

「更なる成長を目指すお客さまへのサポート」の事例（全48事例）

銀行名	事例名	頁
北海道銀行	飲食店チェーンを応援する取り組み	1
青森銀行	（１）地域ファンド、当行助成金制度等を活用したお取引先へのサポート	2
青森銀行	（１）ビジネスマッチング機能の強化（２）経営課題・ニーズへの対応	3
東北銀行	環境保全に積極的な地元企業に対する支援	4
七十七銀行	今後の事業展開にかかる構想を踏まえたビジネスマッチングと融資支援	5
秋田銀行	水産物加工製造・販売業者に対する業容拡大に資する支援	6
秋田銀行	「秋田食品展示商談会 in 香港フード・エキスポ2011」の開催	7
東邦銀行	成長分野に関連する事業への資金供給の取組み強化	8
東邦銀行	市場型間接金融の手法である私募債やシンジケート・ローンなど、多様な資金供給手法のさらなる充実による地域金融円滑化の促進	9
群馬銀行	群馬県等との共催によるマッチングイベントの開催	10
群馬銀行	取引先のタイ進出に係る支援を通じた融資・外為取引獲得	11
武蔵野銀行	販路の多角化及び拡大支援	12
千葉銀行	消費者に安心・安全をお届けするための食品安全認証取得及び新工場建設支援	13
千葉銀行	外国銀行・他業態との業務提携、セミナー開催等による海外進出支援	14
千葉興業銀行	「千葉元気印企業大賞」の共催	17
東京都民銀行	展示商談会「TOKYO ECO STYLE展 2011」の開催	18
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	20
横浜銀行	「かながわ成長企業支援投資事業組合」による成長資金の投資	21
横浜銀行	社会福祉法人（老人介護施設運営）の中国進出サポート	22
第四銀行	製造業A社の中国でのメンテナンス・アフターフォロー拠点設立サポート	23
北越銀行	大学の有識者を招聘した「技術協力室」の活用によるお取引先の支援	24
山梨中央銀行	地元食材を活用した洋菓子の開発および販路開拓	25
北陸銀行	海外進出支援	28
北陸銀行	産業調査部設立による、行員の『目利き力』向上の取組み	31
富山銀行	海外展開セミナーの開催	32
福井銀行	地元伝統工芸にかかるビジネスマッチング（県内企業技術提携）	34
清水銀行	新連携活用による新事業支援	35
百五銀行	伊勢茶農家に対する六次産業化支援	36
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）	37
京都銀行	お客様の中国進出をサポート	39
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	40
南都銀行	取引先企業の販路開拓・拡大支援に関する取組み（＜ナント＞農商工ビジネスフェア2011の開催）	41
紀陽銀行	商流を分析することによる販路開拓支援	45
但馬銀行	知的資産経営報告書作成支援	46
鳥取銀行	地元紙を通じた取引先商品の紹介	47
中国銀行	ビジネスマッチングへの取組み	48
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	49
西日本シティ銀行	A社製品及び既存商流を把握したうえでの販路拡大支援	50
北九州銀行	地元大学との連携による取引先企業の技術開発支援	51
北九州銀行	コンサルティング機能の発揮に向けた人材育成	52
親和銀行	ふくおかフィナンシャルグループ（FFG）の広域ネットワーク網活用による営業情報、ビジネスマッチング機会の提供	53
肥後銀行	幼保一体への制度移行を見据えた、金融・情報提供支援	54
肥後銀行	熊本発の「次世代新素材」の調査及び実用化の支援	55
宮崎銀行	「台湾食品商談会」開催	56
宮崎銀行	行内イントラネットや商談会等を活用したビジネスマッチングへの取組み	57
宮崎銀行	医療・介護分野への継続的な取組み	58
宮崎銀行	農業分野への継続的な取組み	59
沖縄銀行	アジアに向けた新たな流通モデル組成支援	60

地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 北海道銀行）

タイトル	飲食店チェーンを応援する取り組み
動機（経緯）	・ A 社は、レストランチェーンを経営する飲食業。約 20 年前より札幌を中心に店舗展開し、現在、本州に数店舗を持つまでに成長してきた。 ・ これまで店舗数を増やすことで成長を維持してきたが、リーマンショックを機に経営環境が悪化、減収・減益。 ・ 同社幹部が当行主催のマーケティングセミナーに参加したことをきっかけに、今後の事業展開に関してコンサルティングサービスを提供した。
取組み内容	・ 同社役員と各店長を中心に、プロジェクトチームを結成し、当行の営業店担当者、本部のマーケティング支援コンサル担当者とブランディングの専門家を交え、お客様の悩みを一緒になって知恵を出し汗をかいて解決していく体制を構築。 ・ グループディスカッションを主体とし、メンバーの共有化を図るワークショップ型コンサルにより、自社の強み・弱みを整理し、数年後のあるべき姿と今後の方向性について協議・検討。 ・ 凝った料理とフレンドリーな接客を提供しているにもかかわらず、消費者から見てファミリーレストランと同質化していることが問題点と判明。ファミレスとの差別化に向けた今後の店舗展開と店舗のリニューアルを当方から提案。
成果（効果）	・ 従来の経営改善指導にとどまらず、ブランド強化などを支援したことにより当行の信頼度がアップ、店舗デザインに関して、継続的にサポートを予定。 ・ お客様より「これまでは店舗担当者が施策を立案していたので、補修が中心であった。今回のご支援によって、消費者目線で店舗コンセプトから見直すことができ、初めて本格的なリニューアルができる。」とのコメントをいただき今後の事業展開に寄与。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 青森銀行）

タイトル	（１）地域ファンド、当行助成金制度等を活用したお取引先へのサポート
動機（経緯）	（１）創業、新事業支援等を目的に地域ファンド、当行助成金制度を活用 （２）地場産業の育成に向けた成長業種専用融資制度の取扱い （３）コンサルティング機能の強化
取組み内容	【取組み内容】 （１）地域ファンドを通じ、地場中堅企業を含めた成長可能性を有する企業への投資。 （２）アールリーステージ企業、新分野進出を目指す企業を対象に、助成金を通じた地域産業の育成支援を図る。 （３）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。 （４）「あおぎん成長ファンド」を通じ、成長分野（環境・エネルギー、医療・介護等）へ支援。
成果（効果）	（１）地域ファンド（あおもりクリエイティブファンド）においては、23 年度 3 社/110 百万円の投資を実施。累計 11 社/985 百万円の実績となった。 （２）地域ファンド（あおもり農商工連携ファンド）は 23 年度 12 件/23.4 百万円の投資を実施。累計 32 件/56.2 百万円の実績となった。 （３）あおぎん地域産業育成助成金は、23 年度 1 社/1 百万円を助成。 （４）日本銀行の成長基盤強化資金供給制度に対応した融資商品の取扱い。 「あおぎん成長ファンド」 実績 63 件/54.6 億円（累計実績 130 件/125 億円） （５）成長業種専用貸出制度「成長物語」の導入 24 年 1 月より成長業種向け設備資金対応貸出制度として成長業種専用貸出制度「成長物語」を導入。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 青森銀行）

タイトル	(1) ビジネスマッチング機能の強化 (2) 経営課題・ニーズへの対応
動機（経緯）	(1) ビジネスマッチングの充実による地域中小企業の販路拡大支援 (2) 東日本大震災からの復興のための販路等開拓支援 (3) 経営課題やニーズの高度・複雑化への対応
取組み内容	【取組み内容】 (1) 北東北三行による共同ビジネス商談会「Netbix」の開催 (2) 香港フードエキスポ2011への参加 (3) 地方銀行フードセレクション2011への参加 (4) ものづくり企業フォーラムの開催 (5) 災害復興支援に賛同するバイヤーとのビジネスマッチングを実施し、販路開拓支援、仕入先支援を実施。 (6) ビジネスマッチング業務の強化によるコンサルティング機能強化 各商談会の成約率の向上を図るため、成約状況の把握、未成約先の未成約理由を把握し、商談先へフィードバックする。 また、バイヤーとの商談後の情報交換を実施し、商談先のフォローを実施。
成果（効果）	(1) 「Netbix」による商談会は、地方銀行フードセレクションへ 30 社（各行 10 社）出展するとともに、個別商談会を 2 回開催。 (2) 震災復興支援の一環として、プライムリンク社と連携し、販路開拓ビジネスマッチングを実施。 (3) 海外販路開拓商談会として、香港フードエキスポ2011へ参加し、県内企業 7 社の出展サポートを実施。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 東北銀行）

タイトル	環境保全に積極的な地元企業に対する支援
動機（経緯）	環境保全に対する意識の高まりを受けて、資金面での支援に加え、温室効果ガス排出削減等、企業の環境へ配慮した事業、取組に対してサポートを検討したもの。
取組み内容	資金面では、当行で「環境格付」を制定し、それに応じた金利優遇商品や財団法人日本環境協会の利子補給制度を活用した商品『とうぎんエコ・ローン』を開発しております。 また、環境保全促進へのサポートとしては、国内クレジット制度を活用してお客様の取り組みを支援するほか、当行自ら温室効果ガス排出削減事業の共同実施者として、国内クレジットの買取を行っております。取得した国内クレジットは、当行の営業活動にて生じる温室効果ガスとオフセットし、排出削減の一部に活用しております。
成果（効果）	同融資商品の 24 年 3 月までの実行実績は、10 件/1,435 百万円となっております。 温室効果ガス排出削減の共同実施者としての実績は、買取予定も含めて 3 件、排出削減事業計画期間での国内クレジットの取得量は 1,204tCO2/年となっております。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23年4月～24年3月）

（銀行名 七十七銀行）

タイトル	今後の事業展開にかかる構想を踏まえたビジネスマッチングと融資支援
動機（経緯）	従来より、専門家によるより高度なコンサルティングニーズを有していたA社に対し、新たなコンサルティング会社を紹介し、事業承継スキームを実現するとともに、その過程で発生した資金需要に融資対応を行った。
取組み内容	A社は、増収増益基調にある中古車販売業者であり、従来より自社株の引下げニーズを有していた。また、中古車置場として利用している土地の所有者からは、底地の購入を打診されており、資金調達ニーズも有していた。一方で、当社が専門家によるより高度なコンサルティングニーズを有していたことを踏まえて、当行よりコンサルティング会社を紹介するとともに、自社株の引き下げの過程で発生した退職金支払資金と、事業の継続や拡大に必要不可欠な中古車置場の底地購入資金を実行した。
成果（効果）	当行が新たに紹介したコンサルティング会社の提案により、持株会社と不動産保有会社を新たに設立。役員退職金の支払や所有不動産の不動産保有会社への移転により自社株評価を下げたうえで、自社株を持株会社に移転するとともに、管理業務を集約し、事業の効率化を図った。また、一連のスキームの中で発生した役員退職金支払資金と、当社の事業継続、業容のさらなる拡大に必要不可欠な中古車置場の底地購入資金に対応することで、当社の事業自体の後押しを行った。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 秋田銀行）

