

# 中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組の状況

## 中小企業の事業支援に関する取組方針・態勢整備の状況

### ■ 中小企業の事業支援に関する取組方針

- ◇お取引先との信頼関係を深めて経営課題やニーズを共有し、常にお取引先と同じ立場に立ってコンサルティング機能を発揮していきます。さらに、人材の育成によってお取引先の将来性・課題を十分に把握し、積極的なリスクテイクをすることで、お取引先の付加価値向上に貢献します。同時に対価として当行も収益を計上し、地域・お取引先・当行ともに成長できる、持続可能なビジネスモデルの確立を目指します。
- ◇産学官の提携先と協力しながら地元での新産業の創出や農林水産業の振興、事業支援による地元産業の競争力強化などに取り組み、地域経済の活性化を通じて地方創生に貢献します。
- ◇お取引先の事業内容や成長可能性等を適正に評価し、融資や本業支援等を通じて、地域産業・企業の生産性の向上や円滑な新陳代謝の促進を図り、地方創生に貢献します。

### ■ 中小企業の事業支援に関する態勢整備の状況

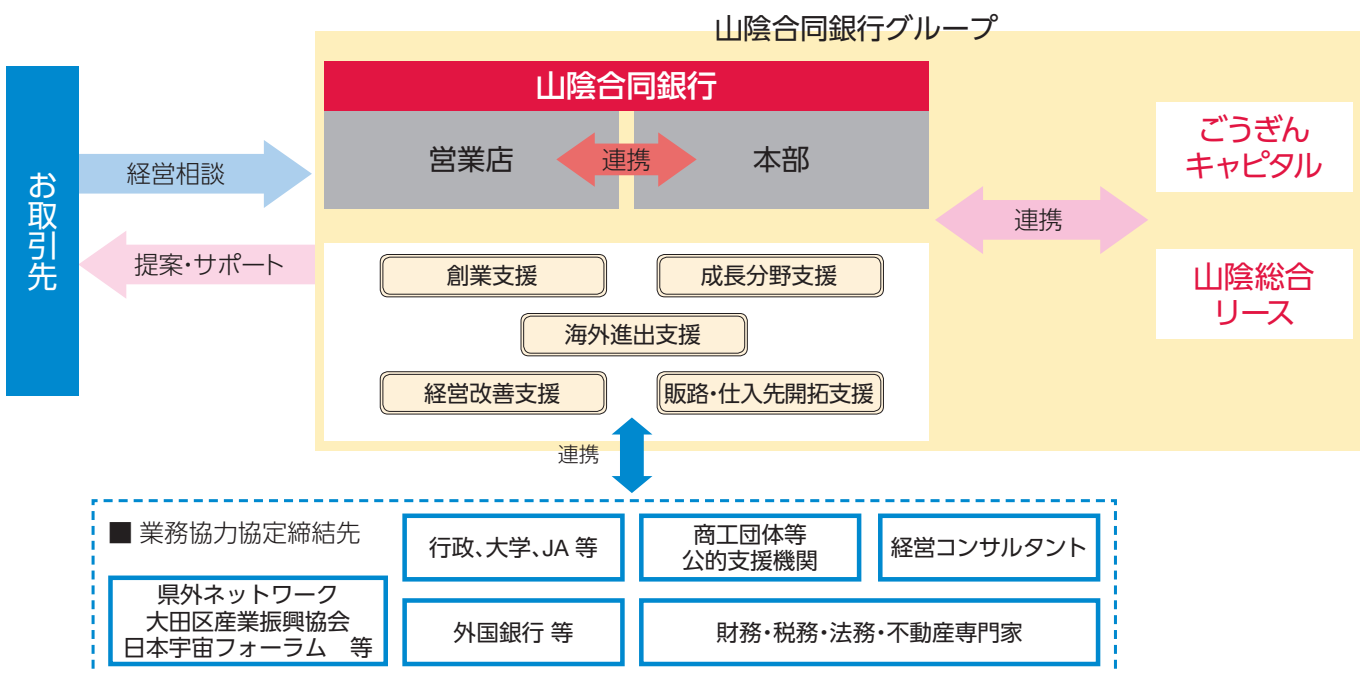
お取引先の経営課題に対し、最適な解決策をご提供できるよう、本部による営業店支援、外部専門家・外部機関などとの連携、専門的な人材の育成・ノウハウの蓄積など、中小企業の事業支援に関する態勢を整備しています。

