



# 四国アライアンス

N E W S R E L E A S E

2020年4月7日

No. 20-101

株式会社 伊予銀行

## 地域商社「Shikokuブランド株式会社」の設立について

伊予銀行（頭取 三好 賢治） 阿波銀行（頭取 長岡 奨） 百十四銀行（頭取 綾田 裕次郎）及び四国銀行（頭取 山元 文明）は、4行の共同出資により、地域商社「Shikokuブランド株式会社」を2020年4月1日（水）に設立し、本日事業を開始しましたのでお知らせいたします。

記

### 【概要】

商号	Shikokuブランド株式会社
本社所在地	香川県高松市丸亀町15番地7
事業内容	地域製品のブランディング及び販路開拓支援
資本金	1億円
株主構成	阿波銀行25%、百十四銀行25%、伊予銀行25%、四国銀行25%
役員構成	常勤取締役 2名（百十四銀行から就任） 非常勤取締役 3名（阿波銀行、伊予銀行、四国銀行から就任） 非常勤監査役 1名（阿波銀行から就任）
代表取締役	星野 良浩（百十四銀行から就任）
設立日	2020年4月1日

「Shikokuブランド株式会社」は銀行の出資規制が緩和された「銀行業高度化等会社」に該当します。詳細は別添の「Shikokuブランド株式会社について」をご参照ください。

### 【社名ロゴ】



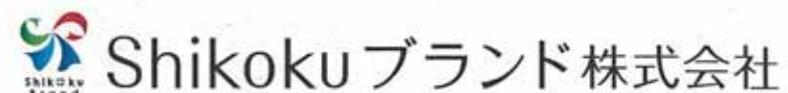
Shikokuブランド株式会社

以上

# Shikokuブランド株式会社について

---

2020.04.07



# 四国の魅力

\* 四国は、豊富な一次産品や観光資源などの魅力に富んだ地域です。

\* その魅力は徐々に認知されてきましたが、まだまだ国内外に発信したい資源は数多くあります。



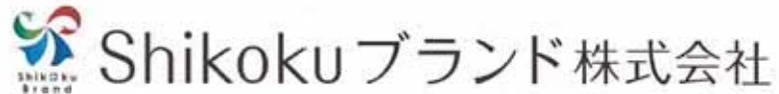
## 四国アライアンスとしての取組み

- \* 四国アライアンスでは、5つのテーマを掲げ「四国創生」に取り組んでいます。
- \* このうち、「活かす」の施策として「地域商社機能を持つ共同組織」を検討してきました。



4行の強い想いを実現するために、新会社を設立することとしました。

# 会社概要



代表者 代表取締役社長 星野 良浩

所在地 香川県高松市丸亀町15番地7  
(百十四銀行高松支店入居建物の2F)

資本金 100百万円

株主構成 阿波銀行25% 百十四銀行25%

伊予銀行25% 四国銀行25%

4行均等で全額出資する

銀行業高度化等会社※として設立します。

設立 2020年4月1日

※銀行業高度化等会社

2017年の銀行法改正等により銀行から議決権比率5%を超える出資が認められた事業会社



私たちが、**Shikoku**の魅力ある資源を四国島外に発信していくお手伝いをします!!

