

銀行名	千葉興業銀行
タイトル	「ミラサポを活用しての新興国進出支援」
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ A社は食品衛生管理・指導を本業として衛生用品の販売を業としている。プノンペン特別市（カンボジア）にて和食店経営の知人から、新興国の「食品衛生」ノウハウが欠如している情報を入手。イオンがプノンペンに大型モール開業が予定されていたこともあり、国内で培った衛生検査ノウハウでビジネスチャンスがあると判断し、現地法人の設立に至った。然しながら、当社は初めての海外展開にあたり事業計画の策定、初動段階での注意点や販路拡大に向けた対応策等の課題を抱えていた。 ・ 当社は食品衛生分野における国際貢献への取組といった理念のもと海外での第2の創業と位置づけた。当行はそのような当社の課題解決に向けて専門家派遣制度の活用および海外直接投資における資金調達部分についてファイナンス支援に取り組んだ。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ カンボジア進出にあたり、当社の不安を最小限に抑制、軌道に乗れる道標を提供するために「中小企業・小規模事業者ビジネス創造等支援事業（ミラサポ）」の専門家派遣制度を活用。海外展開支援の専門家のアドバイスを受けて具体的な事業計画書の策定に至った。計画書策定では収支計画に加え、財務（資金調達）面、労務面、販売・仕入面等の詳細まで助言を行った。 ・ 海外直接投資の資金調達支援として、信用保証協会制度融資である海外投資関係保証を活用。当社が資金調達し、100%出資子会社の現地法人に運転資金および設備資金として親子で貸付する形態で対応。 <p>【取組みの効果】</p> <p>「ミラサポ」専門家派遣制度を活用することで、企業の海外展開における事業計画策定等を企業・外部専門家・銀行と三者一体で取組みが可能となり、コンサルティング機能の充実が図られた。</p>

銀行名	千葉興業銀行
タイトル	「スムーズな外為決済機能提供を絡めた創業支援」
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行取引先より、従業員が独立開業するとの情報提供あり。 ・ 独立開業予定の当該事業者は前勤務先にて魚介類の輸出入を手掛けており、開業にあたっては運転資金の支援と外為決済機能の提供が必要であった。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業計画等聴取し、当初必要な運転資金の与信を検討。 ・ 輸出入の計画を聴取する中で、為替リスクヘッジの提案として、為替予約の利用を提案。 ・ 輸入決済方法変更の見込があるため、商品輸入に伴う LC 極度および同ハネ手貸極度の利用提案。 ・ 経営革新支援機関として、創業補助金の利用提案。 <p>【取組みの効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 独立開業し、法人設立 2 ヶ月後に運転資金 15 百万円の与信実行。 ・ 上記と同時に為替リスクヘッジの観点から為替予約極度 5 百万円を設定。 ・ 法人設立 9 ヶ月後に LC 極度および同ハネ手貸の極度として 15 百万円を設定。 ・ 法人設立 12 ヶ月後に事業拡大計画にあわせ、20 百万円の増額与信実行。 ・ 当行からの情報提供により、創業補助金申込も採択されず。再度の申込予定。

