

「地域密着型金融の推進」について

平成24年7月



1. 広島銀行グループの経営ビジョン・基本理念

広島銀行グループの経営ビジョンは「地域社会との強い信頼関係で結ばれた、頼りがいのあるひろぎんグループ」を構築する」としており、「地域密着型金融の推進」はグループが掲げている「目指すべき姿」そのものと言えます。

経営ビジョン（当行グループの「目指す姿」）

地域社会との強い信頼関係で結ばれた、頼りがいのある<ひろぎんグループ>を構築する

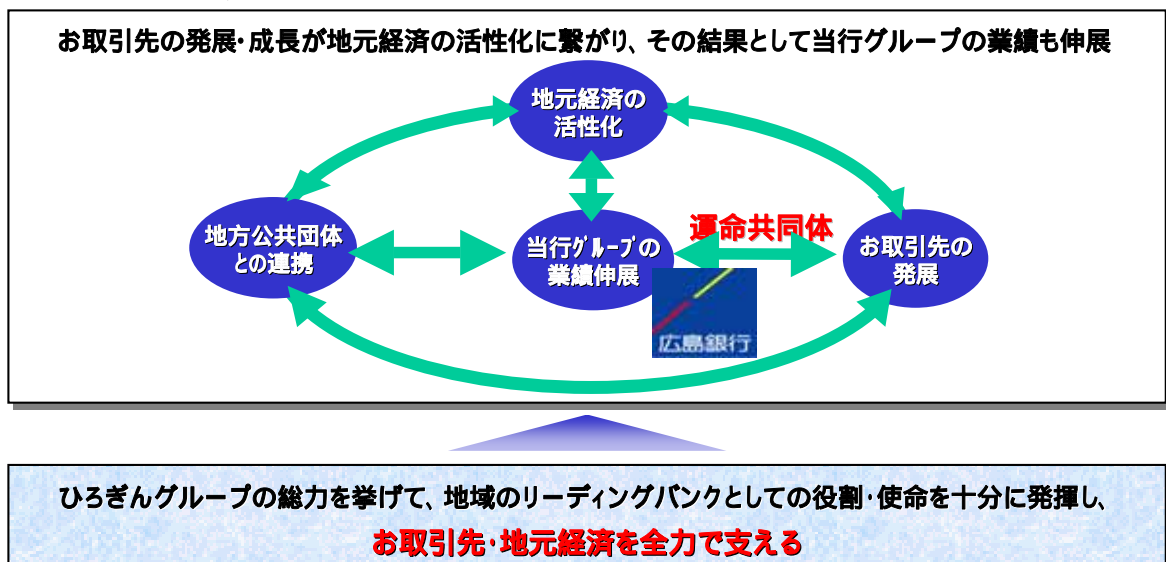
地域のリーディングバンクという誇りと使命感を持ち、<ひろぎんグループ>の総合力を発揮して、お客さまや地域社会、株主、市場、従事者など全てのステークホルダー（＝当行の経営活動により影響を受けるあらゆる関係者）からの真の信頼を勝ち取ることを目指します。

基本理念（「経営ビジョン」を具体的に展開する上での基本的な考え方・ステークホルダーとの約束）

- ひろぎんグループは、5つの基本理念に基づく健全経営に徹する -

1. 地域社会への密着と貢献を強力に推進します
2. お客さまを大切にします
3. 企業価値の持続的な向上に努めます
4. 明るく働きがいのある企業をつくります
5. 高いコンプライアンス意識を企業全体に浸透させます

～ ひろぎんグループにおける、地域密着型金融推進のイメージ図 ～



2. 「中期計画2012～改革への挑戦～」について

広島銀行グループでは、『中期計画2012～改革への挑戦～』で、「地域に密着した営業の実践」と「地元における資金仲介機能の積極的な発揮」を重点施策として掲げ、地元経済の回復と成長に向けた、「地域密着型金融」の推進を営業戦略の中核と位置付けております。

【経営環境】

- 少子高齢化や企業の海外シフト
- 新自己資本比率規制(バーゼル)
- 欧州債務問題、歴史的円高、中小企業金融円滑化法の終了

- 国内/中四国地方経済の縮小
- 自己資本の質・量の充実
- 地元企業サポート強化
(地域密着型金融の推進強化)

厳しい環境下、激化する金融機関競争を勝ち抜き、リーディングバンクとしての揺るぎない地位を確立するためには、意識・行動を抜本的に変えて、お客さまから選ばれる銀行になる必要がある！

