「更なる成長を目指すお客さまへのサポート」の事例（全44事例）

銀行名	事例名	頁
北海道銀行	「2011ビジネスマッチングin瀋陽」商談会	1
青森銀行	事業価値を見極めた融資手法の拡充	5
青森銀行	（１）地場産業の育成支援（２）行政・大学との連携強化	6
青森銀行	（１）地域ファンド、助成金を活用した創業・新事業支援の強化（２）コンサルティング機能の強化（３）インキュベーション・マネージャーの養成	9
七十七銀行	地球温暖化へ取り組む取引先に対する支援	11
七十七銀行	医療法人の関連法人（ＭＳ法人）を活用した融資支援	12
七十七銀行	スタンドバイＬ／Ｃによる中国現地法人の現地での資金調達支援	13
秋田銀行	一般・産業廃棄物処理業者に対する新事業進捗支援（リサイクル事業への進出支援）	14
北都銀行	環境配慮型融資「ほくとエコファンド」の取扱開始	15
常陽銀行	製造技術革新支援を通したコスト競争力強化への取組み	16
筑波銀行	地域ベンチャー企業の育成、支援機能強化	17
筑波銀行	産学官との連携強化	18
筑波銀行	経営相談強化・ビジネスマッチング	19
群馬銀行	医療・食品・農業等有望分野の業種別担当設置による有望企業の発掘・育成	20
武蔵野銀行	飲食店の優良食材仕入・コスト削減を目指した農業参入支援	22
千葉銀行	ビジネスマッチング商談会の実施	23
東京都民銀行	成長段階における更なる飛躍が見込まれるお取引先へのサポート	25
横浜銀行	地域経済の成長基盤強化を担う取引先企業の取組みへの主体的なサポートと成長資金の積極的な供給	26
第四銀行	中小企業応援センターを活用した経営革新取組み支援	27
第四銀行	当行上海駐在員事務所の設立（平成23年３月10日）	28
北越銀行	製造過程で発生する不良品発生問題の解決を支援	29
八十二銀行	環境格付を活用した融資への取組み	30
北國銀行	中小企業応援センター事業による外部専門家活用の取組み	36
福井銀行	海外進出を検討しているＩ社に対するサポート	43
静岡銀行	「しずぎん成長分野応援プロジェクト」への取組み	45
三重銀行	三重県農林水産支援セミナーとの共催で「みえの食オンライン商談会」を実施	47
滋賀銀行	「環境ビジネス」に特化したビジネスマッチングの取り組み（「ネットワークのしがぎん」「ＣＳＲのしがぎん」に関する取り組み）	49
滋賀銀行	上海ビジネス商談会の開催（「アジアに強いしがぎん」に関する取り組み）	51
池田泉州銀行	中堅・中小企業に対するアジアチャイナビジネスのサポート	52
紀陽銀行	地元企業の人材採用活動サポート	53
但馬銀行	知的資産経営報告書作成支援	54
鳥取銀行	地方公共団体と連携した荷受港としての地元港の活用推進	55
中国銀行	取引先企業の海外ビジネス強化にむけた取組み	56
中国銀行	目利き能力向上にむけた取組み	57
中国銀行	ビジネスマッチングへの取組み	58
山口銀行	コンサルティング機能の発揮に向けた人材育成	59
山口銀行	地元企業の海外展開にかかるコンサルティング、ビジネスマッチングの実施	60
四国銀行	シナジーが見込まれるＭ＆Ａ譲受のサポート	61
筑邦銀行	各種商談会の開催	62
親和銀行	「フード・アグリアイランド九州2010」「長崎・佐世保・雲仙　こだわり食材商談会」「長崎・佐世保・雲仙　ゆめ市場キトラスフェア」の主催・共催・後援	65
宮崎銀行	医業分野の継続的な取組み	73
宮崎銀行	農業分野への継続的な取組み	76
琉球銀行	県外での商談会の開催による地元企業の販路拡大支援	79
沖縄銀行	医業承継と病棟建替え支援	80

※１つの事例が複数の分野に掲載されている場合があります。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

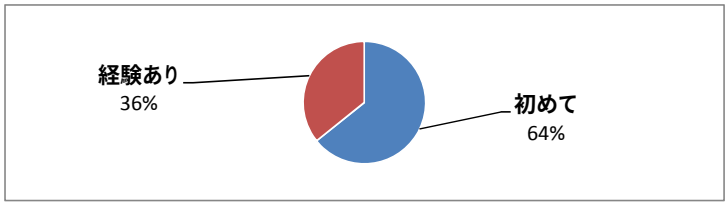
（銀行名　北海道銀行）

タイトル	「２０１１ビジネスマッチング in 瀋陽」商談会
動機（経緯）	・中国瀋陽で開催される商談会で、当行取引先企業と中国瀋陽市側企業との相互交流の活性化を図るものであり、当行には瀋陽駐在員事務所があり、商談後のフォローも十分対応可能であるため。 ・「食・寒冷地・環境」をテーマとした輸入、輸出、進出に加えて、今回は東日本大震災により日本国内で品薄になっている製品の中国からの買い(輸入又は調達)ニーズに重点をおいた。
取組み内容	・今回の商談会コンセプトは中国からの買いニーズ(輸入または調達)がある日本企業の情報収集を徹底。また、参加企業には事前に個別相談会を実施し、顧客ニーズを事前に把握し、その内容を以って瀋陽駐在員事務所で中国側参加企業を探した。 ・顧客ニーズを提示し、時間をかけて中国企業を探すことにより、質のよい中国企業を探すことができ、中国側から日本側への質問なども積極的に行われた。 ・商談会前には参加企業に商談予定の中国企業の情報を提示し、実績に繋がる商談会になるよう事前準備をした。
成果（効果）	・道内からは 15 社（商談会には 14 社参加）が参加、商談会には中国企業が 70 社参加、商談件数は 120 件。 ・参加企業のうち IT 関連企業が中国企業との販売代理契約を締結するなどの成果もあり、またその他の参加企業においても継続して中国企業担当者との交渉なども続いている。

2011年度　ビジネスマッチングin瀋陽　アンケート結果

■商談会参加社　　14 社
■アンケート枚数　　14 枚　　(有効　14枚/無効　0枚)
■アンケート回収率　100.0%

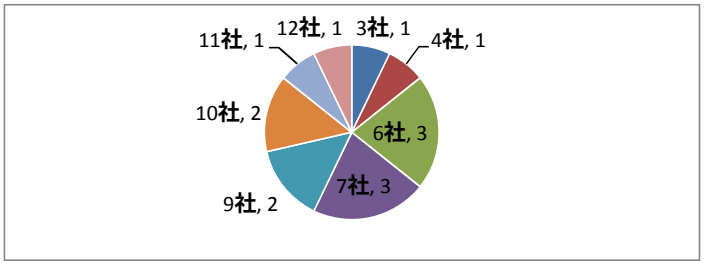
1、【海外の商談会、展示会への参加について】



初めて	9
経験あり	5

2、【商談相手の来場について】

■平均面談数　　7.6 件
■最少面談数.　　3 件
■最多面談数　　12 件

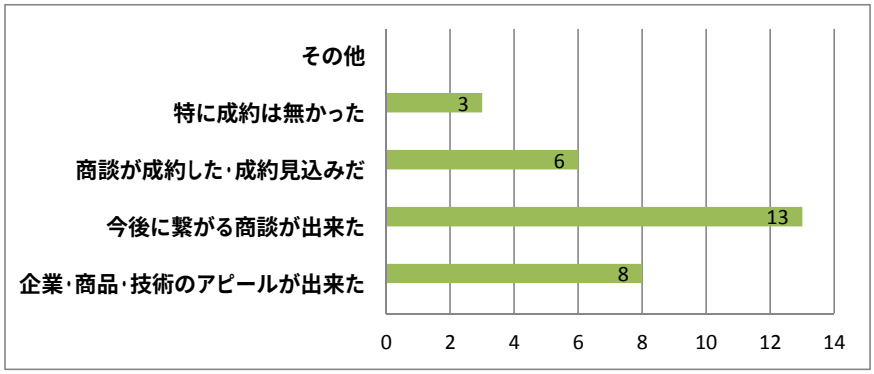


面談数	
3社	1
4社	1
6社	3
7社	3
9社	2
10社	2
11社	1
12社	1

3、【商談の成果について】

成約件数	1件
成約見込み件数	11件

(複数回答可)	(社)	
企業･商品･技術のアピールが出来た	8	57.1%
今後に繋がる商談が出来た	13	92.9%
商談が成約した･成約見込みだ	6	42.9%
特に成約は無かった	3	21.4%
その他		0.0%

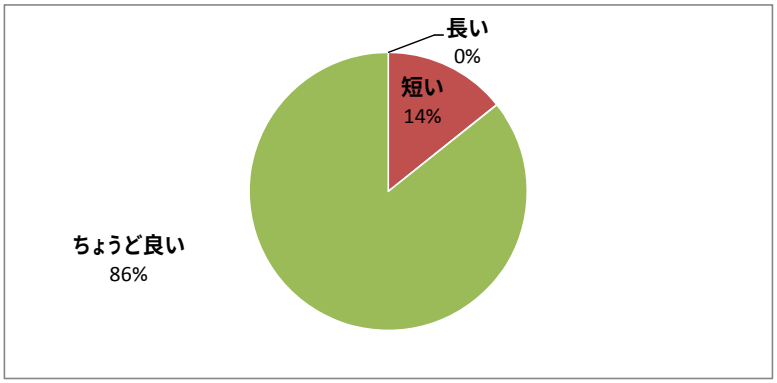


4、【商談時間について】

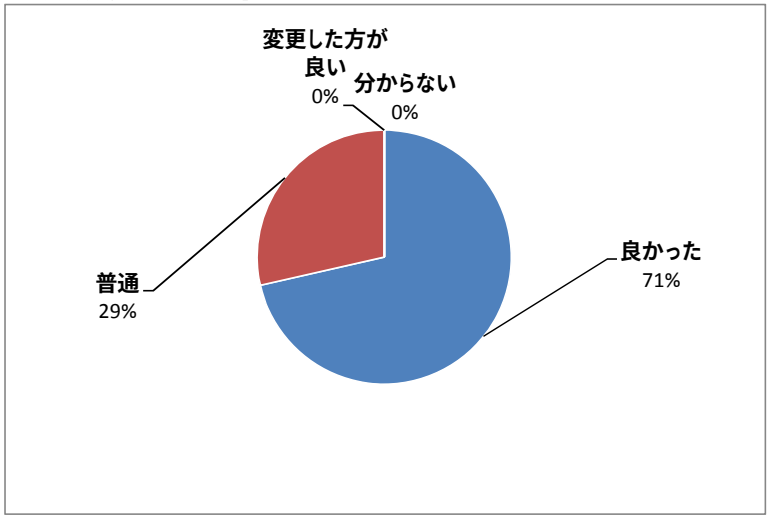
(社)

長い	0
短い	2
ちょうど良い	12

平均商談時間　　～ 23分
＊商談時間返答企業　～ 5社



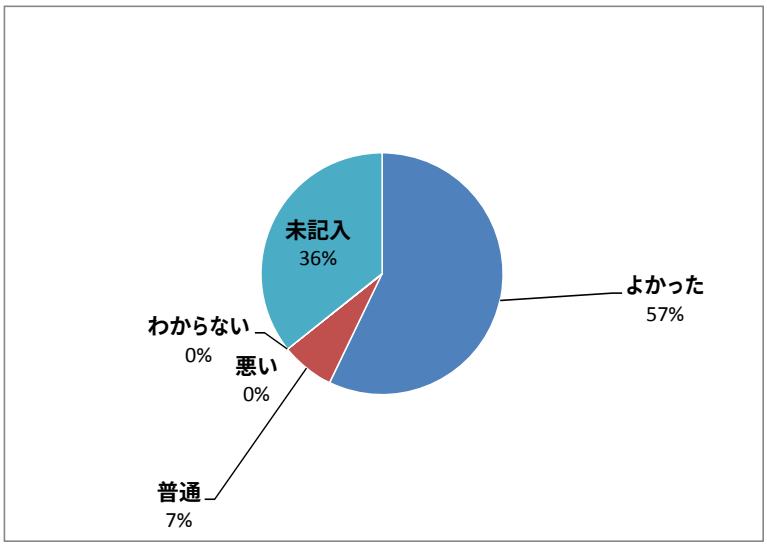
5、【商談会場について】



(社)

良かった	10
普通	4
変更した方が良い	0
分からない	0

6、【通訳のレベルについて】

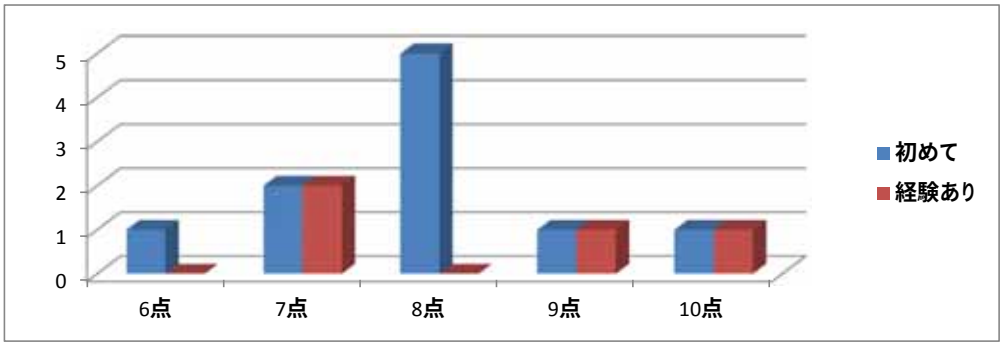


よかった	8
普通	1
悪い	
わからない	
未記入	5

7、【今回の商談会に関する満足度について】

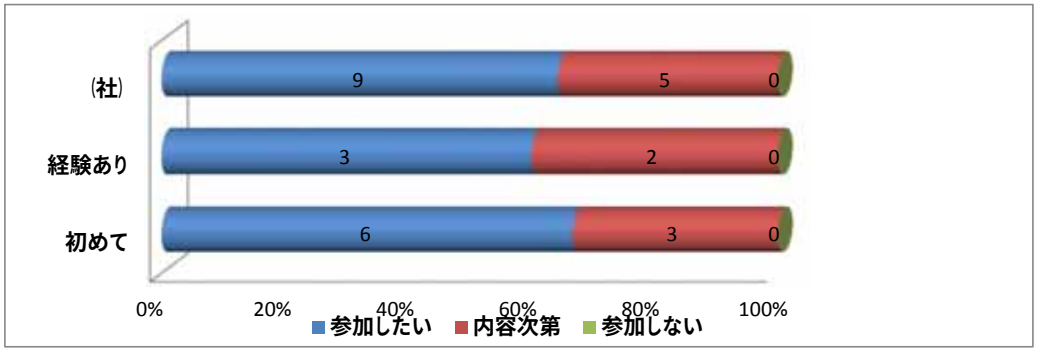
	初めて	経験あり	合計
■平均点	7.9	8.0	8 点
■最低点	6	7	6 点
■最高点	10	10	10 点

(10点満点)	初めて	経験あり	合計	
6点	1	0	1	7.1%
7点	2	2	4	28.6%
8点	5	0	5	35.7%
9点	1	1	2	14.3%
10点	1	1	2	14.3%
計	10	4	14	



8、【次回の参加について】

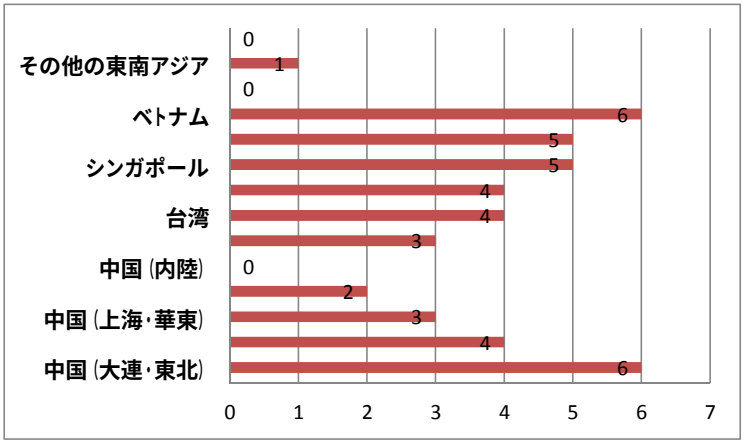
	初めて	経験あり	(社)
参加したい	6	3	9
内容次第	3	2	5
参加しない	0	0	0



9、【今後、展示会や商談会の参加を希望する国・地域について(複数回答可)】

	(社)	(地域/顧客数)
中国(大連・東北)	6	42.9%
中国(北京・華北)	4	28.6%
中国(上海・華東)	3	21.4%
中国(広州・華南)	2	14.3%
中国(内陸)	0	0.0%
韓国	3	21.4%
台湾	4	28.6%
香港	4	28.6%
シンガポール	5	35.7%
タイ	5	35.7%
ベトナム	6	42.9%
インド	0	0.0%
その他の東南アジア	1	7.1%
上記以外の国	0	0.0%

(複数回答可)



＊その他の東南アジア ・・・ インドネシア

以 上

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

（銀行名　青森銀行）

タイトル	事業価値を見極めた融資手法の拡充
動機（経緯）	不動産担保、個人保証に過度に依存することなく、事業価値を見極める融資手法を拡充する。
取組み内容	【概要】 （１）動産・債権譲渡担保等を活用した融資手法への取り組み （２）シンジケートローン、債権流動化の活用 （３）ＡＢＬ（動産担保融資）の活用 【具体的取組み内容】 （１）不動産担保・個人保証に過度に依存することなく、事業価値を見極める融資手法を拡充する。 （２）シンジケートローンなど市場型間接金融手法やＡＢＬ（動産担保融資）活用により、資金供給機能を強化する。
成果（効果）	（１）不動産担保・個人保証に過度に依存することなく、事業価値を見極める融資手法の一環として制定した農業者向け融資制度「アグリパートナー」がお客さまに順調に浸透。２２年度の取扱実績は、相談件数５７件、実行ベースで５３件、２６６百万円となっている。 （２）上記「アグリパートナー」を含む、不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の取組み実績は、２２年度実行ベースで４１２件、６，４６１百万円となっている。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