銀行名	千葉興業銀行
タイトル	「売上増加を図るための顧客紹介と顧客紹介するための財務体質改善への取り組み」
取り組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ A社（出版業）代取は、ロハス（健康や環境問題に関心が高い人のライフスタイル）分野での第一人者。A社代取は、知名度も高く、A社及び代取への紹介ニーズは非常に高かった。ただ代取は繁忙でアポイントが取りにくく、顧客紹介を依頼しても優先度は低く、実現が容易でなかった。 ・ A社は収益性、自己資本に弱みがあり悩みとなっていた。金融機関との折衝も代取が説明する等、中長期での経営計画も無かった。 ・ 収益性向上策、自己資本増強策を検討し、潜在ニーズに応え、取引深化を図る事を目指した。 <p>【取り組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 創業以来の顧問税理士の報酬は高く、高齢であり、当社のニーズに対応出来ていない事が判明 当行B M先の税理士事務所の紹介。 ・ 政府系金融機関からの資本性劣後ローンの調達提案 日本政策金融公庫の担当者を紹介、当社の課題でもある『中期経営計画書』の策定が最低必要条件として必要となる。 ・ 紹介した税理士事務所と連携し、事業計画の策定 上記B M先との契約を締結、年間税務報酬コストが半額となる。併せて税理士事務所に新規取引開始の流れから事業計画書の策定を報酬無しで対応頂く。 ・ B M先との契約による税務報酬コストダウン、事業計画の策定、資本性劣後ローンの調達の全てが履行される。 ・ 当行主力取引先のB社（広告代理業）を紹介し、A社出版物でのB社とのコラボを提案中。 <p>【取り組みの効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行B M先の税理士法人は、A社より顧問契約委託を受ける。 ・ 税理士を含めた各種報酬削減努力により、毎月5～6M（年間60～70M）の経費削減に成功。 ・ 資本性ローン 100M調達と当行長期資金により、内部留保及び資金繰りが大幅に良化。 ・ 取引先B社とは、新企画締結となり、A社・B社ともに増収につながる。B社からもシェア以上の資金調達を当行から頂く。 A社、B社、当行、B M先税理士、政策公庫、の5関係者がWINWINとなる取り組みとなった。

銀行名	千葉興業銀行
タイトル	「M & A 専業者活用し後継者不在等の取引先ニーズを早期に解決」
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行メイン取引先のA社は千葉県内で複数店舗を運営するマッサージ業者で開業以来、当行一行取引で相談当時は無借金経営。 ・ 支店担当者も工作切り口が見つからない中、面談で社長から『後継者もおらず将来会社を売ろうか』という話を聞き、『このような小規模の会社でも売れるのか』という素朴な疑問（情報）をキャッチ。 ・ 支店担当者が本部（営業統括部ソリューション支援室）に相談し具体的にニーズを確認のため帯同訪問実施。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 具体的な話を聞くと後継者不在の他に、親族が経営する会社の業績が好調で将来の跡継ぎとして期待されており、近いうちに親族の会社に参画する話があることがわかった。両社の社長として2足のわらじを履くことは困難であり悩んでいることが判明。 ・ 平成25年8月当行、A社間で秘密保持契約締結。 ・ 同月、株式会社日本M & Aセンターを紹介し提携仲介契約締結。 <p>【取組みの効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 仲介事業者により買手が見つかり何度か面談の後に平成26年3月株式譲渡契約締結。 ・ 社長からは従業員の雇用確保が出来た上に早期に悩みが解決でき大変に感謝された。 ・ 銀行としても成功報酬として仲介業者から紹介フィーを収受できた。

銀行名	千葉興業銀行
タイトル	「地域における成長産業（医療・介護分野）への支援」
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ A 会は特養・老健等を運営する社会福祉法人。市から養護老人ホームの運営委託も受けるなど有力な事業者。 ・ 新たに 100 床の特養整備枠を取得、新規に施設建設を行う旨の情報を入手、取引工作開始した。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行本部（営業統括部ソリューション支援室医療専担チーム）が訪問。当会立地は県内都市部で、高い地価が影響して介護施設整備がそれほど進んでいない点、対して人口密集による高齢者（特に後期高齢者）介護需要の爆発的な伸長は確定的との懸念、そうした状況下で地域を守る当会を円滑な資金供給・当行連携先を活用した法人運営高度化などで支援したい旨を伝え、共感を得る。 <p>【取組みの効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行を福祉医療機構との協調融資機関（つなぎ資金）に選定、与信取引開始となった。 ・ 市から運営委託されているホームの建替え・委譲相談を受けており、今後の事業規模拡大が予想されるタイミングだったことも奏功した。

