

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

● 新販路開拓コンサルティング「WIN-WINネット業務」

当行は新販路開拓コンサルティング「WIN-WINネット業務」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。

1.概要

「WIN-WINネット業務」とは、中小規模事業者のお取引先を対象とし、地域の厳しい経営環境に置かれたお取引先事業者を支え、新販路の開拓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、売上(本業)支援を行うことであり、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。

当行が売上支援を組織的・継続的に行うことによって、お取引先と良好かつ強力なリレーション(WIN-WINの関係)が構築され、地域経済の活性化に繋がるものと考えています。

2.取組状況

平成23年下期から本格的に本業務に取り組んでおり、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います。

【実績(平成29年9月末)】

契約締結先数:1,639先

売上支援実績:621先、5,090百万円

平成29年7月には、「WIN-WINネット業務」の一層の実効性向上を図るため、同業務の推進管理を行う専担部として、「WIN-WINネット業務部」を新設しました。

WIN-WINネット業務支援事例

① 当行A支店の取引先B社は個人住宅及び店舗建築、太陽光付住宅建築を主体とする建設業を営んでいます。B社への事業性ヒアリングを実施したところ、次の課題が見つかりました。

- ・全国展開のハウスメーカーとのタイアップにより、宣伝を行っているが、太陽光需要の低下や営業人員不足による営業面の弱さから、受注工事が先細りとなっている。
- ・発注先も個人が主体であることから受注が安定していない。

そこで、課題解決に向けA支店が保有している商流情報の中から、建築を行いたい先をリストアップし、B社に対しての新販路開拓支援活動を行いました。建設業は受注産業であることから、単発の新販路開拓支援活動とならないよう様々な情報収集活動を継続的に行いました。

その結果、平成29年9月期は26百万円の売上改善実績となり年商に対して23%の売上高増加に繋がりました。受注産業ではあるものの3期連続での「継続的な売上改善」を図ることができた事例となりました。

(売上改善実績累計 4先 55百万円)

② 当行C支店の取引先D社はアーモンド・ピーナッツ等を使用した豆商品の製造販売を行っています。D社は地場大手スーパーとの取引があり、商品の知名度もことから、ここ数年の売上は大きな変動がないものの、伸び悩んでいる状況にありました。現状の売上では損益分岐点売上とほぼ同水準であり、売上増加が課題となっていました。

売上を増加させるためには新規販売先が必要であることから、当行県外支店であるE支店は、商流情報をもとに商社F社を販売見込先として新販路開拓支援活動を開始しました。F社は当行との取引はありませんでしたが、F社販売先である当行取引先G社を通じ紹介していただき、商品の提案を行いD社の課題であった売上増加に繋がる事例となりました。また、F社も特色のある商品がラインナップとして追加されたことから、当行に対して感謝しており、今後の取引も期待できる状況であります。

(売上改善実績累計 3先 1百万円)

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。

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

● 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

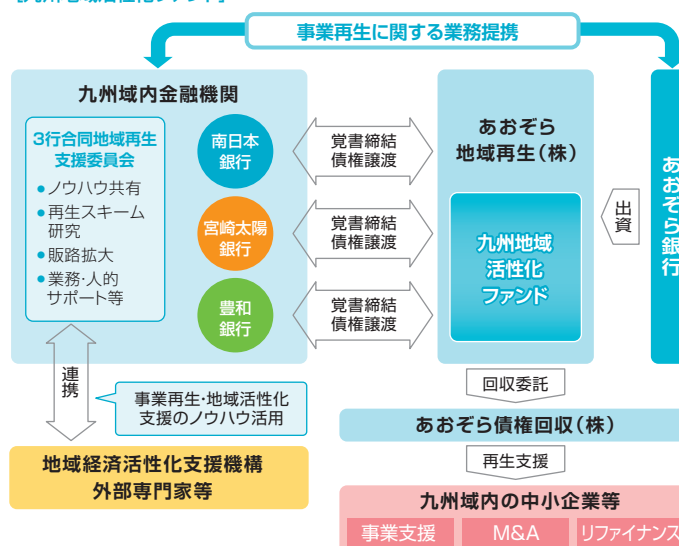
運 営 ・ 管 理	(株)トーガン
投 資 形 態	案件毎に決定
投 資 先	鹿児島県及びその周辺地域を経営基盤とする中小企業
参加金融機関・団体	当行、鹿児島銀行、鹿児島信用金庫、鹿児島相互信用金庫、奄美大島信用金庫、鹿児島興業信用組合、奄美信用組合、鹿児島県信用保証協会、鹿児島県中小企業再生支援協議会
業務協力協定締結日	平成25年3月27日

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29年9月末現在の活用実績
九州地域活性化ファンド32先

[九州地域活性化ファンド]



● 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、%)

	28/9期実績	29/3期実績	29/9期実績
創業・新事業	97	91	40
経営相談	68	117	42
事業再生	53	51	38
事業承継	7	2	6
担保・保証	75	112	45
合計	300	373	171
取引先総数	9,900	9,905	10,025
比率	3.03%	3.76%	1.70%

※平成29年度より、経営改善支援の取組みが実質的なものとなるよう定義や評価の見直し、これに伴う計上方法の変更を行ったことから、実績が前年度より減少しております。そのため、平成29年度より変更する計上方法で算出した場合、平成29年3月期実績の比率は1.53%となります。

※役員提供後1年間貸出スプレッド(率)が下がらなかった場合のみ、1年後に計画実績として計上します。平成29年度の実績については、実際の件数の1/2で計上しています。

※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
補助金・助成金申請支援件数、融資取組件数、政府系金融機関と協調して投融資を行った件数
2. 経営相談
ビジネスマッチングサービス成約件数、技術相談会等の参加企業のうち具体的な支援に取組んだ先数 等
3. 事業再生
外部関係機関等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先数 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の取組件数

● 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、%)

	28/9期実績	29/3期実績	29/9期実績
中小規模事業者等向け貸出残高	3,310	3,260	3,256
総資産に対する比率	42.50	41.84	40.66

※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、かつ地公体や大企業、当行関連会社向け貸出等を除いたものです。