

「更なる成長を目指すお客さまへのサポート」の事例（全57事例）

銀行名	事例名	頁
みちのく	㈱日本M & Aセンターとの協働による取引先M & A支援について	1
岩手	MonoProいわて「岩手ものづくり復興支援事業」への取組み	2
岩手	TeSNet（テクニカル・ソリューション・ネットワーク）倶楽部の事務局対応	5
七十七	77復興私債の受託・引受による生コンクリート製造工場購入ニーズへの資金応需	6
七十七	生コン製造設備導入に対する融資の実行	7
七十七	被災企業の資金繰り安定化を目的とした支払承諾の実行	8
七十七	復興特区制度「復興特区支援利子補給金」を活用した融資の実行	9
七十七	海外ビジネスにかかる支援	10
秋田	地域の伝統産業の設備・技術を利用した新事業の成長支援	11
北都	海外進出支援実績	13
荘内	新規先開拓に向けた生産現場の改善支援	14
東邦	各種商談会等の企画・開催による、お取引先へのビジネスマッチング機会の提供	15
足利	初めての海外進出に係る支援	16
足利	「ものづくり企業展示・商談会2012」の開催	17
群馬	「ぐんぎん経営倶楽部」の設立	18
群馬	海外進出支援を切り口とした関連融資・外国送金の獲得	19
千葉	外国銀行、他業態企業等との業務提携を活用した取引先企業のアジアビジネス支援	20
千葉興業	お取引先企業の従業員向けに「アグリビジネス勉強会」を開催	21
東京都民	展示商談会「TOKYO ECO STYLE 展 2013」の開催	22
横浜	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	24
第四	精密機械製造業P社の中国現地法人（販売会社）の設立サポート	25
第四	「だいいし食品学校」を通じた食品関連産業の「売れる仕組みづくり」支援	26
北越	当行独自の「技術協力室」による取引先の補助金申請支援	38
八十二	海外・国内でセミナーや商談会を積極的に開催し取引先のグローバル化をサポート	40
八十二	中国本土企業向けに人民元建てクロスボーダー融資を実行	42
北陸	タイビジネス支援体制の整備について	43
富山	「ソリューション・サポート室」の新設	44
北國	公的支援制度と外部機関連携	46
福井	営業店・本部が一体となった海外進出支援	48
大垣共立	農業、食品加工業の販路開拓支援	49
十六	タイ洪水被害に係る工場移転資金調達サポート	52
十六	国内・海外（中国）連携による現地法人設立サポート	55
清水	取引先の海外進出サポート	56
清水	公的制度を活用した新事業支援	57
百五	業務提携先（タイ投資委員会）を活用した海外進出支援	58
滋賀	ビジネスマッチングへの取組み	59
京都	中国ビジネスサポートをきっかけに新規取引開始	64
池田泉州	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	65
紀陽	特殊技術を持つ地元企業と同業大手企業とのマッチング	66
紀陽	UR都市機構と連携した都市圏大型団地での青果朝市開催	67
但馬	知的資産経営報告書作成支援	68
鳥取	「ぐるなび」との連携による地元食材の販路拡大支援	70
山陰合同	地域資源を活用した新商品開発の支援	72
中国	ビジネスマッチングへの取組み	73
広島	ひろぎん「中小企業経営力強化融資制度」の創設（平成24年11月）	74
山口	コンサルティング機能の発揮に向けた人材育成	75
四国	四国の老舗卸3社の合併を支援	76
福岡	海外進出支援の取組み	77
西日本シティ	経営権の安定化による成長支援	81
西日本シティ	養鰻業者に対するABLシンジケートローンの提供	82
北九州	地元大学との連携による取引先企業の技術開発支援	83
北九州	コンサルティング機能の発揮に向けた人材育成	84
佐賀	成長段階における支援	85
大分	航空会社と地場中小企業のコラボによる機内販売商品の開発支援	86
大分	首都圏マーケット開拓を目指した独自商談会の開催	87
宮崎	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	88
沖縄	アジア輸出拡大モデル構築事業支援	89

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 みちのく銀行）

<p>タイトル</p>	<p>(株)日本M&amp;Aセンターとの協働による取引先M&amp;A支援について</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当行非メイン先の青森県内の製造業A社は、かねてより事業規模の拡大を経営戦略の新たな柱とし、M&amp;A等を中心とした手法を模索していた。A社の買収希望地区が東日本であったことから、当行も取引先の成長支援につながる提案事項として、全国にM&amp;Aのネットワークを有する業務提携先である(株)日本M&amp;Aセンターの紹介を実施してきた。</li> <li>・ 平成24年3月に日本M&amp;Aセンターを通じて一旦提案した案件は見送りとなったが、以降も継続的に提案を行ってきた経緯あり。</li> <li>・ 平成24年8月、日本M&amp;Aセンターの仲介を通じ、後継者未定のためM&amp;Aを検討していた首都圏の企業に対し、A社を買手候補先として紹介実施。以後、数回の面談等を踏まえて平成24年9月に案件成約に至った。</li> <li>・ 結果として、当行はA社および日本M&amp;Aセンターから感謝されると同時に、A社の買収資金の一部が融資実行につながることとなった。</li> </ul>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 岩手銀行）

タイトル	MonoProいわて「岩手ものづくり復興支援事業」への取組み
取組み内容	<p>1．平成23年6月にもものづくり産業の振興を図り、新産業育成や地域雇用の創出に努め、ものづくり産業の育成、競争力強化のための支援を目的として、「いわて産業振興センター」、「岩手県工業技術センター」、オブザーバー参加として「科学技術振興機構」STイノベーションサテライト岩手」と共に「いわて『ものづくり企業』支援プロジェクト（MonoProいわて）」を立ち上げ、県内の「ものづくり企業」の育成に取組んできた。</p> <p>2．平成24年1月に「MonoProいわて」が取組む「岩手ものづくり復興支援事業」が経済産業省の平成23年度地域経済産業活性化対策費補助金（工業品等に係るビジネスマッチング・商品開発支援事業）の認定を受け、本補助金を活用して従来から取組んでいた「ものづくり企業」への支援・育成への取組みを更に積極的なものとし、ビジネスマッチング事業を重点的に行うことで、早期の震災復興および地域経済の復興・発展につなげる事業運営を行ってきた。</p> <p>3．具体的な事業内容</p> <p>（1）ものづくり企業と参画機関の各種支援プログラムのコーディネート、補助金等各種助成金の受給手続支援及び各種融資等の実行手続支援。</p> <p>（2）県内外ものづくり産業についての情報収集および情報提供力を強化するとともに、専担のコーディネーターによるニーズヒアリング・市場調査。</p> <p>（3）販路拡大研究会やマッチング交流会による発注側企業ニーズの発掘機会の創出。</p> <p>（4）国内販路開拓支援として首都圏等各地で開催されるものづくり企業向け商談会への出展支援。</p> <p>（5）参加企業34社について企業PRカタログを作成し、首都圏、中京地区、関西地区の各支援機関や金融機関と連携して交流会の開催や展示会への出展等を斡旋し、自動車関連や医療機器関連のビジネスマッチングへ向けた事業を進めている。</p> <p><b>【連携した金融機関・支援機関】</b></p> <p>1．東京都民銀行（東京都）・八千代銀行（東京都） 東京都民銀行と八千代銀行が共催する「TOKYO ECO STYLE展」の出展および個別商談の支援を実施した。</p> <p>2．武蔵野銀行（埼玉県） 武蔵野銀行が主催者として参加する「彩の国ビジネスアリーナ」の出展および個別商談支援を実施した。</p> <p>3．池田泉州銀行（大阪府） 池田泉州銀行が主催する「ビジネスエンカレッジフェア」の出展支援を実施した。</p> <p>4．東京都中小企業振興公社（東京都） 東京公社が主催する「被災地コラボレーション商談会」のマッチングコーディネート、個別企業プレゼンテーション、岩手企業による首都圏企業の交流・商談工場見学を実施した。</p> <p>5．横浜企業経営支援財団（IDEC）（神奈川県） 企業交流会および個別商談会の開催、横浜企業による岩手企業の個別</p>

訪問による交流・商談、工場見学を実施した。

6. 名城大学（愛知県）

中京地区自動車関連企業と岩手県内企業の交流の実施。今後、両地域の交流を通じて、ものづくり産業の振興を図り、新産業育成や地域雇用の創出に努めることを目的として「産学連携協定」を締結した。

7. 大阪府商工労働部（大阪府）

大阪府に寄せられる国内外の発注情報を定期的に岩手企業に提供することを目的に「大阪ものづくりB2Bネットワーク」に参加した。

【出展した展示商談会の概要】

1. TECH Biz EXP02012(名古屋市) H24.11.28-30

出展ブース数:2ブース、出展者:5社、商談件数:257件、  
商談継続:9件、成約件数:1件

2. ビジネス・エンカレッジ・フェア2012(大阪市) H24.12.5-6

出展ブース数:8ブース、出展者:3社、商談件数:84件、  
商談継続:4件、成約件数:0件

3. 彩の国ビジネスアリーナ(さいたま市) H25.1.30-31

出展ブース数:3ブース、出展者:3社、商談件数:73件、  
商談継続:10件、成約件数:1件

4. テクニカルショウヨコハマ2013(横浜市) H25.2.6-8

出展ブース数:3ブース、出展者:5社、商談件数:176件、  
商談継続:7件、成約件数:1件

5. TOKYO ECO STYLE展2013(東京都) H25.2.22

出展ブース数:11ブース、出展者:10社、商談件数:231件、  
商談継続:25件、成約件数:0件

【主な交流会・個別商談会の概要】

1. 東京都中小企業振興公社(東京都)との連携

(1) 被災地コラボレーション商談会(盛岡市) H24.12.13

岩手県で開催した東京公社が主催する個別商談会。岩手、宮城、福島  
の企業168社が参加(うちMonoProいわて参加企業12社)。MonoPro  
いわて参加企業では商談成約2件。

(2) いわて首都圏営業ネットワーク研究会プレゼン会・工場視察会(東京都) H25.2.20-21

いわて産業振興センターが事務局となり岩手企業が東京公社コー  
ディネーターに企業概要等のプレゼンを実施。翌日は東京公社紹介の  
企業2社の工場見学会を開催。

(3) いわて首都圏営業ネットワーク研究会交流会(東京都) H25.3.8

いわて産業振興センターが事務局となり東京公社より紹介を受け  
た「まちだテクノパーク(多摩高度化事業協同組合)」企業へのプレゼ  
ン、工場視察・交流を行なった。

2. 横浜企業経営支援財団(IDEA)との連携

(1) 第190回産学連携サロン「MonoProいわて」(横浜市) H24.12.18

IDEAが定期開催する交流会でMonoProいわて参加企業と横浜企業の  
交流会を開催。岩手企業6社がプレゼンを行い、岩手企業と横浜企業  
の個別商談会を行った。

商談件数:23件、商談継続:3件、成約件数:0件

	<p>( 2 ) IDEC個別商談会atテクニカルショウ ( 横浜市 ) H25.2.6-8  テクニカルショウヨコハマ会場内で個別商談会およびプレゼンを実施  プレゼン企業 4 社、商談件数 : 15件、商談継続 : 7件、成約件数 : 0件</p> <p>( 3 ) 横浜企業の岩手企業訪問(3回開催) ( 岩手県 )  H25.2.14、3.12-13、18-19  横浜企業が岩手に来訪し、岩手企業の工場視察、商談を実施  商談件数 : 11件、商談継続 : 11件、成約件数 : 0件</p> <p>3 . 名城大学との連携</p> <p>( 1 ) 第1回自動車関連産業交流ツアー事前ガイダンス ( 盛岡市 )  H24.12.18  岩手ものづくり復興支援事業コーディネーターと名城大学地域産業集積研究所田中教授により、自動車関連産業交流ツアー参加企業向けに中京地区の自動車産業の状況等、中京地区自動車関連企業との交流のための事前ガイダンスを行なった。</p> <p>( 2 ) 第1回自動車関連産業交流ツアー ( 名古屋市 ) H25.1.22-24  名城大学田中教授がアドバイザーを務める愛知中小企業家同友会自動車部会のメンバー4社(Tier2、Tier3)を訪問、工場見学および交流会を開催し、連携の可能性について意見交換を行った。</p>
--	---

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 岩手銀行）

<p>タイトル</p>	<p>TeSNet（テクニカル・ソリューション・ネットワーク）倶楽部の事務局対応</p>
<p>取組み内容</p>	<p>1．平成15年8月、自動車製造の県内誘致企業（以下、誘致企業）に部品等を納入できる地場産業を育成することを目的に「TeSNet 倶楽部」を設立、以後会員増強を図りながら誘致企業との連携を進め、自動車産業にかかわる県内地場産業の技術向上支援に努めている。会員数は設立当初の10社から平成25年5月末で31社にまで増加、当行テクニカルアドバイザー（誘致企業OB）による自動車産業に関わる県内地場企業への技術力向上支援や様々な情報提供等行っている。</p> <p>2．具体的な活動は、会員企業を設備・治具グループ、副資材グループ、部品グループの3グループに分け、グループごとに研修会等を実施し、誘致企業からの情報収集、会員相互の情報交換会の実施、会員企業からの誘致企業や関連部品会社に対するプレゼンテーション機会の提供、当行テクニカルアドバイザーによる会員企業への技術力向上支援そして誘致企業から講師を招いての講演会の開催などの支援を行っている。また、会員以外の地場企業に対しても誘致企業や関連部品会社との取引が可能と思われる先に対しては、紹介等のマッチング支援も行なっている。</p> <p><b>【成果】</b> TeSNet 倶楽部発足当時（平成15年）から平成24年までの取引（全体の売上高に占める割合の推移）が増加した企業 16社</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 七十七銀行）

<p>タイトル</p>	<p>77復興私募債の受託・引受による生コンクリート製造工場購入ニーズへの資金応需</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・生コンクリート製造会社D社では、震災からの復興に伴う生コンクリートの需要急増に対応するため、新たな生コンクリート製造工場の購入を検討していた。</li> <li>・当行は、D社への継続的な訪問等を通じ、早い段階から生コンクリート製造工場の購入にかかる設備投資の資金調達方法を提案し、震災からの復旧・復興に取り組む企業等を対象とした「77復興私募債」による資金供給を行った。</li> <li>・D社では、新たな工場を取得したことによって製品の供給力が向上し、現在、地域の復興を後押しすべく、震災後の沿岸部における住宅の建替え等に伴う復興需要の増加に全社一丸となって取り組んでいる。</li> </ul>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 七十七銀行）

<p>タイトル</p>	<p>生コン製造設備導入に対する融資の実行</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・宮城県沿岸部では、震災からの復旧・復興工事が本格化するなか、生コンの需要が急増し、供給不足が深刻化していた。</li> <li>・供給不足を解消するため、地元生コン製造会社や資材卸業者など9社1組合の共同出資により新設されたE社に対し、当行は、生コン製造設備導入に対する融資を実行した。</li> <li>・導入した設備で製造された生コンは、現在、湾岸・護岸工事や防災集団移転促進事業にかかる造成などの復旧・復興工事に使用されている。</li> </ul>



「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 七十七銀行）

<p>タイトル</p>	<p>被災企業の資金繰り安定化を目的とした支払承諾の実行</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・宮城県沿岸部で日本酒醸造等を営むF社は、津波により本社兼店舗が被災した。</li> <li>・当行では、震災以降、定期的なコンタクトを重ね、中小企業庁によるグループ補助金にかかるつなぎ資金の実行や、販路拡大に資する商談会の案内、当行ホームページにおける取引先紹介サイト「&lt;七十七&gt; 食材セレクション」への掲載など、各種ソリューションの提供に努めてきた。</li> <li>・リレーションが密になる中で、仕入先に対して差入れている保証金を保証書に切り換えることによる資金繰りの安定化を図るため、当行は、仕入債務にかかる支払承諾を実行し、保証書の発行を行った。</li> <li>・さらに、F社の運転資金ニーズに対応するため、当行は、日本酒の在庫を担保としたABLを実行。金融・販路の両面からF社を積極的に支援している。</li> </ul>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 七十七銀行）

<p>タイトル</p>	<p>復興特区制度「復興特区支援利子補給金」を活用した融資の実行</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・東北地方を代表する大手医薬品卸売業者G社は、医薬品物流センターの被災を受け、更なる安定供給が可能な新物流センターの取得を検討していた。</li> <li>・G社は国の復興特区制度の一つである「復興特区支援利子補給金制度」を活用した資金調達の検討を開始した。</li> <li>・当行は、「復興推進計画」の作成・実施等にかかる協議を行うために設立された「復興推進協議会」に入会し、物流センター建設地の自治体や他の金融機関等とともに「復興推進計画」について協議を行った。</li> <li>・同計画は国の認定を受け、当行は物流センター建設資金として利子補給金制度を活用した融資を実行した。</li> <li>・地域経済の活性化と雇用創出において中核的な役割を担う事業に対し、国の制度を活用した円滑な資金対応を行い、G社との与信取引拡大、自治体とのリレーションを強化することができた。</li> </ul>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

