事例集

一般社団法人 第二地方銀行協会

1

まちづくりへの貢献等
地方創生に資する取組み

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

2

企業のライフステージに応じた
地域活性化の取組み

（2）成長産業の育成・企業価値向上支援

2

企業のライフステージに応じた
地域活性化の取組み

（3）経営改善・事業再生支援
（4）事業承継支援

1　まちづくりへの貢献等地方創生に資する取組み【37 事例】

■ 北洋銀行	税務データを活用した地域産業分析とこれに基づく地方版総合戦略策定支援	2
	RESAS と金融機関財務データを融合させた地域中核産業分析モデル	4
	＊中空知雇用プロジェクト	6
	＊「道の駅」を活用した地域連携物流システムの提言	8
■ 北日本銀行	学生の定住に向けた地方創生連携事業『たきざわ学生フェス』開催	10
	「生涯活躍のまち」実現へ向けた自治体・地ビール会社のマッチング	11
■ 仙台銀行	「新しい東北」官民連携推進協議会・復興金融ネットワークの連携による復興ビジネスへの支援	12
■ 福島銀行	＊事業再生支援による雇用創出と地域産業（一次産業）の振興に向けた取組み事例	13
	「ふくぎん　ふくしま移住支援ローン」の取扱い	15
	ふくぎん「ふるさと納税サイト」の開設について	15
	ふくぎん 10 大イベントの開始について（平成 26 年 6 月より）	16
■ 大東銀行	「健康食を核とした地域づくり事業」支援	17
■ 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創業支援と観光振興支援	18
■ 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の活性化取組み	19
	地域活性化と環境への貢献を目的とした「千葉大学×京葉銀行 eco プロジェクト」をスタート	21
■ 東京スター銀行	既存の京町家への再生ファイナンス第二弾を実行	
	（「賃借型」再生スキームにより、住居併用の宿泊施設へリノベーション）	24
■ 長野銀行	長野県安曇地区における観光戦略の取組みについて	25
■ 静岡中央銀行	ティーボール野球　神奈川大会への特別協賛の実施	28
	地方公共団体との「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	29

■ 愛知銀行	「産業観光セミナー」の開催	31
	＊廃校を活用した夏休み特別イベント「親子そば打ち体験教室」の開催	32
	自治体との「地域活性化情報交換会」の開催	33
■ 名古屋銀行	＊名古屋市が実施する PFI 事業「名古屋市北名古屋工場（仮称）整備運営事業」のアレンジャー就任	34
■ 中京銀行	遊休不動産の利活用先に対する継続的な経営支援	35
■ 第三銀行	県外からの移住者に対す定住促進策	36
■ 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	37
■ みなと銀行	「小野市」との包括連携協定締結および地域貢献寄付型ファンドによる自治体施策支援	39
	学園都市支店の複合型店舗化㈱エンリッション「知るカフェ」とのコラボレーションについて	40
■ 西京銀行	その他、まちづくりへの貢献等地方創生に資する取組み	
	（第５回『若旅 in やまぐち 2017』の開催（H29.9.12 ～ H29.9.14）	41
■ 愛媛銀行	愛媛県および県内自治体との連携によるリフォームローンの金利優遇	45
	自治体向けセミナー開催	47
	「えひめ暮らし応援隊」として愛媛県移住者を応援	49
■ 佐賀共栄銀行	多機関連携による古民家等の歴史的資源を活用した観光まちづくりの推進	51
■ 熊本銀行	＊ファンドを活用した経営改善・事業再生支援	52
	平成 28 年熊本地震による被災企業への再生支援	53
	まち・ひと・しごと創生【地方創生】	54
■ 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	55

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【20 事例】

■ 北洋銀行	＊漢方生薬の生産による地域の新産業創出支援	57
■ 福島銀行	＊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	59
■ 東和銀行	＊東和農林漁業６次産業化の取組み	61
■ 栃木銀行	＊創業・新事業者に対する支援事業	64
■ 東日本銀行	日本政策金融公庫との協調融資の取り扱い	65
■ 八千代銀行	クラウドファンディングを活用した創業支援	66
■ 大光銀行	創業期における支援	67
■ 福邦銀行	創業・新事業開拓を目指すお客さまへの支援　「補助金申請策定支援による成長支援」	68
■ 静岡中央銀行	創業支援にかかる専用融資商品「しずちゅう創業応援ローン」の取組	69
■ 愛知銀行	「喫茶・カフェ開業セミナー」の開催	70
■ 名古屋銀行	創業支援講座『創業 Café』拡充	71
■ 関西アーバン銀行	滋賀県及び滋賀県内の研究機関等との連携事業「滋賀テックプランター」における創業・新事業支援	72
■ みなと銀行	姫路市との地域創生連携協定	74
■ もみじ銀行	創業関連セミナーの開催	75
■ 徳島銀行	顧客企業の強みを活かした新製品開発支援	76
■ 愛媛銀行	創業支援　「愛媛県西予市経済循環モデル事業の一環」	78
■ 高知銀行	地域ファンド活用による地場産業発展支援	80
■ 佐賀共栄銀行	創業・第二創業やソーシャルビジネス事業者への資金調達手段の支援活動	82
■ 沖縄海邦銀行	琉球次世代ベンチャーの発掘に向けた連携協定	83
	沖縄県産業振興公社と県内金融機関の連携による中小企業等支援への取り組み	84

（2）成長産業の育成・企業価値向上支援【41 事例】

■ 北日本銀行	海外展開支援	86
	ビジネスマッチング等による販路拡大への支援	87
■ 仙台銀行	流通産業協同組合との外国人技能実習生受入支援に関する業務提携契約を締結	88
	東京 TY フィナンシャルグループとの本業支援に関する連携協定を締結	89
■ 福島銀行	事業性評価に基づく融資	90
	広域連携による販路拡大支援（愛知銀行ビジネス商談会へ参加）	91
■ 東和銀行	川上・川下ビジネスマッチングによる販路拡大支援	92
■ 栃木銀行	事業性評価に基づく融資支援	94
■ 東日本銀行	「地方創生・食の魅力発見商談会 2017」への参加	95
■ 八千代銀行	食品商社との個別面談会実施	96
■ 神奈川銀行	綾瀬市との業務連携・協働に関する協定書の締結	97
■ 大光銀行	成長・安定期における支援	98
■ 長野銀行	「信州大学航空機システム共同研究講座」コンソーシアムへの参画	99
■ 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り組み～六ツ星観光プロジェクト	100
■ 福邦銀行	＊更なる成長を目指すお客さまへの支援　「ビジネスマッチングによる販路拡大支援」	101
■ 愛知銀行	ジェトロとの連携による中小企業の海外展開支援	102
■ 名古屋銀行	「知財ビジネス評価書」を活用した融資の取組み	103
	「ダヴィンチ手術」に対応すべく「名古屋銀行先進医療費ローン」を改定	104
	＊地方銀行六行による広域ビジネス商談会『六ツ星観光プロジェクトビジネス商談会』の開催	105
■ 第三銀行	海外進出により事業成長を図る中小企業向けセミナー「ミャンマー最新ビジネス事情」の開催	106
■ 関西アーバン銀行	～ 関西アーバン銀行と滋賀県の包括的連携協定に基づく事業 ～地方創生「食の商談会」開催	107
■ 大正銀行	「トモニうまいもん市」での販路拡大支援	108
■ みなと銀行	大手メーカー出身者によるものづくり企業に対するビジネスマッチングの推進	109

■ 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」	110
■ トマト銀行	岡山の「食」「アグリ」に関する商談会の開催による地域産品の販路支援	111
■ もみじ銀行	アンテナショップの開催	113
■ 徳島銀行	アンテナショップ「徳島・香川トモニ市場～ふるさと物産館～」お客さま50万人を突破	114
	＊海外バイヤー招聘による海外販路開拓支援	116
■ 香川銀行	東京でのマルシェ開催による地方公共団体・学校との連携と地域産品の販路拡大及びPR支援	118
	ものづくり分野へのビジネスマッチング情報提供増加による販路拡大支援	120
	地方公共団体との連携による個別の商談会の開催	122
■ 愛媛銀行	＊メイドイン愛媛2017　～食の商談会～　の実施	124
	＊「産・官・学・金」連携による地元ブランド豚肉の誕生	126
■ 福岡中央銀行	事業性評価に基づく融資による支援	127
■ 佐賀共栄銀行	事業性評価に基づく融資による支援	128
■ 長崎銀行	＊「医療経営セミナー」の開催	129
	「九州ハイウェイ大商談会」の開催	130
	TKC九州会との「中堅・中小企業の持続的成長支援に関する覚書」の締結	131
■ 宮崎太陽銀行	宮崎県内高校生を対象とした県北地区企業訪問バスツアーの開催	132
■ 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）	136
■ 沖縄海邦銀行	沖縄の「みりょく（味×観）発信」商談会の開催	137

（3）経営改善・事業再生支援　（4）事業承継支援【25 事例】

■ きらやか銀行	M&A を活用した事業承継支援	139
■ 北日本銀行	中小企業庁設置「よろず支援拠点」と連携し、取引先企業向けに出張相談会を定例開催	141
■ 仙台銀行	日本政策金融公庫との連携による創業、ソーシャルビジネス向け協調融資商品の取組事例	142
	東日本大震災事業者再生支援機構の活用により被災地の水産加工業者の再生を支援	143
■ 福島銀行	事業承継支援	144
■ 栃木銀行	地域ネットワーク再生ファンドを活用した事業再生計画の立案	145
	＊ M&A を活用した事業承継支援	146
■ 神奈川銀行	事業承継への取組み	147
■ 大光銀行	承継期における支援	148
■ 長野銀行	長野県よろず支援拠点の「エクセレントパートナー制度」の導入	149
■ 福邦銀行	＊ 経営改善・事業再生支援等を必要とするお客さまへの支援　「外部専門家と連携した経営改善支援」	151
■ 第三銀行	投資ファンドを活用した M&A による販路拡大支援	152
■ もみじ銀行	M&A 等を活用した事業承継支援	154
	＊ クラウドファンディングの活用・推進	155
	よろず支援拠点出張相談会	156
■ 徳島銀行	＊ 徳島県事業引継ぎ支援センターとの連携による取引先企業の新規事業参入・事業承継支援	157
	＊ 地域資源（間伐材）と遊休不動産を活用した「木質バイオマス発電事業」への取組み	159
■ 香川銀行	TKC 四国会香川支部との連携による事業性評価強化のための研修会の開催	161
■ 佐賀共栄銀行	中小企業再生支援協議会、外部専門家と連携した事業再生支援（DDS）事例	162
	事業承継引継ぎ支援センターと連携した事業承継支援	163
■ 熊本銀行	M&A を活用した事業承継支援について	164
	地域中核企業の経営改善支援	165
■ 豊和銀行	再生ファンドを活用した第二会社方式による企業再生支援事例	166

■ 南日本銀行　M&A を活用したソリューション事例　167
■ 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　168

＊は概要版への掲載事例

1

まちづくりへの貢献等
地方創生に資する取組み

〔銀行名：北洋銀行〕

タイトル	税務データを活用した地域産業分析とこれに基づく地方版総合戦略策定支援
動機（経緯等）	○当行はルートエフ㈱・㈱北海道二十一世紀総合研究所（以下２１総研）の３社で、地方版総合戦略の策定および推進のツールとして税務データを活用した地域産業分析（ＩＬＯ産業分析）を構築。 ○本分析モデルは、総合戦略の目的である「域内の付加価値」増加を実現するため、「域内の付加価値」の現状を「産業ごとの就業者数」と「就業者１人あたりの付加価値額」に分解して分析。自治体の強みと弱みを把握し、地方版総合戦略推進のサポートを行っている。
取組の内容	○取組の概要 ・付加価値の代替指標として市町村の保有する税務データ（法人住民税データ）を活用することでタイムリーに実態を把握。 ・従来の産業区分に加え、新たに顧客所在による産業区分（Ｉｎｂｏｕｎｄ型、Ｌｏｃａｌ型、Ｏｕｔｂｏｕｎｄ型）を導入。 ・分析結果に基づき、地域の目指すべき成長戦略の提案および具現化に向けた取組を進めている。 ○取組のポイント ・産業分類をＩｎｂｏｕｎｄ型、Ｌｏｃａｌ型、Ｏｕｔｂｏｕｎｄ型に分類し、人口減少の影響を考慮した分析を行っていること。 ・特に域外通貨を稼ぐＩｎｂｏｕｎｄ型、Ｏｕｔｂｏｕｎｄ型産業への支援を通じて雇用機会を創出することで域内人口を増加させ、Ｌｏｃａｌ型産業を活性化させることを基本戦略としている。 ○取組のメリット ・分析を通じて市町村の中核産業および中核企業が明確になり、自治体と共に中核産業における取組が可能となる。 ・ＫＰＩを就業者数と就業者１人あたりの付加価値額とすることで、個別政策の評価、今後の戦略の評価を行うことができる。
成果（効果）等	○平成２７年１２月に北海道庁および道内各市町村の参加のもと、本分析手法に関するセミナーを開催し、全道ベースで発信。 ○分析モデル地域とした伊達市、網走市のほか、同規模市町村モデルとして滝川市、広域モデルとして室蘭市および登別市、政令指定都市として札幌市に本分析を導入。分析結果に基づき、地元資源のブランド化に向けた地域フェアの開催や商品開発事業、人手不足に対するプラットフォーム形成など成長戦略の具現化に向けたソリューションを提供している。 ○道内外の各地公体へと本分析モデルの導入を図り、各地公体のエビデンス重視による政策立案をサポートしていく。

ＩＬＯ産業分析による成長戦略の策定と推進

法人住民税データの活用とＫＰＩの見える化

域内の付加価値 ＝ Σ 産業ごとの域内就業者数 ⊗ 産業ごとの就業者1人当たりの付加価値

代替

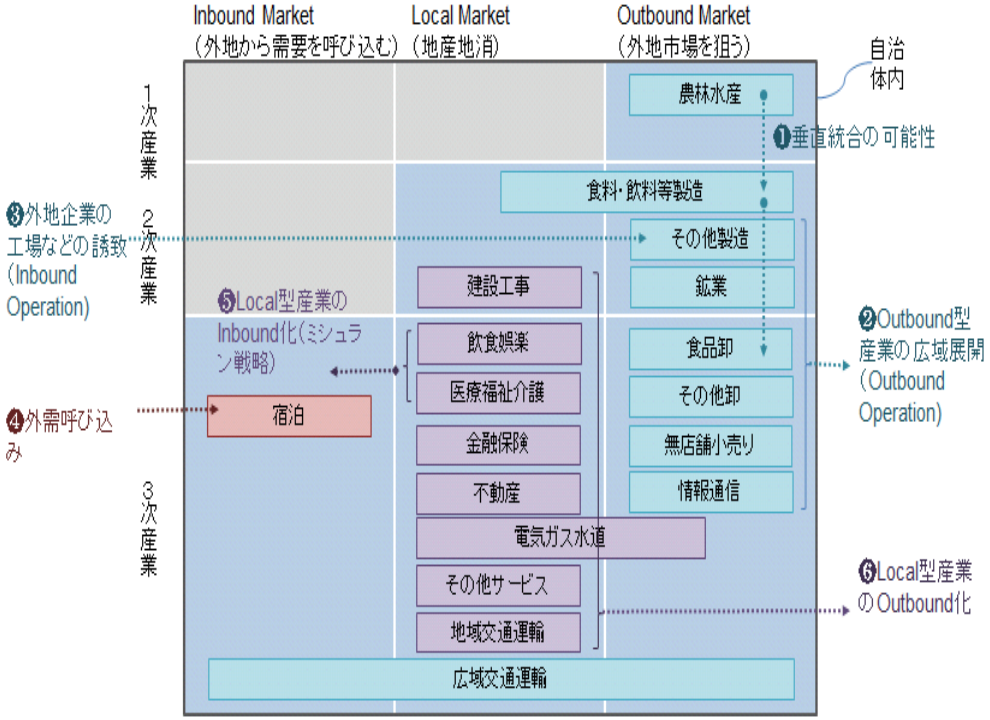
市町村民税法人分・税割

代替指標としてのメリット
・市町村ごとに毎年、簡易に計算できる

この２変数を基本的にKPIとする

顧客所在による産業区分および成長戦略の基本軸

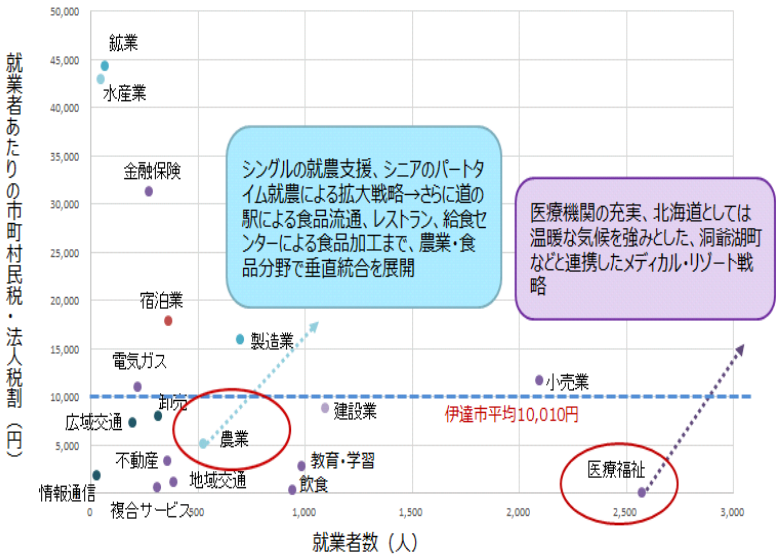
各産業をInbound型、Local型、Outbound型に3分類すると次のようになる



地方版総合戦略はOutbound型、Inbound型産業の強化を優先的に推進する基本軸を展開すべきである‥‥戦略はメリハリをつけることであり、おのずと自治体ごとに強化する産業を明確にすることになる

ILO産業分析を活用した成長戦略の立案

産業分類ごとに「付加価値」と「雇用者数」の連関を分析し、地域の目指すべき成長戦略を提案。



ＩＬＯ産業分析の発信・成長戦略の具現化

▼道庁・市町村向けＩＬＯ産業分析セミナー

成長戦略の具現化 ▶

〔銀行名：北洋銀行〕

タイトル	ＲＥＳＡＳと金融機関財務データを融合させた地域中核産業分析モデル
動機（経緯等）	○当行は、企業の事業内容や将来性等を踏まえた支援によって地域の持続性に貢献することを目指しており、地域の現状や課題を踏まえた上で、地公体および企業と対話を深めていくことが重要と考えている。 ○当行は北海道経済産業局と共同で本モデルを開発。地域中核産業の「稼ぐ力」向上に向けた地公体への施策提言および個々の企業と経営課題や目指す将来像等について議論を深める「対話ツール」として活用していく。
取組の内容	○取組の概要 （第１段階）ＲＥＳＡＳ分析 ・道内各地域（広域地域又は自治体単独）について、「付加価値」と「雇用」貢献度の高い産業（地域中核産業）を抽出。 ・地域中核産業の「付加価値額」、「従業員数」、「労働生産性」などの指標について、全国・全道との比較や経年変化を分析。 （第２段階）金融機関保有の取引先財務データ分析 ・地域中核産業に属する北洋銀行取引先企業のうち、原則１０社以上を抽出。 ・抽出した企業の財務データ（平均値）を活用し、財務の傾向と課題を分析。 （第３段階）地域中核産業・企業の「稼ぐ力」向上のための取組を提案 ・地公体に対して、地域中核産業の「稼ぐ力」向上に向けた施策提言。 ・個々の企業に対して、経営課題や目指す将来像等について議論を深める「対話ツール」として活用。 ○取組のメリット ・本モデルを活用することで、地域の中核産業の現状や課題を「見える化」し、目指す将来像について議論を深めることが可能。 ・旭川経済圏および函館市をモデル地域として本モデルを構築。今後、道内主要経済圏に展開していく。
成果（効果）等	○平成２９年３月に信金・信組向けセミナーを実施（道内２７金融機関が参加）。分析精度の向上のため、信金・信組との共同分析を提案しており、数庫から具体的に打診あり。 ○平成２９年６月、経済産業省「地域経済分析システム（ＲＥＳＡＳ）利活用事例集　２０１７」に掲載。 ○現在、Ｄ信用金庫と共同で当該信金営業エリアの宿泊業を対象に分析を行っており、地域のインバウンド産業の「稼ぐ力」強化に向けた施策提言を検討している。

RESASと金融機関データを融合させた地域中核産業分析

- 北洋銀行は、地域の稼ぐ力を強化するため、北海道経済産業局と共同で、「地域中核産業分析モデル」を作成しました。（2017年2月）
- 本モデルは、政府が運用するビッグデータ「地域経済分析システム（RESAS）」にて、道内各地の中核的な産業を抽出し、銀行が有する取引先財務データにて、同産業の収益性や投資力等の分析を行った上で、各地域の中核産業・企業の「稼ぐ力」強化に向けた取組を提案するものです。

