

<p>1. 動機(経緯)</p>	<p>当行は、経営コンセプトとして「中小零細小口金融バンク」、「家計の銀行」を掲げており、「夢」応援銀行というキャッチフレーズのもと、地元企業及び地域の方々の「夢」実現に向け日々活動している。</p> <p>経営者の些細な相談や悩みに真剣にそして具体的に応える地道な行動の継続と、地域の将来を見据えた社会貢献活動に積極的に参加し、富山経済が活性化することを目的に展開している。</p>
<p>2. 概要</p>	<p>(1)地域を担う世代(小学生向け・女性向け・大学生向け)への金融知識の普及</p> <p>(2)地域を担う子供達の夢を育む活動(夢作文大募集・ポエム大賞・こども110番)</p> <p>(3)中小零細企業への取組み(ビジネスマッチングフェアへの参加・経営支援活動)</p> <p>(4)その他の取組み(環境対策・世界文化遺産登録に向けてのサポート活動)</p>
<p>3. 成果(効果)</p>	<p>(1)主婦・女性向けのマネー講座は、顧客に親近感を持ってもらうことや商店街活性化にも配慮して、地元百貨店を会場に開催した。</p> <p>テーマは、家計管理の秘訣や最近の金融犯罪に関する注意点などで、リラックスした雰囲気の中で受講してもらい、会場はいつも満席となる人気セミナーになった。また、参加者にはアンケートをお願いし、継続開催の要望が多数寄せられている。地元富山大学において寄付講義「銀行論」を実施。</p> <p>(2)ラジオで夢を語る夢作文(応募対象:県内小学生)は6回目となり、子供達の「夢」が着実に育っていることに喜びを感じている。また、マスコミで紹介され、イメージアップに繋がっている。</p> <p>(3)企業の経営支援や相談の場を提供するため、「経営なんでも相談会」の開催や取引先からの資金調達方法などに関する相談に適切かつ迅速に応えるため「緊急融資対策本部」及び「緊急融資相談窓口」を設置。また、年末年始や年度末には「休日融資相談窓口」を開催して金融円滑化に取り組んでいる。</p> <p>(4)環境定期預金(ウエルカムエコ定期預金)を発売して、花の種を進呈。また、行員自らも率先してノーマイカーデーや地球温暖化防止に関する宣言書に署名し、富山県の環境活動の盛り上げを図った。</p>
<p>4. 今後の予定(課題)</p>	<p>顧客満足の提供を第一に考え、実効性ある「夢」サポート活動を積極的に展開し、富山県の成長・発展に貢献していきたい。</p>

(1) 地域を担う世代への金融知識の普及



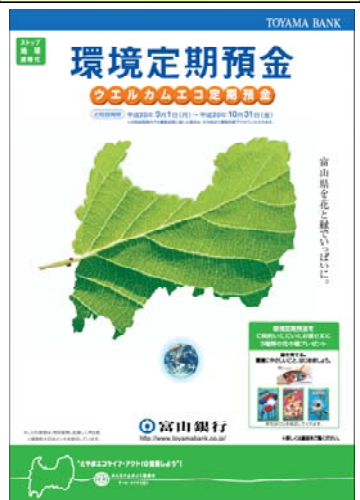
(2) 地域を担う子供達の夢を育む活動



(3) 中小零細企業への取組み



(4) 環境定期預金の発売



<p>1. 動機(経緯)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>平成19年3月に、鳥取大学が実践する教育改革を支援するため、奨学寄付金『とりぎん教育改革助成金』を実施。</li> <li>平成19年4月に、スポンサー講座として鳥取銀行講座を開設。</li> <li>講座内容については、当行の経営の基本理念である『地域社会への貢献と健全経営』に則り、地元企業が抱える最重要課題の一つであり、且つ地域産業発展のために必要不可欠な「マーケティング」を取り上げることで、地元経済の発展や地域の産業振興を担う人材の育成に資するもの。</li> </ul>
<p>2. 概要</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>平成19年度前期(4月から8月)から、豊かなマーケティング発想力の涵養を目的に、鳥取銀行講座「マーケティング論」を開設・実施。</li> <li>頭取を始めとする当行役員によるマーケティング理論の基礎講義のほか、「流通」「IT」「マスコミ」「金融」の分野別の個別ゼミを実施。</li> <li>個別ゼミには地域経済界のスペシャリストを講師として招聘し、『マーケティングと地域づくり』をテーマに講義。</li> </ul>
<p>3. 成果(効果)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>鳥取大学では、「人間力」を根底に置き教育プログラムの改革を行なっているが、本講義では「人間力」の要素のうち「リーダーシップ」、「プレゼンテーション力」、「チャレンジ精神」等の習得ができることと位置付けられており、活力ある人材の育成に大いに役立つと大学からの評価も高い。</li> <li>地元で活躍されている第一人者を講師として招聘した個別ゼミは、社会に出ても通用する人材育成(教育)、キャリア教育として貴重であると評価されている。</li> <li>学生からも、個別ゼミを通じた様々な角度からの講義は、将来の職業選択に向け有意義であったと評価されている。</li> </ul>
<p>4. 今後の予定(課題)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>鳥取銀行講座「マーケティング論」は平成20年度前期にも開催しており、今後も地元経済の発展や地域の産業振興を担う人材の育成を行なうため、本講義を継続開催していく。</li> </ul>

