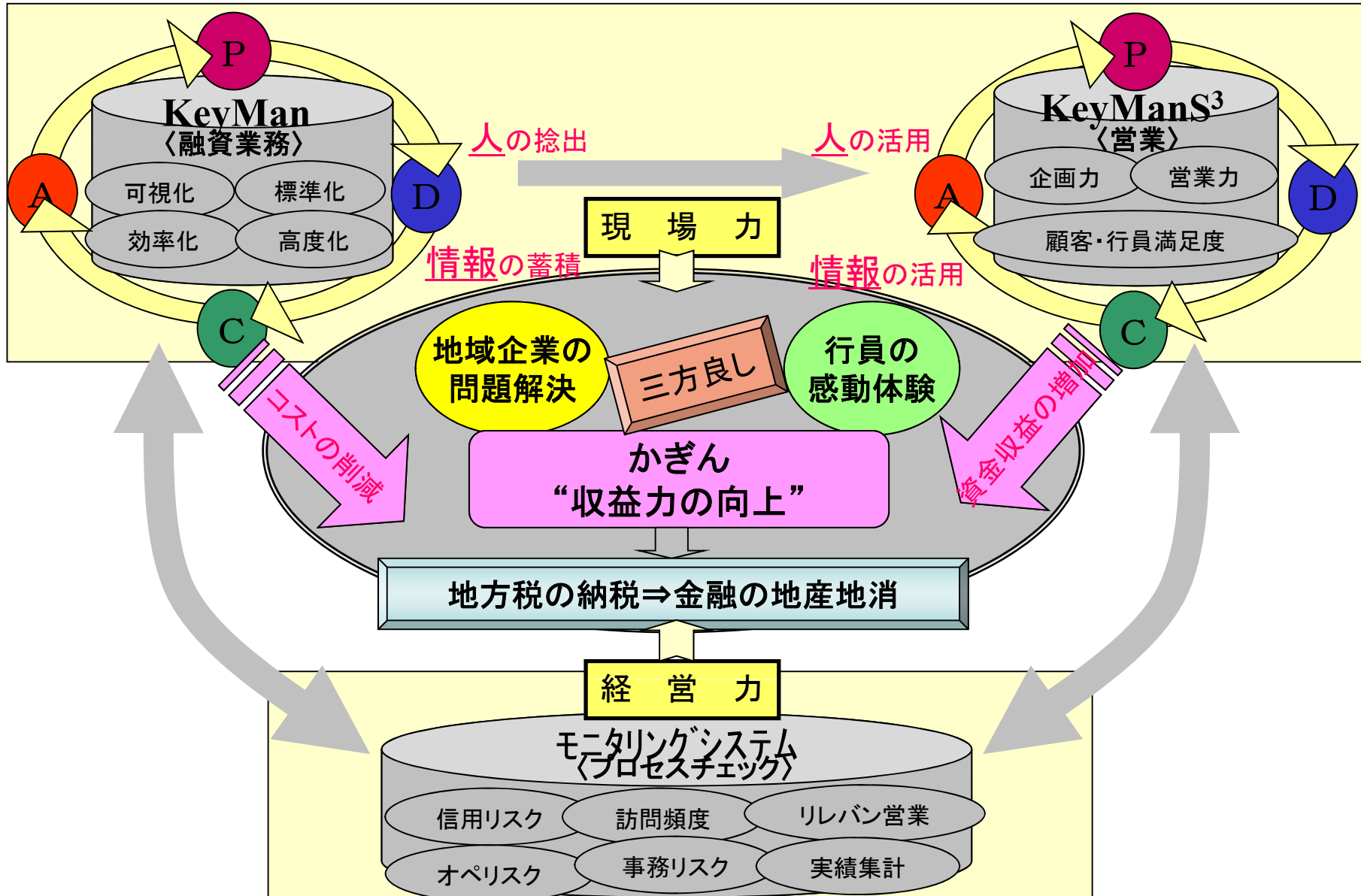
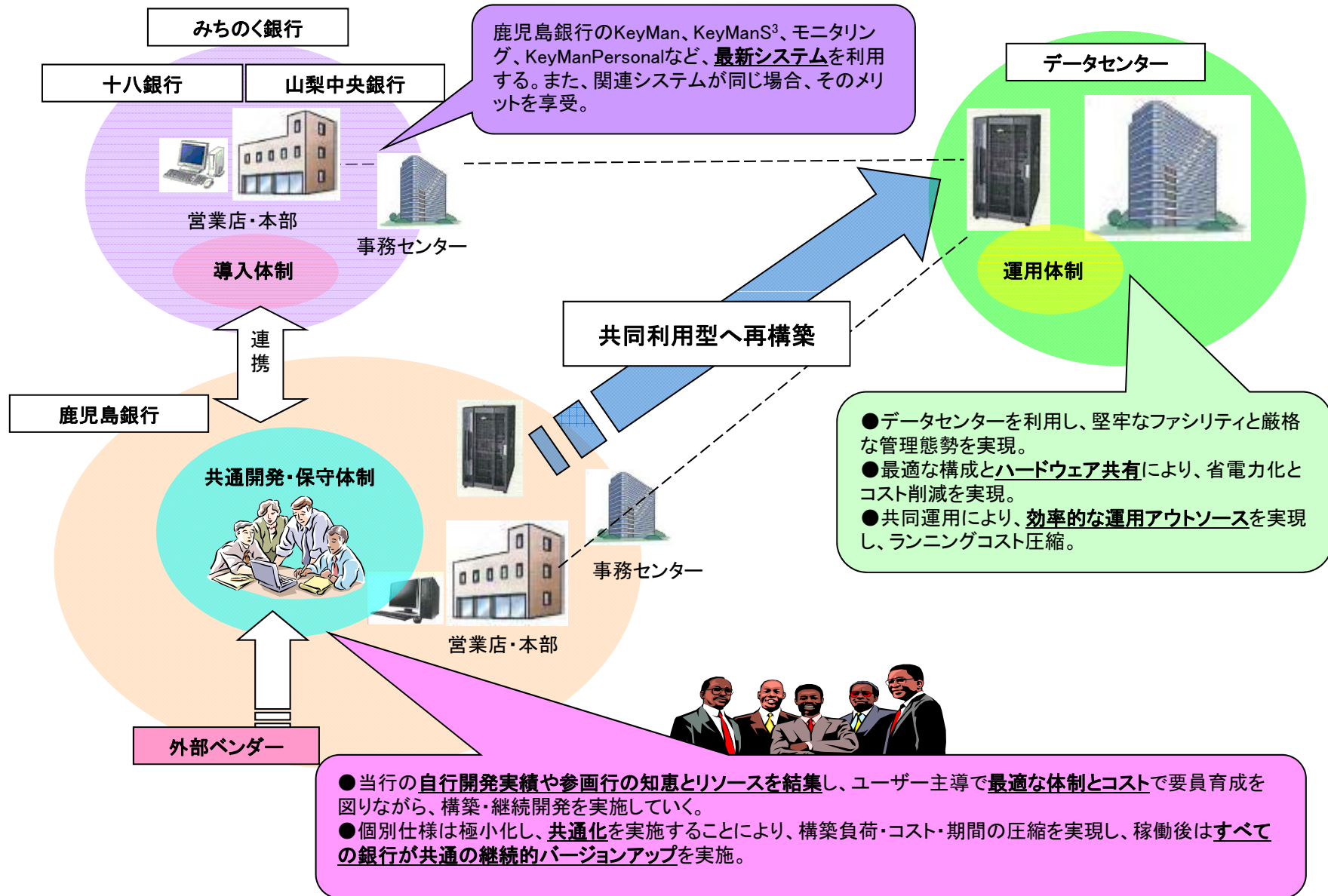


