

銀行名	沖縄銀行
タイトル	「沖縄発！万国津梁アジア輸出拡大モデル構築事業」(継続取組事業)
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> 平成 24 年度、沖縄県の助成金（中小企業課題解決事業）を活用し、香港を中心としたアジア向け輸出業務を展開する E 社と海外販路拡大を目指す企業 2 社が連携した事業に対し、当行は商談会の開催等、継続した企業マッチング支援に加え、香港市場の視察調査や事業評価支援を含めたコンサルティング契約を締結。平成 25 年度も継続事業としてコンサルティング契約を締結し事業支援を実施。 <p>【取組内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> 同事業申請に係る事業計画書の策定支援。 同事業における定例会議の開催、参加企業の取り纏め、成果検証・資料作成支援。 同事業における資金繰りについては、助成金受給までの期間においてつなぎ融資を提供し円滑な資金繰りによる事業運営を支援。 香港、マカオ、シンガポールへの市場調査の実施および参加企業への情報提供。 香港現地での個別商談会やマカオ百貨店での沖縄フェア開催における側面支援。 <p>【成果（効果）】</p> <ul style="list-style-type: none"> 香港バイヤーとのネットワーク構築により当行が共催運営する全国規模の大型国際商談会「沖縄大交易会」へ香港現地バイヤーを招聘することができ、連携企業の成約に貢献できた。 輸出業務を展開する E 社においては、県内企業の新規取引（海外取引開始）10 社 海外販路開拓企業：新規 5 社 輸出売上高は前年比 2.2 倍 輸出量は 1.9 倍 貿易事業拡大に伴う新規雇用 2 名となった。

銀行名	沖縄銀行
タイトル	M & Aによる後継者問題の解決について
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・業暦30年以上のA社は、安定的な収益を上げており、県内での知名度が高い企業である。A社の創業者（株主）で社長であるB氏は、60歳となるが、親族内・社内に事業を継がせる後継者がおらず、A社は「後継者問題」を抱えていた。 ・B氏は取引店の当行支店長へ相談。支店長は、事業承継・M&Aの専門部署の事業戦略支援室（本部）と連携し、A社を訪問し、B氏へ面談。当行は、B氏に対し、後継者不在の解決手段として、第三者へ事業を引き継ぐM&Aの事例を説明し、B氏は自社の存続と発展、従業員の雇用確保等のため、第三者への事業承継を検討するに至る。 ・一方、C社は、県内大手の優良企業であり、相乗効果の高い関連事業の買収等により、更なる成長戦略を検討。以前より当行事業戦略支援室へ相談していたが、中々良い案件に巡り会えずにいた。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当行は、B氏とアドバイザー契約を締結し、企業価値の判断資料の作成、譲渡候補先の選定、条件交渉、スキーム立案及び助言等を行った。スキームについては、株式譲渡、退職金スキームを活用。 ・事業戦略支援室が保有している譲受企業の情報から、最も相乗効果の高いと考えられたC社を選定。C社は、A社の強みが当社と関連性が高く、当社にないノウハウを保有していることが判明し、A社を高く評価。 ・当行は、C社との間においてもアドバイザー契約を締結し、A社買収に向けた交渉をスタートさせる。 ・当行は、価格、従業員の処遇等の条件交渉のほか、少数株主への対応や、許認可の引継ぎ、店舗の継続契約等についても各関係者を調整し、円滑に交渉が進むよう対応した。また、A社の買収監査を実施する際には、C社顧問税理士が担当し、専門家の活用も図った。 ・A社B氏とC社社長との3回に及ぶトップ同士の面談を経て、友好的なM&Aが成立した。 ・当行はC社に対する買収資金の融資に繋がり、B氏・C社双方からアドバイザー手数料を得た。 <p>【取組みの効果（成果）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内大手企業C社の傘下となることで、A社の「後継者問題」の解決を図り、廃業・清算を回避出来た。また、新規設備投資や雇用の増加に繋がっている。 ・B氏は譲渡代金の受領により、ハッピーリタイアを実現。 ・C社は、短期間かつ低いリスクで、リサイクル業の許認可、ノウハウを取得することができ、本業への相乗効果が期待される。