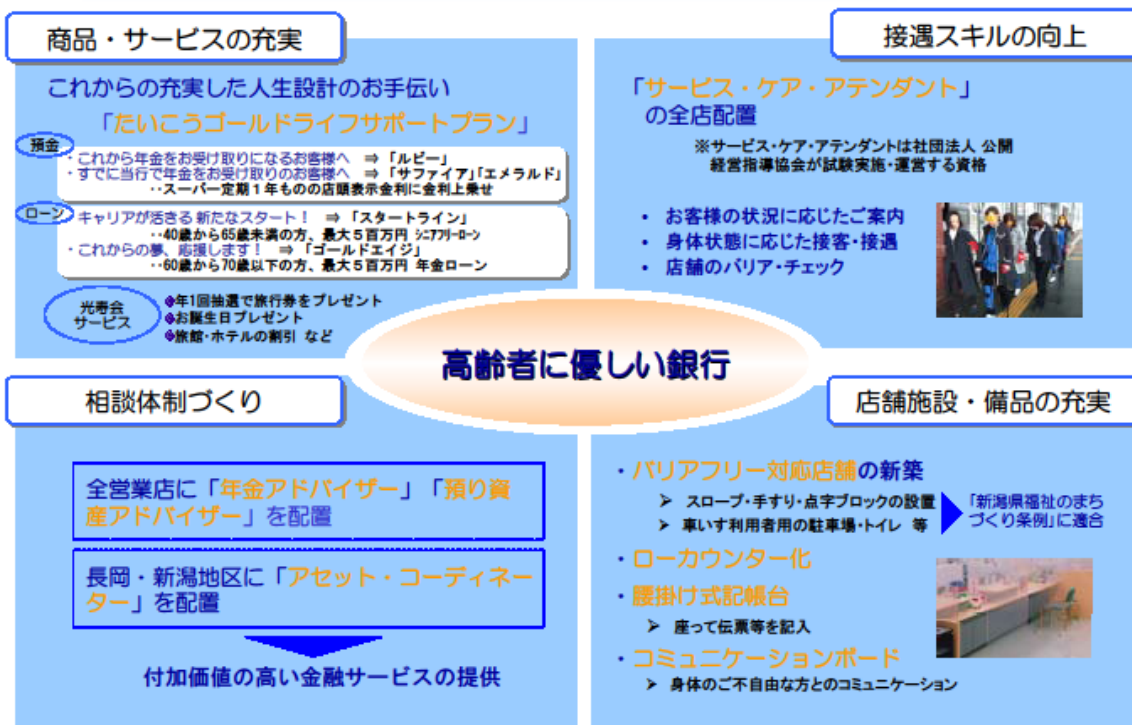
## 鳥取銀行講座「マーケティング論」の概要



1. 動機(経緯)	顧客の視点で考え行動することが顧客満足度(CS)の向上に繋がる。新潟県の高齢化率は全国平均を上回っている。今後さらに進展していく高齢化社会に向け、高齢者向け金融サービスの拡充や利用しやすい店舗運営は地域金融機関の役割であり、金融機関にとっても高齢者取引拡大に繋がると考えた。
2. 概要	<p>「高齢者に優しい銀行づくり」の具体策は次のとおり。</p> <p>①商品・サービスなどをまとめた高齢者向けパッケージ「たいこうゴールドライフサポートプラン」の提供 商品面では、年金振込を当行にご予約された方および当行で年金を受け取られている方を対象とした金利優遇定期預金やフリーローン、団塊世代を含むシニア層の方を対象とした退職金専用金利優遇定期預金やフリーローンなど、さまざまなニーズにお応えできる商品を取り揃えている。 サービス面では、当行で年金を受け取られている方を対象に誕生日プレゼントや旅行・ホテル宿泊割引等を提供している。</p> <p>②接客資格「サービス・ケア・アテンダント」の全店配置 (社)公開経営指導協会が運営する介護の視点に立った接客資格「サービス・ケア・アテンダント」の有資格者を全店に配置し、高齢者やお身体の不自由な方だけでなく、「困っている全ての方」へサービスを提供している。</p> <p>③「年金」「資産運用」相談の体制づくり 顧客の多様化する年金、資産運用ニーズに幅広くお応えするために、「年金アドバイザー」、「預り資産アドバイザー」を全店舗に、資産運用の専任者である「アセット・コーディネーター」を長岡・新潟地区店舗に配置するほか、外部講師による資産運用セミナーの開催など相談機能の強化に努めている。</p> <p>④店舗施設・備品の充実 新潟県福祉のまちづくり条例に適合したバリアフリー対応店舗の新築を行っている。 また、店舗には高齢者に使い易く、車イスでも利用可能な腰掛け式記帳台や、お身体の不自由な顧客との会話のための「コミュニケーションボード」を設置するほか、主要な12店舗に「AED(自動体外式除細動器)」を設置している。</p>
3. 成果(効果)	<p>①金利優遇定期預金、フリーローン、誕生日プレゼント等の提供は好評をいただいている。</p> <p>②「顧客に常に気を配れるようになった」、「判りやすい説明、身体状況にあわせた接客を心がけるようになった」等、行員の意識に変化が起きており、連帯感とモラルの向上につながっている。</p> <p>③年金や資産運用に興味のある顧客が多く、ご相談に適切にお応えしている。</p> <p>④顧客の利便性を考えた店舗、設備、備品はとてもし易いと喜んでいただいている。</p>
4. 今後の予定(課題)	引き続き、「高齢者に優しい銀行づくり」とおして、全ての顧客から満足いただけるよう、様々な施策の充実に努めていく。

あなたと歩む 地域とともに 大光銀行

## 「高齢者に優しい銀行づくり」の具体策



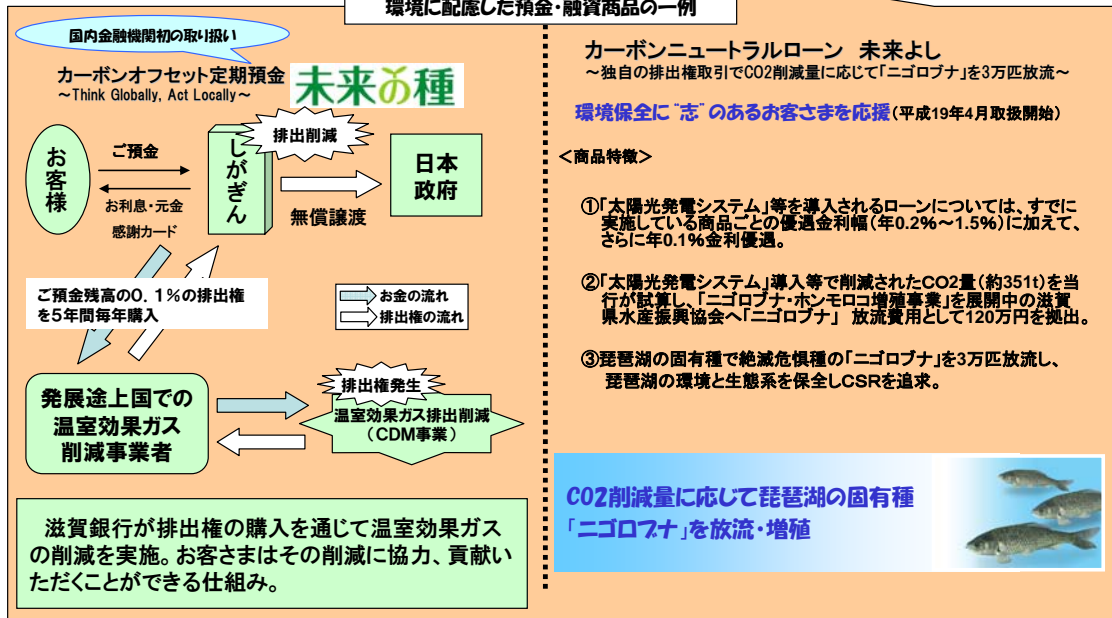
<p>1. 動機(経緯)</p>	<p>○ 当行は、21世紀を「環境」の世紀ととらえ、いち早く、平成10年には環境保全に取り組まれる企業、個人の皆さまへの融資商品の販売、さらに平成12年にはISO14001の認証取得、平成13年には「UNEP金融機関声明」に署名するなど、「環境経営」の実践に努めている。</p> <p>○ さらに当行では、平成19年4月に新しい経営理念として「CSR憲章」を制定し、「CSRのしがぎん」を3つのブランド戦略(「知恵と親切」、「アジアに強い」、「CSR」)のひとつとして実践。環境を主軸としたCSR経営に取り組んでいる。</p>
<p>2. 概要</p>	<p>○環境対応型金融商品・サービスの開発、提供を通じての地域環境保全活動への働きかけ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・カーボンオフセット定期預金「未来の種」・・・定期預金の金額(総額上限 60 億円)に応じ当行が温室効果ガス排出権を購入し国に無償譲渡。</li> <li>・「エコプラス定期」・・・当該定期預金の預入れごとに定額を積み立て、「学校ビオトープ」づくりを支援。</li> <li>・「カーボンニュートラルローン未来よし」・・・当ローンを活用し事業所や自宅に「太陽光発電システム」等を導入されることにより削減された二酸化炭素の量に応じ、琵琶湖固有種であるニゴロブナ放流事業に当行が資金を拠出。</li> <li>・「エコ&amp;耐震住宅ローン」・・・エコ関連、耐震住宅に対して金利優遇。</li> <li>・「エコ・クリーン資金」・・・環境保全に取り組む企業に対し、エコ対策資金を低利融資。</li> <li>・「琵琶湖原則支援資金」・・・環境を主軸とするCSR活動に対して、PLB(=Principles for Lake Biwa、しがぎん琵琶湖原則)格付に応じて貸出金利を優遇。</li> <li>・事業者向け環境配慮型融資「未来の芽」・・・「未来の種」でお預かりした預金をもとに地球環境保全に貢献する企業や事業に対して融資を実行。</li> </ul>
<p>3. 成果(効果)</p>	<p>○環境対応型金融商品・サービスを提供することによって地域の環境活動に参画するとともに、顧客の環境に対する意識を高め環境保全に向けての行動の実践を促すことができた。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「未来の種」・・・京都議定書で削減目標が定められている2008年～2012年にわたり、毎年600万円(定期預金残高の0.1%)相当の排出権を購入、国へ無償譲渡。</li> <li>・「エコプラス定期」・・・学校ビオトープづくり活動資金として、10校に総額500万円を拠出(平成18年度～平成20年度)。</li> <li>・「未来よし」・・・120万円を拠出しニゴロブナ3万匹を放流。</li> <li>・「エコ&amp;耐震住宅ローン」・・・累計 2,685件 582億円(平成20年9月末現在)</li> <li>・「エコ・クリーン資金」・・・累計 679件 83億円(平成20年9月末現在)</li> <li>・「琵琶湖原則支援資金」・・・累計 537件 80億円(平成20年9月末現在)</li> <li>・「未来の芽」・・・「未来の種」でお預かりした預金をもとに地球環境保全に貢献する企業や事業に対して融資を実行(60億円)。</li> </ul>
<p>4. 今後の予定(課題)</p>	<p>近江商人の商人道徳である「三方よし(売り手よし 買い手よし 世間よし)」を発展させ、「四方よし」=「売り手よし 買い手よし 世間よし 地球環境よし」を目指し、お客さまの環境配慮行動を金融面からバックアップし、環境ビジネスを支援していく。</p>

環境金融の取組みについて～お金の流れで地球環境を守る～

環境を主軸としたCSR経営・グリーンバンクしがぎんに込めた4つの思い

- ① 省資源・省エネルギーの「エコオフィスづくり」
- ② 環境対応型金融商品・サービスの開発、提供による地域への環境保全活動への働きかけ
- ③ 倫理観の強い行員づくり
- ④ 透明度の高い情報開示

