

中小企業の経営支援に関する取組み方針

当行では、お客さまへの長期的・安定的な金融仲介機能、コンサルティング機能を提供することが、地域金融機関の重要な使命と考えており、ライフステージを適切に見極めた上で、創業・新規事業開拓の支援、成長段階における支援、また経営改善・事業再生支援などの、適時・最適なソリューションを提案することで、お客さまの成長を支援しております。

当行は、平成28年4月からスタートさせた中期経営計画「ベスト リライアブル・バンクへの挑戦 ステップ2 ダイナミックな進化」を着実に実行するとともに、同年9月に金融庁から公表された「金融機能のベンチマーク」を効果的に活用することで、今後ともお客さまの成長力強化や生産性向上につながるコンサルティング機能を発揮し、お客さまの課題解決に努めてまいります。

中小企業の経営支援に関する態勢整備の状況

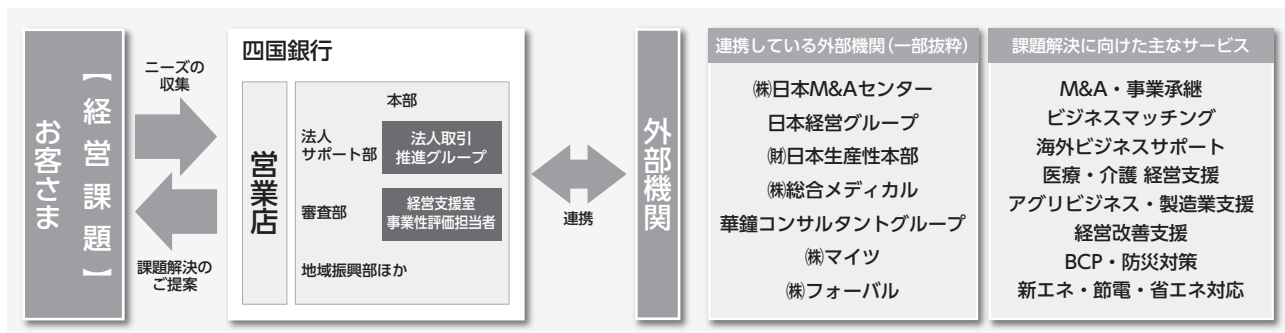
広域な店舗ネットワークを活用した情報集積と販路開拓等の経営支援

地盤である高知県を中心として、四国全域と近接の本州地域にも充実した店舗網を展開しております。その広域な店舗ネットワークと情報網を活かし、ビジネスマッチングによるお客さまの販路拡大を積極的に支援しております。また、高知県と連携し商談会に参加するなど、高知県内企業の地産外商、販路拡大を支援しております。



組織体制・外部機関との連携

営業店、本部が一体となった支援体制の構築に加え、外部機関（外部専門家）との連携強化により、お客さまの課題解決のためのサポートを実施しております。



ライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮状況

創業・新規事業開拓の支援

■ 創業・新事業支援融資への取組み

地場産業の支援を目的として設置している法人サポート部には、医療・介護、製造業等の業種別支援担当者を配置し、お客さまの経営相談、新規開業や販路開拓のサポートなどに取り組んでおります。

また、創業支援制度融資や新分野進出のためのセミナー開催など、さまざまな手法で創業企業の育成に努めております。



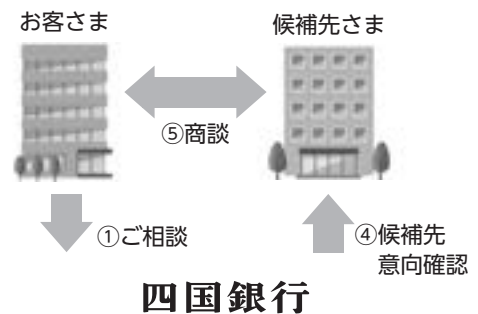
成長・安定段階における支援

■ ビジネスマッチングの活性化～四国アライアンスビジネスマッチング～

平成29年4月から四国アライアンス4行(当行、阿波銀行、百十四銀行、伊予銀行)で共同設置する「四国アライアンスBMプラットフォーム」を活用した「四国アライアンスビジネスマッチング」を開始しました。お客さまの販路拡大や仕入先拡充等のニーズに対し、お客さまが四国アライアンスへの紹介を希望された場合、「四国アライアンスBMプラットフォーム」を通じて、マッチング先企業の紹介を行うものです。

平成30年9月末までに、4行で2,565件のビジネスマッチング情報の登録、458件のビジネスマッチング成約に至りました。平成32年3月末までには4,000件の情報登録、800件の成約を目標として、さらなる商談機会の提供、お客さまの本業支援ならびに付加価値向上を図ってまいります。

