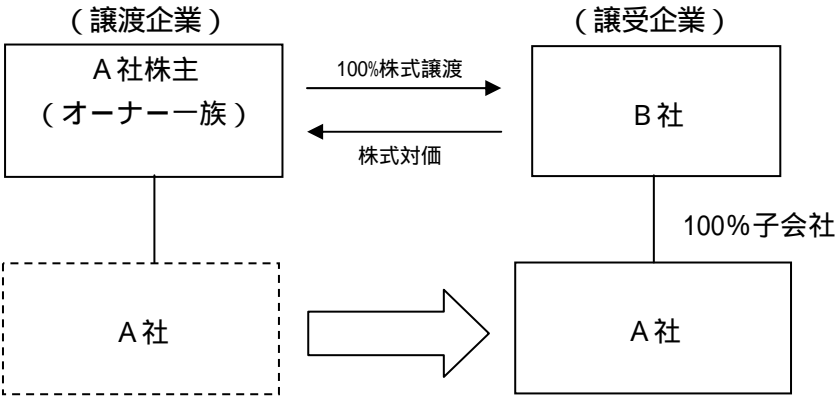


銀行名	武蔵野銀行
タイトル	「異業種の農業分野への進出支援」
取組み内容	<ul style="list-style-type: none"> ・当該企業は、宅地建物の売買、賃貸斡旋を営む地元密着の不動産会社であった。 ・そのような中、明治から続く地元の名家より、30年以上放置されていた広大な農地と屋敷を売却してほしい旨の相談があった。 ・相談を受けた当該企業は、当初、その広大な土地を分譲地として売却することを考えていたが、歴史ある屋敷や農地を再生させ、持続可能な農業を営み、地域だけでなく都心から来る人を結びつける場所として活用できないかと考え、自身で購入することを決意。 ・当該企業の社長が平成23年1月、農業生産法人を設立（米の生産）。 ・しかし農業生産法人を設立したものの、異業種からの参入および不動産会社関連ということで、周囲の目は厳しく、市からの認定農業者としての認定を受けられず、農業近代化資金（資金調達）を有利な条件で利用ができずに苦労していた。 ・営業店より、農業への参入をしたが、その後の取組で苦戦をしているとの情報を入手し、営業推進部農業支援チームとともに訪問を実施。 ・取引先の内容、ニーズを聴取。その中で、認定農業者への認定に加え、いちじく栽培を検討していることを確認。 ・認定農業者の認定の件については、県の農林振興センターへのサポートを依頼するとともに、市の農業振興課への説明に同席。 ・いちじく栽培については、取引先のいちじく農家を紹介し、技術面でのサポートを依頼。 ・いちじくの加工先を紹介し、B級品以下の生産物についても、商品化のサポート。 ・事業計画、資金調達計画の立案支援。 ・すでに生産している米については、当行主催商談会への出展により、販売先開拓の支援。 < 当該企業 > ・市の認定農業者への認定を受けることができ、有利な条件での資金調達ができた。 ・新たな取組であるいちじく栽培に、他の生産者のサポートを受けることで、大幅にリスクを軽減できた。 < 当行 > ・農業生産法人への農業近代化資金の新規融資実行。 ・当該企業への新規融資および関連会社への取引拡大。

銀行名	武蔵野銀行
タイトル	診療所開業の支援による地域活性化
取組み内容	<p>【動機】 地域中核病院に勤務する眼科医（A医師）から、独立開業する旨の相談があった。現勤務地が県内であったことから、埼玉県での開業を決意していたものの、開業地は決まっておらず、物件紹介や事業計画全般について相談があったもの。</p> <p>【取組内容】 県内に95ヶ店ある支店網を駆使し、地元不動産会社や当行関連不動産会社からの物件情報収集、並びに、当行と深耕のある医療コンサルティング業者や地元税理士の紹介を実施。</p> <p>【取組効果】 1年以上に亘り、開業地物件情報や県内の医療機関情報の提供、また開業に関するアドバイス等を精力的に行った結果、眼科診療所が少ないB市での開業が決まる。</p> <p>～開業案件実績～ 平成23年度 6件 229百万円 平成24年度 14件 671百万円 平成25年度 5件 601百万円</p> <p>上記、事例のように診療所開業案件に積極的に対応することにより、地域医療及び地域活性化に寄与する取組みを行っております。</p>