環境に配慮した預金・融資商品の一例



環境配慮型企業向け私募債及びご当地ファンドを通じた地域活性化への取組み

(金融機関名) 百十四銀行

1. 動機(経緯)	<p>CSR への取組みの一環として、「環境配慮型企業向け私募債(愛称:オリーブ債)」及びご当地ファンド「香川県応援ファンド」を取り扱うことで、地域経済の活性化に取組む。</p> <p>①環境保全に対する社会的関心が高まる中、「環境配慮型企業向け私募債」により環境配慮型経営に積極的に取組む地域企業を支援。</p> <p>②投資信託への関心が高まる中、投信委託会社との連携により、「香川県応援ファンド」を通じて、地域経済の活性化と社会福祉向上に寄与する。</p>
2. 概要	<p>①「環境配慮型企業向け私募債(愛称:オリーブ債)」の取扱開始(平成19年12月)</p> <p>(対象者) ISO14001などの第三者認証を取得している企業。国・地公体・業界団体等による環境配慮取組みに対する表彰等により、環境配慮型経営への取組みが確認できる企業</p> <p>(発行額) 銀行保証付私募債:1回あたり50百万円以上 協会保証付私募債:1回あたり30百万円以上560百万円以下</p> <p>(期間) 2年以上7年以内(年単位)</p> <p>(発行条件) 通常の私募債より金利面で優遇</p> <p>②香川県応援ファンドの概要(18年4月より取扱開始)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・香川県の発展と共に成長が期待できる地場企業等の株式に、信託財産の一定割合を投資。</li> <li>・純資産残高の0.15%(信託報酬の一部)を、香川県と協議のうえ、毎年、福祉施設等に寄付。</li> </ul>
3. 成果(効果)	<p>①環境配慮型私募債(平成20年9月末現在取扱実績)10件、21億円(うち香川県内:6件、6億円)</p> <p>②香川県応援ファンド関連</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・平成20年9月末現在の純資産残高12.4億円</li> <li>・香川証券を含めた全体の純資産残高28.5億円(平成20年10月10日現在)</li> <li>・香川県と協議のうえ福祉施設等に寄付を2回実施。(平成19年5月、20年5月)</li> <li>・香川県内の福祉団体へ福祉車両各1台(計4台、約10百万円)を寄付。 「かがわ子育て支援県民会議」へ2回、計175万円の現金を寄付。</li> <li>・香川県県民ホールに受益者約6百人を集め、記念講演会を開催(平成19年5月)。平成20年5月は香川県庁で寄付金の贈呈式を実施。</li> </ul>
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・環境配慮型私募債の引受けにより、環境配慮型経営に積極的に取組む地域企業の支援に一定の成果あり、今後も取り扱いを継続。</li> <li>・「香川県応援ファンド」については、合計10百万円を超える寄付を行っており、今後も継続的に寄付を実施する予定。</li> <li>・外部機関とのネットワーク等を活用しつつ、引続き本業を通じ地域経済活性化に継続的に寄与できる取組みを検討・実施して行く。</li> </ul>

『環境配慮型企業向け私募債(愛称:オリーブ債)』および『香川県応援ファンド』を通じた地域活性化への取組み



I. 環境配慮型企業向け私募債(愛称:オリーブ債)

環境配慮型経営に積極的に取組む企業を支援するため平成19年12月より取扱開始

- 【対象者】** 所定の適債基準を満たし、かつISO等の第三者機関認証を取得している企業  
その他環境配慮型経営への取組みが確認できる企業
- 【発行額】** 銀行保証付:50百万円以上(一回あたり)  
協会保証付:30百万円以上560百万円以下
- 【期間】** 2年以上7年以内(年単位)
- 【発行条件】** 通常の私募債より金利面で優遇

オリーブ債のメリット

環境配慮経営を対外的にアピール

企業イメージのアップ・差別化

新たな顧客層の獲得



地域企業の発展

↓ 地域活性化

↑ 地域社会福祉向上

II. 香川県応援ファンド(地域密着型投資信託)

四国初の地域応援ファンドとして平成18年4月より取扱開始

地元 香川県を応援する社会参加型ファンド  
日本の株式・不動産投信、国内外債券に投資

【特徴】

- ①香川県に関連する企業の株式に投資**  
株式投資部分(25%目処)  
投資対象Ⅰ:香川県に本社がある企業  
投資対象Ⅱ:香川県に工場、店舗等がある企業
- ②信託報酬の一部を香川県に寄付**  
ファンドの純資産総額の年率0.15%相当額を基準として寄付

香川県の発展とともに成長が期待される企業に投資

---

平成19年5月、1周年記念大会を開催  
・児童福祉施設へ福祉車両2台贈呈  
・かがわ子育て支援県民会議に寄付金贈呈



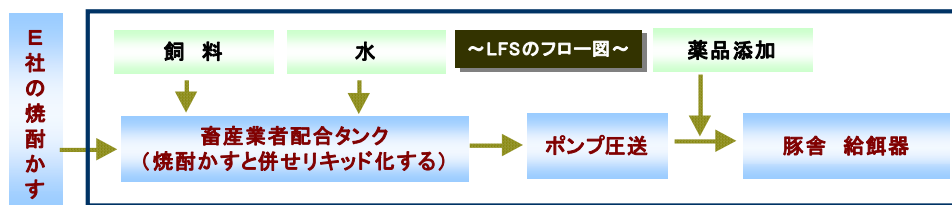
<p>1. 動機(経緯)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 本県の基幹産業である農業の支援は、地域経済の活性化に繋がるものであり、これまでも「アグリクラスター構想<sup>(※)</sup>」として積極的に取り組んできた。</li> <li>・ 近年クローズアップされている環境問題は、農業にとっても脅威となるものであることから、地域金融機関としてこれを防止する取組みを強化している。</li> <li>・ 本事例は、これらの一環として、焼酎製造の過程で発生する“焼酎かす”を、地元で有効活用する取組みに対し、支援を行ったものである。                  ※地域特性を活かした取組みとして、本県基幹産業である農業(川上)、食品加工業(川中)を中心とし、川下である流通、さらに関連産業まで含めた商流に係る産業群(アグリクラスター)の活性化、拡大を支援する取組み</li> </ul>
<p>2. 概要</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 焼酎かすを家畜飼料として活用することにより、飼料コストの削減、焼酎メーカーの焼酎かす処理コストの低減を図った。</li> <li>・ 焼酎かすに含まれる有機酸(クエン酸)、ポリフェノール等が豚の疾病予防、肉質向上に成果を上げている。</li> <li>・ 当行は、給餌用焼酎かす貯蔵タンクの設備資金を対応。</li> </ul>
<p>3. 成果(効果)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 焼酎かすリサイクルプラント等支援実績                  8社 年間処理量 202千トン 約28億円</li> <li>・ アグリクラスター関連業種<sup>(※)</sup>向け貸出残高                  平成20年9月末現在:562億円                  ※アグリクラスター関連業種:畜産業、養鶏業、製茶業、肉製品製造業、酒類製造業の5業種</li> </ul>
<p>4. 今後の予定(課題)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 地域社会の持続的な発展のために、今後も農業、環境の両面からの取組みを図る計画である。</li> </ul>

## 事例 — 養豚業者とのリキッドフィーディング(LFS)による焼酎かすの有効利用 —

～ 当行はLFS用の焼酎かす貯蔵タンクの設備資金を対応 ～

### ▶ LFSとは?

原料と水を混合し液状にしたものをパイプラインで家畜に給与するもので、北欧で1980年ごろから開始。



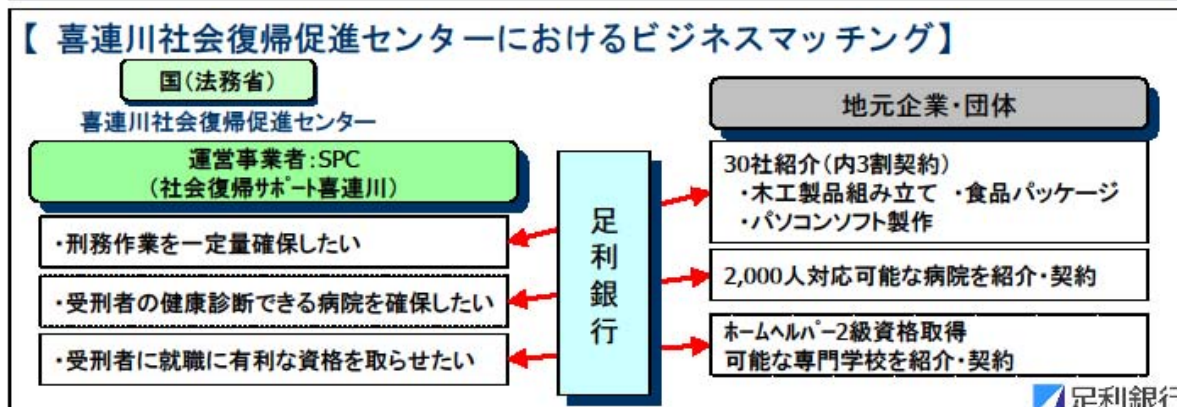
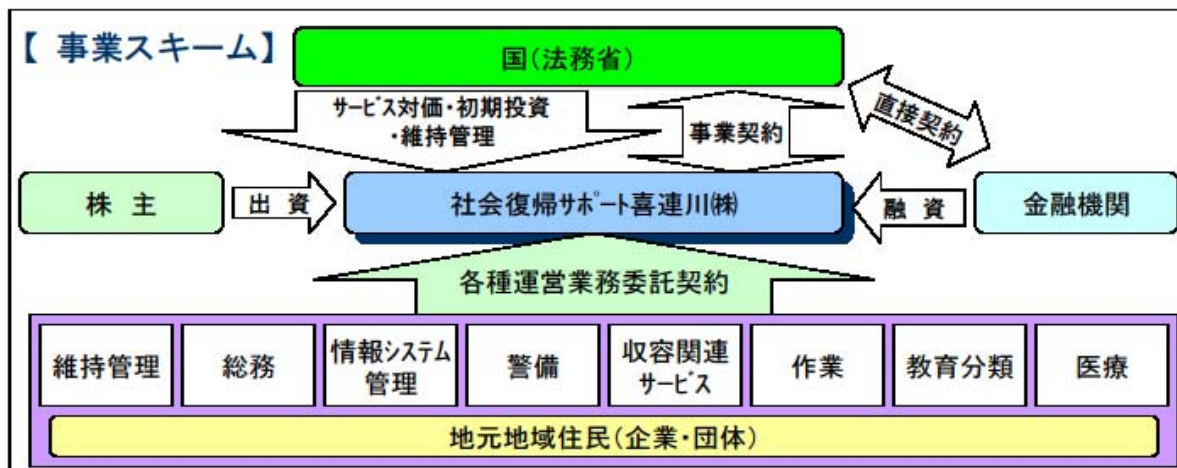
### ▶ LFSのメリット

