

平成29年度
地方創生への取組状況に係るモニタリング調査結果
～地方創生に資する金融機関等の「特徴的な取組事例」～

まち・ひと・しごと創生本部事務局

平成30年2月

【はじめに】

本事例集は、金融機関等（※）の地方創生に資する取組のうち、地方公共団体等と連携している事例や、先駆性のある事例などを収集しています。

地方創生に係る具体的事業を本格的に推進するにあたり、円滑な施策の実施には、産官学金労言士の連携により地域の総合力を発揮することが重要となります。本事例集を関係者の皆様の取組の参考としていただき、創意工夫のある取組が各地域に広がることを期待しています。

なお、個別事例の資料については、各金融機関等が作成しています。文中等における取組に関する評価等については、当該資料を作成した各金融機関等の見解であり、当事務局の見解を示したものではありません。

※対象は、都市銀行・信託銀行・地方銀行・第二地方銀行・信用金庫・信用組合・政府系金融機関・JA・生命保険会社・損害保険会社・証券会社・官民ファンド。

<目 次>

地方にしごとをつくり、安心して働けるようにする

○生産性の高い、活力に溢れた地域経済実現に向けた総合的取組

(地域の魅力のブランド化)

1. 官民一体となった「西和賀町デザインプロジェクト」の推進～「作る」から「売る」までのトータル支援～
＜北上信用金庫＞・・・P 1
2. ジビエの品質管理向上及び販路開拓支援によるビジネス化の推進
＜鳥取銀行、三菱東京UFJ銀行＞・・・P 3
3. 山口県産品の販売拡大に向けた地域商社の取組
＜山口銀行＞・・・P 5
4. 民間資本100%による「地域商社事業」の創業支援
＜いわき信用組合＞・・・P 7
5. 地域産品などのプロジェクト化事業と伴走支援にかかる取組
＜塩沢信用組合＞・・・P 9

(金融機能の高度化)

6. 技術コーディネーターを中核とした「ものづくり企業支援」の取組
＜常陽銀行＞・・・P 11
7. シティ信金PLUS事業（取引先中小企業の販路拡大事業）
＜大阪シティ信用金庫＞・・・P 13
8. だいしん産学連携共創機構を活用したものづくり企業支援
＜大阪信用金庫＞・・・P 15
9. 産学金連携による逆見本市型ビジネス商談会を通じた地域資源の発掘・販路開拓支援
＜十六銀行＞・・・P 17
10. 地方と東京を結ぶ信組としての地方創生への取組～農業ファンド組成～
＜第一勧業信用組合＞・・・P 19

○観光業を強化する地域における連携体制の構築

- 1 1. ファンドの活用による観光を軸とした地域経済活性化モデルの構築
 <佐賀銀行、佐賀共栄銀行、唐津信用金庫、佐賀信用金庫、伊万里信用金庫
 九州ひぜん信用金庫、佐賀東信用組合、佐賀西信用組合、地域経済活性化支援機構>・・・P 21
- 1 2. 地域活性化を実践する「くまもと版DMO」及び海外輸出・イバウトを促進する『香港アソシエーション』の設立
 <肥後銀行>・・・P 23
- 1 3. (株)花火創造企業への出資による「大曲の花火」の産業化を通じた地方創生サポート
 <秋田銀行、北都銀行、羽後信用金庫、日本政策投資銀行>・・・P 25
- 1 4. 観光事業振興に向けたオープンイノベーション・イベントの開催、医療機関からの取引信用保険の引受
 <あいおいニッセイ同和損害保険>・・・P 27

○農林水産業の成長産業化

- 1 5. 「三重県ごま産地化プロジェクト」による地方創生への取組
 <三重銀行>・・・P 29
- 1 6. 小さな起業の芽を大きく育て「儲かる農業」の実現へ～にんにく栽培で地域に活力を～
 <秋田県信用組合>・・・P 31
- 1 7. 酒米の生産から販売まで、「地元」にこだわった日本酒ブランドの構築 ～若き蔵人たちの挑戦！～
 <佐賀銀行、農林漁業成長産業化支援機構>・・・P 33
- 1 8. 夏いちご栽培の普及による地域活性化を目指した取組
 <都留信用組合>・・・P 35

○地方への人材還流、地方での人材育成、地方の雇用対策

- 1 9. プロフェッショナル人材事業を活用した豊岡の靴業界のブランド力向上および販路開拓等の支援事業
 <但馬信用金庫>・・・P 37
- 2 0. 新現役人材を活用した中小企業の課題解決支援～新現役交流会の開催～
 <亀有信用金庫、三条信用金庫>・・・P 39
- 2 1. 複数の信用金庫と民間専門機関の連携による面的事業承継支援の取組（しんきん支援ネットワーク）
 <北空知信用金庫、北星信用金庫、帯広信用金庫、釧路信用金庫
 大地みらい信用金庫、北見信用金庫、網走信用金庫、遠軽信用金庫>・・・P 41
- 2 2. 再チャレンジに特化した投資ファンドによる創業支援「福活ファンド」
 <福島銀行>・・・P 43

地方への新しいひとの流れをつくる

○企業の地方拠点強化等

23. 徳島県へのサテライトオフィス進出支援とあわぎんサテライトオフィスの設置 <阿波銀行>・・・P 45

○地方における若者の就学・就業の促進

24. 地元大学との連携による地域の将来を担う人材育成 <大地みらい信用金庫>・・・P 47

○地方移住の推進

25. 未来を担う子供たちへ！～地方の魅力の再発見や郷土への誇り・愛着の醸成に向けた取組・・・P 49

①しずおかキッズアカデミーの開催について～地域の魅力を学び郷土愛を醸成する機会の創出～
<静岡銀行>・・・P 51

②地元高校生による地方創生研究発表事業 <島田信用金庫>・・・P 53

③若者の創業マインド向上に向けた高校生によるビジネスプラン・グランプリの開催
<日本政策金融公庫>・・・P 55

26. 地域おこし協力隊への組織的な伴走支援 <鳥取銀行>・・・P 57

27. 秋田版CCRC事業へのサポート <北都銀行>・・・P 59

若い世代の結婚・出産・子育ての希望をかなえる

○若い世代の経済的安定

28. 結婚支援とその後のライフステージに応じた支援体制の構築 ～とましん結婚相談所（LLB会）～
<苫小牧信用金庫>・・・P 61

○出産・子育て支援

29. 子どもたちの放課後を地域で支える仕組みづくり ～スミセイアフタースクールプロジェクト～
<住友生命保険>・・・P 63

時代に合った地域をつくり、安心な暮らしを守るとともに、地域と地域を連携する

〇まちづくり・地域連携

30. 県の事業と連携した長南町小学校跡地活用への銀行・グループ体での支援 <千葉銀行>・・・P 65
31. 全国初、民間都市開発推進機構の出資を活用した立地適正化計画に基づく不動産流動化の取組 <荘内銀行>・・・P 67
32. 日本財団「わがまち基金」を活用した金澤町家の再生活用の推進 <金沢信用金庫>・・・P 69
33. クラウドファンディングを活用した糸魚川大火元気復興応援プロジェクト <糸魚川信用組合>・・・P 71

○「小さな拠点」の形成（集落生活圏の維持）

34. 地域の交流・地域活性化・生活・防災・情報発信拠点としての道の駅の運営への協力
 ＜上伊那農業協同組合＞・・・P 73

○地方公共団体における持続可能な開発目標（SDGs）の達成に向けた取組の支援

35. 官民連携による林業振興 ～浜松地域FSC・CLT利活用推進協議会～

地方創生版・三本の矢

○情報支援

36. ビッグデータを活用して地域企業のインバウンドビジネスを支援する取組
 ＜東京海上日動火災保険＞・・・P 77

○人材支援

37. 「地方創生カレッジ」を活用した地域における地方創生人材育成に関する取組 <静岡銀行>・・・P 79

1. 「官民一体となった『西和賀町デザインプロジェクト』の推進 ～『作る』から『売る』までのトータル支援～」 (北上信用金庫)

1. 取組の概要

- ・ 特産品のブランド化に向け町内事業者とデザイナーの連携による商品開発・リデザイン、これらを西和賀地域内外の関係機関が一体となって「作る」から「売る」までトータルで支援。今後は、産業振興のみならず観光振興に繋げ、地域経済の持続的発展を目指す。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・ 西和賀町は、少子高齢化の急速な進展・産業の衰退など、『岩手県内で一番最初に消滅する町』と言われている。
- ・ また、雪深い地域ならではの豊富な水資源の恩恵を受けた美味しい食材が揃っているものの、地域の魅力を十分にアピールできておらず、地方創生のためには、地域資源をフル活用した魅力ある地域づくり・ブランドづくりが大きな課題。
- ・ そこで、当金庫と西和賀町の間で、「地域経済活性化に向けた包括連携協定(平成26年11月締結)」に基づく協議を重ね、国内外でのビジネス展開やオリジナリティある商品・サービスの創出に向け、平成27年9月、外部機関を含めた官民一体の『西和賀町デザインプロジェクト』を始動。

3. 具体的な取組内容

- ・ 「作る」から「売る」までのトータル支援の継続推進体制として、平成28年8月、地域内外の関係機関で構成される「ユキノチカラプロジェクト推進会議」を設置。商品開発だけでなく、情報発信・販路拡大・マーケティング、観光ツアーの企画といった役割を担い、各構成団体と事業展開等を協議し、情報共有を図っている。
- ・ 特産品の付加価値向上に向け、マーケティング結果を踏まえた事業者とデザイナーによる適時の商品開発・改良。公式ウェブサイトやブランドブックによる一元的な情報発信、都市圏での商談会や展示販売会の企画・開催や、商品・観光需要に関するマーケティングなどを実施。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・ PDCA機能を重視し、参画事業者とデザイナーによる商品開発等の個別PDCAを主体に、プロジェクトの進捗管理を行う「ユキノチカラプロジェクト推進会議」による全体PDCAの2本柱で実効性を確保。
- ・ 当金庫では、事業者への金融・経営支援のほか、プロジェクトの企画・調整役として、信用金庫業界のネットワークも活用しつつ、商談会・展示販売会の企画、観光客誘致などでプロジェクトを支えている。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・ 当初から参画した事業者(6社)の売上は平均10%増加。参画事業者も、新規創業2社を含み12社に拡大。開発商品数は15品に上る。
- ・ これらにより生じた事業資金ニーズに対し、当金庫が金融面でサポート(融資実績:5社、約1億円)。
- ・ 引き続きPDCA機能を発揮し、更なる産業振興・観光振興に繋げていくほか、プロジェクトの受け皿となる地域商社および観光DMOの設立も視野に入れ、地域経済の持続的発展を目指す。

6. スキーム図等

西和賀町デザインプロジェクト

<枠組み構築>



> 少子高齢化の急速な進展・産業の衰退など、『岩手県内で一番最初に消滅する町』と言われている。

県内で最初に消滅する町

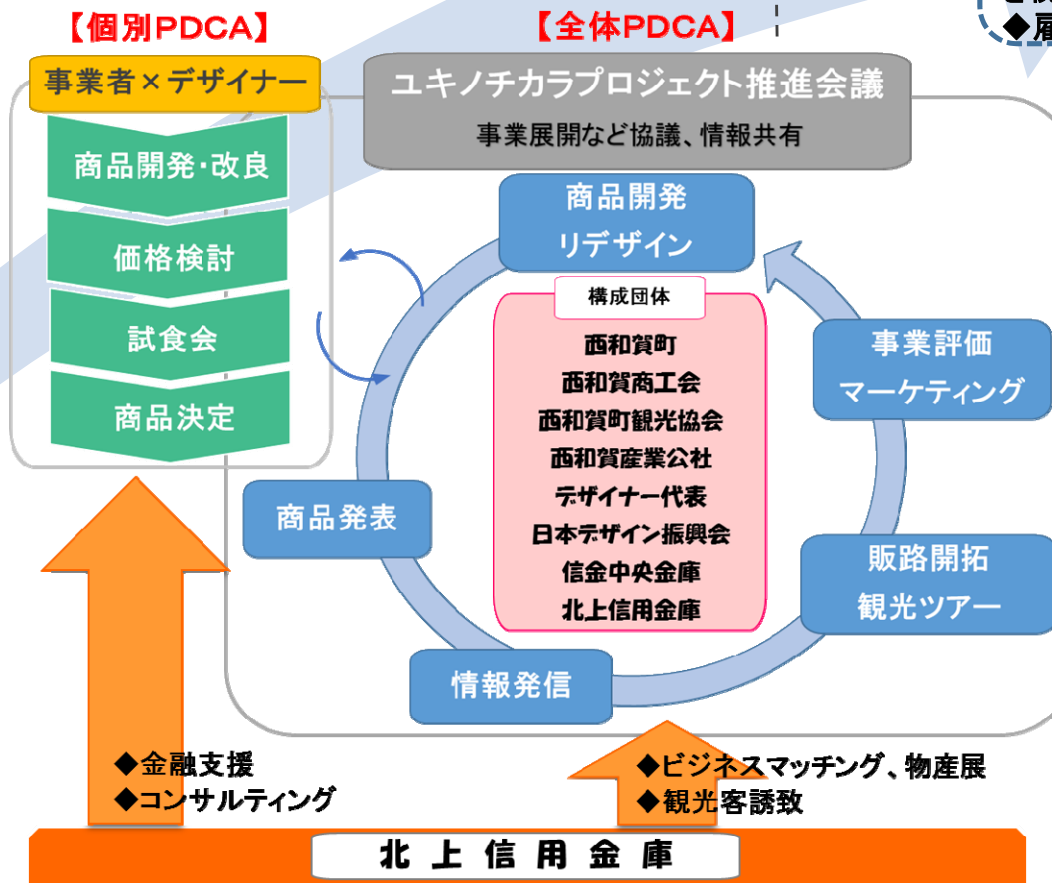
> 雪深い地域ならではの美味しい食材が揃っているものの、地域の魅力を十分にアピールできていない。

<継続的な推進体制整備>

成果

- ◆ 事業者の売上増加 (平均10%UP)
- ◆ 参画事業者増加 (6社⇒12社 うち新規創業2社)
- ◆ 開発商品数 (15品)
- ◆ 事業資金の新規融資 (5社 約1億円)

現在



地域経済の持続的发展

更なる
◆産業振興・観光振興 (地域商社・観光DMOを視野に)
◆雇用創出



デザイン・コンセプトは「雪」
・雪のもつ不思議な魅力・透明感
・西和賀の人々の素朴な温かさ

2. 「ジビエの品質管理向上及び販路開拓支援によるビジネス化の推進」

(鳥取銀行、三菱東京UFJ銀行)

1. 取組の概要

- 鳥獣被害対策で捕獲された野生鳥獣のジビエとしての活用による新たなビジネス化に向けて、捕獲から食肉処理、販売までのフローにおける課題を抽出。課題の一つである安全面の強化に向け、地元関係者と連携し、ジビエ処理施設のHACCP認証取得を支援し、販路拡大に寄与。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 鳥取銀行は平成28年2月に三菱東京UFJ銀行と「地方創生に関する包括連携協定」を締結。鳥取県固有の各種課題やニーズ、地域資源を背景に、「日本版CCRC」、「空き家対策」、「観光振興」、「ジビエ活用」の4つのテーマを選定し、テーマ毎に地元自治体、県内外の企業等で構成するワーキンググループ(以下、WG)を発足し、鳥取銀行と三菱東京UFJ銀行で事務局を担っている。
- ジビエ活用WGでは、鳥獣被害対策として捕獲された野生鳥獣を食肉等として利活用するビジネス化に向けて取組中。

3. 具体的な取組内容

- 三菱東京UFJ銀行のネットワークを活用した大企業との商談を通じ、3つの課題(①安心・安全面の強化、②安定供給、③ブランディング)を抽出。安心・安全面の強化では、若桜町の獣肉処理施設わかさ29(にく)工房のHACCP認証を目指し、全国の食肉処理施設を参考にドラフトを作成するなど、鳥取銀行が主体となって鳥取県各担当部と連携。
- 安定供給体制の構築では、捕獲鳥獣の利活用率の改善に向け、冷蔵施設の整備・保冷車の導入(鳥取銀行が融資支援)を実施。また、増産に向け、ハンター養成スクールにおけるジビエビジネス講座の提供や食肉処理技術者の研修体制整備を鳥取県や関係自治体と連携して取り組み。
- 「とっとりジビエ」のブランド化を推進するために、鳥取県に対してジビエ利活用事業の上流から下流までの関係者による連携体制を提案。全県的なジビエ利活用事業の推進体制の構築に向けて、鳥取県主催で県内ジビエ関係者を集めた意見交換会を平成29年5月に開催。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 各課題に対する取組にあたって、鳥取銀行は鳥取県、ジビエ食肉処理施設、地元食品卸事業者等の地元関係者の連携・調整を実施。
- 三菱東京UFJ銀行のネットワークを通じて捕獲通知システム、食品トレーサビリティ等に様々な知見・ノウハウを持つ企業がWGに参画。
- 行政機関等との連携強化を目的に、WGの活動報告・政策提言を書面にて鳥取県に対して提出し、鳥取県知事をはじめとした鳥取県幹部職員にも広く周知。農林水産省、日本ジビエ振興協会ともWG活動を報告し、ジビエ利活用事業についての意見交換を実施。

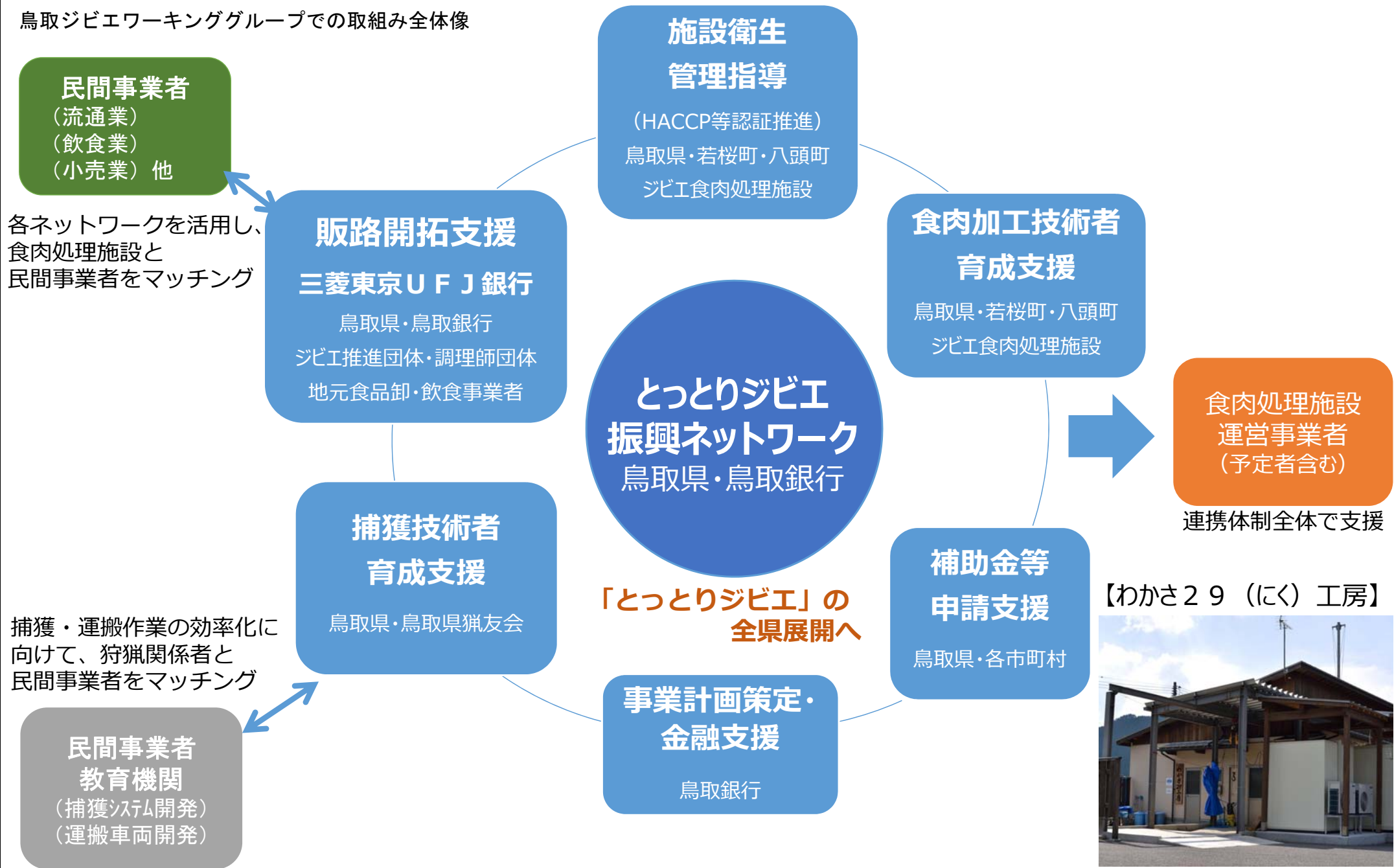
5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- パイロットケースであるわかさ29(にく)工房が鳥取県版HACCPの認証を取得。HACCP認証への取組は製品の品質安定化にも寄与。
- 三菱東京UFJ銀行のネットワークを活用したビジネスマッチングにより、地元食肉処理事業者と首都圏企業との取引成約。
⇒品質安定化・販路拡大により、わかさ29工房の生産性向上(処理割合が全国的にもトップクラス)、売上高も増加。

【受入処理頭数】平成27年度:506頭 → 平成28年度1,748頭

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)

鳥取ジビエワーキンググループでの取組み全体像



3.「山口県産品の販売拡大に向けた地域商社の取組」

(山口銀行)

1. 取組の概要

- 山口県の地域活性化に繋がる取組として、県内の生産者(主に一次産業、二次産業従事者)を支援するため、当行が中心となって、県産品の売込支援を目的とした地域商社を設立。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 山口県産品(農林水産物、加工品等)を国内最大の消費地である首都圏へ売り込むにあたり、「自主努力による単独での商品販売には限界がある」といった生産者の声や、「生産者単独での商談の依頼は断る」、「県産品のセット販売等の企画持ち込みを望む」といった首都圏バイヤーの声があったことから、それに対応するには県産品の戦略的な売込体制が必要と判断。既存商品のブラッシュアップを行うほか、生産者のニーズ確認等を行って必要な支援策を提供するなど、地域商社として実効性の高い組織の構築を目指した。

3. 具体的な取組内容

- 地方創生専門のコンサルティング会社として設立した「(株)YMFG ZONEプランニング(略称:YM-ZOP)」が、山口県から受託した調査業務により、地域商社の必要性を県に提言。また、同じく、YM-ZOPが山口県から受託したテストマーケティング業務により、地域商社で取り扱う商品のコンセプトやロゴマーク等を検討・作成。
- 当行としても取引先支援の観点から地域商社の必要性を認識していたことから、山口県との包括連携協定に基づき、地域商社設立にかかる準備を開始。山口県からの側面支援(地方創生推進交付金を活用)も受けながら、組織体制の構築、プロモーション、商品開発等を実施し、会社を設立。
- 山口県内の事業者の多くは大量生産に対応できないが、多品種少量生産という特徴を活かして、地域商社が商品の付加価値を高める支援を行うことで、大手商社が参入しない多品種少量の商品開発や高い品質を求めるこだわりのある顧客層をターゲットとした販路開拓を行っている。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 公的な補助金に過度に依存した運営体制では長期的な事業継続は見込めないため、独力で収益を得られる運営体制を構築する必要があったことから、当行を中心とした民間資本(山口フィナンシャルグループ15%ほか)で設立。
- 人材については、首都圏営業担当と商品企画担当に専門人材を登用。当行からも代表者を含め、人員を派遣。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

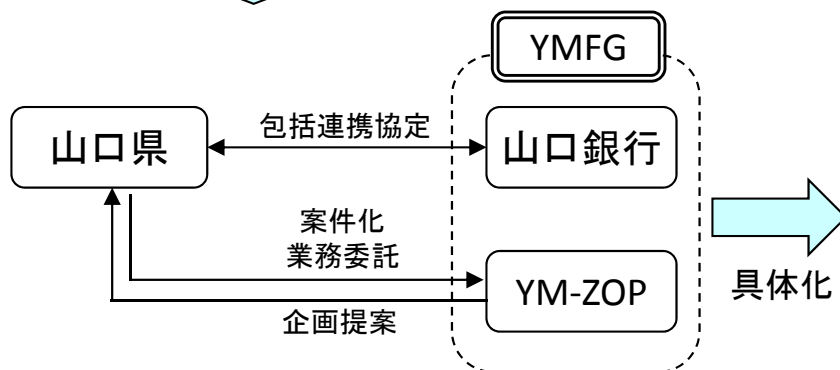
- 平成29年10月に設立したばかりであるが、平成30年3月末までに専売商品15商品を開発予定。また、収支計画に基づき、売上、利益目標も設定している。将来的には、集荷・配送業務への進出(地元取引先のコスト削減)、取引先企業への出資(成長支援)、海外への売込等も視野に入れている。

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)

お互いが感じていた課題

山口県
⇒県産品をどうやったらもっと売り込めるか。
山口銀行
⇒金融支援以外でもっと地元産業の活性化を図れないか。

課題解決のための
検討開始



地域商社専売
商品用ロゴ



YAMAGUCHI
3 stars
SELECTION

地域商社取扱商品

オレンジット

自然薯ふりかけ



山口県

支援

地域商社やまぐち(株)

出資

YMFG
地元企業

山口県内
事業者

主要な業務

ブランディング

デザインや品質改良等を通じた
付加価値の高い商品の創出

営業代行

首都圏等でバイヤーと商談
契約成立後のフォローアップ

仕入

販売

将来的に

物流

集荷・配送の効率化を
図って物流コストを削減

支払代行

立替え払いによる支払
期間の短縮

成長支援

出資による成長支援

海外展開

海外への売込

主力
商品

加工品



ネット
的取扱

生鮮品



売込先

首都圏等
(BtoB)



取引!



(ケース1)

主力商品のみ

セット割引!



(ケース2)

主力商品
+ 生鮮品



4. 「民間資本100%による『地域商社事業』の創業支援」

(いわき信用組合)

1. 取組の概要

- 新しい「いわき」のブランドイメージを確立することで地域産品の高付加価値化をすすめ、原材料となる1次産品生産者も含めた地域全体の「稼ぐ力」を涵養しようとする取組。「ブランド化」や「売れる商品」のプロデュースを中核的に担う地域商社の起業から運営までをシームレスに支援。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

【動機】1次産業は危機的状況との認識から、トップダウンにより「食と6次化支援」を目的とした一気通貫のスキーム作りに着手。その中で、ブランド確立による高付加価値化を図りつつ、地域主導で原材料生産から商品開発、販路開拓までおこなう「地域商社」の必要性を痛感。

【経緯】上記の問題意識を有していたところ、当組合が実行委員として参画するビジネスプランコンテストに応募したIターン事業者の「地域商社」企画に出会う。その実現に向け、バイヤー経験豊富な地元事業者とのマッチング、事業計画の精緻化など支援を実施し地域商社立ち上げに貢献。

3. 具体的な取組内容

【経営体制の確立支援】設立にあたっては、販売や調達、商品企画といった物販機能の強化のため、当組合の取引先で実績のある経営者を共同代表とする経営体制を提案。同氏のバイヤー経験から得た知見と、同氏経営のセレクトショップの販売データに裏打ちされた消費動向、ネットワークをいかした販路開拓など、スタート時から確実に事業推進できる経営体制の構築をサポート。事業計画作成では、事業者、当組合に加えて、ファンドを共同運営するフューチャーベンチャーキャピタル(株)も参画。多くのスタートアップにかかわった同社知見も加え、実現可能性の高い計画を作成。

【従業員や製造委託先の確保支援】地域商社のスタッフの確保、開発商品のOEM先事業者の紹介など、創業実現のための様々な課題に対して専門部署が支援。また、創業後も関係者間の情報交換やビジネスマッチング、新製品発表の場の提供。「ヒト、モノ、カネ、情報」の面で継続的に支援。

【資金面での支援】出資については全国信用協同組合連合会等とともに平成27年10月に設立した「磐城国(いわきのくに)地域振興ファンド」から200万円、また、創業資金として300万円の融資を実行。金融面でもサポートするとともに、当組合の本業にも貢献する取組となっている。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

【迅速で「尖った」ビジネス展開を企図した資本構成】多くのステークホルダーを有する“総花的な商品づくり”に陥ることなく、強い個性をもった“尖った商品づくり”を実践するために、あえて民間資本だけで事業を創業。迅速な意思決定のできる組織作りを目指した。

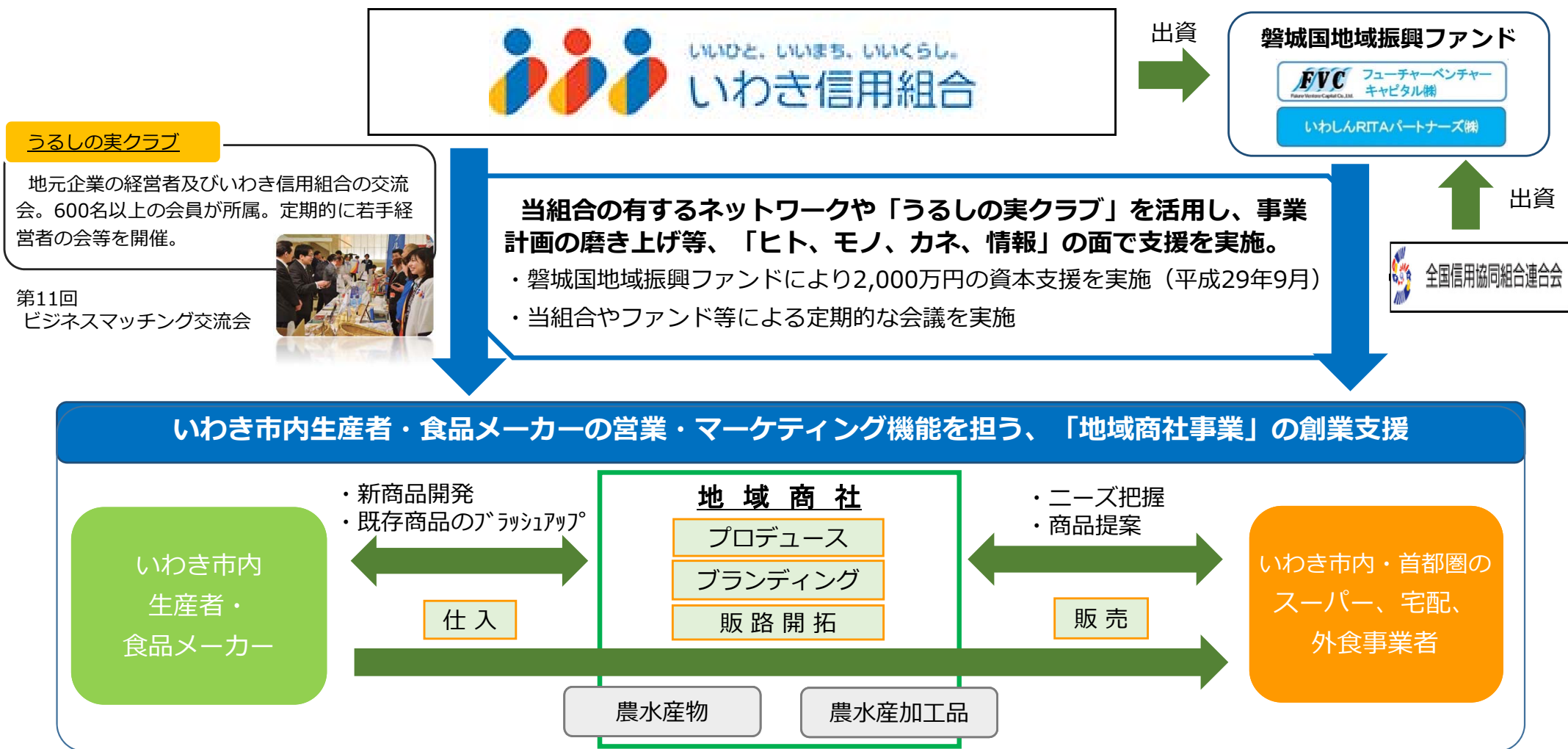
【既存取引先とのシナジーの追及】既存取引先をOEM先に紹介するなど、地域企業の収益力向上にも資するハンズオンを実施。地域金融機関の持つネットワークの活用により、地域のブランディング→地域産品の高付加価値化→地域1次産品事業者の高所得化の実現を目指す。また、当社のもっているネットワークにより高付加価値商品野菜(イタリア野菜栽培)の栽培・供給にも取り組むなど、付帯事業での効果も現出しつつある。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 「2017しんくみ食のビジネスマッチング展」で地元の老舗食品会社と共同で開発した新製品を発表。また当組合がマッチングした地元加工業者の殺菌技術を生かした製品はネット通販大手や地元観光施設などでの販売が始まり、当組合の取引先の経営支援に寄与する一面も出てきている。

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)

【背景】 当組合は、地域の1次産業について、従前（平成27年4月）より「食と6次化支援」を実施してきたところ。その中で、1次生産者と加工・販売事業者をつなぎ、商品開発から販路開拓を行う専門機関（地域商社）の必要性を痛感。同様の問題意識を持つIターン事業者に出会い、当組合において、当該事業者の「地域商社事業」の創業を支援。



生産者の高齢化及び原発事故による風評被害等の危機に瀕している地域産業の「6次化」及び地域資源の活用による地域全体の活性化を目指す。

5. 「地域産品などのプロジェクト化事業と伴走支援にかかる取組」

(塩沢信用組合)