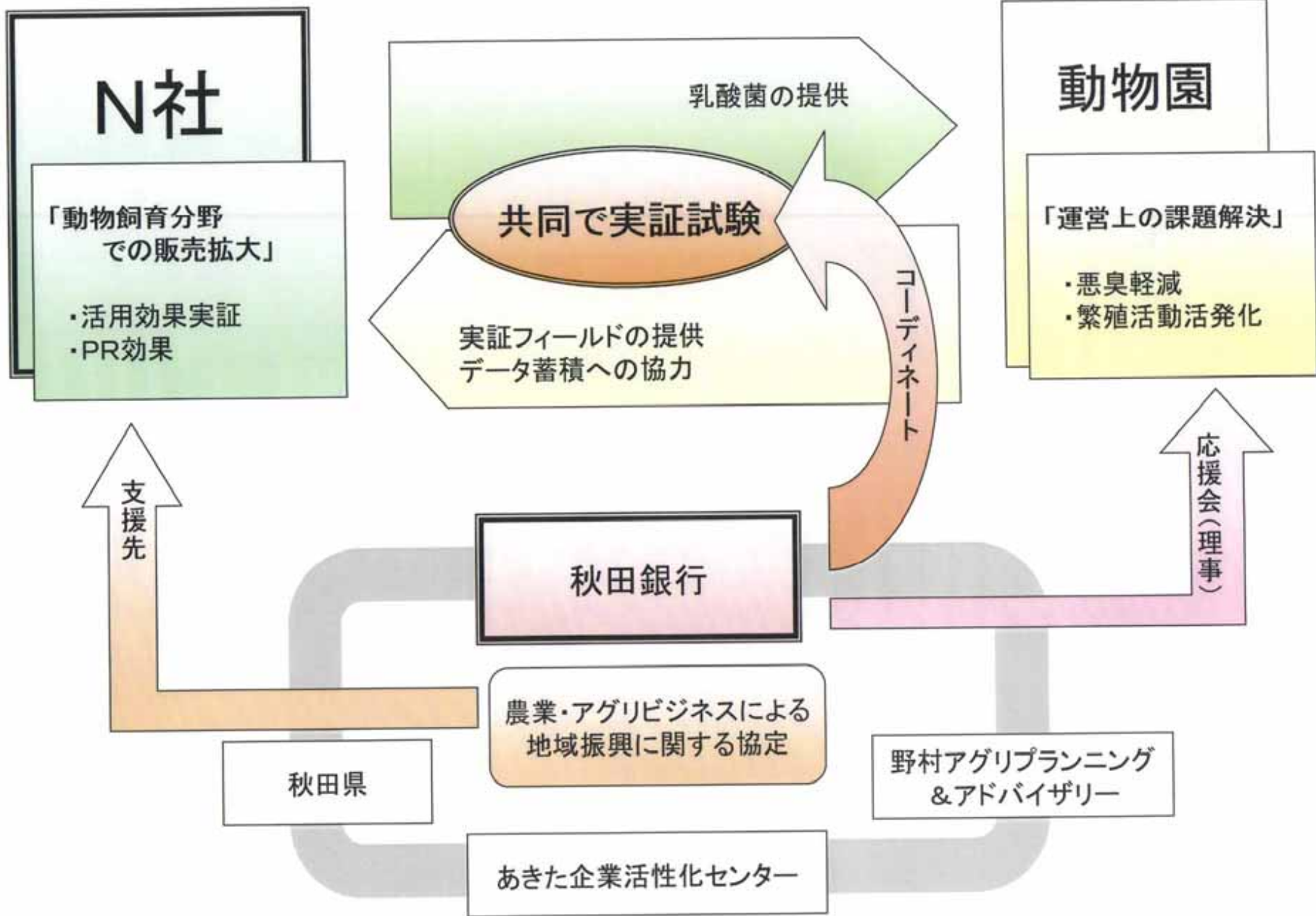
（銀行名 七十七銀行）

<p>タイトル</p>	<p>海外ビジネスにかかる支援</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・電子機器製造業のH社は、数年前に大手電気メーカーからの進出要請に応える形でタイに電子部品の外注加工を行う現地法人を設立。</li> <li>・現地法人設立後、大手電気メーカーからの受注が当初想定を下回る水準が続いたため、当該外注加工を取りやめ、当社が得意とする技術を応用した材料加工へと取扱製品を変更。</li> <li>・取扱製品の変更に伴い、設備資金や新たな運転資金等が必要な状態であったが、現地法人設立当初の赤字により、現地法人の財務バランスは悪化しており、親会社からの増資による支援が必要な状況にあった。</li> <li>・当行より宮城県信用保証協会の「海外投資関連保証」を活用した融資を提案し、現地法人の増資資金の調達を支援。</li> <li>・融資に際しては、海外ビジネス支援を行う本部セクションとタイの現地銀行に派遣している行員が、日本とタイの双方で各種支援を行い、当社のスムーズな増資および増資後の事業運営を支援することができた。</li> </ul>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 秋田銀行）

<p>タイトル</p>	<p>地域の伝統産業の設備・技術を利用した新事業の成長支援</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当行、秋田県、秋田企業活性化センター、野村アグリプランニング&amp;アドバイザーの4者は、農業・アグリビジネスによる地域振興を実現するための協定を締結している。この取組みで個別事業者4者を支援しているが、そのうちの1社N社に対する支援を取組事例として紹介する。</li> <li>・ 地元酒類卸会社が設立した子会社N社が、廃業した清酒メーカーから譲受け、その酒蔵で乳酸菌を培養・製造している。健康飲料・食品、ペット・家畜用健康増進剤としての販路拡大をはかっている。</li> <li>・ 当社は、動物の健康増進用の販路拡大を狙って、動物病院に実証実験への協力を依頼したが、引受ける動物病院はなかった。その状況を知った当行が、県内の動物園に協力を依頼した。</li> <li>・ 検討の結果、動物園ではさる山の悪臭改善と、繁殖力の弱いピューマの繁殖活動促進という課題を抱えていたため、実証試験に協力することにした。</li> <li>・ 現在、乳酸菌をえさに混ぜて動物に与え実証試験中であるが、さる山の悪臭は劇的に改善し、臭気計の測定値も従来から90%低下している。ピューマの交尾活動も確認されている。</li> <li>・ 今後、外部機関に臭気測定を依頼し客観データを備え、全国の動物園や畜産業者に売り込む予定。</li> <li>・ 当行としても、乳酸菌の効能が確認できつつあるので、当行が出資して設立した「あきた地域活性化支援ファンド2号」での出資も検討中である。</li> </ul>



「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 北都銀行）

タイトル	海外進出支援実績
取組み内容	<p>【A 社】 タイ・バンコクへの販売会社設立による進出をフルサポート。進出案件第一号。BOI(タイ投資委員会)奨励認可取得による「卸販売業(TISO)」として会社設立、工具研磨工場併設による工具の再研磨サービスを展開。設立後もタイ国向け外国為替取引継続、営業車両リース、保険契約、セキュリティ等様々な分野の支援を提供。現地ローカル企業との商談成約が進み工場進出の前倒しを決定、今春稼動。</p> <p>【B 社】 プラント・工作機械製造。インドネシア・ジャカルタへの進出を目指し、現地市場調査を半年間実施。当行並びにバンクネガラインドネシアジャパンデスクの全面支援を受け進出計画を検討、合弁相手のパートナーも決定し年内会社設立の予定である。</p> <p>【C 社】 金型製造。JETRO の支援をドイツ展示会へ出展。現地代理店と契約、欧州向け展開中。新たにタイ・バンコクへの進出を目指し市場調査を実施済み。昨年 10 月のミッションにも参加、今春より職員 1 名を派遣し長期の市場調査を実施中。</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 荘内銀行）

<p>タイトル</p>	<p>新規先開拓に向けた生産現場の改善支援</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ B社は自動車シートカバーメーカー。</li> <li>・ 長年の経営課題、成長戦略として、大手自動車メーカー関係企業への納品、取引参入を希望していた。</li> <li>・ これら事業者のニーズを踏まえ、国の中小企業支援ネットワーク事業を活用し、大手自動車メーカーのOBであるC氏を専門家として派遣し、支援を実施した。</li> <li>・ 具体的には、会社全員で大手自動車メーカーの生産方式について学ぶ勉強会の開催や付加価値10%の向上、不良ゼロを目標として、改善運動を次の3つのテーマに分けて進めた。             <ul style="list-style-type: none"> <li>ものづくりと品質の作りこみ。</li> <li>コスト削減</li> <li>モデルラインづくり</li> </ul> </li> <li>・ 支援は生産活動、生産現場に深く入りこんで、一年を通したものになったが改善活動の効果が確実に定着したものになっている。</li> <li>・ また、営業面でも、大手自動車メーカー関係の展示会、商談会に参加するなどによって、大手自動車メーカー関係企業からの工場視察などが実現し、新規参入に向けた環境整備は着実に進展している。</li> <li>・ 現在も、専門家による支援を継続している。</li> </ul>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 東邦銀行）

<p>タイトル</p>	<p>各種商談会等の企画・開催による、お取引先へのビジネスマッチング機会の提供</p>
<p>取組み内容</p>	<p>                     ・19年度より、ビジネスマッチングの推進、地域貢献、地域経済の活性化等の観点から、当行主催による食の商談会「ふくしまフードフェア」を継続開催している。                      ・他団体主催の商談会への参加を通じ、当行の取引先への販路拡大機会の提供に努めている。                      ・原発事故の影響による風評被害で観光客が減少している観光関連産業に対する支援活動に取り組んでいる。                      ・具体的な取組み内容                      1．震災復興支援通販の企画・協賛                      震災復興支援通販「ふくしま市場 うつくしま良品本舗」を企画・協賛し、原発事故による福島県産商品の風評被害払拭および県内食品関連事業者の販売先確保を目的に当行オリジナルの通販カタログを作成するとともに、専用のWebにより販売の支援を行った。                      &lt;平成24年度販売実績&gt; 「ふくしま市場 うつくしま良品本舗」                      累計金額 約44百万円、累計個数 約1万2千個                       2．ビジネスマッチング機会の提供としての商談会の開催および協力等                      (1) 当行主催・共催                      「新島八重が結ぶ縁～こらんしょ福島 おこしやす京都 魅力満載フェア」食の商談会「ふくしまフードフェア2012」等、計7件                      (2) 福島県産品のPR・販売イベント                      JR上野駅地産品ショップ「福島のもの」開催等、計2件                      (3) 特別参加・協力・出展者紹介・その他                      「第8回FITネット商談会」他、計3件                 </p>



「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 足利銀行）

<p>タイトル</p>	<p>初めての海外進出に係る支援</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自動車部品を製造しているK社は、大手自動車メーカーが海外での現地調達を進めていることを受け、自動車メーカーが集積しているタイに製造拠点を設立することを検討しているとの情報を入手。K社は海外での拠点設立は初めてであり、日本サイドでのアドバイス、情報提供に加え、タイ現地でのサポートを希望していた。</li> <li>・タイの経済情勢や規制について情報を提供することに加え、タイにおける日系企業の進出事例（成功事例やトラブルetc）を説明することで、K社から深い理解を得られた。また、当行が提携しているタイの地場銀行へK社へのサポートを依頼し、口座開設などの初期対応を迅速に対応した。上記対応の結果、K社はタイへの進出を正式に決定し、投資計画を策定。</li> <li>・K社はタイへ進出することにより、海外現地においても取引先である自動車メーカーのニーズに応えることで、日本を含めたグループ全体での成長を見込んでいる。</li> <li>・当行においても、タイ現地法人設立に係る資金（資本金、設備投資）などの与信取引、資本金や設備資金の海外送金などの取引獲得に繋がった。</li> </ul>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 足利銀行）

<p>タイトル</p>	<p>「ものづくり企業展示・商談会 2012」の開催</p>
<p>取組み内容</p>	<p>動機（経緯）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・栃木県は、県内総生産に占める製造業の割合が33.1%で、全国3位（平成20年度）となっており、全国有数の「ものづくり県」である。一方で、当行シンクタンクである「あしぎん総合研究所」の調査から、県内製造業は、県外（企業）から部品を調達し、県外（企業）に販売する取引が比較的多く、県内製造業同士のつながりが弱いという特徴があることを把握していた。</li> <li>・個社ベースでも、多くの県内ものづくり企業が、販路拡大を課題としていた。</li> <li>・これらの現状を踏まえ、地域金融機関が主導し、企業間の受発注のきっかけを作り、地域内企業間のつながりを強化することにより、販路拡大を支援していくことが有効と判断し、本展示・商談会を開催したもの。</li> <li>・本展示・商談会は、栃木県内に本店を置く全ての信用金庫・信用組合（6庫・2組）、栃木県信用保証協会、栃木県及び栃木県産業振興センターと連携し、出展企業・発注企業の募集を行うなど、官民が一体となって、地元企業の育成・販路拡大を支援する取組みであることが特長。</li> </ul> <p>成果（効果）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・出展企業 178 社が展示ブースに自社の製品・技術を展示し、1,050 名の来場者と商談・情報交換を行った。</li> <li>・栃木県産業振興センターと連携して、新たな外注先を求める発注企業32社と出展企業の個別商談会、出展企業同士の個別商談会を行い、約420組の商談が行われた。</li> <li>・開催後、3 か月経過後のアンケート調査では、本展示・商談会をきっかけとして、6 件の商談が成約しており、70 件以上の商談が継続して行われている。</li> </ul>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 群馬銀行）

<p>タイトル</p>	<p>「ぐんぎん経営倶楽部」の設立</p>
<p>取組み内容</p>	<p>1. 経緯                  平成24年10月に法人向け会員組織「ぐんぎん経営倶楽部」を発足させ、定例的に経営に有益な情報を発信しています。                  設立目的は以下のとおり。                  (1) 百社百様の企業課題等に対応するための情報提供を行い、取引先との関係強化を図る。                  (2) 次世代経営者の育成支援を通じた地域貢献を目指す。                  (3) 地域の枠を超えた新たな交流やビジネスチャンスの場を提供する。</p> <p>2. 取組み内容                  (1) 勉強会の開催                  25年2月 第1回 「企業をとりまく環境と25年度に打つべき経営戦略」                  講師：タナベ経営 2会場 参加者 42名                  25年3月 第2回 「経営の重要課題『売上高アップ』」                  講師：マネジメントテクノロジー 2会場 参加者 56名                  (2) セミナー                  25年1月 第1回 「補助金活用セミナー」 2会場 参加者 163名                  25年3月 第2回 「介護セミナー」 1会場 参加者 197名                  (3) ぐんぎん経営塾                  次世代経営者の育成支援のため「ぐんぎん経営塾」を平成25年5月開講                  こうした企業経営のサポートを通じ、地域経済活性化に取り組んでおります。</p> <p>3. 「ぐんぎん経営倶楽部」会員数1,092社（平成25年3月末現在）</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 群馬銀行）

<p>タイトル</p>	<p>海外進出支援を切り口とした関連融資・外国送金の獲得</p>
<p>取組み内容</p>	<p>1．動機（経緯）</p> <p>（1）支店担当者は、実質無借金のA社攻略に苦心していたが、タイ進出を検討中との情報をキャッチし、詳細なヒアリングを行なうため本部に帯同訪問を依頼した。</p> <p>（2）本部は、タイ投資委員会（BOI）東京事務所に同行訪問を行い、進出手続の実務相談をしたことから、進出計画は急速に進展した。</p> <p>（3）進出決定を受けて、当行と現地提携銀行派遣中の行員は、信頼のおける現地コンサルを紹介し、現地法人設立・税優遇措置申請・レンタル工場選定などをサポート。加えて日本から派遣されていた当社社員を助けて、提携銀行での法人口座開設や現地従業員の給与振込口座開設等もサポートした。</p> <p>（4）当社はタイ進出後予想以上に受注が急増し、工場の拡張に際しては、ゼネコンのタイ現地法人を紹介するなど、親密な取引に発展している。</p> <p>2．成果（効果）</p> <p>（1）タイ進出関連資金（土地購入・工場建設資金・運転資金）として長期融資を実行し、資本金を含む初期投資資金の外国送金を獲得した。</p> <p>（2）社長が先頭になって取組んだ海外進出プロジェクトに対して、社長の不安に応える有効なアドバイスとサポートができたことで、信頼関係を深め、成果に結びつけることができた好事例である。</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 千葉銀行）

<p>タイトル</p>	<p>外国銀行、他業態企業等との業務提携を活用した取引先企業のアジアビジネス支援</p>
<p>取組み内容</p>	<p><b>（経緯・背景）</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・アジアビジネスを展開するお客さまは、商品販売代金の回収や商品の運搬に関して大きな不安を抱えています。</li> <li>・植物工場の設計・販売を手掛けるC社では、モンゴルの企業に植物工場を輸出するにあたり、代金回収や物流のリスクに対する有効な解決策を模索していました。</li> </ul> <p><b>（内容）</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・当行では、C社の課題を解決するため、業務提携先である外国銀行及び他業態企業等との連携効果を発揮したサポートを行いました。資金決済についてはモンゴル商業銀行最大手ハーン銀行のL/C決済を条件とした取引を提案したほか、代金回収及び物流リスクの一段の軽減を図るため、貿易保険制度については(独)日本貿易保険、物流については日本通運(株)、海上保険については日本興亜損害保険(株)を、それぞれ紹介しました。</li> </ul> <p><b>（成果）</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・本部と営業店担当者が、業務提携先と効果的に連携し支援を行った結果、C社はビジネスエリアの拡大により売上を増加させるとともに、課題であった事業上のリスク軽減を図ることができました。</li> </ul>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 千葉興業銀行）