<ビジネスマッチングサービスのイメージ>



- ②候補先探索：四国銀行内で対象先を探索
- ③候補先探索(他3行)
阿波銀行、百十四銀行、伊予銀行に探索を依頼

■ 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の提供

お客さまそれぞれの事業内容や成長可能性等を適切に評価し、不動産担保や個人保証に過度に頼らない融資を積極的に推進しております。

・ ABLの活用状況

ABL (Asset Based Lendingの略)とは、事業者が保有する在庫・機械設備等の「動産」や、売掛金・診療報酬等の「売掛債権」等の資産を担保として活用する融資の手法です。

ABLの活用は、担保である「動産」や「売掛債権」の情報を定期的にお客さまから提供いただき、お客さまの事業の内容やその時々状況により深く理解することで、お客さまの事業発展への支援に役立っております。

・「経営者保証に関するガイドライン」の活用状況

お客さまと新規に保証契約を締結する場合や、保証契約の見直し及び保証債務の整理に当たっては、「経営者保証に関するガイドライン」を積極的に活用し、経営者保証に依存しない融資の促進を図っております。

ABL実績(平成30年9月末)		
	件数	残高
動産担保	347件	21,934百万円
債権担保	123件	4,914百万円
合計	470件	26,849百万円

経営者保証に関するガイドラインの活用実績(平成30年9月期)	
新規に無保証で融資した件数	914件
保証契約を解除した件数	191件
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合	15.73%

■ 海外進出支援

海外ビジネスサポートネットワークの強化

お客様の海外進出をトータルサポートするため、外部機関との提携強化を図っております。中国や東南アジアを中心に、海外現地の法務・財務・税務、海外事業展開に必要な資金調達、輸出入の手続き、販路拡大や部材調達などのご相談にお応えしております。多様化するお客様の海外ニーズにお応えできるよう外部ネットワークの構築を強化しております。



四国アライアンス第2回四国食品輸出商談会を開催

平成30年7月、愛媛県四国中央市にて愛媛エフ・エー・ゼット株式会社(愛媛県第三セクター)と共催し、四国アライアンスでの「第2回四国食品輸出商談会」を開催しました。

シンガポール、マレーシアに販売網をもつ海外商社を招き、商談会には27社(うち当行のお客さまは4社)にご参加いただきました。具体的な輸出につながる商談が展開されたほか、定期的な海外商談会の開催を求める意見も多く挙がるなど、お客さまから高い評価をいただきました。

近年開催の海外商談会はお客さまの関心も高く、大きな反響をいただいております。今後も定期的な海外イベントの開催を通じて、お客さまのニーズ発掘、ソリューション提供に努めてまいります。



事業承継・経営改善・事業再生等の支援

■ 経営改善・事業再生支援への取組み

経営支援・コンサルティング機能の強化のため、審査部内に設置した『経営支援室』と営業店が一体となって、お客さまの経営改善支援に積極的に取り組んでおります。

■ 事業承継支援への取組み

経営者の高齢化や、後継者不在問題等により、中堅・中小企業の事業承継問題が深刻化しており、私ども地域金融機関には、お客さまの課題解決に向けた積極的な関与が期待されております。

そのため、当行では、株式会社きんざいが主催するM&Aシニアエキスパートの有資格者を135名まで増加させるとともに、本部の「事業承継サポートデスク」へ専門性の高いスキルを持った行員の配置を進めるなど、運用体制の強化を図っております。

引き続き、お客さまの顧問税理士や当行の外部提携先との連携を図りながら、お客さまの状況に応じたきめ細やかなサポートを行ってまいります。

M&A・事業承継相談の受付

お客さまの顧問税理士、弁護士、司法書士といった専門家や、M&A業務や事業承継業務の提携先等の外部機関と適宜連携し、お客さまの状況に合ったサポートをいたしました。

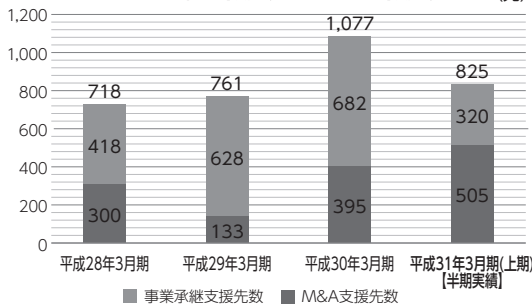
<事業承継のさまざまなニーズへのご対応例>

- 自社株評価額の試算
- 会社を後継者に円滑に承継するためのアドバイス
- 自社株の贈与・相続の提案
- 組織再編スキームに関する提案 など

<外部提携先>

(株)日本M&Aセンター
辻・本郷税理士法人
東京共同会計事務所
(株)ストライク
みどり財産コンサルタンツ
大阪中小企業投資育成(株)
KPMG
PwC
フロンティア・マネジメント(株)
山田ビジネスコンサルティング(株)
等

