



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うえで、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、2023年4月にスタートさせた中期経営計画2023を着実に実行することで、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

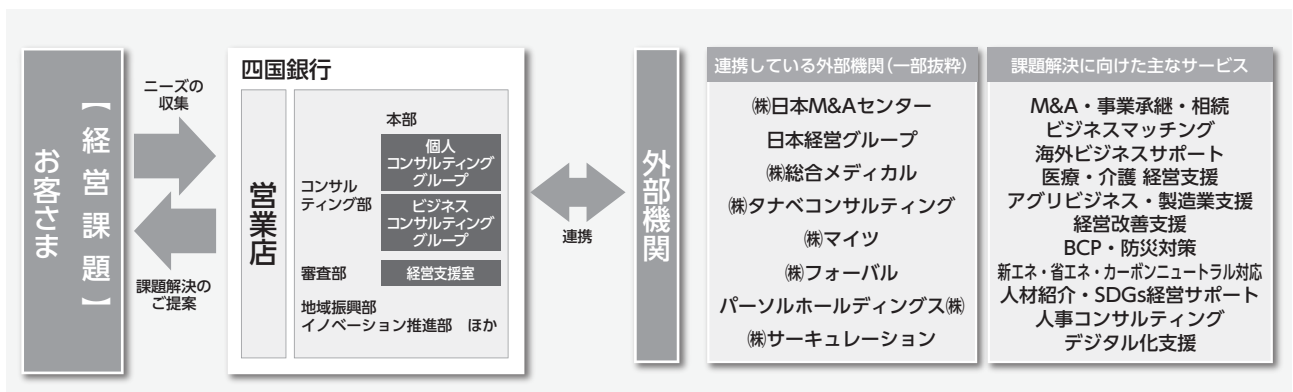
広域な店舗ネットワークを活用した情報集積と販路開拓等の経営支援

地盤である高知県を中心として、四国全域と近隣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

当行は、お客さまのライフステージに応じた最適なコンサルティング機能を発揮することで、お客さまの持続的な成長・発展の支援に取り組んでおります。

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

創業等のご相談に対しては、必要に応じて政府系金融機関や信用保証協会等とも連携し、お客さまが円滑に事業をスタートアップできるようご支援しております。

また、四国地域における起業・創業意識を高め、独創性のあるビジネスプランを持つ起業家を発掘し、事業化に向けた支援を行うため、例年四国アライアンス主催にて、ビジネスプランコンテストを開催しております。

