

地域密着型金融の推進に関する取組みについて
平成23年6月





目 次

◆地域密着型金融の推進について	P1
◆平成22年度の進捗状況	P2～8
◆資料編	P9～11
□ 経営改善支援への取組み	
□ 十八銀行のサポート事業について	
□ 「産学官」連携による地域活性化の取組み	

地域密着型金融の推進について

基本的な方針

平成21年4月にスタートした前中期経営計画「十八銀行 21世紀の戦略～地域とのリレーション強化～」(期間:平成21年4月～平成23年3月)では、地域への支援(接点:リレーション)をさらに強化していくことが最も重要であるとの観点から、経営目標を「地域への支援強化」とし、「地域の皆さまに、より信頼される銀行」を目指して取り組んでまいりました。経営改善支援や地域活性化への取り組み等に成果を上げた結果、中計最終年度の平成22年度決算は計数目標を全項目達成いたしました。

新勘定系システムの移行に始まった当行のインフラ整備は、平成22年10月の融資営業支援システム「共同利用型KeyMan」の全面稼働により完了したことから、平成23年4月からの新中期経営計画「トップバンクプラン ～お客さまと地域経済に貢献できる積極営業の展開～」(期間:平成23年4月～平成26年3月)では、営業手法を革新することでお客さまとのさらなる接点強化、信頼関係の向上を図り、長崎県のトップバンクとしてお客さま満足度の高い銀行を目指してまいります。

地域密着型金融の推進に関する基本的な方針は、この新中期経営計画に盛り込んでおります。当行は、新中期経営計画を着実に遂行することにより、「ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化」、「事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底」、「地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献」を図り、地域密着型金融を推進していく方針です。

当行の企業理念

当行は、「地域とともに」「お客さまのために」「心をこめて」を企業理念として掲げ、地域経済の活性化に貢献できるよう努力しております。

地域とともに

十八銀行は、地域のための金融機関として、地域とともに歩み、ともに発展し、地域社会と人々のより豊かな明日の創造に貢献します。

お客さまのために

十八銀行は、お客さまのご要望に的確にお応えするため、先見性と健全性をもち、人と組織を活かし、どこよりも質の高いサービスを提供します。

心をこめて

私たちは、たえず自分を磨き、明るく楽しく、いきいきと仕事に取り組み、ふれあいを大切に行動で信頼と期待に応えます。

新中期経営計画の考え方

当行の成長は地域経済の活性化なくしてはありえず、新中計ではお客さまと地域経済に貢献できる積極的な営業を行い、長崎県のトップバンクとして中長期的な視点に立った営業基盤の確立に取り組めます。

新中期経営計画

「トップバンクプラン」
～ お客さまと地域経済に貢献できる積極営業の展開 ～

目指す姿

長崎県のトップバンクとしてより積極的に金融機能を発揮し、お客さま満足度の高い銀行を目指します。

期間

平成23年4月 ～ 平成26年3月 【3年間】

地域密着型金融の推進

地域の皆さまへの情報開示

平成22年度の進捗状況

1. ライフサイクルに応じたお取引先企業の支援強化

重点事項	取組方針及び目標	進捗状況(22/4～23/3月)
(1) 事業再生に向けた積極的取組み	<ul style="list-style-type: none">● 経営改善支援体制の強化● 経営改善支援先との計画策定・モニタリングを通じ、積極的な事業再生の推進● 要注意先債権等の再生案件に関する実績の公表	<ul style="list-style-type: none">● 経営改善支援先の選定と改善計画策定・モニタリングの実施に注力いたしました。 <p>※経営改善支援活動の進捗状況につきましては、9ページの『経営改善支援への取組み』をご覧ください。</p> <ul style="list-style-type: none">● お取引先の経営改善計画策定につきましては、一定の成果が現れております。今後はお取引先の「営業活動支援」や「金融支援を含めたM&A」等に注力し、経営改善支援の定着化に取り組んでまいります。
(2) 創業・新事業支援機能等の強化	<ul style="list-style-type: none">● 融資審査能力・態勢の向上と強化● 産学官の連携を強化し、起業及び事業展開に資する情報を提供する体制を構築● 大学発ベンチャーを中心とした創業・新事業分野への支援機能の強化	<ul style="list-style-type: none">● ながさき出島インキュベータには、現在長崎県内ベンチャー企業23社が入居しており、当行は、ながさき出島インキュベータとの連携を通じ入居企業に対して融資を行っております。 <p>※ながさき出島インキュベータ(D-FLAG)は、(独)中小企業基盤整備機構と長崎3大学(長崎大学、長崎総合科学大学、県立長崎シーボルト大学)と長崎県、長崎市が連携し、新事業の創出・育成を図る施設整備・運用を目的に、平成19年10月に設立されました。</p>

