

地域密着型金融に関する取組み事例集

— 平成 21 年度顕彰事例を中心に —

平成 22 年 4 月



【はじめに】

地域金融機関における地域密着型金融については、「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」において、「特に先進的な取組みや、広く実践されることが望ましい取組みについては、年1回、全国に対する事例紹介や顕彰等を実施する」こととしています。

これを受け、金融庁では、今般、平成21年度中に全国の財務局等が「地域密着型金融に関する会議」（シンポジウム）を開催するなかで、「特に先進的な取組みや、広く実践されることが望ましい取組み」として顕彰した事例を中心に、「地域密着型金融に関する取組み事例集」をとりまとめ、公表することといたしました。

当局としては、本事例集の公表が地域密着型金融に関する知見やノウハウの共有の一助となり、各地域金融機関において、地域の金融ニーズを的確に捉えた取組みが積極的に行われていくことを期待しています。

なお、本事例集は、各金融機関から提出を受けた資料により作成しており、文中等における取組みに対する評価等については、当該資料を作成した各金融機関における見解であり、当庁の見解を表したものではありません。

I. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援

（創業・新事業支援） 13事例

- ・環境関連事業に新規進出する企業への事業支援と地域協調融資 秋田銀行(秋田県)…………… 1
 (概要) 公共事業減少対策として、土木部門から産廃部門への主力事業のシフトに取り組む大手建設業者に対して、大規模プラント設備による産業廃棄物中間処理業への進出を支援
- ・医師の開業支援の取組みについて 大正銀行(大阪府)…………… 2
 (概要) 「家づくり、街づくり」をキーワードに住宅関連貸出の推進に取り組む中で、「街づくり」には地域医療の充実が不可欠として、地域での開業を目指す医師向けの融資商品を取り扱っている
- ・異業種の農業分野への進出支援 阿波銀行(徳島県)…………… 3
 (概要) 業況の悪化等により、新分野への進出が急務となっていた建設業者や自動車部品製造業者に対し、菌床しいたけ栽培への業態転換を提案。計画立案や資金調達、販売先の紹介など農業分野への進出を支援
- ・ベンチャー企業の発掘と支援・育成に積極的に関与し、地域経済の活性化に貢献する取組み 徳島銀行(徳島県)…………… 4
 (概要) 独自の暖房システムを開発した取引先建築業者に対して、担当営業店と法人営業部が連携し、地域資源活用促進法に基づく「地域産業資源活用事業計画」の認定への支援を行い、認定取得及び販路拡大を図った事例
- ・(株)さっしん地域経済金融センターの設立について 札幌信用金庫(北海道)…………… 5
 (概要) 「さっしん地域経済金融センター」(金庫100%子会社)を開設し、中小企業支援・育成に特化した各種業務を集中的に支援する取組み
- ・農業法人の新規事業展開支援について 山梨県民信用組合(山梨県)…………… 6
 (概要) 総合相談センター「パートナーズ」を開設。果樹栽培を営む農業生産法人より生産品目の拡充及び自社加工、販路確保に関する相談が寄せられ、組合既存取引先とのマッチングを実施
- ・開業・創業時における総合的支援の取組み 静岡信用金庫(静岡県)…………… 7
 (概要) 創業・開業時において、資金調達支援にとどまらず、マーケット調査や事業計画作成支援、事業開始に必要な専門家等の確保など、総合的に支援
- ・「ぎふしんコンサルティングサービス」による創業・新事業支援 岐阜信用金庫(岐阜県)…………… 8
 (概要) 大学や中小企業支援機関等との連携を強化し、コンサルティングサービスによる創業・新事業進出等の取引先企業のニーズに積極的に対応
- ・地方公共団体との連携による創業支援の取組み 瀬戸信用金庫(愛知県)…………… 9
 (概要) 地域ビジネスを創業するために必要な知識等を提供する場として地元市役所が主催した創業塾に対して、金庫から中小企業診断士の資格を持つ職員を派遣し、プログラムに参画
- ・コラボ産学官三重支部のネットワークを活用したビジネス連携 北伊勢上野信用金庫(三重県)…………… 10
 (概要) 金庫が事務局となり「コラボ産学官三重支部」を設立し、会員企業と教育研究機関との橋渡しなど、広範囲で産学官連携を展開
- ・「ひがしんビジネスサポートセンター」を活用した支援 大阪東信用金庫(大阪府)…………… 11
 (概要) 公的機関や地元大学等が入居しているものづくりのワンストップ支援拠点「クリエイション・コア東大阪」に、「ひがしんビジネスサポートセンター」を設置し、経営相談等の支援に取り組むとともに、(独)中小企業基盤整備機構、(財)大阪産業振興機構との連携ネットワークの構築により産学連携を強化し、新たな事業創出を支援
- ・中小零細企業向け創業・起業、事業転換、新分野進出目的の助成金制度の創設 奈良中央信用金庫(奈良県)…………… 12
 (概要) 県内中小零細企業を育成支援し、地域経済、地域社会の活性化に貢献することを目的に「ちゅうしん地域中小企業振興助成金制度」(愛称“グッドサポート”)を創設。これにより起業、新技術、新事業、新分野への進出について具体的な計画(プロジェクト)を持っている県内の中小零細企業に対し、渡りきりの助成金という形でサポートした事例
- ・大型ショッピングセンターとの共存共栄により地域活性化を目指す地産地消店舗への創業支援 愛媛信用金庫(愛媛県)…………… 13
 (概要) 大型ショッピングセンターの進出を新たな経営資源活用の機会と捉え、地元事業者や農水産業者との連携し、共存共栄により新たな地域経済活性化を目指した。店舗建設資金の融資をはじめ、運用規約の作成、出品者・テナント募集、システム構築など様々な角度から支援

（経営改善支援） 30事例

- ・道銀ロシア極東ビジネス交流会INサハリンについて 北海道銀行(北海道)…………… 14
 (概要) 平成21年3月にサハリンにおいて駐在員事務所を開設し、北海道内の企業がロシアに進出できる体制を整えた

・技術相談会・商談会の実施による「ものづくり企業」への総合支援について 北洋銀行(北海道).....	15
(概要) 製品開発・製造・技術等の支援として「個別技術相談会」、販路・マッチング等の支援として「ものづくりテクノフェア」(商談会)を実施	
・三位一体再生 栃木銀行(栃木県).....	16
(概要) 経営改善を必要とする取引先に対する改善支援を行うにあたり、より実現性の高い計画を策定する為、当該取引先だけでなく、主力販売先も巻き込んだ経営改善計画策定を支援	
・「農と食」展示・商談会の開催について 埼玉りそな銀行(埼玉県).....	17
(概要) 埼玉県と商談会を共催して、県内農畜産物生産者と食品加工業者等をスーパー・百貨店・外食チェーン・ホテルなどの全国の食材バイヤーにPR	
・海外ビジネスサポート 第四銀行(新潟県).....	18
(概要) 海外での商談会開催や、中国に派遣している当行行員による顧客への帯同訪問実施により、中国ビジネスに関する情報提供やノウハウの提供等を行うなどして、問題解決に当たっている	
・産学官の連携や外部機関の活用による経営改善支援への取組み 山梨中央銀行(山梨県).....	19
(概要) 県内大学が保有する技術シーズと企業ニーズとのマッチング等により、大学と地域の中小企業との橋渡しのほか、当行グループと外部機関とのネットワークを活用し、顧客の経営課題の解決に適した機関の紹介など、各機関と一体となった課題解決までのサポートを顧客へ提供	
・地域力連携拠点を活用した中小企業支援 北國銀行(石川県).....	20
(概要) 地域力連携拠点の採択を受け、中小企業への経営課題に対応するため、地域の支援機関と連携、外部専門家派遣による窓口相談・現地訪問、セミナーによる情報提供等を実施	
・「経営改善計画書」の策定協力を軸とした経営支援活動の強化 愛知銀行(愛知県).....	21
(概要) 支店長を主体とした全融資取引先訪問による情報収集・実態把握を実施。取引先の問題点、改善必要事項等の洗い出しを行い、経営者との協議による改善に向けての共通認識の醸成、「経営改善計画書」策定の指導・協力を実施	
・内部格付の開示を通じた経営改善支援の取組み 滋賀銀行(滋賀県).....	22
(概要) 取引先企業の定量・定性分析を実施し、信用度を計測した上で決定した当行独自の格付を、「企業診断資料・カルテ」と位置づけ、取引先企業に開示することにより、経営改善に活用	
・公立大学法人和歌山県立医科大学と連携した地域活性化に向けた取組み 紀陽銀行(和歌山県).....	23
(概要) 地域の医療・医薬関係をはじめ、食品や観光分野に関する研究成果(シーズ)を多く持つ医科大学と、当行の取引先企業のニーズをマッチングさせるため、大学と企業との情報交換を図る「異業種交流会」を開催	
・コンサルティング機能の発揮を通じて借手企業の付加価値を高める取組みについて 愛媛銀行(愛媛県).....	24
(概要) 地域力連携拠点に選定されたことに伴い、本部内に設置した「感性価値創造推進室」を中心に外部専門家とも連携し、経営改善支援の取組みを実施。地元活性化を推進する松山市の委託事業として、商品陳列のほか商談機能も備えたセレクトショップ「えひめイズム」をオープンし、中小企業に対してビジネスマッチングの機会を提供している事例	
・SR(STRONG RELATION)活動 沖縄銀行(沖縄県).....	25
(概要) 顧客の資金ニーズや経営サポートに資するため、取引先に対し、足で地道に訪問を行い顧客接点を増やし、顧客との強い信頼関係・絆を構築し、いつ・なん時でも相談ができる態勢作りと、たくましい営業活動を展開	
・医療体制の見直し提言と貸出条件の緩和による経営改善支援 苫小牧信用金庫(北海道).....	26
(概要) 業況低迷にあった医療機関に対して大幅な貸出条件緩和と債務肩代わり等の経営改善支援	
・しんきん地域力連携拠点事業について 青い森信用金庫(青森県).....	27
(概要) 地域力連携事業を通じて、外部応援コーディネーター・専門家を企業に派遣し、地域の小規模企業の持続的な成長のための経営課題解決に向けた取組み	
・ビジネスマッチカタログを核にした企業支援モデル 米沢信用金庫(山形県).....	28
(概要) 山形に眠る「いい食品」を全国へ発信し、最終的には観光業までつながる仕組みづくりに取り組むため、県特有の商品を製造している企業を対象としたアグリビジネスマッチカタログを作成。信金業界、大学の広域ネットワークを活用して関東エリアにまで発信、販路拡大を図る取組み	
・商談の場を提供するビジネスマッチングによる販路拡大への取組み 桐生信用金庫(群馬県).....	29
(概要) 全国の信用金庫のネットワークを利用して商談の場を提供するビジネスマッチングによる販路拡大への取組み	
・ビジネスマッチングへの取組み 鹿沼相互信用金庫(栃木県).....	30
(概要) 取引先の販路拡大のために実施したビジネスマッチングへの取組み	
・「企業診断サービス」による取引先企業の経営改善支援について 青木信用金庫(埼玉県).....	31
(概要) 財務分析結果等の資料のフィードバックや、財務内容にかかる改善策のポイントなどを助言することにより、取引先企業の経営改善を支援している事例	

・「企業実地診断」を通じた中小企業支援の取組みについて 千葉信用金庫(千葉県).....	32
(概要) 取引先企業の工場や営業現場に出向き、経営全般についての問題点を点検・抽出し、改善策等を提案している取組み	
・外部専門家と連携した経営改善支援の取組みについて 三浦藤沢信用金庫(神奈川県).....	33
(概要) 取引先の経営改善のため、地元中小企業診断士会や外部専門家(法務・財務・税務等)と連携した取組み	
・中小企業大学校東京校との産学連携による経営改善支援について 東京信用金庫(東京都).....	34
(概要) 財務内容悪化先に対し業務提携先である中小企業大学校の企業診断実習の紹介や経営改善へのアドバイスをを行った事例	
・「こうしん企業支援プラン」プロジェクト活動について 江東信用組合(東京都).....	35
(概要) 大企業・中堅企業OBの経営コンサルタントと顧問契約を締結し、企業、経営コンサルタント、組合の三位一体で経営上の問題点の改善を実施	
・ビジネスマッチングについて 共立信用組合(東京都).....	36
(概要) 組合のビジネスネットワーク誌に掲載されている企業を対象にビジネスマッチング交流会を年1回開催	
・建設業者に対して経営改善計画の策定を支援した事例 柏崎信用金庫(新潟県).....	37
(概要) 工事原価管理強化や固定費削減等を骨子とした経営改善計画の策定を支援した事例	
・ビジネスマッチングの場の提供及び販路拡大支援 山梨信用金庫、甲府信用金庫(山梨県).....	38
(概要) 信金中央金庫を媒介して大手バイヤーを招いた個別商談会を甲府信用金庫と山梨信用金庫が共同で開催し、取引先の販路拡大を支援している取組み	
・KIPs事業と経営支援センターのコラボによる中小企業の支援 敦賀信用金庫(福井県).....	39
(概要) 成功事例セミナーの開催、経営者研修会、専門家を活用した個別サポートなどを実施	
・地域力連携拠点事業を通じた経営革新のサポート 碧海信用金庫(愛知県).....	40
(概要) 「へさしん地域力連携拠点」を通じ、近隣信用金庫と連携して経営相談会を開催するなど小規模事業者の経営革新をサポートしている取組み	
・取引先中小企業の販路拡大等に向けた取組み 大阪市信用金庫(大阪府).....	41
(概要) 従来のビジネスマッチングにおける「欲しいものがミスマッチ」、「技術・商品の情報不足」という課題に対して、“欲しいもの”=“販路”と捉え、「技術・商品の情報不足」には、技術等を熟知したコーディネーターを配置することにより確度の高いマッチングを実現している取組み	
・地域力連携拠点を活用した取引先の課題解決支援 大分みらい信用金庫(大分県).....	42
(概要) 県産業創造機構、各商工団体の地域力連携拠点に無償協力パートナー機関として参加し、取引先に対する経営相談や資金繰り支援等の課題解決支援を実施	
・かしん経営大学及びかしん経営大学ビジネスマッチングプラザ 鹿児島信用金庫(鹿児島県).....	43
(概要) 開校13期目をむかえる「かしん経営大学」の受講生企業の活性化を図るため、受講生企業間におけるビジネスマッチングの機会を提供し、会員同士の共同経営による新しい企業の設立につなげた事例	

(事業再生支援) 25事例

・プリパッケージ型事業再生の取組み 山形銀行(山形県).....	44
(概要) 光学技術力が国内トップレベルの地元基幹企業に対して、プリパッケージ型民事再生手法を活用。シンガポール証券取引所に上場する中国籍企業をスポンサー候補に、事業譲渡スキームによるプリパッケージ型の事業再生に取り組み、過剰債務の整理手段として、民事再生法を活用	
・複合スキームによるコア事業の再生とノンコア事業の整理 足利銀行(栃木県).....	45
(概要) 本業の事業継続に対する影響が懸念されていた先に対して、中小企業再生支援協議会関与の下、当行主導で会社分割スキームによる抜本的な再生計画に着手。会社分割に留まらず、ブリッジファイナンスや地元金融団シンジケートローンといった複数の手法を活用することで、取引正常化を図った	
・整理回収機構を活用した再生事例について 筑波銀行[旧関東つくば銀行](茨城県).....	46
(概要) 事業価値が毀損する前の早期事業再生を図るため、公認会計士等専門家による事業DDや整理回収機構の企業再生検討委員会を活用し、再生支援を実施	
・私的整理ガイドラインに基づく再生計画の実施 八十二銀行(長野県).....	47
(概要) 過去の過大投資やグループガバナンスの欠如などにより債務超過に陥った企業グループに対して、外部専門家のサポートを得て私的整理ガイドラインに基づく再生計画を作成。債権放棄やDESの実行、新規出資等により事業再生を支援	

・事業再生ファンドによる事業再生について 富山第一銀行(富山県).....	48
(概要) 事業再生ファンドによる事業再生案件の取組み。業務改善、P/L改善などの効果や事業再生スキーム構築が可能	
・伝統地場産業の事業再生について 北陸銀行(富山県).....	49
(概要) 事業再生支援の取組みとして、中小企業再生支援協議会を利用しながら、主体となって私的再生スキームを策定	
・DDS(早期経営改善特例型)を活用した企業再生支援への取組み 静岡銀行(静岡県).....	50
(概要) 本業は黒字ながら、有価証券投資失敗により債務超過の水産食品製造業者に対し、中小企業再生支援協議会のもと経営改善計画を策定し、資本的劣後ローン(早期経営改善特例型)の実施や設備更新資金の融資実行等による再生を支援	
・条件変更実行先に対する新規与信対応 関西アーバン銀行(大阪府).....	51
(概要) 業況が悪化した卸・小売業者に対し、経営改善計画の策定と返済条件の変更を実施。改善計画のフォローとともに将来の事業展開等を検討するなかで、販売先開拓のサポートも実施し、新規取引が成立。新規取引に伴う新規融資を実行した事例	
・会社分割を活用した事業再生支援 みなと銀行(兵庫県).....	52
(概要) 過大な債務超過を抱え自力再建が困難である小売業者に対して、会社分割による事業再生に着手。会社分割により財務内容が健全化し、また当社の従業員の雇用も維持	
・経営者を派遣して取り組んだ事業再生の成功～全国的にも稀な第一次産業(漁業)の事業再生への取組み～山陰合同銀行(島根県).....	53
(概要) 山陰の重要な地場産業の一つである水産業について、破綻すれば地域経済に大きな影響を及ぼす中核的な漁業者に対し、私的整理に関するガイドラインに基づく金融支援や銀行からの社長派遣等を行い、事業再生に取り組んだ	
・焼酎メーカーX社への事業再生・ABL取組みについて 福岡銀行(福岡県).....	54
(概要) 赤字体質ながらも企業ブランド等の事業価値を有する企業に対し、DESやABL等複数の手法を駆使し、事業再生を支援	
・求償権消滅保証の取組みによる再生支援 福岡中央銀行(福岡県).....	55
(概要) 中小企業再生支援協議会の支援の下、求償権消滅保証制度を利用し、事業再生を支援	
・A社の事業再生における金融支援について 親和銀行(長崎県).....	56
(概要) 事業多角化に失敗した運送業者に対し、DESやリスケジュール、人材派遣等による、事業再生を支援	
・群馬県中小企業再生支援協議会との連携により、DDSを活用した再生支援 群馬県信用組合(群馬県).....	57
(概要) 大幅な債務超過に陥っている取引先に対し、中小企業再生支援協議会と連携し、DDSを活用した再生支援を実施	
・RCC事業再生スキームを活用した再生事例について 栃木信用金庫(栃木県).....	58
(概要) 私的整理ガイドライン・RCC再生スキームを活用した地元老舗企業グループの再建支援	
・求償権消滅保証制度を活用した事業再生事例 君津信用組合(千葉県).....	59
(概要) 経営不振により保証協会の代位弁済を受けた取引先に対し、求償権消滅保証制度を活用した再生支援を実施	
・自動車整備会社の事業再生について 東京三協信用金庫(東京都).....	60
(概要) 業況不振に陥った取引先における経営改善計画の策定や取引先の見直しなどを支援したことにより、売上の回復、資金繰りの安定が図られた事例	
・中小企業再生支援協議会を活用した事業再生について 長岡信用金庫(新潟県).....	61
(概要) 中小企業再生支援協議会との協議により策定された再生計画に基づき、債権の一部売却や他金融機関との協調のリファイナンスなどによる事業の再生を支援した事例	
・中小企業再生支援協議会との連携による事業再生について 長野信用金庫(長野県).....	62
(概要) 地元経済への影響が大きい取引先に対して、中小企業再生支援協議会と連携して事業再生に取り組んだ事例	
・事業再生ファンドを活用した再生事例 京都中央信用金庫(京都府).....	63
(概要) 過剰債務状態から事業存続が危ぶまれる状況となった「京都ブランド」を有する企業に対し、当社の今日までの事業経緯、経営者の経営姿勢、従業員の雇用維持等を検討し、独自の事業再生ファンドである「京都ちゅうしんリバイタルファンド」を活用し事業再生に取り組んだ事例	

・ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化について 観音寺信用金庫(香川県).....	64
(概要) 債務超過となった地元老舗卸売企業について、中小企業再生支援協議会を活用して、従来事業のアウトソーシングや独自商品の開発及び販路の拡大、金融支援等により事業再生(DDS)に取り組んだ事例	
・中小企業再生支援協議会版DDSを用いた再生の取組みについて 福岡ひびき信用金庫(福岡県).....	65
(概要) メインバンクである金庫が、中小企業再生支援協議会版DDSを実行し、他金融機関のリスクを促すことにより、事業再生を支援	
・中小企業再生支援協議会との事業再生支援の連携 佐賀信用金庫(佐賀県).....	66
(概要) メインバンクである金庫が、複数の金融機関と取引がある企業に対し、中小企業再生支援協議会との連携により、事業再生を支援	
・中小企業再生支援協議会との連携による事業再生支援 佐賀西信用組合(佐賀県).....	67
(概要) 中小企業再生支援協議会等との連携により、老舗旅館の事業再生を支援	
・中小企業再生支援協議会を積極的に活用した事業再生への取組み たちばな信用金庫(長崎県).....	68
(概要) 他行メイン先である地元の老舗企業に対し、金庫主導で中小企業再生支援協議会と連携し、遊休不動産を売却することを前提とした経営改善計画を協議し、事業再生を支援	

（事業承継支援） 8事例

・コンサルティング会社との連携による分散株式の集約についての取組み 千葉興業銀行(千葉県).....	69
(概要) 株主が多数に分散し経営者一族の株式保有率が低いため、経営権確保が課題となっていた企業に対し、外部コンサルティング会社と連携し、株式の集約等により、経営権の確保を図った取組み	
・「トマト次世代経営者経営塾」の継続開講と海外視察などの活発な活動について トマト銀行(岡山県).....	70
(概要) 取引先企業に対する支援機能強化の一環として、後継者育成を図ることを目的に、平成17年から「トマト次世代経営者経営塾」を開講。研修会のほか、中国大連市への海外視察等、活発な活動を実施	
・地元ファンド等との連携による事業継続支援について 西日本シティ銀行(福岡県).....	71
(概要) 大手ホテルチェーン(親会社)の戦略変更に伴う、系列地方ホテル(子会社)の独立にあたり、地元ファンド、関係金融機関が連携し、財務制限条項付LBO融資を実施し、事業承継を支援	
・事業承継支援強化への取組み 旭川信用金庫(北海道).....	72
(概要) 本部に新設した「地域貢献室」を主体として、取引先の事業承継支援を強化した取組み	
・「西武事業承継支援センター」を活用した事業承継支援の取組み 西武信用金庫(東京都).....	73
(概要) 「西武事業承継センター」を新設し事業承継に関する支援体制を強化し、商工会と連携したセミナーの開催や弁護士等の外部専門家と連携したワンストップでの相談体制、事業承継の選択肢に応じたサポートメニューを提供する取組み	
・ビジネス・スクール「かわしん経営塾」の開催 豊川信用金庫(愛知県).....	74
(概要) 若手経営者の育成に主眼をおいた経営塾を開催。金庫が独自に多様なカリキュラムを企画し、企業経営や社長業の基本を学ぶ場を提供	
・長期的視点からの後継者育成支援 西兵庫信用金庫(兵庫県).....	75
(概要) 次世代経営者を中心とした会である「にしんJ-CLUB」を結成し、有識者を招聘して会員相互の経営計画の作り方や人事労務などの経営に必要な知識に関するセミナーを行うなど啓発と親睦を図り、互いに見識を高め、企業の発展と地域経済の発展を目指す取組み	
・地域に欠かせない生活指定航路の存続に向けた支援 しまなみ信用金庫(広島県).....	76
(概要) 地域住民の生活航路を存続させるため、金庫が新会社の設立支援や事業計画の策定支援、自治体への支援要請を実施し、地域に大きく社会貢献をした事例	

II. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法

（不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資） 13事例

・顧客ニーズに対応したABLの取組み 神奈川銀行(神奈川県).....	77
(概要) 地元の海産物卸売業者に対して、当社の在庫である海産物に対し動産譲渡登記を行い、融資枠を設定。商品仕入れに柔軟に対応できる、機動的な資金調達手段を必要としていた顧客のニーズに対応した	
・動産担保融資(ABL)への取組み 福井銀行(福井県).....	78
(概要) 動産担保融資の融資商品への取組み強化に加え、商工中金との共同幹事によるシンジケート型動産担保融資を組成	

・ABL融資への取組み 関西アーバン銀行〔旧びわこ銀行〕(滋賀県).....	79
(概要) 地元特産の家畜などをはじめとした動産担保融資の取扱いにより、地域経済への円滑な資金供給機能の発揮に努めている	
・財務制限条項付き融資商品の取扱い開始について 紀陽銀行(和歌山県).....	80
(概要) 財務制限条項付き融資商品の取扱いにより、取引先とのコミュニケーションの親密化と資金供給の多様化を図っている	
・十店会ローンについて(会組織を活用した融資) 福島県商工信用組合(福島県).....	81
(概要) 顧客の親睦組織である「十店会」会員に対する専用の無担保融資制度	
・中小企業に適した資金供給手法の徹底について 飯田信用金庫(長野県).....	82
(概要) プロパー資金による担保・第三者保証に頼らない、固定の低金利設定のローン商品を販売することにより、事業資金の借換需要へ迅速に対応した事例	
・ECO私募債の推進 西尾信用金庫(愛知県).....	83
(概要) 環境保護に積極的に取り組んでいる企業を資金調達面で幅広く応援するため、債務保証料を優遇する私募債の取扱いを開始	
・事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底 滋賀県信用組合(滋賀県)	84
(概要) 適切な担保や保証人がないが、今までの経験を生かして地域で新規事業を開業しようとする先や地域の既存事業者で資金が必要な先等の資金繰りの円滑化を支援するための原則担保不要の融資商品を取り扱っている事例	
・売掛債権を譲渡担保とする融資への取組み 大阪厚生信用金庫(大阪府).....	85
(概要) 企業のキャッシュフローに着目し、売掛債権を譲渡担保に融資する商品を開発し、企業の運転資金の需要に対応している取組み	
・事業者向け無担保提携ローンの実績 但馬信用金庫(兵庫県).....	86
(概要) 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資推進のツールとして、保証会社との提携商品を提供することがより広範な顧客ニーズに対応できると判断し、「クイックビジネスローン応援団」を開発し、中小零細企業の融資ニーズに対応している取組み	
・サポートローンの推進 兵庫県信用組合(兵庫県).....	87
(概要) 組合独自の財務評価システムにより、企業の財務分析や実態把握を通じて内部格付を決定する担保・保証に過度に依存しない、財務内容を重視した融資を行う取組み	
・資金繰り支援融資への取組みについて 呉信用金庫(広島県).....	88
(概要) リーマンショックを背景とした世界的な不況の環境下で、資金繰りに苦しむ地域の中小企業者(原則、要注意先・要管理先)を対象に、資金繰りを安定させるための資金をプロパー融資で対応し、中小企業金融の円滑化に積極的に取り組んだ事例	
・流動資産担保融資(ABL)への取組み 熊本第一信用金庫(熊本県).....	89
(概要) 需要に季節的ばらつきがある鰻加工・卸売業者について、安定した運転資金の供給のため冷凍保管されるうなぎの在庫を担保とした流動資産担保スキームを活用した事例	

(人材育成) 4事例

・目利き養成に向けた5,000日研修の実施 清水銀行(静岡県).....	90
(概要) 目利き能力の養成のため、「行内研修」、「土曜講座」などの各種研修を積極的に実施	
・企業実態把握力の向上に向けた取組み 京都銀行(京都府).....	91
(概要) 本部及び営業店職員を対象とした「業種別専門家育成研究会」を創設し、外部講師による講義や工場見学、各営業店に取引先の実態把握結果を競わせるコンテストを実施するなど、取引先企業の定量的・定性的分析能力を高める取組みを実施	
・「M&A専門人材の育成」について 鳥取銀行(鳥取県).....	92
(概要) 地域経済の低迷や企業オーナーの高齢化に伴い、M&AやM&Aを活用した事業承継のニーズが高まってきており、当該分野に特化した専門人材を育成するためM&A専門仲介会社へ研修派遣を実施	
・医療福祉チームの創設について 埼玉縣信用金庫(埼玉県).....	93
(概要) 法人事業部内に医療福祉チームを新設し、医療機関や福祉団体との関係強化、大手ハウスメーカーや県内医師会との連携等により、専門的な業界動向の把握に努め、目利き能力の向上を図っている事例	

Ⅲ. 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

(地域の面的再生) 22事例

- ・農業分野への取組みについて 群馬銀行(群馬県)…………… 94
(概要) 農業や食品関連企業の販路拡大を図るためのビジネスマッチングの開催や、農業信用基金協会と債務保証契約を締結しての農業関連融資の拡充、農業参入検討企業などを対象にした人材育成や農業技術などを支援
- ・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組み 常陽銀行(茨城県)…………… 95
(概要) 農業関連事業者に対して、商談会開催による販路拡大や農商工連携支援、経営高度化・異業種参入支援等を実施。農業分野の発展・振興を通じた地域全体の活性化を推進
- ・農業融資取組みによる地域経済への貢献 大光銀行(新潟県)…………… 96
(概要) 日本政策金融公庫との連携を図り、CDSスキームを利用した同公庫補償付融資商品等の取扱いを開始。また、新潟県農業信用基金協会と債務保証契約を締結し、同協会保証付融資の取扱いを開始
- ・PFI事業の取組み推進による地域経済への貢献 百五銀行(三重県)…………… 97
(概要) PFI事業の発案から事業終了まで全期間に亘り事業に参画し、地域に密着したPFI事業の取組みを目指すとともに、PFI事業普及のための活動を実施
- ・観光支援室による観光産業の活性化に資する取組み 京都銀行(京都府)…………… 98
(概要) 京都ブランド・観光関連事業者に対して、専用ローン商品による資金需要への対応のほか、観光支援室が中心となり、観光産業活性化に資する預金の取扱いなどの取組みを継続的に実施
- ・林業等の地域産業活性化および森林や地域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 南都銀行(奈良県)…………… 99
(概要) 地元産木材製品ブランドの普及等による地元産木材の利用を促進し、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プロジェクトを推進
- ・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 山陰合同銀行(島根県)…………… 100
(概要) 民間の高齢者住宅が少なく、高齢者単独・夫婦世帯が増加している地域で、”医療型”高齢者専用賃貸住宅(高専賃)事業化に際し、事業計画策定や自治体との折衝の支援、地元金融機関によるシンジケートローン組成等資金調達等全面的に支援
- ・地域のネットワークを活用した地域活性化への取組みについて 伊予銀行(愛媛県)…………… 101
(概要) 産学官連携等に積極的に参画し、大学の基礎研究と中小企業の技術の橋渡しによる共同研究契約締結や大学院における船舶工学関連の寄附講座の開設など、地場産業育成に貢献
- ・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～ 十八銀行(長崎県)…………… 102
(概要) 地域活性化策・地産地消推進の一環として、養殖マグロの流通拡大を目的に、離島から本土までの流通システムの実証実験に産学官連携により取り組んだ
- ・県産品の販路拡大支援～「球磨焼酎」の販路拡大支援 肥後銀行(熊本県)…………… 103
(概要) 熊本県球磨地方の特産品である「球磨焼酎」の全国への販路拡大にあたり、銀行側が通信販売業者を各蔵元に紹介しセミナーや商談会を実施、ネット通販による販売を開始した
- ・パプリカ 産地育成事業への支援 in 五ヶ瀬町 宮崎太陽銀行(宮崎県)…………… 104
(概要) 宮崎県農業信用基金協会と連携し、地域の特産品(パプリカ)を生産する農業生産法人に対し資金を融資し、高齢者の就労機会の創出や農業振興に寄与
- ・伊勢崎市中心市街地活性化にかかる調査事業について アイオー信用金庫(群馬県)…………… 105
(概要) 地元公共団体への地元商工会議所による中心市街地活性化の提言に対し、地元商工会議所や信金中央金庫とともにそれぞれの機関が持つノウハウ等を活用した各種調査・分析を実施し、提言等を行うことにより、地域活性化の支援に取り組んだ事例
- ・農業支援を通じた地域経済への貢献 茨城県信用組合(茨城県)…………… 106
(概要) 「農林水産部」を設置し、他金融機関との連携、農業者向け融資商品の取扱い開始等、県の基幹産業である「農業」への積極的支援を実施
- ・地元商店街の活性化に向けた取組み アルプス中央信用金庫(長野県)…………… 107
(概要) 地元商店街や商工会等と協力して、地元観光地を訪れる観光客を商店街に誘導することにより地元商店街の活性化を図った事例
- ・和倉温泉活性化への提言 のと共栄信用金庫(石川県)…………… 108
(概要) 地域とともに生き、持続可能な地域経済に貢献する使命から、和倉温泉の問題点を探り認識を深める。提言に止まらず地域とともに行動をとる趣旨で取り組んだ事例
- ・鯉節水産加工業の活性化に向けた取組み 焼津信用金庫(静岡県)…………… 109
(概要) 「焼津鯉節」の認知度向上を図るため、信金中金総合研究所と共同で調査等を実施し、行政等関係機関の協力を得て、今後の展望と活性化に向けた提言書の取りまとめを実施

・「地方の元気再生事業」への取組み 八幡信用金庫(岐阜県).....	110
(概要) 地域活性化協議会を設立し、構成する地域の様々な組織と連携した持続可能な地域づくりを展開。平成20年度「地方の元気再生事業」(国の委託事業)に選定された6つの実証事業を展開	
・地元行政が目指す「中小市街地活性化計画」の策定段階からの参画 長浜信用金庫(滋賀県).....	111
(概要) 居住人口の減少や商店街の高齢化の進行などで、来街者数の停滞や空き店舗への引き合い減少などの課題に直面している地元の中心市街地を活性化すべく、地元行政が中心となった活性化のための委員会や地元商工会議所等が設置する活性化協議会に金庫の役職員が積極的に参画	
・「京信・地域の絆づくり大賞」の創設 京都信用金庫(京都府).....	112
(概要) 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、地域の絆づくり事業を通じ、地域の活性化に取り組んでいる事例	
・和歌山県との連携による取組みについて きのくに信用金庫(和歌山県).....	113
(概要) 「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、和歌山県と戦力的互恵関係を構築し、第一段階として、20年6月に県商工観光労働部と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り組んだ事例	
・「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 日本海信用金庫(島根県).....	114
(概要) 過疎・高齢化・地域経済の低迷が続く中、矯正施設の建設を核として、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実施	
・そうしん食&アグリマッチングへの取組み 鹿児島相互信用金庫(鹿児島県).....	115
(概要) 国内有数の農業生産県である鹿児島県の農業振興の一助を担い、生産業者・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、販路拡大や農商工連携によるパートナー作りの場を提供	
(地域活性化につながる多様なサービスの提供) 15事例	
・住宅ローンサポートの取組み 京葉銀行(千葉県).....	116
(概要) 住宅ローンの返済相談業務等のサポート体制を強化するため「個人ローンサポートグループ」を新設し、専門スタッフによる休日相談会の実施等、相談体制の拡充・整備や、顧客からの返済方法の見直し等に柔軟に対応	
・中小企業との接点強化について 富山銀行(富山県).....	117
(概要) 中小企業との接点強化に向け、行内における態勢整備として、店質の見直しや取引先への訪問強化等を実施。地元企業の支援のため、アグリビジネスサポート(セミナー開催)、ビジネスマッチング、融資推進体制の強化等の取組みを実施	
・返済困窮者・多重債務者への対応 大垣共立銀行(岐阜県).....	118
(概要) 返済相談にかかる態勢整備や借換えローンの商品販売など、企業業績・雇用環境の急速な悪化により返済に困窮する顧客や多重債務者問題に対応	
・NPOを応援する取組み 三重銀行(三重県).....	119
(概要) NPOの活動を資金面から支援するため、国や自治体から助成金を受けるまでのつなぎ融資として、「NPOローン」を取り扱っているほか、NPOへの寄付を実施	
・情報リレーション活動と地域力連携拠点事業について 近畿大阪銀行(大阪府).....	120
(概要) 情報リレーション部へ取引先の様々な情報やニーズを集約し、課題解決策を提案。「地域力連携拠点事業」との相乗効果により、中小企業を対象に価値創造型の提案活動を幅広く展開	
・「エコ・ファーストの約束」に基づく環境金融商品等の推進 関西アーバン銀行[旧びわこ銀行](滋賀県).....	121
(概要) 環境省が設定したエコ・ファースト制度に基づき、銀行業界として初めて「エコ・ファーストの約束」を公表。環境保全に貢献する預金商品のほか、環境配慮型設備投資を行う企業への融資商品を取り扱っている	
・金融教育支援について 広島銀行(広島県).....	122
(概要) 社会貢献の一環として、これまで金融に関する情報に接する機会が少なかったと思われる層に金融知識の普及を図り、地域の活性化に繋げるため金融教育支援を実施	
・山口県応援ファンドの活用について 西京銀行(山口県).....	123
(概要) 山口県関連上場企業の株式への投資等を通じて地域経済を応援するファンドを立ち上げ、また、銀行が受け取る信託報酬の一部を県内の教育機関等へ寄付することで、山口県の産業振興・人材育成を応援	
・環境配慮型経営に取り組む企業の支援を通じた低炭素型社会実現への貢献について 百十四銀行(香川県).....	124
(概要) 日本政策投資銀行と業務協力をし、「環境配慮型経営促進事業」に関する借入等を希望する企業に対して、プロジェクトに関する情報交換や協調融資を実施	
・地元出身者など地域に根差した顧客を対象に金利を優遇した住宅ローンの取扱いについて 湘南信用金庫(神奈川県).....	125
(概要) 人口増加による地域の持続的な成長に寄与するため、地元出身者など地域に根ざした顧客を優遇する商品を発売している取組み	

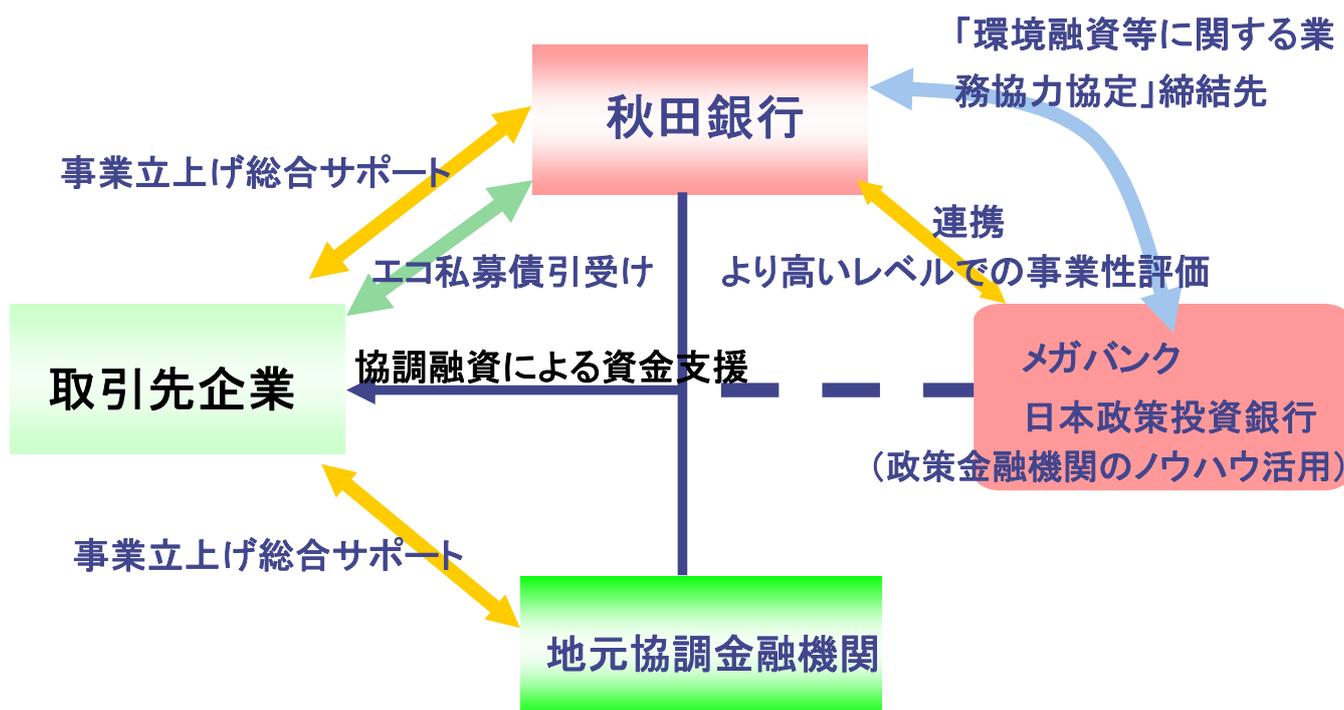
<p>・「ものづくり工業高校人材育成事業」の取組み支援と「金融経済教育講義」の実施について 東京ベイ信用金庫(千葉県).....</p> <p>(概要) 地元工業高校で実施される経済産業省・中小企業庁と文部科学省の連携事業「ものづくり工業高校人材育成事業」にかかる候補企業の選定にあたり、当該高校へ取引先企業を紹介するなど同事業を支援しているほか、地元の学校への金融経済教育に取り組んでいる事例</p>	126
<p>・大和川の水質改善応援定期預金の取扱い及び大和川の水質改善への取組み 大和信用金庫(奈良県)...</p> <p>(概要) 大切な環境を子どもたちに残していくという趣旨から、全国ワーストワンとなった大和川の水質改善を応援するため、水質の改善度合いに応じて金利を上乗せする定期預金を企画・推進している事例</p>	127
<p>・多重債務問題への取組みについて 但陽信用金庫(兵庫県).....</p> <p>(概要) 現在、社会問題となっている多重債務問題の解決に向け、相談業務をはじめ、専用ローンの創設や専門家との連携等、多重債務者の生活再生の取組み</p>	128
<p>・個人・小規模事業者の資金ニーズに対するきめ細やかな対応について 玉島信用金庫(岡山県).....</p> <p>(概要) 地域金融機関として顧客のニーズ把握に努め、中小企業者をとりまく環境の変化に即応した融資商品の提供などにより、資金需要に迅速に対応している事例</p>	129
<p>・中小企業向け統一融資商品「しんくみメンバーズサポートローン」について 福岡県南部信用組合(福岡県)...</p> <p>(概要) 福岡県商工会連合会と連携し、県下3信用組合で共同商品「しんくみメンバーズサポートローン」を開発・提供することにより、中小零細企業を支援している事例</p>	130

環境関連事業に新規進出する企業への事業支援と地域協調融資

(分野) 創業・新事業支援

(金融機関名) 秋田銀行

1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> ○ 地元中堅土木業者が、公共工事減少対策として産業廃棄物事業へのシフトを進めているなかで、事業全体の安定化、収益力の強化を図ることを目的に、大規模中間処理施設の建設を計画し、環境関連事業に本格的に参入することとなった。 ○ 本事業はリサイクル技術を随所に生かした「環境配慮型」の取組みであり、経済振興策として県内で進められている環境関連事業の集積につながることで、対象企業の「強み」を活かした新たなビジネスモデル構築が見込まれること等を勧奨し、地域金融機関として事業立上げを総合的に支援することとした。
2. 概要	<p>【事業概要】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 大型産業廃棄物処理施設の建設(総投資額 40 億円) ○ 自動車シュレッダーダストや特定管理廃棄物である高濃度廃液、汚泥、医療廃棄物等を焼却、溶融する炉を備えた設備による中間処理事業～「環境」に配慮した設備を導入 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 政策金融機関やメガバンクとの連携を活用し、より高いレベルでの計画事業性評価実施 ○ 環境配慮型企業向け私募債引受け、地元金融機関による協調融資スキームの構築・融資実行
3. 成果(効果)	<p>【地域】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 秋田県が進める環境事業集積の進展(大規模環境関連事業の立上げ) ○ 環境配慮型の産廃施設設置: 溶融スラグの再利用(マテリアルリサイクル)やボイラ回収蒸気を利用した発電力再利用(サーマルリサイクル)など随所に「環境」に配慮した設備により事業運営 <p>【企業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 産業廃棄物事業へのシフトによる新たなビジネスモデルの構築 ○ 地域における「環境」に配慮する企業としてのステイタス確立 ○ 溶融処理施設(基本的には埋立不要)の設置による保有する最終処分場の利用年限延長 <p>【当行】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ エコ私募債引受け実績、大型設備投資に対する長期資金融資 ○ 政策金融機関やメガバンクとの連携活用、産業廃棄物取扱業の事業性評価ノウハウ蓄積
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> ○ 環境関連事業に対する取組み強化 ○ 風力や地熱といった自然エネルギーの活用、レアメタル等の金属リサイクル、間伐材の活用と林業の再生など、地域の経済活性化、雇用確保などの可能性を地域金融機関としてサポートしていく。



医師の開業支援の取組みについて

(分野) 創業・新事業支援

(金融機関名) 大正銀行

1. 動機(経緯)	<p>当行は、大正 11 年に関西住宅組建築株式会社として創業以来、昭和 17 年に関西住宅無尽、昭和 33 年に大正相互銀行、平成元年に普通銀行転換と、歩みを進めてきた。</p> <p>その名の通り、創業以来「住宅」と深いかかわりを持つ当行は、「家づくり、街づくり」をキーワードに住宅関連貸出の推進に取り組んでいるところであるが、「街づくり」には地域医療の充実が不可欠であることから、地域で開業を目指す医師の支援も行う必要があると考えた。</p>
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> 平成 10 年に他金融機関に先駆けて医師の開業資金のニーズに応えるための専用商品を導入。同商品の推進を専門的に行う部署を設置し、医療コンサルタント会社等から地域で開業を目指す医師の紹介を受けるルートセールス体制を構築。また、同部署と融資関連部署が事前協議を行い、医師からの相談に対して素早い対応等ができる体制を整備。 単に地域で開業を目指す医師へ資金を供給するに止まらず、医療コンサルタント会社と連携して事業計画の検証を行い、必要に応じて投資計画の見直し(政府系金融機関からの融資やリースの利用等)も含めた提案を実施することで、実現性のある事業計画の策定等も支援。
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> 平成 20 年 4 月 1 日～平成 21 年 3 月 31 日の実績 医師の開業支援件数 20 件 当行が開業(賃貸物件)を支援した医師で、新たに自己所有の医療施設を取得するにあたり、この取得資金についても当行で支援したという事例も現れつつあり、ライフサイクルの様々な段階で取引先(医師)を支援するという観点からも成果が上がりつつある。
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> 平成 21 年 1 月に医師の開業支援を専門に行う部署の人員を増強(1名増員)。今後、地域で開業を目指す医師に対するより一層の支援体制の強化を図るとともに、高齢化社会への対応として老人福祉施設等の開設支援も積極的に行っていく。また、取引先(医師)のライフサイクルの様々な段階における資金ニーズにも十分に対応できる体制の整備を進めていく。



異業種の農業分野への進出支援

(分野) 創業・新事業支援

(金融機関名) 阿波銀行

1. 動機(経緯)	<p><建設業の事例></p> <ul style="list-style-type: none"> 地方(特に郡部)の建設・土木業は、公共事業依存からの脱却が問われていた。 業界環境が今後好転する見込みは少なく、新分野への進出が急務となっていた。 <p><自動車部品製造業の事例></p> <ul style="list-style-type: none"> 主力受注先より原価低減の要請が続き、事業採算が悪化。2期連続大幅な赤字を計上したため他産業への移行を検討していた。
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> 取引先が農業への進出を検討しているという情報を営業店が入手し、お客さま営業部の農業チームとともに訪問を実施。 過去の事例を紹介しながら取引先のニーズを聴取。「菌床しいたけ栽培」を提案。 徳島県内の菌床しいたけ業者を訪問、施設見学を行い、菌床しいたけへの業態転換の可能性を探る。 菌床しいたけ設備施工業者との連携により、菌床しいたけ事業全体の概略を説明。 営業店とともに設備計画・収支計画・資金調達計画の立案の支援を行う。 徳島県内外の販売先の紹介や農商連携を推進する。
3. 成果(効果)	<p><利用者></p> <ul style="list-style-type: none"> 最新の生産設備が完成し、生産ノウハウの習得により、良質なしいたけの生産が開始される。 日本政策金融公庫やフォレストサポート保証(農林漁業信用基金)の活用を提案し、取引先にとって有利な条件での資金調達が実行できた。 菌床しいたけ事業への参入により、慢性的な赤字体質からの脱却が図られた。 取引先自体の雇用確保のみならず、新たに組成した協同組合の事業所での雇用も生まれ、地域経済の雇用創出に貢献。 財団法人とくしま産業振興機構との連携によりフードコーディネーターを紹介。しいたけの佃煮を商品化。 <p><当行></p> <ul style="list-style-type: none"> 農業分野進出による企業再生のノウハウが蓄積でき、今後の企業支援活動に生かせる。
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> 菌床の製造ラインがフル稼働。自社製造菌床で培養した菌床しいたけの出荷の本格化。 販路を徳島県内および関西から販売単価の高い関東へ拡大。利益率の向上を図る。 協同組合の組合員を増加させ、菌床の供給先をさらに増やし売上増加を図る。 付加価値を高めた商品開発を行い、しいたけの食品加工分野へ進出する。

異業種の農業分野への進出支援：菌床しいたけ栽培の事例

◎菌床しいたけ栽培を提案した理由

徳島県は菌床しいたけの生産量日本一として知名度が高い

施設栽培のため天候に左右されず周年栽培可能

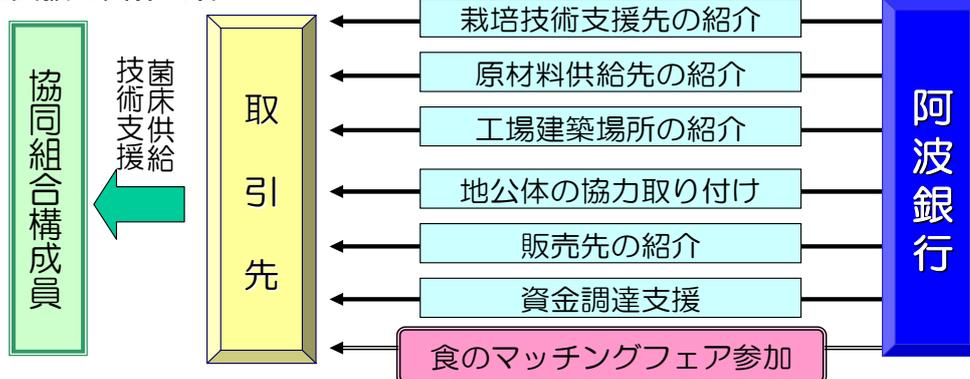
培養後1つの菌床で6~8回収穫でき、失敗のリスクが小さい

労働集約産業であるため、地域経済の雇用拡大に貢献

新規参入でも最新の設備・ノウハウを導入すれば、良質のしいたけ栽培可能



◎進出支援の具体内容



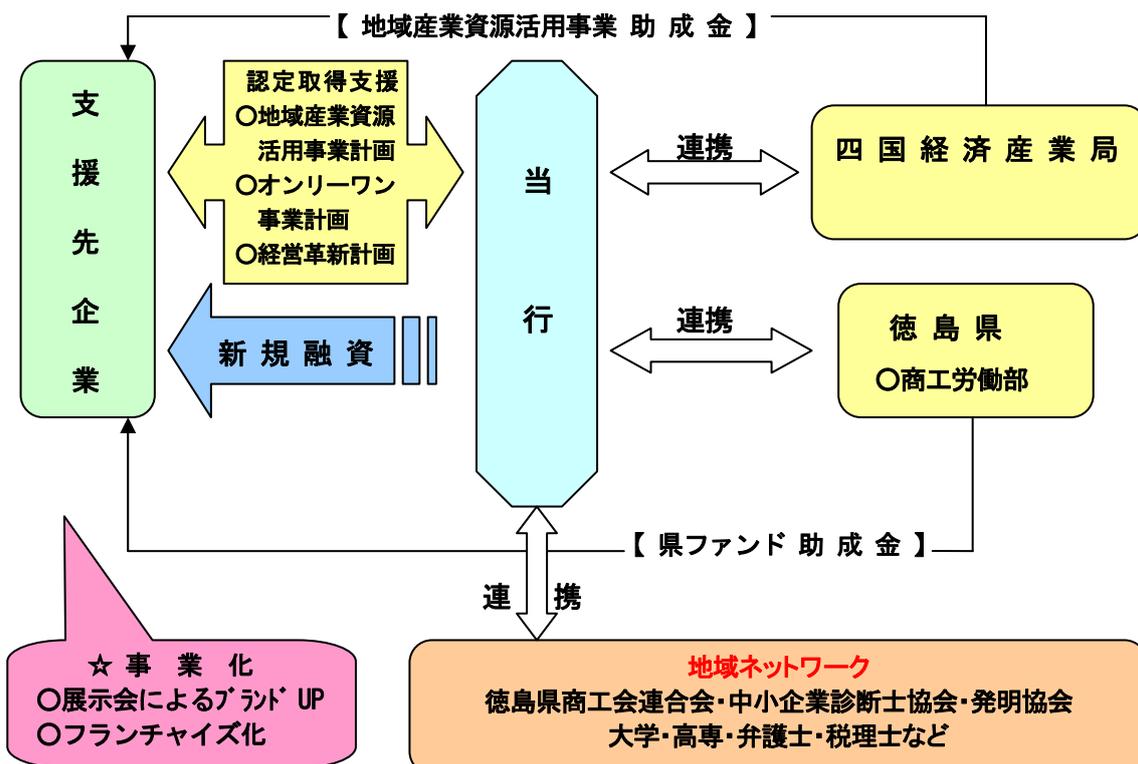
ベンチャー企業の発掘と支援・育成に積極的に関与し、地域経済の活性化に貢献する取組み

(分野) 創業・新事業支援

(金融機関名) 徳島銀行

1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当行は、地域密着金融への取組みとして、地元中小企業の活性による地域経済の発展を目指し、「とくぎん地域密着考動プラン」を策定して、創業・新事業の支援・育成に積極的に関与・行動している。 ・ 支援、育成体制を強化するために、地域力連携事業拠点先、徳島大学・阿南高専・県立技術センター、発明者協会、商工会議所・商工会等中小企業支援団体などとの提携・連携を行っている。 ・ 地域活性化のため、当行の取引先会員組織「とくぎんサクセスクラブ」における各種セミナー・相談会の開催により、取引先のニーズに応じた経営情報の提供を行っている。
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> ・ 従来からの取引先である建築業者が独自の暖房システムを開発。マーケットへ浸透させ売上増加に繋げる方策を社内で検討中であった。 ・ 顧客ニーズを察知した営業店行員により、とくぎんサクセスクラブ「経営革新セミナー」への参加を促され出席。当社のニーズにマッチしており販路拡大等事業計画作成の支援依頼があった。 ・ 地域ネットワークを活用し、県の経営革新計画ならびにオンリーワン事業計画の認定取得を支援。 ・ その後、地域力連携拠点事業先(徳島県商工会連合会)との連携にて、具体的な事業計画の策定と国の「地域産業資源活用事業計画」の認定取得を支援。平成21年10月、認定取得。 <ul style="list-style-type: none"> ①経営目標の設定 ②暖房システムの商品内容の明確化(他製品との比較) ③暖房システムのフランチャイズ化 ④年度毎の実施計画の策定(販路開拓、広報・事業PR)
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地域産業資源活用事業計画認定の新聞等メディア報道もあり、事業内容を広く周知することができ、認知度もアップ。請負契約件数の増加に繋がる。 ・ 平成21年11月にジャパンホームショー2009に出展し反響あり。暖房システムのフランチャイズ化にて、代理店契約5社獲得。現在も3社と代理店契約交渉中。問い合わせも多数あり、販路拡大が図れている。 ・ 「地域産業資源活用事業計画」に基づく助成金及び県「経済飛躍ファンド」から助成金を受領。 ・ 的確な対応、支援により、企業と当行の信頼関係はより強固となり、メイン化が図られた。 ・ 既存事業、業況の再確認と、新規事業の詳細が把握でき、資金需要にもタイムリーに対応できる。
4. 今後の予定(課題)	<p>地域ネットワークとの更な連携を強め、顧客要望にスピーディー且つ効果ある支援を行っていく。</p>

地域ネットワークを活用した中小企業の新事業支援



(株) さっしん地域経済金融センターの設立について

(分野) 創業・新事業支援

(金融機関名) 札幌信用金庫

1. 動機(経緯)	中小企業の経営に関する各種コンサルティング業務、創業・新事業支援業務、M&A、事業承継や経営情報の提供等を行い、中小企業が抱える多種多様な問題の解決並びに地域経済・産業の発展向上をお手伝いしたいと考えた。
2. 概要	①平成 20 年7月に当金庫 100%出資子会社として開設。中小企業支援・育成に特化した各種業務を集中的に行い、「企業のライフサイクルに応じた持続と成長」を支援。 ②中小企業診断士とFP1級職員を配し、質の高いアドバイスや指導ができる体制を構築。 ③法律、税理士事務所等9機関、大学教授等識者5人と提携アドバイザー契約を締結しコンサルティング機能を強化。
3. 成果(効果)	※実績件数等はセンター開設から平成 21 年9月末までのものである。 (1)創業支援: 相談件数 12 件、うち融資につながったもの5件(43 百万円)。 (2)ビジネスマッチング: 顧客向けに発刊するビジネスレポートで取引先を紹介(6金庫が提携してそれぞれの誌上で紹介)。 (3)産学官連携推進事業: 経済産業局の地域力連携拠点事業への参画など。 (4)事業承継・M&A: 相談件数7件、セミナーの開催等。 (5)企業育成のための投資事業: 当金庫が出資しているファンド3件の投資先開拓。 (6)経営情報等提供事業: 講演等啓蒙活動。 (7)外部専門家と連携した中小経営ソリューション機能の強化: 法律、税理士事務所等9機関、大学教授等5人と提携アドバイザー契約を締結しコンサルティング機能を強化。
4. 今後の予定(課題)	①センター職員が各分野での専門性を高め、顧客の多種多様なニーズに対し、より一層的確に対処できるようにする。 ②地域内での認知度を高める。事業としての収益性を高める。

あなたの会社に、「元気」と「未来」をお届けします。



中小企業の経営を、さまざまな角度から応援。

さっしん地域経済金融センター

経営全般に関するコンサルティング、各種マーケット調査、ビジネスマッチングや創業・新事業の支援にいたるまで、幅広い分野・あらゆる角度から地域の中小企業のみなさんを応援していきます。

【連携アドバイザー】

- ・法律事務所
- ・税理士事務所
- ・会計士事務所
- ・司法書士
- ・土地家屋調査士
- ・人材派遣会社
- ・M&Aコンサルティング会社
- ・北海道大学
- ・小樽商科大学
- ・札幌信用金庫

[提供業務]

法人向けコンサルティング業務 (経営・財務・法務・M&A・事業継承 等)	産学官連携推進業務	企業育成のための投資業務
金融・経済・企業・産業 動向調査業務	創業・新事業支援業務	ビジネスマッチング業務
		経営・経済に関する セミナー・講演会開催業務

農業法人の新規事業展開支援について

(分野) 創業・新事業支援

(金融機関名) 山梨県民信用組合

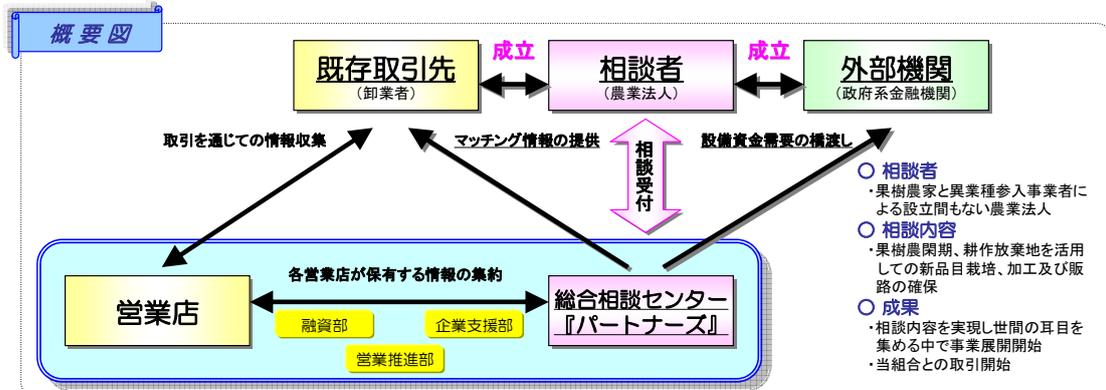
1. 動機(経緯)	当組合は、平成21年10月に中小規模事業者の皆様からのあらゆるご相談に積極的にお応えするため、各種相談業務を専担で行う窓口として総合相談センター『パートナーズ』(以下「パートナーズ」という)を開設した。開設準備の過程において、果樹栽培(桃、ブルーベリー)を営む農業生産法人より生産品目の拡充及び自社加工、販路確保に関する相談が寄せられたため、開設に先立つ形で対応することとなった。
2. 概要	相談者は、果樹農家と新規分野での成長を模索した異業種事業者の共同出資による設立間もない果樹生産農業法人である。同法人は冬場の農閑期を利用し、近年増え続ける耕作放棄地を使用しているニンニク栽培事業への進出を計画した。パートナーズに対しては、①新品目栽培に伴い導入を要する農機具や加工設備の導入資金手当てと②安定的な販路確保に向けての顧客紹介の2点について依頼がなされた。
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> ・上記2の①に対しては、融資希望日が近々であったこと、パートナーズが開設準備中であり営業店と連携してのサポート体制が十分に築けないこと、農業者資金需要に応えうる態勢が整備されていなかったことから、提携関係を構築中であった政府系金融機関への橋渡しをすることにより対応。当組合として応需することは出来なかったものの相談者利益は確保でき、パートナーズとしての責は果たすことができた。 ・上記2の②に対しては、組合として保有している事業者の売り先、買い先情報を活用し、卸業を営む当組合既存取引先とのマッチングを試み、成功。生産と販売を結び付けたことにより、事業として一つの道筋を描くことができた。 ・相談内容の実現により、本件は耕作放棄地の有効活用モデルとしてのみならず、異業種参入農業法人による生産・加工・販売の先駆モデルとして地方紙や行政が発行する広報誌にも採り上げられることとなり、多くの耳目を集める中でスタートを切ることができた。 ・相談者からは、当組合に対し販売代金振込み口座の指定確約といった形で謝意が示された。
4. 今後の予定(課題)	当組合は、農業者からの資金需要に対し迅速な対応を可能とするため、農業者向け融資商品の開発・発売に踏み切った(平成22年2月22日)。本件同様の案件は今後も増加が見込まれることから、相談受付及び審査態勢の向上を図るべく同業に精通した人材の育成に注力し、パートナーズを軸として地域経済の活性化にこれまで以上に貢献していきたいと考えている。



・創業・新事業支援への取組み: 農業法人の新規事業展開支援事例

《総合相談センター『パートナーズ』による農業法人の新品目栽培他に関する相談への取組み》

- ◎ 中小規模事業者の皆様からの各種相談業務を専担で行う窓口として総合相談センター『パートナーズ』を開設
 - 既存取引先に関する組合保有‘売り先’‘買い先’情報の集約
- ◎ 外部機関や組合ネットワークの活用によるオーダーメイドの支援活動により相談者利益を確保
 - 政府系金融機関への橋渡しによる資金需要への対応
 - 組合保有情報に基づく当組合既存取引先とのマッチング
 - 生産、加工、販売における道筋を確立



開業・創業時における総合的支援の取組み

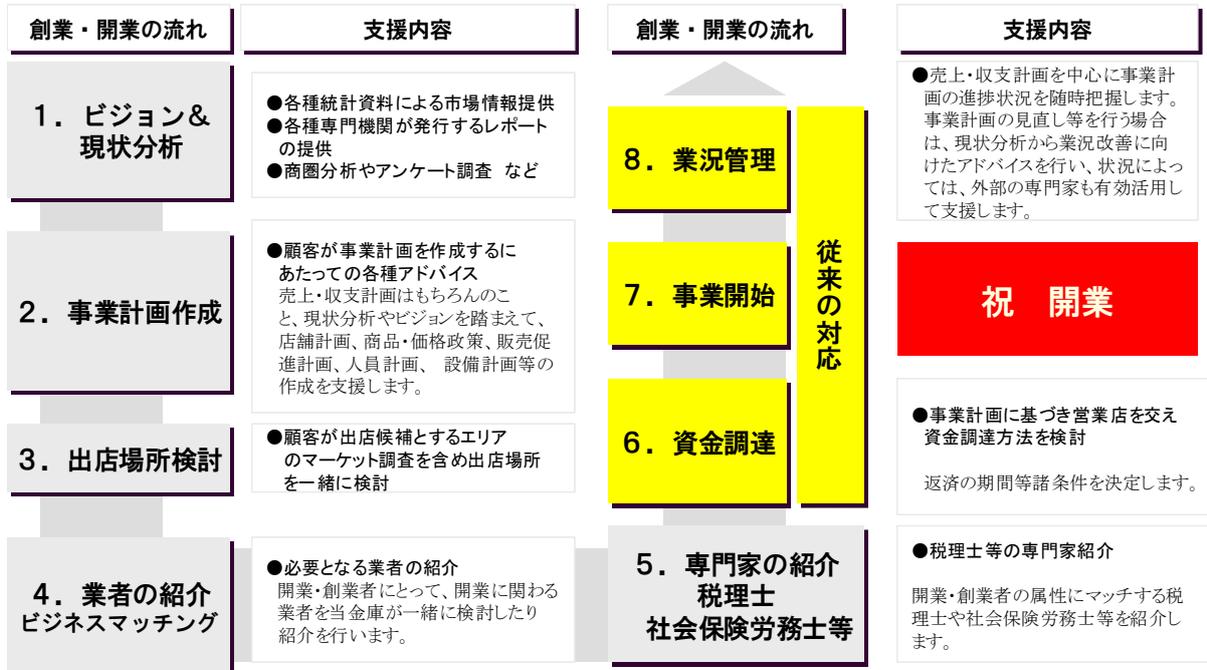
(分野) 創業・新事業支援

(金融機関名) 静岡信用金庫

1. 動機(経緯)	従来金融機関の開業・創業支援は資金面での支援が中心であったが、開業・創業の準備にはその他にも多くの対応が必要となる。そこで、開業・創業者を総合的に支援することで高付加価値サービスの提供につなげていくという趣旨に基づき本項目への取組みを開始した。
2. 概要	開業・創業者に対して資金調達支援にとどまらない総合的な支援を行っていく。 ① マーケット調査・事業計画作成 開業希望地域周辺について、当該業種に係るきめ細かい市場調査を行い、市場ニーズを考慮した事業計画作成を支援する。 ② 当金庫が保有するネットワークを活用した各種支援 事業開始に必要な各種業者や専門家等の確保を支援する。 ③ 資金調達支援 ④ 業況管理 開業後の業況管理を行い必要に応じて改善に向けた支援を行う。
3. 成果(効果)	平成 20 年度における本項目への取組みによる実績は下記の通りとなっている。 ①開業支援先数: 27 件 ②融資実績金額: 1,128 百万円
4. 今後の予定(課題)	【今後の課題】 平成 21 年度以降も、引き続き当金庫内で本項目についての周知・徹底、および外部の公的機関や民間業者等との連携を一層深めながら、開業・創業支援件数の増加を図っていく。

しずおか信用金庫における開業・創業支援の流れ

開業・創業希望者が事業運営にいたるまでの各段階において、ビジネスサポートセンターでは下記のような支援を行っています。



「ぎふしんコンサルティングサービス」による創業・新事業支援

(分野) 創業・新事業支援

(金融機関名) 岐阜信用金庫

1. 動機(経緯)	取引先企業の成長段階に応じた各段階でのきめの細かい支援は、地域密着型金融の推進において不可欠の要素であると認識。大学や中小企業支援機関等との連携を強化しつつ、取引先企業のニーズに積極的に対応し、地域金融の円滑化に貢献していく。														
2. 概要	<p>(1)「ぎふしんコンサルティングサービス」を活用し、創業・新事業進出等の相談案件を確実に融資実行に結び付けていくための支援を強化していく。</p> <p>(2)産学官連携において、営業店から積極的に情報収集を行い、大学等への相談案件の増加を図っていく。</p> <p>(3)ビジネスマッチングの推進により、取引先企業の営業活動支援を行うと同時に、(社)東海地区信用金庫協会主催の「ビジネスフェア」等を紹介することにより、ビジネスチャンスを提供していく。</p> <p>(4)中部経済産業局、(独)中小企業基盤整備機構等の中小企業施策の積極的な活用により、創業・新事業進出に対する支援機能を強化していく。</p>														
3. 成果(効果)	<p>(1)「ぎふしんコンサルティングサービス」を中心とした経営相談</p> <p>■経営相談の推移</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th rowspan="2">相談件数</th> <th colspan="2">融資実行</th> </tr> <tr> <th>件数</th> <th>金額</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>平成 20 年度</td> <td>438 件</td> <td>87 件</td> <td>51 億円</td> </tr> <tr> <td>平成 19 年度</td> <td>440 件</td> <td>75 件</td> <td>45 億円</td> </tr> </tbody> </table> <p>・「ぎふしんコンサルティングサービス」による開業相談、財務診断サービスが融資実行に結び付く等、一定の成果が見られた。</p> <p>(2)大学等への相談案件持込実績(平成 20 年度:9社)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取引先企業と大学等との橋渡しを積極的に行い、製品・技術開発力向上や新事業進出等を支援した。 <p>(3)ビジネスマッチング成約実績(平成 20 年度:7組)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・成約実績7組のうち、「ビジネスフェア」におけるマッチング機会の提供により6組の成約があった。ただし、マッチング案件はやや減少傾向にある。 <p>(4)中小企業支援機関との連携強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取引先企業の課題解決に対応した各種施策の活用、創業・新事業支援に関するセミナーや説明会等への協賛、連携機関との連絡会議での意見交換等を実施した。 		相談件数	融資実行		件数	金額	平成 20 年度	438 件	87 件	51 億円	平成 19 年度	440 件	75 件	45 億円
	相談件数			融資実行											
		件数	金額												
平成 20 年度	438 件	87 件	51 億円												
平成 19 年度	440 件	75 件	45 億円												
4. 今後の予定(課題)	「ぎふしんコンサルティングサービス」を中心とした経営相談機能を一層強化し、今後も積極的に取り組んでいく。なお、ビジネスマッチング支援については、案件が減少傾向にあるため、推進態勢の強化を図り、取引先企業の支援強化を図っていく方針。														

