

令和2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

令和3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>

稼ぐ地域をつくとともに、安心して働けるようにする

○金融機能の高度化

1. 日本で初めての新たな事業承継 ～『YMFG Search Fund』～ <山口フィナンシャルグループ> . . . P 1
2. 地域金融機関による休廃業企業の離職者を対象とした再就職支援サービス <秋田銀行> . . . P 3
3. コロナに打ち勝て！オール岐阜でのマスク生産 ～岐阜県内中小企業によるゼロからの挑戦～
<岐阜信用金庫> . . . P 5
4. 開放特許を活用した自走する地域活性化支援 ～福祉事業者と開放特許による全国初の取組～
<しんきん知財コーディネーターズ、大牟田柳川信用金庫> . . . P 7

○地域の魅力のブランド化と海外の力の取り込み／地域資源・産業を活かした地域の競争力強化

5. ファンド活用による地域を超えた共創の深化 ～積丹GINプロジェクトへのステークホルダーの創出～
<北洋銀行、日本政策金融公庫> . . . P 9
6. 地域商社『ブリッジにいがた』による県産品の販路開拓支援の取組
<第四北越フィナンシャルグループ> . . . P11
7. 協同組合を母体とした事業者・金融機関・自治体等の連携による販路拡大及び地域PRの取組
<渡島信用金庫> . . . P13
8. 若手陶芸家等(ツクリテ)の定着支援と支店跡地を活用した地域の魅力向上への取組
<瀬戸信用金庫> . . . P15
9. 地域産業の成長モデル創出事業 ～Inspiration Of KYOTO～ (通称：IOK) <京都中央信用金庫> . . . P17
10. 地方自治体と連携した地域企業の越境EC出品支援 <東京海上日動火災保険> . . . P19

地方とのつながりを築き、地方への新しいひとの流れをつくる

○地方への移住・定着の推進

11. 漫画を起点とした地域活性化・国内外からの移住定住促進支援の取組 ～阿蘇を漫画の聖地へ～
＜肥後銀行＞ . . . P21
12. JAはくいと羽咋市の連携による自然栽培を軸にした地方創生の取組
＜はくい農業協同組合＞ . . . P23
13. 新たな産業の創出・地域の人材育成支援 ～NoMaps釧路・根室の立ち上げ・運営～
＜大地みらい信用金庫＞ . . . P25
14. 地域課題解決型の官民連携プラットフォーム『とやまシティラボ』構築に協力
＜日本政策投資銀行＞ . . . P27

○地方創生テレワークの推進

15. 自治体と連携したスタートアップ支援・オープンイノベーション施設開設 ～hoops link kobe開設～
＜三井住友銀行＞ . . . P29
16. 起業や移転による地方での事業展開を支援するまちづくりプラットフォーム『ぬましんCOMPASS』の開設
＜沼津信用金庫＞ . . . P31
17. シェアオフィスを結節点にした創業・事業承継・人材雇用の有機的支援による地域産業の活性化
＜大阪信用金庫＞ . . . P33

結婚・出産・子育ての希望をかなえる

○結婚・出産・子育ての支援

18. 『SAITAMA出会いサポートセンター』(通称『恋たま』)による結婚支援
＜埼玉りそな銀行＞・・・P35
19. 結婚に向けた出逢いの場の提供、創出そしてパートナーへ～信用金庫による婚活支援～
＜苫小牧信用金庫、旭川信用金庫、帯広信用金庫＞・・・P37

○地域における女性の活躍推進

20. 地域における女性活躍推進プロジェクト『輝く女性の活躍を加速するちばのリーダーの会』
＜千葉銀行＞・・・P39
21. 女性起業家に特化した伴走型創業支援『Sanuki Woman キャリスタ塾』
＜高松信用金庫＞・・・P41

ひとが集う、安心して暮らすことができる魅力的な地域をつくる

○質の高い暮らしのためのまちの機能の充実

22. 『まちづくりファンド』を中心とした谷根千地区における古民家再生・文化資源保存への取組
＜朝日信用金庫＞・・・P43
23. 『産官学金言士』の特徴を活かした中心市街地活性化事業～角盤町エリア“復活”プロジェクト～
＜山陰合同銀行＞・・・P45
24. しんみせ応援プロジェクト～長野県北信地方全15市町村との連携による創業支援の取組～
＜長野信用金庫＞・・・P47

○地域資源を活かした個性あふれる地域の形成

25. 観光客が減少していた温泉地の活性化支援 〈但馬信用金庫〉 . . . P49
26. DMCを核とした地域観光経営による経済活性化（高知県観光活性化ファンド）
〈四国銀行、地域経済活性化支援機構〉 . . . P51
27. 『山形県タイ友好協会』を推進エンジンとする地域の活性化 〈荘内銀行〉 . . . P53

○安心して暮らすことができるまちづくり

28. 地域防災力の強化を支援し、安心して暮らすことができるまちづくりに貢献
〈あいおいニッセイ同和損害保険〉 . . . P55

多様な人材の活躍を推進する

○多様なひとびとの活躍による地方創生の推進／誰もが活躍する地域社会の推進

29. あらゆる働き手と地域中小企業を繋ぎ、就労による地域定着を図ることで地方創生を実現する！
〈旭川信用金庫〉 . . . P57
30. 地方創生推進事業“巡リズム”進化による『アクティブシニアの生きがい創出事業』
〈枚方信用金庫〉 . . . P59
31. 地元企業の海外戦略・インバウンド戦略を人材面からサポートすべく、外国人留学生面接会を開催
〈池田泉州銀行〉 . . . P61
32. 教育機関連携による『起業/ビジネスを通じた高金融リテラシー人材育成と地域活性化施策』の推進
〈藍澤證券〉 . . . P63

新しい時代の流れを力にする

○地域におけるSociety5.0の推進

33. 特別保証認定プロセスの電子化(新型コロナ関連融資)によって、資金繰支援の大幅な迅速化を実現
＜北國銀行、のと共栄信用金庫＞ . . . P65
34. 自治体・NPO法人・ベンチャー企業等と連携した『スマート農業普及』への貢献
＜三井住友海上火災保険＞ . . . P67
35. コロナ禍における電子地域通貨『さるぼぼコイン』の活用による地域消費喚起の取組
＜飛騨信用組合＞ . . . P69
36. 全国初のAIを活用したインフルエンザ予報サービスの提供
＜損害保険ジャパン＞ . . . P71

○地方創生SDGsの実現などの持続可能なまちづくり

37. 子ども食堂支援団体に対する支援等を通じた『地域が地域を支える』体制づくりへの協力
＜沖縄銀行＞ . . . P73
38. 地域資源を活用した持続可能な地域振興 ～大谷冷熱エネルギーによる夏イチゴの栽培～
＜栃木銀行＞ . . . P75
39. 産学官連携から生まれたこだわり野菜の地産地消による農山村地域の活性化に向けた取組
＜北伊勢上野信用金庫＞ . . . P77

1. 「日本で初めての新たな事業承継 ～『YMFG Search Fund』～」

(山口フィナンシャルグループ)

1. 取組の概要

- ・「YMFG Search Fund」は、地方の後継者不在企業に優秀な若手経営者候補(以下「サーチャー」)を投入して企業のバリューアップを図る、日本で初めての取組。都市部、大企業に勤務している優秀な若者に、「経営者」というキャリアパスを提供し、地方の中小企業に送り込むエコシステムを形成している。本取組により、地方の事業承継課題や過疎化、若手人材不足といった多様な社会課題を解決することを目的としている。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・(株)山口フィナンシャルグループ(以下「山口FG」)の地盤である山口県・広島県・福岡県の後継者不在率は全国的にも高く(全国順位:山口県3位、広島県8位、福岡県15位)、3県とも約7割の中小企業が後継者不在という深刻な状況に陥っている。こうした中、(株)Japan Search Fund Accelerator社(以下「J社」)はMBA取得者や大企業勤務経験者など、能力とやる気があり企業経営を志す若者の人材プールを有しており、事業承継ニーズを抱える地域の中小企業の紹介元との協業を模索していた。そこで、山口FGはJ社と協議を重ね、「YMFG Search Fund」を設立(2019年2月)し、山口FGの営業エリアに優秀な若者を呼び込むことで、地方の中小企業の廃業を阻止し、地域経済の活性化を図る本取組を開始。

3. 具体的な取組内容

- ・サーチャーは、山口FGエリア各地で様々な後継者不在企業との面談を行い、サーチャー自身が経営者となり、成長を実現させたい企業の探索を実施。サーチャーへの投資資金や、後継者不在企業の株式買取資金は、「YMFG Search Fund」より供給している。
- ・山口FGは、J社から紹介された候補者との面談等により、能力面や地域へのコミットと経営に対する覚悟を確認しサーチャーを選定。対象となる企業は、事業性評価の取り組み等、日頃の全店の活動の中から協議の上選定。サーチャーの企業探索時は、山口FG社員が帯同訪問するなどして支援し、承継後も、DX導入やマーケティング支援をはじめ、山口FGからの出向者、ファンドからの役員派遣など人的な支援も実施。サーチャーが承継する企業を地域の中核企業とすべく、「ヒト・モノ・カネ・情報」の観点から、金融機関が持つリソース・チャンネルをフルに提供している。

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)

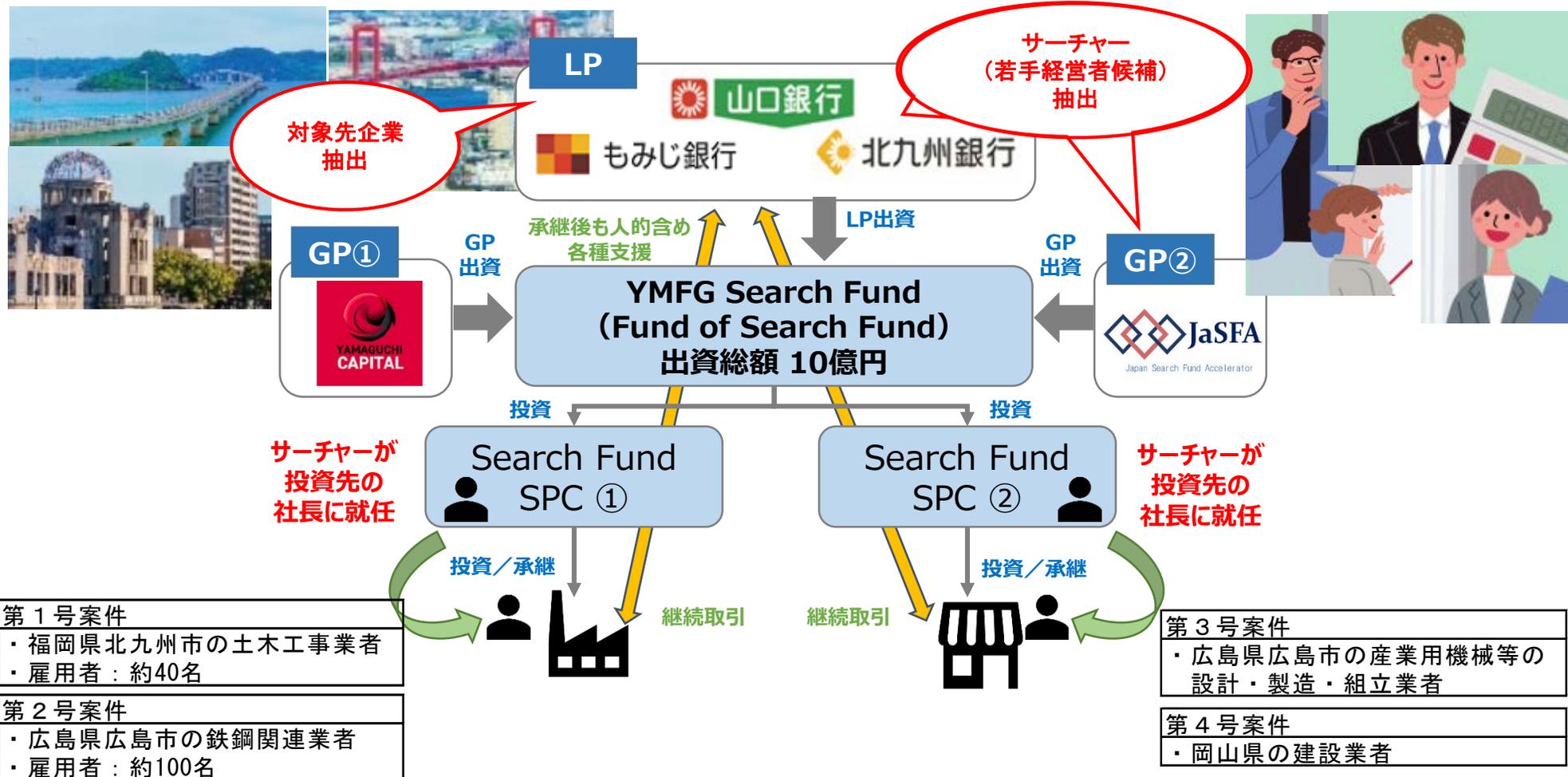
- ・企業の選定には営業店の支店長も深くコミットさせている。また、本部(投資共創部)には、エクイティ投資の専門部署として、事業承継・再生投資や投資後のハンズオン支援に豊富な知識と経験を有する者を配置し、営業店とともに組織として支援できる体制を整備している。
- ・また、承継後の支援に関しては、3. 記載の支援と並行して、経営を補佐する立場の人材紹介に係る取組を実施する子会社(YMキャリア)も協働してサポートすることで、重層的に地域全体の価値向上に向けて取り組んでいる。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・これまでサーチャー5名に投資し、5名全員のサーチャーによる事業承継を実現。
- ・今後、3年後のサーチャー100名体制を目標とし、マーケティングの強化をはじめ本事業拡大に必要な取組を強化し、山口FGの地盤を若手企業経営者の集積地に変えることで、地域価値向上を実現していく。

6. スキーム図等

- 2019年2月に「YMFG Search Fund」を設立
- 運営は、山口キャピタル(株)と(株)Japan Search Fund Acceleratorの共同運営
- 出資者は、(株)山口フィナンシャルグループの子会社である(株)山口銀行・(株)もみじ銀行・(株)北九州銀行の3行



2. 「地域金融機関による休廃業企業の離職者を対象とした再就職支援サービス」

(秋田銀行)

1. 取組の概要

- ・経営者の高齢化や後継者不足、コロナ禍等により休廃業に追い込まれた地元企業の離職者と求人企業との直接的な人材マッチングを支援。
- ・離職者の生活を守り、貴重な労働力人口の県外流出を防止するとともに、企業の雇用拡大による産業競争力の向上と経済の維持・発展を目指す。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・直近10年における秋田県内企業(個人事業主を含む)の休廃業および倒産は計2,384件、離職された従業員数は計6,120名。また、コロナ禍に起因した受注減少の影響で生産工場の撤退が相次いで発生。離職者の生活を守り、貴重な労働力人口の県外流出を防止するため、地域金融機関として離職者への再就職支援の取組が急務であると判断。
- ・一方、全国トップの高齢化や労働力人口の減少により、人材確保を経営課題とする企業も多く、求人ニーズを有する地元企業へ雇用確保の機会を提供することで秋田県内企業の産業競争力の向上と経済の維持・発展に繋げる。

3. 具体的な取組内容

- ・2020年9月、地元企業の離職者と求人企業を再就職支援会社を利用せずにマッチングする、当行独自の「再就職支援サービス」を開始。
- ・2020年10月、当行の提案により、秋田県内金融機関(2信金、1信組)との人材紹介業務にかかる連携協定を締結。地元企業とのつながりと情報量に強みを持つ地域金融機関が一体となり、再就職支援も含めた、地元企業の人材面における経営課題解決に取り組む。
- ・2020年11月、秋田県から撤退する半導体生産工場の離職者252人を対象とした合同就職説明会を開催。当行が立案し、秋田県、秋田市、秋田労働局およびハローワーク秋田の協力のもと実現。求人企業として、当行のお取引先20社を含む、人材に係る課題を持つ企業28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)

- ・再就職支援会社を利用する場合、一般的に休廃業企業が再就職支援費用を負担することが多く、費用も支援対象者1人あたり50万円～100万円と高額。当行サービスでは、再就職支援会社を介さず当行が主体として支援し、再就職が決定した場合に、採用1人あたり見込年収の25%を基準とした手数料を、求人企業から徴求する「成功報酬型」とすることで、休廃業企業の負担を軽減。これにより、資金力に乏しい休廃業企業の積極的なサービス利用を促し、円滑な事業終息をサポート。
- ・合同就職説明会の開催にあたっては、離職者の希望条件、居住地、職務経験等を配慮し、長年培ってきた知識や技術を最大限活かすことができる再就職先の紹介を目指して、離職者の採用を希望する事業意欲の高い求人企業を募集。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・合同就職説明会には、求人企業28社、離職者153人が参加。面談件数413件中、61件が採用選考に進み、9名が採用(2020年12月時点)。採用企業において、離職者が長年培ってきた知識や技術を活かすことを通じて、企業の産業競争力の向上、ひいては地域経済の維持・発展に繋げていく。
- ・コロナ禍による緊急融資対応フェーズが終了し、企業の経営再建に向けた対応が求められる中、再就職支援サービス開始もあり、企業から兼業・副業人材の活用を含めた人材に関する相談が増加(2020年4～6月相談件数4件⇒9～12月相談件数36件)。当該ニーズを取り込んでいく。

6. スキーム図等

再就職支援における銀行の役割

《休廃業企業》

休廃業等によって発生する人員整理の負担を軽減し、円滑な事業終息をサポートする。

《離職者》

求人企業の事業を熟知する金融機関が求人を仲介することにより、「情報量」と「安心感」を提供する。

《求人企業》

離職者の紹介を通じ、即戦力としてノウハウや技術、知見の活用を促進する。

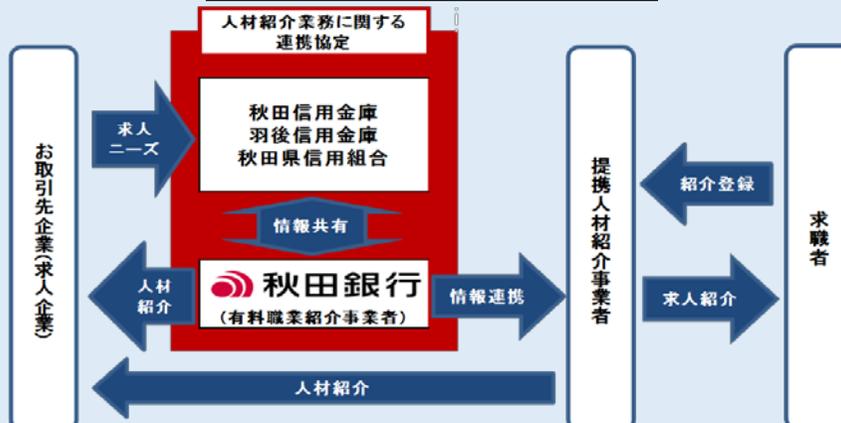
効果

県外への人口流出防止

離職者の生活維持

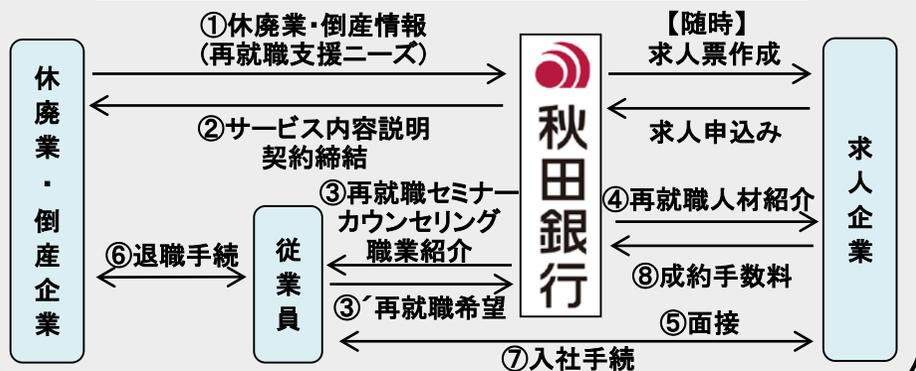
雇用を通じた県内産業の活性化

地域金融機関との連携



企業の重要な経営資源である「人材」のニーズに対し、地域金融機関が連携して人材採用をサポートすることにより、地域産業の活性化をはかる取組。定例ミーティングの開催を通じ、休廃業情報を共有するなど、再就職支援に関しても連携を開始している。

《スキーム図》 再就職支援サービス



《再就職支援事例》

「パワーテックテクノロジー秋田㈱ 離職者向け合同就職説明会」
(秋田県、秋田市、秋田労働局、ハローワーク秋田との共催)
求人企業28社/離職者153人が参加



3. 「コロナに打ち勝て！オール岐阜でのマスク生産 ～岐阜県内中小企業によるゼロからの挑戦～」

(岐阜信用金庫)

1. 取組の概要

- ・岐阜県では、新型コロナウイルス感染から「県民の命と健康を守る」ため、県内からの安定した医療用マスクの供給態勢構築が急務であった。
- ・これに対し、県内中小企業は、新型コロナウイルスの影響を打破するための新たな事業分野として、不織布(医療用)マスク生産にゼロから挑戦。
- ・困難を乗り越え、県内中小企業の手による花粉粒子補修(ろ過)効率 $\geq 99\%$ 、微粒子補修効率 $\geq 99\%$ 等を実現したサージカル(医療用)マスクが完成。岐阜県民への供給を前提とし、岐阜で生産された安心・清潔なマスク「ぎふマスク」というブランドの立ち上げによる新たな市場が開拓された。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・当金庫は、繊維材料の輸入販売を手掛ける(株)ANTS JAPAN(岐阜市:以下「A社」)が、新型コロナウイルスの影響を打破しようと、サージカルマスク生産を決意していること、岐阜県が、新型コロナウイルスの第2波に備え、安定したマスクの供給態勢構築を急いでいることをキャッチ。これを受け、行政機関等や取引先企業を結びつけることで、本格的な事業化支援をスタートさせた。

3. 具体的な取組内容

- ・当金庫は、A社と同様に新たな事業分野への進出を模索していた燃糸製造の東洋産業(株)(大垣市:以下「T社」)に参画を呼び掛け、A社が材料を供給し、T社の空き工場を改築してサージカルマスクを生産する体制の構築に繋がった。また、A社と岐阜県新型コロナウイルス感染症対策チームとを繋ぎ、マスクの供給ルート構築を支援。T社には、県商工労働部、県産業経済振興センターを繋ぎ、ものづくり設備整備事業による設備投資や製品評価支援を実施。それらの結果、2020年7月に岐阜県にマスク15千枚を寄贈。県民へのサージカルマスク供給態勢が実現。

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)

- ・県内中小企業の新分野への挑戦に対し、初期段階から、営業店と本部(地方創生推進部署)が一体となり、当金庫がこれまで培ってきた行政機関や取引先企業とのネットワークを活用してサージカルマスクの生産(ヘルスケア産業への異業種からの参入)におけるオール岐阜体制を構築した。
- ・A社に対しては、ぎふしん地方創生ファンドと岐阜市信用保証協会コロナ対策保証を活用した融資を実行し、T社に対しては、設備導入支援補助交付までのつなぎ資金融資や、全国への広報効果を狙ったクラウドファンディング活用支援を実施することで円滑な事業運営を支援している。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・当初、withコロナの取組としてスタートした県内中小企業によるサージカルマスクの生産は見事に実現。県民に対する「有事の際のセーフティネット構築」の一翼を担うことができた。また、マスコミ報道をきっかけに県内医療機関への4万枚/月のサージカルマスク供給が開始され、2021年1月には県医師会へ4万枚マスクを寄贈した他、現在は、岐阜県病院協会協力のもとマスク生産に現場医療従事者の意見を取り入れている。
- ・afterコロナに向けた支援も開始。一般消費者(主に女性)向けに「肌にやさしい純国産マスク」の開発が始まり、新たに県内老舗紙問屋、地元新聞社の参画が実現。また、「ぎふマスク」は、岐阜県のふるさと納税返礼品として登録されたほか、岐阜県のアンテナショップや地元の生活協同組合での取扱いも開始となり、売上の一部は医療機関へのサージカルマスク寄付に充て、本取組・医療機関支援の好循環実現を目指す。

4. 「開放特許を活用した自走する地域活性化支援 ～福祉事業者と開放特許による全国初の取組～」 (しんきん知財コーディネーターズ、大牟田柳川信用金庫)

1. 取組の概要

- ・開放特許を用いた新商品・新ビジネス創出等を目指し、九州北部の13金庫を中核連携体とした「しんきん知財コーディネーターズ」が発足。同コーディネーターズの一員である当金庫は、福祉事業者の新ビジネス創出に開放特許を活用し、日本初となる取組を実現。また、これを契機に開放特許活用による地域経済活性化を目的とした、当金庫・大牟田市・市地域活性化センターからなる「キャラバン隊」を創設し、活動を展開。

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商品開発等を志向する中小企業の多くは、様々なリソース不足により上市に至らず、開発を断念するケースが多い。そうした課題を解消すべく、有限責任監査法人トーマツより、開放特許を活用した新ビジネス創出のためのナレッジ提案を受け、2019年9月に、13信用金庫、(一社)九州北部信用金庫協会、支援機関、専門家からなる「しんきん知財コーディネーターズ(以下「知財チーム」)」を立ち上げた。
- ・当金庫は、就労継続支援A型事業所(以下「福祉事業者」)から、高齢に伴う身体的衰えから従業員(障がい者)が力仕事をできなくなり、仕事を断念する状況にあるとの話を聞き、開放特許を活用して長期就労が可能な新たな仕事(ソフトウェア)を創出し、継続した自立支援の実現に取り組んだ。

3. 具体的な取組内容

- ・2019年10月に当金庫は、福祉事業者が持つ既存の印刷設備や販路等を利用しつつ、従業員のソフトウェアを可能とする新事業創出策として、富士通(株)の開放特許(印刷画像へのコード埋め込み技術)を活用した商品開発を提案。社長や従業員、専門家等と商品化の議論を進め、加えて、ライセンスとの折衝や新規販路開拓、広報戦略等の事業化に向けた伴走支援を「知財チーム」と連携実施。2020年3月にライセンス契約へ至った。
- ・また、本支援を契機に、当金庫は開放特許を用いた新商品・新ビジネス創出推進について、「知財チーム」と連携し大牟田市へ提案。その結果、開放特許を用いた地域経済の活性化を目的とする、自走可能な独自の地域支援スキーム「キャラバン隊」を2020年1月に結成し、活動を開始した。

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)

- ・福祉事業者における新商品開発では、当金庫は「知財チーム」と連携し、保有するネットワーク等を活用して同事業者と専門家等の相談機会の設定等を行った他、中小企業の情報発信力の弱さを補うためにメディア媒体を積極的に活用するなど、出口戦略を見据えた徹底的な伴走支援を実施。
- ・地域での開放特許の活用機運醸成を図るため、市に働きかけ支援スキームを構築した他、地元企業に対し啓蒙活動(個別訪問、講演等)を実施。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・福祉事業者における新商品開発では、結婚式の招待状に新郎新婦の動画メッセージを埋め込んだ「しゃべる招待状」を2020年3月に開発。高齢従業員に対して、招待状印刷や封入作業等の長期就労可能な仕事を提供できるようになり、継続的な自立支援を可能にした。既に商品導入先も決まり、利用者向け説明会の実施等、受注に向け準備中。本取組は福祉事業者による開放特許活用から新事業展開へと繋がった全国初事例となった。
- ・「キャラバン隊」では、大牟田市の歯科医師が有する特許技術と富士通(株)の開放特許(光触媒チタンアパタイト)を組み合わせた新商品開発の実現化に向け、有明工業高等専門学校へ参加を呼びかけ、地域で連携しながら取り組む産学官金連携事案へ至るなど、事業の幅は広がっている。

6. スキーム図等



【ライセンサー・専門家との打ち合わせ】



【大牟田市との連携】
(キャラバン隊キックオフミーティング)



【ライセンサーとの調印式】

開放特許を活用した
自走する地域活性化支援



【キックオフミーティング】

自治体への働きかけ
地域支援スキーム(キャラバン隊)設立
開放特許の普及活動

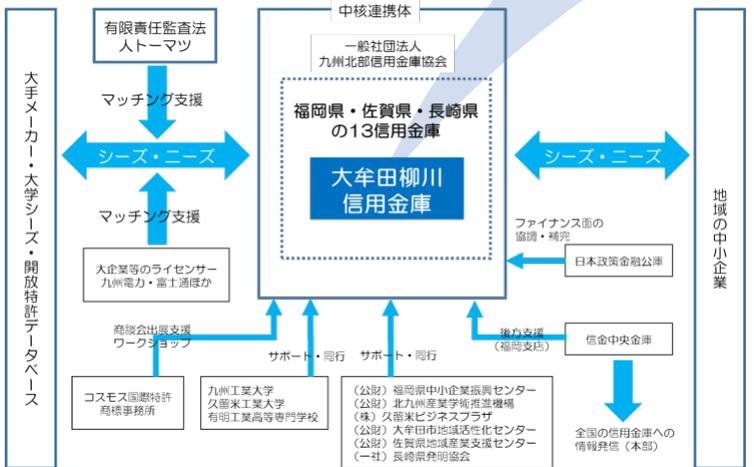
スケジュール
タスクの調整

横展開事例の萌芽
産学官金の連携
パブリシティ活用

課題の拾い上げ
開放特許の選定
関係機関コーディネート

具体的な出口戦略
更なる販路開拓支援

「しんきん知財コーディネーターズ」スキーム



【福祉事業者による新事業】 「しゃべる結婚式招待状」

【キャラバン隊による支援】 開放特許による新商品共同研究の新聞記事

2020年9月25日 有明新報

5. 「ファンド活用による地域を超えた共創の深化 ～積丹GINプロジェクトへのステークホルダーの創出～」 (北洋銀行、日本政策金融公庫)

1. 取組の概要

- ・人口減少や過疎化が進む地域において、耕作放棄地や地域の未活用資源を活用した新事業に対し、ファンドによる支援を通じて協働体制を構築。
- ・主体的に地域と協働し、地域金融機関の情報、ネットワークを活用してステークホルダーを創出。地域の広域連携による共創の深化を実現した。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・積丹半島産ハーブなどを香りづけに用いたクラフトジン製造を目指す「積丹GINプロジェクト」は、2016年より3年間、積丹町が内閣府の地方創生推進交付金を活用して調査・研究を進め、事業化に至った。当行は事業構想を早期の段階から営業店、本部間で共有、検討を実施。
- ・ハーブなどボタニカル栽培を通じた耕作放棄地解消や森林保全といったESG要素の他、新産業創出による地域の活性化を評価。
- ・事業者と地域の多様なニーズ、課題の解決に取組み、ファンドによる支援を通じて事業に参画。地域金融機関の情報、ネットワークを活用してステークホルダーの創出を検討した。