これまで当行は、リレーションシップバンキングをベースとした「お取引先の付加価値向上とともに当行の持続的な成長を実現する」という好循環への転換を進めてきました。2018年度からの中期経営計画では、さらにこれを発展・進化させ、お取引先の付加価値向上に専念することで、お取引先・当行ともに成長する、先行モデルづくりにチャレンジしています。2020年7月には法人営業部を設置し、さらなるコンサルティングメニューの拡充や専門行員の配置など、コンサルティングの質を高め、より深度あるサービスを提供できる体制の構築を図っています。事業性評価をベースとした事業支援活動に取り組み、お取引先の課題の把握から解決までワンストップでサービスを提供できる体制を整えています。

### ■ 新型コロナウイルス感染拡大の影響に対する事業者支援

資金繰り対応と連動した事業支援活動を一層強化するべく、2020年4月に「新型コロナ事業支援チーム」を立ち上げました。専門知識と経験・ノウハウを有する本部の経営・事業支援担当者を組織横断的に集約したチームで、営業店と一体となって経営全般にわたるコンサルティングを行い、お取引先の事業がコロナ禍から立ち直り、将来にわたり安定的に事業継続していくための徹底した事業支援を行います。

## 当行グループと外部提携先によるサポート体制



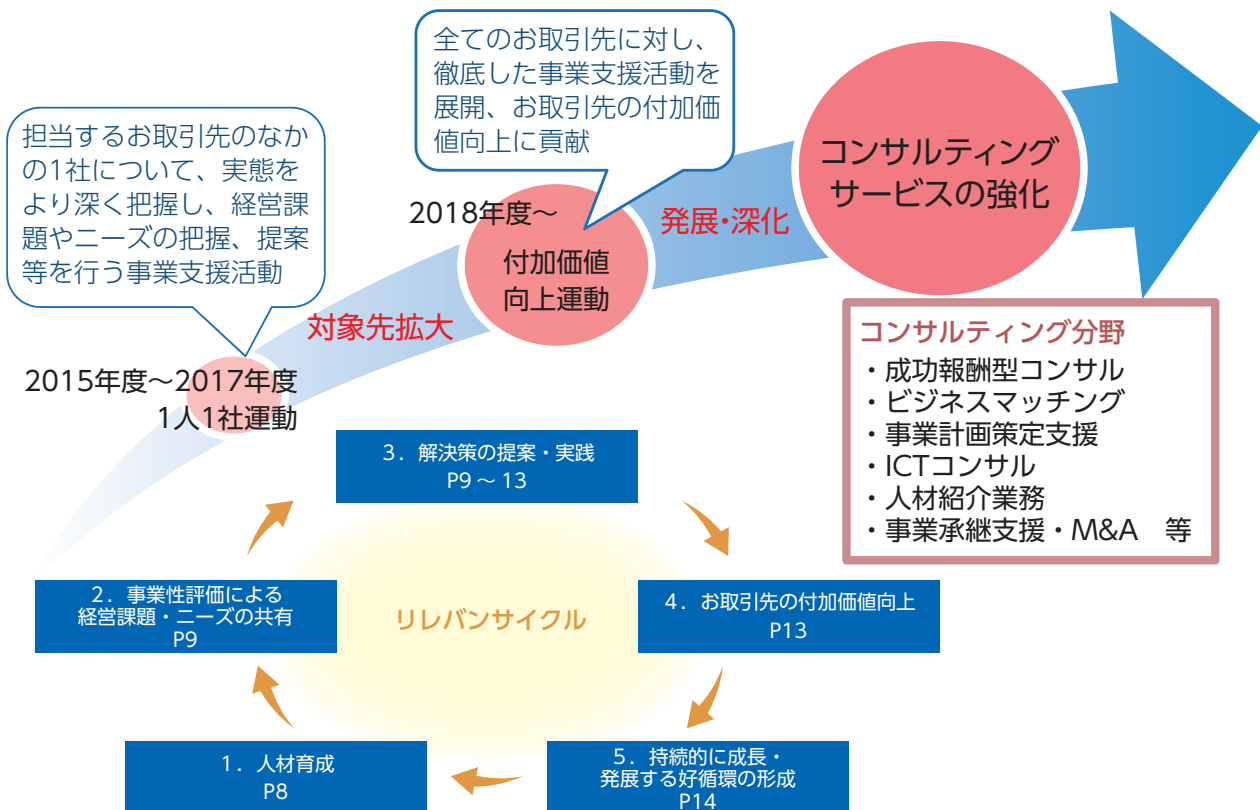
# 中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組の状況