（銀行名　青森銀行）

タイトル	（１）地場産業の育成支援 （２）行政・大学との連携強化
動機（経緯）	（１）アグリ分野への取り組み強化 （２）地域においてポテンシャルの高い分野への支援体制確立
取組み内容	【概要】 （１）農業者向け資金供給機能強化 （２）食関連業者向け販路拡大支援 （３）再生可能エネルギーに関する行政との情報交換 【具体的取組み内容】 （１）本部渉外による農業者向け提案型営業の実施 （２）ＮＲＥ（ＪＲ東日本グループ）との個別商談会開催 （３）地方銀行フードセレクション２０１０への参加 （４）行政機関、大学等との再生可能エネルギーに関する勉強会開催
成果（効果）	（１）農業者向け資金供給機能強化については、平成２１年１０月１日発売のあおぎん農業ローン「アグリパートナー」が２２年度実績５３件/２６６百万円の実績となる。 （２）北東北３行ビジネス商談会をＮＲＥを含め５回の個別商談会を開催。また、地方銀行フードセレクション２０１０についても参加（参加企業１０社）し、食産業における販路拡大支援実施。

地場産業の育成支援①（ビジネスマッチング）

地場産業の育成支援　～ビジネスマッチング～

青森銀行

地域全体の活性化、持続的な成長を視野に入れた、同時的・一体的な「面」的再生への取組み

【地場産業の育成支援】

当行では、地場産業の育成として北東北３行合同ビジネス商談会「Ｎｅｔｂｉｘ」や海外販路開拓セミナーを開催し、地域企業の国内外への販路開拓支援を行うことで、ビジネスマッチング業務の展開を推進しております。

また、農業者向け専担チームであるアグリパートナーチームを設置し、本部渉外による提案型営業やお客さま向けセミナーを行いお客さまとのリレーション強化を図っております。

＜平成２２年度の主な取組み内容＞

①ビジネスマッチング機能の強化

開催月	バイヤー企業
22年5月	㈱日本レストランエンタプライズ（JR車内販売）
22年7月	㈱タカヤナギ（スーパーマーケット）
22年7月	㈱ローソン（コンビニエンスストア）
22年11月	イオンSuC㈱（スーパーマーケット）
23年2月	㈱ドゥマン（オンライングルメストア）

【Netbix商談会の開催】
（計5回）
◎商談件数合計255件
◎成約件数　93件
（23年3月末現在）

②「アグリパートナーセミナー」の開催

「食」関連企業の事業拡大を支援するために、外部専門家を招いたセミナーを開催しております。

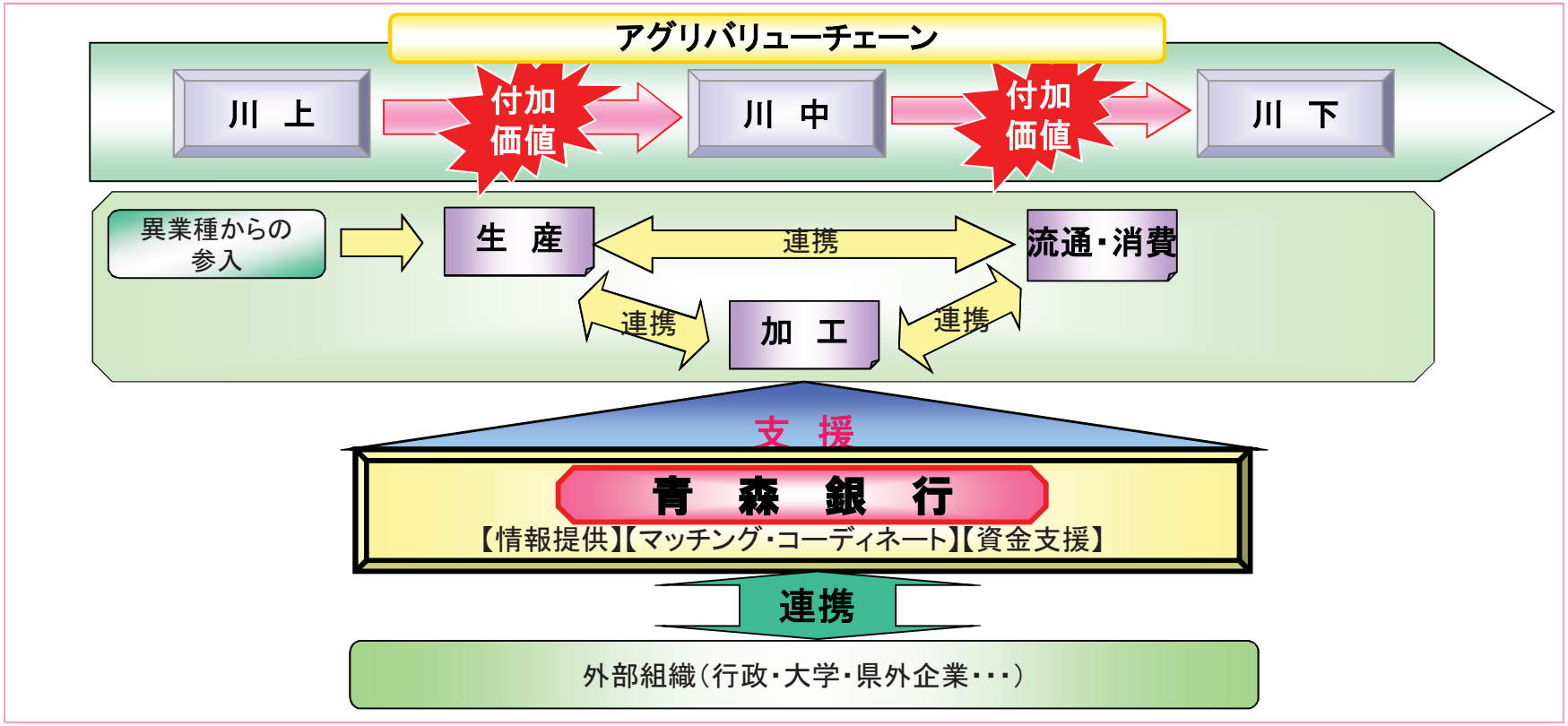
開催回数	2回
参加人数	186名

地場産業の育成支援　～アグリビジネスへの取り組み強化～

青森銀行

青森銀行のアグリビジネス取り組み基本方針

（１）県内アグリビジネス関連業種・業者間の連携を強化いたします。
（２）農業関連外部機関との連携を強化し、コンサルティング機能を強化いたします。
（３）県内農産物の付加価値連鎖を生む「アグリバリューチェーン」の構築を目指し、各業種の業容拡大を支援いたします。



「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

（銀行名　青森銀行）

タイトル	（１）地域ファンド、助成金を活用した創業・新事業支援の強化 （２）コンサルティング機能の強化 （３）インキュベーション・マネージャーの養成
動機（経緯）	（１）地域ファンド、助成金を活用した創業・新事業支援の強化 （２）コンサルティング機能の強化 （３）地域における創業及び新事業の支援を通して地場産業の育成を図る （４）創業・新事業支援のできる人材の育成
取組み内容	【概要】 （１）地域ファンド（あおもりクリエイトファンド）の活用。 （２）あおぎん地域産業育成助成金「エンジェル」による助成。 （３）あおもり農商工連携ファンドによる助成。 （４）コンサルティング機能の強化による、経営相談・情報提供・商談機能の拡充。 （５）行政との連携によるインキュベーション・マネージャー研修へ参加 【具体的取組み内容】 （１）地域ファンド（あおもりクリエイトファンド）を通じ、成長可能性を有する企業へ投資する。 （２）助成先を公募の上、あおぎん地域産業育成助成金を交付し地域産業の育成支援を図る。 （３）あおもり農商工連携ファンドを通じ、新事業に取り組む企業・団体に対し助成金を交付する。 （４）外部専門家などと連携した、経営相談・情報提供・商談機能の拡充によるコンサルティング機能の強化を図る。 （５）日本インキュベーション協会認定資格取得を通じ、創業・新事業に関するノウハウの蓄積を図る。
成果（効果）	（１）あおもりクリエイトファンドにおいては、２２年度１社/５０百万円の投資を実施。累計８社/８７５百万円の実績となった。 （２）あおぎん地域産業育成助成金においては、２２年度１社/１百万円を助成。 （３）農商工連携ファンドにおいては、２２年度１２先/１９百万円を助成。累計で２０先/３２．８百万円の実績となった。 （４）日本インキュベーション協会認定資格試験に２名が合格。

地域ファンド、助成金を活用した創業・新事業支援の強化

青森銀行

創業・新事業支援の強化

当行では、地域ファンド通じて、「成長可能性を有する企業へ出資」や「地場産業の育成支援のための助成」　など、創業・新事業支援の取組みを継続しております。

今後も地域における資金供給面での支援はもとより、地域ファンドや助成金を通じた創業・新事業支援を一層強化してまいります。

＜平成２２年度の主な取組み内容＞

① あおもりクリエイトファンドの活用

「地域中小企業応援ファンド」のスキームを用いた全国初の地域ファンドとして平成19年6月に設立し、当行も出資参加しております。

平成22年度実績	1件50百万円

② 青森農商工連携ファンド

「農商工連携型地域中小企業応援ファンド事業」を活用し組成したファンドであり、当行も出資参加しております。

本ファンドは県内の農商工連携による新商品開発や販路拡大等の支援のための助成をしております。

平成22年度実績	12先19百万円

③ あおぎん地域産業育成助成金制度

平成22年度で第14回を迎えました同制度は、県内企業における新技術・新製品および新サービスの研究開発に必要な資金を助成することを目的としております。

平成22年度実績	1社1百万円

④創業・新事業支援融資の実績

（平成22年度）

件数	127件
実行額	4，798百万円

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22年４月～23年３月）

（銀行名　七十七銀行）

タイトル	地球温暖化へ取り組む取引先に対する支援
動機（経緯）	・Ｃ社について、既存流通センターが老朽化したため、新たに物流拠点を取得する情報を入手。 ・当該設備計画が、環境・省エネに配慮した施設である点に着目し、(財)日本環境協会の利子補給制度の活用に向け支援を行い、利子補給金交付対象事業として認定されたもの。
取組み内容	・Ｃ社は地元貢献度も高く、ＩＳＯ１４００１を取得済みで積極的に地球温暖化に取り組んでいたものの、当該設備計画については利子補給制度の活用を想定していなかった。 ・当行にて環境報告書、ＣＳＲ報告書を分析する中で、Ｃ社がＣＯ２排出量を大幅に削減する計画を有しており、利子補給制度の活用を検討する余地があることを確認。Ｃ社へ本制度の活用を提案した。 ・制度の活用に向け、ＣＯ２排出量削減計画等の確認およびアドバイスを実施。また、環境省への確認等も行ない計画の策定を支援したところ、利子補給金交付対象事業として認定された。
成果（効果）	・本件によりＣ社の地球温暖化への取り組みが一層強化され、地域貢献度がさらに向上した。 ・利子補給金交付対象事業として認定されたことで、Ｃ社は資金調達コストの大幅な圧縮が図られた。 ・今回の拡張・合理化投資により、配送効率の改善が期待でき、在庫備蓄能力の向上も図られたことで、大震災発生時における円滑な物資の流通にも寄与し、社会的な貢献度も向上した。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22年４月～23年３月）

（銀行名　七十七銀行）

タイトル	医療法人の関連法人（ＭＳ法人）を活用した融資支援
動機（経緯）	・医療法人Ｄにおいて、今後の事業拡大を睨んだ土地購入の情報入手。医療・介護専担者による顧客とのヒアリングを通じ、関連法人Ｅを活用することの優位性を提案。アドバイス内容が評価され、関連法人Ｅにて土地購入および診療所の建設を実施。
取組み内容	・医療法人Ｄより、土地を購入して、事業拡大を図る計画内容を聴取。 ・医療法人Ｄとの面談において、将来的な事業承継を視野に入れた関連法人Ｅ活用による土地購入、診療所（建物）建築を提案。 ・医療・介護専担者を中心にマーケット（競合・患者状況）調査し情報を提供。 ・医療法人Ｄは顧問税理士とも相談し、当行提案による設備投資を実施。資金については関連法人Ｅとともに当行より調達した。
成果（効果）	・医療法人Ｄの設備拡大計画において、関連会社活用による将来的な事業承継も視野に入れた対策を実行できた。 ・医療法人Ｄではベッドの増床による来患者確保が可能となった。 ・医療施設の整備により、地域医療への貢献度が高まった。 ・当行においても、医療法人Ｄ、関連法人Ｅからの信頼度が向上し、与信取引の拡大および個人取引も含めた総合取引の拡大が見込まれる。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22年４月～23年３月）

（銀行名　七十七銀行）

タイトル	スタンドバイＬ／Ｃによる中国現地法人の現地での資金調達支援
動機（経緯）	・Ａ社中国現地法人は、上海等の百貨店内で婦人服を販売し、日本発の感度の高いブランドとして現地の若い女性の人気を集め、中国各地のデパートやショッピングモール等からテナント出店の要請が寄せられており、中国国内での多店舗展開を検討していた。 ・多店舗展開に伴う開業資金等は、Ａ社現地法人のキャッシュフローを圧迫するとともに、親会社からの借入も中国の資本規制等により一定額までしか認められていないため、同社の多店舗展開の課題となっていた。
取組み内容	・営業店と本部・上海駐在員事務所が連携し、中国国内での多店舗展開に伴う開業資金等の調達に関する課題解決策について検討を実施。 ・当行が中国で貸出業務を行う地銀他行あてにスタンドバイＬ／Ｃを発行することで、Ａ社現地法人の同行からの借入に対して当行が保証する資金調達方法を提案し、現地での資金調達が実現した。
成果（効果）	・本件によりＡ社現地法人は、店舗開設に伴う資金を当行保証の下、現地通貨での資金調達が可能となったほか、Ａ社現地法人のキャッシュフローの安定化に寄与した。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

（銀行名　　秋田銀行）

タイトル	一般・産業廃棄物処理業者に対する新事業進捗支援（リサイクル事業への進出支援）
動機（経緯）	(1)　事業の維持・拡大を企図し、本先代取が長年にわたり構想として温めていたリサイクル事業への進出を決定した。 (2)　金融機関取引における当行の位置付けはサブであったが、２１年度（２２年２月）に本先代取より上記構想の実現に向けた支援要請を受けたことから、メイン奪取も念頭に、営業店と本部が共同で各種支援に着手した。
取組み内容	(1)　事業計画策定支援 ａ　中小企業応援センター事業（２２年度経済産業省所管事業）の「専門家派遣制度」の活用を提案（具体的には、リサイクル事業への進出支援実績のある中小企業診断士を紹介） ｂ　中小企業診断士、営業店および本部が共同で事業計画の策定支援を実施 (2)　補助事業（補助金）の受給にかかるサポート 県所管の補助事業（補助金）の活用を提案のうえ申請にかかる各種サポートを実施
成果（効果）	(1) 設備資金を支援 (2) 県の補助事業（補助金）の受給決定 新事業進出支援の後、事業継承支援を実施。これらの活動を通じ、メイン奪取に成功

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

（銀行名　　北都銀行）

タイトル	環境配慮型融資「ほくとエコファンド」の取扱開始
動機（経緯）	・環境負荷の軽減に積極的な企業に対し必要な資金を供給し、エコ環境向上への取り組みを促進するとともに、地域経済の発展に寄与することを目的に取扱開始。（平成 23 年 1 月）
取組み内容	・平成 22 年 12 月に県内金融機関で初めて、環境省の「地球温暖化対策加速化支援無利子融資利子補給金交付事業」の取扱金融機関に認定。 ・環境問題への積極的な取り組みの一環として、環境に配慮した取り組みを行う事業者の方を評価する「環境格付制度」を新設。 ・一定の条件を満たす事業者の方を対象とした利子補給制度を活用するプランと温室効果ガス排出削減効果が見込まれる資金に広く対応するプランを設定。
成果（効果）	・Ａホテルの省エネ型エコホテルへの全館リニューアルの設備資金として活用。 ・高効率空冷式パッケージ型空調機や個別空調システム、高効率エレベーター、ＩＨ調理器具、遮熱フィルム施工、屋上緑化など環境に配慮した設備を多数導入。 ・リニューアル後の CO2 削減率は 20%を超え、大幅な省エネ効果に寄与。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22年４月～23年３月）

（銀行名　　常陽銀行）

タイトル	製造技術革新支援を通したコスト競争力強化への取組み
動機（経緯）	・Ａ社は、成長市場である医療・半導体装置に使用されるキーパーツのフッ素樹脂部品加工業者で、複雑、微細加工を得意とし、その高い加工技術力から大手発注企業からの信頼は厚い。 【Ａ社の課題】 ・コスト高、コスト競争力～現行の加工方法が切削加工のため歩留まり悪く、加工時間を要す。将来的にはアジア企業とのコスト競争を予想。 ⇒射出成形による一発成形を検討するも、フッ素樹脂は高温での流動性が悪く、フッ素樹脂の射出成形技術が国内外とも存在しないことが判明。自社での技術開発を目指すにあたり、研究開発力・資金面の手当てが必要となった。
取組み内容	【課題への対応】 ・当行が産業支援機関との連携のもと、地元大学・工業技術センター・川下企業をコーディネートし、３年間の研究開発に着手した。 ・資金面については、戦略的基盤技術高度化支援事業※の認定取得をサポートし、研究開発資金の資金調達の多様化に取組んだ。 ※中小企業ものづくり基盤技術に資する研究開発から試作段階までの取組みを促進することにより、国際競争力の強化と新たな事業の創出を図ることを目的とした中小企業庁の支援事業。
成果（効果）	【Ａ社にとっての成果】 ・自社だけでは困難な技術開発に取組むことができ、中長期的に通用するコア技術確立による事業の成長ステージのステップアップが可能となった。 ・技術革新を通したコスト競争力の飛躍的な向上が見込まれ、現状コスト高で納入実績の少ない燃料電池・リチウムイオン電池のパーツなどの新規市場開拓が期待される。 【当行にとっての成果】 ・当社の新規市場開拓などに伴う取引拡大が今後見込まれる。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

