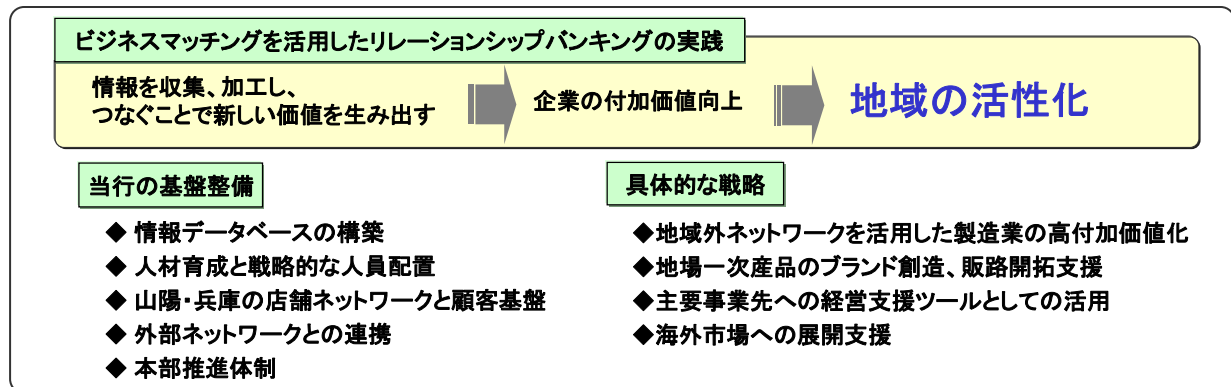
創業・新事業支援にかかる投融資実績（平成24年度中間の新規取扱実績）

		件数	金 額
融資実績	創業・新事業支援にかかる融資	44件	553百万円
	直接投資	1件	0百万円
投資実績	ごうぎんキャピタル㈱による投資	2件	61百万円

取引先企業に対する経営サポート

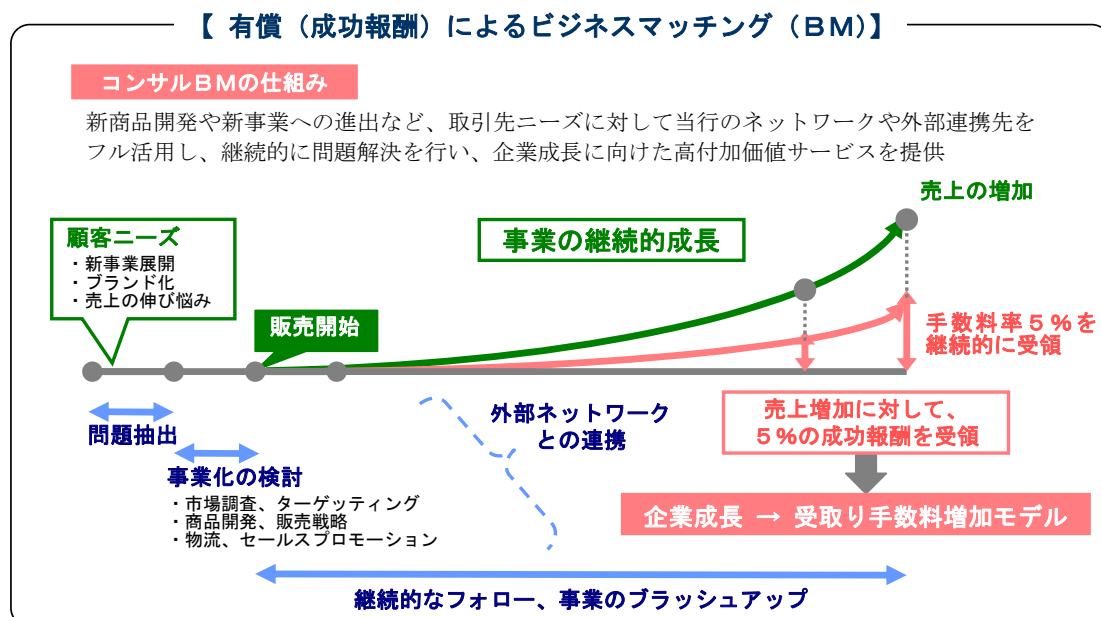
■ ビジネスマッチング

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22年度	233件
平成23年度	397件

平成24年度中間	188件
----------	------

＜ビジネスマッチング事例＞

～「知恵」と「ネットワーク」で中山間地域における雇用創出をサポート～

概要

過疎化の進む中山間地域でユニークなビジネスモデルを構築し雇用創出する企業をビジネスマッチングで支援。付加価値の高い「販売戦略策定支援」と広域なネットワークにより、取引先企業とともに地域の課題解決に取り組んだ事例。

