

法人向け戦略

地域企業の発展のために

地域に根差した信頼できるパートナーとして、お客様の経営課題に応じたコンサルティングサービスを提供します。創業・新事業支援、事業性評価にもとづく融資、M&A・事業承継支援など、お客様のライフステージに沿ったご相談にお応えしていきます。

事業性評価活動の推進

当行は事業性評価活動を法人営業戦略の大黒柱と位置付けて取り組んでいます。

事業性評価活動により、お客様の事業の継続、成長に貢献するとともに、これらの活動を通じ、当行をメインバンクとして長く取引していただけるお客様の増加をめざします。

営業店、本部・グループ会社、外部機関が積極的に連携してお客様の多様なニーズにお応えするとともに、当行担当者のコンサルティング、ソリューションの提案力向上を図ります。

2017年度下半期から半期毎に営業担当者1人につき1社を目安に活動対象とするお客様を選定し、『1人1社お取引先応援運動』を実施してきました。

2020年度からは全てのお客様を対象とし、『お取引先応援プロジェクト』として「事業承継・M&A」「ビジネスマッチング業務」など、具体的な分野でお客様のニーズに沿った提案の実施をめざして活動しています。

1人1社お取引先応援運動とお取引先応援プロジェクト対象先数

	2017	2018	2019	2020(年度)
1人1社お取引先応援運動	622	2,448	3,872	—
お取引先応援プロジェクト	—	—	—	全お取引先

『お取引先応援プロジェクト』による提案活動

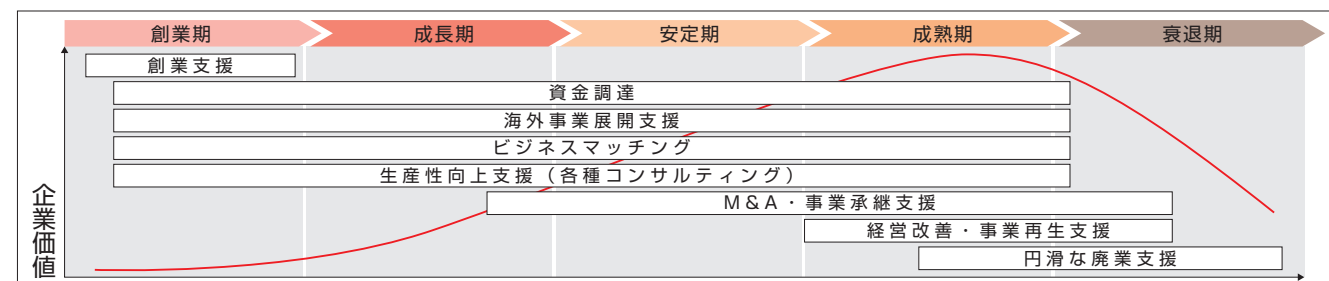
事業性評価活動を浸透・定着化させるため、当行は

コンサルティング機能の強化

ライフサイクルに合わせた経営支援

企業は一般的に創業期から衰退期までのライフサイクルを辿ります。当行は、各ライフサイクルに応じて変化するお客様の経営課題を見極め、その具体的な解決策を提案する「ソリューション営業」を展開し、お客様のサポートを行っています。