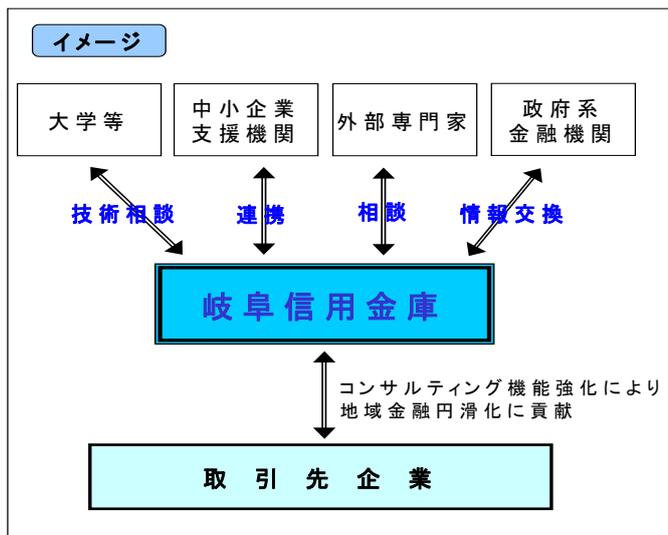
「ぎふしんコンサルティングサービス」

内容

■主に法人向けのサービス

相談項目	サポートの内容
創業・新事業支援	開業相談(立地・市場調査、収支シミュレーション)、産学官連携による商品開発・技術研究等の支援など
経営情報提供サービス	ビジネスマッチング情報、経営情報の提供など
経営コンサルティング	企業ドック(財務診断サービス)、経営診断など
事業承継	M & Aに関する相談、法人成りに関する相談など

イメージ



地方公共団体との連携による創業支援の取組み

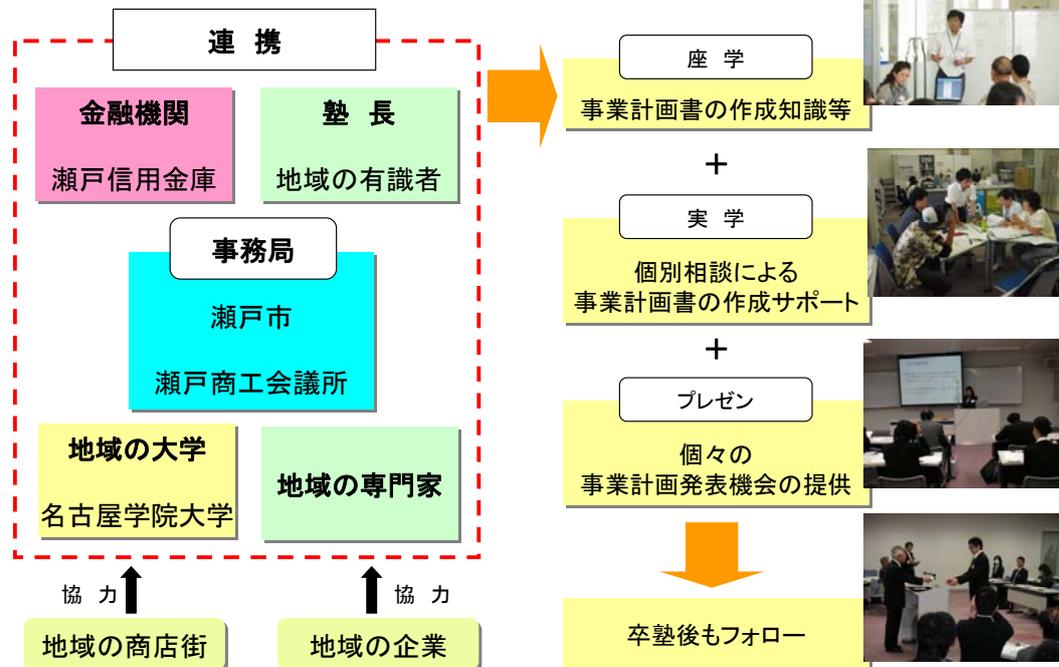
(分野) 創業・新事業支援

(金融機関名) 瀬戸信用金庫

1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> 平成 19 年度に瀬戸市産業振興会議からの依頼により、当金庫が瀬戸市産業活性化プランを策定。 瀬戸市の開業率は愛知県平均より低いため、産業活性化策の一つとして「創業しやすい街づくり」を行い、開業率を上げるといった課題を、市内の産業支援者間で共有。 実現手段の一つとして、瀬戸市主催の「せと・しごと塾」を行うこととなった。
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> 地域ビジネスの創業を目指す者に対し、創業に必要となる知識や実務を学んでいただく機会を提供することによって、創業を支援する塾である。 6ヶ月程度のカリキュラムとなっており、知識を学ぶ座学と、週1回程度の個人相談による事業計画書作成のサポートを行っている。卒塾時には事業計画書のプレゼンテーションも行ってもらう。 当金庫の中小企業診断士資格を持つ職員が、座学講師や事業計画書作成のサポートを行っている。また、資金面においては、卒塾生専用の創業支援ローンを商品化しサポートしている。
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> 平成 20 年度、卒塾生 17 名、創業者 10 名(平成 22 年1月末日現在)。 平成 21 年度、卒塾生 18 名。 約6ヶ月間のカリキュラムの間に塾生コミュニティが形成され、創業希望者にとっては教え合い、助け合い勇気づけられる仲間が増えた。そのことが、塾生創業者数増加につながった。 地域の商店街協力の下、空き店舗で事業をスタートする卒塾生もおり、商店街の空き店舗対策と創業者の店舗運営費の軽減となっている。 地域の事業者支援機関(市、商工会議所、金融機関)の連携が強化され地域活性化に向けた機運が一層高まった。
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> 平成 22 年度以降も同様のスキームで毎年度開催していく予定。 夜間、土日開催ニーズに対する対応の検討。

【全体イメージ】

「せと・しごと塾」は、起業する？起業しない？を考える場である。



瀬戸信用金庫

コラボ産学官三重支部のネットワークを活用したビジネス連携

(分野) 創業・新事業支援

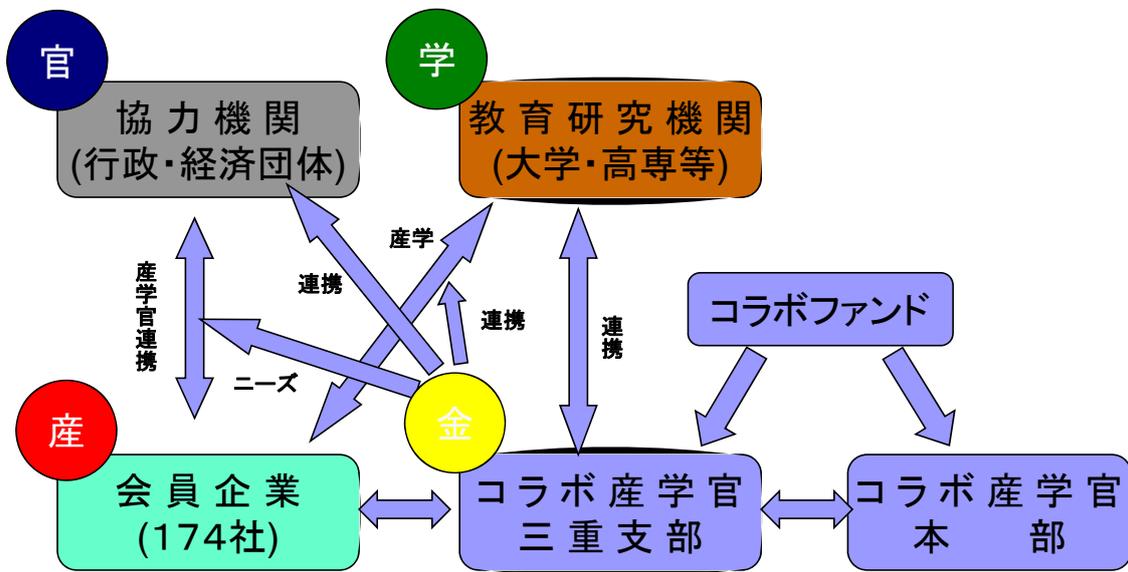
(金融機関名) 北伊勢上野信用金庫

1. 動機(経緯)	地元の中小・零細企業を取り巻く経営環境も一段と厳しさを増している中、地域企業が明るい展望をもって事業を維持・発展していくには、単に金融面だけでなく、課題解決型サービスの提供が、不可欠の思いから、合併5周年を迎える当金庫の記念事業の一環として、平成 20 年7月に理事長を支部長とするコラボ産学官三重支部を立ち上げた。
2. 概 要	コラボ産学官三重支部の活動は、ネットワークを活用した支援体制を構築し、会員企業 174 社と教育研究機関との橋渡しや、協力機関による中小企業支援策の普及・啓蒙活動に努め、「産学官金連携のワンストップサービス」の提供を目指している。具体的な取組み事例として、三重大学との共同研究で二酸化炭素の排出削減量の確認が出来る機械の開発、エマルジョン燃料の省エネ・環境改善への解明の為の研究等がある。
3. 成果(効果)	支部設立以後1年半を経て、相談件数が 22 件、そのうち、三重大学との共同研究に至っているもので、既に6件あり、中でも会員3社が、「廃天ぷら油の効果的な回収システム」(古紙回収業)、「廃天ぷら油をエマルジョン燃料に精製・製造する技術」(石油製品製造業)、「エマルジョン燃料を効率的に利用するシステム」(園芸用樹木販売業)、にて連携した。廃天ぷら油を原料とした、環境に優しいエマルジョン燃料のエネルギー利用である。
4. 今後の予定(課題)	コラボ産学官三重支部は、「連携」をキーワードとして、今後とも産学官金の橋渡しや会員同士のビジネスマッチング支援を積極的に推進し、地域経済の活性化に少しでも貢献出来るよう努めていくと共に、会員の増強と案件の発掘に注力していきたいと考えている。



コラボ産学官三重支部のネットワークを活用した支援体制

☆産学官金連携のワンストップサービスを提供



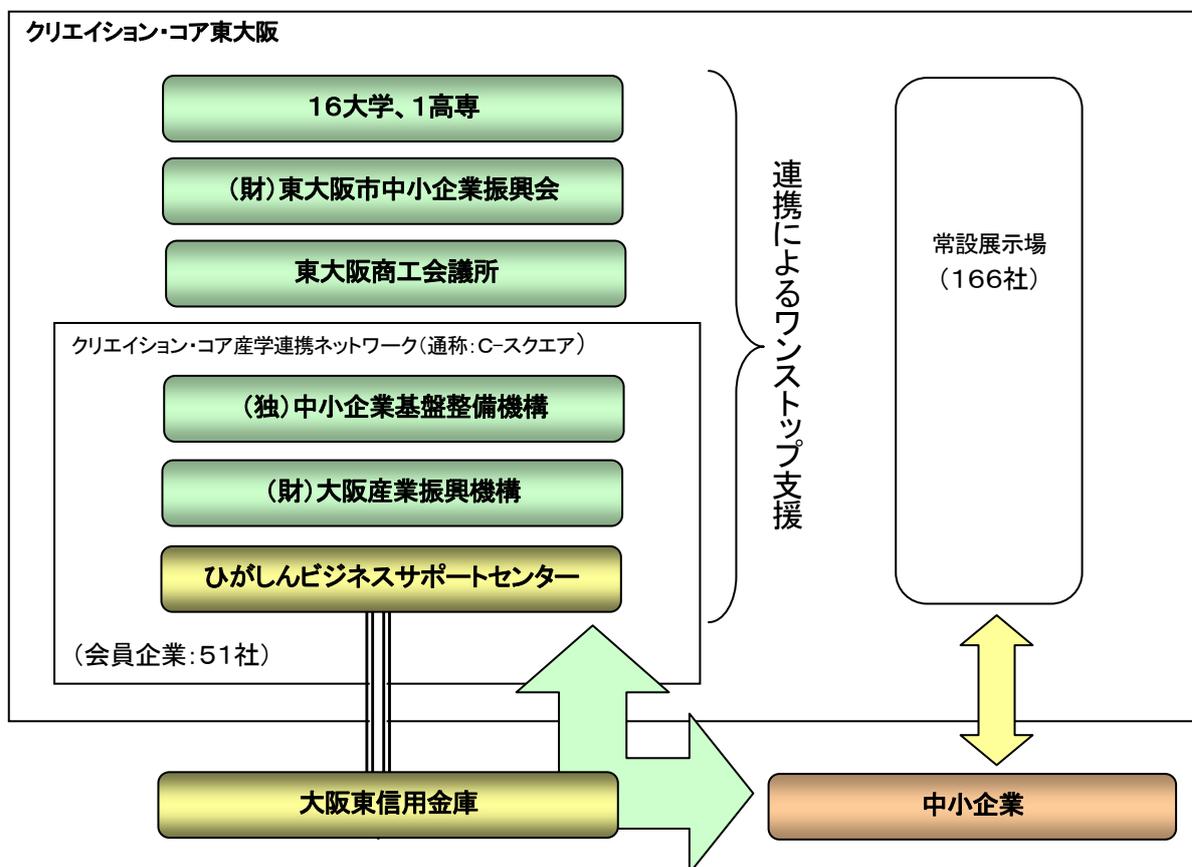
「ひがしんビジネスサポートセンター」を活用した支援

(分野) 創業・新事業支援

(金融機関名) 大阪東信用金庫

1. 動機(経緯)	「クリエイション・コア東大阪」には、ものづくりのワンストップ支援拠点として公的機関や地元大学等(16 大学1高専)が入居している。また、常設展示場には 166 社が出展しており、そのうち約5割は当金庫の取引先であることから、「ひがしんビジネスサポートセンター」を産学官連携の拠点として活用し、中小企業支援策の充実を図るものである。
2. 概要	○ ものづくりの支援拠点施設「クリエイション・コア東大阪」に設置している当金庫「ひがしんビジネスサポートセンター」において、地元企業の経営相談、人事労務相談、財務相談、技術相談等の支援に取り組んでいる。 ○ 大学からの研究用の試作機械等の発注を通じて、地域中小企業とクリエイション・コア東大阪に事務所を構える大学との産学連携強化を図ることを目途に、当金庫と(独)中小企業基盤整備機構、(財)大阪産業振興機構の3団体により「クリエイション・コア産学連携ネットワーク(通称:C-スクエア)」を設立し、新たな事業創出を支援している。……C-スクエア会員数:51 社
3. 成果(効果)	○ C-スクエアの成功事例 大学から研究用医療機器の受注を通じて、大学・国立病院とコンソーシアムを組み「内視鏡消毒装置」等の開発に成功し、医療機器分野への進出を果たす。また、開発した企業等が、「ものづくり中小企業製品開発等支援助成金」の採択ならびに、「ひがしんビジネス大賞」の最優秀賞を受賞する。 ○ 市場化・下請けからの脱却支援 「新連携事業」を活用し、新たな市場化を支援しています。……5件(累計) ○ 地域の文化・教育面への側面支援 近隣の大学生を中心とした若者に、模擬衛星・ロケットを制作してもらい、制作したロケットを毎年フランスで打ち上げることにより、少しでも「ものづくり」に興味をもってもらうことを目途に、「宇宙クラブ関西」へ協賛をしている。 ○ 平成 20 年 11 月より緊急融資制度における東大阪市の認定支援拠点として活用……18 件
4. 今後の予定(課題)	○ クリエイション・コア東大阪内にある「ものづくりB2Bセンター」との連携 ○ ビデオキャストを活用した情報発信

「ひがしんビジネスサポートセンター」の連携による支援



1. 動機(経緯)	創業 60 周年の記念事業として県内での中小零細企業を育成支援し、地域経済、地域社会の活性化に貢献することを目的に総額 1,000 万円規模の「ちゅうしん地域中小企業振興助成金制度」(愛称“グッドサポート”)を平成 20 年6月に創設。
2. 概要	当期利益の1%還元を目途に同助成制度を創設、これにより起業、新技術、新事業、新分野への進出について具体的な計画(プロジェクト)を持っている県内の中小零細企業に対し、渡りきりの助成金という形でサポートした。平成 20 年6月~9月までの募集期間に県内全域から 83 先もの応募があり、四次におよぶ審査の結果、11 社に対して総額 900 万円(1社当たり 200 万円~30 万円)の助成金を交付した。また、奈良県や国立大学法人奈良先端科学技術大学院大学、中小企業診断協会などの公的機関を加えた審査委員会を組織し、特に奈良県とは助成事業の事業化を目的とした連携協定を締結するなどの連携を図った。 なお、三次審査では中小企業診断士と当庫職員がペアになり、対象企業の現状分析を兼ねた訪問審査を行い、これにより当庫職員の目利き能力向上に大きな効果があった。
3. 成果(効果)	当金庫の中小零細企業を育成支援のスタンスがこの助成金により広く周知され、地域金融機関としての当金庫の存在感がさらに高まった。また、県内中小企業の疲弊感が強いとささやかれている中、83 社もの企業から事業申請の応募があったことは、まだまだ頑張っている企業が県内に数多く存在することの認識を改めてもつことができた。 さらには助成金に取り組むことにより自ずと地域密着型金融の推進(中小企業支援、産官学連携、目利き力の向上など)を図ることができた。
4. 今後の予定(課題)	助成金の交付後は、申請事業の具体化実現化、起業に向けた支援を奈良県商工労働部等と連携して行い、助成対象 11 社のフォローを行っているが、最終的には本業の融資という形でサポートできればと考える。また、単発花火的な事業ではなく、地道で着実な事業として毎年継続実施する予定である。

「ちゅうしん地域中小企業振興助成金制度 愛称・グッドサポート」の創設

- ・ 創業60周年を機に創設
- ・ 地元への感謝の気持ちを助成金という形にしての利益還元
- ・ 県内での起業、新事業を目指す中小零細企業の育成支援
- ・ 地域密着型金融推進
(中小企業支援、産官学連携の推進など)のメイン策

「ちゅうしん地域中小企業振興助成金制度」

60周年委員会で検討

(平成19年7月スタート、本格準備10月から)

※中小零細企業の応援団に徹する

利益1%還元
関係機関の協力

83先から応募(平成20年6月から9月)

審査委員会による
公正厳正な審査

4次審査まで

現地調査・プレゼンも

地域金融機関としての
存在感アップの一助

11社に助成総額900万円(平成21年1月)

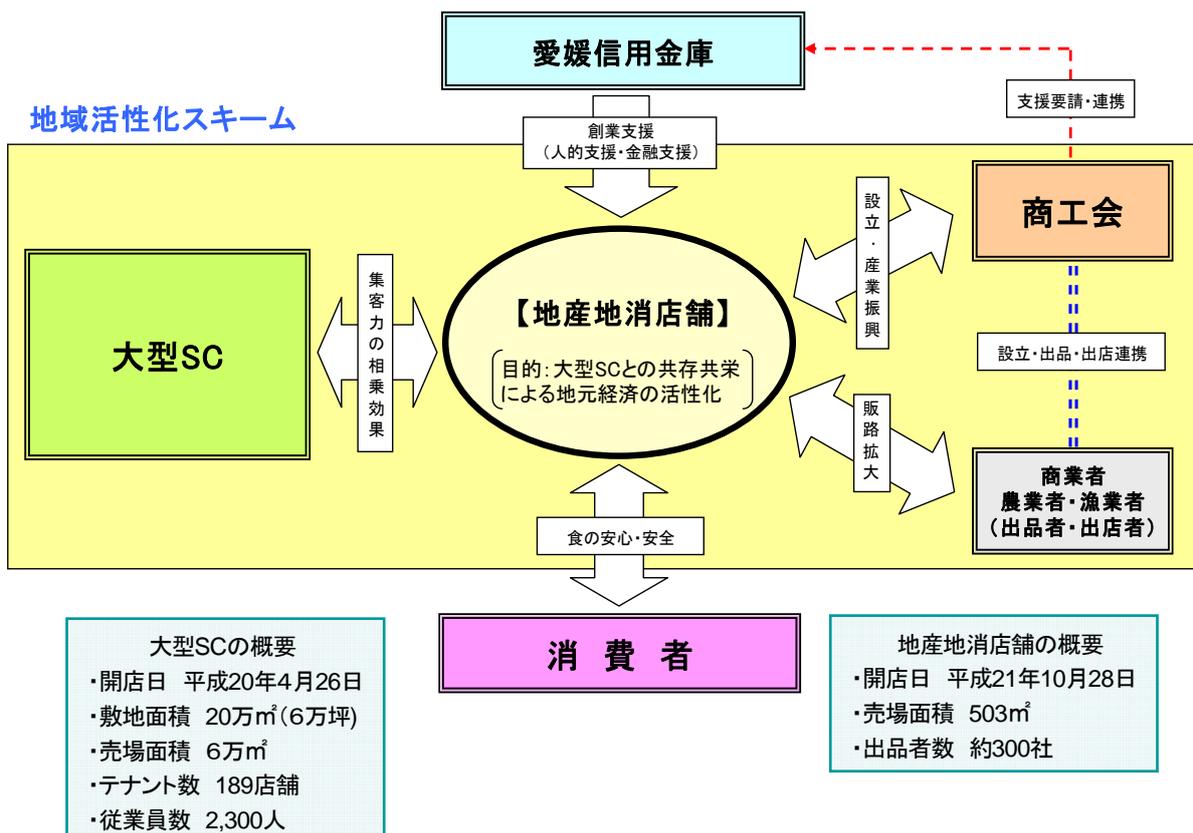
大型ショッピングセンターとの共存共栄により地域活性化を目指す地産地消店舗への創業支援

(分野) 創業・新事業支援

(金融機関名) 愛媛信用金庫

1. 動機(経緯)	<p>・平成20年4月に、愛媛県伊予郡松前町に中四国最大級のショッピングセンター(SC)が開店することとなった。このままでは近隣商店街が衰退していくことに不安を持った地元商工会の有志が中心となり、地元経済の活性化を図ることを目的として、大型SCの駐車場の一角に地元農水産業者や商業者が生鮮食品や加工品を持ち寄る地産地消店舗の開設を企画した。</p> <p>・商工会から当金庫に立ち上げ支援の要請があり、地域振興・創業支援の観点から取組みを行った。</p>
2. 概要	<p>・大型SCの進出は、地元商業者にとって脅威であるが、逆にこれを新たな経営資源活用機会と捉え、地元商業者だけでなく農水産業者との連携体制を構築し、共存共栄する新たな地域経済活性化を目指した。</p> <p>・中小企業診断士の資格を持ち地元大手スーパーで長年の勤務歴(店長・部長を歴任)のある職員を専任として派遣し、運用規約作成、出品者募集、テナント募集、システム構築、資金計画、各方面との調整など、様々な角度から支援を行った。</p> <p>・農林水産省「地産地消・産直機能強化等事業」や、えひめ産業振興財団「地域密着型ビジネス創出助成事業」などの補助事業の活用を提案したほか、店舗建設資金を融資し、金融面からも支援を行った。</p>
3. 成果(効果)	<p>【当金庫の成果(効果)】</p> <p>・大型SC内に地元商工会の有志が運営する地産地消店舗を併設し、共存共栄を目指す事例は全国的にも少なく、地域活性化のモデルの1つとして注目されている。また、今回の支援活動を通じて、地域振興や創業支援に関する独自の課題解決型ビジネスモデルのノウハウの蓄積が図れた。</p> <p>・出品者には当金庫取引先も多く含まれており、取引先の販路拡大に繋がった。</p> <p>【商工会の成果(効果)】</p> <p>・当該店舗が地域振興対策事業の新たな基盤となり、店頭販売による直接的な経済効果のみならず、今後様々な分野への波及・相乗効果が期待される。</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>・他の地産地消店舗との差別化を図る為、農商工連携を軸とした松前町ならではのオリジナル商品の開発</p> <p>・目指すべき地産地消店舗のイメージの統一、出品者数の増加、外食部門への進出等</p> <p>当金庫では、上記の課題解決を含め、引き続きアドバイス、情報提供、連携仲介等の支援を行っていく。</p>

大型SCとの共存共栄により地域活性化を目指す『地産地消店舗』への創業支援

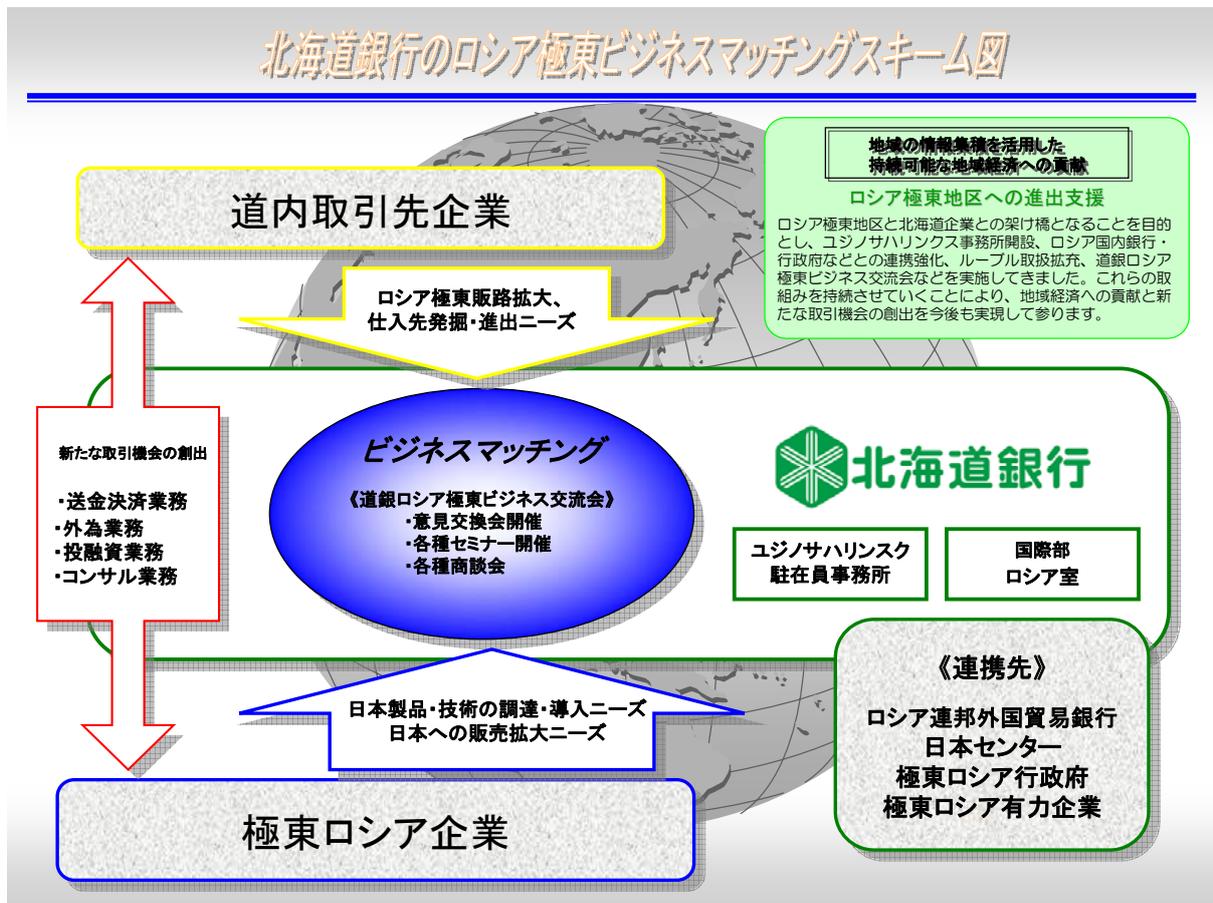


道銀ロシア極東ビジネス交流会 IN サハリンについて

(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 北海道銀行

1. 動機(経緯)	<p>北海道に隣接するロシア極東地域サハリンは、豊富な天然資源開発の恩恵を受け近年急激に経済成長している。道内企業もロシア極東への関心が高く、当地への進出を検討している先もある。</p> <p>当行は平成 21 年3月 24 日に駐在員事務所を開設。またロシア大手銀行との提携による送金ルートを構築し、道内企業進出を後押しできる体制を整えた。</p> <p>今般、道内企業がよりロシア極東地域の経済活動を把握し、当地への進出の可能性を確認するべく当地視察・セミナーなどを企画・実施した。</p>
2. 概要	<p>①視察: 道内企業が進出したモデルハウスやロシア企業が分譲したスモールタウンと天然ガス発電所など</p> <p>②セミナー: モスクワのコンサルティング会社の金融経済セミナーなど</p> <p>③テーマ別意見交換会: 貿易部会(中古自動車販売事例)、建設部会(モデルハウス建設事例など)</p> <p>④駐在員事務所開設レセプション: 企業同士の交流</p>
3. 成果(効果)	<p>① 交流会にはロシア極東ビジネスに興味を持つ道内企業より 64 社、80 名が参加し、上記③の具体的事例の紹介などを通じてロシア極東ビジネスに対する理解を深めることができ、その場で具体的な商談も数件行われた。</p> <p>② 当行のロシア極東ビジネスに対する取組みを通じて、平成 21 年上半期中にはロシア極東ビジネス支援関与先が8社まで増加している。また新たにルーブル建外為取扱いを開始したことからロシア極東地区関連の外為取扱いについても順調に増加している。</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>① 顧客のビジネスマッチング、進出支援を積極的に行い、ロシア極東がビジネスチャンスとなることを支援する。</p> <p>② ロシア極東企業との貿易拡大により、当行の貿易為替取引(ルーブル外為)による収益拡大を狙う。</p> <p>③ ロシア極東ビジネスのノウハウと現地の機関・団体のつながりによって、圧倒的な差別化による企業価値向上につなげたい。</p>



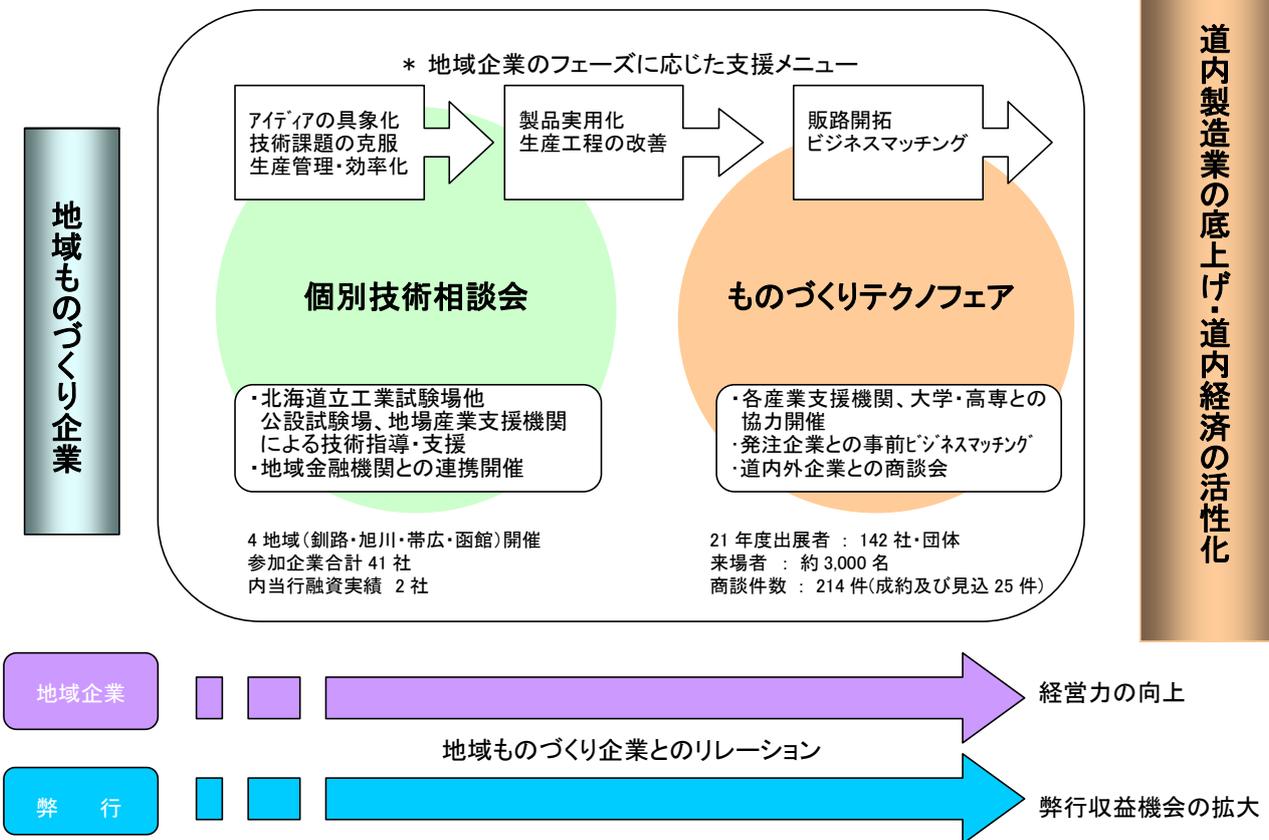
技術相談会・商談会の実施による「ものづくり企業」への総合支援について

(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 北洋銀行

1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 北海道の産業構造は、一次、三次産業のウエイトが高く、二次産業が低い。北海道の持続的発展のため、付加価値の高い加工組立型産業を主体とした製造業の底上げを図ることでバランスの取れた経済成長に寄与できるのではないかと着眼した。 ・ そこで、道内企業の技術レベルや価格競争力、販路等の底上げに取り組むこととした。
2. 概要	<p>製品開発・製造・技術等の支援として「個別技術相談会」、販路・マッチング等の支援として「ものづくりテクノフェア」(商談会)を実施。</p> <p>◇個別技術相談会:北海道立工業試験場等の産業支援機関及び開催地の信用金庫等の協力を受け、道内各地で企業の技術課題解決を目的として開催。専門家による企業訪問等の事後フォローも実施。</p> <p>◇ものづくりテクノフェア:出展者と来場者とのマッチング、産業支援機関の相談コーナーの設置など。</p>
3. 成果(効果)	<p>◇個別技術相談会:平成 20 年以降、北海道内4地域で開催。相談企業 41 社(融資合計 179 百万円) 例)多岐にわたる作業工程を要因とした高コスト体質の企業が、個別技術相談会を通じて生産管理専門家の指導を受けたところ、工程の合理化が実現可能となり、当行による設備資金・運転資金の支援にまで至った。</p> <p>◇ものづくりテクノフェア:平成 21 年度、出展者 142 社(団体)、来場者は約 3,000 名、商談件数は 214 件</p>
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 企業育成の観点から、事後フォローを継続して情報を蓄積していく必要がある。 ・ 道内経済の活性化につなげるためには、他の金融機関との連携を強化し、取組みの発展を目指す。 ・ 本州企業との技術交流やマッチング、企業誘致も視野に入れることで、厚みのある産業構造への転換に寄与できないかも併せて検討中である。

ライフサイクルに応じた「地域ものづくり産業」への総合支援



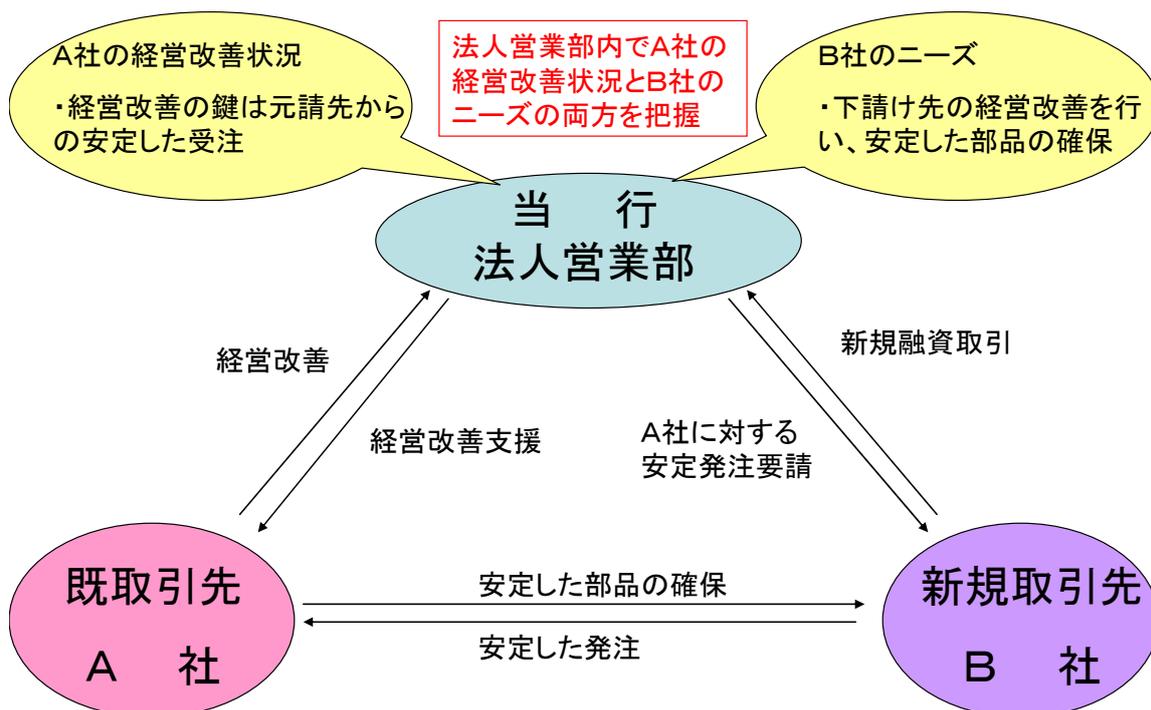
三位一体再生

(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 栃木銀行

1. 動機(経緯)	<p>経営改善を必要とするA社に対する改善支援を行うにあたり、より実現性の高い計画を策定する為、A社だけでなく、A社の元請先で、主力販売先であるB社も巻き込んだ経営改善支援を行う事とした。</p>
2. 概要	<p>A社の経営改善計画策定にあたり、従来通り、徹底したコスト削減と貸出条件変更を盛り込んだが、売上と粗利益部分については、A社の全体売上の90%以上を占めるB社の協力が必要不可欠であった。</p> <p>しかし、これまでB社に大きく依存していたA社にとっては、B社に対する交渉はままならず、また、受身の営業体制を続けてきた為、新たな販路拡大もできなかった。</p> <p>また、当行では、以前より地元優良企業B社に対し新規融資開拓推進を図っており、B社の企業ニーズが、“下請先の経営改善を行い、安定した部品を確保する”という事を、当行は把握していた。</p> <p>そこで当行は、B社に対し、A社の経営改善指導ならびにリスケジュール等金融支援を実施する他、計画の進捗を管理する旨B社に申し伝える一方、A社に対するB社の安定した発注計画を要請した。</p> <p>B社はこれを快諾。結果、A社・B社・当行が一体となった経営改善計画が完成する事となった。</p>
3. 成果(効果)	<p>A社に対する経営改善支援における特徴は、A社の改善計画書を策定するうえで、A社の主力販売先B社を巻き込んだ事である。これにより、経営改善計画書の遂行に向けたA社・B社・当行の三者の意識が強化されるとともに経営改善計画書の実現可能性が高まる事となった。</p> <p>一方、B社にとってもA社の経営基盤が安定する事により、安定した部品の確保が図られる事となった。当行にとっても、本事例を進めた結果、地元優良企業であるB社との間で融資取引が開始される事となり、三者それぞれにプラスに働く結果となった。</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>本事例が成功した要因の一つとして、経営改善支援の専担部署である「企業支援室」が、それまでの「審査部」から、「法人営業部」に移った事が挙げられる。</p> <p>法人営業部では、以前よりB社に対する新規融資開拓を行ない、B社の企業ニーズ(下請先の経営改善指導)を把握していた。一方、企業支援室は、A社の企業実態把握と経営改善のノウハウを蓄積しており、2つが融合した事により本事例のような結果が生まれたものと思料される。</p> <p>本事例のようなA社-B社間の関係は地域内に数多く存在しており、今後も同様のパターンで、A社のような下請先の経営改善を行なうと同時に、B社のような地元優良企業に対する融資深耕を図る事もできる。</p> <p>本事例の経験を踏まえ、今後も地域内の商流に着目し、地域に密着した面的再生を進めていきたい。</p>

三位一体再生スキーム



「農と食」展示・商談会の開催について

(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 埼玉りそな銀行

1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> ● 埼玉りそな銀行と埼玉県が商談会を共催して、県内農畜産物生産者と食品加工業者等をスーパー・百貨店・外食チェーン・ホテルなどの全国の食材バイヤーにPRすることにより、農業と食品産業の連携の促進による地域産業の活性化支援を目的に考案。
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> ● 埼玉県と共催し、県内の農畜産物生産者と食品加工業者等 138 社・団体が出展 【農と食の展示・商談会 2009】 ■ 開催日:平成 21 年 2 月 10 日(火) 10:00~17:00 ■ 会場:さいたまスーパーアリーナ ■ 主催:埼玉りそな銀行 ■ 共催:埼玉県 ■ 後援:関東農政局/中小企業基盤整備機構/日本政策金融公庫/埼玉県中小企業振興公社/埼玉県商工会議所連合会/埼玉県商工会連合会/埼玉県物産観光協会/埼玉中小企業家同友会 等 ■ 内容: ①出展ブース 100 小間(96 社) ②個別商談会(予約制) 13:00~17:00 ● 後日、フォローアップセミナーを実施 【「県内中小食品メーカーのための『商品企画・販売促進セミナー』」】 ■ 開催日:平成 21 年 7 月 15 日(水) 14:00~17:00 ■ 主催:埼玉りそな銀行 ■ 共催:埼玉県、(社)埼玉県物産観光協会
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> ● 商談成約状況 <ul style="list-style-type: none"> ・当日の商談件数 約 1,000 件 ・商談成約件数 120 件 ● 来場者が食材担当バイヤー中心であったことから、多くの商談が行われた。 ● 後日アンケートによると、展示会出展が初めての企業が約4割ながら、約9割の出展社から「次回も参加したい」との回答が寄せられる等、大変高い評価を得た。 ● 本件商談会を契機に、出展者との紐帯強化を図ることが出来た。
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> ● 展示会の継続開催。 ● 展示会出展企業のアフターフォローの実施。

「農と食」展示・商談会の開催について



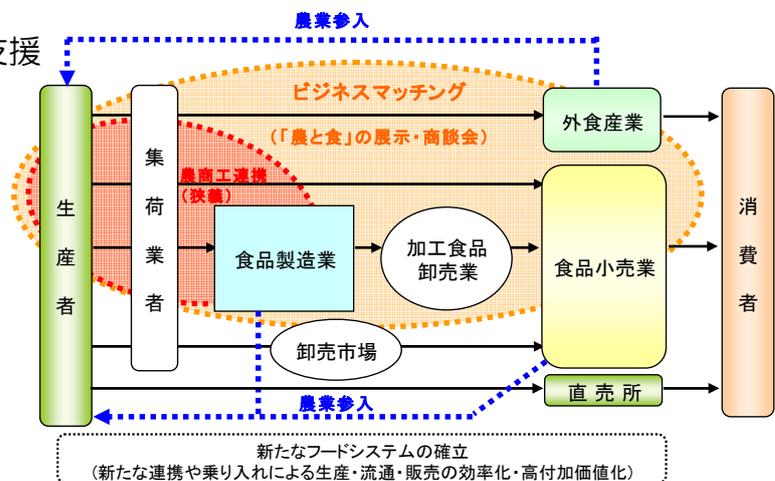
(1) 基本的な考え方

- ・ 埼玉県の農業市場（全国第18位）は限定的ではあるが、加工（全国第3位）、流通、外食、小売を含めた食品産業全体の市場規模は大きい。
- ・ 農業を基点とした食品産業分野の業種・業界ネットワークを再構築し、新たなビジネスチャンスを創出。

(2) 具体的な取組み

- ① 企業的農業経営体の育成・支援
- ② 民間企業の農業参入支援
- ③ 農商工連携の推進
- ④ ビジネスマッチングの推進

地域経済の活性化



海外ビジネスサポート

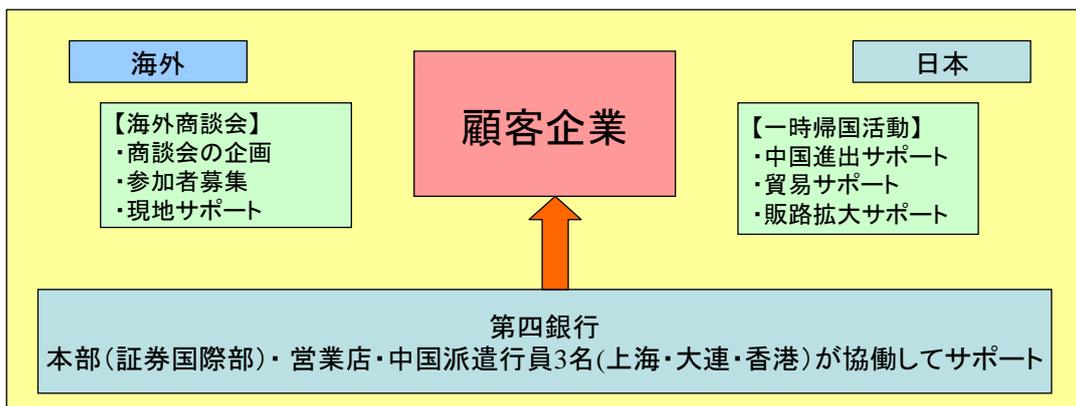
(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 第四銀行

1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> 県内では海外への販路拡大を志向する企業が増加しており、当行はビジネスマッチング支援の一環として、地方銀行3行共催で香港において食品商談会を実施した。 中国企業等との間で既にビジネスを行っている取引先の相談ニーズに対応すると共に、新たに中国企業とのビジネスを手掛けようとする取引先の増加に対応するため、中国に派遣している当行行員による一時帰国活動を実施。
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> 「香港市場における日本産食材・食品商談会」(平成 20 年 11 月 18 日開催) 日本側出展企業: 15 社(うち当行取引先5社) 香港側参加企業: 28 社 中国(上海・大連・香港)に派遣している当行行員が年間2回一時帰国し、支店担当者と共に取引先への帯同訪問を実施。訪問時に中国ビジネスに関する情報提供やノウハウの提供等を行うなどして、問題解決に当たっている。
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> 「香港市場における日本産食材・食品商談会」 商談件数 121 件(うち当行取引先出展企業 45 件) 当行取引先出展企業の成約件数5件 会場において成約につながる商談があった他、現地情報収集や人脈形成の面でも効果があった。 中国派遣行員による一時帰国活動 下記サポートを実施することにより、取引先企業と当行の関係強化が図られた。 <ul style="list-style-type: none"> ①中国進出サポート 中国派遣行員のノウハウを活用し、進出アドバイスを実施。飲食店の出店準備サポートなどの実績あり。 ②貿易サポート 中国側の制度や商習慣等や貿易実務についての情報収集を行い、取引先の貿易取引が円滑になるようサポートを実施。 ③販路拡大サポート 現地市場環境や販売ノウハウ等の提供、販売先とのマッチング、現地アテンド等の実施により、中国での販路拡大サポートを実施 継続的な海外ビジネス相談を実施することで各種貿易取引に繋がる事例が多く発生しており、さらに海外ビジネス相談のサポート内容が取引先より高く評価され、デリバティブ、新規資金調達などの派生取引にまで発展するケースもある。
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> 中国市場への参入や現地進出に関する案件が増加しており、中国派遣行員を活用したビジネスサポートを継続し、海外サポート体制の充実を図っていく方針。

・経営改善支援への取組み: 海外ビジネスサポートの事例

- 地域金融機関として地域経済・産業の活性化に貢献することが大きな役割
- ↓
- 日本の景気が低迷しているなかで、海外ビジネスの展開により活路を見出そうとしている企業の増加。
- 特に世界の工場から世界の市場への変貌を遂げ、高い経済成長率を維持している「中国ビジネス」に着目。
- ↓
- 中国ビジネスを中心とした海外ビジネス体制を充実。



産学官の連携や外部機関の活用による経営改善支援への取り組み

(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 山梨中央銀行

1. 動機(経緯)	<p>中小企業等が抱える経営課題(悩み)は高度化・多様化しており、顧客のニーズに対して当行単独で解決策を提供することが難しい案件も増えている。そこで、当行と地域の支援機関や大学等が連携することで、質の高いきめ細かなソリューションを提供できると考えた。</p>
2. 概要	<p>《山梨大学との産学連携推進》 技術シーズと企業ニーズとのマッチングを展開する「山梨大学客員社会連携コーディネータ」や、山梨大学に在籍する教授の研究内容を紹介する当行オリジナルレポート「山梨大学発“ビジネスチャンス”直行便！」といったツールを活用し、山梨大学と地域の中小企業との橋渡しを行っている。</p> <p>《山梨中銀経営支援コーディネートサービス、地域力連携拠点事業、連携ソリューション会議》 山梨中銀経営支援コーディネートサービスは、当行グループと外部機関とのネットワークを活用し、顧客が抱える経営課題の解決に適した機関の紹介、解決に向けた支援メニューの組み合わせ・利用提案、各機関と一体となった解決までのサポートを提供するサービス。その発展型として、経済産業省の委託事業である「地域力連携拠点事業」に平成20年度から取り組んでいる。</p> <p>また、当行、やまなし産業支援機構、中小企業基盤整備機構の三者による「連携ソリューション会議」を定期的に開催し、将来、山梨を代表する企業として成長・発展が期待される中小企業への支援方針を検討するとともに、三者によるきめ細かな多面的な支援を実施している。</p>
3. 成果(効果)	<p>《山梨大学との産学連携推進》 当行からの情報提供をきっかけに、企業からは「大学の研究内容をベースとしたビジネス展開を考えているので教授を紹介して欲しい」「大学の研究内容をもっと教えて欲しい」といった要望が寄せられるようになった。</p> <p>また、大学側へ技術的な相談を持ち込んだり、企業と大学との共同研究につながった事例も多数出始めている。</p> <p>《山梨中銀経営支援コーディネートサービス、地域力連携拠点事業、連携ソリューション会議》 地域や分野ごとに窓口が異なる外部機関等の支援メニューを、当行が総合窓口となりワンストップで提供することで、「顧客の利便性向上」と「実効性の高い経営サポート」につながっている。</p> <p>これらの経営改善支援活動を展開するなかで、当行の融資や各種サービスを利用した案件も多数あり、当行にとっての取引拡大・ビジネスの創出につながっている。</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>本部に配置した応援コーディネータに加え、営業店に配置した「山梨大学客員社会連携コーディネータ」を中心に、案件の発掘・創出に努めるとともに、全行的な取り組みへと拡充を図り、当行のコーディネートによる新事業を多数手掛けることで、地域経済の活性化に貢献していきたい。</p>

山梨中銀経営支援コーディネートサービス

当行グループと外部機関とのネットワークを活用し、お客さまが抱える経営課題の解決に適した機関の紹介、解決に向けた支援メニューの組み合わせ・利用提案、各機関と一体となった解決までのサポートを提供させていただくサービス(取扱開始:平成18年1月)

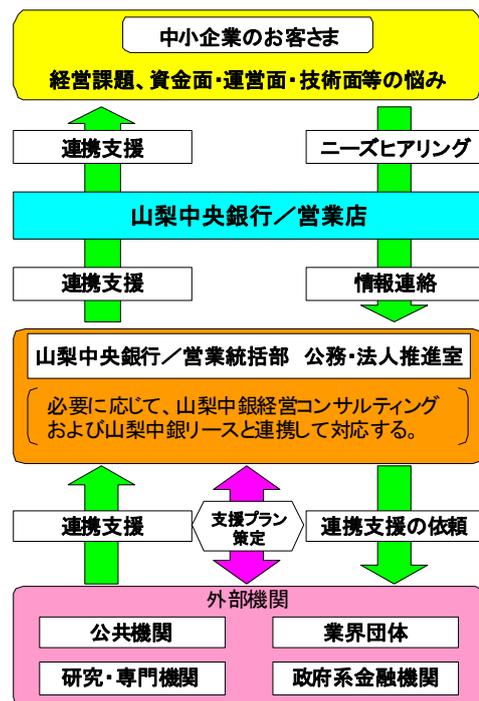
サービス概要

■対象者 中小企業者のお客さま(法人・個人事業主)

■内容
 お客さまの経営課題に応じた外部機関との連携サポート
 ①課題解決に活用可能な外部機関の選定
 ②活用可能な各種支援メニューの説明と活用法の提案
 ③外部機関の紹介・仲介(面談日等の調整)
 ④外部機関の支援メニューを活用した連携支援の提供

■外部機関(連携協定等締結先・順不同)
 財団法人やまなし産業支援機構、甲府商工会議所、富士吉田商工会議所、山梨県商工会連合会(各商工会)、山梨県中小企業団体中央会、国立大学法人山梨大学、山梨県工業技術センター、独立行政法人中小企業基盤整備機構、独立行政法人福祉医療機構、社団法人発明協会、日本政策金融公庫、商工組合中央金庫、日本政策投資銀行

■費用 無料
 ただし、当行関連会社および外部機関が有料で提供する支援メニューの活用には、各関連会社・機関所定の料金が必要となる。



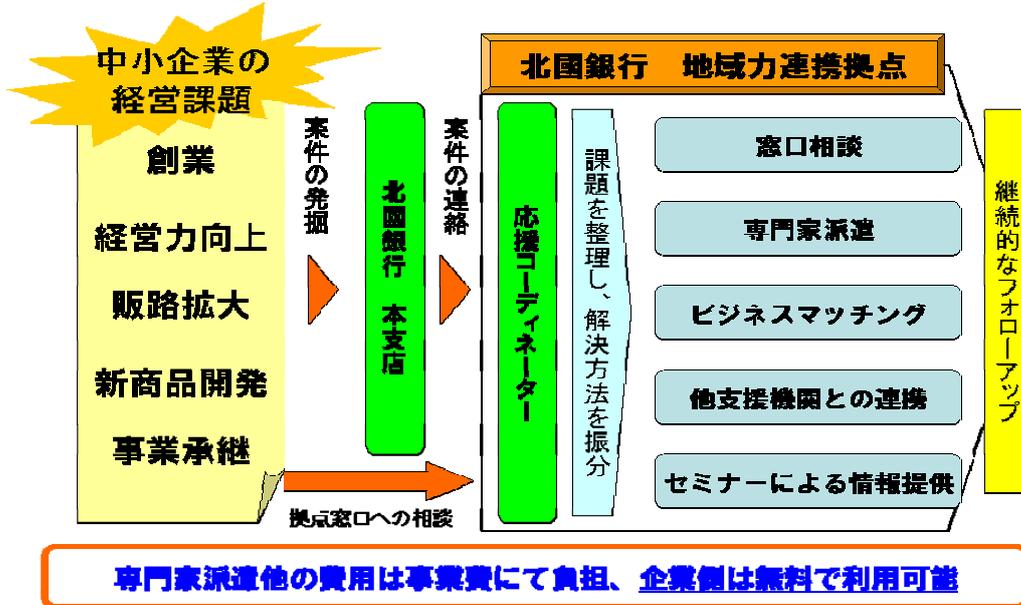
地域力連携拠点を活用した中小企業支援

(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 北國銀行

1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業へきめ細かい支援を行うため経済産業省が支援機関から地域力連携拠点を選定し、事業を委託。 北國銀行は北陸地区の金融機関では初となる地域力連携拠点の採択を受け、平成 21 年度より事業を実施。
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> 銀行内に「応援コーディネーター」を設置して企業の相談、経営課題把握に努める。 経営課題解決のため、①外部専門家による窓口相談・現地訪問、②ビジネスマッチング、③行政や他の支援機関との連携、④セミナーによる情報提供を行う。 事業実施にあたっての費用は、国からの委託費で賄われるため支援企業の経済負担は無い。
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> 外部専門家による無料の経営指導ができるなど顧客に提供できるサービス機能が拡充された。 支店の情報ネットワークを活かした支援案件の発掘、ビジネスマッチングができた。 専門家や他支援機関との連携支援で行員の目利き能力が向上した。 他の支援機関、専門家との「つながり」が強化された。
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> 地域力連携拠点事業で得た経営支援ノウハウ、地域の専門家や支援機関とのネットワークを活かして企業の経営課題解決を進めていく。 銀行の企業支援能力は拡充された一方で地域経済への責任がより一層重くなった。

1. 北國銀行 地域力連携拠点の業務フロー



2. 支援事例の紹介

(1)食品(魚の練漬)製造業
 創業間もなく経営ノウハウがない中で製品を地域の名産品とすべく石川県中小企業団体中央会と連携し、専門家によるブランディング戦略・販売戦略の策定を支援。


(2)鋳型製造業
 元請の大手機械メーカーからの受注が減少、「たい焼き型」などの新規事業への取組みを助成金申請等で支援。


(3)九谷焼卸業
 海外へ九谷焼のPRをするために3Dグラフィック専門家の派遣による3D映像を使ったホームページ、カタログ作成支援。


「経営改善計画書」の策定協力を軸とした経営支援活動の強化

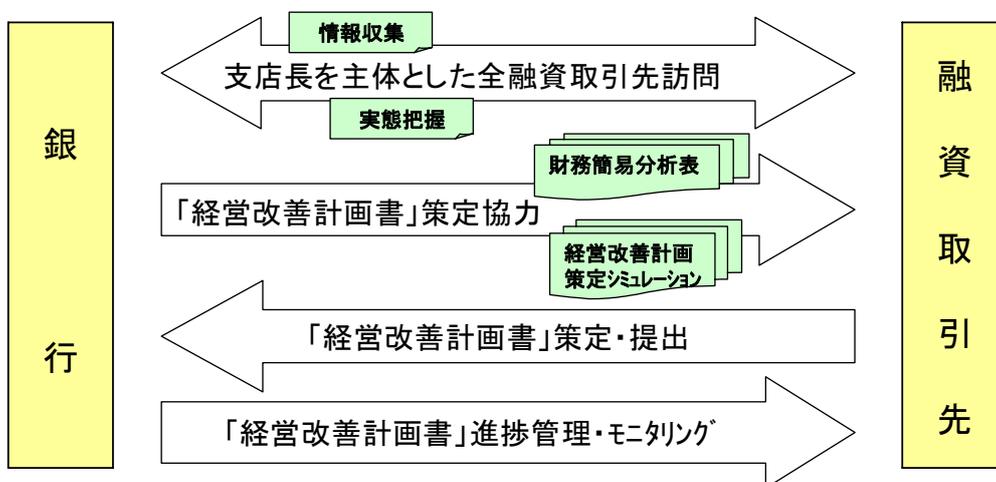
(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 愛知銀行

1. 動機(経緯)	<p>当地域の景気は急速に悪化しており、当行の取引主体である中小・零細企業において経営改善を必要としている取引先が多くなっている。中小・零細企業は、自社独自で「経営改善計画書」を策定することが困難な取引先も多く、当行が策定協力することにより、企業の経営改善活動を支援していく必要がある。</p>
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> 支店長を主体とした全融資取引先訪問を実施し、取引先の実態把握を強化し、経営支援対象先の追加を実施。 対象先の問題点、改善必要事項等の洗い出しを行い、経営者との協議実施による改善に向けての共通認識の醸成、「経営改善計画書」の策定指導・協力を実施。
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> 支店長を主体とした訪問を実施したことにより、取引先の経営改善に向けた認識が高まった。 同時に、支店長による取引先の状況把握を深めたことより、当行からより積極的に取引先の「経営改善計画書」の策定指導・協力を実施していく必要があると支店長の認識を高めることが出来た。 取引先への説明に際し、当行の「財務簡易分析表」、「経営改善計画シミュレーション」を利用したことにより、取引先経営者の自社財務内容の問題認識を高めることが出来、経営改善に向けた当行との共通認識を高めることが出来た。 地域密着型金融推進計画(H19.4～H22.3)における3年間の経営改善計画策定先数目標300先に対して、H21.9までで324先(達成率108%)の成果となっている。 経営改善計画の策定支援を通じて取引先とのリレーションシップが強化されるとともに、経営改善計画の実行により取引先のランクアップも図ることが出来た。
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> 支店長を主体とした全融資取引先訪問は今後も継続を予定。 「経営改善計画書」策定先に対する計画進捗管理及び適時適切な経営指導の継続が重要。対象先が増加しており、円滑に進捗管理や経営指導を実施していくことが課題である。

「経営改善計画書」の策定協力を軸とした経営支援活動の強化事例

- ◎支店長を主体とした全融資取引先訪問による情報収集・実態把握実施
- ◎「財務簡易分析表」「経営改善計画策定シミュレーション」等活用による「経営改善計画書」の策定協力実施
- ◎「経営改善計画書」の進捗管理・モニタリング実施



内部格付の開示を通じた経営改善支援の取組み

(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 滋賀銀行

1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> 当行グループでは、平成19年3月末から始まったリスク管理に関する新たな国際的基準である「バーゼルⅡ」において、「基礎的内部格付手法」(FIRB)採用の承認を得た。 これを機に、当行独自の蓄積データに基づく内部格付を取引先企業の経営に役立てたいとの思いから、平成19年8月より、「格付コミュニケーションサービス」の取扱いを開始した。
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> 取引先企業より預かった決算書をもとに定量分析、ならびに決算書だけでは把握できない項目について定性分析を実施し、信用度合を計測した上で、格付を決定。 格付＝取引先企業とコミュニケーションを取るための「企業診断資料・カルテ」と位置づけ、当行の内部格付を取引先企業に開示することにより、企業価値向上に役立ててもらう。 平成20年度上期からは、「格付コミュニケーションサービス」の取組み状況を店舗表彰の評価に組み入れ、取組みを強化。
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> 平成19年8月から平成21年9月までに、1,731先の取引先企業に対して、延べ2,262回サービスの提供を実施した。 本サービスを通じた取引先企業とのコミュニケーションにより、従来以上のリレーションを実現するとともに、課題の認識を踏まえた財務内容の改善や経営改善計画の策定に繋げている事例など、取引先企業に対する「予防と治療」の両面で有効に機能している。 本サービスにより取引先企業と経営課題の共有ができることで、取引先企業の「経営改善計画」についても有効に進めることができる。
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> 景況感の悪化から危機意識を持つ経営者が多く、取引先企業が抱える問題点について適切にアドバイスし、一丸となって取組むこと。また、取引先企業とのコミュニケーション向上の一助となり、経営改善計画の策定プロセス等において引き続き有効的に活用すること。 每期継続して実施を要請されることも多いため、本サービスを每期継続し発展させることで、取引先企業との共存共栄に意義のあるものとする。 より多くの取引先企業に本サービスを提供し、より多くの共感を得ることで、当行もしくは地域の発展へとつなげる。

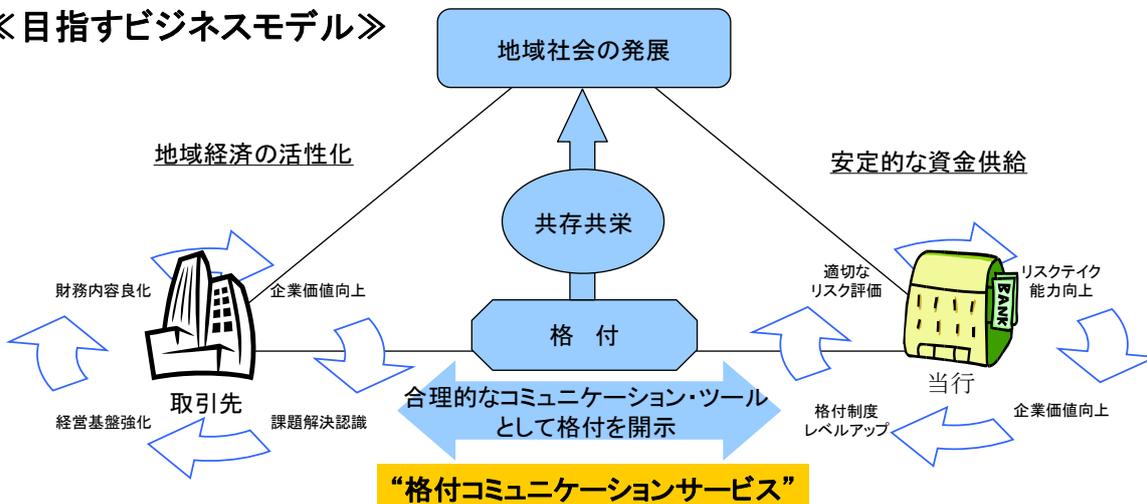
内部格付の開示を通じた経営改善支援の取組み

合理的なコミュニケーション・ツールである格付を利用したサービス
“格付コミュニケーションサービス”

- 格付を決定するプロセスにおいて取引先企業の強み・弱みを把握
- 財務面を中心とした課題やリスクを取引先企業と共有化
- 早めに対処することで、効果的な改善と発展につなげる。



《目指すビジネスモデル》



公立大学法人和歌山県立医科大学と連携した地域活性化に向けた取組み

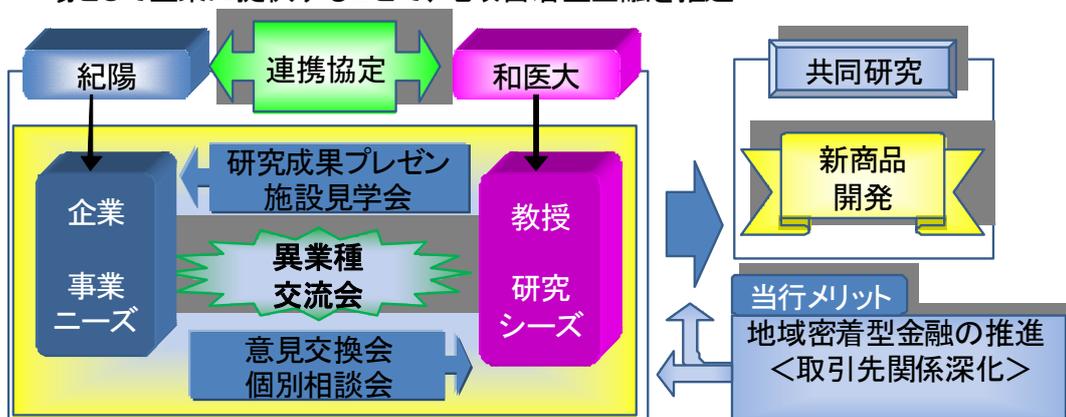
(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 紀陽銀行

1. 動機(経緯)	<p>○ 当行営業エリア内である大阪府下、和歌山県内における取引先企業をはじめとする地域企業に対して、県内唯一の医科大学である和歌山県立医科大学の特性を活かした医学・健康・観光・食品等に関する最先端の研究成果を基にした技術開発、技術教育等の支援により、新事業の創出、地域産業の振興、地域経済の活性化を図るため。</p>
2. 概要	<p>○ 地域産業に大きい影響力のある医療・医薬関係をはじめ、食品や観光分野に関する研究成果(シーズ)を多く持つ和歌山県立医科大学と、地域企業のニーズ等の情報を集積している当行が互いの情報交換と共同研究の推進等を円滑に図るため、「連携協定」を締結。</p> <p>○ 和歌山県立医科大学の研究シーズと当行の取引先企業のニーズをマッチングさせるため、大学と企業との情報交換を図る「異業種交流会」を開催。 第1回目異業種交流会は【研究成果の事例紹介・施設見学会・意見交換会】を実施したが、第2回目を開催する際、企業のニーズをより具体的かつ円滑に相談できる場として新たに【個別相談会】を実施。</p>
3. 成果(効果)	<p>○ 2009年3月25日に協定を締結後に、異業種交流会を2回開催 2009年3月25日 第1回「異業種交流会 in 和医大」 企業 43社 68名参加 2009年10月7日 第2回「異業種交流会 in 和医大 みらい医療推進センター」 企業 32社 60名参加</p> <p>○ 営業店において新たな取引先への提案策として定着し、行内で地域密着型金融を推進するツールとして確立。 また地域経済における具体的成果は、大学との接点強化を図るため新たに設けた【個別相談会】を通じて、新商品開発に関する共同研究に発展。事業化に向けて取り組み中。 結果として当行の情報コーディネーターとしての役割が地域に認知された。</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>○ 産学官連携活動を継続的に実施していくことにより、金融機関・大学・地域企業でネットワークを形成し、実効性を高めていくこと。</p> <p>○ 大学の技術シーズを取引先企業に紹介したり、また、取引先企業のニーズを大学に紹介したりすること等、双方の橋渡しを円滑にすること。</p> <p>○ 地元企業が抱える「技術上の問題や経営課題等」について大学や公的研究機関と連携して解決すること、大学の持つ技術知識等の知的財産を紹介し、新技術や新製品開発に取り組む活動を通じて、企業支援と地域経済を活性化させること。</p>

公立大学法人和歌山県立医科大学と連携した地域活性化に向けた取組み

- ◎産学協働で地域活性化を図るため、「連携協定」を締結
- ◎和医大の強みである「医療・健康・観光・食品」等の専門分野の研究シーズと多様な企業ニーズをマッチングさせ、新商品開発等のための「共同研究」を推進する目的で、「異業種交流会」を開催
【研究成果事例紹介・施設見学会・意見交換会・個別相談会】
- ◎当行は、企業ニーズを把握し和医大との「異業種交流会」を意見・情報交換の場として企業に提供することで、地域密着型金融を推進