## 中小企業の事業支援に関する取組状況

### ■「付加価値向上運動」概要

当行は、「リレーションシップバンキング」を普遍的なビジネスモデルととらえ、真っ向から取り組んでいます。2018年度からは、「付加価値向上運動」を展開しており、それまでの「1人1社運動」により培ってきたリレバンのノウハウをベースに、お取引先の付加価値向上につながる活動に専念し、全てのお取引先にとって、長期的な信頼関係を軸にした「真のビジネスパートナー」となることを目指しています。

今後は、成功報酬型コンサルやICTコンサル、人材紹介業務などコンサルティングメニューの充実を図り、お取引先・当行ともに成長できる持続可能なビジネスモデルの確立を図っていきます。



### 1. 人材育成

お取引先の付加価値向上に専念し、地域とともに当行も成長していくビジネスモデルの確立に向け、人材育成に取り組んでいます。

#### 「営業店エキスパート認定制度」によるキャリア形成

当行独自の制度として、「営業店エキスパート認定制度」を策定しています。能力開発体系における役割別人材育成を行うなかで、各役割(法人営業・融資外為など)において、業務別、レベル別に研修を細分化し、業務スキルアップの機会を充実させることで、キャリア形成を支援しています。

#### 教育研修体制の整備

自ら情報収集し、知識・スキルを向上する意識を徹底するため、「信頼関係構築、課題やニーズの共有、事業支援実施のプロセスを通じた研修・OJT」に重きを置いた教育研修体制としています。

### 【お取引先の本業支援に関連する資格取得者数】

|                       | 2019年度 | 2020年度中間期 |
|-----------------------|--------|-----------|
| 資格取得者数 <sup>(※)</sup> | 223人   | 200人      |

(※) 営業店エキスパート認定制度における顧客の本業支援に係る業務の上位資格者数

## 2. 事業性評価による経営課題・ニーズの共有

お取引先の事業内容や成長可能性など実態的な事業性の適切な評価に努め、経営課題やニーズの共有に取り組んでいます。

### 経営課題・ニーズの共有

2018年度から「付加価値向上運動」を開始し、お取引先との信頼関係をさらに強化するなかで、経営課題やニーズを把握できた先も増加を続けています。

2020年度中間期末には、全法人のお取引先の半数以上の10,362社の経営課題を把握できました。

### 【経営課題の把握先及びニーズの把握件数の累計合計】

|               | 2019年度末 | 2020年度中間期末 |
|---------------|---------|------------|
| 経営課題の把握先数（累計） | 9,675社  | 10,362社    |
| ニーズの把握件数（累計）  | 25,285件 | 26,301件    |

## 3. 解決策の提案・実践

把握できた経営課題やニーズに応じた、さまざまな解決策をご提案いたします。

### 企業のライフステージに応じた事業支援のご提供

創業期から再生期までの全てのお取引先とのリレーション強化により、お取引先が抱える課題を共有し、ともに解決に取り組んでいます。

お取引先のライフステージに応じ、それぞれのニーズや課題に合ったさまざまなコンサルティング手法を提供しています。地域商社を通じたサプライチェーンの構築による「総合商社」機能や「PEファンド※」などの新たな事業領域にも挑戦していきます。