1. 取組の概要

- プロジェクト化事業として、当信組内にプロジェクトチームを組織し、取引先の本業のプロの領域にまで踏み込み、そこで得たノウハウを「モデル化」し、他の取引先への波及を図る取組。単発のマッチングやイベント、販売企画に止まらず事業全体に職員が日中の時間をかけて深く関与。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 平成22年頃、メイン取引先である掘削業の事業者から、自社敷地内で掘り当てた温泉の活用策として、豪雪地帯でのマンゴー栽培事業にかかる相談を受けたことがきっかけ。実際に収穫されたマンゴーを試食した際に、本場宮崎のブランドマンゴーにまったく劣らない本物の価値を秘めていることを理事長自身が認めたことがきっかけで、本格的に本業支援として「雪国マンゴープロジェクト」の支援を開始。
- 本取組で得たノウハウを活用し、「つなんポークプロジェクト」をはじめとしたプロジェクトを10先で推進し、横展開を図っている。

3. 具体的な取組内容

- 「雪国マンゴープロジェクト」では、当組合の持てる経営ノウハウや、ブランド化、販売戦略、人材確保、労務管理、といったアドバイスや情報提供を始め、事業全体に深く関与することで、当組合の営業店職員が、栽培技術を一緒に学びに本場宮崎まで同行したり、百貨店バイヤーとの商談に必ず同席し、そこでのプレゼンや商談の駆け引きを実地で経験し、物流の仕組みまで含めた、流通業界のノウハウも学んだ。
- また、販売面では、職員がテレビ局向けの番組企画書を作成、ストーリーをブランディングに落とし込み、理事長自らテレビ局に企画のプレゼンに動いた。また、今季は同社の昨期の課題に対し、「オーナー制度」を当組合のプロジェクト会議から提案し、企画から、顧客開拓、電話セールスまで職員が行い、324万円の売上積み増しとその後につながる販路を創りだし、これまでのほぼ全ての売上に貢献、業務全体に深く関わっている。
- この他、後継者不足や売上増加などのキーワードのもと、合計10プロジェクトを進行中。各プロジェクトのKPIを定め、集中的に支援。

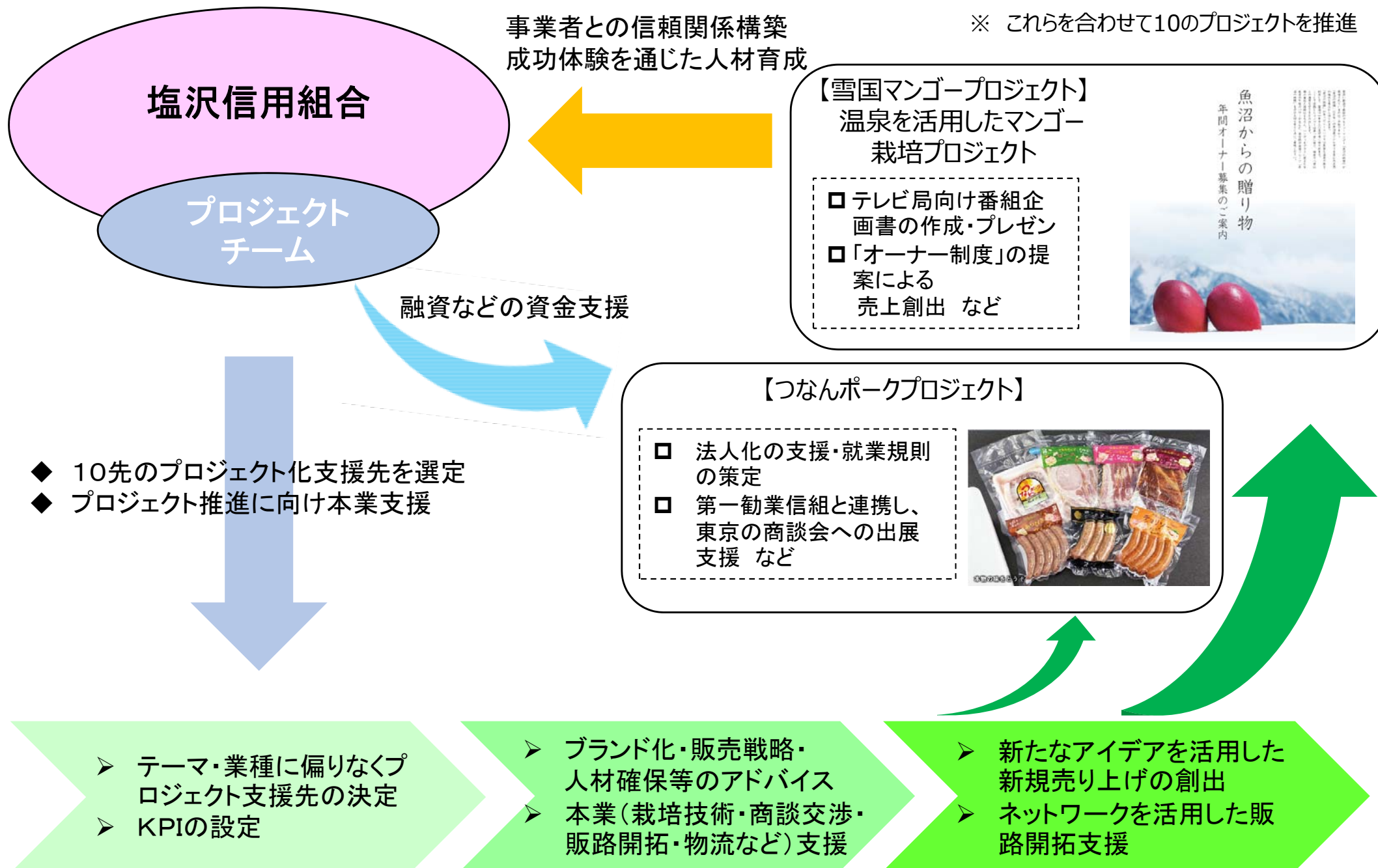
4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 苦労を事業者と当組合がお互いに共有しあい、一緒に試行錯誤しながら時間をかけてきたことが何よりも事業者の信頼を得ている理由であり、その信頼を土台として、事業者が当組合からの企画提案を受け入れて一緒に実行するからこそ、成功が生まれる。
- 組織体制にとっても、人材育成にとっても、職員が心を震わせるような体験をさせることが最上級のPDCAサイクルである。本質を理解すれば、職員は自然と自分の中でPDCAを高速で回し、組織の中でもらせん状にPDCAサイクルが昇華していく。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 「雪国マンゴープロジェクト」では、事業化から販売実績をゼロから創出し、事業を軌道に乗せた。「つなんポークプロジェクト」では、法人化が完了。
- 上記含め、現在、当組合ではここで紹介した事業者を含め全店で10先のプロジェクト化を進行中。今年度末までにそれぞれの経営計画をモデル化して提供する。事業性を評価するだけでなく、事業性を高める事を職員の「本業」と位置付け、顧客本位で経営支援のお手伝いやアドバイスができる職員を増加させ、今後は地域を面としてとらえ、個別企業で蓄積したノウハウを活用して地域全体に好循環を起こしていくことが目標。

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)



6. 「技術コーディネーターを中核とした『ものづくり企業支援』の取組」

(常陽銀行)

1. 取組の概要

- リーマンショック以降、地域のものづくり企業を重点的に支援するため、産業支援機関、大手メーカー等にて勤務経験のある人材を「技術コーディネーター(平成29年10月末時点で5名体制)」として招聘し、組織体制を整備。
- 持続的な取組により蓄積された企業の技術情報(1,470社)をデータベース化し、中小企業向けに販路拡大支援など体系的に支援策を展開。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 当行の主要営業地盤である茨城県内には大手製造業の生産拠点多く立地し、その周辺には裾野産業が集積。
- これらの裾野産業は、大手企業が進めてきた海外展開や、リーマンショック等の外的要因により、従来の系列から離れた新たな受注の獲得、新たな事業分野への進出等を余儀なくされてきた。当行では、こうした動きを支援する目的で、平成20年から「ものづくり企業支援」に取組んできた。

3. 具体的な取組内容

- 地元中小製造業が、大企業から新たな受注を獲得するためには、技術力、品質、納期等において大企業が求める水準を充足する必要がある。単なる場の提供(商談会の開催等)だけで商談が成約することは稀であり、地元中小製造業の技術力、品質、納期等の底上げが不可欠である。こうしたことから、当行では、地元中小製造業向けに「技術力」、「現場力」、「人材力」、「革新力」といった切り口で各種支援策を展開している。
 - ①技術力の向上:大企業から受注の獲得拡大を図るための技術力向上に向けた支援
 - ②現場力の向上:大企業等が求める品質、納期等に対応可能となるための、現場力の向上に向けた支援
 - ③人材力の向上:高齢化による経営の後継者問題、技術者・技能者の育成等が課題となっている中、円滑な事業の承継・技術の伝承を支援
 - ④革新力の向上:創業、第二創業等により新たなビジネスプランを具現化するための支援

4. 実施にあたり工夫した点(関与のポイント・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 【体制面の整備】地元製造業が抱える課題を引き出し、適切なソリューションを提供するため産業支援機関、大手メーカー等にて勤務経験のある人材を「技術コーディネーター」として招聘し、組織体制を整備。「技術コーディネーター」を中核に各種取組を展開。
- 【技術のDB化】地元製造業の技術に関する特徴、セールスポイント、応用可能な分野等をデータベース化し(1,470件のデータベース)、これらをA4版1枚にまとめた「技術提案書」として見える化。「技術提案書」を活用して、地元企業の販路拡大等を支援(海外まで含めた販路開拓を支援するため一部英語版も作成)。
- 【外部連携の活用】大学、産業支援機関、つくば研究学園都市に集積する各種研究機関等との連携を拡大し、ソリューションメニューを充実。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

平成28年度実績 ビジネスマッチング件数:1,219件(大企業とのマッチング264件、中小企業間技術補完支援955件)、本業支援先数:637先
ものづくり企業を含めた事業性評価に基づく融資先数 908社(前年度420社)、融資残高4,147億円(前年度2,977億円)

5. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)

<技術力の向上>

■技術提案書

- 特徴的な技術等を写真等を交えて **A4版1枚にまとめたデータベース(現在1,470社分蓄積)**
- 当行ホームページ上でも過去4年分を公開

■産学官金連携「ひざづめミーティング」

- 企業の開発担当者と大学の教授や研究機関の研究者が、技術開発等の課題に関して文字どおり「**ひざづめ**」で意見交換をし合える場の提供
- これまでに茨城大学、東京理科大学、物質・材料研究機構等7回実施

■新市場創造型標準化制度の活用

- 中小企業の優れた技術や評価方法を、国内外の規格化とする制度。平成28年7月、当行取組み案件が**東日本の金融機関にて初認定**



<現場力の向上>

■現場力UPプロジェクト

- 世界最高水準にある、「**トヨタ生産方式**」に関する研修を、トヨタTier 1企業である(株)三五と連携し実施
- 元日野自動車社員による実務セミナーと工場見学会を組合わせた体系で実施

■製造業実務研修会

- 熟練技術者・技能者の高齢化が進む中、自社でのOJT研修が困難な中小ものづくりの**人材育成、現場力の強化**を目的に実施している研修。
- 日立建機の協力により同社の現職社員を講師に迎え**、溶接や5Sなどをテーマとして、平成21年より12回開催。延べ198社294名の技術者・技能者育成を行っている。



技術 コーディネーター

<人材力の向上>

■製造業見学バスツアー

- 中小製造業では、事務系人材の高齢化により文系学生の採用ニーズが高いが、一方で文系専攻学生は製造業との接点が薄い。
- そこで、**地元文系学生を対象に**製造業見学バスツアーを毎年実施。



■地元大学ゼミ生と連携した共同研究

- 企業の技術課題解決に、研究室の教授と連携し、共同研究した取組(学生の就職に繋がったケース有)

■インターンシップ

- 茨城大学工学部と連携し**トライアルインターンシップ事業**を実施

<革新力の向上>

■めぶきビジネスアワード

- 地域に潜在する事業プランや、**新事業や新技術、新産業を表彰し事業化支援**を行っていく取組み。
- 平成24年から毎年取組んでおり、過去5回の実施により90先を表彰。

■アクションシリーズ

- アクションシリーズは、**オープンイノベーションへの取組み**として、事業協創プロジェクト「アクションD」を大和ハウス工業と実施。以後、「アクション」AT(産業技術総合研究所)、「アクションS(セコム)」と計3回実施。
- 大手企業等と連携し、新事業の創出、新サービスや製品を生み出しビジネス機会の拡大に取組む。



7. 「シティ信金PLUS事業(取引先中小企業の販路拡大事業)」

(大阪シティ信用金庫)

1. 取組の概要

- ・ 中小企業がもつ技術を新たなビジネスに繋げることを目的に「大手企業と取引先中小企業との技術マッチングコーディネート」、「取引先中小企業の技術を活用した新事業創出支援」を柱として、確度の高いマッチングの実現を目指す。このため、当金庫内では取引先企業の技術データベースの構築及び当金庫職員・取引先企業の人材育成に取り組む。現在では、当金庫の代表的な支援事業の一つになっている。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・ 取引先企業は販路拡大のニーズが非常に強いが、高度な技術をもちながらビジネスに繋がっていないケースや、他分野で活かせる技術を有しているケースが多いことから、当金庫は、取引先企業が保有する技術を製品化または転用する仕組み作りと販路確保が喫緊の課題だと考えた。

3. 具体的な取組内容

- ・ 平成18年から、営業店と連携し、取引先製造業をピックアップし、本部の企業支援部が訪問。企業・事業、技術、特許など、独自の調査項目、画像、資料をセットにして精度の高いキーワード検索が可能なデータベースを独自に開発(現在、2,400社超登録)。同時に関西に本社を置く大手メーカー(電機・住設・自動車・造船・化学等)と連携し、協力体制を構築。当金庫内部では、新しい概念を取り入れた体系的教育プログラムを企業支援部職員に研修。平成19年より事業を本格開始。
- ・ 関西の大手メーカーが抱える製品化のための技術課題、ライセンス可能な特許、販売可能な半完成品、OEM供給等に関する情報を入手し、技術データベースからピックアップした取引先中小企業にマッチング。また、データベースを活用し、取引先中小企業同士のマッチングも実施。
- ・ 取引先企業に対する新たなビジネスモデルの構築支援や、行政の支援策の活用提案、大学等との連携コーディネートなどを行うなか、取引先企業の事業の成長および新事業創出等のステージに応じた資金支援を実施している。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

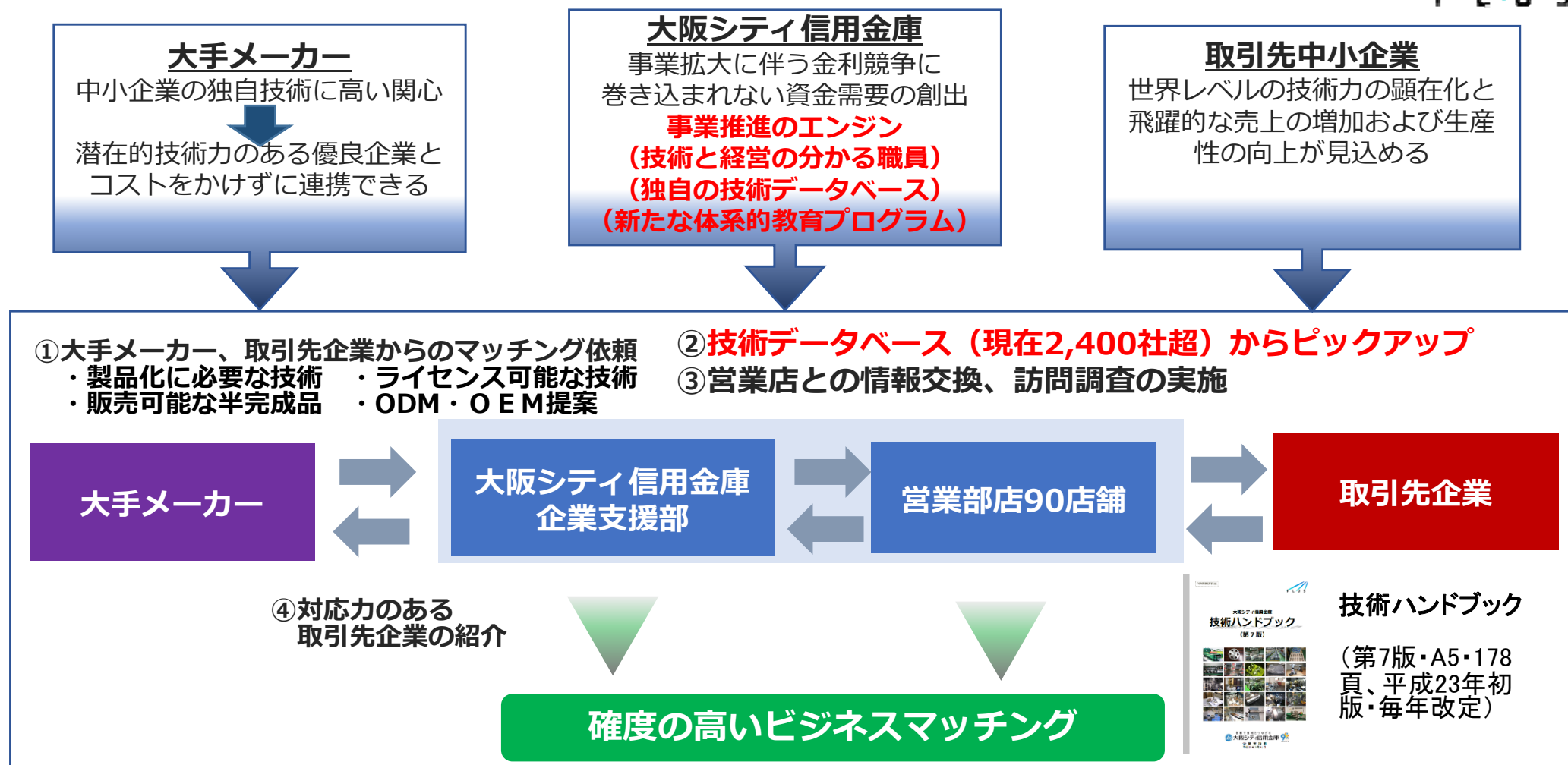
- ・ 本事業の推進エンジンである、「技術と経営の分かる職員」、経営と技術の切り口で入力している「独自の技術データベース」、新しい概念を取り入れた「体系的教育プログラム」を保有している結果、技術課題の解釈において工学的知見によるアプローチでコーディネートし、事業の精度・幅・深さともに高度な対応が可能となり、地域・取引先企業・大手メーカー・当金庫の全てが満足するビジネス化が実現している。
- ・ 営業店職員に取引先企業の技術を分かり易く解説した「技術ハンドブック(平成23年初版・毎年改定)」を配布することにより、技術データベースの登録候補先企業(潜在的成長能力を保有した取引先企業)の発掘や課題の発見・解決型提案営業が実践されている。
- ・ 大手メーカーや取引先企業とは、定例的(随時も可能)に当金庫が中心となって事業進捗の管理、調整を行いシームレスなサポートを行っている。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・ 大手メーカーに約1,100の案件を提案し、うち共同事業が約500件、約120件以上が製品・商品に採用。取引先企業の販路拡大に伴う飛躍的なトップライン(売上げ)の引上げやそれらに伴う資金需要の創出、職員の意識改革など、幅広い成果を得られている。
- ・ 現状では企業支援部中心の取組のため、将来的には、本部支援型から営業店担当者で事業を完結できる教育の実施と環境整備を目指す。

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)

シティ信金PLUS事業「販路拡大事業」



大手メーカーへの技術提案 約**1,100件**、共同開発商談 約**500件**、
取引先中小企業の約**120社**の技術が製品化につながる

8. 「だいしん産学連携共創機構を活用したものづくり企業支援」

(大阪信用金庫)

1. 取組の概要

- 大阪府内のものづくり企業の製品開発や品質向上等に向けた技術課題の解決を目的に「だいしん産学連携共創機構」を設立し、大阪府立大学と連携。当金庫職員を大阪府立大学にコーディネーターとして常駐させ、産学連携活動を通じて取引先企業のニーズに迅速に対応している。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 当金庫では平成15年6月に「だいしん産学連携共創機構」(以下、「機構」)を設立。職員1名を大阪府立大学(以下、「府大」)に、地元中小企業と府大との橋渡し役であるコーディネーターとして出向させ(現在5代目)、新事業創出や技術革新など本業支援を行うことで、地域経済の活性化を図っている。
- 機構には、製品開発や品質向上等、技術課題の解決を望む地元中小企業が参画。(平成29年9月末現在880社の会員で構成)
- 府大の他にも大阪産業技術研究所(以下、大阪技術研という)、大阪府立環境農林水産総合研究所(以下、環農水研という)等とも連携。

3. 具体的な取組内容

- 当金庫が地元中小企業から受付けた技術課題等の相談は、府大に常駐するコーディネーターを通じて、府大・大阪技術研・環農水研等に繋ぎ、共同研究等により課題解決へ導く。
- 「大阪技術研ものづくり技術支援ラボツアー」、「環農水研食品技術支援ラボツアー」を毎月交互に開催し、機構の会員中小企業に課題解決等の気付きを与える機会を提供。
- 共同研究フェーズを終えて事業化フェーズにある機構の会員中小企業に対しては、「だいしん創業支援ファンド」を活用し、資金面でも支援。
- 高い技術力はあるが生産現場の改善等が必要となっている会員中小企業に対しては、中小企業基盤整備機構近畿本部とともに「小さな卓越企業発掘&育成プログラム」を活用した支援を実施。

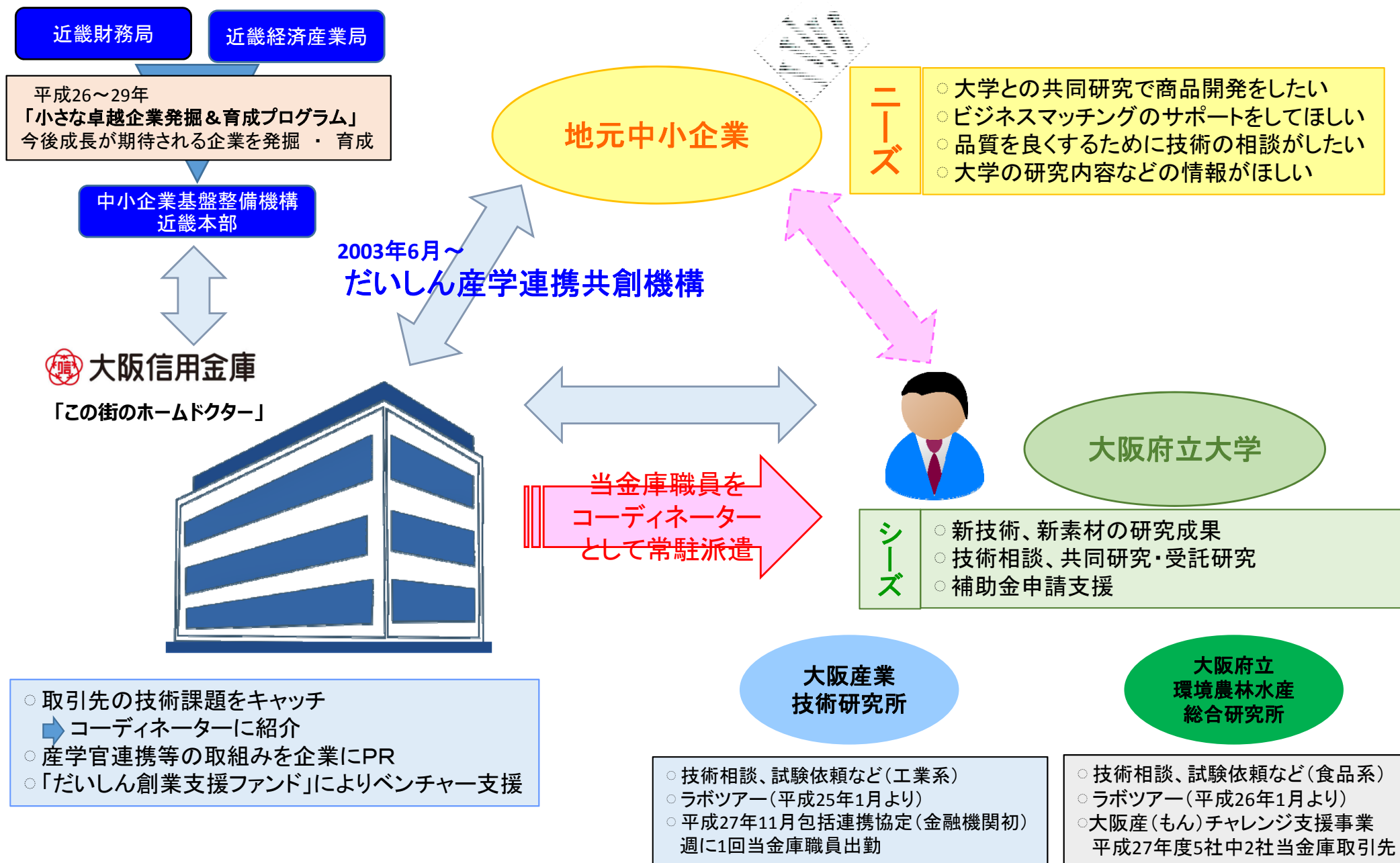
4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 中小企業の多くは大学に技術相談をしたくても、「どこに問合せをすればよいのか」、「相談に乗ってくれるのか」といった不安があるが、当金庫職員が大学に常駐することで、中小企業にとって大学の敷居を低くすることが出来た。
- 取引先企業のニーズに迅速かつ的確に对应していくため、コーディネーターとして常駐する当金庫職員は、府大・大阪技術研・環農水研等の方々と個々の繋がりを特に重視している。
- 営業店の負担軽減のため、営業店にて受付けた産学連携の相談は、そのまま本部へ転送するよう指示している。
- 大学等への橋渡しだけでなく、大学等との協働の過程で、新たな課題等が発生していないか、モニタリングも欠かさずに行っている。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 平成15年度～平成28年度の14年間における成果は、府大へ繋いだ件数470件、共同研究等59件、大阪技術研・環農水研紹介153件。
- 府大との共同研究の結果、商品開発に成功し、売上・利益の増加に繋がった事例が数多く存在(年商が3億円から18億円になった事例あり)。

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)



9. 「産学金連携による逆見本市型ビジネス商談会を通じた地域資源の発掘・販路開拓支援」

(十六銀行)

1. 取組の概要

- 「岐阜大学×十六銀行×NEXCO中日本」の産学金連携により、岐阜県内のSA(サービスエリア)・PA(パーキングエリア)テナント事業者をバイヤーとするビジネス商談会に、地域事業者と岐阜大学学生を交えて、商品開発・提案方法に関するワークショップを実施することで、地域製品の魅力向上、販路開拓支援に加え、学生に対し地域企業との接点の提供に寄与。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 岐阜大学は、文部科学省「地(知)の拠点大学による地方創生推進事業」に採択されており、当行は事業協働機関として、学生と地域企業とが相互理解を深め、学生の岐阜県における地元就職等を推進する活動に協力している。
- NEXCO中日本(中日本高速道路(株))は、高速道路を通じた地域活性化に積極的に取り組んでおり、当行との連携により、地域の隠れた商材を発掘し、SA・PAの魅力を高めることで交流人口の拡大を目指す事業を検討していた。
- こうした中、地域商材をSA・PAに売り込む場として、当行が従来から実施している逆見本市形式の商談会を開催するとともに、学生にとっては地域の事業者や商材を知る機会として、地域事業者にとっては若者の視点を商品企画に取り入れる機会として、ワークショップを組み込むに至った。

3. 具体的な取組内容

- 本商談会は、当行が従来から取り組んでいる、自治体や商工会議所・商工会と連携して開催している逆見本市形式(買い手(バイヤー企業)が、発注したい部品・材料や提案を受けたい事業領域をあらかじめ提示するもの)を基本として開催した。
- 商談会に先立ち、希望する地域事業者(サプライヤー企業)と岐阜大学の学生による地域商材発掘ワークショップ(参加事業者14社、学生7名)を開催し商品開発や商談に向けたプレゼンテーションの向上に役立てる機会を設けた。
- 商談会では、SA・PAテナント事業者(11社)に対し、バイヤー企業による事前選考を通過した45社が参加。

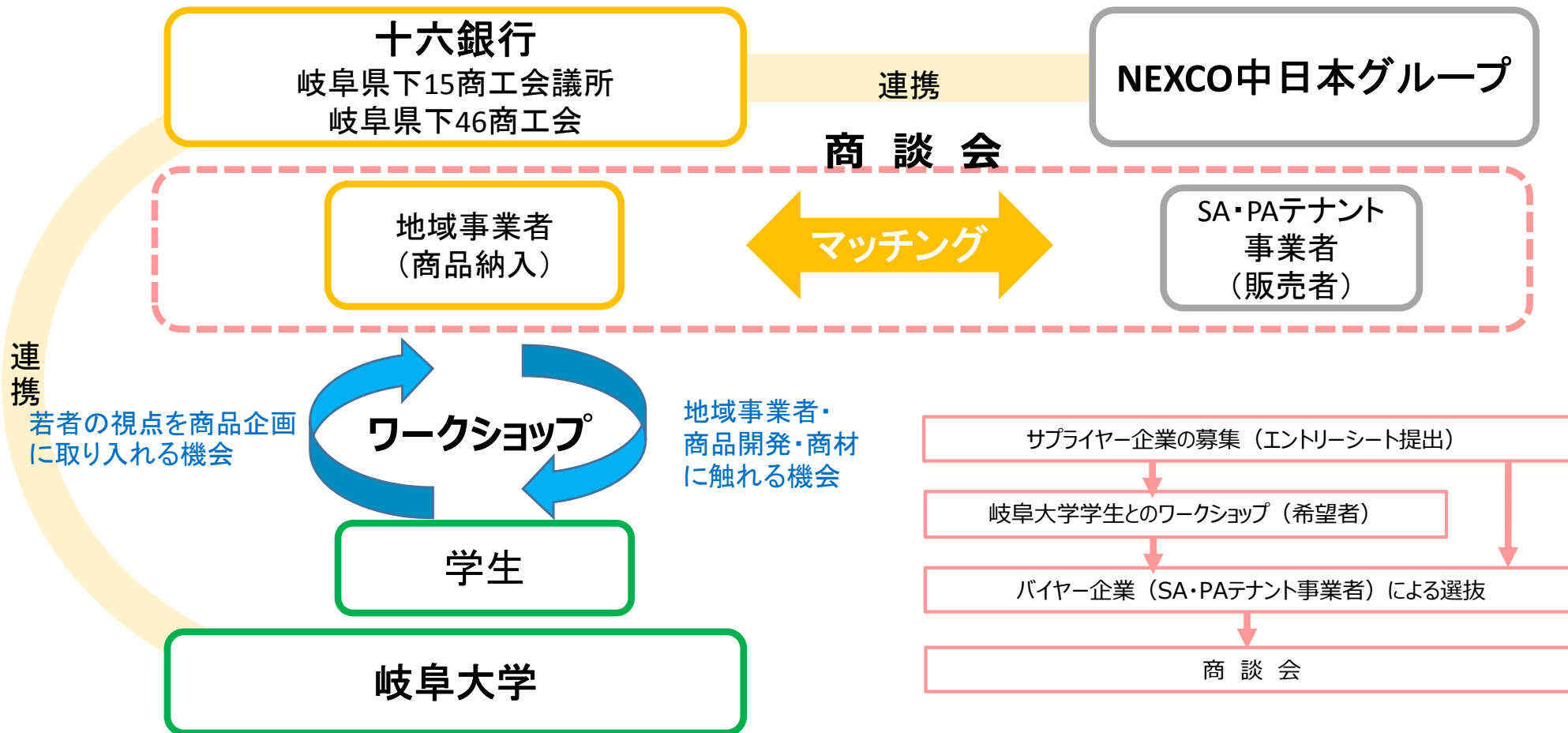
4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 当行は、岐阜大学とNEXCO中日本のニーズを基に、本企画を提案し、商工会議所・商工会と連携し、地域事業者(サプライヤー企業)の開拓、商品開発や提案方法のブラッシュアップを実施。NEXCO中日本と岐阜大学と連携し、商談会・ワークショップを運営。
- 商談会における成約率の向上のため、地域事業者(サプライヤー企業)に対するビフォーフォローが必要と考え、学生と地域事業者の意見交換を設けることで、地域事業者には学生の視点を取り入れる機会を、学生には地域事業者や商材を知る機会、企業活動に関与する機会を提供。
- 商談が不調であった企業の商品開発を題材とした講座を岐阜大学で実施することが決定。学生が体系的に参画できる仕組みを構築。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 商談会開催の結果、成約率は、平成29年5月末時点で、参加事業者ベースで20.0%(バイヤー企業ベースで100%)、商品ベースで14.3%。
- 今後、ワークショップに加えて、4ヶ月間の企業実習を設定し、平成30年3月に学生も参加した商談会を実施予定。

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)



■逆見本市型商談形式概要

- バイヤーに対して、自社の商材やサービス等を直接アピールすることが可能な「個別商談会」形式。
- サプライヤーは申込時にエントリーシートを提出し、バイヤー企業による書類選考に通過した場合にのみ個別商談が設定出来る商談会スキーム。

サプライヤー企業の募集 (エントリーシート提出)

バイヤー企業による選抜 (書類選考)

商談会 (個別相談)



10.「地方と東京を結ぶ信組としての地方創生への取組 ～農業ファンド組成～」

(第一勧業信用組合)

