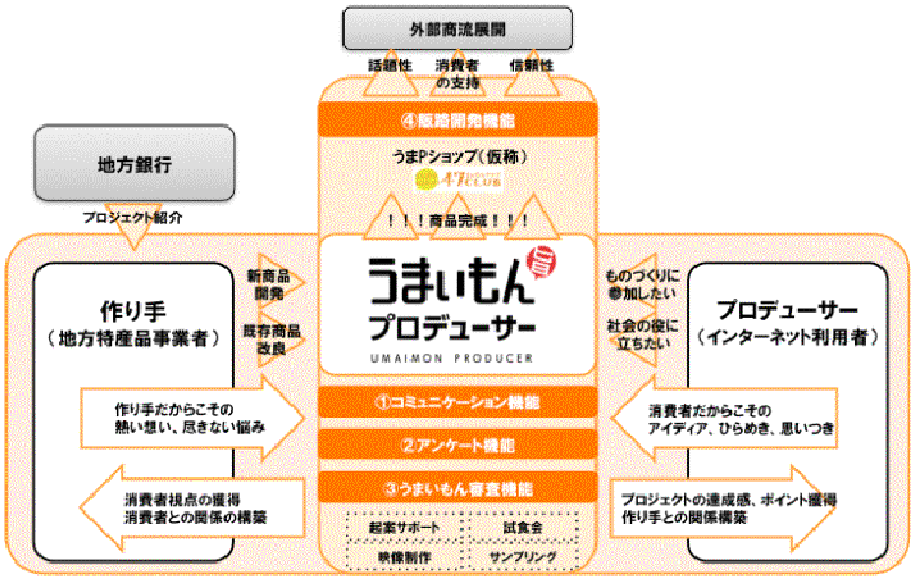
「成長段階における更なる飛躍が見込まれる取引先へのサポート」の事例（全40事例）

銀行名	事例名	頁
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・商談会の開催）	1
秋田	地域ブランドの向上に係る取組み（「うまいもんプロデューサー」の提供）	2
北都	タイ・バンコク事務所の活動状況	3
荘内	食品メーカー等の仙台圏・首都圏におけるビジネスマッチング	4
筑波	銀行保証付私募債引受の推進	5
筑波	動産を担保とする新たな融資手法およびＡＢＬ保証への取組み強化	6
足利	「事業性評価」に係る取組み	7
足利	取引先の海外進出支援事例	8
足利	取引先の販路拡大支援事例	9
群馬	海外販路拡大ニーズへのサポート	10
千葉興業	「海外ビジネス戦略推進支援事業への申請サポート強化」	11
東京都民	知的資産経営支援への取組み	12
横浜	お取引先のメキシコ新規進出支援	13
北陸	北陸新幹線開業記念フェアへの出展による地域ブランドの販路拡大支援	14
北國	バンコク銀行出向者による課題解決型営業	15
大垣共立	お取引先の中国現地法人に対するクロスボーダーローン実行	16
大垣共立	「飛騨牛」ブランドの首都圏における販路拡大支援	17
静岡	しずぎん起業家大賞受賞先へのベンチャー支援	18
清水	海外事業の拡大を目指すお客様に対する国際協力銀行との協調支援	19
百五	クラウドファンディングの活用	20
百五	現地銀行と連携したベトナム進出支援	21
滋賀	地域活性化支援機構との連携による取引先支援スキーム	22
京都	海外現地法人資金調達に関するセミナー開催	23
京都	食品生産者・食品加工業者向け販路拡大セミナーの開催	24
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	25
鳥取	産学連携により開発された製品の販路拡大支援	26
広島	〈ひろぎん〉健康経営評価融資制度の創設	27
山口	コンサルティング機能の発揮に向けた人材育成	28
阿波	「事業性評価」に係る取組みを推進しています	29
百十四	県外企業の工場増設に伴う地元雇用創出及び企業評価力の発揮による地域活性化	31
百十四	海外現地法人向け融資実行	32
百十四	事業性評価に基づく事業支援の取組み	33
西日本シティ	グループ会社を活用した海外進出支援	34
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	35
佐賀	関係機関協働による地場企業の海外展開支援について	36
親和	長崎大学との産学金連携	37
親和	島原フードチャレンジ商談会	38
鹿児島	業務提携先を活用した海外展開支援	39
琉球	「事業性評価」に係る取組み	40
沖縄	官民ファンド活用「離島の未利用資源を活用した事業」への成長支援	42

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）取引先企業の海外事業進出を支援する。 **【取組内容】** （１）いわぎん「台湾ビジネスセミナー」 中國信託商業銀行、ジェトロ盛岡貿易情報センターとの共催により、平成２６年5月２０日に本店を会場として開催した。 （２）いわぎん「ハラールビジネスセミナー」 ジェトロ盛岡貿易情報センターとの共催により、平成２６年１０月２２日に本店を会場として開催した。 （３）いわぎん「海外視察ミッション」 頭取を団長として２８名の視察団を組成、平成２６年１１月３～８日の日程で、インドネシアとシンガポールの２ヵ国を訪問した。 **【取組効果】** （１）アジア諸国を中心に海外進出する際の留意点や、現地の最新情報に直接触れる機会となり、アンケートでは多くの参加者から役に立ったとする回答を得られた。 （２）これから海外事業への展開を検討しているとする企業に対しては、相談・検討段階から営業店を通じて、現地のマーケット情報の提供等により具体的なニーズをつかむことに繋がった。

銀行名	秋田銀行
タイトル	地域ブランドの向上に係る取組み
取組み内容	1　取組名 生活者参加型の地方特産品開発支援サービス「うまいもんプロデューサー」の提供 2　内　容 （1）　「うまいもんプロデューサー」は、ニフティ㈱と㈱電通が共同で開発した新形態のマーケティングサービスであり、当行は企画段階から参加し第１号の提携先となっている。（当行取扱年月：25年10月） （2）　本サービスは、地域の事業者に対しインターネットユーザーがコメントやアンケートを通じて意見を出し合い、共同で「うまいもん」を作りあげるサービスである。 （3）　本サービスでは、商品開発のみならず、商品名や包装、販売方法などに関するアイデアを提案するほか、ニフティ㈱と㈱電通が販路開拓を支援する内容となっている。 3　サービス概要  4　実　績 （1）　これまで延べ 16 先が本サービスを利用し、うち 4 先において新商品の開発にいたっている。 （2）　利用者からは、インターネットユーザーからの意見・アイデアをもとに商品開発することでマーケティングと同様の効果があり、商談においてバイヤーへの説得力が増したとの意見も出ている。

銀　　行　　名	北都銀行
タ　イ　ト　ル	タイ・バンコク事務所の活動状況
取組み内容	１．ビジネスマッチング支援：５０件 （１）海外販路拡大に向けた関連情報の提供や市場調査支援の実施。 （２）カシコン銀行のマッチング機能の活用。 （３）独自開拓した食品関連バイヤー等の紹介。 事例①：A 社の販路開拓支援 営業店からの同社ニーズの情報を受け、駐在員事務所機能を活用して現地バイヤーや日系スーパーの市場調査、商談を支援した結果、海外販路開拓に繋がった。 事例②：B 社の販路開拓支援 タイの酒税や関税等の情報、バイヤーと飲食店のリストを同社へ提供。リストアップされたバイヤーや飲食店への訪問や試飲会を実施した結果、バイヤーを通じた同国向けの輸出取引に結びついた。 ２．現地拠点設立支援：１４件 （１）事業進出に係る現地市場動向及び関連情報の提供、市場調査支援の実施 （２）現地法律事務所や会計事務所、コンサルティング会社の紹介。 （３）資本金手続や現地銀行口座開設等、現地拠点設立準備に係る支援。 事例③：製造業 C 社の現地法人設立支援 数年前に海外拠点設立に向けた準備を進めていた同社を営業店、本部一体となって支援していた。駐在及び海外提携金融機関の機能を活用し、現地での口座開設、資本金送金等の支援を実施。設立、稼動は 27 年度を予定しており、顧客紹介等の支援も継続的に実施していく。