「地域中核産業分析モデル」の概要（構成）について

（第1段階）RESAS分析

道内各地域について、「稼ぐ（付加価値額）」と「雇用」貢献度の高い産業（地域中核産業）を抽出

（第2段階）金融機関保有の取引先財務（平均値）分析

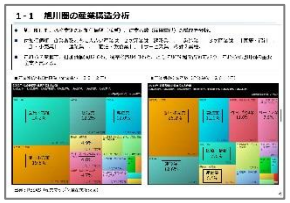
北洋銀行の取引先財務データにて同産業の収益性や投資力等を分析

・抽出した企業の財務データ（平均値）を活用し、資産、負債、収益性、キャッシュフローの推移などから、財務の傾向と課題を分析。

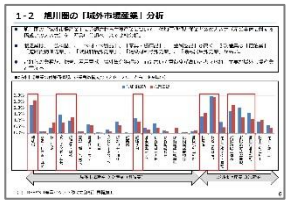
（第3段階）地域中核産業・企業の「稼ぐ力」向上のための取組を提案

〈旭川経済圏・家具製造業の分析事例〉

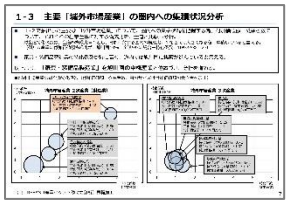
【第１段階】RESAS分析



産業構造分析

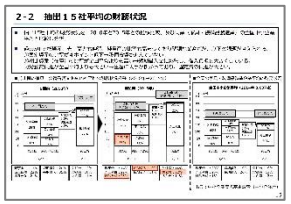


「域外市場産業」分析

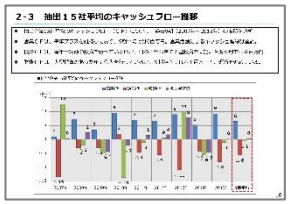


主要「域外市場産業」の圏内への集積状況分析

【第２段階】金融機関保有の取引先財務（平均値）分析



抽出15社平均の財務状況



抽出15社平均のキャッシュフロー推移

抽出15社平均の設備投資動向

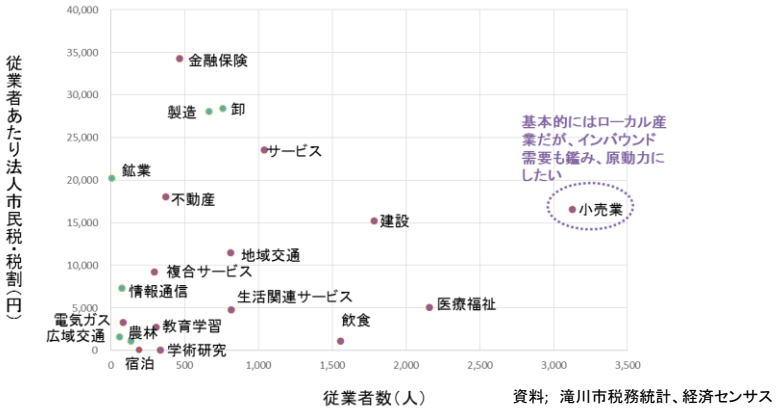
〔銀行名：北洋銀行〕

タイトル	中空知雇用プロジェクト
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（※）を活用した地域産業分析を推進。 ○中空知地域（※）の「稼ぐ力」向上にむけた最大の問題は「人手不足」。現状の「人手不足」は、道内（特に札幌市以外）の生産年齢人口減少に起因する問題であり、解決には「生産性向上」もしくは「地域企業の採用力強化（高齢者・女性雇用、人事制度改革、採用手法の見直しなど）」が必要となる。 ○本プロジェクトでは、特に後者（地域企業の雇用力強化）に焦点を当てる。地域の労働市場は、需要＞供給という環境にあり、企業の採用力支援が地域就業者増のポイントとなる。 ※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。 ※中空知地域：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	○ＩＬＯ産業分析について 中空知地域の特徴として、中心市である滝川市は、商業をはじめとする充実した都市機能（Ｌｏｃａｌ型産業）を有している。一方、周辺市町村に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である。 ○プロジェクトの概要 ・当行・北門信用金庫が地域の市町村と連携し、企業の雇用ニーズを把握するとともに、採用および人事制度にノウハウを有する株式会社日本人材機構（株式会社地域経済活性化支援機構 100％出資会社）と株式会社北海道アルバイト情報社が、対象企業の人事制度や労働環境を調査・助言し、登録人材の情報提供などを通じて、効果的な人材確保の方策を提案する。 ・平成２９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セミナー参加企業の個別コンサルおよび雇用改革に向けた具体的なソリューションの提供を実施していく。
成果（効果）等	○地域金融機関、地元信用金庫、人材専門機関（政府系、民間）、地方公共団体が連携して、地域産業の「人手不足」問題に取り組む全国でも珍しい取り組みとなる。 ○本プロジェクトのキックオフとなるセミナー開催が１０月であり、具体的成果はこれからとなるが、上記座組みのもと個別企業訪問等も進め、実績につなげていく。

『中空知雇用プロジェクト』 ～地域産業の採用力向上を官民連携で支援～

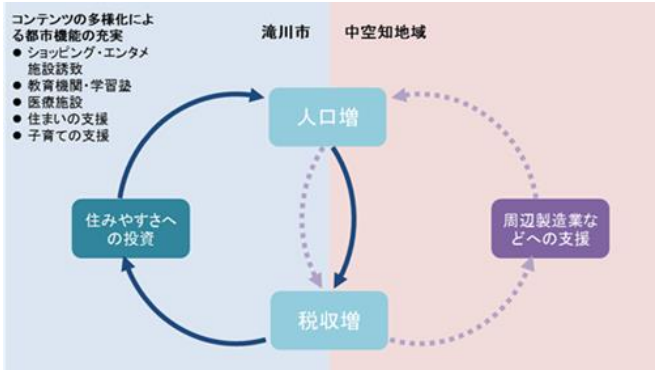
ＩＬＯ産業分析の推進

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



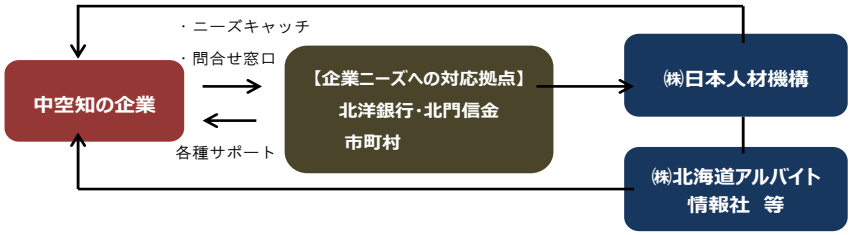
資料；滝川市税務統計、経済センサス

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

雇用力強化に向けた各種サポート



地方創生セミナー in 中空知

人口減少社会と企業の雇用

日時 10月11日（水）
15:00～17:30（開場14:30）

受講料 無料
定員200名

会場 マリアージュ・イン・ベルコ
（滝川市大町4丁目7番38号）

- 北海道はすでに人口減少の局面に入っており、札幌圏以外の生産年齢人口は毎年大きく減少しています。特に最近では、労働集約型産業を中心に「人手不足」問題がクローズアップされています。
- 地域企業を取り巻く雇用情勢について理解を深め、人口減少社会を乗り越えるために企業が取り組むべきことを考える機会として、『地方創生セミナー in 中空知』を開催します。
- 雇用の安定確保に向けた取組みを検討されている事業者様、ぜひご参加ください。

プログラム

1 ILO産業分析で見る中空知の成長戦略

ルートエフ株式会社 代表取締役 大庫 直樹氏

1985年 マッキンゼー・アンド・カンパニー 東京オフィス入社。93～94年 ストックホルム・オフィス、95年 ソウル・オフィス勤務。99年より、パートナーとして東京オフィスにおけるリテールバンキング・プラクティスのリーダー。05～08年 GEコンシューマー・ファイナンス㈱にて事業開発分野 執行役員。08年 ルートエフ株式会社設立、代表取締役に就任（現職）。09～11年 大阪府 特別参与、12～16年 大阪府・市 特別参与を務める。現在、金融庁参与・金融研究センター顧問、同志社大学 非常勤講師、広島県 特別参与。

2 人口減少社会において「いま」何をすべきか？

株式会社 日本人材機構 代表取締役社長 小城 武彦氏

1984年 通商産業省（現経済産業省）入省。97年カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社入社、02年 同社代表取締役常務就任。04年 産業再生機構入社 カネボウ株式会社代表執行役社長就任、07年 丸善株式会社 代表取締役社長就任、10年 丸善CHIホールディングス株式会社 代表取締役社長就任。15年 株式会社 日本人材機構 代表取締役社長就任。現在、株式会社 西武ホールディングス、株式会社 ミスミグループ本社の社外取締役、金融庁参与。

主　　催：株式会社 北洋銀行、北門信用金庫、滝川人材定着推進協議会
協　　力：中空知定住自立圏構想推進会議、株式会社 日本人材機構、
株式会社 北海道アルバイト情報社、株式会社 北海道二十一世紀総合研究所
後　　援：北海道空知総合振興局、滝川商工会議所、砂川商工会議所、芦別商工会議所、上砂川商工会議所、歌志内商工会議所、赤平商工会議所、奈井江町商工会、浦臼町商工会、新十津川町商工会、雨竜町商工会、一般社団法人 北海道中小企業家同友会 道北あさひかわ支部

お問い合わせ先（お申し込みは裏面）
㈱北海道二十一世紀総合研究所 TEL:011-231-3053（担当:有我、原田）

〔銀行名：北洋銀行〕

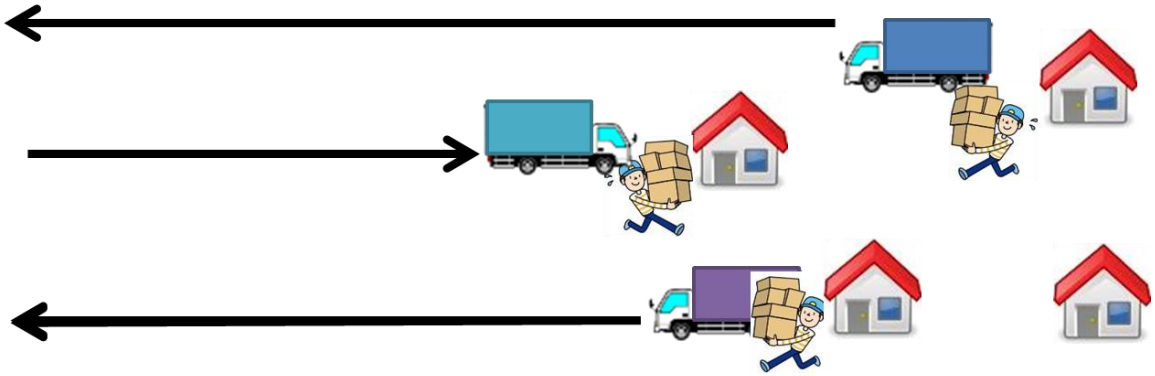
タイトル	「道の駅」を活用した地域連携物流システムの提言
動機（経緯等）	○北海道では、労働時間の規制厳格化とトラック運転手の不足により、物流コストの上昇や遅配等の問題が発生している。 ○この課題に対応するため大手メーカー等では、共同輸送の取組等が行われているが、貨物量の少ない地方部では中小企業が中心のため地域産業を支える物流の維持が危機的状況にあり、今後、地域産業にとって深刻な問題となっていくことが予想される。 ○この課題を解決するため、地域が地域の安価な共同運送システムを構築することを、当行は民間物流業者と連携して支援している。
取組の内容	○取組の概要 農水産物や加工品、工業製品などの製品を道内各地域の「道の駅」に集荷・保管。それを配送業者が決まった時間に集荷し、大型トラックにより北海道内の物流拠点まで共同輸送する全国初の取組み。 この共同輸送の地域での取りまとめを行う地域物流会社（地域商社）の設立を支援。 この取組みで「道の駅」を貨物の集約地点としているのは、国道等の幹線輸送経路のすぐ脇に位置しており立ち寄り易いこと、普段から地域の産品が集まってきており集約しやすいこと等の理由による。 ○取組のメリット ・現状では生産者が配送業者に集荷に来てもらい、目的地まで運ぶ形（云わばタクシーのような輸送）が一般的であるが、積み荷が少なければ単位当たりの輸送コストは割高になる。少し不便にはなるが決まった時間に「道の駅」まで荷を届ければ大型トラックで共同輸送（云わば乗合バスのような輸送）してもらえるので、生産者にかかる輸送費を大幅に軽減することが可能。 ・軽減された輸送費は、生産者を含め地域に還元されるとともに、地域の特産品開発や販売促進費等の費用に活用され、地域に活気をもたらすことにつながっていく。また輸送コストが高くて商品代金に添加すると高くて売れなかった地域産品も、輸送コスト低減により他地域（国内・海外）にも販路を拡大し地域産業を育成することにもなる。
成果（効果）等	○平成２９年７月に本システムの提言内容をプレスリリース（提言後、各方面より第１弾モデルへの立候補、協力の申し出等あり）。 ○荷主となる企業や運送業者に参加を求めるほか、「道の駅」に集出荷機能を付加できるよう市町村に働きかけを行い、年度内に関係機関の協力体制を固め、第１弾モデルの構築を目指している。 ○第１弾モデル構築後は、全道各地での横展開も関係機関と連携しながら進めていく。

「道の駅」を活用した地域連携物流システムの提言

- 北海道は都市間距離が長く、物流コスト高は昔から構造的課題となっていた。
- 昨今、加えてドライバー不足、規制強化により地方からモノが運べない事が大きな問題となる。

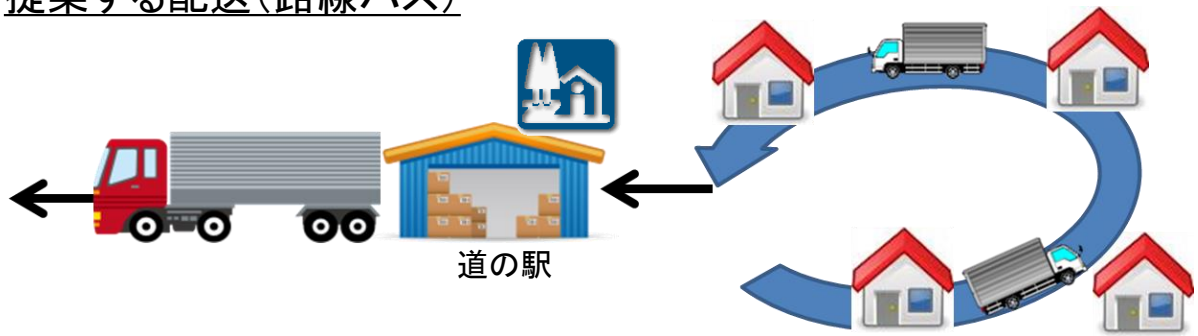
- 道内主要箇所に集約施設（道の駅）を設定。
- 地方からは大型トラックによる共同輸送し、道央圏の港湾・空港へ安価に輸送。
- 道央圏の港等から、北海道産品を国内はもとより、海外への安価に輸送をする。

これまでの配送（タクシー）



配送業者に集荷に来てもらい、配送してもらうということが極めてあたりまえの流れであった。これは好きな場所で車を止め、乗せてもらうタクシーのようなものであった。

提案する配送（路線バス）



「道の駅」に各地域で製品を集荷、保管、仕分、管理し、それを配送業者が「道の駅」で決まった時間に集荷し、一括で輸送。これは路線を定め、決まった時刻に発着する、いわば路線バスのようなもの。

〔銀行名：北日本銀行〕

タイトル	学生の定住に向けた地方創生連携事業『たきざわ学生フェス』開催
動機（経緯等）	滝沢市との地方創生連携協定締結による連携事業として、学生の定住を目的とした「学生と学生」「学生と企業」「学生と地域」の出会いの場『たきざわ学生フェス』を計画。
取組の内容	日時　：　平成 29 年 8 月 26 日（土）9 時 30 分～18 時 00 分 会場　：　滝沢市交流拠点複合施設ビックルーフ滝沢 内容　：　（１）オープニングセレモニー （２）大学生プレゼンコンテスト （３）特別ゲストとのパネルディスカッション （４）大学交流イベント （５）大学紹介ブース、企業紹介ブースによる紹介 主催：たきざわ学生フェス実行委員会 共催：弊行 たきざわ学生フェス開催に向け、弊行も実行委員会へ参加し平成 28 年 9 月より滝沢市とともに取組み実施。平成 29 年 7 月には大学生対象に、弊行の仕事内容を知っていただく実践講座を開催。
成果（効果）等	地方創生による学生への定住を目的としたイベントを県内では初めて開催。当日は弊行はじめ 9 社が企業紹介ブースへ出展し、大学生を中心とした学生との交流を行った。また、次回開催に向けての大きな収穫となり、滝沢市との深耕も深め、地域活性化への貢献が出来た。

〔銀行名：北日本銀行〕

タイトル	「生涯活躍のまち」実現へ向けた自治体・地ビール会社のマッチング
動機（経緯等）	岩手県雫石町は豊かな自然環境と広大な町有地を活かした雫石版「生涯活躍のまち」プロジェクトを展開。町は地元企業や金融機関とまちづくり会社を設立しており、当行も出資企業として参画。地方創生とヘルスケアジネス推進の観点から、出資に留まらない支援を行っている。
取組の内容	プロジェクトの最終目標は、大都市圏からの移住者誘致と魅力的なまちづくりであり、町はそれに資する企業誘致のニーズを抱えていた。 弊行では、このニーズに応えるべく、隣接する盛岡市の地ビール製造業、株式会社ベアレン醸造所を町に紹介。同社は「地ビールを通じたコミュニティづくり」に積極的に取り組んでおり、県外、海外市場を見据え、以前から盛岡市近郊に新たな生産拠点の整備構想を持っていた。
成果（効果）等	「地ビールを通じたコミュニティづくり」はプロジェクトの理念と重なるところが多く、同社は「生涯活躍のまち」の一角に第二工場の建設を決定。併せて、両者の間で地ビールを通じたまちづくりへの協力も盛り込んだ「地方創生連携協定」が締結され、弊行がその仲介を行った。

〔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12月に設立した「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、コンテストに協賛し、被災地における産業復興や地域活性化に向けた協力を行ってまいりました。
取組の内容	・当行は、平成28年10月に開催された3回目となる復興ビジネスコンテストにおいて、被災地地域金融機関として初めて協賛企業賞「仙台銀行じもと復興創生応援賞」を創設し、被災地気仙沼市のサメ皮を用いた商品の企画・販売企業1社を表彰いたしました。 ・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いたしました。
成果（効果）等	・本件を通じて、同社への支援につながるとともに、被災地における地域産業の復興や地域振興に資するものと思われます。 ・当行は、今後も被災地の金融機関として、震災復興・地方創生に積極的に貢献してまいります。

〔銀行名：福島銀行〕

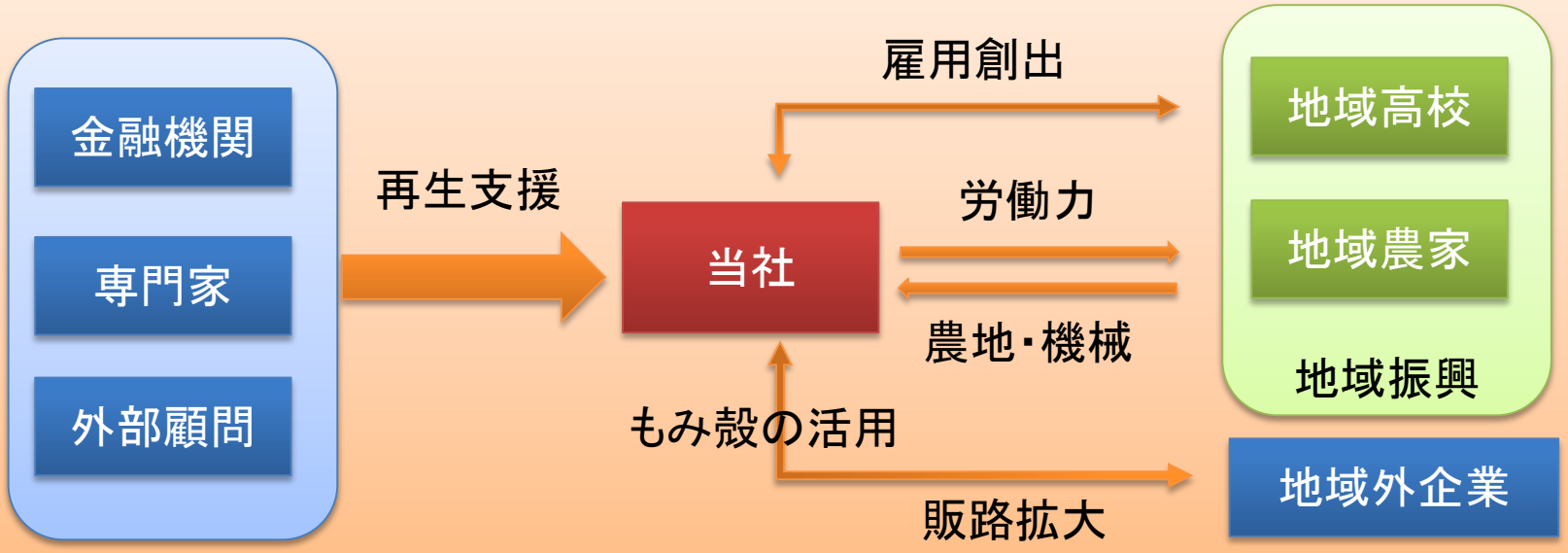
タイトル	事業再生支援による雇用創出と地域産業（一次産業）の振興に向けた取組み事例
動機（経緯等）	・事業者は、主業である土木建築のほか、介護施設への食事提供・農業（米作）・介護事業への施設賃貸と多角的に事業展開を行う。 ・多角化に伴い、農業法人設立し運営を行うが、ガバナンス体制が構築されておらず、多額の資金流出を招いた。 結果、資金繰りに窮し、租税公課滞納等の問題を抱え事業継続に支障を来していた。 ・一方で、65 名の雇用を抱え、事業継承者のいない地域農地の活用や、東日本大震災の被災地域の災害復旧に尽力するなど、 地域貢献の高い企業であり、事業再生支援に取組むこととした。
取組の内容	1. 支援内容 ・金融債権者は、既存債権の一部劣後化、滞納租税公課支払資金の貸出を柱とする金融支援を実施。 ・ガバナンスの構築に向け、委任税理士事務所の変更・外部顧問を招聘した。 ・また、当行指導と併せ、計画策定支援先とのコンサルティング契約を継続し以下の支援を行った。 ① 受注・施工段階の採算管理体制の構築 ② 収支状況の早期の把握、適正な財務・資金管理体制の構築 ③ 社員・後継者教育の実施と能力の向上 2. 雇用創出・地域産業振興への取組み ・当社社員の福利厚生（社保加入）の改善といった環境整備と併せ、若手社員を中心に地域高校への就職活動の強化。 ・米作の繁忙時人員不足の改善に向け、土木建築部門との互換性向上。 ・米作地を借受けし休耕田化を抑止。不足する農業機械は、米作地所有者からの協力を促すこととした。 3. 新たなビジネスの創出 ・農業部門の課題は、収穫期以外の収入源の確保にある。 ・このため、米作から発生するもみ殻を活用した活性炭「モミガライト」を製造・販売することとした。
成果（効果）等	・事業再生支援取組み時の米作耕作面積は 30 町歩ほどであったが、現在は 40 町歩まで拡大している。 ・耕作面積の拡大に伴い、同部門の雇用も 1 名増となっている。 ・活性炭「モミガライト」の販売については、販路が開拓され月３ｔ（月商 50 万円）の製造・販売が開始されている。

事業再生による雇用創出と地域産業（一次産業）の振興に向けた取組み事例

Fukushima Bank

A社は、土木建築のほか介護施設への食事提供・農業（米作）等、多角的に事業展開を行う先

ガバナンス体制が脆弱であったため、多角化に伴い多額の資金流出を招き、事業継続に支障を来していた。
一方で、65名の雇用を抱え、事業継承者のいない地域農地の活用や、東日本大震災の被災地域の災害復興に尽力するなど、地域貢献の高い企業であり、事業再生支援に取組むこととした。



本件の効果

① 事業再生支援取組み時の米作耕作面積は30町歩ほどであったが、現在は40町歩まで拡大している。
② 耕作面積の拡大に伴い、同部門の雇用が促され地域振興に貢献している。
③ もみ殻を活用した活性炭「モミガライト」の製造によって、新たな販路開拓となっている。

