



地域密着型金融を通じた 地方創生・SDGsへの 取組みについて



2019年11月

一般社団法人 第二地方銀行協会

本事例集は、会員行における地域密着型金融を通じた地方創生・SDGsへの取り組みをとりまとめたものです。

会員行のそれぞれの取り組みについて、2015年9月に国連で採択された「SDGs」（Sustainable Development Goals：持続可能な開発目標）が掲げる17の目標のうち、該当するものを各頁の右上に示しております。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



(目次)

1. 地域や企業の持続可能な発展への貢献

(1) 地域や企業の持続可能な発展への貢献

No	銀行名	表題	ページ
(1)	北洋銀行	官民連携官民連携による『空き家等対策相談会』の開催	2
(2)	きらやか銀行	地域と共に歩んできた本業支援（山形県蔵王温泉地区の老舗旅館に対する支援事例）	3
(3)	きらやか銀行	旧店舗の寄贈（空き店舗の有効活用）について	4
(4)	仙台銀行	地元地公体との地方創生包括協定の締結（例：丸森町）	5
(5)	福島銀行	ふくぎん子ども絆ローン	6
(6)	福島銀行	寄付型定期預金きずな	7
(7)	福島銀行	ふくぎん「ふくしま応援寄付型私募債」	8
(8)	大東銀行	自治体への省エネルギーコンサルティング提案	9
(9)	東和銀行	片品村観光協会とのAlipay、WeChatPay 導入支援	10
(10)	栃木銀行	ESG取組事例（道路照明灯LED化ESCO事業）	11
(11)	京葉銀行	いすみ市における地域活性化に向けた官民連携	12
(12)	京葉銀行	香取市佐原における観光によるまちおこし	13
(13)	東京スター銀行	SDGs・ESG投融資としての古都の歴史・文化の継承に寄与する取り組み	14
(14)	東京スター銀行	SDGs・ESG投融資としての太陽光発電設備向けシンジケートローン組成	15
(15)	神奈川銀行	「使って得する神奈川応援ガイドブック」の発行	16
(16)	大光銀行	地方創生（産学官金連携）の取組み「胎内リゾート活性化プロジェクト」	17
(17)	大光銀行	地方創生（産学官金連携）の取組み「自由が丘 女神まつり」（東京都目黒区）への参画	18
(18)	長野銀行	地域の子どもや学生に対する金融経済教育の継続実施	19
(19)	長野銀行	経営支援プラットフォーム「Nagano Big Advance」導入による取引先の課題解決支援	20
(20)	富山第一銀行	六ツ星観光プロジェクト：観光をテーマとした北陸東海の地域金融機関の広域連携の取組み	21

1. 地域や企業の持続可能な発展への貢献

(1) 地域や企業の持続可能な発展への貢献（つづき）

No	銀行名	表題	ページ
(21)	福邦銀行	第一勧業信用組合（東京都）との包括連携協力締結	2 2
(22)	静岡中央銀行	複数の行政と連携した地域活性化イベントの開催	2 3
(23)	静岡中央銀行	小水力発電事業に係る商工中金との協調融資	2 4
(24)	静岡中央銀行	しずちゅう地方創生ローンの取組開始	2 5
(25)	愛知銀行	中部経済産業局と連携した自治体向け R E S A S 活用研修の開催	2 6
(26)	愛知銀行	国立大学法人名古屋工業大学への寄付講座「金融学」の開講	2 7
(27)	中京銀行	「産学連携 個別技術相談会」の開催	2 8
(28)	第三銀行	「ONSEN・ガストロノミーウォーキングin湯の山温泉」の取組による地域活性化	2 9
(29)	第三銀行	「松阪かるた」による松阪の魅力発信	3 0
(30)	大正銀行	自治体や外部機関・専門家との連携による住宅ストックの活用・空き家対策に関する取組み	3 1
(31)	大正銀行	「トモニうまいもん市」での販路拡大支援	3 2
(32)	みなと銀行	地域貢献寄付型ファンドの取組	3 3
(33)	島根銀行	第一勧業信用組合との連携協力	3 4
(34)	もみじ銀行	PPP/PFI官民連携プラットフォーム	3 5
(35)	徳島銀行	産官学金連携による「廃菌床のバイオマス燃料化」への取組	3 6
(36)	愛媛銀行	自治体等との空き家対策に関する連携協力	3 7
(37)	愛媛銀行	SDGs・ESGへの取組	3 8
(38)	福岡中央銀行	移住・定住促進で連携協定	3 9
(39)	佐賀共栄銀行	佐賀県内における殺処分ゼロの達成に向けた経営計画策定	4 0

1. 地域や企業の持続可能な発展への貢献

(2) 地元企業への人材支援

No	銀行名	表題	ページ
(1)	北洋銀行	首都圏の学生を地方に呼び込む ～「サザン北海道サマーインターンシップモデル事業」～	4 2
(2)	仙台銀行	取引先への外国人技能実習生受け入れ支援	4 3
(3)	大東銀行	人材マッチングサービスに関する業務提携	4 4
(4)	富山第一銀行	地域経済活性化支援機構による特定専門家派遣事業の実施	4 5
(5)	名古屋銀行	プロ人材情報交換会	4 6
(6)	中京銀行	地方創生講演会「東海経済の発展に向けた多様な人材活用について」	4 7
(7)	みなと銀行	兵庫県立大学で産官学金連携講座を実施	4 8
(8)	もみじ銀行	福山市立大学「産業創生実践演習」開講（福山市人材確保対策パッケージ）	4 9
(9)	西京銀行	課題解決型インターンシップ（地域における人材育成）	5 0
(10)	愛媛銀行	人材紹介業務参入による人手不足への対応	5 1
(11)	宮崎太陽銀行	高校生向け就職支援 企業訪問バスツアー	5 2
(12)	南日本銀行	外国人技能実習生制度を活用した経営支援活動	5 3～5 4

(3) 大規模災害からの復興支援

No	銀行名	表題	ページ
(1)	北洋銀行	「北海道活力強化金融協定」	5 6
(2)	トマト銀行	西日本豪雨災害復興応援 地方創生「トマトアグリフードフェア 2019」の開催について	5 7
(3)	西京銀行	周防大島町応援定期預金発売	5 8
(4)	愛媛銀行	西日本豪雨災害の復興支援	5 9

2. 企業のライフステージに応じた地域活性化の取組み

(1) 創業・新事業開拓支援

No	銀行名	表題	ページ
(1)	きらやか銀行	自治体との地方創生連携協定に基づく工業団地への企業誘致	6 1
(2)	北日本銀行	販路開拓支援（バイヤー現地視察）	6 2
(3)	北日本銀行	新事業支援事例（食と観光）	6 3
(4)	福島銀行	創業支援セミナー・プチ起業カフェ	6 4
(5)	東和銀行	地元3大学との「創業スクール」開催による創業支援	6 5
(6)	東和銀行	「東和農林漁業6次産業化応援ファンド」の出資による創業事例	6 6
(7)	栃木銀行	創業・新事業者に対する支援事業	6 7
(8)	神奈川銀行	日本政策金融公庫との協調融資商品（創業期・成長期向け）の開発	6 8
(9)	大光銀行	創業期における支援	6 9
(10)	福邦銀行	知財ビジネスマッチングinふくほう	7 0
(11)	愛知銀行	「奥三河蒸留所」開設への連携協力	7 1
(12)	名古屋銀行	創業Café Womanの開催	7 2
(13)	第三銀行	ビジネスプランコンテストによる創業支援	7 3
(14)	大正銀行	「LED関西(関西女性起業家応援プロジェクト)」への参画	7 4
(15)	トマト銀行	トマト創業支援ファンド活用によるスタートアップ支援	7 5
(16)	もみじ銀行	スタートアップ企業を生む土壌作り「Unicornプログラム」	7 6
(17)	徳島銀行	工場誘致による地元雇用の創出	7 7
(18)	愛媛銀行	えひめイノベーション起業塾の開催	7 8
(19)	高知銀行	日本政策金融公庫との連携融資商品の取扱開始	7 9～8 0
(20)	熊本銀行	自治体との共催の経営者向けセミナーの開催	8 1
(21)	熊本銀行	「創業・経営支援セミナー」の継続開催	8 2
(22)	沖縄海邦銀行	かいぎん創業支援塾の開催	8 3

2. 企業のライフステージに応じた地域活性化の取組み

(2) 成長産業の育成・企業価値向上支援

No	銀行名	表題	ページ
(1)	北日本銀行	新工場建設支援（協調融資）	8 5
(2)	東日本銀行	北関東「食」の商談会	8 6
(3)	東日本銀行	「食の魅力」発見商談会	8 7
(4)	神奈川銀行	ビジネスマッチングの開催	8 8
(5)	富山第一銀行	「商品力向上委員会」の開催	8 9
(6)	第三銀行	大型商業複合施設の誘致による雇用創造	9 0
(7)	みなと銀行	関西みらい創造合同展示商談会の開催	9 1
(8)	トマト銀行	岡山の食を紹介する物産展の開催	9 2
(9)	徳島銀行	遊休不動産を活用した「認可外保育園」開設支援	9 3
(10)	香川銀行	地方創生の連携協定を締結した香川県内「中讃2市3町」との連携による個別商談会の開催	9 4
(11)	香川銀行	愛媛県八幡浜市へのアンテナコーナー「トモニ市場in八幡浜」の開設による販路拡大支援	9 5
(12)	香川銀行	中小機構の施策「J-GoodTech（ジェグテック）」を活用した商談会の開催による販路拡大支援	9 6
(13)	高知銀行	「首都圏バイヤー商談会2019」の開催	9 7
(14)	高知銀行	農林水産業従事者に対する積極的な支援	9 8～9 9
(15)	長崎銀行	地域の生産性向上に向けた面的取組	1 0 0
(16)	熊本銀行	地域企業等の販路開拓支援（商談会およびギフトカタログ）	1 0 1
(17)	宮崎太陽銀行	コミュニティローンの取組み	1 0 2
(18)	宮崎太陽銀行	販路開拓支援の取組み	1 0 3
(19)	沖縄海邦銀行	沖縄大交易会への参画	1 0 4

2. 企業のライフステージに応じた地域活性化の取組み

(3)経営改善・事業再生支援

No	銀行名	表題	ページ
(1)	東和銀行	「新現役交流会」による専門人材マッチング支援	1 0 6
(2)	東和銀行	貸出条件変更先への経営改善支援	1 0 7
(3)	豊和銀行	中小企業再生支援協議会を活用した企業再生支援事例	1 0 8
(4)	沖縄海邦銀行	沖縄県よろず支援拠点活用塾の開催	1 0 9

(4)事業承継支援

No	銀行名	表題	ページ
(1)	仙台銀行	医療経営士資格保有者による本業支援実践事例	1 1 1
(2)	栃木銀行	M & Aを活用し事業承継と成長戦略を描いた事例	1 1 2
(3)	京葉銀行	「地域内事業承継（M & A）」による地域経済・雇用の維持	1 1 3
(4)	長野銀行	次世代経営者育成セミナーの開催	1 1 4
(5)	福邦銀行	「事業引継ぎ.net」活用による“地域内”事業承継仲介	1 1 5
(6)	愛知銀行	長期的視点を持った中小企業の事業承継支援	1 1 6
(7)	第三銀行	経営塾の開講による事業承継支援	1 1 7
(8)	西京銀行	事業承継サポート室新設	1 1 8
(9)	佐賀共栄銀行	事業承継支援を通じた地域活性化	1 1 9

【参考】

表題	ページ
地域密着型金融に関する取組状況（2018年度）	1 2 1～1 2 2
2019 年3 月末現在の会員行（40 行）の概況	1 2 3～1 2 4

1. 地域や企業の持続可能な発展への貢献

(1) 地域や企業の持続可能な発展への貢献



官民連携による『空き家等対策相談会』の開催

①背景・経緯等

- 空き家対策には民間ノウハウの活用が重要であるが、多くの地方公共団体では事業者との接点が不足している現状がある。そこで、空き家の課題解決ノウハウを有する事業者とのマッチング機会を創出するべく、本事業を企画した経緯。

②取組の内容

- 空き家等対策相談会は、事業者と地方公共団体のマッチングを行う〈STEP1〉、〈STEP1〉に参加した地方公共団体が開催する空き家所有者向け相談会〈STEP2〉の2段階に分けて、空き家の課題解決に取り組む事業。
- 2018年7月、空き家等対策相談会〈STEP1〉を開催。2019年5月には〈STEP1〉にご参加いただいた北広島市と合同で『北広島市空き家相談会〈STEP2〉』を開催した。

③成果（効果等）

- 『北広島市空き家相談会〈STEP2〉』では空き家所有者15組に参加いただき、うち5組の処分・利活用に向けた動きに繋がった。当行ではリフォームローン商材1件を獲得。

事業スキーム



地域と共に歩んできた本業支援

①背景・経緯等

- 山形県蔵王温泉地区にある老舗旅館(株)若松屋旅館様は「当地の魅力を多くの人に知ってもらい、蔵王温泉を盛り上げたい」という思いがある一方で、旅館の集客数には季節変動があるという課題もあった。

②取組の内容

- 財務の本業支援 ⇒ 本業へ専念できる時間の創出
- 成長の為の本業支援 ⇒ ビジネスモデルを一緒に描く
 - ・ 当社の強みである「斎藤茂吉」とのつながりをさらにPRしブランド化することを提案。
 - ・ 魅力あるメニューの提案。じもとHDのネットワークを活かしたビジネスマッチング。
 - ・ 将来像の共有。経営・財務について特別な研修を受けた担当者「共に生きるコンサルタント」(ともコン)が社長、後継者と一緒に将来に向けたビジネスモデルを造り始めた。

③成果(効果等)

- 斎藤茂吉の誕生月にイベント(赤光祭)を開催 ⇒ 3日間で130名超参加、新しい切り口からの売上創造。
- 斎藤茂吉の好物「うなぎ」料理提供支援 ⇒ お客様の満足度向上
- 事業計画策定中

斎藤茂吉の誕生月に
蔵王の樹氷を守るための
イベント(赤光祭)開催
⇒当行も報道機関へPR



うなぎ料理を中心と
した茂吉膳の誕生
⇒じもとグループの
ネットワークを活か
し仙台銀行取引先仕
入業者を紹介



旧店舗の寄贈（空き店舗の有効活用）について



①背景・経緯等

- 当行が所有している旧漆山支店を、学童保育所の運営者に寄贈

②取組の内容

- 地域住民から寄せられた出羽地区の学童保育所定員超過の声に対し、出羽学童保育所運営委員会が山形市の委託を受け、ブランチ・イン・ブランチ（店舗内店舗）形式での店舗統廃合を実施した旧漆山支店の建物を学童保育事業に利用するもの。

③成果（効果等）

- 今回の寄贈により、学童保育所として活用いただくことで、地域の子供たちが安心して集まれる場所の提供につながり、地域社会の貢献につながった。
- 銀行の支店は人が集まりやすい場所にある等、統廃合で閉店しても立地の良さが魅力となることも多いため、空き店舗の効果的な有効活用が可能である。

他事例紹介

2016年には鶴岡市の旧店舗（湯野浜支店）を、温泉熱を利用して省エネを進める事業者に寄付。給湯設備が入る建物として使われている。

地元地公体との地方創生包括協定の締結（例：丸森町）



①背景・経緯等

- 当行と宮城県伊具郡丸森町との間で、相互の密接な連携により、それぞれの資源を有効に活用し、地元地域の持続的発展と地方創生の実現に資することを目的とした連携協定を結んだもの。

②取組の内容

- 主な連携内容としては「教育支援に関する事項」「産業振興に関する事項」「子育て・定住の推進に関する事項」「地域活性化に関する事項」「その他地方創生の推進に関する事項」の5項目であり、今後連携を図っていくものである。
- 本連携の一環として、丸森町の地方創生に資する目的で当行の旧店舗を同町へ寄贈した。

③成果（効果等）

- 丸森町では、今回寄贈した施設を、東日本大震災の影響をはじめとした様々な要因により学校生活に困難を抱えるようになった子どもたちへの支援を行う「子どもの心のケアハウス」として活用する計画となっている。



ふくぎん子ども絆ローン



①背景・経緯等

- 事業性融資の資金を通じて「県内の子ども食堂に何か貢献できないか」という思いから「寄付型ローン」を企画。当行を通じ福島を担う宝（子ども）が健やかに成長するための一助として形にしたい。2018年11月から取扱開始。

②取組の内容

- 一定の融資残高に到達する都度、「ふくしまこども食堂ネットワーク」に段階的に寄付を行う。

③成果（効果等）

- 2018年12月に30億円到達（50万円寄付）、2019年1月に50億円到達（50万円寄付）、同3月に70億円到達（100万円寄付）、同4月に最終目標100億円に到達し、100万円寄付。総額300万円を寄付した。
- 事業性融資の安定的な増加（140億円増加）に貢献した（2018/3末：2,079億円⇒2019/3月2,219億円）。
- 引続き、子育て支援の取組み継続しようと「ふくぎん子ども絆ローンSeason2」開始している。



寄付型定期預金きずな



①背景・経緯等

- 定期預金を通じて「ひとり親のご家庭に何か貢献できないか」という思いから、「寄付型定期預金」を企画。ひとり親家庭の子供たちを支援する新商品「寄付型定期預金きずな」を2018年11月から取扱開始。

②取組の内容

- 一定の融資残高に到達する都度、「認定NPO法人しんぐるまざあず・ふぉーらむ」の「新入学お祝い事業」（ランドセル・制服・教科書等）に段階的に寄付を行う。
- 商品概要：金額10万円以上、期間1～5年、個人・法人ともに利用可。

③成果（効果等）

- 2019年1月に100億円到達（30万円寄付）、同2月に200億円到達（50万円寄付）、同3月に最終目標300億円に到達し、100万円寄付。総額180万円を寄付を行った。
- 預金の安定的な増加（269億円増加）に貢献した（2018/3末：7,016億円⇒2019/3月7,285億円）。



ふくぎん「ふくしま応援寄付型私募債」



①背景・経緯等

- 自然環境保護および地域創生・地域経済の活性化を支援する主旨に賛同いただいた法人企業を対象とする『ふくぎん「ふくしま応援寄付型私募債」』を2018年7月から取扱開始。

②取組の内容

- 発行額の0.2%相当額を目安に、当行負担で「尾瀬財団」・「幼稚園・小学校」・「子ども食堂」ネットワーク・「福島県授産事業振興会」へ寄贈する。

③成果（効果等）

- 2019/3期は、合計18件、10億7千万円の発行となり、幼稚園や小中学校に紙芝居や絵本、テニスネット・ボール、パネルシアター等を寄贈
- 私募債残高が115億円増加となった。（2018/3期45億円⇒2019/3期160億円）



自治体への省エネルギーコンサルティング提案



①背景・経緯等

- 地元自治体への省エネおよび再生可能エネルギー活用の提案を実施し、公共施設に関する光熱費関連コスト削減により、結果として地域のキャッシュフロー創出を図ったもの。

②取組の内容

- 当行と地元自治体とのリレーションから、自治体のトップと当行が支援できる地域貢献策についてディスカッションを重ねた。そのなかで、自治体の経費削減策として、当行と提携している新電力事業者と連携した公共施設の電気料金引下げ提案を行った。

③成果（効果等）

- 公立小中学校や給食センターなど5施設について、新電力への切替により年間数百万円の経費削減が実現でき、地元自治体のキャッシュフロー創出につながった。
- 新電力を活用した経費削減策は、好事例として近隣自治体にも波及しており、地域全体の経費削減につながる取組みとなっている。



片品村観光協会とのAlipay、WeChatPay 導入支援

①背景・経緯等

- 中国人観光客向けインバウンドビジネスをサポートするため、日本恒生ソフトウェアとの業務提携による「支付宝（アリペイ）」「微信支付（ウィーチャットペイ）」の導入を支援するもの。



②取組の内容

- 群馬県片品村は、日本有数の観光スポットである「尾瀬」をはじめ、スキー場や温泉など数多くの観光資源を有しており、近年は海外からの観光ツアーや短期修学生の入込に積極的。
- 当行は片品村観光協会と連携し、主要な観光施設（道の駅、スキー場、温泉施設など8施設）へのAlipay、WeChatPayの導入を支援。

③成果（効果等）

- 決済サービスの拡充による顧客利便性の向上により、売上増加に貢献。
- Alipay、WeChatPayによるプロモーション機能の活用により、群馬県や片品村を周知することで中国人観光客の更なる誘客を期待。



ESG取組事例（道路照明灯LED化ESCO事業）

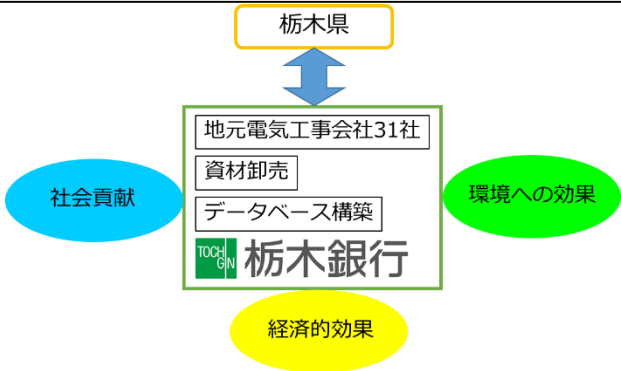


①背景・経緯等

- 栃木県より、県が管理する道路照明灯を民間資金によってLED化し省エネルギーを図るESCO事業の公募があり、公募参加にあたり県内の電気工事会社等33社からグループを構成する上で、当行へ参加および支援の要請を受けた。
- 平成27年度より当行はプロジェクトファイナンスに取り組んでおり実績を積み上げていた。また環境省の利子補給制度も平成26年度より継続して指定金融機関としての実績があった。