1. 取組の概要

- 地方と東京、地方と地方を結び付ける役割の実践をめざし、各地の信用組合(以下、「信組」)と連携し、農業ファンドの組成・運営等に取り組むもの。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

【動機】今の日本経済は、地域間の資金循環が不十分であるとともに、地方の中小生産者が「地域の壁」を越えることができていない状況にあり、地方創生を実現するためには「地域の壁」を中小生産者自らが乗り越えることができる「育てる金融」の枠組み構築が必要と認識。東京から地方にお金を還流できるのは地域密着型の協同組織金融である信用組合の役割であり、中でも、東京に営業基盤を持つ当組合が東京と各地域、さらには各地域間のハブとなる取組を率先して推進することが重要と考えた。

【経緯】上記を実現すべく、平成28年2月に塩沢信用組合及び糸魚川信用組合と地方連携協定を締結。以降、平成29年11月末までに22信用組合、3地方自治体と協定を結び、連携先地域の東京での窓口として地方と東京の結び付きを拡大・強固にすべく努めている。その一環として、全国の8信組と日本政策金融公庫(以下、「公庫」)と共同で農業中小生産者に成長資金を供給することを目的とした農業ファンドを組成。

3. 具体的な取組内容

【ファンドの概要】公庫との共同ファンドは当業界において初の取組。農業の6次化・法人化・異業種参入等を目指す者を長期スパンで支援するもの。当組合が連携協定を結んだ各信組に呼びかけて組成。9信組が各20百万円、公庫が176百万円、ファンド運営者(恒信サービス(株))(当組合100%子会社)、フューチャーベンチャーキャピタル(株)が各2百万円出資(総額360百万円)。期間は業界特性に合わせて15年と長期に設定。

【役割分担】投資対象は各信組が発掘。投資先の農産物の販路開拓は最大消費地の東京を地盤とする当組合が担当する役割を担う。地方と東京を繋げて「地産都消」による東京から地方への資金還流の流れを作り、拡大再生産の仕組み作りを目指すという点がこれまでにない特徴。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

【投資先発掘・支援の体制】案件発掘のため3ヶ月毎に各信組が当組合に参集し取組状況を情報交換。また、投資先候補との接触頻度を高めるため公庫による農業の勉強会を開催。投資後もモニタリングを行うなど、投資先の成長をシームレスに支援。東京圏における販路開拓やファンド運営事務、情報交換会の開催といった共通プラットフォーム的業務を当組合が担当。地域と東京、地域と地域のとりまとめ・橋渡しの実現に腐心。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

【農業ファンド】平成29年3月より事業を開始し、11月に2法人への投資を決定(北央信組、笠岡信組の取引先に各10百万円投資)。

【その他の連携】①当組合本店2階を連携信組に商談スペース、ビジネスマッチングの場、学生への地元企業PRの場として開放。②地元名産品の紹介。観光・宿泊施設のパンフレットを設置し、商店会等の旅行先として情報提供。③営業店近隣のお祭りに地方物産販売業者誘致。④地方連携情報誌「地域のかけは誌」刊行。⑤地方物産品を景品とした産直定期預金を発売。

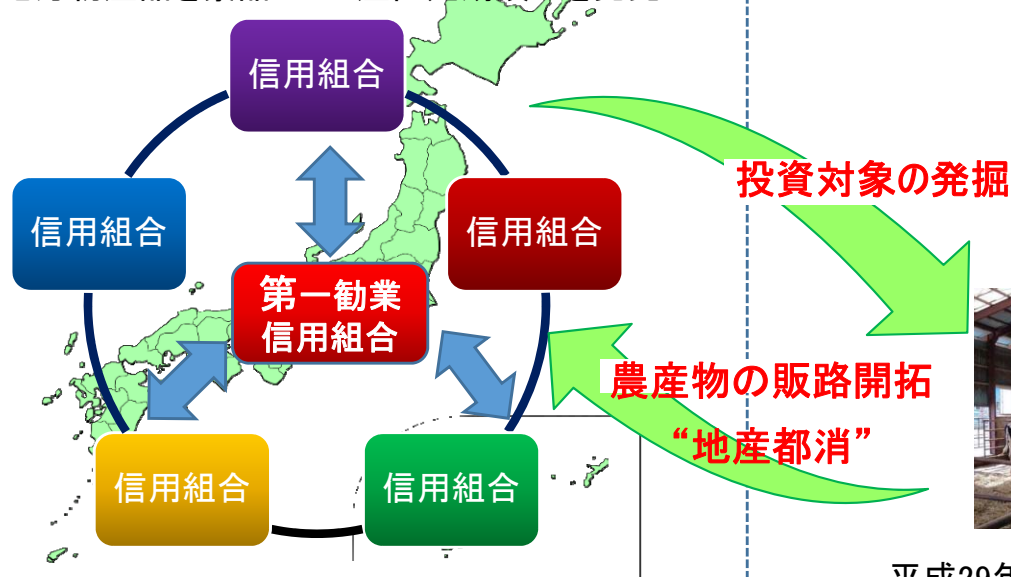
6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)

東京と地域間のハブとしての取組

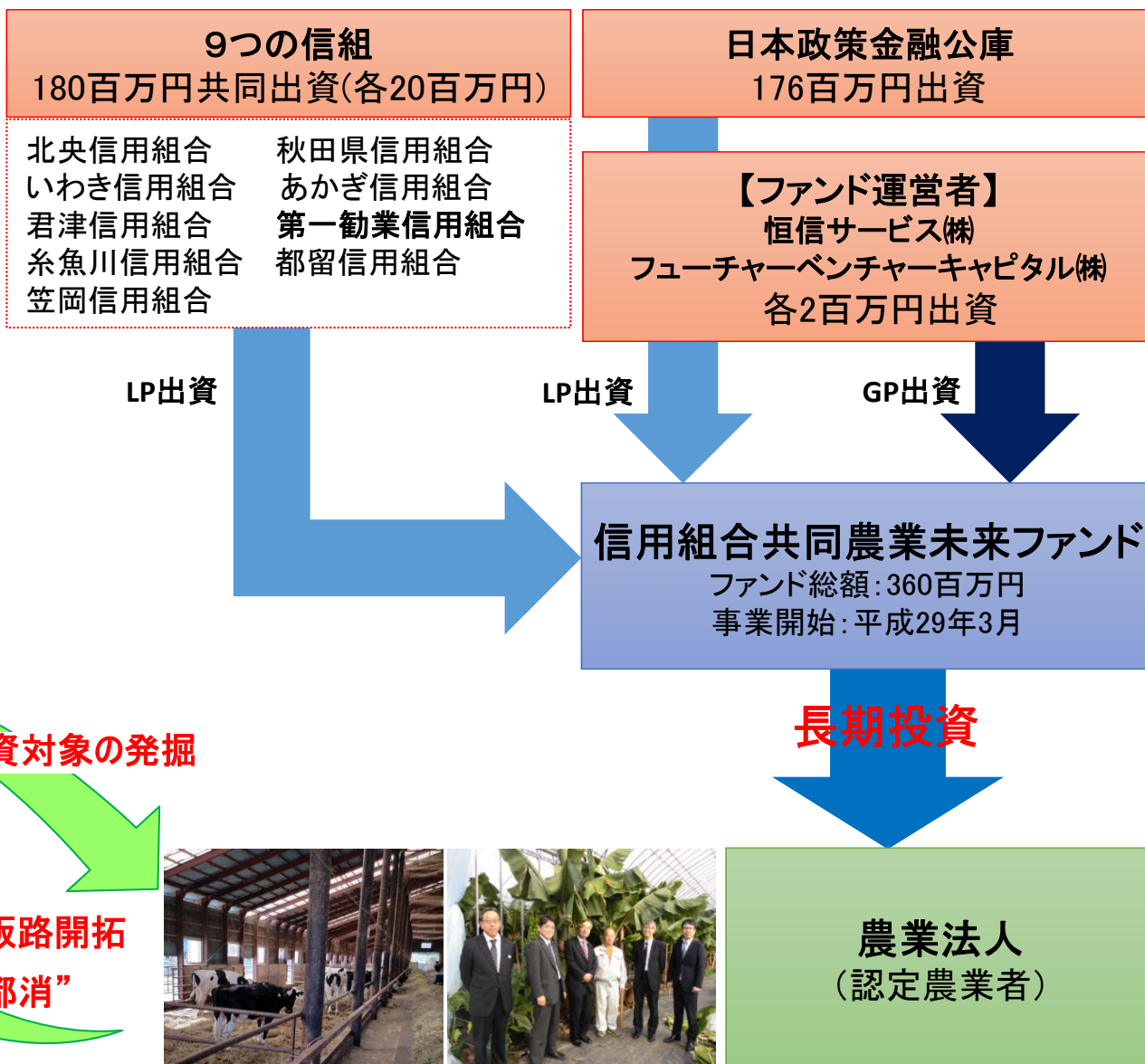
●平成28年2月～
22信用組合と連携協定を締結

《具体的な取組》

- ①全国の9信組が「農業法人向けファンド」を組成
日本政策金融公庫との共同出資によるファンド
設立は信用組合では初めて
- ②当組合本店2階を連携信組に商談スペース、ビジネスマッチングの場、学生への地元企業PRの場として開放
- ③地元名産品紹介、観光施設・宿泊施設のパンフレット設置(22営業店、4出張所で地方連携コーナー)
⇒町会・商店会等へ旅行先として情報提供
- ④営業店近隣のお祭りに地方物産販売業者誘致
- ⑤地方連携情報誌「地域のかけはし」刊行
- ⑥地方物産品を景品とした産直定期預金を発売



「農業法人向けファンド」の組成



平成29年11月 2法人に投資決定(北央信組、笠岡信組取引先:各10百万円投資)

11.「ファンドの活用による観光を軸とした地域経済活性化モデルの構築」

(佐賀銀行、佐賀共栄銀行、唐津信用金庫、佐賀信用金庫、伊万里信用金庫
九州ひぜん信用金庫、佐賀東信用組合、佐賀西信用組合、地域経済活性化支援機構)

1. 取組の概要

- 佐賀県内の全地域金融機関と地域経済活性化支援機構(以下、「機構」)がファンドを組成し、地域DMCと有田焼人気ブランド事業者に対して投資実行。観光を通じて有田焼再生を図るショッピングツーリズムを基本コンセプトとした地域経済活性化モデルを推進。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 有田町は佐賀県最大規模の観光入込客数を誇り、世界的ブランドの有田焼の産地であることから、同町をパイロット地域とした観光まちづくりの推進について、佐賀銀行が機構へ相談。地元事業者や自治体等と協議を重ね、「ショッピングツーリズム」を基本コンセプトとし、観光を軸とした地域活性化モデル構築のための観光活性化基本計画を策定。同計画の長期的な目標である佐賀県全体の観光活性化に、県内全地域金融機関8機関が賛同し、機構と「佐賀観光活性化ファンド」(以下、「ファンド」)を組成するとともに、「観光を軸とした地域活性化」推進協定を締結(平成27年7月)。

3. 具体的な取組内容

- ファンドは、観光まちづくりを担う地域DMCの(株)有田まちづくり公社(以下、「公社」)に対し、27年10月に投資実行。また、有田焼人気ブランド事業者のアリタポーセリンラボ(株)の子会社(株)STUDIO JIKIに対し28年8月に投資実行。経営者や専門家の派遣によりハンズオン支援を実施。「観光事業」有田まちなかフェスティバル開催。春の陶器市と並ぶ秋のイベントに拡大。参加者数:1.6万人(平成27年度)→3万人弱(平成28年度)。「ふるさと納税事業」商品掲載やサイト運営を工夫し寄付額大幅増加(平成26年度:3百万円→平成28年度:約7億円)。事業者の売上拡大にも寄与。「クラウドファンディング事業」:有田焼文化を体感する店舗を平成30年3月に開設予定。「朝飯会」まちづくりを語らう場として月一で開催。地域の活性化機運を高める。「伝統的建造物の活用」アリタポーセリンラボ(株)が本社古民家にて展開していた物販・飲食事業にノウハウ提供。観光客の人気を集め集客増加。

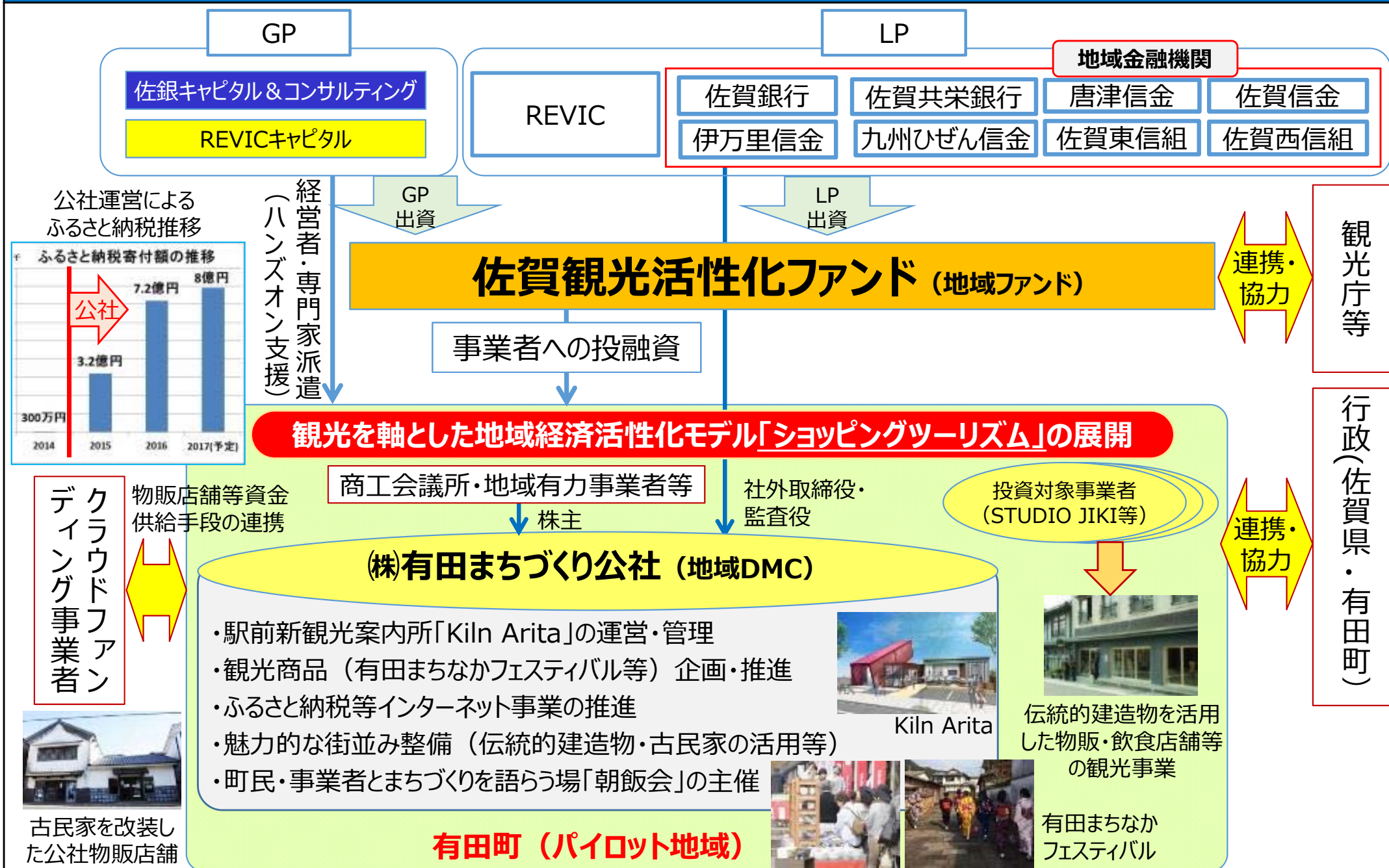
4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 機構は、公社の経営・運営にあたって、ショッピングツーリズム実現のための、①地域戦略・事業プラン策定、②KPI設定・管理、③地域を巻き込んだイベントの企画・実行、④各事業の収益化、に重点を置いている。
- 公社には、地域金融機関から社外取締役、監査役を派遣するほか、機構からは、代表取締役を含めた取締役3名を派遣。公社の株主には商工会議所、地域の有力事業者・陶芸作家も株主になって頂くよう働きかけ、地域を挙げての支援体制を構築。また、有田焼のターゲットである女性層に対応すべく、公社の職員にはターン・Uターンの女性を多数採用している。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 目標KPIは、駅前拠点Kiln Aritaへの入込客数5万人(平成32年)、EC(オンライン・ショッピング)・ふるさと納税・物販事業を通して登録会員数を合計7.6万人(平成32年)と設定し、有田焼に対する生涯ファンづくりに取り組む。

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)



12. 「地域活性化を実践する『くまもと版DMO』及び海外輸出・インバウンドを促進する『香港アンテナショップ』の設立」 (肥後銀行)

1. 取組の概要

- ・ 肥後銀行が、熊本県と連携して、熊本県の地域観光や食、地域活性化において、マーケティング、企画、実践するDMO組織「くまもとDMC」を設立。
- ・ また、熊本県産品の輸出拡大・ブランド化支援を実践するため、香港現地法人と連携して熊本のアンテナショップ兼飲食店「櫓杏」を開設。
- ・ 「くまもとDMC」とアンテナショップ兼飲食店を連携・連動させ、熊本県内の地域活性化および熊本県産品の輸出を促進し、香港をハブとしてインバウンド観光客増加を図る。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・ 観光庁が「日本版DMO」の普及を推進する中、肥後銀行と熊本県とで「くまもと版DMO」の形成について協議。
- ・ また、熊本地震発生後の創造的復興に繋げるため、肥後銀行にて香港に熊本アンテナショップ兼飲食店開設を目標設定。
- ・ 平成28年11月、肥後銀行が主導し、香港現地のG社と連携の上、香港アンテナショップ運営会社を設立。
- ・ 平成28年12月、肥後銀行が主導し、観光マーケティング・戦略立案・各種施策を実行する株式会社として「くまもとDMO」を設立。
- ・ 平成29年4月、香港にて熊本県産品を主としたアンテナショップ兼飲食店「櫓杏」をオープン(くまもとDMCがロゴ等のデザインを制作)。

3. 具体的な取組内容

- ・ 「くまもとDMC」は肥後銀行、鹿児島銀行、リサ・パートナーズで組成した「くまもと未来創生ファンド」にて投融資を行うほか、熊本県からも出資(地方創生推進交付金を活用)。外部専門人材(7名)の登用の他、DMCの社員として肥後銀行から4名出向。
- ・ 「くまもとDMC」では、県内事業者や団体等と協議するパートナーズ会議を組成し、各種データ収集・分析に基づくマーケティングおよび戦略策定を実施。また、具体的事業として、情報提供、予約、購入がワンストップでできるWebサイト「おるとくまもと」を構築。県産品の販売促進、着地型ツアーや体験コンテンツ等をサイト内で予約できる仕組みを構築。
- ・ アンテナショップ兼飲食店は、肥後銀行、鹿児島銀行で組成した「肥後・鹿児島地域活性化ファンド」にて投資実行。熊本県香港事務所に肥後銀行から1名出向させ、現地ショップ運営を支援。店舗オープン時、記念式典開催し、熊本県の行政・食品関連事業者等と香港政財界の交流促進。

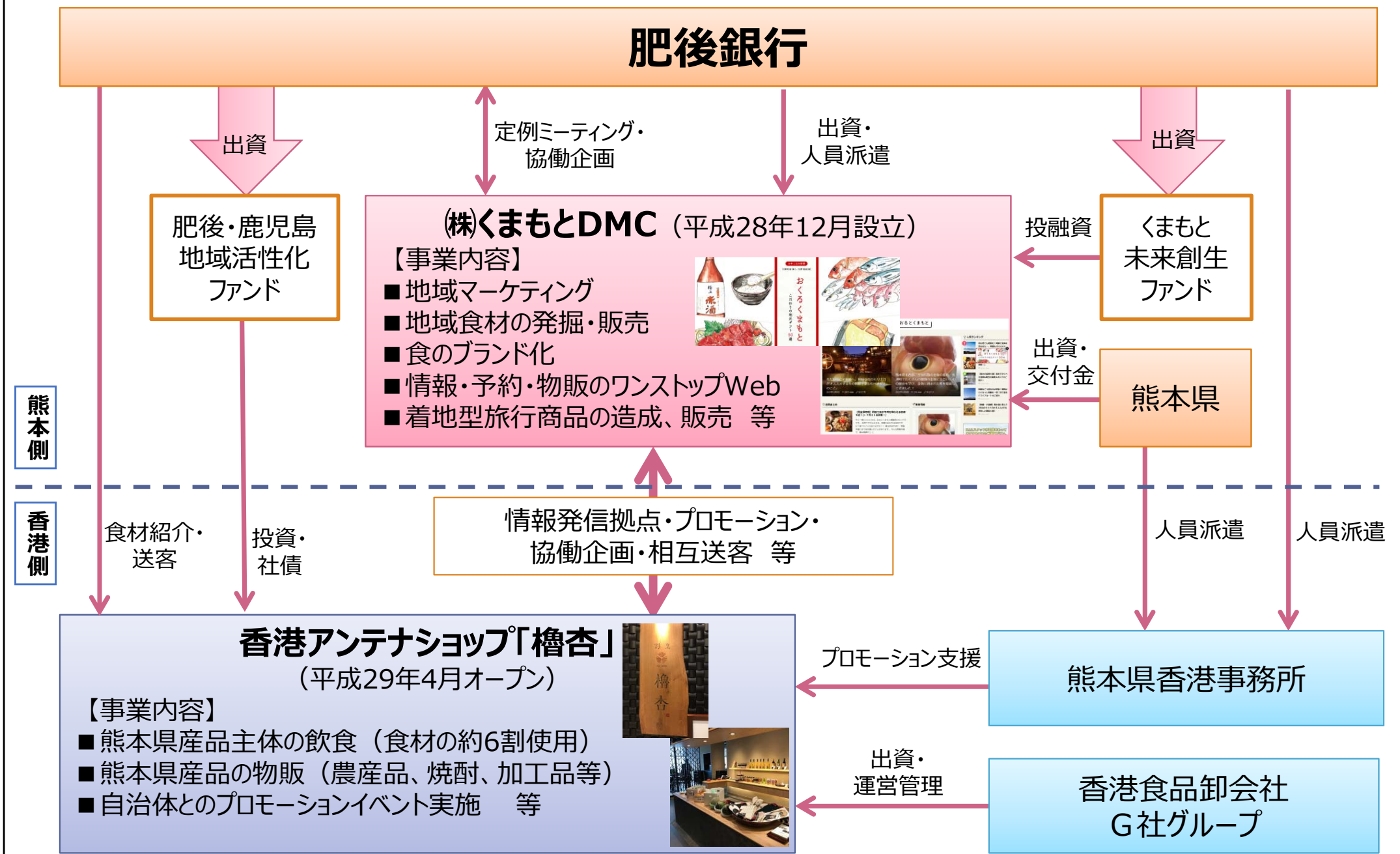
4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・ 「くまもとDMC」は、これまでの熊本県内観光の課題を抽出し、それらを解決できる組織とした。また、マーケティング結果を県内の観光事業者や団体に還元する仕組みを構築し、各者が進むべき方向性を見いだせる司令塔的役割を目指す。
- ・ 「櫓杏」は、香港の農産物流通コスト構造を調査し、事業継続可能なアンテナショップ運営のためのビジネスモデル及び出店立地を検討。香港飲食業界を熟知した香港G社グループに店舗開発・運営を依頼。平成29年1月、当行取引先を中心に「櫓杏」向け商談会を開催(約120先参加)。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・ DMC: 宿泊予約、食の販売が可能なワンストップWEBサイト立ち上げ。KPI(平成31年度)アクセス数: 8百万人、WEB売上: 1.2億円
- ・ 櫓杏: 上記商談会参加企業を含む約80先/110品目の食材を使用。当行推計で熊本県から香港への輸出額を約15%(18百万円)押し上げ。
KPI(平成31年度)輸出額: 60百万円

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)



13. 「(株)花火創造企業への出資による『大曲の花火』の産業化を通じた地方創生サポート」 (秋田銀行、北都銀行、羽後信用金庫、日本政策投資銀行)

1. 取組の概要

- 地域の主要産業である花火産業について、地元金融機関(秋田銀行・北都銀行・羽後信用金庫)による助言や日本政策投資銀行の調査レポートによるナレッジ提供により、花火産業構想に携わる関係者に将来進むべき方向性を示すとともに、その実現のために中核企業である(株)花火創造企業(以下、「当社」)へ出融資を実行。「大曲の花火」の産業化を通じ、地域の稼ぐ力の実現に取組んだもの。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

【構想策定】平成26年3月、大仙市、大曲商工会議所及び大仙市商工会は、「大曲の花火」が有するブランド力を最大限活かし、製造業や観光、商業、農業、文化、教育など様々な分野にまたがる発展軸が形成され、地域の活性化を実現しうる新たな産業振興策「大仙市花火産業構想」を策定。
【構想への関与】地元金融機関(秋田銀行・北都銀行・羽後信用金庫)及び日本政策投資銀行は、地方創生やグローバル化の観点から、「大仙市花火産業構想」の中核企業である当社の花火玉の製造、花火イベントの企画・運営や海外展開等の成長戦略に関する取組に積極的に関与すべきと判断。

3. 具体的な取組内容

【出融資による資金提供】当社設立及び工場新設に際し、資金調達の在り方をアドバイス。その結果、地元金融機関(秋田銀行・北都銀行・羽後信用金庫)による出融資、日本政策投資銀行の特定投資業務による出資を実現。同地域の花火産業の中核を担う当社事業の一層の成長をナレッジ面・資金面でサポート。
【レポート作成によるナレッジ提供】日本政策投資銀行では、構想の中核となる当社の成長実現について提言できるよう、「花火産業の成長戦略～協調と競争による市場拡大と地方創生を目指して～」(平成28年7月)と題した調査レポート作成を通じて花火産業へのナレッジを涵養。そのナレッジをベースに、当社と今後の花火産業の方向性やその中での当社の取るべき経営戦略等について提言を実施。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

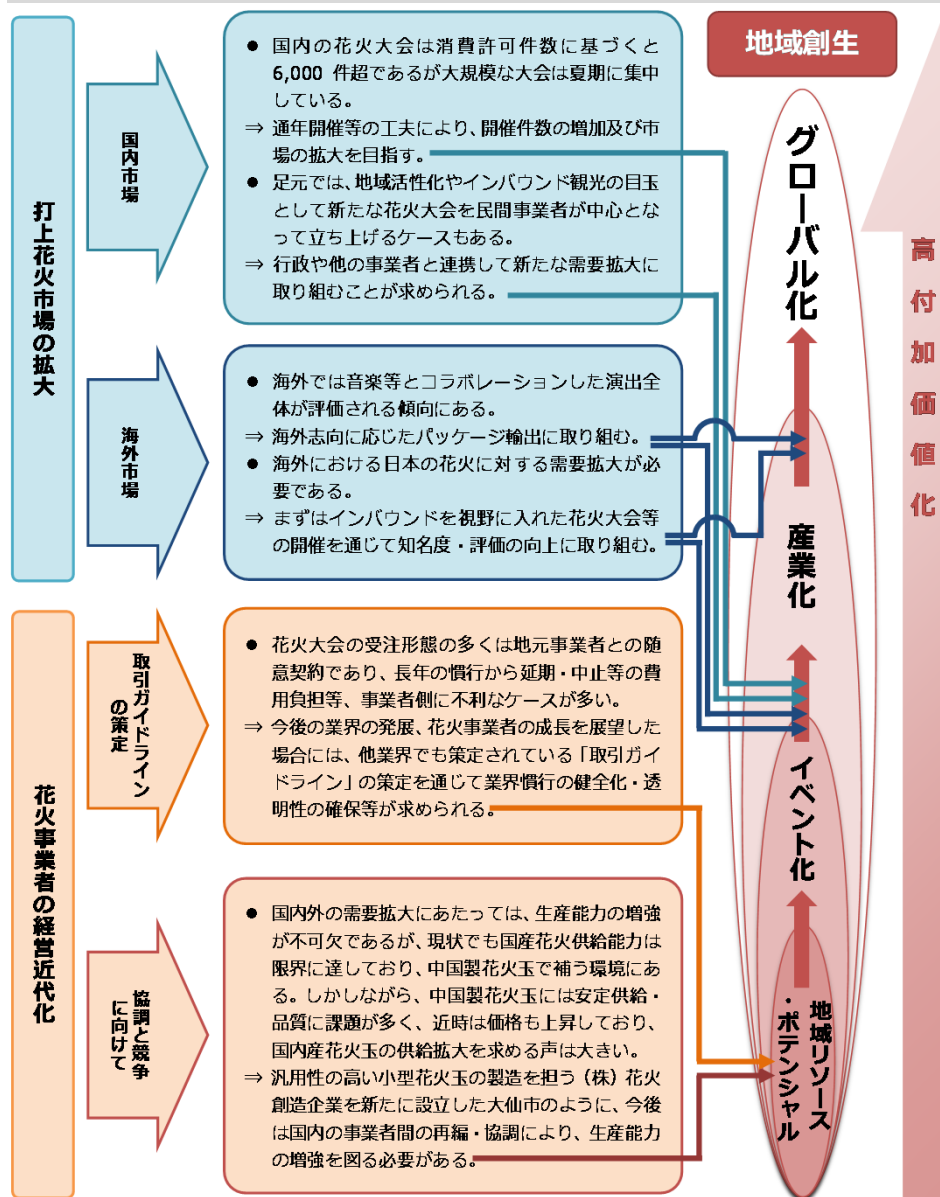
- 花火産業構想に携わる関係者との間に対話を重ね、①当社にナレッジを提供し、花火市場動向や経営近代化の観点から当社の経営戦略策定や実行のサポートを実現したこと、②資金調達スキームのアドバイスを実施し、地元金融機関(秋田銀行・北都銀行・羽後信用金庫)と日本政策投資銀行との協調を実現したこと。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

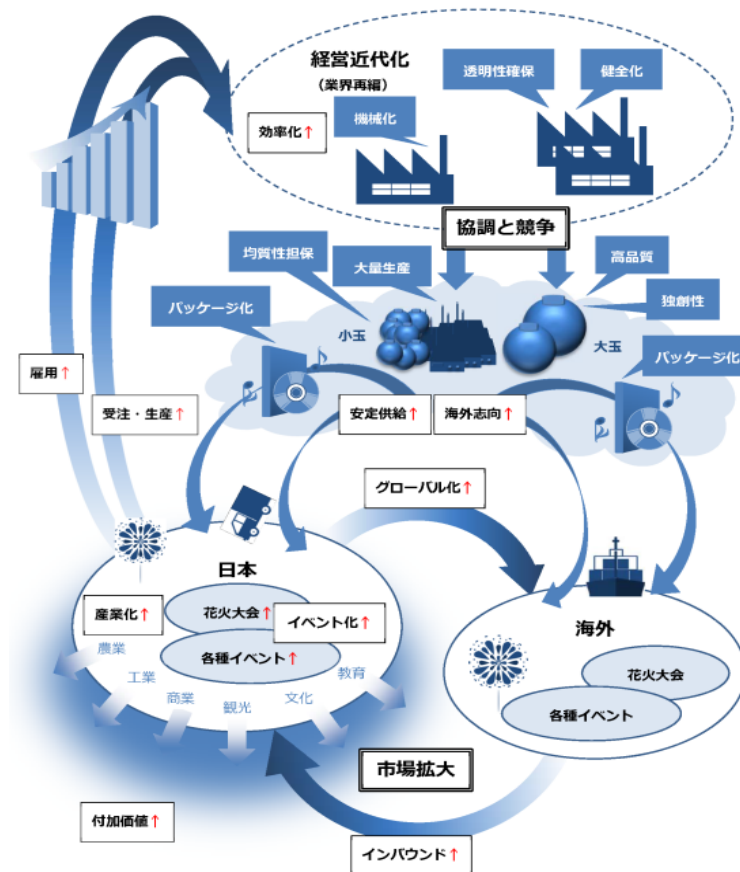
- ①経営アドバイスや調査レポートにより、成長戦略を基本とする当社の経営戦略の構築を実現。また、②出融資により、成長戦略の実現を後押しする工場新設を実現。こうした成果を通じ、「大仙市花火産業構想」が掲げる、「大曲の花火」の①国際的な知名度の向上、②季節産業から通年産業への転換、③最も権威ある花火大会の継続開催、④若手花火師の育成、⑤市民レベルでの花火の普及といった多方面からのアプローチにより、花火産業の市場拡大や交流人口増加といった目標の実現を後押ししている状況にある。

6. スキーム図等

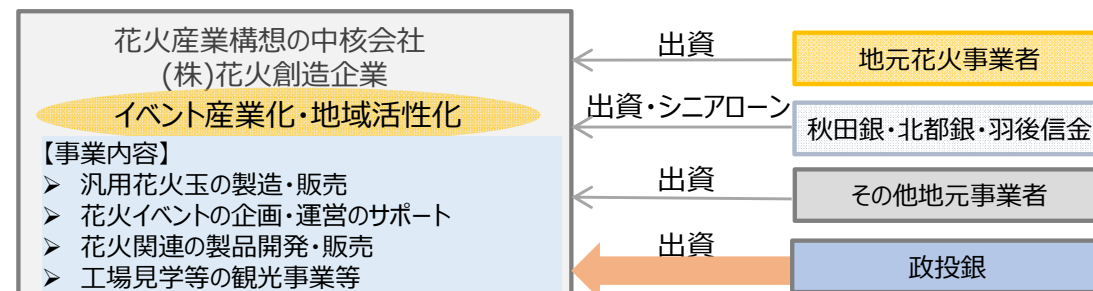
調査レポート「花火産業の成長戦略～協調と競争による市場拡大と地方創生を目指して～」による提言