銀行名	荘内銀行
タイトル	食品メーカー等の仙台圏・首都圏におけるビジネスマッチング
取組み内容	・フィデアホールディングス(株)と連携し、平成 24 年 5 月より、お客様のニーズが高い大都市圏市場への販路開拓(ビジネスマッチング)を軸に、食品メーカーを中心に支援してきました。 ・26 年度は、これまで訪問・支援してきた企業等へ「宮城県のスーパーマーケット」「東京都の百貨店」による「産地訪問会」「フェアや商談会等」を開催しました。 ・結果、仙台圏や首都圏等の大都市圏への販路拡大が実現され、当行の融資や新規取引、他行との差別化に繋がっています。 ・平成 27 年 7 月 25 日～31 日には、宮城県のスーパーマーケット複数店舗にてフェア（催事）を開催する予定です。 ・今後は上記のスーパーマーケットや百貨店の商談会等を継続し、また、新たに仙台の百貨店との商談会等も計画しています。 ・これまで実施した商談会等の内容 ・宮城県のスーパーマーケット複数店舗にてフェア（催事）を開催 ・平成 26 年 11 月 20 日～25 日 参加企業　食品メーカー10 社 ・東京都の百貨店による事前面談会を開催（当行会議室にて） ・平成 27 年 2 月 2 日～3 日 参加企業　食品メーカー17 社 工芸品等デザイナー11 社 ・東京都の百貨店にてフェア（催事）を開催 ・平成 27 年 4 月 15 日～21 日 参加企業　工芸品等デザイナー5 社 ・平成 27 年 4 月 21 日～28 日 参加企業　食品メーカー7 社 ・宮城県のスーパーマーケットによる事前商談会を開催（当行会議室にて） ・平成 27 年 6 月 3 日～4 日 参加企業　食品メーカー15 社

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）】 ・不動産担保や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、取組んでおります。 【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ております。 ・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ア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メリット 　固定金利、長期、無担保での資金調達に繋がっております。また、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ＰＲに繋がっております。 ・当行にとってのメリット 　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に繋がっております。 【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 26 年度は合計 19 件 2,050 百万円の引受を行っております。 ・今後の課題は、私募債の取扱実績が営業店毎に差があるため、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認識しております。 ・今後は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。

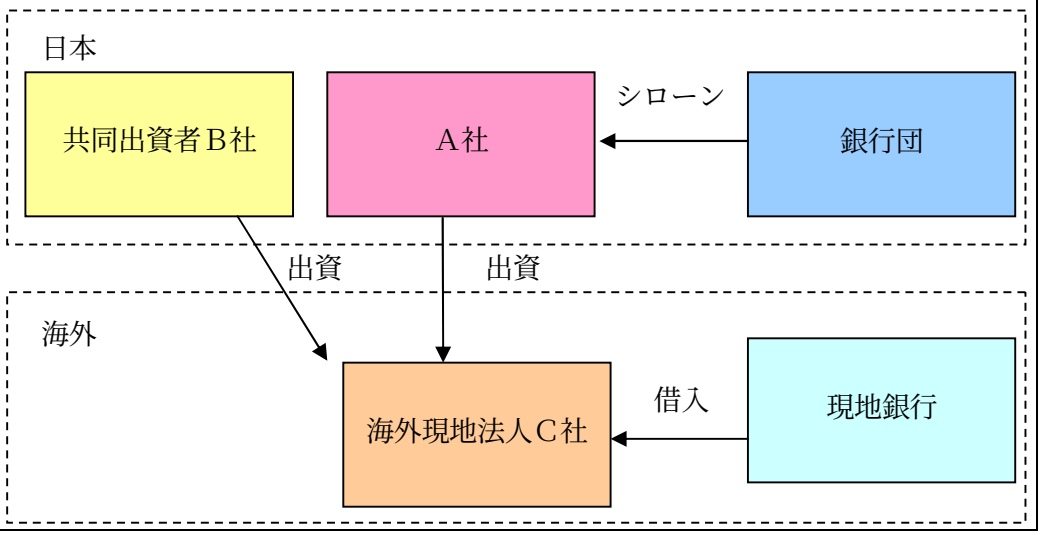
<table>
<tr><td>銀行名</td><td>筑波銀行</td></tr>
<tr><td>タイトル</td><td>動産を担保とする新たな融資手法およびＡＢＬ保証への取組み強化</td></tr>
<tr><td>取組み内容</td><td>【動機（経緯）】
・不動産担保や個人保証に過度に依存しない融資の取組みの一環として、資金調達手段の多様化に対応することを目的に、動産を担保とする新たな融資手法およびＡＢＬ保証への取組み強化を行っております。

【取組み内容】
・動産活用ローン（平成 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（平成 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　：　棚卸資産（酒類、飲料水、菓子類ほか）
・集合動産の評価、処分を行える体制の整備
・本部と営業店の連携した案件の取組み

【成果（効果）】
・新たな資金調達手段の確立
・在庫情報等を共有することで得られる金融機関との関係強化
・集合動産を担保取得する際のノウハウの蓄積
・在庫情報等を共有することで得られる業況把握機会の向上

平成 26 年度取扱件数
＜動産・債権譲渡担保融資の実績＞
<table><tr><td colspan="2">動産・債権譲渡担保融資の実績</td></tr><tr><td>実行件数</td><td>実行額</td></tr><tr><td>3</td><td>354 百万円</td></tr></table>
【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おります。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推進体制の整備も着実に進んでおります。
・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おりません。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まいります。</td></tr>
</table>

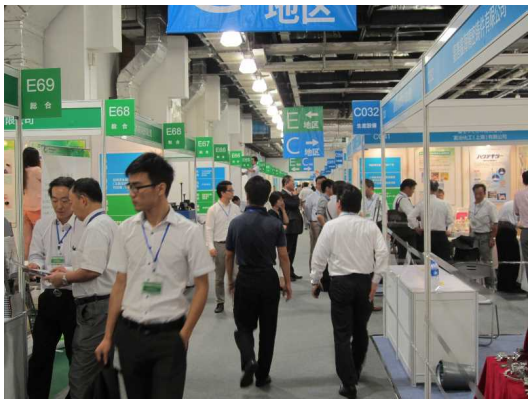
銀行名	足利銀行
タイトル	「事業性評価」に係る取組み
取組み内容	【取組内容】 当行では、「事業性評価」の取組みの一環として、本部において、各エリアの中核店舗の取引先の中から取引先を選定（基準：地域経済における中核企業、雇用に貢献、当行がメイン行、貸出残高上位先等）し、営業店は選定された取引先について、「事業性評価シート」※を作成（現在までの作成先：255 先）し個社別取組方針を決定している。 ※事業性評価シート：「事業概要」「内部環境（強み・弱み）」「外部環境（機会と脅威）」を分析し、「今後の戦略と必要な取組」を検討、その後、「事業性評価結果」と「当行から提案すべき事項」を纏める資料 事業性評価に必要となる取引先企業に対する「目利き力」の向上を図るために、以下の取組みを行っている。 ・支店長レベル向けに外部講師による研修 ・審査所管部のリスクマネージャーを中心とした営業店臨店指導 ・審査所管部による行内トレーニーの受入による人材の育成 【効果】 事業性評価シートを纏めることにより取引先企業の成長可能性や経営課題等が明確となり、成長・改善のための融資取組や提案に反映させることで取引先とのリレーション強化に繋がる。

銀行名	足利銀行
タイトル	取引先の海外進出支援事例
取組み内容	【経緯】 ・Ａ社は、主要取引先からの要請を受け、同社で初となる海外進出の検討を開始。 ・総事業費が 100 億円を超える大規模なプロジェクトであることから、資金調達方法を中心とした海外進出全般に関してＡ社から相談を受けた。 ・また、同業のＢ社との合弁により、本件海外進出を検討していることから、Ｂ社との連携に関するサポート依頼があった。 【具体的な支援】 ・国内外の弁護士や公認会計士など外部の専門家と連携し、Ｂ社との共同出資による海外現地法人Ｃ社の設立、事業計画の策定等を支援。 ・当行がアレンジャー兼エージェントとして、地元金融機関と協調してＡ社に対するシンジケートローンを組成し、Ｃ社への出資金調達をサポート。 ・シンジケートローンは、①Ｃ社からの配当金等により返済を受ける貸出と、②長期間返済を据え置き、元金返済が実質的に①に劣後する貸出に分け、②をメイン行の当行が引き受けることで、他の金融機関が参加しやすい仕組みとし、円滑に組成。 【取組の結果】 ・外部の専門家を活用することで、主要取引先の要望するスケジュール・形態通りに海外現地法人を設立し、実現可能性の高い事業計画の策定を行うことができた。 ・出資金や海外現地銀行からの借入など資金調達面、Ｂ社との役割分担など事業運営面を含めプロジェクト全般に当行が関与することで、スムーズに事業を開始できた。 【スキーム】 

<table>
<tr><td>銀行名</td><td>足利銀行</td></tr>
<tr><td>タイトル</td><td>取引先の販路拡大支援事例</td></tr>
<tr><td>取組み内容</td><td>【経緯】
・当行は、食品関連の取引先の販路拡大を支援するため、食品に関する展示・商談会を積極的に開催している。
・近年、北関東自動車道の開通などにより、栃木県、群馬県、茨城県の商流、物流が活発化する中、より広範囲の地域連携・販路拡大を支援するため、群馬銀行、常陽銀行と連携した商談会開催の検討を開始。

