

銀行名	琉球銀行
タイトル	「事業性評価」に係る取組み
取組み内容	<p>➤ H27.6.3 付 行内規程「『事業性評価シート』の制定について」を制定。目的、作成方法、活用策については以下の通り。</p> <p>1. 目的</p> <p>(1) 取引先の事業内容について理解を深め、事業性評価シートを時系列に比較することで商流を含めたビジネスモデル変遷を確認し、必要に応じて円滑な資金供給など金融仲介機能の発揮と金融サービスの提供を行うとともに、様々なライフステージにある取引先の経営目標・課題等に応じた最適なソリューションを提供する。</p> <p>(2) 事業性評価シートの作成過程において必要とされる定性項目（非財務情報）を収集・分析することにより、調査担当者の「目利き力」強化を図る。また、同シートを本部でモニタリングすることで、必要に応じて各部署が連携して速やかに取引先の経営課題解決策を提供し、同シート作成方法について営業店を支援する。</p> <p>2. 作成対象</p> <p>(1) 営業店において重要取引先として位置づけられる先。</p> <p>(2) ビジネスモデルが判りづらく、今後理解を深める必要がある先。</p> <p>(3) 事業継続のため、ビジネスモデル転換が必要とされる先。</p> <p>(4) 新規事業先。</p> <p>(5) その他必要とされる先。</p> <p>3. 作成手順 <u>項番毎の内容については添付資料を参照</u></p> <p>(1) 項番 1～4：予備調査を踏まえた上、取引先へヒアリングを行い作成する。</p> <p>(2) 項番 5：選定した先の商流や商流以外の関係先等について、図式化する。</p> <p>(3) 項番 6：取引先の経営課題・目標を明らかにすることを認識し、作成する。</p> <p>4. 活用方法・作成時期</p> <p>(1) 格付け実施時：格付時に同シートを添付し、定性評価を行う上で活用する。</p> <p>(2) 融資稟議起案時：新規貸出、条件変更等の稟議起案時には全件添付する。</p> <p>(3) その他必要に応じて各融資業務フローの中で活用する（業況管理実施時等）。</p> <p>5. その他</p> <p>(1) H27 年度の業績評価より、同シート作成件数を加算する。</p>

事業性評価シート(Ver.1.0)

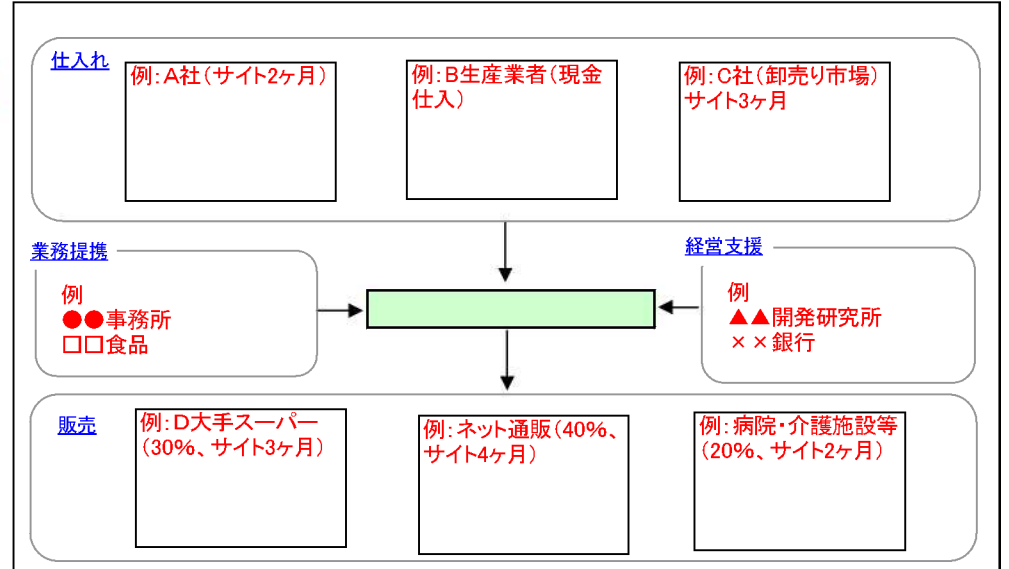
店番		店名		債務者名		信用格付		作成日	
CIF番号				融資先番号		債務者区分		経営改善支援活動	

1.ライフステージ

2.事業内容

業種	メイン	(サブ)
業種詳細	具体的な業種内容、及び兼業を記入(※医療 ~ 診療項目)	
事業内容特徴	特徴的事項(特殊資格、特許有無、人的財産、高度な技術等) ※診療時間、ベッド数、定員等	

5.サプライチェーン分析(ビジネスモデル俯瞰図)



3.業界動向

主力市場・業界(地域・対象層)	主要マーケットや主要顧客層を踏まえた業界情報
業界地位	
売上高ランキング	位 / 社中
業界動向	りゅうぎんネット 業種別審査辞典、経済・産業情報等より転記

6.事業性評価(SWOT分析)

	S(強み): 自社の強み、武器、得意分野等	W(弱み): 自社の弱み、課題、苦手領域等
内部環境		
	O(機会): 市場チャンス、法改正、競合撤退等	T(脅威): 外部要因、法改正、競合参入等
外部環境		
将来性・成長性	各ヒアリングおよびSWOT分析による評価(自社のニーズ: 販路拡大、事業承継、節税等)	

4.経営者情報

代表者氏名	氏名		年齢	
後継者	氏名		年齢	
経営資質	現経営者の経営資質、事業承継予定等(後継者の続柄・いない場合今後の予定)			

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>1. 当行支援に至った経緯</p> <p>(1) 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。</p> <p>(2) 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。</p> <p>(3) 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 社より B 社に対し事業を引継いで欲しいとの提案を行った。</p> <p>(4) 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、メイン銀行である当行へ相談を行った。</p> <p>2. 具体的な支援内容</p> <p>(1) 当行は B 社に対し、株式譲渡などの事業承継(以下、M&A)に関する手法や、注意点等の考慮すべき事項に関して説明を行った。その上で、B 社の M&A に対する本気度を確認し、アドバイザー業務を受託した。</p> <p>(2) 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。</p> <p>(3) 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。</p> <p>(4) 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> <p>3. 支援による成果</p> <p>(1) B 社は、本 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。</p> <p>(2) A 社は、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。</p> <p>(3) A 社旧株主(前社長含む)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。</p> <p>(4) 当行は、B 社に対する M&A 資金の融資と、アドバイザー業務の手数料収入に結びついた。</p> <p style="text-align: right;">以上</p>

銀行名	琉球銀行
タイトル	第12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する。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ サイエンス教室 「沖縄を支える新エネルギーを考えよう」をテーマにペットボトルをもちいて風力発電に取り組む。 ・ 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"> ・ 7月22日～24日の3日間で合計6コマの教室を開催し、総勢183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、実験結果から風の力で電気を作る仕組みを知りとても役に立ったという意見が多かった。 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。 児童からは、授業をうけて、将来に役立つことがわかったのでよかったと思う。