基本方針

抜本的な「意識・行動改革」に取り組み、リーディングバンクとしての揺るぎない地位を確立する

スローガン

お客さま第一主義を徹底して実践する「ファースト・コール・バンク」を目指そう！

「ファースト・コール・バンク」～ お客さまから信頼され、真っ先にご相談いただける銀行～

- 「信頼される銀行」：磐石な財務基盤と取引基盤を有し、全従事者が真にお客さまの立場に立ち、スピード感を持って誠心誠意対応する。
- 「期待される銀行」：充実したネットワーク、人材、組織力に基づき、お客さまのご期待を超える感動を提供する。
- 「親しまれる銀行」：明るく笑顔あふれる応対とFace to Faceでの接点増大により、お客さまが相談しやすい身近な存在となる。

重点施策

営業戦略

法人 個社別方針・管理の徹底による総合取引推進

個人 ライフサイクルに応じた家計メイン化推進

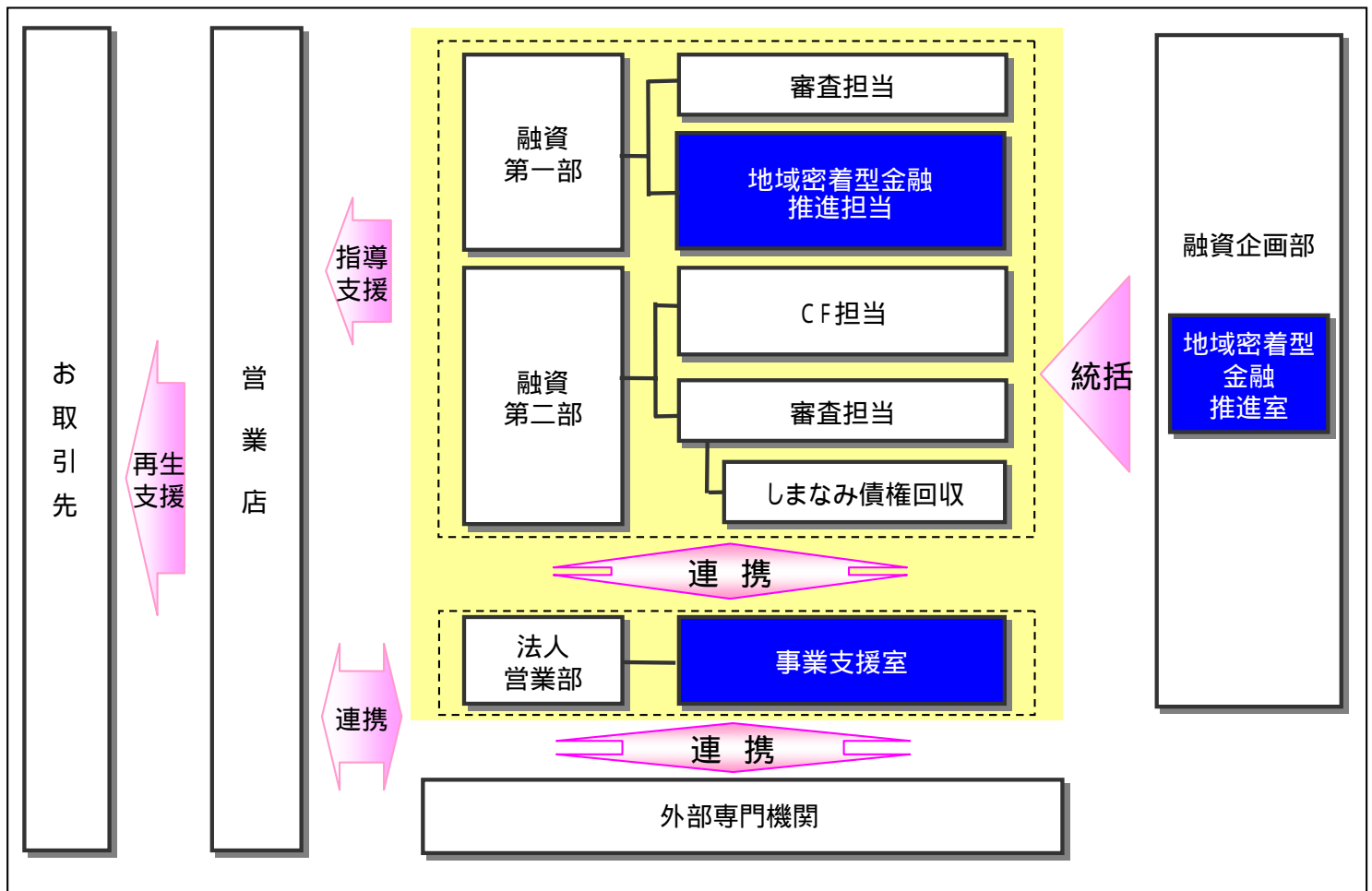
- お客さまの目線に立ち、**地域に密着した営業の実践**により、お客さまからの圧倒的な支持に基づく磐石な顧客基盤を確立する。
- エリア推進体制の強化により、ストックビジネスの充実を図り、**地元における資金仲介機能を積極的に発揮**する。
- 成長産業への対応や企業再生支援への取組強化、高齢者ビジネスへの対応等、コンサルティング機能の発揮により、他行との差別化を推進する。

