

銀行名	静岡銀行
タイトル	しずぎん起業家大賞受賞先に対するグループ一体となった資金調達支援
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ A社は現会長が設立した大学発ベンチャー企業。 ・ 現社長が平成22年4月、代表取締役へ就任以降、大手半導体・自動車・医療機器メーカー等からの受託開発事業が堅調に推移。 ・ こうしたなか、受託開発の形態が事業の中心であったA社は、業容拡大のため自社製品の販売を計画。 ・ A社は研究開発費を含め資金調達ニーズがあったが、ベンチャー企業で融資での調達にも限界があり、調達の多様化を検討していた。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行は、A社の技術力および成長性を評価し、第1回「しずぎん起業家大賞」を案内。グロース部門へ応募し、優秀賞を受賞した。 ・ 受賞者への当行グループ一体となった事業成長支援のなかで、A社は自社製品開発へも相応の資金が必要であったことから、資金調達手段として当行グループ会社である静岡キャピタル株式会社を紹介。 ・ 起業家大賞受賞を機に他ベンチャーキャピタルとも交渉が加速し、静岡キャピタル株式会社を含め、複数のベンチャーキャピタルからの出資に至った。 <p>しずぎん起業家大賞 新しい時代を切り拓くフロントランナーとして、革新的・創造的な事業に取り組む起業家を顕彰（原則として静岡県内に在住する個人、または本社を置く中小企業を対象／グロース部門：創業5年以上10年未満（優秀賞 副賞100万円））</p>

銀行名	静岡銀行
タイトル	経営効率化を目的とした地場食品卸売業者のM & A 支援
取組み内容	<p>【動機】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ A 社および B 社は、同じ卸売市場内において競合する卸売業者。しかし、構造変化による市場外流通の増加などにより、経営環境は悪化し、経営統合による生き残り策を模索しているとの相談が当行にあった。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行はグループ会社の静岡経営コンサルティング株式会社（以下、SMC）を紹介。 ・ 両社の経営統合には多数の株主、仲卸業者など利害関係者が多く、関連官庁への対応を含め、調整が難航。一旦は交渉が不調に終わるも、SMCが中立の立場から専門的な助言を行い、交渉を重ねた結果、数年を要したものの経営統合に至った。 ・ 経営統合後は、両社の企業風土融合を目的に、SMCが人事労務面でのコンサルティングを実施。 <p>【お取引先にとっての効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 経営統合により、会社規模拡大による効果の発揮および効率的な事業運営を実現。 <ul style="list-style-type: none"> - スケールメリットによる集荷販売体制の強化、新規仕入先確保 - 役員定数削減による人件費削減 - 統合による市場賃料削減など ・ 経営統合による従業員の削減等を行わず、自己都合退職者を除き、全従業員の雇用を維持。また、重複部門の人員を他部門に充当するなど、人材を有効に活用。

銀行名	静岡銀行
タイトル	行政と連携した農業 6 次産業化・販路開拓の支援
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none">・ 農業生産者 A 氏は地域ブランド品の生産者。・ 従来は J A 市場での販売を主としてきたが、新たな事業計画を展開するうえで主力販売先を民間業者にシフトする方向性を打ち出していた。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none">・ A 氏から、自らが生産するブランド野菜を加工し、新たな商品を製造販売する事業計画を立案し、県の 6 次産業化法の認定申請の準備中であることを聴取。・ そこで当行は、静岡県の 6 次産業化サポートセンターの紹介や販路開拓支援としてビジネスマッチング情報の提供等を重ね、製造設備導入資金の融資を機に与信取引開始に至った。 <p>【取組みの効果】</p> <ul style="list-style-type: none">・ その後 A 氏は 6 次産業化法の認定を取得。認定を取得したことで各方面より受注が増加し、順調に事業が拡大。・ さらなる事業拡大に向け、当行が窓口となって合同出展する首都圏での大規模食品商談会への出展を、静岡県と連携し斡旋（県の 6 次産業化認定事業者枠として出展）するなど、販路開拓支援を継続。・ 当行は資金面からも、事業計画が軌道に乗るよう運転資金融資による支援を実施。・ A 氏は今後の事業規模の拡充に備え、法人成り。・ 今後予定している当行主催の食品商談会への出展が決定するなど、当行としては継続的に新事業の進展を支援。

銀行名	静岡銀行
タイトル	取引先 A 社の X 国進出支援
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ A 社は当地優良中堅企業。 各メーカーの部品調達コスト低減・グローバル化が進む中、主要販売先である B 社が X 国へ進出し現地生産を開始したことを受け、A 社にも X 国への進出要請があった。 ・ 社内で検討を開始したものの、X 国進出は A 社にとって初めてのことであり、現地進出に関する十分な情報を得ることができず、メインバンクである当行に相談があった。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 現地提携金融機関を活用した当行の海外進出支援体制、および具体的な支援内容について説明したほか、A 社社長の初回 X 国訪問時には、現地での事業運営について情報交換が行えるよう、X 国進出済の当行取引先を紹介。また、当該企業が来日する際には、A 社社長との面談を設定し、人的ネットワークの構築を支援。 ・ 当行主催「X 国投資セミナー」のほか、営業店、本部、X 国派遣行員が連携し、現地の規制、優遇措置、法務、税制、投資手続、工業団地情報等を随時提供し、A 社の進出計画策定を継続的に支援。 ・ その後も、社長が X 国訪問の際には、X 国派遣行員が現地で工業団地、主要納入予定先等へ同行訪問するとともに、コンサルタント会社、建設業者、不動産鑑定会社、人材派遣会社等を紹介。 ・ 現地法人設立時には、口座開設、資本金送金を営業店、本部、X 国派遣行員が連携して対応。 <p>【取組みの効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ A 社が X 国進出を計画する段階から、国内外のネットワークを活用した情報提供に加え、人的ネットワークの構築・外部支援会社の紹介など、幅広い側面からサポートを展開し、A 社の X 国進出をスムーズに実現できたことが最大の成果。