

平成30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31年3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。

<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 (金融機能の高度化)

1. ゆたかなコミュニティの創造に向けた情報マッチングの取組 <京都信用金庫>・・・P 1
2. 行政と連携した創業塾「柏崎・社長のたまご塾」～あなたの夢の実現に寄り添います～
<柏崎信用金庫>・・・P 3
3. 民間の事業承継・M&Aマッチングサイトを活用した中小企業支援の広域展開
<第一勧業信用組合>・・・P 5
4. 全国の公務員が集う「よんなな会」と地域金融機関職員の連携づくり
<第一勧業信用組合・城南信用金庫>・・・P 7
5. 「『ものづくりベンチャー企業』の量産化試作をサポートする『Makers Boot Camp』に対する支援を通じた、京都における『ものづくり企業』の活性化への取り組み」
<京都銀行・ゆうちょ銀行・三井住友銀行・日本政策投資銀行
京都信用金庫・浜松いわた信用金庫・京都中央信用金庫>・・・P 9
6. 中核となる老舗温泉旅館の再生支援等を通じた城崎温泉地域の観光活性化 <但馬銀行>・・・P 11

(地域の魅力のブランド化)

7. 取引先ワイナリーPR企画「東北しんきんワイナリー紀行」
<東北6信金（山形信用金庫・米沢信用金庫・盛岡信用金庫・花巻信用金庫
ひまわり信用金庫・二本松信用金庫）・信金中央金庫>・・・P 13
8. 小中学校へのAIを活用したタブレット型教材「Qubena」導入による地方創生人材育成に関する取組
<静岡銀行>・・・P 15

9. 「スポーツ交流を核にタイ王国との関係強化、2020年東京オリ・パラのホストタウンの実現」
 <北都銀行>・・・P 17
10. 自ら問題を発見・解決できるものづくり人財の育成
 <西尾信用金庫>・・・P 19

○観光業を強化する地域における連携体制の構築

11. 「キャッシュレスアイランド」の実現に向けた取組
 <琉球銀行>・・・P 21
12. らぽっぽ なめがたファーマーズヴィレッジ
 <なめがたしおさい農業協同組合>・・・P 23
13. 温泉地でのウォーキング、薬膳等を活用した、先進的なガストロノミーコンテンツや観光商品の企画・実現
 <三重銀行・第三銀行>・・・P 25
14. 上山市ヘルスツーリズムシティ構想
 <山形銀行>・・・P 27

○農林水産業の成長産業化

15. 産学官金連携「気仙沼シャーク地産都消プロジェクト」
 <東京東信用金庫・気仙沼信用金庫>・・・P 29
16. 肉用牛親子周年放牧による地域課題（耕作放棄地・高齢化・鳥獣被害）解決支援
 <大分銀行>・・・P 31
17. 農家レストラン競争力強化のための事業性分析
 <横浜銀行>・・・P 33

地方への新しいひとの流れをつくる

○地方への人材還流、地方での人材育成、地方の雇用対策

18. 東京圏大手企業OB等の地方企業へのマッチング
 <亀有信用金庫>・・・P 35
19. 地域人材の活用と事業創出支援による地域経済活性化の取組
 <伊予銀行>・・・P 37
20. 政府系機関の(株)日本人材機構と共同した地域企業の生産性向上サポート
 <北洋銀行>・・・P 39
21. ハローワークと連携した人材確保支援～全国初！！島田モデルの展開～
 <島田信用金庫>・・・P 41

○地方の特色ある創生のための地方大学の振興

22. (株)地域経済活性化支援機構と連携した大学発ベンチャーファンドを活用し、山陰地域における
大学シーズの事業化を推進 <山陰合同銀行・地域経済活性化支援機構>・・・P 43

若い世代の結婚・出産・子育ての希望をかなえる

○若者の雇用対策・女性活躍の推進

23. 中学生が地域の大学生や大人と交流するキャリア教育プログラム「中学生だっぴ」の参加と支援
<津山信用金庫>・・・P 45

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

○地方都市における「稼げるまちづくり」の推進等

24. 空き公共施設の利活用によるスポーツタウンブランディング事業～銚子スポーツタウン～
<千葉銀行>・・・P 47

○ふるさとづくりの推進

25. 天浜線 人と時代をつなぐ花のリレー・プロジェクト <浜松いわた信用金庫>・・・P 49

○OSDGsの達成に向けた取組の推進

26. 森林信託の開発 <三井住友信託銀行>・・・P 51
27. 大分県が目指す「健康寿命日本一」への貢献 <大分県信用組合>・・・P 53
28. 地域活性化に向けた「共生社会」の実現へ貢献～誰もが相互に人格と個性を尊重し支え合う社会造り支援～
<あいおいニッセイ同和損害保険>・・・P 55

○まちづくりにおける地域連携の推進

29. 「くまもと型復興住宅」の推進～「住宅供給」から「資金」までをトータルで支援～
＜住宅金融支援機構＞・・・P 57
30. 待機児童対策として、研修施設を小規模保育事業者に賃貸
～当金庫のビジネスモデル「巡リズム」に関連する地方創生の取組～ ＜枚方信用金庫＞・・・P 59

地方創生版・三本の矢

○ICT等利活用による地域の活性化

31. IT事業者による農業参入を日本公庫との連携により投融資一体で支援
＜いわき信用組合・日本政策金融公庫＞・・・P 61
32. ビーコンの位置情報を活用した「地方創生プラットフォームアプリ」を開発、実証実験を実施
＜東京海上日動火災保険・宮崎銀行＞・・・P 63
33. ITテクノロジーによる地方創生「地域で生まれる新たな価値の創出と発信」 ＜清水銀行＞・・・P 65

1. 「ゆたかなコミュニティの創造に向けた情報マッチングの取組」

(京都信用金庫)

1. 取組の概要

・当金庫職員の持つ豊富な情報を活用してお客様の販路開拓と経営課題の解決を図るため、情報マッチングを行う掲示板を独自開発して活用。法人および個人の顧客に対するマッチングを通じて、「お客様との共通価値」と「ゆたかなコミュニティの創造」を目指す。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

・ヒトとヒト、企業と企業をつなぎ、地域の絆づくりを実践することが、ゆたかなコミュニティを創造していくと考え取り組み始めた。
・取引先の財務支援のみを行うのではなく、事業拡大、コストコントロール、人材育成など経営者が抱える様々な非財務面の課題に対し、「ビジネスマッチング掲示板」を開発し、取引先の経営支援と地域経済の活性化を図ることとした。

3. 具体的な取組内容

・社内のネットワーク内に「ビジネスマッチング掲示板」システムを独自に開発し、営業店・本部の職員同士によるビジネスマッチング情報等を共有するシステムを構築。平成21年度から法人顧客向けの「ビジネスマッチング」を開始し、平成28年度からは個人顧客向けの「くらしのマッチング」も開始。
・お客様の持っている「モノ・技術・サービス・情報」をつなぎ、お客様の売りたい、買いたい、組みたい、知りたいといった課題の解決を行っている。
・お客様との対話の時間を増やして事業内容について理解を深め、経営課題をお聞きしてマッチング掲示板に登録。全役職員がその掲示板を閲覧して解決策を返信し、スピーディーに顧客へ提案することによって、ヒトとヒト、企業と企業を引き合わせ、顧客の課題解決に取り組んでいる。

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)

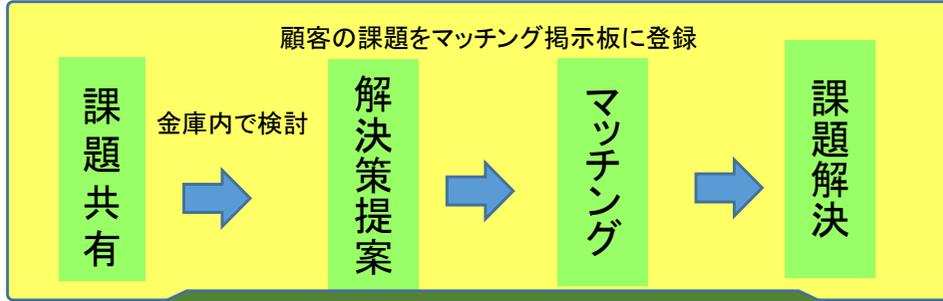
・平成21年度に、「ナイスマッチング賞」を創設。ビジネスマッチングを進める上で、毎月、活動プロセスが優れていた職員を顕彰することでモチベーションを高めており、平成30年10月に100回目の授賞式を行った。加えて、マッチングの成功事例を金庫内SNSで発信し、全役職員で共有している。
・マッチング掲示板は、様々な検索機能(カテゴリ・時期・店舗別、キーワード検索など)を付加し、情報を活用し易いよう工夫。また、平成30年度より、営業担当者のハンディターミナルから訪問先でリアルタイムに閲覧出来るようになり、一段とスピーディーなマッチング対応が可能となった。
・平成28年度からは、貸出金の「量」の評価を廃止し、「顧客満足・付加価値営業」をベースとしたプロセス評価重視に大きく転換。プロセス評価項目として、「ビジネスマッチング掲示板」への投稿・返信・引き合わせ・成約件数を採用し、職員による活用を促している。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

・平成29年度のビジネスマッチング実績は、登録件数2,838件、引き合わせ件数1,499件、成約件数478件(引き合わせ率53%、成約率16.8%)。登録件数および成約件数は、年々、着実に増加している。これにより、複数企業のコラボレーションによる商品開発など、新しい付加価値も生まれている。
・プロセス評価へ舵を切ったことで、個人の営業成果を追うのではなく、全役職員の情報力を結集してスピーディーにソリューション提供する意識が一段と浸透。掲示板へ経営課題を投稿すると半日で10件程度の返信があるなど、顧客への営業に有力なツールとなっている。

6. スキーム図等

《ビジネスマッチングの流れ》



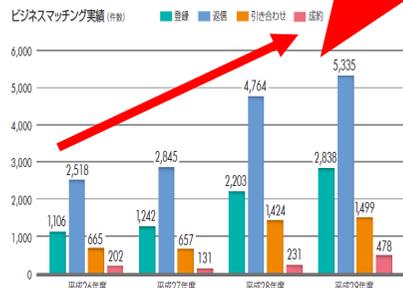
経営理念である「共通価値の創造」実現のため、貸出金の「量」の評価を廃止し、プロセス評価重視へ大きく転換。

《ビジネスマッチング掲示板の投稿例》

《職員のモチベーション向上の取組み》

ナイスマッチング賞

平成21年度に営業担当者のビジネスマッチングに対する意識を高め、モチベーションを向上させることを目的に創設しました。毎月、ビジネスマッチングの活動プロセスの優れた職員を顕彰します。平成30年10月で100回目の授賞式を行いました。



マッチング掲示板登録件数増加!

●ビジネスマッチングの事例

「みずほファーム」様の想いをビジネスマッチング掲示板に投稿し、こだわり卵の新たな利用方法を検討。コラボしていただける企業を探しました。

多くの店舗より取引先の紹介がありましたが、「Dari K」様をご紹介することとなり、2社の想いを込めた商品を使用して「ル・クロラボ京都」様にスイーツを作っていたいただくこととなりました。

それぞれが、それぞれの想いに共感され、本当に美味しいケーキを作ろうと本気でコラボして出来上がったのが「Sakuraショコラ」です。

クラウドファンディング「Makuake」にて先行販売したところ、即日目標金額を達成する人気となりました。

2. 「行政と連携した創業塾『柏崎・社長のたまご塾』～あなたの夢の実現に寄り添います～」

(柏崎信用金庫)

1. 取組の概要

・地域経済の新たな担い手として期待される若者や女性から高齢者までが気軽に相談できる創業塾「柏崎・社長のたまご塾」を柏崎市と連携して設立。創業前(事業計画の策定)から創業後(販路拡大・広報等)も継続的にハンズオン支援し、地域経済の持続的な発展に貢献。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

・柏崎市は、経済・社会構造の変化や経営者の高齢化に伴う後継者不足が課題。事業所の99%超を占める中小企業の減少に歯止めを掛けなければ、雇用減少、生産、消費の停滞など地域活力の低下が懸念される。当金庫は、柏崎市とともに「地域の将来を担う中核牽引企業」を選定して経営強化指導を行うとともに、平成27年5月からは創業塾「柏崎・社長のたまご塾」を開塾し、雇用の維持と新たな創造に取り組んでいる。

—— 当金庫(代表機関)と柏崎商工会議所が中心となり、平成25年12月に「かしわざき 広域ビジネス応援ネットワーク」を設立。平成27年5月には、当金庫、柏崎市、柏崎商工会議所が、創業支援の情報交換会「創業支援ファーム」を設立。これらが本件取組みにつながっている。

3. 具体的な取組内容

- ・～あなたの夢の実現に寄り添います～を事業コンセプトに定め、「創業前」はもとより「創業後」も手厚いハンズオン支援を官民連携体制で構築。創業・事業計画、情報発信、販路拡大、マーケティング、創業者連携イベント等を企画し、各構成団体と協議・情報共有を図っている。
- ・創業塾は、地域課題解決に必要な事業創出に向け、当金庫と柏崎市がハンズオンで創業支援を実施。当金庫は、金融・経営支援のほか、創業塾、同窓会(入塾者を対象)の企画・運営役として、各構成機関のネットワークも活用しつつ、商談会・販路拡大イベント等の企画を通じて支援を実施。

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)

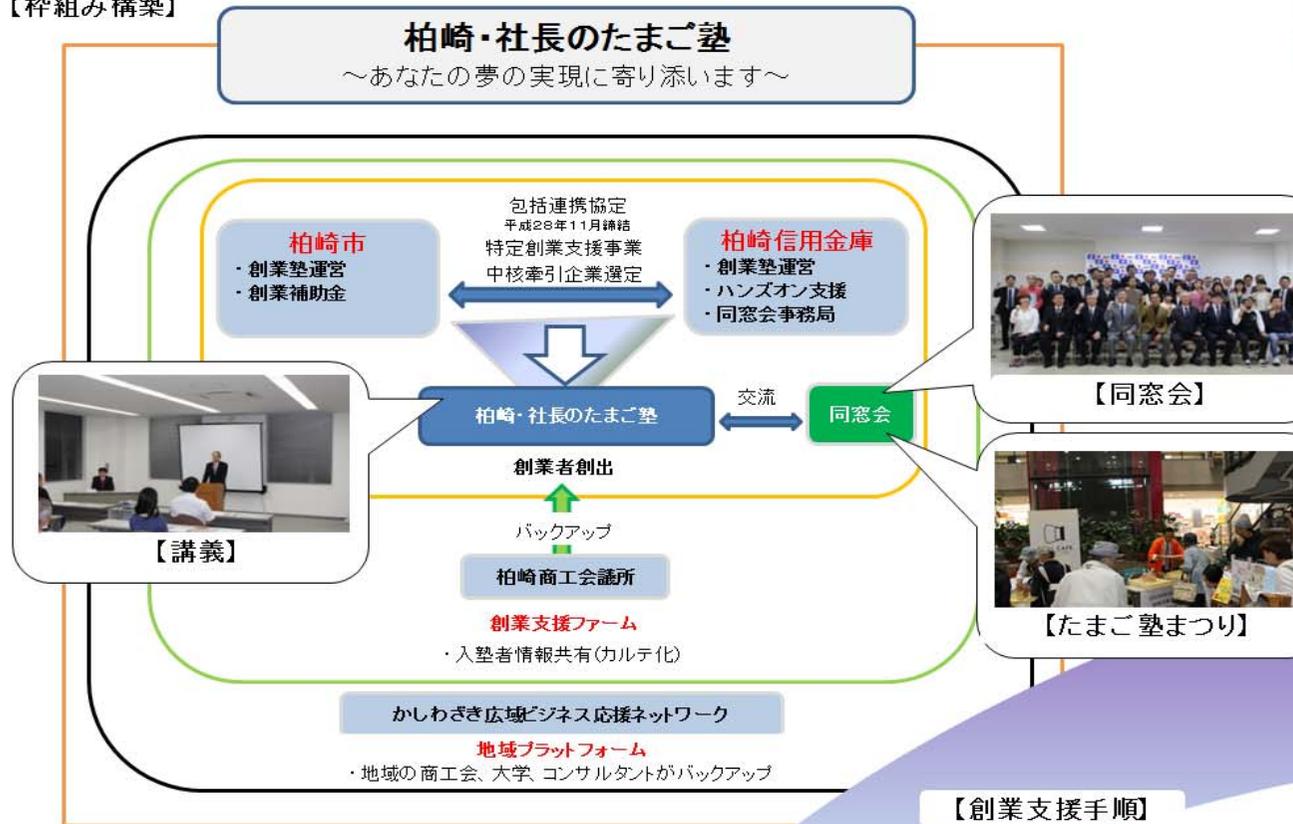
- ・入塾者1名毎に当金庫職員1名が専担者となり、徹底的なヒアリングを実施。経営課題等を早期に発見し、安定した経営環境をハンズオン支援。
- ・家族構成の開示を求め、ライフイベント時の支出に耐え得る長期事業ビジョンであるかを詰めて、創業に伴うリスクを取る覚悟を確認(例:子の大学進学時の教育費増加、親の介護負担が発生する時期を検討し、希望する生活設計が実現し得る事業計画かなどを精査・議論し練り上げる)。
- ・創業者の経営課題等をカルテ化し「創業ファーム」で情報共有し、最適な支援へ向けたPDCAの実効性を確保。
- ・創業者を広く告知する事を目的に、「しんきん特別限定クーポン」(市内全40,000世帯配布)、BtoB.Cイベント「柏崎・社長のたまご塾まつり」等を実施。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・開塾後3年半で入塾者102名のうち、32名が創業、現在まで廃業は皆無。業種は、農業、自動車修理業、釣り船、動物病院、障がい者就労支援事業、防災製品企画製造など多彩。30年度は、32名合計で売上約5億円、雇用80名を見込む。資金ニーズもサポート(融資実績21件 1.64億円)。
- ・創業塾は市民から認知され始めており、「創業しやすい町『柏崎市』」を実現。当初は、入塾者のターゲットを若者、女性としていたが、最近では高齢者(70歳超)も入塾しており、世代を超えた交流の中で地域課題解決へ向けた創業を生み出す場となっている。

6. スキーム図等

【枠組み構築】



【継続的な支援整備】

成果

- ・創業事業者**32**名(入塾者102名)を輩出
- ・2015～2018年度 **地域内雇用**の創造**80**名(見込)
- ・創業率 **”31.3%”** 廃業率 **”0.0%”**
- ・女性、若者から高齢者まで参加する創業塾
- ・地域課題解決に必要な事業の創出
- ・創業資金の新規融資(21件1.64億円)



【同窓会】



【たまご塾まつり】

**地域経済の
持続的な発展**

- 更なる
- ・地域課題解決に必要な事業創出
 - ・創業者と事業承継マッチング
(事業所数減少・地域活力の向上)
 - ・雇用の創出

【創業支援手順】

柏崎・社長のたまご塾

- スタートアップ編**
- 経営
 - 販路経路
 - 財務・資金
 - 人材育成
 - 事業計画

- ブラッシュアップ編**
- 事業課題整理
 - 生活課題整理
 - 個別課題整理
 - 手続き・資金



事業所数減少に歯止めを掛けられなければ...

**後継者不足
地域活力の
低下**

現在

経済・社会情勢の変化
経営者の高齢化
雇用の低下・消費活動の停滞が懸念されている。

3. 「民間の事業承継・M&Aマッチングサイトを活用した中小企業支援の広域展開」

(第一勧業信用組合)

1. 取組の概要

・後継者不在先の事業承継では、インターネット上で全国的に買い手を募る民間サイトの活用が有効であり、当組合では全国35の金融機関との連携を活かし、民間サイト活用の態勢と、サイトマッチング後における後継者不在先と買い手との面談の場を提供するなどの支援を実施。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

・取引先において、後継者は不在だが従業員や取引先のため事業自体や経営資源は地域に残すべく第三者への事業売却を希望する先が増加。当組合では、後継者不在先等の事業売却を支援するため、「株トランビ」と平成30年6月に提携。トランビは、中小企業のM&Aを専門に手掛けるインターネット上のM&Aプラットフォーム「TRANBI」を運営し、後継者不在先等が売り手として登録して、全国の買い手とマッチングするサービスを展開。
・その有用性を認識した当組合は、当組合が作る連携ネットワークにおいて同様の課題認識を持つ金融機関のトランビ活用を促進するとともに、マッチング率向上へ向けた側面支援の取組を提案、実施。

3. 具体的な取組内容

・当組合では、地方創生、地域の発展に貢献するため、全国35の金融機関と業態の垣根を超えたネットワーク「志の連携」を形成。トランビでの買い手が東京圏の企業・個人中心であることに着目し、連携先の金融機関に対して、以下の呼びかけを実施。

- ①「志の連携」の35金融機関のうち、トランビとの業務提携を締結していない先に対して、インターネット上のM&Aサイトの利用を態勢。
- ②トランビへ事業売却の登録を希望する取引先に対して、事業の強みなどの魅力の文章化やオンライン登録などのITスキルを支援すること。
- ③事業売却を希望する取引先企業が、トランビで購入希望を表明した買い手と売買交渉を行う際、(a)金融機関職員が同席してサポートすること、(b)東京で面談する際は当組合の「地方連携オフィス」を会場として提供すること。

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)

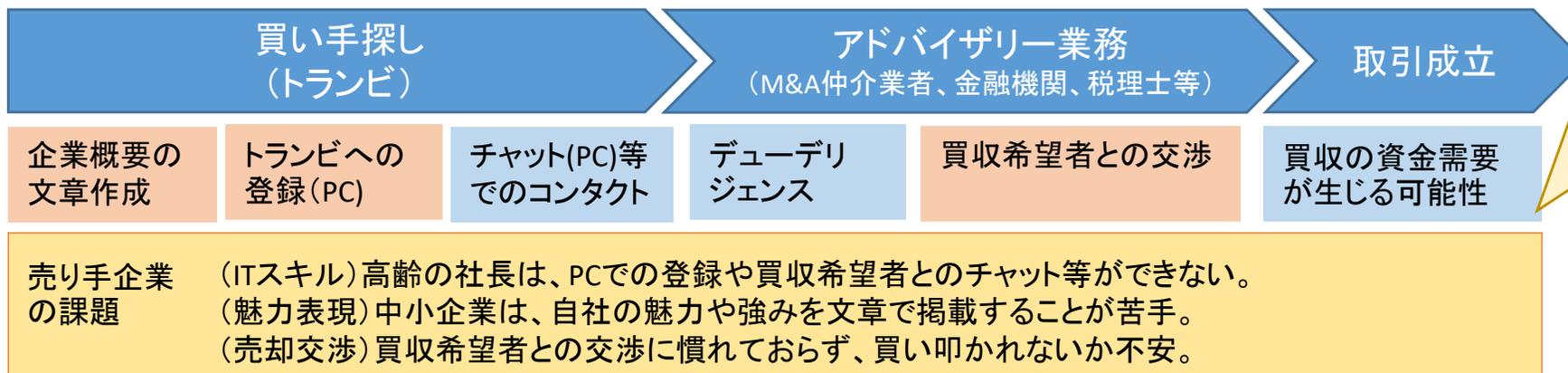
・連携金融機関は、一様に同じ課題認識は持ちながらも、中にはマンパワーやM&Aに対する知見不足、ITリテラシーの低さなどから実質手つかずの金融機関もあり、同じスタートラインに立たせる動機づけや、近い将来ではなく今直ちに着手すべきというスピード感を共有するために、役員理事同士でのトップ提案など、意思決定のキーマンに直接アプローチを実施。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

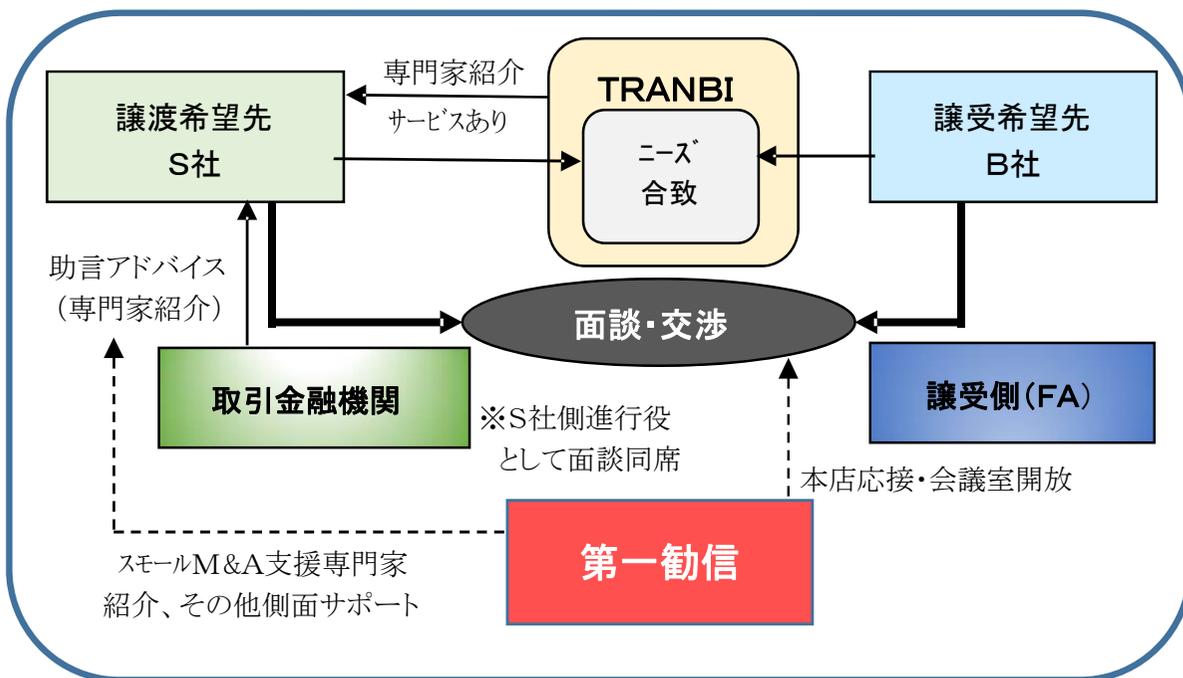
・当組合の呼びかけにより、4先が新たにトランビとの業務提携を締結、5先が業務提携内諾、5先が業務提携を前向き検討中。
・買い手との交渉に関する伴走支援については、金融機関毎に温度差があったが、当組合が登録段階から面談・交渉までの一貫した支援スキームを示すことで、今後の成約率アップに資する効果的なノウハウ共有やレベルの均一化に向け、一石を投じる形となった。
・本活動をきっかけに、事業承継問題全般の横連携「連絡協議会」を立上げるべく、平成31年5月中旬に既に賛同を得ている約20先で設立総会を開催予定。