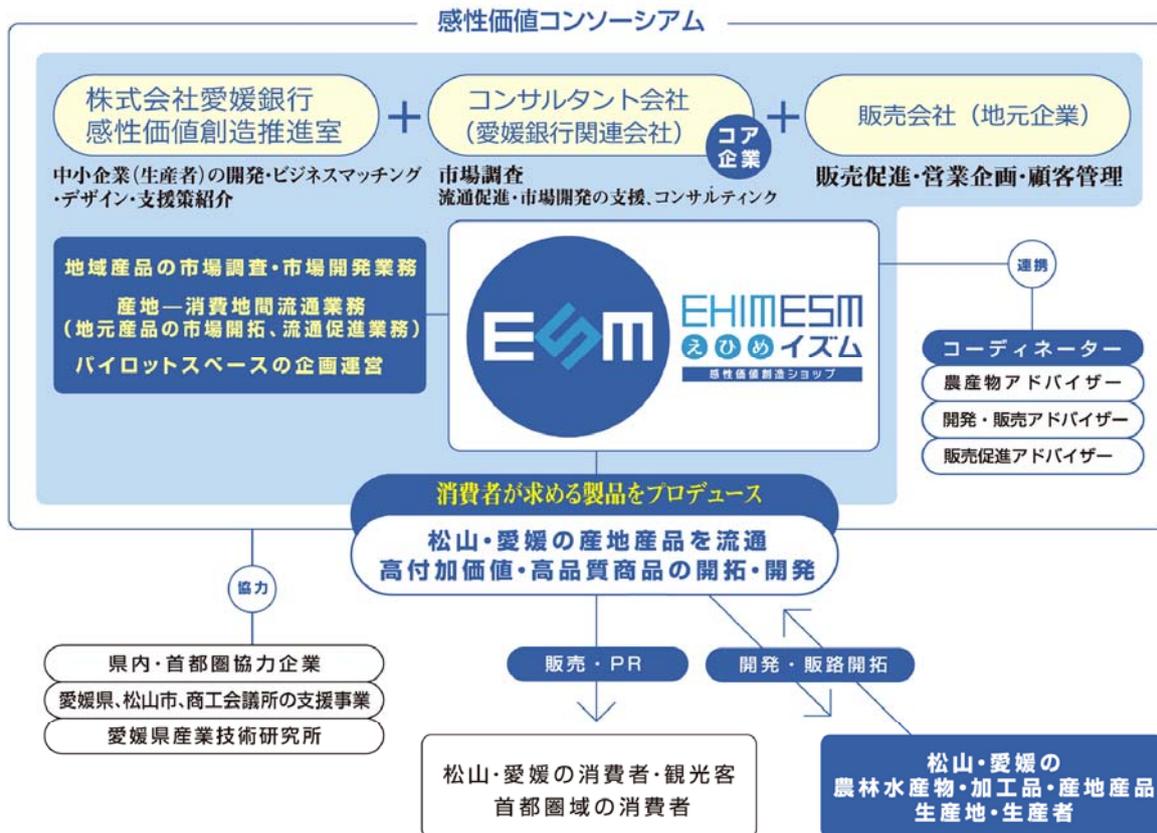


コンサルティング機能の発揮を通じて借手企業の付加価値を高める取組みについて

(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 愛媛銀行

1. 動機(経緯)	<p>平成20年の資材高騰やリーマンショック以降、中小企業の資金繰り円滑化への対応を積極的に実施してきたが、中小企業経営者においては資金繰り改善の一方で、売上高増加につながる販路拡大・販路開拓・商品開発・ブランド力向上などの経営上の悩みを解決したいという声が大きくなっている。</p> <p>そこで当行は、「最初に相談される銀行」ブランドの確立を目指すべく、今までにない新たな取組みとして、昨年5月に本部内に設置した「感性価値創造推進室」が中心となり、「人融＝人と人とのつながり力」を通じて外部専門家と連携して、これらの経営者の悩みを解決していく取組みを実施することとなった。</p>
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> 当行は平成21年4月、四国の金融機関としては初めて経済産業省の平成21年度中小企業支援のための「地域連携拠点事業」に選定され、中小企業の経営指導を実施している。 事業者に「感動」や「共感」をもって受け止められる商品やサービスを提供するため、外部の専門家を交え商品デザインなどを行い、新たな販路先を開拓しながら企業の「出口戦略(=販路拡大、販路開拓～売上高増加)」の支援をプロデュースしている。 21年12月、当行などで組織する「感性価値コンソーシアム」が、地元活性化を推進する松山市の委託事業として、愛媛県内の農水産物や加工品、工芸品などの販売店「えひめイズム」を開業。
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> 「えひめイズム」では商品販売に加え、地元企業が都市圏バイヤーや商社と商談のできる場所を提供していることから、地元企業の販路拡大が期待できる。 当行と取引が無かった企業で、「えひめイズム」への商品陳列を希望する企業と商品販売までの相談を通じ、金融面での新規取引にもつながってきている。 また、ビジネスマッチング成約により、マッチング手数料として売上高の20%を当行グループ企業が得られるため、当行グループの収益への寄与が期待できる。
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> 今後は、商品開発や売れ筋商品への再編集作業を支援しながら、「えひめイズム」を活用した出口戦略までの総合的な中小企業支援を行っていく取組みを実施していく。 平成22年3月、世界的に有名なウェブディレクターと協働で通信販売サイトを立ち上げ、国内だけではなく海外向けにも販売が可能となり、県内企業の出店仲介やプロモーション支援等、新しい販路開拓支援として取り組んでいく。



イズムとは

E = Ehime Ecology Earth Environment Excellent Elegant (愛媛、エコ、地球、環境、優れた、エレガント)
S = Style (スタイル)
M = Matsuyama (松山)

3つの頭文字を組合せ、イズムと呼ぶ。イズム=ismは英語で【主義、思想、理論、様式】という意味で日本でも周知されており、えひめブランド 創造の強い意思を表現している。

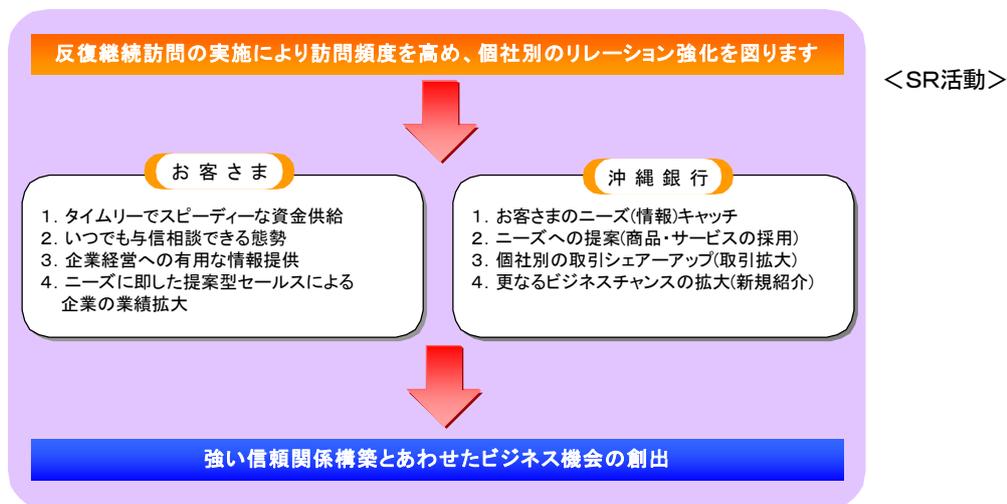
SR (STRONG RELATION) 活動

(分野) 経営改善支援

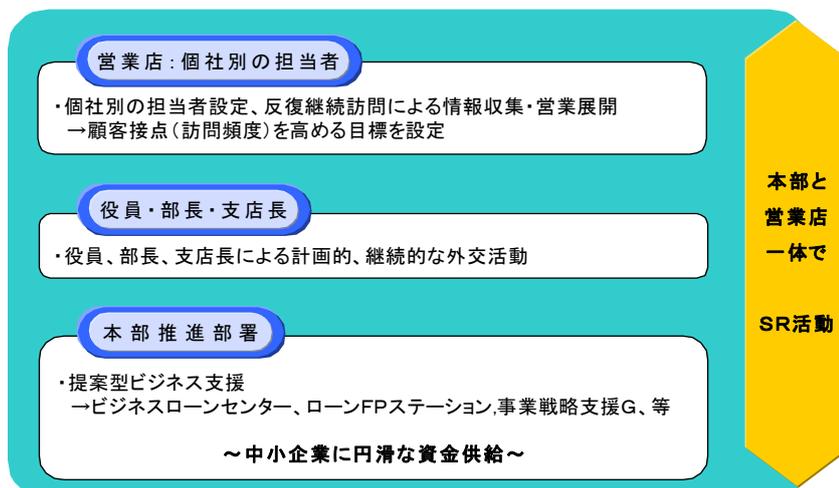
(金融機関名) 沖縄銀行

1. 動機(経緯)	SR(STRONG RELATION)とは顧客との強い信頼関係・絆を構築し、いつ・なん時でも沖縄銀行へ相談ができる態勢作りと、たくましい営業活動展開をイメージしたキャッチフレーズであり、19年度下期より当行の行動指針として行内外に発信している。
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> ・ 毎期初各担当者毎に、選定基準に基づきSR対象先の企業・営業性個人などの登録を行い、個社別に目標数値を設定し予算進捗管理を行っている。 ・ SR対象先は、当行取引先のほぼ80%をカバーしている。 ・ お客様の資金ニーズや経営サポートに資するため、情報収集に努め、足で地道に訪問し、顧客接点を増やすという観点から、企業係・渉外係の一日の訪問件数目標をそれぞれ設定している。 ・ 営業店の他にBLC(ビジネスローンセンター)、事業戦略支援Gの本部セクションにおける営業店サポート体制を敷いている。
3. 成果(効果)	<p>法人預金取引の実績を見ると、SR活動前の2年間増加額が51億円のところ、SR活動開始以降の2年間では564億円の増加と預金増が顕著である。</p> <p>同様に中小企業向け貸出金の残高推移を比較してみても、SR活動前の2年間増加額が249億円であったものが、SR活動開始以降の2年間では549億円と増加しており、中小企業金融の円滑化に貢献できる施策であることが確認できる。</p> <p>特に、平成20年度下期にスタートした政府の緊急保証融資制度に関して、県内シェアの約50%以上にあたる中小企業が当行を通して同制度を利用しており、SR活動の浸透成果として捉えられる。</p>
4. 今後の予定(課題)	上記実績推移よりSR活動に関しては一定の評価ができるものと思料する。先行きの経済情勢の不透明感は未だ拭えず、取引先企業とこれまで以上の信頼関係・絆を構築し中小企業への円滑な資金供給に迅速・的確に対応していく。

～強い信頼関係構築・強い絆構築・たくましい営業活動展開～



<SR活動の実践>



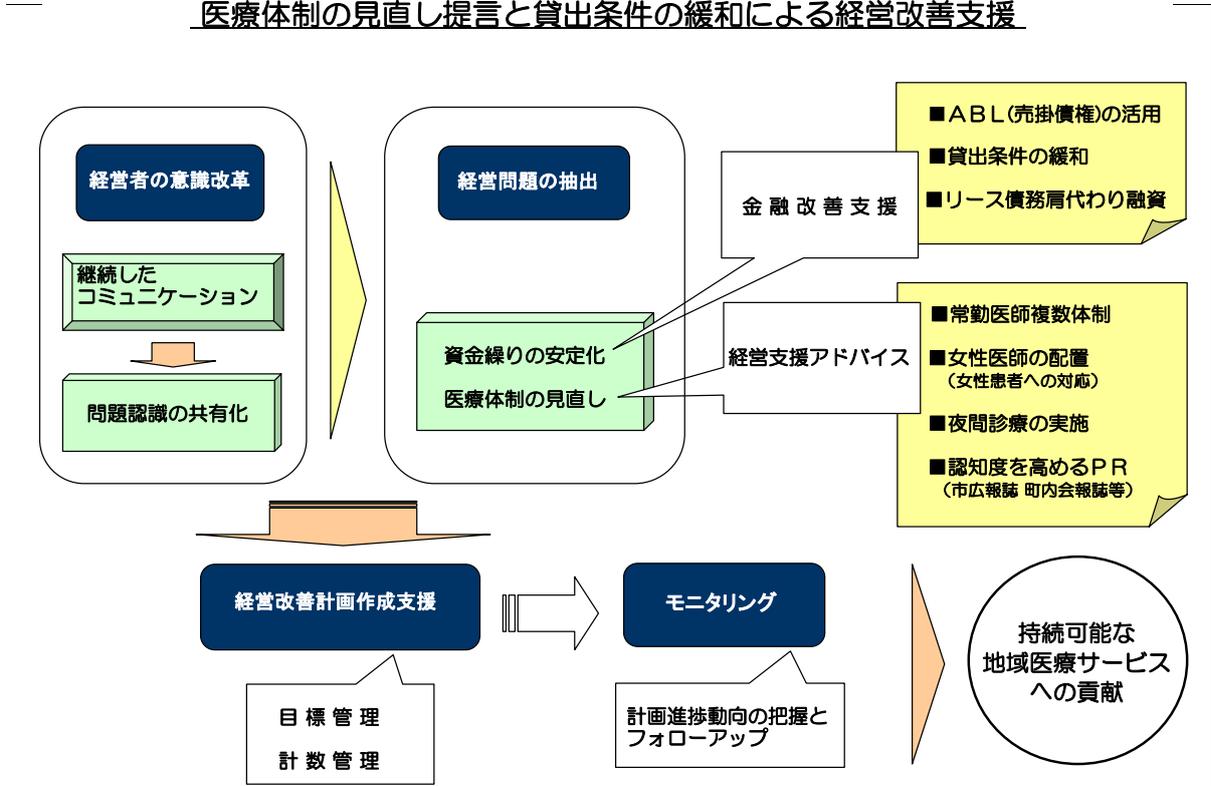
医療体制の見直し提言と貸出条件の緩和による経営改善支援

(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 苫小牧信用金庫

1. 動機(経緯)	地域への安定した医療サービスを確保するという観点に立ち、業況低迷にあった医療機関に対して大幅な貸出条件緩和と債務肩代わり等の経営改善に取り組んだ結果、地域住民への持続的医療貢献につながったもの。
2. 概要	<p>(現況)</p> <p>①新興住宅集積地として恵まれた地域にあり、医療設備は整っていたが、患者数が伸び悩んでいた。</p> <p>②その結果、長期借入金返済に見合うキャッシュフローが大幅に不足しており、資金繰り難にあった。</p> <p>(改善支援活動)</p> <p>①常勤医師複数体制による診療機能の強化、夜間診療や婦人層患者向けの医師配置を提案</p> <p>②目標管理と計数管理を意識させ、経営医師と協議しながら経営改善計画の作成を支援</p> <p>③資金繰り対応の一環としてABL(診療報酬債権担保)手法の活用による資金支援を実施</p> <p>④早期に返済負担の軽減が急務だったため大幅な貸出条件変更を実施</p> <p>⑤負担の重かった医療機器のリース債務の肩代わり融資を実行し、資金繰りを緩和 など</p>
3. 成果(効果)	<p>提案の受入と実践により、</p> <p>①医療体制の充実(夜間診療、女性医師の配置、高度外科手術対応)から知名度がアップし、大幅な患者増と売上げ増加につながった。</p> <p>②経営医師の経営改善に向けた意識が向上し、経理責任者の交替等、内部管理体制の強化も図られた。</p> <p>③経営改善が予想以上に上向きに進捗したことでランクアップの可能性も出てきた。</p> <p>④当庫にとっても融資実行に結びついた。</p> <p>⑤地域住民への持続的医療貢献が実現された。</p>
4. 今後の予定(課題)	経営改善計画に基づく定期的なモニタリング及びフォローアップを実施し、経営改善指導態勢をさらに強化していく。

医療体制の見直し提言と貸出条件の緩和による経営改善支援



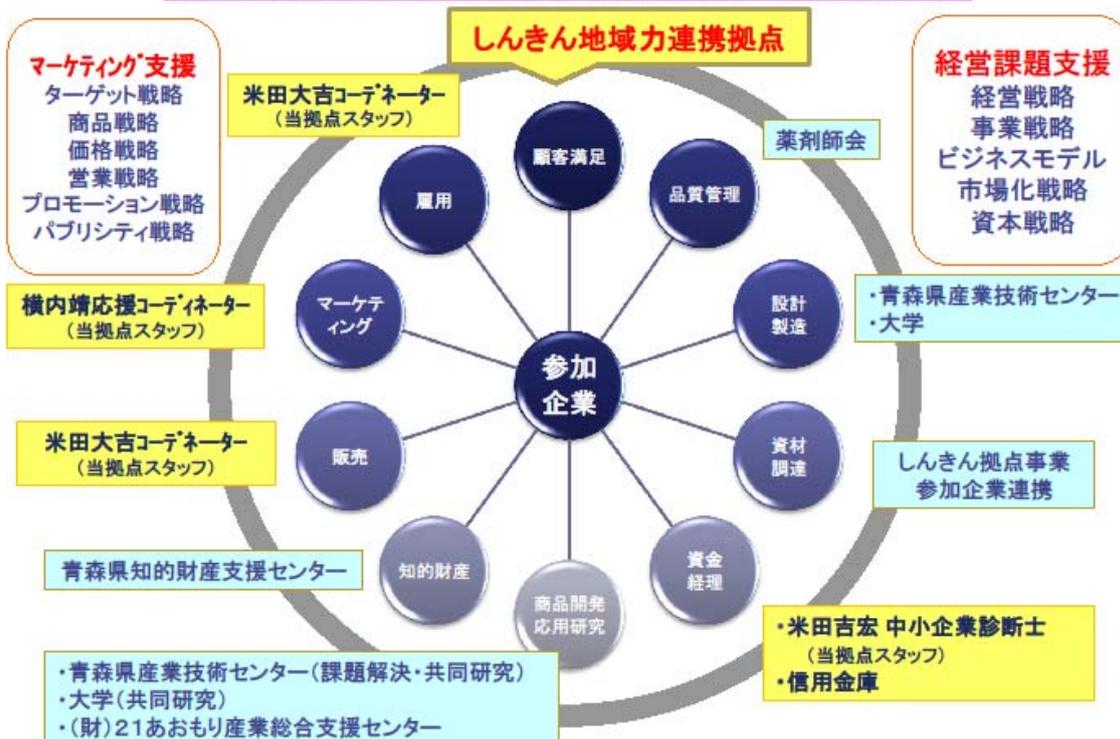
しんきん地域力連携拠点事業について

(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 青い森信用金庫

1. 動機(経緯)	地域力連携拠点事業を通して、外部応援コーディネーター・専門家を企業に派遣し、地域の小規模企業の持続的な成長のための経営課題解決に取り組んだ。
2. 概要	<p>しんきん地域力連携拠点の事業概要</p> <p>1. テーマ 「企業の明日の売上を上げる支援」</p> <p>2. コンセプト</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 小規模企業者の経営に貢献する支援 <ul style="list-style-type: none"> ・企業力を向上させる支援 ・企業の自発的な成長を促す支援 ② 研究機関、支援機関等との連携による支援 <p>3. 具体的支援策</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 企業相談会開催(中小企業診断士により定期的を実施) ② 企業個別派遣相談実施 ③ 販路開拓・商品力向上支援 ④ 企業連携の強化による新事業・新商品等の創出支援
3. 成果(効果)	<p>当初掲げたテーマ、コンセプト、具体的支援策が下記の通りの成果となって現れた。</p> <p>1. 国等の事業に認定された支援企業</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 農商工等連携事業 2企業 ② 地域資源活用事業 4企業 ③ 農林水産物等輸出促進支援事業 1企業 ④ ジャパンベンチャーアワード 2010 審査委員会特別賞「地域貢献特別賞」受賞 1企業 <p>2. お客様アンケートの結果(全国平均と比較し、優位だった項目)</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 新たな取引先が増えた ② 新商品が開発できた ③ 売上が増えた <p>3. 上記の結果、支援企業の新規雇用者数が増加した。 平成 20 年度の新規雇用者数が 65 名あり、21 年度(1 月末現在)はさらに増えて 87 名となった。</p>
4. 今後の予定(課題)	地域力連携拠点は平成 21 年度で終了するが、今後とも、地域の小規模企業の経営課題解決に取り組んでいきたいと考えている。

協力機関が得意分野で協調した支援体制



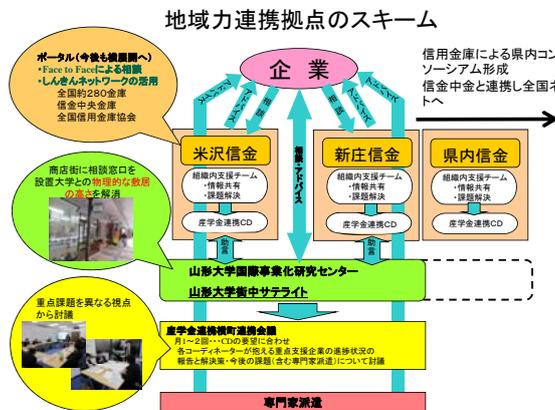
しんきん地域力連携拠点

ビジネスマッチカタログを核とした企業支援モデル

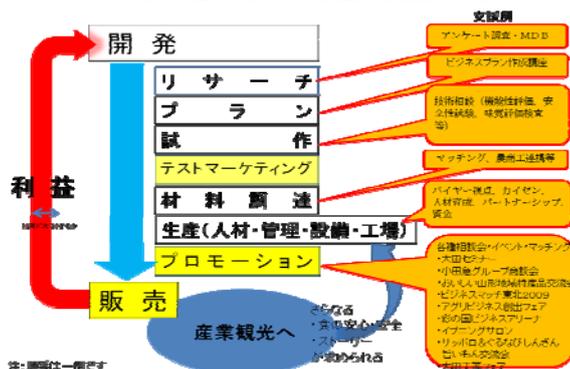
(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 米沢信用金庫

1. 動機(経緯)	<p>米沢市は、東北屈指の製造品出荷額を誇り、ものづくりの街として知られている。しかしながら、下請構造にあり、結果、付加価値率が低く、地域経済に影響を及ぼしている。提案型・開発型企業への転換は、企業単位のみならず地域全体の課題でもある。地域にかかわる金融機関の使命として、大学と産学金連携により、上杉鷹山から伝わる三助(自助・互助・扶助)により、企業力を高め、地域を活性化していく。</p>
2. 概要	<p>・米沢信用金庫は、平成15年より、山形大学に共同研究員を派遣している。当初は、企業ニーズと研究シーズのマッチングによる付加価値創出及び、大学と連携した金庫職員の目利き人材育成研修を行ってきた。平成19年に地域金融機関向けの産学金連携コーディネーター研修へと発展したことを機に、人材育成による組織内イノベーションを起こし、目利き金融機関へ変革を目指している。H20・21年度は、育成された目利き人材(産学金連携コーディネーター)の実践的なステージとして山形大学と中小企業庁「地域力連携拠点事業」を受託し(山形大学・米沢信金・新庄信金)、地域活性化・企業支援の新たな仕組みづくりを行い、将来的な自律システムの構築を目指す。</p> <p>・産学金連携により、企業の「強み経営(知的資産経営)」への変革と支援機関としての目利き能力の強化により、産業界と金融機関の視点のギャップを埋め、かつ地域資源ともいえる大学の知的財産を活用し、企業価値(含む商品価値)を創出する。利益を生む企業づくりのサポートを行うことで、開発力強化・新事業・新創業・雇用創出・所得増加・税収増加・事業承継問題等の円滑化を図り、地域経済活性化への正のスパイラルを生み出す。</p> <p>・面的支援第一弾として商品設計から最終商品、販売まで一貫して手掛けている企業が多く支援効果が見えやすい分野である食品加工業をモデルに支援を行う。具体的には、代表者の顔や生産現場、ストーリーが見えるアグリビジネスマッチカタログ「いい食観!やまがた」を作成し、ビジネスプラン作成や各種商談会、事業PR、販路開拓、各種認定申請支援等の支援を行い、企業価値を高めていく。</p> <p>・信用金庫業界の強みでもある「地域密着型」と「全国ネットワーク」を有効活用。米沢信用金庫・新庄信用金庫を中心とした県内ネットワークを構築するとともに、全国組織である信金中央金庫の協力や大学のネットワークを共有しながら地産外商、地産地商を推進する。</p>
3. 成果(効果)	<p>目利き人材: 当金庫所属の山形大学認定 産学金連携コーディネーター認定者H19年度12名、平成20年度11名、平成22年度13名、合計36名。ビジネスプランから販路までをサポートし、利益へ結び付ける活動を展開。</p> <p>効果(カタログ): 商談会やマッチングを通じ、多くの商談や事業連携、新商品開発が実現。具体例としては、コンビニと連携して誕生した「山形県産マッシュルームカレー」がある。</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>産学金連携のモデルを構築し、米沢モデルとして全国に発信していきたい。</p>



開発(入口)~販売(出口)まで一貫生産の食品加工業をモデルに



商談の場を提供するビジネスマッチングによる販路拡大への取組み

(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 桐生信用金庫

1. 動機(経緯)	桐生信用金庫と全国の信用金庫が連携し、そのネットワークを活かし、地元の中小企業や商店街等の様々なビジネスニーズの課題解決支援として、平成16年4月よりサービス開始																								
2. 概要	全国の企業のビジネスニーズを全国の信用金庫のネットワークを介して結びつけるサービスを行う。現在、842社のビジネスマッチング情報を配信。また、年1回、ビジネスマッチングフェアを開催し、計4回の開催実績がある。																								
3. 成果(効果)	<p>ビジネスマッチングコーディネート実績</p> <table border="1" data-bbox="418 577 1018 869"> <thead> <tr> <th></th> <th>件数</th> <th>先数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>平成16年度</td> <td>2件</td> <td>4社</td> </tr> <tr> <td>平成17年度</td> <td>10件</td> <td>20社</td> </tr> <tr> <td>平成18年度</td> <td>47件</td> <td>94社</td> </tr> <tr> <td>平成19年度</td> <td>25件</td> <td>50社</td> </tr> <tr> <td>平成20年度</td> <td>24件</td> <td>48社</td> </tr> <tr> <td>平成21年度</td> <td>6件</td> <td>12社</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>114件</td> <td>228社</td> </tr> </tbody> </table> <p style="text-align: right;">平成21年10月末現在</p> <p>以上の成果があり、各社とも売上げ増加につながる</p>		件数	先数	平成16年度	2件	4社	平成17年度	10件	20社	平成18年度	47件	94社	平成19年度	25件	50社	平成20年度	24件	48社	平成21年度	6件	12社	合計	114件	228社
	件数	先数																							
平成16年度	2件	4社																							
平成17年度	10件	20社																							
平成18年度	47件	94社																							
平成19年度	25件	50社																							
平成20年度	24件	48社																							
平成21年度	6件	12社																							
合計	114件	228社																							
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> ○ネットワークを活用した地域の拡大を予定 信用金庫の枠を超え、地方公共団体や商工会議所、商工会との結び付きの強化 ○信金中央金庫との新たなネットワークづくりを予定 大手企業とのマッチング強化(伊勢丹、イトーヨーカドー、ダイエー、ドン・キホーテ、ぐるなび等) 																								



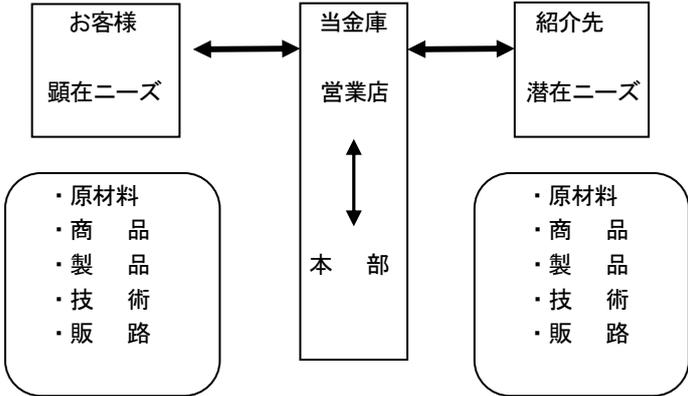
ビジネスマッチングへの取組み

(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 鹿沼相互信用金庫

1. 動機(経緯)	地域密着型金融への取組みの一層の推進を図るため、取引先企業の様々なニーズを把握するなかで、当金庫の規模・特性に合ったいわゆる身の丈に応じたビジネスマッチングを心がけてきた。 この背景には、信用金庫業界において策定した新長期経営計画(平成21年4月～24年3月)において示された「つなぐ力」および当金庫が実施した法人向け利用者満足度調査に示された経営者が重視する情報提供力等への対応の必要性があった。
2. 概要	『つなぐ力』を深化させるための一つ的手段としてビジネスマッチングを位置付け、ビジネスマッチングの類型として次の3つに分類している。 1. 営業店⇄本部⇄僚店 2. 営業店単独 3. 信金中金による販路紹介
3. 成果(効果)	1. 技術力のある企業紹介例 プラスチック射出成型・・・プラスチック製治具製作 ①相談経緯 A支店取引先B社より、メッキ加工用のプラスチック製治具製作を発注したいが、近くにプラスチック射出成型を行っている事業所があればと紹介を依頼された。 ②相談結果：僚店取引先を紹介 A支店は自店の取引先を探したが難航、本部に相談。本部は候補先をリストアップし、C支店取引先のD社を紹介した。 2. 仕入・販売先の紹介例 品質の良い、夏場のイチゴの数量確保 ①相談経緯 A支店は、生菓子の製造販売業のB社を訪問した際、『夏場のイチゴ確保のため、「とちおとめ」を冷凍保存しているが、品質のよい数量確保に困っている。』との情報を得た。後日、A支店が同店取引の農家を顧客に持つC社社長に、品質のよい夏場イチゴの数量確保で困っている事業所があるとの話をしたところ「とちひとみ」の生産農家Dを紹介してもいいとの申し出を受けた。 ②相談結果：生産農家を紹介 C社より紹介を頂き、A支店支店長はB社社長と農家Dに出向き「とちひとみ」の品質を確認し、次年度収穫時よりの取引開始を生産農家Dと合意した。 3. 信金中央金庫による販路紹介への参加例(個別商談会の内容) ①スーパーの名称：大手スーパーI社 ②商談会参加資格：栃木県で生産されている一次産品、加工食品、地域性が表現されている商材、顔が見える食品等のメーカー ③商談会実績：1社のエントリーを実現した。
4. 今後の予定(課題)	金庫間の連携による広域化が課題と認識している。

ビジネスマッチングのスキーム図

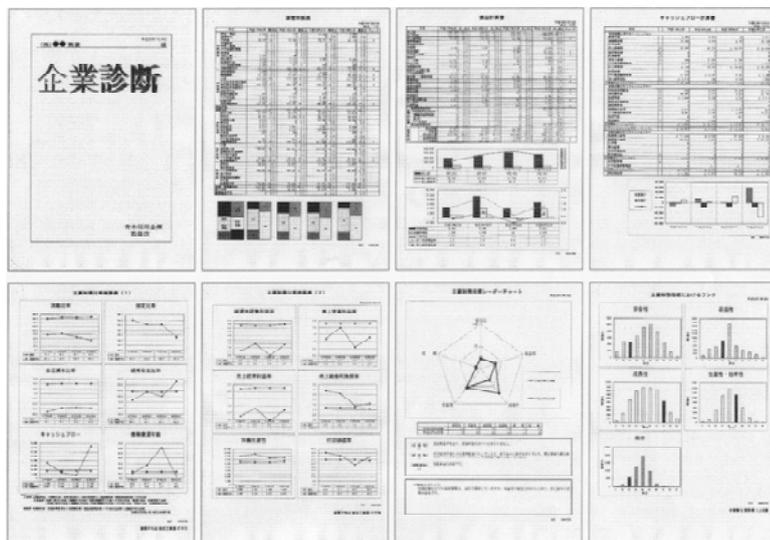
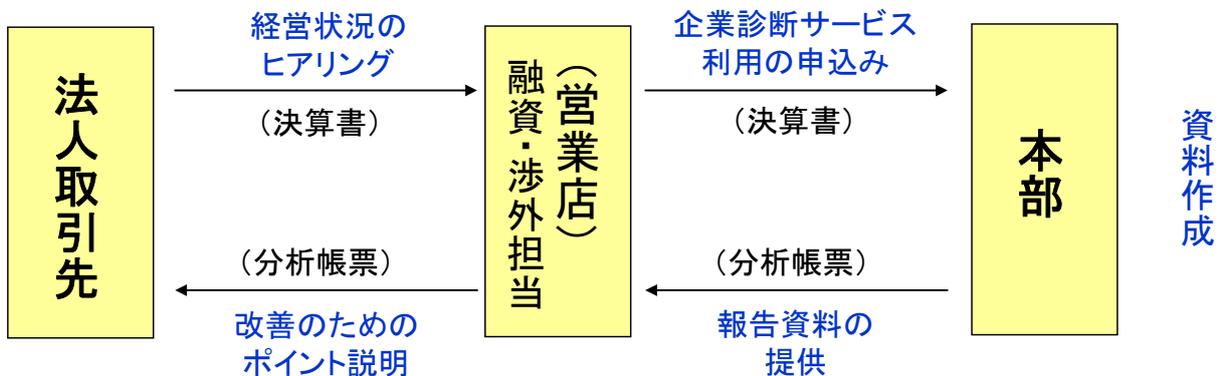


「企業診断サービス」による取引先企業の経営改善支援について

(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 青木信用金庫

1. 動機(経緯)	<p>全国の企業数が1986年をピークに減少の一途を辿っており、埼玉県内の当金庫営業地区の事業所数も減少している。このような現状の中、法人取引先の活性化を図るため、地域密着型金融の取組みの一つとして、決算書の分析結果をフィードバックする「企業診断サービス」を平成20年4月に開始した。</p>
2. 概要	<p>財務分析システムを活用して法人取引先からお預かりした決算書(5期分)を分析し、経営改善のポイントについてグラフやレーダーチャートを用いてわかりやすく取引先に説明する。また、システムにより自動的に作成される改善ポイントに具体的なコメントを追加・修正して、報告資料として提供する。</p> <p>形式的に配布するのではなく、経営支援の必要に応じて営業店(担当者)が本部に申請する方式をとっており、コミュニケーションを重視したサービスの提供を心掛けている。</p>
3. 成果(効果)	<p>○取引先の経営改善(計画・会議)への活用 取引先自身が強み・弱みを具体的な数値で把握し、課題を抽出・事業計画を立てる際に有効活用できる。また、企業診断サービスを社内の会議で活用している取引先もある。</p> <p>○取引先と金庫のコミュニケーションツールとして利用 報告資料をもとに取引先へのアドバイスを行っていく中で、融資案件の相談に結びつくケースもあり、取引を深めることにつながっている。</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>本取組みは取引先の経営改善を目指しており、報告資料の配布だけでなく、営業店(担当者)が更に一歩踏み込んだ提案ができるよう工夫・努力が必要である。自己啓発等により、目利き力を養い、提案する情報の質・量の底上げを図る。</p>



分析帳票(例)

「企業実地診断」を通じた中小企業支援の取組みについて

(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 千葉信用金庫

1. 動機(経緯)	<p>平成 16 年に職員の企業実態把握能力、経営相談能力、目利き能力等の向上を図ることを目的とし、中小企業診断士資格を有する職員をインストラクターとして「企業診断実地研修」を開始した。</p> <p>その後、地元中小企業の発展に貢献するための取組みとして実施すべく「企業実地診断」へと名称を変更し、中小企業診断士資格を有する職員を主体に診断チームを構成して実施している。</p>
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> ・診断チーム……中小企業診断士(職員)を主体とする6名程度で構成。(当金庫職員の有資格者 18 名) ・診断期間……連続7日間(土日祭日を除く) ・事前調査……業界動向の把握や財務分析、従業員意識調査(モラルサーベイ)の実施協力を依頼 ・診断作業……以下のとおり <p>経営者や各担当者からのヒアリング、現地調査(店舗、工場、競合店、事務所等)を実施。</p> <p>モラルサーベイや事前調査を含む各種調査結果を踏まえ、SWOT分析の手法を用い、企業の実態を把握、課題や問題点を明確にして改善案を検討する。</p> <p>診断結果は「企業診断報告書」として取りまとめ最終日に報告会を実施し、社長や経営幹部に対してプレゼンテーションを行う。</p>
3. 成果(効果)	<p>平成 16 年から現在まで、計 23 先の企業に対して企業実地診断を実施。業種は建設業、小売業、卸売業、製造業、サービス業と多岐にわたっている。</p> <p>企業実地診断を受け入れた企業の経営者からは、「自社の経営状態について、第三者の評価をはじめて知ることができた」「モラルサーベイを実施したことで従業員の意識を把握することができ、職場環境の改善につながった」「今後経営を強化していくうえで参考になった」などの評価を得ている。</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>地元中小企業への支援や地域経済の活性化を目指し、引き続き取組みを強化していく方針。</p>

■企業実地診断の目的

- ・経営情報の提供
- ・経営上のアドバイス

地元中小企業の発展に貢献

+

信用金庫職員の企業実態把握能力の強化
目利き能力の向上

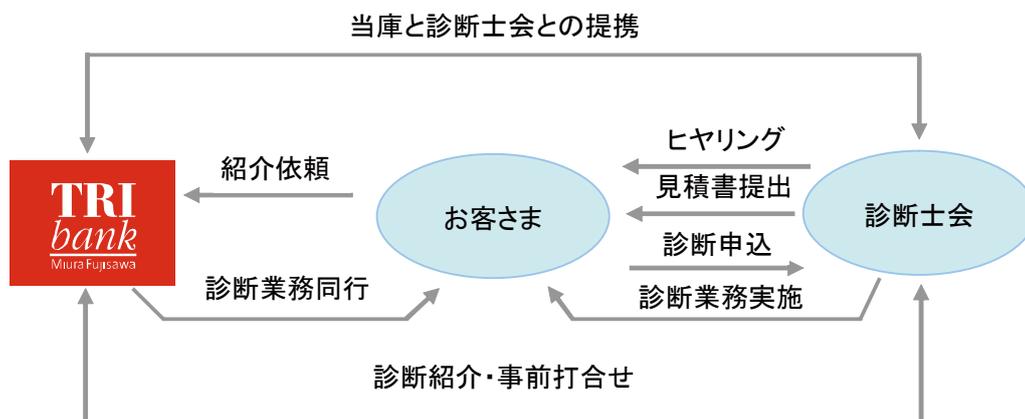
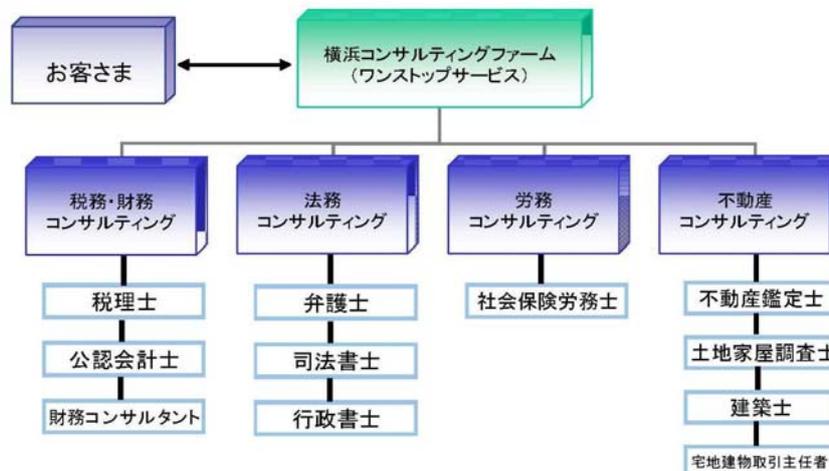


外部専門家と連携した経営改善支援の取組みについて

(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 三浦藤沢信用金庫

1. 動機(経緯)	1、早期の企業再生のため、複数の診断士が設立した「横浜中小企業診断士会」と業務提携 2、身近な情報提供・経営指導・相談のため、税務、財務、法務等の外部専門家である「(株)横浜コンサルティングファーム」と業務提携
2. 概要	1、経営相談希望企業に横浜中小企業診断士会を紹介、企業からの申込みを受けて診断業務を実施し、診断業務に当金庫も同行し、企業・診断士会・当金庫で協力して経営改善を図る。 2、企業からの情報提供・経営指導・相談希望に対し、(株)横浜コンサルティングファームを活用して、情報提供・経営指導・相談を行う。
3. 成果(効果)	1、横浜中小企業診断士会と連携し、13件の経営診断を実施 ・経営者の意識改革と早期再生の取り組み ・貸し手と借り手の相互の共通理解 ・当金庫職員の診断業務・助言・再生手法の取得 2、横浜コンサルティングファームと連携し、275件の相談業務を実施 ・事業者の幅広い情報提供・経営指導・相談ニーズの素早い対応 ・当金庫職員の目利き能力の向上、人材の育成
4. 今後の予定(課題)	1、診断メニュー充実による早期再生取組強化 2、顧問税理士への配慮



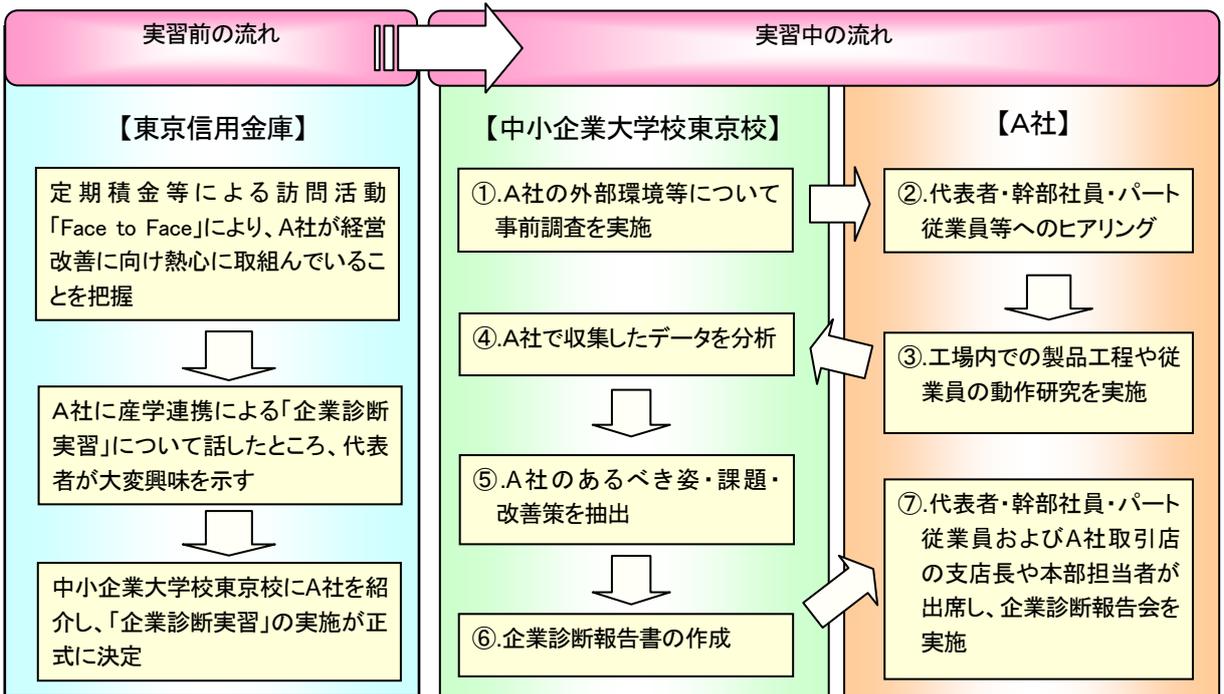
中小企業大学校東京校との産学連携による経営改善支援について

(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 東京信用金庫

1. 動機(経緯)	<p>当金庫は、予めから定期積金等による集金活動を中心とした顧客への訪問活動、「Face to Face」を特に重視していた。</p> <p>その結果、A社(弁当製造業)の代表者が、経営改善に対する取組みに非常に熱心であるという情報を掴んでおり、中小企業大学校東京校との産学連携による「企業診断実習」を紹介したところ、代表者はその内容に大変興味を示し、すぐに「企業診断実習」を実施することが決定した。</p>
2. 概要	<p>平成 19 年 6 月、地域における中小企業の経営支援に係る連携を円滑にするため、相互に協力し、中小企業支援の強化と地域経済への貢献を図る目的で、「独立行政法人中小企業基盤整備機構関東支部」と「中小企業大学校東京校」との業務連携・協力に関する覚書を締結。</p> <p>※業務連携の1つとして「企業診断実習」先の紹介を実施。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当金庫のメリット: 取引先が無料で「企業診断実習」を受けられる。 ⇒地域密着型金融の推進、CSの向上。 ・中小企業大学校東京校のメリット: 「企業診断実習」先を探す労力が省ける。 ⇒事務作業が省力化され、業務の効率化が図れる。
3. 成果(効果)	<p>「企業診断実習」最終日に行われた報告会には、A社の代表者からパート従業員および当金庫本部・支店職員が出席した。報告会終了後、その内容に感銘を受けた代表者がこのように感想を述べられた。</p> <p>「今回頂いたこの報告書を、今後当社のバイブルとして営業していきたい。また、皆様方には数年後再度当社へいらっしゃって、そのとき当社がどれだけ変わったかを是非見に来てください」</p> <p>その後、A社は報告会で指摘された課題を解決するため、報告会で示された以下の具体的改善策等を実施し、経営改善活動に積極的に取り組んでいった。</p> <p>〈報告会で示された具体的改善策の一例〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・在庫台帳を新たに作成することで単品在庫を「見える化」し、弁当の具材の欠品防止を図った。 ・ネック工程となっている麺類の盛付作業を外段取り化し、リードタイムの短縮を図った。 <p>また、当金庫としても、それら改善活動をサポートしていくため、平成 21 年度の支援対象先に選定した。その結果、経済環境が厳しさを増すなか、直近決算で大幅に業況が改善された。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・売上が前期比 7.9%増加。 ・減価償却費前期比+12 百万円となる 19 百万円を計上した後、当期利益で 2 百万円の黒字を計上。 <p>前期と比較して、キャッシュフローが大きく改善された。</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>「企業診断実習」を希望する企業は多く、実習時期等の調整がつかないため、いわゆるウエーティング状態となっている企業が現在 20 社ほどあり、それら企業について今後随時紹介していく予定である。</p> <p>また、今後も中小企業大学校東京校との産学連携をしっかりと維持し、当金庫の取引先を「企業診断実習」へ積極的に紹介していくことで、中小企業金融円滑化法の施行に併せて改定された、金融検査マニュアルで特に求められているコンサルティング機能を更に充実させ、引き続き地域密着型金融を推進していく。</p>

A社への「企業診断実習」の流れ



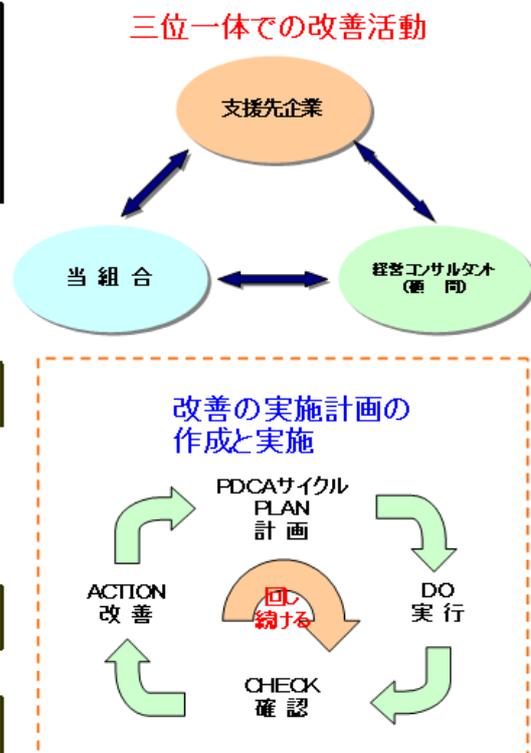
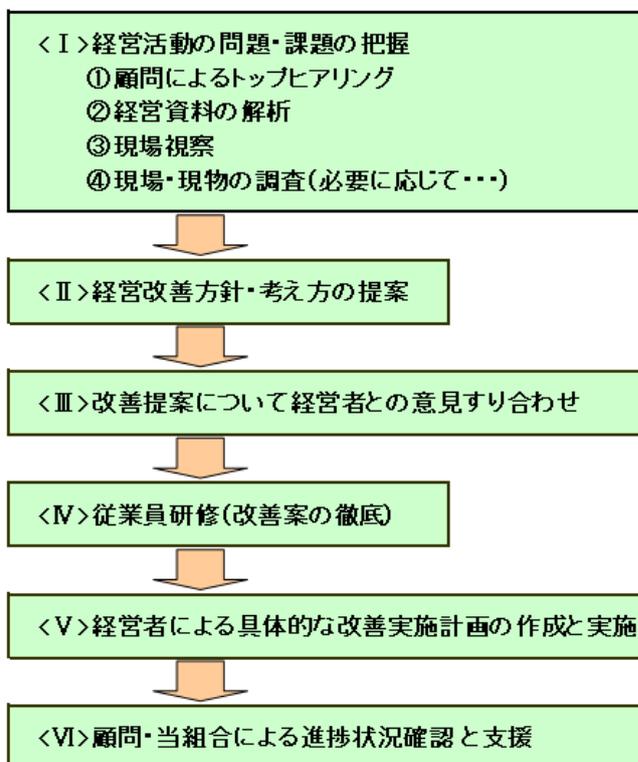
「こうしん企業支援プラン」プロジェクト活動について

(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 江東信用組合

1. 動機(経緯)	「地域密着型金融」推進の観点から、取引先企業・事業者等に対する「経営相談・支援機能」の強化を図る。
2. 概 要	①大企業・中堅企業OB4名の経営コンサルタントと顧問契約を締結し、企業・経営コンサルタント・当組合の三位一体で経営上の課題・問題点の改善・支援活動を行っている。 ②経営コンサルタントの豊富な知識・経験・人材ネットワーク等を活かした、経営資源である「人」「物」「金」「IT(情報)」を有効活用した現場訪問での経営相談・指導・支援等を目的としている。
3. 成果(効果)	①経営コンサルタントの経営実態の客観的な判断により、経営上の課題・問題点を共通認識し、専門的なアドバイス・指導による経営改善計画に基づく改善活動を企業ぐるみで着実に実行することで徐々に改善効果が現れている。 ②支援先企業の経営基盤の改善・強化を図る過程での前向きな資金支援や、改善後の顧客との一層の取引深耕による共存共栄を図ることで、当組合の取引基盤の強化と地域活性化につなげたい。
4. 今後の予定(課題)	「こうしん企業支援プラン」の趣旨・目的及び活動内容を地域内取引先を主体に積極的にPRを行い、支援先企業・事業者先数を増加することで地域密着型金融の推進を図る。

「こうしん企業支援プラン」プロジェクトの三位一体での進め方



ビジネスマッチングについて

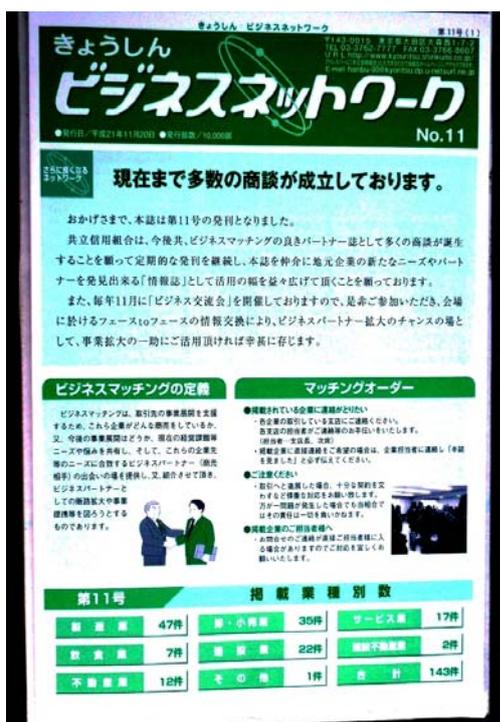
(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 共立信用組合

1. 動機(経緯)	リレーションシップバンキング機能強化の一環として地域密着型金融の具体的な取組み方針に基づいた活動。
2. 概要	<p>地域経済発展のためのネットワークを育む核となり、組合員のコミュニケーションの場を創出し、販路拡大と事業提携等を図ろうとすることを目的として平成 16 年 11 月に第1回ビジネス・マッチング交流会を開催し、毎年 11 月に定期的に開催。</p> <p>ビジネスネットワーク誌については平成 16 年 11 月に第1号を発行して以来、毎年2回1万部を発行し事業先だけでなく、渉外担当者が訪問する一般家庭先にも配付され登録企業先の知名度アップを図っており、当組合ホームページ上にも掲載し各企業先のホームページアドレスをクリックするだけで直接リンクできるようにしており、さらに東京都信用組合協会の「しんくみビジネット」へも加入し情報ネットワークの拡大を図っている。</p>
3. 成果(効果)	<p>今回のビジネス・マッチング交流会では、初めて企業紹介ブースを設置。</p> <p>更に 9 社が企業プレゼンテーションを行い自社 PR を積極的にいき、また、当組合の参加企業先だけではなく趣旨に賛同した七島信用組合の取引先 3 社と青森県信用組合の取引先 1 社、東京商工会議所人材・能力開発部がプレゼンテーション及び出展を行った。</p> <p>ビジネスネットワーク誌は毎年2回、毎号1万部を発行しており、掲載企業先も年々増加し最新 11 号では、141 社の企業先が掲載となり、第1号に比べ 95 社の増加。</p> <p><u>ビジネス・マッチング交流会参加企業先、参加人数</u></p> <p>第1回 37社 37名 第2回 45社 45名 第3回 51社 51名 第4回 57社 57名 第5回 44社 45名 第6回 73社 85名</p> <p><u>ビジネスネットワーク誌の掲載企業先</u></p> <p>第1号 46社 第2号 65社 第3号 80社 第4号 88社 第5号 91社 第6号 120社 第7号 132社 第8号 132社 第9号 130社 第10号 131社 第11号 141社</p> <p><u>ビジネス・マッチング商談成約累計件数</u></p> <p>126件(平成 21 年 10 月現在)</p> <p>顧客から「どうしたら掲載してもらえるのか」との問合せや企業先から「商談成立し大変ありがたい」との声が多数上がっており、年々地元での情報誌として機能を発揮している。</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>今後もビジネスマッチング商談件数が増加するようにビジネスネットワーク誌掲載企業を積極的に増やし、「身の丈にあった手作りのビジネス交流会」を継続的に開催していく方針。</p> <p>地域金融機関として使命遂行に役職員一同が一丸となり地域の皆様と共に歩み続けていく。</p>

お客様の声

どうしたら掲載してもらえるの？
商談成立し、大変ありがたい！
など、多くの声が上がっております。

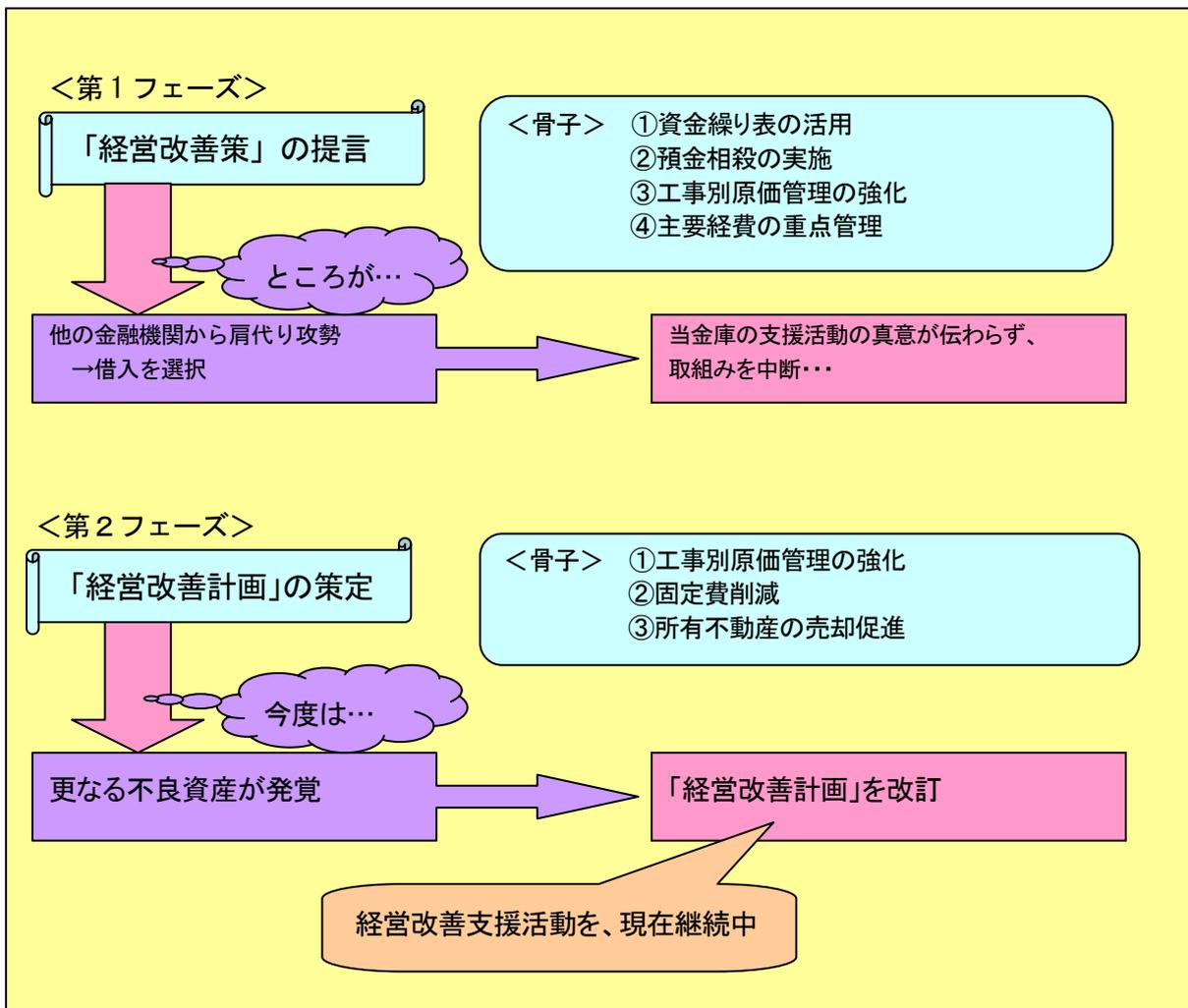


建設業者に対して経営改善計画の策定を支援した事例

(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 柏崎信用金庫

1. 動機(経緯)	<p>・公共事業の縮減に伴い、売上高の減少傾向が続く中、借入金の増加・高止まりが顕著となってきたことから営業店からの要請により、経営改善支援先に選定。 ※当該企業の問題点(財務面)は、①慢性的なキャッシュフロー不足、②借入過多、③実質債務超過(多額な不良資産の存在)、④生産性が低い⇒収益性が低い。</p>
2. 概要	<p><第1フェーズ> ・経営者及び顧問税理士との面談を皮切りに取組みを開始し、①資金繰り表の活用、②預金相殺の実施、③工事別原価管理の強化、④主要経費の重点管理を骨子とする、「経営改善策」を提言。 ・短期借入に根雪部分を含有している問題点に対して、金融面の支援策として、超長期運転資金の導入による計画的な圧縮策を検討している最中、他の金融機関から低金利での肩代り攻勢を受けたところ、経営者は金利を重視し、他の金融機関からの借入を選択。 ・当金庫の支援活動の真意が伝わらず、取組みの中断に至った。</p> <p><第2フェーズ> ・粘り強く経営改善の必要性を継続して説明してきたところ、他の金融機関の取引スタンスにも変化(不良資産の存在を認識など)が現れたことから、支援活動を再開。 ・経営者とのヒアリングを重ねて、①工事別原価管理の強化、②固定費削減、③所有不動産の売却促進を骨子とした「経営改善計画」を協同で策定。 ・その後、更なる不良資産が発覚したことから、再調査を実施。実質債務超過額が増大したことを受けて、「経営改善計画」を改訂し、経営改善支援活動を、現在継続中。</p>
3. 成果(効果)	<p>・経営者には計数管理に甘さがあったが、経営改善計画を策定したことに伴い、計画の進捗状況を意識するようになり、収益性の向上に繋がった。 ・債務者区分のランクダウン阻止を通じて、円滑な資金繰り支援を継続して対応。</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>・経営改善計画改訂の骨子の一つである「工事別原価管理の更なる強化」については、今後、集中的に取り組むことが必要。</p>



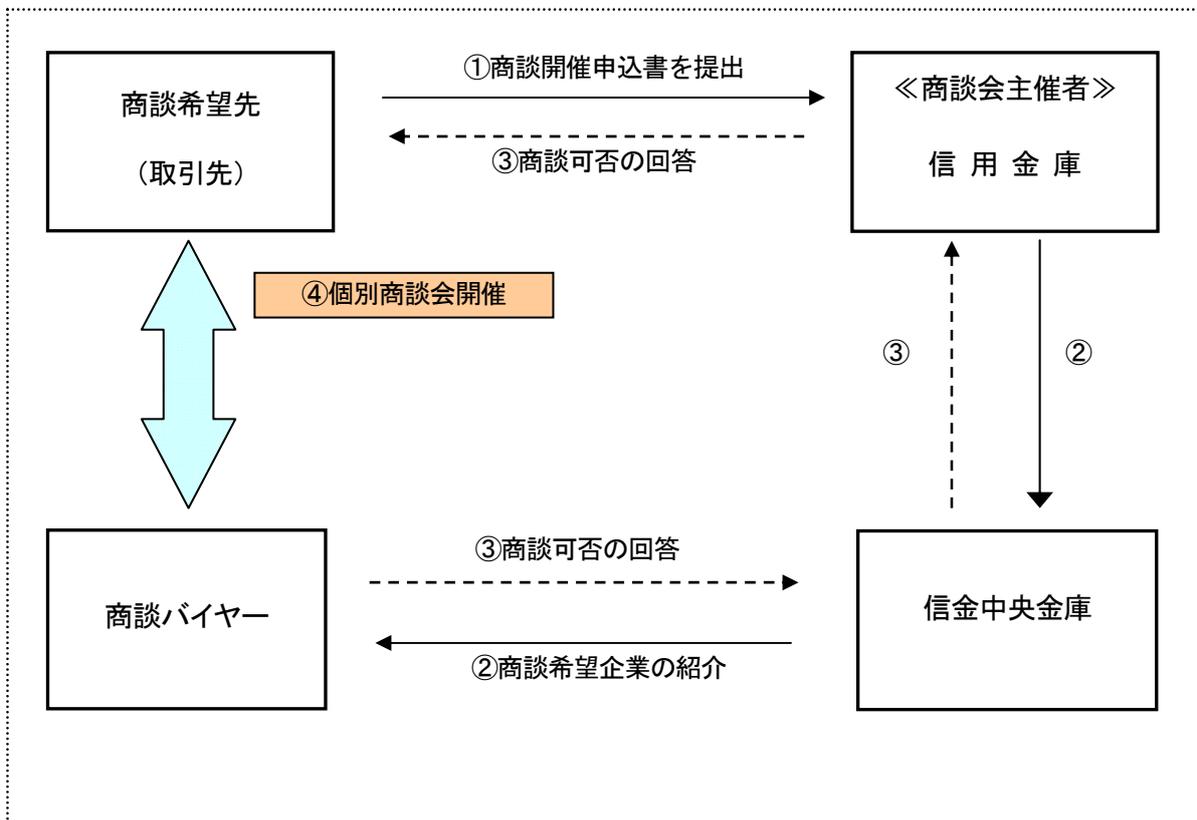
ビジネスマッチングの場の提供及び販路拡大支援

(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 山梨信用金庫、甲府信用金庫

1. 動機(経緯)	信用金庫の取引先企業にビジネスマッチングの『出会いの場』を提供し、販路拡大・ビジネスチャンスの機会創出を応援する目的で県内2金庫合同の個別商談会を開催。
2. 概要	<p>信金中央金庫のネットワークを活用し大手小売店等のバイヤーを招聘。 信用金庫の取引先で商談を希望する先を募集。希望先の中からバイヤーが商談ニーズに合った先を決定。 1企業 25 分間の個別商談会を開催。(商談会参加費:無料)</p> <p>【開催概要】</p> <p>○第1回しんきん個別商談会 開催日:平成 21 年2月 19 日(木) 商談対象品:食に関するもの全般 参加バイヤー:株式会社イトーヨーカ堂、株式会社ぐるなび 商談参加企業:32 社/46 件</p> <p>○第2回しんきん個別商談会 開催日:平成 21 年 10 月 29 日(木)・30 日(金) 商談対象品:食料、雑貨、他 参加バイヤー:株式会社イトーヨーカ堂、株式会社伊勢丹、株式会社ドン・キホーテ 商談参加企業:23 社/30 件</p>
3. 成果(効果)	<p>第1回・第2回 合計 参加企業 55 社/商談件数 76 件中 商談成約-4件 成約予定-6件 商談継続-50件 取引見込みなし-16件 ※ 大手企業と商談ができ大変参考になった。アドバイスや提案がもられた。次回はもっとアピールの仕方を勉強して参加したい等の感想が数多く、『出会いの場』と『きっかけ』を提供できた。</p>
4. 今後の予定(課題)	優れた商品を作っても新たな販売先を見つける機会が少ない中小零細企業に対し、今後も食分野に限らず、取引先の販路拡大に繋がる商談会を継続的に開催していきたい。

個別商談会のスキーム



KIPs事業と経営支援センターのコラボによる中小企業の支援

(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 敦賀信用金庫

1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> 取引先企業に対する経営改善意識の醸成と専門家を活用したサポートの実施 経営資源が限定的な小規模金融機関で十分な企業支援を実施 国、地公体をはじめとした公的機関が提供する支援施策の幅広い周知 職員の企業実態把握・モニタリング能力および目利き力の向上 <p>上記の課題解決のため、国などが提供する中小企業支援施策を有効に活用した支援の実施</p>
2. 概要	<p>平成 19 年度に経済産業省の「IT 経営応援隊事業」施策を活用し、中小企業者の経営改善意識醸成と経営戦略策定手順・手法を学んでいた支援助隊を実施、継続する支援策として平成 20 年度は地域力連携事業として商工会議所を拠点に発足した「経営支援センター」と「IT 経営応援隊事業」を、平成 21 年度は「同支援センター」と「関西イノベーションパートナーシップ事業」を活用し、成功事例セミナーの開催、経営者研修会、研修後の専門家を活用した個別サポートの実施および職員の目利き能力向上のための研修を実施</p>
3. 成果(効果)	<p>下記の事業を継続的に3カ年実施</p> <ul style="list-style-type: none"> 平成 19 年度実施 <ul style="list-style-type: none"> ①成功事例セミナー②成功事例企業視察③経営者研修会(10社)④個別サポート(10社) 平成 21 年度実施 <ul style="list-style-type: none"> ①成功事例セミナー②職員研修会③経営者研修会(11社)④個別サポート(11社) 平成 22 年度実施 <ul style="list-style-type: none"> ①成功事例セミナー②成功事例企業視察③職員研修会④経営者研修会(10社)⑤個別サポート(10社) <p>施策を組み合わせ、それぞれ単独の事業を連携させることで一連の事業として、経営者に経営改善意識の醸成から作業手順・手法の取得、専門家を交えての社内でのサポート、自社の戦略計画書等の作成までを実施することで、自らが今後取り組むべき課題と計画を策定することが出来た。 また、こうした手法・手順を職員も学ぶことで、企業の実態の把握につながっている。</p>
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> 一連の事業が年度単位となっており、参加企業が策定した計画について、次年度以降の継続的な専門家活用や計画実施状況のモニタリング 国の施策の継続的有効活用 新たな支援施策や専門家活用の必要性

KIPs事業と経営支援センターのコラボによる中小企業の支援



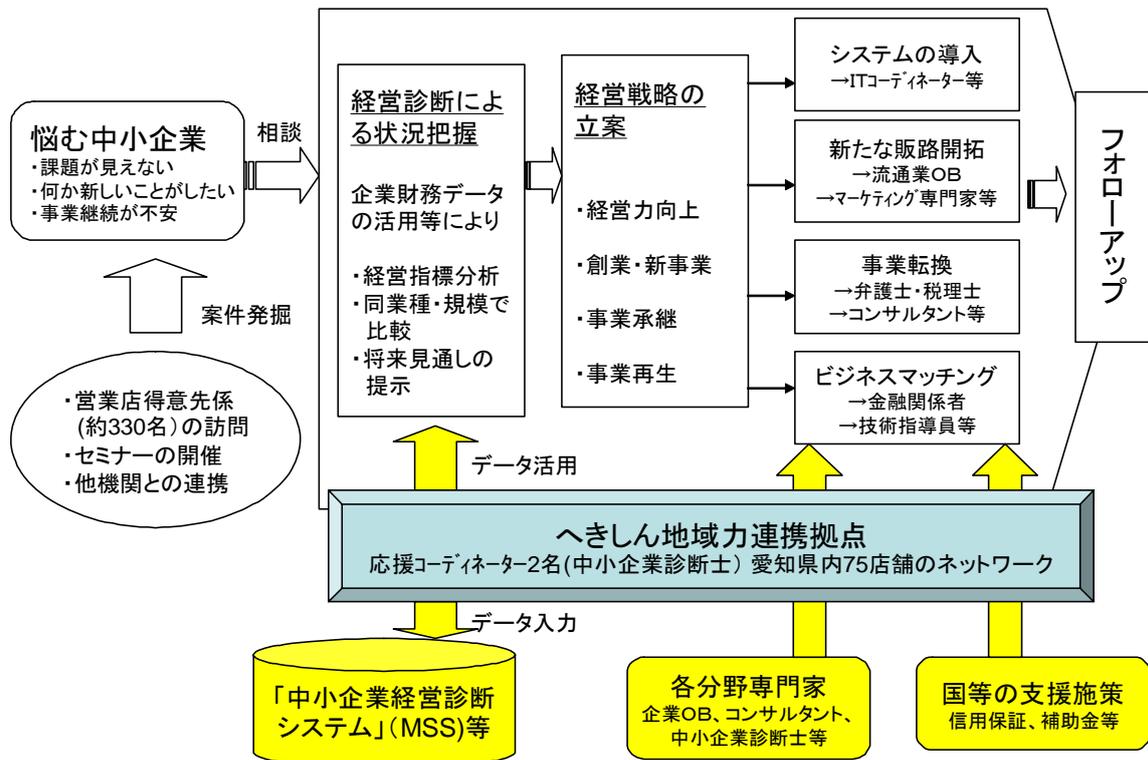
地域力連携拠点事業を通じた経営革新のサポート

(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 碧海信用金庫

1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> ・地域経済が急速に悪化する中、特に小規模事業者については、金融支援だけでなく企業経営に関する各種の支援を講じなければ今後経営が成り立たない事業所が数多く出てくると危機感を抱いていたが、当庫単独で幅広い小規模企業の経営相談ニーズに万遍なく対応するのは困難な状況にあった。 ・こうした状況を打破するため、平成 21 年度地域力連携拠点事業の公募に申請することとなった。
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> ・平成 21 年 9 月～12 月にかけて、外部専門家(全て中小企業診断士)を招聘し、延べ 56 店舗で地域力連携拠点事業の一環として、「移動経営相談会」を開催した。 ・さらに平成 22 年 1 月には、豊川信用金庫との共同開催により、各地元商工会議所(安城商工会議所、豊川商工会議所)の協力も得て、計 10 箇所で「共同経営相談会」を開催した。 ・上記経営相談会の他、経営相談窓口を本部に開設し、中小企業診断士の資格を持つ当庫職員が相談に常時対応している。
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> ・上記の経営相談会を中心に、平成 21 年 4 月～平成 22 年 2 月に延べ 357 件の経営相談を実施した。 ・経営相談会は、1日4社限定、事前予約制とし、相談内容を事前に把握できるようにしたため、外部専門家が事前準備をした上で密度の濃い経営相談を行うことが可能となり、相談企業の満足度を高めることができた。また、相談会には可能な限り当庫職員も同席するようにしたため、経営支援業務に対する当庫職員の意識向上をはかることもできた。 ・相談企業の中には、新事業展開に関する相談も数多くあったが、相談企業単独では実現可能性の高い事業計画の策定が困難であり、経営革新の実現に不安を抱えている企業が相当数見受けられた。このような企業に対し、必要に応じて地域力連携拠点の専門家派遣制度を活用して事業計画のブラッシュアップを行い、10 件の経営革新計画、1件の新連携計画の認定取得支援を実現した。また、計画策定のサポート先に対して、新規融資も実行。 ・上記の他、地域力連携拠点事業の実施を通じて、創業計画書の策定支援、ITを活用した経営管理の仕組み構築支援等、金融面以外での経営支援を幅広く行い、相談企業との信頼関係を強化することができた。
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> ・経営相談会参加企業に対する事後フォローが十分できていないため、次年度以降、フォロー体制の整備を図っていく予定。