<p>タイトル</p>	<p>お取引先企業の従業員向けに「アグリビジネス勉強会」を開催</p>
<p>取組み内容</p>	<p><b>【経緯】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・包装資材卸会社A社は、新たな販路拡大先としてアグリ関連事業者（生産者・加工業者・小売業者）をターゲットとして活動しているが思うように進展していなかった。</li> <li>・当行が、アグリビジネスに関するコンサルティング業務を行っていることを知ったA社から、従業員（営業担当者）を対象に、アグリビジネス関連知識の向上とマーケット分析による効率的な営業活動の展開等を行えるよう指導してほしいとの要請を受けた。</li> </ul> <p><b>【サポート内容】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・A社の通常業務終了後に各地の営業所から従業員を集め、全4回にわたり（1回あたり2時間程度）当行アグリビジネス担当者による勉強会を実施。</li> <li>・その後も当行連携のアグリ関連事業者と継続的にマッチングし、新たなビジネスパートナー開拓をサポート。</li> </ul> <p><b>【成果】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・A社より、アグリビジネス関連事業者へ営業を行うにあたり、他社と差別化した提案営業の実践が見込め、また従業員の意識も変わり有意義な勉強会であったと大変感謝された。</li> </ul>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 東京都民銀行）

<p>タイトル</p>	<p>展示商談会「TOKYO ECO STYLE 展 2013」の開催</p>
<p>取組み内容</p>	<p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・展示商談会「TOKYO ECO STYLE 展 2013」の概要 平成 25 年 2 月、東京国際フォーラムにて開催。出展企業数 127 社・団体、来場者数約 6,500 名。今回で第 4 回目の開催となるが、取引先および地域企業への周知が図られ来場者が増加している。</li> <li>・八千代銀行との共催 第 3 回目と同様に、当行と同じ東京・首都圏を地盤とする八千代銀行と共同開催し、新たな出展企業の参加、来場者の招致につなげた。</li> <li>・東北地方の企業の出展 岩手県および岩手銀行の協力により、東日本大震災の被災地企業 10 社（岩手・宮城・青森）が出展、ビジネスマッチングとともに岩手県の特産品の販売促進も行った。</li> <li>・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付、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努めた。</li> </ul> <p>&lt;効果&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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あった。</li> <li>・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。</li> </ul>

# TOKYO ECO STYLE展 2013

～首都圏発・中小企業が日本を“元気”にする～



**入場  
無料**

**日時** 2013年2月22日**金** 10:00～17:00

**会場** 東京国際フォーラム 展示ホール1 (地下2階)  
東京都千代田区丸の内3-5-1

#### 特別講演会

早稲田大学ファイナンス総合研究所顧問・一橋大学名誉教授

野口 悠紀雄 氏

参議院議員・弁護士

丸山 和也 氏

ゴルフトーナメントプロデューサー

戸張 捷 氏



「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 横浜銀行）

<p>タイトル</p>	<p>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</p>
<p>取組み内容</p>	<p><b>【動機（経緯）】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・平成22年7月に設定した「地域経済における成長基盤強化に向けた取組方針」（下記参照）に基づき「成長分野支援戦略ファンド」の取扱いを開始した。</li> </ul> <p>&lt;取組方針&gt;</p> <p>「横浜銀行は、地域に貢献し、地域とともに成長するため、横浜銀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お取引先企業の取組みを主体的にサポートするとともに、成長資金の供給を積極的におこないます。」</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・平成24年12月に融資期間を設備の償却期間にあわせ長期化した「太陽光発電事業・エスコ事業向けファンド」を新設した。</li> </ul> <p><b>【成果（効果）】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・平成24年度中の成長資金供給実績は約1,300億円</li> <li>取組み開始からの成長資金供給累計は約3,500億円</li> </ul>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 第四銀行）

<p>タイトル</p>	<p>精密機械製造業P社の中国現地法人（販売会社）の設立サポート</p>
<p>取組み内容</p>	<p><b>【動機（経緯）】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・当社は中国の製造委託会社へ品質管理・技術指導を実施し、中国国内の日系企業からの受注に対応していた。</li> <li>・しかしながら、当社の委託製造会社への関与は品質管理・技術指導に限定されていたため、部品・資材調達や資金決済の面で日系企業からの要望に柔軟に対応できない点が課題となっていた。</li> <li>・上記課題を解決するため、取引先日系企業と製造委託会社を仲介する現地法人（販売会社）の設立を検討。</li> </ul> <p><b>【取組み内容】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・上記課題、ニーズを営業店がキャッチ、営業店・本部帯同によるニーズの詳細確認を実施。</li> <li>・国際部および上海駐在員事務所より、中国国内の各種規制等の情報提供を実施するとともに現地法人設立手続きをサポート。</li> <li>・中国現地法人における保険、セキュリティー等の各種リスクに対し、外部アライアンス等を活用し情報提供継続。</li> <li>・資本金送金および日本国内の運転資金調達に伴う融資を実行するとともに、資本金送金をはじめとした外為取引についても取り込み。</li> </ul> <p><b>【成果（効果）】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・品質管理・技術指導を継続するとともに、販売会社による受注、納入の仲介により、当社現地法人にて受注、製造、納入の流れの一元管理が可能となった。</li> <li>・また、部品・資材調達や資金決済の面で日系企業からの要望への柔軟な対応が可能となった。</li> <li>・今後、中国国内での製造拠点および販売先の拡大が見込まれる。</li> </ul>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 第四銀行）

<p>タイトル</p>	<p>「だいし食品学校」を通じた食品関連産業の「売れる仕組みづくり」支援</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当行では、新潟県の主要産業である食品産業を支援することで地域経済の活性化を目指す「にいがた食活プロジェクト」を展開している。</li> <li>・このプロジェクトの一環として、百貨店やスーパー等との商談会開催により、食品産業の販路開拓を支援してきたが、商談が一過性となるケースもあったことから、商談機会を提供するだけでなく「売れる仕組みづくり」構築に向けた「だいし食品学校」を開催し、営業力強化を支援。</li> <li>・カリキュラムでは、元大手スーパーのバイヤーを講師に招き、消費者・バイヤーの視点から営業開拓と商品企画等を全7回にわたり指導した。</li> </ul> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>第1回「特別セミナー」プロダクトアウトからマーケットインへの転換                  第2回「営業開拓」店頭での販売促進活動からの顧客ニーズ収集                  第3回「営業開拓」52週販売計画の策定                  第4回「マーケットリサーチ」スーパーのマーケットリサーチ                  第5回「安心・安全」バイヤー視点での5S・ISO                  第6回「安心・安全」製造管理規定の作成                  第7回「マーケットリサーチ」東京の百貨店・エキナカをリサーチ</p> </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>・例えば、第4回「マーケットリサーチ」では、参加企業が実際に複数の大手スーパーの売り場を訪問し、各スーパーの価格帯別の商品構成の特性を把握することで、各スーパーの特性に合った販売戦略を立案する必要性を学んだ。</li> <li>・その他「だいし食品学校」の課外カリキュラムとして、有名ブランドコーディネーターを招き、ブランド戦略や商品パッケージ等について指導する「にいがたブランド向上委員会」を開催。この企画をきっかけに商品パッケージの改良に取り組んでいる企業もでている。</li> <li>・当行においても、与信取引の拡大、食品関連企業とのネットワーク強化などの効果を得ることが出来た。</li> </ul>

だいし食品学校

「にいがたブランド」向上委員会



第四銀行

# ■アドバイザー①

## 川島蓉子(かわしま ようこ)



伊藤忠ファッションシステム株式会社  
i f s 未来研究所 所長

1961年新潟市生まれ。早稲田大学商学部卒業、  
文化服装学院マーチャンダイジング科修了。  
1984年伊藤忠ファッションシステム株式会社入社  
共立女子大学、多摩美術大学非常勤講師

ファッションという視点で消費者や市場の動向を分析し、アパレル、化粧品、流通、家電、自動車、インテリアなどの国内外の企業とブランド開発・デザイン開発などのプロジェクトを行う。

Gマーク審査委員。  
読売新聞、日経MJ、織研新聞、ブレンなどに定期的に寄稿。



第四銀行

# ■アドバイザー②

## 主な著書

「ビームス戦略」(PHP研究所)、「伊勢丹な人々」(日本経済新聞出版社)

「松下のデザイン戦略」(PHP研究所)、「資生堂ブランド」(アспект)

「フランフランの法則」(東洋経済新報社)、「虎屋ブランド物語」(東洋経済新報社)



第四銀行

# ■アドバイザー③

ホンダ『ライフ』デザイン開発プロジェクト



第四銀行

# ■アドバイザー④

パナソニック『レッツノート』カラープロデュース



第四銀行



# ■アドバイザー⑤

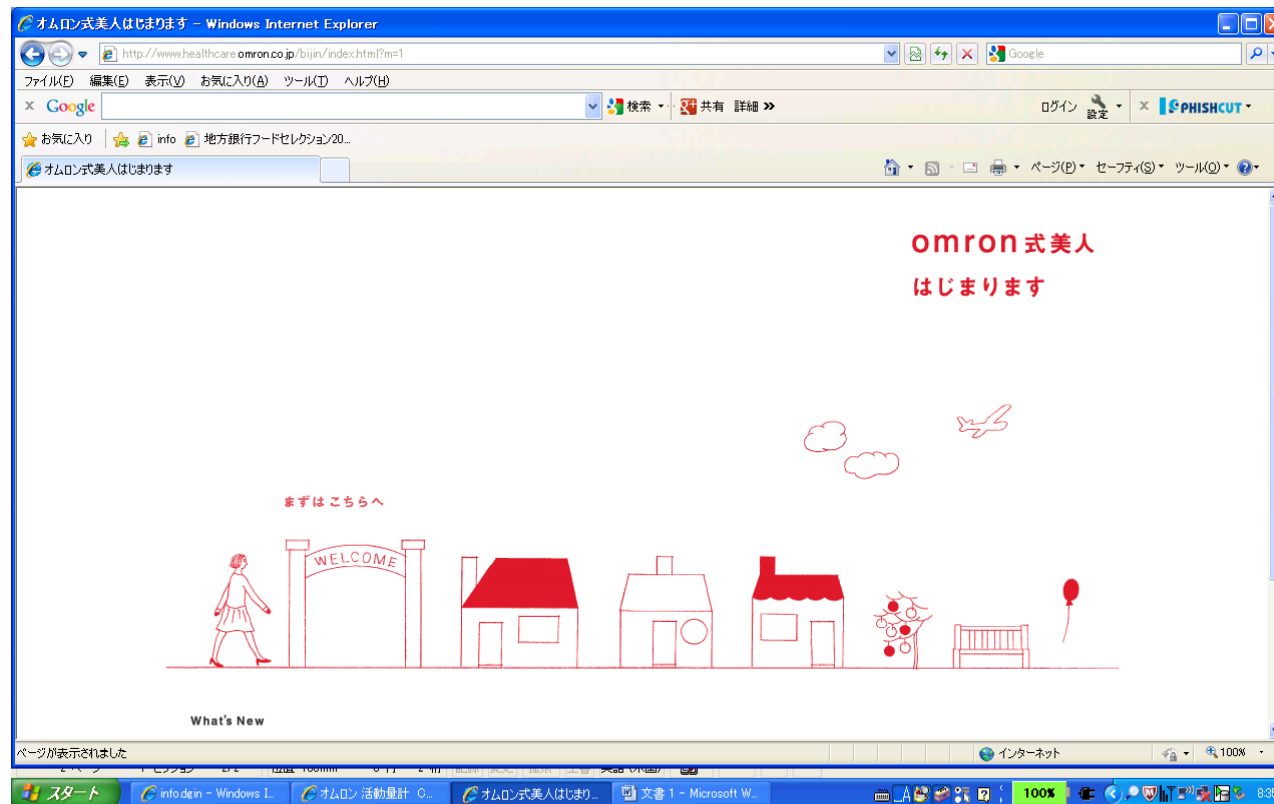
## 西武百貨店 『be my gift』 売り場プロデュース



第四銀行

# ■アドバイザー⑥

## オムロンヘルスケア 女性向け商品プロデュース



第四銀行

# ■アドバイザー⑦

## 新潟県『つもり展』

新潟には、  
長いあいだ日本の繊維産業を  
支えてきた歴史があります。  
でも、それは過去の話ではありません。  
もつくりの現場に立つ人たちは  
あたらめてきた高度な技術や  
ノウハウ、もつくりたいという  
切なる願いを持っています。  
新潟に眠っている可能性を、  
自分たちから発信しよう。  
2011年に立ち上がった  
「つもりの会」は、  
県内にあるものづくりの現場を  
広げようとしています。  
「つもり」には、昔のつもりの美しさ、  
積み重ねた経験、人がもつめる心、  
そして未来への意志が込められています。  
このプロジェクトから生まれた  
新しいプロジェクトは、  
受け継がれてきた伝統を、  
これを感じたいだけではありません。  
そして、企業と個人の製作と  
言葉を交わせば、心に響かせる情熱を、  
言葉で、知っていただけたらと思います。  
多岐にわたる「つもり」をぜひご覧ください。

### 参加企業

- |   |                            |   |                                     |
|---|----------------------------|---|-------------------------------------|
| 第一ニットマーケティング部<br>関マツタエニット<br>丸庄ニットファクトリー<br>関白織ニット<br>郡山ニット | 足利<br>足利<br>足利<br>郡山<br>郡山 | 鳥取織物工業協同組合<br>関のこーいんターニッシュ<br>丸根織物機<br>小千谷織物工業協同組合<br>信濃織物機<br>信濃 | 鳥取<br>足利<br>郡山<br>小千谷<br>十日町<br>十日町 |
|---|----------------------------|---|-------------------------------------|

### つもり展

会 期：2012年3月15日(木) - 16日(金) - 17日(土)  
時 間：10:00 - 18:00  
第1展室(金)は20:00まで開催、美術館の夜まで開催しています。  
会 場：ポーラミュージアム アネックス

### 展示構成

- 参加企業の展示スペース
- 「つもり」プロジェクトオリジナル企画展示スペース  
多岐にわたるつもりの現場を、多岐にわたる製品と結び、現場のよさを伝える。各メーカーの独自性を活かしたテーマ展示を実施しています。
- 施設スペース

### つもり プロジェクトメンバー

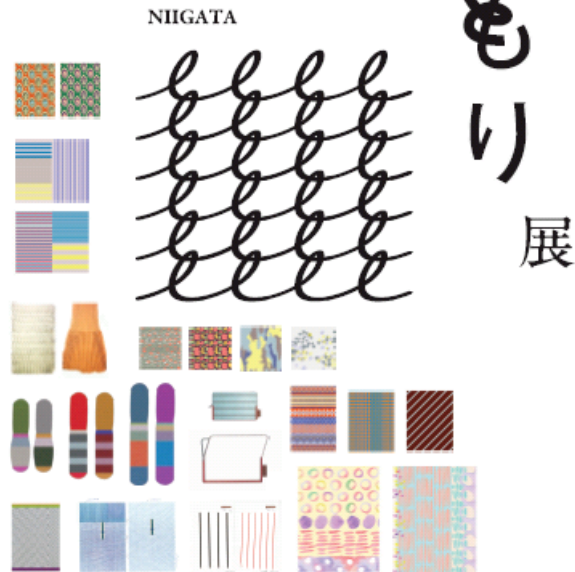
プロデュース：川島香子 (伊藤忠ファッションシステム株式会社)  
マネージメント：アインデザイン  
実行委員会：IKUJIMA DESIGN STUDIO 代表  
プロジェクト・ディレクション：尾崎信一郎 (尾崎信一郎代表)  
企画編集：尾崎信一郎 (尾崎信一郎代表)  
編集協力：尾崎信一郎 (尾崎信一郎代表)  
土曜：新渡戸  
協力：一般社団法人日本ファッション・リサーチ推進機構  
協力：株式会社アール・エス・ピー・エス  
21区 gallery / 新潟市産業振興局  
事務局：伊藤忠ファッションシステム株式会社  
広報宣伝：株式会社サン・アール

### つもり お問い合わせ

【For General】  
伊藤忠ファッションシステム株式会社  
ブランド企画部3グループ 長谷有希 03-4433-3136 hideoaki.kawai@ifs.co.jp  
【For Press】  
伊藤忠ファッションシステム株式会社  
広報宣伝部 尾崎 信一郎 03-4433-3136 aoi00603@pref@ifs.co.jp  
【For Press】  
〒951-8502 新潟県新潟市東区 21区 gallery / 新潟市産業振興局  
〒951-8502 新潟県新潟市東区 21区 gallery / 新潟市産業振興局  
TEL: 090-4692-9432 paxteam@ifs.co.jp

