

百 十 四 銀 行
コンサルティングサービス

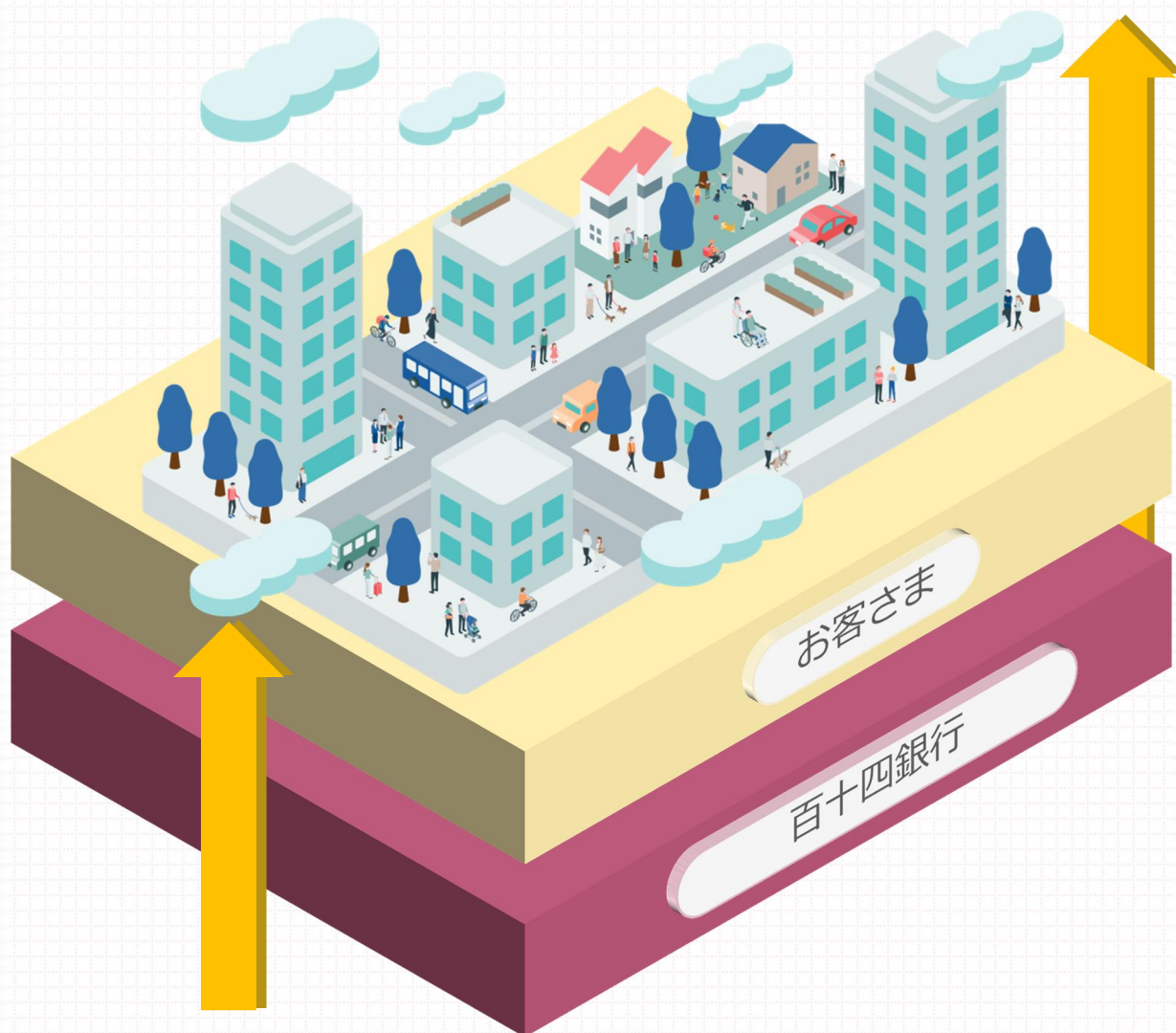


114Bank Consulting Services

百十四銀行のコンサルティングサービス

百十四銀行では、お客さまの経営課題に対し各営業店とコンサルティング部が協力して最適なコンサルティングサービスを提供し、お客さまの事業価値の向上に貢献します。

お客さまの事業価値の向上・地域経済の発展



コンサルティングによる課題解決



百十四銀行コンサルティング部について

コンサルティング部は、出向経験者や外部専門人材など多様なスキルと経験を持つ人材で構成されたコンサルティングサービスのプロフェッショナル部門です。

専門的な知識と銀行員としての知見を活かし、銀行の枠を超えてお客さまの事業価値の向上をお手伝いします。

114Bank Consulting Services Menu

伴走型コンサルティング 1

経営コンサルティング 2

ICTコンサルティング 3

医療・介護 4

人事制度 5

人材紹介業務 6

事業承継 7

M&A 8

ものづくり支援 9

補助金申請サポート 10

S D G s 経営コンサルティング 11

S D G s 社内浸透サービス 12

サステナビリティ経営コンサルティング 13

海外進出支援コンサルティング 14

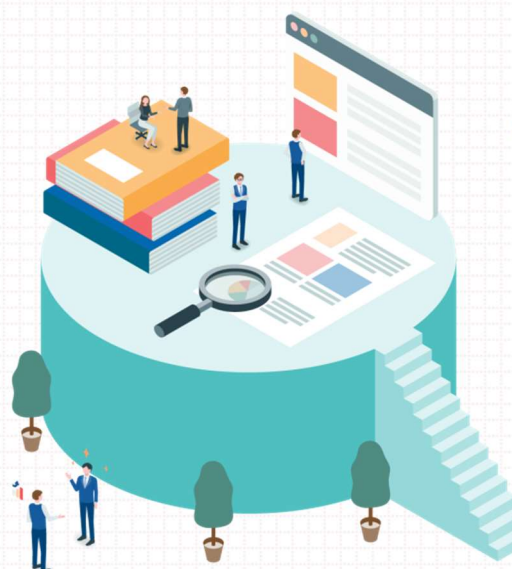
ビジネスマッチング 15

コンサルティングサービスのご活用事例集 16～24

各サービスのご利用、ご相談、内容の詳細につきましては、お近くの百十四銀行各店舗、またはコンサルティング部までお問い合わせください。

百十四銀行コンサルティング部

☎087-836-2913 受付時間8：45～17：30



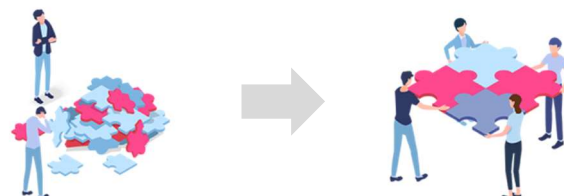
伴走型コンサルティング

1 背景

日々変化する経営環境の中で、経営者は「市場の変化」と自社の事業の「強み」「弱み」を見極め改善していくことが必要ですが、現状はリソース不足で対応が不十分です。

2 課題

- 事業計画がない
- 自社の強み・弱みが分からない
- 将来の事業環境の見通しが分からない
- 業績の改善施策が分からない
- 従業員の退職が多い



3 サポート内容

お客さまの課題に対し、長年の融資業務で培った事業性評価によるビジネス診断と、具体的な解決に向けた改善策の提案および伴走支援を行うソリューションサービスで、課題解決と事業の成長に貢献します。

