

「成長段階にある取引先サポート」の事例(全42事例)

銀行名	事例名	頁
青森	クラウドファンディングを活用した「りんごシードルプロジェクト」の実施	1
岩手	取引先企業の海外ビジネス強化に向けた取組み(セミナー・海外視察の開催)	2
東北	「とうぎん×JR-TSSとうぎんマルシェ」の開催	3
荘内	特許庁事業たる知財ビジネス評価書作成支援を活用した事業評価に係る取組み	4
山形	取引先海外現地法人の現地での資金調達支援	5
東邦	ビジネスマッチング等による販路拡大・販売促進支援	6
常陽	地元ものづくり企業に対する人材確保支援取組み	7
筑波	地元製品の海外展開支援	8
足利	「あしぎんビジネスプラン・グランプリ」の開催について	9
群馬	「事業性評価」に係る取組み	10
群馬	地域活性化ファンドを活用した取引先の成長支援	11
群馬	ビジネスネットワークづくりサポートのための「企業交流in上海」の開催	12
群馬	海外販路拡大ニーズへのサポート 「タイ・サミット・グループ」との個別商談会開催	13
千葉興業	マッシュルーム国内生産最大手企業(M社)のベトナム進出支援について	14
東京都民	知的資産経営支援への取組み	15
横浜	事業性評価を通じた課題解決支援	16
横浜	【海外進出支援】 お取引先のフィリピン新規進出支援	17
第四	みらい応援私募債による企業と地域の連携橋渡し	18
北國	グループウェア導入事例	19
大垣共立	地域の「食」を全国へPRする、特色ある展示商談会の開催	20
十六	海外ビジネス支援ネットワークの拡充	21
清水	取引先海外現地法人の事業拡大に伴う金融支援	22
三重	三重県内事業者の航空・宇宙産業進出支援	23
京都	お取引先の海外現地法人向けクロスボーダーローンの積極推進	24
池田泉州	地元ものづくり企業に対する支援 ～地元企業の「ものづくり/知財」ニーズをトータルでサポートする体制の構築～	25
池田泉州	産学連携を通じた技術サポートの取組み	26
池田泉州	取引先(中堅・中小企業)のアジア・チャイナビジネスサポート 国際協力銀行を活用したインドネシア事業拡大にかかるインドネシア・ルビア建資金調達支援	27
紀陽	BCP(災害時等における事業継続計画)策定支援	28
紀陽	海外進出支援(シンガポール進出)	29
中国	大規模農業参入に対するアドバイザー業務	30
中国	ビジネスマッチング(商談会)	31
広島	ひろぎん 防災・BCP対応支援ローンの創設(平成28年1月～)	32
阿波	「事業性評価」に係る取組み	33
阿波	「あわぎん地方創生ファンド」を設立	35
百十四	インドネシア向けクロスボーダーローン実行	36
福岡	取引先の海外進出支援	37
親和	取引先の海外進出支援	38
鹿児島	取引先の海外進出支援体制拡充について	39
琉球	クラウドファンディングを活用した地方創生の取組みについて	40
琉球	M&Aを活用した成長段階にある企業のサポートについて	41
沖縄	取引先の海外進出に係る資金調達支援	42
沖縄	クラウドファンディングを活用した成長支援	43

銀行名	青森銀行
タイトル	クラウドファンディングを活用した「りんごシードルプロジェクト」の実施
取組み内容	<p>1. 経緯</p> <p>青森県でりんごの6次化に取り組むA社が、「りんごシードル」の新商品開発を行うにあたり、販路拡大とりんごシードル普及を視野においていた。</p> <p>当行では、全国へのPR効果の高いクラウドファンディングサイト『マクアケ』を運営している㈱サイバーエージェントクラウドファンディングと共に、A社の販路拡大支援を図るべく「りんごシードルプロジェクト」を企画した。</p> <p>2. 取組内容</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ A社と㈱サイバーエージェント・クラウドファンディングのマッチング。</li> <li>・ クラウドファンディングの活用（説明・取次ぎ・プロジェクト組成）支援。</li> <li>・ 新商品及びりんごシードルのPR支援。</li> </ul> <p>3. 成果</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 募集目標金額は早期（1週間）に達成。</li> <li>・ サイト閲覧数 9,526 回、申込者数 131 名のうち、45 名（34%）が首都圏からの申込みとなった他、全国からの申込みがあり、一定のPR効果を得た。</li> <li>・ 今回の申込者データが、㈱サイバーエージェント・クラウドファンディングから還元されたことで、男女・年代・職業等といったターゲット層の選定や商品開発に際して、今後の活用が期待される。</li> </ul>

銀行名	岩手銀行
タイトル	取引先企業の海外ビジネス強化に向けた取組み（セミナー・海外視察の開催）
取組み内容	<p><b>【動機（経緯）】</b> 取引先企業の海外進出・海外ビジネス展開に対する支援体制を強化するため。</p> <p><b>【取組内容】</b></p> <p>（１）いわぎん「海外販路開拓セミナー」 平成２７年６月、「ジェットロによる支援プログラムと海外企業との商談の留意点」および「海外危機管理実践のポイント」についてセミナーを開催した。</p> <p>（２）いわぎん「海外視察ミッション」 平成２７年１１月、第２回目となるいわぎん「海外視察ミッション」を実施。頭取を団長とした２８名の視察団を組成し、ベトナムおよび台湾の２カ国を訪問した。</p> <p>（３）いわぎんセミナー「外国人の雇用と人事労務管理」 平成２８年２月、三井住友海上火災保険との連携により開催。在留資格・採用手続・労務管理に関する基本的な事項のほか、技能実習生にかかる法改正等の情報提供を行った。</p> <p><b>【取組効果】</b></p> <p>（１）海外取引および外国人雇用等に関する留意点や最新情報に直接触れる機会となった。</p> <p>（２）これから海外事業への展開を検討しているとする企業に対しては、相談・検討段階から営業店を通じて、現地のマーケット情報の提供等により具体的なニーズをつかむことに繋がった。</p>

銀行名	東北銀行
タイトル	「とうぎん×JR-TSS とうぎんマルシェ」の開催
取組み内容	<p>平成 28 年 1 月 22 日～24 日、JR 盛岡駅構内において、地域の特産品即売会「とうぎん×JR-TSS とうぎんマルシェ」を開催しました。</p> <p>当行と JR 東日本東北総合サービス株式会社盛岡支店は、平成 26 年 9 月に地域資源を活用した特産品等の商品開発・販路開拓に取り組むビジネスマッチングの提携をしております。今回の「とうぎんマルシェ」はその提携に基づき、地域の食品関連事業者盛岡駅の駅ナカでの販売機会を提供するために共同で主催したもので、昨年に引き続き 2 回目の開催となりました。</p> <p>今回は 10 社が出店し、3 日間で延べ 1,136 人が来場、約 856 千円の売り上げとなりました。</p> <p>出店者の専門学校では、学生の教育の観点から他の出店者の売り子としてもお手伝いをいただきました。次第にお客様との会話にも慣れ、商品説明をしっかりと出来るようになっており、実習の場を提供することもできました。</p> <p>またマルシェを通じて、駅構内の土産店から見積り依頼を受けた出店者もあり、販路拡大支援にもつながっております。</p> <p>当行と JR 東日本東北総合サービス株式会社は、「とうぎんマルシェ」を通じて地域の事業者の販売拡大を支援するとともに、地域の「食」を広くアピールし、地域の農林漁業振興を起点とした地域経済活性化につなげてまいります。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;">   </div>

銀行名	荘内銀行
タイトル	特許庁事業たる知財ビジネス評価書作成支援を活用した事業評価に係る取り組み
取り組み内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ベンチャー企業の事業内容や今後の成長性等をこれまで以上に把握し、中長期的な視点に立った成長支援に取り組んでいくという趣旨から、特許庁事業である知財ビジネス評価書作成支援を活用して、ヒューマン・メタボローム・テクノロジーズ株式会社について評価を実施。知的財産保護実施状況等の確認はもちろんのこと、より適切な事業性の評価を図っている。</li> <li>・本評価制度を活用した評価の実施は、東北の地方銀行で初の取り組みであり、産業創出により地方創生に資することが期待される学術機関発ベンチャーに対して、地域の金融機関として積極的に関わり事業化を支援していくもの。</li> </ul>

銀行名	山形銀行
タイトル	取引先海外現地法人の現地での資金調達支援
取組内容	<p><b>【経緯】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ A社は、製造ラインのFA機器を設計・製造している。中国、香港、タイに現地法人あり。</li> <li>・ 八十二銀行香港支店への派遣行員が現地法人を訪問する中で、資金調達について相談があった。</li> <li>・ 中国を中心に自動車メーカー向けの自動化機器が好調で、増加運転資金として現地での資金調達が必要となった。</li> </ul> <p><b>【取組内容】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当初は、親会社から現地法人への貸付(親子ローン)を検討していたが、為替リスクを回避するため現地支払通貨である香港ドルでの調達ニーズが高まった。</li> <li>・ 本部、営業店ならびに派遣行員が一体となり、スタンバイL/Cを活用した現地借入によるスキームを提案。</li> </ul> <p><b>【当該取組の成果】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ A社は、現地通貨での資金調達を行ったことで、為替リスクを回避することができた。</li> <li>・ また、親子ローンによる親会社の事務負担もなく、現地法人で資金繰りを行うことで現地経営の独立化にも寄与した。</li> <li>・ これまで現地法人ではメガバンクを利用していたが、当行への取引シフトにつながった。</li> </ul> <div data-bbox="443 1249 1469 1850" style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin-top: 20px;"> <p style="text-align: center;">スタンバイL/C スキーム</p> <pre> graph TD     subgraph Japan         A_JP[A社 (親会社)]         SB[山形銀行]         A_JP -- 保証依頼 --&gt; SB     end     subgraph HongKong         A_HK[A社香港現法 (子会社)]         HB[八十二銀行 香港支店]         HB -- HKD極度枠設定 --&gt; A_HK     end     SB -- スタンバイL/C発行 --&gt; HB   </pre> </div>

