



地域密着型金融の取組み状況について

平成29年3月期

PEOPLE'S BANK

Ⓞ 沖縄銀行





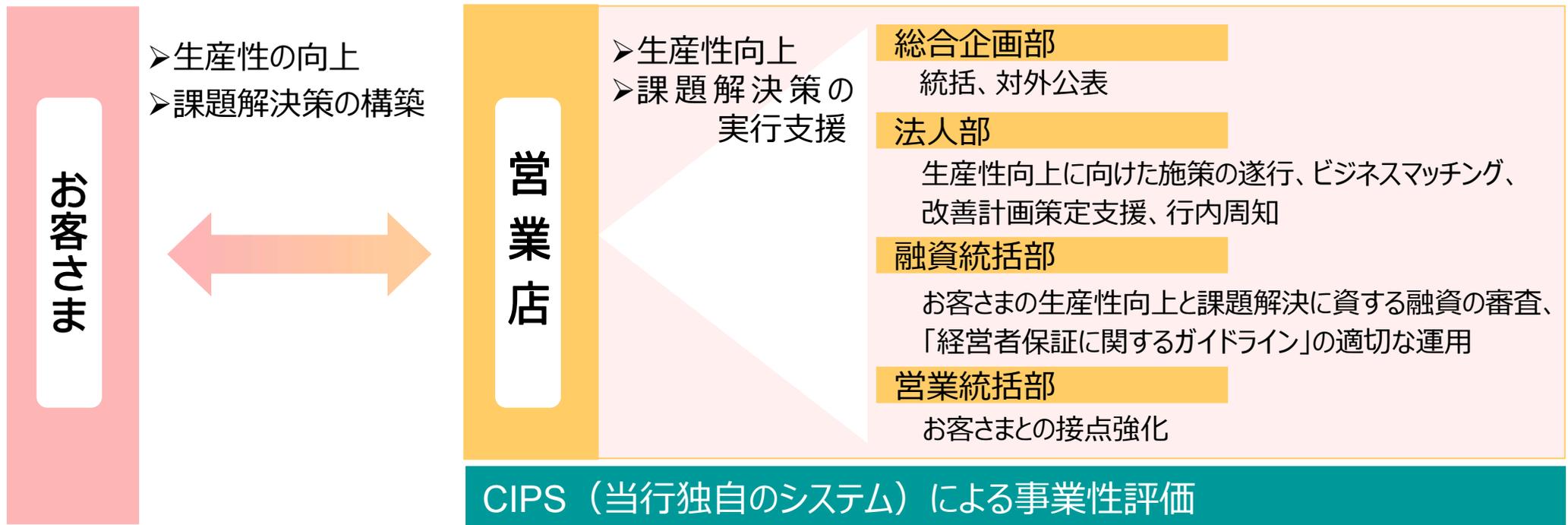
地域密着型金融推進による金融仲介機能について

経営理念

地域密着・地域貢献

当行はお客様の課題に共に向き合い、お客様の持続的なビジネスモデルの構築に向け共に取組むことで地域が潤い、地域経済が好循環となる基盤作りをお手伝いします。この活動は当行の経営理念である「地域密着・地域貢献」の実践であり、当行が選ばれる銀行としてのビジネスモデルへつながります。

