事例集

一般社団法人第二地方銀行協会

Ⅰ

地域や企業の持続可能な
発展への貢献（SDGs）

Ⅱ

ライフステージに応じた
企業支援を通じた地域の活性化

[1] 創業・新事業開拓支援

Ⅱ

ライフステージに応じた
企業支援を通じた地域の活性化

[2] 成長産業の育成・企業価値向上支援

Ⅱ

ライフステージに応じた
企業支援を通じた地域の活性化

[3] 経営改善・事業再生支援
[4] 事業承継支援

1　地域や企業の持続可能な発展への貢献（SDGs）【51 事例】

■ 北洋銀行	官民連携による空き家対策の推進	2
	札幌市・北海道大学・北洋銀行の３者連携による外国人観光客向けお土産品開発支援	4
	全国初の地銀・信金連携による「RESAS ×財務データ」を活用した地域産業分析と政策立案ワークショップの開催	6
	＊中空知（広域連携）雇用プロジェクト	8
	＊『北洋 SDGs 推進ファンド』を通じた北海道の持続可能な発展への貢献	10
■ きらやか	山形県上山市との「地方創生の連携に関する協定」締結	12
	当行公式野球部の活動と山形市総合スポーツセンター野球場のネーミングライツ取得	13
■ 仙台銀行	旧小学校を利活用した観光交流施設事業への協調融資の取り組み事例	14
	公益信託「仙台銀行まちづくり基金」によるまちづくり活動・震災復興活動への支援	15
	「新しい東北」官民連携推進協議会・復興金融ネットワークとの連携による復興ビジネスへの支援	16
■ 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	17
■ 東和銀行	＊第４回　新現役交流会の開催	18
	専門性の高い人材ニーズに対する人材マッチングサービスの提供事例	19
■ 栃木銀行	＊ファンドを活用した観光地空き物件の有効活用による新事業支援と観光振興支援	20
■ 京葉銀行	＊「観光によるまちづくり」を原動力とした地元経済活性化取組み	21
■ 東京スター銀行	人材マッチングサービスに関する業務提携	26
■ 神奈川銀行	当行オリジナル・クーポンブックの発刊	27
■ 大光銀行	まちづくりへの貢献等地方創生に資する取組み	28
■ 長野銀行	長野県プロフェッショナル人材戦略拠点の活用、株式会社日本人材機構との連携	29

	長野県よろず支援拠点による「出張個別相談会」、 長野県中小企業振興センターによる「出張創業相談会」の開催	30
■ 静岡中央銀行	伊豆市との「パートナーシップ協定」に基づく地域活性化イベントの実施	31
■ 愛知銀行	株式会社 JTB 中部との「東海エリアと東北エリアとの交流」 を基軸とした地方創生への取り組みに関する連携協定	33
	地域企業の雇用確保に向けた「働き方改革」推進支援への取り組み	34
	産学連携協定を締結している大学ゼミとの連携企画	35
■ 名古屋銀行	＊地方創生「人財なんでも相談会」の開催	36
■ 中京銀行	スポーツ振興による地域活性化への支援	37
	移住・定住促進事業（空き家対策）への支援	38
	商工会議所と連携した「産官学金連携 地域産業活性化セミナー」の開催	39
■ 第三銀行	まちの魅力向上と情報発信	40
	エネルギーの地産地消によるコストの地域内循環と事業収益による地域の活性化	43
■ 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	44
■ みなと銀行	神戸市との産業振興にかかる連携協定	46
	人材確保ニーズへの対応	47
■ 西京銀行	若旅 in やまぐち 2017	48
	さいきょう富女子会	49
■ 徳島銀行	＊地域資源を活用した新たな観光ランドマーク「徳島新鮮なっとく市」開設への取組み	50
	徳島県警察職員住宅 PFI 事業への参画（県内企業のみで行う初の PFI 事業）	53
	＊廃校を活用した複合施設開設への取組み	55
■ 香川銀行	多度津町及び四国財務局主催「地域経済活性化フォーラム in 多度津」での提言活動	57
■ 愛媛銀行	旧しろかわ支店の空きスペースを西予市消防局「救急出張所」として活用	59
	＊愛媛県西条市におけるローカルファンド事業の推進	61
	愛媛県上島町と連携した奨学ローンの取扱い開始	63

	＊西日本豪雨災害における日本政策金融公庫との合同相談会等の開催	65
■ 高知銀行	高知労働局との連携によるセミナーの開催	67
■ 佐賀共栄銀行	多機関連携による古民家等を活用した観光まちづくりの推進	69
■ 長崎銀行	「ながさきサマースクール～お金のがっこう～」の開催	70
■ 熊本銀行	＊「平成 28 年熊本地震」からの震災復興に向けた取組み	71
	空き家対策ローンの提供	72
■ 宮崎太陽銀行	宮崎県内高校生を対象とした企業訪問バスツアーの開催【地方創生に資する取組】	73
	地域経済活性化を目的とした宮崎大学との連携（宮崎大学認定連携協力コーディネーター制度）	77
■ 南日本銀行	「空き家対策連携協定」締結による「地域応援パック」（活用・解体・移住）ローン活用事例	78

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【21 事例】

■ 北日本銀行	地域医療連携型開業支援の取組み事例	80
■ 福島銀行	創業者サークル「ふくぎん UCEC（ユーセック）」による創業支援	81
	創業希望者向けセミナー「創業支援セミナー」「プチ起業カフェ」による創業支援	82
	再チャレンジに特化した投資ファンド『福活ファンド』による創業支援	83
■ 東和銀行	国立大学法人群馬大学、東和銀行との連携による「創業スクール」の開催	84
■ 栃木銀行	＊創業・新事業者に対する支援事業	85
■ 京葉銀行	＊創業支援・新事業開拓支援	86
■ 東京スター銀行	創業応援セミナー	88
■ 神奈川銀行	日本政策公庫との協調融資商品「神奈川創業サポートローン」および「神奈川事業応援ローン」の取扱い開始	89
	綾瀬市との業務連携・協働に関する協定書の締結	90
■ 長野銀行	クラウドファンディングの活用、推進	91
	地域企業の活性化に向けての支援	92
■ 名古屋銀行	「創業者応援パック」の取扱いを開始	93
■ 大正銀行	「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	94
■ トマト銀行	創業・第二創業者の支援を目的とした「創業支援ファンド」の設立	95
■ もみじ銀行	創業関連セミナーの開催	98
■ 西京銀行	第６期『さいきょう実践創業塾』	99
■ 長崎銀行	＊「創業支援セミナー」の開催	100
■ 熊本銀行	自治体との共催の経営者向けセミナーの開催	102
	「創業・経営支援セミナー」の開催	103
■ 沖縄海邦銀行	かいぎん創業支援塾の開催	104

（2）成長産業の育成・企業価値向上支援【45 事例】

■ 北日本銀行	ビジネスマッチング等による販路拡大への支援	106
	＊海の幸直売所プロジェクト	107
	海外展開支援	108
■ 福島銀行	事業性評価に基づく融資	109
■ 京葉銀行	国・県・市町村の制度や関係機関と連携した取り組み（アグリビジネス）	110
■ 東日本銀行	「地方創生・食の魅力発見商談会 2018」への参加	113
	北関東三県「食」の商談会の実施	114
■ 東京スター銀行	外国人起業家ビジネスコンテスト	115
■ 神奈川銀行	NISSAY ビジネスマッチングイベント WAVE −波−!! 2018 in 横浜	116
■ 長野銀行	次世代経営者育成セミナーの開催	117
■ 富山第一銀行	「観光」をテーマとした北陸・東海の地域金融機関六行の広域連携の取組み〜六ツ星観光プロジェクト	118
■ 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	119
	顧客紹介業務提携先の紹介業務強化	120
	福邦クラブとの連携強化	121
■ 愛知銀行	ものづくり産業集積地における中小製造業の抱える課題解決に向けたセミナーの開催	122
■ 名古屋銀行	「第３回あいち・じもと農林漁業成長応援『食』と『農』の大商談会 with いいともあいち交流会」の開催	123
	＊日本政策金融公庫との国際業務提携の契約締結	124
	ビジネス商談会「名銀ジョイント」の開催	125
■ 中京銀行	「知財ビジネス評価書」を活用した融資の取組み	126
■ 第三銀行	地域商社の設立による地域ブランド確立	127
■ 関西アーバン銀行	滋賀県及び滋賀県内に立地する理工系大学等との連携事業	
	「滋賀テックプランター」における技術系ベンチャー支援	128
	「農・食」セミナー＆展示商談会 2018 の開催	129

	大阪トップランナー育成事業における大阪市との中小企業支援連携	130
■ 大正銀行	「トモニうまいもん市」での販路拡大支援	131
■ みなと銀行	1：N 型商談会（1 社をバイヤーとする商談会）の開催	132
	「農・食」セミナー＆展示・商談会 2018 の開催について	133
■ 島根銀行	「無料スマホ・アプリ “ さんいん ” ご縁ナビでの山陰の事業者の PR を通じた地域振興」	134
■ トマト銀行	本業支援アクション先活動の取り組みについて	135
	地元企業および大学の産学連携による共同開発研究をコーディネート	137
■ もみじ銀行	アンテナショップの開催	139
	地方創生専門コンサルティング会社「YMFG ZONE プラニング」との連携	140
■ 西京銀行	さいきょうぶちうまコレクション 2017 in 高雄	141
	第 8 回留学生と企業経営者の交流会 DISCOVER YAMAGUCHI	142
■ 徳島銀行	＊農産品の海外販路開拓支援への取組み	143
■ 香川銀行	外国人技能実習生（介護分野）受入れ支援を目的とした海外視察、セミナー及び相談会の実施	145
	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	147
	地方創生の連携協定を締結した 2 市 3 町との地域産品の販路拡大支援及び PR 支援の取組み	149
■ 愛媛銀行	ゆうちょ銀行との「えひめ地域活性化ファンド」の共同設立	151
■ 高知銀行	金融の薩長土肥連携による販路拡大支援	153
	ベンチャー企業に対する成長支援	154
■ 長崎銀行	「ながさき地方創生応援ローン」の取扱い	156
■ 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）	157
■ 宮崎太陽銀行	お取引先企業と「地方物産品販売会」（主催：第一勧業信用組合）への参加	158
■ 南日本銀行	広域連携による観光発展（明治維新観光定期預金）と販路拡大支援（南の逸品商談会へ参加）	159
■ 沖縄海邦銀行	沖縄大交易会への参画	160

（3）経営改善・事業再生支援（4）事業承継支援【29 事例】

■ きらやか銀行	TKC 提携ローン	162
	シンジケートローン（共同アレンジ）と メザニンファイナンス（じもと創生本業支援ファンド）にて 22 億円のファイナンス実施	163
	事業承継対策（日本政策金融公庫との連携による事業承継資金の創設　他）	165
■ 北日本銀行	＊M&A・事業承継支援の取組み	168
■ 仙台銀行	流通産業協同組合との連携により、「外国人技能実習制度活用セミナー」を開催	169
	不動産 M&A の活用による事業承継支援事例	170
■ 福島銀行	事業承継支援	171
■ 栃木銀行	日本政策金融公庫との連携による経営改善支援	172
	＊M&A を活用した事業承継支援	173
■ 東京スター銀行	大正時代後期に建築された元料亭の再生ファイナンス	174
	事業承継専門ポータルサイト「ばとんたっち biz」	175
■ 神奈川銀行	事業承継への取組み	176
■ 静岡中央銀行	「経営力向上計画」策定支援による企業価値向上支援の実施	177
	専門家と連携した「事業承継無料診断」実施による事業承継支援の実施	178
■ 愛知銀行	事業承継サポート運動の展開	179
■ 中京銀行	TKC 中部会との連携による取引先支援の一環としての「事業計画書作成セミナー」の開催	180
	信用保証協会・顧問税理士法人との共催による「特例事業承継税制セミナー」の開催	181
■ トマト銀行	事業承継を必要とするお客さまへの支援「外部専門家と提携して事業承継支援」	182
	医療分野における M&A を活用した事業承継支援	183
■ もみじ銀行	＊よろず支援拠点出張相談会	184
	M&A 等を活用した事業承継支援	185
■ 徳島銀行	M&A を活用した地方創生の実現	186

■ 愛媛銀行	地元中小企業向けセミナーの開催	188
■ 高知銀行	一般社団法人ビジネスサポートこうちとの連携による中小企業者の経営健全化支援	192
■ 福岡中央銀行	M&A を活用した事業承継支援	194
	外部専門家（中小企業診断士）・外部機関（県信用保証協会）との連携による経営改善計画書策定による経営改善・事業再生支援	195
■ 豊和銀行	事業承継・M&A による経営改善支援（MBO ファイナンス）	196
■ 沖縄海邦銀行	沖縄債権回収サービスとの連携による中小企業等支援への取り組み	197
	沖縄県よろず支援拠点サテライト相談会の定期開催	199

＊は概要版への掲載事例

Ⅰ

地域や企業の持続可能な発展への貢献（SDGs）

〔銀行名：北洋銀行〕

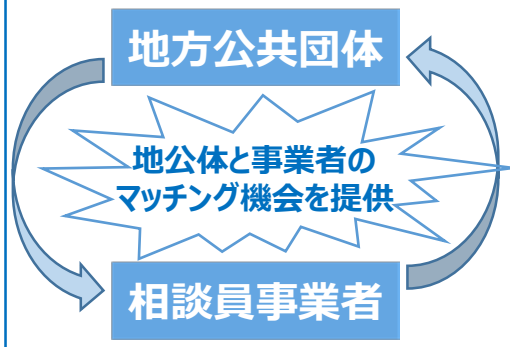
タイトル	官民連携による空き家対策の推進
動機（経緯等）	○ 地方公共団体との地方創生に向けた意見交換のなかで、多くの地公体から「空き家」の課題をヒアリング。 ○ 「空き家」の課題解決に向けては、民間事業者との連携構築が重要となるが、多くの地方公共団体では民間事業者との接点が不足。また、空き家の所有者が札幌市や東京都など遠方に居住しているケース等から処分・利活用の促進が進まないという現状を確認。 ○ 当行は上記の現状打破に向けて、地方公共団体と民間事業者および民間事業者と空き家の所有者のマッチングを目的として、『空き家等対策相談会』を企画・推進している。
取組の内容	○ 空き家等対策相談会は、空き家課題の解決ノウハウを有する「協力事業者」と「地方公共団体」のマッチングを行う〈ＳＴＥＰ１〉、「地方公共団体」と「協力事業者」が連携して、「空き家所有者」に直接処分・利活用に関する情報提供を行う〈ＳＴＥＰ２〉の２段階に分けて、空き家の課題解決をサポートする相談会。 ○ ２０１８年７月、第１回「空き家等対策相談会〈ＳＴＥＰ１〉」を開催。当行と連携協定を締結している道央圏の地方公共団体に参加の声掛けを行い、北広島市・芦別市・砂川市・岩見沢市・三笠市・夕張市の６市が参加。 ○ 〈ＳＴＥＰ１〉に参加した上記６市のうち、希望する地方公共団体と、今後〈ＳＴＥＰ２〉の開催に向けた協議を行っていく。地方公共団体は、空き家所有者にダイレクトメールを送付し、相談会への参加を促す。 ○ 当行は、開催場所として北洋大通センター「セミナーホール」（札幌市中央区）を提供。〈ＳＴＥＰ２〉を札幌市で開催することで、日ごろ、地方公共団体が接点を持たない札幌市やその近郊に居住する空き家所有者に相談会への参加を促すことが可能となる。 〈協力事業者〉 ■ 一般財団法人 日本不動産研究所…空き家課題に対する総合的なコンサルティングを提供。 ■ 日本管理センター 株式会社…空き家の売却・賃貸等の流通を促進。 ■ 株式会社 百戦錬磨…民泊・農泊活用コンサルティング・誘客媒体等を提供。 ■ 株式会社 ネクステップ…家財処理、不用品の買い取りサービスを提供。
成果（効果）等	○ 〈ＳＴＥＰ１〉では、北広島市・芦別市・砂川市・岩見沢市・三笠市・夕張市の６市が参加し、空き家課題に対してソリューションを有する上記の協力事業者４社と合計２２件のマッチングを実施。 ○ 今後、〈ＳＴＥＰ２〉の開催を通じて、空き家所有者による空き家の処分・利活用を促進させていくことで、空き家の有効活用による地域経済の活性化に繋げていくとともに、空き家を活用したビジネス創出に向けた支援を行っていく。 ○ 本事業を空き家の課題解決に向けたモデル事例として、全道展開を図っていく。

空き家等対策相談会

□空き家等対策相談会は、
A) 空き家課題の解決ノウハウを有する「事業者」と「地方公共団体」のマッチングを行う〈ＳＴＥＰ１〉
B) 「地公体」および「事業者」が連携して「空き家所有者」に処分・利活用に関する情報提供を行う〈ＳＴＥＰ２〉
の２段階に分けて空き家課題解決のサポートを実施する相談会

空き家対策相談会の概要

〈ＳＴＥＰ１〉

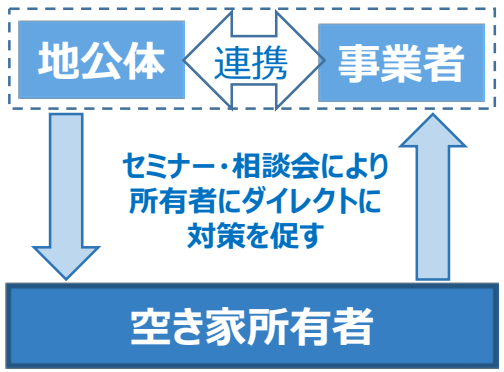


地公体ニーズに対応した事業者の選定

- コンサルティングニーズ…シンクタンク
- 賃貸・売買ニーズ…不動産事業者
- 利活用ニーズ…民泊・農泊事業者
- 処分ニーズ…家財整理事業者　　など

参加地公体は単独または合同で
後日、〈ＳＴＥＰ２〉を開催

〈ＳＴＥＰ２〉



地公体が空き家所有者を特定

➢ 空き家所有者にＤＭ発送するなど相談会の開催をセッティング

■ 事業者と連携して空き家所有者向けセミナー・相談会を実施

⇒**空き家所有者に対してダイレクトに利活用・流通を促進！**

空き家等対策相談会〈ＳＴＥＰ１〉の開催

空き家等対策相談会〈ＳＴＥＰ１〉開催概要
開催日時：２０１８年７月２７日（金）
会場：北洋大通センター４階　セミナーホール
主催：北洋銀行
協力：一般財団法人日本不動産研究所
日本管理センター株式会社
株式会社百戦錬磨
株式会社ネクステップ
後援：札幌市
参加自治体：北広島市
芦別市
砂川市
岩見沢市
三笠市
夕張市
（連携協定締結順）

個別ブースでの相談風景

今後の展望

➢ **各地公体の事業者と連携した空き家対策の発展**
➢ **空き家所有者向け相談会〈STEP2〉の開催**

北洋銀行 NORTH PACIFIC BANK
Copyright (c) North Pacific Bank, LTD. All rights reserved.

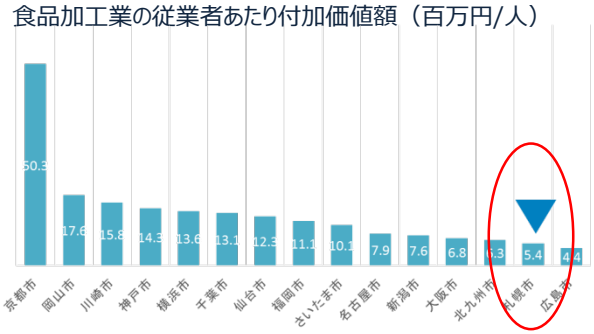
〔銀行名：北洋銀行〕

タイトル	札幌市・北海道大学・北洋銀行の３者連携による外国人観光客向けお土産品開発支援
動機（経緯等）	○ 札幌市のＩＬＯ産業分析の結果である「食品製造業の付加価値向上」の具体化に向けた事業創出事例。 ○ 札幌市の食品製造業は全国の政令指定都市と比較して付加価値が低く、改善の余地が見込まれる。北洋銀行は札幌市、北海道大学と連携して、インバウンド需要のもと成長が見込まれるお土産品開発にスポットを当て、新たなお土産品の開発支援に取り組んでいる。 ※ ＩＬＯ産業分析：地域産業をＩｎｂｏｕｎｄ型（他地域から需要を呼び込む）、Ｌｏｃａｌ型（地産地消）、Ｏｕｔｂｏｕｎｄ型（他地域市場を狙う）に分類し、地域の産業別の特徴や成長産業を明確化する分析手法。北洋銀行・㈱北海道二十一世紀総合研究所・ルートエフ㈱の三者により構築。
取組の内容	○ 本事業は、成長が続くインバウンド消費にスポットを当てた「観光商材開発支援事業」に取り組む札幌市と、９０カ国・地域から来日した約２，０００名の留学生等が在籍する国際的な環境を活用した産学連携・地域との協働を推進する北海道大学と連携して、札幌市内の食品製造業の付加価値向上を目指す取り組み。 ○ ２０１７年１１月、北海道大学 学術交流会館において『ＳＡＰＰＯＲＯ おみやげパワーアップフェア ｉｎ 北大』を開催。 ➢ 本フェアでは、札幌市「観光商材開発支援事業」を活用して、新たなお土産品開発を行う事業者の商品展示・試食会を行い、北海道大学の留学生を中心とした外国人の方々によるアンケート収集を行うテストマーケティングを実施。 ➢ アンケート結果の分析を通じて、産学官金連携にて商品ブラッシュアップを支援。 ⇒フェア参加事業者は２０１８年２月開催「東京インターナショナル・ギフト・ショー」に共同出展・新商品リリース。 ○２０１８年度は本連携をさらに強化し、情報提供から商品開発および販路開拓に至るまで一貫した支援を実施。 ➢ ２０１８年６月に『商品開発×インバウンド』セミナーを開催。北海道大学の学識者や専門家によるインバウンド消費動向やお土産品開発事例の情報提供とともに、札幌市が公募する本年度「観光商材開発支援事業」の公募概要を説明。 ➢ 公募を経て決定した補助事業者に対して、当行が提供する取引先向け支援「専門家による商品開発アドバイス」や、北海道大学での外国人留学生アンケートを通じて商品力強化を後押し。関東圏・全国への販路開拓を視野に入れた展示会出展を支援する。 ※ 札幌市「観光商材開発支援事業」…外国人観光客をターゲットとした新たなお土産品の開発にかかる経費を補助。補助額：上限１００万円（補助率１／２）。
成果（効果）等	○ ２０１７年度の成果 ➢ 『ＳＡＰＰＯＲＯ おみやげパワーアップフェア ｉｎ 北大』に参加した外国人留学生アンケート回答者数８４人（２１カ国） ➢ 商品開発事業者にアンケート分析結果をフィードバック⇒商品開発件数９件 ○ ２０１８年度の成果 ➢ 『商品開発×インバウンド』セミナーの開催～参加者１１３名 ➢ 当行が主催する食の商談会『インフォメーションバザール ｉｎ Ｔｏｋｙｏ ２０１８』への前年度採択事業者の出展件数４件

札幌市・北海道大学・北洋銀行の連携による外国人観光客向けお土産品開発支援

- 札幌市のＩＬＯ産業分析の結果、「食品製造業の付加価値向上」の具体化に向けて、札幌市・北海道大学との連携により、外国人観光客向けお土産品開発を支援。
- 2017年11月『SAPPORO おみやげパワーアップフェア in 北大』を開催。札幌市観光商材開発支援事業対象企業が新商品をブース出展。北大留学生を中心とした外国人の方々によるアンケート収集を行うテストマーケティングを実施。
- 2018年6月『商品開発×インバウンド』セミナーを開催。学識者や専門家による情報提供とともに、札幌市が公募する本年度「観光商材開発支援事業」の概要説明を実施。
- 2018年度はさらに連携を強化し、公募を経て決定した補助事業者に対して、専門家による商品開発アドバイスや、北大留学生テストマーケティング、関東圏・全国への販路開拓を視野に入れた展示会出展を支援。

ILO産業分析による地域課題抽出



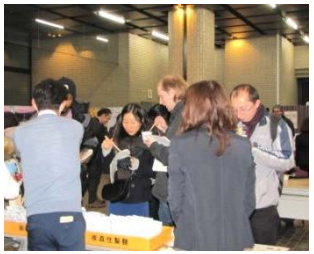
インバウンドによるお土産需要が見込めるにもかかわらず政令市の中でも低生産性に甘んじている
・・・・・・一層のマーケティング政策による付加価値額の向上を図れないか

２０１７年度事業

"SAPPORO おみやげパワーアップフェア in 北大"を開催

日時：2017年11月27日(金)
場所：北大学術交流会館

- 北大留学生を中心に多数の外国人が参加。
- 開発中の外国人観光客向けお土産品展示会を開催。
- 商品アンケートを収集・分析し、事業者にフィードバック。



留学生アンケートによりブラッシュアップされた新商品は、2018年2月開催「東京インターナショナル・ギフト・ショー」で出展・リリース。

２０１８年度事業

"商品開発×インバウンド"セミナーを開催

日時：2018年6月29日(金)
場所：北洋大通センター セミナーホール

- 学識者や専門家による情報提供とともに、今年度の「観光商材開発支援事業」の公募内容についても説明。
- 今年度は札幌市・北海道大学との連携をさらに強化し、採択事業者の商品開発を支援していく。

セミナーでは最新のインバウンド消費動向やお土産品開発事例を情報提供を実施。

Copyright (c) North Pacific Bank, LTD. All rights reserved.

〔銀行名：北洋銀行〕

タイトル	全国初の地銀・信金連携による「ＲＥＳＡＳ×財務データ」を活用した地域産業分析と政策立案ワークショップの開催
動機（経緯等）	○ 昨年度、北洋銀行と北海道経済産業局は、地域の「稼ぐ力」の強化に向けた現状分析および課題の抽出を行うため、全国で初めて「ＲＥＳＡＳと金融機関データを融合させた地域中核産業分析モデル」の共同開発を行った。 ○ 今年度は、伊達市・豊浦町・壮瞥町・洞爺湖町の１市３町における観光分野の主業種である宿泊業の発展に向けて、伊達信用金庫と連携して、全国初の地銀・信金連携による地域産業分析を実施。 ○ 分析結果を踏まえ、地域の課題解決の方向性を検討する「ＲＥＳＡＳを活用した政策立案ワークショップ（内閣官房などが主催）」を開催。同地域の広域連携や周遊方策等の課題解決に向けて、地域の産学官金が一体となって検討していく必要性を共有した。
取組の内容	○ 伊達市・豊浦町・壮瞥町・洞爺湖町の宿泊業の「ＲＥＳＡＳ×財務データ」分析結果 ◆ ＲＥＳＡＳデータ等から、インバウンドを中心とした観光客の増加や宿泊単価の上昇がみられる一方で、日帰り客が圧倒的に多く、宿泊客の平均滞在時間が短いなどの課題を把握。 ◆ 取引先財務データ等から、取引先の平均売上高は増加しているものの、利益率の低さや有珠山の噴火懸念を背景とした設備投資の遅れなどが顕在。また、取引先へのヒアリングを通じて、深刻な人手不足の課題を把握。 ◆ 観光客の目的地分析の結果、「洞爺湖」を目的地とする観光客が圧倒的であり、洞爺湖を基点とした周遊ルートや滞在時間増加に向けた体験型観光メニュー作りを提案。また、利益率向上および人手不足の課題解決に向けた合理化・省力化に向けた設備投資と災害リスク対応として、経済産業局によるＢＣＰ（事業継続計画）の策定に向けた支援を提案。 ○ 「ＲＥＳＡＳを活用した政策立案ワークショップ」の開催　※ 主催：内閣官房、内閣府、北海道経済産業局 ◆ 本ワークショップは、上記分析結果や有識者による課題解決事例の紹介を通じて、関係地方公共団体や観光事業者と現状・課題を共有するとともに、観光振興に向けた今後の取り組みについて、産学官金の関係者と意見交換を行うことを目的に開催。 ◆ 当行・伊達信用金庫は、上記「ＲＥＳＡＳ×財務データ」分析結果および課題解決に向けた提案を行った。 ◆ 誘客促進・滞在時間の拡大に向けて、地域のブランディングが重要であり、その実現には体験型観光はじめ地域の潜在的な観光資源の掘り起こしと活用が必要。地域の産学官金が一体となって、同地域の広域連携や周遊方策等を検討していく方向性を共有。
成果（効果）等	○ 地方銀行と信用金庫の連携による地域産業分析、および「ＲＥＳＡＳを活用した政策立案ワークショップ」において地域金融機関が分析結果のプレゼンを行ったのは本件が全国初の事例。 ○ 当該地域のブランディングに向けた具体的な動きはこれからとなるが、本ワークショップにおける産学官金の関係者による意見交換の機会を通じて、地域連携の機運醸成に繋がった。今後、観光資源の掘り起こしなど当該地域の観光振興を支援していく。

ＲＥＳＡＳを活用した政策立案ワークショップの開催

- 当行は、北海道経済産業局および伊達信用金庫と連携して、伊達市・豊浦町・壮瞥町・洞爺湖町の宿泊業を対象とした『ＲＥＳＡＳと金融機関データを融合させた地域中核産業分析』を実施。
- 分析結果を踏まえ、内閣官房などが主催する政策立案ワークショップにて、当地の観光産業の「稼ぐ力」強化に向けて、産学官金による意見交換を行いました。

「ＲＥＳＡＳ×財務データ」による現状分析

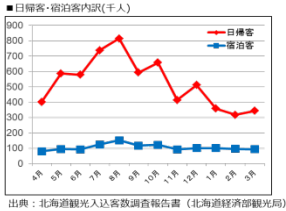
- インバウンドを中心とした観光客の増加がみられる一方で、日帰り客が圧倒的に多く、宿泊客の平均滞在時間が短い。
- 取引先の平均売上高は増加しているものの、低い利益率や設備投資の遅れなどが顕在。また、取引先へのヒアリングを通じて、深刻な人手不足の課題を把握。

第１段階：ＲＥＳＡＳデータ分析

■一人あたりの平均宿泊数

		2011年度	2015年度
宿泊客延数(A)	千人泊	938.1	1,343.0
宿泊客数(B)	千人	879.7	1,269.5
一人あたりの平均宿泊数(A/B)	泊	1.07	1.06

■日帰客・宿泊客内訳(千人)



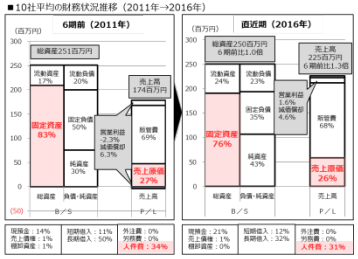
出典：北海道観光入込客数調査報告書（北海道経済部観光局）

宿泊客平均滞在時間および
日帰客と宿泊客の構成分析

- 2015年度平均宿泊数1.06泊
  (2011年度比▲0.01泊)
- 2015年度宿泊・日帰客
  宿泊1,269千人＜日帰6,318千人

第２段階：財務データ分析

■10社平均の財務状況推移（2011年→2016年）



企業の財務データ平均値を用いて、6期前と直近期を比較分析

- 売上174百万円
  →225百万円に伸張
- 固定資産の比率
  83%→76%に低下

「政策立案ワークショップ」への協力

テーマ：「洞爺湖周辺地域における観光産業のあり方を探る」
日　時：2018年1月29日（月）
場　所：洞爺湖万世閣ホテルレイクサイドテラス
参加者：63名……自治体首長・職員、地域企業、商工会議所、金融機関　他
主　催：内閣官房まち・ひと・しごと創生事務局、内閣府、北海道経済産業局
協　力：伊達市、壮瞥町、洞爺湖町、豊浦町、札幌市立大学、伊達信用金庫、北洋銀行
講　演：「ＲＥＳＡＳと金融機関データを融合させた地域中核産業分析」
北洋銀行　公務金融部　担当部長　荒川　武志氏
「全国各地の自治体における観光分野の事例」
公益財団法人日本交通公社　観光政策研究部　次長　山田雄一　氏

◀ 分析結果や有識者による課題解決事例をプレゼン

観光振興に向けた今後の取り組みについて、産学官金の関係者と意見交換 ▶

- 意見交換では、地域のブランディング化に向けて観光資源の掘り起こしと磨き上げが重要であり、産学官金が一体となった周遊方策等の検討が必要との方向性が示されました。
- また、入湯税による財源確保を通じて、企業や地域の魅力向上させるなどの意見も出ていました。

Copyright (c) North Pacific Bank, LTD. All rights reserved.

〔銀行名：北洋銀行〕

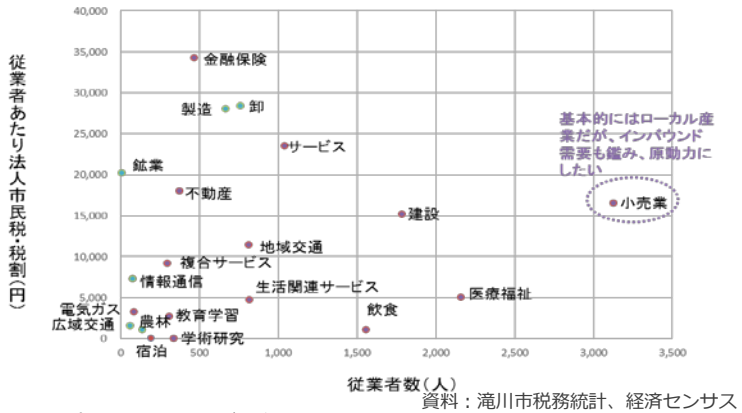
タイトル	中空知（広域連携）雇用プロジェクト
動機（経緯等）	○ 当行・北門信用金庫（本社：滝川市）は、滝川市とＩＬＯ産業分析（※１）を活用した地域産業分析を実施。 ○ 分析の結果、中空知地域（※２）の特徴として、中心市である滝川市は、商業をはじめとした都市機能（Ｌｏｃａｌ型産業）が充実。一方、周辺自治体は、特徴的なものづくり企業（Ｏｕｔｂｏｕｎｄ型産業）を擁しており、産業政策の推進には広域の視点が不可欠。 ○ 中空知地域の「稼ぐ力」向上に向けた最大の課題は「人手不足」。「人手不足」は、道内（特に札幌市以外）の生産年齢人口の減少に起因する課題であり、その解決には「生産性向上」もしくは「地域企業の採用力強化」が必要となる。 ○ 本プロジェクトでは、特に後者（地域企業の採用力強化）に焦点を当てて、需要 ＞ 供給という地域の課題解決を目指す。 ※１：地域産業をＩｎｂｏｕｎｄ型（他地域から需要を呼び込む）、Ｌｏｃａｌ型（地産地消）、Ｏｕｔｂｏｕｎｄ型（他地域市場を狙う）に分類し、地域の産業別の特徴や成長産業を明確化する分析手法。北洋銀行・㈱北海道二十一世紀総合研究所・ルートエフ㈱の三者により構築。 ※２：札幌～旭川間に位置する次の５市５町：滝川市・砂川市・芦別市・赤平市・歌志内市・奈井江町・上砂川市・浦臼町・新十津川町・雨竜町
取組の内容	○ ２０１７年１０月に滝川市で『地方創生セミナー in 中空知 ～ 人口減少社会と企業の雇用』を開催。本セミナーをキックオフとして、各自治体およびセミナー参加企業が抱える雇用課題の解決に向けたソリューションの提供を実施。 ○ 当行・北門信用金庫が協働で、中空知地域の企業の雇用ニーズや地元高校生の進路（就業）の状況を把握し、管内の各自治体と課題を共有。管内５市５町のうち経済圏域が一体でかつ産業政策の方向性が一致する４市１町（※）との広域連携による中空知雇用促進協議会（仮称）（以下「協議会」）の２０１８年度内の立ち上げを目指す。 ○ プロジェクトの施策は、マッチング、企業経営、教育の三位一体。各施策の展開に向けて、㈱北海道共創パートナーズ（㈱日本人材機構（政府系）と当行が共同で設立）、㈱北海道アルバイト情報社、ＮＰＯ法人いきたすが具体的なソリューションを提案。 ※協議会の立ち上げを目指す４市１町：滝川市・芦別市・赤平市・歌志内市・上砂川町
成果（効果）等	・ 地域金融機関、人材専門機関（政府系、民間）、各自治体、教育機関等、産官学金が広域連携で取り組む全国でも珍しい取り組み。 ・ キックオフとなるセミナーが２０１７年１０月に開催、４市１町による情報交換会は、２０１８年３月、５月、７月と回を重ねており、広域連携の枠組みが整いつつある。 ・ ２０１８年度内に協議会を設立し、地方創生推進交付金の申請手続きを進め、２０１９年度からのプロジェクト施策の実行を目指していく。

中空知雇用プロジェクト

- 滝川市のＩＬＯ産業分析の結果、「中空知広域連携による産業振興」の具体化に向けた事業創出事例。
- 金融機関・㈱北海道共創パートナーズ・㈱北海道アルバイト情報社・ＮＰＯ法人いきたす・各市町村・地元教育機関が連携して、企業への経営コンサルの導入・マッチングサイトの構築・教育プログラムの導入を行い、産官学金連携で「地域の人手不足」への課題解決を目指します。

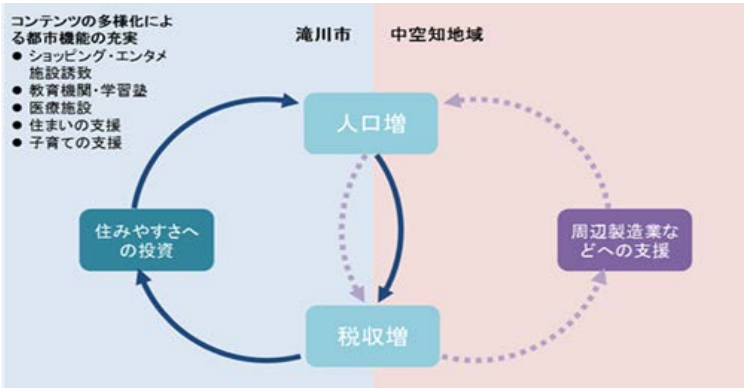
ILO産業分析を活用した成長戦略の立案

滝川市の産業別従業者数と法人市民税・税割による生産性

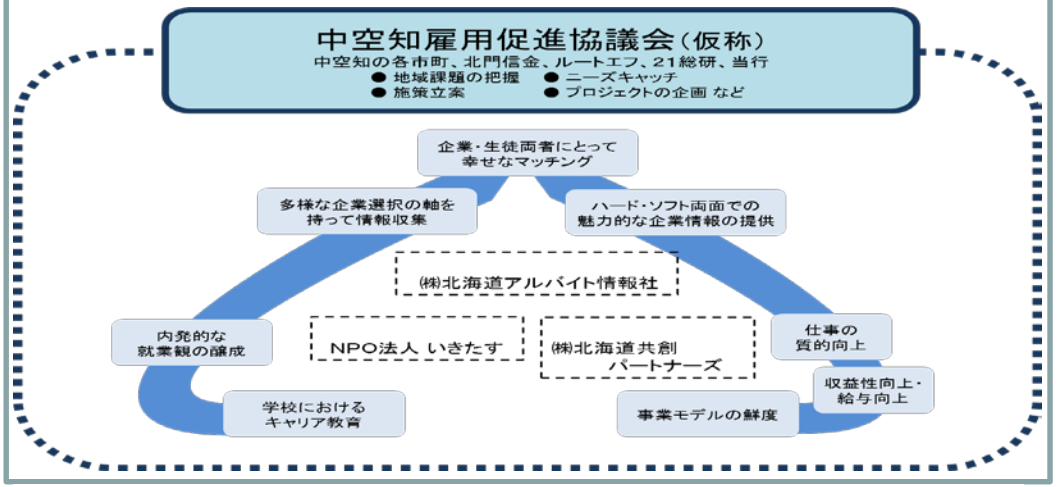


資料：滝川市税務統計、経済センサス

ＩＬＯ産業分析に基づく経済戦略案



『中空知雇用プロジェクト』 スキーム図



『中空知雇用プロジェクト』の一環として地方創生セミナーを開催

▲ルートエフ㈱大庫社長とセミナー参加者によるＩＬＯ産業分析に基づく中空知の成長戦略についてのディスカッション

㈱日本人材機構の小城社長より、人口減少社会における人材不足解消や生産性向上についての講演▼

北洋銀行 NORTH PACIFIC BANK
Copyright (c) North Pacific Bank, LTD. All rights reserved.

〔銀行名：北洋銀行〕

タイトル	『北洋ＳＤＧｓ推進ファンド』を通じた北海道の持続可能な発展への貢献
動機（経緯等）	○ ＳＤＧｓ（＝持続可能な開発目標）に取り組む道内中小企業の支援を通じた「北海道の持続可能な発展」への貢献を基本方針として、２０１８年６月に出資枠５億円で『北洋ＳＤＧｓ推進ファンド』を設立。 ※ＳＤＧｓ：２０１５年９月に国連サミットで採択された‘世界が２０３０年までに達成すべき１７の環境・開発に関する国際目標’。 ○ 本ファンドは、無限責任組合員（ＧＰ）である㈱北海道二十一世紀総合研究所が運営を行い、北洋銀行が有限責任組合員（ＬＰ）として出資を行うことで、普通株式による５％を超える出資を可能としており、次代の成長企業への支援に取り組んでいる。
取組の内容	○ 北洋ＳＤＧｓ推進ファンドは、ＳＤＧｓのコンセプトに合致する成長期待企業への支援を通じて、地域企業が抱える課題の解決および地域活性化と北海道の持続可能な発展に貢献する取り組み。 ○ 出資のみならず、ビジネスマッチング等の当行ソリューション機能の活用を通じて企業発展を支援。 ○ 業種は問わず、ＳＤＧｓが掲げる各課題への取り組みを通じて自社の成長・発展のストーリーを描ける企業を投資対象としており、特に北海道の持続可能な発展に向けて不可欠な「起業・創業」への支援を強化している。 【ファンド導入事例】 ①メディカルフォトニクス株式会社　出資額：１５百万円 ● 当社は採血を不要とする血中脂質計測器の開発製造に取り組む北海道大学発認定ベンチャー企業。 ● 従来の採血を必要とする脂質計測は、ピンポイントのタイミングによる検査のため、異常値の見逃しや病気の予見が難しいといったケースが考えられるが、当社が開発する計測器は採血が不要なため、随時計測が可能となる。 ● 病気になる前の「予防医療」に利用されることが想定され、利用者の健康寿命の延伸および地域の医療費削減に繋がる取り組みとして今後の成長・発展に期待ができる。 ②株式会社ポーラスター・スペース　出資額：未定 ● 当社は北海道大学が有する超高精度スペクトル計測技術を利用し、農業等の課題解決に取り組む北大発認定ベンチャー企業。 ● 超高精度スペクトルデータを解析し、ユーザーに提供することで、植物の生育状況や地上の熱環境、土壌の作物の性質など様々な情報を見つけることが可能となり、作物の病変の早期発見や施肥の最適化による農作物の収量増加などが可能となる。 ● 現代農業が抱える課題解決に繋がる取り組みとして、今後の成長が期待される。
成果（効果）等	○ ２０１８年６月にファンド設立したばかりであるが、２０１８年８月時点で出資決定先企業は２企業。 ○ 本ファンドの活用を通じて、北海道発全国区企業への成長発展をサポートするとともに、地域社会の課題解決および北海道経済の持続可能な発展に貢献していく。

北洋ＳＤＧｓ推進ファンド

● ファンド概要

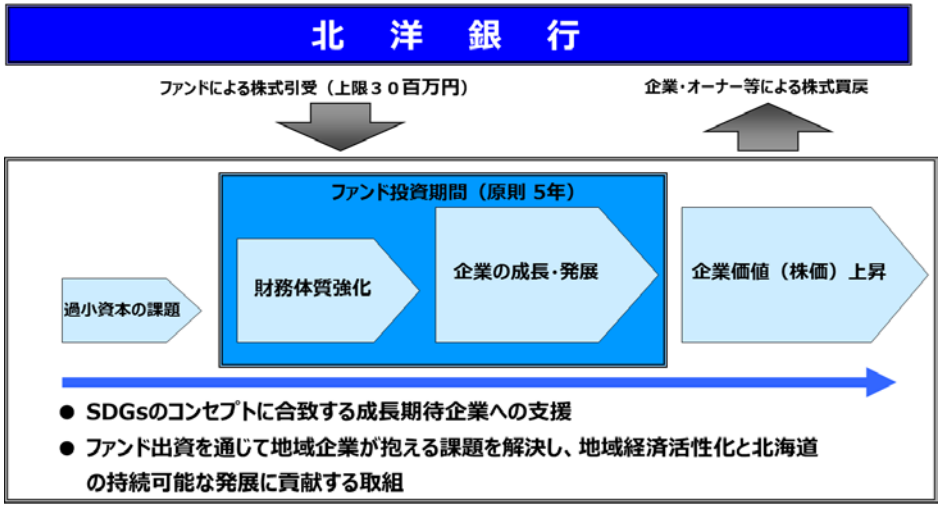
ファンド総額：5億円
ファンド組成：2018年6月
投資金額：1件あたり30百万円以内
投資株式：普通株式、議決権付種類株式、
　　普通社債(新株予約権付社債含む)等
ファンド期限：2028年6月

● 投資対象先

原則、北海道内に本拠地を有する中小企業
SDGsの課題解決に貢献する道内中小企業

● ファンド特徴

SDGs（＝持続可能な開発目標）に取り組む道内中小企業の支援を通じて、「北海道の持続可能な発展」への貢献がファンドの基本方針。
投資事業有限責任組合からの出資により、普通株式による5%を超える出資が可能。



北洋ＳＤＧｓ推進ファンド出資先および出資決定先企業紹介

メディカルフォトニクス株式会社様　出資額：１５百万円

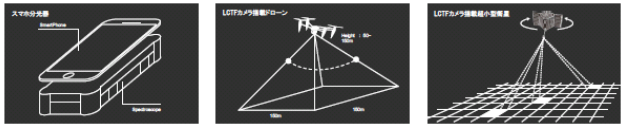
本社　：札幌市北区北21条西12丁目 コラボ北海道
代表者：代表取締役　飯永 一也　　設立日：2015年2月18日
事業内容：採血不要の血中脂質計測器の開発製造

当社が開発する採血不要の血中脂質計測器

① 採血不要なため、連続計測が可能
② いつでも計測が可能なため、脂質疾患の見逃しリスクの低減可能
③ 採血不要なため、肉体的な負担は小さい

株式会社ポーラスター・スペース様　出資額：未定

本社　：札幌市中央区北5条西6丁目2番地2 札幌センタービル14階
代表者：代表取締役　中村 隆洋　設立日：2017年4月20日
事業内容：超高精度スペクトル計測による農業課題解決型事業



- 当社はスマートフォン・ドローン・小型衛星を通じて取得した超高精度スペクトルデータを解析し、農業等の課題解決に取り組む北大発認定ベンチャー。
- 解析データをユーザーに提供することで、植物の生育状況や地上の熱環境、土壌の作物の性質など様々な情報をいち早く見つけることが可能となる。

Copyright (c) North Pacific Bank, LTD. All rights reserved.

