

銀行名	三重銀行
タイトル	LBOファイナンスを活用した観光施設運営会社の買収支援
取組み内容	<p>【動機(経緯)】 三重県伊勢市の観光地である「夫婦岩」を核とした観光施設(ドライブイン、水族館事業)を運営する上場企業(A社)より、同事業のカープアウトニーズを掴み、同事業の継続運営先として、プライベートエクイティファンド(B社)を紹介した。</p> <p>【取組内容】 観光施設運営事業に対して、プライベートエクイティファンド(B社)が関心を示したため、当行よりA社に紹介した結果、B社の提案条件がA社のニーズに合致したことから、B社への事業売却を決定した。 B社がLBOの手法を活用して同事業を買収するにあたり、当行は買収資金に加えて施設リニューアル資金や買収後の成長資金を含めたLBOローンのスキーム構築を行い、施設の活性化に対する資金面での支援を行った。</p> <p>【効果】 A社が事業の再構築を行う中で、非コア事業と位置付けていた観光施設の売却を支援することにより、A社の経営効率化と財務体質の強化に繋がった。 また、三重県伊勢市で有数の観光施設の円滑な事業承継を行うとともに、地元での雇用の維持、観光施設としての魅力度向上に繋がっている。</p>

銀行名	三重銀行
タイトル	三重県内事業者の航空・宇宙産業進出支援
取組み内容	<p>【動機(経緯)】 三重県は輸送用機器、工作機械等に関連するものづくり技術を有する中小企業が集積している一方、航空機・部品の生産額全国シェアが54.3%(2014年実績)と航空機関連産業が集積している中部地方において、中小企業の参入事業者数が数社にとどまるなど、近隣の愛知県、岐阜県と比較すると産業集積が進んでいないことが課題となっていた。 三重県では、平成27年3月に「みえ航空宇宙産業振興ビジョン」を策定し、県内事業者の参入促進施策に取り組む中、平成27年度事業として公募された「航空機関係商談会業務委託」事業を関連会社である三重銀総研が受託した。</p> <p>【取組内容】 三重県内事業者で参入意欲のある企業について、過去から商談会に参加しているものの、その後の受注に繋がっていないという現状を踏まえ、当行グループの調査の結果、発注企業のニーズと中小企業の技術対応力にギャップがあることにより、受注に繋がっていないことが明らかとなった。 そのため、本事業においては商談会形式のマッチングを行わず、当行及び三重銀総研の担当者が、受注ニーズのある応募企業(10社)に対して個別訪問を実施し、技術力や参入意欲を確認したうえで、当行グループが有する取引先企業や外部のネットワークを活用し、適合性の高い発注企業との引き合わせを行った。</p> <p>【効果】 その結果、6件の面談が成立し、うち5件が将来的に発注可能な案件が発生した際に、受注できるよう商談継続中。 本件取組により、発注事業者やコーディネート機関等とのコネクション構築ができたこと、また三重県内事業者で参入意欲のある事業者とのリレーションが構築できたことから、今後、銀行グループ独自の取組として中長期的なマッチング支援を継続するための基盤構築の足掛かりとなった。 本事業での実績及び当行の取組体制が評価され、三重県の「平成28年度 航空宇宙産業マッチング促進業務」(「平成27年度航空機関係商談会業務」の後継事業)の連続受託に繋がった。</p>