3. 具体的な取組内容

- ・関係者で資金調達を検討し、多様な調達手法を提案。積丹町では地域金融機関の資金支援が条件である総務省の地域経済循環創造事業交付金による支援を検討したため、当行はビジネスモデルの評価を通じて日本政策金融公庫と共同で組成した「北洋農業応援ファンド」による出資にて支援。融資ではなく出資で支援したことで、事業者や地域へ主体的に参画し協働体制を構築。
- ・当行の働きかけにより、大手酒類卸ヘテスティングを活用したプレゼンの機会を設定し、事前シミュレーションを実施したことで、販路確保やプロモーションの実現に繋がり、新型コロナの影響を最小限に留めた。また、積丹町、近隣4町村、札幌中心部のホテルと連携した地域製品のPRと食材を提供する機会を提案。「北後志5町村フェア」が開催され、積丹ジンのみならず、近隣市町村を含めた広域連携による共創の深化を実現した。

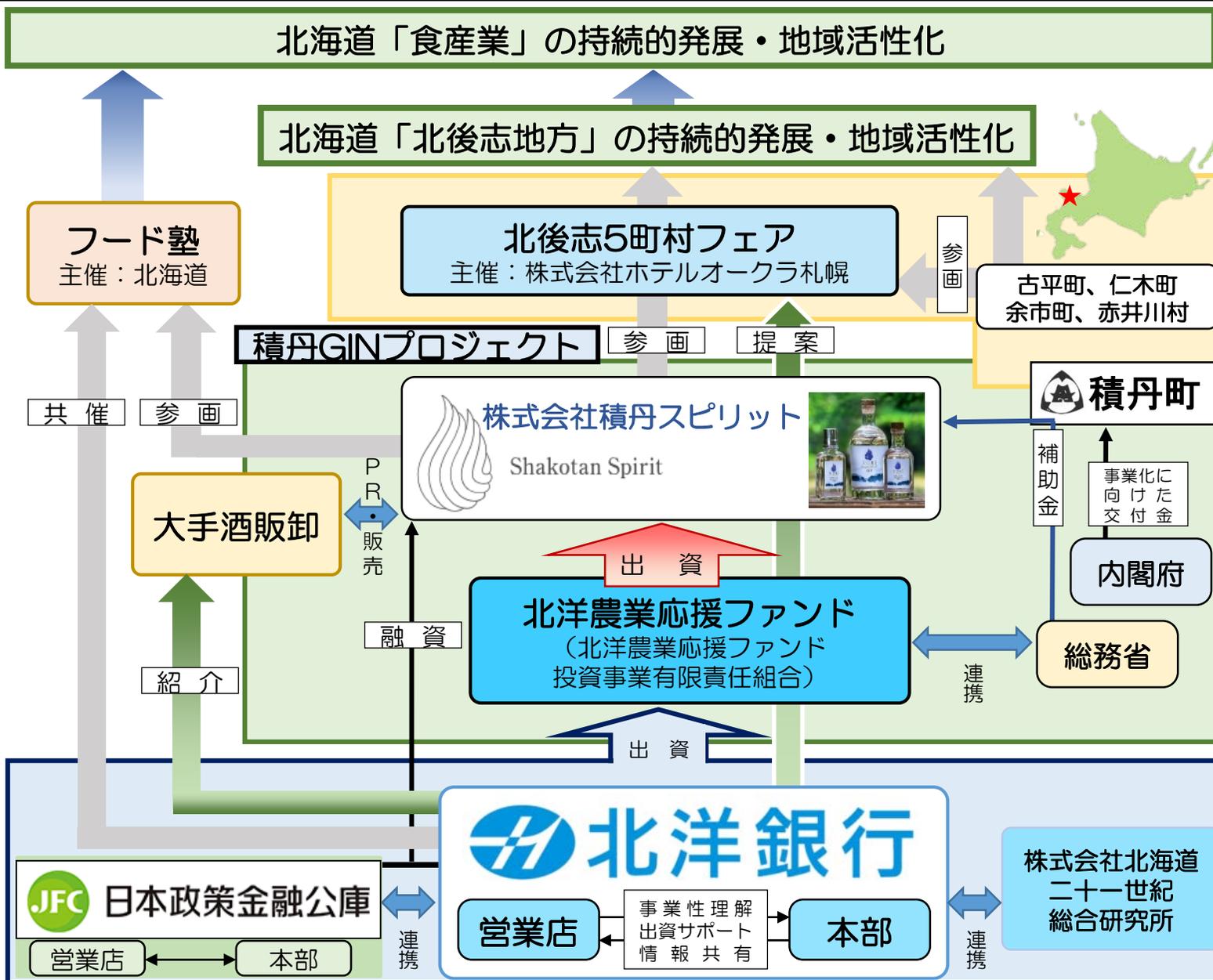
4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・農業金融にノウハウがある日本政策金融公庫と連携して資金調達手法を検討。資金調達のみならず、関係者と連携した支援が重要と捉え、早期より情報を共有できる体制を構築した。
- ・自治体も含めた「対話」の深耕により、新事業創出による経済効果や地域活性化のみならず、環境を意識した耕作放棄地の課題、豊かな気候、森林資源の価値を把握し、ESG要素の把握・共有を実施。植生豊富な積丹半島の価値を再認識する機会を消費者に提供した。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・協働体制の構築により事業が開始され、積丹町のKPIは雇用創出5名が達成。新型コロナの影響が想定されたが、積丹GINプロジェクトへのステークホルダーの創出により、初回販売約2千本が即日完売した。新事業の創出により目標売上高である75百万円の経済効果をもたらす。
- ・「北後志5町村フェア」では積丹ジンを使用したカクテルが一時完売になる等、積丹町を含む北後志5町村のPRに繋がっている。
- ・今後、当行の商談会等を通じて国内外への販売促進や、広域連携による地域活性化を図り、モデルケースとして他地域への展開を進めていく。

6. スキーム図等



北洋農業応援ファンドで3,000万円の出資を行うことを発表。ファンドを通じて、事業や地域に主体的に参加し、協働体制を構築。



ホテルオークラ札幌で「北後志5町村フェア」の試食会を開催。近隣市町村との広域連携による共創の深化を実現した。



フード塾は、食のキーパーソン育成を通じて食関連産業振興を目的に2014年から北海道庁と共催で行っている。次世代の食の担い手に向けて本事例が活用されている。

6. 「地域商社『ブリッジにいがた』による県産品の販路開拓支援の取組」

(第四北越フィナンシャルグループ)

1. 取組の概要

- 2019年4月に設立した地域商社「(株)ブリッジにいがた」では、主に新潟県外・海外向けの「①販路開拓事業」、県内消費の活性化に向けた「②観光振興事業」、デジタル技術などを活用した県内企業向けの「③生産性向上事業」の3事業に取り組んでいる。
- 2019年10月に東京都中央区日本橋に常設のアンテナショップ「ブリッジにいがた」を開設し、企画、調達から販売までを一貫して自社で運営する体制とした。また、同ショップには首都圏での法人向け販路開拓を行う専担者を配置し、地域商材の魅力や県内企業の技術力等の情報発信を積極的に行うとともに、首都圏での県産品に対する評価やニーズなどの市場情報を県内企業へ還元し、県産品の付加価値向上につなげている。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 第四銀行と北越銀行の経営統合(2018年10月、第四北越フィナンシャルグループ(以下「第四北越FG」)の設立)による地域への貢献に向けた重要施策の一つとして、両行の経営資源を活用し、地域商社を設立した。
- 新潟県は、豊かな自然や特色ある地場産業といった地域資源や、日本海側随一の交通結節点であるという強みがあるものの、それらの強みが十分に発揮されていないという課題がある。加えて、人口減少や少子高齢化による県内マーケット規模の縮小を見据えて、県外や海外への販路拡大や生産性の向上に関心を持つ県内企業が増えている。これらの課題・ニーズに対して、第四北越FGが持つ豊富な情報や幅広いネットワークを活用した地域貢献として、「つなげる」「ひろげる」「つくりだす」、三つの機能を兼ね備えた事業の展開を開始した。

3. 具体的な取組内容

- 「①販路開拓事業」 ・東京日本橋のアンテナショップの運営 ・首都圏の大手企業本社等における新潟物産展(にいがたマルシェ)の開催
・専担者の配置による法人向け販路開拓 ・オンライン商談会の開催 ・ECサイトの新設(2020年12月) 等。
- 「②観光振興事業」 ・観光情報発信アプリや多言語翻訳サービスの導入支援 等。
- 「③生産性向上事業」 ・業務改善コンサルティングとしてRPA導入やペーパーレス化、テレワークを踏まえた勤怠管理システム等の導入支援 等。

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)

- 第四北越FGの持つ幅広いネットワーク(後記6.スキーム図等参照:県内自治体や、IT業者等)を活用し、様々な業種との連携による協働体制を構築して各事業に取り組んでいる。
- コロナ禍でニーズが高まっている「生産性向上事業」では、第四北越FGによる取組実績(RPAによる事務プロセスの自動化等の業務改善)に基づくノウハウ・知見を活用し県内企業へ横展開することで、他社との差別化を図っている。
- 社長には、銀行員とは違う視点での発想や幅広いネットワークを期待し、野村証券出身の人材を招聘。国内外に幅広いネットワークを有する野村グループとの連携を今後も活用していく。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 日本橋のアンテナショップでは、コロナ禍による消費者ニーズの変化も踏まえた商材見直しも行いながら、現在の取扱商材数は182社、694商品にのぼっている。2020年度の中間純利益は計画を上回り、2020年12月の店舗売上高は13百万円と、前年同月比で約2倍となった。このほか、「観光振興事業」では多言語翻訳サービスを27社が利用し、「生産性向上事業」では業務改善コンサルティング(RPA、ペーパーレス化など)の成約が12先(仕掛中17件)となっている(2020年12月)。

7. 「協同組合を母体とした事業者・金融機関・自治体等の連携による販路拡大及び地域PRの取組」

(渡島信用金庫)

1. 取組の概要

- ・地域の事業者同士が協同組合を通じて連携し、国内外での地域特産品のマーケティング・ブランド化・新規マーケット開拓・共同販売等を行うことで地域活性化を図り、持続可能な地域社会を目指す取組。また、特産品の販売時やマーケット開拓時に自治体等と連携し地域・観光PRを行い北海道の様々な情報を積極的に国内外へ発信。本取組については開始時から地域金融機関として全面的な支援を実施。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・当金庫が創業100周年を迎えるにあたり「地域への感謝と恩返し」の思いから、人口減少や廃業が増加している状況を打破するため、地域の産業力及び雇用の維持・向上を目的に企画・実行したもの。北海道は特産品に恵まれているが、販路・物流コスト・情報受発信等に課題を抱え、地域事業者が品質に見合った売上や収益を確保できていない。この課題を「連携」をキーワードに解決することを企図し、当金庫営業エリア外も含めた地域の事業者の方々及び15自治体とともに、2010年7月に地域商社「南北海道地産物流協同組合(以下「協同組合」)」を設立。

3. 具体的な取組内容

- ・協同組合は、当金庫の札幌支店内にアンテナショップを開設し、更に、協同組合独自のブランド牛や豚を主力商品とした焼肉店を札幌市に開設。また、地域事業者の数百におよぶ特産品を販売可能な強みと営業力を生かし、バイヤーやホテル、飲食店等へ販路拡大を行っている。
- ・当金庫は、札幌支店の一部をアンテナショップとして無償提供するほか、ブランド化等の支援を実施。また、信用金庫のネットワークを活用し、東京・大阪・愛知などで南北海道物産展を開催するほか、事業者と帯同訪問するなど連携して販路拡大や特産品の販売を協働。
- ・アンテナショップや物産展等においては、南北海道の自治体とも連携し、地域の情報発信を行い観光PR等を継続的に実施している。

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)

- ・本スキーム発案時から事業者と問題・課題に係る議論を重ね、自治体の首長とも意見交換を行い、関係者が目的を十分共有して協同組合を設立。協同組合を連携母体とすることで「公共性のある地域商社」の形とすることができ、事業者の方々に参加しやすくなった。多くの参加者を得た結果、当金庫の営業エリア外も含んだ南北海道全域での面的な取組に広がった。また、自治体単独では効果が限定的である地域PRを、特産品販売等とセットで行うことでより効果を高めることができるなど、相乗効果を生んだ。
- ・域外を含めた事業者からの協同組合に対する連携や商談のオファー等に対し、顧客ニーズに配慮したスピードある対応などを通じた信頼関係構築のため、協同組合に当金庫出向者を派遣するほか、主体的に関与し、協同組合とともに十分な議論や企画会議等を行っている。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・協同組合の会員数は当初22から現在は32に増加。常設アンテナショップ及び焼肉店の開設を実現。南北海道物産展や特産市などは、国内で355回、国外で15回開催し、売上高はコロナ前まで年々伸長、自治体との連携も進み、南北海道の地域・観光PRも併せて実施できている。
- ・地域特産品のブランド化としてブランド牛やブランド豚の商品化を行い、畜産業者単独では難しい農業の6次化を協同組合と事業者の連携で実現。

6. スキーム図等

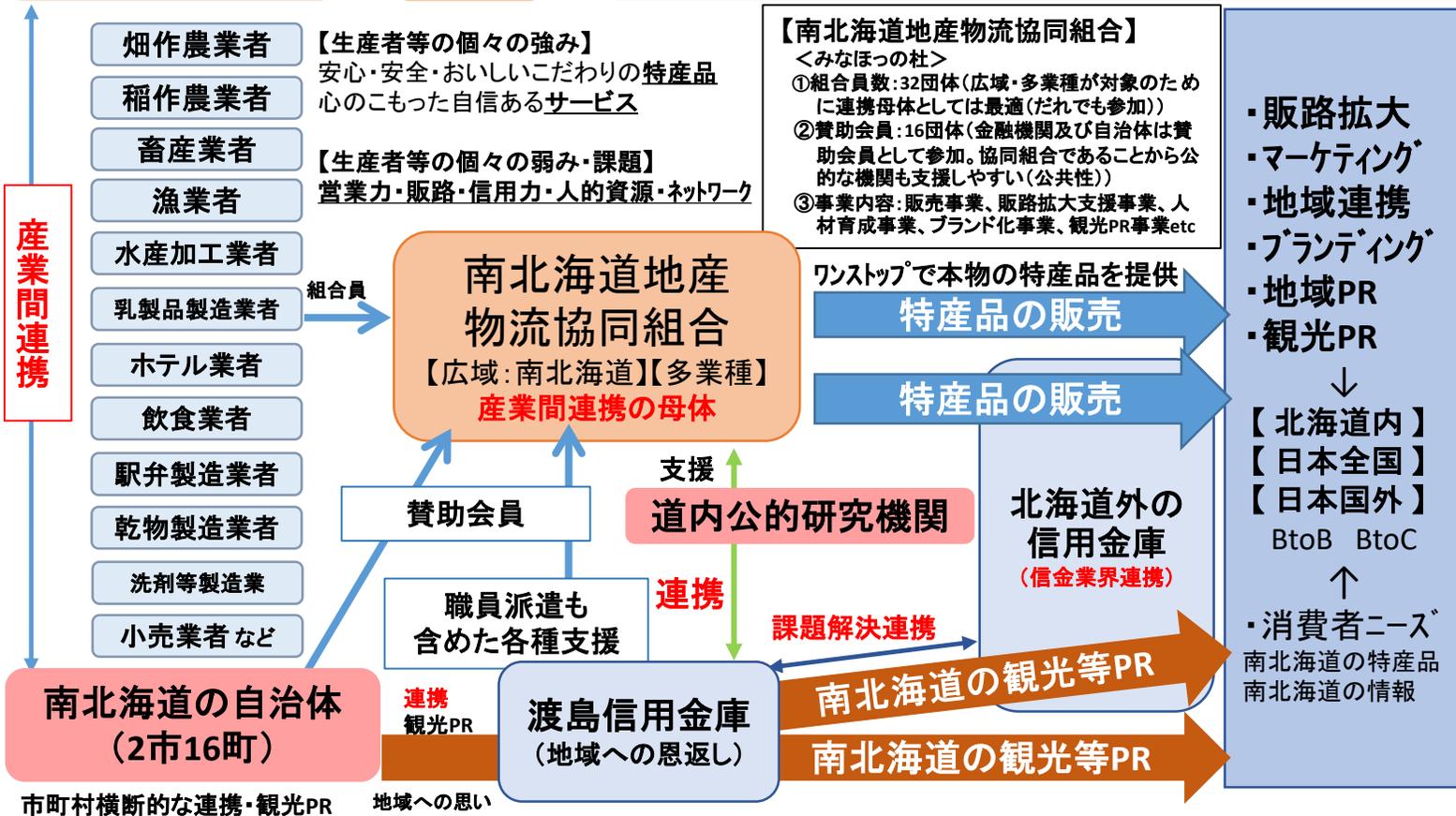
地域への思い

+

連携

=

地域の総力を結集して地域活性化＝持続可能な地域社会
(人口維持・雇用拡大)



アンテナショップ(渡島信用金庫札幌支店内)での南北海道18市町から提供して頂いたポスター・パンフレット・特産品の展示



アンテナショップで実施している特産品市及び、南北海道で水揚げされたマグロの解体ショー



協同組合独自のブランド牛 しんきん牛(ブランド化)



焼肉「みなほっ」の店内



北海道外の信用金庫との連携による北海道物産展・地域PR



海外での北海道物産展の開催及び南北海道の地域PR



大阪の駅中での北海道物産展・地域観光PR

8. 「若手陶芸家等(ツクリテ)の定着支援と支店跡地を活用した地域の魅力向上への取組」

(瀬戸信用金庫)

1. 取組の概要

- ・地場産業である陶磁器産業をはじめとした若手陶芸家等(ツクリテ)の地域への定着や技術の承継等を目指す事業。
- ・官民連携し、①仕事づくりの観点から、ものづくり体験ワークショップ講師としての活動機会や首都圏等での展示機会を提供、②事業化支援の観点から創業塾を開催。併せて、ものづくり体験ツアーを企画・開催し、ものづくりの魅力発信や域外との交流人口創出・拡大にも努めている。
- ・加えて、地域の文化芸術作品の展示を行う「瀬戸信用金庫アートギャラリー」を本町支店跡地に開館し、地域の魅力発信にも取り組んでいる。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・瀬戸市および近隣には陶芸家等育成機関が集積しており県内外からの入学者が集まる(5機関、1学年の定員は合計で85名程度)が、卒業後の活躍の場が少なく、域外に人材が流出することもあるなど、技術の担い手定着による地場産業の振興が地域の課題となっていた。
- ・瀬戸市には多くの陶芸家の作品に加え、日本を代表する洋画家北川民次の作品など文化芸術作品が多数存在するが、常設展示する施設が少ない。そのため、支店跡地を活用し地域の魅力発信をすることで、交流人口の増加やシビックプライドの醸成による定住人口の増加を目指した。

3. 具体的な取組内容

- ・ものづくり体験ワークショップは、瀬戸まちづくり株式会社と連携して開催。同社が瀬戸市中心市街地の古民家をリノベーションし開設した店舗「もやいや」を拠点に活動。ものづくり体験ツアーは旅行会社や専門学校と連携し開催(2018年12月～)。
- ・展示企画「瀬戸ツクリテの手仕事in渋谷ヒカリエ」(2017年～2019年)、創業塾「せと・しごと塾」は、瀬戸市や瀬戸商工会議所と連携し開催。
- ・「瀬戸信用金庫アートギャラリー」(2019年5月30日開館)では、地域の文化芸術発信拠点となることを意識し、当金庫が所蔵する北川民次作品を常設展示するほか、地域に縁のある陶芸家、彫刻家、画家などの作品をテーマとした企画展を開催。

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)

- ・瀬戸まちづくり株式会社には、「もやいや」建設資金を融資したほか、日本財団「わがまち基金」からの助成金活用を支援。また、ものづくり体験ワークショップのモニター参加者を対象としたアンケート調査・分析を実施し、体験メニューのブラッシュアップやSNSでの広報等に取り組んでいる。
- ・さらに、毎月の実務者会議と年3回の関係機関を集めた定例会議を実施し、情報の共有と新たな施策の検討をしている。
- ・アートギャラリーでは、瀬戸市美術館をはじめとした市内他施設と連携した企画展を実施するなど、専門家の意見を取り入れながら運営している。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

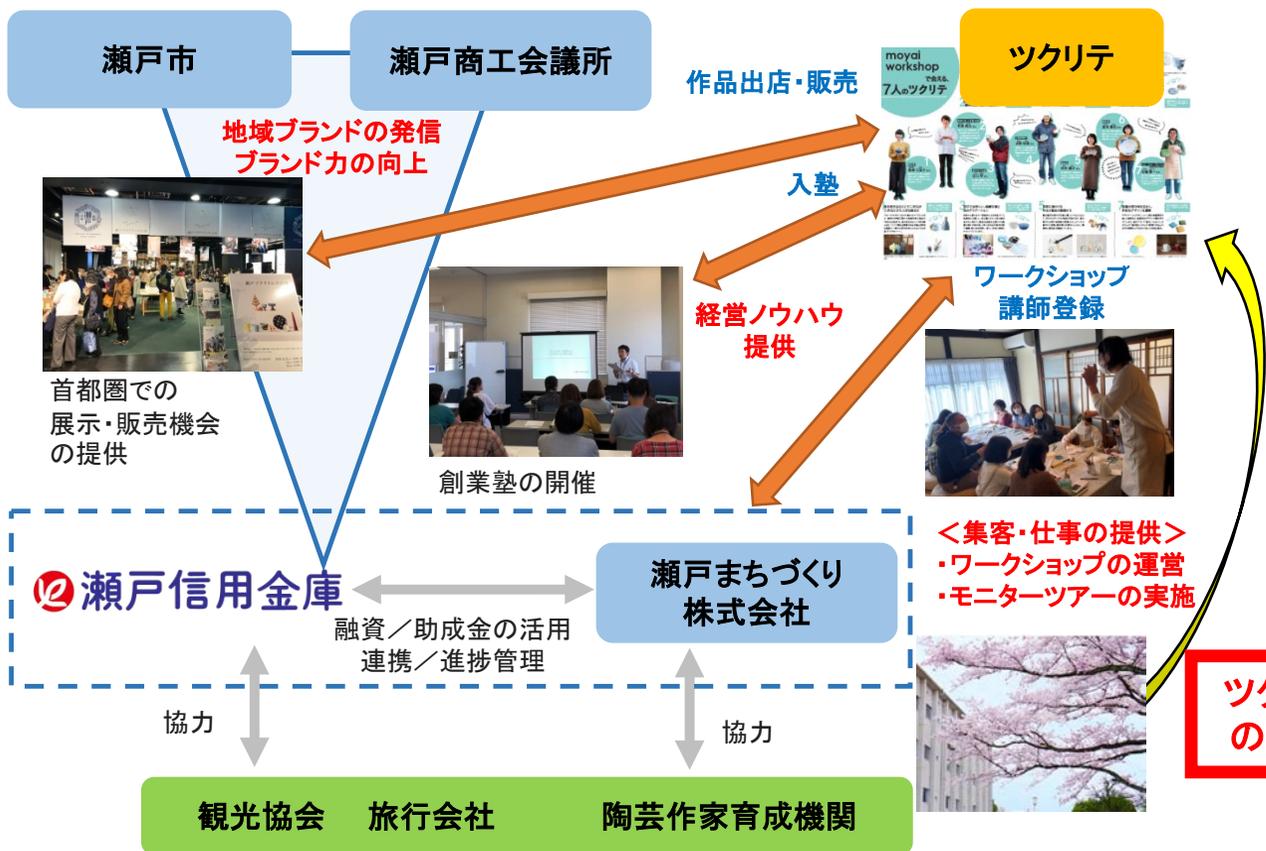
- ・ツクリテのうち19名が、ものづくり体験ワークショップの講師として登録。ワークショップは41回開催し、参加者はのべ289名(2020年12月)。大規模展示企画の来場者や販売額もコロナ前まで年々増加してきた。こうしたこともあって、ツクリテの登録数は増加(2017年度:73名→2020年12月:171名)。また、毎年数名ながら創業塾卒業生も輩出、空き店舗活用に向けた相談も出てくるなど、地域への定着につながりつつあると認識。
- ・瀬戸信用金庫アートギャラリーには県内外から6,761人が来館(2020年12月)、企画展も11回開催し、瀬戸市の魅力発信に寄与している。

6. スキーム図等

若手陶芸家等(ツクリテ)の定着支援と支店跡地を活用した地域の魅力向上への取組

ツクリテの定着

技術の担い手定着による地場産業の振興



地域の魅力発信

交流人口の増加とシビックプライドの醸成による
定住人口の増加



瀬戸信用金庫アートギャラリーの開館

- ・本町支店跡地に開館
- ・日本を代表する北川民次作品の常設展示
- ・瀬戸市にゆかりのある作家の企画展を開催
- ・市内他施設と連携した企画展の開催

**ツクリテ
の定着**



9. 「地域産業の成長モデル創出事業 ～Inspiration Of KYOTO～ (通称:IOK)」

(京都中央信用金庫)

1. 取組の概要

- ・地域産業の課題解決と成長モデル創出事業として、全国商工会連合会「共同・協業販路開拓支援補助金」活用により、伝統・モノづくり事業者を対象に、デザイン供給等の「商品開発支援」と、見本市出展による「出口支援」を主なスキームとした一貫支援事業に取り組んだ。
- ・京都府下の中小事業者から12事業者を公募により選定。京都ブランドを発信するプロジェクト「IOK」として始動した。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・地域金融機関と地域産業の共生、持続可能モデル構築には、「ヒト・モノ・カネ」のエコシステム循環からビジネス成長のモデルを作る必要があると考え、当金庫の営業域内の特性を活かした地域プラットフォームとして本事業を立ち上げた。
- ・伝統・モノづくり産業は、世界的文化都市である京都を象徴する産業でありながら時世の価値観と乖離しており、市場の縮小や承継問題が顕在化している。問題は事業従事者の高齢化進行等による「モノづくり従事者の不在」ではなく、売上減少等による「ビジネス上の課題」が根幹にあると捉え、時世に則した推進体制により持続可能性を追求し、業界全体の成長モデル創出を促す事業として取り組んだ。

3. 具体的な取組内容

- ・当金庫が事業の全体像を描き、海外への伝産品輸出実績とネットワークを持つ(株)TCI研究所をコーディネーターに採用し、共同で事業を推進した。
- ・商品開発支援にはフランス人デザイナーを起用して、ターゲット国の趣向を捉えたデザイン・知見を事業者に提供し、新商品開発に取り組んだ。
- ・海外市場アドバイザーに元エルメス副社長の齋藤 峰明氏を起用。海外市場開拓に必要なマーケット知識の習得を目的としたセミナーを実施した。
- ・出口支援では、エルメス等の職人技術継承による伝統と時世に即した革新によるビジネスモデルが多数存在し、同種市場の中心地であるフランスを想定市場として、2020年1月にフランス・パリで開催された国際インテリア見本市「メゾン・エ・オブジェ」へ出展した。

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)

- ・当金庫は、主催者として事業推進プラットフォームの設計・構築に取り組んだ。また、事業性評価等の観点からモデルとなる中小企業を選出。
- ・事業推進に当たっては、当金庫及び(株)TCI研究所による事務局が全体を統括することで推進体制の最適化に取り組んだ。さらに、事業者が従来の作り手視点の考え方を見直し、外部からアドバイスやマーケット情報を受け入れる機会を創出することで、購買者側と作り手の価値観のズレを解消し、「伝統」ではなく「現在」のマーケットを捉えたモノづくりを支援。加えて、事業者の商品・技術を京都ブランド「IOK」として広く発信する機会を提供。これらにより、当金庫は事務局として域内外を繋ぎ、課題解決に資する人的・機会支援を実施する「地域の仲介機能」としての役割も果たした。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・事業全体で209商談、見積もりベースで564,792ユーロ(約6,700万円)の成果となった。バイヤーからは「自然」「サステナブル」等に言及した商品に反応が大きく、事前のマーケティング情報を捉えた商品に反響が集中。顧客視点の思考を取り入れた商品づくりがビジネス上のポイントであると吸収した。2020年度も継続事業を実施。前年のブラッシュアップに加え、コロナ禍を前提とした商談・販売機会のオンライン化対応にも取り組んでいる。

6. スキーム図等

体制



事業統括（事務局）

主催者

京都中央信用金庫

コーディネーター

I.C.I. LAB. (株)TCI研究所

デザイナー

Garnier & Linker
Marion Vidal



デザイン提供

海外市場アドバイザー

シーナリーインターナショナル
代表 齋藤 峰明
(元エルメス副社長)



マーケティング
アドバイス

伝統・モノづくり事業者（全12事業者）



開発商品



商品開発イメージ



京和傘



仏具用の金箔押

コンセプト・ストーリー
の共有



照明器具



ジュエリー



PR

パンフレット（日・仏・英）



WEBサイト



国際見本市「MAISON&OBJET」出展



10. 「地方自治体と連携した地域企業の越境EC出品支援」

(東京海上日動火災保険)

1. 取組の概要

- ・新潟県産業労働部(以下「新潟県」)、越境EC支援事業者として実績があるグローバルブランド社(以下「GB社」)、当社の三者間連携により、地域企業の海外販路拡大を目指し、越境EC(北米Amazon)への出品を支援する取組を開始。「海外で稼ぐ」地域作りを実現し、地方創生に貢献する。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・当社は2016年7月に地方創生室を設置し、自治体等と連携しながら、地方創生への貢献に繋がる各種取組を進めている。
- ・新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大に伴い、海外の販路拡大にあたっては、従来のように人の往来を伴う商談会や展示会を実施することは困難になっている。このような環境下においても地域企業が海外展開に挑戦できる新たな仕組み作りを目指した。
- ・越境EC市場規模は年々拡大傾向にあり、特にAmazon等を中心とした欧米マーケットへの出品は海外の販路拡大において非常に重要である。
- ・新潟県より、コロナ禍でも実施できる海外進出支援策について当社へ相談があった。当社が過去の実証実験により培った越境EC支援のノウハウを活かし、当社主導により、GB社・自治体との越境EC出品支援モデルを組成、2020年9月より本事業をスタートさせた。

