

銀行名	琉球銀行
タイトル	後継者不在企業のM & Aによる事業承継支援について
取組み内容	<p>(当行支援に至った経緯)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ A社は後継者不在のため、70代の社長が経営を続けている状況であった。 ・ A社の直近の業況は安定しているものの、景気に大きく業況を左右された時期も多く、社長は経営を続けることに不安を感じていた。 ・ そんな中、不動産管理など「住」に関する総合支援事業を展開し急成長を遂げているB社が、電気工事業を営むA社に興味を示していることを知り、A社社長より事業を引継いで欲しいとの提案を行った。 ・ B社では、電気工事に関する外注頻度および外注金額が大きかったため、本提案を前向きに検討したいと考えたものの、どの様に進めればよいか分からずメイン銀行である当行へ相談を行った。 <p>(具体的な支援内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行はまずB社に対し、株式譲渡などの第三者が事業承継（以下、M & A）をする手法や、その進め方、注意点、実施事項、考え方等に関して説明を行った。その上で、B社のA社M & Aに対する本気度を確認し、アドバイザリー業務を受託した。 ・ A社に対しては、守秘義務を厳守のうえ、経営状況等をヒアリング、現状把握を行った上でM & Aスキームの提案を実施した。 ・ 当行関与前の両社間交渉は、譲渡価格のみであった。当行が関与することによって、従業員雇用、社名、既往取引先との取引継続、少数株主への対応など、重要な交渉ポイントを洗い出し、調査及び整理のうえ各種条件面の決定を支援した。 ・ また、東京在住の株主との交渉や、財務・税務面の調査および評価、法務面におけるアドバイスなど、外部専門家の活用も提案、実施した。 <p>(支援による成果)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ B社においては、A社M & Aによりグループ全体の収益力や顧客対応力が向上した。 ・ A社においては、B社のグループ企業となることで安定した雇用が守られたうえに、新規顧客の獲得など経営基盤が強化された。 ・ A社旧株主（前社長含む）においては、第三者への事業承継と、自身の相続に向けた資産の整理が実現された。 ・ 当行においては、B社に対するM & A資金の融資と、アドバイザリー業務の手数料収入に結びついた。 <p style="text-align: right;">以上</p>

銀行名	琉球銀行
タイトル	外部専門家と金融機関による経営改善計画策定支援
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 県内でも高いシェアを有するクリーニング業者C社は、工場を新設したが、予定していた効果が上がらず赤字に陥っていた。 ・ 地域的に排水が時間的に制限されていたために新工場の稼働率が思うように上がらず、早期出勤のため人件費も増加していたことが主な要因であった。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行は同社の業況等を確認し、資金繰りが急速に悪化していたことから、関係金融機関に当面元金支払の据置を提案し協調してリスケジュールを行った。 ・ 中小企業再生支援協議会の活用を提案するが、中小企業に該当せず中小企業支援協議会案件の対象外であったため、当行より中小企業診断士を紹介して計画策定に着手した。 ・ 当行より給排水問題を改善するために浄化槽を設置することを提案し、他行へ協調融資を持ち掛けて了解を得た。 ・ グループ会社の役員を集めて、問題意識の統一とグループ全体で経営改善に取り組む必要性を説明した結果、グループ間取引の条件見直しを行うことになった。 ・ 新規融資と新たな設備資金を盛り込んだ改善計画を中小企業診断士と協同で策定し、他行と協調融資を実行した。 <p>【取組みの効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 関係金融機関のリスケジュールで、資金繰り破綻を回避することができ、約400名の雇用が維持できた。 ・ 浄化槽を設置したことで稼働率が向上し、排水をリサイクル活用できるようになった。 ・ 改善計画の諸施策を実施し、黒字転換した。 ・ グループ会社を含めて経営改善への意欲が高まった。

銀行名	琉球銀行
タイトル	第11回 りゅうぎんキッズスクール
<p>取組み内容 <動機（経緯、きっかけ等）成果（効果）></p>	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 県内の小学生に対して身近な環境を考えるきっかけを提供するサイエンス教室や、ゲームで楽しみながら、自然な形で世界経済や社会の仕組みを学ぶ体験参加型ビジネスシミュレーションゲームを通じ「お金」や「銀行」、「経済」について学ぶ機会を設けることにより金融知識の向上を図り、CSR活動の一環として地域社会に貢献することを目的として開催した。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ サイエンス教室 「自分の体を通じて未来を支えるバイオ技術について考える」をテーマにDNA鑑定実験や環境について学ぶ。 ・ 経済教室 「お金」や「銀行」、「経済」について学ぶ機会を設けることにより金融知識の向上や社会知識の習得を図る。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 8月7日～8日の2日間で合計4コマの教室を開催し、総勢150名の児童が参加し楽しみながら学習を行った。 <p>【成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 児童及び父母からの感想 児童父母からの評価は良好で、サイエンス教室では、実験結果から他のDNA等について興味を示している。 経済教室は、特に父母から経済についてうまく説明できなかったが子供たちも本教室により経済を分かりやすく体験できたと思うとの意見や、別の内容でのサイエンス教室も開催してほしいといった声を多数頂いている。

銀行名	琉球銀行
タイトル	りゅうぎんアントレプレナー支援セミナー
<p>取組み内容<動機(経緯、きっかけ等)成果(効果)></p>	<p>【動機(経緯)】 ・沖縄を背負っていく若者(大学生や専門学校生など)を対象としたイベントがなかったことから将来の起業家を応援する仕組みづくりとしてキャリアイベントを開催した。</p> <p>【取組み内容】 ・若手起業家や学生団体を招聘した講演・対談およびパネルディスカッションを実施。また、就職活動など進路選択の岐路にある沖縄県内の大学生を対象として、自分が持つ夢に気づき未来について考えるきっかけづくり実施した。</p> <p>第一部 基調講演(夢を叶えるアクション) ・D氏(13歳)E(株)取締役社長 ・F氏(15歳)(株)G CEO 若手起業家により、起業することがどのようなことなのか、起業する人とはどのような人なのか、起業した経緯やどのようなビジョンを実現してきたのか、目指している将来像について講演いただいた。</p> <p>第二部 パネルディスカッション(新しい一歩を踏み出すには) 大学在学中の個人や学生団体の代表者に現在の活動内容やどのようなきっかけがあったのか、将来のビジョンについてのディスカッションを実施した。</p> <p>【取組みの効果】 「アントレプレナー」とは必ずしも起業家を指すことばではないことについての理解や、一歩踏み出し活動をしている人たちが、自らの想いを伝えることで「アントレプレナー」になりたいという思いを引き出すことができ、アンケートの結果、さまざまな回答がある中、起業したいという答えが最も多かった。</p>