6. スキーム図等

トランビ利用時の事業売却の流れと売り手企業の課題



譲渡/譲受のマッチングに向けた支援スキーム



課題解決への金融機関対応

- ・サイト登録時の取引金融機関による協力・アドバイス
- ・登録後のアクセス状況フォローとアクセス先対応指南
- ・実面談時の事前打合せを含む助言や同席サポート
- ・必要に応じ、金融機関ルートによる専門家紹介

第一勧信の役割と今後の展望

- ・東京資本の買い案件の面談場所(本店応接)提供
- ・ノウハウ提供・専門家人脈の紹介等の側面サポート
- ・連携金融機関のハブ機能として横連携の枠組を構築
- ・連携先に留まらず事業承継問題の共有先を拡大

4. 「全国の公務員が集う『よんなな会』と地域金融機関職員の連携づくり」

(第一勧業信用組合、城南信用金庫)

1. 取組の概要

・地方創生に熱心な官僚や地方公務員の自由な意見交換の場である「よんなな会」に、第一勧業信組および城南信金の金融ネットワークから有志を募って参加。これを契機に、熱意ある金融機関職員が集まる「ちいきん会」を形成し、全国へ展開。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

・「よんなな会」は、若手中心に熱量の大きな官僚や地方公務員がプライベートで集って自由闊達な意見交換を行い、こうした交流の中から地域の新しい取組も生まれている。こうした活動を踏まえ、熱量のある金融機関職員が集まって交流すれば、新しい何かを生み出すことにつながると考え、地域金融機関職員の連携づくりに取り組んだ。

3. 具体的な取組内容

・1月27日の大阪で開催された「よんなな会」には、城南信金、但馬信金、日本政策金融公庫、第一勧業信組など7名が参加。各金融機関の所在地近隣の公務員や、関心のある自治体・大学職員などとの交流を深め、各所属する部署の課題や現状の取組について意見交換・情報交換した。
・この経験も踏まえて、第一勧業信組および城南信金が事務局となり、各々が構築している金融機関のネットワークを活用して金融機関職員の参加を呼びかけ、全国規模で熱意のある金融機関職員の集りを組成し、「ちいきん会」と命名。
・3月24日に初開催した「ちいきん会」は、金融機関職員約100名、公務員約90名が参加。参加者のお子様やスタッフを含めると220名超となった。

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)

・城南信金、第一勧業信組が連携するネットワークを活用し、地方の地域金融機関にも幅広く声掛けし、現状の金融機関の状況に問題意識を持つ意識の高い職員に参加してもらうよう注力。
・イベント準備にあたり金融機関職員だけでなく、民間事業者の方のアイデアや施策も取り入れ話題性だけでなく実利のあるイベントを企画していく。事務局では、「ちいきん会」の組成と交流会の開催に向けてミーティングを重ね、よんなな会の意見を取り入れたほか、金融庁等と最近の地方創生の取組について意見交換を実施するなど、幅広く情報を収集して充実した会となるよう工夫。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

・1月27日の「よんなな会」へ参加した金融機関職員からは、「若手だけでなく30～40代の意思決定出来る職員も必要」、「立場や職位を超え交流する事で、新しい相乗効果を期待」といった声が聞かれ、イベントとしてただ集まるだけでなく実際に連携し物事を進めていく仕組みが必要と考える。
・3月24日の「ちいきん会」は、単に若手というだけでなく、連携や課題解決の実務を進められる役職員との交流会とする方針。今後も、交流会を定期開催するほか、様々なツールを通じて交流を促進する環境の整備を取組む方針。

6. スキーム図等

よんなな会

47都道府県の地方公務員と中央省庁で働く官僚をつなげることで、日本全体を有機的につなげることを目的とした会

- よんなな会では、熱量の高い公務員がプライベートの時間を使って集り、著名な方の講演を聞いたり、相互交流を深めるイベントを定期的で開催。
- 橋を綺麗に掃除する企画を開催したり、懇親会では地元産品を全員が持ち寄って、地域の話話を語り合っている。

ここに金融機関の職員との交流が加われば、新しい地方創生が始まる！

金融機関職員の集り「ちいきん会」を立ち上げ！

(参加者の主な所属機関)

- ・城南信金、第一勧業信組、
- ・帯広信金、但馬信金、のと共栄信金、亀有信金、足立成和信金
- ・福島信金、三島信金、京都信金、西中国信金、湘南信金
- ・北央信組、秋田県信組、いわき信組、笠岡信組
- ・日本政策金融公庫、商工中金
- ・みちのく銀行、山梨中央銀行、十六銀行、大垣共立銀行、
- ・七十七銀行、南都銀行、宮崎太陽銀行、きらぼし銀行、愛媛銀行
- ・みずほ銀行、全信組連 他多数

(事務局)

- ・第一勧業信用組合
- ・城南信用金庫
- ・よんなな会
- ・民間有志 など



1/27(日)

- ✓ はじめて関西でのよんなな会が開催され、スタッフを含めて400名の公務員と100名の学生が集合
- ✓ 第一勧業信組と城南信金が声掛けして、関東・関西の金融機関職員7名が初めて参加

交流した公務員の反応
 神奈川県庁:政策局
 「よんなな会初参加、熱気が凄い。ただ自分が何が出来るか疑問。」
 東京都建設局:「技術部門において情報交換が出来ればよい。」



金融機関職員の感想

日本政策金融公庫:「公務員と顔の見える関係構築出来た」「若手だけでなく30~40代の意思決定出来る職員も必要」
 城南信金:「立場や職位を超え交流する事で、新しい相乗効果を期待」
 但馬信金:「よんなな会で何を創り出していくのか?マインド面と実績の両輪が大事」
 第一勧業信組:「ただのイベント開催ではなく、高い意識を持って継続しているのは感心した。実務面での連携機会創出は要検討」



3/24(日)

- ✓ 金融機関職員の集り「ちいきん会」を初開催し、よんなな会と交流
- ✓ 場所は大手町パークビル
- ✓ 参加者は約190名、スタッフ等を含め220名。

今後は、交流会の定期開催、様々なツールを通じて交流を促進する環境の整備を取組む方針

5. 「『ものづくりベンチャー企業』の量産化試作をサポートする『Makers Boot Camp』に対する支援を通じた、京都における『ものづくり企業』の活性化への取り組み」

(京都銀行、ゆうちょ銀行、三井住友銀行、日本政策投資銀行、京都信用金庫、浜松いわた信用金庫、京都中央信用金庫)

1. 取組の概要

・京都銀行等金融機関は、Darma Tech Labs(以下、「当社」)が管理・運営するMBC Shisaku1号投資事業有限責任組合(以下、「当ファンド」)への出資等により、「ものづくりベンチャー企業(ハードウェアスタートアップ)」の量産化試作をサポートする「Makers Boot Camp」に対する支援を行い、「京都をIoT関連を中心としたものづくりベンチャー企業の拠点」にすることで、当該地域に集積する中小製造事業者の活性化を図る。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

・近年、3Dプリンタ、デジタル工作機、IoT等の技術革新により、ベンチャー企業や個人が、迅速かつ効率的に製品を試作することで、従前と比較して「ものづくり」を簡単に行うことが可能となっており、この新しいものづくりの動きは「メイカームーブメント」と言われている。一方、製品量産化においては、「量産化試作」というプロセスが存在し、高度な技術・ノウハウと資金調達が必要となるため、ベンチャー企業にとっては一定の障壁が存在している。この技術・ノウハウの障壁を解消するため、当社は、京都の中小企業と連携した「Makers Boot Camp」(詳細下記)をH27/9より開始。
・金融機関は、京都を中心とした地域経済活性化に加え日本の製造業の更なる成長やものづくりの高度化に資すると判断し、当社の取組を支援。

3. 具体的な取組内容

・当社はH27/8に設立、京都の中小製造業の企業連携の枠組みである京都試作ネット(「試作に特化したソリューション提供」を専門とし、現在は50社以上が加盟)と連携し、ものづくりベンチャー企業の量産化試作をサポートする「Makers Boot Camp」の運営を開始。更なる成長加速を見据えたベンチャー企業への支援を深める目的から、資金面での支援も行うべく当ファンドの組成を企図。
・金融機関は、①当ファンドへのLP出資に加え、②ファンドに対する投資候補先の紹介、③ベンチャー企業と大企業とのビジネスマッチング等による、「Makers Boot Camp」への支援を通じて、「新しいIoT関連領域のものづくりビジネスの普及促進」による「京都における中小製造業の活性化」を図る。
・なお、当社は、経産省の補助金活用、京都市等とともに国際ものづくりスペース「Kyoto Makers Garage」の運営等、各行政機関とも連携している。

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)

・地元金融機関(当ファンドの立ち上げや京都試作ネットの中小製造事業者の支援等)に加え、ゆうちょ銀行(リスクマネー供給等)、三井住友銀行(全国大企業の紹介等)、日本政策投資銀行(ナレッジ面での周知活動等)、浜松いわた信用金庫(京都から浜松への展開支援等)が連携しながら、それぞれの組織の特色を活かした支援を実施。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

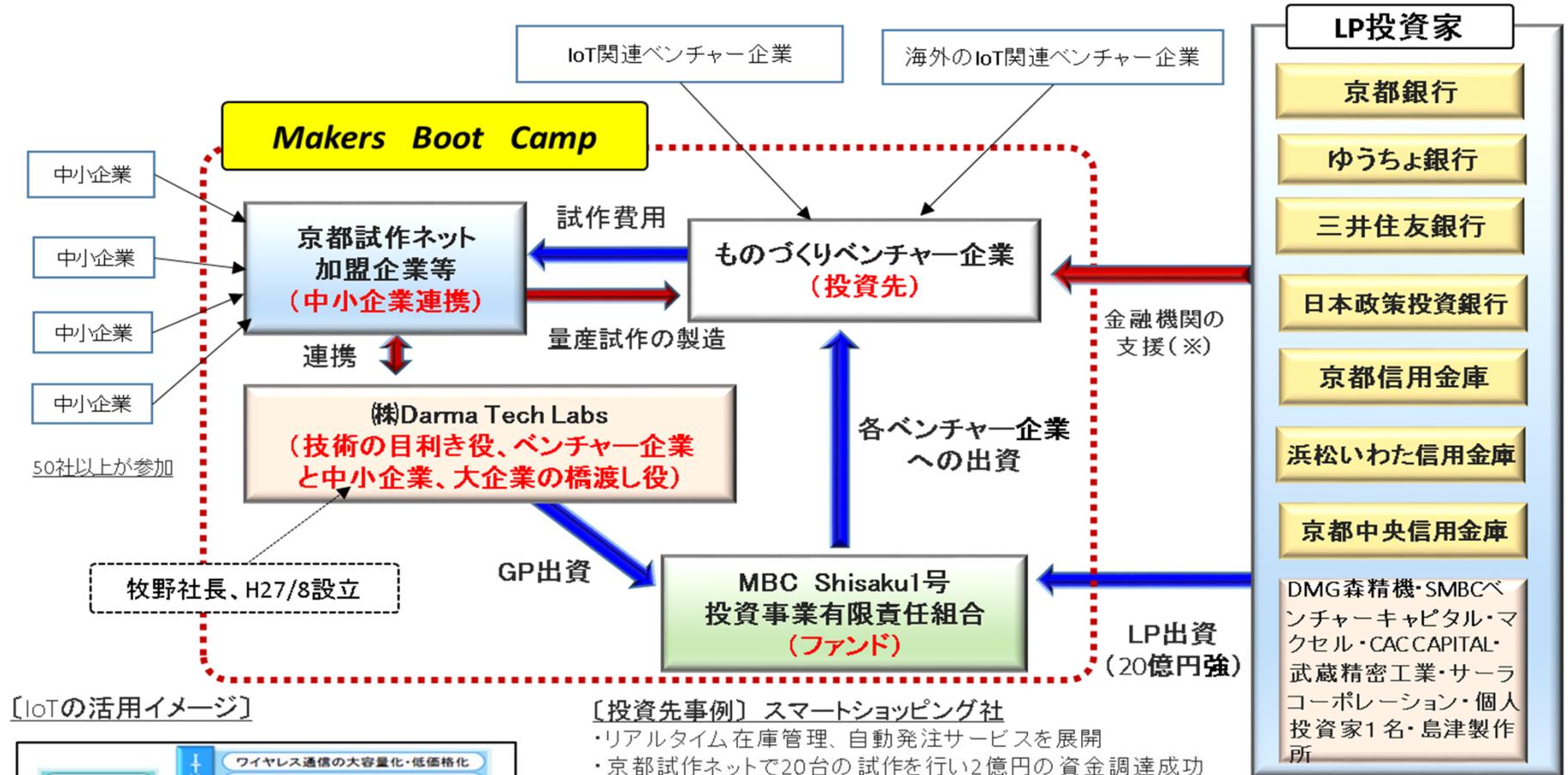
・国内外のシード及びアーリーステージのベンチャー企業への投資を実施。当初は京都からスタートした取組だが、今後、連携するものづくり拠点を日本全国に広げ、日本を試作の一大拠点とするため、世界へ向けた試作エコシステム作りを目指している。

6. スキーム図等

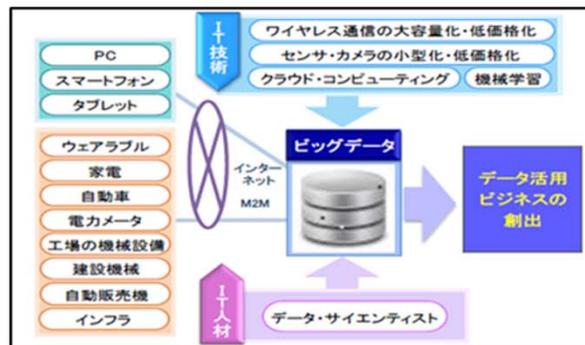
新しいIoT関連の「ものづくりビジネス」の普及促進

～IoTにより、様々なモノがインターネットに接続。世界のIoTデバイス数は急増～

京都における中小製造業の活性化
 ↳ 京都は、高い技術・ノウハウを有する中小製造業が集積



【IoTの活用イメージ】



【投資先事例】スマートショッピング社

- ・リアルタイム在庫管理、自動発注サービスを展開
- ・京都試作ネットで20台の試作を行い2億円の資金調達成功
- ・中国で1万台の量産化も実現



(※) 金融機関の支援内容

- ①ベンチャー企業に対するリスクマネー供給
- ②ベンチャー企業に対するハンズオン支援
- ③GPに対する投資候補先の紹介
- ④ベンチャー企業に対する量産化先の紹介
- ⑤ベンチャー企業と大企業のビジネスマッチング
- ⑥ナレッジ面での周知活動(調査レポート、セミナー開催による取り組み紹介)

6. 「中核となる老舗温泉旅館の再生支援等を通じた城崎温泉地域の観光活性化」

(但馬銀行)

1. 取組の概要

兵庫県北部の観光を牽引する城崎温泉を中心に観光活性化の取組を行政や各種支援機関と連携して支援。豊岡版DMOへの参画によるインバウンド促進のほか、城崎温泉内の旅館等の戦略立案や生産性向上支援、人材定着のための支援等を外部専門家も巻き込んで実施。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

・城崎温泉は、「温泉街全体でひとつの旅館」をコンセプトとして、宿泊客が外湯7ヶ所を巡りながら街なかを散策でき、多数の旅館をひとつの部屋として位置付け、温泉街全体でひとつの旅館を形成しているとの考えで地域づくりを行なっている。
・当行では、城崎温泉は兵庫県北部の観光を牽引する重要な資源として位置づけて、城崎温泉が抱える課題(個別旅館等の建物・設備の老朽化、旅行会社依存の集客、閑散期の低稼働率等)の解決のためには、各旅館の生産性向上や人材定着にかかる取組が必要不可欠と考え、積極的に支援を実施するとともに、温泉地域全体でインバウンド誘致にかかる対応を強化促進すべきと考えるに至った。

3. 具体的な取組内容

【豊岡版DMOへの参画とインバウンド誘致対応の推進】平成28年6月、豊岡版DMO(一般社団法人豊岡観光イノベーション)に参画。外国語による館内案内の対応充実、Wifi端末の設置や海外予約サイトへの旅館の登録勧奨などのインバウンド受入体制を強化。

【城崎温泉地域の課題解決支援】①《戦略立案や生産性向上支援》個別旅館等の課題解決にあたり、「地域との共存共栄」を柱に据えた、戦略を立案。②《働き方改革や人材定着支援》従業員定着のため、就業規則の見直し、人材育成・評価制度の改正のほか、従業員の待遇改善やモチベーション向上策を提案・実施。当行内に「たんぎん人材サポートデスク」を設置し、人材紹介などの取組を拡大(平成30年10月)。

【中核となる老舗旅館の再生事例】平成25年11月より、老舗旅館の事業再生に着手。強みである歴史や文化的資源に魅力を感じる顧客層(中高年、外国人)をターゲットに設定。強みを際立たせる施策(客室リニューアル等)を実施。従業員の業務フローの抜本的見直しなどで生産性向上を実現。

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)

【豊岡版DMOへの参画とインバウンド誘致対応の推進】外国語の館内案内対応、Wifi端末設置台数の増設、海外予約サイトへの登録を提案・実施し、受入体制の整備を積極的に促した。

【城崎温泉地域の課題解決支援】各種支援機関(兵庫労働局、ひょうご産業活性化センターなど)を巻き込むことで、設備・IT導入などによる生産性向上の提案・実施や従業員の給与体系の見直しなど、幅広い課題に対する解決策の実効性を高めた。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・ 城崎温泉地区全体の外国人宿泊客数が大幅増加。(平成25年度9千人→平成29年度45千人)
- ・ 支援を実施した旅館での効果等:顧客評価改善、外国人客増加(平成25年度50人→平成29年度1,100人)、客室稼働率の上昇(平成25年度40%→平成29年度83%)、従業員1人あたりの売上高が増加(平成25年度を100として平成29年度160%)。
- ・ 今後は旅館以外の地域事業者の連携拡大やニーズが増加している人材確保にかかる支援を本格的に拡大していく予定。

課題認識

課題解決支援

城崎温泉地区への波及効果等

温泉街全体でひとつの旅館



①地域全体の課題

- ・インバウンド誘致対応、個別旅館等の建物・設備の老朽化、閑散期の低稼働率

②個々の事業者の課題

- ・差別化
- ・生産性向上

③共通課題

- ・慢性的な人材不足（機会損失の発生）

①豊岡版DMOへの参画

- ・事業者のインバウンド受入体制整備
※海外予約サイト登録、WiFi対応、設備投資など

【連携先】一般社団法人豊岡観光イノベーション、豊岡市、地元バス会社、信用金庫ほか

②外部専門家を活用した生産性向上等支援

- ・個社別の戦略立案
- ・生産性向上のための設備投資、IT導入等の支援

【連携先】ひょうご産業活性化センター、商工会、兵庫県信用保証協会ほか

③人材定着の取組み支援

- ・人材定着施策の立案・実行
- ・キャリアアップ・人事評価制度の改正
- ・職能給等賃金体系の見直し

【連携先】兵庫労働局、ひょうご仕事と生活センターほか

- ◆地域全体の外国人客増加
25年度9千人 ⇒ 29年度45千人
- ◆専門家を活用した総合的な支援実績
（戦略立案、生産性向上への設備投資等に対する計画策定など）
：14事業者（H30年12月時点）

- 宿泊客数増加！
- 売上高大幅増加！
- 外国人客大幅増加！
- 旅行サイト口コミ評価アップ！
- 客室稼働率向上！

中核となる老舗旅館再生



戦略

生産性

人事

設備

7. 「取引先ワイナリーPR企画『東北しんきんワイナリー紀行』」

(山形信用金庫、米沢信用金庫、盛岡信用金庫、花巻信用金庫、ひまわり信用金庫、二本松信用金庫、信金中央金庫)

1. 取組の概要

- ・東北地区の6信用金庫と信金中央金庫(東北支店)が連携し、地域特産品である「日本ワイン※」の認知度向上による地場産業の育成、地域ブランディング、取引先ワイナリーの販路拡大、ワインツーリズムによる観光誘致等の複合的な支援に取り組む事業。
- ・また、信用金庫業界のネットワークを活用することにより、ワイン販売先の評価・反応等の情報を把握し、PDCAサイクルの観点から、当該情報を会議で共有を図ることにより、更なる販路拡大に繋げていくというもの。
※国産ぶどうのみを原料とし、日本国内で製造された果実酒

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・東北地区の「日本ワイン」の生産量は、山形県が全国第4位、岩手県が同第5位にランクインするなど、一大生産地となっている。一方で、その認知度は必ずしも高いとは言えず、認知度向上および販路拡大等が課題となっていた。
- ・2018年10月30日から「日本ワイン」の表示基準が適用開始となり、輸入果汁を使って国内で製造された「国産ワイン」と明確に区別されることから、「日本ワイン」の人気・需要は今後も高まり、ビジネスチャンスは更に拡大するものと期待される。
- ・2017年6月から、東北地区の6信用金庫・信金中央金庫が連携し、東北地区の「日本ワイン」の認知度向上等を目的とした取組を開始。

3. 具体的な取組内容

- ・「日本ワイン」を製造するワイナリー9社、おすすめワイン62種類、各信用金庫が推薦するアペタイザー(おつまみ)やレストラン等15先に加え、各信用金庫理事長の推薦文を掲載したPRパンフレットを作成。全国の信用金庫へ配布するなど、販路拡大支援の柱として活用。
- ・本取組を通じてワインを販売した首都圏のレストランなど、遠隔地の信用金庫取引先に対しては、信用金庫業界のネットワークを活用して、具体的な評価・反応をヒアリング。その情報については、会議の場で共有し、次なる販路拡大支援に繋げている。

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)

- ・単なる販売パンフレットとは一線を画すため、プロに依頼するのではなく、信用金庫と取引先(ワイナリー・アペタイザー製造業者等)による綿密な意見交換等を重ね、取引先のPRポイント(強み)などに加え、経営者の想いや商品のこだわり等も伝えるための自社原稿を協働して作成。
- ・信金中央金庫は、PRパンフレットの対外広報等も含め、企画・調整を担当し、信用金庫業界のネットワークを活用した全国の信用金庫取引先との商談を支援。各信用金庫は、取引先ワイナリーに対する各地のビジネスフェアへの参加勧奨や行政等と連携した販路拡大・観光誘致を支援。
- ・PDCAサイクルの観点から、各信用金庫における支援実績・取引先の評価等を共有する会議を開催し、成果を横展開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)

- ・完成発表会后、全国紙・地方紙6紙に加え、計17の専門紙・雑誌・テレビに取り上げられるなど、マスメディアを通じた幅広い情報発信が実現。
- ・ワイナリーにおいては、首都圏のレストランへの納入に加え、地元の宿泊施設・レストラン・土産物店への納入が開始されるなど、販路拡大が実現。
- ・一部の信用金庫においては、今般の取組みが評価され、増加運転資金やワインショップ建設に伴う設備資金等の融資を獲得。

日本ワインとは？



国産ワイン

輸入濃縮果汁・輸入ワインを原料とし、国内で醸造されたものを含む。

日本ワインの定義

- ・国産ぶどうのみを原料とし、日本国内で製造された果実酒
 - ・「日本ワイン」に限り、産地名、ぶどう品種、収穫年が表示可能
- ※産地名を表示する場合は、地名が示す範囲内にぶどう収穫地(85%以上)と醸造地があること。
- 具体例:「東京ワイン」、「東京」等

➤ 国税庁「果実酒等の製法品質表示基準について(ワインのラベル表示のルール)」をもとに作成 (2018年10月30日から適用)

『東北しんきんワイナリー紀行』スキーム

東北地区のワイナリー

東北地区の信用金庫

(山形・米沢・盛岡・花巻・ひまわり・二本松)



信金中央金庫
東北支店

➤ 「販路先の評価・反応」等を会議で共有し、更なる販路拡大に努める



PRパンフレットの作成

- ・ワイナリーとアペタイザーを掲載したパンフレットを作成
- ・全国の信用金庫、関係自治体、大手バイヤー等へ配布



発表会・試飲会

- ・発表会では取組概要や取組目的等の説明を実施
- ・試飲会では各ワイナリーからのプレゼンと併せ、ワインの試飲等を実施



販路拡大支援

- ・業界ネットワークを活用し、新たな商談機会(ビジネスフェア等)を創出・提供
- ・地元宿泊施設・レストラン等へ商品提案
- ・業界ネットワークを活用して、取引先の評価や反応等をヒアリング

地方創生・観光誘致

- ・マスコミを通じた幅広い情報発信
- ・ワインツーリズムによる観光誘致(交流人口の増加)
- ・自治体と連携した、産業振興・地場産業の育成
- ・観光施設等へのパンフレット設置

8. 「小中学校へのAIを活用したタブレット型教材『Qubena』導入によ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

