

「成長段階における更なる飛躍が見込まれる取引先へのサポート」の事例(全80事例)

銀行名	事例名	頁
北海道	北海道寒冷地住宅のクオリティをロシアへ売り込む(道内ハウスメーカーの例)	1
みちのく	中国における現地調達サポート	2
岩手	取引先企業の海外ビジネス強化に向けた取組み(セミナー・商談会)	3
岩手	取引先の海外でのビジネス展開に伴う資金調達を支援	4
岩手	取引先の中国進出を支援	5
岩手	「TeSNet倶楽部」の活動強化	6
岩手	「いわて『ものづくり企業』支援プロジェクト」(MonoProいわて)への取組み	7
七十七	77復興私募債の受託・引受による資金ニーズへの対応	8
七十七	ビジネス商談会の開催	9
秋田	広域的な金融機関連携による海外販路開拓支援の取組み	10
北都	取引先のインドネシア進出サポート	11
北都	投資事業組合を活用したベンチャー企業支援	12
荘内	農業経営の規模拡大・法人化支援と資金融資の対応	13
山形	やまがた地域成長ファンド(投資事業組合)を活用したベンチャー企業支援	14
東邦	ものづくり産業への積極的な支援・取組み強化	15
東邦	中小企業基盤整備機構やJETRO、JBIC等と連携した海外進出支援等	16
常陽	海外進出支援 「海外商談会への積極的な取組み」	17
筑波	銀行保証付私募債引受の推進	18
筑波	動産を担保とする新たな融資手法(ABL保証など)への取組み強化	19
足利	外部機関との連携による取引先の海外進出サポート事例	20
群馬	環境格付融資を活用した設備資金融資の事例	21
群馬	海外で業容拡大を図る取引先への進出支援	22
武蔵野	取引先のインドネシア進出サポート	23
千葉	海外ネットワークを活用した取引先企業のアジア進出支援	24
千葉興業	ミラサボを活用しての新興国進出支援	27
東京都民	ビジネスマッチングによる取引先のトップライン増強支援	28
横浜	お取引先のインドネシア進出サポート	29
第四	取引先中国現地法人の現地通貨建資金調達ニーズに対する支援	30
第四	タイでの駐在員事務所設立サポート	31
第四	大型建機の譲渡担保取得によるプロパーABL実行	32
第四	食品製造業者の上海現地法人設立、市場開拓サポート	33
北越	海外販路開拓支援	34
山梨中央	外国金融機関に派遣している当行行員と連携した当行取引先への海外販路開拓支援	35
八十二	機械設備等を担保として活用した資金調達多様化による支援	36
八十二	M&Aを通じた新事業分野への進出支援	37
八十二	ミャンマー経済ミッションの主催	38
北陸	当行主催のロンドン商談会への参加を契機に大口受注へとつながった事例	39
北陸	当行ネットワークおよび外部機関を駆使し、情報・機能の提供を通じて海外進出をトータルパッケージで支援	40
富山	知的財産経営報告書を活用した支援	41
北國	公的支援制度と外部機関連携	42
福井	為替(通貨)管理の親会社集約に伴う人民元融資の導入	43

銀行名	事例名	頁
大垣共立	取引先のタイ現地法人設立サポート	45
大垣共立	アジアビジネスに関するセミナー・個別商談会の開催	46
十六	『農商工連携・地域資源活用・新連携(3法)』『サボイン』認定を目利きに活用し、中小機構と連携して本業支援に結び付けている事例	47
十六	海外提携行からのトレーニーの受入	48
静岡	取引先A社のX国進出支援	49
清水	国際協力銀行(JBIC)との協調による海外現地法人向け融資の対応	50
三重	試作品加工業者のタイ進出支援	51
百五	展示会・博覧会を利用した中国市場開拓サポート	52
滋賀	取引先の海外進出支援	53
京都	お取引先のタイ進出サポート	54
近畿大阪	取引先のシンガポール進出サポート	55
池田泉州	取引先(中堅・中小企業)のアジア・チャイナビジネスサポート	56
南都	取引先企業のアセアン展開支援イベント開催	57
紀陽	取引先の中国進出のサポート	58
紀陽	大規模災害対策に向けた支援	59
但馬	新たな事業展開に伴う成長支援	60
鳥取	JETROと連携したバングラデシュ工場設立支援	61
鳥取	ビジネスマッチングを通じた課題解決支援	62
鳥取	太陽光発電システムの普及・拡大に向けた営業支援	63
山陰合同	タイ現地法人向け直接融資を実行した事例	64
中国	JR西日本岡山支社(以下、JR岡山)との物産展開催をきっかけとした販路拡大支援	66
中国	インドネシアへの行員派遣	67
中国	海外支店によるクロスボーダーローン	68
中国	リース子会社と連携した海外での資金供給	69
広島	外部専門家と連携した海外進出支援	70
山口	コンサルティング機能の発揮に向けた人材育成	71
百十四	業務提携先を活用した現地通貨建て資金調達支援	72
伊予	取引先の中国ビジネスのサポート	73
四国	直接貿易拡大のサポート	74
西日本シティ	海外拠点及びグループ会社を活用した海外進出支援	75
北九州	公設機関と連携した補助金申請を活用した新規融資	77
北九州	北九州市の中国拠点(上海)と連携した海外展開支援	78
北九州	コンサルティング機能の発揮に向けた人材育成	79
佐賀	地場企業への関係機関協働による海外取引支援について(「産官学金」共同事業)	80
十八	インドネシア国内の海水淡水化装置設置プロジェクトにかかる支援	81
親和	海外外注先紹介によるコストダウン	83
大分	取引先の中国からの輸入のベトナムシフトをサポート	84
鹿児島	業務提携先を活用した海外販路拡大支援	85
沖縄	「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)	86

銀行名	北海道銀行
タイトル	北海道寒冷地住宅のクオリティをロシアへ売り込む（道内ハウスメーカーの例）
取組み内容	< 背景 > ・ 当行の声かけにより、R I T 事業（J E T R O の地域間交流支援事業）に A 社が参加。当事業の活動を通じ、サハリン、大陸ロシアを数回訪問。当行からの情報提供及び視察等を通してロシアの新築マンションはスケルトン渡しで、内装は購入した個人が行うのが一般的ということが判明。ロシアには一括してマンション内装を請け負う業者がなく、トイレやキッチンを自ら購入し、それぞれ専門の施工業者に依頼することとなる。当社はここにビジネスチャンスを感じ、まずは内装全般のデザイン設計から施工、アフター保証までワンストップでできる内装事業を計画。建材は一部日本製を活用し、クオリティの高い日本式内装を提供するというビジネスモデルとした。 ・ ただ、ロシアでの商売の進め方についてはよくわからないとのことより、各種情報提供（現地法人設立や資金決済面、不動産情報、人材確保等）について当行によるサポートが不可欠であった。 < 当行としての支援内容 > 当社社長の数回に渡る訪口を当行海外駐在員事務所が全てアテンド。 当行本部より現地法人設立のための専門コンサルタント会社（日本国内）を紹介。 日本式内装を知ってもらうべく、モデルルームにてロシア人に P R したいとの当社意向より、モデルルーム用マンションについての不動産情報を提供。マンションの 1 室を購入するに至った。 購入資金についても、契約書を当行がチェックした結果、ルーブル建て送金でなければならないことが判明し、送金事務についても営業店および本部がサポート。 現地法人の社長になる地元の人材を紹介した。 < 今後の方針 > ・ 上記の通り、営業店、国際部、海外駐在員事務所の連携でスタート時点から、現地でのアテンドや不動産情報、地元の人材を紹介する等きめ細かなサポートを行ってきた結果、当行海外駐在員事務所があるウラジオストク市に現地法人を設立し、モデルルームを作成した。 ・ 将来的には北海道の寒冷地技術を活用した戸建住宅事業にも進出したいとのビジョンを持っており、今後も各種情報提供や日口間の資金決済面で全面的に支援継続し進めていく方針。

銀行名	みちのく銀行
タイトル	中国における現地調達サポート
取組み内容	【動機（経緯）】 ・取引先A社は地元大手の建設業者であり、メガソーラー事業への参入を検討していた。割安な中国製ソーラーパネルを調達するべく、一昨年頃より中国に出張し、現地企業との商談を重ねていた。 ・当行取引店がA社を訪問し、上記の取組みをヒアリングした。そこで、A社に対して当行上海駐在員事務所による中国現地での各種支援内容を提案した。 【取組み内容】 ・A社は中国に拠点が無く、また中国語に対応可能な社員が在籍していない。そのため、全て中国語でやりとりが行われる現地企業との商談に不安を感じていた。その不安を解消するため、当行が商談への同席を行った。 ・参考情報として、現地企業の概要、財務状況、生産設備、風評等を調査し、当行がA社に対して情報提供を行った。 ・A社よりメガソーラー事業の資金調達を相談され、当行がその設備資金を融資した。 ・現地企業との資金決済は外貨で行われることから、当行が決済用の外貨口座を開設した。 【取組み後の成果】 ・A社は他行メイン先であったが、一連の支援により他行銀行取引の一部を奪取することに成功した。 ・A社の取引先におけるメガソーラー案件を複数紹介してもらった。

銀行名	岩手銀行
タイトル	取引先企業の海外ビジネス強化に向けた取組み（セミナー・商談会の開催）
取組み内容	【動機（経緯）】 （１）取引先企業の海外進出支援 （２）食品関連企業の海外販路開拓支援 【取組内容】 （１）いわぎん「中国・ＡＳＥＡＮ進出セミナー」 開催日 平成２５年１１月６日 共 催 ㈱三菱ＵＦＪリサーチ＆コンサルティング 内 容 a．アジア地域への進出のポイント b．中国、タイ、ベトナム、インドネシアの４か国への進出時の留意点 c．個別相談会 参加者 ２７名 （２）Netbix主催「北東北食品ビジネス商談会Ⅰn香港」 開催日 平成２６年３月１９日 共 催 香港貿易発展局（HKTDCC） 商談形式 事前マッチングによる現地バイヤーとの個別商談 出店社数 １６社（うち当行出店社数：４社） 当行が幹事行として行員２名を派遣し、商談会のサポートを行った。 【取組効果】 （１）セミナー開催後、中国への進出を具体的に計画中の企業を訪問して支援を行った結果、当行の仲介により業務提携先銀行に口座が開設となり、資本金送金取引が当行へ持込みになった。 （２）商談会の開催によって、取引先企業の海外での販路拡大やビジネスマッチングの機会提供を行った結果、商談総件数は１３６件あり、うち当行で出店した４社の商談件数は２９件あり、成約件数は４件であった。

銀行名	岩手銀行
タイトル	取引先の海外でのビジネス展開に伴う資金調達を支援
取組み内容 ＜ 動機（経緯、 きっかけ等） 成 果（効果） ＞	【動機（経緯）】 （１）取引先Ａ社は、フィリピンに工場（生産拠点）があり、東南アジア地域での営業・メンテナンス拠点としてタイに現地法人を開設している。 （２）海外での事業拡大に伴い、タイの現地法人において運転資金の調達ニーズが生じたことから相談があった。 【取組内容】 （１）取引先Ａ社では、円建ての親子ローンでは現地法人に為替相場変動リスクを負わせることになること、現地法人の支払・売上はタイバーツ建てであることを考慮し、現地法人が直接タイの地場銀行からタイバーツで借入を行いたいとの意向であった。 （２）タイの地場銀行からタイバーツ建てで借入を行うにあたり、日本政策投資銀行の「海外現地通貨調達支援スキーム」を活用し、当行がスタンドバイ・クレジット（信用状）を地場銀行へ差し入れることにより、債務保証を行った。 【取組効果】 （１）親会社であるＡ社の意向どおり、タイの現地法人では現地の地場銀行から、直接タイバーツ建てで融資を受けることができた。 （２）このため、資金調達および返済に伴う為替相場変動リスクを排除することにつながった。

銀行名	岩手銀行
タイトル	取引先の中国進出を支援
取組み内容 < 動機（経緯、きっかけ等）成果（効果）>	【動機（経緯）】 取引先B社は中国での販売拠点として事務所を開設するに当たり、現地の銀行での口座開設について相談を受けた。 【取組内容】 中国の業務提携金融機関の活用により下記の支援を行った。 （１）業務提携金融機関を紹介 （２）口座開設のため必要な書類や手続き等を案内 （３）資本金等の仕向外国送金の手続きを説明 【取組効果】 （１）当行の紹介により、現地金融機関においてスムーズに口座を開設することができた。 （２）資本金等の仕向外国送金の手続きを、当行から不安なく行うことができた。 （３）また、受取人名・口座番号・受取人取引銀行等を、プレ印字した外国送金依頼書の交付を受けたことで、次回以降の送金取組時の事務負担が軽減できる。

銀行名	岩手銀行
タイトル	「TeSNet 倶楽部」の活動強化
取組み内容	【動機（経緯）】 （１）平成１５年８月、自動車製造の県内誘致企業（以下、誘致企業）に部品等を納入できる地場産業を育成することを目的に「TeSNet 倶楽部」を設立（「TeSNet」はTechnical Solution Network の略称） 以後、会員増強を図りながら誘致企業との連携を進め、自動車産業にかかわる県内地場産業の技術向上に努めてきた。 （２）会員数は設立当初の１０社から平成２６年３月末で３０社にまで増加しており、本倶楽部の活動が県内自動車産業の持続的な成長に寄与しているものと思われる。 （３）会員企業を設備・治具グループ、副資材グループ、部品グループの３グループに分け、グループごとの活動も実施している。 【取組内容】 （１）誘致企業からの情報収集 （２）会員相互の情報交換会（倶楽部参画企業の工場見学会等） （３）会員企業からの誘致企業や関連部品会社に対するプレゼンテーション機会の提供（誘致企業の開発部門等との情報交換会） （４）当行テクニカルアドバイザー（誘致企業ＯＢ）による会員企業への技術力向上支援 （５）誘致企業から講師を招いての講演会の実施 （６）会員以外の地場企業に対しても誘致企業や関連部品会社との取引が可能と思われる先に対しては、紹介等のマッチング支援も行っている。 【取組効果】 （１）誘致企業の創業当時（平成５年）には技術的理由により当該誘致企業と取引できる地場企業は皆無であったが、これまでの当倶楽部の活動により現在の会員企業全社が誘致企業あるいは関連部品会社と取引を継続しており、工場新築に着手するなど業容を拡大させている先も増加してきている。 （２）会員数は平成２５年度に３社が加入し３０社となり、平成２５年度の会員・顧問企業向け融資実行実績は２３件の２，３６９百万円となっている。

銀行名	岩手銀行
タイトル	「いわて『ものづくり企業』支援プロジェクト」(MonoPro いわて)への取組み
取組み内容	【動機（経緯）】 (1) 本プロジェクトは、平成23年6月に東日本大震災による甚大な被害を受けた岩手県のものづくり産業の振興を図り、新たな産業の育成や地域雇用の創出することや、ものづくり産業の育成と競争力強化のための支援を目的として立ち上げた。 (2) 参画メンバーは、地方独立行政法人岩手県工業技術センター、財団法人いわて産業振興センター、独立行政法人科学技術振興機構JSTイノベーションサテライト岩手（現・JST復興促進センター岩手事務所）と当行の4者で、当行は事務局となっている。 【取組内容】 (1) 平成25年3月に中京地区ものづくり企業と本県企業とのビジネスマッチングを目指す「産学連携協定」を名城大学と締結。 (2) 名城大学と連携して平成25年9月と平成26年2月に「中京地区自動車関連産業交流会」を名古屋で開催した。 【取組効果】 より広域なネットワークづくりが出来たことは大きな成果であり、震災復興に取組む事業者の復興支援として、様々なビジネスマッチング機会を得ることが出来た。

銀行名	七十七銀行
タイトル	77復興私募債の受託・引受による資金ニーズへの対応
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ C社は、昭和39年設立の職場ユニフォーム販売業者で、東北6県を営業エリアに、オフィスや飲食店等の業務用制服、作業着、医療用白衣などの既製品販売のほか、素材・機能・デザイン等の様々なニーズに応えるオーダーメイド商品の企画・販売を行っている。 ・ 東日本大震災では、石巻営業所が流失するなど大きな被害を受けたが、震災の翌日から本社での営業を再開し、取引先への商品供給に尽力した。また、仙台市や石巻市の取引先等に対して、マスクや作業服、防寒着等の当社商品を支援物資として無償で提供するなど、地域の復旧・復興に向けて積極的に取り組んだ。 ・ 当行は、C社と定期的なコンタクトを重ねるなか、創立50周年を迎えるにあたり、従来からの販売に加えてインターネット販売などの新たな販売チャネルを構築していくための資金ニーズを聴取した。 【取組み内容】 ・ 当行では、取引先の長期・固定金利での資金調達ニーズに対応するとともに、その発行が適債基準を充足した優良企業に限られ、取引先のイメージアップにもつながる私募債の推進を図っている。 ・ また、平成24年3月より、震災からの復旧・復興に取り組む企業を対象に、引受手数料を優遇する「77復興私募債」の取扱いを開始しており、C社に対しても同私募債の利用を提案、50百万円の受託・引受による資金供給を実施した。 【取組みの効果】 ・ C社は、調達した資金を活用し、インターネット販売など新たな販売チャネルの構築を進めている。 ・ また、C社が本件私募債を発行し、当行が受託・引受した旨、当行のホームページにてリリースしている。

銀行名	七十七銀行
タイトル	ビジネス商談会の開催
取組み内容	【動機（経緯）】 - 取引先の販路回復・拡大支援が地場産業の振興に繋がるという観点から、他行および自治体と目的を共有し、官民連携によるビジネス商談会を開催している。特に震災以降は、取引先の販路喪失や風評被害の拡大による新たな販路拡大が課題となっており、継続的な取組みを強化している。 【取組み内容】 <主な開催実績> 「食材王国みやぎビジネス商談会」を仙台市にて開催（平成 25 年 6 月、宮城県と共催） 「地方銀行フードセレクション 2013」を東京都内にて開催（平成 25 年 10 月、地銀 38 行にて共催） 「おいしい山形・食材王国みやぎビジネス商談会」を山形市にて開催（平成 25 年 11 月、宮城県他と共催） 「東北・北海道 6 次産業化ビジネスフォーラム」を札幌にて共催（平成 25 年 11 月、主催：北海道銀行、共催：東北地銀） 「売ります！買います！“伊達な商談会” in SENDAI」への協力（平成 25 年度、主催：仙台商工会議所等） （平成 25 年度実績：参加取引先 131 社、商談件数約 2,600 件）