（銀行名　筑波銀行）

タイトル	地域ベンチャー企業の育成、支援機能強化
動機（経緯）	地域におけるベンチャー企業の育成並びに中小企業の技術開発及び新規事業の展開を支援するため、ベンチャー企業支援強化を図り、地域経済の活性化に取組む。
取組み内容	・ 出資先の「いばらきベンチャーファンド」では、茨城県等との連携を取り、投資先企業の発掘に取組んだ。 ・ フューチャーベンチャーキャピタルが過去に組成した「つくばベンチャーファンド」の投資先企業に対して状況把握を行った。 ・ 安田企業投資(株)が組成した「安田企業投資４号」へ出資していることもあり、１０月より企業の目利き向上と投資スキームを学ぶために１名の出向者を送り、情報交換及び県内ベンチャー企業発掘を行った。 ・ 医療介護の専門ファンド「アント・ケアビジネス２号」へ平成２２年４月と平成２３年３月に合計１億円の追加出資を行った。 ・ １１月に行われたビジネス交流会にベンチャー企業が参加し、参加企業との交流を深めることができた。
成果（効果）	【相手にとっての成果】 ・各ファンドの投資実績はファンド設立から平成２３年３月期までに「つくばベンチャーファンド」１１社、投資金額３５９百万円、「いばらきベンチャーファンド」１２社、投資金額６５７百万円、「安田企業投資４号」６７社、６，１１９百万円、「アント・ケアビジネス２号」５社、２，４２６百万円となっている。 【当行にとっての成果】 ・ベンチャー企業に対して、当行内に資金、顧客紹介を中心とした支援サポートする部署（ビジネスソリューション室）が６月に発足し、その存在を周知する事ができた。またベンチャーキャピタルへの出向者を通じて、企業の目利きなどに役立っている。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

（銀行名　筑波銀行）

タイトル	産学官との連携強化
動機（経緯）	取引先中小企業の技術開発および新事業の展開を支援するため、産学官連携を強化し、大学等での研究成果等のシーズと地域中小企業等の技術ニーズとのマッチングをコーディネートする。
取組み内容	・産学官連携推進のための体制整備 ビジネスソリューション室を中心に、調査広報室、公務渉外室が連携し、筑波研究支援センター、筑波大学リエゾン共同センター、中小企業振興公社等との関係強化を図る体制を整備した。 ・ビジネス交流会の実施 平成 22 年 11 月に開催したビジネス交流会に、筑波大学リエゾン共同センター、筑波研究支援センター、茨城県信用保証協会のブースを設置し、参加企業との商談を実施した。 ・筑波大学リエゾン共同センターの教授別パンフレットの作成 取引先企業への筑波大学との産学連携のパンフレット配布だけでは十分に取引先の潜在ニーズを顕在化することが困難であるとの課題があり、その対策として、同大学の教授別の「研究テーマ」「連携したい事項」「得意分野」等を、筑波大学産学リエゾン共同センターでとりまとめ、パンフレット（一覧表）を作成する。
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 ・ビジネス交流会の商談の実施を通して、取引先のもつ産学官連携に対するニーズを産学官連携先が直接的に把握する機会を提供した。 【当行にとっての成果】 ・ビジネス交流会の商談の実施を通して、取引先のもつ産学官連携に対するニーズを顕在化させるとともに、当行取引先に産学官連携に対する認識を醸成することが出来た。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

（銀行名　筑波銀行）

タイトル	経営相談機能強化・ビジネスマッチング
動機（経緯）	取引先企業とのリレーション強化を図るため、企業間の業務・技術提携等のビジネスマッチングを行い、ビジネス交流会開催により、新たな販路拡大・販売促進を図り、取引先企業の成長を支援していく。
取組み内容	①経営相談機能の強化 ・調査情報レポートを配信し、対象となりうる企業へ情報提供を行った。 ・税理士協同組合との情報交換会及び各支部の例会等への参加。 ・事業承継提案を通じて経営相談を実施。 ②ビジネスマッチング ・支店からの情報を本部集約し、マッチング対象となりうる企業へ情報提供を行ない、企業間の商談を行った。 ・平成 22 年度のビジネスマッチング実績は 136 件。 ③平成 22 年度の新たな取組み ・取引先企業の支援強化を図るため、平成 22 年 6 月より専門部署「ビジネスソリューション室」を発足させた。 ・ビジネス交流会の開催 平成 22 年 11 月 19 日（金）に筑波銀行本部ビルにてビジネス交流会を開催した。 （参加企業 80 社・プレゼン及びブース企業 11 社・商談成立件数 161 件・継続商談件数 146 件・参加人員 144 名）
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 ・ビジネス交流会において、商談成立件数 161 件の内、商談成約数が 6 社となり、交流会時に行なったアンケート結果では、「希望通りの商談・名刺交換ができた」との回答が 8 割以上となった。 【当行にとっての成果】 ・ビジネス交流会の開催主旨である「企業間交流の場の提供」をすることができ、ビジネスマッチングにより、取引先の支援強化を図ることができた。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

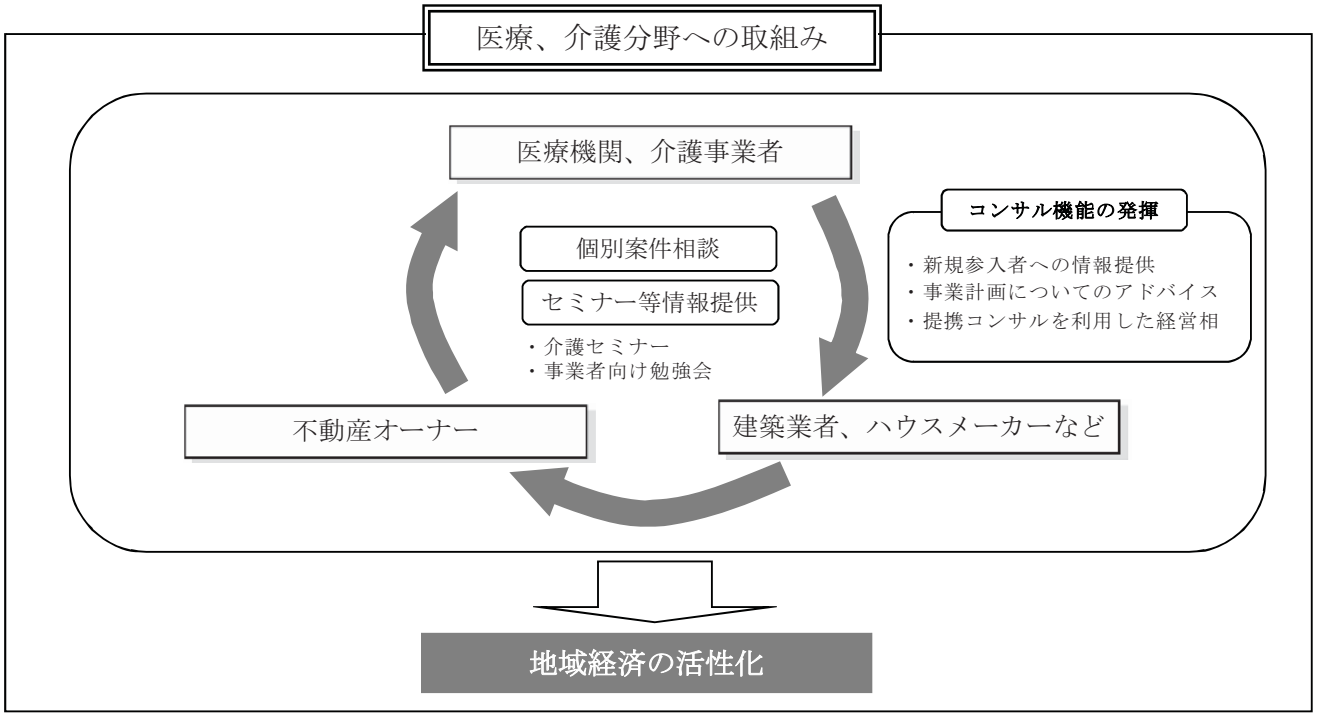
（銀行名　　群馬銀行）

タイトル	医療・食品・農業等有望分野への業種別担当設置による有望企業の発掘・育成
動機（経緯）	有望業種の専担者を配置し、各種研修への参加、業界情報の効率的収集により、有望企業の発掘に努める。同時に取引先への助言・情報提供を通じ、取引先の育成・支援に資する。
取組み内容	○有望業種分野 ・専担者の配置（医療 2 名、環境・食品・農業 1 名） ・専門知識を活かし、取引先の支援及び新規取引先の開拓 ・開発型案件の発掘と情報収集力の強化 ○主な支援内容 ・診療所の開業支援 ・介護事業者の創業支援 ・病院・診療所の介護分野進出支援 ・有望業種分野における案件の組成支援 ・異業種からの農業参入支援
成果（効果）	○群馬県農業信用基金協会保証付案件取扱実績 15 件/242 百万円 ○開業案件実績　受　付　103 件/7,239 百万円 案件実行 41 件/1,756 百万円 ○病院、介護実績　受　付　53 件/11,781 百万円 案件実行 35 件/4,083 百万円

医療・介護・食品・農業・環境等有望分野への業種別担当設置による有望企業の発掘・育成

医療、介護分野への取組み

◎セミナー開催による情報提供
・第2回介護セミナーの開催（H23.2.23開催　参加者300名）
◎事業者向け勉強会の開催
◎個別案件に対する取組み
・案件毎に事業者を訪問、事業計画のヒアリングとアドバイスを実施
◎医療、介護向け融資実績 （年間累計）
・開業案件　　受付103件/7,239百万円　　実行41件/1,756百万円
・病院、介護案件　受付53件/11,781百万円　　実行35件/4,083百万円



「地域密着型金融」に関する取組み事例（22年４月～23年３月）

（銀行名　武蔵野銀行）

タイトル	飲食店の優良食材仕入・コスト削減を目指した農業参入支援
動機（経緯）	・居酒屋など約60店展開するＡ社は、優良食材の仕入とコスト削減という課題に直面しており、低コストの優良食材を求め、農業支援を積極的に実施している当行へ相談となった。 ・Ａ社は、優良食材を仕入れる手段として、１店舗だが青果店を営んでおり、こだわり野菜を求める客層を確保していた。
取組み内容	・当行は、農業の最大の課題である販売先確保を自社グループ内で確保出来るＡ社が、農業へ参入するメリットが大きいと判断。Ａ社へ農業参入を提案し、検討を重ねた結果、農業へ参入することとなった。 ・農業経験の無いＡ社に対し、県内大手農業法人の売却情報を提供。当行は買収資金および買収したＢ社に対する運転資金を融資した。 ・農業参入後、生産した農産物は、まず利益率の高い直売を自社青果店で実施し、売れ残った新鮮野菜は、翌日には自社飲食店にて利用することを提案。現在、自社の生産計画による生産品目の管理を実施している。
成果（効果）	・農業法人の買収による農業参入により、農業未経験をカバー出来、自社の経営方針に基づく、生産体制が構築された。 ・主業種である飲食店に於いても、自社農場が大きなＰＲ効果となり、他店との差別化が図られ、売上増加した。 ・また当行に於いても、取引拡大に繋がったほか、大きなＰＲとなった。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

（銀行名　千葉銀行）

タイトル	ビジネスマッチング商談会の実施
動機（経緯）	地域のリーディングバンクとしてお客さまの経営課題解決のためのソリューションや、質の高いサービスを提供する。 多様な企業ニーズの中でも、販路開拓や品揃えの充実、商品開発、業務効率化など、いわゆるビジネスマッチングニーズは非常に多く、地域金融機関としてこれらのニーズにこたえるべく、企業同士の「出会いの場」として、ビジネスマッチング商談会を開催している。
取組み内容	当行では、平成 16 年度よりビジネスマッチング商談会やセミナーを積極的に実施している。平成 22 年度は、今後成長の見込まれる分野等の商談会やセミナーを開催した。 ○全国規模の展示商談会への参加 「ＦＯＯＤＥＸ ＪＡＰＡＮ２０１１」 ○地銀共催による広域的な商談会への参加 「地方銀行フードセレクション２０１０」 ○地域貢献活動の一環として地元大学と中小企業を結びつけるセミナーを開催 「千葉県２９大学合同就職セミナー２０１０」 ○観光・アグリビジネスに関するセミナーや商談会を開催 「第２回千葉県観光ビジネス商談会」 「第１回ちばぎん外国人観光客誘致セミナー」 「ちばぎんアグリ商談会」 ○当行単独による商談会を開催 大手スーパーのバイヤーとの商談の場を提供する個別商談会を開催 ○「商談会シート」の活用 出展者の伝えたい情報とバイヤーの知りたい情報を効率的・効果的にマッチングさせるため、各種商談会で「商談会シート」を活用
成果（効果）	【お客さまにとっての成果】 各種商談会で、来場するバイヤーとの販路開拓等の商談による売上増加。 セミナーや研修で得た知識習得による経営改善・効率化の実践。 【当行にとっての成果】 ビジネスマッチング商談会は当行にとって他行差別化・取引先との信頼関係構築の強力な武器であり、その取組みを強化することにより取引を拡大することが出来た。

FOODEX JAPAN 2011
ちばぎん
CHIBA
千葉のお
PEANUT
ちばぎん
THE CHIBA BANK, LTD.

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

（銀行名　東京都民銀行）

タイトル	成長段階における更なる飛躍が見込まれるお取引先へのサポート
動機（経緯）	更なる飛躍のために有用なＩＰＯ、Ｍ＆Ａ（買い）への対応をサポートする。
取組み内容	ＩＰＯ・・・株式上場を検討する取引先企業に対し、証券取引所等の専門機関を紹介し、上場手続等の説明を行った。 Ｍ＆Ａ・・・取引先の事業拡大ニーズによるＭ＆Ａ（買い）案件について、対象先企業を抽出し、打診等を行った。
成果（効果）	ＩＰＯ・・・証券取引所（ＪＡＳＤＡＱ）による説明　　2 社 Ｍ＆Ａ・・・買いニーズに対して対象先企業を打診　　11 社

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

（銀行名　横浜銀行）

タイトル	地域経済の成長基盤強化を担う取引先企業の取組みへの主体的なサポートと成長資金の積極的な供給
動機（経緯）	地域金融機関として、地域に貢献し、地域とともに成長する。
取組み内容	成長分野支援戦略ファンド～「輝き」の創設。 本部内に成長分野支援デスクを設置。 当行グループの機能をフルに活用し、地域経済の成長基盤強化を担う取引先企業の取組みを主体的にサポートし、成長資金を積極的に供給。
成果（効果）	成長資金の供給実績：559 件／1,040 億円 当行グループの機能をフルに活用し、成長基盤強化を担う取引先企業を主体的にサポートした。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

（銀行名　第四銀行）

タイトル	中小企業応援センターを活用した経営革新取組み支援
動機（経緯）	・製造業を営むＡ社では、収益力強化に向けた既存事業の再構築が課題となっていた。 ・また、同社では同業他社との差別化を図るため、ポータルサイトを活用し取引先へ顧客を紹介する新事業を計画。
取組み内容	・中小企業応援センターの専門家派遣を活用し、専門家と協働してＳＷＯＴ分析を実施。分析結果を基に社員と課題を抽出し、具体的な改善策の提案を実施。 ・ポータルサイト運営の新事業計画についても、専門家とともにマーケティングについてアドバイスを行った。
成果（効果）	・営業時間を捻出し、提案営業とリピート率向上による売上増加を図るため、営業体制や業務フローの見直しを実施。 ・ポータルサイトについてもネット経由の集客だけでなく、地元情報誌などの活用を提案し、広告掲載等により顧客数が増加傾向。 ・また、与信取引においては当行がメイン行になるなどの効果を得ることが出来た。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

（銀行名　第四銀行）

タイトル	当行上海駐在員事務所の設立(平成 23 年 3 月 10 日)
動機（経緯）	･課題解決型営業の一環として、当行取引先の中国マーケット進出(新規･既進出先)を積極的にサポートするために設立するもの。
取組み内容	①　ビジネスマッチングの強化 ･中国で開催される商談会の案内、サポート ･販売先･仕入先の紹介(ものづくり商談会への共催を検討中) ②　中国事情の情報収集・お客様への情報提供 ③　進出サポート(相談、提携コンサルタントの紹介など) ④　新潟県産品の PR、インバウンドなどへの協力
成果（効果）	【成果】 ･開所翌日に東日本大震災が発生。開所後の新潟県企業の来所者の訪問延期など影響が出た。 そのため 3 月中は情報源・人脈の形成(中国関係機関、地銀会、提携コンサルタント会社の選定など)と上海近郊の新潟県進出企業の訪問を実施。これにより事務所運営の基盤作りと既進出企業との関係強化を図った。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

（銀行名　北越銀行）

タイトル	製造過程で発生する不良品発生問題の解決を支援
動機（経緯）	・自動車用ゴム製品を製造するＡ社を訪問した際に、製造過程で発生する不良品の問題があることを発見、解決できる技術を持つＢ社とのマッチングにより問題が解決した。
取組み内容	・当行独自の組織として「技術協力室」を設置し、大学の有識者を招聘のうえ、個別企業の技術相談に応じている。 ・「技術協力室」が、当行取引先の自動車用ゴム製品製造会社Ａ社を訪問し、工場見学を行うなかで課題を顕在化させた。 ・製品製造過程において、成型機によりゴムをプレスする際、金型とゴムの離型性が悪いため不良品が発生していた。 ・金型の離型性を促進させる特殊な表面処理技術を保有する当行取引先Ｂ社を紹介し、Ａ社の技術課題の解決を支援した。
成果（効果）	・Ａ社にとっては、長年の懸案事項であった不良品の発生を低減させることができ、収益面の向上も期待される。 ・Ｂ社にとっても、Ａ社という新たな販売先の開拓につながった。 ・当行においてもＡ社・Ｂ社双方との取引拡大などの成果を得ることができた。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

（銀行名　八十二銀行）

タイトル	環境格付を活用した融資への取組み
動機（経緯）	当行は平成 14 年に国内全店で ISO14001 認証を取得､16 年度から環境会計を実施するなど自社での環境活動は行ってきたが、地域のお客さまに対する環境経営への支援が不足しているとの認識があった。そこで、地域企業の持続的発展のために、環境経営へのサポートができないかと検討したもの。
取組み内容	お取引先の環境経営への取組みを定量化して評価する「八十二環境格付」を策定。財団法人日本環境協会の利子補給金制度も活用し、環境格付に応じて適用金利が割引される融資商品を開発。
成果（効果）	同融資商品の 22 年度の取扱実績は 9 件/4,489 百万円。 その他、環境格付を行う際、取引先経営者へのヒアリングや実査などを通じ、取引先の今後の事業展開や経営課題に関する共有化が図られ、リレーション強化にも繋がっている。

