

銀行名	足利銀行
タイトル	太陽光発電事業への新規参入支援事例
取組み内容	<p>【経緯】</p> <ul style="list-style-type: none"> 取引先A社は、太陽光発電事業を行うために、新たに子会社B社を設立。 B社は、県や市の公共施設（学校、博物館など）の屋根及び借地など、全 12 箇所にもたがる太陽光発電事業を計画。 大規模プロジェクトであり、資金調達を含めた事業全般に関してB社から相談を受ける。 <p>【本プロジェクトのポイント】</p> <ul style="list-style-type: none"> 行政、施設管理者、地主（借地）、電力会社など関係者が多く、クリアすべき事項の整理及び解決策の検討。 発電事業における売電収入が唯一の返済原資であることから、妥当性のある事業計画の策定及び検証。 新設法人において、多額の資金調達を可能とするスキームの構築。 <p>【具体的支援策】</p> <ul style="list-style-type: none"> 提携先のコンサルや弁護士など専門家と協力し、権利関係の整理、法的問題点の確認など事業全体に深く関与。当行が主導的な役割を担い、事業計画の策定、検証を行った。 当行がアレンジャー兼エージェントとして、地元の金融機関と協調してシンジケートローンを組成。B社が、プロジェクトの進捗に応じて必要な資金を調達できるスキームを構築した。 <p>【取引先のメリット】</p> <ul style="list-style-type: none"> 専門家のアドバイスを踏まえた事業計画の策定により、各金融機関の理解を得られ、必要資金の確保ができたこと。 シンジケートローンを活用することで、取引条件の均一化及び融資事務や各種報告など管理手続の一元化が図れたこと。 <p>【スキーム図】</p>

銀行名	足利銀行
タイトル	外部専門家との連携により経営改善計画策定支援を進めた事例
取組み内容	<p>【経緯】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・物流業を営む当社は長年の業歴から優良顧客を多数確保し業績は安定的に推移しているが、 現有設備の経年劣化、 既存事業のみでは将来キャッシュフローの向上に不安、 グループ企業が多く経営管理が煩雑、 などの経営課題を抱えていた。 ・課題解決のためには、 外部専門家による精緻な経営改善計画の策定が必要であることから、 民間コンサルを紹介し計画策定に着手した。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・建物修繕に強い不動産総合管理会社から取得した現有設備のエンジニアリングレポートをもとに、 民間コンサル会社にて長期修繕投資計画を策定。 ・マーケット需要予測を調査した上で、 新規エリア内での事業展開とそれに伴う新規設備投資の必要性、 妥当性が確認できたことから、 新規設備投資計画の策定と資金調達のための協調融資体制の整備を図った。 ・さらに、 将来のグループ会社の再編を前提として、 上記投資計画を含むグループ経営改善計画を策定し、 現有設備に係る借入金のリスクと新規設備資金に対する協調融資を実行した。 <p>【取組みの結果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・不動産総合管理会社を活用することで、 会計系コンサルでは困難である精緻な修繕計画の策定を促し、 今後の必要投資額の予測や長期に渡る設備価値の維持が可能となった。 ・新規設備投資を進めることで事業エリアの拡大や顧客開拓が可能となり、 既存事業では頭打ちだった収益増強策が確立できた。 ・再編を意識したグループ計画を策定することで、 グループ各社の実態把握が容易になったほか、 将来の合理化に向けた経営管理が加速するようになった。