推進態勢





当行の金融仲介機能におけるサービス

新たな発想で取組み、地域とともに新たな価値を創造する銀行

ライフステージに応じた当行のサービス

ステージ	お客さまのニーズ	当行のサービス
創業期	<ul style="list-style-type: none"> ・創業・新規事業資金 ・事業計画策定支援 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業計画策定支援、創業支援資金 ・ファンドの活用による支援
成長期 安定期	<ul style="list-style-type: none"> ・販路拡大支援、ビジネスマッチング ・生産性向上、収益力強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・CIPSによる事業の見える化 ・大交易会などのビジネスマッチング
低迷期	<ul style="list-style-type: none"> ・経営改善計画策定支援 ・資金繰りの安定 	<ul style="list-style-type: none"> ・改善計画策定支援、外部機関の活用 ・資本性劣後ローン（DDS）
再生期	<ul style="list-style-type: none"> ・M&A、事業承継 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業承継・M&A支援 ・外部機関を活用した抜本的な事業再生
共通	<ol style="list-style-type: none"> 1.CIPSを活用した事業性評価による円滑な資金供給（担保・保証に依存しない融資） 2.お客さまの課題・ニーズを掴み取ることができる高品質力人材の育成の継続 	

事業性評価の取り組みとして、当行の独自システムであるCIPSを活用し、

- 決算データより財務の課題を共有し、財務の現状分析・課題発掘を行う「財務診断書」
- 現状分析・課題発掘を行い、取引先へ課題解決に向けた提案「リレーションシップ提案書」
- 提案した取引先の経営課題に対し、より具体化した解決策を取引先と共に検討し、提案・実行する「ソリューション営業提案書」

の課題解決策を共有することでお客さまの生産性向上に向けた支援を行ってまいります。



金融仲介機能のベンチマーク①

新たな発想で取組み、地域とともに新たな価値を創造する銀行

1. 取引先企業の経営改善や成長力の強化

第17次中期経営計画の成長戦略として、法人メイン先の拡大（SR先、準SR先）を掲げており、ライフサイクルに応じたコンサルティング機能の発揮による良質なサービスの提供によりメイン取引先の拡大を目指しております。

地域活性のため中小企業の経営支援をもっとも重要な役割の一つと認識し、お客さまに対する必要な資金の供給・経営支援について、迅速かつ積極的な金融仲介機能を発揮し、地域経済の発展に寄与するよう取り組んでおります。

□全取引先数と地域の取引先数の推移、及び、地域の企業数との比較（先数単体ベース）（選択1）

	29/3			28/3			27/3					
	地元		地元外	地元		地元外	地元		地元外			
	沖縄県	都市部	その他	沖縄県	都市部	その他	沖縄県	都市部	その他			
全取引先数	11,984			11,625			11,367					
地域別の取引先数の推移	11,780		204	11,423		202	11,178		189			
	11,780	0	117	27	11,423	0	179	23	11,178	0	172	17
地域別の企業数の推移	68,117			5,710,955			68,117			5,710,955		

□メイン取引（融資残高1位）先数の推移、及び、全取引先数に占める割合（先数単体ベース）（選択2）

（単位：社、%）	29/3	28/3	27/3
メイン取引（融資残高1位）先数の推移	5,678	5,346	4,880
全取引先数に占める割合	47.4%	46.0%	42.9%

□メインバンク（融資残高1位）として取引を行っている企業のうち、経営指標の改善や就業者数の増加が見られた先数（先数グループベース）（共通1）

（単位：社、億円）	29/3	28/3
メイン先数	4,958	4,620
メイン先の融資残高	6,101	5,647
経営指標等が改善した先数	2,772	1,892



金融仲介機能のベンチマーク②

新たな発想で取組み、地域とともに新たな価値を創造する銀行

2. 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性向上

お客さまとの信頼関係構築のもと、財務情報のみならずお客さまの事業内容や成長可能性などを適切に評価し、お客さま企業のライフステージに応じたニーズや課題を共有し、その解決に向けた提案を行っております。

本部の専門部署による創業支援、販路拡大・マッチング支援、事業再生支援、事業承継・M&Aにおける支援など外部機関と連携を行っております。

□ ライフステージ別の与信先数（先数単体ベース）、及び、融資額（共通4）

（単位：社、億円）	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
ライフステージ別の与信先数	11,984	798	719	3,585	199	1,426
ライフステージ別の与信先に係る事業年度末の融資残高	9,027	478	886	4,472	136	801