### POLA MUSEUM ANNEX

〒951-8502 新潟県新潟市東区 21区 21区 gallery / 新潟市産業振興局 TEL: 090-4692-9432



2012. 3.15 thu / 16 fri / 17 sat  
会場 ポーラミュージアム アネックス



# ■開催概要（予定）

## 第1回 事前相談会 @ブリッジにいがた

新潟



東京



川島アドバイザーと個別に相談（1社1時間程度を予定）  
e x. ブランドコンセプト、パッケージデザイン、商品戦略  
日程：平成25年1月18日（金）  
場所：「ブリッジにいがた」（第四銀行東京支店2F）

## 第2回 訪問相談会 in にいがた



川島アドバイザーが個別に企業訪問し相談  
日程：平成25年2月15日（金）

## 第3回 ブランド向上に向けて@ブリッジにいがた

新潟



東京

川島アドバイザーと個別に相談（1社1時間程度を予定）  
日程：平成25年3月15日（金）  
場所：「ブリッジにいがた」（第四銀行東京支店2F）



第四銀行

# ■お申込みスケジュール

特別セミナー（開催日 11月16日 第3回食品学校終了後）



お申込み（申込期限 11月30日）



参加を希望する場合は、メールにてご連絡ください。（g121005@daishi-bank.jp）  
会社概要・相談内容などの書式は自由、そのまま川島アドバイザーに転送します。

川島アドバイザーによる書類選考（3社程度）



メールの内容により川島アドバイザーが書類選考

結果通知（12月中旬を予定）



第四銀行

第四銀行 営業統括部  
ニュービジネス企画室  
担当：古川（健）・渡部

---

TEL：025-229-8180  
FAX：025-222-4363  
e-mail：g121005@daishi-bank.jp



第四銀行

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 北越銀行）

<p>タイトル</p>	<p>当行独自の「技術協力室」による取引先の補助金申請支援</p>
<p>取組み内容</p>	<p>&lt; 技術協力室 &gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当行の本店所在地である長岡市は、明治期に石油産業が興隆したことを契機に、掘削用の機械工業が発達し、現在も工作機械メーカーなど多くの製造業が集積している。</li> <li>・ 当行は、地元のものづくりを支援するため、昭和58年から地元中小企業の抱える技術的課題に対する助言・アドバイスを行う「技術協力室」を設置し、大学の有識者等の学識経験者が常勤顧問として行員とともに取引先を訪問し、無償で技術的な相談等に応じている。</li> <li>・ 24年度支援実績：計49件（うち生産性改善・製品開発等に関する支援29件、産学連携支援7件 他）</li> </ul> <p>&lt; 具体的事例 &gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 大型設備投資（投資額1億円）を検討していた取引先A社（鋳物製造業）に対し、当行担当者が補助金（5千万円）の対象となる旨案内し、補助金申請を勧めたが、申請には各種測定データの添付等が必要であり、当社には社内に測定ノウハウがなかったことなどから、当社単独での申請は困難であった。</li> <li>・ そこで、当行担当者が「技術協力室」の顧問とともにA社を訪問し、協力を申し出たところ、技術協力室の支援のもとで、補助金申請のためのデータ測定等にチャレンジすることとなった。</li> <li>・ 課題となっていたデータ測定（設備導入後のエネルギー使用量の積算等）については、技術協力室の指導のもとで測定を実施し、その他申請項目（設備の先端性の説明等）についてもアドバイスをおこない、A社は申請書を提出することができた。</li> <li>・ その結果、A社の補助金申請は承認され、補助金による投資負担の大幅な軽減を図ることができた。</li> <li>・ 現在、設備の導入中であり、稼働後は省エネ・製造コストの削減および製造時間の短縮などの生産性改善が期待され、当行としても、A社からの信頼を得て、設備資金の融資にもつながった。</li> </ul>

# ホクギン 技術協力室 のご案内



ホクギンでは、地域産業発展のお役に立つべく、技術協力室を通じ、  
県内企業の皆様の技術相談・指導にお応えしております。

## たとえば、こんな時に一声おかけ下さい！

新しい機械を導入し、工程ラインを見直したい。  
新技術、新商品の開発に向けて研究しているがもう一工夫したい。  
会社内・機械などの省エネを進めたい。  
各種研究会・交流会などへの講師派遣

などなど・・・・

### 【専門のスタッフが対応いたします】



技術協力室 顧問 **高田 孝次**

#### プロフィール

工学博士、長岡技術科学大学名誉教授、  
長岡工業高等専門学校名誉教授  
日本機械学会、精密工学会等会員  
日本機械学会論文賞受賞（昭和43年4月）  
工作機械技術振興賞受賞（昭和55年8月）  
精密工学会論文賞受賞（平成17年4月）

お気軽に最寄りの北越銀行本支店にお問い合わせ下さい。



「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 八十二銀行）

タイトル	海外・国内でセミナーや商談会を積極的に開催し取引先のグローバル化をサポート
取組み内容	<p>1．開催目的 アジアを中心とした取引先の海外進出支援、海外需要の開拓サポートを通じ、取引先・地域経済の成長に貢献する。</p> <p>2．取組内容 海外および日本国内において、関連セミナー・商談会を計14回開催</p> <p>3．成果</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・豊富な海外拠点網とネットワークを活用し、現地での商談機会創出や情報提供面で当行ならではの機能提供ができた。また長野県との共同施策展開を通じ、自治体との連携も従来以上に高まった。</li><li>・観光など海外需要の取り込みを通じた成長が期待される分野においても、自治体や関係機関との情報共有が活性化しており効果的な支援展開を検討してまいりたい。</li></ul>

## 海外・国内でのセミナー・商談会開催実績（H24.4～H25.3）

	場所	時期	名称	内容	実績等
海外	上海	H24.5	長野県企業交流会・セミナー	提携銀行バンクオブチャイナ協力による人民元セミナー	38社・46名参加
	香港	H24.5	香港・華南地区日系企業ビジネス交流会	香港華南地区での経済セミナー、ビジネスマッチング	全参加201社・258名、内当行取引先企業22社・40名
	ジャカルタ	H24.7	ビジネス交流会inジャカルタ	提携銀行CIMBニアガとの共催による企業交流サポート	30社・43名参加
	大連	H24.7	大連 - 地方銀行5行合同企業交流会	大連地区での実務セミナー、企業交流サポート	全参加48社・49名、内当行取引先企業7社・11名
	上海・青島・大連	H24.8	中国主要都市ビジネスセミナー	中国の主要3都市における進出企業向け実務セミナー	全参加244社・278名、内当行取引先企業21社・29名
	シンガポール	H24.8	Japanese Food Fair in Singapore	シンガポールでの食品バイヤーとの商談会、販路開拓サポート	出展企業7社(全体で39社)、当行取引先商談件数127件、成約5件
	上海	H24.9	日中ものづくり商談会@上海2012	長野県と共同で中国での製造業向け販路・調達先開拓サポート	出展企業27社(全体で582社)、当行取引先商談件数516件(うち有効商談件数 82件)、成約5件
	香港	H24.11	香港美食商談会2012	長野県と共同で香港・中国での食品販路開拓サポート	出展企業8社(全体13社)、当行取引先商談47件、成約7件
	上海	H25.3	上海ビジネス交流会2013	上海・華東地区での経済セミナー、ビジネスマッチング	全参加211社・358人、内当行取引先企業34社・54人
	香港	H25.3	香港華南 長野県ビジネス交流会	香港華南地区での経済セミナー、企業交流サポート	25社・28人参加
国内	岡谷市	H24.7	八十二海外ビジネスセミナー	インドネシア、インドの投資環境をテーマとしたセミナー	20社・22名参加
	長野市	H24.9	日本食品香港輸出セミナー	香港向け食品輸出セミナー	17名参加
	長野市	H24.12	八十二海外ビジネスセミナー	貿易実務、国際物流をテーマとしたセミナー	33社・42名参加
	長野市	H25.2	八十二海外ビジネスセミナー	ミャンマーの投資環境をテーマとしたセミナー	31社・40名参加

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 八十二銀行）

タイトル	中国本土企業向けに人民元建てクロスボーダー融資を実行
取組み内容	<p>1. 経緯</p> <p>取引先の進出先数が最多の中国においては、現地法人を含めた資金調達サポートが課題となっており、提携銀行等との連携も強化している。</p> <p>2. 取組内容</p> <p>規制緩和を受け、香港支店の機能をフル活用し中国本土企業向けに人民元建てのクロスボーダー融資を実行した。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・取引内容 : 香港支店からの中国本土向け人民元建て融資</li> <li>・融資実行 : 平成25年3月</li> <li>・融資金額 : 4,000,000 人民元（≒約60 百万円）</li> <li>・融資先 : 取引先の製造現地法人（所在地：安徽省合肥市）</li> </ul> <p>3. 成果</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・香港支店の機能をフル活用し取引先の中国事業をサポートできた。</li> <li>・人民元取引や中国向け取引については依然として規制も大きく、上海・大連各駐在員事務所による情報収集とも連携し引き続きサポートを強化していく。</li> </ul>

<p>タイトル</p>	<p>タイビジネス支援体制の整備について</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・海外の成長力を地域に取り込むことにより持続的な発展を目指すお取引先を支援するため、当行では、海外駐在員事務所の開設や、クロスボーダーローンやスタンドバイLCの取扱い、貿易保険の取次ぎ等、支援体制を整備している。</li> <li>・タイにおける当行お取引先の進出は、中国に次ぐ状況となっており、当行では、2012年3月のバンコク駐在員事務所開設を皮切りに、富山県との協力によるお取引先のタイでの販路拡大やタイの投資環境を学ぶセミナー等を積極的に開催している。</li> </ul> <div data-bbox="766 336 1444 1288" style="border: 1px solid black; padding: 10px;"> <p style="text-align: center;"><b>北陸銀行</b></p> <p><b>■ タイビジネスへの積極的な取組み</b></p> <p>アジアの成長力を取り込み、事業拡大を目指すお取引先を支援するため、当行は海外進出支援を積極的に展開しています。中でも、2012年3月のバンコク駐在員事務所開設以来、東南アジアで注目を浴びているタイビジネスへの支援を加速させています。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;">  <p style="text-align: center; font-size: small;">セミナーの様子(石川会場)</p> </div> <div style="width: 45%;"> <p><b>2012.5</b> <u>バンコク駐在員事務所開設記念「海外ビジネス支援セミナー」開催</u></p> <p>東京海上日動火災保険株式会社のご協力のもと、海外進出企業に求められるリスクマネジメントについて講義が行われました。</p> </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p><b>2012.12</b> <u>「富山県バンコクビジネスサポートデスク」開設</u></p> <p>ビジネスのマッチング支援等を行う機関として、富山県より受託し、当行バンコク駐在員事務所内に開設いたしました。</p> </div> <div style="width: 45%;">  <p style="text-align: center; font-size: small;">バンコク駐在員事務所にて</p> </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p><b>2013.3</b> <u>「タイセミナー」と「タイビジネス個別相談会」開催</u></p> <p>タイ市場への販路拡大策やタイビジネス相談事例等の講演が行われ、講師による無料個別相談も実施されました。</p> </div> <div style="width: 45%;">  <p style="text-align: center; font-size: small;">個別相談会の様子</p> </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;">  <p style="text-align: center; font-size: small;">タイセミナー会場の様子</p> </div> </div> </div> <p style="text-align: center;">平成 25 年 6 月公表 &lt;地域密着型金融の推進について&gt; より</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

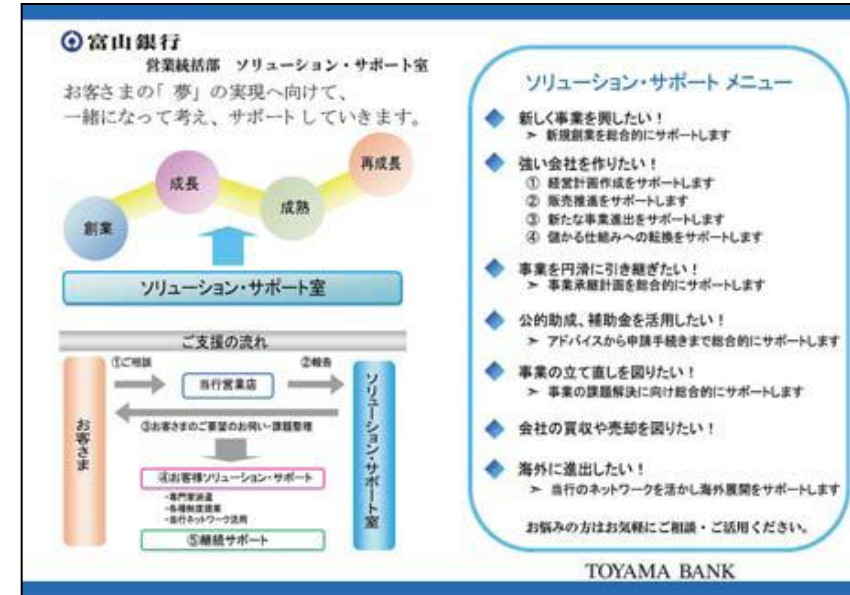
（銀行名 富山銀行）

<p>タイトル</p>	<p>「ソリューション・サポート室」の新設</p>
<p>取組み内容</p>	<p><b>経緯</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・取引先に対するソリューション提供力の強化を目的として、24年8月、営業統括部内に、ソリューション営業の専担部署である「ソリューション・サポート室」を新設。</li> <li>・専門性の高いソリューション提供を目的に、同室の初代室長には、中小企業診断士の有資格者である職員を任命配属。</li> </ul> <p><b>取組み内容</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・同室の主な業務は下記の通り。 <ul style="list-style-type: none"> <li>ソリューション営業に関する推進 <ul style="list-style-type: none"> <li>取引先の販路拡大、新商品開発・新事業展開、海外展開等について</li> <li>取引先へのコンサルティング機能の更なる発揮および経営改善を目的とした、外部専門家との連携や各種金融手法の活用を通じた企業支援</li> </ul> </li> <li>特定業種向けの取引推進 <ul style="list-style-type: none"> <li>産学官金連携および地域活性化の推進へ向けた取組み</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>・具体的な取組みの一つとして、営業店と同室が連携して、取引先に対して「知的資産経営報告書」の作成をサポートして完成。</li> </ul>

# 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 ——「ソリューション・サポート室」の新設

## ■経緯

- ・取引先に対するソリューション提供力の強化を目的として、24年8月、営業統括部内に、ソリューション営業の専担部署である「ソリューション・サポート室」を新設。
- ・専門性の高いソリューション提供を目的に、同室の初代室長には、中小企業診断士の有資格者である職員を任命配属。



## ■同室の主な業務

- ・ソリューション営業に関する推進
  - 取引先の販路拡大、新商品開発・新事業展開、海外展開等について
- ・取引先へのコンサルティング機能の更なる発揮および経営改善を目的とした、外部専門家との連携や各種金融手法の活用を通じた企業支援
- ・特定業種向けの取引推進
- ・産学官金連携および地域活性化の推進へ向けた取り組み



「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 北國銀行）

<p>タイトル</p>	<p>公的支援制度と外部機関連携</p>
<p>取組み内容</p>	<p><b>【動機（経緯）】</b>  A社は飲料水のサイダーを販売している会社です。5年前に河川が氾濫し、上流にある温泉郷が大被害を受けた。社長は当地に対して何か支援できることがないかと考え、当地の柚子を使った、「柚子サイダー」を開発、商品化、その後、珠洲の「天然塩」を使った「しおサイダー」を開発し、業容を拡大してきた。  しかし、サイダーは季節、天候によって売上が左右されることから、年間を通して安定的な新商品として「しおサイダー」の「天然塩」を使ったゼリーの商品化について、当行に相談があった。</p> <p><b>【取組み内容】</b>  商品企画のアドバイス、ゼリーやパッケージのデザイン開発費・広告宣伝費等の資金面の支援 販路の3つの課題があった。  まずは、「中小企業応援センター」を活用し、は、公的支援制度のいしかわ活性化ファンドを申請し、助成金を活用した。また は、金融機関のネットワークを活かし、運営企業（水族館）を紹介した。</p> <p><b>【成果】</b>  今では、この「しおゼリー」は当社の主力商品として、東京スカイツリーのすみだ水族館で、土産品トップ3に常に入る人気商品となっている。</p>