【具体的な取組】
・平成 27 年 6 月 4 日、当行、群馬銀行、常陽銀行が初めて共同で主催し、食品に関する展示・商談会「アグリフードフェスタ 2015in 宇都宮」を開催。

〈開催概要〉
<table><tr><td>名称</td><td>アグリフードフェスタ2015in宇都宮</td></tr><tr><td>日時</td><td>平成27年6月4日（木）10：00～16：00</td></tr><tr><td>会場</td><td>マロニエプラザ（宇都宮市元今泉6－1－37）</td></tr><tr><td>主催</td><td>足利銀行、群馬銀行、常陽銀行</td></tr><tr><td>後援</td><td>栃木県、群馬県、茨城県、
経済産業省 関東経済産業局、農林水産省 関東農政局</td></tr><tr><td>出展規模</td><td>320社</td></tr><tr><td>内容</td><td>①出展企業による食材・食品の展示、試食の提供
②出展企業とバイヤーの個別商談会</td></tr></table>
【取組の結果】
・開催当日は、3,200 名が来場し、活発な商談が行われた。
・事前予約制の個別商談会では、185 社のバイヤーと出展企業の間で約 470 組の商談が行われ、取引先の販路拡大に貢献した。</td></tr>
</table>

銀行名	群馬銀行
タイトル	海外販路拡大ニーズへのサポート
取組み内容	１．動機（経緯） （１）自動車部品製造業者。品質に定評があり、大手メーカーからの受注が拡大基調だったものの、コストダウン要請が強く、販売単価が下落しており、収益性に課題を抱えていた。 （２）国内でのコストダウン要請に対応し、かつ、日系メーカーの中国拠点へ部品を供給するため、平成 24 年 9 月に中国に現地法人を設立し、平成 25 年より現地生産を開始。 （３）当初の中国進出支援は、メインバンクが中心に対応したが、当行は、同社に日系メーカーだけでなく、海外メーカーを含めた海外での販路拡大ニーズがあることを把握し、このサポートとして上海での商談会参加を紹介した。 ２．内容 （１）当行紹介により、平成 25 年および平成 26 年に、上海での「日中ものづくり商談会」に出展。 （２）商談会の成果 平成 25 年　欧州系メーカーの中国現法を含む海外 2 社との商談が成立。 平成 26 年　当行の紹介により、当行取引先の一部上場企業と商談交渉する機会を得て、具体的な引き合いなどの商談が進行中。 （３）営業店、本部及び上海事務所が連携し、顧客への継続的なアプローチを行い、商談成約をサポートした。 ３．成果（効果） （１）同社は、海外販路拡大による売上高の増加や、中国工場の稼働率上昇による収益性改善を図ることができた。 （２）同社は、新規販売先の開拓手法として、海外商談会の重要性を認識したことから、今後も海外商談会の出展を希望している。 （３）当行は今後も、営業店・本部・海外拠点が一体となり、継続して海外販路拡大ニーズへのサポートに取り組み、顧客支援を継続していきたい。  （ものづくり商談会の会場の様子）

銀行名	千葉興業銀行
タイトル	海外ビジネス戦略推進支援事業への申請サポート強化
取組み内容	【動機（経緯)】 ・「経営革新等支援機関」制度のもとで、予ねてより独立行政法人中小企業基盤整備機構（以下、中小機構）の専門家派遣制度等を活用した企業の経営課題解決への取組みを行ってきました。本年度は更なる支援体制の強化を図ることを目的に中小機構との「業務連携・協力に関する覚書」を締結いたしました。 ・特に、企業の国際化支援での取組強化を図るため、当行行員を中小機構が主催する「認定支援機関向け海外展開支援研修実践編」に派遣いたしました。 【取り組み内容】 ・平成 27 年 3 月より受付開始された「海外ビジネス戦略推進支援事業」を広く当行取引先企業に案内を実施いたしました。海外ビジネスを検討している企業の情報収集を行い、申請希望の企業に対して当行専門家がヒアリングを行いました。その後、申請を決定した企業に対して、申請に必要となる自社の経営課題分析や海外展開計画の策定や投資計画の策定などの支援を行いました。 ・受付期限までに 5 社の申請サポートを実施いたしました。各企業の事業内容や将来の事業計画を深く検証したことにより、企業との更なる関係強化に繋がった事例です。 【取り組みの効果】 本取組みを通じて企業の実態把握が深く出来たことに加え、企業の事業計画や社長の想いなどに対して具体的に関与できました。補助事業の採択の可否に関わらず、このような形でのコンサルティング機能の発揮は、認定支援機関の知見を企業と共有することで、申請書類の精度を高める効果があったものと思料いたします。

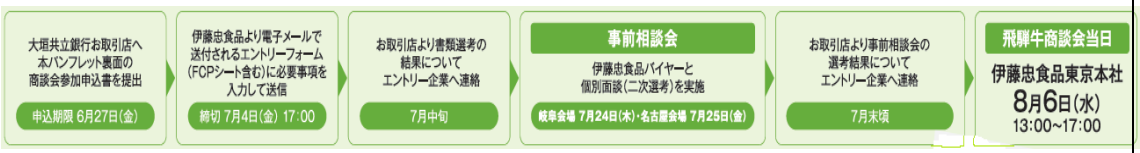
銀行名	東京都民銀行
タイトル	知的資産経営支援への取組み
取組み内容	＜知的資産経営とは＞ 企業等の競争力の源泉である人材･技術･技能･ブランド･組織力等の財務諸表に表れないお客さまの見えざる資産（知的資産）を見える化し、業績向上に結びつける経営。当行は東京都立産業技術研究センターおよび外部専門家による指導のもと、平成 26 年度は取引先 13 社に対して、知的資産経営を実践するための支援を実施した。 ＜具体的事例＞ B社は従前から自社の企業価値を向上をさせるため、経営者、後継者および従業員が一体となって自社について深度ある議論を行いたいと考えており、当行が知的資産経営支援に取組んだことを契機に自社の分析に取組んだ。当行はB社が自社の内容をより的確に把握するため、現場の責任者も含めての率直な意見吸収なども行いながら、内部環境、強み･弱み、今後のビジョンや、将来のストーリー等を見える化する支援を行った。 取り組みの後、B社からは「課題に対する改善策を会社全体で考え、実行に移す意識が芽生えるなど、社員の意識レベルが明らかに向上したことを実感できる。」、「後継者は自社についての理解を深めることができ、今後の方向性について、より効果的な経営戦略を立案することが可能となった。」との声が寄せられている。

銀行名	横浜銀行
タイトル	お取引先のメキシコ新規進出支援
取組み内容	【動機(経緯)】 ・自動車部品製造業者である取引先A社は、既に複数国に海外進出済。 ・今回、自動車関連産業を中心に日系企業の進出が急増しているメキシコへの新規進出（工場建設）を計画し、以下のような支援ニーズを有していた。 ① 新規設立現地法人による設備資金調達および現地への送金 ② ①の資金調達に伴う現地金融規制の把握 【取組内容】 ・メキシコ向け非居住者ローンの実施は当行でも初めての取組みであったことから、事前に同国の金融規制について調査し、現地で必要となる手続きについてA社に情報を提供。 ・その上で、非居住者ローン（クロスボーダーローン）による現地法人向け貸出を実行。 ・他にも、現地での事業上の規制等の情報提供を行い、A社の新規進出支援をおこなった。 【成果(効果)】 ・A社の成果は、自社だけでは得ることができない現地の情報を取得することができ、新規進出に伴う必要な資金の調達を行うことができた。 ・当行の成果は、今まで融資を実行したことのない国で非居住者ローンを行うことにより、海外案件へのノウハウが蓄積できた。 以上

銀行名	北陸銀行
タイトル	北陸新幹線開業記念フェアへの出展による地域ブランドの販路拡大支援
取組み内容	**＜経緯＞** ・日本を代表する総合スーパーであるＡ社は北陸新幹線開業を記念して、全店約150店舗にて「北陸フェア」の開催を企画。 ・本フェアは、北陸新幹線沿線で人気のご当地グルメや、名産品等を取り揃え、北陸の食文化等を全国に提供することを目的としており、当行と連携し出展企業を探すこととなった。 **＜取り組み内容＞** ・当行として本フェアは地域ブランドの知名度向上、お取引先の販路拡大に繋がる絶好の機会と捉え、富山商工会議所や富山県商工会連合会と協力し、富山県をイメージできる名産品、工芸品などを取り扱う会社をＡ社に紹介。その結果、36社と個別商談会が開催されることとなった。 **＜成果＞** ・個別商談会の結果、富山県内企業10社が「北陸フェア」に出展することになった。出展した10社は北陸を代表するご当地グルメから名産品など多岐にわたる商品を提供し、全国における北陸のイメージアップ、地域ブランドの知名度向上とともに、出展企業の販路拡大に繋がった。 以　上 個別商談会の様子（平成27年1月）

