

銀行名	北陸銀行
タイトル	当行主催のロンドン商談会への参加を契機に大口受注へとつながった事例
取組み内容	<p>1．経緯</p> <p>(1) 当社は、コメ生産や野菜加工品の販売を手掛ける法人。</p> <p>(2) 国内において生産の効率化を進める一方、海外への販路拡大、特に欧州を中心に海外市場を開拓したい、というニーズを有していたが、当社単独での販路開拓には限界があった。</p> <p>2．取組み内容</p> <p>(1) 当行は、海外に販路拡大を目指す北陸三県（富山、石川、福井）の食品関連企業を対象とした「ロンドン北陸物産展」を企画。</p> <p>(2) 欧州最大の日本食取扱店である「ジャパンセンター」が海外輸送、広告宣伝、実演販売のすべてを担うことで、海外での販売ノウハウが十分でない中小企業が、割安な費用で非日本人向けにテストマーケティングを行うことを可能とした。</p> <p>(3) 当社を含めて計6社が出展したところ、全社に期間中も含めて追加発注があり、中でも当社の“こしひかり”は好評を博し、大口の注文(1トン)に繋がった。</p> <p>3．当該取組みの成果</p> <p>(1) 当社は、競争が激しいアジアではなく、欧州を中心に輸出を拡大していく方向で、トップラインの増強を図っていく方針であり、本事業への参加が契機となった。</p> <p>(2) 本商談成立により、当社売上(トップライン)増加、及び当社の粗利率が向上し、本業の収益改善へとつながった。</p> <p>【取組み概要図】</p>

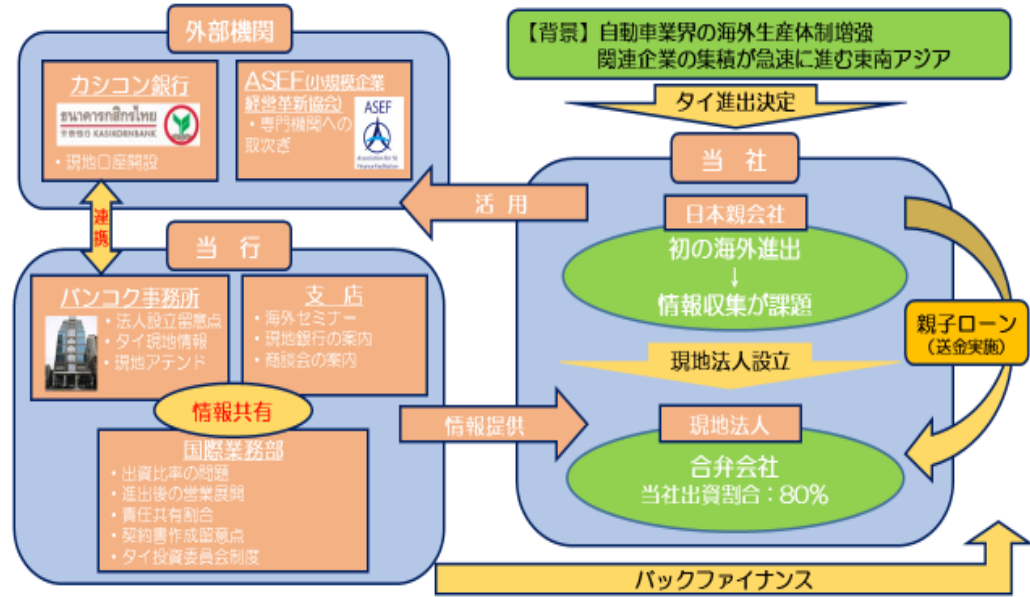
銀行名	北陸銀行
タイトル	「地域プラットフォームを活用し、外部機関との連携により顧客の新規事業進出を支援」
取組み内容	<p>1．経緯</p> <p>(1) A社は、乾物(ドライフルーツ、ナッツ類)の卸売業者であり、商社経由で商品を輸入し、パック詰めのため、スーパー、ドラッグストア等へ販売している。</p> <p>(2) 商材の輸入先は主にアジア地域が中心であり、中でも中国産の割合が高い構成となっていたが、近年の食に関する安全性志向の高まりや、日中両国の関係悪化を受け、一部スーパーにおいて中国産商品の取り扱いを敬遠する動きがみられる状況となった。</p> <p>(3) こうした状況を踏まえ、“安心安全”を全面に打ち出す形で地場産の食材を使用した自社製品の加工業務へ新規参入することを検討。既存の販路活用が可能なこともあり、販売ルートや設備環境については概ね問題のない状態であったが、地場食材の仕入ルート確保が新規事業の最大の課題であった。</p> <p>2．取組み内容</p> <p>(1) 当行は、外部機関(専門家)との連携により、今回の課題解決に向けた取組みを当社へ提案。当行が代表機関を担う地域プラットフォーム《ほくぎんビジネス創造プラットフォーム》を通じて、石川県産業創出支援機構(ISO)へ案件を取り次いだ。</p> <p>(2) 当行は、A社代取とISOの農商工連携の担当者・課長との面談をセッティング。その後も、A社とISOとの面談等については支店長席が中心となってフォローし、資金需要への対応検討や計画に対するサードオピニオンのアドバイスを実施。</p> <p>(3) なお現在、A社はISOより、農家(農協)から直接仕入し、A社が加工・パック詰・販売を担う方法、加工(6次化)している農業経営者とタッグを組み、A社がパック詰めと販売を担う方法、の2種類でそれぞれ仕入れ先の紹介を受けている最中。</p> <p>(4) 当行は、本件をフォローアップするなかで、A社が機動的に事業を開始できるよう、長期運転資金を実行した。</p> <p>3．当該取組みの成果</p> <p>(1) 当社にとっては、仕入ルートの道筋ができ、新規事業進出の目処が立った。</p> <p>(2) 当行としては、面談の同席により課題を共有し、紐帯を強化できたほか、継続的なフォローアップにより、当社の資金需要を捕捉し長期資金を実行することができた。</p>

