「行員派遣による有償コンサルティング」の実施について

株式会社山陰合同銀行 (頭取 石丸 文男) では、現中期経営計画 (平成27年度から平成29年度) において、企業の 付加価値向上に取り組み、当行も収益を上げるという新たなビジネスモデルの確立を目指しています。具体的施策とし て「1人1社運動(※)」を展開しておりますが、今般、企業の課題解決のために対象企業に常駐し実行支援まで行な う、「行員派遣による有償コンサルティング」を実施することとしましたのでお知らせいたします。

なお、コンサルティング手数料の一部を企業の付加価値向上に連動する成功報酬とし、対象企業及び当行が真のビジ ネスパートナーとして一緒になって経営課題を解決していけるようにしました。

今回のコンサルティング対象企業は、ここ数年で急成長を遂げた会社で、新たなビジネスモデルの構築、社内組織 体制の整備等に課題を抱えていました。この1年間が正念場であるとの認識のもと、「1人1社運動」を通じ信頼関係 を築いていた当行に対し行員派遣によるコンサルの要請をいただいたものです。

(概要)

対 1	象 企 業	山陰の企業(先方の希望により企業名は非公開)
コン	サル内容	財務面、社内組織体制構築、経営計画策定、経営課題等に関するアドバイス
人	員	行員1名を対象企業に常駐させコンサルを実施
期	間	1年間
手	数料	有償(一部成功報酬あり)

当行では、「事業支援ビジネスモデルの確立」及び「目利き力向上による積極的なリスクテイク」に取り組むことで、 企業の皆様の課題解決に向けた最適なご提案を行ない、付加価値向上のお手伝いに努めてまいります。

※「1人1社運動」・・・法人のお客様を担当する営業店の行員1人ひとりが、担当するお取引先の中の1社について、 実態をより深く把握し、経営課題やニーズの共有、提案、フォロー等の事業支援活動を行う 運動。この運動を通じて、行員のスキルアップを図るとともに、すべてのお取引先に対する 事業支援活動をさらに強化します。

事業支援の循環イメージ

経営者と「信頼関係」

を構築

「よく話しを聞き」 「よく考え」 「すばやく行動しよう!」 経営課題や

-ズを共有

課題、ニーズに応じた 事業支援を実施

取引先企業

付加価値の向上 -利益向上(P/L) 財務改善(B/S)

人材の育成・投入などサービス向上への投資

経営者との信頼関係を更に強化

山陰合同銀行

付加価値向上の対価を収益として計上 (手数料や資金利益、与信費用減少など 様々な形で総合的に収益の向上を図る)