〔銀行名：きらやか銀行〕

タイトル	山形県上山市との「地方創生の連携に関する協定」締結
動機（経緯等）	地域経済の発展に寄与し、上山市の地方創生に貢献するため
取組の内容	① 企業誘致に関すること。 ➢ 東日本トヨタ自動車（宮城県大衡村）の現地調達強化に連動し、工場増設、移転計画を持つ企業 ➢ 太平洋側の災害リスクに対応する移転、サブ拠点設置計画を持つ企業 ➢ 資金その他の事情により、宮城県、仙台圏で拡張が難しい企業 ② 空家等及び空き地の利活用に関すること ➢ 市内未利用地、空き工場 ③ 産業振興及び企業・事務所・創業者の支援に関すること ④ 上山型温泉クアオルト事業を活用した健康経営に関すること。 ➢ 温泉とウォーキングを活用して自然治癒を高め、勤労者の健康増進に寄与する
成果（効果）等	① 企業誘致 首都圏情報（きらぼし銀行）を元に、将来、南東北地域への工場移転計画のある企業に対し、山形県を通し上山市に情報提供、企業誘致に関する情報とそれに付随した支援制度の説明を行っている。 ② 宮城県、山形県内の企業に対する情報発信 じもとホールディングス（当行、仙台銀行）のネットワークを活用し、今後、活発に情報交換を行っていく。 ③ 上山型温泉クアオルト事業を活用した健康経営に関すること。 地元の中小、零細企業に対する当行の福利厚生サービスメニューに取り入れるため準備中。（平成 30 年 1 月サービス開始予定）

〔銀行名：きらやか銀行〕

タイトル	当行公式野球部の活動と山形市総合スポーツセンター野球場のネーミングライツ取得
動機（経緯等）	1．当行は昭和27年設立の公式野球部を有し、平成28年には「都市対抗野球」に創部以来、初出場を果たした。 2．平成29年9月に山形市内に新たに開設された「山形市総合スポーツセンター野球場」のネーミングライツを取得した。
取組の内容	1．野球部の活動 社会人野球活動（都市対抗野球、全日本選手権 等）の他、地元の中高校生を対象にした野球教室の開催やリトルリーグ大会の協賛など、スポーツを通じた地域活性化と青少年の健全な育成を目指した活動。 2．山形市総合スポーツセンター野球場のネーミングライツ取得 ➢ 施設の愛称　　きらやかスタジアム　（英語表記　Kirayaka　Stadium） ➢ 契約期間　　平成29年9月1日　～　平成34年8月31日　（5年間）
成果（効果）等	1．平成28年に創部以来「都市対抗野球」に初出場を果たし、山形県でも66年ぶりの出場で初勝利を上げた。平成29年にも2年連続で出場し、地元山形県を大いに盛り上げた。 2．地域のスポーツ振興を図り、地元に密着した金融機関として、より一層地域活性化に貢献する姿勢を示した。

〔銀行名：仙台銀行〕

タイトル	旧小学校を利活用した観光交流施設事業への協調融資の取り組み事例
動機（経緯等）	・当行では、日本政策金融公庫ならびに他の地域金融機関と連携し、地方創生に向けた取り組みを積極的に支援しており、今般、旧小学校校舎を利活用した観光交流施設事業への支援を行いました。
取組の内容	・A町では、廃校となった４つの小学校校舎の有効活用が課題となっており、平成 28 年２月に「旧小学校活用事業」の募集を開始しました。 ・これを受け、B社では、旧小学校校舎を改修のうえ、地場野菜等の産直物販売所や東北各地の逸品を集めた物販所、飲食スペース、体験交流室等を備えた「食と体験の観光交流施設」として整備する事業を計画しました。 ・当行では、同社の観光交流施設・設備の整備費について、日本政策金融公庫ならびに他の地域金融機関と協調して融資を行い、一体となって当社の金融面を支援するとともに、事業計画書策定支援やオリジナル商品の開発に係るアドバイス等を行い、同社の事業を支援いたしました。
成果（効果）等	・今回の事業により、同社の営業体制整備のほか、地場一次産業者の販路開拓支援、雇用創出、地域女性活躍の場の創出、持続可能なコミュニティ産業モデルの構築が期待されます。

〔銀行名：仙台銀行〕

タイトル	公益信託「仙台銀行まちづくり基金」によるまちづくり活動・震災復興活動への支援
動機（経緯等）	・当行では、平成4年6月に公益信託「仙台銀行まちづくり基金」を設立し、宮城県内でまちづくり活動等に取り組む方々への助成を行っております。 ・東日本大震災の発生以降は、震災からの地域復興に係る活動への支援も重要課題と位置づけ、積極的な助成を行っております。 ・創設以来の助成累計実績は、146先、1,790万円となっております。
取組の内容	・平成29年度は、東日本大震災からの地域復興やまちづくりに取り組む宮城県内の団体等15先に、総額200万円を助成いたしました。 ＜平成29年度の助成例＞ ・被災地での市民参加型ワーキングショップの開催等を通じ、地域のにぎわい創出と更なる復興に取り組む企業へ活動費を助成。 ・フードバンク活動を通じて、生活困窮者や被災困窮者等の包括支援に取り組む団体へ活動費を助成。 ・緑の防潮堤を整備することで、沿岸被災地の防災力と減災力を高めるとともに、植樹活動を通じて子供の環境学習の場の提供に取り組む団体へ苗木の購入費を助成。 ・過疎化で増加した空き家を地域資源として活用するため、空き家内の片づけを手助けする事業を行う団体へ作業費を助成。
成果（効果）等	・地域住民の手による快適で文化的な都市環境整備の創造を支援することで、活力と魅力あふれた地域社会の発展と振興に寄与することができるものと考えております。

〔銀行名：仙台銀行〕

タイトル	「新しい東北」官民連携推進協議会・復興金融ネットワークとの連携による復興ビジネスへの支援
動機（経緯等）	・復興庁が平成 25 年に設立した「新しい東北」官民連携推進協議会では、被災地の産業復興に向けた地域産業の創出の機運醸成を図ることを目的に、平成 26 年度より「新しい東北」復興ビジネスコンテストを開催しております。 ・当行は、第 1 回よりコンテストへの審査員派遣などの協力を行っているほか、第 3 回からは、被災地金融機関として初めて、協賛企業賞「じもと復興創生応援賞」を創設し、表彰を行っております。
取組の内容	・当行は、平成 29 年 11 月に開催された 4 回目となる復興ビジネスコンテストにおいて、伝統工芸品である「仙台箪笥」、その他家具の製造・販売を行う企業 1 社に対し、「じもと復興創生応援賞」を授与し、表彰いたしました。 ・被災地では、経済環境の変化により地域金融機関に求められる支援も多様性を増しており、当行は被災地金融機関としてより一層踏み込んだ協力が必要との考えから、本ビジネスコンテストに協賛しております。
成果（効果）等	・伝統技術の継承と地元特産品の振興を目的として、海外展開のためのプラットフォーム作りを行う同社の事業プランは、自社のみならず地域企業の共生・発展を意図したものであり、地方創生につながる取り組みであると考えております。 ・当行は、今後も被災地の金融機関として、震災復興・地方創生に貢献してまいります。

〔銀行名：大東銀行〕

タイトル	自治体への省エネルギーコンサルティング提案
動機（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ることを目的とした。
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。
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。

〔銀行名：東和銀行〕

タイトル	第４回　新現役交流会の開催
動機（経緯等）	関東経済産業局と連携し、専門的な知識と経験を持つ大手企業のＯＢらと、お客様との橋渡しを行い、お客様の経営課題の解決を支援する取組みです。この交流会は、お客様と親密な信頼関係の構築を図り、取引の拡大に繋がることを期待しています。
取組の内容	人材に課題を抱える中小企業経営者と専門知識や豊富な経験を有する大手企業ＯＢを引き合わせる新現役交流会を埼玉県内で開催。 関東経済産業局に登録している「新現役」７７人と当行取引先２０社が最適なパートナーを探す交流会を実施。 当行は平成２６年に地方銀行として初めて交流会を開催し、以来群馬県と埼玉県で毎年交互に開催しています。

【開催実績】

開催実績	H26/7（群馬）	H27/6（埼玉）	H28/5（群馬）	H29/5（埼玉）
参加取引先数	20社	20社	20社	20社
新現役（企業OB）	55人	86人	58人	77人
延べ面接回数	112回	133回	131回	141回

【成約状況】

二次面接	取引先10社	取引先18社	取引先17社	取引先16社
実施先	新現役13人	新現役13人	新現役17人	新現役30人
支援成約先	取引先8社	取引先12社	取引先13社	取引先15社
	新現役11人	新現役13人	新現役13人	新現役16人
民－民契約	取引先3社	取引先8社	取引先4社	取引先4社
	新現役3人	新現役9人	新現役4人	新現役4人

成果（効果）等	平成３０年６月に第５回新現役交流会を群馬県で実施。 参加取引先数２０社　新現役５９人　延べ面接回数１４９回　二次面接実施先　取引先１７社　新現役２５人 現在二次面談からミラサポ専門家派遣を利用した個別支援を実施しております。

〔銀行名：東和銀行〕

タイトル	専門性の高い人材ニーズに対する人材マッチングサービスの提供事例
動機（経緯等）	地方の人材不足が問題となっている中、マネジメント能力を有する人材や高度な管理体制の構築、管理の出来る人材ニーズに対して群馬県プロフェッショナル人材戦略拠点、㈱日本人材機構との連携により都心部から求める人材の獲得を行った。
取組の内容	①・A社は群馬県温泉地でホテル経営を行っている。 ・業績は順調に推移しているが、総務、人事等を統括している人材が年齢により退職予定となるが後継者が育たず、人材募集も行っていたが求める人材を見つけられずにいた。 ・当行より群馬県プロフェッショナル人材戦略拠点の利用を提案し、面談設定依頼を行うとともに、A社の事業内容や課題等を共有の上、A社、群馬県プロフェッショナル人材戦略拠点、当行で面談、ヒアリングを重ねた。 ②・B社は業歴４０年、埼玉県で大手食品会社の食品及び飲料製品パッケージを中心に製造を行っている地域中堅企業である。 ・発注先の大手食品関連会社から品質、衛生管理体制への要求水準が年々厳しくなっているが、現場での品質、衛生管理に専門的な知識を有する実務経験者は少なく、人材育成にも時間がかかることから、即戦力となる人材の確保が必須となっていた。 ・B社は、職業安定所や一般人材派遣会社等に人材募集を行ったが、求める人材は見つからなかった。 ・当行より、㈱日本人材機構とのマッチングを提案、㈱日本人材機構へ面談設定依頼を行うとともに、当社の事業内容や課題等を共有の上、B社、㈱日本人材機構、当行で面談、ヒアリングを重ねた。
成果（効果）等	①A社に対し都内Tホテル総支配人経験者の紹介を受け、面接ののち雇用契約に至った。 総務、人事面に限らず、その人脈から都心部への積極的な営業展開の道も開かれたと大変喜ばれた。 ②B社が必要としている現場での品質、衛生管理に専門的な知識、経験を有する人材が㈱日本人材機構より紹介され、雇用契約に至った。

〔銀行名：栃木銀行〕

タイトル	ファンドを活用した観光地空き物件の有効活用による新事業支援と観光振興支援
動機（経緯等）	・ 少子高齢化・人口減少社会の到来による社会全体が大きな転換期を迎える中、国の地方創生戦略をはじめ、地域の活力を生み出す産業振興が大きく注目されている。 ・ 当行は平成２７年２月に関連会社とちぎんキャピタルと共に、『とちぎ地域活性化ファンド』（出資総額 10 億円）を設立。とちぎんグループおよび当行ネットワークによる外部機関と連携し、投資先の成長支援を全面的に実施している。
取組の内容	『大谷石の産地であり、近年、採掘場跡地が観光地として注目を浴びる「宇都宮市　大谷地区」にある廃業施設を、同地区の観光エリアとしての魅力を高める為、ベーカリーレストランとしてリノベーションをするための支援を行った。』 （背　景） 近年、宇都宮市大谷地区は、アーティストのミュージックビデオ撮影や、ドラマ・映画撮影のスポットとして認知度が高まり、採掘場跡地を一般公開している大谷資料館を筆頭に観光地として全国的な人気を博しており、休日を中心に全国から多くの来街者が訪れる街へとなりつつある。 しかしながら、長時間滞在する場所（飲食店等）が不足していることや、全国から訪れる来街者に対する情報発信が不足していることなどから、観光地としては滞在時間が短いのが課題であった。 （取組内容） 今回、同地区の観光地としての価値を高めるため、廃業施設をリノベーションし、「滞在時間を伸ばす」「情報発信機能を担う」ことをテーマとしたベーカリーレストランを開業する支援を実施。 当行は、同地区の観光地としてのポテンシャルの高さや、代表者の商業コンサルタントとしての手腕、地域振興への貢献を評価し、融資による資金調達をはじめ、「とちぎ地域活性化ファンド」による出資にて安定した事業資金を供給した。 観光客に特別感を与える質の高い施設を目指しながらも、日常的に地元住民も利用しやすいカジュアルな雰囲気作りを行い集客に努め、地元経済の活性化を図っている。
成果（効果）等	・廃業施設の再利用は全国的に問題となっている空き物件の有効活用になり、宇都宮市大谷地区における空き物件活用のモデルケースとなった。 ・当施設のオープンは同地区に新たな雇用を創出した。 ・当施設のオープンは同地区での観光客滞在時間を伸ばし、周辺のにぎわい創出・観光振興の一助となっている。

タイトル	「観光によるまちづくり」を原動力とした地元経済活性化取組み（継続案件）
動機（経緯等）	＜動機＞ ○「観光によるまちおこし」「医療・介護によるまちづくり」「インバウンドによる地域活性化」を地方創生の３大テーマとして推進 ＜経緯＞ ○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千葉県香取市を地方創生の先行的なモデル地域として選定。主要産業の農業と重要伝統的建物群保存地区などの観光資源との掛け算による地域振興を計画。 ○平成２７年４月地域経済活性化支援機構（以下ＲＥＶＩＣ）と「千葉県における観光による地域活性化に関する連携協定」を締結。 ○平成２７年９月香取市・ＲＥＶＩＣ・地元信用金庫・商工会議所・商工会と当行で観光活性化に関する包括連携協定を締結と同時に「千葉・江戸優り佐原観光活性化ファンド」を設立。 ○平成２９年２月香取市・ＲＥＶＩＣ・佐原信用金庫の他、事業に関わる民間事業者である（一社）ノオト・バリューマネジメント(株)と歴史的資源を活用した地域活性化に関する連携協定を締結。
取組の内容	歴史的資源を活かした「観光」と基幹産業の「農業」の掛け算による地域活性化を目的としてファンド出資により、まちづくり会社（ＤＭＣ）と宿泊施設管理会社を設立。ファンド出資および協調融資による資金調達とＲＥＶＩＣの知見を活用し事業展開を図っている。 ＜歴史的資源を活かした「観光」振興＞ ・歴史的建造物等を活用した古民家宿泊事業商家町ホテルＮＩＰＰＯＮＩＡ」を立ち上げ。 平成３０年３月　古民家ホテル４棟（４室）オープン。その他、倉庫を改装したゲストハウスも同時オープン 平成３０年１０月古民家ホテル３棟（５室）オープン予定 平成３１年３月　古民家ホテル３棟（４室）オープン予定⇒累計古民家ホテル１０棟（１３室）＋ゲストハウス（２４名収容） （以降の追加開発案件も進捗中） ＜基幹産業の「農業」振興＞ ・ＤＭＣによりブランド「ちば香取のすぐれもの」・ＥＣサイト「カトリエ」を立ち上げ。 ・６次産業化商品開発とテストマーケティング実施。 ・市が運営する農産品情報発信サイトのＨＰ開発受託 ＜人的支援＞ ・ＤＭＣへ正行員１名を派遣。 ・専門人材２名（ＥＣサイト運営の専門家・食のビジネス立上げ専門家）と銀行が業務委任契約を締結し現地へ派遣。
成果（効果）等	○古民家ホテル開業４か月の実績：売上および稼働率とも当初計画を上回る実績で推移。（数値：非公開） ○民放キー局含め多くのメディアに取り上げられホテル宿泊者の増加、並びに観光地としての香取市ブランドの向上に寄与。 ○事業が具現化するにつれ行政・事業者・古民家オーナー・地域住民との連携強化の好循環が生まれつつある。 （ふるさと納税サイトに宿泊施設の登録、古民家オーナーからの物件提供の増加、事業者との地域イベントでの連携など）

まち全体がホテルになる。

Coming Soon

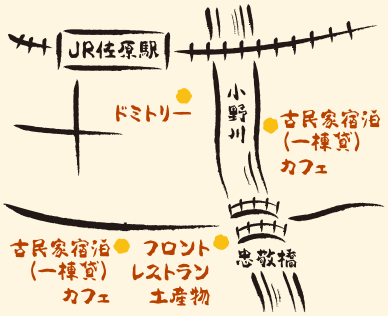
東京から約一時間半。
江戸の風情残る千葉県香取市佐原に
複数の古民家をひとつのホテルに再生した
「NIPPONIA SAWARA HOTEL」が誕生します。

NIPPONIA
NIPPONIA SAWARA

NIPPONIA SAWARA HOTEL

ニッポニアサワラ ホテル

築100年超の古民家や蔵を含む建物を改装し、宿泊施設、飲食店などとしてよみがえらせた、ニッポニアサワラホテル。歴史的な町並み全体を、「ひとつのホテル」と見立て、その歴史ある空間に包まれ、趣を感じながら、この土地に、歴史に、町に、溶けこむように過ごす体験をご提供します。
この地の魅力を伝え、国内外から訪れる人々との地域や世代を超えた交流・繋がりを紡いでいきます。



時空を超えてEDOを感じる

佐原商家町ホテルNIPPONIA

「江戸優り」と呼ばれ、水運で繁栄を誇ってきた佐原のまち。時代の流れの中で東京は江戸の姿を失いましたが、佐原にはその景観や歴史文化が受け継がれています。江戸の風情を守り受け継ぎながらも、現代の感性で「新しいEDO文化」を創造していくまち。
いまの東京にはない、時空を超えた新しい「EDO」の創造性や息遣いを感じる宿。それが佐原の宿「佐原商家町ホテルNIPPONIA」です。

地域も世代も越えて、様々な人々がやってくる

HOSTEL Co-EDO

「小江戸」と呼ばれ人々が行き交い、文化交流都市として栄えた佐原のまち。地域とのふれあい、旅する仲間との交流が、お互いの旅を忘れられないものにしていきます。世界の旅行者たちが日本を旅する仲間に出会い、旅の体験や感動を語らう場。
ひとつの旅を仲間と共創(co-create)するために、国も文化も異なる人々が集う宿。それが佐原の宿「HOSTEL Co-EDO」です。

香取市について

About KATORI

千葉県香取市は、利根川に育まれた豊かな自然や豊富な農畜産物と、古くから三神宮と称された「香取神宮」を始めとする国宝や重要文化財など、数多くの歴史的資源に彩られたまちです。
市内の小野川沿いに遺る「佐原の町並み」は、かつて「利根川下流随一」と称された河港商業都市であり、豊かな水辺環境と江戸期の面影を今に伝える風情ある商家や江戸優りの文化は、往来する多くの人々を魅了します。

平成28年には、佐原の町並みが「日本遺産」に認定され、300年以上もの長きにわたって繰り広げられてきた「佐原の山車行事」がユネスコ無形文化遺産に登録されるなど、地域の優れた歴史・文化に対する評価が高まるとともに、新たな観光地として注目されています。

利根川を擁する豊饒な大地を持つ香取市はお米やサツマイモをはじめ、梨、ブドウなど、様々な野菜や果物の日本有数の産地です。
この恵みを広く内外のお客様に知っていただけるよう、香取市では「ちば香取のすぐれもの」として地域産品を活用した様々なお土産品開発を行っています。

ホテルのオープン情報など、詳しくはWebサイトをご覧ください。

NIPPONIA
NIPPONIA SAWARA

株式会社 NIPPONIA SAWARA
〒287-0003 千葉県香取市佐原イ525-1
TEL : 0478-79-9385

nipponia-sawara.com

ニッポニアサワラ 検索

KATORI SUGI

STRAWBERRY

MUSHROOM

RICE

GRAPE

FIG

ようこそ
豊かな恵みと
伝統文化のまち
香取へ

カトリエ

SWEET POTATO

PEANUT

カトリエ
katori + atelier

カトリエは
香取の魅力工房です

PEAR

KATORI SHINTORYU

Webショップオープン!

カトリエ　香取市　検索

rakuten.ne.jp/gold/nipponia-sawara

ABOUT KATELIER

カトリエとは

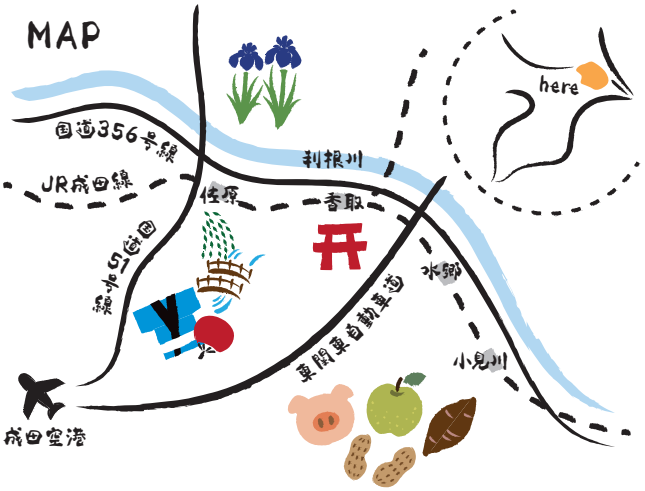
千葉県北東部にある香取市は、利根川流域の土壌が育んだ上質な農畜産物や、佐原の町並みや香取神宮を始めとする優れた歴史的資源など、多くの魅力が詰まったまち。その沢山の魅力を発信し、さらに新しいものを生み出す「香取の魅力工房」として、カトリエは誕生しました。
沢山の魅力あふれる商品を通じて香取を知っていただき、ひいては「香取へ」訪れていただくこと、それがカトリエの願いです。

ABOUT KATORI

香取市について

千葉県香取市は、利根川に育まれた豊かな自然や豊富な農畜産物と、古くから三神宮と称された「香取神宮」を始めとする国宝や重要文化財など、数多くの歴史的資源に彩られたまちです。
市内の小野川沿いに遺る「佐原の町並み」は、かつて「利根川下流随一」と称された河港商業都市であり、豊かな水辺環境と江戸期の面影を今に伝える風情ある商家や江戸優りの文化は、往来する多くの人々を魅了します。

平成28年には、佐原の町並みが「日本遺産」に認定され、300年以上もの長きにわたって繰り広げられてきた「佐原の山車行事」がユネスコ無形文化遺産に登録されるなど、地域の優れた歴史・文化に対する評価が高まるとともに、新たな観光地として注目されています。



利根川を擁する豊饒な大地を持つ香取市はお米やサツマイモをはじめ、梨、ブドウなど、様々な野菜や果物の日本有数の産地です。
この恵みを広く内外のお客様に知っていただけるよう、香取市では「ちば香取のすぐれもの」として地域産品を活用した様々なお土産品開発を行っています。

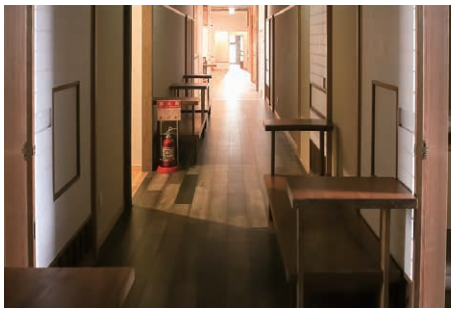
NIPPONIA SAWARA HOTEL

ニッポニアサワラ ホテル

東京から約一時間半。江戸の風情残る千葉県香取市佐原に、複数の古民家を再生したホテルが誕生しました。歴史的な町並み全体を、「ひとつのホテル」と見立て、その歴史ある空間に包まれ、趣を感じながら、この土地に、歴史に、町に、溶けこむように過ごす体験をご提供します。

佐原商家町ホテルNIPPONIA

「江戸優り」と呼ばれ、水運で繁栄を誇ってきた佐原のまち。時代の流れの中で東京は江戸の姿を失いましたが、佐原にはその景観や歴史文化が受け継がれています。いまの東京にはない、時空を超えた新しい「EDO」の創造性や息遣いを感じる宿。それが佐原の宿「佐原商家町ホテルNIPPONIA」です。



HOSTEL Co-EDO

「小江戸」と呼ばれ人々が行き交い、文化交流都市として栄えた佐原のまち。地域とのふれあい、旅する仲間との交流が、お互いの旅を忘れられないものにしていきます。ひとつの旅を仲間と共創（co-create）するために、国も文化も異なる人々が集う宿。それが佐原の宿「HOSTEL Co-EDO」です。

カトリエについての情報など、詳しくはWebサイトをご覧ください。

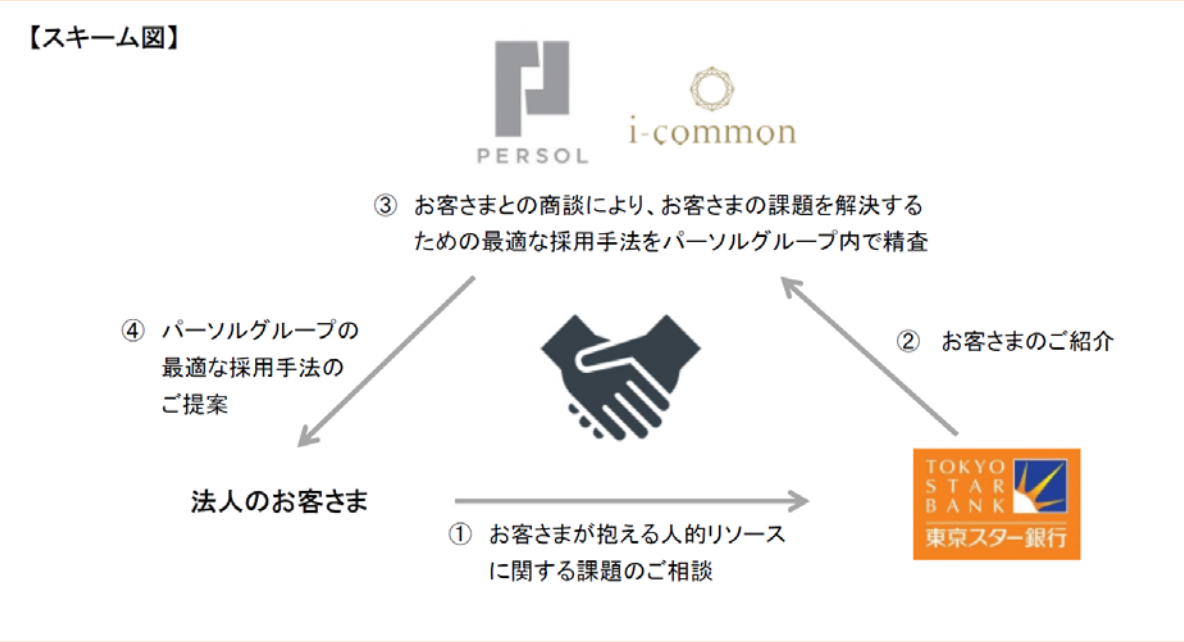
NIPPONIA
NIPPONIA SAWARA

株式会社 NIPPONIA SAWARA
〒287-0003 千葉県香取市佐原イ525-1
TEL：0478-79-9385

nipponia-sawara.com

ニッポニアサワラ　検索

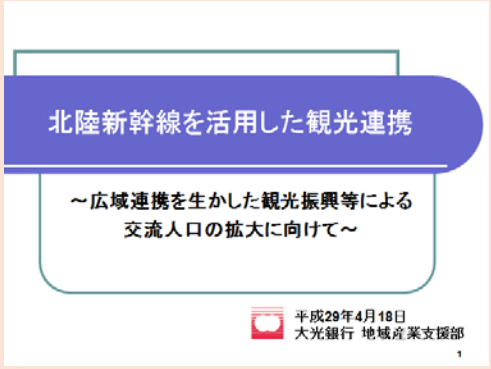
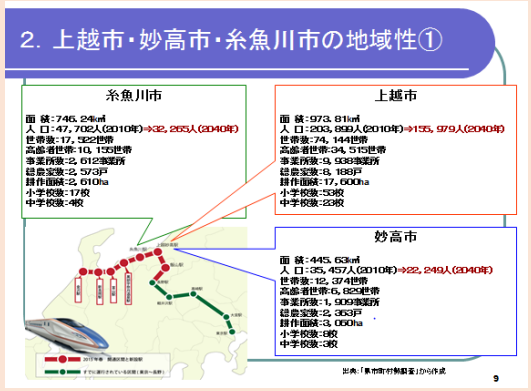
〔銀行名：東京スター銀行〕

タイトル	人材マッチングサービスに関する業務提携
動機（経緯等）	Trusted Advisor（お客さまにとって身近で信頼できる相談相手）として、お客さまの幅広い課題にお応えする強固なサポート体制を整備し、多面的な課題解決策をご提供することです。
取組の内容	パーソルホールディング株式会社が持つサービスを活用し、お客様が抱える人材に係る課題の解決を迅速に行う仕組みを構築しました。 
成果（効果）等	専門性の高いスペシャリスト人材の確保が経営の課題となっている中小企業を中心とする法人のお客さまや、海外（特にアジア）でのビジネス展開・成長機会を探っている法人のお客さまに対して、必要な人材を迅速にご紹介することが可能となります。

〔銀行名：神奈川銀行〕

タイトル	当行オリジナル・クーポンブックの発刊
動機（経緯等）	・ 平成 30 年 5 月に当行オリジナル・クーポンブック「使って得する神奈川応援ガイドブック」を発刊。 ・ 発行元の株式会社パルディア（本社・東京都港区）は、クーポンブック「家族で超トクパスポートなび」を発行しているがが、今回当行が発刊したクーポンブックは、「使って得する神奈川応援ガイドブック」とした、オリジナルのクーポンブック。 ・ 神奈川県内金融機関では初。発行元は株式会社パルディア。
取組の内容	・ 地域経済活性化を目的として、掲載施設は神奈川県内を中心としたレジャー施設・飲食店・ホテルレストラン・温浴施設など 52 施設の特典を掲載。 ・ 平成 30 年 5 月より、各営業店で無料配布（先着順）。
成果（効果）等	・ 平成 30 年 5 月 2 日：神奈川新聞、 ・ 平成 30 年 5 月 8 日：日本経済新聞 ・ 平成 30 年 6 月 1 日：ニッキン で紹介された。

〔銀行名：大光銀行〕

タイトル	まちづくりへの貢献等地方創生に資する取組み
動機（経緯等）	北陸新幹線の開通で東京⇔新潟間のアクセスが向上し、観光客の誘致が見込まれるため新潟県のにぎわい創出が期待されている。 新潟県のにぎわい創出に加え、糸魚川市で発生した大火からの復興に北陸新幹線の果たす役割は大きいことから、広域的な観光振興アイディアを発表する場として「地域経済活性化フォーラム」（テーマ：北陸新幹線を活用した観光連携）が新潟県上越市で開催された。
取組の内容	「地域経済活性化フォーラム」には上越、妙高、糸魚川の３市を含む沿線３県の１１市町村と地域金融機関など約５０の団体・機関から約１４０人が出席し開催。当行は北陸新幹線を活用した観光連携～広域連携を活かした観光振興等による交流人口の拡大に向けて～と題し、当行の地方創生の取組みを紹介するとともに、上越市・妙高市・糸魚川市の３市の地域性を分析し各市町村が抱える共通課題を検討、広域連携の可能性について当行の考えを発表した。  
成果（効果）等	各機関からの発表後、関東財務局より「活性化に向けたヒントが多く出された。今後はしっかり実績をつくっていくことが大事になる」とのコメントがあった。

〔銀行名：長野銀行〕

タイトル	長野県プロフェッショナル人材戦略拠点の活用、株式会社日本人材機構との連携
動機（経緯等）	１ 長野県は、平成２７年１１月に「プロフェッショナル人材戦略拠点」（以下、プロ人材戦略拠点という。）を設置し、長野県内の企業と専門的な技術や知識等を持つプロフェッショナル人材（以下、プロ人材という。）をつなぎ、プロ人材の活用による企業の成長戦略の実現をサポートする目的で運営している。 ２ プロ人材戦略拠点は、県内の金融機関、経済団体、産業支援機関、民間人材ビジネス事業者等で協議会を設置し、県内企業のプロ人材活用による経営革新の実現を支援している。 ３ 当行は、平成２７年６月に長野県と「地方創生に向けた連携に関する協定」を締結しており、長野県がプロ人材戦略拠点を設置した当初から、地域金融機関としてプロ人材戦略拠点を積極的に活用している。 ４ 株式会社日本人材機構とは、平成３０年５月２５日に業務提携契約を行っている。
取組の内容	１ プロ人材戦略拠点の活用 （１）当行は、地域金融機関として県内経済の活性化、中小企業等の経営支援や事業再生を支援するために、各営業部店の支店長、営業係等が中心となり、取引先企業へ訪問した際に、プロ人材を必要としている企業をプロ人材戦略拠点に紹介している。 （２）紹介した取引先に、プロ人材戦略拠点のエリアマネージャーによる初回訪問時には、営業部店の担当者は原則同行訪問し、情報の共有化を図っている。 （３）プロ人材戦略拠点が開催する協議会、セミナー等に参加し、協議会に参画している金融機関、産業支援機関および民間人材ビジネス事業者等と情報交換を行っている。 （４）長野県は、県外のプロ人材の県内への雇用を支援する目的で、長野県内に事業所を有し、県外のプロ人材を県内で雇用する法人または個人事業主に対し、就業中の給与等経費の一部を助成する制度を設けており、本制度の活用を取引先企業に周知している。 ２ 株式会社日本人材機構との連携 地域の中小企業が抱える人材不足に関する課題解決に取り組み、取引先等の「生産性の向上」と「地域力の向上」を支援している。
成果（効果）等	当行からのプロ人材戦略拠点への紹介により、プロ人材を採用した取引先は平成３０年８月現在６先となっており、今後も取引先企業のニーズに積極的に対応していくこととしたい。

〔銀行名：長野銀行〕

タイトル	長野県よろず支援拠点による「出張個別相談会」、長野県中小企業振興センターによる「出張創業相談会」の開催
動機（経緯等）	当行は、長野県よろず支援拠点（以下、拠点という。）と連携し、拠点の活動や当行が中小企業等に行っている支援体制をより多くの事業者に周知し、気軽に相談に乗れる体制を整えるため、平成２９年１０月より拠点による「出張個別相談会」を当行を会場にして定期的に開催している。 また、長野県は「日本一創業しやすい県づくり」を推進するため、公益財団法人長野県中小企業振興センター（以下、振興センターという。）と連携して開催している「出張創業相談会」を初めて金融機関と連携して（平成３０年３月時点）当行で開催した。
取組の内容	１　出張個別相談会 （１）毎月１回定期的に拠点のコーディネータが当行へ出張し、中小企業等が抱える課題解決に向けての相談業務を行っている。 （２）相談内容は、①技術相談、②各種補助金の申請アドバイス、③国・県等の施設の活用、④売上の拡大、⑤人手不足対策、⑥事業承継、⑦その他、中小企業等の経営課題に関わる相談等、幅広い項目について、相談を受けている。 （３）相談業務は、相談内容に即した拠点のコーディネータが原則２人の体制で対応しており、各営業店の相談企業の担当者も相談会に同席し、取引先が抱える課題等を３者で共有することにより、継続してアドバイスする体制づくりを構築している。 ２　出張創業相談会 （１）長野県は、振興センターと連携して、県内各地で「出張創業相談会」を実施しており、平成３０年３月に初めて金融機関と連携し（３月時点）、出張創業相談会を当行で開催した。 （２）金融機関との連携による開催は初めてであることから、当行の中小企業等への支援施策が取引先のみでなく、県内の中小企業等に広く周知が図れている。 （３）対象者は、創業を検討されている方、あるいは創業して間もない方を対象に開催した。
成果（効果）等	平成３０年８月現在、拠点による相談会、・振興センターによる相談会に訪れた事業者は３７社となっている。相談内容の内訳は、売上の拡大に関する相談が最も多く、続いて創業を検討している相談が多かった。また、業種別では、サービス業が最も多く、続いて飲食業となっている。いずれにしても、中小企業等が抱えている課題等の解決に向けてアドバイスができている。 また、個別相談会を当行で行うことによって、事業所の従業員等周囲を気にせず相談ができ、また、来客、電話等で相談時に話が遮られることなく、コーディネータと集中して相談できるメリットがあることから、今後も当行の中小企業等への支援策として広く周知を図っていきたい。

〔銀行名：静岡中央銀行〕

タイトル	伊豆市との「パートナーシップ協定」に基づく地域活性化イベントの実施
動機（経緯等）	・当行では地域の発展に寄与・貢献するため、地方公共団体との連携を強化。 平成 30 年 6 月末現在で、１０の地方公共団体との協定締結し、地方創生に関する相互協力体制を構築しております。 【協定締結地方公共団体】 伊豆市（H24/7）、南伊豆町（H25/3）、三島市（H26/8）、沼津市（H26/12）、磐田市（H27/9）、富士宮市（H28/2）、御殿場市（H28/2）、小山町（H28/12）長泉町（H29/3）清水町（H30/2） ・当行と最初に協定を締結した伊豆市は「健康・長寿」をキーワードとした取組を積極的に展開。高齢者に対して強い銀行を標榜する当行との親和性が高く、協働してのイベント開催に非常に協力的な対応を得ることができ、下記取組が実行できた。
取組の内容	1. 伊豆市との共催セミナーの開催 (1) 平成 28 年度（第 1 回） ①テーマ　『親の知らない子供たちの睡眠障害』 REMS 新横浜睡眠・呼吸メディカルケアクリニック　院長　白濱　龍太郎 ②日時　平成 29 年 2 月 10 日（金） ③場所　伊豆市民文化ホール ④出席者　53 名 (2) 平成 29 年度（第 2 回） ①テーマ　『子供の知らない親（大人）の睡眠障害』 REMS 新横浜睡眠・呼吸メディカルケアクリニック　院長　白濱　龍太郎 ②日時　平成 30 年 2 月 10 日（土） ③場所　伊豆市民文化ホール ④出席者　100 名 2. 伊豆ベロドロームウオーキングイベントの実施 2020 年東京五輪自転車競技会場である伊豆ベロドロームでウオーキングイベントを開催。普段は入れない木製のトラックコースに入り、バンクのついたコースを歩き、自転車体験乗車や掘るディックウオーキングを実施

	(1) 平成 28 年度（第 1 回） ①日時　　平成 29 年 3 月 11 日（土） ②場所　　伊豆ベロドローム ③出席者　185 名 (2) 平成 29 年度（第 2 回） ①日時　　平成 30 年 1 月 20 日（土） ②場所　　伊豆ベロドローム ③出席者　110 名
成果（効果）等	・高齢者に興味のあるセミナーと健康づくりのための「伊豆ベロドロームウオーキングイベント」の実施を通じ、地方創生に関する取組に貢献。伊豆市民にも広く認知されることとなった。 また、同会場は 2020 年東京五輪自転車競技会場でもあり、高齢者以外の集客も図れた。 ・毎年の恒例行事として定着しつつあり、今年度は新たな試みとして新しく開通する伊豆縦貫道のウオーキングイベントを計画している。

〔銀行名：愛知銀行〕

タイトル	株式会社ＪＴＢ中部との「東海エリアと東北エリアとの交流」を基軸とした地方創生への取り組みに関する連携協定
動機（経緯等）	・当行が「愛銀ビジネス商談会」等により築いてきた東北地区金融機関との連携関係や、年金受給者向け企画旅行の継続実施は、ツーリズム産業から見て大変魅力的とＪＴＢは捉えていた。 ・ＪＴＢグループとして東日本大震災以降、復興支援活動を継続しており、当行のネットワークや顧客基盤を活用した東海地区と東北地区の「双方向の人的交流」は、新たな人的交流の創出や両地区において地方創生に資する取り組みになるとして、連携合意に至った経緯。
取組の内容	＜目的・狙い＞ ・ＪＴＢが保有する「交流人口の創出に直結するツアー造成機能」により、東海地区と東北地区の両エリア間でのビジネス交流の拡大や、経営者間及び市民レベルでの人的交流の拡大を目指し、更に交流人口の創出による観光・経済活性化、地方創生への取り組みへと繋げる。 ・加えて、ＪＴＢによる東北エリアの継続的な被災地支援活動と人的ネットワークや店舗網の活用等により復興支援にも資する取り組みを目指す。 ＜協定書における主な連携事項＞ ・当行が推進する魅力ある観光資源づくりに関すること ・東海エリア、東北エリアの両地域のブランド力の向上に関すること ・観光による地域経済活性化に関すること ・マーケット別観光誘客及び新たなマーケットに関すること ・地域社会の活性化・住民サービスの向上に関すること ・その他、地方創生への取り組みに関すること
成果（効果）等	・第１弾として、当行の若手・次世代経営者の会員組織「あいぎんビジネスクラブ」にて、「宮城県企業視察・交流会参加の旅」を開催（7/10～11）。愛銀ビジネス商談会にて連携関係にある仙台銀行の協力を得て、宮城県内にて特徴的な経営を実践する企業や被災企業の訪問や、仙台銀行ビジネスクラブ会員企業との交流会、震災復興の現状視察や復興支援プロジェクトへの参画など、経営のヒントや新たなネットワークを得る機会を提供することができた。 ・第２弾として、当行での年金受給者向けに「東北応援ツアー３日間」を企画。東北の観光名所への訪問の他、復興に向けた取り組みを進めている地域も巡る行程（10/1～3）。今後、東北地区から東海地区へ訪れる企画検討により、双方向の交流を図っていく。

〔銀行名：愛知銀行〕

タイトル	地域企業の雇用確保に向けた「働き方改革」推進支援への取り組み
動機（経緯等）	・労働生産性の向上、長時間労働の是正、女性・若者・障がい者・高齢者の活躍促進などといった「働き方改革」の実行を日本経済再生に向けた手段として、政府もその取組強化を図っているところ。特に中小企業において「働き方改革」を促進するため、地域金融機関からの積極的な支援が期待されている。 ・人手不足が大きな課題となっており、人材確保・育成に関する相談は増え続けている。中小企業が「働き方改革」への取り組みを進めていくことは人材確保や生産性向上など競争力の維持・向上のために欠かせない状況ともなっている。
取組の内容	＜経済産業省中部経済産業局及び一般社団法人中部産業連盟との連携による「大シニア人材交流会」の開催（H29.12.12）＞ ・シニア人材の雇用を希望する７社が参加し合計33名と面談。内2社において採用の実績。今年度も開催に向け進めている。 ＜厚生労働省愛知労働局との「働き方改革にかかる包括連携協定」の締結（H29.12.21）による各種取組＞ ・「働き方改革セミナー」の開催（H30.3.5）。 ・中小企業向け「雇用関係助成金制度」個別相談会開催や、助成金制度の行員向け解説を実施。 ・愛知労働局により認定された企業などを対象とする「あいぎん事業者応援ローン【働き方改革応援プラン】」の取扱開始（H30.7.30）。 ＜その他、外部機関等との連携＞ ・ポリテクセンター中部「生産性向上人材育成センター」の紹介及び同行訪問の実施。 ・外国人技能実習生の紹介を行う公益財団法人や外国人留学生のジョブマッチングサービスを行う企業の紹介及び同行訪問の実施。 ・プロフェッショナル人材戦略拠点の活用の他、人材派遣会社とビジネスマッチング契約を締結し、取引先企業のニーズに応じ、エグゼクティブ人材、ホワイトカラー人材、現場系職種の紹介を実施。
成果（効果）等	・取引先企業の雇用確保に向けた支援を行うため様々な外部機関との連携を進めた結果、従来では困難であった相談への対応が可能となっている。 ・慢性的な人手不足の中、地域の潜在労働力の顕在化も課題であり、労働局の他、自治体、商工団体との連携も進めている。

〔銀行名：愛知銀行〕

タイトル	産学連携協定を締結している大学ゼミとの連携企画
動機（経緯等）	＜名古屋市立大学経済学部との連携企画＞ 金融リテラシー向上に向けた取組が金融機関に求められる中、中学生にとってより身近な存在である大学生に関わっていただき、産学金連携の一環及び当行と大学による金融教育による社会貢献活動として当行より企画を提案。 ＜日本福祉大学経済学部との連携企画＞ 教授側より学生教育の一環として、「企業を視る目を養う」、「企業が提供する商品やサービスの特徴を見極め、改善点に気づく」ことを狙って、当行取引先企業の商品やサービスなどについて若者目線からの企画提案を行うカリキュラムへの協力依頼がなされた経緯。
取組の内容	＜名古屋市立大学経済学部との連携企画＞ ・「夏休み学習教室『つくってみよう！自分の未来図』」と題し開催。名古屋市内を中心に30名の中学生が参加。 ・「将来の夢とそのために必要なお金」をテーマに、経済学を学ぶ大学生とともにグループワークを行い、ライフプラン表の作成・発表を実施。当行若手（1～2年目）行員も各グループに加わった。 ・講師を務めた大学生の活躍により参加者アンケートも総じて高評価であった。また、大学生にとっても将来やお金について考える機会ともなり、担当教授からは学生教育の面においても有益であったとのコメントもあった。 ＜日本福祉大学経済学部との連携企画＞ ・学生との連携企画に興味を持つキャンパス所在地近隣の当行取引先２社に協力いただいた。若者目線で柔軟な発想や大学のネットワークを活用した提案を期待する他、地域活性化や自社の認知度向上にもつながる可能性が魅力としている。 ・企業側より取組課題を提示され、学生はアンケート調査や店舗や展示会見学など様々な取組を実施。中間時点での企業側からコメントにも対応の上、２ヶ月半に亘る検討結果について最終発表を行った。
成果（効果）等	・金融教育や地域への貢献、大学と当行の対外ＰＲ、大学とのリレーション強化など、幅広い効果が得られた中学生向け金融教育企画については名古屋市立大学側からの要望もあり今年度も継続開催。 ・日本福祉大学との連携企画については協力企業２社による精力的なサポートもあり、大学側にとって満足度は非常に高いものとなった。協力企業２社においても学生からの提案内容に加え、学生や大学（教職員）との接点を持つ機会や、マスコミ取材により対外ＰＲの機会ともなり、大変有益な機会であった。

〔銀行名：名古屋銀行〕

タイトル	地方創生「人財なんでも相談会」の開催

動機（経緯等）

- 中小企業の人材に関する課題は個別企業ごとに異なり、また多岐に亘ることから、「人材確保支援」に取組む８団体が一堂に介する相談会を企画した。
- 政府が推奨するプロフェッショナル人材戦略拠点やシニア人材の活用方法、愛知県の施策等についても紹介した。
- 尚、出展団体のうち６団体（愛知県３団体、愛知労働局、全国健康保険協会愛知支部、三井住友海上火災保険株式会社）とは連携協定を締結しており、本相談会は官民連携事業の一環。

取組の内容

■地方創生「人財なんでも相談会」概要

開催名	地方創生「人財なんでも相談会」
開催日時	平成 30 年 7 月 18 日（水）13：30～16:30
会場	弊行本店９階ホール
主催	弊行
共催	愛知労働局、愛知県
内容	出展数８団体　　１ブースにつき１相談 25 分の個別相談

【ブース出展団体】

	団体名	相談内容
1	愛知労働局	各種助成金の紹介
2	愛知県 県民文化部	女性活躍、あいち女性輝きカンパニー認証取得
3	愛知県 産業労働部	愛知県の人材育成施策、高等技術専門校の紹介
4	中部経済産業局	シニア人材の活用
5	全国健康保険協会愛知支部	健康経営
6	愛知県プロフェッショナル人材戦略拠点	プロフェッショナル人材の活用
7	三井住友海上火災保険株式会社	人事諸規定整備で働き方改革と生産性向上
8	株式会社サーキュレーション	事業承継に紐づく経営課題を解決するサービス

成果（効果）等

- 弊行取引先を中心に県内の製造業や飲食業、建設業等、18 社が参加し 33 件の個別相談を行った。
- 人材育成や助成金の活用方法、女性活躍に関する認証取得等、人材確保支援について指南し、課題解決に繋がった。
- 今後も政府や自治体が推奨している取組みを紹介する等、連携強化を図っていく。

〔銀行名：中京銀行〕

タイトル	スポーツ振興による地域活性化への支援
動機（経緯等）	2016年04月　当行と清須市（愛知県）との間で「地方創生にかかる包括連携協力に関する協定書」を締結。 2017年07月　清須市より「スポーツ振興による地域活性化」に係る協力依頼があり、地元を本拠地とするプロバスケットボールチームをマッチングさせバスケットボール教室を実施。 2018年07月　桑名市（三重県）にてバスケットボール教室を開催。 2018年08月　昨年に引き続き、清須市にてバスケットボール教室を開催。
取組の内容	◆地方創生に係る連携協定を締結済みの地公体からの相談に対し、地元を本拠地とするプロバスケットボールチームと地公体をマッチングさせ、スポーツ振興による地域活性化を支援した地方創生に資する事例 2017年08月　清須市にて「T社（プロバスケットボールチーム）バスケットボール教室」を開催（共催参加）。 〇清須市内の中学生（4校）91名が参加 〇地元を本拠地とするプロバスケットボールチームT社のプロ選手2名とコーチ2名によるコーチング 〇教室の内容 ・プロ選手、プロコーチによる技術指導やミニゲーム開催 ・交流会（プロ選手への質問、サイン会など） 〇当行は、参加中学生全員に粗品・飲料水及びT社のホーム開幕戦の試合観戦チケットをプレゼント 2018年07月　桑名市にて「T社　バスケットボール教室」が開催された。 ・中学生20名が参加 2018年07月　清須市の小学校6校にて「T社　出張クリニック」が開催された。 ・小学生219名が参加 2018年08月　清須市にて「第2回　T社　バスケットボール教室」が開催された。 ・中学生111名が参加
成果（効果）等	本件のマッチングにより、地公体や教室参加者から感謝され、「地域に密着したスポーツ振興」を活動方針としているプロバスケットボールチームからも喜ばれている。 また、当行が実質的に関わったのは第1回目のみであり、その後の取組みは「地公体/企画担当部署」と「教育委員会」と「プロバスケットボールチーム」との定例会開催により持続可能な取組み体制となっている。

〔銀行名：中京銀行〕

タイトル	移住・定住促進事業（空き家対策）への支援
動機（経緯等）	2015年09月　当行と名張市（三重県）との間で「地方創生にかかる包括連携協力に関する協定書」を締結。 2017年12月　当行・住宅金融支援機構/東海支店・名張市の間で「名張市における空き家の利活用及び未然防止のための金融支援に係る連携協定書」を締結。※金融機関・住宅金融支援機構・地公体との三者による連携協定は全国初
取組の内容	◆地公体の移住・定住促進事業に対し、公的機関（住宅金融支援機構）との連携により伴走支援する地方創生に資する事例 １．金融支援（2017年12月） 名張市への移住者及び名張市市民（定住者）に対し、当行と住宅金融支援機構が金融面で伴走支援。 ≪詳細≫　名張市が実施している「移住促進のための空き家リノベーション支援事業」「子育て世帯に対する中古住宅等リノベーション支援事業」の補助制度を活用する方が、住宅金融支援機構のフラット３５（「子育て支援型」「地域活性化型」を当行で取り扱う場合、当行は融資手数料を0.5%引き下げ、住宅金融支援機構は当初5年間の金利を0.25%引き下げる。 ２．イベントへの支援（2018年2月） 名張市主催の「すまいの活用相談会」に対し、当行と住宅金融支援機構が相談ブースを出展し伴走支援。 ≪詳細≫　名張市が一戸建ての空き家所有者へ「すまいの活用相談会」の案内状1,400通を送付し、54人が参加。相談会では、当行と住宅金融支援機構による金融相談ブースを設け、名張市職員・地元不動産業者とともに空き家所有者の相談に応じた。 ３．金融勉強会の開催（2018年3月） 名張市の職員・名張市内の不動産業者を対象に「空き家対策/金融勉強会」を開催。（共催/名張市・住宅金融支援機構） ≪詳細≫　「空き家」に関する相談機会が多い地公体職員・地元不動産業者に対し、空き家に係る諸課題（空き家の「未然防止」「利活用」「危険防止」）に相応する金融商品について説明。 ４．移住支援（2018年07月） 名張市の移住に関するリーフレットを当行の愛知県内66店舗に設置。
成果（効果）等	2016年度　2017年度　2018年度（8月14日現在） １．名張市「空き家バンク」の状況 ①空き家バンク登録物件　25件　39件　18件 ②空き家バンクによる成約　6件　4件　4件 ③不動産業者による成約　6件　19件　8件 ２．名張市「移住促進のための空き家リノベーション支援事業」「子育て世帯に対する中古住宅等リノベーション支援事業」活用状況 ・2016年度　2件、2017年度　3件、2018年度　3件（8月14日現在）

〔銀行名：中京銀行〕

タイトル	商工会議所と連携した「 産官学金連携 地域産業活性化セミナー」の開催
動機（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を、お取引先企業が抱える課題の解決策や新商品開発に結び付け、新商品開発や新規分野への進出を支援することを目的に、産学連携セミナーを継続的に開催している。 ・今回は、地方創生に係る連携協定を締結している犬山商工会議所にもご協力をいただき、観光立市を掲げる犬山市での産学連携セミナーの開催を企画。各大学のコーディネーターからは、代表的な連携事例・研究シーズの紹介に加え、街づくりや観光産業に関連する連携事例・研究シーズについても紹介。
取組の内容	＜開催概要＞ プログラム

<table>
<tr><th colspan="2">内容</th></tr>
<tr><td colspan="2">開講挨拶･技術相談申込スキームについて　＜中京銀行＞</td></tr>
<tr><td colspan="2">≪セミナーと個別相談会を同時開催≫</td></tr>
<tr><th>セミナー</th><th>個別相談会（事前予約制）</th></tr>
<tr><td>連携事例･研究シーズの紹介
＜ 講師 ： 中部大学＞</td><td rowspan="4">各大学との個別相談</td></tr>
<tr><td>連携事例･研究シーズの紹介
＜ 講師 ： 名古屋工業大学＞</td></tr>
<tr><td>連携事例･研究シーズの紹介
＜ 講師 ： 近畿大学＞</td></tr>
<tr><td>連携事例･研究シーズの紹介
＜ 講師 ： 名古屋大学＞</td></tr>
<tr><td colspan="2">犬山市の観光に関する取り組み事例の紹介　＜犬山商工会議所＞</td></tr>
</table>

・当行と産学連携協定を締結している各大学からコーディネーターを招き、連携事例・研究シーズを紹介するセミナーと、個別相談会とを同時並行で開催。
・犬山商工会議所からは、犬山市の街づくりや観光産業に関する、これまでの取組み事例について紹介。

成果（効果）等	・尾張地区を中心に、産学連携に関心を持つお取引先から 46 名の方が参加。 ・個別相談会は全ての小間が埋まり、具体的な技術相談申込に進展した相談もあった。

〔銀行名：第三銀行〕

タイトル	まちの魅力向上と情報発信
動機（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、まちの魅力向上や情報発信など具体的な取組について協議を行った。 ○ 松阪市の後援のもとで「銀行がこんなこともするのか」というインパクトのある取り組みを行って松阪市の魅力を広くアピールし、まちの活性化に繋げることを提案した。
取組の内容	○ 松阪市内の名所・名物・人物などを有名写真家の浅田政志氏が撮影することで地域の魅力や地域課題等をアピールすると共に、「かるた」の遊戯性を通じて住民同士が世代を超えたコミュニケーションを図り、まちの活性化と魅力向上を図った。 ○ 「銀行が地域貢献のためにこんなことをするんだ」というインパクトを与えるイベントとして、「松阪かるた交流会」の開催やパネル展示など、継続して松阪市の魅力をアピール出来る仕組みを創り、当行の地域貢献及び営業等に活用できるものとした。 ○ 写真のモデルは広く市民から募集を行ったほか、地元出身の著名人（あべ静江、土性沙羅）や松阪市長を起用して市民一体となった作品とした。 ○ 今後は当行主催のイベント「松阪かるた交流会」をメインとした「さんさんフェスタ」を開催して市民の交流を図っていく。 あべ静江さんと市民モデルの方々 土性沙羅さん 竹上市長が松浦武四郎になりきり
成果（効果）等	○ イベントに先立ち市役所でパネル展を開催するなどのプロモーションを行い報道関係者の注目を集めたほか、イベント自体も盛況に終わり、松阪市の魅力発信に貢献した。

松阪のまちや
人が主役となった
写真がかるたに
なりました

第１回
松阪かるた交流会
in さんぎんアリーナ

9月2日(日)

松阪かるたで
みんなで楽しく
交流しよう

―第１部―
受付 9:50～/開始 10:30
―第２部―
受付 12:20～/開始 13:00
―第３部―
受付 14:20～/開始 15:00

●各回先着150名様迄
※事前予約は受付けておりません。
●年齢制限なし！
※但し、ひとりでかるたができる方に限ります。

写真家 浅田政志

プロフィール
1979年：三重県津市出身
2000年：日本写真映像専門学校研究科卒業
2007年：写真家として独立
2009年：「浅田家」で第34回木村伊兵衛写真賞（2008年度）受賞
2013年：平成25年度の三重県文化審議会審議委員をつとめる

「松阪かるた」パネル展開催
―期 間―
8月3日～23日
―場 所―
松阪市役所
5階正庁

ご参加頂いた方には、「かるたシート６枚セット」プレゼント

無料シャトルバス運行

当日は、アドバンスモール ショッピングゾーン（500台駐車可能）から無料シャトルバスを運行致します。

乗車場所

アドバンスモール ショッピングゾーン ⇄ 会場

運行時間

10:00～16:00の間の10分～20分間隔で往復運行します。

さんさんフェスタ

in 中部台運動公園

9/2 [sun]
10:00〜16:00
雨天時は規模を縮小して開催

たのしいこと い〜っぱい!!

