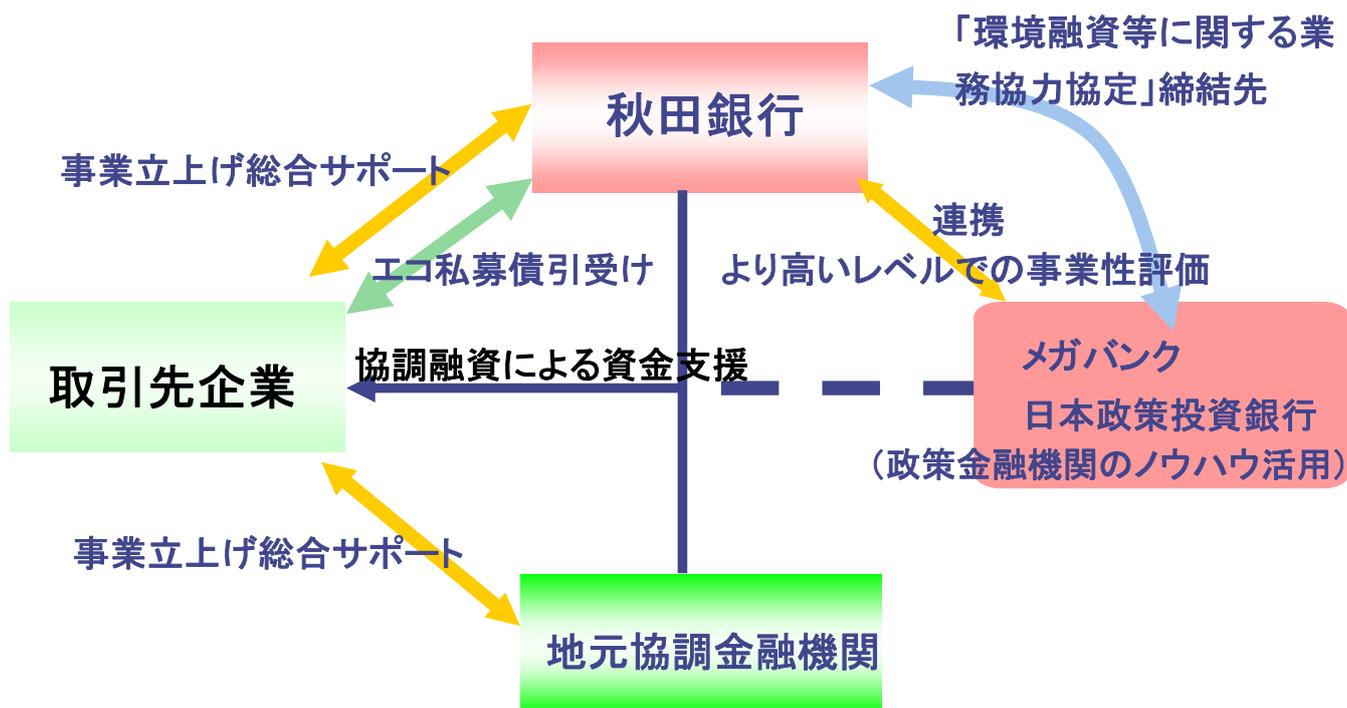


環境関連事業に新規進出する企業への事業支援と地域協調融資

(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。

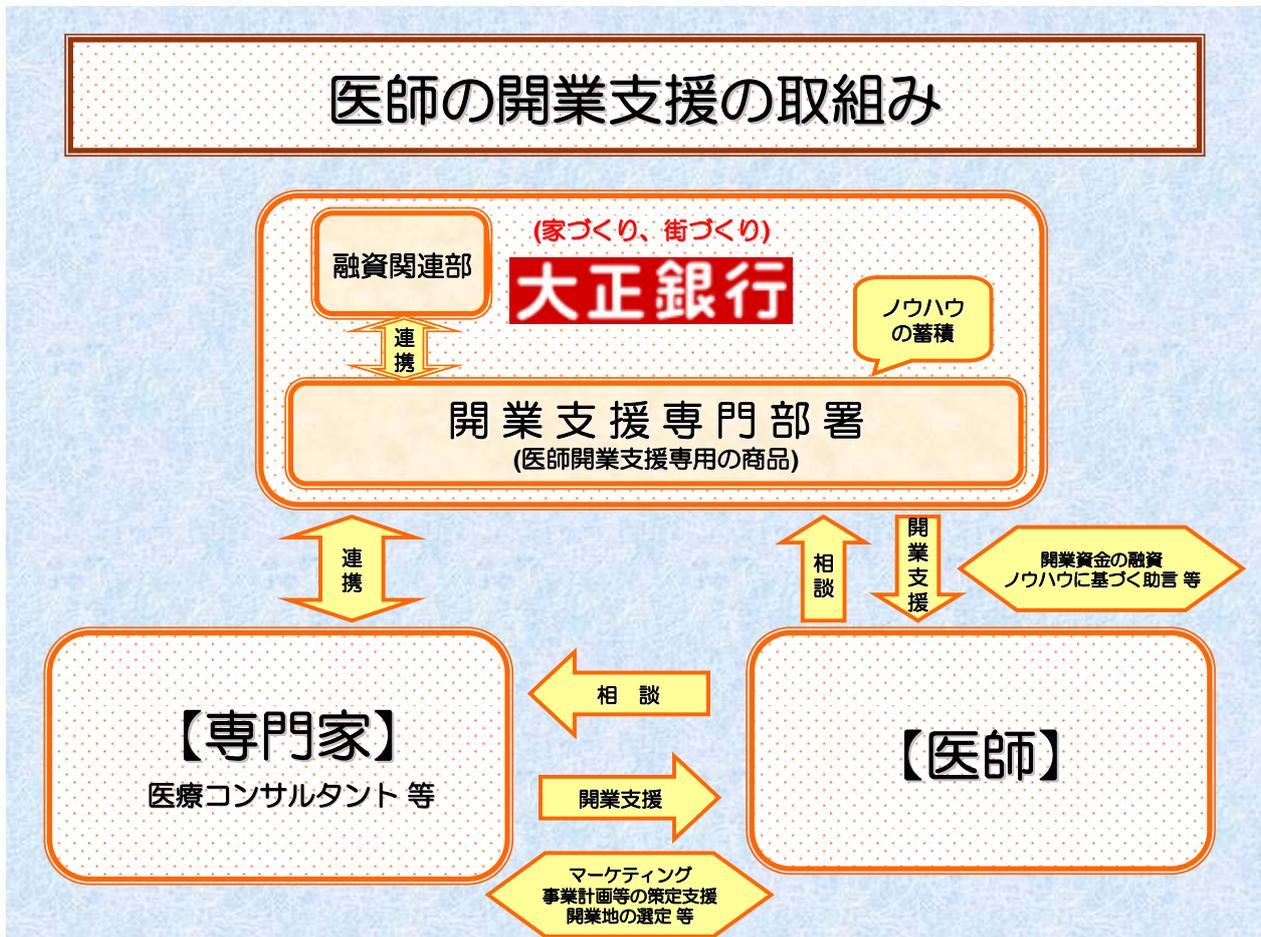


医師の開業支援の取組みについて

(分野) 創業・新事業支援

(金融機関名) 大正銀行

<p>1. 動機(経緯)</p>	<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。 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>
<p>2. 概要</p>	<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。
<p>3. 成果(効果)</p>	<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。
<p>4. 今後の予定(課題)</p>	<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