タイトル	水産物加工製造・販売業者に対する業容拡大に資する支援
動機（経緯）	本先代取が、長年にわたり構想として温めていた新商品開発着手を決定。メイン取引行である当行に対して相談があり、本先の業容拡大のため、担当営業店と本部が協働のうえ各種支援に着手した。
取組み内容	○ 新商品開発にかかる事業計画策定支援 ○ 補助金受給にかかる支援 県所管の補助事業（補助金）の活用提案、申請にかかる各種サポートの実施 ○ 各種商談会・展示会への参加提案 当行主催の商談会・展示会への参加による自社製品 P R の実施
成果（効果）	○ A B L（動産・債権担保融資）にて運転資金を支援 ○ 商談会の参加決定（24 年 10 月予定）

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 秋田銀行）

タイトル	「秋田食品展示商談会 in 香港フード・エキスポ 2011」の開催
動機（経緯）	県内食品関連企業の海外販路開拓を支援するため、香港において現地バイヤーとのビジネスマッチングを目的とした商談会を実施（平成 23 年 8 月）
取組み内容	○ アジア最大級の食品見本市「香港フード・エキスポ」に秋田県と共同出展、取引先食品製造業 7 社が参加 ○ 当行の業務提携先である三菱ＵＦＪリサーチ＆コンサルティングが参加企業に合わせて事前に発掘した現地食品バイヤーとの個別商談を実施
成果（効果）	会期中商談件数：7 社合計 231 件、うち有望商談 101 件 【主な商談成果】 ○ A 社-パスタ、乾燥なまこの輸出を現地卸問屋と契約、輸出開始 ○ B 社-日本食レストラン数社へ日本酒新規納入、香港向け輸出 3 割増 ○ C 社-現地スーパーでのプリン販売に向け、同スーパーと共同で容器・パッケージについて改良中

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 東邦銀行）

タイトル	成長分野に関連する事業への資金供給の取組み強化
動機（経緯）	地域活性化につながる金融サービスの提供
取組み内容	1．取組みの概要 成長産業の集積を図るための支援と、新規事業・中小先に対する取組み強化し、金融面での取組みを図っていく。 2．取組みの具体的内容 （1）医療・介護、環境、自動車、農林水産、観光・地域開発、保育・育児およびそれらに関連する事業を重点支援事業として、資金供給に積極的に取組む。 （2）日本銀行が例示する18の成長分野を中心に、金融面での取組み強化を図る。 3．風力発電プロジェクトファイナンス」に対する融資 「風力株式会社ユーラスエナジー滝根小白井(株式会社ユーラスエナジーホールディングスが出資する特別目的会社（SPC）、以下「事業者」）が実施する風力発電事業（以下「本件事業」）向けプロジェクトファイナンスに対して総額 9,810 百万円の協調融資（シンジケートローン）を組成し、副幹事（コ・アレンジャー）として3,982 百万円の融資を実行した。
成果（効果）	1．お客さまにとってのメリット 通常の借入金利より、低利での資金調達が可能 （金利は、固定金利型・短期プライムレート連動型から選択可能） 2．当行にとっての成果 新規事業・中小口先に対する取組み強化による営業基盤のすそ野拡大。 3．実績 成長基盤支援ファンド 28件 / 7,364百万円 （当初からの実績累計 68件 / 11,110百万円）

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 東邦銀行）

タイトル	市場型間接金融の手法である私募債やシンジケート・ローンなど、多様な資金供給手法のさらなる充実による地域金融円滑化の促進
動機（経緯）	資金調達手法の多様化に向け、私募債やシンジケート・ローンなどの金融商品を活用し地域経済の活性化に貢献する。
取組み内容	1．法人総合取引推進担当者と営業店担当者および当部担当との連携を密に図り、地元企業の資金ニーズ等の情報共有化を図った。 2．具体的取組み内容 （1）企業の資金ニーズ対応時に私募債の商品説明を行い、多様な資金調達手法があることを認知してもらう。 （2）私募債によるメリットを感じられる企業に対し、商品提案を行う。
成果（効果）	1．私募債 受託実績 67 件 / 87.7 億円 2．シンジケート・ローン （1）組成実績 2 件 （2）具体的実績 相馬共同火力発電株式会社様に対するシンジケート・ローン 組成 300 億円他

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 群馬銀行）

タイトル	群馬県等との共催によるマッチングイベントの開催
動機（経緯）	・ 取引先の販路支援 ・ 群馬県内の地場産業事業者と県内外の仕入担当者と商談を行う場所を作る
取組み内容	・ 群馬県、群馬県地場産業振興協議会との共催 ・ 平成 23 年 9 月 22 日（木）、23（祝）ピエント高崎にて実施。 ・ 出店者数 116 社（加工食品 76、繊維 19、木工・家具 10、雑貨 8、工芸 3） ・ 来場対象者 百貨店、量販店、卸売、通信販売業者などの経営者・仕入担当者、ほか一般人の入場も可
成果（効果）	・ 2 日間合計入場者数 2,069 人（うちバイヤー 398 人） ・ 商談等の結果 見積依頼 214 件、商談成立 74 件 今後成約見込 331 件

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 群馬銀行）

タイトル	取引先のタイ進出に係る支援を通じた融資・外為取引獲得
動機（経緯）	- 自動車部品メーカーの A 社がインド企業から技術提携の申し入れを受けている情報を入手。インド側作成の提携契約書に関する相談を受け、当行の顧問弁護士による条件検証後の締結を助言、弁護士相談も手伝った。契約条件交渉の結果、業務提携には至らなかった。 - その後も定期的に、当社の海外展開についてフォローしていたところ、タイ進出情報を入手。事業計画作成に対してアドバイスするなど、タイ進出に係る支援を開始した。
取組み内容	- 当行の業務提携銀行より案内された政府主催展示会「サブコン・タイランド」に当社が出展するためのサポートを行った。 - 業務提携銀行に派遣された当行トレーニーがタイで活動を開始した後は、先行進出している当行取引先の日系自動車部品メーカーを紹介（ビジネスマッチング）、日系地場建設業者（工場建築の相談）・地場人材派遣業者を引き合わせるなど、開業に向けたサポートを総合的に行った。
成果（効果）	- タイ現地法人設立に必要な資金を 100 百万円実行。 - タイパーツ建外国送金も併せて獲得。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 武蔵野銀行）

タイトル	販路の多角化及び拡大支援
動機（経緯）	・ A 社は、7 h a の農地を有しているが、販売先の 6 ～ 7 割程度は直売所であることから、販売先の多角化及び、販路拡大を模索していた。 ・ B 社は、野菜の安定的な仕入が課題であった。
取組み内容	・ A 社に対し同社近隣にある、コンビニ向けサラダ製造会社 B 社を紹介。 ・ B 社は厳冬の影響により野菜価格が高騰、その調達に苦労したことから、既存のルート（野菜卸業者）以外で、生産者からの直接仕入を検討していた。 ・ 面談の結果、金額、取扱量、流通面等について、両者のニーズが合致。条件面で折合がついたことから、24 年 5 月の春キャベツから取引を開始。今後、取引量の拡大を見込んでいる。
成果（効果）	・ A 社については販売先の多角化、販売契約先の確保等、安定的な売上の確保に繋がった。 ・ B 社については、仕入れコストの安定、仕入先の多様化に繋がった。 ・ また、当行に於いても、A 社に対しキャベツの移植機の購入資金、B 社に対し運転資金の取扱いに繋がり、取引拡大となった。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 千葉銀行）

タイトル	消費者に安心・安全をお届けするための食品安全認証取得及び新工場建設支援
動機（経緯）	・ 食の展示商談会の FOOD EX JAPAN やフードセレクションに出展した A 社が、商談先より生産現場の安全性を求められていることに対応するため、HACCP や ISO 等の安全基準を満たす工場を建設するとの情報を入手。 ・ HACCP や ISO の認証取得を支援するため、専門家を派遣した。
取組み内容	・ 農水省が食品事業者及びその関係事業者と協働で展開する「FCP」のメンバーである B 社を紹介し、新工場の竣工に合わせて、ケータリングや機内食を製造する事業者としては国内最初の FSSC22000（ISO22000+ISO/TS22002）の認証取得を目指した。 ・ 工場建設の支援として、環境にも配慮した工場であることから、設備資金については、千葉市「環境経営応援資金」にて取組むことを提案し、行政からの利子補給を受けた。
成果（効果）	・ FSSC22000（ISO22000+ISO/TS22002）の認証を取得。 ・ 平成 23 年 10 月に最新の CAS 凍結システムを導入した新工場が竣工。 ・ FOOD EX JAPAN やフードセレクションに出展し、販路を拡大。都内の大型商業施設への出店や、大手通販サイトでおせち料理の通販展開を準備するなど、新業態への販路が開けた。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 千葉銀行）

タイトル	外国銀行・他業態との業務提携、セミナー開催等による海外進出支援
動機（経緯）	アジア地域を中心とした取引先の海外進出支援活動を通じて、取引先の成長及び地域経済の活性化に貢献していく。
取組み内容	○取引先のニーズに応えうるアジア・ネットワークの強化 《外国銀行との提携》 ・スタンダードチャータード銀行との業務提携によるアジア全域をカバーした支援体制の構築。 《他業態との提携》 ・日本通運(株)との業務提携による海外販路拡大や物流サービス支援体制の整備。 ・日本興亜損保(株)との業務提携による海外でのリスクマネジメントサービスの提供。 ○海外投資環境及び貿易実務に関する情報の提供 ・「海外進出セミナー」や「貿易支援セミナー」を計 4 回開催
成果（効果）	・当行海外拠点及び提携金融機関等を活用することにより、当行を窓口としてワンストップで総合的な海外進出支援を行うことが可能となった。 ・当行のアジア・ネットワーク強化が取引先に周知されてきたことから、当行海外拠点や提携金融機関を通じた、海外での資金調達支援実績が増加。 ・各種セミナーを通じて、当行取引先のみならず未取引先に対しても、当行の国際業務への取組み及びアジア・ネットワークの優位性をアピールすることができ、海外進出支援活動の拡大につながっている。

当行のアジア戦略について

- 当行のアジア・ネットワークの強化をはかり、お取引先のアジアビジネスを支援する体制をさらに充実させる。
- 香港支店、上海・シンガポール両駐在員事務所の当行拠点の他、提携先であるバンコック銀行（タイ）、交通銀行（中国）スタンダードチャータード銀行（アジア全域）といった外国銀行や、日本通運㈱(物流支援)、日本興亜損保㈱(リスクマネジメント)といった提携機関とともに、お客さまのアジアでのビジネス展開を総合的に支援する。

