

令和 7 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 地域未来戦略本部事務局

内閣府 地方創生推進室

令和 8 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。個別資料における取組に関する評価等は、あくまで各金融機関等の見解となります。

<目 次>

頁	標 題
3	令和7年度 金融機関等による地方創生に資する「特徴的な取組事例」一覧
4	秋田銀行 官民金連携による地域資源「もみ殻」を活用した地域循環型経済・社会構築の推進
8	静岡銀行 「地域共創戦略」を核とした社会価値創造と企業価値向上の両立に向けた取組
12	三菱UFJ信託銀行 社会課題解決型スタートアップ×個人投資家による共感投資型ファンドの組成
16	高知銀行 こうち酒米精米工場再稼働に向けた取組
20	京都中央信用金庫 地域企業と地元大学・専門学校等を繋ぐ「中信学生デザインコンテスト」による価値向上に向けた取組
24	枚方信用金庫、京都中央信用金庫、京都信用金庫、大阪シティ信用金庫 東海道五十七次を核とした広域連携型地域課題解決支援
28	但馬信用金庫 自治体と金融機関による地域課題を解決する官民共創団体「豊岡スマートコミュニティ推進機構」の運営
32	キャピタルメディカベンチャーズ、南都キャピタルパートナーズ インパクトファンドを通じた地域課題解決 ～やまと社会インパクトファンド～

令和7年度 金融機関等による地方創生に資する「特徴的な取組事例」一覧

秋田銀行

官民金連携による地域資源「もみ殻」を活用した地域循環型経済・社会構築の推進

大潟村と共同で地域エネルギー会社を設立し、大潟村のバイオマス熱供給事業を計画・資金・運営面で支援し、脱炭素と循環型農業を進める取組



三菱UFJ信託銀行

社会課題解決型スタートアップ×個人投資家による共感投資型ファンドの組成

交通手段確保に向け、動産信託を活用した共感投資型ファンドを組成し、地域住民が投資で交通インフラを支える仕組みを構築した取組



京都中央信用金庫

地域企業と地元大学・専門学校等を繋ぐ「中信学生デザインコンテスト」による価値向上に向けた取組

学生デザインコンテストを通じ、企業課題に基づく作品募集と商品化支援を行い、学生と企業の接点創出と価値向上を図る取組



但馬信用金庫

自治体と金融機関による地域課題を解決する官民共創団体「豊岡スマートコミュニティ推進機構」の運営

当金庫が自治体とともに官民共創団体の運営主体となり、市民参加型の課題解決プロジェクト創出と事業化を進める取組



静岡銀行

「地域共創戦略」を核とした社会価値創造と企業価値向上の両立に向けた取組

地域共創戦略のもと、課題解決と収益創出を両立し、独自指標で地域活性化と自律的成長を推進する取組



高知銀行

こうち酒米精米工場再稼働に向けた取組

土佐酒を支える酒米精米工場を再稼働し、産地一体の生産体制を構築。設備更新で酒蔵の生産性向上とブランド力強化に貢献した取組



枚方信用金庫、京都中央信用金庫、京都信用金庫、大阪シティ信用金庫

東海道五十七次を核とした広域連携型地域課題解決支援

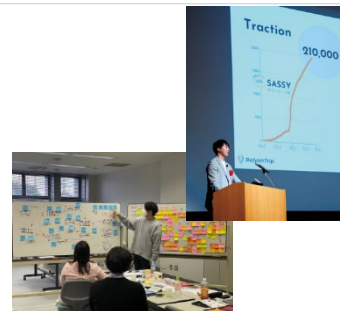
東海道五十七次を軸に、多様なステークホルダーとの連携を通じ、舟運復活など歴史資源を活かして複合的地域課題の解決を図る取組



キャピタルメдикаベンチャーズ
南都キャピタルパートナーズ

インパクトファンドを通じた地域課題解決
～やまと社会インパクトファンド～

地域課題解決に向け投資・伴走支援と人材育成を一体で行うインパクトVC(やまと社会インパクトファンド)の運営を通じた取組



官民金連携による地域資源「もみ殻」を活用した地域循環型経済・社会構築の推進

秋田銀行（秋田県）

概要

- ・当行は、大潟村および村内企業等と共同で地域エネルギー会社である(株)オーリス（以下、当社）を設立し、日本初となるバイオマス熱供給プラントの建設と地域内への熱供給事業を主導する大潟村を伴走支援している。
- ・当行は、事業計画策定、建設資金の融資、サプライチェーンの確立などに加え、行員を運営管理・財務担当者として派遣するなど、事業の実現と安定稼働を多面的に支援している。
- ・本事業は、地域資源である「もみ殻」等の有効活用や農業負担軽減にも寄与している。本事業を通じて、脱炭素化と循環型農業を実現し、農村地域の新たなモデルケースの確立を目指している。

当行の役割

- ・当行は融資支援のほか、持続的な事業運営継続の観点から、事業計画の策定、事業デューデリジェンス支援、契約内容の整理・精査、関係者間の調整等を実施。
- ・本事業の運営支援のため、行員を当社と大潟村それぞれに派遣。

現地の様子



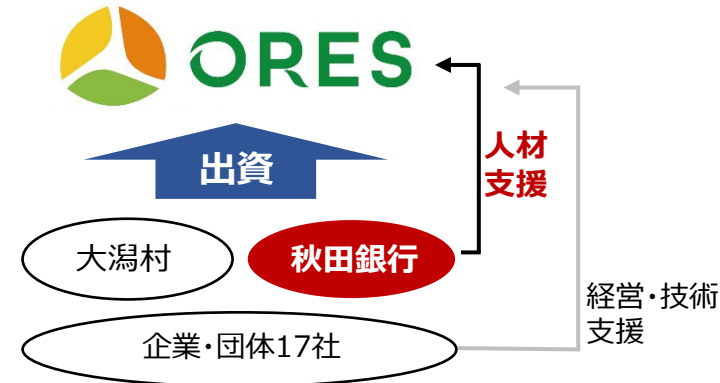
もみ殻ボイラー



もみ殻倉庫

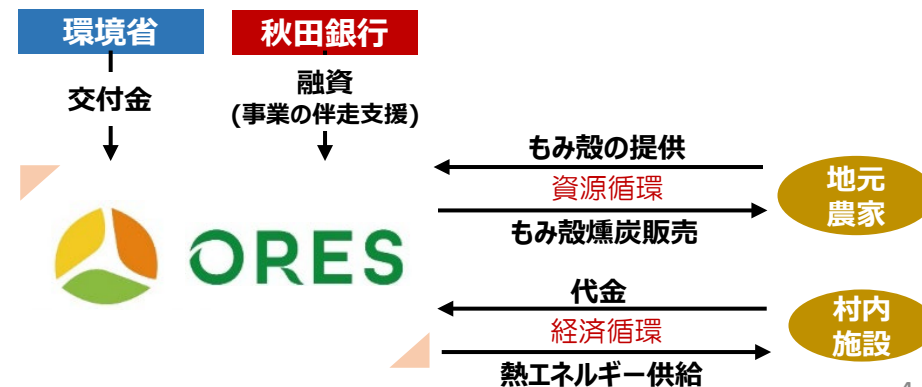
事業スキーム

① 地域エネルギー会社の設立



- 自然エネルギーによる電力および熱を供給する事業体（(株)オーリス）を村内に設立
- 出資額は大潟村、村内企業で過半
- 秋田銀行は出資のみならず、職員の出向等による人材支援も実施

② もみ殻を活用したバイオマス熱供給事業



具体的な取組内容

もみ殻を活用したバイオマス熱供給事業



自然エネルギー100%の村への展開

大潟村の基本理念

- ・ 自然と農業と人が共生する村
- ・ 農業と地域経済の好循環
- ・ 安全、安心で快適な生活環境の整備

今後の展開

- ・ 太陽光発電と蓄電池による自然エネルギーによる電力供給
- ・ 村内施設の省エネ化、EVの導入



【もみ殻倉庫】



【蓄電池】



【太陽光発電】

- ・ 本事業は、地元農家提供のもみ殻を「もみ殻ボイラー」で燃焼し、村内施設(ホテル、温浴施設、小中学校等)の暖房・給湯に使う化石燃料を代替、脱炭素化を図るとともに、燃焼後のもみ殻を燐炭として農業に再利用し、地域資源の循環に貢献するもの。
- ・ 本事業では、秋田県大潟村の基幹産業である水稻農業で生まれる「もみ殻」をバイオマス資源として活用している。もみ殻の燃焼で発生する熱エネルギーを地域内に供給するほか、燃焼後の副産物である「燐炭」は農地散布により土壌改良や炭素貯留の効果が期待される。
- ・ 2022年7月、当行と大潟村、村内企業等の共同出資で地域エネルギー会社オーリス(代表:大潟村長)を設立。関係者との調整、専門家活用によるリスク分析、計画策定等を経て、2023年6月に、日本初の「もみ殻バイオマス熱供給事業」プラント建設に着手。
- ・ 村内出資企業は各専門分野(農業、再エネ、土木建築等)でオーリスを支援し、秋田県立大学准教授の技術協力も受ける。燐炭は村内向けにリーズナブルな価格で販売することを目指し、土壌改良や育苗土代替に活用、作業負担軽減により農業人口の高齢化対策にも寄与することが期待される。
- ・ 現在も官民金連携で、プラント維持管理体制や燐炭販売戦略の策定に取り組む。当行はサプライチェーン確立を支援し、事業の持続可能性向上と地域脱炭素を通じた農業の付加価値創出を目指す。

- ・当行では、地域課題の解決を起点とした非金融分野での新事業開発を通じ、地域経済の活性化を目指している。特に脱炭素分野では、カーボンニュートラル実現に貢献すべく、再生可能エネルギー事業を重点分野として推進してきた。
- ・秋田県大潟村は干拓により誕生した農業地域であり、就業人口の約75%が農業に従事する。農地の96%を水稻が占め、米の生産量は全国の市町村中第6位。他方、毎年大量に発生する農業残渣の活用が地域課題であり、特にもみ殻は未利用資源として注目されてきた。
- ・大潟村は当行等とともに、10年ほど前からからもみ殻を燃料とするバイオマス熱供給事業の可能性が議論してきたが、太陽光発電との併用を含む大型開発は体制面や資金面の制約により大潟村単体では実現困難な状況であった。
- ・2022年4月に大潟村が環境省公募の「脱炭素先行地域」の採択を受け、補助金（総額約50億円）の活用が可能となったことから、当行は民間ノウハウ等を活用して本事業を地域脱炭素のモデルケースとして実現すべきと判断し、着手することとなった。

実施にあたり工夫した点

・当行は、脱炭素先行地域の申請時においても伴走支援を実施。採択後はプラント建設資金等（12億円）の融資支援だけでなく、事業計画の策定、契約内容の精査など多面的支援を実施。実効性ある事業支援のため行員2名を出向者として派遣。 ・出向者は商用運転開始までは関係者調整から、システム・設備調整に腐心。2025年2月の商業運転開始以降は、日々の運転管理、財務・経理に従事。日々のトラブル対応や改善策立案・実行について社内外の技術担当者と対応し、安定稼働に貢献している。 ・出向者の派遣は、事業支援のほか、再エネ業務を現場で経験することで同分野の知識・ノウハウを習得し、脱炭素先行地域事業の取組を秋田県内で横展開することを企図している。なお、村内の関係者調整等は大潟支店が担当している。	行員の出向	・ 秋田銀行の行員2名が、大潟村およびオーリスへ出向中 ・ 出向者を通じて、大潟村、オーリスおよび当行間の連携体制を強化し、事業推進をフォロー
	融資の実行	・ 2022年7月に、オーリスへ出資。事業構築にかかる多岐にわたる支援を実施 ・ 2023年6月に、もみ殻バイオマス熱供給事業に対して融資を実行 ・ 2024年2月に、蓄電池併設型の太陽光発電事業に対して融資を実行
	商業運転開始	・ 2025年2月に、両事業とも商業運転を開始

