

広島銀行の経営事業支援の取り組み

平成28年7月20日

法人営業部 部長

藤広 稔



目次

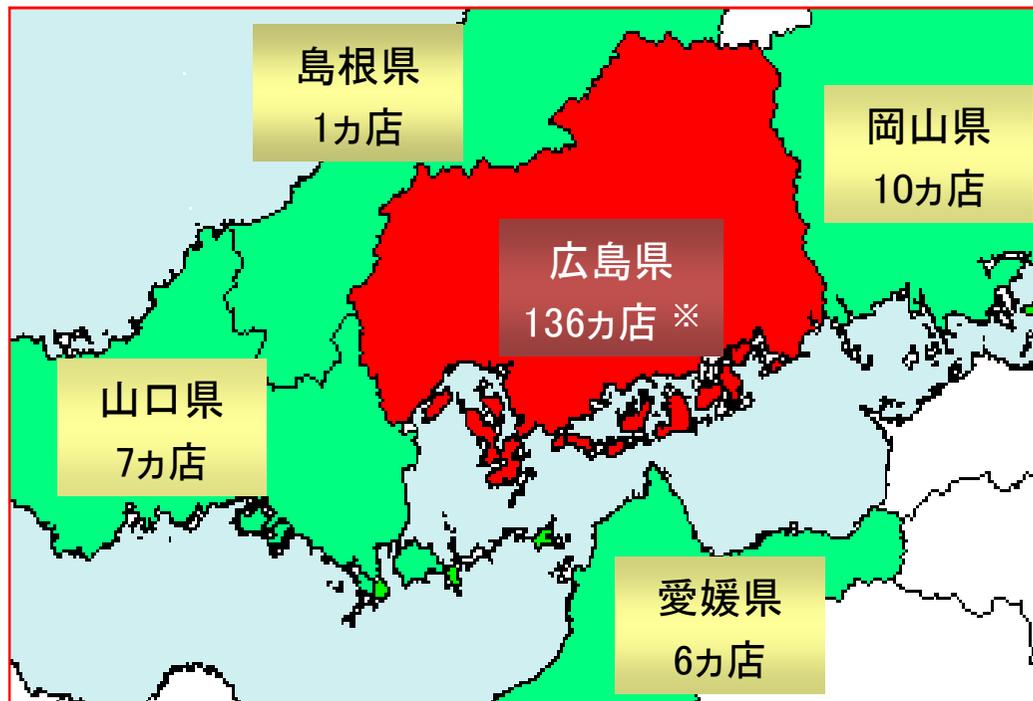
1. 広島銀行の概要	1
2. 法人営業部の組織体制	2
3. 事業性評価の位置づけ	3
4. 事業性評価の枠組み	4
5. 定性分析	5
6. 中期計画策定支援	6
7. 事業性評価の適切な実施に向けた目利き能力の養成	7