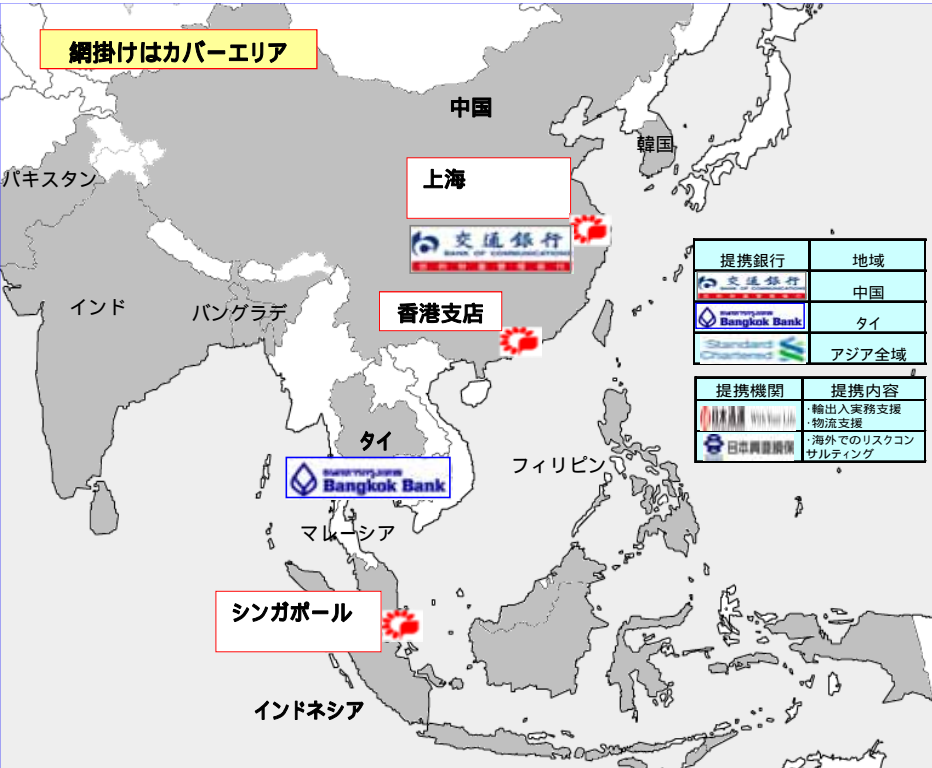
1.これまでの経緯

時 期	項 目
平成元年04月	香港支店開設
平成07年11月	上海駐在員事務所開設
平成20年12月	バンコック銀行（タイ）、交通銀行（中国）と業務提携
平成21年04月	みずほコーポレート銀行（上海）、三菱東京UFJ銀行（シンガポール）へトレーニーを2名（各1名）派遣
平成21年11月	地方銀行5行（当行、京都、静岡、七十七、八十二）が共同で上海ビジネス交流会を立ち上げ（以降3回開催）
平成23年02月	バンコック銀行へトレーニーを派遣（当行の顧客を含めた日系営業に従事）
平成23年03月	シンガポール駐在員事務所開設
平成23年06月	スタンダードチャータード銀行（アジア全域）と業務提携
平成24年01月	日本通運㈱と国際業務に関する業務提携
平成24年01月	日本興亜損害保険㈱と国際業務に関する業務提携

2.今後の主な予定

時 期	項 目
平成24年04月	三菱東京UFJ銀行（上海）トレーニーを1名派遣
平成24年04月	CIMBニアガ銀行と業務提携 行内担当者向けハンドブック制定及び改定（中国・タイ・インドネシア・ベトナム）
平成24年08月	シンガポールにて食品商談会開催 （当行、静岡、八十二、福岡、北國の5行共同開催）

4.当行のアジアネットワーク



（ご参考）トレーニー派遣状況

【中国】 みずほコーポレート銀行(上海) 1名 三菱東京UFJ銀行(上海) 1名 中国語学留学 3名 (上海交通大学、北京師範大学、北京語言大学)	【シンガポール】 三菱東京UFJ銀行 1名
	【タイ】

セミナー開催実績一覧

	開催地	開催日	名称	内容
海外	上海	H18.11	中国ビジネスマッチング商談会	製造業をターゲットに中国地場企業や日系企業とのビジネスマッチング
	上海	H19.7	日本食品展示商談会IN上海	食品関連業種をターゲットに中国地場企業や日系企業とのビジネスマッチング
	上海	H19.12	中国ビジネスマッチング商談会	製造業をターゲットに中国地場企業や日系企業とのビジネスマッチング
	上海	H20.7	日本食品展示商談会IN上海	食品関連業種をターゲットに中国地場企業や日系企業とのビジネスマッチング
	上海	H20.12	中国ビジネスマッチング商談会	製造業をターゲットに中国地場企業や日系企業とのビジネスマッチング
	上海	H21.10	日本食品展示商談会IN上海	食品関連業種をターゲットに中国地場企業や日系企業とのビジネスマッチング
	上海	H22.7	上海ビジネス交流会 実務セミナー	中国における企業運営のポイント・税制関連のセミナー
	上海	H22.12	日本中小企業海外経営管理セミナー	中国における企業運営のポイント・税制関連のセミナー
	上海	H23.1	上海ビジネス交流会 総会	中国経済セミナー・日系企業間のビジネスマッチング、意見交換
	上海	H23.6	中国主要都市ビジネスセミナー	大連、天津、北京、無錫、上海5都市で、PWCと共催によるビジネスセミナー。
	香港・華南	H19.6	香港・華南地区 日系企業ビジネス交流会	香港・華南地区の経済セミナー、日系企業間のビジネスマッチング
	香港・華南	H20.6	香港・華南地区 日系企業ビジネス交流会	香港・華南地区の経済セミナー、日系企業間のビジネスマッチング
	香港・華南	H22.6	香港・華南地区 日系企業ビジネス交流会	香港・華南地区の経済セミナー、日系企業間のビジネスマッチング
	香港	H22.9	イオンストアーズ香港「旬満載 千葉県物産フェア」	イオンHKが開催したフェアに、当行取引先を紹介、食品関連業種を中心に出展(当行取引先28社)
	香港・華南	H23.5	香港・華南地区 日系企業ビジネス交流会	香港・華南地区の経済セミナー、日系企業間のビジネスマッチング
国内	千葉	H17.1	海外投資セミナー	ベトナムを対象とした、海外進出支援にかかる情報提供。
	千葉	H18.2	海外投資セミナー	インドを対象とした、海外進出支援にかかる情報提供。
	千葉	H19.2	海外投資セミナー	中国を対象とした、海外進出支援にかかる情報提供。
	市川	H21.5	海外投資セミナー	タイ・中国を対象とした、海外進出支援にかかる情報提供。
	千葉	H22.9	海外投資セミナー	中国を対象とした、海外進出支援にかかる情報提供。
	千葉	H23.8	海外進出セミナー	タイを対象とした、海外進出支援にかかる情報提供。
	柏	H23.8	海外進出セミナー	タイを対象とした、海外進出支援にかかる情報提供。
	千葉	H24.1	貿易支援セミナー	輸出入取引にかかる留意点等にフォーカスした情報提供。
	船橋	H24.3	海外進出セミナー	インドネシアを対象とした、海外進出支援にかかる情報提供。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 千葉興業銀行）

タイトル	「千葉元気印企業大賞」の共催
動機（経緯）	千葉県の産業基盤を支える地元企業の発展に貢献し、一層の弾みをつけてもらうことを目的として、平成 7 年に日本工業新聞社と共催で、活力あふれる経営により、時代を先取りする中小企業を顕彰する表彰制度として取組を開始。
取組み内容	本表彰制度についてはその目的を踏まえ、毎回、優れた技術・サービスを持ち、新技術・新事業に積極的に取組む中小企業を、銀行を挙げて募集・推薦している。 表彰項目は、優秀製品・サービス賞のほか、優秀技術賞、優秀経営賞、ベンチャー賞、地球環境貢献賞からなり、さらにその中から千葉元気印企業大賞（千葉県知事賞）の選定・表彰を行っている。 平成 23 年度（第 17 回）においては、当行からの推薦企業が千葉元気印企業大賞も受賞している。
成果（効果）	独自の技術・サービス等が表彰という客観的評価を得ることができる。 また日本工業新聞社との共催であるので、新聞記事（フジサンケイビジネスアイ）への採り上げにより、極めて効果的な対外アピールとなる。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 東京都民銀行）

タイトル	展示商談会「TOKYO ECO STYLE 展 2011」の開催
動機（経緯）	取引先のニーズである「販路開拓」、「仕入先拡充」等に応えるために、ビジネスマッチングの機会を提供し、取引先とのリレーションをさらに向上させる。
取組み内容	○ 第 3 回目の当行主催の展示商談会 平成 22 年 1 月の第 1 回展示商談会「とみん ECO STYLE 展 2010」開催以来、継続的に開催することにより、取引先をはじめ地域への周知が図られ、来場者の増加につながっている。 ○ 八千代銀行との共催 前 2 回は、当行単独開催であったが、今回は同じ東京・首都圏を地盤とする八千代銀行と共同開催することにより、新たな出展企業および来場者の招致につながった。 ○ 事前商談希望申込の受付 出展企業同士、あるいは来場予定企業による出展企業との商談希望を事前に受け、予め当日の面談時間をセッティングすることにより、会場でのスムーズな商談実施につながった。
成果（効果）	○ 取引先 多様な取引先による展示と多数の来場者により、同業・周辺企業同士の情報交換や異業種交流が活発に行われ、販売先開拓、仕入先拡充、新規事業のヒントを取得できる等の効果が見られた。 ○ 当行 展示商談会を開催し、ビジネスマッチングの機会を提供することにより取引先と当行とのリレーションが強化され、取引拡大にもつながっている。



新たなビジネスマッチングで
さらなる発展を目指す元気ある企業
120社が東京国際フォーラムに集結!