事業性評価

お客さまヒアリング

営業店担当者より、日々のコミュニケーションに加えて事業に関するヒアリングを実施

フィードバック

お客さまの事業内容や市場の分析を簡潔にまとめた診断書「**バリューアップシート（VUS）**」を作成
事業の実態の把握、経営課題の明確化に貢献します



バリューアップシートの概要

情報整理	・基本情報 ・製品・サービス・財務情報
分析	・財務分析 ・外部/内部環境分析
ご提案	・評価結果のご説明 ・課題等へのご提案

課題解決に向けて

コンサルティングサービス

事業環境分析

コンサルティング部 法人ソリューションアドバイザーが現地訪問し、経営者および従業員へのヒアリング、職場アンケート、施設視察などの調査を実施

経営課題共有

調査結果報告書を作成し、経営課題を共有します

ソリューション提案

課題に対し最適なソリューションの提案を実施

ハンズオン支援

ソリューション実施時は、定期的な訪問や進捗確認、経営相談などで課題解決まで継続的に支援します

経営コンサルティング

1 背景

事業運営を行ううえで重要となってくる「事業計画」や「原価管理」、「営業戦略」に加え、会社そのものを支える「組織風土」まで幅広い分野での支援が求められています。
事業の根幹を支える分野の伴走支援と、企業価値向上の実現が必要とされています。

2 課題

- | | |
|----------------------------|---------------------------|
| ■ 会社の経営課題を網羅的に把握したい | → <u>経営診断</u> |
| ■ 経営のロードマップとなる計画を立てたい | → <u>事業計画策定支援</u> |
| ■ 顧客別・製品別の採算を把握し、値上げに活かしたい | → <u>原価管理</u> |
| ■ 営業力の強化を図りたい | → <u>営業・マーケティング戦略策定支援</u> |
| ■ 組織風土を改善したい | → <u>組織風土改善支援</u> |



3 サポート内容

	経営診断	事業計画 策定支援	原価管理 (採算の見える化)	営業 マーケティング 戦略策定支援	組織風土 改善支援
経営課題	✓ 見落としている経営課題があるかもしれない ✓ 従業員は会社満足しているのか	✓ 事業計画は作ったが浸透していない ✓ 後継者・次世代幹部が育っていない	✓ 顧客別・製品別の採算を把握したい ✓ 値上げ交渉の材料が欲しい	✓ 営業力を上げたい ✓ どこにどのように売ればいいのか分からない	✓ 組織風土を改善したい ✓ 従業員満足度を向上したい
サービス概要	✓ 外部・内部環境分析により経営課題を網羅的に把握 ✓ 従業員満足度が見える化	✓ ボトムアップの中計策定支援 → 策定チーム結成 → 戦略策定 → アクションプラン → 財務3表 他	✓ 原価管理の管理粒度・ルール設定 ✓ 顧客別・製品別・営業担当者別採算の見える化	✓ 営業力向上支援、PDCA管理 ✓ マーケティングミックス策定	✓ 経営陣と従業員の相互理解支援 ✓ 新組織図の策定支援 ✓ 経営報告会の開催支援
期間	✓ 1～2ヶ月	✓ 3～6ヶ月	✓ 3～6ヶ月	✓ 3～6ヶ月	✓ 1～3ヶ月

- ・ 経営者の皆さまの幅広い悩みに対応出来るサービスです
- ・ 複数のメニューを同時並行で実施可能です
- ・ 上記「サービス概要」と「期間」は“目安”であり、コンサルティングの実行時には、お客さまに合わせて最適な取組内容にて提案・実施します



ICTコンサルティング

1 背景

IT投資は必要不可欠という認識は年々強まっている一方で、社内のIT人材不足や身近なアドバイザーが不在であることが多く、IT化に踏み出せない企業が少なくありません。

2 課題

- ペーパーレス化したい
- 社内システムをクラウド化したい
- 勤怠管理や給与支払業務を効率化したい
- 社内情報を効率的に共有したい
- 日報、報告書の集計や情報蓄積したい
- 転記作業を削減したい
- 債権債務の管理を効率化したい
- 法改正を機に業務を見直したい



3 サポート内容

お客さまとのディスカッションを通じて事業内容や課題を把握し、ITツール導入を含めた改善策を提案します。

現状把握と課題抽出

- ・ 業務整理、課題抽出
- ・ 目指すべき姿の共有

効果的なITツール選定 (課題解決策の提案)

- ・ ITツール活用による業務効率化施策のご提案

ITツールの導入支援 (社内定着支援)

- ・ 業務プロセス見直し
- ・ 社内定着まで伴走支援

4 サポートメニュー

当行グループの百十四システムサービスや協業ベンダーとの連携により、幅広い業務に対するITソリューションを提供します。



ICTコンサルティング

ITツール提案

ベンダー紹介

基幹システム構築

セミナー

医療・介護

1 背景

深刻化する少子高齢化を背景に、持続可能な社会保障制度の確立の為、地域包括ケアシステムや、機能分化等による効率的で質の高い医療・介護提供体制が求められています。

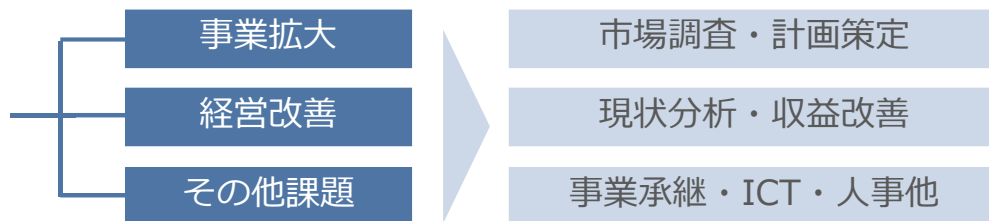
2 課題

- 今後の経営が不安
- 赤字部門が経営を圧迫している
- 地域と連携をしたいが、どうすれば良いか分からない
- 建物が老朽化しているが、融資を受けられるか不安
- 事業展開したいが、市場環境や競合調査に時間が掛かる
- 承継問題を相談したい
- ICT化や人事制度等の見直しを行いたい
- 課題を相談したいが、費用面等、コンサルへの依頼に不安がある



3 サポート内容

地域金融機関としてお客さまとの末永いお取引を見据え、お客さまのニーズに合わせたコンサルティングサービスを提供します。



4 サポートメニュー

- 有償コンサルティング
 - [市場調査]
 - ・ 人口動態や競合、連携先の調査等
 - [計画策定]
 - ・ 開業や経営改善に係る事業計画の策定
- 医療機関債
 - ・ 医療法人が利用できる据置期間優遇のご融資
 - ・ SDGs医療機関債により地域への寄贈も可能
- その他
 - ・ 事業承継やICT化、人事制度、病棟建替等の支援



人事制度

1 背景

“ひと”は企業の最も貴重な経営資源であり、多くの企業が「人事制度」を重要施策として捉え、その策定・充実にに向けた取組みを進めています。

2 課題

- 給与・昇進が年功序列になっている
- 会社への貢献度に応じた給与配分となっていない
- 優秀な社員ほど退職してしまう
- 社員がキャリアプランを描けていない
- 経営ビジョンが浸透していない
- 上司が部下を上手く育てられない
- 採用募集してもなかなか人が集まらない



3 サポート内容

人件費分析、業界内比較、社員インタビューなどを通じて客観的な視点で人事関連の課題を抽出し、改善の方向性を提示します。

制度設計に加え、構築した仕組みが定着するよう、伴走型サポートを行います。

オーダーメイド型設計

- 経営ビジョンの反映
- 企業価値向上に寄与

トータルでの制度設計

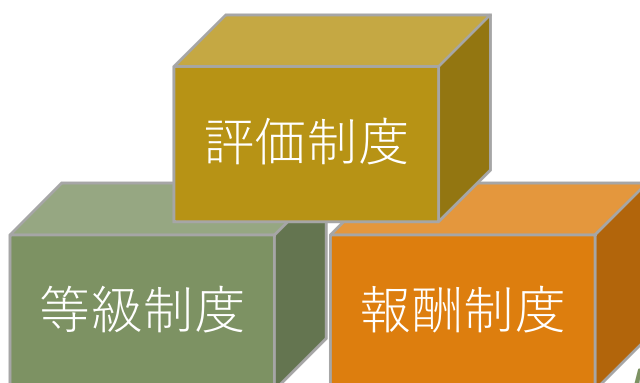
- 体型的にリンクした制度
- 社員育成への活用

浸透・定着化支援

- 社員説明会サポート
- 導入後フォロー

4 サポートメニュー

- ・ 企業価値向上を目的とし、経営ビジョンを反映した制度設計を支援します
- ・ 「評価制度」「等級制度」「報酬制度」の3つの制度を柱として、トータルでの制度設計をサポートします
- ・ 制度の導入に留まらず、社員説明会等の社内浸透・運用面のサポートも行います