お客様

経営課題

- 新商品開発・新規事業
- 創業支援
- 公的支援制度活用

- 事業承継・M&A
- 税務・法務コンサルティング

- 経営改善
- 事業再生

- ビジネスマッチング(不動産有効活用・販路開拓等)
- 海外ビジネス

連携支援

北國銀行

各営業店

連携

本部各部署

外部機関

- 外部経営コンサルティング会社
- 経営相談所専門家
- 再生ファンド会社
- 北國銀行関連会社
- ビジネスマッチング提携会社

連携



「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 福井銀行）

<p>タイトル</p>	<p>営業店・本部が一体となった海外進出支援</p>
<p>取組み内容</p>	<p>老舗のプリントネーム製造業者で、細幅織物・特殊生地・その他衣料品へのプリント技術には定評があり、取引先からも高い評価を受けている。</p> <p>そのような中で、主要取引先が海外での一貫生産プロジェクトを計画し、協力企業として海外進出の打診あり。</p> <p>会社規模や資金調達余力を考慮すると海外進出を果たすには課題も多かったが、以前に海外進出を一度断念していることもあり、海外進出に対する思い入れは非常に高いものがあった。</p> <p>協力会社として海外進出することで、単独進出に比べて進出投資額が安価に抑制できること、また海外での取引拡大に繋がるというメリットがあり、海外事業での新たなビジネスモデル創出という道筋も期待できることから、営業店・本部（海外支援室）が一体となった支援活動を展開。</p> <p>同社のプリント技術を最大限に生かした事業を行うため、進出後の事業計画とともに策定し、また、海外進出のスケジュール調整や課題の洗い出しを実施、さらに進出投資額を算出し、資金調達計画策定支援についても実施。</p> <p>当行主導により他行との調整も行い、結果として当行と他行の協調による進出資金融資を行い、海外進出が実現した。</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 大垣共立銀行）

<p>タイトル</p>	<p>農業、食品加工業の販路開拓支援</p>
<p>取組み内容</p>	<p>&lt; 動機 &gt;          ・地域産品を製造する取引先企業を対象に販路拡大を支援すべく大手食品専門商社三菱食品㈱をバイヤーに迎えた商談会を開催した。</p> <p>&lt; 取組内容 &gt;          「OKB『食品・農産品』商談会 with 三菱食品」の開催          特 徴：国内最大手の食品専門商社である三菱食品株式会社をバイヤーに迎え、「食品・農産品」を対象商材に絞り込んだ商談会を開催。          マッチング成約率を高めるため、商談会開催の前に三菱食品が求める商材や品質 管理体制を解説する事前説明会を開催した。          商談会は、事前に食品加工業者・農業者が提出した資料に基づき三菱食品による選考を行い、選考に通過した企業のみが商談を行う方式。</p> <p>事前説明会：平成25年1月29日（火） 63社参加          商 談 受 付：平成25年1月30日（水）～2月15日（金） 26社エントリー          商 談 会：平成25年3月14日（木） 11社参加</p> <p>&lt; 成果 &gt;          ・アンケート調査の結果、商談会に参加した11社のうち、10社が「満足」と回答。          また、5社が「商談成約の可能性あり」と回答するなど、効果の高い商談会となった。</p>

# OKB「食品・農産品」商談会 with 三菱食品 参加企業大募集！！

大垣共立銀行は三菱食品と連携し地域の特色ある安心・安全な「食品・農産品」を対象商材とした商談会【OKB「食品・農産品」商談会 with 三菱食品】を開催します。商材の特長や生産ロットを踏まえ、三菱食品が商材ごとに販売チャネルを“コーディネート”します。

商談会開催に先立ち、三菱食品の商材ニーズや商談会申込方法の説明だけでなく、品質管理のポイントやバイヤーへの効果的な提案手法をレクチャーする事前説明会を開催します。農商工連携促進法や六次産業化法の認定を受けた事業者の方々を初め、販路拡大を希望される地域の特色ある安心・安全な「食品・農産品」生産者の方々はぜひご参加ください。

## 事前説明会

日 時	平成 25 年 1 月 29 日（火） 13：30～16：30（入場 13：00）
会 場	名古屋銀行協会 2 階 201 号室 所在地：名古屋市中区丸の内 2-4-2
定 員	120 名（先着順、定員になり次第締め切らせていただきます）
参加費用	無 料
要 件	大垣共立銀行と取引があり販路拡大を希望される法人・個人事業主の方
申込方法	下記申込書に必要事項をご記入のうえ、最寄りの大垣共立銀行（本支店）にご提出ください。
申込期限	平成 25 年 1 月 23 日（水）
内 容 （予定）	<ul style="list-style-type: none"> <li>（1） 三菱食品の商材ニーズについて</li> <li>（2） 三菱食品子会社 株式会社 FOOZA（E コマース事業）について</li> <li>（3） 品質管理の重要なポイントについて</li> <li>（4） 講演会                      標題：「FCP 展示会・商談会シート（注）」を活用したバイヤーへの効果的な提案手法                      講師：農林水産省 FCP 事務局担当者（注）シートの概要については裏面ご確認ください。</li> <li>（5） 商談会申込方法について</li> </ul>
備 考	事前説明会でご説明する方法によりエントリーいただき、三菱食品の書類選考を経た方が後日三菱食品と商談（有料）することができます。※商談会詳細は裏面をご確認ください。

【主催】株式会社 大垣共立銀行 【後援】東海農政局 【協力】三菱食品株式会社

962 支店部情報渉外課 行

## 【OKB「食品・農産品」商談会 with 三菱食品】事前説明会 申込書

フリガナ			
貴社名			
ご住所			
ご担当者様		ご連絡先	
お取引店名	(部・支店)		

\*本申込書に記入いただいた企業情報及び個人情報には主催者及び三菱食品に提供され、本商談会の企画及び運営のみに利用いたします。

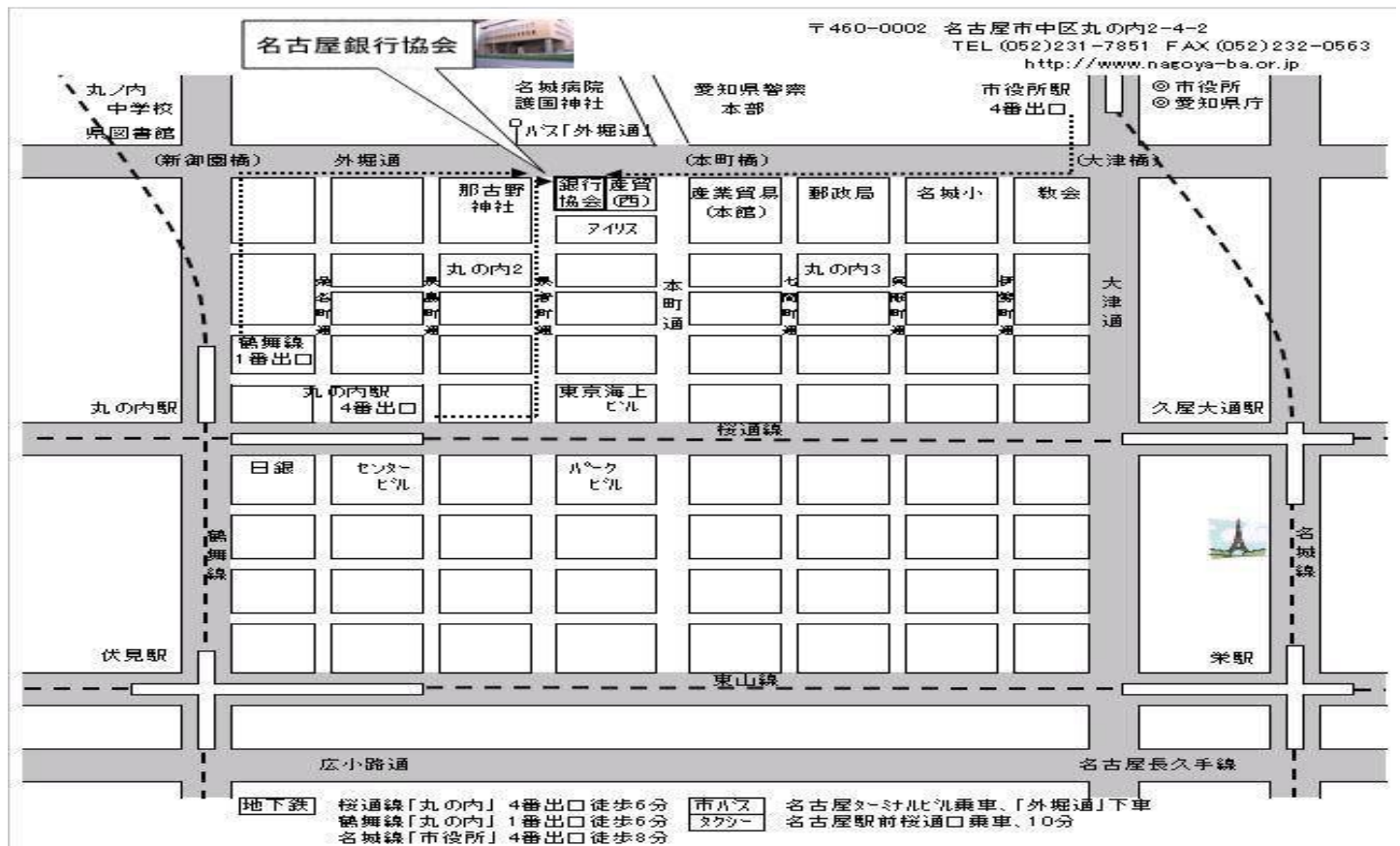
## 商談会

日 時	平成 25 年 3 月 14 日 (木) 商談時間は後日個別にご連絡します
会 場	OKB harmony plaza (ハーモニープラザ) 名駅 10 階 セミナールーム
参加費用	1 商談 10,500 円 (税込)
内 容	三菱食品との個別商談方式による商談

### □「FCP 展示会・商談会シート」について

- ・FCP (フード・コミュニケーション・プロジェクト) は「食の信頼向上」に向けた産学官協働プロジェクトであり、「FCP 展示会・商談会シート」は効率の良い商談を可能とする統一フォーマットです。
- ・今回の商談会【OKB「食品・農産品」商談会 with 三菱食品】のエントリー書類になります。

### 【事前説明会会場 アクセスマップ】



### <本商談会に関する問い合わせ先>

大垣共立銀行 支店部情報渉外課 下條・小川・中村・神谷 TEL0584-74-2196 FAX0584-82-2083

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 十六銀行）

<p>タイトル</p>	<p>タイ洪水被害に係る工場移転資金調達サポート</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ A社は当行のメイン先であるが、子会社はタイのアユタヤ近郊の工業団地で、自動車向け金型の製造業を営んでいる。</li> <li>・ 当行はこの子会社に対し、タイの提携金融機関と連携し、金融面での取引をサポートしていた。</li> <li>・ 平成23年10月に発生した洪水により、工場が完全に浸水。機械類はほとんど被災し使えなくなり、多額の損失を蒙った。当行では被災直後から、タイ中央銀行の洪水復興特別プログラムによる低利の長期ローンを紹介。提携金融機関とも連携を取りつつ、逐次情報提供を行った。</li> <li>・ 最終的にA社は、タイ国内で工場の移転を決定したが、調達面においては当行のスタンドバイクレジットによる中央銀行の洪水復興特別プログラムを活用。約1億円程度の調達を行った。</li> </ul>



## 洪水被災支援に向けたカシコン銀行の新しい取り組みについて

カシコン銀行がこの度の大規模洪水による損害を見積もったところ、非常に広範囲にわたり個人および法人のお客さまが被害を受けていることが明らかになりました。このため、被害状況に対応するため、被災されたお客さまに向けた支援措置の拡大を決定しました。

カシコン銀行取締役副社長 Mr. クリッサダー・ラムサムは、以下の通り発表しました。洪水の被害が拡大している状況の中、カシコン銀行は被災されたお客さまの被害を見積もり、支援措置の拡大を決定しました。カシコン銀行の住宅ローンご利用者で被災されたお客さまは、1年間、毎月の返済額を最大で40%まで減額する、または6ヶ月間利息のみの返済を行うことが可能です。さらに洪水により損壊した家屋を修繕するための6ヶ月間利息0%の特別借入を、住宅ローンの返済済み金額と同額までご利用いただけます。

また、カシコン銀行のクレジットカードご利用者で被災されたお客さまが、期限までに債務返済ができない場合、利息の50%の支払いが猶予されます。また、最低返済額が0-10%に減額されます。キャッシングご利用者で被災されたお客さまについても、利息の50%の支払いが猶予されます。また、最低返済額が0-5%に減額されます。

車のハイヤーパーチェスをご利用のお客さまは、最長で1年間、毎月の支払い金額が最大50%まで猶予されます。また、ご契約期間の合計が7年を超えない範囲にて、支払い期間を最大で6ヶ月延長することが可能です。

お借入をご利用中で洪水被害を受けた事業者さまに対しては、元金の返済期限を6ヶ月延期します。正常な状態に回復していない場合にはさらに6ヶ月の延長が可能です。輸入のための貿易ローン (T/R)、または約束手形 (P/N) をご利用の事業者さまは、発注書等の証明書を用意する必要なしに6ヶ月の期限延長が可能です。さらに、洪水被害に係る被災者さまをご支援するために、返済期間3年、元金返済猶予6ヶ月の災害復旧、事業所や機械の修理を目的とした特別ローンや商品が被害を受けた場合のご支援をご用意いたしました。

被災地に所在しサービスを休止している、法人のお客さま向けカスタマーサービスセンターをご利用されていたお客さまは、最寄のサービスセンターをご利用いただくことが可能です。



当行のキャッシュマネジメントサービスをご利用の事業者のお客さまに、引き続きサービスをご利用いただけるよう、各種問題の解決やご連絡をお受けする緊急サービスセンター（クライアントサービス・サポートセンター）を設置しました。電子媒体による各種支払いおよび給与支払いをご利用のお客さまで、通常通りの電子媒体による支払いが行えないお客さまには、問題を解決するために当行からご連絡を差し上げました。その他のお取引サービスについては、増設した臨時窓口にて承っております。また、営業中の全国の支店でもお支払いを承っております。

Mr. クリッサダーは、被災されたお客さまの負担を軽減し、一日も早い復旧を実現するために、カシコン銀行は今後も状況を注視し、全てのお客さまを全力でサポートするために様々な支援措置に取り組んでいくと述べました。被災されたお客さまの詳細お問い合わせおよび支援申請は以下の連絡窓口でお受けしております。個人のお客さま向け窓口 K-Contact Center 0 2888 8888 法人のお客さま向け窓口 K-Biz Contact Center 0 2888 8822

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 十六銀行）

<p>タイトル</p>	<p>国内・海外（中国）連携による現地法人設立サポート</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ B社は自動車関連部品を製造する当行のメイン先であるが、中国における製品需要の高まりを受け、中国製造現地法人の設立を検討していた。</li> <li>・ 進出候補地の選定・現地視察を行っていたところ、平成22年下期に、当行から提案した江蘇省の開発区を視察した。平成23年上期には、複数候補の中から当該開発区への進出を決定した。</li> <li>・ その後工場の建設が進む中、平成24年度以降は開業に向けて表面化する一連の課題の解決に支援の内容をシフトしてきた。具体的には、業務提携している中国ビジネスコンサルタントとの連携によるサポート実施のほか、稼動後に想定されるリスクの洗い出し・対応のため、業務提携している保険会社を紹介した。</li> <li>・ この間、尖閣問題による日中関係の悪化・日本車の減産等により、予定していた開業式典は延期を余儀なくされたが、当初から案件に関与してきた上海駐在員事務所を中心に、継続的なサポートを行なった。</li> <li>・ 最終的には平成25年4月に開業式を行うこととなり、案件段階から当行が果たした役割が、高く評価されている。</li> </ul>



「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 清水銀行）

タイトル	取引先の海外進出サポート
取組み内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ A社は自動車部品メーカーBを主要取引先とし、プレス加工および成形加工を行っている。</li> <li>・ 今般主要取引先Bがインドネシアにて増産体制をとることとなり、A社に対してインドネシアへの進出要請があった。</li> <li>・ A社は検討の結果、国内のみでは今後売上増加が見込めない一方、海外での需要は高く将来的に国内本社の発展につながる判断し、同国への進出を決意。</li> <li>・ A社は韓国に事業所は有していたものの、インドネシアに関しては情報やノウハウを有していないことから、当行が営業店 - 本部 - 外部機関の連携により同社の海外進出サポートを行った。</li> </ul> <p>(以下がサポート内容)</p> <p>現地視察 視察先の紹介およびアポイントメントの手配 現地情報提供</p> <p>取引先Bの近隣工業団地に入居したいとのニーズあり、希望する面積等を確認の上、複数の物件情報を提供。最終的に紹介した工業団地と契約 現地法人立ち上げに際しコンサル会社、および通訳会社の紹介 現地口座開設にあたり、当行提携先であるバンクネガラインドネシアの紹介 ビジネスマッチング</p> <p>工具の仕入先を探していたことから、現地で工具販売を行う当行取引先とマッチング</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 現地法人設立までスムーズに準備が進み、今秋より本格稼働を予定している。</li> <li>・ 当行においては、与信取引ならびに外為取引の拡大等効果を得ることができた。</li> </ul>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 清水銀行）

