

**令和3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～**

内閣官房 デジタル田園都市国家構想実現会議事務局  
内閣府 地方創生推進室

令和4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＞

No.	金融機関名	標 題	まち・ひと・しごと 創生基本方針2021	まち・ひと・しごと 創生総合戦略	頁
1	三菱UFJフィナンシャル・グループ /三菱UFJ銀行	観光産業をテーマとした会員制イノベーションHUB『MUIC Kansai』	デジタル	稼ぐ地域 安心して働く	1
2	三井住友銀行 /京都銀行	京都府立山城総合運動公園の民間活力導入による有効活用について～太陽が丘アウトドアパーク～		集う暮らす 魅力的な地域	3
3	北海道銀行	農産物流通事業の地域商社への出資及び経営支援～株式会社HAL GREEN～		稼ぐ地域 安心して働く	5
4	秋田銀行	台湾企業から地域商社への出資受入を通じた取引先の海外支援強化	デジタル	稼ぐ地域 安心して働く	7
5	千葉銀行	『有害鳥獣駆除代行×ジビエ食肉流通』事業化支援	グリーン	集う暮らす 魅力的な地域	9
6	横浜銀行	IP(知的財産)を活用した取引先の商品開発及び販路拡大支援	デジタル	稼ぐ地域 安心して働く	11
7	北國銀行	『共創型企業・人材展開プログラム』による関係人口創出と地域産業活性化	ヒューマン	地方への ひとの流れ	13
8	十六銀行	女性行員プロジェクトチーム「Jewelina(ジュエリア)」によるマッチングサービスの導入		多様な人材	15
9	滋賀銀行	サステナビリティ・リンク・ローンの商品化による地域のSDGs推進と、ESG投融資の活性化	グリーン	新しい時代	17
10	京都銀行	福知山市における遊休公有資産の活用支援～『廃校マッチング』の実施～	デジタル	集う暮らす 魅力的な地域	19
11	山陰合同銀行	産学官連携によるストレスサイエンスを活かした先進的ワーケーションプログラム	デジタル	地方への ひとの流れ	21
12	百十四銀行	地域の隠れた魅力を発見するモニタリング研修会“瀬戸内モニターガールズ”の活動		結婚・出産 ・子育て	23
13	伊予銀行	地域企業に対するICT活用支援	デジタル	新しい時代の	25
14	福岡銀行	自治体と連携した副業・兼業人材マッチング事業の立ち上げ・取組	デジタル ヒューマン	稼ぐ地域 安心して働く	27
15	大分銀行	障がい者アートの商業化～『支援活動』から『事業活動』へ～		多様な人材	29
16	北洋銀行 /日本政策金融公庫	北海道経済産業局と連携した産業間の人材マッチング事業	ヒューマン	稼ぐ地域 安心して働く	31

## <目 次>

No.	金融機関名	標題	まち・ひと・しごと 創生基本方針2021	まち・ひと・しごと 創生総合戦略	頁
17	旭川信用金庫	無償譲渡物件のマッチングサイト活用による地域の空き家対策への貢献	デジタル	集う暮らす 魅力的な地域	33
18	多摩信用金庫/水戸 信用金庫/埼玉縣信 用金庫/千葉信用金 庫/平塚信用金庫	信用金庫の広域連携による圏央道沿線地域の地域資源・地域産品の発掘・発信プロジェクト	デジタル	稼ぐ地域 安心して働く	35
19	上田信用金庫	『上田市公共交通キャッシュレス化プロジェクト』をはじめとする上田市スマートシティ化計画の推進支援	デジタル	新しい時代	37
20	京都信用金庫	様々な人の『？』が集まる場所 Community Building 『QUESTION』	デジタル	稼ぐ地域 安心して働く	39
21	高松信用金庫	子育て世帯を応援し、地域の活性化に取り組んでいます～たかまつしんきんキッズクラブ～		結婚・出産 ・子育て	41
22	日田信用金庫 /筑邦銀行	自治体、経済団体等と連携した地域商品券の電子化による地域活性化	デジタル	新しい時代	43
23	秋田県信用組合	人口減少・過疎化が進行する上小阿仁村を日本一元気な村へ、村と共に挑む地方創生への取組		稼ぐ地域 安心して働く	45
24	君津信用組合	コロナ禍で苦しむ飲食店を電子地域通貨『アクアコイン』で迅速に支援	デジタル	新しい時代	47
25	農林中央金庫	スマート農業で『高知のししとう』復活へ～四国電力(株)と農林中央金庫によるししとう生産の取組～	デジタル	稼ぐ地域 安心して働く	49
26	清水農業協同組合	しみずみらい応援団 ～農産物の購入で子どもたちの未来を応援しよう～		結婚・出産 ・子育て	51



## ＜目 次＞

No.	金融機関名	標 題	まち・ひと・しごと 創生基本方針2021	まち・ひと・しごと 創生総合戦略	頁
27	三井住友海上 火災保険	ドライブレコーダーのデータを活用した『道路点検支援サービス』の提供	デジタル	集う暮らす 魅力的な地域	53
28	あいおいニッセイ同和 損害保険	デジタル技術(テレマティクス技術)の活用により交通安全取組を支援し、住みやすいまちづくりに貢献	デジタル グリーン	集う暮らす 魅力的な地域	55
29	東京海上日動 火災保険	地域企業のM&A促進を通じた、地域経済の持続的成長支援	ヒューマン	稼ぐ地域 安心して働く	57
30	メットライフ生命保険	長崎における産官学民連携での地方創生の取組～保険会社のノウハウをフル活用～	ヒューマン	地方への ひとの流れ	59
31	すみれ地域信託	売電収入で集落の水道設備を刷新する信託スキームを組成	グリーン	新しい時代	61

※「まち・ひと・しごと創生基本方針2021」の欄には、各事例が同方針で掲げられた新たな3つの視点のいずれに該当するかを記載しています。

- ・「デジタル」：地域の課題解決や魅力向上に資する地方におけるDXに向けた施策
- ・「グリーン」：地方が牽引する脱炭素社会の実現に向けた施策
- ・「ヒューマン」：地方へのひとの流れの創出や人材支援に着目した施策

※「まち・ひと・しごと創生総合戦略」の欄には、各事例が同戦略で掲げられた4つの基本目標と2つの横断的な目標のいずれに該当するかを記載しています。

- ・「稼ぐ地域 安心して働く」：稼ぐ地域をつくとともに、安心して働けるようにする
- ・「地方へのひとの流れ」：地方とのつながり築き、地方への新しいひとの流れをつくる
- ・「結婚・出産・子育て」：結婚・出産・子育ての希望をかなえる
- ・「集う暮らす 魅力的な地域」：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
- ・「多様な人材」：多様な人材の活躍を推進する
- ・「新しい時代」：新しい時代の流れを力にする

# 1. 「観光産業をテーマとした会員制イノベーションHUB『MUIC Kansai』」

(三菱UFJフィナンシャル・グループ、三菱UFJ銀行)

## 1. 取組の概要

- ・三菱UFJフィナンシャル・グループ(以下「MUFG」)・三菱UFJ銀行(以下「当行」)は、大阪・淀屋橋に、観光産業の課題解決及び産業イノベーションの推進を通じた大阪・関西経済の活性化への貢献を目的として、会員制イノベーション創出拠点「MUIC Kansai」(以下「本施設」)を2021年2月に開設。本施設は、MUFG・当行が設立した一般社団法人関西イノベーションセンターが運営。地域を代表するリーディングカンパニーが多数協賛。

## 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・本施設のテーマである観光産業は、地方創生の切り札として国家戦略における重点分野にも位置付けられているが、多くの事業者が携わる裾野の広い産業であるが故に、デジタル化やビジネスモデル変革の難易度が高く、多岐にわたる課題が存在。加えて、新型コロナ禍による移動制限、インバウンド旅行客の激減で大きな打撃を受けており、早期回復に向けた画期的な取組が不可欠な状況。
- ・MUFG発祥の地の一つである関西地域でも、2025年に大阪万博を控える中、多数の歴史的文化遺産や魅力的な観光資源を活かした、新たな観光ビジネスモデルの確立が地域の重要課題として顕在化。こうした中、イノベーション創出を通じ社会課題解決に貢献するべく、本施設を大阪に設立。

## 3. 具体的な取組内容

- ・本事業には、協賛・賛助会員である大企業・業界団体を始め、スタートアップ企業、自治体、大学研究機関など、「観光による地域経済活性化」に共感する多数のビジネスパートナーが参画。イノベーション創出に向けた「課題解決プログラム」を中核機能に位置づけ、(1)解決すべき社会課題の発掘、(2)会員の共創によるソリューション企画、(3)実証実験によるビジネス化検証、(4)社会実装、を一貫して行えるプラットフォームを提供。
- ・施設内には、コワーキングスペースやシェアオフィスを完備。また、観光業やスタートアップ支援に関連する各種イベントを企画。共創に向けた新しいビジネスマッチングの機会をハード・ソフト両面から提供することで会員の裾野を広げ、新たな課題発掘を促進する好循環を創出している。

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

- ・本事業は、共創スペースの提供に特化した従来型のイノベーションHUBとは異なり、「課題解決」を通じて新産業育成、地域経済活性化を目指す新しい取組。またテーマを「観光業」に絞ることにより、共通の課題を持つ多様な経済主体が自然に集まり、共創しやすい環境を提供している。
- ・産・官・学に跨るMUFGの幅広いネットワークを活用し、地域・事業者・旅行者などが抱える課題を多面的に吸い上げながら、運営事務局としても主体的に「課題解決プログラム」に関与することで、会員間の活発な議論、シナジーを誘発し、次々に新しいプログラムを創出している。

## 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

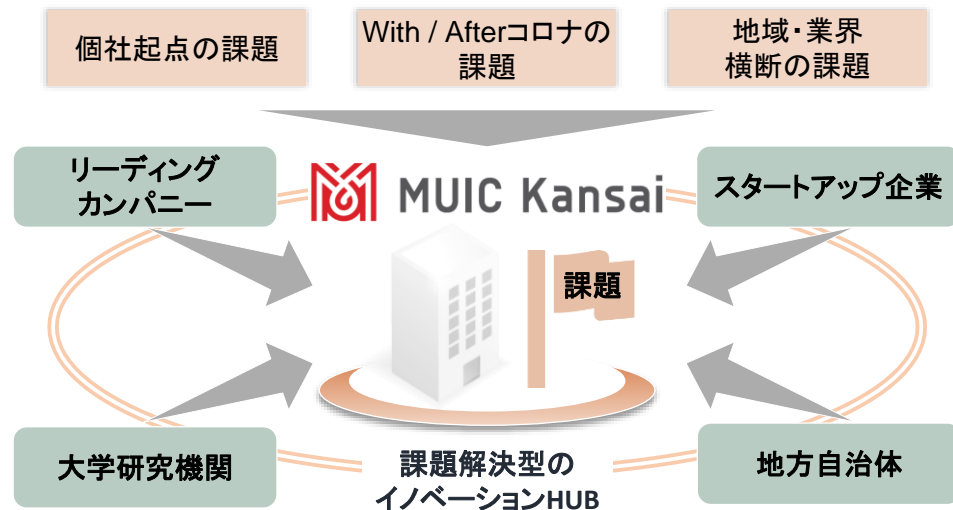
- ・2021年12月時点、リーディングカンパニー・業界団体の協賛は25社に拡大。「課題解決プログラム」は29件に増加、スタートアップ企業の入会も進展。
- ・第1弾プログラム「リモート観光」では、新型コロナ禍による移動制限下、デジタル技術を活用した新しい観光スタイルを模索。ガイドと視聴者をオンラインでつなぐ「ウェアラブル端末」では、「未踏事業」(経済産業省所管)系列の有力ITスタートアップとも連携。同社は、実証実験のフィードバックを通じ、ビジネス領域拡大や製品機能開発を行い、米CES Innovation Awardsを受賞(2022年1月)。今後も課題解決を通じ、新産業育成に貢献する。

## 6. スキーム図等

# MUIC Kansai

施設概要	観光産業をテーマとした会員制イノベーション創出拠点
所在地	大阪府大阪市中央区伏見町3-6-3 (三菱UFJ信託銀行大阪ビル1F・2F)
開業時期	2021年2月22日
会員数	協賛・賛助会員(リーディングカンパニーほか) 25社 (2021年12月) 一般会員(スタートアップ企業ほか) 9社
運営法人	一般社団法人関西イノベーションセンター (社員:三菱UFJフィナンシャル・グループ、三菱UFJ銀行)

課題起点で、多様な組み合わせによる共創を促す  
新しいタイプの会員制イノベーションHUB



**機能1** 課題解決プログラムの提供  
社会課題解決を目的としたオープンイノベーションプログラム **中核機能**

**機能2** イベントの提供

課題解決に向けた学びの場、共創を促す交流の場等

**機能3** 専門家によるアドバイスの提供

プログラムに対するアドバイス、様々な専門家からの知見提供

**機能4** 資金調達機会の提供

MUFG・大企業・VCからの資金調達機会(本施設にVC機能はなし)

**機能5** 人材面での支援の提供

人材獲得に向けたマッチング、人材育成のアドバイス等

**機能6** ファシリティの提供

コワーキングスペース、イベントスペース、ミーティング/プロジェクトルーム、外部事業者の運営によるシェアオフィス

様々な「結びつき」をもたらす  
MUIC Kansaiの施設内装  
(1F Co-working / Event Space)



地域経済の活性化に資する、  
「新しい観光業」の形を模索  
(イベント開催の様子)



## 2. 「京都府立山城総合運動公園の民間活力導入による有効活用について ～太陽が丘アウトドアパーク～」 (三井住友銀行・京都銀行)

### 1. 取組の概要

- ・京都府立山城総合運動公園(以下「公園」)は、京都府公園公社(以下「公社」)が指定管理者として「スポーツ振興事業」「地域振興事業」「緑化推進事業」を柱に府民の健康で心豊かな生活の向上並びに地域振興に取り組んでいる。
- ・今回、公社は公園の更なる魅力向上に向けて、大規模公園の自然豊かな特性・ポテンシャルを活かしたアウトドアフィールド施設を整備した。
- ・元々は運動公園として整備された公園であり、運動施設の利用料金を除く収入がほぼ見込めない現状に対して、収益化スキームを構築し、事業性向上に寄与した。

### 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・本公園は、府民や学生、社会人の各種競技大会の一大拠点として、さらには公社が実施する様々な府民のスポーツ・レクリエーションの場としても認知され、府内の都市公園では有数の来園者数を誇る一方で、30年以上が経過した各施設の老朽化や昨今の運動公園に対する利用者ニーズの変化も踏まえた機能更新や都市公園としての魅力向上が課題であった。
- ・金融機関としても、地元の象徴的な運動公園における民間事業者も巻き込んだ事業創出により、地域の活性化を目指した。

### 3. 具体的な取組内容

- ・コロナ禍でニーズが高まる屋外レジャー需要を取り込むべくキャンプ場を開発。自然の緑を残しつつ、樹木の少ないエリアを活用して開放感のある空間とするとともにバーベキュー場を設置することで学校行事等の校外学習ニーズの獲得による平日利用を促す機能も導入。
- ・京都銀行は、京都府公民連携プラットフォームを活用しながら、公社とともにアドベンチャーパーク創造研究会を設立し、事業化を支援。
- ・三井住友銀行、京都銀行それぞれのネットワークを活用し、公園でのキャンプ場やバーベキュー場、アウトドアパーク運営にノウハウを持つ地域内外の事業者をマッチングし、事業の具体化を支援。商業施設などの設置に比べ、初期投資を抑えられる事業者を紹介した。

### 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)

- ・SMBCグループの日本総合研究所は、公社より民間資金等の活用も踏まえた運営管理事業改善導入可能性調査業務を受託。連携可能性のある民間企業にマーケットサウンディングを実施。また、その対話で得られた成果をもとに、京都府に提案する指定管理料の削減効果等について調査。
- ・アドベンチャーパーク創造研究会では、京都銀行は公社と事業者をマッチングするとともに監事として参画。京都府の補助金事業である「新しい観光資源発掘事業」にも採択(補助金額10百万円)され、公民連携を促進した。

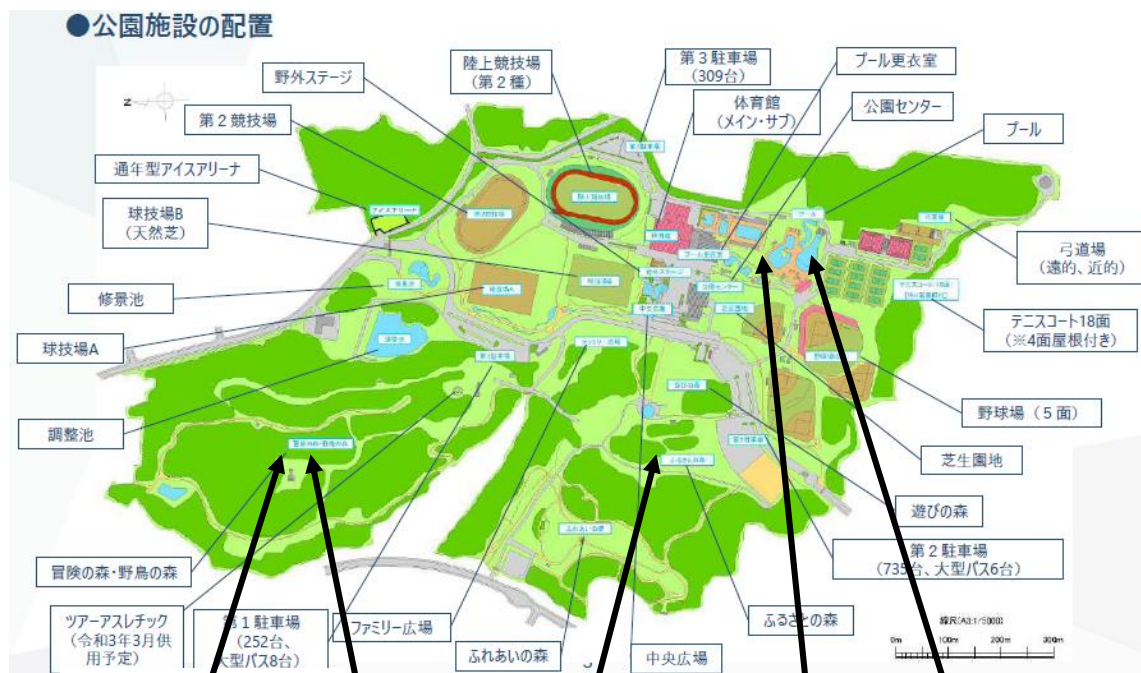
### 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・コロナ禍により、今夏の水の上アスレチック施設については営業中止となったものの、アドベンチャーパーク「ボウケンノモリ」(2021年4月)やキャンプ場(2021年7月)は順次オープン。今後、ジップラインの整備や釣り堀の活用、池を利用したSUP、熱気球体験等のアクティビティも展開予定。
- ・遊休資産であった里山の価値化とともに維持管理費減少、アドベンチャー体験などのコンテンツ開発により観光消費単価の底上げが期待される。



## 6. スキーム図等

所在地	京都府宇治市広野町八軒屋谷1
アクセス	<p>&lt;電車 &amp; バス&gt; 京阪宇治駅及びJR宇治駅から「太陽が丘」行きバスで15分</p> <p>&lt;車&gt; 宇治西ICより南東へ約16分(6km)</p>
面積	約100ha
主な施設	陸上競技場、体育館、球技場、野球場、テニスコート、プール、冒険の森、遊びの森、ふるさとの森、ふれあいの森
年間利用者数	約145万人(2019年度)



京都府

委託契約

<運営管理者>  
京都府公園公社

有効活用策を提案

委託契約

事業者紹介

<コンサルティング会社>  
日本総合研究所

情報連携

<金融機関>  
三井住友銀行  
<金融機関>  
京都銀行

全国×地域のネットワーク  
・アウトドア事業者

- ・マーケットサウンディング
- ・管理運営事業の改善
- ・魅力化方策の検討
- ・指定管理料削減等の調査



<冒険の森>  
2021年4月オープン



<キャンプ場>  
2021年7月オープン



<水上アスレチック>  
今夏、営業中止



<BBQ場・カフェ>



<BBQ場>

### 3. 「農産物流通事業の地域商社への出資及び経営支援 ～株式会社HAL GREEN～」

(北海道銀行)

#### 1. 取組の概要

- ・当行は、北海道農産物の流通事業を行う「株式会社HAL GREEN(ハルグリーン)」への出資及び代表者派遣による経営支援を開始。
- ・株式会社HAL GREENは、一般財団法人北海道農業企業化研究所(以下「HAL財団」)の流通開発事業を継承し設立された会社。
- ・これまでHAL財団が担ってきた取引を維持拡大し、北海道の農業生産者と共に発展することを目的として取り組む。

#### 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・当行は、2009年に農業分野の専門部署「アグリビジネス推進室」を設置して以降、北海道の基幹産業である農業に関する取組を進めてきた。
- ・その中で、北海道農産物の付加価値を高め、北海道農業及び地域経済を支えるためには、より踏み込んだ取組が必要だと実感していた。
- ・一方、HAL財団では、実証実験という枠組みの中で実施していた、北海道農産物に付加価値をつけて国内に流通させる事業について、発展的に分社して事業化するという構想があった。
- ・当行とHAL財団とは包括連携協定を締結しており、共に農業生産者支援を行っていた関係から、分社事業化について協力するに至った経緯。

#### 3. 具体的な取組内容

- ・HAL財団の農産物流通部門の承継会社「株式会社HAL GREEN」へ300万円を出資(議決権割合4.9%)するとともに代表者を当行から派遣。
- ・2020年7月1日より株式会社HAL GREENとしての営業を開始し、道内約150の農業生産者との栽培契約に基づき、畑作物・野菜約10品目を集荷。
- ・自社農産センターにて、貯蔵・選果・リパックを行い、本州を中心とした大手スーパー、生協や食品製造業者等へ販売。
- ・化学農薬や化学肥料(窒素成分)を慣行栽培より50%以上削減する特別栽培農産物の取扱い、G-GAPの認証取得、独自認証(HAL認証)の取組を特徴とし、安全で安心できるこだわりの北海道農産物を日本全国に届けることを目的として取り組んでいる。

#### 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)

- ・大ロットを扱う農協との差別化を図るため、特別栽培やGAP農産物へ積極的に取り組み、農業生産者の新たな出荷ルートになることを目指している。
- ・安全・安心を通じた北海道農産物の付加価値向上を図るため、農業生産者には食品安全や環境保全に配慮した持続可能な農業の世界基準であるグローバルGAP(G-GAP)の認証取得を推奨。G-GAP認証取得を目指して、農業生産者には取得までの工程を細分化し、段階的に基準へ近づける独自の認証システム「HAL認証」を用意する等具体的支援を行っている。
- ・当行としては、農業生産者の金融支援のほか、当行グループ(北陸銀行)のネットワークを活用した販路開拓を支援し、同行エリアの流通事業者等への販売を実現。また、経営支援策としては、代表者等を派遣し、組織作り、人材育成面においても全面的な支援を行っている。

#### 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・株式会社HAL GREENとしては、農産物取扱高が現状約15億円のところ、2024年度までに20億円(年間)を目指す。
- ・同社へ出荷する農業生産者は当初の約130戸から150戸へ増加し、販路も拡大している。また、その生産者のうち61先がG-GAP認証を取得済。
- ・当行としては、同社へ出荷する農業生産者との取引拡大を図っており、当行取引先は当初の40戸から50戸へ増加。

## 6. スキーム図等

一般財団法人北海道農業企業化研究所  
(通称:HAL財団)

公益事業

流通開発事業

出資

継承

株式会社HAL GREEN 設立



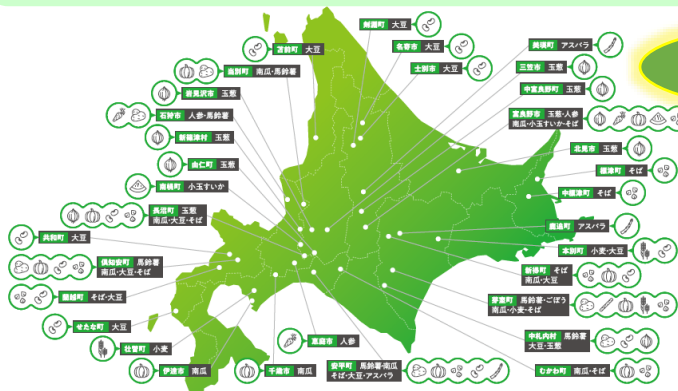
出資

代表者等派遣



北海道内約150の農業生産者

【取扱品目:玉ねぎ、馬鈴しょ、南瓜、小麦、大豆、そば等】



認証農産物

集荷

株式会社HAL GREEN

農産センター

【青果系】

貯蔵、選果、リパック

【穀類系】

乾燥、調製(産地にて)