|  |          | 創業期                          | 成長期                                     | 安定期      | 低迷期                    | 再生期        |
|--|----------|------------------------------|---|----------|------------------------|------------|
| ライフステージ別の与信先数<br>(2020年度中間期末)              |          | 831社                         | 1,289社                                  | 9,070社   | 414社                   | 2,099社     |
| ライフステージ別の与信先にかかる事業年度末の融資残高<br>(2020年度中間期末) |          | 1,218億円                      | 2,675億円                                 | 16,512億円 | 743億円                  | 1,613億円    |
| 企業のニーズ                                     |          | ・創業資金<br>・事業計画策定等            | ・事業拡大、海外進出<br>・生産性向上、収益力強化<br>・事業承継計画策定 |          | ・経営改善計画策定<br>・資金繰りの安定化 | ・再生に向けた手続き |
| ソリューション                                    | 経営面      | 事業計画策定・実行支援                  |   |          |                        |            |
|  |          | 販路・仕入先開拓支援（ビジネスマッチング・総合商社機能） |   |          |                        |            |
|  |          | 新分野進出支援                      |   |          |                        |            |
|  |          | 海外進出支援                       |   |          |                        |            |
|  |          | 事業承継支援                       |   |          |                        |            |
|  |          |                              | M&A支援                                   |          |                        |            |
|  |          |                              | 経営改善計画策定・実行支援                           |          |                        |            |
|  |          |                              | 再生支援                                    |          |                        |            |
|  |          |                              | 再生支援ファンド                                |          |                        |            |
|  |          |                              | PEファンド                                  |          |                        |            |
| 資金面  | 創業支援融資   | シンジケートローン組成                  |   |          |                        |            |
|  | 創業支援ファンド | 海外向け融資                       |   |          |                        |            |
|  |          | 私募債                          |   | 資本性劣後ローン |                        |            |
|  |          |                              |   |          |                        |            |
| 具体的な取組事例<br>参照ページ                          |          | P10                          | P11～12                                  |          | P12～13                 |            |

※PE（Private Equity）ファンド

企業の未公開株を取得し、ハンズオン支援（経営に直接的に参画していく支援手法）による企業価値の向上を目的としたファンド

# 中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組の状況

## ソリューションの提案実績

お取引先の課題解決につながるソリューションの提案を推進しています。

### 【ソリューション提案先数及びソリューション提案先の融資残高】

|                 | 2019年度  | 2020年度中間期 |
|-----------------|---------|-----------|
| ソリューション提案先      | 2,691社  | 1,870社    |
| ソリューション提案先の融資残高 | 6,644億円 | 5,134億円   |

## 創業・新規事業開拓の支援

### 創業・新事業開拓を目指す企業の育成

当行独自の融資やグループ会社「ごうぎんキャピタル(株)」との連携、行政の融資及び保証を含む諸制度などを効果的に組み合わせ、創業企業やニュービジネスの育成に努めています。

また、島根・鳥取両県の産業支援機構に人材を派遣するなど、行政とも連携して地元企業の育成に取り組んでいます。

### 【創業・新事業支援にかかる投融資実績】

|                                      | 2019年度    | 2020年度中間期 |
|--------------------------------------|-----------|-----------|
| 創業・新事業支援にかかる融資件数                     | 468件      | 415件      |
| 創業・新事業支援にかかる融資金額                     | 32,426百万円 | 17,483百万円 |
| 創業・新事業支援にかかる投資件数<br>(ごうぎんキャピタルによる投資) | 9件        | 1件        |
| 創業・新事業支援にかかる投資金額<br>(ごうぎんキャピタルによる投資) | 809百万円    | 19百万円     |

### 【当行が関与した創業の件数】

| 2019年度 | 2020年度中間期 |
|--------|-----------|
| 482社   | 392社      |

## 創業・新規事業開拓の取組

### SAN-IN・イノベーション・プログラム (SIP)

全国に先駆け、少子高齢化・人口減少などが進む山陰地方は、課題を多く抱える地域といえます。このような地域において、新たな付加価値を生み出す事業を創出していくためには、「0→1」を目指した新たな事業構想(アイデア)が必要であると考え、SAN-IN・イノベーションプログラム(SIP)を実施しています。

### SIPの特徴

本源的な欲求や希求(Wants=潜在的なNeeds)をベースに事業アイデアを創出し、事業構想の実現へ向けて産官学金等との連携を促し、地域経済エコシステム<sup>(※)</sup>の機能を活用した事業化支援を行います。

### SIP事業構想

- 創業・新事業開拓支援:7法人設立及び2個人事業(2020年12月末時点)
- 参加者が行う既存事業での連携も進んでおり、SIPのネットワークが地域活性化に有効に活用されています。

(※) 地域において、企業、金融機関、地公体等の各主体がそれぞれの役割をはたしつつ相互補完関係を構築するとともに、地域外の経済主体等とも密接な関係を持ちながら、多面的に連携・共創していく関係