<p>タイトル</p>	<p>公的制度を活用した新事業支援</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ C社は医療機器点検修理を行っている。</li> <li>・ C社が普段修理を手掛ける医療機器について、安全な状態で使用することが義務づけられているものの、点検方法については曖昧である点に着目し、これまでの業務で培ってきたノウハウを活かし、自社で専用テスターを開発。</li> <li>・ 新製品について病院でモニターテストを行った結果、高評価を得たことから、販売に向けた生産準備を着手することとなった。</li> <li>・ 製品の新規性が認められることから、経営革新制度を活用。申請にあたり当行および外部支援機関と連携し作成のアドバイスを実施、承認となる。</li> <li>・ 増産にあたり設備資金、および増加運転資金について、承認となっている経営革新の制度融資で検討していたが、「総合特区」の利子補給制度を併用することを提案。利用にあたっては窓口となる県に対しC社とともに当行行員が説明に行く等全面的にサポートを行い、制度適用となった。</li> <li>・ このほかにも県の補助金制度活用を提案し、採択にいたっている。</li> <li>・ またこのほかにも増産にあたりC社は一部の部材調達について見直しを行った。これまで静岡県外企業に仕入を委託していた部分を、静岡県内企業に移していくこととなり、C社は新たに仕入先企業を探すこととなった。このため当行取引先企業を紹介している。</li> <li>・ 新製品について病院関係をはじめ順調に受注を伸ばしている。</li> <li>・ 当行においても、与信取引の拡大、そしてお客様からの強い信頼を得られる事案となった。</li> </ul>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 百五銀行）

タイトル	業務提携先（タイ投資委員会）を活用した海外進出支援
取組み内容	<p>タイでは外国人事業法上、タイ投資委員会（BOI）の承認が得られなければ原則100%独資での進出は不可能ですが、認証には各種ガイドラインがあり、申請を行うまでは可否がわかりにくいという課題がありました。そこで、タイへの進出をめざすお客さまとともに、提携先のBOI大阪事務所を訪問し事業内容の説明を行いました。本申請前に許認可を行う政府機関と接触を図ったことで、事業計画を円滑に進めることができました。</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 滋賀銀行）

タイトル	ビジネスマッチングへの取組み
取組み内容	<p><b>ビジネスマッチング</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・企業同士の「シーズ」（新事業のアイデアなど）と「ニーズ」のマッチングによる新しいビジネスの流れ、「商流」の創出を支援するため、「ビジネスマッチングサービス」を行っています。</li> <li>・地域に根ざした金融機関としての幅広い企業ネットワークを活用し、法人・個人事業主の皆さまのご要望に応じて、当行支店網を駆使してご要望に沿った企業を紹介候補先としてご提案し、お取引先の業績向上をサポートしています。</li> </ul> <p><b>「エコビジネスマッチングフェア2012」を開催</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・環境に特化した商談会「エコビジネスマッチングフェア2012」を、平成24年7月11日に開催。同商談会の開催は、同年で5回目となりました。</li> <li>・新エネルギー・省エネルギー、リサイクル、環境土木建築など6テーマに87社が出展（85ブース）、1,910名の皆さまが来場され、634件の商談が繰り広げられました。参加したお取引先からは、「新しいビジネスパートナーが見つかった」「次回も参加したい」と好評を得ています。</li> </ul> <p><b>「地銀フードセレクション2012」に参加</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・平成24年10月23日～24日に、東京ビッグサイトで開催された「地方銀行フードセレクション2012」に参加し、当行のお取引先2社にご出展いただきました。</li> <li>・全国から地方銀行のお取引先620社の食品関連企業が出展、来場者は2日間で1万人を越える盛況となりました。</li> </ul> <p><b>「食の商談会2013」を開催</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・地元産の安全で美味しい優れた商品・食材の販路拡大による地場産業の振興を目的とした「食の商談会2013」を、西日本シティ銀行、肥後銀行との共催により、平成25年1月25日に開催しました。お取引先の販路拡大および地場産業の振興寄与を目的に、「西日本から日本を元気にしたい」との思いを込め、3行で共催したものです。</li> <li>・当日は、食品関連企業72社が百貨店などの大手バイヤー11社と171件の個別商談を実施され、盛況となりました。</li> </ul>

『しがぎん』

# エコビジネス マッチングフェア2012 GUIDE BOOK

日時 2012 **7/11** (水) 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、一般社団法人滋賀経済産業協会、滋賀経済同友会

**入場無料**

エコでつながる。  
ビジネスがひろがる。  
ENVIRONMENT × ECOLOGY × BUSINESS



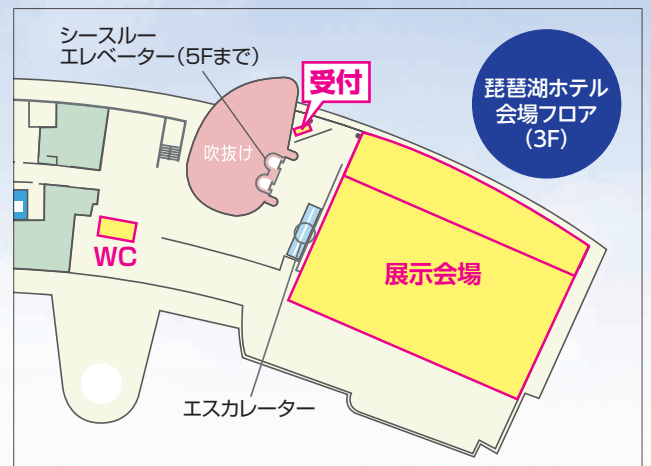
このフェアは地球環境にやさしい  
グリーン電力を利用して開催します。



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。

# 『しがぎん』エコビジネスマッチングフェア2012

## GUIDE BOOK



### 最寄の駅からホテルまで

- JR大津駅…琵琶湖方面へ徒歩約10分 無料シャトルバス約5分
- 京阪浜大津駅…浜大津アーカス隣徒歩約5分

大津駅(逢坂ビル付近)からシャトルバスを随時運行いたします

### お車でお越しの方

- 名神大津ICより約10分

※ホテル駐車場は大変混雑します。アーカス駐車場(ホテル隣接)、浜大津公共駐車場(京阪浜大津駅隣接の立体駐車場)もご利用いただけますが、駐車場に限りがあるため、公共交通機関でのご来場をお願いいたします。

### CONTENTS

- ごあいさつ ..... P1
- 出展企業紹介(分野別) ..... P2~23

- A** 新エネルギー・省エネルギー
- B** リサイクル
- C** 環境土木建築
- D** 浄化(水・土壌・大気)
- E** 環境サポート・ソリューション
- F** 医療・介護・健康



## ごあいさつ

平素より格別のご愛顧を賜り、誠にありがとうございます。

東日本大震災の復興事業が本格化し、景気回復に向けた明るい兆しも見え始めておりますが、長引く円高や電力不足への懸念など、楽観出来ない状況も続いております。

特に電力不足への懸念から「省エネ、新エネ、創エネ」へのお取引先の関心と期待は一層高まっており、そういった状況の中、本年度も「エコビジネスマッチングフェア2012」を開催いたします。本フェアは、製品、商品、サービス等の展示の場にとどめず、当行の豊富な営業基盤とネットワークを活用し、環境ビジネスに積極的に取り組まれるお取引先と、環境ビジネスに関心の高い県内外の企業さまとの間で、販路開拓・技術提携・共同開発等の新たな事業展開に一層お役に立ちたいとの願いを込めたものです。

5回目となる今回は、グリーン・イノベーション(環境ビジネス)に加え、ライフ・イノベーション(医療・健康関連産業)に取り組まれるお取引先にもご出展をいただいております。いずれの分野も、そのお取引先ならではの得意分野を活かした内容ばかりでございます。

ご来場の皆さまには、具体的な商談を通じ、最良のエコビジネスパートナーを見つけていただくなど、数多くの成果が生まれますことを期待しております。

当行は環境省認定の「エコ・ファースト企業」として、「お金の流れで地球環境を守る」との気概で、環境ビジネスを発掘・育成する取り組みを積極的に進め、お取引先の成長と繁栄、ひいては地域経済の更なる振興と「持続可能な社会」の実現に挑戦してまいりたいと考えております。

今後とも、一層のご支援、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

株式会社 滋賀銀行

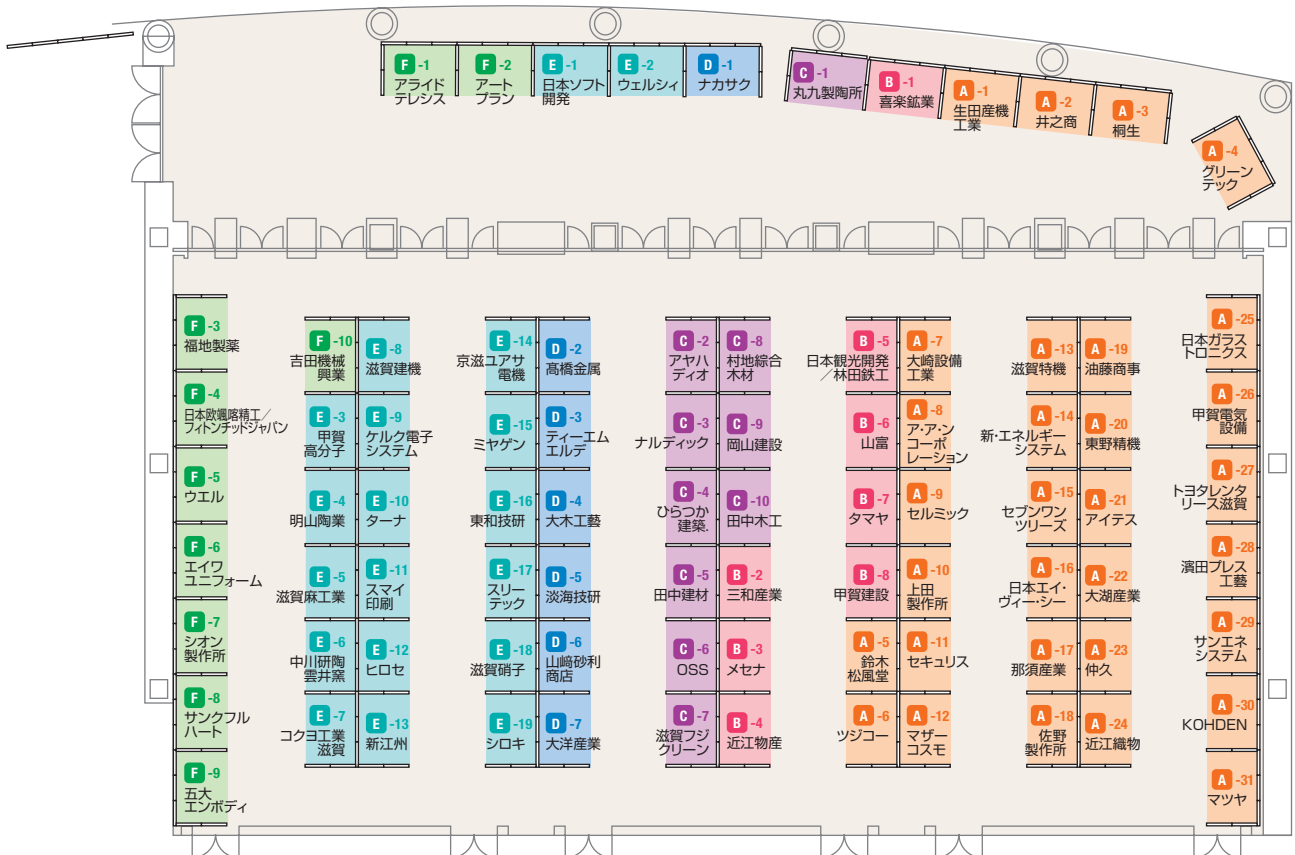
取締役頭取 大道良夫



# 『しがきん』エコビジネスマッチングフェア2012

## 会場ご案内図

**A** 新エネルギー・省エネルギー **B** リサイクル **C** 環境土木建築 **D** 浄化(水・土壌・大気) **E** 環境サポート・ソリューション **F** 医療・介護・健康



### 出展者さくいん

ア行		五大エンボディ(株)	F-9	P22	株式会社東野精機	A-20	P6	
株式会社アートプラン	F-2	P21	株式会社サ行		株式会社東和技研	E-16	P19	
株式会社ア・ア・ンコーポレーション(株)	A-8	P3	株式会社佐野製作所	A-18	P6	株式会社トヨタレンタリース滋賀	A-27	P8
株式会社アイテス	A-21	P7	株式会社サンエネシステム	A-29	P9	ナ行		
油藤商事(株)	A-19	P6	株式会社サンクフルハート	F-8	P22	株式会社中川研陶 雲井窯	E-6	P17
株式会社アヤハディオ	C-2	P12	三和産業(株)	B-2	P10	株式会社仲久	A-23	P7
アライドテレンス(株)	F-1	P20	株式会社シオン製作所	F-7	P22	株式会社ナカサク	D-1	P14
生田産機工業(株)	A-1	P2	滋賀麻工業(株)	E-5	P17	那須産業(株)	A-17	P6
株式会社井之商	A-2	P2	滋賀硝子(株)	E-18	P20	株式会社ナルディック	C-3	P12
株式会社上田製作所	A-10	P4	滋賀建機(株)	E-8	P17	日本ガラストロニクス(株)	A-25	P8
ウエル(株)	F-5	P21	滋賀特機(株)	A-13	P5	日本エイ・ヴィー・シー(株)	A-16	P5
株式会社ウエルシィ	E-2	P16	滋賀フジグリーン(株)	C-7	P13	日本欧風路精工(株)/フィットチッドジャパン(株)	F-4	P21
株式会社エイワユニフォーム	F-6	P22	株式会社シロキ	E-19	P20	日本観光開発(株)/林田鉄工	B-5	P10
株式会社OSS	C-6	P13	株式会社新・エネルギーシステム(株)	A-14	P5	日本ソフト開発(株)	E-1	P16
近江織物(株)	A-24	P7	株式会社新江州(株)	E-13	P19	ハ行		
株式会社淡海技研	D-5	P15	株式会社鈴木松風堂	A-5	P3	株式会社濱田プレス工業	A-28	P8
株式会社近江物産	B-4	P10	株式会社スマイ印刷	E-11	P18	株式会社ひらつか建築	C-4	P12
株式会社大木工藝	D-4	P15	株式会社スリーテック	E-17	P20	株式会社ヒロセ	E-12	P18
大崎設備工業(株)	A-7	P3	株式会社セキユリス	A-11	P4	株式会社福地製菓	F-3	P21
株式会社岡山建設	C-9	P13	株式会社セブンワンツリーズ	A-15	P5	マ行		
カ行		株式会社セルミック	A-9	P4	株式会社マザーコスモ	A-12	P4	
株式会社喜楽鋳業	B-1	P9	タ行		株式会社マツヤ	A-31	P9	
株式会社桐生	A-3	P2	株式会社ターナ	E-10	P18	株式会社丸九製陶所	C-1	P11
グリーンテック(株)	A-4	P2	株式会社大湖産業	A-22	P7	株式会社ミヤゲン	E-15	P19
株式会社京滋ユアサ電機	E-14	P19	株式会社大洋産業	D-7	P15	株式会社村地綜合木材	C-8	P13
株式会社ケルグ電子システム	E-9	P18	株式会社高橋金属	D-2	P14	株式会社明山陶業	E-4	P16
株式会社甲賀建設	B-8	P11	株式会社田中建材	C-5	P12	株式会社メセナ	B-3	P10
株式会社甲賀高分子	E-3	P16	株式会社田中木工	C-10	P14	ヤ行		
株式会社甲賀電気設備	A-26	P8	株式会社タマヤ	B-7	P11	株式会社山崎砂利商店	D-6	P15
株式会社KOHDEN	A-30	P9	株式会社ツジコー	A-6	P3	株式会社山富	B-6	P11
株式会社コクヨ工業滋賀	E-7	P17	株式会社ティーエムエルデ	D-3	P14	株式会社吉田機械興業	F-10	P23



「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 京都銀行）

<p>タイトル</p>	<p>中国ビジネスサポートをきっかけに新規取引開始</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 工業製品メーカーに対し営業店が新規アプローチを行う中で、海外事業を強化していることをヒアリングし、本部の海外ビジネスサポート担当者との帯同訪問を実施。当行が行っている海外現地法人設立や海外でのビジネスマッチング商談会開催等のサポート内容を説明した。また、現地法人の運営に関する相談にも対応。</li> <li>・ 当行のアジアビジネスサポートに興味を示され、上海で開催しているビジネスマッチング交流会や商談会等に参加、販路拡大・情報収集等に活用された。また、日本で開催しているアジア関連セミナーにも出席。</li> <li>・ 海外での営業展開支援をサポートできる銀行として評価いただいた結果、新規融資取引や貸金庫契約の開始、また代表者の個人口座開設に至った。</li> </ul>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 池田泉州銀行）