エコウェーブⅡ（環境格付）

～CO_2削減により利子補給（補給率 年２％・期間 ３年）が受けられます

項　目	概　　要
ご利用いただける方	以下すべての要件を満たす事業者の方（大企業（注1）、個人事業主の方は除きます） １．当行所定の「環境格付」ランク（注2）が「Ｂ」以上の方 ２．前年度のCO_2排出量を把握する体制が整備されており、確認資料の提出が可能な方 ３．（財）日本環境協会に対し、以下を誓約可能な方 原則として前年度を基準とし、 ご融資日から3年以内にCO_2排出原単位（注3）6%改善またはCO_2排出量6%削減 ４．上記3の改善（削減）状況につき、定期的な確認資料の提出が可能な方 ５．平成23年12月30日（金）までに、本資金のご利用が可能な方
お使いみち	地球温暖化対策に係る設備資金 （但し、対象設備取得に関し国から他の同趣旨の補助金を受けている方は利用いただけません）
ご融資金額	30億円以内
ご融資期間	1年以上20年以内　※ご融資内容により期間15年以内となる場合があります （但し、対象設備の法定償却年限の範囲内です）
ご返済方法	年2回（3月10日、9月10日）返済のみ　※利払いは後払い
担保・保証人	別途ご相談させていただきます
ご融資利率	当行所定のご融資利率（※利子補給期間中は固定金利のみ）とし、「環境格付」ランク（注2）に応じて以下のとおり利率を割引します 環境格付ランク：S／A／B 金利割引幅：年0.2%／年0.1%／割引無し
利子補給制度	本資金は財団法人日本環境協会より利子補給が受けられます １．利子補給率　**年２%**（ご融資利率が2%以内の場合はご融資利率を上限） ２．利子補給期間　ご融資日から**３年間**（ご融資期間が3年以内の場合はご融資期間を上限） ※詳細は、裏面をご参照願います

（平成23年3月16日現在）

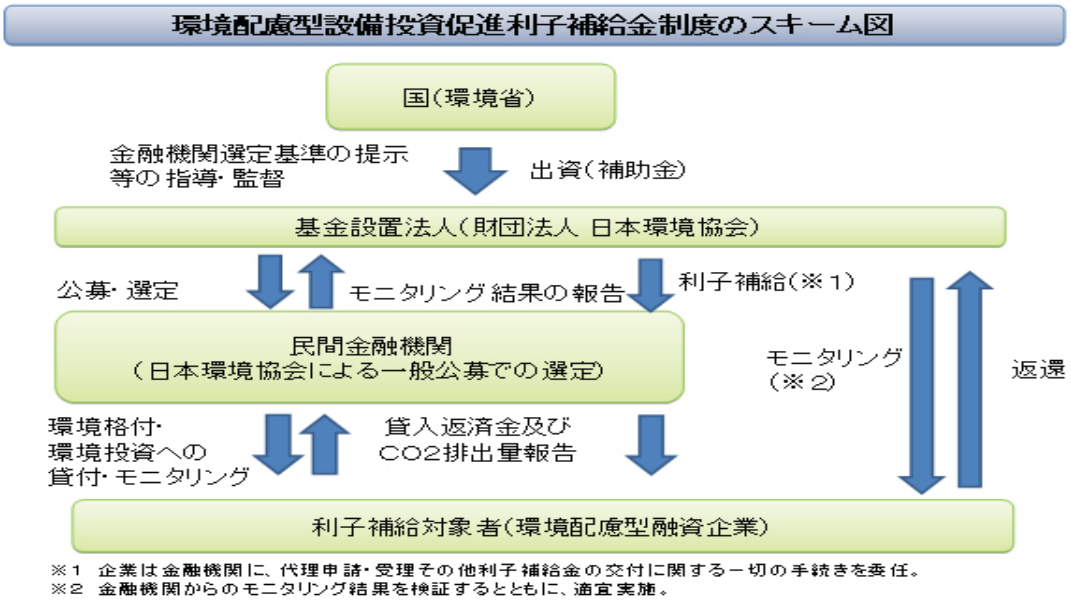
（注1）大企業とは以下の資本金基準及び従業員基準を満たす企業

資本金又は出資金基準	10億円以上
従業員基準(常用雇用者)	卸売業:101人以上、小売業:51人以上、サービス業101人以上、製造業その他301人以上

（注2）「環境格付」ランク:お客さまの環境経営実践状況などを総合的にご評価し、当行が4段階（S、A、B、C）の格付を付けさせていただきます。 なお、格付B以上の方が本資金をご利用いただけます。

（注3）CO_2排出原単位：売上高・生産量・施設床面積等の単位に対して、どの程度CO_2を排出したかを数値化します。

すてきなくらしの発信源
八十二銀行

利子補給制度	 （財団法人日本環境協会ＨＰより） 【当制度のご留意事項】 １．CO_2排出目標が達成できない場合等、（財）日本環境協会の判断により、既に受領した利子補給金の一部または全額の返還義務が発生する場合があります。 ２．取扱期間中に、（財）日本環境協会の基金終了をもって本資金の取扱が終了する場合があります。なお、その場合も既に受給を開始したご融資については、3 年間の利子補給は受けられます。 ３．（財）日本環境協会の判断により、金融情勢の変化その他の理由で、利子補給率・利子補給期間が変更される場合があります。

（平成 23 年 3 月 16 日現在）

【本資金利用上のご留意事項】

1. 本資金のお申し込みに際しては、当行所定の審査があるほか、ご融資対象となる設備投資計画に対する（財）日本環境協会の承認が必要となります。審査および承認結果等により、ご希望に沿いかねる場合がありますので、ご了承ください。
2. 約定外の期限前返済をする場合は、原則 5,250 円（消費税込）の手数料を期限前返済日にお支払いいただきます。なお、その場合ご融資によっては、別途違約金をいただく場合がございますので、詳しくは当行担当者にお尋ねください。
3. 原則として、既存根担保・根保証のご契約があるお客さまの場合は、本商品にもその効力が及びます。
4. 不動産担保の新規設定に際しては、原則 42,000 円（消費税込）の不動産担保手数料が必要となります。

お問い合わせ・お申込みは、お取扱い窓口・担当者へお気軽にどうぞ

すてきなくらしの発信源
八十二銀行

店　名＿＿＿＿＿＿＿＿

担　当＿＿＿＿＿＿＿＿

ＴＥＬ＿＿＿＿＿＿＿＿

THE HACHIJUNI BANK

NEWS LETTER

八十二銀行
企画部〔広報グループ〕
Tel026(227)1182
長野市岡田 178-8 〒380-8682

平成 22 年 7 月 13 日

各　位

「エコウェーブⅡ（環境格付）」の第 1 号案件成約について

株式会社八十二銀行（頭取　山浦　愛幸）は、平成 22 年 4 月 1 日より、環境経営を実践しているお客さまの地球温暖化対策に向けた設備投資を支援する事業性融資商品「エコウェーブⅡ（環境格付）」の取扱いをしております。

このたび、第 1 号案件として、下記の 4 社に環境格付の認証を行い、エコウェーブⅡ（環境格付）を取扱いましたのでお知らせいたします。

記

1. 八十二「環境格付」の概要

(1) お客さまの環境に対する取組み状況を、当行所定の環境格付評価システムにより評点化し、最高「S」ランクから「C」ランクまで 4 段階で評価させていただきます。

(2) 評価項目は、本業での環境配慮活動、環境経営体制、CO2 排出量の削減、リサイクル対策、各種汚染への対応等多岐に亘り、長野県という地域性も考慮した当行独自のスクリーニングシステムとなっております。

2. 環境格付評価の取組み概要（50 音順）

社名	所在地	業種	環境格付評価	環境活動の評価事項
株式会社サンエイテック	長野市	非鉄金属製造業（ダイカスト鋳造）	B（標準的）	ISO14001 認証取得企業。繰り返し使用できる梱包材の利用や環境負荷の低い燃料の使用など、省エネ･省資源に注力した活動を実践しています。
ひかり味噌株式会社	諏訪郡下諏訪町	味噌製造業	A（模範的）	ISO14001 認証取得企業。工場の熱源を重油から環境負荷の少ない LNG に転換。廃棄物処理において発生するメタンガスを燃料に再利用。環境経営全般において幅広い活動を行い、成果を外部に公表しています。
ホクト株式会社	長野市	きのこ栽培業	A（模範的）	ISO14001 認証取得企業。きのこの包装には環境に配慮した PP フィルムを利用。工場等で環境負荷の低い燃料への転換。環境法規制の遵守、廃棄物の処理などの管理体制が全工場で構築され実践されています。
森川産業株式会社	千曲市	自動車部分品・附属品製造（鋳物業）	A（模範的）	ISO14001 認証取得企業。化学物質の厳密な排出・混入管理、廃棄物の徹底した削減・リサイクルなど、会社全体で環境負荷低減の活動を行い、効果を上げています。

3．エコウェーブⅡ（環境格付）の概要

(1) 当行所定の「環境格付」により一定以上の評価を取得し、CO2 排出削減の誓約を行った企業に対し、格付に応じた金利割引を行う融資制度。商品内容については、別紙をご覧ください。

(2) 本制度を利用した融資の取扱いは、長野県内に本店を置く金融機関としては、初めてとなります。

以　上

本件に関するお問い合わせ先

【商品に関して】

法人部　　山口

026－224－5548

【環境格付に関して】

総務部（環境室）　坂本

026－224－6127

【別紙】

「エコウェーブ（環境格付)」商品概要

商品名	エコウェーブⅡ（環境格付）
取扱期間	平成 22 年 4 月 1 日（木）～平成 22 年 9 月 30 日（木）ご融資実行分まで ※財団法人日本環境協会の利子補給金にかかる基金終了をもって、新規取扱が終了となります。
利用対象者	当行所定の「環境格付」により一定以上の評価を取得し、以下のいずれかの誓約を行う事業者（個人事業主の方を除きます) 原則として前年度を基準とし、 ・借入日から 3 年以内に CO2 排出原単位 6%改善または同排出量 6%改善 ・借入日から 5 年以内に CO2 排出原単位 10%改善または同排出量 10%改善 ※ CO2 排出原単位･･･売上高・生産高・施設床面積等の単位に対して、どの程度 CO2 を排出したかを数値化いたします。
お使いみち	地球温暖化対策にかかる設備資金
ご融資金額	30 億円以内
ご融資期間	1 年以上 20 年以内 （ご融資内容により期間 15 年以内となる場合があります。）
ご融資利率	当行所定利率（利子補給期間中は固定金利のみ) ※当行の環境格付の評価に応じて最大 0.2%の金利割引があります。
利子補給	環境省より財団法人日本環境協会を通じ、借入日より 3 年間、3%以内（ご融資利率を上限）で利子補給があります。
ご返済方法	年 2 回返済（3 月 10 日、9 月 10 日)、お利息後払い
担保・保証人	別途ご相談させていただきます。
その他	(1) 本商品は、財団法人日本環境協会の「地球温暖化対策加速化支援無利子融資利子補給金交付事業」を活用した商品で、ご利用にあたっては設備投資計画等に関する財団法人日本環境協会の認可を受ける必要があります。 (2) 毎年 1 回、「モニタリングシート」により CO2 排出削減状況を確認させていただきます。 (3) CO2 排出削減に関する誓約を達成できない場合、財団法人日本環境協会の判断により、受領した利子補給金の返還義務が発生する可能性があります。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

（銀行名　北國銀行）

<table>
<tr><td>タイトル</td><td>中小企業応援センター事業による外部専門家活用の取組み</td></tr>
<tr><td>動機（経緯）</td><td>・北陸地区の金融機関では初となる地域力連携拠点（経済産業省が支援機関から選定）の採択を受け、平成 21 年度に事業実施、今年度も引き続き中小企業応援センター事業を経済産業省中部経済産業局より受託。
・同事業では中小企業の高度専門的な経営課題解決と地域支援機関の能力補完ためにコーディネーターを設置し、各種外部専門家を派遣した。
・事業体として当行と石川県中小企業団体中央会とのコンソーシアムを組成し、「かが能登かなざわ中小企業応援センター」の名称で事業実施した。</td></tr>
<tr><td>取組み内容</td><td>・行員によるコーディネーター3 名、外部人材によるコーディネーター3 名（中小企業診断士など）を設置し、地元企業の経営相談に応じた。
・相談内容に応じ専門家を派遣し、技術やデザイン、ＩＴ化等の課題解決支援を実施した。
・当行、中央会の案件にとどまらず、石川県内 5 信金、業界団体、税理士からの支援要請にも対応した。
・石川県中小企業団体中央会をはじめとしてその他の支援機関と連携して以下のセミナー等の開催を行った。</td></tr>
<tr><td>成果（効果）</td><td>（1）応援センター専門家派遣実績（4 月 1 日～3 月 31 日）
<table>
<tr><th></th><th>当行</th><th>中央会</th><th>合計</th></tr>
<tr><td>派遣企業数</td><td>85 社</td><td>53 社</td><td>138 社</td></tr>
<tr><td>派遣回数</td><td>254 回</td><td>149 回</td><td>403 回</td></tr>
</table>
➢当行の派遣は営業店、関連会社、税理士の依頼によるもの
➢中央会の派遣は各業界団体、信用金庫からの依頼によるもの
（2）公的認定制度実績　（件数）
<table>
<tr><th>制度名</th><th>当行</th><th>中央会</th><th>合計</th></tr>
<tr><td>活性化ファンド</td><td>9</td><td>0</td><td>9</td></tr>
<tr><td>経営革新</td><td>2</td><td>5</td><td>7</td></tr>
<tr><td>農商工連携</td><td>0</td><td></td><td>1</td></tr>
<tr><td>石川･金沢ﾌﾞﾗﾝﾄﾞ</td><td>3</td><td>0</td><td>3</td></tr>
<tr><td>合計</td><td>14</td><td>6</td><td>20</td></tr>
</table>
（3）セミナー等実績
<table>
<tr><th></th><th>実施時期</th><th>参加者</th></tr>
<tr><td>「かが能登かなざわ食の逸品商談会」</td><td>11 月</td><td>30 社</td></tr>
<tr><td>「キーワードで読むデザイン戦略セミナー」</td><td>2 月</td><td>108 名</td></tr>
<tr><td>「小出宗昭経営革新塾」（個別経営相談会）</td><td>3 月</td><td>11 名</td></tr>
</table>
（4）応援センター評価
・全国先進的（優秀）支援事例の選定について
応援センターの支援事例の中から優秀事例 22 件が選定され、当行案件</td></tr>
</table>

	から以下の 2 案件が選定された。 ➢ 「サッカークラブコーチの創業支援」 ➢ 「金沢美術工芸大学との連携による伝統工芸を活用した時計の展示、海外展開支援」

中小企業応援センター事業による支援

平成21年度　地域力連携拠点事業

平成22年度　中小企業応援センター事業

中小企業応援センターの役割

経済産業省（国）

助成金

委託

かが能登かなざわ中小企業応援センター
北國銀行（代表法人）
石川県中小企業団体中央会

専門家派遣等

地域の中小企業

中小企業応援センター事業による支援
（全国優秀事例22選に選定）

北國銀行

金沢美術工芸大学と連携した時計製造業の展示、海外展開支援

金箔、漆等の伝統工芸技術を使った時計

（有名百貨店、美術館で販売中）

金沢美術工芸大学、金沢建具協同組合との連携で製作した展示パネル

（北國銀行小立野支店で展示中）

THE HOKKOKU BANK,LTD. All rights reserved.

中小企業応援センター事業による支援（全国優秀事例22選に選定）

北國銀行

サッカークラブコーチの創業支援（フットサル場運営）

「サッカークラブのホームグラウンドが欲しい」

地域企業とのマッチングで北陸最大級のフットサル場ができた。

4面の人工芝のフットサルコート

室内練習場

THE HOKKOKU BANK,LTD. All rights reserved.

かが能登かなざわ中小企業応援センターは、経済産業省中部経済産業局の中小企業支援施策です。

「中小企業応援センター」は、中小企業の日常的な経営支援に取り組む団体や税理士・公認会計士など、中小企業支援機関の経営支援能力を補完、強化するため、その後方支援機関として全国に設置されました。中小企業支援機関を通じて、中小企業への専門家派遣や窓口相談を行うことで、中小企業の経営力向上を図ることを目的としています。

ビジネスの
計画立案・実行から、
経営基盤の強化まで。
専門家が強力に
サポートします。

新たな経営手法への取組支援

自社の強みを「見える化」したい。

自社の見えない強み（知的資産）を活かした経営力、信用力向上をサポートします。

- ●自社の強みを分析する専門家をご紹介。
- ●「知的資産経営報告書」作成支援を行なう専門家をご紹介。

ITの活用で経営を効率化したい。

ITの活用による経営課題の把握や販売管理体制の整備をサポートします。

- ●ITシステムに詳しい専門家をご紹介
- ●インターネット販売体制の構築に詳しい専門家をご紹介。

事業承継支援

スムーズに経営を承継したい。

事業承継計画策定、税務・法務面の情報提供、事業承継マッチングをサポートします。

- ●事業承継計画の策定をご支援。
- ●事業承継税制・法務に詳しい専門家のご紹介。
- ●事業承継マッチング支援データベースによる情報のご提供。

コーディネーターがお客様の市場や競合先の動向、強み、弱みについてのお話しを伺い、経営課題の整理・具体的対応を検討の上、専門家派遣などをご提案します。お気軽にご相談ください。

創業・事業再生支援

事業の建て直しをしたい。

事業計画の策定、業務の改善までをサポート

- ●事業計画の策定方法のご支援。
- ●専門家による集客、業務改善方法のご提案。

新規開業独立したい。

創業時に必要な経営ノウハウをご提供します。

- ●事業計画・ビジネスプランの策定をご支援。
- ●資金調達・業務運営に詳しい専門家をご紹介。
- ●販路や調達先のご紹介。

新事業展開支援

新たな商品・サービスを開発したい!

専門家が企画立案から商品化までをサポートします。

- ●地域資源を活用した商品開発のご支援。
- ●異業種間連携・農商工連携をバックアップ。
- ●助成金等の公的支援制度の活用をご支援。

新分野進出・多角化したい!

