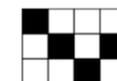


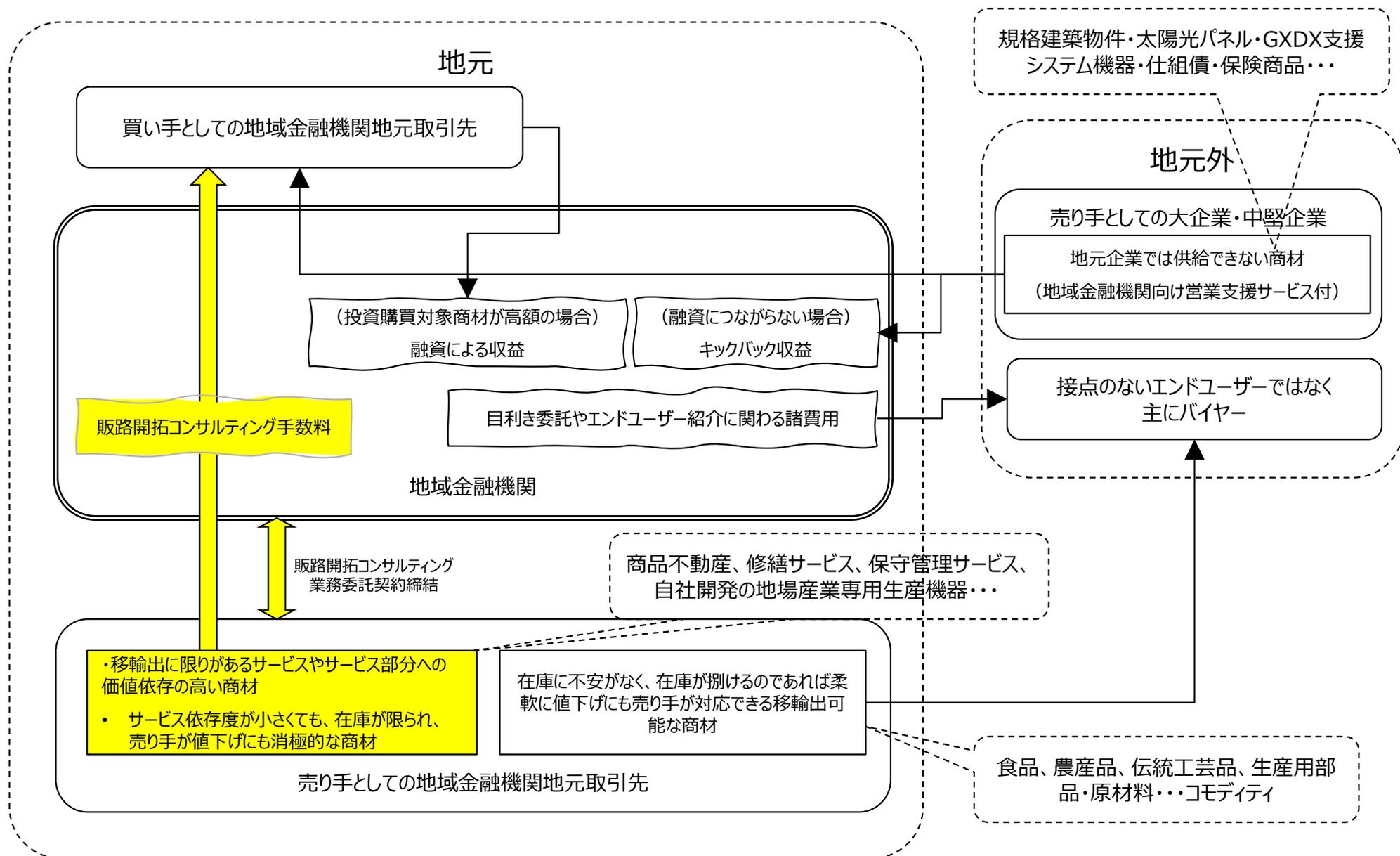
# SaaS (Software as a Service) 「HKCシステム」 サブスクリプションのご案内

HKCとは、何のひねりもないH(anro) K(aitaku) C(onsulting)の略です。

SaaSとは、サービス提供事業者（サーバー）側で稼働しているソフトウェアを、インターネットなどのネットワークを経由して、ユーザーが利用できるサービスを指します。



- 現在多くの地域金融機関が関与できていない取引先の商取引（黄ヌキ部分）に関与できるようになります。



## 関与できていなかった商取引に関与するためにHKCシステムで行われている主な工夫

- 販路開拓対象商品サービスに関する「納入可能地域」と「即納在庫量」へのきめ細やかな管理を可能としています。
- 地元内ローカル商流に関与する以上避けられないトラブルでもある、買い手に同種商品サービスを供給してきた第三の地元事業者の販路を奪って、販路開拓してしまうこと（販路振替による販路開拓という禁止事項）で生じるクレームへの事前抑止に対応しています。
- 売り手担当と買い手担当の機能・役割を明確に分けて、粗利率を削ってまで安くは売りたい売り手と安く買いたい買い手間でコンサルティング上利益相反が生じないように設計しています。
- 売り手担当（製造担当と呼びます）と買い手担当（販売担当と呼びます）の両方知りうる売り手や買い手の銀行取引情報や与信関連情報を一切使用せず、販路開拓コンサルティングで売り手事業者の満足を勝ち取り、十分なコンサルティング手数料を得られるための最低限の情報（ほとんどがWEB上で入手可能なもの）だけを両担当間で共有するコンサルティングビジネスモデル（製販分離型販路開拓コンサルティングと呼びます）にだけ対応しています。
- 売り手担当と買い手担当は単一地域金融機関だけでなく、主力マーケットが重なる複数の地域金融機関で担当を変えて連携できる共有のWEBデータベースを使用しています。自行だけで運営したい場合には、別の占有のWEBデータベースで店舗間連携としてカスタマイズで対応します。
- 物販が銀行法で禁じられている銀行として、第三者から物販や販売代行と疑われないよう、商品サービス内容とあわせて売り手に紹介する買い手と売り手にもたらされる売上額を予め特定した「販路開拓案件」を身近な売り手向け融資案件のように進めていく形式を採用しています。
- 他方、独占禁止法に抵触しないよう成約した価格と取引量の内訳については製造担当と販売担当で情報隔壁を設定し、買い手にとって確定した請求総額（売り手の確定した売上額と同額）のみを取り扱う設計となっています。

