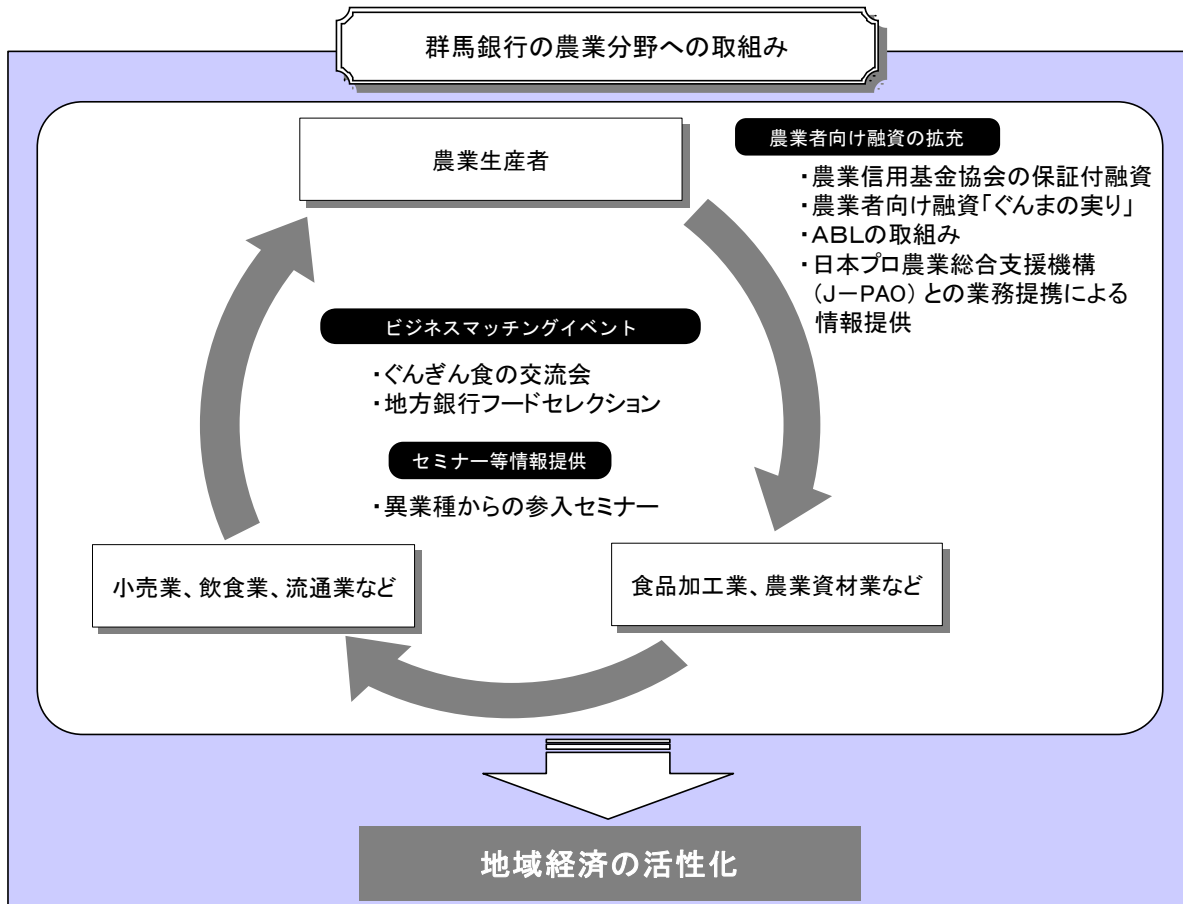


農業分野への取組みについて

(分野) 地域の面的再生

(金融機関名) 群馬銀行

| | |
|--------------|---|
| 1. 動機(経緯) | 農業構造が変化中、従来とは違う独自の販路開拓や、独自の販売方法の確立などが進行。銀行のネットワークや金融機能を使い、販路拡大支援や情報提供、各種融資対応等を実施。 |
| 2. 概要 | <p>○農業ビジネスに関する情報提供について 「異業種からの農業参入セミナー」の開催。農業分野への参入を検討している異業種の取引先への情報発信。</p> <p>○農業・食品関連業者の販路拡大支援について ビジネスマッチングイベントの開催。「ぐんぎん食の交流会」(群馬)、「地方銀行フードセレクション」(東京)。銀行のネットワークを使い、バイヤーと生産者や加工業者などの商談機会の提供。</p> <p>○農業者向け融資の拡充について</p> |
| 3. 成果(効果) | <p>取引先企業への情報交換の場の提供、販路拡大支援を通し、企業に対する経営支援サービスの強化が図られた。</p> <p>○「異業種からの農業参入セミナー」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・第1回 平成21年4月23日 参加者164名。農業コンサルタント、農業参入成功者による講演・パネルディスカッション。 ・第2回 平成21年9月3日 参加者106名。水耕栽培・植物工場に関する研究。 <p>○ビジネスマッチングイベント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「第3回ぐんぎん食の交流会」平成21年10月15日 出展91社、来場者数約1,500名。予約商談212件。 ・「第4回地方銀行フードセレクション」平成21年11月26日 地方銀行15行にて主催。出展395社、来場者7,517名(いずれも全体数)。 <p>○農業者向け融資実績</p> <ul style="list-style-type: none"> ・群馬県農業信用基金協会との債務保証契約締結。 ・農業信用基金協会の保証を利用した農業者向け融資商品「ぐんまの実り」取扱い開始。 ・農業者向けABLの取組み。不動産担保に依存せず棚卸資産(家畜)を担保にした貸出。(農業信用基金協会保証付貸出13件/299百万円(うち「ぐんまの実り」10件/190百万円)) |
| 4. 今後の予定(課題) | 引き続きセミナー・イベントの開催による情報提供・販路拡大支援を効果的に行うとともに、農業者向けABLの取組みを強化するなど、経営支援サービスの一層の強化を図る。 |



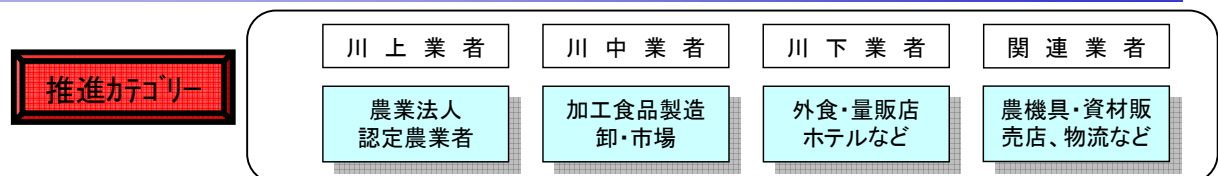
農業関連事業者に対する販路拡大支援を中心としたアグリビジネスへの取り組み

(分野) 地域の面的再生

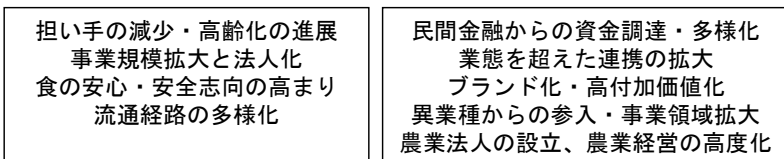
(金融機関名) 常陽銀行

| | |
|--------------|--|
| 1. 動機(経緯) | <p>茨城県は全国有数の農業生産額を誇っており、「農業法人の増加」「加工・販売業への進出」「異業種からの参入」など、取り巻く環境変化と共に新たな動きが目立ってきている。これら企業群が金融機関に求めるニーズも資金調達に加え、販路拡大から経営相談まで、幅広い分野に拡大してきていることから、農業分野の発展・振興に寄与することで、それらを取り巻く多様な関連産業への波及効果・地域活性化、さらには当行の事業領域拡大を目的としてアグリビジネスに取り組んできた。</p> <p>平成 16 年 本部内に専担者の設置、日本政策金融公庫(旧農林漁業金融公庫)との業務協力協定締結 平成 17 年 農業者向け専用商品「大地」取扱い開始、第1回「食の商談会」開催 平成 19 年 第1回アグリ交流セミナー開催、第2回フードセレクション開催、肉用牛業者へのABL取扱い開始 平成 20 年 茨城県農業信用基金協会との債務保証に関する基本契約締結、地域製品のブランド化支援開始等</p> |
| 2. 概要 | <p>以下の4施策をアグリビジネス戦略の柱に積極的に展開している。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 農業金融の積極推進 2. 新たな販売チャネルの開拓・マッチング強化 3. 農商工連携(高付加価値化・ブランド化)支援 4. 経営高度化・異業種参入支援 |
| 3. 成果(効果) | <p>「食の商談会」、「地方銀行フードセレクション」を主体として、販路拡大事業に積極的に取り組んでいる。</p> <p>①食の商談会:平成 17 年より計8回開催。 これまでの参加企業数は約 1,000 社、商談セッティング数は約 2,300 件</p> <p>②地方銀行フードセレクション:平成 19 年より計3回開催。当行取引先の延べ参加者数は 92 社。 ・上記施策を通じ、300 件以上のマッチング実績を計上、地域食関連事業者の流通活性化に貢献した。 ・当行取引先に対する付加価値機能として定着してきており、新規与信獲得にも繋がっている。販路拡大支援事業のサポート企業に対する総与信残高は 1,200 億円を超えている。</p> |
| 4. 今後の予定(課題) | <ul style="list-style-type: none"> ・農業者の資金ニーズの捕捉体制の構築 ・農業法人の経営高度化に資する情報提供機能の拡充 ・川上・川中・川下企業間の連携強化サポートの実施 |

アグリビジネスへの取組における基本スキーム

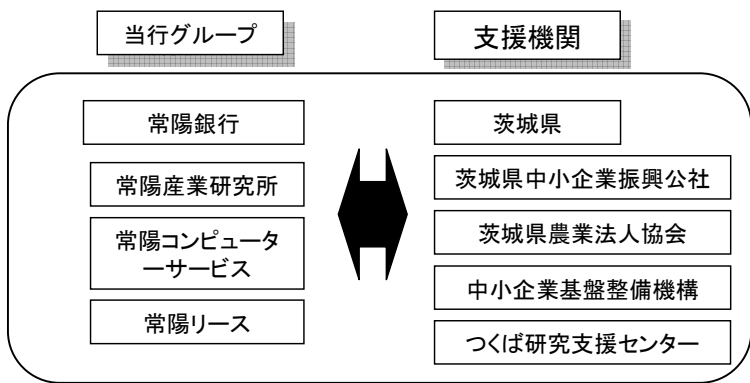


農業分野における変化・ニーズ



常陽銀行におけるアグリビジネス戦略

- 1. 農業金融の積極推進**
 農業者向けの専用融資商品の開発
 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資手法の構築 (ABLへの取組み)
- 2. 新たな販売チャネルの開拓**
 食の商談会・フードセレクション開催、個別マッチング支援
- 3. 農商工連携(高付加価値・ブランド化)支援**
 農商工連携、地域資源活用プログラム認定取得支援
- 4. 経営高度化・異業種参入支援**
 法人化サポート、異業種参入支援