- 論理的思考と理数系教育に飛躍的効果を発揮することが期待される、AIを活用したタブレット型教材「Qubena」の、静岡県内小中学校への導入啓発・支援を行うことで、静岡県が進める理系人材・IT人材の育成に寄与するとともに、郷土愛を持った将来の地方創生人材の育成に取り組む。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 従来型の学校教育は集団指導であり、一人ひとりの理解度に応じた授業展開が難しいが、人工知能によるアダプティブラーニングを可能としたタブレット型教材「Qubena」を導入することで、個々人の理解度・進度に沿った学習が可能となり、従来の教科書を使用した授業と比較し、最大10倍の学習効果が期待できる。
- 理数系に強く、論理的思考力を身につけた児童・生徒の育成が、将来の「ものづくり県静岡」の担い手として活躍することは、静岡県の産業・教育政策にも合致。
- 効率的学習の副次的産物として、「地域の魅力」を学ぶ場や実際の活動へ参加する機会を創出し、郷土愛を持った将来の地方創生を担う人材を育成。

3. 具体的な取組内容

- 「Qubena」の普及啓発のために、静岡県教育委員会や静岡県私学協会、ICT教育の推進に積極的な県内市町、教育関連事業者に対して、「Qubena」に関する説明会開催を提案。
- 静岡県教育長および静岡県私学協会事務局長に対して「Qubena」の導入を提案。静岡県教育委員会関係者および県内私立学校(小学校4校、中学校27校)の校長をはじめとする協会関係者を対象とした説明会を開催。
- 湖西市や駿東郡長泉町等の首長に対しても「Qubena」の導入を提案。各市町の教育委員会関係者を対象とした説明会を開催。

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)

- 営業店を含め当行が有するネットワークを活かし、教育委員会や各市町などの「行政」と私学協会や教育関連事業者などの「民間」と多面的にアプローチを展開。
- 導入提案時は、直接、首長、教育長等トップへ実施。現在実証事業開始に向け活動中。実証事業により得られた実績をもとに他の私立学校や公立学校にも展開を計画。また過疎化が進み、教育環境面で条件不利地の学校への導入を促し人口減少問題への対策のひとつとしていく。

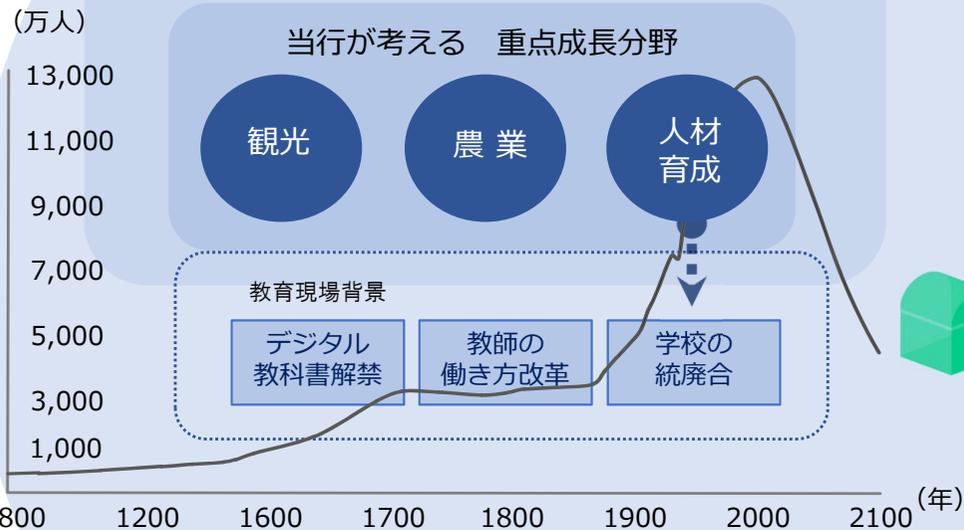
5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 論理的思考力と課題解決力を養い、地域のリーダー輩出をサポートするにとどまらず、グローバル人材の育成を企図していく。
- 先進的な教育県としての認知度を高め、域外からの人口流入増加に寄与させる。→県内経済の活性化。

6. スキーム図等

日本総人口 急激な人口減少
労働力の低下

AIの活用が急務



Dream with you. 静岡銀行

COMPASS Inc.

人工知能を活用した人材育成
県内の小・中学校に導入促進

地域の魅力を学ぶ機会の創出

導入啓発支援

教育現場現状	従来型
	集団指導
授業	個人の理解度に合わせられない
個人指導	教師の長時間労働
家庭学習	指導者不在・間違っただけがそのままに
都市と地方	都市部: 学習塾・人等コンテンツの充実、多くの選択肢 地方: 選択肢が少ない

Qubena導入後	未来型
	Qubena
授業	AIが学習中の操作ログ、計算過程を分析
個人指導	分析データにより解くべき問題へ自動誘導
家庭学習	一人ひとりに合わせた出題機能 間違っただけを分析。わからないを残さない。
都市と地方	学びのクオリティ 同一

フェーズ I 実証事業の開始

フェーズ II 県内小・中学校への本格導入

フェーズ III 地域への展開
※直営塾・学習塾・家庭等

9. 「スポーツ交流を核にタイ王国との関係強化、2020年東京オリ・パラのホストタウンの実現」

(北都銀行)

1. 取組の概要

- ・ 経済発展めざましいタイ王国との経済交流から始まり、バドミントンを通じたタイ王国バドミントン協会とのスポーツ交流を展開。秋田県美郷町が2020年「東京オリンピック・パラリンピック」のタイ王国バドミントンナショナルチームの事前合宿地として決定。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・ 当行では、地方創生を経営戦略の柱としており、海外経済交流を契機としたスポーツ交流/文化交流への交流拡大が地域の活性化に資するものと考えて主体的に取り組んでおり、2020年開催の「東京オリンピック・パラリンピック」も、地方創生のための大きなチャンスとして捉えた。
- ・ バンコク事務所開設以来駐日タイ大使館との関係深化を図っており、同大使館を通じたタイの主要人脈の活用をし易い環境にあった。

3. 具体的な取組内容

- ・ 上記経緯を背景に2014年2月、当行主催のセミナーをきっかけに秋田・タイ王国友好協会を設立し交流を重ねた結果、当時のタイ王国駐日大使からタイバドミントン協会会長をご紹介頂き、タイバドミントンナショナルチームの事前合宿地として美郷町を直接提案し、通訳なしで直接折衝。
- ・ 秋田県とも連携し、積極的にセミナーや総会等を開催するほか、当行バドミントン部とタイナショナルチームとの合同合宿をバンコクで定期的に行うなど、地域とタイ王国の交流機会の創出に努めるとともに、双方に繋がりを持つ仲介役として相互理解を深めることに注力。
- ・ 駐日大使やタイバドミントン協会会長の美郷町視察を企画し実行。美郷町からタイ王国への訪問時は、当行タイ・バンコク駐在員事務所を活用し、円滑な交流活動を支援。また、秋田県も交えてタイ王国スポーツ庁やタイバドミントン協会主催のイベントにも積極的に参加し、信頼関係を醸成。

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)

- ・ 2020年東京五輪招致のキーワードとなった「おもてなし」の精神を最重視し、当行頭取や役員、町長等のトップ層による観光名所や宿泊施設、トレーニング施設等のアテンドを展開。また、美郷町はもとよりお取引先企業や地元町民の方々の支援を得て、オール美郷町で地域の魅力を発信。
- ・ 特に、タイ王国大使やタイバドミントン協会会長およびタイスポーツ庁などと、当行役員が直接折衝を続けたことが迅速な意思決定に繋がった。
- ・ 当行女子バドミントン部やタイ・バンコク駐在員事務所、秋田・タイ王国友好協会等、多様な機関の日々の取組みが結びつき、成果として結実。

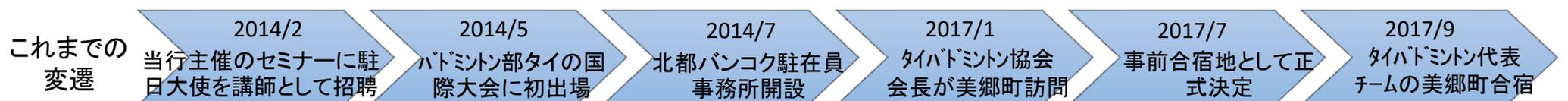
5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・ 事前合宿地招致の支援をきっかけに親交を深め、美郷町との取引深耕につながった。
- ・ 事前合宿地に決定後、美郷町住民によるタイ王国応援団の結成や、タイ文化講座等が開催され、タイ王国と美郷町の文化交流が更に活性化。本年からは同町の中学生とタイの中学生の相互交流も始まる予定。今後のグローバル人材育成の端緒を開いた。
- ・ 本件と同時に進めているインバウンド促進も、タイ人の秋田県延べ宿泊数が平成26年の440人から、平成28年には1,600人、平成29年には3450人と倍々で増加中。本年2月には、タイ航空チャーター便(280人乗り)が秋田・バンコク間で就航(タイからは満席)。

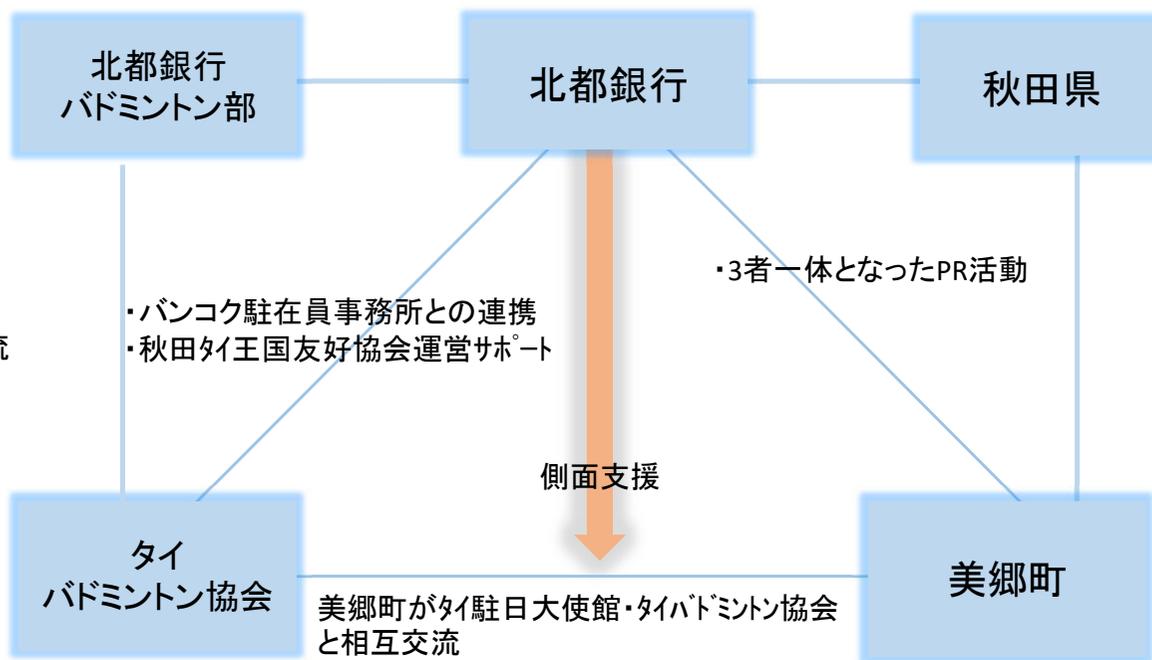
6. スキーム図等

スポーツ交流を核としたホストタウン実現

- ✓ 2020年東京オリンピック・パラリンピックのタイ王国バドミントンナショナルチームの事前合宿地として美郷町が決定。
- ✓ 当行バドミントン部やバンコク駐在員事務所機能の活用をはじめ、秋田県・美郷町・当行の3者一体となったPR活動が奏功。



タイバドミントン協会や代表チームと交流を深める



10. 「自ら問題を発見・解決できるものづくり人財の育成」

(西尾信用金庫)

1. 取組の概要

- 愛知県の専門高校の機械、電気・電子・情報系学科に学ぶ生徒を対象に、「にしんハイスクール・ものづくりコンテスト」を開催。高校生が地元企業や産業界・大学等と連携し、学校で学んだ技術を活かして、テーマに沿った製品開発を行うことで「ものづくり人財」を育成する。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 地元の基幹産業である製造業者が減少していることに危機感を覚え、起業家精神の醸成および地域経済の活性化のためにコンテストを企画。
- 平成22年度から、高校生の起業家精神の醸成を目的とした「西三河ハイスクール・起業家コンテスト」を開催。
- コンテストは数年間開催し、大変盛況だったが、食品等に関する事業内容が多く、回を重ねる度に地元の基幹産業である製造業に関するものが減少し、当初の構想と少しい離れたため、2年間コンテストの開催を見送り検証期間とした。
- 検証期間ではコンテストについて、業種制限を設けないと単純なアイデアが結果に結びつきやすく、比較的短期間で成果の出しやすい内容が多くなるということを結論付けるとともに、当金庫が基盤とするエリアは「ものづくり(製造業)」が重要産業であることを踏まえ、平成28年度からは専門高校の機械、電気・電子・情報系学科に所属する生徒を対象として「にしんハイスクール・ものづくりコンテスト」を開催している。

3. 具体的な取組内容

- コンテストにあたっては、活動時間を高校の授業の範囲内としたほか、1チームあたりの予算を8万円(当金庫から寄贈)とするなど制限を設けた。また、テーマについては毎年変更しており、参加高校の校長と意見交換を行った上で決定している。
- 平成30年度は「生活に役立つものづくり」とテーマを設定。製作にあたっては、高校生ならではの独創的な発想、高校で学んだ設計技術、旋盤・フライス盤等による切削加工・溶接加工技術や電気回路設計技術・プログラミング技術などを活かす。
- 約半年間の活動実施期間を設け、最終的には審査発表会を開催し、活動内容のプレゼンテーションを実施。審査を行い、優れた内容について表彰する。

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)

- ものづくりについては一朝一夕に結果が出るものでないことから、製作期間は半年間設けているほか、製作期間においては当金庫の職員が3回程度各高校へ赴き、進捗状況を確認したうえで製作の支援をしている。
- 具体的には、製作にあたっての技術レベルを高めるため、当金庫の取引先を紹介し、技術的な支援を行っているほか、当金庫の取引先以外にも、大学や経済産業局、中小機構等からアドバイスや技術的支援を受けることで、生徒の知見を広げる機会を提供するとともに、魅力ある地元企業と触れ合う機会を創出している。

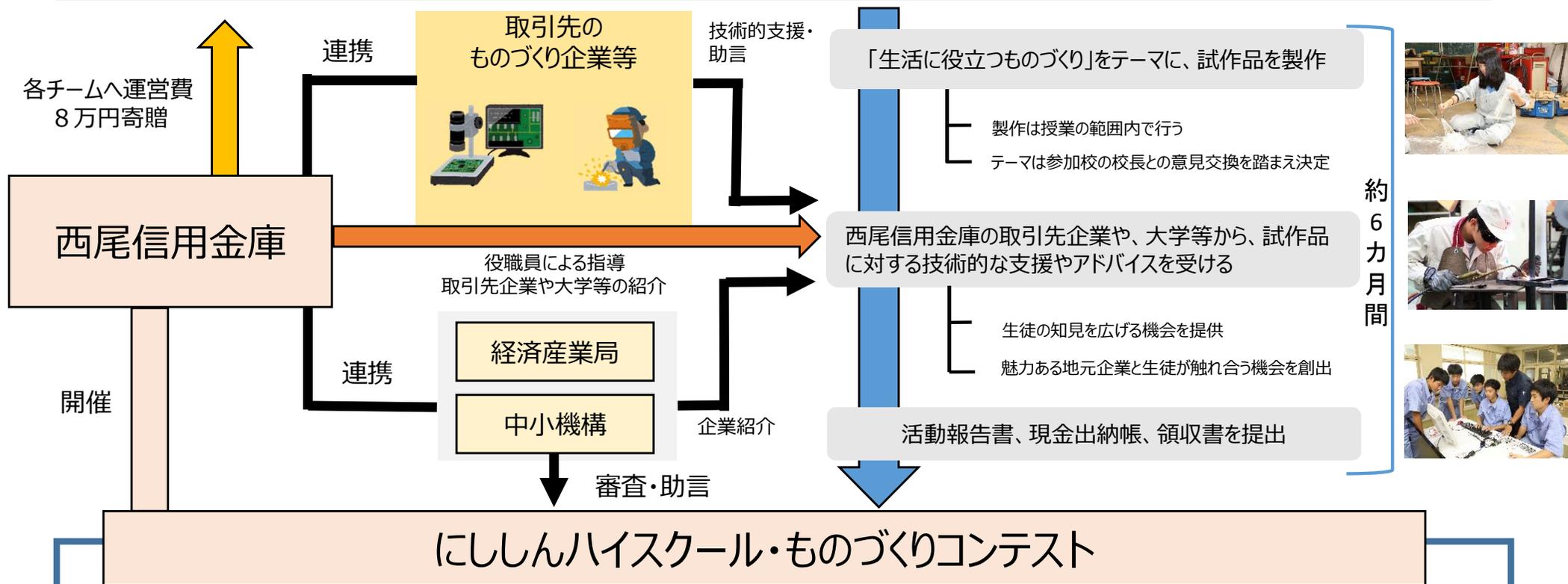
5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 平成30年度は県内計11校のチームが参加。本イベントを通じて、高校生に対してビジネスやものづくりへの関心を深めることができた。
- 製作過程において当金庫の取引先企業を紹介することで、高校生が地元の企業やその良さを知るきっかけとなっている。
- 現時点では実際に商品として販売されたものはないものの、コンテストを継続して開催していることにより、同一高校内で承継された技術がより昇華され、今後は企業や大学とより深く連携する等して商品化が期待されている。

6. スキーム図等

愛知県の専門高校（機械、電気・電子・情報系学科）

1チーム5名～20名（平成30年度は11校11チームが参加）



審査発表会（11月）



11. 『キャッシュレスアイランド』の実現に向けた取組

(琉球銀行)

1. 取組の概要

- ・当行は銀行本体でカード加盟店業務(※)を行っており、県内のキャッシュレス化を強力に推進している。
 - ・本件の取組は、当行の支店がなく、当行のサービス提供が容易に進まない状況にある離島地域において、カード決済の利用促進・普及のためのインフラ整備を地域を上げて行うもの。
- (※)加盟店を募集し、カード決済環境の整備(決済端末の設置等)を行う業務で、カード会員募集業務(イシューング)に対しアクワイアリングという。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・座間味村(座間味島・阿嘉島・慶留間島)は、世界的にも有名なダイビングのメッカであり、世界中からの観光客が年々増加傾向にあるが、カード決済ができる店舗は乏しく、地域活性化に向けての課題となっていた。
 - ・西表島は、マングローブの原生林が広がる自然豊かな島であり、年間30万人を超える観光客が訪れるが、カードが利用できる店舗が乏しく、商機を逸している状況にあることから、座間味村と同様に地域課題となっていた。
 - ・このため、観光客の利用者利便性向上及び事業者の商機逸失の回避等を目指し、当行の強み(※)を活かしてキャッシュレス化の普及促進を実施することとした。
- (※)大手カード会社を介在させず、国際ブランドから直接ライセンスを取得しているため、決済インフラ利用に係るコストが安く、代理店を持つことが可能。

3. 具体的な取組内容

- ・離島地域の交通事業者及び観光協会に包括代理店(※)となっただき、加盟店サービスの提供を行うもの。
 - ・座間味村においては、観光協会を代理店とし、村内約140の店舗へ加盟店契約を進める。
 - ・西表島においては、島内唯一の交通事業者の西表島交通(株)を代理店とし、島内約300の事業者へ加盟店契約を進める。
- (※)当行の代理店として加盟店を開拓する(契約は当行と加盟店で締結)が、加盟店料率等、一定範囲で経済条件を約定できる権限を持つ

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)

- ・可能な限り多くのブランド決済に対応することとし、多様性のあるインバウンドの利便性向上を目指す。
- ・各島内事業者に対して説明会を開催し、キャッシュレス化の重要性を訴求。利便性を実感していただくため、決済専用端末の無償トライアルを実施。
- ・また、事業者数の拡大のため、当行の各営業店におけるマンパワーを使った推進のほか、地域の各団体(商工会、観光協会等)にもメリットがあるスキームとしている。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・提携先島内の全事業者(店舗)との加盟店契約締結を目指す(座間味村約140店舗、西表島約300事業者)。
- ・その他地域・離島においても代理店の拡大を模索する方針。

包括代理店方式による連携（座間味村、西表島）

【座間味村(ざまみそん)】



(写真: 座間味村観光協会 提供)

【西表島(いりおもてじま)】



(写真: 竹富町観光協会 提供)

【座間味村】座間味島・阿嘉島・慶留間島3島からなる離島村

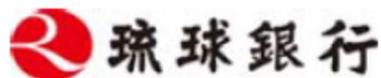
○人口約9百人に対し、観光客11万人(内外国人17千人)

【西表島】八重山諸島に属し16の島からなる竹富町の中で一番大きい島

○人口2千4百人に対し、観光客30万人超、島内の事業者は約300社あり、自然体験型の観光地として有名。

- 今までは、ほとんどの店舗でカード利用が不可能だったが、今後は、すべての店舗で利用可能となるよう普及促進。
- 座間味村では、本取組開始後、約半年で140事業所の約10%が導入。

【加盟店】



➢ VISA・MasterCard
プリンシパルメンバー



【代理店】

- 座間味村観光協会
- ・協会加入の全140事業者との契約締結を目指す。
- 西表島交通(株)
- ・島内唯一の交通事業者であり、約300事業者との契約を推進。

【マーケット】

- 座間味村(約140事業者)
- ・ダイビングのメッカ
- ・世界中からの観光客が年々増加傾向
- 西表島(約300事業者)
- ・マングローブの原生林が広がる自然豊かな島
- ・世界中からの観光客が年々増加傾向

【観光客】

- ・年間10万人超
- ・キャッシュレスのニーズ
- ・利用者利便向上
- ・ポイント獲得

【導入事業者】

- ・商機逸失の回避
- ・資金繰り改善
- ・現金決済に伴う事務的負担の軽減

- ✓ 包括代理店契約
(琉球銀行↔村観光協会・西表島交通(株))
- ✓ カード加盟店紹介・契約
(琉球銀行←村観光協会・西表島交通(株))
- ✓ 手数料支払い
(琉球銀行→村観光協会・西表島交通(株))

✓ダイレクトにアクセス!!