②取組の内容

- 当行含め34社のグループとなることから、グループの適切な組織形態の設立や資金計画の策定、資金調達等の支援を行い、法人設立やプロジェクトファイナンス型の融資契約を進め、当該グループの選定に至ることができた。
- 環境省の「ESG融資促進利子補給事業」を活用し、利子補給を受け、事業計画の実現性を高めることができる。



③成果（効果等）

- 【栃木県】初期投資の財政負担なく、道路照明をいっせいにLED化することが出来る。
- 【栃木県】道路照明灯の台帳をデジタル管理へ移行することができる。
- 【事業者】多くの電気工事会社が本事業に関与することができ、収益を分け合える。
- 【環境】省エネルギー化により、CO2の削減に寄与。
- 【当行】31社のグループ企業を取り纏めてプロジェクトファイナンスを組成すること、利子補給制度を活用するという、当行のこれまでの取組みが活用でき、地域にPRすることができた。

いすみ市における地域活性化に向けた官民連携



①背景・経緯等

- 2015年、いすみ市と地域活性化に関する連携協定を締結。当行営業店を通じ、地元事業者の抱える課題の把握に努めてきた。
- 2019年1月、I C T技術を活用しての地域経済活性化に貢献するため、N T T東日本と業務提携を行い、香取市におけるまちづくりなどで同社のI C T技術の導入を進めてきた。
- こうした背景のもと、地域課題の多くがI C T技術の活用により解決できることに加え、地方自治体がI C Tソリューションを求めている実態を認識し、いすみ市にN T T東日本を紹介。

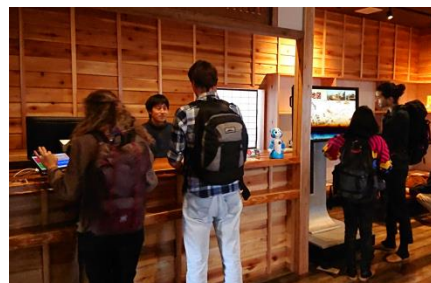
②取組の内容

- 2019年5月、I C T技術を活用による地域課題解決、地元事業者の活性化への貢献を目的とし、当行・いすみ市・N T T東日本による官民連携協定を締結。
- 現在、地域活性化の中心としての役割を担うまちづくり会社設立に向け準備を進めている。

③成果（効果等）

- まちづくり会社を通じたI C Tソリューションの活用により、インバウンド集客、主要産業（農業・漁業）の業務効率化や収益拡大といった地域課題解決を図っていく。

香取市におけるI C T導入



官民連携記者発表の様子



多くの人で賑わう「港の朝市」の様子





香取市佐原における観光によるまちおこし

①背景・経緯等

- 当行が指定金融機関であり東日本大震災の被災地でもある香取市を地方創生の先行的なモデル地域として選定。重要伝統的建造物群保存地区などの観光資源を活かした地域振興を計画。

②取組の内容

- 当行・香取市・地域経済活性化支援機構（REVIC）・佐原信用金庫・商工会議所・商工会により観光活性化に関する包括連携協定を締結し、地域活性化ファンドを設立。ファンドからの出資により、まちづくり会社である(株)NIPPONIA SAWARAを設立。ファンドへの出資と同社への行員派遣を通じ、資金・人材の両面から、継続的に地域活性化を支援している。
- (株)NIPPONIA SAWARAによる歴史的建造物等を活用した古民家宿泊事業は、2019年8月現在レストラン、ホテル10棟13室、ゲストハウス(HOSTEL Co-EDO)24床まで拡大した。また、同社は2019年4月に完成した香取市が運営する観光拠点「上川岸小公園」の指定管理業務も受託。観光拠点の整備を通じて、6次産業化や地元情報の発信に寄与している。

③成果（効果等）

- 民放キー局をはじめとした数多くのメディアに取り上げられ、香取市のブランド力向上・誘客増加に寄与している。事業が軌道に乗るに従い、行政・事業者・古民家オーナーとの連携強化の好循環が生まれている。

佐原の歴史的町並み



歴史的建造物を活かした商家町ホテル



上川岸小公園



SDGs・ESG投融資としての古都の歴史・文化の継承に寄与する取り組み

**①背景・経緯等**

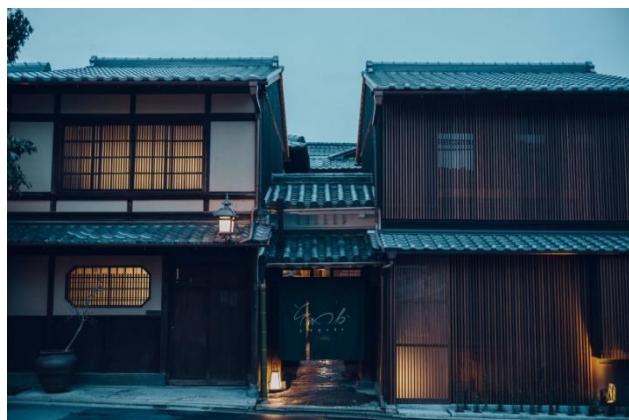
大正時代に建てられた貴重な歴史的建造物である閉鎖中の旧料亭について、京都市も有効活用を強く望む中、ラグジュアリーな宿泊施設として再生させるProjectが浮上。

②取組の内容

数寄屋造りの旧料亭の美しい建物外観、庭園を維持しつつ、高級旅館を感じさせるラグジュアリーホテルである「SOWAKA」へコンバージョンを行うProjectに対し、ノンリコースローンスキームにて支援。

③成果（効果等）

古都の歴史・文化の継承に寄与する取り組みであり、貴重な歴史的資産を保存活用し、多様化する観光市場のニーズにも合致するなど、社会貢献的な観点からも優れた事案となった。古都の付まいを後世へ伝える祇園地区において、シンボリックな存在のラグジュアリーホテルである「SOWAKA」が誕生し、国内外の観光客から高い評価を得ている。



SDGs・ESG投融資としての太陽光発電設備向けシンジケートローン組成

①背景・経緯等

- 当社は、北海道から九州まで、全国で太陽光発電事業を展開する企業。
- 自己資金での開発も積極的に手掛け、再生可能エネルギーを普及させている。
- 当行は資金の出し手として、当該事業の支援機会を模索していた。

②取組の内容

- 環境に優しい循環型社会構築や地方創生等、SDGsの実現に寄与する取り組み。
- 太陽光発電設備全4基（北海道、宮城県、島根県）の開発資金に対するファイナンス。
- シンジケートローン契約とし、他金融機関の参加を呼びかけ。現在も希望があれば参加可能。
- 太陽光発電設備向けファイナンスは、期間15～20年の元金均等返済とするケースが多いが、本件は期間10年（当初5年間は元金返済据置、残り5年間の元金均等返済）のトランシェと、期間5年（元金均等返済）のトランシェを用意。期間5年のトランシェのみ参加も可能とし、初めて当社と融資取引をするという金融機関にも、参加しやすい条件を整えた。

③成果（効果等）

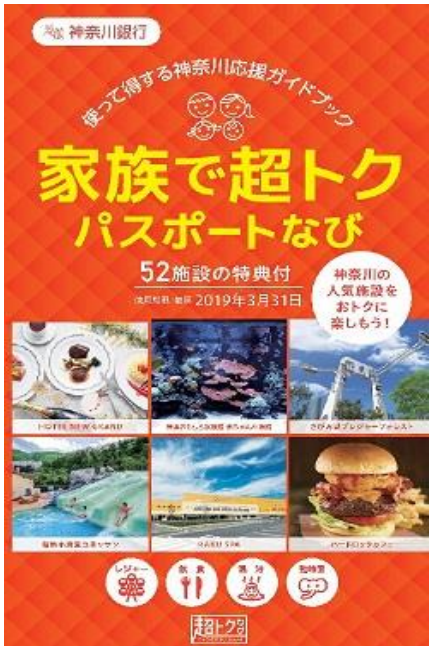
- ファイナンス対象設備全4基の合計DC容量は約8,333kW。当社試算による予想Co2削減量は約5,571,710kg-Co2/年、予想石油削減量は約2,021,423L/年（ドラム缶10,107本/年）。



「使って得する神奈川応援ガイドブック」の発行



- ①背景・経緯等**
地域金融機関として、地元の経済活性化に取り組むため、発行元と連携して、神奈川県内に特化したクーポンブックを県内金融機関で初めて発行することとなった。
- ②取組の内容**
神奈川県内を中心に52施設の特典（レジャー施設・飲食店等）を掲載した、神奈川銀行オリジナルのクーポンブック「使って得する神奈川応援ガイドブック」を発行し、店頭で配布した。
- ③成果（効果等）**
当行役職員を始め、お客さまにも多くご利用いただき、県内の経済活性化に貢献した。



地方創生（産学官金連携）の取組み①
「胎内リゾート活性化プロジェクト」



①背景・経緯等

- 平成30年1月に当行と新潟経営大学は地域産業および地域社会の発展に寄与することを目的に「包括連携に関する協定」を締結。
- 同協定に基づく取組みの一環として、胎内市の観光をより一層活性化させるため、当行は同大学と行政（胎内市）等の関係者とのパイプ役を担った。

②取組の内容

- 同大学観光学部の学生と教員が、胎内リゾートへ人が集まる仕組み、仕掛け等を策定。調査・研究・学びを実践しながら同リゾートの活性化に向けた企画を立案し、実行している。
- 当行は、平成30年10月に開催された同リゾートのイベントにおいて「女子力アップセミナーin胎内リゾート」と題してフラワーアレンジメントのセミナーや資産運用相談会を実施した。
- 加えて、お取引先からテナント出展をしていただき、イベントを盛り上げた。



③成果（効果等）

- 学生は、普段の学習成果を実際に現場での活動に活かすことができ、同リゾートでは学生目線の斬新なアイディアを通して新たな活性化策を取り入れることができた。
- テナント出展していただいたお取引先の商品PRに繋がった。
- マスコミに取り上げられたことから、胎内リゾートのP R効果に加えて当行のブランド力も高めることができた。

地方創生（産学官金連携）の取組み② 「自由が丘 女神まつり」（東京都目黒区）への参画



①背景・経緯等

- 産業能率大学の学生が「産学連携授業」の一環として行う、「自由が丘 女神まつり」の企画・出店に参画した。

②取組の内容

- 同大学の学生が「長岡の日本酒」と「自由が丘のスイーツ」をコラボレーションさせた出店を企画。
- 当行は、取引先の酒造会社と長岡市とのパイプ役として学生に協力した。
- また、出展当日は学生と一緒に販売活動も行い、取引先の酒造会社と酒どころ長岡のPRを行った。

③成果（効果等）

- 出店協力をいただいた酒造会社とのリレーション強化が図れた。
- 「産学官金」連携の取組みを通じて、地方創生に寄与することができた。
- マスコミに取り上げられたことから、取引先の酒造会社及び長岡市をPRすることが出来たことに加えて当行のブランド力も高めることができた。



たくさんの方に立ち寄ってもらい大盛況でした！
「新潟・長岡」の認知度を実感する3日間でした！



地域の子どもや学生に対する金融経済教育の継続実施

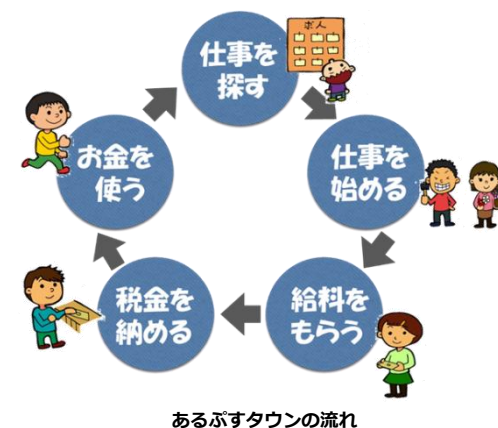


①背景・経緯等

- 学生が金融知識をはじめ、地域の社会経済システムを理解することで、健全で質の高い金融商品の提供や家計資産の有効活用につながり、ひいては公正で持続可能な地域社会が形成されるよう、地域金融機関として金融サービス業を通じ、金融リテラシーの向上に努めていく

②取組の内容

- 2014年より「夏休み！ながぎんキッズバンクスクール」を開催、また、地元高校生の職場見学の受入や中学校での出前授業の実施など、金融の仕組みや銀行の役割について学んでいただく
- 松本大学の学生が実行委員会を作り、産学官民に呼びかけて共同運営を行う子供たちだけのまち「あるぷすタウン（仮想社会）」に銀行ブースを出店し、子供たちが職場体験を通じながら社会経済の仕組みを知るとともに、銀行業務に興味を持ってもらう機会を提供



③成果（効果等）

- 参加した子ども達からは「お金の流れ方や増やし方に興味を持った」、「今度、銀行に行ってみたくなった」などの声
- 今後も、年齢層に応じた効果的な金融リテラシーを身につけていただく活動を継続していく



経営支援プラットフォーム「Nagano Big Advance」導入による取引先の課題解決支援



①背景・経緯等

- 取引先の経営課題が複雑化、広域化していく中であって、自行内、あるいは、自行が連携する外部専門家ネットワークのみによって、それらの課題解決支援に取り組むことに限界を感じ始めていた。

②取組の内容

- 横浜信用金庫とFinTech企業(株)ココペリが共同開発した経営支援プラットフォーム「Big Advance」を導入し、全国の金融機関（地方銀行、信用金庫等）と広域連携ネットワークを構成しつつ、取引先の経営課題解決支援に取り組むこととした。

③成果（効果等）

- 現在、10金融機関（当行、大光銀行含む）と一つの地域商社で「Big Advance」が稼働中で、すでに導入を決定している金融機関も含め、2019年度には、全国で25の「Big Advance」が稼働する予定となっている。
- 全国の「Big Advance」会員企業はすでに4000社を超え、会員企業間での広域ビジネスマッチングが進行中で、その他の様々な経営支援ツールも活発に利用されている。



「Nagano Big Advance」は、お客さまの経営課題をワンストップでトータルサポートするプラットフォームサービスです。

六ツ星観光プロジェクト：観光をテーマとした北陸東海の地域金融機関の広域連携の取り組み



①背景・経緯等

- 富山第一、北國、福井、名古屋、十六、百五の北陸東海の地域金融機関6行の広域連携事業。地域の観光産業活性化ならびに地方創生を図るべく、互いに連携して観光関連事業者の事業支援の在り方を検討し協働して支援することを目的に、平成28年6月に本プロジェクトを開始。

②取組の内容

- 本プロジェクト発足後、定期的にミーティングや勉強会を通じて、具体的な施策について検討を重ねる。
- 地域金融機関6行が広域で連携して観光をテーマとしたビジネス商談会を開催するのは全国的にも珍しい取組みである。平成29年にビジネス商談会を岐阜市で開催。
- 平成30年度より北陸地区3行での事業も開始し、NEXCO中日本商談会およびJR西日本グループ商談会を開催した。
- 現在、6行全体で主催する観光商談会のテーマ選定を実施中。

③成果（効果等）

- 平成29年商談会実績：バイヤー企業13社、サプライヤー企業111社参加、161商談をアレンジ。
- 平成30年NEXCO中日本商談会（2回）の実績：バイヤー24社、サプライヤー企業135社参加、147商談をアレンジ。商談会の募集時にバイヤー企業の詳細なニーズを掴むことで高い成約率となり、参加企業から好評を得ています。

第一勧業信用組合（東京都）との包括連携協力締結



①背景・経緯等

- 国内最大市場である首都圏への販路開拓・拡大ニーズを持つ取引先に対して、同組合の取引先を紹介し、地方から東京へとビジネスマッチングを広域化させる「地産都消」の推進により、取引先の売上支援、地域活性化へつなげる。

②取組の内容

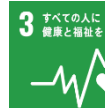
- 同組合の取引先ガイドブックや個別紹介申込書を当行取引先へ紹介し、ニーズ喚起を図っている。
- 同組合取引先と当行取引先間において、商談が成立した場合に、担当する行員の業績評価に反映させることで現場の意識を高めている。

③成果（効果等）

- 2018年5月25日に協力締結。マッチング商談申込は71件、成約は9社、売上53万円の状況。



複数の行政と連携した地域活性化イベントの開催



①背景・経緯等

- 地方創生への取組の一環として、当行とパートナーシップ協定を締結する静岡県三島市とは平成27年より「健康・長寿」をテーマとしたセミナー、平成28年よりノルディックウォーキングイベントの開催を継続して行い、好評を得ている。
- 平成30年2月に三島市と隣接する清水町とパートナーシップ協定を締結。当行より、三島市と連携したイベント開催を提案し、平成31年2月に初の2行政協調イベント実現に至った。

②取組の内容

- 三島市・清水町双方で「超高齢社会における安心・健康生活」と題したセミナーを開催
- その後、三島市・清水町共催のノルディックウォーキングを開催。出発地を三島市中心部にある「楽寿園」、ゴールを清水町の有名な観光スポットである「柿田川公園」とし、市町をまたいだウォーキングを楽しんだ。

③成果（効果等）

- 清水町セミナー 92名 三島市セミナー 100名 ノルディックウォーキング 78名参加



清水町セミナーの様子



三島市セミナーの様子



ノルディックウォーキング

小水力発電事業に係る商工中金との協調融資



①背景・経緯等

- 静岡県伊豆地区の取引先「A社」が手掛ける「小水力発電事業」に対する融資案件相談に対応した事案。再生可能エネルギーの利用率を高め、地域活性化に繋げていくという事業性の判断が難しい事案に、商工中金と連携し、事業内容の掌握に努め、協調し金融支援を行った。

②取組の内容

- 案件概要は、100年以上前に設置され、40年以上前に閉鎖された「小水力発電所」を再整備し、活用するというもの。旧発電所の基本構造を継承しつつ、心臓部には最新鋭の発電装置を導入することで、周辺の自然環境維持と安定的かつ高効率な電力供給を目指す。
- 計画を実現する上で水利権の取得や周辺環境の維持等、解決すべき課題は多く、その一つ一つを事業者と一緒に検証を行い、事業内容をしっかりと精査した。

③成果（効果等）

- 小水力発電事業にかかる設備資金 9億5百万円（当行 6億5百万円 商工中金 3億円）の融資取組（一部つなぎ資金実行済。令和2年夏の稼働を目指す。）



建替える旧建屋



発電に利用されていた水圧管

しずちゅう地方創生ローンの取組開始



①背景・経緯等

- 日本政策金融公庫と連携し、CLO（ローン担保证券）による証券化手法を活用するもので、当行の営業地域の中小企業のお客様への無担保資金供給を通じ、地方創生・地域経済発展へ貢献することを目的として取扱を開始するもの。

②取組の内容

- 借入金額 5百万円～30百万円
- 審査によっては無担保・無保証人も可能であり、特に事業承継を考えているお客様にとって評価が高い商品となっている。

③成果（効果等）

- 令和元年8月1日より取扱開始。新規先を中心に地域のお客様に幅広くお知らせする戦略をとっており、早期に予定金額（15億）を達成するペースで申込がなされている。



しずちゅう地方創生ローンの仕組み



中部経済産業局と連携した自治体向け R E S A S 活用研修の開催

①背景・経緯等

自治体職員の関心が高い R E S A S（地域経済分析システム）について、中部経済産業局と連携して活用研修を実施。政策立案における R E S A S の活用状況が不十分との声から普及啓発活動へ協力。

②取組の内容

- 研修内容は① R E S A S の概要説明②グループワーク（対象自治体の分析）③分析結果の発表および講評④ R E S A S の活用事例の紹介という 4 部構成。
- 操作方法の研修のみならず、ワークショップ形式で、実際に R E S A S を活用しての対象自治体の現状分析、課題の抽出、解決に向けた施策の検討についてディスカッションを実施。

③成果（効果等）

- 愛知県内の自治体を対象として、当日は 2 3 自治体から計 4 0 名の自治体職員が参加。
- グループワークでは、同じグループの近隣自治体の職員同士で活発な議論が行われ、自治体間の交流や自治体と中部経済産業局との橋渡しの機会となった。
- R E S A S 活用研修後に一部参加自治体から市職員向け勉強会の実施依頼を受け中部経済産業局が個別に勉強会を開催した。





国立大学法人名古屋工業大学への寄付講座「金融学」の開講

①背景・経緯等

- 名古屋工業大学とは平成18年4月に「産学連携協力に関する協定書」を締結し、取引先企業の技術相談や共同研究等の橋渡しをしています。
- 同学は学生の金融リテラシー向上を課題としており、当行は社会貢献の一環として金融学の「寄付講座」を受託しました。

②取組の内容

- 同学工学部3年生を対象に平成31年4月から全16回の講座を実施しました。
- 講座の内容は「金融の基礎」から「地方銀行の役割」、「事業承継・M&A」、「海外支援」、「金融とIT」など多岐に渡る内容とし、講師陣も当行法人営業部行員を中心に本部行員、支店行員と幅広く登壇しました。
- 7月には最終試験を行い、76名が単位取得となりました。

③成果（効果等）

- 学生からは社会（金融）に関心を持つ良い機会となった、理系工学部の専門知識が金融機関でも活かせることがわかった等の声上がり、銀行業界への関心が高まりました。
- 一部学生から当行インターンシップへの参加希望があり、理系人材のリクルートに繋がる取組みとなりました。



「産学連携 個別技術相談会」の開催



①背景・経緯等

- 当行では、産学連携協定を締結している各大学が有する研究成果や高度な知識と、お取引先企業とを結び付け、新商品開発や技術的課題の解決を図ることを目的に、継続して産学連携に取り組んでいる。

②取組の内容

- 当行と産学連携協定を締結している4つの大学からコーディネータを招き、お取引先企業の製品開発における技術的な課題に対する個別相談会を開催。

③成果（効果等）

- お取引先8社から19件の相談があり大学への正式な技術相談申込に発展した相談もあった。
- 今までの産官学による連携セミナー（本件含む）により、現在、取引先7社が各大学と共同研究あるいは委託研究中。