## 顧客価値を高め、高収益化する製販分離型コンサルティングのポイント

### ○ 関与してきた商取引からうかびあがる地域金融機関行職員の常識

融資の約定金利条件がそうであるように、商取引を成立させるためには取引条件については取引当事者間の妥協（耳あたりよくいえば歩み寄り）が必要ということが常識化してしまっています。

- ▶ これまで関与してきた商取引では、地元の売り手では売り手寄りの取引条件を妥協しそうにない（移輸出できない、在庫が不十分、値引きしたくないなど）ような売り手を避け、地元の買い手では多額のキックバックを売り手から受け取る手前、売り手寄りの取引条件をのんでもらえない（EB債の参照株式として個別株を嫌がる）ような買い手を避けてきました。融資の条件交渉でうんざりしていたはずです。

### ○ 地域金融機関行職員が生産能力を高めるはずと考える設備投資・ファイナンス提案をいったん禁止手として、現在の生産能力のもとで地元の売り手が妥協したくない取引条件に真摯に寄り添い、まずは新たな買い手との商取引を成立させることにしか、この地域経済のためになると思えない常識をブレイクスルーする方法はないように思われます。

希望する取引条件のもとで満足な売上を地元の売り手にもたらす（＝目指す顧客価値提供水準）ことができれば、地元外の売り手からのキックバックに遜色ないコンサルティング手数料を受け取ることができます。

- これまでの商取引への関与では気にする必要がなかった、“買い手が存在する地域”や“問題なく取引可能な取引量”を「納入可能地域」や「即納在庫量」として常時注意を払うようにHKCシステムでは求めます。
- 商品サービスに係る情報については、Eコマースサイトで売り手がブラウザ操作でリアルタイム更新できるようになっていて、販路開拓コンサルタント泣かせの時代となっています。銀行内の閉鎖的なデータベースでは利便性において太刀打ちできませんので、HKCシステムでは、行員のスマートフォンの売り手の面前操作で確認・更新できるようにして、頼りがいのある販路開拓コンサルタントとしての面子を保ちます。

## 既往のビジネスマッチングや商談会と棲み分けするための製販分離型販路開拓コンサルティングビジネスモデル上の制限

- 個人情報保護法対応のため、売り手事業者のうち国税庁法人番号のない個人事業者への販路開拓支援は行いません。
  - ▶ 銀行のC I F情報に一切依存することなく、HKCシステムに内蔵されている国税庁法人番号Web-APIによって、正式法人名とその実在は、法人番号だけで特定されます。
- 買い手についても原則法人としますが、買い手がやむなく個人事業者や個人となる場合は、専用の架空の法人番号「00000000000000」を割り当て、「特定個人」という仮の氏名で取扱い、HKCシステムの外で買い手の具体名は扱います。
- 販路開拓での取扱い対象ではサービス（特に不動産仲介サービス）を積極的に手がけます。
- 他方販路開拓案件で売り手が発行する請求書の請求総額は、初回以降必ず発行されることがわかっている分まで合算することは認めますが、税別30万円以上とします。
- コンサルティング手数料は**売り手が発行した請求総額の原則税別5%**とし、同一の買い手から将来的に追加で請求が発生するような販路開拓の場合は売り手の承諾を前提に**税別10%**と固定化します。
  - ▶ コンサルティング能力への自信のなさから十分な顧客価値提供に手を尽くさないまま無償化するようなことは、製販分離型販路開拓コンサルティングでは一切認められなくなります。
  - ▶ なお製造担当と販売担当を別銀行が担う場合のコンサルティング手数料配分は、製造担当：販売担当＝2：3と固定しています。
- こうした手数料を受け入れ、自社の取扱商品サービスにも誇りを持っている売り手と契約し、粗利率も高い商品サービスの家庭紹介を製販分離型販路開拓コンサルティングでは行っていきます。
- 商談での交渉経過や納品プロセスなどは全く管理をしないかわりに、販売担当経由で、売り手買い手とも満足のいく取引を行った証として、買い手に対して売り手が発行した請求書のコピーを販売担当が買い手から受け取って内訳を墨消した上でHKCシステムに登録し、売り手から製造担当が受領した請求書の写しと合致したことがHKCシステムの外で確認されることでしか成約を認めないルールとしています。
  - ▶ 受領できなかつたり、写しが改ざんされていたりする場合、納品が完了していても、売り手の納得のいく取引条件での取引であったことを疑うしかなくなり、コンサルティング手数料負担の原資がなくなるためです。