1. 広島銀行の概要

創業	1878年11月(創業138年目)
資本金	545億73百万円
預金	6兆7,975億円
貸出金	5兆2,672億円
従業員数	3,380名

平成28年3月末現在

店舗ネットワーク



平成28年3月末現在 ※振込専用支店、インターネット支店含む

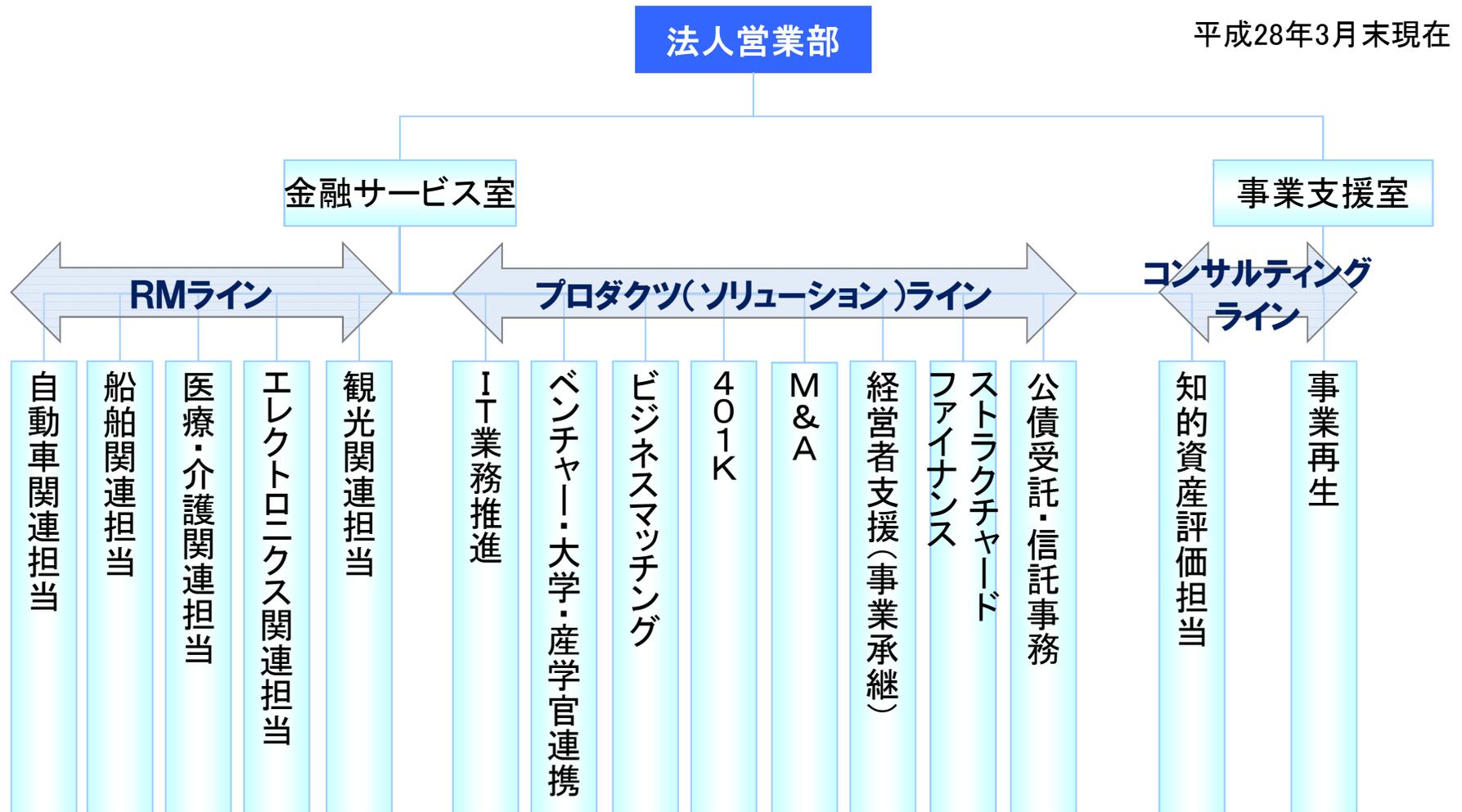