**4行が連携して強かに  
地域のお客さまを  
サポートいたします。**

## 経営理念

---



資源を活かし

課題解決に取り組み

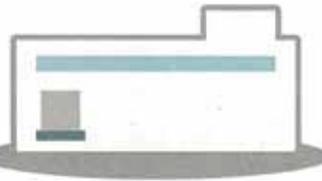
発展に貢献することで

**「四国創生」を実行します**

# ビジネスモデル

お客さま

商品をブラッシュアップしたい  
地域や自社の知名度を上げたい  
国内外に販路拡大したい



相談・提案

当社

ブランディング

販路開拓

販売先



スーパーマーケット



百貨店



消費者

# Shikokuブランドの主力事業

\* ブランディングと販路開拓をワンストップで提供し、相乗効果を生み出します。



## ※販路開拓事業の営業スタンス

設立当初、当社は見込み在庫を保有せず、バイヤーニーズに基づいた受注販売と、バイヤーへの委託販売を行います。

## ブランディング事業の特色

マーケティング分析から商品改良・商品開発、プロモーションまでを**ワンストップ**で提案できます。

当社がブランディングした商品について、販路開拓まで**一気通貫でサポート**できます。

お客さまとの**対話を重ね**、真の課題がどこにあるかを一緒に考えることで最適な提案ができます。

四国島内のブランディング関連事業者様との連携や、当社ブランディングディレクターの**幅広い人脈**等により、さまざまなニーズに対応できます。

# ブランディング事業 業務の説明

\*「ブランディング」の手法はさまざまです。

\* 当社は、お客さまの課題や悩みをしっかりとお聞かせいただいたうえで、さまざまな手法の中から最適な提案をさせていただきます。

<p>パッケージデザイン</p> 	<p>新商品開発</p> 	<p>プロモーション映像制作</p> 
<p>SNSプロモーション</p> 	<p>VMD(商品陳列見せ方)</p> 	<p>その他</p> <ul style="list-style-type: none"><li>広報・PR</li><li>POP制作</li><li>ポスター制作</li><li>看板制作</li><li>キャッチコピー など</li></ul>

# ブランディング担当ディレクターの紹介

- \* 銀行員でありながら映画監督・脚本家の顔を持ちます。
- \* 銀行広報担当時代のノウハウや映画監督としての感性を活かし、自治体向けにブランディングを柱とした地域振興策を支援してきた実績があります。



香西志帆 SHIHO KOUZAI

香西監督作品映像ダイジェスト

YouTube



香西志帆(こうざい・しほ)百十四銀行／映画監督・脚本家

高松市中心市街地活性化協議会委員／高松市創造都市懇談会委員／まんのう町  
観光支援事業アドバイザー／なんとかしなきゃプロジェクト著名人メンバー／  
全国社内報企画コンペティション審査員／G1 サミットメンバー／たかまつ  
国際古楽祭実行委員

## ◆経歴◆

香川県高松市出身。

99年 大学卒業後、百十四銀行人事部へ入行。窓口・預金業務を経て、経営企画部広報CSR グループで社内報を一人で担当する。全国社内報企画コンペティションで2年連続金賞を受賞。その後、広告宣伝費の担当となるが、販売促進やディスプレイの見せ方に興味を持ち、VMD インストラクターを取得。それを生かし高松商工会議所経営支援エキスパートを担当。また、県や市などの観光ガイドブックを多数編集。

# ブランディング事業 先行事例①

- \* 食品製造業 A 社様から「会社の知名度を上げたい」というご相談をいただきました。
- \* このようなご相談に対し、当社は、単なるプロモーション支援だけではなく、さまざまな角度から知名度向上のお手伝いをさせていただきます。

1

## 初期ヒアリング

- \* 社長交代を機に、会社の知名度を上げたいというニーズをお持ちでした。



2

## 面談・協議

- \* 面談を重ねる中で、社員の意識改革を含め会社全体で知名度を上げていく取組みがしたいという社長様の想いを共有することができました。
- \* 自社をブランディングする社内会議に参加させていただきました。



3

## 提案～成約

- \* 社内会議での協議を通じて①会社のロゴマーク変更、②商品名変更、③新商品開発、④SNSプロモーション支援を提案しました。
- \* 結果、1年間のコンサルティング契約を締結させていただきました。



4

## 成約後の効果

- \* 社長様から「社員の意識が能動的になった」とのお言葉をいただきました。
- \* 開発サポートした新商品については県産品コンクールでの受賞等により会社の知名度向上につながりました。



# ブランディング事業 先行事例②

- \* 食品製造業B社様から「商品パッケージ変更」のご相談をいただきました。
- \* このようなご相談に対し、当社は「お客さまの真の悩み・課題はどこにあるか」を対話を通じて共有させていただきながら、お客さまにとって最適な提案をいたします。
- \* 本事例では、パッケージ変更に限らない幅広い提案を採用いただきました。

1

## 初期ヒアリング

\* 主力商品以外の柱をつくるべく、準主力商品のパッケージを変更したい、というニーズをお持ちでした。



2

## 面談・協議

\* 面談を重ねる中で、提示したマーケティング分析等により、商品そのものの課題に加え、業界動向を踏まえた戦略が必要であることが共有できました。



3

## 提案～成約

\* 面談・協議を踏まえ、①顧客ターゲット層を絞り込んだ新商品開発の提案、②ホームページの特設サイト開設企画や全国リリース等のプロモーション支援を提案しました。  
\* 結果、1年間のコンサルティング契約を締結させていただきました。