地域力連携拠点事業の全体像



取引先中小企業の販路拡大等に向けた取組み

(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 大阪市信用金庫

1. 動機(経緯)	当センターでは顧客のビジネスモデルの発展に PLUS の提案する「市信 PLUS」事業を進めている。地域経済活性化を考えるにあたり、取引先企業を訪問し、ヒアリングを行った結果、金融機関に対して企業は「安定した資金の供給」は勿論としてそれと同じくらい「金融機関がもう少し中小企業側の事業に着目した支援や情報が欲しい」要望の中で、販路拡大を強く望まれ、注力して取り組んだ。
2. 概要	当初販路拡大に向けた取組みとして参加した会場提供型のビジネスマッチングでは参加者(中小企業者)任せの接点マッチングにとどまり、期待した成果は少なく、『欲しいものがミスマッチ』、『双方が必要としている技術・商品の情報が不足』に課題があると考えた。“欲しいもの”=“販路”と捉え、『双方が必要としている技術・商品の情報が不足』には、技術、商品、経営のわかるコーディネーターを配置することにより取り組んだ。具体的には世界にマーケットを持つ関西に本社を置く大手メーカーからの開発課題に対して、コーディネーターが技術データベース(市信 PLUS 事業情報)よりピックアップした企業の課題対応力、意欲を確認し、対応企業を紹介することにより確度の高いマッチングを実現している。
3. 成果(効果)	平成 19 年 10 月からスタートして、大手メーカー5社へ 316 件の技術相談を行い、126 件が商談に進み、製品化に向けた動きもある。 事業に着目した事例として、開発課題そのものに対応する企業をピックアップするのではなく、課題対応力(対応するために必要な技術力)を有する企業を見つけ出すことによりマッチングが成立し、量産化に検討に入った企業がある。同社は量産化検討を自社内で解決することができないため、連携機関の支援を受けて解決を図っている。
4. 今後の予定(課題)	大手メーカーも驚く技術力がありながら、その事業内容には着目されない企業も多くある。上記の取組みには技術データベース(市信 PLUS 事業情報)の構築が重要であり、得意先係や融資担当者が取引先企業の中にすぐれた技術、アイデアに“気づく”必要がある。そのため、職員教育として中小企業の技術経営講座の開講や現場の活用ツールとしてのオリジナル技術ハンドブックにより“気づく”力の習得を目指している。

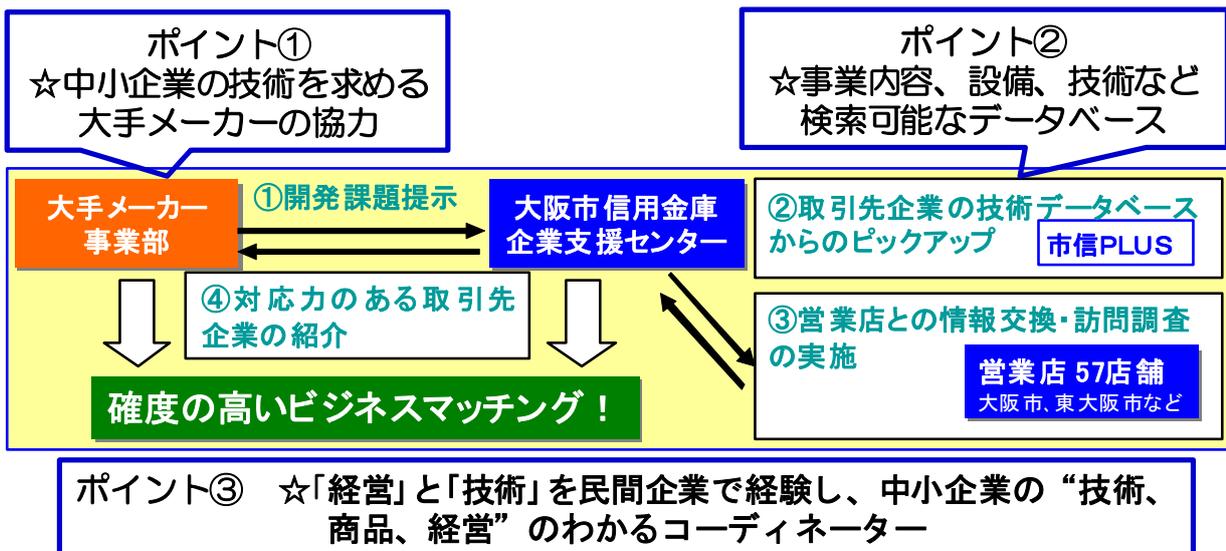
取引先中小企業の販路拡大等に向けた取組み

「市信 PLUS」事業における販路拡大の取組み事例

市信 PLUS

☆販路を意識したマッチング

☆“技術、商品のわかる”コーディネーターの育成と配置



- 大手メーカーの技術課題と取引先企業の技術を結ぶ
- 技術マッチングのなかから新事業を創出、育成
- Win(取引先中小企業) – Win(大手メーカー)の構築

関西地域経済の活性化

大阪市信用金庫

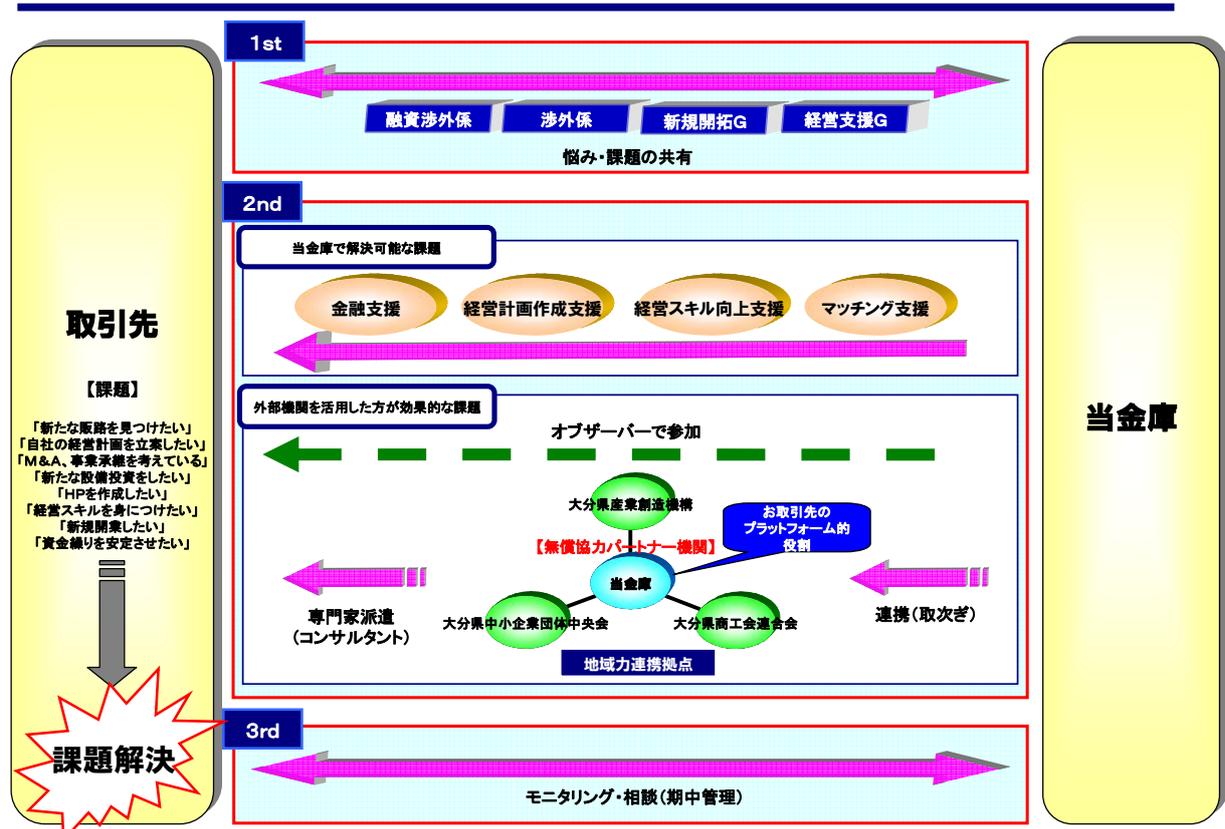
地域力連携拠点を活用した取引先の課題解決支援

(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 大分みらい信用金庫

1. 動機(経緯)	(財)大分県産業創造機構、大分県商工会連合会、大分県中小企業団体中央会の地域力連携拠点無償協力パートナー機関として、同拠点の専門家派遣を活用し、取引先の課題解決支援を行った。
2. 概要	<p>平成 20 年度: 地域力連携拠点への紹介案件 6件 平成 21 年度: 地域力連携拠点への紹介案件 10件 (平成 21 年 12 月末現在) 相談・支援内容: 「売上高の増強」8件、「新事業進出(経営革新)」4件、「HP作成」1件 「事業承継」2件、「経営改善支援」1件</p> <p>【A社への取り組み事例】 飲食業を営む老舗企業A社に対して、地域力連携拠点である(財)大分県産業創造機構と連携し、同社の収益性の改善を目指し、平成 20 年度、21 年度と専門家派遣(コンサルタント)等による惣菜部門、うどん部門の改善支援を協働で実施した。</p> <p>【A社が抱える課題】 ①大手同業他社の進出により主力部門である惣菜部門の落ち込みが顕著 ②平成 19 年度に出店したうどん店2号店が当初計画を下回り、投資効果がでていない ③赤字部門であるハンバーグ店の解消を図りたい ④上記の影響により資金繰りが悪化しており安定を図りたい</p>
3. 成果(効果)	<p>【取引先】 ①売上高の増加と収益性の改善 ・新商品(350 円弁当)の開発による惣菜部門の売上高増加 ⇒対前年同月比 8.6 ポイント増 ・うどん店のメニュー・店舗のリニューアルにより売上高増加 ⇒対前年同月比 31.8 ポイント増 ・平成 22 年1月にハンバーグ店のメニュー見直し、店舗改装を実施</p> <p>②当金庫借入金の見直しで年間返済額軽減を図り資金繰り安定</p> <p>【当金庫】 ①取引先との強固な関係の構築 ②外部機関との連携強化と専門的なノウハウの蓄積 ③信用コストの低減</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>【今後の課題】 ①職員の「目利き力」「コミュニケーション能力」のアップ ②取引先への幅広い支援を行っていく上で更なる外部機関との連携強化</p>

地域力連携拠点を活用したお取引先の課題解決支援



かしん経営大学及びかしん経営大学ビジネスマッチングプラザ

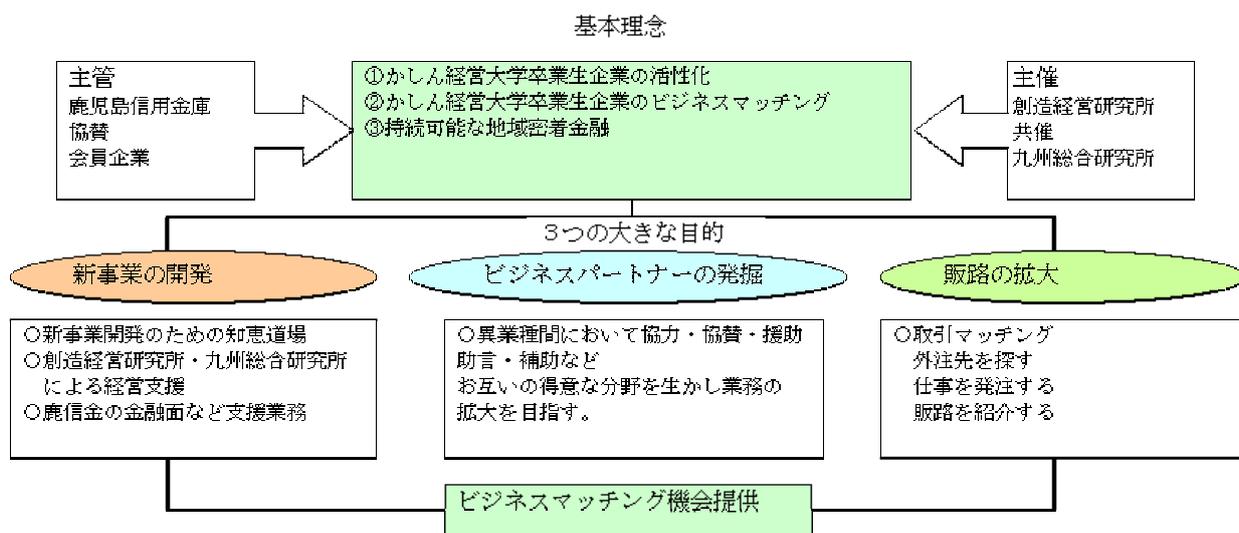
(分野) 経営改善支援

(金融機関名) 鹿児島信用金庫

1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> ・「企業経営者および、経営幹部の経営戦略やマーケティング能力を高め企業発展を目指す」ことを目的に効果的に学べるスクール形式の「かしん経営大学」を平成8年に開校した。 ・平成21年4月において、開校以来13期目を向かえ、今までの入学生577名がそれぞれの企業で活躍しており、この受講生企業の活性化、お互いのビジネス、情報を共有する場としてビジネスマッチングの構築をはかるため、「かしん経営大学ビジネスマッチングプラザ」の取組みとなった。
2. 概要	<p>【目的】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・かしん経営大学の受講生企業の活性化。 ・会員企業のビジネスマッチングの構築。 ・持続可能な地域密着金融。 <p>【内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・かしん経営大学受講生を中心として、主旨に賛同する地域企業間のビジネスマッチングを行う。 ・主旨は新事業の開発、ビジネスパートナーの発掘、販路の拡大、インターネットにより会員相互間のネットワークを構築し、情報の双方向性を可能にしてビジネスチャンスを広げる。
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> ・かしん経営大学ビジネスマッチングプラザの会員数、平成21年12月末現在38名。 ・会員同士の共同経営による新しい企業が4つ誕生した。 <ol style="list-style-type: none"> ① かがしま地産LLP(有限責任事業組合) (鹿児島県の特産品・地場産業の地産地消を推進する組合) ② ズンバイさつまプロジェクト (ITヤフーショップ、楽天ショップおよびカタログ販売) ③ 錦江湾遊覧観光協会 (錦江湾の観光開発促進プロジェクト) ④ 戦略型ホームページ「絆くん」 (小規模事業者のためのホームページ作成事業)
4. 今後の予定(課題)	<ol style="list-style-type: none"> ① 会員増加(情報共有・販路拡大)～かしん経営大学卒業生以外からの入会も可能にしていく。 ② ビジネスマッチングを拡大するための県内の地域のブロック制。 ③ 金融面等の支援業務。

かしん経営大学ビジネスマッチングプラザ

かしん経営大学ビジネスマッチングプラザとは、かしん経営大学卒業生企業が、大学で学んだ知識と友情を育みながらより多くのビジネス機会を得られるように卒業生企業相互の取引マッチングを推進する利便性に富んだシステムであり、プロジェクトです。



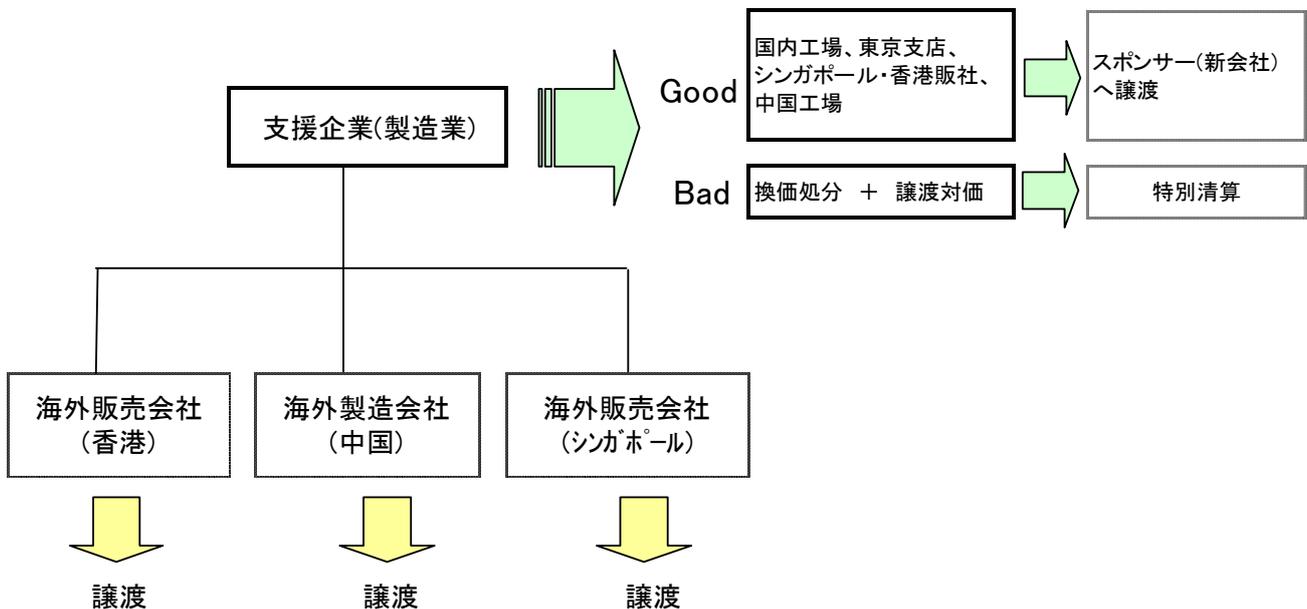
プリパッケージ型事業再生の取組み

(分野) 事業再生支援

(金融機関名) 山形銀行

1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> ○ 当社は地元基幹企業であり、光学技術力は国内トップレベルにあるが、過剰債務を負い、金融機関から半期毎のリスケジュールの協力を得、自力再建を模索していた。 ○ 20 年後半からの世界同時不況の影響で、納入先である国内主要メーカーの大幅減産に遭い、21 年1月以降収入が急減。元金返済停止しても資金繰り目処が立たず、自力再建を断念し、スポンサー支援下での事業再生を志向していた。
2. 概要	<p>【概要】 シンガポール証券取引所に上場する中国籍企業をスポンサー候補に、事業譲渡スキームによるプリパッケージ型事業再生に取組み、過剰債務の整理手段として民事再生法を活用した。</p> <p>【具体的取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 監査法人と協働で、見極め作業として簡易財務デューデリジェンス、国内および中国工場(含外注工場)実査、主要納入先ヒアリング等を実施し、事業再生の方向性を検討し、代表者および経営幹部との目線合わせで合意に至り、再生支援に本格着手した。 ○ 主要納入先A社へのスポンサー要請に同行。最終的にはA社の仲介・協力により、シンガポール上場中国籍企業B社の紹介を得、スポンサー選定が叶った。 ○ B社とのM&A協議に際しては、外部専門家(弁護士・公認会計士ほか)を交えた再生チームの組成を進言。当行も毎回の協議に立会い、民事再生申立て前の基本合意契約締結の実現に努めた(プリパッケージ型の成立)。 ○ スポンサー支援下での事業再生(民事再生法活用)が急速に進展した中、金融債権者の理解と協力が得られよう、当社とともに並行メインの都市銀行を含む他行宛ての進捗説明を都度行い、協調体制維持の中での事案進展に努めた。
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> ○ 直前期(20年3月期)年商40億円規模の事業を、事業拠点の地元据置きで新会社へ承継でき、従業員57名の雇用確保、固有技術力(特許13件ほか)の継承などが図れた。 ○ 破産配当率を上回る経済合理性(狭義)はもとより、従業員雇用確保による金融取引の継続、地元での事業継続による経済寄与など広義の経済合理性確保(損失回避)が図れた。
4. 今後の予定(課題)	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 私的再生では密行性が確保できても、時間経過による事業毀損進捗を考慮した場合の経済合理性確保が不透明だったことから、本事案では最も迅速かつ透明性、公平性を確保した整理手続きとして、また法的整理のデメリットである風評被害や利害関係人不安を軽減払拭する手段として、プリパッケージ型民事再生手法の活用が関係当事者相互にとって合理性ある最善策であったと考える。 ○ 資金不足から限られた時間での取組みであったが、本格着手からスポンサー選定を経て、約2ヶ月で再生成就の見通しがたったことは異例のスピード対応と思考。 <p>【今後の課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○旧会社清算の早期結了支援 ○新会社の地元への早期定着支援

事業譲渡スキーム概念図



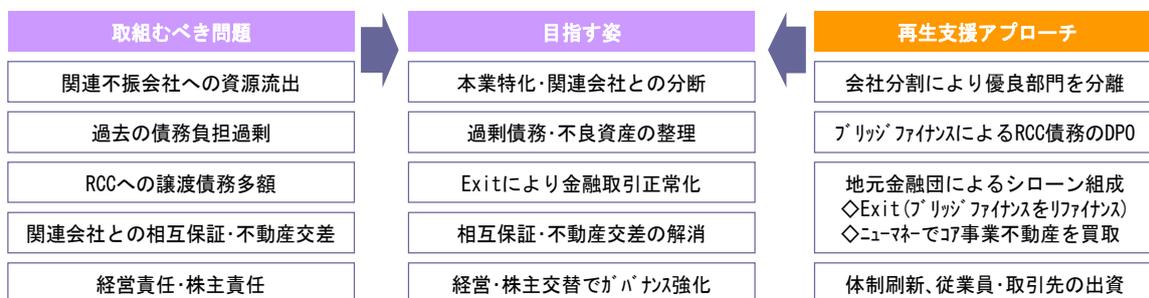
複合スキームによるコア事業の再生とノンコア事業の整理

(分野) 事業再生支援

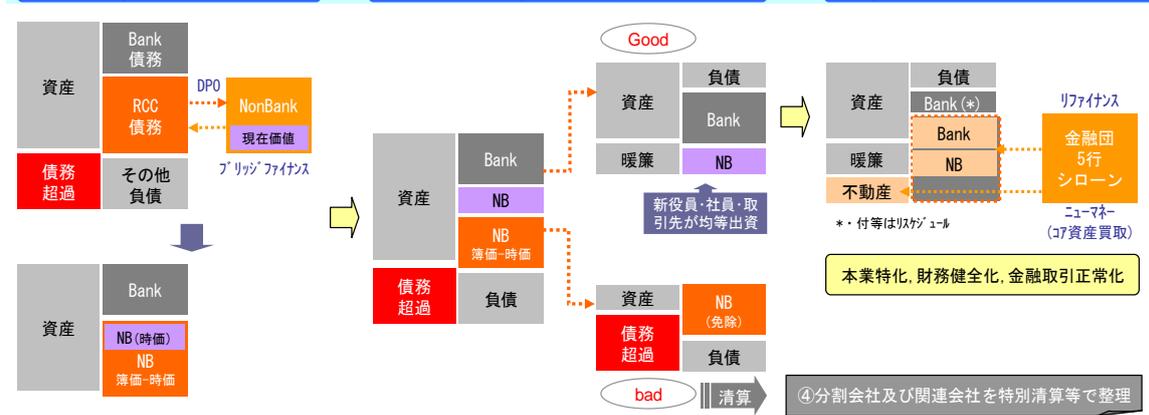
(金融機関名) 足利銀行

1. 動機(経緯)	<p>当社は地域リーディング企業として本業堅調ながら、関連会社を介した不動産事業への過剰投資により財務が大幅に毀損、他行債権の一部が整理回収機構(RCC)に譲渡される等、本業自体の事業継続への影響が危惧されていた。</p> <p>当社再建には、窮境原因の除去(関連不振会社の整理)と本業への特化、財務リストラが不可欠と判断し、外部専門家及び中小企業再生支援協議会の関与の下、抜本的な再生スキームの検討に至った。</p>
2. 概要	<p>①RCCからの卒業…ノンバンクのブリッジファイナンスによりRCC債務を現在価値で弁済(DPO)</p> <p>②会社分割… DPOに伴う債務免除益課税対策、ノンコア部門の整理、経営・資本の刷新</p> <p>③シンジケートローン… ①の Exit 資金、関連会社が所有するコア不動産の買取り資金等を協調融資</p> <p>④不採算部門の整理 … 分割 Bad 会社及び関連各社は特別清算手続等により整理</p>
3. 成果(効果)	<p><利用者側></p> <p>①本業の経営安定化…不採算部門(関連会社)の整理により資源流出が止り、本業の経営が安定。</p> <p>②財務内容の健全化…会社分割により過剰債務・不良資産を整理、財務リストラが実現。</p> <p>③金融取引の正常化…RCCからの卒業、シンジケートローンでのリファイナンスにより、信用力向上。</p> <p><債権者側></p> <p>①債務者区分の上位遷移…窮境原因除去・財務改善・実抜計画策定により、ランクアップが実現。</p> <p>②金融機関協調体制の確立…シンジケートローン組成により地元金融機関の協調支援体制が確立。</p> <p>③地域・雇用への影響回避…取引関係や雇用の維持など、地域経済への影響を回避。</p> <p>◇ 本件は、会社分割に留まらず、ブリッジファイナンスや地元金融団シンジケートローン等、複数の手法を活用することで、内在していた数種の経営課題を解決し、事業の再生・取引の正常化を図った事例。</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>①承継会社は、再生計画を着実に履行、堅調な業績を維持している。</p> <p>②分割会社及び関連不振会社は、各々特別清算等による整理が進行中。</p> <p>◇ 引き続き、新会社の経営状態・計画履行状況等をモニタリングし、適宜必要に応じた指導を行いながら、着実な事業再生をフォローしていく。</p>

課題解決へのアプローチ



スキーム概要 (中小企業再生支援協議会が関与)



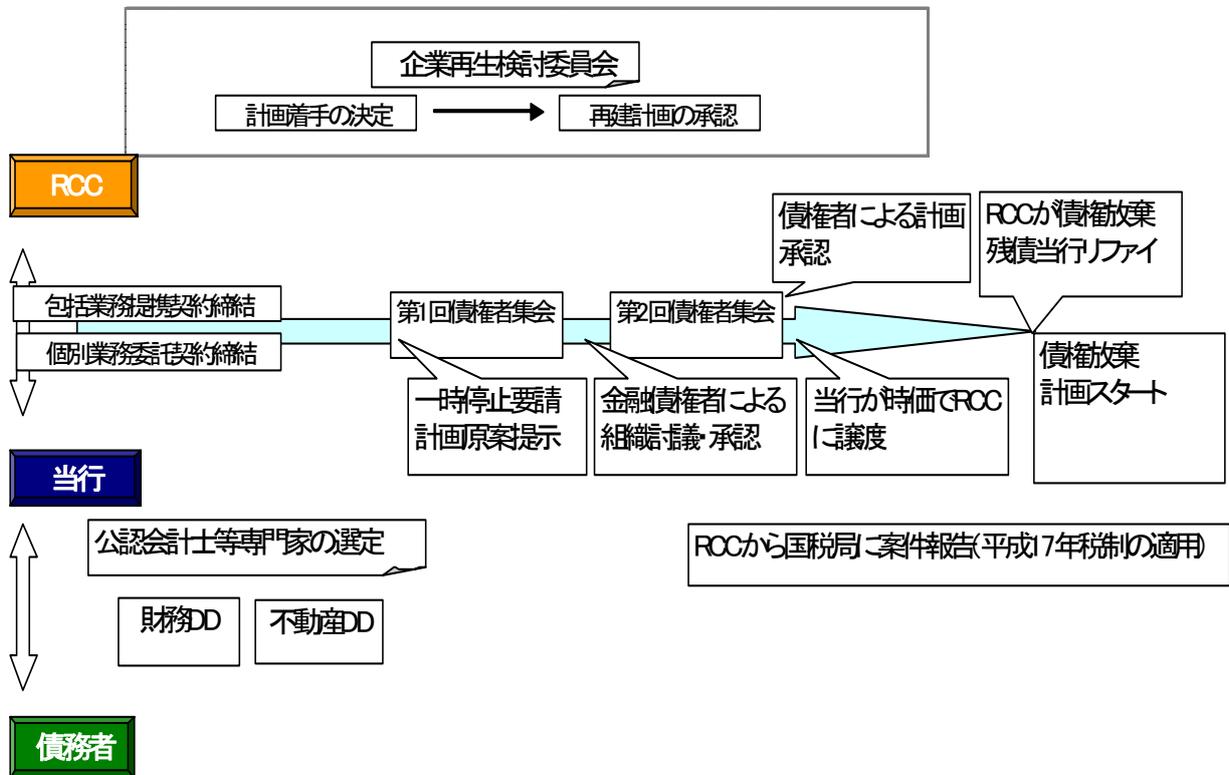
整理回収機構を活用した再生事例について

(分野) 事業再生支援

(金融機関名) 筑波銀行〔旧関東つくば銀行〕

1. 動機(経緯)	<p>当社は、バブル期に出店のための店舗用地を過剰に抱え込んだが、バブル崩壊により事業化が困難となった。所有資産を処分したが、含み損が顕在化し大幅債務超過に転落し、処分によっても圧縮できなかった債務が残され、キャッシュフロー弁済が困難となり、資金繰りに窮していた。</p>
2. 概要	<p>リーガル面の透明性、税務面の無税処理を補完するため、整理回収機構に相談し持ち込みした。債権放棄の数年前から銀行として重点支援先に指定し、自助努力による収益の改善策を積み上げる支援をしていたことから、円滑な持込み対応がなされた。</p>
3. 成果(効果)	<p>当行は当社の総負債額の2/3を債権放棄。負債が1/3以下となったことで利息負担も軽減され、自助努力により存続が可能な会社に生まれ変わった。</p> <p>債権放棄に先立ち、外部コンサルタントを導入し、事業デューデリジェンスを実施。経営陣のみならず現場のコア人材とも意思の交換を行い、現場からの提案を積み上げて、キャッシュフローおよび収支の改善策に落とし込んだ。</p> <p>また、株式の全額減資を実行するとともに、役員職からの出資を積み上げ新たな資本とした。更に、債権放棄に伴う経営責任の一環として、社長の退陣、私財の提供支援を要請。結果として、同族的な経営感覚がなくなり、経営が近代化された。</p> <p>また、整理回収機構の「再建計画検討委員会」の承認を得られたので、当行・当社ともに無税処理することができた。</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>継続してモニタリングに努め、外部環境の悪化に対し前向きに対処できるような経営取組みを支援する。</p>

【スキーム図】



私的整理ガイドラインに基づく再生計画の実施

(分野) 事業再生支援

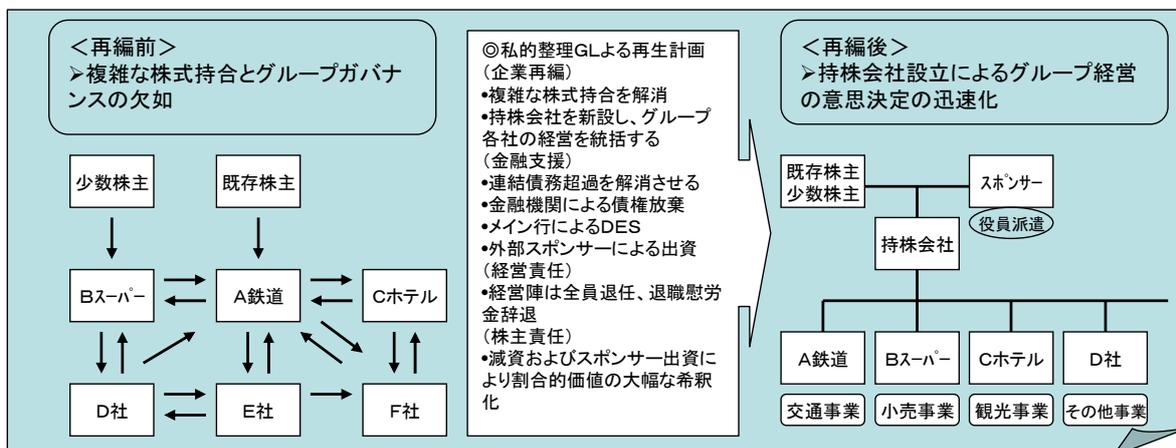
(金融機関名) 八十二銀行

1. 動機(経緯)	当社グループは交通事業を中心に、小売、観光サービス等約 30 社の企業からなる地元有数の企業グループ。過去の観光部門への過大投資とグループガバナンスの欠如から業績は低迷し、グループ連結で債務超過に転落。
2. 概要	<p>外部専門家のサポートを得て、私的整理ガイドラインに基づく再生計画を作成し、過剰債務の圧縮などにより事業再生を図った。</p> <p>(計画の概要)</p> <p>1. 事業方針</p> <ul style="list-style-type: none"> 交通、小売、観光の3事業を柱とし、その他の事業は見直しを実施。外部人材招聘による経営陣の強化。 交通事業:赤字路線の運行見直し。事業統合による車両、運転手の効率化 小売事業:店舗(スーパーマーケット)のスクラップ&ビルド実施による収益性の改善 観光事業:グループシナジーを発揮できる営業面の対策強化 <p>2. 金融支援の概要</p> <ul style="list-style-type: none"> 金融機関の債権放棄額 143 億円 当行のDES 30 億円 外部スポンサーによる出資 50 億円
3. 成果(効果)	<p>1. 破綻回避により</p> <ol style="list-style-type: none"> 雇用の維持(グループで延 4,000 人の従業員) 一般債権者(大半が地域の中小企業)の連鎖倒産防止 地域社会の混乱回避(地域の足と食を担うグループ) <p>2. 連結債務超過解消による財務の健全化と債務者区分の下方遷移防止</p> <p>3. 金銭出資による資金繰りの改善と成長戦略に基づく投資の実現</p> <p>4. 経営陣刷新によるグループガバナンスの強化</p>
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> 再生計画最終年度までに正常先へランクアップ 再生計画の進捗管理徹底とExitスキームの検討

・事業再生支援:地域交通事業者の事業再生事例

◎私的整理ガイドラインに基づく再生計画の実施

- (選択と集中):交通事業、小売事業、観光事業の3事業を主力事業と位置づけ、その他の事業は主力事業との親和性・代替可能性と収益性の両面から選択。
- (グループ再編):グループ全体での経営戦略を持ったガバナンス体制を構築するためにグループ統括会社(持株会社)を設立。
- (財務の抜本的改善):金融機関による債権放棄とDES、スポンサーによる新規出資。



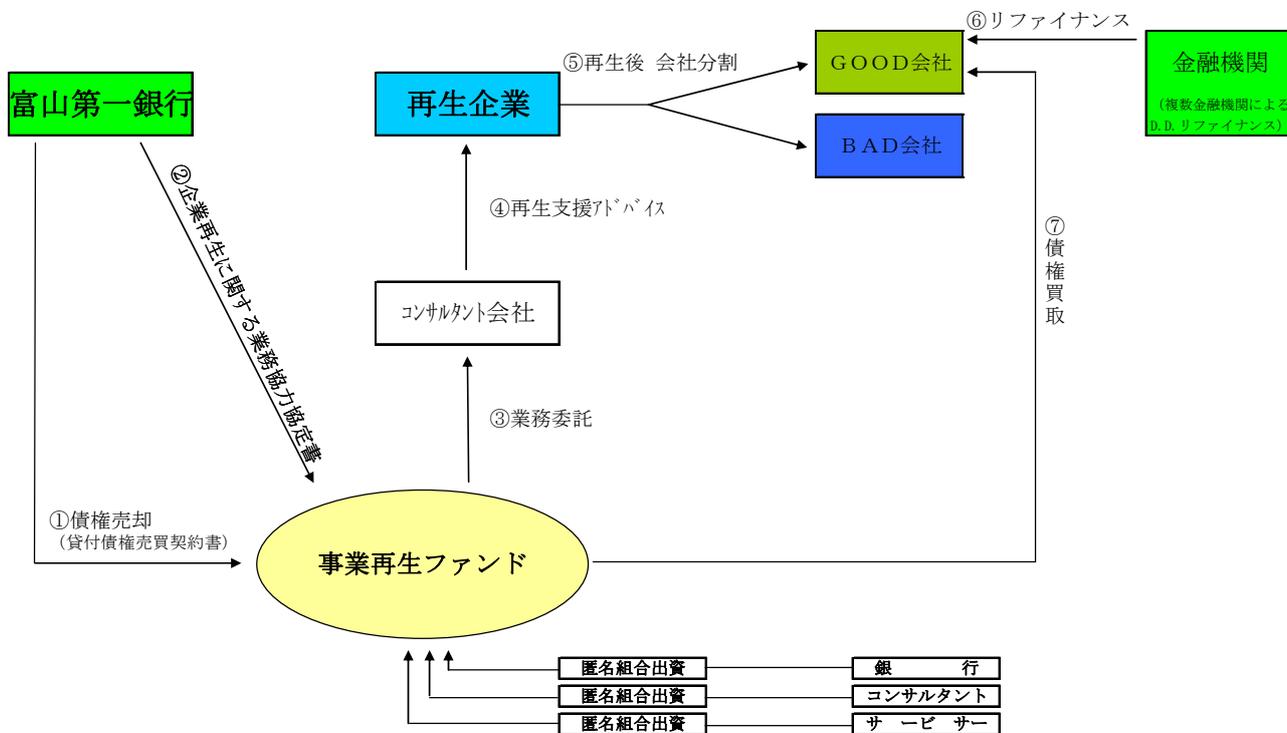
事業再生ファンドによる事業再生について

(分野) 事業再生支援

(金融機関名) 富山第一銀行

1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> 地域を一体的に再生するということを前提として、再生企業の地域における位置付けや役割、地域貢献の程度、再生企業の規模・業績・業態、地域住民のニーズ等に配慮しながら取り組む。 事業再生については税理士等の専門家や事業再生ファンド等の外部機関と連携しつつ利用企業とのリレーションシップを深め、再生に対する認識を徹底する。
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> 銀行、コンサルタント、サービサーが出資し事業再生ファンドを設立。 事業再生ファンドに再生企業の貸付債権を売却。 事業再生ファンドはコンサルタント会社に業務委託し再生支援を行う。 再生企業の再生(改善計画キャッシュフローの確保)により、GOOD会社とBAD会社に分割し債務を切り分け。 複数金融機関のデューデリジェンスにより GOOD 会社へのリファイナンス実行し、事業再生ファンドから債権を買取る。
3. 成果(効果)	<p><利用者側></p> <ul style="list-style-type: none"> 業務改善効果として経営者、従業員の事業再生に対する意識改革ができた。また、組織改革により少数精鋭体制とし、業務効率化が図られた。 P/L 改善効果として売上増加策、原価削減策、販売管理費削減策等によりキャッシュフローの増加となった。 再生ファンドの利用によって再生ファンドへの貸付債権売却、リファイナンス、会社分割の事業再生スキームの構築が可能となった。 <p><金融機関側></p> <ul style="list-style-type: none"> 再生企業の債務者区分のランクアップとなった。 回収懸念のある債権の回収確実性が高まった。 事業再生支援が地域に認識された。 再生ファンド利用による事業再生ノウハウが銀行内の蓄積となった。
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> 再生企業の再生後の経営計画進捗状況のチェックと指導。 事業再生ファンドを利用する債務者の選定と再生ファンド会社の選定。

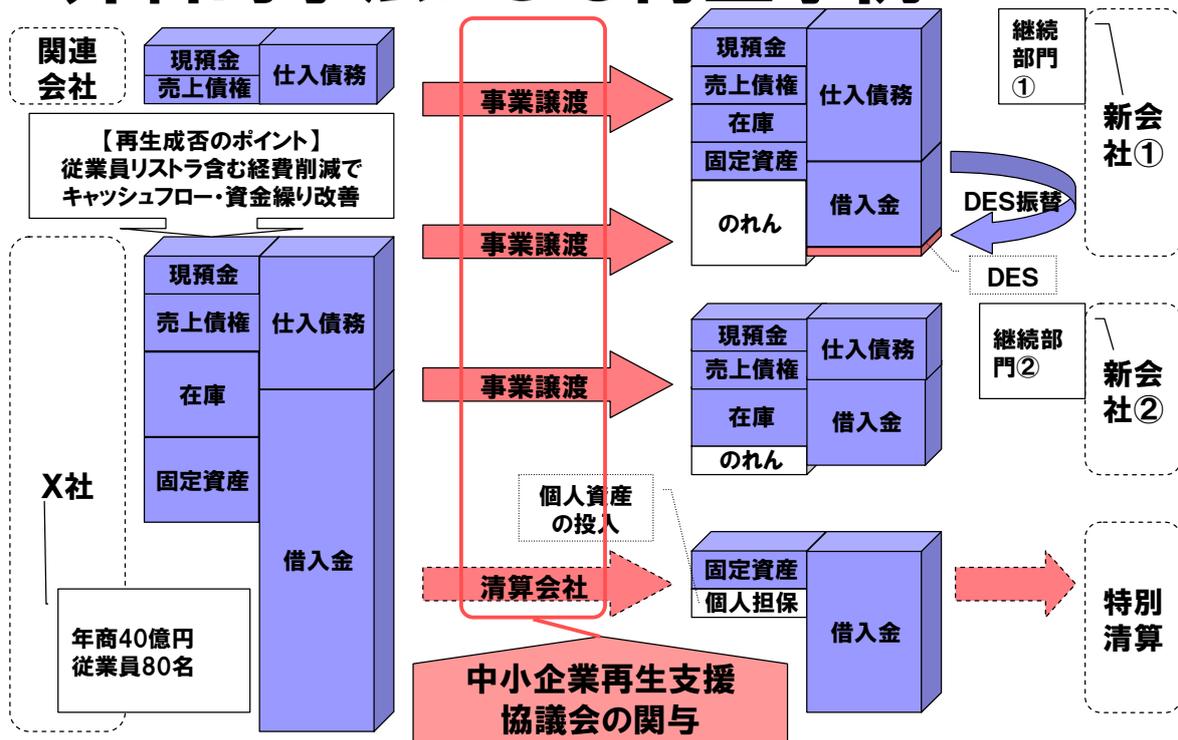
事業再生ファンドスキーム



1. 動機(経緯)	地域における「伝統地場産業の中心的存在」への事業再生支援。 当社は、多角化事業戦略が失敗したことに加え、市場規模縮小の影響大きく、大幅債務超過に至る。当社が破綻した場合、当社の名に傷がつくだけでなく、地域全体への悪影響も懸念されたことから、主力行の当行が主体となって中小企業再生支援協議会を利用しつつ、私的再生スキームを策定した。
2. 概要	① 当社へ出向人員を派遣し、社内改革・事業計画策定を支援。資金繰り面での改善にも着手。 ② 安定したキャッシュフローを確保できるレベルまで損益状況は改善したが、不採算部門の見直しや不良資産・過剰債務の整理等「外科手術」への着手が急務であり、「会社分割」などを盛り込んだ抜本的な再生スキームを策定。中小企業再生支援協議会をデューデリジェンス・事業計画策定等で活用。 ③ 再生スキーム 1. 会社分割…事業継続2部門と清算会社に3分割。事業継続2部門は別途新設する新会社2社へそれぞれ事業譲渡。 2. 金融支援…当行を含む取引金融機関は、無担保債権(与信)の一定割合を支援(債権放棄)。 3. 弁済計画…新会社2社が引き継ぐ債務は10~12年で弁済する計画。 4. 資本政策…継続部門の新会社に対して当行がDES(債務の株式化)を実施。 ④ 経営・株主責任 1. 窮境の原因を作った旧経営陣は退任、私財提供。 2. 旧株主への株主責任(実質的な株式の無価値化)を追及。
3. 成果(効果)	① 当社にとって 1. 再生に不可欠である過剰債務の解消にあたり、「私的整理」の道を選択したことで、一般債権者に迷惑をかけることが回避できた。従業員のリストラも最小限度で食い止めた。 2. 「伝統地場産業の中心的存在」の名に傷がつかずに済んだ。 ② 当行にとって 本スキームの構築で、一部債権に対する事実上の「放棄」はあったものの、貸倒引当の範囲内にとどめることができ、開示債権の圧縮、引当戻入益の実現に結び付いた。
4. 今後の予定(課題)	① 再生支援協議会関与の事業計画の進捗を月次単位でフォローしていく。 ② 足元業績について、原材料単価は落ち着いたが取扱量少なく、市場の低迷も続き売上回復せず、資金繰り厳しい状況が続く。金融機関各行による協調支援体制を継続。



外科的手法による再生事例

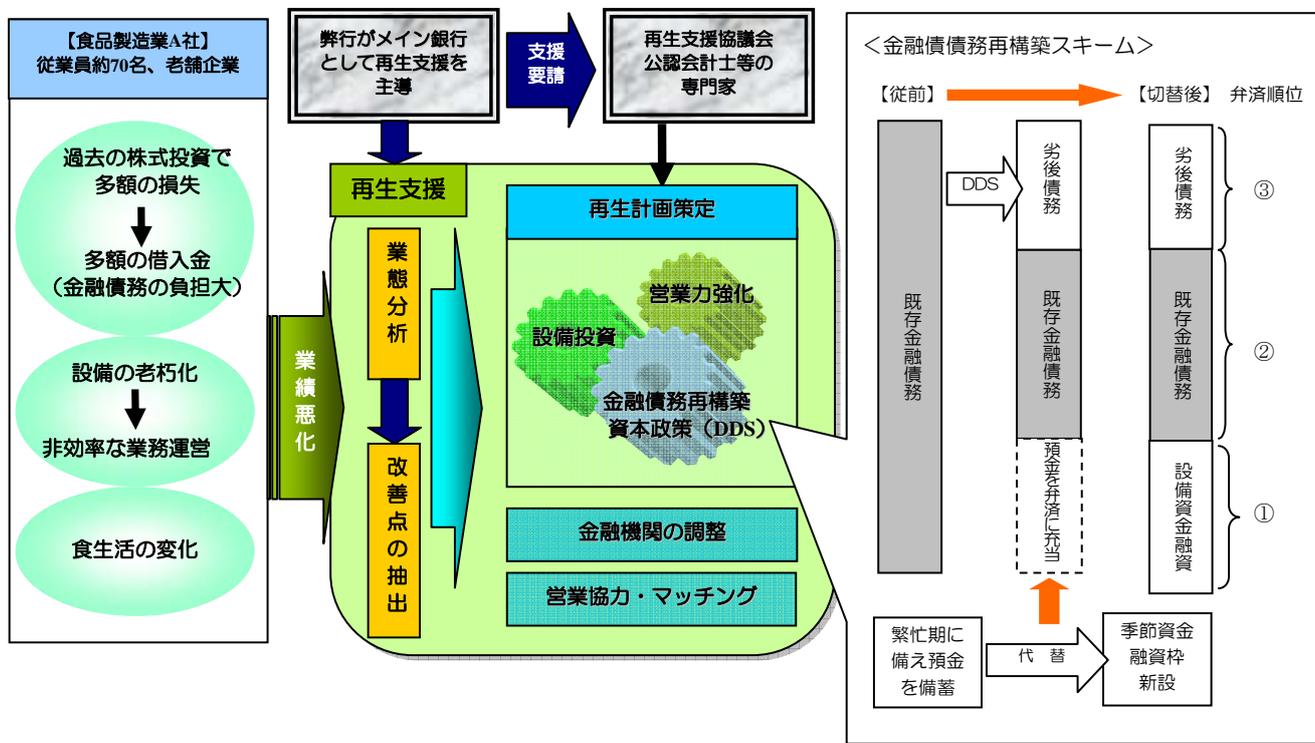


DDS (早期経営改善特例型) を活用した企業再生支援への取組み

(分野) 事業再生支援

(金融機関名) 静岡銀行

1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> A社(食品製造業)は、有価証券投資の失敗に伴う多額の特別損失を計上したことで債務超過に転落。それ以降、利益の大半を金融債務圧縮へ充当したことから、設備の老朽化が進み、非効率な業務運営が常態化、外部環境の変化もあり、業績の低迷が続いていた。 業界で相応のブランド力を有するものの、今後も設備更新が実施されなければ、市場競争力を失い、更なる業績悪化による将来的な破綻が避けられないと判断。 本業の期間損益は黒字であり、既存金融債務の返済負担を軽減すれば、老朽化した設備の更新資金の約定返済も可能となるため、DDS(早期経営改善特例型)を用いた事業再生支援が適していると判断し、支援を開始。
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> メイン銀行として再生支援を主導し、中小企業再生支援協議会等と協力して再生計画を策定。スキームの概要は下記の通り。 取引金融機関がDDSで貸出金の一部を劣後化し、みなし資本化して返済を猶予することで、債務超過からの早期脱却を図る計画とした。 従来は繁忙期に備え年間を通して必要資金を預金として確保していたが、運転資金用の融資枠を設定し、この預金で既存金融債務を圧縮したことで、支払利息を軽減。 既存金融債務の返済スケジュールをA社収益力に見合った内容とし、収益回復のために不可欠な設備資金を、取引金融機関と協調して融資。 再生計画の達成に向け、ビジネスマッチング等の営業支援を含めサポート中。
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> DDS導入により既存金融債務の返済負担を軽減し、かつ老朽化の著しい設備の更新を行えたことで、破綻を回避することができ、収益は回復基調にある。 A社のブランドは維持され、また従業員約 70 名の雇用確保や納入各社等への悪影響を回避したことで、地域経済の地盤沈下を防止することができた。 なお、本件取組みにより、A社は要管理先から要注意先へ格上げとなった。
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> 今後についても、地域経済への影響が大きい企業を中心に、引き続き事業再生および円滑な事業清算の支援に積極的に取り組む方針。 事業再生手法の多様化に向けた取組みを行うとともに、取引先の実状に応じた最適な手法を選択し、迅速かつ効果的な事業再生を行っていく。



条件変更実行先に対する新規与信対応

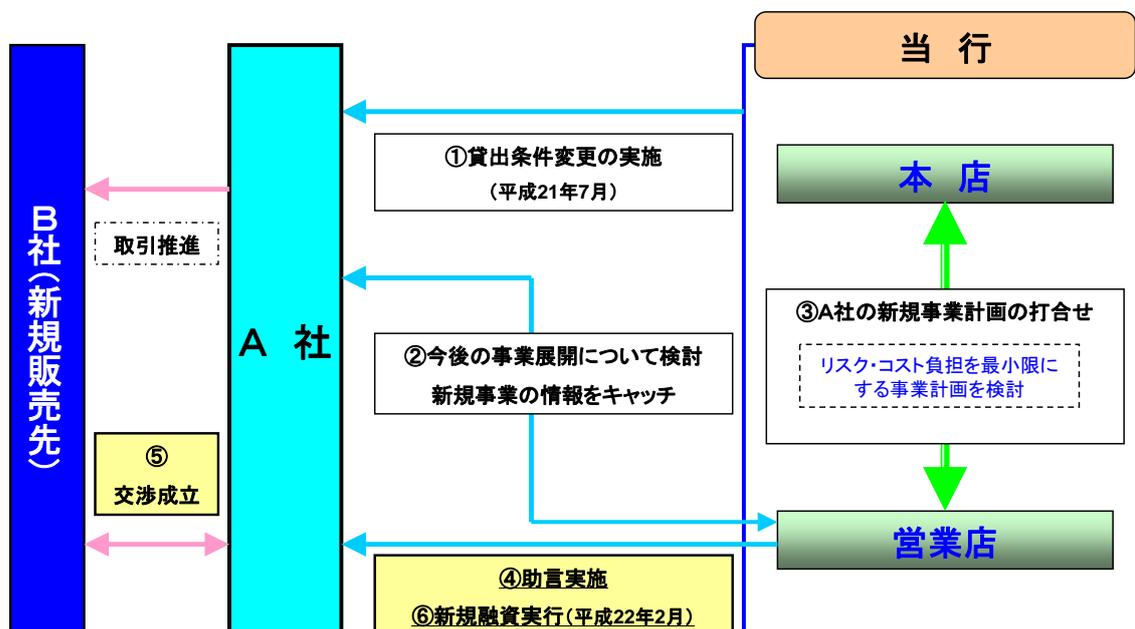
(分野) 事業再生支援

(金融機関名) 関西アーバン銀行

1. 動機(経緯)	<p>当行では、「中小企業者等に対する金融の円滑化を図るための臨時措置に関する法律」の施行を受け、金融円滑化推進部を設置。営業店に対しては、常に返済猶予及びニューマネーによる支援等の指導・管理等を行っていた。</p> <p>すでに条件変更実行先であったA社の事業計画進捗状況等の打合せの中で、販路拡大の為の資金需要が判明。事業再生支援として、本支店一体となり、新規融資の採り上げ検討を開始する。</p> <p>A社の経営改善計画の進捗状況などについてA社と営業店が検討を行うなかで、販路拡大の可能性が見出されたことから、当行は、顧客の立場に立って販路拡大に向けた支援を行うとともに販路拡大に必要な新規与信について検討を開始。</p>
2. 概要	<p>A社は、大阪市内に6店舗を展開する小物雑貨の小売・卸業者であったが、景気悪化により収益状況がやや下降気味であった。また、H21年7月には、入居するテナントビルの耐震補強に伴い、収益が確保できていた2店舗の一時撤退を余儀なくされ、さらなる収益状況の後退が懸念されたことから、耐震工事完了後の再入居の実現性や不採算店舗の撤退等の経営改善計画を策定したうえで、返済金額を少額にする条件変更を実施した。</p> <p>同改善計画の進捗状況を含め、今後の事業展開や販路拡大等についてA社と営業店が検討を行うなかで、新規販売先B社との新規取引の可能性が見出された。</p> <p>これに伴い当行は、原材料の仕入れ、販売代金の回収の方法など、A社のリスクやコスト負担を最小限にとどめ、より有利な事業計画になるよう、A社の業務内容等を踏まえつつ本支店一体となって助言を行った結果、ベストチョイスの新規取引が成立したものである。</p> <p>また、この取引によって、A社の収益力が向上し、キャッシュフローの改善が図られることから、当行はH22年2月、当取引に必要な事業資金に対し新規与信を実行したものである。</p> <p><案件概要> ・手形貸付(信用) 15百万円、期間1年 (3ヶ月据置後9回返済)</p>
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 収益の悪化が懸念される中、顧客の実態を適切に把握し、早い段階で返済金額を引き下げ、資金面の負担を軽減したことから、新規取引先の獲得に専念できた。 ・ 販路拡大支援を行い、新規資金を許容することでA社にとっては、新規販売先の獲得が可能となり、今後、売上げ拡大が期待でき、経営改善計画の実効性確保につながる見込みが立った。(本件後、年商 36百万円、年間キャッシュフロー15百万円の増加) ・ 本件は、条件変更先に対する支援案件であり、取引先・当行双方にとって有意義な事例であり、今後、営業店向けに事例紹介し、今後の取引先支援に役立てていく予定。
4. 今後の予定(課題)	<p>取引先に対して適時適切なアドバイス・支援ができるよう体制を強化していくことが必要であることから、営業店指導によるノウハウの蓄積・共有及び本支店一体となった取引先への支援体制を強化していく。</p>

・条件変更実行先に対する新規融資を実施した事例

貸出条件変更を実施したA社(小物雑貨の小売・卸業者)に対して、新規事業計画に関する助言を行い、経営改善に積極的に取り組むとともに、新規融資を実行した事例



会社分割を活用した事業再生支援

(分野) 事業再生支援

(金融機関名) みなと銀行

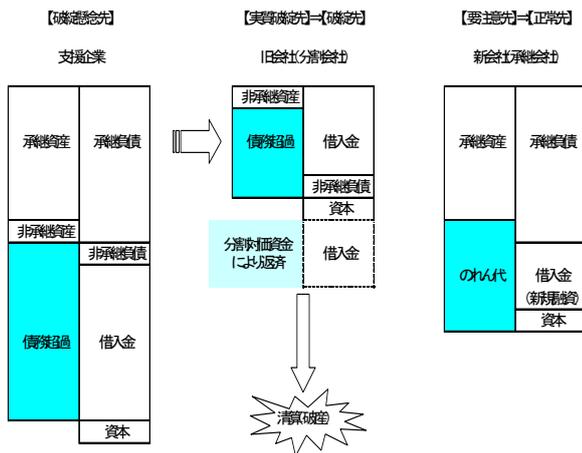
1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> 再生支援対象企業が買収(M&A)を予定していた企業が破綻。その影響を調査するため当社の企業実態調査(デューデリジェンス)を実施した結果、過大な債務超過が判明。一方で直近1年間の償却前営業利益は約4億円を計上、事業価値は認められた。 当行の協力が得られる等の条件を前提にスポンサーからの支援表明あり。永年のメイン先であり過去からの支援経緯も踏まえ、雇用の維持(パート含む約1,150名)など社会的影響も考慮し、私的整理による事業再生に着手。
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> 多店舗展開する小売業の事業再生。競争の激しい業界ではあるが、直近の業績は堅調に推移。 過大な債務超過であり自力再建は困難であるが、事業自体の収益性は認められる。法的整理(民事再生)では信用力低下による事業価値の毀損、商品確保が困難になる等、事業継続へのリスクが高いことから、当行にとっても法的整理と比較して経済的な合理性が期待できる、私的整理による会社分割を活用した再生手法を選択。 第二会社方式による事業再生。新たに設立した新会社へ小売事業部門を吸収分割により承継させ、分割会社(旧会社)は清算(破産)する再生スキーム。当行債権以外は全て新会社が承継。新会社が承継する当行債権額は当社の「のれん」価額を算出し決定。
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> 会社分割により旧会社が抱える様々なリスクを遮断。実質新会社として健全化された財務内容でスタートするため対外的信用力も強化され、「のれん」=「事業価値」を毀損することなく再生計画をスタートすることができた。 スポンサーシップによる第二会社方式とすることで、当社再生の確実性・実現性が格段に高まった。 結果として、当社全従業員の雇用を維持し、当行債権の回収極大化を図ることができた。
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> 再生計画第1期目の実績をみると、売上は計画を若干下回るが利益は計画以上となり、まずまずの成果。今後もデフレ環境が続く、業界内での競争が激化するなかで、安定した収益計上を持續すべく経営努力を行う。

会社分割による再生支援スキーム



みなと銀行

■ 会社分割 BS(バランスシート)のイメージ図



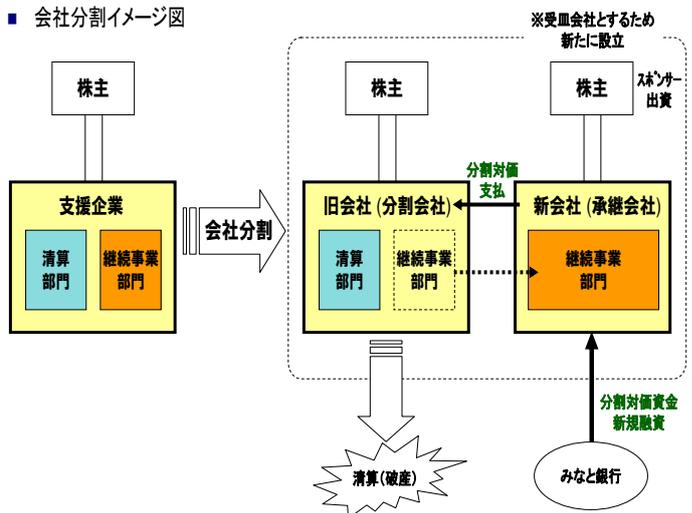
Copyright © The Minato Bank, Ltd. 2009 All Rights Reserved.

会社分割による再生支援スキーム



みなと銀行

■ 会社分割イメージ図



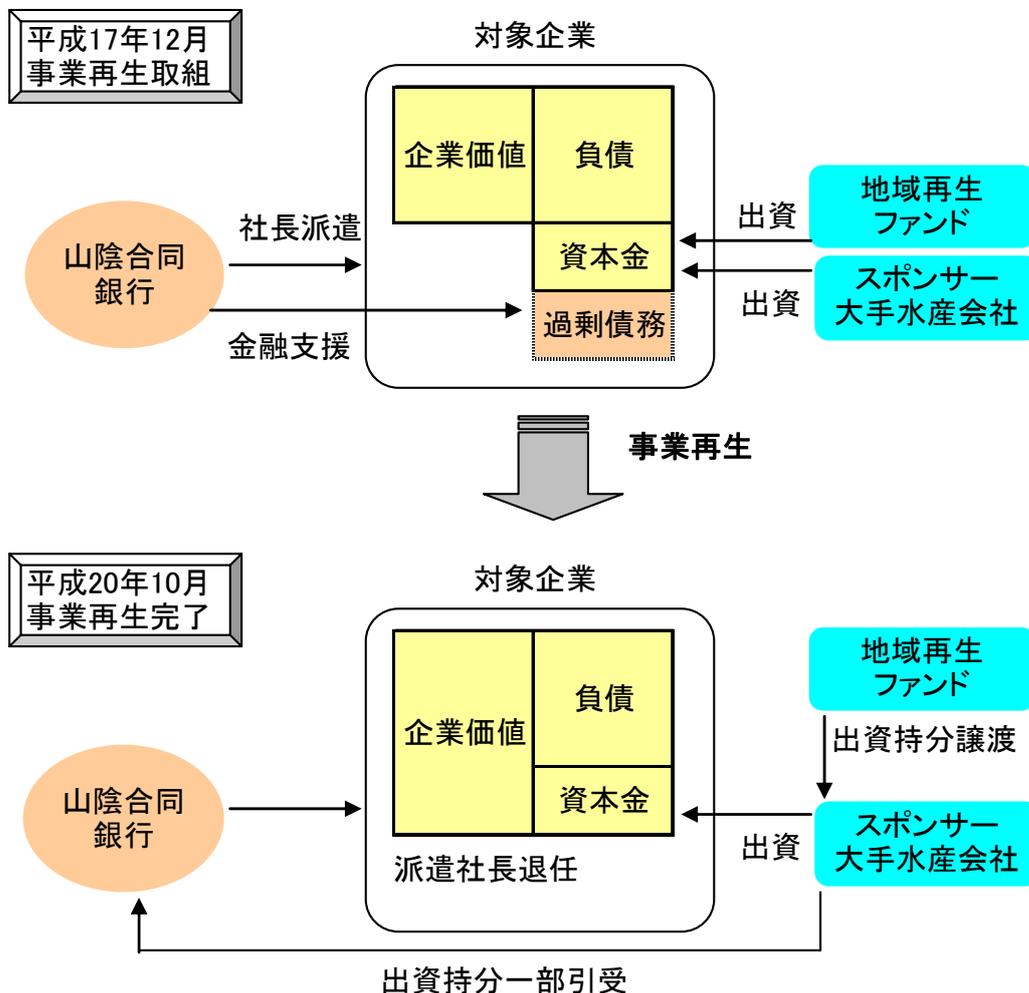
Copyright © The Minato Bank, Ltd. 2009 All Rights Reserved.