東京国民銀行 創立60周年記念 / 八千代銀行 新浦安行既設20周年記念

TOKYO ECO STYLE 展 2011

～キラリと光るモノづくり交差点～



**入場
無料**

2011年11月22日(火) 10:00～17:00
東京国際フォーラム 展示ホール1 (地下2階)



「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 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」の取扱条件の拡大。（1 件あたりの最低金額を 10 百万円から 1 百万円に引き下げ） 「成長分野支援戦略ファンド～輝き」の取扱期間延長。
成果（効果）	成長資金の供給実績：607 件 / 1,189 億円 （取組み開始からの累計：1,166 件 / 2,231 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（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 横浜銀行）

タイトル	「かながわ成長企業支援投資事業組合」による成長資金の投資
動機（経緯）	・ 投資先は多店舗展開する外食産業。年間 5 ～ 6 店舗の新規出店により成長を果たし、近年は海外（アジア）にも進出。 ・ 出店資金は銀行借入にて調達していたが、出店ペースが速く、調達力が限界に近づいていた。
取組み内容	事業拡大のための資金を、投資事業組合によるエクイティ・ファイナンスで協力 ・ 「海外出店のための長期安定資金の調達」と、「自己資本の充実によるバランスシートの改善」の二つを実現するため、下記の内容にて投資を実施。 投資期間期間 6 年（期日一括で会社による買戻し） 投資の形態 種類株式の引き受け（優先配当、取得請求権付）
成果（効果）	【取引先にとっての効果】 ・ 海外への出店資金を長期資金で調達できた（期日一括）。増資によって対外的な信用力が高まり、テナント契約条件が有利となった（保証金の減額等）。 【当行にとっての効果】 ・ メイン行として融資だけでなく、エクイティという長期安定資金を供給することにより、取引先の成長に貢献でき、取引先との間により強固なリレーションを築けた。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 横浜銀行）

タイトル	社会福祉法人（老人介護施設運営）の中国進出サポート
動機（経緯）	中国での老人介護施設運営事業を検討している当社より、進出形態、現地医療福祉・介護業界などに関する相談があったもの。
取組み内容	当行顧問（中国専門家）とともに当社を訪問し、中国進出に関するアドバイスなどをおこなった。さらに、当社の中国事業担当者が中国へ出張の際、当行上海支店より現地ビジネス情報の提供を行いった。 また、進出にあたって協力していただける日系企業の紹介依頼があり、中国にて介護ソフトウェアの開発事業を計画している B 社、中国にて不動産賃貸管理を行っている C 社、介護器具製造販売会社の D 社との引き合わせ（ビジネスマッチング）を実施した。
成果（効果）	当社では、中国進出計画について前向きに検討中。 現地での事業パートナーと進出候補地の選定が完了し、具体的な体制（法人形態、人員等）の検討を進めている。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 第四銀行）

タイトル	製造業 A 社の中国でのメンテナンス・アフターフォロー拠点設立サポート
動機（経緯）	・ 中国の納入先（主に日系企業）に対する当社製品のメンテナンスやアフターフォローが課題であった。 ・ 社長のトップダウンで進んでいた中国での駐在員事務所設立計画を、当行が開催したセミナーのアンケートによりキャッチ。 ・ 当社の担当者は進出に関する予備知識がないため、本部、営業店が一体となってサポートを開始。 ・ 進出目的を聴取する中で、目的に合致した進出形態（現地法人設立）での進出に変更。
取組み内容	・ 当社の目的に応じた進出形態の提案、会社設立にあたっての現地コンサルティング会社の紹介、現地法人設立手続きの進捗状況の確認と懸案事項に対するアドバイスの実施など上海駐在員事務所と連携して現地法人設立サポートを実施。 ・ 各種外為取引（他行外為取引の奪取、外為インターネットバンキングの導入、人民元建て送金の取組、中国企業に対する入札保証書の発行など）の取り込み、当行共催の中国現地商談会への出展、現法設立に関する必要資金としての融資実行。 ・ 現地法人設立に引き続き、中国現地生産拠点設立の検討を開始。県内他行にはない上海駐在員事務所を活用し、現地法人設立後も継続的にサポートを実施。
成果（効果）	・ 当社にとってメンテナンス・アフターフォローのための拠点としてのみならず、市場としての中国に対する基盤を確保し、今後の更なるビジネス展開を展望できるようになった。 ・ 当行にとっても、当社との関係強化、上海駐在員事務所の活用など、中国進出サポートの典型的な好事例となった。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 北越銀行）

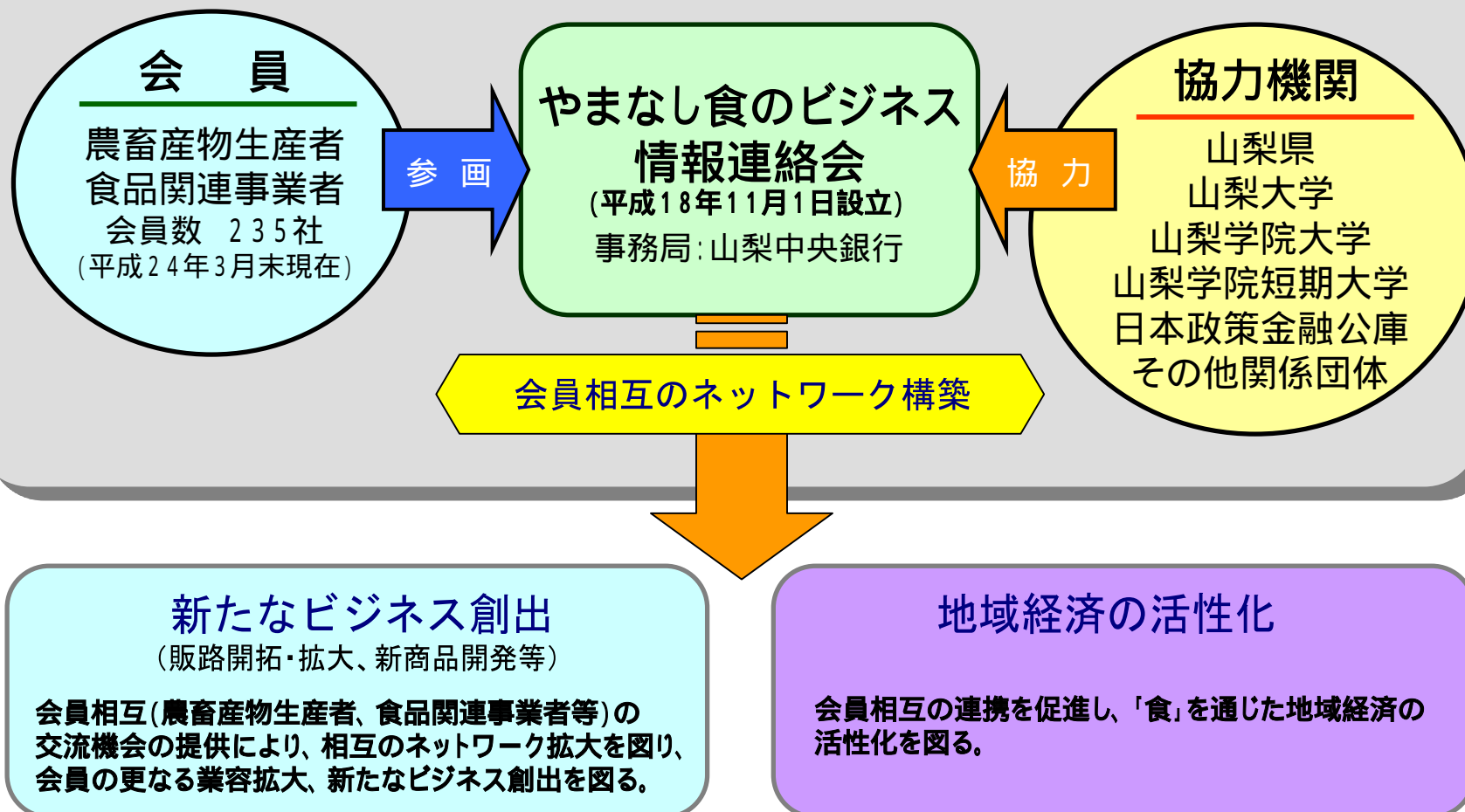
タイトル	大学の有識者を招聘した「技術協力室」の活用によるお取引先の支援	
動機（経緯）	・ 当地には幅広い業種の製造業が集積しており、技術面から支援していくことによりお取引先の経営支援ならびに地域の活性化を図っていく。	
取組み内容	・ 当行は独自の組織として、大学の有識者を招聘した「技術協力室」を設置し、個別企業の技術相談に応じ支援している。	
	・ 23 年度実績	
	製品の開発、技術力・生産性向上に関する支援	9 件
	技術評価	8
	産学連携支援	4
	その他（ビジネスマッチング、技術情報の提供等）	8
	計	29 件
成果（効果）	（上記 29 件の具体例） ・ 製造工程において発生する問題に悩む A 社（機械部品製造業）に対し、大学との連携により支援。不良品の発生率が低下するなど生産性が向上し収支が改善、同社の債務者区分ランクアップにつながった。 ・ 新規創業を目指す B 社（鍍金業）の技術力を技術協力室で客観的に診断。技術評価所見を、同社創業融資案件の審査資料として活用し、創業資金の資金調達を支援した。	

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 山梨中央銀行）

タイトル	地元食材を活用した洋菓子の開発および販路開拓
動機（経緯）	洋菓子製造業を営む A 社は、地域密着型経営への転換を模索していたが、具体的な事業計画が定まらない状況であった。
取組み内容	事業計画の策定 運転・設備資金の対応 仕入先の拡充 販路開拓 、 については、事業計画を策定し、「経営革新計画」「山梨みらいファンド」「6 次産業化支援推進整備事業」の認定を受け、商品開発・生産設備導入資金約 1 1 百万円の助成金交付が決定。 、 については、当行独自のネットワーク・ビジネス開発支援事業（食のビジネス情報連絡会）・ビジネスマッチング支援事業（食のマッチングフェア）を活用し、地元食材確保（ぶどう、桃、サツマイモ）、商品開発支援、販路開拓を総合的に支援した。 中小企業基盤整備機構（スタート・アップ応援型ファンド）と山梨県により組成した創業・新事業展開支援のためのファンド
成果（効果）	・地元食材を活用した洋菓子の開発に成功 ・新たな販路（生協・大手飲食店）を開拓 ・同社の売上高が 3 8 百万円から 5 0 百万円に増加（3 2 % 増）

本会は、会員相互の交流機会の提供により、相互のネットワーク拡大を図り、会員の更なる業容拡大、新たなビジネス創出を図るとともに、会員相互の連携を促進し、「食」を通じた地域経済の活性化に資することを目的とする。



「やまなし食のマッチングフェア2011」

■ 開催の目的 ■

農・畜産物生産者や食品製造加工業者など、農・食品関連事業に積極的に取り組む事業者に対し、県内外の仕入企業との商談機会を提供することで、販路の開拓や拡大を支援することを目的とします。

また、地域の特色ある産品をPRする機会を設けることにより、地域経済の活性化に貢献することを目指します。



本フェアをきっかけとして、多くの新しいお取引が始まっています。



会場全体の様子

■ 「やまなし食のマッチングフェア2011」 ■

～開催概要～

日 時 平成23年7月6日(水)
10:00～17:00

場 所 アイメッセ山梨

主 催 株式会社 山梨中央銀行

共 催 財団法人 やまなし産業支援機構

後 援 山梨県、国立大学法人山梨大学、山梨学院大学、
山梨学院短期大学、山梨県商工会連合会、
甲府商工会議所、富士吉田商工会議所、
山梨県中小企業団体中央会、
財団法人広域関東圏産業活性化センター（順不同）

出展企業 優れた農畜産物・食材、特徴的で魅力ある
食品・特産品を取扱う企業

仕入企業 県内外から以下の企業の参加を予定
百貨店、スーパーマーケット、コンビニエンス
ストア、食品卸、食品製造、小売、ホテル・旅
館、飲食店・レストラン、通信販売、惣菜・
弁当類販売、酒類卸・販売など