共同利用型KeyManシステムと その活用について



共同利用型KeyManへの再構築

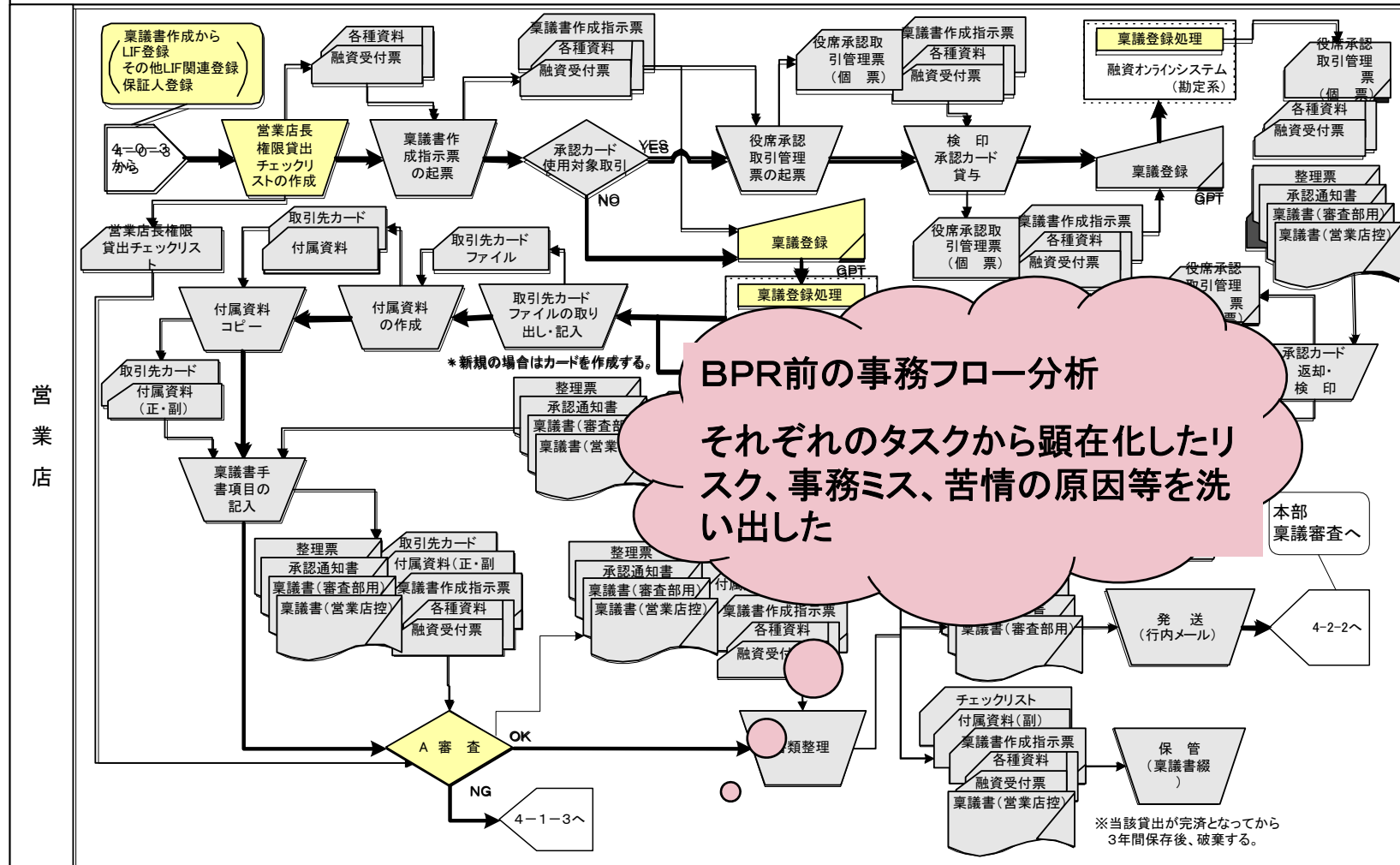


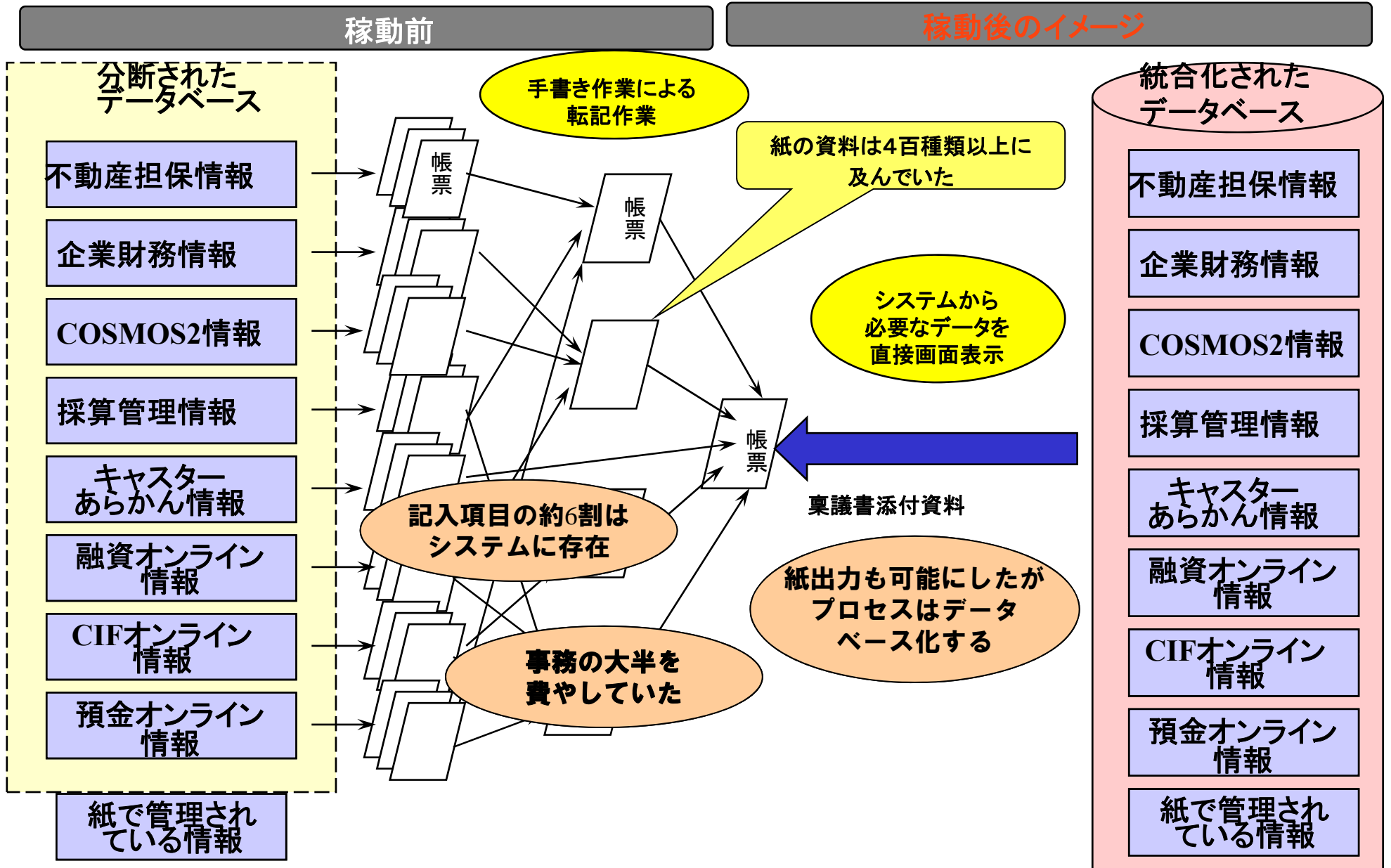
融資業務プロセスと営業プロセスの変革

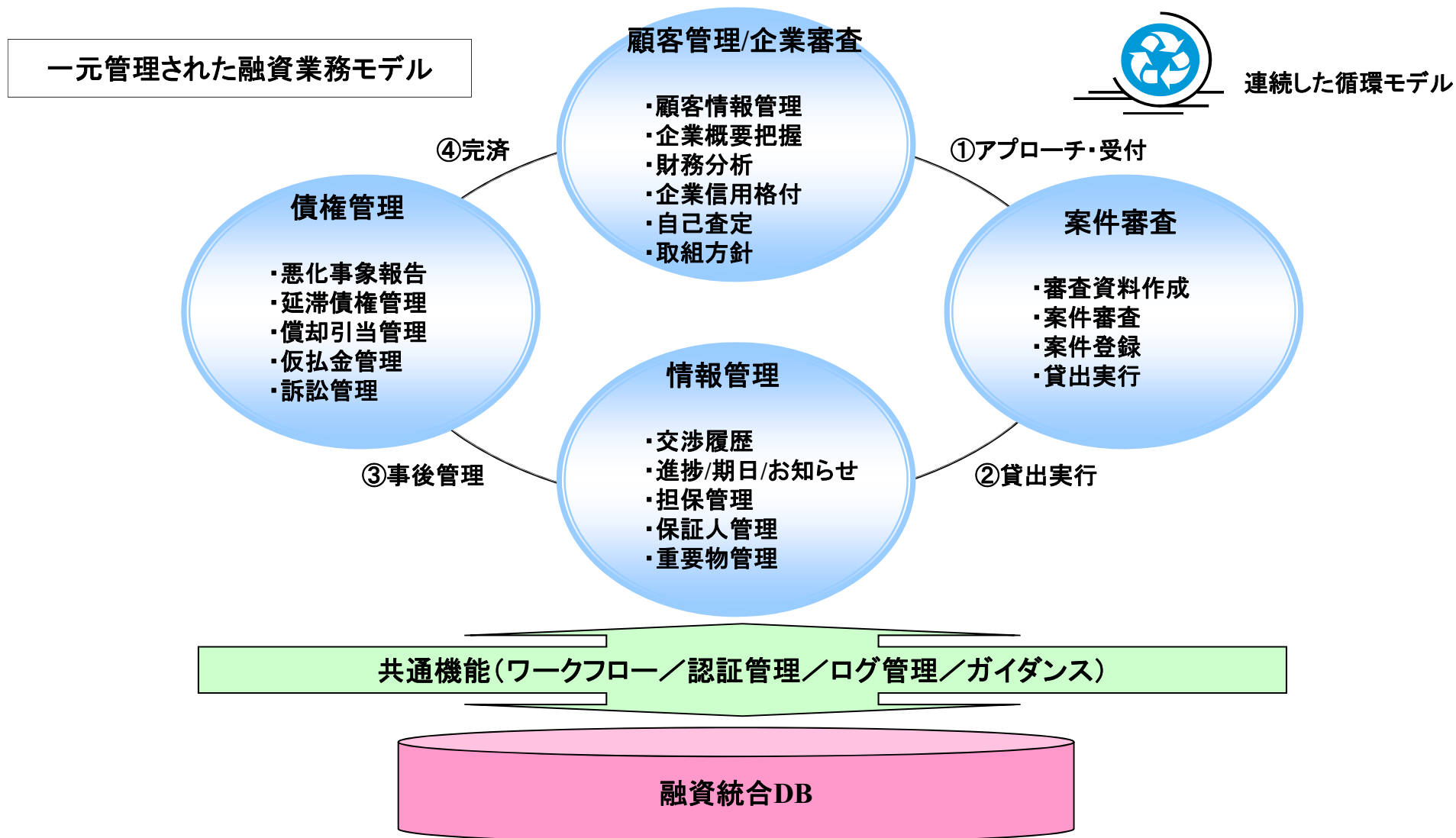