販売

付加価値をつけて国内に販売

【小売業者、食品製造業者等】

本州を中心とした大手スーパー、生協や製粉会社、納豆メーカー、製麺会社等へ販売



## 4. 「台湾企業から地域商社への出資受入を通じた取引先の海外支援強化」

(秋田銀行)

### 1. 取組の概要

- ・県内事業者が抱える様々な営業上の課題を解決し、地域の魅力ある資源や特産品の販路拡大をはかるため2021年4月に地域商社「詩の国秋田(株)」を設立。マーケティングやブランディング、国内外での販路開拓といったトータルプロデュースを行う。
- ・銀行系地域商社では全国初となる台湾企業からの出資受入により、従来より取引支援を強化していた台湾において、より強固な輸出入の支援体制を整備する。

### 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・秋田は中小零細企業が多く、営業力をはじめ販路拡大のリソースが不足している。また、銀行の支援もビジネスマッチングなど事業者同士の紹介に止まっており、直接的な営業活動やマーケット情報の収集、商品開発支援などの商社機能を有する、地域に根ざした企業体が必要と判断した。
- ・将来的に国内マーケットの縮小が予想されるなか、海外取引支援は地域経済の成長に不可欠なプロジェクトである。一方で、地域商社の人員は限られており海外に注力するマンパワーも乏しいことから、台湾企業の幅広いネットワークを活用する方法を検討していた。

### 3. 具体的な取組内容

- ・中国信託ホールディング(CTBC)のグループ企業へ出資を依頼し、2021年6月に10百万円の出資を受け入れている。CTBCは台湾を中心に100店舗以上の営業拠点があり、そのネットワークを活用し、今後県内企業の海外進出やマーケティング、顧客紹介などの協力を依頼していく。
- ・【輸出】2021年9月に「かつの北限の桃」310kgを輸出し台湾の百貨店で販売、商品評価アンケートを実施した。また、12月には秋田県産りんご600kgを輸出、百貨店で販売のほかCTBC職員への直売会を実施し、まずは職員に対し秋田産品の魅力を周知した。
- ・【輸入】2021年7月に台湾マンゴー535kgを輸入し、県内道の駅8か所で販売した。2021年度中には秋田市中心部で台湾産商品を取り揃えた台湾フェアをCTBCと共同で開催する予定。台湾側が売りたい商品も取り扱うことで相互利益の関係を築き、経済の相互交流を図る。

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

- ・台湾内でのネットワーク強化にあたり、CTBCとは単純な連携協定ではなく、より強固な関係を築くため出資という形で協力を依頼した。
- ・CTBC職員向けに秋田の魅力の周知・PRを実施し、顧客紹介や共同イベントの実施などへの支援・協力を得やすい関係を構築する。
- ・2021年6月に受入を実施したものの、コロナ禍によりこれまで秋田、台湾双方において具体的な商談やイベントなどの活動はできていないが、今後アフターコロナを見据えた企画(輸出入を通じた相互交流により将来的な観光需要の掘り起こしなど)も進めていく。

### 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

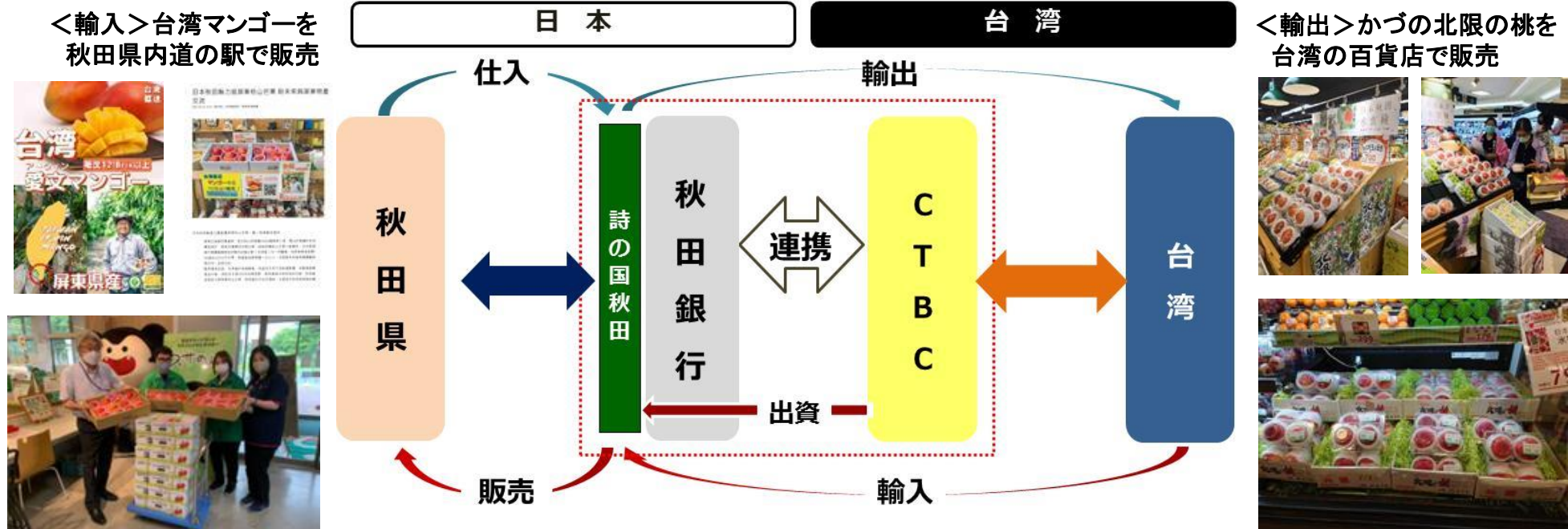
- ・設立初年度の海外販路開拓の目標金額は500万円。設立間もなく、かつ、コロナ禍での活動制限により、台湾向け商談は63件(2021年12月時点)に止まっているが、これまでに県産果実の輸出、台湾産果実の輸入のほか、2021年10月に台北支店の開設及びECサイトをオープンした。
- ・今回のCTBCグループからの出資受入により、台湾におけるマーケティングや販路開拓、輸出手続きなどの支援体制が整っており、地元事業者の海外取引拡大を通じて地域経済の維持・発展に取り組んでいく。



## 6. スキーム図等

### 詩の国秋田(株)とCTBCが連携し、秋田×台湾のビジネスを展開する。

銀行系地域商社への台湾企業からの出資は、全国初！



- ・ 秋田と台湾が互いの消費者ニーズにあった商品の売買をはかり、相互に「売り手」と「買い手」になる持続的なビジネス環境を構築する。
- ・ 2021年10月に台北支店の開設及びECサイトをオープン。今後もアフターコロナを見据え、積極的な経済交流を進め、将来的なインバウンド・アウトバウンドの環境整備をはかる。

## 5. 「『有害鳥獣駆除代行×ジビエ食肉流通』事業化支援」

(千葉銀行)

### 1. 取組の概要

- ・有害鳥獣による農業被害に苦しむ農家の課題解決とジビエ肉を活用した新事業創出により「持続可能な農業、地域資源の地産地消」を実現すべく、地元企業(ALSOK千葉(株)、以下「A社」)が手掛ける、有害鳥獣駆除代行とジビエ食肉流通を掛け合わせた地方創生プロジェクトの事業化を支援。

### 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・千葉県の主要産業である農業(農業産出額4位)は、イノシシを中心とする有害鳥獣による農業被害が大きい上、捕獲従事者の高齢化、駆除作業や報奨金受取手続きの負担により駆除が進まず、農業被害は拡大。また、高い食肉加工基準から、捕獲イノシシの食肉活用は数%程度と極めて少なく、これまでは大半が焼却・廃棄処分されてきた。有害鳥獣農業被害額(2020年度):3.59億円、うちイノシシ被害額:1.75億円。
- ・2018年4月、A社が有害鳥獣駆除代行とジビエ肉の食肉流通を掛け合わせた新事業を考案し、当行へ事業化を相談。当行は2018年3月から農業法人(株)フレッシュファームちば)の経営に参画するなか、地元農家が抱える課題を認識しており、その経験も踏まえ、本事業が農業被害の縮小につながり、かつ地域資源の地産地消に貢献する取組と判断し、事業化のサポートを開始。

### 3. 具体的な取組内容

- ・2020年5月、ジビエ食肉加工場「ジビエ工房茂原」が竣工。個体処理能力は4,000頭/年、事業エリアは茂原市、富津市、長南町、長柄町、市原市。
- ・A社事業スキームにより、①捕獲従事者の高齢化、②駆除作業と報奨金受取手続きの負担、③高い食肉加工基準、④自治体職員の負担を解決。
- ・A社が捕獲従事者に代わり、駆除作業と報奨金受領事務を代行。また、自治体職員による立合い確認作業の一部をA社が代行できるよう自治体の規定を改定し、自治体職員の確認作業負担を軽減。自治体職員の立合い確認回数は茂原市が2回から1回、その他市町では立合い不要。
- ・A社では止めさし後30分以内に解体する生体処理規定、生体検査や放射能検査の実施という高い食肉加工基準を設けており、これに対応すべく、自治体職員の立合い確認作業工程の見直し(一部A社が代行)を行い、迅速に生体を回収する仕組みを構築。また、A社の食肉管理システム(個体管理システム、E型肝炎ウイルス検査、オゾン設備等。特許取得済み。)により、鮮度の高い安心・安全なジビエ肉の安定供給を実現。

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

- ・当行グループが加工場建設及び設備導入の融資(リース含む)、個体管理システム構築、食肉流通・販路拡大支援等、全面的に事業化をサポート。
- ・コロナ禍により、当初計画していた飲食店向け販路が落ち込んだため、当行がBtoC事業への展開を支援。当行及びプロ人材戦略拠点(当行より出向)が、ジビエペットフードの開発を目指すペット用品販売事業者とA社、地元食品加工事業者をマッチングし商品化を支援。さらに地域商社「ちばぎん商店(株)」が、自社クラウドファンディングを活用した購入応援プロジェクトを組成。新商品のテストマーケティング、プロモーションを行うとともに、本事業に共感するファンを作り、安定した需要確保を目指す。今後、地元レストラン監修によるジビエ肉加工食品の購入応援プロジェクトも組成予定。

### 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・2020年7月に茂原市、富津市で事業を開始し、現在は長南町、長柄町、市原市に事業エリアを拡大。
- ・加工場新設により、7名のパートを新規雇用し、地域の雇用創出に貢献。
- ・捕獲処理頭数:2020年度(2020年7月～)は517頭、2021年度(～2021年12月末時点)は589頭。今後、損益分岐点となる1,200頭/年の確保を目指す。

## 6. スキーム図等

### 事業スキーム

#### 深刻な農業被害

農業被害額 3.59億円

うちイノシシ被害額 1.75億円

捕獲従事者  
高齢化

駆除作業  
報奨金受領手続  
負担大

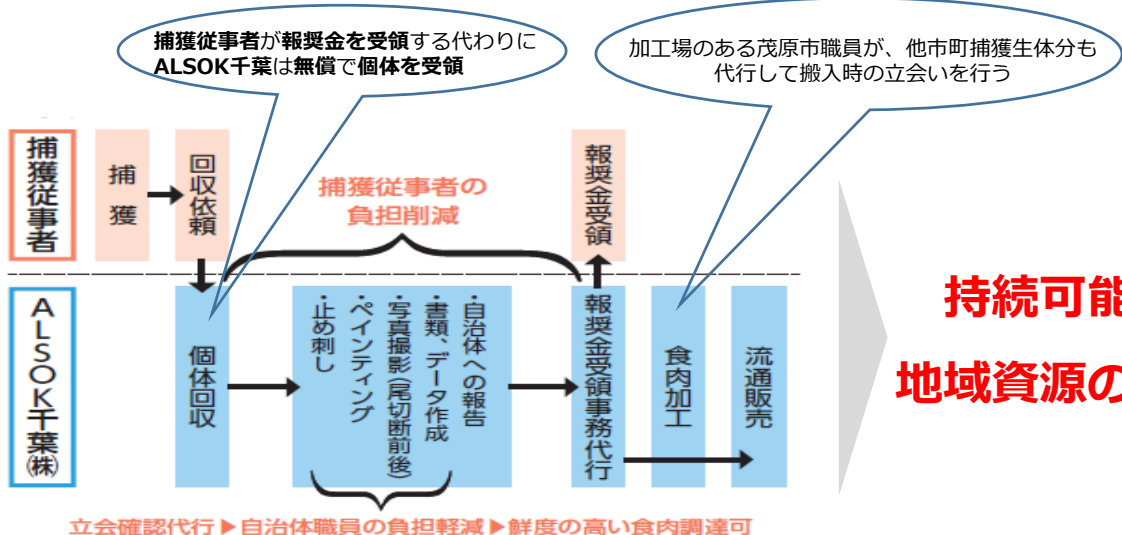
#### 少ない食肉利用

食肉利用 数%  
大半が焼却・廃棄処分

高い食肉加工基準



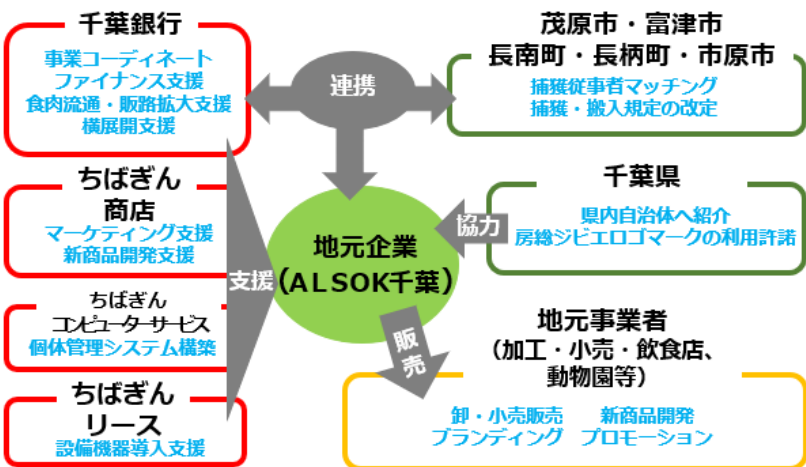
ジビエ処理施設ではHACCPに適合した衛生管理が  
2021年6月から義務化



持続可能な農業  
地域資源の地産地消

### 体制図

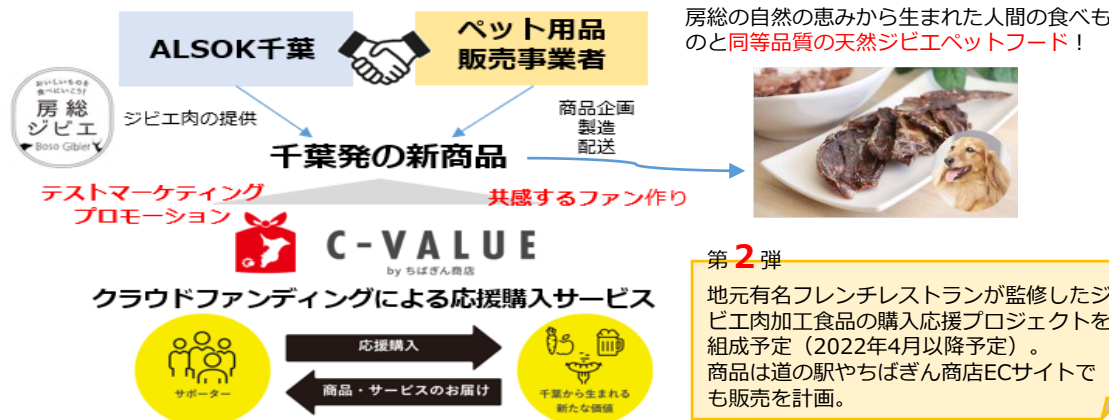
#### 体制図



### 販路拡大支援

by ちばぎん商店

ペット用品販売事業者の企画を実現すべく、千葉銀行がネットワークを活用し、ALSOK千葉や地元加工事業者をコーディネート。ペット事業者とマッチングし、商品化を支援。  
ちばぎん商店が自社のクラウドファンディングを活用し、新商品開発・テストマーケティングを支援。





## 6. 「IP(知的財産)を活用した取引先の商品開発及び販路拡大支援」

(横浜銀行)

### 1. 取組の概要

・キャラクターやアニメなどの著名なIP(知的財産)と、地域企業の良質な商品を掛け合わせた新商品の企画開発・販売を行うことで、地域企業の商品競争力の強化、企業・商品の認知度拡大に貢献し、商品開発・販売支援などに取り組むことで、地域企業の持続的な成長の支援につなげる。

### 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

・地域企業の売上拡大に寄与する新規事業を検討していたところ、キャラクター関連ビジネス(IPの活用)の商品開発、販売事業(EC)、マーケティングに関する豊富なノウハウを持つ株式会社テレビ東京コミュニケーションズ(以下「TXCOM」)と意見交換する機会があった。  
・TXCOMのIPにかかるノウハウの活用について検討した結果、TXCOMとの連携は当行取引先にとって有益であると判断し、TXCOMのIPノウハウを活用した当行取引先の商品開発・販路拡大支援などについて、2021年4月から開始した。

### 3. 具体的な取組内容

・当行は、TXCOM・地域企業・IP事業者が共同で新商品を開発するのに必要な良質な商品やブランド力を持つ商品供給者となる地域企業(メーカー)をTXCOMに紹介する。  
・TXCOMが地域企業から共同開発した新商品・既存商品を仕入れて、TXCOMが運営するECサイトを通じて商品を販売する。  
・本事業を通じて、地域企業の商品に新たな付加価値をつけることによる新規ビジネスの創出を図り、取引先の商品・ブランドの市場認知度の向上、売上拡大・持続的な事業成長の支援を行う。

### 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)

・銀行法に抵触しないよう、TXCOMを営業者(事業主体)とする匿名組合スキームを採用。当行は匿名組合員として出資者の立場で参加し、地域企業の紹介については匿名組合契約とは切り離れたビジネスマッチング契約をもとに実施。  
・共同開発した商品は全てTXCOMが仕入れ・在庫保有するため、地域企業は在庫リスクが減少し、様々な販売チャネルを通しての販売が可能。  
・IP活用だけでなく、地域企業同士をマッチングし、異業種タイアップによる新コンセプト商品開発・販売を行っている。  
・既存のECサイトでは本事業に参加した地域企業の商品が他の商品に埋もれてしまう懸念があったため、新たなECサイトを立ち上げた。  
・当行からTXCOMに出向者を派遣し、メーカーやIP事業者との折衝を通じた商品開発からECサイト開発まで携わり、事業ノウハウを吸収している。また、中長期的には地域商社の立ち上げも検討していく。

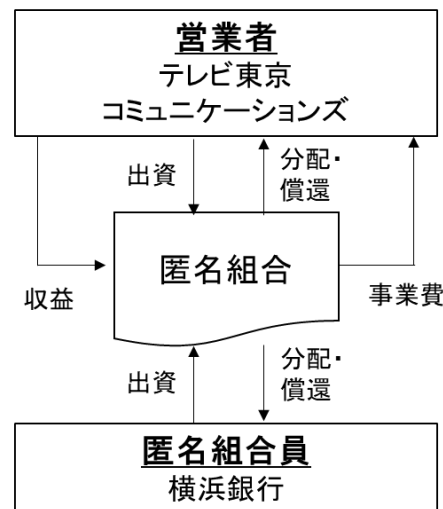
### 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

・IPを活用したコラボ商品や異業種タイアップによる新コンセプト商品の開発。  
・10月20日、当事業専用のECサイトをオープン。今般開発したキャラクターとのコラボ商品ほか、異業種タイアップ※による新商品(4社)や、地域企業の既存商品(14社)も取り扱い、85品目程度のラインナップで販売を開始。取扱商品は随時拡充する。  
※ 異業種タイアップ例: 廃棄される酒粕から染色したシャツ<衣類製造販売×酒造>、クラフトコーラの容器のデザイン<飲食業×デザイナー>

## 6. スキーム図等



【匿名組合スキーム図】



- ① 当行は、商品供給者となる地域企業(メーカー)をTXCOMに紹介する。
- ② TXCOM・地域企業・IP事業者(アニメ、映画など)が共同で新商品を開発する。
- ③ TXCOMが地域企業から共同開発した新商品・既存商品を仕入れる。
- ④ TXCOMが新たに開設するECサイトなどを通じて商品を販売する。

### 匿名組合・顧客の紹介にかかわるビジネスマッチング契約について

- ・TXCOMの役割(匿名組合営業者): 事業運営(新商品開発・ECサイト運営など業務全般)
- ・横浜銀行の役割(匿名組合員): 出資

### 【匿名組合契約とは切り離れた契約】

- ・横浜銀行(ビジネスマッチング契約): 商品供給者となる企業をTXCOMへ紹介

## 7. 「『共創型企业・人材展開プログラム』による関係人口創出と地域産業活性化」

(北國銀行)

### 1. 取組の概要

- ・地方での新しいワークライフの創出と地域企業での新たなキャリア形成に興味がある高度な専門性を有する中核人材を「金沢大学客員研究員」として迎え入れ、金沢大学の教員や外部講師と協働しながら、石川県内の企業個々の経営課題解決支援に取り組む、地域企業・産業の共創的な発展に焦点を当てた「共創型企业・人材展開プログラム」を構築。プログラム修了後は客員研究員の地域内定着にも挑戦する取組。

### 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・2019年度に金沢大学、日本人材機構など5機関が、都市部人材を「金沢大学客員研究員」として迎え入れ、地域観光産業の高度化プロセスを研究しながら観光関連事業者を支援する目的で、「共創型観光産業展開プログラム」を構築。(中小企業庁「地域中小企業人材確保支援等事業」採択)
- ・2020年度からは石川県内の産学官金が連携した自走事業として、都市部人材が地域企業へと流動化するエコシステムを持続・発展させるために、金沢大学、全国企業振興センター、当行がコンソーシアムを組成し、行政等が協力機関となる「共創型企业・人材展開プログラム」を立ち上げた。

### 3. 具体的な取組内容

- ・金沢大学が客員研究員となる都市部の高度人材を募集し、当行が事務局を統括する全国企業振興センターと連携しながら参画企業の開拓、研究員候補者の選定、企業と候補者のマッチングを実施。プログラム開始後は事務局全体で客員研究員の定着支援を実施。
- ・客員研究員となった都市部人材は石川県で6か月間の移住生活を送りながら、週4日は参画企業の中で経営課題解決支援に取り組み、週1日は企業の課題解決に必要な知見を学ぶため金沢大学の教育・研究プログラムを受講。プログラム修了後は参画企業と個別契約(雇用契約、業務委託契約)を結び、引き続き経営課題解決支援を実施しながら石川県内に定着。

### 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)

- ・当行が取引先企業の事業性理解を起点に経営課題の深掘りを進め、課題解決の方法として常駐型コンサルティングのような伴走支援を求める企業に対して本プログラムを提案。プログラム期間内に解決したい課題を参画企業とすり合わせ、エントリーへとつなげた。また、有料職業紹介事業で蓄積したノウハウを基に、客員研究員候補者と面談を実施し、専門スキルや地方適応力などを確認しながら参画企業とのマッチングを進めた。
- ・参画企業の事業性理解の更なる深化、コンサルティング機能の向上を目的に、大学ゼミアシスタントとして教育・研究プログラムにも参加。客員研究員のミッション遂行状況を確認しつつ、客員研究員が参画企業や地域に定着するよう交流を深め、公私のサポートを行った。

### 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・2020年度は石川県内企業12社と研究員候補者75名がプログラムにエントリーし、8社8名のマッチングが成立。プログラム修了後、5社5名が個別契約(雇用契約:1名、業務委託契約:4名)を結び、経営課題解決支援を継続。研究員4名が石川県内に定着し、うち2名は参画企業以外の石川県内企業とも業務委託契約を結び、経営課題解決支援を実施。
- ・2021年度は石川県内企業10社と研究員候補者72名がプログラムにエントリーし、6社6名のマッチングが成立。10月から6か月間のプログラム開始。