銀行名	秋田銀行
タイトル	広域的な金融機関連携による海外販路開拓支援の取組み
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ 平成 26 年 3 月、秋田銀行、青森銀行、岩手銀行で組織する共同ビジネスネット「Netbix」による初の海外での事業として、3 行の主催により「北東北食品ビジネス商談会 in 香港」を開催した。 ・ この商談会では、3 行の業務提携先である香港貿易発展局との連携により、取引先の香港市場への販路開拓支援を目指した。 【取組み内容】 ・ 3 行の取引先 16 社が参加したほか、香港貿易発展局が、取引先の商品情報等をもとにマッチングの可能性がある香港企業 38 社を招聘した。 ・ 取引先と香港企業との個別商談件数は 136 件となった。 ・ 商談会終了後、香港企業との交流レセプションを開催し、取引先出品食品を利用した料理コーナー、観光 P R コーナーを設置した。 ・ 商談会開催前後の日程で香港物流施設、食品販売店舗のほか、中国本土の物流窓口都市である深センの日系大手スーパーを視察し、各視察先で食品流通事情に関するレクチャーを行った。 【取組み効果】 ・ 秋田、青森、岩手各県の特色ある商品の出品により、単県での開催よりも香港企業側の日本の地方食材への関心が高まり、バイヤー数、商談件数とも予想を上回ることができた。 ・ 商談会および交流レセプションの実施により、3 県の「食」、「観光」を P R。今後も 3 行の連携により、「北東北」という広域的な地方の魅力を発信し、取引先の海外展開支援をはかっていくとともに、観光客誘致等による地域経済活性化に向けた取組みを行っていく予定である。

銀行名	北都銀行
タイトル	取引先のインドネシア進出サポート
取組み内容	【企業概要】 業種：プラント機械を中心とした産業機械メーカー 【進出状況】 ・ インドネシアに平成 26 年 1 月合併会社設立 ・ 当社資本 7 割、現地資本 3 割 ・ 現地にてプラント事業を展開中 【海外進出支援の内容】 ・ 当行提携先であるバンクネガラインドネシアの協力により、現地情報収集、合併パートナー企業紹介、投資調整庁申請手続き、現地口座開設、親会社へ融資実行等のサポートを実施。 ・ また、当行のインドネシア人行員が現地アテンド等のサポートを実施。 【効果】 ・ スムーズな現地工場の立ち上げ、及び事業開始ができた。 ・ なかでも現地法人立ち上げに際して、営業力のある有力な現地パートナー企業の紹介ができた。 ・ 今後もバンクネガラインドネシアとの提携関係より、様々なサポートを実施していく予定。

銀行名	北都銀行
タイトル	投資事業組合を活用したベンチャー企業支援
取組み内容	【経緯】 ・ A社は、タブレット端末で高齢者に必要なコンテンツを提供することで、介護予防、孤立防止、情報提供、買物支援等、高齢者問題を解決するシステムを開発してきたベンチャー企業。 ・ 東日本大震災により非難を余儀なくされている被災者に対し、自治体・地域の情報を提供するビジネスを展開。 ・ また、ICT活用による高齢者の生活を支援する事業を、総務省の補助金により秋田市内の一部地域で試行的に実証実験することが決まっており、情報提供だけでなく、生活相談、買物支援などのサービスを提供することとなっていた。 ・ 当行としても、エイジフレンドリーシティ推進の一環として、ビジネスモデル構築のサポート、事業者の紹介、決済キャッシュレス等、グループ会社のフィデア情報システムズとともに地域金融機関として協力することとしていた。 ・ そこで、設立後間もなく資本勘定が薄かった同社に対し、成長を後押しする目的で、グループ会社が共同出資して設立した投資事業組合を活用して、エクイティによる出資を実施した。 【効果】 ・ 同社は今後、ICT事業の実証結果をみて県内の他市町村へ展開したい構想をもっており、当行が県内の高齢化率等を鑑みて、企業や団体のお客様とともに設立した「シニアマーケット研究会」のシニアビジネスモデルの構築という目標とも合致するため、自治体との接点を提供するなど、さらなる成長に向けて継続した連携を図る予定。

銀行名	荘内銀行
タイトル	農業経営の規模拡大・法人化支援と資金融資の対応
取組み内容	【動機（経緯）】 ・訪問先の個人農家から、農業経営の規模拡大と法人成りを検討しているとの情報をキャッチ。 ・その後も訪問を重ねる中で当行へ以下の相談が寄せられた。 法人成りのメリット・デメリットについて 農業者向けの低利で利用可能な融資制度等について（規模拡大に伴う増加運転資金・設備資金に対応するもの） 【取り組み内容】 ・当行の顧問会計士を紹介し、法人成りのメリット・デメリットに関して、助言いただいた。 ・増加運転資金については、県制度資金の「農業近代化資金」、設備資金については日本政策金融公庫の「スーパーL資金」を提案。 ・公庫資金の提案にあたっては、公庫担当者と連携し帯同訪問を実施。 ・資金提案のみに留まらず、事業計画書の作成支援や、利用できる利子補給・助成制度を提案して支援を行った。 【お取引先にとっての効果】 ・当行が紹介した顧問会計士のアドバイスにより法人を設立。 ・各種認定や、利子助成の承認を受け、農業信用基金協会保証のうえ、増加運転資金として農業近代化資金を実行。 ・設備資金については、当行を窓口とした公庫資金の融資を予定し、現在も取り組み中。 ・当行としても、農業融資にかかるノウハウの蓄積により、農業者の資金需要に対する提案の幅が拡大。

銀行名	山形銀行
タイトル	やまがた地域成長ファンド等を活用したベンチャー企業支援
取組み内容	【投資までの経緯】 ・ 当行は、10 年後の山形県を見据えて「山形成長戦略プロジェクト」を立ち上げた。縮小して行く地方経済に歯止めをかけるためには、県内における開発型企業の支援は欠かせないものと考えている。 ・ 具体的には、山形県鶴岡市には慶應義塾大学先端生命科学研究所・米沢市には山形大学工学部があり、これらの研究シーズを活かし、新しい産業が次々と産まれる仕組み「インキュベーションパーク」の構築を目指し、行政・大学と連携を図り、活動を展開している。 ・ 山形県を成長に導く企業に対してはリスクマネーが不可欠と考え、野村リサーチアンドアドバイザリー株式会社と「やまがた地域成長ファンド」を設立している。 ① 鶴岡市の事例 ➢ 山形県鶴岡市にある慶應義塾大学先端生命科学研究所と大学発ベンチャー企業である S 社や H 社を核とし、山形県に産業集積を図るべく行政とも連携した活動を展開している。 ➢ 新素材開発企業 S 社に対し、当ファンドから 1 億円の投資を実行した。また、H 社（過年度出資済）は、昨年上場を果たした。 ② 米沢市の事例 ➢ 山形県米沢市にある山形大学工学部には、高分子・有機エレクトロニクスを中心に研究シーズが多く、これらを活用して産業集積を図るべく、大学・行政とも連携した活動を展開している。 ➢ 山形大学発ベンチャー企業の A 社はアーリーステージにあるが、大型の研究開発型助成金を獲得するなど、将来性もあり、投資に向け本格検討に入っている（平成 26 年 6 月投資契約締結）。 【取引先にとっての効果】 ① 鶴岡市の事例 ➢ 当ファンドからの投資を含め、多額の資金調達ができた当社は、計画通りパイロット工場を建設し事業化に向け順調に開発を進めている。 ② 米沢市の事例 ➢ これからも多額の研究開発費が必要な A 社は、当ファンドからの出資、大型助成金の採択により開発スピードが上がるほか、信用力も高まり、今後の資金調達手段にも幅が出てくる。

銀行名	東邦銀行
タイトル	ものづくり産業への積極的な支援・取組み強化
取組み内容	1．経済産業省補助金を活用したビジネスマッチング事業の展開 経済産業省の「地域経済産業活性化対策費補助金」を活用し、外部機関（株ベンチャーラボ）と連携した県内ものづくり事業者のビジネスマッチング支援策「東邦・ものづくりビジネスマッチング」を実施し、参加企業の販路開拓等につなげた。 <参加企業> 14社 <商談件数> 72件 2．補助金および復興特区制度等の各種支援制度に関する情報発信と活用提案 震災からの復旧・復興に向け、国や県等の行政機関を中心に各種補助金および「ふくしま産業復興投資促進特区」制度等の各種支援制度の拡充が図られており、取引先のニーズに合わせ適時情報の提供と活用方法について提案している。 【当行の復興特区利子補給制度対応状況】 <25年度通期> 18件 / 3,140百万円 <累計> 22件 / 13,140百万円 3．福島県等行政機関と連携した「ものづくり産業支援」について 行政機関主催の商談会等に関する情報発信等実施。 4．福島県が復興に向けた重点プロジェクトにおいて、特にものづくり産業分野に対する積極的支援 関係各部と連携し医療機器産業向け融資商品「東邦・医療福祉機器関連事業ローン」の取扱いを平成24年12月に開始しており、同分野における取引先との深耕および新規先の開拓を図っている。

銀行名	東邦銀行		
タイトル	中小企業基盤整備機構や JETRO、JBIC 等と連携した海外進出支援等		
取組み内容	1．少子高齢化等を背景に国内市場で大きな成長が期待できない中、当行取引先にとって、市場拡大が見込まれるアジアを中心とした海外への事業展開は重要な経営課題である。		
	2．当行では2011年10月に海外事業支援室を新設し、当行取引先の海外への事業展開を積極的に支援しているが、海外地場銀行を含めた各種専門家と協働することで、上記ニーズに対して更なる体制整備を図るもの。		
	3．各種専門家との連携強化・業務提携実施（26年3月末時点提携先数18先） 【平成25年度 提携先一覧】		
	提携時期	提携先	ご提供サービス等
	平成25年7月	メトロポリタン銀行	フィリピン現地情報提供及び金融サービス
	平成25年12月	ベトナム銀行	ベトナム現地情報提供及び金融サービス
	平成26年1月	中国信託ホールディング	台湾現地情報提供及び金融サービス
	平成26年3月	デロイトトーマツファイナ ンシャルアドバイザー	ファイナンシャルアドバイザリー及び経営戦略コンサルティング等
	平成26年3月	中国工商銀行	中国現地情報提供及び金融サービス
	4．JBIC との協調融資実施に向け、当行内の体制整備。別途、海外現地法人向け融資実施に向け、ニーズ確認。		
5．アジアビジネスセミナーの開催 JETRO、ベトナム銀行、カシコン銀行等に派遣している当行行員を招聘し、「東邦アジアビジネスセミナー」を開催。約80人が参加した。			
6．中小企業基盤整備機構との連携として、取引先への帯同訪問を実施。実績7先。			

銀行名	常陽銀行
タイトル	海外進出支援 「海外商談会への積極的な取り組み」
取り組み内容	【取り組み経緯】 ○当行では、取引先企業の海外進出や海外販路拡大を支援するため、海外商談会を積極的に開催している。 ○25年度は中国で2回、シンガポールで1回の商談会を行い、多数の取引先企業にご参加いただいた。 ○その他の取り組みとして、海外進出セミナーの開催や海外銀行との業務提携を行うなど、積極的に取引先企業の海外事業展開をサポートしている。 【25年度の海外商談会開催状況】 ○中国 日中ものづくり商談会 <上海開催 9月 出展企業 603社のうち当行取引先 34社が出展> <広東開催 11月 出展企業 153社のうち当行取引先 11社が出展> ～上海開催時の様子～  ○シンガポール 食の商談会～地銀8行にて共催 <シンガポール開催 8月 出展企業 46社のうち当行取引先 6社が出展> 【取り組み結果】具体的な商談例 中国への進出を検討していた企業に対し日中ものづくり商談会を案内。実際に商談会へ参加することにより、現地でのニーズがあることを確信し中国進出を決定。当行主体での進出支援につながった。 以上

銀行名	筑波銀行
タイトル	銀行保証付私募債引受の推進
取組み内容	【動機（経緯）】 ・不動産担保・個人保証に過度に依存しない資金調達への対応、資金調達手段の多様化への対応として、銀行保証付私募債引受への体制を整備し、取り組んでいます。 【取組み内容】 ・平成 25 年 4 月に地域振興部を創設し、ソリューション室が私募債の引受にかかる営業店支援を実施する態勢を整備しました。 ・地域振興部が私募債の適債基準リストを作成し営業店に配布、営業店がリスト先のヒヤリングを実施しニーズを把握、取引先を選別した上で勧誘を実施しています。 【成果（効果）】 ○ 発行企業にとっての成果 ・固定金利、長期、無担保での資金調達ができました。 ・厳しい適債基準をクリアして私募債を発行しており、私募債の発行についてプレスリリースをすることにより、発行企業の信用力を対外的に P R できました。 ○ 当行にとっての成果 ・私募債引受の推進体制を維持し、固定金利、長期、無担保での資金調達手段の多様化等の顧客ニーズ対応を図ることができました。 【取組み状況に対する評価及び今後の課題】 ・私募債引受体制の推進を続け、平成 25 年度は合計 1 2 件 9 8 0 百万円の引受を行いました。 ・今後の課題は、私募債の取扱実績が営業店により差があるため、営業店の担当者の知識や営業スキルの向上等が必要であると考えています。 ・今後コンサルティング営業研修の充実により、行員のノウハウやスキルの向上に努めていきます。

銀行名	筑波銀行												
タイトル	動産を担保とする新たな融資手法（ＡＢＬ保証など）への取組み強化												
取組み内容	【動機（経緯）】 ・政府の施策である「不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の取組み」を踏まえ、資金調達手段の多様化に対応することを目的として取り組んでいます。 【取組み内容】 ・動産活用ローン（19年9月28日～） 機械類、車両を担保とする融資（リース会社と提携し運用） ・動産担保保証提携ローン（19年9月28日～） トラック、バス等の商用車を対象とする融資（信販会社と提携し運用） ・流動資産担保融資制度（ＡＢＬ保証） 各県信用保証協会の制度を活用する融資 ・流動資産担保融資制度（ＡＢＬ保証）における「集合動産」の取扱い 集合動産として取得物品：酒類、飲料水、菓子類ほか棚卸資産 ・集合動産の評価、処分を行える体制の整備 ・本部と営業店が連携した案件の取組み 【成果（効果）】 平成25年度取扱件数 < 動産・債権譲渡担保融資の実績 > <table><tr><th colspan="2">動産・債権譲渡担保融資の実績</th><th colspan="2">うち動産担保融資の実績</th></tr><tr><th>実行件数</th><th>実行額</th><th>実行件数</th><th>実行額</th></tr><tr><td>9</td><td>218 百万円</td><td>0</td><td>0 百万円</td></tr></table> うち太陽光の債権担保 1 件/30 百万円 【取組み状況に対する評価及び今後の課題】 ・第三者評価機関である『NPO法人日本動産鑑定』との提携により、集合動産の評価、処分等も行える体制が整備されてきています。また、地域振興部ソリューション室の創設により、本部が事務手続きの一部代行等の支援を実施しており、ＡＢＬ推進体制の整備も進んでいます。 ・今後の課題は、太陽光発電設備への融資等で徐々に浸透しつつある債権担保型ＡＢＬに対し、動産担保型ＡＢＬは鑑定コストの観点から活用が進展していない点があります。したがって、コストを上回る利便性の発信等、資金供給の枠組みとして更に多くの事業先へ情報を周知していく必要性があり、営業店と本部が一体となった取組み体制の強化を図っていきます。	動産・債権譲渡担保融資の実績		うち動産担保融資の実績		実行件数	実行額	実行件数	実行額	9	218 百万円	0	0 百万円
動産・債権譲渡担保融資の実績		うち動産担保融資の実績											
実行件数	実行額	実行件数	実行額										
9	218 百万円	0	0 百万円										

銀行名	足利銀行
タイトル	外部機関との連携による取引先の海外進出サポート事例
取組み内容	【経緯】 ・ A社は、大手金属部品加工メーカーB社を主要取引先とし、金属プレートの加工や金型部品の加工を行っている。 ・ 主要取引先であるB社は世界中に生産拠点を有しており、その中の一つであるタイ工場の拡張を計画し、現地調達の比率を上げたいとの意向を持っていた。 ・ A社としても、国内に製造拠点を4ヵ所所有していたが、国内需要の伸び悩みや取引先企業が次々に海外へ生産拠点を移すなど、危機感を持っていた。そこで、A社も海外進出の検討を開始した。 ・ しかしながら、A社には海外進出するためのノウハウや人材が不足しており、当行に海外進出のためのサポートの依頼があった。 ・ そこで、外部機関(JETRO、中小機構)と連携し、下記の取組みにより、A社初の海外進出をサポートした。 【取組み内容】 ・ A社は、タイの投資環境等全く情報が無かったことから、JETROや中小機構の海外アドバイザーを紹介し、情報の蓄積を行った。 ・ その後、JETROの「専門家による新興国進出個別支援サービス」の利用をし、F/Sの作成や工業団地の視察を実施。 ・ さらに、国際会計に詳しい公認会計士を紹介するなど、海外進出を行う上での問題点の解決を図った。 ・ 現地法人設立後は、資本金の振込口座を作成するため、現地の提携銀行を紹介し、口座開設を実施。 ・ また、出資金等の資金についても、他行と協調の上、融資にて対応した。 【取組みの効果】 ・ 外部機関(公的)を紹介・活用することで、A社にとっては比較的成本をかけずにF/Sの作成等を行うことが出来た。 ・ また、全面的に当行がサポートを行うことで、現地法人の設立から口座開設までをスムーズに行うことが出来た。 ・ 現地法人の設立に伴い、タイにおける商談会への誘致を行うなど、現地での販路拡大も支援し、円滑に事業を開始することが可能となった。