〔銀行名：福島銀行〕

タイトル	「ふくぎん　ふくしま移住支援ローン」の取扱い
動機（経緯等）	福島県外から福島県への移住者を支援することで福島県内の人口増加を促進し県内活性化を目的として取り組んだ。
取組の内容	福島県が推進する「ふくしまチャレンジ支援事業」（福島県への移住を支援する取組）に協賛し、同事業により交付が開始された「ふくしまチャレンジパスポート」の提示がある場合は、金利を0.1%優遇する専用ローンを平成28年10月14日交付開始と同時に発売。 営業店やＨＰでの案内に加え、郡山市起業化ＵＩＪターン支援事業や全国のコワーキングスペースなどで当ローンを紹介している。
成果（効果）等	8月末現在　１件　2,000千円

〔銀行名：福島銀行〕

タイトル	ふくぎん「ふるさと納税サイト」の開設について
動機（経緯等）	事業を通じて地域社会の発展に貢献し、地元福島県と一体となって地域を盛り上げていきたいと考えてサイトを立ち上げた。
取組の内容	日本最大級のふるさと納税サイト「ふるさとチョイス」と連携し、福島県内の60自治体に特化した“ふるさと納税サイト”を平成29年7月11日に開設。 営業支援部地元企業支援部が中心となって、自治体や企業へふるさと納税サイトへの掲載を働きかけている。
成果（効果）等	ふるさと納税サイトの閲覧数は123件。うち申込実績は8件（8月末現在）。

〔銀行名：福島銀行〕

タイトル	ふくぎん10大イベントの開始について　（平成26年6月より）
動機（経緯等）	東日本大震災以降、福島県への観光客が減少。県外から人を呼べないなら、県内の交流人口を拡大（県内インバウンド）することが地域貢献につながると考え、社員自ら企画した旅行型や体験型等の「他では味わえない」多彩なイベントを提供している。
取組の内容	福島県は広く、例えばいわき市から福島市まで120キロの距離がある。いわき市の人が交興味を持つ資源が福島市にはないのか、またその逆はないのかと考え、県内でその地域以外の人を呼び込み、交流人口の拡大を図る。人が集うことで福島を明るくすることを目標に、社会貢献活動の一環として県内各地区で様々なイベントを開催。それぞれのイベントでは、今までその地域の人々も気づかなかった福島の魅力（地域の文化や自然、技、食など）を再発見する旅行型のものや、お客様の好奇心をくすぐる体験型のもの、女性向けに新しい趣味を見つけてもらう「女性磨き」シリーズなどを行っている。
成果（効果）等	開催回数124回　　参加人数21,037人（平成29年8月現在）

〔銀行名：大東銀行〕

タイトル	「健康食を核とした地域づくり事業」支援
動機（経緯等）	・当行と福島県古殿町は包括連携協定を締結しており、同町が行う地方創生事業「健康食を核とした地域づくり事業」の支援に参画している。
取組の内容	・当行と古殿町とのリレーションから、地場食材を活用した町おこし策の相談を受け、当行の提携先コンサルタント会社を紹介した。 ・当行、古殿町、コンサルタント会社が一体となり、古殿町の地場食材である「大豆ミート」を使った食品による町おこし企画を策定し、平成 29 年 3 月 30 日に地方創生イベントとして「大豆ミートメニューお披露目会」を開催した。 ・同イベントでは古殿町内の飲食店が開発した多数の「大豆ミートメニュー」がお披露目されたほか、同町出身の著名な日本料理家「分とく山」総料理長　野崎洋光氏の講演およびレシピ披露も行われ、地元テレビ局をはじめ多くのメディアに取り上げられた。 【大豆ミートメニューお披露目会】
成果（効果）等	・古殿町「まち・ひと・しごと創生総合戦略」の基本目標のひとつである「 地域の宝ＰＲ」に資する事業であり、地域飲食店の活性化および地場産業の創出に繋がる。

〔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創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	『観光地（日光市・中禅寺湖畔）にある廃業したホテルを買い取り、リノベーションしてホテルを再開する事業支援』 （背　景） 栃木県は、平成 30 年にＪＲグループ 6 社が協働で取組む国内最大規模の観光キャンペーン『「本物の出会い　栃木」デスティネーションキャンペーン』、平成 32 年には東京オリンピック・パラリンピックの開催が控えており、特に世界遺産のある日光地区はインバウンドを中心に年々入込・宿泊客数が増加傾向にあり、今後ますます多くの観光客が訪れることが予想される。 このような観光客の増加を背景に、中禅寺湖畔は、富裕層をターゲットにした高級ホテルの進出計画が相次ぐ一方で、既存のホテルが廃業していたり、夜間営業する飲食業者が少ないなど課題があった。 （取組内容） 当行は、観光資源の有効活用、まちづくりの一環として、当該地区にある廃業したホテルを買い取り、リノベーションしてコンセプトの違うホテルを再開する事業支援を実施。融資による資金調達をはじめ、事業性や今後の成長性、地域振興への貢献を評価し「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。また、備品設備についても当行関連会社によるリースを活用するなど、とちぎんグループ一体となって事業化を支援した。 当該ホテルは、食事の提供を別にすることで宿泊料金を抑え、訪日客や中高年など幅広い層の需要を取り込み、新たな顧客層を誘致することで活性化を図ることを狙いとした。また、夜間営業するレストランを併設することで、日帰り温泉利用客や外来客を取り込み、宿泊者の増加を促し、にぎわいを作り出すことで地域課題の解決を図っている。
成果（効果）等	・廃業したホテル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、初期投資を抑えた事業を可能とし、日光市内における空き物件活用のモデルケースとなった。 ・当ホテルのオープンは当該地域に新たな雇用を創出した。 ・当ホテルの再開は当該地区へ再び顧客を誘致し、周辺のにぎわい、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の活性化取組み
動機（経緯等）	＜動機＞ ○当行の地方創生事業は「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」を地域活性化の３大テーマとして推進している。 ＜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。 ○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般社団法人ノオト・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	＜地域活性化へのロードマップ＞ ①歴史的建造物の古民家等を活用して宿泊施設を整備し、国内・インバウンド旅行客による交流人口の増加を図る。 ②旅行客への農産物・６次化商品の販売により、主要産業である農業のブランド力強化、販売額の増加を目指す。 ③地域ブランド力を高め、農産物の付加価値化、さらなる交流人口、まちのにぎわいの増加を目指す。 ＜具体的な取組状況＞ 宿泊事業 ○観光客の集客や古民家宿泊施設の改修や運営管理を行うためのDMCとして(株)ＮＩＰＰＯＮＩＡ　ＳＡＷＡＲＡを設立。 （宿泊施設の運営には、社長の他力野氏が内閣府「歴史的資源を活用した観光まちづくりタスクフォース」のメンバーであるバリューマネジメント(株)が担当。） ○外国人目線での観光資源を探るため「香取市観光インバウンド実証実験」を実施（地方創生加速化交付金を活用） ○第一次開発として宿泊棟・フロント兼レストラン棟古民家、空き倉庫等を改装中。
成果（効果）等	○経済的な効果は事業開始前のため具現化はしていないが、DMCとしての(株)ＮＩＰＰＯＮＩＡ　ＳＡＷＡＲＡの活動を通じて市・地元飲食店経営者・農業生産者・交通事業者・外部専門家（ＲＥＶＩＣやバリューマネジメント）等との連携体が形成されつつある。

古民家宿泊事業のスキーム

○連携先6者の役割分担

＜出資・投融資・経営支援＞

京葉銀行
REVIC
佐原信金

＜政策立案・補助金＞

香取市役所
・企画政策課
・商工観光課
・都市計画課

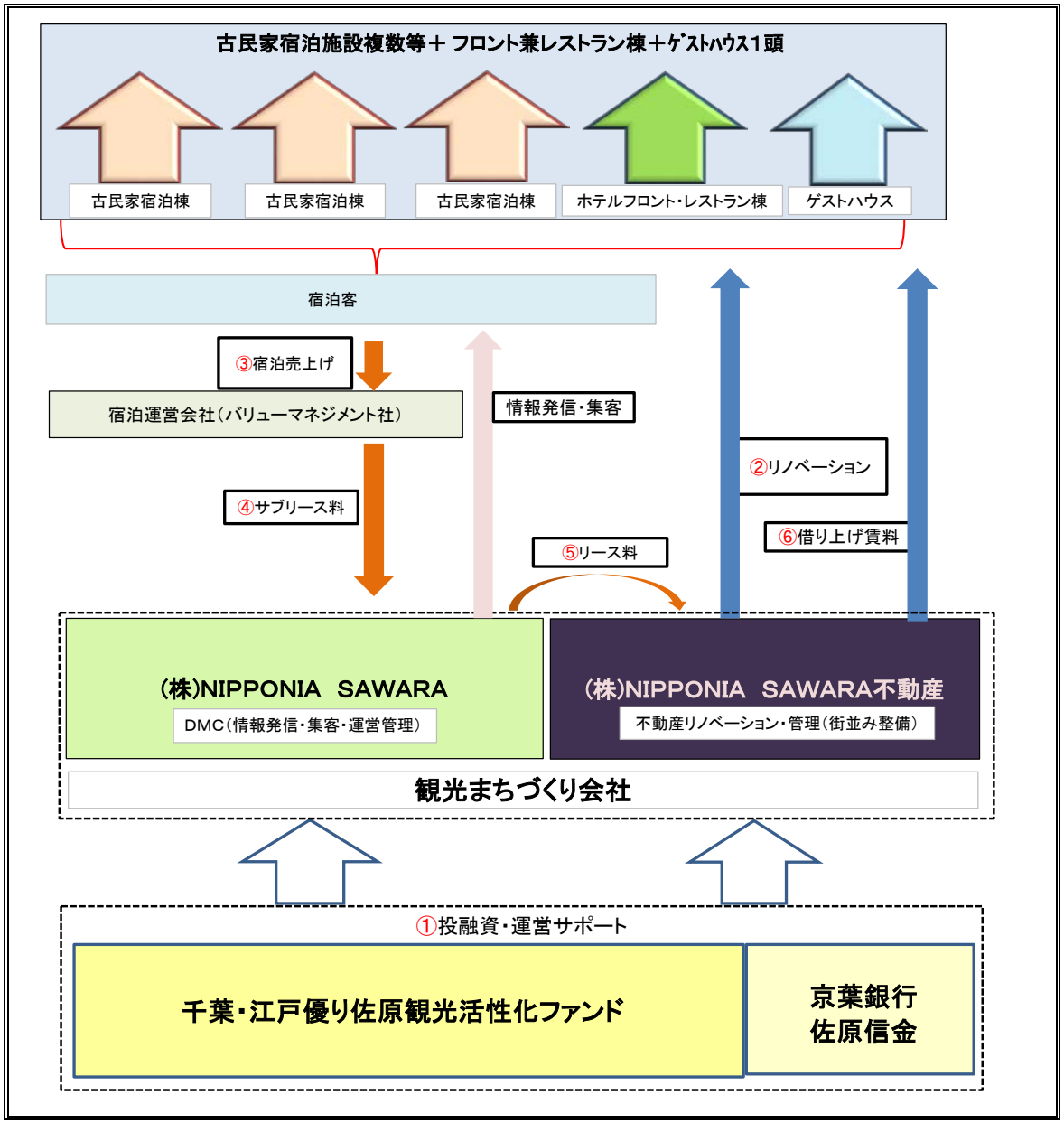
＜古民家再生ノウハウ・設計施工管理＞

一般社団法人　ノオト

＜宿泊・飲食・物販の運営＞

バリューマネジメント(株)

○事業運営のスキーム図



タイトル	地域活性化と環境への貢献を目的とした「千葉大学×京葉銀行ｅｃｏプロジェクト」をスタート
動機（経緯等）	１．当行は平成２４年に千葉大学と包括連携協定を締結し、地域への「付加価値」の提供と地域社会、経済、産業の発展と活性化に取り組んでいる。 ２．千葉大学は文部科学省所管の地方創生事業であるＣＯＣプラスで中心的な役割を担うなど地方創生に積極的に取り組んでいる。 ３．地方創生において「大学の学術的な知見の活用」や「学生と連携した取り組み」が地域活性化に有効と考え、学生主体で地域の環境イベントへの参加、里山保全活動など地域との積極的な交流を行っている「千葉大学環境ＩＳＯ学生委員会」と協同することとなり本プロジェクトが発足したもの。
取組の内容	１．プロジェクト名 「７色の虹を千葉から未来へ　～千葉大学×京葉銀行ｅｃｏプロジェクト～」 ２．目的 地域活性化と環境への貢献 ３．内容 ①当行による学生委員会の環境活動支援 ②学生による地元企業への「エコアクション２１」取得コンサルティング ③学生発案による７つの環境貢献企画の開催 ⑴ 千葉大生とともに考える企業のための環境ゼミナール ⑵ こどもエコまつり ⑶ 千産千消フェア「ちばを食べてエコしよう」 ⑷ Ｃｈｉｂａ　クリーンアクション ⑸ 都市鉱山発掘プロジェクト ⑹ エコ発信局 ⑺ 京葉銀行エコチャレンジ
成果（効果）等	○学生と協同して、地元企業や県民に対してプロジェクトを実行することにより、地域を巻き込んだ地域社会活性化や地方創生への取り組みの加速が期待できる。

平成２９年７月２１日

学生と銀行が協同して地域活性と環境に貢献する「千葉大学×京葉銀行ecoプロジェクト」がスタート

千葉大学と京葉銀行は地域活性と環境に貢献するため、協同でecoプロジェクトを開始します。その中心となるのは千葉大学環境ISO学生委員会のメンバーで、自分たちが出したアイデアを京葉銀行と協力して様々な企画へと実現させ、その過程で学生自身も成長していくことがねらいです。

■プロジェクトについて

名称：　７色の虹を千葉から未来へ
～千葉大学×京葉銀行ecoプロジェクト～

目的：　環境活動促進 ＋ 地方創生 ＋ 学生の社会勉強 →→ 地域活性・環境への貢献

① 県民の皆さまや京葉銀行の役職員、お取引先企業、千葉大生に対する環境意識の啓発活動
② ①の活動による地域社会の活性化と環境負荷削減への貢献
② 京葉銀行の役職員や多様な主体と協同することによる学生の社会勉強の機会

経緯：国立大学法人千葉大学と株式会社京葉銀行は2012年に包括的連携協力に関する協定を締結し、地域の皆さまにさまざまな“付加価値”の提供と、地域社会、経済、産業の発展と活性化に積極的に取り組んできました。千葉大学は2005年に国際規格のISO14001を取得し、「千葉大学環境ISO学生委員会」を中心に学生主体の環境マネジメントシステムを実施してきました。京葉銀行は地元企業として地域に還元する様々な取り組みを行ってきました。このような背景から、このたび京葉銀行と千葉大学環境ISO学生委員会が協同し、本プロジェクトが発足しました。今年度よりスタートし、来年度以降も継続していきます。

内容：

１）京葉銀行による学生委員会の環境活動支援

国内外の環境系のシンポジウムや大会等で、千葉大学の学生による先進的な環境への取り組みを発信していくことは、サステイナブルキャンパスの推進に貢献すると同時に、学生にとってはプレゼンテーション経験や他大学との交流ができる機会となります。
京葉銀行は旅費等の資金を提供し学生を支援します。
京葉銀行は企業が持つ知見やノウハウを活かしアドバイスするなど学生を支援していきます。

※写真はすべてイメージ

２）学生による「エコアクション２１」取得コンサルティング

企業が環境に配慮した事業活動を促進することは、地域の環境負荷削減や環境意識の向上に貢献することから、千葉県内の企業のエコアクション21（以下EA21）取得を促進します。京葉銀行が取引先企業を紹介し、学生がEA21のコンサルティングや環境レポート作成補助を行います。学生にとってはコンサルを通じた環境教育と企業とのかかわりによる社会経験となります。※エコアクション21＝ 環境マネジメントシステムの認証

３）学生発案のユニークな７つの環境貢献企画

地域の方々や京葉銀行の関係者の方々に対して、環境意識の啓発につながるイベント等の活動を行います。
京葉銀行は個々の企画の開催段取りを行い、学生はコンテンツを作成・当日運営を担当します。学生にとっては環境教育や実務教育の機会となります。

1. 千葉大生とともに考える　企業のための環境ゼミナール
2. こどもエコまつり
3. 千産千消フェア 「ちばを食べてエコしよう」
4. Chiba クリーンアクション
5. 都市鉱山発掘プロジェクト
6. エコ発信局
7. 京葉銀行エコチャレンジ

プロジェクト名称とロゴに込めた想い：

千葉大学と京葉銀行が連携して、様々な環境活動を行うことで、千葉県から未来の地球に貢献するという想いがこもっています。その活動の主体として、ロゴの中心には千葉大学環境ISO学生委員会のキャラクターである「いそちゃん」がデザインされています。

詳細内容：

1）京葉銀行による学生委員会の環境活動支援

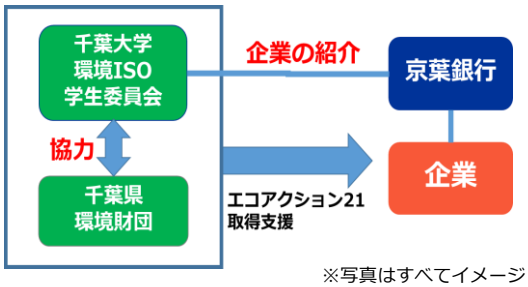
今年度は国内外で開催される国内・国際会議に、合わせて約20名の学生を派遣します。

日程	イベント名	開催場所
6/26(月) ～28(水)	ISCN2017 （International Sustainable Campus Network）	ブリティッシュ・コロンビア大学（カナダ）
9/13(水)～ 14(木)	環境マネジメント全国学生大会	岩手大学
11/17(金)	サステイナブルキャンパス推進協議会 年次大会	愛媛大学
12/9(土)～ 10(日)	Asian Conference on Campus　Sustainability2017	京都大学

※ISCN2017におけるExcellence in Student Leadership賞の受賞について
プレスリリース　https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000186.000015177.html

2）学生による「エコアクション21」取得コンサルティング

京葉銀行が取引先企業を紹介し、学生がEA21のコンサルティングや環境レポートの作成補助を行います。



3）学生発案のユニークな７つの環境貢献企画

※写真はすべてイメージ

①千葉大生とともに考える企業のための環境ゼミナール

企業が環境活動を促進するきっかけになることを目指して、京葉銀行の取引先企業等に対して、環境配慮に関する知識などについて、学生が講師となるセミナーを開催する。

②こどもエコまつり

子どもの環境意識向上を目的として、地域・行員の子どもたちに対して、環境ゲームやエコ工作体験などを行う環境イベントを実施する。

③千産千消フェア ～ちばを食べてエコしよう～

市町村の特産品を千葉大学祭で学生委員会ブースで取り扱うことで、特産品をPRして市町村の地域活性化を支援するとともに、地産地消による環境貢献を推進する。

④Chibaクリーンアクション

学生や地域住民と一緒に、環境ボランティア体験を行うことで、環境汚染の現状を学び、環境意識の向上を目指す。海岸や街の清掃活動や里山体験などを検討。

⑤都市鉱山発掘プロジェクト

学生が制作する小型家電回収BOXを千葉市内の京葉銀行全支店に設置して、銀行利用者から小型家電の回収を行い、環境負荷低減や資源再利用への意識を啓発する。

⑥エコ発信局

京葉銀行のWebページや刊行物等の発信媒体を通じて、日々の生活で実践できるエコアイデアなどを学生目線で発信し、広く環境意識の啓発・行動の実践を促す。

⑦京葉銀行エコチャレンジ

学生が京葉銀行の支店を訪問してエコアイデアを提案し、各支店が環境目標を設定。支店ごとの環境への取り組み状況と結果を評価して表彰する。

〔銀行名：東京スター銀行〕

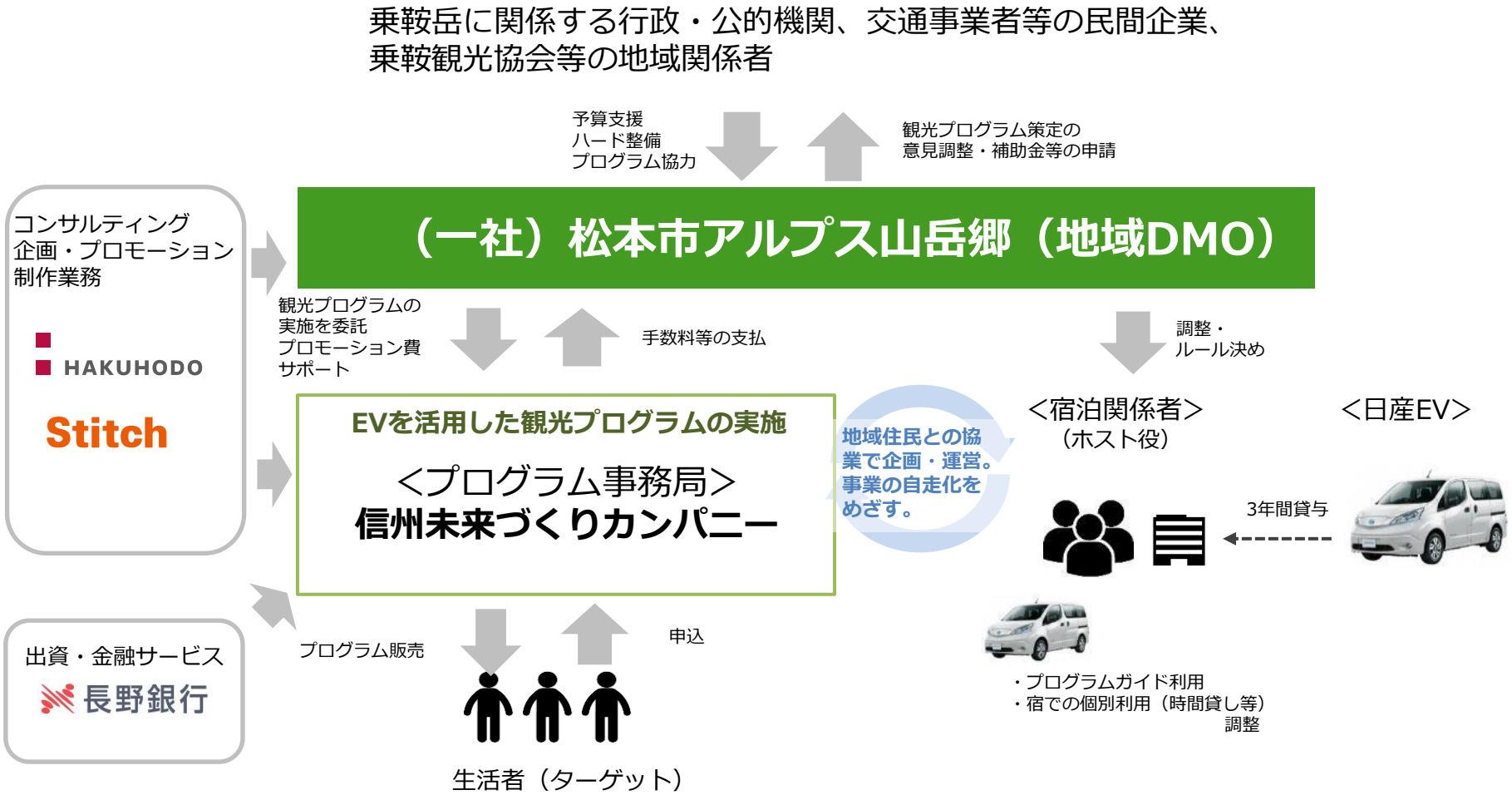
タイトル	既存の京町家への再生ファイナンス第二弾を実行（「賃借型」再生スキームにより、住居併用の宿泊施設へリノベーション）
動機（経緯等）	京町家は、京都らしい町並みを形成する基礎であり、また京都の歴史・文化の象徴です。しかし、近年は所有者の高齢化や相続等さまざまな事情により維持困難となった町家が老朽化したまま放置されるといった状況が散見され、京都市の「京町家まちづくり調査」によると、現存する約5 万軒の京町家のうち、約10%が空き家となっており、毎年およそ2%の割合で失われていっています。 当行が、2011 年に観光関連事業に特化した部署を設置して以来、これまでに培ってきたホテル・旅館等向けファイナンスのノウハウを取り入れることで、通常の不動産評価の手法では評価しづらい京町家に潜在的な価値を見いだし、このたびのリノベーション資金の支援決定に至りました。 当行では、2016 年3 月に京町家への再生ファイナンスの第一弾を実施し、そして、本プロジェクトはその第二弾として2017 年3 月に実施いたしました。
取組の内容	オペレーショナルアセットのファイナンスアレンジメントや運用を手掛ける FWI グループ株式会社が中心となり京町家再生ファンドが組成され、宿泊施設等の企画開発・運営を行う株式会社ワンブロックが京町家の企画運営を手掛けることで、既存の町家を、「現代の町家」として宿泊施設にリノベーションするプロジェクトがスタートいたしました。 本プロジェクトは、その対象となる京町家の土地建物をファンドが購入した上で宿泊施設を運営する「所有権型」の再生手法に加え、建物を所有者よりファンドが借り上げ、宿泊施設運営による収益から所有者に賃料を支払う新たな再生手法（賃借型）を織り込んだスキームとなっており、担保に依拠することなく京町家の事業性に着目した、当行独自のアプローチであると考えております。
成果（効果）等	本プロジェクトにおける賃借型の京町家は、「住居併用の宿泊施設」として、所有者が土地建物を手放さず、住居の一部を収益化させる再生プランとなっており、所有者と共存しながら古民家活用を提案する点において、京都の歴史・文化の継承に寄与する取り組みであると考えております。