銀行名	北國銀行
タイトル	バンコク銀行出向者による課題解決型営業
取組み内容	【経緯】 Ａ社のタイ現地法人Ｂ社は卸売業をしていたが、新たにメンテナンス業への進出を検討していた。しかしながら、現地規制上で同業種を営むには外資 100%出資企業は参入ができず、タイでの出資パートナーを探す必要があった。また、外資企業として取得している BOI（タイ国投資委員会）についても出資変更も継続して受けたいと考えていたが、対応に苦慮していた。 【当行の取組み】 Ｂ社を訪問した際に、上記課題をヒアリングし、出資パートナーマッチングを提案、かつ提携のコンサルティング会社と協働し、BOI を温存した出資変更スキームを提案した。A 社とともに出資パートナーとの綿密な交渉、並びに利害関係者間の調整を図り、成約に至った。 【成果】 Ａ社は卸売業の販売先に対して、メンテナンス契約も受注することで、タイ現地法人Ｂ社の売上増加のみならず、税制優遇の恩恵も受け続けることが出来た。また、当行としても A 社に対してリレーション強化に繋がった。

銀行名	大垣共立銀行
タイトル	お取引先の中国現地法人に対するクロスボーダーローン実行
取組み内容	【経緯】 当社は 2011 年に中国上海市に製造、販売拠点として現地法人を設立。業況は堅調に推移、更に今後は従業員の増員等業容の拡大を計画。それに伴う運転資金ニーズをつかみ、資金調達について提案。 【取組み内容】 ・ 当初、当社は現地の地場銀行に融資を相談。金利が日本の水準に比し割高であることから難色を示す。 ・ 日本本社は、増資や親子ローンによる調達を検討するが、上海現地法人の自助努力による事業展開をさせたいとの考えであった。 ・ そこで、当行は中国現地法人に対し、直接ご融資するクロスボーダーローンのスキームを提案。 ・ 平成 27 年 3 月、クロスボーダーローン（米ドル建て）を契約。現地当局の手続きを経て同年 4 月に融資を実行した。 【お取引先にとっての成果】 ・ 現地法人調達方法の多様化。 ・ 現地法人の独立性確保。 ・ 日本国内金利水準による中国での借入。

銀行名	大垣共立銀行
タイトル	「飛騨牛」ブランドの首都圏における販路拡大支援
取組内容	【背景・経緯】 「飛騨牛」は岐阜県を代表するブランド牛であり、県においても首都圏における知名度向上及び販路拡大に力を入れている。 そこで当行は、岐阜県と連携し、「飛騨牛」を中心に東海地方の食品にターゲットを絞った商談会を、食品専門商社伊藤忠食品㈱（以下、「バイヤー企業」という）との共同主催により開催した。 【支援の特徴】 本商談会では、「飛騨牛」ブランド情報発信、成約率の向上、参加企業の商品力強化、を目的に以下のような支援対策を行った。 ①「飛騨牛」ブランド情報発信 ・本件は岐阜県と情報交換を行い、「飛騨牛」ブランドの効果的な情報発信を検討。結果、大手商社の営業力を活用し、首都圏へ飛騨牛の商品を拡販していく方針とした。 ・バイヤーへのブランド訴求を目的に、商談会名を「ＯＫＢ『飛騨牛＆東海地方のうまいもの』商談会 with 伊藤忠食品」とした。 ②成約率の向上 書類選考のうえバイヤー企業との個別面談を行い、商談ニーズに合致する出展企業（25 社）を事前に厳選したうえで商談会を開催した。 商談会開催スキーム  ③参加企業の商品力強化 ・個別面談では単なる選考に留まらず、バイヤー企業から参加企業に対して商品改善のアドバイスを直接行っていただいた。 ・バイヤー企業による選考内容についても、参加企業に対しフィードバックすることによって、商品力強化に繋がる情報提供を行った。 【商談結果（27 年 3 月末現在）】

	各数値	備　考
出展企業数	25 社	「飛騨牛」関連企業 3 社、その他 22 社
バイヤー数	150 名	伊藤忠食品及び同社の得意先バイヤー
名刺交換数	386 枚	アンケート調査による
商談数	265 件	アンケート調査による
商談成約数	13 件	大手小売店等

以　上

銀行名	静岡銀行
タイトル	しずぎん起業家大賞受賞先へのベンチャー支援
取組み内容	・当行では、平成 24 年度より、地域経済の将来を担う革新的・創造的な事業に取り組む起業家を支援するため、ビジネスコンテスト「しずぎん起業家大賞」を実施している。審査員は、外部有識者、企業経営者、当行およびベンチャーキャピタルやコンサルティングを専門とした当行グループ会社の役職員。 ・平成 26 年度までの計３回の開催において、応募 435 先のうち 20 先が最優秀賞、部門優秀賞等を受賞。販路開拓、各種コンサルティングなど、当行のグループ機能を最大限に活用し、事業の成長を積極的にサポートする中で、うち３社に対して、当行のグループ会社である静岡キャピタル株式会社（ベンチャーキャピタル業務）が出資を行っている。 ・具体例としては、受賞先の１社であるＡ社（電気機械器具製造業）は、大学との共同研究による同社技術の用途拡大にも熱心に取り組んでおり、Ａ社技術の多様な分野での成長可能性を評価し、第１回起業家大賞受賞（グロース部門の最優秀賞）となった。 ・静岡キャピタル株式会社では、Ａ社技術の成長可能性を高く評価し、出資を実施したほか、公的機関の研究開発関連の認定取得支援を実施して採択に至るなど、当行グループの継続的な支援でＡ社の成長を支えている。

銀行名	清水銀行
タイトル	海外事業の拡大を目指すお客様に対する国際協力銀行との協調支援
取組み内容	【動機(経緯)】 ・ Ａ社は、健康食品等の製造を行っている。 ・ 従前より主に大手メーカー向けのＯＥＭ生産を行っていたが、将来的な海外需要拡大を見込み、数年前に新興国のＺ国に現地法人を設立。 ・ Ｚ国では現地企業向けの製品を製造し、販路の拡大を図っていた。健康に対する関心の高まりから、Ａ社に対する需要が急増。 ・ 現行の設備体制では増加する需要への対応が困難となるため、設備増設を計画。 ・ 増設にあたり資金調達の面で当行に対して相談あり。 【取組み内容】 ・ Ａ社の海外現地法人は、現地企業(非日系企業)との取引がメインであるため、現地通貨建での売上代金の回収をしていた。 ・ 売上増加に伴い、短期の運転資金対応については、為替リスクも考慮し、現地の金融機関から現地通貨での調達を行っていた。 ・ また、外貨通貨建ての長期資金の調達が困難な状況であったが、現地法人単体での業績が軌道に乗り始めてきていたことから、単独で資金調達を行う仕組みを構築したい意向があった。 ・ 以上を踏まえ、平成 26 年 6 月 6 日に業務提携を締結した国際協力銀行との協調による現地通貨建ての直接融資のスキームにて設備資金としての支援を行った。 【取組みの効果】 ・ 本件取組みにより、Ａ社は設備資金を長期、かつ為替リスクを回避する形で調達することができ、経営の安定化につながった。 ・ 増産体制のための設備投資により、稼動後の売上高増加が見込まれる。 ・ 当行は本件支援を契機にＡ社とのリレーションを構築することができた。今後もＡ社で予定されている事業計画に対して積極的に関与していくことで、Ａ社に対する金融支援を含めたソリューション支援を行っていく。

銀行名	百五銀行
タイトル	クラウドファンディングの活用
取組み内容	インターネットを利用して個人投資家から事業資金を集める「ミュージックセキュリティーズ株式会社のマイクロ投資プラットフォーム」の活用を紹介し、全国に会社や商品のファンを作り、販路拡大につなげています。平成 26 年８月には、三重県内の酒造会社が最新の設備などを導入し、こだわりの地酒や新銘柄のさらなる品質向上をめざすために「地酒ファンド」を募集しました。募集開始日の当日に募集終了となるなど好評を博し、全国の日本酒ファン獲得の足がかりとなりました。

銀行名	百五銀行
タイトル	現地銀行と連携したベトナム進出支援
取組み内容	平成 26 年１月、ベトナムにビジネスを展開するお客さまに対する現地情報の提供や現地での円滑な金融取引の提供を目的として、ＨＤバンクと業務提携しました。同行には、日系企業との取引拡大のためジャパンデスク設置の意向があり、当行がその立ち上げ（平成 26 年９月開設）とその後の運営について主導的な役割を果たしています。 ジャパンデスク稼動後は、同行との連携により、現地ネットワークを活用したサポートを実施しており、ベトナムに進出したお客さまが同行に口座を開設し、当行から資本金の送金を行いました。 今後も、ベトナム企業とのビジネスマッチングなど、お客さまのさまざまなニーズにお応えできる態勢の構築に努めていきます。

