



法人戦略

～事業継続から成長施策の実行まで、
伴走型コンサルを展開します～

事業性評価を起点としたお取引先の課題解決に向け、伴走型コンサルを加速させます。

基本方針

当行は、長期的な信頼関係を軸にした「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して、一貫して取り組み続けています。

後継者不足、労働力不足などの以前からの潮流に加え、コロナ禍による売上減少や社会様式の変化への対応など、お取引先の事業環境は大きく変わりつつあります。こうした厳しい環境下でも、お取引先が事業を成長・継続していくため、お取引先の課題解決に積極的に取り組むことで、当行もともに成長する好循環を生み出すことを目指して、コンサルティングを業務の柱として取り組んでいます。

このため、全行職員がコンサルとして活動できるよう、効果的な人員配置と新たなキャリア開発支援体系を構築し人材育成に取り組めます。

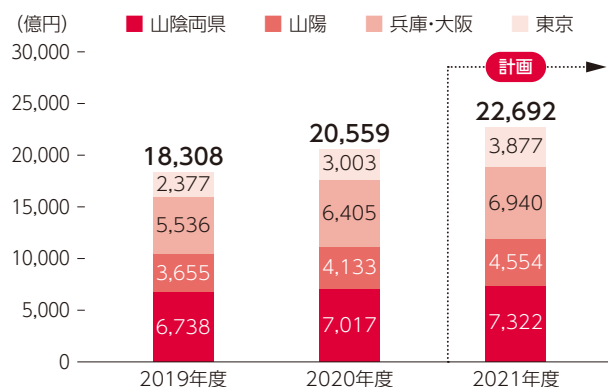
事業性評価を起点とし、高度・高ニーズのコンサルサービスの開発および提供を通じて、お取引先の課題を解決できるまで、伴走型で取り組むコンサル集団を目指します。

2020年度実績と2021年度見込み

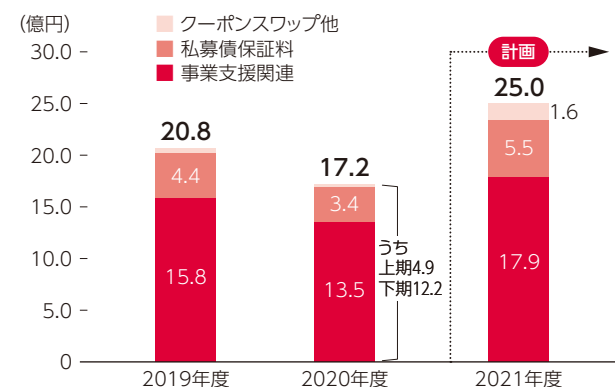
2020年度の法人貸出金平残は、コロナ資金融資を積極的に対応したことや、事業支援活動を強化したこともあり、各地域で万遍なく増加し総額2兆円を超えました。2021年度以降も同程度の着実な増加を維持していく計画です。

法人ソリューション関連収益は、2020年度は新型コロナウイルスの影響もあり前期比3億円程度減少しましたが、人員の投入や体制整備などの必要な施策を実施し、下期の実績は12.2億円と上期から大きく増加しました。引き続き体制強化を図り、2021年度は25億円の計画としています。

■ 地域別法人向け貸出金の推移(平残)



■ 法人ソリューション関連収益



※私募債保証料・コーポンスワップ等の全期間想定収益を含む

重点施策

新型コロナウイルス感染拡大により影響を受けられたお取引先への対応

新型コロナウイルスの流行当初から資金繰り支援を最優先課題として対応すると同時に、影響の大きなお取引先を中心に、再生計画策定等を集中支援してきました。引き続きグループをあげ外部とも連携し、全力で地域を支えます。

※ 詳しくはP2をご覧ください

エリア特性に応じた対応

山陰、山陽、兵庫・大阪にまたがる店舗ネットワークを生かし、各地域で取引の深掘りを進めています。特に兵庫・大阪地域には戦略的に人員を増やし、貸出金増加・手数料収益の拡大を図っています。

また、融資取引もコンサルティングの一つと考え、財務コンサルとして企業の成長戦略を資金調達的面から強力にサポートします。

残高としては、中期経営計画期間中に法人融資を山陰両県で370億円、山陽で930億円、兵庫・大阪で2,100億円、東京では2,000億円を積み上げる計画としています。

共通		<ul style="list-style-type: none"> ● お取引先の成長戦略を的確な資金供給により徹底的に支援 ● 事業承継・M&Aニーズの掘り起し ● 中小企業へのオンラインレンディングの導入 	
	山陰両県	+370億円	<ul style="list-style-type: none"> ● 地域グループ営業体制の導入(拠点集約化による効率的な人員配置) ● スタートアップ・創業支援に向け、商工会議所・信用保証協会等との関係強化
	山陽	+930億円	<ul style="list-style-type: none"> ● 中堅・中小企業の新規開拓
	兵庫・大阪	+2,100億円	<ul style="list-style-type: none"> ● コンサル営業の徹底により、預貸金ともに既存先の取引深耕
	東京	+2,000億円	<ul style="list-style-type: none"> ● ポートフォリオの利回り向上(ストラクチャードファイナンス中心に取り組み)

ソリューションメニューの拡充・高度化

各種ファイナンスやリース、M&A・事業承継等、既存メニューの高度化に加え、コロナ禍で急速に高まってきたICTコンサルニーズなど、新たな領域におけるソリューションの拡充を図り、課題解決策の拡充とサービスレベルの向上を進めていきます。これにより、中期経営計画期間中、2020年度比+16億円のソリューション収益を目指します。

既存領域	各種ファイナンス (リース、私募債、シローン等) <ul style="list-style-type: none"> ● 財務戦略の支援メニューを拡充 	ビジネスマッチング <ul style="list-style-type: none"> ● オンラインコミュニケーションツールの活用
	M&A、事業承継 <ul style="list-style-type: none"> ● 小規模事業者への対応強化 ● 事業承継ファンドの活用 	業種RM (医療介護、宿泊観光、食品製造等) <ul style="list-style-type: none"> ● 業種ごとの支援体制強化
新領域	事業計画策定コンサル <ul style="list-style-type: none"> ● 企業の現状分析の深掘り ● 経営戦略策定支援 	ICTコンサル <ul style="list-style-type: none"> ● ITソリューションの導入支援
	人材紹介サービス <ul style="list-style-type: none"> ● 経営幹部～幹部候補層の人材を地域へ還流 	人事コンサル <ul style="list-style-type: none"> ● 組織の要である社員の成長を促し、企業の成長・発展を実現する「人事制度」の構築をサポート