

いま、必要とされる、「本当の銀行」像 — 日本の強みを活かした地域金融機関の成長戦略 —

「融資の質と量」を高めること、そして「融資の文化」を活かす投資・運用
「企業の資金調達最適方法」を提案すること、そして「地域産業政策」への関与
東京を経由しない「広域ネットワーク」づくり、それによる付加価値の地域への還流
地域ニーズを反映した事業活動への「リレーションシップ金融取引」に更に注力
地域経済と一体であることを踏まえた、「適切な利益」の実現
それを支える、地域株主・長期株主などの「資本の質」を高める

	資金供与手法の 方向性	強化すべき 機能	地元事業者 との関係	公的政策・施策 との関係
リレバンカ 「定価販売」を超えた 経営支援 リレーションシップ・バンキング	<ul style="list-style-type: none"> 経営支援つき融資 (地元企業の経営パートナーとしての信用リスク低減への協働) 地域産業高品質化融資 (金融の地産地消による、日本・世界に通用する個性ある製品・サービスへの協働) 	<ul style="list-style-type: none"> 企業経営資源把握・診断力 地域商社機能 地域産業政策機能 	<ul style="list-style-type: none"> 企業ドック(経営定期健診) 中小企業の経営強化シナリオづくり 個々の企業では対応できない、企業の事業活動ニーズや、企業の顧客消費ニーズを束ねる役割 地域金融機関としてカバーする地元企業の全体像(顧客ポートフォリオ)の把握と対応 	<ul style="list-style-type: none"> 金融の「世界二制度」の設計・運用 「トライ・アンド・ベター」レギュレーション(例:事業支援等に係る規制緩和など) 各分野産業支援策への地域金融機関の参入活用促進 企業再生支援機構との連携
地域投資力 融資を創出する 地元への投資	<ul style="list-style-type: none"> リレーションシップ・インベストメント (資本市場へのエグジットを前提としないエクイティ資金の供与) グロース・キャピタル (アジアなどを視野に入れた地場成長産業・企業への投融資) 参加型ファンド投資連携 (小規模ユニーク案件への個人を含むコミュニティ投資との連携) 	<ul style="list-style-type: none"> 信頼関係構築力 事業支援力・ブランディング支援力 人材仲介力 新たな地域投資ファンド 	<ul style="list-style-type: none"> 事業承継・地域密着型ベンチャーなどへのコミット 有望分野のクローズアップ <ul style="list-style-type: none"> - 農業・観光などの地場産業 - 固有技術を持つ地場企業 - アジアなどの成長に関わる地場企業 社会起業の展開のサポート 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業基盤整備機構との連携 日本政策投資銀行との連携 産業革新機構との連携 自治体のインフラ投資等の地域経営との連携 参加型ファンドへの着目
資金運用力 融資を支える 域外での運用	<ul style="list-style-type: none"> 融資の文化に基づく運用マネジメント (利子配当の質を高めることを主軸にした資金運用) 	<ul style="list-style-type: none"> 資金運用の組織的な目利き力 (社会に必要なニーズへの資金供与に基づく金融商品か、またその取引市場が十分機能する金融商品か、など) 	<ul style="list-style-type: none"> (域外での運用益の地域での還流活用) 	<ul style="list-style-type: none"> 日本の強みを活かす土壌づくり <ul style="list-style-type: none"> - 会計制度・情報開示(企業長期経営開示など) - 投資税制(長期志向投資優遇税制など)