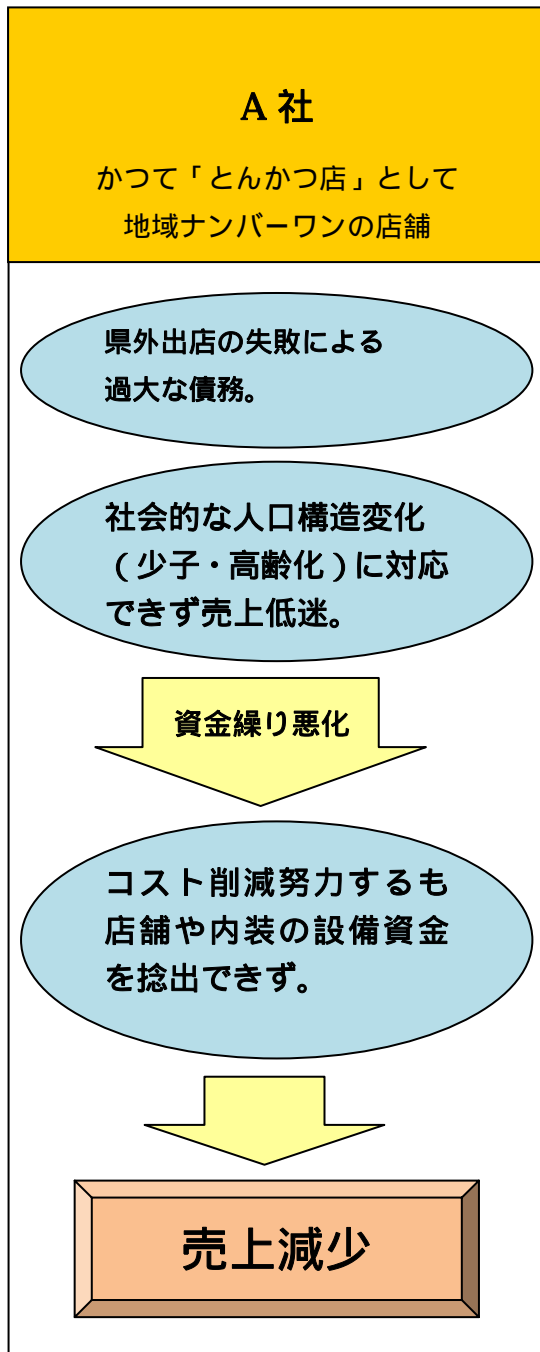
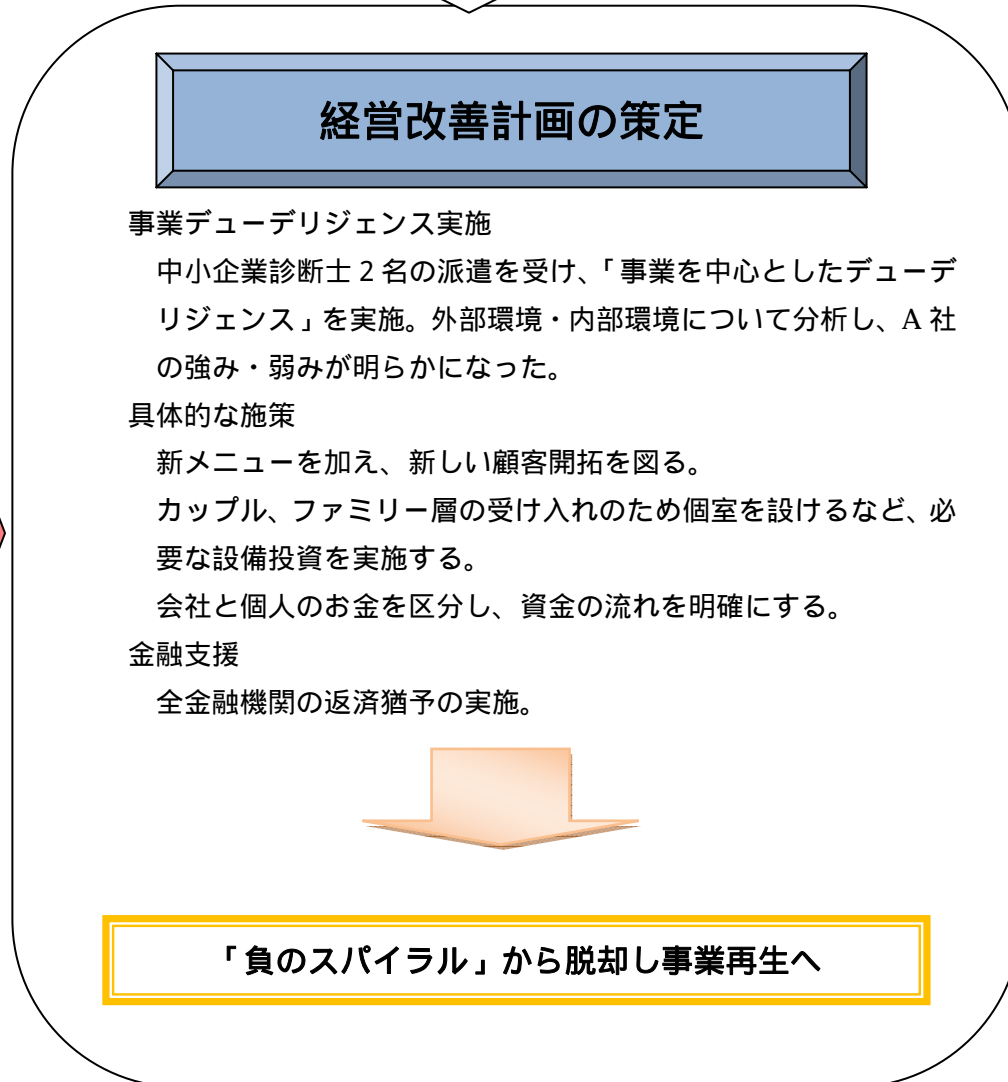
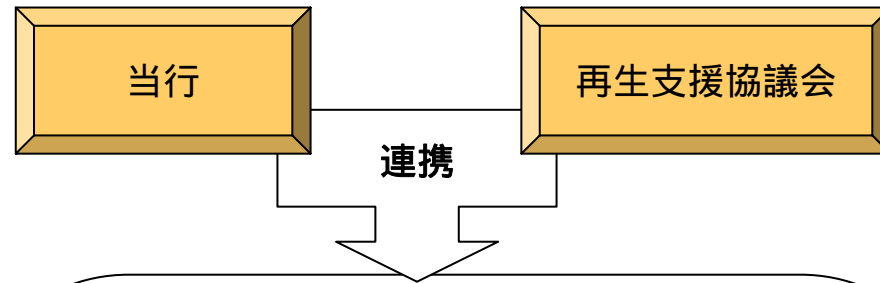