- ① 焼酎かすの有機酸(クエン酸)が豚の消化器系疾病予防に効果的
- ② 芋に含まれるポリフェノールとビタミンEによる豚の肉質向上⇒新ブランドの可能性
- ③ 焼酎かすに含まれる栄養源を活用した飼料のコスト削減。焼酎メーカーの処理費用低減

### ▶ 問題点

- ① キッチン、コンピュータ、パイプラインなど施設への畜産業者による初期投資が必要
- ② システム運用、メンテナンスが難しい(焼酎かすの腐敗防止・コンピュータの理解)

<p>1. 動機(経緯)</p>	<p>喜連川社会復帰促進センター等運営事業 PFI は県内における第 1 号の PFI 案件。 法務省からも「地域との共生」を求められたプロジェクトであったことから、当行はファイナンス支援のほか、当センターの運営に必要な地元企業の紹介を主体的に行った。</p>
<p>2. 概要</p>	<p>当行はアレンジャーとしてファイナンス支援を行ったほか、当センター開所当初からの円滑な運営をはかるため、刑務作業提供企業・医療機関・資格取得指導を行える専門学校等の地元企業・団体の紹介を、一定期間集中して行った。</p>
<p>3. 成果(効果)</p>	<p>刑務作業提供企業: 県内 30 社を紹介、うち 3 割が契約。(木工製品の組立、食品のパッケージング、パソコンソフト制作等) 医療機関: 受刑者 2,000 名の健康診断対応可能な病院を紹介、契約。 専門学校: ホームヘルパー2 級資格取得可能な専門学校を紹介、契約。</p>
<p>4. 今後の予定(課題)</p>	<p>当センターは平成 19 年 10 月から運営を開始したが、14 年 6 ヶ月の長期に渡る運営の中では、今後も安定した刑務作業量や職業訓練の提供量を確保することが大きな課題であり、地元銀行として継続的な企業の紹介活動を行っていく必要がある。</p>

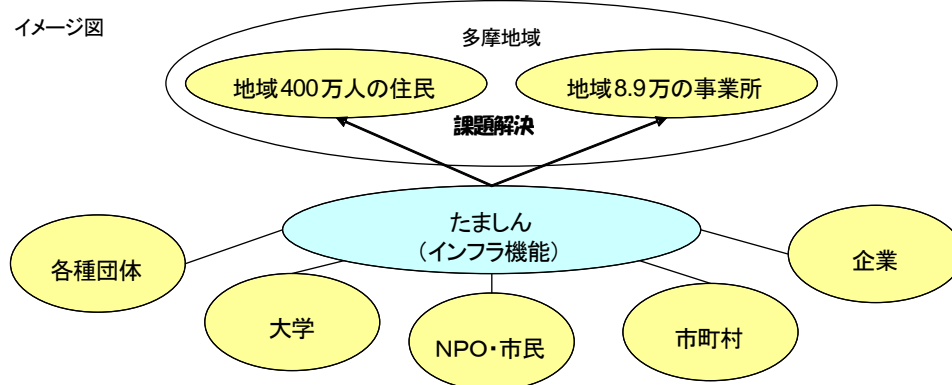


1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中期経営計画にある個人・法人、事業所・地域の課題解決を行う中で、地域の課題解決のための具体的な事業を遂行した。</li> <li>・多摩地域は ①ベッドタウンで発展 ②大学や高専が多い ③コミュニティビジネスが盛ん という特徴がある。その地域特性を活かした事業。</li> </ul>
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>・多摩・武蔵野検定 ご当地検定のスタートに積極的に関わり、1 回目ではあるものの 1,500 名強の受検者があった。</li> <li>・大学・高専との連携 東京高専 de サイエンスフェスタや匠塾など、地域の大学や高専と広い意味での産学連携を行った。</li> <li>・多摩ブルー・グリーン倶楽部 当金庫主催の顕彰制度の受賞者等で構成される組織で、産産連携や共通の課題への取り組みを行った。</li> <li>・コミュニティビジネス シニアや職、食や農、地域情報などについてコミュニティビジネス関係者の集まるシンポジウムを開催した。</li> </ul>
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地域の様々なステークホルダー間での親密な連携が生まれた。</li> <li>・地域の方々に「多摩地域」を見直し、また考えるきっかけを提供した。</li> <li>・特に今後重要と考えられるコミュニティビジネスへの手がかりをつかむことができた。</li> </ul>
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・多摩・武蔵野検定・・・第2回を平成 21 年 11 月 8 日に実施。3 級に続き 2 級もスタート。</li> <li>・大学・高専との連携・・・明星大学とHP制作の授業協力や合同企業説明会などを企画。</li> <li>・多摩ブルー・グリーン倶楽部・・・平成 21 年度のテーマは「コンプライアンス」。第 7 回の例会を 4 月に予定。</li> <li>・コミュニティビジネス・・・多摩CBネットワーク(仮称)をスタート予定。</li> </ul>

## たましんの地域活性化～最近の事例～

動機	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中期経営計画にある個人・法人、事業所・地域の課題解決を行う中で、地域の課題解決のための具体的な事業</li> <li>・多摩地域は ①ベッドタウンで発展 ②大学や高専が多い ③コミュニティビジネスが盛ん という特徴がある。その地域特性を活かした事業</li> </ul>
----	---

イメージ図



概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>・多摩・武蔵野検定 ご当地検定のスタートに積極的に関わり、第1回 1,500名強の受検者</li> <li>・大学・高専との連携 東京高専 deサイエンスフェスタや匠塾など、地域の大学や高専と産学連携</li> <li>・多摩ブルー・グリーン倶楽部 産産連携や共通の課題への取り組み</li> <li>・コミュニティビジネス関係者の集まるシンポジウムを開催</li> </ul>
----	--



成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地域の様々なステークホルダー間での親密な連携が生まれた。</li> <li>・地域の方々に「多摩地域」を見直し、また考えるきっかけを提供した。</li> <li>・特に今後重要と考えられるコミュニティビジネスへの手がかりをつかむことができた。</li> </ul>
----	--



