

中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況

● 新販路コンサルティング『(WIN-WINネット業務)』

1. 主旨

信用力で選別することなく、面の活動においてお取引先事業者の事業支援に本格的に責任を持つことで、強力なリレーションを構築するとともに、地域経済の活性化に努めていきます。

2. 概要

WIN-WINネット業務とは、主に4業種(サービス業、卸・小売業、建設業、不動産業)の中小規模事業者のお取引先を対象とし、新販路のご紹介と事業運営方法の提供・アドバイス等のコンサルティング機能を発揮する中で本業(売上)支援を行うことで、お取引先と当行の経営の発展に資することを目的とします。

当行の支援活動の結果、予め契約により設定された売上目標額以上に売上高改善が図られた場合のみ手数料をいただく「完全成功報酬型」の業務です。

3. 取組状況

平成23年度下期から本格的に本業務に取組んでおり、契約締結先に対して具体的なコンサルティング支援を行っております。

【実績(平成28年3月末現在)】

契約締結先数: 1,558先

売上支援実績: 440先、3,183百万円



「5つの宣言」

お取引先事業者の皆様へ多面的な支援を行い、「WIN-WIN」の関係を実現します。

1. お客様の事業支援に責任を持って取り組みます。
2. 事業支援の取組みの中で、お客様と一緒に汗をかき、ともに笑いともに泣きます。
3. お客様を本気で支え、地域経済の面的活性化を目指します。
4. これまでの銀行業務同様の業務品質を確保し、どんなに難易度が高くとも全力を尽くし、持続的な取組みを実現します。
5. お客様の信頼を得ながら、コンプライアンスに則った事業支援に努めます。

WIN-WINネット業務支援事例

① 地元を拠点に地質調査(ボーリング)や地盤改良、基礎工事を行っているA社について、新販路開拓に向けたヒアリングを代表者と実施すると、主に以下の2つの課題が見つかりました。

(1) 地元だけでは商圏が狭く、新しい受注先の開拓に苦慮している。

(2) 個々の事案で発注先を変える取引先が多く、継続して受注がある取引先が少ないため受注が安定していない。

そこで、課題解決に向けて当行が保有している商流情報を活用して建設業者をリストアップし、A社との連携のもと新販路開拓活動を行いました。その結果、A社は新たに5社の継続した受注の見込める地質調査についての取引先を獲得することができ、安定した「売上改善」を図ることができた事例となりました。

② 医療・介護の人材紹介や派遣業を行っているB社は、近年、医療業界の共通の経営課題となっている「人材確保」において、県内各地で多数の実績があり、大きな信頼を得ていました。

そこで、当行取引先の社会福祉法人C会が予め、現場の統括管理者の入れ替わりが激しく、運営・管理が定まらないことが課題となっていたため、統括管理者候補の紹介をB社に依頼しました。

その結果、B社より社会福祉法人の運営に関わった経験豊富な元施設長をC会へ紹介し、試用期間を6ヶ月と定めた派遣契約で勤務を開始しました。元施設長も活躍の場が得られ、社会福祉法人C会も長期の経営課題が解決したことから「人材確保」の支援ができた事例となりました。

当行は契約先への新販路開拓コンサルティングに継続的に取り組んでおり、経営改善支援活動を図ることで、地域経済の活性化に努めてまいります。

「WIN-WINネット業務」に関するお問合せは 営業統括部 ☎0120-373-573

中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取り組みの状況

● 企業再生ファンド

お取引先企業の再生を通じた地域経済の活性化を目的として、以下の再生ファンドを活用した事業再生に努めております。

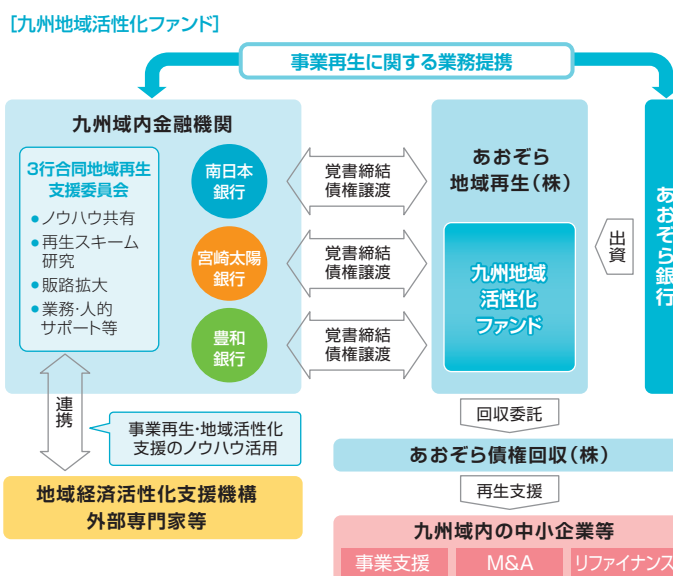
1.かごしま企業再生ファンド

運 営 ・ 管 理	(株)トーガン・インベストメンツ
投 資 形 態	案件毎に決定
投 資 先	鹿児島県及びその周辺地域を経営基盤とする中小企業
参加金融機関・団体	当行、鹿児島銀行、鹿児島信用金庫、鹿児島相互信用金庫、奄美大島信用金庫、鹿児島興業信用組合、奄美信用組合、鹿児島県信用保証協会、鹿児島県中小企業再生支援協議会
業務協力協定締結日	平成25年3月27日

2.九州地域活性化ファンド

運 営 ・ 管 理	あおぞら地域再生(株) (株)あおぞら銀行出資)
債 権 管 理 回 収	あおぞら債権回収(株)
投 資 金 額	案件毎に決定
投 資 先	鹿児島・宮崎・大分県及びその周辺地域を経営基盤とする中小企業
参加金融機関	当行、宮崎太陽銀行、豊和銀行
協 定 締 結 日	平成25年3月15日

平成28年3月末現在の活用実績
九州地域活性化ファンド30先



● 経営改善支援等取組み先数及び、取引先企業数に占める割合

(単位:先、%)

	27/3期末実績	27/9期末実績	28/3期末実績
創業・新事業	120	139	100
経営相談	92	68	65
事業再生	67	63	54
事業承継	5	2	2
担保・保証	159	92	108
合計	443	364	329
取引先総数	9,292	9,645	9,834
比率	4.76%	3.77%	3.34%

※本先数においては、WIN-WINネット業務による経営相談先数は計上していません。

※「経営改善取組み先」は以下のとおりです。

1. 創業・新事業
融資取組件数、補助金・助成金申請件数、政府系金融機関と協調して融資を行った件数
2. 経営相談
ビジネスマッチングサービス成約件数、各種商談会による売買成約件数等
3. 事業再生
中小企業再生支援協議会との連携による支援先数、経営改善支援先等のランクアップ件数等
4. 事業承継
事業承継・M&A支援先数等
5. 担保・保証
担保・不動産に過度に依存しない融資の取組件数、ABL、私募債等の取組件数等

● 中小規模事業者に対する信用供与の残高及び総資産に占める割合

(単位:億円、%)

	27/3期末実績	27/9期末実績	28/3期末実績
中小規模事業者等向け貸出残高	3,174	3,243	3,280
総資産に対する比率	41.99	42.54	42.57

※中小規模事業者等向け貸出とは、中小企業等から個人事業主以外の個人を除いた貸出で、地公体や大企業、当行関連会社向け貸出等を除いたものです。