銀行名	滋賀銀行
タイトル	地域経済活性化支援機構との連携による取引先支援スキーム
取組み内容	・ 地域経済活性化支援機構と連携した成長支援目的のファンドとして平成 26 年 4 月 30 日に「しがぎん成長戦略ファンド」を設立。 ・ 投資先は当行営業区域内の企業で、リレーションが図れる中小・中堅企業を対象としており、滋賀県・京都府が主。 ・ 地域金融機関の「コンサルティング機能」を発揮した、取引先のフォローアップがポイント。 ・ 政府が掲げる「地方創生」につなげるべく、引続き「グローバルニッチトップ」企業の育成に取り組んでいく考え。 ＜ファンド概要＞ ・「出資」により、成長を目指す取引先へのサポートを強化することが目的。 ・ 地域経済活性化支援機構と地域金融機関が連携した事業成長ファンドの設立は全国 2 番目。 ・ 総額：500 百万円（当行、しがぎんリースキャピタル、ＲＥＶＩＣキャピタル） 投資対象：① 成長分野における新事業開拓事業者（ベンチャー企業含む） ② 既存分野において革新的なビジネスモデルにより成長を目指す企業 <u>出資実績</u> （1）第１号出資案件 事業内容：バイオメディカル関連 投資回収：2017 年のＩＰＯを計画 取組経緯：融資取引あり （2）第２号出資案件 事業内容：バイオメディカル関連 投資回収：2020 年以降のＩＰＯまたはM＆Ａ 取組経緯：「野の花応援団」との連携 （3）第３号出資案件 事業内容：地域観光関連 投資回収：2016 年のＩＰＯ（マザーズ）を計画 取組経緯：融資取引先あり （4）第４号出資案件 事業内容：アグリ関連 投資回収：2017 年のＩＰＯ（マザーズ）を計画 取組経緯：融資取引先あり

銀行名	京都銀行
タイトル	海外現地法人資金調達に関するセミナー開催
取組み内容	【セミナー概要】 海外現地法人の資金調達スキームに関する説明。スキームは以下の通り。 ・現地銀行融資 ・スタンドバイL／C ・クロスボーダーローン ・親子ローン ・増資 　等々 【開催の背景】 取引先の海外進出が旺盛であり、特に中国・東南アジア等、アジア全域への進出が増えている。海外に関するニーズに応えるため、これまで様々な顧客向けセミナーを開催してきた。そのような状況下、取引先の海外現地法人の資金調達手段が多様化しており、資金調達に関するニーズが高まっていることから、本セミナーの開催に至った。 【セミナーの効果】 これまで海外現地法人に関する資金調達は都市銀行にしか対応できないとの取引先の認識が強く、海外現地法人の資金調達相談は少なかった。本セミナーを開催することで取引先の認識を払拭することができ、スタンドバイL／Cやクロスボーダーローンに関する相談が大幅に増えたもの。

<table>
<tr><td>銀行名</td><td>京都銀行</td></tr>
<tr><td>タイトル</td><td>食品生産者･食品加工業者向け販路拡大セミナーの開催</td></tr>
<tr><td>取組み内容</td><td>【経緯】
･京都府では、府域の均衡ある発展を実現するため、「海の京都」･「森の京都」･「お茶の京都」構想を掲げ、各エリアの観光誘客と地域活性化に注力している。
･京都府の構想に協力し、府下エリアの農と食分野の活性化に向けて、食品生産者や食品加工業者の販路拡大に資するセミナーを開催することとなった。

【取組み内容】
･「飲食業界の実態を掴む！販路拡大セミナー」の開催
飲食店情報を強みとする(株)ぐるなびを講師に招き、飲食業界の現状や販路拡大の手法等、食品生産者や食品加工業者の販路拡大に役立つ情報提供を行った。
･京都の食材を首都圏の飲食店で提供する「京都食材フェア」を案内し、具体的な飲食店との商談に結び付く機会の情報提供を行った。

【取組みの効果】
･食品関連事業者の販路拡大や地域産品のブランド化に向けた機運の醸成に繋がった。

＜開催実績＞
<table><tr><th>エリア</th><th>開催日</th><th>開催場所</th><th>参加者</th></tr><tr><td>「お茶の京都」</td><td>平成27年5月18日</td><td>京都府田辺総合庁舎</td><td>25名、18社</td></tr><tr><td>「海の京都」</td><td>平成27年5月19日</td><td>宮津商工会議所</td><td>21名、13社</td></tr><tr><td>「森の京都」</td><td>平成27年8月26日</td><td>京都府亀岡総合庁舎</td><td>16名、11社</td></tr></table></td></tr>
</table>

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	① 海外展開支援セミナー・商談会の開催 ・アメリカ西海岸最大のアジア系スーパーマーケット「宇和島屋」のチーフバイヤーを招聘し、アメリカへの販路開拓、自社ブランドの発信を検討している取引先と個別商談会を開催。（9 月） ・堺市と連携し、ベトナムへの事業展開を 3 ステップでサポート STEP1：「ベトナム進出・販路開拓セミナー」（8 月） STEP2：「ビジネス交流 TV 会議」（9 月）（ベトナム企業との商談） STEP3:「ベトナム経済交流ミッション」（11 月） ・堺市と共催し、タイ・ミャンマーへの事業展開をセミナー（12 月）とビジネスミッション（2 月）でサポート。 ・上海にて「関西５行合同セミナー＆交流会」を実施。（3 月） ② 海外金融機関との提携強化、ASEAN へのトレーニーの派遣 ・台湾でのビジネス展開・事業拡大のサポートを行うため、中國信託ホールディングと業務協力協定を締結。（7 月） ・取引先の海外進出・販路開拓・資金調達等をサポートするため、10 月よりタイ（現地大手銀行）およびベトナム（日系コンサルティング会社）に当行行員を派遣。 ③ 行政機関との提携・協力 ・大阪商工会議所が開催する「第 8 回メイド・イン・ジャパン海外販路開拓市」の「タイ、ミャンマーのバイヤーとの個別無料商談会」において輸出入に関する相談デスクを設置。（2 月） ④ アジア通貨建て送金のサービス拡充 ・取引先の現地通貨建送金ニーズに幅広くお応えするため、アジア通貨建送金の取扱いを新たに５通貨（ベトナムドン、インドネシアルピア、フィリピンペソ、台湾ドル、マレーシアリンギット）追加し、近畿地銀では最多となる 10 通貨に拡充。（2 月） ⑤ 取引先の輸出サポート ・女性だけで構成する「輸出サポートチーム」を発足（10 月）。女性ならではのきめ細かさで取引先の海外販路開拓や貿易決済をトータルサポート。3 月末までの 6 ヵ月で 131 件のご相談に対応。

銀行名	鳥取銀行
タイトル	産学連携により開発された製品の販路拡大支援
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ 土木・リサイクル業等を営むＡ社は、地元大学との連携によって、廃棄物であるバイオマス発電の焼却灰を再利用し、雑草生育の抑制に効果がある「リサイクル盛土材」の製品開発に成功。 ・ 「リサイクル盛土材」は、自社の工事などで一定量の活用はできていたが、一般に幅広く製品を認知してもらうためのＰＲ活動および販路拡大が課題となっていた。 【取組み内容】 ・ 当行では、成長分野として再生可能エネルギーに対しての取組みや支援を強化していたことから、太陽光発電所の建設を検討する取引先事業者を把握しており、計画段階の太陽光発電所事業者に当社の取組みや製品に関する情報提供を行うなどビジネスマッチングによる営業支援を行った。 【成果（効果）】 ・ その結果、雑草抑制による維持管理コストの削減および成長した雑草による日陰発生防止に好感を持たれた 2 社とのマッチングが成約し、太陽光発電所の用地造成に当社製品が採用された。 ・ 加えて、県外の商談会等で製品を幅広くＰＲしたほか、Ａ社の取組みや製品を当行主催のセミナー等で産学連携の好事例として紹介。Ａ社のニーズである販路拡大と製品ＰＲに的確に対応できたことで、Ａ社と当行のリレーション強化につながった。