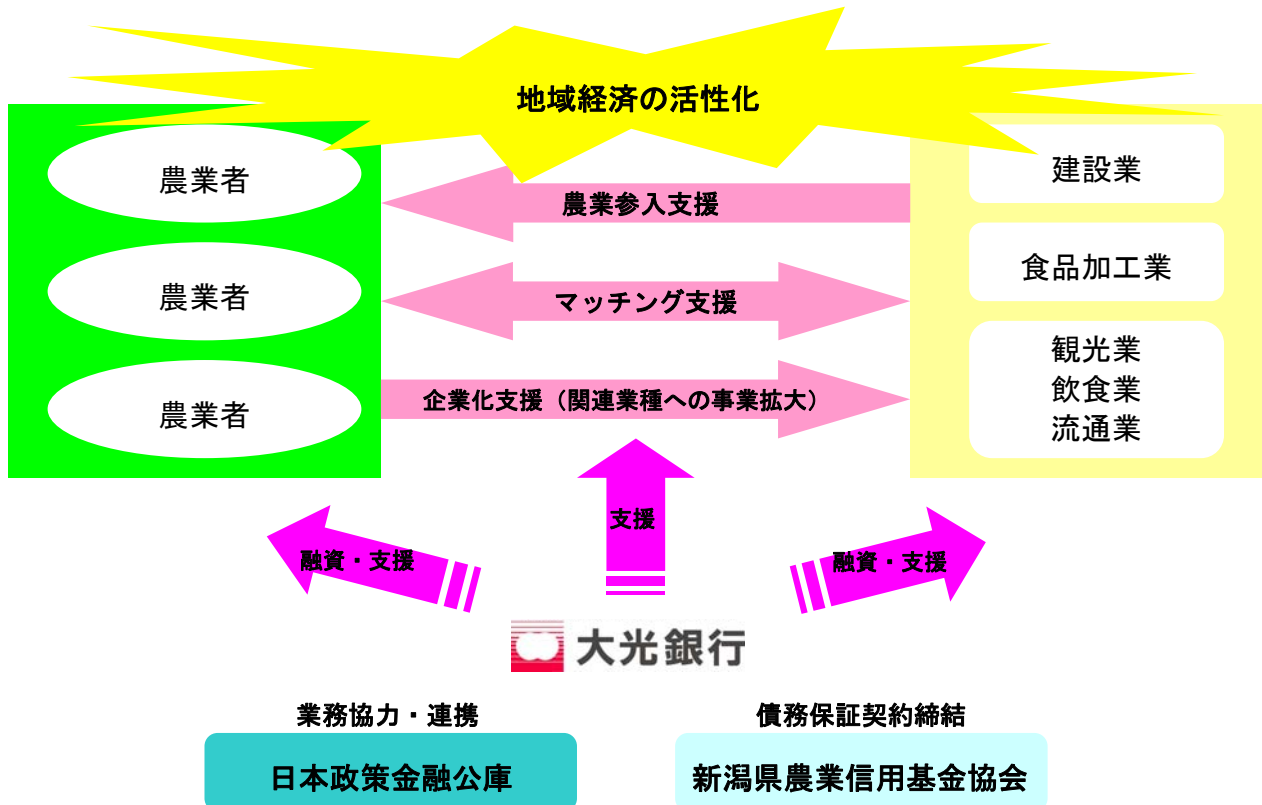
農業融資取組みによる地域経済への貢献

(分野) 地域の面的再生

(金融機関名) 大光銀行

| 1. 動機(経緯) | 「食の安全」、「自給率の向上」等の観点から農政が農業者支援の方向で動いている中、農業県である新潟県の地域金融機関として、金融の面で農業者に支援協力し、地域経済の活性化に努めたいと考え農業融資を推進するに至った。 | | | | | | | | | | | |
|--------------|---|-----------|-----------|--|------|------|------|-------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 2. 概要 | <ul style="list-style-type: none"> ・日本政策金融公庫農林水産事業(旧農林漁業金融公庫)との連携 ・農業融資推進店舗(20ヶ店)を選出し、目標を設定して推進 ・農業融資専用商品の取扱い・・・「豊穰」、「豊穰5000」、「豊穰L」(日本政策金融公庫スーパーL資金との協調融資商品)、「豊穰α」(CDSスキームを利用した日本政策金融公庫補償付融資商品) ・新潟県農業信用基金協会と債務保証契約の締結・・・同協会保証付融資の取扱い ・経営相談機能の充実・・・「農業経営アドバイザー試験」に当行行員3名が合格 | | | | | | | | | | | |
| 3. 成果(効果) | <p>【農業融資の残高推移】</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>19/3</th> <th>20/3</th> <th>21/3</th> <th>21/12</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>4,033 百万円</td> <td>4,267 百万円</td> <td>4,848 百万円</td> <td>5,069 百万円</td> </tr> </tbody> </table> <p>【農業者側のメリット】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農業者の資金調達の選択枝が増加した。 ・保証(補償)付融資商品の取扱いにより担保・第三者保証人への依存度を低下させることができた。 <p>【金融機関側のメリット】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農業融資取扱い件数の増加に伴い、農業融資ノウハウの蓄積が図られた。 ・農業融資専用商品の拡充により農業者の幅広い資金ニーズに対応が可能となった。 | | | | 19/3 | 20/3 | 21/3 | 21/12 | 4,033 百万円 | 4,267 百万円 | 4,848 百万円 | 5,069 百万円 |
| 19/3 | 20/3 | 21/3 | 21/12 | | | | | | | | | |
| 4,033 百万円 | 4,267 百万円 | 4,848 百万円 | 5,069 百万円 | | | | | | | | | |
| 4. 今後の予定(課題) | <ul style="list-style-type: none"> ・商談会(共同開催含む)・ビジネスマッチング等を通じた販路拡大支援 ・農業者の企業化(関連業種への事業拡大)・異業種からの農業参入支援 | | | | | | | | | | | |

農業融資(分野)取組みによる地域経済への貢献

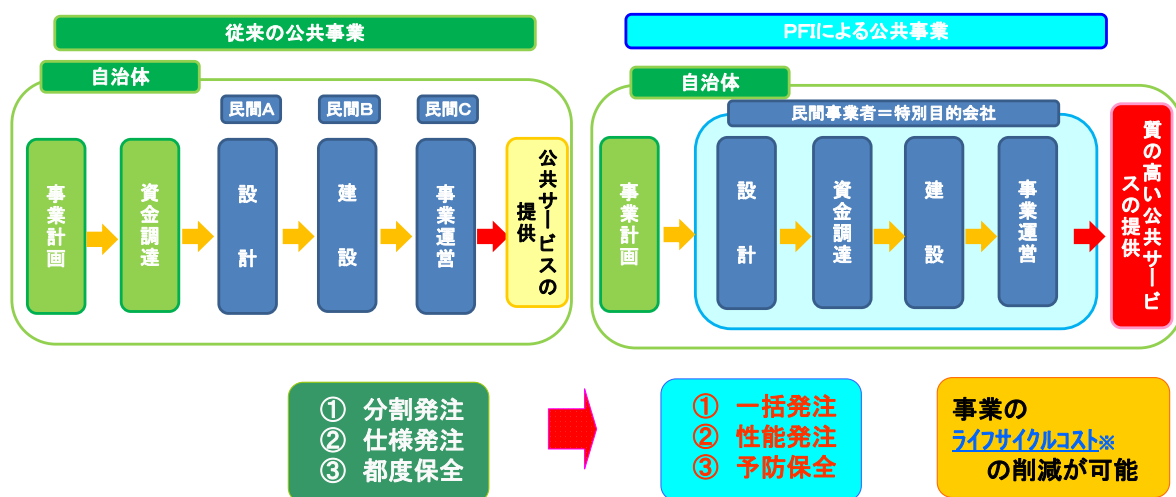


PFI事業の取組み推進による地域経済への貢献

(分野) 地域の面的再生

(金融機関名) 百五銀行

| | |
|--------------|---|
| 1. 動機(経緯) | <p>平成 11 年のPFI法の施行を契機として、全国の自治体において、PFI事業に関する研究が進められている。</p> <p>当行は、平成 14 年4月に三重県初のPFI事業「桑名市図書館等複合公共施設特定事業」において、初めてPFI事業に参画した。その後も、PFI事業に関するノウハウを習得し、平成 16 年には「四日市市立小中学校整備事業」で融資団を取りまとめる主幹事行として初参画したほか、PFI事業の普及を目的に「三重PFI研究会」の発足、勉強会・セミナーの開催など積極的な活動を展開している。</p> |
| 2. 概要 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行は、PFI事業の発案段階から事業終了まで全期間に亘り官民のパートナーとして事業に参画。単なる資金提供者にとどまらず、大手企業と地元企業とのコラボレーションを支援するなど地域に密着したPFI事業の取組みを目指している。 ・ PFI事業そのものに対する取組み以外にも、PFI事業普及のための活動を実施。(①PFI事業の普及を目的に「三重PFI研究会」を発足し、地域のPFIに対する意識の向上と知識の取得の場を提供。②県内の自治体や商工会議所、建設企業等に対する個別の勉強会・セミナーを実施。) |
| 3. 成果(効果) | <ul style="list-style-type: none"> ・ PFI事業方式の導入により、設計・建設・維持管理・運営までを一括して民間事業者へ委託することで、事業のライフサイクル(事業の計画、施設の設計、建設、維持管理・運営、修繕、事業終了まで)を通じたコスト削減が可能となり、財政支出の削減が可能となった。 ・ 初期投資費用を長期にわたる平準化支払方式で行うことが可能となり、必要性の高い公共事業をタイムリーに行うことが可能になった。 ・ 民間企業の創意工夫やノウハウ等を活用することで、質の高い公共サービスの提供が可能となった。 ・ 地域企業、地域金融機関のビジネスチャンスが拡大し、地域経済の活性化につながった。(これまで公共事業に携わらなかった地域企業が、PFI事業方式の導入により新たなビジネスとして取り組んでいる例も増えている。) |
| 4. 今後の予定(課題) | <p>現在、各自治体では老朽化した施設が増加しているものの、従来型的手法では新しい公共事業に取り組むづらい状況が続いており、コストの削減を行いながら、公共サービスの質の確保と向上を行うことが求められている。</p> <p>このような状況下において、公共インフラの有効な整備・管理手法として、今後もPFI事業の市場は拡大することが見込まれることから、これまで培った経験・ノウハウを生かし、取組み推進を継続して行うことで、地域経済・地域企業の発展に貢献していく考えである。</p> |



※ライフサイクルコストとは、事業の計画、施設の設計、建設、維持管理・運営、修繕、事業終了までの事業全体にわたり必要なコストのこと。

観光支援室による観光産業の活性化に資する取組み

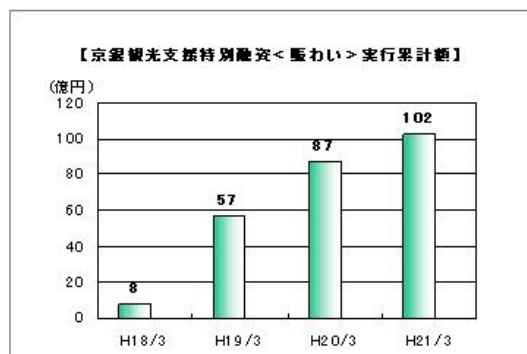
(分野) 地域の面的再生

(金融機関名) 京都銀行

| | |
|--------------|--|
| 1. 動機(経緯) | ○ 地元京都の地域経済の牽引力となる京都ブランド・観光関連事業者に対して、資金需要への対応から、観光産業活性化に資する当行独自の取組みまで幅広く行うことで、地域経済全体の活性化につなげることを目的としている。 |
| 2. 概要 | ○ 当行固有の京都ブランド・観光関連事業者専用ローン商品である「京銀観光支援特別融資<賑わい>」(平成17年12月取扱開始)を活用することで、同業種の日常的な運転資金から店舗購入、改装等の設備資金にかかる資金需要に幅広く対応すると共に、必要に応じて観光支援室と営業店が連携することで、木目細やかな推進活動を行っている。 ○ 以下の施策を中心に、観光支援室が中心となり、観光産業活性化に資する当行独自の取組みを継続的に行っている。 ・ 阪神エリアを中心とする京都府外の新設店におけるロビー展の実施 ・ 京都府外店における「京銀京めぐり満喫定期預金キャンペーン」や「京都観光セミナー」の実施 ・ 本支店ロビーを活用した「京都観光写真展」「京銀ビジョン」「観光パンフレットスタンド」による観光情報の発信 |
| 3. 成果(効果) | ○ 平成20年11月、「京銀観光支援特別融資<賑わい>」は実行累計額が100億円を突破した。 (平成21年3月末時点実行累計額 277件/10,286百万円) ○ 平成21年1月～2月の「京銀京めぐり満喫定期預金キャンペーン」では、顧客に「京都定期観光バス」のクーポン券をプレゼントすることにより、京都観光の魅力を積極的にアピールした。 |
| 4. 今後の予定(課題) | ○ 今後も行政や観光協会等との連携をより強化するとともに、継続的かつ安定的に京都観光・地域経済の活性化につながる取組みを実施していく。 |

観光産業の活性化への取組み

- **観光産業・観光関連事業者に対する資金支援**
当行独自の観光関連事業者専用ローン「京銀観光支援特別融資<賑わい>」は平成17年12月の取扱開始以降累計実行額が100億円を突破



「京都」の魅力をアピールする取組み

- **京都の魅力を幅広く紹介することを目的とした観光情報の発信**
 - ・ 京都府外店舗での「京都観光セミナー」や各種ロビー展の開催
 - ・ 本支店ロビーを活用した「京都観光写真展」の開催や観光パンフレット備置による観光情報の発信
 - ・ 「京銀ビジョン」による観光情報の放映



(京都観光写真展)



(祇園祭展)



(源氏物語千年紀展)