□ 金融機関が関与した創業件数（共通3）

（単位：社）	先数
金融機関が関与した創業件数	802

※創業時または創業後5年以内の事業者様に事業計画支援、資金調達支援を行った先数

□ 創業支援先数（支援内容別）（選択16）

（単位：社）	支援①	支援②（プロパー）	支援②（信用保証付）	支援③	支援④
創業支援先数（支援内容別）					
①創業計画の策定支援					
②創業期の取引先への融資（プロパーと信用保証付きの区別）	4	494	304	0	0
③政府系金融機関や創業支援機関の紹介					
④ベンチャー企業への助成金・融資・投資					





金融仲介機能のベンチマーク③

新たな発想で取組み、地域とともに新たな価値を創造する銀行

2. 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性向上

お客さまとの信頼関係構築のもと、財務情報のみならずお客さまの事業内容や成長可能性などを適切に評価し、お客さま企業のライフステージに応じたニーズや課題を共有し、その解決に向けた提案を行っております。

本部の専門部署による創業支援、販路拡大・マッチング支援、事業再生支援、事業承継・M&Aにおける支援など外部機関と連携を行っております。

メイン取引先のうち、経営改善提案を行っている先の割合（先数グループベース）（選択15）

(単位:社、%)	メイン先数①	経営改善先数②	②/①
メイン取引先のうち、経営改善提案を行っている先の割合	4,958	1,886	38.0%

当行の経営支援システムを活用した経営改善提案を実施した先数

販路開拓支援を行った先数（地元・地元外・海外別）、商談会の開催回数、行員の参画者数（選択18、独自）

(単位:社)	地元	地元外	海外
販路開拓支援を行った先数(地元・地元外・海外別)	3	—	20
当行が主催、共催する商談会の開催回数、行員の参画者数（単位:回、人）	商談会	行員	
	1	50	

ビジネスマッチングが成約した先数

「海外」は販路開拓のコンサル機能を提供した先数

お客さまと当行の課題共有、ならびに当行の人材育成



「第3回沖縄大交易会」への参加

「おきぎん美ら島商談会」を“オール沖縄”として発展させる事を目的に、全国規模の大型国際商談会「沖縄大交易会」に正会員として継続参加しました。

- ・平成28年11月21日、22日に沖縄コンベンションセンターで開催
- ・2日間で約2,700の個別商談が実施
- ・沖縄銀行 行員延べ100名が商談会運営に参加





金融仲介機能のベンチマーク④

新たな発想で取組み、地域とともに新たな価値を創造する銀行

2. 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性向上

お客さまとの信頼関係構築のもと、財務情報のみならずお客さまの事業内容や成長可能性などを適切に評価し、お客さま企業のライフステージに応じたニーズや課題を共有し、その解決に向けた提案を行っております。

本部の専門部署による創業支援、販路拡大・マッチング支援、事業再生支援、事業承継・M&Aにおける支援など外部機関と連携を行っております。

貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況（先数単体ベース）（共通2）

（単位：社）	条変総数	好調先	順調先	不調先
中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況	1,299	11	64	1,224

※不調先には、改善計画の未策定先（606先）、営業性個人（561先）を含んでいます

※「よろず支援拠点」等を含めた外部専門家との連携により、お客さまの経営改善・事業再生に資する取組みを行ってまいります。

M&A支援先数、ファンド（創業・事業再生・地域活性化等）の活用件数、事業承継支援先数（選択19、20、21）

（単位：社）	先数
M&A支援先数、ファンドの活用件数、事業承継支援先数	70先程度

REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数（先数単体ベース）（選択42）

（単位：社）	REVIC	中小企業再生支援協議会
REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数	0	6

※REVIC：株式会社地域経済活性化支援機構





金融仲介機能のベンチマーク⑤

新たな発想で取組み、地域とともに新たな価値を創造する銀行

2. 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性向上

お客さまとの信頼関係構築のもと、財務情報のみならずお客さまの事業内容や成長可能性などを適切に評価し、お客さま企業のライフステージに応じたニーズや課題を共有し、その解決に向けた提案を行っております。

