

|       |   |
|-------|---|
| 銀行名   | 第四銀行  |
| タイトル  | 創業計画の策定支援   |
| 取組み内容 | <p><b>【動機（経緯）】</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 当行との預金取引をきっかけに、刺身や大鍋料理をメインとする飲食店の開業計画について相談を受ける。</li><li>・ オーナーは、新潟、東京、大阪の大手飲食店で約10年間の修行をし、独立開業が昔からの夢だった。</li></ul> <p><b>【取組内容】</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 売上や利益など、実現性が高い内容となるまで、何度も面談を繰り返しながら、計画策定支援を実施した。</li><li>・ 創業資金として、「新潟県中小企業創業支援資金(チャレンジ枠)」の活用を提案し、提出が必要となる創業計画書の策定についてもサポートを実施した。</li></ul> <p><b>【取引先にとっての効果】</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 昔からの夢の実現。</li><li>・ 現実的な目線での具体的な創業計画にもとづいた経営の実践。</li></ul> |

|       |   |
|-------|---|
| 銀行名   | 第四銀行  |
| タイトル  | 取引先中国現地法人の現地通貨建資金調達ニーズに対する支援  |
| 取組み内容 | <p><b>【動機（経緯）】</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・取引先B社は平成24年に現地法人を中国上海に設立した。現地法人は商社機能と中国国内への販売機能を有する（現地法人設立について当行は各種サポートを実施）。</li><li>・中国国内の販路拡大により現地法人において運転資金ニーズが発生し、資金調達スキームについて相談に至った。</li></ul> <p><b>【取組内容】</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・増資、親子ローン、スタンドバイクレジットなど、親会社を活用した資金調達スキームをB社に提案したところ、現地通貨建での調達や、親会社・子会社ともに為替リスクを回避したい意向から、スタンドバイクレジットによる資金調達が希望。</li><li>・当行が提携している現地金融機関との連携により、資金調達支援を実施した。</li></ul> <p><b>【取引先にとっての効果】</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・親会社にとっては為替リスクを回避し、かつオフバランス取引で子会社への金融支援が可能となった。</li><li>・子会社にとっても為替リスクを回避しつつ、現地通貨建資金調達先の確保が可能となった。</li></ul> |

|       |   |
|-------|---|
| 銀行名   | 第四銀行  |
| タイトル  | タイでの駐在員事務所設立サポート  |
| 取組み内容 | <p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・取引先C社は工作機械部品を製造し、タイの日系企業向けに輸出を行っている。</li><li>・当社との面談の中で、C社はタイでの更なる取引拡大を目指すため、駐在員事務所の設立を計画しており、設立に向けたサポートに関する相談を受けた。</li></ul> <p>【取組内容】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・当行はタイカシコン銀行に行員を派遣している。派遣行員を通じ、現地情報の提供や、駐在員事務所設立に関するコンサルタントの紹介、及びカシコン銀行での口座開設に向けたサポートを実施した。</li><li>・また、当行が提携している損害保険会社を紹介し、海外傷害保険への加入や海外安全マニュアルの作成をサポートした。</li></ul> <p>【取引先にとっての効果】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・上記取組により、円滑に駐在員事務所が設立された。今後タイでの取引拡大が期待される。</li></ul> |

|       |   |
|-------|---|
| 銀行名   | 第四銀行  |
| タイトル  | 大型建機の譲渡担保取得によるプロパーABL 実行  |
| 取組み内容 | <p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・取引先S社は大型建機を所有する土木工事業者。</li><li>・当社は新たな大型建機購入の検討に際して、資金調達力の増強を課題としていた。</li></ul> <p>【取組内容】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・当行は、機械設備の評価等が可能な外部業者との提携を開始（25年11月）。</li><li>・提携した外部業者を活用し、購入する大型建機を担保としたABLを実行した。</li></ul> <p>【取引先にとっての効果】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ABLを活用した資金調達力の増強が図られた。</li><li>・また、大型建機購入による、さらなる業容の拡大が期待される。</li></ul> |

|       |  |
|-------|--|
| 銀行名   | 第四銀行   |
| タイトル  | 「だいしアカデミー」の開催  |
| 取組み内容 | <p><b>【経緯】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・平成25年度に当行創立140周年事業として、今後の新潟を担う子どもたちの育成支援のため、各分野でプロとして活躍する人々を講師として招き授業を行う「だいしアカデミー」を開始。</li> <li>・以前より社会貢献活動として行ってきた金融教育活動も「だいしアカデミー」に統合した。</li> </ul> <p><b>【取組み内容】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・当行行員が講師を務める「金融」をはじめ、文化芸術やスポーツなどに親しむことができる体験型の授業を数多く実施（科学・美術・音楽・ダンス・野球・サッカーなど）</li> <li>- 「金融」について -</li> <li>・本店営業部、高田営業部、長岡営業部にて「夏休み！親子銀行探検隊」として県内の小学生とその保護者を招き、銀行内部を探検するなどして金融教育を行った。 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 本店内の「だいし金融資料室」見学</li> <li>- 営業部内見学（窓口、金庫など）</li> <li>- ビデオ視聴（金融に関するもの）</li> <li>- お金に関するクイズ、銀行の役割などについての学習</li> </ul> </li> <li>・上記とは別に、主に中学生を対象とした職場体験学習や出張授業など金融教育に各営業店で積極的に取り組んでいる。<br/>平成25年度実績<br/>職場体験学習及び出張授業...39校、926人を対象に授業を実施<br/>夏休み！親子銀行探検隊.....83名が参加（個人申込み方式）</li> </ul> <p><b>【取組みの効果】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「だいしアカデミー」全体では2,000名を超える子どもたちから参加をいただき、参加者からは「普段はできない体験ができた」「夏休みの自由研究のヒントになった」など、高い評価をいただいた。</li> <li>- 「金融」について -</li> <li>・「正しいお金の使い方を考えるよい機会になった」「銀行員でないと入れない場所を見ることができてよかった」などの感想をいただき、金融についての理解を深め、銀行を身近に感じていただくきっかけとすることができた。</li> <li>・講師を務めた行員自身も、「平易な言葉で金融を説明することの難しさを体験すること」などを通じて成長がみられた。</li> </ul> |

|      |  |
|------|--|
| 銀行名  | 第四銀行   |
| タイトル | 食品製造業者の上海現地法人設立、市場開拓サポート   |
| 取組内容 | <p><b>【現地法人設立時の支援内容】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・取引先 A 社は平成 24 年 12 月に現地法人を中国に設立。当行上海駐在員事務所は、コンサルティング会社との連携による現地法人設立のサポートを実施したほか、進出候補地を紹介するなどのサポートも実施。</li> <li>・多くの進出候補地の中から、食品工場運営に必要な事項を総合的に勘案した結果、当行が紹介した江蘇省常州市の開発区に進出を決定。今年秋以降に工場が稼働する予定。</li> </ul> <p><b>【設立後の支援内容】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・A 社が製造・販売する商品は、中国では一般的な食材とはなっていないことから、市場の開拓が当初からの課題となっていた。そのため、現地大手食品会社、百貨店、スーパーなど当地で成功を収めている食品関連優良企業との面談を当行がセッティングするなど、市場調査・開拓を支援。</li> </ul> <p><b>【取引先にとっての効果】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・A 社にとって初めての海外拠点設立となったが、当行が紹介したコンサルティング会社や同業他社とのマッチングにより、現地法人の運営方法など管理面の整備が図られた。</li> <li>・また、当行からの市場調査サポートにより、販売ターゲットが明確になったことで、中国国内の販売先を順次獲得することができた。</li> </ul> |