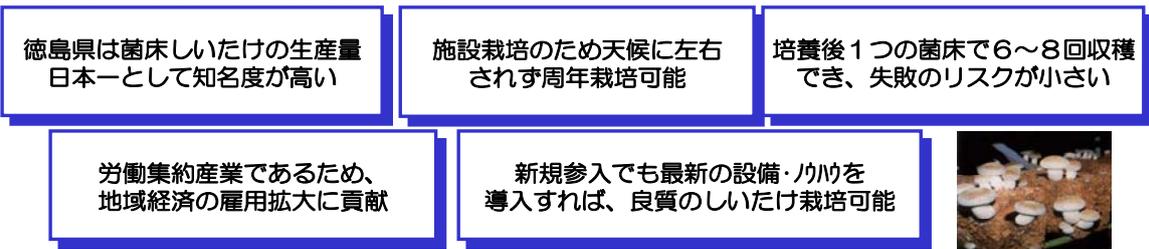
(分野) 創業・新事業支援

(金融機関名) 阿波銀行

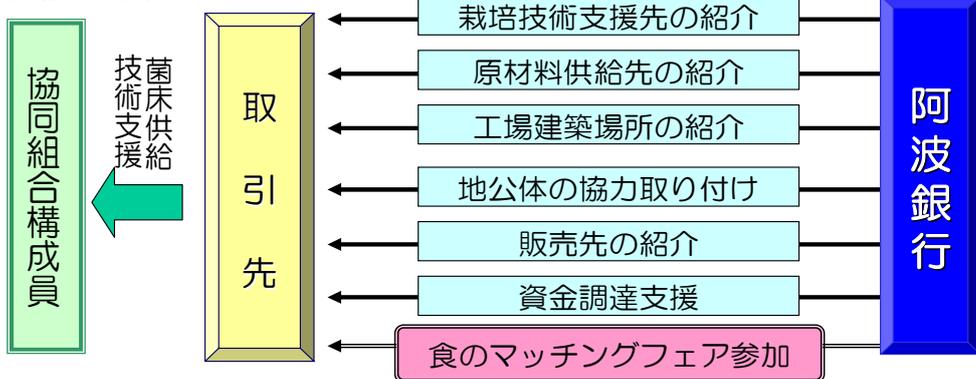
1. 動機(経緯)	<p><建設業の事例></p> <ul style="list-style-type: none"> 地方(特に郡部)の建設・土木業は、公共事業依存からの脱却が問われていた。 業界環境が今後好転する見込みは少なく、新分野への進出が急務となっていた。 <p><自動車部品製造業の事例></p> <ul style="list-style-type: none"> 主力受注先より原価低減の要請が続き、事業採算が悪化。2期連続大幅な赤字を計上したため他産業への移行を検討していた。
2. 概要	<ul style="list-style-type: none"> 取引先が農業への進出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