【取り組みの成果（期待される効果）】

- 入域観光客はキャッシュレスの利便性を享受。
- 島内事業者は商機逸失の回避・現金のハンドルクostを削減。
- 座間味村、西表島においては手数料分の資金が地元へ還流。
- 琉球銀行の支店がない離島地域にも加盟店を拡大。

12. 「らぼっぽ なめがたファーマーズヴィレッジ」

(なめがたしおさい農業協同組合)

1. 取組の概要

・日本有数のさつまいも産地の体験型農業テーマパーク。食品企業、行政、なめがた農業協同組合が手を取り合い、やきいもについて学ぶミュージアムやレストラン、貸し農園による農業体験、保育施設、宿泊施設などを整備し、食と農の魅力を発信。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

・行方市では、少子化により小学校の統廃合が進み、地域の活力が低下していた。一方、食品企業や農協は、地域資源を活用した地域活性化が必要であると感じていた。
・そこで、廃校となった小学校跡地に施設を建設し、なめがた農協や食品企業が出資した農業生産法人が平成27年10月からテーマパークの運営にあたり、今年で開業4年目を迎えた。

3. 具体的な取組内容

・施設の総事業費は45億円。農協は、農家・食品企業とともに3億円を出資し、「農業生産法人(株)なめがたしろはとファーム」を設立、運営にあたる。
・店舗やレストランでは、地元の農産物を使った加工品や野菜を提供し、行方市の農産物の魅力を発信。また、体験施設として、貸し農園や加工品の手作り体験、トラクターツアー、やきいもミュージアムでの学習施設を整備。年間を通して「食」と「農」に触れ合える様々なイベントを実施。

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)

・サツマイモを中心としたテーマパークであるが、地域振興、持続可能な農業を旨とした「12次産業」(6次産業+観光+交流+子育て+教育+IT農業+地域貢献)の考え方を提起。
・一日中遊べる施設づくりや農業体験の場を提供する他、行政等との企画タイアップや大手ツアー会社とも連携し、集客に向けたPRを積極展開。
・また、テーマパークへの加工用サツマイモの安定供給のために、隣接する土地に日本最大級の貯蔵倉庫を建設したほか、生産者が加工用の出荷者部会を設立するなど、ハード・ソフトの両面から体制を強化。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

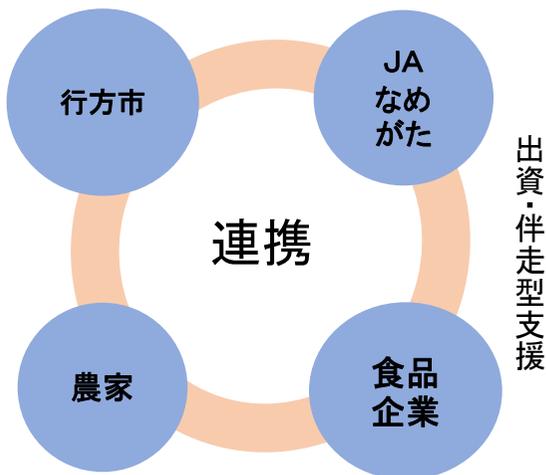
・もともと食品企業に対し、加工用サツマイモの出荷を行っていたが、その出荷量は当初の3倍にあたる1,500トンへ増加。
市場価値の低いサツマイモは、大学芋等の加工品材料として利用することで、廃棄率も20%から5%程度に減少。生産者の所得向上に寄与。
・テーマパークの来場者は初年度21万人であったが、30年度は30万人を突破する見込みで、地域活性化に大きく貢献している。
・また、当該施設は県内外より約200名の新規雇用者を創出。Uターン就農者も出てきており、地域の新たな担い手を創出している。

6. スキーム図等



体験型農業テーマパーク 「らぽぽなめがたファーマーズヴィレッジ」

枠組構築



JAなめがたの関与

- ・行方市と連携し廃校活用について協議
- ・食品企業、農家と共同し 農業生産法人に3億円出資
- ・施設へ甘藷の安定供給を実現するため、日本最大級の貯蔵倉庫建設
- ・栽培技術支援、運営サポート等の伴走型支援



↑小学校を改装した
ファーマーズヴィレッジ

連日、家族連れで賑わいを見せる ↓



運営：農業生産法人(株)なめがたしろはとファーム

波及効果

地域への貢献

- ・テーマパーク開設により、雇用を200名程度創出
- ・開設初年度から20万人を超える来場者を記録し、平成30年度は、30万人の来場者を見込む
- ・県内外から多くの来場者が訪れ、地域活性化に貢献

農業への貢献

- ～行方市の特産品である甘藷農家への波及効果の創出～
- ・市場価値の低い甘藷を加工用としてテーマパークに納めることで、農業生産者の所得向上に寄与
- ・Uターン就農者の創出
- ・地域農業の新たな担い手を創出
- ・テーマパーク運営により、来場者やメディアを通じ行方の農産物を広くPR

13. 「温泉地でのウォーキング、薬膳等を活用した、先進的なガストロノミーコンテンツや観光商品の企画・実現」 (三重銀行、第三銀行)

1. 取組の概要

- 三十三フィナンシャルグループ(以下、「33FG」)では、三重県の温泉地の魅力創出とインバウンド誘客支援のため、三重県菰野町における「ONSEN・ガストロノミー」ウォーキングイベントの開催や、湯元榊原館における薬膳・鍼灸を活用した温泉宿泊プランのプロモーションなど、地元の先進的なガストロノミーコンテンツや観光商品の企画を実現。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 33FGは、インバウンド誘客支援の一環として、(株)ANA総合研究所が中心となって立ち上げ、全国の温泉地で展開している「その土地を歩きながら、その土地ならではの食を楽しみ、歴史や文化を知る」をコンセプトとした、欧米で普及している「ONSENガストロノミーツーリズム」の地元誘致を行うための取組みを開始し、三重県菰野町に開催提案を行ったところ、開湯1300年事業を控えて温泉地の魅力発信の積極展開を検討していた湯の山温泉でのイベント開催が決定。
- また、三重銀行、三十三総研では、地元の温泉旅館業者である湯元榊原館より経営課題に対する相談を受ける中で、新たなコンテンツの開発ニーズを有していたことから、鍼灸・薬膳を活用したメニュー開発を提案し、同分野で高い知見・実績を有する医療系総合大学を紹介した。

3. 具体的な取組内容

- 「ONSEN・ガストロノミー」ウォーキング・イベントには、菰野町の関係者で組織化された実行委員会に33FGの担当者が参画し、イベントの企画から実行段階まで協働し、イベントを管理・運営する団体が規定・推奨する内容となるよう地元関係者との間に入って調整役になるとともに、イベント開催へのボランティア人員派遣などでも協力し、イベント参加者に対して地元食材やお酒、見どころ発信を通じた魅力発見機会を提供した。
- 湯元榊原館に対しては、東海三県の大学で唯一鍼灸学科を有し、「日本薬膳学会」の拠点でもある鈴鹿医療科学大学とのビジネスマッチングの機会を提供し、三十三総研のコーディネートのもと「鍼灸・薬膳宿泊プラン」の開発し、サービス化の実現に対する支援を実施。

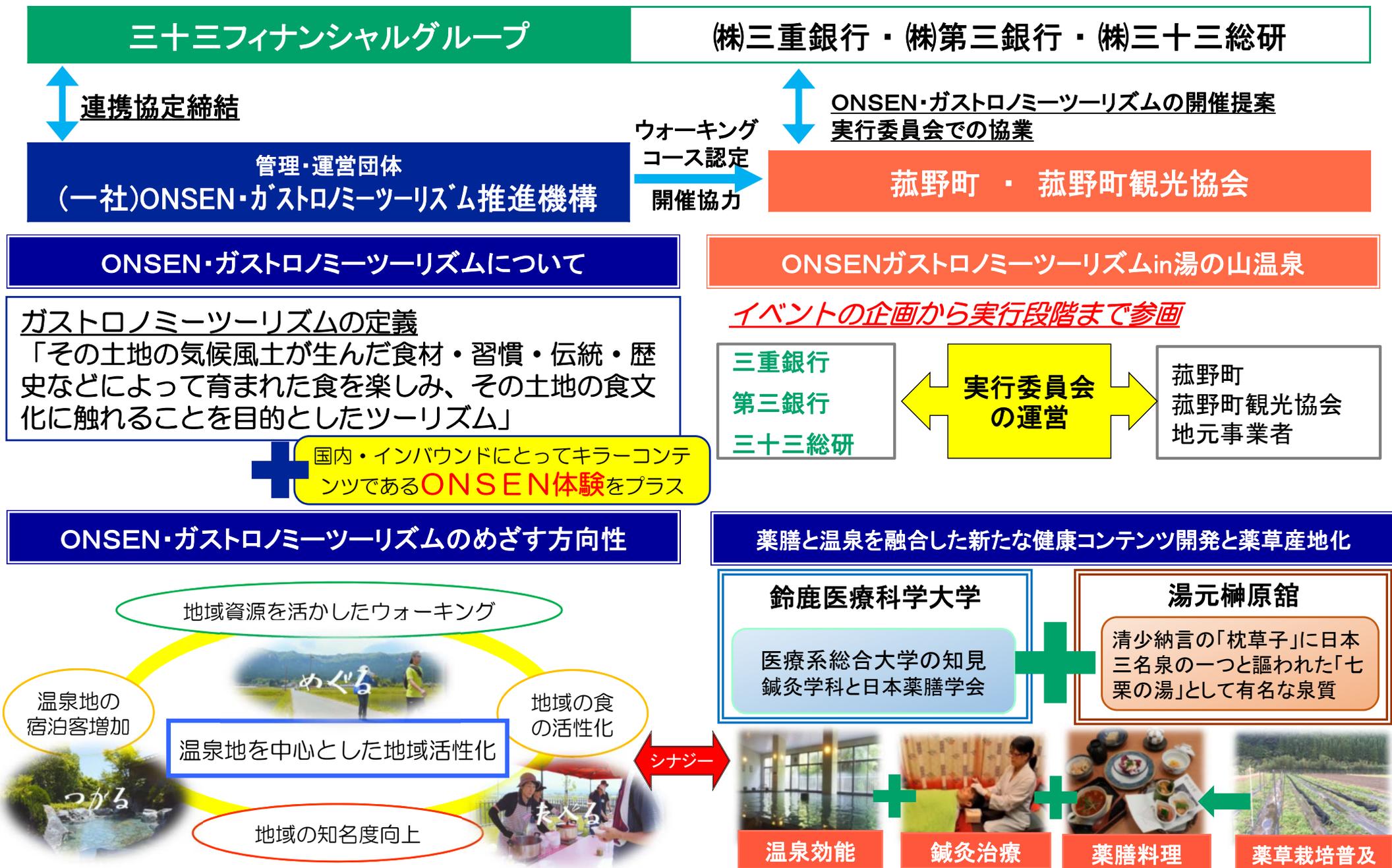
4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ウォーキング・イベント内容の決定や実行については、可能な限り地元関係者を中心に検討・決定する体制とし、33FGはイベントの管理・運営団体との間に入って、イベント開催ノウハウを提供するなど側面支援に徹した結果、地元がアピールしたいことを最大限引き出すことに成功。
- 「鍼灸・薬膳宿泊プラン」については、三重銀行及び三十三総研が直接ニーズ聴取を行い、当該ニーズに対して協業方法等のコンサルティングを提供し、マッチング先の選定とともに、その後のフォローも含めた伴奏型支援を行うことで成約確度の向上を図った。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ウォーキングイベントには、311人の参加者のうち県外参加者が48%、県内参加者の77%が菰野町以外からの参加。また、湯の山温泉の利用客層より若い世代の誘客に成功し、菰野町からは、新たな客層に対する地域観光資源の訴求、宿泊客誘致による収益貢献等の点で高い評価を得たことを受け、来年度も継続実施を検討中。
- 33FGでは三重県内の温泉地を中心にイベント展開を拡げる方針であり、年間2回開催を目標に、来春は志摩市での開催に向けた準備に着手。
- イベントを通じた観光資源の情報発信を行う一方、三十三総研が中心となって取り組んでいる薬用植物の栽培普及促進、地元医療機関との共同による薬膳と新たな健康コンテンツの開発検討に着手しており、国内外からの新たな誘客と産業育成に繋げていく方針。

6. スキーム図等



14. 「上山市ヘルスツーリズムシティ構想」

(山形銀行)

1. 取組の概要

・超高齢化社会の到来に伴い、健康寿命の延伸を具現化するヘルスケアビジネスの創出に向け、上山市をモデル地区とする「ヘルスツーリズムシティ構想」を実施。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

・モデル地区である上山市は高齢化率37.1%(2018年現在)および医療費が県内他市に比べ高く(県平均+21,568円)、行政の重要な課題となっている。また、羽州街道の宿場町として同市の「かみのやま温泉」は栄えたが、近年、利用者減少等の課題もあった。
・市民の健康増進と交流人口の拡大による地域活性化を達成するべく、地域資源である温泉のほか、蔵王連峰に囲まれた豊かな自然を活用した取組として2008年よりクアオルト(健康保養地)事業を展開。アジアで唯一、ドイツのミュンヘン大学認定のクアオルトコースを整備する等、上山市の地域全体が健康保養地として取り組んでいる。

3. 具体的な取組内容

・事業の更なる加速化を図るため、2013年より週3日、上山市 市政戦略課 クアオルト推進室に当行行員を派遣。本構想を拡大させるべく、大手企業への福利厚生の一環としてクアオルトプログラム活用の提案(※2018年2月:上山市と東京海上日動火災保険が契約締結)、旅行代理店と連携し、同市独自のヘルスツーリズム商品の開発を支援(※『彩食健美』『スマート・ライフ・ステイ』:2015年より発売開始)し、クアオルト参加者増加を実現。
・今後の交流人口の拡大に備え、受入体制を強化するため、医療連携を核とした健康づくりの拠点である「温泉健康施設」(2021年竣工予定)を整備するとともに、健康を軸とした滞在型の予防医療都市づくりを支援。
・同市の地域資源を検証する中、ワインおよび醸造用ブドウに着目。「ワイン特区」の取得、「やまがたワインバル」の開催(来場者約3,500人)などを支援。更に、2018年にはワインをフックとした東北初の広域連携(同市と山形県南陽市)によるワインツーリズムを開催し、県内外より約350名が参加したほか、約6割の宿泊に繋がった。

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)

・当行行員は同市クアオルト推進室に所属しているが、他部門と積極的に意見交換するなど、組織横断的なプロジェクトとして取組を加速化。
・行政だけでなく当行ネットワークを活用し、健康経営に積極的な企業とのマッチングを実施。
・本プロジェクトに中心的に関与するなか、健康関連だけでなく他の地域資源を洗い直すことで、県内ワイン産業の拡大に波及。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

・クアオルトを目的とする宿泊者:年間約1,000人
・やまがたワインバル:参加者約3,500人(2018年)、ワインツーリズムやまがた:参加者約350人(うち約6割宿泊)

6. スキーム図等

健康を軸とする取り組み

施設ではなく上山市の地域全体が健康保養地

健康先進地ドイツのクアオルト(健康保養地)をモデルに、2008年から官民連携プラットフォーム「上山市温泉クアオルト協議会」を中心に、「健康」を軸とするまちづくりを展開。2013年より週3日、上山市に1名派遣し、主体となって新たなビジネスの創造と地域経済の活性化を図るため活動

クアオルトウォーキング



- ・アジアで唯一、本場ドイツのミュンヘン大学認定の8コースを整備
- ・専任ガイドがアテンド。通常歩行の2倍の運動効果を楽しむ。



健康的な料理



- ・医師、栄養士監修のもと、カロリー計算された健康食を提供。
- ・調理長の解説付きで、自宅でも継続できるエッセンスが凝縮。



美人の湯



- ・アルカリによるピーリング、美肌効果が得られる。
- ・温泉浴でウォーキング効果を高め、相乗効果が期待できる。

上山市温泉クアオルト協議会


 上山市
 上山市医師会
 温泉旅館組合
 観光関係者等


 山形銀行

現在 地域資源活用による福利厚生プラン



福利厚生プラン:「健康+観光」プラン
 宿泊型保健指導:「健康+観光+保健指導」プラン
 ⇒厚労省から東北地方で唯一施行事業に採択



将来 健康づくりの拠点「温泉健康施設」



特色:温泉を活用した歩行浴等の水中運動プログラム・
 フィットネス機能を具備(2021年竣工予定)
 厚労省から温泉利用型健康増進施設の認定取得予定。
 メリット:施設利用料が医療費控除の対象となる。

15. 「産学官金連携『気仙沼シャーク地産都消プロジェクト』」

(東京東信用金庫、気仙沼信用金庫)

1. 取組の概要

- 東京東信用金庫、気仙沼信用金庫、東京海洋大学の三者が連携し、宮城県気仙沼市の漁業者・水産業者と都内の飲食店や食品製造業者とを結びつける、産学官金による、販路開拓・被災地復興支援プロジェクト。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 当金庫は顧客企業の技術課題解決の為、東京海洋大学と産学連携協定を締結していた。同大は、2011年の東日本大震災による気仙沼の水産業の震災復興に取組むため、同市内に「三陸サテライト」を開設し復興支援を行っていた。また、同大は2016年6月に当金庫に「産学・地域連携推進機構東向島オフィス」を開設した。さらに2016年7月、当金庫と気仙沼信用金庫が連携協定を締結したことで、気運が高まり「気仙沼の魚を直接、都会の消費者に届けられないか？」をテーマに取組を行うこととなり、三者連携による「地産都消プロジェクト」が発足した。

3. 具体的な取組内容

- 気仙沼関係者に都内消費側の生の声(ニーズ)を知っていただくため、2016年11月「気仙沼産メカジキ試食会」を開催。気仙沼関係者が飲食店経営者やホテルの仕入れ担当者等と交流、直接ヒアリングすることで取引拡大や商談機会の増加に繋げることを図った。
- 気仙沼関係者と都内消費側を直接結び付けることを目的に2017年及び翌年「気仙沼現地視察」を実施。墨田区内の多様な構成員で気仙沼市の「三陸気仙沼求評見本市」などを見学。現地での調理方法や食べ方等都会とは違う手法を学び、新たなメニュー開発のヒントとなるよう図った。
- 墨田区の理解を得て、2017年11月及び翌年6月、区内の保育園・幼稚園児に食育事業「さかな大好き！」を開催。気仙沼市が日本一の水揚げを誇るメカジキとサメの生態を学ぶお魚教室やクイズを行った後、当日の給食でメカジキ、サメを使用したコロッケやステーキなどを提供した。

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)

- 東京と気仙沼をつないだテレビ会議を毎月1回開催、消費地と産地事業者の意見交換会を実施し、様々なプロジェクトの企画・具体化に取り組んでいる。(主要メンバー:当金庫、墨田区、気仙沼信金、気仙沼市、東京海洋大、千葉商科大、都内飲食店、都内ホテル、産地事業者等)
- 当金庫と連携協定を結ぶ墨田区と、気仙沼信用金庫が連携協定を結ぶ気仙沼市とが信用金庫のネットワークを通じて新たに連携し、広域連携食育事業を展開、魚食減少の一因といわれる子どもたちの魚嫌いを克服すると同時に食べることの大切さを教えている。
- 気仙沼信用金庫、東京海洋大学、墨田区、気仙沼市との広域連携をフルに活用し、当金庫主催ビジネスフェアへの出展、地域の催事参加、食育事業などに取り組んでいる。これらイベントを通して「気仙沼ローカル」の旬な食材やレシピを紹介し消費者と産地双方の想いをつないでいる。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 主な活動実績として、「気仙沼メカジキの試食会」開催(2016年11月)、「三陸気仙沼求評見本市」視察(2017年2月)、「すみだまつり」に気仙沼屋台出店(2017年10月)、「さかな大好き！」～気仙沼メカコロを食べよう～(平成29年11月)、「三陸気仙沼求評見本市」視察(2018年2月)、「新緑味わいフェア」を第一ホテル両国で開催(2018年5月～6月)、「さかな大好き！」～気仙沼のシャークを食べよう～(2018年6月)開催。
- 墨田区立保育園(23園)の給食でメカコロ(気仙沼産のメカジキを使用したコロッケ)、シャークステーキ(モウカザメのステーキ)を提供。

6. スキーム図等

信用金庫のネットワークを活用して、産地、消費地、双方の想いをつなぐ！
～ 行政、金融機関、大学連携によるソリューション提供 ～

地産 **地** 消 から  地産 **都** 消 へ

『地産都消プロジェクトチーム』



テレビ会議

情報交流の場の提供
東京と気仙沼をつなぐ

東京東信用金庫
墨田区

取引先を通じた気仙沼産水産物の販路拡大支援

東京海洋大学
産学地域連携推進機構
東向島オフィス

水産物の流通における鮮度維持等のための学術支援

気仙沼信用金庫
気仙沼市
東京海洋大学三陸サテライト

販路拡大の前提となる商品の質向上・ブランド化支援

千葉商科大学

マーケティング、ニーズ調査支援

○食育事業

「さかな大好き！」～気仙沼シャークを食べよう～の開催
➢気仙沼が日本一の水揚量を誇るサメについて、生態や漁の方法を学ぶお魚教室やクイズなどを開催、当日の給食では気仙沼産モウカザメの料理（ステーキ、竜田揚げ、ナゲット等）が提供
➢墨田区立保育園（23園）の給食で「メカコロ」「シャークステーキ」を提供



○販路拡大支援

「新緑味わいフェア」～第一ホテル両国で開催～
➢気仙沼産のタコとメカジキを使用したフェアメニューへの定期採用
➢墨田区食育担当職員、千葉商科大学准教授他総勢7名で宮城県気仙沼市を訪問、三陸気仙沼求評見本市（物産展）の視察、気仙沼市役所にて気仙沼市長、気仙沼商工会議所にて会頭と面談し、意見交換を実施



○今後の展望

➢東京海洋大学、千葉商科大学が有する技術および知見を活用し、販路拡大・ブランディング化の支援を実施
➢東京東信用金庫の有する両国ちゃんこ店とのネットワークを活用し、他の食肉より低カロリー、低脂質、高タンパクであるサメ肉を利用したちゃんこの開発、提供（女性や健康志向の高い人をターゲット）

地方における課題を東京東信用金庫と大学が連携してソリューションを提供

地域の水産資源の有効活用

↓
地域の水産業の活性化

↓
新たな名産品の創出

16. 「肉用牛親子周年放牧による地域課題(耕作放棄地・高齢化・鳥獣被害)解決支援」

(大分銀行)

1. 取組の概要

・九州大学や地元関係者(生産者・県・市町・大学・JA・金融機関)等と連携し、国東半島の蜜柑耕作放棄地における肉用牛親子放牧(周年放牧)の支援実施により、肉用牛繁殖事業の低コスト少労働力化(※)と共に、担い手不足解消等の地域課題の解消を実現。放牧牛の高付加価値化に向けた赤身肉の生産についても試験研究を行っている。(※)牛舎・堆肥舎を持たない畜産経営

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

・国東半島地域は、昭和40年代に国のパイロット事業で約8,800haの樹園地が整備されたが、果樹相場暴落の影響で「耕作放棄地」となり、「景観の悪化」に加え、「鳥獣被害」の温床となっている。また地域の基幹産業の衰退と「高齢化」の影響で「担い手不足」も地域の深刻な課題となっている。
・上記課題対策を地域金融機関として考える中、肉用牛生産の低コスト化が図れる「肉用牛の周年放牧」(H26年農林水産大臣賞受賞)が行われていることを知り、この事業を基幹産業として拡大することが有用であると判断し、平成28年に推進に着手した。

3. 具体的な取組内容

- ・推進課題は大きく4点。これを関係23機関の横断的連携で解決する取組を行っている。
- ① 放牧地の集積 → 地域への啓発と理解の醸成・土地情報の収集(市町・振興局・農地中間管理機構・当行)・・・飼養面積2頭/1ha
 - ② 担い手の確保 → 既存農家の規模拡大と農外参入の提案(JAおおいた・当行)・・・JA: 既存農家・銀行: 農外参入
 - ③ 技術の習得 → 広域ファーマーズスクール制度の確立・試験研究・IOT活用(先進農家・振興局・畜産試験場・九州大学・鹿児島大学)
 - ④ 経営支援 → 事業計画策定・営農支援・投資・ファイナンス(振興局・JAおおいた・日本政策金融公庫・大分ベンチャーキャピタル・当行)

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)

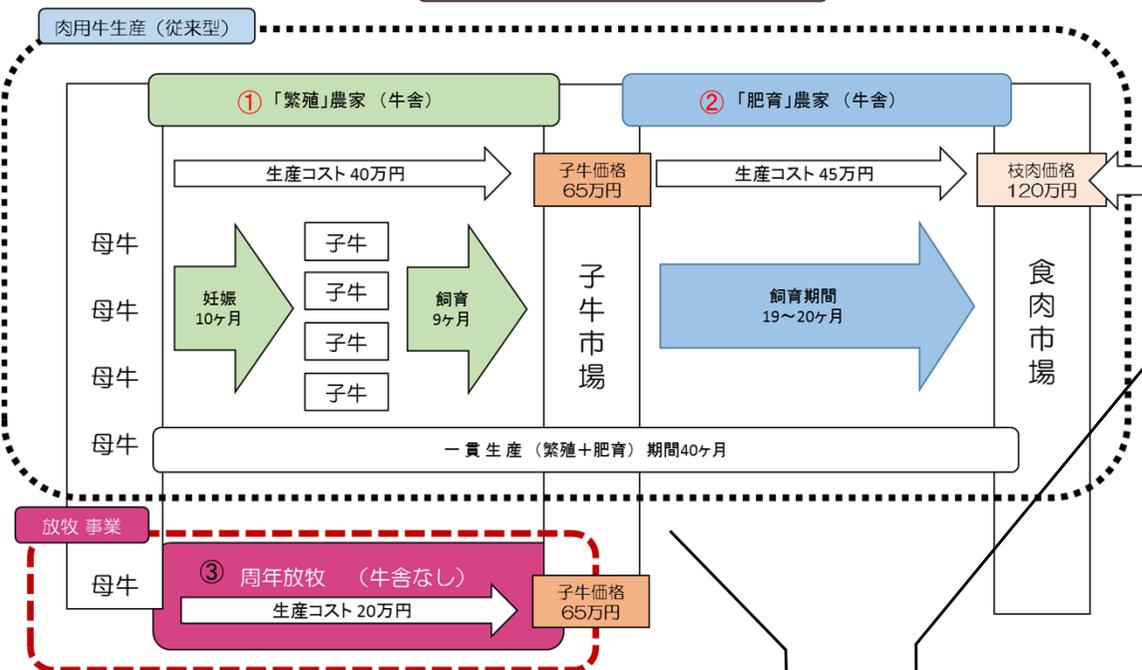
- ・先進農業の推進には関係機関が横断的に連携することが必要であり「放牧推進協議会」を設立。当行は全体を取りまとめる立場で協議会を運営するとともに各機関と共に課題対策・情報共有を行っている。
・放牧推進においては、先進農業に対する地元理解が重要であり、その為にはまず地元関係機関を啓発し協力を得られることがポイントとなる。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・目標：放牧面積500ha/1,000頭(スタート2016年度)。取組の成果は下記①～④。
- ①放牧地集積実績: 20ha/2件、利用確定: 24ha/1件、利用内定: 11ha/1件、②経営開始: 2件(個人経営2件・移住者7名)、参入内定(研修中: 3件・移住者7名、うち農外参入企業: 1社)、③広域ファーマーズスクール確立: H30年度運用開始、その他赤身肉生産研究着手(生産者の出口戦略): H30年度試験研究開始、④事業支援: JA(預託事業・補助事業)、公庫(個人経営開始対応)、大分ベンチャーキャピタル・大分銀行(農外参入企業) + ABL導入。なお、平成31年3月に当行グループより融資(30百万円)、出資(10百万円)を実施。

