



お取引先のニーズや事業課題を共有し、課題を解決するため、経営改善計画策定のサポートや外部機関との連携による経営支援を行っています。

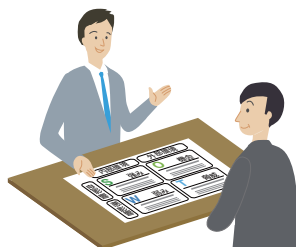
「知恵と親切の提供」によるコンサルティング機能を強化し、お取引先の発展をサポートすることで、「地域社会との共存共栄」の実現に努めています。

格付コミュニケーション・サービス

当行では「企業格付」を、お取引先と当行をつなぐ合理的なコミュニケーション・ツールとして位置づけています。決算書に基づいた定量的な財務分析と、当行独自の審査ノウハウによる定性評価に加え、多くの情報を総合的に分析して合理的に格付を決定します。

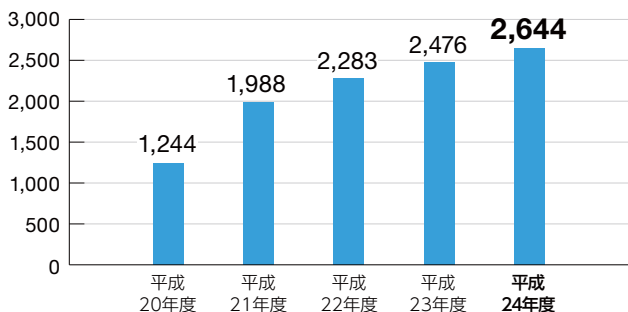
「格付コミュニケーション・サービス」は、格付プロセスを通じて把握したお取引先の「強み」、「弱み」を共有し、問題解決や財務改善を図ることで、お取引先の持続的な経営基盤の構築や企業価値向上を目指すものです。

具体的には、お取引先の経営ビジョンをお伺いしたうえで、当行が認識した課題や問題点を解決するための改善策などを提案、サポートしています。



格付コミュニケーション・サービスの実施先累計

■ 格付コミュニケーション・サービスを実施したお取引先 (単位: 社数)



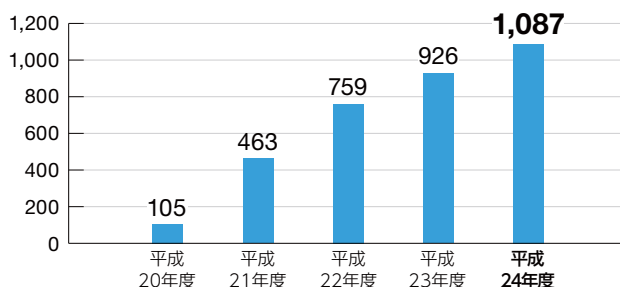
同サービスを平成19年8月の開始から平成25年3月までの間、合計2,644先のお取引先に対し、のべ7,703回実施しました。

経営改善計画の策定をサポート

「格付コミュニケーション・サービス」で認識したお取引先の課題や問題点の改善策の一つとして、「**経営改善計画**」の策定をサポートしています。また、策定した経営改善計画の進捗状況は適宜フォローし、お取引先の経営改善に向けた取り組みを時間をかけてサポートしています。

経営改善計画書の策定先累計

■ 経営改善計画書を策定したお取引先 (単位: 社数)



「ご相談シート」でフォローアップ

事業資金をご利用のお客さまから、お借り入れの条件変更のお申し出をいただいた場合は、業績やこれからの事業計画を把握しやすい「**ご相談シート**」を活用しています。

同シートにより、お客さまの事業の特性や将来性を確認し、事業の展開についてご相談に応じるとともに、経営課題等について適切な助言に努め、十分な時間をかけてお客さまの業績改善に向けて取り組んでいます。

お取引先の企業経営をバックアップ

業績改善に取り組まれているお取引先には、審査部「**企業経営支援室**」を中心に、一歩踏み込んだサポートを展開しています。同室は中小企業診断士資格などを持つ行員で編成し、経営支援ノウハウを積極的に活用するとともに、弁護士、公認会計士、税理士、コンサルティング会社などの外部専門家とも連携を強化してお取引先の経営を支援しています。



お取引先の状況について専門スタッフが話し合う

抜本的な事業再生支援の取り組み

財務の再構築を含めた抜本的な経営改善が必要なお取引先には、DDS(デット・デット・スワップ)などの金融支援を伴う本格的な事業再生支援にも取り組んでいます。金融支援を含む事業再生は、公正中立な第三者機関である**中小企業再生支援協議会**等と連携を強化し、お取引先の再生に全力をあげています。

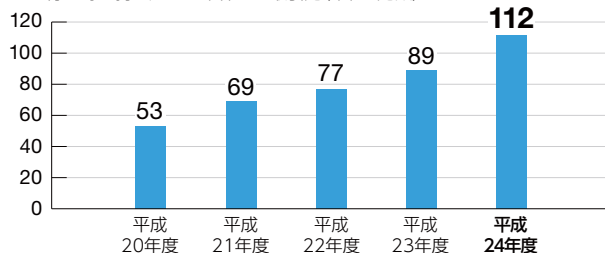
お取引先のバックアップ体制強化

当行では、営業店と審査部、営業統轄部の専門スタッフが、お取引先のご要望やライフサイクルに応じた「**事業支援**」や「**経営改善支援**」に積極的に取り組んでいます。

具体的には、売上向上策や経費削減策、財務内容改善策などの助言や、組織再編、事業譲渡、M&Aなど多面的な再生スキームの構築を行っています。

中小企業再生支援協議会への持込先累計

■ 平成15年度の中小企業再生支援協議会発足以降に
当行主導で持ち込んだ案件のお取引先(単位:先数)



経営改善計画に基づいて実施した金融支援: 24先(重複あり)

DDS(債務の劣後化)	16先
DES(債務の株式化)	3先
DPO(債権譲渡)	7先

再生支援の取組実績

M&Aスキーム	12件
うち民事再生法等の活用	3件
うち私的整理型M&A	9件
第2会社方式スキーム	4件

主な外部専門家連携先(中小企業再生支援協議会除く)

コンサル会社	19先
弁護士、法律事務所	5先
その他専門家	5先

滋賀銀行の中小企業等経営支援体制