銀行名	東邦銀行																								
タイトル	ビジネスマッチング等による販路拡大・販売促進支援																								
取組み内容	<p>1. 第2回「ふるさと支援 在京福島県経済人の集い」の開催  (1) 東京都の帝国ホテルにおいて、首都圏で活躍する福島県出身の経済人と福島県知事や県内の市町村長、商工会議所会頭が当行役職員とともに一堂に会する機会の提供を目的に「ふるさと支援 在京福島県経済人の集い」を開催（昨年度に引き続き2回目で、規模を拡大して開催）。</p> <p>(2) 本イベントの開催により、今後の福島県の産業振興や地域活性化に向けたネットワークを構築するとともに、首都圏で活躍する福島県出身経済人と地元自治体との接点をつくり、「人材のマッチング」を通じ、工場立地や新たな活力の創出を目指す。</p> <table border="1" data-bbox="488 766 1452 1034"> <thead> <tr> <th>出席者</th> <th>今回</th> <th>前回</th> <th>前回比</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>本県にゆかりのある経済人</td> <td>119名</td> <td>99名</td> <td>+20名</td> </tr> <tr> <td>福島県知事、県内の市町村長</td> <td>63名</td> <td>52名</td> <td>+11名</td> </tr> <tr> <td>県内の商工会議所会頭</td> <td>9名</td> <td>9名</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>当行役職員</td> <td>48名</td> <td>28名</td> <td>+20名</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>239名</td> <td>188名</td> <td>+51名</td> </tr> </tbody> </table> <p>2. ビジネスマッチングの取組みの推進  27年度通期 情報提供件数126件  成約実績 136件（うち、商談会の当日成約件数 95件）</p> <p>3. 通販事業を通じた県産品の風評被害払拭および販売支援  【累計販売実績】141千個、512百万円（下記2種のカタログ販売合計）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・当行協賛・協力 震災復興支援通販（平成23年5月～）  ふくしま市場 うつくしま良品本舗</li> <li>・当行企画 地方創生通販（平成28年2月～）  一市一町一村わがまちの逸品</li> </ul> <p>4. 食の商談会の開催  (1) 第9回「ふくしまから はじめよう。食の商談会 ふくしまフードフェア2015」  主催：当行、福島県、JA全農福島、農林中央金庫福島支店  日程：平成27年11月19日  場所：ビッグパレットふくしま（郡山市）  内容：ブース展示、個別商談会  出展者数：173社（事前設定個別商談件数：324件）</p> <p>(2) 「地方銀行フードセレクション2015」  主催：地方銀行フードセレクション実行委員会（当行含む全国の地方銀行）  日程：平成27年11月12日～13日  場所：東京ビッグサイト（東京都江東区）  内容：ブース展示  出展者数：20社（事前設定個別商談件数：8件）</p>	出席者	今回	前回	前回比	本県にゆかりのある経済人	119名	99名	+20名	福島県知事、県内の市町村長	63名	52名	+11名	県内の商工会議所会頭	9名	9名	-	当行役職員	48名	28名	+20名	合計	239名	188名	+51名
出席者	今回	前回	前回比																						
本県にゆかりのある経済人	119名	99名	+20名																						
福島県知事、県内の市町村長	63名	52名	+11名																						
県内の商工会議所会頭	9名	9名	-																						
当行役職員	48名	28名	+20名																						
合計	239名	188名	+51名																						

銀行名	常陽銀行													
タイトル	地元ものづくり企業に対する人材確保支援取組み													
取組み内容	<p><b>【取組み経緯・背景】</b>          地元ものづくり企業においては、人材の高齢化が課題となっている。指導者の高齢化により、伝統的な技術伝承が進まなくなっており、これまで企業の中で培われてきた技術が伝承できずに、結果として企業の競争力が失われてしまう可能性がある。</p> <p>さらに、総務、経理等の事務を担当する人材の高齢化が進んでいる一方、認知度不足から採用に苦しんでいる企業も多い。</p> <p><b>【取組み内容】</b>          上記背景を踏まえ、大学や大手企業と連携して、地元ものづくり企業の人材育成に対する支援策を実施。</p>													
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>施策名</th> <th>目的</th> <th>取組み内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>留学生ドラフト会議</td> <td>・ 海外展開企業等に対して、地元大学の留学生をマッチングする取組み</td> <td>・ 地元大学と連携し、これまでに3回のイベントを開催。 ・ 留学生から地元企業へのプレゼン、面談、インターンシップを通じて、就職へと繋げる。</td> </tr> <tr> <td>製造業実務研修会</td> <td>・ 溶接、塗装等、伝統的な技術の伝承を目的とした研修会</td> <td>・ 日立建機(株)との連携により、同社の熟練した技術者を講師として研修を実施。</td> </tr> <tr> <td>文系学生「製造業見学バスツアー2016」</td> <td>・ 地元ものづくり企業の総務、経理等の事務人材の採用支援</td> <td>・ 地元大学と連携し、文系大学生を集め、地元製造業に対するバスツアーを実施。 ・ 社長や若手社員とのディスカッション及び工場見学会実施。</td> </tr> </tbody> </table>		施策名	目的	取組み内容	留学生ドラフト会議	・ 海外展開企業等に対して、地元大学の留学生をマッチングする取組み	・ 地元大学と連携し、これまでに3回のイベントを開催。 ・ 留学生から地元企業へのプレゼン、面談、インターンシップを通じて、就職へと繋げる。	製造業実務研修会	・ 溶接、塗装等、伝統的な技術の伝承を目的とした研修会	・ 日立建機(株)との連携により、同社の熟練した技術者を講師として研修を実施。	文系学生「製造業見学バスツアー2016」	・ 地元ものづくり企業の総務、経理等の事務人材の採用支援	・ 地元大学と連携し、文系大学生を集め、地元製造業に対するバスツアーを実施。 ・ 社長や若手社員とのディスカッション及び工場見学会実施。
	施策名	目的	取組み内容											
	留学生ドラフト会議	・ 海外展開企業等に対して、地元大学の留学生をマッチングする取組み	・ 地元大学と連携し、これまでに3回のイベントを開催。 ・ 留学生から地元企業へのプレゼン、面談、インターンシップを通じて、就職へと繋げる。											
	製造業実務研修会	・ 溶接、塗装等、伝統的な技術の伝承を目的とした研修会	・ 日立建機(株)との連携により、同社の熟練した技術者を講師として研修を実施。											
	文系学生「製造業見学バスツアー2016」	・ 地元ものづくり企業の総務、経理等の事務人材の採用支援	・ 地元大学と連携し、文系大学生を集め、地元製造業に対するバスツアーを実施。 ・ 社長や若手社員とのディスカッション及び工場見学会実施。											
<p><b>【取り組みの結果】</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>施策名</th> <th>取組み結果</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>留学生ドラフト会議</td> <td>・ 過去3回実施し、地元企業16社に対して20名の留学生の採用が内定</td> </tr> <tr> <td>製造業実務研修会</td> <td>・ 平成21年から10回開催、162社において242名の技術者育成に繋がっている。 ・ これまで協力いただいた日立建機(株)に対しては、平成27年11月に感謝状を贈呈するとともに、研修受講した企業の代表者から、研修結果を社内でのどのように生かしたかについてプレゼンを実施。</td> </tr> <tr> <td>文系学生「製造業見学バスツアー2016」</td> <td>・ 視察した地元ものづくり企業に対して、29件のエントリーがあり、1名が内定(28年6月現在)</td> </tr> </tbody> </table>		施策名	取組み結果	留学生ドラフト会議	・ 過去3回実施し、地元企業16社に対して20名の留学生の採用が内定	製造業実務研修会	・ 平成21年から10回開催、162社において242名の技術者育成に繋がっている。 ・ これまで協力いただいた日立建機(株)に対しては、平成27年11月に感謝状を贈呈するとともに、研修受講した企業の代表者から、研修結果を社内でのどのように生かしたかについてプレゼンを実施。	文系学生「製造業見学バスツアー2016」	・ 視察した地元ものづくり企業に対して、29件のエントリーがあり、1名が内定(28年6月現在)					
施策名	取組み結果													
留学生ドラフト会議	・ 過去3回実施し、地元企業16社に対して20名の留学生の採用が内定													
製造業実務研修会	・ 平成21年から10回開催、162社において242名の技術者育成に繋がっている。 ・ これまで協力いただいた日立建機(株)に対しては、平成27年11月に感謝状を贈呈するとともに、研修受講した企業の代表者から、研修結果を社内でのどのように生かしたかについてプレゼンを実施。													
文系学生「製造業見学バスツアー2016」	・ 視察した地元ものづくり企業に対して、29件のエントリーがあり、1名が内定(28年6月現在)													

銀行名	筑波銀行
タイトル	地元製品の海外展開支援
取組み内容	<p><b>【動機（経緯）】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>茨城県を代表する伝統工芸品であり、笠間市が掲げる「笠間市創生総合戦略」に基づき経済産業大臣指定伝統的工芸品に指定されている「笠間焼」の、海外販路開拓のサポートを通じて地方創生の実現の一助となるとともに、地域経済の活性化促進に寄与するために取組みを開始いたしました。</li> </ul> <p><b>【取組み内容】</b></p> <p>笠間焼協同組合が開発した笠間焼の炊飯土鍋「笠間釜右衛門」につきまして、以下の取組みをいたしました。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・上海での個別商談会の組成、アテンド</li> <li>・中国市場向けパッケージデザインの開発サポート</li> <li>・中国語での笠間焼の紹介資料やDVDの作成サポート</li> <li>・上海市内に販路を有する購入業者の紹介</li> </ul> <p><b>【成果（効果）】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・平成 28 年 1 月、都民銀商務諮詢（上海）有限公司の協力を得て、笠間市役所、笠間焼協同組合と上海に渡航し、業者と個別に炊飯土鍋「笠間釜右衛門」を使用したデモンストレーションによる商談を実施し、商談した上海の日本料理チェーン店において試験的に利用を開始しました。顧客の評判も上々とのことで、小ロットながら追加注文が入ってきているようです。</li> <li>・上海市内に販路を有する購入業者を紹介し、平成 28 年 3 月契約成立に繋がりました。</li> </ul> <p><b>【取組み状況に対する評価および今後の課題】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・地域に密着した地元金融機関として、地域振興に向け、笠間焼に限らず、取引先の優れた製品の販路拡大サポートを実施してまいります。</li> </ul>

銀行名	足利銀行	
タイトル	「あしぎんビジネスプラン・グランプリ」の開催について	
取組み内容	<p>【経緯】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・地方創生への取組として、成長が期待できるビジネスプランを発掘し、サポートすることで地域経済の発展に貢献すべく、「あしぎんビジネスプラン・グランプリ」を開催した。</li> <li>・第一回目となる今回は、当行の創業 120 周年記念事業の一環として開催した。</li> </ul>	
	<p>【あしぎんビジネスプラン・グランプリ概要】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・新技術・新サービスを活用した革新的・創造的なビジネスプランを公募し、表彰する。</li> </ul>	
	応募資格	<p>当行営業エリア内の個人、法人、団体等 創業予定者・既に事業を営んでいる事業者を問わない。 新たに新技術・新サービスを活用して開始する事業の他、既に新技術・新サービスを活用して展開している事業も応募可能。</p>
	募集期間	平成 27 年 11 月 10 日(火)～平成 27 年 12 月 31 日(金)
	スケジュール	<p>27 年 11 月～12 月：ビジネスプランの募集 28 年 1 月～2 月：一次・二次審査 28 年 3 月：最終プレゼン審査、結果発表および表彰式</p>
	表彰内容	<p>(1)賞金 グランプリ 1 社：300 万円 優秀賞(複数)各 50 万円、奨励賞(複数)各 20 万円 (2)受賞プランへの事業サポート 【企業PR】マスコミ、当行本支店の店頭表示モニター、月刊誌等への掲載 【経営支援】外部コンサルとの連携、販路・仕入先紹介他</p>
	主催・共催	<p>主催：当行 共催：株式会社あしぎん総合研究所</p>
<p>【取組実績】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・応募総数 214 件の中から、1 次書類審査および外部機関( )の知見を活用した 2 次書類審査を経て、最終プレゼン審査会に進む 8 社を選定。 栃木県、栃木県産業振興センター、宇都宮大学、商工会議所・商工会連合会</li> <li>・3 月 17 日、最終選考に残った 8 社がビジネスプランをプレゼンし、外部機関を含めた選考委員 10 名により、グランプリ 1 社を決定。 &lt;受賞総数&gt; 13 社 グランプリ 1 社、優秀賞 3 社、奨励賞 4 社、特別賞 5 社</li> </ul> <p>【効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・受賞プランの事業拡大に向けた多面的なサポートを行うことにより、地域経済活性化に貢献していく。</li> </ul>		