## 銀行インフラの利用が必要となる製販分離型販路開拓コンサルティング業務フロー

- 契約先との業務委託契約（コンサルティング契約）締結事務
  - ▶ HKCシステム利用開始時に配布されるワードのひな形契約書のリーガルチェックを経て、契約先取引店の支店長名と押切印で契約先となった時点で1度だけ契約
- 別の販売担当銀行との再委託契約締結事務
  - ▶ HKCシステム利用開始時に配布されるワードのひな形再委託契約書のリーガルチェックを経て、各銀行の代表者名と代表者印で、はじめて製造担当銀行として販路開拓案件交渉を販売担当銀行にはじめて承認するときに1度だけ契約
- 買い手の投資・購買資金が多額で手元資金でまかなえない場合
  - ▶ 買い手向けのファイナンス（ただし、ファイナンスでも収益があがるとしてコンサルティング手数料率を減免することは不可）
- 対象商品サービスの購買について補助金や助成金が利用可能で実質的な値下げが可能となる場合
  - ▶ 買い手の補助金・助成金申請代行
- 手数料の対契約先売り手事業者への請求事務（および販売担当を他行に再委託するときも含めて）
  - ▶ HKCシステムからダウンロード可能な請求額入金確認済み案件の全明細（手数料の売掛情報に相当）のCSVファイルに基づいた請求事務