3. 具体的な取組内容

- ・2020年9月に県内企業に対して、新潟県主催のWEBセミナーを二回に分けて実施。多くの企業の挑戦の機会の創出に向け、当社取引先企業を多数誘引した他、地元の当社懇意団体等へも誘引への協力依頼を実施し、延べ約40社が参加。内10社を、新潟県の補助事業対象企業に選定した。
- ・2020年10月より、テストマーケティングを開始。参加企業が自社製品のサンプルをGB社に提供し、GB社アカウントで北米Amazon(Amazon.com)へ実際に販売を行った。また、テストマーケティング終了後は販売実績等の調査結果を参加企業にフィードバックし、本格販売に向けた準備を実施した。
- ・2021年1月より、本格販売開始にあたりGB社が参加企業毎に適切なサポートを各種用意する。この際の販促費用等を新潟県が助成する。
- ・本制度専用の海外PL保険・外航貨物海上保険を当社が用意する。この際の保険手配について新潟県が助成する。

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)

- ・過去の当社実証実験結果を踏まえ、地域企業が積極参画可能なスキームをGB社と共に新潟県へ提案。県と協議した結果、「県による販促及び保険費用の助成」が決定。三者一体の支援スキームを構築した。また、対象企業の出品が効果的なものになるよう、テストマーケティングと本格販売のフェーズを分け、支援を実施。本格販売に向けて、テスト結果を踏まえた戦略形成を可能とした。
- ・海外輸出時のリスクに対応する保険商品は加入し易さを意識し、シンプルかつ保険料を抑えた本制度専用の設計とし、地域企業の挑戦を支えた。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・12月末までのテストマーケティングにおいて、約\$4,300の売上げを達成。また、1月より補助対象事業者10社全てによる本格販売が決定した。
- ・新潟県の報道発表を受け、複数の新聞へ掲載され、参加企業のイメージUPに繋がった。新潟県において本取組を次年度以降も継続していく予定。
- ・まずは2021年3月までに出品企業全体で\$10,000の売上げを目指す。また、今後、本スキームの全国各地への展開を目指す。

6. スキーム図等



- ① 県内企業に向けて制度紹介
- ② Webセミナーの運営
- ③ 参加企業への助成金提供



- ① マーケティングや物流を含めワンストップで対応し、出品代行を実施
- ② アカウント作成等の事務代行、及び出品企業の販売支援を実施

県内企業



東京海上日動

- ① 制度全般の組成
- ② 「外航貨物海上保険」「海外PL保険」の提供

セミナー



- 基礎セミナー@WEB(越境ECとは)
- 制度説明会@WEB(制度メリット)
- 県内企業に周知。越境ECの基礎知識や北米のAmazon(Amazon.com)への出品における特長についてご説明

テスト
マーケティング

- サンプル品提供のみで参加可能
- 必要な手続等はGB社にてワンストップな支援
- 調査フィードバックを提供
- 海外取引時のリスクについては保険でカバー

本格販売

- 納品を開始し、海外への販路拡大を実現
- 広告費やEC対策費用等の販促費用を新潟県が助成することで、販売実績の向上を実現
- 海外取引時のリスクについては保険でカバー

Amazon.com
への出品



北米の顧客

11. 「漫画を起点とした地域活性化・国内外からの移住定住促進支援の取組 ～阿蘇を漫画の聖地へ～」

(肥後銀行)

1. 取組の概要

- ・漫画出版社「コアミックス」*(本社:東京)が主導し、阿蘇を漫画の聖地にすべく、南阿蘇に位置する高森町を舞台に、2018年より将来の漫画家を目指す海外の若手クリエイター達の当地での創作、移住・定住を視野とする「くまもと国際マンガCAMP」(以下「マンガCAMP」)を同町にて開催。
- ・当行は、「マンガCAMP」への協賛による資金拠出の他、本イベントを皮切りとする同町への国内外からの移住定住に関する施策展開において、主体的に同町及びコアミックス社と連携、支援。*同社は原哲夫(代表作「北斗の拳」)、北条司「同「シティハンター」)、次原隆二(同「内閣総理大臣 桜庭皇一郎」)が役員。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・熊本県出身で高森町で幼少期を過ごした「コアミックス」社長は、同町を舞台に、漫画を起点とした社会貢献・地域活性化を進める構想を有していた。
- ・上色見熊野座神社は「夏目友人帳」で有名な熊本県出身の漫画家緑川ゆきの「蛍火の杜へ」(アニメ映画化)の舞台で、同町は観光資源を有する。
- ・熊本地震から1年後の2017年4月、同社が実施した「復興支援 第2回熊本国際漫画祭」(熊本市)に合わせて、同社と同町が中心となり、地元団体・くまもとDMC*等と実行委員会を組成し、漫画家を志す世界各国の若手クリエイターを同町に招き、有名漫画家による創作指導や意見交換会、地元の「しごと・くらし」を体験してもらう「マンガCAMP」を2018年より開催。漫画を起点に、関係人口化、将来的な移住定住、観光活性化を企図。
*くまもとDMC…肥後銀行と熊本県の共同出資により設立した熊本県版DMO。当行より社員8名が出向(うち3名は代表取締役、常務取締役、社外監査役として参画)

3. 具体的な取組内容

- ・くまもとDMCとして肥後銀行出向者が本件企画・運営に関与するとともに、2018年10月、2019年10月の「マンガCAMP」に、唯一の協賛企業として肥後銀行が資金拠出を実施。役員がレセプションに参加し、海外の若手漫画クリエイターや地元団体等と交流。
- ・「マンガCAMP」の様子については、肥後銀行とくまもとDMCにて撮影等を実施。くまもとDMCのWEBサイト「おるとくまもと」にて、世界に情報発信。
- ・2020年3月にはコアミックス社が同町の三セクが運営して廃業となった観光施設(温泉館)を購入。本施設を拠点に、同社の漫画を題材に公演を行う女性だけの劇団(「096k(オクロック)熊本歌劇団」)の立ち上げや、国内外の漫画家を一堂に募り、長期滞在して創作活動に専念できる漫画アカデミー(大きな「トキワ荘」をイメージ)を開設し、移住定住・観光の拠点としていく予定。

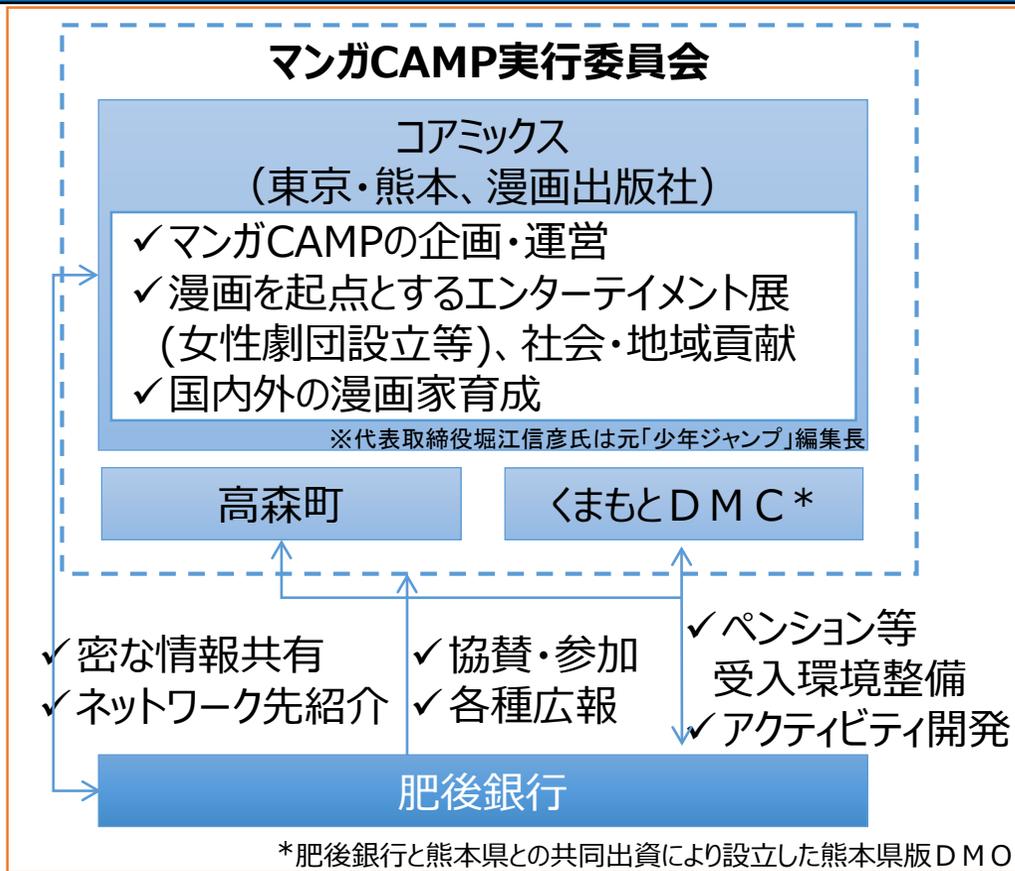
4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・「マンガCAMP」の運営には、実行委員会にくまもとDMCが参画し、肥後銀行からの出向者が企画・運営に従事。
- ・くまもとDMCでは、今年度同町より、本件等に係る地域経済等分析調査業務を受託し、調査実施中(肥後銀行出向者が担当者)。
- ・新たな観光客誘客に向け、同社と肥後銀行にて定期的なワークショップを開催し、キャラクターの墓建設・サイクルアクティビティ開発(地方創生推進交付金活用)やワーケーション推進(環境省補助金活用)に向けた取組等を検討・実施中。
- ・観光施設の購入資金は自己資金にて対応も、今後同社の経理・総務機能を同町へ移す予定であり、熊本での資金需要対応に取り組んでいく。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・「マンガCAMP」へは2年間で19か国、延べ80人のクリエイターが参加し、同町関係人口創出・拡大に寄与。(目標:外国人宿泊者25千人/2021年度)
- ・漫画アカデミーでは、20名程度が移住見込。また、同町・肥後銀行にて企画し地方創生推進交付金を活用し、くまもとDMC・地元商工会等と協働にて、コアミックス社購入施設周辺のペンション等の受入環境を整備中(10か所)。
- ・高森町での滞在プログラム開発等を今年度実施し、11月にはサイクルにて同町の食や体験を実施するコンテンツを開発し、販売開始。
- ・今後、銀行リリースやくまもとDMCのWEBサイト「おるとくまもと」等による情報発信の他、各種メディア(TV等)でのプロモーションも実施予定。

6. スキーム図等



ペンション
受入環境整備



くまもと国際マンガCAMP



女性劇団設立





阿蘇市

漫画アカデミー
開設 (予定)





南阿蘇村
高森町
竹田市
五ヶ瀬町

観光資源(熊野座神社・穿戸岩)



アクティビティ開発



関係人口拡大・移住定住促進・インバウンド・地域活性化

成果

世界19カ国、延べ80人の漫画クリエイター来町による関係人口の拡大

将来像

世界中の漫画家が集う国際的なまちづくり (漫画の聖地へ)
地域特性を活かしたアクティビティ等の拡充

12. 「JAはくいと羽咋市の連携による自然栽培を軸にした地方創生の取組」

(はくい農業協同組合)

1. 取組の概要

・はくい農業協同組合(以下「JAはくい」)では、石川県羽咋市・JAはくいのと里山自然栽培部会と連携し、環境保全型農業を地域の魅力的な農業方式として確立し、また、都市部からの移住者受入れによる、耕作放棄地増加や後継者難・少子高齢化等の地域課題解決を進め、地域活性化へ繋がる取組を実施。JAはくいと同市は、2015年11月に同市の自然栽培農業の聖地化を目指し、相互連携・協力して取り組むことを主目的とする「農業振興に関する協定」を締結。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

・2010年に羽咋市内で開催された「自然栽培」の講演会に1,000人を超す県内外からの参加者が集まったため、JAはくいは、自然栽培の魅力とこれからの可能性を期待して、「自然栽培実践塾」を企画し、塾生を募集。その結果、県内のみならず全国から参加者が集まり、移住就農希望者も現れたことから、羽咋市との連携を強化。羽咋市は、地方創生戦略事業として「自然栽培の聖地化プロジェクト」を立ち上げ、JAはくいが行う「のと里山農業塾」(「自然栽培実践塾」から衣替え)との連携(貸出用農機具準備、6次産業化支援のための専用加工場新設、市の独自助成等)及び移住者・新規就農者への各種助成制度(営農・居住支援)の整備を2013年から進め、両者が連携・協力して、自然栽培を基軸とした地方創生に取り組むこととなった。

3. 具体的な取組内容

・JAはくいは、環境保全型農業の普及啓発を目的に、自然栽培米と自然栽培野菜についての栽培理論と圃場での実習を基本的な研修内容とする、「のと里山農業塾」を実施。塾生は、同市移住後に生産者となった者や首都圏をはじめとする県外都市圏からの参加者など、多岐にわたる。
・さらに、自然栽培農家の自立支援を目的に、「JAはくいのと里山自然栽培部会」を設立。同部会栽培農作物を市内道の駅(2017年開設)や市内学校給食、ふるさと納税返礼品として出荷。農業塾を1年間受講・修了した者は部会員になることができ、会員がこれら販路網の活用、農作物へのはくい式自然栽培認証マークの使用、農機やハウスの安価レンタル等のメリットを享受できるようにした。また、農作物の加工品開発・販売にも着手し、自立支援を推進。

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)

・塾や部会を通じた取組に加え、新規就農者に対する経営指導や融資を実施することで、新規就農者の定着と自立を伴走支援。
・自然栽培米等の販売にあたり、販売価格の高さとそれに伴う農家の自立支援が課題となるため、首都圏を中心とした都市部への広報活動を強化。県や市との連携、JAグループが持つコネクション活用を通じて首都圏への販路開拓を実施した他、本取組に関心を持つような関係人口の増加を目指し、農林水産省が行う農泊推進事業の実施主体になり首都圏等との交流事業を深めることで、消費者や小売業者・飲食店等との関係構築を図った。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

・「のと里山農業塾」を修了した自然栽培農家は2019年度末時点で累計38人(うち約3割が移住者)。首都圏店舗や県アンテナショップ等を販路先として確保した他、収益安定化により、地域の新たな担い手として経済的に自立した自然栽培農家が誕生。都市圏及び地元企業の連携も進み、新規ツアー企画や自然栽培米ぬかを活用した米油(地元福祉施設で抽出)を化粧品として都市部企業が販売するなどの地域間連携が誕生。農泊推進事業では、2018年に首都圏で交流イベントを4回開催し、参加者計203名と交流。道の駅では、自然栽培農産物や加工品(日本酒等)を販売。初年度は計画を大きく上回る8万人が来館。

6. スキーム図等

環境保全型農業の確立



13. 「新たな産業の創出・地域の人材育成支援 ～NoMaps釧路・根室の立ち上げ・運営～」

(大地みらい信用金庫)

1. 取組の概要

- ・当地域の基幹産業である水産・酪農・観光業とIT・IOT等の情報技術分野を融合させ、地域産業の活性化に繋がる新たな産業を生み出すこと、地域で活躍する人材を育成することを目的とした事業。同じ志の下、2016年から札幌を中心に活動する「NoMaps」と連携し、カンファレンス、高校生ビジネスコンペティションや記念講演、出会いの場を創出する交流事業を行う。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・当地域の基幹産業が低迷する中、どの様に次世代型の産業へと成長させる事ができるか検討していた。そうした中、札幌で先駆的に活動を展開していた「NoMaps」の活動に共感。同事業と連携することで人的ネットワークを広げ、IT・IOT等の情報技術と基幹産業との融合を図り、次世代型産業へ革新させる事が可能になると判断し、「NoMaps釧路・根室 実行委員会」を2019年4月に立ち上げた。

3. 具体的な取組内容

- ・第1回の交流事業は2019年9月に開催。当地域を支える「水産業・酪農業・観光業」×「テクノロジー」で未来を切り拓くということをテーマに3つのカンファレンスを開催し、約300名の参加者が集った。同時開催した高校生ビジネスコンペティション・表彰式・交流会には、釧路・根室管内の高校7校12チーム、総勢53名が参加。なお、交流会では地元高校生考案レシピで作った料理を提供。
- ・2020年度は、新型コロナウイルスの影響で計画の変更を余儀なくされたが、関係者協力の下、2回目の交流事業をオンラインにて開催。「これからの地方での働き方」「高度IT人材の発掘・育成」をテーマとした地方創生に関わるカンファレンス、及び高校生ビジネスコンペティションを開催。

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)

- ・自治体・商工会・観光協会等、それぞれの管轄エリアを越えて、釧路・根室管内を一つの広域エリアとして捉え、当金庫が中心となって地域の枠を取り除いたネットワークを再構築。釧路・根室エリアとしての共通課題を抽出し、解決に向けた認識を再確認した。さらに、札幌地区との繋がりを強化するため、NoMaps関係者とのネットワークを併せて構築。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・広域ネットワークを構築したことで、多様な視点から地域が抱える様々な課題を抽出し整理することができたほか、交流事業を新鮮かつ持続的に開催できる体制面も整備できた。
- ・交流事業開催を通じ、最新の情報技術や最先端研究を活用し地域未来のデザインを広く共有することができ、大学、企業が有する研究、技術シーズ等と地元企業のマッチングも行われるなど、連携体制も整った。地域内での新しいエネルギーの循環型システムの検討やその他様々な分野の研究シーズを地域に繋げる取組を併せて実施しており、2021年2月には、北海道大学による企業コンソーシアムの事業計画が発表される予定。
- ・2回目の高校生ビジネスコンペティション参加者は前年を上回った(9校25チーム、総勢98名)。今後も本事業を通じ、釧路・根室の未来を担う地元高校生に、課題解決能力を身につけ地域の未来について考えるきっかけを提供していく。

6. スキーム図等

新たな産業の創出・地域の人材育成支援～NoMaps釧路・根室への立ち上げ・運営～

NoMaps釧路・根室とは

近年社会に大きな変革をもたらしている、IT、IOT、AIといった先端テクノロジーと釧路・根室地域での産業を融合させ、自由な発想やアイデア等から新たな産業の創造、雇用の創出、将来の起業家や、社会で活躍できる人材の育成を目的とした事業。

クリプトンフューチャーメディア㈱代表が実行委員長を務める「NoMaps札幌実行委員会」と協力して「NoMaps釧路・根室実行委員会」を立ち上げ、大地みらい信用金庫は理事長が実行委員長を務めるなど、組織として参画。初年度となる2019年度は「カンファレンス」「高校生ビジネスコンペティション」「Meet-up(交流事業)」を開催。

主催：NoMaps釧路・根室実行委員会

共催：NoMaps実行委員会

北海道大学ロバスト農林水産工学国際連携研究教育拠点

大地みらい信用金庫、一般財団法人 大地みらい基金

協力：クリプトン・フューチャー・メディア(株)

NoMaps(ノーマップス)の名前の由来

アメリカのSF作家、ウィリアムス・ギブスンを追った同名のドキュメンタリー映画にちなんで命名。

「地図なき領域を開拓する」という願いが込められている。

NoMaps釧路・根室の概念図

地域の基幹産業と情報産業
や大学研究シーズとの融合・
出会いの場の創出

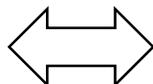
IT・IOT・AI等
情報産業、
大学研究
シーズ等

水産業

酪農業

観光業

地域産業と
人材の域内循環



新たな産業の創出・付加価値向上・
雇用の創出等

地域の将来を担う若者

起業家精神の醸成

活躍する場の提供

地域で活躍する人材の創出



カンファレンス



高校生ビジネスコンペティション



Meet-up(交流事業)



**No
Maps**
KUSHIRO NEMURO CREATIVE CONVENTION

釧路・根室

14. 「地域課題解決型の官民連携プラットフォーム『とやまシティラボ』構築に協力」

(日本政策投資銀行)

1. 取組の概要

- ・富山市と連携し、市内全域を「ラボ(実験室)」と見立てた地域課題解決型の官民連携プラットフォーム「とやまシティラボ」を構築。
- ・拠点施設となる「Sketch Lab(スケッチラボ)」を富山駅前の市有施設内に整備し、若者を始めとする産学官民の多様な担い手によるオープンイノベーションを促進することで、With/Afterコロナ時代における地域課題解決や新ビジネスの創出など、新たな価値を生み出す「未来共創」を推進する。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・富山市は、先進コンパクトシティでつとに知られるが、自治体経営の観点では、将来的な財政逼迫(迫られる選択と集中)、公共領域を担える民間プレイヤーの不足、ものづくり県ゆへの硬直化した産業構造・企業体質、高度情報化による社会構造の変化への対応など、多くの課題を有する。
- ・こうした中、2019年度からの先進事例調査や有識者会議による検討を踏まえ、若者・よそ者(関係人口)への積極的な機会提供、オープンイノベーション・スマートシティ推進、市が管轄する領域での実証機会提供など、所謂「プラットフォーマー」としての行政を目指し、その第一歩として本件に着手。

3. 具体的な取組内容

- ・主に20～40代の起業家・経営者で構成される官民連携組織「とやま未来共創チーム」(事務局:富山市企画管理部未来戦略室)が2020年7月より活動開始。9月には産学官民のビジネス交流・共創拠点「Sketch Lab」を富山市が開設し、とやま未来共創チームが運営開始。
- ・Sketch Labは単なるコワーキングスペースではなく、シリコンバレー在住の経営者を結ぶオンライン企画のように、「出会える」をテーマとする交流プログラムによって会員のマインドセットを促す取組を実践。この他、「一歩踏み出せる」をテーマとする共創プログラムで新ビジネスの実証・試行も実施。具体的には、コロナ禍で要求される新しい生活様式(「三密」回避)を踏まえ、どうしたら公園でにぎわいを創出できるかを議論するイベント「パークラボ」をはじめ、オープン後の約4か月で計39回のプログラムを実施しており、参加人数は延べ704名(うち市外参加人数は延べ87名)である。

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)

- ・当行は、富山市からの依頼に応じて、イノベーション分野における知見・ノウハウやネットワークを活用して先進事例調査や有識者会議による検討をサポートし、プラットフォームの円滑な立ち上げに貢献。事業開始後も、当行富山事務所長が金融機関として唯一、とやま未来共創チームの一員となり、CSO(Chief Strategy Officer)及び監査担当に就任のうえ、組織の縦割りを越えてフラットな立場でプラットフォームの運営に関与している。
- ・また、当行本店(東京)で2005年度より製造業などの次世代リーダー候補向けに毎年開催しているイノベーション研修「DBJ価値づくり経営研究会」とタイアップ、富山市のスマートシティにおける新ビジネスの提案を題材に取り上げるとともに、Sketch Lab会員向けの交流プログラムを実施。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ①とやまシティラボで共創した地域課題解決案の数：1年目(2020年度)目標4件／実績9件(2020年12月)→3年目(2022年度)目標12件
- ②とやまシティラボで実施する課題解決型プロジェクトの市外からの参加人数(関係人口)：1年目(2020年度)目標20名／実績27名(2020年12月)→3年目(2022年度)目標60名

6. スキーム図等



Sketch Lab

TOYAMA CITY

スケッチ
 =下絵・素描より、「若さ」と「未来を“描く”こと」を意図。
 コンセプト: **未来を描ける場所**



台形の可動テーブル



▲ 台形の可動テーブルを自由にレイアウトすることで、多様なビジネス交流が可能

▶ 木質の造作家具によって構成される空間がリラックスできる雰囲気演出



(プログラム (一部))



Sketch Meet Up

【参加者募集中】10月のスケッチミートアップ(交流会)

Publish: 2020.10.10



KATARABO

【申込終了】カタール富山ラボ"カタラボ" ~スポーツで描くまちの未来をカタラボで語らおう~

Date: 2020.10.13(木)
 TIME: 18:30~20:00



Silicon Valley Virtual Office

【参加者募集中】「シリコンバレー・バーチャルオフィス」のプログラムを発表します!

Publish: 2020.09.28



Sketch Learning

【受講者募集中】データサイエンス基礎講座

Publish: 2020.09.28



Sketch Meet Up

【申込終了】10月のスケッチリレートーク

Date: 2020.10.06(木)
 TIME: 18:30



Sketch Learning

【申込終了】学ビジネス交流会 with DBJ価値づくり経営研究会

Publish: 2020.09.10

(出所) 富山市資料、Sketch Lab HP (<https://sketch.lab.city.toyama.toyama.jp/>) より当行作成

15. 「自治体と連携したスタートアップ支援・オープンイノベーション施設開設 ～hoops link kobe開設～」 (三井住友銀行)

1. 取組の概要

- ・三井住友銀行神戸本部ビル2階に、兵庫県・神戸市との連携事業としてスタートアップ支援及びオープンイノベーション拠点を開設。
- ・地元自治体・経済界・大学等との連携を図り、「ひょうご神戸スタートアップエコシステム」の中心拠点の一つとして活動を開始。
- ・併設するUNOPSグローバルイノベーションセンターとも連携し、社会課題解決のためのオープンイノベーション、新規事業創出を目指す。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・神戸本部ビルの有効活用について、マザーマーケットの一つである兵庫県・神戸市の地元経済活性化に貢献できるような施設設置を検討。
- ・兵庫県・神戸市はここ数年、スタートアップの支援に力を入れており、インキュベーション施設「起業プラザひょうご」の設置や、シリコンバレーのファンドを招聘した500Acceraration PRogram、国内初の本格的なGov Techの取組であるUrban Innovation KOBEなどを実施。
- ・三宮再開発による「起業プラザひょうご」移転の話もあり、2018年に官民連携にて施設を整備していくことで合意。準備を進めてきたもの。

3. 具体的な取組内容

- ・2020年9月、スタートアップ支援及びオープンイノベーションの拠点として、「hoops link kobe」を当行神戸本部ビル2階に開設。兵庫県の起業家支援施設「起業プラザひょうご」と一体で運営を開始。11月には兵庫県・神戸市と連携して誘致を進めてきた、国連プロジェクトサービス機関(UNOPS)のインキュベーション施設「Global Innovation Centre JAPAN(GIC)」を同拠点内に世界で3施設目として開設。SDGsの課題解決等に向け連携を開始。
- ・兵庫県・神戸市と協業し、県内外の大学、地元経済界の産官学金の連携を図り、起業家の裾野拡大のためのイベントやスタートアップ支援、オープンイノベーションによる新事業開発への取組を開始。今後、当行のネットワークを活かしたスタートアップ・大企業のマッチングイベントの開催も予定。
- ・日本総研と連携し、該社主催のセミナーにUNOPS/GICが登壇。今後も、海外のスタートアップの販路支援等を目的に、両者と連携した共同イベントの定期開催を予定。また、当行が主催するアクセラレーションプログラム「未来」とも連携していく。

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)

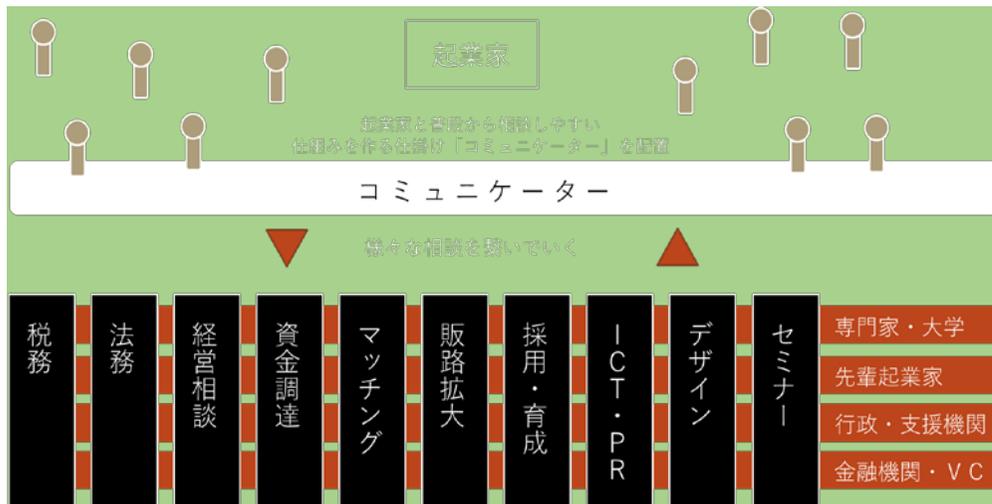
- ・効果的な施設運営に向けて、計画段階から地元自治体や運営予定者と密に連携し、スタートアップ支援のノウハウやネットワークの活用を想定した計画を策定。開設後は、スタートアップの集積に向けて、運営者側に専任のコミュニケーターを配置してもらう等、丁寧なコミュニティづくりを意識。
- ・個社支援に関しては、同ビル内の当行営業店が窓口となり、適宜施設を訪問し利用者のニーズに対応している他、グループ会社のコンサル担当や、当行から県の外郭団体への出向者も定期的に施設に滞在する等、営業店・本部等が一体となったハンズオン支援体制を構築している。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

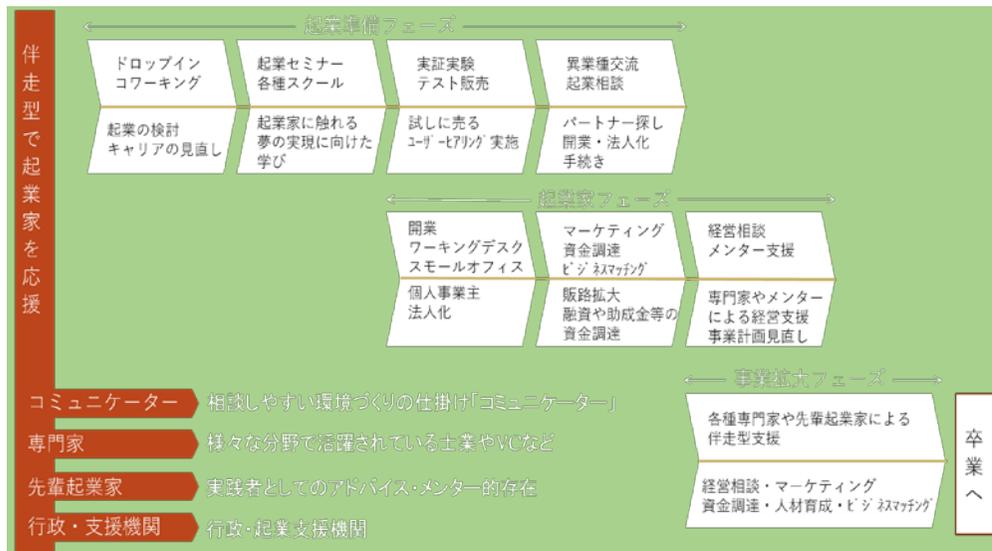
- ・会員数105名(直近3か月で+31名)、スモールオフィス17室中15室入居、ワーキングデスク16席(満席)入居。約3,000名が利用。入居企業からJ-Startup KANSAI選出、LED(女性起業家応援PJ)ファイナリスト選出、グッドデザイン賞受賞。イベントは30回以上開催。(開業4ヶ月、12月末時点)
- ・神戸大学主催の「グローバルアントレプレナー育成プログラム」を開講。また、大学シーズと地元大企業マッチングによる新規事業創出支援を開始。
- ・県・市との連携事業「ひょうご神戸スタートアップエコシステムコンソーシアム」のKPI(域内スタートアップ設立数76)を参考KPIとし、支援を継続する。