協調と競争による市場拡大と地域創生のイメージ



出融資スキームのイメージ



14. 「観光事業振興に向けたオープンイノベーション・イベントの開催、医療機関からの取引信用保険の引受」 (あいおいニッセイ同和損害保険)

1. 取組の概要

- 地域の観光事業者と先端ノウハウを提供する会社を結びつけるオープンイノベーション・イベントの開催や外国人観光客増加に伴い増加する診療費の窓口負担未収金を対象とする保険(以下、「取引信用保険」)を医療機関と直接契約する業界初のスキームを構築、観光事業振興に貢献。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 当社は、国をあげた地方創生の取組を受け、より「地域に密着した損害保険会社」となることを志向し、平成28年4月に部門横断の取組として「地方創生プロジェクト」を立ち上げ、全国各地域の「まち・ひと・しごと」に係る様々な課題解決(産業振興(観光・農業等)、まちづくり、スポーツ振興等)に対する支援に注力している。(平成29年11月末時点で全国約100の地方公共団体・地域金融機関と地方創生に係る連携協定を締結・内諾)
- このうち、観光振興については、訪日外国人の大幅な増加から全国的に重要性が高まっているとの認識のもと、(1)オープンイノベーション・イベントを通じた地域の観光関連企業への先端ノウハウの移築(攻めの施策)を開始。また、外国人観光客増加に伴い増加している診療費の窓口負担未収金問題対策として、(2)医療機関からの取引信用保険の引受を通じた外国人観光客受入態勢の安定化(守りの施策)を行うこととした。

3. 具体的な取組内容

(1) オープンイノベーション・イベントの開催

- (株)エイチ・アイ・エスと協業し、同社が主催する地方創生観光プロモーション・コンソーシアム(以下、「RTPC」)の会員企業と各地域の観光事業者とをマッチングするオープンイノベーション・イベントを当社営業ネットワーク(営業課・支社・室・営業所433カ所)を活用して、全国各地で開催。

(注)集客力強化、海外PR、多言語対応、旅行者の行動分析等の課題に対し、IT技術、動画によるプロモーションサービス等を提供する企業で組成

- 県や観光協会等から後援を受け、当社と地方創生に係る連携協定締結先を含む地方公共団体、地域金融機関、商工団体と連携し運営。

(2) 取引信用保険の引受

- 契約を引き受けた医療機関に対し、一定期間経過後の窓口負担未収金(患者が負担する外来・入院診療費の自己負担分等)のうち90%を補償。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- オープンイノベーション・イベントの開催では、各地域の地方公共団体・商工団体・金融機関との連携等により観光事業者へ周知するとともに、事前に各地域の観光課題についてヒアリングを行い、要望や関心に基づく運営を実施。

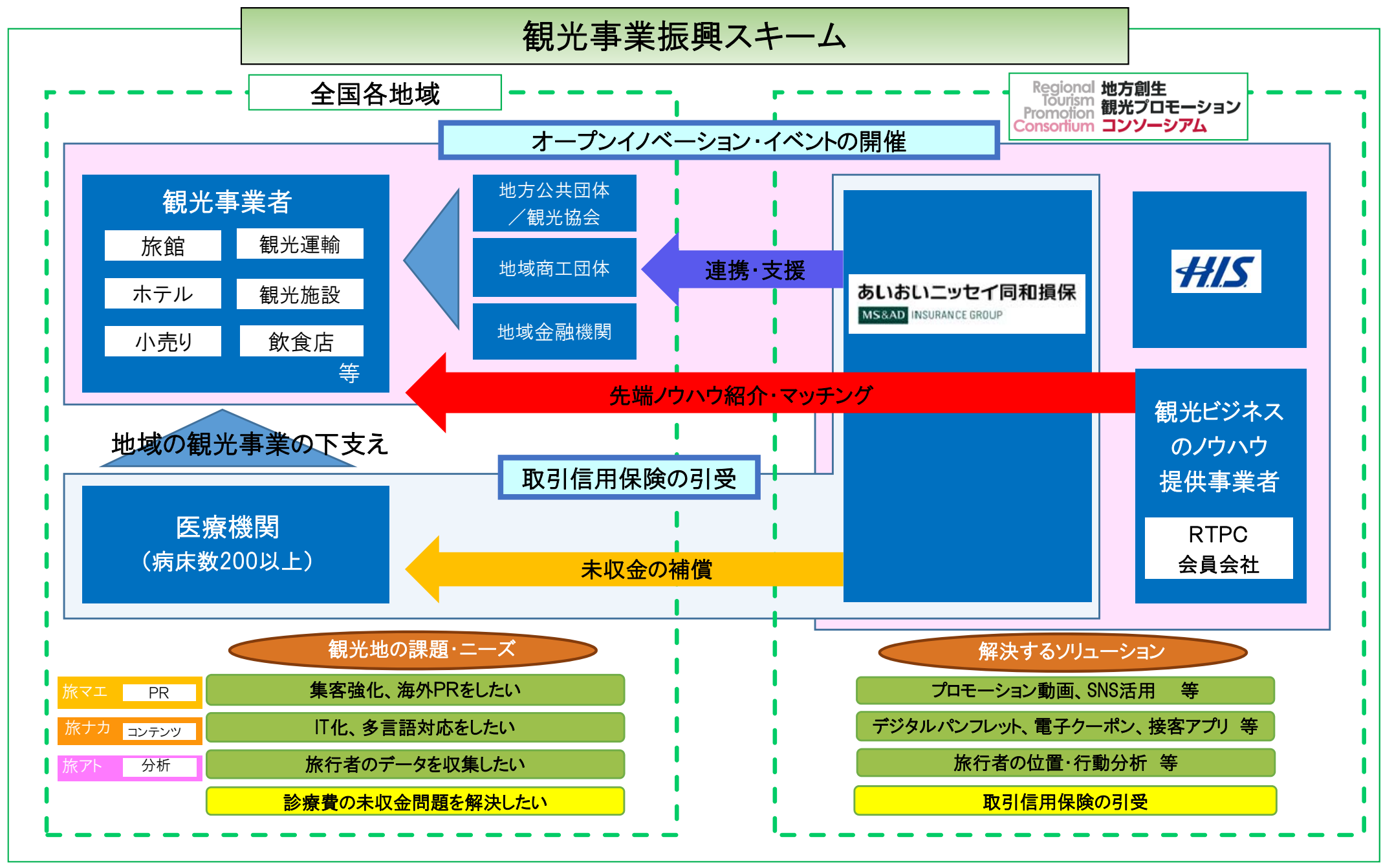
- 取引信用保険の引受では、補償対象を法人からの債権だけでなく個人(患者)の窓口負担未収金も対象とし、外国人観光客からも対象とした。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- オープンイノベーション・イベントの開催は、平成29年6月から開始。これまでの開催回数:8回(栃木、愛知、広島、千葉、東京、宮城、北海道、長崎)、延べ参加企業・団体数:356(延べ参加者数:472)となっており、地方公共団体等からも高い評価を受けている。

- 取引信用保険の引受は、平成29年6月の発売以降、地方公共団体や医療機関からの反響が大きく、全国各地域の病院(約80先)と契約を協議。平成29年11月末時点で成約1件、内諾1件。当面の販売目標100件。

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)



15. 「『三重県ごま産地化プロジェクト』による地方創生への取組」

(三重銀行)

1. 取組の概要

- ・ 地元ごま製品製造事業者と連携し、三重県で安心・安全な国産ごまの栽培普及を目指す『国産ごま産地化プロジェクト』を支援。遊休地の有効活用に課題を有する事業者や障がい者の就労促進に取り組む福祉サービス事業者に対して、ごま栽培の実現を支援することにより産地化促進を図るとともに、ごま製品製造事業者の国産ごまの安定的な仕入先確保を支援。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・ ごまの国内消費量の99%以上を外国産に依存しているなか、良質な国産ごまによる新商品開発を目指していた九鬼産業(株)は、当行グループが開催する「みえぎんビジネスプランコンテスト」に三重県を国産ごまの一大産地にすることを掲げたプランで応募し、準グランプリを獲得。これを契機に、平成26年度から(株)三重銀総研が主体となって1年間の無料コンサルティングを実施し、『三重県国産ごま産地化プロジェクト』が始動。

3. 具体的な取組内容

- ・ ごま栽培農家が全国的に年々減少するなか、ごま栽培農家の普及に向け、三重県農業研究所や鹿児島県の栽培農家等の協力のもと、土づくりから収穫までのカレンダーや各作業のポイントをわかり易く解説した写真入りのアプローチブックを作成。
- ・ 三重銀行グループのネットワークを活かし、紹介可能な農家・障がい者福祉サービス事業所をリストアップ。九鬼産業(株)・三重銀行・(株)三重銀総研の3社でリストアップした農家・事業所を訪問し、本プロジェクトへの賛同・協力を依頼した結果、平成28年度には農家・事業所16か所、障がい者福祉サービス事業所8か所の協力を得た。なお、平成29年度末見込みで三重県におけるごま栽培農家・事業所30か所、障がい者福祉サービス事業所7か所・栽培面積16.7haに拡大。
- ・ 三重県農林水産部と連携し、三重県農業研究所においてごまの病害研究や新品種の開発研究を開始。平成27年度からは、『機能性を高めたごま新品種の導入及び商品開発による産地化プロジェクト』として、国立研究開発法人農業・食品産業技術総合研究機構とも連携を開始。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

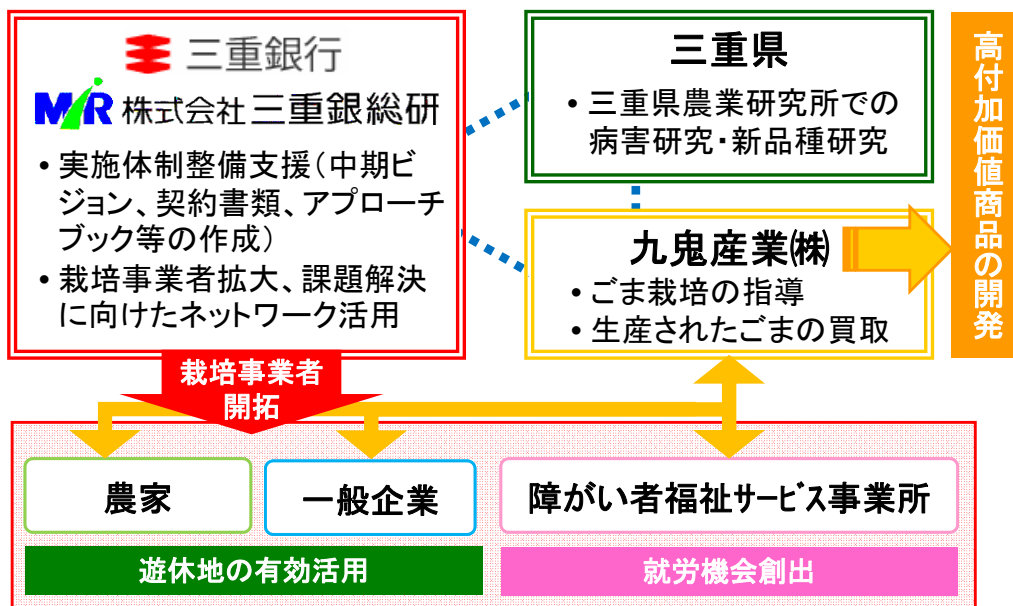
- ・ 三重県、愛知県で創業・新事業展開を予定している法人・個人からビジネスプランを募集する「みえぎんビジネスプランコンテスト」の開催を通じて、同コンテスト受賞者への事業化サポートを行うことで、ビジネスプランの実現をサポート。
- ・ 『三重県ごま産地化プロジェクト』の開始にあたり、三重県の協力を得て日本最大のごま栽培地である鹿児島県南さつま市の農場を視察し、現状の課題を整理するとともに、プロジェクトの方向性やプランを明確にした。
- ・ 当行及び(株)三重銀総研が有するネットワークを活用し、三重県や地域の農家、障がい者福祉サービス事業所とのコーディネートを実現することで、ごま栽培における課題の解決に取り組み、ごま栽培農家・事業所数・作付け面積の拡大に繋がった。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

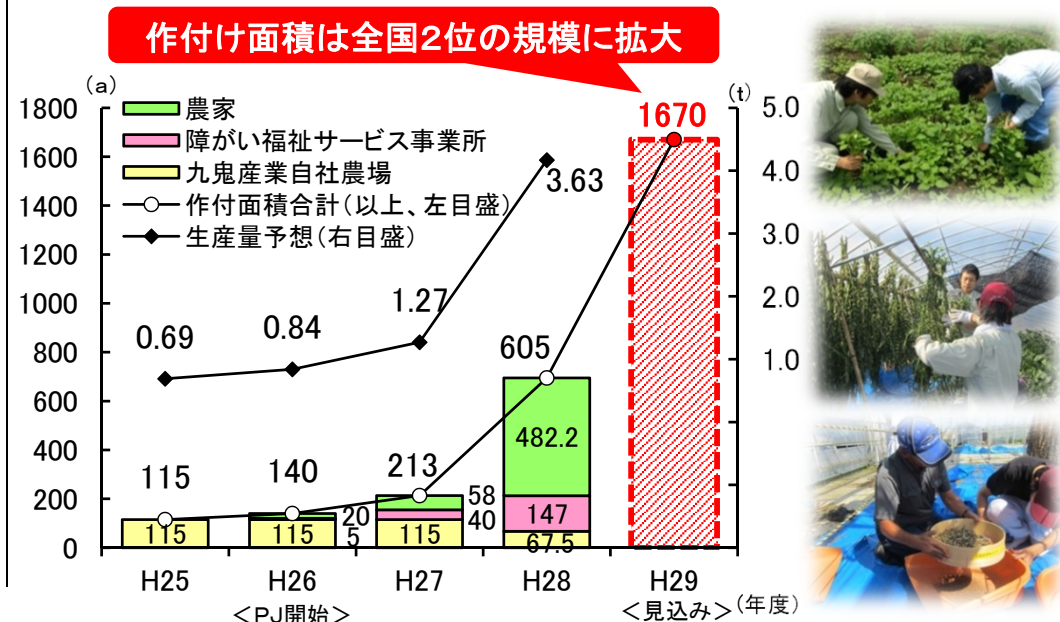
- ・ ごま作付面積は、プロジェクト開始前(平成25年度)の実績1.1haと比較すると、平成29年度は約15倍の16.7haまで順調に拡大。農林水産省「特産農作物の生産実績(平成19年)」を参考にすると、全国2位の作付け面積となった。

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)

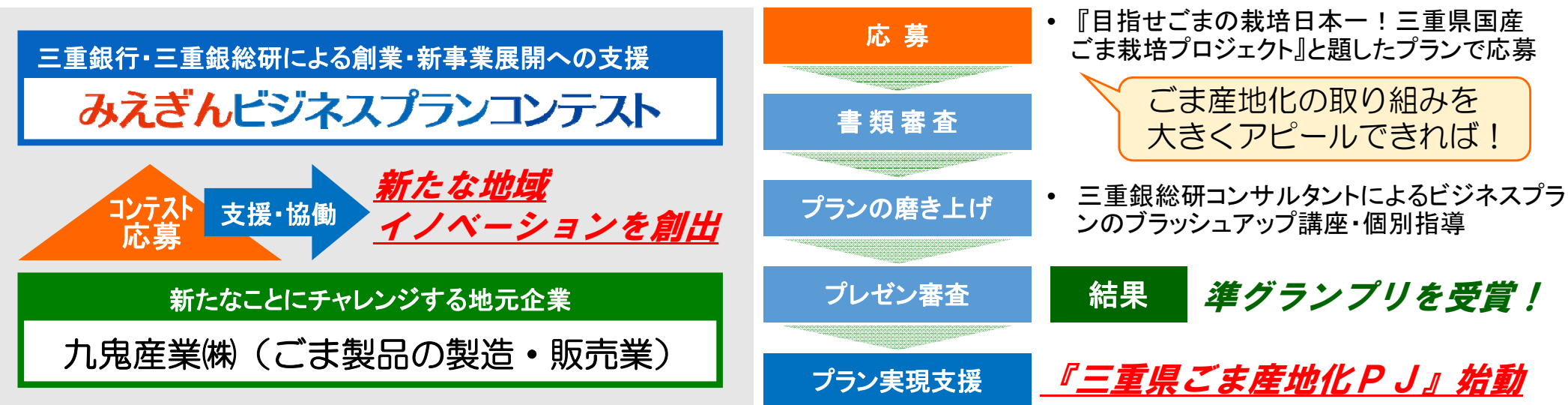
『三重県ごま産地化プロジェクト』スキーム図



プロジェクト開始後の三重県におけるごま栽培実績推移



三重銀行グループの地方創生に向けた仕組み『みえぎんビジネスプランコンテスト』



16. 「小さな起業の芽を大きく育て『儲かる農業』の実現へ～にんにく栽培で地域に活力を～」

(秋田県信用組合)

1. 取組の概要

- 地元北秋田市がにんにくの一大産地である青森県田子町と気候が似ており栽培条件が合っていたことから、地域に眠る「遊休農地」を有効活用した「儲かる農業」の実現に向け栽培を開始。加えて、これらを加工した黒にんにくの商品化を主導し6次産業化及び販売支援を行っているもの。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 衰退する地域への危機感から取引先へ呼びかけ、平成22年2月に「田舎ベンチャービジネスクラブ(以下、「同クラブ」という。)」を立ち上げ。当組合主導により会員同士の連携をサポートする仕組みを構築。同クラブをベースに勉強会を重ね、平成23年3月に同クラブ初の事業として建設業者3社が遊休農地を活用したアグリビジネスに取り組むことになり、農業法人「しらかみファーマーズ」(以下、「同法人」という。)を設立。なお、当組合主導で運営を行う同クラブからは当事業のほかにも、昨年度の「特徴的な取組事例」となった「どじょうの養殖事業」といったスモール事業が生まれている。

3. 具体的な取組内容

【生産】住民を対象に同クラブ主催(実質的には当組合が開催)による「にんにく栽培講習会」を開催し栽培ノウハウを提供するなど、遊休農地等を活用した栽培普及に取り組んでいる。また、収穫作業(7月)と植え付け作業(10月)に当組合職員も参加し農業について学んでいる。

【販売】当組合サポートのもと、同法人主導でにんにくの全量買取りシステムを構築。地元住民の所得向上と安定した収量確保に貢献している。更には、高付加価値化を企図し、当組合から黒にんにくへの加工・販売を提案。信用組合のネットワークを活用し、製造方法に係る情報を収集するとともに事業者同士(にんにく生産者と加工設備製造者)の連携を支援。販売にあたっては、全国の信用組合へ「白神フルーツ黒にんにく」として商品を紹介し定期購入者を確保している。加えて、信用組合業界の商談会やFOODEX JAPANへの出展支援により、販路開拓面のサポートも行っている。

【金融】同法人の創業時において事業計画の策定支援を行い事業資金を融資。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

【高付加価値化】黒にんにくは、製造過程で使用する熟成窯によって品質が左右される。そこで、信用組合のネットワークを通じ、青森県の黒にんにく製造者から、熟成の仕組みと機械仕様について指導を受け、北秋田市の機械設備事業者を巻き込み、独自の熟成窯の開発を支援。

【多角化】連作障害への対策として、同法人が自主的に大根栽培及びいぶりがっこへの加工を開始。にんにくと同様に、商談会出展等により販路開拓支援を行い、多角化経営による事業の安定と発展の後押しを行っている。いぶりがっこは昨年を上回るペースで受注があり、販売状況は良好。

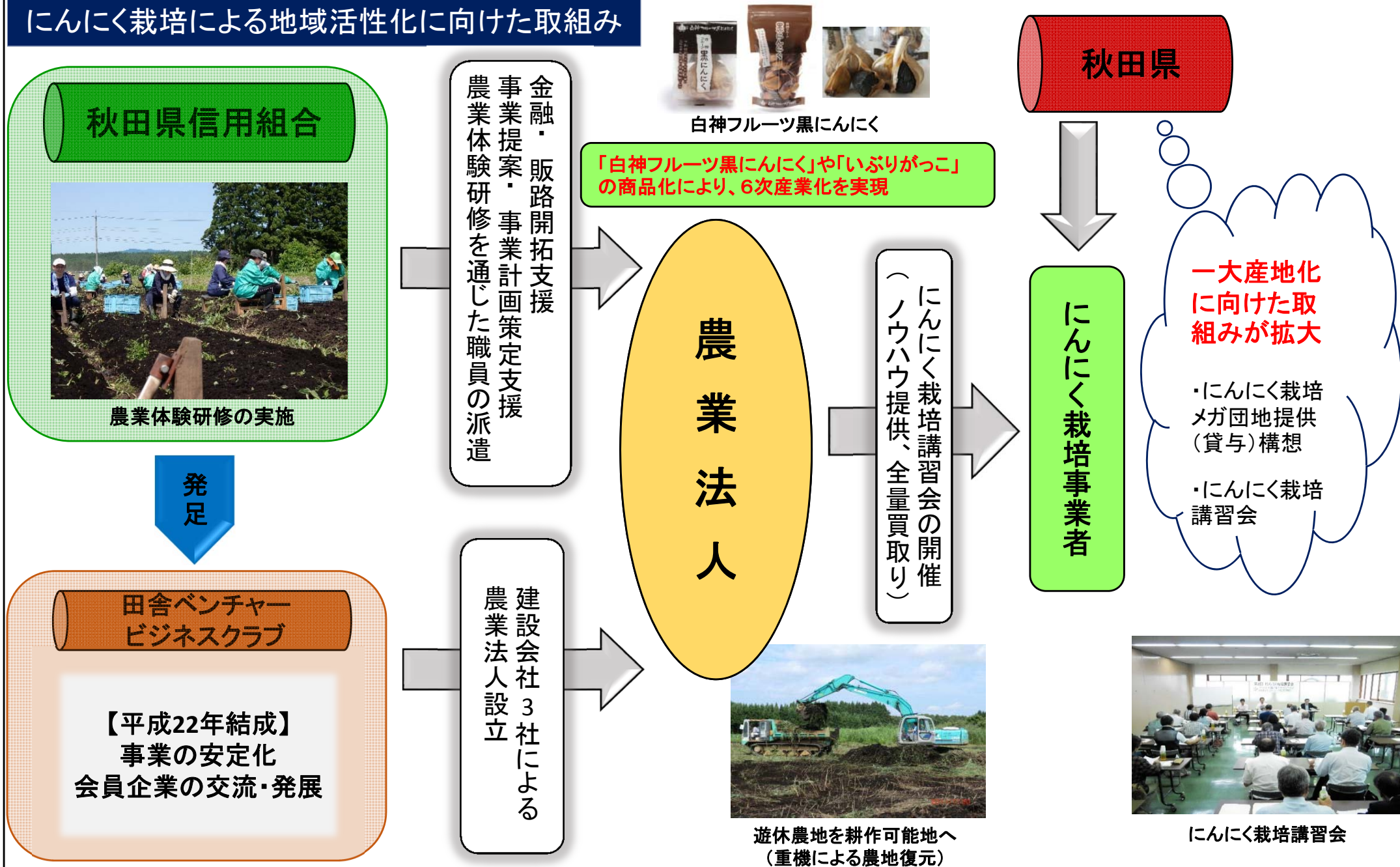
5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

【生産】今次取り組みの成功を受け、平成29年9月、秋田県がにんにく栽培用のメガ団地整備構想を立案。さらに県の主催で生産者の拡大と栽培技術の向上を目的とした栽培講習会も開催され取組が拡大している(定量効果 農業法人設立に伴う雇用:正社員7名、常用パート社員3～10名(農繁期30名程度)、作付面積:5ha(H23年)→14ha(H29年)、収穫量:19t(H24年)→52t(H29年)、黒にんにく生産量:0.8t(H25年)→10t(H28年))

【金融】同法人に対し2件、18百万円の融資を実行。今後、にんにく参入農家に対する事業資金需要の獲得に努める。

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)

にんにく栽培による地域活性化に向けた取り組み



17. 「酒米の生産から販売まで、『地元』にこだわった日本酒ブランドの構築 ～若き蔵人たちの挑戦！～」 (佐賀銀行、農林漁業成長産業化支援機構)

1. 取組の概要

- 酒蔵ツーリズムで年間8万人を集客する醸しと実りのまち「鹿島市」において、地元酒造会社が徹底的に地元ストーリーにこだわった新たな日本酒ブランドを立ち上げるとともに、地域の観光振興にも貢献している事例。当行はファンドの活用等の資金調達、共同事業者マッチング、店舗建設時の課題解決等、事業立ち上げから販売開始に至るまでシームレスに事業の実現にむけて支援。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機

- 地元の「農林漁業」資源を6次産業化し、地域の活性化等への寄与を目的に、農林漁業成長産業化支援機構と共同で『さぎん6次産業化応援ファンド第1号』を設立(平成25年11月)。本件の事業主体となる地元酒造会社((資)光武酒造場、以下「当社」)が、ブランド差別化のため徹底して「地元」にこだわった調達・生産・販売体制の構築を検討しており、その実現のために同ファンドの活用による支援を開始。

3. 具体的な取組内容

- 【事業体制確立】当社の酒造子会社(株)峰松酒造場を母体に、当社、原料米生産者(当行取引先の県内農業生産法人。以下、「(株)イケマコ」)を中核として、佐賀県産米を100%使用した酒造りを行うとともに、新たなブランド「肥前浜宿」を掲げて事業を立ち上げ。
- 【調達・生産】(株)イケマコから佐賀県産原料米を購入し生産。佐賀県産米100%による原料面での差別化に取り組む。
- 【販売】酒蔵ツーリズムの中心地で重要伝統建物群保存地区になっている「酒造通り」に周辺景観に調和した新店舗を建設するとともに、(株)峰松酒造場のパートナー企業のシュンビン(株)と連携し、実店舗販売をここだけに限定する等、酒どころ鹿島市のイメージを活用しブランドを構築。地域の観光資源を活用するとともに、自社商品も土産的な位置づけとすることで地域の観光活性化にも寄与。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 【事業体制確立】1次事業者である(株)イケマコと2次、3次事業者である(株)峰松酒造場が資本提携を行い、生産から販売まで一貫して行う6次産業化に取り組み、佐賀県産米100%となる原料調達の円滑化や販路の確保を図った。
- 【事業立ち上げ時】当行子会社の(株)佐銀キャピタル&コンサルティングの新規事業立ち上げノウハウを活用し、主導的な役割を発揮。
- 【店舗建設】保存地区内での店舗建設に伴う規制等に対しては、当行ネットワークを活用し、佐賀県や鹿島市、佐賀大学と連携することでクリア。
- 【金融】出資各社にとって第二の創業ともいえる大型プロジェクトとなったことから、借入負担を極小化できる資金調達スキームを当行主導で検討。当行ファンドや、ファン作りも兼ねたクラウドファンディングの活用により事業遂行能力を高めることに貢献。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- クラウドファンディングによる調達は、目標1,000千円に対し1,072千円の実績。新商品のテストマーケティングなどに活用。
- 肥前浜宿酒造通り観光客のうち6割が当社店舗への来店。今後は酒造ツーリズムなどを活用し、来客率8割を目指す。

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)



18.「夏いちご栽培の普及による地域活性化を目指した取組」

(都留信用組合)

1. 取組の概要

- ・ 地元富士北麓地域の新たな特産品を創出すべく、当組合が主体となって、当地の気候や市場ニーズを踏まえ、付加価値の高い夏いちご栽培の普及を目指す取組。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・ 当組合では、「地域の将来的な発展のためには、農業も含めて新しい独自産業を生み出す必要があり、そのためのサポートを惜しみなくやっていく」という方針のもの、地域活性化に繋がる活動を模索していた。
- ・ こうした中、当組合主要営業エリアの一つである富士北麓地域は、「農業の担い手が減っており、今後10年以内に耕作放棄地が大幅に増加する」、「フルーツ王国山梨の中にあって、特産品と呼べる果物が無い」という現状があり、これを逆手に取り、「農地の確保が容易」、「特産品を創出する絶好の機会」と考え、地域の気候に適した果物の育成による新たな特産品の創出に向けた検討を開始。

3. 具体的な取組内容

- ・ 平成28年春ごろから、取引先の地元小売業者とともに市場調査を実施。「夏でも冷涼な気候」、「富士山に磨かれた水を豊富に持つ」という地域特性に適した果物の調査を実施し、需要が強く、付加価値の高い夏いちご(品種「ペチカほのか」)を栽培する方針を決定。
- ・ 平成29年入り後、子法人で農業経験者を新規に雇用するとともに、当組合職員も加わって、試験栽培に着手。1,500株の栽培を行い、約500kgの収穫に成功(最大で重さ40g超、糖度15度以上と高品質)。
- ・ 試験栽培の成功を受け、当組合子法人および地元企業4社が出資し、夏いちごの栽培・販売を行う新会社「(株)富士山アグリファーム」を設立。当組合子法人が50%出資(議決権の無い株式を含む)を行い、また、社長として1名の職員を派遣することにより経営を主導。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・ 当地において一定以上の品質を持つ「ペチカほのか」を生産する(＝地域ブランディングを行う)べく、山梨県内での当該品種の苗の独占販売権を新会社が取得したほか、新たな商標(「富士夏媛」)を出願中。
- ・ 地域の有力企業(食品小売業者やマスメディア等)に出資を要請し、新会社の事業活動において、流通や広告宣伝等の面でそのリソースを活用。
- ・ 新たな農地の確保にあたり、山梨県とも連携(水稻の転作に伴う県の補助金等を活用)。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・ 平成30年夏の収穫に向け、試験栽培の約8倍となる12,000株、圃場面積2反(約1,980㎡)での栽培を開始予定。既に、試験栽培で収穫した夏いちごを試食した地元企業、ホテル等がその味を評価し、一定量の購入の意向を示している。
- ・ 今後、当該品種の栽培を希望する農家に対し、当組合が経営指導や融資等を行うことを通じて夏いちご生産拡大を図り、当地域で1ha以上の作付を目指す。

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)

新会社 (株)富士山アグリファーム

平成29年10月設立



【当面の取組】

- 夏いちごの本格栽培・販売(栽培面積の拡大、栽培ノウハウの更なる蓄積)
- 地域特産品としてのブランディング
 - ✓ 当地で生産する夏イチゴの商標登録実施
 - ✓ 山梨県内における栽培品種「ペチカほのか」の苗の独占販売権を取得済み
- 地域での夏イチゴの栽培の普及(生産農家の拡大)

販売



販売先



- ・ 地元企業(ホテル等)
- ・ 首都圏マーケット

今後の取組

夏いちご苗の供給
栽培ノウハウ提供



新たに夏イチゴ生産を
希望する農業者



伴走支援実施

- ・ 金融支援等
- ・ 補助金申請支援

出資・事業支援

地元企業および
都留信用組合
子法人

職員出向

都留信用組合

19. 「プロフェッショナル人材事業を活用した豊岡の靴業界のブランド力向上および販路開拓等の支援事業」 (但馬信用金庫)

1. 取組の概要

- プロフェッショナル人材事業を活用し、アパレル業界の大手企業にてブランド事業戦略の立案や店舗運営などに携わっていた人材を当金庫職員として採用。当該職員を中心に、豊岡の基盤産業である靴業界のブランド力向上及び販路開拓等を積極的に支援。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 豊岡市等が実施している「トヨオカ カバン アルチザンアベニュー事業」は、豊岡靴業界のブランド化等を推進し、大きな成果を出している。当該事業の中心人物が退職することになり、当金庫の提案でその後任者をプロフェッショナル人材事業を活用して募集したところ、全国から100人を超える応募があったが、条件面や採用専任者がいなかったため適時適切なフォローができず、採用に至らなかった。このため、「トヨオカ カバン アルチザンアベニュー事業」の推進力の低下が当地の靴業界へ与える影響を勘案し、平成29年6月、当金庫自らがプロフェッショナル人材事業を活用して豊岡の靴業界をリードする人材を1名採用。

3. 具体的な取組内容

- 新たに採用したアパレル業界に精通した職員を中心に、取引先に関わらず豊岡の靴産業への支援として、当金庫が、靴業界の強み・課題等を把握・分析、ブランド力向上・販路開拓・新商品開発に資する勉強会やビジネスマッチング等の各種事業に取り組むとともに、必要に応じた資金面での支援も検討。
- 今後、市と連携した靴業界の活性化策や他の地域金融機関と連携した販路開拓支援を検討。
- ひょうご専門人材相談センターと連携し、靴業界の従業員向けにマーケティングの勉強会を開催予定(厚生労働省の事業を活用)。