ステージイベント

歌や踊りのステージ演出！

etsuco［ライブ］
伊藤潤一［書道パフォーマンス］
AMIY［キッズダンス］
希望の園［コンサート］
Happy Family Band［ライブ］
KUAN YIN YOGA［ヨガ］
第三銀行［さんぎんお金の教室］
ぎゅーとら［お菓子まき］

など、内容盛り沢山！

etsuco

伊藤潤一

かるたの出演者がたくさん登場！

地元PR＆販売エリア

地元企業や店舗による販売やPR。
松阪牛を食べよう！「松阪牛＆松阪牛ホルモン」
先着200名限定 ￥100
協力：伊藤牧場
その他、グルメ・物産など地元をいっぱい知ろう！

全国ご当地グルメエリア

・宇治抹茶金時氷
・関西の大たこ焼
・神戸牛入りプレミアムハンバーグ
・東京フルーツ削りイチゴ

など、全国のご当地グルメを堪能しよう！

クラシックカーカフェエリア

自慢の愛車に乗って参加しよう！
参加費無料 先着30台まで

参加条件：70年代までに生産された車両及び同等の品格を有する車両
違法改造車両不可

10:30〜 地元モデルと写真撮影会

13:00〜「そこいこツーリング」コマ図を使って近隣の観光名所をご案内！

クラフト&雑貨マルシェエリア

全国から50店舗以上の素敵なハンドメイドと雑貨のマルシェが大集合！お気に入りを探しに来てね！

アトラクションエリア

こどもから大人まで楽しめる！

キッズバイク試乗会

バブル体験

サッカーコーナー
協力：ヴェルデラッソ松阪

松阪かるた交流会

まちのみんなが主役になったかるたで交流しよう！
詳細は裏面をご覧ください。

サイクリング体験エリア

最新スポーツ自転車体験を開催！
話題の電動アシスト付きE-BIKE・ロードバイク・キッズバイクなどでサイクリング体験を楽しもう。

マッサージなどでリフレッシュできる癒しコーナーもあるよ！

ステージなどの各開催時間や詳細はこちらまで→ FAMIE 検索

無料シャトルバス運行
詳細は裏面をご覧ください。

かるたシートを集めよう！［6枚1セット］

交換可能！来場者同士でコミュニケーションをとって交換で親交を深めよう

A B C D E

左記A〜Eまでのキーワードを集めよう！
正解すると「かるたシート」が1枚もらえるよ！
また、当日お買物や体験をしてくれた方にも1枚プレゼント！6枚集めてコンプリートしよう！

［主催］松阪かるた実行委員会 ［後援］松阪市

事務局：〒515-8530 松阪市京町510番地（第三銀行本店内）
直通 080-4536-1935 若林 / 事務局 090-5851-1976（第三銀行）

〔銀行名：第三銀行〕

タイトル	エネルギーの地産地消によるコストの地域内循環と事業収益による地域の活性化
動機（経緯等）	○ 松阪市より小売電気事業を行う「松阪新電力株式会社」を設立し、庁舎をはじめ公共施設の電気代削減を図り、将来的に発生した剰余金を松阪市の地域好循環創造基金（仮称）へ寄付金として充当し、森林保護等を行っていく計画が、当行に相談があり、協議を重ね、地元の金融機関（指定金融機関）として出資及び役員の派遣行った。 ○ 当行としては、松阪市域内でエネルギー、資金等すべて循環させるというコンセプトであること及び地域資源の保護に貢献する取組であることを重視した。
取組の内容	○ 松阪市クリーンセンターの電源を主に、東邦ガスが電力を調達し、新会社に卸売を行う。 ○ 新会社は東邦ガスから購入した電力を松阪市公共施設へ販売する。 ○ 全ての電力を一旦東邦ガスが調達することにより、新会社は電力調達に係るリスクを負わないスキームとなっている。 ○ 松阪市施設の需要変動による収益の増減等のリスクは、新会社及び東邦ガスが負う ○ 資本金 880 万円のうち、松阪市が 450 万円、東邦ガスが 350 万円。当行と地元の信用金庫はそれぞれ 40 万円を出資した。 ○ 新会社の代取は東邦ガス支社長、取締役として松阪市副市長が就任した。当行と地元の信用金庫からは監査役を派遣した。
成果（効果）等	○ ２０１７年１１月に資本金８８０万円で法人設立。２０１９年度に最終利益計上し、剰余金を地域好循環創造基金（仮称）へ寄付する見込みである。

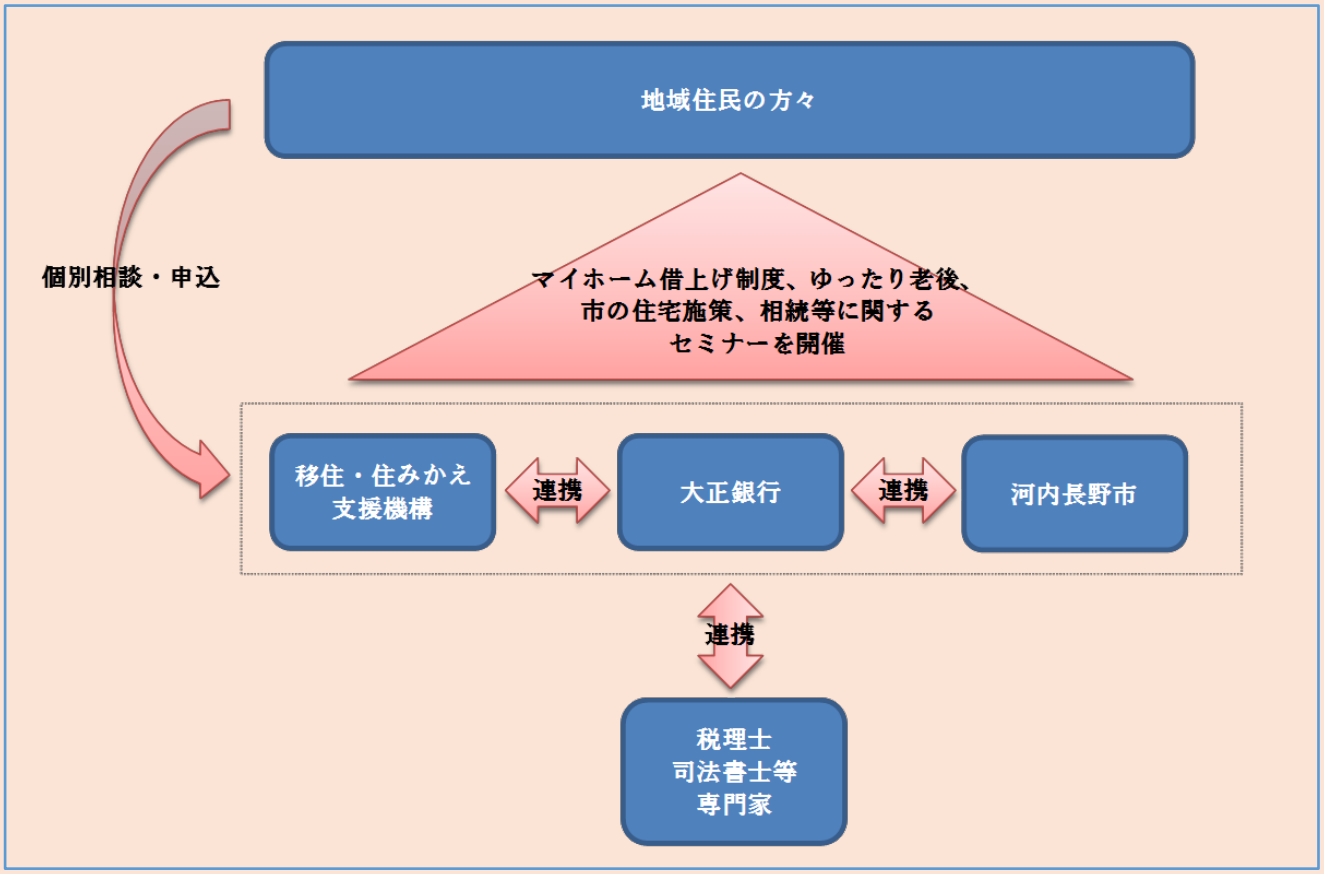
株主	出資額（万円）	比率（%）
松阪市	450	51.13
東邦ガス㈱	350	39.77
第三銀行	40	4.54
三重信用金庫	40	4.54
合計	880	100.00

経営者	
代表取締役	東邦ガス三重支社長
取締役	松阪市副市長
監査役	第三銀行
監査役	三重信用金庫

〔銀行名：大正銀行〕

タイトル	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
動機（経緯等）	➢ 住宅無尽の流れを汲む当行は従前より「家づくり、街づくり」をキーワードとして、戸建分譲住宅や街の形成に不可欠な医療・介護施設建設に必要となる資金の供給に注力。 ➢ 昨今の「空き家問題」等の広がりも踏まえ、既存住宅の活用という観点から住宅ストックに着目。 ➢ 平成27年4月、最長終身でシニア層の所有する住宅を借上げ、家賃の保証を行う「マイホーム借上げ制度」を提供する「一般社団法人移住・住みかえ支援機構（JTI）」と提携し、自宅活用型ローン「ゆったり老後」の取扱いを開始。 ⇒住宅ストックの有効活用により、新たな資金と優良住宅供給に繋がり、当行営業エリアの活性化に資するとともに、持家の賃貸によるキャッシュフローを活用することにより、従来の「不動産担保に依存しない融資」の推進に繋がる ➢ 当行が店舗を置く河内長野市では、世代交代を必要とする平成元年以前に分譲されたニュータウンも多く、空き家対策が市の重要な課題となっていた。 また、当行においても「ゆったり老後」の利用拡大に向けた、地域住民の方々への情宣が課題となっていたことから、共同セミナーを開催することで、「マイホーム借上げ制度」や「ゆったり老後」の活用・推進を図ることとなった。
取組の内容	平成27年8月から平成30年6月までの間に、当行、河内長野市、ＪＴＩと、当行の顧問税理士や司法書士等の専門家が連携し、同市の地域住民向けの共同セミナーを７回開催。 【プログラム】 第１部　セミナー ①相続税や遺言に関するセミナー　（税理士・司法書士） ②シニアライフ資金の考え方・ゆったり老後紹介　（大正銀行） ③マイホーム借上げ制度の紹介　（移住・住みかえ支援機構） ④河内長野市の住宅施策紹介　（河内長野市） 第２部　個別相談会

【スキーム図】



成果（効果）等

・これまで開催した７回のセミナーに合計 119 名の地域住民の方が参加し、21 名の方から個別相談を受付けている。
・また、後日、セミナー参加者から市役所へマイホーム借上げ制度に関しての問合せがあるなど、セミナーを通じた情宣効果が出てきている。
・上記のような当行の取組を評価いただき、大阪府空き家対策推進グループから、地域の街づくりや空き家対策に積極的な当行に対して「大阪住まい活性化フォーラム」への参加要請があり、平成 29 年 4 月 1 日からフォーラムへ参加を実施。
・今後も引続き、自治体やＪＴＩと連携してセミナーを開催するなどして、地域住民の方々に住みかえに関するメニューをお知らせし、ご活用いただくことで、既存住宅の活用が進み、空き家対策（地方創生）としての効果が期待できる。

〔銀行名：みなと銀行〕

タイトル	神戸市との産業振興にかかる連携協定
動機（経緯等）	人口減少や少子・高齢化、経済のグローバル化など社会構造が大きく変革する中、神戸市と地域で最大の店舗ネットワークを有する当行が協力することで、地域の産業振興事業の効果的な推進を可能にするものと判断し、連携協定の締結に至ったもの。
取組の内容	2018 年 4 月 13 日に、「神戸市と株式会社みなと銀行との産業振興にかかる連携協力に関する協定書」を締結。 【協定内容】 (1) 神戸市市内企業の活性化に資する事業 (2) 神戸市内における雇用・就労促進に資する事業 (3) 成長産業・次代の基幹産業の発展に資する事業 (4) 国際・観光都市としての神戸市の魅力向上に資する事業 (5) その他産業振興に資する事業
成果（効果）等	◇神戸市が主催する「神戸市内就職促進支援業務」（①就職情報交換会（企業・大学交流会）、②神戸起業業界研究会、③高校生対象就職ガイダンス）について、当行が共催で参画。

〔銀行名：みなと銀行〕

タイトル	人材確保ニーズへの対応
動機（経緯等）	◇兵庫県内には、ものづくり企業中心に優良企業が多数存在しているが、ＢｔｏＢ企業であるため就活学生の認知度が低く、県外有名企業に就職することにより、人口流出が発生している状態。 ◇技術の伝承と地域経済の活性化の為にも、県内ものづくり企業の魅力を発信することが重要であるとの認識のもと、行政と連携してさまざまな企画を実施している。
取組の内容	◇企業合同説明会等開催概要 県内中堅・中小企業による企業合同説明会を県内外で開催。

名称	みなと就職応援イベント in HYOGO	ひょうごで働こう！就職フェア in 大阪	ひょうごの企業による説明会・交流会ＩＮ東京	外国人留学生向け合同企業説明会	企業・大学交流会
形態	企業合同説明会	企業合同説明会	企業合同説明会	企業合同説明会	説明会・交流会
対象学生	関西圏大学在学生	関西圏大学在学生	首都圏大学在学生	県内大学の留学生	大学就職窓口担当者
場所	神戸市	大阪	東京	神戸市	神戸市
主催	みなと銀行	兵庫県（当行運営）	みなと銀行他信用金庫	流通科学大学（当行共催）	みなと銀行
初回開催	2011年7月	2016年6月	2018年3月	2017年6月	2014年9月
開催数	8回	5回	2回	1回	5回
のべ参加企業数	180社	227社	4社	14社	133社
のべ参加学生数	3,123名	953名	15名	49名	84大学

みなと就職応援イベント in HYOGO

ひょうごで働こう！就職フェア in 大阪

ひょうごの企業による説明・交流会ＩＮ東京

成果（効果）等	◇年々認知度が上昇し、参加企業数は増加。 ◇今後、高校生を対象とした企業説明会や、高校の就職窓口担当者と企業との交流会、県内大学内での企業合同説明会等の開催を行政と連携し実施予定。

〔銀行名：西京銀行〕

タイトル	若旅 in やまぐち 2017
動機（経緯等）	山口県内の定住・交流人口の増加と観光市場の活性化、就農就漁促進を目的に、全国の大学生を対象とした県内企業の視察と観光を組み合わせたツアーを開催。 ・早い段階で学生の意識を県内企業へ向け、県内での就労意欲を高める ・地元のオンリーワン企業を視察することで企業の認知度を向上させ優秀な人材の確保に繋げる ・県内の豊富な観光資源を PR することで交流人口の増加に繋げる
取組の内容	開催日時：平成 29 年 9 月 12 日（火）～9 月 14 日（木） 内　　容：山口県内オンリーワン企業訪問と観光魅力発見の旅 3 日間 共　　催：山口県 後　　援：一社）山口県観光連盟 協　　賛：㈱アデリー　大村印刷㈱　㈱カシワバラ・コーポレーション　㈱瀬戸内ジャムズガーデン 大晃機械工業㈱　㈱中特ホールディングス　長州産業㈱　㈱長府製作所　㈱日本セレモニー ㈱花の海　冨士高圧ﾌﾚｷｼﾌﾞﾙﾎｰｽ㈱　㈱ﾌｼﾞﾏ　㈱ﾔﾅｷﾞﾔ　山口放送㈱
成果（効果）等	参加者：35 名（男性 16 名、女性 19 名） 就業者数：累計 16 名

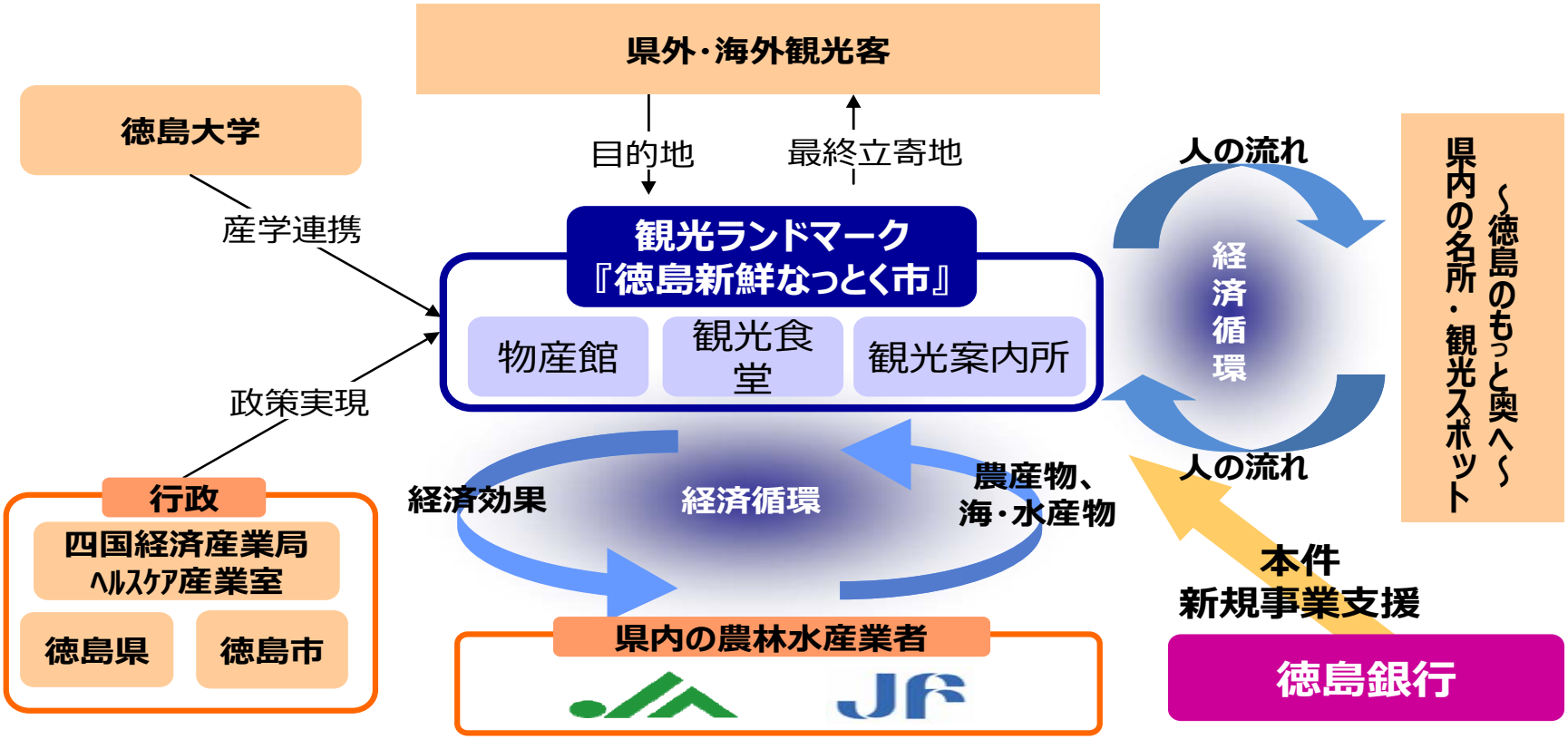
〔銀行名：西京銀行〕

タイトル	さいきょう富女子会
動機（経緯等）	若年層（10 代～30 代の社会人女性）のお客さまとの接点拡大、取引深耕を目的に開催。 ・コンセプトを「5 年間で 1,000 万円貯める！！」とし、生涯お金に困らずに豊かに生活していける女性を目指す ・貯蓄の重要性、貯蓄方法等、お金に関する幅広い知識の習得、実践の機会を提供
取組の内容	・お金に関する講義、マネーセミナー実施 ・ワイズアカデミー富女子会メンバーの体験談実施 ・ＦＰ3 級取得に向けた定期講習実施 【会員特典】 定期預金：年 0.4%（税引前）（預入期間１年） 個人向けローン：最優遇金利より、0.1%引き下げ（カードローン除く）
成果（効果）等	ＦＰ3 級合格率：80%以上

〔銀行名：徳島銀行〕

タイトル	地域資源を活用した新たな観光ランドマーク「徳島新鮮なっとく市」開設への取組み
動機（経緯等）	・ 対象企業A社は、地元徳島県産の旬の野菜や魚介類等（＝地域資源）を使用した弁当･給食を製造販売する企業。 ・ 地場では相応の知名度を誇り、足下の業況は堅調に推移しているものの、特に病院給食事業等で競合が激化しており、利益率は低下傾向にある。また、今後は人口･事業所数の減少による市場縮小が予想され、新たな市場を開拓していく必要性を感じていた。 ・ その一方で、同社は平成23年より、地場漁協と連携し、徳島県北部にて観光食堂を開設･運営しており、当該食堂の運営状況は好調に推移。利益率も弁当･給食事業に比して高い水準を維持していた。 ・ 同社代表者としては、徳島県中心部（＝徳島市内エリア）にランドマークたる観光施設が乏しいことから、観光食堂･物産館等を設置し、地域経済の活性化、ひいては同社の新規事業開発を行いたいと考えており、顧客との対話の中で当行が当該ニーズを捕捉。
取組の内容	・ 新規事業開始を検討していく中で、徳島県から「マリンピア沖洲にぎわいづくり事業」の公募が開始されたことから、観光食堂･物産館･観光案内所等の複合施設（＝徳島新鮮なっとく市）設置につき、当該事業へ応募することとなった。当行にて公募申請書類作成や官公庁関係機関との連絡等 一貫した支援を実施。平成29年3月、同事業実施者に選定された。 ・ また、当該施設の設置に係る設備資金等について、当行からの資金調達に加え、「地域経済循環創造事業交付金（総務省）」の活用を当行より提案。これについても当行にて公募申請書作成等の支援を行い、平成29年9月に採択された。
成果（効果）等	○当行にとってのメリット ・ 設備資金融資による資金需要への対応（顧客企業の成長支援）。 ・ 地域経済活性化への貢献（観光誘客・にぎわいづくり）。 ○A社にとってのメリット ・ 新規事業（＝徳島新鮮なっとく市）開設により飲食事業が強化され、収益の多様化と利益率向上に繋がった。 ・ 新規事業開始時の資金調達について、必要資金の一部につき補助金を活用することで資金収支が安定。 ・ 徳島県、国（総務省）の事業として、行政のバックアップを得ていることから、相応の広報効果と企業イメージの向上が図れた。 ○地域にとってのメリット ・ 新たな観光ランドマークが誕生することによる地域経済の活性化、ならびに地域雇用の増加。 **A社は、徳島県内で相応の知名度を有する企業であるが、今後の人口･事業所数の減少、競合他社の参入等により、同社を取り巻く環境は厳しい。本件は徳島県の豊かな農産/水産資源を活用し、観光誘客や経済循環を実現するものとなった。また、地域雇用拡大やにぎわいづくり等の地方創生にも繋がる案件であり、取組意義の大きい成功事例となった。**

地域資源を活用した新たな観光ランドマーク「徳島新鮮なっとく市」開設への取組み



地方公共団体の役割	地域金融機関の役割	その他関係者の役割
●徳島県：県有地の使用許可 農林水産、6次化 観光政策の支援 ●徳島市：産業・観光の支援　ほか	●銀行：事業計画策定支援 設備投資等への融資 来場者確保のための広報支援	●四経局：産業政策 ●大学　：共同研究成果のフィードバック ●漁協・農協、農業者・漁業者： 農林水産物の原材料供給

「徳島新鮮なっとく市」の全体像

徳島 新鮮 なっとく市

いつでも手ぶらで
まるごと楽しめる
アクティビティパーク

ｼｰｻｲﾄﾞﾊﾞｰﾍﾞｷｭｰ「AQUA TERRACE」

シーサイドバーベキュー
Seaside Barbecue
AQUA TERRACE

新鮮な阿波の逸品を中心とした農畜産物を、本格的な炭焼きが楽しめる全天候型のシーサイドバーベキュー。事前準備は一切不要で「手ぶら」で利用可能。

物産館「阿波遊産」

阿波遊産 AWAYUSAN

徳島県の特産品、隠れた逸品や生産者から直送の農林水産物などを、新鮮かつ安全・安心・リーズナブルに提供。

ファミリー釣りぼり「釣ってみんでフィッシング」

釣ってみんでフィッシング

中・四国最大級全長12m・水深2mの水槽で、本格的な浮きをつけて釣ることのできる屋内釣り堀。釣り竿のレンタルも可能。

地元食材を味わえるレストラン「阿波の幸 和美彩美」

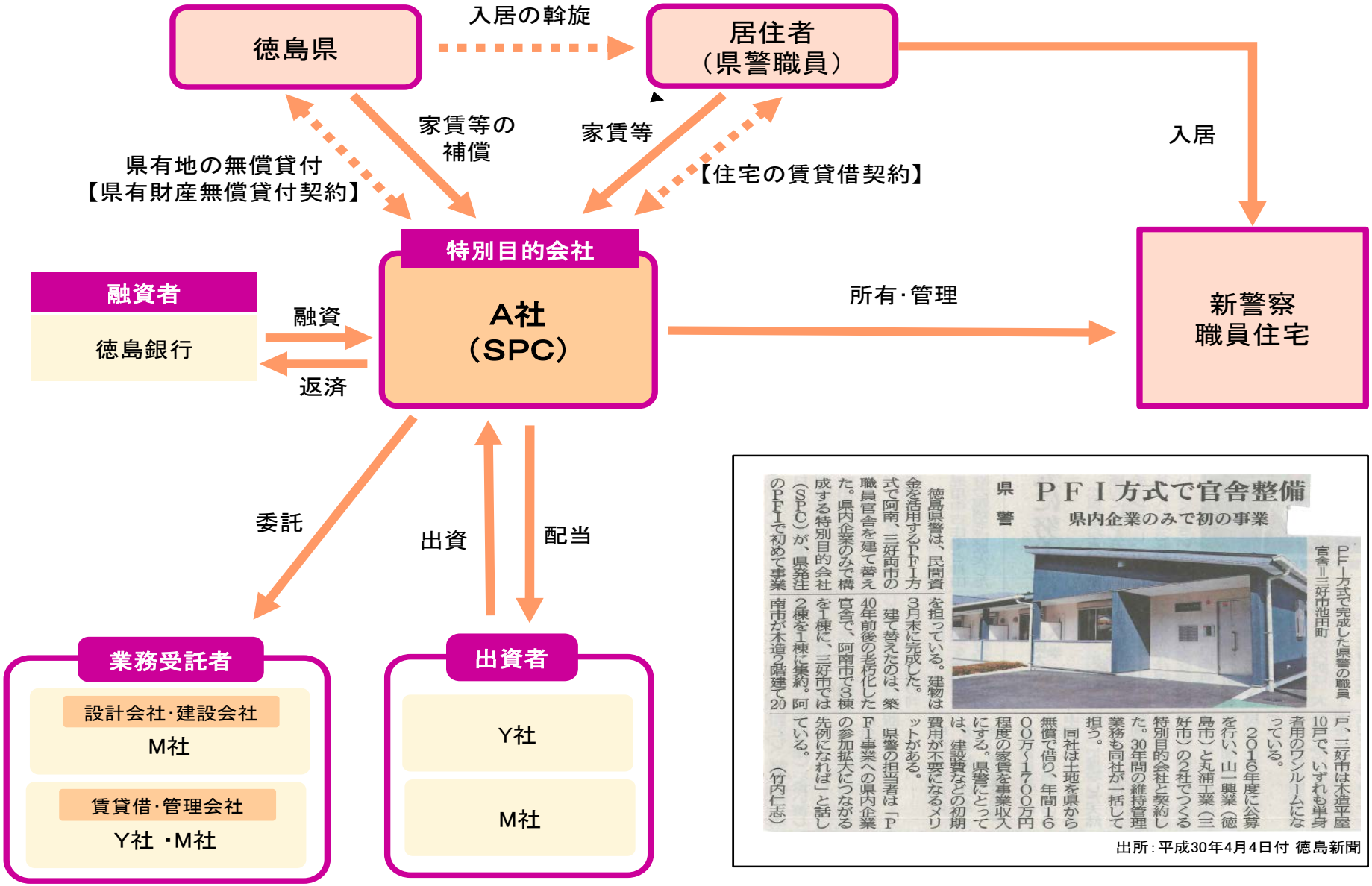
阿波の幸 和美彩美 wabisabi

徳島近海で水揚げされる魚介類を始め、阿波黒牛・金時豚・阿波尾鶏などの徳島ブランド肉、鹿肉などのジビエや新鮮野菜など、徳島県内の生産者から直接仕入れた食材を、新鮮かつリーズナブルに提供。

〔銀行名：徳島銀行〕

タイトル	徳島県警察職員住宅ＰＦＩ事業への参画（県内企業のみで行う初のＰＦＩ事業）
動機（経緯等）	・ 徳島県警は、耐震性がなく老朽化した警察職員住宅の建て替えが喫緊の課題となっていた。 ・ 当行は、地域金融機関として、以下の観点から本件ＰＦＩ事業への参画を決定した。 (1) 警察官の常時警戒体制の確保を目的としており、警察職員及びその家族の安全な生活環境を整備することにより、県民の安心な生活の維持に繋がる事業であること。 (2) 県内参加企業の発展に繋がる事業であること（県内企業２社で構成する特別目的会社で施工・運営）。
取組の内容	【事業概要】 ・ 県内にある築 40 年を経過する警察職員住宅５棟を２棟に集約するとともに、ＰＦＩ方式を活用することで初期費用を軽減 ・ ＢＯＴ方式を導入し、入居者管理を含めた一括受注の事業 ・ 総事業費：260 百万円（落札価格） ・ 事業期間：平成 29 年９月～平成 59 年８月（建設 ７ヶ月、維持管理運営業務 29 年５ヶ月） 【当行取組】 ・ 当該事業の公募段階より参画し、有識者との意見交換等を行うことで事業に対する理解を深めた。 ・ 落札者であるＡ社に対して、事業計画を含む入札資料の策定支援および金融支援を実施。 ・ 平成 29 年９月より工事着工となり、平成 30 年３月に完成。平成 30 年４月より維持管理業務へ移行。 ・ 建設期間中の工事代金支払等の資金支援を実施し、維持管理業務への移行に伴う長期貸出（リファイナンス）支援も実行。
成果（効果）等	・ 県内企業のみで行う初のＰＦＩ事業であり、当該事業を通じて県内企業のＰＦＩ事業への参加拡大（ノウハウ取得）に繋げられる。 ・ 県警の主要警察署に隣接する警察職員住宅を整備することで、効率的かつ効果的な警戒体制を構成することができる。 ・ 徳島県産材のヒノキフローリングや一部の壁には藍染めの県産杉板材を使用し、徳島県の林業活性化に寄与する事業となった。

徳島県警察職員住宅PFI事業への参画について（県内企業のみで行う初のPFI事業）



県警

PFI方式で官舎整備

県内企業のみで初の事業

PFI方式で完成した県警の職員官舎＝三好市池田町

徳島県警は、民間資金を活用するPFI方式で阿南、三好両市の職員官舎を建て替えた。県内企業のみで構成する特別目的会社（SPC）が、県発注のPFIで初めて事業を担っている。建物は3月末に完成した。

建て替えたのは、築40年前後の老朽化した官舎で、阿南市で3棟を1棟に、三好市では2棟を1棟に集約。阿南市が木造2階建て20戸、三好市は木造平屋建て10戸で、いずれも単身者用のワンルームになっている。

2016年度に公募を行い、山一興業（徳島市）と丸浦工業（三好市）の2社でつくる特別目的会社と契約した。30年間の維持管理業務も同社が一括して担う。

同社は土地を県から無償で借り、年間1600万～1700万円程度の家賃を事業収入にする。県警にとっては、建設費などの初期費用が不要になるメリットがある。

県警の担当者は「PFI事業への県内企業の参加拡大につながる先例になれば」と話している。（竹内仁志）

出所：平成30年4月4日付 徳島新聞

〔銀行名：徳島銀行〕

タイトル	廃校を活用した複合施設開設への取組み
動機（経緯等）	・ 対象企業A社は、徳島県三好市の廃校を活用し、平成 26 年に創業。「デザイン」「カフェ」「イベント」を融合した『暮らしの彩り』の提供を中心に事業展開している。廃校を活用するといった話題性と、地域資源を活用したオリジナル商品を手がける独自性は他にないビジネスモデルであり、同社の強みとなっている。 ・ 創業者は関東出身であるが、徳島県三好市の豊かな自然環境に魅力を感じ、度々同市を訪れる中で廃校を活用したビジネスを着想し、同市へ移住すると同時に起業。 ・ 創業 4 年目であるが、業容は順調に拡大。同社の事業に対し、地元行政や住民・企業等の評価は高く、地元から別の廃校となった小学校の活用依頼があったことから、新たに「贈り物専門店」「教室」「ゲストハウス」「保育所」等の複合施設開設を検討していた。 ・ 当行は、A社との対話の中で当該ニーズを確認し、事業実現に向けての支援を実施したもの。
取組の内容	・ 廃校が立地する三好市下野呂地区は、著しく過疎の進む地域であるが、四国の中央に位置することから、観光地としての優位性はある。また、2020 年には近隣に徳島県と香川県を結ぶトンネルが開通することもあり、同地区の廃校を活用した複合施設開設に係る事業性は高いと判断。 ・ 当該事業について、当行にて事業計画策定支援を実施するとともに、資金調達については当行からの調達に加え「地域経済循環創造事業交付金(総務省)」の活用を提案。公募申請書作成等の支援を行い、平成 29 年 12 月に同交付金事業として採択された。
成果（効果）等	○ 当行にとってのメリット ・ 設備資金融資による資金需要への対応（顧客企業の成長支援）。 ・ 地域経済活性化への貢献（観光誘客や雇用拡大による地元経済の発展）。 ○ A社にとってのメリット ・ 現在の事業に加え、物販・ゲストハウス等の新規事業を開始することにより、収益機会の多様化が図れる。 ・ 資金調達についても、所要資金の一部につき交付金を活用することで資金収支が安定。 ・ 徳島県や国（総務省）の事業として、行政のバックアップを得ていることが公表され、相応の広報効果と企業イメージの向上が期待できる。 ○ 地域にとってのメリット ・ 「廃校」というそのままでは無価値な資産を「地域資源」として有効活用することで、地域経済の活性化や地元雇用の拡充を実現し、過疎化の進む地域に活気を取り戻すことが期待される。

廃校を活用した複合施設開設への取組み

県外客、海外客

物販
取り寄せ

経済循環

ゲストの来訪

四国のまんなかの、子育てする百貨店
『シモノロ・パーマネント』事業

徳島銀行

事業計画
策定支援

資金調達
支援

贈り物専門店	ゲストハウス
料理教室、イベント	保育園・畑

行政

徳島県

三好市

その他
行政機関

政策実現

地域イベント

体験・インターン

産学連携

大学

徳島大学

四国大学

賑わいの
創出

経済循環

参加・協力

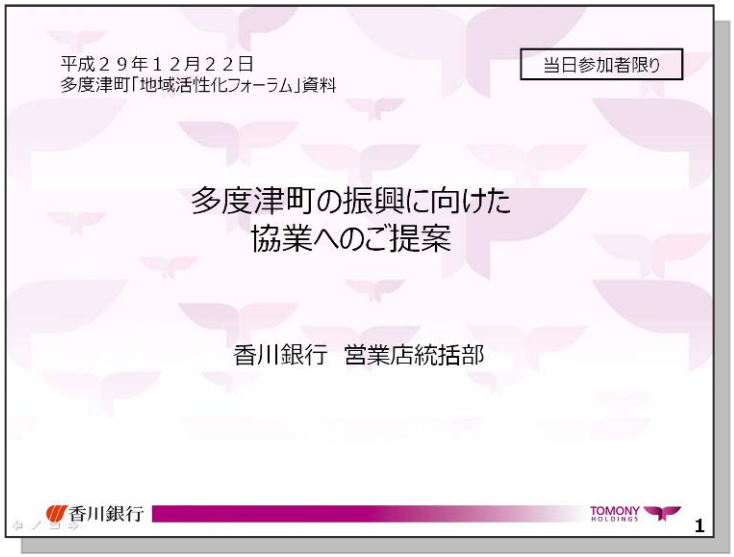
地域（農家・自治体など）

〔銀行名：香川銀行〕

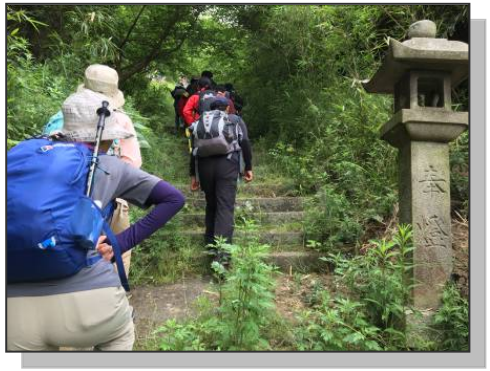
タイトル	多度津町及び四国財務局主催「地域経済活性化フォーラム in 多度津」での提言活動
動機（経緯等）	・ 平成 29 年 12 月、地方創生の連携協定を締結している多度津町で開催された「地域経済活性化フォーラム in 多度津」に地元金融機関のひとつとして出席し、香川県多度津町の地方創生に関する課題解決に向けた提言を行いました。 ・ 多度津町のテーマは「歴史と文化と伝統のまち 多度津町の魅力づくり」で、テーマに対応した提言を行いました。
取組の内容	・ フォーラムにおいては、当行からは、具体的な提言として、 ①産業観光の町「多度津町」の構築 ②歴史的町並み・建造物の有効活用 ③合宿の町「多度津町」の構築 ④特産品販売体制の構築 ⑤仕事と住まいのワンストップ化による仲介・斡旋体制の構築 ⑥雇用型農業法人の運営による特産品生産維持体制の構築 ⑦プロモーション戦略 ⑧DMO の収益モデル を、また、従の提言として ①「白方ぶどう」の新たな需要創出とブランド化 ②離島ツアー（高見島＋佐柳島）のプロデュース を行いました。
成果（効果）等	・ 提言が具体的に「多度津町の魅力づくり」の強化策として実行できるかどうかという観点から、「香川銀行歩っ人ウォーク」（当行の主催するまち歩きイベント）での「佐柳島と多度津町まち歩き」を銀行イベントとして開催し、約１５０人の参加がありました。 ・ 歴史的町並みの観光と離島の散策を組合せたイベントとし、企画の難しさ、集客の状況、行程等の記録及び参加者の感想等を取りまとめ、多度津町にフィードバックしました。 ・ 今後の多度津町の観光施策のデータになったと思われます。

多度津町及び四国財務局主催「地域経済活性化フォーラムin多度津」での提言活動

地域経済活性化フォーラムでの提言実施



まち歩きイベントの開催による検証



〔銀行名：愛媛銀行〕

タイトル	旧しろかわ支店の空きスペースを西予市消防局「救急出張所」として活用
動機（経緯等）	・2012 年 10 月に、しろかわ支店を近隣の野村支店へ移転統合（店舗内店舗）を行い、その後は、ATM コーナーのみ設置しておりました。 ・しろかわ支店の位置する城川地区は、休日夜間の救急空白エリアで、過疎化や高齢化が進む中、かねてより西予市には不安の声が寄せられていたことから、西予市としては当該エリアに救急隊の 24 時間運用の開始に向け、全国初となる「准救急隊員制度の導入」と「24 時間待機可能な場所の確保」に動いていました。 ・西予市からの要請を受け、2017 年 10 月、旧しろかわ支店を西予市に賃貸することが決まり、ATM コーナーを除く空きスペースを「城川救急出張所」として活用するように至りました。
取組の内容	1．取り組み内容 ATM コーナーを除く店舗の空きスペースを西予市へ提供し、西予市消防署の救急隊員および救急車の待機場所として活用されております。 公共施設の空きスペースを金融機関が利用するケースは見られますが、逆に金融機関の空きスペースを地方自治体が利用するケースは全国的にも珍しいマッチングとなります。 2．現在の施設状況について （1）施設名（併設） 西予市消防署 城川救急出張所 …救急隊員および救急車の 24 時間待機施設 愛媛銀行 野村支店 しろかわ出張所 …ATM コーナー （2）所在地 愛媛県西予市城川町下相 1005 番地 2 （3）救急出張所の運用開始日 2018 年 4 月 1 日（日）
成果（効果）等	・城川地区にお住まいの皆さま方が切望されていた休日夜間の救急体制の実現に、地方金融機関として一翼を担うことができ、地域の安心・安全な暮らしのサポートと、過疎化・高齢化対応に悩む地方自治体の課題解決に結びつきました。

News Release

平成 30 年 2 月 1 日

各　位

愛媛銀行

旧しろかわ支店を西予市消防署救急出張所として活用します！

当行（頭取　本田 元広）は、旧しろかわ支店の建物を西予市消防署救急出張所として活用することとなりましたので、以下の通りお知らせします。

当行は、西予市が、予てより城川地区の皆様の切望されていた救急隊 24 時間運用を実施するにあたり、24 時間待機可能な場所がないかという相談を受け、旧しろかわ支店（現在はＡＴＭ出張所）の空スペースの利用を提案し、今回の活用に至ることとなりました。

高齢化が進む過疎地域において悩みを持つ自治体と金融機関が、お互いの課題の解決策として、公共施設の空きスペースに金融機関を移転させるケースはありましたが、本件は逆の発想から、当行店舗の空スペースを消防署施設に活用してもらうという全国でも珍しいマッチングケースとなります。

当行は、今後とも、ふるさと銀行として、地域が抱える問題の解決に向けて、自治体との協力関係を深め、地方創生に役立つ取り組みを行ってまいります。

記

1. **施設名（併設）**
   - 西予市消防署 城川救急出張所　（救急隊員および救急車の 24 時間待機施設）
   - 愛媛銀行 野村支店 しろかわ出張所　（ＡＴＭコーナー）

2. **所在地**
   愛媛県西予市城川町下相 1005 番地 2

3. **運用開始日（救急出張所）**
   平成 30 年 4 月 1 日（日）

以　上

"殻を破る"未来への挑戦

【お問い合わせ先】　愛媛銀行 企画広報部　TEL 089(933)1111

愛媛銀行

〔銀行名：愛媛銀行〕

タイトル	愛媛県西条市におけるローカルファンド事業の推進
動機（経緯等）	・ヒト・モノ・カネの都市一極集中が加速する現在、地方創生を実現するため、大都市中心の経済システムからの転換を図り、地方から大都市に流出している資金等を地方に呼び戻し、地域内でそれらが循環する仕組みを創ろうと、ローカルファンドの構築を目指し、西条市と愛媛銀行、そして外部専門家であるプラスソーシャルインベストメント社の３者が協定を結びました。
取組の内容	１．取り組み内容 ・最終的には、「ふるさと基金（仮称）」の設立を目指すこととし、まず初年度はソーシャルインパクトボンド（SIB）と呼ばれる成果連動型補助金制度の導入を具体化していきます。 （SIB とは…市民や企業から集めた出資金を事業実施者に提供し、事業目標を達成できた場合に限り補助金が支給される制度） ・同制度の立ち上げには、市民や民間企業から資金を募る仕組みや、その資金を西条市ならではの地域活性化・市民活動に役立てる新事業創出に向けた仕組みづくりが必要であり、協定した３者それぞれの立場で推進中です。 ・今後は、創出される新事業案件にあわせた調査や、SIB 以外にもクラウドファンディングの活用なども予定されております。 ２．「ローカルファンド構築事業の推進に関する協定」について （１）締結日 2017 年 12 月 27 日 （２）協定当事者 愛媛銀行、西条市、プラスソーシャルインベストメント株式会社 （３）連携事項 ・西条市におけるローカルファンドの構築について、幅広く議論及び検討を行い、将来的に幅広い市民参加の下「ふるさと基金」（仮称）の設立を目指すこと。 ・検討の過程で、SIB（ソーシャルインパクトボンド：成果連動型補助金制度）及びクラウドファンディングの活用、個別案件の組成調査等の取り組みを協力して行うこと。
成果（効果）等	・SIB が今年度事業でスタートしたところであり、成果はこれからです。 ・既に、2018 年２月に講演会実施、2018 年５月に SIB 事業提案（事業者）の募集がなされ、複数の事業が採択されています。 ・西条市としても本取り組みに力を注いでおり、当行としても、地域の活性化に結び付くよう引き続きサポートを行ってまいります。

News Release

平成 29 年 12 月 22 日

各　位

愛媛銀行

西条市、プラスソーシャルインベストメント株式会社と「ローカルファンド構築事業の推進に関する協定」締結式を開催します！

当行（頭取　本田元広）は、西条市（市長　玉井敏久）、プラスソーシャルインベストメント株式会社と「ローカルファンド構築事業の推進に関する協定」締結式を開催するので、下記の通りお知らせします。

記

1. 日時
平成 29 年 12 月 27 日（水）　11:00～12:00

2. 場所
西条市役所　本館5階　大会議室（西条市明屋敷 164 番地）

3.出席署名者
西条市　　市　長　玉井　敏久
当　行　　頭　取　本田　元広
プラスソーシャルインベストメント株式会社　　代表取締役社長　　野池　雅人

4.目的
ヒト・モノ・カネの都市一極集中が加速する現在、大都市中心の経済システムからの転換を図り、地方から大都市に流出している資金等を地方に呼び戻し、地域内でそれらが循環する仕組みづくりを行うことを目的として、ローカルファンドの構築を目指すもの。

5.連携事項
（1）西条市におけるローカルファンドの構築について、幅広く議論及び検討を行い、将来的に幅広い市民参加の下「ふるさと基金」（仮称）の設立を目指すこと。
（2）検討の過程で、SIB（ソーシャルインパクトボンド：成果連動型補助金制度）及びクラウドファンディングの活用、個別案件の組成調査等の取組を協力して行うこと。

以上

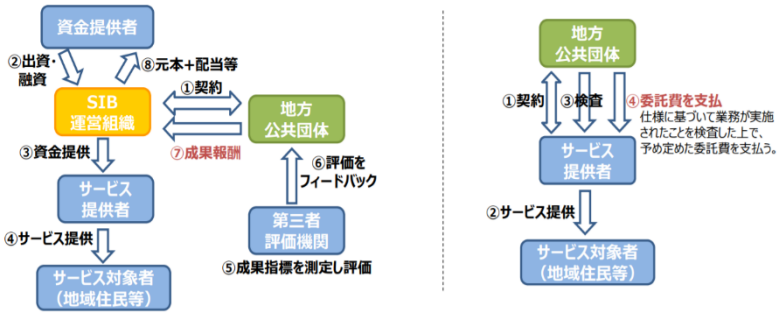
"敢を取る"未来への挑戦

【お問い合わせ先】　愛媛銀行　企画広報部　　TEL 089(933)1111

愛媛銀行

ソーシャルインパクトボンド（SIB）とは

- SIBとは、民間資金を活用して社会課題解決型の事業を実施し、その成果に応じて地方公共団体が対価を支払うスキーム。



※上記のSIBスキームは一例である。事業によって、SIB運営組織、資金提供者、第三者評価機関を置かない場合や、設置する場合においても組織形態や役割等が異なることに留意が必要である。

出典：経済産業省

〔銀行名：愛媛銀行〕

タイトル	愛媛県上島町と連携した奨学ローンの取扱い開始
動機（経緯等）	・上島町は瀬戸内海に浮かぶ離島で組成された自治体であり、過疎化・高齢化が顕著な地域です。町内には弓削商船高等専門学校や弓削高校が存在しておりますが、高校等を卒業後、地元の子供たちは町外に進学・就職するケースが多いのが実情です。 ・上島町として、地元で生まれ育った子供たちが大学などを卒業後に、地元に戻ってきてもらおうと、新たに奨学金制度を設けることを受け、その制度を支援するため、「ゆめしま奨学金制度に関する連携協定」を締結し、奨学金制度と連動した教育ローン商品「かみりん奨学ローン」を新設いたしました。自治体と連携した教育ローンの新設は四国では初めての取り組みとなります
取組の内容	1．ゆめしま奨学金制度に関する連携協定について （1）締結日 2018 年 1 月 31 日 （2）連携協力事項 ・「ゆめしま奨学金制度」および「かみりん奨学ローン制度」の円滑な運営 ・両制度の 1 年毎の利用状況、総額等の報告、今後の想定等情報の交換 ・基金の募集等 ・その他、両者の協議により定める事項 2．かみりん奨学ローンについて （1）商品名 上島町ゆめしま奨学金制度「かみりん奨学ローン」　※かみりん…上島町のゆるキャラ （2）取扱開始日 2018 年年 2 月 5 日　※取扱店舗は愛媛銀行弓削支店限定 （3）商品特徴 ・毎年度の利子相当額を上島町が補助する内容。 ・同ローンを活用した生徒等が、卒業後 10 年以内に町内で生計を立てる場合は元金を全額補助する内容。 ・金利は 1.50%とし、通常の愛媛銀行で取り扱う教育系ローン金利より優遇される。
成果（効果）等	・商品導入後、利用実績は 13 件約 17 百万円となっております。（同年の対象となる卒業生 40 人　32%の利用率） ・同制度を利用して、大きく成長した子供さん達が地元に戻り、ひいては地方創生の一助となることを期待しております。

News Release

平成 30 年 1 月 9 日

各　位

愛媛銀行

上島町と「ゆめしま奨学金制度に関する連携協定」を締結します！

～四国初の取り組みとなる自治体と連携した「かみりん奨学ローン」新設～

当行（頭取　本田 元広）は、上島町が新設する新たな奨学金制度を支援するため、上島町（町長　宮脇 馨）と「ゆめしま奨学金制度に関する連携協定書」を締結することにいたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

このたびの連携協定により、上島町で生まれ育った子供たちが高校・大学等へ進学する際の経済的支援を行なうとともに、安心して子育てができる環境づくりに努めて参ります。

記

1．締結日

平成 30 年 1 月 31 日（水）　13：00～14:00

2．締結場所

上島町役場　3 階　第 1 会議室（越智郡上島町弓削下弓削 210 番地）

3．出席者

上島町長　宮脇　馨 様

愛媛銀行　頭取　本田 元広

4．連携協力事項

(1)「ゆめしま奨学金制度」および「かみりん奨学ローン制度」の円滑な運営

(2)両制度の 1 年毎の利用状況、総額等の報告、今後の想定等情報の交換

(3)基金の募集等

(4)その他、両者の協議により定める事項

5．その他

愛媛銀行では、協定締結と併せ、「かみりん奨学ローン」を新設いたします。

金融機関と自治体が連携した奨学ローンは、四国でも初めての取り組みとなります。

以　上

"殻を破る" 未文への挑戦

【お問い合わせ先】　愛媛銀行　企画広報部　TEL 089(933)1111

愛媛銀行

News Release

平成 30 年 1 月　31 日

各　位

愛媛銀行

上島町「ゆめしま奨学金制度に関する連携協定」締結に伴う

「かみりん奨学ローン」の取扱い開始について

当行（頭取　本田 元広）は、上島町の地方創生を推進する新たな奨学金制度を支援するため、同町との「ゆめしま奨学金制度に関する連携協定書」（1 月 31 日締結予定）に基づく教育ローンの取扱いを開始いたします。なお、自治体と連携した教育ローンの新設は四国初の取組みとなります。

記

1．ローン名

上島町ゆめしま奨学金制度「かみりん奨学ローン」　※かみりんとは上島町のゆるキャラ

2．取扱開始日

平成 30 年 2 月 5 日（月）　申込受付分から　※取扱店舗は当行弓削支店限定となります。

3．商品概要

ご利用いただける方	①上島町在住で、高等学校以上の学校にご入学または在学するお子様をお持ちの保護者の方。 ②上島町が定める「上島町ゆめしま奨学金制度償還補助金交付要綱」に該当する方。 ③お申込時、満 20 歳以上の方 ④安定継続した収入がある方（嘱託・パート・年金受給者を含む） ⑤保証会社の保証を受けられる方
ご融資形式	証書貸付（在学期間中は元金据置期間）
ご融資金額	10 万円以上 500 万円以下（1 万円単位）
ご融資期間	6 ヶ月以上 14 年 6 ヶ月以内（1 ヶ月単位） ※ただし、6 年制大学の場合は、6 ヵ月以上 16 年 6 ヵ月以内（1 ヶ月単位） ※卒業後 10 年以内での返済となります。
お借入金利	1.50%
お使いみち	入学金または在学中に必要な資金全般（留学含みます。） ①入学金・授業料、②アパートの敷金・家賃、③受験に必要な資金等
必要書類	①ご本人が確認できる資料（運転免許証、健康保険証、パスポート等） ②資金使途が確認できる書面写し （合格通知書、在学証明書、納入通知書、入学案内、見積書、領収書等） ③所得が確認できる資料（申込金額 300 万円以上の場合）
「上島町ゆめしま奨学金制度償還補助金交付要綱」に基づく上島町への申請が必要となります。 ※据置期間中および元金償還期間中のお利息（遅延損害金除く）は上島町が補助します。 ※お子様が卒業後、上島町に戻ってきた場合は、元金についても上島町が補助します。 （詳細は上島町役場へお問い合わせください。）	