銀行名	北陸銀行
タイトル	「当行ネットワークおよび外部機関を駆使し、情報・機能の提供を通じて海外進出をトータルパッケージで支援」

取組み内容

1. 経緯
- (1) 当社は、自動車部品・電子電機部品産業向けの金型製造業者。
  - (2) 日系企業をはじめとした自動車関連企業の集積が急速に進む東南アジアの動向を鑑み、合併による現地法人をタイに設立することを決定。
  - (3) ただし、海外進出は初めてであったことから、現地進出に向けた情報収集が課題であった。
2. 取組み内容
- (1) 当行は、取引店、本部、海外駐在員事務所が連携し、また、外部機関の機能も活用しながら、役員との帯同訪問を定例化して、本計画を約1年にわたりフォロー。
- 当社役員の渡タイ時に、当行バンコク事務所からタイ国内における法人設立の際の留意点や国内情勢等の情報を提供。
- 東京在住の当社相談役(本計画アドバイザー)に対し、当行国際業務部にて合併会社設立における出資比率の問題、進出後の営業展開、責任共有割合について契約書作成など設立における留意点を細かくアドバイス。
- 取引店からも、海外セミナーをはじめ、提携先であるカシコン銀行での口座開設、商談会、提携先であるタイ投資委員会の認可取得等の制度を案内。
- 当行産業調査部を通じて、25/10に当行と業務提携したASEFに対し、海外進出時の課税問題等専門的支援に関する見積りを依頼し取り次いだ。
3. 当該取組みの成果
- (1) 現地法人設立計画案から設立登記、工場建設まで、一連のサポートにより、円滑な海外進出の実現に結びついた。
  - (2) 現地法人での必要資金を親子ローンで支援するとともに、業務提携先であるカシコン銀行への紹介・口座開設を通じて、現地での銀行取引についても支援することができた。

【取組み概要図】



銀行名	北陸銀行
タイトル	地元大学との包括連携協定に基づき共同テキストを出版
取組み内容	<p>1. 当行は、平成 17 年 3 月に国立大学法人富山大学（学長 遠藤俊郎）と「包括連携協定に関する覚書」を締結している。その具体的連携事業として、「事例とドリルで学ぶ企業総合分析」を出版した（同大学との共著は 3 冊目）。</p> <p>2. 富山大学経済学部においては、平成 25 年度後期から当行による寄付講座「財務分析論」（担当：鈴木基史教授、森口毅彦教授）が開講されており、全 15 コマの講義において当行より役職員を講師として派遣している。本書はこの講義の内容を収録し、本講座の講義用テキストとして位置付けているものであり、全 8 章にわたり当行役職員が執筆に携わった。</p> <p>3. 本書においては、事例とドリルを多く用いて企業分析に関する目利き力・コンサルティング力向上に資する内容となっており、地域の金融リテラシー向上に資するものである。</p> <p>〔写真 1〕共同出版したテキスト</p>  <p>〔写真 2〕富山大学との共同出版記者会見の様子</p> 