本部の専門部署による創業支援、販路拡大・マッチング支援、事業再生支援、事業承継・M&Aにおける支援など外部機関と連携を行っております。

本業支援先数、及び、全取引先数に占める割合、経営改善が見られた先数（先数グループベース）（選択12、13）

（単位：社、%）	全取引先数①	本業支援先数②	②／①
本業支援先数及び全取引先数に占める割合	10,784	4,905	45.5%
本業支援先のうち、経営改善がみられた先数（単位：社）	2,629		

ソリューション提案先数及び融資額、及び、全取引先数及び融資額に占める割合（先数グループベース）（選択14）

（単位：社、億円、%）	全取引先①	ソリューション提案先②	②／①
ソリューション提案先数の全取引先数に占める割合	10,784	4,910	45.5%
全取引先の融資残高に占める割合	9,027	6,176	68.4%

【事業性評価に基づく融資への取組み】

当行の経営支援システムを活用し、「財務診断書」等の各種提案書を提供しております。定量及び定性分析、同業他社比較、財務分析に加え、SWOT分析等を行い、「ソリューション営業提案書」をお客さまへ提案する等、お客さまと経営課題を共有してリレーション強化を図っています。また、お客さまの事業について、今後の業界動向や将来性等の評価（事業性評価）を行いつつ、お客さまの成長戦略に必要な運転資金や設備資金にも積極的に融資対応しています。





金融仲介機能のベンチマーク⑥

新たな発想で取組み、地域とともに新たな価値を創造する銀行

3. 担保・保証依存の融資姿勢からの転換

お客様の事業内容、ビジネスモデル、成長可能性などを適切に評価し、融資対応を行っております。融資対応のみならず、（CIPSに基づく）事業性評価によりお客様との課題の共有、解決策を共に考えてまいります。

共通価値を創造し、その価値をシェア（分かち合う）するビジネスモデルの構築に向け、営業店・本部が一体となって取組みを行っております。

金融機関が事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資額、及び、全与信先数及び融資額に占める割合（先数単体ベース）（共通5）

（単位：社、億円、%）	先数	融資残高
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資残高	2,325	3,334
上記計数の全与信先数及び当該与信先の融資残高に占める割合	19.4%	36.9%

地元の中小企業与信先のうち、無担保与信先数、及び、無担保融資額の割合（先数単体ベース）（選択7）

（単位：社、億円、%）	地元中小与信先数①	地元中小向け融資残高②	無担保融資先数③	無担保融資残高④
地元の中小企業融資における無担保融資先数（先数単体ベース）、及び無担保融資額の割合	11,722	8,071	5,343	1,525

経営者保証に関するガイドラインの活用先数、及び、全与信先数に占める割合（先数単体ベース）（選択11）

（単位：社、%）	全与信先数①	ガイドライン活用先数②	新規融資先数③	③のガイドライン活用先④	④/③
経営者保証に関するガイドラインの活用先数、及び、全与信先数に占める割合	11,722	1,873	3,896	774	19.9%

