



地域密着型金融の取組み状況について

～お客さまの本業支援の取組み～

2021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

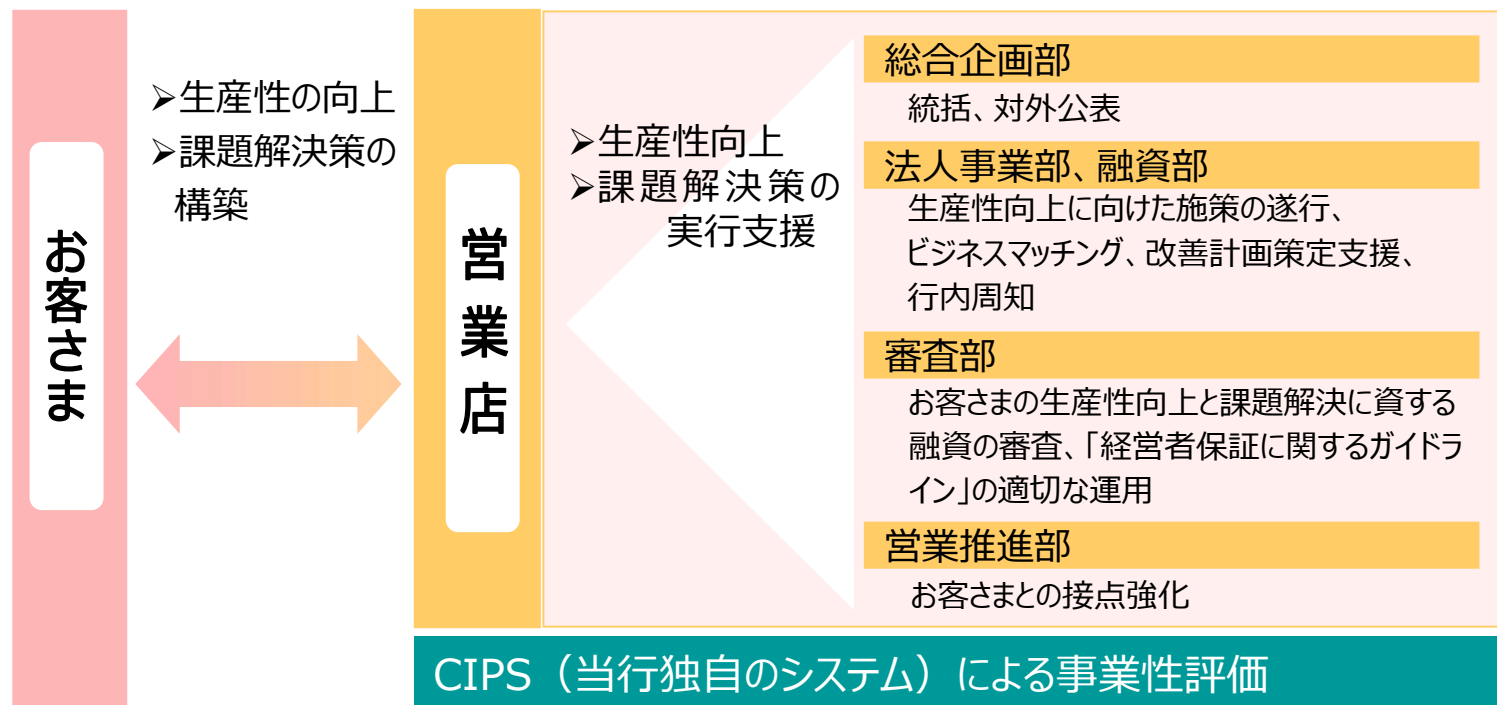


経営理念

地域密着・地域貢献

おきぎんグループはお客さまの課題に共に向き合い、お客さまとともに未来を創り、地域社会全体の生産向上に取り組むことが使命だと考えています。おきぎんグループの経営理念である「地域密着・地域貢献」の実践であり、おきぎんグループが選ばれる総合金融サービスとしてのビジネスモデルへつながります。

推進態勢



おきぎんグループの金融仲介機能におけるサービス



新たな発想で取組み、お客さま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おきぎんグループのFace to Faceでのサービス

ステージ	お客さまのニーズ	おきぎんグループのサービス
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 ・リース ・ファンドの活用による支援 ・決済の利便性
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と課題解決 ・ビジネスマッチング ・バックオフィスの合理化
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、外部機関の積極的な活用 ・資本金劣後ローン（DDS）
再生期	<ul style="list-style-type: none"> ・M&A、事業承継 	<ul style="list-style-type: none"> ・M&A支援 ・外部機関を活用した抜本的な事業再生