いずれの業務フローも、その着手～完了など進捗について、HKCシステムへの登録は一切求めていません。

したがって、スマートフォンブラウザで確認もできません。

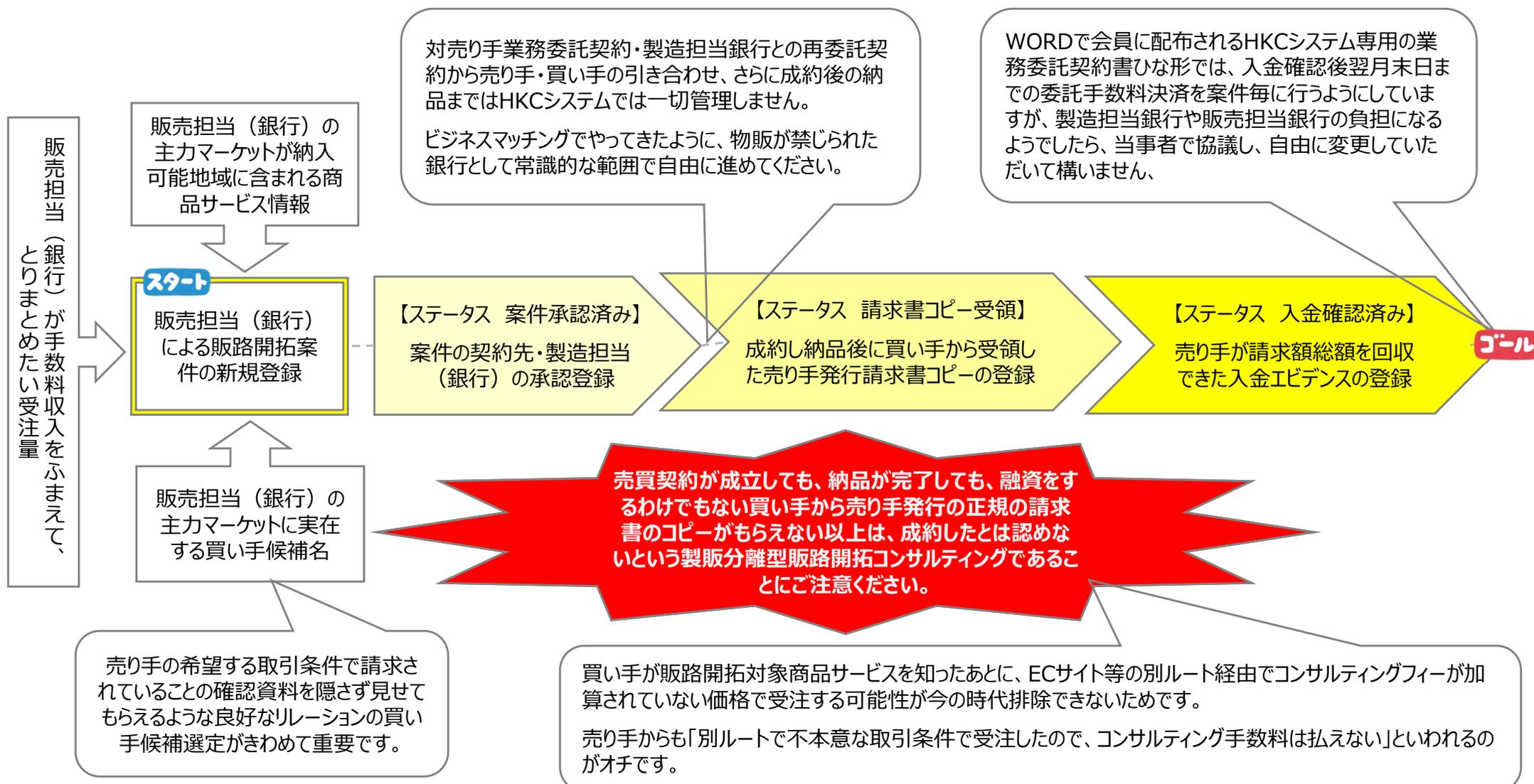
## HKCシステムが得意とする販路開拓案件の売り手・商品サービス・買い手の例

- 融資取引でのお得意先ながら、逃してきた収益機会が多いのではないのでしょうか。

| 販路開拓で支援する売り手事業者                   | 対象商品サービス<br>(請求総額税別30万円以上)                           | 対象商品サービスに関して<br>請求書を受け取る買い手   |
|-----------------------------------|--|---|
| 商品不動産在庫のある地元不動産業者                 | 市場価格で買い手がなかなか見つからない<br>自社商品不動産<br>(ただし、自社で仲介事務をすること) | 不動産購入を検討している取引先一般<br>(他行がファイナンスを提供する場合も含む)                                  |
| 地元不動産業者                           | 値がさ不動産の仲介サービス  | 不動産購入を検討している取引先一般<br>(他行がファイナンスを提供する場合も含む)                                  |
| 地元事業者向けサービス業者                     | 融資するには及ばない金額の事業所施設の<br>リフォームやメンテナンス                  | 取引先事業者一般他、自行では銀行取引のない大手企業等の地元営業所 (リフォーム程度は本社が業者指定することなく営業所に任せている)           |
| 地元設備工事業者                          | 事業所施設等の大規模修繕   | 取引先事業者一般ほか、自行では銀行取引のない大手企業等の地元営業所<br>→大規模災害に起因した修繕で補助金給付される場合等は、事業者以外の地域住民も |
| 特定業種向け先進的事業用機器の<br>地元販売・保守管理サービス業 | 同種の機器を販売・保守管理できる競合が<br>地元にはない事業用機器                   | この機器の導入で、事業運営の大きな改善が見込まれる特定業種の事業者<br>→お得意先の声資料が威力を発揮                        |

## HKCシステム内での具体的な製販分離型コンサルティング展開

- 製造担当が作成・管理する商品サービス情報に、買い手候補名と見込受注量を加えた「(販路開拓) 案件」情報を販売担当が登録して、製造担当と販売担当で進捗情報を共有しながら、下記左から右の業務フローで販路開拓を進めていきます。



- 案件を構成する販路開拓対象の「商品サービス情報」は、サービスを想定して「納入可能地域」、在庫が限られることを想定し「即納在庫量」など、過去の販路開拓では気にもとめる必要のなかった情報は丁寧に扱います。

|   |  |
|---|--|
| 商品サービスID  | 4  |
| 修正前の商品サービスID<br>(初版の場合は0と表示)                          | 0  |
| 商品サービス取扱事業者   | 株式会社也つ代  |
| 商品サービス名称  | 高収益販路開拓コンサルを実現する<br>HKCシステムのフルサブスクリプション  |
| 商品サービス補足説明  | ・地域金融機関の販路開拓コンサルティング運営<br>支援システム<br>・ブラウザで操作するSaaSのサブスクリプション<br>・ビジネスマッチングで支援されないサービス業の<br>ローカル商流作りに強み |
| 納入可能な都道府県地域   | 宮城県東部<br>山形県村山<br>福岡県福岡地方<br>福岡県北九州地方<br>熊本県熊本地方<br>大分県中部<br>宮崎県南部平野部<br>鹿児島県薩摩地方<br>鹿児島県種子島・屋久島地方     |
| 納入可能な都道府県地域のうちの<br>納入不可能な地域                           | なし   |
| 即納在庫量   | 100契約@サブスクリプション1年  |
| 最低取引単位あたりのおおよその税抜見積額                                  | 980千円 (消費税別)   |
| 販売担当適用手数料率  | 6% (税抜)  |
| 本商品サービスに関連するZIP<br>ファイルやPDFファイル                       | <a href="#">お得意先の声資料 (也つ代).zip</a> ... ダウンロード<br><a href="#">HKC_説明資料.pdf</a>                          |
| ZIPファイルの解凍パスワード                                       | password   |
| 【備考】<br>販路開拓に際し影響する法規制・<br>業界ルールや買い手が利用可能な<br>補助金情報など | なし   |

納入可能な都道府県地域（県内を天気予報で使用される地域で細分）が指定されており、この都道府県地域を主力マーケット指定していない会員銀行（占有型の場合は支店）では閲覧できず、案件登録することもできません。