銀行名	群馬銀行
タイトル	「事業性評価」に係る取組み
取組み内容	<p>1. 動機（経緯）</p> <p>(1) 地域金融機関には、取引先企業の事業性評価に基づく課題解決策の提案、ならびに担保・保証に必要以上に依存しない融資等による経営支援の強化が求められている。また、過大な金利競争から脱却し地域シェアや収益を維持拡大するためには、資金供給力以外で他行との差別化を図る必要に迫られている。</p> <p>(2) 当行では、従来より、担保・保証に必要以上に依存しない融資やライフステージに応じた取引先のニーズに対応してきたが、組織的なノウハウの蓄積が十分とは言えず行内の体制整備が課題となっていた。</p> <p>(3) 群馬県は富士重工業のTier1、Tier2先をはじめとする自動車関連産業が多く集積しており、従事する労働者や属する事業所も多く、県内の製造品出荷額で約3割を占める等、地域に対する影響が大きいことから、地域の自動車産業の動向を調査・分析することが必要となっていた。</p> <p>(4) 以上を踏まえ、地域の基幹産業である自動車関連産業の事業性評価については、当該産業全体の評価・分析も行うため本部主導で専担者が実施することとした。そして、その他主要先等に対する事業性評価については、各営業店が主体となって、組織的な取組みを図ることとし、本部と営業店の2本立てで事業性評価を推進する体制とした。</p> <p>2. 内容</p> <p>(1) 自動車関連産業の事業性評価では、本部専担者が直接取引先を訪問するなど本部主導で実施する体制とした。評価シートを新たに開発し、平成28年1月から3社に対し試行した結果を踏まえ、4月から本格的に展開し、今年度は10～15社を目安に評価を行う。なお、自動車関連産業でノウハウを蓄積した後、他の製造業分野へ対象業種を拡大していく予定である。</p> <p>(2) 営業店の主要先に対する事業性評価では、業種を限定せず営業店担当者が専用の評価シートを用いて企業の実態を把握し、経営課題やニーズ等を浮き彫りにして、課題解決策を含めた与信取組方針を策定することを目的としている。平成28年度上期中に1ヶ店1先の評価を行い、本中計期間中の3年間で1,000先の事業性評価を実施する計画である。</p> <p>3. 成果(効果)</p> <p>(1) 自動車関連産業の事業性評価では、試行実施した3社からは、財務面だけでなく事業内容や組織、管理体制まで踏み込んだ分析結果を提示し、経営課題や戦略を整理し意見交換できたことが評価を得るとともに、今後、継続的に当行に相談をしていきたいとの意見をいただいた。</p> <p>(2) 営業店の主要先に対する事業性評価では、「事業性評価シート」を統一目線・ツールとして活用することで、一定の質を保ちつつ取引先企業の経営課題や真のニーズを把握することに繋がる。また、一連の取組みにより、行員のヒアリングやコミュニケーションの質を高めることも期待している。</p>

銀行名	群馬銀行																												
タイトル	地域活性化ファンドを活用した取引先の成長支援																												
取組み内容	<p>1. 動機（経緯）</p> <p>(1) 「ぐんま医工連携活性化ファンド」          中小ものづくり企業を中心とした取引先企業が、成長性のある医療機器産業へ参入する際の資金供給手段として、ファンド出資を行う。</p> <p>(2) 「ぐんぎんビジネスサポートファンド」          「ぐんぎんビジネスサポート大賞」応募企業に対し、資金面での支援をさらに充実させるとともに、「ぐんま医工連携活性化ファンド」投資対象分野以外への出資ニーズに対応して、ファンド出資を行う。</p> <p>(3) 上記のファンドを活用し、取引先へ成長マネーを供給することで、地域経済の活性化・地方創生に貢献していく。</p> <p>2. 内容</p> <p>(1) 「ぐんま医工連携活性化ファンド」の活用</p> <table border="0"> <tr> <td>ファンド設立日</td> <td>平成 26 年 11 月 17 日</td> </tr> <tr> <td>ファンド総額</td> <td>8.6 億円</td> </tr> <tr> <td>出資実績</td> <td>2 件 / 2.4 億円</td> </tr> <tr> <td>主な出資先</td> <td>企業名 (株) I C S T</td> </tr> <tr> <td></td> <td>事業内容 医療用機器販売業</td> </tr> <tr> <td></td> <td>出資額 約 4 千万円</td> </tr> <tr> <td></td> <td>出資時期 平成 28 年 3 月</td> </tr> </table> <p>(2) 「ぐんぎんビジネスサポートファンド」の活用</p> <table border="0"> <tr> <td>ファンド設立日</td> <td>平成 27 年 5 月 22 日</td> </tr> <tr> <td>ファンド総額</td> <td>5.0 億円</td> </tr> <tr> <td>出資実績</td> <td>8 件 / 2.2 億円</td> </tr> <tr> <td>主な出資先</td> <td>企業名 (株) シェリー</td> </tr> <tr> <td></td> <td>事業内容 ノベルティ製品製造等</td> </tr> <tr> <td></td> <td>出資額 1 千万円</td> </tr> <tr> <td></td> <td>出資時期 平成 28 年 3 月</td> </tr> </table> <p>3. 主な出資先に対する効果</p> <p>(1) (株) I C S T          当社は医療用機器の販売企業であり、国内外の販売会社を通じ、さまざまな製品を展開している。また、大学病院等と連携し医療現場のニーズを収集するなかで、医療従事者向けの製品など自社製品の開発に取り組んでいる。          本ファンドからの出資は、自社製品の開発を加速させるとともに、国内外の販売先を開拓するための人材強化に寄与することが期待される。</p> <p>(2) (株) シェリー          当社はノベルティグッズをはじめ、独自の情報漏えい防止技術を活用した製品を開発・製造販売する企業であり、本ファンドからの出資により、販売促進を加速させることを企図している。          当社は、特許庁が取り組む「『知財金融促進事業』による『知財ビジネス評価書』」を有しており、ファンド運営事業者であるぐんぎんリースも出資検討に際し同評価書を活用した。</p>	ファンド設立日	平成 26 年 11 月 17 日	ファンド総額	8.6 億円	出資実績	2 件 / 2.4 億円	主な出資先	企業名 (株) I C S T		事業内容 医療用機器販売業		出資額 約 4 千万円		出資時期 平成 28 年 3 月	ファンド設立日	平成 27 年 5 月 22 日	ファンド総額	5.0 億円	出資実績	8 件 / 2.2 億円	主な出資先	企業名 (株) シェリー		事業内容 ノベルティ製品製造等		出資額 1 千万円		出資時期 平成 28 年 3 月
ファンド設立日	平成 26 年 11 月 17 日																												
ファンド総額	8.6 億円																												
出資実績	2 件 / 2.4 億円																												
主な出資先	企業名 (株) I C S T																												
	事業内容 医療用機器販売業																												
	出資額 約 4 千万円																												
	出資時期 平成 28 年 3 月																												
ファンド設立日	平成 27 年 5 月 22 日																												
ファンド総額	5.0 億円																												
出資実績	8 件 / 2.2 億円																												
主な出資先	企業名 (株) シェリー																												
	事業内容 ノベルティ製品製造等																												
	出資額 1 千万円																												
	出資時期 平成 28 年 3 月																												

銀行名	群馬銀行
タイトル	ビジネスネットワークづくりサポートのための「企業交流会 in 上海」の開催
取組み内容	<p>1. 動機（経緯）</p> <p>（1）中国が「世界の工場」から「世界の市場」へと変貌を遂げる中、日本における取引先に中国現地で納入するため進出した日系企業においても、現地での新たな販売先を求めるニーズが多い。しかし、中小企業単独での販路拡大には、人材不足、現地企業との競合、中国特有の商慣習等が支障となるケースが多く、ビジネスマッチングを望む声が高まっていた。</p> <p>（2）上海周辺では様々な商談会が開催される一方、具体的な商談に結び付かないケースも多いため、当行は、現地に進出した地元取引先同士のネットワーキングと併せてビジネスマッチングを行うことを企画し、群馬県と共催で「企業交流会 in 上海」を開催した。</p> <p>2. 内容</p> <p>（1）日 時 平成 27 年 9 月 8 日（火） 17：30～20：30</p> <p>（2）開催場所 中国上海市内レストラン</p> <p>（3）主 催 群馬銀行・群馬県</p> <p>（4）参加者数 30 社 47 名</p> <p>（5）内 容 取引先企業の事業内容や商談ニーズ、自社 PR を掲載した会社案内を当行独自フォームに記入いただき、参加者に事前配布。交流会では各社による自社紹介スピーチに引き続いて、相対による商談・情報交換の場を提供した。</p> <p>3. 成果</p> <p>試作・見積もりの可能性のある有効な面談 21 件  （参加いただいた取引先企業の声）</p> <p>「事前マッチングのおかげで、今後の取引に繋がる有効な商談ができた。」</p> <p>「地元企業が中国で積極的にビジネス展開していることがわかり、今後の励みになった。」</p> <p>「通常では接点のない異業種の方々と交流できる貴重な機会だった。今後も参加したい。」</p>  <p>（商談会風景）</p>

銀行名	群馬銀行
タイトル	海外販路拡大ニーズへのサポート 「タイ・サミット・グループ」との個別商談会開催
取組み内容	<p>1. 動機（経緯）</p> <p>（1）2015 年末の AEC（ASEAN 経済共同体）発足に伴い、今後ヒト、モノ、サービスの自由化が進むことが見込まれている。特に日系製造業の巨大集積地であるタイにおいては、日系企業同士の競争が激化しており、今後の発展を目指すためには域内ビジネスを熟知している現地大手企業との取引を望む声が高まっていた。</p> <p>（2）当行は海外進出後の支援の一環として、当行取引先を傘下に持つタイを代表する自動車関連企業「タイ・サミットグループ（以下、TSG）」と当行取引先の自動車部品製造業を営むタイ現地法人との個別商談会を開催した。</p> <p>2. 内容</p> <p>（1）日 時 平成 28 年 3 月 8 日（火） 13：30～18：30</p> <p>（2）開催場所 タイ・サミット・タワー（バンコク市内）</p> <p>（3）主 催 群馬銀行</p> <p>（4）参加企業 当行取引先自動車部品企業 12 社/25 名 T S G 傘下企業 7 社/19 名</p> <p>（5）商談会内容 事前マッチングに基づき TSG 傘下企業と当行取引先が相対の商談を各 1 時間実施。商談中に発掘された新たなニーズも、その場で別の TSG 傘下企業を紹介いただき商談を行うなど充実した内容となった。</p> <p>その後の交流会で、今後の取引開始に向けた話合いやタイにおけるネットワーク構築に向け情報交換を実施。</p> <p>3. 成果</p> <p>参加者アンケートの主な声として、「現在は日系企業との取引しかなく、タイ企業との商談会は非常にありがたかった」「TSG クラスの企業だと誰に会っていいかもわからず、当社単独では会えないような役職の方と面談でき、参加した甲斐があった」など好評をいただいた。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div data-bbox="470 1601 853 1848" data-label="Image"> </div> <div data-bbox="938 1601 1324 1848" data-label="Image"> </div> </div> <p style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <span data-bbox="534 1859 774 1892">（開会セレモニー）</span> <span data-bbox="1037 1859 1220 1892">（商談会風景）</span> </p>