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 北陸銀行）

タイトル	海外進出支援																																	
動機（経緯）	- 国内人口の減少、超円高の中で、中小企業は海外進出によって、海外の成長力を取り込もうと懸命に努力している - 当行が永年に亘って積上げてきたネットワークを更に広げるとともに、当行のノウハウを最大限活かし、お取引先の海外進出を積極的に支援したく取組み																																	
取組み内容	【海外駐在員事務所新規開設】 - H24/3 に、当行で 6 箇所目となる、バンコク駐在員事務所を開設 進出済の地域：ニューヨーク(S52.11)、上海(H6.9)、シンガポール(H9.9)、ロンドン(H21.9)、大連(H23.1) - 海外駐在員事務所では、進出を希望するお取引先のアテンド、現地に進出しているお取引先の定例訪問、現地商慣習や投資環境等の調査を行い、お取引先の海外進出サポートを実施している 【海外ビジネスマッチング】 - お取引先の販路拡大を支援するため、海外での商談会や、海外バイヤーを国内に招聘しての商談会を開催																																	
		 上：開設セレモニー 下：入居ビル外観																																
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>国内/海外</th><th>年月</th><th>商談会名</th><th>特色</th><th>成果</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>海外開催</td><td>H23.9</td><td>日中モノづくり商談会@上海 2011</td><td>地銀取引先が参加する大規模商談会</td><td>出展企業 469 社 (当行取引先 12 社)</td></tr> <tr> <td>国内開催</td><td>H23.12</td><td>大連バイヤーズサミット in 富山/福井</td><td>大連から食品バイヤー5社招聘</td><td>受注企業 24 社 商談件数 60 件</td></tr> <tr> <td>海外開催</td><td>H23.10</td><td>大連中日貿易投資展示商談会</td><td>中国国際貿易推進委員会主催</td><td>出展企業 255 社 (当行取引先 11 社)</td></tr> <tr> <td>海外開催</td><td>H23.11</td><td>東莞国際金型および金属加工展示会</td><td>富山県からの販路拡大委託事業</td><td>出展企業 4,000 社 (当行取引先 11 社) 当行取引先商談件数：46 件</td></tr> <tr> <td>海外開催</td><td>H24.2</td><td>カシコン銀行ビジネスマッチング（タイ）</td><td>タイでの販路開拓、部材調達サポート</td><td>出展企業 28 社 (当行取引先 1 社) 当行取引先商談件数：2 件</td></tr> </tbody> </table>	国内/海外	年月	商談会名	特色	成果	海外開催	H23.9	日中モノづくり商談会@上海 2011	地銀取引先が参加する大規模商談会	出展企業 469 社 (当行取引先 12 社)	国内開催	H23.12	大連バイヤーズサミット in 富山/福井	大連から食品バイヤー5社招聘	受注企業 24 社 商談件数 60 件	海外開催	H23.10	大連中日貿易投資展示商談会	中国国際貿易推進委員会主催	出展企業 255 社 (当行取引先 11 社)	海外開催	H23.11	東莞国際金型および金属加工展示会	富山県からの販路拡大委託事業	出展企業 4,000 社 (当行取引先 11 社) 当行取引先商談件数：46 件	海外開催	H24.2	カシコン銀行ビジネスマッチング（タイ）	タイでの販路開拓、部材調達サポート	出展企業 28 社 (当行取引先 1 社) 当行取引先商談件数：2 件	 右：大連バイヤーズサミット in 富山 (H23.12) 左：日中モノづくり商談会@上海 2011 (H23.9)		
国内/海外	年月	商談会名	特色	成果																														
海外開催	H23.9	日中モノづくり商談会@上海 2011	地銀取引先が参加する大規模商談会	出展企業 469 社 (当行取引先 12 社)																														
国内開催	H23.12	大連バイヤーズサミット in 富山/福井	大連から食品バイヤー5社招聘	受注企業 24 社 商談件数 60 件																														
海外開催	H23.10	大連中日貿易投資展示商談会	中国国際貿易推進委員会主催	出展企業 255 社 (当行取引先 11 社)																														
海外開催	H23.11	東莞国際金型および金属加工展示会	富山県からの販路拡大委託事業	出展企業 4,000 社 (当行取引先 11 社) 当行取引先商談件数：46 件																														
海外開催	H24.2	カシコン銀行ビジネスマッチング（タイ）	タイでの販路開拓、部材調達サポート	出展企業 28 社 (当行取引先 1 社) 当行取引先商談件数：2 件																														

取組み内容

【グローバルセミナー】

- ・ 当行のネットワーク、ノウハウを最大限活かし、お取引先に対して、海外投資環境、海外進出時の留意点などについて、セミナーで情報を提供

年 月	セミナー名	外部招聘等	参加人数
H23. 6	中国ビジネス個別相談会 (富山、金沢開催)	弁護士2名(中国ビジネスに精通) 日中投資促進機構2名	34名 (15社)
H23. 7	長城会セミナー (富山、金沢開催)	金沢星陵大学経済学部准 教授 宋 涛氏	134名
H23. 7	ベトナム事業セミナー (ハノイ、ホーチミン開催)	ベトナム計画投資省 百五銀行(共同開催)	22名
H23. 8	ベトナムセミナー (富山、金沢開催)	中小企業基盤整備機構	88名
H23. 12	ベトナム投資セミナー (富山開催)	ベトナム計画投資省	21名
H24. 2	海外ビジネス支援セミナー	日本貿易保険(NEXI)	120名
H24. 2	インドネシア投資セミナー (富山、金沢開催)	バンク・ネガラ・インドネシア インドネシア投資調整庁 国内税理士法人	98名
H24. 3	中国セミナー(富山開催)	中国投資発展促進会	37名



左：インドネシア投資セミナー(富山) H24. 2 中央：海外ビジネス支援セミナーH24. 2
右：中国セミナー(富山) H24. 3

【外部との業務提携】

- ・ お取引先の海外進出支援のサポートをより強化するため、ノウハウや経験豊かな外部機関との連携を強化

《平成23年度の実績》

年月	業務提携 相手先	期待する効果
H23. 4	バンク・ネガラ・インドネシア	インドネシアへ進出する企業の 支援、投資情報の収集
H23. 8	中国 紹興市	経済交流、ビジネスマッチング
H23. 10	東京海上日動火災保険株式 会社	海外での様々なリスクへの対応 (各種保険取次ぎ)
H23. 11	上海銀行	上海地区進出企業への支援、投資 情報の収集
H23. 11	海外技術者研修協会(AOTS)	現地法人の人財育成サポート
H23. 12	日本貿易保険(NEXI)	輸出入代金保険等の取次ぎ 海外リスクマネジメントサポート



左上：バンク・ネガラ・インドネ
シア(H23. 4)
中央上：紹興市(H23. 8)
右上：東京海上日動火災保険
(H23. 10)
左下：AOTS(H23. 11)
右下：NEXI(H23. 12)

取組み内容	【クロスボーダーローン】 国内支店から現地法人への直接貸付（クロスボーダーローン）の取扱に成功し、海外進出しているお取引先の現地資金調達手段の多様化に貢献
成果（効果）	【相手方にとってのメリット】 - 当行ノウハウの活用や、外部専門機関との連携強化により、お取引先に以下のメリットを提供 ①海外販路の開拓・拡大 ②セミナーによるタイムリーな投資情報の提供 ③海外リスクマネジメント、海外人財育成等、実務面のサポート - クロスボーダーローンの取扱により、現地法人の資金調達が多様化 【当行のメリット】 - 外部との提携による、お取引先へ提供できるサービスを強化 - 各種取組みによるお取引先との紐帯強化

IV. 特集 北陸銀行の海外進出支援取組み

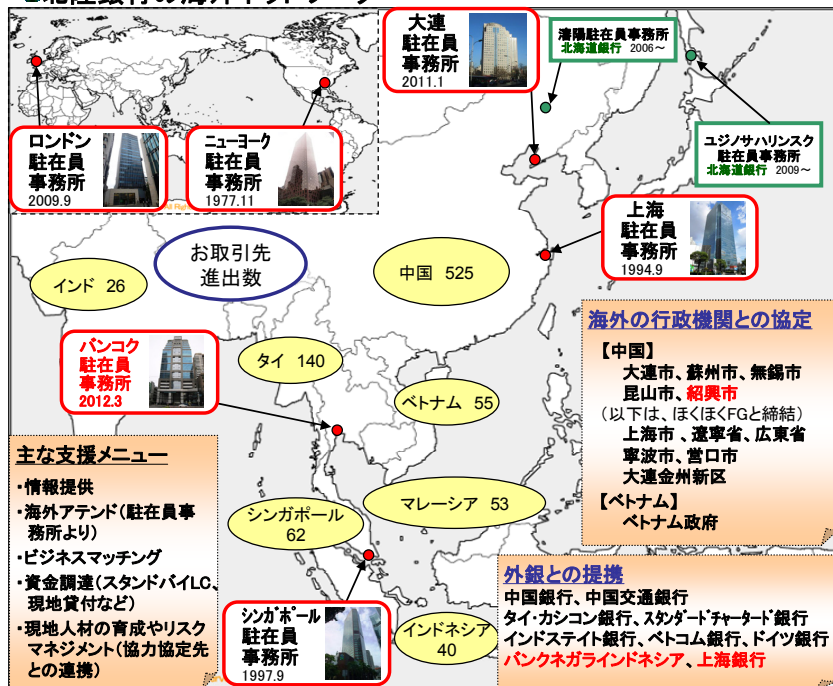


中国をはじめとしたアジア地域は、その高い成長力から、進出を検討しているお取引先が増加しています。北陸銀行は、海外の成長力を取り込み、自社の発展を目指すお取引先のために、様々な支援を行っています。

2011年度（平成23年度）の具体的な海外進出支援取組み

年月	主な出来事
2011.4	バンクネガラインドネシアと業務協力協定を締結
2011.6	中国個別相談会開催（富山・金沢）
2011.7	長城会セミナー開催（富山・金沢）
2011.8	紹興市（中国）と経済交流の覚書締結
2011.8	ベトナム投資セミナー開催（富山・金沢）
2011.9	日中ものづくり商談会@上海2011に参加
2011.10	東京海上日動火災保険株式会社と「海外進出企業ビジネス支援業務」における業務提携を締結
2011.10	2011大連中日投資展示商談会に参加
2011.11	（広東省）東莞国際金型および金属加工展示会に参加
2011.11	上海銀行と業務協力協定を締結（邦銀初）
2011.11	（財）海外技術者研修協会と業務連携・協力の覚書締結
2011.12	NEXIとの貿易保険業務委託契約締結
2011.12	中国向け現地法人への直接貸付け実行
2011.12	大連バイヤーズサミットin福井開催
2011.12	大連バイヤーズサミットin富山開催
2011.12	ベトナム投資セミナー開催（富山）
2012.2	NEXIの協力による海外ビジネス支援セミナー開催（富山）
2012.2	インドネシア投資セミナー開催（富山・金沢）
2012.3	バンコク駐在員事務所開設
2012.3	中国セミナー開催（富山）