『事業性評価』とは、お客さまとのコミュニケーションを通して、事業の内容や成長の可能性などを共有することで、お客さまの企業価値向上に向けた取組みを協同することです。

- ▶ 当行では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」
- ▶ 提案したお客さまの経営課題に対し、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。



※ CIPS（Consulting & Communication Improvement Management Proposal Sales）

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

当行は中期経営計画の成長戦略として、法人メイン先の拡大に継続して取り組んでおります。結果として、メイン先増加に繋がりました。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。

■ お取引先拡大の取組み **選択1**

	2019/3	2020/3	2021/3
全取引先	13,136	13,428	14,666
沖縄県内	12,857	13,112	14,324

当行は沖縄県を経営基盤としており、県内のお客さまを着実に増やしております。

■ メイン取引、取引先数に占める割合(先数単体ベース) **選択2**

	2019/3	2020/3	2021/3
メイン先	6,675	7,060	7,447
割合	50.8%	52.6%	50.8%

当行のお客さまのうち50%超がメイン取引先となっております

中期経営計画において継続して取り組んでいる法人メイン先の拡大により沖縄県内におけるお取引先の増加、メイン先の増加として成果が表れております。



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

1. 取引先企業の経営改善や成長力の強化

■ メインバンク取引先のうち、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：億円)	2019/3	2020/3	2021/3
メイン先	5,634	5,794	6,077
貸出残高	7,419	7,698	8,070
改善先	3,362	3,645	3,804
改善割合	59.7%	62.9%	62.6%

お取引先数、メイン先数とも堅調に推移しております。メイン先の経営指標の改善や就業者数の増加には更に注力してまいります。

CIPSを通じたお客さまとのコミュニケーションにより、お客さまの事業の見える化や課題の共有、解決策の協働などを、お客さまとともに取り組んでまいります。

■ CIPSによる効果(お客さまとの対話を通じた改善)

	合計	売上高増加		横這い・減少	
	先数	先数	割合	先数	割合
CIPS活用先	3,455	1,687	48.8%	1,768	51.2%
その他法人取引先	1,839	823	44.8%	1,016	55.2%
合計	5,294	2,510	47.4%	2,784	52.6%



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

1. 取引先企業の経営改善や成長力の強化

■ メインバンク取引先のうち、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：億円)	2017/3	2018/3	2019/3
メイン先	4,890	5,258	5,634
貸出残高	6,101	6,634	7,419
改善先	2,772	3,053	3,362
改善割合	56.7%	58.0%	59.7%

お取引先数、メイン先数とも堅調に推移しております。メイン先の経営指標の改善や就業者数の増加には更に注力してまいります。

CIPSを通じたお客さまとのコミュニケーションにより、お客さまの事業の見える化や課題の共有、解決策の協働などを、お客さまとともに取り組んでまいります。

■ CIPSによる効果(お客さまとの対話を通じた改善)

	合計	利益率改善		利益率横這い	
	先数	先数	割合	先数	割合
CIPS活用先	3,455	1,532	44.3%	1,923	55.7%
その他法人取引先	1,839	679	36.9%	1,160	63.1%
合計	5,294	2,211	41.8%	3,083	58.2%