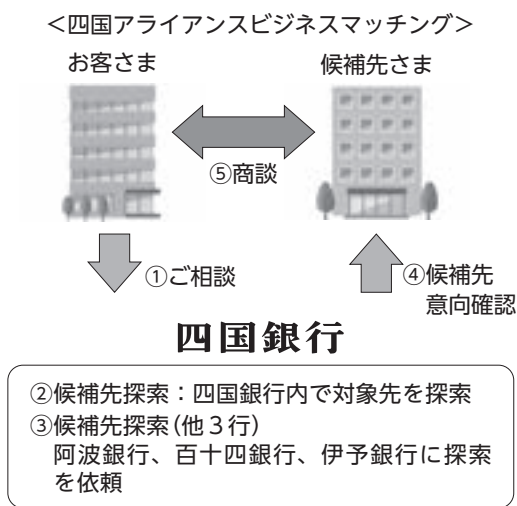


成長・安定段階における支援

■ ビジネスマッチングの活性化

2017年4月より「四国アライアンスビジネスマッチング」に取り組んでおります。

お客さまの新たな販路開拓を目的とした商談会への参画など、今後もビジネスマッチングサービスの提供を通じ、お客さまの本業支援に取り組んでまいります。

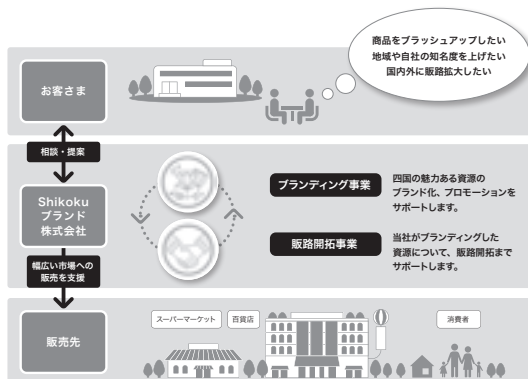


■ 地域商社の取組み ～四国アライアンス～

四国アライアンスの取組みとして設立した、地域商社「Shikokuブランド株式会社」では、四国資源のブランディングや販路開拓を行っております。

これまでに、ブランディング事業では約70件の案件支援を行い、販路開拓支援事業では、四国全体で1,000を超える商品を日本各地のバイヤーに提案いたしました。

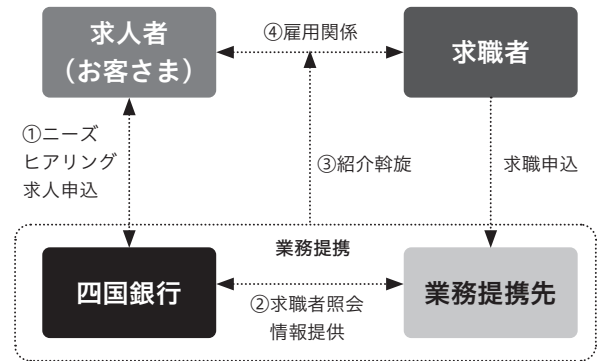
今後もShikokuブランド株式会社とともに、地域・お客さまの成長・発展に貢献してまいります。



■人財サービス

・人財マッチングサービス

2021年5月に人材紹介業に参入し、経営幹部人材や専門人材などの確保をサポートしてまいりました。昨今の労働人口減少等を背景としたお客さまの人手不足感の高まりから、2023年6月より、お客さまの人材ニーズをデータベース化し、外部提携先との連携強化に取り組んでおります。



・人事コンサルティング

2023年6月より、新たに「人事コンサルティング」の取り組みを開始いたしました。人事制度や人事評価制度等の構築を支援することで、人事面に関するお客さまの課題解決に努めております。