取組の成果

- ・大潟村では、年間約3.8億円が灯油のコストとして域外に流出しているが、本事業によりそのうちの約1億円を内製化することを目指す。農業従事者としては「もみ殻」の廃棄コスト11円/kgの負担軽減が図られるほか、事業主体となるオーリスにおいても、熱エネルギーおよび「燐炭」の販売により、年間約1億円の売上高を見込む。来期以降の最終黒字化に向けた収益化を推進。
- ・地域脱炭素の観点では、大潟村の民生部門における灯油由来のCO₂排出量の削減目標として、1,825t-CO₂/年を掲げている。現段階では、目標の約60%に相当する1,080t-CO₂/年の削減が可能な見通しにあり、熱供給事業の段階的な拡大により目標達成を目指している。本事業で代替した灯油量を算出し、そのCO₂排出量を削減量としている。
- ・本事業を契機に村内の幅広いステークホルダーが相互補完しながら、長年の地域課題を解決する体制を構築できた。また、灯油代の域外流出抑制と熱エネルギーの地産地消による地域経済の活性化や燐炭散布による土壌改良も期待される。

ロジックモデル

インプット

- ・ 大潟村のもみ殻資源
- ・ バイオマス燃焼設備
- ・ 出資・融資・人材支援

アクティビティ

- ・ もみ殻収集・運搬
- ・ バイオマス燃焼による熱エネルギー供給
- ・ 燐炭製造と散布

アウトプット

- ・ 地域熱供給開始
- ・ 燐炭の安定供給
- ・ 再エネ電力供給

短期アウトカム

- ・ 化石燃料代替
- ・ 再エネ利用拡大
- ・ 土壌改良と農業生産性向上

中期アウトカム

- ・ CO₂排出量削減
- ・ 循環型農業モデル定着
- ・ 地域経済活性化

長期アウトカム

- ・ 地域脱炭素社会実現
- ・ 炭素貯留で気候緩和
- ・ 全国展開による波及効果

「地域共創戦略」を核とした社会価値創造と企業価値向上の両立に向けた取組

静岡銀行(静岡県)

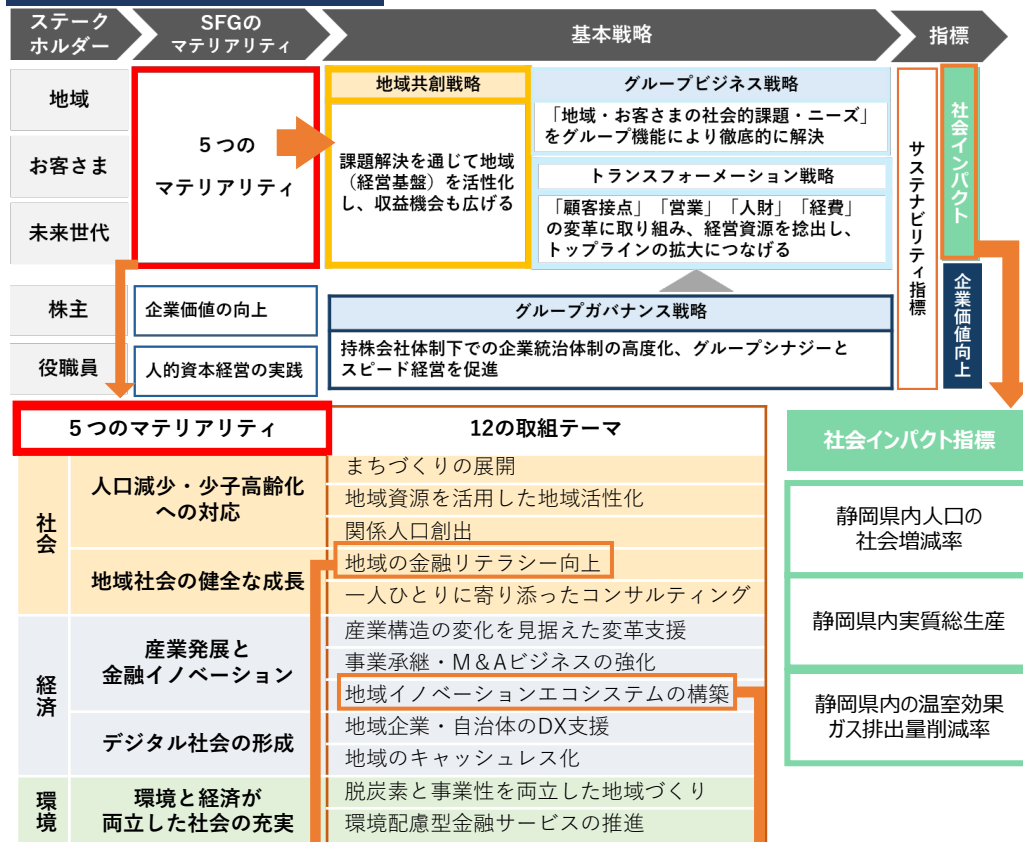
概要

- ・しずおかフィナンシャルグループ(以下、SFG)は、SFGの持続的成長は地域の発展と不可分の関係にあると考え、**地域課題解決を通じた地域活性化と収益機会の創出により、社会価値創造と企業価値向上(期待成長率の改善)の両立**を図っている。
- ・その主要戦略として「**地域共創戦略**」(以下「当戦略」)を策定。当戦略を**期待成長率向上に向けたポイント**としてステークホルダーと対話を続けるとともに、**自律型組織への変革、人財育成、取引基盤拡大の手段と捉え、意識改革や制度整備を推進し、組織的かつ戦略的な地域づくりを実施**。
- ・具体的な活動として、社会・経済・環境など5つの**マテリアリティ**(重要課題)に基づき**12の取組テーマを設定**。グループ会社である静岡銀行では国内204拠点を42のエリアに分け、**各エリアが取組テーマに沿ったまちづくりの提言や金融経済教育事業等の様々な取組を自律的に実施**しているほか、静岡県と共催したオープンイノベーションプログラム等も展開し、地域、SFG双方の持続的な成長を目指している。
- ・目指す状態を測る尺度として、静岡県における「**人口の社会増減率**」「**実質総生産**」「**温室効果ガス排出量削減率**」の3つを「**社会インパクト指標**」として定め、事業活動が社会に与える影響を定量的・定性的に評価し、その結果を基にPDCAサイクルを実施している。

SFGの役割

「地域共創戦略」を核とした地域との協働の推進とその仕組み作り

概念図

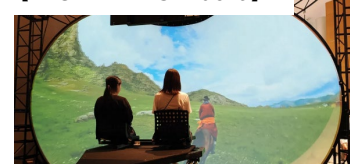


施策例

金融経済教育
【営業店主導の出張授業】



オープンイノベーションプログラム
【TECH BEAT Shizuoka】



職員参加型チャットルーム
【Value・OKRワイガヤルーム】



具体的な取組内容

「地域共創戦略」の推進体制(静岡銀行)

本部：地方創生部

統括、ソリューション開発、
営業店等への支援・表彰等

地区カンパニー

営業店の伴走、本部との連携



ステークホルダーと連携した
企画・折衝・運営の実施

国内の204拠点で活動を展開

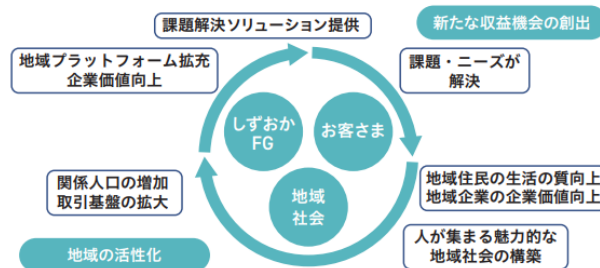
5つのマテリアリティに基づく12の取組テーマ

優先的に対応する地域課題を選定



地域と密接なつながりを持つ
銀行の各営業店でOKRを設定

地域エコシステム（循環型地域経済モデル）



【取組事例】

- ・「TECH BEAT Shizuoka」
- ・金融経済教育
- ・しずおかキッズアカデミー
- ・デジタル経営診断事業
- ・地域資源を体験価値に変える観光活性化の支援
- ・地域のまちづくり・企業誘致への伴走支援、等

・「**地域共創戦略**」は、地域経済の発展をSFGの持続的成長と不可分と捉え、**地域課題解決と企業価値向上を両立するために策定**。地域エコシステム※を創出し、自律的なハブ機能を担い地域活性化と新たな収益機会の創出を目指すもの。統合報告書等へ取組事例を掲載し、社内外に地域共創活動による社会価値創造と企業価値向上の取組過程を発信。

※SFGがハブ機能を発揮し、様々なステークホルダーを連携させ、課題解決を通じて地域の活性化を図る循環型地域経済モデル

・**当戦略の策定にあたり、静岡県など外部ステークホルダーと連携**し、社会・経済・環境の重要課題(マテリアリティ)を特定。実現可能性を考慮し、12の取組テーマを設定。

・**営業店は自治体等との情報交換を通じて、優先すべき地域課題**(人材不足、駅周辺のにぎわい等)**を選定し、OKR(目的・成果指標)を設定**。本部・グループ会社と連携のもと、地域特性に応じた施策をステークホルダーと連携し自律的に展開。

・当戦略を推進するために**好事例共有や表彰制度を通じて、「共創」意識醸成を仕組み化**。活動は社内チャットで日々共有され、切磋琢磨する組織風土を形成。

・組織内外と連携した地域特性に応じた自律的な施策の企画運営により、**若手行員育成と自治体・企業との新規取引拡大にも寄与**。

- SFGは地域経済の発展なくしてグループの持続的成長はないとの認識から、地域課題の解決を通じて持続可能な地域づくりに組織的に関与している。SFGでは、企業には短期的な成果と、地方創生のように成果に数年を要する中長期的な取組を両立することが重要と考えている。しかし、短期・中長期の両面で価値を生み出す意識を高めることが課題となっている。この課題に対応するため、SFGでは地域共創戦略を推進し、5つのマテリアリティの解決に向けて意識改革、人員再配置、制度適合を進めてきた。
- 「地域共創戦略」は、第1次中期経営計画で掲げる4つの基本戦略の一つである。SFGの成長の源泉である地域の発展とサステナビリティ指標の達成を通じてPBR改善等のSFGの企業価値の向上を図る。サステナビリティ指標は、社会インパクト指標、財務目標、エンゲージメント指標の3つを設定。社会インパクト指標には、静岡県の人口の社会増減率、実質総生産、温室効果ガス削減率を定め、地域課題への積極的な取組姿勢を明確化した。

第一次中期経営計画のサステナビリティ指標の構成				
			指 標	
社会価値創造	社会インパクト指標	目指す指標	静岡県内人口の社会増減率 静岡県内実質総生産（GDP） 静岡県内の温室効果ガス排出量減少率	
企業価値向上	財務目標	コミットする指標	連結経常利益 連結ROE 連結OHR 連結CET 1 比率	
	エンゲージメント指標		お客さまのグループ取引満足度 グループ役職員のエンゲージメント カーボンニュートラル（Scope1、2）	

実施にあたり工夫した点

- 当戦略は地方創生を達成するための手段の一つであり、前提となるマテリアリティ設定には静岡県の総合戦略を参照し、地域課題を把握して方向性を設計。サステナビリティ指標は、統合報告書等に定量的な経過を具体的な取組内容とともに掲載し、株主や地域・お客さまなどすべてのステークホルダーに対し、発信や対話する体制を構築。
- 営業店の活動は、マテリアリティと12の取組テーマとの関連を期初計画として、各営業店が多様なステークホルダーを巻き込んだ施策を自由に企画。計画書であるアクティビティシートに中長期的な業績貢献について明記し、3か月毎に進捗を管理。
- 当戦略の浸透と活性化を目的に、表彰制度や情報共有で共創意識を醸成している。営業店の表彰は社会価値創造表彰と企業価値向上表彰の二軸で行い、優れた社会価値創造の活動を賞揚する「社会価値創造表彰」では、挑戦/参加度合い、創造性/創意工夫、社内外との連携度合いなどの独自基準で9つの評価指標を設定し、定量評価を実施。また、全役職員が参加するチャットルーム「Value・OKRワイガヤルーム」で日々5件程度が写真付きで共有され、切磋琢磨する風土を醸成。
- 推進にあたり人材育成も重視。社会課題に対して新たな価値を創造できる戦略人材「価値創造型人材」の一類型として、「地域イノベーションコーディネーター」を研修等※により認定。地域共創の担い手づくりを通じた組織の活性化を推進。