<p>タイトル</p>	<p>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</p>
<p>取組み内容</p>	<p>経緯</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul> <p>内容</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・地元企業のチャイナプラス1検討をサポートすべく、ASEAN 進出検討3ステップセミナーを実施。STEP1：ASEAN セミナー、STEP2：国別勉強会、STEP3：現地視察ミッション（参加希望のあった、タイ、インドネシア、ベトナム、カンボジアで実施）</li> <li>・現地金融や現地通貨建決済を推進すべく、タイのカシコン銀行、インドネシアのBNI、韓国の韓国外換銀行と業務協力協定締結</li> <li>・企業の外貨建（ドル建）調達ニーズに対応するため、JBIC と外貨建クレジットラインに係る一般協定を締結</li> </ul> <p>成果</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・3STEP セミナーを経て、10社程度がASEAN 進出を具体的に検討開始</li> <li>・現地銀行との業務協力協定により、現地通貨建決済の取扱が拡大</li> <li>・JBIC 資金を利用したツーステップローンによる外貨建融資（現地法人向け資金）を、3件 / 975万ドル実行</li> </ul> <p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・上述のように、積極的にアライアンスを行うことで、取扱サービスを拡充することができ、顧客の海外ビジネスに対する相応の貢献ができたと評価している。</li> </ul> <p>【今後の課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・足元の円安にもかかわらず、企業の海外進出や貿易等の海外ビジネスは、アジア・チャイナ地域を中心に、引き続き旺盛な状況。一方で、中堅・中小企業は、人材・情報面も含め、様々な課題を抱えている。</li> <li>・我々地域金融機関は、企業の成長のために、資金面のみならず、そういった“困りごと”や課題に対しても、積極的に提案・サポートを行っていくことが必要である。</li> <li>・また、顧客が抱える課題は高度化かつ複雑化しており、海外、特にアジア・チャイナでのビジネスに精通した人材の育成が不可欠であり、人材の海外派遣を積極的に行っていく方針である。</li> </ul>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 紀陽銀行）

<p>タイトル</p>	<p>特殊技術を持つ地元企業と同業大手企業とのマッチング</p>
<p>取組み内容</p>	<p>オンデマンド印刷で色飛びしない金銀色の対応が出来る独自技術を開発、また展示会で廃材を少なくする、フレームと印刷技術を組み合わせた立体的な展示会ブースの企画商品を開発したことで販路開拓支援の要請を受けた。</p> <p>同業ではあるものの当行の取引先である大手印刷業者に技術力を確認する意味も含め打診した。</p> <p>その結果技術力が高いこと、多品種・小ロット・短納期への対応が可能であること、世界的な塩ビ規制の流れに対応できることなど環境面でも特長があることが判明した。</p> <p>直ぐに展示会ブースの新しい装飾に使えることとなり、現在具体的な商品化が進んでいる。</p> <p>取引企業の技術力、企画力など真の企業価値が理解できた。 取引先からは大変感謝していただき、距離が縮まった。</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 紀陽銀行）

<p>タイトル</p>	<p>UR都市機構と連携した都市圏大型団地での青果朝市開催</p>
<p>取組み内容</p>	<p><b>経緯</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・こだわりの有機野菜を栽培し、新鮮で安全な野菜の販路開拓を求めている（株）A農園と、高齢化が進み、孤独死問題などから住民の“つながり”と“くらしやすさ”で問題をかかえていたUR都市機構を引き合わせるにより、UR団地で青果朝市を開催することで相互の課題が解決。</li> </ul> <p><b>内容</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・第1段として、平成24年6月より、大阪市内の大型UR団地（1237戸）で（株）A農園が毎週土曜日に青果朝市を開催することとなった。</li> <li>・当初は、（株）A農園のスタッフが複数名で運搬、設営、販売を全て担当していたが、現在はスタッフ1名のみが運搬を担当し、設営、販売については当該団地の住民がアルバイトとして担当している。</li> <li>・初日は、200名以上の住民が集まり85千円の売上を計上。これまでの1回あたりの平均売上高も80千円強と安定した売上を確保している。また、第2段として、平成25年2月より大阪府泉南地区のUR団地（560戸）においても開催開始。</li> </ul> <p><b>成果</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・当行においても、（株）A農園との取引強化、（株）A農園をUR都市機構と協働で誘致した金融機関として信頼、知名度が高まった。</li> <li>・（株）A農園においても規格外の野菜の販路ができることでロスが減少した。</li> </ul>



「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 但馬銀行）

<p>タイトル</p>	<p>知的資産経営報告書作成支援</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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で、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。</li> <li>・「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。</li> <li>・セミナー参加先7社のうち4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、うち3社については完成済みである。</li> </ul>

知的資産経営報告書作成支援



「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 鳥取銀行）

<p>タイトル</p>	<p>「ぐるなび」との連携による地元食材の販路拡大支援</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・取引先の生産者及び食品加工業者の販路拡大支援のため、飲食店との深いつながりを持つグルメ検索大手の「ぐるなび」と業務契約を締結。飲食店へ向けた地元食材情報の提供や地元生産者へ向けた飲食店への営業活動支援を通じて、生産地と消費地をつなぐ仕組みを構築した。</li>   <li>取引先と飲食店とのマッチング「鳥取県食材フェア」             <ul style="list-style-type: none"> <li>・鳥取県産の食材を使用したメニューを提供し、県外に販路を求める地元生産者の販路拡大や県産食材の認知度向上を図ることを目的に、東京都内及び大阪府内のぐるなび加盟店において「鳥取県食材フェア」を開催。</li> </ul> </li> <li>ぐるなびシェフによる生産地ツアー             <ul style="list-style-type: none"> <li>・東京都内のぐるなび加盟店より第一線で活躍するオーナーシェフを招き、生産地を巡るツアーを実施。生産者からは生産物に対する思い入れやストーリーなどを説明。</li> </ul> </li> <li>飲食店へ向けた提案力強化セミナー             <ul style="list-style-type: none"> <li>・食材のブランド化の取組み事例やプロモーション手法を学ぶ「“ふるさと食材”ブランディングセミナー」や、飲食店への提案営業活動を支援する「“ふるさと食材”マッチングセミナー」を開催。</li> </ul> </li> <li>自治体との3者連携による食材プロデュース             <ul style="list-style-type: none"> <li>・自治体との3者連携により、地元生産者の販路拡大を目的とした食材プロデュース活動を展開。第1弾として、地元企業10社が参加し、ぐるなび加盟店のシェフに地元食材を使ったレシピ作成を依頼、飲食店へ提案するためのツール整備に取組んだ。</li> </ul> </li>   <li>・これらの取組みにより、「鳥取県食材フェア」で提供されたメニューがレギュラーメニューとして定着化したほか、生産地ツアーを通じて一部の食材がメニュー化されるなど、販路拡大・売上増加に寄与した。</li> <li>・当行においても、生産者との取引深耕や自治体との連携強化に繋がるなどの効果を得ることができた。</li> </ul>

## ▶▶▶ 「ぐるなび」との連携による地元食材の販路開拓支援（取組み事例）

業務委託契約を締結している株式会社ぐるなびと連携した様々な取組みにより、地元食材の販路開拓をお手伝いいたしました。

### お取引先と飲食店とのマッチング「鳥取県食材フェア」

鳥取県産の食材を使用したメニューを提供し、県外に販路を求める地元生産者の販路拡大や県産食材の認知度向上を図ることを目的に、東京都内及び大阪府内のぐるなび加盟飲食店において「鳥取県食材フェア」を開催。

⇒ フェア終了後も一部の食材はレギュラーメニューとして定着

### ぐるなびシェフによる生産地ツアー

東京都内のぐるなび加盟店より第一線で活躍するオーナーシェフを招き、生産地を巡るツアーを開催。

⇒ 一部の食材がメニュー化されることが決定

### 提案力強化セミナー

食材のブランド化の取組み事例やプロモーション手法を学ぶ「“ふるさと食材”ブランディングセミナー」や、飲食店への提案営業活動を支援する「“ふるさと食材”マッチングセミナー」を開催。

### 自治体との3者連携による食材プロデュース

自治体との3者連携により、地元生産者の販路拡大を目的とした食材プロデュース活動を展開。第1弾として、地元企業10社が参加し、ぐるなび加盟店のシェフに地元食材を使ったレシピ作成を依頼、飲食店へ提案するためのツール整備に取組んだ。



【鳥取県食材フェア】



【ぐるなびシェフによる生産地ツアー】



「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 山陰合同銀行）

<p>タイトル</p>	<p>地域資源を活用した新商品開発の支援</p>
<p>取組み内容</p>	<p>日本酒の需要減少により厳しい経営環境に置かれている老舗造り酒屋の新商品開発・販売を支援した事例。</p> <p>全国有数のパワースポットとして脚光を集める地域に店舗を構えるA社に対し、女性を中心とした観光客向けに日本酒と地域資源（観光資源）を掛け合わせた新商品開発を提案。商品開発にあたっては、商品に女性の感性を反映させるべく、当行女子行員のアイデアを積極的に採用するなど当行が主体的に関与。同時に、地元デザイン会社や瓶メーカーとのコーディネートを積極的に行い、商品化を実現させた。</p> <p>新商品開発後は、当行が強みを持つビジネスマッチングにより新たな販路開拓支援を行い、A社の売上増加に貢献した。</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25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
取組み内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ Win-Win2012（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</li> <li>・ 地方銀行フードセレクション 2012（東京） 地方銀行 39 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</li> <li>・ 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</li> <li>・ 大手食品商社との試飲・試食商談会（東京） 地域の食品をアピールする場として、大手食品商社のバイヤーとの商談会を開催</li> </ul> <p><b>【動機】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> </ul> <p><b>【相手方にとっての成果】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> </ul> <p><b>【当行にとっての成果】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 販路拡大に伴う増加運転資金や設備資金融資</li> </ul>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 広島銀行）

タイトル	ひろぎん「中小企業経営力強化融資制度」の創設（平成24年11月）
取組み内容	財務内容の透明化、経営計画の策定等、経営力の強化に取り組む企業に対し、以下の対象要件とした制度を創設  (1) 「中小企業の会計に関する基本要領」に関するチェックリストの提出が可能な先 (2) 経営革新等支援機関が策定支援を行った計画の提出が可能であること

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25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
取組み内容	<p>《動機》  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。</p> <p>《取組内容》</p> <p>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</p> <p>【行内】企業診断力養成講座（スクーリング3回＋企業実習）の実施  ：正しい企業実態の把握と課題の抽出により、取引先のニーズに則した適切なアドバイスや情報提供ができる能力を習得可能なプログラム。</p> <p>【行内】業種別企業研修（医療・介護コース：全2回のインターバル）の実施  ：医療・介護業界にかかる初～中級レベルの知識・実践力を短期集中的に身につけるプログラム。</p> <p>【行内】FPカパワーアップ研修（全4回のインターバル）の実施  ：習得したFP知識を用途に応じて使い分け、効率よくアウトプットできるスキルの習得、アドバイスのタイミングや手順等、FP知識の活用に重点を置いたプログラム。</p> <p>【行内】審査トレーニー・法人営業トレーニーの実施</p> <p>【行内】融資渉外初級研修・融資渉外強化研修の実施</p> <p>【行内】資産運用コンサルタント研修（全12回のインターバル）の実施</p> <p>【行外】医療コンサルトレーニー（東京海上日動メディカルサービス）への派遣  ：医療介護業界に関する最新のノウハウを習得可能なプログラム。</p> <p>【行外】事業再生トレーニー（山田ビジネスコンサルティング）への派遣  ：財務・事業デューデリジェンスの分析業務、事業計画策定業務等のノウハウを習得可能なプログラム。</p> <p>【行外】M&amp;Aトレーニー（日本M&amp;Aセンター）への派遣</p> <p>2. 相談能力向上を目的とした公的資格取得の推進</p> <p>FP資格（FP2級中小事業主資産相談業務）取得者の拡充</p> <p>FP養成コース（FP技能検定1級）への派遣</p> <p>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</p> <p>3. 自己啓発の推進</p> <p>通信講座（コンサルティング、融資営業力、中小企業融資判断力、IFRS他）の新規採用</p> <p>休日セミナーの拡充</p> <p>《成果》  行内のインターバル研修については、スキル・専門知識の習得だけでなく、ワークシートやアクションプランシート（PDCAシート）を通して、思考力・提案力の向上や取引の支援を目的とした受講者の行動変化が確認できた。一部の研修では取引先実習を含む構成としており、プロの経営コンサルタントによる直接指導が行われることで、実習先への良質な提案や受講者の実践力向上に繋がっている。また、スキル・専門知識の習得に加えて、他流試合を通じて価値観や見識を高めることを目的に、従来どおり外部の専門機関を有効活用した。その他、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。</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 四国銀行）

<p>タイトル</p>	<p>四国の老舗卸3社の合併を支援</p>
<p>取組み内容</p>	<p>当地を代表する老舗卸のA社は好業績を維持していたが、大手流通業の再編などにより、将来的な事業戦略立案の必要性を感じ、友好関係にある隣接県のB社およびC社と、以前から会社の合併を検討していた。</p> <p>当行はA社から相談を受け、業務提携先のD社を紹介。当行とD社が連携支援した結果、3県にまたがる企業の経営統合が実現し、新会社が設立された。</p> <p>3社は合併により、商品の幅や品数が広がり、在庫負担が減るメリットを享受できた。</p> <p>当行も3社の立場に立った、バランスの良いソリューションが提供でき、お客さまの課題解決に貢献できたほか、本件を通じ、高度なコンサルティング機能を発揮するためのノウハウを蓄積できた。</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 福岡銀行）

<p>タイトル</p>	<p>海外進出支援の取組み</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 経緯                     <ul style="list-style-type: none"> <li>・ アジア地域を中心とした海外の旺盛な需要・ビジネスチャンスを取り込むために、急速なグローバル化が進むなか、海外進出、販路・仕入先開拓等の海外ビジネスに関するコンサルティングニーズが高まっている。</li> <li>・ こうしたなか、お取引先が海外販路を開拓するために、他社事例やノウハウ等を紹介するセミナーや、現地で自社製品を展示しPRする機会を提供する海外商談会を積極的に開催した。</li> </ul> </li> <li>■ 開催実績                     <ul style="list-style-type: none"> <li>・ アジア販路開拓セミナー（H24.5.23～25） 参加企業 147社</li> <li>・ 九州食の商談会 in バンコク（H25.1.30～31） 参加企業 31社 / 現地バイヤー 114社</li> </ul> </li> <li>■ 参加企業の反応                     <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 参加いただいたお取引先からは「素晴らしいチャンスをいただいた」「今後に夢広がる商談会となった」といったお褒めの言葉を多数いただくなど、お取引先とのリレーションが一層深まる結果となった。</li> </ul> </li> </ul>

- 当行グループでは、福岡銀行の海外駐在員事務所や、関連会社のF F Gビジネスコンサルティングと連携し、お取引先の海外ビジネス取引のサポートを行っているほか、外部金融機関との協調による海外現地法人向け資金のご融資、貿易や海外進出に関する情報提供など、国内外のネットワークを活用したお客さまサポートを行っています。

行内サポート体制

海外ビジネスサポート室

海外駐在員事務所

[ 中国 ]

- 大連駐在員事務所
- 上海駐在員事務所
- 香港駐在員事務所

[ タイ ] 平成24年3月新設

- バンコク駐在員事務所

[ シンガポール ] 平成23年12月新設

- シンガポール駐在員事務所

[ 北米 ] 平成23年11月新設

- ニューヨーク駐在員事務所

海外行員研修

- F F G 3行 270名派遣 (平成25年3月末時点)

アジア販路開拓セミナー

F F G取引先 147社

「先行する中堅・中小企業に学ぶ  
インド市場の攻略法」

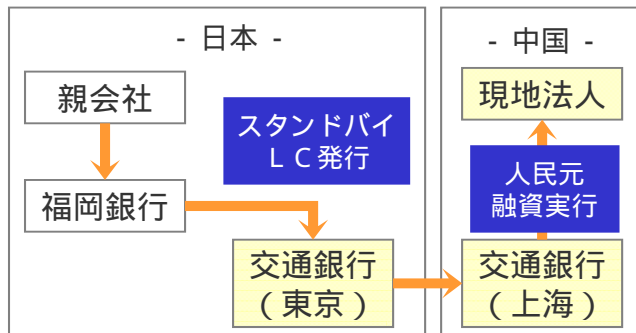
「貿易保険～貿易・投資リスク軽減の  
ために～」

九州食の商談会 In バンコク

F F G取引先31社、現地バイヤー114社



中国交通銀行と連携した取組み



外部専門機関との業務提携

シンクタンク等との業務提携

- (株)野村総合研究所
- 国際協力銀行
- (独)日本貿易保険

海外商業銀行との業務提携

[ 韓国 ]

- 韓国外換銀行

[ 中国 ]

- 交通銀行

[ タイ ]

- カシコン銀行

[ アジア・中東16カ国 ]

- スタンダードチャータード銀行

[ ベトナム ]

- オーストラリアニュージーランド銀行

# アジア販路開拓セミナー



先行する中堅・中小企業に学ぶインド市場の攻略法と  
貿易保険を活用したリスクヘッジ手法

**受講料無料**

## セミナーの主な内容

- ▶ 数多くの企業のインド進出、市場参入を手がけた講師が、成功する企業、失敗する企業それぞれの共通点について解説します。
- ▶ 貿易保険を活用した信用リスク、カントリーリスクのヘッジ手法を解説します。

## プログラム

**主催者挨拶 13:00 ~ 13:20**

ふくおかフィナンシャルグループ(福岡銀行・熊本ファミリー銀行・親和銀行)  
独立行政法人 日本貿易保険

**第一部 13:20 ~ 15:20**

**「先行する中堅・中小企業に学ぶインド市場の攻略法」**

講師: ジャパン・ビジネス・ポータル有限責任事業組合  
ディレクター 本間 聡 氏  
T&A Trade Solutions プリンシパル タルン・グプタ 氏