6. スキーム図等

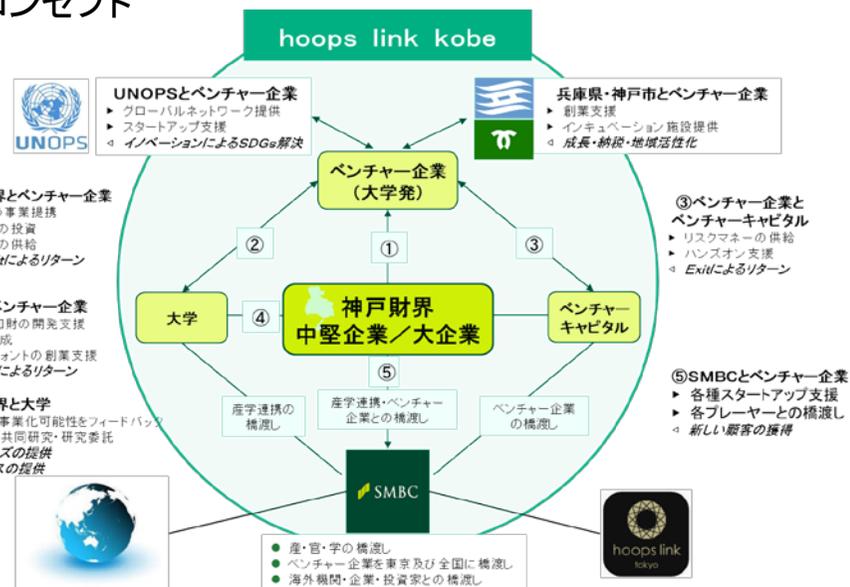
■コミュニケーターによる親身な支援体制



■フェーズに合わせた支援・サポートメニュー



■コンセプト



16. 「起業や移転による地方での事業展開を支援するまちづくりプラットフォーム『ぬましんCOMPASS』の開設」 (沼津信用金庫)

1. 取組の概要

- ・地域活性化のため、旧店舗建物を活用し、シェアオフィス、コワーキングスペース、ワークショップスタジオの機能を有するまちづくりプラットフォーム「ぬましんCOMPASS」を新たに開設。移住や創業を目指す起業家に対し、新たな活動拠点の提供や成長する地域企業とのマッチングを推進することで、沼津市の中心市街地の活性化に寄与するとともに、地域ネットワークを活用した伴走支援を展開。地方でのテレワーク推進にも貢献していく。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・移転により空き店舗となった施設の有効活用について検討する中で、ITベンチャー企業の誘致に取り組む沼津市や高い技術力と若い人材が集積する地元高等専門学校との連携によるIT企業を中核とした地域産業振興の促進や産学官金の連携による地方創生事業を推進する拠点施設としての活用を企図。沼津市に対し、IT企業誘致にかかる官民連携プロジェクトの立ち上げや1階入居企業に対する市既存補助金の活用による支援を提案するとともに、中心市街地から離れた場所に立地していた地元高等専門学校に対し、施設内へのサテライトオフィスの設置を提案。

3. 具体的な取組内容

- ・当金庫の企画、施設改修により、本年7月に3階建て施設を開設。1階は商談・相談スペースのほか、公募により市外より転入した地元IT企業が入居、2階は地元の間伐材を利用したシェアオフィス、コワーキングスペース、3階は地域住民も利用可能なワークショップスタジオのほか、地元高専がサテライトオフィスを開設。施設運営は当金庫がシェアオフィス運営実績のある企業と提携した上で、ノウハウを吸収しながら運営。
- ・入居者については、内覧会の開催やFacebook、HP等による情報発信のほか、地元高等専門学校同窓会に対する情報提供により募集。
- ・当COMPASSには当金庫職員を常駐させ、入居する企業やクリエイターには、賃料を低額とすることにより資金面での支援を行うほか、当金庫本部担当者等との定期的な面談を通して、当金庫が持つネットワークや経営支援のノウハウを生かした伴走支援を無料で提供。
- ・本施設でのイベント(地域活性化等をテーマとしたトークセッションのライブ配信や行政とのランチミーティング等)を企画し、FacebookやHPで配信。

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)

- ・地元内外のIT企業だけでなく、地元高等専門学校のサテライトオフィスを誘致し、多様な専門性を持つクリエイターが集積する施設とすることで、地域の課題を解決するコミュニティを形成するとともに、新たなイノベーションや付加価値を生み出す機会を創出。
- ・入居者に対しては、活動拠点の提供や資金支援だけでなく、当金庫の知見やネットワークを活かした総合的な伴走支援を実施。
- ・Facebook等による情報発信に加え、地元高等専門学校との連携による同校同窓会への情報提供を行うことなど、地元での起業を希望するクリエイターに対し、多様なチャネルで情報を発信。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・シェアオフィスは7席中2席が、コワーキングスペースは8席中1席が入居(2020年12月)。いずれも創業構想段階及び創業間もない起業家である。
- ・中小企業等の地方でのテレワークを推進し、賃貸スペースをより多くの起業家等に活用して頂くほか、将来的に入居起業家が独立する際には、市内の空き店舗等への移転をサポートし、地域の企業としての成長を継続的、総合的に支援することで、中心市街地活性化への寄与を目指す。

6. スキーム図等

ぬましんCOMPASS ~少し先の未来を感じて一歩を踏み出す、まちの羅針盤~

金

沼津信用金庫

- ・企画・施設運営
- ・入居企業家に対する伴走支援(無料相談・マッチング推進等)
- ・イベント企画やfacebook等による施設情報の配信

IT企業誘致に係る
官民連携
プロジェクト

高等専門学校
同窓会に対する
情報提供

官

沼津市

1階入居企業に対する
補助金支援

学

沼津工業高等専門学校
サテライトオフィス開設

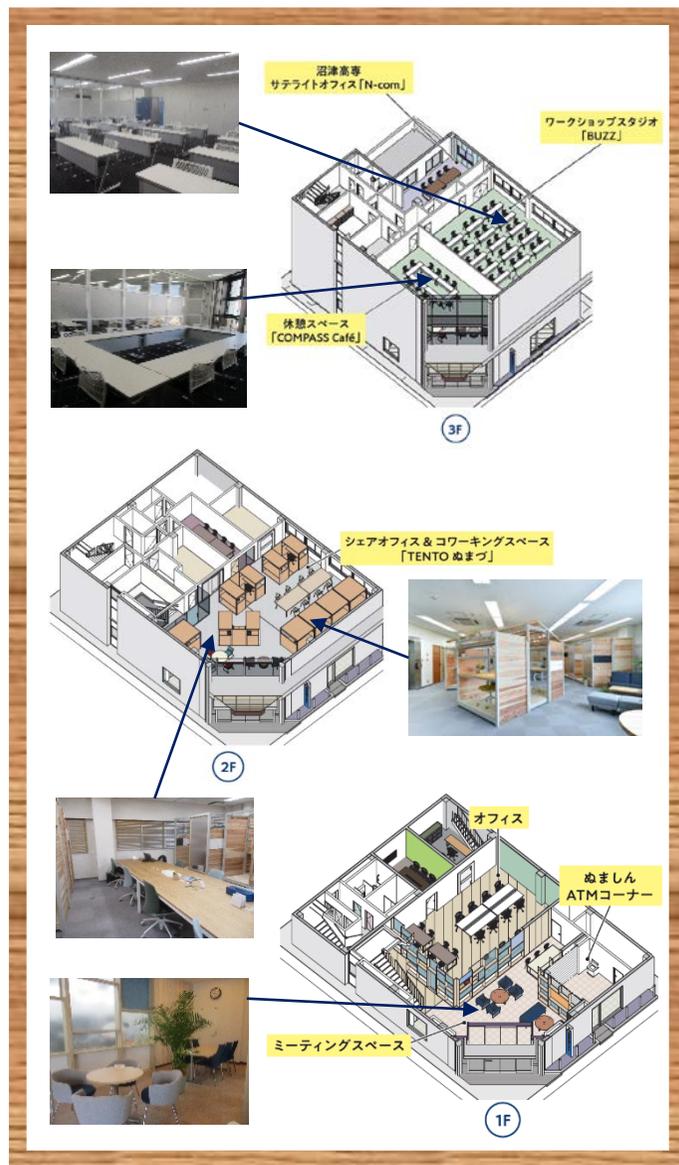
- ぬましん
COMPASS
- ・シェアオフィス
 - ・ワークショップスタジオ
(会議等を行う際に、入居企業以外も利用可能)
 - ・コワーキングスペース
 - ・沼津高専のサテライトオフィス

産

シェアオフィス・コワーキング
スペース入居

民

施設利用
地域



17. 「シェアオフィスを結節点にした創業・事業承継・人材雇用の有機的支援による地域産業の活性化」 (大阪信用金庫)

1. 取組の概要

- ・地域産業の活性化、新陳代謝促進に向けて、近畿経済産業局、大阪府、堺市、大阪信用保証協会、大阪府立大学、日本政策金融公庫等と連携し、エコシステムを構築。中小企業診断士を常駐したシェアオフィスを結節点に「創業ビジコン」、34歳以下のベンチャー型事業承継を行う「アツギセッション」、創業・事業承継ファンドによる資金支援、人材マッチング支援サイト等、創業・事業承継・人材雇用を連関させ、有機的な事業者支援を実施。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・地域企業のニーズ・シーズは多様化・複雑化しており、これまでのライフステージに応じた支援に加えて、人を中心に、場を大切に、色々なモノ・コトやライフステージを繋ぐ支援の必要性を感じ、金庫内遊休スペースに創業・第二創業者、同希望者を対象にシェアオフィスを創設するとともに、創業・事業承継・人材雇用を3本柱に据え、総合的・有機的な事業者支援を行うことで、地域産業の活性化、新陳代謝促進に貢献していくこととしている。

3. 具体的な取組内容

- ・2003年6月 「だいしん産学連携共創機構」を設立。コーディネータとして職員を大阪府立大学に常駐させ、新事業創出や技術革新など本業を支援。
- ・2014年9月 「だいしん創業支援ファンド“この街のホームドクター”」を総額3億円で組成し、その後5億円に増額して出資により創業者を支援。
- ・2017年9月 大阪府の要請もあり、「おおさか社会課題解決ファンド」を総額5億円で組成し社会課題解決に寄与する事業者を支援。
- ・2019年5月 人材マッチング支援サイト「だいしんWORK2(わくわく)ネット」開設(2019年4月職業紹介業の許認可取得)。
- ・2019年6月 大阪南部創業者の事業拠点提供と経営支援を目的にだいしんシェアオフィス「夢やさかい」を堺市の推薦を受け、堺東支店2階に開設。
- ・2019年9月 大阪信用保証協会と「おおさか事業承継・創業支援ファンド」を総額5億円で組成し、「株式及び経営の承継」を支援。
- ・2019年11月 (一社)ベンチャー型事業承継の指導の下、34歳未満の後継者が対象の事業承継支援「アツギセッション」を岸和田支店にて開始。
- ・2020年1月 創業100周年記念事業「創業ビジコン“夢やさかい”」を堺市の支援機関と共催し、スタートアップ企業の発掘と支援を実施。
- ・2020年9月 南海沿線アツギソンを主催する南海電気鉄道(株)と連携。南大阪・和歌山エリアの地域企業のイノベーション創出を支援。

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)

- ・シェアオフィスは、フリーデスクを多めに配し、コミュニケーションや出会いの場とすると共に、フリーデスクでも法人登記が可能な仕様に(ポストも配備)。
- ・近畿経済産業局、大阪府、堺市等の公的支援機関との連携を図り、各ビジコン、セミナーに参加することで支援者の発掘とサポートを実施。
- ・ファンド投資先の伴走記録表を制定し、支援先の情報を営業店と共有するとともに連携してフォローアップ支援を実施。
- ・事業承継では、顧客データベースから見込先を抽出し、「株価試算表」を活用し、営業店との連携により推進を実施。
- ・当金庫関連会社で中小企業診断士9名が所属する(株)だいしん総合研究所と連携して、顧客の課題解決を実施(金庫内の中小企業診断士は38名)。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・投資累計は、創業支援ファンド56先501百万円、社会課題ファンド21先368百万円、おおさか事業承継ファンド3先66百万円(2020年12月現在)。
- ・シェアオフィス「夢やさかい」会員数49件(創業1件)、アツギセッション会員数29名(新ジャンル商品開発1件)、第1回ビジコン応募51件(創業4件)

6. スキーム図等

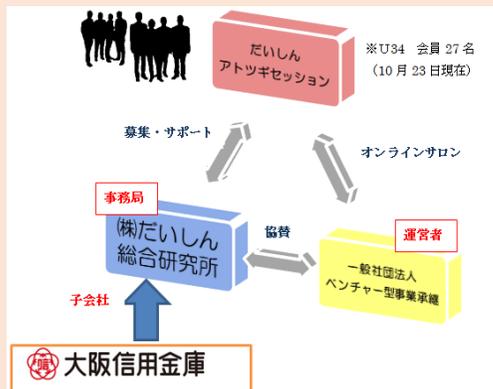
総合的・有機的支援

事業承継支援

創業支援

人材雇用支援

✓ 各種支援が相互に関連



✓ 34歳以下のベンチャー型事業承継を支援

アツギセッション

✓ 従業員等の事業承継で



事業承継ファンド

リスク性
資金供給

創業支援ファンド



✓ ビジコンによる企業の発掘



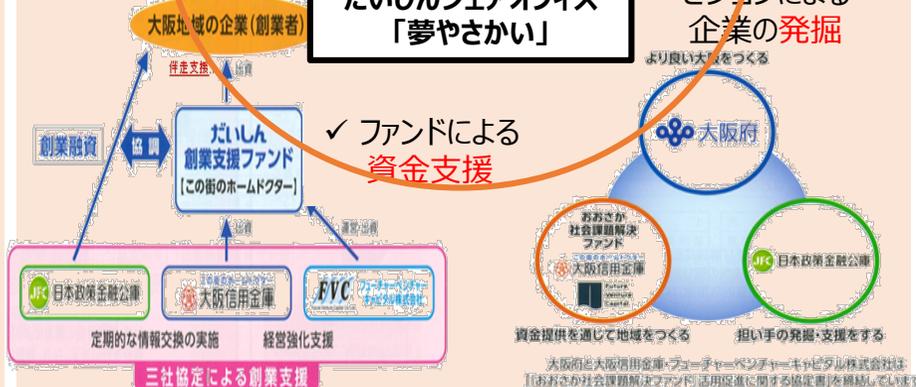
✓ 創業・第二創業の事業化を全面的にバックアップ

✓ 中小企業診断士が常駐

✓ ビジコンによる企業の発掘

だいしんシェアオフィス「夢やさかい」

✓ ファンドによる資金支援



社会課題解決ファンド



だいしんわくわくネット

✓ 求人企業と求人者のマッチング

主な取組の成果

- シェアオフィス「夢やさかい」
会員数 **49** 件
- 創業支援ファンド
56先 **501**百万円
- 社会課題解決ファンド
21先 **368**百万円
- 事業承継ファンド
3先 **66**百万円
- わくわくネット (マッチング)
25先 **27**名

18. 「『SAITAMA出会いサポートセンター』(通称『恋たま』)による結婚支援」

(埼玉りそな銀行)

1. 取組の概要

- ・埼玉県下の行政・企業・民間団体が連携して、それぞれの強みを生かした広域的・総合的な結婚支援を行い、結婚希望者の出会いから交際・結婚まで、相談員とAIによる結婚支援によりサポートし、結婚希望者が主体的に活動をしやすい環境づくりを進めるもの。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・埼玉県は、2017年策定の5か年計画にて「結婚・出産・子育ての希望実現」を宣言しており、結婚等への支援に取り組んでいた。
- ・埼玉県の合計特殊出生率(2018年 1.34)は低位推移し、未婚化・晩婚化も進行している。これを個人の問題ではなく、社会全体の問題として改善の取組を推進する必要があると考えていた。また、独身でいる理由として「出会いに恵まれない」が調査結果の上位にあった。それらを踏まえ、埼玉県に在住・勤務するすべての人を対象に出会いの機会を提供するべく、行政・企業・民間団体等の積極的な参画と連携のもと、2018年に「SAITAMA出会いサポートセンター」を設立。同様の施設設立は1都3県初であり、当行は、設立段階から同センターの運営協議会に監事として参画。

3. 具体的な取組内容

- ・センターでは、従来型の条件検索に加え、診断テスト受検により価値観を分析し、過去の成婚実績データを踏まえ、よりフィットする可能性の高い候補者をスコアリングしてマッチングする「AIによる結婚支援システム」により多様で効果的な出会いの機会を提供。入会手続もスマートフォンの操作で完結。
- ・協議会の企業等会員の施設におけるポスターやのぼり掲示、新聞広告、検索連動型広告、鉄道広告、市町村広報誌などへの掲載、公式サイトやブログ・SNSへの掲載などを通じて、本件事業に関する周知や新規利用登録者拡大のための広報を実施。
- ・婚活スキルアップ研修、身だしなみ講座や写真撮影会などの認知向上イベントなどの実施、センター拠点や出張相談会場での対面又はオンラインによる相談や助言による登録者へのフォローを実施。
- ・子育て家庭や保育所での子育て体験、ライフデザインセミナーなどで、若い世代を対象とした結婚から子育てに至る意識啓発を実施。
- ・料理(スイーツ・肉・酒)や各年齢層毎、開催場所(寺院など)等に独自性や多様性を持たせた婚活イベントや行事によるマッチング効果の向上。

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)

- ・当行は運営協議会の役員(監事)として年度収支の監査を実施、内容が適正である旨の審査を行うとともに、決算透明性確保の観点から、事務局運営費用だけでなく県内3か所のセンター運営にかかる具体的なコスト内容表示や大きく繰越金が発生した場合はその理由と今後の処理方針を事前説明するよう助言するなど、効果的な運営に向け随時意見を具申。また、年次の運営協議会総会にて、実績及び計画の確認と改善策を提示。
- ・当行店頭へのポスター掲示やリーフレット備置による県民への周知。当行が関与することによる信頼性の向上と個人会員の裾野拡大に寄与。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・2018年10月の設立以来、順調に実績を積み上げており、2020年12月時点で個人会員登録数は6,397人(男性3,756人、女性2,641人)、交際組数2,322組、成婚退会組数78組(累計)。
- ・運営協議会の会員数も年々増加。2020年12月時点で市町村会員41(2019年3月比+15)、企業等会員28(同比+4)、協賛会員23(同比+6)。
- ・「結婚・婚活応援アワード」(一般社団法人結婚・婚活応援プロジェクト主催)2018年、2019年連続受賞。

6. スキーム図等



SAITAMA出会いサポートセンター

2018年8月プレ・オープン(利用登録開始)
2018年10月オープン(相談・マッチング開始)

センター運営協議会

【役員】

幹事: 埼玉県、坂戸市、
(福)本庄市社会福祉協議会、
(株)埼玉新聞社、タメニー(株)

監事: (株)埼玉りそな銀行

【市町村会員】 41団体

【企業等会員】 29企業・団体

【協賛会員】 20企業・団体

登録からマッチング・成婚までの流れ



多彩なアプローチに

よる機会と意欲の
創出活動

対面相談



各種セミナー



Facebook



恋たまサイト



婚活イベント



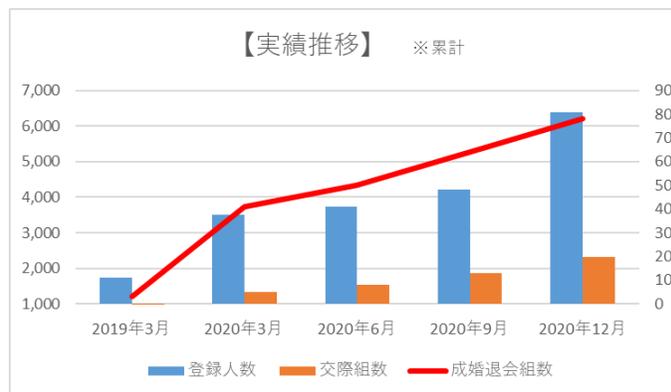
twitter



オンライン婚活



【実績推移】 ※累計



	2019年3月	2020年3月	2020年6月	2020年9月	2020年12月
登録人数	1,731	3,509	3,745	4,208	6,397
交際組数	352	1,346	1,546	1,858	2,322
成婚退会組数	3	41	50	64	78

(単位: 人、累計)

19. 「結婚に向けた出会いの場の提供、創出そしてパートナーへ ～信用金庫による婚活支援～」 (苫小牧信用金庫、旭川信用金庫、帯広信用金庫)

1. 取組の概要

- ・北海道は女性未婚率が高く(全国2位)、営業エリアにおける少子高齢化、人口減少は、地域が抱える最重要課題の一つである。産業構造や就業構造の変化により出会いの場が減少し、「結婚したくてもできない」若者等が増え、独身者の未婚化・晩婚化、出生率の低下も進んでいる。各信用金庫が、結婚相談所を開設し、結婚相談や出会いの場の提供をするなど、独自の婚活支援を行うことで、地域創生に貢献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

- ・国立社会保障・人口問題研究所によると、2040年の北海道の人口は419万人と、2010年の550万人を100とした場合、76.1の水準にまで急減。札幌市への人口集中割合も2010年の34.8%から、2040年には約40.9%まで高まると予測され、労働力・活力の面からも人口減少は喫緊の課題。
- ・信用力ある地域金融機関が結婚支援業務を行うことで、顧客の安心・安全が得られ、結婚を真剣に考えている若者等に出会いの場を提供できるとともに、優秀な独身社員の企業流出防止や中小企業の後継者問題の一助にもなるため、地域創生への貢献の一環として各結婚相談所を開設。

3. 具体的な取組内容

- ・苫小牧信用金庫(以下「苫小牧信金」)は、2012年10月に苫小牧商工会議所と連携して「婚活パーティー」を開催し、より踏み込んだ取組を行うため、2013年6月に「とましん結婚相談所『LLB会』」を、旭川信用金庫(以下「旭川信金」)は、2016年11月に「旭川しんきん『A・YELL』(ア・エール)」を、帯広信用金庫(以下「帯広信金」)は、2017年6月に「結婚相談所『おびしんキューピット』」を開設し、出会いの場の提供等による婚活支援を実施。
- ・結婚意欲ある会員をHPや営業店を通じて募集し、希望に合う相手を事務局が探し出し、それぞれの同意があった場合、信用金庫の応接室でお見合いをセッティング。その後3～6か月程度の交際期間を設け、アドバイスを行い、その後も正式交際や入籍に向けて継続的なフォローを行っている。

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)

- ・結婚相談所は敷居・費用が高いため、金融機関の相談所として入会預かり金1万円(退会時返却)、年会費無料、成婚手数料無料とし、差別化を図った。
- ・苫小牧信金は苫小牧市・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「地域結婚支援事業連携協定」を、旭川信金は旭川市で同市および7団体と「あさひかわ縁結びネットワーク」を、帯広信金は十勝管内の6町(清水町、士幌町、音更町、浦幌町、広尾町、陸別町)と結婚支援事業に係る連携協定等を締結・構築し、各周知・広報、情報交換、公共と連携した婚活に向けた取組を行っている。また、更なる出会いの場の提供に向けて、会員同士の婚活イベント、地元大手企業とのイベント、クリスマスパーティ等についても、趣向をこらし適宜実施している。
- ・個人情報管理は徹底しており、旭川信金及び帯広信金では、専用の会員管理システムを導入し、検索機能・マッチングの精度を向上させている。
- ・3信金で結婚相談事業に係る情報交換を定期的に行っており、転勤時等における近隣の信金の結婚相談所への会員紹介も相互に実施している。
- ・本件を接点にした会員向け金利優遇商品の提供、ライフサイクルに応じた各種支援や定住促進に向けた支援を、各信用金庫が実施している。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・これまでの実績は、苫小牧信金「LLB会」、旭川信金「A・YELL」、帯広信金「おびしんキューピット」合計で、会員数が966名(累計1,725名)、お見合い数(累計)が2,212回、結婚組数(累計)が99組(結婚準備中15組)、子供の誕生数が15名(2020年12月現在)。
- ・1つでも多くのより良い出会いの創出に取り組むとともに、定住促進施策、事業承継施策等との更なる連携を進め、地域創生に貢献する。

6. スキーム図等

出会いの場の提供により地域を明るく！ 夢・希望が持てる地域社会を実現！

旭川信用金庫

【相談】



【セミナー】



【交歓会】



【クリスマスパーティ】



- ・結婚したいという男女の意思を尊重・最重視。会員数の支店目標等は一切設定していない。
- ・2回お見合い後(金庫内応接室、金庫外)交際意思を確認。6か月の交際期間を設定。

苫小牧信用金庫

【相談】



【婚活イベント】



出産時
絵本をプレゼント



イベントご招待
(スイーツバイキング)



【縁結びの鈴】



【恋みくじ】



- ・担当者は、内閣府認証の全国結婚相談業務教育センターの通信講座を受講、仲人士的認定を受け対応。
- ・結婚の気運を盛り上げるため、本店敷地内に「縁結びの鈴」やおみくじ機(恋みくじ)等を設置。

帯広信用金庫

【相談】



【ブーケプレゼント(寿退会時)】



【プライバシー配慮】



【入口】



【カード設置(ATMコーナー)】



- ・地元の農業協同組合とも提携。
- ・現在は、1対1のお見合い形式に特化。
- ・プライバシー保護のため、お見合い時は男性会員入室後に女性会員を駐車場に誘導。

20. 「地域における女性活躍推進プロジェクト『輝く女性の活躍を加速するちばのリーダーの会』」

(千葉銀行)

1. 取組の概要

- ・「地域経済の持続的発展」と「人材の充実」を実現するため、産・官・学・金のリーダーにより「輝く女性の活躍を加速するちばのリーダーの会」を発足し、千葉県における女性活躍推進のネットワークを広げ、意欲・能力のある女性の積極登用を進めていくプロジェクト。
- ・異業種交流会を通じた情報交換や事例共有、当行企業内保育所の共同利用による復職支援等を行うほか、リーダー自ら女性活躍推進の重要性をPRしていくことで、賛同者の輪を広げ、地域全体でダイバーシティ、女性活躍推進を加速させていく。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・2014年6月、当行頭取が内閣府「輝く女性活躍を加速する男性リーダーの会」のコアメンバー9名に選出。行動宣言の策定を通じて、ダイバーシティ、特に女性活躍の必要性を強く認識。地銀業界や地域に、女性活躍推進のネットワークを広げ、女性の活躍を支援する取組の共有を志向。
- ・2014年8月、当行は2021年7月までに管理職の女性比率を2割に引き上げる等の数値目標を設定し、女性の職域拡大・管理職登用を積極的に推進。
- ・2014年11月、地銀業界にネットワークを広げるべく、当行頭取が発起人となり、地銀64行の頭取と「輝く女性の活躍を加速する地銀頭取の会」を発足。「地銀人材バンク」を創設し、職員の結婚や配偶者の転勤等により退職する場合、希望があれば就業・キャリア継続を支援する仕組みを構築。
- ・2017年6月、地銀全体での取組に次いで、千葉県全域に女性活躍推進のネットワークを広げるべく、当行頭取の呼びかけのもと、千葉県内の産・官・学のリーダー7名と「輝く女性の活躍を加速するちばのリーダーの会」を発足し、千葉県内における女性活躍推進プロジェクトが開始。

3. 具体的な取組内容

- ・異業種交流会を開催し、企業や団体の垣根を越えて意見を交わすことで、新たな視点や気づきを得る機会とするとともに、ネットワーク構築を支援。2019年11月の交流会は、千葉市が主導する「ちばイクボス同盟」と合同開催し、他組織との連携による更なるネットワーク拡大、相乗効果を図った。
- ・地域の女性が育児休業から早期に復職できるよう支援すべく、当行企業内保育所「ひまわり保育園」(千葉市、柏市)を賛同企業・団体にも開放している。

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)

- ・地域金融機関が賛同企業拡大のハブとして、産・官・学が連携する際の実働的な中心になることで、地域における先進的な企業・団体の参画を実現している。また、担当者同士の情報交換も随時実施し、本会を通じたネットワークを各企業・団体での取組推進に活用。
- ・本会における活動のほか、当行は顧客企業や地域の学校等に対して女性活躍やダイバーシティ経営についての講演等を積極的に実施。地域における多様な人材活躍、ダイバーシティ経営の普及拡大に向けた機運醸成の中心的な役割を担っている。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・賛同者数(賛同企業・団体)は発足時の7名(団体)から、15名(団体)に拡大(2020年12月)。
- ・発足以降、異業種交流会を4回開催し、延べ166名が参加。1回目(2018年1月):45名、2回目(2018年10月):36名、3回目(2019年11月):49名、4回目(2020年11月):36名。第4回はオンライン形式で開催し、コロナ禍におけるニューノーマルな働き方について情報交換。

地域における女性活躍・ダイバーシティ経営の推進

輝く女性の活躍を加速するちばのリーダーの会 (2017年6月16日発足)

千葉県における女性活躍推進の裾野を広げ、意欲・能力のある女性の積極登用を進めていくため、佐久間頭取の呼びかけのもと、県内の産・官・学・金のリーダーが主導して社会的ムーブメントを起こし、それを地方創生につなげていくことを目的とした会

賛同企業・団体

※赤字は発足メンバー



輝く女性の活躍を加速するちばのリーダーの会 発足式 (2017/6)

行動宣言

自ら行動し、発信する
現状を打破する
ネットワーキングを進める

異業種交流会



- これまでに4回開催、延べ166名が参加
- 交流会概要

○第1回 (2018/1)

管理職と部下の意見交換会～このままで良いのか!?貴方の働き方～
女性のキャリア形成や管理職の魅力などのテーマでグループワーク
と参加者各自がアクションプランを策定

○第2回 (2018/10)