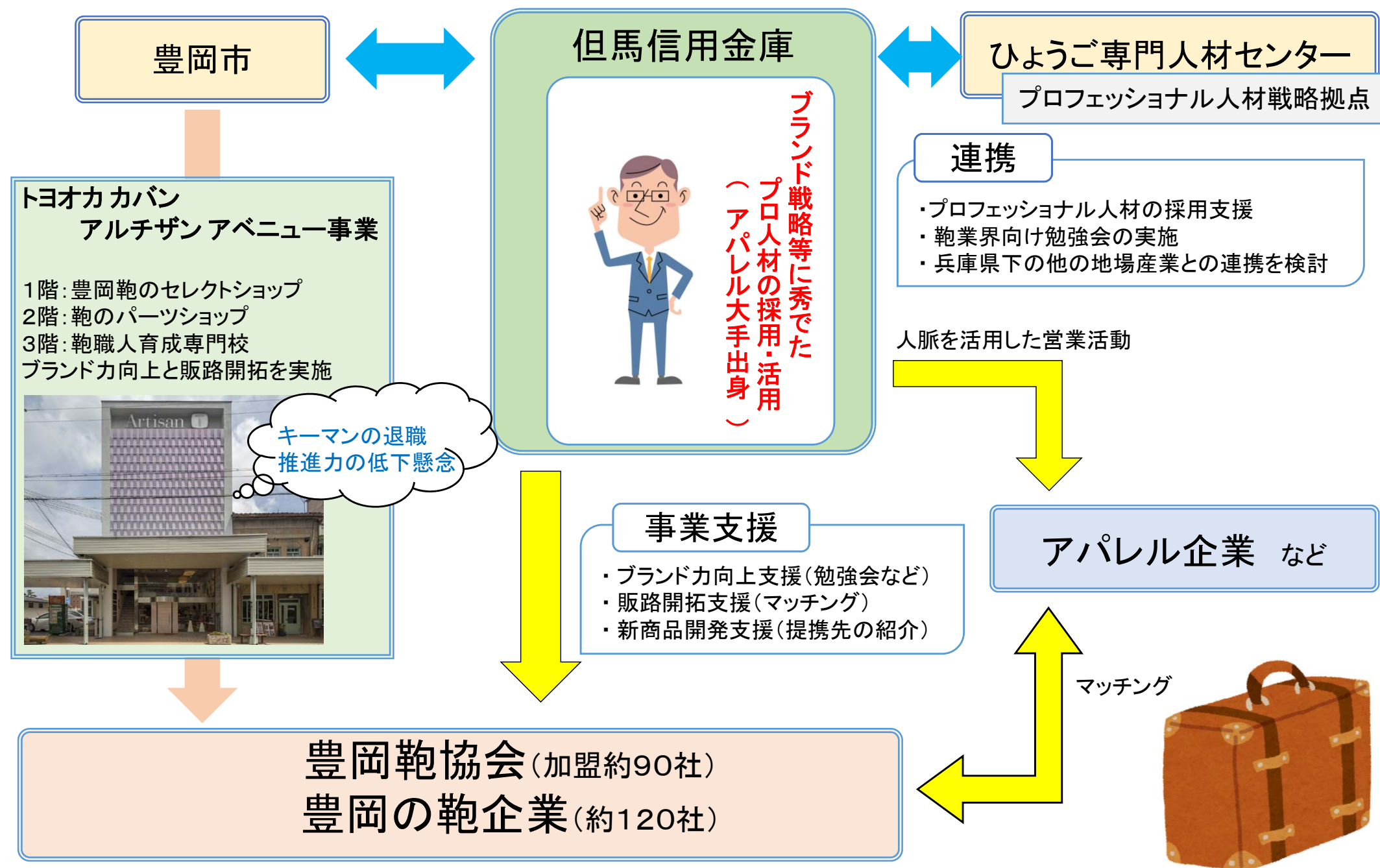
4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 当該職員の採用にあたり、プロフェッショナル人材戦略拠点のマネージャーがアパレル業界に精通していたこともあり、どのような人材を採用し、どのような活動に従事させるべきか、密な意見交換を行なった。
- 事業の企画立案にあたっては、豊岡市の靴業界の団体・企業のほか、各地のアパレル会社とも意見交換を行い、川上から川下に至るまで業界の現状や課題、ニーズなどを具体的に把握した。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 平成29年6月下旬に、当該職員が中心となり靴組合の経営研究会にて各社が取り組むべきブランディングのあり方について講義。その中で、学生の視点・アイデアを取り入れた新商品開発に関心を示したメーカー1社にファッション関連イベント等を主催する学生団体を紹介。両者が具体的な商品開発に着手。現在、サンプルを完成させ、東京等で開催する1,000人規模のファッションショーに出品が決定。
- 当該職員の前職の人脈を活かし、東京や大阪の複数のアパレル会社に営業し、靴のOEM発注ニーズを発掘。豊岡のメーカーに紹介し、豊岡のメーカー5社が商談成立。他にも数社が商談中。

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)



20. 「新現役人材を活用した中小企業の課題解決支援 ～新現役交流会の開催～」

(亀有信用金庫、三条信用金庫)

1. 取組の概要

- ・ 大手企業や研究機関等を退職し、在職中に培った豊富な知識や経験、技術、人脈等を地域の中小企業が抱えている経営課題の解決に役立てたいという意欲を持った「新現役」人材と、地域の中小企業経営者が一堂に会して経営課題解決に向けてマッチングする機会を提供。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・ 取引先企業の多くが限られた人的資源の中で様々な経営課題を抱えており、専門スキルを持った人材支援に関するニーズは非常に高い。
- ・ 東京商工会議所を通じて、豊富な専門知識・経験を有し、経営支援に意欲を持った企業OB人材のデータベース活用について提案を受けたことを契機として、平成21年6月に「新現役交流会」を開催。以降、毎年度開催している。【亀有信用金庫】
- ・ 平成28年1月に首都圏以外での開催は初となる第1回交流会を開催。当金庫単独開催ではなく、当金庫が代表機関を務める「新潟県央中小企業支援プラットフォーム」として、関東経済産業局の協力のもと開催。【三条信用金庫】

3. 具体的な取組内容

- ・ 新現役交流会を開催するにあたり、営業店より参加企業を募集のうえ、経営課題・支援ニーズを明確にする為に経営者へ事前ヒアリングを実施。
- ・ 新現役交流会において1次面談を実施、参加企業がマッチングを希望する人材を選定。2次面談希望の対象となった新現役人材は、後日当該企業への訪問面談を実施。ミラサポを活用した人材派遣を経て、以後継続的支援に至る場合は当事者間で民民契約締結の流れとなる。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

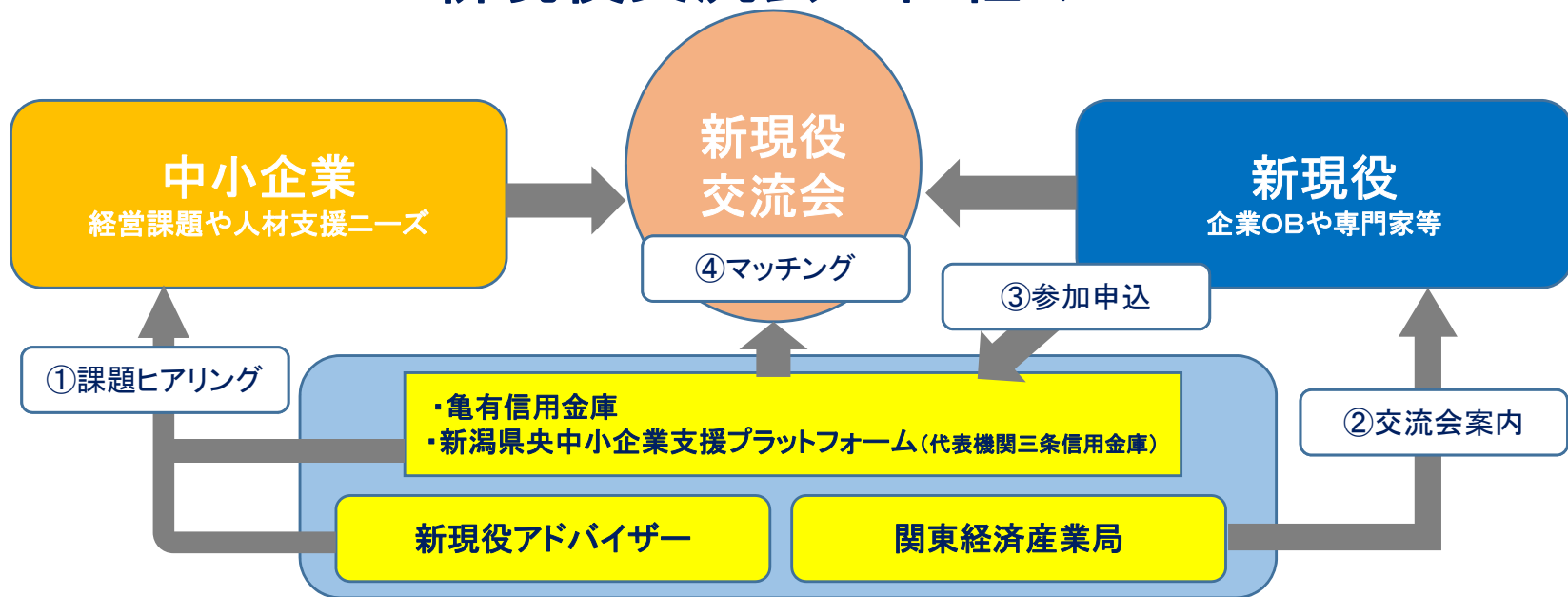
- ・ 参加企業への課題ヒアリング時ならびに交流会当日の面談時、交流会後の二次面談時において、取引店舗の店舗長、営業担当者を同席させている。これによって取引先企業が抱えている経営課題を共有でき、経営者との信頼関係の構築に繋がっている。また、取引深耕や課題ヒアリング能力の向上など人材育成の機会としても活用している。【亀有信用金庫】
- ・ 首都圏から離れた新潟県での開催のため、本来別に行う2次面談は行わず、1次面談のみとし、じっくり話が聴けるよう面談時間を長めにとった。構成機関である金融機関が取引先の勧誘、商工会議所・商工会は会場提供および会員の勧誘、その他機関は提案やフォローアップ等を行い、役割を明確にしている。【三条信用金庫】

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・ 第1回～第10回目までの累計参加企業206社、参加新現役人材は792名、二次面談マッチング企業は146社(成約率71%)、継続支援契約企業72社(継続支援契約率35%)。平成28年度支援先企業(民民契約締結先)のうち業績改善企業は33.3%。平成28年度支援先企業に対する貸出金平残3.9%増加(対前年度比)【亀有信用金庫】
- ・ 参加中小企業14社のうち7社で新現役とのマッチングが成立。(成約率50%)【三条信用金庫】

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)

新現役交流会の仕組み



新潟県中小企業支援プラットフォーム

【金融機関(7)】三条信用金庫(代表機関)、協栄信用組合、三條信用組合、新潟大栄信用組合、長岡信用金庫、新潟県信用保証協会、日本政策金融公庫

【商工会議所等(3)】三条商工会議所、燕商工会議所、公益財団法人燕三条地場産業振興センター

【商工会(5)】下田商工会、栄商工会、分水商工会、吉田商工会、見附商工会

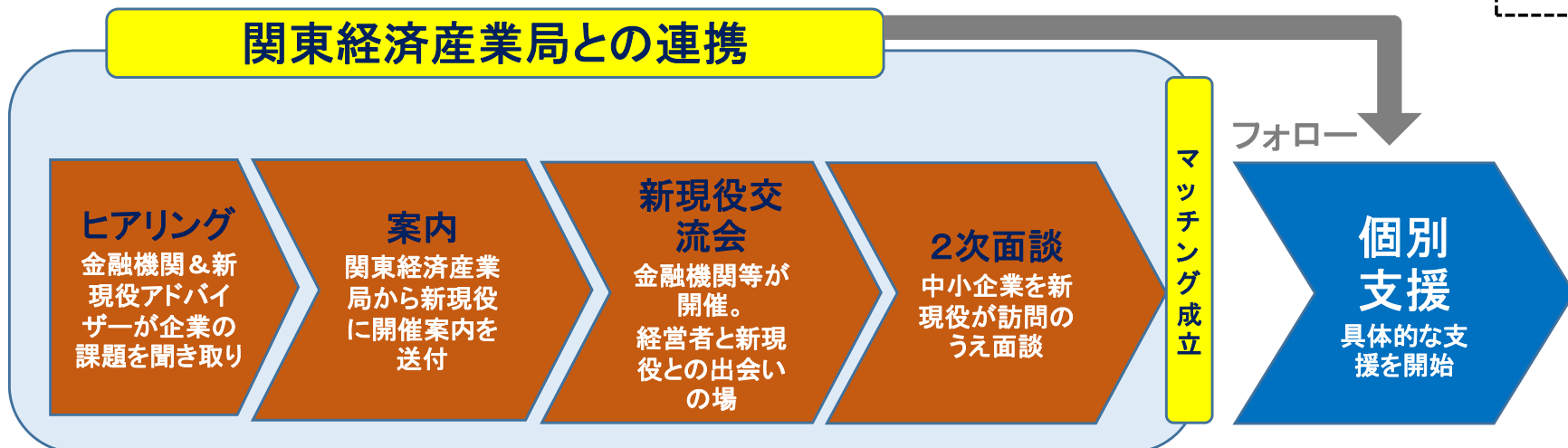
【その他(5)】優成監査法人、長岡技術科学大学(テクノインキュベーションセンター)、新潟経営大学、新潟ベンチャーキャピタル㈱、インクグロウ㈱

亀有信金主催交流会

平成29年度参加信用金庫
・興能信用金庫(石川県)
・新庄信用金庫(山形県)

中小企業の具体的な支援までの流れ

関東経済産業局との連携



※三条信金事例については、2次面談なし

※スキーム図については、関東経済産業局作成資料を参考

21. 「複数の信用金庫と民間専門機関の連携による面的事業承継支援の取組(しんきん支援ネットワーク)」 (北空知信用金庫、北星信用金庫、帯広信用金庫、釧路信用金庫 大地みらい信用金庫、北見信用金庫、網走信用金庫、遠軽信用金庫)

1. 取組の概要

- ・ 廃業が増えている地域の「事業」と「雇用」を残すことを目的とした円滑な事業承継を支援する取組として、複数の信用金庫と民間の事業承継専門機関が連携して、個別相談、実行支援、中小企業同士のM&A仲介等を実施。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・ 北見信用金庫は、平成21年、中小企業基盤整備機構北海道本部の提案を受け、地域の中小企業経営者・後継者を対象とした事業承継に関する個別相談を開始。個別相談を通じて【事業承継問題＝後継者不足・株価対策・相続税対策】ではなく、円滑な事業承継を支援することが地域の「事業」と「雇用」、地域経済の衰退防止に寄与すると気付き、事業承継支援は当金庫の使命であると認識した。しかし、公的支援では活動範囲がセミナーの開催と個別相談会の実施に限定され、「社長交替等の経営承継および株式移転等の経営権の承継の実現」を個別企業に対して具体的に支援する「実行支援」を行うことができず、活動の展開に限界が生じたため、平成25年に民間事業承継専門機関である(一社)北海道事業承継センター(以下、「HBSC」と提携し、専門家による有料実行支援への仲介を開始。
- ・ さらに、地域に「事業」を残す取組として、事業承継の一形態であるM&A仲介支援を開始するにあたり、その対象を北海道全域に広げることがM&A成約可能性を高めることに繋がると考え、平成28年にHBSCと道内8信用金庫による広域連携「しんきん支援ネットワーク」を構築。

3. 具体的な取組内容

【取引先・職員に対するセミナー・研修の実施】本ネットワークでは、経営者・後継者を対象とした取組(事業承継セミナー、無料個別相談会、有料実行支援、M&A仲介支援、広報活動)の他、本ネットワーク参加信用金庫職員を対象とした研修、事業承継コンサルタントの養成研修を実施。提携信用金庫(北見信用金庫、帯広信用金庫、北星信用金庫)とHBSCが取組方針決定や事業承継支援活動の中心的役割を担っている。

【事業承継コンサルタントの仲介】各信用金庫が取引先中小企業に対して事業承継個別相談会の開催を提案。経営者等の意思確認後、HBSC所属の事業承継コンサルタントに依頼し無料個別相談会を実施。その後、取引先の希望に応じて有料支援を実行。

【M&A仲介支援】信用金庫が買収側企業エントリーおよび譲渡側企業エントリーを実施。HBSCがエントリー情報を集約しマッチング後、M&Aコンサルティングと仲介支援を実施。信用金庫は事業承継支援およびM&A仲介支援に伴う資金需要に対応。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・ 面的ネットワークを構築したことにより、各地域からのM&Aに関する譲渡側企業および買収側企業情報の量的蓄積と成約率のアップを目指す。
- ・ 本ネットワーク全体で合同研修をすることで、他の信金の進んだ取組を学ぶ機会となり、ネットワーク全体の支援水準が向上。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・ しんきん支援ネットワーク実績(無料相談会469回、有料支援25社)(平成28年4月～平成29年10月末現在)
- ・ 取引先中小企業との信頼関係醸成、他機関との差別化に繋がり、預金獲得や融資の優先利用等、本業への好影響も見られる。

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)

しんきん支援ネットワーク

(提携信用金庫)

北見信用金庫
帯広信用金庫
北星信用金庫

一般社団法人
北海道事業承継センター
(HBSC)

事業承継コンサルタント
弁護士・公認会計士・
中小企業診断士…

(協力信用金庫)

網走信用金庫
遠軽信用金庫
北空知信用金庫
釧路信用金庫
大地みらい信用金庫

・信用金庫職員向け研修 ・事業承継コンサルタントの養成

事業承継支援

セミナー

個別相談

実行支援

M&A仲介

円滑な事業承継

地域に
「事業」と「雇用」
を残す

中小企業者
(経営者・後継者・利害関係人)

季刊誌



22. 「再チャレンジに特化した投資ファンドによる創業支援『福活ファンド』」

(福島銀行)

1. 取組の概要

- ・ 当行は、(一社)MAKOTO(宮城県仙台市)とともに、国内初(※)の、一度事業に失敗した経験を持つ経営者の再チャレンジに特化した投資ファンドを設立。同ファンドを通じた投資によって、福島県のみならず、全国から起業家人材を招き入れ、福島県内に新たな事業と雇用を創出し、地域の活性化に貢献する。(※(一社)MAKOTO調べ)

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・ 我が国は、一度でも事業を失敗すると再チャレンジがしにくい社会だと言われており、多くの経営者が失敗からの再チャレンジの機会が得られずにいる。そうした中、当行は、中期経営計画で「企業活動が活発に行われる福島を創る」ことを掲げており、この方針に則り、一度失敗した起業家が復活できる環境を福島県に作ることによって、再起を志す人材を全国から呼び込み、県内経済の活性化及び復興加速に繋がりたいと考えた。
- ・ 当該ファンドは平成27年8月設立。出資総額10億円(当行995百万円:有限責任組合員、(一社)MAKOTO5百万円:無限責任組合員)。

3. 具体的な取組内容

- ・ 投資対象は、以下の3つの要件の何れかに該当し、かつ福島県内に設立した、もしくは設立する(移転含む)株式会社。
①倒産等の経験があり、これから再起を計画中の元経営者、②倒産等の経験があり、すでに再起業した経営者、③まだ倒産等をしてはいないが、企業が実質的に倒産状態であり、再起を計画中の経営者
- ・ 無限責任組合員であるMAKOTOは、投資先の選定およびハズオンによる経営指導を担当。選定の過程では、新たにチャレンジする事業の計画はもちろん、過去の失敗の経緯や福島県での再起にかける意欲など、資質面も含めて綿密に調査し、投資対象を選定。
- ・ 当行は、福島県内へ新設・移転する際の社屋等の物件情報提供および設備工事等の専門業者の紹介、国や各地方公共団体が取り揃えている補助金等受給に向けたサポート、販路開拓(当行取引先の紹介、商談会でのマッチング支援等)といった、伴走型支援を実施。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・ 福島県内への新たな人の流れをつくり、事業・雇用の創出を目的としているが、東日本大震災により、止む無く休業状態にあるまたは廃業せざるを得なかった被災事業者に対しても支援を行えるよう、投資対象要件に上記③を追加。
- ・ 投資先へは、当行及びMAKOTOにおいて業況等のモニタリングを実施。当行及びMAKOTOで情報共有を図ることで、必要な側面的支援が臨機に提供できる体制を敷いている。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・ ファンド設立後、5社(インターネット・IT関連3社、農業関係事業1社、オフィス機器販売1社)に対して133百万円の投資を実行。この中から、若手を中心に9名の新たな雇用を創出し、人材育成にも貢献。
- ・ 投資先の事業が自立し、拡大ステージに入った場合は、当行による資金供与(運転資金、設備資金)でもサポートを行っていく方針。

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)

福活ファンド設立について

【背景】

- 日本は倒産後に再チャレンジを果たせる確率は3%と低水準
- 福島県は震災後に人口や企業が流出

【目的】

- 福島県に再チャレンジの枠組みを設け、全国から起業家人材を誘致
- 福島県に新たな事業と雇用を創出



福島県の復興の加速、地域活性化に貢献する

「福活(ふっかつ)ファンド」:「福島」で「復活」の意味で、福活ファンドの名称とした

日本初、再チャレンジ特化ファンド ～福島県をあきらめない起業家のフロンティアに～

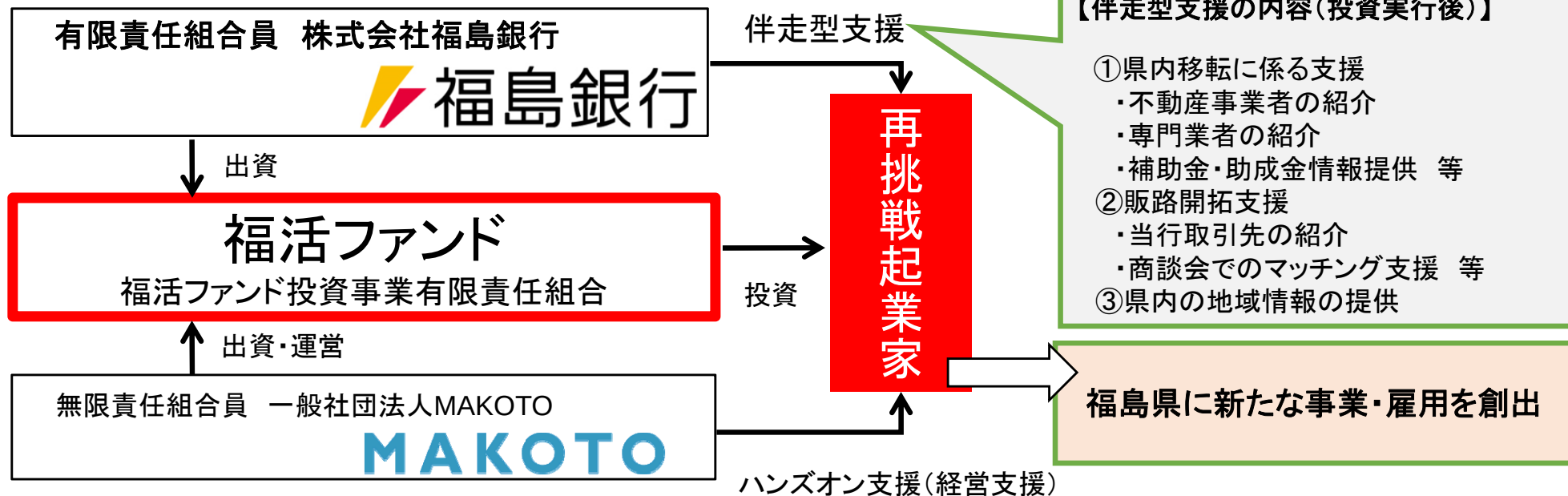
特徴①: 日本初!
再チャレンジの仕組み

特徴②: 福島県に
全国から起業家人材を
呼び込み福島創生を加速



全国から再チャレンジ起業家を、福島県に誘致!
その中から厳選したレベルの高い起業家を支援。

福活ファンド概要



23. 「徳島県へのサテライトオフィス進出支援とあわぎんサテライトオフィスの設置」

(阿波銀行)

1. 取組の概要

- ・ 徳島県神山町では、サテライトオフィス誘致によって人口の社会増に加え、交流人口も増加させるという地域活性化に積極的に取り組んでいる。
- ・ 当行は、地域金融機関として、サテライトオフィス企業の進出支援に加え、サテライトオフィス企業と地元企業等とを「つなぐ」役割を担いつつ、新たなビジネスの創造をサポートするため、「あわぎんサテライトオフィス」を同町に設置。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・ 神山町では、高速ブロードバンド環境と豊かな自然という地域資源に注目した首都圏IT企業を中心としたサテライトオフィスの進出に伴い地域が活性化。こうした動きが全国的にも注目され、サテライトオフィス以外にも移住者が増加し、当地で創業する好循環が起きている。
- ・ また、徳島県下には神山町以外にも高いポテンシャルを有する地域があり、県全体として県外企業の進出支援を進めている。
- ・ 当行は、既存の官民の取組に金融が加わることで、進出企業とのパイプを太くし、進出企業と地元企業との連携によるビジネスの拡大等による地域経済の活性化は可能と考え、「サテライトオフィス相談デスク」を徳島県と共同で平成28年6月に設置。また、県内へのサテライトオフィスの進出数が加速する中、サテライトオフィスと進出地域の現場で起きている事象を肌で感じ、より密接な関係づくりを図り、多様化するニーズにより効果的な支援を行うため、平成29年9月「あわぎんサテライトオフィス」(常駐1名)を設置し、情報収集および連携を強化。

3. 具体的な取組内容

- ・ 平成28年2月 徳島県と地方創生に関する連携協定を締結。
- ・ 平成28年6月 徳島県と協調して「サテライトオフィス相談デスク」を両者が設置し、本店のほか美波町、三好市、東京等の支店内に地域相談窓口を設置。
- ・ 平成29年3月・10月 徳島県と協調して「徳島ビジネスチャレンジメッセ」等において地元企業とサテライトオフィス企業との交流イベントを開催。
- ・ 平成29年9月 「あわぎんサテライトオフィス」を神山町(神山バレー・サテライトオフィスコンプレックス内)に設置。

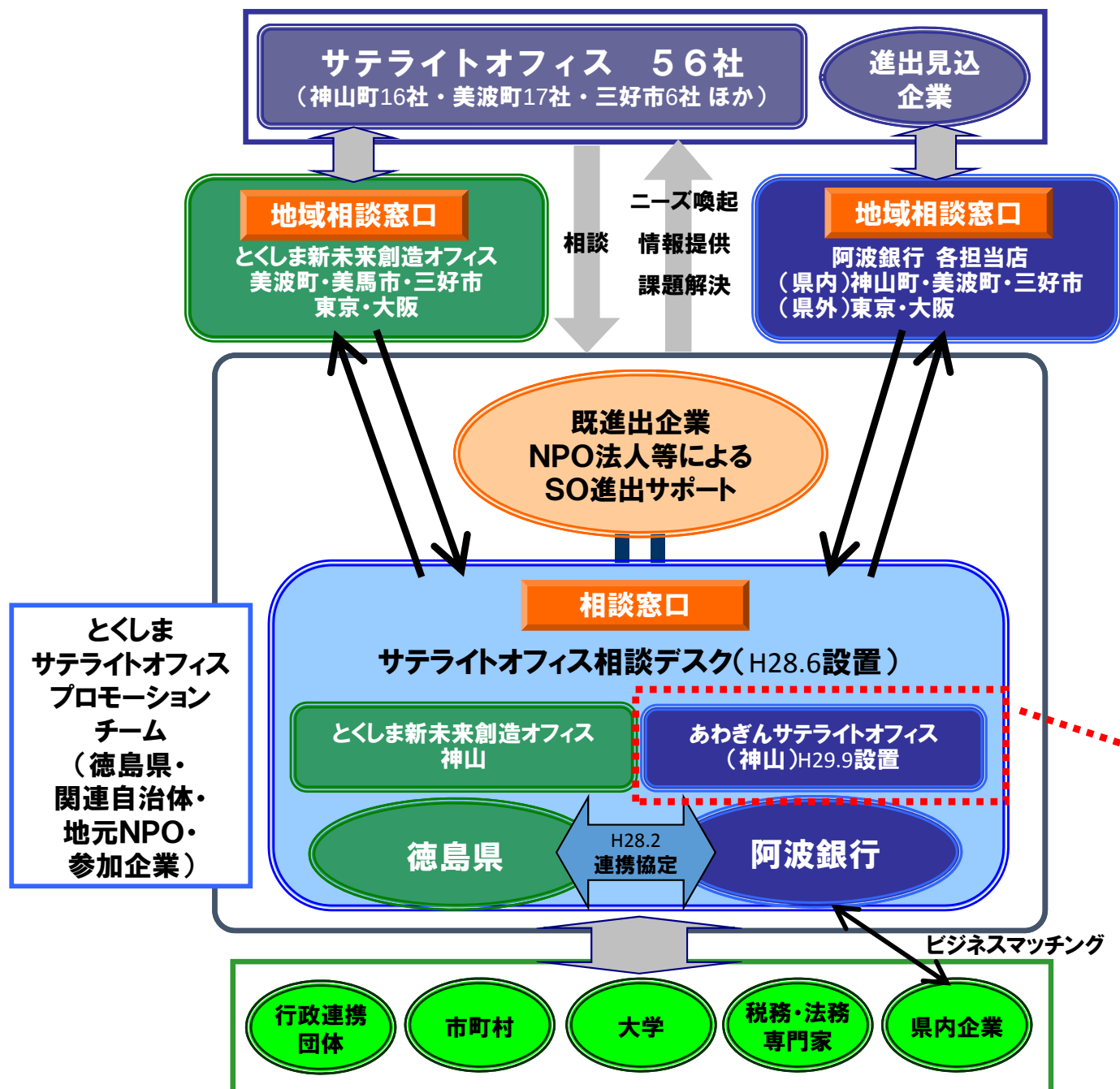
4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・ 当行のネットワークを活かし、サテライトオフィス企業の本社へは首都圏の営業店が、進出後は徳島県内本支店からもアプローチしている。
- ・ 「サテライトオフィス相談デスク」での情報交換・連携・イベント開催のほか、西部県民局や南部県民局等とも連携し、進出予定企業への個別説明会(助成、雇用、ビジネスモデル等への支援策)といった行政と金融機関との共同取組を展開。
- ・ 融資に加え、ファンド出資や県の地域経済循環創造事業交付金など、進出企業のニーズ・ステージに合わせた多面的な資金供給を実施している。

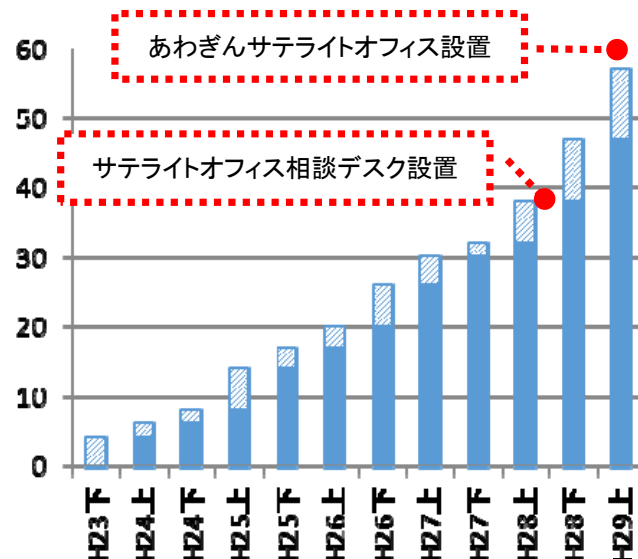
5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・ 徳島県内各地への進出が加速(平成28年6月⇒29年9月: 神山町13社⇒16社、美波町13社⇒17社、県全体34社⇒56社)
- ・ 進出企業が多くなるにつれ、移住者や交流人口も増加。それに伴い、飲食業、宿泊業等のサービス産業の新規創業が増加。
- ・ 徳島県進出企業への融資実績7件、1,357百万円。※平成29年11月末現在(サテライトオフィスに関連しない事業も含む)。

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)



【参考】サテライトオフィス進出企業推移



※神山バレー・サテライトオフィスコンプレックス



24.「地元大学との連携による地域の将来を担う人材育成」

(大地みらい信用金庫)

1. 取組の概要

- 当金庫の持つ外部機関およびお客さまネットワークを活かして、地域の「学生」、「医療・介護関係者」、「若き経営者たち」に、学ぶ機会、気付きの機会、つながる機会を提供し、地域の将来を担う人材を育成するための長期的目線に立った事業。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 北海道の東端にある根室・釧路エリアは、首都圏はもとより、道央圏からも遠く離れており、高度な学問・研究、安心な医療、先進的事例に触れる「機会」に恵まれていないため、子供達が地域を離れてしまったり、医師不足など医療体制の不安を抱えるなどの課題がある。
- 当金庫の持つ外部機関およびお客さまネットワークを活かし、地方にいなながらも、最新の高度な知見・情報に触れる機会を創出しようと考え、「北海道大学特別出前教室」(平成24年2月～)、「北海道大学訪問プログラム」(平成24年5月～)、「札幌医科大学連携メディカルカフェ」(平成25年9月～)、「大地みらい移動医科大学」(平成28年11月～)、「創新会(i3フォーラム)」(平成26年6月～)を始めるに至る。

