

銀行名	近畿大阪銀行
タイトル	信託を活用した事業承継サポート
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ソフトウェア開発を行う取引先A社は、毎期100M以上の利益を計上し、今後も増収を見込む業績順調な企業 ・数年内に社内役員を後継者とする事業承継を予定しているが、株価が高く、後継者による自社株買取りは困難な状況にある。また、数年後にはさらに株価が上昇する見通し ・円滑な事業承継を行うためのスキームとして下記の提案を行った <ol style="list-style-type: none"> ① 後継者が持株会社を設立 ② 現オーナーは事業会社株式について「自社株承継信託」を契約 ③ 現オーナーは信託契約をした事業会社株式の「財産権」を、後継者出資の持株会社へ売却 ④ 当面、現オーナーが事業会社に対して「議決権」を行使し、事業承継の時期に持株会社へ「議決権」を移転させることで事業承継を完了する <p>【お取引先にとっての効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・後継者は事業承継の時期を待たずに、現在の株価で事業会社株式を取得 ・現オーナーは事業会社株式の譲渡代金を取得し、事業承継の時期まで議決権の行使が可能

銀行名	近畿大阪銀行
タイトル	過大投資により条件変更を行った先に再生支援を実施しシンジケートローンで金融取引正常化を果たした事例
取組み内容	<ul style="list-style-type: none"> ・当社がメイン銀行の調味料製造業B社は、新たな食品関連の事業に投資を行ったものの、投資した事業の販売先との取引が解消されたため、金融機関借入を契約通りに返済することができず、条件変更となった ・その後、投資事業の不動産の売却や関連会社の清算、人件費の削減、外注の内製化などにより、業況は改善してきた ・しかしながら、金融機関取引は依然として条件変更中で、新たな調達が望みにくい状況であった ・加えて、すべての取引金融機関に1年毎に融資契約を締結しなおす事務負担も重荷となっていた ・そこで、当社がアレンジャー、りそな銀行がジョイントアレンジャーとなるシンジケートローンのスキームを新たに制定 ・現状の収益力と返済負担が見合うようなスキームで組成額12億円のシンジケートローンを組成し、現在の総借入をすべて返済（当社は6億円参加） ・本シンジケートローン取り組みにより、以下の効果が生まれた <ul style="list-style-type: none"> ➤ 金融機関取引正常化により、資金調達がしやすくなった ➤ 取引金融機関との取引は維持しながら、借入を一本化することができ、事務負担が減少した ➤ 借入金利についても、条件変更時よりも低くすることで、金利負担が減少、収益力の増加に繋がった ➤ シンジケートローンの組成額目標12億円に対し、参加総額は大幅に上回り、C社は条件変更中の努力を各金融機関が評価したことに対し、非常に喜ばれた ・また、当社としても、グループであるりそな銀行のシンジケートローンにおけるノウハウを取得・蓄積できる体制が構築でき、事業再生における手段が拡大できた

銀行名	近畿大阪銀行
タイトル	「近畿大阪の創業支援」サービス
取組み内容	<ul style="list-style-type: none"> ・景気が回復基調にあり、国としても創業に対する支援を行っていることから、当社としても創業・開業に関し、すそ野拡大のための取り組みを行うこととした ・すそ野拡大を目的としており、創業・開業するお客さまに広くメリットのあるサービスを念頭に置いていることから、インターネットバンキング月間手数料の一定期間免除、貸出金利の優遇、コンサルティング会社の年会費無料を提供することとした <p>【創業支援内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・創業・開業後 1 ヶ月以内に、当社に口座開設を行ったお客さまは、インターネットバンキングの月間手数料を 6 カ月間免除 ・大阪信用保証協会の創業・開業資金融資である開業サポート資金を利用されたお客さまは、インターネットバンキングの月間手数料を 1 年間免除 ・大阪信用保証協会の創業・開業資金融資である開業サポート資金を利用されたお客さまは、次回同保証協会で融資取組の場合、0.4%金利優遇 ・大阪信用保証協会の創業・開業資金融資である開業サポート資金を利用されたお客さまは、グループのコンサルティング会社であるりそな総合研究所の年会費を 1 年間免除

近畿大阪銀行の創業支援

【ページ内リンク】 ▼ [開業サポート資金の概要](#)



近畿大阪銀行
創業支援

カフェ・飲食店・ネットショップ・アパレルなどの開業
ITベンチャー・税理士・介護事業などの法人設立

法人設立

近畿大阪ビジネスダイレクトの月間手数料が期間限定で免除されます

金利優遇

次回保証協会保証付融資を利用の際、基準金利から0.4%優遇

年会費免除

りそな総合研究所の年会費が1年間免除されます

このような方に
オススメ

「新たに法人設立または個人開業し、事業を始める方」

- 自らのアイデアで商品を開発し、製造・販売を行いたい！
- 勤めていた会社で得たノウハウを活かして会社を立ち上げたい！
- 海外の商品を輸入販売したい！
- ウェブデザイナーやスマートフォンアプリ開発などIT系の会社を起業する！
- 飲食店・レストランを開業する！
- 美容院やネイルサロンを開業する！