以　上

"殻を破る" 未来への挑戦

【お問い合わせ先】　愛媛銀行　企画広報部　TEL 089(933)1111

愛媛銀行

〔銀行名：愛媛銀行〕

タイトル	西日本豪雨災害における日本政策金融公庫との合同相談会等の開催
動機（経緯等）	・平成 30 年 7 月 6 日に発生した西日本豪雨災害で、地元愛媛県のなかでも甚大な被害地区（南予地方）において、ご融資に関する事業者向けの相談会を日本政策金融公庫との合同で 8 月 21 日までに 3 カ所、計 4 回開催しました。 ・この相談会は、7 月 11 日に日本政策金融公庫と締結した「業務連携・協力に関する覚書」に基づき行われたものです。
取組の内容	1．相談会について （1）開催日 ・大洲支店…7 月 24 日、8 月 1 日　・野村支店…8 月 2 日　・川上商工会…8 月 21 日 （2）相談内容 愛媛銀行では、被災後、いち早くお客さま各社訪問を行い、被災された事業者それぞれにお困りごとを確認（応急資金ニーズ、融資手続きの簡便化及び迅速化、既存融資にかかる返済猶予等の貸付条件の変更等）し、より柔軟な対応に努めるため、日本政策金融公庫との合同相談会を開催しました。 2．日本政策金融公庫との連携について （1）締結日 2018 年 7 月 11 日 （2）締結内容について ・従来の協調融資を中心とした連携に加え、事業計画策定支援、外部専門家の紹介、双方の取引先のビジネスマッチング、事業承継支援など、より幅広く包括的な業務連携・協力 ・新スキーム協調融資「ひめぎん・日本公庫地域活性化サポート」の取扱い開始
成果（効果）等	・各日程とも 10 社ほどのお客様が相談に見えられ、今後の復興に向けた提案を行うことができました。 ・今後も、お客さまに寄り添いながら、一日も早い復興・復旧に向けたソリューション提供を行ってまいります。 （備考）西日本豪雨災害に関して当行が取り組んだ内容 ・愛媛県への義援金　20 百万円 ・災害ボランティア活動への支援金　1 百万円 ・ひめぎん災害復旧ローンの取扱い開始 ・復興私募債の取扱い開始 ・全店に相談窓口設置 ・タオル、水の提供 ・公的支援措置の周知を目的とした折込チラシの配布

News Release

平成 30 年 7 月 31 日

各　位

愛媛銀行

豪雨災害に関する相談会の開催について
～当行と日本政策金融公庫様の合同開催～

このたびの西日本豪雨災害により被災されました皆さまに、心よりお見舞い申し上げます。皆さま方の一日も早い復旧をお祈りいたします。

当行（頭取　西川義教）は、平成 30 年 7 月 11 日に締結した日本政策金融公庫様との「業務連携・協力に関する覚書」に基づき、被害を受けられた中小企業・事業者の皆さまを対象に、日本政策金融公庫様と合同で、ご融資に関する相談会を下記のとおり開催します。

なお、当相談会は、7 月 24 日に大洲支店で開催した相談会に引き続き、被害を受けられた中小企業・事業者の皆さまからのご要望により開催するものです。

記

1. 大洲支店会場
(1)日時　　平成 30 年 8 月 1 日（水） 10:00～15:00
(2)場所　　愛媛銀行大洲支店
　　住所：大洲市若宮541－1　　電話：0893－24－2141
2. 野村支店会場
(1)日時　　平成 30 年 8 月 2 日（木） 10:00～15:00
(2)場所　　愛媛銀行野村支店
　　住所：西予市野村町野村 12-351　　電話：0894－72－1135
3. 窓口　　愛媛銀行　各店担当者、本部担当者
　　日本政策金融公庫　国民生活事業担当者
4. 申込方法　　愛媛銀行各店への事前予約にて受付します
　　※当日受付も可

当行は、災害の状況や影響、応急資金の需要等に応じて、融資手続きの簡便化および迅速化、既存融資にかかる返済猶予等の貸付条件の変更等、柔軟な対応に努めますので、ご相談ください。なお、当日は、日本政策金融公庫様が取り扱う「災害貸付」（別紙）など、同公庫様へのご融資やご返済に関する件についてもご相談ください。

以上

変革への挑戦 ～すべてはお客さまのために～

【お問い合わせ先】　愛媛銀行　企画広報部　　TEL 089(933)1111

愛媛銀行

日本政策金融公庫

災害貸付

日本政策金融公庫国民生活事業では、平成 30 年7月豪雨による被害を受けたみなさまを対象とした「災害貸付」をお取扱いしています。

災害貸付　概要

	普通貸付・特別貸付	生活衛生貸付
ご利用いただける方	平成 30 年７月豪雨により被害を受けた事業者の方で、次のいずれかに該当する方 1　災害により直接被害を受けた方 2　前１以外の方で、直接被害を受けた事業者との取引に起因する売上の減少、売掛金債権の固定化等の間接的な被害を受けたと認められた方	平成 30 年７月豪雨により被害を受けた生活衛生関係の事業者の方または生活衛生同業組合等（以下「組合等」という。）で、次のいずれかに該当する方 1　災害により直接被害を受けた方 2　前１以外の方で、直接被害を受けた事業者との取引に起因する売上の減少、売掛金債権の固定化等の間接的な被害を受けたと認められた方 3　前1、2に該当する方の営業復旧・再開のため共同購入事業を行う組合等
資金のお使いみち	被災によって生じた損害を復旧するために必要な運転資金および設備資金	1 被災によって生じた損害を復旧するために必要な運転資金および設備資金 2 被災した生活衛生関係の事業を営む方の営業復旧・再開のために組合等が必要とする共同購入運転資金
ご融資限度額	各融資制度のご融資限度額に 1 災害につき 3,000 万円を加えた額	一般貸付または振興事業貸付のご融資限度額に 1 災害につき 3,000 万円（組合等は 5,000 万円）を加えた額
ご返済期間	普通貸付：10 年以内［うち据置期間 2 年以内］ 特別貸付：各融資制度に定められたご返済期間内［うち据置期間は各融資制度に定められた期間内］	運転資金：10 年以内［うち据置期間は各融資制度に定められた期間内］ 設備資金：各融資制度に定められたご返済期間内［うち据置期間 2 年以内］
利率（年）	各融資制度に定められた利率	各融資制度に定められた利率
担保・保証人	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	

※　ご返済期間などによって異なる利率が適用されます。
※　審査の結果、お客さまのご希望に沿えない場合があります。

くわしくは、支店の窓口までお問い合わせください。

日本政策金融公庫
国民生活事業

日本政策金融公庫松山支店国民生活事業
〒790-0003
松山市三番町６－７－３
TEL：089-941-6148
FAX：089-933-6546

(2018. 7)

〔銀行名：高知銀行〕

タイトル	高知労働局との連携によるセミナーの開催
動機（経緯等）	○平成 29 年 3 月、高知労働局と、より緊密に連携し、高知県内の働き方改革の加速と労働生産性向上に資する取り組みを行い、地域経済の振興に貢献することを目的に「働き方改革にかかる包括連携協定」を締結しました。 ○平成 29 年 7 月、本協定に基づく連携事業として、「労働関係助成金セミナー」を開催しました。
取組の内容	○セミナーの概要

セミナー名	労働関係助成金セミナー
日時	平成 29 年 7 月 13 日（木）　13：30～15：30
会場	高知銀行　本店　5 階ホール
プログラム	第 1 部　高知労働局の支援制度について 講師：高知労働局　職員 内容：厚生労働省の助成金の紹介 第 2 部　高知県の雇用促進施策について 講師：高知県商工労働部　雇用労働政策課　職員 内容：地域活性化雇用創造プロジェクトの紹介 セミナー終了後　個別相談会
参加費	無料
主催	高知銀行、高知労働局
共催	高知県
後援	一般財団法人　高銀地域経済振興財団

成果（効果）等	○セミナーでは、高知県内の中小企業経営者等 88 名の方にご参加いただきました。また、セミナー終了後に実施した個別相談会では、6 先の事業者の方が参加され、活用を検討している助成金等に関する個別相談が行われました。 ○今後も、高知労働局と連携し、セミナーや個別相談会等を開催していくことで、高知県内事業者の働き方改革の加速と労働生産性向上に貢献してまいります。

高知労働局 高知銀行連携 中小企業向けセミナー

労働関係助成金

参加無料

貴社の基盤強化にどうぞ！

上手に活用しませんか？

高知労働局には、雇用の安定、職場環境の改善、仕事と家庭の両立支援、従業員の能力向上を考える事業主を支援する助成金制度があります。上手に活用して、貴社の基盤安定にお役立てください。

【主催】高知労働局・高知銀行　【共催】高知県　【後援】(一財)高銀地域経済振興財団

プログラム

1.高知労働局の支援制度について

●講師／高知労働局職員

●内容／厚生労働省の助成金の紹介

①キャリアアップ助成金
非正規雇用労働者を育成し正規雇用に転換するなどの処遇改善を支援する助成金

②人材開発支援助成金
職業訓練などを実施し、キャリア形成に取り組む労働者の支援や人材育成の推進を支援する助成金

③業務改善助成金
生産性向上のために設備投資を行い、事業所内の最低賃金の引き上げを支援する助成金

④職場意識改善助成金
労働時間等の設定改善の働き方改革に取り組む中小企業事業主を支援する助成金

⑤両立支援等助成金
育児・介護を行なう労働者の仕事と家庭の両立や女性の活躍推進を支援する助成金

など

2.高知県の雇用推進施策について

●講師／高知県商工労働部 雇用労働政策課職員

●内容／地域活性化雇用創造プロジェクトの紹介

指定された業種の事業者の施設整備に係る低利融資の支援や地域雇用開発助成金の上乗せ支援

開催日時

平成29年 **7月13日(木)**

受付開始 13:00～

講演時間 13:30～15:15

個別相談 15:15～15:30

会場

高知銀行本店 5階ホール

(会場案内図は裏面にあります。)

〒780-0834 高知市堺町2番24号

定員・対象

●申込〆切 7月10日(月)

定員 100名(先着順)

※定員になり次第、締切ります。

対象 県内の中小企業者

お申し込み方法

裏面に必要事項を明記し、高知銀行本支店窓口へお持ち頂くか、FAX(088-871-7124)にてお申し込みください。
参加証の発行はございません。当日ご来場の際は、お1人様1枚名刺をご用意ください。受付にて頂戴いたします。

お問合せ先 高知銀行 地域連携ビジネスサポート部 TEL 088-871-1302

〔銀行名：佐賀共栄銀行〕

タイトル	多機関連携による古民家等を活用した観光まちづくりの推進
動機（経緯等）	浜町は、九州でも有数の日本酒の産地であり、長崎街道の宿場町（肥前浜宿）があった為江戸時代の歴史的建造物が多く存在している。しかし高齢化や後継者不足が深刻な問題となっており、経済・文化を継承出来なくなってきている。歴史的建造物については既に改修がなされているが観光資源としての有効活用が課題となっている。 本件「(株)肥前浜宿まちづくり公社」に対し当行を含む地域金融機関 5 行と補助金等により資金対応を行うことにより、観光まちづくりの推進に資する取組。 ※(株)肥前浜宿まちづくり公社・・・浜町の経済活性化を図り、持続可能なまちづくりを進めていく為に酒蔵と地域住民が共同出資して設立
取組の内容	○古民家を活用した飲食・宿泊の事業経営と通販・物販事業に対する支援 ○連携先 当行、佐賀銀行、佐賀西信用金庫、九州ひぜん信用金庫、親和銀行、(株)肥前浜宿まちづくり公社 ○内容 当行を含む 5 金融機関が各 6,000 千円の融資対応。当行より公社に提案した国（総務省）の補助金支援事業である「ローカル 10,000」より補助金 25,000 千円。佐銀キャピタルより 10,000 千円をファンドにて調達。計 65,000 千円を投入し本事業に係る設備・運転資金とする。 ○今後のスケジュール 平成 30 年 9 月　総務省より補助金交付決定通知 平成 30 年 12 月　全金融機関同時に融資実行 平成 31 年 3 月　オープン
成果（効果）等	31 年 3 月の本格稼働を目指しており成果についてはこれからであるが、本事業は鹿島市全面協力のもと地域金融機関連携でのプロジェクトであり、今後も計画成功に向けて協力していく。

〔銀行名：長崎銀行〕

タイトル	「ながさきサマースクール～お金のがっこう～」の開催
動機（経緯等）	・金融リテラシー活動への取組みの一環として、小学生（5 年生または6 年生）とその保護者を対象にした「ながさきサマースクール～お金のがっこう～」を開催致しました。

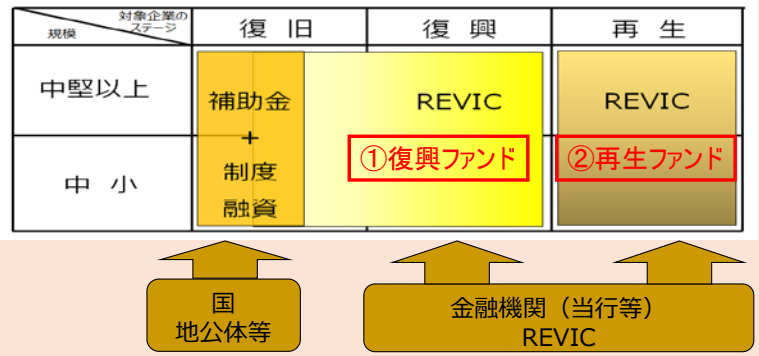
取組の内容

＜開催概要＞

対象者	原則、小学校5 年生または6 年生1 名と保護者1 名の計2 名で1 組		
参加者	9 組18 名		
開催日時	平成30 年8 月2 日（木） 14:30～17:20		
開催会場	長崎銀行 本店別館2 階第2・3 会議室、本店営業部		
プログラム	14:35～15:35	小学生	【クイズ形式学習】お金・銀行の役割、銀行員の仕事内容、札勘体験など
		保護者	【金融セミナー】マネープランニング
	15:50～16:50	【支店見学】本店窓口・機器類の見学・解説 【体験学習】銀行窓口体験・お金を体感（1 億円の重さなど）	
	17:05～17:20	【終了式】終了証書授与	
参加費	無料（ただし、会場までの往復交通費は参加者負担）		

成果（効果）等	・参加者からは「夏休みの自由研究の題材になった」「今まで知らなかった銀行の事を知ることができ、大変勉強になりました」等の意見をいただきました。今後も地域の皆さまの役に立つ活動を継続していきます。

〔銀行名：熊本銀行〕

タイトル	「平成２８年熊本地震」からの震災復興に向けた取組み
動機（経緯等）	・熊本地震からの早期復旧を目的として、REVIC 等を GP としてファンドを組成。 ・当行も被災企業の復興を目的として、2 ファンドへ LP として参加。
取組の内容	当行が LP として参加した 2 ファンドは、双方ともに被災企業を対象としており、国や自治体が支援するグループ補助金等では対応できない、債権買取等の再生や復興の分野を担う。 ① 九州広域復興支援ファンド・・・平成２８年組成。被災企業の**復興**を目的とした、九州内の事業者を対象としたファンド ② 熊本地震再生支援ファンド・・・平成２８年組成。被災企業の**再生**を目的とした、熊本県内事業者を対象としたファンド ■ファンドの目的・対象ステージ 
成果（効果）等	平成 30 年 7 月末時点での当行の上記 2 ファンドへの投資額は、①88 百万円、②124 百万円の計 212 百万円となっており、熊本地震により被災した企業への復興・再生支援に寄与できている。

〔銀行名：熊本銀行〕

タイトル	空き家対策ローンの提供
動機（経緯等）	現在、住宅の供給過多と人口減少を背景に「空き家」が社会問題となっている。２０１３年度の全国の空き家率は１３．５％と過去最高となり、上昇傾向に歯止めがかかっていないことから、２０１５年５月に「空き家対策特別措置法」が全面施行。当行の主たる営業エリアである熊本県でも、空き家率は１４．３％（熊本市１４．０％）と全国平均を超過しており、危険家屋の除去や空き家の利活用を県内のほとんどの自治体が空き家対策の施策として掲げている。このような状況を踏まえ、各自治体の空き家対策事業の推進をサポートするため空き屋対策ローンの取扱いを開始した（空き家率は「総務省『２０１３年住宅・土地統計調査』」による）。
取組の内容	【空き家解体ローン】 融資対象者：条件を満たす個人 資金使途：空き家解体資金（事業性資金を除く） 融資金額：１０万円以上３００万円以内（１万円単位） 融資期間：６ヶ月以上７年以内（６ヶ月単位） 融資利率：一般口：年2.90%、補助金口：年2.60% ※補助金口・・・提携する自治体からの補助金受給者が対象 【地域活性化空き家ローン】 融資対象者：条件を満たす個人 資金使途：空き家リフォーム資金、空き家買取り資金（自己居住用のみ） 融資金額：１０万円以上５００万円以内（１万円単位） 融資期間：６ヶ月以上１０年以内（６ヶ月単位） 融資利率：一般口：団信有（無）年3.00%（2.80%）、補助金口：団信有（無）年2.70%（2.50%） ※補助金口・・・提携する自治体からの補助金受給者が対象
成果（効果）等	【空き家解体ローン】 ・平成２７年６月１日より取扱い開始。 ・現在、八代市、水俣市、長洲町、氷川町、鹿児島県出水市と「空き屋対策事業補助金受給者に対する金利優遇」に関して提携済み。 ・取扱い件数は、１３件/２７百万円（取扱い開始以降のトータル） 【地域活性化空き家ローン】 ・平成２７年１１月２日より取扱い開始。 ・現在、鹿児島県出水市と「空き屋対策事業補助金受給者に対する金利優遇」に関して提携済み。 ・取扱い件数は、０件/０百万円（取扱い開始以降、実績なし）

〔銀行名：宮崎太陽銀行〕

タイトル	宮崎県内高校生を対象とした企業訪問バスツアーの開催　【地方創生に資する取組】
動機（経緯等）	○高校生の県内就職率が全国下位に位置する本県。地元雇用増加を目的とした地方創生につながる取組みとして標記バスツアーを開催。 ○昨年に引き続き実施したもので（今回２回目）、高校生が地元企業訪問を通して、それぞれの企業が持つ魅力や雰囲気を直に感じてもらうことで、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して実施いたしました。 ○地元にも素晴らしい企業があることを、まず「知ってもらう」ことを目的に実施しております。 ※　本県の高校生の県内就職率は平成 27～28 年度が全国最下位。平成 29 年度 46 位、平成 30 年度 45 位と低迷する状況。
取組の内容	○貸し切りバス１台にて企業５社を訪問。当行が主幹となり、計画から実施までを支援。 ○平成 30 年 3 月 6 日に実施。宮崎県内の宮崎市、都城市、日南市の 5 社を訪問。県内５校の平成 31 年 3 月卒業見込み高校２年生が中心。高校生 45 名が職場体験を兼ねて訪問。また、宮崎県の職員、就職支援エリアコーディネーター、当行関係者を含め総勢 56 名にて実施いたしました。 ○現場見学を通して、各社の事業内容説明。高校生と企業による「働くこと」についての意見交換。 ○訪問は事務所や工場見学を交えて各社約４０分程度。経営者、人事採用担当者、現場管理者などが企業内を案内し、各社の事業内容、強みなどを説明。 ○生徒たちに、地元にも優れたブランドや加工技術を持つ企業が多くあることを伝えることができました。 ※　昨年度はものづくり企業５社でバスツアーを実施しましたが、今回は様々な業種５社を選定。参加生徒も昨年度 20 名に対し、今回 45 名と増加しました。
成果（効果）等	○生徒からアンケートでは「県内企業の魅力を知ることができた」「実際の企業はどんなものなのか、今回知ることができた」「給与面だけで考えてはいけない」「県外就職しか考えていなかったが、県内就職も考えたい」といった感想も多く、地元企業への関心も高まったと感じられる結果となりました。 ○具体的な成果として昨年度実施したバスツアー参加生徒２名が訪問企業へ就職しております。 ○就職支援エリアコーディネーターと連携し、人材不足に悩まれる企業への就職支援も実施しております。 ○県内の自治体から、次回のバスツアー実施要請もいただく状況となりました。

就職支援

主催：宮崎太陽銀行

企業訪問バスツアー！

平成30年3月6日（火）

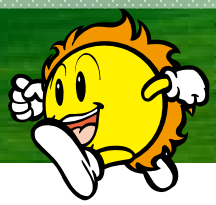
訪問予定先：宮崎市、都城市、日南市の５社
（㈱共立電機製作所、㈱久保田オートパーツ、南日本酪農協同㈱
日本情報クリエイト㈱、㈱高嶺木材）

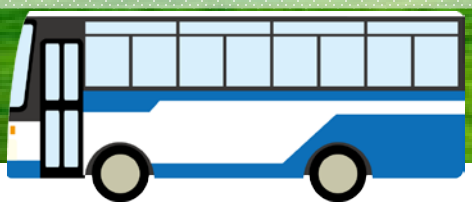
定　　員：最大40名（ 保護者参加も可能 ）

申込方法：学校を通しての申込みとなります。

申込締切：平成30年２月14日（水）

集合場所：各高校の最寄駅





参加費
無　料

参加申込書

学 校 名	

※該当の高校を囲って下さい。
※生年月日については、本企画参加時の傷害保険契約に使用いたします。

	参加生徒		参加保護者	
	氏名	生年月日	氏名	生年月日
1				
2				
3				

＜個人情報のお取扱いについて＞
お客様からお預りした個人情報について、本企業訪問の運営に利用するほか、当行から各種ご案内等に利用させて頂くことがございます。当行では適用される法令、規範を遵守するとともに、個人情報保護方針に従って適切に管理いたします。

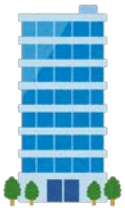
※進路指導担当の先生にお渡し下さい。

宮崎太陽銀行

宮崎太陽銀行と採用予定のある企業が連携し、実際の会社訪問を行うことで、仕事内容や現場の雰囲気をつかんで頂き、来年度就職を希望する高校生への情報提供を目的としています。

タイムスケジュール

9:00～12:00	→	12:00～13:00	→	13:00～15:00
企業２社 訪問		昼　食		企業３社 訪問



※当日の出発時間等については、参加者宛　ご案内いたします。

【　お申込み・お問合せ先　】

宮崎太陽銀行　本業支援部

〒880-8606　宮崎市広島２丁目 1-31

TEL:0985-60-6347　FAX:0985-60-7061

（担当:内村・日髙）

『第2回　企業訪問バスツアー2018』

H30年3月6日 主催 ㈱宮崎太陽銀行

〔銀行名：宮崎太陽銀行〕

タイトル	地域経済活性化を目的とした宮崎大学との連携（宮崎大学認定連携協力コーディネーター制度）
動機（経緯等）	学術・文化の振興及び活力ある経済社会の形成並びに地域経済の活性化を図ることを目的として、平成17年2月に宮崎大学と当行は包括的連携協力に関する協定を締結。 本協定の目的を達成するため、平成25年4月より宮崎大学認定連携協力コーディネーター制度を創設し、宮崎大学の研究成果の応用を広く進めると共に、宮崎大学との連携によって地域支援・地域貢献に寄与できるように努めている。 尚、宮崎大学認定連携協力コーディネーター制度とは、企業が抱えている課題などを収集し宮崎大学との取り次ぎを積極的に担うコーディネーターを宮崎県内の主要地域に配置（認定）し、産学金が有機的に連携を行い継続的かつ発展的に地域イノベーションを創出できる制度。
取組の内容	宮崎大学認定連携協力コーディネーター制度を活用し、企業から受けた相談等を宮崎大学へ情報提供を行い、宮崎大学と連携しながら企業の抱えている課題の解決に向け取り組んでいる。 尚、企業から受けた相談については、その都度宮崎大学へ情報提供する他、年に2回マッチング検討会（宮崎大学のシーズと企業のニーズのマッチング）を実施している。本制度の平成30年8月末現在の取組実績は以下のとおり。 ●マッチング検討会実施回数・相談案件数：合計10回のマッチング検討会を実施。相談案件は合計147件。 ※平成25年度は年1回のみの実施。平成26年度以降は年2回実施。 ※直近では、平成30年5月にマッチング検討会を実施し、7案件について協議を行った。 ●宮崎大学認定連携協力コーディネーター認定者延数：37名 ※平成30年8月現在は、8名体制で活動中。 ●案件相談内容事例： ・食品製造機械開発（現在手作業で行っている製造工程の機械化） ・食品廃棄物のリサイクルについて（肥料飼料・エネルギー資源の活用・健康食品への再利用の検討） ・健康志向食品（和菓子）の新商品開発：（原料の成分分析、分析に基づいた配合・製造工程の検討） ・自然原料を使用した新材質の開発：（原料の成分分析、製造工程の検討、実証実験）
成果（効果）等	平成30年5月のマッチング検討会で協議した7案件のうち2案件については、現在宮崎大学と連権し、実用化に向け共同開発・共同研究を行っている。 また、宮崎大学認定連携協力コーディネーター制度の活用により、企業の問題解決ならびに発展に繋がることはもちろんのこと、地域支援・地域貢献・産業の発展へ繋がるものと思料することから、今後も宮崎大学との連携を更に強化していきたい。

〔銀行名：南日本銀行〕

タイトル	「空き家対策連携協定」締結による「地域応援パック」（活用・解体・移住）ローン活用事例
動機（経緯等）	・地方自治体が掲げる「まち・ひと・しごと創生総合戦略」の基本目標達成に向け、官民協働による持続的な地域発展の支援を円滑に行うため、地方自治体と当行との間で「空き家対策連携協定」及び「地方創生に係る相互協力及び連携に関する協定書」を締結。 ・空き家対策について積極的に取組みしている自治体への移住・定住者に対し、「空き家活用ローン」「空き家解体ローン」「移住ローン」を展開し定住促進や空き家の有効活用・地域の活性化を図るために相互に連携・協力することで支援を円滑に行う。
取組の内容	・鹿児島県内１５自治体と「空き家対策事業に関する連携協定」（内３自治体と「地方創生に係る相互協力及び連携に関する協定書」も同時に締結）を締結。当行が発売する「地域応援パック」（活用・解体・移住）ローンの活用により移住・定住及び危険家屋の解体を進め、県内活性化を目的として取り組んでいる。 ・「空き家活用ローン」・・・甑島への移住時に空き家のリフォームを行い１件/１９０万円のローン活用。 ・「空き家解体ローン」・・・鹿児島市内にある空き家解体を行うために２件/２６７万円（内１件は危険家屋解体撤去補助金申請により金利優遇0.3%を適用）のローン活用。 ・「移住ローン」・・・・・種子島への移住５件、甑島への移住１件、屋久島への移住１件、鹿児島市内への移住２件の合計９件/１５７百万円のローン活用
成果（効果）等	地域に介在する空き家の活用が急務であり、地方自治体との連携協定を結ぶことにより定住促進や空き家の有効活用が進んできている。当行の発売した「地域応援パック」（活用・解体・移住）ローンを活用し、当行との連携協定を締結した自治体だけでなく幅広い活用が図られている。

Ⅱ

ライフステージに応じた
企業支援を通じた地域の活性化

1 創業・新事業開拓支援

〔銀行名：北日本銀行〕

タイトル	地域医療連携型開業支援の取組み事例
動機（経緯等）	30 年以上のわたる地域医療を担う使命感、その意思を父から受け継ぐため、「一人ひとりの健康維持を支えていけるように、風邪から重篤な病気治療にも対応する患者さんの一生に寄り添って『かかりつけ医』の責務を果たしてきたい」という思いを尊重し、計画づくりから支援するに至りました。
取組の内容	2017 年 6 月、盛岡市に脳神経・内科・歯科クリニックの開業支援をしました。開業医は通常、専門医が多い中、当クリニックは複数の医療分野で患者さんを受け入れる複合的な医療機関と言えます。 当行では、事業計画の策定支援や開業前の広告・宣伝、PR 戦略のサポート、協力医療機関としての近隣の介護事業者の紹介等開業前後を含めたトータル的なコンサルティング支援に取り組みました。
成果（効果）等	30 年以上続けてきた医院としての地域医療への思い、そして後継者たちへの医院承継を願う、地域医療連携型の開業であり、「先輩行員とともに築いてきた『医療の強いきたぎん』」として、本領発揮を目指して、コンサルティングをベースにした経営サポートに取り組んでおります。

〔銀行名：福島銀行〕

タイトル	創業者サークル「ふくぎんUCEC（ユーセック）」による創業支援
動機（経緯等）	・当行は、「創業者の悩みを解決し、起業を軌道に乗せる手伝いをする」「創業者が人脈づくり、仲間づくり、相談相手づくりができる環境を提供する」「創業者と当行のコミュニケーションを密にし、ハンズオン支援を実施する」を目的として創業者サークル「ふくぎんUCEC」を創設。開催会場は福島、郡山、いわきの3ヶ所で開催しており、平成29年2月に福島、平成29年3月に郡山、平成29年7月にいわきで発足した。 ・UCECはUp and coming entrepreneurs club（今売り出し中の起業家クラブ）という意味。
取組の内容	・平成30年8月まで各会場にて2ヵ月に1回開催（偶数月：福島、奇数月：郡山・いわき）。 ・参加者はこれから起業を目指す方、起業された方でしたらどなたでもご参加いただける。サークル活動を通じて、起業家仲間や相談相手などの人脈づくりができる。 ・開催内容は「起業家による創業・起業体験談講演」「クラウドファンディング・マーケティング戦略についての勉強会」「情報提供（補助金・助成金、融資制度など）」「交流会」などを行う。 ・講師は、当行内部・外部から選定する。 ・平日の18：30～20：00に開催。（参加者が参加しやすい時間に開催） ・福島銀行の本支店を利用し実施する。 ・市町の協力を得て、市町ウェブサイトにおける掲載、公民館等の公共施設におけるチラシの設置など市の広報媒体や施設を活用した周知を行う。
成果（効果）等	・「ふくぎんUCEC」の開催状況。（平成29年2月～平成30年8月末） 開催回数累計は26回、参加人数315名（延べ人数）。

〔銀行名：福島銀行〕

タイトル	創業希望者向けセミナー「創業支援セミナー」「プチ起業カフェ」による創業支援
動機（経緯等）	・当行は、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に、県内 15 市町から認定連携創業支援等事業者として認定を受けている。認定連携創業支援等事業者の取り組みとして、当行では「創業支援セミナー」と「プチ起業カフェ」を開催している。 ・「創業支援セミナー」は平成 26 年 11 月から開催。「プチ起業カフェ」は平成 27 年 2 月から開催。
取組の内容	・「創業支援セミナー」「プチ起業カフェ」合わせて福島県内 10 会場で開催。1 サイクル 3～4 回とし、年間 1～2 回開催している。各回 10～15 名程度の参加者を募集する。 ・「創業支援セミナー」は創業に興味を持つ人であればどなたでも参加可能。「プチ起業カフェ」は創業に興味を持つ女性が参加可能。 ・創業支援セミナーでは経営、財務、人材育成、販路開拓についての知識が身につく講義をそれぞれ受講し、全てに出席した者を「特定創業支援等事業」を受けた者とする。 ・講師は、当行内部・外部から選定する。（他の支援機関と連携して講師を選定） ・平日の 18：30～20：00 に開催。（創業希望者が参加しやすい時間に開催） ・福島銀行の本支店、近隣の公共施設等を利用し実施する。 ・市町の協力を得て、市町ウェブサイトにおける掲載、公民館等の公共施設におけるチラシの設置など市の広報媒体や施設を活用した周知を行う。 ・受講者については、当行、市及び各支援機関の融資制度等積極的に紹介し、活用してもらうこととし、市の開催する創業支援機関担当者の連絡会等を通じて、事業の実績、その後の状況など情報提供を行う。
成果（効果）等	・「創業支援セミナー」「プチ起業カフェ」の開催状況。（平成 26 年 11 月～平成 30 年 8 月末） 開催回数累計 214 回、参加人数 2,204 名（延べ人数）、創業者数 50 名。

〔銀行名：福島銀行〕

タイトル	再チャレンジに特化した投資ファンド『福活ファンド』による創業支援
動機（経緯等）	・当行は、当時の中期経営計画で「企業活動が活発に行われる福島を創る」ことを基本方針として掲げていたため、この方針に則り、一度失敗した経験を持つ経営者らを対象にしたファンドを、宮城県仙台市の一般社団法人 MAKOTO と平成 27 年 8 月に設立。 ・日本は、一度でも事業を失敗すると再チャレンジがしにくい社会だと言われており、多くの経営者が失敗からの再チャレンジの機会が得られずにいる。当行は、起業家が復活できる環境を福島県に作ることによって、再起を志す人材を全国から呼び込み、県内経済の活性化及び復興加速に繋げていきたいと考えている。
取組の内容	・当行を有限責任組合員（LP）、一般社団法人 MAKOTO を無限責任組合員（GP）として再チャレンジに特化した投資ファンドを設立（出資総額 10 億円）。 この「福活ファンド」は全国から再チャレンジ起業家を福島県に誘致し支援を実施、起業家に「再チャレンジ」の仕組みを提供する。 ・投資対象は、次の 3 つの何れかに該当する方が、福島県内に設立した、もしくは設立する（移転含む）株式会社。 ①倒産等の経験があり、これから再起を計画中の元経営者 ②倒産等の経験があり、すでに再起業した経営者 ③まだ倒産等をしてはいないが、企業が実質的に倒産状態であり、再起を計画中の経営者 ・福島県内への新たな人の流れをつくり、事業・雇用の創出を目的としているが、東日本大震災により、止む無く休業状態にあるまたは廃業せざるを得なかった被災事業者に対しても支援を行えるよう、投資対象要件に「まだ倒産等をしてはいないが、企業が実質的に倒産状態であり、再起を計画中の経営者」を盛り込んだ。 ・投資先へは、当行及び一般社団法人 MAKOTO において業況等のモニタリングを実施。当行及び一般社団法人 MAKOTO で情報共有を図ることで、必要な側面的支援が臨機に提供できる体制を敷いている。
成果（効果）等	・現在 8 社に対して投資実行（平成 29 年 8 月末）。 ・「福活ファンド」の取り組みはマスコミにも取上げられ、投資先企業の PR にも繋がっている。 ・投資先には福島県から国産の医療機器の創出を目指す企業があり、福島県内の自治体、大学や医療機関との連携による地域活性化の動きも期待できる。 ・出資総額 10 億円（当行 9 億 95 百万円、一般社団法人 MAKOTO5 百万円）で設立。1 社あたり 50M～100M を想定し、15 社～20 社程度に出資予定。既存の出資先及び今後決定していく新たな出資先の支援を継続展開していくことで、福島県の活性化に繋げていく。

〔銀行名：東和銀行〕

タイトル	国立大学法人群馬大学、東和銀行との連携による「創業スクール」の開催
動機（経緯等）	群馬県における地方創生への貢献、創業機運の醸成、創業・新事業開拓を目指すお客様への支援の一環として、群馬大学と当行の主催による「創業スクール」を開催した。
取組の内容	① 事業名　「創業スクール」 ② 対象者　独創性のある技術やアイデアで起業しようとする学生・社会人及び起業後間もない経営者 ③ 主　催　群馬大学、東和銀行 共　催　群馬県、前橋市、高崎市、群馬県信用保証協会 後　援　桐生市、前橋工科大学、群馬県産業支援機構 ④ 参加人員　３１名（内学生　７名） ⑤ 講義内容 ・創業への心構え ・ビジネスプランの作成、発表 ・各支援機関の創業施策 ・創業体験談 ・創業計画の立て方 ・大学の研究と大学発のベンチャー
成果（効果）等	創業スクールは市町村別での開催が多い中で、大学、県、市、協会、支援拠点等が共催、後援での開催と県内の主だった創業支援機関が集まって企業家を支援する“オール群馬での創業スクール”の開催を行うことが出来た。 既に起業済みの方を含め６名が事業をスタートし、その他の受講者に対しても、各支援機関と連携した伴走型支援を継続している。

〔銀行名：栃木銀行〕

タイトル	創業・新事業者に対する支援事業
動機（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（創業準備期、創業期、成長期、成熟期、衰退期）に応じた支援メニューを展開。特に創業・ベンチャー企業に対する支援の充実を図っている。 創業期の中にも、これから創業を考えている方、創業の準備段階の方、創業間もない方など様々なステージがあり、全てのステージの創業者に対して支援を実施できるよう“事業化支援”“販路開拓支援”“資金調達支援”の３つの柱を軸に、創業支援メニューを提供。自治体や創業支援機関、専門家等の協力を得ながら、当行が主体となり様々な視点から創業支援に取り組んでいる。
取組の内容	① とちぎん創業塾【入門編】【実践編】 （概 要）創業希望者、創業間もない方の“事業化支援”を目的に、創業に必要な知識（経営戦略、販路開拓、財務会計労務管理）の講義を入門編・実践編に分けて実施。本事業は宇都宮市および高根沢町と連携した経済産業省の特定創業支援事業として認定。金融機関が主となり実施しているケースは少なく、上記講義に加えて、先輩起業家の体験談、資金調達方法、金融機関からみた財務分析方法等、独自の講義を展開。 ② 第2回とちぎんビジネスプランコンテスト （概 要）創業希望者、創業間もない方の“事業化支援”“販路開拓支援”を目的に、女性の社会進出や活躍が進む社会情勢の中、応募対象者を“女性起業家”とした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り、自身のビジネスプランのＰＲが図れる他、最終審査進出者5組には個別に中小企業診断士等の専門家を派遣し、事業化に向けたブラッシュアップを支援。上位2組を経済産業省主催「第4回全国創業スクール選手権（EJC）」に推薦。うち1組がファイナリスト10名に選出された。 なお、現在「地域発！羽ばたく起業家」をテーマに第3回コンテストを開催中であり、男女問わず、斬新なビジネスプランを持つ創業・新事業者の事業化に向けた支援を実施している。
成果（効果）等	① 栃木県内を中心とした創業希望者、創業間もない方31名（入門編18名・実践編13名）が修了。うち起業済または修了後起業した方15名が事業スタートし、今後3ヶ月以内に起業予定の方が7名。資金調達の他、販路拡大に向けた支援ができた。 ② 全国規模のコンテストでファイナリストに残れたことで、各方面からの問い合わせが増え、販路拡大につながっている。 第3回は57組の起業家から応募があり、最終審査に進む5組を含め、全ての応募者に対して本部、営業店の他、ファンド（株式による出資）、リースなど、とちぎんグループが一体となった支援を実施。また、自治体、創業支援機関と連携して開催したことで関係の強化が図れ、自治体の掲げる創業者件数目標に対しての一助となることができた。

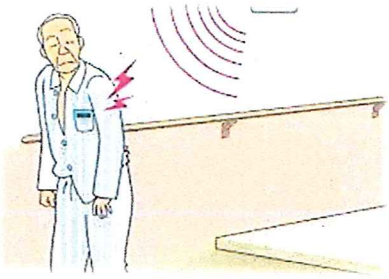
〔銀行名：京葉銀行〕

タイトル	創業支援・新事業開拓支援（個別案件事例）
動機（経緯等）	＜経緯＞ ○既存取引先Ａ社（飲食店経営）が高齢者向けサービスへの事業展開を図るため、ＩＴ企業や大手電機メーカー出身のＩｏＴやセンサー技術者を迎え入れＦ社を設立。 ○当行 法人営業部 医療チームにＢ社への支援要請（商品開発、販路開拓）があり、社会的ニーズが高く、事業の実現可能性も高いことを評価し商品開発から販路開拓、経営指導、資金調達まで一貫してハンズオン支援を実施することとなった。
取組の内容	○創業１年目のソフトウェア会社が開発した介護施設向けＩｏＴシステムの事業化支援案件。 ＜事業概要＞ センサー技術を活用して介護施設全体をＩｏＴ化するシステムの開発・販売。システム導入により①認知症患者の施錠からの解放（人間らしい生活）と②夜間の見守りの効率化による介護職員の負担軽減・作業効率化、③トイレ内転倒の早期発見など入居者の安全確保を実現。 ＜支援内容＞ （１）商品開発支援（実証実験先事業者の紹介） ・当社製品の事業可能性評価と商品ブラッシュアップのために、地域の中核医療を担う医療・介護グループのＣ社を紹介。 ・商品名のアイデア提供→商品名に採用 （２）販路開拓支援 ・県が主催する「ちば起業家ビジネスプランコンペティション」へのエントリーを提案。応募書類の作成からプレゼンのブラッシュアップまで支援し、優秀賞（２位）を受賞。 ・４０病院程度が集まる会議の場で、プレゼン機会を提供。（幹事病院へ当行から依頼） ・当行が開催する医療セミナー会場でブース出展。 （３）その他、行員によるハンズオン支援 ・事業計画作成段階から行員が深く関与 ・販売力強化の為、介護コンサルタントを紹介。Ｂ社役員へ就任となる。 （４）資金調達 ・実証実験に関わる運転資金に対応
成果（効果）等	○Ｂｌｕｅｔｏｏｔｈ等通信技術とセンサー技術を活用して介護施設全体をＩｏＴ化する商品を開発。 ○Ｃ社が運営するグループホーム（１８室）をモニターとして実証実験中。 ○平成３０年秋頃から本格的に販売を開始予定。 ○ビジコンへの参加や病院関係者への営業の機会の提供が、プレゼン能力・知名度・信用力の向上に繋がり営業力の強化に貢献。

ファンタスティック eyes

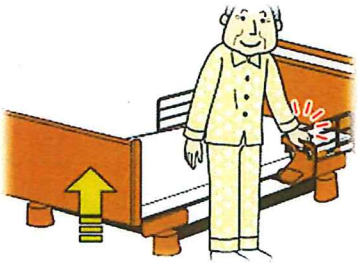
でまるっと解決

位置確認・転倒通知



トイレ内状況通知（AI技術）

離床通知（AI技術）



おしめ取り替え時期通知

〔銀行名：東京スター銀行〕

タイトル	創業応援セミナー
動機（経緯等）	当行は、東京都が運営する創業支援施設 Startup Hub Tokyo のパートナー企業です。創業を検討している方々のご支援する施策の一つです。
取組の内容	東京スター銀行は、木島圭亮税理士事務所との共催で、7 月 3 日（火）19 時より、創業応援セミナー「～平成最後の起業家へ贈る 5 年後の企業生存率 15%に入る秘訣～ お金のプロ・先輩起業家に学ぶ！創業資金の見極め方」を開催いたしました。 本セミナーでは、これから起業したい方、起業に興味がある方、起業後の事業計画を作りたい方などを対象とし、創業者の皆さまがお持ちのさまざまな疑問、お悩み、不安点などを解決できるような情報をご提供しました。 【創業応援セミナー開催概要】 セミナー名～平成最後の起業家へ贈る 5 年後の企業生存率 15%に入る秘訣～ お金のプロ・先輩起業家に学ぶ！創業資金の見極め方 日時 2018 年 7 月 3 日（火）19：00～20：30 参加費無料 定員 50 名
成果（効果）等	当行の創業応援セミナーは今回で 2 回目の開催です。前回の講演会・個別相談会とは形式を変え、すでに起業を実現された女性起業家のお話を伺う等、創業して 5 年後・10 年後も存続する企業にしていくための生きた情報をご提供することことができました。

〔銀行名：神奈川銀行〕

タイトル	日本政策公庫との協調融資商品「神奈川創業サポートローン」および「神奈川事業応援ローン」の取扱い開始
動機（経緯等）	・ 当行は、平成 17 年 9 月に日本公庫の前身である国民生活金融公庫と「業務連携・協力に関する覚書」を締結し、平成 26 年 9 月には農林水産分野についても「業務連携・協力に関する覚書」を締結するなど地域経済の活性化に向け連携を行っていた。さらなる連携の強化を目指し、「創業期」および「成長期」にあるお客さま向けの協調融資商品の取扱いを開始。
取組の内容	
成果（効果）等	・ 平成 30 年 7 月 2 日より取扱い開始。

項　目	内　容	
商品名	神奈川創業サポートローン	神奈川事業応援ローン
お申込み可能な方	本店所在地が神奈川県内の法人及び個人事業主	
	創業予定・創業後 5 年未満の方	2 期以上決算申告済みの方
ご融資額	2,000 万円以内（協調合算）	1 億円以内（協調合算）
ご返済期間	運転資金 5 年以内 設備資金 10 年以内	運転資金 7 年以内 設備資金 15 年以内
ご融資方式	証書貸付、手形貸付（日本公庫は証書貸付）	
ご融資利率	神奈川銀行及び日本公庫の所定利率	
担保・保証及び保証人	所定の審査によります。	

〔銀行名：神奈川銀行〕

タイトル	綾瀬市との業務連携・協働に関する協定書の締結
動機（経緯等）	・当行は、平成 22 年 2 月に大和市および綾瀬市を営業基盤とする「高座渋谷支店」をオープン。綾瀬市は神奈川県内でも有数の企業集積を誇り、当行としても営業推進のターゲットエリアとしていた。 ・「ものづくりのまち」綾瀬市との間で双方の持つ資源を共有・活用し、綾瀬市内の中小企業の振興につなげ、地域の活性化に資するために、当行より働きかけを行った結果、平成 28 年 3 月 29 日に本協定書の締結を行った。
取組の内容	協定内容 (1) 起業、創業支援に関すること (2) 専門家、関連支援機関等の紹介業務に関すること (3) 各種補助金、助成金申請の支援及び資金調達に関すること (4) 企業立地に関すること (5) 各種相談業務に関すること (6) 各種セミナー等に関すること (7) 企業間マッチング等に関すること (8) 新商品開発、販路開拓に関すること (9) その他、工業振興に必要と認められたこと 協定に基づき綾瀬市内の産業活性化の為新たな融資商品を取り扱い開始した。 ・綾瀬市内制度融資の金利の優遇 ・綾瀬市内に本店または営業所・支店を置き製造業を営む法人または個人事業主を対象とした「ものづくりのまち・あやせ」支援ファンドの発売 ・綾瀬市創業補助金審査会の審査員やセミナーの相談員等に参加
成果（効果）等	・「ものづくりのまち・あやせ」支援ファンドについては取扱い件数が順調に推移している。

〔銀行名：長野銀行〕

タイトル	クラウドファンディングの活用、推進
動機（経緯等）	当行は、クラウドファンディングサービスを提供する株式会社マクアケ（以下、マクアケという。）とビジネスマッチングサービス契約を締結し、創業期等におけるお客さまの新商品の開発、新サービス開始等の事業機会の創出、新たな資金調達手法の提供等を通じて、地域経済の活性化をサポートしている。
取組の内容	１　クラウドファンディングセミナーの開催 （１）平成２９年２月８日に、当行、長野県、松本商工会議所、塩尻商工会議所および大町商工会議所が主催、長野県商工会連合会中信広域経営支援センターの共催により開催し、約１００名のお客さまがクラウドファンディングの仕組みや活用方法、また、クラウドファンディングを実施し成功した方の体験談を聴講した。 （２）平成２９年１１月１６日に、当行、長野県が主催して開催した。当日は、製造業、サービス業および地方公共団体等の幅広い業種の方、また、創業を検討されている方等のお客さま約４０名の方が聴講した。 ２　個別相談会の実施 上記１のセミナー終了後、個別相談会を実施した。事業の拡大や新店舗を開店する際の資金調達、事業ＰＲ等にクラウドファンディングの活用を検討されている方々の相談をマクアケの担当者と実行に向け相談を行った。 ３　自治体の職員向けにクラウドファンディング勉強会の実施 近年、自治体が実行者として、不特定多数から寄附を募るクラウドファンディングを立ち上げる事例が多くなって来ていることから、当行と地方創生の包括連携協定を行っている自治体の職員向けに勉強会を実施、また、自治体の担当者にも訪問して説明を行っている。 ４　長野県の「クラウドファンディング活用促進事業」の一環の施策であるクラウドファンディング活用を希望する事業者、あるいは創業を検討されている事業者に実施している「アドバイザー派遣」制度を利用している。
成果（効果）等	マクアケとのビジネスマッチング契約締結後、取引先の資金調達、新規事業のＰＲ、地元産品のブランディングおよびテストマーケティングを目的としたクラウドファンディングのプロジェクトを平成３０年８月現在で８件を支援している。 また、上記４の長野県のクラウドファンディング活用促進事業のアドバイザー派遣の活用により、１先実績に結びついている。

〔銀行名：長野銀行〕

タイトル	地域企業の活性化に向けての支援
動機（経緯等）	地方創生に向けて地域金融機関に対しては、金融面に限らない取引先の包括的な支援を実施することが求められていることから、次のとおり取組みを行っている。
取組の内容	１ 創業・新事業開拓支援 （１）Ａ社は、平成２８年１月に創業の飲食料品小売業社である。 （２）平成２９年２月にＡ社の新事業に対し、経済産業省関東経済産業局が中小企業地域資源活用促進法に基づく「地域産業資源活用事業計画」の事業として認定した。 （３）当行は、本事業が地域経済に貢献する事業であるとして、独立行政法人中小企業基盤整備機構と協働して事業認定に向けて協力を行っている。 （４）また、平成２９年５月に独立行政法人中小企業基盤整備機構が主催した長野県内の「地域産業資源活用事業計画」、「農商工等連携事業計画」の認定事業者と認定事業の事業修了者、認定事業申請希望事業者および支援機関等の交流会の開催を支援した。 （５）当行は、平成３０年４月にＡ社の新商品の販売により、地域内の観光客誘致に資する等、地域経済への貢献を行っている企業であり、その活動に賛同していることから、設備資金、出店等の使途のための資金に出資した。 ２ 損害保険会社とのセミナーの開催による地域企業の支援 「地方創生に係る包括連携協定」に基づく中小企業等の支援事業の一環として、平成３０年２月に連携協定を締結している損害保険ジャパン日本興亜株式会社と主催し、長野市の後援により「ＢＣＰ（事業継続計画）策定研修会」を開催した。また、平成３０年４月に同じく連携協定を締結しているあいおいニッセイ同和損害保険株式会社と主催し、諏訪市の後援により「中小企業等におけるサイバー攻撃対策セミナー」を開催した。 ３ 地方創生「食の魅力」発見商談会へ出展による販路拡大を支援 （１）取引先企業の販路拡大を図るため、上記商談会に取引先企業の募集を行っている。参加企業は、平成２８年度１０社、２９年度は１１社、平成３０年度は１５社と年々増加している。 （２）平成２９年度に出展した企業の中で、商談が成約となった件数は２３件となり、出展したことにより販路拡大に繋がっている。
成果（効果）等	当行は、地域との絆を大切にし、地域貢献度№.１となるため、地域とともに歩む銀行をめざしており、今後も地域中小企業の支援・協力を行うことにより、引き続き地方創生に取り組むこととしている。

〔銀行名：名古屋銀行〕

タイトル	「創業者応援パック」の取扱いを開始

動機（経緯等）

- 創業者支援の更なる強化を図るべく、2017 年 9 月に手数料優遇等のパッケージ商品「創業者応援パック」の取扱いを開始した。
- 法人インターネットバンキングの月間手数料や弊行提携企業の商品割引等の優遇商品。
- 対象者は弊行に普通預金もしくは当座預金お取引のある、設立 5 年以内の法人のお客さま、もしくは創業 5 年以内の個人事業主のお客さま。

取組の内容

■「創業者応援パック」の概要

- 弊行取扱いのサービス

項目	優遇内容
法人インターネットバンキング	月間手数料：半年間無料
貸金庫	年間使用料：最大 1 年間無料

- 弊行提携企業取扱いのサービス

提携企業	優遇内容
株式会社名古屋カード、 株式会社名古屋エム・シーカード	法人向けクレジットカード（一般） 年間費：初年度無料
株式会社名古屋リース	カーリース与信：一定額まで検討可能とする
株式会社メイアン	メイアン・アラームシステム：初回工事費 50%割引 監視カメラ、金庫等安全防犯商品：初回利用時 10%割引
昭和印刷株式会社	印鑑、ゴム印、チラシ、名刺、記念品：初回 10%割引
freee 株式会社	クラウド会計ソフト freee、人事労務 freee 月間手数料：3 ヶ月無料

成果（効果）等

- 法人インターネットバンキングを筆頭に申込みは堅調に推移している。
- 創業時に必要となる印鑑やゴム印等の作成費用も割引になり、創業者から好評を得ている。
- 2018 年 8 月には総合警備会社である㈱メイアンの割引サービスを追加し、商品内容を拡充した。

〔銀行名：大正銀行〕

<table>
<tr><td>タイトル</td><td>「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</td></tr>
<tr><td>動機（経緯等）</td><td>・大阪を地盤とする当行が、規模・体力面からできる創業支援の形として、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と考えたため。</td></tr>
<tr><td>取組の内容</td><td>・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、取組に特に共感した４名の女性起業家に対して、当行は「大正銀行トモニ Smile 賞」を授与した。