※資格等の取得（地方創生カレッジの任意受講も含む）や外部研修、実務経験を勘案して「地域イノベーションコーディネーター」を認定。また、所定の資格を取得した上で、地方創生部での週1回程度の勤務（サイドジョブ）を1年間経験した人材（主に20代の若手）を「地域イノベーションコーディネーター・ジュニア」として認定。

取組の成果

- ・**サステナビリティ指標は概ね順調に進捗**しており、多くの役職員が関与する代表的な取組事例の実績として、①「TECH BEAT Shizuoka」: 累計来場者数 38,000名(2025年度 10,125名)、累計商談件数 2,800件超(2025年度 558件)※12月末時点。②「金融経済教育」: 累計受講者数33,205名(2023年4月～2025年3月迄)、③しずおかキッズアカデミー: 累計開催数36回、参加者数延べ2,685名、④「藤枝市デジタル経営診断事業」: 3年間で700社を目標とし、2024年度は250社を達成、がある。
- ・**営業店(42エリア)では、地域課題解決に資する合計235件の社会価値創造の活動計画を設定し年間を通じて活動中**。活動開始初年度である2024年度の社会価値創造表彰では、様々な取組を展開した11先のエリアに対して賞揚を実施(地域産品のブランド化支援、地域を担う若手経営者勉強会、富裕層×地域活性化戦略等の取組)。2025年度も前年度を超える取組が展開。
- ・一連の取組は、役職員の「お客様のために、そして地域のために貢献したい」という共通の想いや溢れる情熱を源泉として機能。特に**若手職員による自発的な企画立案が顕著**であり、**人財育成や自治体・企業等との新たな取引機会の創出にも貢献**。
- ・**地域共創戦略は**、地域課題と向き合い活動する中で「自身の活動が地域へどのように貢献しているか」を実感することにより、仕事への意義や誇りが高まり、**エンゲージメント向上やチームワーク向上、雇用の定着など副次的な効果も確認**している。

ロジックモデル

インプット

- ・ 5つのマテリアリティ設定
- ・ 地域共創戦略の策定
- ・ 204拠点・42エリア体制

アクティビティ

- ・ 12の取組テーマに基づく企画
- ・ 営業店と本部の地域での活動
- ・ OKR設定と進捗管理

アウトプット

- ・ 地域課題解決施策実施
- ・ 運用状況共有、進捗管理
- ・ 表彰制度で評価・賞揚実施

短期アウトカム

- ・ 地域との協働体制構築
- ・ 地域社会への関与増加
- ・ 従業員エンゲージメント向上

中期アウトカム

- ・ 地域経済活性化の進展
- ・ 新規取引・顧客獲得増加
- ・ 若手人財育成と定着

長期アウトカム

- ・ 社会価値と企業価値向上の両立
- ・ PBR・ROEの向上
- ・ 持続可能な地方創生

社会課題解決型スタートアップ×個人投資家による 共感投資型ファンドの組成

三菱UFJ信託銀行(東京都)

概要

- ・交通インフラ縮小に伴う「地域の移動手段の確保」という社会・地域課題解決のため、モビリティサービスを手掛けるスタートアップと社会インパクト投資に関心を持つ個人投資家を信託銀行の機能(動産信託)を活用して組成した「共感投資型ファンド」で繋ぐ取組。
- ・本件は、本邦初となる動産を裏付けとした個人向け投資商品組成した取組。
- ・本件は、地域課題解決に対する共感型投資であると同時に、交通インフラの持続性を地域住民が自ら投資家として支える地産地消の金融循環モデルである。

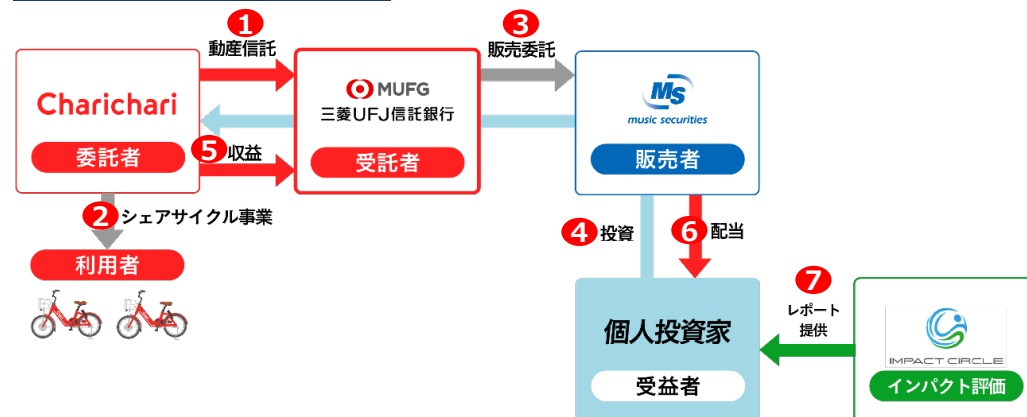
当行の役割

- ・電動アシスト自転車を信託財産とする本邦初の動産信託スキームの組成。
- ・プロジェクト全体設計、プロジェクト推進(出資者 兼 信託受託者)。

イメージ



事業スキーム



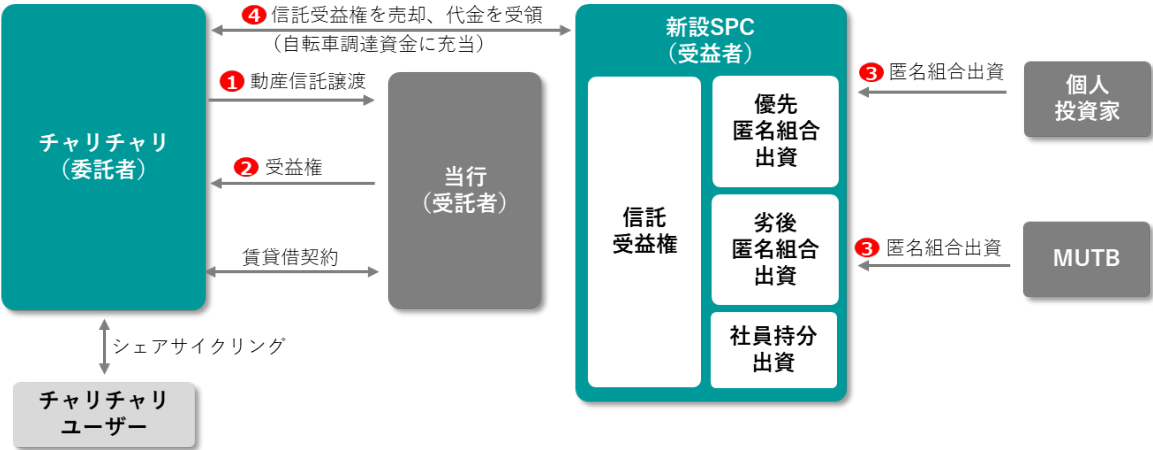
- ① チャリチャリ(以下、委託者)は、電動自転車を動産として当行に信託し、信託受益権を取得
- ② 委託者は、当行と電動アシスト自転車の賃貸借契約を締結し、賃借した当該自転車を用いて、シェアサイクル事業を展開
- ③ 当行(以下、受託者)は個人投資家への募集・販売行為を販売者に委託
- ④ 委託者は、個人投資家(以下、受益者)等からの投資資金により、当該自転車の調達資金を確保
- ⑤ 委託者は、シェアサイクル事業によって獲得した収益を当行に入金
- ⑥ 当行は、上記⑤を原資に、販売者を通じ受益者に配当
- ⑦ 評価事業者は、取組の社会インパクトを評価のうえレポートとして還元

具体的な取組内容

1. スキーム全体像

- 信託機能を介して、地域住民が地域の課題解決に資するスタートアップに資金拠出する「地産地消の金融循環モデル」の実現。
- 投資した個人の多くはチャリチャリが事業展開するエリアの住民であり、チャリチャリの事業や社会課題解決へ取り組む姿勢への“共感”が主な投資理由。

Charichari（チャリチャリ）：スマートフォンアプリで専用自転車をご利用できるシェアサイクルサービス。福岡では 2018 年 2 月にサービスを開始し、現在までに 6,200 台の自転車と 970 か所以上の駐輪ポートを展開。



2. インパクト評価の考え方と主な測定項目

- 例えば、「駅前から観光地までの、あと一歩足りない移動」が補完されることで、新しい立ち寄り場所や交流が生まれ、まち全体に“循環”が発生。この一連の動きは、人や地域の行動・関係性そのものに関連する変化であり、社会インパクトと捉えられる。
- このような目に見えにくい変化も因果関係として捉え、構造的に把握・評価。モデルに基づいて各段階の成果を測定・分析し、社会にもたらした社会インパクトを計測・報告するもの。

本事業における社会的変化	主な社会インパクト指標
① 公共交通や他の移動手段の利便性向上	主要な駅・バス停へのポート配置率
② 「すぐ使える交通手段」として移動時間や手間が削減される	Charichariが利用者にもたらした移動負担の変化
③ 外出・行動範囲が広がる/目的地の選択肢が増える	Charichariが利用者にもたらした目的地・立ち寄り行動の変化
④ 施設の来訪者・立ち寄り数の増加	来訪者の推移

- 本件は、信託銀行の固有スキームである**動産信託**を活用した取組である。シェアサイクル事業を営むチャリチャリ(委託者)は、調達した**信託財産(電動自転車)**を当行に信託して**受益権**を取得したうえで、別途当行と委託者が賃貸借(リース)契約を締結。委託者は販売者を通じて募集した**個人投資家(受益者)**の出資金等から車両調達資金を確保する。その後、委託者の事業収益(リース料)を原資として受益者に配当する仕組みである。
- 本件では、**優先劣後方式による匿名組合スキーム**を採用し、個人投資家には**優先出資のみを販売**することで**リスクマネー供給と投資家保護を両立**する。さらに、個人投資家の出資額が想定を下回る場合には不足分を当行が全額劣後出資し、スキーム全体の安定性を確保する。また、出資者の申し出による償還は不可だが、優先部分の償還期限を1年としてリスクを抑制する。
- 配当原資**となるリース料は、業績(稼働率)に連動しない**固定額とし優先出資者への分配を優先**する。万一チャリチャリが債務不履行となった場合に、対象動産の売却指図によって、確実に優先出資者への返還原資を確保できる仕組みとしている。

経緯・動機

- ・少子高齢化や人口減少に伴い、公共交通維持や移動手段確保が喫緊の課題となる中、地方では交通インフラ縮小により高齢者や子育て世帯の移動困難が深刻化。こうした課題に対応する事業者は、事業規模が限定的で資金調達手段は限られ、地域事業者や個人投資家の参入機会も乏しい状況だった。
- ・この状況を打破すべく、当行は地域インフラ課題の解決に挑むスタートアップ「チャリチャリ」に注目し、当社に地域課題解決に向けた事業検討を提案。当社社長の共感を得て2023年9月、実証実験として本邦初の電動自転車を対象とした動産信託スキームを当行が全額出資のうえ組成。
- ・本件は上記実証実験に続く取組として、初めて個人投資家を呼び込み、福岡市の短距離移動ニーズや交通渋滞・環境負荷といった課題に対応。チャリチャリは当行と組成したスキーム等を通じて①福岡スマートシェアサイクル事業を展開、②博多・天神を結ぶポートネットワークを形成、③市内ポート数1,100箇所・自転車1万台体制を目指し、持続可能な都市交通モデルを推進することとした。

