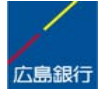


投資銀行業務への取り組みについて

平成26年4月14日

株式会社 広島銀行
法人営業部
金融サービス室



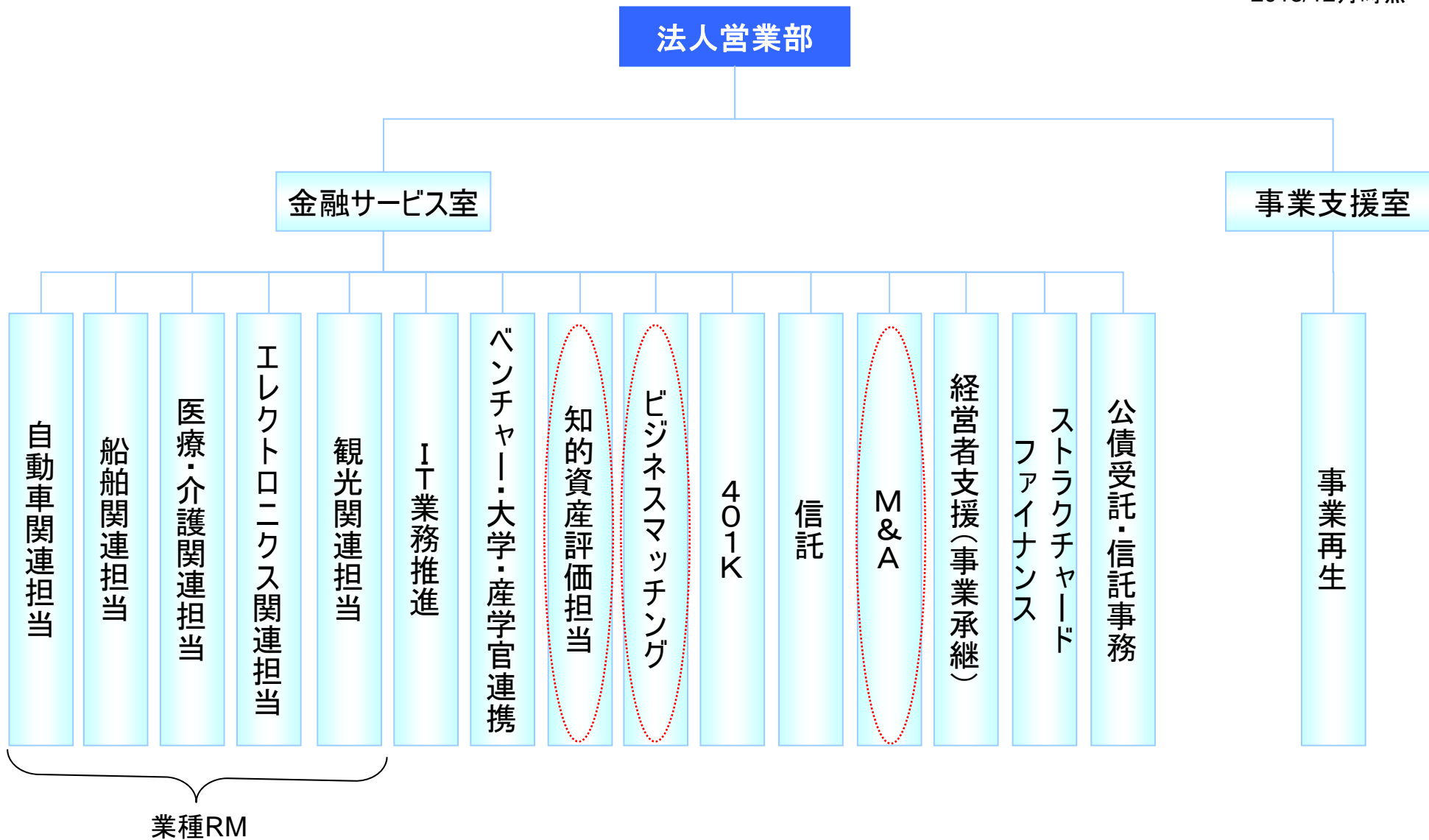
目次

- 法人営業部のご紹介
- M&A業務について