<プログラム>

個別技術相談会（事前予約制）				
	名古屋工業大学	名古屋大学	近畿大学	中部大学
13:30～13:55	<1コマ目>	<1コマ目>	<1コマ目>	<1コマ目>
13:55～14:00	休憩（5分）	休憩（5分）	休憩（5分）	休憩（5分）
14:00～14:25	<2コマ目>	<2コマ目>	<2コマ目>	<2コマ目>
14:25～14:30	休憩（5分）	休憩（5分）	休憩（5分）	休憩（5分）
14:30～14:55	<3コマ目>	<3コマ目>	<3コマ目>	<3コマ目>
14:55～15:00	休憩（5分）	休憩（5分）	休憩（5分）	休憩（5分）
15:00～15:25	<4コマ目>	<4コマ目>	<4コマ目>	<4コマ目>
15:25～15:30	休憩（5分）	休憩（5分）	休憩（5分）	休憩（5分）
15:30～15:55	<5コマ目>	<5コマ目>	<5コマ目>	<5コマ目>
●上記時間帯で、各大学との個別相談が可能です。				
●事前予約制となりますので、参加申込書の希望する小間に○印をご記入の上、お申し込みください。				

「ONSEN・ガストロノミーウォーキングin湯の山温泉」の取組による地域活性化

①背景・経緯等

- 「ガストロノミーツーリズムに関する五者連携協定」を第三銀行・ONSEN・ガストロノミーツーリズム推進機構、三重銀行、三十三総研、ANA総合研究所との間で締結し、三重県の重要な観光資源である温泉をテーマに地元の自治体と連携してイベントを開催し「食」と「温泉」などの地域資源を有効活用した取組を行い、観光振興と地域活性化を図った。

②取組の内容

- 2018年9月24日に「ONSEN・ガストロノミーウォーキングin湯の山温泉」としてアクアイグニススタートし、温泉街を約7キロ程度のウォーキングを行ない、ガストロポイントでは、温泉旅館の料理人をはじめ、趣向を凝らした菰野町の特産品で参加者の方々をもてなした。
- 温泉と特産品の付加価値を参加者にアピールし、リピート客の増加を図った。

③成果（効果等）

- 300人の定員を上回る募集があり、非常な盛況のうちにイベント完了した。
- 今年も11月23日湯の山温泉でONSEN・ガストロノミーウォーキングのイベントを開催する予定であり、来年以降も三重県内で新たな地域を含めて継続的にイベントを開催する予定である。



「松阪かるた」による松阪の魅力発信



①背景・経緯等

- 松阪市との地域活性化に関する連携協定締結にあたり、他で取組んでいない方法で松阪の魅力発信を企画したもの。

②取組の内容

- 松阪出身の著名人（あべ静江さん、土性沙羅さん）のほか、松阪市長や公募による一般市民をモデルにした写真を写真家の浅田政志氏が撮影し、2018年9月2日に「第1回松阪かるた交流会inさんぎんアリーナ」を開催し松阪市の魅力を内外にアピールした。
- 交流会以降も松阪市内のショッピングセンターでかるた大会を行ったほか、松阪市外の店舗でポスター展を行ったり、名古屋・東京・大阪で開催された松阪市産業経済人交流会で展示会を行うなど、継続的に松阪の魅力発信を続けている。また、今年度も9月23日に松阪農業公園ベルファームにてイベント開催を予定している。

③成果（効果等）

- 松阪市外からの問合せも多く、松阪の魅力を広く訴求している。



あべ静江さんがポスターの主役



金メダリストも登場



松浦武四郎を演じるのは竹上市長



家族総出で競技中

自治体や外部機関・専門家との連携による住宅ストックの活用 ・空き家対策に関する取組み



①背景・経緯等

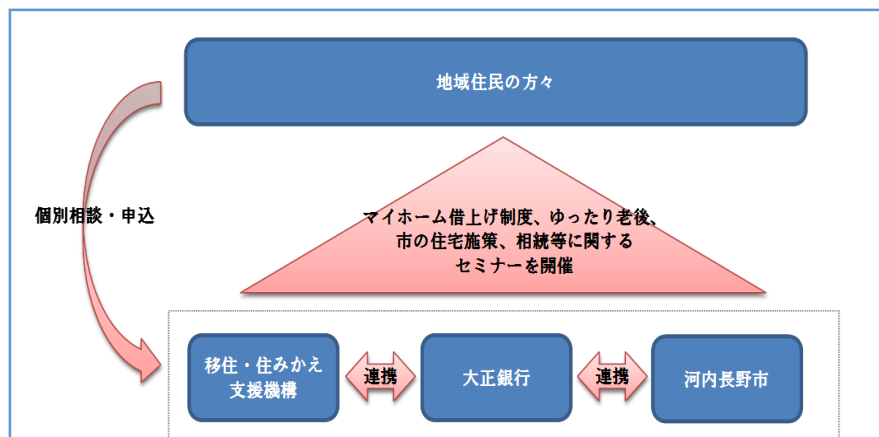
- 地域で社会問題化する「空き家」対策の推進を図るため。

②取組の内容

- 一般社団法人移住・住みかえ支援機構、河内長野市と連携し、地域住民向けの空き家対策セミナーを共催。

③成果（効果等）

- セミナー参加者からマイホーム借上げ制度に関する問合せがあるなど、セミナーを通じた情宣効果が出てきている。



「トモニうまいもん市」での販路拡大支援



①背景・経緯等

- グループ行である徳島・香川両行の主要営業地区である四国地区と、大正銀行の主要営業地区である関西地区を橋渡しすることで、グループお取引先の販路拡大に貢献し、地方創生及びトモニホールディングスのプレゼンス向上につなげるため。

②取組の内容

- 当行グループのお取引先の魅力的な商品を関西地区にご紹介することを目的に、2日間で約2万人が来場する、株式会社みどり会開催の「みどり会優待販売会」にトモニホールディングスグループとして参加。
- ‘四国と大阪の美味しいもの勢ぞろい’をコンセプトにトモニホールディングスグループのお取引先が出店し、魅力的な商品の販売促進活動を支援した。

③成果（効果等）

- お取引先の販路拡大に向けて足がかりを作ることができており、参加されているお取引先から「今後も出店を続けたい」との声が多く聞かれた。



第一勧業信用組合との連携協力



①背景・経緯等

- ・勧信の新田理事長の方針「地方と東京を結ぶ信用組合」のもと、地方創生・地域発展に積極的に貢献しておられ、その志や取組みに感銘し連携を依頼したもの。

②取組の内容

- 第一勧業信用組合（以下、勧信）の取引先と当行の取引先とのビジネスマッチング
- 創業支援や融資商品開発に関すること
- 職員の教育や訓練、研修に関すること

③成果（効果等）

- 勧信の年金受給者向け粗品やゴルフコンペ景品を当行取引先の商品を採用いただく。（総額2百万円）
- 勧信主催の地方物産会に当行取引先2先出店（夫々10万円程度の売上）
- 新田理事長による当行支店長向け特別講演会の実施、あわせて理事長による取引先訪問

PPP/PFI官民連携プラットフォーム



①背景・経緯等

■民間の資金・ノウハウ等を活用して、真に必要な社会資本の整備・維持管理・更新を着実に実施するとともに、民間の事業機会拡大による経済成長を実現するため、国土交通省とPPP協定を締結しているグループ会社・YMFG ZONEプランニングが中心となって、官民連携の推進を積極的に行っています。

②取組の内容

■地方自治体や地元企業を主要メンバーとするPPP/PFI官民連携プラットフォームを当行グループが主体となって立ち上げています。

■PPP/PFIの活用及び地域課題の解決を官民連携により進めることを目的に、各自治体が抱える課題等に対してアイデア等を出し合う「官民対話」をプログラムの柱とし、ノウハウ向上や機運醸成を促すセミナーの実施等を同時に行っています。

③成果（効果等）

■2017年度以降の取組により、2018年度はセミナー・官民対話を3地域（広島・山口・北九州）で延べ9回開催し、826名が参加しました。

■2019年度は3地域とも内閣府・国土交通省と地域プラットフォーム協定を締結し、広島及び山口は全自治体、北九州は11市町が参画しています。なお、複数地域のプラットフォームを主体的に企画運営する地域金融機関としては、全国初の取組みとなります。



内閣府・国交省との地域プラットフォーム協定締結式
(2019.5/広島PF)



プラットフォームでの
官民対話イメージ

産官学金連携による「廃菌床のバイオマス燃料化」への取組

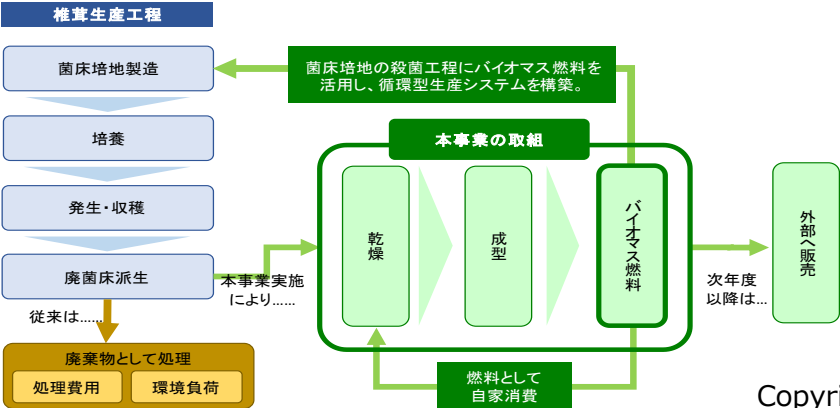


- ### ①背景・経緯等

 - 対象企業A社は、徳島県内で菌床椎茸の生産、加工販売を主体に事業展開しており、年間200ト（県内シェア4%）を誇る事業者である。
 - 県外への販路拡大も積極的に行っており増収基調にある一方で、競争激化による利益率の低下が経営課題としてあった。収益拡大（費用削減）の施策を検討する中で、費用負担の大きい「廃菌床」の再利用に目を付け、取組みを開始したもの。
- ### ②取組の内容

 - 徳島県工業技術センターや徳島大学と連携し、「廃菌床」の再利用（バイオマス燃料化）を検討。研究開発及び設備導入を実施した。
 - 当行は設備導入までの各種連携に留まらず、事業計画策定、補助金申請支援等も併せて実施。
- ### ③成果（効果等）

 - 廃菌床処理費用の削減（2～3百万円／年）
 - （今後）バイオマス燃料化された廃菌床の販売（売上高30百万円／年・・・5年後目処）
 - 当行は、設備資金及び運転資金融資（15百万円）を取組み





自治体等との空家対策に関する連携協力

①背景・経緯等

- 「空家等対策の推進に関する特別措置法(2014年11月公布)」の施行により、各自治体では空家対策を推進している。愛媛県の空家率は全国第7位（約13万戸、約18%：2019年4月総務省公表）で、地方創生における地域課題のひとつとして、早急な対応が必要となっている。当行としても、自治体等と連携し、金融支援を中心に協力を努める。

②取組の内容

- 金融支援 : 2018年4月、住宅に関する幅広い資金ニーズに対し、住宅金融支援機構の住宅融資保険付ノンリコース型リバースモーゲージの取扱を開始した。2019年8月、資金使途自由のリコース型リバースモーゲージの取扱を開始した。
- 自治体連携 : 2018年12月、四国中央市（愛媛県）・2019年9月、伊予市（同）との間で、空家対策を目的とする金融支援の連携協定を締結した。
- 啓蒙活動 : 2019年3月、空家の3Rを目指して、空家対策セミナーを開催した。

③成果（効果等）

- 四国中央市、伊予市との同協定締結。
- 関係事業者（不動産、建設等）対象に、空家対策への理解が深まってきている。

「シニア層を支援する商品」



「連携協定締結式：四国中央市」



「連携協定締結式：伊予市」



「空家対策セミナー（約30名参加）：四国中央市」



SDGs・ESGへの取組



①背景・経緯等

- 2015年、国連サミットで「持続可能な開発のための2030アジェンダ」が採択され、持続可能な開発目標（SDGs）が定められた。SDGsやESGの考え方は、当行の「ふるさと」の発展に貢献する取組」に通じており、2019年4月から、その取組を強化した。

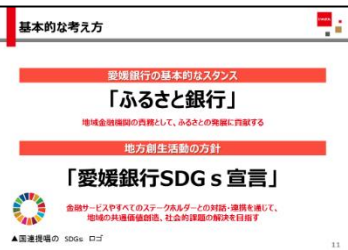
②取組の内容

- 宣言・公表 : 2019年4月「愛媛銀行SDGs宣言」を実施。その後、県内外10力所で開催する経営説明会において、同宣言を公表した。
- SDGs 私募債 : 2019年6月、ひめぎん寄付型私募債「SDGs私募債」の取扱開始。2019年9月、その第1号案件の寄付金を高知市に贈呈した。高知市では、SDGs活動準備資金として寄付金を活用する予定で、普及促進の一助となった。
- セミナー開催 : 2019年8月、愛媛県と共催で「自治体向けSDGsセミナー」を開催した。県内20市町職員らを招き、SDGs実践事例を紹介、普及促進・連携強化を図った。
- 利子補給事業 : 2019年8月、環境省「2019年度地域ESG融資促進利子補給事業」の指定金融機関に採択されることが決定した。

③成果（効果等）

- 「SDGs私募債」の第1号案件の寄付金が、自治体のSDGs活動準備資金に活用された。
- 一連の取組が評価され、環境省「2019年度地域ESG融資促進利子補給事業」に採択された。

地方創生活動の方針と長期ビジョン（経営説明会資料より）



自治体向けSDGsセミナー（約60名参加）



SDGs 私募債 寄付金贈呈式（高知市）



移住・定住促進で連携協定



①背景・経緯等

- 地方創生の一環として人口流出に歯止めをかける目的で、他の地域金融機関と連携し、I市、K市、およびS町の3市町村と協定を結び、移住・定住の支援を行うこととなったもの。

②取組の内容

- ①移住・定住事業の啓発、②住宅の取得・リフォーム③3市町村の圏域内の高校や専門学校、大学などへの進学促進

③成果（効果等）

- I市の属する営業店において、ある個人取引先から子供が結婚する話を聞き、当該連携協定の趣旨や住宅ローンの説明を行った結果、I市を離れ都心にアパートを借りようとする当初の計画を見直し、I市に定住するために親が所有する土地に担保提供を受け、自宅新築する計画変更への運びとなり、当行で住宅ローンを受付けた。

協定締結式



佐賀県内における殺処分ゼロの達成に向けた経営計画策定



①背景・経緯等

- 動物と共存できる地域づくりを目的として設立された、動物保護のNPO法人が融資、寄付金、助成金により資金調達を行い、円滑に事業を運営できるよう経営計画策定の支援をおこなったもの。

②取組の内容

- NPO法人が資金調達を行うためには、「社会を変化させた成果」を社会から評価されることが必要となり、評価されることで助成金や寄付金が多く集まるようになる。また助成金や寄付金の実績などから、金融機関も事業の持続可能性・成長可能性を判断可能となる。
- 経営計画を策定するに当たって、自社の現状分析、経営理念の確認から5年後の「社会を変化させる」目標成果を「佐賀県内における殺処分ゼロの実現」と定め、そのためには、中期・短期にどのような取り組みを行っていくべきか助言を行った。

③成果（効果等）

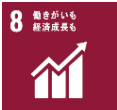
- 「今まで、やるべきことについて漠然とした考えしかなかったが、経営計画を策定することで、時系列でやらなければならないことが、はっきりした。」との声をいただきました。
- 当行としても、一緒に経営計画を策定することで代表者の考えや事業内容、現場の課題などを詳しく理解することが出来き、資金計画を基にした円滑な融資対応が可能となりました。



1. 地域や企業の持続可能な発展への貢献

(2) 地元企業への人材支援

首都圏の学生を地方に呼び込む ～「サザン北海道サマーインターンシップモデル事業」～



①背景・経緯等

- 北洋銀行の西胆振地域での産業分析を起点とした地域産業の成長戦略への取り組みと白老町の民族共生象徴空間への誘客に向けた取り組みを融合させるべく、胆振7市町および北海道胆振総合振興局との連携により、関係人口の創出、地域産業の創出を目指す事業。

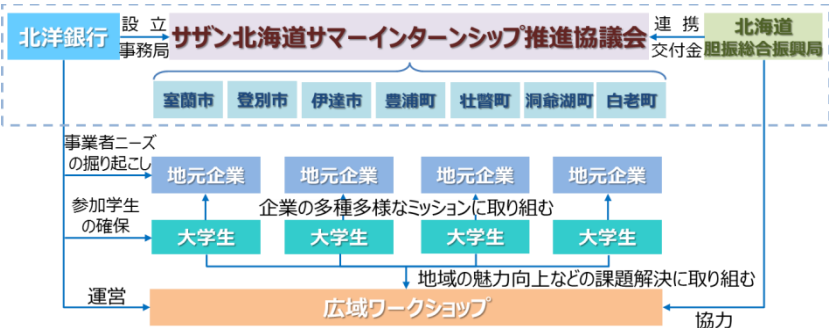
②取組の内容

- 首都圏の大学・専門学校の学生が、夏休みの1ヶ月間、サザン北海道(※)に滞在して、地元企業で働きながら、新商品開発に向けたアイデア考案、集客力の向上等の課題解決に取り組むとともに、休日を活用したワークショップを通じて地域の魅力発見や情報発信等、広域的な地域の課題解決に取り組む。
- ※ サザン北海道～室蘭市、登別市、伊達市、豊浦町、壮瞥町、白老町、洞爺湖町の総称としてネーミング

③成果（効果等）

- 本年8月にモデル事業を実施。地元企業・団体6社、首都圏大学等3校の協力の下、学生7名が参加し、企業と地域の課題解決に取り組んでいる。
- 広域地域における産官学金連携体制を構築し、来年度は自治体主導事業への移行を目指す。

事業スキーム



ワークショップの風景



取引先への外国人技能実習生受け入れ支援



①背景・経緯等

- 2017年8月より、流通産業協同組合と業務提携を締結し、取引先における外国人技能実習制度の活用支援に取り組んでいた折、取引先において外国人技能実習生の受入に至ったもの。

②取組の内容

- 当行では流通産業協同組合との業務提携開始以降、セミナー開催や取引先への案内等により情報提供を継続している。
- 当行取引先のA社において、従業員の定着率が上がらないことから将来的な人手不足の懸念を抱いていたため、当セミナーを案内。流通産業協同組合との帯同訪問等も行い、情報提供を行った。

③成果（効果等）

- 当行担当者からの情報提供や、流通産業協同組合からの制度、他社受入事例、サポート体制等の説明を受けて、A社は受入を決定。ベトナムの実習生候補者数名の面接・実技試験を行い、最終的に3名の採用に至った。
- 外国人実習生の受け入れは、人口減少や少子化が進む地域の中で人材不足に悩む取引先への支援の一環として地域活性化へ貢献するものと考えられる。

人材マッチングサービスに関する業務提携

①背景・経緯等

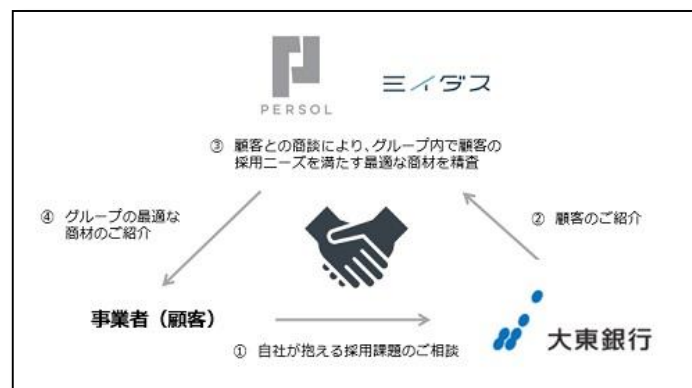
- 中小企業が抱える経営課題・採用課題に合わせて、パーソルグループの人材総合サービスを包括的に提供することで、中小企業の人手不足解消の一助となることを図った。

②取組の内容

- パーソルグループ各社の人材紹介などの各種採用支援サービスを、大東銀行の顧客企業が抱える採用課題に合わせてご提供するもの。これにより、福島エリアの中小企業の採用支援に貢献する。

③成果（効果等）

- 地元中小企業では、人材を募っても競争が激しく、応募自体が少なかった。また、応募があったとしても採用したいと思える人材にはなかなか出会えないことが多かった。
- 本サービスの提供により採用したい人材に対し、企業側からオファーできることから、当行取引先の人材確保手段の多様化につながった。



地域経済活性化支援機構による特定専門家派遣事業の実施



①背景・経緯等

■ 弊行は、地域経済活性化支援機構（以下、機構）と『特定専門家派遣事業』の契約を結び、機構が持つ事業性評価の知見やノウハウを学び、経営支援や本業支援の実務に役立てることを目指しています。

②取組の内容

■ 経営支援や本業支援の必要性が高く、事業性評価の取組が望ましい先を営業店から募集し、取組対象先を選定。

■ 地域経済活性化支援機構が主導で約2ヶ月の期間で選定企業に対する内外環境分析、経営課題の洗い出しを行いディスカッションレポートを構築。

■ 構築されたディスカッションレポートに基づいて弊行内で中堅行員を対象とした集合研修を行い、事業性評価の手法を学び、ノウハウの醸成を図っています。

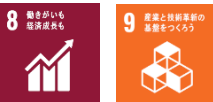


③成果（効果等）

■ 集合研修では環境分析や計数からの仮説構築等、営業現場で使える目線、事業者に対する改善提案等が多く提供され非常に有意義なものとなっています。

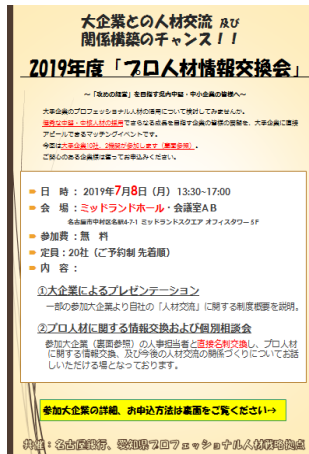
■ 事業性評価の取組が地域金融機関の『差別化』『非金利競争』に不可欠なものであることを再認識しました。