3. 具体的な取組内容

- 北海道大学との連携:「北海道大学特別出前教室」:北海道大学産学・地域協働推進機構を通じて教授を派遣頂き、地域の高校を訪問し、北海道大学の最新の研究・知見に触れる機会を授業として提供しているほか、「北海道大学訪問プログラム」を提供。
- 札幌医科大学との連携:「札幌医大メディカルカフェ」:札幌医科大学2年生による住民向け医療講座を当金庫本支店で開催。住民への情報提供とともに、医師を志す学生が最初に『地域医療』に触れる機会を提供。しているほか、「大地みらい移動医科大学」を提供。
- 「創新会(i3フォーラム)」:地域の若い経営者・後継予定者(45歳以下)に、学ぶ機会の提供および業界・地域を超えた人脈の構築を目的として、経営者たちの憧れや目標となる先輩経営者が講師を務めるセミナーを定期開催。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 大学との連携において、当金庫はコーディネート役・サポート役であり、各地の自治体・教育委員会と協議し、日程・会場・講演内容等を決定。プレスリリース等も担当。会場費や講師の交通費については、当金庫が負担している。
- メディカルカフェでは、医大生と住民の直接対話(ゲーム・クイズ等)を重視。特産品を食べてもらうなど地方の良さ、住民との距離感を感じてもらうように地域医療機関の訪問・視察をコーディネート。
- 創新会(i3フォーラム)では、新陳代謝と交流の持続を重視。卒業基準を定め硬直化を防止する一方で卒業生を招く機会も設け、会員の和が広がるようにしている。なお、セミナーには必ず懇親会をセットしており、業界・地域を越え、ともに学び、ともに相談しあえる人脈の構築を目指す。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 長期目線の取組であるが、連携する大学、自治体・教育委員会等から評価をヒアリングし、改善できる点は改善していく。町村の高校からは、授業の質を高め、学校の魅力向上につなげたいとの要望があり、大学側との連絡体制を密にしたい。医師向けの移動医科大学では、介護分野にも対象を広げ、更に講座を日本医師会の生涯学習制度の単位対象講座に認定してもらうよう取組中。

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)

北海道大学での高度な研究等に地域の高校生が触れる機会を提供し、地域の将来を担う人材を育成していく事業を継続



難解な医療・医学・健康情報について、医科大学生と参加者が対話、コミュニケーションを通じて理解を深め、医科大学生にとって地域医療に触れ、関心を持つ『第一歩』となることを目的

北海道大学 との連携

平成23年10月 北海道大学と連携協力覚書締結

北海道大学
出前講座

北大訪問
プログラム



メディカル
カフェ

大地みらい
移動医科大学

平成23年6月 札幌医科大学と包括連携協定締結

札幌医科大学 との連携

地元の学生を対象に北海道大学による特別講義、実験の体験など最先端研究の見学や研究者とのふれあいにより、見聞を広め、将来の進路を考える機会を提供



- ・地域の医療を持続性あるものにしていく取組み
- ・札幌医科大学が毎年根室・釧路地域に移動し、最新の医療情報などの知見を介護・医療関係者や地域住民にお届けする事業

《若き経営者および次世代経営者の支援・育成》

創新会(i3フォーラム)

豊かなアイデア(idea)
革新的な(innovation)ビジネスモデルの創造
知性(intelligence)を磨く

25. 「未来を担う子供たちへ！～地方の魅力の再発見や郷土への誇り・愛着の醸成に向けた取組」

（静岡銀行、島田信用金庫、日本政策金融公庫）

- 地方にある様々な魅力に子供のころから学び、触れる機会をつくる
 - ・ 豊かな自然、固有の歴史や祭などの文化・伝統、特色ある農林水産物 等
- 移住・定住の推進にあたって、地方生活の魅力を発信する
 - ・ 移住等を検討する場合、その地域での生活が、大きな関心
 - ・ 滞在型観光等を通じて、より豊かな人生を過ごす機会に

静岡銀行



しずおかキッズアカデミー

日本政策金融公庫



高校生ビジネスプラン・グランプリ

島田信用金庫



地元高校生による
地方創生研究発表会

学ぶ

触れる

体験する

調べる

考える

発信する

実践する

小学生

高校生

未来を担う地域の子供たち

静岡銀行:「しずおかキッズアカデミーの開催について～地域の魅力を学び郷土愛を醸成する機会の創出～」(26-①)

概要	若年人口の社会減という課題に対し、未来を担う地域の子供達(小学生)に、地域の文化・産業や特産品などの「地域の魅力」を学ぶ機会を提供することで、郷土愛のある次世代人材を育成し、将来的な定住やUターン就職等による地域産業への就業を促す目的にて開催。
取組内容	「キッズアカデミー@中部」【地元JAおよび地域鉄道会社と連携】 (平成29年9月24日開催):参加者77人 「キッズアカデミー@東部」【当地を本社とする上場製紙会社および地元林業振興団体と連携】 (平成29年10月1日開催):参加者74人 「キッズアカデミー@西部」【地元農業生産団体および地域大手製菓企業と連携】 (平成29年10月15日開催)参加者85人

島田信用金庫:「地元高校生による地方創生研究発表事業」(26-②)

概要	- 当金庫と地元高校生が連携し、高校生が研究した茶業等の地場産業や、観光産業等における地域経済活性化策の合同発表会を開催。 - 研究会で発表された施策の実現、商品化に向けて、当金庫が、高校生と地元企業をマッチング。
取組内容	- 平成29年2月、第1回「高校生による地方創生研究発表会」を当金庫主催にて開催。地元高校8校、33名の高校生が参加。茶業活性化や、フィルムツーリズム等の観光活性化に向けた研究成果や提言を発表。 - 発表された各種施策は、実現・商品化に向け、当金庫の取引先とマッチングを図る等、全面的に支援。 - 商品化に伴う開発費用は、事業性評価による融資やものづくり補助金の申請支援を実施。

日本政策金融公庫:「若者の創業マインド向上に向けた高校生によるビジネスプラン・グランプリの開催」(26-③)

概要	全国の高校生を対象にしたビジネスプランのコンテストを実施。高校生ならではの自由な発想や創造力を活かしたビジネスプランを募集し、毎年1月に上位10組のファイナリストによる最終審査会を開催し、グランプリを決定。
取組内容	- ビジネスプランの作成をサポートする目的で、希望する高校向けに「出張授業」を実施。 - 応募のあった全プランに対し、評価点や今後に向けたアドバイスなどのフィードバックコメントを記載した審査結果通知を送付。 - グランプリのほか、準グランプリ、審査員特別賞、優秀賞等を設け、上位100プランを表彰対象としている。

25-①.「しずおかキッズアカデミーの開催について～地域の魅力を学び郷土愛を醸成する機会の創出～」 (静岡銀行)

1. 取組の概要

- ・ 若年人口の社会減という課題に対し、未来を担う地域の子供達(小学生)に、地域の文化・産業や特産品などの「地域の魅力」を学ぶ機会を提供することで、郷土愛のある次世代人材を育成し、将来的な定住やUターン就職等による地域産業への就業を促す目的にて開催。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・ 平成28年の静岡県人口流出数は6,390人と全国ワースト4位。特に15歳～24歳の若年層の流出が多く、大学進学や就職を機に若い世代が首都圏へ移住する構図となっている。この要因を「地元帰属意識の希薄化」や「地場産業・地域企業の理解不足」であると仮定。地方銀行として、地域振興に資すると同時に人口流出に歯止めをかけるべく、平成28年度から本取組を開始したもの。

3. 具体的な取組内容

- ・ 平成28年度は、静岡県内3会場(東部地区、中部地区、西部地区)で実施(参加者約840名)。
 - ・ 平成29年度も、静岡県の各地域にて以下のとおり開催。中部のイベントは、継続的な取組として実施していくことを目的として、初めて有料開催(大人2,000円、子供1,000円)としたが、定員以上の応募があるなど、集客力の高い企画として展開。
- 「キッズアカデミー@中部」【地元JAおよび地域鉄道会社と連携】(平成29年9月24日開催):参加者77人
静岡県を代表する産品「お茶」をテーマに、昔ながらの茶摘み体験やお茶の淹れ方講座を開催。「お茶博士になろう」を合言葉にお茶について学んだ。また地域の魅力として、「きかんしゃトーマス」の運行で知られる大井川鐵道のSL乗車、車両工場見学を実施。
- 「キッズアカデミー@東部」【当地を本社とする上場製紙会社および地元林業振興団体と連携】(平成29年10月1日開催):参加者74人
豊富な森林資源、水資源によって昔から製紙業が栄えた地域であり、「木と紙」をテーマに開催。森林の必要性と、それに寄り添う製紙業の歴史とこれらについて学んだ。紙の魅力に触れるため、「紙わざ大賞」とのコラボ企画を実施。
- 「キッズアカデミー@西部」【地元農業生産団体および地域大手製菓企業と連携】(平成29年10月15日開催)参加者85人
地域ブランドさつまいも「うなぎいも」をテーマに、地域ぐるみでのブランディングや「うなぎいも」を使った加工品について学んだ。参加した児童全員で地域の製菓店の指導の下、実際にうなぎいもピューレを使用したクッキーを作り、六次産業を体験。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・ 地域の自治体や企業、各種団体などと連携し、地域色に即したテーマ設定に加え、地場産業を織り交ぜた教育を実施。
- ・ 対象者が小学4年生～6年生のため、飽きられないプログラム作りや体験学習を織り交ぜることで、地域産業に触れられる機会づくりを行った。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

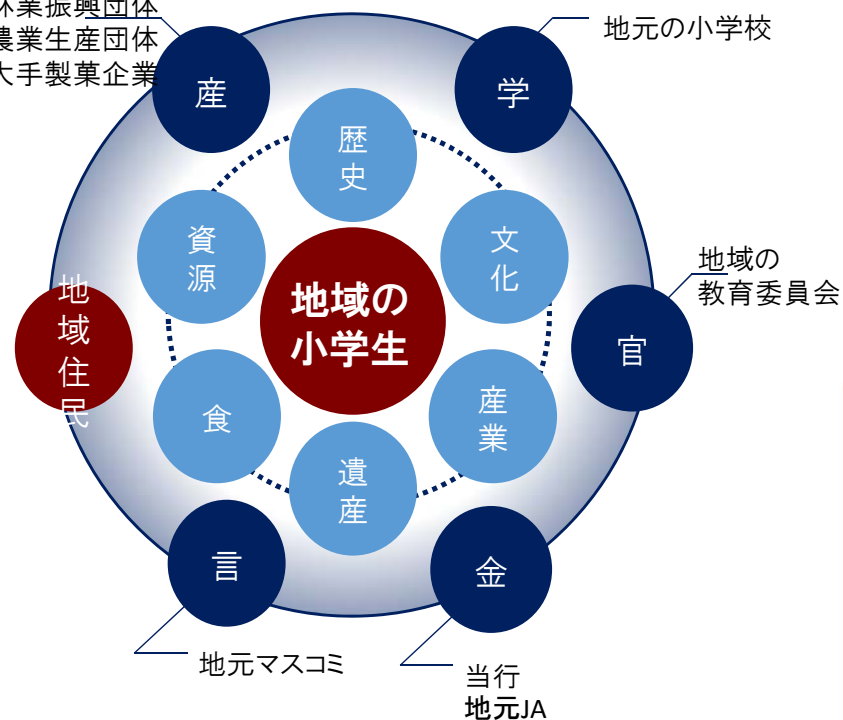
- ・ アンケート調査では、全体的な満足度は5点満点中4点超。地場産業に対する理解度も4点超となっている。
- ・ 参加した小学生が就職する10年後に、Uターン就職率の向上や人口流出の反転が実現されるよう、今後も継続して取組んでいく方針。

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)

「しずおかキッズアカデミー」

地元の魅力を知ること、郷土愛醸成を図り、
定住とUターン就職で地域に貢献できる人づくり

地域鉄道会社
上場製紙会社
地元林業振興団体
地元農業生産団体
地域大手製菓企業



産学官金言 + 地域住民 = 小学生からの人づくり



中部

- ・お茶摘みってこうやってやるんだ
- ・自分たちで淹れたお茶はおいしいな
- ・お茶って淹れる温度によってこんなに味が違うんだ

平成29年9月24日開催(参加者77名)
主催: 静岡銀行、大井川農業協同組合
大井川鐵道、静岡県志太榛原農林事務所
後援: 県、地域の教育委員会



東部

- ・自分で紙を作ってみたい!
- ・林業って大切なんだね!

平成29年10月1日開催(参加者74名)
主催: 静岡銀行
後援: 県、地域の教育委員会



西部

- ・うなぎいもについてたくさん知れた!
- ・クッキー作りもできて楽しかった!

平成29年10月15日開催(参加者85名)
主催: 静岡銀行 協力: うなぎいも協同組合
後援: 県、地域の教育委員会
※うなぎいも: 普段捨ててしまううなぎの骨や頭などを肥料に栽培したさつまいも

25－②「地元高校生による地方創生研究発表事業」

(島田信用金庫)

1. 取組の概要

- ・ 当金庫と地元高校生が連携し、高校生が研究した茶業等の地場産業や、観光産業等における地域経済活性化策の合同発表会を開催。
- ・ 研究会で発表された施策の実現、商品化に向けて、当金庫が、高校生と地元企業をマッチング。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・ 当金庫は平成25年以降、地場産業である茶業について研究していた地元商業高校と連携し、活性化策を探っていた。また、平成27年に、産学官金労言等から構成される島田市地方創生会議に参加したことで、その他の地元高校との関係も密接なものとなった。
- ・ こうした活動を通じ、多くの地元高校が「地域活性化」、「地方創生」に関する研究に取り組んでいるが、その多くが研究成果を披露する場がなく、内部的な取組にとどまっていたことを把握。当金庫はこの点に着目し、高校生の柔軟な発想を地域へ還元することが新たなビジネスの創出に繋がるのではないかと考えた。研究成果を発表できる場を提供すべく地方創生研究発表事業を企画、立案。
- ・ 地元高校側も研究成果を発表することにより、地域へ貢献したいというニーズがあり、本件が実現に至った。

3. 具体的な取組内容

- ・ 平成29年2月、第1回「高校生による地方創生研究発表会」を当金庫主催にて開催。地元高校8校、33名の高校生が参加し、茶業活性化や、フィルムツーリズム等の観光活性化に向けた研究成果や提言を発表。
- ・ 発表された各種施策については、実現・商品化に向け、当金庫の取引先とマッチングを図る等、全面的に支援。
- ・ 当金庫取引先の商品化に伴う開発費用は、事業性評価による融資や、ものづくり補助金の申請支援を実施。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・ 発表会には、静岡県、島田市、牧之原市、川根本町、御前崎市、吉田町、東海財務局静岡財務事務所、日本銀行、商工会等の関係者を招待し、幅広いネットワークを活用することで効果的なマッチングを促進。当金庫役職員215名が地域貢献の一環として、ボランティアで参加。来賓対応、会場設営、駐車場対応、会場案内等発表会の運営全ての役割を担う。
- ・ また、他校の生徒の考え方や取組を共有し、切磋琢磨させ、活性化策のレベルアップを図るため地元高校8校による合同の発表会とした。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・ 榛原高校の研究テーマ「牧之原「深蒸しかぶせ茶」活性化のための新商品開発」の発表を受け、同茶葉の飲料化の開発を行っている当金庫の取引先を当金庫の仲介により、マッチングが実現。平成29年3月、新商品完成お披露目会が開催され、研究発表をした榛原高校生も参加し、新商品をPR。開発したペットボトル飲料は新東名の森SAで売上1位になるなど評判も上々。また、その他の新商品の開発も計画されている。
- ・ 今後、第2回発表会平成30年2月に開催する予定。

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)



25－③「若者の創業マインド向上に向けた高校生によるビジネスプラン・グランプリの開催」

(日本政策金融公庫)

1. 取組の概要

- ・ 全国の高校生を対象にしたビジネスプランのコンテストを実施。高校生ならではの自由な発想や創造力を活かしたビジネスプラン(※)を募集し、毎年1月に上位10組のファイナリストによる最終審査会を開催し、グランプリを決定。
(※)人々の生活や世の中の仕組みをより良いものに変えるビジネスプラン及び地域の課題や環境問題などの社会的な課題を解決するビジネスプラン

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・ 当公庫は、これまで培ってきた創業支援の経験・ノウハウを次世代の若者への「起業教育」の現場で生かせないかと考え、平成25年度から開催。
- ・ 将来の進路を考える時期にあたる高校生を対象とし、ビジネスプランの作成を通じて「自ら考え、行動する力」を養うとともに、ビジネスを身近に感じてもらうことで、創業マインドの向上を図ることを目的としている。

3. 具体的な取組内容

- ・ 当公庫の職員が、ビジネスプランの作成をサポートする目的で、希望する高校向けに「出張授業」を実施。
- ・ 応募のあった全プランに対し、評価点や今後に向けたアドバイスなどのフィードバックコメントを記載した審査結果通知を送付。
- ・ 最優秀となるグランプリのほか、準グランプリ、審査員特別賞、優秀賞等の賞を設け、上位100プランを表彰対象としている。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・ 「出張授業」は各高校の学習進度に合わせて基礎編、中級編、実践編の3つのカリキュラムを用意。
- ・ 外部講師を招いた出張授業や複数高校参加型の出張授業など、高校や地域の多様なニーズに対応。
- ・ 「出張授業」を補う学習ツールとして、無料オンライン講座「ビジネスプランをつくってみよう」を開設。

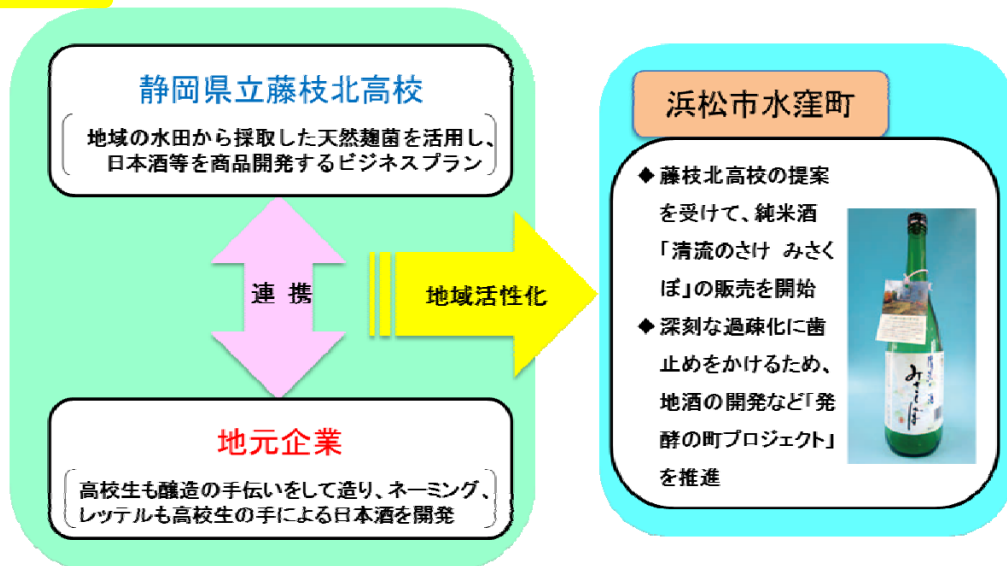
5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・ 第1回(平成25年度)は151校、1,546プラン、第5回(平成29年度)は、385校、3,247プランとなり倍以上に増加。
- ・ 日本公庫の全国152支店のネットワークを活かして取り組んだ結果、全ての都道府県から参加。
- ・ 第4回ビジネスプラン・グランプリで準グランプリを受賞した静岡県立藤枝北高校の食品サイエンス部は、地域の水田から採取した天然麹菌を地域資源として活用、地元企業と連携し商品開発や町おこしに取り組み、地域の活性化に貢献。
- ・ 兵庫県立播磨農業高校は「地域活性化」という同じテーマで活動を行う沖縄の高校と遠距離連携し、「農業従事者減少」という問題を食育の推進によって解決するビジネスプランを作成。
- ・ グランプリ参加者からは、「志を持った進学につながった」「地域の地方創生チームで活動が続ける」等の声があり、次世代を担う若者の貴重な経験となっている。

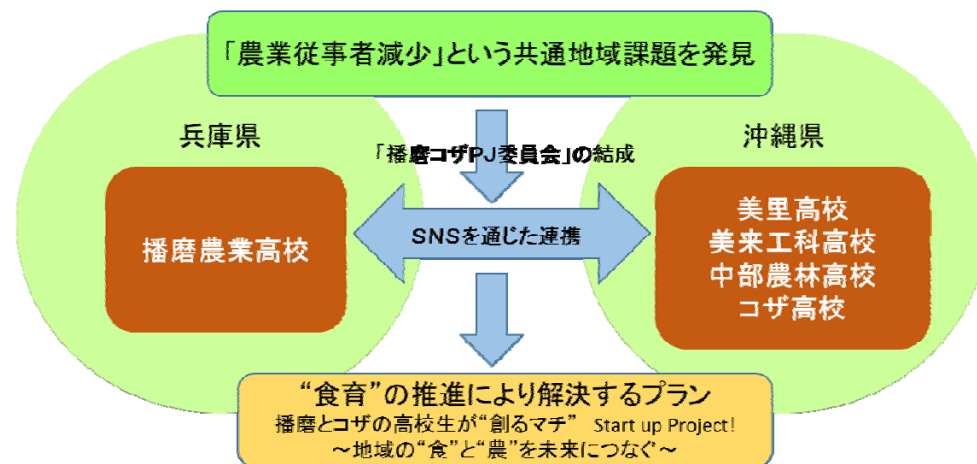
6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)

ビジネスプランの事例(詳細は別添「クローズアップ」参照)

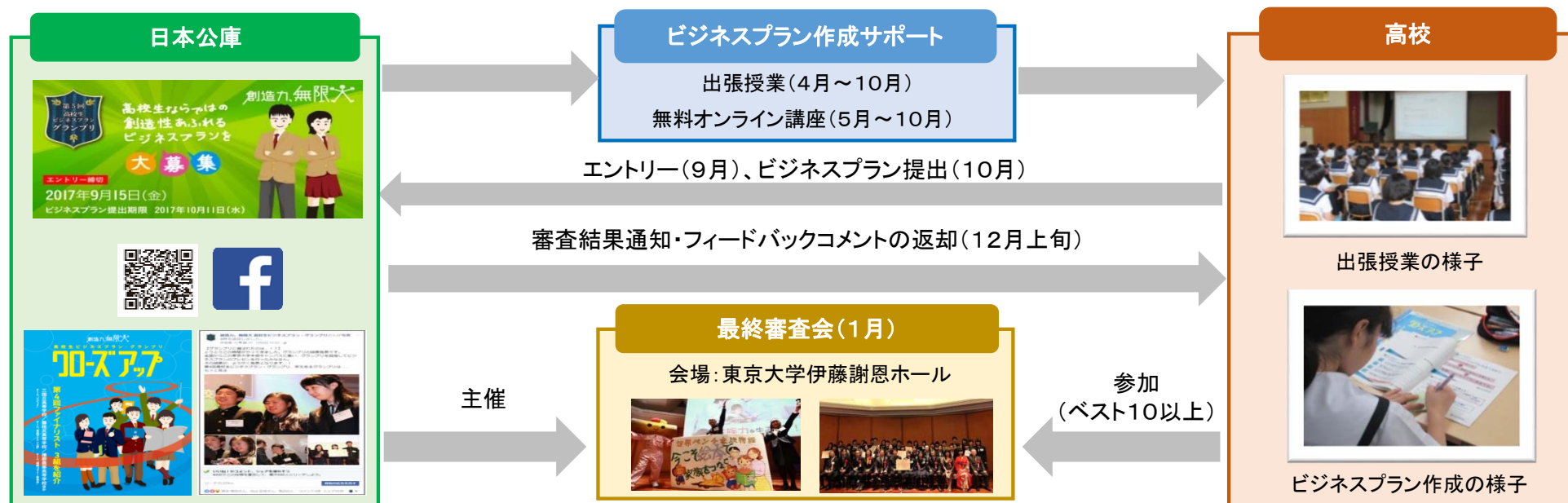
プラン名 天然糞菌による発酵の町プロジェクト～コメの花を紡ぐ物語～



プラン名 播磨とコザの高校生が“創るマチ” Start up Project! ～地域の“食”と“農”を未来につなぐ～



ビジネスプラン・グランプリの概要



26. 「地域おこし協力隊への組織的な伴走支援」

(鳥取銀行)

1. 取組の概要

- 地方創生の担い手としての期待も大きい「地域おこし協力隊」の隊員に対して、隊員の最寄支店の支店長を担当者に設定。各種情報提供から事業計画の策定支援、また創業資金や定住のための住宅取得資金の支援までを組織的にサポートするとともに、鳥取県から隊員研修を請け負うNPO法人「学生人材バンク」と連携し、起業のためのタネ探しから起業支援まで伴走支援を実施。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 鳥取県が全国的に先駆けて地方版総合戦略を策定する中、当行としても地方創生への取組を積極的に関与するため、担当部の設置、地方創生サポーターの任命、移住・定住の相談窓口設置や新商品の販売といった行内体制を整備。
- 平成27年7月に、鳥取県内への移住や移住者の雇用支援、地域内の起業家育成について効果的な支援活動を行うべく、NPO法人「学生人材バンク」と連携協定を締結。「学生人材バンク」は鳥取県から地域おこし協力隊研修事業を受託しており、「学生人材バンク」の協力隊とのグリップ力と、当行のネットワークと起業支援ノウハウを融合させるサポート事業をはじめるに至ったもの。

3. 具体的な取組内容

- ドローン養成スクールの起業希望の協力隊に担当支店長が伴走し、事業計画書の策定や事業性評価のもと支援(融資)を実施。
- 協力隊期間中より、岩美町内の中古物件を活用し宿泊施設運営を行っていた隊員に、協力隊卒業後も伴走支援を行い、物件の買い取り資金の支援を実施。
- 協力隊期間中に、当該地への移住を決意した協力隊員に対し、当行の専用ローン商品「移住定住ローン」にて物件購入の支援を実施。
- ほか、鳥取県開催の協力隊研修への当行本部行員及び支店長の参加や、学生人材バンクとの共同開催による起業のための自主勉強会の開催、支店の後援会行事への協力隊の招待などにより協力隊の各種相談に対し日常的に幅広く対応を行っている。

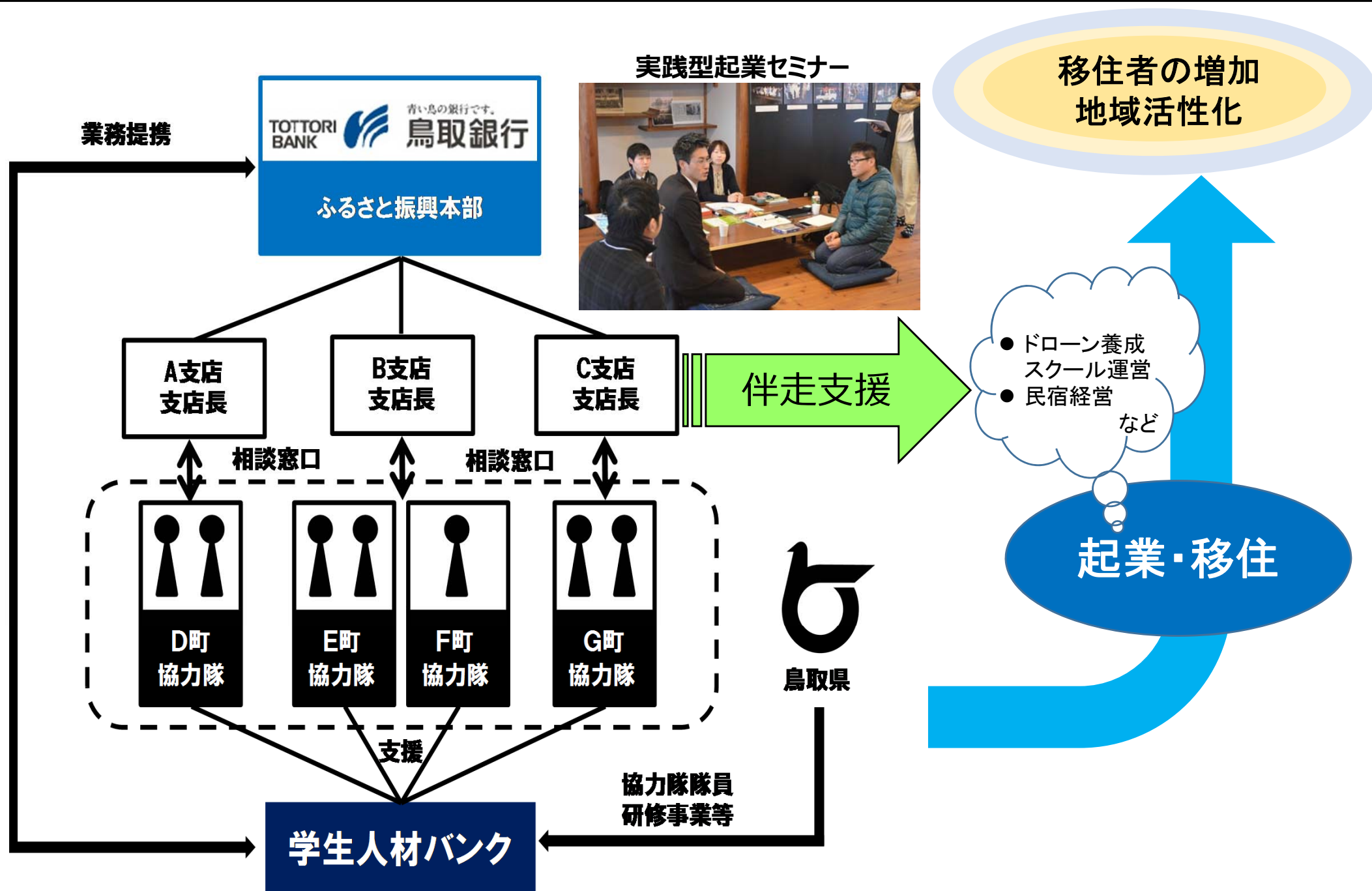
4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 当行の組織ネットワーク(協力隊の近くに必ず支店があり、該当店の支店長を担当に任命)、起業支援ノウハウを金融機関の役割と認識し、定期的(概ね毎月面談し、約3ヶ月に1度本部報告を行う)に隊員のニーズ把握・それに対するレスポンスを行う体制を作っている。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 金融支援として、事業性融資支援2件/合計8百万、住宅ローン支援1件/8.3百万を実施。
- 隊員への情報提供や地域の特産品を開発している隊員へ販売先を紹介するなどのビジネスマッチング支援の結果、移住する隊員が増加。
- 起業する隊員についても、本取組で伴走支援した卒業生でみると約26%(全国平均約14%(平成29総務省調べ))であり、一定の効果がみられる。
- 今後、当行の他の地方創生に関する取組(空き家利活用、廃校を活用したイノベーションバレーの創設)との連携を検討。

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)



27.「秋田版CCRC事業へのサポート」

(北都銀行)

1. 取組の概要

- ・ 当行親密企業である秋田不動産サービス(株)(以下、「AFS」)を事業主体とする「秋田版CCRC拠点施設事業」をサポート。
- ・ AFSは、JR秋田駅前の中心市街地にある当行と秋田信用金庫の所有地に、銀行店舗、住宅、医療機関等が入居するCCRC拠点施設を整備。当行は、自治体等と連携し、首都圏などからの移住促進や、入居者の日常のケア、地域住民との交流による賑わい創造、医療機関や介護事業者との連携事業等についてコーディネートするとともに、金融面でも建設資金の他、入居者の住宅ローンや資産運用・相続などのサポートを図る。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・ 秋田県を営業エリアの中心とする当行の経済環境においては、同県の人口減少・少子高齢化問題は極めて深刻であり、新たな事業モデルの必要性について平成26年4月より検討していた。当行所有のJR秋田駅前の遊休地の有効活用についても、隣地を所有する秋田信用金庫と相談していた中、日本版CCRCの導入を検討していた秋田県と連携。親密企業のAFSを事業者とし、本格的に検討することとなった。
- ・ 本件は、秋田県の「あきた未来総合戦略」、秋田市の「第二期中心市街地活性化基本計画」等に基づく事業であり、秋田版CCRCによる県都秋田市の復活のシンボル事業として、人口減少に歯止めを掛けると共に、中心市街地の活性化の実現を企図したもの。

3. 具体的な取組内容

- ・ 本事業に向けた秋田県の調査事業をグループ内のシンクタンク(フィデア総研)が受託。当行は、同シンクタンクと連携し、AFSの事業計画策定や、資金調達スキームの検討、補助金申請等をサポート。また、秋田県主催の「秋田版生涯活躍のまち推進協議会」、秋田商工会議所主催の「中心市街地活性化協議会」などで事例紹介などを通じて県内他地域での可能性についても提言している。
- ・ その他、当行をはじめ、秋田県、秋田市、秋田商工会議所、地権者、コンサルタント、シンクタンクなどによる「まちづくり協議会」を立ち上げ、具体的な取組内容については、「にぎわい創造部会」「スマートウェルネス部会」を設置。地域コミュニティの形成等について協働して考察中。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

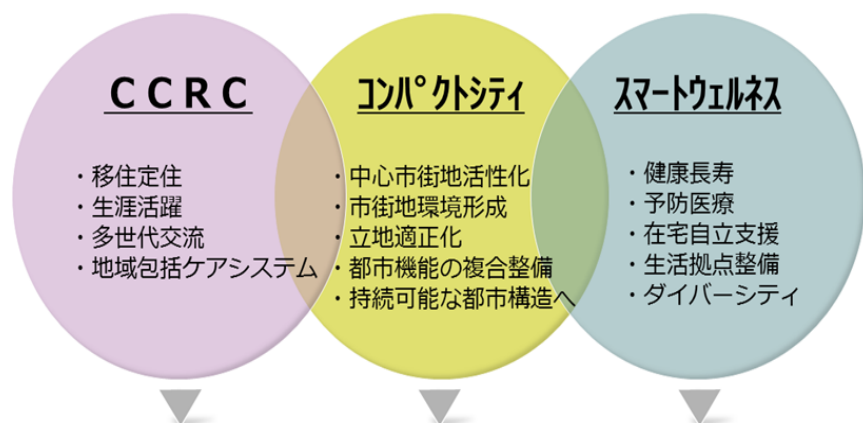
- ・ 地方創生部から1名をCCRC担当として配置し、当行内の関連各部とプロジェクトチームを編成。同チームでは、事業収支の検討、事業関係者とのコーディネートを中心に活動するとともに、各種補助金の活用についてもコンサルタント会社との協業により、認定までサポート。ハード面は秋田県、秋田市との連携による「優良建築物等整備事業」の補助金、ソフト面は秋田県CCRC調査補助金を活用した。
- ・ 本施設に入居する店舗は、シニア層にも利便性の高い先進的な店舗設計とするほか、入居者の資産運用相談の強化や、リバースモーゲージなどの金融商品の提供等、サービスの充実を検討中。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