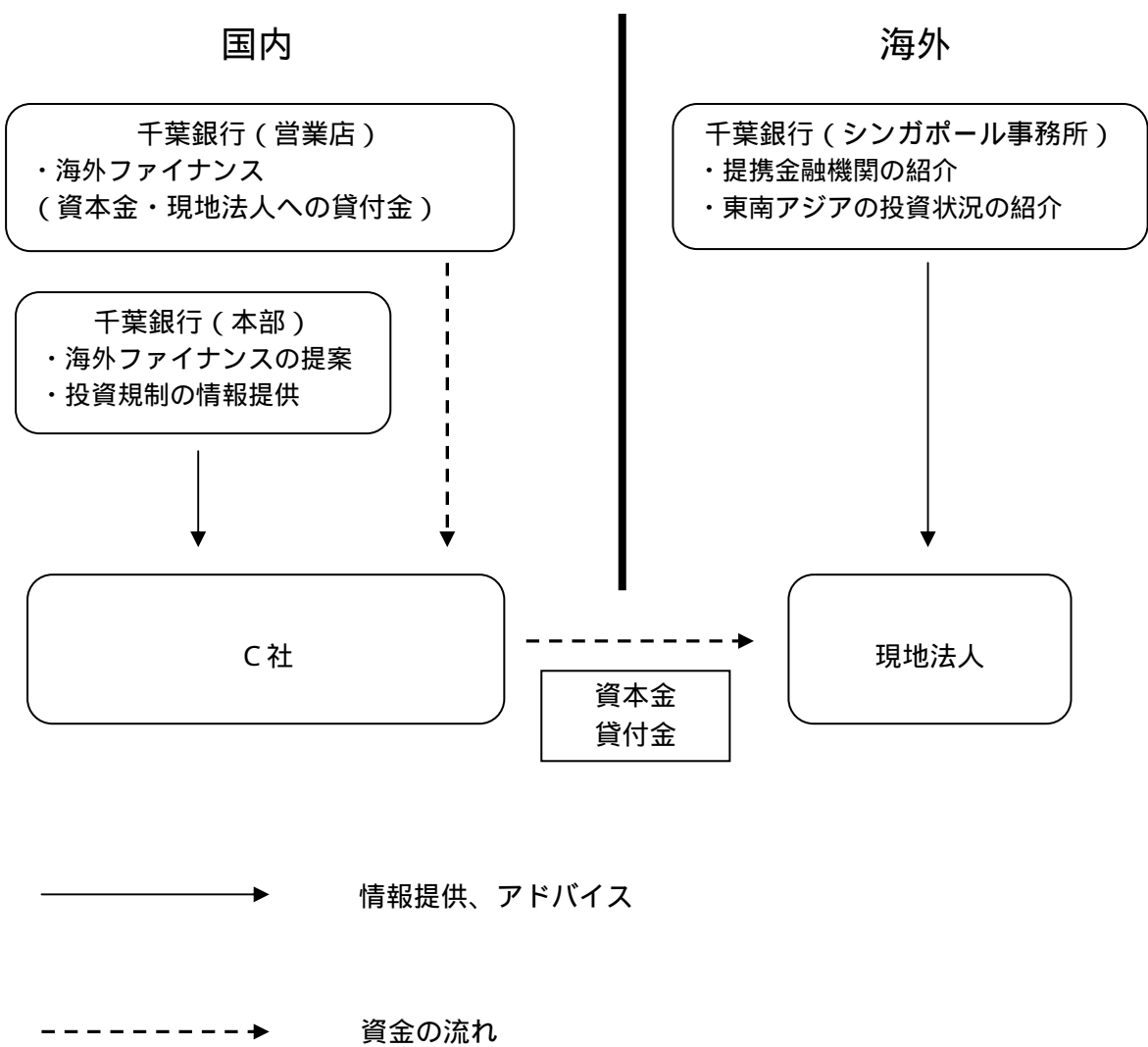
銀行名	群馬銀行
タイトル	環境格付融資を活用した設備資金融資の事例
取組み内容	1．動機（経緯、きっかけ等） ・当行は、環境に積極的に取り組む企業に対し地球温暖化対策のための設備投資を応援するため、環境格付融資の取扱いを開始し、環境への意識の高い企業を中心に提案活動を行った。 ・A社は環境経営を推進していたが、経営基盤の強固（無借金経営）な企業で、当行は新規融資に向けた魅力的な提案を行うことができなかった。 ・新工場建設の情報を入手するも、A社は自己資金での対応を予定し、借入金による資金調達を考えていなかった。 2．内容 ・当行は、環境への意識の高いA社に対して、企業の環境への取組みを金融機関が環境格付により評価する環境格付融資を提案。さらに、環境省が実施する「環境配慮型設備投資緊急支援助利子補給金」を紹介。環境格付に応じた当行独自の金利優遇を行い、国の利子補給金も受給することでA社の金利負担を軽減。 ・環境格付融資を通じて、一般的に企業に求められる環境への取組事項をご紹介するとともに、企業のエネルギー使用量を基にしたCO₂排出量の見える化をアドバイスした。また、環境経営に関するA社の課題を伝え、今後3年間はCO₂排出量削減に向けた継続的なフォローを実施していく。 ・以上の一連の付加価値を提供することで、優良先に対する長期設備資金の実行に至った。 3．お取引先にとっての効果 ・環境への取組みを強化することで資金調達の幅が広がった。また、自社の環境経営について客観的な評価（環境格付）を受ける良い契機となった。

銀行名	群馬銀行
タイトル	海外で業容拡大を図る取引先への進出支援
取組み内容	1．動機（経緯） （１）支店担当者はＡ社が取引先が多く進出しているタイへの進出を検討しているとの情報をキャッチし、詳細なヒアリングを行うため本部に帯同訪問を依頼した。 （２）本部はタイ投資委員会(BOI)東京事務所に代取を案内して進出手続きの具体的な相談を行い、進出計画が急速に進展した。 （３）タイにおいて現地提携銀行派遣中の行員は実績のあるコンサルを紹介し、現地法人設立・BOI(税優遇措置)申請・レンタル工場内装工事業者紹介・人材派遣業者紹介などをサポートした。加えて日本から派遣されていた当社社員の活動を助けて業務提携行での法人口座開設や現地従業員の給与振込口座開設等も行った。 （４）操業開始後は新規仕入先として当行取引先のタイ現地法人を紹介するなど、親密な関係を継続している。 2．成果（効果） （１）タイ進出関連資金(資本金・親子ローン原資)として私募債を発行し、タイパーツ建の資本金送金を行った。 （２）代取が先頭になって取り組んだ海外進出計画に対して、代取の不安に応える有効なアドバイスとサポートができたことで、信頼関係を深め、成果につなげることができた好事例である。

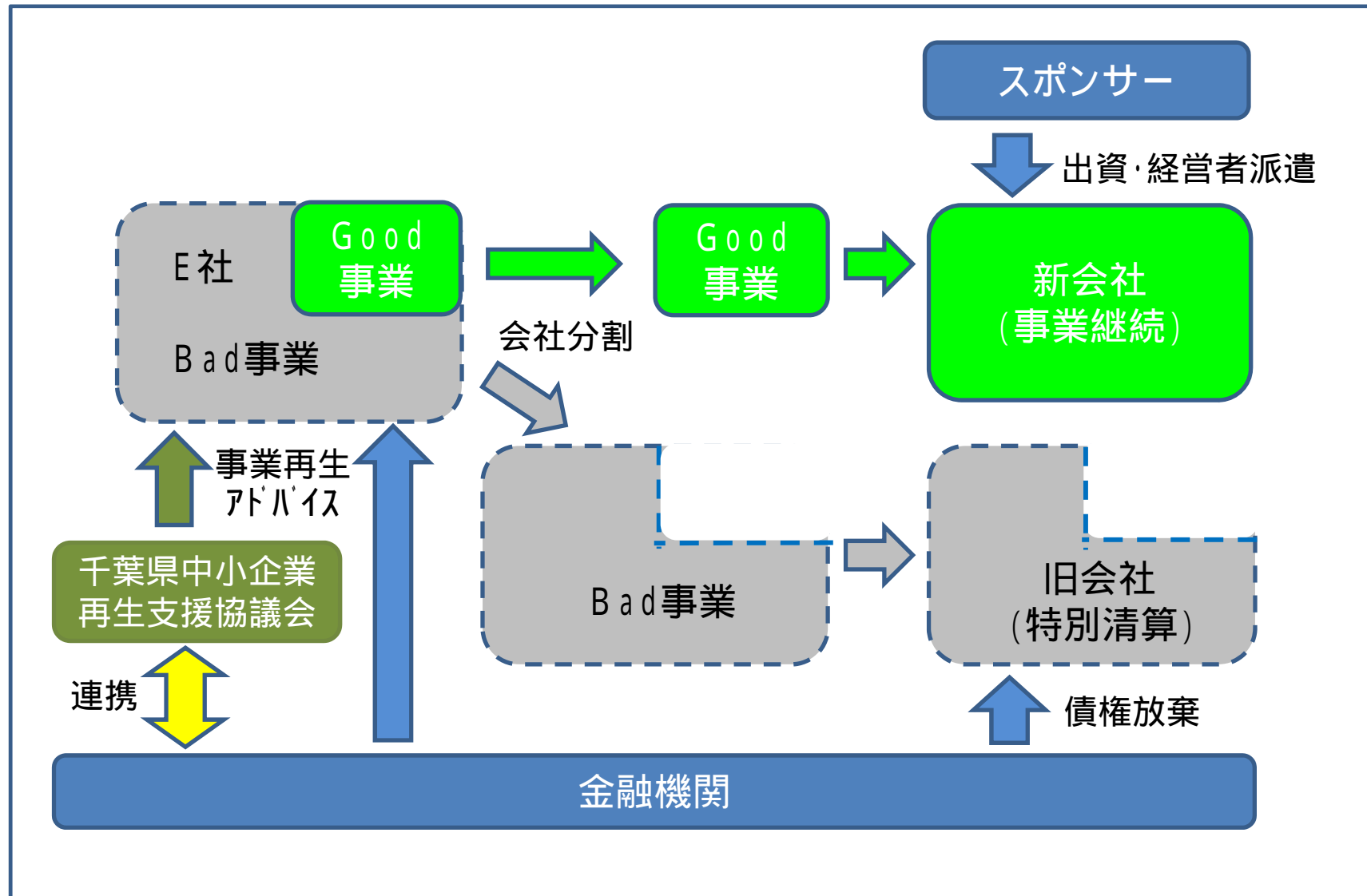
銀行名	武蔵野銀行
タイトル	取引先のインドネシア進出サポート
取組み内容	【経緯】 ・ 取引先A社（機械部品製造業）は得意先に追随しインドネシアへ進出することを検討。但し計画の大半は白紙の状態、当行は「全面的な支援」を要請された。当行は当社の経営戦略も踏まえ進出の是非を論議するなど入り口の段階から積極的に支援、外部の関係機関・銀行と密接に連携して海外サイドの各種サポートを行い、無事進出支援を完了した。 【取組内容】 ・ A社より具体的に以下の支援要請があり、これら全てに対応した。 工場用地の紹介 現法設立登記代行業者（現地コンサル会社）の紹介 は日系コンサル会社B社がインドネシアで運営する中小企業専門のレンタル工業団地を紹介し入居が決定した。また の現地設立登記も同じコンサル会社が請負い手続きを完了した 事業計画及びフィージビリティ・スタディーのチェックと関連アドバイス 国内大手コンサルC社を紹介、帯同訪問の上種々アドバイスを実施した 現地銀行口座開設支援 JBIC スキームの下で提携中のバンクネガラインドネシアを紹介、同行に現法口座を開設した 進出コストのファイナンス 海外進出関連の融資に利用可能な公的保証（マルホ）「グローバル・パッケージ」を活用し（当行1号案件） 当行にて融資を実行した 【取引先にとっての効果】 ・ ライセンス取得など手続きが複雑なインドネシア進出であるが、各ステージで当行より専門家・専門業者を紹介することにより無事にインドネシア現法設立を果たし、今春より工場稼働となった。 以上

銀行名	千葉銀行
タイトル	海外ネットワークを活用した取引先企業のアジア進出支援
取組み内容	<経緯> 営業店は、医療経営コンサルタント業のC社が東南アジア地域に現地法人を設立するという情報を入手し、直ちに本部の国際業務担当者に連絡して対応方針の協議に入りました。 <支援内容> 当行では、本・支店およびシンガポール駐在員事務所が連携し、資金調達に関する提案をはじめ、進出先の投資環境説明や口座開設銀行の紹介等、具体的なアドバイスを行いました。 <成果> C社は、現地法人の設立に必要な資金調達を円滑に行うことができ、進出地域におけるビジネス拠点を築くことができました。当該地域では、日本の高度な医療技術に対するニーズが高く、今後のビジネス拡大が期待されています。

海外ネットワークを活用した取引先企業のアジア進出支援（スキーム図）



第二会社方式による事業再生(スキーム図)



銀行名	千葉興業銀行
タイトル	「ミラサポを活用しての新興国進出支援」
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ A 社は食品衛生管理・指導を本業として衛生用品の販売を業としている。プノンペン特別市（カンボジア）にて和食店経営の知人から、新興国の「食品衛生」ノウハウが欠如している情報を入手。イオンがプノンペンに大型モール開業が予定されていたこともあり、国内で培った衛生検査ノウハウでビジネスチャンスがあると判断し、現地法人の設立に至った。然しながら、当社は初めての海外展開にあたり事業計画の策定、初動段階での注意点や販路拡大に向けた対応策等の課題を抱えていた。 ・ 当社は食品衛生分野における国際貢献への取組といった理念のもと海外での第 2 の創業と位置づけた。当行はそのような当社の課題解決に向けて専門家派遣制度の活用および海外直接投資における資金調達部分についてファイナンス支援に取り組んだ。 【取組み内容】 ・ カンボジア進出にあたり、当社の不安を最小限に抑制、軌道に乗れる道標を提供するために「中小企業・小規模事業者ビジネス創造等支援事業（ミラサポ）」の専門家派遣制度を活用。海外展開支援の専門家のアドバイスを受けて具体的な事業計画書の策定に至った。計画書策定では収支計画に加え、財務（資金調達）面、労務面、販売・仕入面等の詳細まで助言を行った。 ・ 海外直接投資の資金調達支援として、信用保証協会制度融資である海外投資関係保証を活用。当社が資金調達し、100%出資子会社の現地法人に運転資金および設備資金として親子で貸付する形態で対応。 【取組みの効果】 「ミラサポ」専門家派遣制度を活用することで、企業の海外展開における事業計画策定等を企業・外部専門家・銀行と三者一体で取組みが可能となり、コンサルティング機能の充実が図られた。

銀行名	東京都民銀行
タイトル	ビジネスマッチングによる取引先のトップライン増強支援
取組み内容	甲支店の取引先A社は、中南米諸国から果実やジュース類等を輸入し、国内に卸している。乙支店の取引先B社は、国内で本格的なインターナショナル・スーパーマーケットを展開している。 B社は従来、A社の輸入商材（果物類等）について、中間に商社を通して仕入れていたが、今般当行のマッチング関与（面談・商談機会の設定）によりA社とB社の直接取引が可能となった。 これを機に、B社にとって仕入価格面でのメリットがあっただけでなく、B社の要望（消費者の要望）がストレートにA社に伝わるようになり、新たな商品の仕入れへ取引が拡大するなど、両社にとって売上増・サービスの向上につながることもあった。

銀行名	横浜銀行
タイトル	お取引先のインドネシア進出サポート
取組み内容	【経緯】 ・ 部品製造業であるお取引先 A 社は、販売先の要請によりインドネシアへの進出を計画していたが、進出にあたり以下のような支援のニーズを有していた。 現地情報の収集 現法設立手続き、会計業務を依頼できる現地コンサルティング会社の紹介 資金調達と現地への送金 【取組内容】 ・ 上記 ・ については、当行関連会社シンクタンクの担当者と当行担当者が同行訪問し、現地情報を提供するとともに現地コンサルティング会社数社を紹介することでサポートをおこなった。 ・ また、 については、営業店・本部・現地銀行出向者が連携し、現地借入規制の説明や提携現地銀行の金融サービス内容を紹介するとともに、提携銀行における口座開設等のサポートをおこなった。 【お取引先にとっての効果】 ・ 現地口座の作成や現地コンサルティング会社の選定までスムーズに手続きを進めることができ、順調に同国への進出をはかることができた。

銀行名	第四銀行
タイトル	取引先中国現地法人の現地通貨建資金調達ニーズに対する支援
取組み内容	【動機（経緯）】 ・取引先B社は平成24年に現地法人を中国上海に設立した。現地法人は商社機能と中国国内への販売機能を有する（現地法人設立について当行は各種サポートを実施）。 ・中国国内の販路拡大により現地法人において運転資金ニーズが発生し、資金調達スキームについて相談に至った。 【取組内容】 ・増資、親子ローン、スタンドバイクレジットなど、親会社を活用した資金調達スキームをB社に提案したところ、現地通貨建での調達や、親会社・子会社ともに為替リスクを回避したい意向から、スタンドバイクレジットによる資金調達を希望。 ・当行が提携している現地金融機関との連携により、資金調達支援を実施した。 【取引先にとっての効果】 ・親会社にとっては為替リスクを回避し、かつオフバランス取引で子会社への金融支援が可能となった。 ・子会社にとっても為替リスクを回避しつつ、現地通貨建資金調達先の確保が可能となった。

銀行名	第四銀行
タイトル	タイでの駐在員事務所設立サポート
取組み内容	【動機（経緯）】 ・取引先C社は工作機械部品を製造し、タイの日系企業向けに輸出を行っている。 ・当社との面談の中で、C社はタイでの更なる取引拡大を目指すため、駐在員事務所の設立を計画しており、設立に向けたサポートに関する相談を受けた。 【取組内容】 ・当行はタイカシコン銀行に行員を派遣している。派遣行員を通じ、現地情報の提供や、駐在員事務所設立に関するコンサルタントの紹介、及びカシコン銀行での口座開設に向けたサポートを実施した。 ・また、当行が提携している損害保険会社を紹介し、海外傷害保険への加入や海外安全マニュアルの作成をサポートした。 【取引先にとっての効果】 ・上記取組により、円滑に駐在員事務所が設立された。今後タイでの取引拡大が期待される。

銀行名	第四銀行
タイトル	大型建機の譲渡担保取得によるプロパーABL 実行
取組み内容	【動機（経緯）】 ・取引先 S 社は大型建機を所有する土木工事業者。 ・当社は新たな大型建機購入の検討に際して、資金調達力の増強を課題としていた。 【取組内容】 ・当行は、機械設備の評価等が可能な外部業者との提携を開始（25 年 11 月）。 ・提携した外部業者を活用し、購入する大型建機を担保とした ABL を実行した。 【取引先にとっての効果】 ・ABL を活用した資金調達力の増強が図られた。 ・また、大型建機購入による、さらなる業容の拡大が期待される。