人材紹介業務

1 背景

地域企業の持続的な成長、地域経済の活性化を実現するために最も重要な要素は人です。企業は中核となる専門知識や、ノウハウ、経験を有する人材を確保することが必要です。

2 課題

- 後継者が不在で、社内に任せる人材が育っていない
- 親族が事業承継したが、若い社長のサポートをできる経営陣がない
- 社内に幹部候補の人材が見当たらず外部から招聘したい
- 各部門を束ねる管理職がない
- 実務経験が豊富な即戦力がない
- 新規事業を立ち上げたいが社内に適任者がいない
- 社内のモチベーションアップの為、リーダーシップを発揮できる中間管理職が欲しい



3 サポート内容

お客さまの人材に関する経営課題を解決するために、経営人材や中核人材等のマッチングに取組み、地域企業の持続的な成長を支援します。また、必要に応じて、提携人材紹介会社と連携し、より広範囲な人材紹介でサポートします。

求人事業者さま



求人内容の確認
求人票作成支援
求職者紹介



百十四銀行

提携人材紹介会社

求職者さま



登録手続
キャリア相談
求人紹介

※案件内容により人材紹介会社と連携して進めさせていただく場合もございます。

4 サポートメニュー

地域の企業と経営課題を共有し、多くの事業者にとって重要な経営課題である「経営幹部人材の確保」、「管理者層の人材確保」、「専門人材の確保」に対し、求人ニーズの明確化を図り、当該企業とともに最適な人材ポートフォリオを検討し、求める人材要件を定義したうえで、適切な求職者をご紹介します。

経営・管理職人材紹介

外国・専門人材紹介

将来の幹部候補人材紹介

ダイレクト
リクルーティングサービス

兼業・副業人材紹介

事業承継

1 背景

中堅、中小企業経営者の高齢化による後継者の問題を始めとし、自社株や事業用資産の承継など、事業承継に問題を抱える企業が増加しています。

2 課題

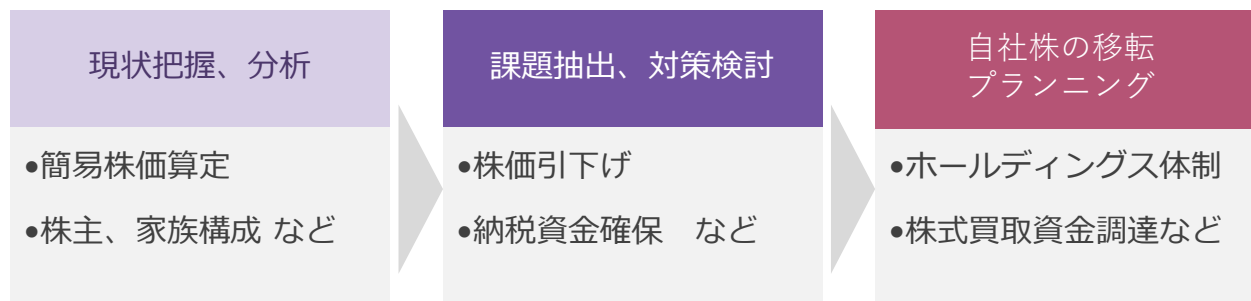
後継者問題をはじめとした経営課題を抱える企業が増える中、事業承継にまつわる以下のようなご相談が増加しています。

- 息子に継がせて大丈夫だろうか
- 経営に関与していない子には何を残すか
- 株主が分散していて、後継者への承継が不安だ
- 後継者としてふさわしい人材がない
- グループの資本関係が複雑
- 自社株価が高騰している
- 納税資金を確保できるか心配だ

3 サポート内容

簡易株価算定のうえ、事業承継ニーズのヒアリングを行い、潜在的な課題を抽出し経営者と課題を共有します。

共有した課題を踏まえ、経営者に寄り添った総合的な課題解決策をご提案します。実行支援については外部専門家のご紹介が可能です。



4 サポートメニュー

事業承継にまつわる課題解決策は千差万別です。各社に応じた最適なプランのご提案します。

親族内承継

従業員持株会

四国アライアンスキャピタル（SAC）事業承継ファンドの活用

役員・従業員承継

サーチファンド

【サポートの流れ】

相談窓口	営業店	本部	※外部専門家
業務フロー	現状の把握	課題の抽出、 対策の検討、ご提案	実行支援
	事業承継ニーズの確認	株式の移転プラン提案	
	株主、家族構成	株価引き下げの提案	
	簡易株価算定	株式買取資金調達の提案	
	納税資金の準備状況	事業承継ファンド活用の提案	

※実行支援については顧問税理士もしくは外部専門家の支援が必要となります。



M & A

1 背景

後継者問題をはじめとした経営課題を抱える企業が増える中、企業の発展や事業を継続するための一つの手段としてM&Aが注目されています。

2 課題

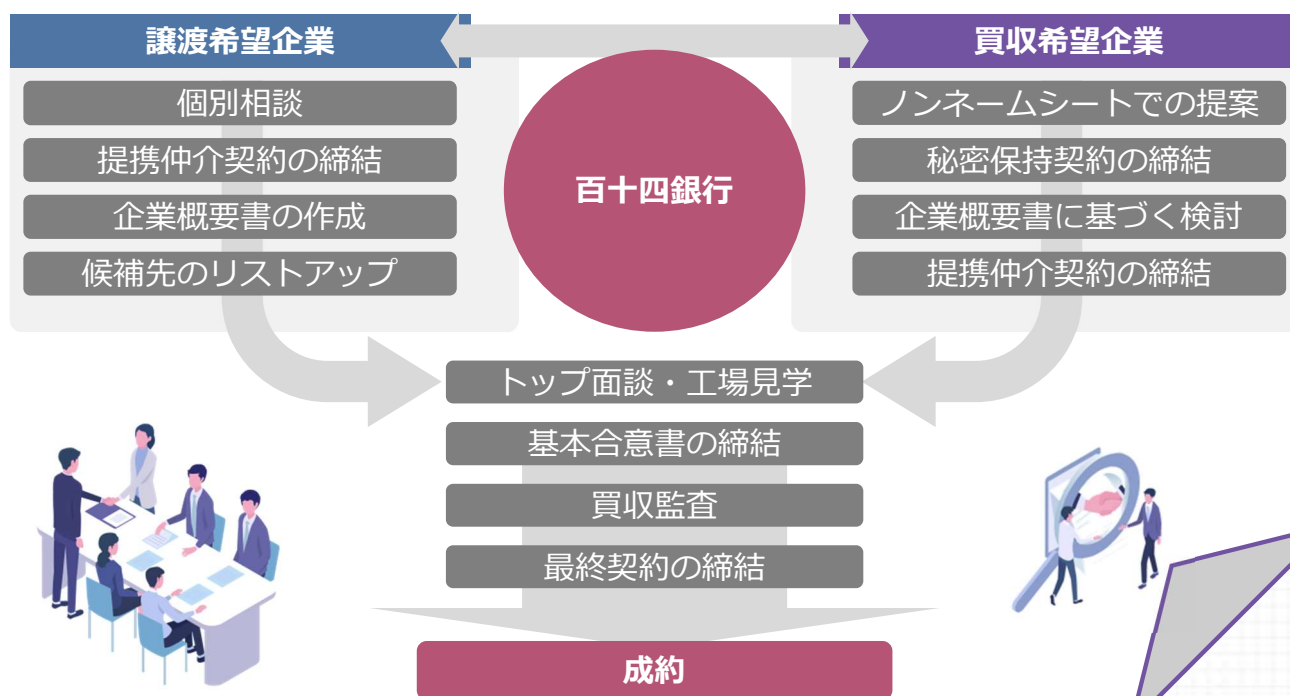
- 後継者不在
- 後継者はいるが継がせるか悩んでいる
- 社内リソースのみでの成長に限界を感じている
- 事業に対する先行き不安
- 資本関係が複雑
- ノンコア事業を切り離したい
- M&Aを検討しているがどうすればいいのかわからない
- 取引先から直接買収を持ち掛けられたがどうすればいいのかわからない