平成22年度の進捗状況

1. ライフサイクルに応じたお取引先企業の支援強化

重点事項	取組方針及び目標	進捗状況(22/4～23/3月)
(3) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	<ul style="list-style-type: none">●お取引先企業が必要とするコンサルティング機能、情報提供機能の強化●お取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化●各種セミナー等の開催	<ul style="list-style-type: none">●北部九州ビジネスマッチング協議会(運営: 当行、佐賀銀行、筑邦銀行)の平成22年度の活動は以下のとおりです。<ul style="list-style-type: none">・平成22年9月 「久留米広域商談会」開催 参加企業: 117社・平成23年1月 「博多阪急百貨店商談会」開催 参加企業: 39社●平成22年6月 「阪急阪神百貨店商談会」を四国銀行と共同開催し、36社が参加いたしました。●平成22年7月 「東急ハンズ商談会」を九州の金融機関と共同開催し、74社が参加いたしました。●平成22年12月 「ジェイアール九州商事株式会社商談会」を九州の金融機関と共同開催し、64社が参加いたしました。
(4) 事業継承に関する経営相談・支援態勢の強化	<ul style="list-style-type: none">●お取引先企業が必要とするコンサルティング機能、情報提供機能の強化●お取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化●事業継続ファンドの活用●各種セミナー等の開催	<p>※当行のコンサルティング機能、情報提供機能につきましては、10ページの『十八銀行のサポート事業について』をご覧ください。</p>

2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

重点事項	取組方針及び目標	進捗状況(22/4~23/3月)
(1) 中小・中堅企業等にかかる事業価値を見極める融資手法の充実	<ul style="list-style-type: none"> ● お取引先企業との接点強化による個々の事業特性把握とそれに応じた資金サポートの充実 ● 政府系金融機関・信用保証協会等外部機関との連携強化による融資手法の拡充 	<ul style="list-style-type: none"> ● お取引先の資金調達手段の多様化を図るため、以下の取り組みを行いました。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行をアレンジャーとしたシンジケートローンの組成 平成22年度実績 1先／組成総額36億5千万円 ・ 日本電子記録債権機構株式会社との連携により、電子記録債権(※3)を活用した融資商品の取扱いを開始しました。 ・ 一括決済サービス(併存的債務引受方式)(※4)の取扱いを開始しました。
(2) 法人向けサービスの拡充	<ul style="list-style-type: none"> ● 業態特性に応じた融資ソリューションツールの拡充 (ABL(※1)、ノンリコースローン(※2)等の手法研究) ● シンジケートローン、私募債、ベンチャーファンド等多様な資金供給手法の推進 ● 中小企業向け金融手法の拡充 	<ul style="list-style-type: none"> ● 「中小企業ローンセンター」は、中小企業および個人事業主のお取引先への金融ニーズに対応するため、長崎県内全域を対象として営業を展開しております。架電等による金融サービスを提供させていただいているお取引先は4,474先となりました。(平成23年3月末現在)