「市役所、商工会議所、大学との産官学連携を通じた地域活性化への取り組み」

(金融機関名) 飯能信用金庫

1. 動機(経緯)	<p>当金庫は、産官学に住民を加えた産官学民が四位一体となり、これらを使命共同体として組織・資金両面から積極的に支援・協力することで地域が競争力を持つようになると考え、環境・歴史・文化・住民・知恵といった競争力の要素である“ソフト面”を活かす地域活性化の取組方針を固めた。その取組の一環として、飯能市所在の駿河台大学の知恵とノウハウを活用するため、平成19年3月「産学連携に関する協定」を締結した。連携事業推進機関として「駿大・飯信産学連携事業協議会」を設置。事業には、飯能市、商工会議所をパートナーとしているものもある。</p>
2. 概要	<p>駿河台大学との連携事業：(1)地域の経済および企業経営に関する調査・研究(2)地域振興活動の推進への助言・指導(3)地域企業へのインターンシップの促進(4)地域教育機関における金融教育方法の共同研究(5)その他産学連携活動に寄与する事項の推進</p>
3. 成果(効果)	<p>平成19年度、平成20年度の連携業務の成果は以下のとおりである。</p> <p>(1)「飯能市消費動向調査報告書」作成、同報告会の開催</p> <p>(2)①輝け！飯能プランニングコンテストの開催、後援：飯能市、飯能市観光協会 ②地域活性化シンポジウムの開催、演題「人にやさしい生活中心街づくり」講師：佐川 嘉久氏・「食のビジネスからの商店街活性化！！」講師：王 利彰氏</p> <p>(3)地域企業へのインターンシップの実施：受入企業 18 企業・団体、参加学生数 58 名、当金庫でも 3 名のインターンシップ生の受入を実施。</p> <p>(4)①寄付講座「経済TODAY」への講師派遣 ②駿河台大学経済学部講座「キャリアマネジメント」への講師派遣 ③経済学部後期寄付講座「金融TODAY」への講師派遣、講義内容：中小企業の現状、起業と資金調達、財務分析入門など全 12 回 2 単位。</p> <p>(5)FM放送、FM茶笛(チャッピー)への当金庫職員の出演、番組名：「駿大！就職相談室」</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>(1)「飯能市商店街動向調査」の実施。</p> <p>(2)輝け！飯能プランニングコンテストの優秀作品の事業化支援。当該支援には地元商工会議所と協働して地域活性化を図ることを目的として設立した「まちづくり“飯能”協議会」も交えて支援する。平成21年度も第3回輝け！飯能プランニングコンテストの実施を予定。</p> <p>(3)インターンシップ受入先への実習を推進するほか、受入企業数、提携大学数を拡大していく方針。</p> <p>(4)寄付講座「金融TODAY」への講師派遣(立教大学との連携事業「はんしんビジネスカレッジ『竹林舎』」の当金庫職員受講者等を派遣予定)。</p> <p>(5)駿河台大学が本部となって地域企業の会社合同説明会等を開催している埼玉県西部地域雇用促進協議会への参加等。</p>



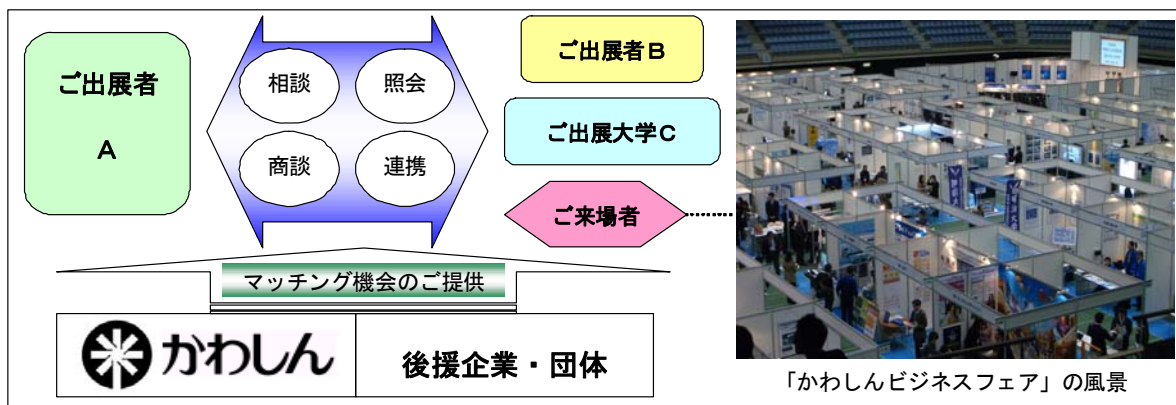
1. 動機(経緯)	地域経済との連携を深め、ビジネスマッチングや販路拡大、産学連携などの産業振興支援を果すために、第2回「かわしんビジネスフェア」を開催した。
2. 概要	<p>〔開催概要〕</p> <p>○主催: 川崎信用金庫</p> <p>○後援: 経済産業省関東経済産業局、(独)中小企業基盤整備機構関東支部、神奈川県、川崎市、川崎商工会議所、(財)川崎市産業振興財団、(株)ケイエスピー</p> <p>○開催日: 平成20年12月3、4日</p> <p>○会場: 川崎市とどろきアリーナ</p> <p>○ご出展者: 142社・団体</p> <p>出展企業は原則として地元の中小企業者に限定するほか、川崎市周辺の11大学の出展により産学連携の機会を提供。</p> <p>なお、本フェアは川崎市では唯一の中小企業総合展である。</p>
3. 成果(効果)	<p>来場者数は、2日間で延6,000名となった。</p> <p>また、開催期間中のマッチングなどの状況は以下のとおり。</p> <p>* 相談・照会: 407件 * 引合い: 98件 * 商談: 59件</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>今後も継続してビジネスマッチングの機会を提供していく予定。</p> <p>また、ご出展者からのアンケート結果やご来場者のご意見などを踏まえ、一層ご満足のいただける内容となるよう努めていく。</p>

**地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献**

**(b. 地域活性化につながる多様なサービスの提供)**

**《第2回「かわしんビジネスフェア」の開催》**

- ◎ ビジネスマッチングや販路拡大、産学連携などの機会提供の場として、平成20年12月3、4日の2日間、第2回「かわしんビジネスフェア」を開催
- ◎ ご出展者は142社・団体、ご来場者は2日間で延6,000名
- ◎ ご出展者を原則、地元の中小企業者に限定
- ◎ 川崎市周辺の11大学のご出展により産学連携の機会をご提供



1. 動機(経緯)	海外の企業と取引を行う地元中小企業の中には、貿易取引の経験が少なく、ノウハウを持たない企業が多く、貿易取引に関する情報提供や相談に関するニーズが高いことから、当金庫のノウハウを還元することで地元企業の発展、地域活性化に貢献できるのではないかと考え、積極的に貿易相談等に取り組むこととした。
2. 概要	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 海外企業と取引を開始することになった取引先企業からの相談に対し、取引が完結するまで、きめ細かなサポートを実施。</li> <li>2. 外国送金インターネットバンキングサービスの導入。 サービス・機能面の充実により取引先の利便性を向上させたいという考えから、平成19年9月に本サービスを開始した。</li> <li>3. 「信用金庫取引先海外進出状況調査」の実施。 全国の信用金庫と取引のある中小企業の海外進出状況について詳細に調査を行い、当金庫取引先に調査結果等の情報を提供した。</li> </ol>
3. 成果(効果)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 貿易取引の知識に乏しい取引先に対する継続的な情報提供・アドバイス等により、取引先中小企業の貿易取引に対する積極的な姿勢を生み出すことができた。</li> <li>2. 専門知識を持った担当者が、取引先と直接関わりを持って対応したことにより、効果的に取引先のサポートを行うことができた。</li> <li>3. 機能面のサービス充実(インターネットバンキングの導入)により、取引先の利便性をより一層向上させることができた。</li> </ol>
4. 今後の予定(課題)	<p>当金庫で対応が困難な貿易投資相談については、当金庫が窓口となり、信金中央金庫に取り次いだ上で、取引先の相談等に対応するサポート体制が確立されているが、取引先に対するPR不足により、活用があまり活発ではなかった。</p> <p>今後は、専門スタッフにより、あらゆる投資相談等に対応可能であることを、県内で貿易取引を営んでいる企業により広く周知し、地元中小企業・個人事業主の支援、地域経済活性化のためにできる限り貢献していきたいと考えている。</p>

## 地場産業(中小企業)のニーズにマッチしたサポート 【貿易相談に関する取組事例】



### 具体的な取組み事例

#### 取引先に対する サポート体制の強化

**1. お取引先に対する取組姿勢・相談体制**

- ・ 専門知識を有する職員が直接対応しています。
- ・ 取引先が納得・理解するまで細かなアドバイスをを行います。
- ・ 相談受付時から取引完了までサポートを継続しています。

#### 外国送金 インターネットバンキング

**2. 機能面のサービス充実によるサポート**

- ・ 専門知識を有する職員による迅速・適切なアドバイスが可能。
- ・ お客様が大切な時間を有効に活用できる。
- ・ 外国送金依頼書への面倒な記入が一切なし。