- ビジネスマッチング業務について
- 中期計画策定支援業務について



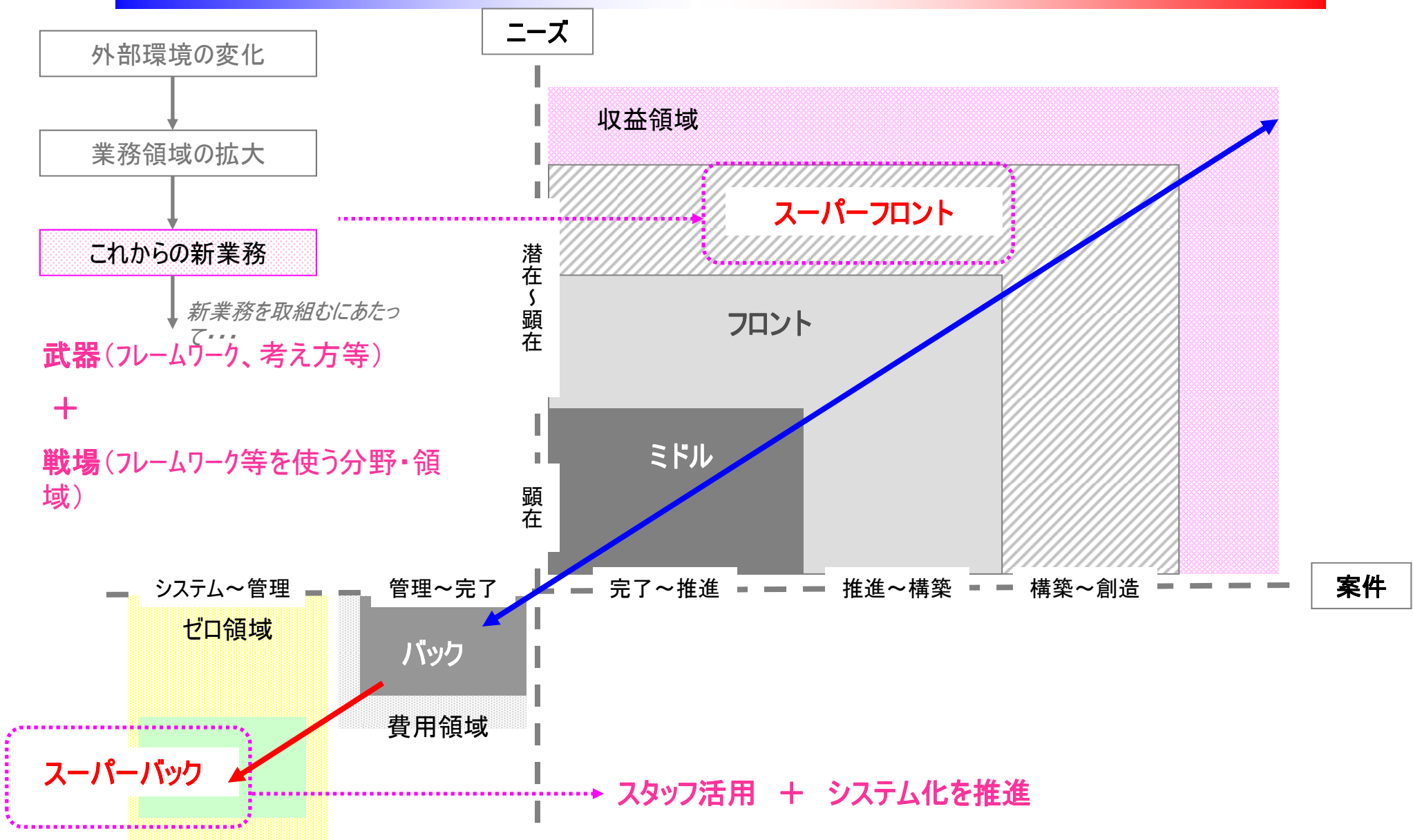
法人営業部 ラインアップのご紹介

2013/12月時点





法人営業部の中期計画【機能戦略】スーパーフロント～スーパーバック