製造業、卸売業、
小売業、サービス業など

近畿大阪銀行の創業支援

対象となるお客さま	特典	概要
創業開業後1ヶ月以内に 普通預金または当座預金をご 開設いただいたお客さま※1	近畿大阪ビジネスダイレクト 【月間手数料6ヶ月間免除】	近畿大阪ビジネスダイレクト （インターネットバンキング）の月間手数料3,000円（税別）を6ヶ月間免除 ※1 創業開業の資料をご提出いただきます（詳しくは窓口または中小企業推進室にお問合せください）
開業サポート資金を新たにご 利用いただいたお客さま	近畿大阪ビジネスダイレクト 【月間手数料1年間免除】	近畿大阪ビジネスダイレクト （インターネットバンキング）の月間手数料3,000円（税別）を1年間免除
	次回保証協会保証付融資※2 利用の際基準金利から0.4% 優遇	次回保証協会保証付融資※2を利用いただいた場合、基準金利から0.4%優遇 ※2 開業サポート資金を完済しておらず、次回保証協会利用が大阪信用保証協会で、融資期間7年以上かつ変動金利に限る
	りそなグループのコンサルティング会社 りそな総合研究所 【年会費 1年間免除】	りそな総合研究所の年会費60,000円（税別）を1年間無料

詳しくは窓口または中小企業推進室にお問合せください

開業サポート資金の概要

ご融資金額

2,500万円以内

ご融資期間

7年以内

ご融資利率

1.6% 固定金利

※ 別途、大阪信用保証協会への保証料が必要です
※ 申込条件・融資条件等については、窓口または中小企業推進室へお問合せください（2014年2月28日現在）

開業サポート資金は、大阪信用保証協会の保証制度です
ご融資については、審査の結果、ご希望に添えない場合があります
なお、ご希望に添えなかった場合の理由につきましては、ご回答しかねますので、予めご了承ください

(2014年5月19日現在)

■ 「創業支援」 「開業サポート資金」 に関するお問合せ先

お近くの窓口でお申込み・ご相談を承っております 🔍 [お近くの店舗を検索する](#) ▶

事業融資のご相談に専門のスタッフが応えます 🏢 [中小企業推進室はこちら](#) ▶

銀行名	近畿大阪銀行
タイトル	福島県に工場新設の第二創業企業への支援事例
取組み内容	<ul style="list-style-type: none"> ・蓄光材メーカーC社は、技術力を有する企業であったが、古来からの焼き物の技術を活かした技術のため、窯元に生産を委託し、小規模な受注を受けていた。 ・しかしながら、外注先の窯元は、本業ではないことから業務の合間に製造するなど、同社の意向を満たすものではなかった ・本技術に関しては、省エネ対応製品ということで大手企業等からの引き合いも多くあり、現状では新たな受注を受けられないという状態にあった。このため工場を新設し、自社で製造することを決め、工場の進出場所は経済産業省と相談し、設備資金の補助金（ふくしま産業復興企業立地補助金）が受けられる福島県内となった ・補助金は設備投資完了後支払われるため、そのつなぎ融資約7億円と運転資金約1億円が必要であった ・なお、同社は実質休眠会社であり、メーカーとして第二創業を今回行う意向である <p>・当初は、総事業費が約40億円と、補助金の範囲内を超え、同社の事業継続ならびに融資回収リスクの高い投資であったが、経済産業省、福島県、協調融資を行う金融機関と調整を行い、各社の強みを活かし分担して事業計画策定に協力し、土地購入を賃貸に切り替えるなど事業規模を縮小し、総投資額約7億円まで抑えることで現実的な計画に変更を行った</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当社が設備資金約7億円をつなぎ融資として、他の政府系金融機関が約1億円を運転資金として取組 ・当社融資は、2年以内に補助金で返済する計画であるが、本計画を主体的にコントロールする必要があるため、コベナンツ条項付融資にて取り組むこととした（主なコベナンツ条項：補助金対象経費以外に使用不可、概算払不可、補助金入金口座の変更不可、補助金対象設備の譲渡・売却・担保提供不可、補助金実績報告義務、補助金入金時の返済条件） ・当社は融資の他、ビジネスマッチングによる電気工事業者の紹介（機器に関しては別途大手電機メーカーの代理店も協力）、経営革新認定取得支援を実施 <p>お客さまは以下のメリットが享受できた</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社工場を所有し、第二創業を実現可能な計画で進めることができた ・設備投資を当社で取り組むだけでなく、第二創業時の運転資金を政府系金融機関で取り組むことができた ・補助金と金融機関からの調達という複雑な関係者との交渉を、当社が主導することにより一体的に行うことができた