林業等の地域産業活性化および森林や地球環境の保全をめざすプロジェクト（「Yoshino Heart プロジェクト」）

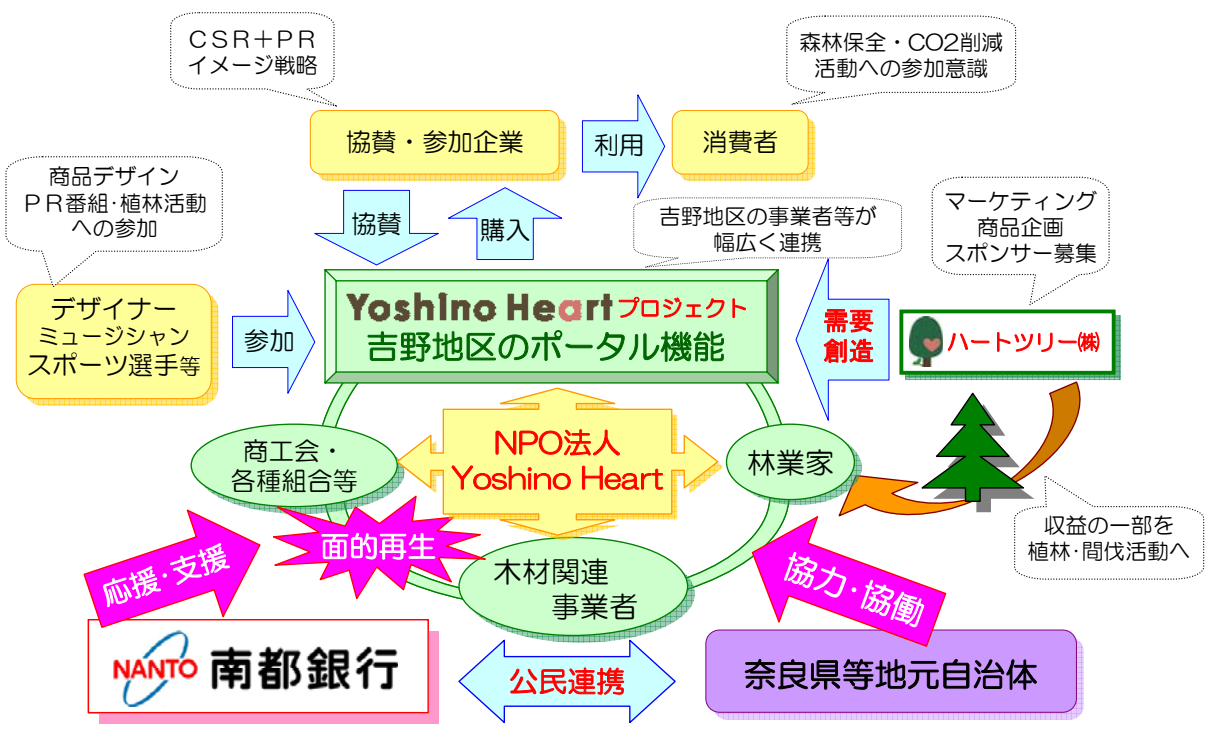
の応援・支援

（分野）地域の面的再生

（金融機関名）南都銀行

| | |
|--------------|--|
| 1. 動機(経緯) | <ul style="list-style-type: none"> 平成 20 年度スタートの中期経営計画「モア・バリュー“NANTO”」の基本方針・重点戦略に「CSRの推進」を盛り込み、具体的施策の一つである「環境保全活動」に持続可能な形で取り組むこととしたこと。 地域金融機関として、森林県である奈良県の地域特性や伝統産業である林業の衰退、それに伴う森林の荒廃を踏まえた地域貢献を行う方針を表明したこと。 |
| 2. 概要 | <ul style="list-style-type: none"> 「Yoshino Heart プロジェクト」は、奈良県吉野産の木材製品に冠する「Yoshino Heart」ブランドの普及と大都市と吉野地域の情報共有を通じて、吉野材の利用を促進することにより、吉野地域の林業関連産業の活性化および森林の整備とそれによる CO2 吸収量の増加をめざすもので、その収益の一部は植樹や間伐など吉野地域の森林整備に役立てられる。 当行は、「Yoshino Heart」製品の活用のほか、地元の地方公共団体・商工会等への協力依頼、地域の事業者へのプロジェクト紹介等、吉野地域における当行独自の経営資源(店舗ネットワーク)や情報集積を活用し、地域産業の面的な再生を通じて自らの本業にもつながる形で、持続可能な支援策を展開することとしている。 |
| 3. 成果(効果) | <ul style="list-style-type: none"> コンビニエンスストアとのタイアップによる「アド箸」(広告入り吉野ヒノキ製割り箸)で年間 700 万膳の新規需要を開拓。 「吉野 3.9 ペーパー」(吉野産間伐材チップを活用した用紙)でこれまで 20 トン分の間伐材を製紙原料に活用。 地公体(奈良県・吉野町等)との公民連携や大学(奈良女子大学・県立大学)との産学連携、各地商工会(吉野町等)等との協力体制を確立。 吉野地域と大都市をつなぐ窓口となるNPO法人「Yoshino Heart」を 21 年7月に設立。役員には大学教授等、地域外の専門家も起用。 ファミリーレストラン・チェーンとのタイアップによる「アド敷紙」(広告入り吉野 3.9 ペーパー製敷紙)を全国 277 店舗で展開中。 当行による「Yoshino Heart」関連製品の利用、配付。(割り箸:累計約7万膳、吉野 3.9 ペーパー:累計約9トン分) |
| 4. 今後の予定(課題) | <ul style="list-style-type: none"> NPO法人事務局の本格稼働(会員募集、WEB サイトを活用した情報発信の強化、各種イベント等の開催他) NPO支援の拡大(事務局運営支援、会員募集・農商工連携にかかるマッチング支援、イベント等への行員の参加他) 行内における県産材利用の拡大(店舗内装等) 本業におけるプロジェクト支援策、環境保全施策の拡充(環境配慮型金融商品の開発、オフセット・クレジットの活用等) |

プロジェクト概念図



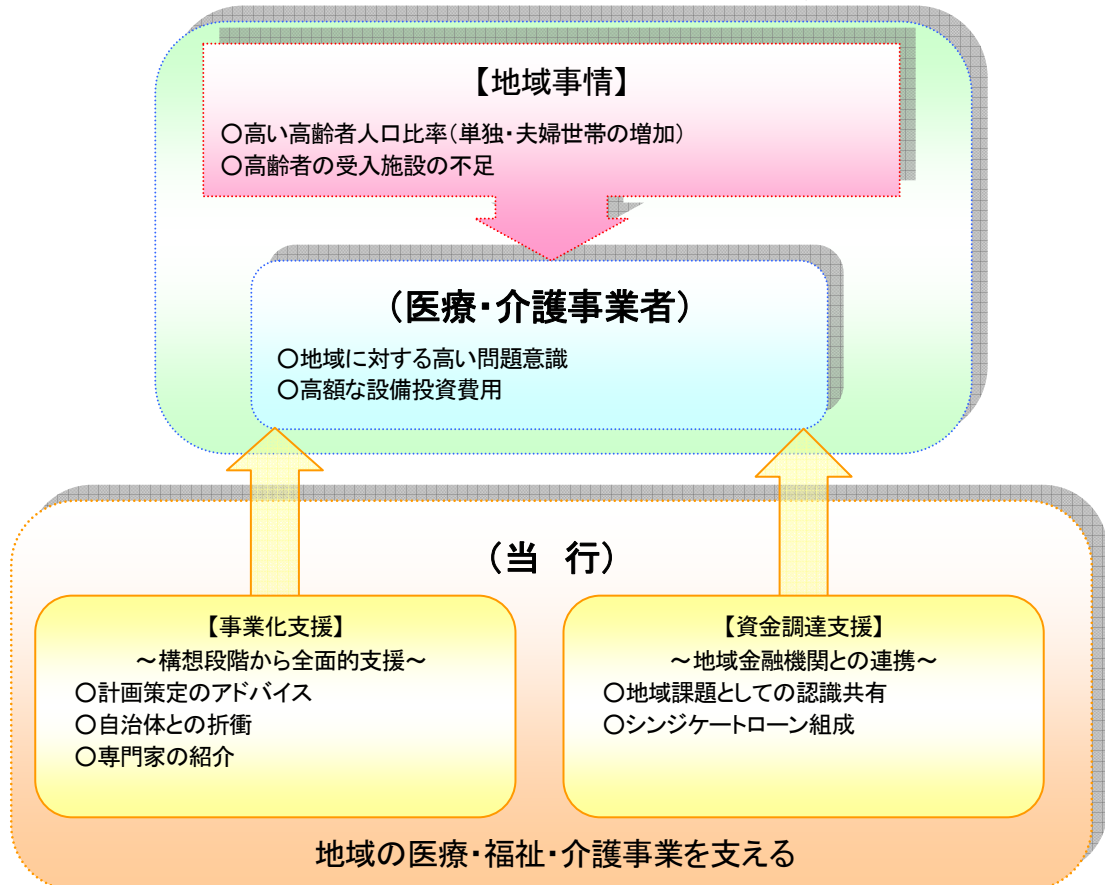
診療所併設の“医療型”高齢者専用賃貸住宅（高専賃）事業化支援について

（分野）地域の面的再生

（金融機関名）山陰合同銀行

| | |
|--------------|---|
| 1. 動機(経緯) | <p>高齢化が進んだ山陰では、人口当たりの介護施設数や医師数こそ全国平均以上であるものの、地域的な偏りが大きく、介護・医療機能の維持確保が喫緊の課題となっている地域もある。</p> <p>本件は、そうした介護施設や民間高齢者住宅が少なく、かつ高齢者独居・夫婦世帯が増加している地域において、特に“医療必要度の高い”高齢者の受皿不足を憂慮した地元医師を中心に、医療・介護の機能を十分に確保した大型高専賃という形で整備が計画されたもの。</p> <p>当行では本件を社会的意義が極めて高く、地域全体の活性化に繋がる案件であると判断し、構想段階から全面的な支援を行った。</p> |
| 2. 概要 | <p>当行地域振興部では事業の中心メンバーの力量や経験、当地の市場性を最大限に評価。事業計画策定段階から取引店と連携し様々なアドバイスを実施。自治体との折衝の支援や、建築費適正化に向けた専門家の紹介等も行った。</p> <p>また早い段階から審査部とも連携し、“地域案件”として当行アレンジ・地域金融機関参加によるシンジケートローン組成に至った。</p> |
| 3. 成果(効果) | <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業者は新設法人かつ資本金の乏しい中でのスタートであったが、当行が全面的に支援し、他の参加金融機関も事業性や地域性を十分に考慮した結果、シンジケートローンによるまとまった資金調達が可能だった。既に診療所は仮設にて開業しており、住宅部分が22年夏開業予定。 ・ 本件により地域の医療介護機能が向上するほか、産業が乏しい地域における雇用の場としても期待されており、地域活性化への効果が見込まれる。また別の事業者が本件事業者と連携して近隣に介護施設の整備を計画するなど、更なる当地の医療介護機能の拡大が図られつつある。 ・ 当行としてもシンジケートローンの組成を通じて、“地域にとって真に必要な医療介護の案件は地域金融機関が支える”との観点を参加金融機関と共有し、連携を深めることが出来たものと認識している。 |
| 4. 今後の予定(課題) | <ul style="list-style-type: none"> ・ 介護施設や高齢者住宅については利用者のニーズが依然高い反面、慢性的なスタッフ不足に苦慮する事業者も散見される。本件についてもスムーズな開業・運営が図られるよう、あらゆる面で引き続きサポートしていく方針。 |