全ての業務プロセスを事務フロー図に落として課題を分析

融資業務フロー【Lev1】

4-2-1 稟議書作成(営業店・本部稟議の場合)







そもそも資金収益の源泉は何か？

事業先の損益計算書と銀行の損益計算書を並べてみると明らかである。

事業先のP/L

銀行のP/L

売上高	
	売上原価
	販売管理費
営業利益	
	営業外収益
	営業外費用
経常利益	
	特別利益
	特別損失
当期利益	
	税金

支払手数料

受取利息

支払利息

役務利益

資金調達費用

資金運用利益

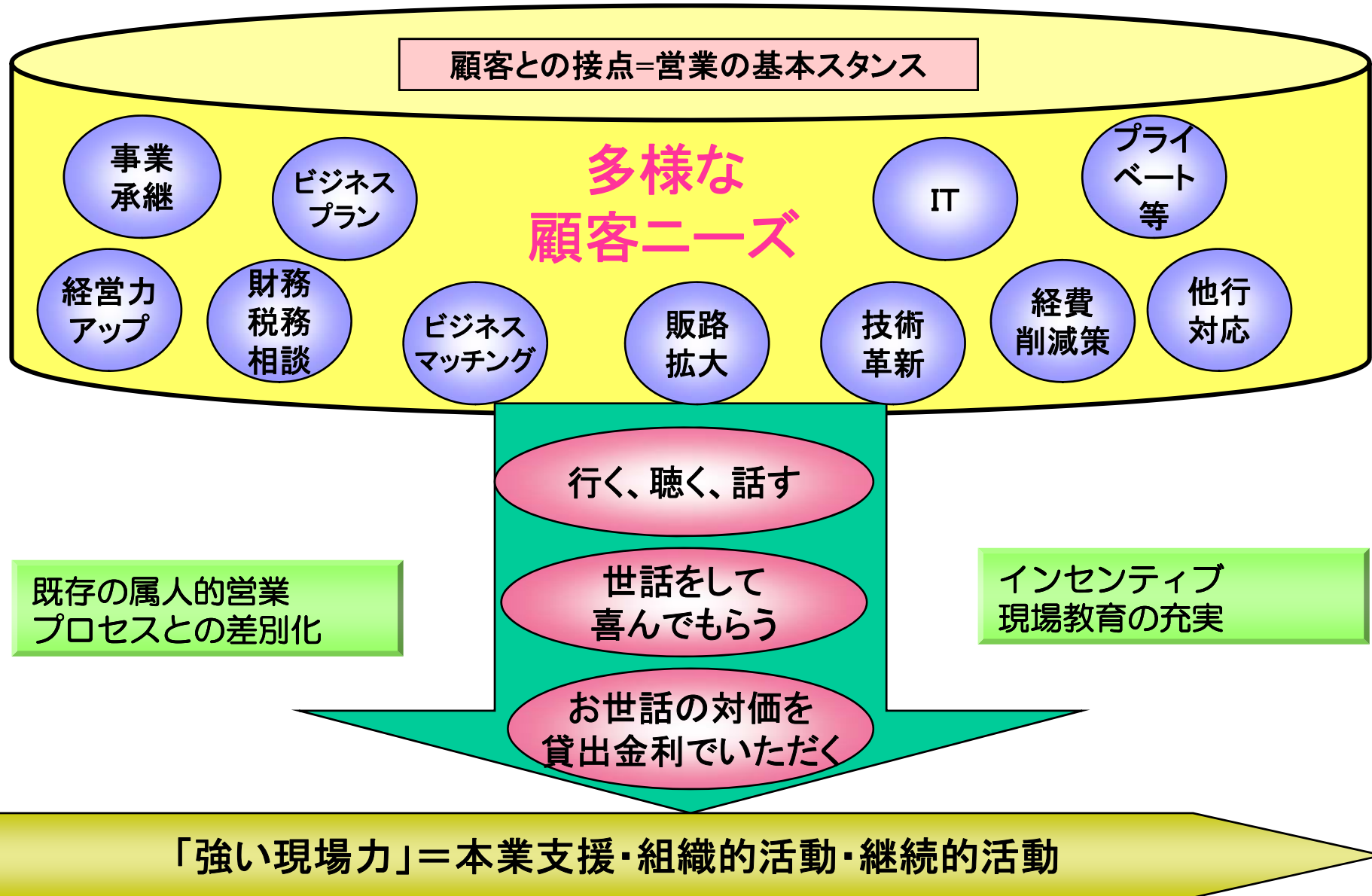
資金利益を増やすためには
事業先の本業を支援し営業利益を
増加させることが前提となる。