北陸銀行の海外ネットワーク



『地域密着型金融の推進について』平成23年度より

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 北陸銀行）

タイトル	産業調査部設立による、行員の『目利き力』向上の取組み
動機（経緯）	・コンサルティング機能を十分に発揮するには、お取引先を良く知ることが重要であるとの考えのもと、行員の『目利き力』を高める“仕組み作り”を実施
取組み内容	・行員の目利き力を高め、お取引先に対するコンサルティング機能を更に発揮するため、平成 23 年 6 月に『産業調査部』を新設 ・産業調査部では、行員の目利き力を向上させるための各種取組みを実施 - 営業店に随行してお取引先の工場見学を実施(平成 23 年度実績：31 回) - 各業界の“達人”を講師として招き、“業界の達人養成講座”を開講 業界の達人養成講座は、産業調査部設立前は、融資第一部信用調査Gにて実施 優れた企業実態把握事例を表彰する『目利きコンテスト』の開催 目利きコンテストは、産業調査部設立前は、融資第一部信用調査Gにて実施 ・日医工 MPI と業務提携を締結し、医療機関向けに定例的な共同レポートを発行するなど、医療機関への金融情報提供、および同業界に対する知見の深化といった取組も実施   左：日医工 MPI との業務提携 (H23.9) 右：業界の達人講座(H24.2)
成果（効果）	【相手方にとっての効果】 ・行員の目利き力向上に伴う、付加価値の高い提案の実現（今後） 【当行にとっての成果】 ・目利き力の向上 ・工場見学実施等を通じたお取引先との紐帯強化 ・医療業界に対する知見の深化

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 富山銀行）

タイトル	海外展開セミナーの開催
動機（経緯）	・円高やＴＰＰ参加表明といった外部環境の変化に対応するためにも、地域社会においては海外展開を検討している中小企業が非常に多い。そのような現況を踏まえ、成長著しいアジアの中でも特に注目度の高い中国、タイ、ベトナム、インド４ヵ国各自についての海外展開セミナーを、独立行政法人中小企業基盤整備機構北陸支部と連携して開催。
取組み内容	・中小機構国際化支援シニアマネージャーが、市場開拓や取引を開始するに際して必要となる、各国の最新情報及び商談の進め方等について詳細に説明。 ・海外展開の取組みの事例紹介として、実際に各国に進出した中小企業経営者を招いて、実体験に基づく講演を実施。 ・希望者に対しては個別経営相談会も開催して、具体的な相談に対応。
成果（効果）	・既に海外展開している中小企業経営者の講演により、参加者は、今後の海外展開で予想される課題への対処や注意点等についての知識を身に付けることができた。 ・当行としても、参加者各自が欲している情報・ノウハウ等に関する具体的内容を把握することができた。

海外展開セミナーの開催

概要

海外展開に関心のある中小企業を対象に、中国、タイ、ベトナム、インド4カ国についての海外展開セミナーを、独立行政法人中小企業基盤整備機構北陸支部と連携して開催

セミナー内容

①海外市場開拓

市場開拓、進出、取引を始めるために必要な各国の最新情報及び商談の進め方等

②海外展開の取組み(事例紹介)

実際に進出した中小企業経営者による実体験の講演



海外展開セミナーの光景

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 福井銀行）

タイトル	地元伝統工芸にかかるビジネスマッチング（県内企業技術提携）
動機（経緯）	丹南地区の生活関連用品メーカーが自社製品の差別化を図っていくために、地元伝統工芸の加工技術を施行できないかというニーズを営業店がキャッチした。
取組み内容	行内ネットワークを生かして、小浜地区の伝統工芸メーカーに問合せを行い、技術連携をマッチング。商談成約となり試作品製作に向けた取組が始まる。 新商品・新技術に関わるものであることから内容詳細は開示できません。
成果（効果）	現在、試作品製作に成功し、製品化のための技術も確立。 生活関連用品メーカー側としては、同事業を「製品の単なる差別化」に留めず、「新事業」として位置づけ事業展開していく計画に変更。 担当営業店は事業計画に基づき各種助成制度の案内、申請支援を行うとともに、資金需要対応を準備中。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 清水銀行）

タイトル	新連携活用による新事業支援
動機（経緯）	・ A 社は塗装業を営んでおり、業界内の受注量・単価の低下が見込まれる中、自社の技術に付加価値をつけ、他社との差別化を図るため研究開発に取り組んでいた。 ・ 研究開発した技術を事業化すべく、新連携申請の支援を行い平成 24 年 2 月に認定を受けた。
取組み内容	・ 現状塗膜の除去・回収において電動工具処理には粉塵飛散や産廃物発生等の問題があり、それらを解決すべく新たな塗膜の処理方法の研究開発を行なう。 ・ 同研究内容が静岡県産業振興財団の産学官連携研究開発助成に採択され、研究開発を進め試作機を完成させる。 ・ 完成後、試作機の改良を進める中、事業化を図るべく、連携体を構築し新連携の認定を目指していたところ、中小企業基盤整備機構と当行が新連携の申請を支援した。
成果（効果）	・ 今までに塗膜を除去する目的で開発されたレーザー装置(ハンディ)の事例はなく、電動工具での処理に代わる新技術として期待されている。 ・ 新連携の認定により、補助金や保証協会の別枠での申請が可能となった他、新聞への掲載をはじめメディアへの露出が増え、販路開拓の機会となっている。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 百五銀行）

タイトル	伊勢茶農家に対する六次産業化支援
動機（経緯）	・ 高級かぶせ茶を生産している茶農家 A を訪問した際、父親からの事業承継を期に新事業として茶葉のペースト化を検討しているとの情報を入手した。 ・ 三重県農林水産支援センターが運営する六次産業化サポートセンターとの連携を提案。当行および同センターとのミーティングを重ねるなかで、ペースト加工技術のある B 社を含めたビジネスモデルを構築し、商品化事業を開始。
取組み内容	・ 当行取引先である菓子メーカー C 社、レトルト食品メーカー D 社、蕎麦製麺・販売業者 E 社へのビジネスマッチングを支援し、うち E 社と商談が成約した。 ・ 中部経済産業局の「中小企業ネットワークアドバイザー事業」を活用し、当行が支援機関となって、食品加工およびマーケティングの専門家（各 1 名）の派遣を行い、ビジネスモデルのブラッシュアップを行った。
成果（効果）	・ 農家 A は、収入増加のための新しいビジネスアイデアを具体化し、さらに円滑な事業の開始に成功した。 ・ 蕎麦製麺・販売業者 E 社は、地域産の茶葉を使用した蕎麦を採用することで、他社との差別化につなげた。 ・ 当行は、農家 A が日頃活動している地域若手農家ネットワークとの接点を確立し、地域農業者との与信取引拡大と信頼度向上などの効果を上げている。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 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組み （「ネットワークのしがぎん」「CSRのしがぎん」に関する取組み）
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 23 年 6 月に 4 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 84 社に出展いただき、開催当日に 2,170 人の来場、612 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 2,170 人、商談件数 612 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。

ご参考

『しがぎん』

エコビジネスマッチングフェア

2011 GUIDE BOOK

日時

2011

6/21

火

10:00~17:00

会場

琵琶湖ホテル
3階「瑠璃」の間

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、公益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

成長する、
環境ビジネス。

ENVIRONMENT × ECOLOGY × BUSINESS



この寄付金付印刷用紙を通じて、
琵琶湖の環境保全活動を支援しています。



この印刷物は、環境に配慮した再生紙を使用し、
有害な廃液を排出しない水なし印刷を採用しています。



このフェアは地球環境にやさしい
グリーン電力を利用して開催します。



滋賀銀行は、環境省認定の
「エコ・ファースト企業」として、
「環境経営」に取り組んでいます。

SHIGA BANK

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 京都銀行）

タイトル	お客様の中国進出をサポート
動機（経緯）	・当社は自動車板金・塗装業であり、国内市場が縮小する中、海外で日本流のサービスを提供し事業を拡大するべく、中国進出を展望。
取組み内容	・海外進出計画をヒアリング後、当行アジアデスク担当者との帯同訪問。 ・中国での現地法人設立にかかる注意点を説明。 ・合併相手の中国人代表者と面談し、事業計画のヒアリング及びアドバイス。 ・当行主催の中国セミナーへの参加。
成果（効果）	・新規アプローチを継続する中、今回のサポートを機に決算書を入手、融資取引を開始。 ・海外進出のアドバイス等を行ったことで、付加価値のある情報を提供でき、他行庫との差別化を図れた。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 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 No.1 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』を中心に、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。 ・ これまでに国際協力銀行や中国の大手銀行（中国工商銀行・交通銀行・中国銀行等）との連携強化、また日本通運㈱大阪支店との連携を実施。 ・ 加えて、日本貿易保険および東京海上日動火災保険㈱とも業務提携を行い、地元企業の海外進出や販路拡大などをより多面的にサポートできる体制を整えている。
成果（効果）	・ アジアチャイナ本部の立ち上げ（平成 22 年 5 月）から 24 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 1,000 件を突破。 ・ 対応済み案件数も 400 件を超え、顧客サポート力は着実に向上。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 南都銀行）

タイトル	取引先企業の販路開拓・拡大支援に関する取組み （＜ナント＞農商工ビジネスフェア 2011 の開催）
動機（経緯）	取引先企業が持つ技術や商品の P R と、ビジネスマッチング機会を提供することにより、新たなビジネスパートナーの発掘や販路拡大を支援することを目的に、ビジネス商談会「＜ナント＞農商工ビジネスフェア 2011」を開催。
取組み内容	・出展企業 206 社/団体が、3,500 名の来場者に対し、展示会形式で自社の技術や商品を P R。 ・招聘した百貨店・スーパー等のバイヤー 30 社と大手メーカー 2 社の開発担当者と、逆見本市形式で 268 件の商談をセッティング。 ・今回初めて首都圏バイヤー 4 社、海外バイヤー 3 社を招聘し、首都圏や海外へ販路開拓を希望する企業に対応。
成果（効果）	・本フェアをきっかけとした商談は 589 件、うち商談の成約に到ったものが 52 件（うち首都圏 1 件、海外 2 件）あり、取引先企業の販路開拓・拡大に一定の貢献をすることができた。 ・また、近畿農政局と協力し、農業の 6 次産業化に取り組む地域の農業者 9 社に商品 P R、商談の機会を提供し、地域産品の P R に貢献することができた。

入場無料
商談コーナー
併設

出逢いは革新の始発駅
食と技のコラボレーション

<ナント>

農商工

ビジネスフェア
2011

元気企業ビジネスフェアNANTO
ナント「食」の商談会



2011 **12/7 (水)** 10:00 ↓ 17:00
マイドームおおさか

1階会場 …… ナント「食」の商談会
2階会場 …… 元気企業ビジネスフェアNANTO

同時開催(3階) 中小企業の元気は大阪の元気!
中小企業応援「大」商談会 主催: 大阪産業創造館

後援

基 調 講 演



テーマ 「デフレ」の正体と震災後日本の針路

講 師 藻谷 浩介 (株)日本政策投資銀行 地域企画部
地域振興グループ参事役

場 所 マイドームおおさか 8階 特設会場
13:00~14:30

主催



ナント・なら・ずっと!