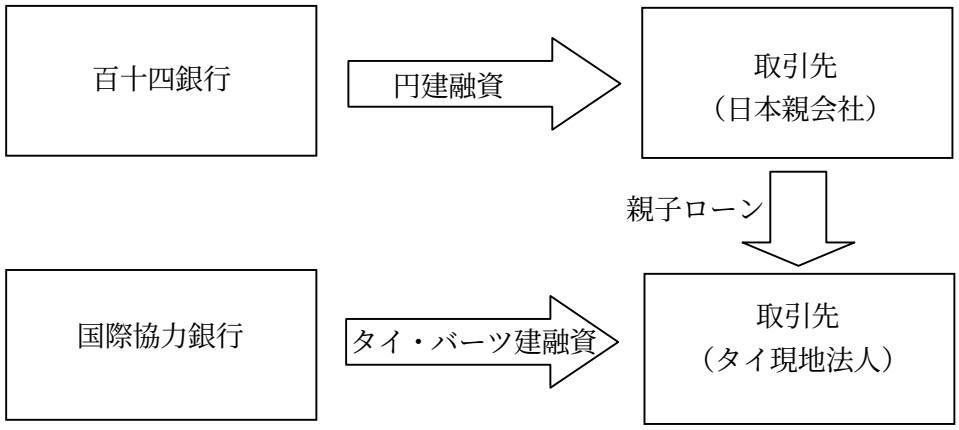
銀行名	広島銀行
タイトル	〈ひろぎん〉健康経営評価融資制度の創設（平成 27 年 5 月～）
取組み内容	【動機（経緯）】 ・労働安全衛生法改正によるストレスチェック義務化などを背景に、「健康経営」（従業員の健康を重要な経営資源と捉え、健康増進に積極的に取組む経営）への企業の関心が高まるなか、地元企業による「健康経営」の取組みを支援することを目的として創設したもの。 【取組み内容】 ・全国健康保険協会（協会けんぽ）広島支部と提携し、地元企業の「健康経営評価」を組み込んだコンサルティング型融資商品である「〈ひろぎん〉健康経営評価融資制度」を、平成 27 年 5 月より取扱開始。 ・「健康経営」の評価は、協会けんぽと連携し作成した独自の評価ツールにより実施。 ・評価結果が良好な企業については、融資実行にあわせて当行がニュースリリースを実施するため、企業のイメージアップツールとしても活用が可能。また、評価結果はフィードバックし、「健康経営」向上へのアドバイスも実施。 【取組みの効果】 ・本制度活用により地元企業が「健康経営」を実践することで、業績に好影響が見込まれるほか、安定的な人材確保の面での効果も見込まれるため、雇用の拡大という「地方創生」に繋がるものと考える。 （お取引先にとっての効果） ・「健康経営」の重要性への気づきと実践による生産性向上・業務効率化 ・外部（当行）評価取得による企業評価向上（評価結果良好な先は当行のニュースリリースによるＰＲ効果が得られる） （当行にとっての効果） ・お取引先とのコミュニケーション深化により、課題抽出・提案機会の拡大が図られ、リレーション強化に繋がる。

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「お客様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】 ・取引企業の的確な実態把握と経営課題を解決していくコンサルティング能力向上のため、平成 24 年度より「企業診断力養成講座」を開設、平成 26 年度は 6 名が受講。本研修は、延べ研修日数 30 日（インターバル 5 回）の上級研修でメイン講義としては、実際の取引先 2 社に赴き、1 社約 10 日間の実地研修を実施。役員へのヒアリングや工場実査、マーケティング調査等を行い、実態把握から経営課題の洗い出し、改善策の提案まで行うもの。 ・また平成 26 年度は、行員の目利き能力の底上げを図るため、上記「企業診断力養成講座」を初級クラス（1 日研修を 4 回開催）と中級クラス（3 日研修を 4 回開催）にダウンサイジングさせた研修を新設。初級クラスは、導入講座として若手行員を主体に 120 名が受講し、中級クラスは中堅行員を対象に 29 名が受講した。 【取組みの効果】 ・コンサルティング系研修について、実績ある上級者向け「企業診断力養成講座」を筆頭に、中級クラス、初級クラスと体系化し、行員の年次・レベルに合わせて、受講できる仕組みを準備。 ・初級クラスでは、経営者との面談時に行うべきヒアリング事項等を可視化し提供。中級クラスでは「生産管理」や「経営戦略」など、企業ニーズの高い分野に焦点を当てたカリキュラムで、専門的な目利き能力を有した行員を養成している。 以　上

銀行名	阿波銀行
タイトル	「事業性評価」に係る取組みを推進しています
取組み内容	＜経緯＞ 　当行では、経営方針として「地域への貢献」を掲げるなか、伝統的営業方針である「永代取引の追求」を中期経営計画の基本戦略とし、地域におけるリーディングバンクとしての使命を果たし、地域経済・社会の発展に貢献する方針を掲げています。 　当行では、「永代取引」を地域密着型金融と同義と位置づけており、目先の短期的な利益を追うのではなく、お客さまと世代を超えた息の永い取引を行うことにより、取引先企業における企業価値の向上による持続的成長を通じて地域経済の活性化を図り、地域とともに自らも発展していくことを目指しています。 　また、地方創生に向け、まち・ひと・しごと創生総合戦略に基づき、地方自治体からの要請等を踏まえ、積極的に参画し協力を行うとともに、産官学金労の連携を強化し、地域における金融機能の高度化に向けた取組みを行っております。そのためにも、事業性評価や目利き力、コンサルティング能力の一層のレベルアップを図ることで、中小企業取引の更なる強化につなげるとともに、創業・成長・再生支援を通じ、金融機関として本業による地域貢献・地域経済の活性化に努めています。 　そのような中、当行では目利き力の定義を「経営者の思い、考え、戦略をヒアリングする力」および「適切な事業性評価により、企業の将来性を見極め、課題解決に導く力」と定め、以下の取組みを行っています。 ＜内容＞ １．「企業実態調査表」の新設 　事業性評価を通じた企業実態把握の一層の強化を図るため、平成 27 年 1 月から「企業実態調査表」を新設し、徳島県内においては 30 百万円以上の貸増案件について、県外においては新規先および 50 百万円以上の貸増案件について作成を徹底しており、記載内容を支店長が確認する仕組みとしています。 　「企業実態調査表」は、事業内容・市場・競争状況・販路・技術力について担当者の取引先訪問時に本業の実態把握に関して聞き取りした事項を記載し、企業の強み・弱み等、総合力について支店長が総合判断を行う書式となっており、案件審査において同表を活用し、企業の事業性評価に基づく実態把握の強化に努めるとともに、審査部による記載内容に係る営業店指導や好事例等の発出のほか、現場の営業担当者に対して営業店上席者等からのＯＪＴや審査部留学による指導等により、営業店の目線あわせとレベルアップを図っています。企業実態調査表に基づき経営者と共有した経営課題について、ニーズシーズチェックリストを作成し、営業店と営業推進部が連携してソリューションを提供するなど、課題解決に向け、成長支援を行っています。 ２．ＡＢＬの推進 　当行は、商流把握による実態把握の強化に向けて、地方銀行の中でも先行して一般担保化に向けた要件整備を行うなど、ＡＢＬの推進に注力しており、毎月の売掛金・在庫の発生・回収状況等をモニタリングするなかで、事業性評価につなげてい

	ます。 　事業性評価を通じた経営改善支援については、審査部経営支援課によるビジネスモデル俯瞰図、ＳＷＯＴ分析等の作成支援を行うとともに、特に優先的に経営改善支援を行う先として経営改善支援取組先を 223 社選定し、地域経済への影響度が高い企業に対して、抜本再生支援としてＤＤＳや再生支援ファンドの活用を行うなど、営業店や外部専門家等との連携を強化して再生支援に取組んでいます。 ３．阿波銀コンサルティング㈱を設立 　平成 26 年 7 月に、当行グループ会社として阿波銀コンサルティング㈱を新設しました。深度ある財務ＤＤと事業ＤＤを通してこれまで以上に事業性評価・実態把握力を向上させ、ノウハウの構築と行内での共有を進めています。 ４．融資商品の充実 　平成 27 年 2 月に、条件変更先等の経営改善支援を行っている先に対し、経営改善を促進し再成長に資する新規融資を行えるよう、「あわぎん企業育成ファンド（グローイングアップ）」の商品内容を改定しました。事業性評価による将来性の検証を行い、案件の拠り所を明確化したうえで、経営改善支援先に対する出口戦略商品として活用しており、平成 27 年 5 月末現在で 22 件 924 百万円の取組実績となっています。