在庫僅少の商品サービスはもちろん、特定の不動産物件仲介のように1物件しか在庫ないといったケースでも案件登録が可能となっています。

買い手に対して売り手の希望する取引条件のまま実質的に値下げすることを可能とする補助金・助成金情報もここで提供されます。

### お得意先の声資料

|  |          |
|--|----------|
| 取扱事業者名   | 株式会社也つ代  |
| 商品サービスの名称  | HKC システム |
| 1. この商品サービスを過去ご利用いただいた、取扱事業者のお得意先の事業の概要  |          |
| 地域二番手以下の地域金融機関（銀行業）  |          |
| 2. この商品サービス利用以前にお得意先が1の事業で困っていたこと  |          |
| 預かり資産業務による手数料収入で伸び悩む資金利益を長く埋め続けてきたものの、投信は NISA 銘柄が主流となり、頼みの綱であった外貨建保険もついに行政から問題視されるようになった。<br>他方ビジネスマッチングを中心としたコンサルティング業務でコンサルティングフィーを稼ぐに至る兆しは見えない。<br>また同じようにビジネスマッチングと呼ぶ県外大企業製品（不動産や DX 関連）の投資コンサルティングや、大型の事業承継 M&A 案件も、地元トップ地銀等にはほぼ独占されていて、二番手以下にはお鉢が回ってこない。    |          |
| 3. このお得意先が1の事業においてこの商品サービス利用を決定するに至った決定的な要因  |          |
| 地元サービス業に対して、高めの手数料が得られるコンサルティング展開ができる点。<br>特に不動産の売買にからむ取引で、銀行が直接売買を手がけることはできないが、親密な取引先不動産業者の仲介手数料売上上の改善支援という販路開拓コンサルティングの形をHKCシステムではとることができて、役務収益源が次々と失われていく中、自らの安定的な収益源として期待できるため。  |          |
| 4. 利用後の2の困りごとの解決状況とお得意先の事業全体への波及効果   |          |
| 数百万円程度の補助金付業務用機器の設備投資機会や不動産回収リフォーム案件を地元サービス業者の販路開拓機会として積極的に取り組んだことで、年間30億円程度の地元への売上改善貢献と年間1億円程度の役務収益貢献ができるようになった。<br>メイン先を増やしたいという自らの悲願についての波及効果をあげると、うまみのある不動産仲介案件はすべてメインバンクで完結されていると、不満を持っていた他行メインの不動産業者と販路開拓コンサルティング契約を行い、繰り返し仲介案件を持ち込んだところ、自らがメインバンクとなることができた。 |          |
| 5. このお得意先の1の事業以外で同様の困りごとの解決を期待できる事業の例  |          |
| 銀行業しかHKCシステムのサブスクリプション会員にはなれないため、なし。   |          |

### 「お得意先の声資料」とは？

通信販売のテレビコマーシャルは、その商品サービスの利用者が利用以前に困っていたこと、利用後にどうなったかがわかりやすく伝わるように制作されます。さらに利用以前に困っていたこと（例えばフィットネスクラブに通う前の体型）から、買い手候補の特徴（体型に不満のある人）も特定しやすくなります。

この資料ではBtoBの販路開拓用資料であるため、困っていた事業が本商品サービスの利用前後で変わった事例を紹介し、同様の困りごとの解決を期待できる事業の例まで記述してもらいます。

超過利潤を生む付加価値に自信のある事業者であれば、いくつかのお得意先への顧客価値提供事例を持っていますので、1～5の質問の回答をヒアリングしていただき、製造担当に「お得意先の声」として文書化していただきます。

事業性評価を販路開拓コンサルティングに応用している証、物販ではない証となることを期待しています。

- HKCシステムのデータ操作画面は、同一銀行でのサブスクリプションであっても製販分離を前提としていますので、ログイン画面以降も別画面で遷移し、情報隔壁を維持します。

### 製造担当のログイン後画面（背景は水色に統一）

ログイン中のユーザー所属銀行名 : 大九州銀行  
ログイン中のユーザー行員名 : 五島司さん

**自行登録済み商品サービスに関する案件の進捗に関する新着情報**

別途自行登録済み取扱商品サービスを対象とした新規案件で、当行の承認を待っている案件が2件あり。

|                     |   |
|---------------------|---|
| 2024-03-20 15:00:42 | 案件ID 57 (株式会社エーピーシー -- ABCスペシャル -> HOGE合同会社) のステータスが、「承認申請中」から「案件承認後交渉中」に変更されました。 |
|---------------------|---|

過去1ヶ月分の新着情報は以上です。

**自行登録済み商品サービスの進捗別案件リストの確認**

[進捗別案件リストへ](#)

**契約先や契約先の取扱商品サービスの新規登録**

新しく契約先となった取引先を登録 [登録開始](#) | 登録済みの契約先の取扱商品サービスを新規登録 [登録開始](#)

**自行登録済み取扱商品サービスの詳細確認**  
(登録内容の変更や取消処理もこちらから)

商品サービス取扱事業者 (契約先)

[取扱事業者名をまず選択してください](#)

[商品サービス登録データを表示する](#)

**現在販路開拓委託対象となっている商品サービスの契約先一覧を確認 (契約管理用)**

契約先

[契約先名を選択してください](#)

[対象となっている商品サービスを表示する](#)

自分で登録した商品サービスを利用している販路開拓案件の進捗変化をリアルタイムで報告しています。

進捗があった案件では作業が必要となりますので、下の「進捗案件リストへ」と表示されているボタンをクリックして確認してください。

自行取引先事業者と販路開拓コンサルティングの業務委託契約を締結する場合 = この事業者が契約先 (売り手事業者) となる場合、ここをクリックします。

契約先登録が済んだ事業者の、販路開拓対象の商品サービスを登録する場合は、ここをクリックします。

自分で登録した販路開拓対象の商品サービスを確認したり、登録内容を修正する場合は、ここに自行の全契約先がリスト表示されます。

選択すると、その下に隠れている当該契約先について登録されている商品サービス (修正された・取り消しされたものも含む) 名称が下のように表示されますので、選択して「商品サービス登録データを表示する」をクリックします。

契約先から現時点で販路開拓依頼を受けている商品サービスのうち過去成約しているか、これから成約する可能性が残っている商品サービスを一覧表示できます。自行の全契約先をリスト表示から選んだ後に、ここをクリックします。

商品サービス取扱事業者

株式会社九州○○産業

商品サービス名称

先頭は現在の商品サービスID (←以前の同じ商品サービスID) を表示

[選択してください](#)

[選択してください](#)

09 (←0) 事業所用○○サービス [登録データを表示する](#)