#### 信用金庫取引先 海外進出状況調査

**3. お取引先に対する情報提供によるサポート**

- ・ 調査時期 …… 平成19年7月～9月
- ・ 調査対象 …… 全国287信用金庫の取引先
- ・ 有効回答先数 …… 1,524先

<p>1. 動機(経緯)</p>	<p>ビジネスモデル変更 営業体制:「集金業務」から「事業コーディネート業務」(日常活動) ↓ 製造業中心の課題解決支援 ↓ 地域商業の発展・販路開拓の支援への拡大 ↓ より幅広い業種のお客さま支援</p>	
<p>2. 概要</p>	<p>第2回東京発! 物産・逸品見本市 開催概要 開催日:平成20年5月15日(木) 10:00~20:00 平成20年5月16日(金) 9:00~18:00 開催場所:新宿駅西口広場イベントコーナー 主催:西武信用金庫・東京都商工会連合会 後援:経済産業省関東経済産業局 農林水産省関東農政局 (独)中小企業基盤整備機構 (財)東京都中小企業振興公社 (社)東京都信用金庫協会 協力:東京家政学院大学</p>	<p>具体的な実施内容:ブース出展による商品PR及び販売</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・大手バイヤーとのマッチング</li> <li>・支援機関コーナーの設置(東京都商工会連合会・(独)中小企業基盤整備機構)</li> <li>・産学相談コーナーの設置(東京家政学院大学)</li> <li>・東京産野菜の即売会の開催</li> </ul>
<p>3. 成果(効果)</p>	<p>第2回東京発! 物産・逸品見本市 ( )内は前回実績</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・販売会 出展者数:65社・団体(36社・団体) 総来場者:28,526人(20,150人) 総売上高:15,627千円(6,567千円)</li> <li>・バイヤーマッチング 総商談件数:62件 成約件数:5件 来場バイヤー:17社(百貨店3社、スーパー11社、商社2社など)</li> <li>・産学連携マッチング 出展企業と東京家政学院大学との産学連携をサポート「手作りおやきの消費期限延長の研究」</li> </ul>	
<p>4. 今後の予定(課題)</p>	<p>第3回東京発! 物産・逸品見本市の開催に向けて</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>① 魅力ある商品を持つ、出展者の構成</li> <li>② 多くのバイヤーの誘致</li> <li>③ 食品の安全性・品質管理</li> <li>④ 農商工連携等支援事業との相乗効果</li> <li>⑤ 産学連携支援の充実</li> </ol>	



**第2回 東京発! 物産・逸品見本市**



**第2回 東京発! 物産・逸品見本市の開催**

**開催概要**

開催日:平成20年5月15日~16日  
場 所:新宿駅西口広場イベントコーナー  
主 催:西武信用金庫 東京都商工会連合会  
後 援:経済産業省関東経済産業局 農林水産省関東農政局 中小企業基盤整備機構 東京都中小企業振興公社 東京都信用金庫協会

**当日の状況商談等成果**

出展者:65社・団体 (昨年36社・団体)  
来場者:28,526人 (昨年20,150人)  
総売上:15,627千円 (昨年6,567千円)  
来場バイヤー 17社 (出展者とのマッチング)  
(百貨店3社、スーパー11社、商社2社など)  
商談件数(2日間計) 62件(うち成約5件)

**支援メニュー**

- \*東京家政学院大学の協力により、産学連携相談コーナーを設置。「食」に関する相談を受付。
- \*地元農家の協力を得て「東京産野菜」の即売会をタイムサービスとして実施。
- \*支援機関コーナーの設置  
(国や都の中小企業支援施策をパネル展示)

1. 動機(経緯)	<p>・情報提供を主としてきた地域支援体制から、企業ビジネスへ直接的な係わり合いを深める必要があると考え、地域経済研究所の組織を改正(事業支援担当を新設)するなどして、18年度から企業間の商談を仲介する「ビジネスマッチング」を手がけることとした。</p>
2. 概要	<p>(特徴)</p> <p>①首都圏の信金のネットワークを活用して、個別企業単位の商談の場を提供することに止まらず、「金属製品加工基地」としての三条・燕の技術力や情報を県外に広く発信する絶好の機会として捉えている。</p> <p>②このため、募集は個別企業のほかに、行政、産業団体等に直接出展を仰ぎ、来場者に地域全体の特徴が伝わるよう工夫を凝らしている。</p> <p>(実施内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・実施回数:20年度 3回 *18年4月~20年11月まで合計7回実施</li> <li>・連携金庫:20年度 西京信金、西武信金、青梅信金、浜松信金、亀有信金</li> <li>・出展企業:20年度 合計60社(当金庫を含む全出展社数合計444社) *18年以降累計165社(同全出展社数累計1,074社)</li> </ul>
3. 成果(効果)	<p>①「ビジネスチャンスを提供する」成果としては、遠隔地からの参加で注目を浴びたこともあり、予想を上回る商談・成約ができています。</p> <p>⇒20年度中の商談・成約実績:商談365件、成約27件 *18年度以降累計件数:商談786件、成約72件</p> <p>②「技術集積地としての産地をPRする」効果については、地場産業の歴史を紹介したビデオやパネルの作成・展示や代表的な地場産製品の陳列、県認定のマイスター(技能士)による実演等により、来場者の関心と理解を得る上で大きな成果があった。</p> <p>③「金庫の取引基盤強化」を目的とした成果はこれからの段階。しかし、地元関係者からは、ビジネスマッチングに好意的な意見が多数寄せられている。このため、地域の仲介役としての存在感が更に高まり、将来の取引基盤の強化に繋がっていく期待が感じられる。</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>(今後の予定)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・年2回程度継続的に実施を予定。当面、平成21年4月14日に西京信金とのビジネス交流会(東京都新宿)に参加する。</li> <li>⇒同ビジネス交流会には、当金庫(30ブース&lt;全出展ブース140&gt;)のほか、亀有信金と昭和信金を含む4金庫が連携して参加。</li> </ul> <p>(課題)</p> <p>①信金のネットワーク活用の輪を更に広げていくこと。 ②地域ぐるみの協調体制の整備を更に強化・推進していくこと。</p>

遠隔地信金と連携した「ビジネスマッチング」

支援の目的

目的1 企業間のビジネスチャンスの仲介と三条・燕産地全体のPR

目的2 当金庫の取引基盤の強化

活動の特徴

1 大消費基地「東京」と生産基地「三条・燕市」の特徴を生かすコラボレーション

受注型企業が多く県内ではマッチングによる大きな効果が期待できない

東京は無数の需要地帯、情報発信の効果が期待できる

2 遠隔地の信用金庫のネットワークを活用したコラボレーション

地元で開催地を持たないビジター信金のメリットは

- ノウハウ・費用負担の軽減を図れる

地元開催のホーム信金のメリットは

- 運営に変化を持たせ参加企業の集客力を高められる

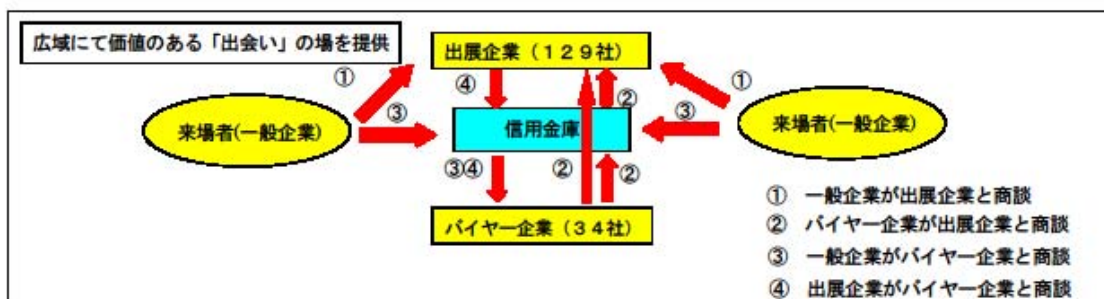


山口県しんきん合同ビジネスフェアの開催

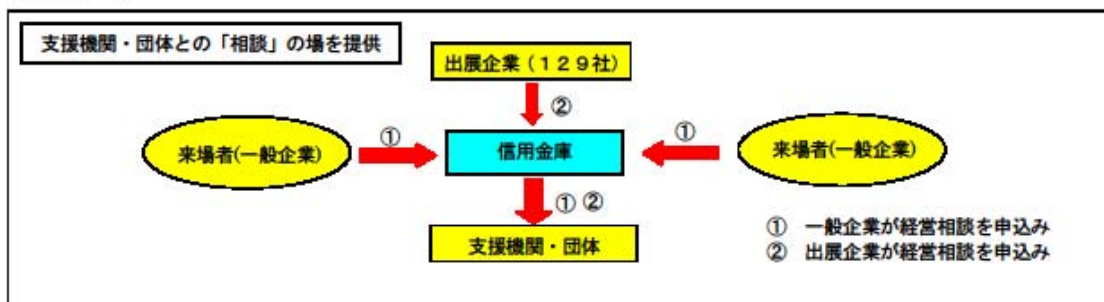
1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> <li>◎取引先企業の販路拡大の支援</li> <li>◎地産地消の支援</li> <li>◎地域貢献活動の実施</li> </ul>
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>◎広域にて価値ある「出会い」の場を提供</li> <li>・山口県下129社による企業展示コーナーへの出展</li> <li>・バイヤー企業34社に対する個別商談会の開催</li> <li>・中小企業経営支援機関・団体・企業5社による経営相談会の実施</li> </ul>
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> <li>◎商談会の商談実績(商談成約件数、成約率は、平成20年9月末現在)</li> <li>・出展企業との商談件数 557商談(129社) 商談成約件数 53件(37社) 成約率 9.5%</li> <li>・バイヤー企業との商談件数 304商談(152社) 商談成約件数 40件(30社) 成約率13.2%</li> <li>◎経営相談会の相談実績</li> <li>・支援機関・団体との相談件数 92相談(92社)</li> </ul>
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> <li>◎商談会の専門分野化の検討</li> <li>・エコ、クリーンビジネス関係の拡充</li> <li>・医療福祉・健康ビジネス分野の拡充</li> <li>◎ビジネスフェアの拡大</li> <li>・他県信金ビジネスフェアとの連携</li> <li>・企業支援団体、商工団体、地公体との連携</li> </ul>