資金収益の源泉

=

事業先の営業利益

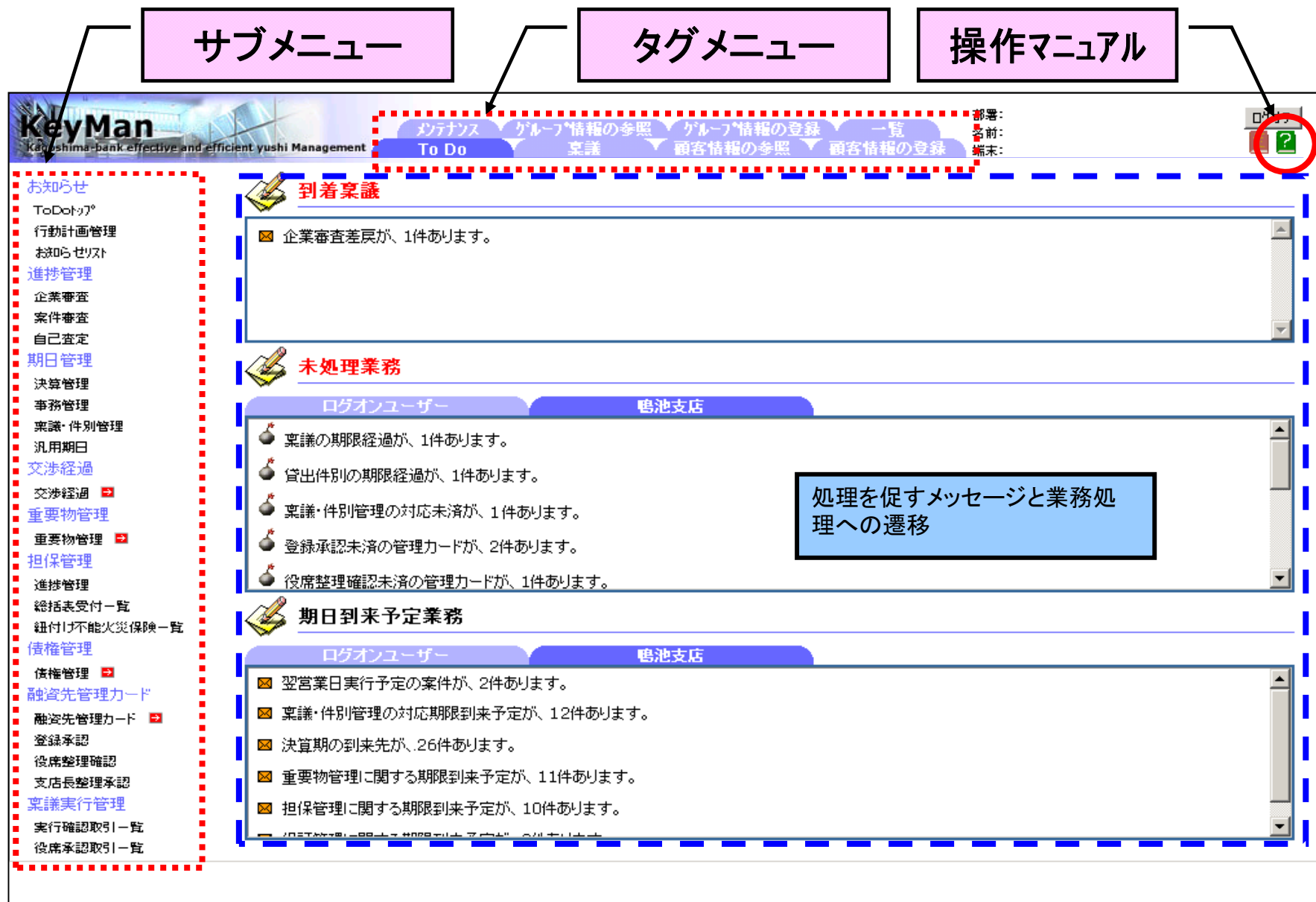
事業先のことをより深く知らなければ本業支援はできない





KeyMan、KeyManS³の御紹介

たとえば営業店のトップ画面の構成は



The screenshot shows the 'KeyMan' system interface. At the top, there are three pink boxes with arrows pointing to the header area: 'サブメニュー' (Sub Menu) points to the left sidebar, 'タグメニュー' (Tag Menu) points to the top navigation tabs, and '操作マニュアル' (Operation Manual) points to a help icon in the top right corner.

The main content area is divided into three sections:

- 到着稟議 (Arrival Reports):** A list of reports, including '企業審査差戻が、1件あります。' (Company review return, 1 item).
- 未処理業務 (Unprocessed Business):** A list of pending tasks for 'ログオンユーザー' (Login User) '嶋池支店' (Shimiki Branch), including '稟議の期限経過が、1件あります。' (Report deadline exceeded, 1 item), '貸出件別の期限経過が、1件あります。' (Loan item deadline exceeded, 1 item), '稟議・件別管理の対応未済が、1件あります。' (Report/item management response pending, 1 item), '登録承認未済の管理カードが、2件あります。' (Registration approval pending management cards, 2 items), and '役席整理確認未済の管理カードが、1件あります。' (Role整理 confirmation pending management cards, 1 item).
- 期日到来予定業務 (Business Scheduled to Arrive on Date):** A list of scheduled business for 'ログオンユーザー' (Login User) '嶋池支店' (Shimiki Branch), including '翌営業日実行予定の案件が、2件あります。' (Cases scheduled for execution on the next business day, 2 items), '稟議・件別管理の対応期限到来予定が、12件あります。' (Report/item management response deadline scheduled, 12 items), '決算期の到来先が、26件あります。' (Fiscal year end arrivals, 26 items), '重要物管理に関する期限到来予定が、11件あります。' (Deadline scheduled for important object management, 11 items), and '担保管理に関する期限到来予定が、10件あります。' (Deadline scheduled for collateral management, 10 items).

A blue callout box with a white border is overlaid on the '未処理業務' section, containing the text: '処理を促すメッセージと業務処理への遷移' (Message to prompt processing and transition to business processing).

交渉経過参照

戻る

スレッド

タイトル	入力店名	入力担当者	日付
● 新規先訪問(太陽光事業資金ニーズ有り)	支店	担当	2013/09/27
⇒ Re:新規先訪問(太陽光事業資金ニーズ有り)	役員室	役員	2013/10/01
⇒ Re:Re:新規先訪問(太陽光事業資金ニーズ有り)	支店	支店長	2013/10/07

交渉経過情報 (単位:千円) 修正 コメント登録

日付	2013/09/27	顧客名	
主管店	支店	入力者(職位)	担当 (一般)
取引店	支店	同行者	
登録分類	取引経過(設備資金)	担当者	担当
交渉手段	訪問	既存先管理(各種書類徴)	
交渉相手	(役員・責任者) 長(理事長配偶者)	行動予定(未完了分)	2013/12/04
標題	新規先訪問(太陽光事業資金ニーズ有り)		