### 販売担当としてのログイン後画面（背景は白に統一）

ログイン中のユーザー所属銀行名 : 大九州銀行  
ログイン中のユーザー行員名 : 五島司さん

**自行作成案件の進捗に関する新着情報 (過去1ヶ月分のみ)**

|                     |   |
|---------------------|---|
| 2024-02-28 11:42:33 | 案件ID 51 (大隅※※株式会社 -- ※※※支援サービス -> YYYマネジメント株式会社) のステータスが、「承認申請中」から「案件承認後交渉中」に変更されました。 |
| 2024-02-08 15:06:11 | 案件ID 38 (×××株式会社 -- ×××ウルトラ -> 有限会社EEE運輸倉庫) のステータスが、「承認申請中」から「案件承認後交渉中」に変更されました。      |

過去1ヶ月分の新着情報は以上です。

**自行作成案件の現状確認**

[進捗別案件リストへ](#)

**販路開拓案件の新規作成**

現在自行で販路開拓対象となっている商品サービスを確認する。

[作成開始](#)

自分で登録した販路開拓案件の進捗変化をリアルタイムで報告しています。

進捗があった案件では作業が必要となることがありますので、左の「自行作成案件の現状確認」と表示されている枠内の「案件リストへ」ボタンをクリックして確認してください。

新規案件を登録する場合は、「作成開始」をクリックします。

○ 自行が製造・販売担当として関与する案件の進捗を管理する画面です（前ページの「進捗別案件リスト」をクリックして表示）。

ログイン中のユーザー所属銀行名 : 大九州銀行  
ログイン中のユーザー行員名 : 五島司さん

前画面に戻る

**自行登録済み取扱商品サービスを対象とした案件のうち、当行の承認待ち案件一覧（要案件承認手続き）**

| 案件ID | 契約先名    | 商品サービスの名称    | 販売担当銀行名 | 交渉先名     | 便宜上の交渉先名 | 見込売上額概算   | 案件ステータス | 案件起案日時              |
|------|---------|--------------|---------|----------|----------|-----------|---------|---------------------|
| 49   | △△△株式会社 | スーパー△△△エクストラ | 三菱銀行    | 鴻帆工業株式会社 | 鴻帆熊本工場   | 352千円（税別） | 承認申請中   | 2024-02-23 18:00:23 |

案件内容を表示

**自行登録済み取扱商品サービスを対象とした案件のうち、成約済み（ただし当行の入金確認待ち）案件一覧（要入金確認手続き）**

| 案件ID           | 契約先名 | 商品サービスの名称 | 販売担当銀行名 | 交渉先名 | 便宜上の交渉先名 | 確定売上額 | 案件ステータス |
|----------------|------|-----------|---------|------|----------|-------|---------|
| 現在、該当案件はありません。 |      |           |         |      |          |       |         |

**自行登録済み取扱商品サービスを対象とした成約案件のうち、当行入金確認済みの案件一覧（要手数料決済手続き）**  
ただし、過去6ヶ月より前に当行入金確認済みとなった案件は除きます。

| 案件ID | 契約先名       | 商品サービスの名称    | 販売担当銀行名 | 交渉先名            | 便宜上の交渉先名 | 確定売上額          | 案件ステータス |
|------|------------|--------------|---------|-----------------|----------|----------------|---------|
| 44   | △△△株式会社    | スーパー△△△エクストラ | 三菱銀行    | 株式会社HOGEPICO    | ホグビコ産    | 360,000円（税別）   | 請求額入金済み |
| 42   | 株式会社エーピーシー | ABCスペシャル     | 大九州銀行   | 株式会社グリーディーカンパニー |          | 7,000,000円（税別） | 請求額入金済み |

過去6ヶ月以内に「請求額入金済み」となった案件は以上です。（何も表示されなければ該当案件はないということです。）

過去のすべての入金済み成約案件データをCSVでダウンロードする

**自行登録済み取扱商品サービスを対象とした案件のうち、交渉中（成約不成約は未確定）案件一覧**

| 案件ID | 契約先名              | 商品サービスの名称     | 販売担当銀行名 | 交渉先名        | 便宜上の交渉先名 | 見込売上額概算     | 案件ステータス  |
|------|-------------------|---------------|---------|-------------|----------|-------------|----------|
| 34   | 日本△△△エンタープライズ株式会社 | △△△専門サポートサービス | 大東北銀行   | HHH総合開発株式会社 |          | 1,000千円（税別） | 案件承認後交渉中 |

交渉中案件の見込売上額を確認する

**自行登録済み取扱商品サービスを対象とした案件のうち、案件登録が否認されたり、不成約が確定した案件一覧**  
ただし、過去6ヶ月より前に案件登録が否認されたり、不成約が確定した案件は除きます。

| 案件ID                                  | 契約先名 | 商品サービスの名称 | 販売担当銀行名 | 交渉先名 | 便宜上の交渉先名 | 見込売上額概算 | 案件ステータス |
|---------------------------------------|------|-----------|---------|------|----------|---------|---------|
| 6ヶ月以前にも、案件登録が否認されたり、不成約が確定した案件はありません。 |      |           |         |      |          |         |         |

過去のすべての消滅案件データをCSVでダウンロードする

自行で製販担当を兼ねた案件は両方に表示されます。

ログイン中のユーザー所属銀行名 : 大九州銀行  
ログイン中のユーザー行員名 : 五島司さん

前画面に戻る

**自行登録済み案件のうち、交渉中案件一覧（進捗に変化があった場合成約不成約のみ要報告）**

| 案件ID | 契約先名      | 商品サービスの名称 | 製造担当銀行名 | 交渉先名          | 便宜上の交渉先名 | 見込売上額概算     | 案件ステータス  |
|------|-----------|-----------|---------|---------------|----------|-------------|----------|
| 38   | ×××株式会社   | ×××ウルトラ   | 大隅信用金庫  | 有限会社EEE運輸倉庫   |          | 1,380千円（税別） | 案件承認後交渉中 |
| 51   | 大隅×××株式会社 | ×××支援サービス | 大隅信用金庫  | YYYマネジメント株式会社 | YYY熊本    | 1,740千円（税別） | 案件承認後交渉中 |