◎進出支援の具体内容



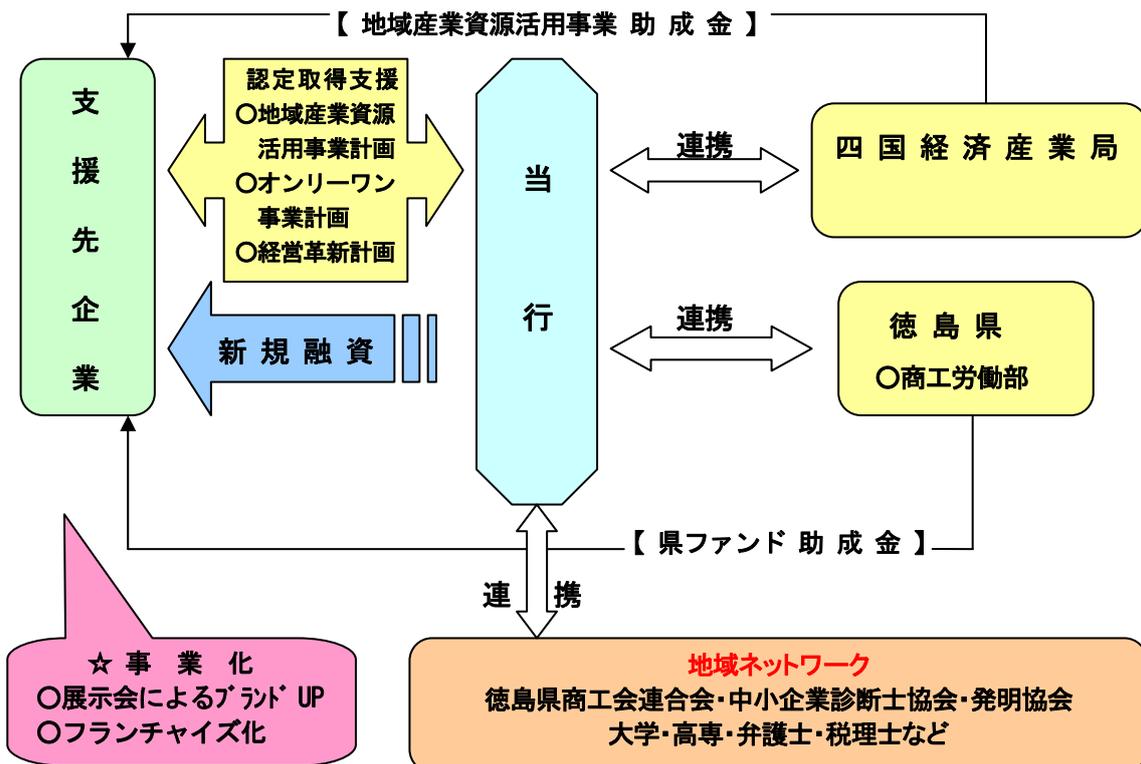
ベンチャー企業の発掘と支援・育成に積極的に関与し、地域経済の活性化に貢献する取組み

(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。 <ol 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

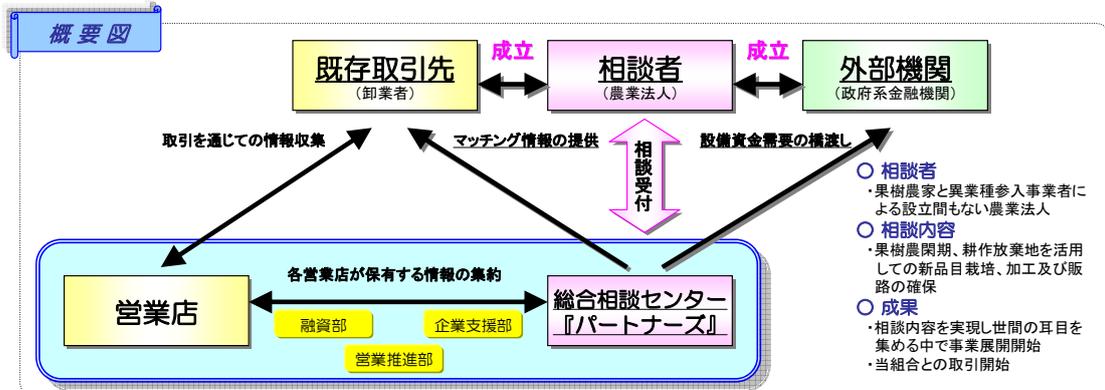
1. 動機(経緯)	<p>当組合は、平成21年10月に中小規模事業者の皆様からのあらゆるご相談に積極的にお応えするため、各種相談業務を専担で行う窓口として総合相談センター『パートナーズ』(以下「パートナーズ」という)を開設した。開設準備の過程において、果樹栽培(桃、ブルーベリー)を営む農業生産法人より生産品目の拡充及び自社加工、販路確保に関する相談が寄せられたため、開設に先立つ形で対応することとなった。</p>
2. 概要	<p>相談者は、果樹農家と新規分野での成長を模索した異業種事業者の共同出資による設立間もない果樹生産農業法人である。同法人は冬場の農閑期を利用し、近年増え続ける耕作放棄地を使用しての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。</p>
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)	<p>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。</p>