## 法人設立先の紹介 未来を担う子どもたちの“より良い経験”を生み出す事業



|        |   |
|--------|---|
| 社名     | 株式会社エートス  |
| 代表者    | 代表取締役 永井 高幸   |
| 所在地    | 鳥取県境港市  |
| 設立日    | 2020年4月9日   |
| 事業内容   | 未来ある子どもたちに「挑戦する機会」を生み出すために、子どもたちのチームスポーツをサポートするプラットフォーム“サポスタ”を運営。チームを支援したい方(スポンサー)とチームのつながりを構築するエンゲージメントサービスを提供しています。 |
| Webサイト | <a href="https://www.saposta.com/">https://www.saposta.com/</a>   |



### <エートスとは>

「エートス」とは“より良い習慣”を意味する古代ギリシャの言葉です。地域の人々の心に浸み込むようなサービスとなることを願って社名としました。

## 成長期・安定期・低迷期における支援

### 広域店舗ネットワークを活用したビジネスマッチングの展開

当行の広域な店舗ネットワークと豊富な情報収集力を活用した、「ビジネスマッチング業務」に力を入れています。

山陰両県のお取引先に対しては、大消費地・大生産地にある山陽・兵庫・大阪のお取引先をビジネスで結んでいます。山陽・兵庫・大阪のお取引先には、山陰両県の良質な一次産品や製造技術、また行政機関と協力した企業誘致などをご提案しています。

山陰と山陽、兵庫・大阪の  
お取引先をつなぐ活動を展開



### 【販路開拓支援先数・企業誘致件数】

|              | 2019年度 | 2020年度中間期 |
|--------------|--------|-----------|
| 販路開拓支援を行った先数 | 711社   | 234社      |
| 地元への企業誘致支援件数 | 4社     | 3社        |

### 資金調達ニーズへの対応

#### 事業性評価に基づく融資への取り組み

付加価値向上運動などの活動を通じ、事業性評価を行い、お取引先の事業内容や成長可能性を適切に評価することで、円滑な資金供給を行っていくことに努めています。

|                           | 2019年度  | 2020年度<br>中間期 |
|---------------------------|---------|---------------|
| 事業性評価融資先 <sup>(※)</sup> 数 | 4,193社  | 3,018社        |
| 全与信先数に占める割合               | 27.5%   | 19.3%         |
| 事業性評価先融資先に対する<br>融資残高     | 7,256億円 | 6,314億円       |
| 全与信先の融資残高に占<br>める割合       | 32.7%   | 26.8%         |

※付加価値向上宣言先かつ与信先、経営改善支援先、重点支援先、実抜計画策定先、事業性評価に重点を置く制度融資利用先

※2020年度中間期について、付加価値向上宣言先かつ与信先は2020年10月末を基準に算出。経営改善支援先、重点支援先、実抜計画策定先、事業性評価に重点を置く制度融資利用先は2020年9月末基準で算出

#### 経営者保証に必要以上に依存しない融資への取り組み

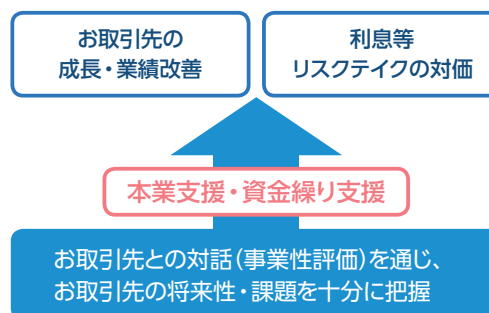
「経営者保証に関するガイドライン」に基づき、資金調達ニーズへの対応として、経営者保証や不動産担保に必要以上に依存しない融資に積極的に取り組んでいます。

|                                    | 2019年度  | 2020年度<br>中間期 |
|------------------------------------|---------|---------------|
| ①新規に無保証で融資した件数                     | 5,066件  | 4,112件        |
| ②新規融資件数                            | 11,606件 | 9,783件        |
| 新規融資に占める経営者保証に<br>依存しない融資の割合 (①/②) | 43.64%  | 42.03%        |
| ③既存融資のうち保証契約を<br>変更した件数            | 19件     | 9件            |
| ④既存融資のうち保証契約を<br>解除した件数            | 569件    | 505件          |