銀行名	福井銀行
タイトル	外部専門家との連携による事業再生支援（再生支援協議会、中小企業診断士との連携）
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ A社は、かつて「とんかつ店」として地域ナンバーワンの店舗であったが、社会的な人口構造の変化（少子高齢化による若い世代の客数減少）による消費者動向や飲食店の変化に対応しきれず、売上は下降線を辿っている。 ・ 規模拡大を狙って県外に新店舗を出店するも売上不振により3年程度で撤退を余儀なくされる。店舗売却により投資した資金の回収を図ったが、初期投資額の半分以上の回収に留まり、過大な負債を抱えることとなった。 ・ 会社の借入に加えて経営者個人の借入（県外進出の資金）もあり資金繰りは厳しい状態が続いている。県外店舗撤退以降は、店舗や内装に設備投資を行えず、お客から苦情となっていた。 ・ 財務改善（コスト削減）については、これまでも可能な限り実施してきており、経営者自身も同社の業績回復のためには、売上の増加策が必要であり第三者コンサルを利用したいニーズがあったことから、再生支援協議会へ相談し取り組むこととなった。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ A社は、売上の低迷から借入金返済資金が不足し条件変更を繰り返してきたところ、最近の景気回復の恩恵により売上に持ち直しの兆候が出てきた。当行は、このタイミングを捉えて事業再生に踏み込んだ提案のため、A社のニーズを受けて中小企業再生支援協議会と連携を開始。 ・ 中小企業診断士2名の派遣を受け、「事業を中心としたデューデリジェンス」に着手、外部環境・内部環境について分析を実施。当社の強み・弱みが明らかになると共に、これまで取組んできた財務改善（コスト削減努力）について評価を受ける。 ・ 分析を基に、新メニュー導入、個室の設置など売上増加の具体的な対策を中心としたアクションプランを盛り込んだ経営改善計画を策定。 <p>【取組みの成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業 DD を通じて、自社の強み・弱みが明らかになり、取組むべき課題が明確になると共に、これまで取組んできた施策（販促活動、コスト削減）の評価を受けることで、経営者（社長、後継者（長男））の経営改善に取り組む意識が更に向上。心配された消費税増税後の影響も少なく、計画にある売上増加策実施前にも関わらず売上・利益とも計画を上回る水準で推移している。 ・ 会社と個人とが一体となって資金の流れの実態が見えにくい状態であったが、経営改善計画の策定にあたり会社と個人の資金を区別し資金の流れが明確なことで、会社および個人の貸出条件変更（金利引下げ、返済猶予）の対応が検討可能となった。 ・ 経営改善計画の策定により受けられる金融支援が明らかになり、同社は、条件変更の都度行っていた金融機関との交渉から解放され企業再生の取組みに集中できるようになるとともに、売上の増加および返済据え置きによって必要な設備投資の資金を確保できた。 ・ 支援協派遣により、今まで無縁であった診断士とのパイプができ、当該診断士の