4

## 成約後の効果

\* 乳幼児のお母さまをターゲットとした新商品開発をサポートしました。  
\* ターゲット層を変えたことで、従来の営業先以外の新規販売先の開拓につながり、既存の他の商品の売上にも相乗効果が生まれました。



## 販路開拓事業の特色

お客さまの「売りたい<sup>(※)</sup>」・「買いたい」というニーズに対して、**4行の持つ幅広いネットワーク**を活用した提案ができます。

販路開拓事業により得られたバイヤーニーズを活かし、**より魅力的な商品**にするためのアドバイスができます。

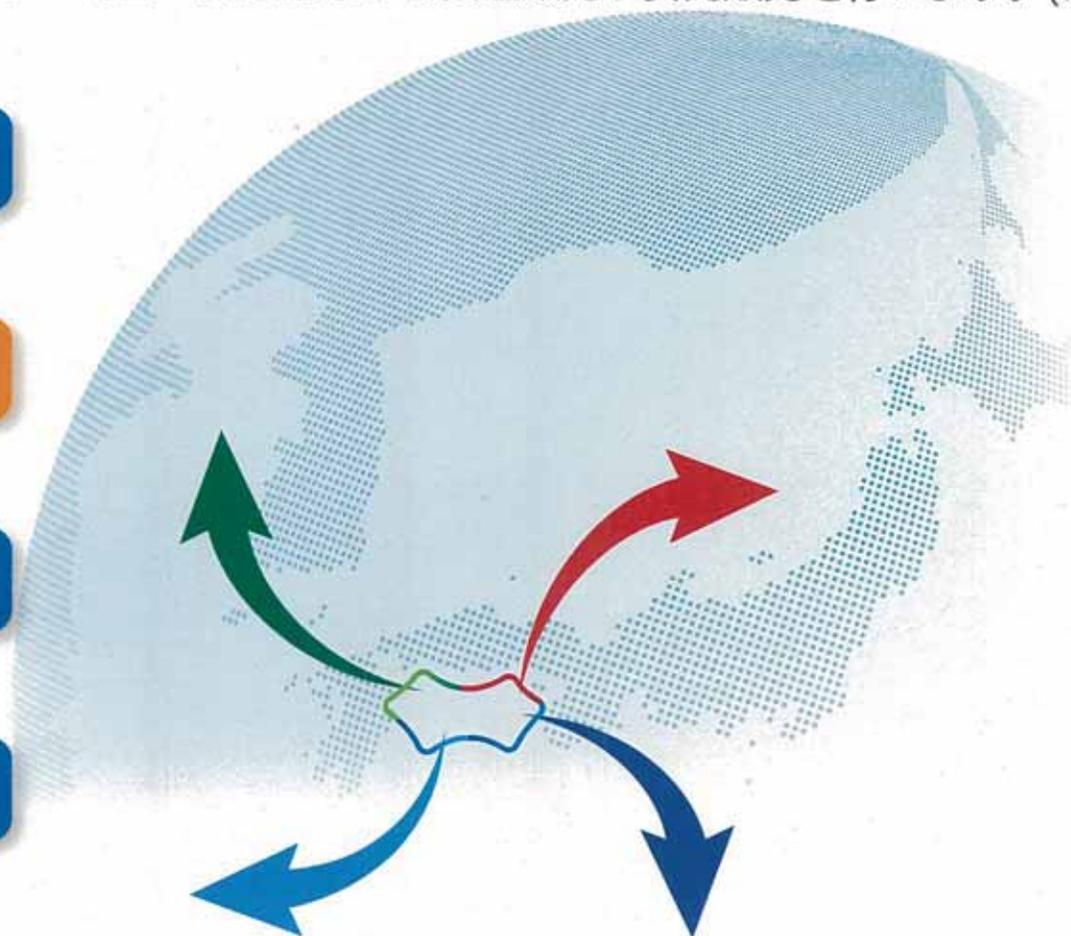
当社がブランディングした商品について、販路開拓まで**一気通貫でサポート**できます。

お客さまの商品にプロモーションの目線を加えることで、**新たなニーズ**を創出することができます。

※お客さまの「売りたい」ニーズについては、四国アライアンスビジネスマッチングを活用し、バイヤーのニーズをつないでいきます。

## 販路開拓事業 事業内容

- \* 国内外に対し、当社がブランディングした商品や四国の魅力ある資源を発信してまいります。
- \* 4行のネットワークを活用し、バイヤーのニーズに基づいて受注販売や委託販売を行います。(※)