※融資件数は、中小企業者に対する件数

#### 課題を抱えるお取引先への取り組み

付加価値向上運動などの活動を通じ、事業性評価を行い、お取引先の事業内容や成長可能性を適切に見極めることで、積極的なリスクテイクを進めています。



# 中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組の状況

## コンサルティングの取り組み

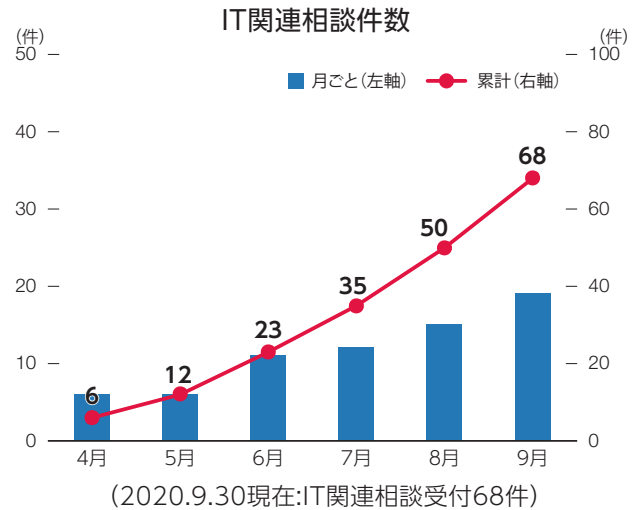
お取引先への事業支援活動を通じて共有した幅広いニーズやお取引先の一層の成長支援に対応するため、コンサルティングサービスの提供に力を入れています。

- 成功報酬型コンサル
- 事業計画策定支援
- ICTコンサル
- 人材紹介業務
- 行員常駐型コンサル 等

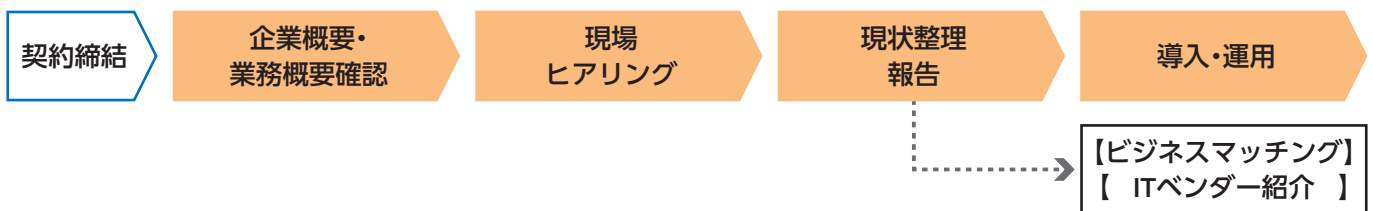
### 【ITを活用したお取引先の生産性向上支援】

新型コロナウイルス感染症の影響により、効率化、リモートワークなどのIT導入の必要性が高まるなか、当行もITコーディネータを配置し、IT化を支援する活動を行ってまいりました。

そうしたなか、活動を通してお取引先から特にご要望の多かったICT (Information and Communication Technology) のニーズに対応するため、2020年10月からICTコンサルティングサービスを開始しました。重要な経営資源である「情報」を経営に活かすことを促し、ICT化によるお取引先の生産性向上をサポートしてまいります。



### ▶ ICTコンサルティングサービスの流れ



## 事業承継・M&Aサポート

近年、中堅・中小企業では、経営者が事業をいかに円滑に承継していくかが大きな課題となっています。

当行では、事業承継問題の出口である「親族・役員等への承継」「M&Aによる他社への譲渡」「株式公開」などに関するご相談に対して、専門的なノウハウを用いて積極的に対応しています。

### 【事業承継・M&A支援先数】

|          | 2020年度中間期 |
|----------|-----------|
| 事業承継支援先数 | 32社       |
| M&A支援先数  | 116社      |

## 経営改善・事業再生・業種転換の支援

地域経済の発展に不可欠である地元企業の活性化に向け、業績不振のお取引先への経営改善支援を審査部経営支援グループを中心に、本部と営業店が一体となって積極的に取り組んでいます。

### 【新型コロナ事業支援チーム】

審査部に事業再生経験のある行員8名を増員、兼務者を含め50名体制で、流行当初はコロナ禍における資金繰り支援を最優先課題として取り組みました。現在は新型コロナウイルスの影響が大きい先を重点的に再生計画策定を集中支援しています。