交渉内容

- 新規先
- 現在、長個人名義所有土地に太陽光パネル設置検討中
- 借入希望金額は
- 現在借入は福祉医療機構の創業設備資金のみ
- 理事長は元

役員室からのリコメント

コメント登録者一覧			閲覧者一覧	
日付	店名	氏名	日付	
2013/10/01	役員室		2013/10/01	
			2013/09/30	
			2013/09/30	

2013/12/04

Re:新規先訪問(太陽光事業資金ニーズ有り)

⇒ Re:Re:新規先訪問(太陽光事業資金ニーズ有り)

交渉経過情報

日付	2013/10/01	顧客名	
主管店	支店	入力者	役員
取引店	支店	同行者	
登録分類	取引経過(設備資金)	担当者	担当
交渉手段			
交渉相手			
標題	Re:新規先訪問(太陽光事業資金ニーズ有り)		

交渉内容

しっかり相談に乗ってあげてください
場合によっては支援部のアドバイスも貰ってください

予実績管理
 ・アプローチ計画策定
 ・アプローチ進捗状況・実績管理等

一覧分析・条件検索
 現場がマーケティング活動を積極展開
 (属性・財務内容・取引状況・仕入販売先など)

顧客分析

1. カレンダー機能
 顧客情報の日次管理
 行動計画の日次管理等

2. 貸出金管理機能
 実績・計画、必要残高等

3. お知らせ・アラート機能
 シェア増減、取引解消先
 取引先の悪化事象等

4. 営業推進管理機能
 担当者別の推進項目ごとの対象先・進捗状況把握

例えば・・・
 「グラフ」ボタンをクリックすると

項目	当月	当月	乖離値	前日残高	予想残高
総貸出金	294,350	303,804	9,454	304,655	300,940
(一般向)	244,350	248,402	4,052	249,253	245,500
(公共向)	50,000	55,402	5,402	55,402	55,402

担当者	アプローチ登録済	アプローチ中	案件受付済	受付済	審査中	承認済	全て
担当者1	28	3			1		32
担当者2	36	2					38
担当者3	12	2			1		15
合計	305	57	3		7		372

子実績管理 >>
貸出金推移グラフ

検索条件

集計範囲 ブロック・グループ 支店 000

貸出金分類 総貸出金

●半期・月期の貸出グラフを表示し、
残高の見通しを立てることができる

銀行全体・ブロック・グループ・支店ごとの
貸出実績/予想グラフを画面に表示

検索結果

対象月 2009年08月

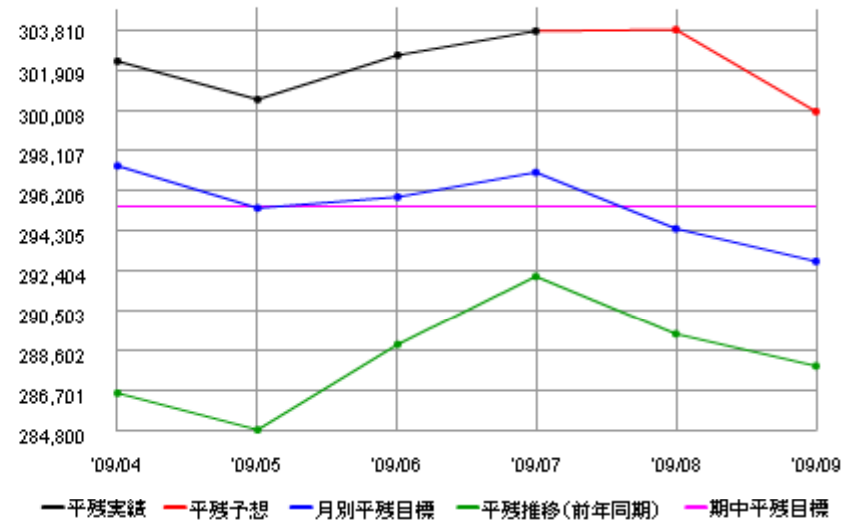
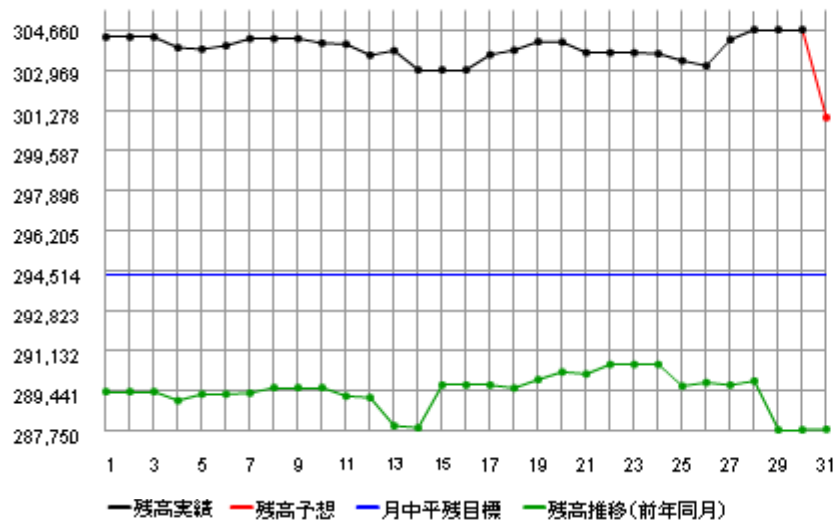
日次推移
(単位:百万円)

集計期間 2009年度上期

シグナル管理表
(単位:百万円)

月中平残目標	294,350	平残実績(前日)	303,899
月中平残	303,804	残高実績(前日)	304,655
乖離幅	9,454	目標達成必要残高	7,867
月末残高	300,949	目標にあといくら?	

期中平残目標	295,440	平残実績(前日)	302,606
期中平残	302,160	期中平残調整額	-13
乖離幅	6,720	目標達成必要残高	260,300
期末残高	296,652	目標にあといくら?	