6. スキーム図等

「放牧」事業と肉用牛生産イメージ



耕作放棄地を開墾した牧場



肉相場

A5	2,800円
A4	2,500円
A3	2,300円
A2	2,000円
B5	2,600円
B4	2,100円
B4	2,100円

平成30年10月時点
食肉相場目安
1kgあたり

～肉用牛の生産は「繁殖」と「肥育」に大別される～
⇒①②共に従来の肉用牛生産は「牛舎」で管理して行っている

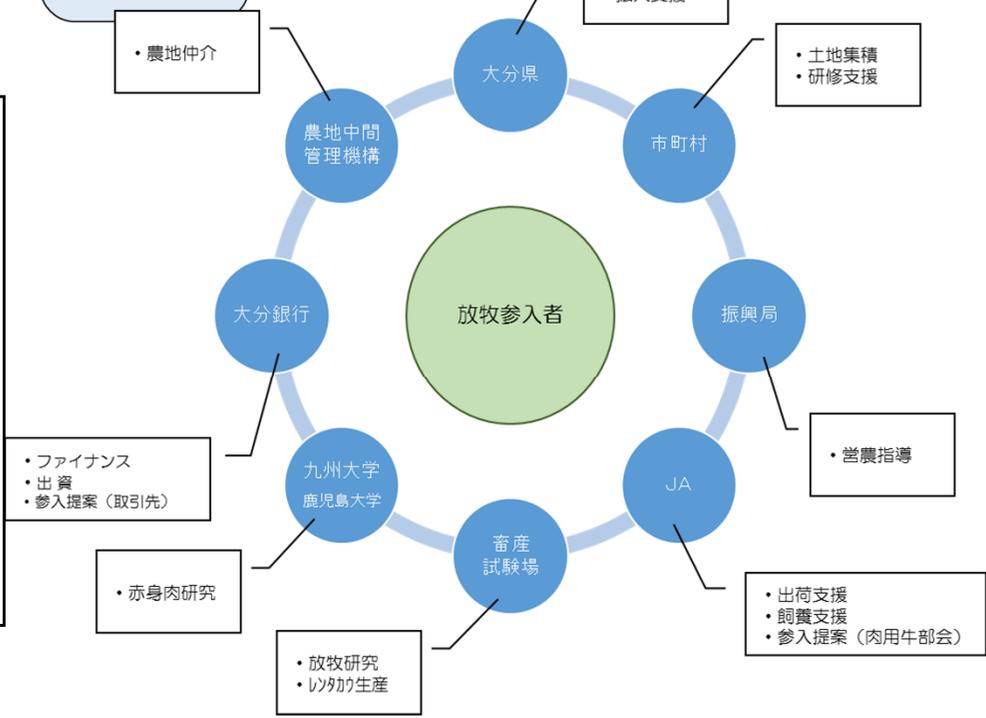
①「繁殖」は母牛に子牛を産ませ、育てた子牛を市場に出荷する
子牛一頭あたりの生産コストは40万円程度(粗利25万円)
※大分県では地形と営農形態から「繁殖」(数十頭規模)が中心

②「肥育」は子牛を購入し成牛まで育て食肉市場に出荷する事業
成牛一頭あたりの生産コストは45万円
(粗利は食肉相場次第ではあるが5～10万円)
※鹿児島・宮崎・佐賀は「肥育」(数百～数千頭規模)が中心

③本事業は「繁殖」事業を1年中放牧地で行う「周年放牧」
牛舎や堆肥舎を持たず少投資少労働力で経営開始が出来、
低コスト(餌代圧縮・堆肥処理なし)で事業が行える
(生産コスト20万円以内:粗利45万円程度)
※子牛・食肉市場価格は平成30年10月標準

肥育は食肉相場ランクで利益が大きく変化する。
∴「牛舎飼い」でサシを入れる必要があり、現在の技術では放牧は適していない。

(例)
枝肉重量480kg
A4で120万円
A3で110万円
(目安)
生産コスト110万円



17. 「農家レストラン競争力強化のための事業性分析」

(横浜銀行)

1. 取組の概要

・金融機関の目利き力やネットワークを活用した、取引先農家レストランの競争力向上支援。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

・当地(藤沢市遠藤)は、都市近郊部ながらも、農地や山里が豊かな自然景観を作る地域。一方で、農業経営者の高齢化や後継者不足が顕在化し、耕作放棄などで景観が損なわれる懸念もある。本件農家レストランは、地元農家の収入機会の創出や、地元農畜産物の新たな情報発信により、当地における農業の持続可能性を高める意義の大きい案件と判断し、国家戦略特区を活用した関東初の農家レストランとして当行は計画当初から当該事業者を一貫して支援している。

・開業当初「農家レストラン」の話題性から好調であった客足は、時間の経過でやや落ち着きを見せており、メインバンクとしては、事業の持続性の観点から、話題先行の営業ではなく、レストランとしての競争力向上を支援する必要性を感じたもの。

3. 具体的な取組内容

・当行において、先行する農家レストラン事例と横並びで整理比較の上、当社の商品力や競争力を分析。その結果、消費者が農家レストランに魅力を感じるポイントは、①食材の美味しさ②健康への良さ③景観の良さであることが判明。

・当社は発酵料理をメインに据えるなど②を強みとする一方、他と比べて①の魅力が課題と考え、以下の提案を行った。

A.味覚の数値化を手掛けるベンチャーと連携した「美味しさの見える化」

B.「野菜カクテル」で四季折々の地元食材の魅力向上

C.薬膳による②健康訴求力のさらなる向上

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)

・農家レストランの競争力分析は例がなく、農水省や地方公共団体等の行政機関に加え、「食」の専門家へのヒアリングが不可欠であり、メインバンクの役割でもあった。「食」の専門家としては、dancyu発刊元のプレジデント社から食材の魅力を引き立たせる施策のアドバイスを頂き、事業者への効果的な提案に繋がられた。また、本事例での農家レストランにかかるノウハウを活用して、当行が主導して今後農家レストランの横展開を図ることができる。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

・提案した上記施策については、事業者サイドも前向きに検討。プレジデント社含め、各施策のノウハウを持つ専門家とのマッチングを通じて、新メニュー考案による競争力向上を図っている。

【国家戦略特区活用型】農家レストラン競争力強化のための事業性分析

開業

創業期から成長期へ

成熟期



横浜銀行 <一気通貫型ハンズオン支援>

地域農畜産物利用促進事業

開業検討段階からビジネス
マッチングを含めた重層的な
支援



(株)いぶき

競争力向上

①先行事例の情報収集

農林水産省
地方自治体

⑤打ち手の提案
／ハンズオン支援

⑥新メニューの考案を
支援

横浜銀行

②農家レストラン事例の
横並び比較・分析

③分析結果
の提示

④競争力向上に
向けた打ち手の
アドバイス

プレジデント社
(dancyu)

銀行によるコーディネート

各者の知見・研究の成果を
持ち寄り、分析を踏まえて、
課題を解決

競争力強化による
安定した事業運営

他のレストランへの横展開へ

農家レストランの比較分析にもとづく当社の強みと課題

1. 評価基準

消費者が農家レストランに魅力を感じるポイント

- (1) 食材の美味しさ、食材を生かす調理
＜これはおいしい！＞
- (2) 健康面への貢献＜体に優しい、体に良い！＞
- (3) 景観の評価＜眺めが良い！＞

2. 強み

「いぶき」の強みは、(2)健康面への貢献！
発酵調味料である醬(ひしお)を料理のベースに
使用していることもあり、健康面での貢献に一定
の評価を得られている

3. 課題

競争力強化による安定した事業運営
(1) 食材の美味しさ、食材を生かす調理の面
での更なる評価向上による支持の拡大を図り、
競争力強化につなげる

18. 「東京圏大手企業OB等の地方企業へのマッチング」

(亀有信用金庫)

1. 取組の概要

- 中小企業が持つ様々な経営課題解決を目的として、豊富な知識や経験、技術、人脈等を持つ大手企業等のOB人材とのマッチングを行う「新現役交流会」について、現在は主に関東地域を中心に開催されているところ、信用金庫業界のネットワークの活用によって地方の信用金庫と連携し、東京圏に居住している「新現役」人材と地方の中小企業経営者をマッチングする機会を積極的に創出していこうとする取組。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 信用金庫の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いるなか、「専門スキルを持った人材支援」に関するニーズは、東京圏のみならず、地方圏においても非常に高い。
- 2009年6月、当信用金庫が業界に先駆けてスタートした「新現役交流会」であったが、その取組については他信用金庫や関係機関等から高い関心が寄せられるようになった。その後「新現役交流会」を毎年度開催していることもあり、その運営ノウハウを地方の信用金庫へ横展開することによって、地方の中小企業の経営課題解決を通じて地域経済活性化の一助となると考えたことが契機となった。

3. 具体的な取組内容

- 当初は当信用金庫単独開催であったが、信用金庫業界のネットワークを活用し、「新現役交流会」に関心を持つ東北・北陸の信用金庫との共催が実現した。より幅広い地域に交流会を拡げるために、九州北部信用金庫協会を通じて管内の信用金庫に対し、新現役交流会への参加を勧奨した。その際、当信用金庫が製作した「新現役交流会」の紹介DVDを配布し、取組についてより理解を深めてもらうように努めた。
- 新たな取組として、2019年2月に、当信用金庫取引先と今回参加予定の北陸地方の信用金庫取引先の各々の若手経営者の交流を深める機会を企画した。その際、「新現役交流会」の取組を知ってもらうため、当信用金庫から上記DVD等を活用し説明、今後の「新現役交流会」への参加を勧奨した。

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)

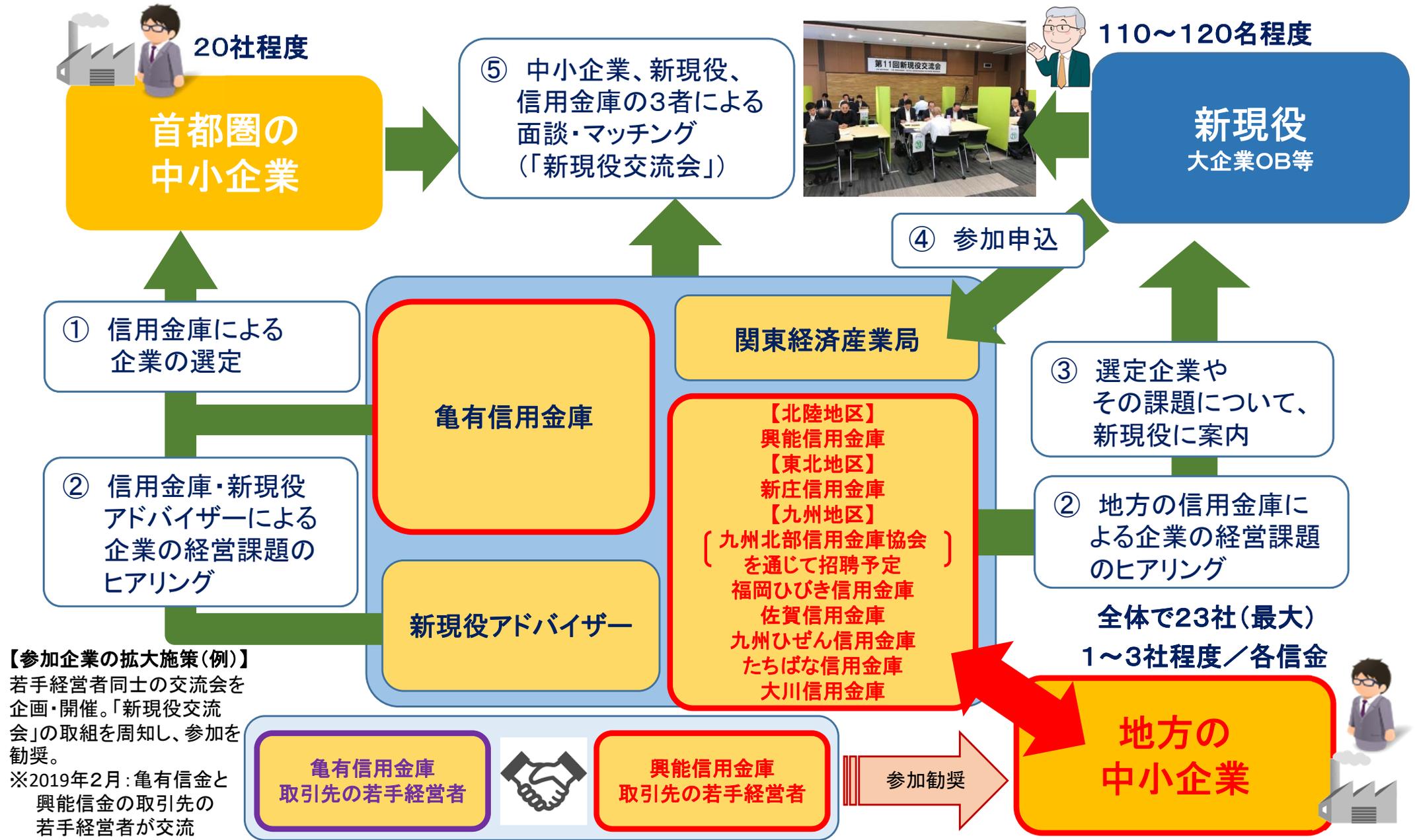
- これまで実施していたビジネスマッチング交流会のノウハウを活かし、数多くの中小企業経営者と新現役人材をマッチングするために当金庫が考案した交流会方式によって、他金庫を交えた運営も可能となった。参加申込企業に対して、信用金庫職員およびアドバイザーによる入念な課題ヒアリングと課題解決に適した新現役マッチング候補者の事前選考を行うことで、高いマッチング成約率を実現している。「新現役交流会」においては同交流会の開催を企画する信用金庫からの視察も毎回積極的に受け入れているほか、「新現役交流会」の概要や、これまで培ったノウハウを基に確立した運用プロセスを紹介したDVDを製作し、関東圏の各信用金庫をはじめ、九州北部信用金庫協会管内の信用金庫など多方面からも貸し出しの要望があり好評を得ている。
- 「新現役交流会」を全国に普及を図ることを目的に全国信栄懇話会主催「第38回信用金庫PRコンクール」に新現役交流会をテーマとした作品を出展した。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 地方の信用金庫取引先が拡大参加する第12回(2019年5月開催)は、東北地区から新庄信金取引先3社、北陸地区から興能信金取引先2社、九州北部地区から5信金(福岡ひびき信金、佐賀信金、九州ひぜん信金、たちばな信金、大川信金)の取引先とで合計12社が参加する予定。
- 第1回～第11回目までの累計参加企業226社、参加新現役人材は873名、二次面談マッチング企業は162社(成約率約72%)、ミラサポ専門家派遣を経てその後さらに直接民間契約に至った継続支援契約企業79社(継続支援契約率約35%)。

6. スキーム図等

▶ 亀有信用金庫が主催する「新現役交流会」に地方の信用金庫が参加予定（2019年5月）



19. 「地域人材の活用と事業創出支援による地域経済活性化の取組」

(伊予銀行)

1. 取組の概要

- ・当行を含めた5者によるコンソーシアムで総務省の事業採択を受け、企業と潜在労働者や移住希望者を結びつけることによる地域経済の活性化を目指し、求人・移住総合情報サイト「あのこの愛媛」を開設。
- ・「あのこの愛媛」では、従来は個々のWebサイトに分散していた15,000件以上の求人情報を集約するとともに、移住に関する情報を一度に確認できる雇用創出プラットフォームを構築し、採用・雇用等に関するビッグデータの構築と、分析による求人・求職ニーズの可視化が可能となった。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機

- ・愛媛県の有効求人倍率はバブル期を超える高水準で推移し、企業が人手不足に直面する一方、就労を希望する主婦やシニアなどの潜在労働力に増加がみられていることから、このミスマッチの解消による雇用問題の解決が求められていた。
- ・県内の仕事を探す求職者のインターネット検索が年間で約93万回あり、87%はスマートフォンによる検索であること、また約2割が県外からであるという分析結果と、県内には60代、70代のシニア層と20～50代の女性に非労働者が約30万人存在しているという調査結果から、県内の潜在労働力を掘り起こし、県外からの潜在的なUIJターン層にアピールすることで、県内企業の労働力不足をある程度解消できるのではないかと考えた。

3. 具体的な取組内容

- ・平成29年10月に「あのこの愛媛」開設、平成29年11月に愛媛県内7市町で、サイトの周知および人材獲得ノウハウの啓蒙を目的とした経営者・人事責任者向けセミナーを開催、平成29年12月に当行愛媛県内全店のATMコーナーにビーコン端末を設置し、求人情報等を発信。
- ・求人事業者に掲載枠を無料提供し、当行と愛媛県にて、県内の中小企業を中心に求人等の掘り起こしを実施。

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)

- ・コンソーシアムメンバーそれぞれの強みを活かした推進体制を構築
- ・求人情報掲載にあたって課題となっていた求人事業者のITリテラシーについては、当行および当行のシンクタンクが伴走支援。
- ・県内7市町でのセミナー開催等、地元中小企業へのきめ細かいサポートで求人ニーズを掘り起こし、サイト立ち上げ時から地元有力企業を中心に求人情報を大量掲載(求人票数14,000～20,000件)。また、求人情報と合わせて、移住・住まい・暮らしに関する豊富な情報を掲載し、求職者の応募を誘引するサイト作りを実施。
- ・愛媛県庁・当行ATMコーナー・駅コンコース・コンビニ等、県内各地にビーコンを設置し、求職者への能動的な情報発信を実現。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・【人材確保】:「あのこの愛媛」を通じて約4,500件の求職応募があり、812件の雇用が成立(実証事業期間中4か月間の実績)。
- ・【事業者の意識改革】: 副次的な効果として、自社のPR方法を工夫する、福利厚生制度の見直しに着手するなど、求職事業者が「あのこの愛媛」を通じた求人に取り組む中で、求人に対する意識改革の動きが見られた。

6. スキーム図等

官民協働5者コンソーシアム

(株)野村総合研究所

事業の管理支援
検証と分析

HRソリューションズ(株)

事業全般の管理・統括
サイト構築・運用

(株)いよぎん地域経済研究センター

セミナー等の運営
データ分析

愛媛県

自治体との調整、広報
移住サイトとの連携

伊予銀行

事業者への対応
IoT端末設置

「あのこの愛媛」のプロモーション

求人サイトの立ち上げ・運営
(地元事業者のインタビュー記事や動画を掲載)

地元事業者の求人ニーズ発掘

県内各地にビーコンを設置
(愛媛県庁・伊予銀行ATMコーナー・
駅コンコース・コンビニ等)

求人掲載についてアドバイス
(マッチングサイトへの求人情報登録についても
伴奏支援)

あのこの愛媛
あの街、この町で、はたらこう



20. 「政府系機関の(株)日本人材機構と共同した地域企業の生産性向上サポート」

(北洋銀行)

1. 取組の概要

- 当行および(株)日本人材機構は地域企業の生産性向上に向けた新たな取組として、(株)北海道共創パートナーズを設立。
- (株)北海道共創パートナーズは、当行の資本参加等による強固な連携体制の下で、地域企業の持続的・自立的発展に向けた経営課題の整理から解決策の検討・実行・フォローアップまでの『伴走型支援サービス』の提供を行う。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 厳しい経営環境に適応するために新たな事業展開を志向する地域企業の中には、戦略策定・組織制度設計・経営幹部人材採用など、経営企画や人事のような、「本社機能」が担うべき分野に潜在的な課題を抱えている企業が多く存在する。
- 地域企業の発展のため、潜在的課題の掘り起こし、解決への道筋をつける「本社機能の代行・補完」機能の提供が不可欠であると考え、顧客企業の価値向上に向けた支援を加速すべく、(株)日本人材機構との共同事業として(株)北海道共創パートナーズを立ち上げた。

3. 具体的な取組内容

- 当行は事業性評価・経営改善支援等の取組等を通じて、顧客企業の潜在的なニーズや課題を発掘し、(株)北海道共創パートナーズを通じて、より経営に近い立ち位置から財務面のみに留まらず、「人材」等の切り口を含めたコンサルティングを提供。
- 特に人材不足の課題に対しては、首都圏を中心に活躍するプロフェッショナル人材を副業で活用する「プロ人材のシェアリングサービス」を含めてフレキシブルに対応。また、求人広告の最適化による採用効率向上支援やパートナー企業との連携を通じ、現場のワーカー人材不足にも対応。

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)

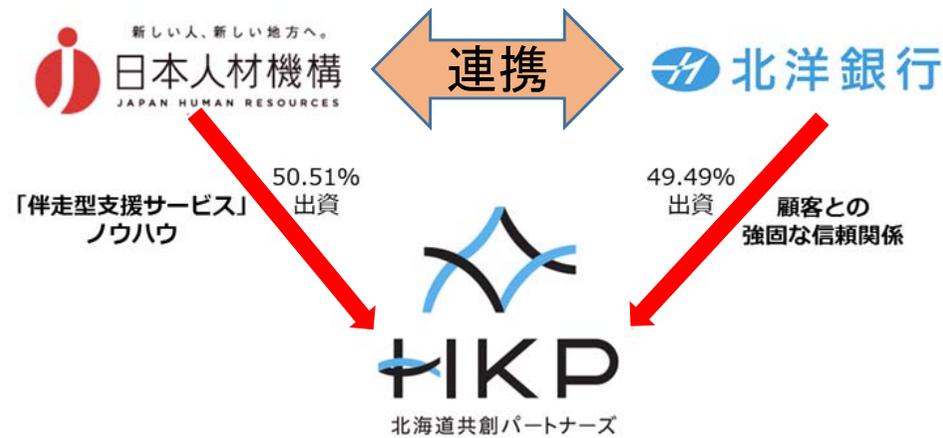
- 取引先の経営者が当行に期待する真のニーズである「経営者目線での事業理解」と「伴走による成長支援」を実践するため、ソリューションありきではなく、経営者ニーズに即したオーダーメイドでの解決策を提案し、外部専門家等との連携を図りながらソリューションを提供。
- (株)日本人材機構との強固な連携体制を構築し、同社からの人材派遣を受けて、当行のみでは不足する人材・ノウハウを補完。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

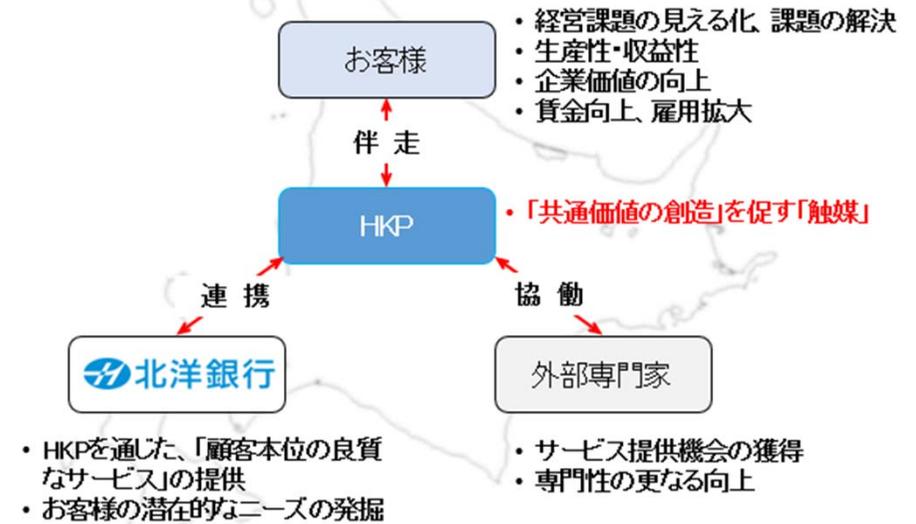
- 2017年9月の設立以来、コンサルティング案件は計68件の受託実績(設立後1年4ヶ月)。
- 人材支援面では、プロフェッショナル人材のシェアリングサービス12件、新規雇用10件の決定を創出(人材事業開始後10ヶ月)し、相応の収益を生み出している。

6. スキーム図等

- 地域企業の持続的・自立的発展に向けた経営課題の整理から解決策の検討・実行・フォローアップまでの『伴走型支援サービス』の提供を行うため、(株)北海道共創パートナーズを設立。
- (株)日本人材機構との強固な連携体制を構築し、当行のみでは不足する人材・ノウハウを補完。



経営者ニーズに即したオーダーメイドでの解決策を提案



経営者様の
「右腕」/「伴走」
サービス

経営診断

- 初期的な分析、経営者様とのディスカッションを通じた潜在的な課題の明確化
- 課題解決に向けたソリューションプランの提案

経営相談/顧問

- 経営者様との継続的な「対話」を踏まえた、都度発生する経営課題に対する迅速かつ的確なソリューションプランの提案

事業計画策定支援

- 事業計画・事業戦略の立案、中期経営計画の策定 等

モニタリング・実行支援

- 事業計画の進捗管理、専門人材の派遣を通じた実行支援 等

財務基盤強化支援

- 資金繰り・資金調達・資本構成の改善支援 等

専門人材活用支援

- 専門人材の活用に向けたコンサルティング

採用コンサルティング

- 現場人材採用の効率化支援、従業員の定着率向上支援

教育・研修

- 階層別研修(経営陣/中間管理職/若手)、従業員の意識改革支援

事業承継コンサルティング

- 対策方法の提案、詳細な事業承継プランの策定、専門家との協働を含めた実行支援

簡易システム診断・システム導入支援

- システムの現状分析・課題の整理、要件定義から本番稼働までの導入作業を支援

その他
コンサルティング

特に「人手不足」の課題については
多方面からのソリューションで支援

人手不足への対応ならびに生産性向上支援

プロ人材の
活用

複業型人材・業務委託によるプロフェッショナル活用

- ・ 首都圏を中心にご活躍する専門人材を独自でネットワーク。フレキシブルな契約で外部知見を取り入れ、経営課題解決を支援

伴走型支援サービス

- ・ 経営人材の紹介に向けた組織体制構築コンサルティング

現場人材
採用コンサル

現場人材の採用数UP支援

- ・ 現状採用状況分析、課題認識、解決計画の策定、実行PDCA管理支援 等

採用コストダウン支援

- ・ 媒体差配の選択肢増加と最適化、広告ならびに求人票内容の最適化

定着率UP支援

- ・ 従業員の定着率向上、支援

本社機能の
生産性UP

ソフトウェア導入支援

- ・ 各種低価格ソフトウェアの導入による作業効率化支援

- ・ (人事労務、勤怠管理、経費精算、営業管理)

BPO、BPR

- ・ 単純業務のアウトソーシング支援、業務プロセスの再構築支援、

21. 「ハローワークと連携した人材確保支援～全国初！！島田モデルの展開～」

(島田信用金庫)