【サポーター賞の内容】

<table>
<tr><th></th><th>支援方法</th></tr>
<tr><td>資金調達支援</td><td>・クラウドファンディングを活用した資金調達
・当行一部出資の検討</td></tr>
<tr><td>営業支援</td><td>販路拡大に活用できる各種イベントや当行のサービスのご案内</td></tr>
</table>

 </td></tr>
<tr><td>成果（効果）等</td><td>サポーター賞を授与した女性起業家に対し、個別支援を実施すべく、クラウドファンディングの組成の提案や販路拡大に活用できるイベント等のご案内を行っている。</td></tr>
</table>

〔銀行名：トマト銀行〕

タイトル	創業・第二創業者の支援を目的とした「創業支援ファンド」の設立
動機（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組み、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いたしました。
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：　平成29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：　約8年 設立目的：　従来のベンチャーファンドは、投資先の株式上場を前提とし、キャピタルゲインにより利益を上げることを目的としていますが、本ファンドは、主として株式上場を前提としない小規模事業者を対象とした創業支援ファンドであり、投資を活用した「創業支援」「地域企業の経営改善」「域内経済の活性化」を目的としています。 こうした創業に特化したファンドは全国的にも珍しく、中国地方では初の取組みでした（設立当時）。
成果（効果）等	出資実行　5件　　総額53,996千円（平成30年8月31日現在） ＜出資実行先一覧＞

投資先名	事業内容	投資額	資金使途	出資実行日
株式会社蔵屋	菓子製造業	10,000千円	工場設備・製造器具購入	平成30年2月9日
株式会社クレオフーガ	音素材のマーケットプレイス運営等	20,000千円	広告費、人件費、オフィス賃料、防音スタジオ設置費等	平成30年3月2日
株式会社ミーニュー	献立作成サービス「me:new」の企画・製作・運営	9,996千円	広告費、人件費を中心とした当面の運転資金	平成30年3月29日
果樂株式会社	農業、農産物加工品販売業	4,000千円	人件費、販売広告費	平成30年5月31日
株式会社エナジーフロント	介護用具・衣類・雑貨の製造販売、コンサルティング	10,000千円	店舗内装費用、展示会出展費用、広告費用他	平成30年8月3日

トマト創業支援ファンド

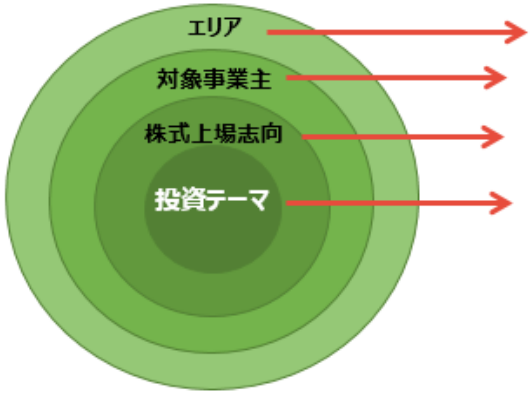
ファンドの趣旨

主として株式上場を前提としない小規模事業者を対象とした「創業支援」「地域企業の経営改善」「域内経済の活性化」を主眼として設立した創業支援ファンドです。**原則岡山県**で今後**創業する方、創業後間もない企業や個人事業者**を中心に支援します。

ファンドの特徴

株式上場を前提としない企業も応援する創業支援ファンドです。

ファンドの対象



原則岡山県内に本店又は拠点を置く企業

創業期の企業、第二創業に取組む中小企業

株式上場を目指さない企業の方でも支援可能

- 若手起業家
- モノづくりベンチャー
- 社会起業家
- 第二創業
- 女性起業家
- 大企業出身起業家　　等

※業種・企業規模は限定しません

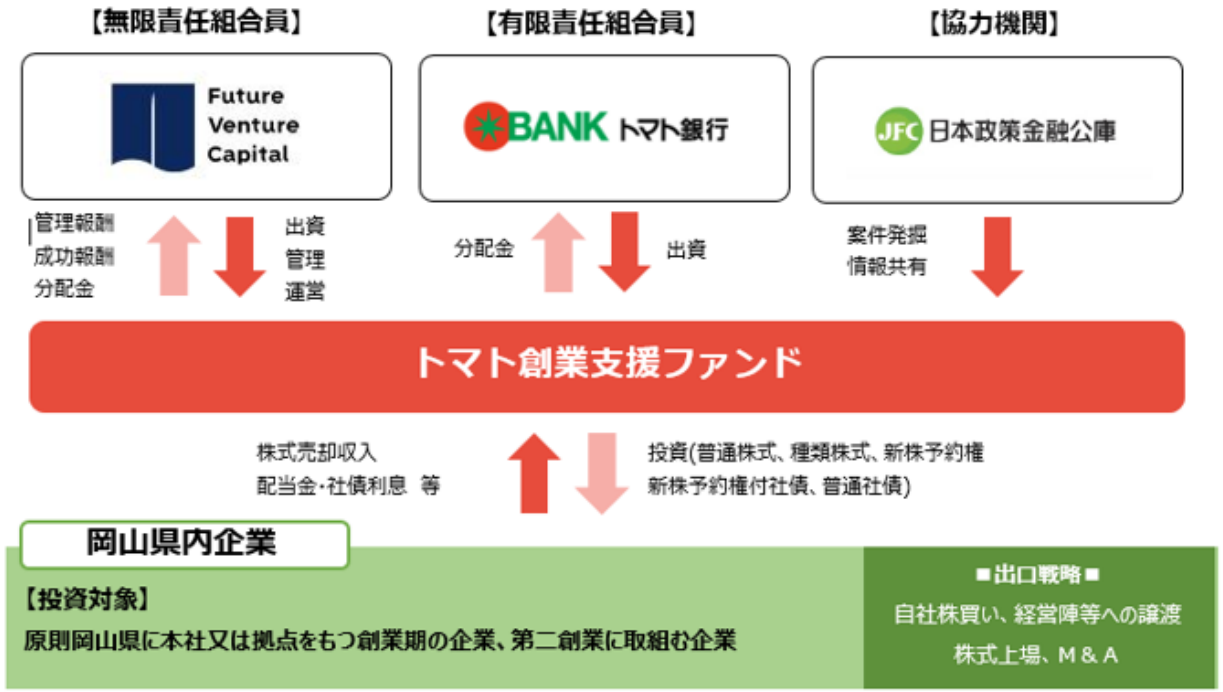
こんな方におすすめ

・起業後事業が軌道に乗ったため新たに資金調達をして更に事業を拡大したい。
・会社設立の際に投資をして欲しい。
・技術を活用して商品開発を行いたい。
・技術開発に投資が必要。
・今まで個人事業だったが事業が軌道に乗ったので法人化したい。
・数名でやってきたが今後は外部の専門家のアドバイスを受けながら事業を進めたい。

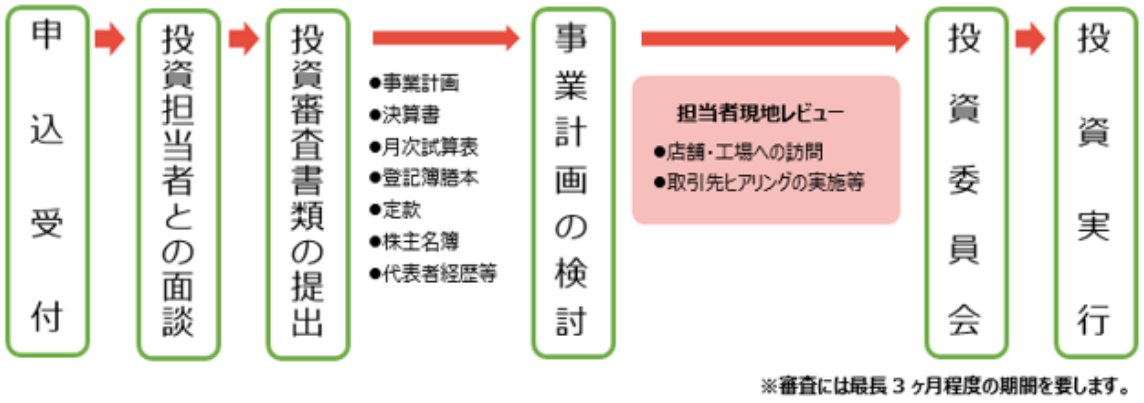
ファンドの概要

1)ファンド名称	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）
2)設立日	2017 年 10 月 31 日設立
3)運用期間	設立日より 2025 年 12 月 31 日まで（延長期間は最長 2 年）
4)ファンド総額	300 百万円
5)投資額	概ね 3 百万円～10 百万円（原則、投資額の上限はファンド総額の 10%まで）
6)出資者	有限責任組合員：株式会社トマト銀行限責任組合員 ：フューチャーベンチャーキャピタル株式会社

ファンドスキーム



ご利用の手続き



※審査には最長３ヶ月程度の期間を要します。

〔銀行名：もみじ銀行〕

タイトル	創業関連セミナーの開催
動機（経緯等）	「イノベーション立県」を掲げる広島県の新事業創出に貢献するとともに、創業・新事業開拓を目指すお客さまへの支援策の一環として、各種創業セミナーを開催しています。
取組の内容	【創業応援スタートアップセミナー】 これから創業を目指す方、創業後 1 年以内の方、第二創業を目指す方等を対象に、ひろしま産業振興機構・日本政策金融公庫と共同でセミナーを開催しています。特に 29 年度以降は、客数増加やＳＮＳ活用など、創業者が抱える課題に特化した目的別セミナーも併せて開催しています。 （セミナー内容）講師による講演、先輩創業者の体験談、創業支援体制の紹介、および参加者交流会　等 【創業者のための会計・税務入門セミナー】 創業に関する目的別セミナーとして、会計・税務のイロハから確定申告書や決算書の作成まで、幅広い知識の習得を目指す実践型セミナーを、ひろしま産業振興機構・日本政策金融公庫と共同で、地元税理士を講師に招いて開催しています。 （セミナー内容） 会計の仕組みを理解する、決算書を作る、税務入門　等 【その他】 自治体等が開催する女性創業セミナーやプチ創業セミナーなどへの後援協力等も積極的に行っています。
成果（効果）等	創業応援スタートアップセミナーと会計・税務入門セミナーは平成 28 年度以降、広島県内各地で計 23 回開催しており、延べ参加者数は約 290 名を数えます（平成 28 年度 11 回 143 名、平成 29 年度 12 回 146 名）。 また、参加者の中から取引開始・創業融資へと結びつく事例も増加しています。

〔銀行名：西京銀行〕

タイトル	第６期『さいきょう実践創業塾』
動機（経緯等）	創業マインドの向上と円滑な創業サポートを目的に、山口県と共催。各種専門家と連携し資金面以外のサポートも充実。 全７回・延べ 42 時間の「実践型」セミナー
取組の内容	【スケジュール】 平成 29 年 10 月 7 日（土） 創業事例・創業者の体験談 平成 29 年 10 月 14 日（土）財務の基礎知識　管理会計・資金繰り表の作成 平成 29 年 10 月 21 日（土）マーケティング戦略・ポジショニング分析・事例研究 平成 29 年 10 月 28 日（土）営業プレゼン・ﾌﾟﾚｾﾞﾝﾃｰｼｮﾝｽｷﾙの取得、ビジネスプランの作成方法 平成 29 年 11 月 11 日（土）中期的な事業目標・経営理念の設定、作成実習・個別相談 平成 29 年 11 月 18 日（土）ビジネスプラン作成実習・個別相談 平成 29 年 11 月 25 日（土）ビジネスプラン発表会 【主任講師】 株式会社インキュベーション&リボーン　代表取締役　井野口　房雄氏
成果（効果）等	参加者：24 名 創業者数：6 名 ［過去 6 回累計：141 名、創業件数：47 名］

〔銀行名：長崎銀行〕

タイトル	「創業支援セミナー」の開催
動機（経緯等）	・地域における起業家に対する育成・支援は、地域金融機関としての重要な役割であるとの認識の下、創業後間もない取引先を対象に、創業後の経営を軌道に乗せることを目的として「創業支援セミナー」を開催致しました。
取組の内容	＜セミナーの概要＞

セミナー名	創業支援セミナー
日時	平成 30 年 7 月 27 日（金） 18：00～20：30
会場	長崎銀行　本店別館会議室 （長崎市栄町 1 番 15 号）
テーマ	創業者向け超実践型マーケティングセミナー ～ＳＮＳを活用したブランディングと集客を考えよう～
講師：	飯田裕美氏 ㈱アドコンセプト　代表取締役） ※同社はプロのＰＲ集団として既存の広告・ＰＲという領域にとらわれることなく個々の企業に一番有効なコンセプトを決め、価値あるＰＲを提案・展開し企業ブランドイメージを広めている
参加費	無料
主催	長崎銀行・日本政策金融公庫・西日本シティ銀行・ＮＣＢリサーチ&コンサルティング
後援	西日本フィナンシャルホールディングス・中小機構九州

成果（効果）等	・同セミナーには 27 名の方に参加いただきました。参加されたお客様からは、「今後の広告戦略等を立てる上で非常に役に立った。」と大変好評でした。引き続きお客様のニーズを収集し、グループ会社とも連携してタイムリーで有意義なセミナーを開催していく予定です。

参加無料

創業者向け
超実践型 マーケティングセミナー

SNSを活用したブランディングと集客を考えよう

講師 （株）アドコンセプト
飯田裕美

【プロフィール】
社団法人イベント産業振興協会 理事・九州地域本部
財団法人大分県産業創造機構 中小企業支援アドバイザー

プロのPR集団アドコンセプトは、既存の広告・PRという領域にとらわれることなく個々の企業に一番有効なコンセプトを決め、価値あるPRを提案・展開し企業ブランドイメージを広めている。

日時
平成30年7月27日（金）18:00~20:30

会場
長崎銀行本店
別館会議室
〒850-0875
長崎市栄町1-15 2F

定員
30名

主催
長崎銀行
日本政策金融公庫
西日本シティ銀行
NCBリサーチ&コンサルティング

後援
西日本フィナンシャルホールディングス
中小機構九州

参加お申込み、お問い合わせは裏面をご覧ください。

長崎銀行　日本政策金融公庫　西日本シティ銀行　NCBリサーチ&コンサルティング

（H30.7）

タイトル	自治体との共催の経営者向けセミナーの開催

動機（経緯等）

・熊本県宇城市は、熊本県のほぼ中央に位置し熊本市に隣接する人口６万人規模の都市。
・また、平成２８年４月に発生した熊本地震により、相応に被害を受けた地域でもある。
・平成２９年３月、宇城市、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３～４回開催予定。今年度第１回として、地元起業家及び経営者向けに「宇城市経営者向けセミナー」を宇城市、宇城市商工会、日本政策金融公庫熊本支店、当行の共催にて開催。

取組の内容

【セミナーの概要】

セミナー名	「銀行員が教える決算書に見方と活用方法 ～自社の現状把握と成長のための戦略策定」
講師	当行ソリューション営業部 パブリック・グローバルチームより派遣
開催日時	2018 年 6 月 1 日(金)
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.」
共催	宇城市、宇城市商工会、日本政策金融公庫、当行

・宇城市の広報やHP 等から募集をかけることで、地域の経営者層など幅広い層から参加いただいた。
・当日は当行で作成した研修資料をもとに説明。参加者へ質問等を投げかけることで、大変盛会となった。

成果（効果）等

・当日は宇城市内の経営者を中心に 27 名が参加。セミナー後の個別相談のなかでも、具体的な事業展開の質問等があり、今後の地域の起業・産業活性化に貢献することができた。

〔銀行名：熊本銀行〕

タイトル	「創業・経営支援セミナー」の開催
動機（経緯等）	平成２６年７月に当行と日本政策金融公庫は、創業者支援を柱とした『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１８日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。平成 29 年度の開催で４回目となった。引続き今年度以降も継続していく予定。
取組の内容	

セミナー名	『創業・経営支援セミナー』 ① 中小企業・小規模事業者のための「ブランド戦略セミナー」 ～真のニーズをつかむには～ ② 創業から上場まで、実際に活用した IT ツール
開催日時	平成２９年１１月２１日（月）、１８：００～１９：５０
開催場所	アークホテル熊本城前
セミナー流れ	【第一部】講演（１８：００～１９：３０）　※２講演構成 【第二部】共催団体および協力団体からのご案内（１９：３０～１９：５０） 【第三部】名刺交換会（１９：５０～）
講　師	① 飯田　裕美（株式会社アドコンセプト、代表取締役） ② 青山　徹　（株式会社マネーフォワード、福岡支店長）
定　員	５０名（対象者：創業予定者、創業後５年未満の経営者等）
参加費	無料
共　催	熊本銀行、日本政策金融公庫

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３７名が参加。 ・参加３７名の内、９名（先）の創業融資に何らかの形で携わった。 ・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、今後も年１回は同セミナーを継続的に開催していく予定。

〔銀行名：沖縄海邦銀行〕

タイトル	かいぎん創業支援塾の開催
動機（経緯等）	経営が不安定で情報も不足しがちな「創業期」にある事業者に対し、融資による資金支援だけではなく、「経営目標の実現」や「経営課題の解決」について金融機関による情報支援を充実させることで、地域経済発展に寄与することを目的とする。
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回にわたるプログラムによって体系的に習得する。 (1) 取組事項…かいぎん創業支援塾 (2) 対 象 者…①創業を検討している方 ②創業後2年未満の方等 (3) 開催期間…平成30年6月26日（火）～平成30年8月21日（火）　全6回 (4) 講義内容…①創業の全体像 ②創業に必要な税務・会計の基礎知識 ③マーケティングの基礎と実践 ④顧客に価値を届ける販路と売れる広告作成方法 ⑤人事労務の基礎知識 ⑥事業計画書の作成
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、新たな起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ことが期待される。

Ⅱ

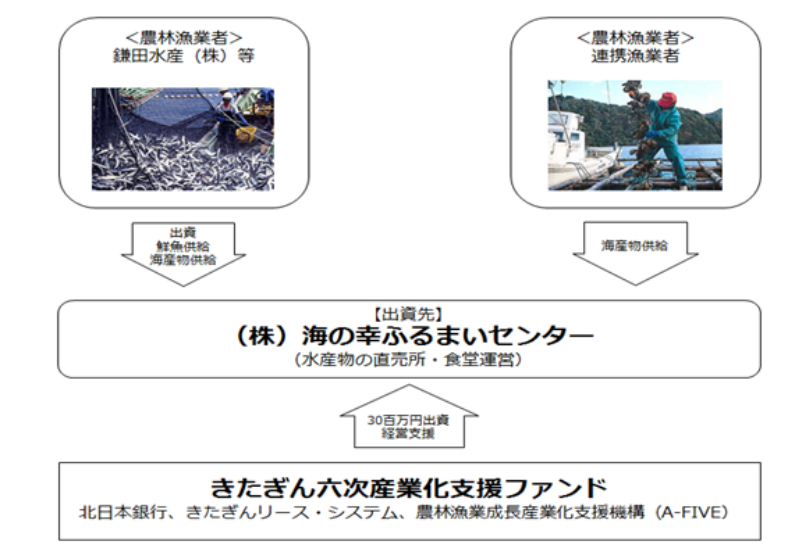
ライフステージに応じた企業支援を通じた地域の活性化

2 成長産業の育成・企業価値向上支援

〔銀行名：北日本銀行〕

タイトル	ビジネスマッチング等による販路拡大への支援
動機（経緯等）	第二地方銀行協会加盟行とリッキービジネスソリューション株式会社が主催する「『食の魅力』発見商談会」への出展社募集を、販路拡大支援の取組みとして毎年行っているもの。
取組の内容	商談会名：『食の魅力』発見商談会 2017 開催場所：ＴＲＣ東京流通センター　第一展示場Ａ・Ｂ・Ｃ・Ｄ・Ｆホール 日時：平成 30 年 6 月 20 日（水）10：00～16：00 主催：地方創生『食の魅力』発見商談会　実行委員会 （リッキービジネスソリューション株式会社・第二地方銀行協会加盟行） 弊行からの出展社数：２０社 初出展社を中心とした、出展社向け事前セミナーを中小機構と連携し開催。アドバイザーより、出展に向けた注意点や商品へのアドバイスを行った。
成果（効果）等	 国内外からのバイヤーや飲食店関係者が多数来場。弊行からは半数近くが初出展ではあったが、多くの商談を実施。後日、出展社に対し、中小機構との帯同による事後フォローを行い、商談成立に向けた課題解決に向けた支援を取組み中。

〔銀行名：北日本銀行〕

タイトル	海の幸直売所プロジェクト
動機（経緯等）	大船渡市で水揚げされる魚介類を提供することで、地域の食材発信基地として地元消費者や観光客に対して大船渡の良さを伝え、人が集まる場を創出することを目的に、地元の高品質な食材を一次事業者から直接仕入れ、消費者へダイレクトに提供する産直施設を作りたいという相談を受けて、支援を実施しました。
取組の内容	 本県の事業については、当行のみならず、様々なネットワークを活用して支援することが必要と判断し、(株）農林漁業成長産業化支援機構と共同で設立した「きたぎん六次産業化支援ファンド」の活用し、ハンズオン支援を実施しました。 事業化支援においては、事業計画の策定支援に取り組み、また(株)海の幸ふるまいセンター（以下「同社」）と農水省直下の A-FIVE による全国的・全面的なプロモーションによる対外的信用力向上のほか、直接の販路拡大支援（A-FIVE 提携先の紹介等）、専門家派遣等のメリットを享受しながら、取引契約案を提案の上、ビジネスモデル構築を支援しました。 資金調達面については、ファンド活用による出資を中心に支援致しました。
成果（効果）等	ハンズオン支援により、ビジネスモデル立案から事業実施まで支援を行うことで、同社の新事業立ち上げに貢献し、また当行の事業支援ノウハウの向上が図られました。 また事業に深く入り込むことで、同社と強い信頼関係が構築されたことで、融資面においては金利に拘らない取引を実現しました。今後も、(株）農林漁業成長産業化支援機構や政府系金融機関等のネットワークを連携し、主体的に販路開拓支援を継続します。

〔銀行名：北日本銀行〕

タイトル	海外展開支援
動機（経緯等）	遠野市との地方創生連携協定締結による、連携事業として「遠野市内の事業者と連携し、地域資源を活用した特産品や商品をＰＲするため、商談会を通じた販路拡大支援」への取組みを実施。国内については各種商談会を通じ、販路拡大への総合的支援。国外については台湾等をはじめとした海外への輸出について外部機関と連携した支援を行う事としたもの。
取組の内容	遠野市では「遠野のもの・こころ海外経済交流プロジェクト」を計画。遠野市の事業者を中心とし、台湾のスーパー裕毛屋での物産展を開催することとしたもの。 【平成 30 年 2 月 9 日～11 日】　　台湾「スーパー裕毛屋」において、物産展開催。（参加事業者　11 社） 上記、現地での流通事情調査及び物産展へは弊行行員も同行。
成果（効果）等	 スーパー裕毛屋では無添加の食材を多く取り扱うことから、参加事業者からは商品に対する更なるレベルアップへの取組みが伺われた。また、3 日間での物産展による販売であったが、本事業を行う事で輸出業も行うスーパー裕毛屋（本社　（株）裕源）とのネットワーク構築に繋げる事が出来、次回開催も予定されている事から、参加事業者の販路拡大への効果が図れた。

〔銀行名：福島銀行〕

タイトル	事業性評価に基づく融資
動機（経緯等）	・当行は動産担保融資（ABL）とローカルベンチマーク対象先への融資を「事業性評価に基づく融資」と定義している。
取組の内容	・個人保証に過度に依存せず、企業が保有する在庫、売掛金など資産を担保とする融資の手法である ABL を積極的に取り組んでおり、円滑な資金供給を図っている。平成 29 年度の事業性評価に基づく ABL 対応先は 71 先。 ・ローカルベンチマークは、「経営改善が必要な産業・企業の見極めに資する評価方法」として、企業の経営者等と金融機関が同じ目線で活発な対話を通じて現状や課題を理解し、企業の経営改善に向けた取り組みを促すための手段。
成果（効果）等	・ABL への取り組みとローカルベンチマークの手段を活用し、顧客とのコミュニケーション強化に繋がっている。 ・平成 29 年度の事業性評価に基づく融資は 106 件、141 億円の実績。

〔銀行名：京葉銀行〕

タイトル	国・県・市町村の制度や関係機関と連携した取り組み（アグリビジネス）
動機（経緯等）	＜動機＞ ○連携金融機関の情報を活用し１次産業者の諸問題の解決や所得向上に期するとともに、２次・３次業者との連携による新商品開発や流通のイノベーション等、新しい取り組みによる経済効果を期待。 ＜経緯＞ ○平成２０年の農地法の改正により平成２１年度よりアグリビジネス部門を立ち上げた。
取組の内容	○農業参入に意欲のある企業の農業参入支援 ・千葉県農業会議と協力し農地所有適格法人設立支援から営農計画書作成、認定農業者取得、販路支援、資金計画まで支援。 ○千葉県内産農林水産物を利用した商品開発 ・新商品開発に向け、農商工連携・地域資源活用・ミラサポ・よろず支援等の事業活用により各課題別の専門家派遣を実施し、売れる商品開発や商談会の企画等による販路支援。 ・商品開発の延長での農商工連携補助事業やものづくり補助金などの申請支援。 ・地域創生や商品開発に積極的な取り組み先同士の紹介。（連携先の紹介） ○６次産業化の支援 ・ちば農林漁業６次産業化ファンドへの出資や経営支援委員会への参加 ・６次産業化サポートセンターと協力し法認定申請の支援や各種専門家派遣。
成果（効果）等	○新事業創出での地域活性化 ・農地所有適格法人設立１８社 ・支援先が６次産業化アワード全国表彰受賞（地域連携賞）６次化成功により長男が帰農。 ・農商工連携補助事業やものづくり補助金申請支援等や各種専門家派遣による新商品開発や課題解決による収益改善。

「現在進捗中の関係機関との連携によるアグリビジネス案件一覧」

活用施策	案件事例
農商工連携施策	・新商品開発、販路開拓支援（ぬれ揚げ煎）
産業振興センターが窓口の専門家派遣制度	・事業承継支援、 ・店舗、取扱商品リニューアル支援 ・ＥＣ事業支援（顧客紹介）
農業会議	・農地所有適格法人設立支援
ミラサポ専門家派遣制度	・新商品開発支援（佃煮、漬物、ミートソース） ・地ビール販路開拓支援
モノづくり補助金	・機械導入支援（包装内製化設備、いちごのフリーズドライ設備、栽培ハウスＩＴ導入） ・新商品開発支援（落花生納豆）
農業委員会	・ソーラーシェアリング事業立ち上げ支援
６次産業化支援	・法認定更新支援と事業拡大支援（ビニールハウス建築資金対応）
農林漁業６次産業化ファンド	・ファンド活用による事業展開提案。
その他（地域金融機関連携）	・地域金融機関協調（地元地銀や信用組合４行）による地域商社設立支援

「アグリビジネス案件一覧」

企業名	取引店	内容	進捗
㈱新倉	鴨川支店	農商工連携活用した新商品開発、販路開拓支援（ぬれ揚げ煎）、モノ補助2次募集	専門家派遣し進めている
東屋	木更津支店	事業承継、店舗、取扱商品リニューアル	専門家派遣中。事業承継補助金採択
㈱川小商店	佐原支店	農地所有適格法人設立支援	8月17日、農業会議等含め打合せ
有）高橋水産	成田西支店	専門家派遣、新商品開発（佃煮）	専門家派遣し進めている
㈱せきね農苑	旭支店	ミラサポにて専門家派遣。新商品開発（漬物、ミートソース）	ミラサポを活用し専門家派遣予定
㈱のうえんプランニング	姉崎支店	農業法人設立支援	8月８日訪問予定
有）ひまわり	うすい支店	モノ補助を活用した機械（包装内製化）導入。新商品開発（落花生納豆）	8月10日訪問予定
きょなん㈱	保田支店	地ビール販路開拓支援	ミラサポを活用し専門家派遣予定
㈱NIPPONIA　SAWARA	―	観光業（ホステル小江戸）支援、EC事業支援（顧客紹介）	産業振興センター紹介済
㈱DIGLEE	館山支店	モノ補助を活用した機械導入（いちごのフリーズドライ）	
㈱JAS	館山支店	モノ補助を活用したIT導入（栽培ハウス）	
加藤　俊彦	東金支店	ソーラーシェアリング、榊販売	農業委員会承認待ち
㈱オオノ農園	佐原支店	ビニールハウス建築資金、枠増額検討。6次産業化法認定更新。	
㈱ONEDROPFARM	長浦・ちはら	事業支援。	A－FIVE提案中
㈱アサショウ	旭支店	モノづくり補助金2次募集	
㈱實埜邑	北方支店	モノづくり補助金2次募集。販路支援	

〔銀行名：東日本銀行〕

タイトル	「地方創生・食の魅力発見商談会 2018」への参加
動機（経緯等）	特徴性及び独自性を持った食材を取り扱っているお取引先様に対し、販路拡大の機会を提供したいと考えた。
取組の内容	開催日：平成 30 年 6 月 20 日（水） 開催場所：ＴＲＣ東京流通センター　第一展示場　Ａ・Ｂ・Ｃ・Ｄ・Ｆホール 主催：リッキービジネスソリューション株式会社及び第二地方銀行３１行（当行含む） 内容：出展社ごとにブースを設けて、食品バイヤーとの商談の機会を提供 （当行行員も１３名参加。お取引先様のブースにて来場者の案内や商品説明等を行う。） その他：全体で２６１社の企業が出展、２，６１８名が来場
成果（効果）等	当行のお取引先様の参加は９社。（昨年比２社増） 現在のところ商談の成約は２社。

〔銀行名：東日本銀行〕

タイトル	北関東三県「食」の商談会の実施
動機（経緯等）	当行と横浜銀行の統合効果をお取引先様に享受して頂く為、神奈川県内の地場スーパー等を中心とするバイヤー（主に横浜銀行お取引先様）と北関東三県の「食」を扱うお取引先様（サプライヤー、主に当行取引先）の販路拡大を考えた。
取組の内容	開催日：平成３０年５月１８日（金） 開催場所：横浜銀行　本店内 主催：当行及び横浜銀行 内容：個別商談形式（１社あたり２０分程度の商談。入れ替わりで商談実施） その他：バイヤー８社、サプライヤー１８社参加
成果（効果）等	当行のお取引先様は１４社が参加（すべてサプライヤー） 現在のところ商談成約は３社。

〔銀行名：東京スター銀行〕

タイトル	外国人起業家ビジネスコンテスト
動機（経緯等）	生産年齢人口の減少・高齢化の拡大を迎える我が国において、外国人人材の活躍が必須となる中、国内の外国人労働者数は昨年約 128 万人となり、届出義務化以来、過去最高を更新しました。訪日外国人および在留外国人の増加に伴い、外国人向けビジネスの機会が増加しております。このような環境のもと、日本で起業する外国人も増加の一途をたどっており、当行は、外国人の起業支援の一環としてビジネスコンテストを開催いたしました。
取組の内容	当行では、優れたビジネスアイデアを持ちながらも、さまざまな課題を抱える外国人起業家を支援すべく、本件趣旨にご賛同いただいた東京都や福岡市、独立行政法人日本貿易振興機構（ジェトロ）等の後援のもと、日本に居住する外国人起業家の方を対象とした、日本初の「外国人起業家ビジネスコンテスト 2018」を開催いたしました。7 月の最終選考会には、表彰だけではなく、本コンテストに参加した外国人起業家の方へ、ネットワーク構築や今後の事業継続を支援する機会も提供いたしました。 対象： 外国人起業家（日本居住、創業 5 年以内など） 応募受付期間： 2018 年 4 月 9 日（月）～2018 年 6 月 8 日（金）／最終選考会&授賞式： 2018 年 7 月 18 日（水） 表彰（賞金）： 最優秀賞 100 万円、優秀賞 30 万円、特別賞 50 万円（一般社団法人日本中華總商会より） ※最終選考会には 12 社のプライベートファンドやベンチャーキャピタル等の投資家も参加
成果（効果）等	48 社の応募の中から、一次選考会を通過した 7 社について公開プレゼンテーションを行い、厳正な審査のもと、最優秀賞をはじめとした各賞を決定いたしました。 また、当日の表彰式後には、外国人起業家と投資家の交流の場を設け、ネットワーク構築や今後の事業についての意見交換の機会も提供いたしました。 コンテスト参加企業を当行取引先へ紹介するなど、ビジネスマッチングに向けた取組みも進めており、新たなビジネス機会の創出を期待しております。

〔銀行名：神奈川銀行〕

タイトル	ＮＩＳＳＡＹビジネスマッチングイベントＷＡＶＥ−波−！！2018in 横浜
動機（経緯等）	・ 日本生命は各地で商談会を主催し実施してきた（埼玉、福岡、札幌）。 ・ 「ＮＩＳＳＡＹビジネスマッチングイベントＷＡＶＥ−波−!!2018in 横浜」として、横浜にて神奈川県内で初開催することとなり、当行他は後援企業として参画した。 ・ 主催：日本生命、後援：関東経済産業局、神奈川県、横浜市、横浜商工会議所、公益財団法人横浜企業経営支援財団、横浜銀行、神奈川銀行、東日本銀行、あいおいニッセイ同和損害保険、毎日新聞社 ・ 開催日：平成 30 年 1 月 16 日(火)、開催場所：パシフィコ横浜
取組の内容	・ 当行含め、後援金融機関のお取引先も多数参加された。 ・ 出展企業：227 社、来場企業：1,511 社、来場者数：3,026 名、商談数：4,085 件、名刺交換枚数：17,349 枚で、日本生命が主催してきた商談会では最大規模となった。 ・ 当行も初参加であったが、当行からは 111 社が来場し販路拡大に繋げる支援を行うことができた。
成果（効果）等	・ 出展企業：イベントに満足：71.1%、商談ができた：71.1%、今後もイベントに参加したい：98.8% 来場企業：イベントに満足：70.1%、商談ができた：70.0%、今後もイベントに参加したい：95.4%。 ・ 出展企業：「今までで一番の規模で、多くの企業と有意義な商談の機会をいただいた」「意図していない業種とも出会いがあった」「想定を超える名刺交換数と、次につながりそうな有効商談ができた」 来場企業：「未取引企業との商談機会を得られ次回につながった」「日々の営業よりも効率よく企業と接点を持てる大変いい機会だと感じた」「来場企業同士がその場でマッチングできたりと、色々な方法で企業との面会機会があるのは、参加者目線に立った良いサービスだと感じた」

〔銀行名：長野銀行〕

タイトル	次世代経営者育成セミナーの開催
動機（経緯等）	1 当行の取引先企業は、厳しい情勢の中、営業戦略、事業承継など企業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。 2 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、そのニーズは高くなっている。 3 地域の成長の柱となる企業をどう育てていくかは、その地域での金融機関の評価を大きく変えるものであることから、取引先との関係強化、将来につながる営業基盤の拡充を図ることを目的に平成２３年４月より「次世代経営者育成セミナー」（以下、次世代セミナーという。）を開催している。
取組の内容	1　次世代セミナー開催の目的 （1）参加者同志が自らの見識・経験、さらに互いの異業種情報を交換・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とともに、自社を取り巻く経営環境に対し幅広い視野を育む。 （2）営業戦略、財務および人材育成など経営全般に係るスキルアップを図る。 2　次世代セミナーの概要 （1）毎年開催し、期間は４月から９月までの６か月間に４回のカリキュラムで実施している。 （2）参加人数は、異業種交流型で編成する２０～３０名程度とし、参加者が抱える課題をテーマとした討議形式としている。 （3）平成３０年度のカリキュラムは次のとおり 第１回　「我が社の経営課題を明らかにする。」 第２回　「我が社の『マネジメントアクションプラン』を策定する。」 第３回　「自己のリーダーシップ力を見直す。」 第４回　「「我が社の『新成長戦略挑戦プラン』を策定する。」 （4）平成２９年度の開催から、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。
成果（効果）等	1　参加者には、次世代を担う若い経営者が経営戦略やリーダーシップ力等の経営能力を高める絶好の機会であること、業種・業界の垣根を越えた人的交流が図れることから好評を得ている。 2　平成２３年度から平成３０年度まで８回開催しており、参加者は延べ１５９名となっている。 3　また、平成２８年には、第６回までのセミナー修了生が１００名を超えたことから、修了生相互間の交流を図るため、修了生と講師によるパネルディスカッションと親睦会を開催した。

〔銀行名：富山第一銀行〕

タイトル	「観光」をテーマとした北陸・東海の地域金融機関六行の広域連携の取組み～六ツ星観光プロジェクト
動機（経緯等）	・　富山第一銀行、北國銀行、福井銀行、名古屋銀行、十六銀行、百五銀行の北陸・東海の地域金融機関六行の広域連携事業。 ・　北陸・東海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あ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。 ・北陸地区の三行はビジネス商談会の共同開催の実績あり。東海地区の名古屋銀行、十六銀行、百五銀行では毎年、三行ビジネス商談会を共催するなど繋がりあり、北陸地区の三行も当商談会に参加協力していたことから、昇龍道になぞらえ六行で連携した。
取組の内容	・本プロジェクトの発足後、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。 ・平成 28 年 12 月に名古屋市で開催した三行ビジネス商談会において北陸・東海六県の観光関連ブースの特設会場を設け、観光ＰＲを行う。 ・平成 29 年 7 月 19 日（水）に本格的な事業として「六ツ星観光プロジェクト　ビジネス商談会　～“めぐる”“つながる”東海・北陸旅の道～」を岐阜市にて開催。本商談会は北陸・東海地域六県に所在する交通事業者や域外の大手交通事業者をバイヤーとして招聘し、観光をテーマとした商談を設定することで、北陸・東海六県の企業、自治体、観光関連団体に対し、事業機会や連携の場を提供。 ・地域金融機関六行が広域で連携し、「観光」をテーマとしたビジネス商談会を開催することは、全国的にも珍しい取り組みである。 ・ビジネス商談会の開催後、商談会参加企業に対してアンケート調査を行い、今後のビジネス商談会の意見吸収、期待度をヒアリングするとともに、商談の進捗状況の確認を行う。 ・平成 30 年 3 月 1～2 日に、当行、北国銀行、福井銀行にて、ＮＥＸＣＯ中日本ＳＡをバイヤーとした商談会を開催。 ・平成 30 年度については今後、バイヤー企業との個別の地域活性化事業や六行間での個別の連携事業の実施も計画をしている。
成果（効果）等	・平成 29 年　観光商談会の実績：バイヤー企業 13 社、サプライヤー企業 111 社参加。当日は 161 商談をアレンジ。 ・普段接点のない大手交通事業者や東海地区の交通事業者と商談が出来たことで参加企業からは好評価を得る。 ・平成 30 年　ＮＥＸＣＯ中日本商談会の実績＝サービスエリア 9 社、サプライヤー企業 73 社　参加　当日は 172 商談をアレンジ。

〔銀行名：福邦銀行〕

タイトル	第一勧業信用組合（東京都）との包括連携協力締結
動機（経緯等）	・国内最大のマーケットである首都圏への販路開拓・拡大ニーズを持つ当行取引先に対して、同組合の取引先を紹介することにより、売上支援、地域活性化へつなげていく。 ・ビジネスマッチングを広域化させることにより、取引先の売上支援、地域活性化へつなげていく。
取組の内容	・全営業店及び法人営業グループの行員にて、同組合作成の取引先ガイドブックを活用し、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、当行が得る紹介手数料を行員の業績評価に反映させることで、現場の士気を高めている。 ・同組合や機関誌に、福井県の観光地、東京都に所在する店舗等を紹介いただくことにより、観光客誘致、東京での販路拡大につなげていく。
成果（効果）等	・2018 年 5 月 25 日に協力締結。8 月 14 日時点、約 3 か月にてマッチング申込は 34 社、成約は 3 社の状況。

〔銀行名：福邦銀行〕

タイトル	顧客紹介業務提携先の紹介業務強化
動機（経緯等）	・取引先支援の一環として提携機関の紹介業務に注力するにより、地方創生につなげる。
取組の内容	・2018 年 7 月末時点で、約 60 先と提携している。（紹介可能サービス：M&A 仲介、経費節減提案、売掛債権保証、人材紹介　等） ・現在も支援メニューを充実させるために、提携先の数を増加させている。 ・取引先が紹介サービスを契約した場合に、当行が得る紹介手数料を行員の業績評価に反映させることで、現場の士気を高めている。 ・個人向けサービス（相続手続き代行、結婚相手の紹介等）も拡充する方針。
成果（効果）等	・紹介案件は 2018 年 4 月から 7 月末時点（４ヵ月）にて 550 件。

〔銀行名：福邦銀行〕

タイトル	福邦クラブとの連携強化
動機（経緯等）	・当行取引先で構成されている福邦クラブ会員企業との連携を強化し、会員企業の交流強化等により販路開拓を支援し、地方創生、取引先及び地域の活性化を図っております。
取組の内容	・地域ごとのセミナー、懇親会において、本業支援コーナーを設け、会員企業の新商品、製品、サービスを紹介し、マッチング販路拡大につなげている。 ・機関誌において、各市町村の地方創生への取り組みを紹介することにより理解の深まりを促進している。また、県内注目企業や若手経営者の対談等を紹介し、会員企業の活性化を　また、行員が会員企業を紹介することにより販路拡大機会を増加させている。 ・会員企業増加実績を行員の業績評価に反映させることで、現場の士気を高めている。
成果（効果）等	・2017年3月（会員数1,366先）から2018年3月までの1年間において、会員企業数は231先（16.9%）増加し、1,597先へ増加。地区別のセミナー・懇親会において、商談も成立、会員企業の販路拡大にもつながっております。

〔銀行名：愛知銀行〕

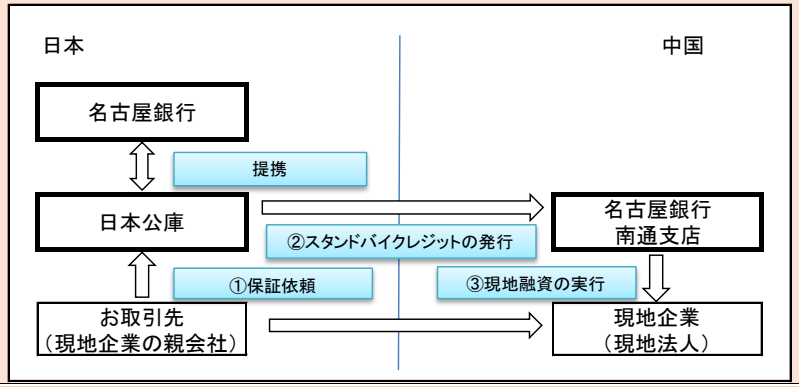
タイトル	ものづくり産業集積地における中小製造業の抱える課題解決に向けたセミナーの開催
動機（経緯等）	・世界に誇る東海地区の産業クラスターを支える自動車部品製造業者にとって、今後のＥＶ化の進展に対しいかに対処していくかは大きな経営課題。また航空機エンジン業界は長期成長市場であるが日本国内ではサプライヤーが不足しているものの参入障壁は高く、専門家の支援が効果的と言われている分野。 ・また、東海地区を代表する自動車産業や航空機産業に限らず、広く中小製造業者にとって人手不足や生産性向上が大きな課題となっており、解決策の一手段として産業用ロボットの導入支援を地元行政も積極的に支援しているところ。
取組の内容	＜～東海地方の「ものづくり」のこれからを考える～セミナー&個別相談会の開催＞ ・当地区を代表する産業である自動車、航空機の両分野においてコンサルティングを行う専門家により、それぞれの業界を取り巻く環境の解説及び希望企業との個別相談を実施。 ・開催概要（H30.3.13 開催　セミナー参加者 52 名） 第１部「ＥＶ革命に臨む自動車部品メーカーの成長戦略」 第２部「航空エンジン市場の最新動向と参入ステップ」 終了後「個別相談会」　合計７社 ＜～産学官金連携～産業用ロボット導入支援セミナー&個別相談会の開催＞ ・産業用ロボットの動向や導入の考え方、手順や導入事例などについての解説と行政支援施策説明及び個別相談会を実施。 ・開催概要（H30.6.13 開催　セミナー参加者 32 名） 第１部「生産現場へのロボット導入の考え方を学ぶ」　名古屋工業大学教授 第２部「ロボット導入におけるチェック項目の確認と課題の把握」　ロボットシステムインテグレーター 第３部「ロボット導入への挑戦」　当行取引先代表者 第４部「施策説明」　愛知県、名古屋市 終了後「個別相談会」　合計４社
成果（効果）等	・時流に乗った企画や地域の特長を捉えたテーマ設定と個別相談会の実施により、本気度の高い企業にとって良い情報提供を行うことができ、講師側にもメリットが生まれた。また、大学や行政機関との連携により、面（地域）での支援体制構築にも繋がる企画となった。 ・支店長向けの現地見学会や、講演内容の視聴（行内ビデオライブラリシステムの活用）などをセミナー開催前後にも実施し、行員の知識向上にも繋がる工夫も行った。

〔銀行名：名古屋銀行〕

<table>
<tr><td>タイトル</td><td>「第3回あいち・じもと農林漁業成長応援『食』と『農』の大商談会 with いいともあいち交流会」の開催</td></tr>
<tr><td>動機（経緯等）</td><td>➢ 平成30年3月に今後成長が見込める分野として6次産業化・農商工連携による地方創生をテーマとした標記の商談会を開催した。
➢ 同時開催企画として商談会前日にセミナーを開催し、参加事業者の成長に役立つ情報を提供した。
➢ また、今回は共催者に「愛知県」も加わり、官民一体となった事業者支援を参加者に実施した。</td></tr>
<tr><td>取組の内容</td><td>■開催概要
<table>
<tr><td>開催名</td><td>第3回あいち・じもと農林漁業成長応援
「食」と「農」の大商談会
with いいともあいち交流会</td><td>フードビジネス成長応援セミナー
（※商談会の前日開催企画）</td></tr>
<tr><td rowspan="2">開催日時</td><td>2018年3月13日（火）</td><td>2018年3月12日（月）</td></tr>
<tr><td>【オープニングセレモニー】9:40～10:00
◆各行庫代表者・ご来賓や出展企業等参加のセレモニー
【展示商談会】10:00～16:00
◆出展企業と一般来場者によるフリー商談
【個別商談会】10:00～16:00
◆事前マッチングによる予約商談会</td><td>【第1部】13:30～14:20
◆成長への道しるべ!「食品製造業が持続的成長を続けるために“これから3年間で取り組むべきこと”」
【第2部】14:30～15:20
◆需要は個がつくる!「他社には聞けない“売れる”商品開発のヒント」
【第3部】15:30～16:20
◆デザインとブランディングで変える!「これからの新しい食と農の形とは?」</td></tr>
<tr><td>会場</td><td>名古屋市中小企業振興会館</td><td>名古屋市中小企業振興会館</td></tr>
<tr><td>対象</td><td>「食」と「農」に関心がある事業者</td><td>「食」と「農」に関心がある事業者</td></tr>
<tr><td>共催者</td><td colspan="2">弊行、名古屋リース、農林漁業成長産業化支援機構（A-FIVE）、豊橋信金、瀬戸信金、
豊田信金、瀬戸信金、碧海信金、西尾信金、蒲郡信金、みずほ銀行、愛知県</td></tr>
<tr><td>後援</td><td colspan="2">農林水産省 東海農政局、経済産業省 中部経済産業局、岡崎市、豊田市、名古屋商工会議所、愛知県商工会連合会、
（公財）あいち産業振興機構、（独）中小企業基盤整備機構、（一社）中部経済連合会、（一社）中部産業連盟、
日本貿易振興機構（ジェトロ）名古屋貿易情報センター　等</td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td>成果（効果）等</td><td>➢ 出展企業250社（685名）・個別商談参加バイヤー企業162社（249名）・個別商談件数718件・一般来場者637名・セミナー参加者158名と大盛況となった。
➢ 政府系金融機関である農林漁業成長産業化支援機構（A-FIVE）や愛知県が推奨する取組みを紹介する等、官民が連携し、支援することができた。</td></tr>
</table>

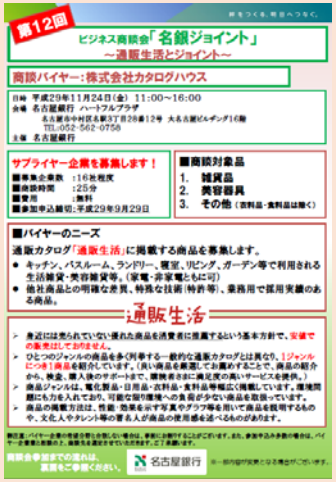
〔銀行名：名古屋銀行〕

タイトル	日本政策金融公庫との国際業務提携の契約締結
動機（経緯等）	➢ 弊行は2017年11月に弊行南通支店での人民元業務の取扱いを開始。 ➢ 2018年8月、弊行及び日本政策金融公庫（以下「日本公庫」）夫々の特徴を活かし、双方の顧客に対し更なる国際業務サービスを提供するため「国際業務提携」の契約を締結した。 ➢ この業務提携により弊行は日本公庫の「スタンドバイ・クレジット制度」の提携金融機関となった。尚、同制度を通じた融資について日本公庫が本邦金融機関と提携するのは第二地方銀行としては初となる。
取組の内容	■概要

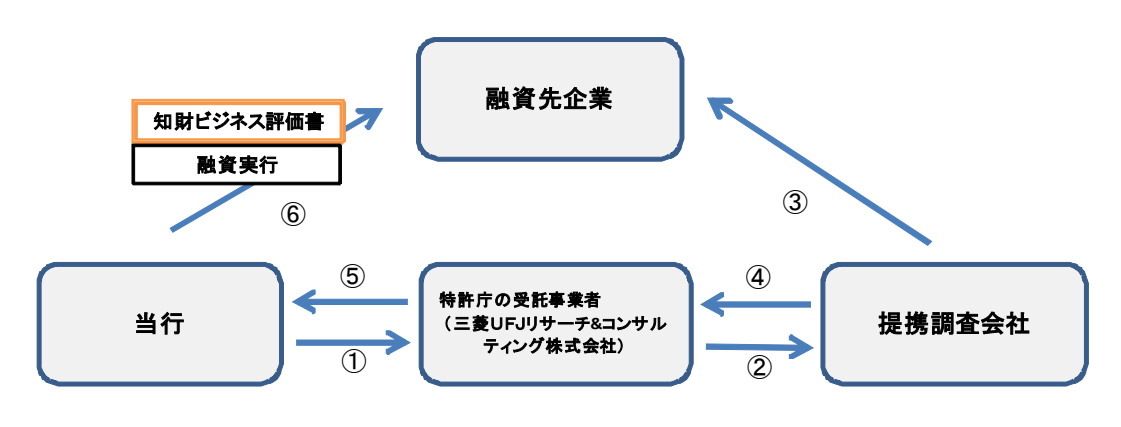
契約締結日	2018年8月27日
主な提携内容	✓ 信用状に基づく融資業務「スタンドバイ・クレジット制度※」 ✓ 商談会、セミナーの共同開催 ✓ 弊行と日本公庫が保有する海外拠点での取引先への情報提供等 ※日本公庫の取引先の海外現地法人が、弊行南通支店から中国国内で現地通貨建ての融資を受けるにあたり、その債務を保証するために日本公庫が弊行南通支店に支払いを確約する信用状を発行することによって、円滑な資金調達をサポートする制度
スキーム図	

成果（効果）等	➢ 日本公庫は、弊行南通支店をインフラとして活用することで、取引先の中国現地法人にきめ細かく資金調達支援を実施することができる。 ➢ 弊行は、日本全国の日本公庫取引先の中小・中堅企業の中国現地法人が融資対象となり、弊行南通支店の融資取引拡大が期待できる。