銀行名	千葉興業銀行
タイトル	マッシュルーム国内生産最大手企業（M社）のベトナム進出支援について
取組み内容	<p>平成27年10月に、千葉県信用保証協会（以下、保証協会）等と締結した『海外展開・事業承継支援等に係る業務連携・協力に関する覚書』に基づく第1号案件として、M社のベトナム現地法人設立に係る支援を実施。</p> <p>同覚書は、中小企業基盤整備機構、保証協会、県内に本店を置く11金融機関の3者による連携で、海外展開や事業承継等における業務協力について定めた全国初の枠組み。</p> <p><b>【背景】</b></p> <p>ベトナムではマッシュルームが高級食材として扱われている。当社が現地での実験を重ねた結果、質量ともにほぼ日本と同等のマッシュルーム生産が可能であることを実証できたことから、菌舎内設備栽培と独自の品質管理による生産体制を構築し、現地日系スーパー等に向けて販売していくことを決定。また、当社の国内プラントでは、外国人技能実習制度を活用してベトナム人実習生を多数受入れており、実習生の帰国後の受け皿としても有効利用を検討していた。</p> <p><b>【支援内容】</b></p> <p>現地法人設立に係る出資金および現地工場建設に係る資金を、保証協会の海外投資関係保証制度を活用し、当行プロパー資金とあわせて支援。当行は保証協会への説明資料として、事業計画書策定に当たっては積極的に資料作成に関与。</p> <p><b>【その他】</b></p> <p>『海外展開・事業承継支援等に係る業務提携・協力に関する覚書』に基づく取組みの一環として保証協会と、情報交換・勉強会を開催して更なる企業の海外展開支援に向けた取組み強化を実施。</p> <p>～勉強会の概要～</p> <p>情報交換・勉強会には、海外支援デスク担当者を中心に、当行から2名、保証協会から15名が参加した。銀行からは「外国為替」「特定信用状」「海外展開企業の資金調達方法」等、銀行が対応している実務を中心に実例をあげて説明。同保証協会からは「L/Cパック保証」「海外投資関係保証」「特定信用状関連保証」等の保証制度の有効的な利用法について説明された。</p>

銀行名	東京都民銀行
タイトル	知的資産経営支援への取組み
取組み内容	<p>&lt; 知的資産経営とは &gt;  企業等の競争力の源泉である人材・技術・技能・ブランド・組織力等の財務諸表に表れないお客さまの見えざる資産(知的資産)を見える化し、業績向上に結びつける経営。</p> <p>当行は東京都立産業技術研究センターおよび外部専門家による指導のもと、平成27年度はお客さま25社に対して、知的資産経営を実践するための支援を実施した。</p> <p>&lt; 具体的事例 &gt;  A社は事業の承継を約1年後に控え、社長一人に偏りがちであった自社の経営資源を、後継者をはじめとした将来の幹部候補に共有・浸透させなければいけないと考えており、当行の知的資産経営支援事業に参加していただくことになった。</p> <p>経営者が社員に打ち明けていなかった創業以前からのA社の歴史を共有することからはじまり、本事業に参加した幹部候補全員でA社の強みや弱み、外部環境の洗い出しを行い、それぞれ将来の夢も語っていただき、当社の知的資産や今後のビジョン等を見える化する支援を行った。</p> <p>本事業を通して、将来の幹部候補が認識したA社の成り立ち、社長の思い、強みや弱み、将来の夢などを約60名いる全社員にも浸透させよう、という声があがり、年1回の研修会で発表会を実施。新社長を中心として進むべき会社の方向性を共有することができた。</p>

銀行名	横浜銀行
タイトル	事業性評価を通じた課題解決支援
取組み内容	<p><b>【動機(経緯)】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当行の業界分析や市場動向の調査をもとに、A社(介護事業)の経営者らとディスカッションをおこなった結果、以下の課題認識があることを共有した。  急速な業容拡大に伴い、社員の大半を中途採用者が占めている  社員に対しどのような形でキャリアパスを実践していくか  地域でご高齢の方を見守り、健康をサポートする新たなネットワークの構築</li> </ul> <p><b>【主な取組み内容】 / 【成果(効果)】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 、 については、「社員のモチベーションを高めるための人事制度の構築」のため、浜銀総合研究所の人財マネジメントに関する経営コンサルティングサービスを提案。</li> <li>・ A社と浜銀総合研究所はコンサルティング契約を締結、今後、課題解決に向けて具体的な戦略を立案していく予定である。</li> <li>・ については、ご高齢のお客さまが来店することが多い当行の一部の支店に無料介護相談コーナーを設置し、A社の専門職員が店頭に来店されたお客さまに無料で介護相談を実施した。</li> </ul>

銀行名	横浜銀行
タイトル	【海外進出支援】 お取引先のフィリピン新規進出支援
取組み内容	<p>【動機(経緯)】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当行取引先 A 社（金属製品製造業）は、初めてとなる海外（中国）進出の検討を開始し、当行に相談があった。</li> </ul> <p>【主な取組み内容】 / 【成果(効果)】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当行による進出相談・情報提供を続けるなか、A 社は取引シェア、輸送コスト、競合他社の進出状況等を勘案し、当初検討の中国ではなくフィリピンへの進出を決定。</li> <li>・ 現地進出にあたり、A 社は以下のような支援ニーズを有していた。 <ul style="list-style-type: none"> <li>進出候補先工業団地の情報収集</li> <li>現地法人設立や各種契約等の手続き面のサポート</li> <li>現法設立のための出資金、設備・運転資金の調達および現地への送金</li> </ul> </li> <li>・ および については、ジェット口の専門家派遣制度を案内。同制度の活用により、現地工業団地の視察や各種手続き等のサポートを受けることができた。</li> <li>・ については、まず資本金受取用の預金口座開設のため、フィリピンの現地提携銀行を紹介。同行の現地ジャパンデスクとも連携しながら口座開設をサポートした。</li> <li>・ 資金調達については、当行がアレンジャーとなって取引他行とシ・ローンを組成。資金協力とともに、国内から現地への出資金送金をサポートした。</li> </ul>

銀行名	第四銀行
タイトル	みらい応援私募債による企業と地域の連携橋渡し
取組み内容	<p><b>【動機（経緯）】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・平成 25 年 11 月に創立 140 年を迎えるにあたり、「地域社会・お客さまへの感謝」「次世代支援」「組織活性化」をコンセプトとする創立 140 周年事業の一環で、「みらい応援私募債」の取り扱いを開始。</li> </ul> <p><b>【取組内容】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・次世代を支える「こども、地域社会、産業」をはぐくむ活動の趣旨に賛同する取引先が私募債を発行し、発行手数料の一部を、当行と取引先が連名で、学校教育法施設や児童福祉法施設へ図書や備品を寄贈するスキーム。</li> <li>・寄付型私募債は全国で初めての取組みであった。</li> </ul> <p><b>【取引先にとっての効果】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・未来を担うこどもたちを「企業と一緒に応援する」がコンセプトであり、私募債発行企業は寄贈によりイメージアップが図られ、CSR や企業 PR にも役立ち、平成 25 年 9 月から平成 28 年 3 月までの 2 年 6 ヶ月で、発行企業数 215 社、発行額 228 億円と数多くの企業から賛同を得られている。</li> </ul>

銀行名	北國銀行
タイトル	グループウェア導入事例
取組み内容	<p>(経緯)</p> <p>A社は、社外の専属契約事務所を含めた“様々な個性を持つ技術者”が集まった設計事務所として、お客さまからのあらゆるご要望に応え、お客さまと共に社会に貢献できる企業を目指していた。</p> <p>一方で、お客さまからの要望が急速に多様化していく中においても、従来からの他のグループウェアのスケジュール活用と紙資料による作業が中心であったため、社員全員の意思疎通や情報連携の不足、膨大に出力される紙資料による経費上昇、必要な資料をなかなか探し出せない非効率な状況に長い間、悩まされていた。</p> <p>(当社の取組み)</p> <p>担当者が上記の課題を認識し、本部へとスナップし、「ICT活用による業務効率化」としての課題解決に向けた支援を開始した。</p> <p>具体的には、別拠点の社員も含めたスケジュールが一目瞭然となることで部門を跨いだ情報連携が活性化、電子化共有した図面なども横断検索でストレスなく入手、製図や検図の作業もペーパーレス化するとともに作業プロセスの見直しにより作業全体の効率化を図った。また、将来的には作業の全体進捗管理までも可能になる。</p> <p>(成果)</p> <p>「見える化」「ペーパーレス化」「作業の効率化」が組織力を高め、真の生産性向上につながった。</p>

銀行名	大垣共立銀行
タイトル	地域の「食」を全国へPRする、特色ある展示商談会の開催
取組み内容	<p><b>【動機（経緯・きっかけ等）】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・北陸銀行との連携協定締結をきっかけに、2007年（平成19年）より、東海地方と北陸地方の「食」の交流を中心とした展示商談会「ビジネス・サミット」を継続開催している。</li> <li>・当初は、当行と北陸銀行のほか三重銀行、第三銀行、大垣西濃信用金庫など近隣の金融機関と共同で開催していたが、2012年（平成24年）からは名古屋市、2014年（平成26年）からは岐阜県が共同開催者として参加した。民間の商談会に対し、後から行政が参加するという珍しい形となっている。</li> </ul> <p><b>【取組み内容（具体的内容・特徴）】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「ビジネス・サミット」の特徴は、東海地方と北陸地方で交互に開催するプロ同士の商談（B to B）に限定 商談テーマを設定する 展示会・商談会・ステージイベントの3つの行事を同時に行う、という4点である。</li> </ul> <p>具体的には、</p> <p>会場を東海と北陸と交互に行うことで、東海北陸地方全域への波及効果を狙っている。</p> <p>B to Bの商談にこだわり、一般市民の参加は不可とし、ニーズに合致する売り手・買い手との精度の高いマッチングを実現している。</p> <p>テーマは「食」を中心に、銀行員でも商談会へ勧誘しやすくするために消費財を軸とした商材を取り上げている。</p> <p>展示会は事前の研修を行う等、出展者へのサポートを行うことで効果的な商談の実現を支援している。個別商談会はバイヤー（売り手）のニーズを公表し、エントリーがあったサプライヤー（買い手）からバイヤーが事前に商談先を決定する事前マッチング方式をとり、商談のニーズを近づける工夫をすることで成約件数増加を狙っている。ステージイベントは、基本的に出展企業の商材を紹介するための工夫を凝らしたコンテンツを提供している。なお、2016年6月9日に開催した「ビジネス・サミット2016」では、名古屋市内の有名シェフ3名がそれぞれのジャンル（純和食、和のスイーツ、和のソウルフード）で出展企業の商材を活用したオリジナルレシピを考案し、来場者の目の前で調理実演を行い試食までしてもらおうというイベントを開催した。</p> <p><b>【成果（効果）】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・東海地方での開催は名古屋市内にて6回行われており、過去5回までの成約件数は426件、成約金額は184,651千円（月商ベース）にのぼる。</li> <li>2016年6月9日に開催した「ビジネス・サミット2016」では、展示会出展者106社、展示会来場者2,700名、個別商談会バイヤー107社、個別商談件数1,100件であった。なお、商談の成約件数・金額等は今後追跡調査を行っていく。</li> </ul>