### ▶ 支援の流れ



## REVIC、中小企業再生支援協議会の活用

REVIC(地域経済活性化支援機構)や中小企業再生支援協議会とも連携し、経営改善計画の策定を行っています。

### 【REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数】

|                      | 2019年度 | 2020年度<br>中間期 |
|----------------------|--------|---------------|
| REVICの利用先数           | 6社     | 0社            |
| 中小企業再生支援協議会の<br>利用先数 | 30社    | 34社           |

## 債権放棄・DES・DDSの取り組み

DES<sup>(※1)</sup>・DDS<sup>(※2)</sup>を経営改善支援の取り組みにおける重要な再生手法の一つと捉え、中小企業の再生支援の強化を図り、ひいては地域の再生・地域経済の活性化につなげていきます。

### 【債権放棄・DES・DDSの実施先数、金額】

|      | 2019年度 | 2020年度<br>中間期 |
|------|--------|---------------|
| 先数   | 5社     | 1社            |
| 実施金額 | 7億円    | 3億円           |

(※1)DES(デット・エクイティ・スワップ)

債務(Debt)と株式(Equity)を交換すること。企業再生の場面では、融資の一部を現物出資する形で株式を取得するケースが多い。

(※2)DDS(デット・デット・スワップ)

既存の債務を別の条件の債務に変更すること。企業再生の場面では、既存の融資を一般の融資よりも返済順位の低い劣後ローンに切り替える手法のことをいう。

## 重点支援先、経営改善支援先の債務者区分改善状況

重点支援先、経営改善支援先と課題の共有化を図り、外部専門家と連携を図りながら経営改善計画策定・実行を支援しています。

### 【重点支援先／経営改善支援先の債務者区分改善状況(2020年4月～2020年9月)】 (単位:社)

|           | 期初債務者数A<br>(2020年3月末) | うち経営改善<br>支援取組先α | αのうち期末に<br>債務者区分が<br>ランクアップ<br>した先数β |     | αのうち期末に<br>債務者区分が<br>変化しなかった<br>先数γ | 経営改善<br>支援取組率<br>= α/A | ランクアップ率<br>= β/α |
|-----------|-----------------------|------------------|--------------------------------------|-----|-------------------------------------|------------------------|------------------|
|           |                       |                  |                                      |     |                                     |                        |                  |
| 要注意先      | 2,681                 | 232              | 8                                    | 219 | 8.6%                                | 3.4%                   |                  |
| うちその他要注意先 | 2,575                 | 223              | 8                                    | 212 | 8.6%                                | 3.5%                   |                  |
| うち要管理先    | 106                   | 9                | —                                    | 7   | 8.4%                                | —                      |                  |
| 破綻懸念先     | 368                   | 26               | —                                    | 26  | 7.0%                                | —                      |                  |
| 実質破綻先     | 162                   | 7                | —                                    | 7   | 4.3%                                | —                      |                  |
| 破綻先       | 27                    | —                | —                                    | —   | —                                   | —                      |                  |
| 合計        | 3,238                 | 265              | 8                                    | 252 | 8.1%                                | 3.0%                   |                  |

※経営改善支援取組先α:従来からの経営改善支援先に加え、2020年5月に新設した重点支援先を追加

## 4. お取引先の付加価値向上

事業支援活動の展開により、お取引先の課題解決に向けたご提案を行ってきた結果、お取引先の業績向上など付加価値向上に貢献しています。

### メイン取引先の付加価値向上の状況

当行をメインバンクとしてお取引いただいている企業のうち、半数を超えるお取引先で経営指標の改善がみられました。また、経営指標の改善した先にかかる融資残高も6,000億円を超えて推移しています。

### 【メイン取引先<sup>(※1)</sup>のうち、経営指標<sup>(※2)</sup>の改善や就業者数の増加がみられた先数】

|             | 2019年度  | 2020年度<br>中間期 |
|-------------|---------|---------------|
| メイン取引先数     | 7,365社  | 7,353社        |
| メイン取引先の融資残高 | 8,564億円 | 8,919億円       |
| 経営指標等が改善した先 | 4,295社  | 4,268社        |