女性職員異業種交流会

女性職員同士によるグループディスカッション (キャリア、働き方など) と懇親会を実施

○第3回 (2019/11)

「ちばイクボス同盟」との合同による異業種交流会

男性管理職が集まり、「女性活躍推進において部下育成や登用に大きな責任を担う男性管理職の課題」についてディスカッション

○第4回 (2020/11)

異業種管理者対話会 (オンライン)

コロナ禍で導入している新しい働き方 (テレワーク等) の課題 (マネジメント等) について、オンラインでグループディスカッション

21. 「女性起業家に特化した伴走型創業支援『Sanuki Woman キャリスタ塾』」

(高松信用金庫)

1. 取組の概要

- ・2015年より女性起業家に特化した起業塾「キャリスタ塾」をスタート。「起業を考えているが何から始めてよいかわからない」という女性起業家の卵向けに、その夢の実現に向けたきっかけ作りや継続的な伴走支援を実施。創業機運醸成による、地元香川県の経済活性化を目指す。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・創業支援については、これまでも地域金融機関として積極的に取り組んできたが、女性起業家に特化した支援・取組は実施していなかった。
- ・当金庫営業店にて、学生服のリユース事業を起業した女性起業家と取引があり、2015年夏頃、「同じように起業を目指している女性のために何か出来ないか」との双方(同氏並びに当金庫)の思いが一致し、検討開始。2015年11月に同塾第1期実施に至る。
- ・創業・女性活躍支援のほか、女性起業家の困り込み、取引開始・拡大による顧客基盤強化のきっかけ作りも同塾実施の狙いの一つである。

3. 具体的な取組内容

- ・事業計画書の策定等を指導する一般的な起業塾ではなく、その一歩手前の位置付けでスタート。起業前もしくは起業して間もない方を対象とする。
- ・女性起業家は、男性では思いつかないような、女性ならではの発想や、事業に対する熱い思いを持っているものの、それを対外的に上手く伝えられない、誰に相談したらよいかわからない等の悩みを抱えているケースが多い。そこで、グループディスカッションやプレゼン、自身の実体験をもとにした講師からの助言等を通して、まずは自身の夢や事業への「想い」を整理し、「カタチ」に表現する後押しを行うことを主目的として実施している。
- ・同塾実施にあたっては、四国経済産業局の協力のほか、経済産業省の「女性起業家等支援ネットワーク構築事業」とも連携。
- ・2018年に開催した「キャリスタセカンド」では、中小企業基盤整備機構四国本部、高松市と連携。「高松市特定創業支援等事業」に指定された。

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)

- ・卒業生への継続的な伴走型支援を目的に、2018年より「キャリスタセカンド」を開催。県外企業への視察研修等も交え、経営・財務・販路開拓・人材育成について学ぶ機会を提供し、事業計画書の策定等を支援。また、「キャリスタセカンドビジネスプランコンテスト」にてプレゼンの機会も創出。
- ・2019年度には補助金やIT活用について学ぶ「キャリスタ塾1.5」を実施。また、卒業生のフォローアップ、卒業生同士の交流や現状報告、人脈作り、マッチングを目的として「キャリスタフォローアップ同窓会」を開催。販路開拓支援としては2017年に「キャリフェス」を開催し、2019年に城南信用金庫主催の「よい仕事おこしフェア」に出展。取組を単発で終わらせることなく、創意工夫を重ね、参加者のニーズに応えたものに進化、発展させた。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・2015年11月～2020年10月までの5年間で、同塾開催回数24回、延べ参加人数約144名。竹林を保有している塾生に、竹の消臭効果を活かした消臭製品製造をアドバイスし、製品化に成功した。また、県と連携し、東京にある香川県アンテナショップへ県産品を製造する塾生の出展を支援した。
- ・塾参加後、実際に起業した卒業生は23名。美容業(美容室・アロマ・エステ等)、飲食業(カフェ・居酒屋等)、雑貨等製造小売業、整理収納業、フォトスタジオ等、様々な業種の創業に繋がった。今後も各種支援継続により、創業機運やイノベーション風土の醸成を図り、地域活性化に貢献していく。

6. スキーム図等



キャリアスタ塾



自身の夢や事業への「想い」を「カタチ」にする後押しを行う

キャリアスタ塾1.5
(One Point Five)



補助金やIT活用についての「ワンポイントアドバイス」を行う

キャリアスタセカンド



経営・財務・販路開拓・人材育成等について学び、事業計画書を策定する

キャリアスタセカンド
ビジネスプラン
コンテスト



事業計画書に基づいてプレゼンを行う

キャリアフェス・
キャリアスタ
フォローアップ
同窓会 等



販路開拓・
ビジネスマッチ
ング交流会

各ステージに応じた幅広いラインナップで伴走型創業支援

四国経済産業局

経済産業省
女性起業家等支援ネットワーク構築事業

中小企業基盤整備機構四国本部

高松市

連携・協力

街に笑顔を!!
高松信用金庫

「創業機運醸成賞」受賞
中小企業庁 2019年2月

キャリアスタ塾
(高松市創業機運醸成事業)
キャリアスタセカンド
(高松市特定創業支援等事業)

女性
起業家



22. 「『まちづくりファンド』を中心とした谷根千地区における古民家再生・文化資源保存への取組」

(朝日信用金庫)

1. 取組の概要

- ・内閣府、国土交通省、文化庁等も関与する東京文化資源会議に端を発し、2017年以来、NPO法人や地元学識者と連携すると共に、一般財団法人民間都市開発推進機構と当金庫の共同出資で「谷根千まちづくりファンド」を設立。谷根千地区の古民家・空き家の再生・利活用や事業性評価、ハンズオンによる事業者支援により、東京では希少となった古い街並み・文化資源の保存や当該地域のバリューアップに取り組んでいる。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・元来、当金庫においては、東京に本拠を置く都市型の信用金庫として、「東京における地方創生の取組」の具体化が経営課題であった。
- ・こうした経営課題の解決に向けての情報収集の中で、地元の行政やNPO法人、大学(東京大学、東京藝術大学他)の学識経験者・実務経験者等より、明治期・大正期等に作られた古民家等が現存する谷根千地区の歴史と現状(失われていく古民家の実態、資産承継の難しさ等)の教示を受け、金融面での支援の必要性を認識することとなった。支援策の具体化においては、政府の「歴史的資源を活用した観光まちづくりタスクフォース」の取組等を踏まえ、国土交通省の「まちづくりファンド支援事業」に参画し「谷根千まちづくりファンド」を設立。同金融支援の中核に据えた。

3. 具体的な取組内容

- ・谷根千地区において古民家の再生を支援する事業者、NPO法人、木造家屋の改修に特化した工務店、不動産業者等を「エリアマネージャー」と位置づけ、頻繁に情報交換を実施。古民家オーナー等活用してほしい者、及び、活用して事業展開を図りたい者のマッチングを支援している。
- ・一方、こうした情報交換の中から案件化した事業に利用する古民家は、ほぼ100%改修が必要である。その改修費用や事業開始にあたっての運転資金等の資金需要に対し、「まちづくりファンド」や当金庫プロパー融資等で支援を実施している。事業展開を図りたい者は、女性・若者を中心とした創業者が多く、経営上のアドバイスや公的支援の情報提供といった、いわゆる「創業支援」についても、合わせて取り組んでいる。

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)

- ・「谷根千地区」という限定された地域内において、金融支援に必要な情報(地域住民や観光客の導線、支援先の同業の情報(飲食店であれば近隣店の価格帯や立地等))が、公的資料も含め既存データに乏しく、実際には金庫職員が現地を歩きながら調査し、当金庫独自のデータとした。
- ・投融资にあたっては、事業展開を図る者は創業者が多く、かつ「古民家家屋を借り受ける」といった事業形態から、従来型の保全措置(不動産担保等)は取り難い。そのため、上記のデータ等をもとに、いわゆる「事業性評価」による投融资やその後の事業化支援に注力している。
- ・実務経験者にアドバイス等を頂き、古民家再生を図るのみならず1件1件の事業をハンズオンで支援し、件数を増やすことで面的再生に繋げている。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・谷根千地区における古民家・空き家の再生・利活用事業としては、2017年9月以降、3年間で5件(うち「谷根千まちづくりファンド」の活用2件)の具体的な支援実績があり、今後も支援事業を増やしていく予定。5件の事業については、コロナ環境下であるが健闘しており、継続的な支援を行う。
- ・こうした当金庫の取組について評価を受け、「日銀高度化セミナー」へのパネリスト派遣、「国土交通省建政部セミナー」への講師派遣を行ったほか、各種の業界紙等でも紹介され、事業連鎖(いわゆるマネジメント型)によるまちづくりの横展開に貢献している。
- ・地域活力・地域連携を中心とした取組だが、更なる地元行政との情報交換や当該取組の深化により、地域に根差し、地域の発展に寄与していく。

広がりを見せる「谷根千地区」での古民家・空き家の再生・利活用と金融支援

○古民家再生ベーカリー

空き家古民家を、パン屋に改修。他店に勤務していたベーカリーシェフの独立・創業を支援。建物の改修費用を当金庫で融資。オープン以来、行列のできる人気店に成長。



○古民家再生ビアホール

右記和定食屋の経営者の姉が手掛けるビアホール。当金庫からは金融支援や経営上のアドバイス等、複合的な支援を実施。足下、インバウンド需要の減少を地元住民の来店増でカバーし励んでいる。

○古民家再生オフィス

明治時代建築の空き家古民家を、大手百貨店のシンクタンクが使用するオフィスに改装。当時大卒3年目の若い古民家再生事業会社創業者の思いに寄り添い、当金庫で改修費用を融資。

○古民家再生和定食屋

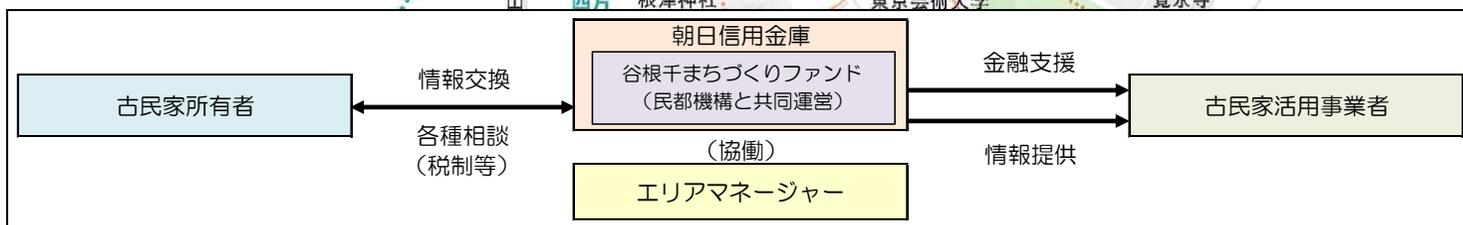
大正時代建築の空き家古民家を、和定食屋に改修。「谷根千まちづくりファンド」の活用第1号案件であり、あわせて当金庫の融資も実施。当時20代の女性経営者の夢の実現を支援。オープン後半年で単月黒字化するなど、観光客のみならず「地元へ愛される」店にも成長し、コロナ禍でも健闘中。

谷中・根津・千駄木

谷根千:町家と路地の街並みによる「生活文化資源」



※スキーム図



○空き家再生シェアキッチン

空き家となっていた元歯科医院をシェアキッチンに改修（2020年9月オープン）。地元の女性を中心とした個人3名が新設した会社に対し、改修費用として「谷根千まちづくりファンド」と、当金庫からの融資で支援。地域住民が集えるスペースも併設。キッチンを活用した、地元の主婦たちによる地域住民向けのお弁当提供事業もユニーク。まさに、「地域のため」のシェアキッチン。



23. 「『産官学金言士』の特徴を活かした中心市街地活性化事業 ～角盤町エリア“復活”プロジェクト～」 (山陰合同銀行)

1. 取組の概要

- ・「産官学金言士」という様々なステークホルダーが共通認識を持って中心市街地の空洞化という地域課題の解決への糸口を見出すことで、かつての賑わいを取り戻し、活力ある持続可能な中心市街地の復活を目指すため、各ステークホルダーがそれぞれの特徴(ノウハウ)を発揮して連携し、地域での起業を目指すチャレンジャーの想いを支援する“起業創業・中心市街地復活”へのプロジェクト。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・2018年に、地元放送局とともに、メディアと金融というそれぞれのコア業務・機能を活かした地域活性化施策について協議・検討を開始。様々な地域課題を検討した結果、山陰の商都として栄えた中心市街地の衰退に対し、行政と連携した賑わい創出事業を企画。米子市の地方版総合戦略においても中心市街地活性化に対する施策・重要業績評価指標(以下「KPI」)を設定する地元行政へ提案・協議し実施決定に至った。

3. 具体的な取組内容

- ・中心市街地の空き店舗への事業者誘致に向けて、地元行政(官)・放送局(言)と当行(金)が中心となり具体的な「角盤町エリア復活プロジェクト」を立ち上げた。一方で、中心市街地の活性化には、地域全体で支援する体制の構築が重要であると考え、地元経済団体(産)、高等専門学校(学)、商店街振興組合(産)、信用保証協会(金)、政府系金融機関(金)、更に不動産管理・仲介等のノウハウを有する宅建協会(士)から、実行委員会の構成員及び協力機関としての参画を得て、地域全体で機運を醸成しながらプロジェクト実施を実現。
- ・また、新規出店事業者の選考に当たっては、産官学金言士の関係者が、事業性評価や地域活性化の観点から事業プランを審査。大賞受賞者には、行政の出店関連補助金や、高等専門学校生による店舗デザインへの助言、不動産関連コンサルティング(無償)など、出店に向けた多様性のある専門的知見を駆使した支援を実施。

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)

- ・中心市街地活性化を目指す創業支援補助事業として行政が公募する形態をとったが、多様性のある関係者と連携した専門的アドバイスに加え、地元放送局では本事業の取組をシリーズ化して番組として放送するPR体制等についても募集要項に盛り込み、実効性を高める工夫を行った。
- ・県内唯一の高等専門学校が立地する強みを活かし、高等専門学校生による中心市街地活性化を含めた「まちづくり」への関与が、次世代人材を育成する“学び”と“実践”の場になると考え、地域への愛着や想いを醸成する有効な手段となっている。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・定量面においては、2018年からの2か年で、本プロジェクトにおいて10事業候補者の応募があり、そのうち5事業者が空き店舗にて事業を開始(開業率:50%)。当行融資対応:2,200万円(協力金融機関含め2,700万円)、クラウドファンディング:120万円。また、米子市の地方版総合戦略(2015-2019)における、KPI(空き店舗への出店数、商店街振興組合等における環境整備件数)達成にも貢献。
- ・定性面における効果としては、地域において起業・創業を目指す人材や事業プランを生み出す機会となった。また、単なるビジネスプランコンテストではなく、事業化へ向けたハンズオン支援を当初より想定することで高い開業率を実現し、地域内で連携し地域で支え育むプロジェクトとなっている。

6. スキーム図等

【地域経済エコシステムの機能発揮による創業支援及び中心市街地活性化スキーム】



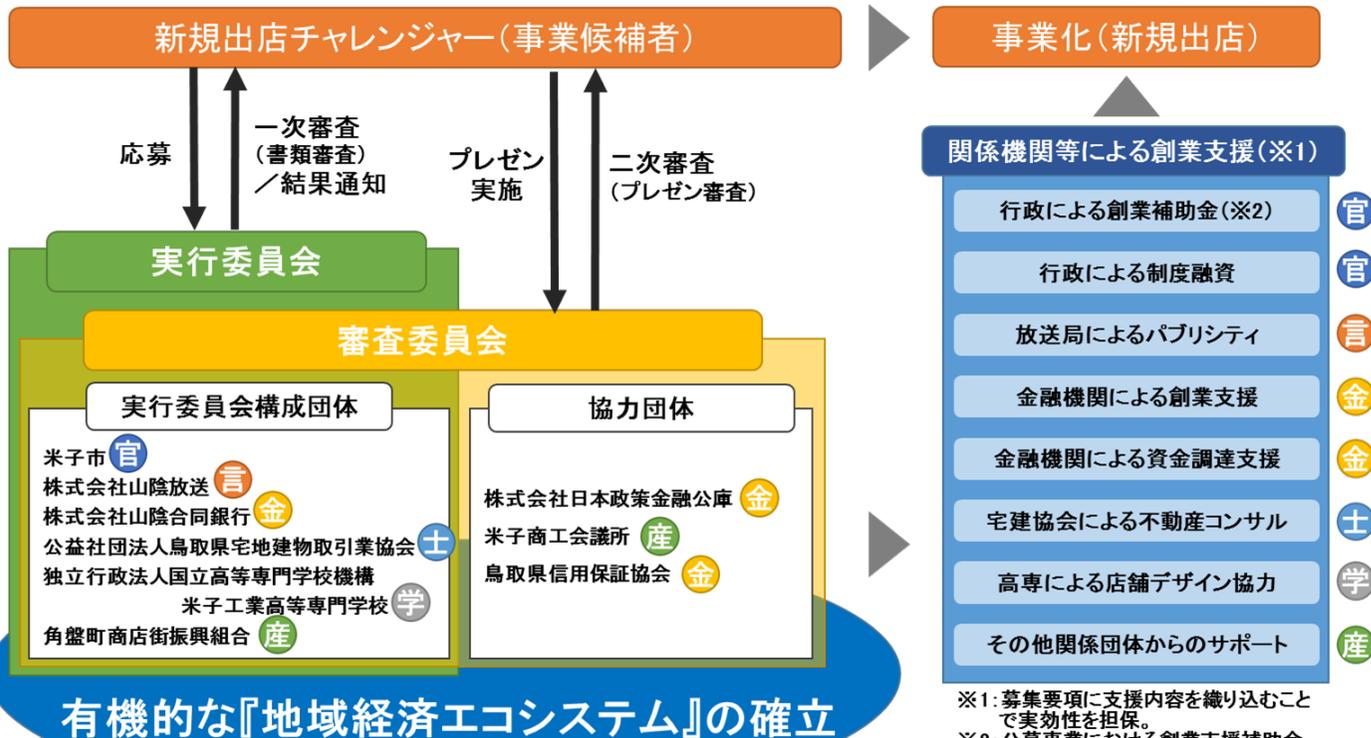
ReBorn(復活・再生)をテーマに中心市街地活性化に貢献意欲のある事業者を募集



審査委員会風景(委員長:米子市長)



新規出店(左:2018年最優秀、右上:2019年最優秀)



企画立案コアメンバー

米子市

BSS
山陰放送

山陰合同銀行

※1: 募集要項に支援内容を織り込むことで実効性を担保。
 ※2: 公募事業における創業支援補助金の支給は、「大賞」受賞者のみ。

24. 「しんみせ応援プロジェクト ～長野県北信地方全15市町村との連携による創業支援の取組～」

(長野信用金庫)

1. 取組の概要

- ・当金庫と地方創生に関する連携協定を締結する北信地方全15市町村で構成する「北信まちづくりプラットフォーム」の連携事業。しんみせ応援プロジェクトは、域内の空き家・空き店舗削減を図り、創業者の事業の継続性を高め、地域経済の活性化をめざす創業支援事業である。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・2017年6月、日本財団「わがまち基金」からの助成金を活用し、当金庫と長野市の連携事業である長野市中心市街地活性化事業として、長野市中心市街地での創業案件に限定した「しんみせ応援プロジェクト」を実施。さらに、当金庫営業エリアの北信地方全域での創業支援体制を強化すべく、2020年3月までに北信地方全15市町村との連携協定を締結し、北信地方での同プロジェクトの実施に至っている。

3. 具体的な取組内容

- ・創業者育成プログラム「しんみせチャレンジ」を実施し、創業者の事業の実現と継続性を高める。半年間にわたるプログラム(書類選考、創業カレッジ、プレゼンテーション選考)により事業計画をブラッシュアップし、持続可能な事業と認めた創業者に対してスタートアップ応援金30万円を交付する。
- ・経営、販路開拓、財務、人材育成等、経営に必要な知識を身に付けるため、創業前・創業後5年以内の事業者を対象に無料オープン参加方式の「創業カレッジ」を開催し40名(しんみせ参加者17名、一般参加者23名)が受講。また、同カレッジは、須坂市・千曲市・高山村・飯綱町の4市町村から経済産業省認定の特定創業支援等事業に指定されており、2020年には当該4市町村の受講者のうち1名が同事業の支援証明の申請に至った。
- ・当金庫専担者(まちづくりアテンダント)が、市町村実務担当者と共に創業者に対してモニタリングを行う「アテンド活動」の実施により、創業後の継続的な支援体制を整備。
- ・創業者等による空き家・空き店舗のリノベーションに係る資金調達手段として、当金庫と一般社団法人民間都市開発推進機構との共同出資により「NAGANOまちづくり応援ファンド」を設立。長野市中心市街地における空き家・空き店舗の削減を図ることで、まちづくりに貢献していく。

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)

- ・しんみせチャレンジでは、別途開催の創業カレッジの履修を要件とし、合格後はアテンド活動で伴走支援する一連の流れであり、当金庫が市町村と連携し創業者に携わることで、事業の継続性を高めるスキームを構築。伴走支援による手厚いサポートを実現し、本取組の実効性を高めている。
- ・「北信まちづくりプラットフォーム」では当金庫がハブとなり、UIJターンを含む起業案件を市町村と共有している。また、地域おこし協力隊への本プロジェクトの浸透により、「移住・定住による創業」の輪が広がることを重要視している。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・2019年までのしんみせチャレンジにおいて16名が最終選考を通過して創業し、うち、8名がUIJターンであった。また、スタートアップ応援金交付先の創業後の事業については堅調に推移している。新型コロナウイルス感染症の影響はあるが、引き続き、事業継続・成長に向けて伴走支援を継続していく。
- ・NAGANOまちづくり応援ファンドは、2案件/1,050万円の投資実績(2020年12月末時点)となっており、今後も、地場不動産会社や建設会社と連携ファンドの利用促進を図っていくとともに、対象地域の拡大についても検討していく。

6. スキーム図等

長野しんきん「しんみせ」応援プロジェクト

当金庫と地方創生に係る連携協定を締結する北信地方全15市町村と共に3つの創業支援スキームを運営・企画。
 北信15市町村・・・長野市・須坂市・中野市・飯山市・千曲市・坂城町・小布施町・高山村・山ノ内町・木島平村・野沢温泉村・信濃町・小川村・飯綱町・栄村



北信まちづくりプラットフォーム

当金庫の営業エリア全域にあたる北信地方全15市町村と地方創生に係る連携協定を締結。2019年12月に「北信まちづくりプラットフォーム」が誕生。しんみせチャレンジやまちづくりアテンド訪問、定期的な情報交換会を実施。

創業支援エコシステム

NPO法人CBN長野

長野信用金庫

連携15市町村

情報共有

長野県信用保証協会

長野県よろず支援拠点

日本政策金融公庫

支援スキーム

しんみせ応援プロジェクト

しんみせチャレンジ

創業カレッジ

NAGANO
まちづくり
応援ファンド

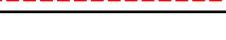
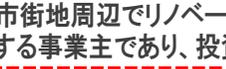
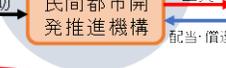
アテンド訪問

支援
創業者

しんみせチャレンジ

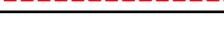
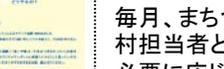
【募集】

1次
選考

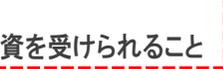
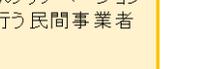
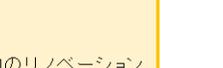
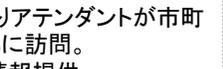


【創業カレッジ】

2次
選考



【最終選考会】

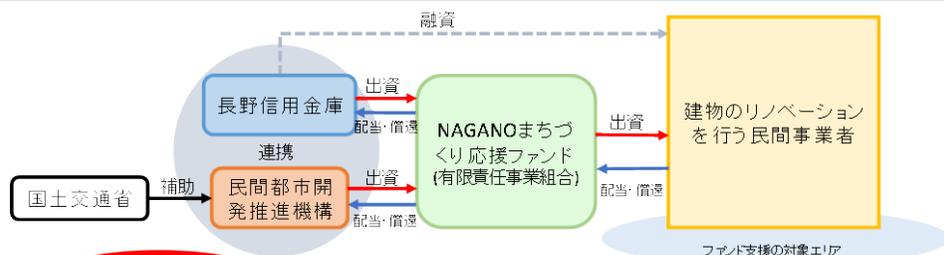


アテンド訪問



毎月、まちづくりアテンドが市町村担当者とともに訪問。必要に応じて情報提供。

NAGANOまちづくり応援ファンド



投資条件

- ①長野市中心市街地周辺でリノベーションを伴う事業であること
- ②法人格を有する事業主であり、投資と同時期に金融機関から融資を受けられること

25. 「観光客が減少していた温泉地の活性化支援」

(但馬信用金庫)

1. 取組の概要

・観光客が減少していた兵庫県新温泉町^{しんおんせんちやう}で、湯村温泉及び周辺地域観光活性化研究事業(2010年～2013年)に取り組んだことをきっかけに、湯村温泉キャラバン事業(2014年～現在)、町内で建設される道の駅の調査研究事業(2016年～2017年)、但馬杜氏・酒造りの復活を支援する事業(2017年～現在)、環境省によるワーケーション事業『新・湯治』(2018年～現在)等を継続的に取り組み、地域の活性化を支援している。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

・当金庫では弱体化した温泉地を支援することで地域活性化に貢献できないかと考え、湯村温泉及び周辺地域観光活性化研究事業を立ち上げ、観光協会・商工会・町役場等の多様な主体と連携して取り組んだ。ノウハウを蓄積し、エリア内の他地域での横展開に繋げていく目的もある。

3. 具体的な取組内容

・湯村温泉及び周辺地域観光活性化研究事業では、20回に亘る活性化ワークショップを実施。各種施策提言の外、実行部隊である「湯村温泉会議」の立ち上げなどの施策も提言・実行。加えて、同会議メンバーを中心に信用金庫業界の年金旅行の誘致活動(キャラバン)に取り組んだ。
・その後、町から受託した道の駅新設のための調査事業では近隣の自動車道開通で将来的な道の駅の利用客減少が予見された。そこで、道の駅を目的地化するため、魅力ある商品開発(漁獲高日本一の“ハタハタ”“ホタルイカ”を活用した料理コンテスト等)や酒蔵復活の支援を実施。
・こうした中、年間の稼働率を高める為にオフシーズンの平日に来訪・滞在可能な新たな顧客層を開拓すべく、環境省温泉地保護利用推進室が取り組む『新・湯治』プロジェクトに早くから参画。同プロジェクトを新温泉町に紹介するとともに、当地でのワーケーションを関東圏の大企業やIT企業に提案した。兵庫県の地域創生戦略の一つ「但馬ワークプレイス・プロジェクト」と連携したファムトリップ(2020年10月開催:東京のIT事業者等14名を対象)には当金庫も参加し、新温泉町との関わり方について各事業者に助言を行った。地域課題解決型のワーケーション(2020年度:定員30名)については、企画段階から知恵出しを行い、応募のあった事業者の選定にも間接的に関与した。また、こうした活動への運転資金も融資した。

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)

・長期に亘り、新温泉町と連携し活性化を行っているが、担当者同士の信頼関係が重要であるため、経営陣の理解と支援の下、当金庫では担当者を変更せずに同事業に取り組む、町役場の人事異動の度に関係を構築・強化している。先進地視察などで情報収集・人脈構築にも努め、2020年10月より兵庫県が取り組むワーケーション推進事業に当金庫役員も委員として参画。
・「但馬杜氏」と酒造りの復活の事業は、更なる魅力発信に繋がりをため、販路開拓をはじめとした丁寧な事業化支援を行っている。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

・2011年に158千人まで減少した入込客数は、2015年には大型団体旅行の誘致に成功し229千人に増加(2019年度183千人)。キャラバンは6年間で18千人超の誘客に成功し、飲食店3店舗が創業、廃業土産物店・旅館が再オープン。2021年度は、地域課題解決型ワーケーションに参加した30者(社)の中から、①継続して地域課題に関わる10者(社)、②活動拠点を構えるまでに至る5者(社)が生まれるよう、新温泉町と連携し活動していく。

6. スキーム図等

観光客が減少していた 温泉地の活性化支援

活性化の実績

交付金の取組実績

湯村温泉および周辺地域
観光活性化研究事業

湯村温泉
キャラバン隊の組成

道の駅の調査研究事業
(地方創生加速化事業の一部
を新温泉町から当金庫が受託)

杜氏・酒造りの復活支援
(事業者を新温泉町・当金庫で
支援)

新・湯治プロジェクト
(ワーケーションの
可能性の模索)

2010.8～2011.10

2014.7～現在

2016.8～2017.10

2017.11～現在

2018.12～2020.2(コロナ)
～現在

事業概要
・20回に亘る活性化ワークショップ
構成員
・観光協会・商工会・新温泉町
役場・住民・信用金庫等

「湯村温泉会議」の活用
構成員
観光協会・商工会・新温泉町
役場・信用金庫等

①新しいヒト・モノの流れによる
地域振興プラン策定

新温泉町の新たな
キラコンテンツの開発

課題
・団体旅行の減少・繁閑
の平準化+コロナ禍による
ニューノーマルに対応した
観光地の形成

施策の提言

観光客獲得へ連携
↓
信金業界の
年金旅行誘致

課題
・自動車道全線開通により
交通量の減少・道の駅の
利用客減少が見込まれる

但馬杜氏

地元産の
良質な酒米

環境省

『新・湯治』への参画と
新温泉町への紹介

酒蔵買収・誘致

チーム新・湯治全国大会
での町長プレゼン

施策実行部隊
「湯村温泉会議」の組成

訪問金庫 38金庫

施策 道の駅を新温泉町の
キラコンテンツの一つに

地域経済循環創造事業交付金
(ローカル10,000プロジェクト)
申請(支援)・採択

兵庫県地域創生戦略
「但馬ワークスペース・プロジェクト」

キャラバン回数
7回(1泊2日/回)