プロ人材情報交換会

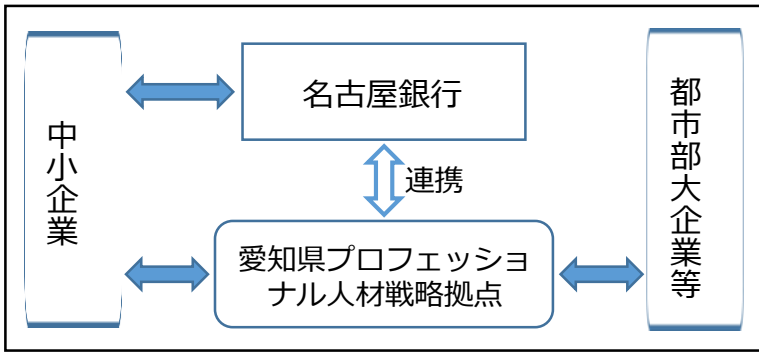


- ①背景・経緯等
 - 昨今人手不足問題への対応策としてプロフェッショナル人材の活用が期待される中、当行は地元中小企業のニーズに対応すべく、愛知県プロフェッショナル人材戦略拠点との共催で、都市部大企業人事担当者と引合せる「プロ人材情報交換会」を開催した（2019年7月）。
- ②取組の内容
 - 大企業勤務者のノウハウを地元中小企業の成長に活かすことを目的に、企業の経営課題（経営・販路拡大・新事業・生産性等）に沿う必要人材像を明確にし、大企業人事と引合せた。
 - 大企業側にセカンドキャリアとしてのUIターン希望者がいる場合の人材交流を支援した。
- ③成果（効果等）
 - 中小企業18社、大企業等12社が参加 →計54件の個別情報交換を実施。
 - 同事業の連携開催は県内初であり、地元中小企業や愛知県との関係強化に繋がった。
 - 「大企業人事と直接関係構築ができる場」として参加者から高い支持を得た。

チラシ



スキーム図



情報交換会の様子



地方創生講演会「東海経済の発展に向けた 多様な人材活用について」を開催



①背景・経緯等

- 地方創生に関する業務提携を締結している「あいおいニッセイ同和損害保険（株）」との連携施策として「人材活用」をテーマに講演会を開催。

②取組の内容

- 講演会内容 東海経済を取り巻く金融経済情勢の現況と見通し及び持続的発展のためには女性労働力などの多様な人材活用が必要であるとの講話と、愛知県の女性活躍促進事業についての説明を行った。
- 講演会名 地方創生講演会「東海経済の発展に向けた多様な人材活用について」
- 主催 株) 中京銀行、あいおいニッセイ同和損害保険（株）
- 講演
 - ・ 講演「東海経済の発展に向けた多様な人材活用について」
講師 日本銀行 名古屋支店 支店長
 - ・ 講演「愛知県の女性活躍促進事業について」
講師 愛知県 県民文化部 女性の活躍促進監

③成果（効果等）

- 参加者：約200名



日本銀行 名古屋支店 支店長



愛知県 県民文化部 女性の活躍促進監

兵庫県立大学で産官学金連携講座を実施



- ①背景・経緯等
- 兵庫県立大学の学生は、兵庫県出身者が多いが、県外就職する学生も多い。地元就職促進のためにも、地元企業をよく知る事が必要かつ、地元経済を学ぶには、地元企業家から直接話を聞くのが最適である事から、地方創生の観点で実施。
- ②取組の内容
- 2018年後期授業で、全15回の講座を開講。兵庫経済を牽引する地場優良企業の経営者15人が講師として登壇し、兵庫経済の動向や自社の事業と地域貢献活動を講演。
- ③成果（効果等）
- 兵庫県立大学学生の県内企業への認知度アップと地元経済の理解向上
- 講演企業の人材採用支援による当行ブランド力の向上

寄付講座内容	
講義名(テーマ)	地域企業の戦略と経営
場 所	兵庫県立大学神戸商科キャンパス
時 期	2018年度後期(2018年10月～2019年1月)
対 象	経済学部・経営学部の全学年
講 座 数	全15回(90分/回)
受 講 者 数	約200名
講 義 内 容	各回当行取引先企業の経営者が講師として登壇。企業の属するマーケットの特徴や変化、それに対応する戦略等を講義いただき、当該企業の活動内容や、地域における貢献度合いに対する理解を深め、受講学生の視野を広める。



受講者の声

- ・ 地元兵庫県にこのような企業があるとは知らなかった。
- ・ 就職活動中にこのような企業を知っていたら、進路が変わったかもしれない。
- ・ 今まで興味はなかったが、就職活動の際この業種も候補にしようと思う。
- ・ 企業経営者の考えが直接聞ける貴重な体験。毎回楽しみにしている。

福山市立大学「産業創生実践演習」開講 (福山市人材確保対策パッケージ)



①背景・経緯等

■当行は福山市と地方創生に関する包括連携協定を締結しており、福山市の人材確保対策パッケージ政策の一環として行われた産業創生実践演習において、「地方銀行と地方創生」について講義・運営を実施しました。福山市立大学講義への運営協力は地元金融機関としては初めての取組となりました。

②取組の内容

■当行は全15回の講義のうち7回を担当し、銀行業務のほか事業性評価を活用した企業分析の講義やグループワークを通じ、企業分析や情報収集方法について理解を深めてもらいました。
■学生を5つのグループに分け、地元企業への訪問・見学を通して、企業に必要なと思われるキャッチコピー及びターゲットを学生目線で考えてもらい、「学生から企業への提言」という形で、訪問企業に対して約10分のピッチにより発表してもらいました。

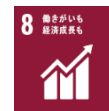
③成果（効果等）

■地方銀行の取組や地方創生について知ってもらおうと同時に、企業分析を通して地元企業について深く研究し、魅力に気づいてもらうことで、人材還流の一助となることが期待されます。
■ピッチを審査した訪問企業からも、学生の視点で考案されたキャッチコピーに対して多くの高評価を頂きました。



講義風景

課題解決型インターンシップ



①背景・経緯等

- 「地域に貢献できる人材」の育成、成長を目的に、地域が抱える課題解決に学生が取り組むインターンシップを開催

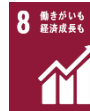
②取組の内容

- 山口県下松市が東京五輪（ベトナムバドミントン女子）のホストタウンに登録されたことを受け、「東京五輪ホストタウン“おもてなしプラン”」の企画立案を課題とし、全5回開催。
- ミズノ株式会社より講師を招聘。
- 最終回には、各地公体のホストタウン担当者に向けたプレゼンテーション会を開催。

③成果（効果等）

- 参加者：徳山大学37名
- 学生の“おもてなしプラン”のアイデアを取り入れることを決定
- 地公体と大学との連携強化





人材紹介業務参入による人手不足への対応

①背景・経緯等

- 愛媛県内でも、地元企業の抱える後継者問題や人手不足などの人的課題に直面しており、質の高い人材紹介を通じて、生産性向上や持続的成長の後押しを行うことが求められている。
- 金融庁の金融機関向け監督指針の改定により、銀行本体の人材紹介業務参入が可能となったことから、2019年1月、有料職業紹介事業の許可を取得。2月から業務取扱を開始した。

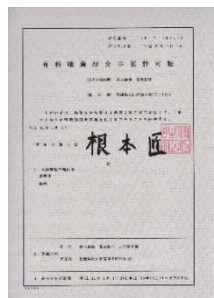
②取組の内容

- 基本姿勢：お客様の求人ニーズをしっかりと認識し、質を重視した丁寧な紹介業務に努め、企業の持続的な成長に貢献する。人材の仲介機能を発揮する。
- 外部連携：当行単独で求人ニーズにお応えできない場合にも備え、人材紹介会社との提携も積極的に進めている。アイ・ジョブ・ネット株式会社との提携により、高度外国人材のマッチングサービスを開始した。
- 啓蒙活動：2019年4月、中小企業を取り巻く採用環境を踏まえ、また出入国管理法の大幅改正を受け、外国人労働者を採用する場合の留意点等についてセミナーを開催。

③成果（効果等）（2019年8月末現在）

- 人材紹介業務の開始後、当行人材3名を紹介。
- 人材紹介の提携先は4社。（株）日本人材機構、（株）マイナビ、（株）DSBソーシング、アイ・ジョブ・ネット（株）

「有料職業紹介事業許可証」



「人手不足対策セミナー」



高校生向け就職支援 企業訪問バスツアー

①背景・経緯等

- 全国でも低い宮崎県における高校生の県内就職率を受け、高校生の地元企業への就職者数の増加と企業における人材確保を図ることを目的に開催。3年連続3回目の実施。

②取組の内容

- 高校生にそれぞれの企業が持つ魅力や雰囲気を感じてもらうために、地元企業4社をバスにて訪問。各企業の担当者による事業内容説明や現場見学、高校生と企業による意見交換を行った。

③成果（効果等）

- 1回目の開催では参加者2名が訪問企業に就職。3年連続3回目の実施となり、各高校や生徒の参加意識も高くなっています。実施後のアンケート結果からも、目的を持ったの参加出来大変参考になった、地元意識が高まった、などといった結果が出ており、業種の異なる地元企業を訪問することで、キャリア体験としての成果も出ております。

参加した生徒ら49名



建設業現場の責任者から説明



模擬披露宴を体験





外国人技能実習生制度を活用した経営支援活動

①背景・経緯等

- ・お取引先への経営改善活動の中で、特に地元鹿児島島の基幹産業である第一次産業（農業分野）を中心に人手不足の課題が顕著であった。
- ・また、急速な高齢化に伴うヘルパー等の介護支援の人材が今後大きく不足する状況において、平成29年11月に新たに同制度に「介護職種」が追加されたことを機に、同じく課題を抱えていた医療機関や介護事業者に対して人材確保の提案が可能となった。

②取組の内容

- ・地元の2つの協同組合と提携し、お取引先企業の人手不足の問題解決を図るために同制度の活用支援による技能実習生の提案を積極的に行った。また2組合と連携することで、複数国の実習生の紹介や介護関係・自動車整備など幅広い業種からのニーズに対応可能となった。
- ・外国人技能実習生の受け入れを検討しているお取引先企業20社と、技能実習生の送り出し機関のあるベトナムに直接出向き視察を行うことで、現地の教育環境や採用事情等、技能実習生への理解を深めることができた。
- ・業務提携先の協同組合から講師をお招きし、「外国人技能実習制度」の概要説明や情報提供にとどまらず、具体的な事例を交えた実践的なセミナーを開催した。

③成果（効果等）

- ・第一次産業（農業分野）、建設業、介護職を中心に企業成約（受け入れ）数28社、人数合計85名。
- ・外国人雇用による人材確保支援を契機にメイン化が図れ、また労働力確保による事業拡大に伴い設備投資のファイナンス支援に繋がった。
- ・今後も、基幹産業である第一次産業はもとより、地域経済の持続的な発展のためにお取引先企業のサポートを目指します。

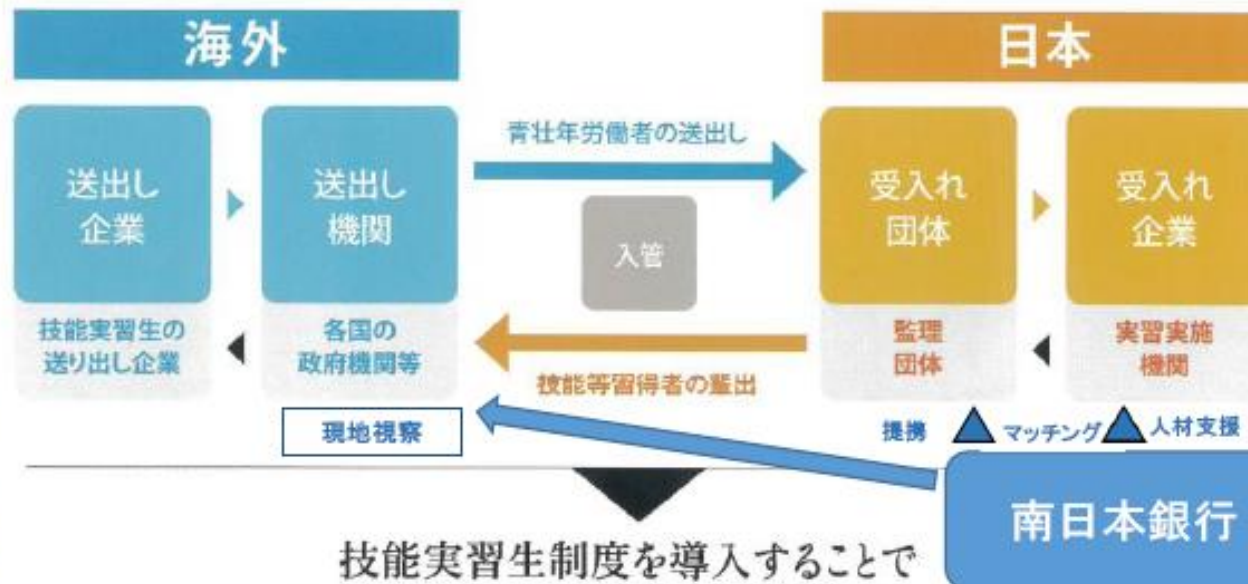
外国人技能実習生を活用した経営支援活動



送出し機関を見学し実習生と面談する受入れ企業



送出しが決まり日本語を必死に学ぶ実習生



当行支援にて受入れた鹿児島市内第一号の介護技能実習生

実習生、派遣企業のメリット

- 日本の高い技術を学ぶことができる
- 帰国後、海外展開の際に日本の企業とつながることができる
- 事業活動の改善、生産性を向上させることができる

受入れ企業のメリット

- 社内の活性化、社員のスキルアップ
- 経営のグローバル化のきっかけになる
- 生産性向上への貢献につながる
- 技能実習生を軸とした海外展開ができる

1. 地域や企業の持続可能な発展への貢献

(3)大規模災害からの復興支援

「北海道活力強化金融協定」



①背景・経緯等

- 2018年9月に発生した北海道胆振東部地震からの復旧・復興や震災を契機とした北海道の更なる活力強化に資する取組みの支援を目的に、同年10月に当行、北海道銀行および日本政策投資銀行の3行による「北海道活力強化金融協定」を締結

②取組の内容

- 協働第一弾として、2018年10月に期限一括返済型ローン等のリスクマネー供給を行う「北海道活力強化ファンド」を設立(ファンド総額15億円)
- 協働第二弾として、2019年4月に日本政策投資銀行が協力する形で「震災時元本免除特約付き融資」を商品化(1先あたり最大10億円)

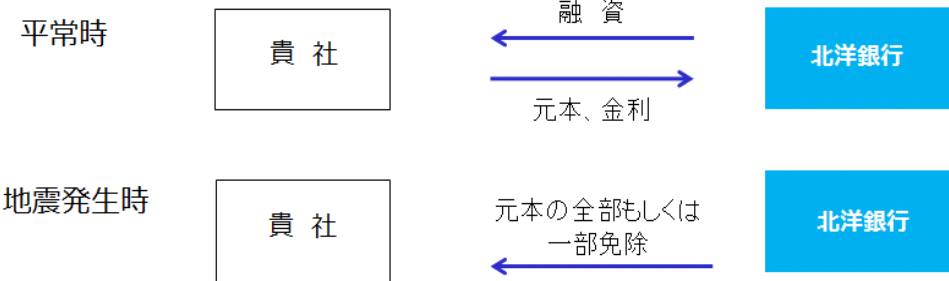
③成果（効果等）

- 「北海道活力強化ファンド」3社に対して投融資を実行('19/7基準)
- 「震災時元本免除特約付き融資」3社に対して融資を実行('19/7基準)

北海道活力強化ファンド概要



震災時元本免除特約付き融資概要



あらかじめ定められた条件を満たす地震（＝トリガーイベント）が発生した場合、融資元本の全部または一部が免除される仕組みです。

西日本豪雨災害復興応援 地方創生「トマトアグリ フードフェア2019」の開催について



①背景・経緯等

- 優れた「食品」「農産物」を有し、販路開拓に意欲的な中小企業者等（農業者含む）に対して、商談の場や課題解決の場を提供し、地方創生・地域経済の振興に寄与することを目的とし、食に関する大規模な商談会を実施。

今回の特色

- 西日本豪雨災害復興応援の一環として、復興応援ブースを設置（15社）。
- 広島県、愛媛県の西日本豪雨災害の被災企業をセラーとして招致（6社）。

②取組の内容

- 展示商談会（展示者 62小間）
- 販路開拓商談会（セラー 92 社参加）
- 展示商品コンテスト（展示商談会参加者の自慢の新品を募集し、コンテスト実施）
- トマトアグリビジネスセミナー（HACCP/GAPの最新動向とビジネスチャンス他）

③成果（効果等）

- 販路開拓商談会 商談件数380件
- 当日来場者数1,442名

展示商談会



販路開拓商談会



展示商品コンテスト



周防大島町応援定期預金発売



①背景・経緯等

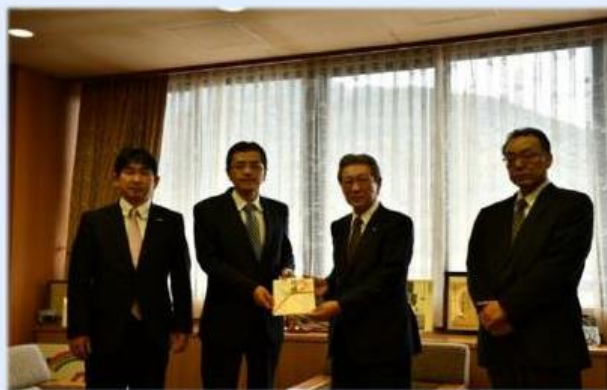
- 山口県大島郡周防大島町の大島大橋損傷に伴う被害の復興支援を目的に寄付金付定期を発行

②取組の内容

- お預入れ総額に応じた寄付金付定期預金を発売し、お預入れ総額0.01%相当額（500万円）を周防大島町へ寄付

③成果（効果等）

- 当初2019年2月末までのキャンペーンとしていたが好評につき3月末まで延長
- 寄付金については、当初予定の寄付金最大額500万円を大幅に超え、1,000万円を周防大島町へ寄付



～寄付金贈呈式～
（周防大島町役場にて開催）



西日本豪雨災害の復興支援



①背景・経緯等

- 2018年7月に発生した西日本豪雨では、住民の生活や地域産業に甚大な被害が及び、一日も早い復旧復興が課題となっている。災害により被災された地域・被災者に対し、被災直後から、さまざまな復興支援に努めている。その代表的な取り組み事例を報告する。

②取組の内容

- グループ補助金：愛媛県中小企業等グループ施設等復旧整備補助事業の公募に際し、被災された事業者の復旧・復興の後押しを目的に、当行主導のグループを形成。グループの復興事業計画書を取りまとめ、よろず支援拠点等と連携し、書類精査を実施。なお、同計画書作成には、愛媛県行政書士の有料代書サービス等の紹介を行い、フォローに努めた。
本グループの構成員は、2019年7月末時点で25事業者。
- 合同相談会開催：被災直後から、相談窓口（休日・時間外含む）を設置し、相談に応じた。また、中小企業・事業主を対象に日本政策金融公庫との融資に関する合同相談会も順次開催（計3回）。融資手続きの簡便化、条件変更等に努めた。
- 復興支援型私募債：私募債発行手数料の一部を災害義援金として寄付する商品取扱を開始。
累計15先、1,430百万円の私募債を受託（2019年8月末時点）
- その他：行員によるボランティア参加、銀行・行員による義援金贈呈など

③成果（効果等）

- 被災地域や被災した中小企業の復興が進んでいる。

2. 企業のライフステージに応じた 地域活性化の取組み

(1) 創業・新事業開拓支援

自治体との地方創生連携協定に基づく工業団地への企業誘致

9

産業と技術革新の基盤をつくろう

17

パートナーシップで目標を達成しよう

①背景・経緯等

- 当行が上山市と締結している「地方創生の連携に関する協定（企業誘致に関する連携・協力等）」に基づき、当行業務提携先のきらぼし銀行から紹介を受けた企業に「かみのやま温泉インター工業団地」を紹介、土地売買予約締結となったもの。

②取組の内容

- 業務提携先であるきらぼし銀行より、将来的な工場移転を計画している企業情報を入手。山形県産業立地室と情報交換を行いながら、上山市・きらやか連携協定会議にて企業紹介。
- 工業団地の分譲開始に伴い、当行ときらぼし銀行で連携し上山市と企業の面談をセッティング。市から企業へのプレゼン支援の協議を行うとともに、企業の工業団地視察を実施した。
- 連携協定に基づき自治体と金融機関の連携がスムーズに行われたことで、当初の情報提供から1年8ヶ月での土地売買予約締結となり、企業・自治体双方にとって大変有意義な連携となった。

③成果（効果等）

- かみのやま温泉インター工業団地進出第一号であり山形県知事も面談する等報道にも大きく取り上げられ、業界からも注目されている。



2019年7月9日
山形新聞掲載

販路開拓支援（バイヤー現地視察）

①背景・経緯等

- 岩手県および金融機関等の主催で、例年開催する「いわて食の大商談会」において、生産者・出展企業者とバイヤーとの商談の質を高め、成約率を上げるための支援としてバイヤーを連れた現地視察を企画したもの。

②取組の内容

- 「いわて食の大商談会」にて、例年当行が招聘するバイヤー（商社、レストラン経営者、シェフ等）約10名を生産者・出展企業者の産地または工場へ案内し、現地視察による具体的な商談の場を提供。

③成果（効果等）

- 商談会での商談に加え、直接、生産・製造現場を見ることで、商談成約率が上がり、バイヤーおよび生産者・出展企業者からも好評価を得ている。
- 普段は聞けないシェフ等からは、エンドユーザー目線の貴重な意見を聞けるため、エンドユーザーをイメージした具体的な生産・製造の見直しを進めることができる。