## 6. スキーム図等

### グランドデザイン



### 推進体制

1. 中核人材発掘&受入企業開拓

2. 人材育成&課題解決による定着支援



3. 地域企業が都市部の人材を活用できるネットワークづくり  
&都市部の人材が地域企業へと流動化するエコシステムの形成



#### 協力団体・機関

##### 行政

・石川県労働企画課  
・金沢市

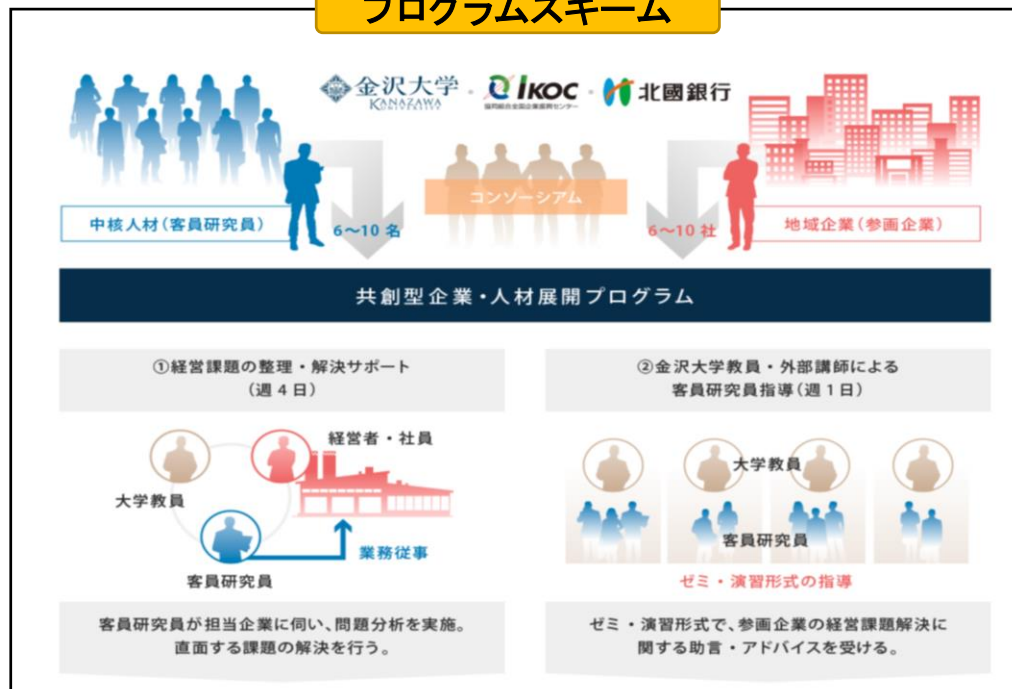
##### 業界団体等

・石川県産業創出支援機構  
・金沢商工会議所

##### 外部評価委員会

外部評価委員会に、適切な事業実施・経費支出について、検証・評価をいただきます

### プログラムスキーム



### 実績

【2020年度】

県内企業12社、研究員75名からのエントリー ⇒8社8名がマッチング

【2021年度】

県内企業10社、研究員72名からのエントリー ⇒6社6名がマッチング

【導入事例】

・従業員80名の食品製造会社。生産性向上を目的とした業務プロセス改革を推進するために外部人材活用が必要と考え、当プログラムに参加。関東在住の人材を受け入れ、業務の効率化のほか、補助金申請等への機動的な対応等で活躍。現在も新工場建設や事業承継に向けた組織改革の分野で活躍中。



## 8. 「女性行員プロジェクトチーム「Jewelica(ジュエリア)」によるマッチングサービスの導入」

(十六銀行)

### 1. 取組の概要

- ・Jewelicaは、2020年2月に開始した営業店に勤務する「地域に貢献したい」という思いのもと集まった女性行員9名と本部勤務の女性行員2名の計11名で活動する商品・サービス開発プロジェクトチーム。(以下「本プロジェクト」)
- ・2020年8月末には、「地域の女性が得意分野を活かす機会を創出することで、地域活性化を図りたい」というメンバーの思いから、特技や資格を有する地元の女性と地元企業をマッチングするサービス「Skill matching byガラスの靴プロジェクト」(以下「本サービス」)をリリースした。

### 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・地域金融機関として、地域の様々な課題への対応や多様化するニーズに対応していくためには、既存の枠組みにとられない柔軟な発想を取り込んでいく必要があるという課題認識があった。かかる中、家庭・企業・地域で様々な役割をこなす女性行員に着目。女性ならではの視点や感性を取り入れて「商品・サービス開発」に取り組み、地域活性化及び当行のプレゼンス向上を図ることを狙いとして立ち上げた。

### 3. 具体的な取組内容

- ・従来の事業計画策定等を支援する一般的な起業支援ではなく、起業意欲のある女性が「実践に移す機会」を提供。具体的には、銀行の「取引先とのネットワーク」という強みを活用し、特技を有する女性と地元企業のニーズをマッチングしている。
- ・考案時に、「起業意欲があるものの、特技を生業とすることができるのかが不安で起業に踏み込めないという女性が多い」という課題をヒアリングから得たこと、女性目線で課題を解決したいという取引先企業のニーズを日頃のリレーションの中で把握していたことから、双方のニーズがマッチすると判断しサービス化に至った。
- ・岐阜県では、全国でも子育てを機に離職する女性が多いという特徴があり、「女性の社会進出」が課題となっているため、本サービスを通して女性の活躍の場を広げ、多様な働き方を応援することで、持続可能な社会の後押しに貢献していく。

### 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)

- ・本プロジェクトは、慣習となっていた「サービスの企画は本部行員のみで完結する」という認識を改め、日頃から顧客との接点を持ちニーズを把握する営業店勤務の女性行員とともに推進することで、真のマーケットインアプローチに基づく商品企画を実現する体制を構築。
- ・本サービスも、メンバーが深耕を図っている顧客との会話の中で、そのスキルに着目し、活かせる場を提供できないかとの発案を起点とした。
- ・案件となる企業の課題やニーズの発掘は、営業店で勤務する渉外担当者が顧客との対話の中での気づきから案件化を進めており、顧客との対話を深める新たなツールとして営業店が利用しやすい設計とすることで、全職員で女性活躍を推進する機運を高めている。

### 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・事業者からは、コンスタントに月に1、2件程度の案件応募があり、これまでの商談実績は10件。マッチングは9件。
- ・起業を考える女性や、社会と繋がりたい女性の思いに応えると同時に、企業に対しては、今まで応えられなかったきめ細かなニーズ、特に男性比率が高く女性目線を求める声に対応できるようになった。
- ・2021年9月からは岐阜市が主催する女性活躍推進事業に参画。自治体、NPO等と連携を図り地域の女性活躍に取り組んでいる。
- ・今後も、女性起業家の後押し、本サービスを通して接点を持った女性のニーズを捉え、新サービスを企画して地域の活性化に貢献していく。



## 6. スキーム図等

### Skill matching by ガラスの靴プロジェクト



#### ■その他Jewelery Bankの取組

- ①取引先企業の新商品企画にかかるアンケート調査  
顧客の真の意向を調査したいというニーズを聞き取り。全従業員を対象としたアンケートを取り、市場調査に協力した。
- ②産学連携×Jewelery Bank  
取引先企業が扱う食材を活用したレシピを学生が考案し、レシピコンテストを開催。審査員としてJewelery Bankも参加。商品化に至った。

#### ■マッチングによる成果物



塗装会社のチラシ



ECサイト用試作品



旅館のHP制作

#### 【特徴的事例】

- ・男性従業員中心の建築塗装会社。
- ・従来の大手住宅メーカーの下請けから脱却し、個人宅の外壁塗装の受注割合増加を図る方針を掲げる中、消費の決定権を握る40代~60代の女性層への訴求策として、チラシの刷新に取り組みたいと考えていた。
- ・かかる中、当行支店長が本サービスを案内、当社より女性目線でチラシを制作してくれる方を探したいとの意向を受け、募集開始。
- ・デザインを学び、将来的には生業にしたいという意向を持つ女性とマッチング。
- ・ターゲット層に訴求するチラシが完成し、当社は、新たな営業推進ツールとして活用している。

#### ■地域と連携した活動への深化

- ①岐阜市役所の令和3年度「女性の学び働く支援事業」への参画。
- ②めぐみの農業協同組合とともに進める農産物振興の取組。

## 9. 「サステナビリティ・リンク・ローンの商品化による地域のSDGs推進と、ESG投融資の活性化」

(滋賀銀行)

### 1. 取組の概要

- ・2020年8月、地方銀行で初めてサステナビリティ・リンク・ローン(以下「SLL」)を商品化。「『しがぎん』サステナビリティ・リンク・ローン」を取扱開始。
- ・SLLは、融資を受ける企業がSDGsやESGに関連する事業挑戦目標(サステナビリティ・パフォーマンス・ターゲット=SPTs)を設定し、その達成度に応じて、金利などの貸付条件が連動する仕組みの融資商品。貸付条件が連動することで目標達成への動機付けを促し、サステナビリティ経営の実現を通じた企業価値向上に貢献する。

### 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・当行は、2019年6月より、お取引先からの「SDGsにどう取り組んだら良いのかわからない」という相談に対応するため、「SDGsコンサルティング」を開始。取組レベルに応じて伴走支援を行い、SDGsを経営に取り入れるためのサポートを実施している。
- ・SDGsコンサルティングでは、SDGsに関連する「KPI設定」と「SDGs宣言の発表」を出口とするが、大切なのはそこから経営に実装するまでの伴走支援。継続的にサポートしていく仕組みの必要性を認識するようになり、新たな取組を考えることになった。
- ・そこで、欧州で取組事例が増加していたSLLに着目。SPTsには、SDGsコンサルティングで設定したKPIを使えることから、コンサルティング後さらにステップアップを図りたい企業向けに商品化した。

### 3. 具体的な取組内容

- ・SPTsは環境・社会と企業業績の両方に貢献する“野心的な”目標であることなど、SLLには厳格な要件が定められているため、外部評価機関による第三者意見を取得することで、SLLとしての適合性やSPTsの合理性を確認。
- ・毎年、SPTsの達成状況を当行に報告してもらい、年度目標を達成した場合、優遇条件を適用。達成できなければ当初条件が適用される。

### 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)

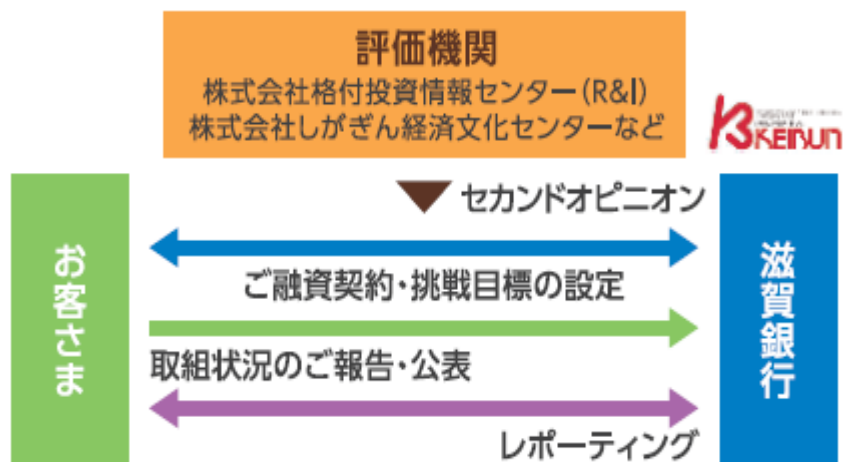
- ・中小企業にも利用しやすい商品とするため、最低融資額を5,000万円とした。また、外部評価機関に支払う第三者意見の費用も利用の妨げになりかねないことから、グループ会社のしがぎん経済文化センターが第三者意見を作成することで初期費用を抑えられるプランを用意した。
- ・2020年10月には、本部にESGファイナンスの専門チームを設置。SDGsコンサルティングからSLLの組成まで一貫して対応できる体制にするともに、勉強会や帯同訪問により現場のコンサルティング能力を底上げしている。

### 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・しがぎんSLLは、2021年12月までに、16件/約159億円を実行。業界最大手企業から地元企業まで幅広く利用いただいている。
- ・2021年3月には、滋賀県と連携した脱炭素の特別プラン「『しがぎん』サステナビリティ・リンク・ローン“しがCO2ネットゼロ”プラン」を開始。CO2削減に関する目標設定に特化したもので、カーボンニュートラル社会の実現を目指している。
- ・5年間で100件のESGファイナンス実行を目指し、SLLのノウハウを生かして、グリーンローンやポジティブ・インパクト・ファイナンスへと広げている。

## 6. スキーム図等

### 『しがぎん』サステナビリティ・リンク・ローンのスキーム



【SLL利用企業には記念盾を贈呈】

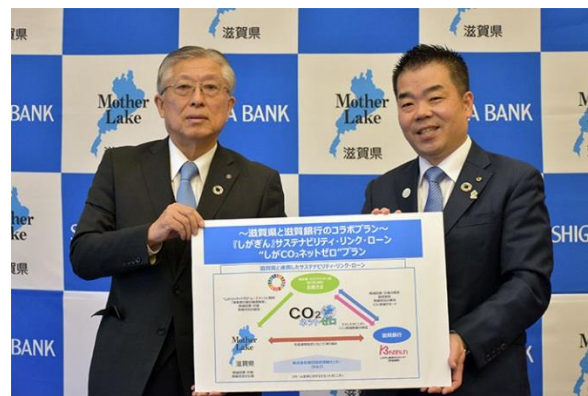
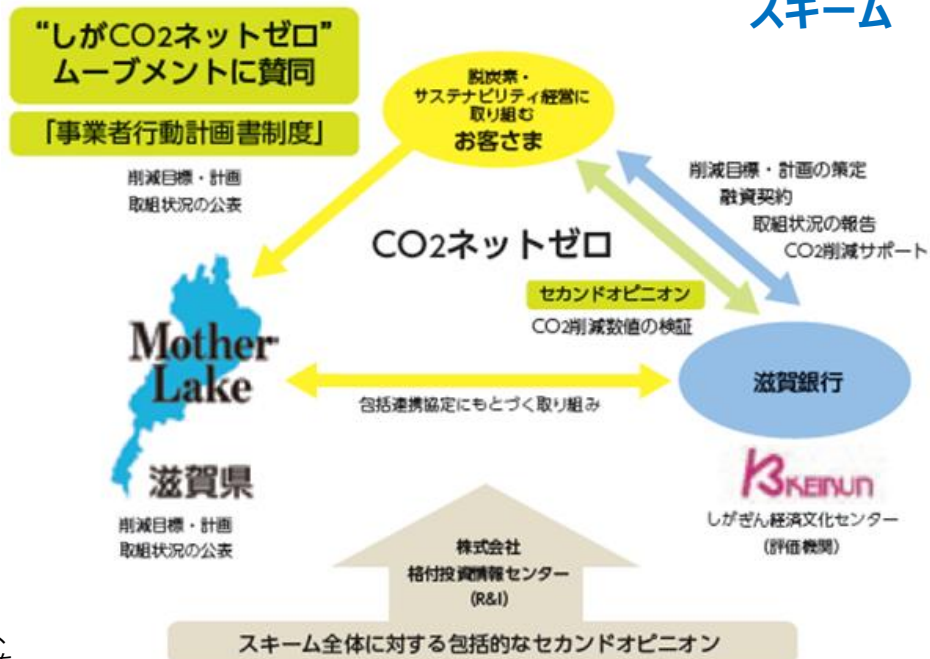


(左の写真)  
株式会社山崎砂利商店(大津市)は、  
新技術で「汚染土壌のリサイクル率」を  
引き上げることをSPTsに設定



(右の写真)  
日本郵船株式会社は、国際的な環境  
評価団体であるCDPの格付けで最高  
ランクを維持することをSPTsに設定

### 滋賀県と連携した“しがCO2ネットゼロ”プランのスキーム



新プラン発表会の様子 (右)三日月知事



# 10. 「福知山市における遊休公有資産の活用支援 ～『廃校マッチング』の実施～」

(京都銀行)

## 1. 取組の概要

- ・2020年8月に福知山市と「公民連携促進に関する連携協定」を締結(地方公共団体とのPPPに特化した協定締結は関西地銀初)。
- ・連携協定事業の一環として廃校活用を希望する企業とのマッチングを実施するとともに、福知山市と定例的に「公民連携促進会議」を開催。

## 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・2017年に京都府と共同で公民連携推進のための「産・学・金・公」の対話の場である「京都府公民連携プラットフォーム」を設立するなどPPP・PFI推進に積極的に取り組んでおり、これまで福知山市でも同プラットフォームを2回開催してきた。
- ・福知山市では少子化により廃校になった学校が16校あり、地域の賑わいに空洞が生じることが課題となっている。遊休公有資産の民間活用を促進することで、企業進出や新たな事業創造を後押し。地域の賑わいや雇用の創出につなげるべく取組を行うこととした。

## 3. 具体的な取組内容

- ・取引先約1,300社に対し、廃校活用ニーズ調査を実施(あわせて、テレワーク・サテライトオフィスの導入意向等に関するアンケート調査も実施)、福知山市に対して、有効回答845社の情報還元を行った。「廃校マッチングバスツアー」(以下「マッチングツアー」)を2020年度・2021年度に計3回開催し、廃校活用を検討する「約80社」を福知山市に引き合わせることに成功。これら企業に対する「サウンディング型市場調査」実施につなげた。
- ・「公民連携促進会議」では、PPP・PFIの推進に限定せず、幅広く公民連携の情報共有・意見交換を実施している。

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

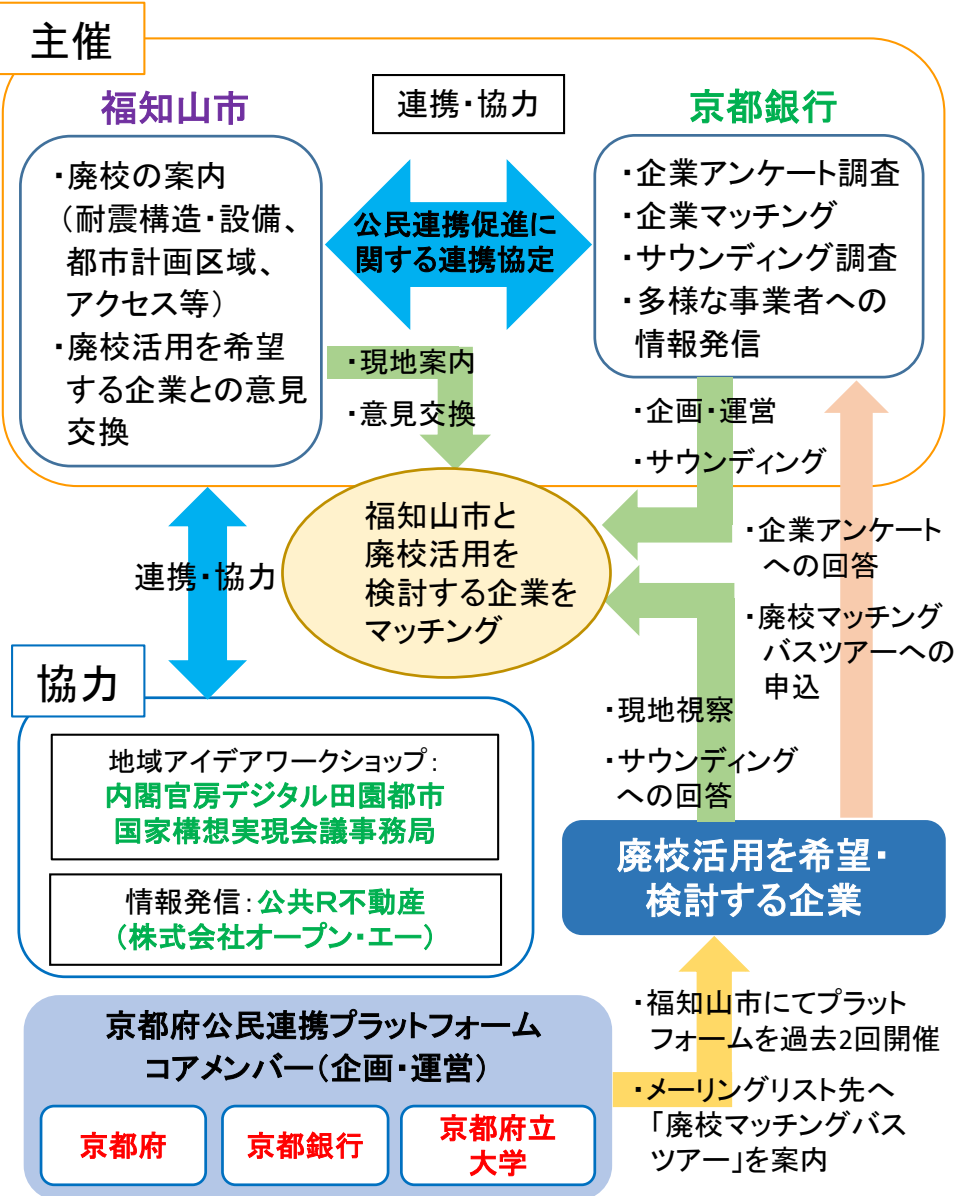
- ・マッチングツアー、ワークショップの参加者募集では、銀行が有する名刺クラウドや、「京都府公民連携プラットフォーム」のメーリングリストを活用し、延べ5万社以上へのアプローチを実施した。その結果、2020年度のマッチングツアーでは募集定員30名に対して約120社の申込みにつながった。バスを増台するとともに、ツアーに参加できなかった企業に対しては個別の引き合わせも実施した。
- ・ウェブサイトにも、マッチングツアー実施記事の掲載を行ったほか、YouTubeの福知山市公式動画チャンネル向けにバスツアー動画を提供した。また、メディア向けアプローチにも注力、約10社の報道機関でツアーの様子が取り上げられるなど、福知山市のシティプロモーションにも貢献した。
- ・当行の公共担当者が自治体向けのコンサルまで担える体制を目指し、OJTを実施した。
- ・営業店の業績表彰において、地域ファンド「地域づくり京ファンド」案件支援の項目を設けた。

## 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・協定締結後の廃校活用決定は5校。引き続き、約80社のサウンディング調査先へのアプローチを続ける中で事業化をサポートしていく。
- ・廃校活用事業者への金融支援策のひとつとして、2021年3月に京都府やDMOと連携して設立した「地域づくり京ファンド」の活用も検討していく。
- ・2021年度はバスツアーに加え、内閣府補助事業「地方創生カレッジ」の「地方創生イノベーション発想塾」の枠組みを活用し、AIを活用して課題解決に取り組むワークショップも開催。事業者により深く理解いただく取組も推進。

## 6. スキーム図等

### 「廃校等活用支援」のスキーム図



### 「廃校マッチングバスツアー」の様子



2020年度・2021年度に計3回バスツアーを開催

**約80社に対してサウンディング調査を実施！**

**さらに、AIを活用して課題解決に取り組む「地域アイデアワークショップ」を開催！**

デジタルツールの活用

### 「福知山市公民連携促進会議」について

#### 【出席者】

福知山市

京都銀行

京都北都  
信用金庫

福知山公立大学  
(随時)

#### 【会議内容】

- ・廃校活用に向けた検討、サウンディング結果の情報共有
- ・福知山市が所有する遊休公有資産の活用に向けた情報交換
- ・福知山市職員と金融機関行員との連携事業の検討 等

# 11. 「産学官連携によるストレスサイエンスを活かした先進的ワーケーションプログラム」

(山陰合同銀行)

## 1. 取組の概要

・テレワーク環境が全国トップレベルに位置する特長を生かし、ワーク(仕事)+コミュニケーション(会話・交流)で定義した「松江式ワーケーションプログラム」を産学官連携で実施。大都市圏で働く人に玉造温泉や美保関でテレワーク体験をしてもらうとともに、地元企業との会話・交流の場を設けて地域課題解決のきっかけ作りとしている。プログラム参加者のストレス低減効果をデータで確認することにも成功しており、今後はこの強みを地方創生テレワーク(転職なき移住)や企業誘致等へつなげる。

## 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

・人口減少など多様な地域課題を抱える山陰にこそ創造的な事業の源泉があり、新たな付加価値を生み出す可能性があると考え、「SAN-IN・イノベーション・プログラム(以下「SIP」)」を2018～2019年度に実施。2019年度のSIP2019では、林郁枝氏が提案した本プログラムの事業化を支援。「健康経営」と「多様な働き方」の融合を目指す同氏のビジネスモデルは、サテライトオフィス誘致等を通じて地域活性化を目指す松江市のビジョンと合致するだけでなく、「地方創生のレバレッジポイント(梶子の力点)」になると判断し、官民連携による事業化推進・支援に踏み切った。

## 3. 具体的な取組内容

・SIP2019での事業構想ブラッシュアップを経て、産学官連携で立ち上げた「ワーキングヘルスケアプログラム MATSUE コンソーシアム」(以下「WMC」)には、当行もアドバイザーとして参画し事業推進を支援。(島根県松江市:地方創生推進交付金事業として実施中)  
・地元の島根大学は、「ストレスの見える化手法」の開発という形でWMCに関与。ストレス値の代理指標となる脈拍数や唾液中のアミラーゼ活性値は松江滞在中に有意に低下しており、本プログラムの効能をストレスサイエンスの知見を用いて実証。  
・プログラム参加者の中からは地域課題解決につながるプロジェクトに従事する者も現れており、地域/世代/業態を超えたコミュニティのエコシステムとして機能しつつある。

## 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)

・松江市とともにWMC事務局を務めるワークアット株式会社の設立を支援(2020年3月、代表取締役社長CEO:林郁枝氏)。WMC設立以降も、SIP2019から続く同社への伴走支援を実施。  
・事業開始(法人設立)にあたり、本プログラムの情報発信強化のため、当行が連携する全国的なパブリシティサービスを活用してプレスリリースを支援。当行のディスクロージャー誌にも掲載し、事業内容や事業に対する想いをステークホルダー等へ情報発信。