○医療・福祉・介護事業において高まる地域金融機関の役割

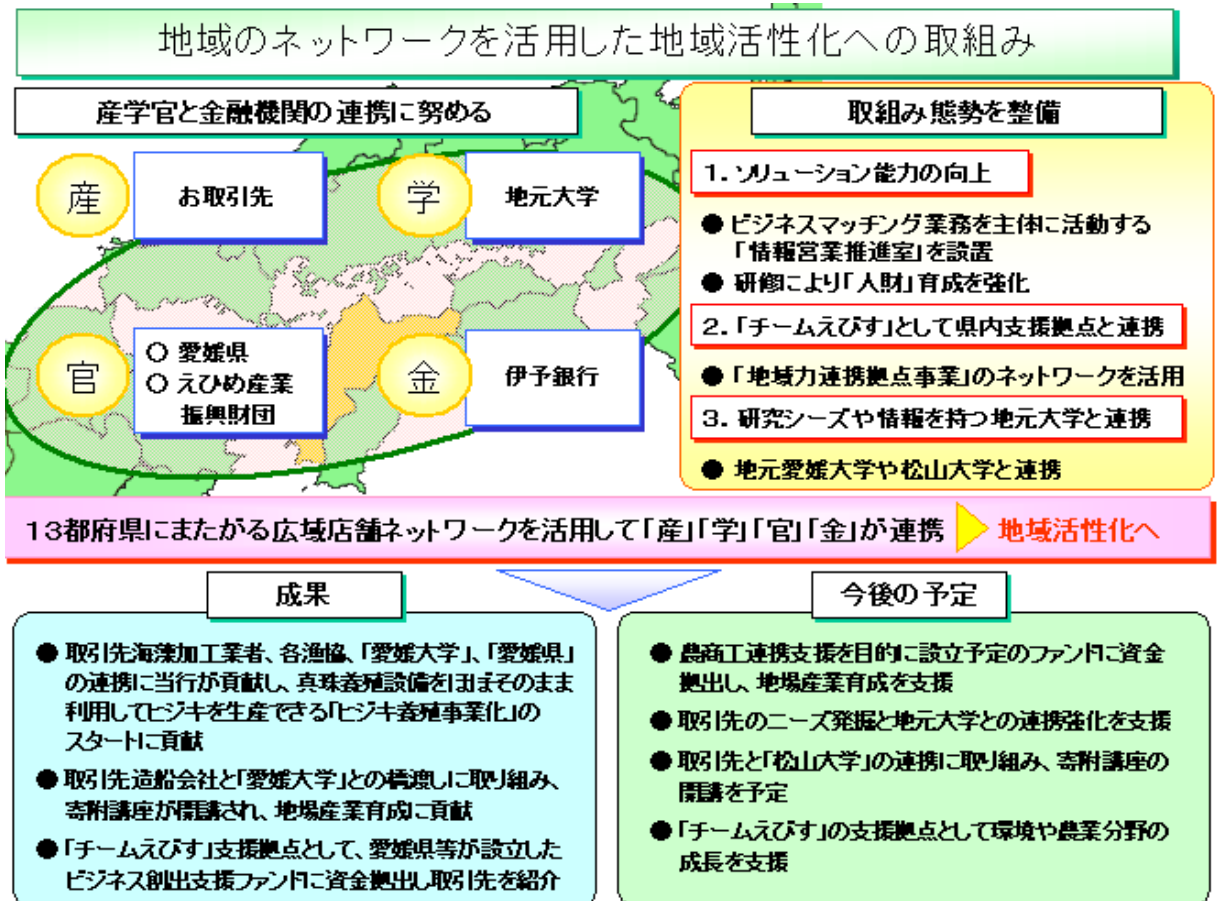


地域のネットワークを活用した地域活性化への取り組みについて

(分野) 地域の面的再生

(金融機関名) 伊予銀行

| | |
|--------------|--|
| 1. 動機(経緯) | 愛媛県経済が長期間にわたって持続的に成長していくためには、金融機関や産業界および教育研究機関が有する情報の有効活用が重要であることから、産学官連携等の動きに積極的に参画し、地場産業育成支援に取り組むこととした。 |
| 2. 概要 | <p>○ビジネスマッチング業務を主体にソリューション営業を行う「情報営業推進室」が中心となって、地元大学と連携し、大学の基礎研究と中小企業の技術を橋渡しすることで、新事業育成を支援する。</p> <p>○愛媛県の外郭団体である(財)えひめ産業振興財団と連携し、愛媛県内のビジネス創出支援を目的に設立されたファンドに資金を拠出するとともに、当行の広域店舗ネットワークを活用して、県内事業先に支援制度の紹介および申請推薦を行う。</p> <p>○地域力連携拠点事業のパートナー機関「チームえびす」として、地域の創業・中小企業育成を支援する。</p> |
| 3. 成果(効果) | <p>○地元養殖用稚魚生産業者の稚魚種苗改善ニーズをキャッチし、当行が「愛媛大学」との橋渡しに積極的に取り組んだ結果、共同研究契約締結に至った。</p> <p>○取引先海藻加工業者、各漁協、「愛媛大学」、「愛媛県」の連携に当行が貢献した結果、真珠養殖設備をほぼそのまま利用してヒジキを生産する「ヒジキ養殖事業化」がスタートすることとなった。</p> <p>○取引先造船会社と「愛媛大学」との橋渡しに取り組んだ結果、愛媛大学大学院に船舶工学関連の寄附講座および「船舶工学特別コース」が開講され、愛媛県の主要な地場産業の一つである造船・海運業界の人材育成・発展に貢献することができた。</p> <p>○(財)えひめ産業振興財団と連携し、「チームえびす」としての活動を行いながら、「えひめ中小企業応援ファンド(第1期分)」に当行紹介先9先がエントリーし、4先が採択されたほか、「同ファンド(第2期分)」に当行紹介先20社がエントリーし、4先が採択されるなど、地場産業育成に貢献することができた。</p> |
| 4. 今後の予定(課題) | <p>○農商工連携分野の支援を目的に「えひめ中小企業応援ファンド(第3期分)」の設立が計画されており、引き続き資金拠出するとともに、地場産業育成支援策に取り組む。</p> <p>○取引先のニーズ発掘と地元大学との連携強化により、引き続き技術改善や新事業育成を支援する。</p> <p>○取引先と「松山大学」との橋渡しに取り組む、松山大学に寄附講座の開講を予定している。</p> <p>○「チームえびす」の支援拠点として、以下のほか、引き続き地元事業者の支援育成に取り組む。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・環境格付制度を確立し、地元企業の省エネ、CO2排出量削減支援を検討。 ・農業経営アドバイザーを増員し、地域のネットワークを活用して、販路開拓等、農業事業者の経営をサポートするとともに、愛媛県農業信用基金協会と提携し、農業事業者の資金ニーズに対応していく。 |



地産地消運動の推進について～産学官連携による国土交通省事業への参画～

(分野) 地域の面的再生

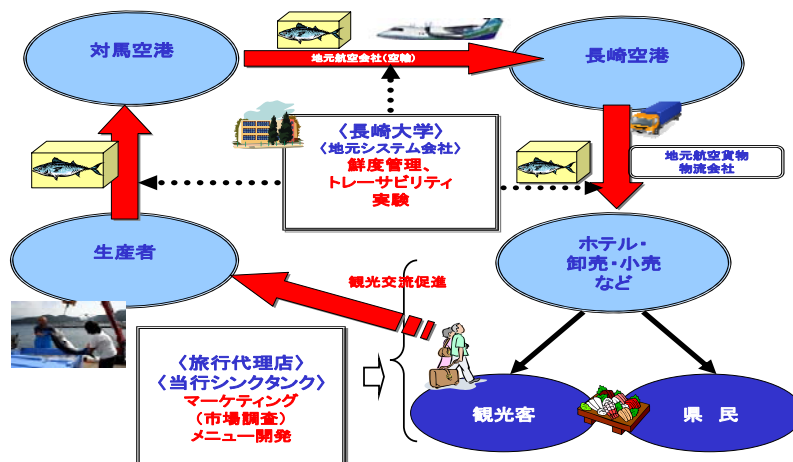
(金融機関名) 十八銀行

| | |
|--------------|--|
| 1. 動機(経緯) | <p>1. 県内には、「県外でブランドとして高い評価を受けている県産品」が存在しているにもかかわらず、県内の流通システム、物販体制、提供場所などが整備、確立されていないために、県内での認知度が低く、県民および観光客は、県産品でありながら購買しにくい現象が顕在化していた。</p> <p>2. そこで、当行は、地産地消運動の推進において、①行員自ら県産品を購入すること(運動)は当然ながら、同運動を市場性の視点から、②県民自体の購買(内需拡大)と③「観光客」に県内で消費(外需取込)させる仕組みづくり(商流・物流づくり)が重要であるとの認識を持つに至り、本事業に取り組んだものである。</p> |
| 2. 概要 | <p>1. 上記を踏まえ、対馬産養殖本マグロが県外でブランドとして著名であるにもかかわらず、県内にはほとんど流通していないことにあわせ、昨今の世界的マグロ情勢と市場性を踏まえ同マグロに着目した。</p> <p>2. 同マグロを県内に流通させる仕組みづくりを関係機関と検討したところ、長崎県と当行が中心となり「産学官」連携(県、当行、長崎大学、旅行代理店、地元航空会社、地元航空貨物物流会社等)の協議会を組織し、国土交通省事業(離島産品高度化輸送事業等)に参画した。</p> <p>3. 本事業は、対馬産養殖本マグロを中心とした離島産品を離島コミュニティーである航空会社に空輸させ、生産地である離島から消費地である県本土までの一貫した流通システムを検証し、主に観光客をターゲットとした新たな県本土内における流通拡大を図ることを目的とした実証実験である。</p> <p>4. さらに、離島産品の安心安全の視点および付加価値を高めるために、長崎大学が鮮度管理・トレーサビリティ(生産履歴)の実験を行い、あわせて、旅行代理店と当行シンクタンクが観光客と県民に試食、アンケート、ヒアリングを実施するなど徹底して市場調査を行い、市場ニーズを丁寧に検証した。</p> |
| 3. 成果(効果) | <p>1. 県内でも初めての産学官連携による地域一丸となった取組みであり、国からも高い評価を受けた(特に地銀が事務局として参画することは珍しいと考える。また「産」も航空、旅行、物流と異業種であった)。</p> <p>2. 本事業を契機に、県内のホテル数社が対馬産養殖本マグロを中心としたメニュー開発(今までなかった食材の魅力確認)やレストランでのフェアを実施。県民および観光客の集客高効果が見られた。</p> <p>3. 実際に県産品を流通させるプロセスにおいて、物流体制の問題点、課題を検証できたと同時に、市場調査を実施したことで、市場ニーズを確認できた。</p> |
| 4. 今後の予定(課題) | <p>今後は、本事業の結果をもとに、商流開発と離島—本土間の料金体系はじめ物流システムを関係機関と構築するとともに、リレバンの視点から取引先を巻き込んだ具体的なビジネスに展開させていく。</p> |

<連携パートナー:協議会メンバー>



<本事業のスキーム>



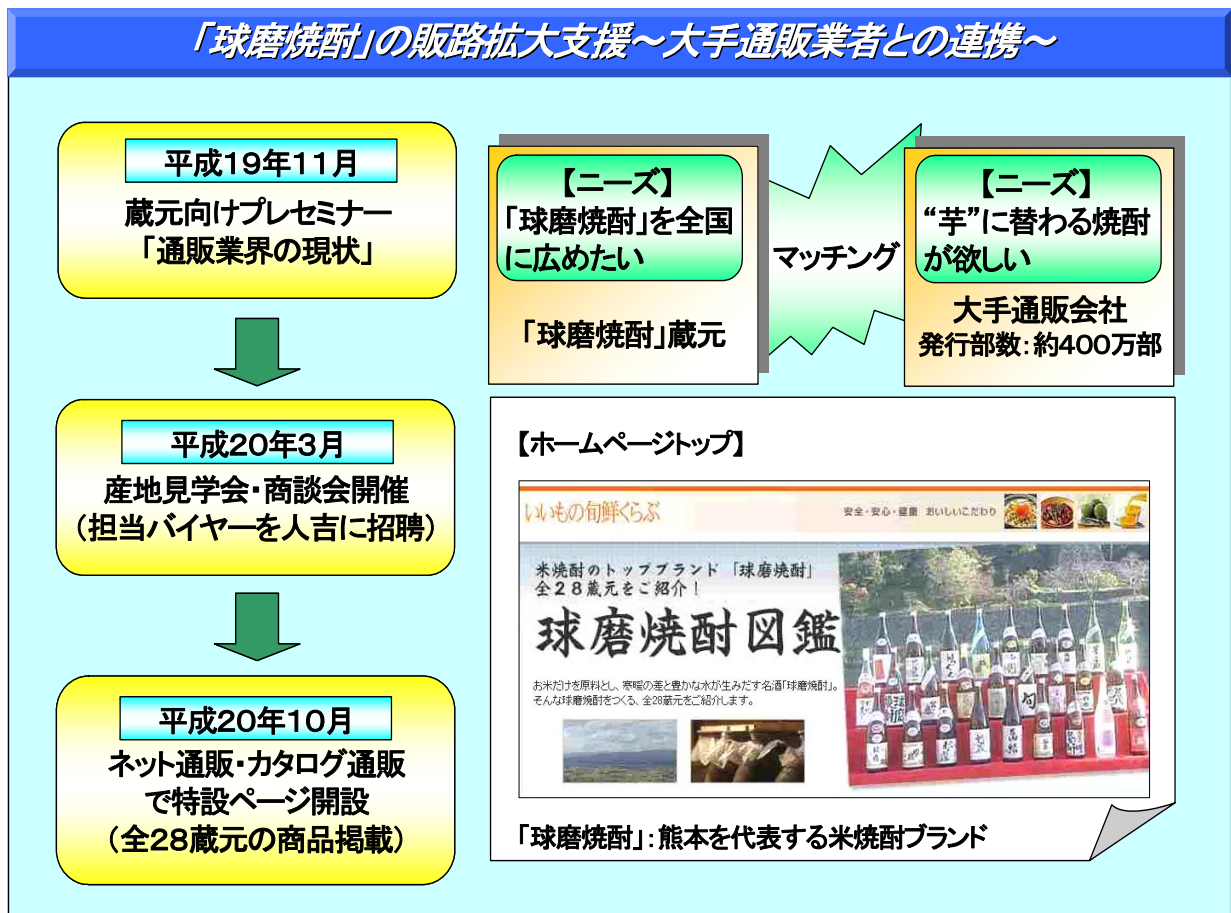
県産品の販路拡大支援 ～「球磨焼酎」の販路拡大支援

(分野) 地域の面的再生

(金融機関名) 肥後銀行

| | |
|--------------|--|
| 1. 動機(経緯) | <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行では、平成 19 年より、商談会を中心とした取引先の販路拡大支援に取り組むなかで、熊本県等との共催による大規模商談会と、当行単独主催の地方や商材を絞った小規模な商談会を実施している。 ・ 「球磨焼酎」の販路拡大支援は、後者にあたり、当行人吉ブロックの営業店(4ヶ店)からの要望もあり、球磨地区の産業振興支援の一環として開催したもの。 |
| 2. 概要 | <ol style="list-style-type: none"> 1. 「焼酎」という商材の特性から、販売先を通信販売業者に絞り、まずは各蔵元に対して通販業界の知識等についてセミナーを実施(協力: 日本通信販売協会)。 2. 当行にて大手通販会社を選定し、同社食品担当バイヤーを人吉へ招聘。商談を希望した蔵元(16社)を個別訪問する形式で商談会を実施。 |
| 3. 成果(効果) | <ul style="list-style-type: none"> ・ 通販会社のサイトにて「球磨焼酎」専用の紹介、販売ページを作成。平成 20 年 10 月より通販会社会員顧客 400 万人に対して販売開始。 蔵元の供給力の問題もあり、現状では全蔵元の商品販売には至っていない状況であるが、「球磨焼酎」に関する歴史、風土等の情報に関しては詳細を掲載済みであり、消費者に対する周知効果は出ているものと思われる。 ・ サイト画面には、随時、商品を追加掲載。最終的には全 28 蔵元の商品を販売する予定。 |
| 4. 今後の予定(課題) | <ul style="list-style-type: none"> ・ 実際に売れ出すのはやはり全蔵元掲載に近づいてから(通販会社見解)。 ・ 通販会社だけでなく当行としても引続き側面支援しながら、「長い目」で見守っていきたい。 |

地域ブランド活性化の取組み事例(個別地域支援)