②新旅館食材・
新加工品売出事業

但馬信用金庫+新温泉町

支援内容

ファミトリップの実施支援

・2011年度158千人
→2015年度229千人
・飲食店3店舗のオープン
・廃業土産物店の再オープン
・廃業旅館を地元業者が
購入し、新旅館がオープン

獲得観光客数
約18,000人

海の“ごっつおー”コンテスト
新温泉町で漁獲高
日本一の“ハタハタ”
“ホテルイカ”を活用



③できるおばあちゃん研修

道の駅の野菜を
魅力的な商品
構成にするための
生産者へのセミナー



・ビジネスモデルの
ブラッシュアップ
・クラウドファンディング
・ビジネスマッチング支援
・ブランディング支援

目標

新温泉町でワーケーショ
ン導入の機運を醸成し、
団体旅行に依存しない、
観光地の持続可能な発
展に寄与する。

新たな課題

コロナ発生による
各信用金庫の年金旅行
の中止

26. 「DMCを核とした地域観光経営による経済活性化(高知県観光活性化ファンド)」

(四国銀行、地域経済活性化支援機構)

1. 取組の概要

- ・地域経済活性化支援機構(以下「REVIC」)と共同で「高知県観光活性化ファンド」を組成し、高知県とも連携して広域観光組織の整備やDMCの設立、個別観光施設の磨き上げなどを通じて、一次産業や観光面から地元・高知県の経済活性化を推進。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・当行では、人口減少が著しい高知県経済の発展には、交流人口の増加による観光産業の活性化が必要であるとの認識のもと支援を検討してきた。
- ・2015年10月、高知県、REVIC、当行の3者で「高知県における観光による地域活性化」に関する連携協定を締結し、「高知県観光活性化ファンド」を組成(REVIC観光活性化ファンドで県が連携するのは全国初)。これにより既存観光施設等が集積する高知県物部川地域の観光振興に着手。

3. 具体的な取組内容

- ・2016年6月、地域の観光振興を推進する「物部川DMO協議会」(「地方創生推進交付金」及び「高知県広域観光推進事業費補助金」交付事業)を発足させ、観光事業者、地元大学等、高知県・南国市・香南市・香美市、REVIC・当行等の産官学金が連携して、既存観光施設を繋いだ面的振興活動を開始。2016年9月、ファンド第1号案件として、「(株)ものべみらい」を設立し「持株会社型DMO」モデルの構築に着手(日本初の取組)。
- ・2016年11月から、やなせたかし氏生誕の地にあるアンパンマンミュージアム周辺エリアの活性化に着手。香美市の第三セクター株式を買受け、同地にある同市所有の休業ホテルを、同市の補助金を活用して改修し、2018年7月にリニューアルオープン。エリア観光の充実を図っている。
- ・2017年3月から、日本3大鍾乳洞の「龍河洞」とその周辺商店街の活性化に着手。「龍河洞まちづくり協議会」を発足させ、関係者の対話の場を創出。2017年10月、「龍河洞」の運営を担う「(株)龍河洞みらい」を設立し、マーケティングに基づく運営企画、イベント等を行いながら、県市補助金を活用したハード整備を実施し、観覧客の増加に貢献した。
- ・2018年5月、海岸公園や・シィパーク及び道の駅やすの指定管理を受託する「(株)ヤ・シィ」への投融資、2019年6月には観光と六次産業化を掛け合わせた地域活性化を図るため、農産品、加工品の生産・加工・販売を担う「(株)山北みらい」を設立した。

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)

- ・永続的に自立した観光地経営を実現するため、地域が一体となった観光地経営モデルを目指した。
- ・「(株)ものべみらい」には、観光戦略・施設経営におけるREVIC専門人材が常駐し、地域協議会等に対する、きめ細やかなハンズオン支援も実現。
- ・当行も「(株)ものべみらい」に行員を2名派遣し、地域の行政、事業者などとREVICが有機的に結び付くための仲介役として機能。当行とREVICが相互補完的に連携し活動することで地域からの信頼を積み重ねてきた。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・主要観光施設入込数:2016年度実績633,544人⇒2021年度目標815,000人(2016年度比128%)。2019年度実績741,855人(同比117%)。
- ・主要観光施設消費額:2016年度実績1,221百万円⇒2021年度目標1,580百万円(同比129%)。2019年度実績1,408百万円(同比115%)。

6. スキーム図等

「高知県における観光による地域活性化」に関する連携協定
(2015年10月8日)



ものべみらいグループ×高知大学地域協働学部による実習協定書(2017年1月25日)

高知大学
Kochi University

「観光×6次産業化」をキーワードに地域経営資源統合を目指す「事業持株会社型DMCモデル」



27. 「『山形県タイ友好協会』を推進エンジンとする地域の活性化」

(荘内銀行)

1. 取組の概要

- ・タイ王国(以下「タイ」)との交流を通じて地域の活性化を図る事業。東京五輪におけるタイへのホストタウン誘致がきっかけとなり、友好協会の設立、テレビドラマのロケ誘致、国際スキーリゾート開発に向けた取組に拡大するなど、地域を巻き込んだ交流推進活動に発展。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・当行は、2014年よりタイ・バンコクの金融機関に行員を派遣し、タイを中心としたアジア地域における県内企業のビジネス展開を支援していた。
- ・山形市から東京五輪に向けたホストタウン誘致の相談を受け、グループ会社である北都銀行バンコク駐在員事務所の協力も得て、タイスポーツ庁と山形市との面談をアレンジした。当行が主催する「日タイ修好130周年」イベントのため来県された駐日タイ大使の立会いのもと、山形市とタイ柔道連盟とのMOU(国際交流協定)締結を実現した。これがきっかけとなり、県内自治体や経済界からタイとの交流促進の声が高まり、2018年に当行が事務局となってオール山形体制の「山形県タイ友好協会」を設立し、多様な主体と連携して様々な取組を開始した。

3. 具体的な取組内容

- ・グループのシンクタンクとともに、タイのテレビ局による県内でのドラマ撮影の誘致を実現。地元テレビ局と連携したロケ地の提案やロケ費用の補助金申請も支援。また、タイでのドラマ放送のほか、ロケ隊にSNSで地域の魅力を発信してもらうなど、「Yamagata」のタイでの知名度向上を図った。
- ・「蔵王スキー場」の国際的知名度向上を図るため、地域の交通事業者とともにタイのスキー・スノーボード協会会長の視察を実現させ、北京冬季五輪候補選手の長期合宿の受入れを行った。
- ・DMCの応募により観光庁の「国際競争力の高いスキーリゾート形成促進事業」に採択され、当行を含む友好協会の会員(自治体、観光事業者、索道事業者など)も事業連携者となって、蔵王スキー場への誘客及び受入体制整備を進めている。

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)

- ・友好協会の個人会員やタイ人留学生によるタイ語の通訳・翻訳を行うサポートチームを組成。観光パンフレットの翻訳や地元放送局のタイで取材する番組の企画等に協力したほか、会員企業でタイへの社員旅行を計画している先にメンバーが出向いて、観光スポットなどのアドバイスを行った。
- ・友好協会の理事を務めるバンコク山形県人会会長の人脈を活用し、「山形県タイ友好協会経済セミナー」をバンコク市内で開催したほか、タイの観光事業者の友好協会への加入、さらにはその観光事業者による山形県へ送客する観光商品の開発・販売が行われた。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・当行は、東根市によるタイ国内での「さくらんぼ」セールスプロモーションを長年支援しており、当該商品が2020年4月及び7月の2回、在タイ日本大使館によるタイ王室への献上品に選定されたことから、今後、タイにおける山形産「さくらんぼ」のブランド力向上や販路拡大が期待されている。
- ・友好協会の取組もきっかけとなり、仙台空港とバンコクを結ぶ空路が2019年に復活。友好協会に加入したタイの観光事業者の送客もあり、2019年の山形県におけるタイからの観光客数は、19,177人と前年比で194.5%の伸びとなり、主要国別の伸び率でトップとなった。
- ・観光庁「国際競争力の高いスキーリゾート形成促進事業」が採択された蔵王スキー場においては、その事業と並行してタイ資本との合併によるホテル開発事業も計画されており、そうした民間事業に対しては、本業面からの支援を検討している。

「山形県タイ友好協会」を推進エンジンとする地域の活性化



東北芸術工科大学
学長の監修のもと、
同大学グラフィック
デザイン学科に在
籍する学生のデザ
インを採用

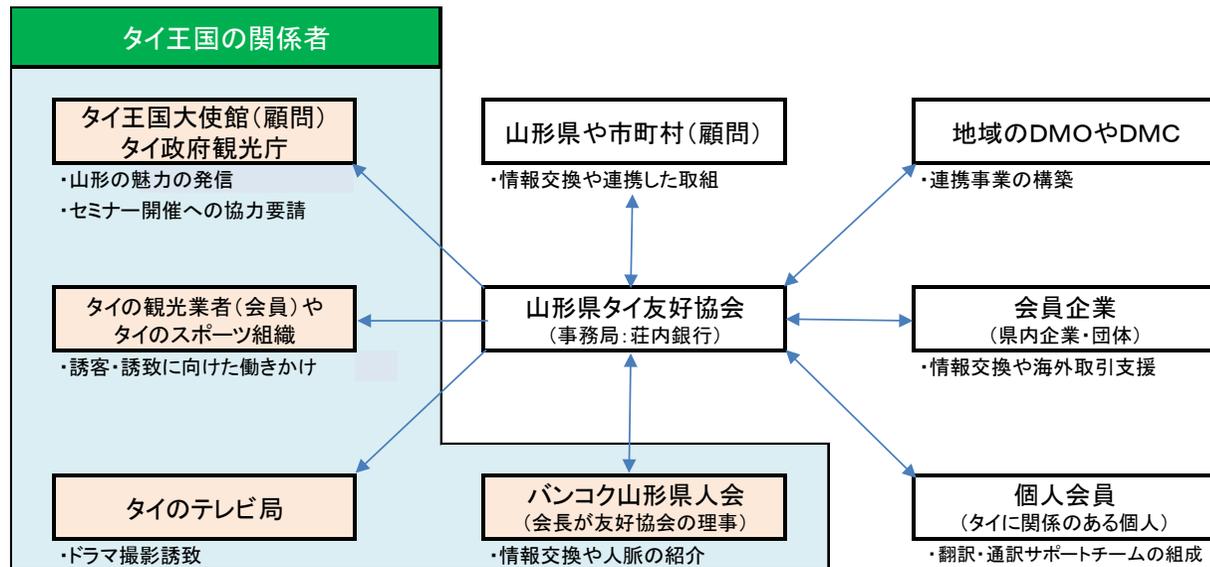
【協会役員】

特別顧問	駐日タイ王国特命全権大使 山形県知事 山形大学学長
顧問	山形県農業協同組合中央会会長 山形県内市町村長(21自治体)
会長	一般社団法人山形県経営者協会会長 山形県商工会議所連合会会長 山形県商工会連合会会長 山形経済同友会代表幹事
副会長	山形県中小企業団体中央会会長 一般社団法人山形県国際経済振興機構会長 公益社団法人山形県観光物産協会会長 公益財団法人山形県国際交流協会理事長 公益財団法人山形県企業振興公社理事長 山形県旅館ホテル生活衛生同業組合理事長 株式会社荘内銀行会長 株式会社山形銀行代表取締役頭取 株式会社きらやか銀行代表取締役頭取
理事	バンコク山形県人会会長
監事	税理士法人あさひ会計代表社員会長 税理士法人AMAGUCHIパートナーズ代表社員

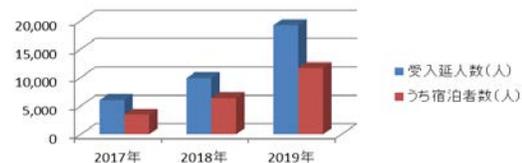
【会員】

2020年12月31日現在：260名(社・団体・個人)

山形県タイ友好協会の交流推進体制



山形県へのタイからの旅行者数(宿泊者数)



	受入延人数(人)	うち宿泊者数(人)	受入延人数 対前年伸率(%)
2017年	6,005	3,420	99.3
2018年	9,858	6,340	164.2
2019年	19,177	11,630	194.5

※山形県外国人旅行者受入実績調査より

タイから山形県内を訪れる旅行者が2018年から急増。「さくらんぼ」、「銀山温泉」、「最上川船下り」、「山寺」が人気。また、紅葉や雪を目的に訪れる人も増えている。

28. 「地域防災力の強化を支援し、安心して暮らすことができるまちづくりに貢献」

(あいおいニッセイ同和損害保険)

1. 取組の概要

- ・地域防災力の強化に向けて、地方公共団体や商工団体と協働し、地域企業を対象として被災後の早期かつ的確な復興に備えた事業継続計画(以下「BCP」)の策定支援や訓練を行い、安心して暮らすことができるまちづくりに貢献している。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・近年、我が国では、地震や台風、豪雨などの自然災害が全国各地域で頻発しており、被災後の早期かつ的確な復興への対策や平時からの自然災害リスクを踏まえた「まちづくり」が重要な地方創生課題となっており、様々な取組が行われている。そのうちの民間企業のBCPについては、有効性や策定の必要性が指摘されていながらも、直近の策定率は16.6% (※)と低水準に留まっており、地方公共団体では、地域企業のBCP策定を推進する動きが高まっている。また、直近では新型コロナウイルス感染症を踏まえた対策が必要となっている。(※)2020年 民間調査会社調べ
- ・当社では、従来よりBCPに関する取組を行ってきたが、地方創生取組に際して、地方公共団体のBCPに対する問題意識を認識し、当社のノウハウを活用することにより地域の防災力強化に役立つと考え、地域企業のBCP策定に関する取組を強化している。

3. 具体的な取組内容

- ・地方公共団体や商工団体と協働し、地震・水災に対応したBCPの策定・見直し時のポイントを解説するセミナーや、策定したBCPの有効性確保のための訓練・体験を全国各地域で開催するとともに、簡易策定支援ツールを提供。BCPの策定から有効性検証まで一連のプロセスをカバーしている。また、本年より、感染症リスクに焦点を当てたBCPセミナーを実施するなど、企業におけるBCP策定を支援している。
- ・加えて、近年の台風による甚大な被害例から対策が急務とされる高齢者介護施設を対象として、「地震・水災BCP策定研修会」を開催。施設の実態に応じた被災時の具体的な対応手順や、入居者の人的被害防止のための避難確保計画等を盛り込む等、より実践的なプログラムを提供している。
- ・2020年6月、地方公共団体向けに、新型コロナウイルス等感染症対策を踏まえた「避難所設営・運営診断サービス」の提供を開始した。

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)

- ・各地域のBCPに対する様々なニーズに応じて、セミナー、参加型ワーキング、実践的な策定研修等、様々なカリキュラムを用意している。
- ・対策が急務である高齢者介護施設に対しては、従来とは一線を画し参加者自らが考え、実際に策定する参加実践型の研修会を無償で行っている。
- ・BCP策定ロードの軽減ニーズに対応すべく、各業種の特性を踏まえ、16の業種に細分化した簡易策定支援ツールを開発、無償提供を行っている。
- ・コロナ禍における地方公共団体のニーズを広く聴取。避難所の設営や運営について診断を行うサービスを開発、無償提供を行っている。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・BCP策定研修会を開催した宮崎市、横浜市より、「BCPや避難確保計画の策定率が伸展し、地域の防災力向上に繋がっている」との声をいただいております。特に、宮崎市では、避難確保計画(BCPの一部)の策定率の大幅な向上(2018年3月:41% 2019年3月:76% 2020年6月:87%)に貢献した。また、BCP訓練・体験の参加者より、「訓練・体験による気づきをBCPの改良に活かしたい」等、実施の効果を裏付ける声を多数いただいている。
- ・本年度中に、BCP策定研修会のメニューに感染症の追加を予定。また、避難所設営・運営診断サービスの提案活動の定着を図る。

地域の防災力強化を支援

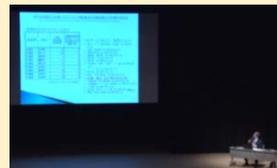
地方公共団体※や商工団体などと協働し、安心して暮らすことができるまちづくりを目指す

※当社は地方創生プロジェクトを立ち上げ、323地方公共団体と連携協定を締結・内諾、1,416件（累計）の支援を実施している（2020年12月末時点）

研修会

■ 地震・水災BCP策定研修会（感染症も予定）

- ・高齢者介護施設向けBCPの策定手法を研修
- ・宮崎市、横浜市、札幌市等、14回開催・約7,300名参加（※）
（※）2016年度から2020年度までの合計数（以下、同じ）



参加型 ワーキング

■ 地震BCP訓練・体験

- ・予め作成してある『ニュース映像』や通常の5倍速で時を刻む『訓練時計』を使用し、BCPを活用した訓練を実施し、BCPの実効性を検証
- ・名古屋市、高松市等 7回開催・約350名参加



セミナー

■ 地震・水災・感染症BCPセミナー

- ・セミナー開催地域のハザードマップを確認のうえ、対応すべき自然災害を特定し、BCPの策定や見直しにおいて押さえるべきポイントの情報を提供
- ・感染症リスクに焦点を当てたBCPの策定ポイントについて情報を提供
- ・秋田県、山形県等 66回開催・約3,300名参加



ツール・ サービスの 開発・提供

■ 地震・水災・感染症BCPキットくんの開発・提供

- ・16業種別の『BCP作成の手引き』と『BCP雛形・様式ツール集』がセットになっており、効率的に企業のBCP策定が可能
- ・BCP策定支援ツールの提供により、策定の助言や見直しのアドバイスを実施
- 新型コロナ対応「避難所設営・運営診断サービス」の開発・提供
- ・地方公共団体向けに、診断結果、対策例を報告書形式で提供



29. 「あらゆる働き手と地域中小企業を繋ぎ、就労による地域定着を図ることで地方創生を実現する！」 (旭川信用金庫)

1. 取組の概要

- ・上川中部定住自立圏(旭川市、鷹栖町、東神楽町、当麻町、比布町、愛別町、上川町、東川町、美瑛町)の働き手の都市圏(特に札幌圏)への流出、大学等進学から就職に伴う若年層の流出と地域中小企業の慢性的な人材不足解決のため、あらゆる世代の働き手と地域中小企業を繋ぎ、就労による地域定着促進、人材流出抑制を図ることで、地方創生の実現を図るため、北海道上川総合振興局や旭川市等と旭川圏トライアルワーク推進協議会を設立。当金庫は有料職業紹介事業の許可を取得、事業実施者となり、2020年9月より、旭川圏トライアルワーク事業(有料職業紹介)を実施。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・上川圏域は若年者、現役世代の都市圏への流失による人口減少が続いている。地域中小企業は慢性的に人材不足であるが、働き手は実際のしごと・職場環境などを知る機会がなく、ミスマッチが生じるという地域課題があった。当金庫も、課題解決型営業に取り組む中、中小企業の雇用面への課題にきめ細かく対応する必要性を感じており、当該課題を解決すべく、上川総合振興局、旭川市及び当金庫が構成員で主体的役割を果たす旭川圏トライアルワーク推進協議会が一体となって、地方創生推進交付金(内閣府)を活用し、旭川圏トライアルワーク事業を推進することとした。

3. 具体的な取組内容

- ・当金庫はトライアルワーク事業の実施者として、有料職業紹介事業の許可を取得、職員を派遣し、旭川圏トライアルワーク事業(①まちなかしごとプラザ(ハローワーク併設)に隣接した相談窓口の運営、②求職者に実践的なトライアル(お試し)就業機会の提供、③受入企業と求職者のマッチング等)を実施するほか、協議会構成員を通じた求職者及び地域中小企業に対する当該事業の周知、ネットワークを活かした当金庫取引先等中小企業への当該事業の周知による求人確保、フリーペーパー等への広告掲載による求職者確保に努めている。
- ・一般的な職業紹介所と違い、対話型の窓口対応により求職者の潜在的なニーズをきめ細かく把握していき、求職者の希望に沿った求人先を提案し、はじめから就職面談を行うのではなく、まずは職場見学・体験(トライアルワーク)を行い、事業所の雰囲気や仕事内容を確認してもらう。そうしたうえで最終的な就職・マッチングに繋げていくことで、就労開始後のミスマッチを防ぐことができる。

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)

- ・単純に職業紹介を行うだけでなく、求職者の潜在的ニーズを把握する面談、職場見学・職場体験を通じて、求職者と求人者のニーズを業種別に蓄積・分析し、これらの情報を協議会の構成員と共有することで、それぞれの関連施策に反映させ、求職者のキャリアアップ支援や求人者の受入環境改善等、一層の相乗効果に繋げることが出来る。
- ・ハローワークやジョブカフェにトライアルワークセンター事務所を隣接させることで、求職者に対するワンストップ支援体制が実現。

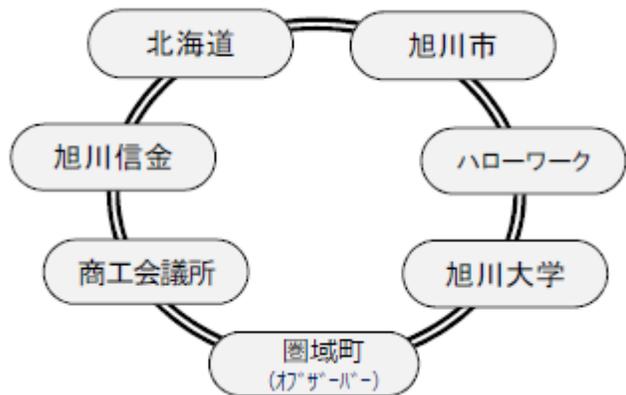
5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・初年度の目標値は、登録事業者数300社、職場見学・体験者数100名、就職者数30名。
- ・初年度は、55歳以上に対して重点的に就労相談と職場見学・体験を実施。次年度からは子育て世代の女性を含め、全世代向けの対応とする方針で、今後セミナーや職場体験等のイベントを求職者向けに実施予定。併せて、協議会構成員と協力しUIJ促進事業を実施予定。
- ・求職者の就職率向上、求人事業者数拡大の好循環を作り、事業拡大をすることで、交付金終了後の2023年度より自走予定。

6. スキーム図等

旭川圏トライアルワーク推進協議会

- 働き手（全世代）に対する就職支援
- 中小企業の人材確保
- 企業の受入環境の改善支援



働き手

(声)表面的な企業・求人情報等の提供だけでは、希望の就職先は見つからない(ミスマッチの恐れあり)



地域中小企業

あらゆる働き手と地域中小企業を繋ぎ、就労による地域定着を図ることで地方創生を実現する!

旭川圏トライアルワーク事業(有料職業紹介) 実施者:旭川信用金庫



【入口】



【ニーズ把握】



【職場体験】



30. 「地方創生推進事業“巡リズム”進化による『アクティブシニアの生きがい創出事業』

(枚方信用金庫)

1. 取組の概要

- ・高齢者の増加及び産業の活性化という地域課題を踏まえ、経験豊富でスキルの高い企業OBなどの地域人材に「アクティブシニア会員(以下「AS」)」として地元企業の課題解決に活躍頂く場を提供し、地元企業の発展ひいては雇用拡大に繋げる取組を実施。「自分らしい社会貢献」を目指す場及び地域の支え手になるという「生きがい」をシニアに提供することで、持続可能な健康長寿社会の形成に貢献する。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・当金庫営業エリアはかつてのベットタウン地域と下請中小企業が多い地域からなり、高齢化対応と新産業創出が課題。そこで、地域に多数在住する企業OB人材に注目。当金庫が実施する、高齢者の暮らしに係る困りごとを専門業者等に繋いで解決を図る取組(巡リズム®)を発展させ、同人材に事業者が抱える各種課題解決の相談を行う場を提供し、課題解決の一助としてもらうことで、シニアの生きがい創出と地域経済活性化を目指した。

3. 具体的な取組内容

- ・ASの募集に際しては、当金庫から枚方市在住等の60歳以上の顧客に募集DMを送付した他、登録専用HPを開設。登録に際しては、管理者や技術者として10年以上の実務経験等を要件とした他、関東経済産業局のマネジメントメンター登録制度を参考に、詳細な職歴や取組意欲の確認等を実施。
- ・ASに対しては、相談対応能力向上を目的に、中小企業支援に係る留意点や対話スキル等について、外部講師等によるワークショップを開催。
- ・当金庫職員は事業者に対して、日々の対話や事業性評価等を通じて洗い出した各種課題等について、ASの活用を提案。同意があった場合、当該事業者が抱える課題の解決に係るノウハウ・関心等を有するASが、相談を行う場を提供する(金庫内及び現地における相談会の実施)。

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)

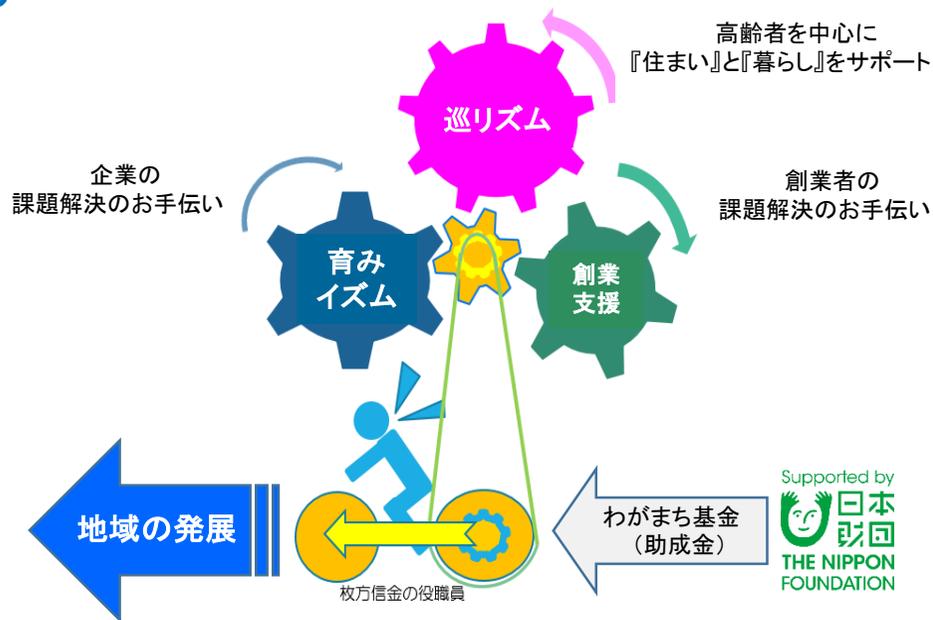
- ・主に関東経済産業局管内で実施されている新現役交流会を参考に、地域貢献意欲が高い企業OBなどの地域人材を一種の専門家として、経営者のニーズに合わせて派遣し、無償でアドバイスする仕組みを構築(職業安定法上の求職者と求人者の雇用関係の紹介あっせんではない)。
- ・相談会では、当金庫がASと事業者の対話を後押しし、両者による密度の高い対話を通じて本質的な課題を探り出し、当該課題の抜本的解決に資するアドバイス等を引き出すようにしている。
- ・事業者に対して多角的な視点からアドバイスを行うため、必要に応じて複数のASによる相談会機会を提供するとともに、外部支援機関への仲介等を行い、事業者が最善の助言を得られるように注力。また、事業者からは相談対応をしたASの評価を頂き、以降の相談会実施の参考としている。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・ASは当初10名程だったが、知名度向上により2020年12月時点で27名に増加。専門領域は経営企画・生産管理・土木技術等多岐に亘る。これまで101回の相談会を実施(2020年12月時点:経営改善28回、補助金申請17回、販売強化14回、労務管理13回、事業承継10回、その他19回)。
- ・予期せぬ事態に困惑していた企業がASの助言で乗り切れた案件、工場建設に係る事業計画や労務管理等にASが交代して対応した案件、ASの指導で経営改善に親子が協力し始めた案件等が出ており、今後はウィズコロナを見据えたWEB相談の実施等を支援し、引き続き取組を推進する。

6. スキーム図等

巡リズム®・育みイズム・創業支援を組み合わせ
地域の高齢者と産業を元気に



「巡リズム」

高齢者を中心に様々な『住まい』と『暮らし』に関するお困りごとを伺い、行政や地域事業者と連携した「つなぐ、つなげる、つながる」活動により、解決に向けた提案を行っています。多様な世代が共存するまちづくりが目標です。
(高齢者向け施設等への入居支援、ご自宅売却支援、若者の婚活や子育て応援など)

「育みイズム」

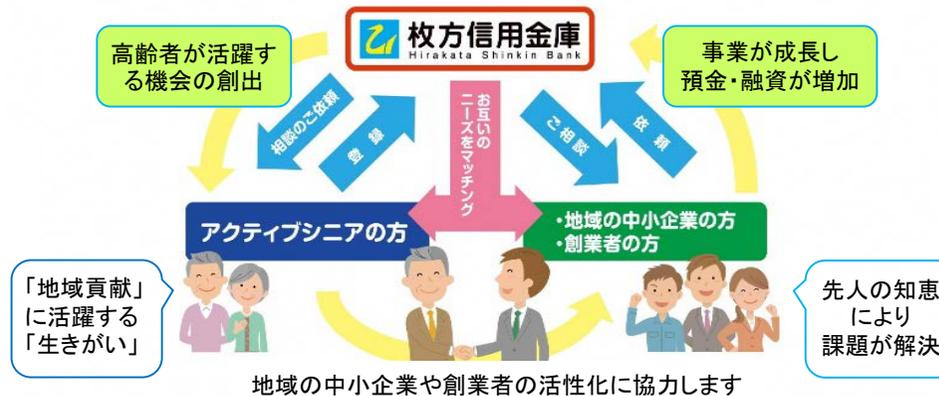
企業の課題やニーズを把握する事業性評価を実施、販路開拓支援や外部支援機関とのマッチングなどにより、地域の産業活性化に取り組んでいます。

「創業支援」

有望と思われる創業者への創業支援金の授与や、枚方市や地元商工会議所、日本政策金融公庫、保証協会などと連携した支援を実施しています。

個人事業主さま・中小企業の社長さまへ 経営力の向上を後押しします。

つなぐ・つなげる・つながる **アクティブシニア**



※本件は雇用関係の紹介あっせんではありません。

活動の風景

スキル向上ワークショップ



アドバイザーとしてのスキルアップを目的に開催しています。

相談対応(新人にもわかる製造工程マニュアルの作成)



工程を見学後、事業者とディスカッション。文書に不慣れな最近の若者向けに、スマホで動画を作成する案で決着しました。

こんな相談もありました :より安全で廉価な工法について



創業間もない建設業者からの相談。土木工事の経験が乏しく、土木工事に精通したシニアから工法の助言を受け無事完工しました。相談者からは大変感謝され、久しぶりに現場へ出たシニアは充実した表情でした。活躍の場の創出ができた、印象に残る案件でした。

※相談会は当金庫内及び相談者先等で実施

31. 「地元企業の海外戦略・インバウンド戦略を人材面からサポートすべく、外国人留学生面接会を開催」 (池田泉州銀行)