南都銀行

南都経済
センター

【お問い合わせ】〈ナント〉農商工ビジネスフェア事務局

TEL 0742-27-1558 FAX 0742-27-8815
E-mail: genki-value@nantobank.co.jp URL: http://www.business-nanto.com/

近畿経済産業局、近畿農政局、奈良県、大阪府、奈良市、(独)中小企業基盤整備機構 近畿支部、(株)日本政策金融公庫
(財)奈良県中小企業支援センター、奈良県商工会議所連合会、奈良県商工会連合会、奈良県中小企業団体中央会
(社)奈良工業会、(社)関西経済連合会、大阪商工会議所、東大阪商工会議所、八尾商工会議所、奈良テレビ放送(株)
(株)奈良新聞社、(財)京都産業21、京都府中小企業団体中央会、(独)日本貿易振興機構(ジェトロ)大阪本部

ごあいさつ

本日は、「<ナント>農商工ビジネスフェア2011」にご来場いただき、誠にありがとうございます。

今年は、3月に東日本大震災という未曾有の大災害に見舞われ、世の中の状況や価値観が一変しました。サプライチェーンが寸断され、各企業は部品調達におけるリスク分散の必要性を再認識し、また、原発事故の影響による電力不足が発生し、自然エネルギーの活用や節電が社会的課題となる等、企業はあらゆる面で現状の体制を見直す転機を迎えています。

今まさに、新たな技術・商品・ビジネスモデルが求められており、その為には企業間、地域間の新たなネットワークの構築が必要不可欠です。

そうした中、南都銀行・南都経済センターでは、農・商・工の垣根を越え、新たな出会いを提供する場として「<ナント>農商工ビジネスフェア2011」を開催することになりました。

本フェアでは、「出逢いは革新の始発駅〜食と技のコラボレーション〜」をテーマに掲げ、「農＝食品、農林水産業関連」、「商＝健康・環境、生活、IT関連」、「工＝電気、機械、化学関連」、行政や大学等の研究機関など174先の企業・団体に展示いただき、調達ニーズのある大手バイヤー32社にも商談コーナーに参加いただきます。今回は、首都圏や海外の大手バイヤーにも参加いただき、地域や国を越えた出会いの場を提供しております。その他にも、大学等には「産学連携コーナー」、公的機関や監査法人等には「相談コーナー」、奈良県・奈良市には「観光コーナー」をそれぞれ設けていただき、ご来場いただいたみなさまのニーズに応えられるようなインナップとなっております。

また、今回は同会場3階にて『中小企業応援「大」商談会』（大阪産業創造館主催）も同時開催されております。

なお、本日も多くの商談が予定されていますが、本フェア後も、「WEB版・ナント農商工ビジネスフェア（<http://www.business-nanto.com>）」を運営し、ビジネスマッチングのサポートを継続して行っております。インターネット上で、本日興味を持たれた出展者にご商談いただけますので、ご活用ください。

関係各位におかれましても、本フェアが新たな出逢いの機会となり、実りの多いビジネスマッチングの場として、お役立ていただければ幸いです。

最後になりましたが、本日開催するにあたり近畿経済産業局をはじめ、多くの行政・団体からご後援を賜りましたこと、さらに出展企業の皆さまのご協力、ご尽力に、厚く御礼申し上げます。

〈ナント〉農商工ビジネスフェア2011

主催 株式会社 南都銀行

財団法人 南都経済センター

〈ナント〉 農商工ビジネスフェア 2011

元気企業ビジネスフェア NANTO × ナント「食」の商談会

テーマ 出逢いは革新の始発駅～食と技のコラボレーション～

主催 株式会社 南都銀行、財団法人 南都経済センター

後援 近畿経済産業局、近畿農政局、奈良県、大阪府、奈良市、(独)中小企業基盤整備機構 近畿支部、(株)日本政策金融公庫、(財)奈良県中小企業支援センター、奈良県商工会議所連合会、奈良県商工会連合会、奈良県中小企業団体中央会、(社)奈良工業会、(社)関西経済連合会、大阪商工会議所、東大阪商工会議所、八尾商工会議所、奈良テレビ放送(株)、(株)奈良新聞社、(財)京都産業21、京都府中小企業団体中央会、(独)日本貿易振興機構(ジェトロ)大阪本部

開催日 2011年12月7日(水) 午前10時～午後5時

会場 マイドームおおさか 1・2階展示場

入場料 無料

出展者 1階「ナント『食』の商談会」70社/団体
2階「元気企業ビジネスフェア NANTO」104社/団体
3階「商談コーナー」32社

留意事項

- 会場内での販売行為につきましては、対応できませんので、ご容赦ください。
- 車を運転される方のアルコールの試飲は、固くお断りします。
- 会場内は喫煙コーナーを除き、全館禁煙となります。
- 商談につきましては、業者間の判断にてお願いいたします。
- 駐車場は、会場地下駐車場ほか、近隣の有料駐車場をご利用ください。

○本フェア受付にてお預かり致しました名刺は、本フェア主催者が定める個人情報に関する関連法令等を遵守し、主催者が定める利用目的の範囲で利用し、目的外での利用は行いません。本商談会に関するお問合せ先 <ナント>農商工ビジネスフェア事務局 南都銀行バリュー開発部内 TEL. 0742-27-1558

基調講演 「デフレ」の正体と震災後日本の針路

【講師】 (株)日本政策投資銀行地域企画部地域振興グループ参事役 もたに こうすけ 藻谷 浩介 氏
【時間】 13:00～14:30
【会場】 マイドームおおさか 8階 特設会場
【定員】 100名 【参加料】 無料

特別セミナー 【第一部】

地域の活性化を目指した6次産業化への取り組み

近畿農政局次長 磯部 義治 氏

【時間】 10:30～11:30

特別セミナー 【第二部】

大企業の特許で高付加価値製品を生み出そう

近畿経済産業局特許室 室長補佐 谷原 秀昭 氏

【時間】 13:00～14:00

特別セミナー 【第三部】

大阪ガスグループが推進する「オープンイノベーション」

大阪ガス株式会社技術戦略部オープンイノベーション室 室長 松本 毅 氏

【時間】 14:40～16:10

【会場】 マイドームおおさか 2階 特設会場

【定員】 各部60名 【参加料】 無料

地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 紀陽銀行）

タイトル	商流を分析することによる販路開拓支援
動機（経緯）	取引先の商流把握とマーケティングにより「新商品開発支援」、「新市場開拓支援」を行い、それまでの延長線上にない成長を実現する。
取組み内容	酒の一次卸 A 社は小売店千社以上と取引しているが、量販店に押されてじり貧が続いていた。現状のビジネスモデルでは売上高増加は難しく弊行と共同で新たなビジネスモデルを模索することになった。自社の物流に余裕があることに着目し、地元名産品を直販するモデルを構築。小売店の差別化商品となりかつ地元名産品の販路拡大にも貢献した。 海運業者向けに必要な品のほぼ全てを取り扱う産業機材卸業者 A 社に対し同業界以外に進出することによる成長支援を行った。当行取引先の工業用バルブメーカー B 社とのビジネスマッチングが成立し、更に新たな業界での営業力向上が必要であるが弊行で協力できることを引き続き行っていく。
成果（効果）	酒一次卸 A 社は既存小売店とそれらを繋ぐ物流が自社の財産であり、これらをフルに活用することが経営課題であることを認識した。弊行も今後当社を理解した上で支援を行っていくことができる。加えて地元名産品の販路開拓もできた。 取引先を海運業に絞りワンストップであらゆるニーズに応えるスタイルから他業界に展開することで成長を図ってきたが、闇雲に展開するだけでなく「何を、どこに、どのように」販売するか整理が重要であることが理解できた。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 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）	・平成 22 年度より「知的資産経営報告書」の作成支援に取り組んでいる。中小企業者に対して、自社の強みである「知的資産」をステークホルダーにアピールするツールである「知的資産経営報告書」の作成支援を行うもの。
取組み内容	・中小企業者を対象として「知的資産経営支援専門セミナー」を 2 回開催し、知的資産経営支援を専門とする中小企業診断士による講義およびワークショップを行い、知的資産経営について学んでいただいた。 ・「知的資産経営報告書」の作成に取り組む先に対しては、（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）	・セミナー参加先 11 社のうち 6 社に対して専門家派遣を行い、「知的資産経営報告書」作成に取り組んでおり、まもなく完成予定である。



「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 鳥取銀行）

タイトル	地元紙を通じた取引先商品の紹介
動機（経緯）	・地元紙の 1 面を活用して、取引先の商品を紹介する企画「とっとりの底力」を平成 22 年 1 月より実施。 ・新聞掲載後、問合せや受注が増えるなどの広告効果もあり、取引先の販路拡大支援の一環となっている。
取組み内容	・週 2 回のペースで定期的にテーマを決めて当行取引先の自慢の商品を掲載。 ・平成 23 年度は、「鳥取県ふるさと認証食品」や「鳥取県経営革新計画承認企業」、「とりぎん食品商談会出店企業」、「とっとり産業フェスティバル 2011 出展企業」、「地方銀行フードセレクション 2011 出展企業」、「鳥取県リサイクル技術・製品実用化事業採択企業」等の商品を紹介。
成果（効果）	・食品製造業を営む A 社では、地元紙面掲載をきっかけに全国紙でも商品が紹介されるなど、大きな反響を呼んでいる。 ・建設業を営む B 社では、木製農業用ハウスを掲載したところ、特徴的な商品であったことから掲載直後から複数の問い合わせがあり、一部成約に至った。 ・食品卸・製造業を営む C 社では、地元食材を使用した海鮮商品を掲載したところ、通販業者から通販商品として取扱いたいとの連絡あり。 ・小売業を営む D 社では、オーダーメイドで製造する木製遊具を掲載したところ、掲載遊具の設置場所の照会や関係機関からの問合せあり。 ・当行としても、掲載企業とのグリップ強化に繋がるなどのメリットあり。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 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-Win2011（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 ・ 平成 23 年度 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 ・ 第 6 回 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 2011（東京） 地方銀行 37 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
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（23 年 4 月～24 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 【行内】融資渉外強化研修 ～ （全 4 回インターバル研修）の実施 【行内】審査トレーニー・法人営業トレーニーの実施 【行内】資産運用コンサルタント研修（全 12 回インターバル研修）の実施 【行外】経営コンサルタント養成講座（日本生産性本部）への継続派遣 【行外】M&A トレーニー（日本 M&A センター）への派遣 ：理論面の習得よりも M&A 案件の様々なシーン（案件）を現場レベルで経験し、実践的な M&A の業務スキルを身につける。 【行外】アグリビジネストレーニー（日本政策金融公庫）への派遣 ：農業関連の法令や環境は変化しており、アグリビジネスにおける実績や経験が豊富な金融機関からノウハウの習得を図り、同業務に対応できる即戦力人材を育成する。 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 FP 養成コース（FP 技能検定 1 級）への派遣 中小企業診断士講座（DVD 通信教育）＋集合研修型講義（全 8 回）の実施 3. 自己啓発の推進 講座（環境金融、経営改善計画書、医療・介護関連他）の新規採用 休日セミナーの拡充
成果（効果）	【相手方にとっての成果（効果）】 取引先にとっては、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（効果）】 行内のインターバル研修は、現場実践（OJT）との連携で成果に繋げることを目的としており、課題等を通して受講者の定性的な行動変容を確認できた。また、FP 技能検定を始めとする公的資格取得についても堅調に推移しており、通信講座・休日セミナーを含め、知識習得に対する意欲が高まっている。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 西日本シティ銀行）