銀行名	百十四銀行
タイトル	県外企業の工場増設に伴う地元雇用創出及び企業評価力の発揮による地域活性化
取組み内容	1．支援の企業概要 ・コーヒードリップバッグフィルターとティーバッグフィルターの二本柱を主力商品として香川県内で製造し、世界中の大手企業に販売を行っている県外企業で、同分野での世界シェア 20%奪取を中期経営目標として掲げている。 2．経緯 ・当社は、香川県内に企業立地を行う県外企業で、当行もかねてより融資シェアアップを目的に、様々な提案を行っていたところ、設備計画について当行に相談あり。 ・相談内容は、新分野への進出に伴う最新設備機械の投資計画および工場増設計画に伴う、事業計画書作成と資金調達。 ・そこで当行は、営業店と本部が連携して事業計画書作成支援及び香川県との企業立地に関する協働工作を行うに至った。 3．概要 ・当社は、紅茶のティーバッグの大手メーカーに製造機械と材料のフィルターを供給している。 ・大手ユーザーからの品質向上を目的とした要望として、フィルターのみならずタグと糸を含めた全ての材料供給依頼あり。 ・当行は、本事業に伴う設備投資計画の事業計画策定段階から関与し、ものづくり補助金の申請サポートにより、大型印刷機を設備投資するに至った。 ・また、工場の増設計画については香川県との連携により企業立地優遇制度の活用や行政手続きのワンストップサービスを紹介し、工場及び倉庫の増設を竣工し、平成 27 年 5 月に稼動、新たな地元雇用の創出に繋がった。 ・当行は、企業評価（目利き）力を活かして長期資金の融資を実行。金融面で産業振興および雇用創出における地域活性化に貢献。 4．取組姿勢 ・本社は、県外だが工場は全て香川県内に立地していることより、当社の今後の増産計画段階からヒアリングを実施。今後の設備投資計画及び雇用計画に関与していき、地方創生における取組を産学官金の連携で支援していく方針。 5．成果 ・当社との取引は、近年スタートしたばかりで、大手銀行および政府系金融機関が融資シェアの殆どを占めていた。本部と営業店の連携を強化し、地方創生への取組強化策として県内企業立地支援を実施した結果、長期資金の融資実行に繋がった。

銀行名	百十四銀行
タイトル	海外現地法人向け融資実行
取組み内容	取引先タイ現地法人向けの設備資金融資実行（国際協力銀行協調融資） 取引先（自動車部品メーカー）は、主要販売先である自動車メーカーの東南アジア進出に伴い、タイに現地法人を設立。タイ現地法人では、日系自動車メーカー中心に製品を販売している。 タイ現地法人において、主要販売先である自動車メーカーの現地増産体制に対応すべく、生産体制増強を検討。現地での設備資金及び増加運転資金ニーズが発生。 当行では、現地工場拡張に必要な設備資金及び運転資金について、国際協力銀行との協調融資による支援を実施。 ≪協調融資内容≫ 

銀行名	百十四銀行
タイトル	事業性評価に基づく事業支援の取組み
取組み内容	1．事業性評価の位置付 当行は法人営業において「事業性評価」を、「経営者との経営・事業レベルのコミュニケーションを通して、取引先企業の真の経営課題やニーズを具体的に把握し、企業の課題解決や成長のための当行のコンサルティングやソリューション提供に繋げる取組」と位置づけている。 事業性評価に基づく事業支援へ繋げるために、下記の通りシステム開発、事業支援のルール化、融資商品の設定と態勢整備を行った。 2．事業性評価のためのシステム開発 当行は、顧客のビジネスモデルや事業環境を整理し、将来性・成長性を見極め、当行の長期的な取組方針を明確化できる事業性評価ツールを開発し、平成 26 年 8 月より融資支援システムに導入した。 これにより、顧客のビジネスモデルやニーズ・経営課題等についての情報蓄積、行内での情報共有やデータ活用が可能となった。 3．事業支援へ繋げる仕組みの構築 平成 26 年 11 月以降、事業性評価ツールからデータ抽出し、営業店や行内各支援セクションへデータ還元を行う仕組みを構築。個社の経営課題把握や、ニーズ等分析に活用している。 また、平成 27 年 3 月には、事業性評価により把握した経営課題やニーズ解決のための外部専門機関との連携方法もルール化した。 これにより、事業再生や経営改善先等の経営課題が顕在化した先だけでなく、事業拡大や成長が見込める先の、潜在的な課題解決のための事業支援体制を整備した。 現在業績は堅調に推移しているが、将来的にも事業価値を維持するための経営改善を有している企業は多く、それを当行が係わることで、解決する取組として外部機関の機能も積極的に活用している。 特に、金融機関では支援が難しい生産管理（生産性向上、原価低減、品質向上）や、新事業展開（事業化調査、テストマーケティング）等の分野で中小企業基盤整備機構のハンズオン支援事業の活用等、積極的な連携を図っている。 4．事業性評価に基づく融資商品の設定 当行は、主要先・主要産業等「当行が支えるべき企業」を対象として、「事業性向上に不可欠なニューマネー提供」を目的に、香川県信用保証協会との協調融資商品「協調かがわ」を協働で設計、平成 27 年 4 月より取扱開始した。 本商品は当行が事業性評価を行った上で、メイン行・認定支援機関として策定支援した事業計画に基づき、香川県信用保証協会と当行双方でリスクテイクし、ニューマネーを供給する商品として、取引先の事業性向上に活用している。

銀行名	西日本シティ銀行
タイトル	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（金属製品製造業）は、将来のビジネス構想としてベトナムへの事業展開（販路拡大、現地工場の設立）を検討していた。 ・ 支店担当者は役立つ情報を同社へ提供できればと考え、当行グループ会社であるＮＣＢリサーチ＆コンサルティング／国際コンサル室（以下、Ｒ＆Ｃ）を紹介。Ｒ＆Ｃが開催する「アジアビジネスセミナー～建設業・製造業における外国人の活用方法～」への出席を案内するなど、海外進出に関する情報の提供に努めた。 【当該取組みの具体的内容】 ・ 同社の課題である人材不足を解消するため、また将来ベトナム工場を設立した際の工場運営に備えるために、Ｒ＆ＣはＲ＆Ｃのサポート企業でベトナム人技能実習生の雇用促進を行うＢ社を紹介。結果として、Ａ社は 2015 年 6 月より計 9 名のベトナム人を受け入れる契約をＢ社と交わした。 ・ Ｒ＆Ｃは、さらに継続してコンサルティングを行った結果、Ａ社には海外企業との契約・知的財産保護や、市場調査・海外視察・現法設立の際のサポートについてもニーズがあることを把握。そこで、Ｒ＆Ｃのサポート企業であり、それぞれの分野の専門知識を持ったコンサルティング会社Ｃ社、Ｄ社を紹介し、契約に至った。 【当該取組みの成果】 ・ 当行及びＲ＆Ｃの緊密な連携により、Ａ社の海外ビジネスに関する課題解決に迅速に対応できた。 ・ Ａ社は、専門家のサポートを得て、より精力的に事業に取り組んでおり、今後の海外ビジネス展開について着実に前進している。 ・ 今後Ａ社が飛躍することで、当行グループはＡ社との更なる取引深耕が期待できる。

銀行名	北九州銀行
タイトル	北九州市の中国拠点（上海）との連携した海外展開支援
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ 経済成長著しく、所得水準が上昇している中国の中でも、最大都市である上海への海外販路拡大ニーズは高まっているが、当行は同地に拠点が無い。 ・ また当行が本店を置く北九州市は上海事務所を持ち、北九州市の進出企業および上海への進出検討企業へのサポート活動・情報提供を行ってきたが、金融面での相談ニーズ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、当行としても地元企業の海外ビジネス支援強化のため、同事務所へ行員を派遣している。 【取組み内容】 ・ 現地情報、商談希望先への取次ぎ、各商談会・展示会の斡旋、支援に留まらず不動産購入ニーズへの対応・金融面でのアドバイスなど、総合的な海外展開支援を可能としている。 【取組みの効果】 〈当行〉 ・ 多様化する海外支援ニーズに対し、情報拠点として北九州市上海事務所は大きな役割を果たしている。また北九州市上海事務所を利用することで、日本側においても上海現地の情報提供・ニーズ対応を行うことで、地元企業・取引先との関係構築が図れ、他行との差別化に繋がっている。 〈北九州市〉 ・ 北九州市にとっては、対応できる進出支援サービス網が広がった。 以　上

銀行名	佐賀銀行
タイトル	関係機関協働による地場企業の海外展開支援について
取組み内容	【経　緯】 ・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関する覚書」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を行ってきた。 ・平成 24 年 12 月には、佐賀県、佐賀県商工会議所連合会、佐賀県工業連合会、佐賀大学等とともに、海外展開に関心を持つ県内の製造業 27 社を会員とした「ものづくりアジア研究会」（現在は、ものづくりグローバル研究会に改称）を立ち上げ、現在も活動中。 ・県内の食品関連企業からも食品輸出に向けた情報提供等の支援活動を望む声が多く寄せられ、海外展開に関心を持つ食品関連企業の海外の販路開拓・拡大を支援するため、「食品グローバル研究会」を組成。 【取組内容】 ・平成 27 年 5 月、佐賀県、佐賀市、佐賀県商工会議所連合会、ＪＥＴＲＯ等とともに、会員 35 社（現在の会員数は 47 社）からなる「食品グローバル研究会」を立ち上げた。 ・主な活動予定は以下の通り ①勉強会の開催 組成間もないが、定期的に（ほぼ隔月）開催。食品輸出の基礎についてのレクチャー、食品企業が海外への販路拡大に成功した事例紹介、グループディスカッションを中心に開催。 ②協働支援する機関の企画するイベントへの参加 地域産品・製品の商談会やバイヤー招聘商談会などに「食品グローバル研究会」事務局がサポートし、実際経験することにより知識・ノウハウを蓄積・向上を目指す。 ③海外商談会・展示会への商談・視察ミッション派遣検討・計画 ④市場別、商品別セミナーの開催 ⑤支援事業周知のためのＷＥＢ活用 数多く且つタイムリーな情報提供のために、事務局で情報を集約しＷＥＢによる定期的情報提供（月１回程度）。 【成　果】 ・参加企業の海外展開に関する状況、ニーズ、要望などの情報が収集でき、海外ニーズの掘り起こしを図ることができ、特に企業の抱える問題点の解決のための支援は、取引先との一層深耕が期待できる。 ・本研究会が媒介となり、参加企業同士のマッチングが容易に行うことができることから、既に数社が共同開発などの検討を行っている。

