



管内の金融機関から、地域密着型金融に関する優れた取組み事例を発表してもらいました。

大分銀行 『農林漁業者に対する6次産業化の事業化支援』



大分銀行 取締役
ビジネスソリューション部長
渡部 智弘 氏

- 大分県は瀬戸内海と太平洋に面し、豊後水道や別府湾等の豊かな海の幸に恵まれた地域であるが、漁業経営体は減少の一途であり、漁業人口の高齢化も進んでいる。こうした中、水産業をより魅力的な産業とするためには、更なる高付加価値化による経営の安定化と雇用の創出が喫緊の課題と認識。
- 本事例は、水産業の6次産業化に向け、1次生産者である養殖業者と2次、3次業者である食品加工、販売事業者が合弁会社を設立し、これまで単に市場に卸していたブリ、カンパチ、鯛などを高付加価値の製品として販売していく取組みを支援したもの。
- スキームだけみると、「よくある形」という感じもあるが、港湾生簀の海面使用許可の状況や、加工製品の市場での評価、海外での販売先の実態等、不確定要素があり、このビジネスモデルが本当に実現可能かどうか調査すべき点が多々あった。
- 当行では、これらの点について、行政等関係者との接触を重ねたほか、他の事例を見学するなど様々な面から情報収集を積み重ねることで、本件の事業計画の実現可能性の確信を得るとともに、事業者との信頼関係を深めていった。
なお、海外販路をどうするかという点については当行独自の調査も難しく、外部調査機関に頼らざるを得なかった。本事例に限らず取引先の海外展開について、情報収集やアドバイス等は地方銀行の一つの課題であると認識。
- 残念ながら当行では、まだ在庫担保のABLの実績は多くはないが、今回の加工品は長期保存可能であり、在庫管理も相対的に容易であるので、今後はABLを活用した水産加工業向けファイナンスの行内モデルになるのではないかと考えている。
- 本事例について積極的に関与しようとした背景には、新たな販路の確保といった企業にとってのメリットは当然ながら、地域生産者の販売ルートが増加や雇用の促進という地域にとっても大きな貢献ができるという点がある。このような地域への貢献を営業店が現場感覚で汲み上げ、なんとか支援していこうと思ったことがきっかけであり、それに対して本部としても様々なサポートを行ったというものである。
- 最後に、大分銀行のグランドスローガンである「感動をシェアしたい」ということであるが、地域の皆様やお客様とその発展・成功を共に喜び、大分銀行でよかったと感動していただき、感動をシェアしたい、これが大分銀行の気持ちである。