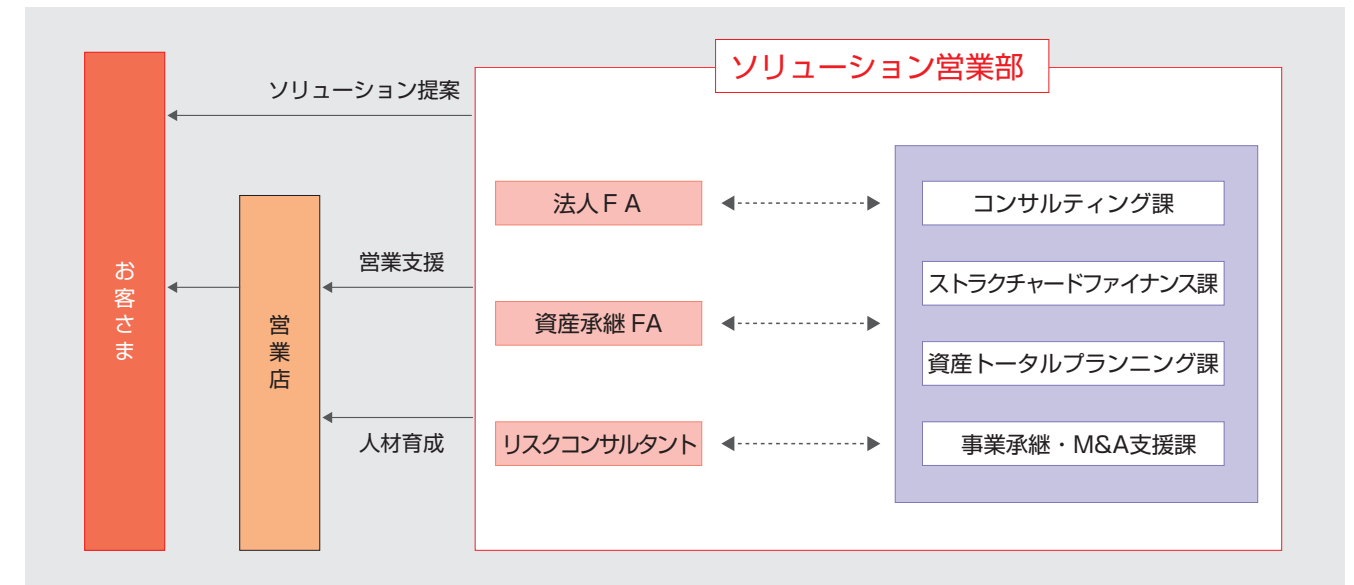
企業のライフサイクル



ソリューション営業サポート体制

当行はお客様との日々のリレーション強化を通じ、多様化・深刻化するお客様の経営課題の把握に取り組んでいます。2019年4月にソリューション営業部を新設。本部営業部門を集約し、相互の連携を深めることにより、法人個人一体のソリューション営業を行っています。

また、経営課題を解決するためのソリューションメニューの拡充にも常に取り組んでおり、時流に沿った提案ができるよう、支援体制の強化に取り組んでいます。



法人ソリューション手数料の増強

ストラクチャードファイナンス

これまでの定型融資ではなく、お客様の要望に合わせたオーダーメイド型の融資の推進を行っています。具体的には、PFI事業向け、電力事業向けプロジェクトファイナンス、買収ファイナンス(LBOローンなど)、シンジケートローン、債権流動化貸出、およびコベナンツ貸出などの取組みを行っています。

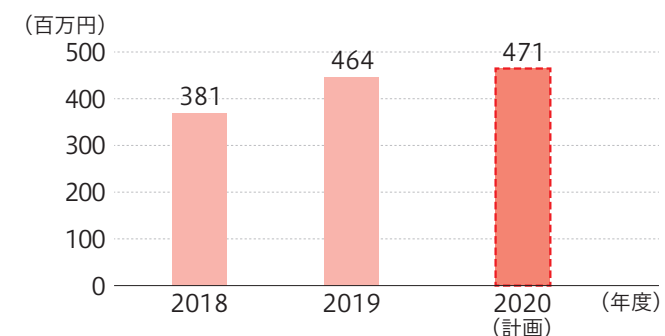
M&A

当行では、M&A業務を地域産業の基盤維持・地域活力創造と位置づけ、専担者8名で積極的にご相談に応じています。2019年度のM&A支援件数は9組14社でした。

私募債

長期安定資金の確保および資金繰りの安定化の資金ニーズに対応するとともに、適債基準を充足した優良企業に限定されることから、対外的な信用力の向上にもつながる私募債の推進を図っています。SDGsへの取組みなどを行っている企業へクーポンレートを優遇する「百五SDGs私募債(企業応援型)」、お客様が指定する教育機関、福祉機関、地方公共団体、公益法人などに書籍や備品などを寄贈する「百五SDGs私募債(寄付型)」のお取扱いも行っていきます。

■ ストラクチャードファイナンス関連手数料



■ 私募債事務委託手数料