銀行名	近畿大阪銀行
タイトル	取引先のシンガポール進出サポート
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <p>取引先のD社は国内で飲食チェーン店を展開。海外での新規出店に意欲を持っており、特に、シンガポールに興味があるとのことで、海外進出に関して当社へ相談があった。</p> <p>【取組内容】</p> <p>りそな銀行シンガポール駐在員事務所を紹介し、同事務所を通じてシンガポールへの新店出店のサポートを行った。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ シンガポール新規進出にあたり、現地情報を提供するとともに、会計士・人材紹介会社・店舗紹介会社等の引き合せを実施。また、提携銀行での現法口座作成も仲介した。 ・ 資本金送金を取引店で取組。その後、親子ローン原資を融資、その後同額を再度送金する等、内外での緊密な連携を行った ・ 開業後も引続き当グループの駐在員事務所が情報提供を行い、2号店の出店も検討中という情報をキャッチし、物件紹介等のサポートを実施中 <p>【お取引先にとっての効果】</p> <p>現地におけるソリューション先を紹介することにより、初めての海外出店にも関わらず、スムーズに出店することができた。</p>

銀行名	近畿大阪銀行
タイトル	『銀行のソリューション機能・広域ビジネスマッチング活用によるトップライン支援』
取組み内容	<p>【当該取組みを始めるに至った経緯】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 小児科クリニックで勤務するドクターが診療所を新規開設を計画。 ・ 新規開業計画を立てたが、事業計画作成のノウハウがなく、手続きについても詳しくなく時間だけが過ぎていく状況が続く。 ・ 当行の新規専担者が面談する中で、資金調達、開業手続、スタッフ確保等様々な課題が発覚する。 ・ 専門知識を要する事項やビジネスマッチングを要する点については、本部医療チームとの連携にて対応 <p>【当該取組みの具体的内容】</p> <p>《取組1》</p> <p>【顧客の悩み】 開業のための手続き（手続きフローの作成、税務関連事務がわからない。</p> <p>【当行の取組】 取引税理士との連携の中で、開業手続情報の提供実施や税理士にドクターに対する直接のアドバイスを依頼。</p> <p>《取組2》</p> <p>【顧客の悩み】 診療圏調査や事業計画が万全でない</p> <p>【当行の取組】 簡素な診療圏調査に対し実地調査（人の流れや近隣の競合実態等）を行うことで実態を把握。 患者確保人数見込や各種項目について検証を実施。</p> <p>《取組3》</p> <p>【顧客の悩み】 銀行からの資金調達経験がない</p> <p>【当行の取組】 当行の医療介護分野取組体制を理解いただくとともに、創業時、成長期、安定期、転換期等のライフステージでのサポート事例を説明し銀行取引の理解を得る。</p> <p>【当該取組みの成果】</p> <p>《顧客にとっての成果》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 案件受付後、取組迄1か月足らずの期間であったが、当初の計画通り順調に開業することができた。 ・ 開業におけるさまざまな課題を解決することができた。 <p>《当行にとってのメリット》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ドクターとの新規事業融資取引が開始。 ・ 診療報酬の受入、年金基金、インターネットバンキング契約、スタッフ給与振込指定等のメイン化取引が成立。

銀行名	近畿大阪銀行
タイトル	『再生支援協議会による金融機関調整力活用並びに専門家派遣によるコンサルティング機能の発揮』
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取引先E社は当社メインの住設機器製造業者。 ・資産に大きな毀損が内包されている懸念があり、財務改善を強く指導。 当社が紹介した大手監査法人系のコンサル会社による財務DD中に、過年度からの決算操作が判明し、取引金融機関も多く金融機関調整の難航が予想されたことから、当社より再生支援協議会関与による再生スキームを同社に提案した。 ・当社が計画策定に深く関与したことで、社内管理体制や原価管理体制に問題を抱えていることが判明した。 <p>【取組内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・二次対応決定前に、一部金融機関から期限利益喪失通知が送達されるなど、予想通り金融機関調整が難航したが、再生支援協議会の積極的な個別調整もあり2013年3月に全行合意に至った。 ・経営陣だけでなく、工場長や施工管理担当者へのヒアリングを繰り返す事で同社の課題について認識を共有。利益管理体制の課題及び改善策について当社より提案を実施。施策の実行には第三者かつ専門的知見の活用を提案し、当社よりビジネス創造支援事業の専門家制度を説明し、中小企業診断士を派遣し、制度終了後も個別契約による診断士の関与を継続し計画の実効性を高めている。 ・月次のモニタリングにより、施策の実施状況を確認、必要に応じて指導・助言を行なうことにより、実効性の向上を図っている。 ・社内体制面の改善・強化のため、当社より人材を2名派出する人的支援を実施。また、人事制度構築のため、コンサル会社を紹介し体制面の再生（再構築）も支援している。 <p>【お取引先にとっての効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・再生支援協議会を活用する事で、早期に全行合意体制が成されたことで、取引先企業が再生への施策取組に集中することが可能となった。計画初年度の決算において、売上高・利益とも達成している。 ・改善施策の実行に向けて立ち上げたPJに若手社員を登用することおよび、人事制度の構築のキックオフもあり、従業員のモチベーションが向上している。 ・利益（原価）管理については、システム化に向けスタートを切り、2014年7月より稼働予定で、システム化による『見える化』が実現する見込みである。 <p style="text-align: right;">以上</p>