銀行名	第四銀行
タイトル	食品製造業者の上海現地法人設立、市場開拓サポート
取組内容	【現地法人設立時の支援内容】 ・取引先 A 社は平成 24 年 12 月に現地法人を中国に設立。当行上海駐在員事務所は、コンサルティング会社との連携による現地法人設立のサポートを実施したほか、進出候補地を紹介するなどのサポートも実施。 ・多くの進出候補地の中から、食品工場運営に必要な事項を総合的に勘案した結果、当行が紹介した江蘇省常州市の開発区に進出を決定。今年秋以降に工場が稼働する予定。 【設立後の支援内容】 ・A 社が製造・販売する商品は、中国では一般的な食材とはなっていないことから、市場の開拓が当初からの課題となっていた。そのため、現地大手食品会社、百貨店、スーパーなど当地で成功を収めている食品関連優良企業との面談を当行がセッティングするなど、市場調査・開拓を支援。 【取引先にとっての効果】 ・A 社にとって初めての海外拠点設立となったが、当行が紹介したコンサルティング会社や同業他社とのマッチングにより、現地法人の運営方法など管理面の整備が図られた。 ・また、当行からの市場調査サポートにより、販売ターゲットが明確になったことで、中国国内の販売先を順次獲得することができた。

銀行名	北越銀行
タイトル	海外販路開拓支援
取組み内容	【 経 緯 】 ・ 地元老舗の食品加工メーカーであるＡ社は、新潟県内外のデパート、ホテル等に自社の製品を販売してきたが、国内市場の縮小を背景に売上は年々減少していた。 ・ こうしたなか、海外の日本料理レストラン（地元資本）がＡ社の製品に興味を示し、販売条件等について具体的な問い合わせがあった。 ・ Ａ社社長は販路拡大の好機ととらえ、積極的に取引をおこないたいと考えていたが、Ａ社はこれまで海外企業との取引経験がなく、貿易業務に関する実務や取引上の留意点等について、当行に相談を持ち込んだ。 【 取組内容 】 ・ 当行は本部と営業店が連携のうえ、以下の支援を実施した。 - 当行作成の貿易実務入門資料をもとに、国際商取引の基本や貿易代金決済、リスク回避の方法および貿易保険の概要等について説明した。 - 海外企業からの問い合わせ内容について整理するとともに、商談関係書類の作成や決済スキームの検証などで実務支援をおこなった。 - 輸出港までの輸送業務については、当行提携の物流会社を紹介し（ビジネスマッチングの活用）物流会社担当者との同行で、具体的な手続の説明や複数会社の運送条件の比較等をおこなった。 - 当行主催の食品輸出セミナーおよびＪＥＴＲＯ輸出セミナーを案内するとともに、海外マーケットや食品嗜好・習慣等の情報を提供した。 【 効 果 】 ・ 商談の結果、海外企業から製品の注文を受け入れ、初回の相談からおよそ半年後に輸出取引を開始した。 ・ Ａ社は国内販売態勢を維持していくとともに、海外取引についても、経営上の重要な柱と位置づけ、継続して取り組んでいくこととしている。

銀行名	山梨中央銀行
タイトル	外国金融機関に派遣している当行行員と連携した当行取引先への海外販路開拓支援
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ 当行A支店の取引先B社（ペット用品販売業者）が、日本で開催されたペット関連の展示会に出展した際、タイのペット用品のバイヤーであるC社から引き合いを受けた。 ・ B社は海外への輸出実績はあったが、タイへの販路はなかったことから新規販路開拓のため、C社の情報収集の相談をA支店に行った。A支店からの報告を受けた営業統括部国際業務室ではタイの金融機関に派遣している当行行員Dに連絡し、C社および現地バイヤーの情報収集を開始した。 【取組み内容】 ・ 派遣している行員Dは現地バイヤーの情報収集を行い、派遣先の金融機関から公開可能情報として提供を受けたC社を含めた現地バイヤーの会社概要を国際業務室経由でB社に提供した。 【取組みの成果】 ・ 当行から提供した情報を元に、B社ではC社と条件交渉を行い、取引成約となった。（B社ではC社以外の現地バイヤーとの交渉も順次行っていく予定。） ・ 輸出代金については当行口座にて受領しており、当行の外為収益増加につながった。 以 上

銀行名	八十二銀行
タイトル	機械設備等を担保として活用した資金調達多様化による支援
取組み内容	【動機（経緯）】 ・長野県は製造業が盛んであり（県GDPの約3割）、製造業者の当行取引先も多い。また、製造業者は定期的に設備投資需要が発生している。 ・民間の設備投資マインドが改善傾向にある中で、幅広く取引先の設備投資を支援できるよう機械設備等の担保活用に着目した。 【取組み内容】 ・機械設備等の担保活用のため某リース会社グループと業務提携（25年9月）し、評価から処分までのフロー全般を当該グループに委託した。 ・当初の提案内容に、当行の要望事項を追加しスキームを構築。担保としての価値だけでなく、モニタリングの重要性も意識してモニタリングシートを新設する等の工夫をした。また融資所管部と連携し、ABLの態勢整備と合わせて契約書類等も整備した。 ・提携については行内情宣およびニュースリリースを実施。また、本部職員5人が当該グループの研修（2日間）を受講し理解を深めるとともに、臨店および地区勉強会等を通じて営業店への周知を図った。また、保証協会各支店にも当行取組みについて説明し、協調対応や担保取得について理解を得た。 ・26年度は、6月の若手法人担当者向け研修に当該グループの講師を招き、製造業についての理解促進を図った。 【取組みの効果】 ・3月末に第1号、4月上旬に第2号案件が成約（2件とも経営支援を行っている先の新規設備投資案件）。 ・1号案件は、経営支援を行っている先の事業成長に向けた設備投資案件。運転資金の同時調達も必要な中、保証協会と連携・協議し案件を組成。プロパー融資と保証協会融資の2本立てで必要資金総額の調達を実現した。 ・担保実査にあたり、担保物件に加えて工場全般を見学することで取引先の生産工程、商流に関する当行の理解が進展した。 ・スキームのリリース当初より営業店からの照会も複数あり、「機械設備等が担保になること」「融資手法の選択肢が増えたこと」について法人担当者の認知度が高まっている。

銀行名	八十二銀行
タイトル	M & Aを通じた新事業分野への進出支援
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ A社は、農産物の生産・販売を手掛ける国内上位企業。 ・ 当社生産物の需要は冬季に集中する一方、生産量は生産ライン維持等から年間一定のため、生産余剰による夏季販売価格の低迷が避けられない状態にあった。 ・ また、同業他社もコストダウンに向けた設備増強を継続する中、販売価格の低下に拍車がかかる状態となっていた。事業成長のため海外生産・海外販売を進めているが、自社農産物と関連性もある付加価値の高いビジネスへの進出が課題となっていた。 【取組み内容】 ・ 当行はメイン行として、数年前よりA社経営層との面談を通じ、経営課題および戦略の共有化を進めてきた。 ・ ディスカッションを重ねる中で、上記課題解決策として今後の成長も見込まれる「食品加工業」への展開ニーズが具現化した。 ・ 食品加工業への参入方法としてM & Aを提案。当行で対象先をマーケティングし、同県内で食品加工製造を手掛けているB社を発掘した。 ・ B社は大手企業グループに属していたものの、当該グループノンコア事業であることが想定されたため、当行より親会社にB社株式の譲渡を働きかけた。 ・ 当行は株式譲渡に関し、買い手A社のフィナンシャルアドバイザーとしてM & A交渉のサポート業務を受託し、本件M & Aを成約に結びつけた。 【取組みの効果】 ・ A社は、本件買収による食品加工分野への高レベルシェアインが実現した。 ・ A社は、B社製品の原材料として自社農産物を通年で供給することが可能となった。結果として、業績の季節要因緩和に繋がった。 ・ 今後、A社のブランド力や物流・販売能力を活かしたB社製品の売上増加も期待される。

銀行名	八十二銀行
タイトル	ミャンマー経済視察ミッションの主催
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ 民主化後、海外進出検討企業におけるミャンマーに対する関心が上昇した。 ・ 現地情報の収集は、交流のあるコンサルタント会社等が行っていたが、他国に比べて情報が少なく、進出検討企業に対して十分な情報提供ができていなかった。 【取組み内容】 ・ 平成 26 年 2 月、当行取引先経営者を対象に、ミャンマー経済視察ミッション（以下「同ミッション」）を主催。 ・ 現地では、当行取引先（衣料品製造業）が平成 17 年から操業。当行はメインバンクとして、海外との資金決済、海外事業に伴う国内での資金需要等で関わりを持っていたことから、同社現地法人への訪問も含めた視察を企画。 ・ 参加申込企業 12 社。ただし、出発当日に大雪で国内交通が麻痺したことから、実際に参加できたのは 6 社。 ・ 日本からは当行市場国際部推進 G の担当者が随行。現地では、当行バンコク駐在員事務所長も合流して対応に当たった。 【取組みの成果】 ・ 参加企業からは、現地法人、工業団地ほかインフラに直接触れ、現地駐在員との情報交換も出来たことは、とても有意義であったとの評価を頂いた。 ・ 同ミッションを主催したことにより、参加企業以外からもミャンマー関連のご照会を頂く機会が増加した。

銀行名	北陸銀行
タイトル	当行主催のロンドン商談会への参加を契機に大口受注へとつながった事例
取組み内容	1．経緯 (1) 当社は、コメ生産や野菜加工品の販売を手掛ける法人。 (2) 国内において生産の効率化を進める一方、海外への販路拡大、特に欧州を中心に海外市場を開拓したい、というニーズを有していたが、当社単独での販路開拓には限界があった。 2．取組み内容 (1) 当行は、海外に販路拡大を目指す北陸三県（富山、石川、福井）の食品関連企業を対象とした「ロンドン北陸物産展」を企画。 (2) 欧州最大の日本食取扱店である「ジャパンセンター」が海外輸送、広告宣伝、実演販売のすべてを担うことで、海外での販売ノウハウが十分でない中小企業が、割安な費用で非日本人向けにテストマーケティングを行うことを可能とした。 (3) 当社を含めて計 6 社が出展したところ、全社に期間中も含めて追加発注があり、中でも当社の“こしひかり”は好評を博し、大口の注文(1トン)に繋がった。 3．当該取組みの成果 (1) 当社は、競争が激しいアジアではなく、欧州を中心に輸出を拡大していく方向で、トップラインの増強を図っていく方針であり、本事業への参加が契機となった。 (2) 本商談成立により、当社売上(トップライン)増加、及び当社の粗利率が向上し、本業の収益改善へとつながった。 【取組み概要図】 <pre> graph TD A["当 社 (コメ生産、野菜加工品販売) 当社の取組み"] --> B["【国内】 生産の効率化"] A --> C["【海外】 販路拡大"] C --> D["課題 欧州に販路拡大したいが自力では限界あり！"] D --> E["具体的には 費用負担 企画面 人的負担"] E --> F["当 行 ロンドン北陸物産展の開催"] F --> G["“こしひかり”の大口注文 (1トン)につながる！"] F --> H["メリット ◆ ジャパンセンターが海外輸送・広告宣伝・実演販売を担う ◆ 割安な費用でテストマーケティングを行うことが可能"] H --> I["欧州最大の日本食取扱店 「ジャパンセンター」にて テストマーケティングを実施！"] I --> G </pre>

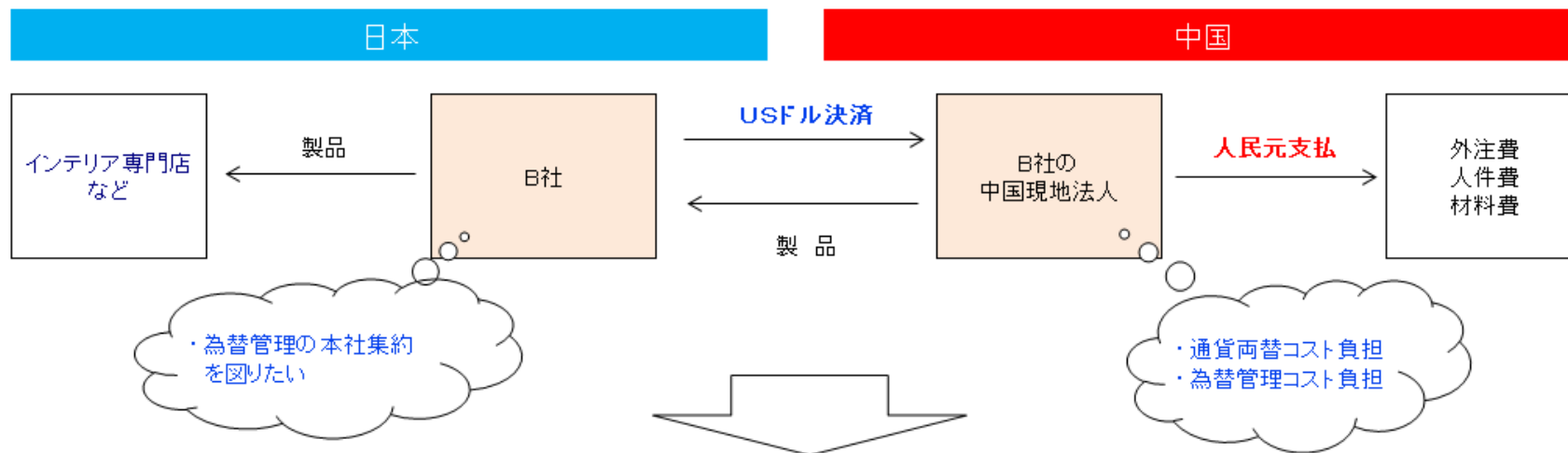
銀行名	北陸銀行
タイトル	「当行ネットワークおよび外部機関を駆使し、情報・機能の提供を通じて海外進出をトータルパッケージで支援」
取組み内容	1．経緯 (1) 当社は、自動車部品・電子電機部品産業向けの金型製造業者。 (2) 日系企業をはじめとした自動車関連企業の集積が急速に進む東南アジアの動向を鑑み、合併による現地法人をタイに設立することを決定。 (3) ただし、海外進出は初めてであったことから、現地進出に向けた情報収集が課題であった。 2．取組み内容 (1) 当行は、取引店、本部、海外駐在員事務所が連携し、また、外部機関の機能も活用しながら、役員との帯同訪問を定例化して、本計画を約1年にわたりフォロー。 当社役員の渡タイ時に、当行バンコク事務所からタイ国内における法人設立の際の留意点や国内情勢等の情報を提供。 東京在住の当社相談役(本計画アドバイザー)に対し、当行国際業務部にて合併会社設立における出資比率の問題、進出後の営業展開、責任共有割合について契約書作成など設立における留意点を細かくアドバイス。 取引店からも、海外セミナーをはじめ、提携先であるカシコン銀行での口座開設、商談会、提携先であるタイ投資委員会の認可取得等の制度を案内。 当行産業調査部を通じて、25/10に当行と業務提携したASEFに対し、海外進出時の課税問題等専門的支援に関する見積りを依頼し取り次いだ。 3．当該取組みの成果 (1) 現地法人設立計画案から設立登記、工場建設まで、一連のサポートにより、円滑な海外進出の実現に結びついた。 (2) 現地法人での必要資金を親子ローンで支援するとともに、業務提携先であるカシコン銀行への紹介・口座開設を通じて、現地での銀行取引についても支援することができた。 【取組み概要図】

銀行名	富山銀行
タイトル	知的資産経営報告書を活用した支援
取組み内容 ＜動機（経緯）、きっかけ等、成果（効果）＞	【動機（経緯）】 ・取引先A社は、下水道施設に係る耐震性継手の専門メーカーとして平成3年に創業。阪神・淡路大震災による耐震化の機運の上昇を契機に業績の拡大を図るも、本社と工場が遠隔していることや県外営業所を含めた組織内コミュニケーションに悩んでいたこと、また、他社からの新規参入等、企業内・外部に対して経営課題が蓄積していた。A社は今後の方向性と新たな経営方針の策定が必要であった。 【取組み内容】 ・A社のニーズを捉え、当行より自社の強み・弱みを明らかにする「地的資産経営報告書」の作成を提案。この他、本部（営業統括部）・営業店と富山県新世紀産業機構の中小企業支援センターと連携した「中小企業ネットワーク強化事業」を活用し、アドバイザー・専門家の派遣による事業計画の策定を支援した。 ・同報告書の作成にあたっては、当行からの同席により打ち合わせやアドバイスを行うなど積極的に関与し、進捗状況の把握やリレーションにもつながった。また、同報告書は、A社HPや経済産業省HP「知的資産経営ポータル」に掲載し、自社PRにも活用されている。 【お取引先にとっての効果】 ・自社の強み・弱みや経営資源の「見える化」により、目指す方針が明確化され、社内において共有化された。 ・社員も策定参画したことで、企業マインド・モチベーションの向上や人材育成にもつながった。 ・同報告書は営業にも活用され、大手企業のブランド商品の生産契約（OEM契約）が成約。