・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

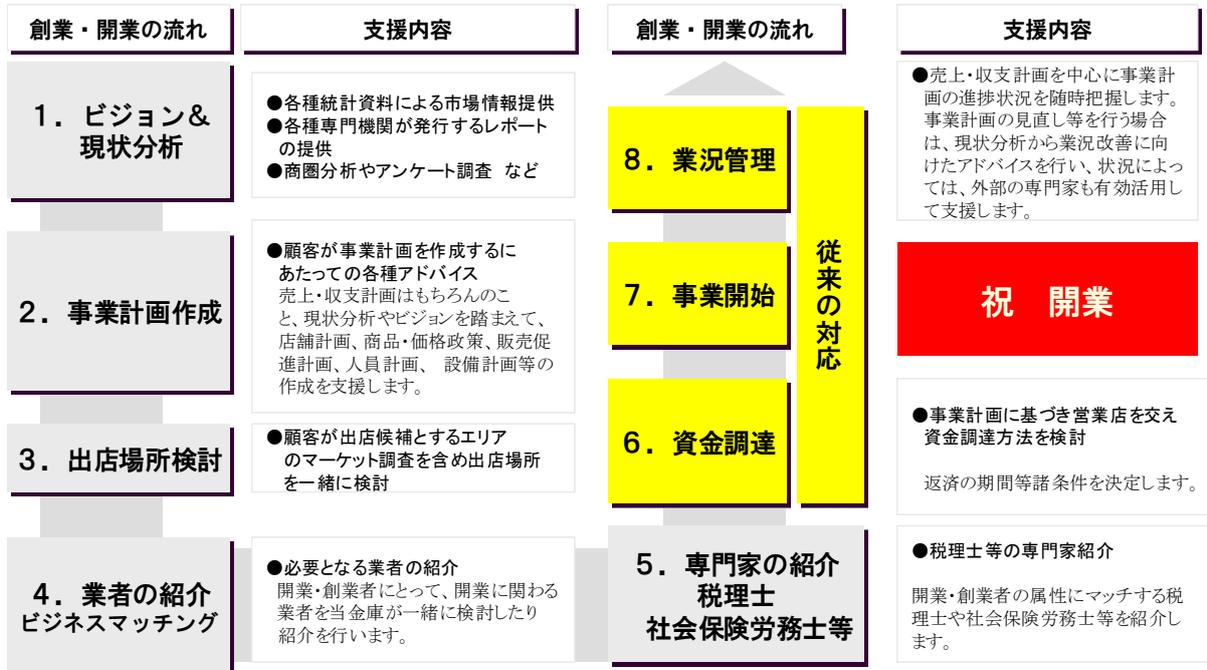
(分野) 創業・新事業支援

(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、ビジネスチャンス場の場を提供していく。</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。														