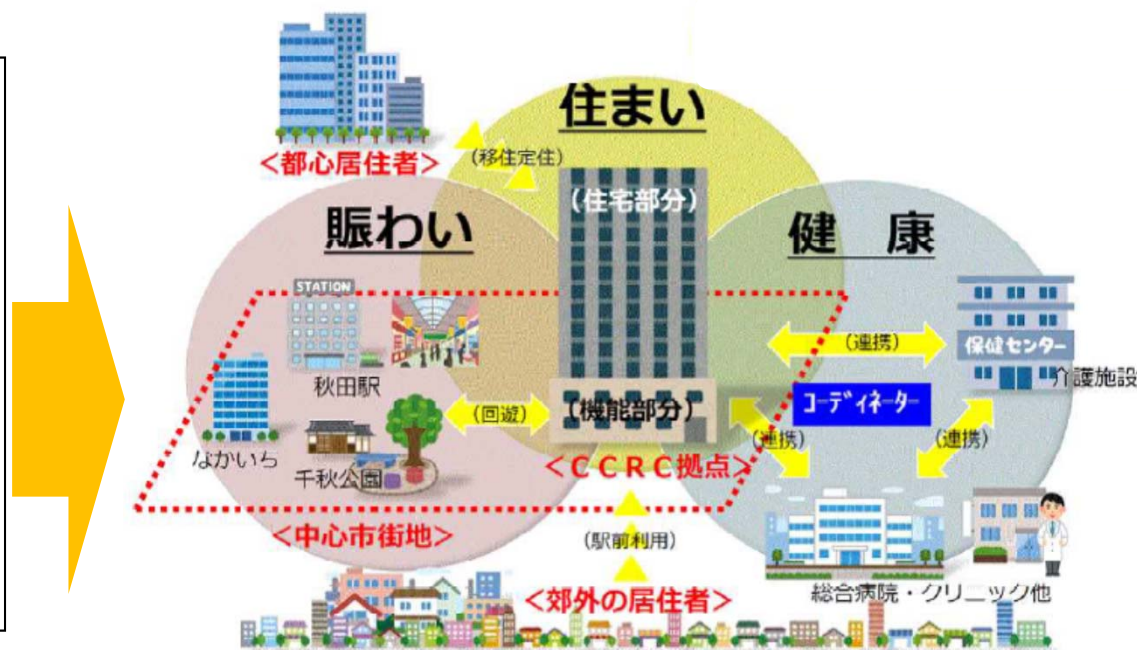
- ・ 平成30年5月着工、平成32年10月オープン予定。
- 【参考・秋田県の総合戦略】CCRCの機能を有する住まいへの入居世帯数 168 世帯(平成27年度～平成31年度)→本件にて56世帯の入居を図る。

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)

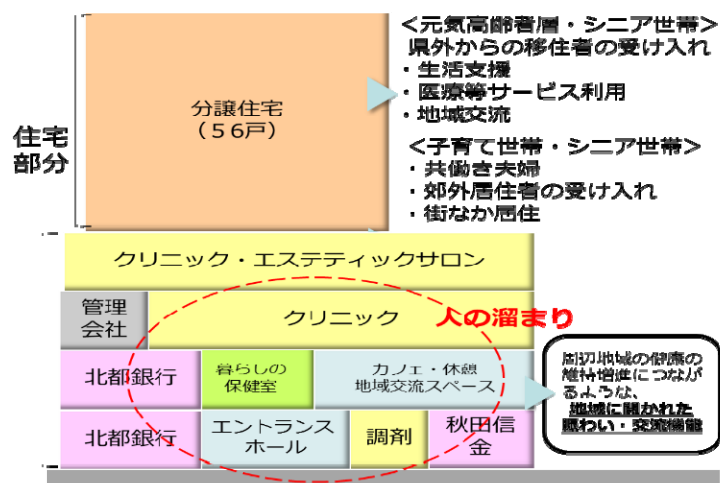
■ CCRC拠点整備事業における3つのコンセプト



■ 目的: 「市街地の活性化」「地域住民の健康増進」「上質な住まいの提供」



建物概要



「秋田駅前中心市街地の好立地」「低層部分の生活利便性を強味」とした、付加価値の高い住まいを目指す。

〔入居者・利用者のメリット①〕
計画建物では金融機関のコーディネートにより様々な生活支援サービスが受けられる

〔入居者・利用者のメリット②〕
計画建物を活動拠点とした様々な地域活動に参加できる

〔入居者・利用者のメリット③〕
計画建物と周辺医療機関が連携して健康・予防・介護サービスが受けられる

〔入居者・利用者のメリット④〕
計画建物では街なか居住でライフワークバランスを実現することができる

- ・地上17階。1階～4階は商業部分で金融機関の支店やクリニック・薬局などが入居。周辺の福祉施設と連携して高齢者らの健康維持を図るとともに、地域交流スペースを活用した多世代交流を促す。
- ・上階層は首都圏在住の高齢者世帯などをターゲットに、分譲住宅として56戸を設ける。

＜資金計画(予定)＞

[総事業費]約2,500百万円
調達は補助金約300百万円その他、
当行シニアローン他2,200百万円を
予定。

28.「結婚支援とその後のライフステージに応じた支援体制の構築 ～とましん結婚相談所(LLB会)～」 (苫小牧信用金庫)

1. 取組の概要

- 結婚を望む男女の希望条件に合う異性を紹介し、お見合いから交際までのお手伝いを行う取組。
- 会員とは、結婚後も繋がりを保ち、地域金融機関として様々なライフステージに応じた相談やアドバイスを行い、将来に渡り応援するもの。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 若者の多くは「いずれ結婚したい」と思っているものの、出逢いの機会に恵まれず、晩婚・未婚化が進行(当地域(1市6町)においても20～30歳代の人口45,908人のうち、47.5%の21,806人が未婚(国勢調査))しており、少子高齢化・人口減少が大きな社会問題となっていることに着目。
- 平成24年10月、出逢いの場創出のため、苫小牧商工会議所との共催により「婚活パーティー」を実施したが、もっと効果的な方法が取れないかとの思いから、トップダウンにより、当金庫にて平成25年6月3日「とましん結婚相談所(LLB会)」を設立したもの。
- 当金庫が行う地域貢献活動は、地域を発展させることが、ひいては当金庫の発展に繋がるものである、ということを共通認識として取組んでいる。

3. 具体的な取組内容

- 希望条件に沿ったお相手の「写真・プロフィール」を見てもらい、お互いにお逢いしたいとなった場合に、当庫応接室で1回目のお見合いを実施。その結果、お互いにお付き合いをしてみたいとなった場合、お二人での交際(概ね3か月)に進む。
- 交際期間中は、最低月1回双方から交際状況の報告を受け、交際状況の確認・アドバイス等を行う。
- 1対1のお見合いのほか、年齢層別の懇親会を各種企画し、当金庫本店内で開催。異性との出逢いの場・会話の機会を設けている。
- 結婚した又は結婚を決めたカップルとの繋がりを継続し、入籍・結婚式・出産等の報告をお願いすると共に、会員限定の優遇商品(住宅ローンなど)を用意し、将来に渡って応援する体制をとっている。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

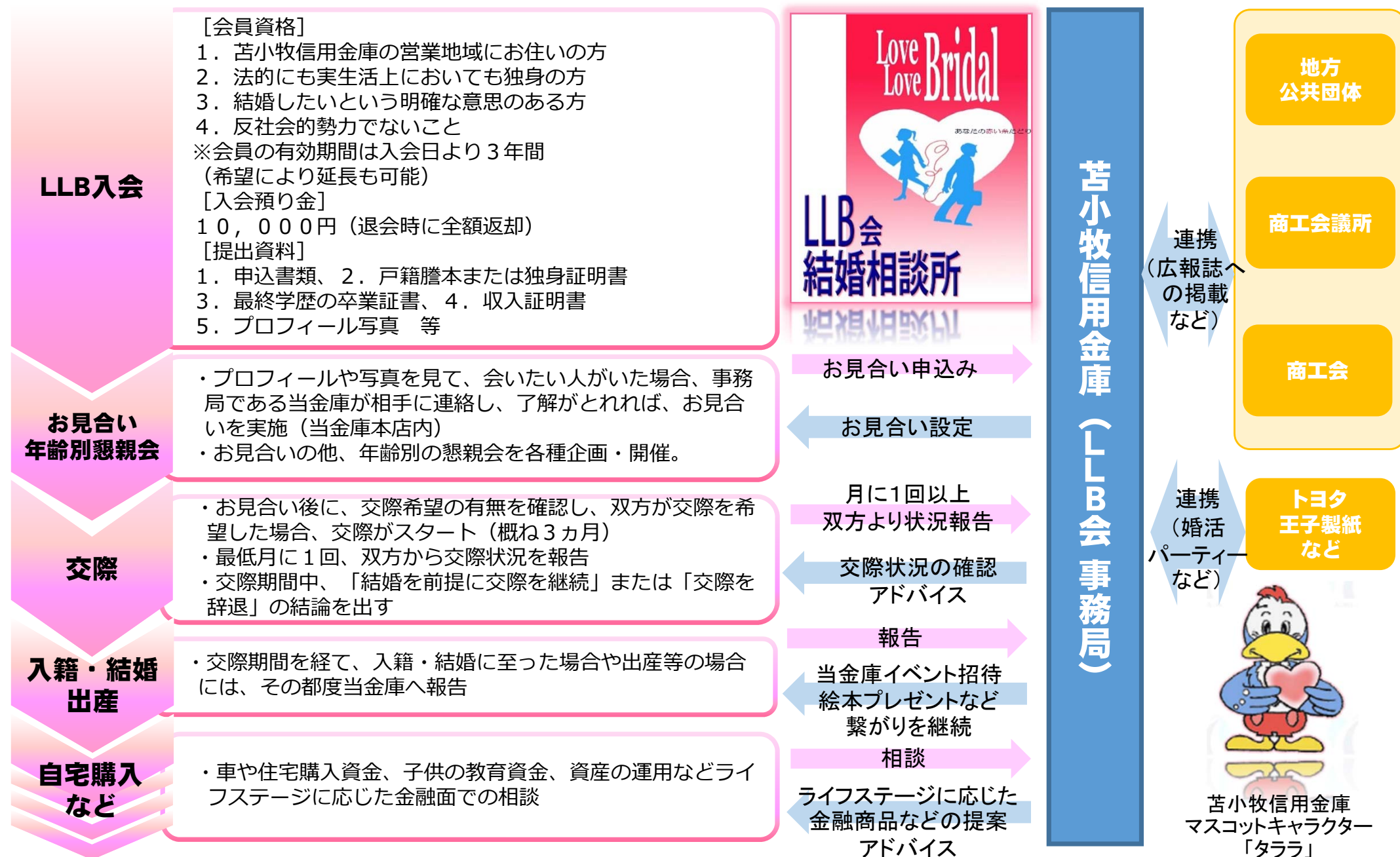
【会員数増強】申込受付については、当金庫事務局窓口での受付のほか、郵送での書類送付・当庫ホームページからの仮申込など、気軽に申込ができる体制を構築。(正式申込時には、独身証明書(戸籍謄本)、源泉徴収票(年収確認)、お見合い写真、プロフィールなどの書類を徴収。)

【市町村等との連携】苫小牧市・苫小牧商工会議所、むかわ町・厚真町、白老町・白老町商工会、新冠町との間で、結婚支援事業の連携協定を締結し、広報誌への掲載や出逢いの場の創出など、結婚に向けた機運を高め結婚への後押しを行うほか、トヨタ・王子製紙など主要な個別事業者とも婚活パーティーなどのイベントを開催するなどし、結婚に対する意識付けを図っている。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- LLB会入会者 男性 217名 女性 246名 合計 463名 (平成29年9月30日現在)
- LLB会活動状況 お相手の紹介 917件 お見合いの実施 404件 結婚又は結婚準備中 34組 子供の誕生 3名 ・当面の会員数目標 500名
- 定期積金契約や住宅ローンの利用のほか、この取組が縁となり、会員親族の事業の設備資金応需に繋がるなど本業面での成果にも表れている。

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)



29. 「子どもたちの放課後を地域で支える仕組みづくり ～スミセイアフタースクールプロジェクト～」

(住友生命保険)

1. 取組の概要

- 地域や市民の力など、地域社会全体で「小学生の放課後の生活の場である学童保育や放課後子ども教室をより楽しく、子どもたちが成長できる場所」とするとともに、子育て世代が安心して子どもを産み育てられる環境を整備することを目指すプロジェクト。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 保育園の待機児童問題がクローズアップされていた中、当社は保育園から小学校に上がる際に子どもの預け先がなくなってしまう「小1の壁」問題にいち早く着目。また、子供たちが地域のコミュニティに見守られながら成長する環境が失われつつある中、子育て・子育てのインフラとして、学童保育等の重要性が高まっていることを踏まえ、平成26年度より、企業初の全国展開の学童保育支援事業として当プロジェクトを開始。

3. 具体的な取組内容

- 当社と特定非営利活動法人「放課後NPOアフタースクール」が連携し、全国の学童保育等において、「いのち」「健康」「未来」をテーマとした「市民先生」(子どもたちに様々な知恵や技術を授けてくれる地域や社会の大人)による出張プログラムを無償で実施(年間50ヶ所)。
- 単に出張プログラムを実施するだけに止まらず、その地域で子どもたちの放課後を支える仕組みが構築され、自律的な取組が広がっていくことを目的に、当該地域の学童保育等運営者、協力者、行政関係者、保護者等を対象とした勉強会をあわせて実施。
- ホームページでは、より多くの方に参考にしていただけるように、プログラム動画の配信。また、子どもたちの遊びの世界を広げるために、日本や世界各地の遊びの紹介や、遊んで学べるペーパークラフト類も無償提供(<http://sumiseiafterschool.jp/>)。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 全国各地の拠点で地域と日頃からつながりを持つ当社と、地域を巻き込んだ学童保育のプログラムで実績のあるNPOの強みをかけあわせ、全国各地の学童保育を支援するスケールの大きな活動を展開。
- 当社は資金提供、全国での公募、プログラムや勉強会の運営を補助。NPOは出張プログラム企画、当日のプログラムや勉強会の運営等を担う。
- 出張プロジェクトと併せて行う勉強会では、放課後活動の様々な具体的事例をまとめたオリジナル冊子や、本活動を通じて得た子供たちのアンケート結果等を用いて、その地域の特性や人的つながり・資源を活かしたオリジナルプログラムを考えるワークショップを行い、これの実現に向けたアドバイス等を実施。その後、それぞれの地域で自立的にプログラムを実施する先が広がっている。

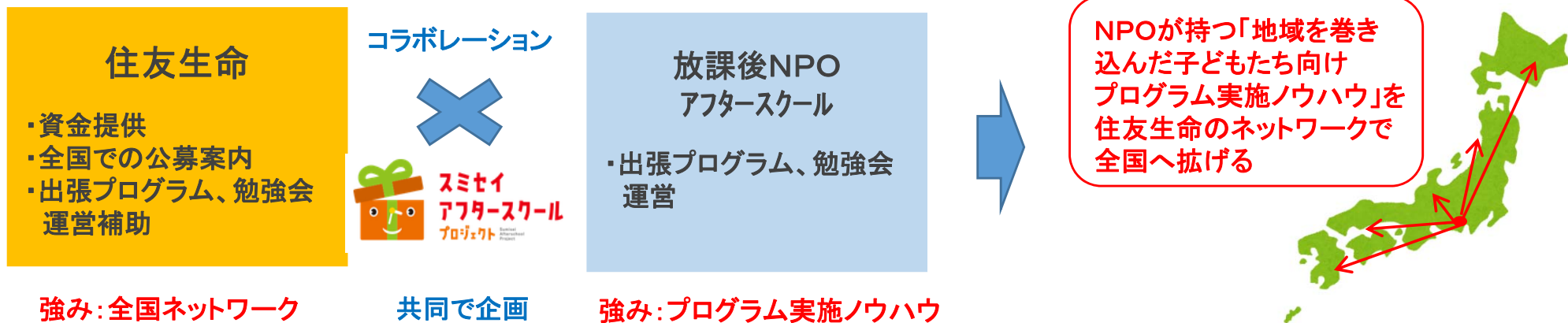
5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- これまでに、全国152箇所出張プログラムおよび勉強会を実施。約6,400人の子ども達と約1,200人の大人達が参加(平成28年9月末時点)。
- 学童保育等への直接的な支援の成果だけでなく、プロジェクト開始以降180以上のTVや新聞の取材を受け、学童保育の現状や課題を社会に訴求した点もこのプロジェクトの大きな成果・意義であると考えている(2017グッドデザイン賞、2014キッズデザイン賞等受賞)。

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)

【実施スキーム】

「全国各地に拠点をもつ当社」と「地域を巻き込んだ学童保育のプログラムで実績のあるNPO」のコラボレーション



【プロジェクトの目指すところを実現するためのSTEP】

☆目標☆ 全国各地で、子どもたちの放課後、健やかな成長を地域の力で支える仕組みづくりを行う

【STEP1】

全国の学童保育等で出張プログラム実施
(市民先生による約16種類のプログラム)
→各地域の大人(地域の協力者・行政関係者・保護者等)にも見学いただく



プログラム例(心臓外科医のシゴト)

【STEP2】

大人向け勉強会の実施
→子どもたちの放課後を地域で支える仕組みづくりを考える
(プログラム実施ノウハウ等を伝授)



勉強会の様子

【STEP3】

自律的に各地で子どもたちの放課後を支える仕組み
→自分たちで、地域のリソースをつかって子どもたち向けプログラムを実施。周辺地域への伝播を目指す。



勉強会をきっかけに、その後各地で企画され、実施されたプログラムの様子

30. 「県の事業と連携した長南町小学校跡地活用への銀行・グループ体での支援」

(千葉銀行)

1. 取組の概要

- 長南町が4つの小学校の廃校を決定したことに伴い、小学校跡地活用検討委員会を発足させ、当行もこれに参画。(株)ちばぎん総合研究所が受託した千葉県の空き公共施設活用事業との連携を図り、2社の企業誘致に成功し、交流人口増、雇用増といった結果に結び付いている。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 当行は、県内を5地域に分けて定量・定性面から強み・弱みを分析し、その結果等の具体的なデータに基づき、指定金融機関となっているかに関わらず各自治体と課題及び対応の方向性を協議してきており、各自治体との協働関係を強めていた。
- 長南町では、平成29年4月に町内4小学校を統合し、小中一貫校を開校することとなり、これに伴い4小学校の廃校が決定。先んじて平成28年7月に町は「長南町立小学校跡地活用検討委員会」を発足。当行も町議会議員や町の関係者とともに委員として参画。
- また、近年、地方移転などの関心が高まっていることから、千葉県は県内郡部を中心に増加している学校等の空き公共施設を活用した企業誘致事業を平成28年度から開始。(株)ちばぎん総合研究所が本事業を受託。市町村向けの手引書作成、動画配信、フォーラム開催等を行ってきた。

3. 具体的な取組内容

- 当行も、町とともに県内の様々な廃校活用施設の視察、ヒアリングに同行し、活用に向けた方向性を模索するとともに、県の空き公共施設活用事業にこれを組み込み、銀行・グループ体で長南町に対する企業誘致支援に取り組んだ。
- 平成29年度より県の事業対象に民間物件を追加。当行は公共施設に加え、空き家、空き店舗、古民家の情報を自治体から収集し、営業店を通じて空き施設の活用に興味のある企業に紹介。
- 平成29年7月、1社の企業誘致(当行取引先)に成功し、町の雇用創出にも貢献。OA機器のリファイニングセンター、撮影スタジオ等に活用するほか、校庭は都内企業の社内運動会に貸し出し、町民との交流を図るイベントなどに利用。あわせて、同社に運転資金を実行。
- さらには、当行のネットワークを活用し、地域活性化に積極的な大手企業の進出も決定する見込み。団体宿泊施設や地域特産品を活用したマルシェなど、地域活性化を図る計画を立てている。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 当行の情報収集力、ネットワーク、マッチング機能をフル活用し、ちばぎんグループ体で情報を共有しながら、県の事業、町の廃校活用を支援。
- 当行と(株)ちばぎん総合研究所は定期的に情報交換会を実施。本事業については協働して自治体、企業にアプローチし、都度方向性を確認。

5. 取組の成果(取り組み中の場合は目標値・KPI等)

- 長南町4小学校のうち1小学校に企業誘致。正社員1名、パートタイマー4名採用。2件目の企業誘致も決定する見込み。
- 県の事業については、平成28年度のKPI:進出候補企業と市町村の個別マッチング件数 20~30件に対して、進出企業数3社、マッチング件数27件、合計30件。(長南町は平成29年度実績)

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)

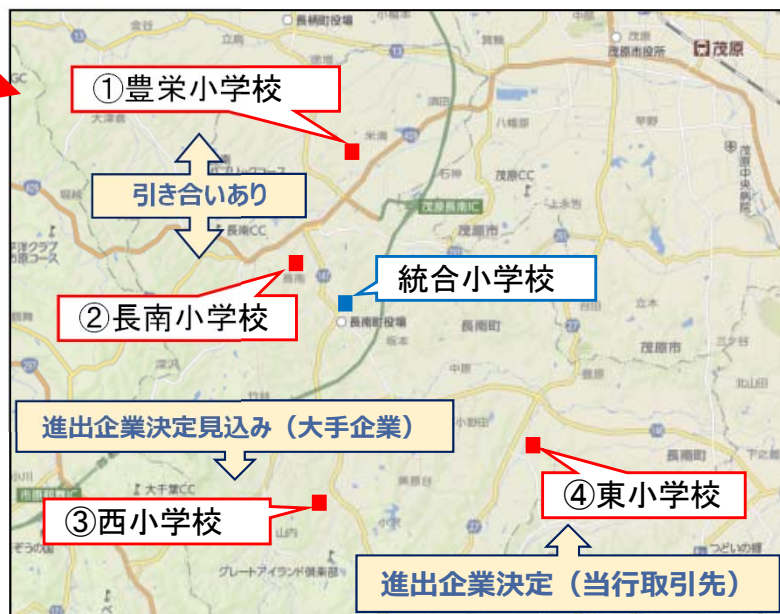
- 県内を5地域に分けて定量・定性面から強み・弱みを分析
- 各自治体に提言することで、協働関係を構築

- 各地域の特性に応じ、地域課題の解決に積極的に関与
- 銀行・グループ体で、情報収集力・ネットワークを活用

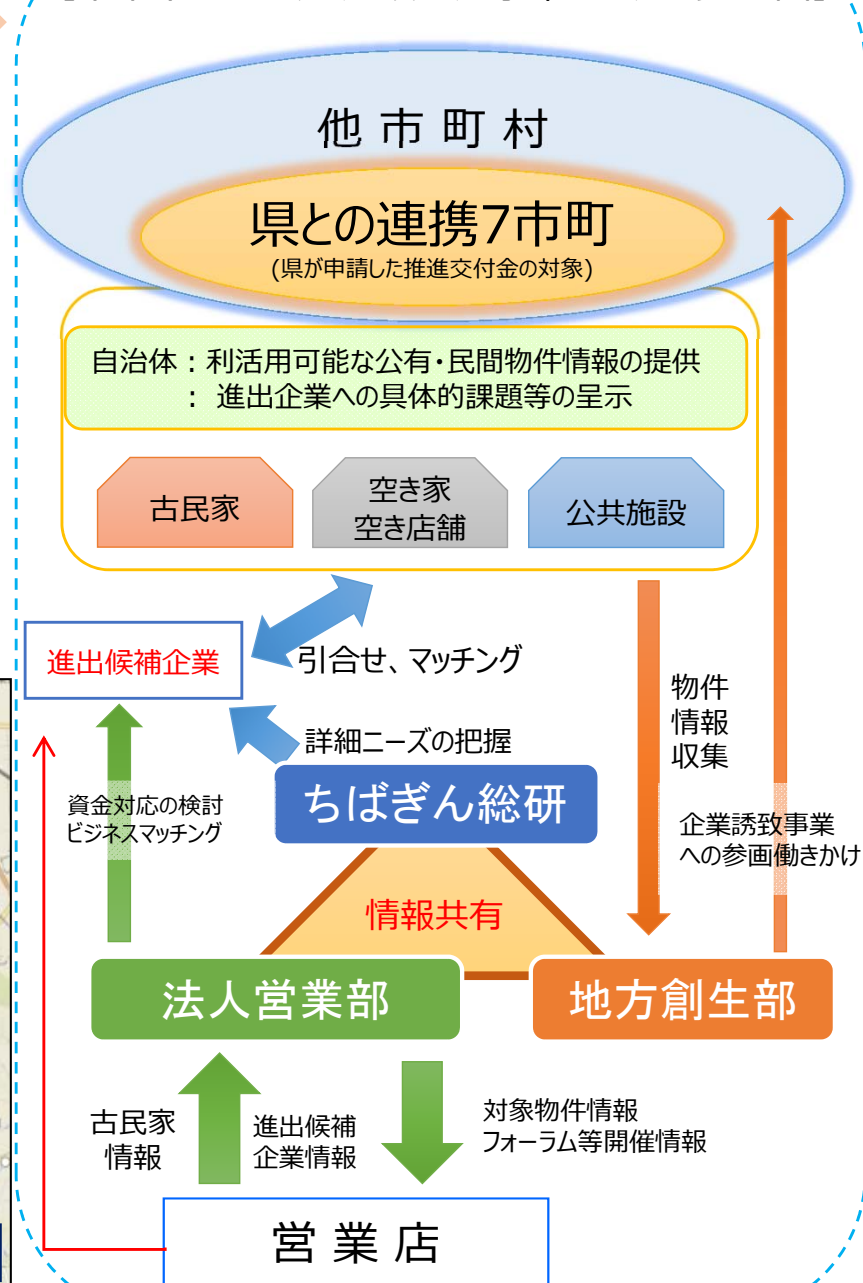


千葉銀行

【長南町小学校跡地活用の事例】



【千葉県 空き公共施設活用事業 活動スキーム図】



31.「全国初、民間都市開発推進機構の出資を活用した立地適正化計画に基づく不動産流動化の取組」 (荘内銀行)

1. 取組の概要

- 全国で初めて、民間都市開発推進機構の出資を活用し、立地適正化計画に基づいて地域中核企業が行う自社商業施設の耐震改修・リニューアルに向けた資金調達を、不動産特定共同事業スキームによる不動産流動化およびノンリコースローン組成により支援。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 鶴岡市ではインバウンド誘致等の地方創生を進める上で、中心市街地の「民間施設」の老朽化や、空き家・空き店舗の増加が課題となっていた。
- 当行は以前よりPPP/PFIによる公共施設整備や市町村合併後の旧庁舎等の利活用の支援等、地方自治体と積極的に連携しており、鶴岡市とも同市の中心市街地活性化基本計画の一環として駅前施設「マリカ」東館に食文化発信拠点施設を整備する等、連携し取り組んできた。
- 他方で、地域中核企業が所有・運営する鶴岡駅前施設(ホテル、ショッピングモール等)は老朽化が進み、耐震補強工事等が喫緊の課題となっていた。同施設は、駅前の中心市街地活性化に必要不可欠な施設であると判断し、当行はその耐震補強工事や同時に行うリニューアルのための資金調達に対応。本件を地方における民間施設の再開発のモデルケースとすべく、支援スキームを検討した。

3. 具体的な取組内容

- 同社の事業計画やオフバランスニーズを踏まえ、不動産特定共同事業法に基づく不動産流動化スキームを提案。
- 当行は同社のホテル等整備計画を、鶴岡市が策定した立地適正化計画に対応した「民間誘導施設等整備事業計画」として国土交通省への申請を支援。この計画が国土交通大臣の認定を受けたことから、民間都市開発推進機構(以下、「民都」)による「まち再生出資」の活用が実現。
- 不動産流動化スキームは、フィンテックグローバルと連携。同社がアレンジヤーとなり、スキーム構築や地元企業から匿名組合出資を募集。当行はノンリコースローンを実行。総額45億円の資金調達を支援した。

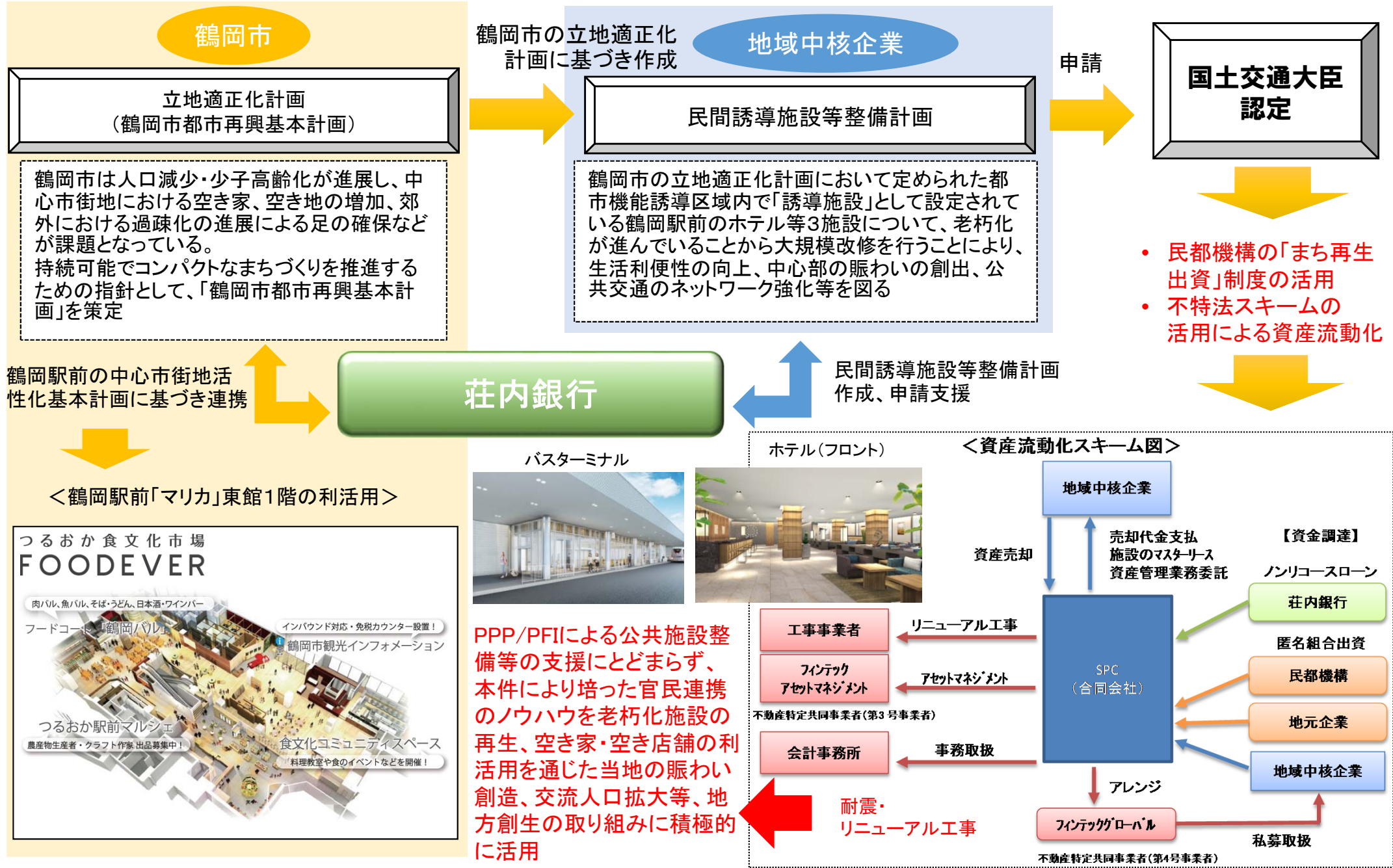
4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 単なる融資案件ではなく、行政・民間事業者・銀行(官民金)が連携する地方創生・まちづくり案件として、経営トップが積極関与。
- 行政とは、国交大臣認定や耐震対策緊急促進事業補助金等の申請手続きの事前相談をする等して、緊密に連携。
- 地方の不動産には民間資本が集まりにくいのが、本件は民都の出資を活用したことから、比較的スムーズに地元企業の出資を得ることができた。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 平成29年10月より耐震・リニューアル工事に着手。同年度内の耐震工事完工により、耐震対策緊急促進事業補助金の交付も受けることができる見込み。公的支援を活用した民間誘導施設整備のモデルケースとなることが期待される。
- 当行はまちづくり・まち再生に向けた官民連携のノウハウを蓄積。鶴岡市では空き家対策に係る官民連携の取組(NPO法人つるおかランド・バンク等)が進んでいるが、当地のさらなる賑わい創造、交流人口拡大に向けた各種の取組に積極的に参画していく。

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)



32. 「日本財団『わがまち基金』を活用した金澤町家の再生活用の推進」

(金沢信用金庫)