企業の地域に対する想いと事業における課題

＜地域に対する社長の想い＞

- ・地域での“雇用の場”の創出
- ・現金収入を得る手段の創出

＜企業の新事業取組経緯と課題＞

- ・本業である電子部品製造業を取り巻く環境の悪化
- ・雇用維持・拡大の為、新事業（ドライエディブルフラワー（DEF）事業）に参入
- ・DEFの販路開拓に課題

販路支援をおこなった商材：ドライエディブルフラワー（DEF）のユニークなビジネスモデル

1. DEFの商品性

- ①自然豊かな地域で栽培される食べることのできる安心・安全な乾燥押し花
- ②高度な乾燥加工技術と独自のノウハウによる高い品質の実現
- ③乾燥加工によりで地方企業が持つ物流面でのハンディキャップ（物流コスト、保存期間）を克服
- ④食用のみならず、ネイルアートや入浴剤など幅広い用途へ展開できる市場有望性

2. 社会貢献型モデルの構築（地域の潜在労働力の活用）

- ①一部の生産を地域住民に委託することで地域に“働く場”を創出
- ②女性や高齢者、障がい者でも容易に在宅栽培できるよう当社が培った独自のノウハウをマニュアル化し乾燥機械を貸与するなどの仕組みを構築

当行の取り組み

【三成支店・地域振興部】

①情報収集・ニーズキャッチ：

DEFの販路開拓に課題を抱えている企業のニーズをキャッチ

②販売戦略策定支援：

DEFの商品価値の分析・把握をおこない、新たな用途の検討を含めた販売戦略についてアドバイス

【地域振興部・本店営業部】

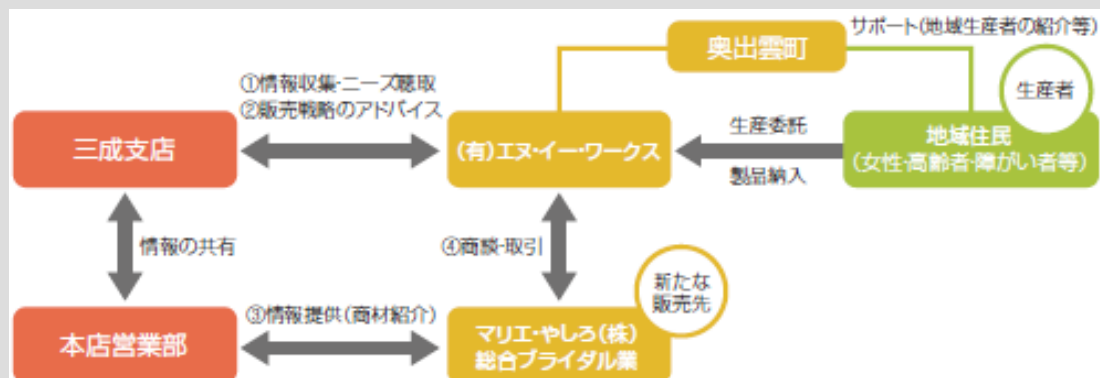
③行内ネットワークを活用し販売先候補をファインディング：

上記②に基づき、他社との競合が激化し差別化ニーズを持つブライダル業者に提案実施

【三成支店・本店営業部】

④商談セッティング：

企業双方のニーズを的確に捉えたスピーディーなビジネスマッチングにより両社の取引が実現



■ 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)	鳥取県・鳥取市・境港市 島根県・雲南市・浜田市・益田市・吉賀町・津和野町
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）、 中国工商银行（中国）、大連銀行（中国 大連市）

外部ネットワーク【事例】

公益財団法人大田区産業振興協会（東京都大田区 理事長 濱岡平一）と
「包括的業務協力協定書」を締結（平成 22 年 4 月 26 日）

【目的】 当行と公益財団法人大田区産業振興協会が連携することでネットワークを広域に拡充し、各地域企業間の交流を能動的に推し進め、ビジネスマッチングを通じた各地域企業のビジネス拡大や農商工連携による地方の主産業である農林水産業の合理化・効率化の推進などを通じて、産業振興及び地域活性化に繋げていくことを目的とする。