## 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

・ワーケーション及びヘルスケアサービス実施回数:28回(2019年の実証実験含む)、参加企業数:延べ23社、参加者数:延べ186人  
・本プログラムで使用したワークスペースは、2021年7月に日本テレワーク協会の「共同利用型オフィスセキュリティ認証」を取得しており(自治体関連では第一号)、快適さだけでなく安全性の高い通信環境も実現。



## 6. スキーム図等

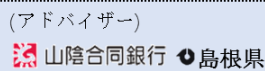
### ワーキングヘルスケアプログラムMATSUEコンソーシアム(WMC)

2020年5月25日設立 事務局：松江市産業経済部定住企業立地推進課



SIP2019  
事業構想のプレゼン風景

事業化支援



国立大学法人島根大学  
共同研究



松江ならではの付加価値

「食」「観光」

+

ストレスサイエンス

コミュニケーション  
(地域との交流)

セルフマネジメント

セキュリティ整備

松江滞在型パッケージサービス work@ Matsue  
働く世代向けヘルスケアサービス work@Home&Office

パッケージ料

ふるさと納税  
(予定)

都市部企業 (企業のニーズに応じて)

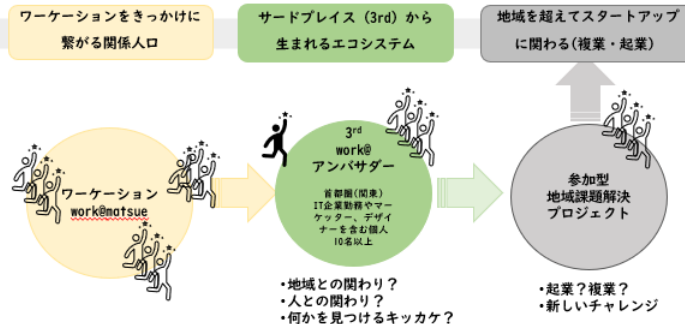


ストレス値の計測

ストレス値の計測 地理情報、また滞在前・滞在中の心拍、睡眠、唾液アミラーゼ等のデータを用いた、滞在前後のストレス値を算出。1日の経過から、地域で過ごしやすさやストレス軽減の傾向を把握することが可能。を「見える化」します。

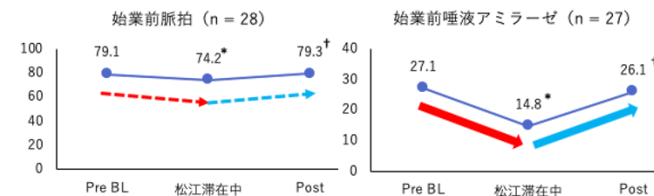


地域課題解決PJ



■脈拍、唾液アミラーゼ(ストレス値)

※脈拍・唾液アミラーゼ活性は松江滞在中で有意に低下



資料提供: WMC事務局「ワークアット株式会社」



(参考) 山陰合同銀行  
ディスクロージャー誌での紹介

## 12. 「地域の隠れた魅力を発見するモニタリング研修会“瀬戸内モニターガールズ”の活動」

(百十四銀行)

### 1. 取組の概要

- ・2014年1月、香川県と「産業振興による地域活性化に向けた連携・協力協定」を締結。これを契機に、当行と香川県の女性職員が中心となり、地域資源の魅力発見や幅広い情報発信を目的に、“瀬戸内モニターガールズ”を発足。同年7月より、産業観光等にスポットを当てたモニタリング研修会（以下「研修会」）の活動を開始。
- ・過去22回の研修会を実施し、直近では地域資源の普及拡大や着地型旅行商品の造成を目的に善通寺市にて開催。研修会におけるモニタリング結果を関係各所へフィードバックを行い、最終的にJR四国で旅行商品化された。

### 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・人口減少、少子高齢化など地域経済が縮小していくなか、当行は地域金融機関として地域の新たな産業を興していくことが必要であると考えていた。そこで、「着地型観光」が地域活性化の有効な施策であると考え、交流人口の拡大による地域内の消費拡大に注目した。
- ・まず、時代のトレンドを牽引する女性ならではの発想や発信力に着目し、地域の課題解決型のモニタリング研修会を企画した。
- ・その地域に住む女性が、地域の魅力を発掘し発信することで、域外の観光客や消費者に対してより魅力的で強いメッセージを発信することが期待できることから、当行と香川県の女性職員が中心となって活動を開始した。

### 3. 具体的な取組内容

- ・各地域の課題解決を行うために必ず各市町と連携する必要があるため、各市町の総合戦略におけるKPI達成を目的に活動している。
- ・まず、各地域やエリア毎にテーマを設定し、事前にヒアリングを通じて隠れた地域資源や着地型観光を進める上での地域課題を抽出する。
- ・研修会当日は、事前に調査した対象エリア内のスポットを実際に訪問。講話聴講や施設体験を行い、事前に抽出した課題に対しモニターとしてアンケートに回答。参加者は毎回約10名程度のメンバーで実施している。
- ・アンケートの集計結果を関係者に対してフィードバックを実施するとともに、具体的な出口戦略を併行して検討しながら対応している。

### 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）

- ・研修会の実施にあたっては、事前に関係者と何度も協議を重ね、モニタリング内容や課題認識を共有した。
- ・企画段階から旅行業も営むJR四国と連携し、アンケートを通じて課題の洗い出しを徹底。意見交換は、女性ならではの視点で議論を重ねている。
- ・直近では男性職員も参加し、女性職員の意見を具体的な支援施策につなげるアドバイスを行っており、成果につながっている。

### 5. 取組の成果（取組中の場合は目標値・KPI等）

- ・過去22回のモニタリング研修会を実施し、4件が旅行商品として採用。各地域の地方版総合戦略のKPI達成や地域のブランド力向上にもつながった。
- ・旅行商品の造成以外に、地域の産業の発展を目的に「小豆島のそうめん」の歴史や作り方、関連する事業者を紹介するリーフレットを作成。小豆島におけるそうめん産業の雇用の創出や観光客の誘客に活用した。
- ・モニタリング研修会で訪問した金倉寺（善通寺市）において、新たな企画として座禅体験を提案。その後、体験コンテンツとして販売が開始された。



## 6. スキーム図等

### 瀬戸内モニターガールズとは

- ・香川県内の新たな魅力を発見し、幅広い情報発信を目的とする当行と香川県共同の女性を中心としたモニターチーム。
- ・主な活動内容は、香川県内の産業観光にスポットを当てたモニタリング研修会を実施し、女性ならではの視点で、新たな着地型観光プランの企画に役立つ情報やアイデアの提供を行っている。

### “瀬戸内モニターガールズ” 主な開催事例（全22回開催、参加人数：延べ300人）

開催日	開催場所	内容
2014/7/19	第1弾 小豆島	小豆島の産業（手延素麺・醤油等）の更なる認知度向上及び、小豆島の魅力を再発見するモニタリングを実施し、ガイドマップを作成。
2018/12/20 2019/2/13	第14弾 少林寺（多度津）	少林寺拳法発祥の当地において、施設見学や少林寺拳法体操の体験を通じて少林寺拳法の世界の魅力を発見し、体験メニューなどの新たな観光コンテンツ開発を行った。その後、JR四国の着地型旅行商品として催行された。

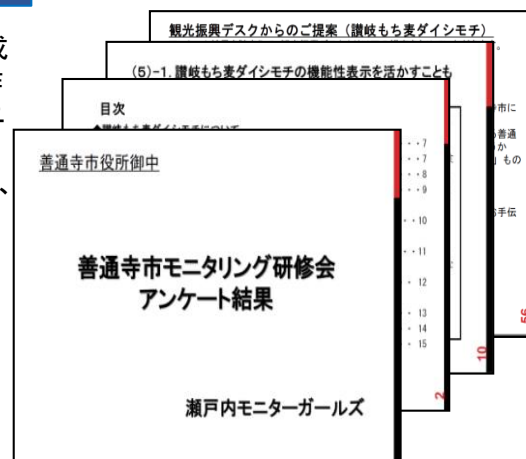


### “瀬戸内モニターガールズ”のスキーム図



### 【直近の活動事例】 善通寺市 モニタリング研修会の概要（2021年1月28日）

- ・地域の特産品である**讃岐もち麦ダイシモチ**（以下「ダイシモチ」）をテーマに、歴史や成分に関する講話の聴講、地元菓子店の協力のもとダイシモチを原料としたわらび餅作り体験、ダイシモチを使った食事の試食などを実施。事前に抽出した課題に対し、モニターとしてアンケートに回答。
- ・研修会の最後には、参加者全員でダイシモチの普及拡大をテーマに座談会を開催し、アイデア出しや意見交換を実施した。



現地によるモニタリング研修会を開催

アンケート集計結果をフィードバック

旅行商品化

# 13. 「地域企業に対するICT活用支援」

(伊予銀行)

## 1. 取組の概要

- ・取引先企業の生産性向上や業務効率化を図ることを目的にサイボウズ(株)や地元地域ベンダーと協力して、2018年3月よりICTコンサルティング業務を開始した。営業店行員が取引先企業より業務効率化に向けた課題をヒアリングし、その内容を本部にトスアップして、本部行員と同行のうえ、取引先企業におけるICT化の取組をサポートをしている。

## 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・地域のICT化について地方銀行として何ができるかを検討する中で、取引先企業はICTツール導入による業務効率化の必要性は感じているものの、「人材不足」、「導入効果がわからない」ことを理由に活用が進んでいないことが判明した。
- ・従前より実施しているインターネットバンキングの個別サポートにおいても、銀行サービスにとどまらないICTの活用全般に対する相談が増えてきたことから、相談を受ける範囲を拡大し、取引先企業の生産性向上やバックオフィスの業務効率化についてアドバイス・顧客サポートができる体制を目指し、業務を開始した。

## 3. 具体的な取組内容

- ・営業店行員が営業活動を行う中で、取引先企業より業務効率化に向けた課題をヒアリングし、その内容を本部にトスアップして、本部行員と同行のうえ、取引先企業の取組をサポートをしている。
- ・グループウェアを活用した社内の顧客情報の一元管理やクラウド型データベースツールの導入による業務効率化・営業力強化に際しては、本部行員が取引先企業の業務フローの整理から、システムを活用した業務設計、システム活用方法の従業員向け社内勉強会の開催に至るまで、伴走しながらサポートすることで、取引先企業の「人材不足」を補っている。
- ・また、基幹システムの個別開発やCAD等の業種特化ツール導入等、当行のみでサポートすることが困難な取引先企業については、地域内外のITベンダーとも連携し、取引先企業のICT活用を後押ししている。

## 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)

- ・当行のICT活用支援は、ITベンダーとのビジネスマッチングではなく、コンサルティングによる伴走支援を中心としている。
- ・営業店にはITツール等の商品提案ではなく、「顧客の課題」「ありたい姿」を明確にすることを目的としたヒアリングをするよう指導している。
- ・本部は取引先企業の課題解決に向けて、あらゆるITベンダーとの情報交換を実施し、知見の向上と蓄積に努めており、個社別のICT活用支援のほか、テレワークや電子帳簿保存法改正など時勢に合わせたオンラインセミナーを開催し、ICT活用の啓発をおこなっている。

## 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・2021年12月末現在の成約件数は183件となっている。今春からは経理や総務等バックオフィス業務全般へ支援の幅を広げている。
- ・本取組をきっかけとした取引先企業とのリレーション強化による新規融資案件の獲得やインターネットバンキングの利用先数・件数の増加、経費精算業務の効率化に向けたDCカードの活用増加といった既存業務との親和性も生まれている。





# 14. 「自治体と連携した副業・兼業人材マッチング事業の立ち上げ・取組」

(福岡銀行)

## 1. 取組の概要

・「副業人材マッチング補助金事業」と称し、直方市、福岡銀行（FFGビジネスコンサルティング）、JOINS(株)の3者共同で地方企業のDX化推進を図る為、副業・兼業プロ人材を活用した地方創生事業を実施。3者それぞれが持つネットワーク・ノウハウを組み合わせ、首都圏と地方をつなぐことで、地場企業の課題解決及び関係人口の創出を目指したもの。

## 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

・福岡県直方市には、石炭産業に端を発した鉄・自動車関連産業などで高い技術を誇る中小企業が多く立地し、「ものづくりのまち」として発展するも、近年は人材不足や業務の非効率などが深刻化。地域課題を解決すべく直方市からFFGビジネスコンサルティングへと相談あり。FFGビジネスコンサルティングが、企業と副業・兼業人材マッチング支援事業を行うJOINS(株)を事業パートナーとして招聘し、3者共同で取組を開始。

## 3. 具体的な取組内容

・直方市による「副業人材マッチング事業補助金」を活用し、FFGの情報ネットワーク、JOINS(株)の副業・兼業人材シェアリングサービスを連携させ、本事業に取り組んだ。3者サービスの融合により、「首都圏と地方の人材のシェアリング」を促進し、各地域の企業が変革・発展していくために、「IoT」・「ビッグデータ」・「RPA」等のデジタル技術を活用した「業務の高度化・効率化」と「地域への情報の伝達」のサポートを志向。  
・副業・兼業プロ人材を取り入れた企業は、発生した費用に対し、補助対象経費の2分の1(上限額30万円)が支給されるスキーム。費用負担が少なく、手軽にサービスを利用出来ることから、地場企業が副業・兼業プロ人材を取り入れるきっかけ作りを構築。人口減少が課題である地方にとって、都市部との情報格差や人材流出による課題を解決する手段を提供した。

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

・40代・50代のIT人材を豊富に取り揃え、サポート内容が充実し、かつ実績が豊富であることから提携先のJOINS(株)をパートナーとして招聘推薦。  
・福岡銀行の営業店(直方支店)を通じ、取引先へ幅広く情宣活動を展開。本部フロント・営業店一体となり、定期的な進捗確認を実施。  
・マッチングにおいては、単なる紹介だけではなく、ヒアリングを通じて企業が抱える課題の背景や本質の理解に努め、企業それぞれに適切な人材やサービスの紹介を実施。サービスを通じて、経営者・従業員へ気づきを与え、概念化・実行・振り返りという一連の流れを定着してもらおうよう意識。  
・2021年3月に直方市が主催した、直方市事業者向けの「DXオンラインセミナー」にFFGビジネスコンサルティング副部長が、「DXとは何なのか」をテーマに講師として登壇。DXが必要となる時代の背景、導入による変革事例を説明し、事業者へのDXの理解を深める活動も行った。

## 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

・①成約企業:製鋼原料卸売業者(社員50名)。業務課題の抽出、優先順位付け・スケジュールリングなどができる人材を探索。メガバンク出身の40代の人材、他1名へ業務委託。②成約企業:美容室業務用用品製造・販売(社員9名)。リモートで営業活動(ニーズヒアリング、商品のプレゼンなど)ができる環境整備の構築。30代人材1名へ業務委託。  
・地場企業からのニーズの声が多かった為、当初の対象期間を1年延長。今後も3者連携し、他自治体との連携も見据えてサポートを展開していく。

## 6. スキーム図等

### 【事業内容】

直方市の事業者へ、コロナ禍での市場の変化やデジタル化などに対応する高度なスキルを持つ都市部の副業・兼業プロ人材の紹介と補助金を支給するもの。

### 【対象事業者】

直方市内に事業所を有する中小企業者(中小企業および個人事業主/フリーランス)等。

### 【補助対象経費】

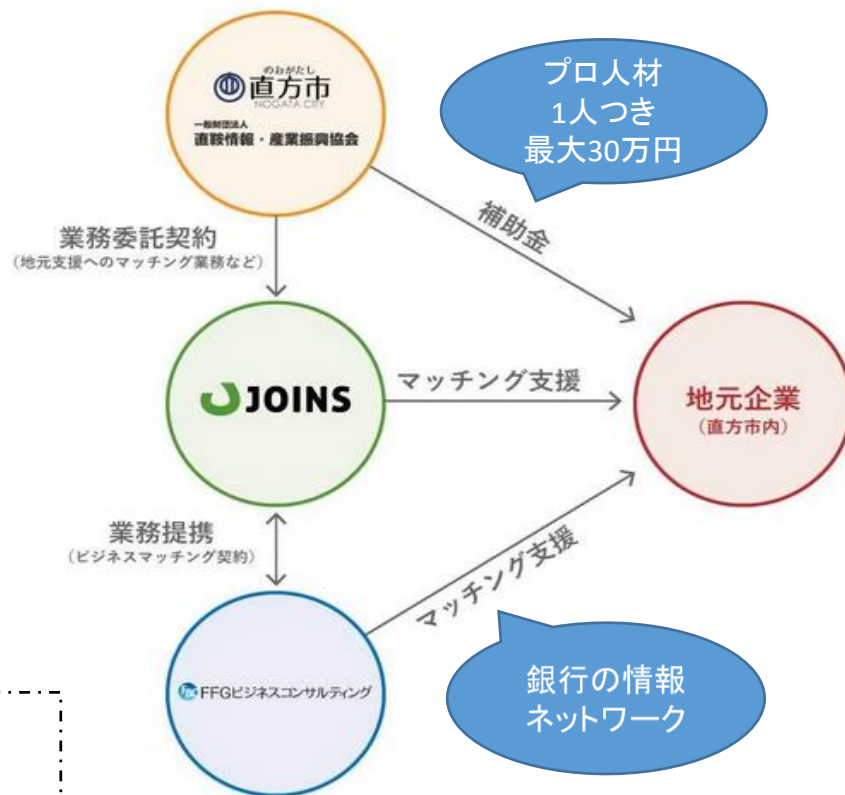
補助対象事業者が、補助対象事業のために副業・兼業プロ人材に支払った旅費及び委託料。

### 【補助率】

補助対象経費の2分の1。

### 【補助上限額】

プロ人材1人につき最大30万円。



### 直方市 DX オンラインセミナー DX化と副業兼業プロ人材 活用のポイントと実行ノウハウ

EC (ネット通販) Web接客 (チャット接客) 接客録り見え化 集客録り見え化 顧客録り見え化  
録音・動画配信デジタル化 店舗管理デジタル化 経営管理デジタル化 顧客システムリニューアル

2021  
3.23(火) 14:00-16:00 オンライン開催 (Zoom)  
(13:30開場) 参加費無料

内容

- DX化と何なのか: (株) FFG ビジネスコンサルティング 部長代理 藤井 努
- 製造現場の工作機械に対する IoT 実証検証事例: 直方精機 (株) 代表取締役社長 藤永 勝巳
- 製造現場の意向と活用ポイント: JOINS (株) 代表取締役社長 猪尾 愛隆
- 副業兼業プロ人材活用した直方市企業事例紹介: JOINS (株) 代表取締役社長 猪尾 愛隆 × 福岡金属興業 (株) 代表取締役社長 横溝 淳弥

講師

(株) FFG ビジネスコンサルティング 部長代理 藤井 努氏  
直方精機 (株) 代表取締役社長 藤永 勝巳氏  
福岡金属興業 (株) 代表取締役社長 横溝 淳弥氏

主催: 直方市  
講師: (株) FFG ビジネスコンサルティング 藤井 努氏  
JOINS (株) 猪尾 愛隆氏  
直方精機 (株) 藤永 勝巳氏  
福岡金属興業 (株) 横溝 淳弥氏

開催概要  
開催日時: 2021/03/23 (火) 14:00~16:00 (開場 13:30)  
会場: 中小企業・小規模事業者の店舗  
参加費: 無料  
申込期間: 2021年2月25日(木)まで  
申込方法: WEB 申込フォームから申込 (URL: [www.nogata-city.jp](https://www.nogata-city.jp))  
申込受付: 直方市 産業課 電話: 0942-22-1111

お問い合わせ: [info@nogata-city.jp](mailto:info@nogata-city.jp)  
Nogata City Lab  
JOINS

### ※直方市DXオンラインセミナー

#### (開催概要)

日程 : 2021年3月23日(火) 14:00~16:00

内容 : DX化と副業兼業プロ人材活用のポイント  
と実行後のノウハウ

形式 : オンライン(ZOOM)

対象者 : 直方市に基盤を置く中小企業

主催 : 直方市

講師 : (株)FFGビジネスコンサルティング 藤井 努氏

JOINS(株) 猪尾 愛隆氏  
直方精機(株) 藤永 勝巳氏  
福岡金属興業(株) 横溝 淳弥氏

足元の課題解決だけでなく、  
今後の『社内での内製化』を  
ゴールとした取組を実施。  
3者が連携し、企業の持続的成長  
及び地域活性化を後押ししました。



# 15. 「障がい者アートの商業化 ～『支援活動』から『事業活動』へ～」

(大分銀行)

## 1. 取組の概要

- ・当行の障がい者支援は、これまでCSRの観点から商品の購入や寄付活動を中心に行ってきたが、2020年2月に策定した「大分銀行グループSDGs宣言」を機に、SDGsに基づいた活動として、障がい者への「支援活動」から「事業活動」に変えることができないか検討を重ね、「障がい者アート」に着目。障がい者アーティストを「対等なビジネスパートナー」として接し、作品をプロダクトに落とし込むことで、これまでにない新たな価値を創造し、障がい者アーティストが社会との繋がりを「特別に」ではなく「日常的に」感じながら、作品をビジネスに繋げ、自己実現に向かう仕組みを創り上げる。

## 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・障がい者アーティストの多くは、個性あふれる素晴らしい作品を創作しながら、自分自身では発表や発信、プロデュースができない場合が多く、家族も、創作環境を整えることで精一杯で、展覧会を開催したり、さらにプロダクトへのデザインにまで発展させることは容易ではない。
- ・当行は、彼らに代わって、素晴らしい作品を多くの方に知ってもらいたい、正しく評価してもらいたい、そして商業化へ導くことで「障がい」や「福祉」といった固定概念を取り払い、地域社会と繋いでいきながら、自立支援の一助となりたい。そんな思いを込めて取り組んでいる。

## 3. 具体的な取組内容

- ・県内で活動する障がい者アーティストの向上心から生まれる優れた作品のすべてを対象としている。
- ・作品を、多くの方に観てもらい・知ってもらい機会として、大分銀行宗麟館や大分銀行赤レンガ館(Oita Madeショップ)をアートギャラリーとして活用。
- ・事業活動として、当行が設立支援した地域商社「Oita Made」と連携して、商品企画、プロダクトへのデザインを行い、Oita Madeで販売している。
- ・大分県が管理・運営する「おおいた障がい者芸術文化支援センター」との情報交換を密にし、連携を強化し、新しいアーティストの発掘につなげている。

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

- ・当行は主に情報の収集とプロデュースを行い、Oita Madeは商品の企画・デザイン・販売を担い、大分銀行宗麟館はアートギャラリーとしての役割を果たす。当行を中心に、チーム一体となったサークルを作り、障がい者アーティストと一般社会・地域社会との橋渡しを行う仕組みを構築。できないことを補うのではなく、障がい者アーティスト一人ひとりが持っている能力や才能を引き立てていくことに重点を置き、取り組んでいる。
- ・単に原画を使うのではなく、プロダクトに相応しい「デザイン」となるように「原画+新たな価値創造」を意識しながら商品開発を行っている。
- ・デザインなどの作業工程を可能な限りOita Madeで内製化することで、アーティストへのロイヤリティを大きくするように工夫している。

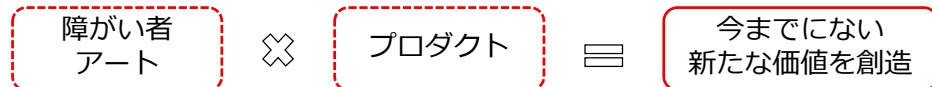
## 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・2020年12月 大分銀行宗麟館にて障がい者アート展開催、以降継続。Oita Madeにて、初のオリジナル企画(Xmas紙バッグ)。2021年1月～3月 バレンタイン&ホワイトデー企画(アーティスト×Oita Made×福祉施設のオリジナルチョコレート)。2021年9月 明治安田生命保険相互会社オリジナル紙バッグ(アーティスト×Oita Made×明治安田生命)。当行のノベルティグッズやミニディスクロージャー誌の表紙絵に採用。ミニディスクロージャー誌表紙絵がきっかけとなり、冊子内で特集した杵築市からの相談により、市職員が使用する名刺デザインへの採用決定。
- ・総務省、経済産業省他が後援する2021年度プラチナ大賞において優秀賞受賞(大分県内企業・九州地域金融機関初受賞、全国金融機関3例目)。