	<p>アドバイスの下デザイナーの派遣を受け、各種補助金を活用した、新メニュー表の制作や広告制作に取り組める環境となった。 ⇒ 外部の知見を経営に生かせる環境を手に入れた。</p>
--	---

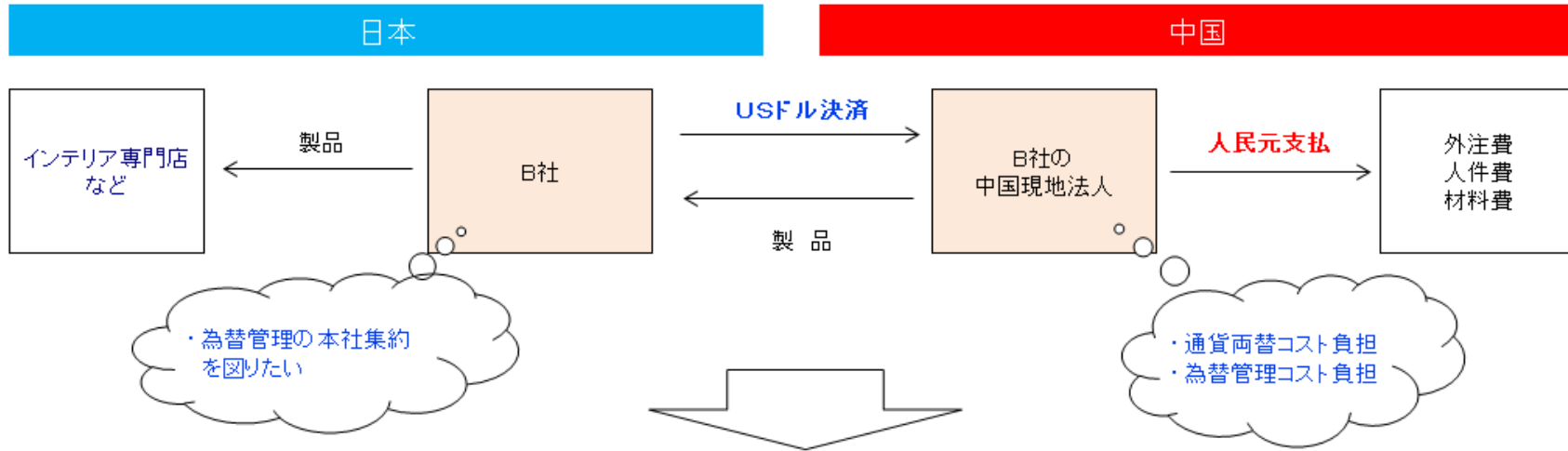


経営改善支援



銀行名	福井銀行
タイトル	為替（通貨）管理の親会社集約に伴う人民元融資の導入
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ B社は、カーテンを中心としたホームファッションの企画・製造・販売の一貫体制を国内4社・中国3社の傘下グループ会社にて構築しており、販売実績は業界トップクラスを誇る。 ・ 主力商品であるカーテンは、中国子会社で製造した商品を親会社であるB社が入力して販売しているが、インテリア大手からの受注が非常に好調な背景を受けて中国子会社からの輸入量が増加していた。 ・ B社と中国子会社における決済通貨はUSドルが中心であったが、中国子会社が現地で使用する通貨（現地での外注費、人件費、材料費等の支払）は人民元であり、受注好調な背景も相俟って、グループ全体での通貨管理コストの膨張（両替取引や為替リスクヘッジ等）、管理部門での人的負担等が資金繰りにおける一つの課題であった。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 中国における為替管理制度が大幅に緩和され、日本での人民元建て決済が解禁になっていたことから、B社はグループ会社間の決済通貨に人民元を導入することを検討していた。 ・ 当行は、B社のニーズをキャッチし、営業店・本部・中国駐在員と情報を共有し、中国大手金融機関である中国銀行との業務提携を活用しての為替（通貨）管理のB社集約（グループ全体での資金繰り効率化）を提案した。 B社と中国子会社間で行っていた決済通貨に人民元を導入し、通貨管理業務をB社に集中することで、中国子会社における通貨両替コストと為替管理コストの軽減を図る。 人民元の為替変動リスクを軽減し、人民元の調達コストの安定化を図るため、人民元先物予約を導入する。 B社で目下の輸入代金決済資金として、人民元融資の実行（当行が業務提携先である中国銀行から人民元を調達し、B社へ融資） <p>【取組みの成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 上記取組みにより、B社は為替（通貨）管理業務を大幅に効率化でき、また米ドルの変動に伴う為替リスクの軽減にも繋がった。 ・ 中国子会社においても、両替手数料の削減に繋がるとともに、本業である製造管理・品質管理に専念できるようになった。

事例



【人民元決済の提案・サポート】