3 サービスの特徴

M&Aに精通した本部担当者が中心となり、相談からアフターフォローまで一貫してサポートします。

	専門業者	百十四銀行のM&Aチーム
ニーズ把握	面識が無い為、ニーズ把握に時間を要する	営業店担当者と本部担当者の対応のため、長年の取引に基づいたニーズ把握が可能
コンサルティング	遠方にいることもあり、面談機会に限られる	地域内にいることで、きめ細やかなサービスが受けられる
アフターフォロー	コンサル契約終了後に相談が出来ない	コンサル契約終了後も取引銀行としてアフターフォローが受けられる



ものづくり支援

1 背景

製造業において安定した品質で効率的に生産を行うために、生産工程、原材料調達、生産管理システム、しくみ、ルール等からなる複雑なものづくりプロセス全体の改善が必要になってきています。

2 課題

- ものづくり現場を強化したいが何をすればよいのか分からない
- 自社の生産ラインが効率的か判断できない
- 効率的なものづくりで原価を下げたい
- 生産ラインでの不良品率を削減したい
- 製品品質を向上させたい

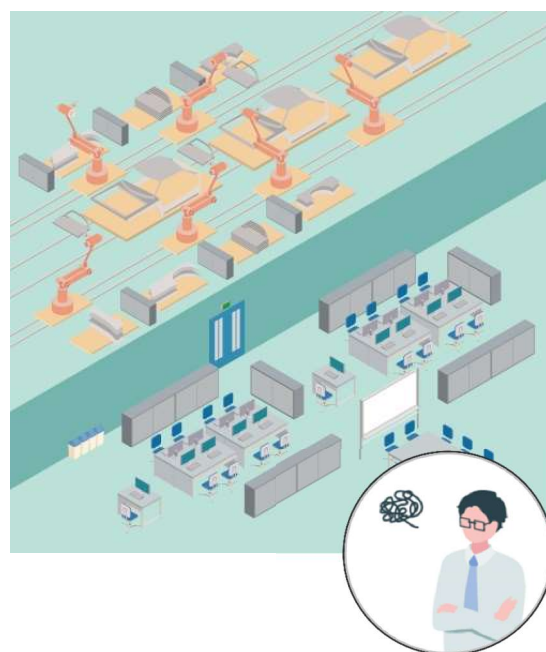
3 サポート内容

大手メーカーに勤務し、豊富な知識・経験を持つ担当者が中心となり、生産工程、従業員、原材料調達、システム、しくみ、ルール等のものづくりプロセス全体の改善・効率化をご提案します。

経営層および従業員へのヒアリング、現場訪問を行い、今まで見えなかった現場視点からの課題、経営視点での課題を発見し、改善ポイントについてご提案します。

当行が提携／連携する各機関とのネットワークを活用し、お客さまの課題解決をお手伝いします。

課題解決策の実行時には、伴走支援等を行います。



お客さまからのヒアリング

- ・現状課題認識、今後実現したいことなどの共有

現場確認からの課題抽出

- ・現場からの課題抽出
- ・課題解決案のご提案

課題解決実行支援

- ・課題解決実行支援
- ・伴走支援

補助金申請サポート

1 背景

国や地方公共団体はカーボンニュートラル社会の実現など政策実現に向けて、様々な補助金や助成制度を用意していますが、手続きが複雑で中小企業等では活用が難しい状態です。

2 課題

- 自社が使える補助金や助成制度の情報の収集ができていない
- 自社内に補助金の申請や、採択後の実施や報告など事務管理ができる人材がいない
- 総務・経理の人員が不足しており、補助金の事務作業に人員を割くことができない
- 行政の補助金利用や認証を受けることで自社のイメージアップを図りたい



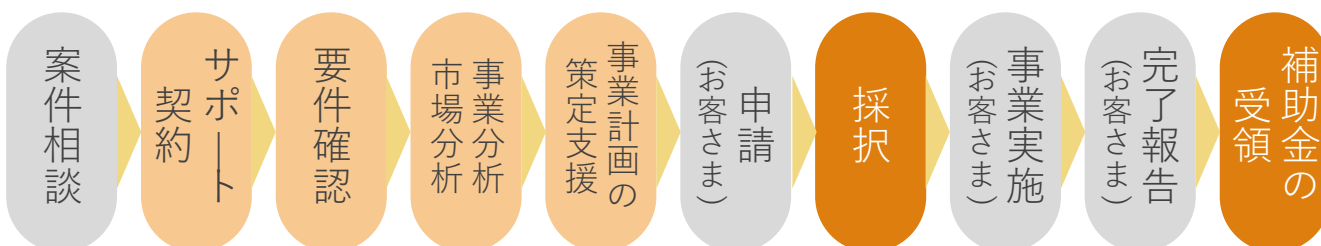
3 サポート内容

百十四銀行ではお客さまの経営課題の解決や、事業の成長に活用できる補助金や制度の情報提供および、申請の支援を行っています。

情報提供	新事業、ITツール、省エネ機器などの設備投資に活用できる事業再構築補助金、ものづくり補助金等の情報を提供します
確認書の発行	百十四銀行は認定経営革新等支援機関です。補助金申請時に必要な確認書を発行します
補助金申請支援事業者の紹介	申請を支援する補助金コンサル事業者（有償）や香川県よろず支援拠点等の公的支援機関を紹介します
補助金申請サポート（有償）	事業再構築補助金、ものづくり補助金等の申請内容の相談や事業計画の策定などを通じて申請をサポートします

4 補助金申請サポート（有償）

補助金申請サポートでは、お客さまへのヒアリングおよび市場分析や計数計画の検証等を実施し、政策目標への合致と実現可能性が高い“採択される”事業計画書の策定をサポートします。



SDGs経営コンサルティング

1 背景

「SDGs(持続可能な開発目標)」は、国内外の社会課題を解決し、よりよい未来を目指す国際目標です。リスクを低減し、チャンスを見逃さないために、SDGsが示す新しい社会の価値観に適応することが必要です。

2 課題

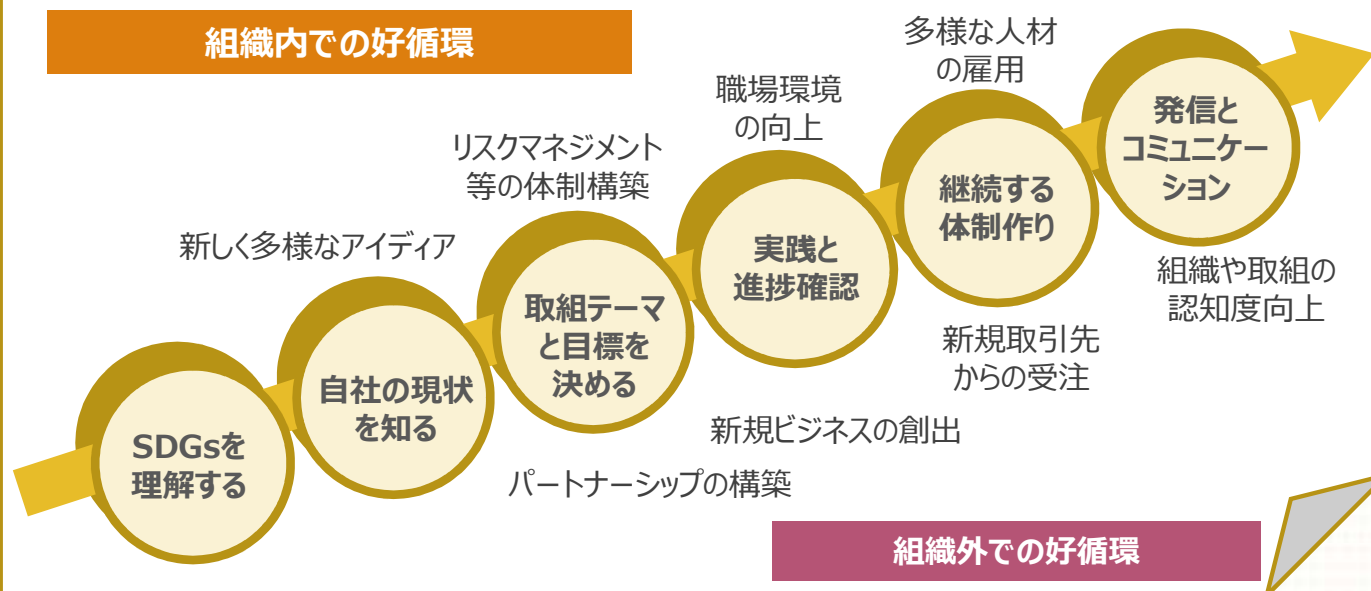
- SDGsと自社の取組みの関連性がイメージできない
- SDGsの経営への活かし方を教えてほしい
- 同業者のSDGs経営の事例が知りたい
- SDGsの考え方を社内に浸透させたい
- 自社のSDGsの取組みをPRしたい
- そもそもSDGsとは何か、を教えてほしい