1. 取組の概要

- 事業性評価の一環として、企業の課題抽出を通じて、人材需要のある取引先等企業を選定し、当金庫とハローワークの連携によって、地域経済の課題解決に向けた人材確保支援に取り組むもの。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 当金庫では営業活動を通じて取引先の経営課題等を随時収集・把握している。平成25年～平成29年の過去5年間で、延べ3,303件の相談が寄せられ、そのうち515件(シェア16%)は人材研修や雇用に関する相談であった。
- そうした中、平成27年10月にハローワーク島田の所長へ相談したところ、ハローワーク島田としても、遠隔地に居住する求職者への情報提供について模索しており、両者が連携することで相互の課題解決に至ると考え、本件の取組みに至った。

3. 具体的な取組内容

- 地域の雇用情報提供支援として、平成28年2月より、当金庫の島田地区・榛南地区営業店(16店舗)のATMコーナーにハローワーク島田が発行する求人情報誌を設置。平成30年4月より、当金庫全営業店(32店舗)に対象地域を拡大、各地域のハローワーク(島田・焼津・静岡・清水・掛川)が発行する求人情報誌を設置している。
- 平成28年12月より、人材ニーズの高い当金庫取引先に対しハローワーク所長・職員との同行訪問を月2回実施。同行訪問時には、①効果的な求人票の記載方法、②各種雇用関係助成金の活用方法、③雇用情報提供(有効求人倍率、平均賃金等)等雇用に関する相談に対応。
- 平成28年6月より、当金庫と島田市等4者で開設した島田市産業支援センター(おびサポ)へハローワーク職員が出張相談を行う「人材確保の日」を設定。企業向けに人材確保・雇用関係助成金制度の活用方法等に関する個別相談会を月1回実施。

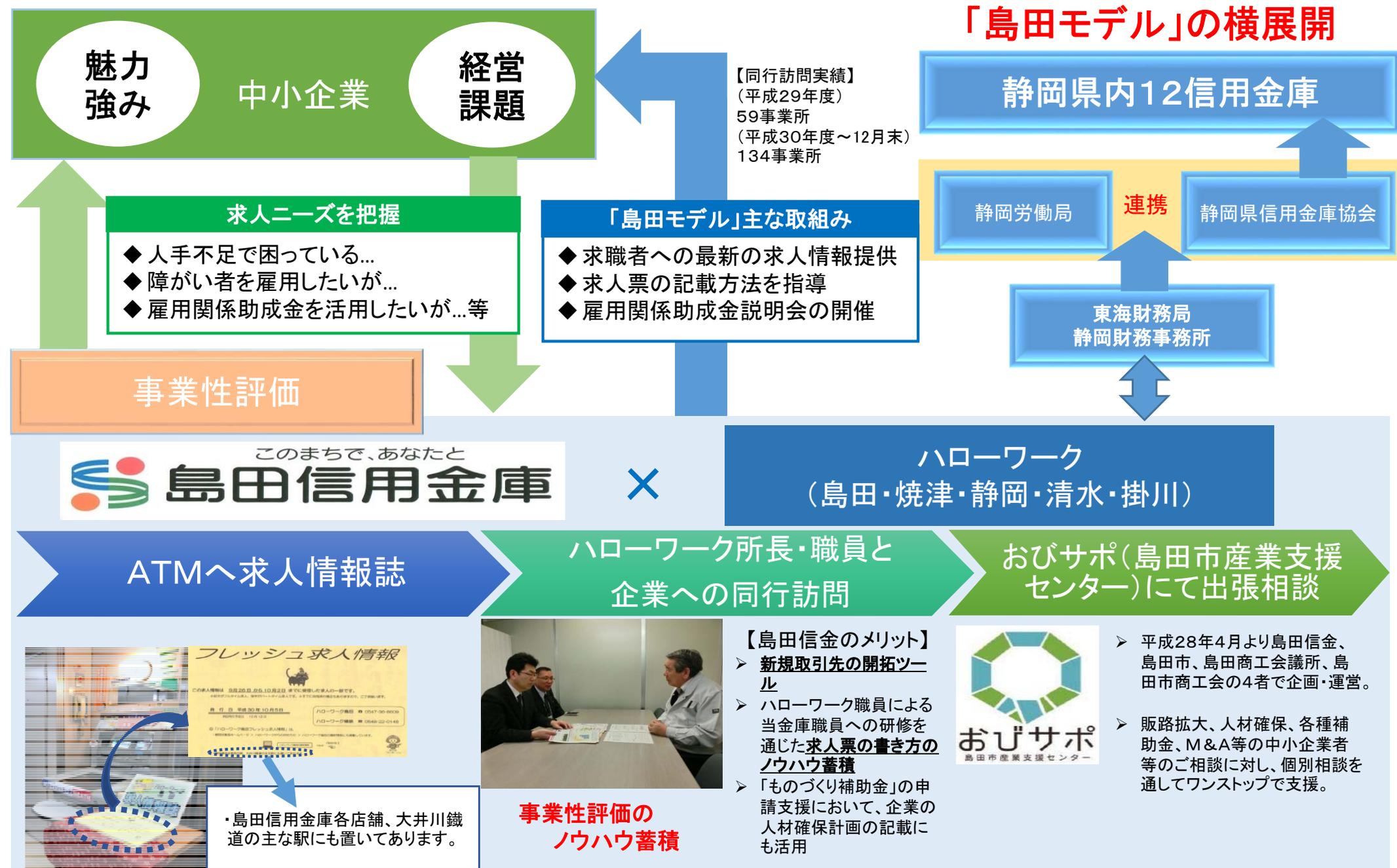
4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 当金庫とハローワークが連携した取組は、東海財務局静岡財務事務所の提案により、静岡県信用金庫協会と静岡労働局が働き方改革に関する連携協定の具体策を決定する際のモデルとなった(平成29年6月)。同連携協定に基づき、静岡県内の12地区のハローワークと12信用金庫が地域内の雇用支援に取り組んでおり、県内全域に拡大。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 平成29年度は、ハローワーク所長・職員と当金庫職員が同行訪問を行った59事業先のうち、9事業所18名の人材雇用が実現。平成30年度は、12月末現在で同行訪問先134事業先のうち、65事業所189名の人材雇用が実現。
- 地域金融機関とハローワークとの連携による本取組は、全国初の取組であり、「島田モデル」と呼ばれている。
- 将来的には、障がい者雇用の促進等にも視野を広げ、より一層の地域経済の発展を目指し、「島田モデル」を持続的なモデルとして展開していく。

6. スキーム図等



22. 「(株)地域経済活性化支援機構と連携した大学発ベンチャーファンドを活用し、山陰地域における大学シーズ事業化を推進」 (山陰合同銀行、地域経済活性化支援機構)

1. 取組の概要

・2014年に山陰の国立大学法人(鳥取大学、島根大学)が保有する特許等の知財や研究成果を用いて起業・事業化する企業に対して出資する「大学発・産学連携ファンド」をそれぞれの大学向けに設立。出資及び出資後のハンズオン支援を行い、地元大学のシーズが地元で事業化され、持続的循環モデルとして確立することで地域経済の活性化に貢献することを目指す取組み。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

・当行は鳥取大学(2004年)、島根大学(2008年)と「産学連携に関する協定書」を締結し、あらゆる面で連携は行っていたものの、具体的な成果を出せない状況が続いていた。また、両大学においては、TLO(技術移転推進)機関が設立されておらず、大学シーズが事業化される機会が限られていた。このような状況を踏まえ、2014年に(株)地域経済活性化支援機構(REVIC)と連携し、大学における研究開発と事業化との間の資金不足(ギャップ)を埋め大学シーズの事業化を支援する「とっとり大学発・産学連携ファンド」、「しまね大学発・産学連携ファンド」をそれぞれ設立した。

3. 具体的な取組内容

・ファンド設立後、両大学を合わせ150件を超える研究者との面談を繰り返す中で、REVICのベンチャービジネス(特に最先端分野)に対する目利き力・マーケティング力を最大限活用させて頂き、それぞれのシーズについて事業化の可能性を探った。
・出資後は、ファンドからREVIC担当者もしくは当行行員を社外取締役・社外監査役として派遣し、常駐に準じた体制で経営全般をサポートしている。
・出資に至らないシーズに対しても、事業化に向けた課題や知財戦略等を伝え、両大学内のベンチャー設立に向けた機運を高めることに貢献。

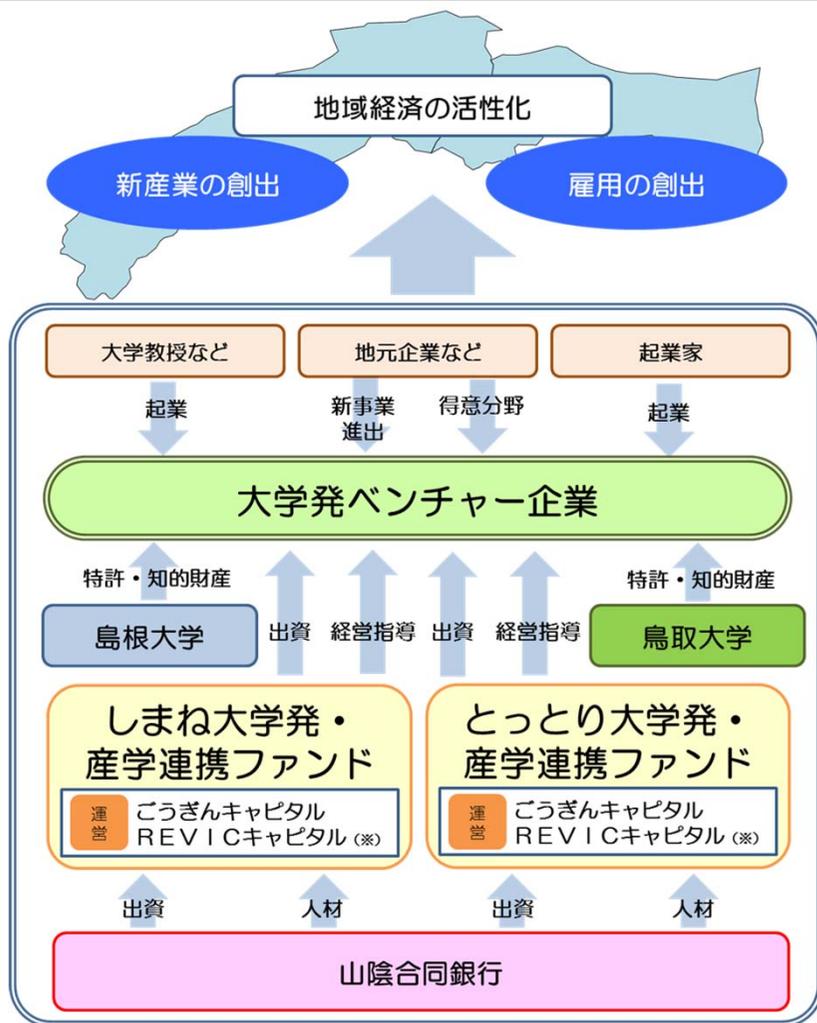
4. 実施にあたり工夫した点(関与のポイント・推進体制面・PDCAサイクル面等)

・当行地域振興部内に専担者を置き、共同GPであるREVIC、ごうぎんキャピタル(株)とともに、両大学の産学連携部門と密な関係を築くことに注力。
・GP頼みにせず、LPである弊行がイニチアシブを握り、収益性だけではなく、地域経済の活性化に資するか否かを重視した投資スタンスを堅持。
・本ファンドに、地元自治体、他金融機関等は参加しておらず、当行グループのみで設立し運営することで意思決定スピードを高めている点も特徴。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

・医療系、機械工学系、農業系など幅広い分野から、2018年12月末現在で8社が起業し、約30名の雇用を創出。
・当初目標値(各大学で3社ずつの計6社の事業化)は達成。現在も数件の出資を検討しており、最終的には累計10社程度となる見込。
・医工連携にかかるロボットベンチャー(株)MICOTOテクノロジーなど、販売実績も出始めており、研究開発のシーズをもとに地元の新たなメーカーとしての地位を確立しつつある等、地域経済に大いに寄与。
・複数の出資先に対し、大手市場企業も興味を示し始めるなど、事業化から収益化への道筋が見えつつある案件も数社あり、今後が期待される。
・地元大学との連携においては、2018年10月に選定された島根大学に対する地方大学・地域産業創生交付金の交付対象事業「先端金属素材グローバル拠点の創出ーNext Generation TATARA Projectー」において、当行も主要機関として参画するなど関係強化が一層進んでいる。

6. スキーム図等



※REVICキャピタルは株式会社地域経済活性化支援機構のファンド運営を行う子会社です。

ファンド概要	しまね大学発 産学連携事業 有限責任組合	とっとり大学発 産学連携事業 有限責任組合
ファンド総額	10億2,000万円	10億2,000万円
投資対象	①大学（島根大学、鳥取大学）の研究シーズを活用した新設法人 ②大学（島根大学、鳥取大学）の研究シーズを技術移転し事業化を図る既存法人	
出資者	山陰合同銀行、ごうぎんキャピタル、REVICキャピタル	
運営者（GP）	ごうぎんキャピタル、REVICキャピタル	

【2019年3月1日現在】

取組事例 バイオベンチャー企業への出資

2018年5月、島根大学発の特殊な抗体作製技術を活かしたバイオベンチャー企業に出資しました。山陰から新しい抗体治療薬が誕生することを期待しています。

出資先概要

出資先名	株式会社mAbProtein
所在地	島根県出雲市塩冶町89-1（島根大学医学部内）
代表者	代表取締役 本間 良夫（島根大学医学部 特任教授）
事業内容	島根大学医学部の研究シーズを活用した抗体を用いた研究試薬・診断薬・医薬の研究開発・製造販売
出資金額	1億5,000万円



23. 「中学生が地域の大学生や大人と交流するキャリア教育プログラム『中学生だっぴ』の参加と支援」 (津山信用金庫)

1. 取組の概要

・中学生が大学生や地域で活躍する大人と車座になって、働き方や生き方などをテーマに対等な関係で本音で話し合う「中学生だっぴ」を通じて、多世代の交流を促して地域や社会への興味関心を高め、地域の未来を担う人材の育成を積極的に支援。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

・当金庫理事長が津山商工会議所副会頭として、地元の若者育成が重要との問題意識から、岡山市のNPO法人だっぴが手掛ける「中学生×大学生×地域の大人」の交流会「中学生だっぴ」の開催を主導。当金庫は「地域社会への奉仕」と「次世代人材の育成」という社会的使命を踏まえて、津山市での開催を全面的に支援。

3. 具体的な取組内容

・「中学生だっぴ」では、中学生3～4人に対し、大学生や地域の大人3～4人の計8名程度のグループを作り、優しさって何？勉強する意味は？どんな大人になりたいか？など、働き方や生き方に関する多様なテーマで話し合いを実施。
・「対等な関係で本音話す」ことを重視し、意見を否定せずに受け入れたうえで、中学生が「自分らしさ」や「若者としての可能性と実現力を開拓する」ための前向きな話し合いを原則とした。中学生は、大学生や大人の言葉を聞き、地元で活躍する大人の多様な価値観を知るとともに、地域や社会への興味関心を高めた。さらに、少し先の目標を持ち、「心に灯を灯す」ことで、次の自分の行動に移す支援を行った。

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)

・当金庫からは、平成30年11月に職員3名が「地域の大人」として参加。このメンバーは多様な地域での勤務経験やキャリアを積んだ中途入庫者(Iターン移住者含む)とすることで、中学生が様々な考え方に触れる機会を創出。
・当金庫では、平成30年度に岡山県から「岡山県男女共同参画社会づくり表彰」を受けており、女性の能力活用・職域の拡大、家庭と職業生活の両立支援などに取組んでいる。さらに地方での女性活躍を推進する観点から、女性を多く雇用する地元の信用金庫として、働く女性がより多く参加する形での開催を提案。平成31年3月には、当金庫の女性職員がだっぴへ参加する予定であり、女子学生に対して、地域で働く魅力や生き方を自分の言葉で分かりやすく伝え、将来の進路の選択肢を広げることに貢献していく方針。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

・参加した中学生からは「親や教師以外の大人と話ができる機会となった」、「いろんな考えが聞けて良かった」、「頑張ろうと思った」、「また参加したい」など前向きな意見が多く聞かれ、参加した当金庫職員も、自分の子供以外の中学生との話し合いで、自己を見つめ直し新しい刺激を受けた。
・中学生に対して、地域への愛着と自己肯定感を高める契機を提供することで、次世代の担い手を育み、地域の持続性を高める取組となった。
・働く女性が地元の女子学生と真剣に対話する場を作ることで、地方での女性活躍を積極的に推進。

6. スキーム図等

地域の社会的課題

- △ 地域のつながりの希薄化
- △ 若者の自己肯定感の低下
- △ 若者の将来に対する不安の増加

フラットな関係性の対話の中で、お互いの価値観や考え、思いを共有

若者と魅力的な大人がつながりやすくなる仕掛けで
“若者の可能性と実現力を開拓”

将来の進路・キャリア形成へ



津山の中学生 × 大学生 × 津山の大人

「だっぴ」の開催



中学生
大学生
大人
(中学生3~4名、大学生・大人3~4名)

(効果) 多様なつながりをつくることで若者の可能性を広げる

- 中学生が自分を表現し、共感・応援してくれる人がいることを知り、**自分に対する自信**をもつ
- 対等な立場で大人のコトや生き方を知ることで、大人に対するイメージ(固定観念)を更新・再構成し、**大人との信頼関係**を築く
- 色々な価値観があつてよいこと、またそれに応じた色々な**生き方の選択肢**があることを知る
- 人と関わることの面白さ・楽しさを知ること、**人とつながる・関わる力を身につけていく**

津山中学生だっぴ事務局

県立津山中学校

NPO法人
だっぴ

企画実行委員(大学生・若手社会人)



津山中学生だっぴ
大人の参加者

津山市での初開催を積極支援。さらに、女性積極参加型のだっぴ開催を提案。

- (第1回) 中途入庫者3名
多様な地域での勤務経験やキャリアを共有
- (第3回) 女性職員1名
女性が地域で働く魅力などを共有

津山
信用金庫

津山の大人
(有志)

津山
市役所

津山商工
会議所

	第1回	第2回	第3回
日時	30/11/16日	31/2/12日	31/3/5日
場所	県立津山中	市立勝北中	市立久米中
参加者	中学3年生75名 大学生13名 大人35名	中学2年生55名 大学生22名 大人34名	中学2年生53名 大学生18名 大人35名

24. 「空き公共施設の利活用によるスポーツタウンブランディング事業～銚子スポーツタウン～」

(千葉銀行)

1. 取組の概要

- ・千葉県銚子市は市制施行は県内で千葉市に次いで2番目であるが、昭和40年をピークとして人口は減少、財政状態も厳しい状況にある。
- ・この地域課題に対して、2008年に廃校となった銚子市立銚子西高校をスポーツ合宿施設「銚子スポーツタウン」として再生。スポーツツーリズムの中核として、観光産業の活性化・ブランディングを図り、交流人口の増加、雇用の創出、財政負担軽減等の成果をあげている。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・2015年7月、当行は銚子市と「地域活性化に向けた包括連携協定」を締結。銚子市は多くのスポーツイベントが開催されているスポーツ振興地域であり、当行グループの策定した戦略プランに基づき「広域連携による観光振興(スポーツツーリズム等)」を提言、NPO法人銚子スポーツコミュニティ、銚子市行政アドバイザー木樽正明氏(銚子出身の元プロ野球選手)と共同し、廃校を利活用したスポーツ合宿施設整備による地域活性化策を銚子市へ提案。当行グループは事業計画策定から支援を開始し、銚子市の地方創生事業として本事業全体のコンサルティングを継続実施。

3. 具体的な取組内容

- ・構想段階においてスポーツ合宿事業の妥当性検証のため、当行グループ企業(ちばぎん総合研究所)によるマーケティング調査を実施。
- ・地域のコンセンサス形成と官民一体となつての推進体制づくりのために設立された官民連携組織「銚子スポーツタウン協議会」に千葉銀行が参画。
- ・地域経済活性化支援機構(REVIC)のハンズオン支援を受けるために、REVICキャピタル・ちばぎんキャピタルが出資する広域ちば地域活性化ファンドからの投資を実施。
- ・千葉銀行を含む地域金融機関3行(庫)が新築・改修資金を協調融資。これら多様な支援体制のもと、2018年4月に「銚子スポーツタウン」オープン。

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)

- ・早期に事業の自立自走を実現すべく、当行グループの情報収集力、ネットワーク、マッチング機能をフル活用して、事業協力者の発掘と連携構築に向けたコーディネート支援を継続して実施。
- ・合宿閑散期の収入安定を図るために、企業研修、企業運動会、学生インターン研修を取り込みを図っている。次年度以降これらの需要を安定して確保するために、当行ネットワークを活用して、大手企業との連携に向けた協議を開始。
- ・本件に取り組む中で習得した空き公共施設利活用に対するコンサルティングノウハウをアライアンスを組む武蔵野銀行との間でも共有し、各地域の事業展開に活用。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・宿泊者数は、初年度目標(KPI)7,850泊に対して、9ヵ月(2018/4～12)で6,708泊(初年度目標比85%)の実績。初年度目標は達成見込みである。
- ・廃校維持コスト3百万円/年の削減により市の財政負担軽減。当新設により、正社員6名、パート従業員3～10名の新たな雇用を創出。
- ・2018年10月、銚子スポーツタウンを拠点とし、近隣4市4町にまたがるサイクルツーリズムの取組「ツール・ド・ちば2018」(競技参加者885名)を開催。2019年5月には、近隣2市町と連携し、「サイクルツーリズム」と「地域の食」を融合したグルメライドを開催予定。継続して広域連携による交流人口の増加に取り組むべく、イベント主催者との連携・関係深化を図っていく。

6. スキーム図等

銚子スポーツタウンブランディング構想

スポーツ合宿誘致を核に観光産業を活性化・ブランディング ⇒ 交流人口増加 ⇒ 移住促進に結び付ける

運営事業体

株式会社 銚子スポーツタウン (2017.1設立)

資本金500万円： 銚子市：250万円・NPO法人 銚子スポーツコミュニティ役員12名：250万円

合宿施設運営・ブランディングに関する方向性協議・支援

銚子スポーツタウン協議会 (2016.6設立)

銚子市、銚子スポーツコミュニティ、銚子商工会議所、銚子市観光協会、
銚子市体育協会、千葉科学大学、千葉銀行、銚子信金、銚子商工、木樽アドバイザー

支援体制

●ブランド・プロモーション支援

日本スポーツリズム
推進機構(JSTA)

事業支援

★スポーツイベント実施
NPO法人
銚子スポーツコミュニティ

★運営ノウハウ提供・連携

R.project
犬吠埼ホテル
ルーツ・スポーツ・ジャパン

金融支援・事業化支援

ちばぎん
千葉銀行

銚子信用金庫
銚子商工信組

地方創生融資制度
広域ちば地域活性化ファンド
事業化支援
クラウド・ファンディング

ちばぎん総研

地域経済活性化支援機構

広域ちば地域活性化ファンド
事業・資金計画等フォロー

公的支援

銚子市アドバイザー
木樽正明氏

銚子市

銚子商工会議所
銚子市観光協会
銚子市体育協会
千葉科学大学

・公共施設の無償
貸与・譲渡
・交付金の活用検討
・国・県との連携模索
・地域住民との連携

校舎・グラウンド活用図

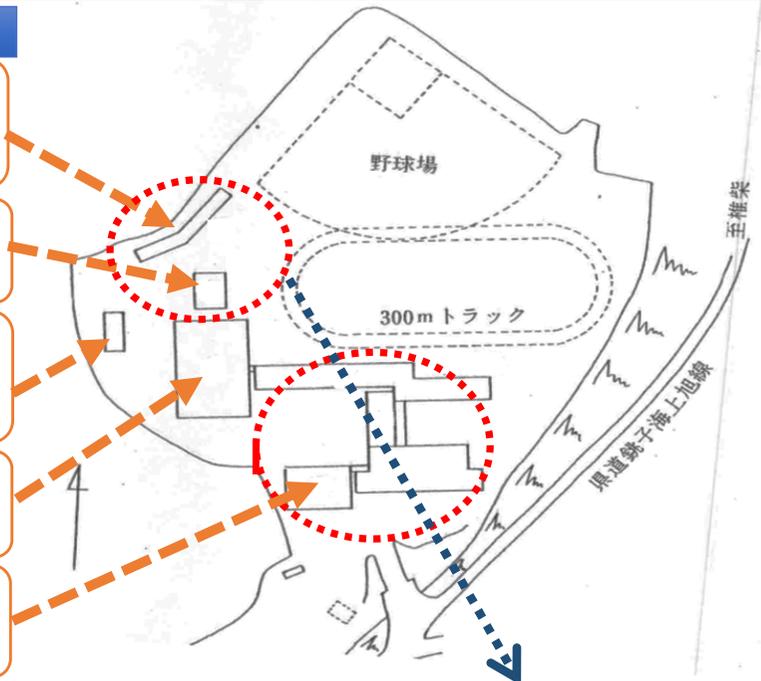
旧部室棟
宿泊棟へ改修
(19室 定員152名)

旧・合宿所
食堂・浴室棟を新設

旧・トレーニング室
内装・備品の整備し
トレーニングルームとして活用

旧・体育館
交付金を活用し改修

旧・校舎部分
取り壊しグラウンド増設



メインアリーナ (体育館3階)



雨天室内練習場 (体育館1階)



食堂・浴室棟 宿泊棟



野球場全景

25. 「天浜線 人と時代をつなぐ 花のリレー・プロジェクト」

(浜松いわた信用金庫)