連携の一貫として、ネットワーク拡大を目的に地元企業と中小企業が集積している大田区企業との交流会を開催。大田区産業振興協会のコーディネーター2名と大田区企業2社を招待し、安来・松江の個別企業視察、及び情報交換会を実施。

西日本旅客鉄道株式会社米子支社（鳥取県米子市 支社長 横山 佳史）との
「地域振興に関する業務協力協定」に基づく具体的な取組み

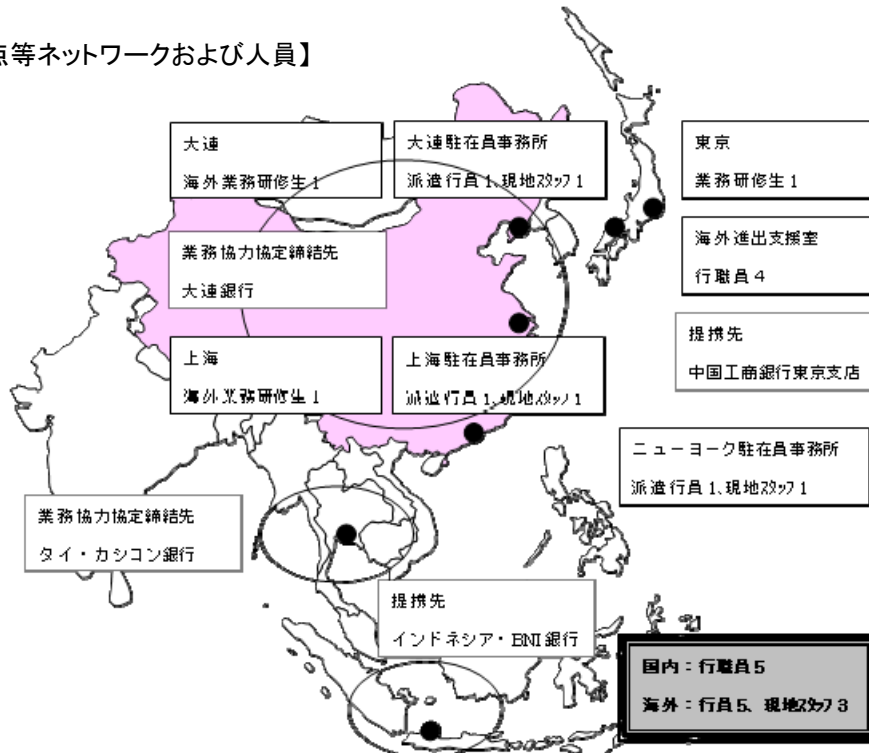
当行では、大手食品商社の三井食品株式会社（東京都中央区）と連携し、同社が平成 24 年 7 月～8 月にかけて東京と大阪で開催したバイヤー向け商談会で「山陰ブース」を企画・出展した。

「山陰ブース」の企画においては、西日本旅客鉄道株式会社米子支社との「地域振興に関する業務協力協定」に基づき、同社の協力を得て、山陰両県の鉄道路線図や観光名所を盛り込んだパネルを作成。その前方にメーカーの所在地に従って商品を並べるなど、両県の観光や文化を最大限PRするよう趣向を凝らした企画としたことで、「山陰ブース」は高い注目を集め、同社との連携による地元企業の販路拡大支援につながった。

取引先企業の海外進出支援

当行ではお取引先の海外進出支援を重要な戦略として位置付けております。本年7月に、お取引先の海外事業展開を支援する体制をより強化するため、旧証券国際部「アジアデスク」の機能を地域振興部に移管し、新たに「海外進出支援室」を設置いたしました。お取引先の担当、海外拠点(ニューヨーク、大連、上海)、外部ネットワーク等と連携を図りながら、お取引先のニーズに的確かつ迅速にお応えします。

【海外拠点等ネットワークおよび人員】



(平成 24 年 9 月現在)