※新規融資先及び新規融資先に占めるガイドライン活用先数は参考値となります

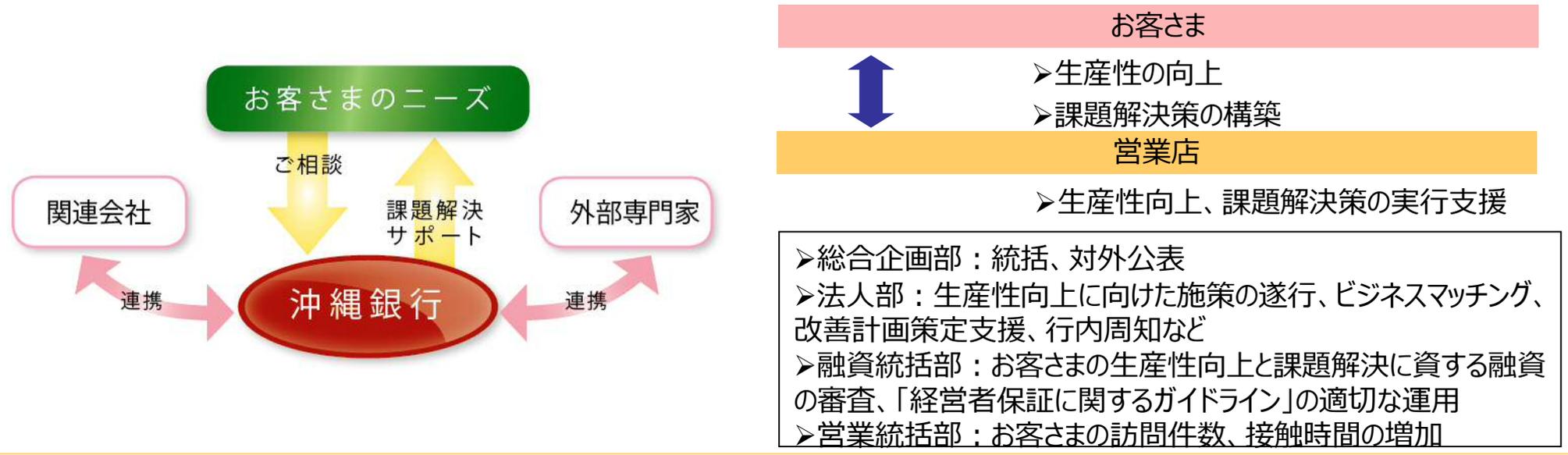


金融仲介機能のベンチマーク⑦

新たな発想で取組み、地域とともに新たな価値を創造する銀行

4. 地域密着型金融の推進態勢

地域密着型金融推進会議は、金融仲介機能のベンチマークの金融仲介機能のベンチマークを活用し、自己点検・評価、開示を行い、PDCAサイクルの確立を図っていくとともに、取組みの状況の把握を行ってまいります。



□中小企業向け融資や本業支援を主に担当している支店従業員数、及び、全支店従業員数に占める割合、本部従業員数、及び、全本部従業員数に占める割合 (選択34、35)

(単位:人、%)	全支店従業員数①	左記業務担当従業員数②	②/①
中小企業向け融資や本業支援を主に担当している支店従業員数、及び、全支店従業員数に占める割合	1,007	163	16.2%
(単位:人、%)	全本部従業員数①	左記業務担当本部従業員数②	②/①
中小企業向け融資や本業支援を主に担当している本部従業員数、及び、全本部従業員数に占める割合	572	112	19.6%



金融仲介機能のベンチマーク⑧

新たな発想で取組み、地域とともに新たな価値を創造する銀行

5. M & A シニアエキスパートによる事業承継支援

M & A（第3者への事業引継ぎ）に精通した人材養成のために創設された専門資格『M & A シニアエキスパート』（一般社団法人金融財政事情研究所認定）。当行行員の有資格者数は、支店長を中心に**112名**と、全国の銀行において1位となっております。近年、沖縄県内におけるM & Aによる事業承継は活発で、当行には事業承継・M & A関連の相談が**年間150件**ほど寄せられ、支援実績も豊富です。今後も引き続き、これまで培った専門ノウハウを活用し、沖縄県内における友好的なM & Aをサポートしてまいります。