銀行名	武蔵野銀行
タイトル	取引先のインドネシア進出サポート
取組み内容	<p>【経緯】</p> <ul style="list-style-type: none"> 取引先A社（機械部品製造業）は得意先に追随しインドネシアへ進出することを検討。但し計画の大半は白紙の状態、当行は「全面的な支援」を要請された。当行は当社の経営戦略も踏まえ進出の是非を論議するなど入り口の段階から積極的に支援、外部の関係機関・銀行と密接に連携して海外サイドの各種サポートを行い、無事進出支援を完了した。 <p>【取組内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> A社より具体的に以下の支援要請があり、これら全てに対応した。 <ul style="list-style-type: none"> 工場用地の紹介 現法設立登記代行業者（現地コンサル会社）の紹介 <ul style="list-style-type: none"> は日系コンサル会社B社がインドネシアで運営する中小企業専門のレンタル工業団地を紹介し入居が決定した。またの現地設立登記も同じコンサル会社が請負い手続きを完了した 事業計画及びフィージビリティ・スタディーのチェックと関連アドバイス <ul style="list-style-type: none"> 国内大手コンサルC社を紹介、帯同訪問の上種々アドバイスを実施した 現地銀行口座開設支援 <ul style="list-style-type: none"> JBICスキームの下で提携中のバンクネガラインドネシアを紹介、同行に現法口座を開設した 進出コストのファイナンス <ul style="list-style-type: none"> 海外進出関連の融資に利用可能な公的保証（マルホ）「グローバル・パッケージ」を活用し（当行1号案件）当行にて融資を実行した <p>【取引先にとっての効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ライセンス取得など手続きが複雑なインドネシア進出であるが、各ステージで当行より専門家・専門業者を紹介することにより無事にインドネシア現法設立を果たし、今春より工場稼動となった。 <p style="text-align: right;">以上</p>

銀行名	武蔵野銀行
タイトル	後継者不在問題を抱える取引先に対するM & A支援
取組み内容	<p>【経緯】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取引先A社は業歴40年以上のネジ・ナット卸売販売業者。県内をはじめ、首都圏を中心に多くの販売先を有し、業況も堅調に推移、実質無借金企業である。 ・同社の社長・専務・常務（三兄弟）の親族をはじめ、社内にも後継者候補はおらず、事業承継問題を抱えており、メイン行である当行に相談した。 ・後継者問題解決による企業の存続、従業員の雇用維持、取引先への影響回避を図るべく、M & Aによる会社譲渡を提案し、オーナー一族も譲渡を決断した。 <p>【取引先にとっての効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当行および外部専門機関と連携し、機械工具・産業用ガス卸売業を営むB社を譲受候補企業としてマッチング、無事にM & A成約となり、後継者問題の解決、従業員の雇用維持、取引先への影響も最小限に抑えられ、オーナー一族は無事にハッピーリタイアできた。 ・譲渡企業A社と譲受企業B社における商材や取引先の相互活用等も実現し、両社にとってシナジー効果が生まれ、事業の拡大においてもM & Aが大きく寄与している。 

銀行名	武蔵野銀行
タイトル	「目指せ日本一の銀行員 ～武蔵野銀行のお仕事体験～」
取組み内容	<p>(開催理由)</p> <p>CSRへの取組みの一環として、未来を担う地域の子供たちにお金の役割や銀行業務についての学ぶ機会を提供している。</p> <p>なお、本カリキュラムは、埼玉県が「青少年健全育成施策」の一つとして行っている「青少年夢のかけはし事業」への協力カリキュラムであり、平成22年度より実施しており今年度で5回目</p> <p>(カリキュラムについて)</p> <p>(1)内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・銀行の役割やお金の大切さに関するガイダンス ・クイズ、紙幣勘定や数字の書き方の練習 ・普段見ることの出来ないATMの裏側や貸金庫の見学など <p>(2)期間</p> <ul style="list-style-type: none"> ・夏休み期間の半日 <p>(3)会場</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業店11か店 <p>(4)対象</p> <ul style="list-style-type: none"> ・小学校4～6年生 約80名 <p>(取組み効果)</p> <p>(1)実際の職場で保護者と一緒に銀行業務について学んでいただく機会の提供により、参加者からの評価は高い。</p> <p>(2)子供の目線に立って「分かりやすく教える」という体験は、若手行員などに良い刺激を与えている。</p> <p>(参考)</p> <p>この他、営業店では、「職場見学会」や「職場体験学習」の開催やNPOが主催するイベントでの金融教育ボランティアを行っている。</p>