新事業支援事例（食と観光）

①背景・経緯等

- もともと別事業の経営をしていたA社のX社長。ホテルマンだったキャリアを活かし「美味しいジビエと厳選したワインを寛いで愉しめる」オーベルジュ（※）経営に乗り出したいとのご相談により支援開始。

※主に郊外や地方にある宿泊設備を備えたレストラン

②取組の内容

- オーベルジュ新設の計画時は、開業前の準備や現地訪問の実施による金融および利用者目線を踏まえた事業計画の検証し、金融支援を実施。また、開業後の経営アドバイスなど新事業開始を当行が一貫して支援した。

③成果（効果等）

- 豊富な湯量を誇る花巻南温泉郷の入り口界隈に、オープンした「華胥の郷」では、本格的なジビエ料理をじっくり味わえるオーベルジュとして注目されている。

和モダンをコンセプトに斬新さの中にも落ち着いたこだわりの空間づくり



女性にも食べやすい繊細な味を追求



創業支援セミナー・プチ起業カフェ



①背景・経緯等

- 新たな企業を創出し、企業活動が活発に行われる福島を創るため。

②取組の内容

- 県内15市町から認定連携創業支援者事業者として認定を受け、各地区で開催。
- 1サイクル3～4回、年1～2回開催し、各回10～15名程度の参加者募集。
- 参加しやすい時間帯（18：30～20：00）に銀行本支店等で開催。

③成果（効果等）

- 累計開催数：275回、延べ参加人数：2,737人、創業者数：60名



地元3大学との「創業スクール」開催による創業支援

8

働きがいも
経済成長も

17

パートナーシップで
目標を達成しよう

①背景・経緯等

- 地方創生や地域経済の活性化を図るため、これから創業を目指す社会人・学生や、起業後間もない経営者を対象に、「創業スクール」を開催するとともに、各支援機関と連携した伴走型創業支援に取り組むもの。

②取組の内容

- 当行と群馬大学・前橋工科大学・共愛学園前橋国際大学の主催による「創業スクール」を開催。
- 県や市町村、信用保証協会、県産業支援機構等が後援となり、重層的な支援態勢を整備。
- 主なカリキュラムは、「創業の心構え」「ビジネスプランの作成」「成功事例の解説」「創業資金と融資制度」「支援機関の取り組み」「WEBを活用したマーケティング」など。
- 経産省「認定創業スクール」に認定。

創業
スクール

参加費
無料

群馬大学、前橋工科大学、共愛学園前橋国際大学及び東和銀行では、活動性ある若者やアイデアで活躍しようとする学生・社会人及び起業後間もないハンデチャー経営者に対して、自社設立方法、資金調達、ビジネスプラン作成、起業に必要な法的知識の提供と併せて、弊社が市場中の経験者・知識者による個別指導や相談窓口を設けて「創業支援」を実施いたします。

【開催期間】 平成30年 11月25日(木)
11月26日(金)
12月6日(木)
12月13日(木)
12月18日(金) (全5日・全5回開催)

【開催時間】 18:30~20:30

【開催場所】 前橋市創業センター (前橋市千代田町2-7-10)

【主 催】 群馬大学・前橋工科大学・共愛学園前橋国際大学・東和銀行

【共 催】 群馬県・前橋市・群馬県信用保証協会

【後 援】 群馬県・前橋市・前橋市信用保証協会・群馬県立女子大学・群馬県立女子大学
群馬県産業支援機構 (群馬県立女子大学支援拠点)

【募集期間】 平成30年10月1日(月)~11月2日(金)

【対 象】 起業を考えている方
学生(学部・大学院)
けいぞう型でないハンデチャー企業
社会人(大学教員・企業人一般)
創業に興味のある方

定員
20人

【申込先】 東和銀行レシーション・ワンストップセンター 群馬県営業課 (前橋・大宮・後援)
TEL: 027-224-1100 FAX: 027-224-3400
E-mail: ts1600@ts.towa-bank.co.jp

③成果（効果等）

- 脱サラし農業法人の設立（ブルーベリー農園）を目指す創業スクール卒業生に対し、群馬県よろず支援拠点と連携し、具体的で実現可能な事業計画の立案を支援。
- 苗木や溶液栽培用機械の設備資金として、農業信用基金協会と連携した融資を実行。

65

Copyright (c) The Second Association of Regional Banks. All rights Reserved.

「東和農林漁業6次産業化応援ファンド」の出資による創業事例



①背景・経緯等

- 農・食分野における地域経済の活性化に向けて、農林漁業成長産業化支援機構（A-FIVE）との共同出資により「東和農林漁業6次産業化応援ファンド」を設立し、1次・2次・3次産業者との連携による新たな事業機会の創出を図るもの。
- これまで、群馬県の酪農家による、地元産生乳を使用したジェラートの製造・販売にかかる事業計画の立案支援や出資などの実績あり。

②取組の内容

- 埼玉県深谷市は全国屈指のねぎ産地であり、国産ねぎの需要は高いものの供給は不安定で不足気味となっており、大手量販店や外食メーカー等から安定的な供給を求められている。
- 事業者は、ねぎの生産の他、結束・包装・簡易カットを行なう加工・冷蔵工場を新設し、生産・加工・販売までの一貫体制の構築を計画。
- 設備投資が多額となることや、一定の資金回収期間を要することに加え、ファンド出資による信用補完を期待して本件に至ったもの。
- 当行は、リレバン推進部お客様応援室がA-FIVEと連携し、事業者と共に具体的で綿密な事業計画の立案を支援。



③成果（効果等）

- 令和元年7月、事業計画が承認され、東和農林漁業6次産業化応援ファンドから30百万円の出資となる。
- 加工・冷蔵工場の設備資金の融資を予定。

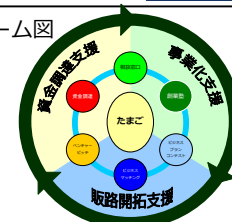
創業・新事業者に対する支援事業



①背景・経緯等

■平成27年2月より「とちぎん地域産業創生プログラム」の運用を開始し、顧客の様々なライフステージに応じたメニューを展開。特に創業・ベンチャー企業に対する“事業化支援”“販路開拓支援”“資金調達支援”の充実を図っている。

創業支援スキーム図



②取組の内容

■①とちぎん創業塾【入門編】【実践編】

創業に必要な知識（経営戦略、販路開拓、財務会計、労務管理）の講義を実施。金融機関が主となり実施するケースは少なく、本事業は宇都宮市・小山市・高根沢町と連携し、経済産業省の特定創業支援事業に認定されている。



■②とちぎんビジネスプランコンテスト

第3回は「地域発！羽ばたく起業家」をテーマにビジネスプランコンテストを開催。一般公開によるプレゼンテーションによるビジネスプランのPRの他、ファイナリスト5名には個別に中小企業診断士等の専門家を派遣し、約3ヶ月間にわたり、事業化にむけたブラッシュアップを支援した。



③成果（効果等）

■①これまでに83名が修了。内、創業済または修了後創業した方40名が事業をスタートし、資金調達支援の他、販路拡大に向けた支援ができた。

■②これまでに169名が応募。全ファイナリスト15名の内、14名が事業をスタートし、資金調達支援の他、経済産業省主催「第5回全国創業スクール選手権」に上位2組を推薦し、中小企業庁長官賞を1名が受賞する等全国規模でのPRの一助となることができた。全ての応募者に対し、本部、営業店の他とちぎんグループが一体となった支援を実施している。



コンテストの様子

日本政策金融公庫との協調融資商品の開発



①背景・経緯等

日本政策金融公庫とは以前から「業務連携・強力に関する覚書」を締結し、地域経済の活性化に向け連携を行っていた。今回さらなる連携強化を目指し、「創業期・成長期」にあるお客さま向けの協調融資の開発を行った。

②取組の内容

神奈川県内に本店所在地を置く、

- 「創業期」のお客さま向け商品：神奈川創業サポートローン
- 「成長期」のお客さま向け商品：神奈川事業応援ローン

の協調融資商品の取扱いを開始し、地元企業への積極的な資金支援に努めている。

③成果（効果等）

業歴の浅い「創業期・成長期」の事業所に対して、協調融資対応が可能となったことで、資金調達の選択肢が大幅に広がった。経営側としても中長期的な経営計画を立てやすくなったことで、企業の事業規模発展に貢献している。

「創業期・成長期」
法人・個人事業主

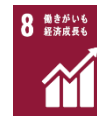


日本政策金融公庫



神奈川銀行

創業期における支援



①背景・経緯等

- 新潟県の2018年新設法人率は全国最下位【2.5%（全国平均4.7%）】出所：東京商工リサーチ調査】となっており、地域を活性化させるためには、創業者の発掘と育成が喫緊の課題である。当行では「創業・第二創業」を戦略的推進分野と位置付け、本支店が連携して積極的に創業支援に取り組んでいる。

②取組の内容

- **（1）地方創生「たいこうビジネスプランコンテスト」**・・・平成27年度より新産業・新市場創出による地域活性化に寄与することを目的に開催している。応募されたプランが事業化へと繋がるよう外部有識者によるブラッシュアップ支援を行うとともに、入賞者に対しては販路開拓支援や必要に応じ外部専門家との連携を通じて事業化に向けたサポートを行っている。
- **（2）たいこう創業塾**・・・平成28年度より創業希望者に対し創業に関する基礎知識の習得を目的に（公財）新潟市産業振興財団（新潟IPC財団）と共催で開催している。平成30年度は全7回で開催し、「経営」「財務」「販路拡大」「人材育成」および創業者の体験談を交えたものとし、モチベーションの維持にも配慮した内容で実施した。



③成果（効果等）

- **（1）**新潟県内を中心に創業希望者や学生から平成27年度42プラン、28年度36プラン、29年度21プラン、30年度33プランの応募があった。これまで4年間で20プランが事業化に至っている。
- **（2）**平成28年度は8名、29年度は9名、30年度は12名の参加があった。



知財ビジネスマッチングinふくほう



①背景・経緯等

- 地方の技術力を有する中小企業に対し、大企業が保有する開放特許（シーズ）を紹介し、大企業とのマッチング機会を創出することにより、新商品開発や新事業展開へと繋げる。

②取組の内容

- 近畿経済産業局に加えて、独立行政法人工業所有権情報・研修館 近畿統括本部、FOIP（産学官金：ふくいオープンイノベーション推進機構）等と共催、連携して開催。
- 本年度は、おもてなし、観光への貢献（新商品開発）として、食に関する大企業ライセンサー キューピー(株)、アークレイ(株)の開放特許とのマッチングを図る。

③成果（効果等）

- 8月2日開催のセミナーには13社、個別相談会には7社が参加。
- 2018年、特許庁より中小企業等知財金融促進事業に採択された「下請脱却・自社製品開発」への伴走支援事例について「知財金融フォーラム」において、事例発表。（当行含め3行庫）
- 2017年、第4回知的財産活用支援大賞を受賞。（金融機関初、福井県内初）





「奥三河蒸留所」開設への連携協力

①背景・経緯等

- エッセンシャルオイルの製造販売を営む取引先が奥三河地域の豊富な森林資源に着目しているとの情報。
- 当行と包括連携協定を締結している新城市が抱える「遊休施設の活用」の問題。
- 当行が2者を仲介して地方創生につながる可能性がないか検討を開始。

②取組の内容

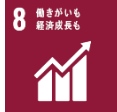
- 奥三河地域の森林(スギ・ヒノキ等)からエッセンシャルオイルの抽出ができないか相談、奥三河地域の林業関係者等とのビジネスマッチング。地元業者による間伐材の供給体制を整備。
- 奥三河地域で製造拠点(蒸留所)となる遊休地を確保したいとの相談、体験施設やカフェの併設も計画。廃校利活用を検討していた新城市と協議したが近隣住民の反対や水道・電気設備等が不十分との結論、庁内調整した結果、新城市(観光課)が保有していた旧レストハウスの施設活用で合意。

③成果(効果等)

- 2019年2月に「奥三河蒸留所」を開設、4月には「板敷川テラス」として体験工房、ショップ、カフェを併設し営業開始。
- 観光客の受入、地元雇用もスタートし関係人口の増加を見込んでいます。



創業Café Womanの開催



①背景・経緯等

- 当行は従前より日本政策金融公庫や支援機関と連携し、創業者支援を目的としたセミナー「創業Café」をシリーズ展開している。
- 女性活躍が期待される中、愛知県が女性創業を重点施策として取組んでいることもあり、新たな取組みとして、ターゲットを女性創業者に限定した「創業Café Woman」を日本政策金融公庫、愛知県信用保証協会と共催した（2019年5月開催）。

②取組の内容

- 当行の女性活躍推進チーム「チームひまわり」をはじめ共催3機関の女性チームが連携し、セミナーの運営・参加者支援を行うもの。
- ビジネスプラン発表会では女性チームが女性目線での提案や金融機関としてのアドバイスを実施した。

③成果（効果等）

- 女性チームが協力することで、女性ならではの視点での意見出し・提案が可能となり、他の女性創業セミナーとの差別化に繋がり、参加者から高い支持を得ることができた。

カリキュラム

【1部】「今から始める SNSでファンづくり」（60分）

講師：株式会社 eight 代表取締役 鬼木 利恵 氏

【2部】「先輩起業家の体験談」（20分）

講師：株式会社 ウーケン 代表取締役 佐々木 亜由子 氏

【3部】各種ご案内（創業支援施策や女性チームの取組紹介）（20分）

【4部】ビジネスプラン発表会（60分）

【5部】交流会・個別相談会（飲み物、お菓子付き）（30分）

ビジネスプランについて話し合う様子



ビジネスプランコンテストによる創業支援



①背景・経緯等

- 創業・第二創業を支援することによる地域経済の活性化に資するため、当行が属する金融グループの三十三フィナンシャルグループとして「33FGビジネスプランコンテスト」を開催した。

②取組の内容

- 創業・新事業展開・新分野進出のビジネスプランを公募し、ブラッシュアップのうえ審査を行い、優秀なプランに対し授賞を行った。
- 受章者に対し、ビジネスプランを事業化するためのサポートを行った。

③成果（効果等）

- 第1回（2018年度）は35先の応募に対し、グランプリ1社他8先に対し授賞を行った。
- 学生からの応募も活発であり、若年者層における創業に対する関心の高まりを認識出来た。
- 2019年度については現在募集期間中であり、順調に応募件数を伸ばしている。



「LED関西(関西女性起業家応援プロジェクト)」に 参画し、女性起業家支援を実施



①背景・経緯等

- LED関西(関西女性企業家応援プロジェクト)のフレームワークを活用することで、地域経済の発展に寄与しながら、顧客基盤拡大にも繋がるため。

②取組の内容

- 経済産業省が実施している「LED関西(関西女性起業家応援プロジェクト)」にサポーター企業として参画した。
- 当行をはじめとするサポーター企業各社は、ビジネスプラン発表会を通じて、継続的支援に資する独自の支援コンテンツ（サポーター賞）を設けており、当行は特に事業内容に共感した5名の女性起業家に対して、「大正銀行トモニSmile賞」を授与した。

③成果（効果等）

- 授与後、お一人おひとりとお会いし、事業の円滑な展開に必要なクラウドファンディングを活用した資金調達のご提案のほか、当行お取引先の紹介などのマッチングを実施。



トマト創業支援ファンド活用によるスタートアップ支援

①背景・経緯等

- 創業支援は、地域経済を活性化し、雇用を創出する施策として、地方創生の重要なテーマとなっていることを踏まえ、当社が推進する本業支援活動の一環として、創業支援に一層強力に取り組む、地域の活性化に貢献していくため、主として岡山の創業者を対象に小口のエクイティファイナンスを提供する創業者向けのファンドを組成しスタートアップ支援。

②取組の内容

- 名称： トマト創業支援投資事業有限責任組合（略称：トマト創業支援ファンド）
- 設立日： 2017年10月31日（火）
- ファンド総額： 300百万円
- 出資者内訳： 株式会社トマト銀行 297百万円、
フューチャーベンチャーキャピタル株式会社 3百万円
- ファンド運営会社： フューチャーベンチャーキャピタル株式会社
- 存続期間： 2025年12月31日まで

③成果（効果等）

- 出資先累計 9社 出資総額119百万円（2019年7月現在）

2019年2月
出資額 15百万円
(株)TRY HOOP
プロバスケットボール
チーム運営
2019年10月にBリーグ
参戦予定。





スタートアップ企業を生む土壌作り 「Unicornプログラム」

①背景・経緯等

■2018年度より、地域からスタートアップ企業を輩出する仕組みづくりとして、山口フィナンシャルグループでは「Unicornプログラム」を実施しています。

■2018年度の山口県開催に続き、2019年度は広島県で開催しました。

②取組の内容

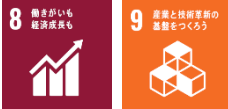
■広島県を始めとする地域の産学官金をアクセラレーターとし、全国で活躍するスタートアップと地域のオープンイノベーションを開催。全国から集まった10社のスタートアップが登壇し、地域の総勢約600名のアクセラレーターに向けた本選ピッチを行いました。

③成果（効果等）

■本選ピッチに登壇した10社のスタートアップに対して、観戦した地域アクセラレーターからの資本・業務提携の要望は443件集まりました。今後、具体的な資金調達や業務提携の調整を行い、地域の課題解決に結びつけてまいります。



工場誘致による地元雇用の創出



①背景・経緯等

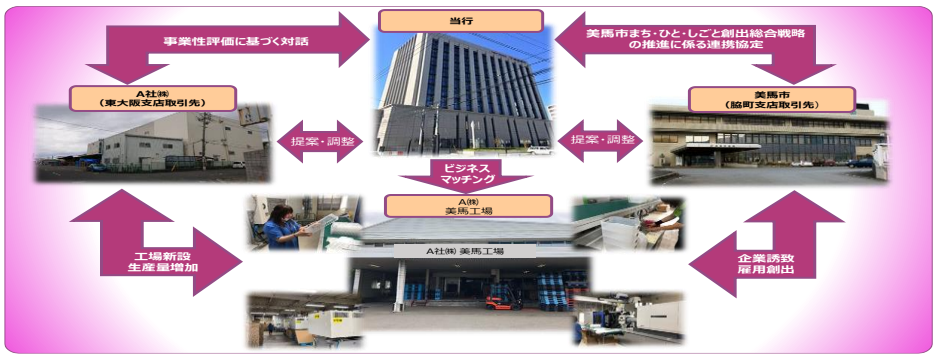
- 大阪府東大阪市に本社を置く対象企業のA社はプラスチック製品製造(販売)を主体に事業展開しており、「増産体制の必要性」「BCPへの対応」等に課題を有していた。
- 顧客との対話の中で上記課題を確認した当行は、人件費(大阪と徳島の最低賃金の差)および諸経費(廃棄物コスト)等を勘案し、地方への拠点拡大はA社にとってメリットが大きいと判断。徳島県内の物件情報提供等の支援に至ったもの。

②取組の内容

- A社に対し、徳島県美馬市への工場誘致を支援したことにより地元雇用が創出。また、工場新設に際しビジネスマッチングを実施し、地元事業者の(販路拡大による)売上向上につながった。

③成果(効果等)

- 地元雇用の創出20名(将来的には100名体制を目指す)
- 工場新設に際し、A社へ「設備工事業者」「外注先」「運送業者」「美装業者」等16の地元事業者を紹介。ビジネスマッチング(成約)により、地元事業者の売上向上につながった。
- 当行は、設備資金および運転資金融資(2.3億円)を取組み





えひめイノベーション起業塾の開催

①背景・経緯等

- 愛媛県では、事業所の開業率が横ばいの一方、廃業率が増加傾向にある。（厚生労働省調べ）本気で事業を成功させたい起業家と後継者候補を集め、成功する経営者育成し愛媛経済を盛り上げようと「えひめイノベーション起業塾」を2019年3月に開講した。

②取組の内容

- 概要：県内外で活躍するゲスト講師を招き、全7回の講座・相談会を開催した。
経営戦略から資金調達、マーケティングなどの基礎知識を学びながら、塾生各自のビジネスプランを講師や塾生が共にブラッシュアップを図った。
- 塾生：1年以内に起業を目指す人、5年以内に起業した人、後継者候補の県内男女20名。
- プレゼン：2019年9月、当塾で学んだ成果の最終プレゼンテーションを実施した。同時に、愛媛県内で起業から上場までを経験した経営者による特別講演も開催した。（マスコミにも公開）

③成果（効果等）

- 当塾を通じて、独創的なビジネスモデル創造に寄与した。
- 当塾期間内に4名が起業したほか、起業していた塾生の事業拡大や、塾生間のマッチング等の波及効果も見られた。

第1回開催：2019年3月9日



最終プレゼン実施：2019年9月14日





日本政策金融公庫との連携融資商品の取扱開始

①背景・経緯等

- 当行では、平成27年11月に日本政策金融公庫と「創業支援等に係る業務連携・協力に関する覚書」を締結し、取引先企業の経営支援等において連携を図っております。
- 締結当初は、創業支援に重きを置いておりましたが、取引先企業のライフステージに応じた融資メニューの提供等を実施するために、平成30年12月に日本政策金融公庫と「業務連携・協力に関する覚書」を締結し、中小企業者等に対する協調融資や情報提供等連携事業の強化に取り組んでおります。

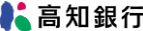
②取組の内容

- 当行では、高知県政浮揚の指針である「高知県産業振興計画」の具体的施策「地域アクションプラン」に連動した融資商品「こうぎん地域ブランド応援融資」を取り扱っており、平成31年3月、連携による地域活性化への貢献を目的に、同融資と日本政策金融公庫の制度融資をパッケージ化した「こうぎん地域活性化応援連携融資」の取り扱いを開始しました。
- 令和元年7月、連携融資第2弾として、県の主要産業である一次産業の更なる活性化を図るため、当行の『こうぎん農林水産応援投融資Ⅱ「融資」』との日本政策金融公庫の制度融資をパッケージ化した「こうぎん農林水産応援連携融資」の取り扱いを開始しました。