銀行名	三重銀行
タイトル	次世代経営者育成塾の開催
取組み内容	<p>【動機(経緯)】 地元中小企業の事業承継に対して、次世代の経営を担う現経営者の子息や幹部候補社員の育成に課題を抱えている経営者の声が多く寄せられていた。また、多くの次世代経営者においては、本業以外での外部との人脈形成が進んでおらず、現経営者としては、将来の会社の経営を託するのに不安を抱えていることに対して、銀行のネットワークを活かしたソリューションを求めている。</p> <p>【取組内容】 以上のニーズに応えるため、以前より地元の商工会議所・商工会等で次世代経営者育成の講座を開講していた関連会社である三重銀総研を活用し、少人数(20名程度)且つ複数回(半年間で6回開講)のカリキュラムによる経営に関する実践的な研修プログラムを開発した。 また、全ての参加者が当行の地元拠点に拠点を有する事業者の次世代経営者であることに着目し、各講義の終了後は任意参加の交流会を設定し、参加者同士の人脈形成に活かせる場の提供を行った。 加えて、人脈形成の場を拡げるため、各開講会にまたがる参加者(履修修了者を含む)も含めたセミナー、交流会等を定期的に行うことにより、横断的な人脈形成に活かせるよう展開を予定している。</p> <p>【効果】 現在、第2期のプログラムを開講中であるが、第1期参加者(参加者21名)による事後的な交流も継続実施され、当行取引先による次世代経営者の人脈形成に繋がっている。また、交流会にはプログラムを実施する関連会社及び当行の役職員が参加しており、当行と参加者の強固な紐帯関係の構築に繋がっている。</p> <p>「次世代経営者育成塾」開講概要 第1期：平成27年11月～28年3月(計6回、参加者21名) 第2期：平成28年4月～9月(計6回、参加者24名)</p>

各 位

2015年10月5日
株式会社 三重 銀行
株式会社 三重銀総研

「みえぎん次世代経営者育成塾」の開講について

～地方創生の取組みの一環として、次世代経営者を対象に勉強会、交流会を開催します～

株式会社三重銀行(本店:四日市市、頭取:渡辺 三憲)と株式会社三重銀総研(本社:四日市市、代表取締役:筒井 真)は、地域を担う次世代経営者の学びの場として、「みえぎん次世代経営者育成塾」を下記の通り開講いたしますので、お知らせいたします。

当塾では、地元中小企業の次世代経営を担う若手経営者を対象に、経営者として必要な実践的知識やスキルを習得していただくほか、これからの地域をけん引する次世代経営者同士の人脈形成や交流の場としてもご活用いただくことを目的に実施いたします。

三重銀行グループでは、地方創生の観点から地域の幅広いニーズに対してコンサルティング機能を発揮し、お客さまにとって最良のソリューションを提供することにより、地域活性化に資する取組みを積極的に行ってまいります。

記

1. 名 称 みえぎん次世代経営者育成塾
2. 対象者 次世代を担う若手経営者のみなさま
3. 開催期間 2015年11月～2016年3月 計6回開催
4. 定 員 20名
5. 受講料 三重銀経営者クラブ会員:20,000円(税込)
 一般(非会員):30,000円(税込)
6. メイン講師 伊藤 公昭 博士(学術)
 株式会社三重銀総研 常務取締役コンサルティング部長
 主席コンサルタント(三重大学 特任教授)
7. 会 場 三重銀行本店

以 上

【本件に関するお問い合わせ先】

三重銀行 営業企画部 中尾 TEL(059)354-7120
三重銀総研 会員事業部 林 TEL(059)351-6460

各 位

2016年2月8日
株式会社 三重銀行
株式会社 三重銀総研

「第2期 みえぎん次世代経営者育成塾」の開講について ～好評につき、第2期講座の参加者を募集します～

株式会社三重銀行(本店:四日市市、頭取:渡辺 三憲)と株式会社三重銀総研(本社:四日市市、代表取締役:筒井 真)は、地域を担う次世代経営者の学びの場として、「第2期 みえぎん次世代経営者育成塾」を下記の通り開講いたしますので、お知らせいたします。

当塾は地元中小企業の次世代経営を担う若手経営者を対象に、経営者として必要な実践的知識やスキルを習得していただくほか、これからの地域をけん引する次世代経営者同士の人脈形成や交流の場としてもご活用いただくことを目的としており、2015年11月から2016年3月にかけて実施している第1期に次いで、今回第2期講座の参加者を募集いたします。

三重銀行グループでは、地方創生の観点から地域の幅広いニーズに対してコンサルティング機能を発揮し、お客さまにとって最良のソリューションを提供することにより、地域活性化に資する取組みを積極的に行ってまいります。