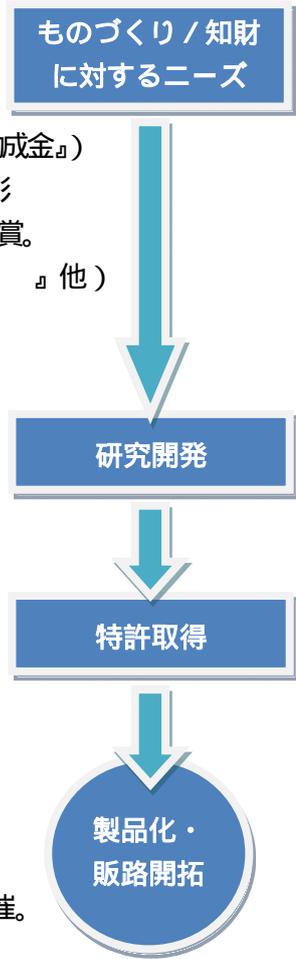
銀行名	十六銀行
タイトル	海外ビジネス支援ネットワークの拡充
取組み内容	<p>ベトナム計画投資省外国投資庁との業務提携 平成 27 年 11 月にベトナム計画投資省外国投資庁との間で、取引先のベトナム進出支援および現地ビジネスの支援体制強化を目的とした業務協力協定を締結。平成 27 年 6 月にはハノイ、12 月にはホーチミンにて、それぞれ同省との共催でセミナー・交流会を開催。</p> <p>香港貿易発展局との業務提携 平成 28 年 1 月に香港貿易発展局との間で、取引先の海外販路開拓支援、取引先への貿易・投資情報の提供を目的とした「相互協力の合意書」を締結。同局との連携により、海外販路開拓セミナーの開催やフード・エキスポの出展等に取り組み、取引先の海外でのビジネスチャンス創出を支援し、地域経済の活性化をサポートしていく。</p> <p>メキシコ合衆国アグアスカリエンテス州・ハリスコ州との業務協力開始 平成 28 年 2 月に、国際協力銀行がメキシコのアグアスカリエンテス州およびハリスコ州との間で締結した「中堅・中小企業の現地進出支援に係る覚書」に参加する形で、両州との業務協力を開始。両州のジャパンデスクを活用し、メキシコでの事業展開ニーズがある取引先に対して、各種情報提供によるサポートを行っていく。</p> <p>海外コンサルティング機関との業務提携拡充 取引先の海外進出をサポートとする目的で、平成 27 年度中、新たに以下の海外コンサルティング機関と業務提携に至る。海外案件に関する相談窓口、セミナー講師として活用していく。 株式会社ジェイ・ウィル・インターナショナル、株式会社フェアコンサルティング、株式会社プロネクサス</p>

銀行名	清水銀行
タイトル	取引先海外現地法人の事業拡大に伴う金融支援
取組み内容	<p><b>【動機】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ E社は、自動車部品のプレス加工を行っている。</li> <li>・ 主要取引先である大手企業(T i e r 1)からの要請に基づき、2年前にインドネシアに法人を設立し、工場を建設の上、現地へ部品供給を行っている。</li> <li>・ 今般、現地向けの新モデル車が販売となるため、主要取引先からの増産要請に加え、現地での新規開拓先からの受注受入体制整備のため設備投資を行うこととなった。</li> <li>・ 増設にあたり、当行に対して資金調達に関する相談あり。</li> </ul> <p><b>【取組内容】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ E社からの資金調達は以下の通り。 <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 資金調達にあたり、これまでは親子ローンのみで対応してきたものの、今後は現地法人の独立性を確保していきたいとの要望あり。</li> <li>2. 売上、支払ともに米ドル建てが増加していることから、今回為替リスクを抑えるため米ドル建ての調達を図りたいとの要望あり。</li> </ol> </li> <li>・ 以上のニーズを踏まえて当行は、業務提携を締結している国際協力銀行との協調融資を提案。</li> <li>・ 資金調達に係る現地法規制の改定等もあることから、その点も対処の上、融資を実行。</li> </ul> <p><b>【取組の効果】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 本件取組により、E社は為替リスクを抑えた米ドル建ての長期資金を調達することができた。また、一部現地法人への直接融資を行ったことで、財務面において本社と現地法人の間で一定の独立性を確保することができた。</li> <li>・ 設備の増設が図られたことで今後E社の売上高増加が見込まれる。</li> </ul>

銀行名	三重銀行
タイトル	三重県内事業者の航空・宇宙産業進出支援
取組み内容	<p><b>【動機(経緯)】</b>  三重県は輸送用機器、工作機械等に関連するものづくり技術を有する中小企業が集積している一方、航空機・部品の生産額全国シェアが54.3%(2014年実績)と航空機関連産業が集積している中部地方において、中小企業の参入事業者数が数社にとどまるなど、近隣の愛知県、岐阜県と比較すると産業集積が進んでいないことが課題となっていた。  三重県では、平成27年3月に「みえ航空宇宙産業振興ビジョン」を策定し、県内事業者の参入促進施策に取り組む中、平成27年度事業として公募された「航空機関係商談会業務委託」事業を関連会社である三重銀総研が受託した。</p> <p><b>【取組内容】</b>  三重県内事業者で参入意欲のある企業について、過去から商談会に参加しているものの、その後の受注に繋がっていないという現状を踏まえ、当行グループの調査の結果、発注企業のニーズと中小企業の技術対応力にギャップがあることにより、受注に繋がっていないことが明らかとなった。  そのため、本事業においては商談会形式のマッチングを行わず、当行及び三重銀総研の担当者が、受注ニーズのある応募企業(10社)に対して個別訪問を実施し、技術力や参入意欲を確認したうえで、当行グループが有する取引先企業や外部のネットワークを活用し、適合性の高い発注企業との引き合わせを行った。</p> <p><b>【効果】</b>  その結果、6件の面談が成立し、うち5件が将来的に発注可能な案件が発生した際に、受注できるよう商談継続中。  本件取組により、発注事業者やコーディネート機関等とのコネクション構築ができたこと、また三重県内事業者で参入意欲のある事業者とのリレーションが構築できたことから、今後、銀行グループ独自の取組として中長期的なマッチング支援を継続するための基盤構築の足掛かりとなった。  本事業での実績及び当行の取組体制が評価され、三重県の「平成28年度 航空宇宙産業マッチング促進業務」(「平成27年度航空機関係商談会業務」の後継事業)の連続受託に繋がった。</p>

銀行名	京都銀行
タイトル	お取引先の海外現地法人向けクロスボーダーローンの積極推進
取組み内容	<p>【クロスボーダーローンの積極推進について】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・取引先の海外進出、特に中国・東南アジア等のアジア全域、およびメキシコへの進出傾向が続いており、取引先の海外現地法人の資金調達手段も多様化していることから、平成26年度に資金調達に関する取引先向けセミナーを開催した。これを受けて、弊社にも海外現地法人の資金調達に関する相談が大幅に増加し、積極的に推進したことからクロスボーダーローンの取り扱いが増えた。</li> </ul> <p>【積極推進の成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・平成27年度、クロスボーダーローン計16件実行 <ul style="list-style-type: none"> <li>中国向け : 円建て4件、米ドル建て3件</li> <li>香港向け : 米ドル建て2件</li> <li>タイ向け : 円建て2件、バーツ建て1件</li> <li>ベトナム向け : 円建て2件</li> <li>メキシコ向け : 米ドル建て1件</li> <li>台湾向け : 円建て1件</li> </ul> </li> </ul>

銀行名	池田泉州銀行
タイトル	地元ものづくり企業に対する支援 ～地元企業の「ものづくり/知財」ニーズをトータルでサポートする体制の構築～
取組み内容	<p><b>【動機（経緯）】</b> 大阪の成長産業は、企業数から見ても「ものづくり」であり、「ものづくり企業の支援＝地域創生」と考え、ものづくり企業のニーズに対し、トータルでサポートする体制を構築。</p> <p><b>【取組内容】</b></p> <p>ものづくり/知財に関するニーズ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 資金サポート <ul style="list-style-type: none"> <li>・独自の助成金制度（これまでの累計約5億円） （『コンソーシアム研究開発助成金』、『ニュービジネス助成金』） 経済産業省「第5回 地域産業支援プログラム表彰（イノベーションネットアワード2016）」優秀賞を受賞。</li> <li>・融資ラインナップ（『関西活性化融資ファンド ・ 』他）</li> <li>・投資ファンド（『SI 地域創生ファンド』他）</li> </ul> </li> <li>■ 「知財」相談サポート</li> </ul> <p>研究開発</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 産学連携サポート <ul style="list-style-type: none"> <li>・16の大学や公設試験所、政府機関等との連携</li> </ul> </li> </ul> <p>特許取得</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 特許取得サポート <ul style="list-style-type: none"> <li>・「知財総合窓口」や弁理士等の紹介</li> </ul> </li> </ul> <p>製品化・販路開拓</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 「技術」マッチング/「標準化」活用サポート</li> </ul> <p>その他</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 雇用確保のサポート <ul style="list-style-type: none"> <li>・当行主催による「合同就職説明会」を9回開催。</li> </ul> </li> <li>■ 企業PRのサポート <ul style="list-style-type: none"> <li>・地元ラジオ局と連携し、地元企業を応援する番組をスタート。 （MBS ラジオ『日本一明るい経済電波新聞』）</li> </ul> </li> </ul> <p><b>【成果（効果）】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「標準化」活用の実現 平成28年3月、当行の助成金受賞企業であるA社が、当行のサポートにより、「標準化」に向けて進むことが決定。（経済産業省「標準化活用支援パートナーシップ制度」全国第1号）</li> <li>・事業性評価の進展 「技術」マッチングの実施により、経営者と「技術」に関する話をすることが出来、取引先企業の「事業性評価」を深める相乗効果あり。</li> <li>・地域の雇用促進 9回の「合同就職説明会」実施により、44名の新たな雇用を創出。</li> </ul>



銀行名	池田泉州銀行
タイトル	産学連携を通じた技術サポートの取り組み
取組み内容	<p><b>【経緯】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ A社は、靴下の一貫製造を行う地元企業。</li> <li>・ 近時、海外製の安価な製品が大半を占める靴下市場において、独自技術による付加価値の高い製品の開発に注力。</li> <li>・ 独自の製造技術を用いた製品である「3Dソックス」は、履き心地の良さなどから、アスリートや高齢者の間で利用が広がっている。</li> </ul> <p>「3Dソックス」の機能性評価は、利用者による主観的・感覚的な評価（使用後のフィードバック等）が中心であり、数値による客観的な評価に基づく機能強化にニーズがあった。</p> <p><b>【取組内容】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当行では関西の主要な15大学と産学連携協定を締結していることから、各大学の産学連携本部を通じ、当社のニーズに合う技術シーズ・知見を探索。</li> <li>・ 連携大学B / スポーツ健康科学部の教授とマッチング実施。</li> </ul> <p>3Dソックスの効果等を数値化することによる客観的な性能評価に加え、アスリートのニーズに基づく新たな商品開発に向けて協働開始。</p> <p><b>【ポイント】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 企業の商品開発に向けた技術的な課題をキャッチし、産学ネットワークを活用して提案。技術開発サポートが新たな商品開発に繋がり、銀行との取引拡大にも繋がった。</li> </ul>