実施にあたり工夫した点

- ・当行は出資者 兼 信託受託者として、①信託財産であるチャリチャリの電動自転車管理、②劣後出資によるファンド支援を担い、スキーム全体をコーディネート。
- ・他方、本件のように個人資金をスタートアップへ供給する際の最大の課題は、リスクマネジメントである。そのため、本件では優先劣後方式による匿名組合スキームを採用するなど、ファンド全体の安定性や元本の毀損リスクに留意してスキームを構築。また、収益計画等はWebページや契約書面で開示し事業としての透明性を確保。
- ・個人投資家の募集にあたっては、多様な個人投資家との関係を有するクラウドファンディングを活用し、社会課題解決に取り組む事業者と、課題に共感する幅広い個人投資家をつなぐ「共感投資型金融モデル」の構築を図った。
- ・社会インパクト評価の実効性を担保するため、インパクト評価を主な事業とする評価事業者を当行が招へい。専門家による社会インパクト評価を実施できる体制を構築した。
- ・本件により調達した電動自転車1,100台は福岡市内に配備。チャリチャリは福岡市の指定シェアサイクル事業者であり、福岡市の「第10次基本計画」「都市交通計画」と連動したデータ活用型交通政策にも貢献している。

取組の成果

- ・本件を通じて、チャリチャリは資金調達の多様化やファンマーケティングの実現を図るとともに、当行は新たなビジネスモデルの創出を実現。電動自転車を裏付けとした個人向け投資商品の組成は国内初の試みであり、2025年8月25日の販売開始からわずか10日で募集総額4,000万円を完売。
- ・現在、動産信託の対象は電動自転車・自動車となっているが、今後は交通領域以外にも対象アセットを拡大し、動産信託ビジネスを強化していく方針。
- ・本取組は、社会課題解決を目指すスタートアップと、社会インパクト志向の個人投資家を信託機能で結びつけ、安心して資金拠出できる環境を整備することで、持続可能な金融循環モデルの構築を目指している。チャリチャリの展開エリアでは地域金融機関も高い関心を示しており、熊本・佐賀・三重・名古屋市・東京など、他の事業展開エリアにおけるスキーム展開が期待される。
- ・今後、社会インパクト投資商品の認知度が高まれば、MUFG顧客への直接販売も視野に入れている。

ロジックモデル

インプット

- ・ 動産信託スキーム活用
- ・ 劣後出資と全体調整
- ・ CFで個人資金募集

アクティビティ

- ・ 電動自転車
- ・ 信託管理優先劣後出資設計
- ・ 交通計画と連携

アウトプット

- ・ 自転車1,100台配備
- ・ 個人投資家資金調達
- ・ 優先出資1年償還

短期アウトカム

- ・ 個人投資機会創出
- ・ チャリチャリ資金確保
- ・ 市内利用環境拡充

中期アウトカム

- ・ 持続可能交通モデル
- ・ 社会課題投資仕組み
- ・ 渋滞・環境負荷軽減

長期アウトカム

- ・ 高齢者移動手段確保
- ・ 金融循環モデル普及
- ・ 地域経済活性化

こうち酒米精米工場再稼働に向けた取組

高知銀行(高知県)

概要

- ・当行は、当行グループ会社とともに、地域の主要な観光資源であり、重要な地域産業でもある土佐酒※の生産に使用する酒米の精米体制の安定化などを目的に、高知県・酒造組合・JAと連携し、県内唯一の酒米精米工場の再稼働を主導。酒米生産から精米・醸造・販売まで一体で支える「オール高知」の体制構築を当行が中心となって推進した。
 - ・当行グループ会社が工場の運営を引き継ぎ、グループ会社への当行による追加出資と県補助金を活用して最新設備を導入し、再稼働を実現。本取組により、精米品質の安定化を通じて、中小酒蔵の生産性向上とコスト低減に資する支援を実施し、催事・販路拡大と併せて土佐酒のブランド力向上に貢献。
- ※高知県で作られた日本酒の別称

当行の役割

- ・当行グループ一丸となり、酒米精米工場の再稼働に向けた改修を事業主体として実施。また、酒米生産(農家)、加工(酒米精米)、酒製造(酒蔵)、販売(酒小売店)までの全バリューチェーンの支援に関与し、土佐酒の振興にも寄与。

現地の様子

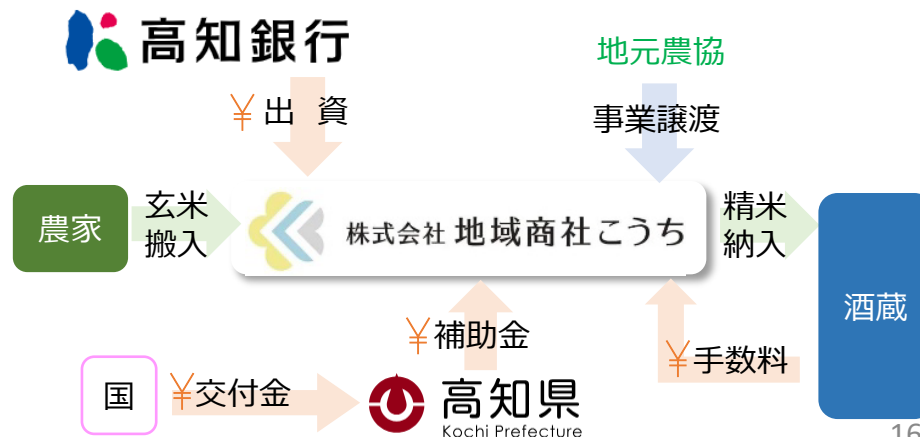
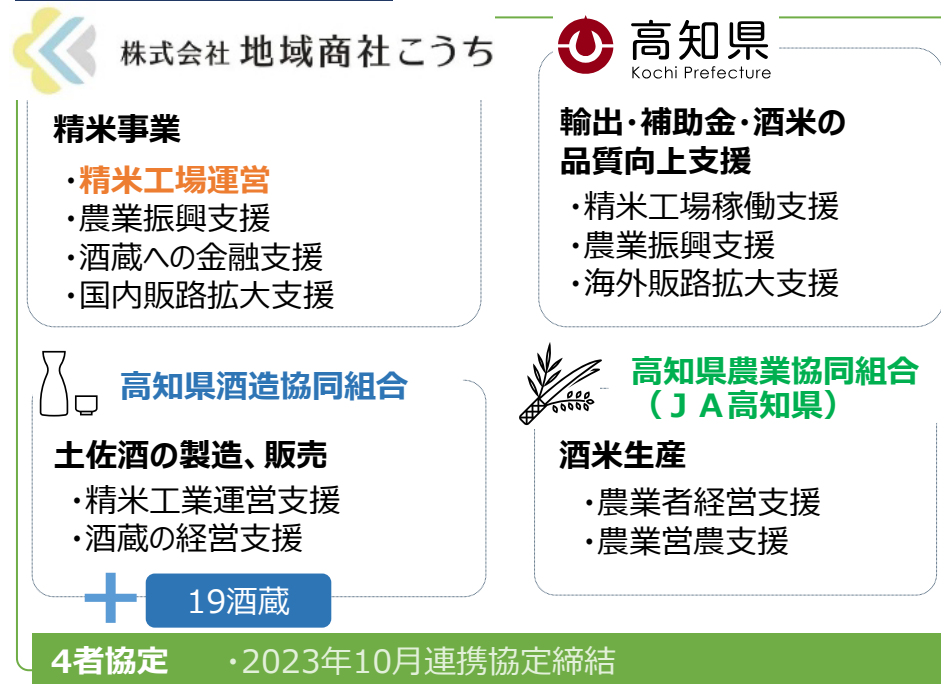


精米工場外観



酒米

事業スキーム



具体的な取組内容

高知県内バリューチェーンの強化

地域経済の活性化

日本一お酒に寄り添う銀行
地域商社こうち（高知銀行グループ）

ブランド力向上

文化・伝統継承

県内酒米農家

- ・農業振興
- ・収入維持と向上

原料加工・酒蔵

- ・収益力確保
- ・商品開発力強化

酒類 卸・小売業

- ・販路拡大
- ・販売力強化

消費者

- ・品質向上
- ・価格維持

催事による販路拡大



文化・伝統継承（土佐はし拳大会）



精米工場外観



原形精米機



- ・四国唯一の精米機を2台導入
- ・たんぱく質の除去率向上
→ **別タイプの酒造りに貢献**

色彩選別機



- ・旧工場では導入されておらず
焼け米小石等混入
→ **品質向上に貢献**

バレイタイザー



- ・旧工場では導入されておらず
手作業のため重労働
→ **労働力の省力化に貢献**

- ・高知県産酒米の利用拡大と地域振興を目的に、当行グループ会社である株式会社**地域商社こうち**（以下、当社）、高知県、高知県酒造協同組合、JA高知県の4者が**連携協定を締結**し、県内の精米体制を構築。
- ・協定締結後、当社が地元農協から閉鎖中の工場の**運営を引き継ぎ**、最新設備（精米機、色彩選別機等）の導入をはじめとした**改修を実施し、再稼働を実現**。改修費（約2億円）は当行から当社への追加の**出資金**（1億円）と**県の補助金**（1億円）を活用した。
- ・本取組により、精米の**品質向上**が図られ、自前設備を持たない**中小酒蔵も安価かつ安定的に精米できる体制を整備**。催事などの**販路拡大支援**や**文化・継承支援**と併せて、**地域産業の活性化と伝統文化の持続**に寄与する体制を構築した。
- ・さらに、酒米生産から醸造までを県内で完結させることで、**精米手数料の域外流出防止**だけでなく、**テロワール価値**（Terroir, 生育地の地理・地勢・気候による特徴を指す）を**高め**、対外的な付加価値向上に資する**土佐酒のブランド力向上**も図っている。

経緯・動機

- ・土佐酒(高知県産日本酒の総称)は、「どろめ祭り」をはじめとする数々の地域イベントや、「箸拳」など独自の伝統文化に欠かさない存在である。地域の魅力ある観光資源であるとともに、地域経済を支える重要な産業でもある。当行は「日本一お酒に寄り添う銀行」を掲げ、これまでも地域の酒蔵を支援してきた。
- ・本件は、高知県と酒造協同組合が精米体制再構築の協議を開始したことに端を発したもの。県内唯一の酒米精米工場閉鎖により、県内酒造業の原料調達コストの上昇や精米スケジュールが不安定になることによる生産体制の不安定化などが顕在化し、酒米農家の減少や土佐酒ブランドの価値低下が懸念されていた。さらに、精米工程の県外委託はテロワール性(生育地の地理・地勢・気候による特徴を指す)を損ない、輸出戦略にも影響を及ぼすリスクの顕在化も指摘されていた。
- ・これを踏まえ、地域産業の振興と経済活性化を図るには、行政、酒造組合、農協、金融機関の4者が連携し、地域経済だけでなく地域文化存続にも波及する課題解決に取り組む必要があるとの認識を共有。2023年10月に連携協定を締結した。
- ・協定締結後、検討を進めるなか、酒米精米工場を運営していた地元農協は既に工場の閉鎖を決定しており、通常の金融支援での対応が困難であることが判明。そこで当行は、地域ブランドの維持と輸出拡大への寄与のほか、当行グループの収益基盤強化にも資する取組であるとの判断のもと、適法性を確認のうえ地域商社こうちの直接運営による工場再稼働を中核とした土佐酒のワンストップ製造体制構築にグループ一丸で着手することとなった。

実施にあたり工夫した点

- ・当行は当行会長(現相談役)が中心となり、当行のネットワークを活用し「オール高知体制」構築を主導。具体的には当社への追加出資(1億円)のほか、事業主体としてプロジェクト全体を統括。行内にプロジェクトチームを設置し事業継続性を総合的に検証。
- ・当行グループは地域商社こうちを中心として、酒米生産から精米、酒造、販売までの全バリューチェーンに関与。当社は、精米機の更新やバレイザー導入による省力化のほか、現場業務や補助金入札手続きなどを担当。
- ・当社は県産品の販売促進のため催事やEC事業なども手掛けており、県内百貨店において本件精米工場で精米した酒米を使用した土佐酒の応援フェアを行うなど、地域商社としての強みを活かしたブランディングや川下対策も一体的に実行。
- ・本取組にあたり、運営ノウハウの習得、機材の選定などの適切な判断に苦慮したほか、当初導入予定の機材が納期遅延が判明し、代替業者探しに奔走。また、想定以上の老朽化による仕様の変更など数々の課題をグループ一丸で突破した。
- ・当行、みらいサポート部イノベーション推進室内に「土佐酒グループ」を設置し、本件の推進のほか、酒造組合認定の「土佐酒アドバイザー」資格取得(現在6名)など、文化・知識面の支援も強化した。