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



3 サポート内容

「SDGsを理解する」ステップから始め、「自社との関係・現状を知る」「具体的な取組テーマを決める」「目標を決める」「実践と進捗確認」「継続する体制づくり」「発信とコミュニケーション」といった流れで進めていきます。



4 サポートメニュー

「ヒアリング」により、貴社事業や社内体制を分析し、SDGs経営を進めるうえでの課題を抽出、取組みに向けたアドバイスを行います。同時に、貴社独自のSDGs宣言書を作成します。

お近くの営業店に
お問い合わせ、
申込書ご提出

本部担当者が
ヒアリング実施

ヒアリングをもとに
フィードバックシートを
作成

SDGs宣言書の作
成、当行HP上での
PR実施

SDGs社内浸透サービス

1 背景

SDGsやサステナビリティに対する社会的要請が高まる中、SDGs宣言やサステナビリティ経営方針を策定する企業が増えています。次のステップとして従業員へSDGsやサステナビリティを浸透して、全社一丸となってSDGsやサステナビリティに取り組むことが重要です。

2 課題

- 社内の一部にしかSDGsに対する理解が進んでいない
- 従業員がSDGsとは何かを理解していない
- 従業員がSDGsに取り組む意義を理解していない
- 経営陣が定めたサステナビリティ経営方針が、現場社員まで届いていない
- 従業員向けの新しい研修メニューが欲しい

3 サポート内容

本サービスは、「The Action! ～SDGsカードゲーム～※」を通じ、ゲーム参加者がSDGsに関する理解を深めるとともに、普段の生活の中でSDGsがどのように関わっているのか、社会課題が普段の暮らしや仕事にどのような影響を与えるのかを体験し、「ゲーム体験」と「現実」を結びつけることで、SDGsの考え方を社内に浸透させる法人向け有償サービスです。

※「The Action! ～SDGsカードゲーム～」とは

カードゲームを通じてSDGsの概念を理解し、普段の生活や仕事の近くに潜む社会課題を実感し、不都合な未来を疑似体験します。ゲームの振り返りを通じてよりよい未来に向けて一人ひとりが具体的なアクションを起こすことの大切さを参加者に自覚してもらいます。

本サービスでは当行職員が司会進行を務め、参加者は①自分のゴールの達成②持続可能な地域の実現、この二つのゴール達成を目指して、選択や交渉を繰り返しながらカードゲームを進めていきます。



サステナビリティ経営コンサルティング

1 背景

サステナビリティ経営は、持続可能な社会の実現に向けて、事業活動を通じて、社会的課題解決に貢献する社会価値と収益を生み出す経済価値の創出を目指すものです。サステナビリティの考え方をより明確により深く経営戦略に落とし込み、それをステークホルダーに伝え、実践していくことが重要となります。

2 課題

- サステナビリティ経営のやり方や手順が分からない
- 知見や情報、手間、時間がない
- SDGs宣言を公表しているが、公表することを重視したため、十分な分析・検討が不足
- SDGs宣言を実行していく上でのポイントや方策が不明確



3 サポート内容

- ・ 要最低限の標準的かつ包括的なステップに応じて検討
- ・ 所定のアンケートやヒアリングへのご回答で、検討すべきテーマを一覧化（解決すべき課題の候補を抽出し、重要度評価により絞り込む）
- ・ サステナビリティ経営の重点課題や戦略を、貴社と当行で検討
- ・ 開始から3カ月弱で、所定のフィードバックレポートを提出

理解・現状把握

重要課題抽出

経営方針策定

実行計画策定 → 実践

SDGs経営
コンサルティング

サステナビリティ経営コンサルティング

個別課題に応じた
ソリューションを提供

4 サポートメニュー

- マテリアリティ（重要課題）の特定と取組方針の策定を支援
専用の分析ツールを使用した経営者との対話により、優先的に取組むべきマテリアリティの特定と、それに応じた取組方針の策定をサポート
- “サステナビリティ経営方針”と検討過程を記したレポートを提供
経営理念・経営資源を考慮し、今後目指すべき姿・ありたい姿を示す“サステナビリティ経営方針”のデータと、方針策定に向けた検討・分析過程をまとめたレポートを提供

海外進出支援コンサルティング

1 背景

グローバル化が進む中、海外からの調達や海外向けの販売、海外拠点の設立など日本国内だけではなく、海外に目を向けることが必要となってきました。

2 課題

- 海外の市場調査をしたい
- 海外から製品、部品などを調達したい
- 自社商品、製品を海外に向けて販売したい
- 海外に現地法人を設立したい
- 海外現地法人の再編を検討している