1. 取組の概要

- 金沢市の貴重な歴史的文化遺産である「金澤町家」の再生・活用の推進のため、信金中央金庫、日本財団および全国信用金庫協会が連携する「わがまち基金」を活用した地方創生支援スキームを導入。(一社)金澤町家活用推進機構(以下、「機構」)を事業パートナーとし、共に観光や移住といった新しい人の流れ、商業振興および雇用の創出、まちの活性化など「地方創生の深化」を実現する取組。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 当金庫では、金澤町家の減少が、歴史的な街並みの消失やまちなかの空洞化と共に、地域活力の低下につながることに問題意識を持っていたことから、「金沢版総合戦略」で金澤町家の活用に取り組んでいる金沢市に対し、協力を申し入れた。
- 平成28年8月より、金沢市が行う「金澤町家再生活用事業」について、金沢市および金沢市から関連事業の委託を受けているNPO法人金澤町家研究会との意見交換を開始。「わがまち基金」を活用した金澤町家の再生・活用に係る支援体制強化を提案。平成29年6月、「わがまち基金」平成29年度第一次募集の採択(10百万円の助成金)を受け、金澤町家の有識者で構成される機構と事業を開始。

3. 具体的な取組内容

- 機構は、金沢市およびNPO法人金澤町家研究会との連携の下、金澤町家の改修とサブリース事業による利活用の促進、オーナー等への情報提供や助言を実施。
- 当金庫は、機構に対して金融支援や経営支援を実施するほか、金澤町家の購入や改修に対応する融資商品の開発検討、ビジネスオーナーへの事業化支援、金沢市が行う補助金事業(金澤町家再生活用事業)の申請支援等を実施。今後は、事業性評価に基づく融資や経営支援(創業支援を含む)への取組を図る。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- これまでの自治体や支援団体が行ってきた事業では、不動産オーナーの第三者賃貸への不安感や改修費用の負担などが足かせとなっていた。そこで、機構がサブリース事業を通じて不安感や空室リスクを緩和し、併せて有識者が専門的な立場からアドバイスする体制を整え、金澤町家の利活用の促進を図るとともに、将来的にも経済的に自立した事業運営を可能とした。
- 推進体制面では、機構と当金庫で毎月定例会議を実施、具体的な案件や活動周知に関する協議を行っている。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 本事業は、当地域の商業振興や雇用の創出、観光や移住といった新しい人の流れの創出への貢献が期待できるもの。具体的な件数目標等は定めていないものの、機構は、サブリース事業による流動化の促進、情報提供や助言による再生活用案件の増加を図る。
- また、当金庫においては、創業を含めた事業化支援、融資商品の開発等による金融成果を目標とする。

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)

Supported by  日本財団 THE NIPPON FOUNDATION

「わがまち基金」の概要

- 「地域を守る」という重要な使命を持つ信用金庫が、新たな事業推進主体の立上げや、プラットフォームの形成に主体的に関与することで、地域に事業・雇用を生み出し、投融资につなげる「新しい金融のあり方」の構築を目指す。
- 単なる助成ではなく、将来的に信用金庫の融資に繋がる事業が対象となる

助成金総額: 10億円程度(予定)

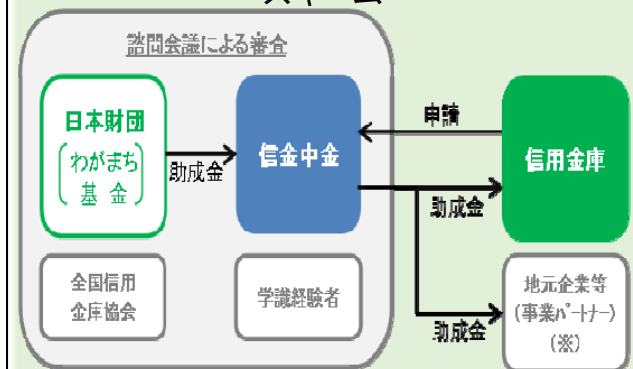
助成金額: 1事業あたり原則1,000万円以内

《2つのビジョン》

地域の力による課題解決

地域金融機関としての変革

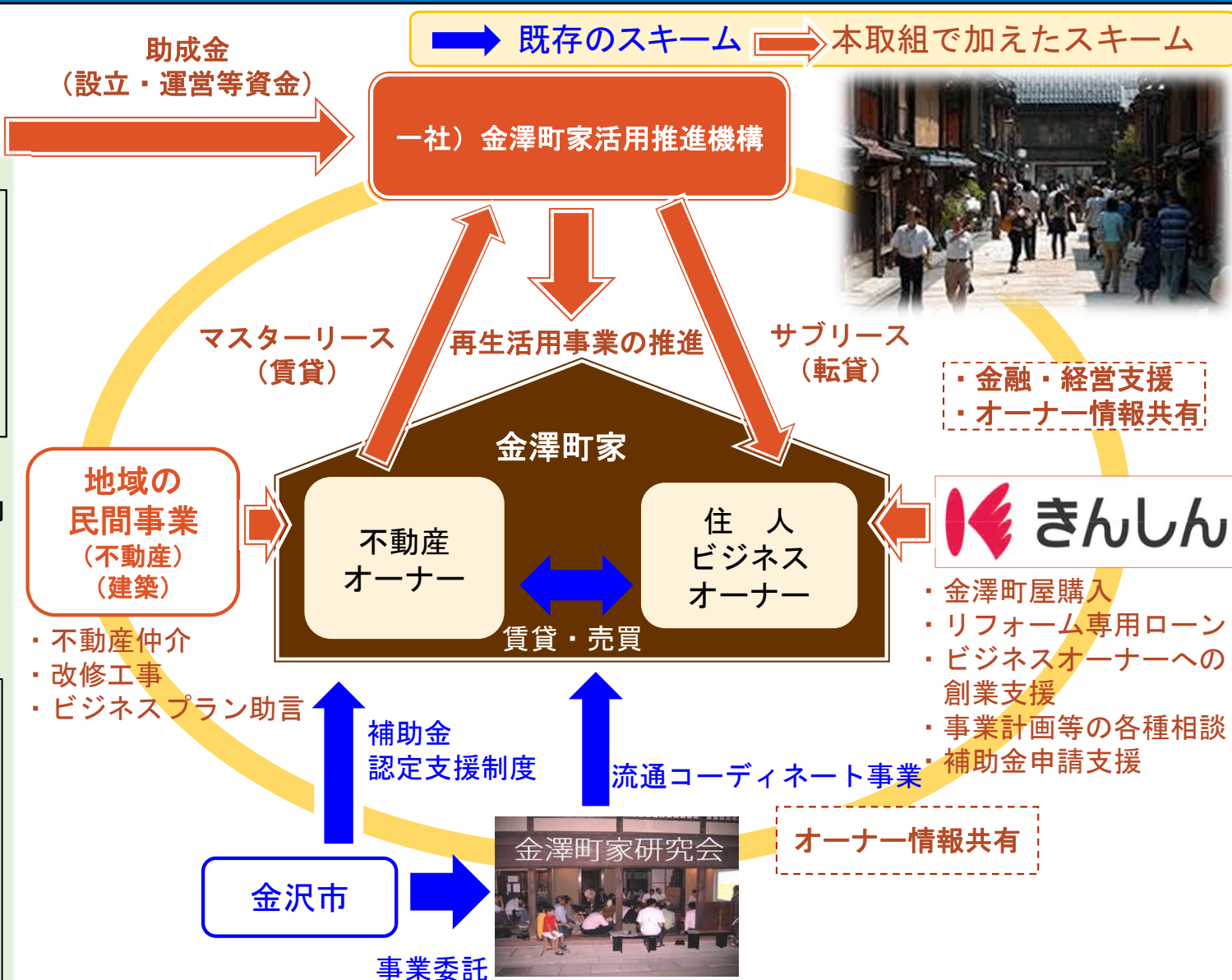
スキーム



※事業パートナーとは、地域課題の解決に向けて信用金庫と同じ方向性を共有し、地域創生に資する事業を連携して取り組むことが相応しいと信用金庫が判断する者

助成金
(設立・運営等資金)

既存のスキーム → 本取組で加えたスキーム



地域の
民間事業
(不動産)
(建築)

- ・不動産仲介
- ・改修工事
- ・ビジネスプラン助言

一社) 金澤町家活用推進機構

マスターリース
(賃貸)

再生活用事業の推進

サブリース
(転賃)

金澤町家

不動産
オーナー

住人
ビジネス
オーナー

賃貸・売買

- ・金融・経営支援
- ・オーナー情報共有

きんしん

- ・金澤町屋購入
- ・リフォーム専用ローン
- ・ビジネスオーナーへの創業支援
- ・事業計画等の各種相談
- ・補助金申請支援

補助金
認定支援制度

流通コーディネート事業

金沢市

事業委託



オーナー情報共有

移住・定住の促進

商業振興・雇用の創出

まちの活性化

【金澤町家】… 金沢市内で建築された町家、武士系住宅、足軽住宅、近代和風住宅などの歴史的建造物のこと

33.「クラウドファンディングを活用した糸魚川大火元気復興応援プロジェクト」

(糸魚川信用組合)

1. 取組の概要

- 当組合は、新潟県糸魚川市において発生した大規模火災により被災した地域の事業者・住民の復興を支援するため、購入型クラウドファンディングを活用したプロジェクトを開始するなど、地域金融機関として被災地支援の中心的な役割を果たしている。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 平成28年12月22日、新潟県糸魚川市において発生した火災は、糸魚川駅北側から日本海沿岸まで広範囲にわたり延焼。焼損した一帯は、昭和初期に建造された商店街や木造住宅の密集地であり、当信組の取引先の多くも被災。
- 当信組は、糸魚川を元気にすることで復興に役立ちたいとの思いから、購入型クラウドファンディングを活用したプロジェクトを開始。クラウドファンディングの情報発信機能をもって、糸魚川市の頑張っている企業を市内外にPRするほか、商品等のリピーター確保に繋げることが最大の目的。

3. 具体的な取組内容

- 復興支援策の具体化を推進する機動部隊として、糸魚川市・関東財務局・地元金融機関で組織した「糸魚川市復興・活性化支援タスクフォース」が組成され、そのリーダーとして当信組理事長が就任。当信組は運営事務局となった。
 - 投資型クラウドファンディング実施企業に限り補助対象としていた糸魚川市に対し、当組合が購入型クラウドファンディング実施企業も補助対象とするよう要請。その結果、特別枠として、購入型クラウドファンディングを活用する被災者にも補助金対象が拡大された。
- 【その他復興支援】①当信組本町支店ロビーを被災者同士の憩いの場「いとしんカフェ」として開放。(※事務スペースと隔離するよう工夫し、利用者からも好評を得ている。)、②上記タスクフォースの事業として、「いといがわ復興マルシェ」を開催。(※市内外から47店が出店、約3,000人を集客)

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 取引先41先を集めたクラウドファンディング説明会を実施。特に、被災者には説明会への出席を積極的に促し、多くの賛同を得た。
- 当組合職員がクラウドファンディング用のwebページ作成をサポート。
- 全国信用協同組合連合会、業務連携先である第一勧業信用組合のほか、取引先等にも積極的に取組をPRすることで、多方面からの支援につながった(地元産品の販路支援、商店街復活に向けた創業支援等)。
- 原則、インターネットでの資金決済であるが、新たに帳票を作成することにより、高齢のお客様が窓口で現金納付することが可能となった。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- クラウドファンディング第1号案件は、被災されながらもプロジェクトの当初から積極的に協力を頂いていた創業200年歴史をもつ老舗料亭鶴来家で、目標額30万円を大きく上回る93万円を調達。当案件以降も募集案件7件(被災者3件、復興関連2件、地元商品PR関連2件)全てが目標額に到達。(8件総額4,125,000円、達成率は103%~310%)
- 被災者4件は復興に向け、新店舗等を建設中又は計画中。復興関連2件(復興ミュージカル・復興バル街)は多数集客し、大盛況となった。

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)



34. 「地域の交流・地域活性化・生活・防災・情報発信拠点としての道の駅の運営への協力」

(上伊那農業協同組合)

1. 取組の概要

- 平成28年7月、田切地区住民の85%と地元企業の参加のもと、JA上伊那も出資し、(株)道の駅田切の里を設立。
- JA上伊那は、その一員として、従来の道の駅の機能を越えて、地域住民のニーズに基づき、観光農園や農家レストランによる高齢者の雇用促進と生きがいづくり、高齢者宅向けの買い物・宅配サービス、安否確認サービス等を実施し、「地域運営組織」としての機能を発揮。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- JA上伊那では、平成16年より地域農業者を組織化した集落営農組織の法人化を推進しており、平成21年に飯島町・田切地区において、農地所有者と地域住民を株主とした水稻・大豆・そば、園芸作物などの生産を行う(株)田切農産を立ち上げた。さらに平成23年には地元企業も巻き込み、栗等の生産を行う(一社)月誉平栗の里を、平成27年には「自分たちの農地は自分たちで守る」という意識を醸成し、地区の農地所有者全員と飯島町から構成され、農地集積をしながら農地の有効活用を進める(一社)田切の里営農組合を立ち上げた。
- こうした過程で蓄積した法人化のノウハウと、地域の信頼を基盤として、新たな地域住民の生活を支える拠点として、田切地区住民の85%および地元企業の参加を得て、JA上伊那も出資し、(株)道の駅田切の里が設立された。

3. 具体的な取組内容

- 地場産品の6次産業化を進めるための「農産物加工所」や採れ立て野菜を提供する「農民レストラン」の設置によって、産業振興・雇用創出に貢献しているほか、観光農園や農業学校では農業従事者(高齢者)が先生役となり若者との交流を進め、高齢者の生きがいの場を創出している。さらには定住促進・ふるさと納税等の窓口設置とコンシェルジュの常駐により、将来的な定住促進に繋げている。
- また、道の駅から移動販売車を走らせ、高齢者宅への宅配や安否サービスを実施しているほか、地域の防災拠点としての倉庫・トイレ・非常電源を整備している。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

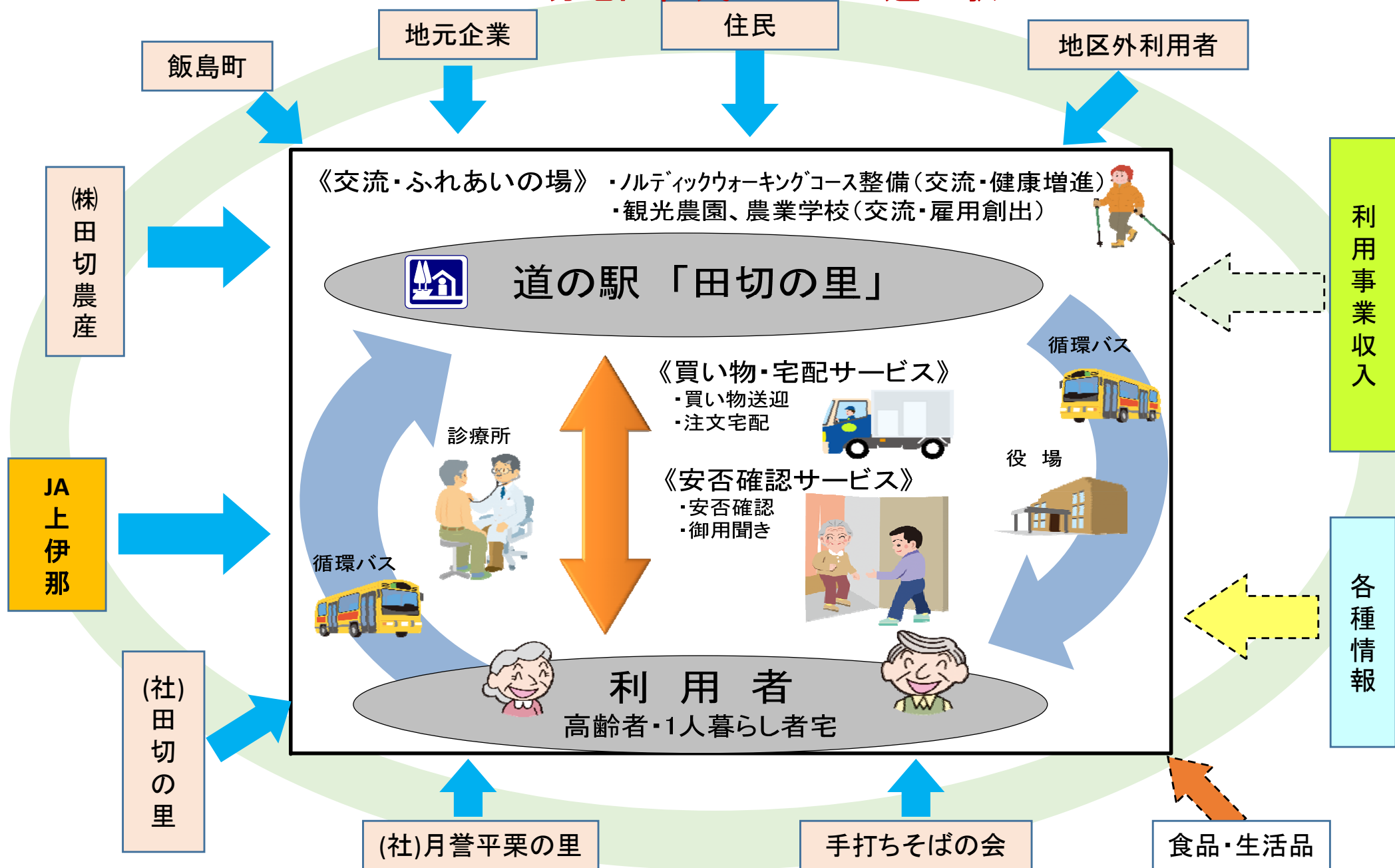
- JAはこれまで地域住民をまとめてきたノウハウを活かして出資も含めて企画段階から携わり、立上げ時はJA職員OBが社長ならびにマネージャーを務めた(平成29年8月退任)ほか、現在、JA役員が専務、JA職員OBが直売店長として直接運営に関わっている。
- また、農産物直売所の運営サポートや、テナントで販売するそばの原料や魚介類、移動販売車の日配品等を供給している。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 設立以降、地域の交流拠点、地域活性化拠点、生活拠点、防災拠点、情報発信拠点としての機能を発揮している。
- 利用者数は、第2期目では年間約20万人であり、当初の目標を上回っている。

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)

田切地区住民のための道の駅



35. 「官民連携による林業振興 ～浜松地域FSC・CLT利活用推進協議会～」

(浜松信用金庫)

1. 取組の概要

- ・ 浜松市、木材・建設関連企業、金融機関等121社・団体が協議会に加盟し、官民一体となって地域資源である「FSC(Forest Stewardship Council)認証材」と新たな建築材CLT(Cross Laminated Timber)の需要拡大に取組み、林業や製材、設計、建設等、川上から川下に至る木材関連産業の活性化と地方創生を推進する。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・ 浜松市は市域面積の約7割を森林が占め、林業の振興と森林の維持管理が大きな課題となっている。このため、地域の特産品である良質な「天竜杉」のブランド化に向け、「FSC森林認証」の取得拡大や、東京オリンピック施設への採用に向けたPRなど積極的な需要拡大に取り組んでいる。
- ・ 当金庫は平成27年8月浜松市との地方創生連携協定締結を機に、地元ハウスメーカーやゼネコン、製材事業者、森林組合、地域金融機関等を組織化し、一体となって「天竜材」の需要拡大に取り組む事業を市に提案。平成28年6月「浜松地域FSC・CLT利活用推進協議会」設立、事業スタート。

3. 具体的な取組内容

- ・ 協議会には「FSC部会」「CLT部会」「連携部会」の3部会を置き、会員の民間企業主導で技術・知識研修セミナーや講習会、現場視察会、広報など活発な活動を実施。なお、協議会の事務局は、当金庫と浜松市が一貫して担当。
- ・ 当金庫は、会員企業の拡大や相互の連携を促進する活動を行なうほか、FSC認証材を100%使用した新店舗を建設。遠州信用金庫、磐田信用金庫も新店舗にCLTを積極的に活用。こうした建築物は会員企業の現場視察会や講習会、市民や地域企業へのPRなどにも活用。
- ・ 浜松市はFSC認証材の学校等公共建築物への積極的利用のほか、対外的な情報発信や市民向け啓蒙活動を実施。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・ 協議会の設立に際しては、建築・設計・製材・加工・流通・木材生産等、各業界団体の代表及び共同発起人である遠州信用金庫と準備会を設置。民間主導の一体感のある運営を目指し、当金庫が中心となって組織体制や事業内容、会員募集方法などの協議を十分に重ね、業界間のネットワーク構築と相互理解、連携意識の醸成に重点を置いた。
- ・ 当金庫だけでなく他の地域金融機関にも働きかけ、協議会へ参加する企業の拡大を図った。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・ 会員企業数が110社・団体から現在は121社・団体に増加、FSCやCLTを利用した建築物が増加し地域の建築事業者や市民の関心が高まっている。(当金庫のFSC認証材を使った新店舗は、平成28年度木材優良施設コンクールで林野庁長官賞を受賞)
- ・ FSC-COC認証取得者数(認証材を取り扱う木材・建築関係事業者)は、現在57社で全国トップクラス。
- ・ 浜松市の木材生産量は順調に増加(平成26年:104千m³ ⇒ 平成27年:116千m³ ⇒ 平成28年:128千m³)。

6. スキーム図等

浜松地域FSC・CLT利活用推進協議会



平成28年6月、110社・団体が加盟する官民連携組織が設立。総会開催



地元でFSC・CLTを活用した建築物を構築することで、気運を高めている



浜松信用金庫 於呂支店。地元FSC認証材を活用。平成28年度木材優良施設コンクールで林野庁長官賞を受賞した

浜松地域 FSC・CLT利活用推進協議会

会長：浜松商工会議所建設木材関連部会長

設立

121社・団体

※複数部会に所属する事業者有

FSC部会

42社・団体

FSC-COC認証やFSCプロジェクト認証の取得に向けた知識の習得や、FSC認証製品のユーザー開拓など

CLT部会

63社・団体

CLTに関わる建築・設計、加工、生産等についての知識・技術等の習得や利用方法の検討・研究など

構造設計分科会

意匠設計分科会

建築施工分科会

加工分科会

生産分科会

販売分科会

連携部会

50社・団体

設計、製材・加工、流通、木材生産等、川上から川下までの業界連携による事業創出など

【同協議会ウェブサイトから転載、一部加工】

【目標①】サプライチェーン構築

川上（山林組合）から川中（製材・木材加工場）、川下（建設・設計・施工業者・ハウスメーカー）ら地元の業者が参加

「天竜材のブランド化」に向けて
浜松市域の66%、約10.3万haが森林。
民有林8.2万haのうち6.2万haが人工林。
蓄積量は2296.5万 m^3 、年間生長量は約30万 m^3

地域の課題

- ・需要低迷による林業の衰退・価格下落
- ・林業の後継者不足
- ・事業者間の連携不足

発起人（浜松信金・遠州信金）

浜松市に対して、「地方創生に係る包括連携協定」に基づき、同協議会設立への協力参加を要請

協議会事務局（事務・会計）
浜松信用金庫 浜松市

【目標②】新たな木材需要の創出
雇用の増加・中山間地域の活性化
森林の適正整備・地産地消、木質バイオマス発電の推進を目指す

36.「ビッグデータを活用して地域企業のインバウンドビジネスを支援する取組」

(東京海上日動火災保険)

1. 取組の概要

- ・ 昨年度より実施してきたインバウンドビジネス支援の経験をふまえ、民間企業ではじめて全国を網羅する形でSNSデータを活用した訪日外国人の嗜好分析を実施し、RESASから得られた定量データもふまえた課題立案を行うことで、地域の観光振興を支援している。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・ 地域企業のインバウンドビジネス支援を継続的に推進してきたことなどが評価され、平成29年3月、経済産業省が創設した「おもてなし規格認証制度」の認証支援事業者として認定を受けたことから、地域のサービス事業者のインバウンドを中心としたおもてなし品質向上を支援する取組を開始。各地の自治体・金融機関・商工会議所等と一体となって進める中で、ビッグデータを活用した分析のニーズが高まっているとの認識のもと、地域企業のインバウンドビジネスを一層支援し、各地の地方創生に貢献することを目的として、SNSデータを活用したビッグデータ分析を開始した。

3. 具体的な取組内容

- ・ twitterやWeiboに投稿された訪日外国人のつぶやき(計836,341 件)データをもとに、世界50 以上の国・エリアの外国人の日本観光に関する話題を分析。全国11 エリア単位での分析結果に加え、外国人観光客の国籍毎に、月ごとの投稿件数の推移や、嗜好(「見る」「食べる」「買う」「体験する」等)による分類を行うとともに、投稿の具体的な内容を分析し、まだ話題量は多くないものの旅行者に高評価の穴場観光スポット等をまとめた。
- ・ 日本全域をカバーした調査は民間でははじめて(当社調べ)であり、本分析結果は地方自治体の観光政策や事業者の方々のインバウンド施策の立案に活用いただくことを目的に450を超える自治体・企業等に情報提供を実施した。個別の自治体・企業とは、本分析結果をきっかけに地域の観光スポットや課題をヒアリングし、当該エリアに特化した追加の分析を行うことで、地域の観光資源を発掘する取組を共同で行っている。

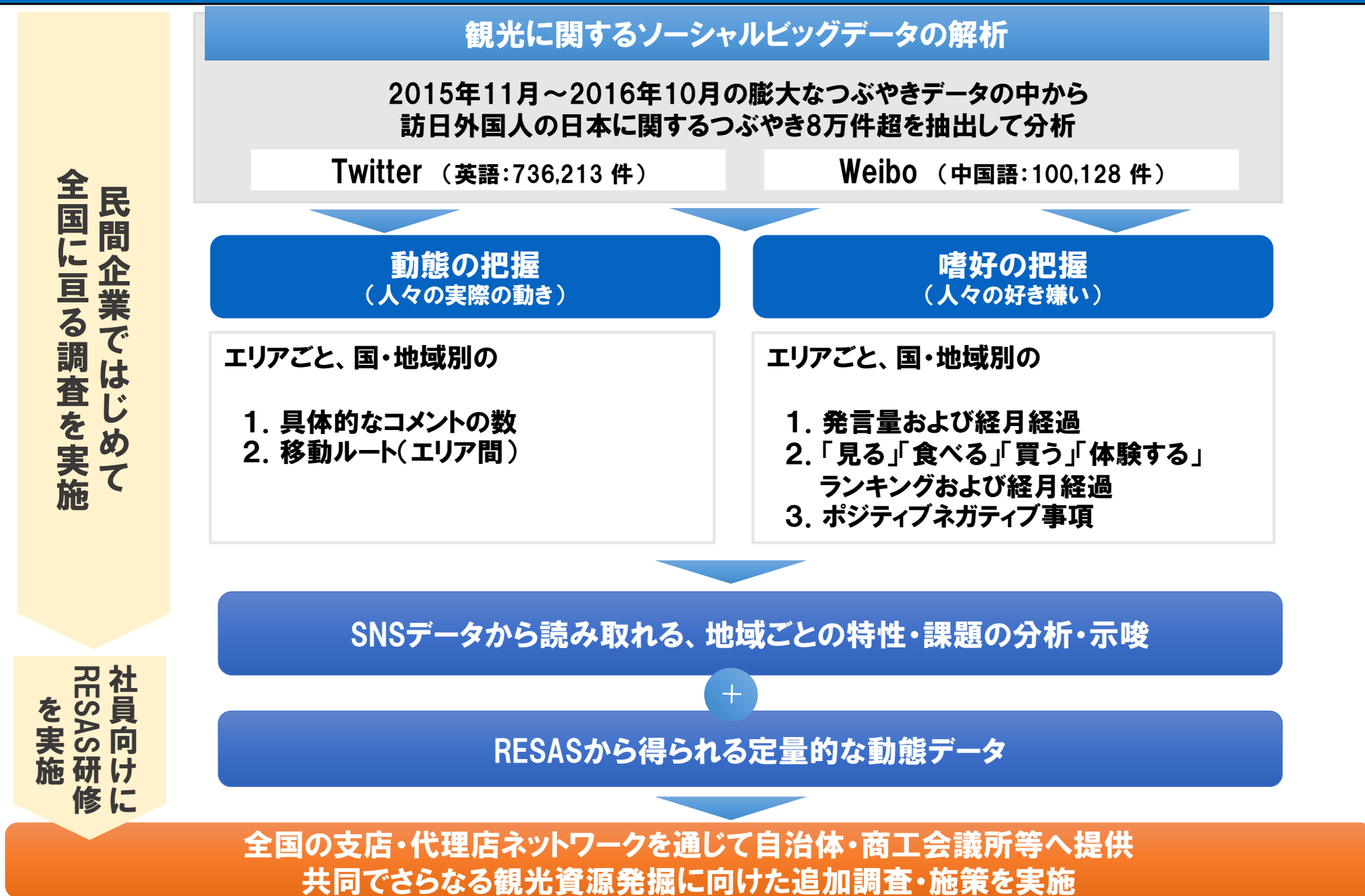
4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・ 全国ネットワークを持つ当社のノウハウと1年分のTwitter・weiboデータ情報を活用し、「日本人目線では気付かなかった、訪日観光客にとっての魅力的なスポット」の示唆を得ることを目的として、発言量は少ないもののポジティブな評価を受けている”穴場”な観光資源の抽出を行った。
 - ・ 地域企業への支援能力向上を企図し、RESASを活用した地域の課題解決を考える研修(※)を各支店の地方創生の推進役(2名ずつ配置)を対象に開催。地域拠点である支店の分析力を引き上げることで、本分析結果(SNSデータ)からわかる”嗜好”とRESASデータからわかる”動態”を組み合わせた各地の観光推進に関する課題立案を、各地域において持続的・効果的に検討できる体制を整えた。
- (※)RESASを活用し地域の問題点を深く考え、具体的な解決策を構想することができるようにする研修をグループ会社(東京海上日動HRA社)にて開発・運営

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・ 調査結果は、セミナー方式での情報提供等も通じて全国で450を超える自治体・民間事業者提供し、各地の観光施策検討に活用。
- ・ 個別の自治体・企業においては観光資源の発掘に向けた追加調査も実施することや、立案された課題に対する打ち手を民間事業者を巻き込みながら構築することで、共同でさらなる各地域の観光振興に取り組んでいる。この活動を通して観光関連事業者との接点が広がっており、インバウンドビジネスを支援するサービス付き保険の販売促進など本業とのシナジーも期待される。

5. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)



37. 「『地方創生カレッジ』を活用した地域における地方創生人材育成に関する取組」

(静岡銀行)

1. 取組の概要

- 地方創生人材の育成・発掘のため、内閣府の事業「地方創生カレッジ事業」のeラーニングを活用し、地域産業の低迷、地域資源の活用、郷土愛醸成・地域文化継承等の課題を念頭に、『地域に生きる人づくり』を推進する。
- 先ず行内において、平成29年10月より「地方創生カレッジ」のeラーニングを行員向け自己啓発に活用するとともに、eラーニングを受講した行員を中心に地方創生に関する集合研修を実施。将来は、若手経営者や行政との連携をベースとした、具体的な課題解決への取組に発展を図る。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 静岡県は東西に長く、地域特性、主力産業も異なる。当行は、観光が主力である東部・伊豆地域において、「県境を越えた広域連携」、「道の駅魅力UPセミナー」、「銀行駐車場活用によるカーシェアリング事業」等、観光分野での地域課題解決に向けた取組を実施してきた。
- そのような取組を通じ、地域の課題解決に向けた具体的事業の推進には、官民連携のコーディネートを担う人材や、専門性を有する人材が地域において不足しているとの認識が高まった。
- 課題解決のためには、地域への想いを持って、具体的なアクションを起こせる人材の育成、発掘が不可欠であり、行内・地域内での人材輩出の必要性を強く感じたことから、まずは、官民連携のコーディネーター役を担う行員の教育、意識の醸成から着手することとした。

3. 具体的な取組内容

- 平成29年10月より、官民連携のコーディネーター役を担うために必要な基礎となる知識習得を目的として、「地方創生カレッジ」のeラーニングを行員向けの自己啓発のツールとして位置付けし示達。職位に応じたカリキュラム構成とし、全行員へ受講を推奨。
- 加えて、行内の階層別の集合研修の場においても、地方創生を専門とする外部講師を招き、eラーニングを受講した行員を中心に講義を実施。
- 今後は、当行が事務局として運営する次世代経営塾「ShizuginShip」の会員向けに地方創生講座を実施するとともに、当行行員も参加する静岡県伊豆観光局主催の地域の若手経営者や行政担当者等との意見交換会(ランチミーティング会合)のメンバーへ「地方創生カレッジ」を活用し、地域課題解決に向けた活動へ展開を図る等、各分野(産学官金言士)において活躍できるリーダー人材を輩出する仕組み作りを目指す方針。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 当行行員への新たな研修制度の構築・体制づくりと、eラーニング実施によるオピニオンリーダー予備軍(母集団)の形成。
- 「働き方改革」(総労働時間の短縮)への取組と連動した、キャリア形成時間を確保。(より充実したeラーニング講座受講時間の確保)

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 平成29年12月15日までの、行員のeラーニングの受講者2,137名。
- 静岡県伊豆観光局が主催する若手経営者との意見交換会への出席(平成29年6月～10月 10回・11名の行員参加)。

6. スキーム図等(図表・写真等も必要に応じて貼付)



地域に生きる「人づくり」が課題

コーディネータ役となる
人材育成

地方創生
カレッジ

地域とステークホルダーを
「TSUNAGU～つなぐ」

当行

全行員へのeラーニング受講を推奨

- ・職位に応じたカリキュラムを構築
- ・自己啓発として22講座の受講を推奨

行員向け
スクーリング実施



地域へ展開

地域

産 学 官 金 言 士