金融仲介機能のベンチマーク ④



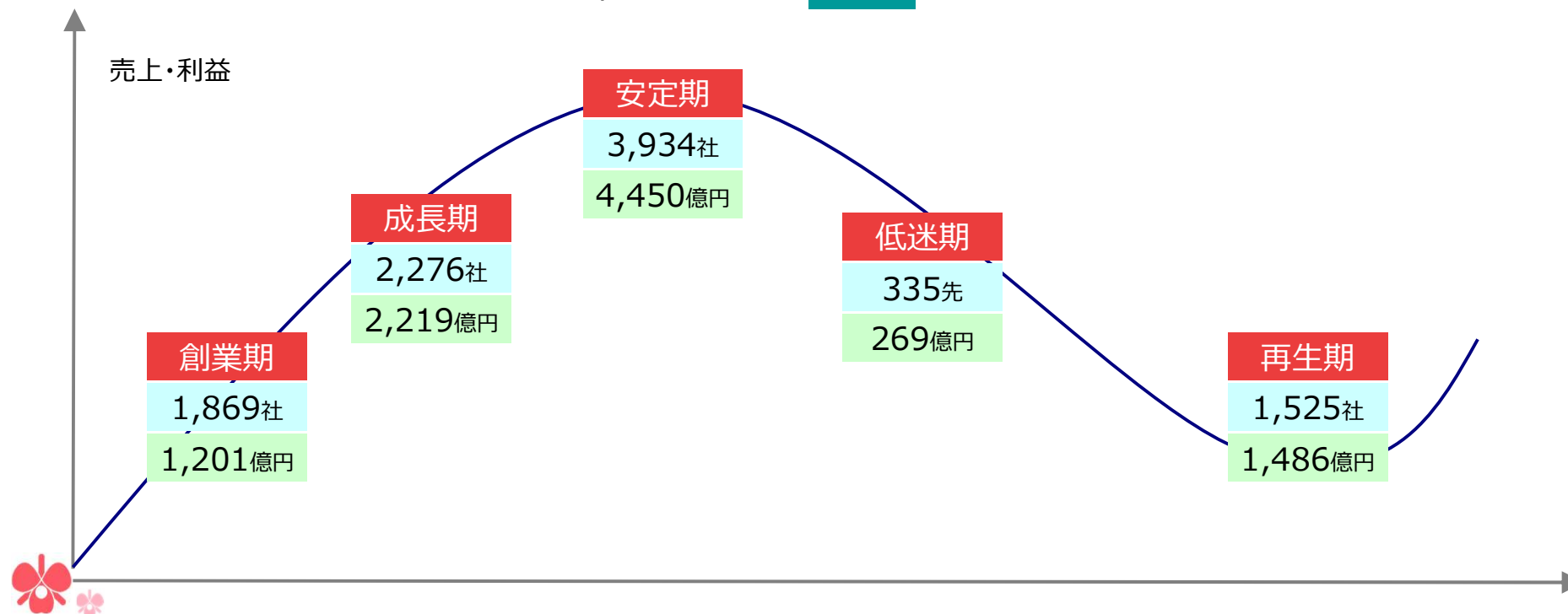
新たな発想で取組み、お客さまとともに新たな価値を創造する銀行

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



金融仲介機能のベンチマーク 5



新たな発想で取組み、お客さま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。

■ 金融機関が関与した創業件数 共通3

	2019/3	2020/3	2021/3
創業支援	1,548	1,566	1,877

※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

創業計画の策定支援	8
創業期のプロパー融資	818
創業期の信用保証付き融資	1,051
ベンチャー企業への助成金・融資・投資	0

地域活性化に向けた取組み

琉球大学と当行は、2014年3月に産学官金連携協定を締結し、創業及びスタートアップ支援等について更なる連携・協力を強化するため、2016年度より「産学官金共同研究スタートアップ支援事業」を実施しております。

琉球大学の研究シーズと地域ニーズまたは企業ニーズをマッチングし、産学官金連携の共同研究開発の支援（研究資金支援・コンサルティング支援）を行うことにより新事業・新産業の創出を促し、官民一体となって地域活性化の取り組みを強化いたします。



金融仲介機能のベンチマーク ⑥



新たな発想で取組み、お客さま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

■ 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

	メイン先	提案先	割合
メイン先のうち、経営改善支援提案先	6,077	2,116	34.8%

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

	地元	地元外	海外
販路開拓支援行った先数	0	7	15

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

	商談会	行員
当行が主催・共催した商談会・行員参画	4	39

お客さまと当行の課題共有、ならびに当行の人材育成



<商談会イメージ画像>

各商談会の開催、共催

事業者の販路開拓支援に資する取組みとして下記の商談会を実施

- 第4回おきぎん美ら島商談会 観光篇（主催）
- 沖縄・福岡みらい元気応援商談会（主催）
- 8th沖縄大交易会2020（共催）
- 守礼門プログラム2020「食」の商談会、評価会（共催）



金融仲介機能のベンチマーク ⑦



新たな発想で取組み、お客さま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

当行では本部の専門部署である法人事業部を中心として、REVIC、中小企業再生支援協議会、認定支援機関、保証協会などの各種外部機関と積極的な連携によりお客さまの経営改善や抜本的な事業再生に取り組んでおります。

お客さまのライフステージに対応した最適なソリューションを提供してまいります。

また、医療・福祉分野支援、事業承継・M&A支援、販路拡大・国際ビジネス支援、地域活性化支援、事業再生支援など多数の専門的な課題にも対応してまいります。



■ 貸付条件変更に係る経営改善計画の進捗状況 (先数単体ベース) 共通2

条件変更先総数	計画の進捗状況		
	好調先	順調先	不調先
1,497	13	19	1,465

※不調先には、改善計画の未策定先、営業性個人を含んでいます
 ※「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り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