〔銀行名：長野銀行〕

タイトル	長野県安曇地区における観光戦略の取組みについて
動機（経緯等）	1　当行は、松本市の安曇地区（旧安曇村エリア）において、長年にわたり地域のメインバンクとして、円滑な資金供給や多様な金融サービスの提供に取り組んできた。こうした経緯から、メイン取引先も多く、取引先から持ち込まれる様々な課題の相談に対して、助言やソリューションの提供を行ってきた。 2　安曇地区の観光業者らが設立した「一社）アルプス山岳郷」（以下、「アルプス山岳郷」という。）が「日本版DMO」候補法人として登録された際にも、当行は安曇地区の活性化等について意見交換を行い、同地区における「アルプス山岳郷」の役割を確認、その実現に向けて連携していくことで見解が一致した。 3　なお、「アルプス山岳郷」は、銀座ＮＡＧＡＮＯのイベントを通じて、大手広告会社とのつながりがあったことから、その広告会社のクライアントである日産自動車から「ＥＶ（電気自動車）を活用した体験型観光プログラムの事業化」にかかる提案が寄せられた。 4　具体的には、ＥＶ数台が一定期間貸与されるため、その期間内に地方創生および環境保護課題の解決策として、ＥＶを活用し「環境（ＥＶ）×観光×地方創生」という観点からＥＶツーリズムを立ち上げる。また、地域の観光振興への寄与を目指して自然を活用、自然環境を守りながら、新しい観光プログラムの運営・プロモーション・企画等を手掛けるというものである。 5　大手広告会社は、地域活性化、観光プログラム開発等、新規事業の開発を行っていることから、上記事業の運営会社として、(株)信州未来づくりカンパニー（以下、同社という。）の設立を支援するとともに、地域との連携のため当行に出資要請があった。
取組の内容	1　当行は、第１０次中期経営計画の基本方針に「地域密着型金融の機能強化を図るとともに、安定した金融サービスの提供を行い、長野県の活性化に向けた取組みを強化する」ことを掲げ、長野県のマザーバンクとして「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」を目指している。 2　(株)信州未来づくりカンパニーが手掛けるビジネスは、地方創生の課題解決における「地域にお金と雇用を生み出す観光産業の育成に繋がる取組み」であり、長野県や一社）長野県観光機構（県DMO）との連携も図れることから出資要請に応じることとした。 3　なお、同社のビジネスは、民間活力を核として行政、金融、マスコミがゆるやかに産・官・金・言の連携を図りながら、地域の自然や環境との共存共栄を実現させようとするもので、当行が目指す地方創生、地域活性化とも方向性が一致している。
成果（効果）等	同社の目的は、信州の自然を活用した体験型観光を軸に、地域の稼ぐ力を生み出し、地域活性化・雇用創出・移住者の定住化を促進することであり、当行は、コンサルティング機能の発揮による地域密着型金融の推進を図りつつ、本件のような地域活性化に資する案件の発掘に前向きに関与し、地方創生への積極的な取組みを継続していくこととしている。

アルプス山岳郷EVツーリズム　事業体制

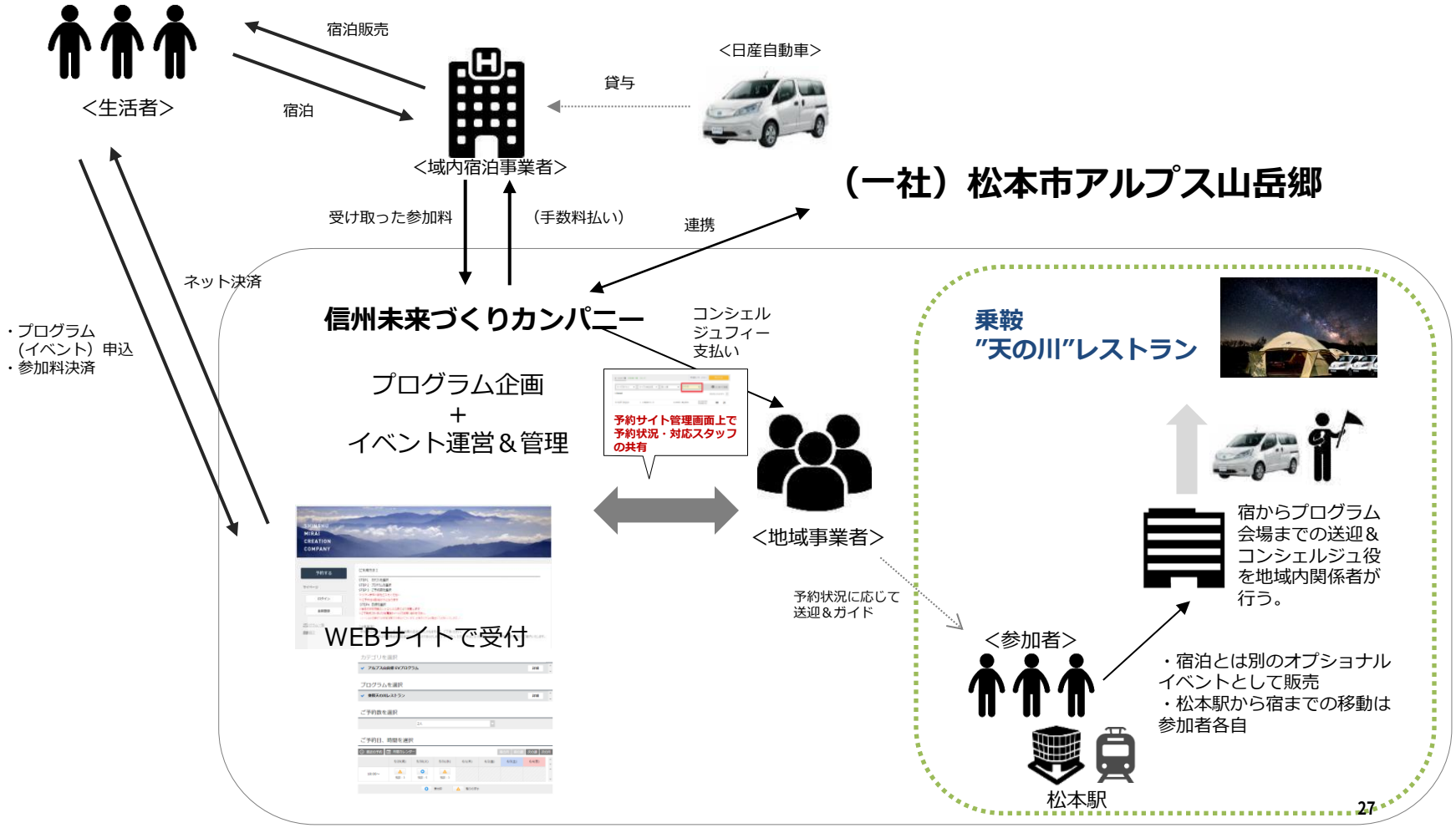
乗鞍岳に関係する行政・公的機関、交通事業者等の民間企業、乗鞍観光協会等の地元関係者といった関係者の意見調整をアルプス山岳郷が中心となって行い、観光プログラムの運営・プロモーション・企画等を「信州未来づくりカンパニー」に委託。



Copyright © 2017 stitch mirai creation division all rights reserved

アルプス山岳郷EVツーリズム　事業フロー

<u>EVプログラムは、デイリー型イベントとしてネットで販売</u>し、受入可能状況と予約状況を事務局（信州未来づくりカンパニー）が一元管理。事務局の方で予約状況を見ながら対応可能コンシェルジュを配分し運用していく。プログラム収益はネット決済で信州未来づくりカンパニーが管理し、地元協力者・関係者へ還元していくモデル。



Copyright © 2017 stitch mirai creation division all rights reserved

〔銀行名：静岡中央銀行〕

タイトル	ティーボール野球　神奈川大会への特別協賛の実施
動機（経緯等）	・スポーツを通じた地域貢献活動による学童の心身の健全な育成支援を目的として平成24年9月より当行が特別協賛として参加している「しずちゅう旗静岡県学童軟式野球大会」について、当行が営業エリアとしている神奈川県でも同様な取組をすべく検討したもの。
取組の内容	・「第22回　ティーボール野球神奈川大会」から特別協賛を開始。 ・神奈川県内から小学1～3年生により編成されたチームが横浜スタジアムを会場として２日間で開催する。 ・当行は特別協賛として、協賛金の支出とともに、優勝メダルの授与等の記念品を贈呈し、会を盛り上げている。 【開催概要】 (1) 第22回　ティーボール野球神奈川大会（特別協賛　第1回目） ①大会日程　平成28年8月9日（火）、10日（水） ②会場　横浜スタジアム ③主催　神奈川県ナショナルティーボール連盟・神奈川県野球協議会 ④後援　神奈川新聞社・tvkテレビ・日本野球連盟・神奈川県野球協会 ⑤協力　横浜商大高校軟式野球部 ⑥特別協賛　当行 ⑦参加チーム　96チーム（約1,500人） (2) 第23回　ティーボール野球神奈川大会（特別協賛　第2回目） ①大会日程　平成29年9月9日（土）、10日（日） ②会場　横浜スタジアム ③主催　神奈川県ナショナルティーボール連盟・神奈川県野球協議会 ④後援　神奈川新聞社・tvkテレビ・日本野球連盟・神奈川県野球協会 ⑤協力　横浜商大高校軟式野球部 ⑥特別協賛　当行 ⑦参加チーム　96チーム（約1,900人）
成果（効果）等	・神奈川県における当行特別協賛となる初のイベント ・静岡県と同様、当行の主要エリアである神奈川県内において、スポーツを通じた地域貢献活動による学童の心身の健全な育成支援の目的を果たし、当行の知名度アップに貢献した。

タイトル	地方公共団体との「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29年9月末現在で、９つ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） ・その中でも三島市は「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. 三島市との共催セミナーの開催 (1) 平成26年度（第1回） ①テーマ　『超高齢社会における健康づくり』 ・シニアのための「転ばぬ先の健康づくり」　静岡大学　教育学部　准教授　祝原　豊 ・超高齢社会における銀行との付き合い方について　当行　顧問　両部　美勝　他 ②日時　平成27年3月26日（木） ③場所　三島市民生涯学習センター ④出席者　85名 (2) 平成27年度（第2回） ①テーマ　『超高齢社会における健康・安心生活』 ・安心できる介護施設の選び方　介護施設研究会　代表　斉藤　弘毅 ・円満相続とエンディングノートの活用法　当行　顧問　両部　美勝　他 ②日時　平成28年1月25日（月） ③場所　三島市民文化会館　小ホール ④出席者　170名 ⑤その他　出席者に地元食材「箱根西麓三島野菜」等のプレゼントを実施

	(3) 平成 28 年度（第 3 回） ①テーマ　『超高齢社会における健康・安心生活』 ・高齢者　知っておくと得する話あれこれ　当行　顧問　両部　美勝 ・最近の相続事情からみた事前対策　株式会社　イワサキ経営　代表取締役　吉川　正明　　他 ②日時　　平成 29 年 2 月 15 日（水） ③場所　　三島市民文化会館　小ホール ④出席者　151 名 ⑤その他　出席者に地元食材「箱根西麓三島野菜」等のプレゼントを実施 2. ノルディックウオーキング体験イベントの実施 高齢者の健康維持に有効な「ノルディックウオーキング」の認定コースが三島市内に選定されたことを受けて、同コースのウオーキング体験イベントを実施 (1) 平成 27 年度（第 1 回） ①日時　　平成 28 年 2 月 6 日（土） ②場所　　三島楽寿園駅前口広場を集合場所とし、静岡県内初の認定コース「せせらぎノルディックコース」を体験 ③出席者　130 名 (2) 平成 28 年度（第 2 回） ①日時　　平成 29 年 2 月 18 日（土） ②場所　　三島楽寿園駅前口広場を集合場所とし、静岡県内初の認定コース「せせらぎノルディックコース」を体験 ③出席者　100 名 ④その他　参加者には地元野菜「三島甘藷」の焼き芋のプレゼント
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「ノルディックウオーキング」体験イベントの実施を通じ、地方創生に関する取組に貢献。三島市民にも広く認知されることとなった。 ・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「ペタンク」競技の開催も予定している。

〔銀行名：愛知銀行〕

<table>
<tr><td>タイトル</td><td>「産業観光セミナー」の開催</td></tr>
<tr><td>動機（経緯等）</td><td>・当地区においては中部運輸局が中心となって中部圏へのインバウンド増進を目的とする「昇龍道プロジェクト」の取り組みが行われ、愛知県や名古屋市等の行政機関も観光関連業の振興による経済活性化の取り組みを促進しているところ。また、産業観光分野は名古屋商工会議所が中心となり平成 9 年から懇談会をスタートさせる等、産業文化財等の地域資源を活用した観光の取り組みは当地区が先駆けであると言える。
・産業観光分野は特定の業種に限定されず、当行取引先企業にとって自社ＰＲや顧客開拓等、様々なメリットが享受できる可能性がある取り組みであり、企業価値向上に向けた情報提供やリレーション強化を図る狙い。同時に産業観光は地域活性化に繋がる取り組みでもあり、自治体や商工団体への情報提供や連携強化も図り、産業観光の取り組む事業者の資金需要に繋げることも見据え企画。</td></tr>
<tr><td>取組の内容</td><td>＜開催概要＞
<table>
<tr><td>日時</td><td>平成 29 年 7 月 10 日（金）13:30～16:45　当行名古屋駅前ビル</td></tr>
<tr><td>参加者</td><td>事業者、自治体職員、商工会・商工会議所職員、大学職員等 80 名</td></tr>
<tr><td>内容</td><td>講演①　「観光による地域振興の推進」：国土交通省中部運輸局　観光部　観光地域振興課
講演②　「産業観光が拓く地域振興」：日本福祉大学知多半島総合研究所　顧問　山本勝子氏
事例発表①　「そば打ち体験施設『蕎麦工房サガミ』そば打ち体験を通して、そばの魅力を発信」：株式会社サガミフード
事例発表②　「中小企業で実践！年間 200 人以上が訪れる会社見学会を継続」：株式会社マルワ</td></tr>
<tr><td>後援</td><td>国土交通省中部運輸局、愛知県、名古屋商工会議所</td></tr>
</table>
・中部運輸局より国の観光施策や観光を通じた地域振興の取組事例等紹介の後、5 月に産学連携協定を締結した日本福祉大学より山本顧問を講師として派遣いただき、産業観光を地域振興に繋げるためには地域として官民一体で取り組む必要性があることや、効果的な情報発信方法等について解説いただいた。
・事例発表はいずれも当行お取引先に行っていただいた。当地区の産業観光はトヨタやＪＲ東海をはじめとする大手企業が行うイメージが強くあるが、中小企業にとっても自社のビジネス上のメリットが生まれる取り組みであることを紹介する目的。
 </td></tr>
<tr><td>成果（効果）等</td><td>・地方創生への取り組みの一環として、事業者、自治体、商工団体職員といった幅広い層を対象としたセミナーを初開催。また日本福祉大学との産学連携協定に基づく取り組みの一環。
・事例発表に登壇いただいたお取引先２社と当行のリレーション強化にも効果的な取り組みとなった。</td></tr>
</table>

〔銀行名：愛知銀行〕

タイトル	廃校を活用した夏休み特別イベント「親子そば打ち体験教室」の開催
動機（経緯等）	・当行と地方創生に関する包括連携協定を締結している新城市の地域課題の一つに廃校活用があり、提案活動を行ってきた経緯。 ・廃校の一つである旧菅守小学校は、既にジビエ料理等を提供するレストランとして、土日祝日に地域住民団体と地域おこし協力隊の女性にて運営されているが、平日は活用されていない状況。 ・当行取引先であるサガミチェーングループは、名古屋市内や近郊でそば打ち体験施設を運営し、国内外含めそば及び自社の認知度向上や食育を通じた社会貢献活動の実施をニーズとしている。 ・相互の課題解決やニーズへの対応、地域活性化への取り組み策として有効ではないかと当行の提案により両者のマッチングを実施。
取組の内容	・新城市との地方創生に関する包括連携協定の一環として、サガミグループ協力のもと開催。奥三河山間地域の活性化や食育にもつながる取り組みとして愛知県（当行と包括協定締結済み）にもイベント開催告知にて協力いただいた。 ・夏休みの親子向け企画として、自然豊かな作手高原の廃校レストランでの「そば打ち」と、地元特産である「あまご」のつかみ取りを体験していただくプログラム。 ・平成 29 年 8 月 1 日（火）、2 日（水）、3 日（木）の 3 日間開催。各日とも定員上限の参加、キャンセル待ちも出る盛況ぶり。そばの他にもあまご塩焼きや採れたて高原野菜のフライを家族で味わっていただき、多くの参加者に高い評価を得たアンケート結果であった。
成果（効果）等	・当行お取引先、地域の方々、行政との連携協力体制により成功裏に終わることができた。過疎化が進む作手地区の良さを知っていただく良い機会を提供でき、サガミグループ及び当行のＰＲにも繋がったとして、多くの感謝の言葉をいただいた。 ・地域課題解決に向け、当行取引先のマッチングや連携先のリソースを活用することにより、取引先とのリレーション強化や資金ニーズ創造に繋がる可能性もあり、今後も積極的に取り組んで参りたい。

〔銀行名：　愛知銀行　　〕

タイトル	自治体との「地域活性化情報交換会」の開催
動機（経緯等）	・当行はこれまでに地方創生に関する包括連携協定を東海３県下で１５の自治体と締結。各営業店とも連携し個別事案についての協議・提案等を実施しているが、地方創生にかかる取り組みにおいて自治体共通の課題は複数あり、他の自治体の取り組み（特に金融機関との連携内容）を教えて欲しいとの要望も多い。 ・これらの自治体への情報提供や自治体担当者相互の情報交換の場として「地域活性化情報交換会」を定期開催し、自治体相互の連携事業の構築をコーディネートすることも見据えていくこととした。 ・単なる意見交換に留まらない様、毎回テーマを設け、各分野の専門家をゲスト講師として招聘。
取組の内容	＜第１回（平成 28 年 11 月 22 日（火）14:00～17:00）＞ ・「観光ビジネスの現状と今後の展望」をテーマとして開催（ゲスト講師：株式会社ＪＴＢ総合研究所）。協定締結している 10 自治体（当時）の内、9 自治体より合計 17 名の職員が参加。 ・事例発表として桑名市より「地方創生加速化交付金事業の概要ー国際観光まちづくりＫＵＷＡＮＡー」について説明いただく。 ・講演後、ゲスト講師を交え、意見・情報交換を実施。 ＜第２回（平成 29 年 4 月 25 日（火）14:00～17:00）＞ ・「地域活性化のための地場産業の育成」をテーマとして開催（ゲスト講師：株式会社日本産業推進機構）。協定締結している 14 自治体（当時）の内、13 自治体より合計 26 名の職員が参加。 ・自治体からの事例発表として、半田市より「半田創生研究会」の活動内容について説明いただく。 ・講演後、ゲスト講師、当行支店長と本部担当者を交え、グループに分かれ意見・情報交換を実施。
成果（効果）等	・協定を締結しただけにとどまらず、地方創生への取り組みにおいていかに連携していくかが自治体・銀行ともに課題と言える。 ・参加者からは、各自治体が抱える地域課題や地方創生に関する取り組み事例を共有できる機会であり大変有効であるとして、継続開催を望む声が多数あり。 ・地域課題の解決に向けて自治体の枠を超えた施策が必要なケースに対し、この情報交換会をきっかけとした連携展開に向け、様々なテーマを設定し継続開催していく。