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、インドネシア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、本年4月タイ王国の大手銀行であるカシコン銀行(CEO 兼頭取 バントゥーン・ラムサム)との間で海外進出支援業務における業務協力協定の覚書を締結しました。本覚書締結により当行お取引先のカシコン銀行現地支店での口座開設や、スタンバイクレジット発行による現地での融資取引等が可能となりました。また、これらの金融サービスの提供に加え、現地の経済情報やマーケット情報の提供を通じて、タイへの事業展開を検討するお取引先の様々なニーズにお応えします。

7月には株式会社国際協力銀行(JBIC、総裁 奥田碩)がインドネシア共和国の商業銀行バンクネガラインドネシア(PT.Bank Negara Indonesia(Persero)Tbk, 略称 BNI)との間で締結した「日本の地域金融機関を通じた中堅・中小企業のインドネシアへの進出支援体制の整備に係る覚書」に参加する形で BNI と提携関係を結んでおります。今後も更に ASEAN 諸国の金融機関や政府系機関との連携拡大により、支援体制の更なる充実を図っていきます。

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、今後も海外事業展開をされるお取引先を支援します。



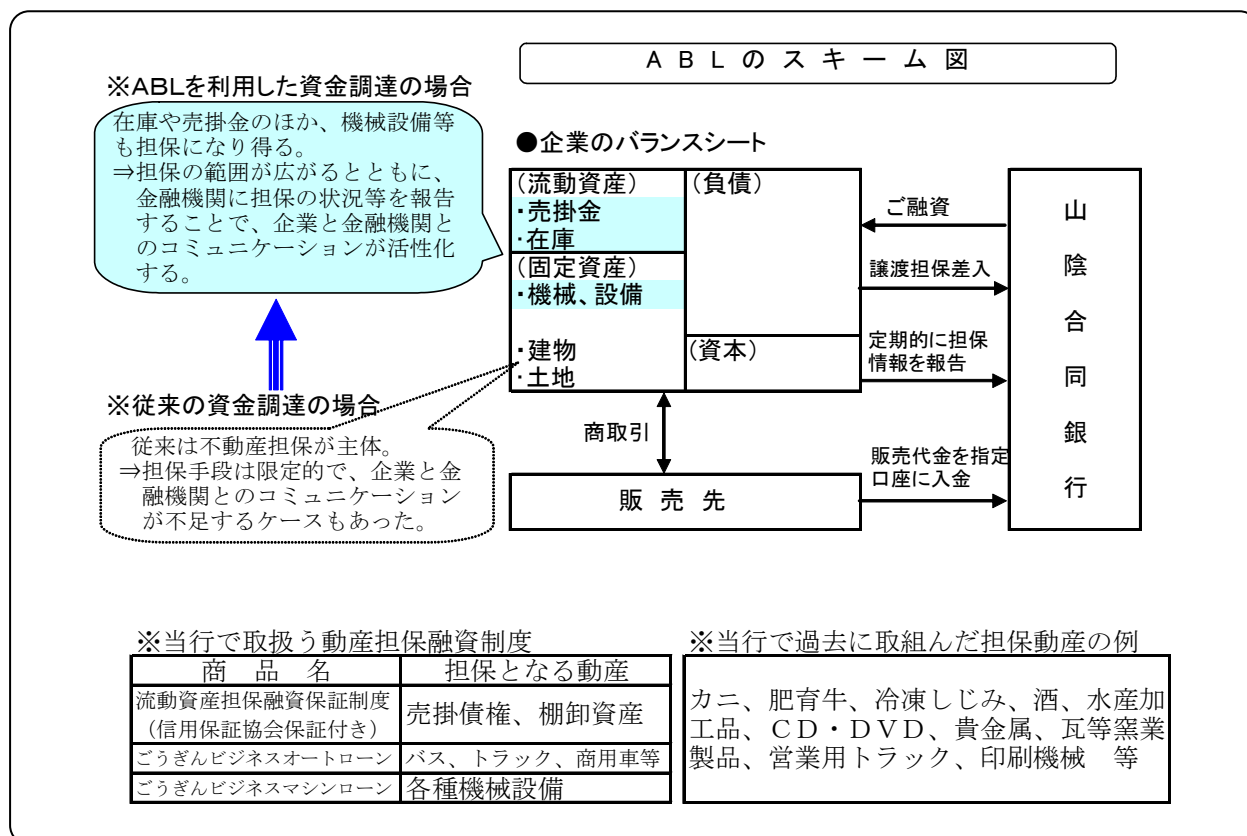
(写真はタイ・カシコン銀行ソンポン・シーワパンヤーロー取締役副頭取当行本店訪問時の様子)