経営者を派遣して取り組んだ事業再生の成功～全国的にも稀な第一次産業（漁業）の事業再生への取り組み～

(分野) 事業再生支援

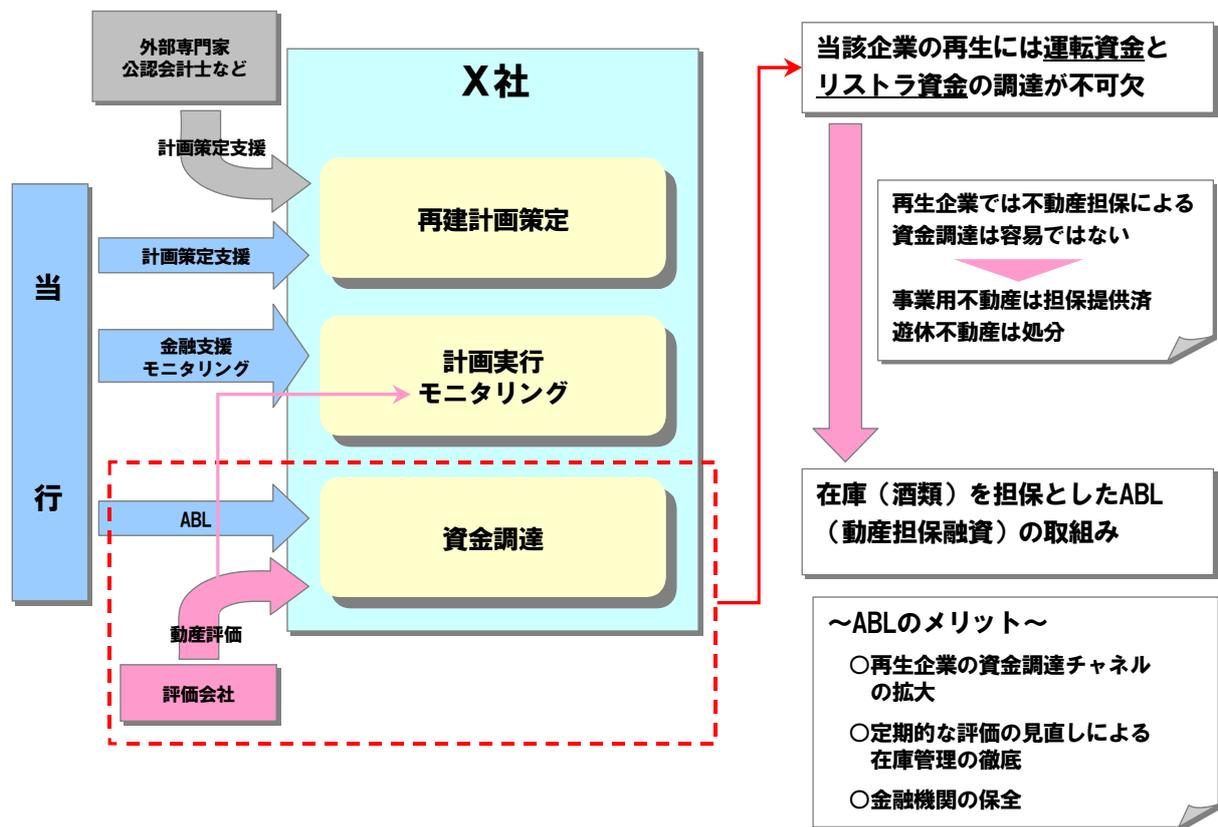
(金融機関名) 山陰合同銀行

1. 動機(経緯)	<p>山陰において水産業は重要な地場産業の一つであり、加工業、流通業など周辺産業の裾野が極めて幅広いという特徴がある。</p> <p>当社は全国有数の漁業基地で水産関連産業が集積している鳥取県境港の中核的漁業者であり、万一破綻する事態となれば、地域経済に甚大な影響を及ぼすことが予想された。</p> <p>このため、当行は抜本的な事業再生に着手して当社の事業を再度軌道に乗せることが地域経済にとって最も重要であると判断し、当社の事業再生に向けた取り組みを行うに至った。</p>
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> 当行は平成17年12月に私的整理に関するガイドラインに基づいた金融支援を実施するとともに、事業再生を完遂するため社長を派遣。また、地域再生ファンドも出資を行い事業再生に取り組んだ。
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> 当社は新社長が中心となって社内体制を改革するとともに、船団間の連携強化による漁獲能力の向上や水揚方法、流通体制再構築等の経営改善に取り組んだ結果、事業再生は順調に進み、再生計画を前倒しする形で平成19年3月には債務超過解消、平成20年3月には繰越欠損を解消した。 損益も黒字に転じ、再建の確固たる道筋をつけることができたため、派遣社長は退任し、地域再生ファンドの出資分は再生当初からのスポンサーである大手水産会社に譲渡。また、当行も一部出資を引受けることで平成20年10月に事業再生を完了した。 当社の経営破綻の危機は一企業の問題にとどまらず地域経済全体への波及が懸念されたが、当社の事業再生により地域経済に必要な事業の継続及び雇用の確保を図ることができた。 当社の再生により、万一破綻した場合と比較して、当行貸出金の回収額の極大化が図れるとともに、当社を取り巻く周辺企業の連鎖的な破綻を回避し、当行貸出金の劣化防止にも繋がった。
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> 水産資源の減少、魚価の低迷、操業コストの上昇、使用漁船の老朽化等解決していかなければならない課題もあるが、抜本的な改善に取り組み成功してきた当社の更なる改善に期待するとともに、地域金融機関として今後もサポートしていく方針。



1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> ○ 当該企業は、赤字体質かつストックの毀損が甚だしいものの、ブランド力と商品提案力に優れ、相応の事業価値を有する中小企業。 ○ 当行はフロー改善及び金融債務の圧縮ができれば再生は可能であると判断、抜本的再生支援に着手。 ○ 当該企業の再生には、運転資金とリストラ資金の調達が必要であったため、保有する在庫(酒類)に着目。
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> ○ 蓋然性の高い再建計画の策定 <ul style="list-style-type: none"> ・ 外部の公認会計士、弁護士を関与させフロー改善を含む保守的計画を策定 ○ 再建計画に基づく金融支援の実施 <ul style="list-style-type: none"> ・ 債務の株式化(DES)の実施 ・ キャッシュフローにあわせたリスケジュールの実施 ○ 動産担保取得による資金供与・運転資金やリストラ資金を供与するにあたり、動産評価会社の評価の結果、相当の価値を有する在庫(酒類)を担保取得
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> ○ メインバンクである当行のDESにより、財務体質強化と借入金水準の適正化が図られた。 ○ 取引行協調で実施したリスケジュールにより、企業のキャッシュフローに見合った弁済が可能となった。 ○ 動産担保融資により資金調達のチャンネルが広がるとともに、定期的な評価見直しの実施により在庫管理の徹底が図られた。 ○ 当行としても不動産に依存せずに、保全を強化することができた。
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> ○ 計画の進捗管理及び在庫管理の徹底による事業価値の向上 <ul style="list-style-type: none"> ・ 在庫管理の強化等により、収益管理態勢を高度化 ・ ビジネスマッチング・商談会等を活用した販路拡大支援

□ 事業再生企業に対する焼酎を担保としたABLの取組み



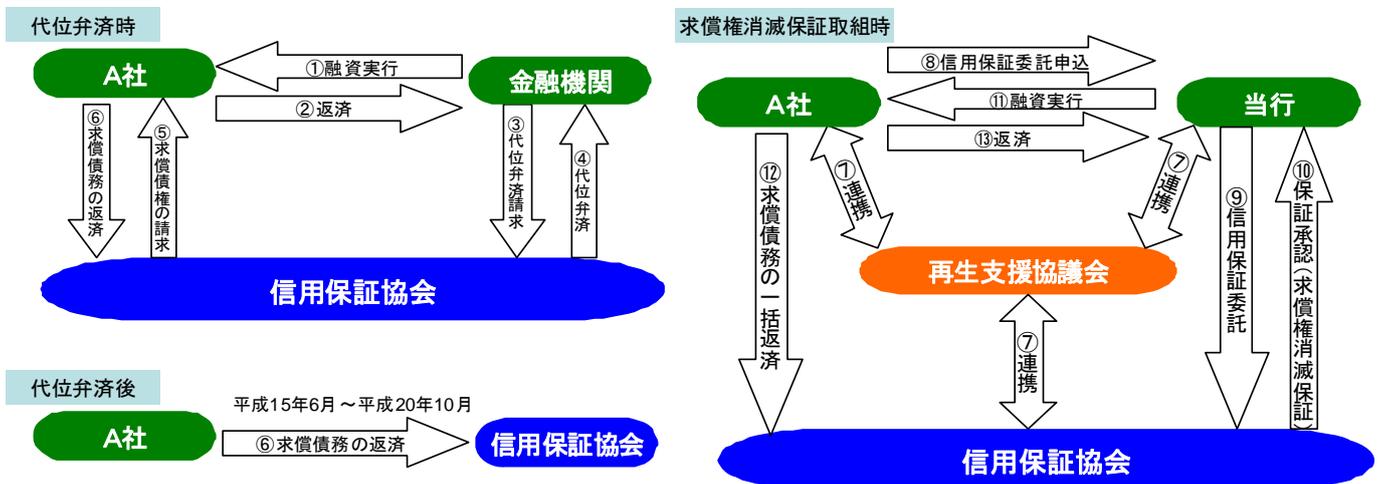
求償権消滅保証の取組みによる再生支援

(分野) 事業再生支援

(金融機関名) 福岡中央銀行

<p>1. 動機(経緯)</p>	<p>A社は、昭和40年にスーパーを出店し事業を開始した。その後、県内の他地区にも出店し、ピーク時には9店舗、年商3億円を計上する企業となった。しかし、平成14年頃から出店していたスーパーの閉鎖で売上が落ち込み、また売掛金の焦付きが発生するなど危機的な状況となった。その影響から資金繰りが著しく悪化し、返済財源の捻出も困難な状況となり、平成15年6月に県信用保証協会から代位弁済を受け求償権債務の履行中であった。</p>
<p>2. 概要</p>	<p>【事業改善へのA社の取組み】 ①事業・業務・財務リストラを徹底的に実施 ②保証協会への求償権債務の返済を5年間履行 以上のA社の取組みが保証協会に評価され、中小企業再生支援協議会の支援の下、求償権消滅保証制度を利用して再生計画の策定を行った。 【当行の取組み】 ◆中小企業再生支援協議会からの案件 ①A社の企業価値(商品性・地域への貢献) ②A社の財務内容の改善 ③保証協会への求償権債務の返済実績 ④中小企業再生支援協議会の専門チームによる再生計画書の実現可能性の検証 ⑤事業規模から、小回りが効く金融機関をメイン行としたいA社の意向 ⑥A社は未取引先ではあるが、地元企業の事業再生という当行の地域金融機関としての使命 上記の点を検証し、「求償権消滅保証」を実行。</p>
<p>3. 成果(効果)</p>	<p>【A社の成果】 ①平成20年10月…緊急経済対策資金および一般保証の融資の取扱いにより、求償権債務の一括返済を行った。 ②平成20年12月…当社が必要とする運転資金(長期安定資金)の取扱いを行った。 以上の取組みから、借入金は当行のみに集約し、毎月の約定返済も軽減できた。 現在A社は、経営革新期(平成21/2期～平成23/2月期・3ヶ年)であり、経営改善計画の数値目標に向けて努力中である。尚、平成21年2月期の売上高は、目標比7割の達成であった。 【評価】 ◆中小企業再生支援協議会との日頃からの情報交換 ◆事業再生に繋がる案件組成に関与 これらが、結果として地域経済の発展に貢献するという地域金融機関の役割を果たすことができた。</p>
<p>4. 今後の予定(課題)</p>	<p>◆地域金融機関の役割を果たすべく、地元企業の事業再生を積極的に支援していく体制を強化したい。</p>

求償権消滅保証の取組事例フローチャート



A社の事業再生における金融支援について

(分野) 事業再生支援

(金融機関名) 親和銀行

1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> ・ A社の本業である運送業の収益力は、一般家庭への自動車の普及等により低迷していた。 ・ 昭和 30 年以降事業多角化を進めてきたが、バブル崩壊後の景気低迷期にレジャー部門、特にホテル事業の失敗で、A社の財務体質は大きく毀損した。 ・ 取引金融機関の一部は債権を売却し、金融機関の支援体制は瓦解していた。 ・ A社の公共性、グループ従業員の雇用等を鑑みると、破綻した場合の業界、地元経済に及ぼす影響は甚大であることから、当グループの事業再生に向けた取組みを行うに至った。
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> ・ コンサルタントや弁護士等外部専門家との協業による事業・財務デューデリジェンスにより、実態把握を実施。 ・ 経営改善計画書を策定し、当行はその計画に基づく事業再生の可能性について精緻な検証を行った結果、蓋然性が高く事業再生は可能と判断。 ・ 金融支援としてDES・リスケジュール等を実施。併せてA社のガバナンス強化のため、当行から人材派遣も実施。 ・ 事業再生の確実性を高めるため、大手同業者から人材派遣や出資を受けた。
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 本件の取組みにより、当グループの事業再生が図られることで地域経済の安定化に寄与。 ・ メイン行として事業再生を主導したことで、瓦解していた金融機関の支援体制も正常化した。
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 業界を取り巻く経営環境は厳しいが、進捗状況等モニタリングを行い、計画達成に向けた協力を継続していく。

■金融支援までの流れ

(1) 外部コンサルタントを入れ実態把握

ポイント：経営者との信頼関係、専門家・外部機関とのネットワーク

- 財務デューデリジェンス
- 事業デューデリジェンス
- 債務者(経営陣)との目線合せ



(2) 事業再生計画策定 ～ 実現可能性の高い、抜本的な計画

ポイント：計画の透明性・蓋然性、経済合理性

【計画骨子】

①収益力の向上	●本業の収益力改善、販管費の削減
②財務体質の改善	<ul style="list-style-type: none"> ●ノンコア資産の売却 ●グループ会社の整理 ●自己資本の増強(第三者割当増資、DES) ●借入金削減
③組織体制の強化	●外部からの役員派遣、人材派遣



(3) 金融支援(DES・リスケジュールほか)の実施、人材派遣、出資引き受け

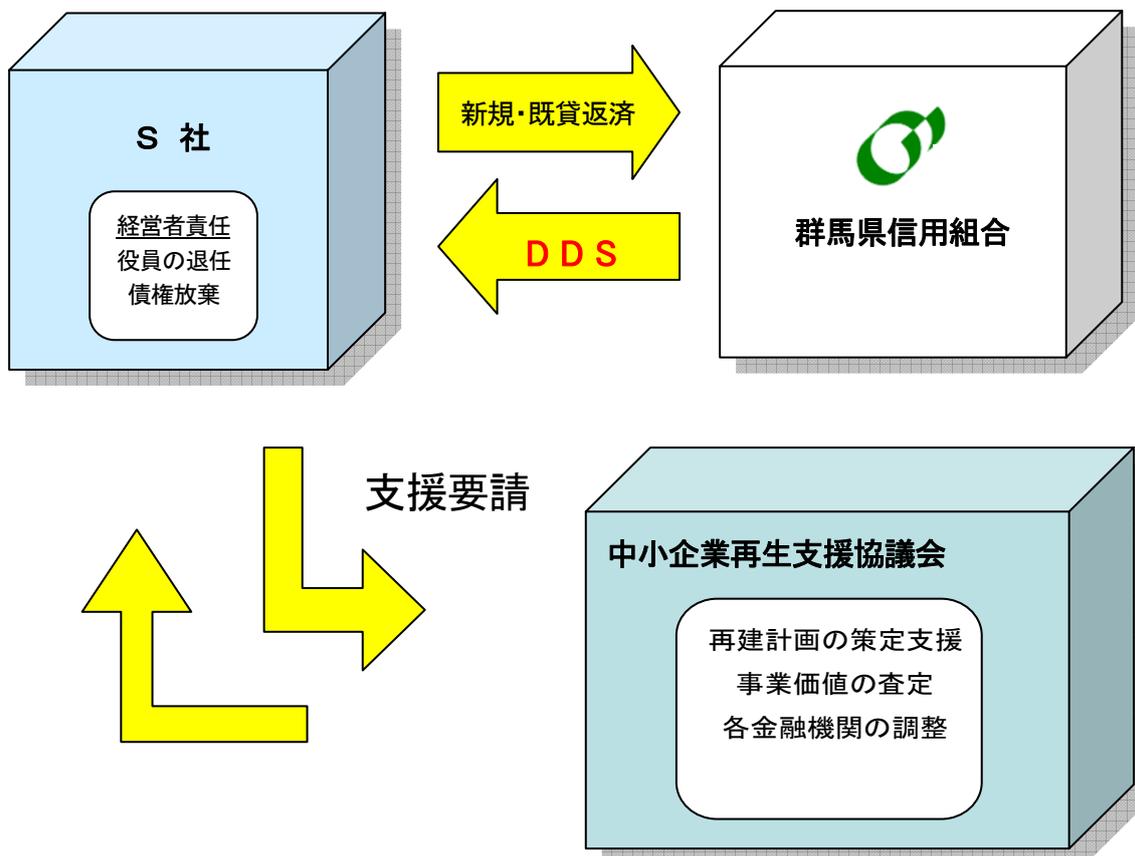
群馬県中小企業再生支援協議会との連携により、DDSを活用した再生支援

(分野) 事業再生支援

(金融機関名) 群馬県信用組合

1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> 親会社の増産体制に対応するため工場・機械設備を行ったが軌道に乗らないまま受注が激減し大幅な債務超過に陥るが財務改善に向けての具体的施策が見出せぬまま今日に至っている。 平成 20 年 10 月、十分な資本的性質が認められる借入金を資本とみなすとの金融検査マニュアルの改定により、破綻懸念先に該当する債務者に対し、DDSによる財務改善に着手した。
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> 当組合は同社を毎月訪問し財務改善を行なうためのヒアリングを行ってきたが、過大な債務超過の解消に向けた抜本的な改善方法は見出せない状況であった。 金融検査マニュアルの改定により、同社の財務改善については協議会版DDSの活用が有効と判断したものの、当組合にはそのノウハウがないので、群馬県中小企業再生支援協議会へ訪問しDDS等再生手法について教示を受けた。 2期連続利益計上していることや当社製品が工業用電池検査機器であり今後の成長が期待できる事などに着目し、再生可能と判断して、群馬県中小企業再生支援協議会と連携しDDSを活用した再生支援を開始したところである。
3. 成果(効果)	<p>【利用者側の効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> 群馬県中小企業再生支援協議会と連携により、実現可能性の高い経営改善計画と一体になった事業再生に取り組むことができる。 DDSを活用したことで企業側のメリットを残しながら再生することができる。 <p>【金融機関側の効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> 過剰債務の一部を劣後化することによって資金繰りが安定し、デフォルトの危険性が低くなる。 DDS契約によって、金融機関の保有する劣後ローンは自己資本とみなすことが可能となる。
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> 本計画の実行に向け群馬県中小企業再生支援協議会と連携し進めて行く。 今後は取引先企業の過剰債務の解消や事業の再構築など、事業再生に向けた取組を群馬県中小企業再生支援協議会と連携し企業の再生を図って行く。 取引先企業の再生支援により地域経済の活性化に貢献する事が今後の課題であると認識している。

DDS実行までの流れ

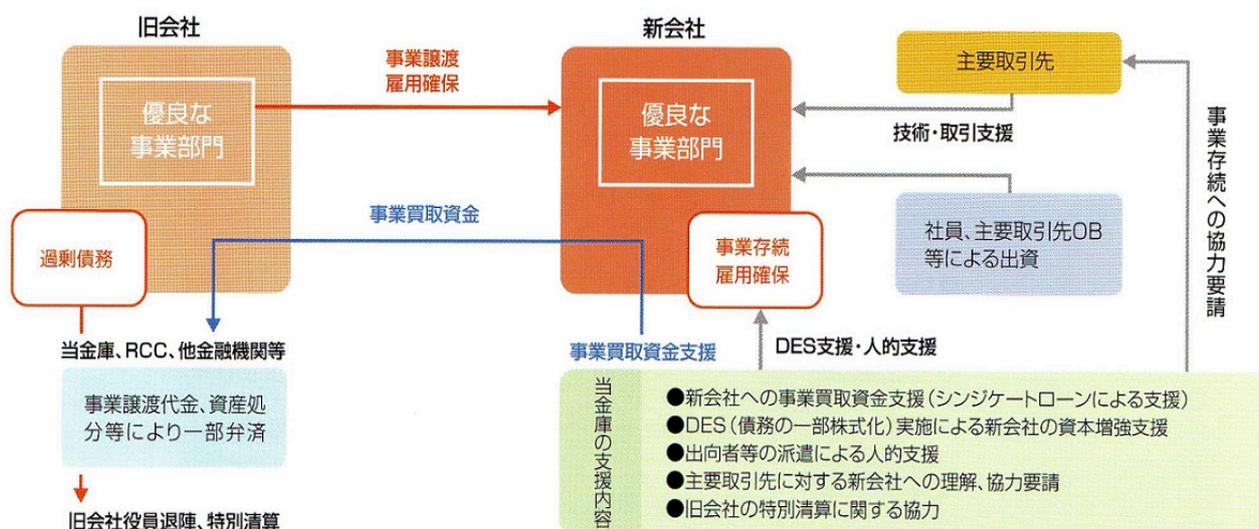


RCC事業再生スキームを活用した再生事例について

(分野) 事業再生支援

(金融機関名) 栃木信用金庫

1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 債務者は大手メーカーを主力取引先とする金属加工業。 ・ 再生前のグループ企業数は多く、金融債務残高とも多額に上る。 ・ 従来経営に関与していない社員等を中心に新会社を設立、旧グループよりコア事業を譲受ける。 ・ 旧グループは譲渡代金による弁済、資産処分等による弁済を行った上で、特別清算にて消滅する。旧経営陣は私財処分の上、全員退陣。
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当庫を中心に新会社へ事業買取資金を支援を行うとともに、事業譲受後の運転資金支援を行う。 ・ 当庫は新会社へ職員出向による人的支援も行う。 ・ 他債権者は譲渡代金による弁済、資産処分等による弁済を受けた上で、旧会社債権を放棄。 ・ 新会社の資本増強のため、新会社が引き受けた当庫旧会社債権に対するDES(無議決権優先株)を実行。旧会社に残る当庫債権は、他行と同様に債権放棄。 ・ 主力取引先は新会社への技術・採算改善指導を実施。 <p>・ 旧会社の創業時のメインは当庫。事業規模拡大に従い政府系金融機関、地元地銀にメインが移っていった。今回の事業譲渡方式による再生に対しては、同社従業員の雇用確保、地域経済への影響回避等を鑑み、地元金融機関の立場より支援を決断した。</p> <p>・ 協調融資行は主力大手メーカーのメインバンク。本スキームに対する主力取引先の協力は、このメインバンクとの協調スキームに合意できた要素も大きい。</p>
3. 成果(効果)	<p>【利用者側の効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ コア事業の継続、事業体の実質継続 ・ 旧オーナー退陣による社内組織、社内風土の変革 ・ 過剰債務よりの開放、フレッシュスタートによる社内意識の向上 ・ 設備更新等の再開による企業力向上 ・ 当庫との連携による経営諸課題の改善 <p>【金融機関側の効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 地域雇用の確保、地域取引先の連鎖倒産回避 ・ 債務者区分の実質ランクアップ、信用コストの軽減 ・ 協調支援行との連携による専門知識の習得、人材育成効果、成功事例の蓄積 ・ 地域内における当金庫事業再生取組への理解促進
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 計画実行後1年目決算は計画通り推移し、債務者区分は正常先となる。 ・ 月次役員会に当庫も出席し同社の経営改善を側面支援中。 ・ 今後の課題は老朽設備等の更新であり、再生計画に沿った支援を継続していく方針

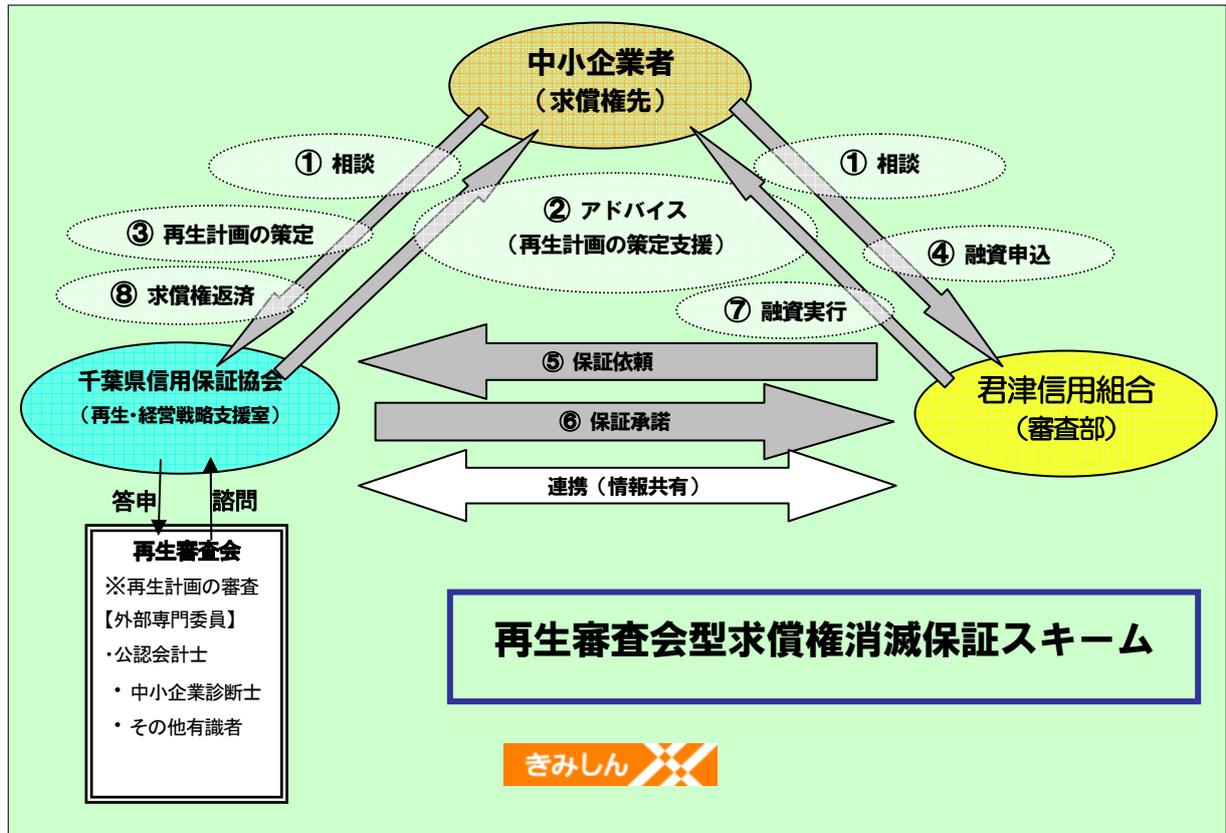


求償権消滅保証制度を活用した事業再生事例

(分野) 事業再生支援

(金融機関名) 君津信用組合

1. 動機(経緯)	<p>事業再生企業は、業況不振にて保証協会に代位弁済を受けていたが、経営者に債務弁済および事業意欲が強く、事業を継続しており保証協会および当組合の債務について条件変更し弁済を継続していた。代位弁済を受けていたことにより債務者区分は、破綻懸念先としており新規与信については非常に厳しいものがあった。</p> <p>保証協会より、従来は求償権を返済させる保証は禁止されていたが、産業・地域活性化のために中小企業の再生が重要であるということで、平成 18 年中小企業金融公庫の包括保証保険約款の改正により求償権を消滅させる保証(求償権消滅保証=ランクアップ保証)の取扱いが可能となったとの連絡がある。</p>
2. 概要	<p>事業再生企業の経営者と協議を重ねた結果「求償権消滅保証制度」を活用し、当該企業へ事業再生支援を行い金融面の正常化を図ることとした。</p> <p>【求償権消滅保証制度「再生審査会型」スキーム】</p> <p>①「求償権先企業の選定ならびに検討」事業を継続しており、保証協会へ求償権の返済を履行している事。 ②「再生計画の策定」保証協会および債務者・当組合にて十分検討を行った上で再生計画を策定。 ③「融資申込・保証依頼」事業再生計画を添付した「求償権消滅保証」申込。 ④「再生審査会審査」公認会計士・中小企業診断士・その他学識経験者から構成された【外部専門委員】の審査。⑤「保証承諾・融資実行」保証協会の保証承諾を受け、新規融資ならびに当組合プロパー債権の条件変更実施。 ⑥「求償権の返済」求償権消滅保証実行資金により求償権を返済。 ⑦「融資実行後のモニタリング」支援担当部署(審査二課)・営業店・保証協会が連携したモニタリングを開始。</p>
3. 成果(効果)	<p>《当組合》「債務者区分遷移」平成 19 年3月期破綻懸念先→20 年3月期要管理先→21 年3月期その他要注意先</p> <p>《事業再生企業》求償権消滅保証により、求償権をリファイナンスすることで金融面の正常化が図られ信用力が向上した。また、経営改善計画に基づき、売上の確保、収益の維持等に努力することにより、財務内容の改善が進み健全化が図られた。これにより資金調達も可能となり、資金繰りの安定が図られた。</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>今後も保証協会に対し求償権があるが事業継続している企業に対して、保証協会と連携・協力し支援を行う方針。</p>



自動車整備会社の事業再生について

(分野) 事業再生支援

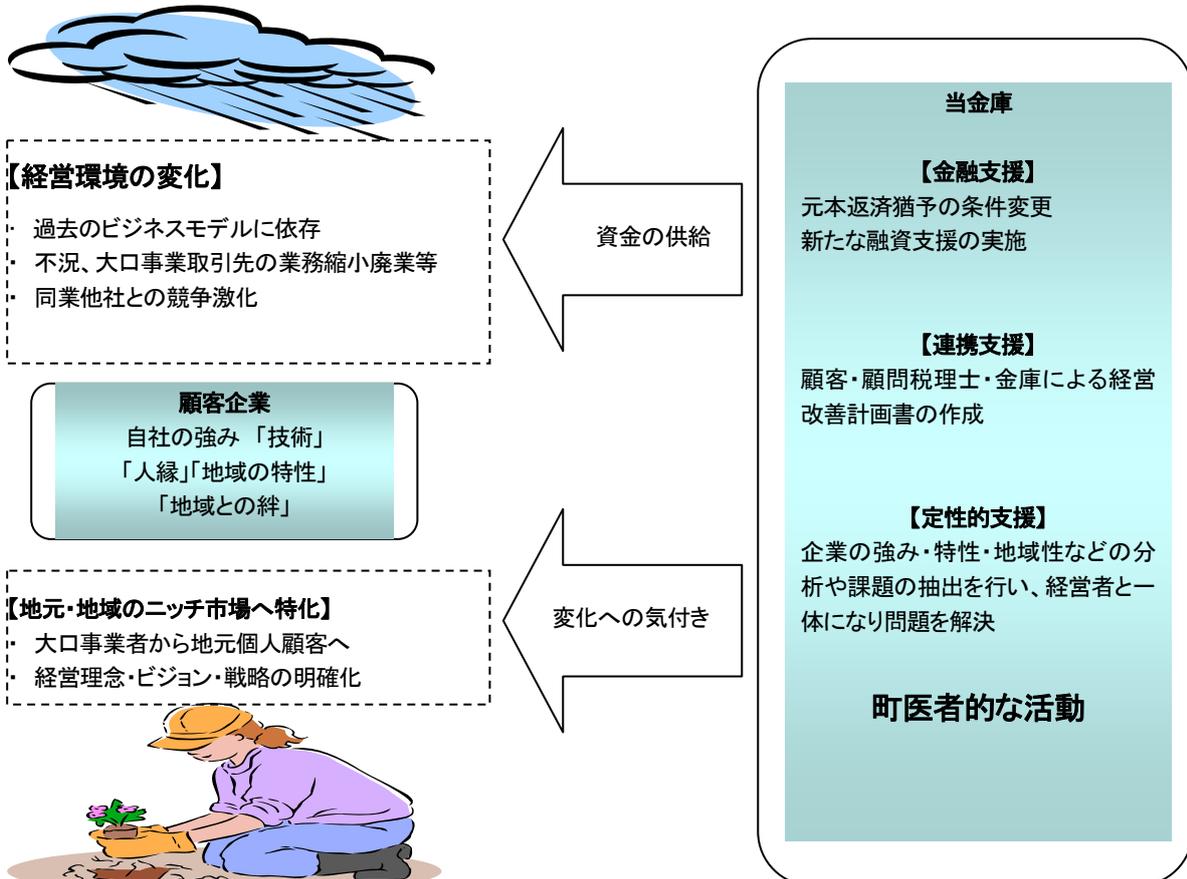
(金融機関名) 東京三協信用金庫

1. 動機(経緯)	<p>同社は、従来からの事業所を中心とした大口取引先に依存していた。 不況の煽りから取引先の縮小・廃業・倒産などピーク時の6割まで売上が減少、自宅兼整備工場取得に伴う借入が返済困難となった。 自助努力により改善に努めたが、限界となり元本返済猶予の相談となった。 同社の申入れを受け、条件変更を実施し顧客・顧問税理士・当庫の連携による経営改善支援を実施した。</p>
2. 概要	<p>①元本返済猶予の条件変更と新たな融資支援(制度資金の活用)の実施 ②顧客・顧問税理士・当庫一体となった経営改善計画の策定と実施状況の管理 ③同社の強み「技術」「人縁」「地域の特性」など定性的な情報を分析し、地域との絆を基本としたビジネスモデルを提案、大口事業取引先から地元の個人取引先へシフトした。</p>
3. 成果(効果)	<p>地元の損保代理店との取引により安定した売上を確保し、地元の顧客からの意見を参考にした広告・宣伝・HPの活用により、リピーター顧客が増加した。 大口事業取引先から地元個人取引先へシフトした事により、ピーク時の9割弱まで売上が回復した。 元本返済猶予の状況から一部元金の返済が開始された。 経営改善計画を実施していく中で、定量的な部分は結果であり、定性的な部分のプロセス(経営理念・経営ビジョン・戦略)が重要であること、同社の強み「技術」「人縁」「地域の特性」などに「気付いた」こと、環境の変化に「気付いた」こと、地域との絆に「気付いた」こと、この「気付き」と「実行力」が本件の事業再生支援の最大の成果だったと考えられる。</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>現在の成長性を持続させて行くこと 自動車業界の変化(ハイブリット・電気自動車)に対応し、自社も変化していくこと 地域との絆をより太くすること</p>

・事業再生への取組み:自動車整備会社の再生

◎大口事業取引先から地元個人取引先への事業転換

◎自社の強みと地域との絆の再認識

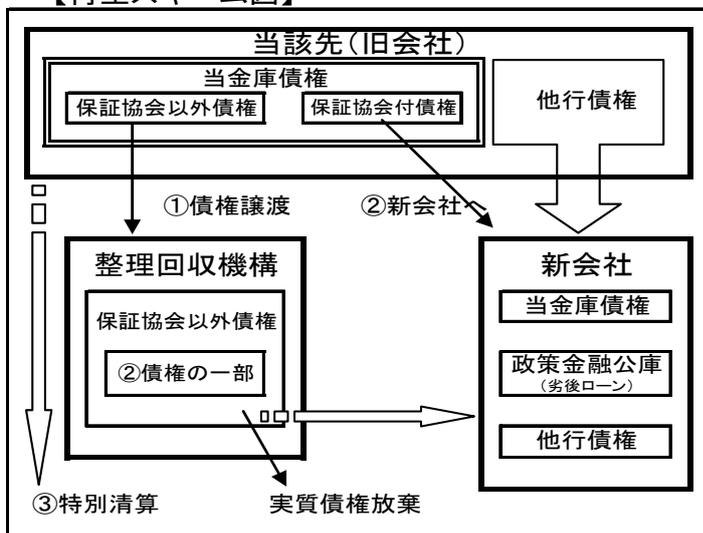


<p>1. 動機(経緯)</p>	<p>当該先は、本業の建設業については取引先からの信頼が厚く、受注量を豊富に抱え、毎年 20 百万円程度の営業利益を維持していた。 前社長時代、本業と無関係の土地、建物や本社の土地、建物に多額な資金投資に加え、高額な役員報酬や接待交際費を支出していたため、過剰債務を抱えていた。また、財務内容は5年以上前から売掛金、貸付金等の不良資産を内包し、実質債務超過となり、現状のままでは自主再生は困難であると判断し、抜本的な事業再生を図ることとなった。</p>
<p>2. 概要</p>	<p>当金庫は、関連会社(5社)を含めた財務内容を精査するとともに、本社屋と遊休不動産の売却等を指導し、当該先の債務圧縮を実現させたことより、中小企業再生支援協議会と協議に入り、第二会社方式による再生計画案のもと、当金庫の一部債権放棄と他金融機関のリスク対応をすることで合意に至った。 財務デュー・ディリジェンスの結果、過去の欠損金の損金性を特定することができず、直接的な債権放棄では債務免除益課税に対する対応が不確実で、当金庫においても、寄付金課税のリスクもあるため、整理回収機構に一括売却した後、新会社の財務内容に見合った借入金を当金庫および日本政策金融公庫の資本的劣後ローンでリファイナンスした。 旧会社および関連会社5社を特別清算等により整理した。</p>
<p>3. 成果(効果)</p>	<p>公正中立な機関である中小企業再生支援協議会との連携により、実現可能性の高い再生計画が出来、複数の金融機関との調整が円滑に図れた。 当該先は、社員数は小規模であるものの、外注下請先を約 100 社有しており、地域経済への影響は大きく、地域金融機関として、当該先の事業再生により地域経済に必要な事業および雇用確保を図ることが可能となった。 整理回収機構へ債権売却・特別清算に伴い債権放棄が可能となったことより、当社の過剰債務は一掃され、多額の有利子負債を削減し、支払利息の軽減が図れ、自己査定において、その他要注意先にランクアップができた。 日本政策金融公庫の資本的劣後ローン導入により、返済額の軽減ができ、資金繰りの弾力化が図れた。</p>
<p>4. 今後の予定(課題)</p>	<p>当社代表は、毎月、当金庫に対して、試算表および資金繰表を持参し、状況説明を行っており、半期毎に当社代表、中小企業支援協議会および全金融機関によるモニタリングを行い、メイン行として引き続き支援・資金応需する予定である。</p>

事業再生のスキーム

- ・再生のポイント
- ① 現代表者の経営改善意欲
 - ② 中小企業再生支援協議会の協力
 - ③ 第二会社方式による新会社への事業承継
 - ④ 整理回収機構への債権売却による債権放棄
 - ⑤ 日本政策金融公庫の資本的劣後ローン活用

【再生スキーム図】



【再生スキーム概要】

- ① 当金庫債権のうち、保証協会付債権を除く債権を整理回収機構に債権譲渡
- ② 当庫債権のうち保証協会付債権、他行債権、RCCに譲渡した債権の一部を当金庫と政策金融公庫の劣後ローンで、新会社に引き継ぐ
- ③ 旧会社を特別清算(実質債権放棄)

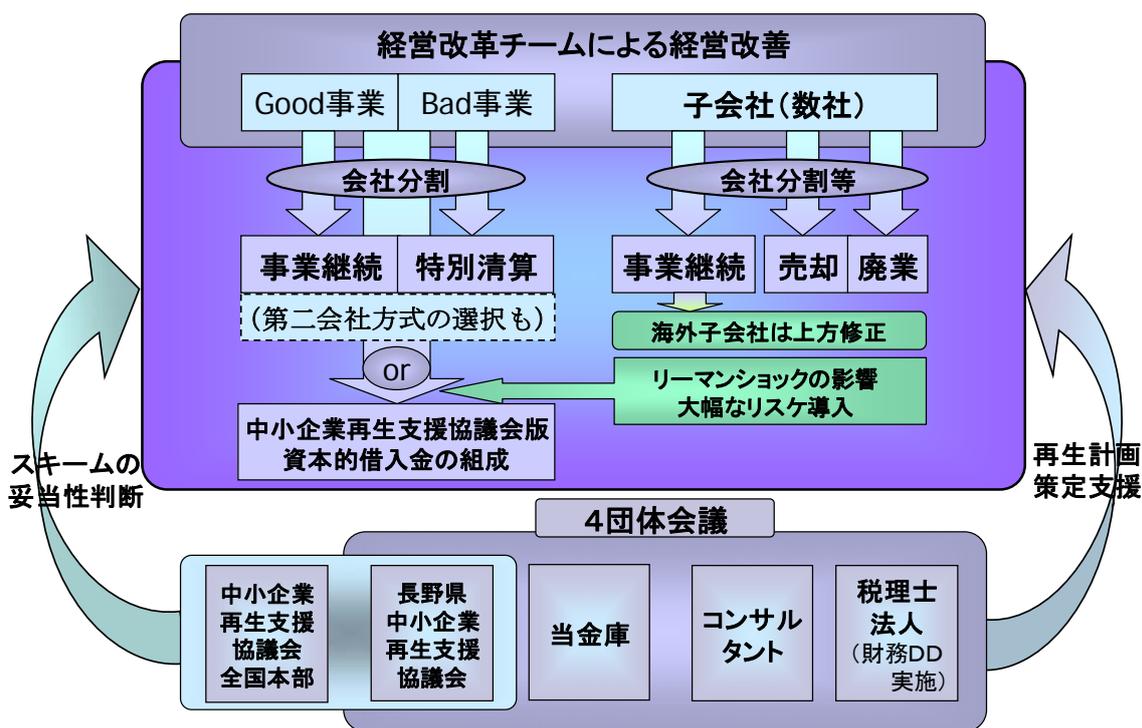
中小企業再生支援協議会との連携による事業再生について

(分野) 事業再生支援

(金融機関名) 長野信用金庫

1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> ・事業規模および沿革から、当社所在地における雇用をはじめとした当社の地元経済に与える影響の大きさを重視した。 ・経営管理体制の構築および工程改善により再生可能性は高いと判断した。 ・金融機関にとっての経済合理性も見込まれた。
2. 概要	<p>長野県中小企業再生支援協議会との連携により事業再生への取組みに対する支援を実施。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営管理、工程および業務フロー改善のためにコンサルタントを導入した。 ・再生計画策定および早期改善活動実施のため、外部環境の変化に対応できる経営幹部を抜擢し、経営改革チームを編成した。 ・財務・事業デューデリジェンス(DD)を踏まえ、子会社事業の方向性を選定した。
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> ・トヨタ生産方式に準じた工程改善により在庫が大幅に削減され、リードタイム短縮も実現した。 ・実質的な意思決定機関が経営改善チームに委譲されたことにより、改善に係わる意思決定が速くなった。 ・再生に係わる4団体が継続的な支援を実施するなかで世界同時不況が重なったこともあり、経営改革チームに一層の危機感が醸成され、本質的な改善活動が構築されつつある。また、若手社員を経営改革チームに抜擢する等、組織文化の変革にも取り組んでいる。 ・遊休不動産および一定額以上の企業価値が見込まれる子会社(無関連多角化事業)の売却を実施した。 ・世界同時不況による急激で大幅な受注減少に伴い、資金繰りがひっ迫してきた。そのような状況下で、中小企業再生支援協議会全国本部に中小企業再生支援協議会版資本金の組成可能性を相談した。その際、今後の収益計画が立てられない状況での組成は避け、当面は大幅なリスクにて対応できないかとのアドバイスを受けた。 ・海外子会社の受注が急速に回復し、増産も見込める状況となった。
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> ・再生計画の方向性(本社事業部毎)を確定するにあたり、オーナー経営者に対して如何に事業再生を是々非々で判断させることができるかが課題となっている。 ・再生計画の方向性に従い、以下の金融支援策等から具体策を決定する。 <ol style="list-style-type: none"> ① 中小企業再生支援協議会版資本金組成による本社全事業の再生(受注状況が回復するまで、大幅なリスクにて対応) ② 会社分割による Good 事業の継続と Bad 事業の特別清算(第二会社方式選択の可能性もある)

中小企業再生支援協議会との連携による事業再生事例



事業再生ファンドを活用した再生事例

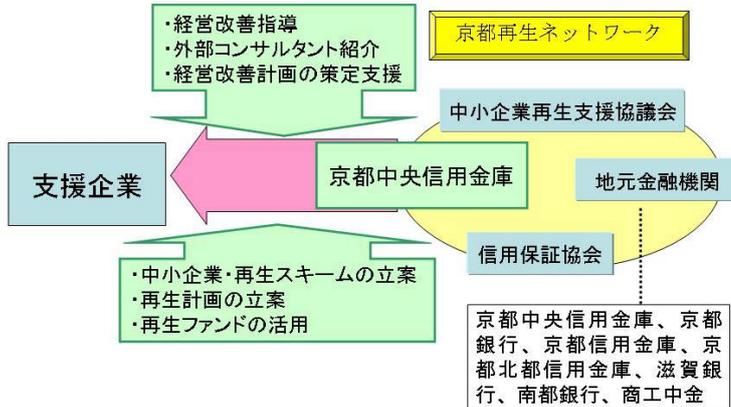
(分野) 事業再生支援

(金融機関名) 京都中央信用金庫

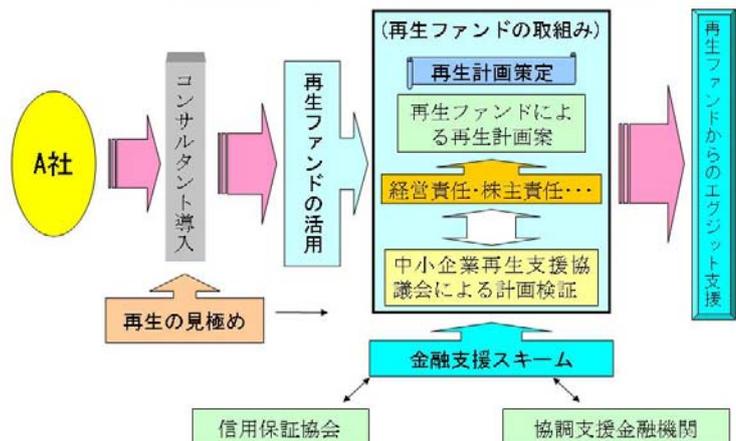
1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> 当庫では平成 17 年度から始まった「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」への取組み強化から、同年9月に独自の事業再生ファンド「京都ちゅうしんリバイタルファンド」を立ち上げた。 今回活用した企業は『京都ブランド』を有する企業。過剰債務状態から事業存続が危ぶまれる状況となっていた。同社の今日までの事業経緯、経営者の経営姿勢、従業員の雇用維持等を検討し事業再生ファンド活用による再生支援が必要と考え取り組んだもの。
2. 概要	<p>(事業再生ファンド活用のプロセス)</p> <p>当庫から外部コンサルタントを同社に紹介し、事業・財務面からデューデリジェンスを行い、事業継続性や金融支援方法について検証。</p> <p>当庫内部で同社の窮境原因の検証や同社へのファンド活用による再生支援の意義について検討し、これによる支援方針決定。</p> <p>同社経営者・役員とファンド活用にあたって、メリットやデメリット(リスク)について専門家を交えて検討。経営者の十分な理解を得る。</p> <p>同社債権をファンドに譲渡後、同ファンドによる経営改善指導が始まりその中で再建計画策定が行われる。</p> <p>同社の再建計画書が当庫に提出され、この計画書の検証のため中小企業再生支援協議会に持込み計画検証を経て実抜計画認可を得る。</p> <p>「京都再生ネットワーク」による金融機関協調態勢を構築し、地元行政による制度融資「中小企業再生支援融資制度」を活用し同ファンドからのエグジット資金を支援した。</p>
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> ファンドからのエグジット後は正常な金融取引を回復。 業績面では昨今の経済情勢を受けて計画値を 100%達成するところまでには至っていないが、約定返済を続けながら必要な設備や什器の更新を行えるような収益は確保されている。 同社としても今回の取組みを機に、より積極的な営業戦略を構築・実行でき、このことが現状の収益面にも寄与するなど効果が表れている。
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> 事業再生ファンドを活用する際には、企業・金融機関双方にメリットがある反面で諸々のリスクが発生する。企業側にとっては風評リスクや税務・法務リスクなど、金融機関側にとっても債務者公平性との整合性やモラルハザードなど信用リスクが発生してくる。従ってこの活用にあたっては、当該企業の再生意義を十分検討しながら、且つ双方のさまざまなリスクの存在と回避について専門家を交えた十分な協議や検討を行った上で取り組む必要がある。



～地元金融機関等による再生ネットワークの構築～



(事業再生ファンド取組みのイメージ図)

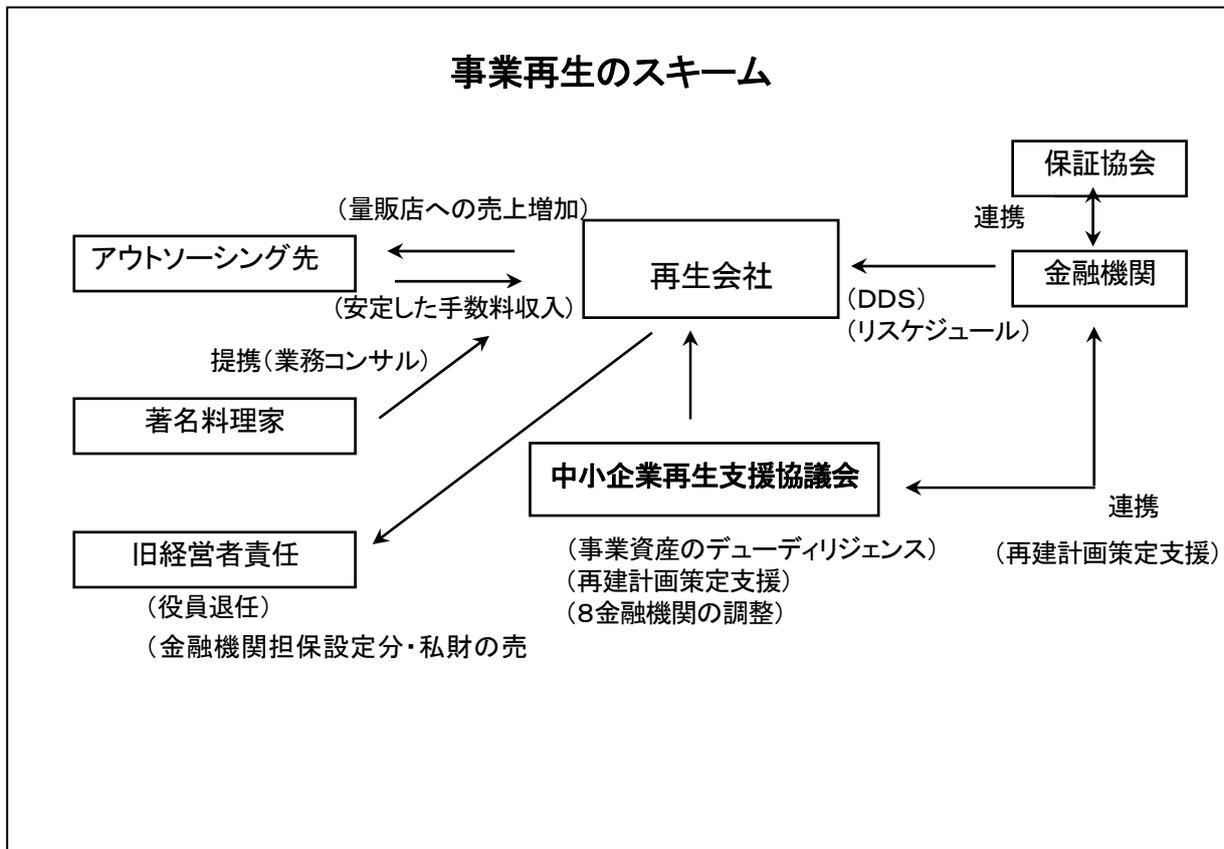


ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化について

(分野) 事業再生支援

(金融機関名) 観音寺信用金庫

1. 動機(経緯)	<p>支援企業は地元では有名な老舗企業である。近年は、主力商品に関しては、大手量販店の低価格要請が強いこともあり、仕入れをそのまま販売する低い粗利益のビジネスモデルとなっていた。当金庫は、地元の老舗企業を守るため中小企業再生支援協議会の協力を得てビジネスモデルの変更と、DDSの活用により事業再生に取り組む。</p>
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> ・ 中小企業再生支援協議会と連携して、当金庫及び準メインの地銀が再生計画個別支援メンバーとして計画案策定に参画する。採算割れの主力商品は、他県の会社へのアウトソーシングにより確実に手数料収益を確保するビジネスモデルを構築。 ・ 高付加価値自社製造独自商品の開発に着手。著名料理家との提携により著名料理家ブランドとして独自商品の販売が可能となり、事業再生の収益の柱として期待する。 ・ 当金庫と準メインの地銀は、遊休不動産売却まで担保評価額に相当する貸付元金の返済を求めないことを確約するとともに、メインである当金庫はDDSによる金融支援も表明した。他6金融機関についても返済猶予等の事業再生に対する協調を得られた。
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当金庫及び準メイン地銀が遊休不動産売却まで担保評価額に相当する貸付元金の返済を求めないことと、当金庫のDDSによる金融支援により資金繰り破綻の危険性が極めて低くなった。 ・ 本件の事業再生計画策定が完了したポイントは、中小企業再生支援協議会の活用により、ノウハウはもとより他の金融機関の賛同も得られたことによる。 ・ 高付加価値自社製造独自商品が、販売ルートに乗れたのは著名料理家の協力を得られたためである。 ・ 当金庫は、平成20年11月7日の金融検査マニュアル〔中小企業編〕の改定により債務者区分を据え置くことが可能となった。
4. 今後の予定(課題)	<p>再生支援計画の進捗状況のモニタリングはもとより、遊休不動産売却の支援・協力。高付加価値自社製造独自商品の販売ルート確保として、地元市及び県へ地元特産物として紹介支援等、ビジネスマッチング機会を提供して行く。</p>



中小企業再生支援協議会版DDSを用いた再生の取組みについて

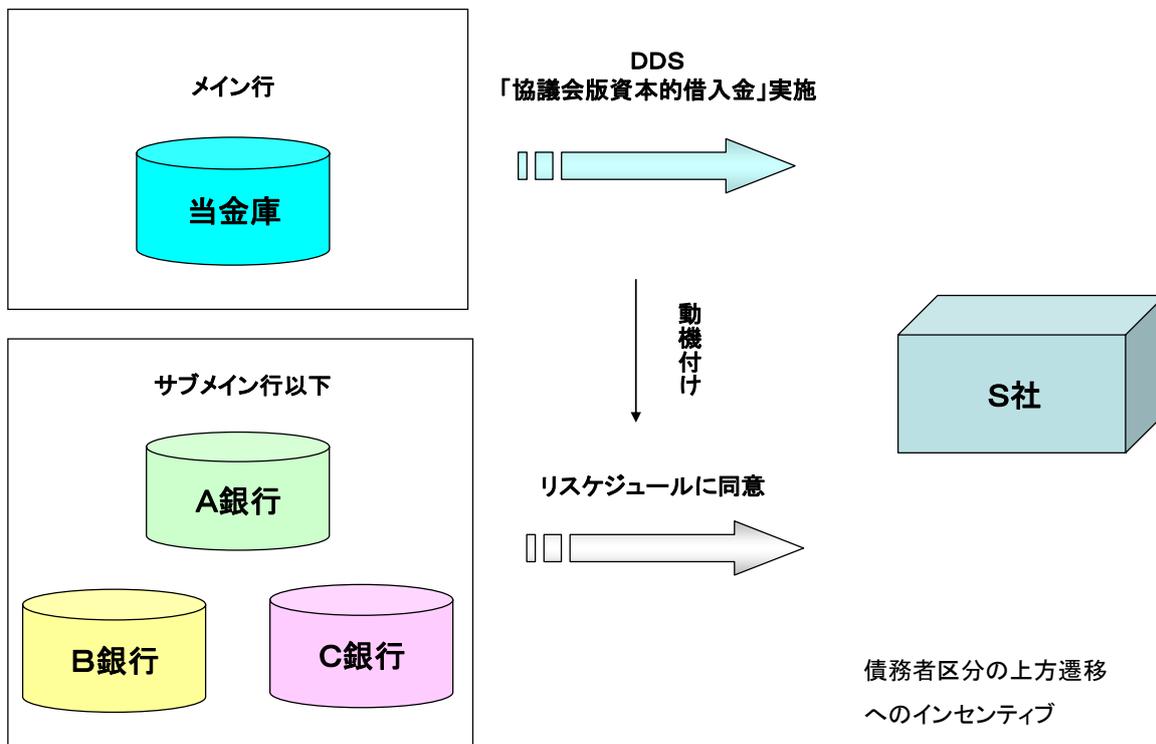
(分野) 事業再生支援

(金融機関名) 福岡ひびき信用金庫

1. 動機(経緯)	債務過多であったコンクリート二次製品メーカーへ当金庫から職員を外向させ様々な財務改善策を講じたものの、公共工事の減少、改正建築基準法の施行、原材料の高騰等の外部環境悪化の速度が早く一旦は再生を断念した。その後、中小企業再生支援協議会版DDSを用いた再生支援手法が中小企業庁から公表されたことを受け、メインバンクであった当金庫がDDSを実行し、他金融機関のリスクを促し、改めて再生にむけて始動した。
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業再生支援協議会へ経営改善計画書を提出し、計画の妥当性、実現可能性について検証を受け、蓋然性が高い計画であり、事業再生は可能との認定を受けた。 ・当金庫が融資残高の相当額をDDSすることで、他金融機関の3年間元金返済を猶予するリスクを同意していただいた。 ・保証協会からも当面の運転資金支援を受けた。
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> ・DDSによる金利減免で大きく財務改善に寄与。 ・事業計画案の社内周知および再生の最終チャンスとの意識付けによる社内モチベーションアップ。 ・経営陣の一部刷新、組織体制や営業体制変革のきっかけとなった。 ・非常にタイトになっていた資金繰りからの開放。 ・DDSが行われた企業との評価(金融機関が再生支援に取り組んでいる)。 ・各種情報誌の対応変化。 ・事業戦略の転換が可能になった。 ・倒産を回避でき、100名近い社員の雇用維持は地域社会・経済への貢献度大と思慮。当金庫にとっても引き続き手形割引等が発生するので収益面で寄与。
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> ・「コンクリートから人へ」のキャッチフレーズが象徴するように業界を取り巻く経営環境は依然厳しいことが予想される。ただ、一方では業界内の再編が進み、競合相手も減少しているため、再生は十分可能と思慮する。経営改善計画における数値目標は保守的な計画としているが、計画達成に向けた進捗状況をコベナンツ条項と併せてモニタリングを行い、当社の事業再生を期待したい。

スキーム図

取引金融機関



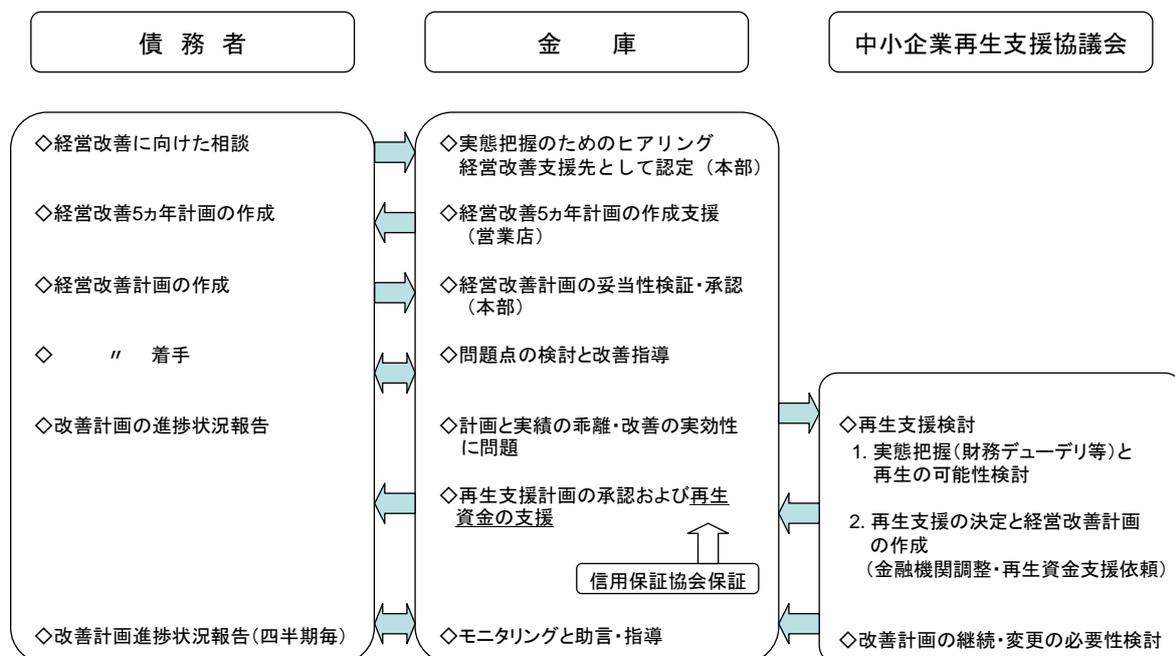
中小企業再生支援協議会との事業再生支援の連携

(分野) 事業再生支援

(金融機関名) 佐賀信用金庫

1. 動機(経緯)	1. 金庫独自の経営改善支援スキームでは実効性が出ない。 2. 都市銀行をはじめとした多数金融機関間の調整が必要。 3. 再生に係る資金支援の妥当性が不明。
2. 概要	1. 資産売却による債務の圧縮。 2. フリーキャッシュフロー(FCF)の90%を既存借入の返済原資とした返済条件変更。(10%を内部留保) 3. 平成27年3月期のFCF対借入金残を2.0倍とする収益計画。
3. 成果(効果)	1. 実態把握 債務者: 自社の問題点の把握と解決に向けた方向性がひらけた。 金融機関: すべてがオープンになることから企業経営者との信頼関係が深まった。 2. 経営陣の意識改革 債務者: 正確な現状把握から、これまでの対応の遅れを自覚し、重要事項決定のルール等を作成した。 金融機関: ・経営改善進捗会議等で企業の動きが良く見えるようになった。 ・支店長の交渉力向上につながった。 3. 債務圧縮の促進 債務者: 金融コストと維持コストの経費削減につながった。 金融機関: 信用コストが軽減した。
4. 今後の予定(課題)	再生支援協議会との連携は今後も必要と考えますが、金融機関のコンサルティング機能強化を図るためには再生支援協議会のような再生スキームを自前で出来るようにならなければならない。

中小企業再生支援協議会との連携による経営改善スキーム



中小企業再生支援協議会との連携による事業再生支援

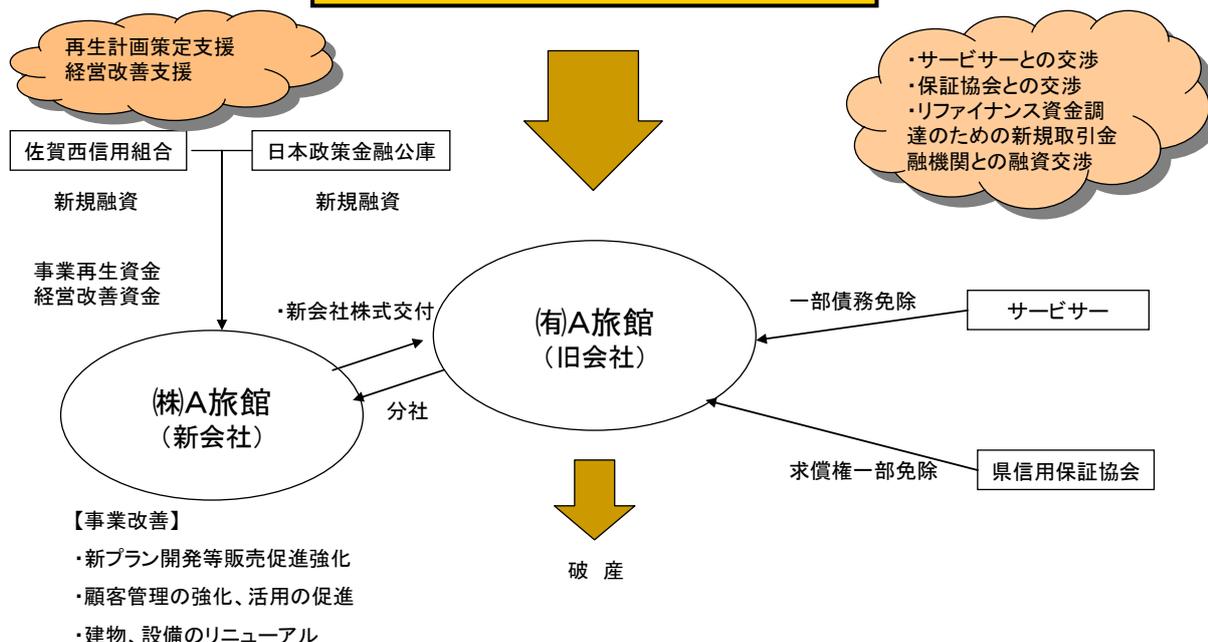
(分野) 事業再生支援

(金融機関名) 佐賀西信用組合

1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> ・嬉野温泉では最も歴史のある旅館のひとつである。 ・おかみは旅館組合の要職にあり、地区内での影響力が大きい。 ・社長交代条件の確認ができ、過去の経営概念を払拭できる環境が整った。 ・新社長の経営戦略は貸切風呂の設置、ネット予約の増加策等長期展望も斬新的で、事業意欲が十分に認められ事業再生支援の意義はあると判断した。
2. 概要	<p>中小企業再生支援協議会との連携により</p> <ul style="list-style-type: none"> ・債務者に対して債権額の一部の債権放棄の申し出を行った。 ・分社型分割による第二会社方式を採用した。 ・新会社に事業資産、事業資産に見合う負債を移転し、旧会社は残った債務処理を行い、破綻処理を行うこととなった。 ・リファイナンス清算金、本館リニューアル資金及び運転資金を含めた資金調達は、日本政策金融公庫と当組合で協調融資を行った。
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> ・初年度事業実績の売上高達成率は98%であったが、次年度の計画は達成の見込み。 ・新社長の企画力が優れており、事業改善に継続的に取り組んでいる。 ・従業員の解雇もなく、更に社内の結束力が高まった。
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> ・自社ホームページの強化(動画、メルマガ配信等) ・メディアを利用した広告宣伝(定期的な話題づくり) ・多種多様な宿泊プランの強化 ・PB商品の販路拡大(プリンの楽天市場出店) ・オペレーション、料理の改善

分社型分割による第二会社方式の再生

佐賀県中小企業再生支援協議会



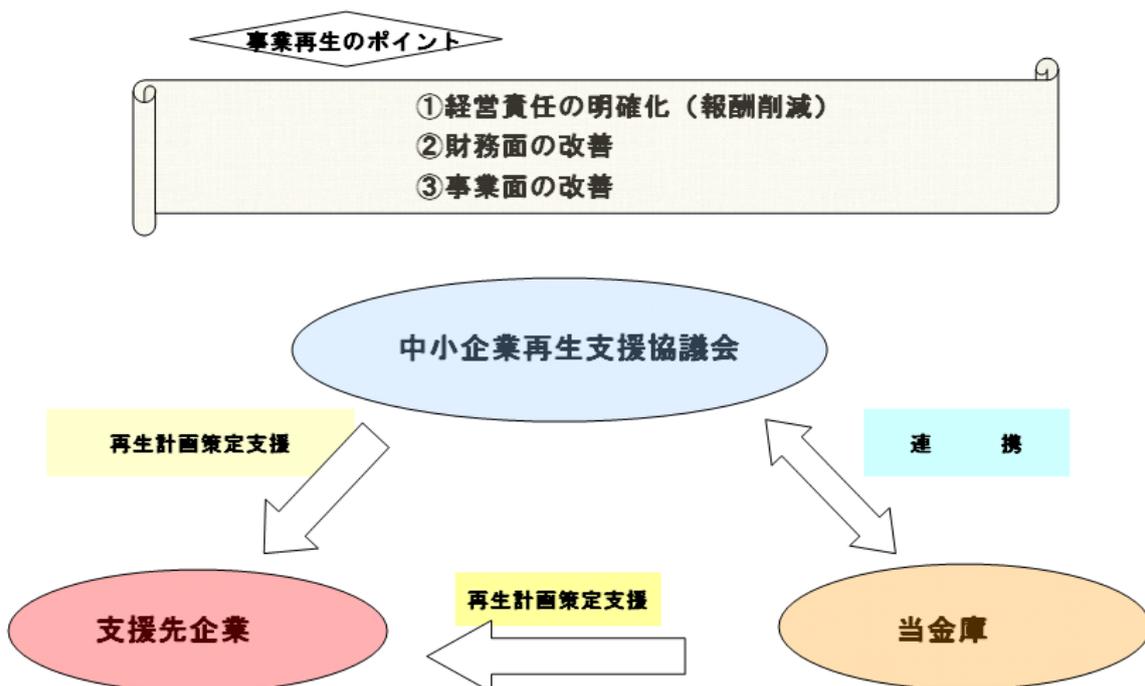
中小企業再生支援協議会を積極的に活用した事業再生への取組み

(分野) 事業再生支援

(金融機関名) たちばな信用金庫

1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> ・ A社における平成 19 年度決算期の内容は資産超過であるが、財務デューデリを実施し修正を行ったところ、実質は大幅な債務超過となった。 ・ 現状は、原材料や燃料の高騰などの外部環境の変化による影響で、売上高は減少し資金繰りが急激に圧迫されている。 ・ A社は、当地では老舗企業で、地域における影響力も大きく、再生支援による事業継続は不可欠である。
2. 概 要	<ul style="list-style-type: none"> ・ A社のメインは他行であるが、当金庫との取引期間が長いことから、当金庫主導による経営の改善を図るべく中小企業再生支援協議会へ経営改善計画策定を依頼した。 ・ 経営改善計画策定に必要な基礎的情報を把握するため、中小企業再生支援協議会の依頼のもと、税理士による企業分析と企業診断が行われた。 ・ その結果、『債務超過の解決』『借入金の完済による健全な事業体への再生』を目指した経営改善計画書が策定された。 ・ その他、遊休不動産の売却を前提とした経営改善計画を6金融機関で協議し、財務面においては、借入金返済計画の見直し、事業面においては、役員報酬を初めとした人件費や販管費、製造原価の見直し等を前提として修正、再修正を経て経営改善計画が承認された。
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 1年間で遊休不動産を売却することを前提として、各金融機関が協調して返済元金の猶予を実施したことにより、新たな運転資金を導入することなく、資金繰りは安定している。 ・ 取引金融機関が多数存在するA社の経営改善計画の策定は、個々の金融機関主導で策定しており、他の金融機関を納得させることは困難であるため、中小企業再生支援協議会を活用した事業の再生が不可欠である。今回、当金庫主導により活用できたことは、A社及び当金庫にとっても最善であった。
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> ・ A社にとっては、厳しい経営環境の中、まだ課題も残っている。健全な企業へ向けての取組みについては今後も支援を継続する。 ・ 借入先には忍耐が必要となる、中小企業再生支援協議会や取引金融機関との交渉を納得させ、中小企業再生支援協議会の活用件数を今後も増加させる。

中小企業再生支援協議会との連携による事業再生



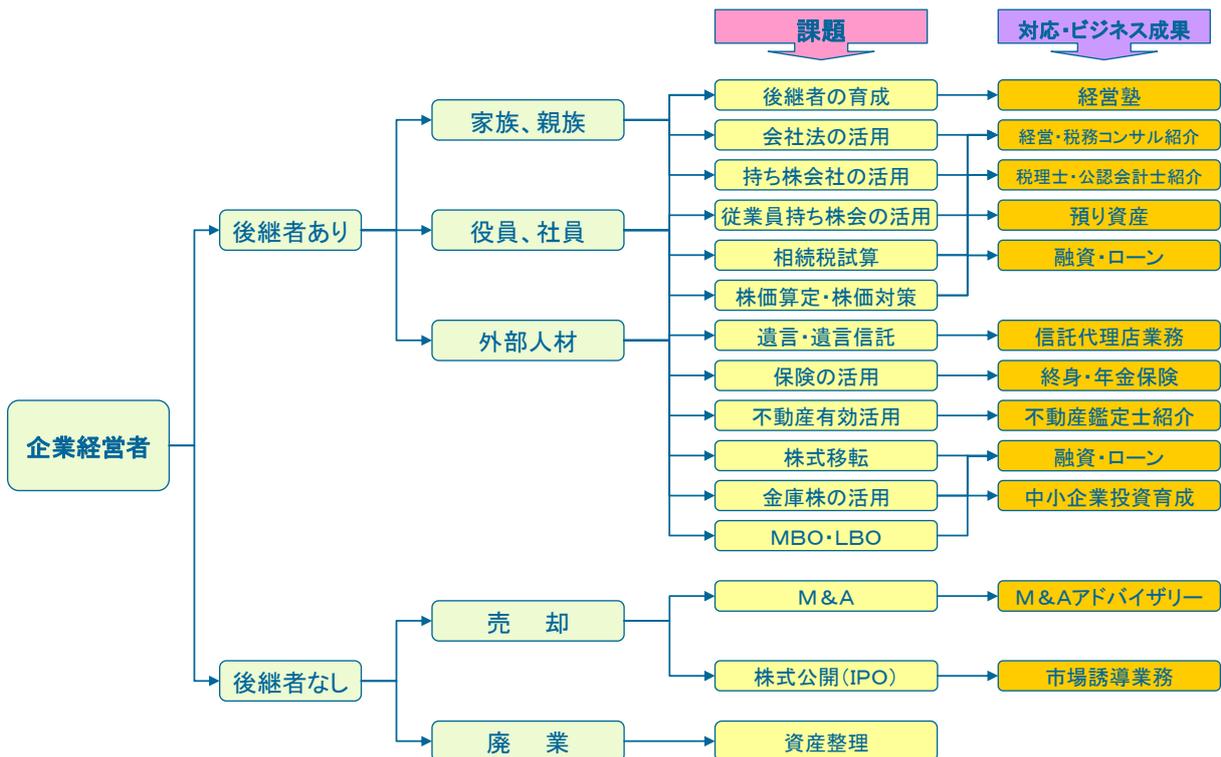
コンサルティング会社との連携による分散株式の集約についての取組み

(分野) 事業承継支援

(金融機関名) 千葉興業銀行

1. 動機(経緯)	<p>「お客さまのMyBank」として当行を利用してもらうためには、顧客の目線で商品・サービスを提供し、期待以上の満足を提供できるかが重要であるとの認識から、「お客さまのロイヤルティ向上戦略」を策定した。そのひとつとして、中小企業の顧客にとっては、円滑な事業承継が大きな経営課題となっている状況を捉え、以下の取組みを行った。</p> <p>(1)事業承継についてより具体的なニーズを把握するため、顧客向けに「事業承継課題解決セミナー」を開催。</p> <p>(2)行員向け集合研修「事業承継勉強会」を開催し、事業承継問題への対応力の強化を図った。</p> <p>(3)本部担当者が各支店を臨店し、個社別のヒアリングや対応を支店と一体となって行う「事業承継ミーティング」を開催。</p> <p>このような活動を行う中で、ニーズの把握から対策の提案までが当行主導により実施され、本事業の成果に結びついたもの。</p>
2. 概要	<p>上記(1)のセミナー参加企業の1社であるA社は老舗企業。 同族企業であるが、株主が20名以上に分散し、社長一族の株式保有率は30%強と低く、経営権の確保と株主の高齢化による更なる株式分散が課題となっていた。 本部営業店一体となったフォローを行う中で、株主の1人が亡くなったことから、対応方法についてのアドバイスを求められた。 専門的かつ具体的なアドバイスが必要との判断から、ノウハウと高い提案力を持つ会計コンサルティング会社と連携し、以下のアドバイスを実施し、顧客の課題解決を図る。</p> <ul style="list-style-type: none"> ①分散した株式の集約手法(自社株の評価、金庫株活用等) ②亡くなった株主が保有する株式について社長一族による買取りを提案 ③将来を見据えた安定株主対策・相続対策(株価引下げ策)として、公的な中小企業投資育成を紹介 ④上記③に関連し、相続税対策として新事業承継税制の納税猶予制度を紹介
3. 成果(効果)	<p>【取引先】 上記②を実行し、社長一族による経営権の確保 安定株主対策・株価引下げ策・相続税対策(納税猶予)について有効なアドバイスを受ける。</p> <p>【当行】 当社における当行の存在感アップ。サブ取引行からメイン行へ大きく前進。 A社とコンサル会社とのビジネスマッチングによる手数料を収受。 上記②のための株式買取り資金を支援(金融成果)。</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>事業承継ニーズは中長期の案件となることが多いため、営業店・本部が一体となり継続的にフォローする体制を整備していく。また、このような顧客の悩みを把握することが重要であり、担い手育成も並進する。</p>