(※1)融資残高1位の先、先数はグループベース

(※2)売上高・償却前当期利益

### 【左記経営指標等が改善した先にかかる事業年度末の融資残高】

| 2019年度  | 2020年度中間期 |
|---------|-----------|
| 6,923億円 | 6,817億円   |

# 中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組の状況

## 5. 持続的に成長・発展する好循環の形成

当行の事業支援活動を評価いただき、お取引先・当行ともに持続的に成長・発展する好循環が形成されつつあることがうかがえます。

### お取引先数の推移

地方の企業数が減少するなか、地元山陰では10,000社を超えるお取引先数を維持し、深度ある関係を構築しています。また、県外においても順調にお取引先数が増加し、山陰から山陽・兵庫・大阪に広がる広域ネットワークを形成しています。

### 【地域別のお取引先数の推移(先数は単体ベース)】

|             | 2018年度末 | 2019年度末 | 2020年度中間期末 |
|-------------|---------|---------|------------|
| 山陰(島根県・鳥取県) | 10,190社 | 10,106社 | 10,498社    |
| 山陽(広島県・岡山県) | 2,180社  | 2,164社  | 2,182社     |
| 関西(兵庫県・大阪府) | 2,650社  | 2,727社  | 2,717社     |
| 東京都         | 228社    | 252社    | 260社       |
| 合計          | 15,248社 | 15,249社 | 15,657社    |

### 当行の成長・発展への寄与

当行の法人ソリューション関連収益<sup>(※)</sup>は2019年度には20億円を超えましたが、2020年度中間期においては減少しました。新型コロナウイルス拡大を受け、営業活動に制限が生じた項目については案件数が減少し、収益にも影響しました。

(※) 事業支援手数料ほか、総合金融サービス業としての法人向けソリューション提供による収益

### 【法人ソリューション関連収益】

| 2019年度   | 2020年度中間期 |
|----------|-----------|
| 2,081百万円 | 496百万円    |

## 地域の活性化に関する取組状況

### 【ITプラットフォームによるお客様の事業支援と地域経済の活性化】

#### ごうぎん Big Advance

2020年11月5日、「金融サービス革命で地域を幸せに」をコンセプトに、全国の金融機関が連携して地域企業を応援する新たなプラットフォーム「ごうぎん Big Advance」を導入しました。

事業者の皆様の抱える課題・悩みが複雑・多岐に渡る今、本プラットフォームの活用により、ビジネスマッチング機能やクーポンサイトを活用した販路拡大、補助金・助成金情報等のご案内、ホームページ作成機能や士業相談サービスによる業務効率化など、ITを駆使してお客様の課題解決をお手伝いします。

また、本プラットフォームは全国の地域金融機関でも多数導入されており、エリアの垣根を越えたリアルタイムでのつながりにより、地域経済の活性化に大きく寄与します。



「ごうぎん Big Advance」導入の記者会見  
(右) 株式会社ココペリ 代表取締役CEO 近藤 繁様、(左) 執行役員 法人営業部長 赤木 利光

### 【サービスメニュー・機能の一例】

| サービスメニュー                       | 内容   |
|--------------------------------|--|
| ビジネスマッチングサービス                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>ニーズの登録、マッチング情報の閲覧から商談申込みまで、全てをサイト内で行うことができます。商談エリアは全国に及びます。</li> <li>初回の面談に際して金融機関が介在することで、商談率を高めることができます。</li> </ul> |
| ホームページの作成・管理サービス               | <ul style="list-style-type: none"> <li>サイト内で簡単にホームページを作成することができます。</li> <li>検索結果の上位表示(SEO)対策も備えています。</li> </ul>  |
| 各種補助金・助成金、セミナー情報等の経営支援情報提供サービス | <ul style="list-style-type: none"> <li>各種補助金・助成金情報を効率的に検索することができます。</li> <li>各種セミナー情報やコラム等、経営に役立つ情報も幅広く掲載されています。</li> </ul>                                  |
| 士業相談サービス                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>各種専門家(弁護士等)への見積もり依頼から案件発注まで、サイト内で完結することができます。</li> </ul>  |
| チャット機能                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>会員企業様と銀行支店・本部とのコミュニケーションツールとして活用いただけます。</li> <li>会員企業様の社内チャット機能も備えています。</li> </ul>                                    |