■ 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（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～

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22年度中	6件	722百万円
平成23年度中	3件	183百万円
平成24年度上期中	2件	38百万円

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22年度中	4件	203百万円
平成23年度中	3件	183百万円
平成24年度上期中	2件	38百万円

（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
平成24年度中間期末	1,972件	11,672百万円

■ 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

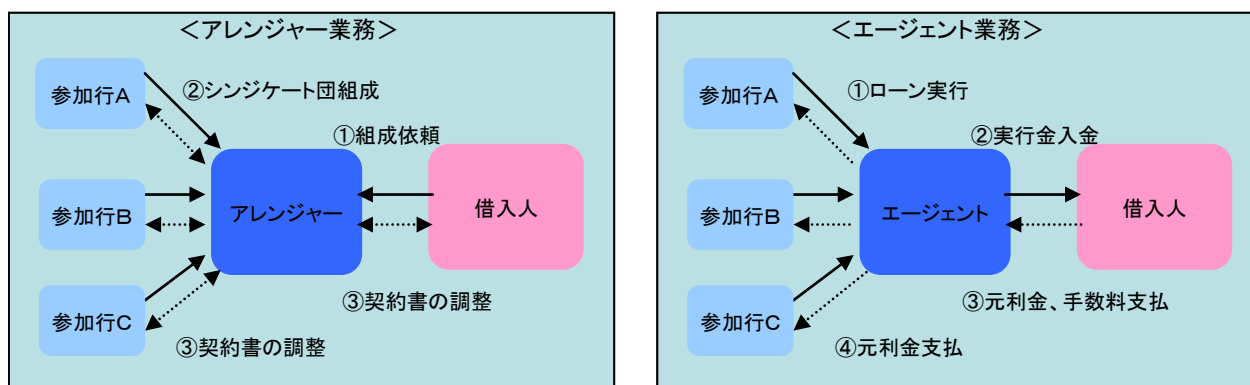
～企業の資金調達を複数の金融機関が協調してシンジケート団を組成し、一つの契約書に基づき参加金融機関が同一条件で融資～

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22年度	1件	1,100百万円
平成23年度	5件	4,000百万円
平成24年度中間	3件	6,100百万円

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22年度	66件	6,350百万円
平成23年度	78件	7,010百万円
平成24年度中間	26件	2,100百万円

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。

平成24年度上半期各種講演会・セミナーなどの開催実績：10企画20会場（延472社、865名参加）

名 称	内 容
・「桑田真澄講演会」 ・「古閑美保トークショー＆ワンポイントレッスン」	ごうぎん Duo カードとの共催で、大規模な講演会を開催
「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
「営業研修」	営業力の強化を目的とした営業研修を「営業担当者」と「営業マネージャー」に分け、2日間の日程で開催

平成24年度中間の実務セミナーの取組み「太陽光発電セミナー」

- 太陽光発電設備の設置や太陽光発電事業への参入について、実践的な情報を提供することを目的として、「太陽光発電セミナー」を開催いたしました。
- 参加された取引先は、「固定価格買取制度」の概要、具体的な事業スケジュール、各種手続き、事業計画の策定など、「太陽光発電」事業参入に係る実践的な情報について、理解を深められました。
- 同様の研修を島根2会場、鳥取1会場で開催いたしました。いずれの会場も大盛況を博し、大変有意義な企画でした。



「太陽光発電セミナー」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（平成24年度中間）

M&A相談・支援件数	34先
株式公開・支援件数	3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24年4月～24年9月)

(単位:先)

		期初債務者数 A (平成24年3月末)	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つた先数 γ	αのうち経営改善計 画を策定した先数 δ	経営改善支 援取組率 = α/A	ランクアップ 率 = β/α	経営改善 計画策定率 = δ/α
正常先		10,195	4		4	4	0.0%		100.0%
要 注 意 先	うちその他要注意先	2,877	206	4	193	193	7.1%	1.9%	93.6%
	うち要管理先	92	15	—	15	14	16.3%	0.0%	93.3%
破綻懸念先		570	22	—	21	19	3.8%	0.0%	86.3%
実質破綻先		337	3	—	3	2	0.8%	0.0%	66.6%
破綻先		54	—	—	—	—			
合 計		14,125	250	4	236	232	1.7%	1.6%	92.8%