事業承継サポートの概要



「トマト次世代経営者経営塾」の継続開講と海外視察などの活発な活動について

(分野) 事業承継支援

(金融機関名) トマト銀行

1. 動機(経緯)	取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化の一環として後継者育成を図ることを目的に、平成17年から「トマト次世代経営者経営塾」を開講し、活発な活動を行ってきた。 平成20年度の「トマト次世代経営者経営塾」(第4期)も研修会などのほか、一層活発な活動を行った。
2. 概要	「トマト次世代経営者経営塾」は、取引先企業の次代を担う経営者が、経営全般を体系的に学ぶ場、塾生相互の交流の場、として平成17年より毎年開講している。平成20年度までに延べ245名の若手経営者が参加し、勉強会のほかユニークな活動を行っている。 経営コンサルティング企業である株式会社みずほ総研(本社:東京)と提携し、2ヶ月に1回、年6回の研修会を開催し、同社から派遣された講師による、経営に関する話題(コンプライアンス、会社法、コーチング等)を学ぶ講義のほか、当社社員によるオプション講座、若手経営者による講演会を組み入れたカリキュラムとしている。 また、平成20年度は中国の海外視察を希望する受講生が多いことから、中国東北部の中心都市で、岡山から直行便があり、地元進出企業が多い大連市を視察した。
3. 成果(効果)	平成20年度開催の第4期トマト次世代経営者経営塾の参加者のほぼ半数は継続受講者で、これらの継続受講者の参加により塾の活動内容がさらに充実してきている。 また、懇親会に工夫を凝らしたことにより、塾生同士の親睦が深まったことなどから、一部には塾生同士の企業のビジネスマッチングにつながるなど、事業承継支援の成果だけでなく経営支援の成果もあがっている。 さらに、当行にとっては、取引先の現経営者とのリレーションだけでなく、後継者とのリレーション構築もできたことから、より長期的な取引関係につながり、取引先の情報やニーズなど各種情報の蓄積による今後の取引深厚が期待できる。
4. 今後の予定(課題)	平成21年度も継続開講しており、これまでの取組みを継続していくほか、次世代経営者支援策の一層の充実を図っていきたい。

取引先企業の次代を担う経営者



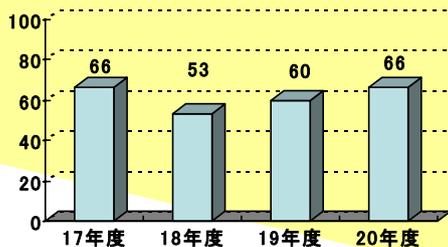
トマト次世代経営者経営塾

経営全般を体系的に学ぶ場

塾生相互の交流の場



塾生の推移



ユニークな活動を活発に展開

経営に関する話題の講義や講演会

海外視察研修



事業承継支援にとどまらず、ビジネスマッチングなどの経営支援の成果も

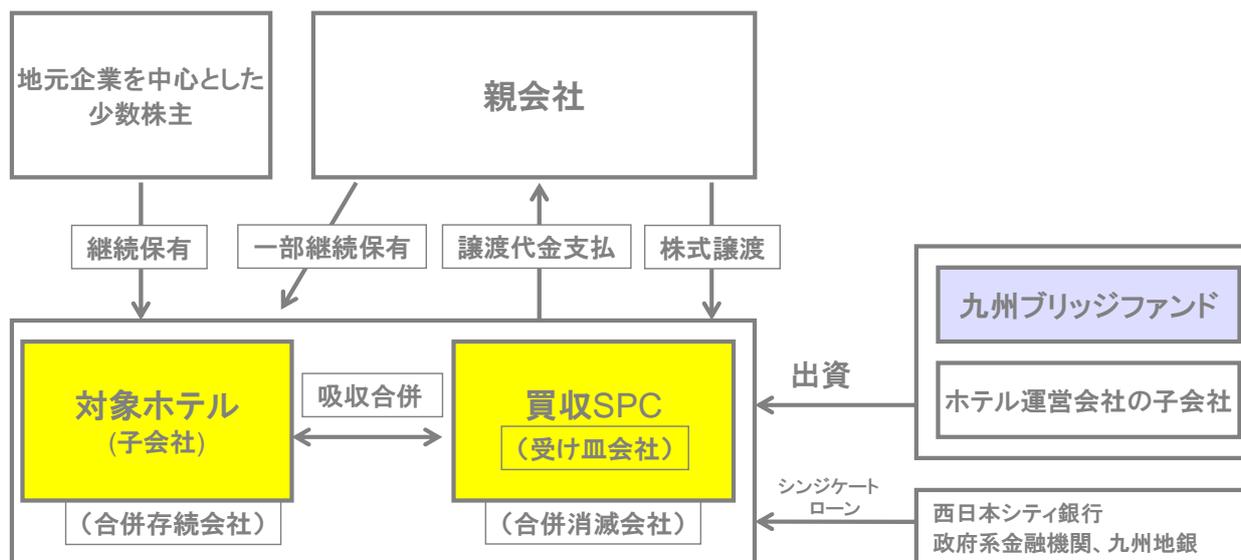
地元ファンド等との連携による事業継続支援について

(分野) 事業承継支援

(金融機関名) 西日本シティ銀行

1. 動機(経緯)	<p>大手ホテルチェーン(親会社)の戦略変更に伴う、支援対象ホテル(子会社)の独立に際し、九州の中小企業の事業継続支援を目的に設立された『九州事業継続ブリッジ投資事業有限責任組合(以下、九州事業継続ブリッジファンド)』^{※1}の出資を軸に、地元ファンド、九州地銀、政府系金融機関が連携し、九州地銀等と協調し買収スキームの立案に動いたもの。</p> <p>※1 『九州事業継続ブリッジ投資事業有限責任組合』とは、平成19年5月、地元のファンド運営会社である(株)ドーガン・インベストメンツが組成したファンドで、独立行政法人中小企業基盤整備機構と九州地銀6行(当行、鹿児島銀行、佐賀銀行、十八銀行、筑邦銀行、肥後銀行)が出資</p>
2. 概要	<p>買収スキーム</p> <p>【出資】 『九州事業継続ブリッジファンド』、ホテル運営会社の子会社</p> <p>【融資】 政府系金融機関をアレンジャーとしたシンジケートローン 九州地銀がエーエージェント兼貸付人、当行は貸付人 担保: 不動産(土地の一部に借地権あり)、株式、預金債権 財務制限条項: シニアローン^{※2} 総借入金/EBITDA^{※3}、EBITDA数値、DSCR^{※4} 数値</p> <p>※2 シニアローンとは、劣後ローンに相対する言葉で、通常の貸出にあたる言葉 ※3 EBITDA(Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)とは、税引前利益に支払利息と減価償却費を加算したもの ※4 DSCR(Debt Service Coverage Ratio)とは、借入金の支払い余裕率を表す指標</p>
3. 成果(効果)	<p>支援対象ホテルは交通利便の良い場所に立地し、周辺のシンボリック的存在でもあり、地元としては当ホテルが独り立ちし、事業が継続されることを希望していた。</p> <p>今回、支援対象ホテルの事業継続支援を行うことにより、地元の希望に応えることができた。</p> <p>当行では、LBO融資^{※5}の実績は少なく、本件協調融資によりLBO融資のノウハウが習得でき、今後の取組み拡大につながると評価している。</p> <p>※5 LBO(Leveraged Buy Out)とは、買収対象企業の資産及び将来の収益を担保に借入金により買収資金を調達する方法</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>【今後の課題】 今回のノウハウ習得を機に、LBO融資の取組み拡大に努める。</p>

スキーム図



<融資の概要>

- 政府系金融機関をアレンジャーとしたシンジケートローン
- 参加行 政府系金融機関(アレンジャー)、九州地銀(エーエージェント)、西日本シティ銀行
担保: 不動産(土地の一部に借地権あり)、株式、預金債権 財務制限条項: シニアローン総借入金/EBITDA
EBITDA数値、DSCR数値

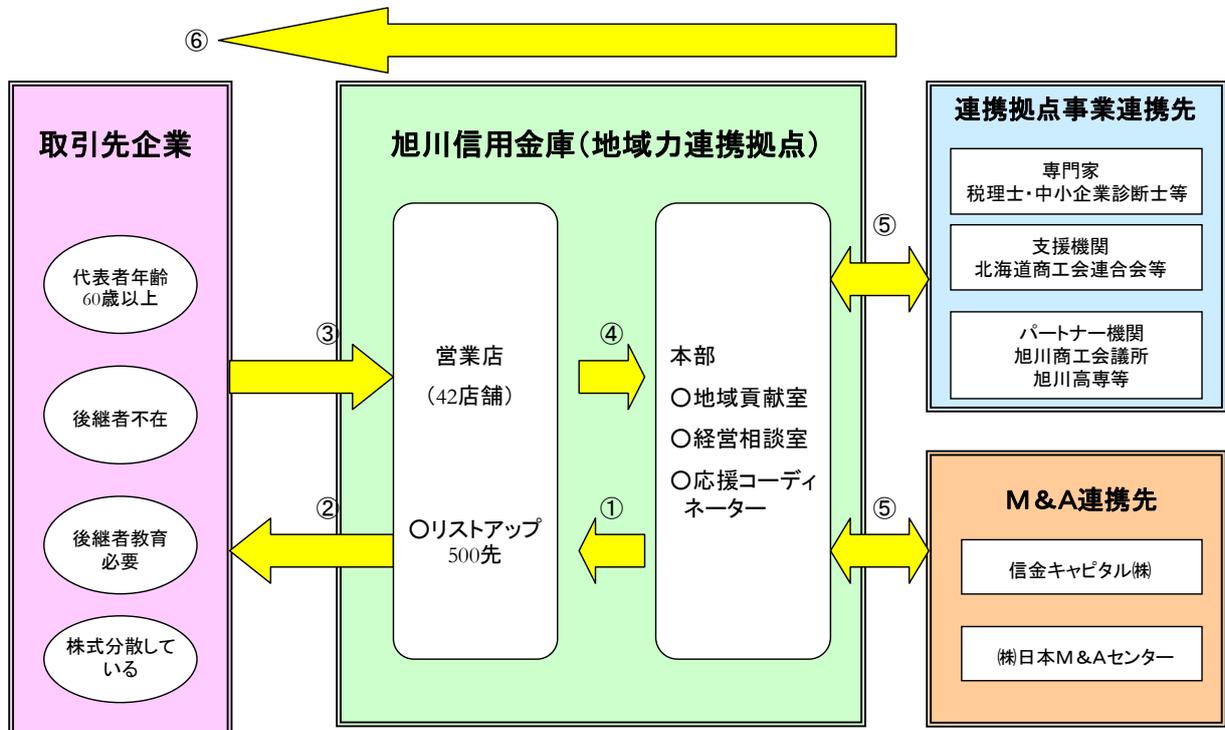
事業承継支援強化への取組み

(分野) 事業承継支援

(金融機関名) 旭川信用金庫

1. 動機(経緯)	近年多くの中小企業においてオーナーが世代交代期を迎えており、当金庫にとっても中小企業の事業承継に関する問題について対応しなければいけない状況であった。平成20年度、本部に地域貢献室が新設、また当金庫において地域力連携拠点事業が委託されたことを機に本格的に事業承継支援の強化を開始した。
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> ○地域貢献室が主体となり、取引先からの事業承継の相談に対する営業店への支援体制を強化 ○税務・法務面の支援強化のため、地域力連携拠点事業の外部専門家と連携。M&Aの際は信金キャピタル等と連携 ○各営業店が抽出条件のもと、対象先をリストアップして、積極的にアプローチを実施 ○相談希望先へ本部、連携機関、営業店の3者が連携し面談を実施。面談時に事業承継対策の必要性等を説明。面談先にあわせた経営・財産に関する承継の対策も提案している。 ○アフターフォローを希望する先には再度面談するなど支援継続している。 ○平成20年から事業承継セミナーを開催(2回)。延べ80名の参加があり、そのうち個別相談に発展した先が16先あった。 ○若手経営者塾(志有塾)、取引先勉強会においてセミナーを開催 ○職員向け研修を実施(得意先管理者を対象に20年度から3回実施)
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> ○面談実績:平成20年度16先 平成21年度(12月時点)57先 →80先程度の面談見込 ○事業承継セミナー参加者や旭川商工会議所から、当金庫の事業承継相談活動について話題が広がり、市内企業間においても浸透してきている。
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> ○セミナー等を通じて、事業承継対策の必要性の広報活動強化 ○具体的対策実施時の融資等の支援強化 ○職員スキルアップ

事業承継支援スキーム図



① 営業店へ抽出条件を指示し対象先をリストアップ。支援ツールの提供(話法の事例・情報交換する書式→事業承継連絡メモ等)

② 抽出先へのアプローチ。顛末は所定の書式に記載。

③ 相談受付

④ 対応依頼。必要書類の提出(個人情報同意書・決算書・事業承継連絡メモ等)

⑤ 連携協力

⑥ 本部・連携機関・営業店の三者連携し面談。(訪問も可)

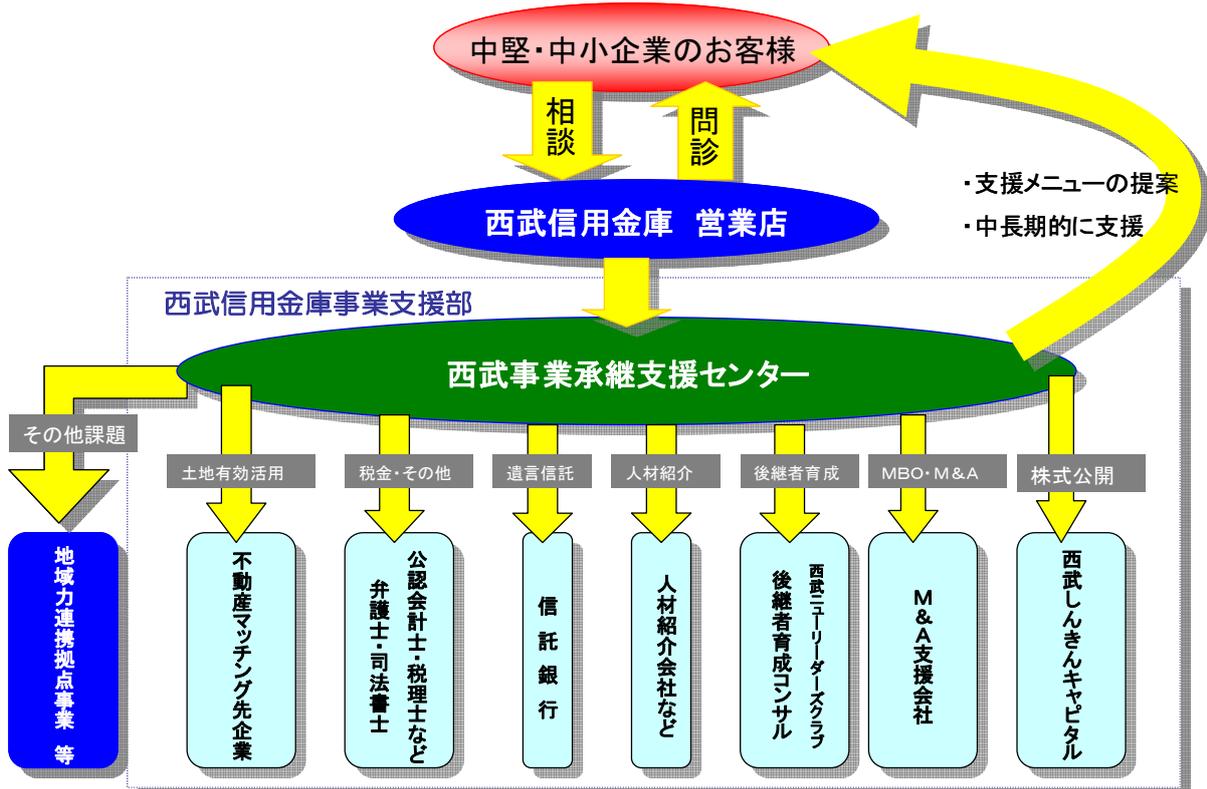
「西武事業承継支援センター」を活用した事業承継支援の取組み

(分野) 事業承継支援

(金融機関名) 西武信用金庫

1. 動機(経緯)	高齢化社会において、事業承継の課題を持つ企業は、年々増加している。事業承継については、各々の企業で問題点、課題が違うため、ワンストップ型の相談体制の整備が必要不可欠であった。このような背景から平成 20 年 10 月 1 日「西武事業承継支援センター」を事業支援部内に設置し事業承継に関する支援体制を強化した。
2. 概要	<ol style="list-style-type: none"> 1. 東京都商工会連合会と共同主催で、事業承継セミナー「中期5ヵ年計画立案セミナー」を実施。 2. 後継者育成支援のひとつとして、各支店に「西武ニューリーダーズクラブ 21」の活動において、経営に役立つ勉強会などを実施している。 3. 企業ごとに異なる課題に対し、事業承継に係る知識を持った本部職員がヒアリングすることで外部の専門家や連携機関への丸投げでなく、顧客に適した中長期的な支援活動を実施している。 4. 事業承継に係る法務、税務、財務、労務、などの高度な相談に対し、弁護士、公認会計士、税理士、司法書士、社会保険労務士、中小企業診断士などと連携し、ワンストップで対応している。 5. 事業承継の選択肢(親族内承継、親族外承継、M&A)に応じたサポート支援メニューを提供している。
3. 成果(効果)	<p>【利用者側の効果】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 事業承継相談件数 20 年度(下半期)40 件 21 年度(上半期)41 件 2. M&A情報(売買)件数 20 年度(下半期)51 件 21 年度(上半期)53 件 3. 上記1・2の相談や情報に関して活用した支援メニュー別の主な実績 (うち 21 年度上半期実績) 自社株評価試算 8件、相続税試算 17 件、事業承継に関するコンサルティング機関への紹介 11 件、土業への紹介 8件、人材関連会社への紹介 2件、MBO・M&A成約件数 3件 <p>【金融機関側の効果】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. オーナー企業の社長には、事業承継の話題は躊躇してしまう話題であったが、「西武事業承継支援センター」のパンフレットや事業承継に関するセミナーの案内などを活用することより事業承継を含めた経営課題についての話がしやすくなった。 2. このような活動の中から、顧客との信頼関係が強化され預金、融資取引などの取引に繋がった事例もある。 3. 本部職員による同行訪問やアドバイスは、営業店職員のM&A手法などの活用した支援方法を意識するきっかけとなっている。
4. 今後の予定(課題)	<ol style="list-style-type: none"> 1. 今後は、把握したデータを蓄積し、中長期的な視野で事業承継支援を更に実施していく。 2. 業績不振企業については、事業承継支援と併せてその他の事業支援メニューによる経営改善を支援し、企業の事業価値の向上を行っていく。

『西武事業承継支援センター』スキーム図



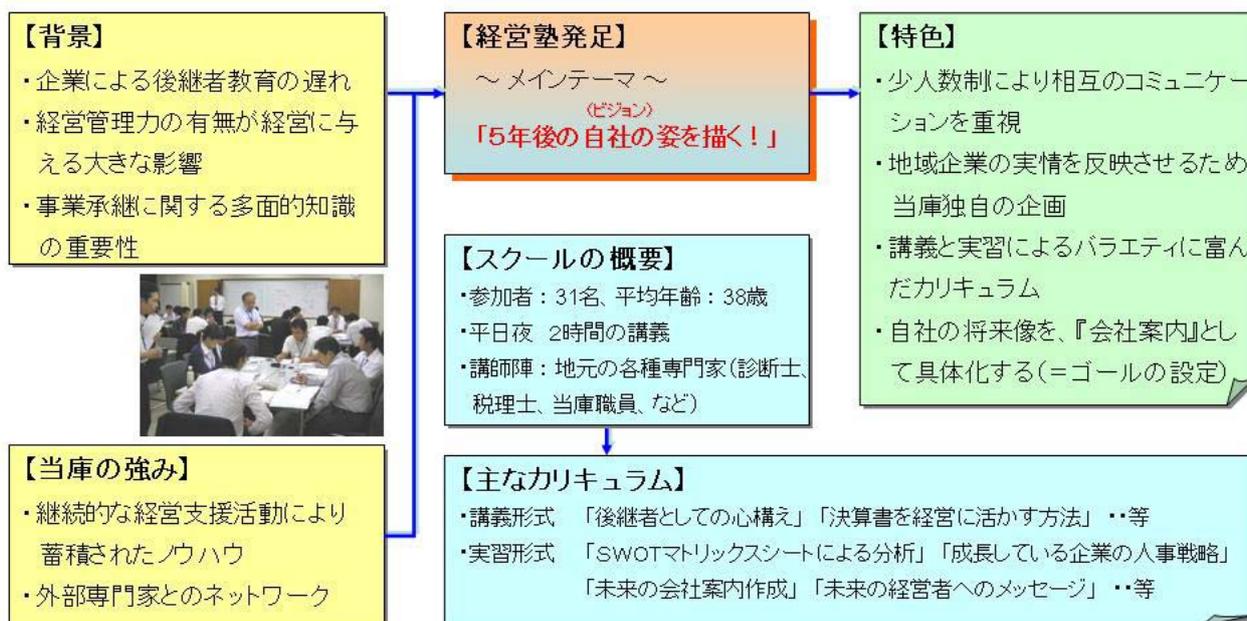
ビジネス・スクール「かわしん経営塾」の開催

(分野) 事業承継支援

(金融機関名) 豊川信用金庫

1. 動機(経緯)	<p>当庫で行ったアンケートにより、事業承継全般について、その対策に遅れがみられることが確認できた。特に、企業の後継者育成への取組みは、現経営者にも、その経験がないことなどから、金融機関等の外部機関によるサポートの必要があると感じた。</p> <p>当庫では、将来的な企業の業績を左右する後継者の育成を、事業承継対策の最重要課題と位置付け、企業経営や社長業の基本を学ぶ場を提供することにより、地域中小企業に対する事業承継支援を行うためビジネス・スクールを発足した。</p>
2. 概要	<p>平成 20 年 10 月から平成 21 年3月の半年間にわたり、「かわしん経営塾 2008」を開催。</p> <p>経営塾では、対象者を 30 歳代から 40 歳代の後継予定者、及び後継して間もない経営者に絞り、若手経営者の育成に主眼を置いた。少人数制により相互のコミュニケーションを重視した。当庫が経営支援活動を通じてネットワークを構築してきた中小企業診断士や税理士など、地域の各種専門家の協力を得て講座を運営。</p> <p>内容としては、会社経営の基本である「内外環境分析の手法」や「決算書の戦略的な活用方法」、「後継者としての心構え」、「従業員のモチベーションをアップさせる人事戦略」などである。このほか、地元の先輩経営者を招いて経営哲学や体験談を伺うなど、コンサルティング会社に委託することなく、当庫独自で多様なカリキュラムを企画した。</p> <p>受講内容に基づいて、自社の将来像を『5年後の会社案内』として作成してもらい、最終回には成果として、ビジョンや経営計画を発表した。</p>
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> ・参加者に対する効果・・・同年代の参加者から良い刺激を受けた事、経営ビジョンが確立できた事など、経営者としてすべき事が明確になったという意見が多い。また、後継者同士のネットワークが生まれた。 ・当庫にとっての効果・・・当庫と企業後継者との深い繋がりを持つことが出来た。また、後継者が描く将来の成長戦略を把握することで、金融面だけでなく、その他の観点からの支援も行うことができた。
4. 今後の予定(課題)	<p>現在も、「自社を見つめなおし、改革のための行動をおこす」をメインテーマとし、自社の現状分析と改善計画の策定を主なカリキュラムとする「かわしん経営塾 2009」を開催中。</p> <p>今後も「経営塾」を一層充実させ、企業経営の基本を学んでいただく機会を継続的に提供していく予定である。特に、計画実行や進捗管理など、後継者自らPDCAのマネジメントを実践できるよう支援を行っていく。</p>

「かわしん経営塾」による後継者育成支援



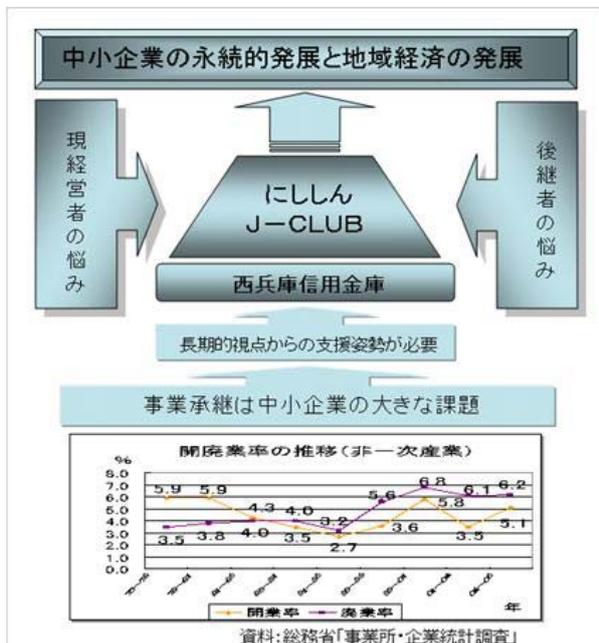
長期的視点からの後継者育成支援

(分野) 事業承継支援

(金融機関名) 西兵庫信用金庫

1. 動機(経緯)	「事業の将来性」や「後継者の不在」を理由に廃業を選択する中小企業は多く、廃業率が開業率を上回る傾向は今後も続くものと思われる。地域経済や雇用を支えてきた中小企業にとって、事業承継は大きな課題であり、後継者の育成面については時間を掛けた支援が必要となる。
2. 概要	平成20年8月20日「にしんJ-CLUB」(次世代経営者を中心とした会)を結成。 結成目的: 当金庫の取引先で次世代経営者をもって組織し、会員相互の交流を行い、啓発と親睦を図り、互いに見識を高め、企業の向上発展を図ると共に地域経済の発展に寄与する。 組織形態: 連合会事務局・本部、支部事務局・7カ店(本店、千種、上野、一宮、安富、新宮、夢前) 現会員数: 83名 活動内容: 企業経営並びに産業経済に関する知識向上のため講演会、講習会及び見学会等の開催。
3. 成果(効果)	平成20年8月20日、当金庫と産学連携協定を締結している兵庫県立大学の加藤恵正教授による「コミュニティ・ビジネスと地域経済」について結成記念講演会を開催。平成20年11月19日、信金中央金庫総合研究所の斉藤大紀主席研究員による「日本経済の現状と展望」について講演会を開催。 また、「にしんJ-CLUB」会員の関心や要望に応える形で、経営リスクアドバイザー・社会保険労務士の鈴木先生による、「人事労務」「雇用問題」「事業承継」「コスト削減・省エネ支援」「決算書の見方・経営計画の作り方」等のセミナーを合計11回に亘って開催中(既に2回開催)。直接経営に役立つ実践的な内容のセミナーであったため、会員も熱心に聴講し、今後のテーマについても大いに期待を寄せている。
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> 現在の経営者で組織されている「にしんクラブ」と若手後継者で組織されている「にしんJ-CLUB」との親密な交流を図ること。(「事業承継」に関する諸問題に対する認識の共有化を図り、相互に問題解決へ向かうことが大切であるため) 若手後継者の経営に役立つ知識や情報をタイムリーに提供するために、会員の関心・要望をこまめに拾い上げ、講演会や実践的なセミナーや視察などを企画すること。 若手後継者同志が本音で語り合え、経営上の悩みを共有化出来る場(機会)を、さまざまな形で提供していくこと。 信用金庫のネットワーク(中央機関や全国の信用金庫のネットワーク)を生かして、実効性のある具体的な経営支援をしていくこと。

長期的視点からの後継者育成支援



1. 廃業率が開業率を上回る中、事業承継は中小企業の大きな課題、後継者の育成面については時間を掛けた支援が必要
2. 平成20年8月20日「にしんJ-CLUB」結成⇒企業経営、産業経済に関する知識向上のため講演会・講習会・見学会等の開催
3. 事業承継に関する経営者の悩み⇒「にしんJ-CLUB」会員の期待に応える工夫
 - 「にしんクラブ」と「にしんJ-CLUB」の交流
 - 経営に役立つ知識や情報をタイムリーに提供
 - 本音で語り合え、経営上の悩みなどを共有化できる場(機会)づくり
 - 信用金庫のネットワーク(中央機関・全国274の信用金庫)を生かした経営支援

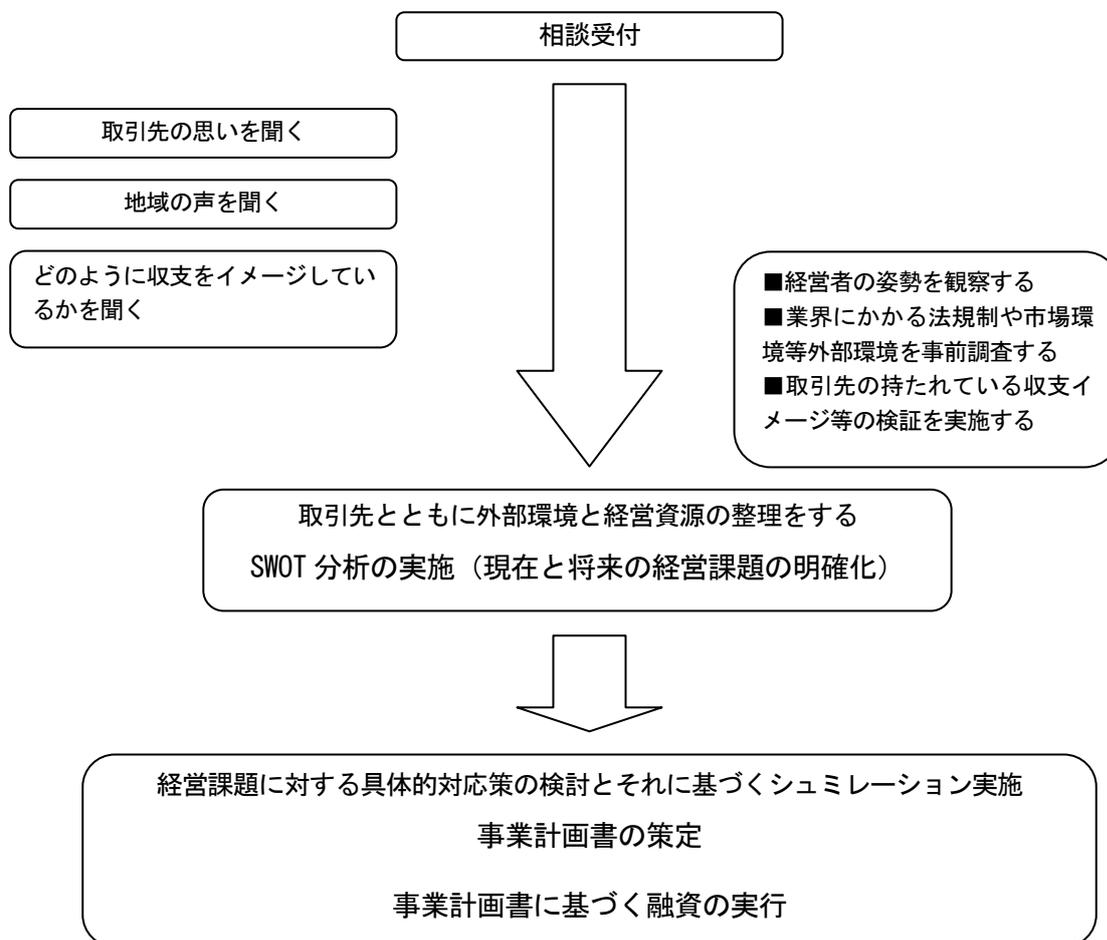


地域に欠かせない生活指定航路の存続に向けた支援

(分野) 事業承継支援

(金融機関名) しまなみ信用金庫

1. 動機(経緯)	<p>地域の生活基盤として生活指定航路を運航してきた会社が、廃業を決意せざるを得なくなった。現下の経営環境を踏まえると、その航路を承継しようとする会社はなく、学生や高齢者などの他の交通手段を選択することができない地域住民としては、ただ、ひたすらに存続を嘆願することしかできない状態であった。</p> <p>この状態を見るに耐えかねた廃業予定会社のひとりの従業員から、「自分の力でどうにか航路存続はできないのか」と当金庫に相談があった。</p>
2. 概要	<p>取引先とともに、外部経営環境と内部経営資源を明確にして SWOT 分析を実施した。それにより、現状の問題点と今後想定される問題点それらの具体的解決策を検討した。それに基づく収支シミュレーションを実施して、その結果としての事業計画書を策定した。</p> <p>また、取引先とともに、自治体への支援要請も実施した。</p> <p>最終的に、新会社設立および事業の承継に必要な資金支援を実施した。</p>
3. 成果(効果)	<p>航路廃止日から途切れることなく新会社による運航が継続され、地域社会・経済からの励ましの手紙や感謝の言葉などが新会社に向けられている。地域全体からよるこびの声があがっている。</p> <p>当金庫においては、地域の一員としての社会的責任(CSR)を実現し、そして、地域密着型金融の実践に取組む結果となった。</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>SWOT 分析、そして収支シミュレーションにおいても、厳しい経営環境にあることには変わりなく、今後も継続的に経営全般に係るサポートを実施していく。</p>



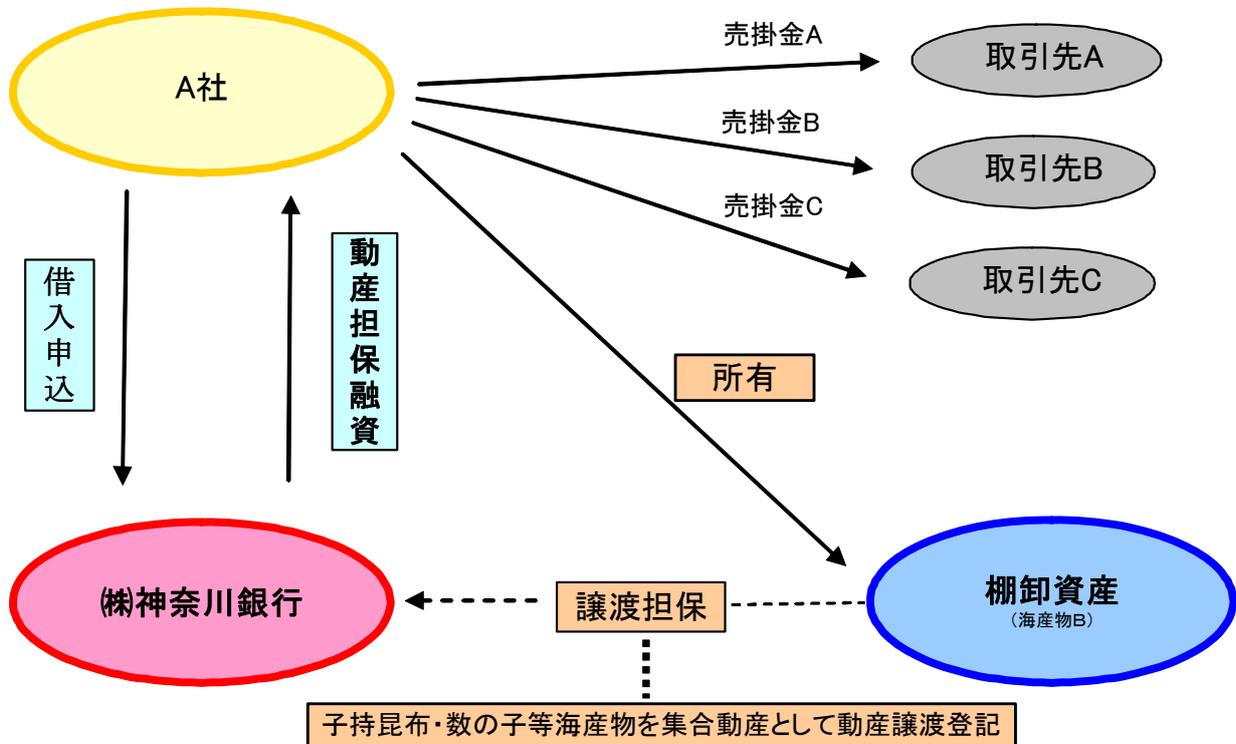
顧客ニーズに対応したABLの取組み

(分野) 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資

(金融機関名) 神奈川銀行

1. 動機(経緯)	当行メイン取引先であるA社は、商品仕入等に柔軟に対応するために資金を機動的に調達する方法を模索していた。当行はその資金ニーズを聞き取り、最適なものとしてABLによる融資手法を提案したものである。
2. 概要	A社は、海産物Bの全国シェア 70%以上を誇り、海産物Bマーケットをリードするオンリーワン企業。当行では、当社の資金ニーズに対応するため、毎期2億円程度で推移する当社の在庫(海産物等)に注目。当社の在庫に対し動産譲渡登記を行い、融資枠1億円を設定するABLを提案、契約合意に至った。
3. 成果(効果)	本件の融資契約締結により、当社の資金繰りはより一層機動的なものとなった。 特に 12 月の年末時期(年末商戦)において柔軟な商品仕入れが可能となり、積極的な営業活動に注力した結果、大手回転寿司チェーンとの取引が開始されるなど、好循環の経営体質構築に繋がっている。 当行にとっても初のABLによる融資であり、新たなツール(融資手法)の獲得は、不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の推進にあたって、さきがけとも言える事例であり、また、本件の実績により、「地域密着の徹底」を経営方針に掲げる当行の存在感をアピールするものともなった。
4. 今後の予定(課題)	現在、当社の日々の流動性残高の把握や、在庫状況のモニタリング、現地調査(倉庫内)といった定期的な管理を実施。ABLによる融資手法については、融資実行後における適正且つ適格な管理が必要となり、より一層緻密な管理体制の構築が課題と考える。

～ ABL(流動資産担保融資)スキーム図 ～



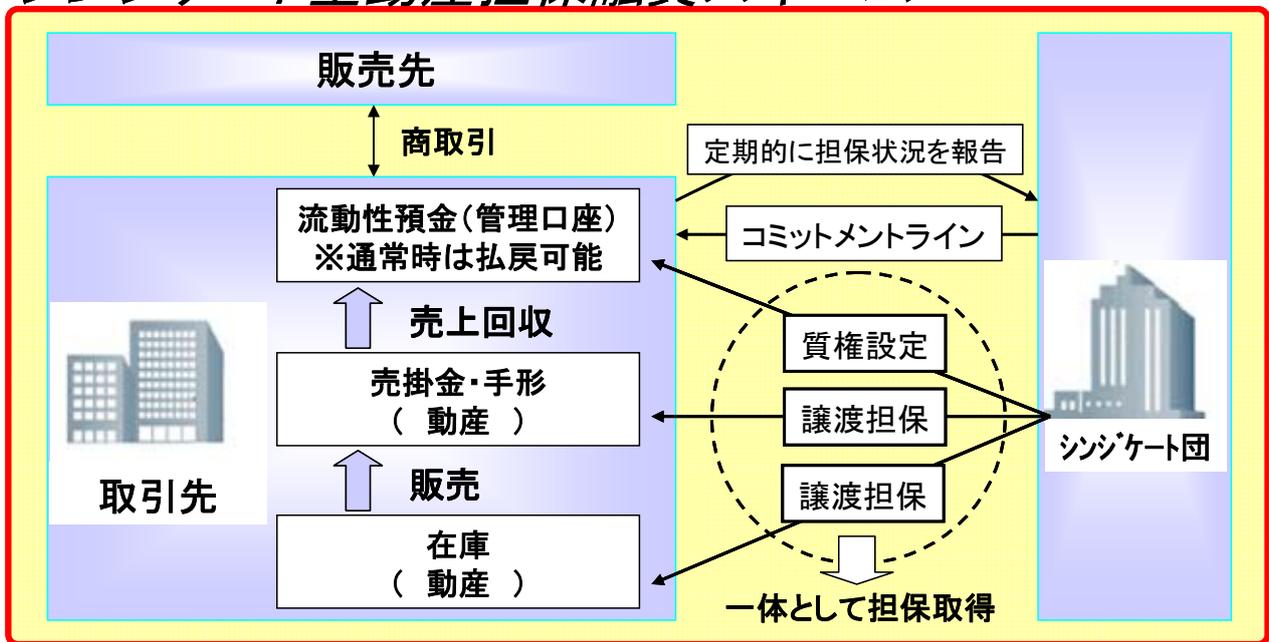
動産担保融資（ABL）への取組み

（分野） 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資

（金融機関名） 福井銀行

1. 動機(経緯)	事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給の徹底の中で、個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資への取組み、とりわけ動産担保融資への取組みに注力。
2. 概 要	<p>【流動資産担保融資保証制度】 保証協会の保証制度。流動資産を当行独自に担保取得し、案件毎に柔軟に融資対応。</p> <p>【ふくぎん機械担保ローン】 リース会社と提携し、取引先の機械設備の担保価値に着目した融資商品。</p> <p>【シンジケート型動産担保融資】 商工中金との共同幹事にて組成。水産加工食品の製造販売過程で発生する在庫・売掛金を一体として担保取得。</p>
3. 成果(効果)	<p>【流動資産担保融資保証制度】 平成 20 年4月以降 売掛債権担保: 19 件 棚卸資産担保: 8件 を取組み。</p> <p>【ふくぎん機械担保ローン】 平成 21 年 10 月取扱開始。事前査定: 8件 正式申込: 2件</p> <p>【シンジケート型動産担保融資】 平成 21 年3月コミットメントライン組成。 (効果) ・取引先の資金調達機会の広がりに寄与。 ・当行の動産担保融資ノウハウの蓄積。 ・行員の動産に対する目利き力の向上。</p>
4. 今後の予定 (課題)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 取組事例の積上げによる更なるノウハウの蓄積による商品提案力の向上。 ・ 取引先との継続的なコミュニケーションによる信頼関係の強化及び売掛債権・棚卸資産・機械設備の管理体制整備のサポート。 ・ 行員の動産に対する目利き力の更なる向上。

シンジケート型動産担保融資スキーム



ABL融資への取組み

(分野) 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資

(金融機関名) 関西アーバン銀行〔旧びわこ銀行〕

1. 動機(経緯)	<p>当行では平成17年10月に、各種コンサルティング業務を専門的に企画・実行する本部専担部署として法人戦略事業部ビジネスソリューション室(現法人戦略事業部)を設置。同時に本部直轄で営業を行うビジネスソリューション営業部(現法人アドバイザー営業部)も新設し、地域密着型金融機能強化の中で求められている「経営相談・支援機能強化」のための体制強化を行った。</p> <p>当行は、近江米・近江牛に代表されるように農業県としての顔も持ち合わせている滋賀県を主たる営業基盤としていることから、上記専担部署で農業金融への進出を検討。この中で一番問題となる「担保」の問題をクリアするために、動産担保契約による「牛」や「豚」の家畜を担保とした融資の取組みを開始した。</p>
2. 概要	<p>平成18年3月に肉牛を担保とした第1号のABL案件を取り組んで以来、ABL融資による地域経済への円滑な資金供給機能の発揮に努めている。</p> <p>その後自動車リース会社との提携によるトラック等担保融資制度、リース会社との提携による機械設備等動産担保融資制度を新たに開始し、農産物から製品在庫、機械設備、トラックまで動産担保の対象は多岐に広がっている。</p> <p>当初は本部直轄部署にて取り扱ってきた本スキーム融資について、担保対象、決裁権限、手数料、対抗要件、評価、モニタリング等の規程を整備し、一般拠点においても積極的に取り組む体制を整えている。</p>
3. 成果(効果)	<p>平成20年度は35件、1,419百万円を取り扱い、累計で90件、2,952百万円に達している。</p> <p>ABL融資を取り組むことにより取引先企業からの円滑な資金供給のニーズに対して応えており、一般拠点で取り組む体制を整えたことにより取扱いが増加している。</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>今後、動産担保物件の評価体制を整備するとともに、さらに取引先の役に立てるようノウハウを蓄積したいと考えている。</p>

びわこ銀行 ABL融資への取組み

不動産担保・保証に過度に依存しない融資の推進を図っています

☆ABL(動産担保による融資取組み)は、不動産担保・保証に過度に依存しない融資の推進を図る上で非常に有効な方法です。対象となる動産は農産物から製品在庫、機械設備、トラックまで多岐に広がっています。



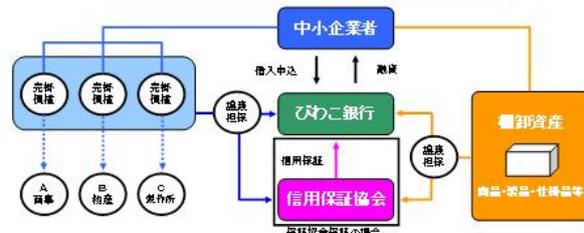
☆今後も積極的に推進することで、金融円滑化、地元経済の発展に貢献していきたいと考えています。



ABL融資実績

		取組件数		取組額	
			累計		累計
平成17年度	上期	-	-	-	-
	下期	1	1	20	20
平成18年度	上期	2	3	70	90
	下期	5	8	70	160
平成19年度	上期	7	15	442	602
	下期	30	45	931	1,533
平成20年度	上期	32	77	1,029	2,562
	下期	13	90	390	2,952

ABL融資スキーム概略



財務制限条項付き融資商品の取扱い開始について

(分野) 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資

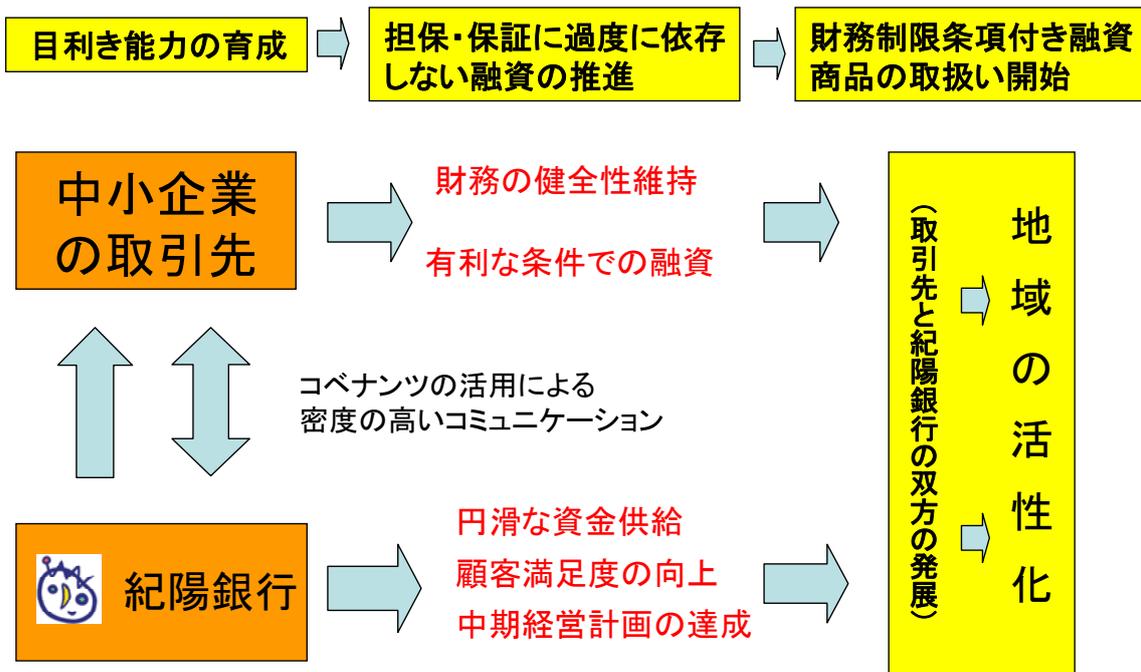
(金融機関名) 紀陽銀行

1. 動機(経緯)	<p>当行では、かねてより地域密着型金融を推進していくなかで、研修等を通じた行員の「目利き能力」の育成に取り組んでおり、その能力を活用し、担保・保証に過度に依存しない融資商品の推進を行ってきた。</p> <p>そのようななか、取引先の財務の健全性に着目し、健全性維持を条件に、取引先にとって有利な条件で融資を行う財務制限条項付きの融資商品をリリースした。本商品は、財務制限条項の活用により、取引先とのコミュニケーションの親密化と、資金供給の多様化を図るものである。</p>
2. 概要	<p>財務制限条項付き融資商品(商品名「スペシャルファンド」)の概要</p> <ul style="list-style-type: none"> ・対象先:年商1億円以上の法人先で、以下の3つの条件を満たす先 <ul style="list-style-type: none"> ① 二期連続経常利益が赤字でない先 ② 直近の決算で債務超過でない先 ③ 財務制限条項を了承できる先 ・融資利率:固定金利でスプレッド幅を大幅にディスカウントする。 スワップレート+期間別スプレッド+格付別スプレッド+エリア別スプレッド ・融資金額・融資期間:運転・設備資金 10百万円以上(1百万円単位)5年以内 ・財務制限条項:以下のいずれかに該当すればスプレッド幅を1%拡大する。 <ul style="list-style-type: none"> ① 経常利益が二期連続赤字となった場合 ② 融資期間中債務超過となった場合
3. 成果(効果)	<p>平成21年9月末残高 約800億円(約1,500件)</p> <p>取引先にとっては 財務の健全性維持/有利な条件での融資 当行にとっては 円滑な資金供給と融資手法の多様化/顧客満足度の向上</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>行員の目利き能力を高め、融資商品の一層の多様化を図っていく。</p>

中小企業に適した資金供給手法の徹底

財務制限条項付き融資商品の取扱い開始について

コベナンツ(①経常利益が二期連続赤字でない②融資期間中債務超過でない)の活用



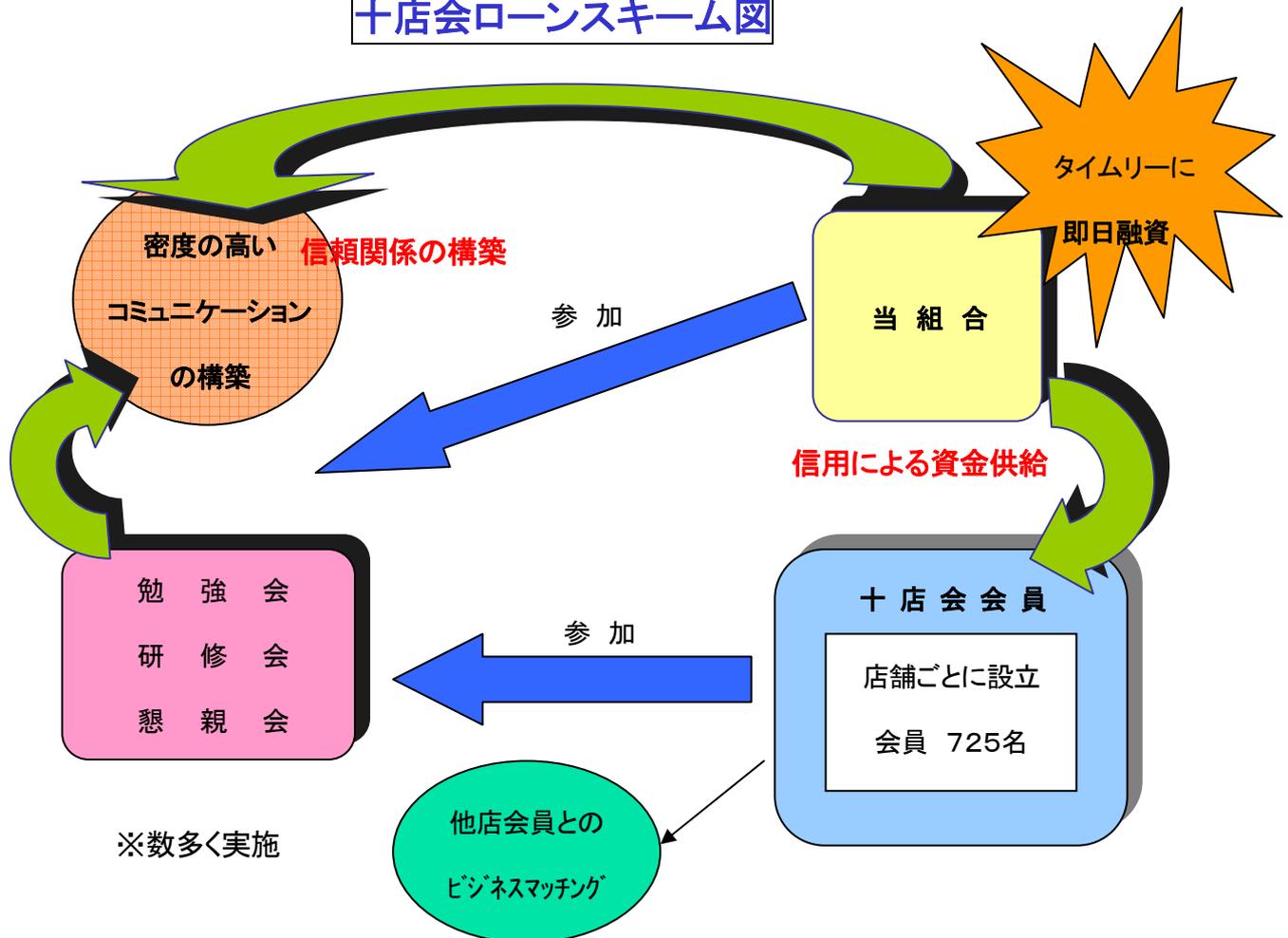
十店会ローンについて（会組織を活用した融資）

（分野）不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資

（金融機関名）福島県商工信用組合

1. 動機(経緯)	<p>当信用組合は 協同組織金融機関としてのあり方を常に模索し、「Face to Face」のお付き合いによるお客様とのコミュニケーションに重きを置いて、職場・家庭への訪問を基本に営業をしている。</p> <p>中小零細事業者への円滑な資金供給のため「信用」でいかに融資するかを考えたとき、事業者の特性を知ることが重要であると気づき、その為には、定性要因、特に経営者個人への評価が必要であると理解した。</p> <p>1つの手法として、従来よりのお客様との強い繋がりに着目し、「十店会」という親睦会を発展させる手立てはないかと考え実践したものである。</p>
2. 概要	<p>顧客の親睦組織である「十店会」会員に対しての専用の融資制度。</p> <p>数多くの勉強会・研修会を実施する中で、貸し手と借り手の間で密度の高いコミュニケーションを構築し、信頼関係の下に、信用による円滑な資金供給をスピーディーに行うことを目的とし、下記の融資枠を設定して、即日融資を可能としている。</p> <p>(ア) 年商の1/5 または1000万円までのいずれか低い額までの信用での融資枠 (イ) 融資期間は3年以内、証貸または手貸 (ウ) 1カ年毎に店舗ごと一括審査で、信用状況をチェック (エ) 資格要件 … 十店会主催の研修会、勉強会、懇親会等への出席率をチェック</p> <p>平成17年8月、1店舗において試験的に創設した後、平成18年10月には全店に波及している。</p>
3. 成果(効果)	<p>ビジネスマッチングの場の提供ともなり、顧客の評価を得ており、延滞も極めて少なく推移している。</p> <ul style="list-style-type: none"> 実績は以下の通り。 <p>平成20年3月末残高 164件 / 620百万円 平成21年3月末残高 218件 / 760百万円 平成21年12月末残高 269件 / 926百万円 ※ 延滞は1件のみ。</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>引き続き、当ローンの積極的取扱いに努めると共に、会員に対する各種専門家の派遣を主とした相談機能の充実・強化により、一層の充実を図る予定。</p>

十店会ローンスキーム図



中小企業に適した資金供給手法の徹底について

(分野) 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資

(金融機関名) 飯田信用金庫

1. 動機(経緯)	円滑な中小企業・地域金融に向けた対応として、政府が定めた「原材料価格高騰対応等緊急保証制度」の開始時期に合わせて、中小企業への経営支援のための独自の取組みとして、原油原材料の価格高騰等により業況が悪化している取引先を資金面から支援するため、平成 20 年 10 月 1 日からプロパー資金で事業資金の借換資金需要に対応する目的で「しんきんサポートローン」の発売を開始した。
2. 概要	中小企業への経営支援のための独自の取組みとして、原油原材料の価格高騰により業況が悪化している取引先を資金面から支援するため、顧客の融資商品ニーズを最重点において、当金庫内で協議・検討を重ねて商品開発を進めた結果、①事業資金の借換資金需要に迅速に対応、②担保・第三者保証に頼らない融資、③低い固定金利設定 以上①～③を兼ね備えた融資商品開発により、地域金融機関としての役割を果たすことが可能であると考えた。企業信用格付ランク毎のデフォルト率を反映した審査態勢、利用限度額は1億円まで対応可能とし、また返済期間3年以内では 1.45%、3年超5年以内では 1.65%の低い固定金利設定とし、平成 20 年 10 月 1 日に「しんきんサポートローン」として発売を行った
3. 成果(効果)	しんきんサポートローンの利用実績は、平成 21 年 3 月末で 88 件 2,709 百万円となった。原油高騰や原材料価格高騰に加えて売上高の減少傾向が顕著である製造業向けに対する融資実績は 39 件 1,291 百万円と件数ベースでは 44%、金額ベースでは 47%を占めた。また、収益の低下傾向に歯止めがかからない卸・小売業、サービス業に対する融資実績は 35 件 1,094 百万円となった。借換資金需要に対応したことによる既借入金の返済額軽減等により、中小企業の資金繰りの円滑化に資することに関し相応の効果を果たした。
4. 今後の予定(課題)	不良債権比率が上昇しないように留意は必要だが、当金庫が積極的に対応することで地域経済を支えていく必要があり、企業とのコミュニケーションの円滑化に努め、企業からの相談に応えることで相互の信頼関係の強化を図っていく。 景気低迷の出口が見えたとき、当地区中小企業は緊急保証枠を超えて運転資金需要が膨らむことが予想される。 やみくもに怖がるのではなく、経済状況・業界動向・個別企業を見つめる中、新たに独自の商品開発を進める方針。

事業資金の借換需要のための商品開発



- ①円滑な中小企業・地域金融に向けた取組みをしたい。
- ②中小企業の経営支援のための独自の取組みをしたい。
- ③原油原材料の価格高騰等により業況が悪化している取引先を資金面から支援したい。

新商品の開発

商品開発コンセプト

1. 担保・第三者保証に頼らない融資商品
2. 固定金利(低い金利設定)
3. 運転資金(肩代わり資金も可能)



「しんきんサポートローン」の発売

審査体制
 企業信用格付のPD
 債務者区分
 民間情報機関の評点

借換対象
 正常先
 格付「B」以上
 評点一定基準以上

ECO私募債の推進

(分野) 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資

(金融機関名) 西尾信用金庫

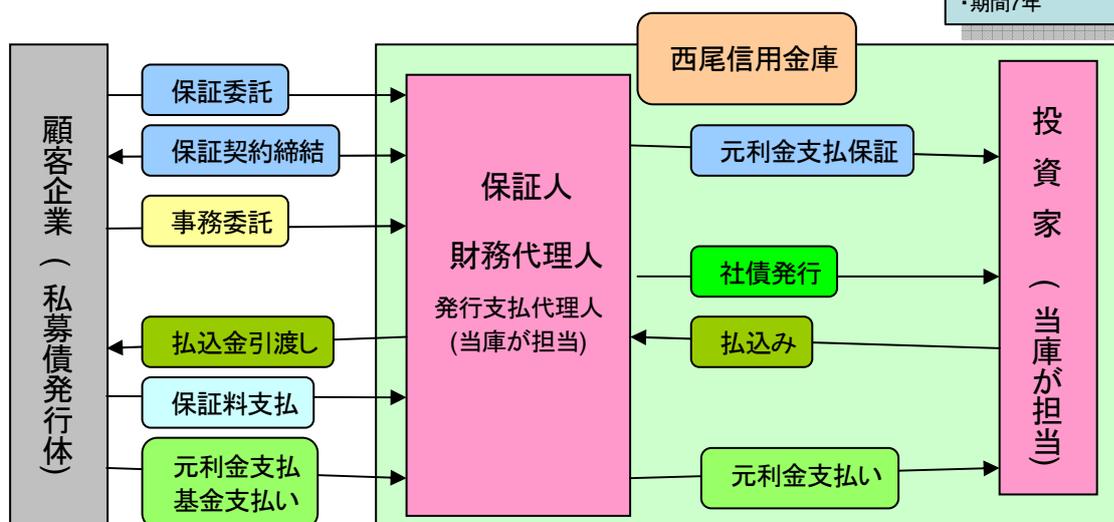
1. 動機(経緯)	<p>1. 当金庫は「課題解決型金融」を標榜し、様々な課題を抱える中小企業への支援に力を入れているが、地球環境問題が深刻さを増す中、特に環境配慮型を目指す企業に対しても、積極的に経営支援や金融支援に取り組むことで、地域や企業の持続的な発展への寄与を目指している。</p> <p>2. 上記取組みの一環として、環境問題に取り組む取引先への多様な資金調達手段を提供する中から、長期固定金利ニーズに対応するため、私募債の利用を推進している。</p>
2. 概要	<p>1. ECO私募債の対象企業 ISO14001・エコアクション 21 等認証取得企業、「環境配慮型設備」の導入・開発を行う企業 等</p> <p>2. ECO私募債の商品内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ●資金使途 運転資金・設備資金 ●発行金額 発行1回あたり5千万円以上 1千万円単位 ●年限 原則2～7年 ●保証料率 通常私募債と比べて0.35%優遇 ●引受人・保証人 西尾信用金庫
3. 成果(効果)	<p>1. 当庫 平成20年度は、3先350百万円のECO私募債を取り組む。</p> <p>2. 取引先 取引先の1先(事例企業)は鋳型中子製造業を営んでおり、事業の特性による騒音・振動の抑制、及び経営環境の変化によるコストの削減・CO2排出量の削減等の必要性から、ECO私募債による資金調達により、太陽光パネルを敷設した新工場を建設した。 産業界におけるグリーン調達の浸透といった環境変化の中、ECO私募債の取組み自体をPRすることで、競合先との差別化及び取引先との関係強化に寄与することとなる。</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>1. 環境問題がクローズアップされる中、企業の持続的な発展のためには規模の大小を問わず環境配慮型企業への転換が不可避と思われる。</p> <p>2. 当庫は、多様な資金調達手段を提供することで、上記取組みを進める取引先への支援を強化していく方針である。</p>

~ECO私募債の推進~

- ◎ 当庫は環境配慮型企業に対し、経営支援や金融支援等を積極的に実施。
- ◎ 上記取組みへの支援の一環として、ECO私募債の推進を行っている。
- ◎ 事例企業は、取引先のグリーン調達への取組み強化等経営環境の変化を先取りするため、太陽光パネルを設置した新工場を建設。
- ◎ 当庫は上記新工場設備資金の一部として、ECO私募債による支援を行う。

事例内容:

・平成20年11月取組み
・期間7年



事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

(分野) 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資

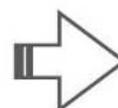
(金融機関名) 滋賀県信用組合

1. 動機(経緯)	適切な担保や保証人がないが、 ① 今までの経験を生かして地域で新規事業を開業しようとする者 ② 地域の既存事業者で資金が必要な者 等の資金繰りの円滑化を支援するため
2. 概要	<p>【新規事業者サポートローン】 新規事業を考えていたり、創業から1年を経過していない比較的資金調達ができにくい事業者の支援策として、地域経済の活性化に積極的に関わり金融面でサポートすることを目的に「新規事業者サポートローン」を取り扱っている。この資金は、①開業する業種と同一または関連する業種に従事した実績を3年以上有する者、②当組合営業エリア内で開業または創業日から1年を経過していない法人および個人、③総資金の30%は自己資金保有者、に対し一債務者につき500万円まで融資を取扱うもので、保証人は法人の場合原則代表者および他1名以上。個人事業者の場合原則同居家族1名以上、担保は原則不要としている。本資金は、事業計画、収支予算書等により審査するもので本部稟議により対応している。</p> <p>【事業者サポートローン 活力】 中小企業者への金融支援の一環として、業歴が1年以上あり担保や他人保証が取入れにくい事業者に対して、定性要因を加味したスコアリングシートによる融資により、担保は原則不要で保証人についても、個人事業者の場合配偶者保証、法人の場合代表者の保証で融資ができる商品(事業者、法人代表者が70歳以上の場合は後継者を保証人に取入れ)を取り扱っている。融資額は500万円以内。</p> <p>【事業者サポートローン 即効】 保証会社の保証(全国しんくみ保証の保証)による事業資金融資。</p>
3. 成果(効果)	<p>①「新規事業者サポートローン」は平成21年9月末残高2件、1,416千円である。</p> <p>②「事業者サポートローン活力」は20年9月以降融資実績は2件、10,000千円。平成21年9月末残高は41件、44,446千円である。11月より同商品を再度推進していくこととしている。</p> <p>③「事業者サポートローン即効」は、今年度5件、6,150千円の融資実績。平成21年9月末残高は49件、60,152千円である。</p>
4. 今後の予定(課題)	これらの商品は、比較的資金調達がしにくい地域事業者や事業予定者に対して資金繰りを応援する商品である。中小零細企業を取り巻く環境は特に厳しいものがあり地域金融の円滑化に資するため、11月より「事業者サポートローン活力」の取り組みを強化している。2月末現在46件、153百万円の新規利用があった。その他のローンについても顧客の相談に積極的に対応していく。

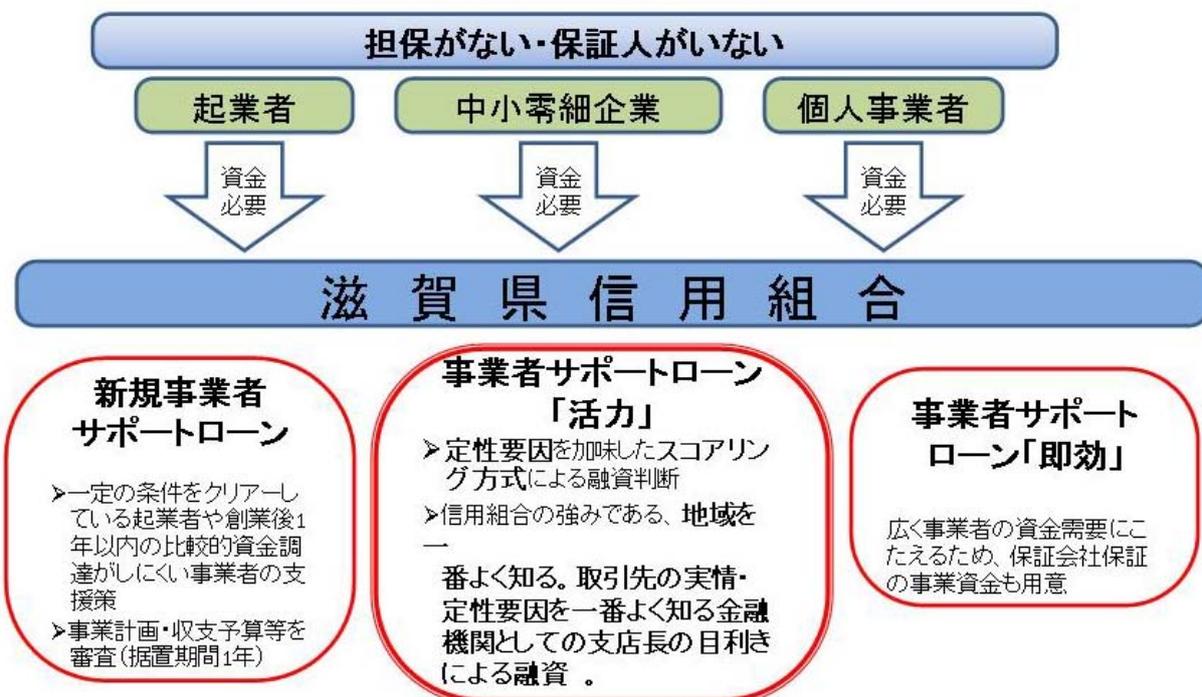
担保保証に過度に依存しない融資：担保力が乏しい事業者への円滑な資金供給

適切な担保や保証人がないことより

- ◎今までの経験を生かして地域で起業したいが資金調達が……
- ◎地域で事業を営んでいるが運転資金や設備資金の調達が……



資金の円滑化を通じた地域経済の活性化



売掛債権を譲渡担保とする融資への取組み

(分野) 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資

(金融機関名) 大阪厚生信用金庫

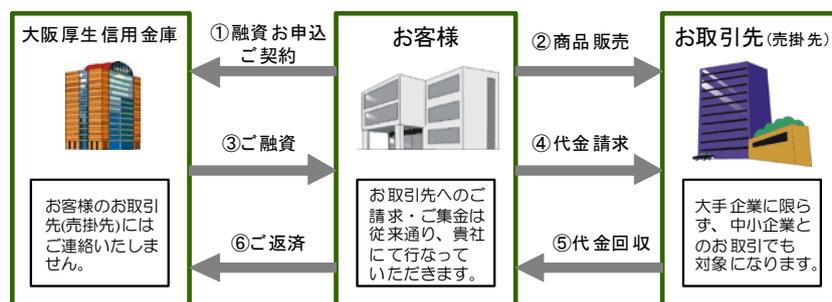
1. 動機(経緯)	平成 19 年2月に売掛債権を担保とした融資商品として、株式会社ガリアプラスと提携し「こうせい売債ローン きずな」を商品化、取扱いを開始した。 企業のキャッシュフローに着目し、担保や第三者保証に依存せず運転資金を融資するに際し、売掛債権を譲渡担保にすることによって、当金庫にとっては債権保全のメリットが、取引先にとっては極度融資枠を設定することによる毎月の資金調達手続きの簡略化などの財務上のメリットがある。
2. 概要	「こうせい売債ローン きずな」の特徴 ○同商品は、売掛債権を担保に運転資金を融資するもので、売掛取引先に対し当該債権の担保設定に関する通知はしない(融資先の倒産に伴う回収時を除く)。 ○融資額は、売掛債権評価額の範囲内で、原則 10 百万以上 300 百万円以内としている。売掛債権 1 先あたりの最低評価額は 10 万円で、個々の売掛債権をひとつの塊として評価する。 ○融資利率は、当該企業に対する与信判断に加え、売掛債権の内容等を勘案し設定する。例えば、売掛取引先が多いほどリスク分散ができるため、評価対象となる売掛取引先数の多寡により金利を優遇できる。 ○融資契約時に売上高や資金繰りの状況で融資内容を見直すコベナンツ契約を締結する。
3. 成果(効果)	「こうせい売債ローン きずな」実績 21 年 12 月末 残高 36.5 億円
4. 今後の予定(課題)	【今後の課題】評価割れ発生時には、即時の内入れ又は追加入担を求めるが、それができない場合には債権譲渡通知を送る。当商品は、月次モニタリングを行うことにより企業の動きを素早く把握でき、前期の財務データから今後の利益水準を予測できるメリットを有している。その為、月次モニタリングに遅れが生じた債務者に対する与信管理上の態勢整備や事故発生の際、担保権実行のタイミングの遅れがロスに繋がることから、初動体制の強化が課題に挙げられる。