③成果（効果等）

- 令和元年5月、「こうぎん地域活性化応援連携融資」の第1号案件として、高知市内企業に対する創業資金について協調して取り組みました。
- 現在、検討中の協調案件もあり、連携融資の活用を通じて地域経済の活性化に貢献してまいります。

日本政策金融公庫との連携融資商品の取扱開始

高知銀行

JFC 日本政策金融公庫

高知銀行・日本政策金融公庫 連携応援プラン

こうぎん地域活性化応援連携融資

総額 1 億円までの事業資金を、
高知銀行と日本政策金融公庫が連携して応援します！

	こうぎん地域活性化応援連携融資	
	高知銀行	日本政策金融公庫
ご利用いただける方	高知銀行の営業区域内で、下記①～③のいずれかの事業を営んでいる、またはこれから事業をはじめようとする法人・個人 ①中小企業地域資源活用促進法に基づき、都道府県が指定している地域産業資源を活用した事業 ②地域の商標を活用した事業 ③高知県産業振興計画の地域アクションプランの認定事業または付随する事業	
融資制度	こうぎん地域ブランド応援融資	新創業融資制度、新事業活動促進資金、地域活性化・雇用促進資金 等
融資額	原則として、総額 1 億円以内	
	5, 0 0 0 万円以内	各融資制度で定める金額の範囲内
融資利率	当行所定の利率	
融資期間	運転資金：1 年以上 1 0 年以内（元金返済据置きは原則 1 年以内） 設備資金：当行所定の基準期間（元金返済据置きは原則 1 年以内とし、設備計画に基づくものとします）	各融資制度で定める返済期間
保証人	原則不要。ただし「経営者保証に関するガイドライン」に基づき当行が検討の結果、経営者による保証をお願いすることもあります。	お客さまのご希望を伺いながらご相談させていただきます。
担保	所定の審査によります。	
その他	・審査の結果、ご要望に沿えない場合がございます。あらかじめご了承ください。（融資審査は、両機関が独自に行います。）	

<お問い合わせ先>

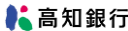
高知銀行：最寄りの高知銀行本支店

日本政策金融公庫：高知支店

国民生活事業 TEL088-822-3191

農林水産事業 TEL088-825-1091

中小企業事業 TEL088-875-0281

高知銀行

JFC 日本政策金融公庫

高知銀行・日本政策金融公庫 連携応援プラン第2弾

こうぎん農林水産応援連携融資

2億円までの事業資金を、
高知銀行と日本政策金融公庫が連携して応援します！

	こうぎん農林水産応援連携融資	
	高知銀行	日本政策金融公庫
ご利用いただける方	高知銀行の営業区域内で、農林水産業を営んでいる、またはこれから農林水産業を始めようとする法人・個人（農事組合法人は除きます）	
融資制度	こうぎん農林水産応援融資Ⅱ「融資」	農業経営基盤強化資金、青年等就農資金、経営体育成強化資金、主務大臣指定施設資金、漁業経営改善支援資金等
融資限度額	原則として、総額2億円以内	
	1億円以内	各融資制度で定める金額の範囲内
融資利率	当行所定の利率	
融資期間	「手形貸付」「融資当貸」：1年以内 「証書貸付」：運転資金は10年以内、設備資金については当行所定の基準期間を適用いたします。	各融資制度で定める融資期間
返済方法	期日一括返済または元金均等返済といたします。 元金返済据置期間は原則5年以内、ただし事業計画や設備計画に基づく期間といたします。*返済回数は年1、2、3、4、6、12回からお選びいただけます。（返済サイクルについては一定とさせていただきます）	各融資制度で定める返済方法
保証人	原則不要。ただし「経営者保証に関するガイドライン」に基づき当行で検討のうえ、経営者による連帯保証をお願いする場合があります。	お客さまのご希望を伺いながらご相談させていただきます。
担保	所定の審査によります。	
その他	・審査の結果、ご要望に沿えない場合がございます。あらかじめご了承ください。（融資審査は、両機関が独自に行います。）	

<お問い合わせ先>

高知銀行：最寄りの高知銀行本支店

日本政策金融公庫：高知支店

農林水産事業 TEL088-825-1091

国民生活事業 TEL088-822-3191

中小企業事業 TEL088-875-0281



自治体との共催の経営者向けセミナーの開催

①背景・経緯等

- 平成29年3月、熊本市に隣接する人口6万人規模の宇城市とふくおかフィナンシャルグループ及び当行にて「地方創生及び熊本地震からの創造的復興に関する包括的連携協定」を締結。
- 平成29年度中に事業承継に関するセミナーを宇城市、宇城市商工会、当行の共催で開催。
- 平成30年度は、創業支援や産業振興をテーマにセミナーを4回開催。

②取組の内容（過去セミナー5回実施、下記は直近2回分の開催内容）

セミナー名	「宇城市での起業において私たちに必要なこと」を考えるワークショップ	「知っておきたい相続セミナー」～資産を上手に使う
講師	(株)FFGビジネスコンサルティング（FFG子会社）より派遣	当行ソリューション営業部 ウェルスマネジメントグループより派遣
開催日時	2018年11月26日(月)	2019年1月30日（水）
開催場所	宇城市ビジネスサポートセンター 創業支援施設「OGAWA Lab.」	宇城市ビジネスサポートセンター 創業支援施設「OGAWA Lab.」
共催	宇城市、宇城市商工会、日本政策金融公庫、当行	宇城市、宇城市商工会、日本政策金融公庫、当行

③成果（効果等）

- 宇城市内の中小企業経営者及び個人事業主が参加。
- ワークショップ形式で自社成長のためのアイデア出しや、事業承継のために今から出来る必要なことを伝えることで、参加者のスキル向上や、今後の起業・企業活性化に貢献できた。



「創業・経営支援セミナー」の継続開催

①背景・経緯等

- 2015年7月に当行と日本政策金融公庫は『創業支援等に係る業務提携・協力に関する覚書』を締結し、相互に連携・協力する体制を構築。同年7月に創業支援連携体制を活用すべく「第1回創業（予定）者向けセミナー」を開催。以後、当行と日本政策金融公庫の創業支援連携体制に対する取組みを浸透・継続させる目的で、毎年同様のセミナーを実施中。

②取組の内容（直近の開催内容）

セミナー名	3人で創業したヌーラボをグローバル企業に成長させるためにやったこと、やらなかったこと
開催日時	2019年2月7日（木）、18:00～20:00
セミナー流れ	【第一部】講演（18:00～19:30） 【第二部】共催団体および協力団体からのご案内（19:30～20:00） 【第三部】名刺交換会（20:00～）
講師	橋本 正徳（株式会社ヌーラボ、代表取締役）
定員	50名（対象者：創業予定者、創業後5年未満の経営者等）
共催	熊本銀行、日本政策金融公庫

③成果（効果等）

- 様々な業種の創業予定または創業後間もない46名が参加。セミナー開催後も定期的なフォローやサポートを継続中、今後も継続開催して支援の裾野拡大を行っていく。

かいぎん創業支援塾の開催

8 働きがいも経済成長も

9 企業と技術革新の協力を促そう

①背景・経緯等

- 経営が不安定な「創業期」にあたる事業者に対し、融資による資金支援だけではなく、「経営目標の実現」・「経営課題の解決」について情報支援を充実させ、地域経済発展に寄与する。

②取組の内容

- 外部専門家と連携し、創業期に必要な知識について全6回のカリキュラムによって体系的に習得する。
(那覇地区：R1.6/8~8/22 北部地区：R1.6/5~7/17)
- 対象者：創業を検討している方・創業後2年未満の方
- 講義内容:①創業の全体像②税務・財務の基礎知識③人事労務の基礎知識④マーケティング競合分析⑤売れる広告作成を学ぶ ⑥事業計画書の作成

かいぎん創業支援塾

那覇開催

実践ベースの創業ノウハウが身につく！

全6回 受講料 10,800円

～成功へ導いた実践的なノウハウを学ぶ6日間～

受講のメリット

①創業に必要な知識とビジネスプランの作成方法を学べます。

②オリジナル経営戦略シートを講師「助言」で「助言」を貰えます。

③受講すると「創業補助金」の申請が可能になり、助成金を受け取れます。

④受講後には、創業支援センターで個別にバックアップいたします。

日程

6/6(木)・6/20(木)・7/4(木)

7/18(木)・8/1(木)・8/8(木)

定員

30名(定員超過の場合は抽選となります)

受講料

10,800円(税込)

申込先

沖縄海邦銀行 本部 本部 本部

申込期間

2019年5月31日

申込方法

電話・FAX・メールにて申し込みをお願いします。

お問い合わせ

TEL:098-867-6665 FAX:098-867-2149

かいぎん創業支援塾

北部開催

実践ベースの創業ノウハウが身につく！

全6回 受講料 7,200円

～成功へ導いた実践的なノウハウを学ぶ6日間～

受講のメリット

①創業に必要な知識とビジネスプランの作成方法を学べます。

②オリジナル経営戦略シートを講師「助言」で「助言」を貰えます。

③受講すると「創業補助金」の申請が可能になり、助成金を受け取れます。

④受講後には、創業支援センターで個別にバックアップいたします。

日程

6/5(木)・6/19(木)・7/3(木)

7/17(木)

定員

20名(定員超過の場合は抽選となります)

受講料

7,200円(税込)

申込先

沖縄海邦銀行 本部 本部 本部

申込期間

2019年5月31日

申込方法

電話・FAX・メールにて申し込みをお願いします。

お問い合わせ

TEL:098-867-6665 FAX:098-867-2149

③成果（効果等）

- 全30名の申込者に対し、創業期に必要な知識・心構えについて学習する場を提供し、新たな企業活動を促進することにより、地域経済の発展に寄与する。



セミナーの様様

2. 企業のライフステージに応じた 地域活性化の取組み

(2)成長産業の育成・企業価値向上支援

新工場建設支援（協調融資）

①背景・経緯等

- 業容拡大により、既存生産設備では生産量が追い付かなくなったこと、また、関東圏等広範囲に向けて販売することを目指し、初の缶ビール製造の新工場を設計・建設したB社。

②取組の内容

- 本社が所在する隣のD町で進めていた、新たな地域コミュニティの形成を目指した「生涯活躍のまち」(CCRC)プロジェクトの一角にある企業誘致エリアへの工場新設を提案。
- 岩手県外および海外展開を見据えた新工場の建設計画とビールを通じたコミュニティづくりの取組みを後押しするための新工場建設資金としての協調融資の実行。

③成果（効果等）

- 新工場稼働にむけてD町居住者からの雇用創出。
- D町内の休耕田を活用し農業振興青年クラブがホップの栽培に取り組み、収穫した『D町産ホップ』のビールを製造し、数量限定ながら直営店にて販売。今後も栽培面積を拡大予定。
- ビールの搾りかすをD町内の産地牛の肥育・繁殖業者へ安価で販売開始。

新工場稼働開始



缶ビール製造機器の設置



新商品の缶ビール



北関東「食」の商談会

①背景・経緯等

- 当行茨城県内の食品を扱う顧客は、かねてから自県以外、特に1都3県（神奈川、埼玉、千葉）への販路拡大意識が強かった。2016年4月に横浜銀行と経営統合したことにより、神奈川県とのビジネスマッチングチャンスが生じた。今回、初めての企画となったが、より有効な商談の場を提供することを模索した結果、神奈川県に本社を置く地場スーパーを中心とした商談会を開催する運びとなったもの。

②取組の内容

- 2018年5月18日実施。バイヤー（スーパー）、サプライヤー（食品を取り扱う顧客）とも事前予約制とし、1コマ30分程度で、ブースを設け個別面談形式による商談を実施。当行、東日本銀行とも本部行員、出展企業の支店長を中心に運営を行い、参加企業の満足度工場に努めた。

③成果（効果等）

- 参加14社のうち3社は販路拡大に実際に結びついた。商談継続中の案件も複数ある。初めての企画でありマッチングできた企業様はまだまだ少ない状態であるが、2回目、3回目と開催することで商談会としての認知度を上げ、顧客満足度の向上に努めたい。



「食の魅力」発見商談会



①背景・経緯等

- 第二地方銀行協会協賛での商談会であり、当行は8回目の参加。当行では例年10社程度を募集しており、出展料の一部補助も行っている。1日間での開催であるが、バイヤーが直接来場しブースを見学できる形態が好評であり、継続して参加企業を募っている。

②取組の内容

- 参加企業7社。うち初出展が6社あり、今回は新しい顔ぶれとなった。（2019年6月12日実施）開会式には頭取の参加頂き、その後出展企業様と面談も行った。当行一般行員もブースの案内で参加（支店行員7名、本部行員4名）し、1件でも多くお客様への引き合わせができるよう積極的なPRを行った。

③成果（効果等）

- 商談会実施当日、参加企業のうち2社が販路拡大に成功。継続商談も多数あるとのこと。終了後のアンケートについては、おおむね満足度は高く、想像よりも多くのお客様と面談できたとの意見が多くあった。実施から3ヶ月経過する9月末を基準にし、その後の商談についての結果・経過を確認することとしており、来年度の参加についての参考資料としたいと考えている。



当行主催のビジネスマッチングを開催



①背景・経緯等

地域金融機関として、お取引先が抱える様々なニーズに対応する必要があり、その1つの方法として、ビジネスマッチングを積極的に推進することとなった。

②取組の内容

毎年、当行のお取引先を中心とした、ビジネスマッチング商談会・交流会を開催。

●全エリアを対象とした「かなぎん懇話会」を開催。

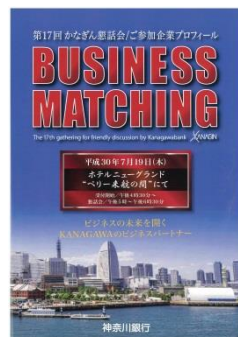
参加されるお取引先企業のプロフィールを冊子に取りまとめて事前に配布。当日は引合わせ・情報交換の場として活用。

●エリアを限定した「地区交流会」を開催。

近隣企業間の交流を深める場として活用。

③成果（効果等）

主催者として、お取引先同士の交流・ビジネスマッチング・情報交換を積極的に後押しすることで、今までに数多くの成果が上がっている。さらには地元企業の協力関係がより一層強固なものとなり、地域経済の強化も図られる。



「商品力向上委員会」の開催



①背景・経緯等

- 食品関連の経営支援先の本業支援を目的に「商品力向上委員会」を開催した。「商品力向上委員会」とは、食品事業者の売上向上を目的に、各分野の専門家から「売れる商品づくり」のアドバイスを受ける中小企業基盤整備機構の事業で、初めて当行取引先限定で開催した。

②取組の内容

- 平成30年10月に第1回商品力向上委員会を開催。5社の当行取引先がパッケージデザイン、味付け、マーケティング等について専門家から具体的なアドバイスを受けた。
- 令和1年5月には第2回商品力向上委員会in氷見を開催。氷見市役所、氷見商工会議所のバックアップのもと、参加企業を氷見市内の企業に限定して実施。当日は5社の企業が、試食や相談内容をもとに、5人の専門家からアドバイスを受けた。



③成果（効果等）

- 事業者は、各分野の専門家から、いつもとは違った視点のアドバイスをもらうことで、商品力の向上、新商品考案の刺激につながった。
- 当日のアドバイスをもとに、希望する事業者には専門家派遣を行ない、継続して実行支援を行っている。2社が大手宅配業者の北陸フェアのカatalog掲載に内定した。

大型商業複合施設の誘致による雇用創造



①背景・経緯等

- 三重県多気郡多気町に滞在型複合商業施設「アクアイグニス多気」を2020年秋にオープン予定であり、地域の雇用創造に繋がることから参画した。

②取組の内容

- 温泉リゾートを手掛ける(株)アクアイグニスや、イオンタウン(株)、ロート製薬(株)及びファーストブラザーズ(株)などが主体となり、『アクアイグニス多気（仮称）』を伊勢自動車道と直結するスマートインターチェンジとして開業する。
- 地元の農畜産物を活用した料理を提供するほか、温浴施設、ホテルなどの施設も設置する見込み。

③成果（効果等）

- 2019年5月当行が出資する「さんぎん成長事業応援投資事業有限責任組合」が投資を行った。
- 地域での雇用増加や地元企業の活性化などが見込まれる。



全景イメージ



開業場所

岡山の食を紹介する物産展の開催



①背景・経緯等

- 普通銀行への転換ならびに社名変更30周年の事業として、岡山県への観光客誘致を目的に、2019年7月に岡山の食を紹介する物産展を東京の2カ所で開催。

②取組の内容

- 1 おかやま復興応援フェア（観光と物産展）（2019年7月19日開催）
 - 場所 大手町タワー・プラザ「地下イベントスペース」（東京都千代田区大手町）
 - 内容 岡山県の白桃やぶどう、お菓子、地酒などを販売。岡山県への観光客誘致のため、観光パンフレットの配布のほか、岡山県の観光地を紹介する写真パネル展を開催。また復興支援の「絆」を風化させないため、平成30年7月豪雨災害の写真パネルも展示。
- 2 岡山県フェア（2019年7月25日、26日開催）
 - 場所 住友生命保険相互会社 東京本社（東京都中央区築地）
 - 内容 岡山県の白桃やぶどう、お菓子、地酒などを販売。食堂で岡山のご当地料理を提供。岡山県への観光客誘致のため、観光パンフレットの配布およびポスターを掲示。

③成果（効果等）

- 岡山県への観光客誘致に向けたP R
- 岡山県産の果物、お菓子、地酒などの販売・P R

おかやま復興応援フェア



岡山県フェア



遊休不動産を活用した「認可外保育園」開設支援



①背景・経緯等

- A社グループは、石油・LPガス販売を主体に事業展開している県西部有数の企業である。
- 同社は、複数ある遊休不動産の活用方策に悩んでいた。また、「CSR」「女性の活躍」を推進したいとの意向もあったことから、当行より「認可外保育園」開設を提案したもの。

②取組の内容

- 「認可外保育園」は新規事業であり運営ノウハウがなかったことから、ビジ初マッチングにより保育園運営会社（当行取引先）を紹介。
- 当行にて、事業計画等の策定支援を実施。

③成果（効果等）

- 待機児童が多い徳島市内において、A社グループが「育児と仕事を両立できる場」を提供したことで、企業イメージの向上につながった。
- 保育園の運営会社を紹介することで、ノウハウのなかった新規事業の円滑な立ち上げにつながった。また、運営会社の事業拡大にも寄与。
- 当行は、設備資金融資（55百万円）を取組み



地方創生の連携協定を締結した香川県内「中讃2市3町」 との連携による個別商談会の開催



①背景・経緯等

- 当行は、香川県丸亀市を中心とした「瀬戸内中讃定住自立圏」の2市3町（丸亀市、善通寺市、琴平町、多度津町、まんのう町）と「地方創生に関する連携協定」を締結しており、連携施策として、東京でのマルシェ開催やPRを共同で行っていた。
- 東京でのイベント等には参加できない企業もあるため、地元バイヤーをお招きし、地元で商談を行う「個別商談会」を開催した。

②取組の内容

- 商談会には、伝統工芸品や工業製品等の通販サイトを運営する企業をお招きし、丸亀市役所を会場として8社と個別に面談を実施。
- 面談により、全ての参加企業がサイト掲載に向けて進めていくこととなった。

③成果（効果等）

- 商談会参加企業の募集を自治体の担当者と連携して行ったことで、当行のお取引先でない企業の参加があり、今後の新規取引につながるが見込まれる。
- 参加企業には、自社で通販サイトを開設している企業もあったが、社内体制が十分でなく、自社で問い合わせ等に対応しきれないなどの意見もあったが、通販サイトにまかせることで、製造に集中できるようになるとの意見もあり、参加企業の生産性向上につながった。
- 自治体担当者との連携による募集により、関係強化につながった。



愛媛県八幡浜市へのアンテナコーナー「トモニ市場in八幡浜」の開設による販路拡大支援



①背景・経緯等

- 当行では平成22年より、トモニホールディングスグループにおいて、東京でアンテナショップを開設しているが、地域産品PR及びビジネスマッチング拠点の拡大策として、愛媛県八幡浜市に、2つ目の拠点としてアンテナコーナー「トモニ市場in八幡浜」を開設したもの。



②取組の内容

- 平成30年4月に、愛媛県八幡浜市の道の駅八幡浜みなと内の『アゴラマルシェ』店内に「トモニ市場in八幡浜」として、アンテナコーナーを設置。
- アンテナショップ本来の趣旨である試験研究の販売拠点としての活用以外にも、本件道の駅は四国と九州を結ぶフェリー乗り場に隣接しており、九州からの観光客等の立ち寄りが多いことから、九州地方に向けたPRの場としての活用されている。



③成果（効果等）

- コーナー出品企業からは、PR及び販売拠点の増加に繋がったとの評価をいただき、また、特定の企業からは「お土産向け商品」のマーケティング拠点として活用できたと報告があった。
- 道の駅運営企業は、当行のお取引先であり、愛媛県産品に加え四国内の商品のラインナップ増加につながり感謝された。

【平成30年度売上実績】

金額	2,368千円
個数	5,359個
出品社数	16社

中小機構の施策「J-GoodTech（ジェグテック）」を活用した商談会の開催による販路拡大支援



①背景・経緯等

- 平成30年2月に、独立行政法人中小企業基盤整備機構の運営するビジネスマッチングサイト「J-GoodTech（ジェグテック）」へ支援機関として会員登録を行い、お取引先へのマッチング登録を進めていた。
- ジェグテックは、優れた技術・製品・サービスを有する国内の中小企業と、大手・中堅企業や海外企業をつなぐ、BtoB（企業間取引）の会員制ビジネスマッチングサイトであり、その仕組みを活用した商談会を企画。