■海外ビジネス支援

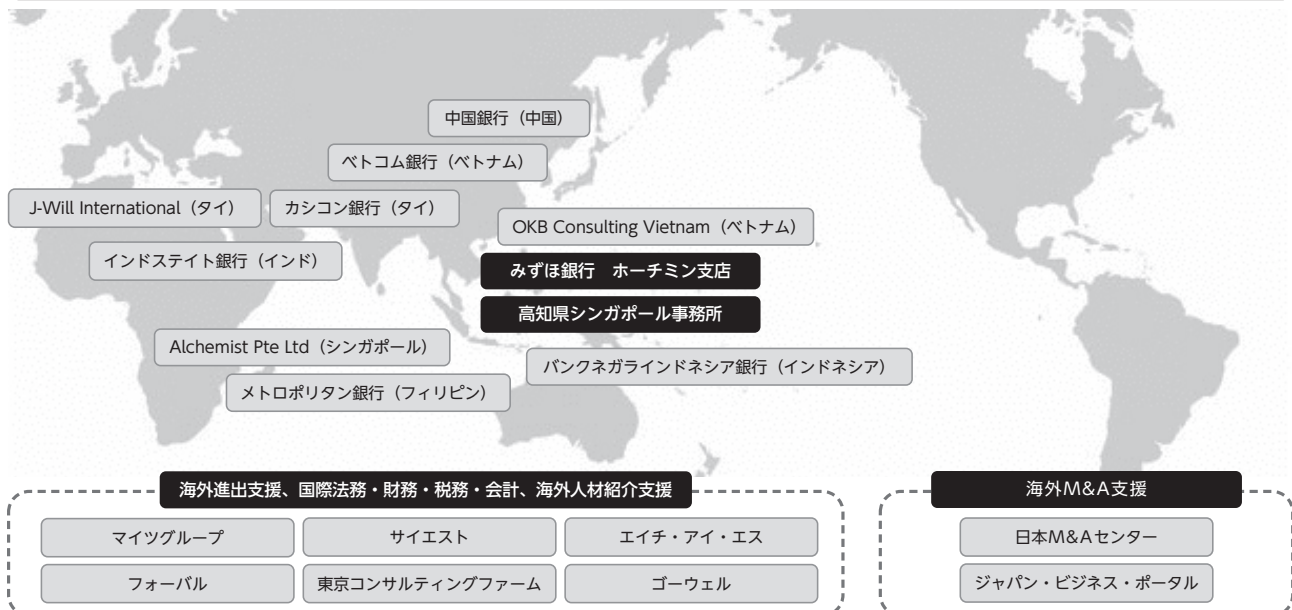
・海外ビジネスサポートネットワークの強化

お客さまの海外進出をトータルサポートするため、本部内に設置する「海外ビジネスサポートデスク」において計3名の専門人材を採用し、お客さまの課題解決に取り組んでおります。

コロナ禍を経て高まるお客さまの「海外販路開拓」、「東南アジアでの製造委託」等の多様化する海外展開ニーズにお応えすべく、東南アジア各地のパートナーと連携し海外ビジネス支援体制を強化しております。

四国銀行の海外ネットワーク

● トレーニー派遣実績先 ○ 業務提携先





■カーボンニュートラルサービス

・〈四銀〉SDGs経営サポートプログラム

お客さまのSDGs達成に向けた取組みを支援するため、「〈四銀〉SDGs経営サポートプログラム」を取り扱っております。本プログラムは、アンケートを用いてお客さまのSDGs達成に向けた取組状況を診断し、その結果から、お客さま独自の「SDGs宣言」策定の支援と課題に対する今後の取組みをサポートするサービスとなっております。



・高知県のSDGs取組み活性化プロジェクト「Kochi SDGs Action」

当行、株式会社高知放送および株式会社電通西日本の3社は、「持続可能な開発目標 (SDGs)」の達成に向けて、高知県内におけるSDGs達成への取組機運の醸成・活性化を後押しするプロジェクト「Kochi SDGs Action」に取り組んでおります。

3社は、本プロジェクトにご参加いただく地元企業・団体とともに、TV-CMやWEBサイトでのSDGs活動の意義や取組事例の情報発信などを行っております。



・サステナブルファイナンスの推進

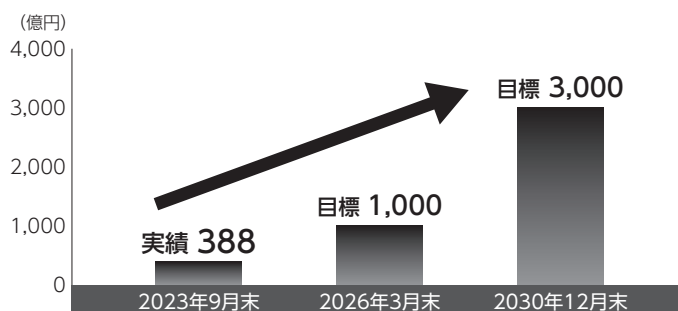
環境・社会課題の解決に向け、お客さまのサステナビリティへの取組みを金融面から後押ししております。

サステナブルファイナンスの実行目標

累計実行目標 3,000億円
対象期間 2023年4月1日～2030年12月31日

※中期経営計画期間中に累計実行額1,000億円を目指しており、実績は目標に対して順調に推移しております。

サステナブルファイナンス累計実行額



■ DXサービス

・デジタルプランニングデスクの活動

デジタル化支援によって、お客さまの生産性向上や業務効率化を後押ししております。営業日報や稟議書をデジタル化するなど、お客さまごとの課題・ニーズに応じたコンサルティング活動に取り組んでおります。



・デジタル関連セミナーの開催

2023年7月に「改正電子帳簿保存法対応セミナー（開催地：高知市）」を、8月には「デジタル化対応セミナー（開催地：四万十市）」を開催いたしました。改正電子帳簿保存法やセキュリティ対策など、時流に応じたテーマの情報提供に努めております。



・Mikatanoシリーズ

事業者向けDXサービス「Mikatano(ミカタノ)」シリーズでは、口座管理や電子帳簿保存法に対応した書類保存等のサービスを提供しております。シンプルで分かりやすい操作性により、お客さまの業務デジタル化の第一歩を進めていただくことができるサービスです。