経営改善支援先の見直し状況

(平成24年4月～24年9月)

平成24年3月末	250先
平成24年度新規対象先	25先
平成24年度対象解除先	38先
平成24年9月末現在	237先

(前期末比13先減少)

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	10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

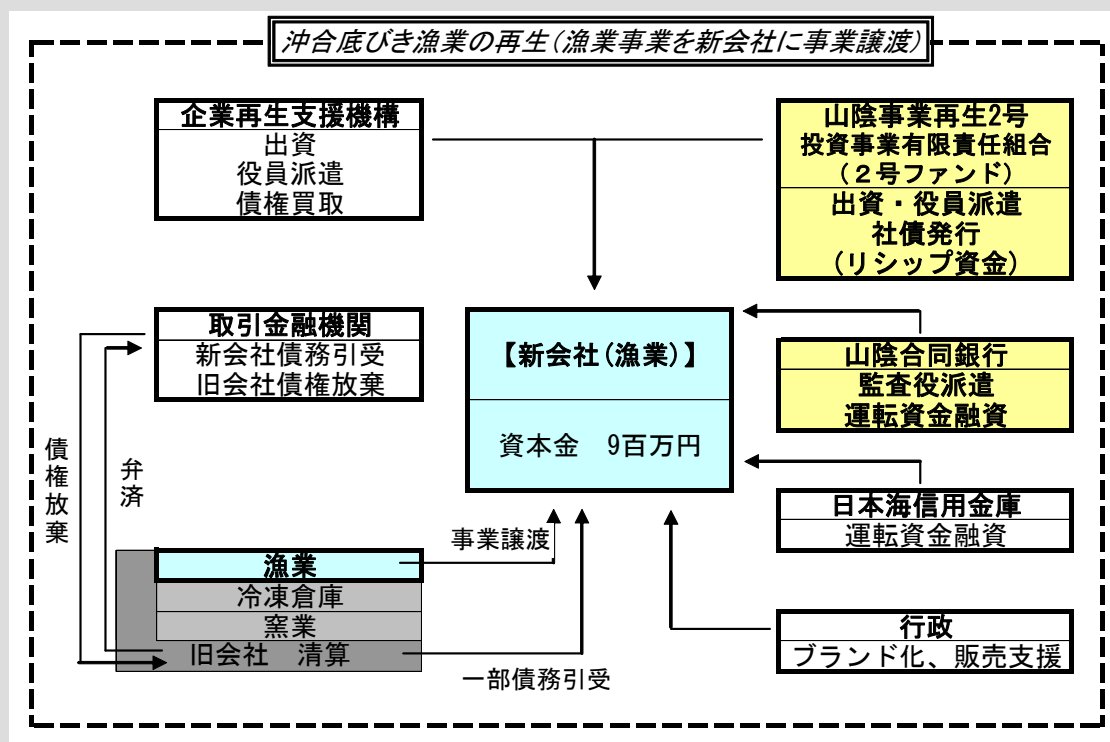
- ・ 漁業と漁港周辺の水産加工業が地域経済を支えている
- ・ 古くから盛んな沖合底びき網漁業、最盛期には40船団近く操業していたが、経営環境悪化により現在5船団にまで減少

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



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9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	290	10,259	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	2,045	28,607	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	782	14,740	平成23年4月取扱開始
島根県経済変動等資金	42	1,179	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	44	平成23年5月取扱開始
＜ 合 計 ＞	3,161	54,831	

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	463	11,017	平成23年3月末取扱終了
小規模事業者融資	151	366	
超長期資金保証制度（ス・パ・ー・I）	191	3,681	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	68	145	平成23年3月末取扱終了
鳥取県経営安定支援借換資金	414	8,235	
鳥取県経営改善対策特別資金	22	425	平成23年3月末取扱終了
鳥取県経営活力再生緊急資金	1,054	11,664	平成23年3月末取扱終了
鳥取県経営活力強化資金	338	4,713	平成23年4月取扱開始
鳥取県地域経済変動対策資金	5	164	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	328	平成23年5月取扱開始
＜ 合 計 ＞	2,719	40,741	