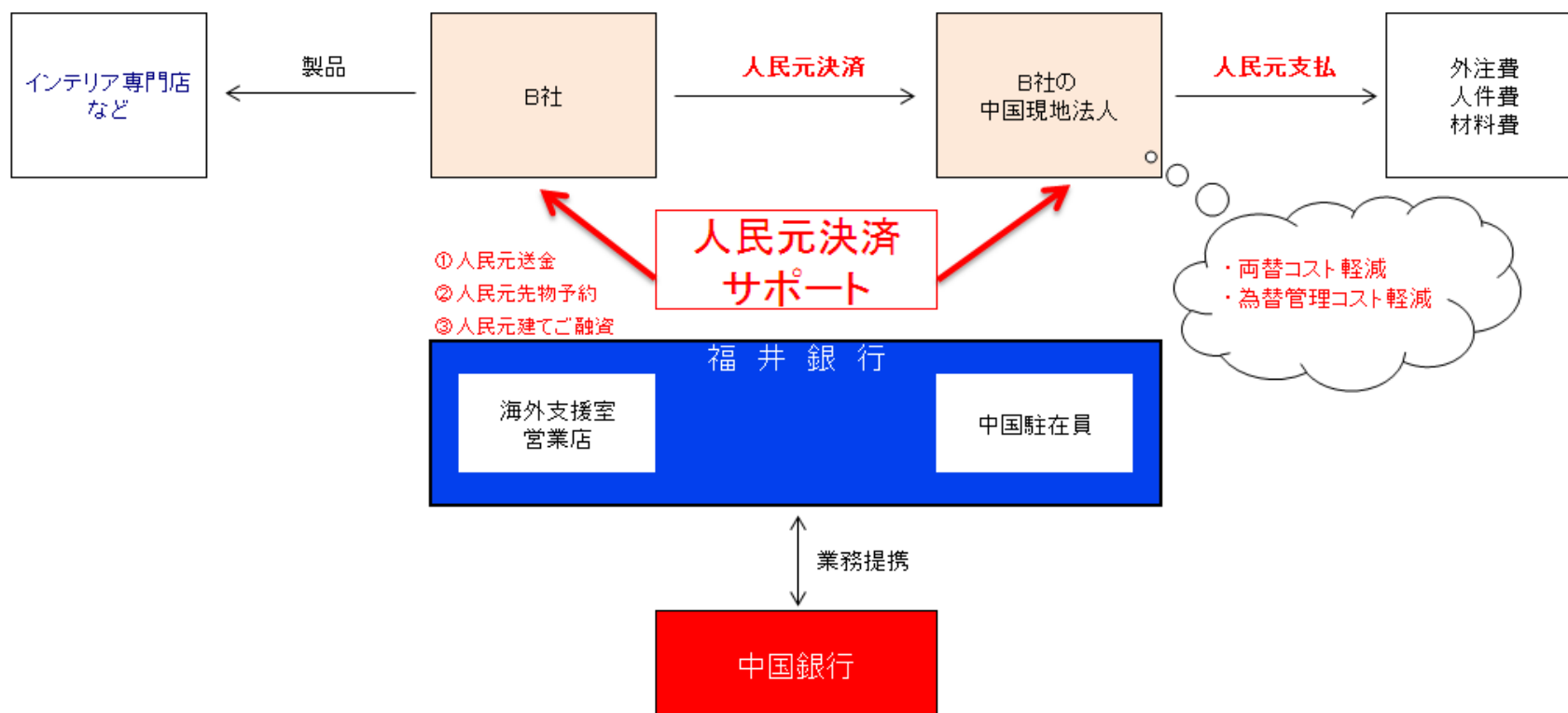
銀行名	北國銀行
タイトル	公的支援制度と外部機関連携
取組み内容	【経緯】 入浴剤製造を主業種とする取引先 A 社は大手メーカーが市場シェアの 90% を占める入浴剤市場において、他社との差別化が図れる特色ある商品開発による売上げアップを模索していた。 【取組み内容】 中小企業経営力強化支援法に基づく認定支援機関である当行（担当部署：営業統括部営業サポート課）は商品開発の検討段階から関与し、乳酸菌による発酵由来の成分を含有した入浴剤の開発を石川県工業試験場、石川県立大学との産学官連携スキームをアレンジして支援。 同時に平成 24 年度補正ものづくり補助金（特定ものづくり基盤技術＝発酵）の公募に関する申請書作成もサポート。 【成果】 本申請は採択され、現在新商品開発プロジェクトが進行している。開発が順調に進めば来夏には日本初の乳酸菌を利用した入浴剤が完成することになり同社としては相当の売上増加が見込める。

銀行名	福井銀行
タイトル	為替（通貨）管理の親会社集約に伴う人民元融資の導入
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ B社は、カーテンを中心としたホームファッションの企画・製造・販売の一貫体制を国内4社・中国3社の傘下グループ会社にて構築しており、販売実績は業界トップクラスを誇る。 ・ 主力商品であるカーテンは、中国子会社で製造した商品を親会社であるB社が入力して販売しているが、インテリア大手からの受注が非常に好調な背景を受けて中国子会社からの輸入量が増加していた。 ・ B社と中国子会社における決済通貨はUSドルが中心であったが、中国子会社が現地で使用する通貨（現地での外注費、人件費、材料費等の支払）は人民元であり、受注好調な背景も相俟って、グループ全体での通貨管理コストの膨張（両替取引や為替リスクヘッジ等）管理部門での人的負担等が資金繰りにおける一つの課題であった。 【取組み内容】 ・ 中国における為替管理制度が大幅に緩和され、日本での人民元建て決済が解禁になっていたことから、B社はグループ会社間の決済通貨に人民元を導入することを検討していた。 ・ 当行は、B社のニーズをキャッチし、営業店・本部・中国駐在員と情報を共有し、中国大手金融機関である中国銀行との業務提携を活用しての為替（通貨）管理のB社集約（グループ全体での資金繰り効率化）を提案した。 B社と中国子会社間で行っていた決済通貨に人民元を導入し、通貨管理業務をB社に集中することで、中国子会社における通貨両替コストと為替管理コストの軽減を図る。 人民元の為替変動リスクを軽減し、人民元の調達コストの安定化を図るため、人民元先物予約を導入する。 B社で目下の輸入代金決済資金として、人民元融資の実行（当行が業務提携先である中国銀行から人民元を調達し、B社へ融資） 【取組みの成果】 ・ 上記取組みにより、B社は為替（通貨）管理業務を大幅に効率化でき、また米ドルの変動に伴う為替リスクの軽減にも繋がった。 ・ 中国子会社においても、両替手数料の削減に繋がるとともに、本業である製造管理・品質管理に専念できるようになった。

事例



【人民元決済の提案・サポート】



銀行名	大垣共立銀行
タイトル	取引先のタイ現地法人設立サポート
取組み内容	【動機（経緯）】 当社は日本でのビジネスは順調であるが、将来的に事業を拡大するためにアジア地域への展開を検討。自社でタイのマーケット調査を行ったところ「有望である」との判断に至ったことから進出の検討を開始した。 【取組内容】 平成 24 年 9 月から平成 25 年 7 月の現地法人設立までサポート ・当社がタイへの進出を検討しているとの情報を受け支店同行訪問。社長はタイへの進出形態は「小売業」を希望していることから（日本でも小売業を営んでいる）タイ企業との合併が条件となる等、進出にかかる情報や現地金融サービス等の情報提供を行う。 ・その後、現地でバンコック駐在員事務所が中心に対応する。度重なる面談の中で当行から出資パートナーや入居テナント等の情報提供を行うもの。結果、出資パートナーは当行から紹介したメガバンク系列の現地キャピタル会社に決まり、合併での進出を進めることとなった。 ・平成 25 年 7 月、出資分の「資本金送金」を行い、法人設立にかかる一連の手続きは完了。 【取引先にとっての効果】 当行から出資パートナー等の情報提供を行い、送金手続も当行で行うことにより、スムーズに現地法人を立ち上げることができた。

銀行名	大垣共立銀行																
タイトル	アジアビジネスに関するセミナー・個別相談会の開催																
取組み内容	【動機（経緯）】 取引先のアジア地域への進出ニーズが高まり続ける中、アジア全域に亘るサポートニーズが高まっており、そうしたニーズに応えるべく以前から継続的に取引先向けのセミナー等を開催してきた。 平成 25 年 2 月に「ＯＫＢアジア共立会」を設立したことにより、海外ビジネスサポート体制を拡充したことから、アジアビジネスにかかるセミナーや個別相談会等の開催を強化している。 【取組内容】 セミナー・個別相談会等の開催実績（回） <table><tr><td></td><td>平成 23 年度</td><td>平成 24 年度</td><td>平成 25 年度</td></tr><tr><td>国内開催</td><td>7</td><td>4</td><td>10</td></tr><tr><td>海外開催</td><td>4</td><td>6</td><td>6</td></tr><tr><td>合計</td><td>11</td><td>10</td><td>16</td></tr></table> 【取引先にとっての効果】 取引先のニーズを踏まえ、アジアを中心とした投資セミナーや個別相談会等、ビジネスに直結する企画を行うことにより、取引先の海外ビジネスの情報収集機会となっている。 「ＯＫＢアジア共立会」はアジア地域への進出支援、各種情報提供、会員間の相互交流など当行取引先企業へアジアビジネスに関するさまざまなサービスを提供する会員組織。		平成 23 年度	平成 24 年度	平成 25 年度	国内開催	7	4	10	海外開催	4	6	6	合計	11	10	16
	平成 23 年度	平成 24 年度	平成 25 年度														
国内開催	7	4	10														
海外開催	4	6	6														
合計	11	10	16														

銀行名	十六銀行
タイトル	『農商工連携・地域資源活用・新連携(3法)』『サポイン』認定を目利きに活用し、中小機構と連携して本業支援に結び付けている事例
取組み内容	【動機(経緯)】 ・当行の主要営業区域である岐阜県・愛知県内には自動車産業や航空機産業を中心とした“ものづくり”企業が集積しているが、これら多くの企業では「トップラインの向上」に課題を抱えている。しかしながら、金融機関がトップライン支援を行うためには、単純な商品販売とは違い、ものづくり企業同士でのB to Bによるビジネスマッチング実現に向けた高い目利き能力が必要である。 ・ものづくり企業の専門的な技術を理解するためには工学的な知識が必要となるが、文系出身者が多くを占める銀行員では、これを正しく理解することが非常に難しく、最終的に的外れなマッチングに終わらせてしまうケースが見受けられる。 ・ものづくり企業にとって、トップラインの向上は死活問題であり、総じてお互いのニーズがマッチする商談を希望しているものの、信用力調査や営業力に課題があり、有効な商談が実現できていない。 ・中小機構では、「農商工連携・地域資源活用・新連携(3法)」や「サポイン」の認定を通じ、技術力を有する企業をサポートしているが、これらの認定後、いかに販路開拓を支援していくかについてアイデアを求めている。 【取組み内容】 ・中小機構とは平成26年1月に提携。同年3月より当行が開催する「逆見本市形式によるビジネス商談会(以下、『逆見本市』という。)」について、バイヤー企業の承諾を得たうえで、発注ニーズを中小機構と共有。中小機構が過去に「3法」「サポイン」認定した企業の中から、サプライヤー候補となる企業を推薦してもらおうといった連携を開始している。 ・なお、当行の各営業部店では、中小機構より推薦を受けた企業を直接訪問し、逆見本市の情報を提供する形となる。 ・中小機構が長期に亘りブラッシュアップをはかった「3法」や、ものづくり技術力の証ともいえる「サポイン」の認定は、質の高いシーズを有しているシグナルのひとつでもあり、これらを目利きに活用し、さらには中堅・大企業とのマッチングに繋げることで、トップライン支援に取り組んでいる。 【取組みの成果、お取引先にとっての効果】 ・中小機構との連携を開始した結果、逆見本市開催の都度、技術力の高い企業を複数推薦してもらっており、実際にこれまで計5社が商談にいたった。このうち、過去に農商工連携の採択を受けた食品メーカーと、高速道路のサービスエリア向け商社との商談が成立した。ほかにも、すでに引き合いが発生している案件もある。法認定企業がサプライヤー候補となったことで、逆見本市におけるマッチング精度が飛躍的に向上したと認識している。

銀行名	十六銀行
タイトル	海外提携行からのトレーニーの受入
取組み内容	【動機（経緯）】 ・当行では2005年からタイのカシコン銀行と業務提携を行っており、2010年12月より、当行行員をカシコン銀行へ派遣している。 ・かかる中、両行が取引先サポートを一層強化していくために、お互いの経営環境、方針・施策、取引先支援の内容、手法等について理解を深めることは重要であるとの考えのもと、人材の相互交流のために、カシコン銀行からのトレーニーの受入に至った。 ・海外支店を持たない当行の海外進出支援にとって、海外提携金融機関を活用した取引先現地法人への現地金融の提供は非常に重要であり、海外提携金融機関との良好な提携関係を構築することは取引先に提携行を信頼してもらう意味でも重要である。 【取組み内容】 ・カシコン銀行からは日系中小企業チームで日系企業向け融資を担当する行員が、約1ヶ月半のスケジュールで当行へ派遣され、その間、日本の金融機関の商品やサービス、営業推進手法や信用リスク管理などの業務を学んだ。 ・また、当行取引先でタイに現地法人を保有する企業を実際に訪問し、ニーズ、現地銀行に対する要望等について調査を行った。 ・取引先の工場見学等を通じて、日本の製造業に対する理解を深め、融資審査に役立てる知識を習得した。 【取組みの成果、お取引先にとっての効果】 ・カシコン銀行からのトレーニーも帰国後、自行内で当行の存立基盤や営業体制、日本の銀行の取引先との親密な関係等についての情報還元を行った。タイ現地法人の親会社の考え方や日本の銀行にも理解が深まったことにより、スタンドバイクレジット付融資案件等に対して、日系企業や日本人の考え方に配慮したサポートを行ってもらえるようになった。 ・取引先へも提携行との良好な関係をアピールすることで、提携行との取引に対して安心感を与えることができた。

銀行名	静岡銀行
タイトル	取引先 A 社の X 国進出支援
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ A 社は当地優良中堅企業。 各メーカーの部品調達コスト低減・グローバル化が進む中、主要販売先である B 社が X 国へ進出し現地生産を開始したことを受け、A 社にも X 国への進出要請があった。 ・ 社内で検討を開始したものの、X 国進出は A 社にとって初めてのことであり、現地進出に関する十分な情報を得ることができず、メインバンクである当行に相談があった。 【取組み内容】 ・ 現地提携金融機関を活用した当行の海外進出支援体制、および具体的な支援内容について説明したほか、A 社社長の初回 X 国訪問時には、現地での事業運営について情報交換が行えるよう、X 国進出済の当行取引先を紹介。また、当該企業が来日する際には、A 社社長との面談を設定し、人的ネットワークの構築を支援。 ・ 当行主催「X 国投資セミナー」のほか、営業店、本部、X 国派遣行員が連携し、現地の規制、優遇措置、法務、税制、投資手続、工業団地情報等を随時提供し、A 社の進出計画策定を継続的に支援。 ・ その後も、社長が X 国訪問の際には、X 国派遣行員が現地で工業団地、主要納入予定先等へ同行訪問するとともに、コンサルタント会社、建設業者、不動産鑑定会社、人材派遣会社等を紹介。 ・ 現地法人設立時には、口座開設、資本金送金を営業店、本部、X 国派遣行員が連携して対応。 【取組みの効果】 ・ A 社が X 国進出を計画する段階から、国内外のネットワークを活用した情報提供に加え、人的ネットワークの構築・外部支援会社の紹介など、幅広い側面からサポートを展開し、A 社の X 国進出をスムーズに実現できたことが最大の成果。

銀行名	清水銀行
タイトル	国際協力銀行（ＪＢＩＣ）との協調による海外現地法人向け融資の対応
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ 当行は平成 25 年より海外業務専担者を配置し、海外進出ニーズのある取引先に対して現地情報提供、事業計画策定支援、セミナー等を行いながら、資金需要の把握、掘り起こしを行ってきた。 ・ 従来、海外現地法人(以下、「海外現法」)向けの資金需要については、親子ローンにて対応してきたが、現地通貨建てによる資金調達ニーズの増加に伴い、海外現法向けの融資手法を模索。 ・ 当行は海外現法向けの融資実績がなく、海外拠点も有していないことから、国際協力銀行との協調融資スキームの検討に至った。 【取組み内容】 ・ 自動車部品製造業者である A 社はタイに現地法人 B 社を有しており、B 社の受注増加に伴い設備の増強を検討していた。 ・ 現地での売上が今後も見込まれることから、設備資金の調達にあたっては現地通貨建(パーツ)を希望していた。 ・ 当行はこれまで非メイン行であったが、海外業務専担者が取引店との同行訪問により資金調達ニーズの把握を行う一方、国際協力銀行との関係強化を図り、メイン行に先駆けて融資提案を実施した。 ・ 当行提案が A 社に合致したことから、平成 26 年 6 月に総額約 200 百万円の融資実行に至った。 【取組みの効果】 ・ 国際協力銀行との協調により当行初となる海外現法向け融資を実行。 ・ A 社のニーズに沿った提案を行った結果、当行が全面的に資金対応をすることが出来た。 ・ 海外現法向け融資実績を蓄積したことで、取引先に対する提案の幅が拡大。同スキームの活用により、他取引先に対しても融資提案を行っており、更なる案件成約を見込んでいる。

銀行名	三重銀行
タイトル	試作品加工業者のタイ進出支援
取組み内容	【動機（経緯）】 ・当行は、当行取引先（Ａ社）が自動車部品メーカーである主受注先よりタイ進出の打診を受けていることを受け、平成 25 年 3 月に営業統括部国際営業課より、同国進出支援を開始した。 ・本件は、Ａ社にとって初めての海外進出であったことに加え、当社は試作品製造加工業の取得事例が殆どないタイ投資委員会（ＢＯＩ）の投資認定を希望していたため、当行はＢＯＩの認定取得におけるサポートや提携先等に関する適切なサポート提供を行う必要があると認識していた。 【取組み内容】 ・当行は、ＢＯＩ大阪事務所長と顧客の面談を平成 25 年 6 月に設定し、同席のうち事業内容及び商流について説明したことに加え、当社が大手自動車部品メーカーの製造工程の中で必要不可欠であること、当社がタイ国内で販路拡大が可能な技術力を有しており、付加価値向上につながることをアピールした。その結果、本国での協議に持ち込むことに成功し、当社は、同年 11 月に投資認定を受けることができ、法人税優遇、設備の輸入関税免税措置等の優遇措置を受けることが可能になった。 ・また当行は、当社担当役員が現地視察を行った際、バンコックに派遣しているトレーニーから現地情報の提供を行うなど、国内の営業統括部国際営業課とトレーニーが協働してサポートを行い、現地法人設立に際して資金面の支援を行った。 【効 果】 ・現地法人設立に際して資金面の支援を行ったほか、現地法人設立後は当行の提携先であるＳＭＢＣバンコック支店で口座を開設し、タイバーツ建資本金の送金を取り組んだ。さらに、社内体制に対するコンサルティング会社、リース会社（現地リース）の紹介を行い、先方のニーズに対する適切な支援を行うことで、当社の現地法人稼働までのサポートを行った。今回の支援をきっかけに、国内のメイン取引化に繋げることができた。