■ 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の活用

・ABLの活用状況

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

ABLの活用を通じて、お客さまが保有する動産・売掛債権の継続したモニタリングや事業性評価を行うことで、お客さまの事業発展への支援につなげております。

ABLの件数・残高(2023年9月末)		
	件数	残高
動産担保	400件	214億円
債権担保	122件	62億円
合計	522件	277億円

・「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。

経営者保証に関するガイドラインの活用実績		2023年4月～ 2023年9月
新規に無保証で融資した件数		3,005件
保証契約を解除した件数		894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		65.4%
事業承継時における 保証徴求割合	代表者の交代時において、旧経営者との保証契約を解除せず、かつ、新経営者との保証契約を締結した件数の割合	1.5%
	代表者の交代時において、旧経営者との保証契約は解除しなかったが、新経営者との保証契約は締結しなかった件数の割合	0.0%
	代表者の交代時において、旧経営者との保証契約を解除する一方、新経営者との保証契約を締結した件数の割合	64.7%
	代表者の交代時において、旧経営者との保証契約を解除し、かつ、新経営者との保証契約を締結しなかった件数の割合	33.8%



事業承継・経営改善・事業再生等の支援

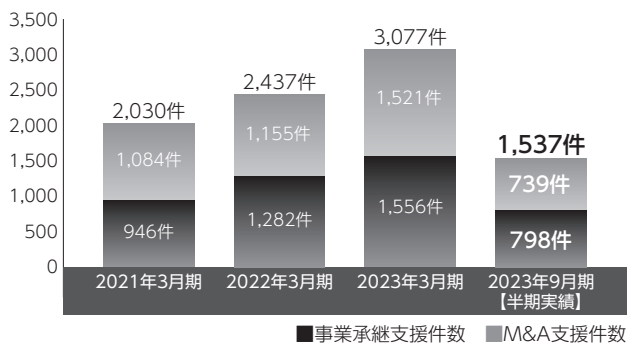
■ 事業承継支援への取組み

経営者の高齢化や後継者不在など、深刻化する中堅・中小企業の事業承継問題に対し、地域金融機関として、課題解決に向けた支援に積極的に取り組んでおります。

また、本部に設置する「事業承継・相続サポートデスク」には専門性の高いスキルを持った行員を配置するとともに、営業店には支店長を中心にM&Aシニアエキスパート資格(株式会社きんざい主催)取得者を配置し、お客さまの課題解決に向けたサポートを行っております。なお、当行のM&Aシニアエキスパート資格取得者数は152名となっております。

引き続き、お客さまの顧問税理士や外部提携先との連携を図りながら、お客さまの状況に合わせたきめ細かいサポートを行ってまいります。

事業承継・M&A支援件数



<事業承継の様々なニーズへの対応例>

- 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

■ 経営改善・事業再生支援への取組み

経営改善・事業再生支援強化のため、審査部内に設置している「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。

貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況

①条件変更先数	1,302先	②うち好調先	53先	計画策定率 (②+③+④)÷①=20.7%
		③うち順調先	168先	
		④うち不調先	49先	
		⑤うち計画なしの先	1,032先	