取組の成果

- ・当行は高知県酒造協同組合と委託精米契約を締結し、目標数量と精米料金を設定。初年度は目標数量853トンに対し、実績は881トンと目標を上回り、手数料を3,326万円を獲得。2年目は昨年より10トン多い863トンを目指して取り組んでいる。この結果、精米体制の再構築は着実に進展に寄与するとともに、事業としての持続性を担保していく。
- ・地域商社こうちは、工場利用促進の営業活動や専門人材育成を進めるとともに、催事やECサイトを活用し「土佐酒」販売促進を実施(年間売上高約100万円)。現在、当行取引先の酒蔵19先が利用しており生産体制が安定化をきっかけとして自社の設備投資を決めた酒蔵もあった。また、未取引先の酒蔵も利用を検討しており、精米を起点とした取引先の拡大が見込まれる。
- ・本取組を通じて、県内酒造業の安定化に加え、伝統文化の継承や地域ブランド強化(ストーリーテリング)に寄与したことで、取引先各社の海外販路拡大に資する付加価値向上にも寄与し、実際に海外販路を獲得した酒蔵もあった。

ロジックモデル

インプット

- ・ 支援のノウハウ
- ・ 地域商社こうちの設置
- ・ 関係者との協力体制

アクティビティ

- ・ 酒米精米機能再構築の検討
- ・ 酒米精米工場の再稼働準備
- ・ 酒造業・農業との連携強化

アウトプット

- ・ 酒米精米工場の再稼働
- ・ 酒米供給体制の安定化
- ・ 当行グループの支援

短期アウトカム

- ・ 酒造業の生産計画が安定
- ・ 酒米農家の収益維持
- ・ 地域内での雇用維持・創出

中期アウトカム

- ・ 地域酒造業の競争力強化
- ・ サプライチェーンの強化
- ・ 地域ブランド価値の向上

長期アウトカム

- ・ 地域酒造業・農業の持続的発展
- ・ 地域経済の活性化と人口維持
- ・ 地域社会の持続可能性向上

地域企業と地元大学・専門学校等を繋ぐ「中信学生デザインコンテスト」による 価値向上に向けた取組

京都中央信用金庫(京都府)

概要

- ・当金庫は、企業のサービス・製品価値の向上、学生と企業の接点構築および相互理解の促進、起業家精神の醸成などを目的として、京都・滋賀・大阪・奈良の大学、短期大学、大学院、専門学校に在籍する学生を対象に「学生デザインコンテスト」(以下、「当コンテスト」という。)を開催している。
- ・当コンテストでは、取引先企業のデザイン課題(ニーズ)をテーマに設定し、パッケージデザインやロゴマークの作品を募集する。受賞作品は、出題企業と外部有識者の審査を経て選定する。さらに、受賞作品の商品化・実用化に向けた伴走支援により着実に価値向上を図る仕組みを構築した。

当金庫の役割

- ・当金庫は企業からの応募対応、学校関係者への案内、学生からの作品受付、審査員への依頼や謝礼対応、受賞後の支援まで、関連業務の全てを担い、「ハブ」としての役割を果たしている。

イメージ

中信学生デザインコンテスト

2025

作品
募集

募集バナー

表彰式

事業スキーム

地元大学・専門
学校等の学生が
デザインを応募

コンテストを契機として
学生のデザインを
商品化・実用化

デザイン課題(ニーズ)
を有する地域企業が
テーマを出題

(2025年度)

(主催)

連携支援



京都中央信用金庫

金庫グループ
会社

(共催)

(協賛)

(協力)



京都知恵産業創造の森

企業16社

公益社団法人 京都デザイン協会
INPIT京都府知財総合支援窓口
一般社団法人 京都発明協会

(審査員)

産業支援機関 地元の美術館 等 有識者10名



経済産業省
近畿経済産業局



商品化例①



商品化例②

具体的な取組内容

『中信学生デザインコンテスト』運営スキーム



地元大学・専門学校等の
学生がデザインを応募

コンテストを契機として
学生のデザインを
商品化・実用化

デザイン課題（ニーズ）を有する
地域企業がテーマを出題

(2025年度)

(主催)



(共催)



京都知恵産業創造の森

(協賛)

企業16社

連携支援

金庫グループ会社

(協力)

公益社団法人 京都デザイン協会
INPIT京都府知財総合支援窓口
一般社団法人 京都発明協会

(審査員)



経済産業省 近畿経済産業局 産業支援機関 地元の美術館 等 有識者10名

コンテスト応募作品の企業における実用化事例

(食品企業 ロゴマーク)



(就労支援施設 ロゴマーク)



(VRモール ロゴマーク)



コンテストを契機として地域企業で就職採用

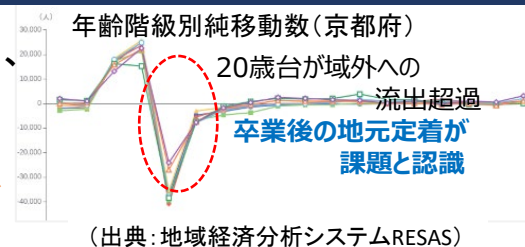


(通販事業部でご活躍のMさん)

- ・当金庫は当コンテストを自ら運営。一般的に外部委託されるが、**当金庫は応募対応から審査員依頼まで一貫して実施した。**企業賞作品の著作権は企業に帰属し、賞金は著作権対価とする。その他の作品は応募者に権利が残り、企業との協業は個別協議で決定する。開催に際し、取引先企業の知財リテラシー向上も図った。
- ・地元企業のニーズをグループ会社と連携して「**ニーズシート**」に整理し、精査。精査結果を**テーマとして具体化**した。学校・学生への周知は金庫職員による訪問や公募サイト掲載で行った。制作環境は学校設備を活用している。
- ・審査には**経済産業局、産業支援機関、美術館などの有識者10名が参画**し、専門的視点で評価した。審査は企業ニーズを軸に、デザイン性と実現可能性を検討。企業賞は企業判断で選定し、最優秀賞は審査員協議で決定する。
- ・当コンテストは学生に**企業ニーズを学ぶ機会を提供し、企業には学生への認知拡大の場**となった。学校は入賞実績を広報に活用し、**取引先企業への就職事例**も生まれている。

経緯・動機

- ・当金庫の地盤である京都は大学や専門学校が多数立地し、入学時に若者が流入する一方、卒業後は域外に流出する構造にあるため、学生の地元定着が課題となっていた。
- ・この課題に対応するため、地元学生と企業を結ぶ場の提供を検討。当初はビジネスプランコンテストを開催したが、応募数確保などに苦慮したほか、地元企業のサービス・製品のデザイン分野の担い手不足も課題となっていたことなどから、2008年にデザインアイデアコンテストに転換し、事務局が内部検討した抽象的なテーマ(京風パッケージ等)を出題していた。
- ・過年度のフォロー結果を踏まえ、2023年度より企業ニーズをテーマとして募集することで作品の採用率向上や学生・企業の交流機会の創出を図った。現在では、当コンテストが地元企業と学生、支援機関が交流する産学公連携のプラットフォームとして機能している。応募作品数は、初年度(2008年)の4校・37作品から19校・212作品(2025年現在)にまで拡大した。



学生デザインコンテスト

2008年: 初開催。以来、規模拡大、デザイン分野有識者の審査員招聘など内容の充実を継続。
2023年: 地域企業の具体的なニーズをテーマとして作品を募集したところ、応募数の増加が加速。
→2024年 出題企業7社、出品15校・146作品
2025年 出題企業4社、出品19校・212作品

実施にあたり工夫した点

- ・企業と学生のマッチング課題解消のため、2023年に企業ニーズを反映したスキームへ転換。企業側の課題と条件を整理し、「ニーズシート」として公開することで採用・実用化の精度を高め、商品化事例が増加した。学生のモチベーション向上にもつながった。さらに、企業賞を企業負担の賞金制とし、著作権取得の仕組みを構築。
- ・企業賞の設定により、課題であった受賞作品の採用は受賞をもって完了。企業より追加のブラッシュアップニーズがある場合は金庫職員が大学等へ仲介する体制を整備。2025年からはグループ会社の関与を強化し、実用化支援と関連するソリューション提供による新たな収益機会の創出を目指す。
- ・運営面では企業訪問や表彰式を営業店と本部が連携して実施。イベント管理Webシステムの導入、スマートフォン投票、郵送受付への一本化などで効率化を推進。応募状況を随時確認し、学校へのフォローを強化することで応募数を確保。
- ・当コンテストの運営で培ったノウハウは、知財・デザイン分野の関係構築や他イベントへの応用が可能なものであり、当金庫の強みの獲得につながっている。

【テーマの具体例】

- ・自動車学校のロゴマーク、マスコットキャラクター
- ・地元産材料を使用したジャムのパッケージ
- ・有料老人ホーム運営会社のロゴマーク
- ・婚礼・宴会施設が実施するイベントのPRデザイン
- ・新設する障がい者施設のロゴデザイン
- ・ショッピングWEBサイト(VRモール)のロゴマーク

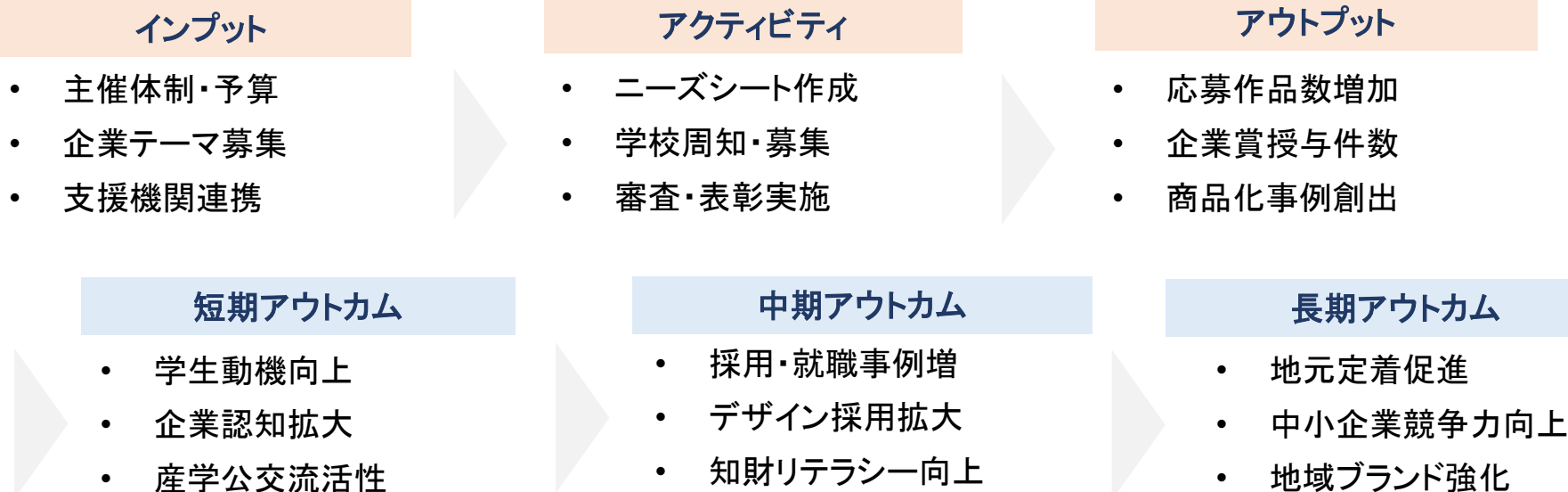
【年間スケジュール】

- 4月: 出題企業の募集・決定・協賛企業への依頼
- 5月: 募集テーマの具体化・ブラッシュアップ
- 6月～9月: 作品募集開始、大学等への訪問・周知
- 10月: 展示用作品を事務局へ提出
- ・展示会場の運営
 - ・来場者投票の実施、出題企業による審査(企業賞)
 - ・審査員による審査(最優秀賞等)
- 10月下旬: 表彰式
- 11月以降: 作品の商品化・実用化の検討を開始