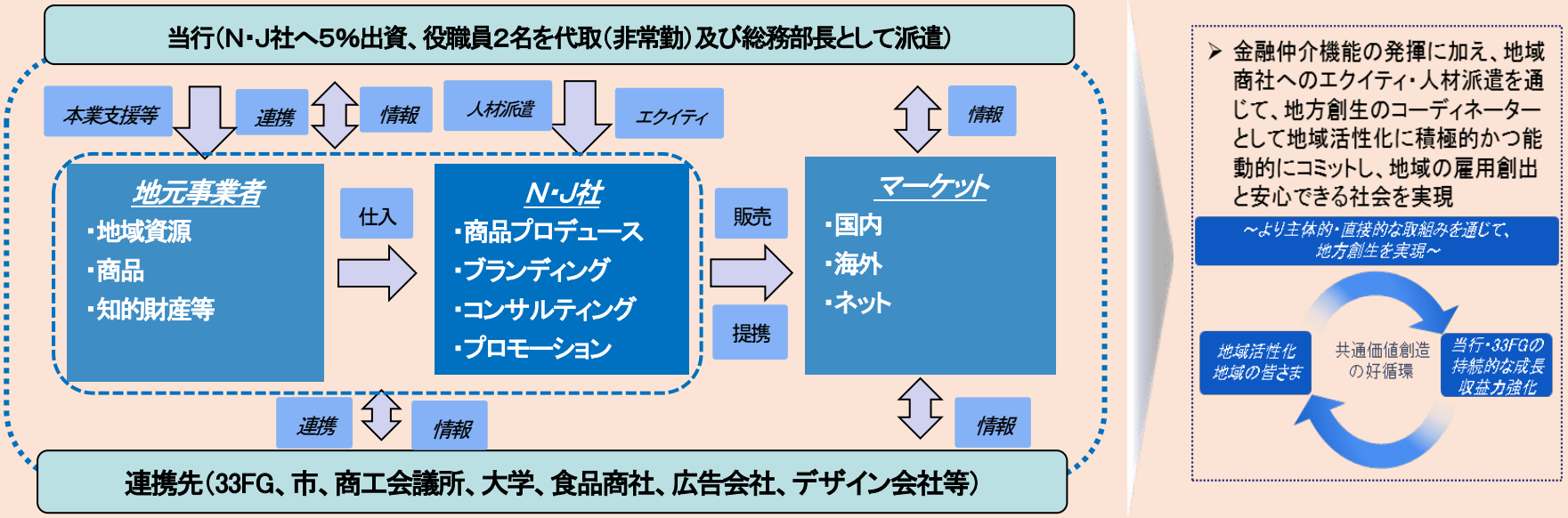
〔銀行名：名古屋銀行〕

タイトル	ビジネス商談会「名銀ジョイント」の開催
動機（経緯等）	➢ 法人向けソリューション営業が多様化する環境下、ビジネスマッチングを利用した販路拡大は重要な営業ツールであり、積極的に推進すべきと考え、ビジネス商談会「名銀ジョイント」を定期的に開催している。 ➢ 個別に商談を行うことでバイヤーのニーズに対してサプライヤーが自らの強みや提案内容を具体的に示すことができるため、効率的にサプライヤーを探すことが期待できる。
取組の内容	➢ 「名銀ジョイント」は事前登録制で行う「逆見本市形式※」の商談会で、バイヤーは製造業だけでなく小売業や観光関連等、対象業種や事業規模を限定せずに招聘し、開催している。 ※バイヤーが発注したい部品・材料や提案を受けたい事業領域を事前に提示し、サプライヤーを募る形式の商談会。 ➢ 商談数は8商談、時間は1商談約25分を目安としている。 ➢ 2016年9月に第1回を開催し、これまでに22回開催した（2018年8月末日時点）。 ➢ 地方創生や産業振興に関する連携協定を締結した自治体や商工会議所、商工会と共催や後援としての支援を受け、弊行取引先に限定せず、開催したケースもある。 
成果（効果）等	➢ 一般的な商談会に比べ成約率が高くバイヤー及びサプライヤーから高評価を得ており、今後も定期開催していく。 ➢ 弊行取引先だけでなく、商工会議所の会員等の販路拡大支援に繋がり、自治体や商工会議所等の中小企業支援の一助となっている。

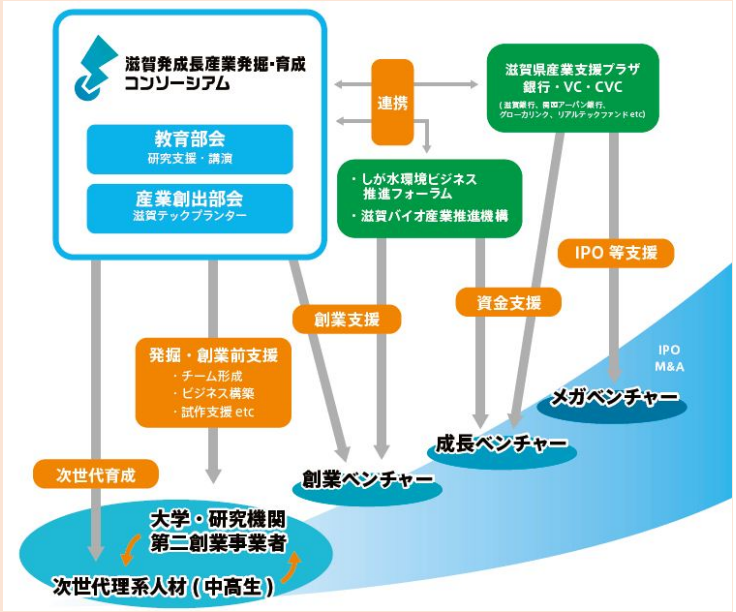
〔銀行名：中京銀行〕

タイトル	「知財ビジネス評価書」を活用した融資の取組み
動機（経緯等）	当行では、地元企業の事業性評価を実施し円滑な資金供給をサポートするために、平成 28 年度より特許庁の補助事業である「知財ビジネス評価書作成事業」に参画した。「知財ビジネス評価書」は中小企業が持つ知的財産権を切り口に、専門家がその技術内容等を含めた事業内容全体を評価しているため、その評価結果を基に事業性評価の判断材料として活用し融資の取組みを行っている。
取組の内容	 ① 当行は、特許庁からの受託事業者である三菱ＵＦＪリサーチ＆コンサルティング株式会社に、取引先の「知財ビジネス評価書」の作成を依頼。 ② 三菱ＵＦＪリサーチ＆コンサルティング株式会社は、提携調査会社に対して、評価書の作成を委託。 ③ 提携調査会社は、対象となる企業にヒアリング等の調査を実施。 ④ 提携調査会社は、③に基づいた「知財ビジネス評価書」を作成し、三菱ＵＦＪリサーチ＆コンサルティング株式会社に提出。 ⑤ 三菱ＵＦＪリサーチ＆コンサルティング株式会社は、「知財ビジネス評価書」を、当行に送付。 ⑥ 当行は、「知財ビジネス評価書」をもとに、知的財産を含めた事業性や将来性などを多面的に把握し事業性評価を実施したうえで、融資審査を行う。
成果（効果）等	作業用手袋と保冷剤を主に製造している取引先Ａ社に対して「知財ビジネス評価書」の作成を提案。「知財ビジネス評価書」を作成する過程で、新規開拓している医療分野の売上増加計画があることが判明した。同社の技術力を活用し医療分野で新商品を開発するために、当行の産官学連携先である大学に連携し、委託研究の申込みをすることとなった。 「知財ビジネス評価書」の作成や大学との連携も行員が関与し、強みや課題の把握と解決手段の提供により事業実態の把握をすることで新商品開発等必要資金の融資判断をした。

〔銀行名：第三銀行〕

タイトル	地域商社の設立による地域ブランド確立
動機（経緯等）	○　松阪市の持つ豊かな商材・知財・人材等を生かすため、地域商社を設立して、地域の資源や商品を全国・海外に売り込むと同時に、地元の知的財産の事業化や地元の資源・文化財等を活用したインバウンドの促進を図りたいとの提案が、商工会議所等からあった。 ○　当行は、民間企業としての地域商社設立について、地域の合意・賛同を取り付ける上で、松阪市に本店を置く第三銀行が中心になることが望ましいとの声に応える必要があると判断して、積極的に参画した。
取組の内容	○　当行をはじめ、地元の有力企業や関係者個人が出資を行い、行政・観光等に精通した人物を代表権の有る常勤役員として執行を委ねることで地域商社Ｎ・Ｊ社を設立。 ○　Ｎ・Ｊ社では当面「セミノールを原料とした商品販売」、「点音源の知財の事業化」、「エスカルゴを活用した商品販売」といった地元の商材・知財を高付加価値化して販売・事業化を行う。 
成果（効果）等	○　２０１８年８月に資本金３０百万円で法人設立し、２０２０年度に最終利益計上を目論んでいる。

〔銀行名：関西アーバン銀行〕

タイトル	滋賀県及び滋賀県内に立地する理工系大学等との連携事業「滋賀テックプランター」における技術系ベンチャー支援
動機（経緯等）	滋賀県産業の振興発展及び地域の活性化を図ることを目的に、滋賀県及び滋賀県内に立地する理工系大学（滋賀大学、滋賀医科大学、滋賀県立大学、長浜バイオ大学、立命館大学、龍谷大学）、株式会社リバネス等と連携して、「滋賀発成長産業発掘・育成コンソーシアム」を構築し、技術系ベンチャーの発掘・育成事業「滋賀テックプランター」の運営に取り組んでいる。
取組の内容	●滋賀県内に立地する理工系大学や第二創業を目指す企業等から“モノづくり技術”“水・環境技術”等に関連したビジネスシーズを発掘し、メンタリングや専門家による相談機会の提供を通じて事業化プランのブラッシュアップに取り組み、今年度は25 件のエントリーから、平成30 年7 月14 日に開催された最終選考会「滋賀テックプラングランプリ」において、「関西アーバン銀行賞」を含む9 チームの受賞者を決定。 ●今年度からの新たな取組として、次世代の産業創出のリーダーたる人材育成を目指し、中高生向けの研究助成事業「滋賀ジュニアリサーチグラント」を実施。 ●県の拠出金だけでなく、当行他滋賀県内に拠点を置く大手製造業（オムロン㈱、タカラバイオ㈱、東洋紡㈱、東レ㈱、パナソニック㈱アプライアンス社、ヤンマー㈱）等による運営費の拠出も拡大しており、過度に公費に頼らない体制を構築。 ●当行からは事業の担当者として滋賀県商工観光労働部に職員一名を派遣。 
成果（効果）等	●産学官金連携による取組によって、滋賀県産業の振興発展及び地域の活性化を図ることができ、事業化の際には広域地銀としてのネットワークを活かした販路拡大支援や、融資・投資による支援を検討している。 ●起業家だけでなく、将来の起業家となりうる人材の発掘・育成にも目を向けた事業になっており、滋賀県における「ベンチャーエコシステム」の構築に向け各機関と密に連携する取組になっている。

〔銀行名：関西アーバン銀行〕

タイトル	「農・食」セミナー&展示商談会 2018 の開催
動機（経緯等）	当行と近畿大阪銀行、みなと銀行の経営統合による「関西みらいフィナンシャルグループ」の設立を記念し、グループ各行が地盤とする大阪府・兵庫県・滋賀県からこだわりの食材・食品を集めた展示商談会を実施。
取組の内容	●平成 30 年 5 月 23 日に大阪市のりそなグループ大阪本社ビルで、関西みらいフィナンシャルグループの主催により開催。 ●サプライヤー企業として販路拡大を希望するこだわりの食材を扱う大阪府、兵庫県、滋賀県の計 34 社が出展し、全国に販路をもつ百貨店、スーパー、外食、通販、ホテル等バイヤーを含む 352 名が来場した。 ●当日は、自社の商品を来場者等に PR する展示会のほか、「食」に関する講演会、ミニセミナーも実施した。
成果（効果）等	●商談会の総面談数は 423 件で、そのうち商談可能性のある面談が 95 件あり、継続的な交渉に繋げることができた。参加サプライヤー企業からは、普段接点のない業界の方や他の出展者との同情報交換ができたと満足度が高く、バイヤー企業からは、出展企業の積極的な姿勢が印象的で、生産現場の課題も知ることができたと評価をいただいた。

〔銀行名：関西アーバン銀行〕

タイトル	大阪トップランナー育成事業における大阪市との中小企業支援連携
動機（経緯等）	大阪市との連携を通じて、中小企業等への支援を強化するとともに、地域社会の発展と産業の活性化に積極的に取り組むため。 平成 26 年度から連携して事業を実施。
取組の内容	○「大阪トップランナー育成事業※」における大阪市との中小企業支援連携 大阪市が認定したトップランナー企業に対し 1 社あたり 50 万円の助成金を拠出するとともに、各企業のプロジェクト成功に向けて大阪市と連携してハンズオン支援（事業化に向けて、担当コーディネーターが課題解決のためにオーダーメイド型の継続サポートをするもの）を実施。当行からは事業の担当者として大阪市都市型産業振興センターに職員一名を派遣。 ※大阪トップランナー育成事業 大阪市が実施する取組で、ライフ（健康・医療・介護等）・グリーン（環境・エネルギー等）分野を中心とした成長産業分野の新たな製品・サービスの実現に向けて、プロジェクト創出につながる情報提供や課題解決をサポート。更に認定されたプロジェクトには、きめ細かな個別支援を行い、市場化までを徹底的にサポートしていくもの。 大阪トップランナー育成事業
成果（効果）等	平成 30 年度認定プロジェクト

申請者名	プロジェクト名
RT. ワークス株式会社 （大阪市東成区）	健康寿命延伸！世界初 歩行アシストロボットの一般市場への展開
株式会社SIM（大阪市都島区）	介護人財38万人創出プロジェクト！アクティブシニアの戦力化！
三郷金属工業株式会社 （大阪府守口市）	橋梁メンテナンスの新工法！レーザクリーニング事業
ゼク・テック株式会社 （大阪市都島区）	日本初の細胞洗浄遠心機で子宮頸癌患者を救い医療費削減を目指す
ダイヤアクアソリューションズ株式会社（東京都千代田区）	パッケージフレッシュプロジェクト
株式会社プライメッジ（大阪市天王寺区）	テクノロジー教材配信 mahogo（マホーゴ）
ホルトプラン合同会社（兵庫県西宮市）	小型環境センサによる新市場創生
株式会社Mountain Gorilla（大阪市西区）	紙帳票をFAXしてオリジナルシステムが手に入る月額サービス『Pro-Manager』
株式会社macoto.creative（大阪市北区）	おひとり様のための終活サービス「finale：」
ライトタッチテクノロジー株式会社（大阪市中央区）	採血不要、非侵襲リアルタイム血糖値センサーの実用化に挑戦

〔銀行名：大正銀行〕

タイトル	「トモニうまいもん市」での販路拡大支援
動機（経緯等）	・平成28年４月１日、トモニホールディングスと経営統合し、「東部瀬戸内海圏」という広域の営業エリアに拡大した。 ・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。
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。 ‘四国と大阪のおいしいもの勢ぞろい’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。 第一回　平成28年12月17日(土)･18日(日)　９社が参加。(当行２社、徳島銀行２社、香川銀行５社) 第二回　平成29年　６月17日(土)･18日(日)　７社が参加。(当行１社、徳島銀行４社、香川銀行２社) 第三回　平成29年12月２日(土)・３(日)　10社が参加。(当行３社、徳島銀行２社、香川銀行５社) 第四回　平成30年６月16日(土)・17(日)　10社が参加。(当行６社、徳島銀行３社、香川銀行１社) ※みどり会は161社が参画するビジネス交流会や各種イベント等を開催する企業(組織)であり、当行も参画している。
成果（効果）等	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。 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、引き続きお取引先の販路拡大をサポートすべく、みどり会優待販売会での、「トモニうまいもん市」を続けていく予定である。

〔銀行名：みなと銀行〕

タイトル	1：N型商談会（1社をバイヤーとする商談会）の開催
動機（経緯等）	◇バイヤーが求める商材等をあらかじめ開示し、それに合致する取引先を紹介することにより成約率や顧客満足度も上昇すると判断し、実施するに至った。
取組の内容	◇当行内でバイヤーが求める内容（商材等）を公開の上、セラーを募集・選定し、複数の商談会を1日ないし2日程度の間に集中して実施。 ◇実施状況は下記の通り

実施月	バイヤー企業	業種	参加セラー数
2月	株式会社　A	スーパーマーケット	17社
3月	株式会社　H	ホームセンター	15社
6月	株式会社　T	スーパーマーケット	19社
6月	U　株式会社	レストラン・売店	8社
7月	H　株式会社	靴・衣料・日用雑貨・食品等小売	18社
8月	株式会社　R	会員向けサービス	4社
9月	F　株式会社	大工道具・作業工具等販売	12社

◇7月からはセラー募集を関西みらいフィナンシャルグループ・りそな銀行・埼玉りそな銀行各社まで拡大し、広域ビジネスマッチングを示現。

成果（効果）等	◇2018年9月までの実績で、成約件数15件、商談継続中8件。 ◇りそなG各社取引先との成約事例も出てきており、シナジー効果が発揮されている。 ◇本商談会により、首都圏の商圏に進出した事例もあり。 ◇今後も毎月1回のペースで開催を予定している。

〔銀行名：みなと銀行〕

タイトル	「農・食」セミナー&展示・商談会 2018 の開催について
動機（経緯等）	◇みなと銀行、近畿大阪銀行及び関西アーバン銀行が、関西みらいフィナンシャルグループとして経営統合し、シナジー効果を発揮するため、それぞれのネットワークを活かした広域でのビジネスマッチングを企画。 ◇みなと銀行の基盤である兵庫県、関西アーバン銀行の基盤でもある滋賀県は、農業生産額が畿内上位であり、また、近畿大阪銀行の基盤である大阪府は商工業が盛んであり大手バイヤーも多く、また 6 次産業化を企図している企業も多いことから、今回「農業と食品」をテーマとした展示・商談会を開催したもの。
取組の内容	◇兵庫・滋賀・大阪の魅力ある食材を取扱う農業生産者や食品製造業者等の売り手企業と、スーパー・百貨店などの買い手企業が一堂に集結。各行の地元マザーマーケットの魅力ある食品・製品を域外の商談相手に広め、新たな商流を生み出すためのセミナーや展示・商談会を開催。 ◇開催概要

開催日時	2018 年 5 月 23 日（水）13：00～17：00
開催場所	関西みらいフィナンシャルグループ本社　地下 2 階
主　催	みなと銀行、関西アーバン銀行、近畿大阪銀行
協　力	りそな銀行
後　援	兵庫県、滋賀県、大阪府、ＪＲ西日本、ファーム・アライアンス・マネジメント、兵庫大地の会、ネクストダイバシティ
出展企業	兵庫県、滋賀県、大阪府の農業生産者・食品メーカー　34 社
基調講演 ミニセミナー	基 調 講 演 ：都築　冨士男氏（元ﾛｰｿﾝｼﾞｬﾊﾟﾝ代表） ミニセミナー：松本　武氏（㈱ﾌｧｰﾑ･ｱﾗｲｱﾝｽ･ﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄ） 衣笠　愛之氏（㈱兵庫大地の会） 奥　健尚氏（ﾈｸｽﾄﾀﾞｲﾊﾞｼﾃｨ㈱）

成果（効果）等	◇出展企業　34 社（兵庫県　22 社、滋賀県　8 社、大阪府　4 社）：内訳　農業生産者　14 社、食品メーカー　20 社 ◇来場者　352 名 ◇総面談数　423 件（1 社当たり平均 12.4 件） ◇今後も統合シナジーを発揮すべく、広域マッチングを推進。

〔銀行名：島根銀行〕

タイトル	「無料スマホ・アプリ“さんいん”ご縁ナビでの山陰の事業者のＰＲを通じた地域振興」
動機（経緯等）	・当行は、ＣＳＲへの取組を「経営理念」の一つとして掲げ、地域振興等の具体的な取組を従来より積極的に展開する中、その一環として、6次産業化の推進や観光誘客等を通じての地方創生への取組を企画。H26.10からの準備期間を経てH27.4に本格開始。 ・スマホ・アプリ“さんいん”ご縁ナビ（以下、「ご縁ナビ」）を通じ、地方公共団体および様々な団体と連携して、地域住民や観光客等へ山陰の事業者（以下、「お店」）をＰＲすることによる集客支援や、セミナー開催・情報提供等によるお店の経営課題解決支援などがねらい。 ・当行としては、本取組を通じて、お店とのリレーションを深め、販路拡大・資金調達面などの支援を行う。また、キャッシュカード・クレジットカード一体型カード「しまぎんピスカ」（以下、「ピスカ」）の地域での利用促進をねらう。
取組の内容	・当行との取引有無に関わらず、ご縁ナビが有するお店検索機能を無償で提供し、山陰のお店の情報を掲載。 ・主要なアプリ・ストアでご縁ナビを無料提供のうえ、各種媒体を通じて、当行顧客だけでなく、地域住民や観光客等へ広くＰＲを実施。 ・ピスカ会員だけでなく、観光客や連携する団体の会員など、お店が任意で様々な利用者に特典提供ができる仕組みを特徴とする。 ・地域振興関連でコーアガス島根㈱（会員組織を運営）や益田商工会議所、地産地消振興関連（地産地消に取り組む店を認証・認定）で島根県や鳥取市、観光振興関連で隠岐の島町観光協会や出雲大社正門前商店街、松江市、特産品・伝統工芸品振興関連で島根県物産協会等官民問わず様々な団体と、支援制度の相互案内や保有データ（店舗情報、写真）の活用などのＰＲの面で連携し、様々な分野のお店を掲載・ＰＲ。さらに、産業振興に関する情報・意見交換も実施。 ・公共交通機関（ＪＲ西日本松江支店、隠岐汽船㈱、隠岐空港、一畑電車㈱等）や観光案内所（各観光協会等）の協力の下、駅・空港等にご縁ナビのパンフレットを配置し、観光客等に幅広くＰＲ。また、H28.10の島根県物産協会との連携以降、島根県アンテナショップ「にほんばし島根館」へのパンフレット配置や東京メトロ構内に設置のフリーペーパーへの広告掲載など、都内でのＰＲも実施。 ・このほか、お店に経営課題アンケート等も実施。これを踏まえ、地方公共団体や各種団体と連携した情報提供やセミナー開催等も随時実施。これまでの主な実績としては、㈱ぐるなびと連携し、飲食店（観光客対策）や生産者（販路拡大）向けのセミナーを共催。
成果（効果）等	・掲載業種（グルメ等観光業種だけでなく、生活密着業種も対象）、掲載条件（当行との取引有無は問わない）、特典提供条件（特典を受けるにあたり、クレジットカードでの商品・サービス購入が必須でない）等を限定しなかった点が様々な連携に繋がり、H30.3.31時点で実績は2,000店舗程度と順調に推移。

〔銀行名：トマト銀行　〕

タイトル	本業支援アクション先活動の取り組みについて

動機（経緯等）

「本業支援」とは企業のお客さまの現状の経営環境、商流、強み弱み等を深く理解し、将来の経営目標達成のための経営課題解決に向けたお手伝いをすることにより、お客さまの売上増加や経営効率の向上等に寄与し、お客さまの利益拡大や成長・発展に貢献することであり、お客さまから感謝され、その結果として当社の事業性融資や役務収益等の拡大につなげていく活動です。

当社では平成 28 年度よりその趣旨のもと、「本業支援アクション先活動」を実施しており、当社として今後とも特に応援していきたい企業を選定し、経営レポート（事業性評価シート）を作成しお客さまへ開示することで、お客さまの経営課題解決に向けたトマト銀行としての本業支援策をお客さまにコミットし、課題解決に向け継続的に本業支援に取組んでいます。

取組の内容

■平成 28 年度～平成 29 年度

メイン行として事業の成長を通じて更なる深耕を図りたい先、サブ行以下で今後の事業の成長が見込めメイン化を図りたい先を選定し「事業の本業支援」を行っています。（Ⅰ型）

平成 28 年度	平成 29 年度上期	平成 29 年度下期	累計
各自 1 先（実績）	各自 2 先（実績）	各自 2 先(実績)	各自 5 先(実績)
全店 262 先（実績）	全店 525 先（実績）	全店 525 先(実績)	全店 1,312 先(実績)

※各自とは支店長、次長、渉外担当役席、渉外係

■平成 30 年度

銀行の本来業務である「財務の本業支援」（リファイナンスや短期継続融資による抜本的な資金繰り支援）を実践するとともに、「財務の本業支援」を支える「事業の本業支援」をセットで行うことで、お取引先を元気にしていくとともに当社自身も成長していくビジネスモデルを展開しています。（Ⅱ型）

平成 30 年度上期	平成 30 年度		
Ⅰ型(新規)	Ⅱ型(既存Ⅰ型から移行)	Ⅱ型(新規)	Ⅱ型(合計)
73 先	282 先	172 先	454 先

成果（効果）等

平成 28 年度　　本業支援実施施策数　2,496 件　成約 258 件
平成 29 年度上期　本業支援実施施策数　3,818 件　成約 192 件
平成 29 年度下期　本業支援実施施策数　3,698 件　成約 126 件
（平成 30 年 7 月末現在）　　計　10,012 件　　576 件

本業支援アクション先活動　本格展開！

～「経営レポート（事業性評価シート）」作成先　平成31年3月　2,000先へ　～

本業支援アクション先活動とは・・・

お客さまのライフステージ（創業から事業承継）に徹底的に寄り添い、
様々なニーズに対して全社を挙げて迅速かつ的確にお応えすることで、
お取引先企業の業績や企業価値の向上に貢献し、お客さまの経営力「稼ぐ力」を高めていく支援活動です。

アクティブリスニング（積極的傾聴）

お客さまに徹底的に寄り添い、アクティブリスニング（積極的傾聴）により、「お客さまを知る」活動に努め、業種特性・業務の流れや真の経営課題・潜在ニーズ等を理解するとともに、事業内容や成長可能性等を適切に評価します。

本業支援策の実行

お客さまの真の経営課題や潜在ニーズ等の解決に向けた提案やソリューションを提供し、お客さまの経営力「稼ぐ力」の向上や将来ビジョンの達成を支援します。

お客さま

アクティブリスニング
（積極的傾聴）

経営課題
ニーズ

本部

情報共有化

組織的対応

営業店

情報・ニーズの把握・分析
最適なソリューションの検討

「経営レポート」の作成
＝「事業性評価シート」

①　お客さまを知る活動
- 事業内容や商流
- 業種・業界特性
- 業務の流れ
- 真の経営課題
- 潜在ニーズ　など

②　方向性策定（評価）
- 強み、弱みの把握
- 今後の見通し
- 将来ビジョン
- 成長可能性　など

お客さま

経営力「稼ぐ力」
の向上

最適なソリューションの
提供・実施

営業店

本部・外部専門家による
多様なサポート

- **真の経営課題・潜在ニーズ等の解決に向けた本業支援を実施**
  - 販売促進、新商品等開発支援（産学官連携等）
  - 生産性向上
  - 販路拡大・仕入先・外注先紹介（商談会等）
  - ビジネスマッチング
  - 相続・事業承継対策
  - 各種提案営業ツール　など

〔銀行名：トマト銀行〕

タイトル	地元企業および大学の産学連携による共同開発研究をコーディネート
動機（経緯等）	・廃棄物処理業を営んでいる取引先（藤クリーン㈱）が、従来の処理による発生する産業廃棄物残渣（解体した建物を分別する際に発生する「がれき」）から再生土を作り、それを商品化したいというニーズを聴取しました。 ・理由としては、産業廃棄物残渣から再生土を作ることに成功すれば、当該企業に持ち込まれる廃棄物のリサイクル率が向上し、資源の有効活用が実現するとともに、岡山県への廃棄物処理場に持ち込む量が激減するため、自然環境への影響が軽減されるほか、当該企業の輸送時間と処分代金のコスト軽減に繋がるなどのメリットが期待出来ます。
取組の内容	・ニーズを聴取後、岡山理科大学に相談したところ、粉体工学研究を専門としている教授の紹介を受け、両者を引き合わせた結果、協働による開発研究を開始することになりました。 （岡山理科大学とトマト銀行は、平成 21 年 10 月 8 日付で産学連携の推進等を内容とする業務連携・協力に関する包括協定を締結しています。） ・また、岡山県産業振興財団とも引き合わせ、同財団の提案により「岡山県資源循環推進事業（技術開発事業）」への応募、およびその事業を推進にする場合に支給される補助金「平成 29 年度循環型社会形成推進モデル事業技術開発事業費等補助金」の申請も行いました。 ＜　共同研究の内容　＞ （1）研究のテーマ：　解体した建物の「がれき」（建設混合廃棄物残渣）の再資源化に向けた高度選別技術の開発研究 （2）研究開始日：　平成 29 年 11 月 1 日 （3）研究内容：　有効な選別技術がなくリサイクルされずに埋め立てられている解体した建物の「がれき」（建設混合廃棄物残渣）について、流動層と振動層を融合した新規選別技術を開発し、土砂は高品質の改良土に、有機物はサーマルリサイクルの燃料に、それぞれ再資源化することを目的として、高度選別技術を開発する。
成果（効果）等	・平成 29 年 10 月 18 日、「岡山県資源循環推進事業（技術開発事業）」の承認を受けました。 ・平成 29 年 10 月 31 日、「平成２９年度循環型社会形成推進モデル事業技術開発事業費等補助金」の交付決定通知を受けました。 ・平成 29 年 11 月 1 日、上記の共同研究を開始しました。

BANK トマト銀行

NEWS RELEASE

夢をかなえ、地域の未来を創造する銀行

平成２９年１２月１日（金）

岡山理科大学との産学連携事業の取り組みについて

- 藤クリーン株式会社と岡山理科大学との産学連携を当社がコーディネートし、解体した建物の「がれき」の再資源化に向けた高度選別技術の開発研究がスタートしました。

株式会社トマト銀行（取締役社長 髙木 晶悟）は、藤クリーン株式会社（代表取締役 松田 一寿）と岡山理科大学との産学連携をコーディネートし、解体した建物の「がれき」の再資源化に向けた高度選別技術の開発研究がスタートいたしましたので、お知らせいたします。

本件は、当社がコーディネートした同大学との産学連携の第３号案件となります。

当社は、中期経営計画の重点施策である地方創生と地域経済の活性化への貢献に向け、地域のお客さまを積極的に支援してまいります。

記

1　産学連携の内容

（１）研究のテーマ

解体した建物の「がれき」（建設混合廃棄物残渣）の再資源化に向けた高度選別技術の開発研究

※今回の開発研究は「岡山県資源循環推進事業（技術開発事業）」として岡山県から承認された事業です。

（２）研究開始日

平成２９年１１月１日（水）

（３）内　容

有効な選別技術がなくリサイクルされずに埋め立てられている解体した建物の「がれき」（建設混合廃棄物残渣）について、土砂は高品質の改良土に、有機物はサーマルリサイクルの燃料に、それぞれ再資源化することを目的として、高度選別技術を開発する。

2　藤クリーン株式会社の概要

所　在　地	岡山市南区浦安本町１３３－２
設　　立	平成元年１月
資　本　金	２０百万円
業務内容等	建設廃物中間処理、産業廃棄物収集運搬、産業廃棄物最終処分 ※当該企業は、エコアクション２１認証を取得しているほか、岡山ＥＳＤ（持続可能な開発のための教育）プロジェクト参加団体として認定されており、廃棄物処理を通じて美しい地域環境の保全と企業の持続的繁栄に貢献し、常に新たなるサービス提供に挑む「環境価値創造企業」を目指しています。

3　岡山理科大学の概要

所　在　地	岡山市北区理大町１－１
設　　立	昭和３９年４月
学　部　等	理学部、工学部、総合情報学部、生物地球学部、教育学部、経営学部 ※ 同大学は、６学部１９学科１コースをもち、実験棟など数多くの研究施設を備え、理工系全般にわたる最先端の教育体制を強みとしています。

以　上

本件に関するお問い合わせ先	コンサルティング営業部 中田	TEL 086-800-1820
報道関係のお問い合わせ先	経営企画部（広報担当）光貿（みつぎね）・俣野	TEL 086-221-1145

〔銀行名：もみじ銀行〕

タイトル	アンテナショップの開催
動機（経緯等）	県内中山間地域（島嶼部含む）の観光誘致、定住促進、農業漁業生産者等の販路開拓支援による取引先や自治体との関係強化を目的として、広島市内中心部で地元産品の販売を行う「もみじアンテナショップ」を開催しています。
取組の内容	【もみじアンテナショップ】 広島県内の自治体および事業者に参加を呼びかけ、広島市中心部に「産直市」のような形で出店いただき、広く地域産品の販路拡大や、観光誘致を実施していただきます。 広島市中心部の主要商業エリアである紙屋町・八丁堀地区のほか、広島駅近辺の新しい集客スポットである「川の駅」などで開催しており、中山間地域の自治体や事業者の皆さまに新しい広報と販売の機会を提供する取組です。 特定の自治体のみで行う場合のほか、複数の自治体・事業者が出店する中産間地域合同開催の実績もあり、各自治体の出店広報として売上・収益実績も良く、出店事業者の皆さまからご好評をいただいています。
成果（効果）等	【開催実績（ご参加自治体・順不同）】平成30年3月までに計９回実施 （単独開催）三次市、江田島市、府中市、大崎上島町、安芸高田市、北広島町、神石高原町 （合同開催）広島市（佐伯区）、廿日市市、大竹市、庄原市、安芸太田町

〔銀行名：もみじ銀行〕

タイトル	地方創生専門コンサルティング会社「YMFG ZONE プラニング」との連携
動機（経緯等）	地方創生専門の自治体向けコンサルティングを行うグループ会社「YMFG ZONE プラニング」（平成 27 年 7 月設立）と連携して、公募型プロポーザルの応札や地方版総合戦略の実現に向けた各種取り組みを行っています。
取組の内容	【地方創生５つの柱】 YMFG ZONE プラニングは、「点（個人・個社）」ではなく「面（地域・経済レイアウト、事業環境提供等）」の視点でのコンサルティング業務を展開し、地方創生のキーワードである地域・域内企業の生産性向上に向けた総合的な事業活動支援を行っています。 (1)　中堅・中小企業成長基盤整備 (2)　ビジネスデータベース整備 (3)　オープンイノベーション (4)　地域インフラ整備 (5)　労働生産性の向上
成果（効果）等	【連携実績】 ・ チャレンジ・里山ワーク拡大事業（広島県） ⇒中山間地域のサテライトオフィスへの企業誘致を目的としたモニターツアーの実施事業 ・ 地域経済の見える化・共有化推進事業（ＲＥＳＡＳ普及促進事業）（広島県） ⇒ＲＥＳＡＳの普及促進に向けた各種セミナーやカフェ形式のワークショップ等を県内各所で開催 ・ 広島県ベトナム食品商談会 2017、2018（広島県） ⇒広島県事業者の海外販路拡大に向けたベトナムでの商談会と事前セミナー、アフターフォローを実施 ・ 広域都市圏観光振興の運営等委託業務（広島市） ⇒島しょ部、西国海道、プロモーション、特産品の４つのワーキングに分科し、広島の観光振興を推進する会議体を運営 ・ 広島県、広島労働局との「働き方改革に係る連携協定」締結 ・ 大崎上島町との「地方創生に関する包括連携協定」締結　等

〔銀行名：西京銀行〕

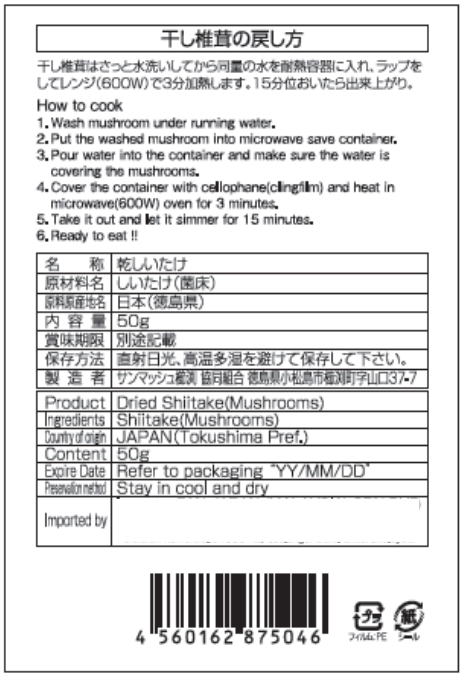
タイトル	さいきょうぶちうまコレクション2017 in 高雄
動機（経緯等）	お客さまの台湾への販路開拓・拡大を目的に開催 台湾第2の都市、高雄市にて実施
取組の内容	開催日時：平成29年12月16日（土）～平成29年12月17日（日）　2日間 場所：漢神巨蛋購物広場（高雄アリーナショッピングモール） 事業者及び出展商材：株式会社井上商店（しそわかめ、おかゆ） 株式会社ヘルシーライフ（混合茶） 山口地ビール株式会社（クラフトビール） 株式会社小澤（抹茶ロールケーキ、抹茶生チョコレート） 美祢ブルーベリーガーデン（ブルーベリージャム）
成果（効果）等	［商談実績］ 株式会社井上商店（しそわかめ、しそひじき、夏みかんわかめ、かに雑炊スープ、かき雑炊スープ、生姜おかゆ、おかゆ（カニスープ仕立て） 株式会社ヘルシーライフ（チャーミングキュット、フレグランスチャーミング） 山口地ビール株式会社（ヴァイツェン、スタウト、ペールエール、萩ゆずエール） 株式会社小澤（まほうのつゆ、まほうだし、健康ゆず茶）

〔銀行名：西京銀行〕

タイトル	第８回留学生と企業経営者の交流会 DISCOVER YAMAGUCHI
動機（経緯等）	山口県を中心とした地域企業への就職を希望する外国人留学生と、海外展開等を目的に外国人の採用を検討している企業のマッチングを目的に開催 共催：山口県、山口大学
取組の内容	開催日時：平成 30 年 6 月 23 日（土）　13：30～17：00 日程：13：30～13：35　主催者挨拶 13：35～13：55　留学生自己紹介 14：00～16：50　グループディスカッション（30 分×5 回） 参加料：無料
成果（効果）等	留学生就職実績：過去３名

〔銀行名：徳島銀行〕

タイトル	農産品の海外販路開拓支援への取組み
動機（経緯等）	・ 徳島銀行では輸出による農産品の販路開拓支援に注力しており、農業法人に対し海外のスーパーマーケットや輸出商社を紹介するなど、取引先の商機拡大を図っている。 ・ 平成 29 年 10 月には、「菌床しいたけ」を生産する取引先に対し、マレーシアにおいて輸出卸売業を営むバイヤー企業との商談機会を設定。加えて、行政の補助金を利用し、「輸出に適した商品パッケージの作製」を提案し、取引先の海外販路開拓を総合的にサポートした。 【背景】 ・ 農業は徳島県の主要産業の一つとなっている。その中でも、「菌床しいたけ」の生産量は全国一位であり、地域特産品として販売強化を図るべき品目と位置づけ。一方で、今後 国内マーケットは縮小が予想されており、早い段階から海外へ目を向け、対応していくことが重要となっていた。
取組の内容	・ 菌床しいたけの生産を行うＡ社は、少子高齢化による国内マーケットの縮小が予想される中で海外販路の開拓が必要であると認識するも、海外ビジネスの経験やノウハウのないことが課題となっていた。そこで、マレーシアにおいて、日本産品の輸出卸を営むバイヤー企業との商談を当行にて設定し、乾燥しいたけの取引が成約したもの。 ・ また、海外取引に際し、『海外用商品パッケージ』の作製について当行から提案。「安全・安心で、美味な日本産品であることをアピールするため生産者の顔写真を使用する」、「現地の食文化に合わせた調理例を載せる」など、当行の海外展開支援担当者がパッケージデザインについてアドバイスを行うとともに、英訳のサポートを実施。 ・ 加えて、地方行政が実施する輸出促進のための補助事業（とくしま輸出バリューチェーン構築支援事業）を紹介。パッケージの作製にかかった費用の 1/2 を補助金で賄い、コストを抑えつつ、海外販路開拓を実現することができた。
成果（効果）等	・ 取引成約に至った乾燥しいたけについては、現地日系百貨店や地場スーパーで販売され、年間売上 30 万円程度が見込まれており、Ａ社の売上向上に資する取組みとなった。またＡ社は、当該商談以降も更なる販路開拓を目指し展示会や商談会に参加するなど海外展開に対し積極的に取り組んでおり、海外ビジネスへの挑戦を後押しする支援となった。 ・ 当行においては、バイヤーとの商談機会の設定だけでなく、行政の補助事業を利用し輸出用パッケージを作製するなど、総合的な海外販路開拓支援を実施したことで、Ａ社とのリレーション強化に繋がる案件となった。



干し椎茸の戻し方

干し椎茸はさっと水洗いしてから同量の水を耐熱容器に入れ、ラップをしてレンジ(600W)で3分加熱します。15分位おいたら出来上がり。

How to cook

1. Wash mushroom under running water.
2. Put the washed mushroom into microwave save container.
3. Pour water into the container and make sure the water is covering the mushrooms.
4. Cover the container with cellophane(clingfilm) and heat in microwave(600W) oven for 3 minutes.
5. Take it out and let it simmer for 15 minutes.
6. Ready to eat !!

名　称	乾ししいたけ
原材料名	しいたけ(菌床)
原料原産地名	日本(徳島県)
内 容 量	50g
賞味期限	別途記載
保存方法	直射日光、高温多湿を避けて保存して下さい。
製 造 者	サンマッシュ椪渕 協同組合 徳島県小松島市椪渕町字山口37-7
Product	Dried Shiitake(Mushrooms)
Ingredients	Shiitake(Mushrooms)
Country of origin	JAPAN(Tokushima Pref.)
Content	50g
Expire Date	Refer to packaging "YY/MM/DD"
Preservation method	Stay in cool and dry
Imported by	

4 560162 875046

輸出用に作製したパッケージ

マレーシア現地で販売されている様子

〔銀行名：香川銀行〕

タイトル	外国人技能実習生（介護分野）受入れ支援を目的とした海外視察、セミナー及び相談会の実施
動機（経緯等）	・わが国における急速な高齢化の進展と少子化に伴い、ヘルパー等の介護支援人材が今後大きく不足する状況の中で、平成２９年１１月に外国人技能実習制度に「介護職種」が追加されました。この実習制度を活用して支援人材の獲得を目指す医療機関や介護事業者の増加が見込まれます。 ・現在、EPA（経済連携協定）を通じて、インドネシア・フィリピン・ベトナムから年間７００名以上が EPA 介護福祉士候補者として日本へ入国している状況にありますが、当該３国は日系企業や他国企業が多く進出している国々でもあり、今後を見据えると、受入れできる優秀な人材の確保が困難となっていくことが想定されています。 ・そこで、優秀な外国人技能実習生確保の観点から、日系企業も含めた海外企業進出の歴史が浅く、親日国でもあるミャンマーを視察対象国として選定しました。
取組の内容	・実習制度を活用して支援人材の獲得を目指すお取引先の経営支援を目的として、平成２９年１１月に、ミャンマーへの海外視察を実施しました。 ・海外視察に参加できなかった事業者には、平成３０年３月及び４月に、視察に参加された香川県内の外国人受入れ管理団体から講師をお招きしたセミナーを実施しました。 ・１１月に解禁された介護分野における外国人技能実習制度の具体的な活用方法の説明及び視察についての報告がありました。また、セミナー後には、個別相談会を開催し、具体的な相談が行われました。
成果（効果）等	・参加いただいた事業者様につきましては、現在、ミャンマーからの実習生受け入れを早期に達成すべく、具体的準備に取組んでいただいています。 ・介護支援人材の不足に対する支援に繋がります。

外国人技能実習生（介護分野）受入れ支援を目的とした海外視察、セミナー及び相談会の実施

香川銀行・徳島銀行・大正銀行共催

第10回トモニ医業経営セミナー

参加無料

～外国人技能実習制度（介護分野）活用セミナー兼個別相談会～

昨年11月、「外国人技能実習制度」に対象職種として「介護」が追加され、技能実習生として外国人介護人材の受入れが可能となりました。少子高齢化の進展に伴い、要介護者等の介護利用者は今後ますます増加していく一方で、介護支援人材は不足することが予想されています。

そこで、外国人技能実習制度活用をご検討されていらっしゃる事業者様を対象として、制度活用支援セミナー及び個別相談会を開催します。受入れ対象国として、ミャンマー連邦共和国を中心とした内容となっています。

講師　医療介護環境協同組合
常務理事　前田直宏氏、田中佑也氏

対象　・外国人技能実習生（介護分野）受入れを検討中の医療法人・介護事業者様

募集人数　・５０名（先着順とさせていただきます。）

日程・場所　・平成３０年３月２９日（木）、平成３０年４月７日（土）
①セミナー　：１４時～１６時（受付開始１３時３０分）
②個別相談会：１６時～
※両日ともに開催内容が同様ですので、ご都合の良い日程をお選びください。
・香川銀行　洗心会館２階研修室（香川県高松市西内町２－２７）
※駐車場がございませんので、近くのコインパーキング等をご利用ください。

参加費用　・無料です。ただし、事前にお申込みが必要です。

申込締切　・各開催日の３日前まで

お問合せ　・香川銀行　営業店統括部　■TEL：087-812-5140（担当：冨野）

下記申込書にご記入のうえ、ＦＡＸでお送りいただくか、お取引店の担当者にお渡しください。

FAX:087-861-3504 香川銀行営業店統括部

『第１０回トモニ医業経営セミナー』申込書

法人名			
（ふりがな）参加者名	お役職（　　）	お役職（　　）	
ご住所	〒　－		
TEL	－　－	お取引店	
参加希望日	□ 3月29日(木)	□ 4月7日(土)	
個別相談会	□ 参加する	□ 参加しない	
ご相談のポイント	（当日のご相談内容をご記入ください）		

※ご記入いただきました情報は、本相談会の運営にのみ使用いたします。

香川銀行　TOMONY HOLDINGS

視察を踏まえたセミナーの開催

海外視察の状況

〔銀行名：香川銀行〕

タイトル	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
動機（経緯等）	・当行ではトモニ HD グループの共同施策として、ネーミングライツを活用したスキームにより、平成 22 年 10 月より、東京ＪＲ有楽町駅前の東京交通会館１階にて、アンテナショップ「徳島・香川トモニ市場～ふるさと物産館～」の運営を支援しており、お取引先の首都圏でのＰＲ及びビジネスマッチング拠点として、また、香川県、徳島県の地域情報発信拠点として、地方創生の観点からも活用されています。 ・東京以外においても、同様な取り組みとして、地域産品の出品場所を探していました。
取組の内容	・当行八幡浜支店のお取引先である株式会社アゴラ様が「道の駅八幡浜みなっと」内で「アゴラマルシェ」を運営していました。 ・当行グループのお取引先の地域産品をいろいろなところで販売したいという趣旨にご賛同いただき、「アゴラマルシェ」内に「トモニ市場 in 八幡浜」を開設する運びとなりました。 ・「道の駅八幡浜みなっと」は、海産物直売所や産直施設、観光案内所等を併設する複合施設で、年間 100 万人超の利用者がある、まちのシンボル的施設で、大分県とのフェリー航路がある四国の西の玄関・八幡浜港の近くに立地することから、四国内だけでなく九州への販路拡大・ＰＲにもつながり、地域経済の活性化に寄与するものと考えています。
成果（効果）等	・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ができます。 ・四国、九州地方に向けたＰＲの場としての活用ができます。 ・情報発信拠点としての活用ができます。 ・当行グループとして、アンテナショップ等を活用した情報発信やお取引先の販路拡大支援等を通じて、地方創生に努めています。

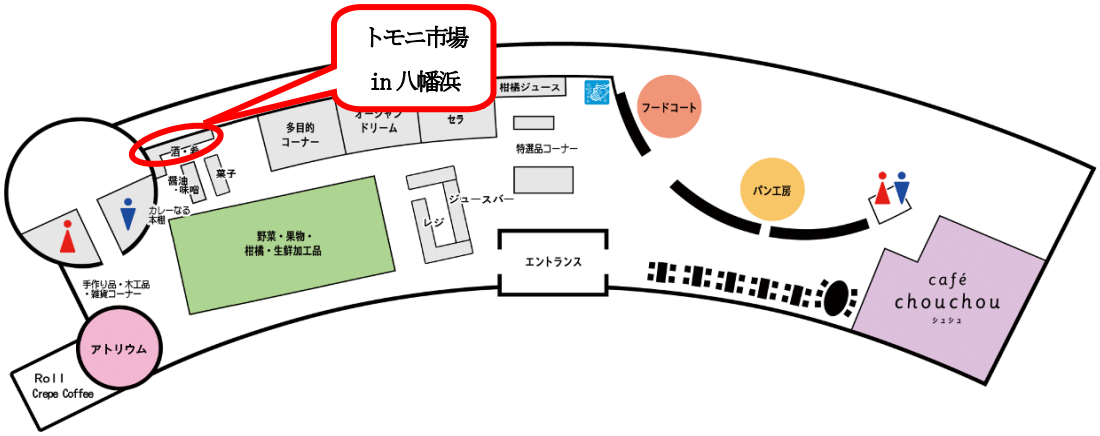
愛媛県八幡浜市へのアンテナコーナー「トモニ市場 in 八幡浜」の開設による販路拡大支援

八幡浜みなっと周辺地図

店舗概要

【店舗概要】	
①店舗名称	『トモニ市場in八幡浜』
②店舗場所	愛媛県八幡浜市沖新田1584 道の駅みなっと・アゴラマルシェ内
③店舗運営者	株式会社アゴラ
④販売面積	幅100cm×高さ180cmの陳列棚を2台
⑤営業時間	８：30～18：00（年中無休）
⑥開設日	平成30年４月３日（火）

アゴラマルシェ店内図面



店内写真

〔銀行名：香川銀行〕

タイトル	地方創生の連携協定を締結した２市３町との地域産品の販路拡大支援及びＰＲ支援の取組み
動機（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」を締結しています。 ・また、当行では、お取引先の首都圏での地域産品の認知度向上、ビジネスマッチング機会の増大、地域の情報発信を目的として、トモニHDグループとして、ネーミングライツのスキームを活用した徳島･香川の物産を販売するアンテナショップ「徳島・香川トモニ市場～ふるさと物産館～」を、平成 22 年より、東京有楽町で開設しています。 ・当アンテナショップの入居する東京交通会館１階では、「交通会館マルシェ」が継続的に開催されており、地域の事業者にとっては、首都圏で実際に出向いて販売することもできる場所となっています。 ・このアンテナショップとマルシェを活用して、販路拡大支援及びＰＲ支援を実施しました。
取組の内容	・平成 29 年 10 月に、東京交通会館前ピロティにて「香川特産品フェア」を開催しました。それぞれ、丸亀市の骨付鳥、善通寺市の讃岐もち麦ダイシモチなど、地域の特産品の販売を行いました。 ・また、一過性のイベントだけでなく、アンテナショップには香川県に興味のある人たちが買いものに訪れるということを利用して、アンテナショップ店内での移住定住促進用の動画等を放映し、また、情報発信として、ＰＲラックにて各市町のふるさと納税やイベント関連資料の配布を行いました。
成果（効果）等	・各市町では、観光誘致や移住定住促進用の動画等を作成していたものの、これまで活用する場所があまりなかったようですが、常設のアンテナショップの店内で放映することにより、一定の効果が見込まれます。 ・また、ふるさと納税やイベント関連資料についても、東京で配布できる場所が増えたことで情報発信につながります。

地方創生の連携協定を締結した２市３町との地域産品の販路拡大支援及びＰＲ支援の取組み

交通会館マルシェを活用した
香川特産品フェアの開催

アンテナショップ
「徳島香川トモニ市場」での
ＰＲラックの活用

アンテナショップ「徳島香川トモニ市場」での
移住・定住、観光誘致動画の放映

〔銀行名：愛媛銀行〕

タイトル	ゆうちょ銀行との「えひめ地域活性化ファンド」の共同設立
動機（経緯等）	・当行は全国に先駆けて、ファンドを通じた地域の事業支援を行ってきました。すでに、農業法人へ投資を行う「えひめアグリファンド」、6 次産業を推進するための「えひめガイヤ成長化支援ファンド」、ベンチャー企業や将来性のある企業を育てるための「えひめベンチャーファンド」等の 3 つのファンドを運営し、それぞれに実績を上げております。 ・この度、4 つ目のファンドとして、愛媛県を中心とした四国地方経済の発展、ひいては地方創生への貢献を目的に、ゆうちょ銀行と共同で「えひめ地域活性化ファンド」を設立しました。なお、ゆうちょ銀行と連携したファンドの設立は、四国地方では初めての取り組みとなります。
取組の内容	1．「えひめ地域活性化ファンド」について （1）名称 えひめ地域活性化投資事業有限責任組合（えひめ地域活性化ファンド） （2）設立日 2018 年 3 月 30 日 （3）出資者 愛媛銀行…1.4 億円（有限責任組合員） ゆうちょ銀行…1.4 億円（有限責任組合員） ひめぎんリース㈱…0.1 億円（運営会社、無限責任組合員） フューチャーベンチャーキャピタル㈱…0.1 億円（運営会社、無限責任組合員） （4）出資対象企業 愛媛県を中心に地域活性化に寄与する創業・第二創業及び成長性の高い未上場企業
成果（効果）等	・3 月の設立以降、第一号投資先としてアフレル株式会社に投資を実行しました（投資実行日：7 月 24 日、投資内容：株式投資 25,000 千円）。当社は、キャビアフィッシュの養殖事業に進出し 10 年の先である中央道路株式会社から第二創業した先であり、地域に新たに雇用を創出します。愛媛県四国中央市独自のブランド構築をするために、当社と日本イタリア料理教会の鈴木弥平シェフ（東京）とのマッチングを行い、キャビア、キャビアフィッシュの新商品の開発を行います。