M&A支援、ファンド、事業承継支援先	約678先
--------------------	-------



金融仲介機能のベンチマーク 8



新たな発想で取組み、お客さま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

- 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

	全取引先	本業支援先	本業支援割合	経営改善先
本業支援を行った先数	12,134	4,401	36.3%	2,565

- 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：億円)	全取引先	提案先	割合
ソリューション提案先	12,134	4,482	36.9%
全取引先の融資残高に占める割合	11,083	4,965	44.8%

【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。

過去6カ年分の財務比較・分析

財務診断書

業界平均との数値比較分析

多リスSWOT分析

事業性を評価した将来シミュレーション



金融仲介機能のベンチマーク 9



新たな発想で取組み、お客さま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

お客さまの事業内容、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さまとの課題の共有、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**

	先数	残高(億円)
事業性評価に基づく融資先数及び残高	4,248	5,210
上記の全与信先に占める割合	29.0%	47.0%

- 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**

	地元中小与信先	無担保融資先	割合
地元中小企業向け融資先数及無担保先数	14,279	6,855	48.0%
上記における融資残高及び無担保残高	10,201	1,936	19.0%

- 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**

	全与信先	活用先	割合
ガイドライン活用先及び与信先に占める割合	14,666	4,948	33.7%



※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

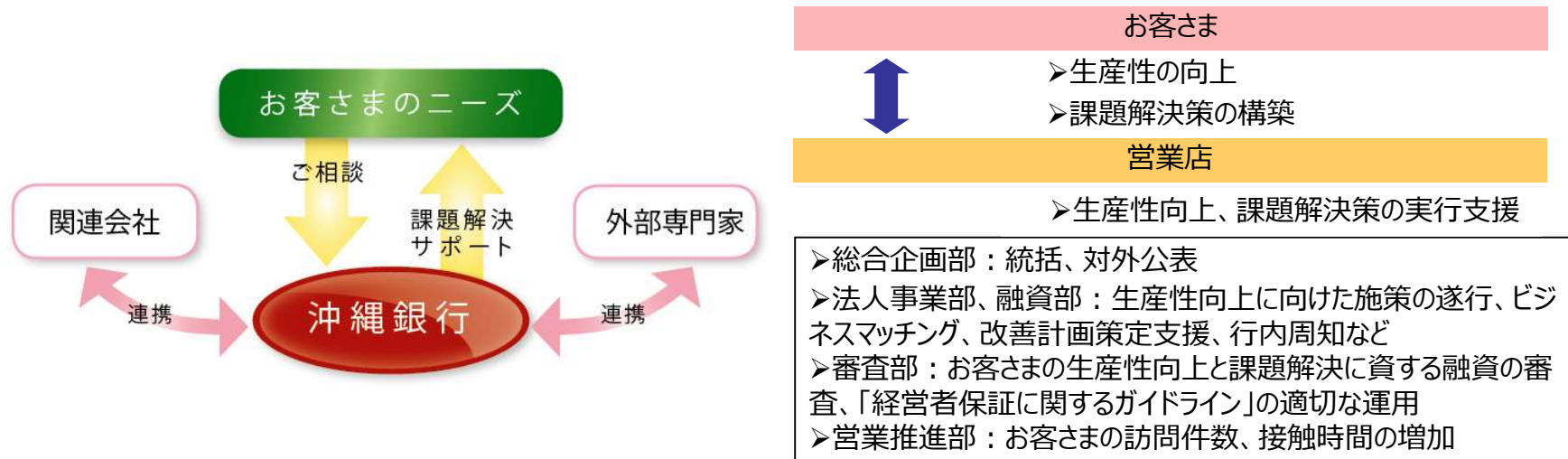
金融仲介機能のベンチマーク 10



新たな発想で取組み、お客さま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職員数、及び、全支店職員数に占める割合、本部職員数、及び、全本部職員数に占める割合 **選択34、35**

	職員数	本業支援従事	割合
中小企業向け融資や本業支援を主に担当している支店職員数、及び、 全支店 職員数に占める割合	942	153	16.2%
中小企業向け融資や本業支援を主に担当している本部職員数、及び、 全本部 職員数に占める割合	617	104	16.9%



金融仲介機能のベンチマーク ⑪



新たな発想で取組み、お客さまとともに新たな価値を創造する銀行

7. 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

	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数、研修等への参加者数、資格取得者数	27	1,238	231

(単位：人)

	中小企業診断士	M&Aシニア	医療経営士
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	34	149	48