銀行名	沖縄銀行
タイトル	ファミリー企業に対する専門人材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"> ・ 創業 45 年の総合建設業。業界を取り巻く環境は厳しい中、同社は安定した完工実績をあげ増収増益の優良先である。 ・ 経営陣は全て親族（創業者の A 氏は会長、三人の息子が社長、専務、常務）で担っており典型的なファミリー企業である。 ・ 数年前に社長の座は長男 B 氏に引継ぐも、株式については創業者が保有したままだった。 ・ 業績良好な為、株価は年々上昇する事が予想され、移転コストが会社の資金繰りに影響を及ぼす懸念があった。 ・ 課題は認識するも自社内での解決策を立てることができない為、当行を含めた外部専門家チームを組成し課題解決を図った。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ A 氏と配偶者の E 氏と月 1 回のペースで約半年間かけて経営理念や会社に対する創業者の想いを重点的にヒアリングし課題とニーズを確認した。外部専門家である税理士も同席し、具体的な株式評価や移転方法についてもアドバイスができた。 ・ 課題とニーズを共有した後に創業者、配偶者、ご子息 3 名を参加者とする「事業承継対策会議」を当行が開催、外部専門家の税理士、司法書士、社会保険労務士も参加し専門的なアドバイスを行うことで効率的な会議開催が可能となった。 ・ 会長 A 氏の会社に対する思い入れから黄金株を導入し、会社に対する影響力を残した。 ・ 株式移転については、今後も株式評価上昇が見込まれることから相続・売買と比較し、コストの低い相続時精算課税制度を活用した。 ・ 会社の永続的な存続を目指し、次世代への事業承継も視野に入れ持株会社制度を導入した。 <p>【取組み効果（成果）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 銀行が積極的に関与することでスケジュール管理、専門家の調整等、プロジェクトを円滑にコーディネートし、これまで停滞していた課題を解決することができた。 ・ 銀行と専門家の連携により効率的で円滑なサポートが可能となり、ワンストップで課題解決ができた。 ・ 一定の時間をかけて銀行が取引先の事業承継をサポートしたことで、信頼関係が構築された。

銀行名	沖縄銀行
タイトル	名桜大学における講義【継続取組み】
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行は名桜大学と連携して、大学内で難民パネル展を開催した。目的は、大学生に難民支援等に関する認識を持ってもらうこと、医療等への関心を持ってもらうことであった。 ・ その難民パネル展に関わることで、当行としても大学生に対して何か協力できるものがないかを検討し、医療業界や経営に関する取組みについて大学側に説明した。 ・ 名桜大学の看護学科では、4年次に経営に関する講義があるとのことで、看護学生に看護職としての自覚を促し、今後の学習に対する意識づけを行いたいとの大学側からの依頼があった。 ・ 当行としては、CSRの観点及び将来、沖縄県の医療業界を支える人材の育成に貢献出来るものと考え、医療経営について講義する運びとなった。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 名桜大学人間健康学部看護学科の4年生（約100名）に対し、「看護と経営」のテーマで講義を行った。 ・ 講義内容は、病院組織の理解、医療業界を取り巻く環境、医療サービスの特徴および医療を支える看護師のあり方、経営活動と看護管理の関係、診療報酬の仕組み、病院でのCSについて講義を行った。 <p>【取組み効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 名桜大学で医療経営に関する講義の結果としては、大学側や学生から病院の経営の仕組みや、患者に対する心構えなど事前に学ぶことができよかったなどの意見を頂いており、当行が取組むCSR活動に貢献。 ・ 医療業界のみではなく、これから医療業界に関わる世代に対して、経営について学んでもらうことで、今後の医療の成長、発展に寄与、地域貢献・社会的貢献が図られた。 ・ 学生だけでなく、看護学科の講師も聴講しており、幅広く経営についての認識を持ってもらうことで、関係者の人材育成に対する貢献が図られた。