ビジネスマッチング スキーム図

(商談スキーム)



(相談スキーム)



<p>1. 動機(経緯)</p>	<p>当金庫は、「金融という仕事を通じて地域経済の発展と仕事を超えた幅広い社会活動を通して地域社会づくりに貢献する」を経営理念としている。地域の「企業市民」として、これまで「未来」「地域」「お客様」「働く人々」をテーマに多くのCSR(企業の社会的責任)を実践している。特に環境保全活動の取り組みについては、2004年12月に当金庫が自ら「環境方針」を宣言し、2005年4月に環境「ISO14001」の認証を取得した。以来、環境保全活動を当金庫の活動に留めず、地域の皆様との環境保全の輪を広げるため各種の金融商品やサービスの提供に努めてきた。</p>
<p>2. 概要</p>	<p>(1) 事業に起因する環境保全活動                  ①OA用紙使用量の節減                  ②電気使用量の節減                  ③廃棄物の削減とリサイクルの推進                  ④グリーン物品(環境配慮物品)の調達推進                  (2) 本来業務による環境保全活動                  ①環境配慮型金融商品の提供                  ②環境保全活動に係るサービスの提供                  (3) 仕事を超えた社会貢献活動                  ①環境財団の設立                  ②イベント・ボランティア活動の実践                  ③行政と一体となった環境保全活動の推進</p>
<p>3. 成果(効果)</p>	<p>(1) 環境ブランドの創造                  ①行政との一体感の高まり                  ②地域密着度の高さをアピール                  (2) 環境ビジネスの浸透                  ①金融商品を通じた業績の向上                  ②環境保全活動のノウハウ共有化による取引先との深耕                  (3) 事業所内のメリット                  ①経費の節減                  ②「ストップ温暖化“一村一品”大作戦全国大会」エコファイナンス賞等各種受賞</p>
<p>4. 今後の予定(課題)</p>	<p>・「エコロジー積金」等金融商品・「ISO認証取得支援」等サービスの継続的提供                  ・環境財団による本格的な環境保全活動の実践</p>



## 環境問題への取り組み事例

### (1) 電力使用量の節減

- ・環境に配慮した空調設備「ヒートポンプチラー」の導入
- 大幅な省エネルギー
- CO2の削減



### (2) 環境に優しい金融商品の提供

- ・きんしんエコロジー積金
- 定期積金をご契約されたお客様が、自ら2つの「環境保全活動」に参加
- (環境金融商品は、エコ・ビジネスローン等8商品)



### (3) 環境財団の設立(2008年8月)

- 方針：自然・生活環境、水辺環境の保全等における啓発事業及び助成を行う。
- 実績：金沢市夕日寺地内植樹樹木100本の寄贈(2008年11月)



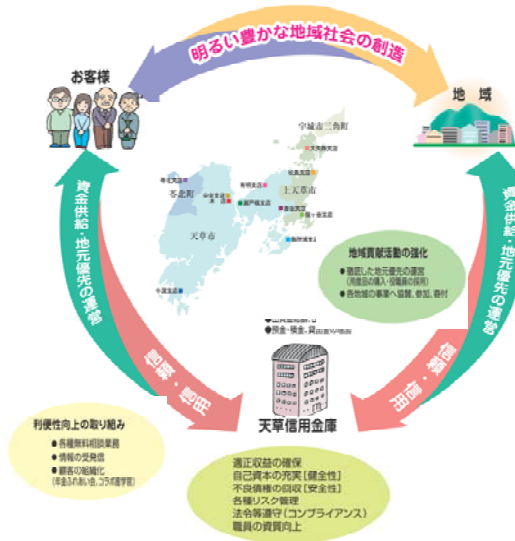
### (4) イベント・ボランティア活動の展開

- ・環境イベントへの参加・協賛
- エコ・エコツアーの協賛(小学生対象)
- エコロジーとエコノミーを親子で楽しく学べる体験バスツアー



<p>1. 動機(経緯)</p>	<p>あまくさこうけん この商品券(地域好券)付定期預金は、地元商店の活性化支援及び当金庫の資金量1,000億円突破の起爆剤として位置付け商品化したもの。背景には、進呈した商品券を地元で利用して頂き、地域一体となって地元経済活性化を支援したい、との願いがあった。当金庫が長年運営方針としてきた【地元優先の運営＝地産地消の取組み】を預金者にも呼びかけた取組みである。</p>
<p>2. 概要</p>	<p>取扱期間は平成19年6月5日から8月15日まで。 《対象の定期預金》 ○定期預金預入額10万円以上1,000万円以下の新規預入に限定、個人・法人いずれも可 ○預入期間は3年。原則中途解約は不可(ただし、万一の中途解約時でも商品券の返還は求めない)。 ○適用金利は店頭表示金利 《商品券の進呈》 ○粗品として、定期預金契約時に証書額面の1.0%分の商品券を進呈(千円単位)。進呈のタイミングは、契約時。①地元経済へのインパクト、②事務管理の省力化、③顧客への説明等々を考えてのもの。 ○進呈時にはこの取組みに対する当金庫の思いを説明し、そのメッセージ文も同封した。</p>
<p>3. 成果(効果)</p>	<p>《実績等》 ○販売額は目標の50億円をはるかに上回る88億94百万円、契約数5,222件、約9割が個人顧客であった。 ○進呈した商品券総額8,893万円の地元での利用実績は80%。(定期預金獲得額と商品券総額の差は端数の関係)。 ○中途解約件数は僅かである。これは、契約いただいたお客様が当金庫の思いを理解し、支援されている証と認識している。</p>
<p>4. 今後の予定(課題)</p>	<p>あまくさこうけん 現在、商品券(地域好券)付定期預金は取扱っていないが、【地元優先の運営＝地産地消の取組み】の取組みは今後も継続する。 具体的には、&gt; 役職員全員が域内出身者で地元で生活基盤を置く、&gt; 役職員の定期賞与は地元での利活用を前提とし、その一部を商品券で支給、&gt; 年金受給者のふれあい年金旅行や役職員の研修旅行も原則域内とし、取引のホテルや旅館を利用、&gt; 当金庫で使う鉛筆・消しゴム等の事務用品から粗品・事務制服・営業車に到るまでそのほとんどを地元業者から購入等々である。将来的には、必要に応じて、再度、商品券(地域好券)付定期預金を発売する可能性もあると考えている。</p>

