

顧客満足に向けた事業性評価の実践

～WIN－WINネット業務(新販路開拓コンサルティング)～



平成29年7月3日(月)
株式会社 南日本銀行

1. 当行概要

本社所在地
鹿児島市山下町1番1号

(平成29年3月期)

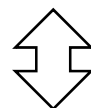
1	設立	1913年(大正2年)9月
2	預金	724,934百万円
3	貸出金	566,215百万円
4	店舗数	64店舗(うち有人出張所3) ・鹿児島県内55店舗(うち離島6店舗) ・鹿児島県外9店舗
5	役職員数	657名



2-1. WIN-WINネット業務の概要

➤ WIN-WINネット業務とは … 当行がお客様の新販路開拓をお手伝いする業務

お客様のWIN → 当行は引き合わせにとどまらず、販売見込み先への同行訪問や交渉支援など、法令の許容範囲内で新販路開拓を支援いたします。



当行のWIN → お客様の売上が増加することで、当行にとっても、お客様への安定的な資金供給実現やお取引の幅を広げることが可能になります。

当行とお取引をいただいている事業者のお客様の売上が増えることは、お客様に喜んでいただけるだけではありません。

資金供給の安定化にとどまらず、お客様の売上が増えることそのものが、地域経済活性化につながると当行は考えます。

お客様の「WIN」と当行の「WIN」、こうした考え方に基づき、当行ではお客様の売を増やすコンサルティング業務「WIN-WINネット業務」に取り組んでおります。

2-2. WIN-WINネット業務の概要

➤WIN-WINネット業務の内容

(1) 入金まで見届ける新販路開拓コンサルティング

WIN-WINネット業務はお客様の売上を増やすために、当行ネットワークを活用して新たな販売見込先への新販路開拓を支援し、交渉展開から売上入金まで見届けるコンサルティング業務です。新販路の紹介だけを目的とするビジネスマッチングや商談会とは似て非なる“お客様の本業のお手伝い”を行うサービスになります。

(2) 安心の成果報酬コンサルティング

WIN-WINネット業務は当行でも預金や貸出と並ぶ本業として位置づけており、ボランティア活動のような副業ではありません。

そのため、ご契約いただき、委託手数料(成果報酬手数料)をご負担いただいております。

(3) お客様の事業運営に最大限の配慮をしたコンサルティング

地域経済活性化に責任を持つ銀行のコンサルティング業務として厳しいコンプライアンスを設定しております。
例) 当行からお客様への値下げを要請しての新販路開拓、当行の他のお客様の売上を奪っての新販路開拓などを禁じております。

(4) 組織体制と管理システム

営業統括部に専担部署を設置し、4名を配置。審査部融資企画室にて、データ分析と企画を担当。地元ベンダーと開発したサブシステムにより、進捗状況や業績(成果)を管理。

3-1. 取組み事例

水産加工業（鯉節製造）の事業再生支援・本業支援

1. 経緯

当社は昭和25年3月創業。平成18年10月に、加工場の老朽化と生産ラインの効率化を図り、鯉節製造から鯉節パック、花かつお、鯉節パウダーの供給まで、一貫した生産ラインを保有した新工場を建設。

しかしながら、費用の全てを借入金で賄ったため、借入金返済負担が急増。加えて、原材料である鯉の魚価が高騰（約2倍）したことにより、資金繰りが悪化しだした。

その後、製品価格への転嫁や販売数量の拡大について努力したものの成果がでず、結果、**平成21年9月に再生支援協議会の協力を仰がなければならなくなった。**



2. 支援内容

(1) 平成19年12月 在庫・売掛債権を担保としたABL保証を活用(当行)

(2) 平成20年11月 全国緊急保証を活用(当行)

(3) 平成21年8月 取引金融機関による元金返済据置開始



以上については、従来の金融支援の範囲内であり、厳しい状況下、より踏み込んだ支援に着手せざるを得なくなった。

3-2. 取組み事例

水産加工業（鯉節製造）の事業再生支援・本業支援

3. 本業支援の内容

- (1) 平成24年5月 WIN-WINネット業務（新販路開拓コンサルティング）委託契約締結
・・・ しかしながら、複数の商談を設定するも不調
- (2) 平成25年11月 日本政策金融公庫の資本性ローンを活用（当行）

【失敗した商談先数】

地元ホテル2社、地元商社2社、
飲食店2社、食品加工業1社、小
売業3社、商談まで至らない先も
多数あり

鹿児島県内には同業他社が多数
あり、差別化が困難

(3) 平成26年5月 当行が取り持った商談のうち、大口取引となる卸売業者と商談成立

地元商社経由で全国規模の食品商社との商談に入る → 要求された条件（品質・供給量・パッケージ等）を段階的にクリア
「他の製造業者では対応不可でも当社の設備なら可能」

◇ 平成26年度において当行が関与した売上高改善額は約103百万円となった。現在も取引継続中。

参考：当社年商561百万円（平成26年1月期） → 728百万円（平成27年1月期）

4. 効果

- (1) 債務者区分アップ（売上高増加、利益計上）と、新たにHACCP対応改修工事への融資対応
- (2) 地元雇用の確保。現在は人手が足りずに、外国人実習生も活用中である。

5. 事業性評価について

(1) ABLに取り組んだことにより、製品・商品の良さ、主要販売先の信用性を把握

→ 販路開拓につながる定量・定性面以外の情報整理

(2) 再生支援協議会の協力も得て、踏み込んだ資金管理を実施

(3) 事業内容を十分に理解し評価できた上で、WIN-WINネット業務に着手

当初は製品・商品の良さのアピールの方法や販売見込先の選定が稚拙であったが、数々の失敗を経て、
売上支援方法も改善を積み上げることができた。

→ ファイナンスに依存しての関与とは別途、当社の営業面に本格的に貢献できるようになった。



4. 取組み事例（参考事例）

NO	取引先	業種	支援内容	詳細
1	A農業生産法人	農業 (安納芋生産)	B級品の活用	形が悪いB級品の安納芋の処分に困っていた生産法人に、形は不ぞろいでも構わない食品加工業者を紹介。廃棄していたB級品が年間5百万円以上の売上になる。
2	B水産販売(株)	製造卸売業	新マーケット開拓	大手スーパーとの大口取引のみであったが、異業種への販路開拓を常々要望。製造能力の高さを把握していたことから、当行取引先を紹介。新たなマーケット開拓につながった。年間4百万円の売上計上。

5. WIN-WINネット業務の実績

➤ WIN-WINネット業務の実績推移

1. WIN-WINネット契約先数推移

	H24.9	H25.3	H25.9	H26.3	H26.9	H27.3	H27.9	H28.3	H28.9	H29.3
WIN-WINネット契約先数	721	962	1,328	1,495	1,524	1,473	1,444	1,558	1,541	1,604

2. 累計売上高改善先数

	H24.9	H25.3	H25.9	H26.3	H26.9	H27.3	H27.9	H28.3	H28.9	H29.3
累計売上高改善先数	34	77	140	163	233	294	379	440	491	571
うち新規売上高改善先数	34	43	63	23	70	61	85	61	51	80

3. 期別売上高改善実績額推移

(単位:百万円)

	H24.9	H25.3	H25.9	H26.3	H26.9	H27.3	H27.9	H28.3	H28.9	H29.3
期別売上高改善実績額	41	156	112	165	498	484	652	771	698	673

6. 最後に

ご清聴ありがとうございました。

本資料内容の無断転載・複製はご遠慮くださるようお願い申し上げます。