案件内容を表示

**自行登録済み案件のうち、成約案件一覧（ただし代金の入金確認は未済）**

| 案件ID           | 契約先名 | 商品サービスの概要 | 製造担当銀行名 | 交渉先名 | 便宜上の交渉先名 | 確定売上額 | 案件ステータス |
|----------------|------|-----------|---------|------|----------|-------|---------|
| 現在、該当案件はありません。 |      |           |         |      |          |       |         |

**自行登録済み案件のうち、代金の入金も確認された成約案件一覧**  
ただし、過去6ヶ月より前に製造担当銀行で入金確認済みとされた案件は除きます。

| 案件ID | 契約先名       | 商品サービスの概要 | 製造担当銀行名 | 交渉先名            | 便宜上の交渉先名 | 確定売上額          | 案件ステータス |
|------|------------|-----------|---------|-----------------|----------|----------------|---------|
| 42   | 株式会社エーピーシー | ABCスペシャル  | 大九州銀行   | 株式会社グリーディーカンパニー |          | 7,000,000円（税別） | 請求額入金済み |

過去6ヶ月以内に「請求額入金済み」となった案件は以上です。（何も表示されなければ該当案件はないということです。）

過去のすべての入金済み成約案件データをCSVでダウンロードする

**案件登録が否認されたり、不成約が確定した自行案件一覧**  
ただし、過去6ヶ月より前に案件登録が否認されたり、不成約が確定した案件は除きます。

| 案件ID                                  | 契約先名 | 商品サービスの概要 | 製造担当銀行名 | 交渉先名 | 便宜上の交渉先名 | 見込売上額概算 | 案件ステータス |
|---------------------------------------|------|-----------|---------|------|----------|---------|---------|
| 6ヶ月以前にも、案件登録が否認されたり、不成約が確定した案件はありません。 |      |           |         |      |          |         |         |

過去のすべての消滅案件データをCSVでダウンロードする

## サブスクリプション会員入会要件やHKCシステムシステム運営方法

- HKCシステムは株式会社也つ代管理サーバー上のSaaS（WEBブラウザで稼働するソフトウェア）であって、毎月定額のサブスクリプション料をご負担いただけるサブスクリプション会員のみが利用可能です。
  - ▶ HKCシステムのデータベースに登録されたデータについては、管理上閲覧する権限を、サブスクリプション契約での秘密保持のもと、有することをご承知おきください。また会員各行のご要望や作成される案件の傾向なども踏まえて、事務局は無償でバージョンアップ・機能追加していきます。
- HKCシステムのサブスクリプション会員は、銀行コードを持つ銀行業と銀行持株会社傘下の100%子会社（証券会社や地域商社など）に限定させていただくことになっており、異なる製造・販売担当銀行間の手数料についても直接のやりとりで安全な決済が可能です。
  - ▶ 納入可能地域が限られるサービスを販路開拓の対象とする都合上、すべての会員は、自行の主力マーケットとする都道府県を、入会時に1つ以上指定いただきます。
- 入会後は任意の数の担当者（ユーザー名をご指定いただきます）に対して、ログインIDとログインパスワードを事務局（株式会社也つ代）が担当者毎に発行して、すべての担当者が利用できるようになります。
  - ▶ ログインパスワードはユーザーサイドでは自由に変更できない代わりに、事務局サイドでサーバーアクセスログをモニタリングしていて、総当たり（ブルートフォース）攻撃などの警戒に常時あたっていますので、不都合が生じた場合は逐次新たなパスワードを登録担当者さまあてにお知らせさせていただきます。
- 商品サービス情報で指定された納入可能地域都道府県を主力マーケットしている販売担当銀行であれば、案件登録可能な商品サービスとして、売り手名も含まれるその商品サービス情報を、取り消ししていない限りは、どの地域金融機関でも閲覧はできることとなりますことをご了承の上、ご入会ください。
  - ▶ 閲覧時に即納在庫量欄に「（自行のみ）」と表示があれば、他の販売担当銀行向けに在庫が用意されていないことが伝わりますし、製造担当銀行側に案件承認権限があるので、販売担当銀行が作成した案件での販路開拓を拒絶することもできます。
  - ▶ こうした情報の共有を望まない地域金融機関にはサブスクリプション料が高くはなりますが、単一銀行での占有型のサブスクリプション契約（14ページご参照）も用意しておりますので、ご利用ください。