KeyMan S³の顧客TOP画面

顧客の各種情報を集約して表示

中小企業/非上場/ 取引先『A社』

顧客別計数管理 | アプローチ状況 | 交渉経過参照 | 顧客詳細情報 | 要約企業財務

(単位:千円)

::与信		前日金額	::預金 08/12 残高	
与信残高	900,000	流動性		
総与信額	900,000	定期		
信用供与額	900,000	外		
過去ピーク残	900,000			
大口信用供与額	900,000			
08/12与信平残	900,000	商		
::保全		2008/12	手付	
保全合計	0			
信用供与額	900,0			
保全ポジション	-900,0			
保全率(%)	0			

2008/03/31

取引先『A社』

- 仕入先
 - 『B社』(A社の仕入先) (売上:7.10%/現金:1.0%)
 - 仕入先
 - B社の仕入先 (売上:7.4%/現金:7.0%)
 - 販売先
 - 『C社』(B社の販売先) (売上:7.85%/現金:9.0%)
 - 『D社』(B社の販売先) (売上:7.15%/現金:10.0%)
 - A社の販売先 (売上:7.3%/現金:10.0%)
 - A社の販売先 (売上:7.2%/現金:10.0%)

関係先(主要取引先) 産業株式会社に変化事象報告有り。

重要物の長期預かり(1ヶ月超)があります。 2009年11月30日到手形決済 5,216,847円有り。

::体力チェック

- 企業の総合的な収益性は? (T)
- 売上高に対する投下資本の効率性は? (T)
- 売上債権の回収期間はどうか? (T)
- 生産や売上に対する棚卸資産の貢献度は? (T)
- 買入債務の支払期間はどうか? (T)
- 取扱商品(サービス)の本源的な収益力は? (T)
- 本業の収益力は? (T)
- 営業活動、財務活動を総合した収益力は? (T)
- 短期的な支払能力は? (T)
- 資本調達健全性、収益の内部留保状況はどうか? (T)
- 資金繰り状況に余力があるか? (T)
- 売上高の変化(好・不況)に影響を受けやすいか? (T)

■本業支援・財務改善支援の実効性を高めるには「人」「物」「金」「情報」の流れを把握し、改善点の認識を共有することが必須。

■金融機関の「取引シェア」や商流を掴むための「仕入先・販売先」情報を表示

中小企業/非上場/

取引先 『A社』

顧客別計数管理 アプローチ状況 交渉経

与信	前日金額	預金
与信残高	900,000	流動性
総与信額	900,000	定期性
信用供与額	900,000	外貨
過去ピーク残	900,000	合計
大口信用供与額	900,000	極度

当行の取引シェア7.5%を引き上げたい

取引先 『A社』

- 仕入先
- 販売先
 - 『B社』(A社の販売先) ①7:10%/現金:10%
 - 仕入先
 - B社の仕入先 ①7:4%/現金:70%
 - 販売先
 - 『C社』(B社の販売先) ①7:85%/現金:90%
 - 『D社』(B社の販売先) ①7:15%/現金:100%
 - 上の販売先 ①7:3%/現金:100%
 - A社 ①7:2%/現金:100%

取引先 『A社』

- 仕入先
- 販売先

A社に対し「営業利益改善支援」をするには…

↓

主要販売先である「B社」のみならず、エンドユーザとなるB社の販売先である「C社」「D社」の一連の商流を支援する

「C社」(B社の販売先)のビジネスマッチングを図るために…
C社に登録されている「仕入先/販売先」と同業種の企業をリストアップ

▼ 顧客詳細情報

- 与信残高明細
- 割引手形落込予定
- 資金用途別残高集計
- 支払手形決済推移
- 金融機関別口座推移
- ビジネスマッチング**
- 主要取引先
- RACAR推移
- 保全状況推移
- 短期貸出金
- 保証契約明
- コメント