タイトル	A 社製品及び既存商流を把握したうえでの販路拡大支援
動機（経緯）	・ A 社は、関連会社が営む養鶏場で生産する鶏卵の販売を事業とする企業。 ・ 生産体制は充実しているが、販売面に課題があり業績が伸び悩んでいた。 ・ 売上高は 2009/3 期 1,678 百万円、2010/3 期 1,478 百万円、2011/3 期 1,560 百万円と横這い。 ・ 新たな販売先の開拓により売上増加を図ることが喫緊の課題となっていた。
取組み内容	・ 当行営業担当者 B は、A 社の商流（既存取引先）を把握。 ・ A 社商品の特性（鶏卵生産能力は福岡地区トップクラスであることから、低価格販売に対応できるという強みがある点）を把握。 ・ 食品スーパーマーケットの業界動向を調査し、C 社の紹介が有効ではないかとの仮説を設定。（C 社は近年米系親会社の傘下に入り、親会社の資金力を背景に低価格路線に方針転換している） ・ A 社と相談したところ、C 社への営業活動には未取組であるところであったため、C 社紹介を実施。
成果（効果）	・ 仮説通り、A 社と C 社のコンセプトが合致し納入実現。今後の売上増加に寄与することが期待できる販売先を開拓することができた。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 北九州銀行）

タイトル	地元大学との連携による取引先企業の技術開発支援
動機（経緯）	北九州市に本店をおく唯一の銀行として、地域産業の振興および発展に寄与するとともに、地域産業の振興・発展に伴う資金ニーズを取り込むことで当行の成長を図る。
取組み内容	1．地元大学との連携協定締結 平成 24 年 3 月に国立大学法人九州工業大学（北九州市。「以下、「九工大」という。）と㈱山口フィナンシャルグループ・当行・山口銀行・もみじ銀行が連携協力協定書を締結した。 【協定内容】 ・九工大の研究成果等のシーズと取引先企業とのマッチング ・取引先企業における技術的な課題解決のための技術相談 等 2．取組み 取引先企業の新商品・新製品開発ニーズの概要、九工大の技術シーズ等の情報交換を目的に、当行は YMFG グループの窓口として九工大産学連携センターと毎月定例連絡会議を開催している。 連携協力協定書を締結後、平成 24 年 3 月末までに 3 件の技術相談を九工大に取り次いでいる。 【技術相談事例】 当行取引先 A 社（産業廃棄物処理業者）は、廃タイヤの処理にあたり排出する不要物をリサイクルして製品化することで、不要物の処理コストの削減・売上増加を検討していたが、リサイクル技術を有していないことから、当行の提案により九工大に技術相談した。 福岡県・北九州市・福岡市の「グリーンアジア国際戦略総合特区」は国際戦略総合特別区域に指定され、北九州市単独でも「環境未来都市」に選定されていることもあり、A 社と九工大は共同開発の準備段階に至っている。
成果（効果）	1．連携協定の締結 九工大の研究成果等のシーズと取引先企業とのマッチングが成功した事例はないものの、取引先にとっては、九工大が有する技術を活用して自社の成長につなげることができ、九工大にとっては、保有する技術が社会で活用されるとともに更なる技術研究のレベルアップにつなげることができる。 また、当行にとっては、取引先の新商品・新製品の開発に伴う設備資金融資等の拡大につながる。 2．技術相談事例 共同開発の準備段階ではあるものの、新技術が開発できれば A 社にとっては不要物の処理コストの削減・売上増加につなげることが見込め、当行にとっては設備融資が見込める。また、地域にとっても廃棄物が減少する効果がある。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（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
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. 研修実施 【行内】融資渉外強化研修 ～ （全 4 回インターバル研修）の実施 【行内】資産運用コンサルタント研修（全 12 回インターバル研修）の実施 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 通信講座（環境金融、経営改善計画書、医療・介護関連他）の新規採用 休日セミナーの拡充
成果（効果）	【相手方にとっての成果（効果）】 取引先にとっては、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（効果）】 行内のインターバル研修は、現場実践（OJT）との連携で成果に繋げることを目的としており、課題等を通して受講者の定性的な行動変容を確認できた。 また、FP 技能検定を始めとする公的資格取得についても堅調に推移しており、通信講座・休日セミナーを含め、知識習得に対する意欲が高まっている。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 親和銀行）

タイトル	ふくおかフィナンシャルグループ（ＦＦＧ）の広域ネットワーク網活用による営業情報、ビジネスマッチング機会の提供
動機（経緯）	ＦＦＧグループの営業ネットワークを活用した顧客サービスの向上」を企図。当行取引先（長崎・佐賀・福岡県内企業）に対し、県外や海外への販売拡大等のビジネスチャンスを提供する。
取組み内容	個別商談形式・ブース展示形式商談会 「フードアグリアイランド九州２０１１」(と同時開催) 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・佐世保・雲仙第２回こだわり食材商談会」(と同時開催) 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 日時：平成 23 年 9 月 16 日（金） 場所：福岡銀行本店ビル 内容：招聘バイヤー34 社と 64 社 39 社の個別商談（約 400 件、1 社あたり 4 件程度）およびブース展示商談
成果（効果）	約 1,000 名を越える来場者への商品 P R と招聘バイヤーとの個別商談により、販路拡大や商品開発アドバイスを受ける機会提供を行っている。 取引先に対するアンケートでは、大部分が「満足」との回答結果を得ており、顧客満足度の向上に資する取り組みとして、本件を機に取引深耕や新規取引開始にもつながっている。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 肥後銀行）

タイトル	幼保一体への制度移行を見据えた、金融・情報提供支援
動機（経緯）	2015 年の幼保一体への制度移行を控え、今後当行と県内業界情報を共有し、スムーズな移行を図る
取組み内容	・ 幼保一体化への制度移行を踏まえ、当行にて業界調査を実施。 ・ 学校法人 A 社に対し当行主導にて、現状の運営施設・制度等を深く掘り下げ、今後の課題や方向性についての情報提供を支援。
成果（効果）	・ 本取組を機会に業界調査を継続実施し、社会問題となっている未就園児問題に金融面で貢献していく。 ・ A 社との取引深耕の実現。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 肥後銀行）

タイトル	熊本発の「次世代新素材」の調査及び実用化の支援
動機（経緯）	D社は、「次世代新素材」の産官学共同研究において、中核である生産技術開発を担うことから、実用化をサポート
取組み内容	・ 当行は営業店、本部各部が一体となり、市場調査、販路拡大等の実用化に向けた支援を実施（当行開催の「2012 くまもと産業ビジネスフェア」へも参加）。
成果（効果）	・ 今後実用化により、自動車、航空機等の幅広い分野で利用が見込まれる。 ・ 試作実証にかかる金融支援を実施。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 宮崎銀行）

タイトル	「台湾食品商談会」開催
動機（経緯）	取引先の海外販路拡大および海外における食品販売状況把握の機会提供
取組み内容	・当行にて台湾バイヤーあて参加を募集し、個別マッチング方式にて開催 ・宮崎プロモーションのため（財）みやざき観光コンベンション協会と共催 ・物流ソリューションとして、日本通運および全日本空輸（ANA）が参加 ・開催日：平成 24 年 3 月 15 日 ・参加企業：当行側 6 社、台湾側 19 社 ・地元新聞記者が同行し、朝刊にて 3 回連載
成果（効果）	・A 社が商品をサンプル輸出 ・B 社が台湾企業 2 社と契約について継続交渉中 ・台湾 C 社および D 社より別途商品輸入の意向を受け、県内企業とマッチング

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 宮崎銀行）

タイトル	行内イントラネットや商談会等を活用したビジネスマッチングへの取組み
動機（経緯）	当行の持つ内外ネットワークを最大限に活用し、取引先の販路拡大支援等を行い、取引先企業の発展をサポートしていく。
取組み内容	行内 L A N を活用したビジネスマッチング ・ 行内 L A N 上に「ビジネスマッチング」の専用コーナーを設け、営業部店及び本部間における情報発信・提供によるビジネスマッチング支援を行っている。 商談会によるビジネスマッチング ・ 「食の個別商談会」(H23.7.4～5 開催) 主催：当行 バイヤー：伊藤忠商事グループ企業 3 社 出展者数：15 社 ・ 「地方銀行フードセレクション 2011」(H23.11.1～2 開催) 主催：全国地銀 37 行 出展者数：612 社（うち、当行取引先 21 社） 来場バイヤー数：10,028 名
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 ・ 行内 L A N を活用したビジネスマッチング成約多数あり ・ 「食の個別商談会」 商談とともに、商品に対する個別アドバイスや意見交換を実施 ・ 「地方銀行フードセレクション 2011」成約多数あり 【当行にとっての成果】 ・ ビジネスマッチング等の支援強化により、顧客満足度の向上やリレーション強化、新規需資対応等につながっている。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 宮崎銀行）

タイトル	医療・介護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	新規開業サポート マーケット調査、建設・設計業者紹介、事業計画策定支援、開業地情報提供等 医療機関向けセミナー開催（H23/5・H23/7） 「医療・介護業界の今後の展望について」「病医院の労務管理」 みやぎん介護事業支援ファンドの創設（H22 年 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。 みやぎん介護事業支援ファンド実績も順調に推移中。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 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などの取組支援や、ビジネスマッチング、販路拡大などの的確なソリューションを提供する。 ・ 農業者向け融資商品の充実を図る。
成果（効果）	・ 宮崎ネオアグリファンドの投資先も順調に発掘中。 ・ 畜産経営に関する勉強会を実施。 ・ 農林漁業信用基金の農業融資保険を活用した全国初の商品を H23/10 に実行。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 沖縄銀行）

タイトル	アジアに向けた新たな流通モデル組成支援
動機（経緯）	・地元企業の販路拡大支援と地場産業の活性化を目的に“おきぎん美ら島商談会”を開催。香港など東アジアで飲食店を経営する A 社(香港)と食材卸業の B 社(那覇市)が、当商談会をきっかけに取引を開始した。
取組み内容	・取引先企業の販路拡大支援の一環として、当行と独立行政法人中小企業基盤整備機構で“おきぎん美ら島商談会”を企画。沖縄県の「沖縄国際航空物流ハブ推進事業」と連携し、地元企業とバイヤーのマッチングを図った。
成果（効果）	・海外企業と沖縄企業、金融機関、行政が一体となり、県産品をアジア市場に展開するモデルケースとなった。 ・当商談会を通じて、バイヤーの A 社(香港)と商談会参加企業の B 社(那覇市)が連携。当行が那覇市の「海外向け販路拡大支援事業」を活用支援することで、沖縄県産「生鮮まぐろ」の海外流通を実現する。