- 東京
 - 名古屋
 - 大阪
 - 神戸
 - 姫路
 - 北九州
 - 福岡
- } 各1

- 駐在員事務所
- 上海
 - バンコック
 - シンガポール

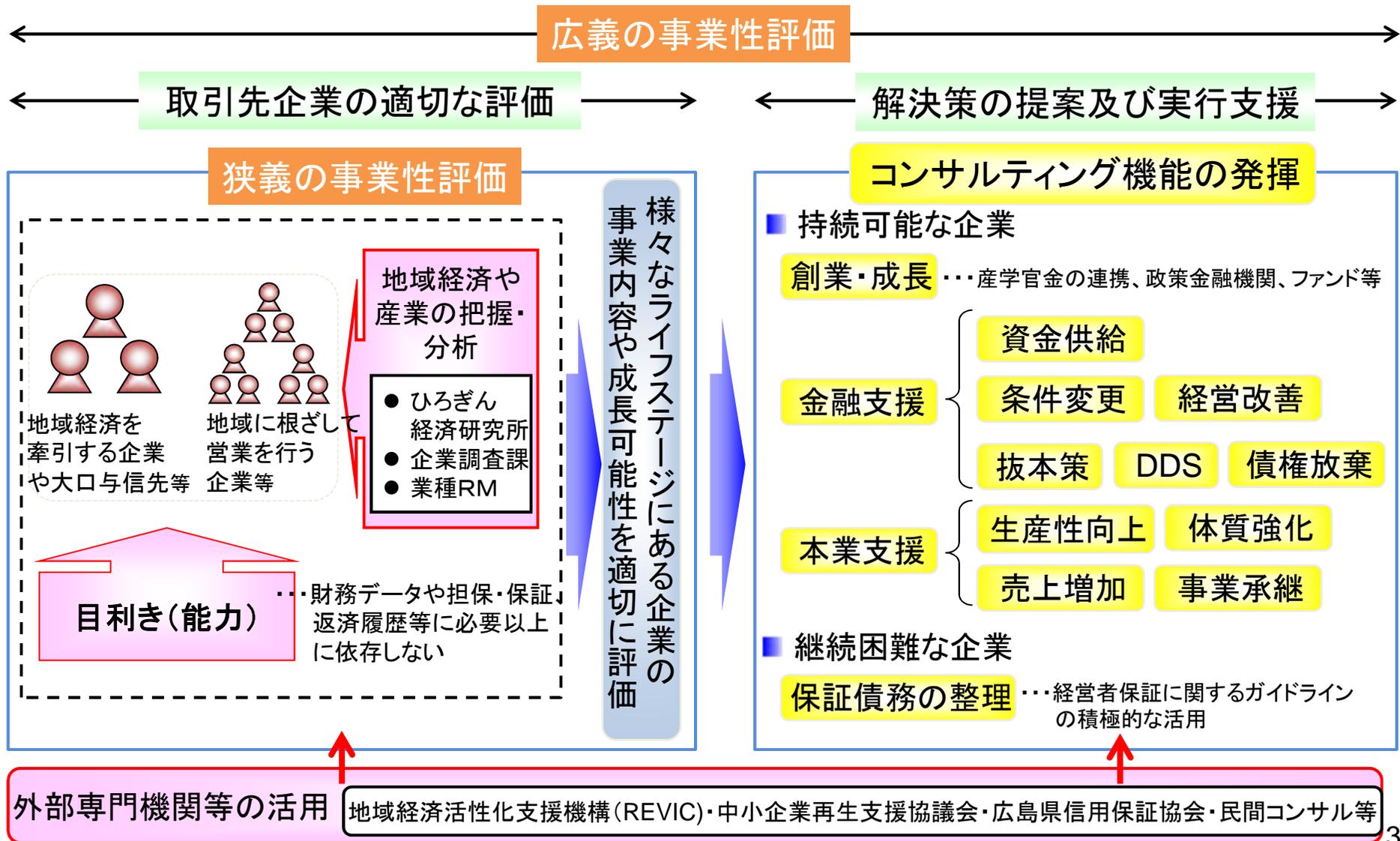
2. 法人営業部の組織体制