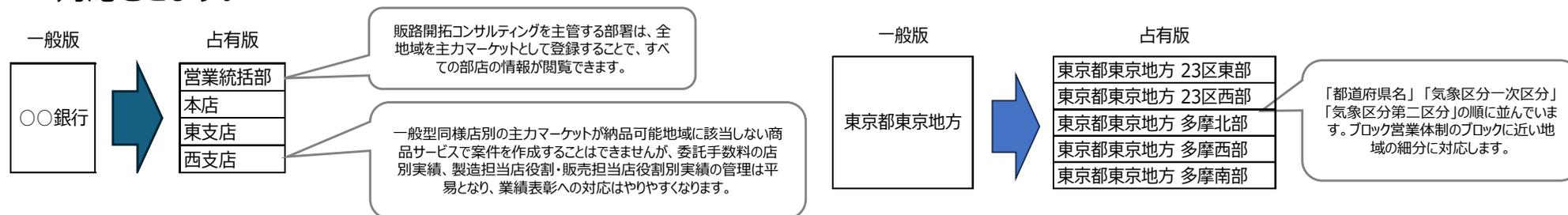
## サブスクリプション料金（一般版）

- 手数料収入総額が主力マーケット内の取引先事業者数に影響することを踏まえて、HKCシステムのサブスクリプション料は、直近の3月期決算の単体貸出金残高（銀行持株会社傘下の法人の場合は、全傘下銀行単体貸出金残価の合計）が5000億円未満（多くの協同組織金融機関が該当？）である年度中は月額2万円引きの割引料金で対応します（サブスクリプション契約は年度末区切りで以降1年毎の自動更新）。
  - ▶ 同一銀行コードの地域金融機関では自行案件を閲覧できるユーザー名を制限なく登録申請できます。ただし、他の銀行から直接問い合わせが来ることを踏まえて、特定部署の管理職以上にユーザーは限定することをお勧めします。
  - ▶ 事務局（株式会社也つ代）からは、3・6・9・12の月末締めで3ヶ月毎にサブスクリプション料をご請求させていただきます。
  - ▶ 随時退会はできますが、退会月の2ヶ月前までに事務局にご連絡いただきますようお願いいたします。

| サブスクリプション料      | 製造担当・販売担当の2ライセンス |
|-----------------|------------------|
| 単体貸出金残高5000億円以上 | 月額8万円（税別）        |
| 単体貸出金残高5000億円未満 | 月額6万円（税別）        |

## 単一銀行での占有サブスクリプションについて

- 他行とは商品サービス情報や案件情報の共有を避けて、自行の本支店だけで販路開拓コンサルティングを取り組みたい（占有サブスクリプション）というご希望にも対応いたします。
  - ▶ 他行が閲覧できない専用データベースを弊社サーバー上に構築し、銀行名を部店名に置き換え、気象庁の気象区分の一次区分での「都道府県地域のリスト」を、気象庁の気象区分の二次区分レベルに細分化し、各本支店の主力マーケットに対応させます。



- 製造担当と販売担当を単一金融機関で兼ねて、サービス業の契約先などに最寄りの店舗できめの細かい販路開拓コンサルティングが可能となります。
  - ▶ また単一銀行での利用のため、導入に際して行内でのHKCシステム活用のためのセミナーも無償で承ります（旅費交通費だけご負担ください）。
- 契約後2年間は、一般版の非占有サブスクリプションの2倍～3倍の料金をご負担いただきます。グループ割引キャンペーンも対象外となります。専用データベースの確保と事務局での追加管理事務コストとご了承ください。

| 占有サブスクリプション料    | 1年目<br>(一般版の3倍) | 2年目<br>(一般版の2倍) | 3年目以降<br>(一般版と同額) |
|-----------------|-----------------|-----------------|-------------------|
| 単体貸出金残高5000億円以上 | 月額24万円（税別）      | 月額16万円（税別）      | 月額8万円（税別）         |
| 単体貸出金残高5000億円未満 | 月額18万円（税別）      | 月額12万円（税別）      | 月額6万円（税別）         |

## HKCシステムデモサイトのご案内

- 下記架空の地域金融機関の架空の担当者（ユーザー）ごとにログインIDとログインパスワードを用意していますので、ログインパスワードを、入会資格があることがわかる社用メールで、所属と氏名を明記した上、yatsushiro@yatsushiro.co.jp宛てにお問合せください。
  - ▶ 本番システムと変わらないプログラムとデータベースを使用しているため、使用許諾管理上の対応が必要となり、ご不便をおかけします。
- システム操作マニュアルを補完する「製販分離型販路開拓コンサルティングマニュアル」、DEMOサイト操作時にアップロードが求められるひな形PDFやひな形ZIPファイルもログイン後ダウンロードできます。

| 銀行コード | 銀行名     | 主力マーケット         | ユーザー名          | ログインID | ログインパスワード    |
|-------|---------|-----------------|----------------|--------|--------------|
| 10001 | 薩摩銀行    | 鹿児島県・熊本県        | 法人ソリューション部 西郷隆 | 111111 | メールでお問合せください |
| 10002 | 大隅信用金庫  | 鹿児島県・宮崎県        | 営業統括部 一階堂進     | 222222 |              |
| 10003 | 大九州銀行   | 福岡県・熊本県・大分県・宮崎県 | 法人サポート部 五島司    | 333333 |              |
| 10004 | 大東北銀行   | 宮城県・山形県         | 営業推進部 仙台五郎     | 555555 |              |
| 10005 | 出羽信用金庫  | 山形県・福島県         | 理事長 上杉鷹夫       | 666666 |              |
| 10006 | 加賀信用金庫  | 石川県・福井県         | 営業統括部 前田利男     | 777777 |              |
| 10007 | 奥能登信用組合 | 石川県             | 営業統括部 林重蔵      | 888888 |              |

- デモサイトは下記アドレスとなっています。個人のスマートフォンで下記QRコードを撮影してもアクセスできます。

(製造担当ログイン用) [https://hkcdemo.yatsushiro.co.jp/hkcs\\_login.php](https://hkcdemo.yatsushiro.co.jp/hkcs_login.php)



(販売担当ログイン用) [https://hkcdemo.yatsushiro.co.jp/hkc\\_login.php](https://hkcdemo.yatsushiro.co.jp/hkc_login.php)