パプリカ 産地育成事業への支援 in 五ヶ瀬町

(分野) 地域の面的再生

(金融機関名) 宮崎太陽銀行

| | |
|--------------|--|
| 1. 動機(経緯) | ① 平成 20 年3月、当行は宮崎県内の農協以外の市中金融機関では初めて、宮崎県農業信用基金協会との債務保証基本契約を締結した。 ② 同年4月より同協会保証付の「宮崎県農業近代化資金」が活用できる態勢を整えた。 ③ 過疎化と高齢化が進む宮崎県北部の山間地である五ヶ瀬町において、パプリカの生産に力を入れていこうとする農業生産法人があるとの情報を入手した。 |
| 2. 概要 | ① 過疎と住民の高齢化に悩む五ヶ瀬町で夏場に生産されるパプリカは生産量が少なかった。 ② そのパプリカの品質は、昼夜の寒暖差が大きいため、栄養価が高く肉厚で市場からも高い評価を受けている。 ③ 農業生産法人A社が地域の特産物として生産に力を入れる方向性を打ち出した。 ④ 選果作業を事務所内で行っており、スペースも狭く、選果効率が悪い状況にある。栽培地から事務所まで距離が離れている。 ⑤ A社は平成 18 年 11 月に建設業から農業部門に参入した農業生産法人であるため、経営基盤も弱い。 ⑥ 農業部門への異業種参入は当地区でも先駆的取組みで、高齢者の就労機会の増加が期待されている。 |
| 3. 成果(効果) | <補助金申請支援及び融資提案の成果> ① 補助金「きらり輝く集落づくり対策」(宮崎県) 10,000 千円 ② 融資「農業近代化資金(15 年)」 23,000 千円 (据置3年) ③ 自行融資の取組みにより、今後活用できる農業融資のノウハウの蓄積に繋がった。 <事業の波及効果> ① 集出荷施設を整備することで出荷体制が整い作業効率も向上するため、受託可能面積が広がり、地域の遊休農地解消にもつながる。 ② 栽培作業を地元の老人クラブと提携して行っているが、今回の事業の実施により規模拡大を行うことで、高齢者の就労機会の増加による生きがいづくり、集落活性化にも貢献する。 ③ パプリカのブランド化を行うことで「五ヶ瀬町」の名前が普及し、町の農産物のイメージ確立にもつながり、農業振興に寄与する。 ④ 地産地消の面でも傷が入って価格の下がったパプリカについては、カットものとして地元の小学校やレストランに卸す。食育等への波及効果が期待され、さらに地域に根ざした農業経営が図られる。 |
| 4. 今後の予定(課題) | 多種多様な補助金制度がある国や県の農業関係の補助金制度を研究・把握し、融資と有機的に組み合わせた取組みを検討していく必要がある。 |

事業の内容

プロジェクト名

パプリカ産地育成事業

概算事業費内訳(千円)

| | | | | |
|------|------|--------------|--------|--------|
| 事業費 | 設備資金 | 野菜集出荷施設 | 20,339 | 補助対象事業 |
| | | 機械・備品等 | 7,876 | 補助対象外 |
| | | 小計 | 28,215 | |
| | 運転資金 | 人件費・材料費その他 | 5,000 | 補助対象外 |
| | | 小計 | 5,000 | |
| 合計 | | 33,215 | | |
| 調達方法 | 補助金 | きらり輝く集落づくり対策 | 10,000 | |
| | 融資額 | 農業近代化資金(15年) | 23,000 | 据置 3年 |
| | 自己資金 | | 215 | |
| | 合計 | | 33,215 | |

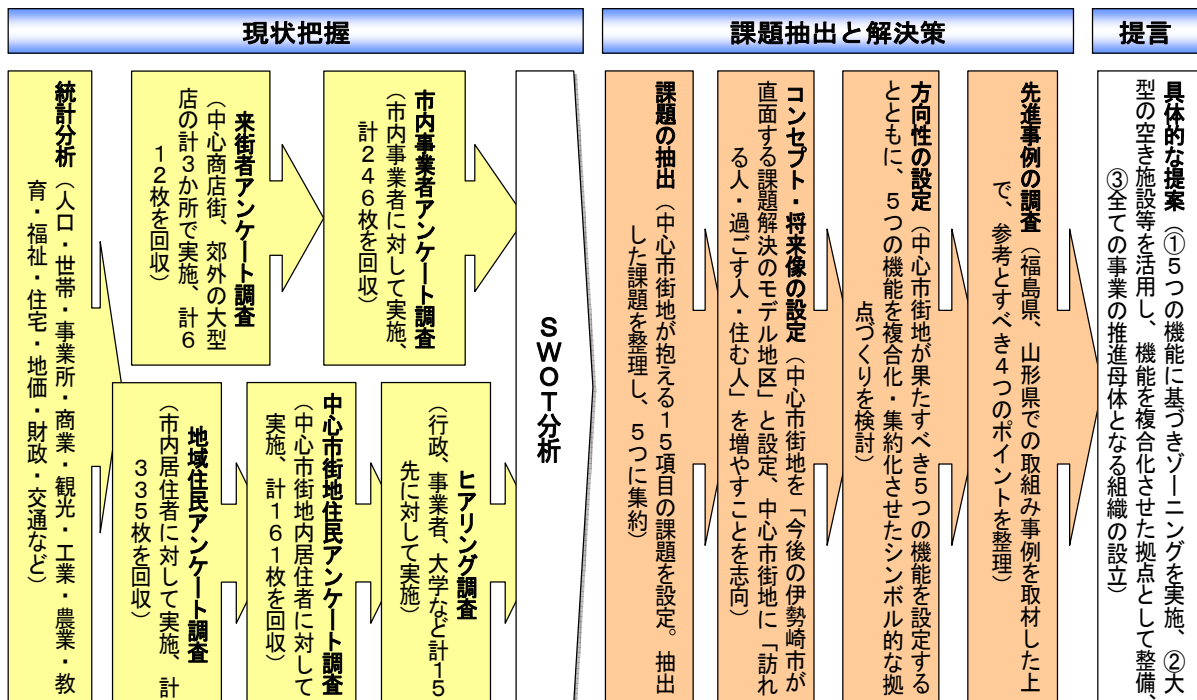
伊勢崎市中心市街地活性化にかかると調査事業について

(分野) 地域の面的再生

(金融機関名) アイオー信用金庫

| | |
|--------------|---|
| 1. 動機(経緯) | モータリゼーションの進展に伴い、郊外型大規模商業施設の進出が相次いだ結果、中心市街地はかつての賑わいを急速に失っていった。この状況を打開するため、伊勢崎市中心市街地に唯一本店を構える金融機関として、当金庫と信金中央金庫、そして共通した問題意識をもつ伊勢崎商工会議所の三者が共同して中心市街地活性化調査事業を行うこととなった。 |
| 2. 概要 | <ul style="list-style-type: none"> ・「中心市街地活性化コンサルティング報告書」の策定 ・「中心市街地活性化コンサルティング報告書」の策定に付随する各種調査 |
| 3. 成果(効果) | <p>「中心市街地活性化コンサルティング報告書」をもって伊勢崎商工会議所への提言を行った。本提言を受け、同商工会議所は事業推進の母体となる「組織」設立の検討を開始。同時に本計画書を伊勢崎市へ提出している。</p> <p>平成21年12月伊勢崎市議会定例会において、「コンサルティング報告書」を参考にして伊勢崎駅周辺総合開発事業を検討したいという伊勢崎市長の発言があった。</p> |
| 4. 今後の予定(課題) | <ul style="list-style-type: none"> ・信金中央金庫が進捗状況をモニタリング ・伊勢崎商工会議所との連携により、提言内容の実行性を高める ・伊勢崎市内の有識者や、街づくりに関与する各種団体に対して、提言内容を周知徹底させることで、本提言書の賛同者を広く募る |

中心市街地活性化支援の手順・方法



農業支援を通じた地域経済への貢献

(分野) 地域の面的再生

(金融機関名) 茨城県信用組合

| | |
|--------------|--|
| 1. 動機(経緯) | 茨城県は全国有数の農業大県であり、当組合はかねてから「農は国の基」「国の繁栄は農業から」という基本姿勢から地域の活性化に寄与するため、農業分野への取組みを積極的に展開してきた。平成20年度には専担部署である「農林水産部」を発足させ、農業者への更なる支援の強化に取り組んでいる。 |
| 2. 概要 | <p>平成20年度 「農林水産部」を発足。農業者向け融資の強化、営業店支援体制の整備を図る。</p> <p>①茨城県農業信用基金協会との債務保証契約を締結し、新商品 篤農「豊年」取扱開始 ②日本政策金融公庫農林水産事業との業務委託契約を締結し、公庫資金の取扱開始</p> <p>平成21年度</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人才育成に対して本格的に取り組開始し、職員のスキル向上を図る。 ①農業学校教授による社内研修の実施(有機農業・農業経営) ②農林水産部職員による農業全般の知識習得を目的とした営業店出前研修の実施 ③アグリビジネスに関する通信教育実施(約350名) ④農商工連携人材育成塾(茨城県中小企業団体中央会主催)への参加(本部職員4名) <ul style="list-style-type: none"> ・農業者向けセミナーの開催 <p>農業後継者を対象としたセミナーを地区別に開催。外部専門家による講演・情報交換会を実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農林水産部敷地を活用した直売所開設 <p>農業生産者等に販売場所を無償で提供</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販路開拓・拡大の支援 <p>「いばらき食と農の商談会 in つくば」(主催:いばらき食と農の商談会 in つくば実行委員会、共催:茨城県農工商等連携推進協議会)に参画、取引先6社参加。</p> |
| 3. 成果(効果) | <p>(1)農業者向け融資商品の拡充により、柔軟な資金相談が可能になったほか、従来の手法では解決できない融資枠の検討を容易にした。</p> <p>(2)農業分野への重点的な取組姿勢は、農業資金調達先としての当組合の認知度向上に繋がった。</p> |
| 4. 今後の予定(課題) | <ul style="list-style-type: none"> ・農業者セミナーの継続的实施により、農業支援の認知度向上を図る。 ・農業生産者等への無償提供による直売所開催を継続して行い、生産者の意欲と地位向上を図るとともに、地産地消の促進を図る。 ・農業分野における行政・各種団体との連携を強化する。 ・「農業経営アドバイザー」資格取得を目指し、農業者に対する相談業務の強化を図る。 |

農業支援を通じた地域経済への貢献

県内6地域に農林水産部地区担当者(6名)を配置し営業店をサポート



「農業戦略重点地区」

新たな提携商品の導入

茨城県農業信用基金協会付融資 篤農「豊年」
日本政策金融公庫資金「スーパーL資金」

農業の中核的担い手である「認定農業者」や「エコファーマー」に対する利便性向上



セミナーを通じて農業後継者をバックアップ



農業者の「地産地消」の取り組みを支援

地元商店街の活性化に向けた取組み

(分野) 地域の面的再生

(金融機関名) アルプス中央信用金庫

| | |
|--------------|---|
| 1. 動機(経緯) | 当金庫営業地域の市町村は高齢化と各市町村の商店街の衰退に歯止めがかからない状況にあることから、地元信用金庫として商店街にかつての賑わいを取り戻すためのお手伝いができないかと考え、商店街の活性化を課題の一つとして取り組む。 |
| 2. 概要 | <p>営業エリアの各商店街を視察し、商店の後継者が一番多い伊那市高遠町商店街を選定し商工会の協力を得て説明会を開催、高遠町商店街は地元観光地を訪れる観光客を商店街に誘導するのに悩んでおり、当金庫の提案を快く受け入れ、以後、商店街の後継者を中心とした実行委員会との研究を重ねた結果、高遠町に縁がある北原照久氏に出展交渉し、承諾を得て「おもちゃの博物館」をオープンすることを決定。具体的な開催方法について提携コンサルタントも交えて実行委員会との研究を重ね、以下の開催内容を決定。</p> <p>① 空き店舗を利用した「おもちゃの博物館」をオープン。 ② 商店街の各店にブリキのおもちゃを展示。 ③ 商店街の各店を回りスタンプを5つ集めると抽選でおもちゃが当たるスタンプラリーを実施。 ④ 北原照久氏の講演会開催。おもちゃの「お宝鑑定」「抽選会」「サイン会」を開催。</p> <p>空き店舗交渉については商工会にお願いし、当金庫は関東経済産業局地域力連携拠点コーディネーターや伊那市、地方事務所の協力を得て、事業全般のサポートを実施。</p> |
| 3. 成果(効果) | <p>① 商店街のまとまりと若手経営者の熱意とやる気を高める効果があった。 ② 新聞、TVの報道により商店街への関心、興味が高まり通年観光の足がかりとなった。 ③ 花見時期は商店街を人が歩く姿を殆ど見受けられなかったが、散策者が非常に増え活気ある商店街へと変貌し各商店の来店客が増加し、売上に寄与した。 ④ 地元金融機関として金融取引だけでなく地域活性化推進にも取り組んでいることを広く地域に認めてもらう機会となった。</p> |
| 4. 今後の予定(課題) | <p>① 今回のことが起爆剤となりさまざまな事業が継続され地域に根ざした運動になっていくこと。 ② 金庫として今回のノウハウを蓄積し、他の商店街活性化に繋がる取組みを進めていきたい。</p> |