専門家やビジネスパートナーとのマッチングで新しいチャレンジをサポートします。

- ●新分野の専門知識や市場動向に詳しい専門家をご紹介
- ●事業化のステップに応じたご支援。
- ●事業に必要なビジネスパートナーのご紹介。

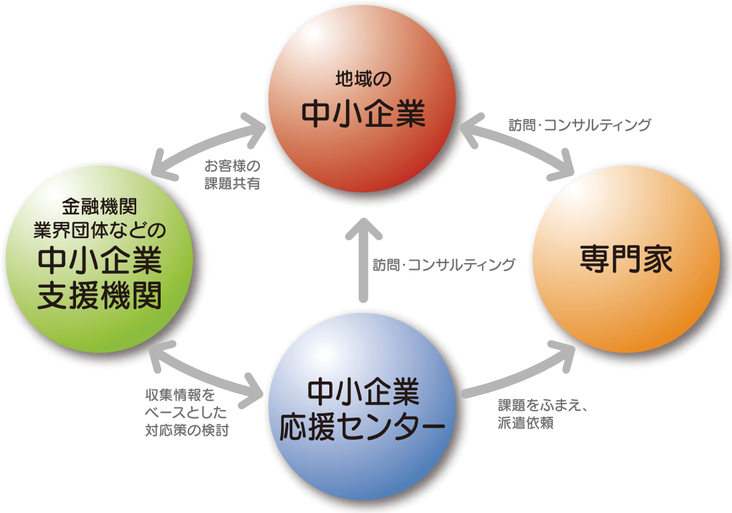
ものづくり支援

研究開発やアイディアを事業化したい!

ニーズにあった研究機関との連携、支援制度活用をサポートします。

- ●大学等の研究開発機関のご紹介。
- ●中小企業のものづくり基盤技術の高度化にかかる認定をご支援。
- ●事業化に向けたノウハウを持った専門家のご紹介。

中小企業の支援に関する
専門的な知識、能力を有する者をコーディネーターとして配置。
経営課題の整理・具体的対応を検討、専門家派遣等をご提案します。



応援センターが取り組む3つの支援

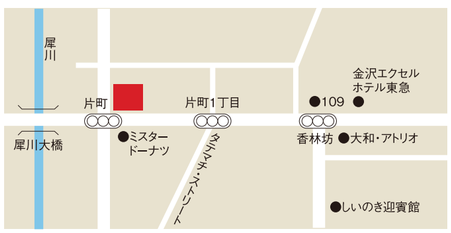
専門家派遣
中小企業からのご相談や支援機関からの要請に応じて、中小企業の抱える高度・専門的な経営課題の解決に最適な専門家を派遣します。

セミナーなど
講習会や研修、ビジネスマッチング会を開催し、経営課題解決に有益な情報の提供等を行います。

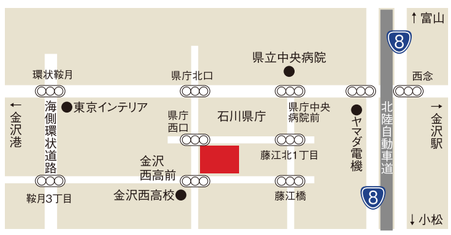
窓口相談
経営課題に対立した相談窓口を定期的に開設し、課題を把握した上で、各種支援につなげます。

詳しくは下記の事務局・相談窓口までお問い合わせください。

北國銀行経営相談所（相談窓口設置）
〒920-0031 金沢市片町2丁目2番地15号（北国ビル5階）
Tel.076-262-1611



石川県中小企業団体中央会
〒920-8203 金沢市鞍月2丁目20番地（石川県地場産業振興センター新館5F）
Tel.076-267-7711



もし企業の悩みを『気軽に相談』できる専門家がいたら…。

経営課題の解決をバックアップ

かが能登かなざわ中小企業応援センター

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

（銀行名　　福井銀行）

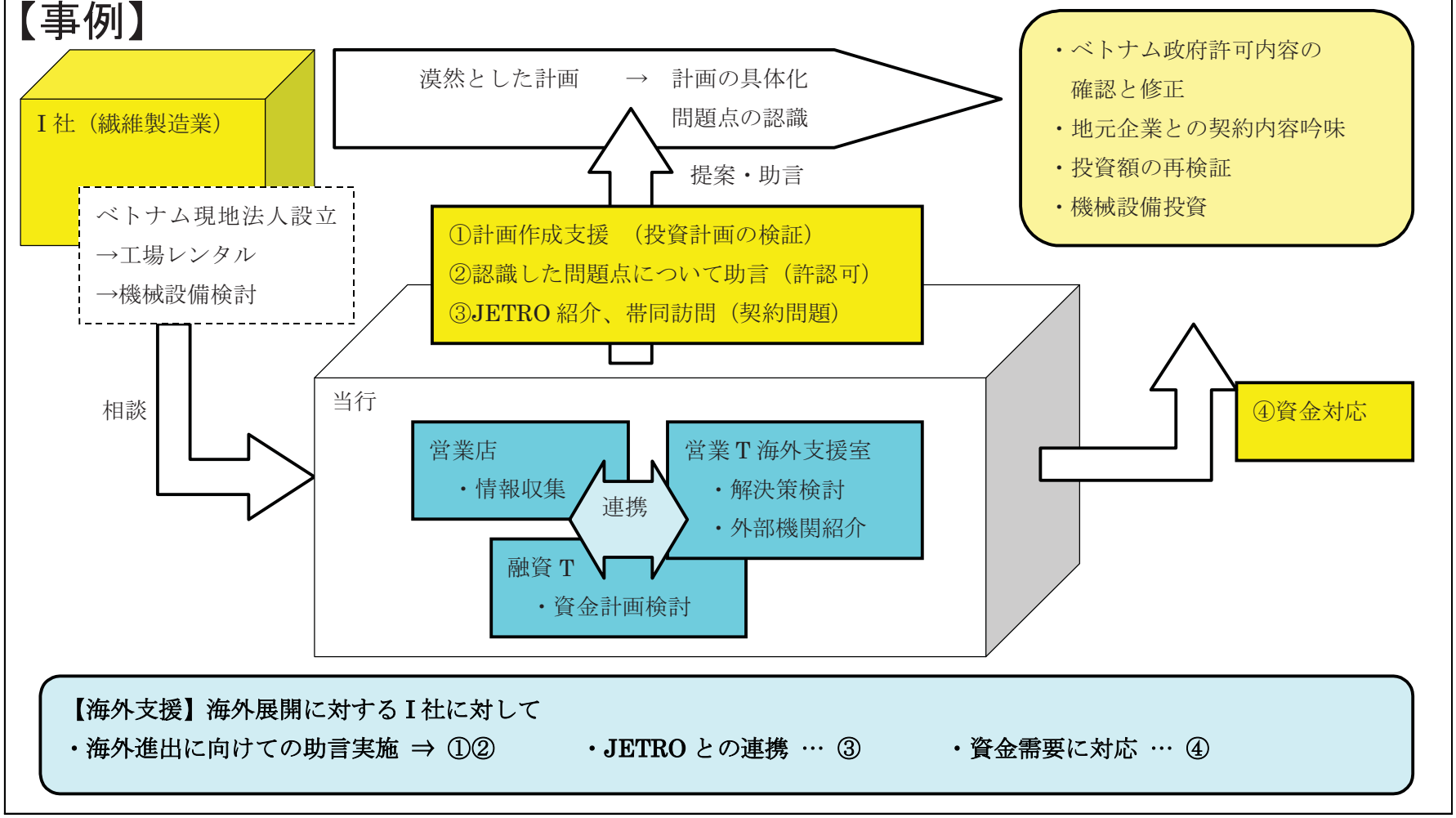
タイトル	海外進出を検討しているＩ社に対するサポート
動機（経緯）	細巾織物製造業者Ｉ社がベトナム進出（現地法人設立）を計画。同社が作成した事業計画書について検証等について相談があった。
取組み内容	・他行が融資のみを提案してくる中、事業計画書策定を支援。 ・現地での幹部候補者探しにおいて、福井大学を通じて、現地日本語学校の校長を紹介。 ・JETRO アドバイザーとの面談をセッティングし、営業店、本部帯同での相談を行い、進出計画の修正見直しを行った。
成果（効果）	JETRO への帯同訪問等一連の支援について、お客さまは大変満足され、結果として、資金面においても、当行にてふくぎん成長応援ファンド 200 百万円を対応。現在、工場建設中（屋根まで骨組完成）。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22年4月~23年3月）

成長段階

海外進出を検討しているI社に対して計画策定段階より助言を行い、ベトナムにおける許認可等に係る問題点の洗い出しを行い、JETRO紹介にて解決策を見出しながら計画進行、資金対応を行った。

【事例】



【海外支援】海外展開に対するＩ社に対して

・海外進出に向けての助言実施 ⇒ ①②　　・JETRO との連携 … ③　　・資金需要に対応 … ④

1

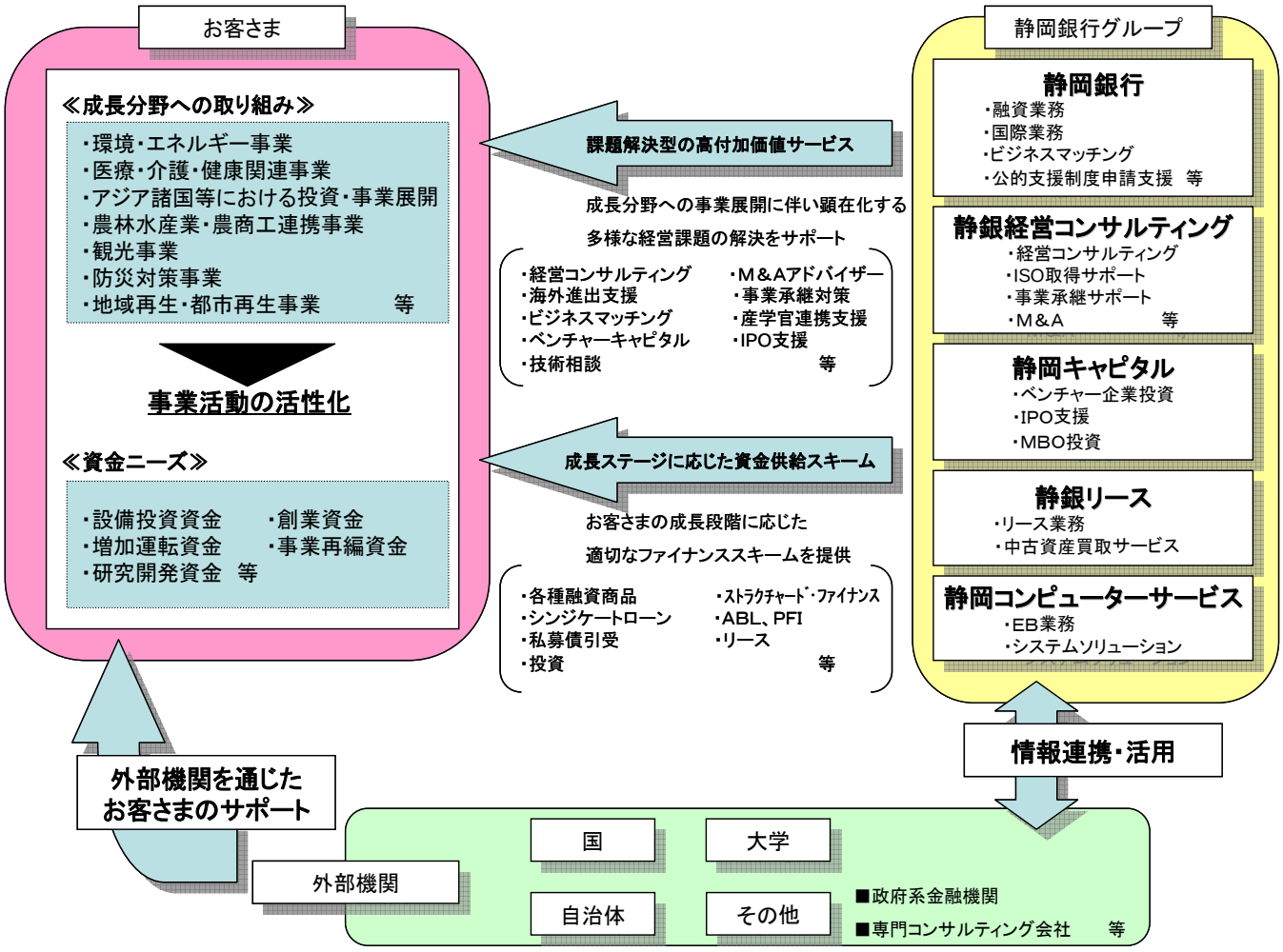
「地域密着型金融」に関する取組み事例（22年４月～23年３月）

（銀行名　　静岡銀行）

タイトル	「しずぎん成長分野応援プロジェクト」への取組み
動機（経緯）	・政府の成長戦略等で示されている成長分野に対する支援活動を一層強化し、地域企業の新たな分野への挑戦や経営の革新、事業の再構築などをサポートすることを目的とする。 ・本プロジェクトでは、「医療・介護」、「環境」、「海外進出支援」、「農業」、「事業承継」の５分野について取組みを強化する。
取組み内容	・成長分野への事業展開にともなう経営課題に対するソリューションの提供 ⇒経営コンサルティングや海外進出支援、ビジネスマッチング、ＩＳＯ１４００１認証取得支援等。 ・資金供給スキームの提供 ⇒環境格付融資などによる環境対策への支援強化のほか、ベンチャー企業投資に向けた資金面のサポート、個別のニーズに応じた各種融資商品の提案等。 ・起業・公的支援制度の申請サポート ⇒国、自治体、大学、その他の外部機関等との連携強化により、起業や各種公的支援制度に関する申請サポートの実施等。
成果（効果）	・　「医療・介護」「環境」「海外進出支援」「農業」「事業承継」の５分野について、取引先向けセミナーを実施した。 1月18日「Ｍ＆Ａセミナー」（事業承継分野） 1月21日「リスクとチャンスに対応するための環境マネジメントシステム」（環境分野） 1月24日「医療機関向け病院食セミナー」（医療・介護分野） 1月26日「アジア展開応援セミナー＆相談会（第1回）」（海外進出支援分野） 1月28日「農商工連携・6次産業化応援セミナー＆相談会（第1回）」（農業分野）

静岡銀行のサポート体制

平成 22 年 12 月 1 日現在



静岡銀行の取り組み事例

環境事業へのサポート

- 環境格付融資
- 環境格付私募債「ECOBON」
- 省エネセミナー
- エコアクション、ISO14001取得支援

医療事業へのサポート

- 静岡・浜松・沼津に医療専担者を配置
- 医療機関向けセミナー
- 新規開業支援

海外進出へのサポート

- 海外ネットワーク※によるサポート
- 海外ビジネス支援セミナー
- しずぎん海外情報サービス

農業事業へのサポート

- 農業経営アドバイザーによる事業サポート
- しずぎん@gricom（アグリコム）
  （地産地消支援の商談会開催等）
- 農商工連携サポート（認定申請支援等）
- 6次産業化応援セミナー

※海外支店：香港、ニューヨーク、ロスアンゼルス
海外駐在員事務所：上海、シンガポール
現地法人：欧州静岡銀行（ベルギー・ブラッセル）
提携銀行：クレディ・アグリコル銀行、中国建設銀行、バンコック銀行

その他

- ビジネスマッチング（商談会）
- BCP（事業継続計画）策定サポート
- 公的支援制度の申請サポート
- 技術相談による新事業支援

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22年４月～23年３月）

（銀行名　三重銀行）

タイトル	三重県農林水産支援センターとの共催で「みえの食オンライン商談会」を実施
動機（経緯）	三重県産農林水産物や加工物を取扱う事業者に対して、新たな事業展開、販路開拓をサポートする取組を行うため。
取組み内容	オンラインストアを運営する大手小売業者バイヤー(４社)と当行関連会社が運営するインターネット販売サイト担当者に対して、個別に商品提案をできる商談会を開催し、農林水産物の生産、加工、販売を行っている事業者に新たな販路の開拓の機会を提供する取組を行った。
成果（効果）	各バイヤーより参加者に対して、取扱開始の意向が伝えられており、現在商談を開始している。

各 位

2011年8月26日
株式会社 三 重 銀 行

「平成23年度 『みえの食』 オンラインストア提案会」の開催について
～三重県産食材の魅力を全国に発信するための機会をご提供します～

株式会社三重銀行（本店：四日市市、頭取：種橋 潤治）と、財団法人三重県農林水産支援センター(松阪市、理事長：中西 正明)は、「平成23年度 『みえの食』 オンラインストア提案会」を下記のとおり開催します。

本イベントは三重県が共催するもので、三重県産食材及びその加工品を取り扱う事業者及び団体のみなさまと、ネット販売を手がける大手流通業者の食品担当バイヤーとの商談の場を提供するものです。

当行では、このようなビジネスマッチング業務を通じて、地元企業の支援、地域経済の発展に貢献してまいります。

記

1.	名　　称	平成23年度 『みえの食』 オンラインストア提案会
2.	日　　時	2011年10月19日(水) 10時00分～16時30分
3.	場　　所	三重県総合文化センター (津市一身田上津部田1234)
4.	主　　催	財団法人 三重県農林水産支援センター 株式会社 三 重 銀 行
5.	共　　催	三 重 県
6.	対 象 者	三重県産農林水産物またはその加工品を取扱う農林水産業者、食品加工事業者、流通販売事業者、飲食・サービス事業者等
7.	参加バイヤー	イトーヨーカドー、高島屋、マックスバリュ、松菱、リージョネット三重 他
8.	申込方法	参加を希望する事業者、団体は、三重銀行のお取引部店または下記までお問い合わせください。
9.	そ の 他	参加料はいただきません。 また、参加者に対して、9月22日（木）に事前説明会を開催する予定です。