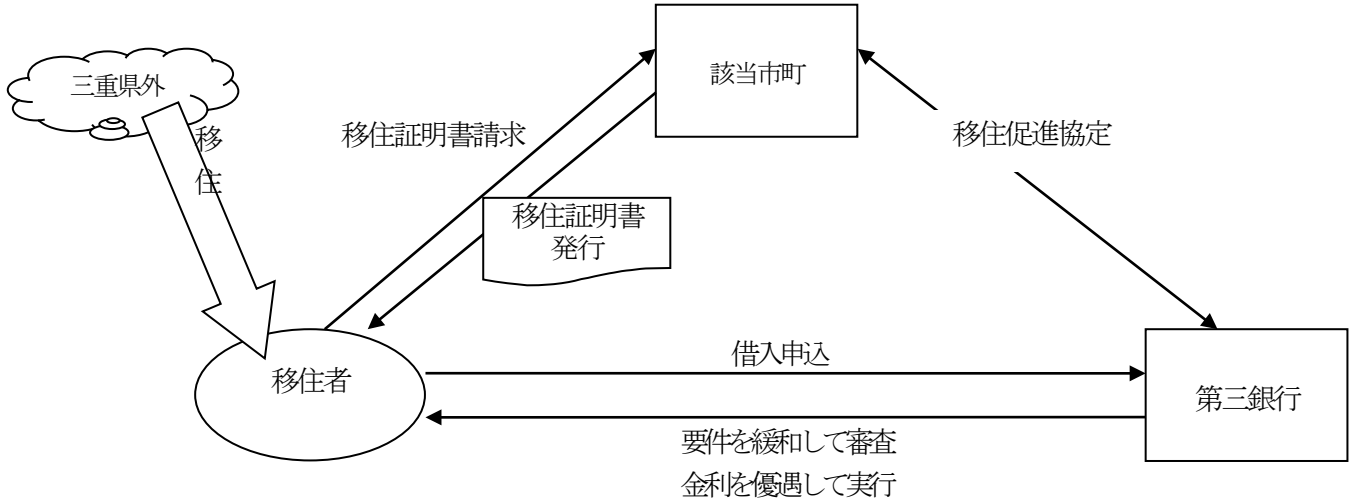
〔銀行名：㈱名古屋銀行〕

<table>
<tr><td>タイトル</td><td>名古屋市が実施するPFI事業「名古屋市北名古屋工場（仮称）整備運営事業」のアレンジャー就任</td></tr>
<tr><td>動機（経緯等）</td><td>公共施設の建設や整備、運営にPFI手法が活用されており、政府もPPP/PFIの10年間（平成25年～34年）の事業規模を21兆円に引き上げるなどの施策を打ち出している。愛知県は財政の豊かな自治体が多いものの、他府県同様に今後の財政負担に課題を抱えている。民間の資金及び経営ノウハウを活用するPFI事業は行政の課題解決及び地域のまちづくりに関与できるとの認識から弊行はPFIアレンジに積極的に取組んでいる。</td></tr>
<tr><td>取組の内容</td><td>平成29年5月に弊行はみずほ銀行と共同アレンジャーとして㈱民間資金等活用事業推進機構とともに名古屋市が実施する下記事業に対しプロジェクトファイナンスを供与する限度貸付契約を締結した。本事業は国内最大級の溶融炉を活用した事業である。
<table>
<tr><td>事業名称</td><td>名古屋市北名古屋工場（仮称）整備運営事業</td></tr>
<tr><td>発注者</td><td>愛知県名古屋市</td></tr>
<tr><td>事業内容</td><td>名古屋市が一般廃棄物処理施設をPFIにより新規整備・運営するもので、ごみを安定的且つ経済的に処理するとともに、焼却灰等の資源化や熱エネルギーの有効活用を行う事業。</td></tr>
<tr><td>施設概要</td><td>シャフト炉式ガス化溶融炉　660t/日（330t/2炉）、前処理設備　50t/5時間</td></tr>
<tr><td>事業期間</td><td>平成28年3月から平成52年6月（約24年4ヶ月）</td></tr>
<tr><td>事業規模</td><td>537億円（税抜）</td></tr>
<tr><td>SPC名</td><td>株式会社北名古屋クリーンシステム</td></tr>
<tr><td>アレンジャー</td><td>弊行、みずほ銀行</td></tr>
<tr><td>融資金融機関</td><td>弊行、㈱民間資金等活用事業推進機構</td></tr>
<tr><td>エージェント</td><td>弊行</td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td>成果（効果）等</td><td>愛知県内でごみ処理施設の新設・整備を検討している自治体から、整備手法や金融機関としてのアドバイスを求められる機会が増え、自治体の課題解決に貢献している。
アレンジメントフィー及びエージェントフィーの収受により、新たな収益源の確保に繋がった。</td></tr>
</table>

〔銀行名：中京銀行〕

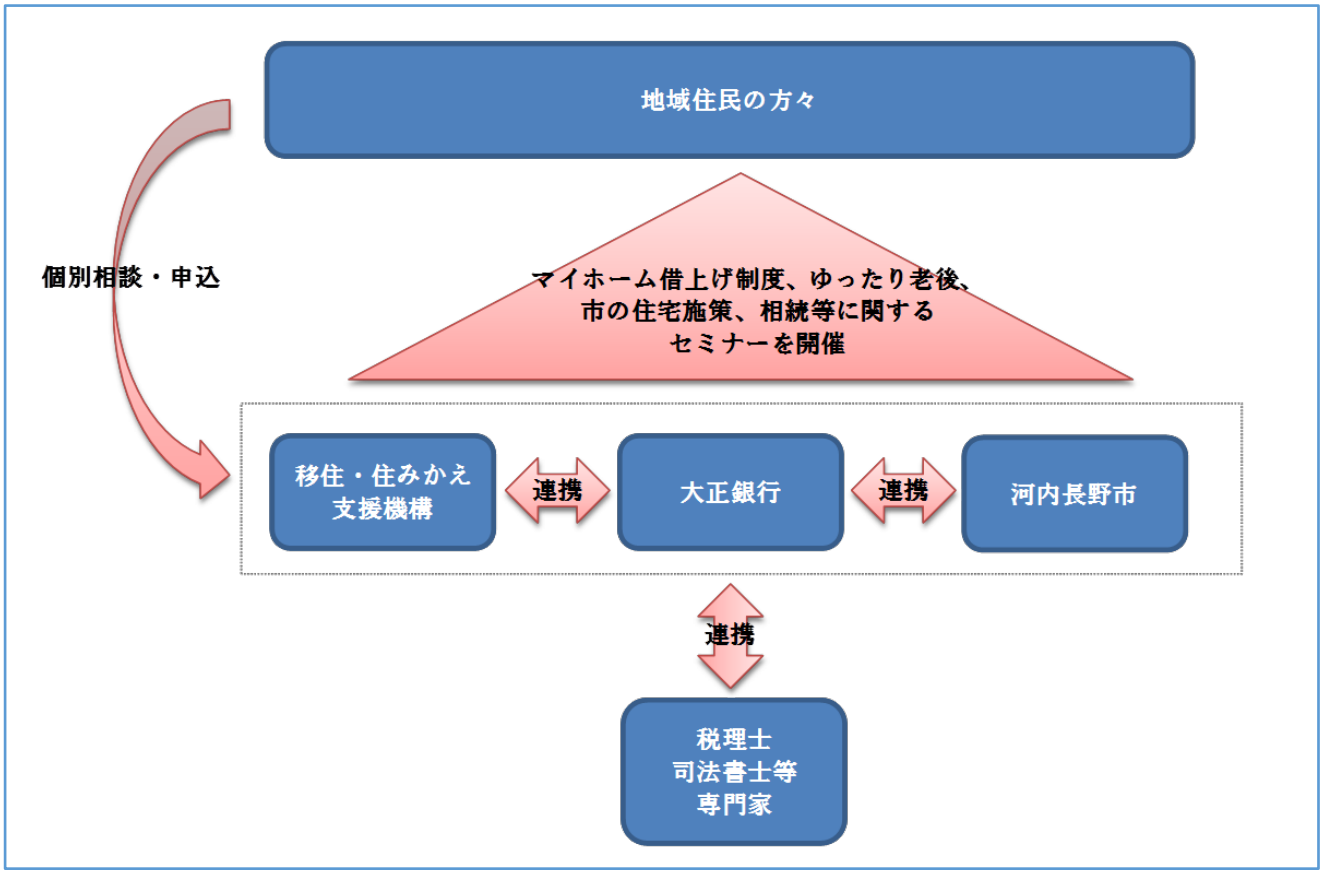
タイトル	遊休不動産の利活用先に対する継続的な経営支援
動機（経緯等）	廃校（小学校）を活用して開所した複合型福祉施設に対する継続的な経営支援。 （開所時に設備等の資金需要に対し融資による支援をした先に対し、新たな課題に対してビジネスマッチング及び融資により継続支援した事例）
取組みの内容	2010 年、三重県で廃校となった遊休不動産（旧小学校）を活用して複合型福祉施設を開所した医療法人に対し、公的補助金（町の補助金 42 百万円、国の補助金 32 百万円）と併せて当行融資 39 百万円により経営支援。 2016 年、福祉施設の利用者増加（サービス付高齢者向け住宅）に伴う「通所リハビリセンター」の移設（新築）に対する相談に対し、三重県の取引店にて融資支援を実施したが、その際、①コスト削減②敷地面積の有効活用のために『コンテナハウスの活用』、高齢者による利用を考慮し『屋根に遮熱効果のある塗料を活用』、初期投資を抑えるために『リースの併用』を提案。 『コンテナハウスの活用』は当行の奈良県内取引先、『屋根に遮熱効果のある塗料を活用』は愛知県内取引先、『リースの併用』は当行関連会社を紹介し、当行の店舗網・グループ機能を活かしたビジネスマッチングによる支援も実施した。
成果（効果）等	遊休不動産を活用した複合型福祉施設が地域に根付き利用者が増加。雇用増加・他地域への移住抑制により地域が活性化されただけでなく、住民からは「夜になると真っ暗で廃校が怖かったが、開所後は夜でも出歩けるくらい明るくなり、治安も良くなった。」、入所者からも「子供の頃に通っていた小学校の部屋がサービス付高齢者向け住宅となっているので懐かしくて、気持ちも落ち着く」との評判であり、利用者増加に繋がった。今回の増設によりサ高住への入所者増加に対応でき、医療法人の経営支援・地元住人の需要にも応えることが出来た。

〔銀行名：第三銀行〕

タイトル	県外からの移住者に対す定住促進策
動機（経緯等）	○　当行が本拠とする南勢地域あるいは発祥地である東紀州地域は、押並べて少子高齢化の傾向にあり、現状のまま手を拱いていれば、将来は危機的状況になる恐れがあることから幾つかの市町から当行に対し「移住促進協定」を締結し、まちづくりへの協力依頼が有った。 ○　当行はその具体的な施策とし「移住促進協定」を締結し、三重県外から該当する市町への移住者に対し、住宅ローンとマイカーローンの金利優遇を開始した。
取組の内容	○　三重県外から該当する市町に移住予定又は移住後間もない方で、市町の「移住証明書」を取得した満 20 歳以上満 65 歳未満の移住者に対し、住宅ローン及びマイカーローンの金利を 0.20%優遇する。 ○　移住者については収入要件及び勤務要件を大幅に緩和する。（所定の審査あり） 
成果（効果）等	○　平成 29 年 9 月末現在で、「移住者向け住宅ローン」1 件 9,000 千円を、農業に従事する移住者に向けて実行済み。

〔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 29 年９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５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 身近な問題となった相続税と資産活用による豊かなセカンドライフを考えるセミナー 日時 ： 平成27年8月9日(日) 13：00 ～ 16：00 会場 ： 河内長野市立市民交流センター(キックス) 3階 大会議室A 参加費 ： 無料 相続税法が改正されたって聞いたけど… 夫婦二人だと今の家は広すぎるわ… こうした疑問や悩みを考えるためのセミナーです！是非、ご参加ください！ もう少し年金が多ければ良いのに… 老後のお金は足りるかしら… 申込方法 ： 申込期間内に電話、ファックスにて、河内長野市都市づくり部都市創生課までお申込みください。 申込期間 ： 平成27年7月6日(月) ～ 平成27年7月31日(金) 定員 ： 60名(先着順、定員になり次第締切り) 問合せ ： 河内長野市 都市づくり部 都市創生課 TEL 0721-53-1111（内線 543、542） FAX 0721-55-1435 プログラム 【第1部】セミナー 13：00～15：00 説明者 / 内容 税理士 / 改正された相続税法のポイント 大正銀行 / 老後資金の考え方 移住・住みかえ支援機構(JTI) / マイホーム借上げ制度のご紹介 河内長野市 / 河内長野市施策のご紹介 【第2部】個別相談会 15：00～16：00 個別相談ブースを設置しておりますので、お気軽にご相談ください。 ※希望者多数の場合は、少々お待ちいただくことがあります。

	【スキーム図】 
成果（効果）等	・これまで開催した５回のセミナーに合計 107 名の地域住民の方が参加し、16 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〕

<table>
<tr><td>タイトル</td><td>「小野市」との包括連携協定締結および地域貢献寄付型ファンドによる自治体施策支援</td></tr>
<tr><td>動機（経緯等）</td><td>・平成29年6月、指定金融機関先である「小野市」と地域活性化に向けた官民連携の取組強化を目的として、包括連携協定を締結。
・小野市は、主要事業のひとつとして、子育て･教育の充実を推進。特に今後のプログラミング教育必修化に向けて、ＩＣＴ環境の充実に注力。その施策に協力する為、当行で新たに寄付型ファンドを創設し、Pepper（ペッパー）を贈呈することで、市内の小中学校を中心にＡＩ体感機会の創出を支援。</td></tr>
<tr><td>取組の内容</td><td>1. 包括連携協定の概要
以下の7事業について、今後相互に連携して小野市の活性化図っていく
(1) 地域産業の活性化に関すること　(2) 子育て・教育の推進に関すること
(3) 移住・定住促進に関すること　(4) 観光の振興に関すること
(5) シニア世代への支援に関すること　(6) 市政のＰＲに関すること
(7) その他、地域の活性化及び市民サービス向上に関すること

2. 地域貢献寄付型ファンドの概要
<table>
<tr><td>商　品　名</td><td colspan="3">みなと地域貢献寄付型ファンド　小野市とともに</td></tr>
<tr><td>内　　容</td><td colspan="3">本ファンドより得られる金利収入の一部を小野市に寄付し、Pepper（ペッパー）を導入</td></tr>
<tr><td>借入形態</td><td>証書貸付</td><td>融資期間</td><td>3年以上10年以内</td></tr>
<tr><td>融資金額</td><td>30百万円以上100百万円以内</td><td>融資利率</td><td>固定金利</td></tr>
<tr><td>募集目標</td><td>10億円（融資申込金額）</td><td>寄付目標</td><td>3百万円</td></tr>
</table>
本商品による寄付金にて、市内の小・中学校にPepper（ペッパー）を導入する</td></tr>
<tr><td>成果（効果）等</td><td>・平成29年10月　小野市と共同でシニア向けの金融教室を開催し、第２の人生設計をサポート
【内容】①豊かなセカンドライフのために　②想いを伝える「エンディングノート」
・地元のまつりへの協賛および最寄店行員によるボランティア参加
・市の一大イベントであるマラソン大会の当行全店でのPR（募集要項設置・ポスター掲示）
・小野市とともに　…　本件により、地元ゆかりの企業の地域貢献をサポートすると共に、融資残高積上げにも寄与。
9/30時点で目標の9割を超えており、目標達成次第、Pepper導入予定。</td></tr>
</table>

〔銀行名：みなと銀行〕

タイトル	学園都市支店の複合型店舗化　㈱エンリッション「知るカフェ」とのコラボレーションについて
動機（経緯等）	◯平成29年７月、学園都市支店の移転にあたり㈱エンリッションが運営する学生向け「知るカフェ」を併設。 ◯「知るカフェ」は㈱エンリッションが全国で１６店舗を展開。 ◯カフェは、企業のスポンサー料で運営され、学生の利用は無料。採用を意識した企業と学生の交流の場として活用。 ◯大学の近隣に設置され、店舗スタッフは近隣大学の大学生で運営。 ◯企業のメリットは、学生に対しデジタルサイネージ等で企業PRができるほか、貸切や少人数交流会の開催により、大学１年生からの企業認知度アップ。 ◯学生のメリットは、企業に行かなくても大学の近くで企業と交流できること。
取組の内容	◯学園都市は、兵庫県立大学など５大学が集積した‘学生の街’であり、近年地域の課題とされる「県内就業人口の減少」に、当行が地元企業や自治体等と連携して取組む拠点と位置づけ ◯学生と企業との‘出会いの場’の提供・運営に実績のある㈱エンリッションとコラボレーションし、当店を全国初となる「知るカフェ」併設の銀行店舗として運営。 ◯㈱エンリッションとスポンサー企業の紹介に関するビジネスマッチング契約を締結。当行取引先でニーズのある先を順次当社に紹介中。 【知るカフェ　イメージ図】
成果（効果）等	◯平成29年７月の「知るカフェ　学園都市店」開設以降、スポンサー契約を締結しカフェを利活用している企業が、当行を含めて８社。 ◯スタートしたばかりであり、今後は地方創生を意識し地域の企業と地元学生との出会いを促進。

〔銀行名：西京銀行〕

タイトル	その他、まちづくりへの貢献等地方創生に資する取組み(第５回『若旅 in やまぐち 2017』の開催（H29.9.12～H29.9.14）
動機（経緯等）	・山口県と共催で、全国の大学生を対象に、山口県内の企業視察と就農体験および観光を組み合わせたツアーを開催 －　山口県内の定住人口を目的に、県内企業への就労意欲を高めるとともに、豊富な観光資源を発信することで、今後の県内交流人口の増加および観光市場の拡大につなげるもの
取組の内容	・山口県と共催 －　山口県「企業見学ツアー参加支援事業」として認定 ⇒　居住地からツアー出発地までの公共交通機関による往復交通費の補助（補助率：1/2、補助限度額：3 万円） ・ツアー参加者は、山口県内を東西に分けた 2 ルートを選択 －　西コース：宇部→下関→防府 －　東コース：田布施→柳井→周南→岩国 ・就農体験 －　西コース：株式会社花の海 －　東コース：株式会社瀬戸内ジャムズガーデン ※ 別途、写真
成果（効果）等	・参加者数：35 名（うち、県外大学 17 名） ・県内就業者数（過去 4 の累計）：13 名

KASHIWA
CORPORATION

WAKATABI
in YAMAGUCHI 2017

KOJIMA
AMADA
大型プレスライン
管理区分Ⅱ
消火栓

〔銀行名：愛媛銀行〕

タイトル	愛媛県および県内自治体との連携によるリフォームローンの金利優遇
動機（経緯等）	将来発生が危惧される南海トラフ地震等に備えて、自治体が行う「木造住宅耐震化補助事業」を活用して、古い木造住宅の耐震改修工事を実施するお客さまを対象に「ひめぎんリフォームローン」の金利優遇を行うことにしました。なお、この金利優遇の実施は、愛媛県との「災害時等の連携協力に関する協定書」に基づく連携協力の一環として取り組むものです。
取組の内容	1. 取り組み内容 取扱中のニューリフォームローンの金利優遇項目に「木造住宅耐震診断補助事業の活用」を追加して、環境優遇として▲0.40%優遇します。なお、「耐震診断結果報告書」の写しと、評価機関が発行する「木造住宅耐震診断結果評価書」の写しが必要となります。 2. 木造住宅耐震化補助事業とは (1) 木造住宅の耐震診断費用や改修設計費用、改修工事費用、工事監理費用の一部を県内各市町が補助します。 (2) 取扱いはお住まいの各市町が窓口となります。 ※別紙、愛媛県ＨＰをご参照願います。
成果（効果）等	自治体が進める「木造住宅耐震化補助事業」に当行のローンを組み合わせ、地域のお客さまに本事業の周知を行うことで、本事業の利用促進につなげるとともに、安全・安心な街づくりへの啓蒙活動に協力するものです。また、当行としても、ローンニーズの発掘に寄与することが期待されます。

News Release

平成28年10月3日

各　位

愛媛銀行

愛媛県および県内地方公共団体と連携して リフォームローンの金利優遇を行います！

木造住宅耐震化補助事業の有効活用による耐震リフォームをバックアップ

当行（頭取　本田元広）は、将来発生が危惧される南海トラフ地震等に備えて、各地方公共団体が行う「木造住宅耐震化補助事業」を活用し、古い木造住宅の耐震改修工事を実施するお客様を対象に、『ひめぎんニューリフォームローン』の金利を優遇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。

この取り扱いは、愛媛県との『災害時等の連携協力に関する協定書』に基づく平常時における連携協力の一環として取り組むものであります。

当行は、今後も地域金融機関の責務として、災害に強い安全安心な街づくりに貢献して参ります。

記

1. 対象商品　　ニューリフォームローン

2. 実施日　　平成２８年１０月１７日（月）～

3. 優遇内容

現在取扱っているニューリフォームローンの金利優遇項目に「木造住宅耐震診断補助事業の活用」を追加いたします。

(1) 優遇金利幅　　▲0.40%（環境優遇項目）

	3年固定	5年固定	10年固定
通常金利	年2.300%	年2.700%	年3.200%
耐震診断実施後	**年1.900%**	**年2.300%**	**年2.800%**

※当行に給与振込・年金受取または住宅ローンをご利用いただいている方は更に0.300%優遇いたします。

(2) 条件

「耐震診断結果報告書」の写しと、評価機関が発行する「木造住宅耐震診断結果評価書」の写しが必要となります。

4. ニューリフォームローンの商品概要

詳細は当行ホームページをご参照ください。

5. 木造住宅耐震化補助事業とは

(1) 木造住宅の耐震診断費用や改修設計費用、改修工事費用、工事監理費用の一部を県内各市町村が補助します。（耐震診断については技術者派遣制度もあります）

(2) 詳細はお住まいの各市町にお問い合わせください。

以　上

“殻を破る”未来への挑戦

【問い合わせ先】　個人ローン部　：東口　内線 7300-3140

愛媛銀行

愛顔（えがお）あふれる 愛媛県 Ehime Prefecture

文字サイズ 標準 縮小 拡大　色の変更 標準 青 黄 黒　Foreign Language

分類から探す　組織から探す　携帯サイト　リンク集　サイトマップ

サイト内検索　検索　サイトの使い方

ホーム　くらし・防災・環境　健康・医療・福祉　教育・文化・スポーツ　仕事・産業・観光　社会基盤　県政情報

ホーム > くらし・防災・環境 > 住宅 > 住宅情報 > 木造住宅の耐震化

更新日：2017年7月6日

木造住宅の耐震化

今後30年以内に発生する確率が70%とされている南海トラフ地震（地震調査研究推進本部（事務局：文部科学省研究開発局地震・防災研究課））は、南海トラフの巨大地震モデル検討会（内閣府中央防災会議）の報告によると、M9.0クラスの巨大地震となる可能性が指摘されています。

老朽化した木造住宅、特に旧耐震基準である昭和56年5月以前に着工した築30年以上の木造住宅は、大地震により倒壊の危険性が高く、倒壊によって人命を失わないためにも、早期に住宅の耐震化を図る必要があります。