News Release

平成30年3月30日

各　位

愛媛銀行

「えひめ地域活性化ファンド」への出資について

当行（頭取　本田 元広）と株式会社ゆうちょ銀行（取締役兼代表執行役社長 池田 憲人）は、連携して「えひめ地域活性化ファンド（えひめ地域活性化投資事業有限責任組合）」に出資することを決定しましたので、お知らせいたします。

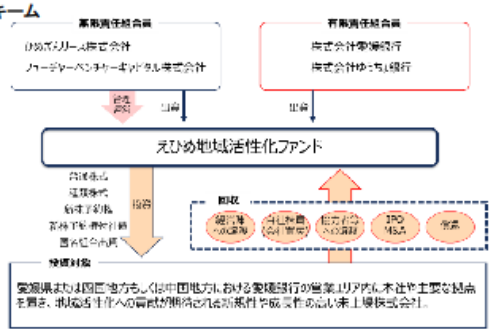
当行とゆうちょ銀行は、本ファンドへの出資をきっかけに、地域経済の活性化、ひいては地方創生に貢献して参ります。なお、地域金融機関とゆうちょ銀行が連携したファンドの設立は、本ファンドが四国地方では初めての取組みとなります。

記

1.「えひめ地域活性化ファンド」の概要

名　称	えひめ地域活性化ファンド
ファンド総額	3億円（うち、当行 1.4 億円）
投資対象	愛媛県を中心に地域活性化に寄与する創業・第二創業及び成長性の高い未上場企業
設立日	平成30年　3月30日
存続期間	平成39年12月31日まで
ファンド運営会社	ひめぎんリース株式会社（当行子会社） フューチャーベンチャーキャピタル株式会社

2. ファンドスキーム



以上

“成を張る”未文への挑戦

【お問い合わせ先】　愛媛銀行　企画広報部　　TEL 089(933)1111

愛媛銀行

News Release

平成30年7月24日

各　位

愛媛銀行

えひめ地域活性化ファンド（第一号案件）
アフレル株式会社に投資しました！

当行（頭取　西川　義教）は、平成 30 年 3 月 30 日に設立された「えひめ地域活性化投資事業有限責任組合（株式会社ゆうちょ銀行との共同出資ファンド）」の第一号投資先として、アフレル株式会社に投資しましたので、下記のとおりお知らせします。

記

1.　投資の概要

投　資　先	アフレル株式会社　（https://afrel-web.com/）
代　表　者	代表取締役　西澤　直城
本 社 住 所	愛媛県四国中央市金生町山田井 818 番地 1
設　立　日	平成30年7月2日
事 業 内 容	キャビア、キャビアを使用した化粧品の販売、 キャビアフィッシュ（チョウザメ肉）の販売
投資形態・金額	株式投資・25,000千円

2.　投資先の紹介

（1）当社は、キャビアフィッシュの養殖事業に進出し 10 年の先である中央道路株式会社から第二創業した先であり、地域に新たに雇用を創出します。

（2）愛媛県四国中央市独自のブランド構築をするために、当社と日本イタリア料理協会の鈴木弥平シェフ（東京）とのマッチングを行い、キャビア、キャビアフィッシュの新商品の開発を行います。

3.　えひめ地域活性化ファンドの概要

名　　称	えひめ地域活性化投資事業有限責任組合 （地域金融機関とゆうちょ銀行が連携した四国で初めてのファンド）
設　立　日	平成30年3月30日
運 用 期 間	平成39年12月31日まで
規　　模	3億円
出　資　者	無限責任組合員：ひめぎんリース株式会社（当行子会社）、 フューチャーベンチャーキャピタル株式会社 有限責任組合員：株式会社愛媛銀行、株式会社ゆうちょ銀行
投 資 対 象	愛媛県を中心に地域活性化に寄与する創業・第二創業及び成長性の高い未上場企業

以上

変革への挑戦 ~すべてはお客さまのために~

【お問い合わせ先】　愛媛銀行　企画広報部　　TEL 089(933)1111

愛媛銀行

〔銀行名：高知銀行〕

タイトル	金融の薩長土肥連携による販路拡大支援
動機（経緯等）	当行は、平成 28 年 3 月 3 日に南日本銀行（鹿児島県）・東山口信用金庫（山口県）・幡多信用金庫（高知県）・佐賀共栄銀行（佐賀県）と金融の薩長土肥連合として「薩長土肥包括連携協定」を締結しております。また、鹿児島県・山口県・高知県・鹿児島県の各県行政機関では、幕末維新をテーマとしていた観光等の各プロジェクトが進んでおり、大河ドラマ『西郷どん』の放映など、明治 150 年を契機に、薩長土肥の機運があらゆる場面で高まっています。こうした事象を背景に、金融の薩長土肥連合では、地方創生に向けた協働事業として、食の商談会を通じた地域交流の拡大をサポートすることを目的として、地域金融機関 5 行庫の取引先企業を対象に商談会を平成 30 年 1 月 17 日に開催しました。
取組の内容	「大政奉還 150 年」から、「明治維新 150 年」を迎えており、幕末・維新期の日本を大きく動かした人材を輩出した鹿児島県（薩摩）、山口県（長州）、高知県（土佐）、佐賀県（肥前）の 4 県に本店を置く当行・南日本銀行・東山口信用金庫・幡多信用金庫・佐賀共栄銀行の地域金融機関 5 行庫による「「薩長土肥連携首都圏バイヤー商談会 2018」を開催しました。この商談会は、今回が 2 回目の開催であり、高知･鹿児島･山口･佐賀各県の魅力ある食品などを取扱う出展企業に自社商品をアピールしていただくため、首都圏に販路を持つ百貨店やスーパーなどの有力なバイヤーを招聘し、事前予約制による個別商談を主体とした商談会を実施しました。
成果（効果）等	取引先参加企業 32 社（うち、当行出展支援企業 10 社）とバイヤー企業 41 社との商談は、222 件の個別商談が設定され、フリー商談を含めると 315 件の有効商談が行われました。商談会当日に 13 件の成約があり、現在も多数の商談が継続されていることから、今後の成約にも期待を持てる商談会となりました。

〔銀行名：高知銀行〕

<table>
<tr><td>タイトル</td><td>ベンチャー企業に対する成長支援</td></tr>
<tr><td>動機（経緯等）</td><td>○株式会社 Nextremer は、ＡＩ技術を活用した対話システムの研究開発および同システムによるサービスの提供を主に手掛けているベンチャー企業です。
○平成 28 年９月、当社と共同研究契約を締結の上、当行本店営業部のロビーに音声対話システム「頭取くんと秘書子ちゃん」を設置し、約１ヶ月間にわたり、同システムの実証実験に協力しました。
○この実証実験と並行して、金融面での支援についても検討を行い、平成 29 年８月、製品強化のための開発費用や事業拡大のためのマーケティング費用等次のステージに移行するための成長資金として、官民ファンドの株式会社産業革新機構と共同で総額４億７千万円（うち、当行７千万円）の投資を行いました。</td></tr>
<tr><td>取組の内容</td><td>○投資先の概要
<table><tr><td>投資先名</td><td>株式会社　Nextremer</td></tr><tr><td>代表者</td><td>代表取締役 CEO　向井　永浩</td></tr><tr><td>所在地</td><td>東京都板橋区成増一丁目 30-13　トーセイ三井生命ビル 10F（東京本社）
高知県南国市蛍が丘一丁目１番地１　南国オフィスパーク 3F（高知 AI ラボ）</td></tr><tr><td>設立</td><td>平成 24 年 10 月</td></tr><tr><td>事業内容</td><td>①AI を活用した対話システムの研究開発およびサービスの提供
②オープンイノベーション事業（他企業との共同開発・共同研究）</td></tr></table>○共同投資者の概要
<table><tr><td>投資者名</td><td>株式会社　産業革新機構</td></tr><tr><td>代表者</td><td>代表取締役会長　志賀　俊之</td></tr><tr><td>所在地</td><td>東京都千代田区丸の内一丁目４番１号</td></tr><tr><td>設立</td><td>平成 21 年７月</td></tr><tr><td>根拠法</td><td>産業競争力強化法</td></tr></table></td></tr>
<tr><td>成果（効果）等</td><td>○当行は、株式会社 Nextremer との共同での実証実験等を通じ、当社の将来性を評価した上で、投資実行に至った。なお、本件投資は、株式会社産業革新機構が初めて地方銀行と共同出資を実施した事例となりました。
○平成 29 年８月８日、高知県庁にて、当行森下頭取、株式会社 Nextremer 向井 CEO、株式会社産業革新機構志賀会長、尾﨑高知県知事の４者で共同の記者会見を実施しました。
○当行は、今後も様々な資金供給手法を活用し、優れた技術を持つベンチャー企業等の事業展開をサポートし、地域経済の活性化に貢献してまいります。</td></tr>
</table>

●平成29年8月9日　高知新聞記事

AI企業に4.7億円投資

高銀と革新機構　高知拠点の雇用増

官民ファンドの産業革新機構（東京）と高知銀行は8日、南国市に人工知能（AI）システムの開発拠点を構えるIT（情報技術）ベンチャー「Nextremer（ネクストリーマー）」（本社・東京）に、成長資金として計4億7千万円を投資したと発表した。同社は資金を研究開発に充当し、南国市の開発拠点「高知AIラボ」で雇用するエンジニアを現在の30人から、3年後は100人超に拡充する方針。（小笠原敏浩）

ネクストリーマーは2012年に設立され、事業内容はAIを活用した対話システムの研究開発など。高度な自然言語処理能力を持つシステムと各業界に特化した会話のシナリオベースなどを組み合わせて精度の高い応答を目指しており、高速道路サービスエリアの接客や高知銀行窓口の案内などで実証実験も行われた。

対話システムの開発は主に、15年に南国オフィスパーク（南国市）に設けた「高知AIラボ」が担っており、同社の全従業員55人のうち高知勤務が30人を占めているという。

産業革新機構は09年設立の2兆円規模のファンドで、これまでの投資は118件（計約1兆3千億円）。うち約8割が健康、医療・介護、IT（情報技術）などのベンチャー。今回、ネクストリーマーの技術に着眼した。既に「こうぎん地域協働ファンド」を通じて同社子会社に投資していた高銀も資同じ、銀行本体による直接投資に踏み切った。

投資額は、同機構が4億円、高銀が7千万円。

3者は8日、県庁で記者発表し、同機構の志賀俊之会長は「AIを使った課題解決や人とAIのコラボは成長性、革新性が見込まれる。地方に拠点を構える社会的意義も大きく、地方創生に役立っている」と投資理由を説明。高知銀行の森下勝彦頭取も「直接投資の）リスクをとるに値する案件」と期待を示した。

ネクストリーマーの向井永浩CEOは「業界がグローバル化し、競争が激しくなる中、（投資資金により）事業を加速させることができる。対話システムのマーケット、技術とも盛り上がっており、前にどんどん出たい」と意気込みを述べ、高知ラボの雇用拡大の見通しを示した。

〔銀行名：長崎銀行〕

タイトル	「ながさき地方創生応援ローン」の取扱い
動機（経緯等）	・地方創生や成長分野への事業に取組む企業・事業者の方を対象に、地元企業の雇用増加に向けた事業展開や設備投資、新事業の立ち上げ、医療・介護関連事業、地域再生事業等、「地方創生や成長基盤強化に資する取組み」を幅広く支援するため、平成 27 年 11 月より事業者向け商品「ながさき地域創生応援ローン」を取扱っております。
取組の内容	＜商品概要＞

商品名	ながさき地域創生応援ローン
対象	当行の営業エリア内で事業を営んでいる法人および個人事業主の方
資金使途	地方創生や成長分野にかかる設備資金、運転資金
融資形態	証書貸付
融資金額	1,000 万円以上
融資期間	設備資金、運転資金ともに原則、7 年以内
融資金利	当行所定の金利
取扱店	全営業店（23 ヶ店）

成果（効果）等	・平成 30 年 7 月末現在で、累計 32 件 1,997 百万円の取組み実績あり。

〔銀行名：熊本銀行〕

<table>
<tr><td>タイトル</td><td>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）</td></tr>
<tr><td>動機（経緯等）</td><td>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取組んでいる。</td></tr>
<tr><td>取組の内容</td><td>①　『食の祭典２０１７　Autumn in Fukuoka』
例年、ＦＦＧグループで開催する食品関連事業者向けの商談会「食の祭典 in 福岡」は、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行っている。平成２９年１１月１７日に開催した前回は、熊本県（第７回くまもと逸品商談会）、熊本市、宇城市、阿蘇市（フードチャレンジ商談会）との共催により、県内事業者４０社が参加。バイヤーは全国より４４社を招聘。
<table>
<tr><td>イベント名</td><td>『食の祭典２０１７　Autumn in Fukuoka』
①　ＦＦＧ食の商談会、②くまもと逸品商談会　　※同時開催</td></tr>
<tr><td>開催日時</td><td>平成２９年１１月１７日（金）、９：３０～１７：００</td></tr>
<tr><td>開催場所</td><td>福岡銀行本店ビル１０階</td></tr>
<tr><td>対象企業</td><td>食品関連企業（食品製造、加工業者および農産物生産者等）</td></tr>
<tr><td>参加資格</td><td>①　ＦＦＧ３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</td></tr>
<tr><td>構　　成</td><td>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</td></tr>
<tr><td>募集企業数</td><td>①　５０社、②３０社</td></tr>
</table>
②　『「食の魅力」発見商談会』
平成３０年６月２０日に東京で開催された『「食の魅力」発見商談会』に、熊本県の後援を得て２回目の参加。県内事業者３社が参加。
③　『ギフトカタログ「地方からの贈り物」』
平成３０年６月に、全国２２行が参加する『ギフトカタログ「地方からの贈り物」』に初参加。県内事業者４社（５商品）を掲載出展。</td></tr>
<tr><td>成果（効果）等</td><td>①　商談件数は延べ１６８件（１社あたり平均４．２件）。商談会後のアンケートにおいて、参加事業者の８５％が「大変満足」・「満足」と回答。商談結果については「商談がまとまった」・「制約の可能性がある商談が出来た」との回答が５７．４％と、参加事業者にとって、手応えのある結果となった。
②　展示商談が主体となるなか、個別商談も１０件行うことが出来た。当日の商談成約こそなかったものの、継続して商談を進めるバイヤーが２０社あり、今後の販路開拓に繋げることが出来た。
③　現在、カタログにより販売期間中（～１１月中）。</td></tr>
</table>

〔銀行名：宮崎太陽銀行〕

タイトル	お取引先企業と「地方物産品販売会」（主催：第一勧業信用組合）への参加
動機（経緯等）	・お取引先への販路開拓支援の一環としての取組み。 ・第一勧業信用組合が目指す「地産都消」（チサントショウ）への取組みに共鳴し参加。 ・「地産都消」とは、地方の特産品などを東京で付加価値を乗せ販売し、東京から地方へお金を戻すことで地方創生を目指した取組み。 ・当信用組合とは垣根を越えた取組みとして、平成 30 年 2 月に包括連携を締結。
取組の内容	・「地方物産品販売会」は第一勧業信用組合の本店（新宿区四谷）にて開催。 ・当行からはお取引先 3 社が参加。（①うちうみハーブ園、②㈱あゆの山水、③ケーキの店 Taiki） ・6 月 15 日（金）の販売会当日は、あいにくの雨にて客足を心配したが、当信用組合のお取引先が 400 名ほど来場。 ・ケーキの店 Taiki が販売したチーズ饅頭（地元のローカルなお菓子）などは、約 2 時間で 500 個を完売。 ・またレストランを経営する宮崎県出身のシェフが、うちうみハーブ園のトゥルシーティ（ハーブティ）を購入。 シェフが翌日に開催した自身の料理教室で生徒さんへ紹介頂き、その後お店でも提供頂くこととなった。
成果（効果）等	・宮崎の特産品などを首都圏で PR でき、また参加した企業 3 社とも相応の売上と利益を確保できた。 ・本件取組みについては、特に小規模事業者などへの販路開拓支援として継続していく方針。 ・最終的には宮崎から東京への直接ルートの確保や、ネットを通したリピーター獲得に繋げたいと考えている。

〔銀行名：南日本銀行〕

タイトル	広域連携による観光発展（明治維新観光定期預金）と販路拡大支援（南の逸品商談会へ参加）
動機（経緯等）	当行は明治維新を主導した４県５金融機関による「薩長土肥包括連携協定」を平成２８年３月３日に締結。広域連携することで地方創生に関する取組支援を進めています。又、平成３０年に明治維新１５０年を迎えるにあたり、行政サイドとも積極的に連携し地場産業と観光誘致に対する取組支援を行っています。
取組の内容	・「金融の薩長土肥連携～明治維新１５０年記念～」明治維新観光定期預金（吉田松陰編）を発売。本商品の抽選で４県のご当地物産や薩長土肥を巡る旅を５金融機関で相互にプレゼントします。薩長土肥４県の魅力を伝え、観光と地域経済の活性化に寄与します。 ・「薩長土肥連携首都圏バイヤー商談会 2016」を皮切りに、「南の逸品商談会 inTokyo2017」では特別枠で「薩長土肥ブース」を展開、山口県・高知県・佐賀県からもサプライヤーに出展を頂き新販路開拓支援を行いました。又、平成３０年１月１７日（木）には「薩長土肥連携首都圏バイヤー商談会 2018」も企画中。２回目となる今回はバイヤー数も前回を上回る４０社を招聘する予定となっています。
成果（効果）等	・明治維新観光定期預金（吉田松陰編）については募集金額１００億円を完売。 ・平成２８年１１月の「薩長土肥連携首都圏バイヤー商談会 2016」ではバイヤー数１７社、サプライヤー数２８社で開催。１１０件の個別商談が行われた。又、「南の逸品商談会 inTokyo2017」では長土肥からの参加サプライヤーは５社の出展を頂きました。来場者は４，０００名を超えバイヤーとの有効商談による交渉も継続中であります。

〔銀行名：沖縄海邦銀行〕

タイトル	沖縄大交易会への参画
動機（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。沖縄県内の食品・飲料製造業者等への、販路拡大支援・海外展開支援の一環とすることを目的として、2013 年より沖縄大交易会実行委員として参画した。
取組の内容	【沖縄大交易会 2017 開催状況】 (1) 開催目的…東アジアの中心に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、そのネットワークを活用し、日本全国の特産品等の海外販路拡大を図る (2) 開催日程…平成 29 年 11 月 21 日（月）・22 日（火） (3) 参加企業…①サプライヤー…251 社（県外 184 社、県内 67 社） ②バイヤー……270 社（海外 141 社、国内 66 社、フリー商談 63 社） (4) 開催場所…沖縄コンベンションセンター (5) 主　　催…沖縄大交易会実行委員会
成果（効果）等	総商談件数 3,297 件の内 25.1%を占める 827 商談が「成約」または「成約見込」の結果となり、前年と比較し 0.5%成約率は減少しているものの、「成約」及び「成約見込」の取引金額合計は 3 億 7,265 万円（前年比+2 億 2,936 万円）となっており、大幅に増加する結果となった。

Ⅱ

ライフステージに応じた企業支援を通じた地域の活性化

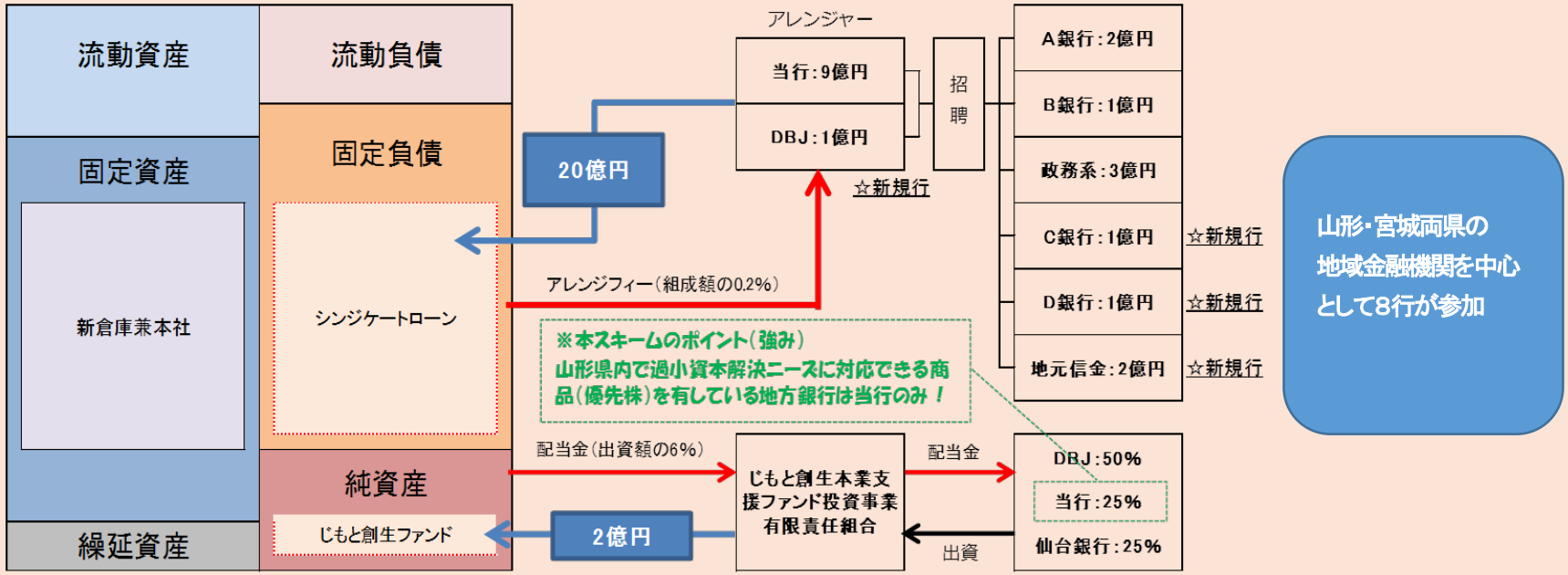
3 経営改善・事業再生支援
4 事業承継支援

〔銀行名：きらやか銀行〕

タイトル	ＴＫＣ提携ローン
動機（経緯等）	中小企業に対する円滑な資金供給を行うため、ＴＫＣ提携ローン『きずな』の取扱いを開始した。
取組の内容	融　資　対　象：ＴＫＣモニタリング情報サービスを利用している法人 ＜想定される先＞ ①　過度に長期借入金で資金調達しているため、毎月の償還額が多く、恒常的に資金繰り償還となっている先 ②　将来的にキャッシュフロー不足が予想され、予め手当したいニーズがある先 ③　3 年間の間に業況（CF）の改善が見込まれる先（3 ヵ年計画策定） 資　金　使　途：長期運転資金（借換を含む） 融　資　形　態：証書貸付 融　資　金　額：30 百万円 融　資　期　間：3 年以内 返　済　方　法：期日一括返済（期間中は利払いのみ） 融　資　金　利：当行所定金利 担　　保：無担保 保　　証：原則として代表者
成果（効果）等	➢　毎月の返済が不要（３年後に一括返済）なので、本資金で既存の長期借入金を一部返済することにより、最長３年間、年間返済額の圧縮を図る。 ➢　導入期間（3 年間）に本業に専念。顧問税理士と連携し 3 ヵ年計画（早期経営改善計画策定支援事業の活用を想定）を立て、モニタリングと生産性向上支援も並行し、キャッシュフローの増強を図っていく。

〔銀行名：きらやか銀行〕

タイトル	シンジケートローン（共同アレンジ）とメザニンファイナンス（じもと創生本業支援ファンド）にて22億円のファイナンス実施
動機（経緯等）	➢ 当社は一般貨物運送事業者で、直近売上高は1,464M、総資産1,486Mである。 ➢ 取引先は東北圏内では珍しい3ＰＬ事業（3ＰＬとは運送→仕分→保管の3工程を一貫して行うビジネス）をメインとしている。 ➢ 経営陣はインターネットショッピングや通信販売の増化を背景に、3ＰＬ市場が年々拡大していることに着目し、「事業拡大の投資」ではなく、『企業として今後生き残るための投資』として、県内初となる3ＰＬ専門の倉庫兼本社の新設を計画。 ➢ 当初、既存行3-4行による協調融資の検討がなされていたが、見積りが15億円を超過した時点で「過大投資」との指摘があり、金融機関足並みが揃わず資金調達が難航。 ➢ 当行でも10億円を超える融資対応はハードルが高く、全額対応が見込めない中、なんとか計画を後押ししたいと検討していた。
取組の内容	＜当社のニーズ＞ ① 外的ＰＲ 複数の金融機関に支援してもらい設立した倉庫である旨を対主要先にPRし対外的な信用力を強固にしたい。 ⇒　本件を機に新規取引金融機関を増加したい ② 過小資本 自己資本比率が5%と脆弱で、取引先の信用査定において足かせとなっている。 ⇒　自己資本比率によって受注額や受注量等の取引条件に直結するため ③ 資金繰安定 倉庫本格稼動までCFが安定しないことが懸念されるため、一部調達を返済の伴ない据置性資金にて実現したい。 ＜事業性評価ポイント＞　・・・　他金融機関が納得した要因 ➢ 通常の一般貨物運送業同様、業界の「物流量」を主に審査を進めず、当社事業である3ＰＬは『物流件数』に連動し、物流件数の市場規模が成長基調にある点を評価。 ⇒同じ運送事業でも、連動項目が量と件数では全く別の事業性であることに注目。 ➢ 全国的な3ＰＬの現況調査を実施し、大手の㈱大塚倉庫が、地域中小企業と業務提携の上、「3ＰＬ拠点を拡大していること」及び「当社が東北地域の拠点として同社より指定を受けて いること」を確認し、当社が業界内において『選ばれている企業』である点を評価。 ⇒当社ヒアリングの他、ＤＢＪによる業界事実調査も実施　⇒　事業性評価固めに繋がった。 当社ニーズを受け、ノウハウのある日本政策投資銀行（以下、ＤＢＪ）へ相談。ＤＢＪと共同で過小資本に対しては　じもとホールディングス傘下の当行と仙台銀行およびＤＢＪで設立した「じもと創生本業支援ファンド」、その他ファイナンスについては、「シンジケートローン」組成による提案アドバイスを受け、次の図の提案を行い、実行に至った。



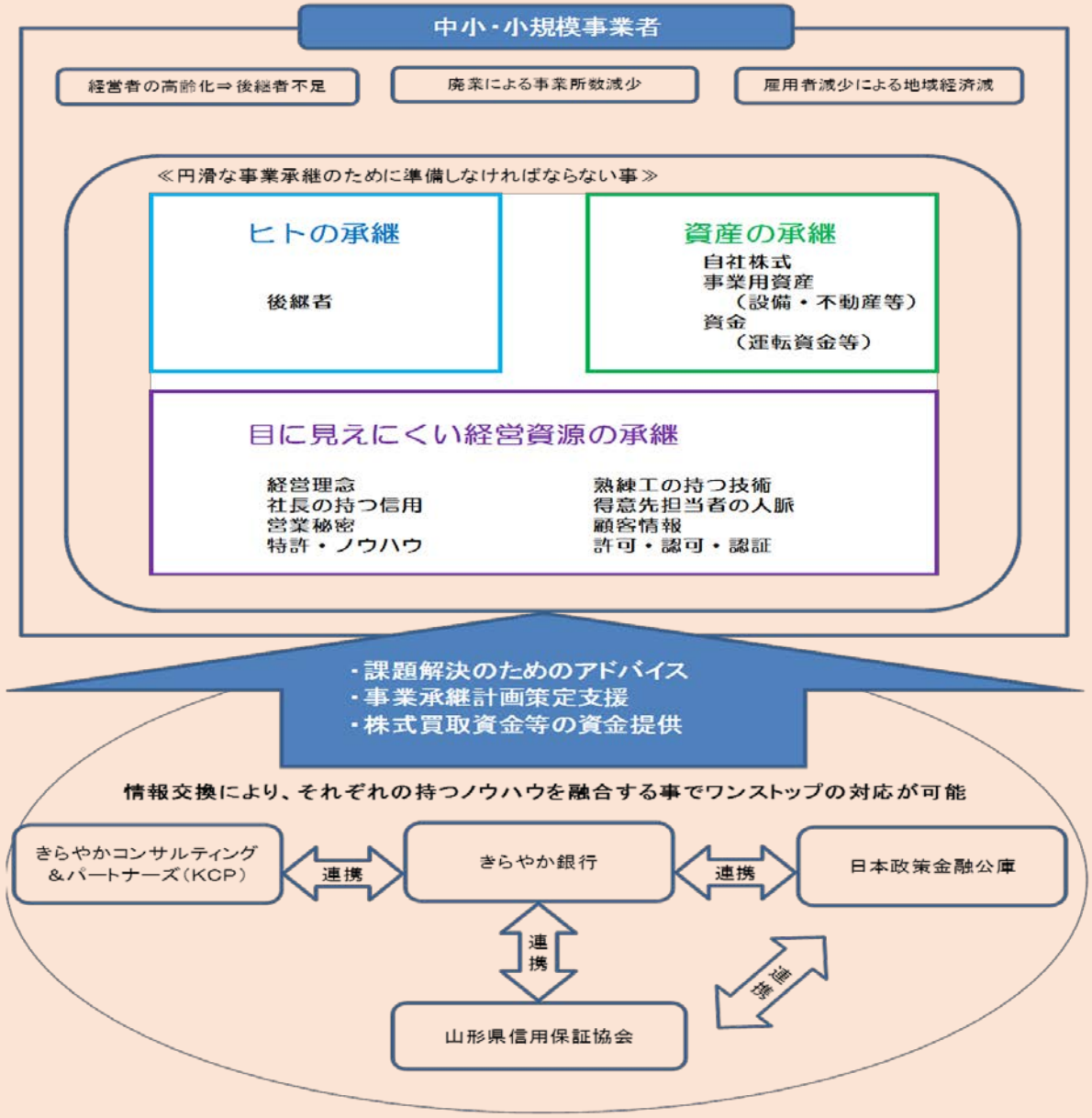
成果（効果）等	＜当社ニーズへの成果＞ ① 対外的ＰＲ シンジケートローンでの対応により、窓口をアレンジャーに一本化することで当社交渉業務の負担軽減とともに、取引金融機関の拡大等の当社ニーズにも対応出来た。 ② 過小資本 「じもと創生本業支援ファンド」による優先株式出資により、当社ニーズであった過小資本解消を実現。創業赤字に陥った場合も、主要先との取引条件の変わることのない水準で自己資本を維持出来た。 ③ 資金繰り安定 優先株式調達による返済の伴わない据置性資金（償還期限５年）を提供。シンジケートローンでは顧客ニーズに合わせ返済計画を自由に設計した。（本件は、返済期間 10 年、返済ピッチ 25 年のテールヘビー型、最終回残高全額借換を前提とし、全体として立ち上がり当初５年のキャッシュフロー確保を最優先に設計）

〔銀行名：きらやか銀行〕

タイトル	事業承継対策（日本政策金融公庫との連携による事業承継資金の創設　他）
動機（経緯等）	中小・零細企業の経営者の高齢化が進展している中、適切な事業承継対策を支援するため、当行と日本政策金融公庫が連携して事業承継に必要な資金（株式購入資金等）に対応するための協調融資商品（東北初）を創設した。また、当行の関連企業であり、専門的知識を有するコンサルティング会社「きらやかコンサルティング&パートナーズ」（以下、ＫＣＰという）及び山形県信用保証協会の保証商品「事業承継サポート保証制度」を活用することで、幅広い事業承継課題のニーズに対応する。
取組の内容	＜協調融資商品＞

金融機関	きらやか銀行	日本政策金融公庫
資金使途	事業承継計画を実施するため必要な設備・運転資金・株式取得資金	
融資対象者	・事業会社の株式または事業用資産を取得する後継者（個人・持株会社） ・後継者不在により事業継承が困難となっている企業より株式または事業用資産を引継ぐ方（法人・持株会社・個人）	
取扱店	山形県内営業店	山形県内支店
融資限度額	総額3億円以内	
融資期間	設備資金：20年以内（うち据置2年以内） 運転資金：7年以内（うち据置2年以内	
融資利率	融資期間・担保・保証人等の有無により異なる利率が適用	
保証人・担保	要相談	

＜連携のイメージ＞


中小・小規模事業者
経営者の高齢化⇒後継者不足
廃業による事業所数減少
雇用者減少による地域経済減
≪円滑な事業承継のために準備しなければならない事≫
ヒトの承継
後継者
資産の承継
自社株式
事業用資産
（設備・不動産等）
資金
（運転資金等）
目に見えにくい経営資源の承継
経営理念
社長の持つ信用
営業秘密
特許・ノウハウ
熟練工の持つ技術
得意先担当者の人脈
顧客情報
許可・認可・認証
・課題解決のためのアドバイス
・事業承継計画策定支援
・株式買取資金等の資金提供
情報交換により、それぞれの持つノウハウを融合する事でワンストップの対応が可能
きらやかコンサルティング&パートナーズ（KCP）
連携
きらやか銀行
連携
日本政策金融公庫
連携
連携
山形県信用保証協会

	＜事例当該社の課題＞ ① A社は昭和51年創業、自動車整備・販売業を営んでいる。マツダとディーラー契約を結び固定客も多かったが、代表者が高齢となり親族および社内に後継者がいなかった。その様な中で現代表の知人であった当行取引先のB氏（個人）が社外後継者として候補に挙がっていたが、計画段階のまま進んでいなかった。 ② 事業承継を検討する中で資金調達も必要であり、自社株を社外後継者である純個人へ譲渡する融資制度に前例がないことや、現代表退任後の資本政策等財務面の課題も山積であった。 ＜当行のアクション＞ ① の対応 ＫＣＰにトスアップの上、事業承継スキームを提案。同時に県事業引継支援センター及び担当税理士にも協力を仰ぎ、双方納得がいく円滑な事業承継を進めた。 ② の対応 山形県と連携し、平成30年度より改正された「中小企業経営承継円滑化法」の認定を取得。同時に山形県信用保証協会の「特定経営承継関連保証」の承諾を受け、財務面の支援基盤を構築。
成果（効果）等	➢ 「特定経営承継関連保証」承諾により株式譲渡資金（県制度資金）を実行。A社の喫緊の課題であった事業承継ニーズを解決し、新社長のもとで更なる業況拡大が実現可能となった。 ➢ 今回の認定が全国初の事例となり地元新聞にも掲載された。

〔銀行名：北日本銀行〕

タイトル	M&A・事業承継支援の取組み
動機（経緯等）	当行には中小企業の貸出先が約６千あり、潜在的に事業承継問題を抱える事業者は多く、約２年前から相談が急増しており、特に沿岸地域では震災後の人口流出で経営環境が激変したため、自分の代で廃業を検討する経営者も目立っていることから、地域経済を先細りさせないためにも、地域金融機関として出来うる支援を行っている。
取組の内容	 地場中小企業の事業承継対策に力を入れるため、承継や企業買収（M&A）にかかる事業承継会計や税務、法務などの高度な専門知識を習得できる M&A シニアエキスパート資格の取得への取り組みを強化し、合計 55 名が専門資格保有者となった。
成果（効果）等	地場企業が絶えると雇用も失われることから、蓄積されたノウハウや技術を含め、次世代につなぐ下支えをするべく、資格保有者における事業承継・M&A ニーズの把握を進めている。

〔銀行名：仙台銀行〕

タイトル	流通産業協同組合との連携により、「外国人技能実習制度活用セミナー」を開催
動機（経緯等）	・当行は平成 29 年 8 月、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おります。
取組の内容	・外国人技能実習制度とは、開発途上国等の経済発展・産業振興の担い手となる人材の育成を行うため、外国人を技能実習生として一定期間受け入れ、雇用関係の下、ＯＪＴを通じて日本の産業・職業上の技能・技術・知識を伝え、開発途上国等の経済発展を担う「人づくり」に寄与することを目的に創設された制度です。 ・平成 29 年 11 月、同組合との業務提携に基づく取り組みとして、取引先への制度周知、情報提供、ニーズ把握を目的とし、宮城県内 3 会場において「外国人技能実習制度活用セミナー」を開催いたしました。本セミナーでは、同組合より講師を招き、制度の仕組みや、制度改正の概要・ポイント等について解説を行い、当行取引先等 47 社、52 名にご参加いただきました。
成果（効果）等	・同組合と連携した取り組みを通じ、取引先企業の経営課題の解決を支援するとともに、地域経済の発展に貢献していくことができるものと考えております。 ・また、外国人技能実習生の受け入れ支援は、先進国の進んだ技能・技術・知識を習得し、経済発展・産業振興の担い手となる人材の育成を行うというニーズを持った開発途上国等の経済・産業・社会の発展にも寄与するものと考えております。

〔銀行名：仙台銀行〕

タイトル	不動産M&Aの活用による事業承継支援事例
動機（経緯等）	・当行では、不動産M&Aの実務手続支援を目的として、不動産鑑定業者C社と業務提携を行っております。 ・今般、同社と共同して、事業承継に課題を抱える企業に対し、不動産M&Aによる事業承継支援を行いました。
取組の内容	・不動産管理を主体に事業展開をしていたD社では、代表者が高齢であるものの後継者がおらず、事業承継に課題を抱えていました。 ・当行では、D社からの相談を受け、同社の事業承継ニーズを探りつつ解決策を模索する中、代表者よりM&Aによる第三者への承継を踏み切る意向を確認したことから、業務提携先であるC社を紹介しました。 ・その後、業務提携先C社とともに、具体的な解決策について話し合いを進める中で、取引先との兼ね合いや代表者の会社への愛着が深いこと等から、D社の主要部門である不動産管理部門のみを事業譲渡する形で売却を検討することとなりました。 ・買い手候補については、当行取引先を探索したところ、賃貸管理を多く手掛けている不動産業者E社が浮上し、業務提携先C社にて具体的な売却価格を算定のうえ、D社、E社双方に交渉を進めた結果、不動産管理部門の事業承継が成立するに至りました。
成果（効果）等	・地元企業同士の事業承継の橋渡しにより、D社にとっては事業承継課題の解決、E社にとっては管理物件の取得による事業拡大と、双方にメリットをもたらした本事例は、地域活性化に寄与する取り組みであると考えております。

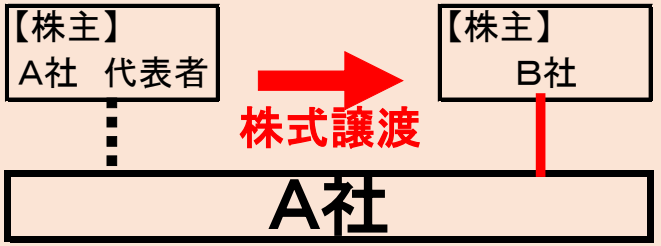
〔銀行名：福島銀行〕

タイトル	事業承継支援
動機（経緯等）	・後継者不在で自社を売却したいとの相談依頼があった。
取組の内容	・業績は良好であるが、後継者が不在であり事業承継支援を必要としている企業経営者から相談を受けた。 ・ヒアリングによりM&Aによる支援が必要と判断し、顧客了解のうえ、当行提携先である専門会社を紹介。 時間は要したが、売却先がみつかりM&Aが成立した。
成果（効果）等	・M&A成立により地域の雇用維持に繋がった。

〔銀行名：栃木銀行〕

タイトル	日本政策金融公庫との連携による経営改善支援
動機（経緯等）	・ A社は業歴 61 年の地元二輪車販売業者。国内大手二輪車メーカーB社の販売に特化。整備面などサービス力に定評があり 1,600 人の固定客を有するも、若年層の需要減少や競合他社との競争等により業況低迷。条件変更先。 ・ 上記の状況下、B社が二輪車卸売体制の見直しを発表。県内事業者 2 社を「B社専門店」として採択し、専門店のみに 400 cc超の新車を卸す方針を打ち出す。A社にとって収益強化の機会である一方、主力商品が販売できなくなる脅威となる。 ・ A社の専門店化には新店舗建設が必須。当行にて事業性評価し、日本政策金融公庫と協調して支援した事例。
取組の内容	・ 今回の設備投資について、３C分析に基づき、事業性評価を実施。 ・ 県内の二輪車およびB社新車販売推移（排気量別）、A社新車販売推移、B社商品を取り扱う競合他社の業況、自社資源等を分析。 ・ 競合他社と比較し、A社の強みは「長年B社商品の県内販売シェアトップクラスの実績、商品知識や整備力」であり、弱みは「資金調達余力低く資金繰りの悪化や品揃えの低下、値引き販売の常態化など」を確認。 ・ 上記をベースに、事業者や外部専門家、日本政策金融公庫と協議を重ね、シナリオ別の事業シミュレーション（専門店化の有無）や支援方策を検討。 ・ 結論として、A社が専門店化を逃すと事業継続への影響が大きいと判断。また、専門店化することでブランド力向上等が図れ、収益改善効果が高いと判断し、支援を実行した。 ○具体的な支援内容 ・ 設備資金 85M（証書貸付 35M、日本政策金融公庫の資本性ローン 50M） ・ 運転資金 30M（手形貸付 30M。動産担保設定） ・ 当行関連会社（とちの木地所）紹介による土地選定支援、設計事務所の紹介 ・ 経営改善支援センター利用し、外部専門家支援のもと事業計画策定支援
成果（効果）等	・ A社は専門店に採択。北関東最大級の郊外型商業施設集積地区に新店舗を設け、商圏拡大し、集客力向上。また、ブランド力向上による値引き販売の減少、資金支援による品揃えの強化など改善が図れ、業況改善傾向。 ・ 当行も動産担保設定の上、試算表や在庫管理一覧表、販売実績表を適宜徴求。対話を進めることでリレーション強化。

〔銀行名：栃木銀行〕

タイトル	M&Aを活用した事業承継支援
動機（経緯等）	A社（運送業）社長のご子息は別な仕事に就いており、従業員も比較的高齢であったことから親族・従業員承継が困難であり、将来の事業承継に不安を抱えていた。A社社長は同業者と資本提携を模索し取引関係のあったB社に打診をしたところ、両者において提携をしていく方針は概ね一致。しかしM&Aを進めるにあたり条件面の考え方や具体的な進め方については双方知識がなく、B社社長から進め方などのアドバイスについて当行に相談があり、双方からアドバイザリー業務の委託を受け対応を行った事例。
取組の内容	・本部担当者がB社社長から状況や基本的な意向のヒアリングを実施。その後、A社社長とも面談し、事業承継に関する考え方や話し合いの状況等を確認。両者と秘密保持契約を締結の上、A社の了解の元、様々な情報を整理してB社に提供するとともに、M&Aの仕組みや手続き・今後の流れや検討のポイントなどを顧客と共有し理解を深めて頂いた。結果、A社・B社ともに当行と提携仲介契約（アドバイザリー契約）を締結する運びとなる。 ・A社は車庫底地をA社代表者から賃借しており、M&Aと同時に譲渡することを希望。B社はM&A後は拠点の集約を念頭に置いており、本件が遊休不動産の取得となり必要資金の増加となる悩みを抱えていた。そこで当行より両者に対し当該資産を事前に第３者に売却できないか一定期間模索することを提案し銀行内ネットワークによりマッチングを試みた。 ・DDや税金面での検討は両社顧問税理士と連携、不動産については地元不動産業者や司法書士にも協力を仰ぎ、全体スキームを立案。引継ぎ内容等の諸条件・各種契約書ドラフト作成等についても総合的にサポートし、株式譲渡契約の締結に至る。 ・基本スキームは100%株式譲渡 ・A社代表者には、B社社長が就任 ・A社代表者は数年間取締役として継続勤務で合意 ・全従業員の雇用や取引先との取引は継続 ・A社の車輌拠点は、B社拠点に統合して効率化 ・経理面や業務管理面についてはB社本社に統合し効率化 
成果（効果）等	・A社代表者は、将来的な後継者問題から解放され、引き続き前向きな営業活動に集中することが出来た。 ・B社は業界のドライバー不足が深刻化する中、A社の人員・車輌・既存顧客をグループ傘下に収め、業容拡大の足がかりとなった。 ・A社の経理、総務、運行管理業務や、車輌の管理等をB社本社に集約させ、相乗効果を狙うことが出来た。 ・当行としては地元企業の事業承継支援を通じて地域産業の維持に貢献ができた案件である。事業承継問題の解決のためM&Aは有効な手段の１つであるが、本件のような比較的小規模な案件についてはM&A専門会社等の支援が難しい場合も多く、手続面での支援は地域金融機関こそ出来る役割であると認識しており、今後も積極的に支援を行って参りたい。

〔銀行名：東京スター銀行〕

タイトル	大正時代後期に建築された元料亭の再生ファイナンス
動機（経緯等）	当行では、2011 年に観光関連事業に特化したホスピタリティファイナンス部を設置しており、高い専門性や知見を生かした数々のファイナンス実績を有しております。本件はこれまでに培ってきたホテル・旅館等向けファイナンスのノウハウを融合し、通常の不動産評価の手法だけでなく、高度な専門知識やネットワークを駆使して物件が有する潜在的な価値を見いだし、このたびのコンバージョン資金の支援決定に至りました。
取組の内容	東京スター銀行は、ＰＡＧインベストメント・マネジメント株式会社が組成する特別目的会社に対して、京都祇園にある大正時代後期に建築された元料亭「美濃幸」をその数奇屋造りの外観意匠を最大限生かした高級旅館を感じさせるラグジュアリーホテルへとコンバージョンするための再生ファイナンスを実行しました。 本件は、世界でも知名度の高い京都祇園において大正時代後期に建築された旧料亭を、その数奇屋造りを継承した本館と隣地に新たに建設する新館から構成される全23 室のラグジュアリーホテルへとコンバージョンするプロジェクトです。2019 年3 月の開業を目指しています。
成果（効果）等	伝統的な日本家屋を体験できる本館と、和風モダンな新館で、増加を続けるインバウンド観光客を含めて、さまざまなゲストのニーズに応えることができます。

〔銀行名：東京スター銀行〕

タイトル	事業承継専門ポータルサイト「ばとんたっち biz」
動機（経緯等）	現在、経営者の高齢化にともなう事業承継／廃業問題が大きくクローズアップされています。経済産業省の試算によると、2025 年までに経営者が 70 歳（平均引退年齢）を超える中小企業・小規模事業者は 245 万社あり、そのうち 127 万社が後継者未定と、事業承継に向けた準備は進んでおらず、日本の雇用や経済に大きな影響を与える社会課題となっています。こうした事業承継が進まない大きな理由として、経営者や後継者が自社の価値を客観的に認識できていないことや、事業承継自体が極めて繊細な課題であり、会社の相続や売却などを専門家に気軽に相談できないことが背景にあります。中小企業のオーナー様にとって、価値ある情報を取得できるポータルサイトに必要性があるとの認識です。
取組の内容	東京スター銀行とクラウド ERP を展開する Fintech ベンチャーの株式会社スマイルワークスは、今後ますます大きな社会課題となる日本の中小企業の事業承継問題を解決するため、事業承継専門ポータルサイト「ばとんたっち biz」（https://www.baton-touch.biz/）を 7 月 6 日（金）にリリースし、日本初となる新サービスとして、お手元のパソコンやスマートフォンなどで、自社株式の「相続税評価額」、「事業価値評価額（M&A 評価額）」が【無料】×【匿名】×【10 分】で分かる「株価算定サービス」の提供を開始いたします。 なお、本サービスは、どなたにでもご利用いただけるため、東京スター銀行とスマイルワークスの両社は、事業承継を支援する他の金融機関、弁護士・税理士などの専門家による活用も想定しており、今後、日本の社会課題を解決する輪が広がっていくことを期待しています。 事業承継では、一般的に、後継者が経営権を確保できるように自社株式の承継が必要です。承継に際して、納税資金や株式譲渡資金の事前準備が必要な場合もあるため、最初のステップとして、適正な株価を算定・把握する必要があります。 具体的には、親族等に相続する場合には相続税法に基づく「相続税評価額」、第三者等に株式を譲渡する場合には M&A 市場における「事業価値評価額（M&A 評価額）」になります。そのため、今回の「無料株価算定サービス」では、「相続税評価額」、「事業価値評価額（M&A 評価額）」の両方の概算額を算定できるようにしました。 「ばとんたっち biz」では、上記の他に、お客さまそれぞれに合った適切な事業承継をアドバイスする「簡易診断サービス」、事業承継に関する法律や事例などを紹介する「情報ギャラリー」などをご提供しています。
成果（効果）等	2018 年 7 月にサービスを開始したため、具体的な成果はこれからですが、経営者や後継者が自社の価値を知り、事業承継に気軽に向き合う第一歩を踏み出すきっかけとなると考えています。

〔銀行名：神奈川銀行〕

タイトル	事業承継への取組み
動機（経緯等）	・経営者の高齢化に対して地域金融機関として円滑な事業承継を行い取引先や従業員の雇用確保を行うことは、地域経済の活性化に繋がるため当行としても積極的な取組みを行っている。
取組の内容	・地元企業の円滑な事業承継を後押しするため、当行では情報提供の機会として事業承継セミナーを横浜市主催により平成27年より実施している。 ・平成28年度からは事業承継に対する行員の相談能力を向上させるために「事業承継M&Aエキスパート」の資格を行員に取得させている。また営業店総合成績表彰制度を改定し地方創生部門（現地元企業応援部門）を設立し、事業承継に対する取組みを評価することとしている。具体的には事業承継ヒアリングシートの提出や外部専門機関との連携を行うことで加点している。 ・事業承継研修会の実施により行員の相談能力の向上に努めている。
成果（効果）等	・事業承継M&Aエキスパート資格取得（行員125名） ・当行の事業承継に対する取組みがNHKの首都圏ネットワークで放送された。 ・事業承継セミナーは29年度51社59名が参加した。

〔銀行名：静岡中央銀行〕

タイトル	「経営力向上計画」策定支援による企業価値向上支援の実施
動機（経緯等）	平成 28 年 7 月より開始された「経営力向上計画認定」は中小企業の企業価値向上支援に有効であり、当行行員の事業内容掌握力強化、事業性評価力強化にもつながることから、顧客の認定取得支援を積極的に支援。 同認定取得による、税制優遇や金融支援のメリットを説明し、経営力向上に係る設備資金・運転資金等の資金需要を掘り起こすことを目的とし、平成 28 年 11 月より開始した。
取組の内容	「経営力向上計画」は中小企業の本業で稼ぐ力を強化するために実施する様々な取組を支援するもので、「税制優遇」として、固定資産税減税・税額控除または即時償却、「金融支援」として、保証協会別枠利用・静岡県は制度融資の活用が図れるもの。 申請書は A4　２枚程度と簡易であるが、経営力向上にかかる中小企業の取組を明確に分かり易く記載する必要がある。 中小企業経営者にとって、取組を文章化することは抵抗があるため、当行では「経営力向上計画認定書策定マニュアル」を作成。 支店長・営業 M 向け研修にて、作成にかかるヒアリングのポイント等についての講義を実施し、当行行員が取組内容をヒアリングし、申請書を策定するサービスを積極的に展開した。 作成は営業店行員が主体的に実施。本部では内容の精査等に特化することとし、直接中小企業者とやりとりすることはしなかったため、現場行員が顧客の事業内容の掌握、今後の計画（設備投資等）を詳細にヒアリングすることができるようになり、事業内容掌握力強化、事業性評価力強化が図れ、かつ中小企業者からはあまり認知されていない施策であったこともあり、情報提供・作成支援に対し、感謝の声が多く寄せられた。
成果（効果）等	平成 30 年 6 月末までで、申請実績 213 件。保証協会「経営力向上関連保証」実行実績 58 件 1,690 百万円。 静岡県制度融資「経営革新等貸付」（プロパー）19 件 537 百万円の成果を上げている。 静岡県制度融資の実績は当行の支援によるものが県全体の実績の大部分を占めているとのことであり、当行が独占的に当該支援を実施することで、他行にないサービスを展開し、中小企業の企業価値向上支援を実施できたと自負している。