◇「第3回バンクオブザイヤー アクティベーション賞」受賞

（日本M & Aセンター 平成27年6月）

全国の金融機関で最多の「M & A シニアエキスパート」を保有しており、
専門人材育成が評価され受賞される。



◇「M & A シニアエキスパート合格証書授与式」



金融仲介機能のベンチマーク⑨

新たな発想で取り組み、地域とともに新たな価値を創造する銀行

6. 地域と世代（創業者と後継者）をつなぐ「おきぎん経営者塾」

過去7回開催された「おきぎん後継者塾」のノウハウを活用し、創業・事業承継支援として「創業間もない経営者」と「後継者」とを結びつける「おきぎん経営者塾」を2016年より開催。「おきぎん後継者塾」より8年連続となり、受講生は、延べ**416名**となりました。

本塾は、中小企業経営者として必要な知識やノウハウの習得、同世代経営者間のネットワークの構築を目的に、地元の専門家組織である**T K C 沖縄支部と連携**して、少人数のグループワーク中心の講義・講習を行っています。講師陣・受講生同士の交流が活発で、県内で活躍する税理士や当行による地域密着型サポートも徹底しています。

当行は、今後も創業・事業承継支援に継続して取り組み、地域と世代をつなぐお手伝いを通じ、沖縄の未来を育んでいきます。





金融仲介機能のベンチマーク⑩

新たな発想で取組み、地域とともに新たな価値を創造する銀行

7. 国際ビジネス支援の取組み

当行では、2015年10月、国際ビジネス支援の取組みを一層強化するため、法人部に「国際ビジネス支援チーム」を設置いたしました。「国際ビジネス支援チーム」は、営業店及び証券国際部と一体となって当行のコンサルティング機能を発揮し、公的支援機関や各種専門家と連携の上、「輸出取引」や「海外進出」、「輸入取引」や「海外企業の誘致/提携」に対するサポートメニューを提供しております。



各ステージに応じた国際ビジネスサポートメニュー

輸出取引	海外進出	輸入取引	海外企業の誘致/提携
F/S(事業実現可能性調査) サポート 対象国・地域の市場動向・規制・税制等に関する情報のご提供/ 事業計画策定サポート		市場調査サポート 輸入品に対するニーズの調査	法人設立サポート 最適なスキームのご提案/ 各種専門家と連携した手続きサポート
ビジネス・マッチング 国内外の商談会・展示会のご案内・出展サポート/ 現地企業のご紹介/ 候補先の企業信用調査のあっせん/ 貿易商社・物流会社等の事業展開に必要な各種事業者のご紹介			
外国為替サービスのご提供 法人・個人事業者さま向け[外為Webサービス]による決済システムのご提供/ 為替予約、L/C(信用状)取引をはじめとする貿易決済サービスのご提供/ 外貨両替			
資金調達サポート 各ステージに応じたご融資のご提案・ご提供/ 公的補助事業のご紹介・申請サポート/ 公的ファンドによる出資のご紹介・申請サポート			
貿易実務サポート 貿易実務に関する各種アドバイス 資金回収リスクをカバーする貿易保険のご紹介	税務対策サポート 国際税務に関する各種アドバイス 国際税理士・コンサルティング会社のご紹介	貿易実務サポート 貿易実務に関する各種アドバイス 信用リスクをカバーする貿易保険のご紹介	税務対策サポート 国際税務に関する各種アドバイス 国際税理士のご紹介



金融仲介機能のベンチマーク⑪

新たな発想で取組み、地域とともに新たな価値を創造する銀行

8. 人材育成

お客さまと当行の共通価値を創造し、シェア（分かち合う）できる人材、お客さまへ良質なサービスを提供できる人材の育成を進めてまいります

□取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、同研修等への参加者数、及び同趣旨の取組みに資する資格取得者数
(選択39、独自)

(単位: 回、人)	研修実施回数	参加者数	資格取得者数
取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、同研修等への参加者数、及び同趣旨の取組みに資する資格取得者数	12	591	111
中小企業診断士、M&Aシニアエキスパート、医療経営士の資格者数 (単位: 人)	中小企業診断士	M&Aシニアエキスパート	医療経営士
	35	112	41