この木造住宅耐震改修補助事業は、県内全市町において実施しておりますので、詳しくは、各市町担当課にお問合せ下さい。

まずは、耐震診断→（新制度導入！県内全市町で、耐震診断が3,000円から実施可能です。（手続きもカンタン））

ついで、耐震改修→（補強工事に対し90万円を定額補助！さらに、補助金の『代理受領制度』を活用すると、初期準備費用を90万円以上減額できます。）

是非、市町の補助制度を利用し、住まいの耐震化をしましょう。

各市町で制度が異なるため、詳しくは…市町の住宅相談窓口へご相談ください。（PDF：131KB）

＜愛媛県ホームページ＞

〔銀行名：愛媛銀行〕

タイトル	自治体向けセミナー開催
動機（経緯等）	地方創生に向けた取り組みの具現化には、愛媛県ならびに県内の20市町との連携・協力が必要不可欠と考えており、日頃から各自治体との情報交換・情報共有に努めています。その対話の中で、地方創生の取り組みに関する悩みやニーズを把握し、各自治体の課題解決の一助となることを目的に本セミナーを開催しています。（平成29年7月開催：4回目）
取組の内容	平成29年度セミナーの概要　≪開催日　平成29年7月12日（水）≫ 1. テーマ・講師 (1) 神山プロジェクト～創造的過疎から考える地方創生～　認定特定非営利活動法人グリーンバレー　理事長　大南信也氏 (2) 目指せ！地域ブランド～地方資源の活用方法～　有限会社卵屋　代表取締役　大原一郎氏 2. 参加者数　120名（愛媛県、県内20市町、関連団体より担当者が参加） 3. 参加費　無料
成果（効果）等	自治体が抱える課題解決を図るためのセミナーと位置づけており、自治体担当者とのリレーション強化が図れるとともに、地方創生に関する各メニューについて、相互に情報共有が進み、当行が支援協力すべき情報収集が行えます。

愛媛銀行

平成 29 年度　自治体向けセミナー次第

日時：平成 29 年 7 月 12 日(水) 13：00～15：40
場所：愛媛銀行研修所 7 階　大会議室

1．開　会

2．講　演
　テーマ　神山プロジェクト　～創造的過疎から考える地方創生～
　講　師　認定特定非営利活動法人グリーンバレー
　　理事長　大南　信也　氏

　テーマ　目指せ！地域ブランド　～地域資源の活用方法～
　講　師　有限会社卵屋
　　代表取締役　大原　一郎　氏

3．トークセッション

4．閉　会

≪講師紹介≫

大南　信也氏　認定特定非営利活動法人グリーンバレー　理事長

【経歴と主な実績】
1953 年　徳島県神山町生まれ。米国スタンフォード大学大学院修了。
1990 年代初頭より神山町国際交流協会を通じて「住民主導のまちづくり」を展開。
1998 年　米国発祥の道路清掃プログラム「アドプト・ア・ハイウェイ」を全国に先駆けて実施。
1999 年「神山アーティスト・イン・レジデンス」などのアート事業を相次いで始動。
2007 年　神山町移住交流支援センター受託運営を開始し、2011 年度には神山町史上初となる社会動態人口増を達成。
2010 年　以降 IT ベンチャー企業等 16 社のサテライトオフィスを誘致。
「創造的過疎」を持論にグローバルな視点での地域活性化を展開中。
ふるさとづくり有識者会議委員（内閣官房）、徳島大学客員教授、四国大学特認教授、東北芸術工科大学客員教授。

大原　一郎氏　有限会社卵屋　代表取締役

【経歴と主な実績】
1956 年　高知県高知市生まれ。
1999 年　高知県窪川町、道の駅あぐり窪川「豚まん」開発プロデュース。
1999 年　愛媛県新宮村「霧の森」「霧の森レストラン」「霧の森菓子工房」の企画・指導。
2000 年　じゃがいもケーキ男爵さん「土佐のいい物・おいしい物発見コンクール」審査員特別賞受賞
2013 年　高知県津野町「満天の星」総合プロデュース。
2016 年　高知県四万十町、農事組合法人ﾃﾞｭﾛｯｸﾌｧｰﾑ「加工直売所」、高知市「豚バル」「ひろめ市場」総合プロデュース。
　　高知県高知市、トマトの村「野菜がタルト」、高知県夜須町、フルーツアイスバー「マナマナ」総合プロデュース。
2017 年　高知県高知市、かつお船、新業態「あんこスイーツ　かしこ」総合プロデュース。

〔銀行名：愛媛銀行〕

タイトル	「えひめ暮らし応援隊」として愛媛県移住者を応援
動機（経緯等）	愛媛県が進める移住定住促進のために「えひめ暮らし応援隊」に参画し、愛媛銀行ならではの取り組みを開始しました。 愛媛銀行では、「地方創生に関する包括連携協定」を愛媛県と締結しております。愛媛県と愛媛銀行の保有する情報やノウハウ等を有効に活用しながら、さまざまな分野で緊密に連携して地方創生の実現を図ることを目的としており、その連携協力事項のひとつである「就業支援、移住・定住促進に関すること」に基づき、取り組むものです。 なお、平成29年8月末時点で、愛媛県ならびに県内の20市町のうち19市町との包括連携協定を締結済みです。
取組の内容	1.　取り組み内容 愛媛県への移住定住者で新規口座を開設していただいた方に、愛媛ならではの地元産品をプレゼントする。 (1)　対象者　　愛媛ふるさと暮らし応援センターが発行する「えひめ愛着倶楽部」の会員証をご提示いただける方 ただし、県外から愛媛県に移住された方が対象。 (2)　プレゼント　「今治タオル」「桜井漆器」「砥部焼」などの愛媛ならでは地元産品。 (3)　条件等　　２万円以上の入金で新規口座を開設すること。 および、「公共料金を２件以上のセット」もしくは「給与・年金の受取口座としてセット」すること。 2.　「えひめ暮らし応援隊」とは　（※募集予告チラシ、当行チラシをご参照ください。）
成果（効果）等	愛媛県への移住希望者に対して、当行独自のサービスを提供し、愛媛県への愛着を持ってもらうとともに、移住促進ツールとしての効果を期待しています。

ひめぎん

…愛媛県へ移住された方限定…

新規口座開設は愛媛銀行へ！

「えひめ愛着倶楽部」に登録し、当行窓口にて「会員証」をご提示のうえ、
新規で口座開設および対象のお取引をしていただくと、
ウェルカム愛媛としてプレゼントを贈呈いたします！

＜対象となるお取引＞
普通預金口座（総合口座を含む）を新規で開設（初回入金額２万円以上）に加えて、
【Ａコース】当行口座にて、公共料金（電話、電気、ガス、水道、ＮＨＫ、税金等）を２件以上引落し
【Ｂコース】給与振込または年金受取として当行口座をご指定

Ａコース　いずれか一つお選びください

Ａ－１【今治タオル】

Ａ－２【道後サイダー】

Ａ－３【ぞっこん水】

Ｂコース

Ｂ－１【桜井漆器】

Ｂ－２【砥部焼】

Ｂ－３【柑橘ジュースセット】

【注意事項】
・愛媛県の移住事業に賛同した県内在住者、及び愛媛県出身者で県外在住の倶楽部会員は除きます。
・商品の仕様がイメージ画像と異なる場合や、商品内容を変更する場合がございます。
・Ａ、Ｂどちらの条件も満たした場合でも、プレゼントは１つとなります。

＜平成 29 年 2 月 1 日現在＞

詳しくは窓口へお問い合わせください

愛媛銀行　営業統括部　地方創生チーム　TEL (089) 933-1111

切り取り線

営業統括部　地方創生チーム　宛

プレゼントの発送先となります。正しくご記入ください。　【取扱支店　　】

お名前		ご住所	〒　　－
お電話番号	自宅（　　）　　－ 携帯　　－　　－	プレゼント商品	番号　　商品名 －　（　　）

※ご記入いただいた個人情報は、プレゼントを発送する目的以外で使用することは一切ございません。

えひめ暮らし応援隊 募集予告!!

民間事業者と連携して各種割引制度などを新設することにより、愛媛への移住者及び移住希望者に心温まるおもてなしを少しでも感じていただきたく、「えひめ暮らし応援隊」を募集します！

☆１月２０日（金）～プレエントリー、２月１日（水）から正式申込を受け付けます！

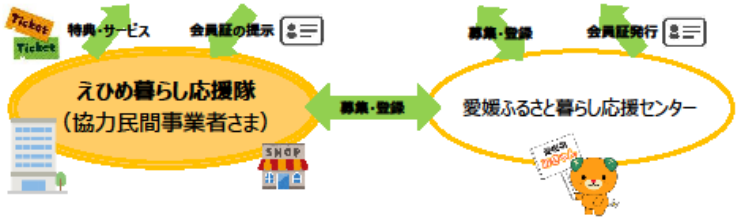
【「えひめ暮らし応援隊」とは】
「えひめ愛着倶楽部」※に登録していただいた方に対して、会員証の提示により、各種割引や特典サービス等を提供していただける企業、店舗、施設等。

【応募方法】
●別紙登録申込書にご提供いただける割引やサービス等を記入していただき、郵送、メール、ＦＡＸ、持参のいずれかの方法により、愛媛ふるさと暮らし応援センターまで提出してください。
●登録申込書の様式については→ https://e-iju.net/ のセンターホームページをご覧ください。
●申込書提出にあたっては、「実施要領」をあらかじめご確認の上、提出してください。

【応募結果】
内容を審査の上「えひめ暮らし応援隊」として登録された場合は、名称及びサービス等についてホームページ等を通じて周知させていただきます。

「えひめ愛着倶楽部」とは？（平成 29 年２月１日募集開始予定）

○愛媛県外に居住し、愛媛県に興味を持ち、将来的に愛媛県への移住を考えている方。
○県外から愛媛県に移住し、概ね３年以内の方。
○愛媛県の移住事業にご賛同いただける県内在住者及び県外在住の県出身者。（可能な範囲で移住事業にご協力いただく場合があります。）



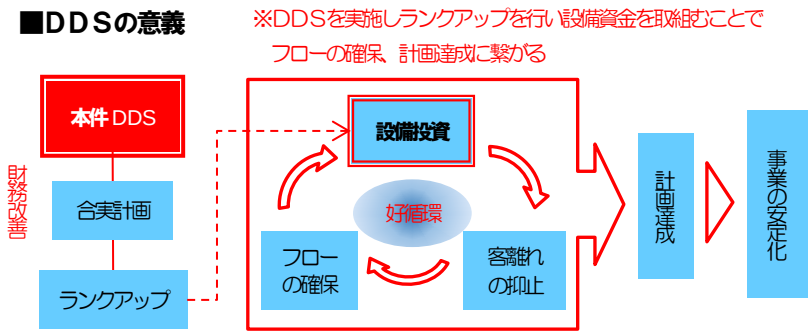
【お申し込み・お問い合わせ】
愛媛ふるさと暮らし応援センター
〒790-0065　愛媛県松山市宮西１丁目５番 19 号[(公財)えひめ地域政策研究センター内]
TEL：089-922-4110　FAX：089-926-2205　Email：aichaku@ecpr.or.jp

〔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の歴史的資源を活用した観光まちづくりの推進
動機（経緯等）	佐賀県有田町には世界ブランドの「有田焼」で著名な陶磁器や、商家・窯元建築が集積する重要伝統的建造物群等の優れた歴史的資源に恵まれている。一方で、一般的に歴史的建造物を活用して事業を行いたい事業者は、改装資金の調達と事業ノウハウの観点で課題を抱えていることが多いことより、㈱地域経済活性化支援機構（以下、「REVIC」）や地域金融機関等が連携しプラットフォームを構築することで、情報の集約化や資金供給の多様化を促すための協定を締結した。
取組の内容	○「佐賀県有田町の歴史的資源を活用した観光まちづくりに関する連携協定」 ○締結日：平成29年10月12日（木） ○連携先 当行、佐賀銀行、伊万里信用金庫、佐賀西信用組合、㈱有田まちづくり公社、READYFOR㈱、㈱地域経済活性化支援機構 ○今後実施を検討していること ・有田町の古民家を改装した物販店の開店 ・その際事業者が資金調達手段として、「佐賀観光活性化ファンド」による投融資や㈱READYFORの提供するクラウドファンディングサービスを利用することを検討している。
成果（効果）等	成果はこれからであるが、現在実施を検討している事項については、履行できるよう協力していく。別途、当行では有田支店を中心に情報を収集し、古民家の活用に資する案件発掘・育成に努めることとする。

タイトル	ファンドを活用した経営改善・事業再生支援
動機（経緯等）	● Ａ社は、県下有数の温泉地にて旅館を運営する業暦22年の企業。サービスや泉質への評価は高く一定の集客力は有するものの、自然災害や天候不順等の影響もあり近年は減収基調にあった。また、過去の設備投資による返済負担が大きく、経費削減や最小限の設備投資により運営を継続していた。 ● そのような中、平成28年4月に発生した熊本地震により、旅館の看板とも言える大浴場の上部を支える柱と壁の間に隙間が発生し、建替えを余儀なくされた。更に、水冷式の空調パイプが破損し客室が水浸しとなり、全客室中半分が使用不能となった。 ● 既存の借入を抱えたまま震災に伴う復旧工事を行った場合、二重ローンとなり有利子負債がさらに増加すること、収益力の維持・向上が困難で、将来の設備投資資金の捻出に苦労することが予想された。 ● 更に、高齢の代表者は、当社に勤務していた長男に経営を引継ぎたいと思っていたが、過去からの返済負担の上に震災に伴う借入負担が加わった場合、向後永続的に事業継続していくことに不安を感じ、事業承継についても悩む状況となった。 ● 当社がこれまで不断の経営努力をおこなってきたこと、県下有数の温泉地の一翼を担う当旅館の復旧・復興は、震災からの「創造的復興」を目指す熊本の地域経済にも寄与することから、熊本地震事業再生支援ファンド事業（ＲＥＶＩＣ再生ファンド）を活用し、債権放棄を主とした抜本的な金融・事業再生支援を実施した。
取組の内容	ＲＥＶＩＣ再生ファンドが事業再生計画の策定をサポート ⇒再生スキームは第二会社方式を採用 【旅館等の修繕】～トップラインの向上を図る ✓ グループ補助金を利用し、大浴場・露天風呂・家族風呂を建替え ・大浴場と露天風呂を同通（これまでは入口が別々で都度着替えが必要となり利用上不便であった） ・狭すぎた家族風呂を拡張 ✓ 8室を大部屋の6室に改装 ✓ 全館一体型の水冷式空調をやめ、全客室にエアコンを導入 ・光熱費削減を図ると共に、宿泊客の利便性向上を企図 ✓ 高齢者から要望の多いベッドを導入すると共に、古い備品や寝具を更新 ✓ 和式トイレを洋式トイレに改装 【経営責任】 ✓ 現社長・現女将は窮境に至った責任を取り退任。本件を機に長男へ世代交代を実施。 【金融支援】 ✓ ＲＥＶＩＣ再生ファンドへ債権売却（当行には相応の売却損が発生。ＲＥＶＩＣ再生ファンドが債権買取り後に債権放棄を実施） ✓ グループ補助金入金までのつなぎ資金の新規対応 ✓ 修繕による休業期間中の赤字資金等の新規取組み
成果（効果）等	● 今回の支援により、二重ローン問題と後継者問題を同時に解決することができ、平成29年8月に営業を再開。取引先や従業員の雇用が継続されるなど地方創生に資する取組みとなった。

〔銀行名：熊本銀行〕

タイトル	平成 28 年熊本地震による被災企業への再生支援
動機（経緯等）	● 昭和 58 年設立のＡ社（飲食業）は設立以来の当行メイン先。過去の事業方針転換の失敗により借入増加。 ● 業績が悪化する中、保証協会を中心に取引各行の協力を得て返済額軽減の金融支援対応を継続してきた。 ● 事業計画に沿い徐々に業況の回復が見えるようになった折に、平成 28 年の熊本地震により旗艦店の一店舗が全壊。 ● 取引各行とも元金据置の対応を取った。 ● メイン行として抜本的な再生支援を模索する中、中小企業再生支援協議会及び外部専門家の協力を得てＤＤＳによる再生支援を企図。
取組の内容	✓ 外部専門家のサポートで事業再生計画を策定。計画 10 期目で債務超過は解消。10 期目の債務償還年数は 6.4 年（合実計画）となった。 ✓ 支援協版の再生計画で、計画 10 期目に実質債務超過解消が可能となる様ＤＤＳの金額を設定。 ✓ ＤＤＳについては取引行 6 行のうち、上位行の 4 行で対応。保証協会分は求償権ＤＤＳでなく保証付ＤＤＳを利用。 ✓ ＤＤＳの引受額は残高プロラタを基本としたが一部信用金庫の引受額を、衡平性を損なわない範囲で当行にて引受。 ✓ シニア債権については取引全行とも 10 年間のテールヘビーで条件変更を対応。 ✓ 従前より金融機関への弁済を優先して行い、店舗の設備投資ができていなかったことから、緊急性の高い設備投資資金を別途対応。 ■ＤＤＳの意義 
成果（効果）等	● ＤＤＳ及びシニア債権の条件変更にて、ＣＦの範囲内で最低限の設備投資及び約定返済が可能となった。 ● 被災店舗の建替えについてもグループ補助金等の利用で実現可能。つなぎ資金についてはメインの当行で対応予定。 ● 保証付ＤＤＳの利用により、将来の出店資金等についても保証協会の利用が可能。 ● 緊急性の高い設備投資資金の取組みにより、老朽化した設備を刷新でき客離れの抑止に繋がる。

〔銀行名：熊本銀行〕

タイトル	まち・ひと・しごと創生【地方創生】
動機（経緯等）	● 3年前から構想が練られていた当事業は、熊本県北を中心に広域的に集められた竹や林地残材などの伐採・収集から製品化までをA社、B社、C社の3社で手掛け、九州を中心に広がる放置竹林といった「竹公害」を解決する地方創生型のビジネスモデルである。 ● 当行は本プロジェクトを地方創生に資する事業案件と捉え、グループ行と協業し支援している。
取組の内容	✓ 本事業は「農林漁業・成長産業化支援機構」による6次化を支援する官民ファンドとも連携した新規事業案件となる。 ✓ 全国でも未だ例のない新規事業であるが、その事業性を高く評価している。 ✓ 地域の未利用資源である竹を活用することで荒廃竹林の整備に寄与するほか、竹林所有者等から工業製品産出までの新規サプライチェーンにおける雇用創出の地方創生が期待できる取組である。 ✓ また、南関町の「総合戦略」の実現に向け、「南関町」と「熊本銀行並びにＦＦＧ」との間で、地方創生に関する包括的連結協定を締結。 ✓ この協定に基づき、当行が持つ様々なサービスやノウハウを提供し、多くの具体的な成果に結びつけていくことが、地元金融機関に課せられる使命だと考えている。
成果（効果）等	● 地元貢献もさることながら、グループ間のシナジー効果拡大にも期待できる。 ● 本プロジェクトに賛同した地元民間企業・個人（ステークホルダー含む）からも支援・協力をいただくことで、全国的に未だ実現していないプロジェクトの実現を目指している。

〔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、「空家活用ローン」「空家解体ローン」「移住ローン」を展開し定住促進や空家の有効活用・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。 ・「空家活用ローン」・・・甑島への移住時に空家のリフォームを行い１件/１９０万円のローン活用。 ・「空家解体ローン」・・・鹿児島市内にある空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。

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

〔銀行名：北洋銀行〕

タイトル	漢方生薬の生産による地域の新産業創出支援
動機（経緯等）	・北洋農業応援ファンド（北洋農業応援ファンド投資事業有限責任組合） ～農業法人に対して直接出資することが可能な取組みとして、株式会社日本政策金融公庫、株式会社北海道二十一世紀総合研究所と共同で平成２６年１０月に出資枠５億円で設立。長期の資金支援が可能であり、農業法人にとっては自己資本の充実や資金調達の多様化を図ることができる（取扱実績　５件、全国３位）。 ・平成２８年１０月、「北洋農業応援ファンド」を通じて、株式会社てみるファーム（所在地：北海道石狩市）への出資を決定。 ～出資決定額　２０．９百万円
取組の内容	・株式会社てみるファームは、平成２２年２月に社会福祉法人はるにれの里（障がい者福祉サービス業）を利用する障がい者の一般就労を図る目的で設立された農業法人（椎茸・野菜栽培等）。 ・当社は、平成２２年４月から株式会社ツムラとの共同研究により漢方製薬である茯苓（ぶくりょう）の試験栽培を開始し、原木栽培から菌床栽培へ栽培方法を改良することにより、従来よりも短時間で出荷することができる体制を構築。 ・本件は、国内で初となる茯苓の菌床栽培による実生産規模での試作栽培の開始に伴い、菌床製造施設を整備することで今後の茯苓の安定供給に寄与するもの。 ・北洋農業応援ファンドによる出資のほか、内閣府から石狩市を通じて「地域活性化・地域住民生活等緊急支援交付金（地方創生先行型）」を受けている。
成果（効果）等	・政府系金融機関と共同で設立したファンドの活用、市町村による地方創生交付金を活用した支援により、産官金連携で地方創生事業を推進した事例。 ・石狩市が「まち・ひと・しごと創生総合戦略」で掲げる、地域資源を活用した新産業の創出に繋がる事業。 ～事業推進の効果：①製薬会社との連携による新産業創出、②障がい者の雇用機会提供。

漢方生薬の生産による地域の新産業創出支援

石狩市

北洋農業応援ファンド

- 農業法人を対象としたファンド。農業を北海道の成長産業にする取組みとして、平成２６年１０月に設立（総額５億円）、取扱件数実績　５件（全国３位）　。
- 地方公共団体と連携し、当行が資金面でバックアップ。

【事例～漢方生薬の生産による地域の新産業創出（**石狩市**）】

漢方生薬である茯苓（ぶくりょう）の生産を製薬会社と共同で研究、従来の原木栽培より短期間で生産できる菌床栽培体制を構築。実生産規模での試作栽培開始に伴う菌床製造設備の整備を支援しました。

事業者：株式会社てみるファーム　　所在地：北海道石狩市　　経営面積　4.7ha
出資決定時期：2016年10月　　出資決定額：20.9百万円

社会福祉法人 はるにれの里

出資 →
障がい者雇用 ⇒

㈱てみるファーム

・障がい者の就労機会の提供
・製薬会社との連携による生薬の試験栽培
・製薬会社との共同研究の結果、栽培方法を改良→菌床製造設備整備

出資 ←
経営支援 ⇐

北洋農業応援ファンド 投資事業有限責任組合

石　狩　市

連携 ↔

・地方創生交付金による支援

農業の高付加価値化	地域資源を活用した新産業の創出	障がい者雇用による農福連携

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

〔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）	・当行の中期経営計画では「企業活動が活発に行われる福島を創る」ことを掲げており、その基本方針に則り、一度事業に失敗した経験を持つ経営者らを対象としたファンドを、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 ・再チャレンジ投資ファンド「福活ファンド」は福島県内に企業を呼び込むものであり、自治体の助成金・補助金との組み合わせにより相乗効果が期待でき、福島県及び県内市町村、各商工会議所・商工会に訪問しファンドの周知を図る。また各都道府県窓口を通じ全国に「福活ファンド」を案内。 ・東日本大震災により、止む無く休業状態にある、また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「③まだ　倒産をしてはいないが、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。
成果（効果）等	・現在 5 社に対して投資実行（平成 29 年 8 月末）。当行ではネットワークを活用した県内移転に係る支援や取引先のビジネスマッチング支援等を実施するほか、一般社団法人 MAKOTO では経営支援により再挑戦の支援を行っている。 ・「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。 ・投資先にはクラフトビールの製造や県内で途絶えていた「ホップ」生産の復活を目指す企業があり、県内農産物の風評被害の払拭や、県内自治体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。