取組の成果

- ・2024年は出題企業7社、15校から146作品が応募され、入賞12作品のうち1作品が実用化（障害者就労支援施設のロゴ採用）、2作品が準備中。また、当コンテストを契機とした東京出身学生の京都企業への就職事例も創出。
- ・2025年は4社5テーマで過去最高の212作品が集まり、今後は入賞作品の商品化・実用化を伴走支援する方針。
- ・過年度の事例として、VRモールPR用ロゴ刷新、地元産野菜を活用した食品事業のパッケージデザイン採用がある。後者は全国規模開催の「調味料選手権」で総合1位を獲得し、販売拡大に寄与。
- ・当コンテストは学生の起業家精神を育むことも視野に、企業が提示する課題に対して学生が提案・交渉するプロセスを通じてビジネス現場を疑似体験する機会を提供。当コンテストは既に地元学生と企業を結ぶ場として定着し、新たな交流やマッチングを創出。参加者の中には将来独立や起業を目指す学生もいる。
- ・今後はグループ会社と連携し、テーマ設定やブラッシュアップ支援を強化。デザイン分野にとどまらずビジネスプラン等への展開を視野に入れ、学生の地元定着と企業支援の拡充を図る方針。

ロジックモデル



東海道五十七次を核とした広域連携型地域課題解決支援

枚方信用金庫(大阪府)
京都中央信用金庫(京都府)
京都信用金庫(京都府)
大阪シティ信用金庫(大阪府)

概要

- ・本事業は、「枚方信用金庫、京都中央信用金庫、京都信用金庫、大阪シティ信用金庫(以下、各金庫)」が連携し、江戸時代に整備された東海道のうち、大津宿以降の四宿場(伏見宿・淀宿・枚方宿・守口宿)と大阪の高麗橋エリアを対象に、地域の歴史文化資源を活用した複合的な地域課題を包括的かつ持続的に解決を目指すもの。
- ・本事業では、「東海道五十七次」を核として、地域産業の衰退、高齢化、防災機能強化、交流人口の減少など複合的な地域課題を解決するため、信用金庫・地域事業者・行政機関・商工会議所等のステークホルダーと連携し、舟運事業(淀川舟運の復活)やウォーキングイベントなどの事業を推進している。

各金庫の役割

- ・ プロジェクト事務局の運営
- ・ 資金面(企画費・広報)への貢献
- ・ イベント運営調整

事業スキーム

事務局	枚方信用金庫:事務局(企画・運営、各種調整)
エリア担当	京都中央信用金庫、京都信用金庫:伏見宿、淀宿 枚方信用金庫:枚方宿、守口宿 大阪シティ信用金庫:高麗橋
行政機関	枚方市、守口市、八幡市、京都市伏見区:施設利用許可、広報協力 国土交通省淀川河川事務所等:舟運関連の協議
地域事業者等	商工会議所・協力店舗:協賛店として宿場印帳販売や来店特典の提供、イベント時の特典協力 舟運事業者:舟運サービス運行 ボランティア団体:ウォーキングイベント時のボランティアガイド

施策イメージ



枚方宿街道ウォーキング

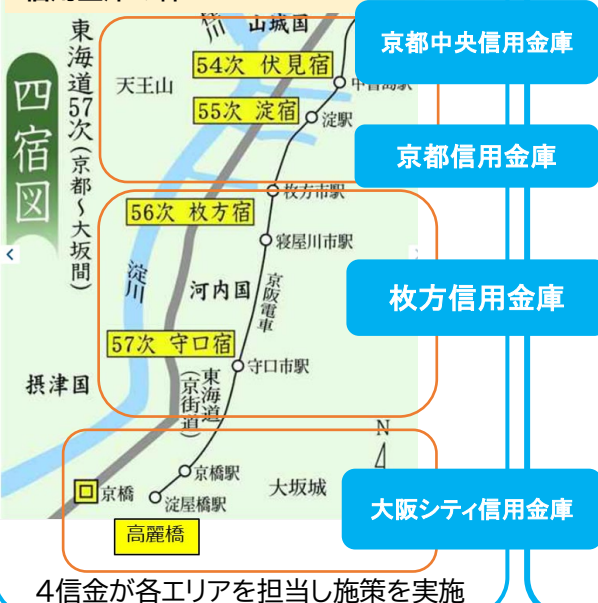


舟運事業(ひらしん三十石船復活プロジェクト)



具体的な取組内容

信用金庫の絆



地元事業者の絆



- ・各地域で宿場印カードの販売
- ・イベント等による売上増加に貢献

行政機関・商工会議所等との絆



各ステークホルダーが取組に参加して地域を盛り上げた

地域との絆



ウォーキングや写真コンテストの実施で地域の方々に楽しんで健康促進と認知症予防

災害対策の絆



観光資源だけでなく災害時の重要な交通手段へ

主な取組と関連する地域課題

- ・ 舟運事業(淀川舟運の復活)
- ・ 東海道五十七次整備四百年記念イベント
- ・ 「東海道五十七次御宿場印帳」等の作成
- ・ ウォーキングイベント
- ・ 写真コンテスト・美術展

- ・ **防災** : 淀川舟運の復活。活用推進は通常期の観光と併せ、災害時の代替輸送や物流ルートとしての価値を強化(河川事務所の流域治水、緊急用船着場整備にも寄与)。
- ・ **観光振興** : 歴史資源(宿場)を可視化し、御宿場印帳や写真コンテストで回遊を促進し、域内外からの来訪を創出。地域アーカイブ(写真のDB化)として観光媒体に活用できる点も企図
- ・ **産業振興** : イベント来訪者の飲食・買物により地元事業者の売上増、御宿場印帳による店舗周遊で滞在時間、消費などの向上に寄与
- ・ **健康促進** : ウォーキングイベントは地域住民の参加を促し、日常的な歩行機会と交流を提供(高齢者の生活機能維持や認知症予防に資する)。

・ 本事業は、江戸時代に整備された東海道のうち、大津宿以降の四宿場(伏見宿・淀宿・枚方宿・守口宿)と大阪の高麗橋エリアを対象とし、**地域の歴史文化資源を活用して、複合的な地域課題を包括的かつ持続的に解決することを目的とするもの**。さらに、歴史教育および地域住民の郷土愛の醸成、地域文化の継承・発信、広域的な観光資源の創出も同時に企図。

・ 本事業は、「東海道五十七次」を核として、地域産業の衰退、高齢化、防災機能強化、交流人口の減少などの地域課題を解決することを目的とするものである。多様なステークホルダーと連携し、「東海道五十七次」の周知を通じて、**地域防災、観光振興、健康促進、地域文化の保全を同一軸で推進する総合的地域創生モデル**である。

経緯・動機

- ・各金庫は地域金融機関として、「預金・融資」に加え、人の流れと経済循環の創出を中長期戦略として掲げ、平成後期から令和にかけて高齢化、来訪者減少、産業衰退といった地域課題への対応として、観光振興・健康増進分野の施策を検討していた。
- ・各金庫は、2024年に整備から400周年を迎え、観光資源としての潜在力を有する地域の歴史的資産である「東海道五十七次」に注目。これを中核とした広域型の地域課題解決策の推進を図ることとした。
- ・そして、各金庫は伏見宿から高麗橋までの宿場群を核とした滞在・回遊型施策を地域課題の解決策として企画した。対象地域は広範囲に及び、対応すべき事項は多岐にわたるため、各金庫での対応は困難であった。
- ・そこで各金庫は、対象エリアの自治体、商工会議所などの多様なステークホルダーに対し、本事業の趣旨（健康増進、郷土愛の醸成、観光資源化による売上創出や誘客など、多面的な地域課題の解決）を個別に説明し、協力を得た。協力者である各ステークホルダーはそれぞれの機能を持ち寄り、「五十七次」エリア全体の地域課題を解決する体制を構築した。
- ・対象エリアを流れる淀川には洪水対策として緊急船着き場が整備されているものの、輸送船が活用されておらず、維持コストの負担や即時運用への不安が課題となっていた。このため、舟運の活性化が求められていた。

実施にあたり工夫した点

- ・本事業は、①地域住民の健康増進、交流の促進、シビックプライドの醸成（窓口来店の促進を含む）、②地域事業者の来客増加と売上創出、③地域ブランドの形成による域外からの来訪者誘致という三つの目標を同時に達成することを狙いとしている。
- ・各金庫は企画骨子を作成し、自治体への説明・協力依頼を実施した。また、施策全体の企画立案、スケジュール管理、当日の運営など、施策全体の運営を主体的に担った。
- ・回遊性向上を目的として全国の事例を参考に御宿場印帳を作成し、地域イラストレーターによるデザインで地域性を強調した。地域の商店や観光施設には各金庫のネットワークを活用して協賛を募り、参加者に特典を提供することで誘客を促進した。
- ・舟運活性化では河川事務所と連携し、平常時の観光運行に加え「緊急用船着き場」の運用訓練も併せて実施し、災害時の物資輸送・帰宅困難者輸送の代替手段として整備する仕組みを構築した。
- ・SNSやデジタル化による発信のほか、大阪・関西万博とも連携した広域プロモーションを推進。さらに、本事業をきっかけとして地元小中学校の歴史教材に枚方宿が掲載されるなど、郷土愛醸成にも寄与した。

取組の成果

・本事業における実績は以下のとおりとなっている。

- ・東海道五十七次整備四百年記念イベント(2024年11月17日開催):各宿場から49店舗が出店、淀川舟運イベントも同時開催し、来場者数約12,000人を記録
- ・東海道五十七次写真コンテスト(2025年4月～6月):応募860点、来店客の投票で各店上位5位を支店長賞として100点表彰。(投票数:1,513票)
- ・第5回ひらしん美術展(2025年10月):東海道五十七次写真コンテスト本選作品(支店長賞100点)および各宿場の文化財の展示。来場者による投票及び審査員の審査で、枚方市長賞、守口市長賞、当庫を含む各団体賞を決定し表彰(来場者数:約1,000名)
- ・枚方宿、守口宿ウォーキングイベント(2025年3月～11月):全24回開催、高齢者を中心に合計1,170名参加
- ・「東海道五十七次御宿場印帳」および宿場印カード(伏見宿・淀宿・枚方宿・守口宿・高麗橋)の販売(2025年4月～2025年9月末):御宿場印帳231冊、宿場印カード1,043枚

・その他、イベント期間中の「来店者増」などが見られ、参加店からも“通常の休日比で売上が増加した”との反響。また、御宿場印帳を巡る回遊により店舗滞在時間と追加購買が発生している。

・本事業の課題としては、イベントの運営スタッフやボランティアの確保、荒天時の代替案準備、広報活動や宿場印帳更新に必要な費用の安定的な原資の確保、来訪者の消費額などのデータ計測の仕組み整備などが挙げられる。

・今後は、協議会の設立による関係者の組織化などをはかり、事業と地域の更なる発展を目指していく方針である。

ロジックモデル

インプット

- ・ 地域金融の運営資源
- ・ 自治体・商工会連携
- ・ 東海道の歴史資産

アクティビティ

- ・ 東海道五十七次周知
- ・ 舟運観光・防災連携
- ・ 写真展等の文化事業

アウトプット

- ・ 来場者・参加者増加
- ・ 御宿場印帳の販売
- ・ 協賛店舗の拡大

短期アウトカム

- ・ 回遊促進・滞在延伸
- ・ 商店売上の増加
- ・ 郷土愛・誇り向上

中期アウトカム

- ・ 広域連携の定着
- ・ 学校教材への採用
- ・ インバウンド誘客増

長期アウトカム

- ・ 地域ブランド確立
- ・ 経済循環の強化
- ・ 流域防災力の向上

自治体と金融機関による地域課題を解決する 官民共創団体「豊岡スマートコミュニティ推進機構」の運営

但馬信用金庫(兵庫県)