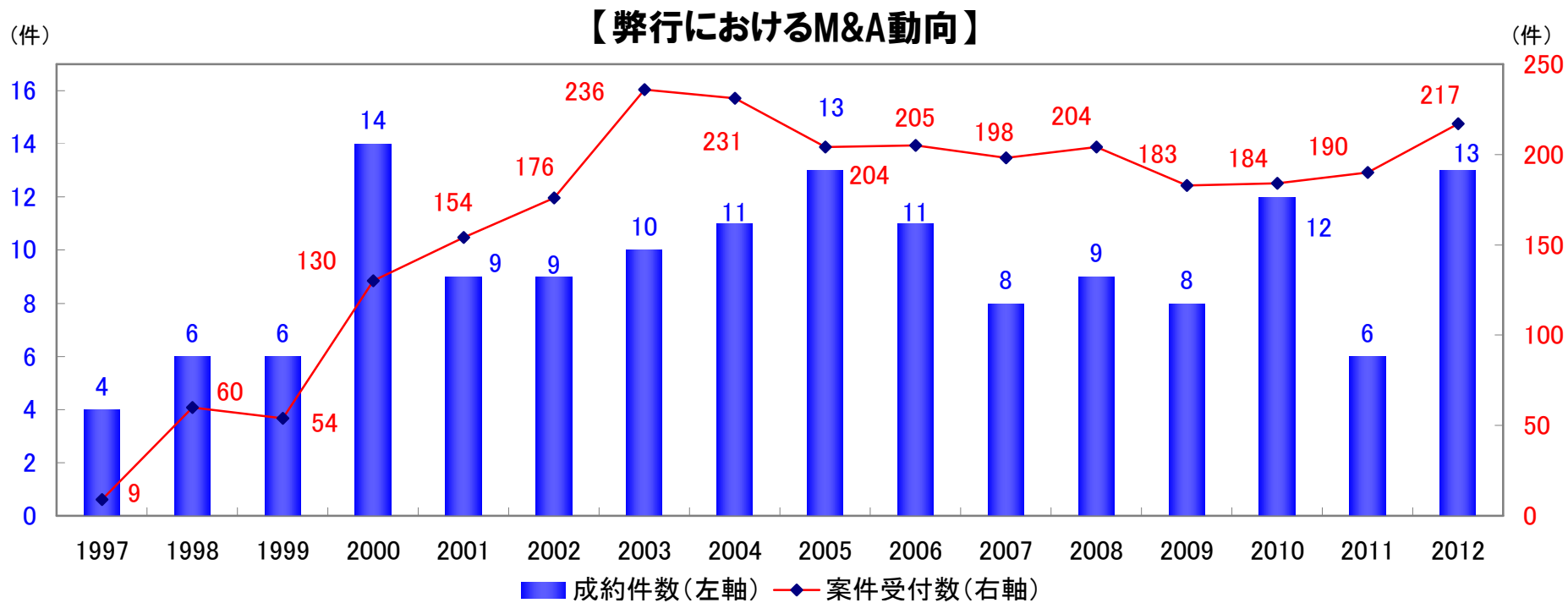




M&A 現状の取組

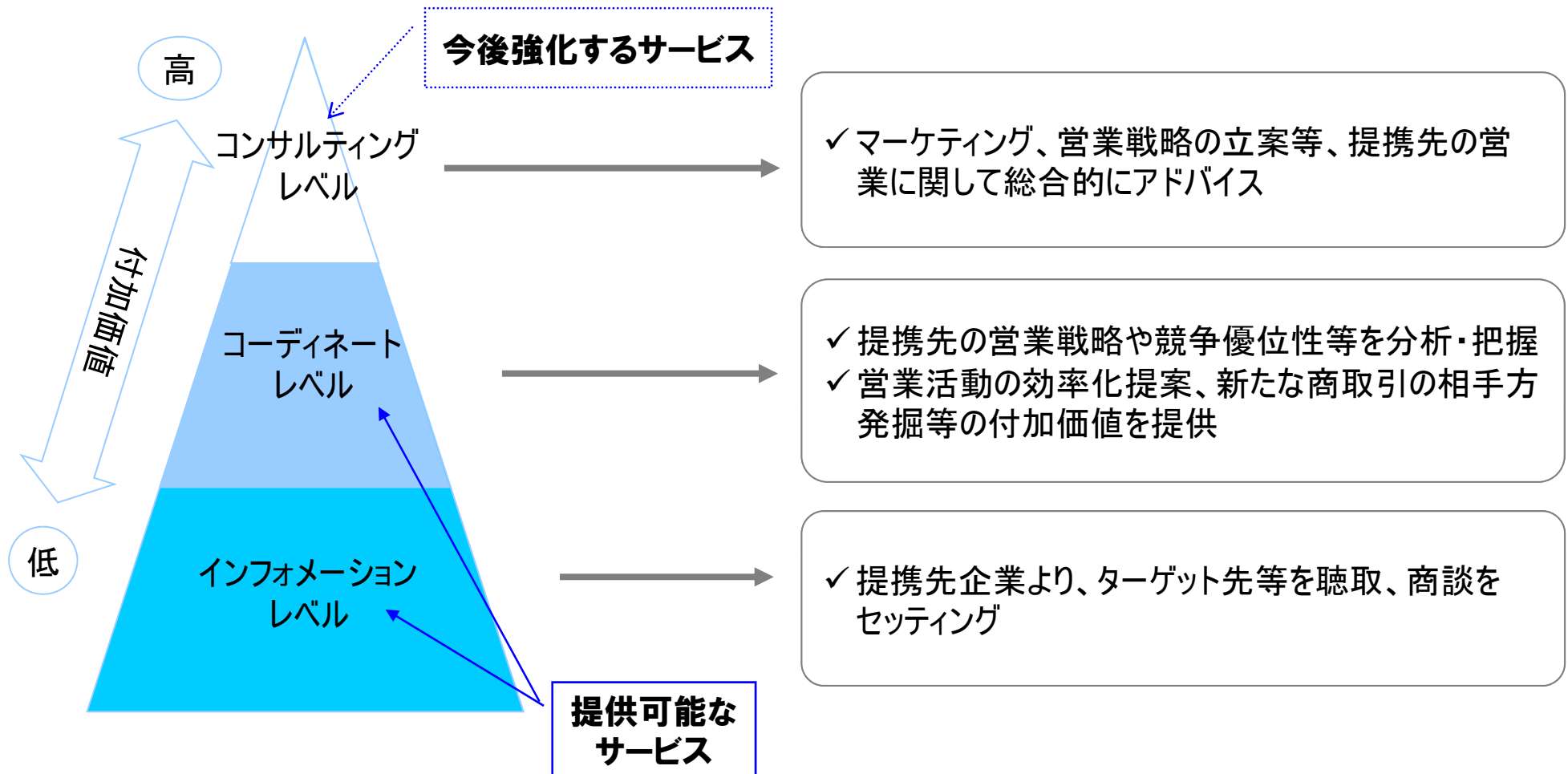
取組実績

✓ 2012年度の成約件数は13件、案件の受付件数は217件



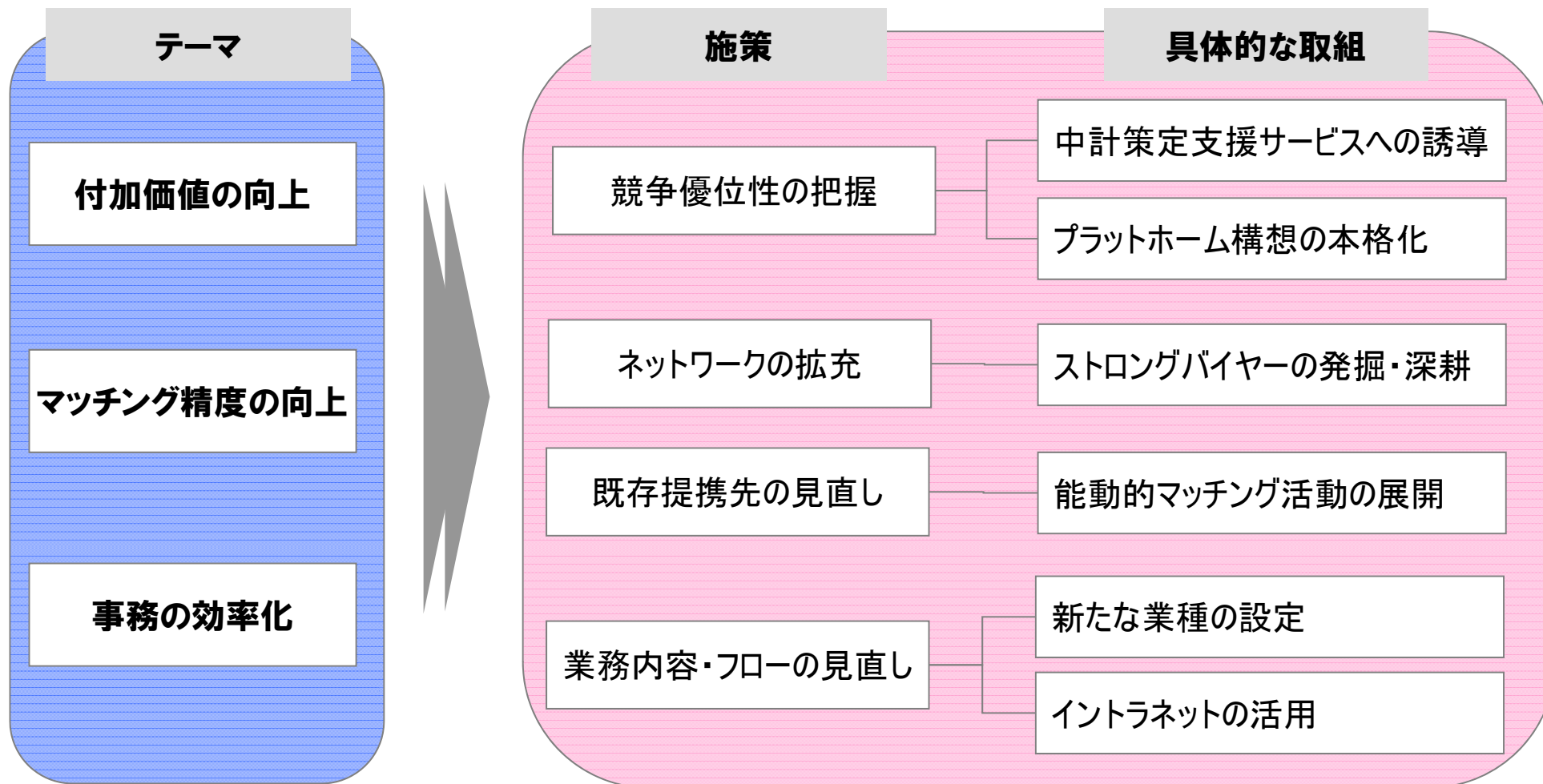
サービスレベル