事業承継支援先数、M&A支援先数 (先)



■ 第5期「四銀 経営塾」開講

平成30年4月、高知県内を中心に若手経営者や後継者、幹部候補31名が参加し、第5期「四銀 経営塾」を開講いたしました。本経営塾は、合宿、講義やグループディスカッション、企業視察、中期経営ビジョンの作成、交流会等全9回、8つのカリキュラムで構成されています。塾生同士のネットワークづくりと経営感覚の向上を総合的にバックアップしております。



地域の活性化に関する取組み状況

■ ファンドを活用した地域活性化への取組み

・「高知県観光活性化ファンド」の取組み

当行、株式会社地域経済活性化支援機構などが共同で出資する「高知県観光活性化ファンド」の投資先である、株式会社香北ふるさとみらいが運営する「ザ・シックスダイアリーかほくホテルアンドリゾート」が、平成30年7月、グランドオープンしました。

株式会社香北ふるさとみらいは、高知県香美市を中心とした地域の観光活性化を図るため、前身のピースフルセレネ閉館以降、当ホテルの再オープンに向け全社一丸となって準備を進めてきました。同社は今後、当ホテルを核とした事業を展開し、高知県・物部川地域のファミリー層向けの観光拠点の一つとなるよう取り組んでいく予定です。

当行は今後も、本ファンドの取組み等を通じて、高知県の観光産業の発展を支援してまいります。



ホテル外観



レストラン

・「地方創生セミナー」を開催

平成30年7月、起業・地域活性化事業・六次産業化に携わるお客さまや、地方公共団体のご担当者さま向けに、「地方創生セミナー」を開催しました。

本セミナーでは、株式会社CREA FARM(静岡県)の代表取締役社長 西村やす子氏をお招きし、「ゼロからイチを創ること・新しい農業ビジネスモデルで地域活性」をテーマに、同社が地元農業者と連携してオリーブ栽培へ参入した事例や、オリーブを使った商品開発への取組み等について、ご講演いただきました。

当行は今後も、地方創生に関する幅広いテーマでセミナーを開催し、情報発信していくことで地域経済の活性化に取り組んでまいります。



セミナーの様子



株式会社CREA FARM 代表取締役社長 西村 やす子氏

■クラウドファンディングの活用

当行は、インターネット上で一般の個人投資家(消費者)から資金を集めるクラウドファンディングを活用し、地域資源を活用した商品・サービスを提供する事業者さまの取組みを支援しております。

事例紹介

◆濱長 花神楽 ～よさこいを生んだ“濱長 花神楽”が存続の危機！その想いを後世に～

本件は、高知県のよさこいチーム「濱長 花神楽」が、高知県のよさこいの素晴らしさを伝えることを目的に取り組んだプロジェクトです。クラウドファンディングを活用してチームの出場費用を集めるだけでなく、高知のよさこい祭りの立ち上げに携わった先人の想いや歴史を後世に伝え、よさこい祭りの伝統と魅力を多くの方々に知ってもらうきっかけとなりました。



当初「濱長 花神楽」の様子



よさこい祭への参加を熱望する踊り子さん達

◆有限会社はたやま夢楽 ～限界集落の幻の地鶏・土佐ジローを救え！加工場建設プロジェクト～

本件は、高知県安芸市畑山で土佐ジローの生産を30年以上続け、宿泊施設「はたやま憩の家」を運営している有限会社はたやま夢楽が、集落の存続を図るために取り組んだプロジェクトです。本件を通じて、食鳥処理・食肉加工場を新設し(平成30年12月末現在建設中)、地鶏「土佐ジロー」と畑山地区の魅力を発信しました。



プロジェクト実行者
(小松圭子氏、小松靖一氏)



土佐ジローの飼育の様子

■四国アライアンスの取組み

◆四国アライアンスキャピタル株式会社によるファンドを通じた支援

四国アライアンスでは、4行で共同設立したファンド運営会社「四国アライアンスキャピタル株式会社」で運営する「しこく創生ファンド」において、お客さまの成長や事業承継問題の解決に資する投資を行いました。

今後も「事業承継の悩みを抱えるお客さま」「更なる事業成長を目指すお客さま」「新事業を創出するお客さま」など、様々なビジネスステージにあるお客さまに対し、ファンドを通じた企業価値向上を図ってまいります。