〔銀行名：静岡中央銀行〕

タイトル	専門家と連携した「事業承継無料診断」実施による事業承継支援の実施
動機（経緯等）	取引先中小企業の「事業承継支援」は、中小企業経営者の高齢化にともない喫緊の課題として従来より取組をしてきたが、承継の種類（「親族内」「従業員」「M&A」等）や企業規模によってその対策は異なり、具体的対応策については専門家の見地を求める必要性が重要であると認識。 従来は営業店ニーズに基づき個別で対応していたが、支援実績豊富な外部専門家と連携することで、幅広く当行顧客に対応できる体制を確立すべく、「事業承継無料診断」の実施を平成30年1月より開始した。
取組の内容	当行独自の「事業承継　課題発見・対策シート」を利用し、喫緊に事業承継対策が必要な先を抽出。顧客に対策状況をヒアリングした上で、専門家による無料診断を紹介し、具体的な一歩を踏み出させる仕組みとして構築。 連携する専門家は、静岡県・神奈川県で中小企業の事業承継支援実績豊富な税理士を選定。専門家への誘導も簡易なものとし、取次のハードルを低くした。 具体的な診断は、当行が顧客より承継の方向性、決算書を徴求した上で、専門家に取り次ぎ。専門家は自社株評価算定書を作成。 当行行員と専門家が顧客へ同行訪問し、現状認識と今後の対策についてアドバイスを実施するという形式。 経験豊富な専門家と連携することで、当行行員は最先端の承継対策について知識の習得ができることも大きなメリット。 大手コンサルに依頼すると多額な費用が掛かる自社株評価も、無料で提供することができることから、今まで二の足を踏んでいた小規模中小企業者にとって大きなメリットとなっている。
成果（効果）等	平成30年6月現在で34件の診断を実施。初回診断では方向性を示すものであるため、具体的成果はこれからであるが、自社株買取資金の取組等、融資取組等の案件につながる診断が増加している。 診断先を増加させるとともに、アフターフォローを本支店一体となり実施することで、具体的対策の実行までしっかりフォローして行きたい。

〔銀行名：愛知銀行〕

タイトル	事業承継サポート運動の展開
動機（経緯等）	当行取引先企業に対し後継者調査を実施した結果、「後継者未定先」の割合は約65%となり、中には後継者が不在で廃業を視野に入れている企業も多くあることが判明。後継者不在先に対しては第三者に譲渡するM&Aの可能性を示唆し、また、後継者がいる先についても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様、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「事業承継サポート運動」を展開している。
取組の内容	「事業承継サポート運動」は大きく分けて、「顧客向けアプローチ」と「現場営業力アップ」の２本柱で推進。営業統括部ソリューション営業グループ内に「事業承継・M&Aチーム」を設置し、従来以上に専門性を高め支援体制を強化。営業店からの事業承継に関する相談・問い合わせに迅速に対応し、必要に応じ取引先企業へ訪問するなど事業承継に関するサポートを積極的に実施。 ◆顧客向けアプローチ １．「特例事業承継税制」について他行に先駆けて顧客に情報を提供。認定経営革新等支援機関として事業承継問題について、オーナーとディスカッションを繰り返し行うなど、指導・助言を行っている。 ２．顧客向け事業承継セミナーの開催。平成３０年４月～７月にかけて５回開催。取引先企業の潜在的な課題を顕在化させるきっかけとしている。 ３．「あいぎんビジネスクラブ」の展開。取引先企業の若手・次世代経営者の育成を目的とした、経営セミナーや交流会などのイベントを開催し、幅広い経営知識の習得や人脈形成の場を提供。 ◆現場営業力アップ １．「事業承継・M&Aエキスパート試験」を支店長全員の取得を目指し受験勧奨。支店長の事業承継・M&Aに関する基礎知識及び意識の向上を図り、事業承継業務を積極的に推進。 ２．ソリューション営業トレーニーを実施。渉外役席や中堅法人渉外を対象にトレーニーとして本部に受け入れ、事業承継・M&Aチームと帯同するなど集中的に事業承継について学ぶ機会を設けている。参加後は学んだ事を営業店で情報共有・部下指導を行い、現場の営業力アップに繋げている。 ３．事業承継をテーマとした自己啓発セミナーを開催。渉外を中心に一般行員を対象とし、事業承継業務の全体像を理解することで企業のニーズを数多く掴むよう教育している。
成果（効果）等	「事業承継サポート運動」の展開により、営業店から本部（事業承継・M&Aチーム）への相談件数は月間８０～１００件程度へと増加。取引先企業への最適なソリューション提供を心懸け、リレーション強化はもちろん地域企業の存続・成長発展、ひいては地域経済活性化に繋がる活動に努めている。

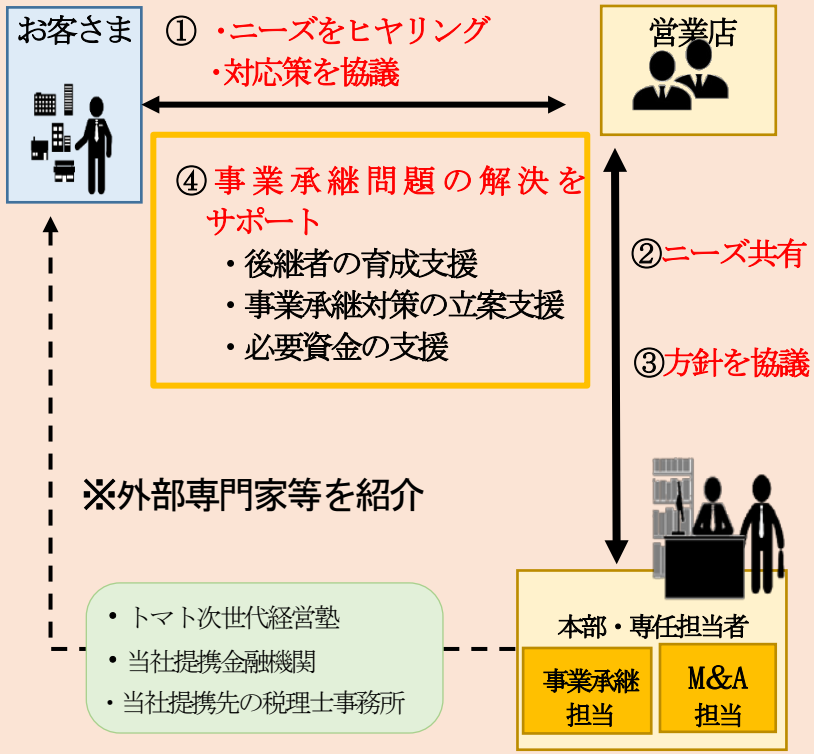
〔銀行名：中京銀行〕

<table>
<tr><td>タイトル</td><td>ＴＫＣ中部会との連携による取引先支援の一環としての「事業計画書作成セミナー」の開催</td></tr>
<tr><td>動機（経緯等）</td><td>・2010 年度より取引先支援の一環として、ＴＫＣ中部会と連携して愛知県内の企業を対象に「事業計画書作成セミナー」を開催。
・ＴＫＣ中部会とは、2011 年 4 月に『「ＴＫＣ経営改善計画策定サービス」に関する覚書』を、2014 年 12 月に「「中小企業の経営力強化に向けた取り組みに関する覚書」を取り交わしており、本セミナーもその一環として開催してきた。</td></tr>
<tr><td>取組の内容</td><td>＜開催概要＞
<table><tr><td>対　象</td><td>・ＴＫＣが顧問税理士でない先（ＴＫＣが顧問税理士の場合は、事前に了解が必要）
・代表者もしくは後継者が 3 回出席できる先（実権者でも可）
・事前に決算書 3 期分の提出が可能な先（開催前にＴＫＣ中部会が財務分析を実施）
・事業計画書の作成が必要な先
・売上増加や収益向上策等の取組に意欲的な先</td></tr><tr><td>内　容</td><td>『事業計画書及び経営改善計画書の作成』</td></tr><tr><td>主　催</td><td>当行</td></tr><tr><td>共　催</td><td>ＴＫＣ中部会</td></tr><tr><td>参加費</td><td>無料</td></tr></table>
・全 3 回シリーズのセミナーで、ＴＫＣ中部会の税理士が支援アドバイザーとして参加企業に事業計画書及び経営改善計画書の作成についてマンツーマンで指導。
・第１回　プレセミナー（講義・「社長の夢をかなえる経営計画」）、事業計画書の作成。
・第２回　事業計画書の作成
・第３回　事業計画書の発表会（参加企業の発表・支援アドバイザーのコメント）</td></tr>
<tr><td>成果（効果）等</td><td>・これまで 8 年間にわたり 16 回開催し、合計 109 社が参加。参加企業の約 3 割が参加後ランクアップしている。
・開催後、参加企業からは、
顧問税理士から指摘されたことのない、自社の課題や弱み等を言っていただいたおかげで実現性の高い事業計画書の作成ができた。
細かな分析により自社の経営課題が浮き彫りになり、今後の経営の参考になった。
など、感謝の言葉を多数いただいている。</td></tr>
</table>

〔銀行名：中京銀行〕

<table>
<tr><td>タイトル</td><td>信用保証協会・顧問税理士法人との共催による「特例事業承継税制セミナー」の開催</td></tr>
<tr><td>動機（経緯等）</td><td>・当行のお取引先企業に円滑な事業承継を行っていただくことを目的に、平成 30 年度税制改正により、10 年間限定の特例制度が創設された、非上場株式等の贈与税・相続税の納税猶予制度にテーマを限定したセミナーを開催した。
・この特例制度は、後継者への自社株移転の際に、贈与税・相続税の納税が全額猶予されるため、事業承継時の有効な手法となり得る一方、非常に複雑で長期に亘る制度でもあるため、お取引先に詳しく説明を行う機会を設け、正しく理解をいただいた上で、ご活用いただくことが最善であると考え、今回、テーマを絞ってセミナーを企画。</td></tr>
<tr><td>取組の内容</td><td>＜開催概要＞
<table><tr><td>対　象</td><td>特例事業承継税制に関心のある取引先</td></tr><tr><td>内　容</td><td>『特例事業承継税制について』
講師：顧問税理士法人の専門税理士</td></tr><tr><td>主　催</td><td>当行</td></tr><tr><td>共　催</td><td>顧問税理士法人、信用保証協会</td></tr></table>・顧問税理士法人から専門税理士を講師に招き、特例制度の概要から活用ポイント、実務上の留意点に至るまでを、わかりやすく説明。
・信用保証協会からは、事業承継関連の保証制度を紹介。</td></tr>
<tr><td>成果（効果）等</td><td>・特例制度に関心を持つお取引先が参加し、特例制度を利用する場合のメリット・デメリットなどについて、理解いただいた。
・開催後のアンケートでは、特例制度について良く理解できたとの回答を多くいただき、当行お取引先の円滑な事業承継に向けたサポートの一環として、一つの選択肢を示すことができた。</td></tr>
</table>

〔銀行名：トマト銀行〕

タイトル	事業承継を必要とするお客さまへの支援「外部専門家と提携して事業承継支援」
動機（経緯等）	○お客さまの事業承継ニーズの高まりを受け平成 27 年 2 月に本部内に相続・事業承継専任担当者を指名して支援を開始しました。 承継支援対策を実施するため、事業承継に強い外部専門家と提携して承継計画作成・実行をすることで本業支援を強化しています。
取組の内容	①　「事業承継ニーズのあるお客さまに対する本部専任者の同行訪問」 営業店担当者を通して取引先企業の後継者の有無や自社株価に対する認識等の確認を行い、問題を抱えているオーナーに対して必要に応じて同行訪問を行っています。 同行訪問にあたり本部で株価水準や課題等の基本的な情報を整理したうえで面談を行い対応策の相談を行っています。 ①　「外部専門家の紹介サービス」 後継者がいるお取引先との面談の結果具体的対策を実施する場合は、外部専門家を紹介して必要な対策を実施しています。 後継者がいないお取引先に対しては新たな経営の担い手を紹介するため、M&A担当者よりマッチング活動を行っています。 ②　「事業承継必要資金提供サービス」 事業承継の実施に関し自社株式取得のための資金ニーズに対して資金提供を行い円滑な承継が出来るように支援を行っています。 
成果（効果）等	○中小企業の事業承継が喫緊の課題となっており、企業のライフステージに対応した支援を取り組んでいます。 対策を実施することで、取引先との親密化を図るとともに新たなビジネスチャンスの発掘を図っています。（社）

	平成 28 年度	平成 29 年度
株価試算社数	104	116
相談社数	72	70
外部専門家紹介社数	12	25

〔銀行名：トマト銀行〕

タイトル	医療分野におけるM&Aを活用した事業承継支援
動機（経緯等）	中小企業の後継者問題が社会問題となる中、医療分野における後継者問題は、後継者が医師である必要性からさらに難しいものとなっています。 トマト銀行では、平成22年に医療チームを立上げ、融資シェアの拡大を一つの課題として取組んでまいりましたが、前述の医療分野における後継者問題については、医療チームにとって避けては通れない課題として平成25年の第1号案件を皮切りに医療分野におけるM&Aを活用した事業承継支援に取組んでいます。
取組の内容	

	売り手	買い手	方　式	当社契約
1	医療法人（取引先）	医療系法人グループ	出資持分譲渡	アドザイザー（売りサイド）
	特記事項：売り手医療法人理事長の他界に伴い、病院、学校、介護事業等経営する法人グループへ承継			
2	医療法人（取引先）	学校法人グループ（取引先）	出資持分譲渡	アドザイザー（売りサイド）
	特記事項：売り手医療法人理事長の高齢に伴い、医療系の学校法人へ承継			
3	医療法人（取引先）	医師（個人）	出資持分譲渡	アドザイザー（売りサイド）
	特記事項：売り手医療法人理事長の高齢に伴い、個人医師（第三者）へ承継			
4	個人クリニック	医師（個人）	事業譲渡	アドザイザー（買いサイド）
	特記事項：売り手クリニック院長の体調不良に伴い、勤務していた医師へ承継			
5	医療法人（取引先）	医師（個人）	出資持分譲渡	アドザイザー（買いサイド）
	特記事項：売り手医療法人理事長の急逝に伴い、個人医師（第三者）へ承継			
6	医療法人（取引先）	医師（個人）	出資持分譲渡	仲介
	特記事項：売り手医療法人理事長の体調不良に伴い、個人医師（第三者）へ承継			

成果（効果）等

売り手：地域での患者の引継ぎ、非常に困難な医療法人の建物、医療機器、営業権等の資金化等
買い手：営業エリアの拡大、シナジー効果等
（買い手が開業を目指す個人医師の場合：開業コストの削減、開業リスクの低減等）
地　域：地域の医療提供体制の維持、地域の雇用の確保等
銀　行：手数料、不良化する恐れのある債権の健全化、取引の深耕、新規取引の開始、当社の地域での存在価値の向上等

〔銀行名：もみじ銀行〕

タイトル	よろず支援拠点出張相談会
動機（経緯等）	経営改善・事業再生支援を必要とするお客さまに対する専門家等を活用した本業支援策の一環として、かつ、担当若手行員のスキル向上策の一環として、広島県、ひろしま産業振興機構と協力のうえ、営業店において「よろず支援拠点出張相談会」を定期的に開催しています。
取組の内容	広島県がひろしま産業振興機構に設置している「広島県よろず支援拠点」と共同で、当行の営業店にコーディネーターを出張派遣する「よろず支援拠点出張相談会」を定期的に開催しています。１回、１か店につき原則４名のコーディネーターが、最大１２社の個別相談を行います。相談には原則として、お取引先の担当若手行員が同席し、専門家のアドバイスや課題解決に至るプロセスを体感させることで、スキル向上に向けたＯＪＴとしての機能も発揮しています。
成果（効果）等	平成 28 年度以降の開催回数は 37 回、参加者（相談者）は約 330 社に上ります。また、相談案件から「ものづくり補助金」の申請手続きや、設備投資、増加運転資金案件の当行取り上げ、せとうち観光活性化ファンドの取組協議など、具体的な案件に繋げる事ができ、金融仲介機能のベンチマークにおける「外部専門家を活用した本業支援」の役割を果たしています。

平成 28 年度開催実績		平成 29 年度開催実績		平成 30 年度開催実績	
商工センター支店	広支店	商工センター支店	商工センター支店	呉営業部	
呉営業部	神辺支店	海田支店	呉営業部	海田支店	
可部支店	五日市駅前支店	呉営業部	海田支店	西条支店	
因島田熊支店	西条支店	西条支店	西条支店	商工センター支店	
八本松支店	沼田支店	本店営業部	可部支店	福山支店	
三次支店	海田支店	可部支店	本店営業部	可部支店	
海田支店	本店営業部	福山支店	因島田熊支店	本店営業部	
大竹支店	広支店				

〔銀行名：もみじ銀行〕

タイトル	M&A等を活用した事業承継支援
動機（経緯等）	企業の後継者不在が社会問題となる中、山口フィナンシャルグループの営業基盤である中国地方は全国でも後継者不在率が高く、広島県は全国3位、山口県は全国2位（※）と非常に高い水準となっています。企業の4社に3社が後継者不在という状況の中、事業承継の解決策としてM&A等を活用した支援に、グループ会社と連携して取り組んでいます。 （※）「後継者問題に関する企業の実態評価」（帝国データバンク）より
取組の内容	【グループ一体となったM&Aの活用支援】 グループ会社であるワイエムコンサルティング株式会社の「M&A事業部」とともに、グループの山口銀行、北九州銀行と一体となった情報収集や、活用によるM&Aの活用支援に取り組んでいます。 コンサルティング用ツールの整備や、行員向けM&Aセミナーの開催のほか、成約案件の情報をグループ内で共有して、マインドの醸成とスキル向上、ならびにお客さまへのコンサルティングに役立てています。
成果（効果）等	グループ会社のワイエムコンサルティングのノウハウを活用し、M&A、事業承継、経営計画の策定等、お取引先の成長段階やニーズに応じたソリューションを提供しており、平成29年度の取次ぎ件数は94件となっています。 また、当行のお取引先だけでなく、グループ銀行のお取引先との仲介も行うなど積極的なコンサルティングにより、平成29年度金融仲介機能のベンチマークにおける「M&A支援」は11社、「事業承継支援」は243社となっています。

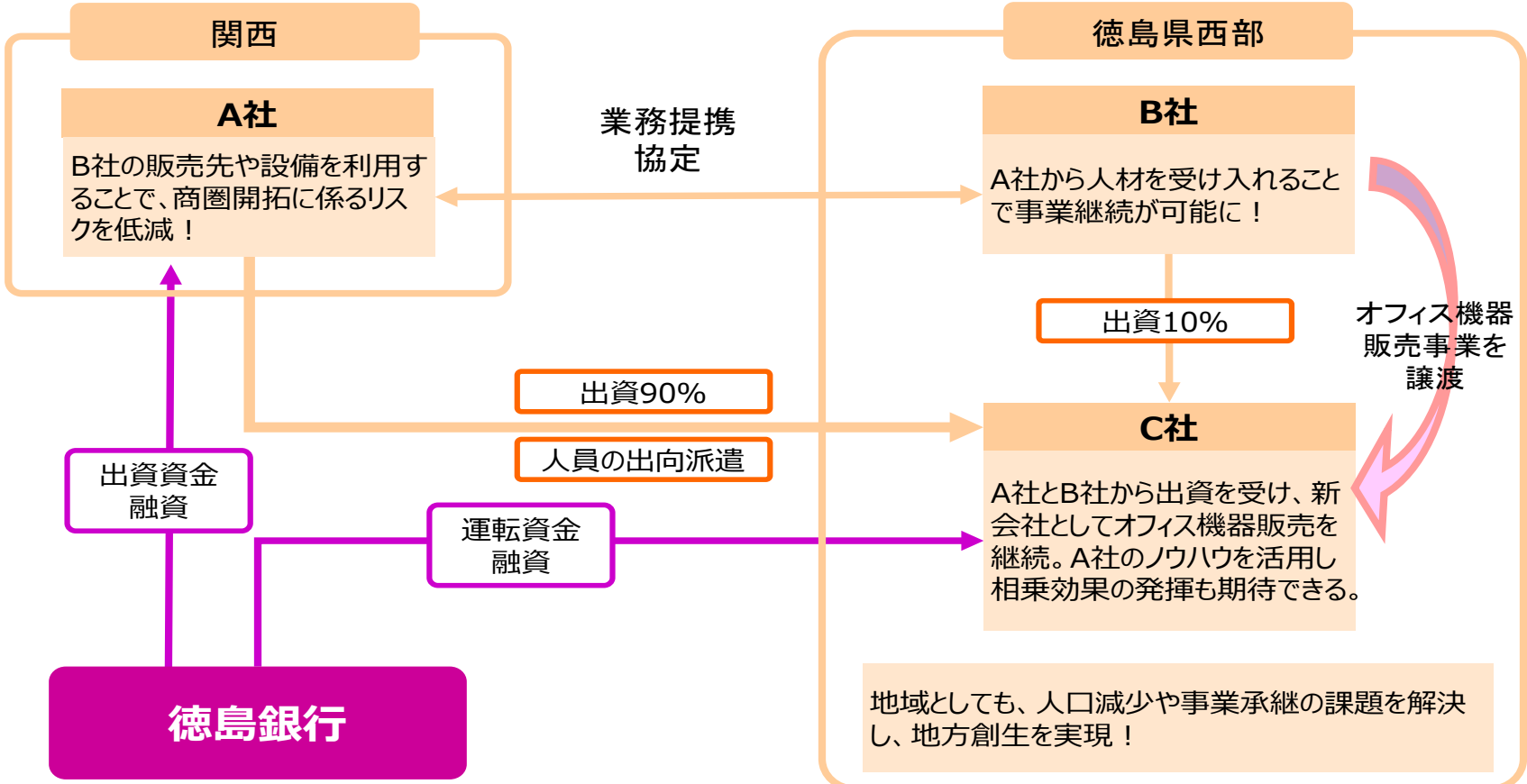
〔銀行名：徳島銀行〕

タイトル	M&Aを活用した地方創生の実現
動機（経緯等）	・ 対象企業A社は、事務機器販売を主力事業として平成 18 年に創業。関西地域を中心に営業活動を行っていたが、今後の事業展開を検討する中で、新たな営業エリア開拓による事業規模拡大を模索していることを顧客との対話の中で確認。 ・ 徳島県西部にあるB社は、オフィス機器販売事業のほか、グループホーム運営、通販事業等を手がける業者である。業歴長く、民間企業のほか、官公庁や教育機関などとの強固な取引関係に強みを有しており、業績は堅調に推移している。一方で、人口減少によるマーケット縮小に懸念を抱いており、人手不足（従業員の高齢化等）も経営課題となっていたことから、特にオフィス機器販売事業の体制見直しを検討していた。 ・ 当行は、A社およびB社の上記経営課題やニーズを把握のうえ、M&Aを提案。平成 30 年 1 月 A社とB社の共同出資により新たにC社を設立し、A社のオフィス機器販売事業をC社へ事業譲渡することとなった。
取組の内容	・ 当行において、本件事業譲受の内容、妥当性を検討した結果、B社の商流にA社の有するノウハウ（仕入ルート、仕入形態、営業手法、ＩＴ化 等）を活用することで得られる相乗効果は大きいと判断。 ・ また、当行にて事業計画策定支援を実施するとともに、C社の当面の運転資金などの資金供給を行った。
成果（効果）等	○ 当行にとってのメリット ・ 運転資金などの資金需要への対応、またC社が事業を拡大していくにあたり、発生すると見込まれる資金需要の掘り起こし。 ○ A社にとってのメリット ・ 商圏の拡大にあたり、B社の既存設備や販売先等を活用することが可能となり、ゼロから新規拠点を開設するよりも事業リスクの低減が可能となった。 ○ B社にとってのメリット ・ 人手不足により、今後のオフィス機器販売事業の継続に不安があったが、A社から従業員 5 名程度の派遣をC社が受けることで、人材確保が可能となり、円滑な事業承継につながった。 ○地域にとってのメリット ・ 都市部企業から、資本および人員の投入を受けることで、人口減少や事業承継問題を解決する取組みとなった。

Ｍ＆Ａを活用した地方創生の実現

A社の課題	新たな商圏を拡大したいが、何も無いところから始めるのは様々なリスクがある、、、
B社の課題	人手不足により、オフィス機器販売業務を継続できるかどうかが不安、、、

本件事業譲受により、、



〔銀行名：愛媛銀行〕

タイトル	地元中小企業向けセミナーの開催
動機（経緯等）	・地元中小企業の皆さまが抱えている経営課題はさまざまであり、定期的にテーマ別の中小企業向けのセミナーを開催しております。2019 年度に入り、「経営者セミナー」「事業承継セミナー」「中小企業のための IT 活用セミナー」といった 3 つのセミナーを開催しております。
取組の内容	1．経営者セミナー （1）開催日時　2018 年 5 月 21～25 日　（県内 6 カ所、参加費無料） （2）内容 「人手不足、採用難の時代に経営者が取り組む 3 つのこと」講師：㈱エフアンドエム ・求人票の書き方や、労働トラブルを防ぐ就業規則の重要性、採用に活用できる助成金・補助金の解説 2．事業承継セミナーについて （1）開催日時　2018 年 6 月 22 日　（愛媛銀行研修所、参加費無料） （2）セミナー内容 「ここまで変わった！自社株納税猶予制度の特例措置！納税猶予が 80%から 100%」講師：四国税理士会松山支部　税理士 「愛媛県の事業承継支援スキームと納税猶予の申請手続きについて」　講師：愛媛県経済労働部産業支援局経営支援課　係長 ・2018 年度の税制改正を踏まえた内容。主に事業承継税制の特例措置の解説 3．中小企業のための IT 活用セミナーについて （1）開催日時　2018 年 7 月 18 日　（愛媛銀行研修所、参加費無料） （2）セミナー内容 「IT で会社を強くする」　講師：株式会社ライフサポート ・IT 導入補助金制度の概要をメインに解説 ・個別相談会も別途開催
成果（効果）等	・経営者セミナー　参加者 200 名超 ・事業承継セミナー　参加者 180 名 ・IT 活用セミナーは　参加者 40 名 ・それぞれ参加された皆さま方の関心は高く、今後もお客さまのニーズに合わせたセミナーを随時開催してまいります。

愛媛銀行主催　経営者セミナーのご案内

人手不足、採用難の時代に

経営者が取り組む３つのこと

セミナー内容

1．2018 年度版 助成金・補助金の傾向と対策

知らなかったら損をする！今年の注目の助成金・補助金

2．先端設備等導入計画と経営力向上計画認定のススメ

2020 年までは優遇策がもり沢山！中小事業主が取り組む生産性向上のポイント

3．人手不足時代の人材確保術と労務対策

コストをかけずに円滑に人材採用する方法

【日　　時】　平成３０年５月２２日（火）１５：３０－１７：３０（受付開始１５：００）
【場　　所】　愛媛銀行 研修所　松山市南持田町 27-1
【費　　用】　無料
【申込方法】　下欄『参加申込書』に必要事項をご記入の上、FAX にてお申し込みください

【参加特典】公的支援無料診断報告書の進呈 【お問い合わせ】愛媛銀行ソリューション営業部 ℡：089-933-1123　fax：089-933-1584	【講　師】　株式会社エフアンドエム（JASDAQ:4771） 経営革新等支援機関（近畿経済産業局：20121016 近経第 46 号）

セミナー参加申込書

貴社名		
ご住所　〒 TEL　　FAX　　E-mail		
お芳名	役　職	
業　種	従業員数	

ご記入いただきました お客様の情報につきましては、主催者・講師のみが共有し、本セミナーの運営管理及び各種サービスのご提供・ご案内に限り使用させていただきます。何卒ご了承願います。　FBC157214

News Release

平成 30 年 5 月 8 日

各 位

愛媛銀行

事業承継セミナーの開催について

～平成 30 年度事業承継税制改正を受けて～

当行（頭取 本田元広）は、中小企業の経営支援と地域活性化に向けた様々な取組を行っています。このたび、平成 30 年度の事業承継税制の改正内容を踏まえ中小企業の事業承継を後押しするために、愛媛県並びに四国税理士会と協働し、下記の通り事業承継セミナーを開催するのでお知らせします。

記

1.日時	平成 30 年 6 月 22 日（金）13:00～15:40（希望者には終了後個別相談有）
2.場所	愛媛銀行研修所（松山市南持田町 27-1）
3.セミナー名	「事業承継セミナー」～平成 30 年度事業承継税制改正～
4.講師	・四国税理士会松山支部 税理士 新延誠氏
	・愛媛県経済労働部産業支援局経営支援課 地域産業係長 大西明善氏
5.主催	愛媛銀行
共催	愛媛県、公益財団法人えひめ産業振興財団、四国税理士会愛媛県支部連合会
6.定員	150 名（定員に達した場合受付を終了します）

詳細は別添チラシをご参照ください。

当行は、平成 26 年、27 年に四国税理士会の愛媛県内各支部と中小企業支援のための「業務協力に関する覚書」を、平成 29 年 3 月には愛媛県と「地方創生に関する包括連携協定」を締結するなどで、県内の中小企業支援と地方創生の実現に向け取組んでいます。

以上

変革への挑戦 ～すべてはお客さまのために～

【お問い合わせ先】 愛媛銀行 企画広報部 TEL 089(933)1111

愛媛銀行

ひめぎん

事業承継セミナーのご案内

～平成30年度事業承継税制改正～

平成30年度の税制改正では、中小企業の事業承継を強く後押しするため、贈与税・相続税の負担を軽減する「事業承継税制」が大きく拡充されました。
本セミナーでは、事業者の皆さまを対象として、税理士会と連携し、事業承継税制の改正について説明します。また愛媛県から講師をお招きして、事業承継スキームと申請手続きについて説明頂きます。
なお、セミナー後には個別相談も承りますので、こちらも是非お申込みください。

■日 時 平成 30 年 6 月 22 日（金）13:00～15:40
なお、個別相談をご希望の方はセミナー終了後に行いますので、裏面申込書にご記入ください。

■会 場 愛媛銀行研修所 7階大会議室 ※会場は裏面地図をご覧ください。

■定 員 150 名（参加費無料）※定員に達した場合は受付を終了いたします。

■お申込み方法 FAXまたは電話でお申込みください。
（FAXの場合は裏面申込書をご送付ください）

■お申込み締切 平成 30 年 6 月 5 日（火）

■セミナー内容

1. 講演
「ここまで変わった！自社株納税猶予制度の特例措置！
～納税猶予が 80%から 100%～」
講師：四国税理士会松山支部 税理士 新延 誠 氏

2. 愛媛県の事業承継支援スキームと納税猶予の申請手続きについて
講師：愛媛県経済労働部産業支援局経営支援課
地域産業係長 大西 明善 氏

主催／愛媛銀行、共催／愛媛県、公益財団法人えひめ産業振興財団、四国税理士会愛媛県支部連合会
後援／愛媛県商工会連合会

裏面が「セミナー申込書」となっております。

詳しくはセミナー事務局へお問い合わせください

愛媛銀行 セミナー事務局 ソリューション営業部（担当：杉野・仲本）
TEL（089）933－1123

<平成 30 年 5 月 1 日現在>

News Release

平成 30 年 7 月 13 日

各　位

愛媛銀行

「中小企業のための IT 活用セミナー」を開催します！

当行(頭取　西川義教)は、中小企業の皆さまの経営支援を目的に、「中小企業のためのＩＴ活用セミナー」を開催いたしますので、下記のとおりお知らせいたします。

記

競争力確保や人手不足への対応という観点から、「収益力強化」「生産性向上」は企業経営の喫緊の課題となっております。本セミナーでは、ITを活用してこれらの課題解決を図った事例紹介やIT導入補助金制度の概要について詳しくご説明いたします。

[開催概要]

1．日時
　平成 30 年 7 月 18 日（水）　14:00～17:00
2．場所
　愛媛銀行研修所　７Ｆ大会議室　（愛媛県松山市南持田町 27-1）
　※駐車場の数が限られておりますので、可能な限り公共交通機関をご利用ください
3．講師
　株式会社ライフサポート　取締役常務　山口智 氏　ほか
4．参加費
　無料
5．共催
　ＴＫＣ四国会愛媛支部・㈱ＴＫＣ・愛媛県中小企業診断士協会・㈱愛媛銀行
6．定員
　80 名（定員になり次第、申込みを締切ります）

※詳細はチラシをご覧ください。

以上

変革への挑戦 ~すべてはお客さまのために~

【お問い合わせ先】　愛媛銀行　企画広報部　　TEL 089(933)1111

愛媛銀行

共催：ＴＫＣ四国会愛媛支部・㈱ＴＫＣ・
愛媛県中小企業診断士協会・㈱愛媛銀行

中小企業のための
ＩＴ活用セミナー

～経営に役立つ現場データの活用法～

リアルタイム経営と業務効率化を同時に実現！貴社のお悩み解決法がここにある！

講師紹介

株式会社ライフサポート
所在地　東京都中央区
売上高　約16億円
社員数　約100名
業種　　水道設備事業

取締役常務　山口 智 氏

競合他社に負けない体制作り！

「部門階層管理」により、各担当者を最小単位の部門として売上、経費、利益等の管理をしています。インセンティブは、各担当者の売上ではなく利益に対して設定し、担当者のモチベーション向上に取り組んでいます。競合との相見積もりになることが多くありますが、各担当者は、自らの利益、会社の利益を意識し、粘り強く交渉し、受注率アップに繋げています。

聞きどころ

- 細かなデータを迅速且つ正確に入力出来る仕組み作り！
- 経理業務効率化により残業代削減以上のすごい効果！！

開催日:　平成30年 **7** 月 **1 8** 日 (水)

開催時間:　**１４:００ ～ １７：００**
【受付：13:30～ 個別相談会：16:30～】

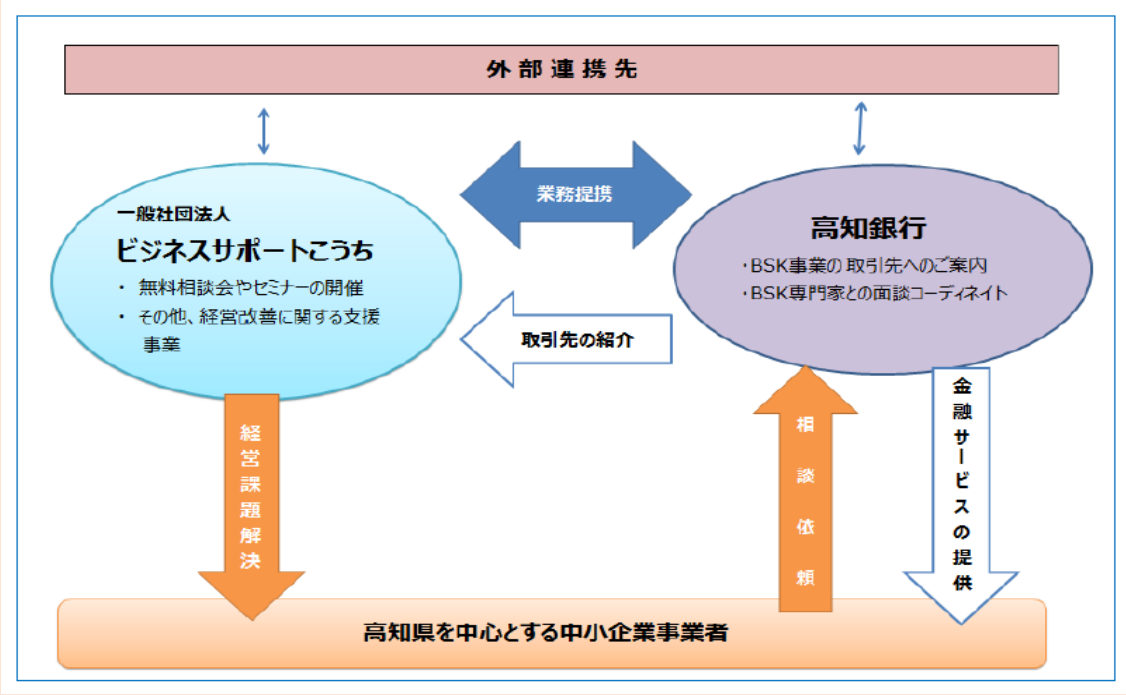
開催場所:　愛媛銀行研修所 ７階大会議室
（愛媛県松山市南持田町27-1　TEL：089-933-1111）

開催内容:
第１部 14:00～15:30　ＩＴで会社を強くする【講演】
第２部 15:30～16:30　各社・団体からの情報提供
（ＩＴ導入補助金制度の概要 ほか）
第３部 16:30～17:00　個 別 相 談 会

参加費：無　料
対　象：企業経営者様・経理担当者様・企業顧問ご担当者様

問い合わせ：(株)ＴＫＣ愛媛ＳＣＧサービスセンター
【TEL】089-941-8501

〔銀行名：高知銀行〕

タイトル	一般社団法人ビジネスサポートこうちとの連携による中小企業者の経営健全化支援
動機（経緯等）	○平成29年7月より、当行と県内に事務所を置く3名の税理士の協力を得て始めた「事業承継等相談案件勉強会」を通じて、県内の大部分を占める中小企業者のニーズに対する専門的かつスピーディーに対応出来る体制の構築といった課題が浮上しました。 ○勉強会の構成員である当行行員および3名の税理士を中心メンバーに、高知県内の士業専門家を構成員としたワンストップ相談機関の設立について組成段階から協議を重ね、平成30年3月に「事業承継」「事業再生」の身近な相談窓口としての機能を持つ「一般社団法人ビジネスサポートこうち」設立に至りました。 ○平成30年4月、中小企業者の経営健全化に向けたサポート体制を強化するため、一般社団法人ビジネスサポートこうちと「業務連携・協力に関する覚書」を締結しました。
取組の内容	○一般社団法人ビジネスサポートこうちとの連携の目的 当行と一般社団法人ビジネスサポートこうちが相互に連携を図りながら、地域の中小企業者に対する事業承継や相続対策支援、経営健全化支援事業を行うことで、中小企業者の健全経営の実現を目指します。なお、事案によっては、外部連携先とも連携を図ってまいります。 【連携スキーム図】 

成果（効果）等	○個別相談会の開催 平成 30 年 5 月より、高知県内各地の当行本支店において、一般社団法人ビジネスサポートこうち所属の士業専門家による無料の個別相談会を開催しております。同年 8 月末現在、10 回の相談会を開催し、延べ 18 社の中小企業者が参加されました。 ○中小企業事業者向け連携セミナーの開催 平成 30 年 7 月、相続・遺言分野における民法改正および改正事業承継税制をテーマとしたセミナーを開催し、67 名の方が参加されました。また、本年 9 月には、遺留分活用や事業承継計画策定等をテーマとした連携セミナーの開催を予定しております。 ○今後も、同法人と連携を密にし、高知県内を主体に個別相談会やセミナー等を順次開催していくことで、中小企業者の健全経営の実現に貢献してまいります。

●「業務連携・協力に関する覚書」締結式

●中小企業事業者向け連携セミナー

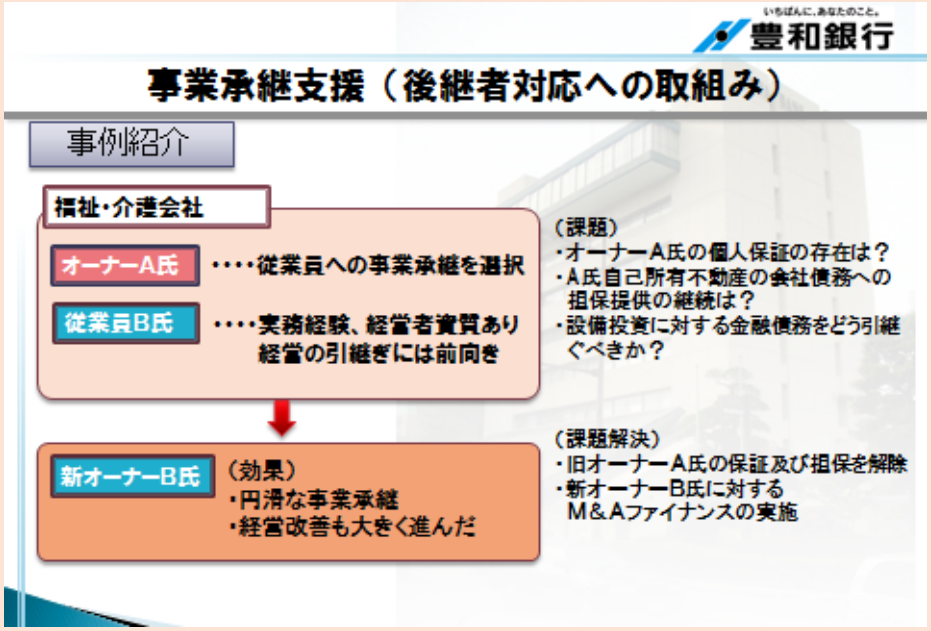
〔銀行名：福岡中央銀行〕

タイトル	M&Aを活用した事業承継支援
動機（経緯等）	・A社は、社会福祉法人や医療法人を主な取引先とするソフトウェア販売業者。高い専門性が必要な社会福祉法人会計制度に精通し、会計ソフトの販売と利用時の手厚いサポート保守体制を強みとして、取引先に社会福祉法人100先超を有していた。 ・A社社長は、体調不良と後継者不在を要因としてM&Aによる経営権譲渡のニーズがあった。A社代表者から当行へ相談があり、M&Aプロセスについて説明を行った上で買い手探しに着手。
取組の内容	・当行からA社へ数社紹介したものの、金額面等の条件が折り合わず成約に至らなかったため、A社が指名する関連業種数社に対し、事業譲渡を打診して欲しいとの依頼があり、該当先へ案内したところB社が興味を示された。 B社は、明治23年創業の紙、文具、事務機を柱とする専門商社で、実績、知名度共に九州地区トップ企業。 ビジネスソリューション事業と北九州地区での営業強化を図るなかで、A社の高い専門性や取引先の大半が社会福祉法人や医療法人であることを評価され、グループ会社にすることによるシナジー効果が見込めると判断された。 ・M&Aのスキームは株式譲渡。条件面や譲渡価額について福岡県事業引継ぎ支援センターと連携しながら当該事業承継に係る両社間の日程、価格、雇用等の調整や譲渡契約書作成等の諸契約書作成支援を行った。
成果（効果）等	・A社が地元企業として存続し、従業員の雇用確保、取引先との関係維持が図られた。 また、A社代表者は創業者利益を得ることもできた。 ・B社は、北九州地区での営業地盤を強化し、社会福祉法人や医療法人等の特殊分野への取引先拡大を実現することができた。 ・条件面も、譲渡後のA社代表者及び奥様の雇用条件（社会保険料等）や譲渡価格について再三交渉を行ない、折り合いもついて福岡県事業引継ぎ支援センターとの連携によりM&Aが成約した。また、A社代表者への退職金支払資金の金融支援も行った。

〔銀行名：福岡中央銀行〕

タイトル	外部専門家(中小企業診断士)・外部機関(県信用保証協会)との連携による経営改善計画書策定による経営改善・事業再生支援
動機（経緯等）	A社は、業歴40年を超える青果業で、バブル期に事業の多角化を図るため、自宅兼自社飲食店ビル、及び賃貸用店舗を購入、自社飲食店として日本料理店を開業したが、新規多角化を図った飲食部門の業績低迷により、借入金債務の返済負担が、順調だった本業の業績・資金繰りを圧迫していた。
取組の内容	上記の課題解決のため、平成29年4月に、当行、提携中小企業診断士、県信用保証協会との連携のもと財務・業務改善を目的とした経営改善計画書を策定した。経営改善計画書では、①金融支援(返済額の低減)、②売上の増加、③青果業の原価率の改善、④資金管理の徹底、⑤改善が見込めない飲食店の閉鎖、物件賃貸による賃料収入の確保・売却による債務圧縮と財務改善を図ることとした。
成果（効果）等	現在、A社は経営改善計画に基づくアクションプランを実施中であり、当行においても提携外部機関の中小企業診断士や県信用保証協会と連携を図りモニタリングを実施している。本年に入り、①資金管理の徹底を図るべく、当社顧問税理士による指導強化、②遊休不動産の一部売却による借入金債務の圧縮など、A社への経営改善・事業再生支援を継続している。

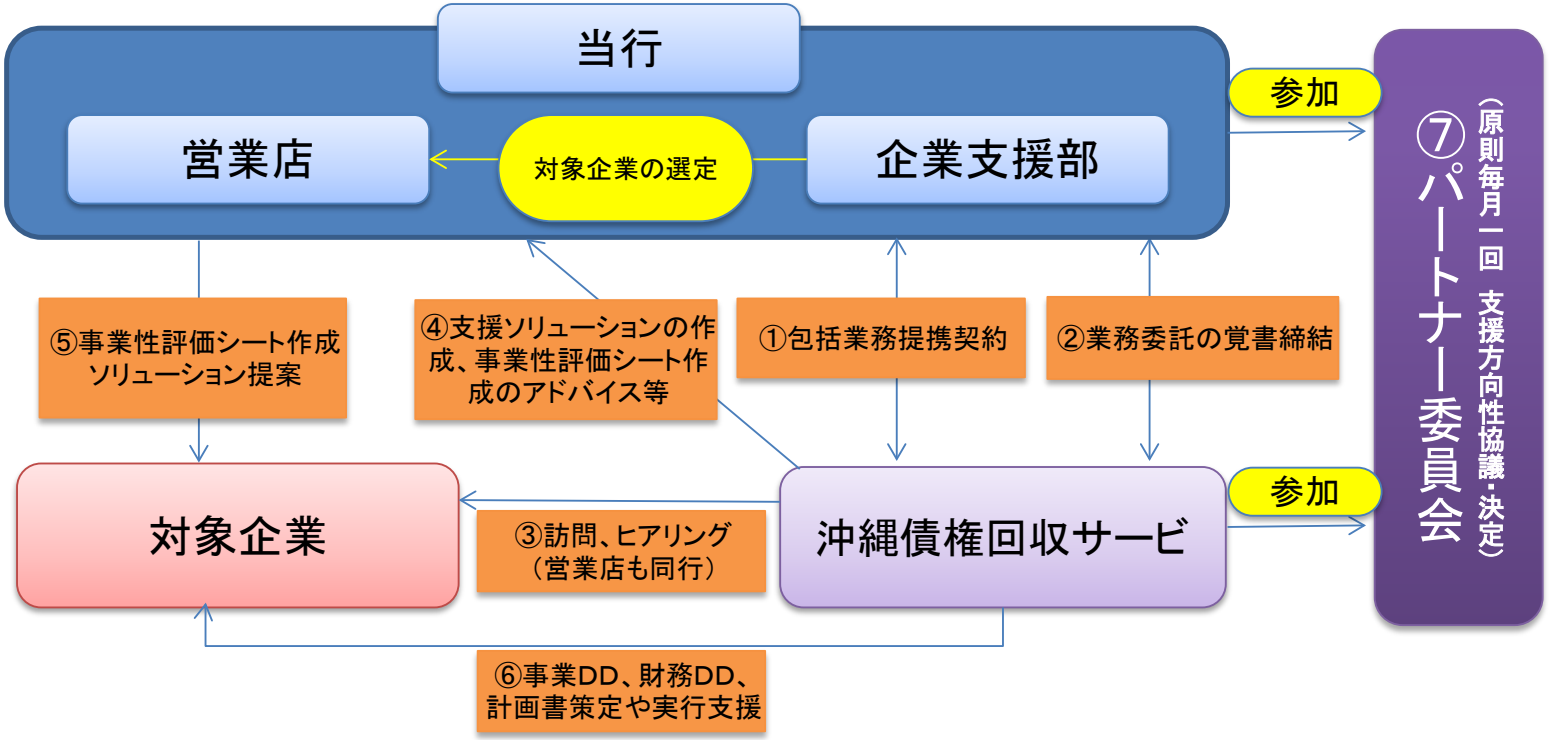
〔銀行名：豊和銀行〕

タイトル	事業承継・M&Aによる経営改善支援（MBOファイナンス）
動機（経緯等）	介護福祉事業のオーナー社長A氏は今後の事業への不安もあり、本人の意向により第三者か従業員への事業譲渡を検討し、当行に対してM&Aの仲介及びファイナンス支援を依頼される。
取組の内容	譲渡先を第三者にするか従業員にするか選択する際に、会社の経営状況・組織体制を十分に協議、実務経験も豊富で経営資質もあると思われる従業員のB氏への事業譲渡が最良であるという方向性に至った。 しかし、B氏は事業譲受には前向きであったが、設備投資に対する多額の金融債務とA氏による個人保証および自己所有の不動産等を担保として提供していた保証債務がA氏からB氏に経営譲渡するにあたって障害となっていた。 当行は課題解決策として、前オーナーA氏の保証債務を解除し、事業を引き受けるB氏に対して、設備投資対象融資に対しては個人保証を求めず、また、新規融資によるM&Aの資金支援も実施し、MBOを実現させた。 
成果（効果）等	上記MBOファイナンス支援を実施した結果、新代表B氏の経営手腕等により引き続き業況は良好に推移し、従業員の雇用を継続しつつ、取引先との取引も継続し、経営改善が大きく進んだ。

〔銀行名：沖縄海邦銀行〕

タイトル	沖縄債権回収サービスとの連携による中小企業等支援への取り組み
動機（経緯等）	営業店で多種多様な日常業務がある環境下で、フォローが十分にできていなかった経営改善や本業支援が必要な顧客に対して、幅広い問題解決を行うスキームを構築するとともに、営業店行員を外部専門家に同行させることで人材育成にも繋げていくことを目的として、株式会社沖縄債権回収サービスとの包括業務提携契約書を締結。
取組の内容	株式会社沖縄債権回収サービスとの連携により、以下のとおり当行既存貸出先に対する事業性評価及びソリューション取組を行う。 (1) 取組事項…中小企業等の支援に関する包括業務提携契約書の締結 (2) 提携機関…株式会社沖縄債権回収サービス (3) 締 結 日…平成 29 年 5 月 10 日（水） (4) 提携内容…①当行が指定した企業に対する営業店行員との同行訪問 ②対象企業に対するヒアリング及び事業性評価シートの作成補助 ③抜本的な支援ソリューションの作成 ④経営改善計画の策定及び実行支援 ⑤対象企業への実行支援後の状況についての継続的モニタリング
成果（効果）等	平成 30 年 3 月末現在で、営業店役席・行員と帯同訪問し、12 先の企業と面談。取引先に対し連携した取組みの趣旨説明を行いながら、２～３回にわたりヒアリングを実施。その中で事業性評価シートを作成しながら、取引先の課題や強み等を共有し、売上向上や経営改善に取組んでいる。 事例【業種：書籍文具小売業】 ・業界全体が縮小傾向にあるなか、不採算店舗の閉鎖及び人件費削減などの企業努力を行うも、売上増加を見込んだ新店舗が伸び悩み赤字となっている。 ・課題設定⇒①集客率の向上　②複合店舗による付加価値の提供　③文具仕入の目利き力強化　等 ・ソリューション⇒事業性評価に基づき会社の強み、弱みを共有し、今後の方向性と事業計画の策定を提案した。

沖縄債権回収サービスとの包括業務提携スキーム



①	包括業務提携契約	初回のみ、業務内容や報酬等を記載、パートナー委員会規程を織り込む
②	業務委託の覚書締結	対象先企業と委託期間の確定。委託期間は基本6ヶ月間とし、期間中に追加や削除を可能とする
③	企業訪問、ヒアリング	営業店担当者と同行訪問、サービサーにてヒアリングシートを作成する
④	支援ソリューションの作成 事業性評価シート作成のアドバイス	ヒアリングに基づき、事業性評価シート（営業店作成）のアドバイスと支援ソリューション（課題解決のための抜本支援策など）を作成する
⑤	事業性評価シート作成 ソリューションの提案	事業性評価シートの作成、対象企業へソリューション提案（サービサーとも協同する）
⑥	計画書策定等や実行支援	**対象企業の希望があれば**、事業・財務デューデリジェンス（調査）や経営改善計画書の策定、または実行支援を**有償**にて行う
⑦	パートナー委員会の開催	原則毎月1回開催し、進捗状況の確認、支援方針の方向性について協議、決定を行う

※沖縄サービサーへの報酬は、①～⑤まで無償、⑥のみ有償となる

〔銀行名：沖縄海邦銀行〕

タイトル	沖縄県よろず支援拠点サテライト相談会の定期開催
動機（経緯等）	沖縄県よろず支援拠点サテライト相談会の未実施地域である沖縄本島中部地域にて事業を営む経営者の相談窓口を拡充し、経営安定化・経営改善を図ることを目的として、沖縄本島中部に立地する当行店舗の空きスペースを活用したサテライト相談会を定期的な開催を実施。
取組の内容	沖縄県よろず支援拠点と連携し、当行店舗を活用したサテライト相談会を定期的に開催。 (1) 取組事項…沖縄県よろず支援拠点サテライト相談会 (2) 開催場所…当行普天間支店 (3) 開 催 日…平成 29 年 10 月～　毎月第二木曜日　9：00～17：00 (4) 対 象 者…経営課題を抱える事業者（当行取引有無を問わず） (5) 連 携 先…近隣市町村の商工会・商工会議所等とサテライト相談会の案内等について連携
成果（効果）等	・平成 29 年 10 月の取組開始から平成 30 年 6 月末までで 9 回のサテライト相談会を開催し、その中で 56 回の経営相談に対応。 ・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及び取引先企業との共通認識を図ることによるリレーション強化に繋がっている。