2023年9月末

②+③ ÷ (②+③+④) = 81.9%

進捗状況の定義

- ・ 好調先：売上等が計画比120%超の先
- ・ 順調先：売上等が計画比120%~80%の先
- ・ 不調先：売上等が計画比80%未満の先

貸付条件変更を実施し、かつ経営改善計画を策定しているお客さまの約82%は、計画が順調に進捗しております。

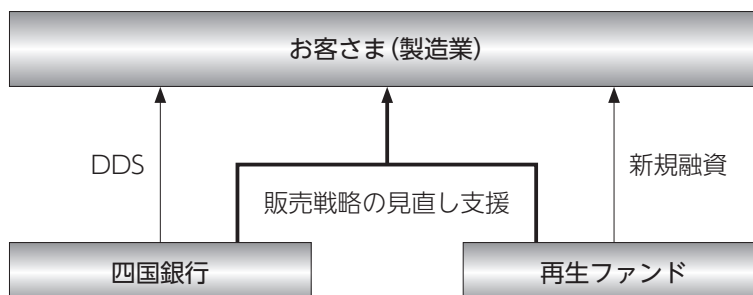
【2023年度 経営改善支援事例】

再生ファンドを活用した事業者支援

原材料費の高騰に見舞われた製造業のお客さまに対して、再生ファンドとともに、販路拡大をはじめとした販売戦略の見直しに関する支援を行いました。

資金繰り支援については、再生ファンドの資金供給機能を活用しました。なお、当行は既存貸出金の一部を劣後化(DDS)し、お客さまの資本の増強を図ることができました。

当行は、これからも経営改善に取り組むお客さまの伴走支援を行ってまいります。



新型コロナウイルス関連支援

■ 業況回復に向けた支援

当行では、新型コロナウイルス感染症の影響を受けたお客さまへの支援を最優先に進めるべく、事業者のお客さまの業況回復に向け、経営改善支援や幅広いソリューションの提供を行っております。

新型コロナウイルス関連融資の件数・残高
(2023年9月末)

件数	残高
5,502件	1,162億円

※大・中堅企業も含まれます。

■ 各種補助金・助成金の活用支援

新型コロナウイルス感染症の影響が長期化する中、国や自治体は対策として、各種補助金や助成金、給付金など、様々な支援策を打ち出しました。

中でも中小企業等がウィズコロナ・ポストコロナ時代の経済社会の変化に対応するために新分野展開、業態転換、事業・業種転換、事業再編等の思い切った挑戦を後押しする国の「事業再構築補助金」については、2021年3月から2023年9月までの累計で262件の申請支援を実施いたしました。

当行では、引き続き補助金等の活用支援を通じて、事業者の皆さまの事業継続力強化・生産性向上を支援いたします。

個人コンサルティングに係る取組み

■ 大和証券との包括的業務提携がスタート

当行行員と大和証券社員の合計約130名を「ファイナンシャルアドバイザー一部」(FA部)に配置し、当行の地域に密着したサポート態勢と、大和証券の証券ビジネスにおける知見・経験・プラットフォームを組み合わせることで、お客さまに幅広い商品・サービスラインナップと、より高度なコンサルティングを提供しております。

今後、当行の営業店・本部(FA部・コンサルティング部)、そして大和証券が三位一体となって、お客さまに対して最適な情報およびサービスを提供し、最善のパートナーとなることを目指してまいります。

しあわせを、大きくする。

四国銀行 & 大和証券

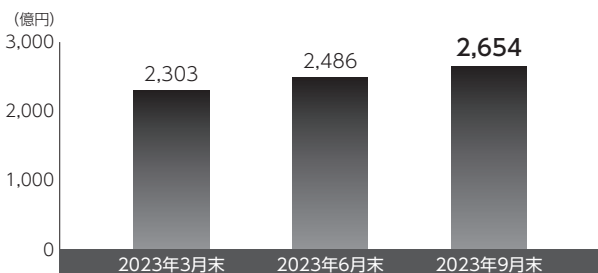


■ 預り資産残高の増強

大和証券との強固な連携のもと、銀行・証券会社それぞれの文化で育ってきた人財を融合させ、これまでと異なる、新しい文化を創り上げ、地域のお客さまの資産形成・資産運用のご支援に全力で取り組んでまいります。

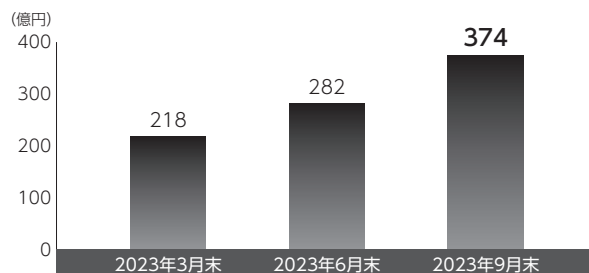
提携前の当行、旧大和証券高知支店の合計の預り資産残高約2,300億円を、5年間で1,500億円増加させることを目標に掲げております。