1. 取組の概要

- 海外展開や外国人需要の取り込み、外国人社員の管理者確保等を希望する地元中小企業の成長支援を目的に、外国人留学生を対象とした面接会を当行及び森興産(株)(以下「森興産」)主催、大阪労働局協力のもと、2019年度より開催。また、単なる人材マッチングだけではなく、採用人材及び企業に対する就労ビザの取得支援、入社後の定着支援等、一貫した伴走型の取組を行うことで、外国人留学生の採用・定着を支援。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 当行は2018年11月に、民間では全国初となる「外国人合同企業説明会」を開催。その際、運営事業者として森興産に当日運営を委託。同社は留学生向け情報ポータルサイト「WA.SA.Bi.」(国内大学等在籍約5,000名の留学生が登録)を運営する他、特に教育に注力した採用・定着支援事業を2012年より実施。同社の持つ留学生ネットワークや支援ノウハウの優位性を認識したことから、2019年4月に当行は同社と業務提携を締結。
- 海外展開やインバウンド向け事業等を実施・検討する中小企業の多くにおいて、中長期的な目線で、優秀な外国人材を採用したいというニーズが顕在化していたため、同社と連携し、新たな試みとして「面接の場」の創出に加え、その後のフォローも伴走して行うスタイルの面接会を企画・開催。

3. 具体的な取組内容

- 当行が、事前に申込企業と面談を行い求人票を受領。求人票は留学生(WA.SA.Bi.登録者)に事前開示され、留学生が応募企業を決定し、履歴書を森興産に提出。当行と森興産で協議のうえ、最適な企業と留学生との1次面接を設定(2次面接以降は当行が設定し同席)。
- 当日、急遽参加となった留学生に対しても、会場に常駐する行政書士と当行とで企業の求人票と学生の専攻等を個別に勘案し、面接を設定。
- 当日は主催者より参加企業に対し面接や採用におけるポイント等を説明。大阪出入国在留管理局からは直近の法規制等の情報提供を実施。

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)

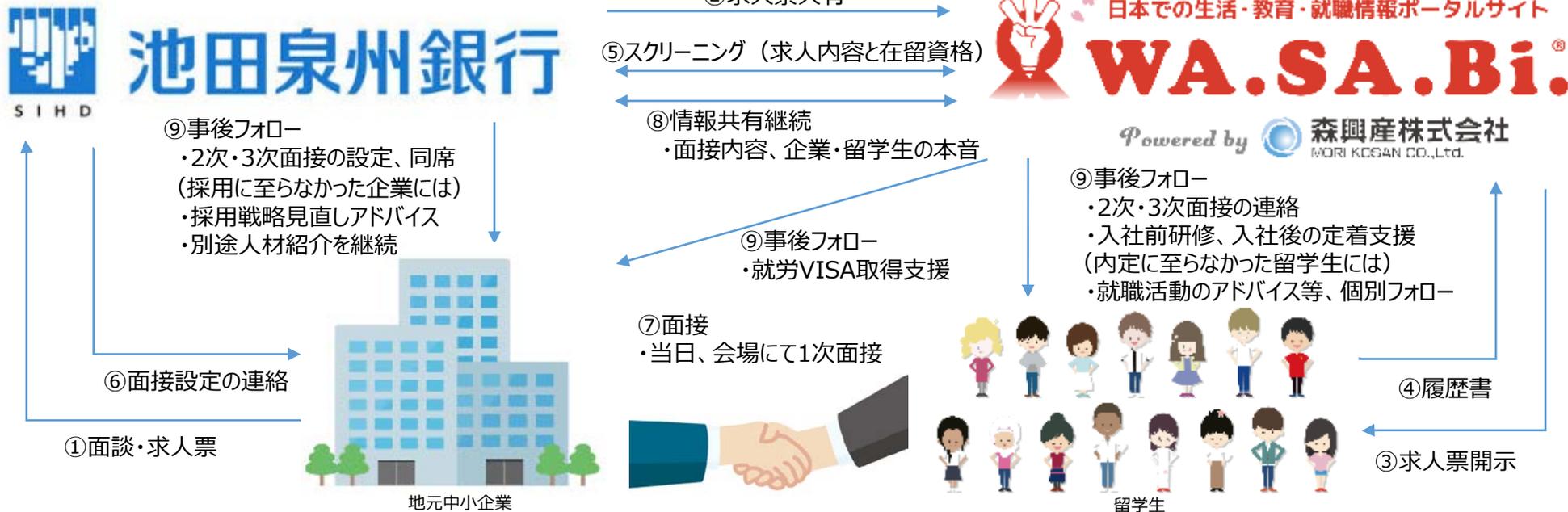
- 企業募集にあたり、当行が日常業務の中で把握している取引先企業の今後の事業展開や経営課題等をもとに、中長期的な観点から事業性評価を実施し、人材ニーズを有する企業の中でも、外国人採用が最適と思われる企業を抽出して声掛けを行うことで、ミスマッチの低減を企図。
- 外国人採用後は、本部専担者が企業訪問し採用人材との面談にてフォローを実施している他、企業に対する定着支援セミナーも開催。特に外国人初採用企業には個別訪問し、企業側(上司・同僚等)の心構えを啓蒙する等の定着支援を継続実施。また、当行で2次面接以降を設定し同席することで、採用に至らなかった企業に対しても、今後の採用戦略の見直しやアドバイス等の個別フォローを可能にし、採用に係る継続支援を徹底。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 2019年度は企業32社、留学生221名が参加し、293件の面接を実施。18社に対し、2020年4月に23名入社(採用職種:営業・海外市場開拓、設計・プログラマー、通訳・翻訳、技術職等)。同年12月末時点での退職者は1名と低水準。今後は外国人採用企業同士の情報交換機会の創出等を予定。
- 2020年度はオンライン形式にて開催。15社が76件の面接を実施し、4名が2021年4月入社予定(2020年12月)。遠方参加者との面談も可となり、企業のITリテラシー向上に寄与。人材面での支援により地元企業の成長を後押しし、地方創生・多文化共生に資する取組として、今後も発展させたい。

6. スキーム図等

● 6. 1 スキーム図



※当行は、2018年12月に全国の銀行で初めて有料職業紹介事業の許可を取得し、紹介業務を開始。2019年4月に森興産(株)と業務提携を締結。

● 6. 2 面接会から採用後まで

【セミナー】「セミナー内容」（講師）

- ・「面接や採用におけるポイント」（森興産）
- ・「外国人材に関する直近の法規制」（大阪出入国在留管理局）



【企業と留学生の1次面接風景】

- ・企業（32社）と留学生（221名）が293件の面談を実施 <2019年度実績>



【入社後の勤務風景】

- ・企業：シール等の特殊印刷業、年商9億円
- ・職種：通訳・翻訳、技能実習生（写真両隣）の指導
- ・国籍：ベトナム（写真中央の女性）



32. 「教育機関連携による『起業/ビジネスを通じた高金融リテラシー人材育成と地域活性化施策』の推進」

(藍澤證券)

1. 取組の概要

- ・当社は包括業務提携を行った茨城県立常陸大宮高校との間で独自の地域人材育成施策を展開している。同校には生徒が株主兼社員となる法人登記された株式会社があり、同社は3年生がCEOを務める5事業部の下、ブルーベリーの栽培から加工販売、国民宿舎と連携した観光事業等を手掛け、6次産業の担い手として地域で活動している。今般、配当や納税等の従来活動に加え、蓄積してきた内部留保の一部を投資し、生徒が卒業後に地域で起業する際の資金支援に充てることを企図。当社は、営業活動自体の支援に加え、投資スキルの獲得を目的とした授業を提供し、生徒による投資を支援。「起業/ビジネスを通じて地域で生きることを学びながら、金融リテラシーの習得も目指す」人材育成を推進中。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・当社は「貯蓄から資産形成へ」という流れを促進するため、金融機関7社や教育機関5校と包括業務提携を行い、各所で金融リテラシー向上を目的とした授業を行っている。例えば国立大学では投資に関する寄付講座を提供しベストプラクティスとの学生の評価も得てはいるが、生活実感がない中での知識習得、或いは仮想ゲームとしての盛り上がりの域にとどまっているのではないかと、いうもどかしさが問題意識としてあった。
- ・関東経済産業局主催の創業促進フォーラムで当社と同校はパネリストを務め互いの存在を知ることになったが、当社は、①公立高校が設立した事業会社を営業面で支援するとともに、②自ら稼いだお金というリアリティをもって、掲げた目標(先輩・後輩達の起業を資金支援したい)のために資金運用を行うことも全面支援し、その過程を通じて、地域で起業/働くことの意義や真の生活実感ある投資を学ぶ取組を実現することに決めた。

3. 具体的な取組内容

- ・当社東京本社から専門スタッフが同校生徒に対し、リアルリモートによる授業提供及び質疑応答を実施。同時に、当社若手社員を茨城県の同校教室に派遣し、補助を行う体制をとることで、理解の深化に努めた。また、営業支援では、提携金融機関と連携した新たな販売機会提供、販売活動指導(東京都で「地産『都』消」ビジネスを体感)等実施。資金運用を見据え、「自ら稼いだ資金を自ら設定する目的を達成するために投資する」意識をより鮮明なものとするに注力。資金運用支援に関しては、運用限度額を設定する等リスク管理を徹底し、当社サポートにより株式投資実施。更に人材育成に係る本取組を各地に広めるため、提携金融機関のネットワークも活用して東京都や山口県で取組に着手し、山梨県でも展開予定。

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)

- ・既存コンテンツ(大学寄付講座)を活用した事前研修を企画。理解の深化を図るため東京及び同校での2拠点同時支援体制を新たに構築して実施。
- ・当社店舗網等を活用した地元と遠隔地の2エリア研修も提供。地元の良さを再認識する機会を創出し、地域での起業等に係る想いを醸成。

5. 取組の成果(取組み中の場合は目標値・KPI等)

- ・事業会社は物産展等への出店等を通じて内部留保を増加させ、2020年12月から投資開始。同校生徒からは自らの収益を投資に充てることを実感する旨の発言も出る等、生活実感ある投資意識の醸成に貢献。また、本取組が複数メディアで取り上げられた他、茨城県議会視察も受入。さらに、同校協力の下、当社・青梅信用金庫・金融当局が協働提供する都内市立中学校の授業で類似企画を実施。提携網も使った横展開の推進に注力中。

6. スキーム図等

I. 高校生が自ら「起業/ビジネス」で稼いだ資金を目的実現のため運用

経済産業省 関東経済産業局

関東経済産業局創業促進フォーラム2018

～「若い力」を引き出す！創業支援の取組からヒントを学ぶ～

企業探訪

常陸大宮高校

株式会社 HIOKO HD (設立)

6次産業ビジネス(ブルーベリー栽培加工等/地域観光事業)部門

財務部門

◇包括業務提携
 ・県立常陸大宮高校(茨城)
 ・藍澤証券(東京)

支援① HIOKO HD事業の強化拡大

・「ビジネス」をクロスボーダーで支援
 ⇒お金を稼ぐ支援/稼ぎ方の指南

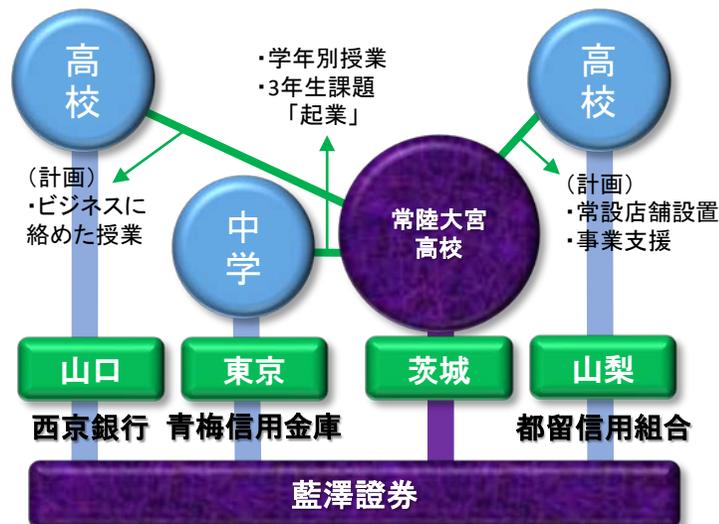
支援② 内部留保の一部を資金運用

・「ビジネス」で稼いだ資金を「運用」するため投資授業を提供
 (2拠点同時支援体制) ⇒実際の投資へ



(例)「地産都消」イベントに招聘・両者で販売
 於)東京四谷 第一勧業信用組合本店

II. 金融機関ネットワークで取組を各地域に伝播



・全10回の投資授業シラバス

日時	授業数	時間	テーマ	担当	内容	対応方法
6/26(金)	1	50分	証券基礎①	SL-部 (橋井)	・証券リテラシーの意義(概要) ・証券会社役割/相場歴史 ・証券取引所 ・投資の仕組み	オンライン
	2	50分		SL-部 (加藤部長)	・チャートの分析方法 ・チャートの分析手法	オンライン
7/17(金)	3	50分	証券基礎②	SL-部 (橋井)	チャートの分析応用編①	オンライン
	4	50分		水戸支店 (大野支店長)	グループワーク①(チャート分析) ・専門家の分析方法 ・現在の市場 ・店頭で下で注意するポイント ・優良企業・銘柄等	オンライン
8/28(金)	5	40分×2	証券基礎③	SL-部 (加藤部長 後藤課長)	株式はどうして動くのか	オンライン
	6	40分×2		SL-部 (橋井)	グループワーク②(銘柄分析)	オンライン
9/28(月)	7	50分×2	証券基礎④	SL-部 (橋井)	指標・銘柄分析応用編	オンライン
	8	50分×2		SL-部 (橋井)	指標・銘柄分析応用編	オンライン
10/8(木)	特別講義	90分	証券基礎⑤	SL-部 (橋井)	指標・銘柄分析応用編	オンライン
10月	9	50分×2	運用規定の策定	SL-部 (橋井)	運用規定の策定 (HIOKO版)	オンライン
	10	50分×2		SL-部 (橋井)	予備	オンライン

※9/15より週2-3回程度橋井先生の授業中にwebミーティングを行う。(水戸支店)

マスコミで取り上げ

・全国: 日経新聞が「商売」を1面報道



・地元: 茨城放送が「授業」を生中継



33. 「特別保証認定プロセスの電子化(新型コロナ関連融資)によって、資金繰支援の大幅な迅速化を実現」 (北國銀行、のと共栄信用金庫)

1. 取組の概要

- 北國銀行、のと共栄信用金庫を中心とする県内地域金融機関、志賀町、七尾市、加賀市を中心とする自治体、石川県信用保証協会等からなる石川県特別保証認定プロセス電子化運営協議会は、三密回避による国民生活の安全確保と事業者への円滑かつ迅速な資金繰り支援を行うため、民間金融機関による実質無利子・無担保融資に係る特別保証認定プロセスの電子化に取り組み、保証審査開始までのリードタイムを大幅縮減。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 新型コロナウイルス感染症により影響を受けた事業者の事業継続に対して万全な資金支援を行うため、民間金融機関における実質無利子・無担保融資が開始されたが、金融機関を一元的窓口とするワンストップ対応が求められたことから、金融機関職員の事務負担が増大。また、書面申請が前提のため移動コストは大きく、自治体窓口では対応が集中することで三密が発生し、申請手続の効率化・非対面化・電子化が求められていた。
- 特別保証認定プロセスの電子化には、金融機関、自治体、保証協会の調整が必要であったが、金融庁の政策オープンラボで、有志によるダイアログを通じた地域課題解決策の提案に取り組んでいる「地域課題解決支援チーム」の協力もあり、上記課題解決の実現に積極的な石川県内の金融機関、自治体、信用保証協会の職員有志が参集し、オフサイトでのダイアログを実施。各自の電子化に関するノウハウや状況を共有、必要機能や導入可能なインフラ水準について協議し、約3か月で公式に利用開始に至った。

3. 具体的な取組内容

- 本件電子化は、事業者から認定申請事務の委任を受けた金融機関が申請手続を行うと、申請内容が自治体および信用保証協会にリアルタイムで共有されるもの。申請に必要な添付資料は、スキャナーで読み込みアップロードする。
- 本件取組により、金融機関では、認定申請手続のため自治体窓口を往来する時間が削減され、事業者支援に注力することが可能になる。市町等の関係機関は、非対面で事務を行うことができるほか、訂正処理等も速やかに行うことが可能である。また、信用保証協会では認定申請状況がリアルタイムで確認できるため、事前の審査準備が可能になり、保証審査開始までのリードタイムを大幅に短縮できる。

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)

- 本件電子化の早期実現のため、各基幹システムとは連携せず、金融機関、自治体、保証協会のみが参加するクローズドな設計とした。
- 本件はクラウドサービスであり、北國銀行はクラウドサービスの導入に関するノウハウを提供。のと共栄信用金庫は信金・信組のインフラ水準で対応可能な設計をアドバイス、外部展開可能な環境・体制整備を進める等尽力。自治体は申請用フォーマットを統一化し、申請手続簡素化に取り組んだ。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 本件取組により、金融機関職員の事務に要する時間が、導入前の約120分(書類準備、市町窓口往来、認定書発行待ち、信用保証協会対応等)から約5分(データ入力、ファイルアップロードのみ)に短縮された。また、自治体での認定申請受付から認定書発行までが半日以内で完了しており、事業者への早期の融資実行が可能となった。電子申請利用の徹底により、申請の電子化率を高め、各種コストを削減し、事業者支援に注力していく。

6. スキーム図等



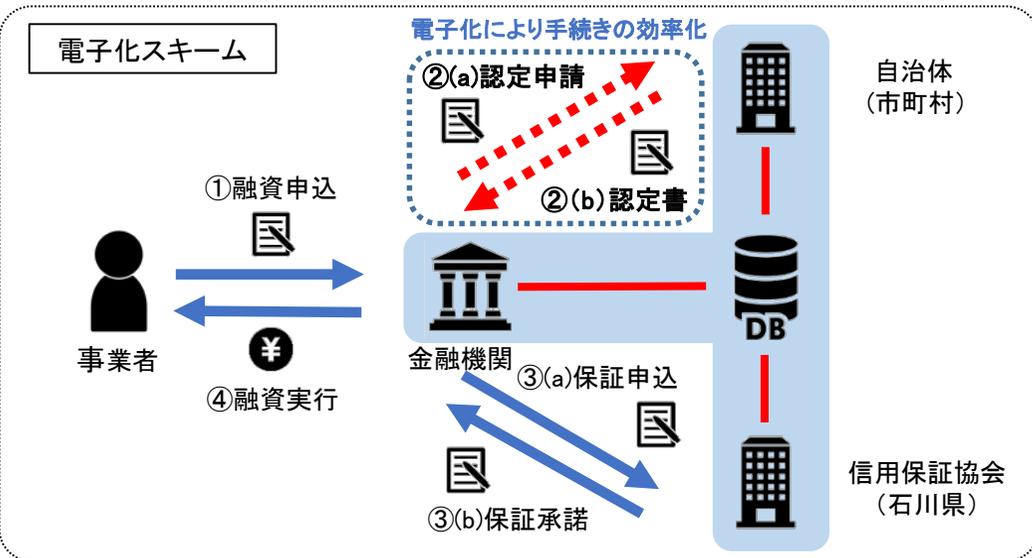
① ちいきん会コミュニティから、共通して課題認識している石川県関係者の有志とネットワーキング

② ちいきん会の有志を中心として、石川県内で電子化に積極的な有志とのダイアログ実施

③ 有志のダイアログで検討した企画・仕組みを具現化（正式なサービスとして利用開始）

※ちいきん会：「地域」と「金融」とがさらに連携することを目的として発足した会。熱意ある公務員と金融機関職員が、肩書きを外して安心して建設的な議論を展開する出会いの場。ちいきん会事務局は、金融庁・地域課題解決支援チームなどの省庁やよんなな会の有志ほか、金融機関の有志で構成。

※石川ダイアログ：ちいきん会のコミュニティから提起された売上減少認定申請手続きの電子化について、石川県の各金融機関および自治体に需要調査を実施し、電子化に積極的な有志が集まったオフサイトでの会合。



- ※必要なインフラ：インターネット回線、資料アップロードのためのスキャナー、電子メール
- ②(a)認定申請：システム上に必要項目を入力。必要添付資料をアップロードして登録完了。
- ②(b)認定書発行：認定申請受付をメールで通知。電子公印によるデジタル承認にも対応。

対象機関	売上減少認定の電子化によるメリット
金融機関	<ul style="list-style-type: none"> 認定申請書類の自治体への持込みおよび認定書受け取りのための移動コスト削減 書類整備及び移動の時間削減により事業者支援に注力可能
自治体	<ul style="list-style-type: none"> 受付の電子化による窓口での三密回避 訂正処理の迅速化 認定手続きの進捗状況の問い合わせ対応事務の削減
信用保証協会	<ul style="list-style-type: none"> 認定申請状況をリアルタイムで把握することにより、事前の審査準備が可能

特別保証認定の電子化による実績

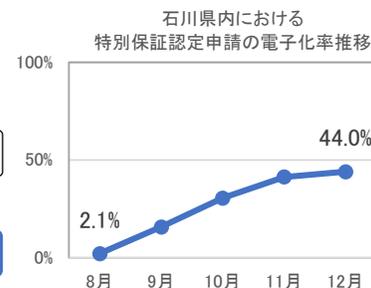
■金融機関職員の時間削減



■金融機関・市町・保証協会の連携強化

差異し時の即時対応 → 最短認定時間
5時間33分 ⇒ 1時間53分

半日以内で認定書発行手続きが完了している



34. 「自治体・NPO法人・ベンチャー企業等と連携した『スマート農業普及』への貢献」

(三井住友海上火災保険)

1. 取組の概要

- ・当社は、NPO法人ロボットビジネス支援機構(以下「ロビジー」)、農業用ロボット・IoT・AI等の独自製品・サービスを提供するベンチャー企業とアライアンスを形成。連携協定を締結した自治体を中心に、勉強会の講師対応や農業界向けセミナー(デモ展示会)企画のアレンジ、ベンチャー企業が提供するロボットやIoT機器への専用保険商品の提供等を通じて、「スマート農業普及」へ貢献している。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・当社は、深刻な人手不足に悩む農業界などの課題解決に向けて、産官学連携により各種ロボット普及を総合的に支援するNPO法人(ロビジー)を2017年10月に設立し、特に農業用ロボットに関する知見・ノウハウの蓄積と豊富なネットワークの構築を図ってきた。
- ・ベンチャー企業が開発・販売する農業用ロボット・ドローン・IoT機器等に当社の保険をセットし、自治体と連携しながら、農業界に普及を促すことにより、農業界における生産性向上・人手不足解消を支援しつつ、新たな保険マーケットが創造できると考えた経緯・動機である。

3. 具体的な取組内容

- ・当社は、包括連携協定を締結した山形県、福島県、茨城県、埼玉県、神奈川県、愛知県、和歌山県、京都府、徳島県、香川県、愛媛県、長崎県、熊本県、岡山県津山市、静岡県浜松市、長野県上田市などに対し、ロボット活用セミナー・勉強会の講師対応やデモ展示会の開催を支援した。
- ・岐阜県恵那市(人口約5万人)では、2019年度から市職員を「自治体研修生」として当社の東京本社で受け入れ、本研修生をハブとして、ロビジー・同市・地元農家と連携しながら、『スマートアグリタウン構想(中山間地域の課題解決モデル)』を展開中である。具体的には、ロビジーとともに同市に各種アドバイスをを行い、同市が国や県などと方策の協議を重ねた結果、第一段として、国の事業「次世代につなぐ営農体系確立支援事業」の採択を受けることに成功。2020年2月、7月、10月、12月、現地視察や地元農家(革新計画協議会)との意見交換を実施し、課題やニーズを把握した上で、導入するロボット(急峻な畦畔地も対応可能な草刈りロボット、ドローンによる粒状散布の導入など)を検討している段階である。
- ・ベンチャー企業が提供するロボット・IoT機器への保険セット化により、農家は賠償・損壊・盗難などのリスクが軽減され、安心して活用できる。

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)

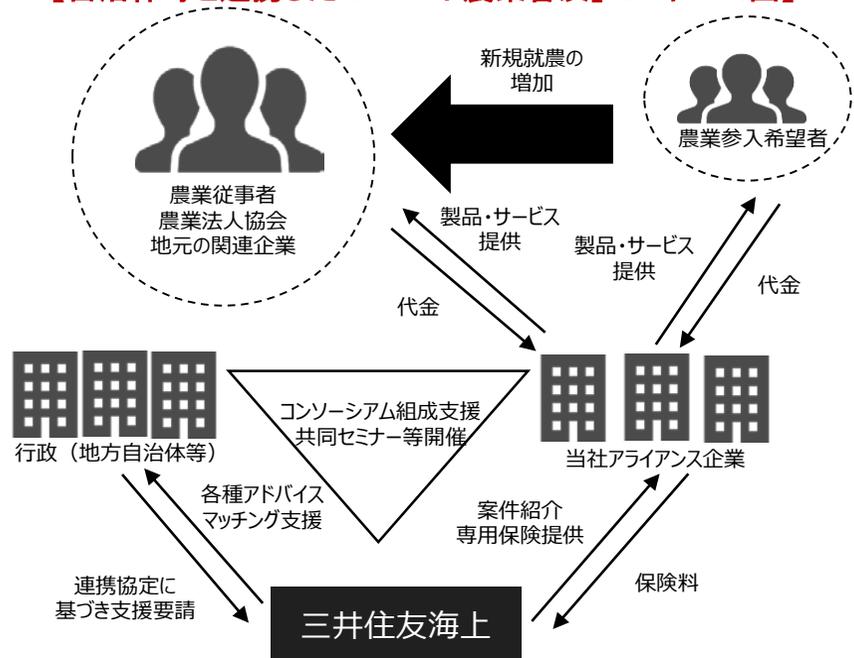
- ・農業の生産性向上、人手不足解消という社会課題の解決に向けて、損害保険会社である当社の貢献方法を従来より検討。当社ネットワーク活用によりスマート農業普及への貢献が可能と考え、取引先や自治体等と密に連携し、知見やノウハウの習得に早期に着手した。また、より高い効果の発揮には、本業へのシナジー効果がある取組(CSV)が最善と考え、地域、取引先企業、当社三方よしとなる持続可能性の高い当該スキームを構築。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・北海道、福島県、茨城県、埼玉県、愛媛県、長崎県、熊本県、岐阜県恵那市、愛知県田原市、岡山県津山市の農業従事者、関連企業等で当社アライアンスによる製品・サービスの導入に至り、スマート農業普及へ貢献している。今後5年間で10,000先への提供を目指す。
- ・2021年度は全国20箇所以上でスマート農業セミナー・勉強会の開催を予定。自治体等との連携を強化し、課題解決地域の拡大を目指す。

6. スキーム図等

【自治体等と連携した「スマート農業普及」スキーム図】



【長崎県・長崎県農業法人協会と連携した「スマート農業イベント」開催事例】



三井住友海上の「スマート農業」支援策 ～貴地域におけるSociety5.0の推進に向けて～

貴地域では、「稼ぐ地域づくり」、「儲かる農業」の実現に向けて、ロボット・AI・IoT (ICT) 等の先端技術を活用し、省人化・生産性向上を図る「スマート農業」の展開を検討されているものと存じます。

三井住友海上は、当社取引先の企業・団体とアライアンスを形成し、「スマート農業」をテーマとする農業経営者向けセミナー等の企画を支援しています。お気軽にご相談ください！！

「スマート農業」に関する専門的な知見・ノウハウ、独自の商品・サービスを有する企業・団体と連携し、いろいろ(基礎的な知識)から実践的な農業用ロボット・ドローン・AI等の事例まで、主催者のニーズに応じた内容のセミナー・デモ展示(実演)等の企画を提案します。



【講師例：銀座農園株式会社 代表取締役 飯村 一樹 氏】

2009年に銀座農園(株)創業。「テクノロジーで農業の未来を豊かにすること」をビジョンとし、テクノロジーを活用したスマート農業ソリューションを提供中。自社で開発・提供している自律走行型モビリティ「FARBOT」で第一次産業分野のスマートアグリ・モビリティプラットフォーム構築を進めている。



【講師例：NPO法人ロボットビジネス支援機構(RobiZy) 村上 出 氏】

中小企業・小規模事業者の業務改善や労働環境の整備など、経営全般を伴走型で支援する。国・自治体などの地域産業振興政策をサポート。NPO法人ロボットビジネス支援機構(RobiZy=ロビジー)事務局メンバーとして、RobiZy会員を中心に、スマート農業の普及・事業化支援などに取り組む。

スマート農業推進計画の将来像 (イメージ)



えな スマート農業 推進セミナー

受講生募集

開催日時 令和2年 0月00日 00:00~

開催場所 豊後啓発センター 多目的集客館

定員 60名

費用 無料

【第1期】スマート農業に向けた取り組み 09月00日

【第2期】農業現場で活用されるIoTの事例紹介 10月00日

【第3期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 11月00日

【第4期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 12月00日

【第5期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 01月00日

【第6期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 02月00日

【第7期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 03月00日

【第8期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 04月00日

【第9期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 05月00日

【第10期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 06月00日

【第11期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 07月00日

【第12期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 08月00日

【第13期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 09月00日

【第14期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 10月00日

【第15期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 11月00日

【第16期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 12月00日

【第17期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 01月00日

【第18期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 02月00日

【第19期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 03月00日

【第20期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 04月00日

【第21期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 05月00日

【第22期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 06月00日

【第23期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 07月00日

【第24期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 08月00日

【第25期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 09月00日

【第26期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 10月00日

【第27期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 11月00日

【第28期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 12月00日

【第29期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 01月00日

【第30期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 02月00日

【第31期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 03月00日

【第32期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 04月00日

【第33期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 05月00日

【第34期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 06月00日

【第35期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 07月00日

【第36期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 08月00日

【第37期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 09月00日

【第38期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 10月00日

【第39期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 11月00日

【第40期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 12月00日

【第41期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 01月00日

【第42期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 02月00日

【第43期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 03月00日

【第44期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 04月00日

【第45期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 05月00日

【第46期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 06月00日

【第47期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 07月00日

【第48期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 08月00日

【第49期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 09月00日

【第50期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 10月00日

【第51期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 11月00日

【第52期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 12月00日

【第53期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 01月00日

【第54期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 02月00日

【第55期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 03月00日

【第56期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 04月00日

【第57期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 05月00日

【第58期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 06月00日

【第59期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 07月00日

【第60期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 08月00日

【第61期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 09月00日

【第62期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 10月00日

【第63期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 11月00日

【第64期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 12月00日

【第65期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 01月00日

【第66期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 02月00日

【第67期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 03月00日

【第68期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 04月00日

【第69期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 05月00日

【第70期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 06月00日

【第71期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 07月00日

【第72期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 08月00日

【第73期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 09月00日

【第74期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 10月00日

【第75期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 11月00日

【第76期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 12月00日

【第77期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 01月00日

【第78期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 02月00日

【第79期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 03月00日

【第80期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 04月00日

【第81期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 05月00日

【第82期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 06月00日

【第83期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 07月00日

【第84期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 08月00日

【第85期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 09月00日

【第86期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 10月00日

【第87期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 11月00日

【第88期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 12月00日

【第89期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 01月00日

【第90期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 02月00日

【第91期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 03月00日

【第92期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 04月00日

【第93期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 05月00日

【第94期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 06月00日

【第95期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 07月00日

【第96期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 08月00日

【第97期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 09月00日

【第98期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 10月00日

【第99期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 11月00日

【第100期】スマート農業推進計画の将来像(イメージ) 12月00日

主催：長崎県農業協同組合 共催：三井住友海上、NPO法人ロボットビジネス支援機構

35. 「コロナ禍における電子地域通貨『さるぼぼコイン』の活用による地域消費喚起の取組」

(飛驒信用組合)