3 サポート内容

お客さまとのディスカッションを通じ、海外ビジネスに関する検討段階から伴走支援を実施し、海外ビジネスに関する課題解決をサポートします。

本部担当者が中心となり、当行の海外拠点、業務提携先、外部専門家と連携のうえ、お客さまのニーズに合わせたコンサルティングサービスを提供します。

ベトナム現地法人 **HBCV**(百十四ビジネスコンサルティングベトナム)を2023年10月に新設し、サービスの充実を図っています。

百十四銀行の海外拠点



お客さまヒアリング

- ・現状の課題、今後の事業展望を共有

サポート案の提案

- ・お客さまの課題を解決するサポート案の提案

サポート実施

- ・お客さまの事業に合わせて伴走支援を実施

ビジネスマッチング

1 背景

お客さまの様々な経営課題に対し、限られた資源やネットワークでは、解決に相当な時間を要したり、自社だけでは解決できないことがあります。

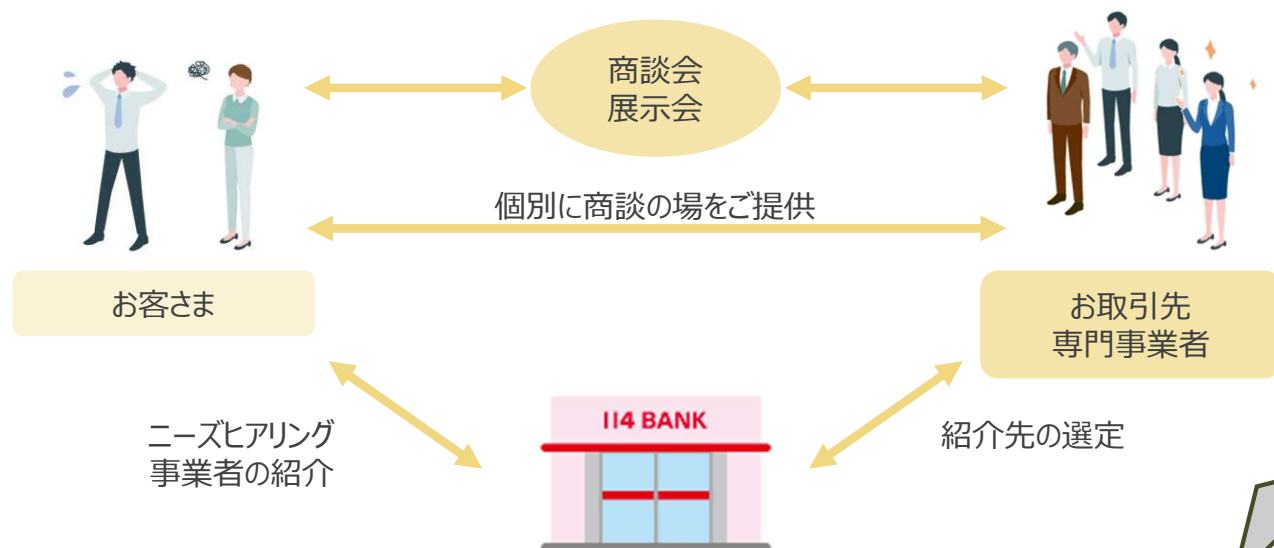
2 課題

- 新商品を開発したが売上が伸び悩んでいる
- 既存の販売エリア外に販売していきたい
- 新店舗開設にあたり新たな仕入ルートを確認したい
- 受注増加を見込んでいるが下請け企業が見つからない
- 新サービス開発にあたり関連会社と協同開発したい
- WEBを活用したマーケティング戦略に取組みたい



3 サポート内容

当行取引先・四国アライアンス4行（阿波銀行、百十四銀行、伊予銀行、四国銀行）の取引先を通じ、エリアをまたがる販路拡大、仕入先のマッチング、各種商談会や展示会を提供します。専門事業者へのパイプ役として、お客さまの成長を支援します。



4 サポートメニュー

- 商談会やWebマーケティングによる販路開拓支援
- 仕入先・外注先・協同事業先のご紹介
- BCP等 各種リスクへの備え
- 各種法令対応支援 等



コンサルティングサービスのご活用事例集

百十四銀行のコンサルティングサービスの活用事例をご紹介します。



1 伴走型コンサルティング（法人SA）

- コンサルティング内容：伴走型コンサルティング（法人SA（ソリューション・アドバイザー））
- ・対話を通じてお客さまと一緒に課題の整理、見える化、課題解決に向けた各種支援方法を共有し伴走支援を実施しています

■活動目的と効果

- ・社内の経営管理資料や客観的なデータに基づく市場調査等の各種分析を行い、経営課題の整理をし、中長期的な目線でお客さまの企業価値の向上に貢献します。「現状」と「ありたい姿」のギャップ＝「課題」と認識することからスタートしました

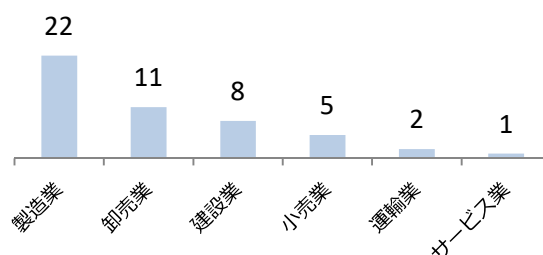
■法人SA活動フロー



■お客さまと実現すること



■関与実績（2023年9月時点・49先）

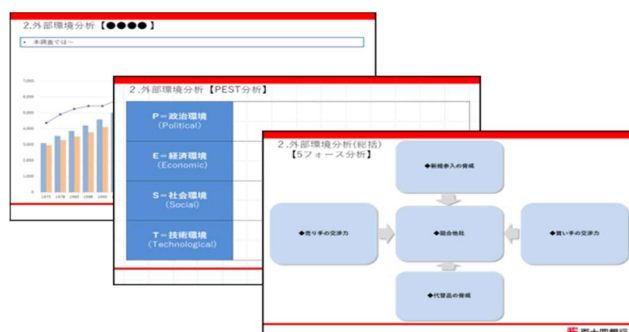


■お客さま情報

業種：食品加工製造業 資本金：30百万円 従業員数：220名

■お客さまの声

「何となく気づいていたけれど、対応ができていなかった点を鋭く指摘され、それに対するソリューションも提案いただき、大変喜んでいます。」



※アウトプット資料のイメージ



※報告会の様子

■他の事例のお客さまの声

「社内での課題を同じ空気感で共有出来ていると感じています。経営層に留まらず、社員と一緒に物事を進めてもらえる点に感謝しています。」（卸売業）
「改めて自分たちのやり方に自信を持つことが出来たと同時に従業員とのコミュニケーションの良い機会となりました。」（小売業）

2 事業計画策定支援

■ 経営課題

- ・従業員に経営者の想いを伝え、将来のビジョンを共有したい
- ・将来、経営幹部となる人材に「経営の視点」を学ぶ機会を提供したい
- ・変化の激しい外部環境の中、業績向上のための計画や指針が必要

■ コンサルティング内容：事業計画策定支援

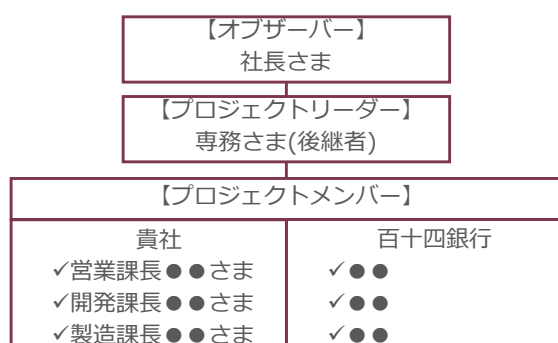
- ・約4ヵ月間の取組期間の中で自社が提供する製品の「価値」を見つめ直し、将来起こり得る環境変化を整理したうえで、実行すべき施策を決め、事業計画書を策定

※プロジェクトメンバー：お客さま4名+当行コンサルティング部3名

■ 効果

- ・事業計画書の策定過程で、自社が改善すべき課題の把握と整理ができました
- ・事業計画書の策定を経て、参加した経営幹部の経営能力の向上を実感できました

【プロジェクト推進体制】



【成果物一例】



3 ICTコンサルティング

■ 経営課題

- ・法令の基準を満たす従業員の勤怠管理の体制を構築したい
- ・売上や経費の財務情報の集計時間を削減し、分析や経営判断に時間を使いたい
- ・特定の財務担当者への業務の集中と、業務の属人化を解消したい

■ コンサルティング内容：伴走型ICTコンサルティング

- ・現状のシステム構成や経営課題を分析し、システム導入の目的を共同で検討
- ・業務フローを整理し、効果的なITツールやシステムを選定し導入
- ・業務プロセスを見直し、システム導入できる業務体制の構築に協力
- ・新システム運用が社内で定着するまで、伴走型の導入支援を継続的に実施

■ 効果

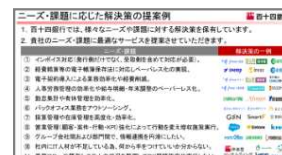
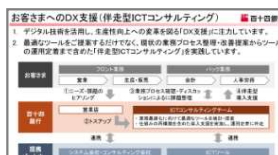
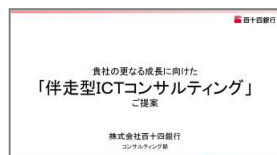
- ・従業員の勤務時間の把握や給与計算などの労務関連業務が効率化され、労務担当者の残業時間の削減や業務の平準化ができました
- ・リアルタイムで財務情報を得られることで経営判断が高度化。資金繰りが安定し、より長期の経営戦略の検討が可能になりました