預り資産残高(大和証券仲介口座)



※大和証券との包括的業務提携による同社を委託元とする金融商品仲介口座の残高を記載(MRF、外貨MMF、大和ネクスト銀行口座残高等を除く)
※2023年3月末の預り資産残高は当行および旧大和証券高知支店の合計値を記載

ファンドラップ残高



※2023年3月末のファンドラップ残高は当行および旧大和証券高知支店の合計値を記載



地域の活性化に関する取組み

■ 地域特化型クラウドファンディングサイト「EINEE高知」の開設

2023年4月、当行、株式会社高知新聞社およびREADYFOR株式会社は三社協定を締結し、地域特化型クラウドファンディングサイト「EINEE高知」を開設いたしました。

当サイトを通じたクラウドファンディングのご利用者は、当行のノウハウ・コンサルティング提供、株式会社高知新聞社の紙面やデジタルの情報発信、さらにはREADYFOR株式会社のプラットフォームを活用することが可能となります。



【EINEE高知の概要】

「EINEE高知」は、「いいね！」の土佐弁「えいねえ」に由来しております。「EINEE高知」では、高知の「えいねえ」と言いたくなる、魅力のあるモノ、コトを全国へ発信してまいります。

サービス概要	地域特化型クラウドファンディングサイト「EINEE高知」の提供
対象者(実行者)	<ul style="list-style-type: none"> ●高知県内の法人・個人 ●高知県にゆかりのある法人・個人 ●高知県の地域資源を活用して事業を行う方 等
サイトURL	https://cf.readyfor.jp/local/kochi

■ クラウドファンディングの活用

グリーン・パークほどの活性化協議会さま 仁淀ブルーの聖地“にこ淵”を育む程野の森に〇〇な家を作ろう

「EINEE高知」第一号案件として、高知県のい町にある吾北地区の山間に広がる「グリーン・パークほどの」に、山の新たな価値を作っていく拠点として、コンペ形式でアイデアを募り、シンボルとなる「〇〇な家」を作るプロジェクトを公開いたしました。

「このプロジェクトを通じて繋がった方々に、シンボルとなる家に来て、山で遊び、山で楽しんでいただきたい。そして、新たな価値を創造する場所を一緒に作っていきたい。」という想いからプロジェクトをたちあげ、目標を上回る支援金が集まりました。



■ 地域の金融経済教育への取組み

・高知学芸高等学校

高知学芸高等学校の2年生、約270名に対し、「お金について考えてみよう」をテーマに、出前授業を実施いたしました。

「消費・投資・浪費」の違いを通じて家計管理の大切さを伝え、SNSやネットの掲示板での金融トラブルの事例を紹介し、また、将来を考えるきっかけとなるよう、奨学金(ローン)やライフプランニングの作り方について講義いたしました。



・株式会社十川ゴムさま

株式会社十川ゴムさまの2023年度新入社員14名に対し、「お金について学ぼう」をテーマに、出前授業を実施いたしました。

各自にライフプランニングをしてもらい、日々の家計管理の重要性を伝えるとともに、NISAやiDeCoなどについても説明を行い、積立シミュレーションを取り入れながら、資産運用について講義いたしました。



地域や利用者の皆さまに対する積極的な情報発信

地域密着型金融の取組状況や、当行に期待される長期的・安定的な金融仲介機能、コンサルティング機能の提供について、ホームページ等の活用により、積極的に情報発信しております。

ホームページ



統合報告書・ミニディスクロージャー誌など



オウンドメディア「四銀ルーム」

「四銀ルーム」では、生活に役立つお金の情報や、観光スポットなど地域に根差した情報のほか、当行行員や当行独自の活動についてコラム形式でわかりやすく紹介しております。



年間ディスクロージャー予定表(2023年度)

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
決算発表		●			●			●			●	
有価証券(四半期)報告書			●		●			●			●	
中間期ディスクロージャー誌										●		
統合報告書(資料編)				●								
統合報告書(情報編)								●				
ミニディスクロージャー誌			●						●			
Annual Report						●						
ニュース・リリース	←											→

当行のホームページ上でご覧いただけます。