以 上

【本件に関するお問い合わせ先】
業務統括部 中尾 TEL (059) 354-7120

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

（銀行名　滋賀銀行）

タイトル	「環境ビジネス」に特化したビジネスマッチングの取り組み （「ネットワークのしがぎん」「ＣＳＲのしがぎん」に関する取り組み）
動機（経緯）	・当行は「お金の流れで地球環境を守る」の気概のもと、環境と経済の両立を推進することが地域金融機関の使命と捉えており、「環境ビジネス」に焦点を当てた「エコビジネスマッチングフェア」を開催し、新たな商流を創出する。
取組み内容	・当行のネットワークを活用して環境に特化した商談と交流の場の提供を通じて、今後の新たな事業展開のサポートを目的として、平成 20 年 7 月 22 日に初めての「エコビジネスマッチングフェア」を開催した。 ・平成 22 年 6 月に 3 回目となるフェアを開催。環境ビジネスに取り組む中堅・中小企業 79 社に出展いただき、開催当日に約 2,150 人の来場、約 800 件の商談が行われた。 ・出展企業の持つ環境関連の製品・技術・サービス等を 6 分野に分けて紹介。事前の商談対応の充実を図り、参加アンケートや詳細なバイヤー情報などをもとにマッチングを行った。 （6 分野） 新エネルギー・省エネルギー、リサイクル、環境土木建築、浄化（水・土壌・大気）、環境サポート・ソリューション、環境アグリ･フード
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 ・フェア当日の来場者約 2,150 人、商談件数約 800 件と、環境ビジネスに特化した多くの商談を行っていただいた。 ・商談の成約は、お取引先企業の売上、利益の拡大に寄与する。 【当行（金庫・組合）にとっての成果】 ・当行を起点に「環境ビジネス」で新たな商流が生まれることは、お取引先や地域の発展につながり、ひいては当行の発展につながる。

『しがぎん』
エコビジネスマッチングフェア
2010 GUIDE BOOK

日時 2010 6/22（火）10:00～17:00

会場 琵琶湖ホテル 3階

主催／株式会社滋賀銀行　株式会社しがぎん経済文化センター

後援／滋賀県、財団法人滋賀県産業支援プラザ、社団法人滋賀経済産業協会、滋賀経済同友会

入場無料

business
ビジネス

ecology
環境保全

environment
環　境

無限の可能性がひろがるエコビジネス

「環境世紀」の新たな知恵と技術に出会いませんか？

ECO FIRST

SHIGA BANK

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

（銀行名　滋賀銀行）

タイトル	上海ビジネス商談会の開催 （「アジアに強いしがぎん」に関する取り組み）
動機（経緯）	・ 当行は平成 15 年 12 月に近畿地銀で初めて上海に進出し、「アジアに強いしがぎん」の取り組みとしてお取引先の中国ビジネスの展開をサポートしてきた。 ・ この取り組みの一環として、平成 18 年 9 月から毎年上海での商談会を開催しており、平成 22 年 9 月 16、17 日には 5 回目の商談会を地銀、地公体など 28 団体の共催にて開催した。
取組み内容	＜日中ものづくり商談会@上海 2010＞ 開催日時：平成 22 年 9 月 16、17 日 （初日は出展企業間の商談、2 日目は地元企業との商談） 業　　種：機械加工、板金・プレス、鍛造・鋳造、電子部品等 目　　的：中国での委託加工および仕入先の開拓、既進出先の中国国内調達先や販売先開拓ニーズに応えるもの。
成果（効果）	【お取引先にとっての成果】 出展企業：309 社（うち、当行取引先 11 社） 来場企業：3,200 社（5,300 名） 商談件数：8,500 件 ・入念な事前準備により、効率的かつ確度の高い商談を実現。 【当行にとっての成果】 ・ 「アジアに強いしがぎん」のＰＲ効果。 ・ 日本国内における出展企業（親会社）との取引深耕。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

（銀行名　池田泉州銀行）

タイトル	中堅・中小企業に対するアジアチャイナビジネスのサポート
動機（経緯）	・ 営業エリアである大阪府や兵庫県東部は、大阪神港や３つの空港を有し、対アジア貿易のシェアでは国内Ｎｏ１の地域である。 ・ このような地域特性を踏まえ、アジア・チャイナ地域の元気（成長）を関西に取り込み、地元企業および地域の活性化を促進するため、専門部署『アジアチャイナ本部』を立上げ海外進出や販路開拓等、アジア・チャイナ・ビジネスのサポートを行っている。
取組み内容	・ 資金調達や外為取引への対応のほか、企業の海外進出サポートとして進出予定地の情報提供や現地視察のアテンド、設立手続きに関するアドバイスや専門機関、現地政府窓口との交渉サポート等、企業の“困りごと”に対応。 ・ また、国内のみならず海外現地法人の多様な資金ニーズへの対応力を拡充するため、国際協力銀行や中国やアジアの大手銀行（中国工商銀行・交通銀行・中国銀行等）との連携を強化。 ・ 加えて、海外物流や中国向け通販に関するサポート力強化を目的に日本通運㈱大阪支店とも業務協力協定を締結。
成果（効果）	・ アジアチャイナ本部の立上げ（平成 22 年 5 月）から 23 年 3 月末までのアジア・チャイナ・ビジネスに関する相談件数は累計で 735 件。 （うち、海外への進出については、既に複数社が現地法人設立を決定） ・ アジア・チャイナ・ビジネスのサポートにより取引も拡大。 （融資取引：157 件／122 億円、預金取引：11 件／33 億円等）

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

（銀行名　紀陽銀行）

タイトル	地元企業の人材採用活動サポート
動機（経緯）	地元企業では優秀な人材の確保が重要な経営課題であるにも関わらず、大手企業のような計画的な採用が難しくなっている。情報の開示が少ないことや自社をＰＲする機会が少ないことも要因のひとつとなっている。 一方、求職者においても、経営者の人柄や業績などの情報不足で地元企業の評価ができないでいる。そこで、銀行が情報の仲介役になろうと考えた取組み。
取組み内容	連携する人材紹介会社、地元大学等（大学、高専他）に、採用ニーズのある地元企業を紹介し、求職者とのマッチングを図る。 大学等と連携し、企業説明会を開催。平成２２年度は、２校で各１回の企業説明会に参画。地元企業４３社を誘致し、学校や学生と接点をもつ機会を提供した。
成果（効果）	地元企業に対し、学生に直接自社のＰＲをする場や、大学等との接点を持つ機会を提供することで、採用実績にも結びつき満足度の向上に貢献できた。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22年４月～23年３月）

（銀行名　但馬銀行）

タイトル	知的資産経営報告書作成支援
動機（経緯）	・中小企業者には、独自の技術力や組織力、優秀な人材といった目に見えにくい資産（知的資産）を有しているにも関わらず、その知的資産を経営に活かしきれていない先が多い。 そこで、知的資産を自社の「強み」として認識し、ステークホルダーに企業価値をアピールする「知的資産経営」について学んでもらうことの必要性を感じていた。
取組み内容	・兵庫県の外郭団体である（公財）ひょうご産業活性化センターと連携して、中小企業経営者を対象として「知的資産経営支援専門セミナー」を２回開催し、知的資産をアピールするツールである「知的資産経営報告書」の内容について学んでいただくとともに、報告書の作成方法等について専門家による指導を行った。 ・「知的資産経営報告書」の作成に取組む先に対しては、（公財）ひょうご産業活性化センターより専門家派遣を受け、報告書の作成支援を行った。
成果（効果）	・セミナー等により周知を行った結果、９社が「知的資産経営報告書」の作成に取組み、６社が完成、３社がサマリー版までの作成を行った。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

（銀行名　鳥取銀行）

タイトル	地方公共団体と連携した荷受港としての地元港の活用推進
動機（経緯）	・環境機器の企画・開発・販売を行なう当行取引先 X 社は、全国的な環境意識の高まりもあり業績が好調に推移。 ・当行は同社に対し環境配慮型融資を取組むなど、積極的な支援を行なっていた。 ・この度、X 社は新商品を韓国企業から輸入することとなり、当初、荷受港を広島港としていたが、韓国から広島まで航路では約 20 時間かかるなど、輸送時間の短縮が課題であった。
取組み内容	・本ニーズに対し、営業店・本部担当部署が連携を図り、地方公共団体へ相談。 ・地方公共団体より助成金制度の活用や関西圏へのアクセス情報など、地元港を荷受港にするメリットや手続きについて情報提供いただき、この情報をもとに当行から X 社に提案。 ・X 社が本提案について興味を持たれたことから、当行より地方公共団体の担当者を紹介し、詳細な説明を実施していただいた。
成果（効果）	・X 社に境港利用に関するメリットを理解いただき、今後の輸入については継続的に地元港も荷受港として利用することが決定。 ・また、輸送時間が短縮（約 5 時間の短縮）となったほか、地元港利用に関する助成金制度も活用。 ・当行としては X 社との外為取引が拡大するなど、取引深耕を図ることができた。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22年４月～23年３月）

（銀行名　中国銀行）

タイトル	取引先企業の海外ビジネス強化にむけた取組み
動機（経緯）	中国をはじめとするアジア地域に進出する取引先の増加に伴い、取引先の抱える問題が広範・専門的になる中で、営業店・海外拠点・本部の連携強化を目的として平成23年2月「アジアデスク」を設置した。
取組み内容	・海外進出取引先への対応 ・取引先の海外情報の一元管理 ・海外拠点が発信する情報の整備 ・専門的ノウハウ・知識の蓄積 ・外部機関との連携強化（業務提携やビジネスマッチング契約） ・本部各部との情報交換・意見交換 ・若手行員のための人材育成 ・国際業務推進の実践強化・企画強化
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 ・海外での販売先・仕入先の発見 ・海外情報が営業店経由でタイムリーに取得できる 【当行（金庫・組合）にとっての成果】 ・外為手数料の増加 ・海外融資案件（親子ローン等を含む）の案件取込み

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

（銀行名　中国銀行）

タイトル	目利き能力向上にむけた取組み
動機（経緯）	マンションディベロッパーの倒産が相次ぐ中で、既存のディベロッパーに対して融資取組が困難となっていた。特に、マンション完成時に土地根抵当権の解除が必要であり、顧客引渡しまでの未保全の期間についてディベロッパーのコーポレートリスクを排除する必要性に迫られていた。
取組み内容	①岡山経済研究所を活用し、地元の年度別のマンション供給戸数状況を調査し、需給バランス（実態）の把握に努めた。 ②マンション販売代金を将来債権とする譲渡担保設定のスキームを確立し、土地根抵当権解除後も一定の保全を確保する融資体制とした。
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 新スキームにより、新たなプロジェクトの資金調達が可能となった。 【当行にとっての成果】 23 年 3 月末までに 4 業者、5 案件、計 3,171 百万円の案件に将来債権譲渡担保スキームにて融資対応している。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22年４月～23年３月）

（銀行名　中国銀行）

タイトル	ビジネスマッチングへの取組み
動機（経緯）	お取引先の販路拡大などの本業サポートの一環として、様々な形式・場所・対象業種の商談会を開催し、ビジネスマッチングの場を提供。
取組み内容	・Win-Win2010（広島） 食品・雑貨製造業を対象とした中国地方のバイヤーとの商談会 ・広域商談会（岡山） 機械部品製造業を対象に、発注企業と受注企業のマッチング ・中海圏域産業技術展示商談会（安来） 中海圏域の機械金属製造業、食品製造業と、山陽・関西圏等の企業とのマッチング ・地方銀行フードセレクション2010（東京） 地方銀行32行共催。「食」・「農」関連の企業を対象とした、全国に向けた販路拡大の場を提供 ・日中ものづくり商談会@上海（上海） 機械部品製造業を対象とした発注企業と受注企業のマッチング ・Japanese Food Trade Fair in Singapore 2010（シンガポール） 食品製造業を対象として東南アジアに向けた販路拡大の場を提供
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 ・新たな販売先や調達先の開拓による業績向上、知名度向上 【当行にとっての成果】 ・販路拡大に伴う増加運転資金や設備資金融資

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22年４月～23年３月）

（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
動機（経緯）	中期経営計画に掲げる「個人ＦＰ力・法人融資力と経営コンサルティング力の強化」により多様化するお客様ニーズに対応し、収益力強化を目指す。
取組み内容	（１）研修・トレーニーの実施、他業種・専門機関等への研修派遣の実施 ① 融資渉外強化研修Ⅰ～Ⅳ（全4回インターバル研修、行内）の実施 ② 審査トレーニー・法人営業トレーニー（行内）の実施 ③ 経営コンサルタント養成講座・中小企業診断士養成課程（日本生産性本部）への継続派遣 （２）相談能力向上を目的とした公的資格取得の推進 行員の上位職位への昇格条件にＦＰ資格取得を追加 （３）自己啓発の推進 ① 通信講座（金融円滑化、アグリビジネス、医療・介護関連他）の採用 ② 休日セミナーの拡充
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 顧客は、研修・トレーニーで専門的な知識を身につけた行員による質の高いコンサルティングを受けることができる。 【当行にとっての成果】 （１）平成２２年度実施の「融資渉外強化研修Ⅰ～Ⅳ」受講者（３４名）について、必須課題の通信講座「法人融資渉外基礎コース」は全員修了認定となり、一定の知識習得が認められる。 （２）平成２３年３月現在のＦＰ資格取得者数は１，１４６名であり、平成２１年度の９７３名から１７３名増加しており、堅調な推移が認められる。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22年４月～23年３月）

（銀行名　山口銀行）

タイトル	地元企業の海外展開にかかるコンサルティング、ビジネスマッチングの実施
動機（経緯）	地銀有数の海外拠点を有する銀行として、海外拠点を活用し、地元企業の海外展開を積極的に支援する。
取組み内容	（１）海外ビジネスマッチングフェアに係る情報提供 ・ 平成22年7月に青島で開催された環境関連の「第４回緑色産業国際博覧会」について情報提供を行い、北九州地区、広島地区の企業６社が出展した。 （２）海外進出にかかるコンサルティング ・ 企業の要請により個別に企業を訪問してコンサルティングを実施している。22年度以降、広島、山口、周南、宇部、北九州等の企業から中国、ベトナム等への進出について依頼を受け、コンサルティングを実施した。 ・ 平成２２年10月に北九州市で同市と共催で「アジアビジネスセミナー」、広島市で「中国ビジネスセミナー」を実施し、中国、台湾のビジネス事情等について情報提供を行った。
成果（効果）	「第４回緑色産業国際博覧会」では、環境ビジネス企業に対し、中国での販路開拓の機会を提供できた。 海外進出に関するコンサルティングを実施した企業には、その後実際に中国現地法人の開設に向け準備を進めている企業もあり、一定の効果があったと認識している。 北九州市、広島市で開催したセミナーでは、中国、台湾でのビジネスについて一般的な情報を提供した。

地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

（銀行名　四国銀行）

タイトル	シナジーが見込まれるＭ＆Ａ譲受のサポート
動機（経緯）	・ 当行取引先で、ノンコア事業である「有機性汚泥の収集処理運搬部門」の整理相談に対応。 ・ 有機性汚泥の処理ノウハウを取得したい産業廃棄物処理業者（当行取引先）に本件の譲受を提案。
取組み内容	・ 譲渡企業、譲受企業共当行取引先であり、利益相反に特に留意して対応。譲渡企業側にＦＡ（ファイナンシャルアドバイザー）が就く事が確認できた時点で、当行が案件受託を決定、アドバイザリー契約を締結。 ・ スケジューリング、企業評価等は当行単独、契約書作成や交渉に関しては、司法書士等と連携して最終契約に至る。
成果（効果）	・ 譲渡企業は不採算部門を整理する事ができ、譲受企業は有機性汚泥のノウハウと設備、取引先を取得し、新たな許認可も得る事で新規事業を短期間で立ち上げる事ができた。本業とのシナジー効果も高い。 ・ 単独受託により、当行本部はＭ＆Ａ事業譲渡のノウハウを取得し、営業店はアドバイザリー手数料を受領するとともに、買収資金の応資でシェアアップを実現。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

（銀行名　　筑邦銀行）

タイトル	各種商談会の開催
動機（経緯）	地域のお客さまへの幅広いビジネス機械の提供を目的に、各種商談会を開催し、取引先のビジネスマッチングの支援を行っている。
取組み内容	当行、佐賀銀行、十八銀行の三行で運営する「北部九州ビジネスマッチング協議会」において商談会を開催。平成 22 年度は「久留米広域商談会」、九州新幹線全線開通により注目度が高い博多阪急百貨店を迎えての「博多阪急百貨店商談会」を開催した。
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 ・既存取引先以外と面談する機会が生まれ、販路拡大に繋がった 【当行にとっての成果】 ・取引先へ販路拡大・広告宣伝のビジネスチャンスを提供することで、取引先とのリレーションを強化することができた

NEWS RELEASE　筑邦銀行

平成 22 年 8 月 27 日

北部九州ビジネスマッチング協議会・久留米市主催
「久留米広域商談会」の開催について

筑邦銀行(本店:久留米市、頭取:佐藤清一郎)、十八銀行(本店:長崎市、頭取:宮脇雅俊)、佐賀銀行(本店:佐賀市、頭取:松尾靖彦)の三行が共同で設立した「北部九州ビジネスマッチング協議会」では、昨年に引き続き久留米市と「久留米広域商談会」を共同開催することと致しましたのでお知らせします。

本商談会は、地場の中小製造業に対する受注機会の確保や、製造業の企業誘致の促進等、地域産業の活性化を図ることを目的としています。

記

主　　催	北部九州ビジネスマッチング協議会 (筑邦銀行、十八銀行、佐賀銀行) 久留米市
実 施 機 関	財団法人福岡県中小企業振興センター
開 催 日 時	平成 22 年 9 月 13 日(月)～14 日(火) 開会式　12:45～12:55(13 日) 商談会　13:00～17:00(13 日～14 日)
開 催 場 所	久留米リサーチセンタービル　1F展示場 (久留米市百年公園 1-1)
参加発注企業	40 社程度
参加受注企業	地場中小製造業 100 社程度
商 談 内 容	部品加工、ユニット製作等の外注、購買、資材調達等に関する商談
商 談 形 式	発注企業と受注企業の個別面談方式（約 30 分程度）

≪お問い合わせ先≫
営業推進部・倉富
TEL　0942-32-5536

株式会社筑邦銀行　〒830-0037　福岡県久留米市諏訪野町 2456 番地の 1
TEL 0942-32-5331　FAX 0942-35-2993

NEWS RELEASE

筑邦銀行

平成 23 年 1 月 20 日

「博多阪急百貨店商談会」の開催について

筑邦銀行（本店：久留米市、頭取：佐藤 清一郎）、十八銀行（本店：長崎市、頭取：宮脇 雅俊）、佐賀銀行（本店：佐賀市、頭取：松尾 靖彦）の三行が共同で設立した「北部九州ビジネスマッチング協議会」は、お取引先さまの販路拡大等のご支援、地域経済の活性化を目的に、博多阪急百貨店を迎えて、「博多阪急百貨店商談会」をしますのでお知らせいたします。