■ お客さまの声

「当初の課題解決に加えて、書類の管理や検索でもITのメリットを体感しています。」
「DXの効果を実感し、削減した作業時間で次なる課題解決を目指しています。」

■ お客さま情報

業種：建設業
資本金：5百万円
従業員：12名



4 医療・介護 有償コンサルティングサービス

■経営課題

- ・診療報酬改定で経営環境が変化、経営改善に取組中。今後の成長を実現するため、病院経営のビジョンや指針を明確にした事業計画を策定したい
- ・事業計画は病院が既に利用しているコンサルティング会社と協同で策定して欲しい

■コンサルティング内容：医療 コンサルティングサービス

- ・上記コンサルティング会社と協働し事業計画策定を実施
内部環境分析はコンサルティング会社が実施。当行は外部環境分析を行い、内部環境分析の結果を反映してビジョンや数値計画等を策定

■お客さまの声

「外部環境分析により競合先の動向が把握できたことで、地域での当院のポジションを明確にすることができ、地域医療機関との連携の重要性も認識できました。」
「市場環境分析で急性期を脱した患者の転院見込先等のデータが得られたことで、連携見込先との連携が実現できました。」
「事業計画策定によって目指すビジョンや目標となる経営指標が明確化し、目標に向かって進むことができるようになりました。」

■お客さま情報

業種：総合病院
病床機能：急性期
病床数：100床～200床

区分	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
1. 診療科目別診療実績						
内科	1,100	1,150	1,200	1,250	1,300	1,350
外科	900	950	1,000	1,050	1,100	1,150
小児科	500	550	600	650	700	750
産婦人科	300	350	400	450	500	550
その他	200	250	300	350	400	450
合計	3,000	3,200	3,400	3,600	3,800	4,000

区分	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
2. 診療科目別診療実績						
内科	1,100	1,150	1,200	1,250	1,300	1,350
外科	900	950	1,000	1,050	1,100	1,150
小児科	500	550	600	650	700	750
産婦人科	300	350	400	450	500	550
その他	200	250	300	350	400	450
合計	3,000	3,200	3,400	3,600	3,800	4,000

5 医療・介護 有償コンサルティングサービス

■経営課題

- ・既存介護施設の新築移転後の旧建物の有効活用を検討中、理事会で決定を得るために客観的で妥当性のある事業計画および根拠資料を作成したい

■コンサルティング内容：介護 コンサルティングサービス

- ・市場調査により、当該地域の将来人口や要介護者人口に加え、各介護事業ごとの将来需要予測を推計
- ・人口動態を踏まえ、需要の見込める介護事業とその定員数を算出
- ・既存の介護事業所の稼働状況と将来の介護需要等を勘案し、既存介護事業所の統廃合案を作成し提案

■お客さまの声

「旧建物の有効活用について具体的な効果は不明でしたが、第三者から客観的な数値を用いた妥当性のある根拠を提示していただけたことで、自社で考えていた活用案が間違いではないと確信することができました。」
「理事会で審議を行う際の良い説明資料を得ることができました。」

■お客さま情報

法人格：社会福祉法人
介護事業：特養等複数事業所
従業員：200名以上



6 人事制度策定支援

■ 経営課題

- ・社員自身がキャリアデザインを描ける人事制度を整備したい
- ・社員の永年の功労に報いる退職金制度を整備したい
- ・体制を早急に整備し、人材の新規採用・人材定着を強化したい

■コンサルティング内容：人事制度策定支援

- ・現状分析に基づき、標準的なキャリアモデルの設定を実施
- ・等級・評価・賃金の各制度の設計に加え、退職金制度を整備
- ・制度の導入支援として「従業員向け説明会」や、管理職に対する「考課者研修」を開催し、円滑な運用開始に向けたサポートを実施

■ 效果

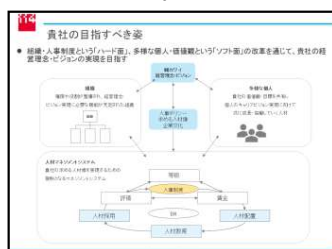
- ・人事制度を“見える化”することで社員のエンゲージメント向上に寄与しました
- ・求職者にキャリアモデルや退職金制度を説明できるようになり訴求力が向上しました

■お客さまの声

- ・「人事制度説明会に参加した社員が目の色を変え、仕事に熱中する姿が印象的でした。」
- ・「属人的に運用してきた人事業務をルール化したことで全社的な納得感が高まりました。」

■お客さま情報

業種：食品加工
卸売業
資本金：90百万円
従業員：25名



7 人材紹介サービス

■ 経営課題

- ・若手人材は育っているものの、部門を統括できる中核人材が社内に不足しており、経営陣が繁忙を緩和するため、本社の管理部門を任せられる人材を採用したい

■コンサルティング内容：人材紹介サービス

- ・経営課題を深くヒアリングし、お客さまの求める人材の要件を定義
- ・当行が求職者と事前に面談を実施し、お客さまのニーズに合う人材を紹介

■ 効果

- ・紹介した人材が採用となり、経営により近いポジションで管理部門の統括を行い経営陣と現場の橋渡し役を担う即戦力として活躍中です

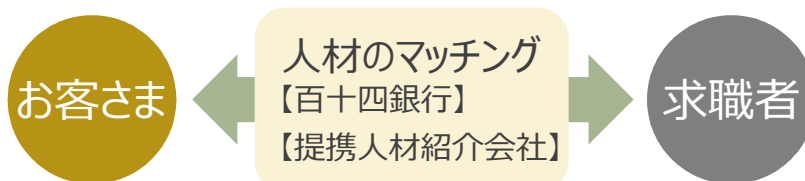
■ お客さまの声

「銀行側で求職者との面談を重ねたうえでご紹介いただけるため、一度や二度の面接ではわからない部分を知ることができ、安心して採用ができました。」

「銀行の持つネットワークを活用いただけるので自社で動くよりも効率的でした。」

■お客さま情報

業種：青果卸売市場
資本金：50百万円
従業員：66名



8 M&A

■ 経営課題

- ・ 代表取締役が高齢(70代)、親族や従業員に後継者は不在のため、速やかに事業承継を行いたい

■ コンサルティング内容：M&A支援(事業譲渡)

- ・ 今後の事業の方向性や承継方法のメリットやデメリットを説明し、企業の永続的な事業運営、従業員の雇用維持のためにM&A(事業譲渡)を提案
- ・ 当行にて初期相談からM&Aの候補者探し、成約まで一貫して支援を実施

■ 効果

- ・ M&Aを活用することで、円滑な事業承継を完了しました
- ・ 事業承継の目的である“事業の継続”と“従業員の雇用維持”を実現できました

■ お客さまの声

「きっかけがなく、親族ともなかなか事業承継について話をできていませんでしたが、銀行が良き相談相手となり事業承継ができました。」
 「銀行のM&A支援は売却して終わりではなく、M&A後のフォローアップが手厚く安心して進めることができました。」

■ お客さま情報

業種：サービス業
 資本金：10百万円
 従業員：30名



9 M&A

■ 経営課題

- ・ 創業者から親族内で事業承継した代表取締役(40代)は、経営者としての責任の重さを負担に感じている。事業は変化が激しい業界にあり、事業の継続と成長のため経営基盤の強化を図りたい

■ コンサルティング内容：M&A支援(事業譲渡)

- ・ 事業の方向性をヒアリング・分析し、お客さまの想定にはなかった「M&A(事業譲渡)により大手企業の傘下に入ること」を選択肢の一つとして提案
- ・ 当行にて初期相談からM&Aの候補者探し、成約まで一貫して支援を実施

■ 効果

- ・ 大手企業の傘下に入り、経営資源の注入を受けて事業の成長を実現しました
- ・ M&A後も代表取締役は留任、継続して経営に関与しています

■ お客さまの声

「銀行から事業の成長のためのアイデアを複数提案していただき、様々な選択肢の中からM&Aを検討することができました。」
 「買手候補は銀行の取引先であり安心してM&Aを進めることができました。」

■ お客さま情報

業種：製造業
 資本金：10百万円
 従業員：10名



10 事業承継

■ 経営課題

- ・会社オーナーは70代。従前より親族に後継者は不在のため、事業を承継する意思と能力のある従業員に、従業員承継を行いたい
- ・業績は堅調で過去の利益の蓄積から株価が高くなっており、後継者の株式買取の負担を軽減したい