銀行名	池田泉州銀行															
タイトル	取引先（中堅・中小企業）のアジア・チャイナビジネスサポート 国際協力銀行を活用したインドネシア事業拡大にかかる インドネシア・ルピア建資金調達支援															
取組み内容	<p><b>【経緯】</b></p> <p><b>日本</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ A社は自動車エンジン、ステアリング、トランスミッション等に使用されるエンジンボルトやピストンピン等のボルトの類の製造、販売を行っている。</li> <li>・ 平成 25 年 8 月にインドネシアで現地法人を設立し、自動車や自動二輪車等の需要が見込まれるインドネシアにおいて、現地の生産を通じて海外シェアの拡大に伸ばしていた。</li> </ul> <p><b>インドネシア</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 2015 年 7 月 1 日より「インドネシア国内決済におけるルピア使用の義務化」された。</li> <li>・ 2016 年 1 月 1 日より「外貨建対外債務規制」により外貨建での調達が実質不可である。</li> </ul> <p>上記から、事業拡大のサポートとしてインドネシア・ルピア建てでの資金調達の提案を行う。</p> <p><b>【提案内容】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 増資または、親子ローンの取組は、子会社のルピア建て調達ニーズにマッチしないことから、下記 2 点がクリアできる国際協力銀行と当行の協調融資を提案・平成 28 年 1 月実施。</li> </ul> <p>子会社のルピア建て調達が可能であると同時に親会社の資金調達にも対応。国際協力銀行からの借入は、現地調達と比較した場合に有利な金利での調達。</p> <div data-bbox="491 1115 1423 1200" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>提案内容</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 海外現地法人向けルピア建て資金調達</li> <li>・ 海外取引増加に伴う、日本本社向け円建て資金調達</li> </ul> </div> <table border="1" data-bbox="443 1240 1458 1550" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th style="width: 15%;">項目</th> <th style="width: 40%;">当行の取組内容</th> <th style="width: 45%;">国際協力銀行の取組内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>融資先</td> <td>日本本社</td> <td>インドネシア現地法人</td> </tr> <tr> <td>融資金額</td> <td>8,000 万円 (90 億インドネシア・ルピア相当)</td> <td>200 億インドネシア・ルピア (約 1.7 億円)</td> </tr> <tr> <td>融資期間</td> <td>5 年</td> <td>約 5 年</td> </tr> <tr> <td>資金用途</td> <td>インドネシア事業等に伴う運転資金</td> <td>インドネシア現地法人における 設備資金及び運転資金</td> </tr> </tbody> </table> <div data-bbox="657 1563 1168 1953" style="text-align: center; margin: 10px 0;"> </div> <p data-bbox="443 1998 1449 2033">本協調融資は、こうした海外事業展開のサポートのひとつとして実施したものです。</p>	項目	当行の取組内容	国際協力銀行の取組内容	融資先	日本本社	インドネシア現地法人	融資金額	8,000 万円 (90 億インドネシア・ルピア相当)	200 億インドネシア・ルピア (約 1.7 億円)	融資期間	5 年	約 5 年	資金用途	インドネシア事業等に伴う運転資金	インドネシア現地法人における 設備資金及び運転資金
項目	当行の取組内容	国際協力銀行の取組内容														
融資先	日本本社	インドネシア現地法人														
融資金額	8,000 万円 (90 億インドネシア・ルピア相当)	200 億インドネシア・ルピア (約 1.7 億円)														
融資期間	5 年	約 5 年														
資金用途	インドネシア事業等に伴う運転資金	インドネシア現地法人における 設備資金及び運転資金														

銀行名	紀陽銀行
タイトル	BCP（災害時等における事業継続計画）策定支援
取組み内容	<p>取組みに至った経緯</p> <p>A社は化学製品製造・販売会社。 平成26年11月、当行はBCP策定が事業力向上のために必要な取組みであると提案し、関連会社の紀陽リース・キャピタル株が実施する大規模地震対応模擬訓練（大地震による緊急事対応を想定したシミュレーション訓練）に参加いただいた。</p> <p>取組みの具体的内容</p> <p>紀陽リース・キャピタル株はA社に対し、役員・従業員を対象にした社内研修や部長クラスを対象にした大規模災害対応模擬訓練を実施し、BCP策定支援に至った。BCPが組織に定着するためには継続した訓練を実施することが必要であり、紀陽リース・キャピタル株は、今後もBCP定着に向けたコンサルティングを継続することとなっている。</p> <p>なお、紀陽リース・キャピタル株は地域と連携した域内のBCPの普及活動・推進活動等が評価され、特定非営利活動法人事業継続推進機構（BCAO）が主催するBCAOアワード2015において、「優秀実践賞」を受賞。</p>

銀行名	紀陽銀行
タイトル	海外進出支援（シンガポール進出）
取組み内容	<p>取組みに至った経緯</p> <p>E社は工場向け産業排水浄化装置や車両洗浄装置の製造・販売会社。東南アジアでは工場排水に対する環境対策が未整備であり、排水処理装置の需要はあるとの考えから海外進出を検討していたが、海外進出の経験がなく情報収集を行うだけであった。</p> <p>取組みの具体的内容</p> <p>27年9月、当行が取得したシンガポール企業の車両洗浄装置の入札案件情報をE社に案内。E社は日本国内の鉄道会社に車両洗浄装置の納品実績があることより、当行を通じてシンガポール企業との商談を開始。</p> <p>平成28年1月、提携コンサル会社の協力で、シンガポール企業に日本国内の鉄道車両洗浄装置の現地視察を実施し商談成立。</p> <p>また、当行提携先の国際物流会社もE社に紹介し取引に至った。</p>

銀行名	中国銀行
タイトル	大規模農業参入に対するアドバイザー業務
取組み内容	<p><b>【動機（経緯）】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ B社は、地方創生と成長分野への投資を重要課題としていたが、M &amp; Aや資本提携等のノウハウ不足から、売り手であるC社と1年以上交渉が長期化。</li> <li>・ C社から交渉打ち切りを示唆され、自社では解決出来ないと判断し当行に相談があった。</li> </ul> <p><b>【取組み内容】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ B社とC社が資本提携を行うにあたり、検討・解決しなければならない課題が3点あったが、当行と外部専門機関が協業し、それぞれの問題点を検証、解決の助力を行った。</li> </ul> <p>(1)投資金額の妥当性（当行業務）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 本件はベンチャー投資に近い性質を持った案件であり、C社が呈示している株価の妥当性を第三者目線での検証が必要であった。</li> <li>・ 当行は事業計画・類似上場企業の調査・検証を行い、DCF法にて、投資金額の妥当性を検証した。</li> </ul> <p>(2)業界動向から視た事業モデルの検証（当行、外部専門機関協業）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ アグリビジネス担当者とM &amp; A担当者、外部専門機関と連携し、業界動向とそれに沿った事業モデルの妥当性を検証した。</li> </ul> <p>(3)資本政策関係のスキーム構築、契約書作成（外部専門機関が担当）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 以下の3点を踏まえ、外部専門機関がスキーム構築、契約書作成を実施。        新会社に対するC社の協力体制の確立        経済的リターンの極大化とリスクの極小化        出資先・資金使途の経済合理性</li> </ul> <p><b>【取組みの効果】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 食の安全性に対する関心の高まりから、農作物の国産化が求められている中、全国規模で国産品を耕作し、大手メーカーが求める量・質を共に確保するスキームが構築できた。</li> <li>・ C社は中国地方の代表として先陣を切って出資。今後各地域で共同出資しつつ、事業を拡大していく計画となった。</li> </ul>

銀行名	中国銀行								
タイトル	ビジネスマッチング（商談会）								
取組み内容	<p><b>【動機（経緯）】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>取引先の販路開拓支援策として、当行取引先に対し、地方銀行フードセレクション（食の商談会）を案内。 （お取引先の概要）</li> </ul> <table border="1" data-bbox="475 571 1061 750"> <tr> <td>業種</td> <td>菓子・パン類卸売業</td> </tr> <tr> <td>取扱商品</td> <td>ラスク、パン、カステラ</td> </tr> <tr> <td>主要取引先</td> <td>スーパー、百貨店など</td> </tr> <tr> <td>売上高</td> <td>2億円</td> </tr> </table> <p><b>【取組み内容】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>本商談会で、取引先の当行担当者は取引先の経営者、営業担当者と一緒に販促活動を実施、取引先の販路開拓に貢献。</li> <li>フードセレクションへの参加により、当行取引先は新規で複数社との取引が開始でき、増収に繋がったことから、非常に感謝された。</li> <li>商談会参加後も、取引先訪問の度に「おかげさまで複数社と新規取引が開始出来ました。」「受注が多すぎて年末正月も従業員総動員で休む暇なく営業でき嬉しい悩みです。本当に感謝しています。」との言葉を頂いた。</li> </ul> <p><b>【取組みの効果】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>取引先とは本商談会以前から取引深耕が十分に図られていたが、本商談会以降、更に絆が深まり様々な相談を当行にして頂き、確固たるメインバンクの地位が確立できた。</li> <li>商談会を通して、取引先と協力し販促活動をすることにより、商品や事業概要を一層把握でき、事業性評価を行う上で十分なプラス効果があった。</li> <li>経営者と商談会に2日間、販促活動を行う事で、企業との信頼関係が構築され、今後の取引に大いにプラスに働くこととなった。</li> </ul>	業種	菓子・パン類卸売業	取扱商品	ラスク、パン、カステラ	主要取引先	スーパー、百貨店など	売上高	2億円
業種	菓子・パン類卸売業								
取扱商品	ラスク、パン、カステラ								
主要取引先	スーパー、百貨店など								
売上高	2億円								

銀行名	広島銀行
タイトル	ひろぎん 防災・BCP対応支援ローンの創設（平成28年1月～）
取組み内容	<p><b>【動機（経緯）】</b></p> <p>地震や大雨被害等の大規模災害が続き、自然災害への危機意識が高まるなか、災害等の危機発生時に企業活動を継続・早期復旧するための防災対策・BCP策定に関するニーズは高まっている。</p> <p>その一方で、中小企業を中心に、具体的な防災対策・BCP策定を実施している企業は少ないため、地域金融機関として地元企業が危機対応に強い企業となるよう、防災対策・BCP策定の取り組みを促進・支援することを目的として本商品を創設したものの。</p> <p><b>【取組み内容】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・地元企業に対する 防災対策・BCP策定の無料診断、 防災対策のための設備資金等の融資、 BCP策定支援 の3つをパッケージ化したコンサルティング型融資商品「ひろぎん 防災・BCP対応支援ローン」を、東京海上日動火災保険株式会社と連携し、平成28年1月より取扱開始。</li> </ul> <p>防災対策・BCP策定の無料診断 「お取引先の防災対策・BCP策定状況」と「危機発生時の財務面への影響」について診断し、診断結果を無料で還元し、防災対策・BCP策定の必要性を喚起。</p> <p>防災対策のための設備資金等の融資 防災対策・BCP策定等に必要な資金を、融資金額最大10億円・融資期間最長15年で対応している。また、災害復旧必要額を明記したBCPを提出いただけるお取引先 については、コミットメントラインの設定も可能。（特定融資枠契約に関する法律の適用対象となる法人に限る。）</p> <p>BCP策定支援 診断結果とニーズに応じ、無料でBCP策定ツールを提供するほか、有料でオーダーメイドのBCP策定支援も実施。</p> <p><b>【取組みの効果】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・本制度活用により地元企業の防災対策・BCP策定を促進することで、地元企業が災害等の危機対応に強い、永く存続する企業となるよう支援するものであり、「地方創生」に資する。</li> </ul> <p>（お取引先にとっての効果）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・防災対策・BCP策定により、災害等の危機対応に強い企業となる。</li> <li>・中小・下請企業も、今後は取引先等からBCP策定を求められる可能性があるなか、BCP策定によって競争力強化が見込まれる。</li> </ul> <p>（当行にとっての効果）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・本商品の提案を通じ、お取引先の事業内容をより深く把握・理解することが可能となる（事業性評価の一環）</li> <li>・お取引先の事業継続に向けた対応を、提案段階から共に考えることで、お取引先との将来にわたる強固なリレーション構築が可能となる。</li> </ul>