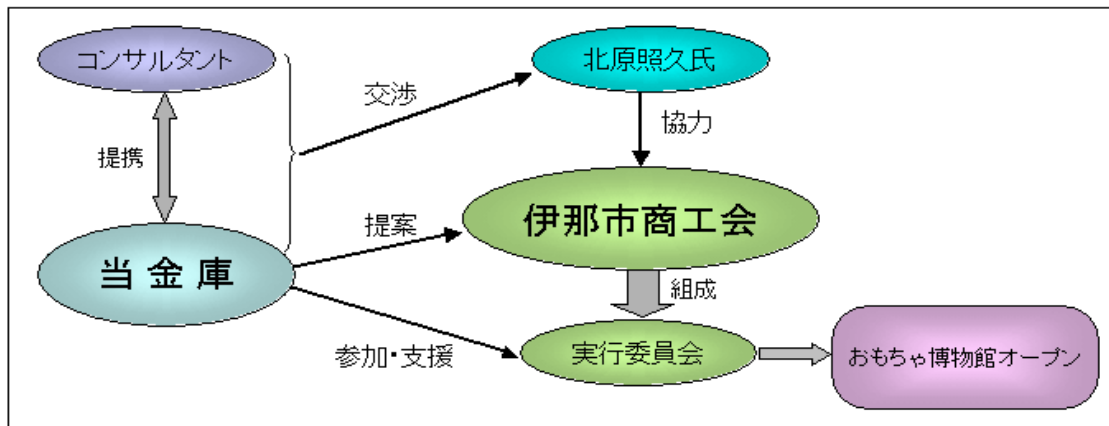
高遠町商店街の活性化に向けた取組み事例

目的

商店街活性化について地域が真剣に考え、具体的な取組みを始めるきっかけを作る。

事業内容

お客様を商店街へ呼び賑わいを作るために、「開運・なんでも鑑定団」で有名な北原照久氏の協力を得て、空き店舗で「おもちゃ博物館」を行うと共に商店街の各店にコレクションを展示し地域が一体となって誘客を図り地域に元気・やる気を起こさせる。



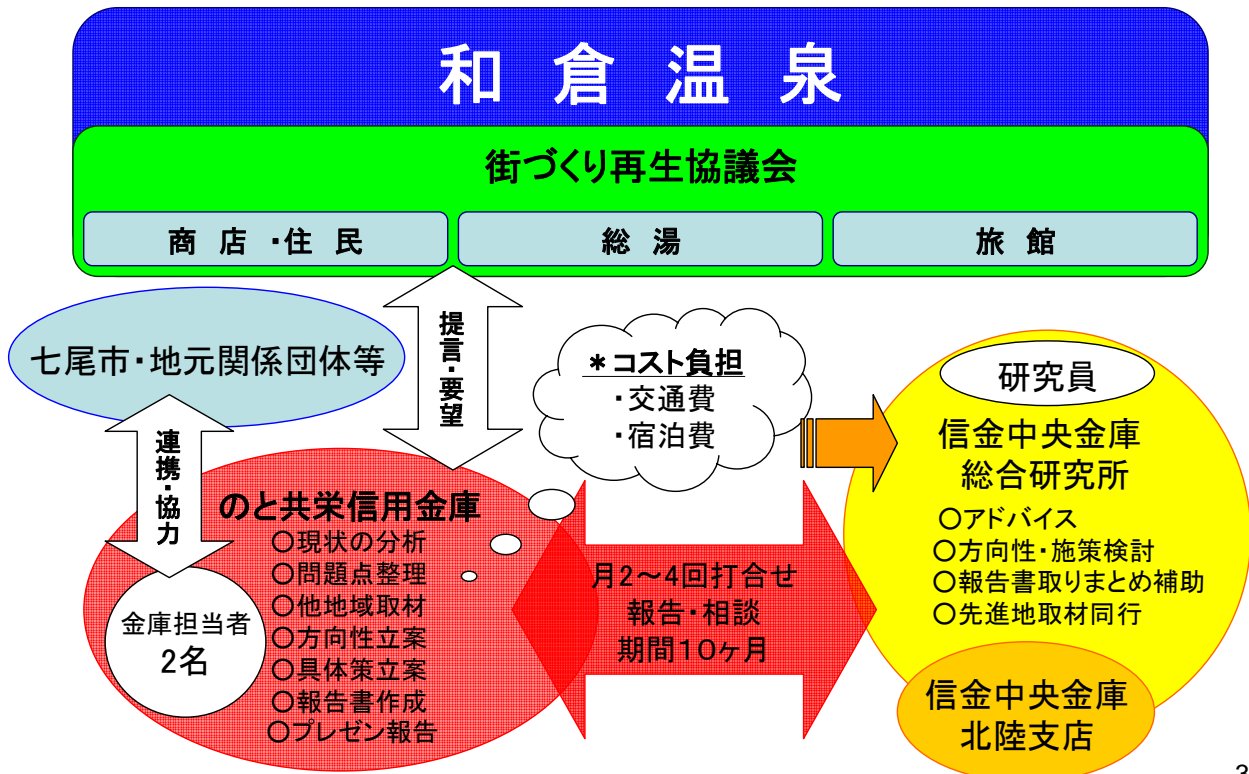
和倉温泉活性化への提言

(分野) 地域の面的再生

(金融機関名) のと共栄信用金庫

| | |
|--------------|--|
| 1. 動機(経緯) | 地域とともに生き、持続可能な地域経済に貢献するという使命から、和倉温泉の現状・問題点を探り、認識を深めることで問題解決の糸口を探るものである。 また、提言に止まらず地域とともに行動をとるといった趣旨で取り組んだ。 |
| 2. 概要 | 下記スキーム図参照。 |
| 3. 成果(効果) | (和倉温泉) ・全国イメージアンケート、宿泊者アンケート、旅館経営者アンケート、商店連盟アンケート、住民アンケート関係者のヒアリング等から和倉温泉の現状を客観的に分析することが出来、問題解決の方向性を見出すことができた。 ・他地域視察【黒川温泉・雲仙温泉・小浜温泉・あわら温泉】により、各地の成功事例を学び、具体的提言の足がかりとすることができた。 (当金庫) ・信金中央金庫総合研究所のノウハウを享受でき、地域活性化支援の実務経験と自信が得られた。 ・地域(和倉温泉)のことをより知ることができ、関係機関や関係者と連携を強化することができた。 ・本取組みを通じて、和倉温泉関係者の危機感・やる気を醸成する機会を与えることができた。 |
| 4. 今後の予定(課題) | ・屋台村や湯めぐり手形など提言案について前向きな動きが見られるものの、まだ不十分であり今後の強い働きかけが必要である。 ・地域関係者が一致団結して取り組むべきものであるが、組織だった活動としては不十分であるため、組織充実のため積極的に関与していきたい。 |

本取組みの全体像



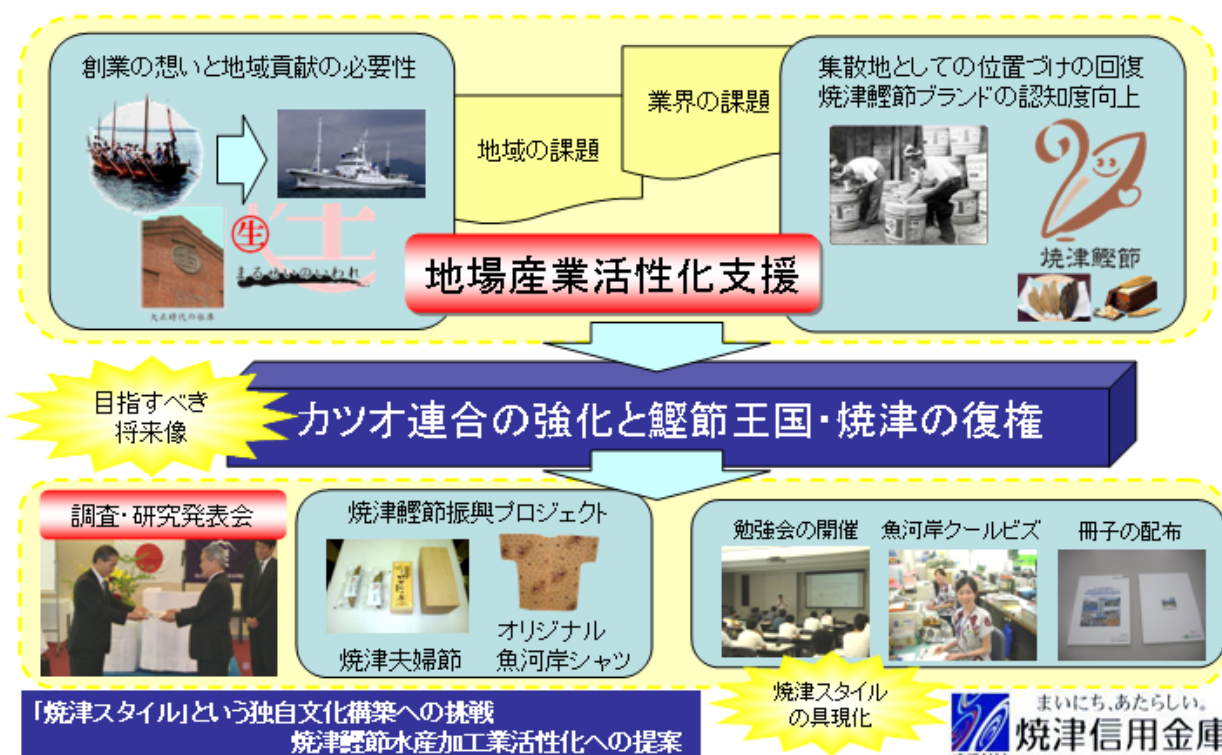
鯉節水産加工業の活性化に向けた取組み

(分野) 地域の面的再生

(金融機関名) 焼津信用金庫

| | |
|--------------|--|
| 1. 動機(経緯) | 平成 20 年6月に創業 100 周年を迎え、創業時の原点に立ち返り、創業からの深い関わりを持つ焼津の水産加工業界に対して、何か一つでも恩返しができないものかと検討していた。その中で、焼津市の地場産業である鯉節業界が、近年生産量も減少し、かつてのような集散地としての位置付けが低下している等の問題を抱えていた。地域との共存共栄を理念とする地域金融機関にとって、地場産業の活性化が地域経済の活性化に必要不可欠であり、当金庫が果たすべき社会的責任であると考え今回の取組みとなった。 |
| 2. 概 要 | 地域ブランドとして認定された「焼津鯉節」の認知度向上を図りたい焼津鯉節水産加工業協同組合に対して、当金庫と信金中金総合研究所が共同で生産地・消費地への視察・調査、消費者・事業者アンケート調査等を実施した。また、行政等関係機関の協力を得て地域全体、業界全体の課題を抽出し、分析することで目指すべき将来像を設定した。さらに、具体的な施策を実行可能な行動計画に落とし込んだ『「焼津スタイル」という独自文化構築への挑戦 焼津鯉節水産加工業活性化への提案』を発表した。 |
| 3. 成果(効果) | <ul style="list-style-type: none"> ・調査・発表会終了後に数回の職員向け勉強会を開催し、情報の共有化を図った。アンケート調査時に営業店職員が積極的に関わったことで、地元の水産加工業界への理解が深まり、地域貢献に対して意識が高まった。また、焼津の独自文化である魚河岸シャツの着用をクールビズの期間に合わせて導入し、活性化提案内容の「焼津スタイル」を率先して具現化した。さらに冊子を 700 冊作成し、行政関連や水産関連業者等に広く配布するとともに、信金中央金庫のネットワークを活用して全国の信用金庫に配布した。 ・焼津鯉節水産加工業協同組合では、提案書の内容を参考に実行委員会を組織し「焼津鯉節振興プロジェクト」を立ち上げた。また、中長期プランで数値目標を設定し、確かな一歩をスタートさせた。 |
| 4. 今後の予定(課題) | <ul style="list-style-type: none"> ・当面は焼津鯉節振興プロジェクトの支援を続けていくとともに、情報発信等でも連携を図っていく。また、地域を巻き込んだ活性化プロジェクトの発足時には、地元の金融機関として役割を果たしていく。 ・課題としては、地域が活性化するために必要な「ヒト・モノ・カネ」の 3 要素のうち、本提案書の内容は「ヒト・モノ」については具体的な行動計画として示すことができたが、本業である「カネ」の面について、さらに深く研究していく必要性を感じた。いま一度原点に立ち返り、金庫が創業時に少額出資を募り発動機付漁船を貸付け、地域の飛躍的な発展に貢献したような独自性のある取組みが今後も求められていくと思われる。 |

鯉節水産加工業の活性化に向けた取組み ～原点回帰 地域とともに百年～



「地方の元気再生事業」への取組み

(分野) 地域の面的再生

(金融機関名) 八幡信用金庫

| | |
|--------------|---|
| 1. 動機(経緯) | 岐阜県郡上市は、少子高齢化の進行と人口減少が続き、地域活力の低下および産業の衰退が懸念されている。そこで平成15年12月に当金庫の呼びかけにより従来の発想を超えた枠組みである「郡上地域活性化協議会」を設立、構成する各団体が連携し相互の知恵と工夫により持続可能な地域づくりを展開している。そのような中、平成20年5月、内閣府・内閣官房が平成20年度「地方の元気再生事業」(国の委託事業)を募集するとの情報を得て、郡上地域活性化協議会が応募し、全国120事業のうちの一つとして選定され、地域活性化に向けた6つの実証事業を展開した。 |
| 2. 概要 | 当金庫が同事業の代表団体(契約団体)となり、協議会の他のメンバーと共に、20年10月～21年3月までの6ヶ月間に情報・交通・産業・人材を有機的に組み合わせ合わせた複合的な取組みによる自立型地域づくりを目指し、以下の6事業を展開した。 ①郡上森林七景・トレッキングプログラム開発、②DECOハウス(デリバリーエコハウス)モデルハウス販売促進、③折立 昭和の里山再生、④奥美濃郡上・とっておきの味研究開発、⑤長良川鉄道で巡る「郡上ととっておきの味巡りの旅」開発、⑥産業情報センター・資源活動サービス発信事業 当金庫は、代表団体として同事業を円滑に進めるため、20年9月、理事長を始め役員12名のプロジェクトチームを結成し、事業全体の運営、経費支払等会計担当および協議会の7つの構成団体の調整・意見集約、一本化など本事業の総括を行いつつ、進捗状況管理を行うなど中心的存在として取組みを進めた。また、6事業各々に若手職員を配置し活動に参加するなど金庫を挙げて取組みを行った。 |
| 3. 成果(効果) | 本事業遂行の成果については、内閣府・内閣官房から「地域資源を活かした収益事業の開発や都市との交流促進により経済循環を図る点で、同条件下の山間地域における地域活性化の先導的モデルとして評価できる」との評価を得た。 また、本事業への取組みを通じて、協議会を構成する7団体および第3セクターの「長良川鉄道」等が地域活性化に向けて連携し、収益性に裏打ちされた持続可能な取組みを行うべく積極的に取組む姿勢が表れてきたのが最大の成果である。 当金庫としても、①各構成団体との共通認識の醸成、②構成団体の人的資源の活用、③人的ネットワークの構築、④人材育成等多くの成果を得ることができた。 |
| 4. 今後の予定(課題) | 本事業の成果を踏まえ、協議会の中心的存在として民間団体、郡上市などとともに本格的な事業化および地域ビジネスモデルの確立を目指し、以下の4点を主点とした事業展開を行っていく。 ①地域資源を利用した新たな事業創出のための更なる基盤整備、②持続可能な集落再生に向けた収益事業への展開、③特色ある観光交流プログラムの企画・実施、④官民協働による効果的な情報発信態勢の構築。 |