銀行名	足利銀行
タイトル	経営改善に資する新規融資の取組み事例
取組み内容	<p>【経緯】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ A社は工作機械メーカーを主要販売先とするアルミ鋳造業者であり、売上高の約5割を国内大手メーカ - 1社に依存している状況にあった。 ・ その後、リーマンショックや中国尖閣問題等、外部環境の変化により、急激な減収と赤字転落を余儀なくされ、設備投資をすべて借入金で賄っていたこともあって、資金繰りの悪化を招き、全金融機関による弁済条件緩和(元金棚上)支援を実施していた。 ・ 当社の課題は、販売先集中、過剰債務、収益管理体制の未整備であり、特に を最重要課題と捉え、新技術の開発による自動車業界への本格参入を目指す事とした。しかし一方で、量産体制の構築には、機械設備など新たな投資が必須で、その是非・資金調達方法等の慎重な検討が必要な状況であった。 ・ 課題解決のために、外部専門家による実態分析と経営改善計画の策定に着手し、メイン行としては、当社の経営改善の方向性を検証の上、下記の取組みを実施した。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行では当社の経営改善の方向性を検証した結果、新たな設備投資が収益改善のみならず、販売先分散による経営リスクの軽減にも寄与するものと判断し投資計画を許容。 ・ 資金調達については「ものづくり補助金」の活用を提案すると共に、既存借入の元金棚上を維持したまま、補助金で賄えない部分の新規融資を実行した。(当該機械設備に譲渡担保設定) ・ 一方、新規事業計画を含む経営改善計画を、再生支援協議会および外部専門家と連携して策定。併せて協議会とも協力しながら他行調整を主導し、全金融機関の協調支援態勢を構築した。 <p>【取組みの結果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 自動車業界への納入が実現し、販売比率の分散およびトップラインの増加、収益の改善が図られている。 ・ 新製品の他分野への応用を模索しており、今後の事業展開に広がりをもたらす一因となる。 ・ 業績は計画を上回る水準で推移しており、今後更なる改善が見込まれる。

銀行名	足利銀行
タイトル	県内の商工会、商工会議所と連携した創業支援の取組
取組み内容	<p>【当該取組みの経緯】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行では、創業への取組みを積極的に行うために、創業計画策定支援等の支援実績が豊富な栃木県内のすべての商工会および商工会議所と提携し、創業者に対する非資金面も含めた、また創業後も含めた支援を連携して行う体制を 25 年 9 月に構築した。 <p>【具体的内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 具体的な取組事例としては、中心市街地活性化のための「空店舗」を活用した「宿泊施設を備えたディサービス」を創業する創業者に対して、当行および商工会議所がそれぞれの得意分野を活かした支援を行った。 <p>< 商工会議所 ></p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 創業計画書の策定支援。 (2) 創業補助金申請の提案および申請サポート。 (3) 創業後半年間、販路拡大、会計、労務管理について経営指導員が個別指導実施。 (4) 今後も創業者のニーズに応じて、経営全般の個別指導を継続。 <p>< 当行 ></p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 創業補助金の申請内容アドバイス。 (2) 創業補助金にかかるつなぎ資金および施設改装資金を融資実行。 (3) 今後も創業者のニーズに応じて、販売先や仕入先等の紹介を実施予定。 <p>【成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 商工会議所が創業計画策定を支援したために実現可能性の高い計画が策定され、当該計画に基づき融資審査を行なったために創業者に対する融資がスムーズかつスピーディーに行われたこと。 (2) 資金面の他に、商工会議所が創業前において実務面の個別指導を行なったために、スムーズに事業を立ち上げることができたこと。 (3) 当行および商工会議所が創業補助金についての申請サポート等を行ったことにより、創業補助金の交付が決定したこと。 (4) 創業後においても当行および商工会議所が継続して経営サポート等することにより、安定経営が継続することが期待できること。 <p style="text-align: right;">以 上</p>