サービス内容





ビジネスマッチング高度化への取組



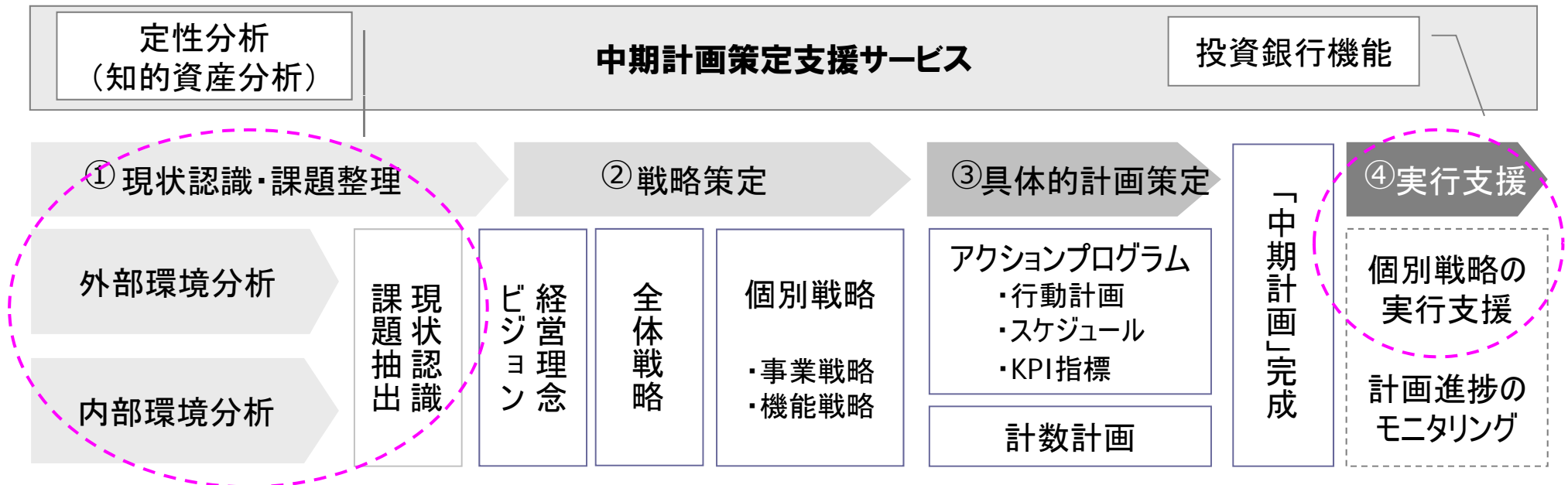


中期計画策定支援 サービスのご紹介

中期計画策定支援サービスの有用性

- ✓「現状認識」・「戦略策定」・「計数計画」のプロセスを経ることで、企業と経営課題を共有する（下図ご参照）
- ✓経営課題が明確になることで、適切なコンサルティングサービスの提供が可能となる
- ✓その他営業推進や与信の場面においても共有することで、中期的に企業を囲い込むことが可能となる

■一般的な中期計画の策定フロー





中期計画策定支援 現状の取組

中期計画策定支援サービス高度化への取組

中期計画策定の領域(フルスペック)