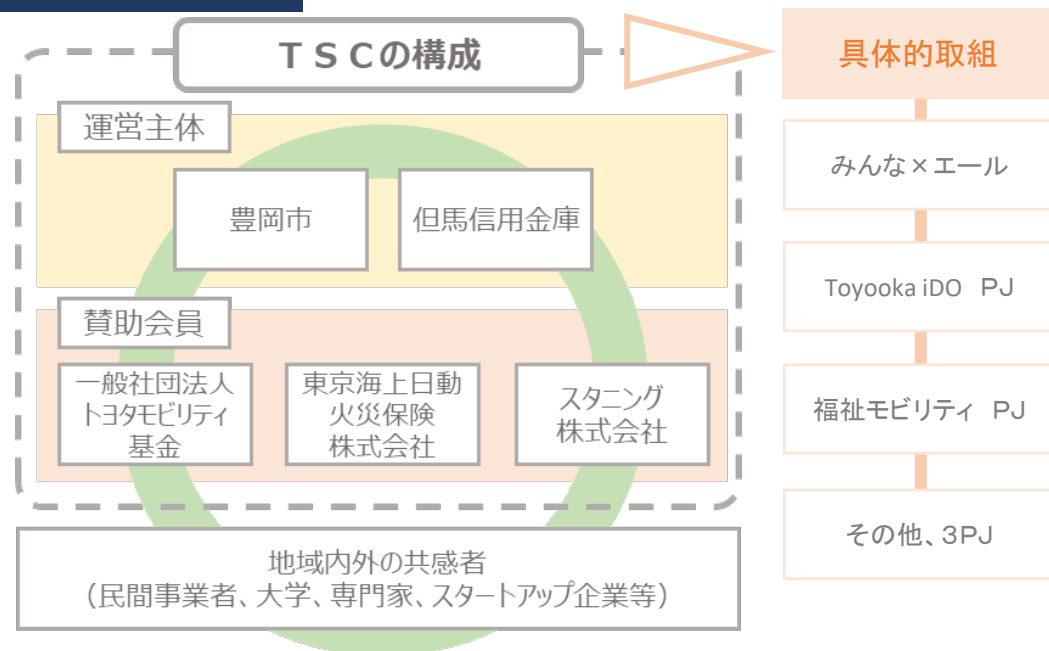
概要

- ・当金庫は、**人員派遣(兼務5名)**と**資金拠出**を行い豊岡スマートコミュニティ推進機構(以下、TSC)を運営している。TSCは、住民主体のまちづくりを目指し、**官民共創による地域課題解決を促進するプラットフォーム**である。
- ・TSCでは、**官民連携の実験場**として**成功事例を横展開**することを狙いとしている。そのため、主に**①プロジェクト発掘**と**②事業化**を支援している。
- ・TSCは**当金庫と豊岡市**を運営主体とし、**賛助会員**や**理事(有識者)**などとともに、**地域プレーヤーが主体となった地域課題の解決に資する事業創出等を支援**している。
- ・主な取組として「**みんな×エール**」という**市民参加型イベント**などから**課題解決のアイデアを創出し、金融面を含む伴走支援を通じて事業化を促進**する。現在、市民参加型アプリ「**Toyooka iDO**」の開発や**福祉モビリティプロジェクト(実証実験)**など、5つのプロジェクトが進行している。

当金庫の役割

- ・TSCの運営、プロジェクトの進捗管理
- ・参画者の発掘と伴走支援
- ・外部専門家の招へい、関係者間との調整

事業スキーム



取組例

みんな×エール (実施風景・プレゼンター例)



Toyooka iDO (データ連携PJ)



具体的な取組内容

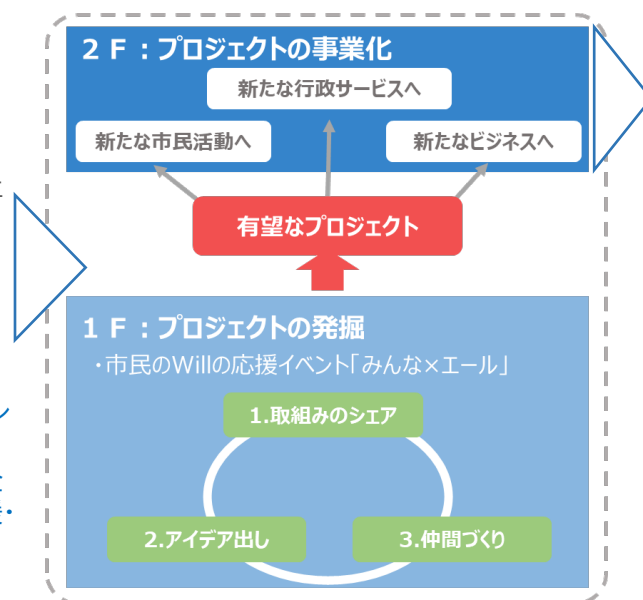
TSC運営主体

- <豊岡市>
- ・市長:代表理事
 - ・副市長:理事
 - ・市長公室の室長:市役所側の現場責任者
 - ・市長公室のDX・行財政改革推進課職員:会議運営、イベント「みんな×エール」企画・運営、市が主導するプロジェクトの運営・支援・資金管理
 - ・関連課職員:担当プロジェクト運営・支援
 - ・地域おこし協力隊:会議運営、イベント「みんな×エール」企画・運営、担当プロジェクト運営・支援

<当金庫>

- ・専務理事:理事・信用金庫側の現場責任者・地域内外プレイヤーを交えたプロジェクトの企画・運営支援
- ・総合企画部職員:会議運営、イベント「みんな×エール」企画・運営、信用金庫が主導するプロジェクトの運営・支援・資金管理
- ・本部各部・営業店職員:担当プロジェクト運営・支援

プロジェクトの段階に応じた支援



プロジェクトの事業化例

福祉モビリティプロジェクト

- ・福祉車両の空き座席を活用し、施設利用者の移動を支援する仕組みを構築 ⇒ 全国(岡山県玉野市、熊本県和水町)に横展開中

Toyooka iDO(データ連携)プロジェクト

- ・子育てに役立つ情報や地域イベント情報を、市民自身が発信できるスマホアプリを開発、運営

交通安全教室プロジェクト

- ・急ブレーキ発生日点や事故多発ポイント、道路別平均速度などの交通データと、地域住民や子どもたちが入力する「ヒヤリハット情報」を組み合わせ、データに基づく交通安全教室を開催

但東地域コミュニティ配送プロジェクト

- ・中山間地域の物流課題と高齢者の孤立防止を目的に、住民が共助でラストワンマイル配送を担う仕組みを構築

城崎地域福祉車両プロジェクト

- ・観光客や車両の往来が多い温泉街で、デイサービス送迎車両の駐車スペースを確保するため、デジタル技術を活用した取り組みを推進

- ・豊岡スマートコミュニティ推進機構(以下「TSC」)は、共助によるまちづくりを推進する官民共創団体である。TSCは、豊岡市民が主体となり、生活環境や観光といった地域価値や持続性の向上に資する事業を創出するため、地域内外のステークホルダーを巻き込み、地域課題解決コミュニティの形成を促進するプラットフォームとして機能している。地域住民のアイデアを具体化する「プロジェクトの発掘(1階部分)」と、事業化を目指す「事業化支援(2階部分)」の二層構造で支援を行っている。
- ・プロジェクトの発掘については、豊岡市民がプレゼンターとなり「地域のためにやりたいこと」を発表し、参加した市民から実行アイデアと参加者を募る市民参加型イベント「みんな×エール」を主な起点としている。当金庫は、プレゼンターとの「壁打ち」から当日発表のサポート、発表後の事業案ブラッシュアップ、創業支援、自治体の紹介など、多面的なサポートを行っている。
- ・事業化部分では、TSCが選定したプロジェクトの実証と事業化を支援する。TSC予算による外部専門家の伴走支援に加え、金融支援や補助金・助成金申請など、幅広い支援を提供している。「みんな×エール」で創出されたアイデアのほか地域からの相談や通常業務のなかで判明した地域課題(観光振興主体の不在など)を解決するために企画されたものなどがある。
- ・支援対象者には事業内容などに応じて、プロジェクト管理(進捗、資金)、資金面の支援、地域事業者との関係構築、地域住民への説明などを柔軟に行う。また、進行中のプロジェクトについては、定期的にミーティングを開き対象者を伴走支援している。

経緯・動機

- ・地方では、自助や公助だけでは対応困難な課題（インフラ維持、買い物難民、医療福祉の弱体化など）が増加している。さらに、関係者間の連携不足が地方共通の課題となっている。これらの課題を解決するためには、当金庫では官民による「共助」の取組が不可欠であると考えている。当金庫はその中核を担うローカルゼブラ企業となることを戦略的目標として設定している。
- ・TSCは当初、地域の「移動の困りごと」の解決のため、豊岡市とトヨタモビリティ基金（TMF）によって設立された。設立に際し、豊岡市とTMFが地域課題に精通する事業者として当金庫へ協力を要請。当金庫は設立準備段階から地域課題の整理やキーマンの紹介を支援した。設立後は、当金庫の専務理事が監事として運営に関与していた。
- ・当初、事業期間を3年程度としていたが、豊岡市は実施事業の成果が出ていたことなどから継続を希望。これを受け、当金庫はTSCに関与する中で把握していた課題である「地元プレイヤーの参画」と「事業の継続性」を解決する新体制の検討を行った。
- ・検討の結果、当金庫は金庫としてのネットワーク等を活用し、地元プレイヤーの参画を強化するとともに、当金庫と豊岡市がリソースを拠出し主体的に運営する持続的な活動モデルを提案した。豊岡市とTMFがこれを受け入れ新体制が発足した。2025年4月現在では、代表理事を市長、理事を副市長・当庫専務理事・外部有識者、監事を地元弁護士が務める体制となっている。

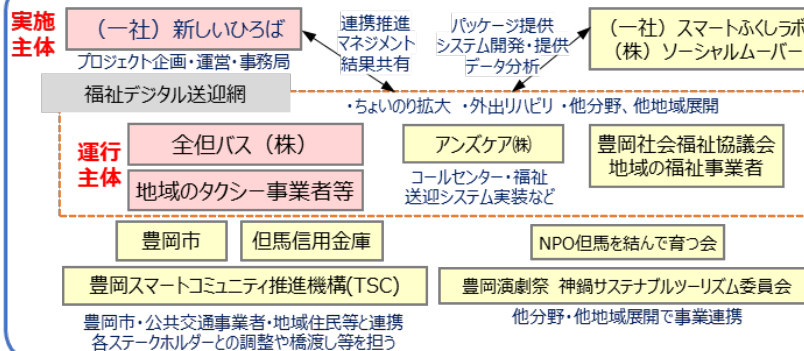
実施にあたり工夫した点

- ・当金庫の周辺自治体は「共助」を推進したい意向があり、成果が不透明な事業の企画運営に課題を抱える場合があった。TSCは共助の「実験場」として地域課題起点の官民の挑戦を促し、成果の出た事業の他地域への横展開を目指す場として設立。
- ・TSCでは、事業領域を限定せず、地元プレイヤーへの支援だけでなく、組織（民間DMC）の設立や補助金・助成金の活用など、地域課題起点の事業の企画運営を行っている。各プロジェクトは、ロジックモデルとKPIを設定のうえ、進捗を外部有識者（理事）と共有し知見を得ている。また、プロジェクトごとにフォローアップの会議体を設置し、官民連携型の伴走支援を実施。
- ・当金庫では、専務理事、総合企画部、事業支援部、融資部が関与。派遣している人員は部長クラスから一般職員クラスまでと多岐にわたり、週平均で1日程度、TSCの活動に従事している。また、当金庫ではTSCを本業と同様に取り組むべき業務と位置づけ、豊岡市内の営業店に相談窓口を設置し、各営業店長を責任者として任命し、事業者からなどの相談などに対応している。
- ・プロジェクト発掘を担う「みんな×エール」は、地域課題のソーシングと担い手確保を狙いとしている。当イベントは定期開催され、当金庫も主体となり、イベントの企画・周知・運営を実施している。また、プレゼンターの探索や発表に不慣れなプレゼンターに対する「壁打ち」や資料作成フォローのほか、TSCのHPや当金庫のSNS等による広報も実施している。
- ・当金庫は、実施者に対して補助金活用を提案しているほか、実証実験（福祉モビリティプロジェクト）などについては、当金庫が申請書類の作成を直接支援している。また、参画事業者の選定、事業スキームの構築、つなぎ融資などにも対応した。