ファンド概要/スキーム図

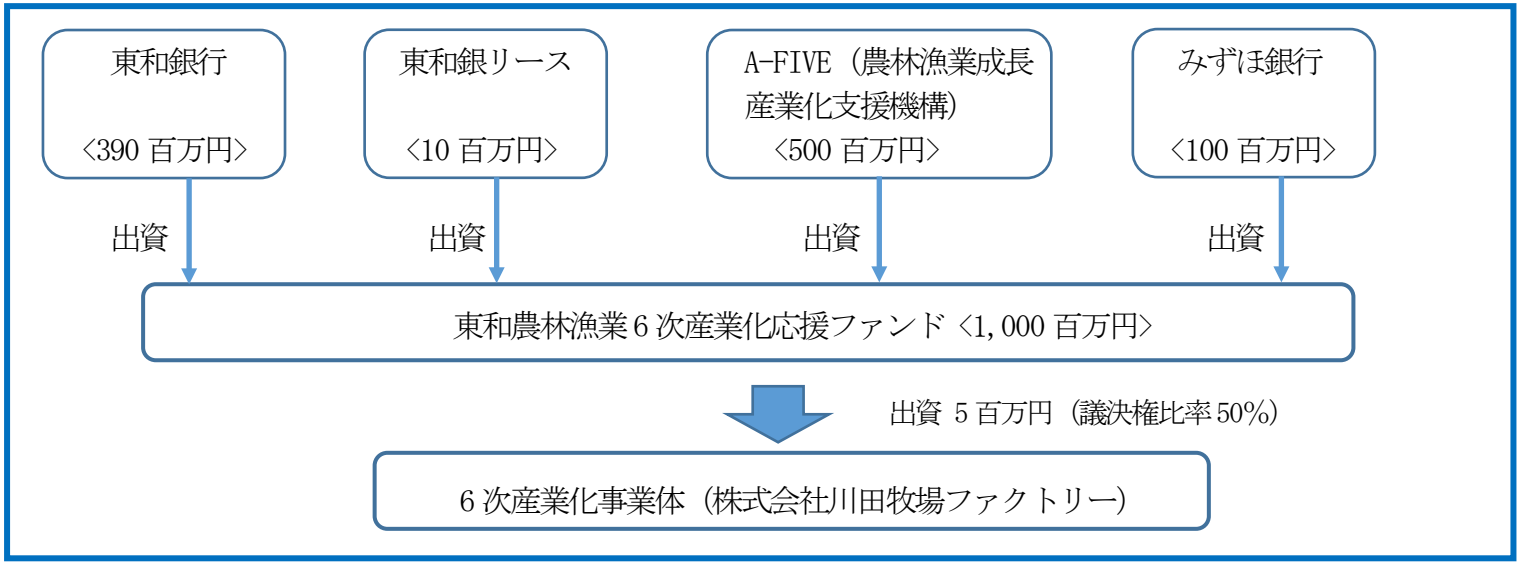
ファンド名称	福活ファンド投資事業有限責任組合
無限責任組合員(GP)	一般社団法人MAKOTO
有限責任組合員(LP)	株式会社福島銀行
出資総額	10億円
設立時期	2015年8月
運営期間	10年間
投資期間	7年間
投資決定を含む業務執行	GPが行う

〔銀行名：東和銀行〕

タイトル	東和農林漁業６次産業化の取組み
動機（経緯等）	○地方の農林水産業の経営を安定的に継承していくためには付加価値向上による農業所得の拡大と安定が不可欠である。 ○農林水産関連の地域資源の 6 次化を支援することにより、農林水産業の活性化が図れるだけでなく、新たな雇用の創出と農林水産業者の収益拡大を通じて地域経済全体の活性化が図れる。
取組の内容	【㈱川田牧場ファクトリー　～自社牧場の生乳を活用した６次産業化（ジェラートの製造販売）の取組み～　】 酪農家の６次化への思い：川場村と世田谷区が姉妹都市の関係により、毎年世田谷区の小学生を対象にした搾乳体験の提供や「酪農教育ファーム」の取組みを通して『食育』の重要性を痛感、子供たちやお母さん等、消費者の方に川場村の良質な生乳を使った乳製品を食べてもらい、消費者と酪農家が触れ合いみんなが喜ぶ顔を見たいとの思いが次第に大きくなり、乳製品の製造販売を計画。 地域資源の活用 川場村の良質な生乳：川場村のある利根沼田地域で生産された生乳は、明治乳業の「おいしい牛乳」や群馬牛乳協業組合の「群馬のうんまい牛乳」として既に定評がある。自社牧場では希少価値の高い「ブラウンスイス牛」も飼育していたことより、濃厚な乳たんぱく質の特徴を活かしたジェラートを製造・販売する６次産業化を提案。 ○6 次産業化に向けたＧＰ（東和銀リース）との連携支援 ・自社牧場で生産された生乳に付加価値を付け、ジェラート工房を開業したいとのニーズを把握し、GP・A-FIVE と６次産業化を検討 ➢ 提案。 【伴走支援】A-FIVE に提出する事業計画立案をサポートするとともに、創業に向けた伴走支援を実施（①ホームページや容器、看板等のデザイン、②業務用冷蔵庫・ショーケース、③製氷業者、④ジェラート製造材料、⑤コーヒーメーカー、⑥レジスターシステム、⑦警備会社の紹介等様々なマッチング支援の他、直販に加え東日本最大の集客を誇る道の駅「田園プラザ川場」での販売提案、店舗兼工房の建設資金融資相談等々）。 【出資】平成 29 年５月東和農林漁業６次化応援ファンド第１号として出資、平成 29 年６月に直販店「川田牧場ジェラート工房」開店。 【成長ステージに向けた伴走支援】創業後も GP から役員派遣、販路拡大に向けた卸商社の紹介、店舗案内看板業者の紹介等伴走支援を継続中。
成果（効果）等	①　畜産物の付加価値向上 ②　地産地消による地域経済の活性化 ③　地域のブランド力の普及促進 ④　新たな雇用の創出と地域外（県外・首都圏）からの交流人口増加による地元経済の活性化 ⑤　農業所得の拡大・安定による地域の農林水産業の継承・発展

川田牧場
ジェラート工房
かわだジェラート
KAWADA FARM
Gelato &
Caffetteria

【ファンドスキーム図】



【東和農林漁業６次産業化応援ファンドの概要】

名　　称	東和農林漁業６次産業化応援投資事業有限責任組合 （略称：東和農林漁業６次産業化応援ファンド）
設　立　日	平成 26 年９月 30 日
ファンド総額	10 億円
存続期間	15 年
運　営　者	東和銀リース
出　資　者	株式会社東和銀行 A-FIVE（株式会社農林漁業成長産業化支援機構） 株式会社みずほ銀行 東和銀リース株式会社
投資対象	農林漁業者（1 次事業者）と 2 次・3 次の事業者が共同で設立する６次産業化事業体

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 （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）の講義を実施。本事業は宇都宮市と連携した経済産業省の特定創業支援事業として認定されており、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 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。 ② とちぎん Startup Dojo （概 要）大きな事業成長を目指すビジネスプランを有する創業希望者、創業間もない方、新事業進出を検討している事業者を対象とした事業創造支援プログラム。大企業の新事業創造プログラム“コーポレートアクセラレーター”の先駆者である㈱ゼロワンブースター協力のもと、ビジネスモデルの構築からマーケティング、資本政策、プレゼンテーション方法について４ヶ月にわたり支援。
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22名が修了。内、既に起業済みの方を含め13名が事業をスタート。 ② 平成29年度は42組の女性起業家から応募があり、最終審査に進む5組だけに留まらず、全ての応募者に対しても本部、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。 ③ 参加者は創業希望者１組、創業間もない事業者９組の計10組。事業創造に関する座学、個別メンタリング、プレゼンを繰り返すことより自身のビジネスプランを見直し、より確度の高い事業創造を支援。更には成果発表と販路拡大支援を兼ねて、一般公開のベンチャーピッチを実施した。 ※ それぞれ自治体、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：東日本銀行〕

タイトル	日本政策金融公庫との協調融資の取り扱い
動機（経緯等）	東京都は創業者数が全国で最も多く、地域金融機関として日本政策金融公庫の審査ノウハウを活用した創業支援が行えるものと考えた。
取組の内容	・日本政策金融公庫との協調融資にて取り組み。 ・これから事業を創業する方、または創業5年以内の方が対象。 ・上限金額10百万とする。
成果（効果）等	平成29年10月24日取扱開始。

〔銀行名：八千代銀行〕

タイトル	クラウドファンディングを活用した創業支援
動機（経緯等）	・A 社は高齢者が編んだバッグを今どきのデザインに落とし込み、若者向けに販売するビジネスモデルで創業。自治体主催の起業家向けコンテストにて、当社が参加され当行より賞を授与したことから取引が開始された。 ・創業時における、資金調達・販路拡大・マーケティング等の支援を行うべく外部機関とも連携を図りながら各種を提案行った。
取組の内容	・当社の事業内容や現在の課題等の聞き込み行ったところ、ブランド力向上を図りたいとの意向があり新聞社を紹介。取材を受ける際にも同席をし、当社の強みや弱み、今後のビジネス展開等、当社のビジネスについて更に理解を深めた。 ・マーケティング調査、販路拡大及びブランド力向上の一助となるよう、購入型クラウドファンディングの活用を提案。提携業者を紹介して、プロジェクト開始に至る。 ・併せて新規の融資取引も開始。資金調達面でも支援を行い、創業時における様々な課題について支援を行った。
成果（効果）等	・クラウドファンディングについては、当初設定した目標金額に数日内に達成。当社の商品が市場にて一定の評価が得られたことがわかり、そのデータを基に百貨店等へも新たな提案することができ、またブランド価値の向上にも繋がった。 ・お客様の事業内容を深く理解した上で、創業時における適切な融資提案を行い、取引開始に至った。

タイトル	創業期における支援
動機（経緯等）	新潟県の新設法人率2.7%は全国最下位クラス（全国45位、全国平均4.8%。出所：東京商工リサーチ2016年調査）となっており、地域を活性化させるためには創業者の発掘と育成が必要であると判断。そこで「創業・第二創業」を戦略的推進分野と位置付け、本支店が連携して積極的に推進している。
取組の内容	①地方創生「たいこうビジネスプランコンテスト」 平成27年度より新産業・新市場創出による地域活性化に寄与することを目的に、ビジネスプランコンテストを開催している。 応募されたプランが事業化へと繋がるよう外部有識者によるブラッシュアップ支援を行い、プレゼンテーション時は報道機関や一般の方にも公開するオープン形式で実施している。今年度からは、第2次審査進出者に対し、中小企業診断士による事業化への支援を無料提供（6ヶ月間、月1回）も実施することとした。 ②たいこう創業塾 平成28年度より創業希望者に対し創業に関する基礎知識の習得を目的に、（公財）にいがた産業創造機構、（公財）新潟市産業振興財団（新潟IPC財団）と共催で「たいこう創業塾」を開催している。平成29年度は、全6回で開催し、「経営」財務」「販路拡大」「人材育成」および創業者の体験談を交えたものとし、モチベーションの維持にも配慮した内容で実施した。
成果（効果）等	①新潟県内を中心に創業希望者や学生から平成27年度42プラン、平成28年度36プラン、平成29年21プランの応募があった。28年度までの2年間で14プランが事業化に至っている。 ②平成28年度は8名、平成29年度は9名の参加があった。うち5名が創業に至っている。

<table>
<tr><td>タイトル</td><td>創業・新事業開拓を目指すお客さまへの支援　「補助金申請策定支援による成長支援」</td></tr>
<tr><td>動機（経緯等）</td><td>・「ものづくり補助金」「創業補助金」等の公的補助金の紹介、福井県内に本店を置く金融機関が福井県とともに創設した地域独自ファンド「ふるさと企業育成ファンド」、福井の地域資源を活かした新商品・新サービスの開発・販路開拓を支援する「ふくいの逸品創造ファンド」の紹介などを地域のお客様に提供・提案し、関係する外部支援機関と連携して計画書や申請書の作成支援を行ない、地元企業の成長支援を行っております。</td></tr>
<tr><td>取組の内容</td><td>・「ものづくり補助金」において、当行が補助金申請支援に関わった取引先の補助金採択前と採択後の業績等を分析したところ、約７割の取引先が「売上が増加した」、約 5 割の取引先が「営業利益が増加した」「従業員数が増加した」など概ね業績は良化または業容拡大していることを確認しております。
【ものづくり補助金採択先の業績等変化】
<table>
<tr><td></td><td>該当企業数</td><td>該当企業数率</td></tr>
<tr><td>売上が増加した</td><td>33</td><td>67.3%</td></tr>
<tr><td>営業利益が増加した</td><td>26</td><td>53.0%</td></tr>
<tr><td>従業員数が増加した</td><td>24</td><td>48.9%</td></tr>
<tr><td>当行からの貸出が増加した</td><td>19</td><td>38.7%</td></tr>
</table>
※平成 24～26 年度ものづくり補助金申請支援先かつ採択先 49 先に対し、申請時年度の業績と、その約 2 年後となる年度の業績との比較を行っております。</td></tr>
<tr><td>成果（効果）等</td><td>・当行の目指す銀行像に沿った取組みであると認識し、「規模は小さいが新たなことに挑戦する経営者と一緒に申請書を作り上げていくハンズオン支援」として、今後も取引先の成長を支えていくとともに、業績改善等に対応した適切なファイナンスに努めていく考えです。</td></tr>
</table>

〔銀行名：静岡中央銀行〕

タイトル	創業支援にかかる専用融資商品「しずちゅう創業応援ローン」の取組
動機（経緯等）	・当行における地方創生の貢献、地域密着金融の推進のため、地域の創業者向けの資金調達支援を目的として、平成28年7月に新商品として取組を開始したもの。 ・対象先を創業予定者から創業５年以内の創業間もない事業者までとし、幅広く資金需要に応需。創業に関する事業計画策定の支援も実施し、総合的に地域の創業者の支援を目指す。
取組の内容	1. 商品概要（※H29. 10. 1現在） (1)融資金額上限　1,000万円 (2)融資金利　固定金利　年1.0% (3)融資期間　1年超10年以内 (4)その他条件　静岡県制度融資「開業パワーアップ資金」または神奈川県制度融資「創業支援融資」の利用要件に合致し、静岡県または神奈川県信用保証協会の「創業等関連保証」「創業関連保証」「支援創業関連保証」いずれかの保証が利用できる方 2. 商品の特徴 当行の営業エリアである静岡県及び神奈川県の制度融資を利用することで、長期・低金利の資金調達が可能。 融資取組に際し作成する事業計画策定は、当行行員による作成支援を受けることができる。
成果（効果）等	・H28. 7～H29. 9までの取組実績は　26件　136百万円 ・長期・低金利の商品であるため顧客の評価も高く、地方創生の貢献度も高い商品であるため、今後、地域の商工団体等とも連携し、より多くの創業者の方に本商品のお知らせをして行きたい。

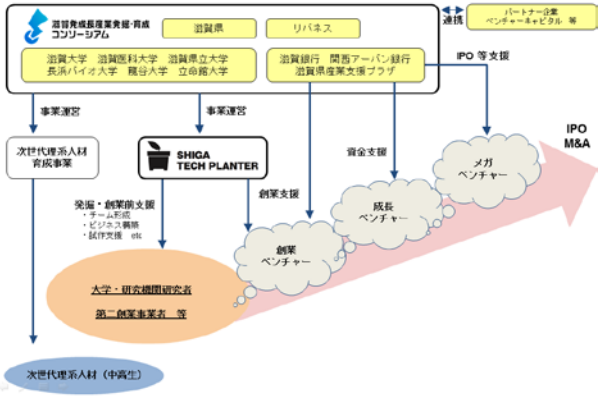
〔銀行名：愛知銀行〕

タイトル	「喫茶・カフェ開業セミナー」の開催
動機（経緯等）	・「モーニング」に代表される喫茶店文化は名古屋特有のものである一方、ノウハウ不足等により創業から短期間で廃業に追い込まれるケースも少なくなくない。日本政策金融公庫「新規開業パネル調査」の調査結果では、飲食店、宿泊業を開業した企業のうち約２割が５年以内に廃業（全業種では１割）。 ・喫茶店・カフェ経営に知見を有する株式会社共和コーヒー店（当行お取引先）のコンサルティング能力を活かしたレクチャーを実施し、喫茶店創業者の事業継続確率を高めることで、地域の喫茶店文化の発展に寄与することを目指し、日本政策金融公庫 名古屋創業支援センターとの共催により２日間開催。
取組の内容	＜１日目＞ ・共和コーヒー店本社にて、コーヒー豆の焙煎現場見学後、ショップコンセプトや損益分岐点等についての講義を当社専務が実施。 ・開催の模様をＮＨＫ名古屋放送局が取材し、名古屋の喫茶店事情について取り上げた当日のニュースで放映された。 ＜２日目＞ ・共和コーヒー店の直営店にて、店舗・厨房計画や販売促進等についての講義後、店舗内見学を実施。 両日とも開業前に押さえておくべき各種計画の「講義」と、コーヒー豆製造工場や実店舗の見学による「現場」体験による開業のイメージ確立を狙う、「喫茶・カフェに特化したツアー型セミナー」として運営。
成果（効果）等	・喫茶店・カフェの開業予定の方を対象とするセミナーではあったが、募集定員１０名に対し１０名の参加申込。 ・工場や店舗といった現場見学は参加者の興味を強く引きつけていた。また実務者として経験豊富な講師への質問や意見交換が長時間続き、実際に作成したコンセプトシートに対してのアドバイスを依頼する参加者もあり、アンケートでも満足度は非常に高い結果であった。 ・講師をお願いしたお取引先とのリレーション強化にもつながる取り組みとなった。

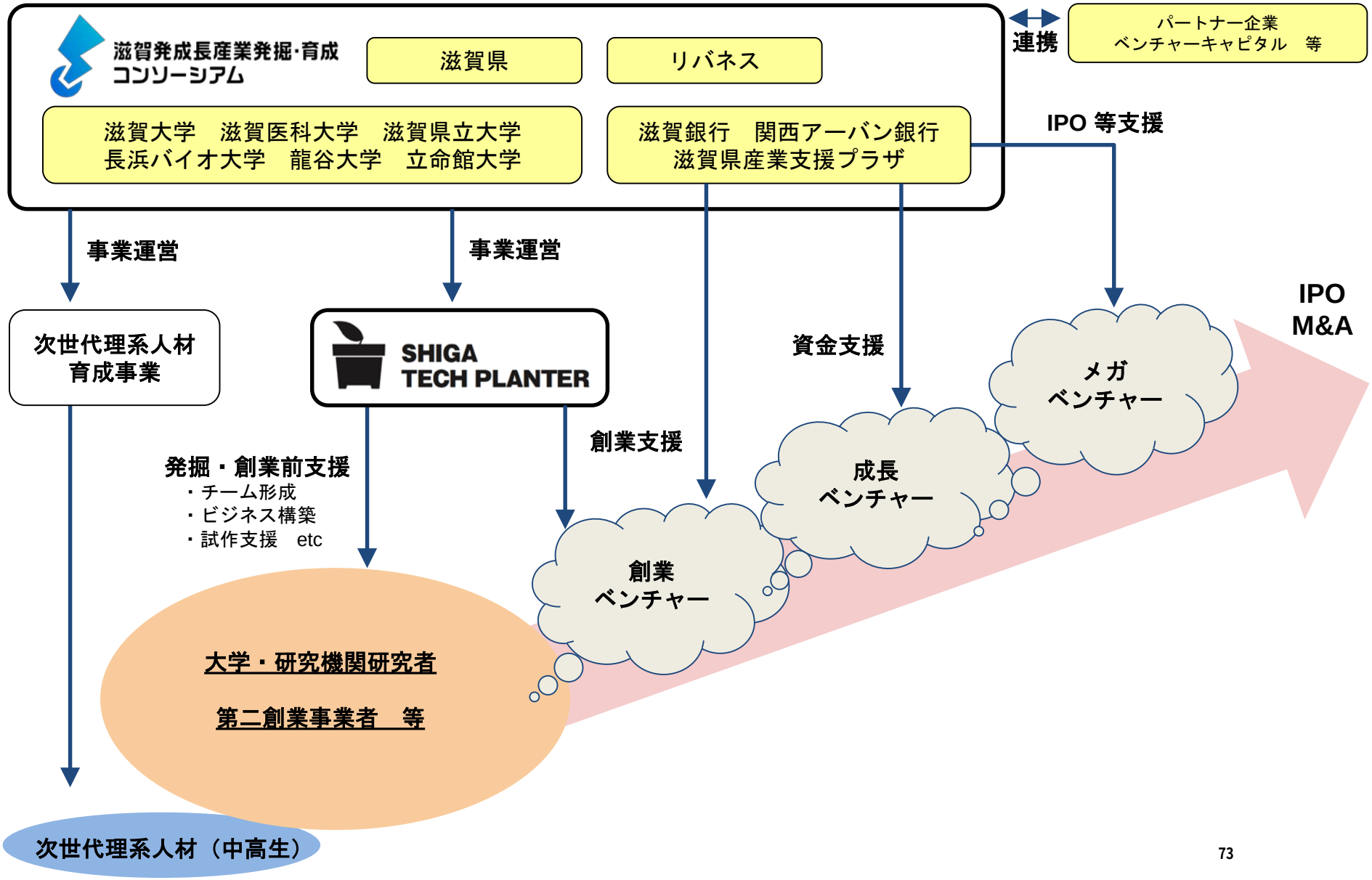
<table>
<tr><td>タイトル</td><td>創業支援講座『創業 Café』拡充</td></tr>
<tr><td>動機（経緯等）</td><td>平成 28 年 5 月、創業者支援講座として創業期の資金調達を目的とした事業計画作成実践塾『第 1 回創業 Café』を開講した。10 組の募集に対し 12 組の参加申込みあり。結果として 9 組（約 7 割）の参加者が創業し、内 5 組の融資実行に繋がったが、参加者の募集には苦慮した。今後継続的に創業 Café を開講するには上記課題の解決が必要であるため、当行第 2 弾の取組みとして、創業意欲を喚起するセミナー『第 1 回創業 Café ミニセミナー』を平成 29 年 2 月に開催した。</td></tr>
<tr><td>取組の内容</td><td>■当行の創業支援講座
<table>
<tr><th>支援講座名</th><th>コンセプト</th></tr>
<tr><td>創業 Café</td><td>1 年以内に創業し、資金調達を予定している方をメインターゲットにした「ワークショップ形式」の創業支援講座。受講者の資金調達率の高さを強みとしている。</td></tr>
<tr><td>創業 Café ミニセミナー</td><td>創業を検討している方に対して創業意欲の喚起を行うセミナーであり、創業見込者の発掘と当行の取組み紹介を行い、『創業 Café』への参加を目的としている。</td></tr>
</table>
①『第 1 回創業 Café ミニセミナー』の開催
平成 29 年 2 月、日本政策金融公庫・ビズシード㈱※と共催し、創業前後のポイント等を講演した。
※ビズシード㈱は創業者のバイブル「創業手帳」の発行や約 33,000 人の SNS 会員向けの情報発信力を強みとする企業。