②取組の内容

- 商談会は中小機構 四国本部と連携し、ジェグテック登録企業のうち、大手・中堅企業をバイヤーとして開催。
- WEB上のマッチングがメインとなる同サイトと、実際に面談する商談会を組み合わせることで、その後のジェグテックの活用も見込まれる。

③成果（効果等）

- ジェグテックのネットワークを活用することで、当行のお取引先でない大手のバイヤーをお招きすることができ、面談を実施したお取引先と、全国への販路拡大に向けた商談が行われた。
- 中小企業施策としてのジェグテック活用が、単なるマッチングサイトへの登録だけにとどまらず、実際のマッチングにつながり、行員のスキル向上につながった。



「首都圏バイヤー商談会2019」の開催

①背景・経緯等

- 当行では、商談会の開催や出展支援を通じて、取引先事業者等のビジネスチャンスの創出および地産外商支援を実施しております。

②取組の内容

- 平成31年1月、大和証券株式会社との共催により、「首都圏バイヤー商談会2019」を東京都内で開催しました。
- 本商談会は、事前予約制による個別商談形式を主体とし、一部フリー形式の商談を行うことで、出展事業者により多くの商談機会を設けました。

③成果（効果等）

- 商談会当日は、サプライヤー29社(内、当行取引先26社)とバイヤー70社が参加し、個別商談193件・フリー商談181件の合計374件の商談が行われました。現在も多数の商談が継続されており、今後の商談成約および出展事業者の販路拡大に期待が持てるものとなりました。



農林水産業従事者に対する積極的な支援



①背景・経緯等

- 当行では、県内主要産業に位置づけされる一次産業を成長分野と捉え、農林水産業の従事者に対し、成長可能性等事業性評価を重視した融資やコンサルティング機能の発揮による伴走支援等により、地域経済の活性化に積極的に貢献すべく取り組んでいます。
- 平成31年4月、地域連携ビジネスサポート部内に「農林水産支援室」を開設し、一次産業の業種特性に応じたサポート体制の充実を図っております。

②取組の内容

- 「農林水産支援室」を主体に、農林水産業に関する事業性評価のノウハウを蓄積するとともに、高知県等地方公共団体とのネットワークも活用して、農林水産事業者の成長支援に向けた取り組みを強化しております。
- 農林水産業の事業計画に応じて、元金返済据置期間や返済サイクルの設定を比較的柔軟に対応できる融資商品の開発に取り組み、令和元年6月より「こうぎん農林水産応援投融資」の取り扱いを開始しました。

③成果（効果等）

- 令和元年7月末時点で、13事業者に対して「こうぎん農林水産応援投融資」を活用した資金供給を実施しました。今後も、同投融資等の活用を通じて、一次産業の活性化に貢献してまいります。

農林水産業従事者に対する積極的な支援

「こうぎん農林水産応援投融資の主な内容

こうぎん農林水産 応援投融資Ⅰ 「投資」	商品の概要	法人設立時の出資金および設立後の増資金を対象に、申込法人の総議決権の5%以内の範囲で投資いたします。
こうぎん農林水産 応援投融資Ⅱ 「融資」	資金使途	運転資金または設備資金
	融資金額	1億円以内 (1億円以内であれば複数回のお申込が可能です)
	貸出形式	「手形貸付」「証書貸付」「融資当貸」
	融資期間	「手形貸付」「融資当貸」：1年以内 「証書貸付」：運転資金は10年以内、設備資金は当行所定の基準期間を適用いたします。
	返済方法	期日一括返済または元金均等返済 元金返済据置期間は原則5年以内、ただし事業計画や設備計画に基づく期間といたします。 ※返済方法は年1、2、3、4、6、12回からお選びいただけます。 (返済サイクルについては一定とさせていただきます)

地域の生産性向上に向けた面的取組



①背景・経緯等

- 長崎県島原半島は農業が主力産業となっており、特にレタス・馬鈴薯生産量は全国でもトップクラス。
- 反面、農家高齢化の進行が地域の課題であり、担い手不足によって将来的な農家減少による青果生産量への影響が危惧される状況。

②取組の内容

- 当社は青果卸業内でも、生産農家から青果を仕入れ、市場へ出荷する「青果仲買」。
- 青果仕入の際、収穫作業が困難な高齢農家へ従業員を派遣し収穫作業のサポートを行う。それが評判となり契約農家数は飛躍的に増加。当行は事業性評価を行い、地域雇用や農家の課題解決につながると判断し、下記倉庫建築の融資を対応。

③成果（効果等）

- 倉庫設備投資(2017年10月)により経営規模拡大。それに伴い、約10名雇用を創出。
- 従業員派遣により収穫作業を手伝うだけでなく、最も新鮮なタイミングでの収穫が可能となり、商品価値を下げず高値販売に繋がるような仕入・出荷を実現。
- 顧客数は更に増加。2019年夏季現在、倉庫増設を内定。更なる雇用創出の計画。



← <倉庫内部>
青果を新鮮に保つ「真空予冷設備」、大型の「プレハブ冷蔵庫」、さらに従業員用宿舎も併設。

<収穫サポート> →
当社従業員が高齢農家の代わりに収穫作業を支援。野菜の他、畑の土の様子まで観察し収穫適期を分析。



地域企業等の販路開拓支援（商談会およびギフトカタログ）



①背景・経緯等

- 熊本県内の事業者に対する販路開拓の機会の提供は、将来的な事業拡大に繋がる本業支援として地域金融機関の重要な使命と位置付け、地方公共団体等と連携し継続的に取組んでいる

②取組の内容

- 食品関連事業者向けの商談会を**例年開催**している。地方公共団体との協働により、出展社の募集から商談会後のフォローまで実施。

イベント名	『食の祭典2018 in Fukuoka』 ① FFG食の商談会、②くまもと逸品商談会 ※同時開催
開催日時	平成30年11月16日（金）、9：30～17：00
開催場所	福岡銀行本店ビル10階
対象企業	食品関連企業（食品製造、加工業者および農産物生産者等）
参加資格	① FFGグループ行取引先および新規先、②熊本県内に本社等を置く中小企業等
構成	個別商談：バイヤーとの商談を事前セッティング、1社あたり4商談程度
参加企業数	① 61社、②38社

- 平成30年6月、東京開催『「食の魅力」発見商談会』に県内事業者3社が参加。
- 平成30年12月、『ギフトカタログ「地方からの贈り物」』に県内事業者3社(5商品)を掲載出展。

③成果（効果等）

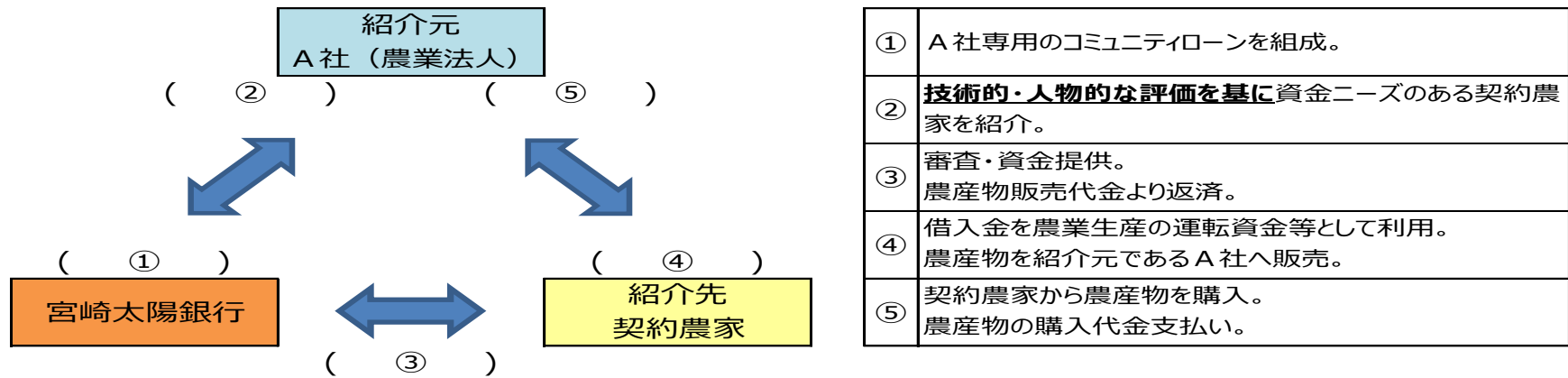
- 「くまもと逸品商談会」件数は約203件（1社あたり5.3件）。うち成約・成約可能性のある商談が118件あり、今後の販路開拓に繋げることが出来た。



コミュニティローンの取組み

- ①背景・経緯等
- それぞれの地域・業域にある独自の「コミュニティ」に着目し、“人とひとが繋がることで生まれるコミュニティ”との信頼関係に基づく金融として取組むものです。
- ②取組の内容
- それぞれのコミュニティに則した資金ニーズに対応し、多くのコミュニティを資金面でサポートすることで、地域の発展・活性化に貢献します。
- ③成果（効果等）
- 当行はこれまで構築した信頼関係ある取引先からの紹介でスムーズな資金対応が可能。紹介元である取引先は自社のコミュニティ企業を当行に紹介し、資金提供をコミュニティ企業が受けられることで、コミュニティの強化が図れる。コミュニティ企業は今後の資金調達の選択肢が増えるなど、地元内における資金の好循環が生まれています。

【コミュニティローン参考図】※農業法人のコミュニティローンを参考事例として



販路開拓支援の取組み

①背景・経緯等

- 地元取引先事業者の経営改善支援を目的とし、2019年4月より販路開拓支援サービス業務を開始。初年度、販路開拓に課題を抱える取引先10社と契約し新販路支援を開始しました。

②取組の内容

- 販路開拓を支援する取引先の商品・サービスの理解を深めることを目的として、契約先10社の代表者等による、当行行員向け商品・サービス説明会を実施（全店の支店長、営業担当行員を中心に130名が参加）。契約先各社は、売り込みたい商品・サービスのパンフレット、画像、サンプル等を活用し参加行員に説明。説明会後には食品関連商品の試食会も実施しました。

③成果（効果等）

- 直接取引先から説明を受け商品・サービスの理解が深まったことで、説明会以後、新規取引先の紹介など多くの商談に繋がっています。全営業店の行員が本サービス契約先のセールスマンとして機能するため、今後も定期的な説明会の実施を予定しております。



沖縄大交易会への参画

①背景・経緯等

- 沖縄大交易会は、日本最大級の食の国際商談会であり、国内外から多数のバイヤーが集うイベントとなっている。県内の食品製造業者への販路拡大・海外展開支援を目的として2013年より沖縄大交易会実行委員として参画。

②取組の内容【沖縄大交易会2018開催状況】

- 開催目的…東アジアの中心の位置する沖縄県の地理的優位性を活かし、国際物流貨物ネットワークの構築拡大を目指し、日本全国の特産品等の海外販路拡大を図る。
- 開催日程…平成30年11月29日(木)・30日(金)
- 参加企業…サプライヤー251社(県内54・県外200) バイヤー270社(国内138・海外134)
- 開催場所…沖縄コンベンションセンター(沖縄大交易実行委員会主催)

③成果(効果等)

- 事前マッチング型個別商談会 個別商談件数2,744件、PRブース出展者数26(28小間)

大交易会の様様



2. 企業のライフステージに応じた 地域活性化の取組み

(3) 経営改善・事業再生支援

「新現役交流会」による専門人材マッチング支援



①背景・経緯等

- 中小企業の人材不足、特に、技術開発や生産管理、販路拡大、経営管理に係る知識・経験の不足に対し、専門的な知識・経験を有した大手企業OB等をお客様に橋渡しすることで、お客様の経営課題の解決を図るもの。

②取組の内容

- 当行は平成26年、関東経済産業局と連携し同局に登録している「新現役」とお客様をマッチングする「新現役交流会」を、地域銀行として初めて開催。
- 毎年、群馬県と埼玉県で交互開催し、令和元年6月には第6回目を開催。

③成果（効果等）

- これまでの累計で、121社のお客様に対し新現役429人を橋渡しし、延べ818回の面談が開催され、支援成約先65社（新現役71人）の成果となる。また、新現役による支援（助成対象）終了後も、27社（新現役28人）が雇用契約を締結。

<開催実績>

開催日	第1回 H26/7	第2回 H27/6	第3回 H28/5	第4回 H29/5	第5回 H30/6	第6回 R1/6	累計
開催企業	20社	20社	20社	20社	20社	21社	121社
新現役	55名	86名	58名	77名	59名	94名	429名
面接回数	112回	133回	131回	141回	149回	152回	818回

<成約状況>

支援成約先	8社	12社	13社	15社	17社	面談中	65社
	11名	13名	13名	16名	18名		71名
民-民契約	3社	8社	4社	5社	7社		27社
	3名	9名	4名	5名	7名		28名



貸出条件変更先への経営改善支援



①背景・経緯等

- 審査管理部企業支援室は本部6名とブロック母店常駐者10名から成り、窮境にあるお客様に対し、外部専門機関と連携した経営改善計画の策定支援等を実施。
- 貸出条件変更先への経営改善支援を強化するため、信用格付に基づいて審査部・審査管理部に分かれていた所管を、経営改善支援ノウハウが蓄積している審査管理部へ一元化。

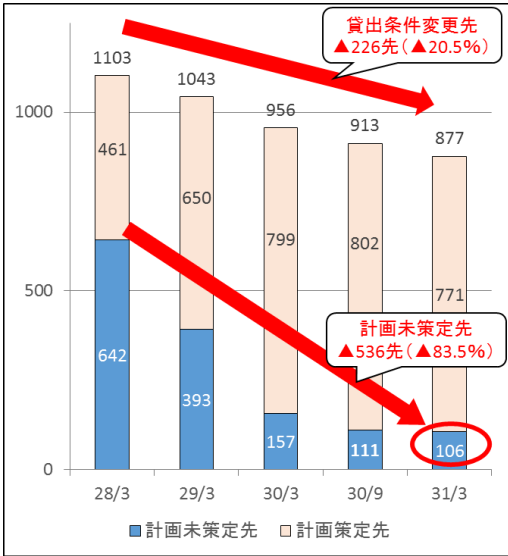
②取組の内容

- 企業支援室担当者が直接訪問し、外部専門機関と連携した経営改善計画の策定を支援。

③成果（効果等）

- 経営改善計画の策定支援先数は、平成28年3月末時点では、貸出条件変更先1,103先中461先（41.8%）だったのに対し、平成31年3月末時点では、貸出条件変更先そのものも226先減少（▲20.5%）の877先となった上で、経営改善計画の未策定先は536先減少（▲83.5%）の106先となるなど、大幅に改善。
- 経営改善計画策定先についても、進捗が不調な先に対しては企業支援室担当者が繰り返し訪問し、更なる支援を実施。

【貸出条件変更先数の推移】



中小企業再生支援協議会を活用した企業再生支援事例

①背景・経緯等

- A社グループ（以下A社Gという）は昭和42年に設立された県北部に在する骨材や生コンクリート製造販売と建設を業としている当行取引企業グループである。当行はA社Gと昭和49年から預金取引、翌年より与信取引開始し、メイン銀行として45年間以上の取引が続いている。A社Gは平成10年代以前より官公需に依存した工事主体の業務が中心であったため、発注量が減少し、工事自体の小型化による過当競争に巻き込まれ赤字受注に至り業況不振を余儀なくされていた。そこで、平成19年に中小企業再生支援協議会（以下支援協という）へ当行とともに経営改善の相談をし、平成21年に事業の再構築による支援協版DDSを取り入れた金融支援を含む事業再生計画（以下21年計画という）を実施した。しかしながら、平成20年のリーマンショックによる国内経済の低迷を受けて、発注量の減少は止まらず業況不振は続き、21年計画によっても債務超過は解消できなかったことから、再度平成28年4月に支援協と連携して事業再生計画の策定支援を行い、当行を含む金融機関の同意により計画はスタートするに至った。（以下28年計画という）なお、28年計画も21年計画と同様、債務超過を解消すべくメイン行による支援協版DDSを活用した金融支援を実施し、業況は回復の方向にて推移していたところ、21年計画にも提起され課題となっていた代表者後継問題が未解決のままで進展が無かったため、早急な長期的な経営体制の構築が必要となっていた。

②取組の内容

- そこで、28年計画の履行最中ではあったが、改善支援に継続して関与している支援協へもサポートを依頼する形で、A社Gとも協議を重ねた結果、先ずA社G11社のうち、生コンクリートを製造する会社5社について県外の上場企業（以下B社という）へ一部債権放棄を行う金融支援を含む事業譲渡をすることで、解決を図るということになった。B社はA社Gの全ての製造過程となる拠点を引き受けるだけの事業規模、財務内容、能力を有しており、従来よりA社Gとの取引を尊重していく実績も有していた。また、A社Gにおける事業譲渡先5社の従業員について全員を継続して雇用することも確認された。以上の経緯よりB社を譲渡先として選定し、譲渡価格交渉を行ったところ、価格について支援協の検証によっても妥当性を見出せたため、譲渡することで決着した。譲渡後はB社が受け皿会社を準備し、5社は清算手続きへ移行させることとなった。なお、株主責任、経営責任（同時に経営者保証ガイドラインに準じて保証債務の整理を実施）の検討をし、かつ、残存することとなったA社G6社についても支援協の関与の下、平成31年3月に再生計画の見直しを行い、代表は当該6社の代表も退任し、後継に同幹部社員が就任するという内容で取引金融機関全行の同意を得るに至っている。

③成果（効果等）

- 当行メインとする与信残高の大きい取引先で、その規模から地域経済のために与える影響度が高かった点を踏まえ、支援協を利用した事業再生支援を実施し、A社Gは現在まで存続することができ、トータルで106名の雇用維持が図れた。また、高齢となった経営者の事業承継問題についても支援協の関与による事業譲渡や経営責任の明確化によって、スムーズに手続きが進捗した。

沖縄県よろず支援拠点活用塾の開催



- ①背景・経緯等
 - 沖縄県よろず支援拠点を活用した個別相談会及びサテライト出張相談会の定期開催により、事業を営む経営者の課題解決を目的に経営安定化・経営改善を図るため相談会を実施する。
- ②取組の内容
 - 沖縄県よろず支援拠点と連携し、個別相談会を実施
開催日：平成31年3月5日（火）～6日（水）
個別相談件数：66先（2日間）
 - よろず支援拠点サテライト出張相談会（普天間支店）
開催日：毎月第2木曜日（定期開催）
平成30年度相談件数：29件（H30/4～31/3）
- ③成果（効果等）
 - 相談者の課題解決へのアドバイスを提供すると共に、同席した営業店担当者の傾聴力強化（レベルアップ）及び取引先企業との共通認識を図ることでリレーション強化に繋がっている。



2. 企業のライフステージに応じた 地域活性化の取組み

(4)事業承継支援

医療経営士資格保有者による本業支援実践事例

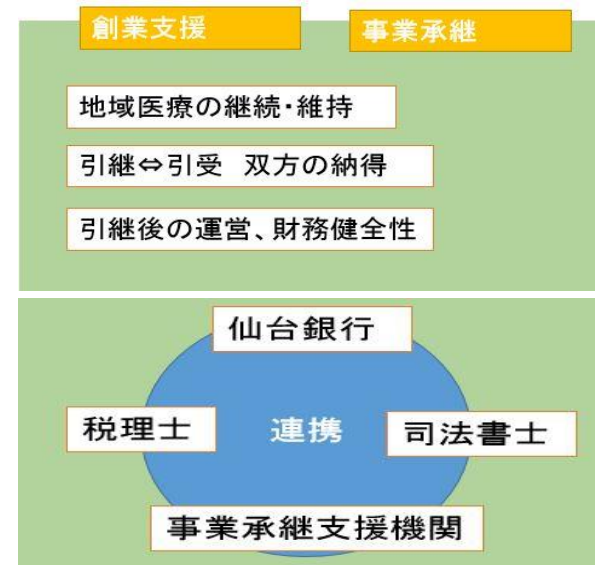


①背景・経緯等

- 人口減少と高齢化の進展による社会保障費抑制の影響で、医療機関経営が厳しさを増しているなかで、医療経営士資格保有職員がスキルを活かし、医療法人の事業承継と開業希望医師の独立を支援した。

②取組の内容

- 独立開業を希望していた勤務医のB医師と、年齢等を理由に引退を検討していたクリニック経営者のC医師との間の事業承継支援を行ったもの。
- C医師は後継者不在の為に引退後の地域医療提供体制について懸念があり、クリニックを存続する方法を探していた。
- 医療経営士の資格を有する当行地元企業応援部の医療専担チームが主体となり、税理士や事業承継支援機関等他職種と連携。事業承継スキームを構築、事業計画を策定し、資金支援を行った。



③成果（効果等）

- C医師の円満な引退とB医師の独立開業を支援できたことに加え、クリニックの継続運営により地域医療提供体制と従業員の雇用を維持できた。
- 当行としても、資格取得をはじめ人材育成に取り組み、本業支援の高度化に努めている折、医療経営士資格保有者によるコンサルティング型営業の実践につながった。