銀行名	阿波銀行
タイトル	「事業性評価」に係る取組み
取組み内容	<p>&lt; 経緯 &gt;</p> <p>当行では、伝統的営業方針である「永代取引」を地域密着型金融と同義と位置づけており、目先の短期的な利益を追うのではなく、お客さまと世代を超えた息の永い取引を行うことにより、取引先企業における企業価値の向上による持続的成長を通じて地域経済の活性化を図り、地域とともに自らも発展していくことを目指しています。</p> <p>そのためにも、事業性評価や目利き力、コンサルティング能力の一層のレベルアップを図ることで、中小企業取引の更なる強化につなげるとともに、創業・成長・再生支援を通じ、金融機関として地方創生に向けて、本業による地域貢献・地域経済の活性化に取り組んでいます。</p> <p>そのような中、当行では目利き力の定義を「経営者の思い、考え、戦略をヒアリングする力」および「適切な事業性評価により、企業の将来性を見極め、課題解決に導く力」と定め、以下の取組みを行っています。</p> <p>&lt; 内容 &gt;</p> <p>1. 「企業実態調査表」の活用</p> <p>事業性評価を通じた企業実態把握の一層の強化を図るため、平成 27 年 1 月から「企業実態調査表」を制定し、徳島県内においては 30 百万円以上の貸増案件について、県外においては新規先および 50 百万円以上の貸増案件等について作成を徹底しています。</p> <p>「企業実態調査表」は、事業内容・市場・競争状況・販路・技術力について担当者の取引先訪問時に本業の実態把握に関して聞き取りした事項を記載し、企業の強み・弱み等、総合力について支店長が総合判断を行う書式となっています。案件審査において同表を活用し、企業の事業性評価に基づく実態把握の強化に努めるとともに、審査部による記載内容に係る営業店指導のほか、現場の営業担当者に対して営業店上席者等からの OJT や審査部留学による指導等により、営業店の目線あわせとレベルアップを図っています。企業実態調査表に基づき経営者と共有した経営課題について、「永代取引プラン」に課題解決の方向性、当行の具体的支援策、提案内容等を記載のうえ、必要に応じて営業店と営業推進部が連携してソリューションを提供するなど、課題解決に向け、成長支援を行っています。</p> <p>2. ABL の推進</p> <p>当行は、商流把握による実態把握の強化に向けて、地方銀行の中でも先行して一般担保化に向けた要件整備を行うなど、ABL の推進に注力しており、毎月の売掛金・在庫の発生・回収状況等をモニタリングするなかで、事業性評価につなげています。</p>

### 3．再生支援への取組み

事業性評価を通じた経営改善支援については、審査部経営支援課によるビジネスモデル俯瞰図、SWOT分析等の作成支援を行うとともに、特に優先的に経営改善支援を行う先として経営改善支援取組先を平成 27 年度は 223 社選定し、地域経済への影響度が高い企業に対して、抜本再生支援としてDDS等の活用を行うなど、営業店や外部専門家等との連携を強化して再生支援に取り組んでいます。

### 4．阿波銀コンサルティング(株)の活用

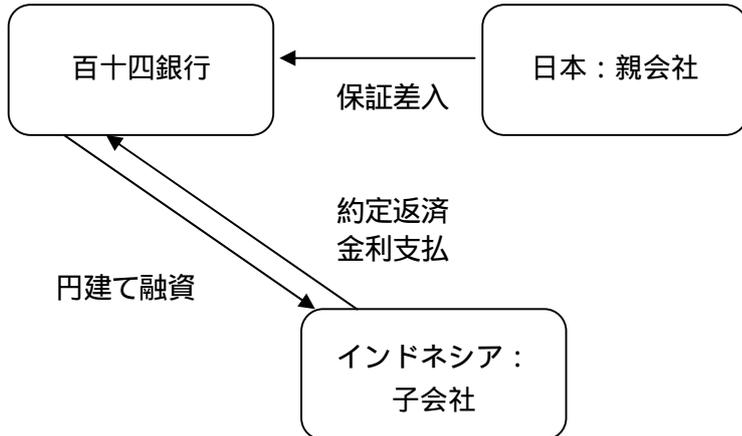
平成 26 年 7 月に、当行グループ会社として阿波銀コンサルティング(株)を設立しました。深度ある財務DDと事業DDを通してこれまで以上に事業性評価・実態把握力を向上させ、ノウハウの構築と行内での共有を進めています。

### 5．融資商品の充実

平成 27 年 2 月に、条件変更先等の経営改善支援を行っている先に対し、経営改善を促進し再成長に資する新規融資を行えるよう、「あわぎん企業育成ファンド(グローイングアップ)」の商品内容を改定しました。事業性評価による将来性の検証を行い、案件の掘り所を明確化したうえで、経営改善支援先に対する出口戦略商品として活用しており、平成 28 年 5 月末現在で 92 件 30 億円の取組実績となっています。

また、事業性評価に基づく融資先の裾野を拡大するため、平成 27 年 9 月に「あわぎん事業応援ローン」の取扱いを開始し、「企業実態調査表」および「永代取引プラン」の活用促進を図っており、平成 28 年 5 月末現在で 688 件 241 億円の取組実績となっています。平成 28 年 4 月から、減価償却前営業利益が 2 期連続で増加すれば、融資利率が 0.3%下がる「成長促進型コベナンツ付事業応援ローン」の取扱いを追加しました。お客さまの事業意欲を後押しするとともに、本業における収益力の強化に向けてお客さまとの経営課題の共有、課題解決に向けたコンサルティング機能の発揮に取り組んでまいります。

銀行名	阿波銀行														
タイトル	「あわぎん地方創生ファンド」を設立														
取組み内容	<p>平成27年10月7日、株式会社地域経済活性化支援機構と連携し、「あわぎん地方創生投資事業有限責任組合（あわぎん地方創生ファンド）」を設立しました。</p> <p>当ファンドは、当行と阿波銀コンサルティング株式会社、株式会社地域経済活性化支援機構および REVIC キャピタル株式会社が共同出資により組成した「地域ファンド」であり、徳島県を中心とする地域を対象に、創業や新たな事業展開または独自性があり今後の成長が見込まれる事業へ出資を行います。</p> <p>当行では来年創業120周年を迎えるにあたり、「ずっと、ここから。」をスローガンに掲げ、地域経済活性化および産業振興に取り組む中堅・中小企業などの事業者を支援し、「産・官・学・金」の連携も図りながら、地方創生に貢献してまいります。</p> <p><b>【あわぎん地方創生ファンド概要】</b></p> <table border="1" data-bbox="443 875 1469 1641"> <tr> <td data-bbox="443 875 676 954">名称</td> <td data-bbox="676 875 1469 954">あわぎん地方創生投資事業有限責任組合 (通称：あわぎん地方創生ファンド)</td> </tr> <tr> <td data-bbox="443 954 676 999">ファンド総額</td> <td data-bbox="676 954 1469 999">10億円</td> </tr> <tr> <td data-bbox="443 999 676 1317">投資対象</td> <td data-bbox="676 999 1469 1317">徳島県を中心とした当行の営業基盤内で事業を営む上場していない事業者で、次の項目に該当する法人（県外から徳島に移住した事業者を含む） ・創業や新事業展開、新規販路開拓、再生（再成長）等をめざす事業者 ・観光・ヘルスケア・ICT等今後成長が期待される事業者 ・徳島大学等との産学連携に取り組む、または取組もうとする事業者</td> </tr> <tr> <td data-bbox="443 1317 676 1473">組合員構成</td> <td data-bbox="676 1317 1469 1473">株式会社阿波銀行 阿波銀コンサルティング株式会社 株式会社地域経済活性化支援機構 REVIC キャピタル株式会社</td> </tr> <tr> <td data-bbox="443 1473 676 1518">設立日</td> <td data-bbox="676 1473 1469 1518">平成27年10月7日</td> </tr> <tr> <td data-bbox="443 1518 676 1563">存続期間</td> <td data-bbox="676 1518 1469 1563">平成34年9月30日</td> </tr> <tr> <td data-bbox="443 1563 676 1641">業務運営者</td> <td data-bbox="676 1563 1469 1641">阿波銀コンサルティング株式会社 REVIC キャピタル株式会社</td> </tr> </table>	名称	あわぎん地方創生投資事業有限責任組合 (通称：あわぎん地方創生ファンド)	ファンド総額	10億円	投資対象	徳島県を中心とした当行の営業基盤内で事業を営む上場していない事業者で、次の項目に該当する法人（県外から徳島に移住した事業者を含む） ・創業や新事業展開、新規販路開拓、再生（再成長）等をめざす事業者 ・観光・ヘルスケア・ICT等今後成長が期待される事業者 ・徳島大学等との産学連携に取り組む、または取組もうとする事業者	組合員構成	株式会社阿波銀行 阿波銀コンサルティング株式会社 株式会社地域経済活性化支援機構 REVIC キャピタル株式会社	設立日	平成27年10月7日	存続期間	平成34年9月30日	業務運営者	阿波銀コンサルティング株式会社 REVIC キャピタル株式会社
名称	あわぎん地方創生投資事業有限責任組合 (通称：あわぎん地方創生ファンド)														
ファンド総額	10億円														
投資対象	徳島県を中心とした当行の営業基盤内で事業を営む上場していない事業者で、次の項目に該当する法人（県外から徳島に移住した事業者を含む） ・創業や新事業展開、新規販路開拓、再生（再成長）等をめざす事業者 ・観光・ヘルスケア・ICT等今後成長が期待される事業者 ・徳島大学等との産学連携に取り組む、または取組もうとする事業者														
組合員構成	株式会社阿波銀行 阿波銀コンサルティング株式会社 株式会社地域経済活性化支援機構 REVIC キャピタル株式会社														
設立日	平成27年10月7日														
存続期間	平成34年9月30日														
業務運営者	阿波銀コンサルティング株式会社 REVIC キャピタル株式会社														

銀行名	百十四銀行
タイトル	インドネシア向けクロスボーダーローン実行
取組み内容	<p><b>【動機（経緯）】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>取引先（スポーツ用帽子・胴着製造販売業）は、インドネシアに現地法人を保有。同現地法人は、グループ製造拠点として親会社向けに製品を供給するとともに、インドネシアを中心にASEAN 各国向けに製品を販売。</li> <li>昨今の現地での受注増加から、長期運転資金のニーズが発生していた。</li> </ul> <p><b>【取り組み内容】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>当社グループとしては、親会社に事務負担等のない形での資金調達を希望。当初、地場銀行での調達を検討するが、調達コストの高さから、別の調達手段を模索していた。</li> <li>当社ニーズへのソリューションとして、国内営業店がクロスボーダーローンによる資金調達（円建て）を提案した。</li> <li>国内同様の金利水準が可能であること、実行後の手続が、当行 - 現地法人間で完結し、親会社に負担がないことから、当社ニーズにも合致し、実行となった。</li> </ul> <p><b>【成果】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>現地法人における調達方法の多様化。</li> <li>親会社の保証差入によりインドネシアでの資金調達が親会社と同じ金利水準で可能となった。</li> </ul> <p>スキーム図</p>  <pre> graph TD     A[日本：親会社] -- 保証差入 --&gt; B[百十四銀行]     B -- 円建て融資 --&gt; C[インドネシア：子会社]     C -- 約定返済 金利支払 --&gt; B   </pre>