取組の成果

- ・「みんな×エール」は2024年度に4回開催し、登壇者11名、参加者148名であった。当イベントを起点として、駄菓子屋イベントの開催やプレゼンターがセミナーを複数回開催する事例も創出された。
- ・「福祉モビリティプロジェクト」は国土交通省の令和6年共創・MaaSモデル実証プロジェクト（共創モデル実証運行事業・モビリティ人材育成事業）に採択され、右記の成果が創出された。全国的な横展開も進められている。
- ・TSCの取組は、官民連携に不可欠な職員間の信頼関係構築と協働による相互啓発型の人材育成にも寄与している。
- ・2025年度から豊岡市の単独事業として、合併前の旧町単位でのコミュニティ活性策「ちいき×エール」を開始した。当金庫もTSCの取組の広域化を図ることで効果を拡大し、国土交通省が掲げる「地域生活圏」の形成などをを目指す。

福祉モビリティプロジェクト 実施体制・実施成果



- ・運行期間：2024.9.3～2025.2.15 利用者数：89名
- ・買い物を含む外出リハビリサービスの利用者27名全員が外出意欲が高まったと回答
- ・外出先では3～10千円の消費が見られ、家族との外出時に比べて消費が増加
- ・今回の目的地を日常的に利用している参加者はおらず、新たな外出先の開拓につながるとともに、全員が別の行き先への意欲を示し、公共交通機関の活用にも前向きな声が聞かれた。

ロジックモデル

インプット

- ・ 豊岡市・信用金庫の人員
- ・ 運営資金200万円拠出
- ・ 官民・人材ネットワーク

アクティビティ

- ・ 課題発掘イベント開催
- ・ プロジェクト伴走支援
- ・ デジタル技術活用推進

アウトプット

- ・ みんな×エール年4回開催
- ・ 福祉モビリティ事業開始
- ・ プロジェクトの実証

短期アウトカム

- ・ 市民機運・認知度向上
- ・ 官民協働の信頼醸成
- ・ 人材育成・スキル強化

中期アウトカム

- ・ 多様な人材による事業創造
- ・ 地域内外企業参画拡大
- ・ 課題解決コミュニティ形成

長期アウトカム

- ・ 持続可能な共助モデル確立
- ・ 小さな世界都市豊岡の実現
- ・ 豊岡市基本構想の長期目標の達成

インパクトファンドを通じた地域課題解決 ～やまと社会インパクトファンド～

キャピタルメディカベンチャーズ(東京都)
南都キャピタルパートナーズ(奈良県)

概要

- ・やまと社会インパクトファンド(以下、当ファンド)は、キャピタルメディカベンチャーズ(CMV)と、南都銀行の投資専門子会社である南都キャピタルパートナーズ(NCP)が共同GPとして運営する地域課題解決型のインパクトVCファンドである。
- ・当ファンドは、奈良県およびその周辺地域(やまと地域)の社会課題を解決し、その実践者を多数輩出することを目的として設立。地域課題の可視化とインパクト志向の企業育成を軸に、投資候補先の選定・評価、投資、さらに具体的な社会的インパクトの実現に向けた伴走支援、インパクト評価・公表までを一貫して実施。また、銀行職員等への実践者育成にも注力。

当社(CMV、NCP)の役割

- ・地域内外のステークホルダーとの地域課題の可視化
- ・課題に沿った投資対象者のソーシング(企業探索、育成)
- ・実証実験などの実装支援
- ・社会インパクトの評価、公表

現地の様子



地域課題ワークショップ

起業家育成プログラム

事業スキーム

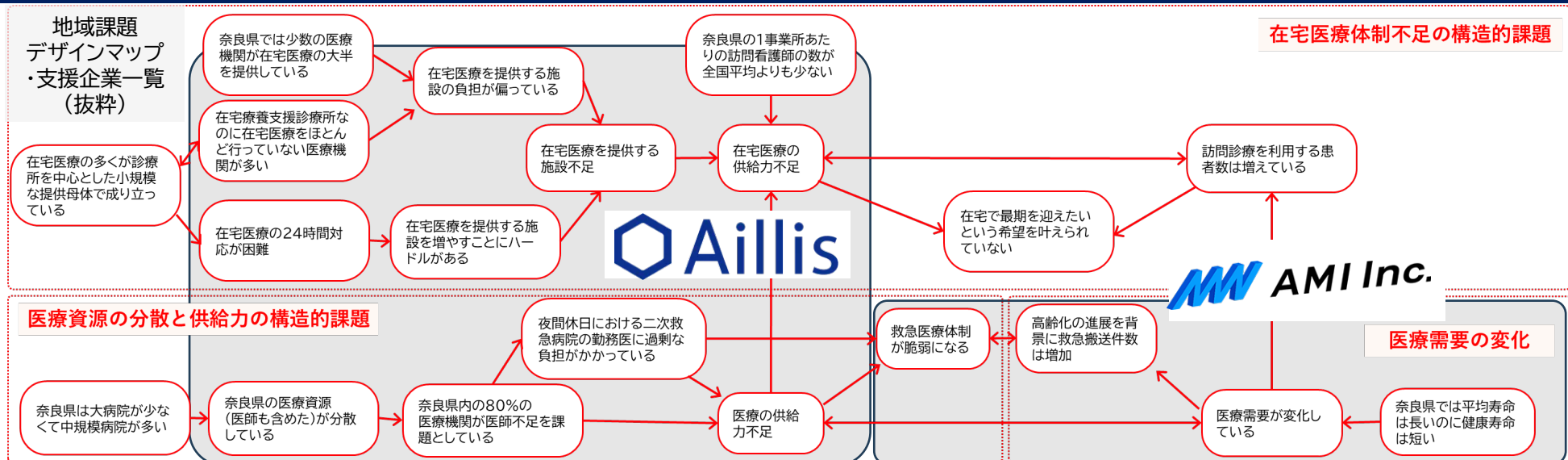


地域医療を支えるスタートアップなど



具体的な取組内容

健康資本



- ・やまと社会インパクトファンド(以下、当ファンド)は、ヘルスケア領域でインパクトベンチャーキャピタル(VC)投資を実践してきた株式会社キャピタルメディカ・ベンチャーズ(CMV)と、南都銀行(以下、当行)の投資専門子会社である南都キャピタルパートナーズ株式会社(NCP)がGP(無限責任組合員)として共同運営するインパクトVCファンドである。
 - ・奈良県およびその周辺地域の課題解決のためのインパクトファンドの組成・運用※を通じ、地域課題解決の実践者を多数生み出すことを目的に設立。多くのインパクトファンドは投資先の企業を起点としてインパクトを設定している一方で、当ファンドはまず解決すべき地域課題をインパクトとして定義し、その解決に資する企業を投資先に選ぶというアプローチを取っている。
 - ・当ファンドではまず、地域金融機関、自治体、地域内外の事業者等と連携し、地域課題を「地域課題デザインマップ」として可視化する。そのうえで、可視化された課題を解決可能なプロダクト等を展開するスタートアップ企業を能動的に探索し、投資候補先として選抜する。さらに、選抜したスタートアップ企業に対して、プロダクトのニーズ確認、地域ステークホルダーの拡大、実践者育成を目的とした地域課題解決型アクセラレーションプログラム(実証実験計画の策定・実施支援等)を、当行とともに実施する。これらを経て選抜した先などに投資を実行するとともに、伴走支援や社会インパクトの定量化と対外公表に取り組んでいる。
 - ・当行との連携により、通常スタートアップでは1年を要する取組(実証実験の協力者確保等)を1～3か月で実現している(例:基幹病院等との連携、市内クリニックへのアプローチ、自治体イベントへの出展、木材供給企業の紹介、協力企業の確保など)。
 - ・当ファンドでは、当行のほか地元事業者2社がLP(有限責任組合員)として参画し、出資のほか事業連携などの支援を受けている。
- ※主にインパクト投資(財務的リターンと並行して、ポジティブで測定可能な社会的および環境的インパクトを同時に生み出すことを意図する投資)を実施

経緯・動機

- ・当ファンドでは、インパクト測定・マネジメント(IMM)の実践により、地域課題解決に取り組み続けることを投資条件としている。
- ・IMMとは、事業が社会的課題の解決に及ぼす正負のインパクトを定量・定性的に測定し、測定結果に基づいて事業改善や意思決定を行うことを通じて、正のインパクトの向上を目指し、負のインパクトの低減を目指す日々のプロセスである。IMMの実践はスタートアップ企業にとって、事業継続などの面で本質的なメリットをもたらす。しかし、そのメリットを享受するには多くのリソース(人員、時間、費用)を要するため、IMMの継続的な実践が困難な事例も散見されている。
- ・NCPが所属する南都銀行グループは、地域課題解決と地域経済の振興をリードする立場として、スタートアップ等の成長に貢献することが期待されている。NCPと予めから懇意にしていたCMVに地域課題解決を目的としたファンド設立について相談があり、両社の強み(CMV:IMMの実践手法を提供、NCP:やまと地域のネットワーク力を提供)を活かしたスキームの検討に着手した。
- ・検討の結果、ハンズオン支援とIMM経験を有するベンチャーキャピタルであるCMVと協働し、地域課題解決型インパクトVCファンド「やまと社会インパクト投資事業有限責任組合」を組成、運用総額10億円 of ファンドを共同運営することとなった。

実施にあたり工夫した点

- ・当ファンドでは、①地域課題の可視化、②起業家のソーシング、③投資実行、④事後検証と発信などを通じて支援している。支援に当たり、CMVと当行グループ双方が強みを集約のうえ、リソースも各々拠出することで、IMM実践上の課題(リソース不足等)の解決を図っている。
- ・当ファンドでは、成功の定義の一つに「地域課題解決実践者の創出30名」を掲げ、CMVがインパクトファンド運用で得たIMMの実施経験を当行と共有のうえ、座学と実践を通じて当行職員をIMMの実践者として育成している。具体的にはNCPおよび当行公務・地域共創部の担当メンバーがCMVと週1回のメンター会議で起業家支援策を協議し、投資検討資料の共同制作やCMVが開発した専用ツールを活用を通じて、実践的なプロセスを習得している。また銀行員の育成実績を当ファンドのKPIの一部として設定している。
- ・当ファンドでは、社会インパクトと財務リターンを両立するKPIの設定とそれに連動するロジックモデルを策定し、投資先の最重要指標として管理している。当ファンドは投資先のメンターとして、状況に合わせてKPIとロジックモデルの随時見直しを行い、目標達成を遂行する体制を構築。

支援内容	当行との連携内容
地域課題の明確化	ワークショップへの参加者の呼びかけ
起業家のソーシング	実証実験時の協力者の確保
投資時	金融機関の知見を活かした事業評価 ファンド出資者として資金を供与
投資後	金融機関の知見を活かした企業家に対するハンズオン支援

取組の成果

- ・当ファンドでは、現在8社に対して投資を実施済。投資先に対しては、当行と連携した伴走支援を実施している。
- ・当ファンドでは、全体のインパクトKPIを設定し、2023年10月から2024年9月までの目標と実績を公開している。KPIには「財務と社会KPIが整合したロジックモデルの数／投資先」「行内勉強会の実施回数」「IMM支援ワークショップ回数」「支援KPI達成率」などを含み、全ての指標で目標を達成している。さらに、インパクトレポートを発刊し、取組の透明性を確保している。
- ・当ファンドは、地域課題解決に資する新しい金融の仕組みとして、各方面から高い関心を集めている。特に、IMMの実践プロセス、課題デザインマップ、課題解決型アクセラレーションプログラムの運用は独自性が高く、地域の事業者や自治体との連携による実施が地域からも高く評価されている。
- ・今後の方針としては、地域課題解決をさらに推進する「やまと社会インパクトファンド2号」の組成、及びやまと地域での取組を他地域においても同様の展開につながるような発信をしていく。

ロジックモデル

インプット

- ・ 投資家からの資金提供
- ・ IMMの実践

アクティビティ

- ・ 起業家による取組
- ・ 実践者の育成

アウトプット

- ・ 起業家によるIMM実践結果の公表
- ・ 当行GにIMMの概念が浸透

短期アウトカム

- ・ 初期アウトカム上のKPI達成
- ・ 支援手法としてIMMが定着

中期アウトカム

- ・ 起業家の成長
- ・ 当行Gのインパクトキャピタリストとしての活躍

長期アウトカム

- ・ 社会インパクトファンドを通じた地域課題の解決