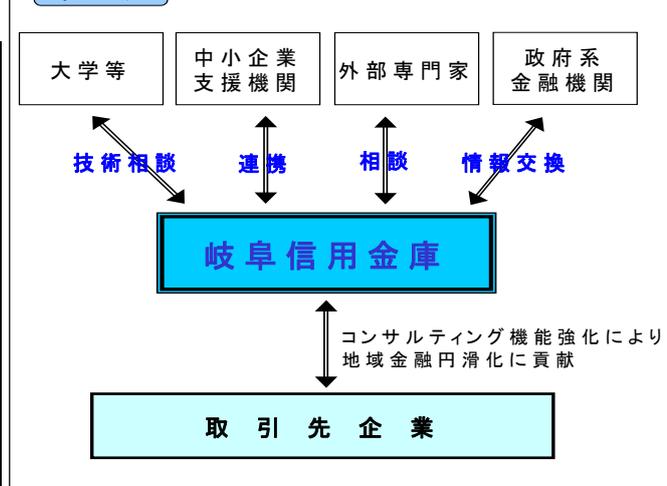
「ぎふしんコンサルティングサービス」

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

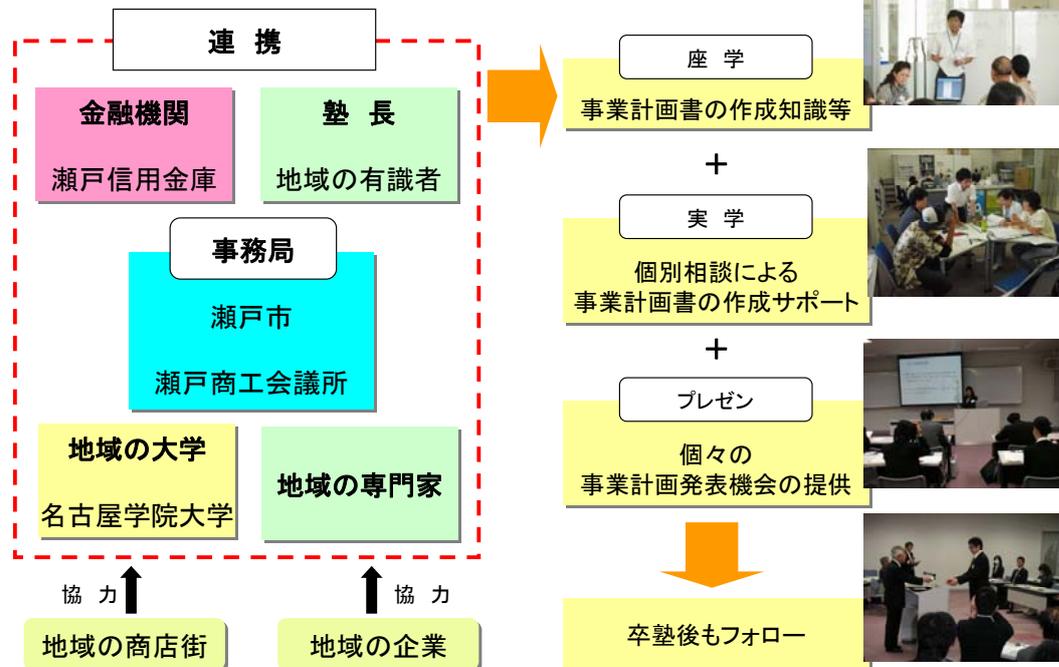
(分野) 創業・新事業支援

(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。卒業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、卒業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、卒業生 17 名、創業者 10 名(平成 22 年1月末日現在)。 平成 21 年度、卒業生 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業生もおり、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。