郡上地域活性化協議会設立の経緯

- ・郡上市が抱えている問題点を解決するためには、従来型の「行政」に依存した地域振興および縦割り思考の取組みには限界があるとの認識
- ・早期に正措置の導入による自己査定の実施、リレバンの機能強化に係るアクションプログラム策定の過程で地域に密着した協同組織金融機関として地域活性化に、より直接的に取組む必要性を認識

地域の様々な組織と連携した、「民間」主導による地域活性化への取組みが不可欠

市内各団体で構成される「郡上地域活性化協議会」の発足、地域活性化への各種活動を実施



郡上地域活性化協議会の活動

郡上市の活性化への提言

- ・信金中央金庫総合研究所の支援を得て地域調査実施、地域活性化策の取りまとめ
- ・平成19年3月「郡上市の活性化への提言～レインボータウン郡上を目指して～」を協議会採択、郡上市へ提出

異業種交流会

- ・平成19年4月「提言」の実現に向けて「異業種交流会」(当金庫2名、郡上市3名を含む総勢25名)を設置
- ・「木の部会」と「交流部会」の2部会による地域活性化に向けた具体的な事業の検討

異業種交流会において検討してきた事業をもとに、内閣官房・内閣府の「平成20年度地方の元気再生事業」に応募・選定

「平成20年度地方の元気再生事業」の取組

- ・事業名 「郡上長良川源流域 森と川の恵み 集落再生実証事業」(事業費 2,300万円)
- ・代表団体 八幡信用金庫

取組①郡上森林七景選定・トレッキングプログラム開発

取組④奥美濃・郡上ととっておきの味研究開発

取組②DECO(デリバリーエコ)ハウス販売促進

取組⑤郡上ととっておきの味巡りの旅開発

取組③折立 昭和の里山再生(廃村集落再生)

取組⑥産業情報センター・資源活用サービス発信

地元行政が目指す「中心市街地活性化計画」の策定段階からの参画

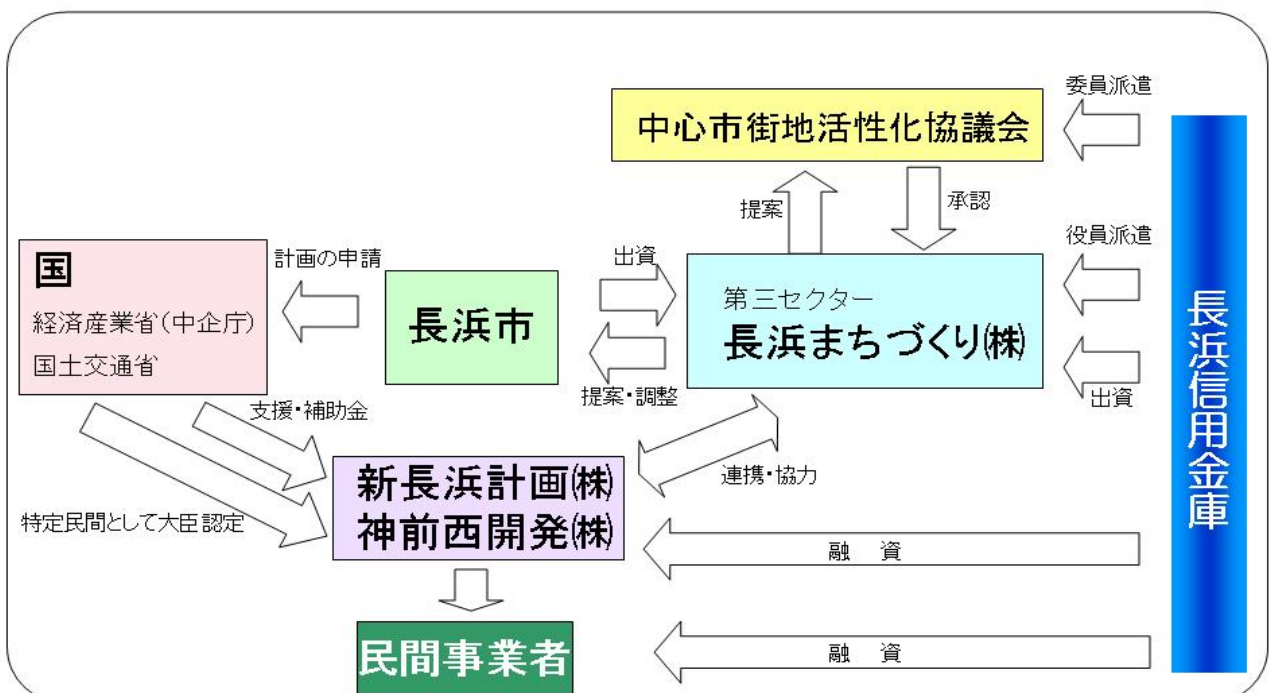
(分野) 地域の面的再生

(金融機関名) 長浜信用金庫

| | |
|--------------|---|
| 1. 動機(経緯) | 街中再生のモデルとして全国から注目されている黒壁も設立以来 20 年が経過し、中心市街地居住人口の減少、商店街の高齢化の進行[リーダーの高齢化]、駐車場不足、道路幅員、業種構成を起因とする地元客の来街者数の減少、来街者数の停滞傾向及び空き店舗への引き合い減少などの課題に直面している。折しも、「まちづくり三法」が改正され、長浜市も「長浜市中心市街地活性化基本計画」の策定とその認定に向けて取り組むこととなり、当金庫も役職員が委員としてその立案に携わることとなった。 |
| 2. 概要 | 平成 18 年 11 月から長浜市において、「長浜市中心市街地活性化基本計画」の認定に向けた「長浜市中心市街地活性化基本計画策定委員会」をはじめとする各種の委員会が設置されその各委員として、金庫の役職員が任命され、基本計画書の素案作りに携わった。 続いて、平成 20 年 1 月「長浜市中心市街地活性化協議会」が長浜商工会議所と黒壁が主体となって設立され、民間の立場から中心市街地の活性化に向けた方策等の調査研究、総合調整等が行われることとなり、同委員に当金庫理事長が、専門部会委員に当金庫職員が各々任命され、認定のための「長浜市中心市街地活性化基本計画に対する意見書」の作成作業へ参画し、認定後も同協議会は、基本計画に対する提案等の審議をすることから、現在も引き続き活動している。 長浜市中心市街地活性化基本計画は、平成 21 年 6 月に内閣総理大臣の承認を受け、平成 25 年度までの 5 年間に基本計画に基づく事業の実現に向けて、長浜まちづくり株式会社を基軸として推進される同計画に連携し協力することとなった。 |
| 3. 成果(効果) | 平成 21 年 6 月 30 日 「長浜市中心市街地活性化基本計画」(中活認定第 81 号)が内閣総理大臣より認定を受けた。その後、本基本計画の実現に向けたプランニングとマネジメントする中枢機能を担う、第三セクター「長浜まちづくり株式会社」が、長浜市、長浜商工会議所、地元金融機関、商店並びに企業 21 社の出資により、平成 21 年 8 月 10 日に設立され当金庫も発起人として出資するとともに理事長が役員に就任し、その舵取りの一端を担うこととなった。 |
| 4. 今後の予定(課題) | 今後、認定を受けた基本計画に謳われた目標に向けて、決められた5年という期間に達成するため、長浜市中心市街地活性化協議会がまちなかの多数の事業組織との連携を密にし、加えて、新たに設立された「長浜まちづくり株式会社」がプランニング及びマネジメント機能を担い、主体的に牽引できる体制を構築することが出来るかが、事業が円滑に進められるかどうかのカギを握っている。 即ち、行政、民間、金融の三位一体となった取組みを如何に機能させるかが課題である。 |

◀▶ 長浜市中心市街地活性化基本計画の実行事例 ▶▶

- 【平成21年度事業】
- ① 町屋ホテルの新設
 - ④ 地場産品市場「まちの駅」の開設
 - ② 黒壁新回廊整備
 - ⑤ コミュニティーセンター兼店舗
 - ③ 駐車場整備(黒壁付近)



「京信・地域の絆づくり大賞」の創設

(分野) 地域の面的再生

(金融機関名) 京都信用金庫

| | |
|--------------|--|
| 1. 動機(経緯) | 平成 20 年9月、当金庫創立 85 周年記念事業として、地域の皆様に感謝の気持ちを込め、地域社会の活性化につながる支援活動を行うため「京信・地域の絆づくり大賞」を創設した。第 1 回目のテーマに『商店街の活性化』を掲げ、当金庫の営業地区内の商店街を対象に、地域の方から活性化につながるアイデアを募集した。 |
| 2. 概要 | 第1回目のテーマ『商店街の活性化』について、アイデアを募集した。募集期間約3ヶ月の間に、女子中学生から 80 代の男性まで、年齢性別を問わず、幅広い方々から 129 件もの応募があった。 審査の方法として、営業エリアに在住される 84 名の消費者の方々、及び当金庫と産学連携事業で業務提携を行っている大学のうち 12 の大学にご協力をお願いして書類選考を行い、40 件を選び、「選考委員会」で選考を行った。 選考の結果、「ひらめき賞」5件、「にぎわい賞」(共同活動部門) 1件、「にぎわい賞」(独自規格活動部門) 2件について、表彰状・盾・賞金・活動支援金を授与した。 |
| 3. 成果(効果) | 募集当初はどれくらい応募があるのかまったく未知数だったが、地域からの反響は大きく、結果 129 件もの応募があった。応募アイデアには、どれも地域の商店街への熱い思いとともに、これからもますますにぎわって欲しいという願いが込められており、改めて「地域との絆づくり」を通じた地域の活性化への取組みの重要性を認識した。アイデアを公募したところ、高校の授業で取り上げられ、1高校から 13 名の応募があるなど、地域における『商店街』の存在の重要性や、その活性化について真剣に検討する機会を提供できた。 |
| 4. 今後の予定(課題) | 「にぎわい賞」授賞の3商店街については、金庫として活動支援金の付与だけでなく、最寄りの店舗を通じて様々な支援を行い、今後も地域社会への支援活動を協働にて行っている。中でも大阪府枚方市くずは地区の自治会が中心になって行っている地域活性化事業では、地元商店街を巻き込み、活発に活動をすすめており、地元マスコミ等でも取り上げられ話題となっている。 「京信・地域の絆づくり大賞」は、平成 20 年度を初年度として、今後5年にわたり、毎年テーマを掲げて実施を予定しており、「地域との絆づくり」事業を通じた地域の活性化に取り組む。なお平成 21 年度のテーマは『伝統産業の新たな魅力の創造』で、平成 22 年1月末まで募集中。 |

地域とともに コミュニティバンク

京信・地域の絆づくり大賞



©京信専大

地域の絆づくり

募集 第1回テーマ
「商店街の活性化」

あなたの街の商店街にアイデアをご提案ください。
・ひらめき賞 (5件) ・にぎわい賞 (3件)

THE KYOTO SHINKIN BANK
http://www.kyoto-shinkin.co.jp/

京都信用金庫

くわしくは窓口までお問合せください
平成20年9月29日現在

地域とともに コミュニティバンク

京信・地域の絆づくり大賞



©京信専大

第2回テーマ
募集 「伝統産業を活かした新たな魅力の創造」(つなぎ、結び合う)