■ 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	1百万円以上
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9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	461件	48,979百万円

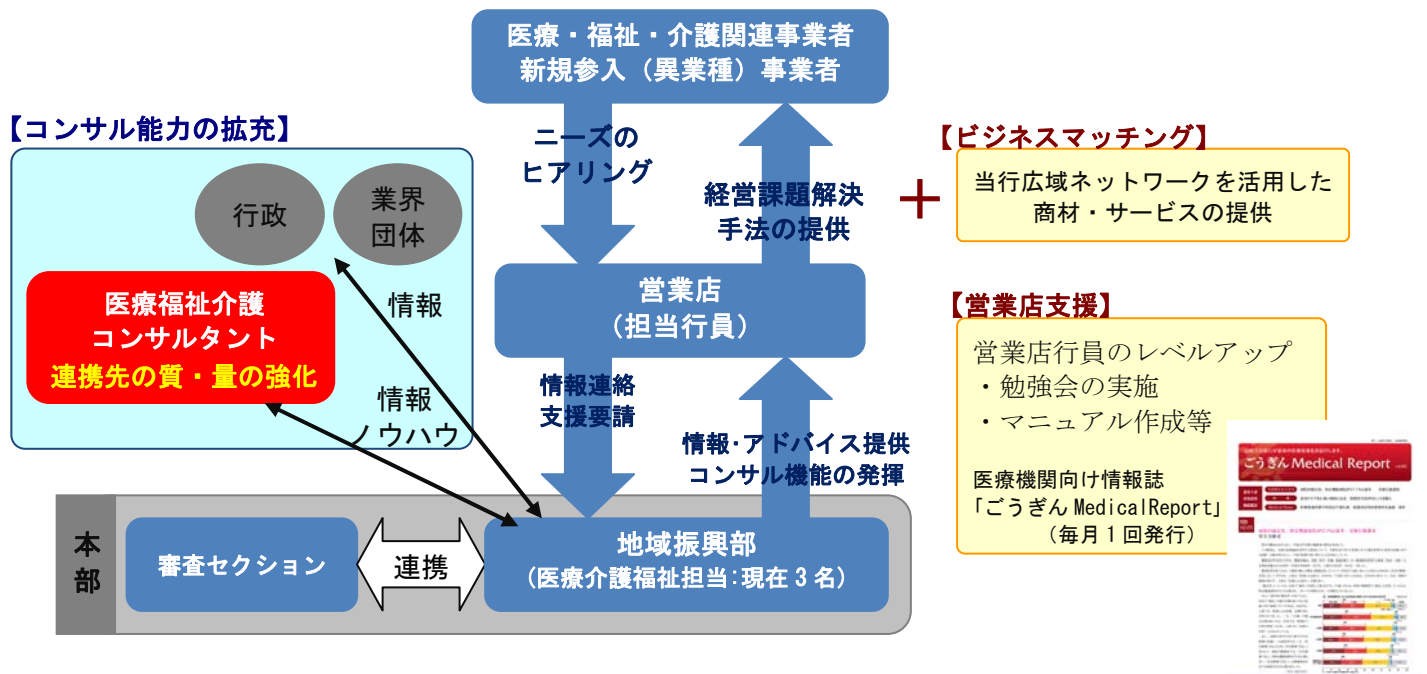
※「ごうぎん成長戦略ファンド、ごうぎん戦略ファンド」以外においても、各種制度融資等で「7つの戦略分野」を担う事業者の皆様に対し、金融面での支援を積極的に行っています。

地域医療・福祉・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・福祉・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・福祉・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。

医療・福祉・介護分野 『重点推進業種』	◆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
当行の支援体制	◆地域振興部内に医療・福祉・介護担当者を配置 ・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 ・『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・福祉・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 ・医療機関向け情報誌『ごうぎん MedicalReport』(毎月1回発行) ◆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

【地域医療・福祉・介護の経営課題解決に向けた取組】(イメージ図)



このような取組や市場の拡大を背景として、医療・福祉・介護分野の貸出残高は、平成24年度中間で前年同月比8.0%増加、法人貸出残高に占める割合は8.0%と同0.4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	◆山陰両県の成長横ばい ◆地域経済地盤沈下への懸念 － 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	◆漁港・商港の再生 － 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 － 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