M & Aを活用し事業承継と成長戦略を描いた事例

①背景・経緯等

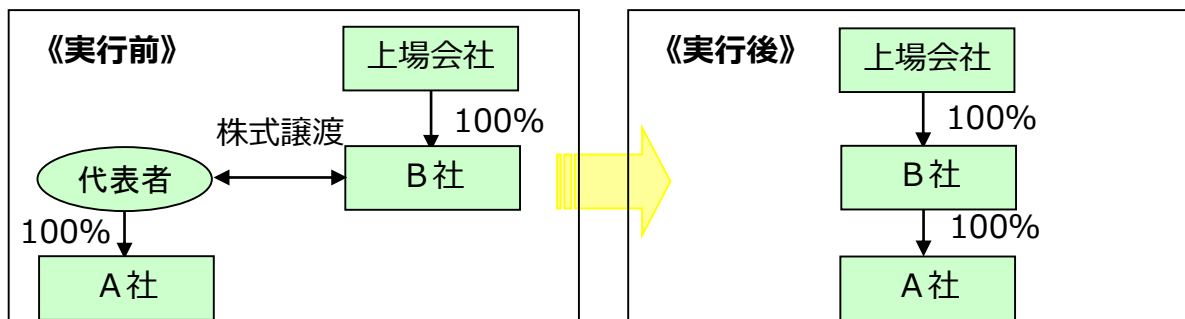
- 譲渡企業のA社は、警視庁からの交通信号機等の電気工事を中心に事業を展開。東京都内でも約20社しかいない警視庁工事の直接指名権を保有する強みを有し、業況は安定している。
- 代表者は、会社の成長と従業員の納得感を得るため、親族承継は行なわない方針であったが、従業員承継が困難となり、当行主催の「事業承継セミナー」をきっかけに相談があったもの。

②取組の内容

- 本部担当者がA社代表者と、事業承継の考え方や成長戦略について対話を重ね、主に「電気通信工事の強化」、「従業員の処遇」への思いを共有。
- 企業規模と比較的ニッチな業種であることから、広域マッチングが必要と考えられ、A社・当行・提携先が三位一体となり事業承継候補先を選定し、最終的に交通システムを取り扱う東証1部上場の企業グループ企業B社が譲受を行なう。（100%株式譲渡）

③成果（効果等）

- B社は交通システム機器の販売が中心であったが、本件成約により「施工ノウハウの獲得」と「交通システム通信ネットワーク構築」という新たな成長戦略を描け、高い相乗効果を得た。
- 当行としても、地域企業の存続の一助となり、地域金融機関として一定の成果に繋がっている。





「地域内事業承継（M & A）」による地域経済・雇用の維持

①背景・経緯等

- 人口減少地域である千葉県東部や県南部エリアは高齢化が進み、後継者不在の中小企業も多く今後の経済の衰退が懸念されている。金融機関としてスピーディな対応で同一エリアでM&Aマッチングを行い、地域雇用を維持するとともに地域経済の活性化を図った事例。

②取組の内容

- 業歴100年に近い鉄鋼加工業者であるA社（従業員数9名）は代表者が70歳を超え、後継者もない状況であった。相談を受ける中で「従業員の雇用を守りたい」との意向が強いことから、業務提携先であるM&A会社を紹介。支店より若い後継者が積極的に事業展開している同業のB社に話を繋ぎ、B社では従来、外注していた大型旋盤による加工を内製化できるシナジーが見込めることから、M & Aの成約となった。

③成果（効果等）

- 人口減少地域かつ排他性の強いエリアであったが、日頃から取引先のニーズを把握していた支店の迅速な対応により、スムーズな事業承継が実現でき、従業員の雇用維持に繋がった。
- A社の経営者は、借入の保証債務からも解放され、退職金も得ることができた。



次世代経営者育成セミナーの開催



①背景・経緯等

- 取引先は、厳しい情勢の中、営業戦略、事業承継など経営者の抱える課題が山積しており、金融機関には、取引先の資金需要を満たすだけでなく、経営課題の解決を行うパートナーとなることが求められている。特に、次世代を担う若い経営者には、経験やスキルの不足等から、そのニーズが高くなっていることから、2011年から毎年セミナーを開催している。

②取組の内容

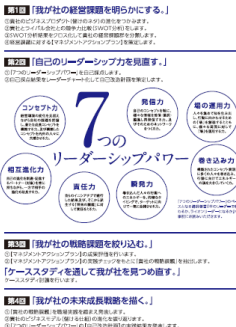
- 毎年6月から9月まで4回のカリキュラムに従い実施しており、参加人数は、異業種交流型で構成する毎回20名程度が受講し、参加者は延べ174名となっている。
- 2017年からは、松本市および松本商工会議所の後援を得ており、当行の取引先に限定せず参加者を募っている。

③成果（効果等）

- 参加者自らの見識・経験、異業種情報を交換・吸収しあう中で、次世代若手経営者としての自己能力を高めあう絶好の機会であること、また、自社を取り巻く経営環境に対し幅広い視野を育んでおり、業種・業界の垣根を越えた人的交流も図れることから好評を得ている。



Seminar Curriculum



「事業引継ぎ.net」活用による”地域内”事業承継仲介



①背景・経緯等

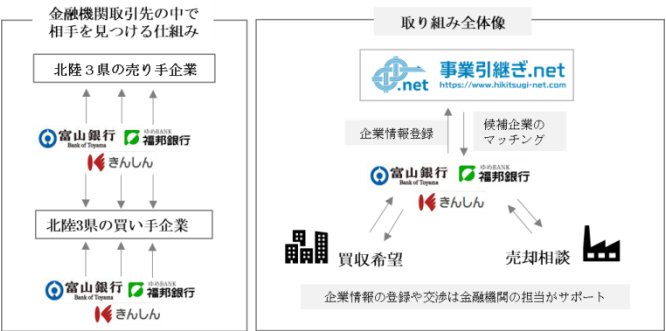
- 北陸における事業承継問題への取組み。帝国データバンクの北陸 3 県 8866 社対象の調査では後継者不在率54.2%、売上高「1億円以下」の零細企業の後継者不在率は66.7%。
※出所：帝国データバンク2017年 北陸3県後継者問題に関する企業の実態調査より

②取組の内容

- 富山銀行、金沢信用金庫、インクグロウ（株）と連携し、専用プラットフォーム「事業引継ぎ.net」で事業の引継ぎや譲受を希望する企業の情報を登録。3金融機関の情報共有により、より多くのマッチングにつなげる。中小企業の60～70代の経営者はWEBサイトによる情報収集に消極的。また多くのサイトでは案件が首都圏に集中。WEBサイトで知っただけの企業では不安で引継ぎを前向きに考えにくい等からの取組み。金融機関の行職員がサポート（売り手、買い手双方に金融機関担当者がつく）し、北陸3県内での案件数確保のため、地域・業態の枠組みを超えて連携。行職員専用のクローズドサイトを仕組みとして活用することがポイント。

③成果（効果等）

- 2019年8月よりスタート。日本経済新聞および地元紙に連携開始を紹介される。



長期的視点を持った中小企業の事業承継支援



①背景・経緯等

- 中小企業の事業承継が円滑に進まなければ、従業員や取引先等の利害関係者はもとより地域経済にとっても大きなマイナスとなるため、長期的な視点を持って事業承継を支援している。

②取組の内容

- 自社株式の移転や経営ノウハウの承継など事業承継がスムーズに進むよう、企業にとって最適な方法でサポートしていくことを目的とし、営業店の支店長を中心に「事業承継サポート」運動を展開している。
- 事業承継が課題であると想定される多くの事業者へ、事業承継税制を案内し、ディスカッションを実施した。
- 税制の活用を含め事業承継の対策は税理士との連携が不可欠であり、地元の税理士とも協力している。
- 行内で「事業承継・M & Aエキスパート試験」の受験を推奨、支店長から渉外担当者まで237名が合格し事業承継業務を積極的に推進している（2019.3末時点）。

③成果（効果等）

- 2018年度における特例承継計画の策定支援件数は、531件と全国トップの実績。
- 取引先企業へ事業承継税制を案内し、事業承継についてディスカッションをすることで、取引先企業が事業承継を具体的に検討するキッカケとなった。



あなたの会社にとって最適な事業承継を
事業承継セミナー
こんなお悩みをお持ちのオーナー様へ

- 自らが専断で取りたい事業は、承継者が承継したいという意思が一致しない
- 事業承継税制の活用について、具体的な内容がよく理解できていない
- 事業承継税制の活用について、具体的な内容がよく理解できていない
- 自分が引退した後も従業員の雇用は守りたい
- 子供以外の第三子（従業員）に後継をつがせたい
- 事業承継の税制を熟知すれば、いかに有利に承継できるか

日時 2019年6月18日(水) 14:00～16:45 (受付13:30～)
会場 愛知銀行 名古屋駅前ビル3階 多目的ホール
参加費 無料
後援 (予定)TMC中部会、公益財団法人あいち産業振興機構、中部経済産業局、愛知県

開講後援 中小企業庁、愛知銀行

第一部 『特例事業承継税制』の活用について
講師：TMC中部会、税理士 水野昌彦氏
（税制の活用方法、具体的な内容、注意点などについて、質疑応答の機会も設けます）

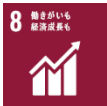
第二部 地域金融機関の事業承継サポート
愛知銀行の事業承継サポートの取組をご紹介します。

第三部 あいち事業承継ネットワークの紹介
あいち事業承継ネットワークとは、事業承継専門家（税理士、弁護士、公認会計士など）の事業承継ネットワークの活用についてご紹介します。

◆お申し込みは裏面申込書にご記入ください。

お問い合わせ先 愛知銀行 法人営業部 ソリューション営業グループ 事業承継チーム
TEL: 052-282-0540 担当: 杉田・藤田

事業承継サポート室新設



①背景・経緯等

- 山口県に本社を置く企業を対象とした後継者の有無に関する調査では、75.7%にあたる企業で後継者が不在であったことを背景に、事業承継を専門とする「事業承継サポート室」を新設

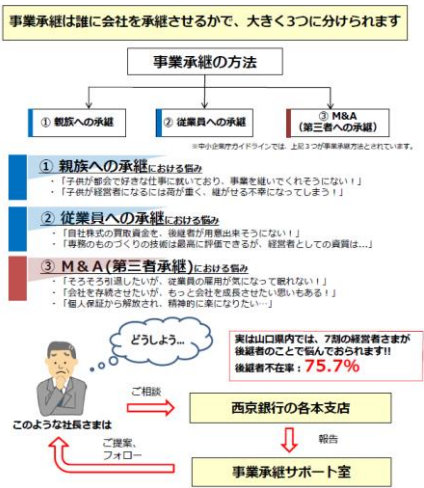
②取組の内容

- お客さまの事業承継時における課題を円滑かつスピーディーに解決
- 専門家や外部機関と連携し、質の高いコンサルティングサービスを提供
- セミナーの開催、後継者の育成サポート等を実施

③成果（効果等）

- 相談件数が2倍以上増加

【サポート内容・体制】



事業承継支援を通じた地域活性化



①背景・経緯等

- 後継者不在で悩まれている健康茶葉製造業（福岡市）より当行に対して、販売先の健康茶葉ネット販売業（佐賀市）へ第三者承継（M&A）をしたい旨の相談があった。

②取組の内容

- 佐賀県事業引継ぎ支援センター、当行提携先の公認会計士事務所と連携して、株式譲渡スキームの立案、実行支援を行った。
- M&Aに伴う株式取得資金について、佐賀県信用保証協会制度「経営承継準備関連保証制度（佐賀県の認定が必要。本件が佐賀県第一号の適用。）」を活用した当行融資と日本政策金融公庫佐賀支店（中小企業事業）の事業承継融資制度との協調融資で対応した。

③成果（効果等）

- 譲渡者：約45年に亘って営んできた事業を、廃業させずに円滑に事業承継できた。
約20名の従業員の雇用が守られた。
- 譲受者：健康茶の製造から販売まで一貫して取扱うことができ、付加価値向上、収益機会の拡大が見込めることとなった。
- 当 行：第三者承継（M&A）による事業承継について、ノウハウ蓄積の一助となった。
自治体、政府系金融機関等との連携強化に繋がったほか、オール佐賀で取り組んだことで地元新聞社にも取り上げられ、当行の事業承継支援のPRに繋がった。



【参考】

地域密着型金融に関する取組状況（2018年度）

2019年3月末現在の会員行(40行)の概況

【参考】地域密着型金融に関する取組み状況（2018年度）

(1) 創業・新事業開拓支援

会員行では、融資や企業育成ファンドの組成・活用により、創業・新事業開拓を目指すお客さまの資金需要に対応しております。

また、創業セミナーの開催等を通じて、事業計画の作成支援や各種補助金の紹介等、有益な情報提供等を行うことにより、お客さまのサポートに努めております。

(2) 成長産業の育成・企業価値向上支援

会員行では、観光、農業等の地域の成長産業を育成・支援しております。

事業性評価等により、お客さまのニーズや成長可能性等を把握し、各種ソリューションサービス等の提供を通じて、お客さまの企業価値向上を支援しております。

➤ お客さまのビジネスチャンスの創出・拡大に向けた機会を提供するため、ネットワークを活用し、地方公共団体や他の金融機関と連携した共同商談会を開催するなど、ビジネスマッチングに積極的に取り組んでおります。

➤ お客さまの技術力やノウハウ等の事業特性に応じた融資を行うとともに、売掛債権や在庫等を担保とする動産・債権譲渡担保（ABL）を推進し、お客さまの資金需要にお応えしております。

創業・新事業支援融資の実績(期中)

(単位：件、百万円)

	2017年度	2018年度
件数	7,361	7,501
金額	193,173	183,784

(注)2017年度の計数は、2018年度時点の会員行(39行)と同じ銀行ベースに調整

ビジネスマッチング成約件数の実績(期中)

(単位：件)

	2017年度	2018年度
件数	13,611	13,572

動産・債権譲渡担保融資の実績(期末)

(単位：件、百万円)

	2017年度	2018年度
融資先数	3,678	4,618
融資残高	396,200	442,089

- お客さまの海外進出による新たな事業展開のニーズへの対応、海外販路拡大のための商談会の開催、海外事業展開における資金ニーズへの対応を行っております。
- また、日本貿易振興機構（JETRO）（注 1）・国際協力銀行（JBIC）（注 2）・外国の地場金融機関等と連携した情報提供・相談も行っております。

（注 1）

会員行は、JETROと連携して、同機構の国内および海外拠点に行員を派遣し、お客さまへの情報提供・相談等の支援を行っております。

（注 2）

JBICは、タイ、インドネシア、インド、フィリピン、ベトナムの地場金融機関との間で、本邦金融機関を通じた中小企業等の海外進出支援体制の整備のための覚書を締結しております。会員行は、本覚書に参加し、海外進出支援体制の強化を図っております。

（3）経営改善・事業再生支援

会員行は、経営改善や事業再生を必要とするお客さまに対し、経営改善計画の策定支援、計画の進捗に係る相談を実施し、継続的な支援を行っております。

また、企業再生ファンドの組成・活用、地域経済活性化支援機構・中小企業再生支援協議会等の外部機関との連携強化により、お客さまと一体となって、企業収益改善等に取り組んでおります。

（4）事業承継支援

会員行では、経営者の高齢化や相続等により事業承継を希望するお客さまに対し、セミナーや個別相談会を開催しているほか、次世代を担う後継者の育成支援にも取り組んでおります。

また、事業承継等に係る課題解決に向け、M&A を活用した企業・事業部門の譲渡に向けた手続きの具体化等、最適なお提案ができるよう努めております。

海外進出等に関する相談受付件数の実績(期中)

(単位：件)

	2017年度	2018年度
件 数	1,824	1,605

企業再生ファンドへの出資実績(期末)

(単位：百万円)

	2017年度	2018年度
金 額	6,959	6,518

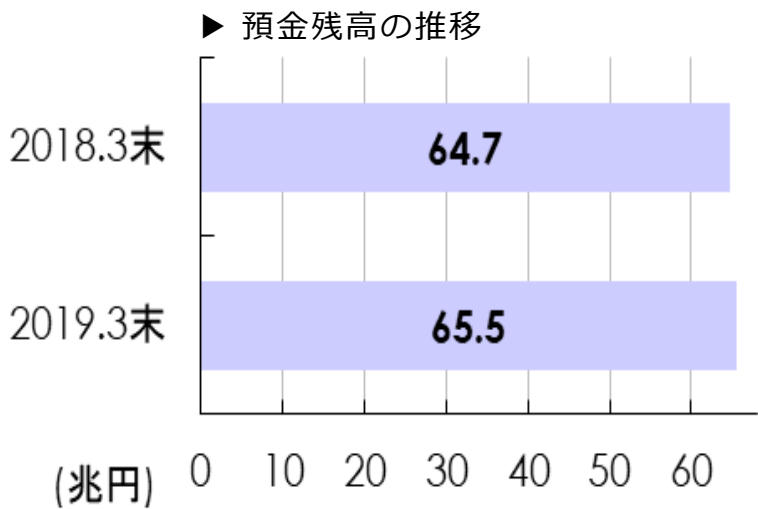
事業承継等の相談受付件数の実績(期中)

(単位：件)

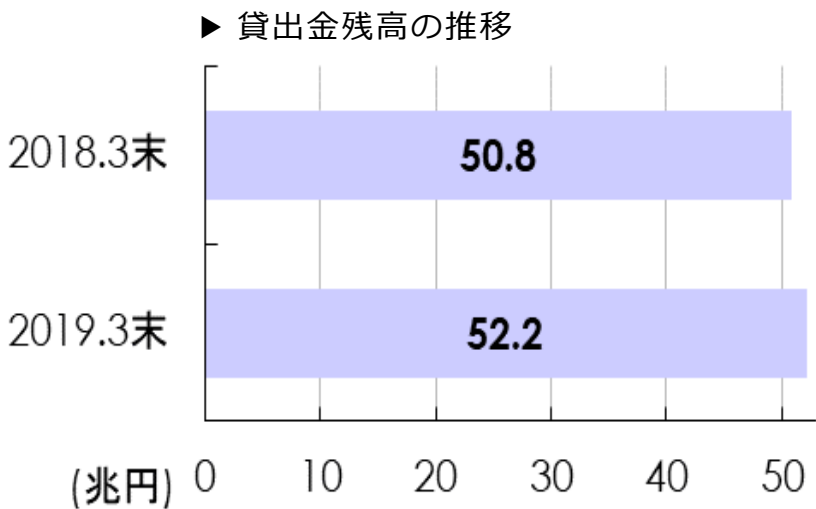
	2017年度	2018年度
件 数	6,211	8,076

2019年3月末現在の会員行（40行）の概況

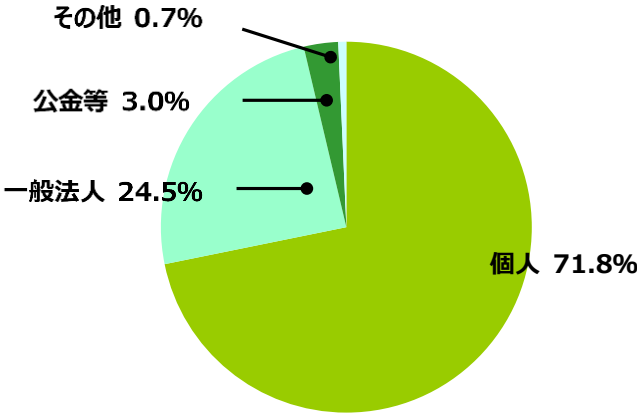
【預金：65兆5,115億円】



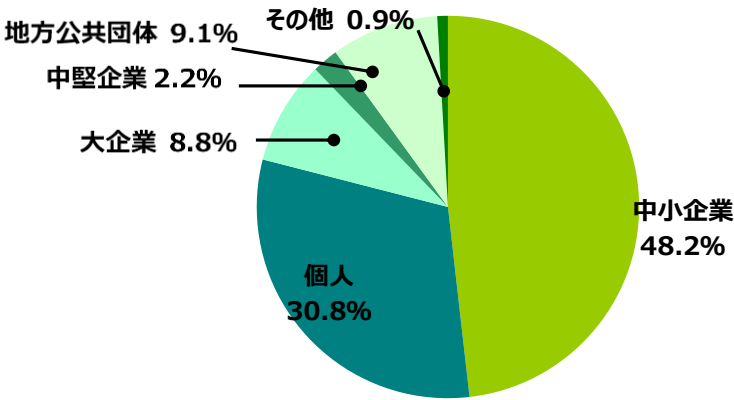
【貸出金：52兆1,614億円】



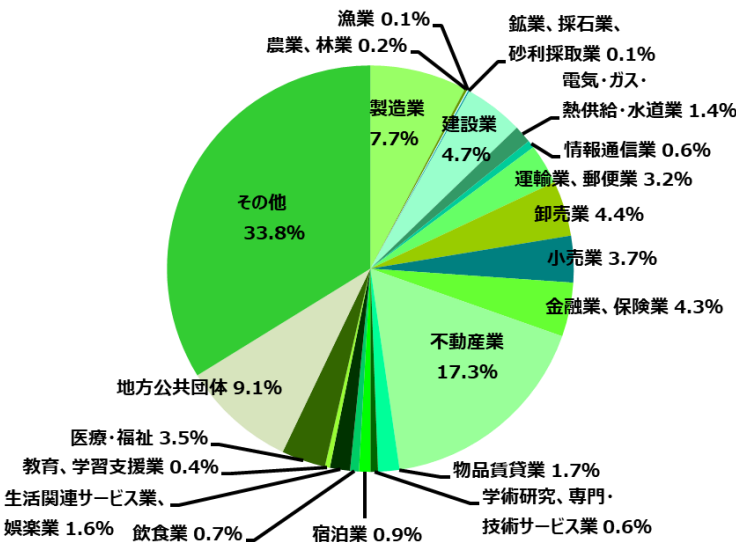
▶ 預金者別預金残高構成



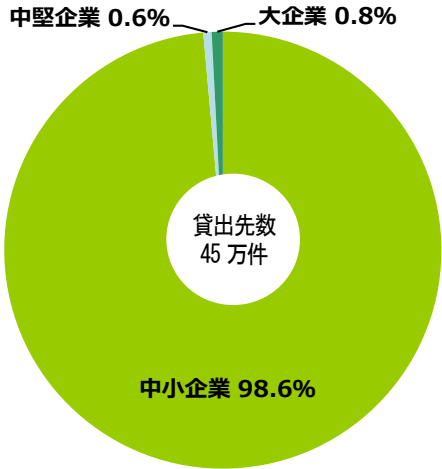
▶ 貸出先別貸出金残高構成



▶ 業種別貸出金の割合



▶ 法人貸出に占める中小企業の割合



貸出先数
45 万件