■ コンサルティング内容：株式承継スキームの立案、実行支援（外部専門家との連携）

- ・株価試算等の現状分析を行い、オーナーと後継者双方の意向を確認し、課題を整理
- ・オーナーと後継者が納得できる株式の承継方法を各種提案し、比較。資産管理会社を活用した株式承継方法を選択し、承継を実行
- ・承継時には関係者（土業等）への説明と対応の依頼、スケジュール管理等を行い、円滑に実行できるようサポート

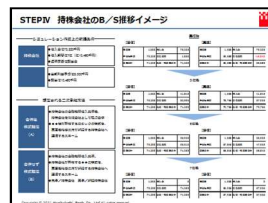
■ お客さまの声

「株式の承継について、後継者と話ができていなかったのが、銀行からの問題提起と提案が良いきっかけになり承継を進めることができました。」

「現状分析の結果、自社の株式承継に課題があることが判明しましたが、銀行に関係者の業務やスケジュールを管理いただけたので、安心感があり円滑に承継できました。」

■ お客さま情報

業種：サービス業
資本金：30百万円
従業員：50名



11 補助金申請サポート

■ 経営課題

- ・業容拡大のため設備投資時に、中小企業向けの「経済産業省 ものづくり補助金」を申請したい
- ・社内で申請書を作成できないのでサポートして欲しい

■ コンサルティング内容：補助金申請サポート

- ・お客さまから事業内容や投資計画をヒアリング
- ・市場調査や競合比較、事業計画の数値目標の検証などを実施し、事業計画（申請書）の完成度を高めて、ものづくり補助金の申請をサポート

■ 効果

- ・申請1回目で採択となり、補助金を受給できました

■ お客さまの声

「初めて同補助金に申請しましたが、完成度の高い申請書を作ることができました。」
「申請書内の計画策定時に、自社の事業や設備の内容を見直すことができ、効果的な設備投資につながり満足です。」

■ お客さま情報

業種：設備工事業
資本金：10百万円
従業員：15名

【ものづくり補助金 申請書/事業計画書イメージ】



12 SDGs経営コンサルティング

■経営課題

- ・経営陣はSDGsの取組みや社会貢献を対外的にアピールしたい
- ・自社の事業とSDGsとの関連性や、SDGsを意識した経営制度について学び、経営に活用したい

■コンサルティング内容：SDGs取組支援サービス

- ・初回の面談で、SDGsに関する取組状況についてヒアリングを実施
- ・2回目の面談で、SDGsの観点から良い点と改善すべき点をフィードバック
- ・企業の特徴を盛り込んだオリジナルの「SDGs宣言書」を作成

■効果

- ・自社の経営課題について、SDGsの観点から網羅的に把握することができました
- ・働き方改革や環境対策を自社の経営目標に落とし込み、具体的な施策を実行していくことにつながりました

■お客さまの声

「改善点が明確になったことで、SDGsの取組みをさらに充実させることができました。」

「本サービスによって、経営方針について改めて会社全体で考える良いきっかけができました。」

■お客さま情報

業種：電気工事業
従業員：34名



13 サステナビリティ経営コンサルティング

■経営課題

- ・SDGs宣言は実施したが、より実践的な分析と改善に取組みたい
- ・環境・社会貢献と自社事業を両立させる経営目標の導入や、経営陣や幹部候補のレベルアップを図りたい

■コンサルティング内容：サステナビリティ経営導入支援サービス

- ・3~4回の面談を通して、サステナビリティ経営の軸となるマテリアリティ（重要課題）とKPI（重要業績評価指数）を設定
- ・サステナビリティ経営方針の策定を支援し、最終レポートを作成し納品

■効果

- ・「サステナビリティ」を起点とした経営戦略と実施施策の立案を実現しました
- ・経営幹部に「アントレプレナーシップ（起業家精神）」が醸成され、業務改善のノウハウを得ることができました

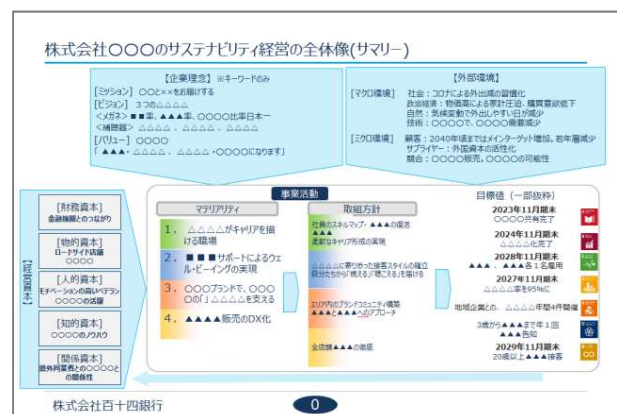
■お客さまの声

「持続可能な経営の観点から、自社の地域での立ち位置や役割を整理できました。」

「経営幹部が売上以外の経営要素について考える機会ができ、右腕的人材の育成につながりました。」

■お客さま情報

業種：眼鏡小売業
従業員：30名



14 ビジネスマッチング

■ 経営課題

- ・新規事業（加工食品販売）を軌道に乗せるため、商品開発のノウハウ獲得や新商品の販路開拓に役立つネットワークへの参加や情報発信を行いたい

■ コンサルティング内容：各種商談会のご案内・出店サポート

- ・食品展示会や商談会の情報提供を行い、イベントへの出店のサポートを実施

■ 効果

- ・新たな卸売・小売事業者の販路を開拓することができました
- ・事業を拡大させていくうえで必要となる協力企業との関係性が構築できました
- ・来場者の反応や商談から商品開発におけるヒントを得ることができました

■ お客さまの声

「多くのバイヤーと商談を持つことができ、新たな販売先を獲得できました。」
 「来場者から様々なご意見をいただくことで、商品のブラッシュアップや今後の事業展開のアイデアなど、多くの成果が得られました」

■ お客さま情報

業種：飲食店
 資本金：1百万円
 従業員：5名



写真はイメージです

15 海外生産委託先の開拓支援

■ 経営課題

- ①家具卸売業のお客さま：ベトナムの生産委託先を増やしたい。自社だけでは有望な候補先の探索は困難であり、生産委託先探しを手伝ってほしい
- ②機械部品製造業のお客さま：生産委託していた中国の協力工場が業務縮小するため、他の国で協力工場を探したい

■ コンサルティング内容：海外生産委託先の開拓支援

- ・お客さまが海外で生産委託したい製品を確認し、ベトナム現地企業の生産委託候補先リストを作成
- ・リストの中から訪問を希望される先へアポイントをとり、訪問に同行

■ 効果

- ・効率的に生産委託先候補を視察できたので、手間とコストを節減できました
- ・自社製品の生産委託に最適な現地企業を見つけることができました

■ お客さまの声

「自社だけで行った場合、そもそも候補先が見つからなかったかもしれませんし、見つかったとしても、多大な手間とコストが必要でした。お願いしてよかったです。」

■ お客さま情報

①業種：家具卸売業 ②業種：機械部品製造業
 資本金：32百万円 資本金：20百万円
 従業員：20名 従業員：60人





株式会社百十四銀行 コンサルティング部
〒760-8574
香川県高松市亀井町5番地の1
☎087-836-2913 📠087-836-3740
Homepage <https://www.114bank.co.jp>

本紙記載の情報は、予告なく変更する場合があります。最新情報は、HPや百十四銀行コンサルティング部にお問い合わせいただき、ご確認ください。
この資料はお取引の参考となる情報の提供を目的としたもので、特定の商品の販売・勧誘を目的としたものではありません。
お取引の最終決定は、お客さまご自身でご判断いただきますようお願いいたします。なお、この資料の複製及び内容の転載はご遠慮ください。
この資料に関するご質問は、百十四銀行コンサルティング部までお問い合わせください。

2024年1月現在