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

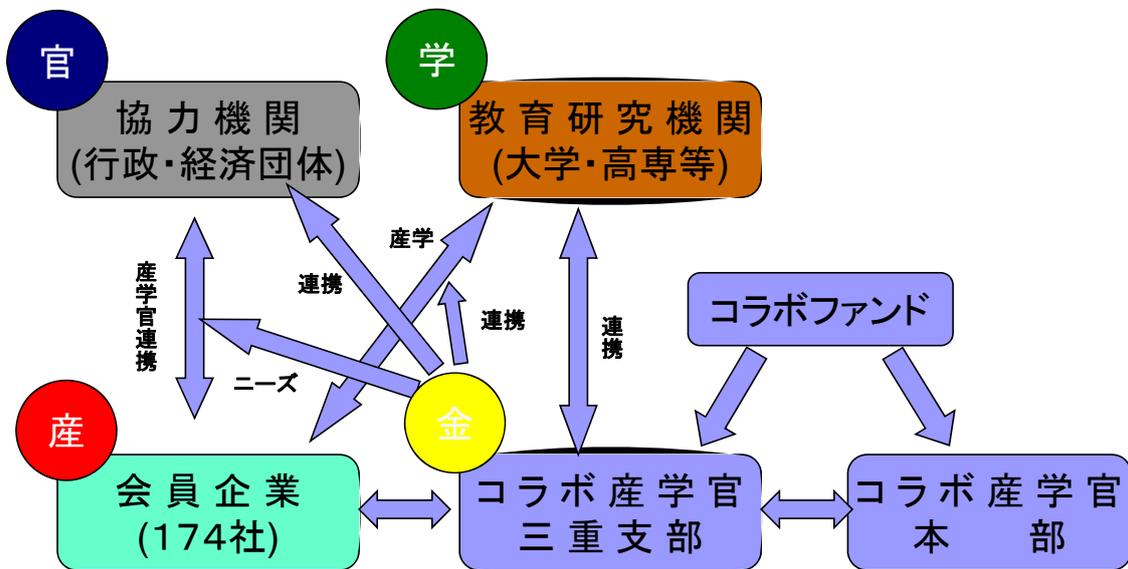
(分野) 創業・新事業支援

(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



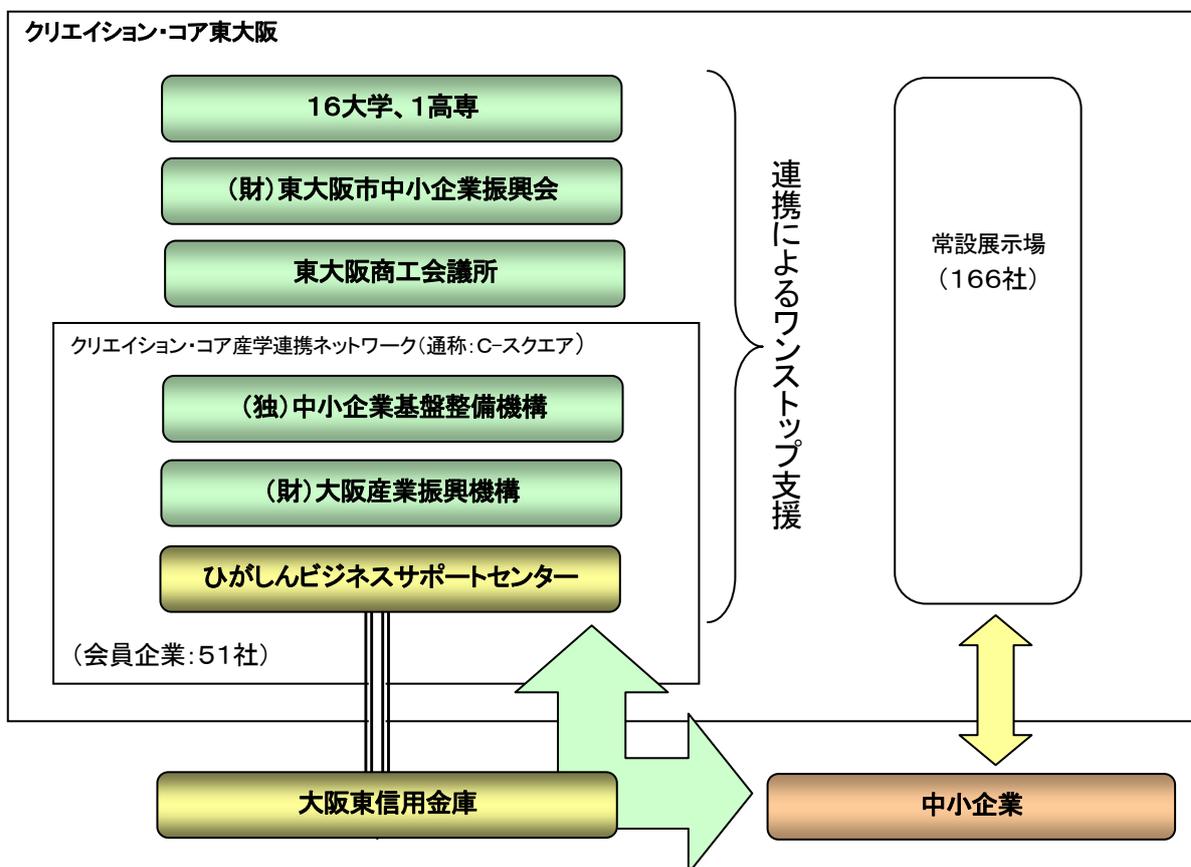
「ひがしんビジネスサポートセンター」を活用した支援

(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



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

(分野) 創業・新事業支援

(金融機関名) 奈良中央信用金庫

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