1. 取組の概要

- ・スマートフォンアプリを活用した電子地域通貨「さるぼぼコイン」は2017年12月のリリースから約3年を迎え、ユーザー数約19,600名、加盟店数約1,500店、累計決済額約29億円(2020年12月時点)まで拡大し、新しい決済環境として地域に定着しつつある。
- ・コロナ禍における地域消費の落ち込みは激しく、消費の回復が地域の喫緊の課題となる中、当組合が「さるぼぼコイン」の活用による地域消費を喚起するための施策を各方面に提案し、行政機関、観光団体、飲食事業者等と連携した複数の取組を実施した。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・当組合は地域金融機関の原点に立ち戻り、CSV経営(共創価値経営)を理念として掲げ、事業活動を通じた企業にとっての価値とともに社会的な価値の創造を目指す経営を志向しており、「さるぼぼコイン」事業によって「お金の地産地消」による域内の経済循環の促進を目指すとともに、地域事業者のキャッシュレス対応による売上増加を図り、地域経済の活性化を目指している。
- ・コロナ禍により、当地域の主要産業である観光関連業種が大きなダメージを受ける中、その直接的な影響を受ける飲食関連や土産物販売などの業種だけでなく、地域の消費活動全般が大きく落ち込んでおり、官民協働の消費喚起施策として地域に定着した「さるぼぼコイン」が採用された。

3. 具体的な取組内容

- ・大手が展開する電子マネーやクレジットカードではコスト面等から中小規模事業者での導入が難しいことから、さるぼぼコインの初期費用、ランニングコスト、決済手数料は不要(預金口座への払戻しやBtoBの送金には手数料が必要)とし、域内での加盟店開拓を実施して電子決済インフラの普及・整備を図った。
- ・行政機関と連携し、市税等の支払いに対応したほか、「さるぼぼコインアプリ」のプッシュ通知機能が災害情報等の発信ツールとして導入された。
- ・地元民間企業の施策と連携し、飲食テイクアウト時に「さるぼぼコイン」を利用した場合10%を還元するキャンペーンを4月25日から展開した。
- ・飛驒市がプレミアム商品券の発行に際し、その一部で「さるぼぼコイン」を「飛驒市がんばれプレミアム電子地域通貨」として5月20日から先行取扱い。
- ・観光消費の直接的な拡大施策として、飛驒・高山観光コンベンション協会が他の観光団体と協力し、高山市から総額4,000万円の助成を受け、オンライン旅行業者のじゃらんnetと連携した「スマホでお得旅」事業を7月から3月まで実施。GoToトラベル事業とは別に宿泊代金の20%相当の「さるぼぼコイン」ポイントカードを観光客等に付与することで、当地へ観光客を誘致するメイン施策となっている。岐阜県の助成1,000万円による同様の事業も実施。
- ・高山市内商店街のうち6か所で、「さるぼぼコイン」による決済時に20%を還元する地元消費喚起キャンペーンを、市の助成により10月から2月まで実施。

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)

- ・当組合は、行政や経済団体とスムーズで効果的なオペレーションを実現するため施策検討段階から綿密な連携を行い一体となって取り組んできた。
- ・行政だけではなく高山市、飛驒市の両市議会において、緊急時における「さるぼぼコイン」を活用した施策の有効性を説明し、コンセンサスを得た。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・「さるぼぼコイン」は地域内でのみ流通するとの特性から地域消費の拡大に直結することが、コロナ禍における施策の検討において改めて評価された。
- ・コロナ禍での各施策は相互に関連しつつ複合的に地域消費の拡大に寄与しており、同時に顧客との接点拡大による新規取引増など組合経営にも寄与している。

6. スキーム図等

行政との連携（基本提携）

高山市「電子地域通貨さるぼぼコインを活用した連携に関する覚書」
 飛騨市「災害時等におけるさるぼぼコインアプリを利用した情報配信に関する協定書」

市税等の支払いや災害情報等の発信ツールとして導入

デザイン会社と連携した飲食店支援

地元のデザイン会社と連携し、テイクアウト情報をまとめるサイト「そしゃテイクアウトやぞ」を立ち上げ

<https://hida-st.com/2020/06/30/sosha-takeout-yazo/>

その後、キャッシュレスの衛生面の高さを生かして、当該サイト掲載されたさるぼぼコイン加盟店でテイクアウト商品を購入すると購入額の10%が還元されるキャンペーンを実施

【利用実績：約2,000件、680万円】



観光協会と連携した、観光消費拡大キャンペーン



「飛騨高山&奥飛騨スマホでお得旅キャンペーン」は、じゃらんnetを通じて特定プランを予約した観光客に対して、チェックイン時に最大8,000円分の「さるぼぼコインポイントカード」を配布。総額4,000万円分の事業。

将来的な「キャッシュレスの観光地」を目指して、キャッシュレスの衛生面や観光情報を集めることができる特性を活かしつつ、観光消費喚起をサポート。

※事業主体は飛騨・高山観光コンベンション協会



商店街と連携した消費拡大キャンペーン

10月1日より高山市の中心街にある「やすがわ商店街」にて「さるぼぼコインポイント20%還元キャンペーン」を実施。

観光客に加えて、地元民にも商店街の魅力を知ってもらうことが重要であり、双方にアプローチ可能なさるぼぼコインを活用したキャンペーンを採用いただいた形。

総額500万円分のポイント配布（還元率20%）

11月以降、他の5商店街へも展開

地元3社で連携して商店街支援

Hit net TV!

Wi-Fi 環境等の整備

ロゴ・チラシデザイン



キャッシュレスの仕組み提供



飛騨市と連携したプレミアム電子地域通貨の発行



地域の消費喚起を目的とした飛騨市のプレミアム商品券事業の一部を「プレミアム電子地域通貨」として発行。

（一般）購入額 10,000円（5口まで）→プレミアム 2,000ポイント
 （子供）購入額 9,000円（10口まで）→プレミアム 3,060ポイント

当初は、付与ポイント総額2,000万円分を予算として確保し3か月かけて売る予定が、大きな反響を呼び、わずか10日間で4,700万以上のポイントが付与され、早期終了。

【発行コインと併せて約2億3,000万円の消費喚起に寄与】



36. 「全国初のAIを活用したインフルエンザ予報サービスの提供」

(損害保険ジャパン)

1. 取組の概要

- ・さいたま市内におけるインフルエンザ流行度合いを、4週間先までAI活用により予測し、WEBやLINE及び市内小売店の店舗内サイネージ等により情報配信することで、予防行動を促し、感染リスクの未然回避を可能とする「感染症に強い社会環境整備」に取り組む。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・(株)日立製作所(以下「日立」と)と、当社は、互いのリソースを活用し、社会課題の解決に向けた協創を推進している。
- ・日立が、「スマートシティさいたまモデル」の構築を進める、産官学の連携組織「美園タウンマネジメント協会」の構成員に含まれていたこと、及び当社が、本市と包括連携協定を締結していたことから、同市において最先端の技術や知見を活かした新たな地域サービスの提案に至ったもの。

3. 具体的な取組内容

- ・インフルエンザなど感染症予報に関する実証実験を、2019年12月から約4か月間にわたり、全国で初めて自治体規模で実施。インフルエンザの流行状況を予測するシステムにより、4週間先までのさいたま市内のインフルエンザ流行度合いを「レベル0～レベル3の4段階」で予測し、WEBやLINE等により配信。医療機関からの提供データに様々なデータを組み合わせAIで分析することで、高精度な予報サービスの提供を実現した。
- ・本サービスを天気予報における「花粉症」や「熱中症」の注意喚起と同様に、市民が身近に利用できるようにすることで、地域のインフルエンザの流行予報に応じた事前対策を取ることを可能とした。これにより、手洗いやうがいといった基本的な予防行動が促されるのみならず、仕事の調整やレジャー計画の見直し等、多様な予防行動を取ることを可能とし、感染症に強い社会環境整備、新たな暮らしのスタイルの確立に貢献している。

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)

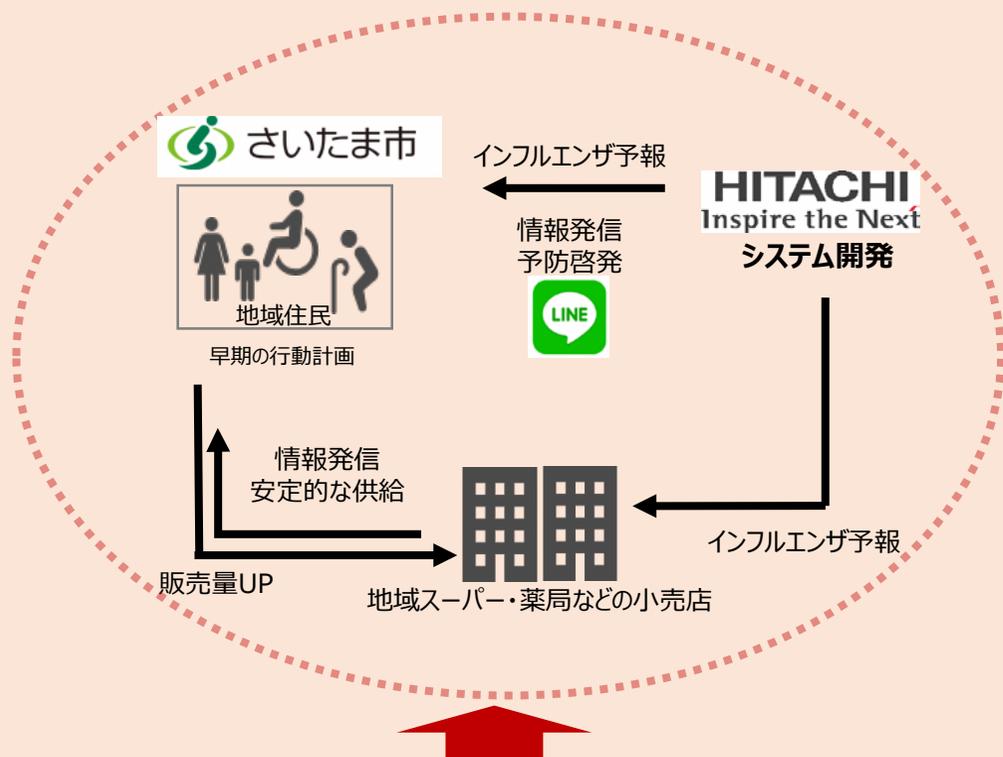
- ・本サービスの提供にあたっては、多くの企業・団体が参加する「エコシステム」の構築が必要と考え、その枠組みと情報発信の仕組み作りを当社が担った。具体的には、①フィールドの選定(埼玉県への提案)、②情報伝達手段の確保(LINE社への協力要請他)、③協力事業者の選定(スーパーや薬局等)、④効果的な情報発信のためのパートナーの拡大(鉄道会社や医薬品メーカー等)、⑤上記関係者の役割分担の企画を当社が主導。
- ・上記により、チラシ配布、店舗でのポスター掲示・サイネージ、アプリ・動画での情報発信等様々な媒体を通じて教育機関や地域住民へ幅広く情報を提供。特に本業で提携するLINE社の専用無料アカウント提供による効果は大きく、6,000名超の登録を実現、プッシュ型での情報発信を可能とした。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

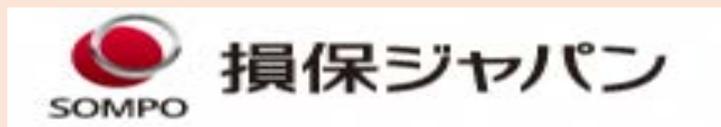
- ・実証実験後のアンケート調査の結果、予報を利用した市民のうち、より意識的に予防行動を実施した人は80%以上であり、予報による予防啓発効果が確認された。また、認知者の約70%が次年度以降も情報配信を希望し、情報の有用性が示されたことから、2020年度も事業を継続実施。
- ・市内にある予備校では、受験生への活用促進の動きが見られ、受験生からは「受験に向けた健康面の対策にとっても効果的だ」との声が上がっている。
- ・継続取組により、①感染症の罹患率低減、自治体の医療費補助の削減、②子どもが感染症に罹患しにくく、子育てしやすい地域づくりに貢献する。
- ・今後、関係者の拡大やマネタイズを含めた事業展開を引き続き検討するとともに、同サービスの新型コロナウイルス感染症への対応を目指す。

6. スキーム図等

感染リスクの未然回避を可能とする 感染症に強い社会環境整備



出典：インフルエンザ予報チラシ（さいたま市HP）



関係者の調整
コーディネート

- ・フィールドの選定
- ・情報伝達手段の確保
- ・協力事業者の選定
- ・エコシステム参加パートナーの拡大
- ・関係者の役割分担の企画検討 等

・さいたま市

・LINE社

・イオンリテール
・ウエルシア薬局

・美園タウンマネジメント協会
・さいたま市薬剤師会
・さいたま高速鉄道
・日本ヘルスケア協会
・サラヤ

37. 「子ども食堂支援団体に対する支援等を通じた『地域が地域を支える』体制づくりへの協力」

(沖縄銀行)

1. 取組の概要

- ・那覇市内で子ども食堂、子ども居場所支援を行っているNPO法人にじのはしファンド*と「連携・協力に関する協定」を締結し、子ども支援事業に対する連携・協力を実施。NPOの支援スキームの検討・構築、当行ネットワークを活かしたNPOの活動資金の募集、活動周知、ボランティア参加等を行う。地域企業や個人のお客さまと、NPO及び地域の子どもの達とを繋ぎ、『地域が地域を支える』体制づくり、助け合い・支え合う社会づくりに貢献。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・沖縄県は子供の相対的貧困率が29.9% (H28年調査「沖縄県子どもの貧困率調査」)と全国平均13.5% (厚生労働省「平成28年国民生活基礎調査」)の2倍に達し、子供の貧困は大きな社会課題である。沖縄県内には190の子ども食堂が存在し、子どもたちへ食事支援等を行っている。
- ・当行大道支店では、当NPOの子ども食堂のイベントへの物品寄贈やお祭りにおける支援、補助金情報の提供や各種相談等を実施してきた。
- ・子ども食堂の運営は、ボランティアの支援や県からの補助金により賄われている実態がある。そうした補助がなくても自立運営ができるよう、当店では資金相談や安定した活動を行うためのアドバイスを行ってきた。
- ・社会課題への対応の必要性、それを支える基盤確立に向け、同店及び同行本部が組織横断的に支援を講じるため、当NPOと複数回協議し取組に至る。

3. 具体的な取組内容

- ・当行は、当NPOとの「連携・協力に関する協定」に基づき、来店されるお客さまに対し、NPOの活動や本件支援について周知するため、パンフレットを営業店窓口やロビーに備え置き、配布を行うとともに、適宜説明するなど、支援先の顔が見える具体的な支援活動を実施。
- ・当NPOの活動に賛同した法人のお客さまから、支援登録申込書や口座振替依頼書等を受領し、NPOへ書類取次、支援登録、口座振替等を実施。
- ・社会貢献に関心が高い個人のお客さまが資金拠出、寄付活動を行えるよう、当行アプリ「おきぎんSmart」において募金機能を開発・呼びかけ実施。

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)

- ・協定書を締結するにあたり、NPOの活動状況(地域の子どもの声)を寄付企業へ還元・報告することで、サポーター企業に対し寄付継続を行うモチベーションに繋げてもらうことを提案。地域の課題を地域で支え、解決するための体制づくりや当該意識の醸成に主体的に取り組んだ。
- ・当行が間に入り各種事務手続きを代行することで、法人のお客さまは、大きな負担なく、毎月の寄付やそれに伴う寄付金控除等が可能となった。
- ・アプリ利用者が簡易に募金できるよう都度募金・毎月募金など募金方法を複数用意するとともに、最低100円という少額からの支援を可能にした。
- ・本件支援及び類似支援に迅速に対応できるよう本部に専担者を配し、一元管理を実施。子ども食堂事業専用口座を開設し、協定書による法人からの募金・アプリ内の個人からの募金につき、月次で件数・募金額を把握・管理すると共に、当該事業にのみ資金が活用されるよう当行が管理。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・本件寄付募集スキーム(NPOとの連携・協力に関する協定、法人からの運営資金拠出およびアプリによる個人からの運営資金拠出の対応)により、地域が地域を支える体制の基盤づくりに貢献。地域課題を解決するNPO等に対する新たな資金調達手段を提供。
- ・取引先の食品関係企業に対して、子ども食堂事業への無償提供コーディネート等も行っており、「おきなわ子ども未来ランチサポート」と連携した支援も予定している。当該取組の組織対応強化、公平性・継続性を意識したNPO支援により、子どもたちの将来に夢がある社会の実現に貢献していく。

6. スキーム図等



本件の背景	銀行の強み	社会課題解決
<p>・NPO法人が子ども食堂の運営において、自立した事業継続に向けて当行へ相談。</p> <p>・地域への社会貢献に興味がある企業も多いがルートや支援方法等が分からない。</p> 	<p>① 銀行本支店のネットワークを活かし、当行がお客さま(法人取引先や個人取引先)とNPOの間に入って橋渡しをすれば、地域企業やお客さまと子ども食堂の懸け橋となることができる。</p> <p>② 沖縄銀行にて展開しているスマートフォンアプリ「おきぎんSmart」をインフラとし個人から「募金」を募ることを出来るようにすれば、社会活動支援を個人にも広めることができるのではないかと。</p>	<p>・地域の課題を地域で支え、解決する体制の構築に主体的に関与。</p> <p>・当事例からノウハウを蓄積し、各営業店へ展開。当行は地域企業とNPOとの橋渡しを行うことができ、ハブとしての役割を果たせる。</p>



個人のお客さまによる支援「おきぎんSmart募金機能」



【連携・協力に関する協定書のイメージ】



地域のお客さまへ活動報告
支援先の顔が見える具体的な支援



*NPO法人にじのはしファンド

- ・NPO法人にじのはしファンドは、「子ども支援事業」として①県内の児童養護施設・里親家庭などから進学や資格取得を希望する社会的擁護等の子どもたちへ奨学金等でサポートする支援事業と、②子ども図書館・子ども食堂を運営することで地域の大人と子供を結び、文化的な体験を提供する事業を運営。②の子ども食堂の運営では、地域住民のコミュニティとして幅広い人を受入れながら、経済的理由や家庭の事情によって、栄養のある食事をとることができない子供たちを支援。
- ・当NPOは、決算報告書をHPで公開する他、SNSツールで活動状況を日々公開しており、活動の継続性を社会に還元している。

38. 「地域資源を活用した持続可能な地域振興 ～大谷冷熱エネルギーによる夏イチゴの栽培～」

(栃木銀行)

1. 取組の概要

- ・自治体や地元の事業者と連携しながら、大谷地域の持続可能な振興に向け、地域資源を活用した採取場跡地の貯留水の冷熱エネルギーに着目し、究極の省エネルギー型農業実証ハウスの事業化に向けた支援を行う取組。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・大谷地域の冷熱エネルギー活用は地域資源の有効活用に繋がると認識していたが、環境事業を行っている事業者から、画期的な省エネルギー型農業実証ハウスの相談を受けたことから始まった。

3. 具体的な取組内容

- ・大谷地区で採掘される大谷石の特性として、温まりにくく冷めにくい(木材に近い保温性能)、保水性能が高い(気化熱発生に適している)といった特性があり、採取場跡地に貯留している地下水の冷熱エネルギーを利用した夏イチゴの栽培に活用することができる。
- ・地下水は、年間を通じて低温(5～10℃)に保たれており、採取場跡地貯留水を汲み取り、冷熱エネルギーを採取して戻すシステムにより、夏場でも冷却することができ、半地下省エネルギー農業ハウス内の壁面に大谷石を配置することによる気化熱や輻射熱効果によって、農業ハウス内を安定的な適温に保つことができる。
- ・冷熱エネルギーを活用した夏イチゴの栽培は既に他の事業者でも行っているが、ク라운冷却のみで夏場日中のハウス内の温度が40℃を超え、ハウス内を適温に保てないという課題があった。この半地下方式では、低温層に冷気がたまり低温を保つことができ、従来型の設備と比べると運用コストは1/20程度まで削減できる上、排熱を出さない為、温暖化対策にも貢献できる。
- ・当行の取引先ネットワーク等を活用して事業化し、過疎地域への展開を目指すべく、支援者の募集や農業者への普及活動を行っている。

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)

- ・宇都宮市や地域のステークホルダーと連携しながら一体的に大谷地域の持続可能な地域振興を図り、大谷石採取場跡地などを中心とした観光資源の活用などへの取組に加え、大谷冷熱エネルギーによる夏イチゴ栽培への参画検討事業者への伴走支援を当行本部及び支店が連携して実施。
- ・一方「半地下省エネルギーハウス」は農業の新たなビジネスモデルで、耕作放棄地や過疎化の解決に繋がるものであり、農業分野参入や地域活性化を検討している事業者をマッチングすることができると考えている。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・2020年7月に完成した半地下省エネルギー農業ハウスへの視察が2021年1月までに約130件あり、他地域の農業支援として冷熱エネルギーシステムの構築検討の依頼も数件きている。今年度は、15度超の高糖度夏イチゴの栽培に成功。半地下省エネルギー農業ハウス構築の横展開も支援していく。
- ・このような耕作放棄地や過疎化の課題解決となる事業・取組をしっかりと漏れのないよう支援していく為、地域課題の発掘や解決方策、伴走支援等を円滑にできるよう、各地域にプラットフォームの構築を主体的に行っていくことがESG地域金融と考えており、宇都宮市では「宇都宮市SDGs人づくりプラットフォーム」を活用しながら、そして他地域ではプラットフォームの構築を展開していく。

6. スキーム図等

地域資源

大谷石



低温貯留水
(5~10℃)

半地下省エネルギー農業ハウス
(全天候型フルクローズド型)



住めば
愉快だ
宇都宮
UTSUNOMIYA

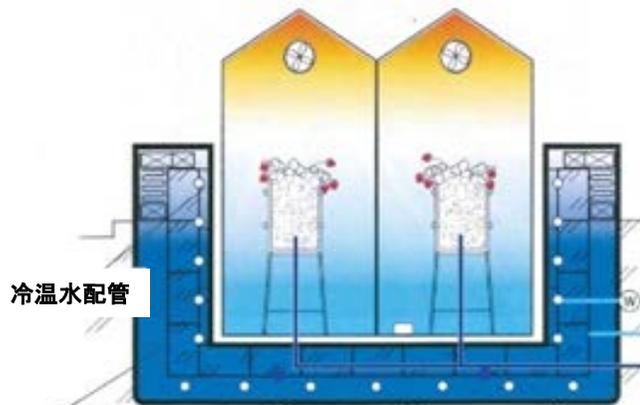
宇都宮市
Utsunomiya City

SDGs未来都市
大谷振興方針

TOCH
GN

栃木銀行

とちぎんSDGs宣言
地域の活性化



輻射熱・気化熱発生装置(大谷石)

汲み上げた冷たい貯留水を壁面に配管することで、ハウス内を全体的に冷却することができる。

また壁面に大谷石を配置することで、夏場の温度上昇時に、石材に含まれた水分を奪い蒸発した際の気化熱の効果で高温になるのを抑える効果により（打ち水効果）適温に保つ事ができる。



ハウス内部



- 熱源コストの低コスト化・安定化
- 地場の地域エネルギーの利用
- 従来より省エネ化
- 冷熱の温度コントロールによる生産性向上
- 運用コストの低減

高付加価値の夏イチゴ栽培が可能

貯留水 → 地下水に代替可能
大谷石 → 使用済みの地場の石材や瓦なども可能
(特性が近いもの)
各地域に横展開可能なビジネスモデル

耕作放棄地・過疎地域での展開可能

地域プラットフォームの構築

ESG地域金融

39. 「産学官連携から生まれたこだわり野菜の地産地消による農山村地域の活性化に向けた取組」

(北伊勢上野信用金庫)

1. 取組の概要

- ・「資源循環型社会の形成」「地球温暖化対策」「健康増進」をスローガンに、浄化槽メンテナンス業者である(株)環衛(以下「同社」)、三重大学(以下「同大」と共同して立ち上げたプロジェクト。現在は、地元自治体(四日市市)の協力も受けながら進行・深化させている。
- ・従来は費用をかけて廃棄していた汚泥を、有機肥料(以下「汚泥バイオマス」)に転換して遊休耕作地の土壌改良を行った上で減農薬野菜を生産し、消費者へ販売。汚泥の運搬時や焼却時に排出されるCO₂の削減による地球温暖化対策への貢献と同時に、農業補助者や販売員の地元雇用、地産地消の拡大に繋げる。また、環境教育の場を提供し、地域の交流及び農業関係人口の創出・拡大にも繋げる。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・当金庫は、日頃の取引や定期的開催している経営者セミナー等を通じて、地元関係者と情報共有や各種パイプを築いてきた。本取組は、そうした活動の中で、同社の強い問題意識と取組意志を確認し、具体化したもの。2016年に同社が汚泥を活用した有機農業を開始。それに合わせて、当金庫が同大を紹介、汚泥の悪臭の元となる物質の低減方法に関する共同研究開始に繋がり、プロジェクト本格稼働に向けた態勢が整った経緯。

3. 具体的な取組内容

- ・2016年10月、同社・同大が汚泥悪臭抑制技術の共同特許を出願(当金庫は手続き面をサポート)。並行して耕作放棄地1反を借受け、汚泥バイオマスを利用した圃場(ホジョウ)実験を開始(玉ねぎ、里芋などを栽培)。徐々に作付面積、栽培する野菜の種類を拡充し、2020年7月より栽培した減農薬野菜の「直販」を開始。直販形式としたのは、物流コスト等中間コストを抑え、販売価格を市場価格並みに抑えることを企図したもの。
- ・同時に同社は、地元の小学生を対象に、資源循環の大切さを学ぶ環境教育にも取り組むほか、三重県知事が理事長を務めるICETT(公益財団法人国際環境技術移転センター)を通じた海外政府職員・研究者への講義を通じ、環境保全に関する円滑な技術移転にも積極的に協力。

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)

- ・当金庫は、上記の特許出願支援に加え、①取引先飲食店やエリア内事業所への帯同訪問を通じた販路拡大支援のほか、②当金庫営業店の駐車場を利用した直売会を開催、また、③販路拡大用移動販売車購入や6次産業化に向けた食品加工場整備に必要な資金を融資。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・遊休耕作放棄地の借受け規模は6反に拡大、栽培する野菜の種類も16種に拡充し、付加価値(抗酸化物質含有量)の高い作物の栽培も開始。質の高い野菜を低価格で提供可能としたほか、当金庫の支援の効果あって、割烹料理店との契約が成立。また、加工食品(ピューレ、ドレッシング)の開発など6次産業化に取り組む土壌もできた。加えて、環境教育を含めた本取組に共感した当金庫取引先(上記割烹料理店)から、市内の調理製菓専門学校を紹介いただき、学生の野菜収穫体験を開催するプログラムの構想が生まれるなど、新たな交流促進の芽も出てきている。
- ・汚泥の悪臭を抑制する技術の特許は2020年11月に取得。これにより、特許技術を活かした下水溝や配管など社会インフラの延命、消臭剤や集落排水施設の運用管理ソフトの開発など、今後の新たな展開に繋がる道筋もみえてきたため、当金庫としては事業性評価等を通じ適宜支援する。

6. スキーム図等

「資源循環型社会の形成」「地球温暖化」「健康増進」をスローガンに共同プロジェクトを立ち上げ

耕作放棄地における汚泥バイオマスを活用した有機野菜の栽培及び消費者への直売、併せて環境教育にも尽力

農山村地域の活性化、こだわり野菜のブランド化による地産地消の促進、地元雇用の創出

共同プロジェクト

(株)環衛



- ・汚泥バイオマスを活用した**有機農業を開始**
- ・安心・安全・安価な有機野菜の**栽培、販売**
- ・移動販売車で新鮮な野菜を直売
- ・環境教育

北伊勢上野信用金庫

- ・地域の事業所へ帯同訪問による**販路拡大支援**
- ・金庫駐車場を利用した**直売会**の開催
- ・取引先飲食店との**ビジネスマッチング支援**
- ・6次産業化に伴う食品加工場及び移動販売車に必要な**資金融資**

三重大学 生物資源学研究所

- ・汚泥処理の**共同研究**
- ・**特許戦略構築**
- ・地元自治体・県内同業者との勉強会を開催

農山村地域の活性化に向けた取組



増加する耕作放棄地



汚泥バイオマスによる
土壌改良



こだわり有機野菜を栽培



直売市等を通じ
地元消費者に販売

環境教育の推進



子供たちに、水処理の仕組み、そこから出た汚泥の農地利用、そしてできた野菜を収穫してもらうことにより、資源循環の大切さを学んでもらっています。

今後の展開



6次産業化への挑戦

地元料理家監修のもとレシピを作成し、安心安全な**加工食品を提供**

教育機関との連携

調理製菓専門学校 学生への野菜収穫体験支援

消臭剤等の開発

特許技術を活かした**消臭剤・水処理機能向上剤の開発**

勉強会での情報発信



新活性汚泥技術研究会



三重大学大学院、四日市市、県内同業者

海外への情報発信



インド中央・地方政府の方々



中国甘肅省官僚、研究者の方々

特許(2020/11月取得)の概要

基本特許

- ・臭いを消すパチルス菌優先化技術

実証実験

- ・パチルス菌の付加価値の優位性確認

特許出願

- ・〔発明の名称〕 硫化水素低減材及び硫化水素低減方法