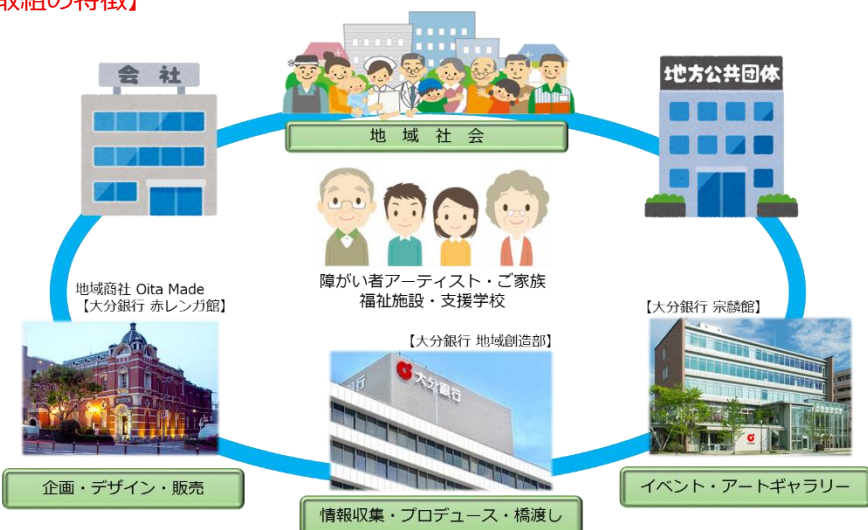


## 6. スキーム図等

### 【基本テーマ】



### 【取組の特徴】



### 【展開の可能性】

全員参加

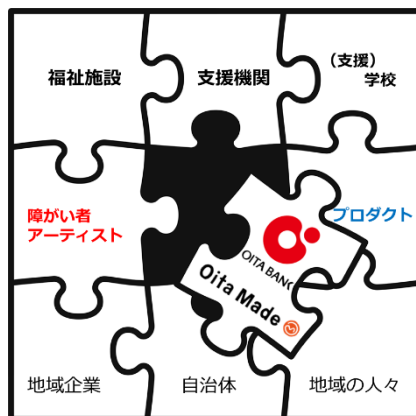
雇用創出

自己実現

汎用・拡張性

#### 『誰ひとり取り残さない』

このモデルは「大分限定」ではなく、中央のピースを変えることで、どの地域でも障がい者アーティストと社会をつなぐ架け橋となることができる。



### 【作品の展示】 Oita Made 大分銀行



大分銀行宗麟館では、毎月2回クラシックコンサートを開催。1991年に始まったこのコンサートは今年30周年を迎え、開催回数は830回を数える。

### 【商品化の実績】 Oita Made



2020年12月 Xmasギフトバッグに、オリジナルクッキーを詰め合わせて販売。



2021年1月～3月 福祉施設が作ったオリジナルチョコレートを、アーティスト作品をデザインした小箱でパッケージ。

### 【商品化の実績】 Oita Made × 明治安田生命

当行と地方創生に関する連携協定を締結している明治安田生命保険相互会社が、大分支社の営業職員350名が使用する紙バッグのデザインに採用。このプロジェクトでは、OitaMadeのデザイン案10点の中から、営業職員へのアンケートで最終決定。作品の選定には、大分県が管理・運営している、おおいた障がい者芸術文化支援センターも加わった。



### 【活用実績】 Oita Made 大分銀行

ノベルティグッズ（マスクケース）とミニディスクロージャー誌



ミニディスクロージャー誌がきっかけとなり、杵築市より相談を受け提案。まず最初に、杵築市職員及び杵築市内企業従業員の希望者が使用する名刺デザインへの採用が決定。



### 2021年度 第9回 プラチナ大賞において『優秀賞』を受賞

【主催】プラチナ大賞運営委員会、プラチナ構想ネットワーク  
 【後援】総務省、経済産業省、全国知事会、全国市長会、全国町村会、特別区長会  
 全国の団体・企業からの応募総数59件。うち15団体・企業が2021年10月21日の最終審査発表会へ選出。頭取によるプレゼンテーションの後、受賞決定。  
 大分県内企業・団体として 初めて  
 九州地域の金融機関として 初めて  
 全国の金融機関のなかで 3例目 の受賞。



## 16. 「北海道経済産業局と連携した産業間の人材マッチング事業」

(北洋銀行、日本政策金融公庫)

### 1. 取組の概要

- ・北海道における経済及び産業の発展等を支える北海道経済産業局と道内企業の経済活動のサポートを行う地域金融機関が連携し、産業間における人材マッチングを支援する事業。新型コロナウイルスの感染拡大の影響を受け、従業員の雇用維持に苦慮する産業と人手不足に悩む産業において、産業間における「労働力」を融通し合い「雇用維持」と「人手不足」双方の課題の同時解決を目的とする。

### 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・北海道内の農業、水産業は、新型コロナの影響を受け外国人技能実習生の入国制限などにより人手不足が深刻化している。一方、飲食、観光業などは、大幅な行動制限及び営業自粛により、企業活動・雇用の維持に苦慮している。これらの産業間における人材需給のミスマッチを解消し、双方の事業者にとってメリットのある仕組みとして、出向元に籍を残したまま出向先で仕事に従事する「在籍型出向」に着目。北海道経済産業局の協力のもと、「産業間の人材マッチング事業」として、2020年5月に本取組を開始した。

### 3. 具体的な取組内容

- ・北海道経済産業局の「北海道地域における中小企業・小規模事業者の人材確保支援等事業」として実施。
- ・北海道の経済活動に幅広いネットワークを持つ北洋銀行及び日本政策金融公庫が、人材不足により採用したい企業及び行動制限や営業自粛により雇用維持に苦慮している企業、双方からマッチング参加申込みを受付け、その情報をもとに北海道経済産業局(委託事業者:キャリアバンク株式会社)が企業の希望する条件等から組み合わせを考えマッチングを実施。
- ・マッチング結果を受け、送出及び受入企業間で連絡を取り合い、雇用条件を整理のうえ出向契約を締結し雇用が開始となる。
- ・参加申込みにあたっては、営業店のネットワークを活用し、取引先へのヒアリングを通して人材ニーズを把握した。

### 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)

- ・当初は観光事業者等とつながりの強い北洋銀行が送出企業を、農業や水産事業者とつながりの強い日本政策金融公庫が受入企業の申込みを担当していたが、両金融機関が受入企業・送出企業双方から申込みを募ることで、よりマッチングに結びつきやすい体制を構築。北海道経済産業局では社会保険労務士が監修した出向契約書のひな型の提供等の丁寧な申請サポートにより、事業者が安心して取り組めるよう支援した。
- ・申込希望者の不安の解消が課題であったが、web面談の実施や労働条件面の深掘りにより、申請ハードルを下げ、多数の申込みにつなげた。
- ・2021年度からは産業雇用安定センターと連携することにより、マッチング先が拡充。センターからの紹介により、1組3名の在籍型出向を実現した。

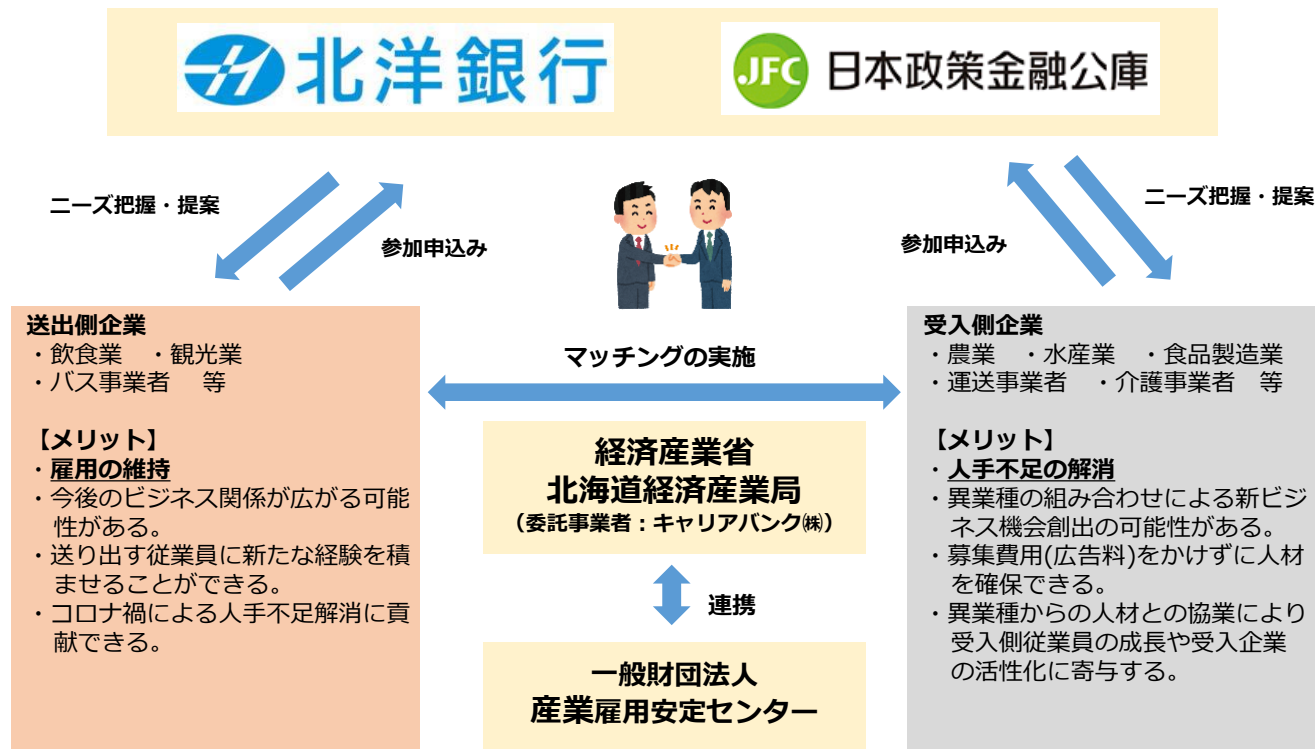
### 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・2020年度は延べ30社(送出側12社、受入側18社)20組のマッチング交渉を行い、3組(19名)が契約に至った。
- ・2021年度は延べ24社(送出側9社、受入側15社)15組のマッチング交渉を行い、2組(5名)が契約に至った(2021年12月末時点)。
- ・当初、受入企業は1次産業を想定していたが、介護、運送業、食品製造業等の受入ニーズも把握。在籍型出向を通じて労働力不足による経済活動の停滞を解消し地域の持続的発展を目指す。



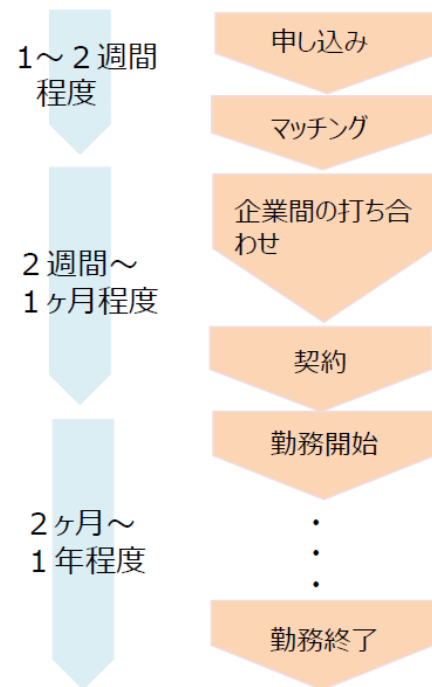
## 6. スキーム図等

### 雇用維持と人手不足の同時解決 ～産業間における「労働力」の融通で地域の持続的発展を目指す～



受入側企業の一例（2020年度）

#### 【事業の流れ】



※マッチングに参加した企業の、標準的なスケジュールです。

#### 【2020年度実績】

- ・延べ30社20組のマッチング
- ・3組（19名）の契約

送出企業	受入企業	出向人数
サービス業	農業	1名
ブライダル業	農業	16名
ブライダル業	農業	2名

# 17. 「無償譲渡物件のマッチングサイト活用による地域の空き家対策への貢献」

(旭川信用金庫)

## 1. 取組の概要

- ・地域の空き家対策の一つとして、無償譲渡物件の不動産マッチング支援サイト「みんなの0円物件」を運営する0円都市開発合同会社と提携。
- ・空き家等を無償でも譲りたい人とそのような空き家等を取得して活用したい人をマッチングする当サイトの活用が地域の課題解決につながると考え、当庫におけるサイトの活用促進及び当庫営業区域内各自治体と道内信用金庫への周知活動を実施。

## 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・地域において、空き家対策は喫緊の課題となっている。空き家は老朽化による倒壊（特に北海道は積雪の影響大）や建築材の飛散等の危険があるものの、所有者が遠方にいるため、適切な管理が行われない事例が多い。
- ・そのような状況を解消するため、2019年7月、株式会社TRYOUT代表の中村氏（従来より当庫の専門家派遣の専門家として連携）が、「0円都市開発合同会社」を立ち上げ、地域で増加している空き家の有効活用を図るべく、不動産マッチングサイト「みんなの0円物件」を開始。
- ・2020年7月には、当社の事業が国土交通省「2020年度 空き家対策の担い手強化・連携モデル事業」に採択され、課題解決に向けた取組が進められる中、当社の取組姿勢に強く共感したことで、当庫として当社の取組の支援を決意。

## 3. 具体的な取組内容

- ・2020年12月、当社と業務提携を締結したうえで、当該サイトの周知や道内自治体と当社との連携を仲介するなど、当社の取組の支援を開始。
- ・当庫各営業店にて、相続等により管理負担及び固定資産税の税負担のある売れない空き家等を引き継いでしまった方へ当社の仕組みを紹介。
- ・当庫エリア内の各自治体の空き家対策担当部署へ当社と同行訪問のうえ、同サイトの活用提案や周知活動を実施。
- ・2021年7月に信金中央金庫主催による道内信用金庫向けのWEB説明会を開催し、道内信用金庫へ当社の取組を周知。

## 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）

- ・信金中央金庫（北海道支店）と連携して周知活動の取組を行ったことで、道内信用金庫への情報発信及び提携を加速させた。
- ・渉外係、融資係担当にも周知し、個人のお客様のみならず、法人のお客様のニーズに対しても適宜情報提供を実施している。
- ・当庫専門家派遣の0円都市開発合同会社の代表中村氏とは、毎月面談を行い、現況把握、情報収集に努めている。

## 5. 取組の成果（取組中の場合は目標値・KPI等）

- ・当庫お客様を当社に5件紹介、そのうち4件の譲渡が成立し、地域の空き家問題の改善に貢献。
- ・当庫紹介による当社と道内自治体との提携実績：比布町（2021年3月）、当麻町（2021年6月）、鷹栖町（2021年8月）。今後、旭川市等とも連携して、空き家等所有者や将来に向けて住宅の処分等を考えている方を対象とした相談会の開催を検討。
- ・当庫開催WEB説明会を発端とする当社と金融機関との提携実績：北空知信用金庫（2021年8月）、北星信用金庫（2021年8月）、室蘭信用金庫（2021年9月）、渡島信用金庫（2021年9月）、遠軽信用金庫（2021年9月）、北門信用金庫（2021年10月）、留萌信用金庫（2021年11月）。今後も提携先は増加する見込みであり、当社による道内の空き家対策への取組は拡大中。

## 6. スキーム図等

### 無償譲渡物件の不動産マッチング支援サイト「みんなの0円物件」

#### サイト、運営法人

不動産マッチングサイト「みんなの0円物件」とは、  
⇒ 空き家、空き地等を無償でも譲りたい人とそのような空き家、空き地等を  
取得して活用したい人をマッチングするサイト。

「みんなの0円物件」の運営管理者は、  
⇒ 0円都市開発合同会社。

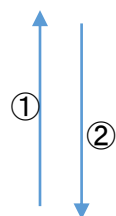
本社：北海道旭川市西神楽2線16号278番地3、資本金：1円、  
業種：ウェブサイト運営、代表社員：中村領(中小企業診断士)。

#### 申込プラン

項目		¥0プラン	おまかせプラン
物件情報の掲載		掲載料0円(掲載内容の修正も何度でも可)	
掲載後 サイトに	お問合せ対応	ご自分で	○サポート・調整
	交渉	ご自分で	○サポート
	契約書作成・締結	ご自分で	○サポート・ひな形用意
	所有権移転事務	ご自分で	○手配代行
総額費用		0円(一切かからず)	165,000円 税込 (所有権移転完了時)

#### 取扱スキーム

##### 旭川信用金庫

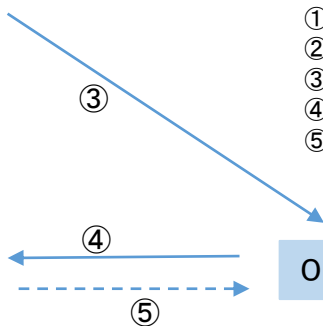


お客様

##### 相談フロー

- ① 空き家処分相談
- ② 0円都市開発(同)を紹介
- ③ お客様を引継
- ④ 連絡、概要説明等
- ⑤ おまかせプランで成約

0円都市開発(同)



#### 本事業を始める要因となる中村代表の実体験

成約事例:1 急速相続することとなってしまった祖父の家

北海道 40代 男性



父を亡くし、遠方にある100坪ほどの祖父の家を急速相続することとなりました。管理が行き届かないため、雷が落ちる前に解体して売却処分しようと思いを固めたところ、あまりに高い解体費用と、地方の土地が売れない現状を初めて知りました。父の生前から建物を早く処分してほしいと思っていましたが、病気で気力が衰えていく中で、あまり強くは言えませんでした。

項目	金額
建物解体費用	-2,700,000円
不用品整理費用	-460,000円
土地売却収入(周辺相場)	500,000円
計	-2,660,000円

負資産(マイナス資産)を相続してしまいましたが、ゆずり受けてくれる方が見つかり、処分費の負担を回避することができました。思いのある建物を直しながら使っていただけたことでも嬉しく思っています。



これだけの金額が0円に!!

#### 当社提携先(2021年11月末現在)

道内自治体：比布町(2021年3月)、当麻町(2021年6月)、鷹栖町(2021年8月)

道内信用金庫：旭川信用金庫(2020年12月) 北空知信用金庫(2021年8月)  
北星信用金庫(2021年8月) 室蘭信用金庫(2021年9月)  
渡島信用金庫(2021年9月) 遠軽信用金庫(2021年9月)  
北門信用金庫(2021年10月) 留萌信用金庫(2021年11月)

#### 当庫紹介実績

取扱店	申込月	プラン選択	結果	物件所在地
神居支店	2021年2月	¥0プラン	成約	富良野市山部
比布支店	2021年4月	〃	成約	比布町
南6条店	2021年4月	〃	成約	上川町
本店	2021年5月	〃	成約	小樽市
西神楽店	2021年6月	〃	×	旭川市西神楽

## 18. 「信用金庫の広域連携による圏央道沿線地域の地域資源・地域産品の発掘・発信プロジェクト」

(多摩信用金庫、水戸信用金庫、埼玉縣信用金庫、千葉信用金庫、平塚信用金庫)

### 1. 取組の概要

- ・1都4県の5信用金庫(多摩・水戸・埼玉縣・千葉・平塚)が「しんきん圏央道アライアンス」の広域ネットワークを活用し、各地域の「地域資源」「地域産品」を信用金庫職員の目線で「発掘」→「磨き上げ」→「ブランド化」を図る取組。
- ・5信金をオンラインで繋ぐセミナーで参加者の商品を競い合うグランプリを開催。その他、5信金の営業地域の観光資源を職員が自ら足を運び撮影・取材し、5信金が共同で運営する「Instagram」を通じて広域にPR。地域資源の付加価値向上及びブランド化・魅力発信を行っている。

### 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・2018年12月、5信金の営業地域では高規格幹線道路「圏央道(首都圏中央連絡自動車道)」が開通し、ヒト・モノ・情報等の流通が活気づく一方、自金庫の域内リソースだけでは事業者支援に限界があったため、広域ネットワークを活用し、事業者支援・地方創生を行う「連携協定」を締結した。
- ・郊外という地域特性、単独での発信力不足等の共通課題の解決のため、日本財団「わがまち基金」の助成金を活用し、信金職員が地域プロデューサー・レポーターになり、地域の魅力(資源)を発掘し、自治体や観光協会等の支援機関と連携して磨き上げ、広域発信(ブランド化)するに至った。

### 3. 具体的な取組内容

- ・「圏央道の宝物 セミナー&グランプリ」を5信金共催で実施。セミナーは講師が登壇するリアル会場と、他4会場をオンラインでつなげて同時中継するハイブリッド型セミナーを開催。1都4県100名以上の対話型セミナーを通して自社商品のブラッシュアップ、参加者同士のコラボレーションによる新商品開発につなげている。グランプリは成果発表を行う場として有識者の審査を受け、その様子をSNSを通じて動画配信する取組を行っている。
- ・コロナ禍で外出制限が行われる中、各地域の観光協会等と連携して地域の魅力スポットをInstagramで投稿する取組を行い、地域の観光資源を広域に発信している。原稿は信金職員から選出された地域レポーターが作成し、信金職員の目線で各地域の観光資源のPR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)

- ・自社商品のブラッシュアップ、事業者同士のコラボレーションによる新商品開発の現場には信金職員も積極的に関与し、オンラインを活用しながら都県を越えたマッチングを実施した。信金職員も商品開発の提案を行い、既存の自社商品の差別化を図るための伴走支援を行った。
- ・地域資源のPRでは、金融機関(または職員)同士の連携のみならず、自治体や支援機関等との連携を通じて、「わがまち」意識の醸成、地域資源等のPRを行い、コロナ禍で「行ってみたい」と思わせる仕掛け、大手観光情報誌には掲載されないDeepスポットを掲載した。

### 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・営業地域が異なる事業者同士が本プロジェクトを通じて交流を行うことにより、優れた事業者のノウハウ・知見の横展開に繋がり、事業者同士の相互成長につながっている。地域特性を活かしたストーリー性のある商品をブランド化することで地域の特産品を生み出すきっかけになっている。
- ・5信金の地域の観光資源を1つのコンテンツで発信することで、このプロジェクトに関わる関係者が「わがまち」としての当事者意識を持ち、地域の魅力の再発見(ブランド化)につながっている。



## 6. スキーム図等

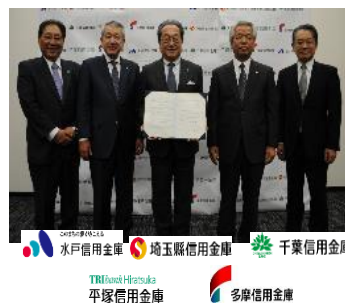
### 外部環境の変化・現状の課題

#### 【圏央道開通による外部環境の変化】

- ・ 物流ルートの変化
- ・ 地域の企業立地・雇用創出
- ・ 域外人口の誘致
- ・ 防災・安全対策の変化

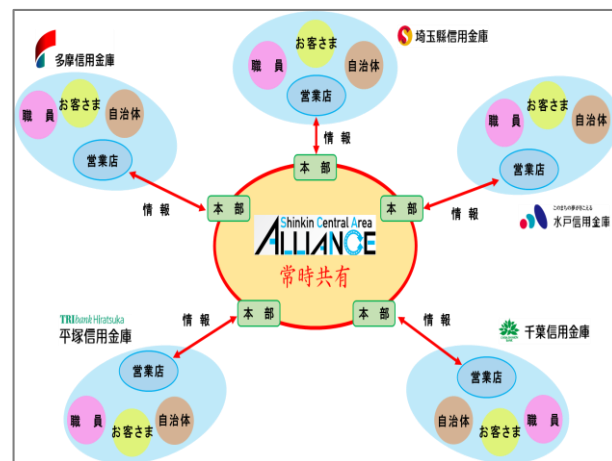
解決するためには  
(求められるもの)

- <金融機関>
  - ・ エリア外の様々な情報収集
- <事業者>
  - ・ 広域の連携が必要
- <自治体>
  - ・ 域内外からの企業誘致
  - ・ 産業施策支援の強化



しんきん圏央道アライアンス  
(2018年12月締結)

### <圏央道アライアンス情報プラットフォーム>



域内リソースでは事業者の課題を解決出来ない

解決策として

### 信用金庫の広域連携による圏央道沿線地域の地域資源・地域産品の発掘・発信プロジェクト

#### <事業イメージ>

(圏央道沿線地域の地域資源・地域産品の魅力・発信プロジェクト)

発掘 → 磨き上げ → ブランド化

市場価値の向上 → 「圏央道の宝物」セミナー&グランプリ  
情報発信力の強化 → 「HP」「Instagram」「情報紙」の開設・発行

#### <信金職員による地域プロデュース>

	本部職員	営業店職員
役割	地域プロデューサー	地域レポーター
業務	取りまとめ・編集 信金間の調整	プレーヤーとして 活動

#### <「圏央道の宝物」セミナー&グランプリ>



(Zoomを活用し、5地域5信金でセミナー同時開催)



(事業者コラボによる新商品開発)

#### <Instagram>



(地域のDeepスポットが満載)

