

各 位

株式会社 南日本銀行

株式会社豊和銀行及び株式会社宮崎太陽銀行との お取引先事業者の販路開拓支援分野における業務提携について

南日本銀行（頭取 森 俊英）は、豊和銀行（頭取 権藤 淳）及び宮崎太陽銀行（頭取 林田 洋二）とお取引先事業者の販路開拓支援分野において業務提携を行うこととしましたので、お知らせいたします。

記

1. 本提携の目的及び内容

今回、私ども3行は、ビジネスマッチングや商談会でカバーしきれない「販路開拓支援業務」の効率的運営と販路開拓にかかるネットワークの拡充を図ることによって、3行が地盤とする鹿児島県、大分県、宮崎県の中小・小規模事業者を中心とした売上高増加による九州南東部の面的地域経済活性化に貢献していくことを目的として、以下の内容にて業務提携を行うものです。

- 自力では思うように売上が増加しないお取引先事業者の商品・サービスの販路開拓支援に対応できる業務フロー・ノウハウの各行間での共有
- 上記業務フローを支える基本部分であるシステムの各行による共同開発・共同利用
- 各行のお取引先事業者の多くが課題と認識している商品・サービスに関する情報及び県境を越えた新販路情報の共有

※3行は独立経営を堅持するものとし、本提携による合併や経営統合は今後も指向致しません。

2. 本提携に至った背景

私ども3行は、それぞれ鹿児島県、大分県、宮崎県を主な営業エリアとする地域金融機関として、これまでも地域経済活性化の使命を果たすため、様々な金融サービスの提供に努めてまいりました。

しかし、こうした地域において、私ども3行は、お取引先事業者の本業支援において、大都市圏を眼下に抱え都市部を地盤とする地域金融機関と比べると、同様の成果の実現が難しい環境にあります。

このような経営環境にある私ども3行は、これまでも取り組んできた「商談会やビジネスマッチング（本来売れるはずの商品・サービスを持つお取引先事業者に対して、地域金融機関が「売れる商品・サービス」を発掘して買い手との引き合わせを支援）」にとどまらず、「販路開拓支援業務（自力では思うように売上が増加しない商品・サービスを抱えて悩むお取引先事業者に対して、地域金融機関自らの販路開拓関与によって売上を付与）」の2つの本業支援のビジネスモデルが必要な地域金融機関であると認識するに至りました。

特に、今回提携する後者の「販路開拓支援業務」は全国的にもまだ珍しい取組みであり、3行が個々に運営していくことは効率的ではなく、今後においても各行が組織的・継続的に同業務に取り組んでいくためには、3行協働で業務を発展させ、各行が地盤とする商圈を販路開拓に相互活用していくことが重要であると判断したものです。

以 上