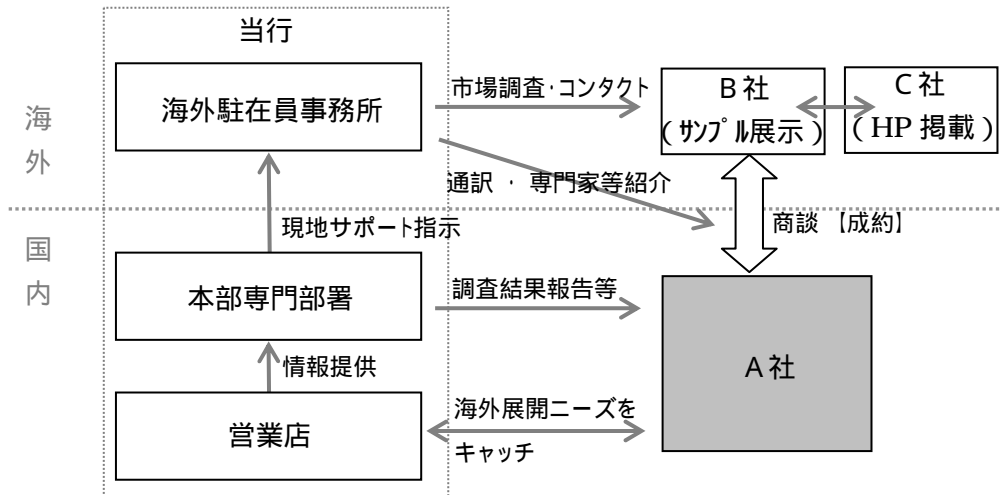


銀行名	福岡銀行
タイトル	海外への販路開拓支援
取組み内容	<p><b>【経緯】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ A社は、業歴 50 年の木製家具製造業者（主に高価格帯の椅子を製造、販路は国内のみ）。当初は当行との取引なし。</li> <li>・ 成長著しいアジアのマーケット開拓を視野に、香港、シンガポールへの自社製品の輸出を検討するなか、自社製品（高品質、高価格帯）へのニーズ調査およびテストマーケティングとして自社製品のサンプルを展示可能な現地販売店の紹介を希望し、現地に拠点のある当行へ相談。</li> </ul> <p><b>【取組内容】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当行の香港駐在員事務所およびシンガポール駐在員事務所にて、現地家具販売店の調査とヒアリングによる現地市場の調査を実施。</li> <li>・ このうち、シンガポール駐在員事務所が提示した「日本製家具取扱い販売店リスト」の中から、A社が商談を希望する企業（B社）へコンタクトを試みた結果、商談可能との回答を受ける。</li> <li>・ A社は、シンガポール駐在員事務所のアテンドにより、現地でB社と商談。結果、A社製品サンプルの展示について合意に至る。</li> <li>・ 当行は、上記サポートに加え、信頼のおける、商談時の通訳、サンプル品を輸送するための国際物流業者、契約書作成を支援する専門家、の紹介を行った。</li> </ul> <p><b>【効果】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ B社に展示されたA社製品を見た現地仲卸企業（C社）が、自社ホームページ上にA社商品を掲載された。</li> <li>・ A社は当行のサポートを好感し、当行との取引開始に繋がった。</li> </ul> <p>&lt; 概要図 &gt;</p>  <pre> graph TD     subgraph 海外         海外駐在員事務所[海外駐在員事務所]     end     subgraph 国内         本部専門部署[本部専門部署]         営業店[営業店]     end     A社[A社]     B社["B社 (サンプル展示)"]     C社["C社 (HP掲載)"]      営業店 -- 情報提供 --&gt; 本部専門部署     本部専門部署 -- 調査結果報告等 --&gt; A社     海外駐在員事務所 -- 市場調査・コンタクト --&gt; B社     海外駐在員事務所 -- 通訳・専門家等紹介 --&gt; A社     B社 &lt;--&gt; C社     A社 &lt;--&gt; 商談【成約】  B社     本部専門部署 -- 現地サポート指示 --&gt; 海外駐在員事務所     A社 -- 海外展開ニーズをキャッチ --&gt; 営業店   </pre>

銀行名	福岡銀行
タイトル	医療法人に対するM & Aの活用によるトップライン改善
取組み内容	<p><b>【経緯】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ A社は病院・介護施設を運営する医療法人。診療報酬改定による医業収入減、設備老朽化による患者数の低下等により、連続赤字の状態が続き、債務超過寸前の状態にあった。この現況を打開するための医業経営を担うスタッフもおらず、今後の病院経営に活路を見出せない状態にあった。</li> <li>・ さらに、理事長の後継者が不在で、将来への事業承継の問題も内包、業況とともに事業継続上の課題を抱えていた。</li> <li>・ A社の抱える上記課題を解決するためには、経営力・体力のある医療法人によるM &amp; Aの活用がベストシナリオと判断、理事長に提案し応諾を得たため、当行がアドバイザーとなりアプローチを開始。</li> </ul> <p><b>【取組内容】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ まず、業況堅調かつ事業拡大志向の強い同業者をピックアップ。その中で、M &amp; A条件・経営実績等に優れた医療法人Bと当行の仲介により、M &amp; Aが成約。医療法人Bの買収ファイナンスは当行で対応。</li> <li>・ 医療法人Bは、M &amp; Aクロージング後、経営改善に着手。まず、トップライン改善策として、病床稼働率アップのための近隣急性期病院との連携に着手、急性期治療後の療養が必要な患者受入れ強化に始まり、また健診等の取り込み強化を行い、市内企業の健診獲得営業（当行も自行の健診病院に追加）を行い、増収を実現。</li> <li>・ また、人事制度改革に着手し、能力制度導入による従業員のモチベーション向上を図り、結果生産性が向上し、収益アップに貢献。</li> <li>・ M &amp; A後、初年度で黒字回復を達成、以後、每期安定して利益計上可能な経営体質に改善した。</li> </ul> <p><b>【効果】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 事業継続上の大きな課題を抱えた医療法人が当行主導によるM &amp; Aにより再生、従業員の雇用・地域医療の維持が図られるとともに、業況回復により、債務者区分もアップ。</li> <li>・ その後、老朽化した病棟を移転・建替えし、設備資金の新規融資も当行で対応した。</li> </ul>