**【地元優先の運営＝地産地消の取組み～商品券付定期預金～】**



“商品券付定期預金”は当金庫が長年運営方針としてきた【地元優先の運営＝地産地消の取組み】を預金者にも呼びかけた取組み

◎ “商品券付定期預金” 商品化の目的・位置付け  
地元商店の活性化支援及び当金庫の資金量1,000億円突破の起爆剤

◎ “商品券付定期預金” の仕組み

10万円～1,000万円の定期預金を預入れたお客様全員に、証書額面の1.0%分の商品券をその場で進呈、商品券利用は地元商店で！と、地産地消をお願いした。

◎販売目標額と獲得実績

販売目標額50億円 獲得実績88億94百万円

◎商品券進呈総額 8,893万円

うち、地元利用約7,100万円＝80%

地産地消の取組みを推進する

天草信用金庫と地域社会の関係イメージ図

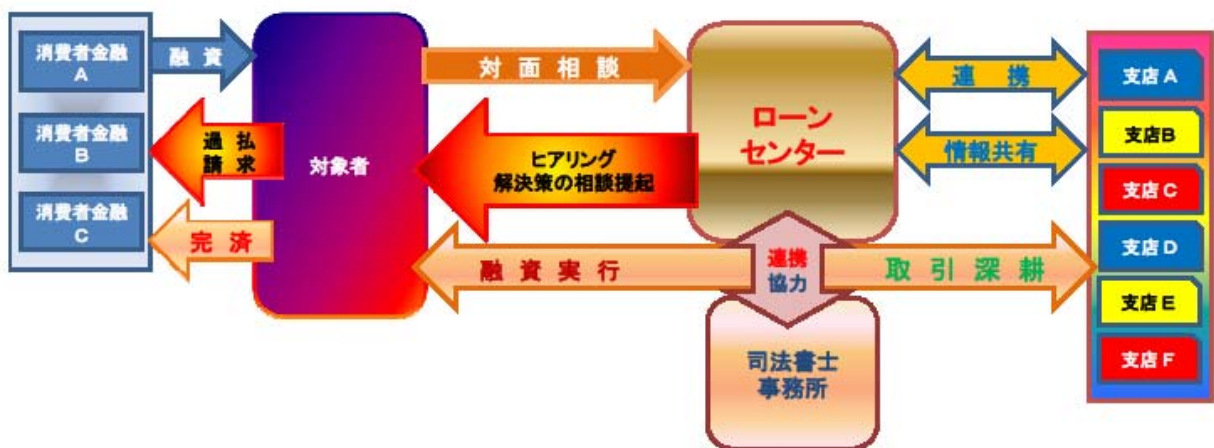


1. 動機(経緯)	社会問題化した多重債務問題解決への独自の対応が地域貢献策のひとつになるとして組織的に取り組む。
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>・専用定型商品「おとりまとめローン」の取り扱い。申込者へは対面及び電話による相談業務を重視した受付姿勢に徹し、過度に提携保証に依存しない審査体制となっている。</li> <li>・「協同組織金融機関だからできること」を念頭に、効率性のみを追求するのではなく、地域の情報と顧客とのコミュニケーションを重視した相談対応の充実を図っている。</li> <li>・過払金の返還が見込まれる申込者及び借換え融資では家計の収支が十分改善を見込めないと判断される申込者には、融資相談にとどまらず債務整理も含めた清算手法を紹介し、申込者にとって最善の解決方法を提示している。</li> </ul>
3. 成果(効果)	専用定型商品「おとりまとめローン」は平成13年8月から取り扱いをしている。過去5年間の融資受付実績は6,836件。うち、融資実績は3,552件、4,512百万円となっている。提携保証を利用しない融資残高は559件、1,188百万円あるが、過去償却となったものは1件、1百万円である。
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業店から独立したローンセンターのほか全支店においても相談窓口の営業を午後5時まで延長し、顧客の利便性を向上させる。</li> <li>・地域のローカル情報をより一層活用し、利用者とお互い「顔の見えるもの同士」としての密接なコミュニケーションをさらに追求したうえで、当組合独自の対応力を強化していく。</li> </ul>

## ☆当組合の多重債務者相談への対応について

### 《専用定型商品『おとりまとめローン』の取扱い》

- ◎地域の個人利用者ニーズに対応した付加価値のある金融サービスの提供
- ◎顧客とのコミュニケーションを重視した相談対応
- ◎営業店から独立した相談専門店「ローンセンター」の設置
- ◎過度に提携保証会社の保証に依存しない審査体制
- ◎債務整理も含めた清算手続きの紹介⇒地域司法書士事務所複数と連携



<p>1. 動機(経緯)</p>	<p>○ 当組合本店がある旧塩沢町で、地元が生んだ「北越雪譜」の作者「鈴木牧之」に因み「牧之通り」としての地域開発「蔵造りと雁木通りの町並み復元」に賛同し、平成18年5月に当組合本店は「蔵」をイメージした店舗に新装開店した。職員のユニフォームは、塩沢織物協同組合へ依頼して「本塩沢」を使用して作り、ロビーの椅子は畳面とし、居心地の良さを追求した。同時に「牧之通り」の活性化に向けた取組みを開始した。</p>
<p>2. 概要</p>	<p>《観光支援事業》</p> <p>○ 2月14日から毎週土日10時から16時まで地元観光事業の一環として「観光開店」している。お客様へ「天地人」「ひな雪見かざり」「雪譜まつり」「鈴木牧之」等地元観光事業および地元名産品のPRを実施。(牧之通り組合・射干(しゃが)の会と連携)</p> <p>○ 2月21日の「雪譜まつり」では、お客様による琴のミニコンサートを実施。</p> <p>○ 地元商工会および「天地人」推進室との連携により、関連ポスターや資料を店内に展示し地域の雰囲気アップを実施し、情報発信や気軽にお茶が飲めるビジターセンター的な場となっている。また、事業先には「天地人」に因んだ商品開発を提案、必要であれば資金相談にも応じている。</p>
<p>3. 成果(効果)</p>	<p>○ 「天地人」「ひな雪見かざり」の観光客が2月14日から実施(実動8日間)で延べ約1900人来店。</p> <p>○ 地元名産品のPRにより地元商店の売上向上およびリピーター客の増加に貢献している。</p>
<p>4. 今後の予定 (課題)</p>	<p>○ 今後開催される「5月人形まつり」にも「観光開店」として、地元観光および地元名産品のPRを実施予定。</p> <p>○ 牧之通り組合・射干(しゃが)の会・地元商工会・「天地人」推進室との更なる連携強化。</p> <p>○ 「牧之通り」の拠点となったイベントの継続実施。</p>

○旧塩沢町「牧之通り」の中央に位置する当組合 本店「蔵」



○雁木のある風景 (牧之通り)



○地元商店街が主催する

「ひな雪見飾り」期間中はロビーにお雛様を展示



1. 動機(経緯)	まちの存亡は「いとしん」の存亡 行政だけにまちづくりを任せるのではなく、市民一人一人がまちの元気に参画できるような仕掛けづくりと、ネットワークを形成。
2. 概要	①「まちづくり推進室」を設置し率先してまちづくりに参画。 ②合併直前にまちづくり論文を公募。 ③年4回全世帯に元気なまちおこし機運を醸し出す「いとしんだより」(B3版4頁)を配付。 ④手弁当で頑張るまちおこし団体を顕彰。 ⑤業種別組合と理事者まちづくり懇談会の開催。 ⑥糸魚川市主要課長と理事者の定期懇談会の開催。 ⑦商工会議所等との連携による「創業塾」による新分野開拓、人材養成。「糸魚川ヒスイブランド委員会」の創設によりヒスイ製品の拡販とデザイン向上。「中心市街地活性化基本計画」の策定。 ⑧要請により自治会・商店街などへの出講。 ⑨まちおこし団体のネットワーク設立。 ⑩公的機関の委員受託などにより、意見具申活動展開。 ⑪論文応募グループ「まちづくりサポーターズ」の活動支援。
3. 成果(効果)	名実ともに地域密着金融機関としてのアピール展開。顧客の反応良好。顧客と金融機関の親近感が生まれる。まちおこし団体の口座開設や、市民起業の相談などが増加。
4. 今後の予定(課題)	民間識者等による「まちづくりシンクタンク」の設置により、まちづくりエキスを営業店や渉外担当者に渡し、職員一人一人が確かなコメンテーターになるよう養成。

## 人づくり・モノづくり・街づくりに協働

### ★①「まちづくり推進室」の設置

「まちの存亡は、いとしんの存亡」ー 地域の元気創出こそ、「いとしん」の経営基盤の安定

「いとしんは新しいページを開きます」・「いとしんは元気印を応援します」と宣言

- 「まちの元気創造」のために
  - 「提言する金融機関」
  - 「協働する金融機関」
  - 「地域連帯金融機関」
  - 「元気創造金融機関」
 をめざして事業着手

### ★②新市「まちづくり論文」公募・論文集発行・大賞作品講演会開催

■元気創造への仕掛けづくり・市民参加喚起・身近な金融機関標榜

### ★③「いとしんだより」の発刊配付

■年4回、市内全世帯(2万世帯)朝刊折込 ■市民のまちおこし機運を喚起

### ★④手弁当で頑張るまちおこし団体を顕彰

### ★⑤中小業種別組合等と「まちづくり懇談会」開催

■経営基盤は「元気なまちづくり」…みんなで知恵を!

### ★⑥糸魚川市主要課長とまちづくり懇談会開催

■定期懇談会で「まちづくり」の情報交換

### ★⑦関係機関と連携した「人」「モノ」「街」づくりに協働

■商工会議所・法人会・信用組合等で共催  
(創業塾・糸魚川ブランドづくり・中心市街地活性化計画づくり)

### ★⑧自治会・商店街・まちおこし団体・モノづくり企業者等への出前講座

■地域おこし・まちおこしの要請に出講(自治会・商店街・市民起業)

### ★⑨まちおこし団体のネットワーク構築

■手弁当で頑張るまちおこし団体のネット化、人事交流、人材養成などをはかるため「まちづくり連絡協議会」創設支援

### ★⑩公的機関等の各種委員受託

■まちづくり提言を行うため各種委員会委員を積極的に受託  
○行政改革推進委員 ○総合計画策定委員 ○糸魚川ヒスイブランド委員など8機関受託

### ★⑪「まちづくりサポーターズ」の支援(「いとしん」まちづくり論文応募グループ)

■まちづくり論文の中からテーマを決め、「勉強会」「成果品」「要望活動」を行っている

### 例 ○全世帯に地域の年間イベント一覧「ふるさと歳時記」を無償配布

- 地域の「お宝」をふるさとカルタにまとめて販売(3,000部完売)…お宝を学んで交流人口増大に寄与
- 歳時記・カルタの現地学習開催(現在16回目)
- タイムリーな地域活性化策を市長等に要望書提出 ○移住者促進事業開催