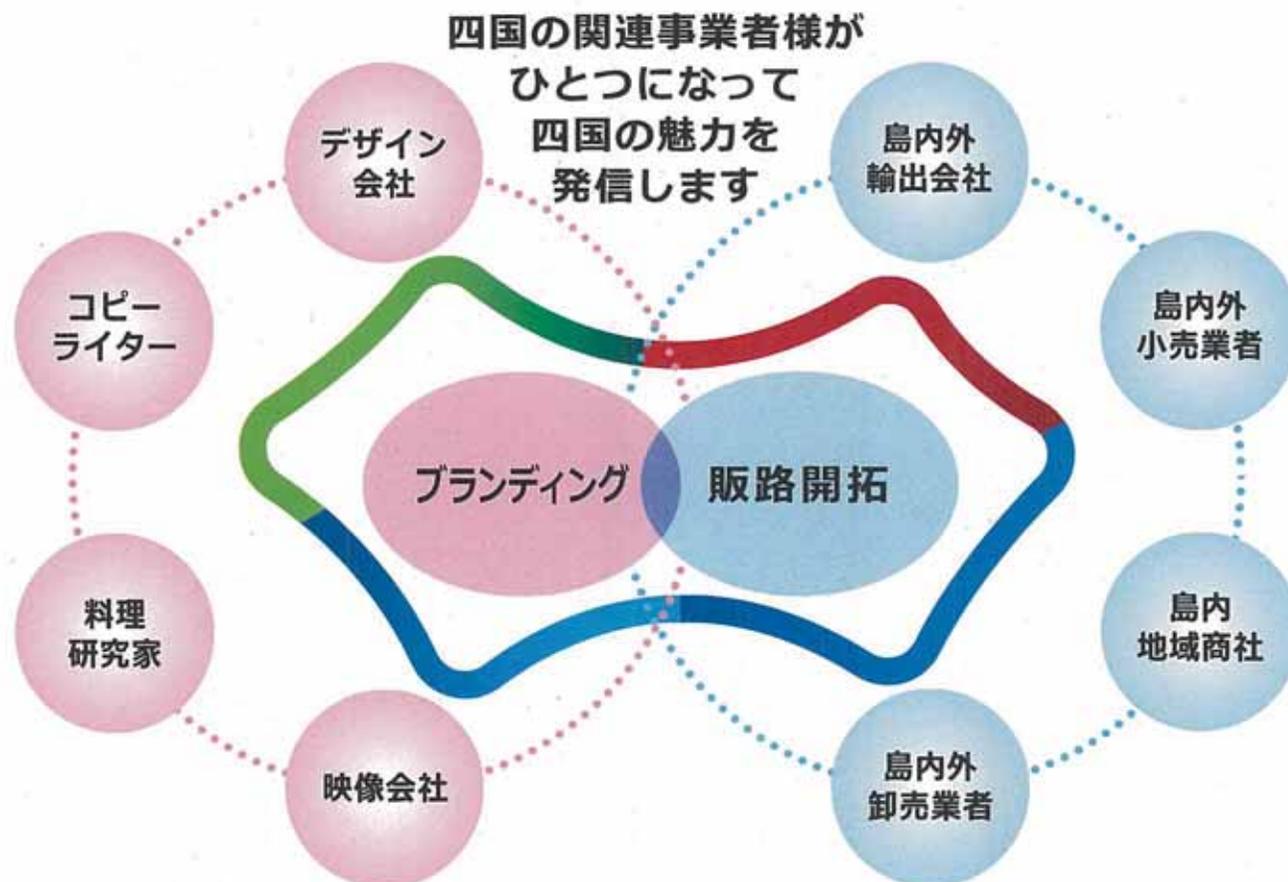


### ※販路開拓事業の営業スタンス

設立当初、当社は見込み在庫を保有せず、バイヤーニーズに基づいた受注販売と、バイヤーへの委託販売を行います。

# 四国をひとつに

- \*ブランディング事業、販路開拓事業ともに、四国島内にはさまざまな関連事業者様が活躍されています。
- \*当社がハブの役割を果たすことで、関連事業者様も当社も成長できるwin-winの関係を築いていくことを目指します。



## 目指す姿

---

国内外に四国の魅力を発信することで、  
新たな付加価値創出につながる  
経済の好循環を目指します。



四国創生の実行