

I. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援

ファミリービジネス向けサービス

(金融機関名)琉球銀行

<p>1. 動機(経緯)</p>	<p>当行の取引先企業の大多数がファミリービジネス(オーナー企業)であることから、ファミリービジネス企業に対する事業承継支援を中心とする経営・財務支援を強化するため、平成17年6月に専門部署である企業支援部金融サービス室を設立し、事業承継ニーズのみならず、M&A、IPO、企業組織再編も含めた財務支援、ビジネスマッチング等の営業支援に積極的に取り組んでいる。</p>
<p>2. 概要</p>	<p>当行のファミリービジネス向け支援サービスは、財務支援サービス、営業支援サービス、経営支援サービスの3つに分類される。</p> <p>1.財務支援サービス 事業承継支援サービスを中心として、企業組織再編支援、M&A支援、MBO支援、IPO支援、資産運用支援等のサービスを提供している。</p> <p>2.営業支援サービス 商談会やインターネット上のビジネスマッチングサービス(沖縄食材市場)を展開し、取引先の販路拡大や仕入先の多様化を支援している。</p> <p>3.経営支援サービス 取引先約700社が参加するりゅうぎんビジネスクラブを組織し、年間を通じて、各種のセミナーやインターネット上の情報提供サイト(りゅうぎんビジネスサイト)を通じて、経営に役立つ情報の提供を行っている。</p>
<p>3. 成果(効果)</p>	<p>1.事業承継を中心とする経営相談受託件数の増加 事業承継に関するセミナーや行員の研修会を開催し、事業承継対策の重要性を行内外に啓蒙することに加え、事業承継支援を専門とする外部専門家と提携し、本部の対応力を強化したことにより、事業承継を中心とする取引先から相談件数が大幅に増加した。</p> <p>2.スイスのプライベートバンクの日本法人との協業による事業承継支援体制の強化 ロンバー・オディエ・ダリエ・ヘンチ・ジャパンと国内地銀初の協業契約を締結したことにより、富裕層からの事業承継相談が増加した。</p> <p>3.ビジネスマッチング件数の増加 商談会を従来の1回(東京)から3回(東京、上海、福岡)に増加させたこと及び沖縄食材市場を開設したことにより、ビジネスマッチング件数が大幅に増加した。</p>
<p>4. 今後の予定(課題)</p>	<p>1.事業承継支援機能の強化 ファミリービジネスの一層の発展を支援するため、M&A支援、MBO支援、企業組織再編支援、IPO支援をも含めた総合的な事業承継対策支援機能の強化を図っていきたい。</p> <p>2.後継者育成支援機能の強化 事業承継成功の鍵を握る後継者の育成を支援するため、後継者が経営・財務等を体系的に学ぶ機会を提供していきたい。</p>

■FB向け支援サービスの概要