3. 地域密着型金融の推進体制について

当行では従来より、お取引先企業のライフステージに応じた資金仲介機能およびソリューション機能の発揮に努めています。平成24年12月には、地域の中小企業の事業再生支援と、地域経済の活性化に資することを企図し、広島県内の金融機関および株式会社日本政策投資銀行と連携し、事業再生ファンド(名称:「せとみらいファンド」)を設立しました。

また、「中小企業金融円滑化法」の期限到来に際して組織体制を見直し、融資企画部に「地域密着型金融推進室」、融資第一部に「地域密着型金融推進担当」、法人営業部に「事業支援室」をそれぞれ新設しました。地域のお取引先企業の事業再生・経営改善の支援に向けた体制を強化・充実させ、今まで以上に、事業改善支援に向けたコンサルティング機能の強化に努めてまいります。

当行の地域密着型金融推進体制



地域密着型金融推進室

・ 地域密着型金融推進に係る統括機能の強化

地域密着型金融
推進担当

・ 重点的・能動的なモニタリング及び経営改善支援・コンサルティング機能の強化

事業支援室

・ M & A 等の投資銀行業務機能の活用による的確な事業再生支援の遂行

4. 「地域密着型金融」の取組みについて

1. お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

(1) 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

- お取引先企業との日常的・継続的な面談等を通じて、経営の悩み等を率直に相談できる信頼関係を構築します。
- 日常的・継続的な面談等を通じて得られたお取引先企業の情報を基に、お取引先企業の経営の目標や課題の把握・共有を図ります。
- お取引先企業の経営の目標や課題を分析し、その実現・解決に向けたお取引先企業の主体的な取組みを支援します。
- お取引先企業の将来性や技術力を的確に評価する「目利き能力」の更なる向上に継続的に取組みます。

(2) 最適なソリューションの提案

- お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、お取引先企業のライフステージ等に応じた最適なソリューションを提案します。
- その際、必要に応じて、他の金融機関、外部専門家、外部機関等と連携するとともに、国や地方公共団体の中小企業支援施策を積極的に活用します。

《ライフステージ等に応じて提供するソリューションの例》

【創業・新事業開拓を目指すお取引先企業への取組み】

- ✓ 創業や新規事業への支援融資
- ✓ 企業育成ファンドへの出資

【成長段階等にあるお取引先企業への取組み】

- ✓ ビジネスマッチングや技術開発支援による新たな販路開拓支援
- ✓ 海外進出など新たな事業展開に向けての情報提供や助言の実施

【経営改善や事業再生等が必要なお取引先企業への取組み】

- ✓ 経営再建計画の策定支援
- ✓ DES・DDS（資本金性借入金）、及びDIPファイナンスの活用
- ✓ 企業再生ファンドの創設・活用

【事業承継が必要なお取引先企業への取組み】

- ✓ M & A 及び相続対策支援

(3) お取引先企業等との協働によるソリューションの実行

- 外部専門機関(中小企業再生支援協議会や企業再生支援機構等)とも連携し、お取引先企業とともに手を携えて、ソリューションを実行します。

2. 地域の面的再生への積極的な参画

(1) 地域情報の収集・蓄積、地域経済の課題や発展の可能性等の把握・分析

- 地方公共団体や経済団体等が組織する「公民連携」に関する活動や、商工会・地域内諸団体の各種会合への参加を通じ、強固なリレーションを構築します。

(2) 地域活性化に関するプロジェクトに対する情報・ノウハウ等の提供、地域的・広域的な活性化プランの策定

- 地方公共団体等との連携により地域開発を後押しし、地域の活性化に向けた取組みを行います。

3. 積極的な情報発信

(1) 地域やお客さまに対する積極的な情報発信

- 地域密着型金融に対する具体的目標や成果の積極的な情報の発信を行ないます。
- 地域密着型金融のメリットについてお客さまの理解を深め、顧客基盤の維持・拡大を図ります。