- ※ 1 Asset Based Lendingの略。企業の事業そのものに着眼し、事業に基づく様々な資産の価値を見極めて行う貸出。主に不動産以外の動産（在庫や機械設備等）・債権（売掛金等）など流通性の高い資産を担保に貸出を行うもの。
- ※ 2 非遡及型融資。債務履行請求が及ぶ範囲を、ローンの対象物件（担保物件）に限定した貸付のこと。
- ※ 3 電子記録債権法に基づき、事業者の資金調達の円滑化を図るために創設された既存の指名債権（手形や売掛債権等）とは異なる新たな金銭債権のこと。
- ※ 4 支払企業が納入企業に対し負う買掛債務を当行が支払企業と共に債務引受し、従来の手形期日に納入企業が指定する口座に振込みを行う手形の発行が不要なスキーム。また、納入企業は手形割引に代わる資金調達手段として、債権の期日前に割引（前払い）を受けることも可能。

2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

重点事項	取組方針及び目標	進捗状況(22/4~23/3月)
<p>(3) 専門性の高い行員の育成による目利き能力の向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 業務における専門性を高める研修の充実 ● お取引先企業との定期的なコミュニケーションによる事業計画の進捗状況の評価や、個別案件の事後検証などによる目利き能力の向上 ● 法人取引に係る人材の効果的配置と育成 	<ul style="list-style-type: none"> ● 行内にて各種研修を実施いたしました。 <ul style="list-style-type: none"> ・企業審査研修 57店舗 ・若手行員向け研修 総出席者: 24名 ・営業力伝習所(※1) 総出席者: 127名 ・融資エキスパート研修 総出席者: 12名 ・事業継承、M&A研修 総出席者: 37名 ● 農業分野に強い人材育成のため、日本政策金融公庫へ1名派遣いたしました。 ● 「水産業活性化のための人材育成プログラム(長崎大学水産学部)」へ1名派遣いたしました。 ● 審査部トレーニー(6ヵ月ないし1年間)を3名実施いたしました。 ● 各種外部研修への積極的な派遣を実施いたしました。 総派遣者: 21名 ● 海外(上海)視察研修を実施いたしました。 30歳未満の若手行員を5名派遣

※1 (事業性融資に携わる) 若手行員向けのロールプレイングを中心としたお客さまとのコミュニケーション向上、リレーション強化を目的とした研修。

3. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

重点事項	取組方針及び目標	進捗状況(22/4～23/3月)
(1)地域活性化への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ●産学官連携の強化 ●地域産業の育成の強化 ●医療介護分野への取組み強化 ●観光分野への取組み強化 ●農業分野への取組み強化 	<ul style="list-style-type: none"> ●長崎都市経営戦略推進プロジェクトへの参画 平成22年7月、人口減少による地域経済の衰退に歯止めをかけるため、産学官が連携して地域活性化を推進することを目的として、産学官7団体(長崎商工会議所・長崎経済同友会・長崎県経営者協会・長崎青年会議所・長崎大学・長崎県・長崎市)による「長崎都市経営戦略推進会議」が発足しました。 その後、7団体トップによる「第1回、第2回長崎サミット」を開催し、4つの分野、①「造船(技術)の町」長崎の再構築、②「国際(アジア)観光の町」長崎の構築、③「水産の町」長崎の強化、④「アジアの学都」長崎の構築 に取り組むこととしました。 平成23年4月、長崎経済研究所内に専担の事務局を設置するなど、当行と長崎経済研究所は「長崎都市経営戦略推進プロジェクト」に積極的に関わるとともに、これからも観光、食関連産業のサポートなど地域活性化に取り組んでいきます。 ●「産学官」連携による地域活性化の取組み 当行は、長崎地域の水産練り製品(蒲鉾)のブランド化を図るため、長崎市、長崎商工会議所、長崎大学、長崎蒲鉾水産加工業協同組合ほかと連携し、「産学官」の協議体を組織し、日本商工会議所の地域支援事業に参画いたしました。 本事業は、水産練り製品の新たな商品開発やブランド化を行うことで県内外市場発掘や観光客に対しての需要喚起を行い、地域活性化を図るものです。 また、本事業は、「長崎都市経営戦略推進会議」より、地域活性化に向けた重点項目の一つとして位置づけられていることから、同会議と一体化した取組みを行いました。 <p>※本事業の内容につきましては、11ページの『「産官学」連携による地域活性化の取組み』をご覧ください。</p>

3. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

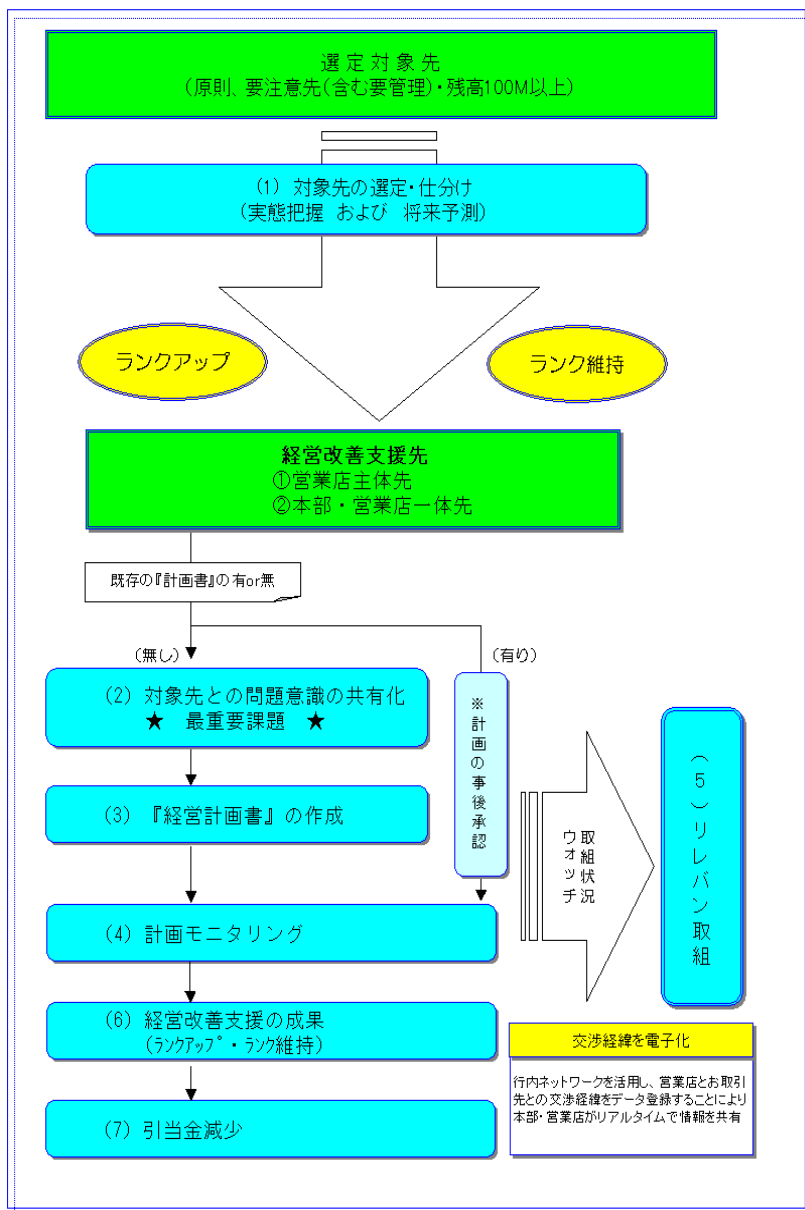
重点事項	取組方針及び目標	進捗状況(22/4～23/3月)
(1) 地域活性化への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ●産学官連携の強化 ●地域産業の育成の強化 ●医療介護分野への取組み強化 ●観光分野への取組み強化 ●農業分野への取組み強化 	<ul style="list-style-type: none"> ●長崎大学とは年1回「産学交流 面談・相談会」を開催しております。 平成23年1月 長崎・佐世保にて共催 参加企業:23社 ●長崎県企業振興・立地推進本部とは年2回「ビジネスマッチングフェアIN長崎(佐世保)」を開催しております。 平成22年7月 佐世保にて協賛 参加企業: 68社 平成23年2月 長崎にて協賛 参加企業: 54社
(2) 地域社会への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ●金融教育への積極的な取組み ●少子高齢化対策への積極的な取組み ●環境問題への積極的な取組み 	<ul style="list-style-type: none"> ●各教育機関からの研修および職場見学に協力いたしました。 高校:2校(36名) 大学:1校(4名) ●インターンシップ制による大学生の研修(10名)に協力いたしました。 ●NPO法人金融知力普及協会との共催により、全国高校生金融経済クイズ選手権「エコノミクス甲子園」長崎大会を開催いたしました。 参加者:長崎県内の高校生(8チーム15名) <p>※「エコノミクス甲子園」は、高校生への金融知力の普及を目的としており、金融経済・政治について筆記問題・早押しクイズなどクイズ形式で楽しみながら学んでもらう内容となっております。</p> <ul style="list-style-type: none"> ●お客さまとのより円滑なコミュニケーションを図るため、「筆談ボード」、「助聴器」を全営業店へ設置いたしました。(バーチャル店舗は除く)

3. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

重点事項	取組方針及び目標	進捗状況(22/4~23/3月)
<p>(3) 多様なサービスの提供</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 確定拠出年金導入の推進 ● 売掛債権保証サービスの推進 ● 資産運用相談窓口の充実 	<ul style="list-style-type: none"> ● 確定拠出年金導入の推進 適格退職年金制度の導入企業は、同制度が廃止となる平成24年3月末までに対応を迫られており、問題解決のひとつとして確定拠出年金制度の推進を行っております。 平成22年度導入実績： 企業型 2社/90名（累計実績 13社/700名） 個人型 累計実績 190名 ● 売掛債権保証サービスの推進 景気環境の厳しいなか、地域企業が持つ販売先への信用不安は依然大きな問題であり、お取引先の売上拡大及び連鎖倒産防止等をサポートするため売掛金保証ニーズの提案を行っております。 平成22年度契約実績： 12社 ● 資産運用相談窓口の充実 お客さまの多様化する資産運用ニーズに積極的にお応えし、お客さまのニーズにあった商品の提供とサービスの充実を図るため、個人金融商品専門の相談窓口である「マネープランデスク」の設置店舗を拡充しております。 平成22年度実績： 8店舗拡充し、合計64店舗となりました。 ● 国税の電子納税「ダイレクト方式」のサービス開始 本サービスは、納税者が事前に税務署へ届出等をしたうえで、e-Tax(国税の電子申告・納税システム)を利用して電子申告を行うことで、届出をした預金口座から即時または期日を指定して国税を納付することが可能なサービスです。 平成22年度契約先： 173先

資料編 ～ 経営改善支援への取組み ～

◆ 経営改善支援取組みフロー図 ◆



< 経営改善支援等の取組み実績 (22年4月～23年3月) >

(単位:先数)

	期初債務者数 A	うち 経営改善 支援取組 み先 α	αのうち 期末に債務 者区分が 上昇した先 数 β	αのうち 期末に債務 者区分が変 化しなかつ た先 γ	αのうち 再生計画 を策定し た先数 σ	経営改善 支援取組 み率 = α/A	ランク アップ 率 = β/α	再生計 画策定 率 = σ/α
正常先	10,955	13		5	4	0.1%		30.8%
その他 要注意先	1,818	140	25	109	115	7.7%	17.9%	82.1%
要管理先	89	23	9	12	18	25.8%	39.1%	78.3%
破綻懸念先	745	8	2	6	6	1.1%	25.0%	75.0%
実質破綻先	454	0	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%
破綻先	161	0	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%
合計	14,222	184	36	132	143	1.3%	19.6%	77.7%