銀行名	千葉興業銀行
タイトル	東日本大震災事業者再生支援機構を活用した事業再生支援
取組み内容	<p>【会社概要】 昭和24年創業の食品製造販売業者。県内に40の直営店舗を有し、社員・パート約600名を雇用する事業者。</p> <p>【経緯】 東日本大震災の影響により液状化現象が発生。主要工場が使用できなくなり、販売アイテム数が減少してしまいました。これにより、販売店への商品供給量が落込み、売上・利益に大きな打撃を受け業績が悪化、東日本大震災後は減少トレンドが続き資金繰りに窮していました。また、売上の回復を図るには、工場設備の整備が喫緊の課題でありましたが、過去からの財務内容に問題を抱えていた為、新たな資金調達は難しい状況にありました。 その為、抜本的な事業再生が必要不可欠との判断の下、東日本大震災事業者再生支援機構の協力の中で支援機構を活用した事業再生に取り組む事にしました。</p> <p>【支援内容】 第2会社方式による債権カット支援 設備資金等新規与信支援 出資支援 常勤役員の派遣支援 経営サポート会議の定期開催によるフォロー実施 （東日本大震災事業者再生支援機構と協力して支援）</p> <p>【取組効果】 事業再生支援により、社員・パート約600名の雇用を維持することができました。また、当行他からの常勤役員派遣により、経営のガバナンス強化を図る事ができました。 月例で開催している経営サポート会議では、業績モニタリングに留まらず、新規出店など設備投資や業務上問題となっている事などを相談する場と位置づけ、事業者を様々な角度からサポートする体制を整えました。 現在、中小基盤整備機構の専門家派遣事業を活用し、営業戦略やブランドの再構築を行うことを提案中であります。</p>

銀行名	千葉興業銀行
タイトル	千葉県中小企業再生支援協議会の策定支援を受けた経営改善計画に基づく D D S 支援及び在庫資金肩代わりによる経営改善支援
取組み内容	<p>【会社概要】 当社は昭和39年設立の貴金属製品製造加工業。ネックレスチェーンやマリッジリングを原材料仕入れから製品製造まで、一貫して生産が可能な国内有数の企業として製品デザイン力は市場の高評価を得ている事業者。</p> <p>【経緯】 過大な設備投資と貸倒れ債権の発生、原価管理の不備及び宝飾業界を取り巻く外部環境の変化等の影響により業績が悪化、債務超過額も大きく千葉県中小企業再生支援協議会へ持ち込み、D D S 支援を織り込んだ再生スキームを検討する事としました。 平成23年3月に計画骨子案の提出を受け、抜本的な事業再生を進める事となりましたが、23年3月11日の東日本大震災の発生により、足元業績が急激に悪化し先行きが不透明となった為、一旦3年間の暫定リスク計画を策定する事に変更し、23年11月に暫定計画を承認、その間に経営体制や管理体制等を見直して収益力を改善させ、再生スキームを再度構築する事としました。 暫定計画承認後、会社側も実施すべき事を実施し、且つ宝飾業界も序々に回復してきた為、平成24年1月から元金返済が再開となりました。その後業績回復状況が確実なものとなってきた為、25年度に再度再生支援協議会版D D S スキームを織り込んだ抜本的な事業再生計画を立案、それに加え商社等在庫分の肩代わり資金支援も合わせて検討する事としました。</p> <p>【支援内容】 過大となっている実質債務超過の解消策として「D D S 支援」を取引上位3行で協調支援、当行は与信シェア分をD D S 支援する事とし、26年3月に実行しました。 また、当社に対する在庫肩代わり資金をメイン行として全額支援しました。</p> <p>【取組効果】 「D D S 支援」により計画的な実質債務超過解消が見込まれ「金融収支の安定化」に繋がりました。また商社等金・プラチナ在庫肩代わり資金の増額支援により、生産効率化がアップし収益向上に貢献、資金繰り安定にも寄与しました。 D D S 支援を織り込んだ実現性の高い計画の策定により債務者区分の上位遷移を果たし、新たな資金調達が可能になりました。 また、地域経済及び従業員・パート約135名の雇用確保にも大きく貢献しました。</p>