あなたのアイデアをご提案ください

THE KYOTO SHINKIN BANK
http://www.kyoto-shinkin.co.jp/

京都信用金庫

平成21年10月9日現在

和歌山県との連携による取組みについて

(分野) 地域の面的再生

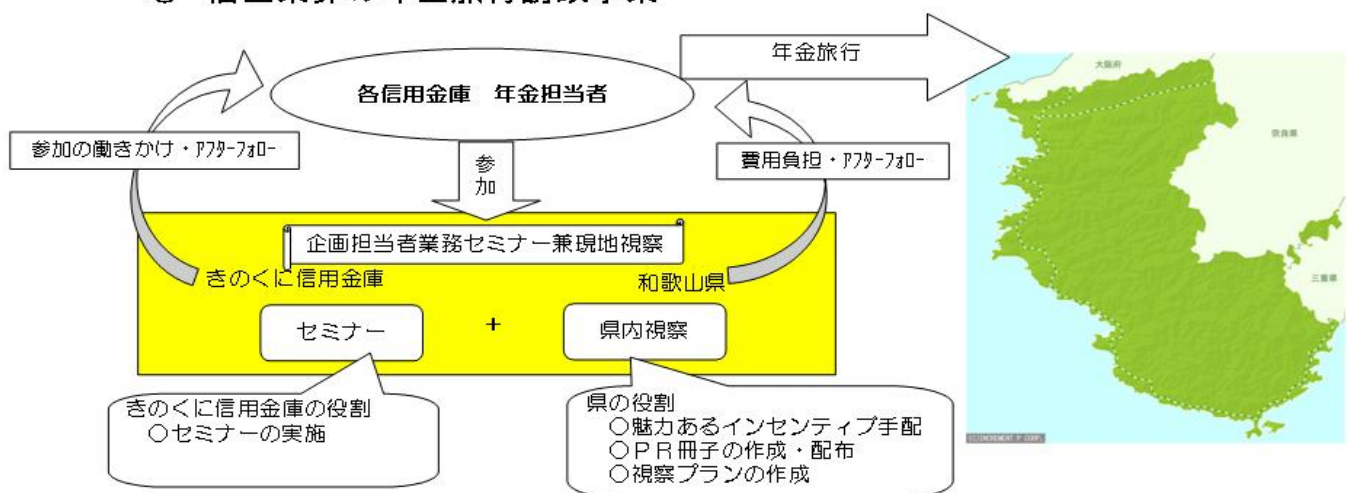
(金融機関名) きのくに信用金庫

| | |
|--------------|--|
| 1. 動機(経緯) | 当金庫は地域経済発展に貢献するための活動を行い、一方で和歌山県庁においても様々な取組みが行われている。しかし、県内経済を取り巻く環境は日増しに厳しくなっており、そこで「活力あふれる元気な和歌山経済の創造」という共通目標のもと、両者の取組みを融合させることで行政と金融機関の相互連携による最大効果の実現を目指し、戦力的互恵関係の構築を図った。 |
| 2. 概要 | <p>第一段階として、20年6月に県商工観光労働部と当金庫若手職員でワーキンググループを結成し、県経済の活性化に資するためのプロジェクト案の企画立案に取組んだ。合計12名が2つのグループに別れ「地域中小企業創造・新事業支援」「和歌山県における観光振興」をテーマに検討を開始し、21年1月に活性化策としてとりまとめ、県知事に提案を行い、各々1本ずつのプロジェクト案が21年度県施策に採択された。</p> <p>今年度は採択された事業の実現に取組み、「和歌山県における観光振興」については、本件紹介の「信金業界における年金旅行誘致事業」として、県が持つ観光振興ノウハウと、当金庫がもつ信金業界のネットワークをフルに活用し、年間12万規模、金額にして50億円規模といわれる信用金庫業界の年金旅行の誘致に取り組んだ。</p> <p>具体的には、全国の信用金庫の本部企画担当者を和歌山県に招き、文化・観光資源を紹介することで和歌山県の良さを肌で感じていただき、年金旅行等の選定候補先の一つに加えてもらうことを目的に「きのくに地域活性化セミナー」の開催を企画した。信金中央金庫を通じて全国の金庫にセミナー参加募集の案内状を発送し、また、ニッキン・業界誌への掲載など積極的な募集活動を行った。</p> <p>当日は各地の26金庫より役員、部長、企画担当者などが集まり、県や町より担当者が観光PRを行うとともに、参加者同士で地域活性化に向けての各金庫の取組状況などの情報交換を行った。</p> |
| 3. 成果(効果) | セミナー開催後は、和歌山県と協力して参加金庫へのアフターフォローを実施し、県が積極的に誘致活動を行っている。年金旅行も既に数金庫の来県が決定しており成果は上がっている。 |
| 4. 今後の予定(課題) | 年金旅行等の誘致アプローチをセミナー参加金庫に限らず広く推進するとともに、各々のニーズに適した旅行プランの提供、及び魅力あるインセンティブの提供を検討しながら、各種アンケートの実施により和歌山県の魅力を高めていく努力を地域全体で実践していく必要がある。 |

地域全体の活性化への取組み

・和歌山県との連携による取組み

- ◎ 行政と金融機関の相互連携による最大効果の実現を目指す
- ◎ ワーキンググループを結成し、プロジェクト案を企画立案して県知事に提言〔和歌山県における観光振興に向けて〕
- ◎ 信金業界の年金旅行誘致事業



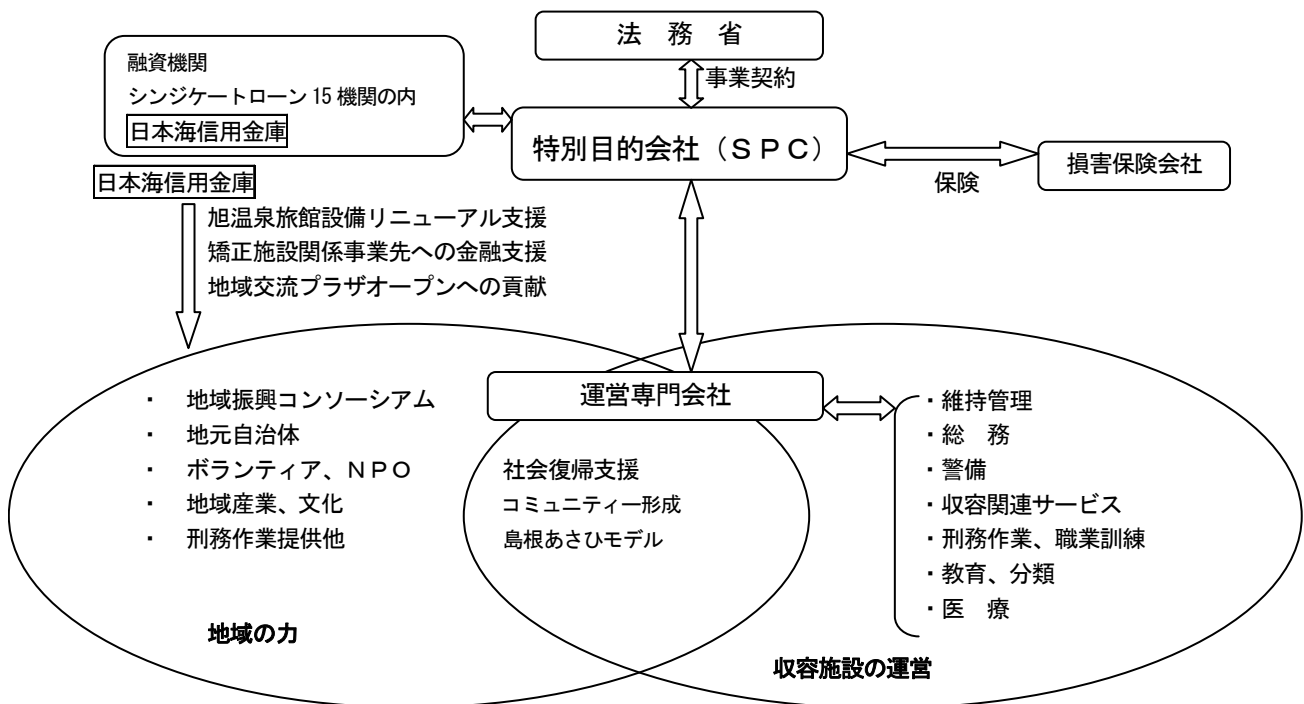
- ① 募集：信金中央金庫・業界誌などを通じて全国の信用金庫に通知
- ② 実施：「きのくに地域活性化セミナー」を開催し、26金庫が参加
- ③ アフターフォロー：参加金庫へのアプローチ（和歌山県・当金庫）

「島根あさひ社会復帰促進センター」を核とした地域活性化へ向けた取組みについて

(分野) 地域の面的再生

(金融機関名) 日本海信用金庫

| | |
|--------------|---|
| 1. 動機(経緯) | 平成 17 年3月に矯正施設「島根あさひ社会復帰促進センター」の建設が島根県旭町に決定となり、過疎・高齢化・地域経済の低迷が続く中、地域の再生・活性化を図るべく地元金融機関として積極的な支援を行う。 |
| 2. 概要 | <ul style="list-style-type: none"> ・矯正施設誘致に際して、当金庫理事長も当初から積極的に働きかけ、160 社加盟の「地域振興コンソーシアム」のメンバーに参加した。 ・PFI方式による矯正施設本体の建設に伴い、地元金融機関としてシンジケートローンについて参加。 ・施設の視察・面会客など宿泊需要に応えるため、また、旭温泉の活性化にも繋がることで、取引先である温泉旅館2社のリニューアル設備資金を支援した。 ・矯正施設の整備・運業者のための民間アパート建設資金を支援した。 ・矯正施設の警備会社の職員宿舎建設に対する資金を協調融資で対応した。 ・矯正施設の警備会社との取引を開始した。 ・従業員の送迎を行う運送業者に対するバス購入資金を支援した。 ・施設の周辺生活環境整備のための複合商業ゾーン研究会に当金庫もメンバーと参加し、「地域交流プラザ」オープンに貢献できた。 |
| 3. 成果(効果) | <p>1) 定住促進</p> <p>①国の職員及び家族数 316 名(職員 189 名家族 127 名の内 72 名が児童)</p> <p>②地元雇用計画(パート含む)求人 341 名の内採用 284 名(県内 91%の内、浜田市 63%)〔人口動態〕旭自治区人口平成 21 年3月末 3,202 人(H15 年当時の人口に6年振りに復活)(最高 S30 年 7,681 人)、(S60 年に 4,000 人、H19 年2月に 3,000 人を下回る) 高齢化率 38.50%(H13 年以前の状況。8 年振りに 40%を下回る。)</p> <p>2) 経済的・社会的波及効果</p> <p>①税収及び消費効果などで 計 22.8 億円/年(県試算予測値)②建設及び運営に対する業務受注約 86 億円 / 18 年間(地域コンソーシアム報告分)③建設関連のビジネス客の宿泊者が大幅に増加(市内ビジネスホテル)</p> <p>3) 当金庫への効果</p> <p>①職員のモチベーションアップに繋がり、地元の旭町支店の業績が向上した。</p> <p>②経済的・社会的効果が当金庫の取引先にも好影響を与えてきている。</p> |
| 4. 今後の予定(課題) | <p>経済的側面から当金庫としてできる地域活性化について、積極的に関わっていく。</p> <p>「地域との共生」を深めるための仕組み作りに積極的に関わっていく。</p> <p>受刑者の更正について地域も積極的に関わり理解を深めていく必要がある。</p> <p>矯正施設との取引開始となった地元中小企業の経営改善の支援を進める。</p> |



そうしん食&アグリマッチングへの取組み

(分野) 地域の面的再生

(金融機関名) 鹿児島相互信用金庫

| | |
|--------------|--|
| 1. 動機(経緯) | <ul style="list-style-type: none"> ・信用金庫の取引先である中小・零細企業の飛躍と地元経済の発展に寄与することを目的に企画。 ・マッチングを通じて国内有数の農業生産県である鹿児島県農業の振興の一助を担うとともに、安心・安全な食材の提供を行う生産業者及び食品加工業者等と仕入・販売業者との商談機会の提供と情報交換を通じ、販路開拓や農商工連携によるパートナーづくりの場を提供する。 |
| 2. 概要 | <p>《そうしん食&アグリマッチングフェア》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・平成20年12月4日(木)に食、農水産関係の金庫取引先を中心に104社(うち奄美大島信金取引先7社、当金庫も海外貿易相談コーナーのブースを出展)の出展者を集めて、バイヤー3,000人を含む総数4,000人の方が来場。商談には支店長がサポート役として同席した。 <p>《そうしん食&アグリ特別商談会》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内農水産生産者・食品加工業者等と県内外のバイヤーとの個別商談会 ・平成20年12月4日(木)と平成21年7月17日(金)の2回開催。 <p>《小さな地産・地消ネットワーク》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当金庫の支店ネットワークを生かして、支店取引先の食材、農水産物や特産品を僚店間の店頭にて展示・紹介し、販路拡大支援をサポートするもの。 ・これまで平成21年9月9日(水)、11月24日(火)、平成22年1月24日(金)の3回開催している。 <p>《そうしん食&アグリビジネス交流会》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農畜産・水産物生産者及び食品加工業者の方や仕入業者の皆様など「食」に関連した事業者による会員組織。 ・交流会を通じ、会員同士の情報交換、マッチングの場を提供する。 <p>発足日 平成21年7月16日(木) 会員 120社</p> |
| 3. 成果(効果) | <ul style="list-style-type: none"> ・マッチングフェアや特別商談会には累計で出展者222社が参加。 ・参加者の多くは、県内外のバイヤーと商談会を通じて多くの商談成立により販路拡大を図っている。 ・来場者からのアンケートでは「鹿児島にはないと思っていた食品・食材が地元にあったとは驚いた。」「生産者、業者の皆様の販売に対する意欲が感じられ元気をもらった」「知らない業者、食材がたくさんあり大変勉強になった。」「次回も是非開催してほしい」等の評価をいただいた。 |
| 4. 今後の予定(課題) | <ul style="list-style-type: none"> ・商談会参加者を中心に県内の農水生産者、食に関する企業と県内外のバイヤーさらには支援機関と連携し、販路拡大の更なる支援を行うとともに、小さな地産地消ネットワークを通じた零細企業等の販路サポートなど、信用金庫としてきめ細かい地域支援活動を更に推進していきたい。 |