**第二部 15:30 ~ 16:15**

**「貿易保険 ~貿易・投資リスク軽減のために~」**

講師: 独立行政法人 日本貿易保険 大阪支店  
審査役 山本 浩二 氏

## 講師プロフィール

ジャパン・ビジネス・ポータル  
有限責任事業組合  
ディレクター **本間 聡 氏**

英国ブラッドフォード大学大学院・国際開発学修士修了。日系コンサルティング会社、米国及び英国政府経済開発機関にて企業誘致・貿易開発等を担当後、ジャパン・ビジネス・ポータル設立に参加。ディレクターとして、中国・インド・アセアン諸国への日系企業の進出支援に従事。

T&A Trade Solutions  
プリンシパル **タルン・グプタ 氏**

インド経営大学院ラクナウ校・経営学修士(MBA)修了。インドHSBC副社長を経て、英国HSBC国際事業部門ヘッドとして、アジア太平洋での事業拡大支援を担当後、T&A Trade Solutions設立に参加。多くの企業のインド市場参入を手がけている。

開催地区	日 程	会 場	定 員
熊 本	平成24年5月23日(水) 13:00~16:15(12:30受付開始)	熊本ホテルキャッスル (熊本市中央区城東町4-2)	60名
福 岡	平成24年5月24日(木) 13:00~16:15(12:30受付開始)	福岡銀行本店ビル4F セミナールーム (福岡市中央区天神2-13-1)	80名
長 崎	平成24年5月25日(金) 13:00~16:15(12:30受付開始)	ベストウェスタンプレミアホテル長崎 (長崎市宝町2-26)	60名

※定員になり次第、締め切りとさせていただきます。また、セミナーの時間等が変更になる場合がありますので、予めご了承ください。

- ◎主 催/ふくおかフィナンシャルグループ・福岡銀行・熊本ファミリー銀行・親和銀行・独立行政法人 日本貿易保険
- ◎後 援/FFGビジネスコンサルティング

### お申込み方法

お申込みは裏面の参加申込書をご記入の上、FFGビジネスコンサルティング宛にFAXにてお送りいただくか、もしくはFFGビジネスコンサルティングのホームページ(<http://www.ffgbc.com/>)にアクセスの上、「商談会・セミナー情報」よりお申込みください。(先着順ですので、お早めにお申込みください。)

お問い合わせ先

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.092-723-2244 FAX.092-713-6486(担当:大仲、稲葉)



# 九州 食の商談会 in バンコク

福岡銀行、ふくおかフィナンシャルグループは、タイ王国バンコクにおいて「九州 食の商談会 in バンコク」を開催いたします。

本商談会は、タイをはじめとしたアセアン諸国に対して販路拡大を求めるお客さまに、現地バイヤーとの商談の機会をご提供させて頂くほか、商談会参加企業間による情報交換を通じ、新たなビジネスの開拓の場としてご利用頂きたく開催するものです。

タイでの食品ビジネスにご関心のある皆さまのご参加をお待ちしております。

## 開催概要

**日時** 2013年1月30日(水)～31日(木) [2日間] 10時～17時

**内容** タイ現地の食品関連商社、地場有力百貨店・スーパー、ホテル・レストラン関係先のバイヤー等との個別面談形式

**会場** INTERCONTINENTAL BANGKOK (973 Ploenchit Road, Bangkok 10330)

**主催** 福岡銀行、ふくおかフィナンシャルグループ

**共催** 福岡県バンコク事務所

**後援** 福岡県、熊本県、長崎県、JETROバンコク事務所、カシコン銀行、(財)アジアフードビジネス協会、タイ国際航空、FFGビジネスコンサルティング

募集対象	タイをはじめとしたアセアン諸国に販路をお求めになる食品関連企業
定員	30社程度
募集期限	<b>募集期限</b> 2012年11月22日(木)
出展費用	裏面の出展申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお送りください。 <b>出展費用</b> 23,000バーツ(約60,000円 平成24年10月19日現在) ※定員になり次第、お申込みを締め切らせていただきます。 ※商談会開催の日時、開催の中止等は、主催者側で決定いたします。 ※商談を希望する相手先企業によっては、面談に至らない等、ご希望に添えない場合がございますので、予めご了承願います。 ※バンコクへの渡航費、滞在費、通訳費、サンプル品の運送・通関費などは自己負担となります。

事務局

株式会社 FFGビジネスコンサルティング  
ソリューション部  
〒810-8727 福岡市中央区天神2-13-1

80/89

TEL 092-723-2244

FAX 092-713-6486 担当:久保田

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 西日本シティ銀行）

<p>タイトル</p>	<p>経営権の安定化による成長支援</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・既存の取引先である卸売業 A 社は、過去取引先を中心とした合併、M &amp; A、資本提携の戦略により、事業領域・企業規模を拡大してきた。</li> <li>・それに伴いメーカーや販売先との強固な取引関係を構築し、優良企業としての地位を確立してきた。</li> <li>・しかしながら足元で大株主である取引先との方針相違から、両社の事業シナジーの実現が難しくなっていたため、事業の安定継続へ向けて株式を買戻す必要が生じていた。しかしながら、自己株式取得による既存株主の議決権割合の変化や借入金調達による財務内容の悪化が懸念されていた。</li> <li>・当行は、株主の安定性確保と企業価値の向上のため、ファンドの活用が最適であると判断し、ファンドと連携して新設 SPC による株式買取スキームを提案し、導入に至った。</li> <li>・A 社は経営戦略上の大きな課題であった資本問題を解決できたと同時に、ファンドと連携を行ったことでその他の経営課題（経営管理、財務管理、人事・労務管理）の再認識ができたこと、中期経営計画の策定での支援も期待できること等の副次効果があった。</li> <li>・当行は融資のシェアアップ、手数料の収受が行えたとともに、A 社の実態把握や今後の戦略への認識向上が図れた。</li> </ul>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 西日本シティ銀行）

<p>タイトル</p>	<p>養鰻業者に対するABLシンジケートローンの提供</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・養鰻業者であるB社は、年間2,000トンの出荷能力を持つ、国内最大手の養鰻業者。</li> <li>・ここ数年稚魚であるシラスウナギの漁獲量減少が続き、稚魚の仕入価格の高騰が続いている。全国に取引先を抱える当社にとって安定した出荷量の維持は必須であり、仕入価格が高止まりした状況であっても、採算確保可能な範囲内で、シラスウナギを積極的に仕入れたい当社には、融資枠の増加ニーズがあった。</li> <li>・しかしながら、シラスウナギの仕入価格高騰、活鰻相場の急激な上昇と需要量の低下など、先行き不透明な状態が続いており、メイン金融機関は、これらを理由に増枠を見送ったため、仕入量を減少せざるを得ない状況となっていた。</li> <li>・当行は、当社の保有する在庫の価値に着目し、稚魚の仕入に必要な資金が調達できるように、ABLによる融資スキームを構築し、既存融資枠を増額。在庫価値の把握にあたっては、外部の専門機関と連携を行なった。</li> <li>・また、シンジケートローンを組成することで、参加行による支援体制を明確にした。</li> <li>・当行は、融資のシェアアップ、手数料の収受ができた他、定期的なモニタリングを通じて、当社の実態把握が進み、当社とのリレーションシップの強化が図られた。また、不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資を、当行初の生体ABLの提供という形で実現できた。</li> <li>・シ・ローン参加行も、動産担保提供による保全の向上と、モニタリング情報の共有による債務者の実態把握と融資シェアのアップができた。</li> </ul>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 北九州銀行）

<p>タイトル</p>	<p>地元大学との連携による取引先企業の技術開発支援</p>
<p>取組み内容</p>	<p>1. 動機（経緯）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> </ul> <p>2. 概要</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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。）と連携協力協定を締結した。</li> <li>連携・協力事項としては、それぞれが保有する情報、経験、知的資源等を用いて、技術相談に関する事項・産学連携推進のための講演会・セミナー等の開催に関する事項等情報交換及び支援を行うもので、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。</li> </ul> <p>3. 具体的な取組内容</p> <p>(1) 研究成果等のシーズと銀行取引先企業とのマッチング</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>山口フィナンシャルグループの顧客が持つ研究開発ニーズに対し、九工大の技術シーズの活用や共同研究等の可能性について、相互のマッチングを図っている。</li> </ul> <p>(2) 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</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>山口フィナンシャルグループの顧客の技術的な課題に対し、銀行窓口を通じて、九工大産学連携推進センターのコーディネーター等に繋ぎ、企業の課題解決を図っている。</li> </ul> <p>【取組実績】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>平成25年3月末までに6件の技術相談を九工大に取り次いでいる。内2件は共同研究を開始（北九州市の補助金受領1件、福岡県の補助金受領1件）。また、共同研究先で特許申請1件あり。</li> </ul> <p>(3) 産学連携推進のための講演会、セミナー等の開催の相互協力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>九工大の出前講座キャラバン等の開催協力、山口フィナンシャルグループの顧客を対象としたセミナー等での九工大からの講師派遣等、相互に協力して地域の産学連携推進を図っている。</li> </ul> <p>【取組実績】</p> <p>平成24年9月のヤマグチ・ベンチャー・フォーラム例会では、同学からの学長・知的財産部門長の2名に加え、山口大学産学公連携センター長による講演会を開催（出前講座キャラバン/53名出席）した。</p> <p>平成25年3月、当行主催のMAG-Net 北九州（異業種交流会）に、同学の学長を講師に迎え「大学を使って地域を活性化しよう」と題し講演会を開催（230名出席）した。</p> <p>4. 成果（効果）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>連携協定締結後1年が経過、技術相談6件と件数は少ないが、共同研究開始2件、補助金交付2件、特許申請1件と相応の成果は出ている。</li> </ul> <p>5. 今後の課題</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>連携協定締結について取引先へのPRと営業店への周知徹底の不足により、相談件数が未だ少ないことから、積極的に行員向け勉強会や企業訪問を実施していく。</li> </ul>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 北九州銀行）

<p>タイトル</p>	<p>コンサルティング機能の発揮に向けた人材育成</p>
<p>取組み内容</p>	<p>《動機》  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。</p> <p>《取組内容》</p> <p>1．研修・トレーニーの実施</p> <p>【行内】企業診断力養成講座（スクーリング3回＋企業実習）の実施  ：正しい企業実態の把握と課題の抽出により、取引先のニーズに則した適切なアドバイスや情報提供ができる能力を習得可能なプログラム。</p> <p>【行内】業種別企業研修（医療・介護コース）（全2回のインターバル）の実施  ：医療・介護業界にかかる初～中級レベルの知識・実践力を短期集中的に身につけるプログラム。</p> <p>【行内】FPカパワーアップ研修（全4回のインターバル）の実施  ：習得したFP知識を用途に応じて使い分け、効率よくアウトプットできるスキルの習得、アドバイスのタイミングや手順等、FP知識の活用に重点を置いたプログラム。</p> <p>【行内】審査トレーニーの実施</p> <p>【行内】融資渉外初級研修・融資渉外強化研修の実施</p> <p>【行内】資産運用コンサルタント研修（全12回のインターバル）の実施</p> <p>2．相談能力向上を目的とした公的資格取得の推進</p> <p>FP資格（FP2級中小事業主資産相談業務）取得者の拡充  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</p> <p>3．自己啓発の推進</p> <p>通信講座（コンサルティング、融資営業力、中小企業融資判断力、IFRS他）の新規採用  休日セミナーの拡充</p> <p>《成果》  行内のインターバル研修については、スキル・専門知識の習得だけでなく、ワークシートやアクションプランシート（PDCAシート）を通して、思考力・提案力の向上や取引の支援を目的とした受講者の行動変化が確認できた。一部の研修では取引先実習を含む構成としており、プロの経営コンサルタントによる直接指導が行われることで、実習先への良質な提案や受講者の実践力向上に繋がっている。また、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、知識習得に対する意欲が高まっている。</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 佐賀銀行）

<p>タイトル</p>	<p>成長段階における支援</p>
<p>取組み内容</p>	<p>A B L、私募債、シンジケートローン等の金融手法に加えて、ビジネスマッチング、海外ミッション等も活用し、事業拡大、事業承継、M &amp; A等に対する支援を行っており、平成24年度には下記の取組みを行いました。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1．不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資等への取組みを通じ、お取引先の設備投資や資金繰りの支援を強化しており、A B L（動産及び売掛債権を担保とする融資）の平成25年3月末残高は、25件2,590百万円となっております。</li> <li>2．医療関連や海外関連等の各種セミナーを20回開催しました。</li> <li>3．食品関連や海外関連等の商談会（ビジネスマッチング）を9回開催しました。</li> <li>4．海外ミッションの派遣を1回行いました。（派遣先 ベトナム）</li> </ol>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 大分銀行）

タイトル	航空会社と地場中小企業のコラボによる機内販売商品の開発支援
取組み内容	<p>1.経緯</p> <p>(1) 平成 24 年 8 月、営業店担当者が A 航空会社より「機内販売商品の素材を求めている」とのニーズを確認した。</p> <p>(2) 平成 24 年 9 月、当行本部が全店に対して提案企業の募集を行い、地場中小企業 7 社の申込を受け、A 航空会社へ提案を実施した。</p> <p>(3) 平成 25 年 2 月、A 航空会社による商品選定会議の結果、B 社の商材が採用され、オリジナル商品が販売された。</p> <p>2.効果</p> <p>(1) オリジナル商品の受注により B 社の売上増加に大きく貢献した。また、A 航空会社の機内販売商品による広告効果も大きく、海外企業からの新規受注も獲得した。</p> <p>(2) A 航空会社は、商品の出来栄えに大変満足され、本件取組みについて自社 HP で紹介いただいた。</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 大分銀行）

<p>タイトル</p>	<p>首都圏マーケット開拓を目指した独自商談会の開催</p>
<p>取組み内容</p>	<p>1.経緯</p> <p>(1) 県内企業にとって、首都圏マーケットの販路開拓は依然として最重要課題のひとつである。</p> <p>(2) 外部団体が主催する様々な商談会に出展もしているが、大規模な商談会と趣を変え、当行は大分県の食材を提供するレストラン(坐来)と連携し、大分の食材に限定した独自の試食商談会を開催した。</p> <p>(3) 出展者は、営業店を通じて出展募集を実施し応募のあった18社。</p> <p>(4) バイヤーは、当行のネットワークを活用し、23社(百貨店、高級スーパーマーケット、スーパーマーケット、セレクトショップ、ネット販売業者、ホテル、商社等)を招聘した。</p> <p>2.効果</p> <p>(1) バイヤーは開催時間中に随時来場し出展各社と面談・試食しながら、その場で商談を実施。</p> <p>(2) バイヤーからは大規模展示商談会と比較すると見やすかったとの感想であった。</p> <p>(3) 出展者18先の中で、具体的に商談が進展している先と進展見込みの先を合わせて12先あり、成約率は66.7%。取引先への支援として大きな効果があった。</p>



「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 宮崎銀行）

<p>タイトル</p>	<p>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</p>
<p>取組み内容</p>	<p>&lt; 動機 &gt;                  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。</p> <p>&lt; 取組み内容 &gt;                  行内LANを活用したビジネスマッチング                  ・行内LAN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。平成24年7月より、既存のB to B支援に加え、取引先従業員等の消費者ニーズと当行取引先企業とのマッチング（C to B）支援にも取り組んでいる。                  商談会によるビジネスマッチング                  ・「地方銀行フードセレクション2012」（H24.10.23～24日開催）                  主催：全国地銀39行                  出展社数：620社                  来場者数：10,323名</p> <p>&lt; 成果 &gt;  <b>【相手方にとっての効果】</b>                  ・行内LANを活用したビジネスマッチング成約多数あり。                  ・「地方銀行フードセレクション2012」成約多数あり。  <b>【当行にとっての成果】</b>                  ・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。</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 沖縄銀行）

<p>タイトル</p>	<p>アジア輸出拡大モデル構築事業支援</p>
<p>取組み内容</p>	<p>&lt; 動機 &gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 沖縄県の助成金（中小企業課題解決事業）を活用し、香港向け輸出業務を展開する E 社と海外販路拡大を目指す企業 2 社が連携しアジア輸出拡大モデル構築事業を展開することが決定。</li> <li>・ 当行は、本事業（アジア輸出拡大モデル構築事業）において、商談会の開催等、継続した企業マッチング支援に加え、香港市場の視察調査や事業評価等の支援を含めたコンサルティング契約を締結。</li> </ul> <p>&lt; 成果 &gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 香港現地での個別商談会やマカオ高級百貨店での沖縄フェアを開催し、沖縄食材の PR を行った。</li> <li>・ 香港のバイヤーとのネットワーク構築により、当行が継続開催している「第 3 回 美ら島商談会」への招聘が実現。</li> <li>・ 美ら島商談会では、これまでの活動（沖縄食材の PR ・ ネットワーク構築）により多くの企業が成約に至った。</li> </ul> <p style="padding-left: 40px;">プロジェクト開始 5 か月で 27 社の新たな海外販路を開拓できた。</p>