- ▶ 法人営業部は「RMライン」、「プロダクツ(ソリューション)ライン」、「コンサルティングライン」に大別



3. 事業性評価の位置づけ

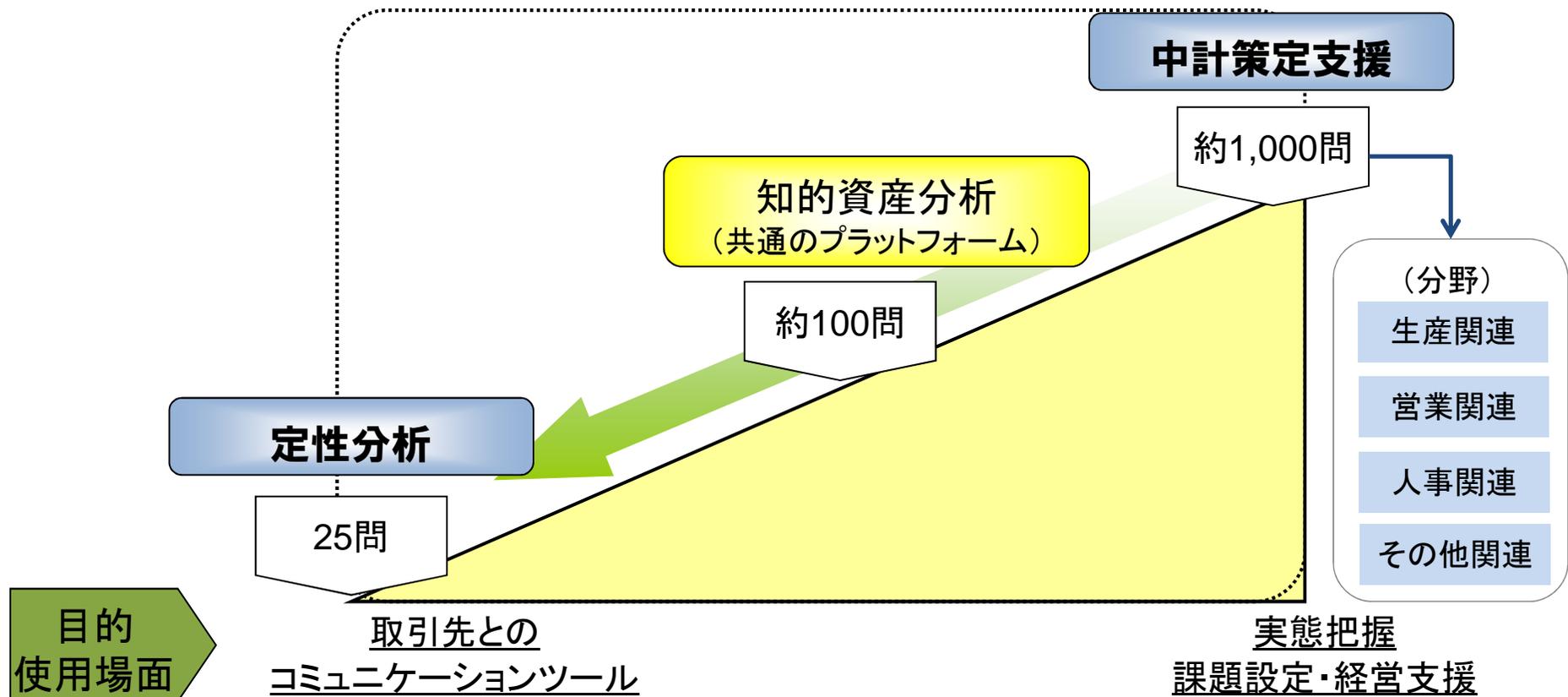
- 外部環境や業界動向の把握・分析および目利き能力の発揮を通じて、お取引先企業の真の課題を明らかにし、ライフステージに応じた最適なコンサルティング機能を発揮