#### <情報紙>



#### <実施効果>

環境変化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 圏央道の開通→ヒト・モノ・情報等の流通(流動)活発化</li> <li>・ コロナウイルス感染拡大→行動制限</li> </ul>
解決手段	<ul style="list-style-type: none"> <li>↓ 日本財団「わがまち基金」助成金の活用</li> </ul>
共通意識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「わがまち」としての当事者意識の醸成</li> </ul>
地域プロデュース	<p>事業者 ↔ しんきん圏央道アライアンス ↔ 自治体・観光協会</p> <p>連携</p>
実施効果	<ul style="list-style-type: none"> <li>(広域連携の仕組みができたからこそ・・・)</li> <li>・ オンラインを活用した広域マッチング(新商品開発)</li> <li>・ 地域の観光資源の広域発信</li> </ul>
目指すゴール	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 圏央道を中心とした交流人口の増加</li> <li>・ 広域販路拡大</li> <li>・ 大手観光スポットに負けない観光資源づくり</li> </ul> <p>➔ 持続可能な「わがまち」づくり</p>

# 19. 「『上田市公共交通キャッシュレス化プロジェクト』をはじめとする上田市スマートシティ化計画の推進支援」 (上田信用金庫)

## 1. 取組の概要

- ・ローコストでのキャッシュレス化を実現するシステム「チケットQR」を活用し、上田市内の地方公共交通のキャッシュレス化を推進。
- ・当システムは、上田市スマートシティ化推進計画の中核技術として、公共交通だけでなく商業振興へも広がりを見せている。

## 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・システムを開発する(有)和晃から当社開発の独自QRコード決済システムの活用方法について相談があり、当社や当システムについて事業性評価を実施したところ、特許を取得した高度な技術であり、導入におけるコストも抑えられることから、当地域での有効活用が可能と判断。地方創生に向けた連携協定を締結している上田市が目指すスマートシティ化計画に活用できると考え、担当部署に取り次いだところ、興味を示される。
- ・一方、地域公共交通(鉄道・バス等)では、費用面からキャッシュレス決済を導入できず、事務効率化や顧客利便性の向上に課題を抱えていた。

## 3. 具体的な取組内容

- ・2020年9月、当金庫をコアメンバーとする「上田市公共交通キャッシュレス化プロジェクト」を立ち上げる。
- ・2020年10月から上田バス/菅平高原線にて実証実験がスタート。その後、2021年5月から上田電鉄/別所線でも開始され、システム上の問題がないことを確認。2021年10月からは市内を走る全てのバスに当システムが搭載された。
- ・2021年12月からは消費喚起事業「がんばろう上田！」が実施された。市内の飲食店・小売店などでチケットQRを使用して買い物をすると割引(プレミアム率20%)が受けられるキャンペーンであり、事業者へのプレミアム分の還元については、上田市から委託された当金庫が一括で請け負う。

## 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)

- ・システム開発会社や交通事業者、市など関係者が多数となっているため、当金庫がハブの役割を担い、密な情報共有に努めている。
- ・全ての利害関係者にとって「三方よし」となるように、特に交通事業者に対しては補助金の利用や導入のサポート等について伴走型支援を行った。
- ・システムやハード導入費用等の初期費用は、他社サービスと比較して格安で、県の補助金を利用することで交通事業者の負担は発生していない。維持費用は、システム利用料が無く、通信料及び決済手数料等が少額で済むことから、交通事業者の費用負担は非常に軽減されている。
- ・システム開発会社(有)和晃は高度な技術を有するものの、運営面ではノウハウ・マンパワーが不足することが考えられる。本システムの社会実装に向けて設立した子会社(株)Ticket QRの運営をサポートするなど協働して体制づくりを進めている。
- ・金融機関の役割はシステムの導入支援だけでなく、その先の商業・観光業との連携にあるため、まずは社会実装に向けて周知・普及に努めている。

## 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・2021年10月から市内の主要公共交通に一挙導入されたため、市民への周知が進み、2022年からはタクシー会社への導入も検討されている。
- ・2021年12月から実施されている消費喚起事業「がんばろう上田！」については、半月でダウンロード2万件(上田市の人口:約15万4千人)、事業者に対して2,000万円のプレミアム分が還元されるなど、地元経済に貢献できている。

## 6. スキーム図等

### チケットQRの仕組み



- ・全国初の変動制運賃でのQRコード決済
- ・車両・改札に外付け（簡単・低コスト）
- ・利用者はスマートフォンのアプリにより決済（クレジットカード・各種電子マネーと紐づけ可能）
- ・GPS搭載のため、バス・電車の位置をリアルタイムで把握できる
- ・利用データは事業者へ還元され、路線見直しなどに活用できる



上田電鉄にて「チケットQR」を利用する乗客



「上田市公共交通キャッシュレス化プロジェクト」会議の様子

2024年  
社会実装

（商業・観光分野との連携や近隣市町村への展開も視野）

2021年10月  
市内を走る全てのバスに  
システムを導入

2021年12月  
消費喚起事業「がんばろう上田！」実施



2021年5月  
上田電鉄/別所線で  
実証実験がスタート



2021年3月  
(株)Ticket QR設立

2020年10月  
上田バス/菅平高原線で実証実験がスタート

2020年9月  
上田市公共交通キャッシュレス化プロジェクトが立ち上がる

### 上田市公共交通キャッシュレス化プロジェクト

上田市

上田商工会議所

(有)和晃

上田バス

上田電鉄

上田信用金庫

上記をコアメンバーとして発足。その後、JR上田駅、しなの鉄道、タクシー協会、JRバス関東、千曲バス、東信観光バスも会議に参加。



## 1. 取組の概要

・金融機関からイノベーションを起こす場所を目指し、「地域の人と人、事業と事業をつなぐ地域のネットワーク集合地」をコンセプトに2020年11月オープン。地域社会の課題、中小企業や起業家が抱える事業の課題、将来に不安を抱える学生の課題、一人で解決できない課題に対し、様々な分野の人が出会い、新たな気づきや変化が連鎖し、寄ってたかって課題解決に取り組むことで、クリエイティブなイノベーションが展開していくことを期待。

## 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

・インターネットの発達により生活の利便性は向上し、情報の発信・収集が容易になる反面、人と人との関係性は希薄になりつつある。これからの時代、より複雑化する課題に対して、共に解決へと協力するコミュニティが必要である。地域の企業、そこで働く人、学生、地域住民、行政など様々な背景の人がフラットに存在し、持ち寄った「問い」に寄ってたかって知恵を出し合うことで、新たな気づきが起こるプロセスの中でコミュニティが生まれ、課題解決の風土が生まれていく。このような交流の場を提供することが、これからの地域金融機関に求められることだと考え、事業計画を策定。

## 3. 具体的な取組内容

・QUESTIONビル内に金融機能(河原町支店)だけでなく、新商品のマーケティングに利用できるチャレンジスペース、地域の起業家や起業を目指す学生が集まるコワーキングスペース、食のイベントを開催できるコミュニティキッチンなど、様々な角度から課題解決に取り組めるチャンネルを併設。  
 ・様々な問いを広く収集する手段として「問いの掲示板」を設置し、問いが投げかけられてからプロジェクトの組成、ビジネスマッチングの提案、ワークショップの開催、専門家の紹介など、その答え・解決策をQUESTIONとつながる人・企業・コミュニティ・地域が全員で見つけにくい仕組みを構築。  
 ・2021年6月、京都市との多様な主体の協働による社会課題・地域課題の解決に向けた連携協定を締結。豊かで活力のある地域の実現と京都経済の発展に寄与していく事を目指し、まちづくりや若者支援、多様性、食・文化芸術・スポーツ振興等の様々なテーマでQUESTIONタウンミーティングを開催。

## 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)

・「問いの掲示板」において、問いへの答えを導き出していくために知恵袋となるパートナーを広く募集。問いのブラッシュアップやプロジェクトの立ち上げ、イベントの企画、事業運営のアドバイスなど、それぞれの専門分野から多岐にわたってサポートが可能なパートナーに協力を得られる体制を整備。  
 ・相談のきっかけが、財務面よりも事業そのものの課題に関する部分が多いことから、本業支援を通じて深い信頼関係が築きやすく、その後、課題の解決方法の1つとして融資等の金融サービスが必要になった際には、営業店と密に情報共有し、スムーズに対応できる社内体制を構築。

## 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

・株式会社大丸松坂屋百貨店 大丸京都店と京都魅力向上に寄与する事業者支援に向けた業務提携に基づき、協働プロジェクトが始動。第一弾として、クラウドファンディングと店舗展示の2つのチャンネルを組み合わせ、京都の魅力発信をサポートする応援プロジェクト「みっけ！KYOTO」を展開。  
 ・「問いの掲示板」への投稿から、京綿菓子の事業を新会社を設立し、事業を引き継ぐプロジェクトが発足。興味のある学生を集い、「会社の仕組み」を学び、新法人の社名選考、事業計画の策定、新商品の開発、経営のプロセスに関わり、贈答菓子として新たな綿菓子ブランドを確立。  
 ・また、祖母から譲り受けた帯と込められた想いを裁断せずに日本の文化「帯×折り紙」を組み合わせつつなぐ装飾品「ORIABI」プロジェクトが発足。学生を迎え、西陣織の製造現場見学、ブランディング、新商品の開発、展示会の開催、販売に携わり、西陣地域活性化を目指す京都市の取組に発展。



## 6. スキーム図等



Rf	Sky terrace スカイテラス
8F	DAIDOKORO コミュニティキッチン
7F	Creative Commons クリエイティブcommons(会議室)
6F	THE KYOTO SHINKIN BANK 京都信用金庫 河原町支店
5F	Students Lab 学生のための場所
4F	Community Steps コミュニティステップス
3F	Coworking Space ワーキングスペース
2F	Reception & Coworking Space 受付&ワーキングスペース
1F	awabar & Challenge Space カフェ&バー チャレンジスペース
B1	Bicycle Parking 駐輪場



### < 「問いの掲示板」の仕組み >



コアパートナー6先、パートナー4先、アソシエイトパートナー54先、会員数1,328人、学生会員数623人、プロジェクト47件を組成(2021年9月末時点)

# 21. 「子育て世帯を応援し、地域の活性化に取り組んでいます ～たかまつしんきんキッズクラブ～」

(高松信用金庫)

## 1. 取組の概要

- ・「たかまつしんきんキッズクラブ」の専用口座を開設いただいた0才から18才までのクラブ会員と保護者を中心に、香川県の魅力を再発見でき、地元への関心をより深めてもらえるような様々なイベントを実施している。
- ・地元の夏祭りへの参加、地元プロスポーツチームとの連携、子育て関連の外部イベント等にも積極的に参加している。

## 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・少子高齢化・人口減少が進む中で、若年層や子育て世代に対しては、官民を挙げて積極的な関与が求められており、信用金庫業界内でも組織化や商品開発等が進んでいる。当金庫の営業エリアである香川県においても少子高齢化が進んでおり、香川県の将来を担う若年層の育成や子育て世帯への支援等は非常に重要な課題である。そういった中、当金庫では2016年10月に、①「未来の香川県を担う子供達の健全な育成に貢献する。」、②「子育て支援を通じ、香川県の人口減少の克服に取り組む。」ことを理念とし、「たかまつしんきんキッズクラブ」を設立した。

## 3. 具体的な取組内容

- ・「たかまつしんきんキッズクラブ」会員を中心に、概ね3ヶ月毎にイベントを実施している。一部のイベントは実費負担で実施したが、殆どのイベントは参加費無料(当金庫負担)で実施している。
- ・2021年4月には、四国地区信用金庫協会とJR四国が観光振興を目的とした連携協定を締結しており、同協定に基づくイベントの第1弾として、夏休み日帰り旅行を実施した。また、一昨年は、SDGsへの取組みの一環として、参加者が負担した旅費を県の福祉事業に寄付する旅行企画を実施した。

## 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)

- ・当金庫が企画・実施するイベントについては、単なるレクリエーションではなく、毎回必ず地元香川県の魅力を発信できる内容にしている(名所への訪問、名産品の紹介、人の紹介等)。また、会員である子供達だけでなく保護者も楽しめるイベントを企画している。
- ・イベントは、公的機関や民間団体等から様々な情報を収集し、当金庫が企画している。企画にあたり、協力してもらえる人や団体、実施場所等に何度も出向き、直接交渉・打合せを行っている(イベント会社等に依頼せずに手作り感を演出)。
- ・イベントの実施場所も可能な限り重複しないように、エリアの情報(交通の利便性、集客見込、公的団体との連携等)を十分に調査し決定している。
- ・イベント参加者からのアンケートを今後のイベント企画の参考にしている。

## 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・2016年度には、香川県と四国新聞社が顕彰する「平成28年度みんな子育て応援団大賞 香川県知事賞」を受賞した。
- ・当クラブの取組を知った公的機関や地元企業から「かがわ子育て支援フェスティバル」や「職業体験イベント」等への参加依頼があり、会員以外の子供達との交流の機会も増えている。
- ・2021年12月末時点の会員数(口座数)は4,102名(口座)、全口座の残高合計は約10億円。
- ・将来的には、様々な協力団体とのコラボレーションにより、「オール香川県の子供達」を対象とした大規模なイベントを定期開催したい。



## 6. スキーム図等



## 22. 「自治体、経済団体等と連携した地域商品券の電子化による地域活性化」

(日田信用金庫、筑邦銀行)

### 1. 取組の概要

- ・プレミアム付電子商品券は、自治体、経済団体等(商工会議所、商工会、商店街)と連携した取組。
- ・プレミアム付電子商品券の発行により、紙の商品券に比べて発行団体の事務負担軽減やコスト削減、利用者の利便性向上、使用状況の把握・分析が行える等の利点がある。発行地域の住民に加えて域外の人もデジタルであれば容易に申込ができ、域内外の消費者による地元商店の利用を促進し、地域経済の活性化に寄与するとともに、非接触の決済方法はウィズコロナ時代の生活様式にも合致するサービスである。

### 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・筑邦銀行は、地域経済の活性化や地域社会の発展に貢献するという地方創生の取組の中で、スマートフォンアプリを含めたシステム基盤を開発する九州電力株式会社、分散台帳技術を持つSBIホールディングス株式会社と協業し、プレミアム付商品券の電子化を企画した。
- ・日田信用金庫は、2019年から電子決済業者と連携を行い、地域の事業者に対しキャッシュレス決済の導入を推進してきた。2020年9月、日田市でプレミアム付商品券が発行されるにあたり、紙媒体の事務負担や費用負担を軽減するため、当金庫に商品券のアプリ化の協力要請があり、既に筑邦銀行との取組で実績とノウハウを持っている九州電力株式会社の協力のもと企画立案を行い、当金庫の提案が採用された。

### 3. 具体的な取組内容

- ・2020年9月、第1弾プレミアム付商品券の電子化の取組として、うきは市にて「うきは市スマホ買い物券」をリリース(筑邦銀行)。
- ・2020年12月、日田信用金庫が日田市による「コロナに負けるな！プレミアム付商品券」の電子商品券アプリを提供。また、日田市による観光業および観光関連業への支援施策「日田の恩返しキャンペーン！」における販売ツールとして採用された。

### 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)

- ・金融機関として精算に係る業務に留まらず、行政や発行団体と綿密に連携を図り一体となって事業の安定的な運用に取り組んだ。また加盟店の売上金の受取口座を日田信用金庫/筑邦銀行に指定した場合は振込手数料を無料とすることで、加盟店の負担を軽減、加盟店の加入を促した。
- ・日田信用金庫ではスムーズに地域に浸透するよう、事業者に向けた説明会を複数回開催した。また、スマートフォンを持つ日田市民が不公平なく誰でもアプリを利用できるよう、当金庫本支店に相談窓口を設置したり、利用者向けの個別相談会を開催した。

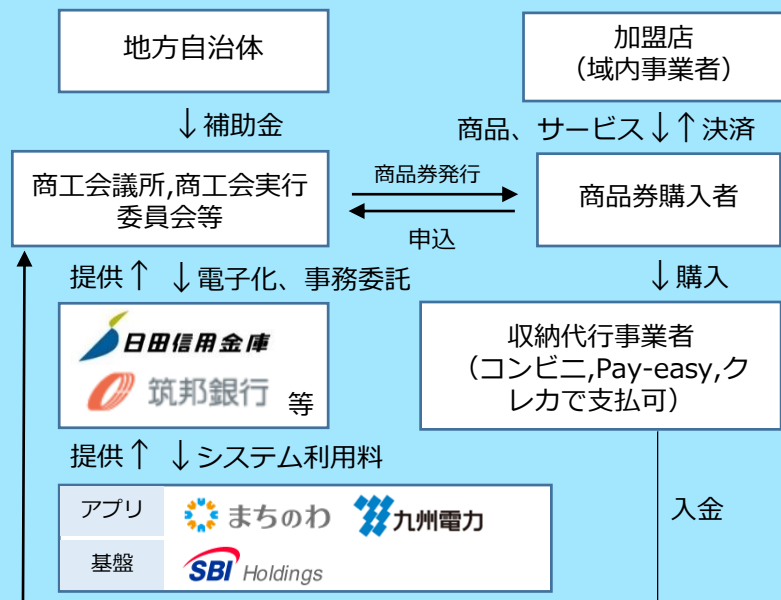
### 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・プレミアム付電子商品券に加え、電子クーポンや電子地域通貨の発行、行政によるポイントサービスの一元化、地域の情報発信など、地域の経済活動を地域に還元できるツールとして、今後の活用方法を各団体と連携しながら実現に向け協議を重ねている。
- ・本取組による地域、自治体の課題解決を通じて地域とのリレーションシップの強化が図れたこと、またプレミアム付電子商品券が活用されることにより顧客との接点が拡大し新規取引先が増加するなど、金融機関の本業にも好影響を与えている。
- ・2021年5月、筑邦銀行とSBIホールディングス株式会社、九州電力株式会社でプレミアム付電子商品券や地域通貨の発行・運営を行う合弁会社「株式会社まちのわ」を設立。2021年12月までに北部九州を中心に24か所の地域にサービスエリアを拡大している。



## 6. スキーム図等

### 〈電子商品券の事業スキーム〉



### 思い

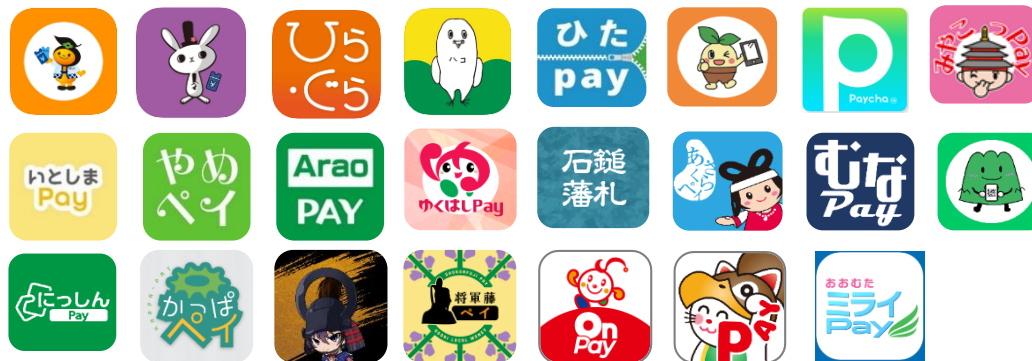
- ✓ その地域でのみ使える商品券により、地域の事業者に人を誘導することで、地域を支えていきたい。
- ✓ デジタル化することで発行団体の業務負荷軽減、データ化による分析、プッシュ通知による利用促進など、デジタルだからこそできる地域の経済活性化を実現していきたい。

### 効果

- ✓ 日田市の人口6.3万人に対し、ひたpayのアプリダウンロード数は市内外合わせて約2万9千人(21年11月末時点)に達し、多くの方が利用。
- ✓ 福岡県下においては北九州市をはじめ19の自治体・経済団体に提供。



【筑邦銀行】北部九州を中心に、全国24の地域でプレミアム付電子商品券をご提供



### 〈日田信用金庫職員による「ひたpay」普及活動〉



- 日田市役所内で2日間、「ひたpay相談窓口」を設置、概ね40人に対しアプリのインストールから購入、利用方法などの操作説明を実施。
- 地域のお祭りに参加し「ひたpay」のPR活動を実施。
- 複数回にわたり事業者向け操作説明会を実施。延べ100先の事業者が参加。

【日田信用金庫】日田市観光協会と連携した観光客誘客キャンペーンへのアプリ提供



「日田の恩返しキャンペーン！」は長引くコロナ禍や令和2年7月豪雨により客足が戻らない観光業をはじめ、関連業種の飲料店、土産店への支援策として実施されたもの。商品券の販売ツールとして「ひたpay」が採用される。販売額3,000万円、発行額8,900万円の事業。

「ひたpay」から購入申込、3,000円をチャージ

市内中小店で使用できる「電子商品券3,900円」と宿泊施設で使用できる「電子宿泊券5,000円」が付与される。域外からの消費獲得により、観光業だけではなく関連業種も併せて支援。

※発行者は日田市プレミアム付商品券発行実行委員会



## 23. 「人口減少・過疎化が進行する上小阿仁村を日本一元気な村へ、村と共に挑む地方創生への取組」

(秋田県信用組合)

### 1. 取組の概要

・秋田県上小阿仁村は、県のほぼ中央に位置する山あいの村である。村では「特産品を活用した魅力ある村づくり」を掲げ、2016年からほおずきやこはぜを活用した商品開発を進め、人口減少問題、働く場の創出等に挑んでいる。秋田県信用組合(以下「当組合」)は、同戦略の推進を後押しするため、村民や村内企業が参加する「持続可能なコミュニティビジネス」の構築を進めながら、地域の有機的な活動支援に取り組む。

### 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

・2016年、当組合は上小阿仁村との「地方創生包括連携協定」を契機に、人口減少が著しい同村の地方創生推進提案を行うなかで、特産品(ほおずき・こはぜ)を活用した商品開発について協力要請を受けた。同村は当組合の営業地域であり、村と共に地域活性化に取り組むことは営業戦略上重要な取組であることから、協力要請に応じることとした。

・事業のスタートとして、まずはほおずき・こはぜのファイトケミカル(抗酸化作用・活性酸素除去・抗脂肪)に着目した商品開発を行い、「道の駅かみこあに」を訪れる県内外の顧客をターゲットに、魅力ある商品づくりと販売促進を行うことで、村内経済の活性化を推し進めることとした。

### 3. 具体的な取組内容

・村からほおずき・こはぜの栽培を行う村民へ種苗を配布し、収穫した一次産品は「道の駅かみこあに」を運営するかみこあに観光物産(株)が全量買取りを行う体制を構築。当組合では、買取り後の一次産品の保管方法や衛生管理方法をアドバイスし、体制構築に寄与した。

・商品企画から試作・開発段階まで共同で取り組み、開発商品(お酒、コンフィチュール、ケーキ、パン等)を「道の駅かみこあに」で販売。さらに販路拡大や売上向上のため、商談会の出展支援やクラウドファンディングの活用提案を行い、共同開発商品に限らず同村の魅力発信・PRを支援した。

・2021年9月、地方創生包括連携協定に基づき、「上小阿仁村を日本一元気な村にする」のテーマで、村内経営者や若手創業者を対象とした経営塾「村ムラ塾」を当組合主催で開始。村内企業の創業支援や経営支援を行い、村内活性化や産業振興等に取り組んでいる。

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

・食品業界の知見を有する当組合職員を生かし、商品企画・開発段階から製造現場指導(トレーサビリティ構築、マニュアル作成等)、販売指導(商品陳列アドバイス、バイヤーとのマッチング等)まで伴走することで総体的に関与し、村との連携を高めている。

・「道の駅かみこあに」の販売商品の実績や顧客の声を収集し、それらをもとに改善提案を行うことで、PDCAサイクルの実践をサポートしている。

・「村ムラ塾」開催にあたり、村内経営者に対する事前ヒアリングをもとに経営課題を洗い出し、ニーズに合わせたテーマや講義内容を設定している。また、村内事業者のモチベーションを高めることを狙いに、県内で先進的な事業展開を行う経営者を塾長としている。