銀行名	足利銀行
タイトル	<p>金融教育への取組み事例</p> <p>【1】宇都宮大学への寄附講座</p> <p>【2】あしぎんキッズスクール「お金の体験学習」の開催</p> <p>【3】高校生金融経済クイズ選手権「エコノミクス甲子園 栃木大会」の開催</p>
取組み内容	<p>【1】宇都宮大学への寄附講座</p> <p>宇都宮大学との間で相互に協力して地域の発展や社会貢献および人材育成に資する取組みを目的として、「相互協力連携に関する協定書」「産学連携に関する覚書」を締結しており、その一環で実施するもの</p> <p>(授業内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・明治 28 年(1895 年)の創業以来、百有余年が経つ一金融機関“足利銀行”の歴史を通して、金融論の主要なテーマである金融市場の仕組みやその機能および金融政策等について学ぶ。 ・本講座で金融の基礎を学び、学習・教育目標である現代社会に必要なリテラシー、幅広く深い教養と豊かな人間性を身につけるための教養教育に対応する。 ・全学部、全学年を対象とする教養教育科目：単位数 2 単位 <p>(取組効果)</p> <p>平成 22 年より継続して実施している。講義内容によってそれぞれ担当部署の役職員が講師を務めており、講義とともに現役の銀行員の話が聞ける良い機会であると好評を得ている。</p> <p>【2】あしぎんキッズスクール「お金の体験学習」の開催</p> <p>地域の子どもたちに対して、当行に親しんでもらうとともに、子どもたちが将来の生活において、正しい金銭感覚と金融経済に興味を持つきっかけとなるよう、小学校 4～6 年生の児童とその保護者を対象に実施するもの</p> <p>(カリキュラム)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お金の大切さについて「ゲームを通じてお金の大切さやお金を上手に使うヒントを得よう」 ・お金に関するクイズ「お金の役割や歴史を学ぼう」 ・銀行の仕事と役割について「銀行の内側を見学してみよう」 <p>(取組効果)</p> <p>児童には、「おこづかいゲーム」や「紙幣の重さ体験」などから、おこづかい帳のつけ方や銀行業務について楽しく学んでもらい、参加保護者には、お子さまへの金銭教育の指導を講義するなど、高評価をいただいている。</p> <p>【3】高校生金融経済クイズ選手権「エコノミクス甲子園 栃木大会」の開催</p> <p>高校生が楽しみながら金融経済に触れ金融知力を身につける機会提供としての、筆記、早押し等で競う合うクイズ大会。25 年度より栃木大会を初めて実施。地元放送局とちぎテレビにおいて、栃木大会の様子が 1 時間の番組として放映された。(参加者：9 校 18 チーム 36 名)</p>

銀行名	足利銀行
タイトル	外部機関との連携による取引先の海外進出サポート事例
取組み内容	<p>【経緯】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ A社は、大手金属部品加工メーカーB社を主要取引先とし、金属プレートの加工や金型部品の加工を行っている。 ・ 主要取引先であるB社は世界中に生産拠点を有しており、その中の一つであるタイ工場の拡張を計画し、現地調達比率を上げたいとの意向を持っていた。 ・ A社としても、国内に製造拠点を4ヵ所所有していたが、国内需要の伸び悩みや取引先企業が次々に海外へ生産拠点を移すなど、危機感を持っていた。そこで、A社も海外進出の検討を開始した。 ・ しかしながら、A社には海外進出するためのノウハウや人材が不足しており、当行に海外進出のためのサポートの依頼があった。 ・ そこで、外部機関(JETRO、中小機構)と連携し、下記の取組みにより、A社初の海外進出をサポートした。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ A社は、タイの投資環境等全く情報が無かったことから、JETROや中小機構の海外アドバイザーを紹介し、情報の蓄積を行った。 ・ その後、JETROの「専門家による新興国進出個別支援サービス」の利用をし、F/Sの作成や工業団地の視察を実施。 ・ さらに、国際会計に詳しい公認会計士を紹介するなど、海外進出を行う上での問題点の解決を図った。 ・ 現地法人設立後は、資本金の振込口座を作成するため、現地の提携銀行を紹介し、口座開設を実施。 ・ また、出資金等の資金についても、他行と協調の上、融資にて対応した。 <p>【取組みの効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 外部機関(公的)を紹介・活用することで、A社にとっては比較的成本をかけずにF/Sの作成等を行うことが出来た。 ・ また、全面的に当行がサポートを行うことで、現地法人の設立から口座開設までをスムーズに行うことが出来た。 ・ 現地法人の設立に伴い、タイにおける商談会への誘致を行うなど、現地での販路拡大も支援し、円滑に事業を開始することが可能となった。