4. 事業性評価の枠組み

- 『知的資産分析』を基に各枠組みが派生し、目的や使用場面に応じて位置づけされている

目的・使用場面に応じたツールのスペック分け

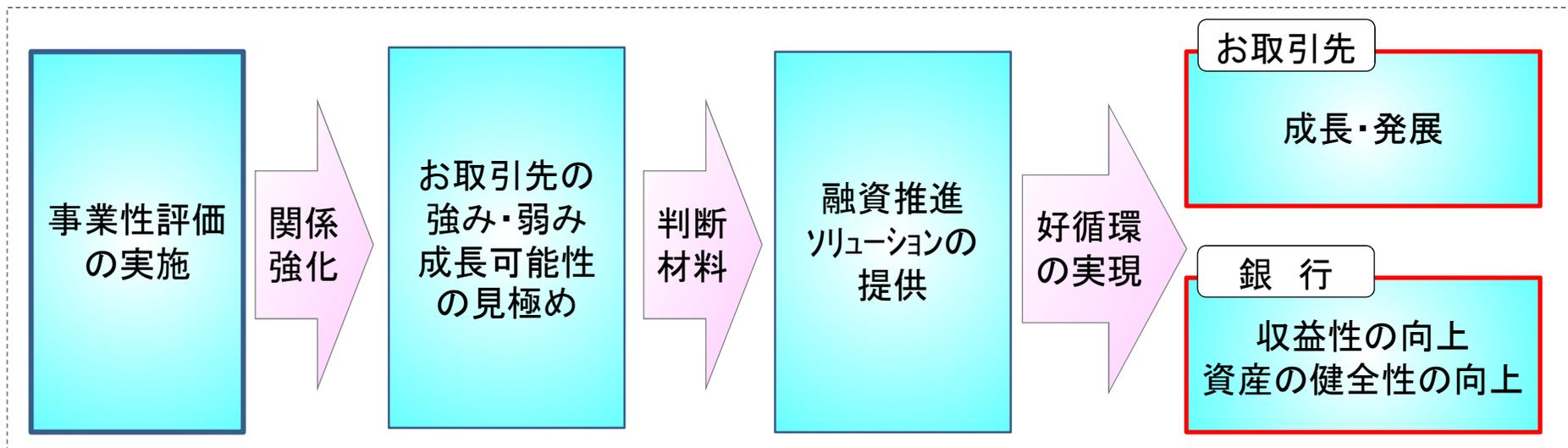


5. 定性分析

「定性分析」を核とした事業性評価の実施の狙い

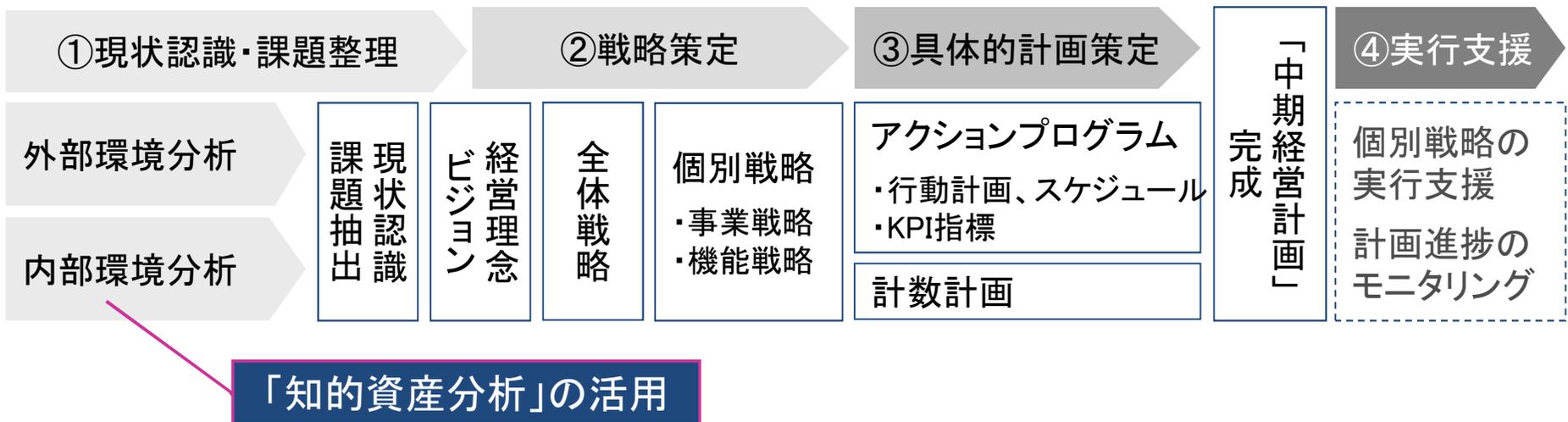
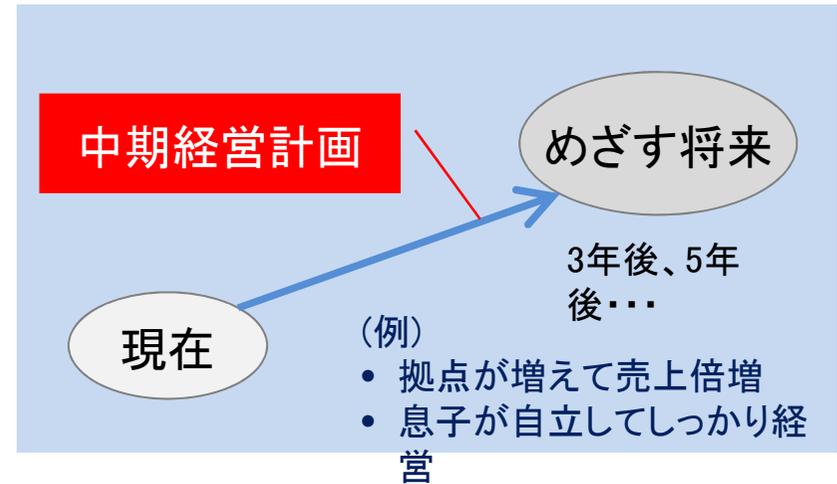
- 取引先を良く知り、経営者との強固なリレーションを構築する
- 取引先の強み・課題、将来性を把握し、本支店で共有する
- 取引先のニーズを掴み、融資やコンサルティングにつなげていく
- 行員の「目利き能力」を高め、法人取引推進のスタイルを確立する

お取引先とのコミュニケーションツール
かつ
本支店のコミュニケーションツール



6. 中期計画策定支援

- 中期経営計画とは、原則「現状」から「めざす将来」へのロードマップとなるもの
- そのため「事業拡大・再生」や「後継者への経営移管」など経営のさまざまな局面で使われている
- 企業の計画策定を支援・サポートする業務が「中期計画策定支援サービス」



7. 事業性評価の適切な実施に向けた目利き能力の養成

- お取引先企業の事業性評価を適切に行うため、目利き能力の向上に向けた本部機能の高度化および営業現場のスキルアップを並行して実施

<「目利き能力」の定義>

『目利き能力』とは、「企業実態の現状分析」+「今後の方向性策定」の能力