銀行名	親和銀行
タイトル	長崎大学との産学金連携
取組み内容	・当行取引先の養殖業A社から養殖魚に与える餌について大学からのアドバイスを受けたいとの相談を受け、産学連携協定を結んでいる長崎大学と帯同訪問 ・長崎大学の現地訪問・アドバイスを受けた後、26 年 12 月に開催された長崎県水産加工振興祭の水産製品品評会に出品した蒲鉾が長崎市長賞を受賞 養殖魚の血液検査 長崎市長賞受賞の 「青島かまぼこ」

銀行名	親和銀行
タイトル	島原フードチャレンジ商談会
取組み内容	・島原市に対し FFG グループでの商談会開催実績を案内したところ、市主催での商談会開催の希望あり ・当行及び FFG ビジネスコンサルティングの後援（アレンジ）により、福岡銀行本店にて過去 2 回開催 ・26 年 12 月開催の第 2 回は参加メーカー17 社、参加バイヤー11 社、商談件数 85 件の実績

商談会パンフレット

島原産品の魅力PR

福岡 17社が個別商談会

島原市の産品を福岡に売り込む「島原フードチャレンジ商談会」がこのほど、福岡市中央区の福岡銀行本店であり、生産者や事業者が商品の魅力をバイヤーに熱心に説明した。

福岡での独自商談会の開催は初めてで、親和銀行（佐世保市）とFFGビジネスコンサルティング（福岡市）が協力。島原市からは17社が参加し、百貨店、コンビニ、商社、スーパーなど11社と個別商談した。

ミニトマトの一種で、糖度が高い「アイコトマト」を生産する山口農園の山口好昭代表は「試食で味の良さが伝わり、通販の担当者から取り扱いたいと希望があった」、食肉関連の食品メーカー、大光食品の中村佳代さんは「具体的な要望もあり、全体的に反応がよかった」と語った。

熊本県と合同で昨年開いた商談会では、福岡県内の百貨店やスーパーが島原産の野菜、酒などを取り扱うようになるなど成約率は6割強だった。市しまばらブランド営業本部の武長道雄本部長は「今回も商談会後のフォローを通じて多くの成約につなげたい」と話した。（森田尚子）

バイヤーにアイコトマトの特徴を説明する山口さん（左）＝福岡市、福銀本店

新聞掲載記事

銀行名	鹿児島銀行
タイトル	業務提携先を活用した海外展開支援
取組み内容	１．経緯 ・国内マーケットの縮小により、海外展開を検討する取引先が増加。 ・海外展開支援の範囲を広げるため、平成 25 年にメトロポリタン銀行（フィリピン）、ベトコム銀行（ベトナム）と国際協力銀行による業務協力スキーム、海外展開一貫支援ファストパス制度への参加、（独）日本貿易保険と業務委託契約を締結した。 ・支援内容は以前より充実したものの、当行の海外展開支援及び支援内容についての周知が不十分であった。 ２．取組み内容 ・平成 26 年 4 月 17 日に「かぎん海外展開支援セミナー」を開催。 ・九州経済産業局、（独）日本貿易保険、（独）中小企業基盤整備機構九州本部の担当者を招聘し、海外展開支援施策、貿易保険を利用したリスクヘッジ、アセアンへの食品輸出について講演。 ・また、外国銀行等当行の業務提携先及び提携内容についても紹介。 ３．取組み成果 ・参加企業の海外展開状況、展望等について情報を収集することができ、海外ニーズの掘り起こしにつながった。 ・参加企業より貿易保険に関する照会があり、輸出先の信用調査を実施した。

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	➢ 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。 1.目的 (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。 (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。 2.作成対象 (1) 営業店において重要取引先として位置づけられる先。 (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。 (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。 (4) 新規事業先。 (5) その他必要とされる先。 3.作成手順　※ 項番毎の内容については添付資料を参照 (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。 (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。 (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。 4.活用方法・作成時期 (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。 (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。 (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）。 5.その他 (1) H27 年度の業績績評価より、同シート作成件数を加点する。

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			

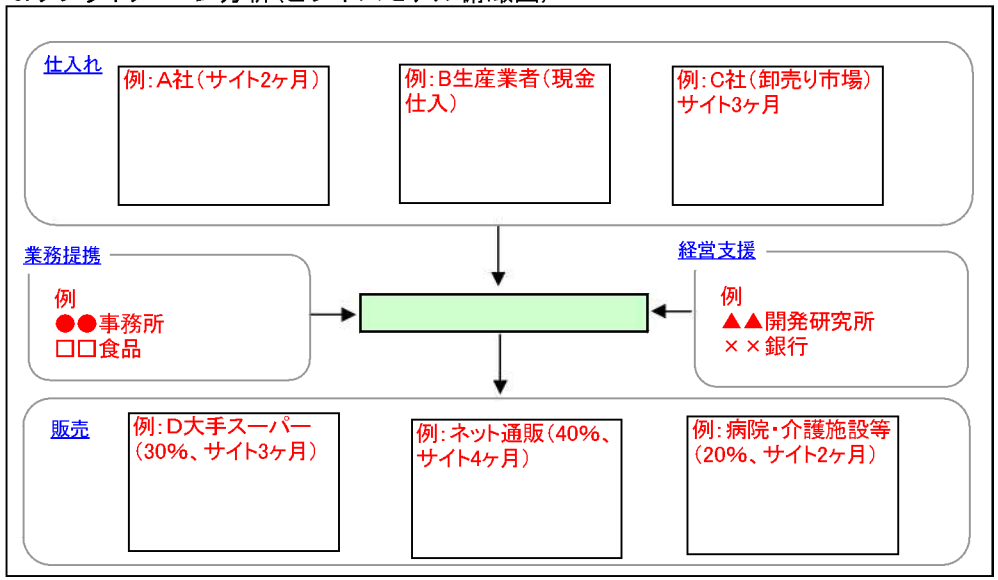
3.業界動向

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

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)			

5.サプライチェーン分析(ビジネスモデル俯瞰図)



6.事業性評価(SWOT分析)

内部環境	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
外部環境	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
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)	

銀行名	沖縄銀行
タイトル	官民ファンド活用「離島の未利用資源を活用した事業」への成長支援（新規取組）
取組み内容	【背景・経緯】 ・ 県内中小ものづくり企業の成長力強化による製造産業の振興、金融機関と連携した新たな持続可能な企業支援の手法確立および県内金融機関における新たな金融手法のモデルを構築することによる金融手法の多様化に資する目的に平成 26 年 12 月に沖縄県と共同で「沖縄ものづくり振興ファンド」を立ち上げ。 ① ファンド総額 15.3 億円 ② 運用期間 8 年（期間延長も可能） ③ 出資者（LP） （公財）沖縄県産業振興公社・県内金融機関（4 行庫） ※ 金融機関は自ら発掘した案件について、投資後は業務担当組合員としてハンズオン支援を実施することにより、当企業の早期成長に資することができるとともに、長期的なコミュニケーション強化を図ることができる。 【具体的な取組み内容】 ・ A 社は、沖縄の未利用資源の有効活用を基本理念に平成 19 年設立の製造。卸販売業である。 ・ 平成 20 年に北大東村より未利用資源の活用事業を受託し、加工施設の運営および製品開発を行ってきた。 ・ 今回、未利用資源の販路開拓において県外企業より大型受注が見込まれることから機械設備の増設および増加運転資金が必要となった。 ・ 当社の事業計画の妥当性および成長可能性を検討し、ファンドによる出資、成長支援を実施することとなった。 ・ 出資総額 99 百万円、売上高は平成 26 年度の 131 百万円から平成 33 年度には 1,220 百万円を見込む。 【成果（効果）】 ・ 新事業がスタートして 4 ヶ月目であるが、初年度計画数値を概ね達成している。 ・ 定期的なモニタリングの実施およびビジネスマッチングによる販路拡大の支援を継続している。