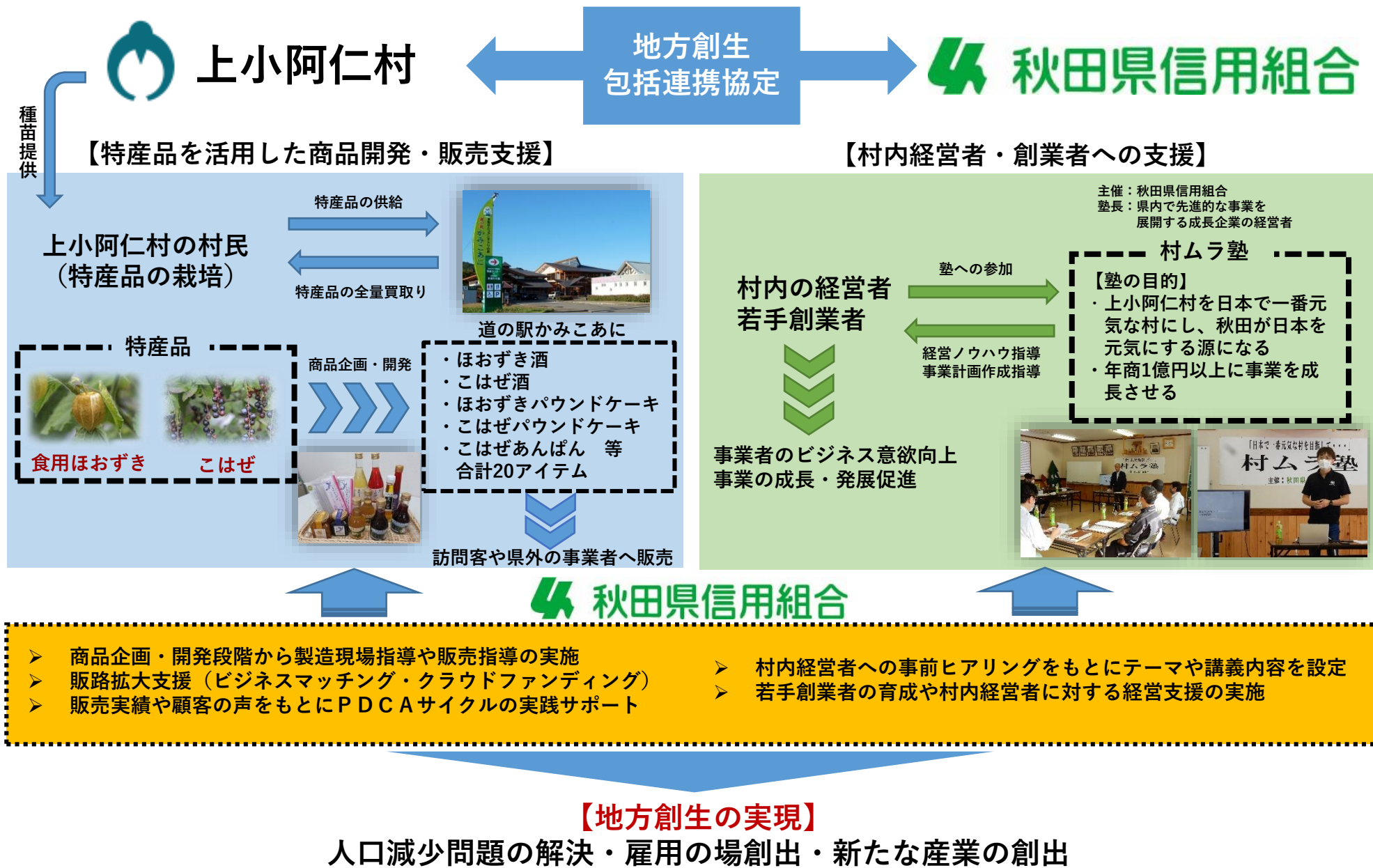
### 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

・販路開拓支援の結果、関東の通販会社や百貨店と成約。クラウドファンディングでは30万円の資金調達と共同開発商品の認知度向上に寄与した。

・村の加工所で2名の新規雇用を実現し、これまでにほおずきやこはぜを活用した商品を20アイテム開発。特産品収穫量を2016年と2021年で比較すると、ほおずき(200kg→380kg)、こはぜ(400kg→1.2t)へと増加している。今後は特産品の範囲を拡げ、えごまや柿の栽培人口を増やす予定。

・「村ムラ塾」は、次年度以降も継続する予定であり、村内事業者が取り組む新たな事業の推進を後押しすることで、地域経済の活性化につなげていく。

## 6. スキーム図等





## 24. 「コロナ禍で苦しむ飲食店を電子地域通貨『アクアコイン』で迅速に支援」

(君津信用組合)

### 1. 取組の概要

- ・地域内でお金を回すために、木更津市内だけで使える電子地域通貨「アクアコイン」を2018年10月に導入。行政(木更津市)・商工団体(木更津商工会議所)・金融機関(当組合)が連携した電子地域通貨としては全国初の取組。
- ・アクアコイン専用アプリで購入された先払いクーポンについて、売上代金を加盟店に迅速に還元するキャンペーンを複数回実施。コロナ禍で大きな打撃を受けた飲食店の資金繰りをスピーディに支援することに貢献。

### 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・交通の利便性向上によって市民の域外消費が増加し、地元商店はそのあおりを受けてきた。①市内での消費拡大と、②希薄化しつつあった市民の連帯意識を強めること、の必要性を感じた当組合と市が商工団体と協議してアクアコインを開発。
- ・2019年7月に設置した「アクアコイン普及推進協議会」で、市・商工団体のほか産業・教育・メディア・福祉・市民団体と利活用の拡大を検討。
- ・商工団体による加盟店募集や、市による普及拡大策(プレミアム商品券をアクアコインで発行、市指定のボランティア活動にポイントを付与)が奏功し、認知度は徐々に向上。アクアコインユーザーは市人口の15%に当たる2万1千人超、加盟店は約730店舗にまで拡大。

### 3. 具体的な取組内容

- ・加盟店申込からクーポンの販売・管理に至るまでWEBで完結するようアプリを改良し、小規模店舗でも容易に参加できる仕様とした。
- ・コロナ禍で苦しむ飲食店を支援するため、市の助成を受けて「きさ食PON(読み:きさクーポン)」を販売(第1期:2020年7月、第2期・第3期:2021年1月～3月)。購入者に20%のポイント還元。加えて、Wキャンペーン(2020年10月、チャージ時に10%ポイント付与、加盟店に売上高の3%還元)を実施。加盟店は最短で翌営業日には換金できる仕組みとし、地域内の資金循環だけでなく、飲食店などの資金繰り安定化にも寄与。

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

- ・アクアコインの普及拡大を図るため、「木更津ウォーキングチャレンジ」企画を開催。専用アプリ内の「らづFit(歩数計機能)」を活用し、ユーザー合計で地球から月までの距離に相当する約38万km(3億8千万歩)の踏破を目指した。2021年1月1日～3月15日の期間内に目標歩数を達成すればこども食堂に寄付を行うことを市報や定例記者会見などで積極的に広報。
- ・「月まで歩く」という魅力ある目標設定に加え、市内高校の協力もあり、2021年3月4日に目標歩数を達成。コロナ禍で支援が細っていたこども食堂に木更津の食(賛同団体から提供を受けた無農薬米90kg)を贈呈。

### 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・「きさ食PON」の売上は総額3,100万円に達した。市民への現金給付は域外消費として漏れ出てしまう恐れがあり、紙の商品券は印刷などの時間がかかるため迅速な資金繰り支援が難しい。迅速さと非接触というスマートフォン決済の利点を活かして新たな生活様式に対応し、地域内の資金循環に貢献。



## 6. スキーム図等

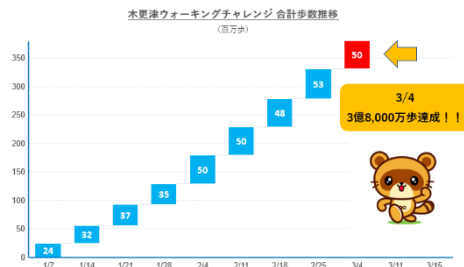
地域内の消費活動と経済循環を促進する！

「きさ食PON」は、代金の先払いにより、お店の資金繰りの安定や「お店に行くよ!」というお客様の気持ちをクーポンという形にして、飲食店を支えるプロジェクトです。

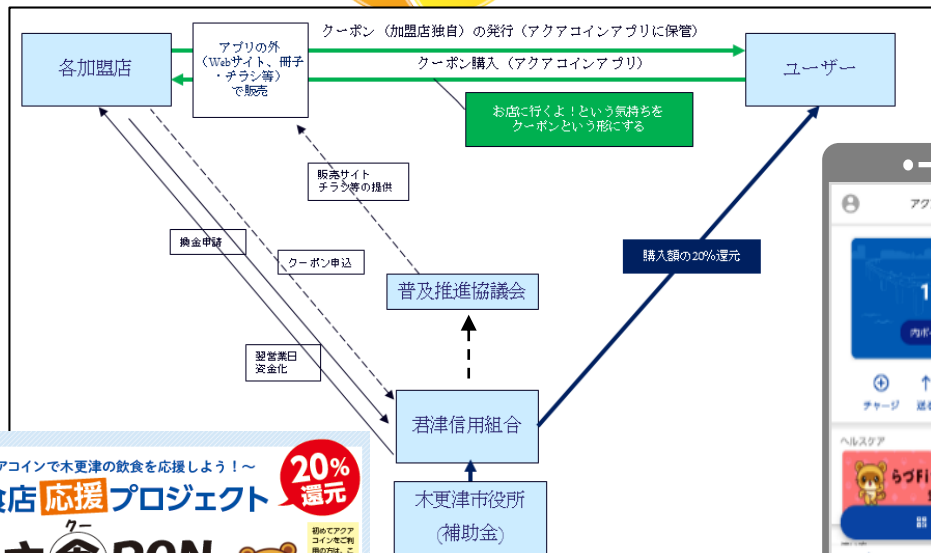
クーポン購入額に対して  
**20%**  
の  
アクアポイントを還元!!



先払いによる資金繰りの安定化  
「お店に行くよ!」  
という気持ちを  
クーポンという形に!



### 市内高校に感謝状



月をめさせ!  
歩いて、ポイント  
10倍 GET!

## みんなで歩いて「こども食堂」に 木更津の食を届けよう

～木更津ウォーキングチャレンジ～

新型コロナウイルス感染症の影響により、遊びに出かけることや、人と接することが避けられ、多くの子どもたちは運動不足や出かけられないストレスを感じています。アクアコイン普及推進協議会では、コロナ禍でも子どもたちにすくすく元気に育ってほしいとの思いから、アクアコインユーザーが一体になって参加し、こども食堂を支援する企画を考えました。

**「目標歩数 合計3億8千万歩!」**

支援方法は、アクアコインアプリ内の「らづFit (歩数計機能)」を活用し、実施期間内にみんなで歩いて、3億8千万歩をめざします。3億8千万歩の距離は、地球から月までの距離に相当し、**目標歩数達成のあかつきには、こども食堂に、木更津の食をお届けします!**

※ 目標歩数は月までの距離 約 38 万km (1歩=1mで計算)

参加方法は裏面へ

～アクアコインで木更津の飲食を応援しよう!～

## 飲食店 応援プロジェクト

# 「きさ食PON」

クーポン販売期間: 2020年7月15日(水)～2020年9月14日(月) 但し、販売総額1,500万円に達した場合は、期間が終了します。

「きさ食PON」は、代金の先払いにより、お店の資金繰りの安定や「お店に行くよ!」というお客様の気持ちをクーポンという形にして、飲食店を支えるプロジェクトです。

クーポン購入額に対して **20%** のアクアポイントを還元!!

先払いによる資金繰りの安定化 「お店に行くよ!」という気持ちをクーポンという形に!

アクアコインアプリ

カラダを笑顔に  
日々の健康習慣に  
リリース

## 「らづFit」

木更津市健康サービス



地域住民のつながりや助け合いを促進する!

# 25. 「スマート農業で『高知のししとう』復活へ ～四国電力(株)と農林中央金庫によるししとう生産の取組～」

(農林中央金庫)

## 1. 取組の概要

- ・名産品ながら農業者の高齢化や栽培の手間の大きさなどから生産量が減少傾向にある高知県産のししとう。
- ・高知県のししとう産地維持・拡大を目的に、高知県や高知県南国市の行政と連携しながら、四国電力(株)(以下「四電」と農林中金により、スマート農業を実践するししとう生産法人Aitosa(株)を設立(出資比率:四電95%、金庫5%)した取組。

## 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・ししとうの一大産地である高知県では、農業者の高齢化やししとうの労働集約性の高さから、生産量・作付面積が減少(ピーク時約7,000tに対し、現在は約3,000t)しており、産地減衰が進んでいた。そこで、高知県では高知県南国市とともに収量増加・効率化に向けて、次世代型ハウスによる農業ビッグデータを活用した生産システム(IoPクラウド)を開発。当該システムを利用した農業参入企業との協業を模索していた。
- ・一方、四電では農業分野を新たな事業領域としており、新技術を活用した農業参入機会を模索しているニーズを捕捉。そこで、産地課題解決のため、両者のニーズを引き合わせ、官民共働(農林中金・四電・高知県等)での事業具体化に向けて取組を開始。

## 3. 具体的な取組内容

- ・農林中金は、事業具体化から法人設立、法人自走にかかる以下支援策の提供等幅広く支援。
- ・事業具体化に向けては、農林中金の知見を提供しながら事業の収益性やリスク分析等、緻密なデューデリジェンスを実施し、適切な財務戦略を提案。また、過去の参入企業の撤退経験等から本件に警戒感を持っていた産地の懸念事項等をまとめ、四電側へ適切に伝達する等、産地と四電の円滑な協議を仲介。最終的には、販路・用地・営農指導等を約束する企業進出にかかる四者協定をJA高知県・高知県・南国市・四電間で2020年10月に締結。また、同年11月の法人設立では、共同発起人として出資した他、金融機関として公庫資金実行を受託するなど、資金面でも支援。
- ・さらに、自走化に向けては、ししとうの品質・収量を確保させるため、地元農家との連携やJAによる営農指導体制を実現。スマート農業分野においても、スマート農業の実績のある連携候補先企業を紹介(最終的には銀座農園と連携)するなど、技術面の支援も実施し、事業の自立性を確保。

## 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)

- ・農林中金は、農業者所得向上・地方創生への貢献を経営目標に掲げ、取り組んでいる。そのため、第一次産業にかかる生産から加工・流通までの情報・ネットワークについては豊富に保有しており、当取組にあたっては金融機関としての支援のみならず、JA系統組織との連携を実現させる等、農林中金だからこその独自の支援を実施。特に、JAと民間を仲介した協定の締結にあたっては、先駆的な取組であったことから、丁寧な推進を意識。
- ・また、本取組については、事業主体者である四電だけでなく、農林中金による共同出資や行政のプロジェクトに参画することで、官民一体での地方創生取組として組成。さらに、スマート農業については地元農家への還元も視野に入れており、地域農業全体の効率化・魅力向上も想定。

## 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・次世代型ハウスによる大規模栽培を推進する高知県の取組の一助となるとともに、南国市でのスマート農業の先鞭をつけることで地元農家へ波及効果をもたらしている案件を組成。なお、KPIでは年間80t以上の収穫を想定し、パートは15名雇用を実現。農林中金も継続的に支援する。



## 6. スキーム図等

### 【スキーム図】



**出資者**



未来の光に種をまく  
Aitosa

次世代型ハウス



**【事業内容】**

- ・ししとう栽培  
⇒全量JA高知県出荷
- ・スマート農業の研究・実装  
⇒地元農家還元へ

**自動収穫ロボット(試作機)**



**農作業の省力化・自動化・最適化を実現！**

**生産者**



**行政**



高知県  
Kochi Prefecture



NANKOKU CITY

雇用支援  
IoTクラウド推進等

スマート農業  
への支援

次世代型ハウス実践

- ・行政のプロジェクトに参画。
- ・JA系統組織と連携し、販路確保

**販売先**



JA高知県

出荷

販売

営農指導等

消費者



## 26. 「しみずみらい応援団 ～農産物の購入で子どもたちの未来を応援しよう～」

(清水農業協同組合)

### 1. 取組の概要

- ・JALしみずが農家から直接買い取った農産物を、そのまま応援団(消費者)に販売し、売上の一部を(一財)あしなが育英会に寄付することにより子どもたちの未来を応援する仕組み。

### 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・JALしみずは、農業所得の向上を目的に、農家経営に対する営農指導、規模拡大に必要な農業資金需要への対応等に取り組んでいるが、特に農家から販売委託された農産物を市場流通に流すだけでなく、買い取りにより販売する取組を強化している。
- ・持続可能な地域農業、地域社会、JAの確立の実現を目指すために、農業所得の向上と、親を亡くした子どもたちや、親が重度の後遺障害で働けない家族の子どもたちの未来を応援するプロジェクトとして「しみずみらい応援団」を、2019年6月に立ち上げた。

### 3. 具体的な取組内容

- ・JALしみずが農産物を直接農家から買取販売するため、中間マージンの発生を大幅に抑えることができる。そのため、農家からは、市場価格よりも高値で農産物を買うことができると同時に、応援団(消費者)には、小売店等よりも安い価格で、新鮮な農産物を提供している。そして、JALしみずは売上の一部(3%～5%)を、(一財)あしなが育英会に寄付することにより、子どもたちの未来を応援する。
- ・しみずみらい応援団員には、「旬のイチオシ きらりwebショップ」や「アンテナショップきらり 楽天市場店」において、しみずみらい応援団の対象商品を購入すると、自動的にすることができる。
- ・2020年3月5日には、「しみずみらい応援団」プロジェクトにより集まった農産物の売り上げの一部を、(一財)あしなが育英会へ寄付した。都内で行った贈呈式には、善意により立ち上げ当初から応援団長を務めている、静岡市清水区出身の落語家・春風亭昇太さんが出席し、(一財)あしなが育英会の玉井義臣会長に目録を手渡した。

### 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)

- ・「しみずみらい応援団」のPRに関しては渉外担当者や法人担当者によるところが大きい。渉外担当者が使用するバイクや車両にステッカーを貼ることで走る広告塔となるとともに、訪問活動において年4回発行の准組合員向け広報紙「J-Style」を活用し、金融事業の利用者である准組合員に「しみずみらい応援団」の取組を案内している。法人取引の担当者は、企業や公的機関等に対し法人団員募集を呼び掛け、組織としての法人や企業等の従業員にも「しみずみらい応援団」の農産物の購入をPRしている。
- ・法人会員やメルマガ会員には、みらい応援団の特別限定商品の提供や商品情報を、メールマガジンや商品カタログ等により案内している。

### 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・2021年10月現在、法人団員(企業・公的機関等)の登録数 79社。あしなが育英会への寄付金額は、2019年度は約277万円、2020年度は422万円。
- ・買い取り販売実績は、2019年度は2018年度対比で約33%増の2億6,779万円、農家所得向上額は29%増の4,422万円。  
2020年度は、2019年度対比で約34%増の3億6,033万円、農家所得向上額は21%増の5,369万円。
- ・応援団のさらなる拡大に向けて、現在、姉妹提携先のJAを中心に本取組への参画を提案中。

## 6. スキーム図等

しみずみらい応援団の目的:

地域農産物の購入で、農業と子どもたちの未来を応援するプロジェクト。一般消費者、企業・公的機関等、その従業員にもPRを行い、地域農業の応援団となってもらうことで、持続可能な農業の確立を目指す。

農家

買取

JA  
しみず

農産物

応援団員

・中間マージン抑え市場価格より高値で買取

- ・2020年度の買取販売実績は、前年度対比 約34%増の3億6033万円
- ・農家所得向上額は21%増の5369万円

・小売より安い価格で提供

- ・きりりwebショップ、アンテナショップにて提供。
- ・対象商品を購入すると自動的に応援団員となる。
- ・法人団体やメルマガ会員には、特別限定商品の提供や、みらい応援団の商品情報を案内。
- ・准組合員向け広報紙「J-Style」の発行による案内。

寄付

・「しみずみらい応援団」の活動をより多くの人に広め、理解してもらうためにテーマソング作成

(一財)  
あしなが育英会

農産物の購入で  
子どもたちの未来を応援しよう

しみずみらい応援団  
JA SHIMIZU

【みらい応援団員になる】  
しみずみらい応援団とは、JAしみずが農家から直接買い取った農産物も、そのままだけの野菜（※消費）に販売し、売上の一部を（一部）あしなが育英会へ寄付することにより、子どもたちの未来を応援する仕組みです。参加費無料ですが応援団員が義務です。

【みらい応援団員になる】  
農産物や野菜、肉類（国産）などで構成された子どもたちや、障がい者の食生活を支えない農家の子どもたちも物価の面で支える参加制度です。

【SDGsへの取組】  
SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS 「しみずみらい応援団」の活動は農業振興向上を通じて、陸の豊かさを守り、また子どもたちの質の高い教育を進めることにつながっています。

詳しくは裏面をご覧ください。

お問い合わせ先  
JAしみず アンテナショップきらり  
TEL 0120-327-084



SDGsへの取組：  
農家所得向上を通じて、陸の豊かさを守り、また子どもたちの質の高い教育を進めることにつながっている。



子どもたちの未来を応援しよう!

しみずみらい応援団

【みらい応援団員になる】  
しみずみらい応援団とは、JAしみずが農家から直接買い取った農産物も、そのままだけの野菜（※消費）に販売し、売上の一部を（一部）あしなが育英会へ寄付することにより、子どもたちの未来を応援する仕組みです。参加費無料ですが応援団員が義務です。

【みらい応援団員になる】  
農産物や野菜、肉類（国産）などで構成された子どもたちや、障がい者の食生活を支えない農家の子どもたちも物価の面で支える参加制度です。

【SDGsへの取組】  
SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS 「しみずみらい応援団」の活動は農業振興向上を通じて、陸の豊かさを守り、また子どもたちの質の高い教育を進めることにつながっています。

詳しくは裏面をご覧ください。

・売上の一部(3%~5%)を寄付

寄付額：2019年度 277万円  
2020年度 422万円

## 27. 「ドライブレコーダーのデータを活用した『道路点検支援サービス』の提供」

(三井住友海上火災保険)

### 1. 取組の概要

- ・当社が広く展開している通信機能付きドライブレコーダーのデータと、東京大学発のスタートアップ企業であるアーバンエックステクノロジーズ社(以下「アーバンエックス」)が保有するAI画像分析技術とを活用することにより、舗装道路の損傷個所を自動的に検出し、自治体等における点検・管理業務を支援するサービスを開発した。本サービスの提供を通じて、SDGsの達成・安全なまちづくりへの貢献を目指している。

### 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・国土交通省が策定した舗装道路点検要領に基づき、全国自治体等にて舗装道路の点検・管理が行われているが、高額な専用点検車両や職員の目視確認が必要になり、点検にかかるコストの増加や点検担当者不足といった課題が生じている。
- ・本サービスでは、各地域の様々な企業の車両に設置された三井住友海上のドライブレコーダーのデータを活用することで、従来のようなパトロール走行を行うことなく、広域な路面情報の把握が可能となる。地域企業と連携した自治体DXを推進することによって、事故につながる危険な道路損傷の早期修繕に貢献できると考えた。

### 3. 具体的な取組内容

- ・大手小売や物流事業者等の車両に設置されている当社自動車保険に付帯するドライブレコーダー等から、広域な路面状態のデータを自動的に収集し、AIが道路損傷個所を検出し地図上に可視化。
- ・損傷ごとの修繕要否はクラウド上で一元管理でき、道路修繕事業者等への連携やレポート出力も簡単に行えるため、道路点検・管理業務の高度化・効率化を実現。

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

- ・現在、道路点検業務は自治体及び自治体から委託を受けた道路管理事業者にて実施されているが、道路点検の当事者(自治体・道路管理事業者)以外の地域の民間企業と連携し、官民一体となってデータを活用するアプローチは業界で初めてとなる。
- ・当社ではこれまで自動車保険契約を結ぶ約2100社に約3万6000台のドラレコを貸出し、事故時の自動通報などのサービスを提供してきた。本サービスでは、新たに貸出先企業の同意を得た上でドラレコデータを利用できるようにするとともに、アーバンエックス社が過去5年間にわたって東京大学で研究開発してきた高精度なAIモデルを組み合わせることにより、過去に前例のないサービスを実現した。

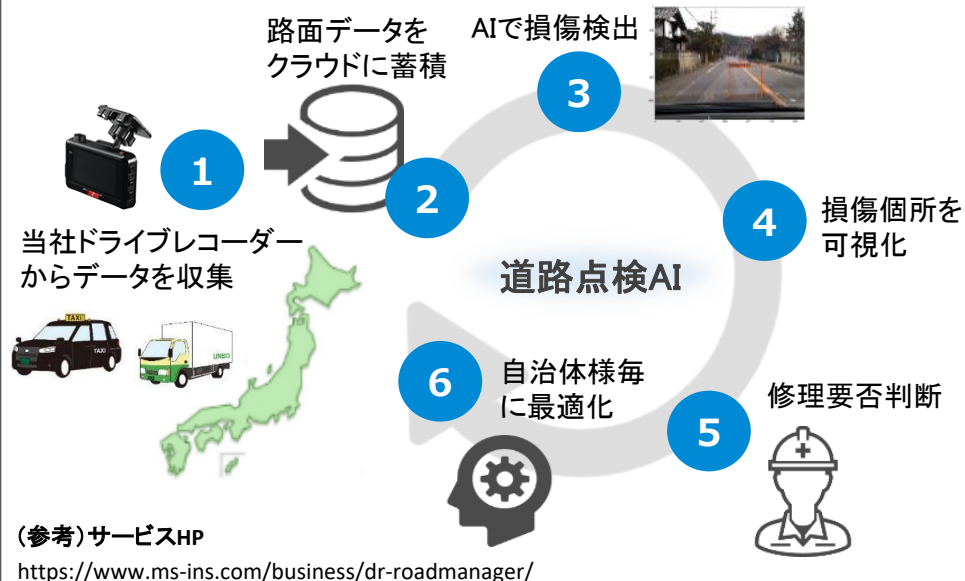
### 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・これまで12の自治体で実証実験を行うなか、実証に参加した自治体からは「従来年間100件程度のポットホールを発見し補修してきたが、本サービスを用いることで300件を超えるポットホールを発見、修繕することができ、市内の道路の安全性向上に寄与。また、未然にポットホールを修繕できるため、行政担当者の緊急出動が減り、職員の作業時間が低減した」との報告を頂いている。
- ・実証実験の業務効率効果例として、①日常点検の稼働削減:約50%削減 ②道路補修事業者への修繕依頼の稼働削減:約70%削減 ③緊急出動の稼働削減:約40%削減 と高い効果が確認できたことから、12月より自治体等への有償サービスの提供を開始。2025年までに数百件の受注を目指す。