銀行名	福岡銀行
タイトル	取引先の海外進出支援
取組み内容	<p>【取組内容】  <u>取引先のタイにおける日本食レストラン進出支援</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ A社について <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 和食レストラン運営会社。</li> </ul> </li> <li>■ 進出概要 <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 当社は従前から海外展開をしているが、今回初めてタイへ販路拡大を計画</li> </ul> </li> <li>■ 具体的サポート内容 <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 当行グローバルソリューション部行員とバンコク駐在員事務所 2 名が、当社本社の戦略や資金調達について情報を共有し以下をサポート</li> </ul> </li> </ul> <p>(店舗開業にあたって/バンコク駐在員事務所)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 店舗立地選定にあたり、現地物件の視察をアテンド。</li> <li>• 既にタイ進出している日系レストラン運営者の紹介（情報交換の場提供）</li> <li>• 業者紹介（店舗内装、仕入先など）</li> </ul> <p>(金融機関取引・資金調達にあたって/グローバルソリューション部)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 現地銀行での口座開設、資本金送金手続を案内。</li> <li>• 設備資金及び運転資金として、タイバーツ建のクロスボーダー融資を実行。</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 取組効果 <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 駐在員事務所との連携により、店舗オープンや現地銀行との取引開始などスムーズに手続きが完了</li> <li>➢ 現地通貨建ての資金調達による為替リスクの排除</li> </ul> </li> </ul> <p style="text-align: right;">以上</p>

銀行名	親和銀行
タイトル	取引先の海外進出支援
取組み内容	<p>防犯カメラ事業を主に、各種システム開発（在庫、ネットワーク、映像管理システム）を行う取引先が、防犯カメラ用マイクを台湾から輸入した事をきっかけに、海外（台湾、中国）での事業展開を検討。</p> <p>相談を受けた当行は、JETRO紹介、情報交換を実施。また、平成27年9月、11月には、当行が共催、主催する中国上海及び大連における商談会に参加。</p> <p>その後、台湾への駐在員事務所設置希望となったため、グループ行台北駐在員事務所を介し、現地情報提供、進出アドバイスを実施。</p> <p>台北駐在員事務所との協働により登記手続のフォローや現地人材派遣会社の紹介を継続し、平成28年6月当社は台北に駐在員事務所設立に至った。</p>

銀行名	鹿児島銀行
タイトル	取引先の海外進出支援体制拡充について
取組み内容	<p>《伊藤忠商事と共同事業会社を設立》</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1．事業会社名 株式会社 GL コネクト</li> <li>2．経緯 <ul style="list-style-type: none"> <li>・伊藤忠商事とは従来取引を通して良好な関係にあった。</li> <li>・同社は自社取引先が首都圏大手に偏っていることを課題とし、地方の中堅企業とのネットワーク強化を戦略として掲げていた。</li> <li>・一方当行では、取引先の海外進出支援体制の強化を課題としていた。</li> <li>・両社の課題を解決する手段として共同事業会社の設立に至ったもの。 (出資日：平成 28 年 3 月 30 日)</li> </ul> </li> <li>3．事業内容 <ul style="list-style-type: none"> <li>・海外進出を希望する当行取引先を(株)GL コネクトへ紹介。伊藤忠商事の持つ国内および海外のネットワークやノウハウを活用し、『海外進出におけるフルサポート』を実現するもの。</li> </ul> </li> <li>4．具体的支援機能 <ul style="list-style-type: none"> <li>・進出国の情報収集、販路先紹介、取引相手の信用調査。</li> <li>・貿易実務手続きサポート、物流設計、通関、翻訳業務。</li> <li>・税務および会計サポート、契約書作成、リーガルチェック。</li> </ul> </li> </ol> <p>《沖縄進出と当地コンサル会社への出資》</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1．出資会社 株式会社 OKINAWA J-Adviser 沖縄県に立地し、当地のマーケット状況や行政制度に精通。沖縄県内企業とのマッチングも手掛け、沖縄県をハブとした海外進出支援をサポートできるコンサルタント会社。</li> <li>2．取組み内容 <ul style="list-style-type: none"> <li>・当行は平成 27 年 9 月、沖縄に支店を開設。</li> <li>・開設目的の一つは那覇空港を利用した、当行取引先企業の海外進出支援。</li> <li>・支店開設に加えて、当地コンサルタント企業に出資も実施。</li> <li>・沖縄県をハブとした海外進出を支援する体制を構築。</li> </ul> </li> <li>3．具体的支援機能 <ul style="list-style-type: none"> <li>・沖縄県内企業とのビジネスマッチング支援。</li> <li>・沖縄県の公的支援案内や行政機関等との手続きをサポート。</li> </ul> </li> </ol>

銀行名	琉球銀行
タイトル	クラウドファンディングを活用した地方創生の取組みについて
取組み内容	<p>1. 動機（経緯）</p> <p>沖縄県内の法人や個人起業家など、さまざまな方々に新たな資金調達手段の提供のみならず、資金調達者が提供する商品・サービスのファン（顧客）を県内外から獲得するとともに、県内企業の新商品開発・新サービス開始時の成長機会の創出などを応援することで地方創生に資するために、当行はクラウドファンディングの運営会社と業務提携を行った。</p> <p>2. 取組み内容</p> <p>当行と業務提携を行ったのは、購入型クラウドファンディングサイト「Makuake（マクアケ）」の運営を手がける株式会社サイバーエージェント・クラウドファンディングである。当行は同社に対し、沖縄県内の法人や個人起業家などからの依頼に基づき当該企業の紹介を行う。</p> <p>3. 取組みの効果</p> <p>(1) 沖縄県うるま市で原材料を国産にこだわり、自然の力でおいしい商品の提供を目指す株式会社食のかけはしカンパニーが、本運営会社のクラウドファンディングプラットフォーム「Makuake（マクアケ）」を活用しプロジェクトを立ち上げた。</p> <p>(2) 当行は、今後もクラウドファンディングの利用を希望するお客様を同社へ紹介し、県内企業の成長と地方創生に貢献していく。</p> <p>「Makuake(マクアケ)」紹介から資金調達までの流れ</p>  <pre> graph TD     A[プロジェクトに賛同し資金を提供いただけるみなさま]     B[Makuake (サイバーエージェント・クラウドファンディング)]     C[当行のお客様(資金調達者)]     D[琉球銀行]          D -- ①「Makuake」紹介 --&gt; C     C -- ②「Makuake」利用の希望 --&gt; B     B -- ③「Makuake」利用希望者の紹介 --&gt; D     B -- ④プロジェクトの検討・審査 --&gt; C     C -- ⑤プレミアムな物やサービスの提供 --&gt; A     A -- ⑥プレミアムな物やサービスの購入(資金提供者) --&gt; C   </pre>

銀行名	琉球銀行
タイトル	M&A を活用した成長段階にある企業のサポートについて
取組み内容	<p>取引先の A 社は、土産物商品を中心に製造する洋菓子メーカーであるが、カフェスタイルの洋菓子店を展開するなど関連事業へ積極的に展開し、事業拡大を図っている。</p> <p>A 社へ「県外より沖縄へ進出していた和菓子メーカー B 社が、撤退に伴い県内店舗の譲渡先を探している」との情報が寄せられ譲受 (M&amp;A) の検討に入ったが、M&amp;A の経験がなく、取引のある当行へ相談が寄せられた。当行では M&amp;A の支援として、対象事業の調査、交渉の支援、契約書作成に係る助言、買収スキーム立案サポート等を実施し、事業譲渡による M&amp;A が無事に完了した。当行では本支援に係る手数料収入と、取得資金に係る融資を受ける事が出来た。</p> <p style="text-align: right;">以上</p>

銀行名	沖縄銀行
タイトル	取引先の海外進出に係る資金調達支援
取組み内容	<p><b>【企業概要】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ A社は、2012年より沖縄県内にて飲食店2店舗を経営。</li> <li>・ 当社の経営者には、開業前に香港にて勤めていた経験があったため、国内での業況安定を鑑みた上で、香港への進出を計画。</li> <li>・ 香港では、現地ビジネスパートナーより出資を受け、飲食店2店舗を開業。</li> <li>・ 香港の2店舗の好調な業績を受け、3店舗目の出店を企画。</li> <li>・ 3店舗目の店舗展開にあたり、資金調達先の分散を図るため、当行への与信相談があり、支援に至る。</li> </ul> <p><b>【支援内容】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当社の経営者には、3店舗目は独自に企画・運営を行いたいとの意向があり、出資による経営への関与を避けたいとの考えがあったため、金融機関への相談を決定。</li> <li>・ 更に、香港における調達金利の高さを鑑み、国内のメイン行である当行へ相談。</li> <li>・ 当行は与信判断のため、メガバンクの香港支店へ派遣しているトレーニーと連携し調査を実施。</li> <li>・ 国内においては、国内親会社の業況等の調査に加え、香港側の決算書の分析等を実施。</li> <li>・ 香港側では、既存2店舗の業況を実査にて確認。更に、現地の飲食店の動向の調査、新規出店地の実査、当社によるマーケティングや事業実現可能性の検証等を実施。</li> <li>・ 最終的に、国内および香港の業況や事業見通し等を総合的に判断して上で、融資を決定。</li> <li>・ 融資の形態については、国内法人を主とした親子ローンの形態を取り、資金を供給。</li> </ul>

銀行名	沖縄銀行
タイトル	クラウドファンディングを活用した成長支援
取組み内容	<p><b>【背景・経緯】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 県内事業者の積極的な成長支援や新たな資金調達手段の提供を行い地域活性化に貢献することを目的とし、ミュージックセキュリティーズ(株)と業務提携を行い、ミュージックセキュリティーズ(株)のクラウドファンディング事業「マイクロ投資サービス」【セキュリテ】を紹介・提供するサービスを展開。</li> </ul> <p><b>【具体的な取組み内容】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ A社は、明治38年創業、110年伝統の技術を承継した泡盛製造会社。</li> <li>・ 平成27年8月より泡盛古酒の表示基準が「3年以上貯蔵した泡盛が総量の50%を超えるもの」から「100%が古酒」に義務化されることから、事業者にとっては、古酒の製造にかかる費用の回収が3年以上後となる上に、必要となる古酒の量が2倍以上となることによって、資金繰り上の負担が課題であった。</li> <li>・ こうした状況下、当行よりA社へクラウドファンディングによる資金調達手段を紹介。</li> <li>・ 資金繰りの改善および新たなファンの獲得という観点から、ミュージックセキュリティーズ(株)の運営する「マイクロ投資サービス」【セキュリテ】の活用を決定。</li> <li>・ 平成27年2月より「泡盛古酒ファンド」として募集開始。</li> </ul> <p><b>【成果（効果）】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ファンドは平成28年3月で募集終了し、古酒製造をスタート。</li> <li>・ 3年古酒の販売開始となる4年目から投資家への配当を予定しており、資金繰りの負担軽減につながった。</li> <li>・ 県外の個人投資家から多くの出資が集まり、交流会等も開催予定であり、新たなファンの獲得には一定の成果があった。</li> </ul>