鳥取県ならびに島根県と「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

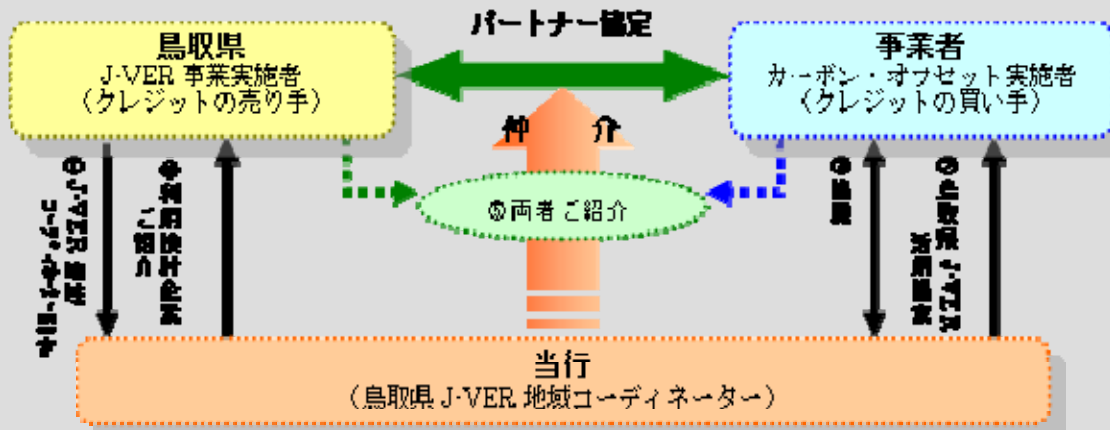
～ 地公体との包括協定に基づく取組み ～

【鳥取県】

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-V E R（排出権）について協議し、平成 22 年 12 月 9 日に鳥取県 J-V E R 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-V E R制度に基づく排出権取引仲介の取組み】

【全体図】



※平成24年9月末までに鳥取県内創出 J-VER のマッチング支援を7社8件仲介

【島根県】

島根県の独自制度である「島根 CO2 吸収認証制度」の活用・普及促進に向けた協力要請をうけ、2012 年 7 月 21 日に開幕した「神話博しまね」でのカーボン・オフセットをご提案させていただきました。島根県農林水産部森林整備課及び県庁内所管各所との協議・調整を重ね、事業化に至りました。

【島根 CO2 吸収認証制度の普及促進・活用支援の取組み】

【全体図】



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21.7万人です。(平成24年9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い、使いやすい「買物のしずみ」をつくり、地域でヒト・モノ・カネが循環する仕組みの実現を目指しています。

地域に根ざした新ポイントプログラム

当行が発行する「ごうぎんDuoカード」会員様を対象としたサービスで、Duoカードでのショッピング利用や当行とのお取引で貯まるポイントを地元産品との交換等、Duoカードオリジナルのメニューでお使いいただけるものです。「Duoカードなら、ポイントをお得に無駄なく使える」をコンセプトに、Visa・JCBのブランドの枠を超えてポイントを合算利用できる新サービスなど、地銀初のポイントプログラムとなっています。本ポイントプログラムを通じて、Duoカード会員様に「ポイントを貯めるしずみ」「使うしずみ」を一層感じていただくことにより、クレジットカードをより身近なものとして暮らしに役立てていただくことを目指します。

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。

三朝温泉・はわい温泉・東郷温泉 名湯&匠の料理満喫 キャンペーン	(実施時期) 24/5月～ 24/7月	鳥取県中部の人気温泉地において対象旅館10旅館で個人利用客の送客を目的にキャンペーンを実施。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。
ごうぎんDuoカード &ガイナレ鳥取 小学生サッカー教室	24/7月～ 24/8月	地域の子供たちのスポーツ活動支援を目的として、地元サッカーチームと共同でサッカー教室を実施しました。地域の小学生に普段接することのないプロ選手と接する機会を提供しました。
スーパーマーケット プレゼントキャンペーン	24/7月～ 24/9月	地元資本スーパー12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。
Duoの夏旅応援 キャンペーン	24/7月～ 24/9月	地元旅館協同組合、旅行業者と提携した夏旅行キャンペーンを実施しました。目的地を『津和野』『隠岐』『ソウル』の3ヶ所に設定し、カード会員様の様々な旅行ニーズに対応した企画となりました。

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