銀行名	百五銀行
タイトル	展示会・博覧会を利用した中国市場開拓サポート
取組み内容	【動機（経緯）】 ・三重県は全国有数の真珠の産地で、三重県産はその品質の高さに定評はあるが、消費者の真珠離れで国内市場は縮小が続いており、地元で真珠養殖加工・販売業を営むA社も売上の低迷に悩んでいた。 ・A社はそのような状況を打開すべく海外に活路を見出したい思いはあるものの、海外なら必ず売れるという保証はなく、また同社には海外の市場調査や輸出等のノウハウ、海外展開を担当する人材も乏しいため、当行に海外展開の相談があった。 【取組み内容】 ・以前からお取引先の中国ビジネスをサポートしてきた中で当行と繋がりが深い日系の貿易&コンサルティング会社（以下「コンサル会社」）が、中国内陸部の成都で日本の商品を販売プロデュースするという情報をキャッチ。日系百貨店や国際博覧会で展示販売を行うという内容であり、A社の商品を紹介したところ、企画コンセプトに合うとのことで出展が決定。北京や上海などの沿岸の大都市圏とは異なる中国内陸部の市場から海外展開トライアルを行うこととなった。 ・出展に際しては、コンサル会社が予め日本側で商品を全品買取、輸送する形を取ったことでA社の輸送・債権回収リスクを回避。現地での商品紹介スタッフもコンサル会社から用意し、販売面（言語など）の問題もクリアした。 ・当日は来場者一人一人に商品に対する感想や要望の聞き取り調査を実施し、結果をA社にフィードバックした。 【成果（効果）】 ・本イベントではA社の展示商品は完売。中国では淡水真珠が主流にもかかわらず、同社のアコヤ真珠に対する反響の大きさは主催したコンサル会社の予想も越えていた。 ・現在、上記日系百貨店にコンサル会社が持つ店舗での販売、コンサル会社が企画運営するネット販売などによる販売拡充について継続交渉中。

銀行名	滋賀銀行
タイトル	取引先の海外進出支援
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ A社（時計・眼鏡小売業）は日本国内の大手ショッピングモールに主力テナントとして多数出店。 ・ 同大手ショッピングモールのアジア積極展開に伴い、A社にも出店要請があり、海外進出（中国・ベトナム・カンボジア）を検討。 ・ 初めての海外進出となるA社に対し、「進出可否決定と計画立案」段階から積極的に関与し、A社の問題解決を図った。 【取組み内容】 ・ 営業店、本部（国際部）、海外拠点（上海駐在員事務所、バンコク駐在員事務所）一体となったサポート体制によるタイムリーな情報提供を実施。 ・ 業務提携先を活用した海外進出におけるリスクヘッジの提案。 ・ 進出形態、地域別注意事項、出資規制等の具体的調査。 以上により、以下の取組みを行う。 有償アドバイザリー契約締結：6件 （進出可否決定、中国現地法人設立、ベトナム現地法人設立、カンボジア現地法人設立、中国分公司設立、中国現地法人定款作成） 日本貿易保険の「海外投資保険」成約 海外進出にかかる国内新規融資実行 【お取引先にとっての効果】 ・ ノウハウも人材もないA社の海外進出に際し、進出可否検討段階からサポートを行い、3ヶ国での海外現地法人設立に至る。 ・ 開店後、業況順調に推移しており、更なるアジア展開を目指す。

銀行名	京都銀行
タイトル	お取引先のタイ進出サポート
取組み内容	【動機】 当行取引先が受注先の大手企業からのタイ進出要請があり、検討を開始。 当社単独ではノウハウの蓄積が少ないうえ、早急に進出可否を判断する必要があったことから、当行に相談が入ったもの。 【当行のサポート内容】 ・ 現地で行う事業の内容により外資規制の有無やＢＯＩ（優遇）取得の要否判断が異なるため、外資規制・優遇制度に関する情報提供、現地法人設立のパターン毎の所要時間等の情報を提供した。 ・ 現地法人の事業採算性の調査、必要投資額算出にあたりコンサルタント等関係各社紹介、及び資料提供を行い、進出決定をサポート。 ・ 進出決定後、現地法人設立にあたっては、不動産業者、レンタル工場業者、人材派遣会社等を紹介し進出手続きをフォロー。また現地金融面についても、提携している現地銀行を紹介し口座開設や資本金送金、親子ローン等のフォロー等のサポートを行った。 【お取引先にとっての効果】 ・ 限られた時間で早急にタイ進出可否を判断しなければならない状況であったが、当行のサポートにより様々な判断材料を得た上で進出可否を決定することが出来た。また、現地法人設立手続きにおいても、不動産・人材・金融等各専門業者のサポートを当行を通じワンストップで受けることが出来た。

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	【動機（経緯）】 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。 【取組内容】 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。 ・ 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 【お取引先にとっての効果】 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。

銀行名	池田泉州銀行
タイトル	取引先（中堅・中小企業）のアジア・チャイナビジネスサポート
取組み内容	海外展開支援セミナー・商談会の開催 ・地元企業のチャイナプラス1検討をサポートすべく、ASEAN 進出検討3ステップセミナーを実施（5月） STEP1：ASEAN セミナー、STEP2：国別勉強会、STEP3：現地視察ミッション（参加希望のあった、タイ、インドネシア、ベトナム、カンボジアで実施） また、関心の高いフィリピン（1月）やタイ（2月）に関するセミナーを実施 ・JBIC と共催でアジアミーティングを開催。「アジアの動向を見据えた、中堅・中小企業の今後の展開」と題し講演（6月） 海外金融機関との提携 ・現地金融や現地通貨建決済を推進し、顧客へのビジネスサポートを行うため、韓国の韓国外換銀行（4月）ベトナムのベトコムバンク（9月）シンガポールのユナイテッド・オーバーシーズ銀行（9月）フィリピンのメトロポリタン銀行（10月）インドのインドステイト銀行（3月）以上5行と業務協力協定を締結。 行政機関との提携・協力 ・近畿経済産業局が中小企業のベトナム展開を一貫して支援する目的でまとめた支援策パッケージ『関西中小企業ベトナム展開金融支援チーム』への参加（9月） ・海外展開している企業を人材面でサポートする観点から、公益財団法人国際研修協力機構（JITCO）と業務協力に関する覚書を締結（3月） 現地法人への現地通貨建て融資 ・タイの現地法人宛て、現地通貨であるタイバーツ建て融資を実行（2月） 海外現地法人への直接融資を行うことで、現地法人への迅速なサポートにつなげた。

銀行名	南都銀行
タイトル	取引先企業のアセアン展開支援イベント開催
取組内容	【イベント概要】 当行主催で平成25年11月に開催したビジネスマッチングフェア(大阪市内)において、取引先のアセアン展開支援を目的に特別コーナー『アセアン展開 NAVI プラザ』を設置し、個別相談会ならびにセミナーを実施。 ・ アセアン各国の工業団地を紹介するブースを設置し個別相談に対応 タイ・ベトナム・インドネシア・フィリピン・ミャンマー・カンボジアの工業団地の斡旋を手掛ける大手商社等による個別相談会を実施 ・ 業種別(食品・製造・アパレル)セミナーによる情報提供 国別セミナーが主流である中、「食品」・「自動車部品・電気・機械等の製造業」・「アパレル」の3業種について、業種別にセミナーを実施 【開催の背景】 ・ 中国の人件費上昇や景気減速に加え、尖閣問題等による日中関係の悪化を受けた日系企業の中国戦略の見直し ・ 2015年アセアン経済統合を背景に日系企業の関心の高まり等 【イベントの効果】 ・ 現地工業団地を紹介することで取引先の海外進出検討の具体的な判断材料を提供。また、セミナーでは業種別に最適な進出候補国を紹介することで、取引先に対しアジア進出検討を始める機会を提供。 ・ 今後、アセアンへの派遣行員および当行の有する海外ネットワーク等を活用し、取引先のアセアン進出時のサポートをより積極的に展開。

銀行名	紀陽銀行
タイトル	取引先の中国進出サポート
取組み内容	【動機（経緯）】 ○ 業務用シャンプーの企画販売を行う B 社は、O E M 先である C 社が中国に製造工場を設立し進出したことに伴い、B 社も中国に進出したいとの意向をもっていると相談があった。 ○ 当行は、B 社の現地法人設立に向け、外部専門機関や現地ネットワークを活用し、次のサポートを行った。 ・ 現地での雇用を行うために「人材紹介会社」を紹介。 ・ 現地駐在員の居住のために「不動産会社」を紹介。 ・ 記帳等のサポートに「コンサルティング会社」を紹介。 ・ 現地での口座開設のために「現地銀行」の紹介。 ○ B 社は上記紹介業者全てと契約を交わし、人材紹介会社経由で現地スタッフを 1 名採用した。 【B 社にとっての効果】 ○ B 社は中国進出に向け、円滑に準備をすすめ現地法人を設立することができた。

銀行名	紀陽銀行
タイトル	大規模災害対策に向けた支援
取組み内容	【動機（経緯）】 ○ 機械部品製造業のD社は、かねてより臨海部に生産拠点を集中させることによる大規模地震、津波等のリスクに懸念を感じており、生産拠点の一部を山間部に移転させる計画を立てていた。 ○ そこで当行は、和歌山県企業立地課と連携し、補助金や貸付制度等の優遇制度がある「紀北橋本エコヒルズ」を紹介したところ、D社はグループ会社の1社を同地に移転させることにした。 ○ なお、当行は工場移転に向け、従業員の通勤手段や、給食業者の紹介など、移転に伴う周辺業務も引き続きサポートしている。 【D社にとっての効果】 ○ 生産拠点の一部を山間部に移すことで大規模地震、津波等のリスクを分散することができた。

銀行名	但馬銀行
タイトル	新たな事業展開に伴う成長支援
取組み内容	【動機（経緯）】 - 取引先A社は、自動車のプラスチック部品を主体に製造する事業者であった。リーマンショック以降、A社は自社が持つカーボン加工技術を応用した商品開発と新たな事業展開に向けた取組を行っており、新事業における新たな販路の開拓を図る必要があった。 【取組み内容】 - 自社の技術力を客観的に数字評価する（公財）ひょうご産業活性化センターが実施する「ひょうご中小企業技術・経営力評価制度」の取得を勧め、技術評価を取得した。 - 新たな事業展開に関連し補助金の申請支援を実施し、補助金の支給決定を受けた。 - 設備導入および材料等仕入にかかる資金の融資対応を行った。 【お取引先にとっての効果】 「ひょうご中小企業技術・経営力評価制度」で自社の高い技術が評価され、新たな販路の開拓に繋がった。

銀行名	鳥取銀行
タイトル	J E T R O と連携したバングラデシュ工場設立支援
取組み内容	【動機（経緯）】 ・取引先 A 社は、中国に製造工場を保有し、日本市場向けにペットフードの製造を行っていた。 ・近年の中国における労務コストの上昇や政治リスクの顕在化などを理由に、他国への生産シフトの検討に着手し、労務コストが低く、原材料の供給が豊富なバングラデシュを候補地に内定。 ・しかし、現地の市場情勢や法人設立手続き、工場用地等に関する情報収集において、自社だけでは限界があり、現地投資情報の提供を求めている。 ・また、資本金や運転資金の調達、円滑な資金送金方法等の金融面での支援も求めている。 【取組み内容】 ・当行が行員を出向派遣している J E T R O 鳥取を紹介。 ・J E T R O 鳥取を通じて現地の J E T R O 事務所を紹介し、J E T R O ダッカ事務所にて、現地情勢や法人設立手続き等に関するブリーフィングを実施。 ・その後、J E T R O 鳥取が J E T R O ダッカ事務所からの情報を整理し、現地の工業団地リストや日系企業向け会計事務所リスト、海外の複数の展示会情報等を提供。 ・当行は、現地法人の設立資金として、親会社へ融資取組みを行ったほか、現地向けドル建て送金を実施。 【お取引先にとっての効果】 ・J E T R O との連携を密にした各種情報支援により、海外現地法人の設立に至った。 ・また、情報提供した海外の展示会に A 社が出展したところ、欧米からの引き合いが多くあり、バングラデシュ工場の正式稼働後には、現在の日本市場向けに加え、海外市場への販路拡大を展望するなど、さらなる事業拡大が期待できる。

銀行名	鳥取銀行
タイトル	ビジネスマッチングを通じた課題解決支援
取組み内容	【動機（経緯）】 ・取引先A社は、機密情報機器破砕機（HDDやDVD等のメディア破砕機）を開発。 ・しかし、A社は情報管理に関する外部認証を取得していないため、自社で機密情報機器の廃棄処理ができず提携企業に外注するなど、収益機会を逃していた。 ・また、売上増加を図っていくためにも、地元を中心とした小口先の掘り起しが課題となっていた。 【取組み内容】 ・外部提携先企業や当行取引先企業を紹介し、A社の抱える課題であるプライバシーマーク取得と販路拡大を支援した。 — プライバシーマークの取得支援を目的に、実績のある外部提携先企業を紹介 — 当行取引先企業の中から複数社をA社に紹介し、面談機会を創出 【お取引先にとっての効果】 ・外部提携先企業の支援によりプライバシーマークを取得したことで、今まで外注していた機密情報機器の廃棄処理の内製化が可能となり、粗利益向上に繋がった。 ・面談機会を創出した企業が、A社製品の性能を高く評価され商談が成立した。

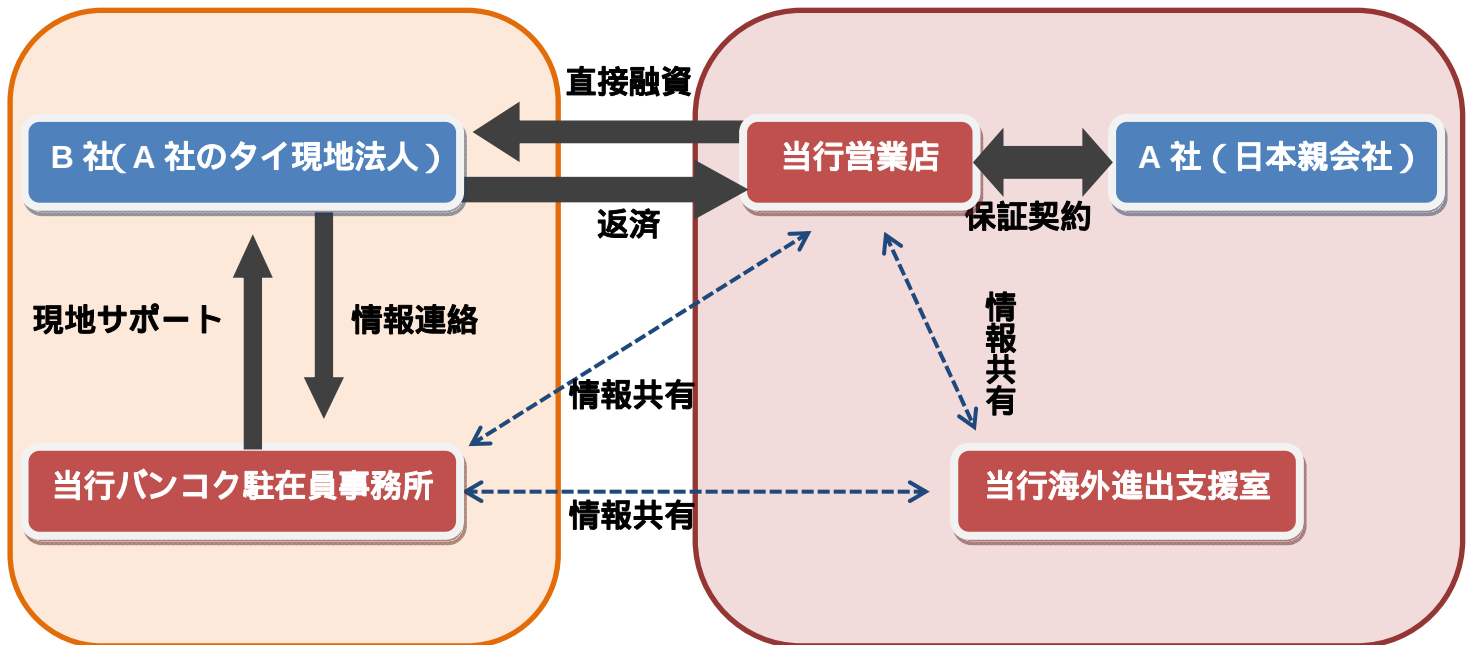
銀行名	鳥取銀行
タイトル	太陽光発電システムの普及・拡大に向けた営業支援
取組み内容	【動機（経緯）】 ・電気工事・電気通信工事業を営むA社は、公共工事をメインに順調な業績を確保していた。 ・また、同業他社が競合により粗利益率を低下させる中、公共工事への依存体質脱却を図るべく、自社で太陽光発電所を設けるなどして、太陽光発電システムの構築に関するノウハウを蓄積していた。 【取組み内容】 ・A社と当行はビジネスマッチング契約を締結し、以下の取組みを実施した。 — 太陽光発電システム導入を検討される取引先の紹介 — A社見込み顧客の資金調達等の金融面での相談・対応 — 当行の太陽光発電事業者向け専用融資商品のタイアップ企業として専用チラシの作成 ・また、A社と当行の共催で「太陽光発電を利用した資産活用セミナー」(参加40名)を開催し、太陽光発電の概要及び経済的メリットやA社の取組事例などのPRを行なった。 【お取引先にとっての効果】 ・取引先紹介や共催セミナーの開催により、太陽光発電システムの受注に繋がった。

銀行名	山陰合同銀行
タイトル	タイ現地法人向け直接融資を実行した事例
取組み内容	1．当該取組みを始めるに至った経緯、動機、打開が必要だった状況 ・ B 社は、電気設備工事業を営む A 社のタイ現地法人。 ・ タイでの運転資金需要に対しては、親会社 A 社が日本国内で資金調達しタイ現地法人 B 社に貸し付けるという親子ローンで対応していた。 ・ B 社の業容拡大に比例し運転資金需要も拡大する中、A 社の B/S が肥大化していたため、親子ローンの残高はこれ以上増やしたくないと考え、A 社の B/S に影響しない資金調達が課題であった。 2．当該取組みの具体的内容 ・ 上記の課題を抱える中、以前より取引のあった当行へ相談があり、当行が B 社に直接融資する方法を提案した。 ・ 当行が海外現地法人へ直接融資をした事例は過去になかったが、弁護士事務所と連携し現地法令等を調査、融資手続きにかかる事前準備を整えた。 ・ H26 年 3 月 20 日、B 社へ融資を実行した。 3．当該取組みの成果 【取引先にとっての成果】 ・ B 社が運転資金を当行から直接調達することにより、A 社の B/S の肥大化が避けられた。 ・ A 社は親子ローンを利用していた際に発生していた事務負担を軽減することができた。 【当行にとっての成果】 ・ 海外現地法人に直接融資を行うスキームを確立することができ、国内の取引先やその海外現地法人に対して新たな資金調達方法を提案することが可能となった。