ビジネスマッチングサ
ポート

・新たに販路を拡大したい！
・良い商品、サービスを仕入れたい！

●ビジネスマッチング

- お客さまからのニーズをお伺いさせていただき、当行の幅広いネットワークを駆使し、新たなビジネスパートナーをご紹介させていただきます。
- その他、当行のお客さま向けに不定期に商談会を開催。様々なビジネスチャンスをご提供させていただいております。
<平成22年度 商談会の実績>
(※食材、食料品に関する企業向け)
 - ・阪急阪神百貨店商談会
 - ・東急ハンズ商談会
 - ・地方銀行フードセレクション2010
 - ・ジェイアール九州商事株式会社商談会
 - ・博多阪急百貨店商談会

退職金制度サ
ポート

・平成24年に廃止の適格年金をどうしよう？！
・福利厚生の一環として退職年金制度を導入したい！

●確定拠出年金

- 「適格年金の廃止」や「積立不足の拡大」など、企業の退職金・年金制度については、様々な問題点が浮き彫りとなっています。
- このような問題を抱えるお客さまに対して、人事コンサルティングの一環として、確定拠出年金(DC)をご提案いたします。
- 確定拠出年金(DC)は、「退職給付債務の切り離し効果」・「税制優遇」・「人材獲得」など、様々なメリットがあり、近年、経営戦略上の観点からも注目されている制度です。

医療・介護サ
ポート

・今後の自院の方向性を相談したい！
・新規開業を考えているが経営計画について相談したい！

事業承継サ
ポート

・後継者問題や相続税対策を
検討したい！
・会社の将来について相談
したい！

●事業承継

- 会社の事業存続を重視し、事業承継に係る自社株対策や資金計画など各種アドバイスを行います。
- お客さまのニーズ、お悩みに対し、必要に応じて外部専門家と提携してサポートいたします。
- 具体的なサービス内容
 - ・事業承継全般のコンサルティング
 - ・外部専門家の紹介
 - ・M&Aアドバイザー
 - ・事業承継ファンドの紹介
 - ・事業承継に係る資金調達
 - ・売却代金等の資産運用アドバイス

●M&A

「後継者問題を解決するため企業を売却したい」、
「営業エリア拡大のために企業を買収したい」など、
お客さまのニーズ、お悩みに対し、必要に応じて外部専門家と
提携し、サポートいたします。

【売り手のメリット】

- ・後継者問題の解決
- ・創業者利潤の追求
- ・従業員、取引先への影響を軽減 など

【買い手のメリット】

- ・事業の多角化、弱体部門の強化
- ・人材、顧客、ノウハウなどを短時間で取得
- ・買収コストや買収リスクの軽減 など

●医療・介護経営サポート

地域医療／介護に貢献される医療機関／介護事業者のお客さまのために、様々なサービスをご用意いたしております。

- ①資金調達
 - ・新規開業資金のご融資
 - ・施設の建替資金や増改築資金のご融資
 - ・IT化に伴うご融資
 - ・新事業展開に伴うご融資
 - ・財務組換(バランスシートの見直し)
- ②コンサルティング
 - ・経営相談、業務改善、法人化など各種コンサルティング業務
 - ・M&A、出資額に応じた持分評価など事業承継業務

その他のサポート業務

●売上債権流動化

お客さまが保有している売掛債権(手形債権、売掛債権、診療報酬債権等)を、特定目的会社(SPC)へ売却することで資金調達を行う手法です。流動化により該当債権のオフバランス化を図ることができます。

●保証ファクタリング(売上債権保証サービス)

販売先の倒産等の不測の事態により、お客さまが保有されている売上債権が回収不能となった場合、保証限度額の範囲内で保証金をお支払いいたします。
【提携先】イー・ギャランティ㈱

●ABL(債権・動産担保融資)