売債ローン「きずな」

商品概要

資金用途	原則として運転資金
融資対象者	・当金庫営業エリア内で事業を営まれている法人(個人事業主の方は不可) ・設立後3年以上経過していること ・常時10社以上の売掛先(法人)とお取引があること
借入期間	1年以内(1年ごとに契約の見直し)
借入限度額	3億円以内(ただし当金庫所定の売掛債権の評価額の範囲内)
借入利率	当金庫所定の利率(審査のうえ個別に決定)
借入形態	手形貸付
返済方法	期日一括返済(ただし、追加融資分については約定返済も可)
連帯保証人	第三者、代表者ともに不要
事務取扱手数料	売掛債権の登記手続きに関わる手数料
モニタリング	売掛先の前月入金実績、当月の入金予定明細

売掛債権担保融資のしくみ



通知はいたしません

※融資返済が遅滞するなど、一定の状態になった場合には、売掛先へ通知し、売掛先から直接融資金の回収を行う。

事業者向け無担保提携ローンの実績

(分野) 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資

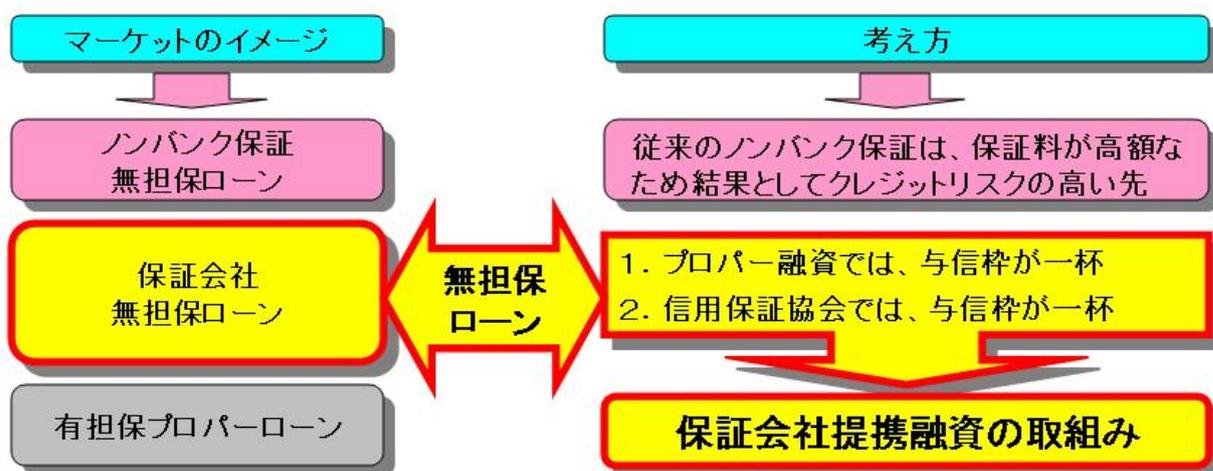
(金融機関名) 但馬信用金庫

1. 動機(経緯)	長引く景気低迷から地域経済は疲弊し、中小零細企業においては売上が確保できず、財務内容の悪化や赤字決算で経営環境は厳しいものとなっている。加えて、地価の下落等で担保余力もない先が多いことから資金調達力が弱いなど、色々と問題を抱えている。このような地域の企業が抱える問題に対応する為、当金庫は、不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資推進のツールとして、保証会社との提携商品を提供することがより広範な顧客ニーズに対応できると判断し、「クイックビジネスローン応援団」を開発した。
2. 概要	中小零細企業の資金繰り支援を目的として、当金庫と保証会社が合意した審査基準(CRD協会から提供されるスコアリングモデルで、法人はスコアリングモデル3・個人はスコアリングモデル4の評点)を活用し、担保・保証に過度に依存せず、迅速な審査と融資実行で中小零細企業の融資ニーズに対応をした。融資金額は、直近決算の月商6ヶ月以内で上限は 3,000 万円以内
3. 成果(効果)	申込受付から3営業日以内に可否通知することで、中小零細企業の急な資金ニーズに対応でき、営業現場は積極的に取組みを行った。 実績(19~20年度累計()内は20年度実績) 実行件数 207件(78件)、実行金額 1,550百万円(647百万円)
4. 今後の予定(課題)	中小零細企業に関する定性情報(実態・経営者の資質等)を活用して、目利き力をより強化し、企業のライフサイクルに沿った事業支援に取り組む。

不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資：保証会社提携融資の取組み対象者

- ◎ 財務情報で一定以上のCRDスコアリング(モデル3・4)の評点を得られた法人および個人事業主
- ◎ 融資金額100万円以上3,000万円以内(10万円単位)
*ただし、融資金額は直近決算における月商6ヶ月以内の金額
- ◎ 融資期間は5年以内

無担保ローンのターゲット



サポートローンの推進

(分野) 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資

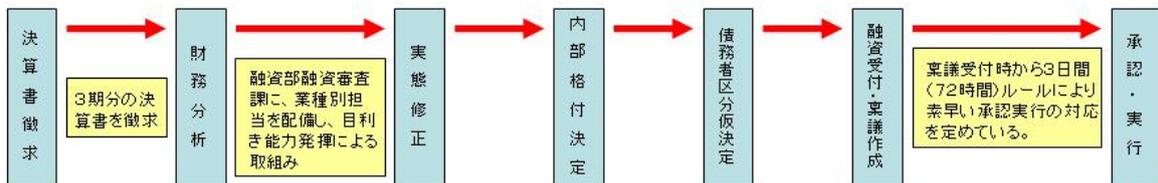
(金融機関名) 兵庫県信用組合

1. 動機(経緯)	「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」に基づき、財務内容を重視した当組合独自の無担保・無保証による商品として、平成16年7月より取扱いを開始しているサポートローンについて、担保・保証に過度に依存しない融資商品として取組みを継続し、中小・零細事業者に対する金融の円滑化を図るものである。
2. 概要	企業から決算書を徴求、財務分析及び実態把握を行い、担保・保証に過度に依存しない、財務内容を重視した融資 取組みとして融資新軒先開拓、及び既存先深耕を図り、中小・零細事業者の資金調達を円滑に行う取組みである。
3. 成果(効果)	各営業店において融資推進先リストを作成、支店長・次長を中心とした活動を行い積極的に取り組んだ結果、以下の結果を収めることができた。 平成19年度目標 20億円 実行件数 140件 実行金額 2,711百万円 平成20年度目標 20億円 実行件数 113件 実行金額 2,564百万円
4. 今後の予定(課題)	「地域密着型金融推進計画」での取組みとして、今後も恒久的に中小企業金融円滑化のため、担保・保証に過度に依存しない融資商品として、引き続き適切なフォローを行えるよう、融資部融資審査課に業種別担当者を配備するなど、さらに職員の目利き能力を高める態勢整備を目指している。

サポートローンの推進

1. 取組みの概要	当組合では、「債務者区分決定・取引方針決定案議書」を独自の財務評価システムにより、債務者の取引内容と、リスクの程度並びに取引経過・方針を勘案、内部格付を決定し、基本的な融資取組方針(向こう1年間)を決定する。	
2. サポートローンの内容	融資対象先	法人先(ただし、不動産業・金融業・リース業は除く) 財務評価による、内部格付基準9格以上の先(正常先から要管理先まで)
	資金用途	運転資金
	担保・保証人	不要・保証人は代表取締役
	融資限度額	5,000万円(ただし、内部格付、及び融資シェア割、月商による限度額を定めている。)
	貸付利率	当組合設定の基準金利、固定金利を原則とし、変動金利の取扱いも可とする。
その他	融資限度額又は正常運転資金(要注意先以下は融資シェアを乗じる。)の範囲内は、重複利用可とする。	

3. 取組みのスキーム



4. 取組みのスキーム

	目標	実行件数	実行金額
19年度	2,000百万円	140件	2,711百万円
20年度	2,000百万円	113件	2,564百万円

21年度も目標2,000百万円としている。

5. 取組みの評価及び今後の課題

職員の目利き能力も高まりつつあり、成果につながっていると認識している。
この取組みは、「地域密着型金融推進計画」での恒久的な取組みとして位置づけている。
今後とも、さらに目利き能力発揮に向けて態勢整備を目指している。

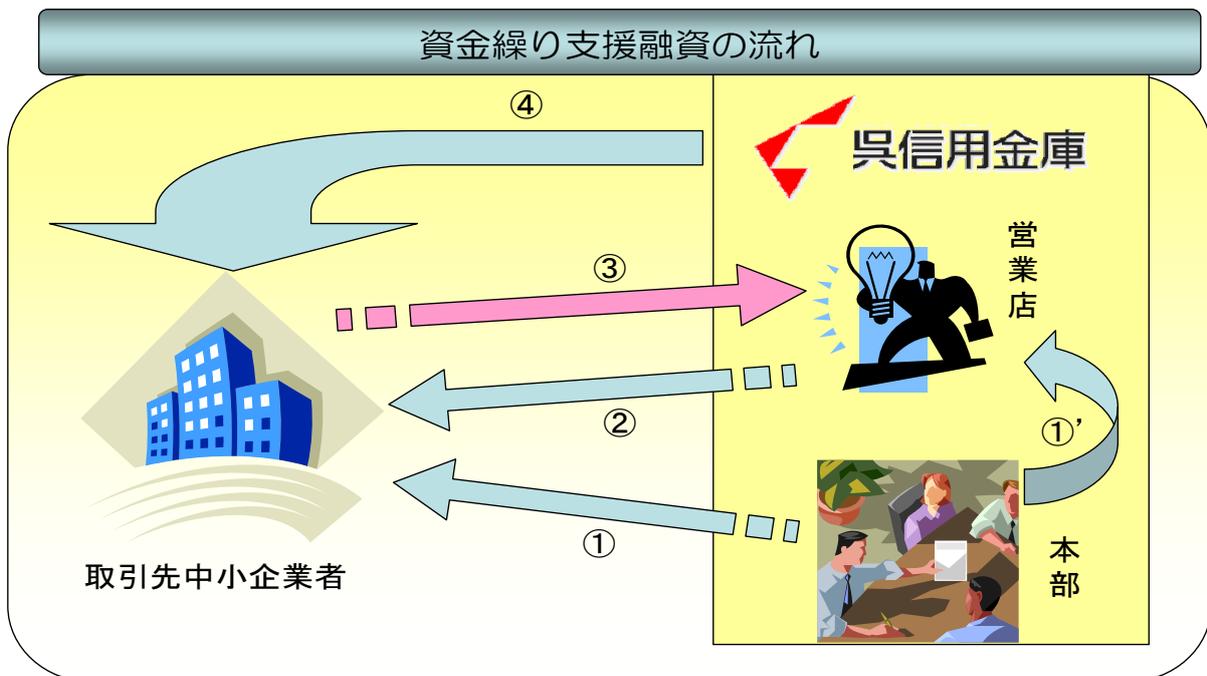


資金繰り支援融資への取組みについて

(分野) 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資

(金融機関名) 呉信用金庫

1. 動機(経緯)	平成 20 年秋のリーマンショックを背景とした世界的不況の環境下で、中小企業金融の円滑化に積極的に取組むことが地域金融機関としての当金庫の使命であり、また地域中小企業者等を積極的に支援していくことで地域社会の繁栄に貢献していくため。																					
2. 概要	<p><対象先> 原則として「その他要注意先」、「要管理先」を対象とするが、正常先であっても、直近決算、あるいは直近試算表において売上高が大きく減少した先、あるいは赤字となった先(キャッシュフローが減少している先も含む)。</p> <p><融資要件> 資金繰りを安定させるための資金。 <取扱期間> 平成 20 年 11 月～平成 21 年 3 月 <融資枠> 65 億円 <貸倒引当金積増> 2.5 億円</p> <p>※ 融資判断材料として、経営者の手腕・先行きを見据えた将来性等を踏まえた定性面の分析を考慮。</p>																					
3. 成果(効果)	<p>1.実行状況(平成 20 年 11 月～平成 21 年 3 月)</p> <table border="1" data-bbox="464 667 1141 943"> <thead> <tr> <th></th> <th>件数</th> <th>金額</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>正常先</td> <td>279 件</td> <td>2,733 百万円</td> </tr> <tr> <td>要注意先</td> <td>224 件</td> <td>3,054 百万円</td> </tr> <tr> <td>要管理先</td> <td>7 件</td> <td>94 百万円</td> </tr> <tr> <td>破綻懸念先</td> <td>9 件</td> <td>115 百万円</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>519 件</td> <td>5,996 百万円</td> </tr> <tr> <td>貸倒引当金</td> <td></td> <td>94 百万円</td> </tr> </tbody> </table> <p>2.効果 なるべく借入に頼らないとする中小企業も多く、当初見込んでいた数値より実行金額は少ない印象ではあるが、地域の中小企業者の資金繰り支援、資金繰りの不安感を取り除く効果につながり、地域金融機関としての役割が果たせた。</p>		件数	金額	正常先	279 件	2,733 百万円	要注意先	224 件	3,054 百万円	要管理先	7 件	94 百万円	破綻懸念先	9 件	115 百万円	合計	519 件	5,996 百万円	貸倒引当金		94 百万円
	件数	金額																				
正常先	279 件	2,733 百万円																				
要注意先	224 件	3,054 百万円																				
要管理先	7 件	94 百万円																				
破綻懸念先	9 件	115 百万円																				
合計	519 件	5,996 百万円																				
貸倒引当金		94 百万円																				
4. 今後の予定(課題)	長期化する景気低迷を背景に地域事業者の売上(仕事)は低下したままであり、地域経済の低迷も長期化の様相を呈しています。そのことから、引き続き地域の資金繰りに苦しむ中小企業者を支援していくための『資金繰り支援融資』および条件変更等に柔軟に対応していく方針。																					



- ① 広く情報(当庫の取組み)を地域に発信
- (①' 営業店へ一層の定性分析を考慮した融資判断の実施を指示)
- ② 更なる定性情報の収集および取引先の実態把握
- ③ 当庫への資金繰り相談
- ④ 融資実行、取引先へのコンサルタント機能の発揮

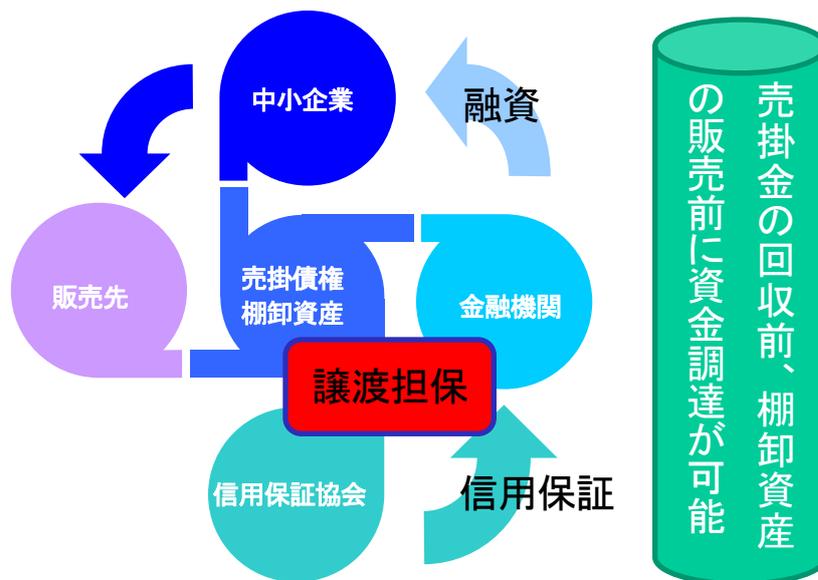
流動資産担保融資（ABL）への取組み

（分野） 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資

（金融機関名） 熊本第一信用金庫

1. 動機(経緯)	取引先である鰻加工・卸売業者における安定した運転資金の供給というニーズに対して、流動資産担保スキームを活用した。同社の在庫は通常1～2ヶ月程度であるが、土用の丑の日前には5ヶ月程度に膨れる。そのために運転資金の調達に苦慮する時期があり、同社から相談を受けた当金庫では、在庫を担保とした融資を提案し、取り組むことになった。
2. 概要	資金用途: 運転資金 融資金額: 5,000万円(極度額・担保物評価額の30%) 担保: 冷凍鰻製品・加工品(白焼・蒲焼) 保証: 信用保証協会流動資産担保融資保証制度(80%保証)
3. 成果(効果)	これまでの主な担保物件であった不動産や預金等に頼らずに、新たな資金調達手段を提案・実行することが出来た。実行後も毎月の売上代金の入金管理、3ヶ月毎の譲渡担保流動資産報告書の提出、年1回の冷凍倉庫への立ち入り調査等、定期的なモニタリングを実施している。このスキームは同社の事業そのものの価値を評価する手法であり、モニタリングを通じて、これまで以上にリレーションシップの強化、コンサルティング機能の発揮が出来た。
4. 今後の予定(課題)	本案件は冷凍保管されている鰻を担保としたもので、譲渡担保の手続きが可能であり、担保物件として適するものであったが、他の業態での棚卸資産が担保物件として適しているかどうかの見極めが必要になってくる。 また、万が一の場合の担保物件の管理・確保と処分方法についてのコスト、また価格変動、売却代金の回収方法等についてなど、通常の担保物と比較して想定外の事態が発生する可能性がある。 企業価値を見極める目利き力の養成等、資金繰りに苦慮する取引企業に対して、金融の円滑化という重要な使命を果たして行きたい。

流動資産担保融資（ABL）のスキーム



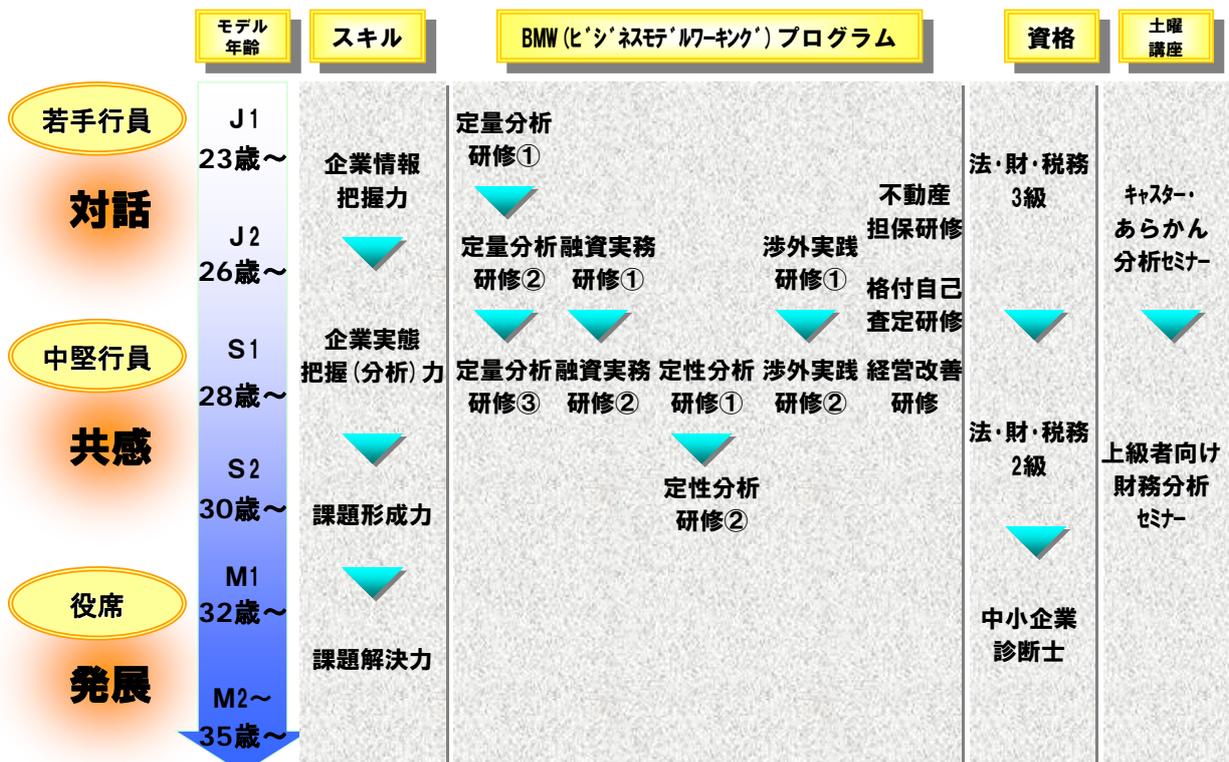
目利き養成に向けた5,000日研修の実施

(分野) 人材育成

(金融機関名) 清水銀行

1. 動機(経緯)	取引先の抱える問題を解決し、地域における存在感を高めるためには、行員一人ひとりの目利き能力を向上させる必要があり、研修を充実させることで自己研鑽意識の醸成を図った。
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> 研修は「行内研修」、「土曜講座」、「本部OJT研修」、「行外研修」があり、特に「行内研修」と「土曜講座」について重点的に開催した。 中小企業に対する円滑な金融仲介機能を発揮していくため、研修においても法人担当者向けの実践的な研修を企画、実施した。 専門的な知識を有する中小企業診断士や宅地建物取引主任者などの資格取得を促進する土曜講座を開催した。
3. 成果(効果)	<p><取引先> 問題解決型、企業価値創造型の提案が増加 取引先の状況を正確に把握できる行員が増加し、中小企業新事業活動促進法やビジネスマッチング等を絡めた提案が増加した。</p> <p><当行> 1. 研修参加延べ日数(研修参加者×研修日数)の目標達成 <目標 5,000日> 平成18年度 2,912日 平成19年度 4,755日 平成20年度 6,967日(目標達成)</p> <p>2. 自己研鑽意識の醸成</p> <ul style="list-style-type: none"> 研修を充実させたことで行員の成長意識が涵養され、1回あたりの研修参加人数が増加した。 平成18年度 36人/回 平成19年度 49人/回 平成20年度 65人/回 自ら志願して臨む「土曜講座」への参加が増加した。 平成18年度 673人 平成19年度 1,948人 平成20年度 2,181人
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> 今後は研修参加延べ日数に目標は設定しないものの、行員の自己研鑽意識が高まっており、より質の高い実践的な研修を企画していくことで参加を促していく。 定量分析や定性分析などを通じた目利きのレベルは向上したものの、更なる問題解決型、企業価値創造型の金融仲介機能の発揮を目指し、目利き行員の養成は当行の不変の取組みとして継続していく。

目利き行員の養成に向けた研修プログラム



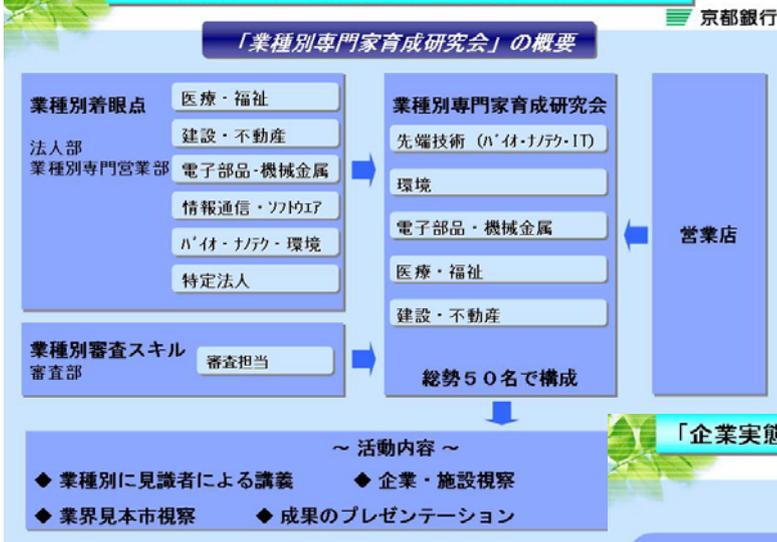
企業実態把握力の向上に向けた取組み

(分野) 人材育成

(金融機関名) 京都銀行

1. 動機(経緯)	<p>① 多様化する顧客ニーズに応え、質の高い金融サービスを提供するには、取引先を取り巻く業界・業種の特徴を把握し、各々の業種の取引推進に精通した人材を幅広く育成する必要がある。</p> <p>② また、法人営業の原点である「顧客を知る」ことの大切さを再認識するとともに、経験の浅い法人営業担当者に各種スキルやノウハウを継承していく必要がある。</p>
2. 概要	<p>①「業種別専門家育成研究会」の創設</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 営業店行員約 25 名に本部行員を加えた計 50 名(上・下期の累計 100 名)を、10 業種5グループ(先端技術(バイオ・ナノテク・IT)、環境、電子部品・機械金属、医療・福祉、建設・不動産)に分け、グループ毎に外部講師による講義や、工場見学を実施し、業種別の専門知識を深めた。 ・ 研究成果については、次期研究会メンバー等に発表を行った。 <p>②「企業実態把握シート」策定全店コンテストの実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 各営業部店が主要取引先1社を抽出し、当該先に対する定性的・定量的分析を、制定書式「企業実態把握シート」を用いて実施。 ・ 審査部による採点により、最優秀シート4ヶ所店、優秀シート 11 ヶ店を選出。 ・ コンテストの表彰は業績表彰の加点対象とした。 ・ 営業部店では、「企業実態把握シート」の取組み方針に基づき、営業活動を展開。
3. 成果(効果)	<p>① 業種グループの研究成果(レポート)を法人部「業種別専門営業部」でストックし、以後の営業店サポートに役立っている。また、行内LANに掲示することにより、業界に対する知識を当行の独自ノウハウとして共有化を進めている。</p> <p>② 各営業部店の法人営業担当者全員で「企業実態把握シート」を策定することで、営業経験の浅い行員に対してもスキル・ノウハウの継承を行うことができた。</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>① ノウハウの蓄積や本部・営業店間および営業店内の情報共有において一定の成果をあげているが、当行取引先を取り巻く環境の変化は一層スピードアップしている。そこで、より多くの法人営業担当者が業種別の専門知識を習得できるよう研究会の前段階として業種別のオープンセミナーを実施し、専門知識を有する人材の裾野拡大を図っている。</p> <p>② 「企業実態把握シート」策定コンテストについては、今後も継続実施する。内容については、業種・業界の調査を加えることにより、直面する外部環境からも取引先を把握することとする。</p>

「業種別専門家育成研究会」の取組みについて



「企業実態把握シート」策定全店コンテストの取組みについて



「M&A専門人材の育成」について

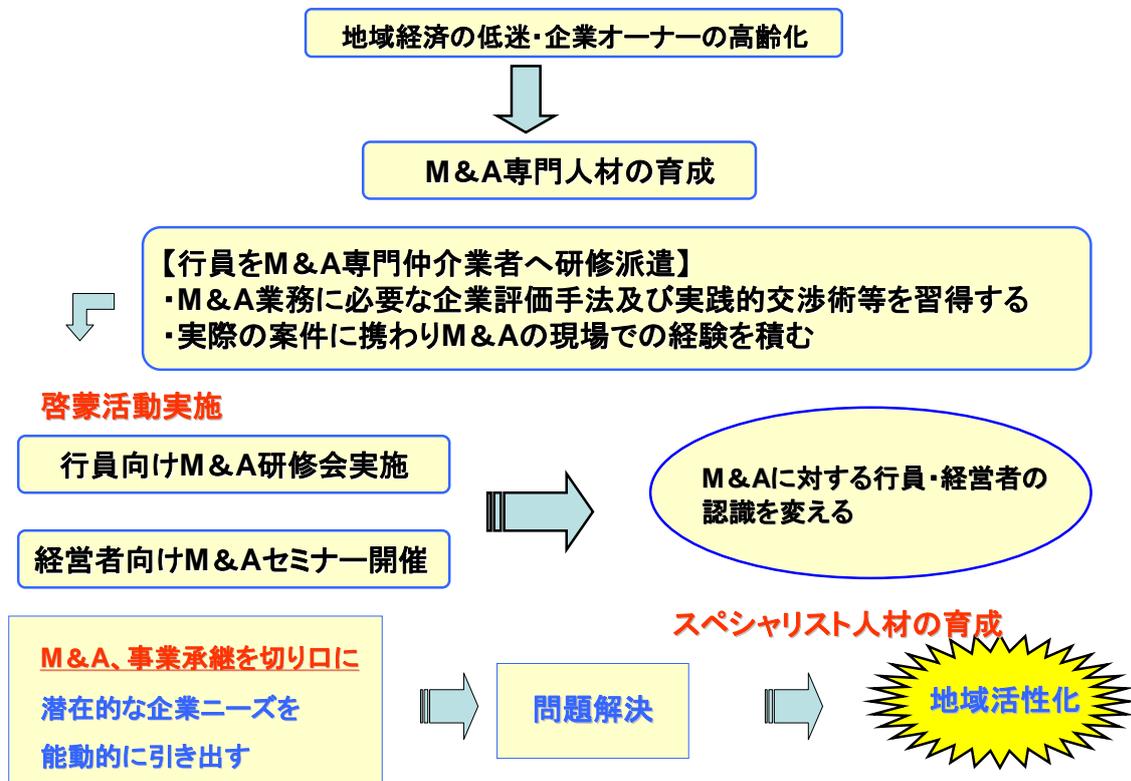
(分野) 人材育成

(金融機関名) 鳥取銀行

1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> 地域経済の低迷や企業オーナーの高齢化に伴い、M&AやM&Aを活用した事業承継のニーズが高まってきており、より高いレベルのノウハウとスキルを持った人材の育成が不可欠と判断。 特定分野に特化した専門人材を育成するため3ヶ月間の研修派遣を実施した。
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> M&A業務に必要な税務、法務、企業評価手法及び実践的交渉術を習得するため、平成20年4月、専門部署の行員をM&A専門仲介会社へ研修派遣。平成21年1月にも同様の研修派遣を行った。 研修中は実際に多数の案件を担当し、マッチング先の開拓や企業概要書・評価書や契約書の作成、経営者との交渉、成約までのフォロー等を実施した。 研修中に研修先業者から講師を招聘し、行員向けM&A研修を3ブロックで開催。研修終了後は派遣行員を講師として、更に4ブロックで研修を実施した。 また、地元企業経営者向けに「事業承継問題に関するM&A活用法」と題したセミナーを開催した。
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> 行員向けM&A研修を開催し、基本的な知識や活用例を行員が学んだことで、従来の敵対的なM&Aのイメージが払拭され、M&Aは企業の経営課題の解決に向けた有効なビジネスツールとの意識が高まった。 研修開催後はM&A・事業承継を切り口とした提案活動が行われるようになり具体的な案件数も増加。 研修先であったM&A専門仲介業者から講師を招聘し、「事業承継問題に関するM&A活用法」と題した地元企業経営者向けの事業承継セミナーを開催。参加者からM&Aについてわかりやすく解説いただいたとの意見も多く、地元企業への啓蒙活動にも役立った。 平成20年度のM&A・事業承継提案数は、前年比8先増加の48先、M&A支援実績1先。当該M&A支援先は後継者問題を解決し、金融機関においても手数料収入の増加につながった。 平成21年度に入りM&A・事業承継提案数は前年度を上回って増加中。
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> 地域経済活性化のためにも、企業分析力や実態把握力等のレベルアップを図り、取引先ニーズに迅速に対応できるスペシャリスト人材の更なる育成に注力していく。

「M&A専門人材の育成」について

TOTTORI BANK  青い色の銀行です。鳥取銀行



医療福祉チームの創設について

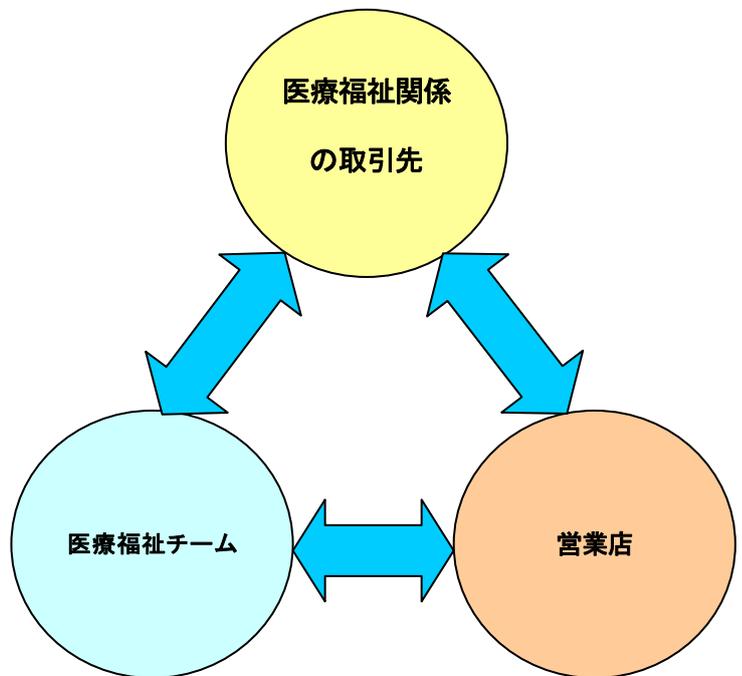
(分野) 人材育成

(金融機関名) 埼玉縣信用金庫

1. 動機(経緯)	医療・福祉機関や関連業種の経営支援と発展および普及を目的として、平成 21 年3月、法人事業部内に医療福祉分野に特化した「医療福祉チーム」を新設。目利き能力を生かして、医療機関等の現状把握に努め、顧客ニーズにあった対応が図れるよう営業体制を強化した。
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> ○業界団体・関連組織・地域企業・医師会・歯科医師会との情報交換、連携強化 ○開業予定の医師へのサポート ○医療機関・福祉施設・資産家層への問題解決型の営業訪問 ○営業店の推進活動の支援、営業店職員のスキルアップの支援、目利き能力の向上
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> ○業種専用プロパー融資商品の販売 <ul style="list-style-type: none"> ・病院・一般診療所の開業、運営資金、設備資金の提供 さいしんサポートローン応援宣言<ドクターα、β、γ>の推進販売 ・介護事業者へ賃貸する施設の建設資金の提供 さいしんグループホームローン<AP型>の推進販売 ○医療業の与信取引先、与信残高の増加 <ul style="list-style-type: none"> ・与信取引先は、医療福祉チーム発足後 59 先の増加 ・与信残高は、前年度末比 4.1%の増加 ○職員向けの研修、帯同訪問の実施により専門分野の人材育成強化 ○セミナー・研究会の参加、業界動向の調査、統計資料の収集・分析により目利き能力の向上
4. 今後の予定(課題)	<p>≪WIN(医療機関・福祉施設)、WIN(地域・取引先)の関係の構築≫</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さいしんビジネスマッチングの活用 …HPの作成、オリジナルノベルティグッズの作成等 ・最新の医療情報の提供 …「さいしんメディカルレポート」、「さいしんデンタルレポート」の定例配布 ・セミナーの開催 …医療従事者、介護事業者向けセミナー、一般顧客向けの健康セミナー等

◆医療福祉チームの活動方針

- (1) 地域医療の担い手である医療機関に対するさいしんのサポート機能を高め、資金調達のみならず医療・福祉機関経営を幅広く応援していくことを目的とし、地域密着型金融のさらなる強化を図る。
- (2) ①人脈づくり、②資材・サービス関係(ビジネスマッチング)、③財務・資金管理関係のサービスの提供に努め、医療・福祉機関との関係強化を図る。
- (3) 医療・福祉機関および今後開業予定の取引先を対象とし、医療福祉分野の発展と普及に寄与する。

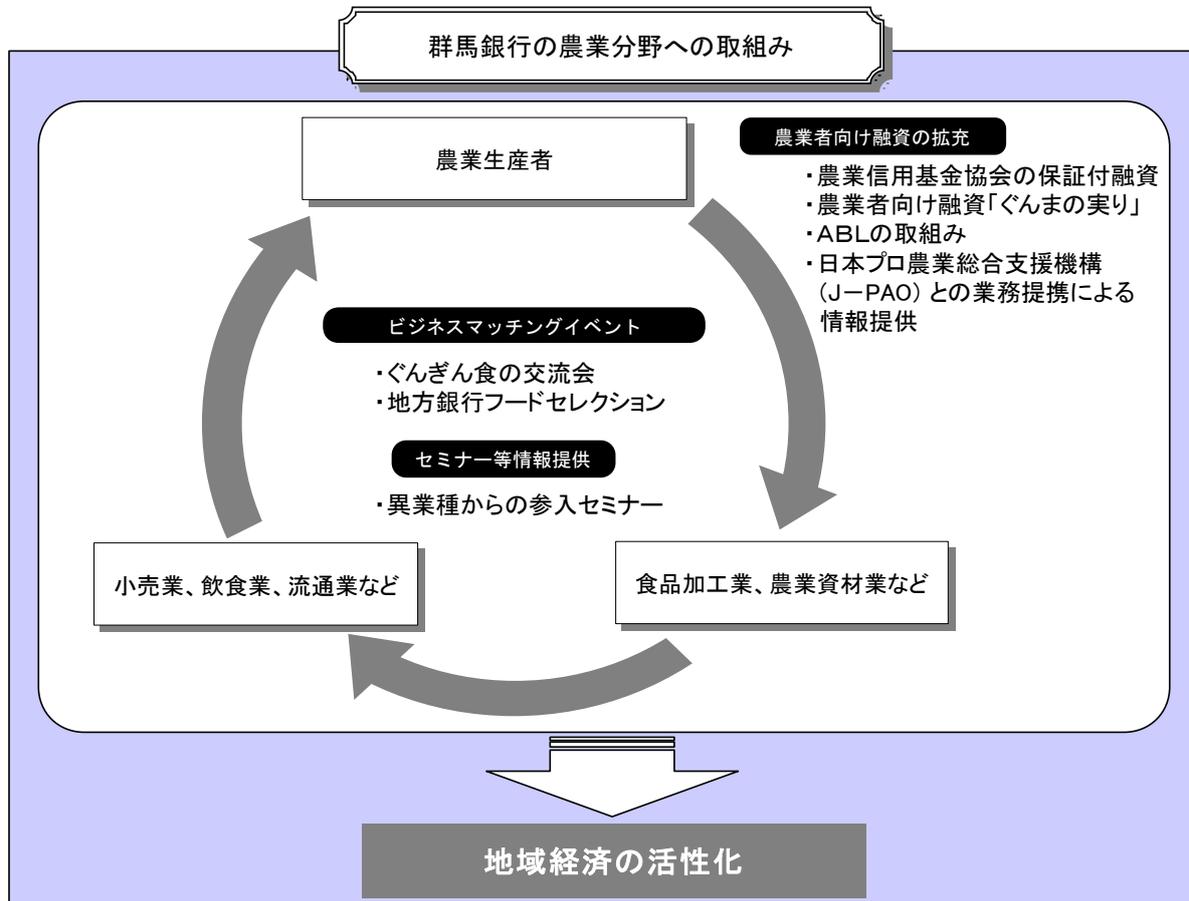


農業分野への取組みについて

(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。



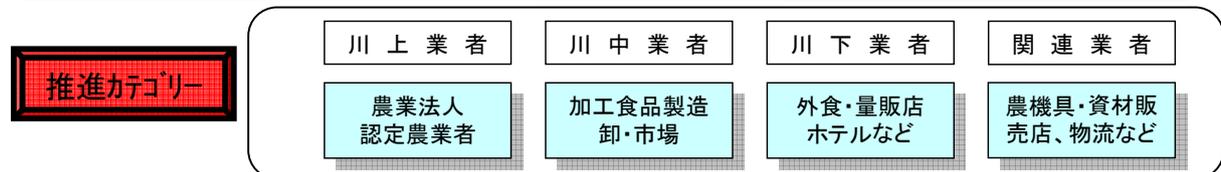
農業関連事業者に対する販路拡大支援を中心としたアグリビジネスへの取り組み

(分野) 地域の面的再生

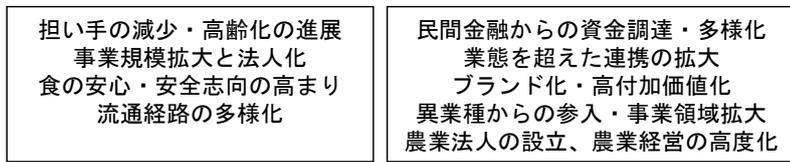
(金融機関名) 常陽銀行

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

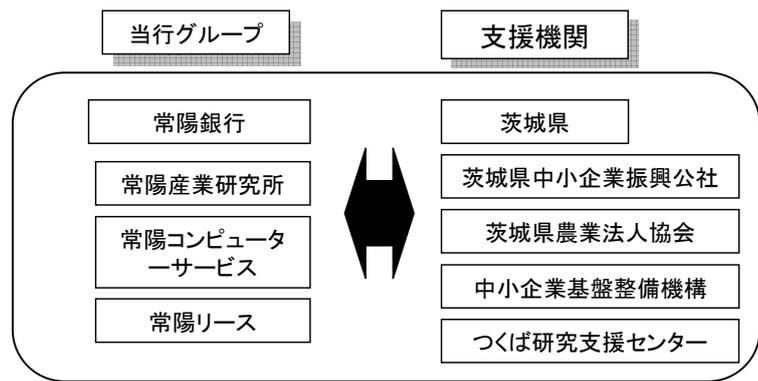


農業分野における変化・ニーズ



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



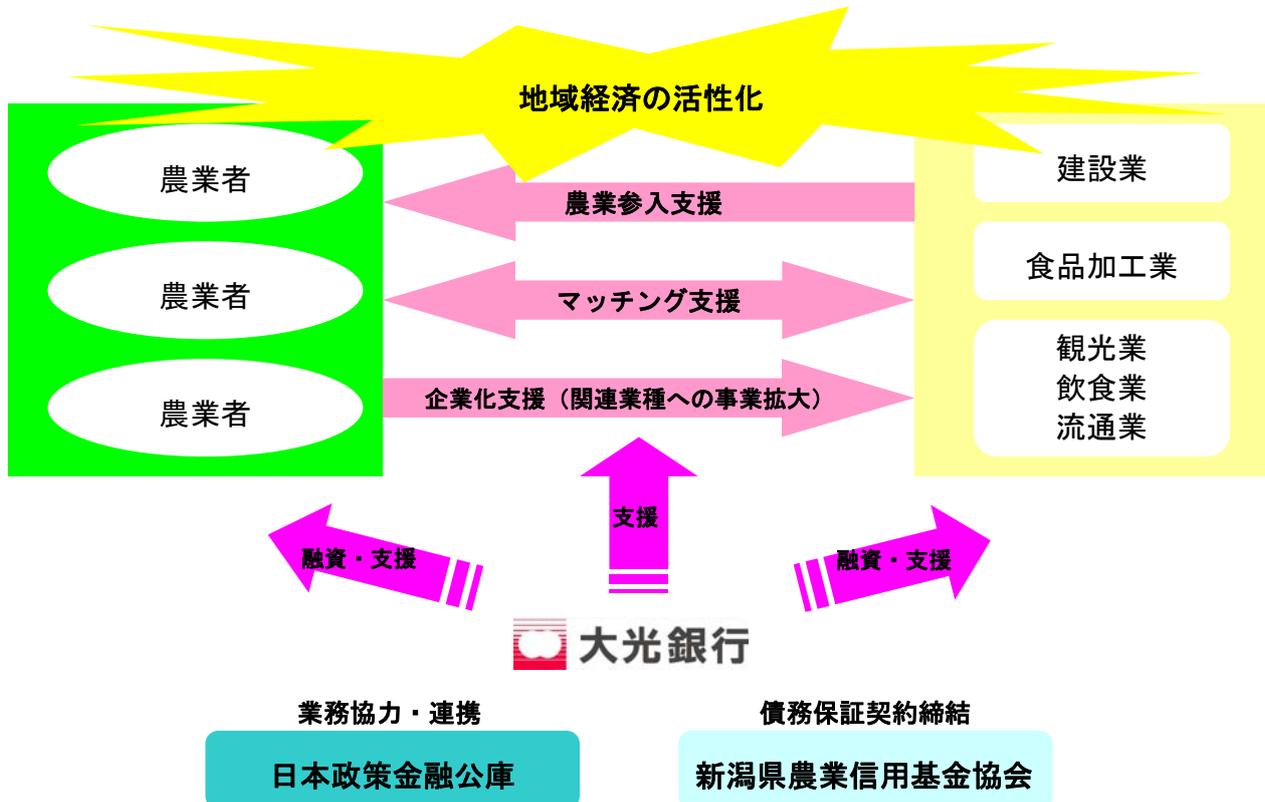
農業融資取組みによる地域経済への貢献

(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)	【農業融資の残高推移】			
	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
	<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。 			
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

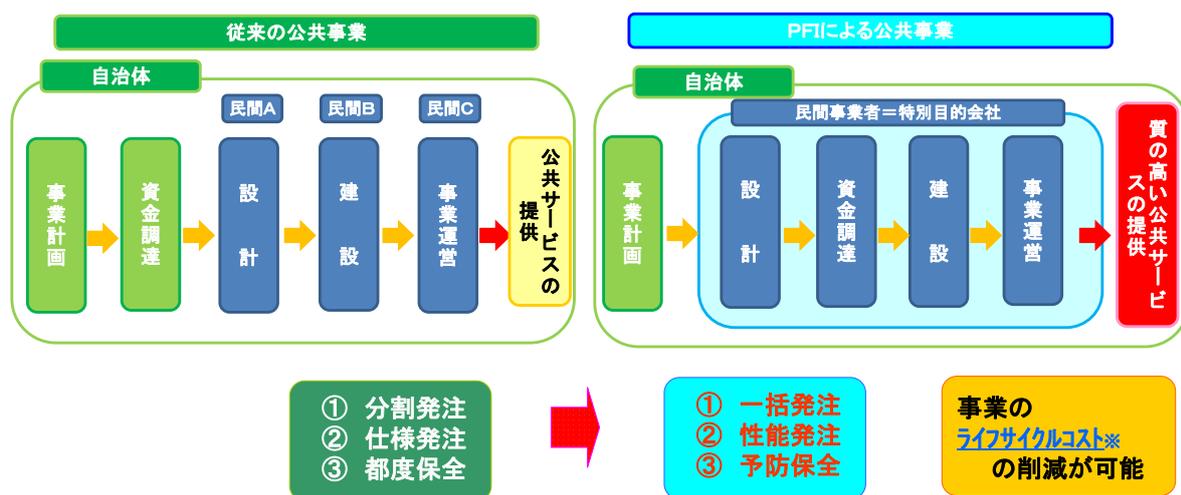


PFI事業の取組み推進による地域経済への貢献

(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

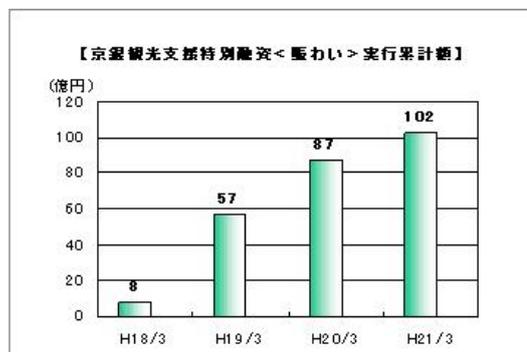
1. 動機(経緯)	○ 地元京都の地域経済の牽引力となる京都ブランド・観光関連事業者に対して、資金需要への対応から、観光産業活性化に資する当行独自の取組みまで幅広く行うことで、地域経済全体の活性化につなげることを目的としている。
2. 概要	○ 当行固有の京都ブランド・観光関連事業者専用ローン商品である「京銀観光支援特別融資<賑わい>」(平成17年12月取扱開始)を活用することで、同業種の日常的な運転資金から店舗購入、改装等の設備資金にかかる資金需要に幅広く対応すると共に、必要に応じて観光支援室と営業店が連携することで、木目細やかな推進活動を行っている。 ○ 以下の施策を中心に、観光支援室が中心となり、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」）

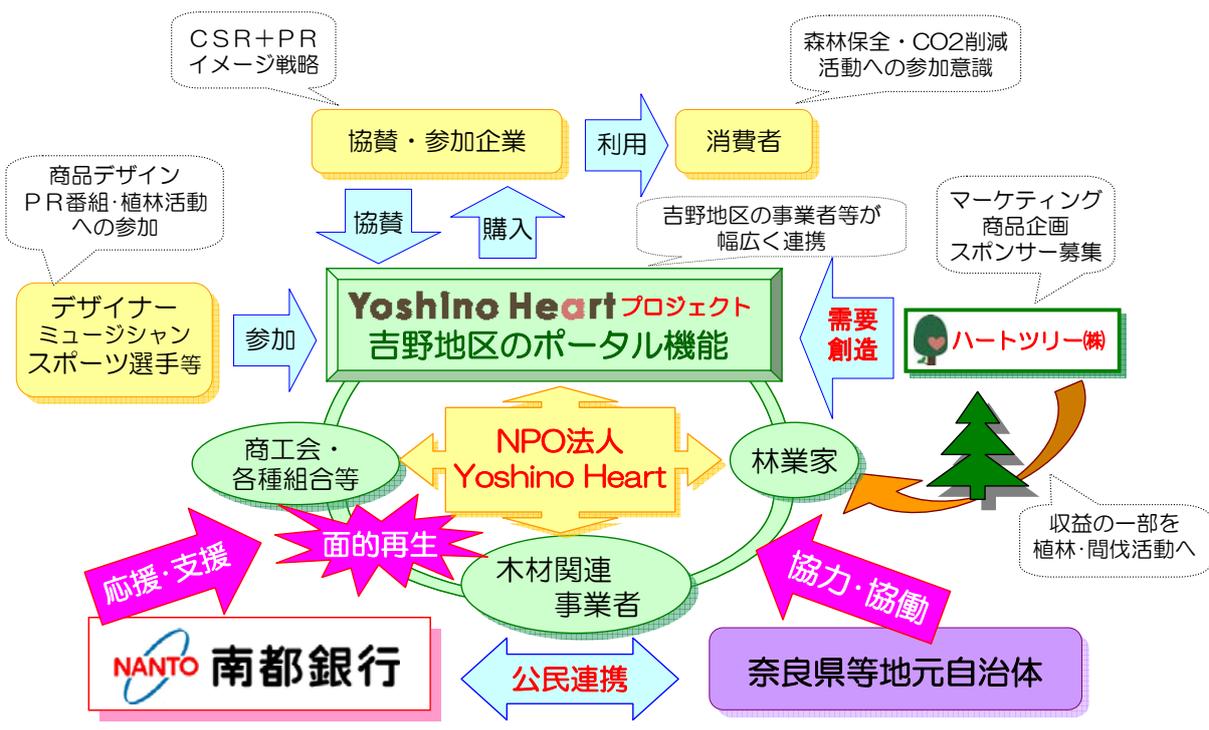
の応援・支援

（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



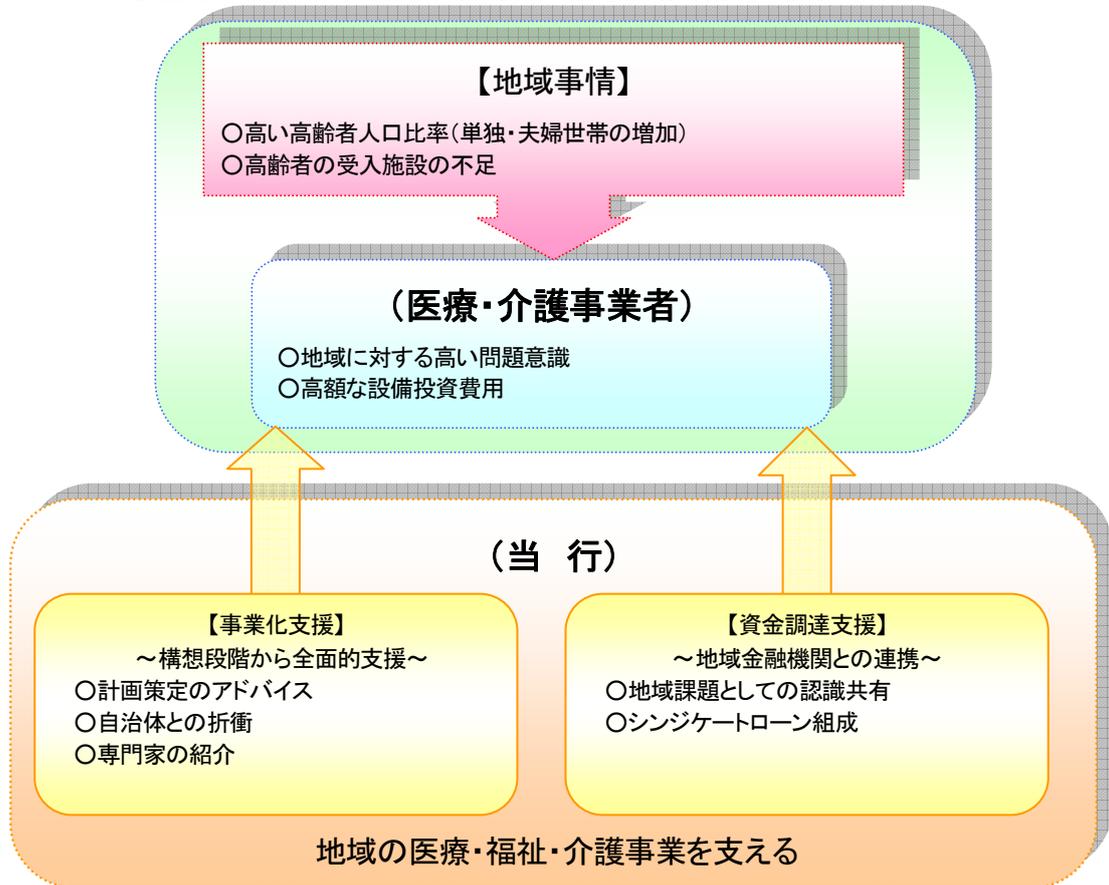
診療所併設の“医療型”高齢者専用賃貸住宅（高専賃）事業化支援について

（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実現できた。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

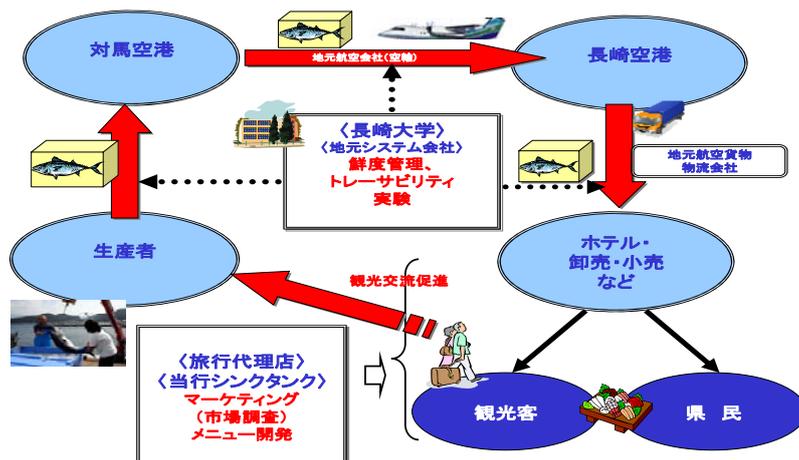
(金融機関名) 十八銀行

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)



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	

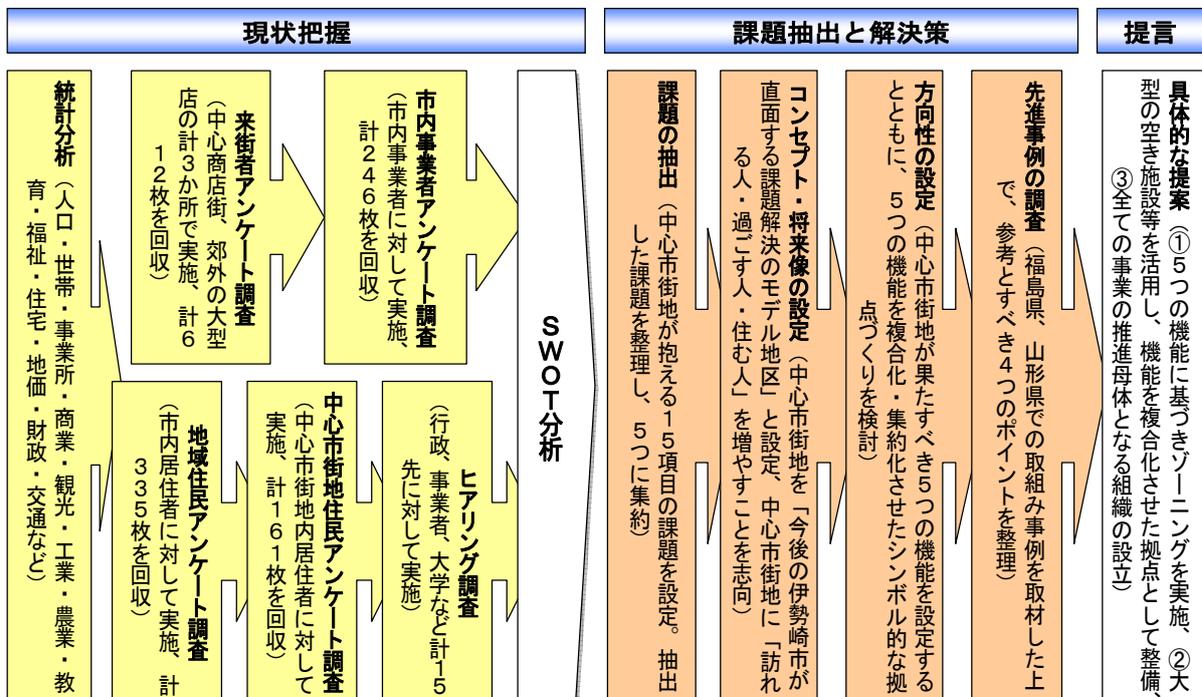
伊勢崎市中心市街地活性化にかかる調査事業について

(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:茨城県農商工等連携推進協議会)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>

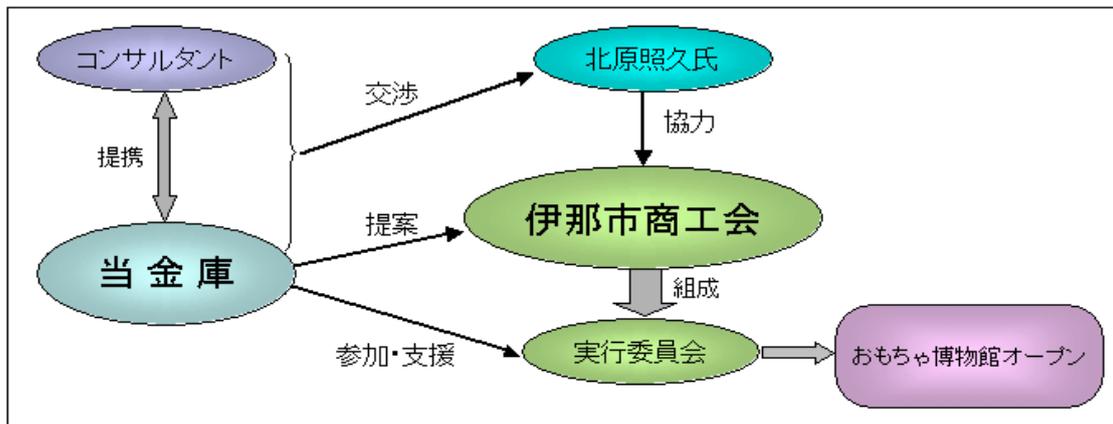
高遠町商店街の活性化に向けた取組み事例

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。



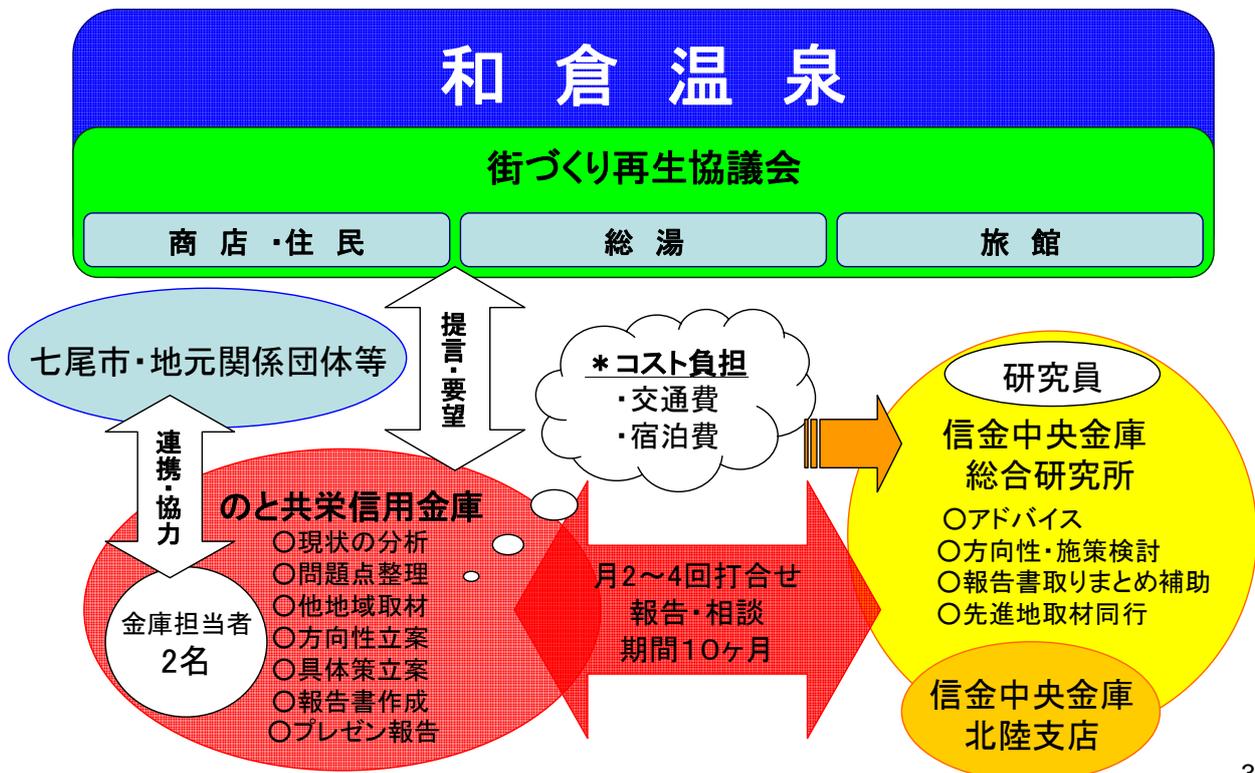
和倉温泉活性化への提言

(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

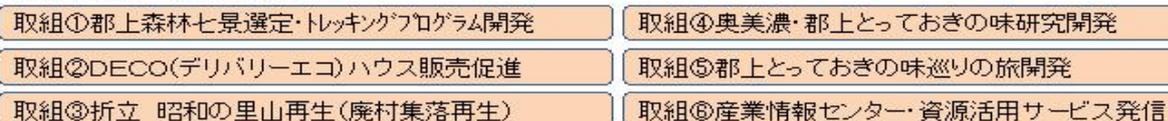
異業種交流会

- ・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



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

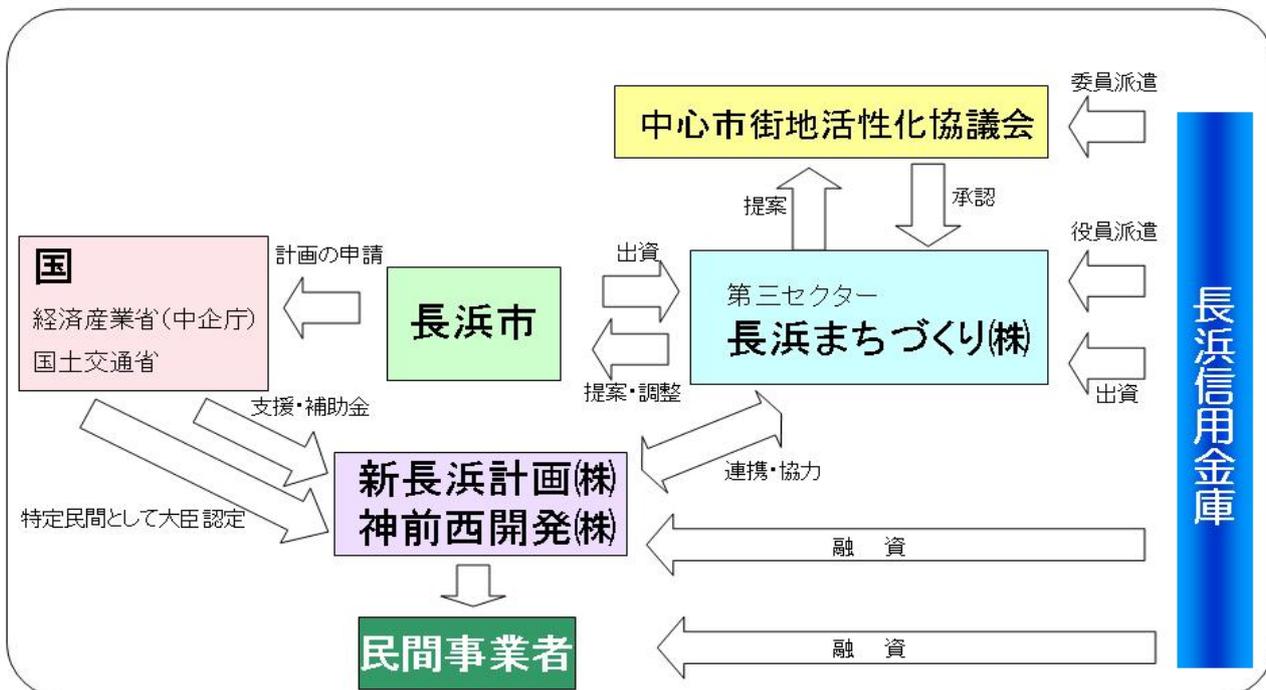
(分野) 地域の面的再生

(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の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

くわは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
「伝統産業を活かした新たな魅力の創造」(つなぎ、結び合う)