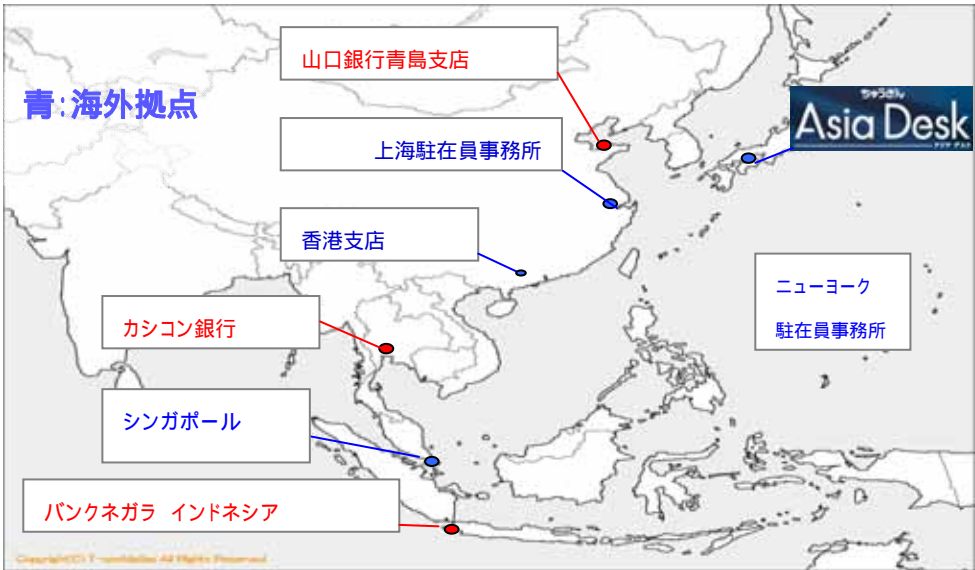
タイ現地法人向け直接融資を実行した事例

タイ 

日本 



銀行名	中国銀行
タイトル	J R西日本岡山支社（以下、J R岡山）との物産展開催をきっかけとした販路拡大支援
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ 当行とJ R岡山との共催で、岡山の特産品を販売する物産展を岡山駅構内で開催することを企画。また、出展者は物産展後に岡山県内駅構内でのみやげものの販売を目的としてJ R岡山と商談をおこない、販路拡大の支援となった。 【取組み内容】 ・ 物産展の募集出展者は岡山県内駅構内のみやげ物売り場での販売可能性のある岡山県内の食品等製造業者等。 ・ 本件はJ R岡山との共催により、地域活性化のため、まだ世に十分知れ渡っていない隠れた特産品を発掘し、将来的に地域を代表する土産品となるよう地元企業を後押しする企画となった。 ・ 岡山駅構内にあるみやげ物売り場は、代表的な土産品であれば全店で1日平均200個以上販売されるなど販売力のある店舗であり、商談成約となれば同店舗等に陳列されることから、営業店は販路拡大を希望する食品製造・生産・販売業の取引先へ積極的に提案を行った。 ・ 平成26年8月末現在、物産展は岡山駅だけではなく、福山駅も含めた合計3回実施。 【取組みの効果】 ・ 全3回の物産展で中小企業35社（第1回：15社、第2回：10社、第3回：10社）が出展。J R構内での物産展であり、大勢のお客様へ商品アピールができたとして出展者からは好評価であった。 ・ 第1回物産展後の商談会においては、現在までに3社が採用され販路拡大の支援ができた。第2回、第3回についても、現在商談中。 ・ 今後も、お客さまの販路拡大の為、定期的に物産展を継続開催していく予定。 ※ 物産展での実売風景 

銀行名	中国銀行
タイトル	インドネシアへの行員派遣
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ 東南アジアへの進出が増えているなか、インドネシア進出企業の割合が他国に比べて急増。平成 25 年 3 月現在の国別進出状況ではインドネシアは 8 位、2.4%であったが、平成 26 年 3 月現在では 3 位、4.8%に伸びている。 ・ 進出にかかる工業団地の確保や設立手続き、出資金の調達、送金手続き等、相談案件も増加したため、地場提携銀行であるバンクネガラインドネシアや日本国内に事業所のあるコンサルタント等を通じ情報提供をしていたが、対応に限界があった。 【取組み内容】 ・ インドネシアへ進出するお取引先の支援体制を確保するため、国際業務提携先である地場銀行バンクネガラインドネシアのジャパンデスクに平成 25 年 10 月に行員 1 名を派遣した。 ・ 派遣前 3 か月間は国際部に在籍し、インドネシア進出先や計画のあるお取引先 30 社を訪問し各社のニーズを聴取。現地派遣後直ちに支援が出来るよう体制を整えた。 【取組みの効果】 ・ お取引先の新規進出が急増した時期に行員派遣を行ったことで、お取引先のニーズにあった提案が出来た。 ・ インドネシア現地のコンサルタント、法律事務所、その他支援機関との関係を構築することができ、日本での進出支援活動にも厚みが生まれた。 ・ インドネシアルピー建て資本金送金や出資金にかかる融資取引の獲得などお取引先との取引深耕に繋がっている。  上記以外の業務提携金融機関 (中国)中国銀行 中国工商銀行 交通銀行 (フィリピン)メトロポリタン銀行 (インド)インドステイト銀行 (台湾)中国信託商業銀行 (ベトナム)ベトコム銀行 (アジア各国)スタンダード・チャータード銀行 など

銀行名	中国銀行
タイトル	海外支店によるクロスボーダーローン
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ 現地資金は現地法人（海外）での調達としたいとのニーズがあった。 【取組み内容】 ・ 分譲住宅の企画・開発・設計・販売を行うM社は、インドネシアにおいてサービスアパートメント事業をするために現地法人を設立。 ・ インドネシア国内の日本人駐在員をメインターゲットとしたサービスアパートメント 48 戸購入資金が必要であった。 ・ 香港支店、シンガポール駐在員事務所が現地法人を訪問し、面談するなかで本件需資要因を聴取。当初、日本本社にて国内金融機関から資金調達する予定であったが、当行からの提案により香港支店からインドネシア現地法人向けのクロスボーダーローンを実行した。 【取組みの効果】 ・ 国内営業店、シンガポール駐在員事務所、香港支店が連携して支援実績につなげることができた案件であり、かつ現地に進出する日系企業の間接支援に寄与する意義のある案件となった。

銀行名	中国銀行
タイトル	リース子会社との連携による海外での資金供給
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ 設備投資の頻度が高い企業であり、リースでの調達ニーズがあった。 【取組み内容】 ・ 当社はL S Iデバイス・モジュール開発・製造業を営む地元企業。 ・ ベトナムでカメラ用モジュールを製造。スマートフォン用新機種生産開始に際し、総額 1,375 百万円の設備投資を実施。日本本社から購入する機械設備の一部について、当行グループ企業である中銀リース株式会社とリース大手会社との協調で割賦契約を締結し資金調達を行った。 ・ 原資として当行から中銀リース株式会社ヘインパクトローンを実施し米ドルを供給した。 【取組みの効果】 ・ 当行グループ一体となってベトナムでの資金供給を行った地銀他行でも例を見ない支援実績案件となった。 【ホーチミン市の風景】 

銀行名	広島銀行
タイトル	外部専門家と連携した海外進出支援
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ 県内自動車部品製造業は完成車メーカーの海外生産拡大により、順次海外進出を進めている。 ・ A 社では海外進出を決定したものの、完成車メーカーの新車種生産開始にあわせて、極めて短期間で海外新工場を立ち上げる必要があった。 【取組み内容】 ・ 海外事業の業務設計、及びシステム設計・導入を外部コンサル会社と共同サポート （実施内容） ・ 開発済の業務機能調査（自動車部品製造業の業務テンプレート）により、業務プロセスをフローチャート化。（見える化） 海外現地における詳細業務フロー図作成とともに業務マニュアル整備 システム初期構想に活用し、最適なシステムベンダーを選定 海外現地で運用する基幹システムの要件定義に活用し、システム導入を円滑化 【お取引先にとっての効果】 ・ A 社は海外事業を短期間で円滑に立ち上げ、またシステムに関する初期コストを大幅に圧縮できた。 ・ システム構築期間：約 6 ヶ月（初期費用として 30 百万円程度の削減効果）

銀行名	山口銀行
タイトル	コンサルティング機能の発揮に向けた人材育成
取組み内容	【動機（経緯）】 ・中期経営計画に掲げる「お客さまから頼られるコンサルティング機能の発揮」を現場実践できる人材を育成し、多様化するお客さまニーズに対応する。 【取組み内容】 ・専門分野（M & A、事業再生、国際営業等）の知識習熟や実践力の向上をねらいとして、日本M & Aセンターなど外部機関への人材派遣を行った。派遣後は、取引先支援に資する専門部署へ配置し、前述のスキルを活用している。 ・休日セミナーにおいて「M & Aのための実務と税務講座」などコンサルティング能力の向上に役立つ講座を実施した他、中小企業診断士や1級FP技能士等、コンサルティング能力の向上に役立つ資格の取得を奨励しており、休日セミナーで対策研修を実施する等、資格取得に向けたサポートも実施している。 ・取引先企業の経営上の課題と実態を正しく把握し、適切なアドバイスや情報提供ができる能力を習得する行内研修「企業診断力養成講座」を実施した。 本プログラムは、取引先実習（無料経営診断）を含む構成としており、プロの経営コンサルタントによる直接指導により、実習先への良質な提案や受講者の実践力向上に繋がっている。 ・また、当該プログラムの受講者は所属部店や独身寮での勉強会の開催や所属部店取引先での工場見学実施等、習得スキルを活かした行員のスキルアップに注力しており、加えて、グループ会社であるワイエムコンサルティングを活用して、取引先企業の経営課題解決（経営計画策定、人事制度設計等）に取り組んでいる。 ・行内研修「業種別企業研修」では、従来の医療・介護分野に加えて、製造業を取り上げた。研修ではスクーリング形式の講義だけでなく、生産管理の視点からメーカーでの工場見学を取り入れる等、より実践的・具体的なカリキュラムを構成のうえ実施した。 ・地元企業の海外展開に係るコンサルティング能力を強化するため、自行の中国国内支店やシンガポールの邦銀拠点にトレーニーを派遣し、地元企業の海外展開支援に向けた人材の育成に取り組んだ。 【取組みの効果】 ・研修受講者について、取引先企業の成長を支援するため、定性面の分析による実態把握や商流理解に基づく将来分析をベースとした提案を行うなど行動変容が確認できた。 ・海外トレーニーは研修終了後、国際部や総合外為店等に勤務し、情報提供等地域企業の海外展開支援に取り組んでいる。

銀行名	百十四銀行
タイトル	業務提携先を活用した現地通貨建て資金調達支援の取組
取組み内容	【動機（経緯）】 ・自動車用の合成樹脂製内装・外装部品等製造業のA社は、取引先からの要請により、平成24年にインドネシア現地法人を設立。 ・現地法人の機械設備等支払資金として、米ドル建直接融資での調達を検討していたが、最終的に為替リスク回避のため、インドネシアルピア建てでの調達申出があった。 ・当行においては、建値のないインドネシアルピア建てのスタンバイL/C発行に対応するため、内部のシステム面や与信管理面での確認、調整作業を実施したほか、保証債務履行請求に備えたインドネシアルピアの調達先を確保した。 【取組内容】 ・当行とバンクネガラインドネシアは平成24年8月に業務提携の覚書を締結し、平成25年8月より同行のジャパンデスクに行員1名をトレーニーとして派遣している。 ・A社からの調達申出に対応してバンクネガラインドネシアと、保証に基づく融資の可否や契約書内容にかかる協議を実施。協議においては、本部（市場国際部）とトレーニーが情報交換を密にして協働した結果、A社の希望する内容での融資実行予定となった。 ・さらに、融資実行にあたり、当行からのスタンバイL/C発行日、現地での融資契約締結、融資実行日等につき、トレーニーを通じてバンクネガラインドネシアと綿密な調整を行い、A社の希望する日程での融資実行に至った。 【成果（効果）】 ・A社の希望する日程、通貨、金額にて融資実行できたことにより、資金繰りも含めた現地法人の円滑な運営に寄与できた。 ・当行としては、本件実行によりA社からの信頼が高まり、今後一層の取引深耕が期待できる。 ・本件実行により、インドネシアルピア建融資のノウハウが蓄積できたため、今後同様の案件に対して、スムーズに対応できる。 ・業務提携先であるバンクネガラインドネシアを通じた実績が計上できたことにより、同行との協力関係がさらに深まったとともに、トレーニー派遣の意義を見出すことができた。

銀行名	伊予銀行
タイトル	取引先の中国ビジネスのサポート
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ 取引先B社は、レンコンを安価かつ安定して供給することを目的に、レンコン製造・加工拠点として、中国企業との合弁会社を現地に設立した（現在は当社の100%子会社）。 ・ 現地法人設立の背景には、中国協力企業の生産・供給体制に不安があり、取引先のニーズに応えられるだけの生産管理体制が整っていないことがあった。 【取組み内容】 ・ 本社の人民元建決済（為替予約・海外送金） 中国現地法人の為替リスク回避および中国地場企業からの直接輸入分の価格引下げ交渉のため、輸入の一部を米ドル建から人民元建に変更することを提案した。平成25年2月に、当行において人民元建送金の取扱いを開始したのを契機に、当行にて人民元建送金に取り組んだ。 ・ 江蘇省の現地法人への資金調達サポート 平成25年3月に、増産体制確立に向けた設備資金50百万円を本社に融資実行した。また、平成25年12月には、日本から現地法人への運転資金（約32百万円）を人民元建てで融資実行した。 ・ 河北省の現地法人へのアドバイス 現地銀行（交通銀行）の紹介や設立後の資金調達についてアドバイスするなど大きく事業計画に係わった。平成25年4月に、河北省の合弁会社の登記手続きが完了し、資本金送金500万元を当行にて取り組んだ。 【お取引先にとっての効果】 ・ 為替リスクを負担することなく、代金決済や資金調達を行うことができた。 ・ 現地銀行の紹介により、合弁会社の登記手続き等をスムーズに行うことができた。

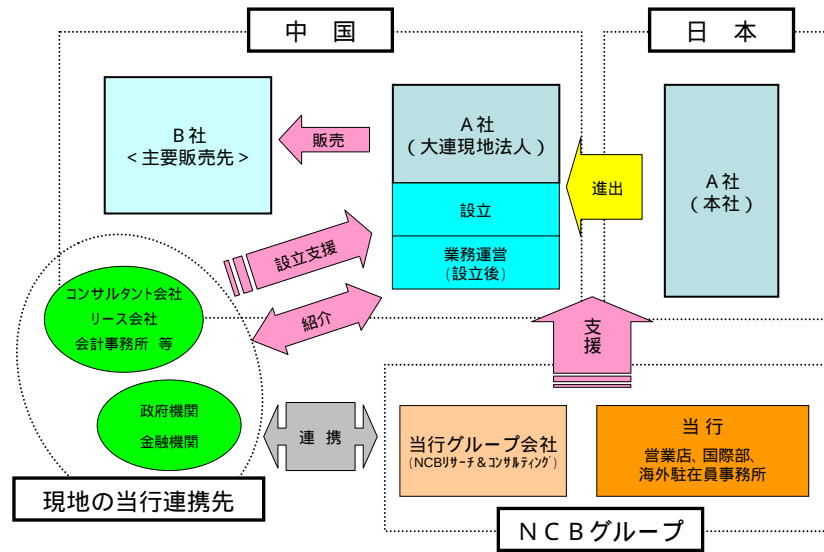
銀行名	四国銀行
タイトル	直接貿易拡大のサポート
取組み内容	取引先 A 社は調味料等食品製造会社。従前は、商社を通じて海外に販売していたが、近年、直接海外への販路拡大を目指す事業体制へと移行。 【経緯】 A 社は、直接貿易は数先行っていたものの、小ロットであり、知識・情報が不足していたため、下記について当行へ相談があった。 インターネットサイトに英語表記を追加したところ、海外からの問合せが増え、今後直接貿易を拡大するにあたって海外対応できるスタッフ育成が急務。 海外への販路拡大方法。 貿易実務や決済方法。 ハラール等海外食品市場の情報。 海外への販路拡大にかかるリスク対応。 【取組内容】 国際即戦力育成インターンシップ（HIDA）の紹介。 海外バイヤー（日本へ招聘）との商談会の案内。 貿易実務や決済方法について説明。貿易実務セミナーの案内。 当行のシンガポールのトレーニーがASEAN 市場の調味料やハラール食品に関する調査レポートを作成し、提供。 貿易保険の紹介、信用調査会社の紹介。 【取引先にとっての効果】 ・今後、直接貿易を拡大していくにあたり必要な実務や市場の情報・知識が得られた。シンガポールのトレーニー作成の調査レポートでは、実際のスーパー・小売店等で販売されている食品の種類・価格・ラベル等を確認することができた。 ・取引を検討している海外バイヤーの信用調査を行うことで、相手の信用力の確認が可能となり、商談を進めるか否かの判断材料とすることができた。 ・政府機関主催の商談会等に参加することで、ある程度信用力のある海外バイヤーと直接商談できる場が得られ、販路拡大の足掛かりとなった。

銀行名	西日本シティ銀行
タイトル	海外拠点及びグループ会社を活用した海外進出支援
取組み内容	【当該取組みに至った経緯、解決を図る必要があった状況等】 ・ A 社（工作機械部品メーカー）は、2012 年に中国大連市に駐在員事務所を設立し、中国東北地域の工作機械メーカーの情報収集を行っていた。 ・ 2013 年初め、A 社の主要販売先である B 社（工作機械メーカー）が大連市に工場を設立するという情報を入手し、A 社も大連市での工場設立準備に着手した。 ・ A 社の中国での工場設立は江蘇省常州市に次いで 2 件目であったが、本件に携わる A 社スタッフは中国進出に関する経験および現地の情報ネットワークが不足していた。 【当該取組みの具体的内容】 ・ 当行海外拠点が現地のコンサル、日系大手リース会社、会計事務所等を利用して工場設立に伴う手続きをバックアップした。 ・ 設立予定地の政府機関（大連市対外経済貿易合作局） 当行が業務提携している現地の大手銀行への紹介を通じ、工場設立後の運営業務や現地販売先・調達先の紹介も含めて継続的にサポートした。 ・ 当行グループ会社の NCB リサーチ & コンサルティングの海外ビジネス支援の専門部署「国際コンサル室」が、提携コンサルと協働で海外赴任者向け研修プログラムや海外勤務規定の整備についてアドバイスを行い、A 社本社による海外拠点の管理機能強化に寄与した。 【当該取組みの成果】 ・ 日本においては当行および NCB リサーチ & コンサルティング社、現地においては当行の海外拠点（上海駐在員事務所） 現地のコンサル、提携大手銀行、政府機関等の支援により、通常 2 年を要するといわれる現地での工場設立を約半年で設立することができた。 ・ A 社は、短期間での工場設立によって、主要販売先 B 社の工場設立・稼動に伴って発生する工作機械部品の販売機会をうまく捉え、タイムリーに製品を納入することで B 社の期待に応えることができた。 ・ A 社は、主要販売先だけでなく、大連市を含む中国東北地域に集積する他の工作機械メーカーのニーズにも素早く対応できる態勢を構築できた。 （ 本事例は、平成 25 年度の地域密着型金融に関する取り組みにおいて、当行が地域企業の成長段階において積極的な海外進出支援を行った点を評価され、福岡財務支局より顕彰されました。 ）