お客さまが保有している売掛債権や原材料・仕掛品・商品等の在庫、生産を行うための機械設備等の事業収益資産を担保とすることで資金調達を行う手法です。

●一括決済サービス(併存的債務引受方式)

手形の振出しに代えて仕入先への買掛債務を当行が引受け、従来の手形期日に仕入先に支払うサービスです。手形事務の合理化を図ることができ、仕入先も割引による資金調達が可能となります。

●シンジケートローン

大口の資金調達に対して当行が主幹事となり、同一の契約書のもと協同融資団の組成を行います。金融機関との交渉、契約事務手続も当行が一元的にお引受けすることにより、事務の軽減を図ることができます。

●私募債(銀行保証付私募債、信用保証協会保証付私募債)

一定の適格基準(資格要件)を充たしている企業が発行できる社債です。長期かつ固定金利による調達が可能となり、お客さまの財務の安定化を図ることができます。

●株式公開アドバイス

上場・公開に対するアドバイスや、事前準備としてのIR対策、従業員に対するストックオプションの導入等をサポートいたします。【提携先】みずまインベスターズ証券

●フーズインフォーマット

食材、食料品関連のお客さま向けに新たな「販路拡大の場」として国内最大級の「食」に関するインターネット市場である「フーズインフォーマット」をご紹介いたします。
【提携先】㈱インフォーマット

●産学官連携

当行が提携する長崎大学の研究成果等の「シーズ」とお客さまの様々な「ニーズ」の積極的な交流を図りお客さまの産学官連携に向けた取り組みをサポートいたします。
【提携先】国立大学法人長崎大学

●クーポンズワップ

輸入に伴う為替変動リスクへの対策を検討されているお客さまへ、リスクヘッジとなるクーポンズワップを紹介しております。【提携先】あおぞら銀行

●中堅・中小企業向け格付け(日本SME格付け)

世界的に有名な格付け機関である「S&P(スタンダード・プアーズ)」と、信用情報管理会社である「RDB(日本リスクデータバンク㈱)」が実施する外部格付制度「日本SME格付け」を取得し、いただくことにより、対外的な信用力の向上が期待できます。

●オペレーティングリース

節税対策でお悩みのお客さまや、事業承継をご検討されているお客さまへ、課税の繰り延べ効果が期待できるオペレーティングリースをご紹介しております。
【提携先】興銀リース㈱

●PFI

社会資本の整備促進・公共サービス向上・地域経済の活性化等の観点より、PFI事業への積極的参画の支援、地域・中央協働コンソーシアム(事業体)の組成支援などを行います。

当行は長崎市、長崎商工会議所等と連携して事業全体のコーディネートと調整機能を担いました

■「産学官」連携の協議体(パートナー)

長崎市、長崎商工会議所、長崎蒲鉾水産加工業協同組合、長崎大学水産学部、長崎経済研究所、当行など
(※長崎市、長崎経済研究所、当行は「地域経済振興のための連携に関する基本協定」締結)

■基本戦略策定

- ・商品戦略
 - ・業界将来ビジョン策定など
- 経営人材セミナー実施
- ・マーケティング手法
 - ・売れ筋商品作り
 - ・品質管理手法など

■市場調査実施

- 他競合地域調査
- 先進地視察
- ・小田原かまぼこ
- 製造業者実態調査

■戦略商品開発

- 「長崎おでん」
- ・商品基準など策定

■おでん出汁開発

- ・地元醤油メーカーとのコラボ実現



■小売、飲食、料理関係者試食会実施

- テストマーケティング実施
- 販促グッズ、共通ロゴ作成
- 商標登録申請



■PR活動実施

■販売促進活動

■各種展示会出展



■平成23年2月22日
「長崎かんぼこ王国」設立
(事業推進組織体結成)



- 販売、商品開発活動展開
- 給食導入拡大
- 新規需要取り込み、業界全体の底上げ
- 観光との結びつき強化

■長崎都市経営戦略推進会議との一体化した取組み展開
地域活性化に向けた重要事項の一つとして位置づけ