1. 取組の概要

- ・ 浜松いわた信用金庫、浜松市花みどり振興財団(はままつフラワーパーク)、天竜浜名湖鉄道(通称:天浜線)が三者連携、鉄道沿線の風景が季節ごとに移り変わるように花を植え育てていく活動。維持管理は当金庫が主導するアダプト・プログラムにより地域連携を深めていく形で推進。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・ 静岡県浜松市を中心とした県西部地域は、古くから製造業中心の町として発展。他方、観光産業への取組は地域の潜在能力は高いものの積極的・先進的とは言えない状況にあったことから、観光産業の振興に取組むこととした。
- ・ 「地域の力で地域を盛り上げ、訪れた人がまた来たいと思える場所にしたい」というコンセプトのもと、当金庫では、沿線に多くの観光資源を有する天浜線に着目。当金庫の理事長主導のもと、同社に専任職員を出向させるとともに、プロジェクトがスタートした。

3. 具体的な取組内容

- ・ 菜の花列車で知られる千葉県の「いすみ鉄道」の取組に着想を得て、天浜線の沿線を花で彩るプロジェクトを実行。日本初の女性樹木医「塚本こなみ」浜松市花みどり振興財団理事長を総合プロデューサーに登用するとともに、天浜線本社駅「天竜二俣駅」には日本屈指のガーデンデザイナー「吉谷桂子」氏設計による「ペレニアル・ガーデン」を計画するなど、将来花の観光名所となるようなプランを企画。その他、沿線沿い、駅周辺を中心に約20箇所を植栽候補地に選定した。

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)

- ・ 植栽の育成に必要な継続的な維持管理を地域で実施するためのシステムとして、「アダプト・プログラム」に注目、信用金庫としての地域との繋りを活かし、当金庫本部および各営業店から、沿線の高校、大学、近隣中学校、取引先企業等に同プログラムへの参加を呼びかけ、現在では、70団体以上が参加する「地域を巻き込んだプログラム」を構築。地域一体で取組みが行われ、花々の成長とともに、地域に暮らす人々の郷土愛も育まれるように取組みを工夫した。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・ 平成30年6月6日、はままつフラワーパークにてキックオフイベントを開催。平日にも関わらず、アダプト・プログラム参加企業など約160名が参加。11月からは、常葉大学前駅の植栽を、県西部15ロータリークラブの合同事業で開始。同大学ボランティアサークルのメンバーも植栽作業に参加。
- ・ 「花のリレー・プロジェクト」によって地域が活性化し、郷土に新たな誇りが芽生え、それが経済活動に結びつける事が重要である。天浜線を観光資源の拠点として、新しい地域観光振興を推進し、地域の未来を明るくする事が地域金融機関の使命であると考えている。
- ・ なお、観光産業の振興及び地域コミュニティの創造の目的に加え、今後は、各植栽地の開花時期に合わせたマルシェの実施、そのマルシェにおいて地元若者のアイデアを活かした新商品を販売するなど、さらに地域の結びつきが強まる取り組みを展開予定。

6. スキーム図



浜松いわた信用金庫

総額1億円をプロジェクトへ寄付

天浜線 人と時代をつなぐ

花のリレー・プロジェクト



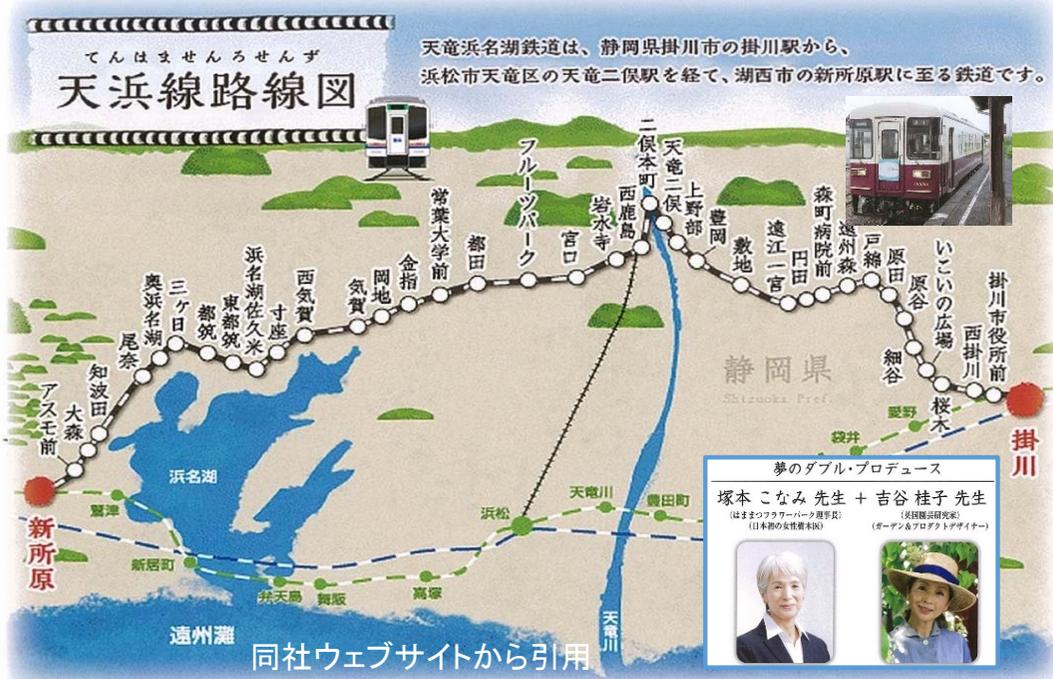
Since 2018

天竜浜名湖鉄道

はましん地域振興財団

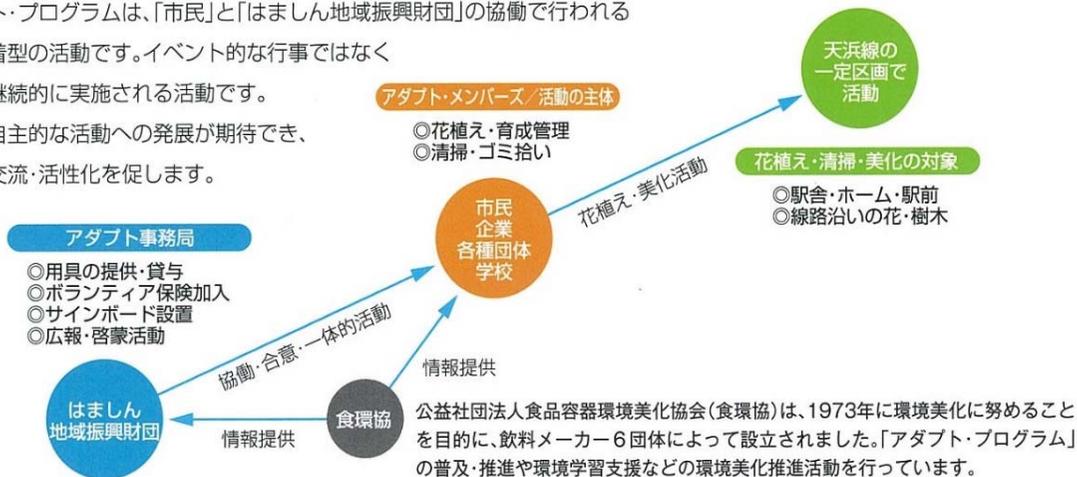
はままつフラワーパーク

沿線6市町



＜持続的な活動とするため、アダプト・プログラム(プロジェクトを支える地域密着型の市民活動)を構築＞

アダプト・プログラムは、「市民」と「はましん地域振興財団」の協働で行われる地域密着型の活動です。イベント的な行事ではなく、定期的・継続的に実施される活動です。市民の自主的な活動への発展が期待でき、地域の交流・活性化を促します。



- ＜地域企業＞お取引先・ロータリークラブなどの団体
- ＜学 校＞地域の大学・高校・小・中学校
- ＜地公体＞浜松市・磐田市・掛川市・袋井市・湖西市・森町・静岡県

＜観光への寄与＞

- ＜DMO＞浜松・浜名湖ツーリズムビューロー
- ＜商品開発＞地元旅行会社・レジャー施設 静岡 デスティネーションキャンペーン 全国花のまちづくり浜松大会にて事例発表(2020年)

※アダプトには「養子縁組をする」という意味がある。このことから住民や企業などの皆さんが、道路や河川などの清掃や緑化、草刈などをボランティアで行い、決められたエリアをわが子のように面倒をみていく活動をアダプト活動と呼んでいる。

26. 「森林信託の開発」

(三井住友信託銀行)

1. 取組の概要

・林業経営や山林の維持管理における担い手不足や相続問題、施業放棄、所有者不明林等の課題を解決するため、「森林信託」のスキームを構築。林野庁とも連携し、林業経営の合理化、森林の整備を通じて、国内の林業再生を目指すもの。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

・専門信託銀行としての知見・ノウハウを活用し、信託スキームを活用した農林水産業の成長産業化を検討する中、林業経営や山林の維持管理における所有者不明林、放置森林問題等の課題に着目。
・権利関係が複雑な森林については、所有者の明確化とトレース機能を付与するため、信託機能の活用により、受託者として当行が名義人になることで林業の継続性を担保するスキームを検討。本スキームの実現により、林業経営の合理化、森林の整備を目指し、国内の林業再生に貢献することが狙い。

3. 具体的な取組内容

・商事信託としての商品化に向け信託財産(森林)特定においてはレーザー測量が必要となることから産学連携による技術展開を実施。林業施業エリアの効果的拡大に向け、森林経営管理法による市町村の権利獲得地を補完する形で、不在村地主を中心とした施業未実施土地を選別受託予定。課題となる収益性確保の点では、水力発電事業を市町村、官民ファンド、地元金融機関と連携し事業化することで信託配当原資を確保。第1号案件の受託に向け、社内体制の構築と市町村、関係者との連携を推進。また森林資源のさらなる資産性向上を目指し、国産材市場の活性化、非住宅分野における木造建築の推進を関係各社と協議。森林受託を通じて林業の川上、川中、川下領域での総合的な再生と新たな国産材市場の形成を目指す。

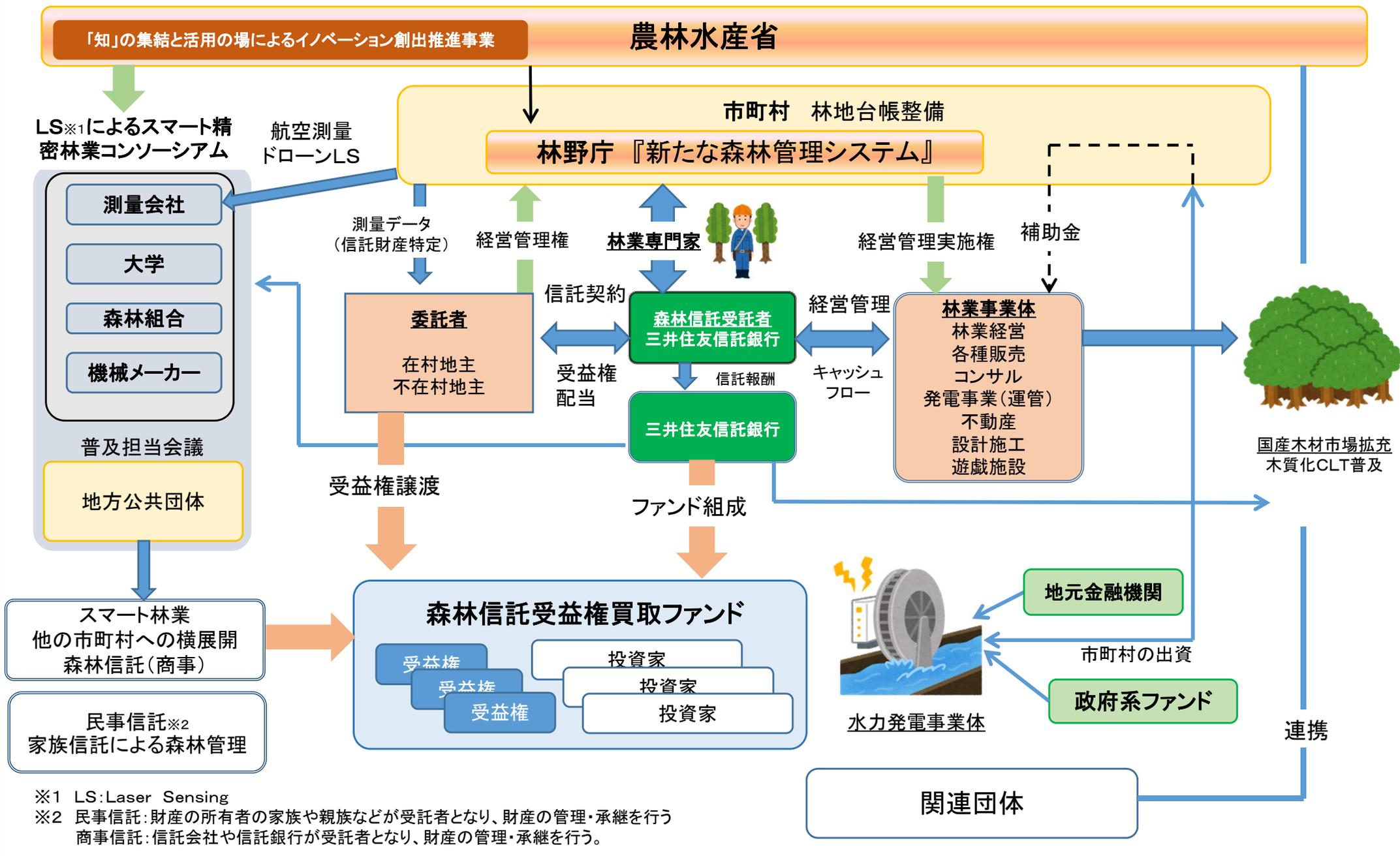
4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

・林業関係者(林野庁、森林組合連合会、森林組合、地方公共団体、民間林業事業会社、大学)との十分なヒヤリング、協議を通じて「リモートセンシング精密林業コンソーシアム」への参画(平成31年1月)。産官学連携によるスマート林業化に向けて、林野庁の「新たな森林管理システム」と連携し、相互補完を図ったこと。
・森林土地保全(=川上戦略)と林業自体の自走化を目指す(=川下戦略)のトータルソリューションを志向し、地元金融機関とも連携を図りながらスキームの継続性と林業の成長性を視野に入れていること。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

・平成30年度中に商品化し、受託活動へ展開。平成31年度上期には第1号案件を岡山県西粟倉村にて受託開始予定。

6. スキーム図等



27. 「大分県が目指す『健康寿命日本一』への貢献」

(大分県信用組合)

1. 取組の概要

・特定健康診査等の受診と連動した預金商品の提供など、県民に予防医療へのインセンティブを付与することにより、県民が生涯を通じて健康で活力ある人生を送ることが出来るように、金融機能の発揮を通じた健康寿命の延伸に取り組むもの。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

・大分県は県民の「平均寿命」(男性80.06歳:全国8位、女性86.91歳:全国9位)と「健康寿命」(男性69.85歳:全国39位、女性73.19歳:全国34位)の差が大きいこと。(平成22年調査)
・当組合と「地方創生に係る包括連携協定」を締結している地方公共団体からの特定健康診査の受診率向上に向けた協力要請に応じることにより、県民の生涯活躍及び医療費の抑制による地方公共団体の財政改善に繋がることは社会的意義が大きいと判断。
・地方公共団体や県内で唯一医学部を設置する大分大学、民間事業者等と連携し、金融機能の発揮を通じた健康寿命の延伸に取り組むこととした。

3. 具体的な取組内容

・特定健康診査等の受診率向上を目指し、受診者等限定定期預金「健康定期」(特別優遇金利として店頭表示金利に年0.15%上乘せ)を開発。「健康定期」は当初宇佐市限定の商品であったが、他の地方公共団体や健康保険組合等からも反響があり、取扱いを拡大(地方公共団体向け16商品、健康保険組合等向け6商品:平成31年1月末時点)。
・「健康定期」でストックした資金を活用するため、設備資金を用途とした「健康関連ファンド」を創設(①医療関連機関向け「健康寿命日本一おうえん融資ファンド」、②健康増進法改正に対応する事業者向け「受動喫煙防止対策融資ファンドまろっと健康」)。
・県民への周知広報活動として、地方公共団体及び大分大学と連携した健康セミナーを開催(11カ所、計12回開催:平成31年1月末時点)。

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)

・「健康定期」や「健康関連ファンド」などの商品開発にあたっては、各地方公共団体等の独自の取組(【健康定期】温泉湯治、健康ウォーク推進事業、【健康関連ファンド】県による健康経営事業所の認定など)を取り入れることにより、地方公共団体等や地域住民から高い評価を得ている。
・健康に関する取組については、保険医療に関する専門的知識が必要となることから、包括連携協定を締結した地方公共団体や大分大学などから商品開発にあたっての助言やセミナーの講師派遣を依頼するなどの協力を得ながら実施している。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

・「健康定期」は、累計17,603人、279億円(平成31年1月末時点)の預入実績となり、特定健康診査等の受診率向上に貢献。また「健康関連ファンド」は累計71件、6億円の融資実績(平成31年1月末時点)となっており、今後、健康増進法改正施行前後の一層の利用増加を見込んでいる。
・今後、大分大学や医療機関等との更なる連携を通じて、健康診断結果と連動した新商品の開発を検討予定。(※平成31年3月に公益社団法人大分県看護協会との包括連携協定締結)

6. スキーム図等

周知・啓発活動

健康定期

健康寿命の延伸にかかると金融機能の発揮



1. 金融を通じた健康寿命延伸活動

2. 金融機関の特性を活かした、県民・行政・大学等を繋ぐハブ機能

大分県信用組合

今後、大分大学や医療機関等との連携を通じて、健康診断結果と連動した新商品を検討



大分県

市町村

大分大学 等

低利かつ社会的意義がある商品で資金調達

低利での返済

融資ファンド



1. 医療機関
介護事業所
歯科医療機関

2. 事業所

1. 機器等の更新で
予防・治療医療等
の強化

2. 従業員健康増進
(健康経営)
飲食店等観光関連業
については受動喫煙がないサービスの提供(外国人観光客へのおもてなし)

- 健康寿命延伸
- 資金循環による経済活性化



28. 「地域活性化に向けた『共生社会』の実現へ貢献～誰もが相互に人格と個性を尊重し支え合う社会造り支援～」 (あいおいニッセイ同和損害保険)

1. 取組の概要

- ・誰もが相互に人格と個性を尊重し支え合う「共生社会」の実現に向け、全国の地方公共団体に対して、ユニバーサルマナーの普及、障がい者スポーツの支援等を提案。運営へも参画し、各地域での取組を支援。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・各地方公共団体は、地方創生課題の一つとして、地域の住民や多様な主体が支え合い、住民一人ひとりの暮らしと生きがい、地域をともに創っていく「地域共生社会」の実現に取り組んでいる。SDGs達成に向けた国際的な潮流がこの取組を後押ししており、また、我が国では東京オリンピック・パラリンピックを控え、障がい者分野も注目されている。
- ・当社は、従来から障がい者に配慮した募集ルールや障がい者スポーツ支援(現在、障がい者アスリート14名雇用)、社員募金からの車椅子寄贈など「共生社会」の実現に取り組んできた実績があり、培ったノウハウを以て、「地域共生社会」の実現に向けて、取組支援が可能と考えた。
※当社は、地方創生プロジェクトを立ち上げ、234地方公共団体と連携協定を締結・内諾、累計約510支援を実施している(平成31年2月末時点)。

3. 具体的な取組内容

- ・障がい者への適切な対応を普及させるため、地方公共団体職員や地域住民等を対象とするユニバーサルマナー・セミナーを開催。
- ・障がい者の自立支援、障がい者への理解促進、普及、ノウハウ伝播のため、障がい者スポーツ支援活動(講演会・体験会、実技研修等)を実施。
- ・観光事業者の意識向上、ノウハウ伝播のため、バリアフリー観光体験イベントの開催・ユニバーサルマナー検定の導入等を支援。

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)

- ・当社経験・ノウハウを活かせる、具体的で分かりやすく、かつ成果が一過性でなく各地域へ定着する取組となることを企図した。
(1)当社社員である障がい者アスリートによる講演・障がい者スポーツ体験等による参加者の理解と意識の向上
(2)ユニバーサルマナー検定の導入支援やスポーツ推進委員(地方公共団体が委嘱)向けの実技研修(指導スキル習得)などによるノウハウの伝播
- ・誰もが参加でき、当社一般社員(障がい者アスリート以外)でも審判員や指導者として普及可能なスポーツであるボッチャを採用した。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・活動実績(平成31年2月末時点):①ユニバーサルマナー・セミナー/11回開催・約1100人参加 ②講演会・スポーツ(ボッチャ以外)体験会/93回開催・約19,500人参加 ③ボッチャ体験会・企業対抗戦/18回開催・約6,000人参加 ④ボッチャ実技研修/2回開催・約200人参加
- ・地方公共団体職員や参加者からは、「ユニバーサルマナーの大切さがよく分かった。引き続き、勉強していきたい」、「疑似体験を通じて障がい者の状況や気持ちが理解できた」等の感想が多数寄せられており、共生社会の実現に向け取り組む意識向上につながっている。
- ・ボッチャ指導スキル習得者(約200人)、ユニバーサルマナー検定取得者(25人)等、地域へのノウハウ伝播につながっている。
- ・今後、取組拡大に向け、未開催地域での開催と共に、「地方創生連携・交流ひろば」等を通じた社外からの知見も活用し、内容面の充実を図る。

6. スキーム図等

あいおいニッセイ同和損害保険株式会社

障がい者に配慮した
募集ルール

日本障がい者スポーツ
協会公式パートナー

東京都スポーツ推進
モデル企業認定

社員募金からの
車いす寄贈

連携協定

◆ 「障がい者」との共生

当社ノウハウの活用による提案・運営参画

ユニバーサル マナー 普及活動 (厚木市等)



▲ユニバーサルマナー・
セミナー



▲視覚障がい体験

- ユニバーサルマナー・セミナーの開催
 - ・セミナーと当社社員である障がい者アスリートによる体験講座を組み合わせた独自プログラムを提供
 - ・厚木市、川越市等11か所で開催・約1100人参加
 - ・今後の予定4回

障がい者への
適切な対応
の普及

障がい者 スポーツ 支援活動 (水戸市等)



▲小学校での講演



▲デフサッカー体験

- 当社社員である障がい者アスリート(現在、14名雇用)による講演会・スポーツ(ボッチャ以外)体験会などの開催
 - ・福井市、宇部市等93か所で開催・約19,500人参加
 - ・今後の予定11回
 - (上記のうち、小学校・中学校での講演・体験授業20回)

障がい者の
自立支援、
障がい者への
理解促進



▲地域住民向けイベント
でのボッチャレクチャー



▲ボッチャ企業交流戦

- ボッチャ体験会・企業対抗戦の開催(審判:当社一般社員)
 - ・水戸市、秋田市等18カ所で開催・約6,000人参加
 - ・今後の予定4回
- 地方公共団体のスポーツ推進委員向けのボッチャ実技研修への支援(講師:当社一般社員)
 - ・水戸市、八代市等2カ所で開催・約200人参加

誰もが参加できる
スポーツ普及、
ノウハウ伝播

バリアフリー 観光の推進 支援活動 (山形県)



▲車いすパラグライダー



▲車いすでのサクランボ
狩り

- バリアフリー観光体験イベントへの支援
 - ・当社社員である障がい者アスリートによる講演、車いすパラグライダー搭乗、サクランボ狩り体験による観光PR
- ユニバーサルマナー検定の導入支援
 - ・観光団体にユニバーサルマナー検定運営企業を紹介

観光事業者の
意識向上、
ノウハウ伝播

共生社会の実現に向けた取組支援

全国各地域の地方公共団体

29. 「『くまもと型復興住宅』の推進～『住宅供給』から『資金』までをトータルで支援～」

(住宅金融支援機構)

1. 取組の概要

- ・平成28年熊本地震で被災された方の住宅再建を支援するため、住宅金融支援機構が低金利のリバースモーゲージ型融資商品を新規開発。地域住宅生産者グループが建設を請け負い、営業・販売コストを下げることで、通常住宅価格よりも低価格、かつ、熊本県産材を使用した地震に強くコストを抑えた「くまもと型復興住宅」の供給を実現。自治体、地元の住宅関係団体と一体となって被災者の住宅再建と地域経済活性化を推進する取組。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・平成28年熊本地震では多くの住家が被災(全半壊約4万棟)。被災された方のニーズに対応した住宅を供給し、住宅の再建を進めることが大きな課題となった。また、被災された方には高齢者も多く、住宅再建に当たっての資金計画も課題であった。

3. 具体的な取組内容

- ・平成28年7月に、熊本県、住宅関連団体(12団体)及び住宅金融支援機構九州支店が「熊本県地域型復興住宅推進協議会」(以下、「協議会」)を設置。協議会では、地域住宅生産者グループの登録と「くまもと型復興住宅」のモデルプランの提案を募集した。その結果、地域住宅生産者グループには46団体が登録し、熊本県産材を使用した地震に強くコストを抑えた「くまもと型復興住宅」(64プラン)が提案されている。(平成31年1月末現在)
- ・協議会では、国土交通省の補助を受け、モデルプランを紹介する「くまもと型復興住宅」ガイドブックを作成(平成28年12月:2万部)。平成28年12月～平成29年3月には熊本県が県内最大の仮設団地内にモデル住宅(3棟)を建設する等して周知。
- ・協議会、熊本県地質調査業協会及び住宅金融支援機構九州支店による被災者向け相談会を開催(合計49回、平成30年度中に更に15回開催予定)。
- ・住宅金融支援機構では、リバースモーゲージ型災害復興住宅融資を創設し高齢者の資金計画を支援。