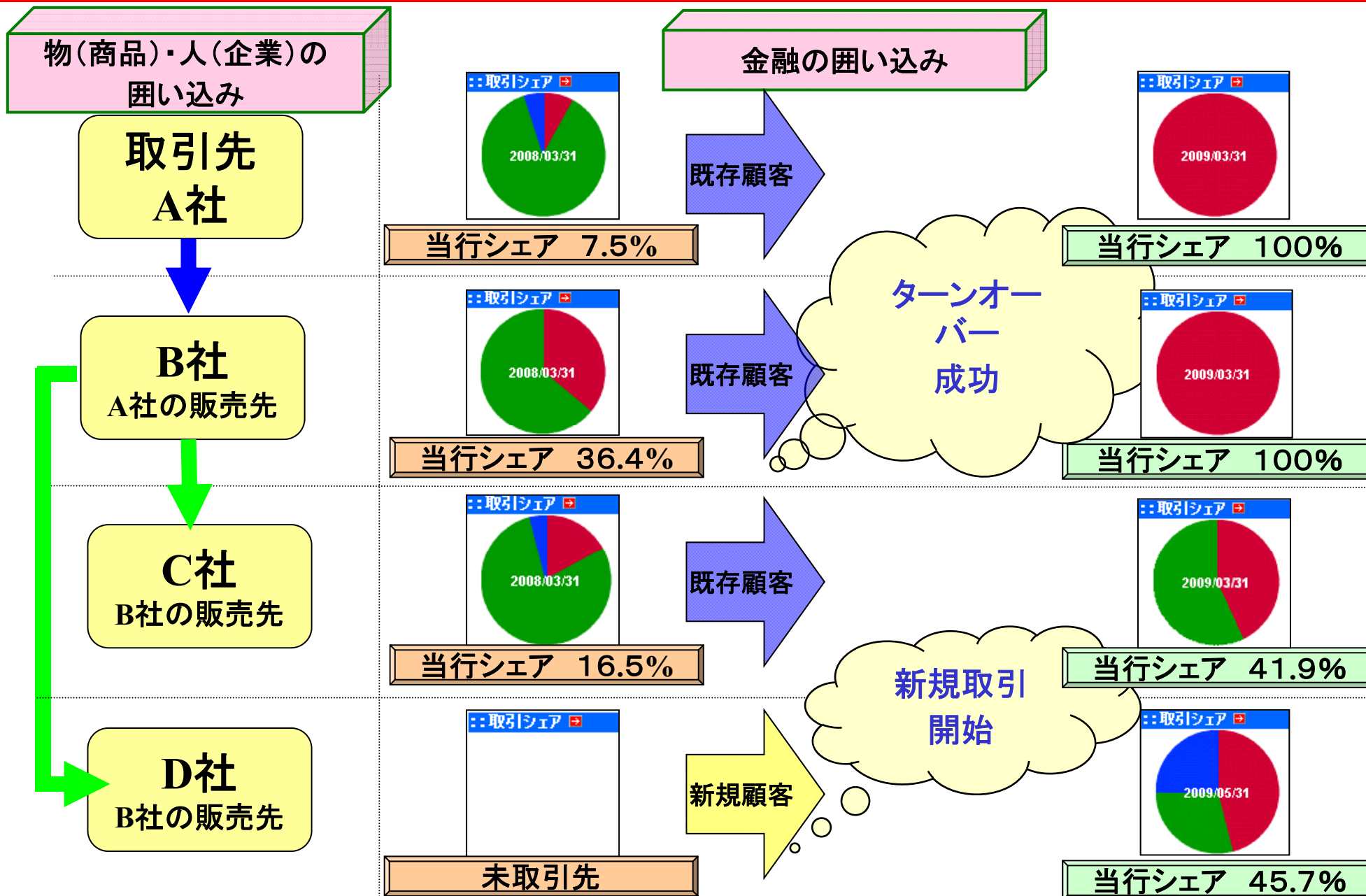
(2009/03期) 格付 債務者区分 融資方針

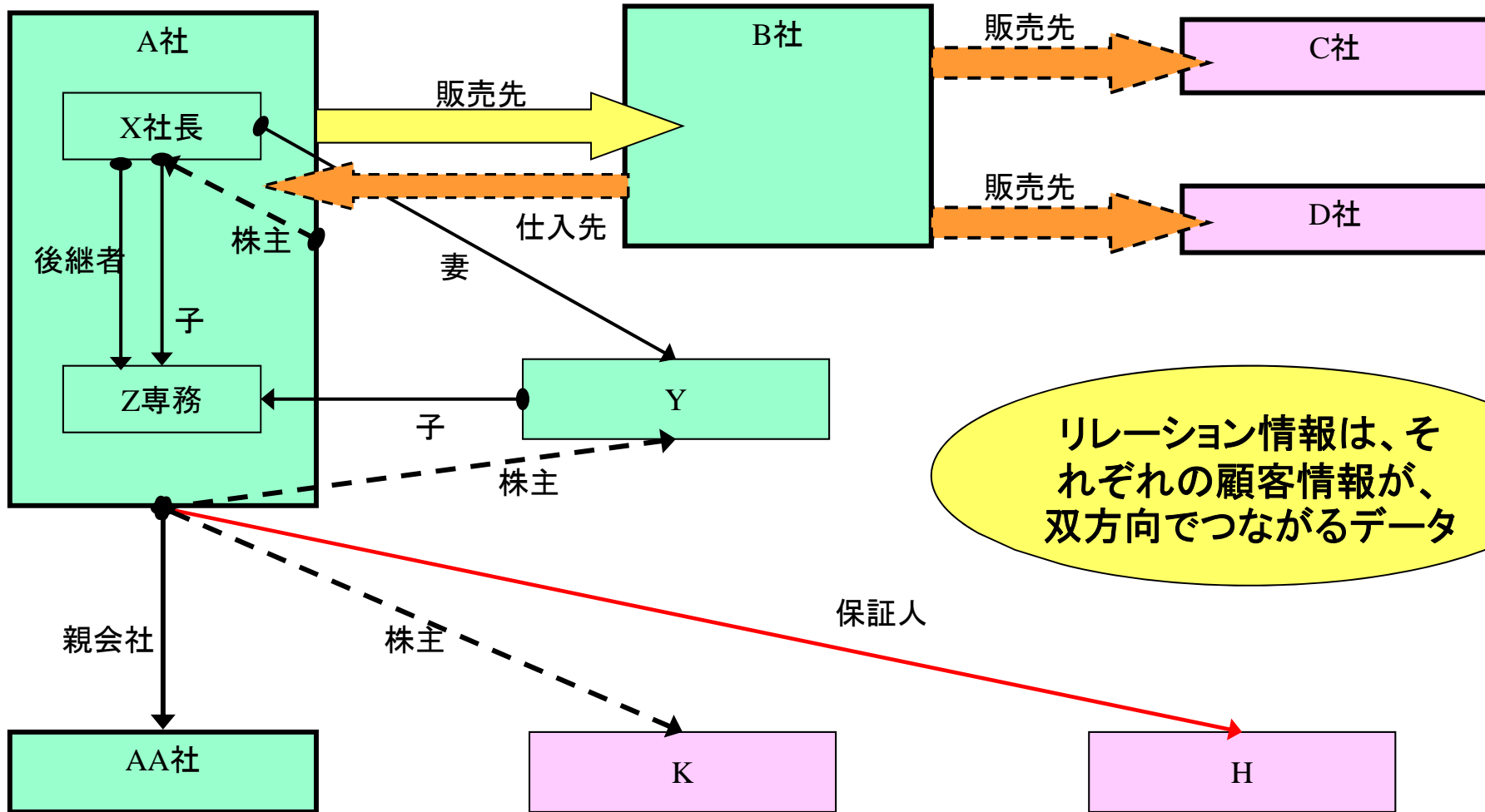
C社 ●●●業

仕入/販売先		区分	業種	格付	債務者区分	方針	シェア (%)	元請/下請	コスモス 評点	与信有無
株式会社	担当者	仕入先					6	No	75	無
C社の販売先		販売先		B3	正常先	やや前向き方針	3	No	55	有
株式会社		仕入先		C4	要注意先	現状維持方針3	5	No	50	有

ビジネスマッチング対象先		業種	シェア (%)	元/下	登録顧客名	業種	
店名	担当者	格付	債務者区分	方針	店名	担当者	
株式会社		B1	正常先	前向き方針	71	有	株式会社
本店		B1	正常先				本店
株式会社		B1	正常先				
本店		B2	正常先				
株式会社		B1	正常先				
大島支店		B1	正常先				
株式会社		B1	正常先				
大島支店		B1	正常先				
株式会社		B1	正常先				

C社の販売先と同業種にビジネス
マッチングをコーディネートする





リレーション情報は、それぞれの顧客情報が、双方向でつながるデータ

それぞれで頂いた情報を、取引有無にかかわらず顧客情報として蓄積し活用(営業推進・リスク管理)