記

日　時	平成 23 年 1 月 26 日（水）　10：00～17：00
会　場	さぎん福岡ビル（福岡市博多区綱場町 5-14）6 階 大会議室
主　催	北部九州ビジネスマッチング協議会（筑邦銀行、十八銀行、佐賀銀行）
内　容	催事、カタログギフト、店頭で取扱う商品・商材を対象とした商談
形　式	博多阪急百貨店バイヤーとの個別面談形式（25 分程度）

以　上

《本件のお問合せ先》
ソリューション事業部　下副田（しもそえだ）・吉村
ＴＥＬ　0942－32－5460

株式会社筑邦銀行　〒830-0037　福岡県久留米市諏訪野町 2456 番地の 1
TEL 0942-32-5331　FAX 0942-35-2993

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名　親和銀行）

タイトル	「フード・アグリアイランド九州２０１０」「長崎・佐世保・雲仙 こだわり食材商談会」「長崎・佐世保・雲仙 ゆめ市場 キトラスフェア」の主催・共催・後援
動機（経緯）	当行の主要営業エリアである長崎市・佐世保市・雲仙市を中心とした食品関連取引先向けへの商談機会の提供と、同三市への地域貢献・ＣＳＲ活動を目的に開催。
取組み内容	福岡・東京・大阪を中心にバイヤー26 社を招聘し、ＦＦＧ（当行・福岡銀行・熊本ファミリー銀行）3 行で 104 社の取引先が参加。個別商談は 402 件、来場者は 1,020 名であった。
成果（効果）	個別商談結果は 5 割超で成果がみられ、展示会場におけるフリー商談においても 8 割以上の参加企業から同様の回答を得た。 また、6 割以上の参加企業が「次回以降の参加」を希望している。

食の商談会

フード・アグリアイランド九州２０１０

申込方法

出展の申込方法	別紙の出展申込書に必要事項を全てご記入の上、FAXにてお申し込みください。
出展申込期限	平成22年10月8日（金）
出展費用のお支払い方法	申込書受付後に請求書を送付致しますので、その内容に従いお振込みください。
出展キャンセル	お申し込み後のキャンセルは原則としてできませんので、ご了承ください。

出展に関する注意事項

① 出展物は開催趣旨・目的に沿ったものを出展してください。
　なお、出展にそぐわないと事務局が判断した場合、ご出展をお断りする場合があります。
② 物品の販売は出来ません。ただし、試食は可能です。
③ 火気器具等の使用は出来ません。
④ 会場で近隣小間に迷惑を生ずるような騒音・悪臭の出る展示は、出来ません。
⑤ 給排水が必要な展示物はご遠慮ください。
⑥ 電器機材等の貸出は事務局にご相談ください。別途費用が掛かる場合がございますので、予めご了承ください。
⑦ 出展内容等について変更があった場合は、至急事務局までご連絡ください。
⑧ 出展料等のご請求は後日郵送します。

会場案内

○博多→天神まで
　市営地下鉄にて5分
○天神駅から徒歩5分

福岡銀行本店ビル
10階・5階
所在地：福岡市中央区天神2-13-1

お申し込み お問い合せ先（事務局）
株式会社FFGビジネスコンサルティング
〒810-8727 福岡市中央区天神2-13-1（福岡銀行本店ビル5階）
TEL.092-723-2241　FAX.092-721-9258（担当：稲葉・今泉）

※ご記入いただきましたお客様の個人情報は、福岡銀行、熊本ファミリー銀行、親和銀行、ふくおかフィナンシャルグループ、FFG経営者クラブ、FFGビジネスコンサルティング（事務局）および朝日広告社（委託先）において、本商談会の円滑な運営のためにのみ利用させていただきます。

FFG ふくおかフィナンシャルグループ

食の商談会

フード・アグリアイランド九州2010
出展募集のご案内

食。ビジネスチャンス到来!!
新しいビジネスが始まる。

日時 2010年11月18日(木)
10:00～17:00（来場者入場時間／10:00～16:00）

会場 福岡銀行本店ビル 10階・5階
福岡市中央区天神2-13-1　TEL:092-723-2241

募集数 60社
申込締切 10月8日（金）

同時開催
長崎・佐世保・雲仙 こだわり食材商談会

主　催　福岡銀行・熊本ファミリー銀行・親和銀行
ふくおかフィナンシャルグループ・FFG経営者クラブ

事務局　ＦＦＧビジネスコンサルティング

開催にあたって

現在、フード・アグリ業界は、「食の安心、安全」「地産地消」「食育」などで大変関心が高まっています。また、九州において、フード・アグリビジネスは重要な基幹産業の一つとして位置付けられています。

今回の商談会は、昨年ご好評をいただいた「フード・アグリアイランド九州2009」の第2弾として開催いたします。食品関連企業の皆様に、より実りの多いビジネスマッチングの場をご提供出来ますよう努めて参ります。

是非、積極的にご参加いただき販路拡大にお役立ていただけますようご案内申し上げます。

食。ビジネスチャンス到来!!
新しいビジネスが始まる。

開催概要

名　　称	フード・アグリアイランド九州2010
開催日時	平成22年11月18日（木）10時～17時（来場者入場時間／10時～16時）
開催場所	福岡銀行本店ビル10階・5階　福岡県福岡市中央区天神2-13-1 TEL.092-723-2241
主　　催	福岡銀行・熊本ファミリー銀行・親和銀行 ふくおかフィナンシャルグループ・FFG経営者クラブ
事 務 局	FFGビジネスコンサルティング
募 集 数	60社　※お申し込みは、募集数に達し次第締め切りますので予めご了承ください。
内　　容	ブース展示・フリー商談（10階）／個別商談会（5階） ※展示会場内での商品販売はできません。
参 加 料	一　般　企　業 …… 50,000円（税込） FFG経営者クラブ会員 …… 20,000円（税込） ※今回、FFG経営者クラブ（年会費26,000円）に加入申し込みいただいた場合は、会員料金とさせていただきます。 ※原則1企業、1ブースとさせていただきます。
同時開催	長崎・佐世保・雲仙こだわり食材商談会（出展予定40社） 主催：長崎市・佐世保市・雲仙市 共催：福岡銀行・親和銀行・ふくおかフィナンシャルグループ

募集対象

フード・アグリアイランド九州2010では、バイヤーの方々との商談を希望される次のような商品を取り扱う企業様のご参加をお待ちしています。

◎農産品・農産加工品　◎焼酎・酒・茶・飲料水　◎健康・自然食品・調味料
◎水産物・水産加工品　◎菓子・パン
◎畜産物・食肉加工品　◎調理食品・惣菜・麺類　他

来場者

- 商談会では大手百貨店・食品商社・スーパー・ホテル・給食会社・病院・介護施設・レストラン・飲食店等の食品仕入担当者・バイヤーの方々のご来場を予定しています。※一般の方のご来場はございません。
- 事前に事務局側にて設定した個別商談会を実施致します。

個別商談会バイヤー（予定）

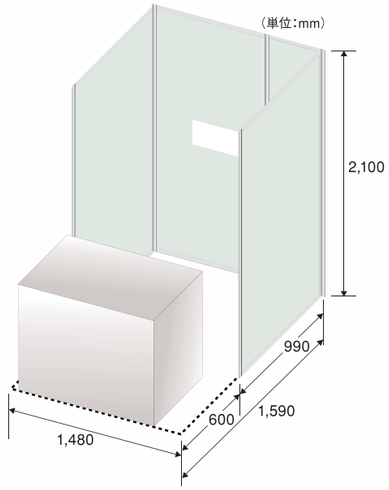
◎伊勢丹
◎三越
◎阪急阪神百貨店
◎東武百貨店
◎東急ハンズ
◎イオン九州
◎イトーヨーカ堂
◎伊藤忠食品　他

「フード・アグリアイランド九州2009」展示会場

ブース仕様

- 各ブースにはバックパネル、ブース間には間仕切りパネルを設けます。社名板・テーブル1本（1200mm×600mm）パイプ椅子1脚を装備。
- パネルは、システムパネルを使用のため、押しピン、釘止めの使用はできませんが、セロテープは可能です。必要な方は、パネル展示用のフックチェーンを設営時にお貸し出しいたします。

展示に必要な機材には制限がございますので予めご相談ください。



長崎・佐世保・雲仙

こだわり食材商談会

申込方法

出展の申込方法	別紙の出展申込書に必要事項を全てご記入の上、FAXにてお申し込みください。
出展申込期限	平成22年10月8日（金）※必着
出展キャンセル	お申し込み後のキャンセルは原則としてできませんので、ご了承ください。

出展に関する注意事項

① 出展物は開催趣旨・目的に沿ったものを出展してください。
　なお、出展にそぐわないと事務局が判断した場合、ご出展をお断りする場合があります。
② 物品の販売は出来ません。ただし、試食は可能です。
③ 火気器具等の使用は出来ません。
④ 会場で近隣小間に迷惑を生ずるような騒音・悪臭の出る展示は、出来ません。
⑤ 給排水が必要な展示物はご遠慮ください。
⑥ 電器機材等の貸出は事務局にご相談ください。別途費用が掛かる場合がございますので、予めご了承ください。
⑦ 出展内容等について変更があった場合は、至急事務局までご連絡ください。

会場案内

○博多→天神まで
　市営地下鉄にて5分
○天神駅から徒歩5分

福岡銀行本店ビル
10階・5階
所在地：福岡市中央区天神2-13-1

お申し込み お問い合せ先（事務局）

長崎市中小企業振興室	TEL.095-829-1273	FAX.095-832-2567	（担当：山田）
佐世保市企業立地・観光物産振興局	TEL.0956-25-9639	FAX.0956-25-9680	（担当：藤原）
雲仙市観光物産まちづくり推進課	TEL.0957-38-3111	FAX.0957-38-3514	（担当：林田）

※ご記入いただきましたお客様の個人情報は、長崎市、佐世保市、雲仙市、福岡銀行、親和銀行、ふくおかフィナンシャルグループ、FFGビジネスコンサルティング（委託先）および朝日広告社（委託先）において、本商談会の円滑な運営のためにのみ利用させていただきます。

長崎・佐世保・雲仙

こだわり食材商談会

出展募集のご案内

参加費無料!!

※画像はイメージです。

日時 2010年11月18日(木)
10:00～17:00（来場者入場時間／10:00～16:00）

会場 福岡銀行本店ビル 10階・5階
福岡市中央区天神2-13-1　TEL:092-723-2241

募集数 40社
申込締切 10月8日（金）

主催　長崎市・佐世保市・雲仙市

共催　福岡銀行・親和銀行・ふくおかフィナンシャルグループ

長崎の食品関連企業の新たな販路開拓。

同時開催　フード・アグリアイランド九州2010

こだわり食材商談会

長崎・佐世保・雲仙

開催にあたって

長崎市、佐世保市、雲仙市の3市主催による初の商談会です。
福岡銀行、親和銀行、ふくおかフィナンシャルグループとの共催により、主に福岡都市圏から多くの来場者を呼びこみ、大きなビジネスチャンスを生み出せる商談の場を提供いたします。

新たな販路開拓や商品PR、業界や顧客のニーズを収集するマーケティング活動の場「こだわり食材商談会」に、是非、ご参加いただきますようご案内申し上げます。

開催概要

名　　称	長崎・佐世保・雲仙 こだわり食材商談会
開催日時	平成22年11月18日（木）10時～17時（来場者入場時間／10時～16時）
開催場所	福岡銀行本店ビル10階・5階　福岡県福岡市中央区天神2-13-1 FFGビジネスコンサルティング（委託先）TEL.092-723-2241
主　　催	長崎市・佐世保市・雲仙市
事務局	長崎市／中小企業振興室　TEL.095-829-1273 佐世保市／企業立地・観光物産振興局　物産振興グループ　TEL.0956-25-9639 雲仙市／観光物産まちづくり推進課　TEL.0957-38-3111
募集数	40社（長崎市20社・佐世保市12社・雲仙市8社） ※先着順となります。
内　　容	ブース展示・フリー商談（10階）／個別商談会（5階） ※展示会場内での商品販売はできません。
参加料	無料
参加資格	次のいずれかの条件を満たすもの ・3市（長崎市・佐世保市・雲仙市）内に本社又は本店を有する中小企業者等 ・長崎市ブランド振興会会員
募集期間	9月中旬～10月8日（金）
同時開催	フード・アグリアイランド九州2010（出展予定60社） 主催：福岡銀行・熊本ファミリー銀行・親和銀行 ふくおかフィナンシャルグループ・FFG経営者クラブ

長崎の食品関連企業の新たな販路開拓。

募集対象

長崎・佐世保・雲仙 こだわり食材商談会では、バイヤーの方々との商談を希望される次のような商品を取り扱う企業様（参加資格を有する方）のご参加をお待ちしています。

◎農産品・農産加工品
◎水産物・水産加工品
◎畜産物・食肉加工品
◎焼酎・酒・茶・飲料水
◎菓子・パン
◎調理食品・惣菜・麺類
◎健康・自然食品・調味料
他

来場者

●事前に事務局側にて設定した個別商談会を実施致します。
●商談会では大手百貨店・食品商社・スーパー・ホテル・給食会社・病院・介護施設・レストラン・飲食店等の食品仕入担当者・バイヤーの方々のご来場を予定しています。　※一般の方のご来場はございません。

個別商談会バイヤー（予定）

◎博多大丸
◎岩田屋
◎福岡三越
◎イオン九州
◎井筒屋
◎東急ハンズ
◎イトーヨーカ堂
◎伊藤忠食品　他

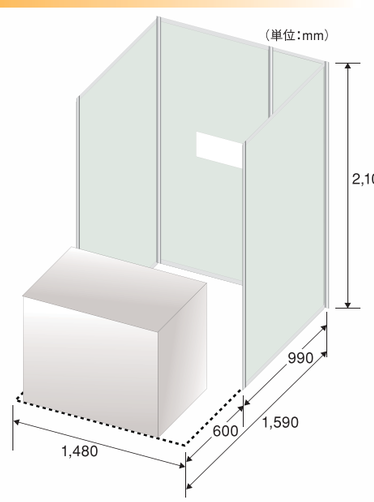
長崎 食のチャレンジ商談会

ブース仕様

●各ブースにはバックパネル、ブース間には間仕切りパネルを設けます。社名板・テーブル1本（1200mm×600mm）パイプ椅子1脚を装備。
●パネルは、システムパネルを使用のため、押しピン、釘止めの使用はできませんが、セロテープは可能です。必要な方は、パネル展示用のフックチェーンを設営時にお貸し出しします。

展示に必要な機材には制限がございますので予めご相談ください。

※冷蔵ケース等の備品の貸出は別途料金が発生します。



食の商談会

フード・アグリアイランド九州2010

主 催　福岡銀行
熊本ファミリー銀行
親和銀行
ふくおかフィナンシャルグループ
FFG経営者クラブ

事務局　ＦＦＧビジネスコンサルティング

出展予定 60社 食品関連企業

～九州最大級（食品関連企業100社出展）商談会開催～

来場のご案内 入場無料

日時　2010年11月18日(木) 10:00~16:00

会場　福岡銀行本店ビル 10階
福岡市中央区天神2-13-1　TEL:092-723-2241

内容　ブース展示・フリー商談

対象　食品仕入担当者・バイヤーの方々

食の魅力とこだわりが福岡に大集結。

出展予定 40社 食品関連企業

長崎・佐世保・雲仙 こだわり食材商談会

主 催　長崎市・佐世保市・雲仙市

共 催　福岡銀行・親和銀行・ふくおかフィナンシャルグループ

長崎市　佐世保市　雲仙市　ふくおかフィナンシャルグループ

来場申込書 FAX 092-721-9258まで送信ください。

フード・アグリアイランド九州2010 長崎・佐世保・雲仙 こだわり食材商談会

入場無料

■来場ご希望の方は、事前にお申し込みが必要となります。

貴社名		業種	
ご住所	〒　　ー	TEL	
		FAX	
お申込者名（氏名・役職）			
貴社のお取引銀行・支店名をご記入ください。	お取引銀行　　銀行	お取引支店　　支店	

※ご来場の際は、お名刺をご持参ください。なお、福岡銀行本店ビルの駐車場はご利用できませんので、予めご了承ください。
※会場内での商品販売は行っていません。

フード・アグリアイランド九州2010／出展企業

※順不同
※出展企業は変更になる場合がございます。予めご了承ください

◎農産物・農産加工品
朝倉物産株式会社（福岡）
株式会社ニシケン（福岡）
日本ブライス株式会社（福岡）
吉良食品株式会社（熊本）
愛菜ファーム株式会社（長崎）
大和通商株式会社（佐賀）
株式会社まんてん（佐賀）
株式会社嬉野観光ホテル大正屋（佐賀）
株式会社三味一心堂（鹿児島）

◎水産物・水産加工品
株式会社かねふく（福岡）
株式会社テンリョウ（福岡）
株式会社マリネット（福岡）
株式会社やまやコミュニケーションズ（福岡）
トクスイフーズ株式会社（福岡）
日本鮮食株式会社（福岡）
福水商事株式会社（福岡）
株式会社高木海藻店（熊本）
株式会社西嶋海苔（熊本）
大村水産塾グループ（長崎）

◎畜産物・食肉加工品
株式会社ハマダ（福岡）
株式会社福永産業（福岡）
みやこハム株式会社（福岡）
株式会社エヌケーフーズ（佐賀）
株式会社ヨコオフーズ　みつせ鶏本舗（佐賀）
佐賀冷凍食品株式会社（佐賀）
岡崎エッグ都城店（宮崎）

◎焼酎・酒・茶・飲料水
株式会社伸正 はかた珈琲工房（事業部）（福岡）
株式会社紅乙女酒造（福岡）
極東ファディ株式会社（福岡）
有限会社志も川（長崎）

◎菓子・パン・デザート
イルフォンテ株式会社（福岡）
株式会社ASOジャパン（福岡）
株式会社MAR（福岡）
株式会社クィーンボアーズ（福岡）
株式会社大成物産 菓子処あさくら堂（福岡）
五洋食品産業株式会社（福岡）
有限会社長寿庵（熊本）
有限会社永田製パン工場（熊本）
米白餅本舗（熊本）
本村製菓株式会社（佐賀）