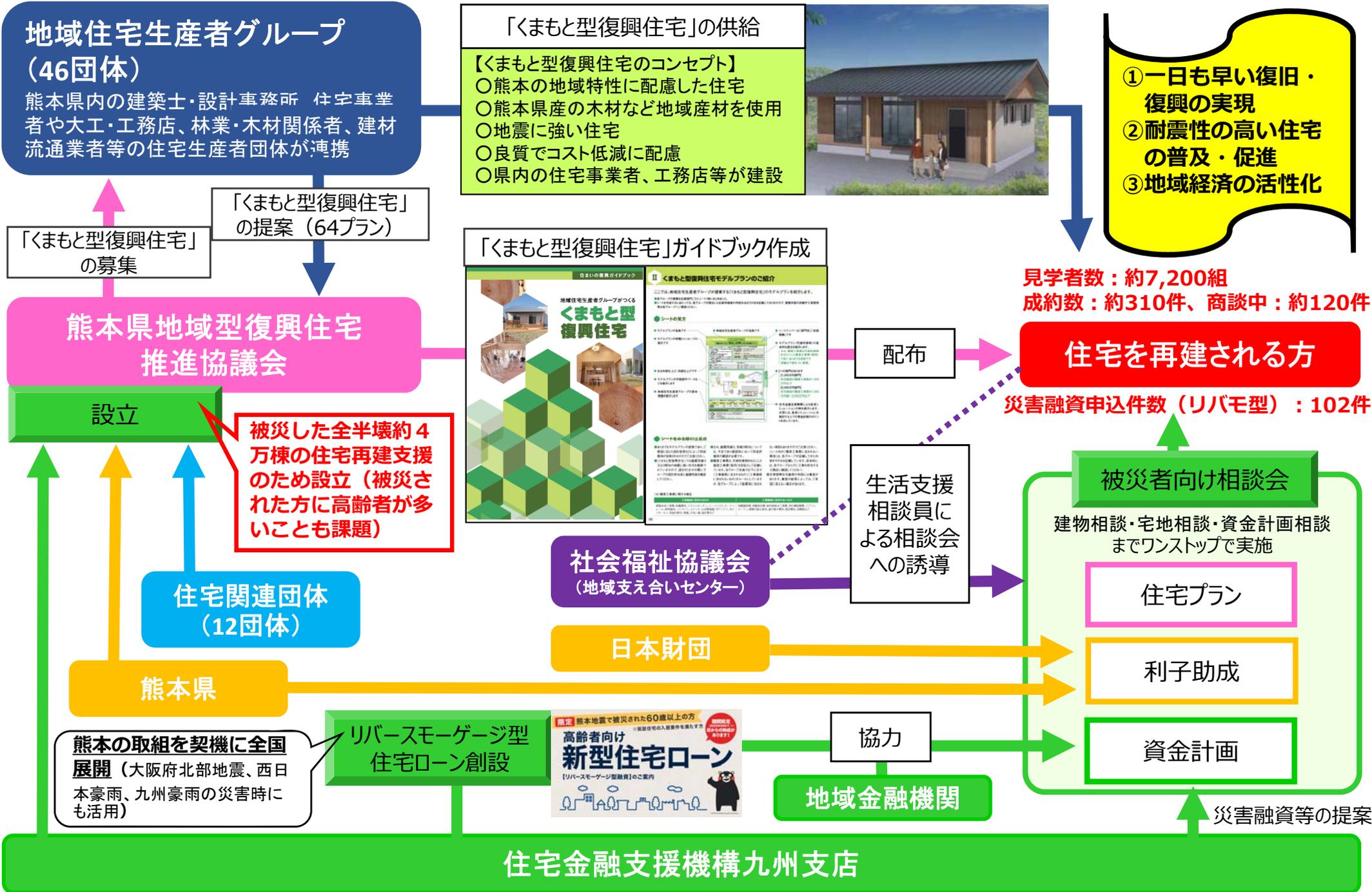
4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・「くまもと型復興住宅」ガイドブックには、モデルプランの他、概算工事費、各補助制度、月々のローン返済額(目安)を含めて融資制度等を紹介することにより、住宅の再建に向けて被災された方が知りたい情報を分かり易く掲載。
- ・協議会等と共催する被災者向け相談会では、被災宅地復旧支援事業等の公的制度を案内することで、無理なく住宅を再建できる資金計画を提案。自治体の福祉部局、社会福祉協議会とも連携し、生活支援相談員(県内に約350名)の協力を得て被災者を相談会に誘導し、実効性を確保。
- ・住宅金融支援機構では、協議会等と共催する被災者向け相談会以外にも、各被災市町村等と連携した現地相談会を実施(21市区町村で914回)。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・くまもと型復興住宅(モデル住宅)の見学者数:約7,200組、成約数:約310件、商談中:約120件(平成30年12月末現在)
- ・住宅金融支援機構のリバースモーゲージ型災害復興住宅融資の借入申込件数:102件、融資実行額:303百万円(平成30年12月末現在)
- ・本取組を契機とし、平成30年の大阪府北部地震、西日本豪雨、九州豪雨といった災害時においても当該融資が活用された。

6. スキーム図等



30. 「待機児童対策として、研修施設を小規模保育事業者に賃貸～当金庫のビジネスモデル『巡リズム』に関連する地方創生の取組～」 (枚方信用金庫)

1. 取組の概要

・枚方市が抱える待機児童解消という地域課題へ対応するため、当金庫が推進する「巡リズム」の一環として、研修施設「岡本町研修所」を保育事業者に対して小規模保育所事業の用途として賃貸。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

・当金庫では、高齢者世代が高齢者専用住宅へ住み替え、高齢者が保有していた住居地への子育て世代の流入促進を計画的に行う「巡リズム」を枚方市と協働して推進。
・こうした中、枚方市では、保育所待機児童数が2017年2月1日時点で170人に達し、2019年度初までに500人分の入所枠を拡大することを標榜。通年で待機児童解消を実現するため、当金庫は保有施設を賃貸することを決定。

3. 具体的な取組内容

・当金庫は、同市との包括連携協定に基づき、枚方市駅に直結する商業施設(ビオルネ北館1階)内に所在する当金庫の研修施設を保育事業者に小規模保育事業(定員19名、1歳児9名、2歳児10名)の用途として賃料を徴する形で賃貸。
・これは、当金庫が推進する「巡リズム」で流入する子育て世代の受け皿となることが期待されるものであり、「巡リズム」の一環として積極的に対応。

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)

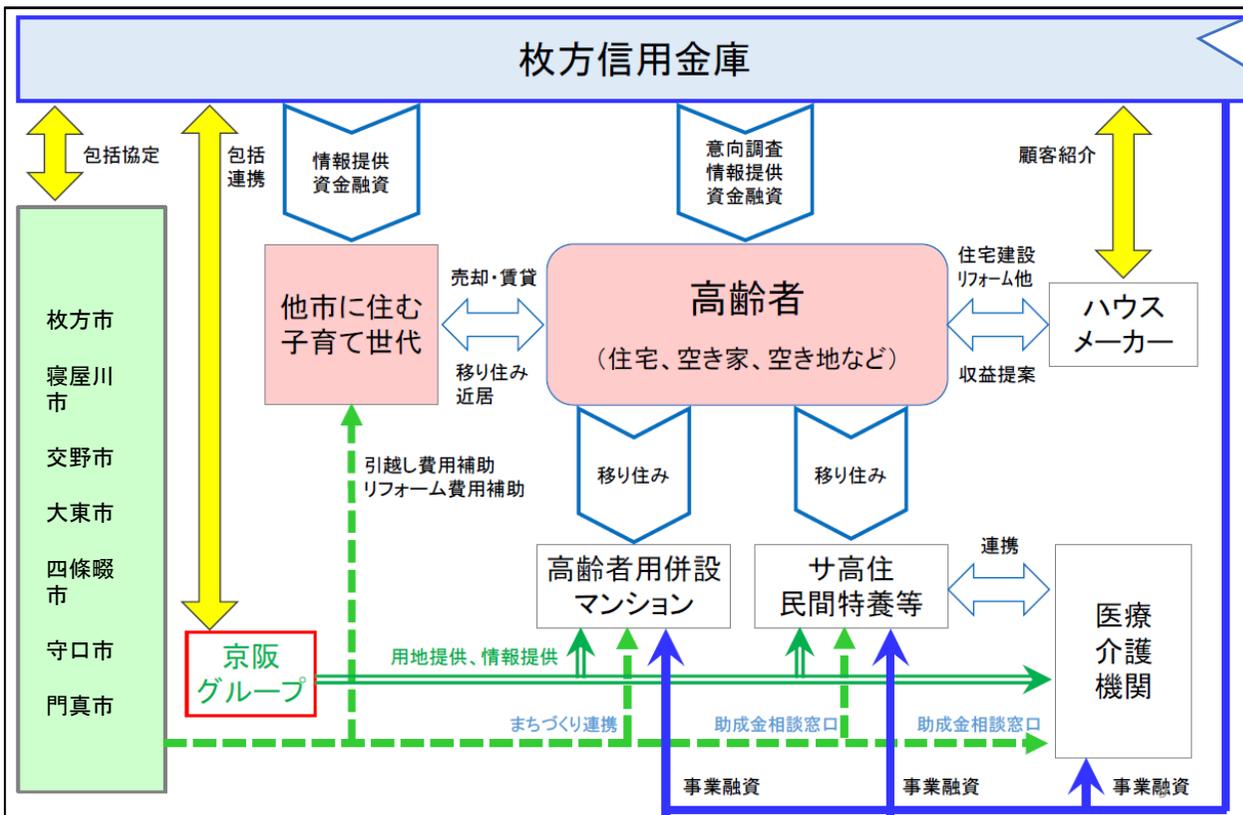
・保有施設の賃貸について、監督官庁(近畿財務局)に対して銀行法第10条第2項に定める「その他の付随業務」に該当するか否かの確認を行った上で、枚方市と事業者選定、認可手続き等の調整を実施し、2018年4月に開設。
・当金庫の店外ATMが引き続き併設するため、保育所スペースとのセキュリティ分離の方法の検討を行った。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

・枚方市の待機児童対策に寄与するとともに、施設管理料や固定資産税相当額等の実費相当額の賃料を収受。今後、駅前に不動産を有する金融機関において待機児童解消に向けた余剰スペースの賃貸が広がれば、全国各市の課題解消の促進が期待できる。
・「巡リズム」の活動は、調布市が多摩信用金庫と連携して京王電鉄沿線で展開することを2018年度に決定し、当金庫がノウハウを提供するなど、他の都市にも広がりつつある。

6. スキーム図等

「近居・住み替え促進事業(愛称:巡リズム)」: 当金庫のビジネスモデル



高齢者の生活に安心を与えると同時に、子育て世代の地域への流入を促進させることで、持続的な地域の活性化を支援。

- ① 住み続けることが難しくなった高齢者の自宅などをリノベーション
- ② 子育て世代に賃貸したり、或いは売却や取り壊し、有効活用
- ③ 安心して暮らせる高齢者用住宅への入居等を支援

➡ **当金庫のビジネスモデルを調布市・多摩信金が導入を検討!**

旧岡本町研修所を保育施設として賃貸

- (1) 名称 めぐみ会「常称寺枚方駅前保育園」
- (2) 所在地 枚方市駅直結ビル(ビオルネ北館1階)
- (3) 定員19人(1歳児 9人、2歳児 10人)



枚方市における待機児童数(各年10月1日、30年は4月1日時点)(単位:人)

年度	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年	平成26年	平成27年	平成28年	平成29年	平成30年
待機児童数	257	345	432	139	121	122	87	124	30

「巡リズム」で子育て世代の流入を促す中、待機児童の解消が枚方市の課題に!

女性活躍支援等の観点から駅前施設を賃貸

31. 「IT事業者による農業参入を日本公庫との連携により投融資一体で支援」

(いわき信用組合、日本政策金融公庫)

1. 取組の概要

・IT事業者が開発した農業の生産性向上システムを実用化するとともに、異業種からの農業参入を促し、東日本大震災の影響により低下した地域農業の生産力を回復させようとする取組。二つの投資ファンドからの投資と、日本公庫との協調融資で事業化への一貫した金融支援を実施。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

・大震災後、地域の1次産業が危機的状況にあったことから、当組合にてトップダウンによる「食と6次化支援スキーム」作りに着手。関連セミナーを開催し、地域の農業の発展に高い志をもつ事業者の糾合を図るとともに、異業種を含めた連携の強化を促してきた。当組合が平成29年度に開催した「連携ビジネス創出支援セミナー」にてIT技術を駆使した農業の生産性向上システムを開発するエコエネルギーシステムズ(株)と出会い、当企業の開発するシステムが、地域農業の発展に寄与するものであることを高く評価し、当企業及び当企業の代表者が生産性向上システムを実用化するために設立した農業法人への金融支援を始動。

3. 具体的な取組内容

- ・ エコエネルギーシステムズ(株)の「農業クラウドシステム」の開発に対して、当組合と全信組連等とが設立した「磐城国(いわきのくに)地域振興ファンド」から18百万円を完成費用として投資。同時に、運転資金として2百万円も融資する。農業の生産性を向上する新技術の実用化のため“ラストワンマイル”を金融支援。
- ・ エコエネルギーシステムズ(株)が開発した施設園芸向け地温制御システムの自動制御による農業生産と、収穫予測データ等を利用した営業支援までを視野に入れた農業生産支援プラットフォームの実現のために設立した葉物野菜の生産販売をする農業法人に対して、当組合を含む全国9信組と日本公庫とが設立した「信組共同農業未来ファンド」から30百万円を設立資金として投資するとともに、運転資金として当組合5百万円、日本公庫7百万円を協調融資。システムの実用化へ投融資一体となった金融支援を行った。

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)

・本件、農業クラウドシステムは、地域農業への異業種参入を促し、地域の農業を発展させられる可能性に着目。専門家による事業性評価を早期に実施したうえで、日本公庫と連携しながら事業計画を精査することで、システムの開発費と実用化への設備投資まで一貫した金融支援を早期に実行。また、事業者を東北大学の地域イノベーションプロデューサー塾へ推薦することによる大学との技術連携協議のきっかけ作りや、ビジネスマッチング等による販路拡大等、事業者を全面的にサポートしている。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

・ITを活用した高品質な小松菜の生産に成功し、市場価格よりも約20%高い単価で販売できている。また、地元の異業種の2事業者から、当IT技術を利用した葉物野菜の生産販売への参入希望があり、地元の農業の発展に貢献している。

6. スキーム図等

投資(システム開発費用)

磐城国地域振興ファンド
いわき信組が全信組連とともに組成

エコエネルギーシステムズ(株)



消費者・流通事業者・卸売先・生産者が
生産情報を共有

品質・安全性の見える化

取引先

消費者



地温制御システム「ジオプラス」

需要に応じて高品質の野菜類を
生産するシステムの提供

顧客・消費者ニーズ

栽培量・品質に関する情報

ジオプラスを導入した農業法人※

浜の野菜株式会社



浜の野菜
いわき



ITを活用して栽培環境を制御し、旬の時期の
幅を広げることにより、付加価値の高い農産
物の供給期間を拡大

投資(農業設備やシステム導入費用)

信組共同農業未来ファンド

いわき信組含む全国9信組と日本公庫で組成

協調融資(運転資金)、販路開拓支援等



いわき信用組合
日本政策金融公庫

※遊休不動産の活用を検討している
地元の他業種の事業者の農業参入を
見込む(平成31年1月時点で2事業者)

32. 「ビーコンの位置情報を活用した『地方創生プラットフォームアプリ』を開発、実証実験を実施」

(東京海上日動火災保険、宮崎銀行)

1. 取組の概要

・地域での消費拡大や街中の賑わいを促す仕組みとして、また、送客による地域の中小企業の活性化支援として、位置情報の取得に優れたビーコン※技術を活用した「地方創生プラットフォームアプリ」を開発し、宮崎市内で実証実験を行った。

※ ビーコンとは、スマートフォン等のアプリと連動するBLE(Bluetooth Low Energy)デバイス的一种で、極めて少ない電力消費でスマートフォン等と連携できることが特徴。ビーコンを店舗や駅等の「場所」や自動販売機等の「モノ」に設置すると、対応アプリがその電波圏内に入ったことを検知できるので、スマホアプリで場所やシーンに応じた情報やクーポンの配信などが可能。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

・東京海上日動は、2016年7月に地方創生室を設置し、金融機関や自治体等と連携しながら、地方創生に資する商品・サービスの展開等、地方創生への貢献に繋がる各種取組を進めており、2017年度よりデジタル技術を活用して地域の回遊を促す地方創生の検討を開始した。位置情報の取得に優れたビーコンを活用し、ビーコンシェアプラットフォーマーであるunerry社とともに「地方創生プラットフォームアプリ」を開発した。

・効果検証の為、東京海上日動と地方創生に関する包括協定を締結している宮崎銀行と共同で実証実験を実施(2017年11月30日～2018年3月末)。

3. 具体的な取組内容

・本アプリを約1,200人のモニターにインストールしていただき、宮崎市内に設置されたビーコンによって検知された位置情報に基づき、アプリを通してお客様のニーズに合った地域企業のクーポンや宮崎銀行のキャンペーン情報、東京海上日動の保険商品の情報等を配信した。

・具体的には、「近くの店舗で使えるお得なクーポン」「住宅展示場に来店した方へ住宅ローン情報を配信」「ゴルフ練習場に来店した方へゴルフ保険情報配信」等、位置情報を活用し、よりニーズの高いと思われるクーポンや情報を配信した。

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)

・一般的に、アプリはアクティブユーザーの確保が大きな課題だが、スタンプ機能(来店スタンプを集めるとQUOカードプレゼント)を備えることで驚異的なアクティブユーザー数を確保することができた。また、多彩なクーポンの掲載や、時期に応じたお知らせをこまめに配信する等、ユーザーを飽きさせないよう工夫した。

・スタンプスポットを増やすキャンペーン週間を設ける等、アクティブユーザーの維持・拡大に向けた工夫も実施した。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

・クーポン配信やスタンプによる送客・消費効果の向上を確認できた(ある店舗では、スタンプにより来店頻度が約30%向上)。

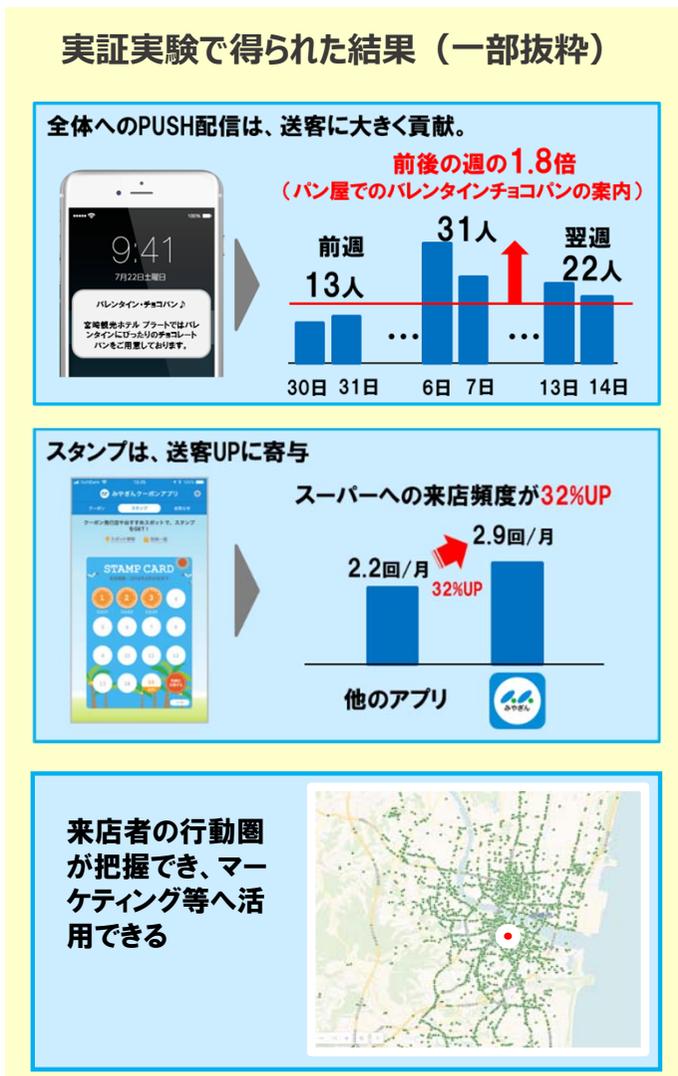
・モニターの行動特性の取得・分析を通じた、参加企業の集客に繋がるマーケティングデータの取得可能性を確認できた(商圈や顧客の行動特性がわかるため、プロモーションや商品ラインアップの検討など、多様なマーケティングへの活用が期待できる)。

・位置情報を活用した適時適切な広告配信の有効性が確認できた(全体配信より位置情報を活用した配信の方が閲覧率が向上する)。

・本実証実験で得られた知見をもとに、今後、各地の地銀等に展開し、全国の地方創生と本業への活用(CSVの実現)を図っていく。

6. スキーム図等

※ 本実証実験結果の詳細は、東京海上日動のニュースリリース（http://www.tokiomarine-nichido.co.jp/company/release/pdf/180926_01.pdf）をご参照ください



本実証実験で得られた知見をもとに、今後、各地の地銀等に展開し、**全国の地方創生と本業への活用（CSVの実現）**を図っていく

33. 「ITテクノロジーを活用した地方創生『地域で生まれる新たな価値の創出と発信』」

(清水銀行)

1. 取組の概要

- ・「静岡の模型文化」を国内外に発信することを目的とし、静岡市に拠点を置く模型・プラモデルメーカーのプラットフォームを構築。オンラインベンチャー企業BASE株式会社(以下、BASE)が提供するホームページ作成サービスを活用し、BASEと当行による共同ホームページを開設。
- ・BASEと当行が連携し、ネットショップの立ち上げなど中小企業者のオンラインによる販路拡大支援を実施。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・静岡市はプラモデルの出荷額が全国1位であり、プラモデルの聖地として模型ファンに親しまれている。また、バンコクでは模型文化が広く受け入れられており、当行バンコク駐在員事務所とWebを活用したプロモーションにより、「静岡の模型文化」の魅力を発信し、販路拡大を支援したい。
- ・インターネットを介したマーケティングが主流となる中、実店舗とネット販売の融合が求められており、中小企業者のオンラインによる販路拡大ニーズは増加している。一方で、ネット販売・ホームページ運営には専門人材が必要であり、コスト負担を吸収できるかが中小企業者にとって課題。

3. 具体的な取組内容

- ・静岡市の模型・プラモデルメーカーのリンク集を掲載したホームページを開設。バンコクにおいて対面でのプロモーションを実施すると共に、Web上での地域の魅力発信について、静岡市及び市内模型・プラモデルメーカーと連携を図った。
- ・新たにオンライン販売事業を開始したい中小企業者に対し、BASEが提供するホームページ・ネットショップの作成・運営支援サービスをご紹介(※)。(※)利用にあたって固定費負担はかからず、売上代金の一部を手数料として支払う仕組み。オンラインによる販路拡大に向けた課題解決のソリューション ツールとして活用。

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)

- ・静岡市との連携により、市内の模型・プラモデルメーカー各社を訪問し、企画の主旨、目的を説明。バンコクに販路を持つメーカー数社からのヒアリングにより、現地における模型・プラモデルへの関心が高いことを確認。当該企画に関してメーカー9社の賛同を得る。
- ・ネットショップの立ち上げ・運営に係る支援、地元商店街におけるイベント出店でのモバイル決済サービスの利用等をテーマとしたユーザ向けセミナーを静岡市、BASEと共同開催。また期間限定にて、当行からの紹介によりネットショップを立ち上げる事業者様に対し、ネットショップHP作成にかかるデザインテンプレートを実質無償で提供。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・BASEと当行による共同ホームページ「1/47 BASE Presented by SHIMIZU BANK【世界の模型首都～静岡～】」を開設。静岡に生産拠点を持つメーカーが一堂に掲載されるHPはこれまでなく、国内外へ情報発信が可能になった。
- ・当行取引先の5社がBASEを活用してネットショップを立ち上げ、非対面での販売チャネルを確立した。引き続き、新たにオンライン販売事業に乗り出したい中小企業者に対し、BASEが提供するホームページ・ネットショップの作成・運営支援サービスをご紹介することで、販路拡大を支援していく。

6. スキーム図等

清水銀行 × BASE × 静岡市 ～ ITテクノロジーによる静岡文化発信とEコマースによる販路拡大支援 ～

静岡文化の情報発信

- 静岡市はプラモデルの出荷額が全国1位であり、模型、プラモデルメーカーが多く集積している。
- 静岡の模型文化の魅力を更に国内外に発信したい。
- ニーズが高い地域で効果的なプロモーションが必要。



ネットショップ開設支援

- 中小・零細企業、個人事業主のオンラインによる販路拡大ニーズが増加。
- ネットショップ立ち上げ・運営コスト負担の軽減が必要。
- ネット販売、HP運営には人手が必要。



うちの会社もネットショップを開設して、売り上げを伸ばしたい。



でも、ネットショップの開設・運用費用が高い。人手も必要。ITの知識も必要……。

地域産業と生活に密着し、地域活性化に取り組む清水銀行とEコマースプラットフォームを提供するベンチャー企業BASE(株)が事業提携

- 静岡県の文化を発信することを目的とした共同HP「1/47BASE Presented by SHIMIZU BANK」を開設。
- 特集の第1弾は「世界の模型首都～静岡～」を展開。



- 当行取引先に対し、BASEの仕組みを紹介（販路拡大支援）
- 清水銀行、BASE(株)、静岡市共催で、ECサイトの活用等に関するセミナー「ネットショップ成功への道標」の開催
- BASEの仕組みを活用し、当行の取引先5社がネットショップを開設



静岡県で生まれる新たな価値の創造、静岡県の地域活性化促進に貢献