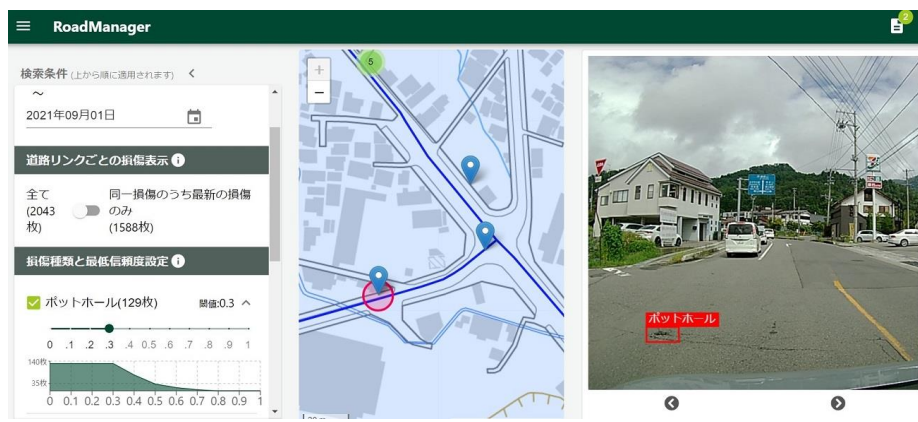
## 6. スキーム図等

### サービス概要図

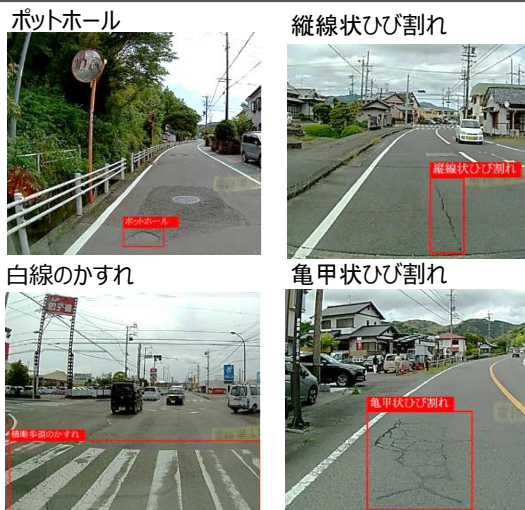


### 道路点検・管理業務を高度化・効率化

広域な路面状態のデータを自動的に収集し、AIが道路損傷箇所を検出し地図上に可視化。損傷ごとの修繕要否はクラウド上で一元管理でき、道路修繕事業者等への連携やレポート出力も簡単に行えるため、**道路点検・管理業務の高度化・効率化を実現**



### 検出可能な対象



### 地域企業と連携した自治体DXを推進しSDGsの達成・安全なまちづくりへ貢献

本サービスでは、各地域のさまざまな企業の車両に設置されたドライブレコーダーのデータを活用することにより、従来のようなパトロール走行を行うことなく、広範囲の路面情報の把握が可能

#### 自治体・道路管理事業者



舗装道路など社会インフラの点検、修復作業を実施

#### 三井住友海上・アーバンエクス

サービス提供

サービス利用料

三井住友海上

UrbanX Technologies

データ提供

#### 地域の様々な企業



営業車両等に三井住友海上のドライブレコーダー取り付け

## 28. 「デジタル技術(テレマティクス技術)の活用により交通安全取組を支援し、住みやすいまちづくりに貢献」

(あいおいニッセイ同和損害保険)

### 1. 取組の概要

- ・当社が推進しているデジタル技術(テレマティクス技術※)を活用した安全運転サービスによって、全国各地域における交通安全取組を支援し、安全運転意識向上や事故防止取組の促進、エコドライブ進展による排気ガス削減(グリーン)を実現し、住みやすいまちづくり(ヒューマン)に貢献する。  
※自動車などの移動体と通信システムを組み合わせ、リアルタイムに運転者の運転特性や挙動データを取得し、情報サービスとして提供する技術

### 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・当社は、従来から、デジタル技術が社会にもたらす革新的な可能性に注目し、様々な調査・研究を進めてきた。2015年には英国テレマティクス自動車保険大手のボックス・イノベーション・グループを買収しテレマティクス技術を獲得した。2018年からは同技術の活用により、運転診断サービスを付帯した自動車保険をリリースし、従来の自動車保険に比べ14%の事故率低減を実現した。2021年9月時点の契約は、100万件超となっている。
- ・他方、「地域の交通安全の確保」は地方創生課題の一つとして、第2期「まち・ひと・しごと創生総合戦略」にも盛り込まれており、全国各地域においては地方公共団体や都道府県警察が中心となった取組が行われており、当社の保有ノウハウの提供により、このような取組を支援できると考えた。  
※当社は、地方創生プロジェクトを立ち上げ、366の地方自治体と連携協定を締結し、2,012件(累計)の支援を行っている(2021年12月末時点)。

### 3. 具体的な取組内容

- ・全国各地域の地方公共団体・都道府県警察と協働し、「テレマティクス技術を活用した交通安全イベント」を開催。このイベントでは、参加者(地域住民・企業)の自動車に、当社が貸与するデバイス(テレマティクスタグ)を搭載。収集した運転挙動(急アクセル、急ブレーキ、急ハンドル、走行ルート、走行量など)データをスコア化し、随時フィードバックすることによって、参加者に対する安全運転意識の向上とエコドライブの進展を図る。
- ・地方公共団体や都道府県警察に対して、イベント参加者から取得したデータにより特定した高リスク地点(危険挙動が多数発生した場所)についてのデータを提供し、通学ルート見直しや交通安全教育での活用など、イベント後の交通安全取組への活用(スマートシティの構成要素の一つと考えられるICT等の技術を活用した交通安全の促進)を図る。

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

- ・効果的かつ効率的に安全運転啓発を図るため、イベント参加者が楽しく気軽に参加しながら運転スコアを競うコンテスト形式を採用した。
- ・イベント参加者から取得したデータの活用による効果拡大(地域全体の交通安全取組の推進)を企図し、①危険挙動多発地点のデータを可視化した交通安全MAPを提供、②データを活用した具体的で実践的な交通安全取組(通学路の見直し、交通安全教育での活用など)を考案した。

### 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・交通安全イベントは、これまで全国の56の自治体で60回開催・約13,000名が参加(2021年12月末時点)。今後、11か所開催・約3,000名が参加予定。
- ・イベント参加者へ運転挙動データをフィードバックした結果、イベント参加者の運転スコアデータが改善し、運転技術や安全運転意識の向上につながった。危険挙動のうち、急アクセル・急ブレーキも減少し、エコドライブが進展。
- ・福井県では、当社が提供するデータについて、2022年の新入小学生への交通安全指導での活用の他、通学ルート見直し・児童見守りでの活用が検討されており、住みやすいまちづくりが進展している。他の地域においても、教材・通学ルート見直し・児童見守りへの活用など検討中。

## 6. スキーム図等

### テレマティクス自動車保険

テレマティクス：Telecommunication（通信）とInfomatics（情報工学）を組み合わせた造語であり、自動車などの移動体と通信システムを組み合わせ、リアルタイムに運転者の運転特性や挙動データを取得し、情報サービスとして提供すること

- ・ 『事故の後の保険から事故を起こさない保険へ』がコンセプト
- ・ 安全運転支援アラートや運転診断レポートを提供
- ・ 保険商品を通じて地域の交通安全意識の向上に貢献

対象者の事故頻度が14%改善（※）することが判明

2021年9月に保有契約台数100万台を突破

（※）「タフ・見守るクルマの保険プラス（ドラレコ型）」と「タフ・クルマの保険」の保険の前契約からの改善率の比較

### テレマティクススタグを活用した運転診断サービス

- ・ テレマティクススタグと「Visual Drive」アプリを連動させることにより、運転挙動のデータを収集、スコア化し、運転者の「VisualDrive」アプリへ運転挙動を診断しフィードバックすることで安全運転を誘導

#### イメージ図

〈テレマティクススタグ〉



車両のダッシュボード

〈「Visual Drive」アプリ〉



取組拡大

### 〈取組①〉56自治体・都道府県警察と60回開催 延べ13,000人が参加

全国各地でテレマティクス技術を活用した交通安全イベントを開催

- ・ テレマティクス技術を活用した交通安全イベントを開催
- ・ 参加者の運転挙動データをスコア化し、フィードバックすることにより、安全運転意識の向上、急アクセル・急ブレーキの減少によるエコドライブの進展を企図



〈交通安全イベント〉

- ・ イベント初期7日間と後期7日間の運転挙動データを分析した結果、運転スコアの改善（改善率51%）を確認
- ・ 急アクセル・急ブレーキが減少しエコドライブの進展にも貢献



### 〈取組②〉

交通安全イベントで取得したデータの活用により交通安全取組を支援

- ・ 取得した危険挙動多発地点のデータを可視化した交通安全MAPの提供
- ・ 具体的で実践的な交通安全取組を考案し、地方公共団体や都道府県警察へ提案



- ・ 福井県では、2022年入学の小学生への交通安全指導での活用に加え、通学ルート見直しや児童見守りでの活用が検討されており、住みやすいまちづくりが進展
- ・ 他の地域においても、教材・通学ルート見直し・児童見守りへの活用など検討中





## 29. 「地域企業のM&A促進を通じた、地域経済の持続的成長支援」

(東京海上日動火災保険)

### 1. 取組の概要

- ・豊富なM&A支援実績を誇る株式会社バトンズ(以下「バトンズ」)、国内企業同士のM&Aに特化した保険商品の開発・販売実績を有する当社の連携により、地域企業のM&A促進を実施。地域企業における経営資源の散逸を回避すると共に、事業再構築等を含めた生産性向上や創業促進等を支援することで、地域経済の持続的な成長を実現し、地方創生に貢献する。
- ・東京海上日動キャリアサービス(以下「TCS」)が2020年7月に開始した新事業「PRODOR(以下「プロドア」)」による、主に大企業出身ミドルシニアのプロフェッショナル人材(以下「プロ人材」)を中小企業にマッチングするサービスを活用し、事業承継に伴う各種経営課題解決・事業再構築等を図る。

### 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・経営者の高齢化に伴う後継者不足が地域企業の経営課題として認識され、M&A等を通じた事業承継が後継者不足の重要な解決策でありながら、中小・小規模事業者同士のM&Aはノウハウが少なく、円滑な事業承継実現の妨げとなっている現状にある。
- ・プロドアは、内閣府・先導的人材マッチング事業に採択された地域金融機関等との協業を念頭に置き、取組スキームを検討してきた。

### 3. 具体的な取組内容

- ・バトンズの「中小M&Aに特化したデューデリジェンス(以下「バトンズDD」)」を実施した場合、追加費用なしで当社の「小規模M&A向けの表明保証保険(愛称:M&Aバトンズ)」が自動付帯される。「M&Aバトンズ」により「バトンズDD」で発見できなかったリスクによる損害が事後に発生した場合に保険で補償されるため、買い手は安心してM&Aをすることができ、M&Aを取り巻くトラブルの軽減に貢献する。
- ・プロドアにより、プロ人材を全国の中小企業にマッチングすることで、事業承継に伴う各種経営課題解決・事業再構築等の支援とともに、関係人口の創出・拡大を実現する。

### 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)

- ・バトンズはオンラインマッチングと併せて、対面相談窓口「バトンズ相談所」を全国各地に設けており、地域企業へのサポートに最適と考えた。
- ・「M&Aバトンズ」の引受けには、国内最大級の成約実績を有するバトンズの精度高いデューデリジェンス情報を活用し、デューデリジェンスと保険の組み合わせにより、「事前の安心」と「事後の安心」の同時提供を実現させた。
- ・全国商工会連合会と提携し、会員企業のM&A案件についてバトンズと連携できるスキームを構築し、施策の普及体制を整備した。
- ・プロドアを単なる人材マッチングツールとしてではなく、中小企業の経営課題解決策のひとつとして活用されるために、導入企業およびプロ人材双方に対する伴走型支援を持続的に実施できる仕組みを整備した(メンター制度の導入)。

### 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・全国商工会連合会との連携により、2025年度末までに5,000社のM&Aマッチングを目指しながら、保険「M&Aバトンズ」は年間50件の成約を目指す。
- ・プロドアを通じてマッチングしたプロ人材が、プロジェクトにすぐに溶け込み、ハンズオンでの支援を実現出来た事例も出てきている。これまでは「マーケットリサーチ」としての運用をしていたこともあり、15件のマッチング実績となっているが、2022年1月の料金体系の改善を期に今後3年間で300件規模のマッチングを目指す。

事業承継を考えたいが  
跡継ぎもないし…  
ノウハウもない…



**第三者承継  
の提案**

**後継者不足の解決**

**プロ人材の  
マッチング**

**経営課題の解決**

**持続的成長  
の実現**



地域の未来  
**跡継ぎプロジェクト**

**BATONZ**

**全国商工会連合会**



**東京海上日動キャリアサービス**

**PRODOR**

- ① 全国の商工会が事業承継の課題や悩みを収集
- ② バトonzのオンラインプラットフォームでマッチングを支援し、アドバイザーとの連携により円滑な第三者承継を実現
- ③ 中小・小規模M&Aに特化したデューデリジェンス「バトonz DD（企業調査）」を実施することで安心を提供

- ① プロ人材のマッチングサービスである「プロドア」を活用し、事業継承に伴う企業の経営課題解決を実現
- ② 導入企業およびプロ人材双方に対する伴走型支援を持続的に実施

**下支えとしてのリスクマネジメント**



**東京海上日動**

- ① 中小・小規模 M&A 向けの表明保証保険で安心・安全な事業継承を支援
- ② 売り手・買い手双方のリスクマネジメントを実施し、事業継続力の強化を支援

# 30. 「長崎における産官学民連携での地方創生の取組 ～保険会社のノウハウをフル活用～」

(メットライフ生命保険)

## 1. 取組の概要

- 長崎における持続可能で長期的な地域貢献を目的に、社内の知見・ノウハウを活用した各種支援を通じて地域活性化を目指す取組。県民・市民が長く健康で豊かに暮らすための支援、人財育成、女性活躍推進・子育て、障がい者支援等に取り組むとともに、地域において継続的な雇用を創出する。

## 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 当社は2002年に中核業務の長崎移転を開始し、2019年には長崎本社を設置し、2年を経過。その間、地域への貢献を着実に重ねてきた。
- より確かな枠組みで、当社のサステナビリティの重点課題の一つである「豊かな地域社会の創造に寄与する」ため、2020年12月に長崎市、2021年3月に長崎県と包括連携協定を締結。保険会社として培った知見やノウハウを地域社会に活かす取組を展開している。

## 3. 具体的な取組内容

- 包括連携協定締結初年度の2021年は、健康、人財育成等を目的として、7月に「コロナ禍の住民の健康支援のための地元基幹病院の医師による企業経営層・従業員向けメンタルヘルスセミナー」、8月に「県内女性医師(国境なき医師団元会長)や県内企業の女性のキャリアストーリーを共有する女性活躍推進セミナー」、12月に「長崎県民の健康上の課題である高血圧に関する健康セミナー」を長崎市や長崎県と開催。また、9月～11月には、長崎大学経済学部における当社社員による金融・保険講座、地元の高校でのライフプランニング講座、地元の中学校でのSDGs講座を開催。
- 女性活躍推進・子育て支援については、社内でもDEI(ダイバーシティ・エクイティ・インクルージョン)の一環として注力しており、長崎本社内に大規模な託児所を設け、女性社員の活躍を支援。また、同本社内に、子育て世代の家族が自由に利用できるふれあいの場として「長崎シビックホール」を設置・運営。様々なイベントを通じて、地域の働く女性や次世代育成支援を行っている。
- テレワークの実践等による社員のワークライフバランスの実現に向けた取組や、障がい者が就職に必要なスキルや経験を身につけることができる場所と機会を提供する「アカデミー・ブリッジ」の運営等の取組を通じて、社内外を問わず地域人材の継続的な雇用の創出につなげている。
- テレワークの活用、地方移転、地域人材の採用、地域プロジェクトへの参加等の取組は、国が推進する「地方創生テレワーク」の定義に合致する取組と考えており、豊かな地域社会の創造に引き続き寄与する。

## 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)

- 地域課題に対して真に有効な取組となるよう、市や県が策定する戦略を深く理解したうえで、推進方針、施策内容について自治体と協議を進めている。
- 女性活躍推進・子育て支援については、職場環境の整備(社内託児所の設置)に加え、地域貢献(長崎シビックホールの設置・運営)も考慮している。
- 各種セミナーについては、実施後に参加者へのアンケート調査を行いPDCAを実践。また、教育機関との連携においては、各機関のニーズをヒアリングしたうえでプログラムを開発し、提供。単なる提供ではなく「共創」を心掛け、実施後は生徒、教育機関側からの声を集め、PDCAを回すことを企図。
- 障がい者就職支援については、毎年当社社員に物理的な環境や周囲とのコミュニケーション・理解等についてのアンケートを実施し、PDCAを推進。

## 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 2回の健康セミナー・女性活躍セミナーは百数十名を集客。中学生へのSDGs講座は長崎新聞で記事になり、県内でのSDGsに対する意識向上に貢献。
- 長崎で働く約1,000人の正社員の内、地域雇用が9割強、女性比率は約8割、女性管理職比率約4割。障がい者就職支援では、これまで39名がプログラムを終了し、その内9割が就職し(73%が社外、27%が社内就職)、次のステージに進んでいる。





# 31. 「売電収入で集落の水道設備を刷新する信託スキームを組成」

(すみれ地域信託)

## 1. 取組の概要

- ・富山県東端の朝日町笹川地区において、老朽化した水道管の改修費用捻出のため、信託スキームを用いた小水力発電事業を実施。再生可能エネルギー固定価格買取制度による売電収入で簡易水道を刷新し、地域住民の「持ち出しゼロ」でインフラを維持することを目指した。

## 2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・朝日町の人口密度は県内市町村の中で一番低い(2020年:52.3人/km<sup>2</sup>)。町の総人口は、2015年を100として2030年に68、2040年には50にまで落ち込む見込みであり、いま以上の過疎化が危惧されている。なかでも笹川地区は簡易水道の老朽化が進んでおり、ここ数年は水道管の破損が頻発していた。
- ・1983年の大改修から40年近く経過した水道管は改良工事に約3億円かかるが、100世帯余りの小さな集落ではとても賄えないと住民は危機感を募らせていた。朝日町を創業の地とする深松組(本社:仙台市)の深松努社長は、私財を投げ打ってでも改修費用を賄いたいという意向だったが、同社と古くから付き合いのある当信託が発電・水道事業を混合させた下記スキームを組成。

## 3. 具体的な取組内容

- ・深松組の善意だけに頼るのでなく、地域の自然資本を有効活用して改修費用を捻出する方策を検討。河川の水を有効利用する小水力発電は、貯水池を作る水力発電よりも自然環境の改変が少なく済む。集落を流れる笹川は十分な高低差と豊富な水量を有するため、小水力発電に適した地形であると判断。
- ・信託期間の20年間で小水力発電建設費(5億2,000万円)と水道改修費(2億7,500万円)を賄える計算。水道設備を所有する笹川水道組合は、包括信託口からの資金拠出と朝日町からの補助金で設備刷新(2021年5月時点)。

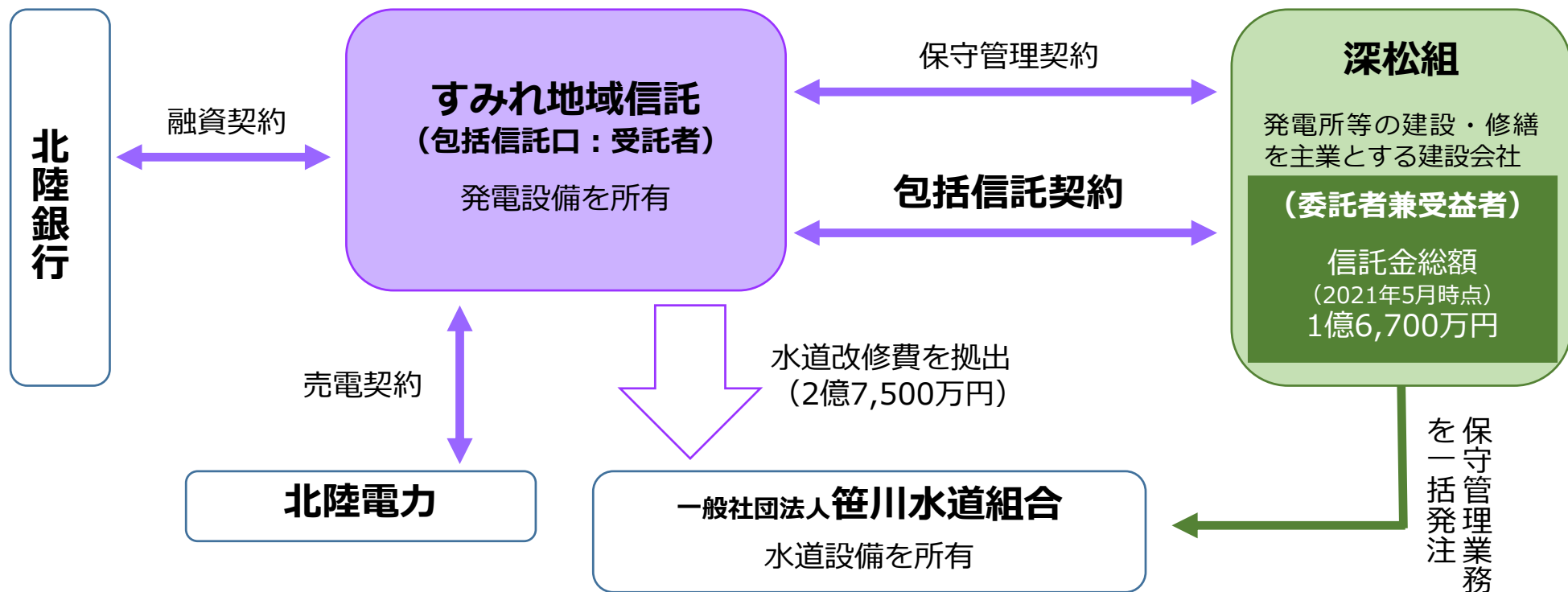
## 4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・資金拠出意思のある深松組が発電設備を所有すると、同社が倒産して発電施設が競売にかけられた場合、改修費用を捻出できなくなる。下記スキームでは発電施設は受託者(包括信託口)の名義となるので、委託者(深松組)の経営状況には左右されない。倒産隔離機能がある信託は事業中断リスクを排除できるため、水道の安定供給にも有効だと判断。
- ・長期にわたるプロジェクトだが、時間がかかっても地域の価値を最大限引き出すことに注力した。

## 5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・2021年5月下旬に着工した小水力発電(最大出力196.8kW、最大使用水量0.28m<sup>3</sup>/s)は2023年6月に北陸電力への売電を始める予定で、年間収入は約4,500万円程度を見込んでいる。水道改修工事は2025年3月に完成予定。
- ・町民等で構成される笹川水道組合が保守管理業務を担うため、地域の雇用創出にも貢献(半人工×250日/年)。

## 6. スキーム図等



### すみれ地域信託の概要

全国29ある管理型信託会社のうち、首都圏と大阪府以外に本社を持つ数少ない会社の一つ  
 (登録日：平成28年6月27日)

「地域社会の資産価値最大化」をグループの経営理念に掲げ、かゆいところに手の届いた案件組成を目指してきた。

本社のある中部地域を中心に約20件を手がけ、預かり資産は予定案件も含め50億円ほど。

**Point1** 地域の豊富な水資源に着目  
 (眠っている資源を価値化)

**Point2** 売電収入で改修費用を確保  
 (地域の持ち出しをゼロに)

**Point3** 信託の倒産隔離機能を利用  
 (安定した水道供給を担保)

**Point4** 地域に雇用を創出  
 (地元法人が保守管理を担う)

【導水路埋設工事の様子】