◎調理食品・惣菜・麺類
株式会社ウインズジャパン（福岡）
株式会社勝木研二商店（福岡）
株式会社カネシマ（福岡）
株式会社ニシムラフーズ（福岡）
八洋食品株式会社（福岡）
株式会社美研（福岡）
株式会社マルゼンフーズ（熊本）
熊本全日空ホテルニュースカイ（熊本）
株式会社山一（長崎）
本多製麺有限会社（長崎）
株式会社ほんぽ（山口）

◎健康・自然食品・調味料・他
株式会社庄分酢（福岡）
株式会社ドリーム（福岡）
株式会社ゆば屋はな花（福岡）
日本ウエスコビー株式会社（福岡）
平田産業有限会社（福岡）
ベストアメニティ株式会社（福岡）
理研農産化工株式会社（福岡）
ホシサン株式会社（熊本）
株式会社オリーゼ本舗（佐賀）
株式会社種商（佐賀）
丸秀醤油株式会社（佐賀）
福山黒酢株式会社（鹿児島）

長崎・佐世保・雲仙 こだわり食材商談会／出展企業

※順不同
※出展企業は変更になる場合がございます。予めご了承ください

◎農産物・農産加工品
株式会社ベリーファームさせぼ（佐世保市）
堀内商事株式会社（佐世保市）
農事組合法人守山女性部加工組合（雲仙市）

◎水産物・水産加工品
株式会社長崎杉蒲（長崎市）
有限会社杉永蒲鉾（長崎市）
株式会社日野商店（長崎市）
合資会社魚住商店（長崎市）
長崎漁港水産加工団地協同組合（長崎市）
有限会社こば活水産（長崎市）
有限会社海産工房梅元（長崎市）
長崎さば生産グループ（佐世保市）
株式会社長崎清水（雲仙市）
太喜丸かんぼこ（雲仙市）
有限会社田中鮮魚卸（雲仙市）
株式会社ヤマジョウ（雲仙市）

◎畜産物・食肉加工品
有限会社明治屋商店（長崎市）
長崎県養鶏農業協同組合（長崎市）
山中牧場ミルキーウェイファーム（佐世保市）
株式会社豊味館（佐世保市）
株式会社にくせん（雲仙市）

◎焼酎・酒・茶・飲料水
株式会社スカルパ（長崎市）
株式会社前田園（長崎市）
有限会社お茶の秋月園（長崎市）
梅ヶ枝酒造株式会社（佐世保市）
農業生産法人 有限会社長田製茶（雲仙市）

◎菓子・パン・デザート
株式会社すみや（長崎市）
有限会社草加家（佐世保市）
有限会社百花亭（雲仙市）
マルソウ（雲仙市）
小浜食糧株式会社（雲仙市）

◎調理食品・惣菜・麺類
株式会社白雪食品（長崎市）
株式会社坂本屋（長崎市）
有限会社こじま（長崎市）
株式会社サンフリード
出津ド・ロさま麺事業部（長崎市）
株式会社入来屋（長崎市）
有限会社蜂の家（佐世保市）
株式会社宇久食品（佐世保市）
有限会社増栄丸辻商店（佐世保市）
有限会社佐世保バーガー（佐世保市）

◎健康・自然食品・調味料・他
チョーコー醤油株式会社（長崎市）
ビリーフ・カメリア株式会社（長崎市）
有限会社法本胡麻とうふ店（佐世保市）

来場者

次の食品仕入担当者・バイヤーの方々のご来場をお待ちしております。

◎百貨店 ◎食品商社 ◎スーパー ◎ホテル ◎給食会社 ◎病院・介護施設 ◎レストラン ◎飲食店　等

お申し込み お問い合せ先（事務局）
株式会社FFGビジネスコンサルティング　TEL.092-723-2241
〒810-8727 福岡市中央区天神2-13-1（福岡銀行本店ビル5階）　（担当：稲葉・今泉）

※ご記入いただきましたお客様の個人情報は、福岡銀行、熊本ファミリー銀行、親和銀行、ふくおかフィナンシャルグループ、FFG経営者クラブ、FFGビジネスコンサルティング、長崎市、佐世保市、雲仙市において、本商談会の円滑な運営のためにのみ利用させていただきます。

長崎・佐世保・雲仙 ゆめ市場

キトラスフェア

キトラス

11/18(木) OPEN 10:00 ~ CLOSE 17:30

IN 福岡銀行本店広場

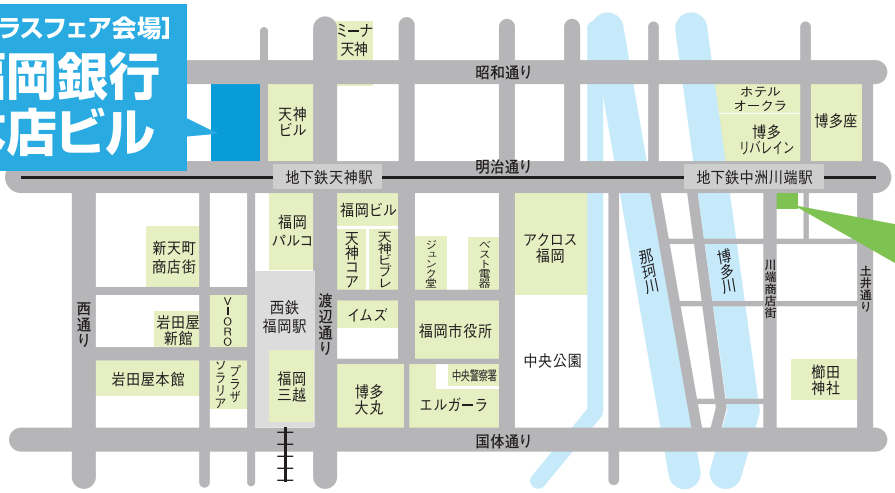
イベント
オープニングセレモニー　龍踊り　胡弓演奏
させぼYOSAKOI　ジャズバンド演奏　他

特選物産
角煮まんじゅう　中華菓子
揚げ蒲鉾　みかん　他

長崎・佐世保・雲仙のたのしいお祭りとこだわり特産品が大集合！

※写真はイメージです

[キトラスフェア会場]
福岡銀行本店ビル



3市合同
アンテナショップ
キトラス OPEN!
川端商店街入口
博多座前

主催 佐世保・雲仙・長崎 アンテナショップ協議会
後援 親和銀行、福岡銀行、ふくおかフィナンシャルグループ

お問い合せ先 TEL 095-820-6568
（佐世保・雲仙・長崎 アンテナショップ協議会事務局）

※イベント・物産販売に関しては変更になる場合がありますので、予めご了承ください。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

（銀行名　宮崎銀行）

タイトル	医業分野への継続的な取組み
動機（経緯）	宮崎県は全国平均より 5 年程度早いペースで高齢化が進んでおり、近い将来、県民の 3 人に 1 人が高齢者という超高齢化社会の到来が見込まれる。こうした状況を踏まえ、今後更にニーズが見込まれる地元医療（介護）業界を支援、育成することで、地域経済の活性化に資する。
取組み内容	①新規開業サポート 診療圏調査、建設・設計業者紹介、事業計画策定支援、開業地情報提供等 ②医療機関向けセミナー開催（H22/4）～参加者 33 名。 医療機関への情報提供や新事業（介護事業）への進出支援セミナーを開催。 ③みやぎん介護事業支援ファンドの創設（H22/3 リリース、4 月より取扱開始）
成果（効果）	介護事業への参入支援により、新たな雇用創出にも貢献。

平成 22 年 3 月 31 日

各　　位

株式会社　宮崎銀行

みやぎん介護事業支援ファンドの創設について

株式会社宮崎銀行（頭取　小池光一）は、宮崎県および鹿児島県の介護事業を育成するために、総額１００億円の**「みやぎん介護事業支援ファンド」**を創設いたしますのでお知らせします。

全国的に少子・高齢化が進む中で、特に宮崎県は全国平均よりも５年程度早いペースで高齢化が進んでいます。本ファンドにより介護事業へ積極的に資金供給することで、介護事業参入を促進し、高齢者の暮しを支える介護サービス基盤の整備を支援してまいります。

また産業構造の変化に伴い、これまでの業態を見直して介護事業へ進出したり、独立して新たに介護事業を始めるなど、介護分野へ進出する動きが活発化しています。こうした介護事業への参入を支援することで新たな雇用創出にも貢献したいと考えております。

記

１．ファンド概要

（１）ファンド名	みやぎん介護事業支援ファンド
（２）形　態	貸付
（３）対象者	宮崎県または鹿児島県に本社もしくは事業所を有する法人および個人の方
（４）資金使途	以下の取り組みに必要な設備資金・運転資金および同一使途での借換資金 ① 介護保険サービスを提供するのに必要な施設の建設・改修および業務の運営に係る費用 ② 高齢者向け住宅施設（有料老人ホーム・高齢者専用賃貸住宅・高齢者優良賃貸住宅など）の建設・改修費用 ③ 上記①・②の介護事業者への賃貸を目的とした施設の建設・改修費用
（５）ファンド枠	総額１００億円
（６）利　率	当行基準金利から 0.5%以上の割り引き
（７）返済方法	資金使途、事業計画などを踏まえ決定
（８）期　間	
（９）担保/保証人	
（１０）サポート体制	介護事業サポートデスクの設置

※ 貸付に際しましては、当行所定の審査を実施させていただきます。

宮崎銀行

2．ファンドの特徴

当行営業支援部内に介護事業サポートデスクを設置し、質の高い介護サービスが提供できるよう、事業運営をサポートいたします。

3．介護事業サポートデスクについて

（1）設置の目的

質の高い介護サービスの提供を継続するには、経営の安定が欠かせません。当デスクでは「みやぎん介護事業支援ファンド」のご利用者（ご利用予定者も含む）を対象に事業運営上、必要となる各種サポートを行ないます。

（2）サポート内容

事業運営サポート	① 財務面 新事業開始 6 ヵ月後、12 ヵ月後に事業計画書へのモニタリングを行い、問題点や課題解決へのアドバイスをいたします。 ② 運営面 各種セミナー、勉強会の開催
新規開業・ 事業拡大サポート	① 市場調査 ② 収支シミュレーション作成 ③ 介護保険制度や政策動向の調査　など
資金調達	① 新規開業、増改築資金　など
その他	① 事業承継、M＆A、退職金制度 ② 介護保険制度等の関連情報調査　など

以上

＜本件に関するお問い合わせ先＞
株式会社宮崎銀行　営業支援部　　担当/　　中西･二宮･中原　（TEL:0985-32-8329）

宮崎銀行

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

（銀行名　宮崎銀行）

タイトル	農業分野への継続的な取組み
動機（経緯）	地域金融機関として、基幹産業である農業分野に対し、積極的な支援を実施することで、地域経済全体の底上げと安定化を図っていく。
取組み内容	21 年 7 月に創設した総額 5.5 億円“宮崎ネオアグリファンド”は、宮銀ベンチャーキャピタルが運営を担っており、出資者もオール宮崎で構成された全国初の農業ファンドである。 農商工連携や六次産業化、ビジネスマッチング、ブランド化、農業法人化、販路拡大など、的確なソリューションを提供しながら、地域農業経営者の育成、強い農業経営体をつくるべく取り組んでいる。
５．成果（効果）	・宮崎ネオアグリファンド実績　23/3 末　5 件 320 百万円 ・食品関係取引先対象のスキルアップセミナー　38 名 ・農業経営者向けセミナー　26 名

平成 21 年 7 月 1 日

各　位

株式会社　宮崎銀行

宮崎ネオアグリ投資事業有限責任組合の設立について

宮崎銀行(頭取 小池 光一)は、宮崎県の基幹産業である農業・農業関連業種の発展に寄与するため、『宮崎ネオアグリファンド』を設立致しましたのでお知らせします。

本ファンドにより、長期安定的な資金を供給することで、宮崎県の農畜産業者の方々が安全な農産物生産に専念できる環境を醸成し、また、規模の拡大により産地間競争力の強化を図ることで、消費者に安心・安全な食品を提供していくことに加え、農業を核とした産業を活性化させることによる雇用創出を目的として設立したものです。

本ファンドの特徴は、「地域金融機関が一体」となって地域農業支援に取組む点であり、農業関連ファンドとしては**全国初の取組**になります。

今後も、当行では地域金融機関および農業関連業種との連携を密にしながら、地域農業発展に貢献していきます。

【ファンド概要】

1. ファンド名
   宮崎ネオアグリ投資事業有限責任組合

2. ファンドコンセプト
   地域金融機関および農業関連事業法人が一体となり、宮崎の農業の発展に貢献する
   ※農業の範囲：農畜産物生産者・食品加工(製造)業・食品流通(販売)業

3. 投資対象先
   宮崎県内に本社もしくは事業拠点を有する農業法人、食品加工(製造)業および食品流通(販売)業

4. 投資形態
   社債・株式・新株予約権・新株予約権付社債
   ※1 社あたりの投資上限額は 200 百万円

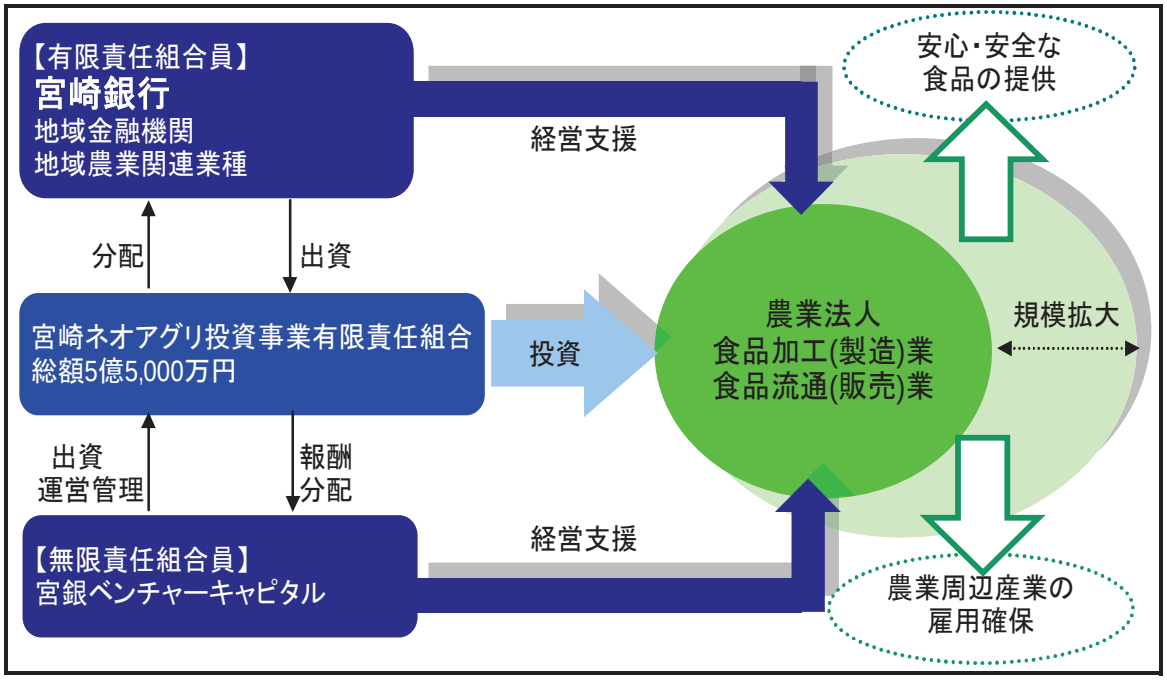
5. 期間
   平成 21 年 7 月 1 日～平成 29 年 6 月 30 日(8 年間)

6. ファンド規模および組合員

ファンド総額：5 億 5,000 万円

組合員区分	組合員	金額(百万円)
無限責任組合員	宮銀ベンチャーキャピタル	1
有限責任組合員	**宮崎銀行**	269
有限責任組合員	宮崎太陽銀行	50
有限責任組合員	高鍋信用金庫	50
有限責任組合員	都城信用金庫	30
有限責任組合員	延岡信用金庫	30
有限責任組合員	キング	50
有限責任組合員	雲海酒造	50
有限責任組合員	神楽酒造	20
合計		550

7. ファンドスキーム



【本件に対するお問い合わせ】

宮崎銀行　営業支援部　有山(0985-32-8329)

宮崎銀行

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22年4月～23年3月）

（銀行名　琉球銀行）

タイトル	県外での商談会の開催による地元企業の販路拡大支援
動機（経緯）	1. 当行は、顧客企業の経営課題を発見し、解決を支援することで、顧客企業の企業価値向上に繋げ、ともに持続的な成長を図ることを目指している。 2. 島嶼県である沖縄県の場合、地元マーケットという限られた市場における販売活動のみでは顧客企業の成長性（売上高の持続的増加等）に限界があるため、顧客企業の県外への販路拡大を支援している。
取組み内容	1. 「食材」に関する事業を行っている顧客企業の販路拡大を支援し、売上増加に資することを目的に、全国の地方銀行32行で共同開催する商談会「地方銀行フードセレクション2010」への顧客企業20社の出展支援を行った。 2. また商談会への出展に先立ち、国内大手百貨店のバイヤーを講師として招聘し、出展企業向け事前勉強会を開催するなど、出展企業の態勢整備を支援した。
成果（効果）	1. 出展企業20社の中から、商談成約が13件、継続商談が7件であった。 2. また商談成約には至らなかった企業においても、来場したバイヤーの指摘をヒントに新商品開発に繋げた事例や、他府県の出展企業の展示商品レイアウト手法や取組みを視察し、自社の改善に繋げた事例等、出展企業の企業価値向上に向けた取組みに繋がっている。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年４月～23 年３月）

（銀行名　沖縄銀行）

タイトル	医業承継と病棟建替え支援
動機（経緯）	① 社員変更および理事長交代に伴う医業承継についての相談があり、今後の医業継続の見通しの中で病棟建替え計画があった。
取組み内容	① 社員変更や理事長変更に伴う出資金払い戻しに対するアドバイス。 ② 病棟建替えや出資金払い戻し等に係る資金繰り計画や資金繰り対応、病棟建替えに伴う投資シュミレーション作成や病院事業計画作成支援。
成果（効果）	① 前経営陣から、現経営陣への円滑な医業承継。 ② 医業承継に伴う地域医療の継続