次頁に概要図

海外拠点及びグループ会社を活用した海外進出支援

当行グループが連携し、海外現地法人の工場設立だけでなく、日本本社の適切な現地法人管理体制の構築までトータルにサポートした事例



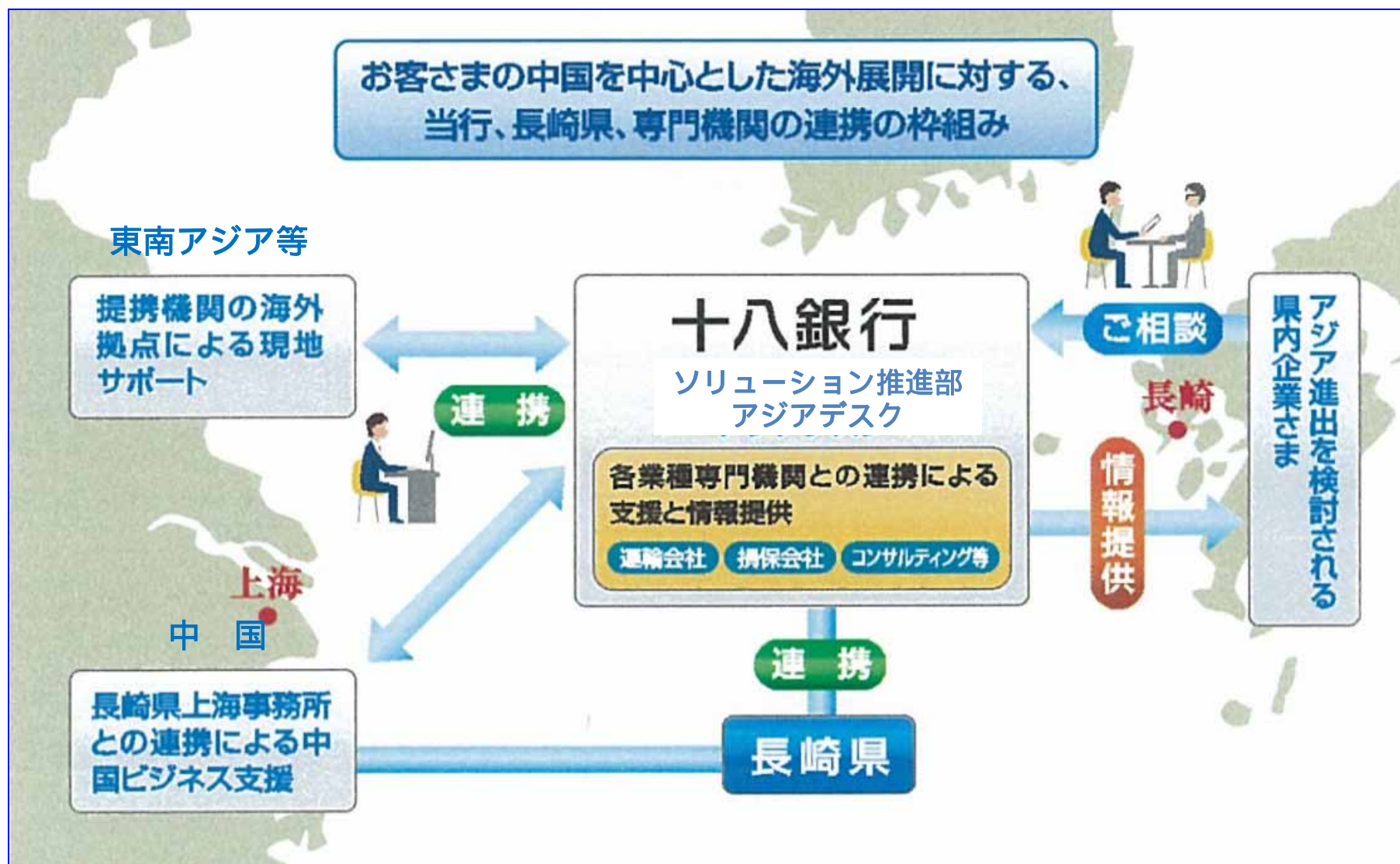
銀行名	北九州銀行
タイトル	公設機関と連携した補助金申請を活用した新規融資
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ 当行取引先 A 社は研磨加工を中心とした金属製品加工業者（融資取引なし）。 ・ 当行得意先係が訪問する中、A 社が、鉄道線路分岐器の部品加工における高速・高精度加工法による品質向上と生産性アップのため設備（マシニングセンター）の更新を計画していることを聴取。 【取組み内容】 ・ 当行より A 社に対し、設備投資に「平成 25 年度補正ものづくり補助金」の活用を提案、併せて事業計画書等の策定をサポートしてくれる公設機関の（公財）北九州産業学術推進機構（北九州市外郭団体。以下、「FAIS」という）と（財）福岡県産業・科学技術振興財団（福岡県外郭団体。以下、「IST」という）について説明したところ、紹介の依頼を受けた。 ・ FAIS、IST のコーディネーターと当行営業店が A 社を訪問し、補助金の説明と事業計画書策定等をサポートし、補助金申請手続きに至り（当行が認定支援機関として確認書を提出）補助金申請も採択された。 ・ この設備投資は実行に移されることになり、当行の補助金申請にかかるサポートを好感した A 社は、設備資金のうち補助金の残額を当行にて借入することとした。（補助金交付までのつなぎ融資についても当行にて借入） ・ 今後、A 社は本設備更新による利益率向上、受注増を見込んでおり、本事業の売上高増加に伴う増加運転資金についても当行に融資申込みとなる予定である。 【取組みの効果】 A 社 ・ 国の補助金が採択され、その資金を活用した設備投資が可能となった。 ・ 本件設備投資により、生産性向上、製品品質向上および売上高増加が見込まれる。 当行 ・ 新規融資取引の開始。 ・ 本件設備投資に伴う新規融資（補助金、自己資金不足分）および売上増に伴う増加運転資金にも対応が可能。

銀行名	北九州銀行
タイトル	北九州市の中国拠点（上海）と連携した海外展開支援
取組み内容	【動機（経緯）】 ・所得水準が上昇している中国市場の中でも、特に富裕層の多い上海市エリアへの進出ニーズ（日本製品の販売）が高まっているが、当行は当該エリアに拠点が無い。 ・また、当行が本店を置く北九州市は、上海市事務所（正式名称：駐上海北九州市経済事務所）において企業の中国進出支援活動等を行っていたが、進出企業の金融面での相談ニーズの高まりに対して十分な対応ができていなかった。 ・北九州市より上海市事務所への行員派遣要請があり、当行も地元企業の中国ビジネス支援強化のため、同事務所へ行員を外向派遣している。 【取組み内容】 ・北九州市上海事務所は、北九州市関連の中国進出企業や進出検討企業、中国との貿易取引を強化したい企業に対して、現地情報の交換、商談先取次ぎ等の支援活動を実施。 ・当行は、上海でのビジネスを検討・拡大の意向を持つ取引先企業を同事務所に取り次ぎ、同事務所と連携した海外展開支援（貿易決済や現地金融等のアドバイス）を行っている。 ・具体的事例のひとつとして、平成26年1月に日本酒の海外輸出に力を入れている取引先に対して、日本酒販売代理店との「中国総代理店契約」締結や上海日本料理店への日本酒納入における側面支援、現地日系百貨店開催の「九州・沖縄フェア」への商品展示の斡旋等を行った。 【取組みの効果】 当行 ・当行にとっては、情報拠点として北九州市上海事務所が補完的な役割を果たしており、より幅広い地域への海外進出支援が可能となったほか、現地法人の情報を入手したうえで国内親会社と面談することで、国内親会社とのリレーションも深めることが可能となった。 北九州市 ・北九州市にとっては、市内企業の海外進出支援の厚みが増した。

銀行名	北九州銀行
タイトル	コンサルティング機能の発揮に向けた人材育成
取組み内容	【動機（経緯）】 ・中期経営計画に掲げる「お客さまから頼られるコンサルティング機能の発揮」を現場実践できる人材を育成し、多様化するお客さまニーズに対応する。 【取組み内容】 ・専門分野（M & A、事業再生、国際営業等）の知識習熟や実践力の向上をねらいとして、外部機関への人材派遣を行った。派遣後は、取引先支援に資する専門部署へ配置し、前述のスキルを活用している。 ・取引先企業の経営上の課題と実態を正しく把握し、適切なアドバイスや情報提供ができる能力を習得する行内研修「企業診断力養成講座」を実施した。 本プログラムは、取引先実習（無料経営診断）を含む構成としており、プロの経営コンサルタントによる直接指導により、実習先への良質な提案や受講者の実践力向上に繋がっている。 ・また、当該プログラムの受講者は所属部店や独身寮での勉強会の開催や所属部店取引先での工場見学実施等、習得スキルの拡散に加えて、グループ会社であるワイエムコンサルティングを活用して、取引先企業の経営課題解決（経営計画策定、人事制度設計等）に取り組んでいる。 ・行内研修「業種別企業研修」では、従来の医療・介護分野に加えて、製造業を取り上げた。研修ではスクーリング形式の講義だけでなく、生産管理の視点からメーカーでの工場見学を取り入れる等、より実践的・具体的なカリキュラムを構成のうえ実施した。 【取組みの効果】 ・研修受講者について、取引先企業の成長を支援するため、定性面の分析による実態把握や商流理解に基づく将来分析をベースとした提案を行う行動変容が確認できた。

銀行名	佐賀銀行
タイトル	地場企業への関係機関協働による海外取引支援について(「産官学金」共同事業)
取組み内容	【動機(経緯)】 ・ 地場企業の海外展開の流れに的確に応え実現化のサポートを行うために、当行は H23 年 8 月に佐賀県、佐賀県商工会議所連合会と「国際取引支援協働連携についての覚書」を締結し、以後、セミナー、商談会など「産・官・金」協働で様々な海外展開支援事業を行ってきた。 ・ 又、産業界で、製造業者の組織である「佐賀県工業連合会」参加企業の海外展開に関して、大半の会員は海外取引機会取得やノウハウがなく、これまで海外ビジネスに積極的に取り組むことができないとの情報があった。そこで上記連携支援事業の一つとして「ものづくりアジア研究会」を組成し、「製造業」を中心とした海外ビジネスの支援活動を行うものとした。 ・ 又、「佐賀県工業連合会」は技術・人材交流を目的として佐賀大学と連携体制にあり、本研究会にも佐賀大学の協力が得られ、現在は「産・官・学・金」の活動となっている。 【取組み内容】 ・ 平成 24 年 12 月に当初 27 社で発足し、H25 年度活動を通じ現在 43 社の参加となっている。 ・ 主な活動は以下。 勉強会開催 定期的に(ほぼ隔月)、アセアン各国の経済、税・法制度、進出時の留意点などについて専門の外部講師を呼んで勉強会(7 回実施)実施のほか、「知的財産」「関係機関の支援施策」についての研究会開催。 海外商談会・海外視察派遣・・・参加者の関心が高い国・地域への視察商談 ・ 「ベトナム経済視察・商談ミッション」。(H25.3) ・ 「日中ものづくり商談会@上海 2014」。(H25.9)。 ・ 「アセアン経済視察・商談ミッション」(H25.10) ・ 上記活動を通して、販路紹介依頼、委託加工先紹介依頼などの相談も受けており、個別に対応し、実現化に努めている。 【お取引先にとっての効果】 ・ 現在までに本研究会メンバーで海外進出している企業は無いが、5 社程度海外進出に関して具体的な検討に入っている状況である。そうした企業には継続して別途関連情報を提供している。 ・ 又、上記活動を行なう中で現地外銀などとのやりとりで関係を強化することができ、本研究会メンバー以外の海外進出のサポート時に役立っている。 以上

銀行名	十八銀行
タイトル	インドネシア国内の海水淡水化装置設置プロジェクトにかかる支援
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ A 社は、以前より中国にて水処理事業を行っていたが、次なる展開地域としてインドネシアに着目。インドネシア島嶼部にて海水淡水化プラントを設置するプロジェクトを開始。 ・ 今後、本件を商業ベースに乗せかつ規模を拡大するには、現地政府機関との関係構築や現地パートナーの選定が必要との認識。 ・ また、当プロジェクトを実現するための資金調達等が課題となっている。 ・ 当行としては、当社のインドネシア展開における円滑な情報収集やファイナンスによる支援の必要性を認識。 【取組み内容】 ・ 当社のインドネシア出張に同行し現地政府機関および現地商工会議所、当行業務提携先等を訪問。 ・ 現地政府機関および現地商工会議所との面談の際に、当行の当社へのバックアップ体制を説明。また、当行関連の業務提携先に同行訪問し、現地法人設立および工場用地等にかかる情報収集を行った。 ・ 当社の希望として、効率的なファイナンススキームの確立と円滑な資金調達を可能としたい意図から、当行に当プロジェクトの計画段階から参入してもらいたい意向あり、これに応えるべく代表者およびプロジェクト責任者とは定期的に情報交換を行っている。 ・ 今後、当社現地法人設立にかかる出資金の調達や、今後の業容拡大にかかる資金の調達については、インドネシアにおいては、政府系金融機関と当行の協調融資を行うことで支援していく方針。 【取組みの効果】 ・ 当行関連の業務提携先の協力もあり、平成 26 年度中に当社のインドネシア駐在員事務所設立が確定。 ・ 当行が同行面談したインドネシア政府機関の主管する現地における水処理事業については、実証実験を実施し相応の成果がでており、商業ベースでのビジネスにもつながる公算が出てきていることから、近々、資金需要が発生する可能性あり。その際は当行にて支援方針（政府系金融機関との協調融資も選択肢）



銀行名	親和銀行
タイトル	「海外外注先紹介によるコストダウン」
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ 大手造船業を主要取引先とする船舶機装品製造業。 ・ 製品の一部を中国国内の下請会社へ外注しているが、人件費、円安の影響もあり、外注費が上昇。 ・ 外注先拡大によるコストダウンを企図し、当行へ外注先紹介依頼あり。 【取組内容】 ・ グループ行海外駐在員事務所と連携の上、外注先紹介を実施。 ・ 駐在員事務所による紹介先との面談・打合せ、工場訪問等アテンドを実施。 【お取引先への効果】 ・ 試作品の品質、価格等に納得され、外注（輸入）取引開始。コストダウンに繋がっている。

銀行名	大分銀行
タイトル	取引先の中国からの輸入のベトナムシフトをサポート
取組み内容	【動機（経緯）】 A社は加工食品製造業を営む。国内自社工場では、国産農産物を自社工場で加工し、国内スーパー等に販売。また、中国にも協力工場を有し中国産農産物を原料に、中国の委託工場で加工し、日本に輸入している。 近年、中国からの輸入価格が上昇し、コストメリットが縮小。当社としては、中国以外の国からの調達を模索するべく、東南アジア各国を視察。いくつかの候補地を発掘したものの、収穫後の商品管理や劣悪な輸送条件など、総合的に判断すると採用は難しいとの結論に至った。 【取組内容】 当社の意向を受け、当行にて独自に調査を行い、当行にていくつかの候補地をピックアップ。中でも、当行外国籍行員（当時在籍）の出身国であるベトナムとネパールはより踏み込んだ調査ができたことから、気候条件等勘案してネパールに絞って事業化の可能性調査を行った。 調査の結果、事業化可能で、現地視察を行うことになり、当行行員が同行。事前の訪問先アレンジから現地アテンド、通訳、施設や物流網の視察を行い、試験的に取組むこととなった。 当初は、初期投資を抑えるためネパールにて原料となる農産物の生産を行い（委託方式）その後、陸送で中国の委託工場に輸送する方向で進めることにし、将来的にはネパールでの工場設立も視野に入れていた。 当行は当初の現地視察から、現地パートナーとの交渉、種植えの際の技術指導等当社の出張に常に同行し、プロジェクトの進捗管理から各種アドバイスをを行った。 【取引先にとっての効果】 ネパール事業は一定レベルの農産物が収穫できたものの、現地パートナーとの意思疎通に齟齬が生じたことから結果的には断念。 現在ベトナムでの事業展開を準備中。ベトナム事業もネパール同様当行が関与し、既に、現地パートナーを確保し、法人設立、工場建設に向けた手続きを行っている。 年内には工場稼働予定であり、中国からの輸入品と同等品質の製品をより安価に、かつ安定的に輸入できる見通しであり、当社の仕入コスト削減に繋がる見込。

銀行名	鹿児島銀行
タイトル	業務提携先を活用した海外販路拡大支援
取組み内容	【経緯】 ・平成 22 年 10 月 26 日、東亜銀行（香港）と日本、香港、中国などにおける取引先の販路拡大に向けた顧客斡旋等に関する業務提携を締結。 ・香港向け県産品輸出に向けた商談会の共催について協議。 ・平成 23 年 3 月、原発事故発生による風評被害を懸念し、商談会開催について当面の見送りを決定。 ・平成 24 年 10 月、各国の日本産食品輸入規制の緩和、風評被害縮小傾向をもって、東亜銀行に商談会共催に関する協議の再開について打診、双方合意。 【取組み内容】 ・平成 25 年 10 月 16 日「かぎん・東亜銀行商談会 in 香港」を開催（当行側 21 社、東亜側 60 社出展）。 ・東亜銀行の顧客網を活用し、現地卸、小売店、レストラン等に本商談会を広く案内。 ・当日来場したバイヤーに東亜銀行の担当者が同席し、商談内容の確認、資金決済面でのアドバイス等を実施。 【成果】 ・当行取引先と東亜銀行取引先である有力バイヤーとの商談の実現。 ・本商談会を通じて 5 社が成約。香港向け販路拡大につながった。 ・現在「第 2 回かぎん・東亜銀行商談会 in 香港」開催に向け協議中。 以上

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	【動機（経緯）】 - 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。 【取組内容】 - 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。 【成果（効果）】 - 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。