記

- | | |
|----------|---|
| 1. 名 称 | 第2期 みえぎん次世代経営者育成塾 |
| 2. 対 象 者 | 次世代を担う若手経営者のみなさま |
| 3. 開催期間 | 2016年4月～2016年9月 計6回開催 |
| 4. 定 員 | 20名 |
| 5. 受 講 料 | 三重銀経営者クラブ会員:20,000円(税込)
一般(非会員):30,000円(税込) |
| 6. メイン講師 | 伊藤 公昭 博士(学術)
株式会社三重銀総研 常務取締役コンサルティング部長
主席コンサルタント(三重大学 特任教授) |
| 7. 会 場 | 三重銀行本店 |

以 上

【本件に関するお問い合わせ先】

三重銀行 営業企画部 中尾 TEL(059)354-7120
三重銀総研 会員事業部 林 TEL(059)351-6460

銀行名	三重銀行
タイトル	外部専門家を活用した経営改善計画の策定と業績改善による当行債権の正常化
取組み内容	<p>【動機(経緯)】 C社(当行主力先)は主販売先がトヨタ自動車である産業用搬送機器の製造・メンテナンス業、リーマンショック後売上急減しその後4期連続の赤字計上に至る。当行主導で外部専門家を活用した経営改善計画の策定と事業改善に着手する。</p> <p>【取組内容】 当行紹介の外部専門家コンサルタントとC社の課長以上の経営幹部を交えた同社の「課題」についてのミーティングを集合合宿含め複数回実施した。「課題」を見える化したことで同社の経営幹部内で「課題」に対する共通認識を持ち、外部専門家コンサルタントの指導のもと経営改善計画の策定を行った。</p> <p>【効果】 C社はもともとベルトコンベアやモノを移動させる技術に秀でていたことから、食品製造業界、日用雑貨製造業界や運輸倉庫業に販売先を拡大することを計画。当行はC社へ当行取引先の紹介も行った。販売先を増やし過去施工した先のメンテナンス受注にも注力した結果黒字化。2015年11月期に要注意先から正常先に遷移した。</p>

銀行名	三重銀行
タイトル	NPO を応援する取組み
取組み内容	<p>【動機（経緯）】 当行で地域通貨を研究していた際、地域通貨の発行に携わる地元NPOと出会い、NPOが持つ地域活性化の担い手としての高い可能性を認識。</p> <p>【取組内容】 「子育て支援」や「環境保全」など、毎年対象となる活動分野を設定して県内のNPO団体を募集し、総額100万円を寄付する「NPOサポートファンド」を平成16年に創設。以降、毎年地元NPOに対して寄付による応援を実施。 平成27年度は、「次世代育成のためのNPO応援基金」として、次世代育成支援を主な活動分野とするNPO12団体に総額120万円（各団体6～15万円）を寄付。</p> <p>また、NPO団体が国や自治体等から委託金・助成金等を受ける場合に、資金交付までの「つなぎ資金」として融資する商品「NPOローン」を平成17年に開発。 平成27年度は、NPO向け融資として、2件/13百万円のご融資を実行。</p> <p>【効果】 事業遂行の意欲がありながら資金調達の手段がなく、思うように活動できない団体に対し、寄付による応援やNPO向け融資を通じて期待に応えることができた。 NPO団体との意見交換から派生して、様々な地域貢献活動を推進することができた。</p>

銀行名	三重銀行
タイトル	「夏休み！銀行ワクドキ体験隊」の開催
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当行は、「次世代育成支援」を社会貢献活動の柱としており、地域の小学生に銀行業務や金融について学んでいただく機会を提供するために、平成19年より本イベントを開始した。 <p>【取組内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・小学校高学年と児童と保護者を参加対象とし、 <ul style="list-style-type: none"> （1）勉強しよう！…お金や銀行のはたらきについての講義、クイズ （2）体験しよう！…「お札を数えよう」（札勘）「1億円を持ってみよう」 （3）探検しよう！…銀行内の見学（ロビー、金庫室など） （4）頭取にきいてみよう！ の4つのプログラムに沿って、実施している。（全プログラムで3時間程度） <p>【効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事後のアンケート等においても、参加者の方から好評いただいている様子。 ・マスコミ等にも取り上げられ、当行のイメージアップにおいても有意義なものになっており、「親子で楽しめるイベント」として浸透してきている。