募集 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

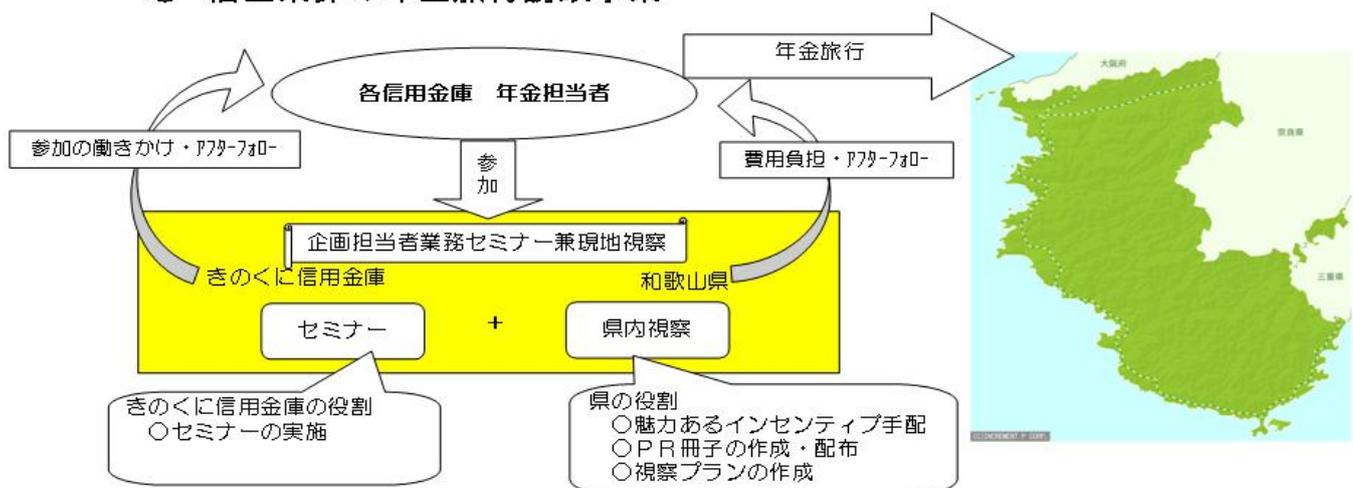
(金融機関名) きのくに信用金庫

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



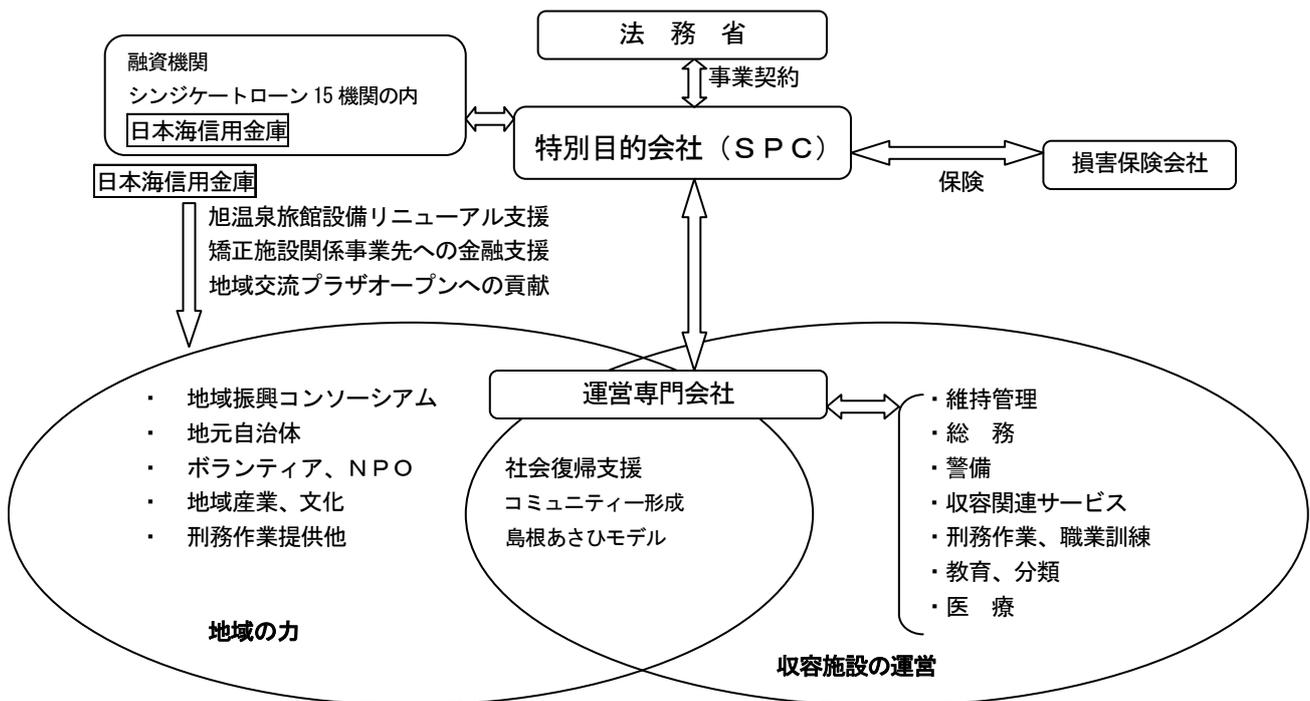
- ① 募集：信金中央金庫・業界誌などを通じて全国の信用金庫に通知
- ② 実施：「きのくに地域活性化セミナー」を開催し、26金庫が参加
- ③ アフターフォロー：参加金庫へのアプローチ（和歌山県・当金庫）

「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>

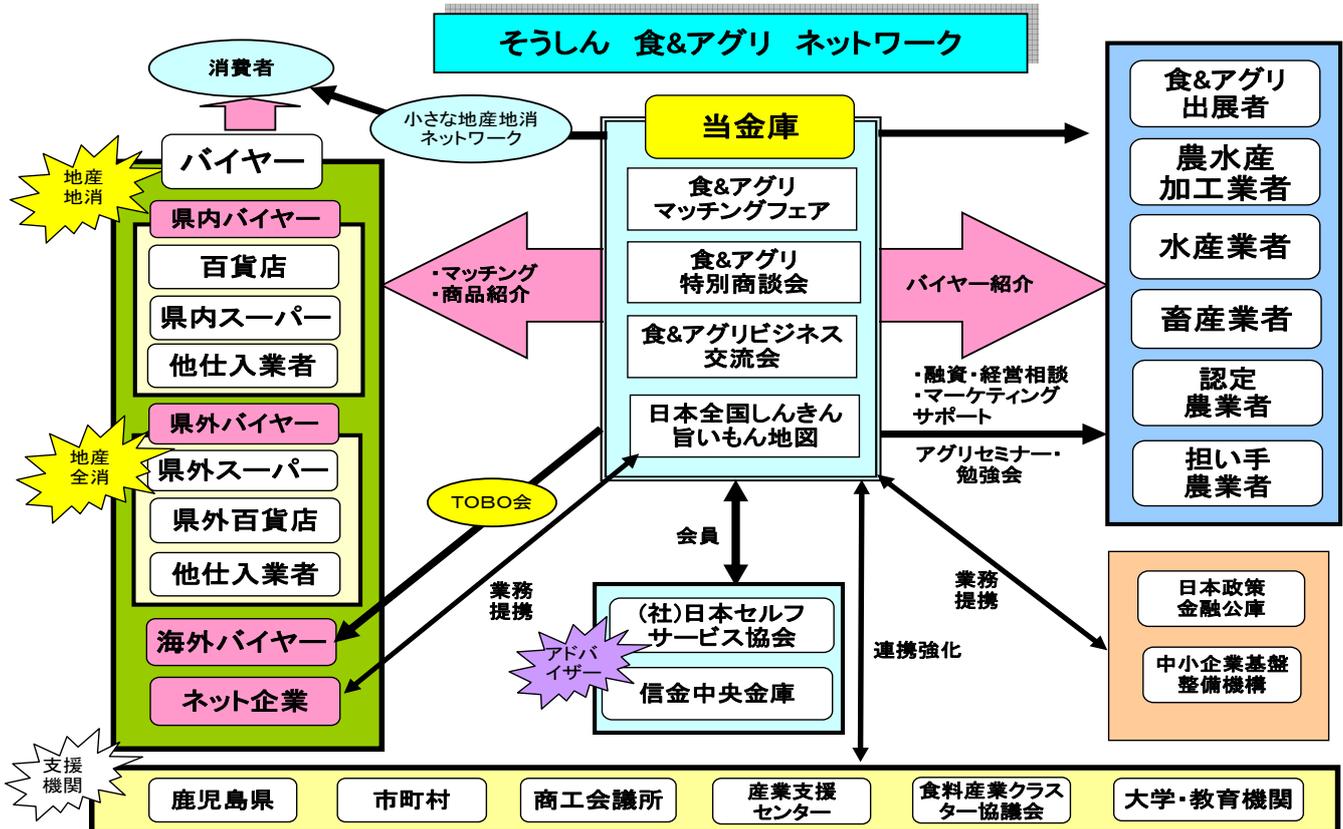


そうしん食&アグリマッチングへの取組み

(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。



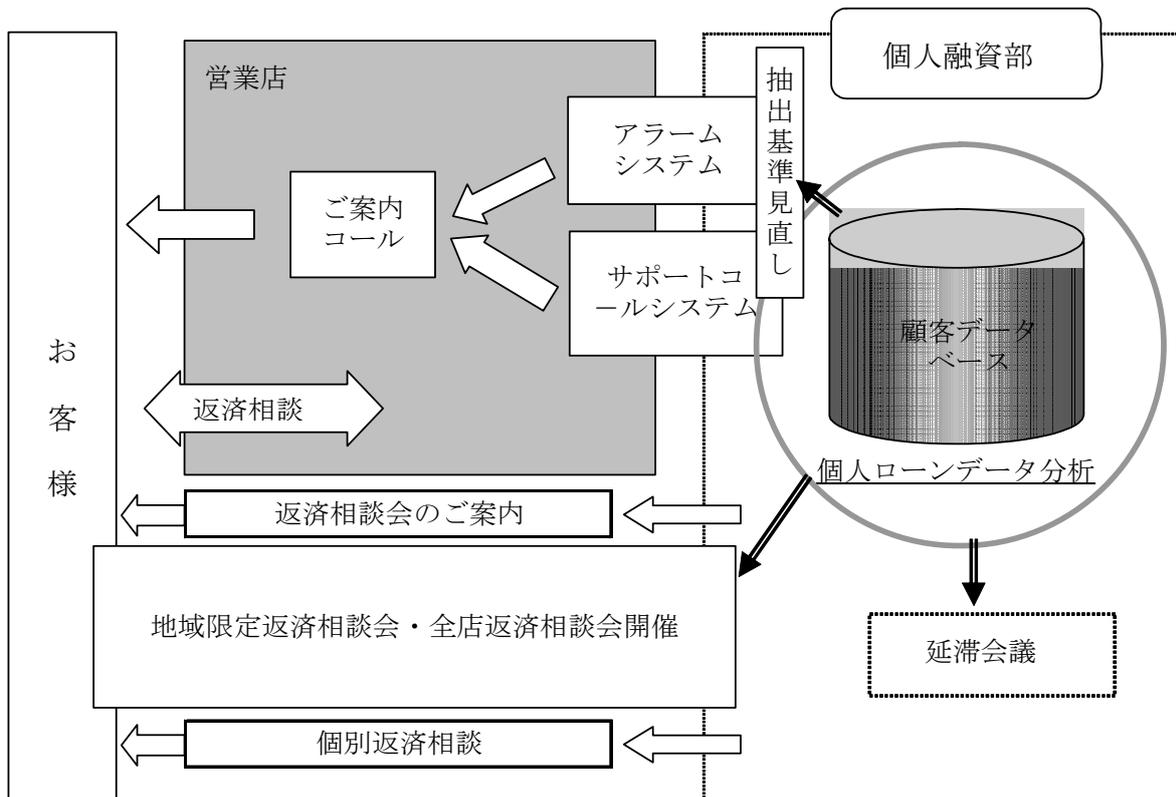
住宅ローンサポートの取組み

(分野) 地域活性化につながる多様なサービスの提供

(金融機関名) 京葉銀行

1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> ○ 住宅ローン延滞者の属性分析に平成14年から着手、住宅ローンレポートとして年々積み上げていた。 ○ 平成16年2月、個人向け融資の返済延滞者を対象にした返済支援組織として、個人融資部オートコールセンター内に「返済相談グループ」を設置してノウハウを吸収していた。 ○ 住宅ローンの返済相談を行う目的で、個人ローンサポートグループを平成21年2月に新設した。
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> ○ 初期延滞もしくは延滞する前の顧客に声掛けを実施して、返済相談を行う。 <ul style="list-style-type: none"> ①顧客へのDM発送とコール(電話)、個別面談の実施 ②地域を絞った「支店合同相談会」を5回、本部での「全店相談会」(休日を含む)を3回開催 ③サポート会議(営業店向け研修)4回、通知の発刊、研修用ビデオを作成し、21年5月に全店配布 ④コールチームとの連携・ホームページ上の案内と、フリーダイヤルの活用
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> ○ 住宅ローンと住宅金融支援機構の合計 10ヵ月間(21年2月～11月)の累計件数 返済相談受付 1,090件、うち条件変更 582件 ○ 平成21年4月～8月の全店相談会参加者で条件変更を実行済顧客へのアンケートでの意見 <ul style="list-style-type: none"> ・苦しいときに声を掛けていただき助かりました ・今後も厳しい状況が予想されるが、頑張って返済をしていきます ・大変助かりました。早く立て直しをできるよう頑張ります ・銀行が相談に乗ってくれることが解ったので安心しました ○ 銀行への効果 <ul style="list-style-type: none"> ・延滞の未然防止が図れる ・住宅ローンの返済相談を受け、条件変更を実行した顧客との信頼関係が向上した
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> ○ 休日返済相談会の継続開催。 ○ ライフプランコンサルティング能力を高める。 ○ 返済条件変更後のフォロー態勢を充実させる。

住宅ローンのサポート態勢



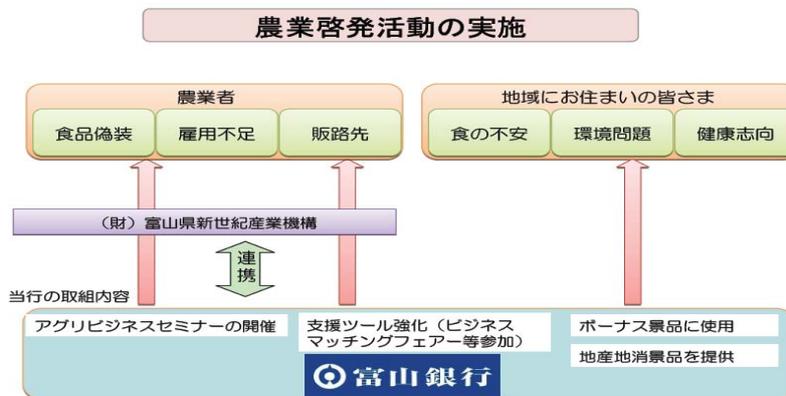
中小企業との接点強化について

(分野) 地域活性化につながる多様なサービスの提供

(金融機関名) 富山銀行

1. 動機(経緯)	<p>当行は、第3次中期経営計画において、地域密着型金融の取組みを「地域社会における富山銀行の役割」と位置づけ、最重要課題として取り組んでいる。「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>取引先とのリレーション強化に努め、外部機関との連携を通じ、中小企業との接点を強化し地元企業の発展・販路開拓の支援を目的とし展開。</p>
2. 概要	<p>(1) 行内における態勢整備(融資推進体制の強化、取引先への訪問強化)</p> <p>(2) 「アグリビジネス」サポートへの取組み、農業啓発活動の実施(セミナー開催・地産地消の推進)</p> <p>(3) 取引先支援強化、地域力連携事業への取組み(ビジネスマッチングフェアへの参加・経営改善支援)</p>
3. 成果(効果)	<p>(1) 中小企業推進体制を従来以上に強化するため店質を見直し、事業融資強化店として「基幹戦略店」「法人戦略店」を新設。また、その事業融資強化店に対し、本部の支援体制を強化。</p> <p>取引先とのリレーション強化を図るため、頭取はじめ役員・部店長が全融資先を訪問のうえ、取引先のニーズを幅広く吸収し対処に努めた。</p> <p>(2) 農事業者の経営力を高める支援の一環として、県内企業を対象としてセミナーを開催。定員以上の出席者があり、アグリビジネスに対する期待や関心が感じられる。また、キャンペーン用景品に地元の特産品を使用し地産地消を推進し好評を得ている。</p> <p>(3) ビジネスマッチングとして東京ビジネスサミット等への参加によるマッチング支援推進や、取引先に相談の場を提供するための「経営なんでも相談会」を開催し、経営支援を実施。</p> <p>(4) 融資推進体制の強化、各施策の実施等により、中小企業向け貸出残高が一昨年 11 月より連続で前年比増加。</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>顧客満足の提供を第一に考え、今後も外部機関と連携強化を通じた取組み等により、地域社会の継続的な成長・発展に取り組んでいきたい。</p>

【「アグリビジネス」サポートへの取組み】



アグリビジネスセミナー
【会場風景】

【取引先支援強化・地域力連携強化への取組み】



東京ビジネスサミット2009
【北陸街道会場風景】



東海北陸地区ビジネス・マッチングフェア
～ビジネス・サミット2009in高岡～
【商談風景】



無料経営相談会
【相談風景】

THE TOYAMA BANK LTD.

返済困窮者・多重債務者への対応

(分野) 地域活性化につながる多様なサービスの提供

(金融機関名) 大垣共立銀行

1. 動機(経緯)	地域金融機関として、企業業績・雇用環境の急速な悪化により返済に困窮する顧客への対応や多重債務者問題に積極的に取り組んでいる。
2. 概要	<p>① 近時の急激な雇用環境の悪化により返済に困窮する顧客増加が予想されたことから、返済相談ができる当行独自の様々なチャネルを充分PRし、早期に気軽に相談できる態勢を整備している。</p> <p><住宅ローン返済計画見直し等の休日相談窓口></p> <ul style="list-style-type: none"> ・エブリデープラザ6ヶ所(年中無休)、ローンプラザ 17ヶ所(土・日営業) → プレスリリースやHP等でPR ・各営業店での住宅ローン休日相談会開催 <p><住宅ローンに関する電話相談窓口></p> <ul style="list-style-type: none"> ・『住宅ローン119番』(専用フリーダイヤル・年中無休) → 平成14年3月設置・ポスターやHP等でPR <p><ご希望の場所での住宅ローン相談></p> <ul style="list-style-type: none"> ・『住宅ローン出張サービス』(訪問時間: 土日・祝休日 OK) → 平成16年開始・ポスターやHP等でPR ※住宅ローン119番やATMでの予約も可能 <p>② 複数の消費者金融会社等での高金利ローンをまとめて借換えするローン商品「マネーレスキュー」により、顧客が多重債務に陥ることを防止し、問題解決に努めている。</p>
3. 成果(効果)	住宅ローン等の返済に関わる相談は、営業店の通常の営業時間内だけでなく、上記の様々なチャネルを通じて数多く寄せられており、顧客の経済状況の更なる悪化に先立ち早期に対処することで、結果として住宅ローンの延滞率・代弁率の上昇を抑制する効果を生んでいる。 また、多重債務者対応の「マネーレスキュー」も一定の取扱いができています。
4. 今後の予定(課題)	今後、住宅ローン利用者からの相談は更に増加すると予想しており、顧客状況に合わせた弾力的な返済条件変更を可能とする手続をより充実させると同時に、行員のカウンセリング能力の一層の向上を図っていく必要があると考えている。

返済困窮者・多重債務者への対応

●365日いつでも相談を可能とする態勢整備

①休日におけるご相談窓口	<ul style="list-style-type: none"> ・『エブリデープラザ』を設置(全6カ所: 岐阜県内5カ所、愛知県内1カ所) ・『ローンプラザ』を設置(全17カ所: 岐阜県内5カ所、愛知県内11カ所、三重県内1カ所) ・各営業店における『住宅ローン休日相談会』の開催
②電話におけるご相談窓口	<ul style="list-style-type: none"> ・『住宅ローン119番』の展開[受付時間10:00~18:00(年中無休)]
③その他のご相談窓口	<ul style="list-style-type: none"> ・『住宅ローン出張サービス』の展開[受付時間10:00~18:00(年中無休)]

●多重債務者への対応

①商品ラインナップの整備	<ul style="list-style-type: none"> ・『マネーレスキュー』(お借換えローン)の取扱
--------------	---

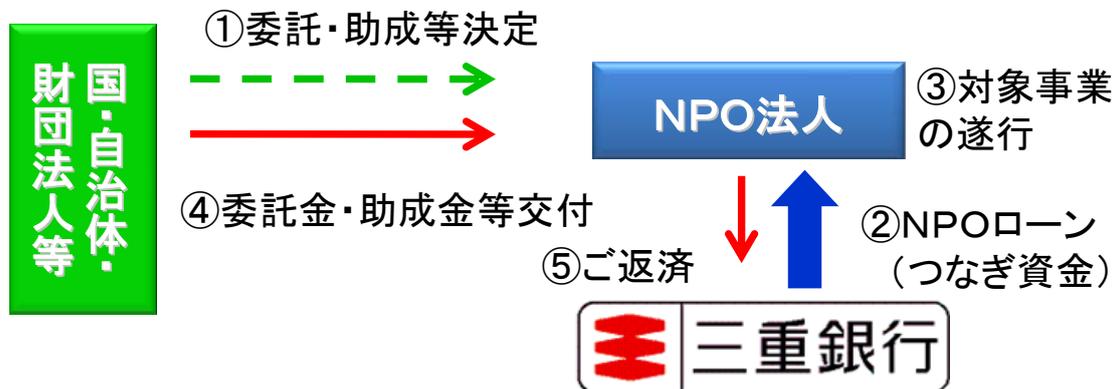
NPOを応援する取組み

(分野) 地域活性化につながる多様なサービスの提供

(金融機関名) 三重銀行

1. 動機(経緯)	地域通貨を研究していく過程で、地域通貨の発行に携わる地元NPOと出会い、NPOが持つ地域活性化の担い手としての高い可能性を認識。 NPOを応援する手段を検討する中で、「NPOローン」、「NPOサポートファンド」を開発
2. 概要	<p>①NPOローン NPOが国や自治体等から委託金・助成金等を受ける場合に、資金交付までの「つなぎ資金」として、最高5百万円まで融資する商品。</p> <p>②NPOサポートファンド 毎年対象となる活動分野を設定して、三重県内のNPOへ総額1百万円を寄付する制度。2008年度は「子育て支援」、2009年度は「環境保全」をテーマとするNPOを募集。</p>
3. 成果(効果)	<p>○ NPOの資金ニーズを追求し、「NPOローン」を開発した結果、事業遂行の意欲が旺盛でありながら資金調達する手段のなかったNPOの期待に応えることができた。</p> <p>○ 「NPOサポートファンド」の寄付先を招き、当行経営陣と日頃の活動や課題、企業とNPOとの関わり方などについて意見交換を実施。NPOとの意見交換が、以下の取組みのきっかけとなった。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・広報物の音声化… パンフレット等の文字情報を専用の読取装置を通すことにより音声で聞くことができる「SPコード」をディスクロージャー誌等に導入。 ・「チャイルドライン」の応援… 三重県内で18歳までの子どもを対象にフリーダイヤルによる電話相談を運営する「チャイルドライン」を応援。役職員と当行合わせて、毎年100万円を寄付。 ・「みえぎん まなびの森」づくり… NPOと協働して、当行保有地を「まなびの森」として整備。
4. 今後の予定(課題)	<p>○ これまで築いてきたNPOとの関係を深めつつ、NPOローンやNPOサポートファンドを通じて、新しい交流と協働を継続的に働きかけていく。</p> <p>○ 当行としての支援姿勢を明確にし、活躍するNPOの姿を行内へ情報発信することにより、職員個人レベルの社会貢献意識の浸透を図る。</p>

NPOローン(スキーム図)



NPOサポートファンド(スキーム図)

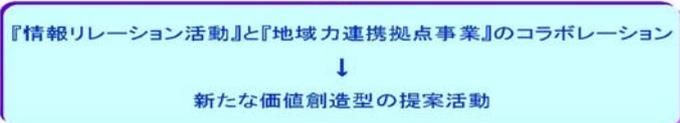
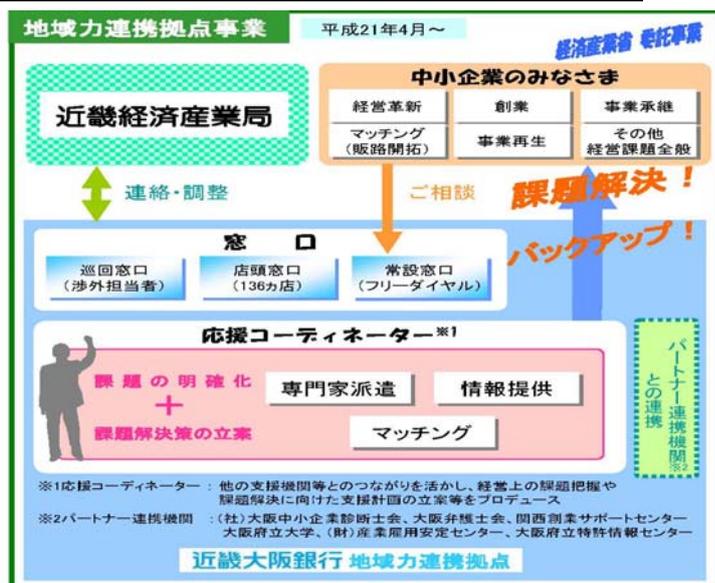


情報リレーション活動と地域力連携拠点事業について

(分野) 地域活性化につながる多様なサービスの提供

(金融機関名) 近畿大阪銀行

1. 動機(経緯)	「地域経済の活性化なくして当社の存立はない」との想いから、地域密着型金融推進の恒久的な取組みとして、19年6月に情報リレーション部を設立し、中小企業の課題解決に向けての活動を展開																																																							
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> 取引先の経営ニーズから経営者の個人的なニーズに至るまで、様々な情報やニーズを幅広く収集(CRM※1を活用して登録)し、情報リレーション部へ一局集積のうえ、専門スタッフが最適な課題解決策を提案 当社独自の取組みである『情報リレーション活動』における情報集積力と『地域力連携拠点事業』※2における公的な中小企業支援機能(専門家派遣事業等)との相乗効果により、中小企業を対象に価値創造型の提案活動を幅広く展開 <p>※1 訪問スケジュールや面談記録等を入力し、営業活動全般の管理を行うとともに、情報やニーズの一元化を図るシステム(Customer Relationship Managementの略)</p> <p>※2 平成21年3月、経済産業省の委託事業である「21年度地域力連携拠点事業」の実施機関に採択</p>																																																							
3. 成果(効果)	<p>【情報リレーション活動の主な成果】 (単位:件)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th colspan="2">平成20年</th> <th colspan="2">平成21年</th> </tr> <tr> <th>上期</th> <th>下期</th> <th>上期</th> <th>下期(12月末)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>情報・ニーズの集積※3</td> <td>44,439</td> <td>59,914</td> <td>56,304</td> <td>34,564</td> </tr> <tr> <td>ビジネスマッチング※4</td> <td>1,672</td> <td>1,675</td> <td>2,002</td> <td>1,013</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">事業承継</td> <td>自社株評価</td> <td>330</td> <td>311</td> <td>311</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>各種提案※5</td> <td>411</td> <td>302</td> <td>305</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>M&A</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>3</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>遺言信託等</td> <td>17</td> <td>23</td> <td>48</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>企業年金</td> <td>4</td> <td>6</td> <td>7</td> <td>4</td> </tr> </tbody> </table> <p>【地域力連携拠点事業の主な成果】 (単位:件、回)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>平成21年4月～12月</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>経営相談の受付</td> <td>542</td> </tr> <tr> <td>専門家の派遣</td> <td>197</td> </tr> <tr> <td>経営革新計画の申請(内、承認)</td> <td>14(10)</td> </tr> <tr> <td>中小企業再生支援協議会への案件の持込み</td> <td>6</td> </tr> </tbody> </table> <p>※3 データベースに蓄積している情報・ニーズの件数は累計19万件超(最新・最適化を図るためデッドストック化した情報・ニーズは都度削除)</p> <p>※4 地域密着型金融推進計画(平成20年10月～平成22年3月)における公表目標5,000件に対する進捗率は、平成21年12月末で93.8%(4,690件)</p> <p>※5 地域密着型金融推進計画(平成20年10月～平成22年3月)における公表目標750件に対する進捗率は、平成21年12月末で94.2%(707件)</p>		平成20年		平成21年		上期	下期	上期	下期(12月末)	情報・ニーズの集積※3	44,439	59,914	56,304	34,564	ビジネスマッチング※4	1,672	1,675	2,002	1,013	事業承継	自社株評価	330	311	311	100	各種提案※5	411	302	305	100	M&A	4	4	3	3	遺言信託等	17	23	48	20	企業年金	4	6	7	4		平成21年4月～12月	経営相談の受付	542	専門家の派遣	197	経営革新計画の申請(内、承認)	14(10)	中小企業再生支援協議会への案件の持込み	6
	平成20年		平成21年																																																					
	上期	下期	上期	下期(12月末)																																																				
情報・ニーズの集積※3	44,439	59,914	56,304	34,564																																																				
ビジネスマッチング※4	1,672	1,675	2,002	1,013																																																				
事業承継	自社株評価	330	311	311	100																																																			
	各種提案※5	411	302	305	100																																																			
M&A	4	4	3	3																																																				
遺言信託等	17	23	48	20																																																				
企業年金	4	6	7	4																																																				
	平成21年4月～12月																																																							
経営相談の受付	542																																																							
専門家の派遣	197																																																							
経営革新計画の申請(内、承認)	14(10)																																																							
中小企業再生支援協議会への案件の持込み	6																																																							
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> 『地域力連携拠点事業』への取組みで修得したノウハウ(公的な中小企業支援施策の活用等)の提供 りそなグループの課題解決力(充実した信託機能)を活用した“りそなグループならではの”提案 																																																							



「エコ・ファーストの約束」に基づく環境金融商品等の推進

(分野) 地域活性化につながる多様なサービスの提供

(金融機関名) 関西アーバン銀行〔旧びわこ銀行〕

1. 動機(経緯)	業界トップランナー企業が環境保全活動をよりレベルアップさせることができるよう環境省が設定しているエコ・ファースト制度に基づく、「エコ・ファーストの約束」を銀行業界として初めて公表した。
2. 概要	(1)自らの環境負荷軽減を推進 (2)銀行業務として環境金融商品を推進 (3)びわ湖を取り巻く自然環境の保全活動を支援 <環境金融商品の推進項目> ・ ESCO メカニズム(高効率の省エネ設備・機器の導入やエネルギーマネジメントシステムの運用などの省エネサービスを提供し、光熱費等の削減分で初期投資の費用や金利の返済を賄い、利益を生み出す仕組み)を応用した提案型融資など、中小企業の取引先の環境対応を支援している。 ・ 地産材(びわこ材)住宅建築や省エネ改修などにエコライフプランを設定し、家庭部門におけるCO2削減をサポートしている。 ・ 「1人1日1kgのCO2削減」応援キャンペーンの協賛第1号企業として「CO2 ダイエット・チャレンジ定期預金」を推進している。
3. 成果(効果)	・「CO2 ダイエット・チャレンジ定期預金」 平成19年9月から平成21年8月まで販売。販売当初から好評で2万件を突破した。1人、1日、1kgのCO2削減を実施されたと仮定して、1年間で約7,300tのCO2削減が図れた計算になる。 平成21年3月末 延べ件数:20,180件、残高:21,621百万円 ・投資信託「環境未来バランス・オープン(愛称:環境宣言)」 平成20年7月から販売を開始。信託報酬の一部で排出権を購入し、日本政府の口座に無償移転した(これまでの移転実績18トン)。 ・環境関連融資 平成21年3月末 残高308億円(前年同期比28億円増加)
4. 今後の予定(課題)	当行は株式会社関西アーバン銀行と、平成22年3月1日に合併。 合併新銀行においても、環境に配慮した企業行動等を通じて社会に貢献していくことを経営の基本にする。

びわこ銀行『エコファーストの約束』に基づく環境金融商品等の推進

1. 自らの環境負荷軽減を積極的に推進します。

① CO2排出量 33.0%削減
(2012年度目標〔1990年度比〕)

単位: (トン) ↓
 5,000
4,000
3,000
2,000
1,000
0

1990年 2000年 2008年

② クールビズ運動の展開

2008年度アンケート調査結果

①爽やかで良い 55%
 ②違和感がない 44%
 ③銀行員としてなじまない 1%

＜当行は2001年からノーネクタイ運動開始＞

当行からの呼びかけに賛同し、新たに14社がノーネクタイ運動を実施されました！

③ 再生紙購入率 85%
(2012年度目標: 合併を前提しない当行単独)

	2008年度	2009年度	2010年度
全体	72.1%	84.0%	86.0%
本部	77.8%	78.0%	78.0%
営業店	66.2%	90.0%	95.0%

2. 銀行業務として環境金融商品を積極的に推進します。

① 環境関連 預金

CO2ダイエット・チャレンジ定期預金

「1人、1日、1kgのCO2削減」応援キャンペーン〔全国協賛第1号〕

2009年3月末 **216億円** 延べ件数は**2万件を突破!**

全員が1日1kgのCO2削減を実施した場合
 ⇒ **約7,300トンのCO2削減効果**

② 環境関連 融資

	2006年度末	2007年度末	2008年度末
個人向け融資	249	271	286
中小企業向け融資	12	10	22
合計	261	280	309

③ 環境関連 投資信託

カーボン・オフセット投資信託 「環境宣言」

①排出権の購入
 びわこ銀行 信託報酬↑
 排出権の無償移転(京都議定書への算入)
 日本政府 1990年比-6%削減目標

②
 環境未来バランスオープン 投資
 お客様(受益者)

③
 合計18トンを政府口座に無償移転

3. びわ湖を取り巻く自然環境の保全活動を積極的に支援します。

① びわぎん緑と水の基金

設立:1992年 創立50周年記念
 2009年3月末 助成実績
 累計 9,574万円

**苗木献木約11万本
 うち桜は約3万本**

② びわ銀エコ・カップ大会

できるだけ公共交通機関の利用を推進します。
 車は相乗りとし球場までの距離を計算しCO2排出量を算出します。

今大会では4トンオフセット!
 費用は大会費に上乗せします。(1チーム約300円)
 ペットボトルキャップの回収も取り組みます。

③ 助成事業

淡海環境保全財団は当行からの寄付を原資に
「びわこCO2ダイエット助成事業」を実施

2008年度は15の団体に1,279千円を助成

金融教育支援について

(分野) 地域活性化につながる多様なサービスの提供

(金融機関名) 広島銀行

1. 動機(経緯)	当行の社会貢献の一環として、これまで金融に関する情報に接する機会が少なかったと思われる層に金融知識の普及を図り、地域の活性化に繋げるため実施。
2. 概要	<p>(1) 「ライフプランセミナー」の開催</p> <ul style="list-style-type: none"> ・シニア層(40～60歳代)を対象とした、退職後の人生設計の一助となるよう金融に加え、健康・美術など関心の高い情報提供を盛り込んだセミナーを実施 <p>(2) 「女性のための金融講座」の開催</p> <ul style="list-style-type: none"> ・30～40歳代の女性を対象のメインとし、生活設計の一助となるよう金融に加え、教育費用・家計のやり繰り・家庭でできる子供への金融教育など、女性に関心の高い情報を盛り込んだセミナーを実施 <p>(3) 「キッズ・マネースクール」の開催</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域の子供たちに来行してもらい、お金や金融の基礎的な知識を学ぶ機会を提供 <p>(4) 「正しいお金の使い方教室」の開催</p> <ul style="list-style-type: none"> ・広島県内の小学校へ支店長が訪問し、金融をテーマにした「教室」を実施
3. 成果(効果)	<p>(1) 「ライフプランセミナー」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・平成20年6月広島で開催、参加者44名 ・平成20年11月広島で開催、参加者34名 ・平成20年8月福山で開催、参加者38名 ・平成21年3月広島で開催、参加者34名 <p>(2) 「女性のための金融講座」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・平成20年9月広島で開催、参加者27名 ・平成21年2月広島で開催、参加者34名 <p>(3) 「キッズ・マネースクール」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・平成20年8月広島、福山で開催、参加者93名 <p>(4) 「正しいお金の使い方教室」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・広島県内23校で「教室」を実施
4. 今後の予定(課題)	今後も地域貢献を図るため各種セミナーとも継続実施し、更なる内容の充実を図るとともに新しい内容のセミナーを検討していく。

金融教育支援について

目的

これまで金融に関する情報に接する機会が少なかったと思われる層に金融知識の普及を図り、地域の活性化に繋げる

対象

シニア層
40～60歳代

女性
30～40歳代

小学校5,6年生

ニーズ

退職後の人生
設計

家計のやりくり
子育て

お金や金融の
基礎知識

各種
金融教育
の実施

ライフプラン
セミナー

女性のための
金融講座

キッズ・
マネースクール

正しいお金の
使い方教室

各種年代層のニーズに応じた講義と金融商品情報等の提供を組み合わせ、参加しやすいセミナー等を実施

支店長が小学校へ訪問し金融をテーマとした教室を実施

山口県応援ファンドの活用について

(分野) 地域活性化につながる多様なサービスの提供

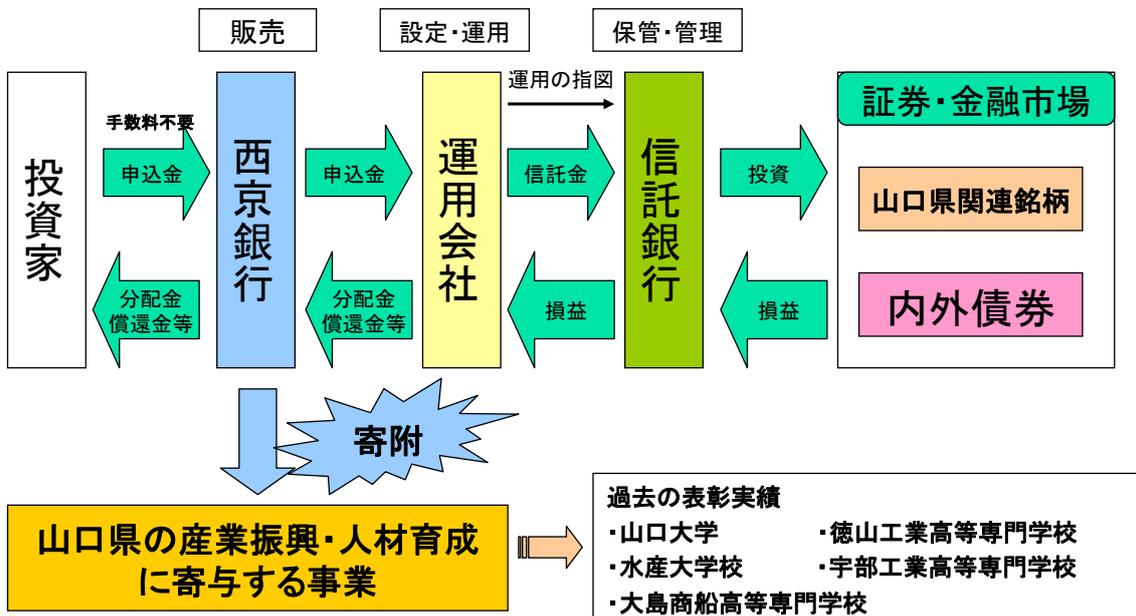
(金融機関名) 西京銀行

1. 動機(経緯)	<p>平成18年12月より山口県応援ファンドの募集を開始。山口県の経済を応援し産業振興、人材育成を支援するためにファンドを立ち上げた。</p> <p>以降当行の受け取る信託報酬の一部を寄付することで、山口県の産業振興・人材育成を応援。これまでに3回の授賞式を開催し、計9組の研究開発成果及び活動に寄付を行った。</p>
2. 概要	<p>当ファンドは①山口県関連上場企業の株式への投資を行い、当該企業の成長戦略を後押しすることにより、山口県経済の発展を促すこと、②信託報酬の一部を県内の教育機関で経済・製造等に関わる研究開発、活動を行っている個人及び団体に寄付することで、山口県の産業振興・人材育成を応援すること、の2つの側面から山口県を応援するファンドである。</p> <p>『ファンドの特性』…山口県を応援する「社会参加型ファンド」。当ファンドは国内の株式(山口県に関連する企業)と国内外の債券に分散投資を行っている。また販売手数料のない(ノーロード)ファンドであるため、顧客の負担が少ない。</p> <p>『寄付の目的及び金額』…寄付を行うことで、山口県の産業振興、人材育成を応援</p> <p>販売会社である当行は、受け取る信託報酬の一部から、山口県の産業振興・人材育成のために寄付を行う。寄付の金額は、純資産総額の年率0.1%相当額。</p> <p>『寄付金交付対象先』…山口県の産業振興や人材育成に寄与する研究開発事業、新商品開発事業、地域活性化事業、人材育成事業を寄付の対象としている。このため毎回寄付金選考委員会を開催し、山口県内の国立系独立行政法人の教育機関から募集した作品を公正に選考している。(山口大学 水産大学校 大島商専 徳山高専 宇部高専) 寄付金贈呈式では受賞各校による作品のプレゼンテーションを実施している。</p>
3. 成果(効果)	<p><寄付実績></p> <p>1回目 平成20年2月 寄付総額 150万円(50万円×3作品) 水産大学校 宇部高専 徳山高専</p> <p>2回目 平成21年2月 寄付総額 75万円(25万円×3作品) 水産大学校 大島商専 山口大学</p> <p>3回目 平成22年2月 寄付総額 60万円(20万円×3作品) 水産大学校 大島商専 山口大学</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>「山口県応援ファンド」への取組みは 県民の力で「山口県の経済 産業 人材の発展」に貢献できるプロジェクトである。</p> <p>その意義、魅力を広くPRしファンドの販売活動を続け、将来の礎となり得る活動や人材に寄付を行うことで、末永く県内関連企業の発展を支え、県内経済の活性化に寄与すべく、これまで以上に地域密着金融への取組みを強化したい。</p>

山口県応援ファンドを通じた地域密着型金融・CSR活動の取組み



- ①山口県関連企業に投資をすることで、山口県の経済の発展を応援
- ②信託報酬の一部から寄附を行うことから、山口県の産業振興・人材育成等を応援
- ③山口県を応援することを目的としていることから、販売手数料は不要(ノーロード)



環境配慮型経営に取り組む企業の支援を通じた低炭素型社会実現への貢献について

(分野) 地域活性化につながる多様なサービスの提供

(金融機関名) 百十四銀行

1. 動機(経緯)	環境配慮型経営に取り組む企業に対する金融の円滑化を図るため、平成 18 年3月、日本政策投資銀行と「環境配慮型経営促進事業」に対する貸付等に係る覚書を締結。
2. 概要	「環境配慮型経営促進事業」(※)に関し、当行ならびに日本政策投資銀行からの借入等を希望する企業に対して、以下の業務協力をを行う。 (1)プロジェクトに関する情報交換 (2)貸付や私募債発行等における協力・連携 等 ※「環境配慮型経営促進事業」とは、環境格付の専門手法を活用した日本政策投資銀行の融資・保証制度であり、環境スクリーニングの結果に応じて、金利・保証料を優遇する。
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 21 年3月、業務協力に基づく協調融資第 1 号案件を取上げ。 (環境格付を取得した企業は香川では初、四国島内でも2例目) ・ 当行にとっては、具体的な事例を通じて、環境問題に対しての意識高揚につながった。 ・ 取引先には、格付取得により高いIR効果をもたらした。
4. 今後の予定(課題)	<p>環境格付は環境配慮型経営を行う上での組織体制や具体的な取組みに加えて、その効果として温室効果ガスや廃棄物等をどの程度削減できたかという実際の環境経営のパフォーマンスに着目した格付手法であるため、格付取得のハードルが高く、格付が取得できる企業は限られることから、以下の取組みが必要。</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 対象企業を発掘できる行員の目利き能力の向上。 ② 格付取得の難しい企業に対する、他の環境関連商品(環境配慮型私募債・環境サポート融資)での支援や、「環境」というキーワードで総合的な提案を実施できるよう商品ラインナップのさらなる充実を図る。

環境配慮型経営に取り組む企業の支援を通じた低炭素型社会実現への貢献



【事例】A社：印刷業

A社では...

環境配慮型経営取組み

- 2002年 環境マシントシステムISO14001 認証取得
- 2005年 水なしオフセット印刷開始
- 2006年 工場第二期工事完成
- チームマイナス6%参加
- エコプロダクツ出展開始

百十四銀行では...

外部機関との積極的な連携強化



水なし印刷工場の完成⇒廃液ゼロ・Co2削減年間11t

百十四銀行からご提案

A社イメージアップ

A社 新顧客獲得・差別化

- 2008年3月 環境配慮型企業向け私募債『オリーブ債』
- 2008年9月 百十四環境サポート融資『オリーブファンド』
- 2009年3月 環境配慮型経営促進事業認定、「環境格付」取得を提案
日本政策投資銀行と協調融資

地域企業活性化
地域経済活性化

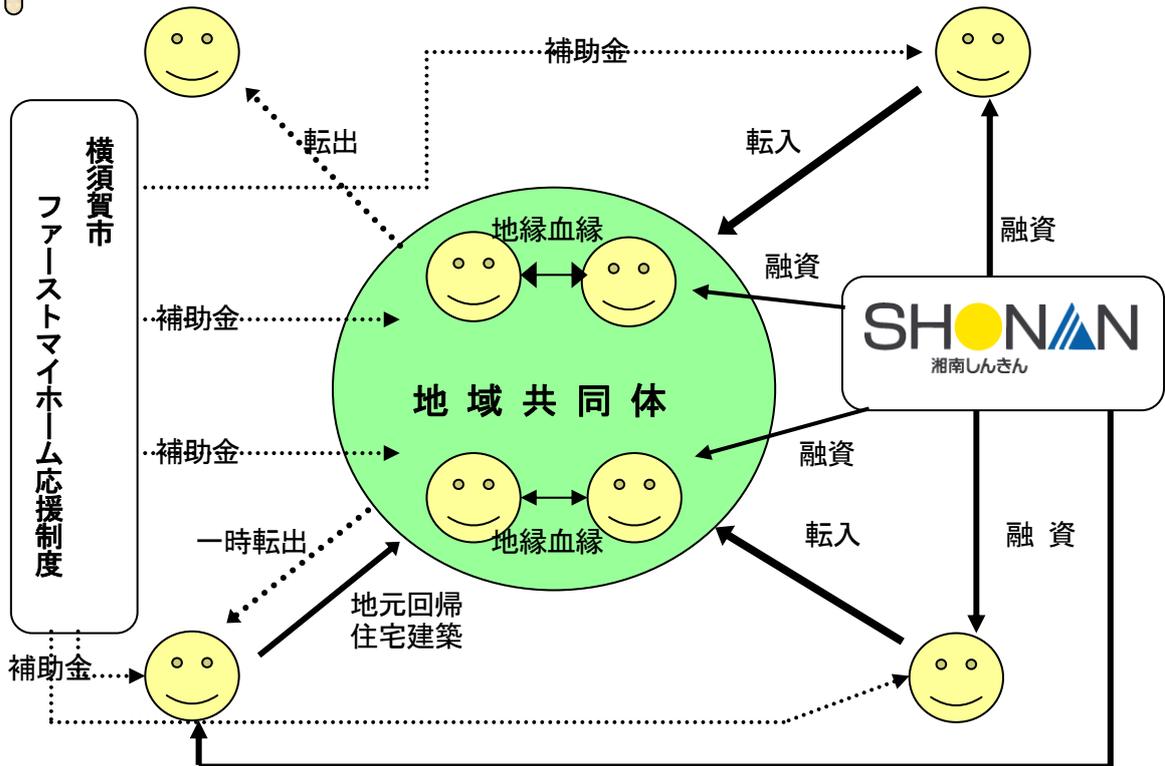
地元出身者など地域に根差した顧客を対象に金利を優遇した住宅ローンの取扱いについて

(分野) 地域活性化につながる多様なサービスの提供

(金融機関名) 湘南信用金庫

1. 動機(経緯)	地域に根差した顧客は、地域共同体あるいは家族、地縁血縁の強みから例えば収入の減少に見舞われたとしても安定性が高いのではないかという想定のもと、地域に根差した顧客を優先的に当金庫の取引先へ取り組み、かつ当金庫の本店が所在する神奈川県横須賀市が市内に初めて住居を購入する者を対象とした助成金制度「ファーストマイホーム応援制度」と目指すところを同じくした商品に取り組みたく新商品の開発に至ったものである。
2. 概要	住宅ローン「湘南のわが家」の対象者は次のいずれかの地域に根差している者を対象とする。 1. 小学校卒業以降、同一市町村へ居住している者 2. 実親、義父母の所有敷地へ自宅を建築する者 3. 実親、義父母と同居する二世帯住宅等を建築・購入する者 4. 実親、義父母の近隣に居住する者 5. その他地域に根差している居住者であると認定できる者 いずれかの条件に合致した場合、当初3年間の利率を 0.9%~1.2%とし、通常の設定金利よりも大幅に引き下げた。
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> ・他の住宅ローンも含め認知度が上がり、取扱件数が増加した。 ・地域に根付かず施策により、地域活性化への取り組みや外部に向けた情報発信に有効活用できた。ただし、ブランド定着までにはしばらく時間を要したが、着実に認知度は高まってきているものと認識している。 ・商品発売と同時に商品内容に興味を持っていただいた顧客、不動産業者からの問い合わせが急増した。地域に根差す金融機関であることを役職員に対して浸透させるいい機会でもあった。
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> ・地域住民のための多様なサービスの提供 本地域は、京浜工業地帯に連なる関連企業と中小企業からなる製造業の集積、東京、横浜方面の通勤者のベッドタウンの2面性をもっているが、近年大企業の地方移転に伴う従業員の転居や高齢化も重なり人口減少あるいは停滞につながる地域も発生している。しかし、未だ住宅地としての人気は高いことから、地域住民のための様々なサービス展開により魅力ある地域となるよう側面から商品を含め検討していきたい。 ・地方公共団体との協調 この住宅ローンを取り組むきっかけとなった神奈川県横須賀市の「ファーストマイホーム応援制度」のように地方公共団体が独自に取り組まれる施策に対し、当金庫としても商品や人的サービスを通じて援助していきたい。 ・事業性融資への展開 地元中小企業並びに個人事業主を対象とした無担保商品を取扱い地域活性化に貢献していきたい。

住宅ローン「湘南のわが家」取組経緯



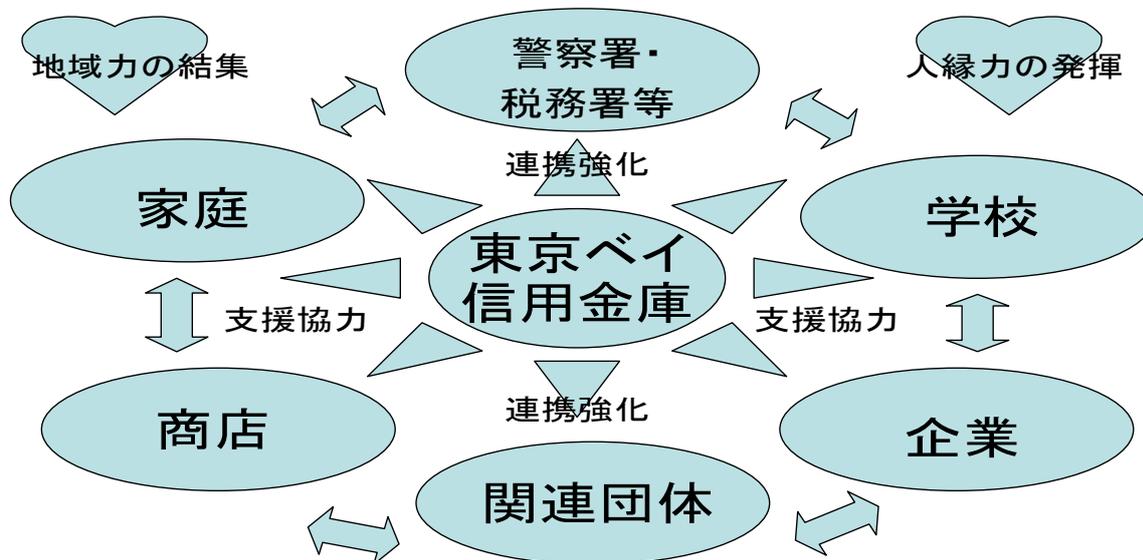
「ものづくり工業高校人材育成事業」の取組み支援と「金融経済教育講義」の実施について

(分野) 地域活性化につながる多様なサービスの提供

(金融機関名) 東京ベイ信用金庫

1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> ● 地域密着型金融を推進する中で、他金庫の動向を調査し、金庫の独自性発揮をめざした。 ● 商品開発部署と協議し、テーマを環境、教育、福祉と決定。 ● 「金融経済教育講義」の対象者は、地域に公立私立高が 12 校あり、自立心のある高校生の力を地域活性化につなげたいと考えた。 ● 就職率の高い工業高校の卒業間近の3年生を対象に、地元警察署と連携し、「金融経済教育と犯罪防止講義」を提案し、社会人基礎力・社会人としての考え方の教育する必要性を訴え、実施した。
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> ● 「金融経済教育講義」の実施後、学校側から「ものづくり工業高校人材育成事業」の一環として行われる産業界・工業高校交流会の際に行われる講義をしてくれる企業がなかなか見つからないで困っているという相談がある。 ● 金庫取引先を中心にアタックし、事業趣旨を説明するとともに地域の工業高校の応援と地域の活性化・交流を訴えた。その結果、講義予定8社のうち4社が当金庫の紹介した企業となった。 ● 自社のプレゼンテーションをする機会が少ない中、各社とも熱の入った講義を実施。その模様は、新聞等に報道され企業アピールの一助となった。
3. 成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> ● 報道されて、地元商工会議所から、新入職員教育講習会における「金融経済教育講義」依頼がある。 ● 当金庫主催の「省エネルギーセミナー」に参加 240 名のうち次世代を担う工業高校生徒を 70 名招待。 ● 学校側は、地域のお祭りに参加し、商店会とも交流を深める。 ● 「地域力・人のつながり」が信金の強みであり、報道により、当金庫自体への興味が強くなる。 ● 地域の障がい者作業所の作品を買い取り、役員・支店長訪問時顧客に配布。 ● 活動により関連団体、公的機関等との結びつきがより強固となる。
4. 今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> ● 地域の人から人、組織から組織へと人のつながりを広げ、活動を通じて地域に根付き、必要とされる信用金庫として存在感を示していきたい。 ● 上記取組みを今後も継続的に実施し、中小企業金融円滑化には真摯に対応し、身の丈・地域ニーズにあった地域密着型金融に取り組んでいく所存である。

『地域力・人のつながり』
「信用金庫」として存在感



大和川の水質改善応援定期預金の取扱い及び大和川の水質改善への取組み

(分野) 地域活性化につながる多様なサービスの提供

(金融機関名) 大和信用金庫

1. 動機(経緯)	当金庫のCSR活動のテーマである「『Next Generation ～未来へ～』次世代のために、私たちは歴史と環境を大切にします。」に基づき、大切な環境を子どもたちに残していくという趣旨から、河川の水質において全国ワーストワンとなった大和川の水質改善を応援するという定期預金を企画・推進した。
2. 概要	「大和川定期預金」は、水質の悪さでワーストワンとなった汚れた河川“大和川”の水質が、前年対比改善されていれば、預入頂いた定期預金の金利に上乗せ金利を付与するというシンプルなものであり、具体的にはBOD値という水質を示す指標の前年対比の改善度合いに応じて、定期預金の金利を上乗せするというものである。 水質悪化の要因の約8割が各家庭からの生活排水と言われていることから、生活排水削減の意識付け及びその行動を呼び掛けることにより、大和川の水質良化を目指すものである。その取組みを当金庫が預金金利の上乗せ商品にて支援することによって、結果的に大和川の水質が改善され、ひいては顧客も金利上乗せのメリットを享受していただけることとなり、これは地域への利益還元ともなる。 その他水質改善に向けた取組み内容として、「大和川生活排水対策社会実験」への参加・協力、「大和川一斉清掃」への参加、ポスターコンクールの開催、「環境フェア」への出展の他、行政とのネットワークから、「大和川市民フォーラム」や「大和川清流復活ネットワーク」への参画、「大和川基金」組成による「ふるさと大和川源流体験ツアー」の実施等がある。
3. 成果(効果)	成果については年々水質が改善しており、定期預金への金利上乗せも過去3回金利の上乗せが実現できた。 また、新聞その他のメディアにも多数採り上げていただいた他、「地球環境大賞」「企業フィナンソロピー大賞」を初め数々の賞を受賞し、地域での評価が高まると同時に、職員の環境問題への意識も高まった。 この取組みにより、失われたふるさとの自然環境へ目を向ける「気付き」となり、同時に失われた心を取り戻してほしいと考えており、その中で、地域での様々な「つながり」の拡大により、地域の「心」の活性化につながればと願っている。
4. 今後の予定(課題)	今後も、当金庫のCSR活動のメインとして大和川を位置付け、地域住民との連携を深め、役職員の意識向上により大和川の水環境の改善に向けて様々な取組みを進めていく。

大和川の水質改善への取組み

地域の活性化につながる多様なサービスの提供

「大和川定期預金」

《水質の悪さで全国ワーストワンとなった大和川の水質改善を目指し、水質の改善度合いに応じて定期預金の金利を上乗せ》

環境各賞
受賞!!

CSR(企業の社会的責任)としての意識から

平成21年の場合 = 平成20年のBOD値(生物化学的酸素要求量)3.7mg/Lを基準として

2.7mg/L以下に改善した場合	➡	1.0%上乗せ
3.4mg/L以下に改善した場合	➡	0.5%上乗せ
3.6mg/L以下に改善した場合	➡	0.3%上乗せ

水質悪化の要因の8割が生活排水 ⇒ 各家庭での生活排水削減を呼び掛け

- ① 食事は食べる分量だけ作り、残らないようにする。
- ② 食器やフライパンなどの汚れは拭き取ってから洗う。
- ③ 食べ残しや残りクズは流さず三角コーナーかゴミ箱へ入れる。

- ◎ 子どもたちが泳げるような、ふるさと大和川の清流を取り戻したい。
- ◎ 失われた環境だけでなく、失われた「心」も取り戻せれば...
- ◎ 人々の「つながり」から、「心」のつながりへ ⇒ 地域の活性化へ

大和川定期預金
募集期間：平成21年7月1日(水)～平成21年9月30日(水)
預金の種類：スーパー定期預金(期間1年)

水質改善度が2.7mg/L以下の場合	1.0%上乗せ
水質改善度が3.4mg/L以下の場合	0.5%上乗せ
水質改善度が3.6mg/L以下の場合	0.3%上乗せ

【その他の取組内容】

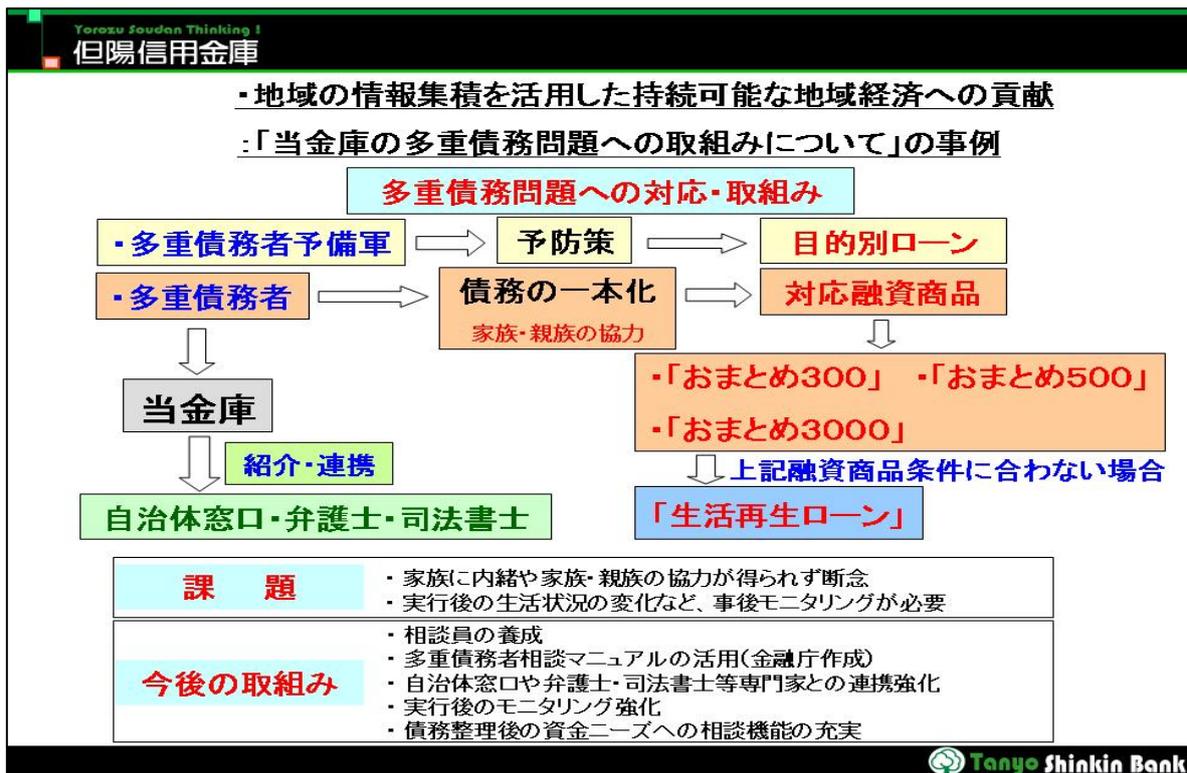
- ① 募集預金残高の0.01% + 金庫役員からの出捐金により「大和川基金」設立
→ 「ふるさと大和川源流体験ツアー」「大和川再生フォーラム」開催
- ② 大和川生活排水対策社会実験への協力
- ③ 大和川一斉清掃への参加
- ④ 大和川市民ネットワーク、清流復活ネットワークへの参加
- ⑤ 啓発用リーフレット「私たちと大和川」の配布
- ⑥ 大和川水質改善ポスターコンクールの開催
- ⑦ 「環境フェア」への出展

多重債務問題への取組みについて

(分野) 地域活性化につながる多様なサービスの提供

(金融機関名) 但陽信用金庫

<p>1. 動機(経緯)</p>	<p>・当金庫は地域金融機関として、金融に関する相談は勿論、金融以外のあらゆる相談業務についても、関わっていくことが社会的使命であると考え、地域における「よろず相談所」「地域の交番所」を目指し、「よろず相談信用金庫」を標榜している。</p> <p>・このような経営理念のもと、社会問題となっている多重債務問題についても、地域のステークホルダーの生活基盤への支援機能を強化し、その解決に関わりをもつことが必要と考えている。また最近では、借入金の返済負担軽減等の相談も増加しており、これらに対する相談機能の一層の充実を図る取組みを行っている。</p>
<p>2. 概要</p>	<p>①健全な借入れの推奨 安易な借入れの結果、返済に行き詰まり、多重債務の苦しみに陥らないための予防策として、それぞれの利用目的にあった個人ローン商品の充実・活用を図っている。</p> <p>②初期段階での相談窓口 多重債務問題は、初期の段階において相談しやすい窓口が必要である。どんなことでも気軽に声をかけていただけるよう、「なんでも相談」のチラシを作成するなど、気軽に相談ができる信用金庫をアピールしている。</p> <p>③多重債務への取組み姿勢 多重債務の問題解決方法は、最初から「融資ありき」ではなく、債務整理がその前提にあることを踏まえ、専門家等との連携を含めて解決方法の検討を行っている。</p> <p>④多重債務への具体的対応 通常多重債務は、「おまとめローン」で対応しているが、この商品条件に適合しないものの、債務者・家族・親族の「生活再建」に向けた一致協力態勢や返済能力、真摯な解決姿勢が窺える場合は、「生活再生ローン」を活用し債務の整理に取り組んでいる。</p> <p>また、自治体窓口・弁護士・司法書士等専門家との連携を図り、過払い金返還請求等の法的解決を含めた取組みを行うなど、個別の事情、状況に応じた対応を行っている。</p>
<p>3. 成果(効果)</p>	<p>・借入金の返済負担軽減及び多重債務問題の相談が増加しており、「おまとめローン」の融資は、平成 19 年度が 215 先 2,239 百万円、20 年度が 248 先 3,051 百万円、21 年度は 10 月末現在で 210 先 2,678 百万円を一本化対応するなど、借入先の負担軽減を図った。そのうち、「生活再生ローン」で対応したものは、60 先 271 百万円であるが、現在のところ、当初の約定返済どおりに確実に返済履行され、延滞や条件変更は発生していない。</p>
<p>4. 今後の予定(課題)</p>	<p>・多重債務者は、時間の経過とともに再び多重債務に陥るケースが多く、実行後の生活状況の変化など、事後モニタリングが必要である。</p> <p>・多重債務は解消されたとしても、信用情報機関に登録され、新たな資金の借入ができないため、再び問題が発生する可能性もあり、新たな資金ニーズへの相談機能の充実が必要である。</p> <p>・多重債務問題に精通した相談員の養成と自治体窓口や弁護士・司法書士等専門家との連携強化が必要である。</p>



個人・小規模事業者の資金ニーズに対するきめ細やかな対応について

(分野) 地域活性化につながる多様なサービスの提供

(金融機関名) 玉島信用金庫

1. 動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> 個人・小規模企業者の動向に注意し、情報の提供、経営指導を行うとともにきめ細やかな対応で資金需要に迅速に対応する。 地域金融機関としての役割を果たすため、顧客のニーズの把握に努め、状況にあった融資商品を提供する。
2. 概要	<ol style="list-style-type: none"> 平成20年7月14日「原材料価格高騰対策資金」取扱開始 平成20年10月31日「原材料価格高騰等緊急保証制度」取扱開始 平成20年12月27日(土)、28日(日)「年末融資休日相談会」全店舗開催 平成21年3月9日「自動車関連資金『かつ力』」取扱開始 平成21年3月14日(土)、20日(祝金)「年度末融資休日相談会」全店舗開催
3. 成果(効果)	<ol style="list-style-type: none"> 「原材料価格高騰対策資金」 実行件数・金額 10件 137百万円 「原材料価格高騰等緊急保証制度」 実行件数・金額 238件 4,938百万円 「年末融資休日相談会」 全店合計 43名来店 「自動車関連資金『かつ力』」 実行件数・金額4件 33百万円 「年度末融資休日相談会」 24名来店
4. 今後の予定(課題)	<p>今後も「協同組織金融機関」として当初の設立方針である「相互扶助の精神」に則り、地域経済の動向に細やかに対応することにより金融円滑化を図ることは当然として、経営指導、経営支援を通じて共に苦難を乗り越えてゆく覚悟で臨みたい。</p>

地域の中小企業の動向に対応したきめ細やかな対応



中小企業向け統一融資商品「しんくみメンバーズサポートローン」について

(分野) 地域活性化につながる多様なサービスの提供

(金融機関名) 福岡県南部信用組合

1. 動機(経緯)	福岡県商工会連合会から福岡県信用組合協会へ「商工会メンバーズローン」という融資制度スキームへの参加の打診があり、これは商工会連合会が中小零細事業者を取り巻く厳しい経営環境を鑑み、商工会員への金融支援策であり協会としても地域密着型金融の推進を図るため取組む。																																												
2. 概 要	前述の打診を受け地域3信用組合で専門部会を立ち上げ、当初は個々の信用組合で事業性資金を商工会員向けにアレンジして取り扱う方向であったが、中小零細事業者の支援に3組合が一体となり取り組むことにした。また、商工会連合会よりこの融資制度の金利については一般の利用者よりも商工会員については0.1%の金利を優遇してほしいと依頼があったが、専門部会は0.2%優遇することで3組合が合意する。 平成20年6月24日より「しんくみメンバーズサポートローン」取扱いを開始する。																																												
3. 成果(効果)	(平成20年6月24日より平成21年12月31日迄の申込実績) <p style="text-align: right;">(単位:千円)</p> <table border="1" data-bbox="403 636 1385 815"> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th colspan="2">とびうめ</th> <th colspan="2">福岡県中央</th> <th colspan="2">福岡県南部</th> <th colspan="2">合 計</th> </tr> <tr> <th>件数</th> <th>金 額</th> <th>件数</th> <th>金 額</th> <th>件数</th> <th>金 額</th> <th>件数</th> <th>金 額</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>商工会員</td> <td>26</td> <td>85,200</td> <td>4</td> <td>29,000</td> <td>14</td> <td>54,650</td> <td>44</td> <td>168,850</td> </tr> <tr> <td>一 般</td> <td>9</td> <td>44,000</td> <td>1</td> <td>10,000</td> <td>4</td> <td>14,500</td> <td>14</td> <td>68,500</td> </tr> <tr> <td>計</td> <td>35</td> <td>129,200</td> <td>5</td> <td>39,000</td> <td>18</td> <td>69,150</td> <td>58</td> <td>237,350</td> </tr> </tbody> </table>		とびうめ		福岡県中央		福岡県南部		合 計		件数	金 額	商工会員	26	85,200	4	29,000	14	54,650	44	168,850	一 般	9	44,000	1	10,000	4	14,500	14	68,500	計	35	129,200	5	39,000	18	69,150	58	237,350						
	とびうめ		福岡県中央		福岡県南部		合 計																																						
	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額																																					
商工会員	26	85,200	4	29,000	14	54,650	44	168,850																																					
一 般	9	44,000	1	10,000	4	14,500	14	68,500																																					
計	35	129,200	5	39,000	18	69,150	58	237,350																																					
4. 今後の予定(課題)	福岡県下地域3信用組合が一体となり積極的に推進を行っていく予定																																												

あなたのやる気を、しっかりサポート!



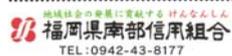
中小企業向け統一融資 しんくみメンバーズサポートローン

融資利率 年利 5年以内 **2.8%** 固定金利・福岡県内商工会員の方は、
5年超 **3.3%** 固定金利・左記より**0.2%**優遇
●お取扱期間/平成21年7月1日(水)から平成22年6月30日(水)まで

◎福岡県内下記地域3組合による中小企業向け統一融資「しんくみメンバーズサポートローン」商品概要

ご利用いただける方	・各信用組合の営業区域に主たる事業所を有する方 ・各信用組合にて組合員加入できる方
お使いみち	運転資金、設備資金などの事業資金
ご融資限度額	運転資金/1,500万円以内 設備資金/2,000万円以内
ご融資期間	運転資金/7年以内 設備資金/10年以内
貸付形態	証書貸付 手形貸付
ご返済方法	元金均等・元利金均等の分割返済 一括返済(期間1年以内)
担 保	原則不要
保 証	福岡県信用保証協会の保証が受けられる方
保 証 人	法人の場合代表者の個人保証が必要 個人の場合原則不要
手 数 料	不要
必 要 書 類 等	決算書または確定申告の写し(3期分) 所得証明書・納税証明書(納付すべき税金の未納がないことの証明)・見積書等(設備資金の場合) その他融資に必要な資料 ※商工会員の方は、別途商工会所定の「会員証明書」が必要になります。
そ の 他	福岡県信用保証協会所定の保証料を別途ご負担いただきます。 (保証料率は、年利0.45%~1.90%の範囲で保証協会が決算内容等に基づき決定します。) 審査の結果お取り扱いできない場合もございます。 ※商品内容につきましては、適宜見直しをさせていただきます。

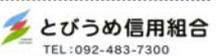
◎この融資商品は「商工会メンバーズローン」の参加商品です。



福岡県南部信用組合
TEL:0942-43-8177



福岡県中央信用組合
TEL:092-724-5420



とびうめ信用組合
TEL:092-483-7300