②『第 2 回創業 Café』の開講
平成 29 年 7 月から 8 月にかけ 3 日間に亘り、日本政策金融公庫と共催で開講。創業資金の調達、販路開拓に関する講演を行い、最終日は受講者が各自の事業計画を発表した。受講者と講師の意見交換により事業計画のブラッシュアップに繋がった。</td></tr>
<tr><td>成果（効果）等</td><td>上記①について
10 組の募集に対し 16 組 17 名の参加。開催後のアンケートでは 12 組が「次回の創業 Café に参加したい」との回答があった。
上記②について
10 組の募集に対し 11 組 14 名の参加。内、4 組が創業 Café ミニセミナーの参加者であり、創業 Café ミニセミナーの開催成果を確認できた。平成 29 年 8 月時点で、3 組の受講者から融資申込みを受け付けた。</td></tr>
</table>

〔銀行名：関西アーバン銀行〕

タイトル	滋賀県及び滋賀県内の研究機関等との連携事業「滋賀テックプランター」における創業・新事業支援
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の研究機関等と連携して、「滋賀発成長産業発掘・育成コンソーシアム」を構築し、「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	●滋賀県内に拠点を置く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”及び“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24 件のエントリーから、平成29 年7 月15 日に開催された最終選考会により、6 チームの受賞者を決定。 ●本最終選考会において、「関西アーバン銀行賞」を授与したN大学のプロジェクトに対し、サポートを一層強化するため、当行が本事業にパートナー企業として創設した基金から、100 万円の助成金を拠出した。 SHIGA TECH PLANTER 滋賀県における研究開発型ベンチャー発掘・育成のイメージ 
成果（効果）等	●今回採択したプロジェクトは、他の大手企業等も高く評価しており、当行にとっては広告効果が得られたとともに、今後プロジェクトが事業化した際の融資取組等が期待できる。 ●産学官金による取り組みにより、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、販路拡大支援等も視野にいれている。

滋賀県における研究開発型ベンチャー発掘・育成のイメージ



〔銀行名：みなと銀行〕

タイトル	姫路市との地域創生連携協定
動機（経緯等）	三井住友銀行、みなと銀行と姫路市が地域創生の推進を通じて、地域経済の活性化、雇用対策、広域観光の推進を図ることを目的に連携協定締結に至ったもの。
取組の内容	平成29年6月12日に、「ひめじ創生戦略・播磨圏域連携中枢都市圏ビジョンの推進の連携協力に関する協定書」を締結。 【連携協定の内容】 (1) 播磨圏域連携中枢都市圏ビジョンの推進に資する事業 (2) 地域経済の活性化に資する事業 (3) ＭＩＣＥの推進、インバウンドを踏まえた観光戦略の展開に資する事業 (4) すべての人が生涯を通じて活躍できる社会の創出に資する事業 (5) その他地方創生に資する事業
成果（効果）等	◇連携協力として、平成29年11月17日開催の「企業・大学・学生マッチング　in　HIMEJI　2017」の出展企業募集を支援 ◇現在、創業者支援セミナー等の企画を検討中

〔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。 （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 【創業者のための会計・税務入門セミナー】 創業に向けた目的別セミナーとして、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に後援協力等を行っています。
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 12 回開催しており、延べ参加者数は約 170 名を数えます。 また、参加者の中から約 20 先が取引開始・創業融資へと結びついています。

〔銀行名：徳島銀行〕

タイトル	顧客企業の強みを活かした新製品開発支援
動機（経緯等）	・　Ｂ社は、鞄や各種ケースに使用される錠前製造を専門とする企業です。 ・　創業 45 年の歴史で培われた高い技術力を持ち、鞄用錠前製造においては小規模ながら業界トップレベルの地位を有しています。 ・　同社は収益安定化の施策として、高付加価値製品の開発および販売を検討しており、当行から同社の錠前製造技術を活用したバイク用リアボックスの開発を提案。付加価値の高い新製品を開発し、全国の金融機関向けに販売を行うことにより、売上・利益の向上に繋げる提案を行いました。
取組の内容	・　当行より、同社の錠前製造技術を活用したバイク用リアボックス開発を提案。 ・　従来のバイク用リアボックスの課題である「重さ」や「錠前のみの交換が不可能」等、改善点について当行より情報を提供。 ・　試作品を実際に当行加茂名支店のバイクに搭載し、耐久性等の実用化テストを実施。 ・　新製品開発に係る資金について、徳島県信用保証協会が平成 28 年度から導入した新制度「トリプルＡ（広報支援付協会融資）」を活用。新製品開発の資金調達支援に加え、当該融資制度の活用により、徳島新聞によるプレス発表、徳島県信用保証協会のホームページや機関誌への掲載が行われ、新製品及び同社の対外ＰＲに繋がりました。
成果（効果）等	【顧客にとっての成果】 ・「ＡＢＳ樹脂を使用した軽量化」「錠前のみの交換が可能」な付加価値の高いバイク用リアボックスの開発に成功。これまで取引のなかった全国の金融機関に対して販売できる可能性が広がった。 ・徳島新聞や徳島県信用保証協会のホームページ等 各種メディアへの掲載による、同社新製品ＰＲや企業信用力の向上に貢献。 【当行にとっての成果】 ・新製品開発に係る資金調達についての融資取組。 ・同社との信頼関係の構築により、代表者含めた取引の拡大。 ・徳島新聞等各種メディアへの掲載による、当行の地域密着型金融の対外的ＰＲ。

銀行員のバイクに搭載

リアボックス

錠前交換可能・軽量化

錠前や丁番など製造の日研プレス加工（徳島市）が、主に金融機関のバイクの荷台に取り付ける「リアボックス」の新製品を開発した。従来のリアボックスはスチールの外国製しかなく、錠前が壊れるとボックス自体を買い替える必要がある。新製品は軽いABS樹脂を使い、錠前を交換できる仕様にした。2017年初めにも県内で販売を始め、全国展開を目指す。

開発したリアボックスは縦31㌢、横39㌢、高さ29㌢で重さは約3㌔。ABS樹脂にすることで、他社のスチールと比べて約2・2㌔軽くなった。予定価格は1万9千円。

日研プレスは1972年に創業し、かばんやトランク、ランドセルなどに使われる錠前や丁番などの金具を製造。最近は重機や農機具の部品なども作っているが、収益を安定させるために金具を使った高付加価値製品の開発を検討していた。

2015年5月ごろ取引のある徳島銀行加茂名支店の内藤裕司支店長から「錠前だけ壊れても、全て買い替えなければならない」と聞き、錠前だけ交換できるリアボックスの開発に着手。県外のトランクケースメーカーに部品を供給し、試作品の製造を委託した。

日研プレスによると、開発した新製品は1万5千円の他社製品より4千円高い。ただ、錠前の予定価格は千円で、錠前だけ壊れた場合は大幅にコストを削減できるという。

15年12月に徳島銀のバイクに設置し、行員が実用試験をスタート。徳島銀は改良などに必要な資金として、日研プレスに県信用保証協会の保証付き融資を行った。

美馬明社長は「まず、県内の金融機関に採用してもらい、全国で10万個を目標に販売していきたい」と話している。（三木研司）

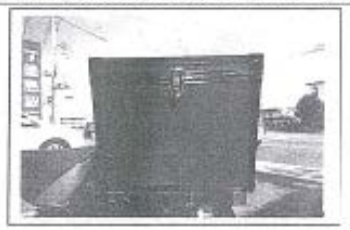
日研プレス加工が開発したリアボックス＝徳島市内

2016年8月4日　徳島新聞

報道資料（プレスリリース）

平成 28 年 7 月 5 日
有限会社日研プレス加工（徳島市）

■他ではできないまさかの機能！？「交換可能です」
■～ひょっとして銀行業界に革命？～
錠前交換を可能にしたスタイリッシュな「日研リアケース(仮)」開発
■故障時の出費を既存製品対比で消費税以下の 6.7%にまで削減した驚異のリアボックス



【会社概要及びリリース内容】
当社は徳島市にて昭和 47 年 8 月に会社設立後、錠前製造業を行う有限会社日研プレス加工（代表取締役美馬明）と申します。この度当社は、機密性に不安の残るリアボックスに対して、高品質の製品が何処にもないと諦めていた金融機関の皆様に、まるでアタッシュケースのようなリアボックスを新開発致しました。ただいま実用化を目指して、徳島銀行さまの協力のもと、同製品の実用テストを行っています。耐久性等のモニタリング結果を製品改良に活かした上で、平成 29 年の本格販売を目標としています。

【製品概要】
製品名称：日研リアケース（仮）　製品価格：19,000 円※予定 （従来品 15,000 円）
錠前交換：1,000 円※予定　素材：ABS 樹脂 （従来品 鉄製）
重量：3.04kg （従来品 5.2kg）　容量：○cm（縦○cm×横○cm×高さ○cm）

つきましては、「新商品特集」がございましたら、是非とも貴誌にて記事掲載及び取材を賜りますようお願い申し上げます。

＜当社の想い～リリースのポイント～＞

■経緯：会社設立以来、鞄メーカーや商社等の要望に愚直に取り組み信頼と技術を積み重ねました。現在は、最終利用者が「こんな錠前があったのか！」と思えるような製品を提案できないだろうかと試行錯誤している最中でした。そんな時、徳島銀行加茂名支店長が、ある相談を持ち掛けてくれました。「カブのリアボックスの鍵が壊れても、修理に出せず、新品に取り替えるしかない。余分な出費だ。」この一言を聞いた瞬間、新製品のイメージが生まれました。
■利用者：県内はもちろん全国のコスト削減意識の高い金融機関を筆頭に、カブを営業活動の重要手段としている事業者の皆様にも、向上した機密性とコスト削減の効果を実感していただきたいです
■想い：錠前製造を専門とする事業者は全国でも少なく、錠前製品は大きさ 10 cmにも満たない小さな脇役です。しかし、「鍵から広がる可能性」を信念に、無くてはならない大切な脇役だという確信をもって従業員一同事業に取り組んでいます。
■展開：今後 3 年以内、県内金融機関約 200 店のカブの荷台に、日研リアケース（仮）が利用されることが目標です。夢は大きく、全国の金融機関へ同製品を提案し 100,000 個出荷することを目標に、営業活動実行中です。

【プレスリリースに関してのお問い合わせ先】
徳島県信用保証協会
徳島県徳島市南末広町 5 番 3-8 号
広報担当 総務部企画情報課 高野・西上
電話番号 088-622-0240

【事業者情報】
事業者名：有限会社日研プレス加工
代表者名：美馬明
〒779-3133 徳島市入田町月の宮 382 番地15
電話番号 088-644-3488
HP http://www.prss-03.com/

2016年7月5日　徳島県信用保証協会プレスリリース

〔銀行名：愛媛銀行〕

タイトル	創業支援　「愛媛県西予市経済循環モデル事業の一環」
動機（経緯等）	地元農家の抱える課題を解決するために創業しようとしている地元出身の若い事業主の情報を得て、その事業への思いやビジョンを確認した結果、地域活性化につながる取り組みであると判断しました。新規創業計画に対する事業性評価による助言等を行うとともに、西予市が募集していた経済循環モデル事業への推薦を行い、出資を創業に結び付けました。
取組の内容	1.　創業企業が地域活性化のために取り組もうとしていた事項 ⑴　西予市の米、青果物、柑橘の集荷および販売の実施 ⑵　西予市の食材を使った加工品の開発（ぬか漬け、梅干し、らっきょう等） ⑶　西予市の既存加工品を買い取り、愛媛県の中予・東予へ販売実施 ⑷　西予市の空き土地を若者が農業で生計を立てられるような仕組みづくりの計画 2.　当行の取り組み ⑴　創業計画への事業性評価 ⑵　西予市への推薦　（第１号案件として認可） ⑶　法人設立にかかる助言 ⑷　創業資金融資 ⑸　マスコミを通じた広報協力 3.　西予市の経済循環モデル事業について 創業企業に西予市が最大2000万円まで出資する事業。全国では初の取り組みです。
成果（効果）等	西予市の経済循環モデル事業は、創業企業に対し、自治体自らが出資するモデルはめずらしく、全国初の取り組みであることから、マスコミの注目を集まり、事業者にとっても、当行にとっても、大きな広報効果が得られた。また、当行としては融資の実行、メイン化等につながっている。今後は販路拡大への支援を行っていく。

＼西予市で活躍し続ける創業者の未来を応援します！／

企業力は地域力

経済循環モデル事業

西予市内での創業を促進し、「経済振興なくして地域振興なし」を合言葉に、市内の産業振興（活性化）に向けて、「外貨の獲得と循環により地域活性化を図る。」ことを目的として日本初の事業を新設しました。

補助ではなく「西予市からの出資」になります

出資額は最大2000万円まで。

主な要件

市内に本社を有し、市内金融機関からの融資を受けることができる企業で、以下の要件をみたすものになります。

1. 市外からの売上を決算期に1/2以上計上できること。
2. 市の出資額と同額程度は地元企業から調達（原材料等）を行うこと。
3. 地域貢献（地域課題解決）活動が事業に盛り込まれてること。
4. 上記には該当しないが「西予市経済循環モデル事業出資審査委員会」が別途認めたもの。

※このほか詳細については、別に定めておりますので下記担当までご連絡ください。

■ 経済循環モデル事業・手続きの手順

1. 窓口相談　市内金融機関　スコアリングシートにて状況確認
2. 事前調査　市内金融機関　資金出資申請書ほか関係資料の作成
3. 計画提出　西予市に資金出資申請書提出　資金出資申請書、地域循環創業計画書、収支予算書、運用計画書ほか
4. 資金審査　市が出資審査委員会の招集・実施　資金出資申請書等の計画について、創業者によりプレゼンテーション実施
5. 審査　計画書・申請書・プレゼンを基に審査　事業の採択可・否の決定。
6. 市長確認　事業採択結果を基に市長に報告・確認
7. 出資実行　起業・創業者取引金融機関に資金振込　出資を決定した金額を振込み
8. 事業開始　計画に基づき事業を実施　出資実施後30日以内に事業開始

お問い合わせ　〒797-8501 愛媛県西予市宇和町卯之町三丁目434-1 西予市産業建設部経済振興課
経済循環モデル事業　担当まで　ＴＥＬ0894-62-6408

〔銀行名：高知銀行〕

タイトル	地域ファンド活用による地場産業発展支援
動機（経緯等）	○平成２８年４月に創業・新規事業展開・ベンチャー企業の育成支援等を目的として、オーシャンリース株式会社（当行の連結子会社）およびＲＥＶＩＣキャピタル株式会社と共同で「こうぎん地域協働ファンド（こうぎん地域協働投資事業有限責任組合）」を設立し、事業者の成長性や地域に根差した取り組みに対して現在４件の投資実績があります。その中で平成２９年５月、県市一体でのプロジェクトに連動し、地場産業発展のため地域資源であるメジカを活用した持続可能なビジネスモデルの構築を目指す土佐清水ホールディングス株式会社（所在地：高知県土佐清水市）に対し、地域経済の活性化に貢献できる企業と判断のうえ、１億円の投資実行に至りました。
取組の内容	○投資先概要および背景 ・土佐清水ホールディングス株式会社は、ゆでたメジカを味付けして焼いた「姫かつお」などを製造する土佐食株式会社と、宗田節のだしを使うドレッシングなどを販売する株式会社土佐清水元気プロジェクトの２社を傘下に置く持株会社で、土佐清水市の基幹産業であるメジカ産業発展に向けて、ホールディングスによる事業運営の効率化を目的として平成２８年１月に設立されました。 ・高知県および土佐清水市においても、高知県産業振興計画における水産業分野における産業成長戦略の取り組みの一つとして、「メジカ加工を核とした水産クラスターの形成」をプロジェクト事業として掲げ、当社を後押ししている環境下にあります。 ○目的 ・漁獲量の確保、加工・流通等の関連事業への波及効果を期待する「水産業クラスター形成」に向けての好循環の環境を整える。 ○投資先への支援 ・今後については、オーシャンリース株式会社およびＲＥＶＩＣキャピタル株式会社の親会社である株式会社地域経済活性化支援機構と連携し、投資期間内におけるモニタリング等を通じて、生産・管理体制の整備、グループ間のシナジー効果の発揮や効率的な業務運営を行う体制を整え、事業価値の向上に向けて支援してまいります。
成果（効果）等	○今回の投資を通じ、当社は、本件資金を活用してメジカの一括仕入れを行い、課題解決に向けメジカの値崩れ防止および加工業者への安定供給を実現させ、メジカ産業の発展に寄与していくこととしております。 ○高知県、土佐清水市も後押しする形で、冷凍保管倉庫、残さ処理施設、共同煮熟施設の建設を計画中にあり、こうしたハード面の設備を整備することで、メジカの安定供給、残さ処理経費の削減、加工作業の効率化を図れます。 ○オーシャンリース株式会社、株式会社地域経済活性化支援機構と連携のもと、営業体制や原価管理体制を構築し、効率的な業務運営を目指すことにより、ホールディングス機能を発揮してまいります。

平成29年5月27日　高知新聞

セレモニーで握手する土佐清水HDの横山音英社長＝左から3人目＝ら（土佐清水市役所）

土佐清水HDへ1億円

こうぎんファンド投資

メジカ資金に

【清水】高知銀行と政府系ファンドの地域経済活性化支援機構（東京都）などでつくる「こうぎん地域協働ファンド」は26日、土佐清水市大岐の土佐清水ホールディングス（HD）に1億円を投資したと発表した。同社は、メジカの市場価格安定に向けた買い付け資金に充当する方針。投資期間は同日から5年間で、期日までに一括償還する。

ファンドは創業支援やベンチャー企業の育成などを目的に昨年4月に設立。事業者の成長性や地域に根差した取り組みなどを考慮しながら投資先を選定している。

土佐清水HDは、食品加工を手掛ける同市内の第三セクター「土佐食」と「土佐清水元気プロジェクト」の持ち株会社として2016年に設立。土佐食はメジカを味付けした「姫かつお」、元気プロは宗田節を使ったドレッシングなど、ともにメジカを中心にした製品を販売している。こうした事業の拡大は県も産業支援計画で後押ししている。

土佐清水HDの横山音英（おとひで）社長は「宗田節産業を支える活動に賛同いただき感謝する」と話した。

26日は土佐清水市役所でセレモニーが行われ、ファンド関係者や横山社長らが出席した。

（新田祐也）

平成29年5月27日　日本経済新聞

「宗田節」で土佐清水振興 加速

メジカ漁支援 資金調達

三セクの持ち株会社

市は冷凍・加工施設整備へ

高知県土佐清水市でメジカ（ソウダガツオ）を使った「宗田節」で地域振興を目指す動きが本格化する。市の第三セクターの持ち株会社は26日、メジカの安定確保のため、地域ファンドから1億円の投資を受けた。市は2017年度からメジカの冷凍保管倉庫の整備に着手し、加工業者が共同利用できる施設も計画する。原料確保や業者の経営効率化を後押し、基幹産業の復活を目指す。

土佐清水市の三セク2社の持ち株会社、土佐清水ホールディングス（HD）が、高知銀行や地域経済活性化支援機構がつくる地域ファンドから投資を受けた。メジカの原魚約1200トンを購入する資金などに使う。

市では近年、漁業者の高齢化やサンゴ藻への転換でメジカの漁獲量が激減。宗田節の加工業者は原魚の確保や価格高騰に苦慮している。土佐清水HDは漁の最盛期の5～6月を中心にメジカを買い入れ、必要に応じてメジカを供給する。

同社の横山音英社長は「大量に水揚げされた時でも買い上げて値崩れを防げる」とし、漁業者の収入安定にもつながると説明する。同社はメジカ漁業の後継者育成も始めており、今年度は3人の研修生を受け入れる。

同社の動きに呼応するように市では約2キロの原魚を保管できる冷凍倉庫を建設する。今年度は実施設計をし、18年度中に完成させる。倉庫不足で県外の保管施設なども利用していた加工業者の負担軽減につなげる。

19年度までに宗田節の生産工程でメジカを煮詰めるための施設も建設する予定で、加工業者が共同で利用できる。加工時に出る残さを飼料や肥料にも活用する。

土佐清水ホールディングス　土佐清水市が筆頭株主となり2016年設立。ゆでたメジカを味付けして焼いた「姫かつお」などを製造する土佐食と、宗田節のだしを使うドレッシングなどを販売する土佐清水元気プロジェクトの三セク2社を傘下に置く。16年3月期の土佐食と同プロジェクトの売上高は計約19億円。

▼メジカ　サバ科のソウダガツオの別称。カツオよりもやや小型で全長は40センチほどになる。熱帯・亜熱帯の海域を中心に広く分布する。削り節「宗田節」の原料となり、ソミール」工場も計画する。一連の事業費は約16億円。産業振興計画の重点項目と位置づける高知県も後押しする。

ハード整備とともに販路の拡大も急ぐ。市は地方創生推進交付金の活用を視野に宗田節商品のPR策を強化。加工業者などでつくる「宗田節をもっと知ってもらいたい委員会」の武良素八会長（たけまさ商店社長）は「勢いに乗ってきた一般消費者向け商品の開発強化を進める」と話す。

かつて、年間1000トンを超えていた同市の宗田節出荷量は12～14年度平均で450トンに減少。市では一連の取り組みで5年後に600トンまで回復させる目標だ。藤原堂三副市長は「メジカ産業の復活に向けて具体的な道筋が見え始めた。県や金融機関の力も借りて雇用創出や地域の活性化につなげたい」と強調する。

に加工する「フィッシュ

〔銀行名：佐賀共栄銀行〕

タイトル	創業・第二創業やソーシャルビジネス事業者への資金調達手段の支援活動
動機（経緯等）	○平成28年4月に、クラウドファンディングを活用した多彩な市民活動や事業活動、新時代を支える人づくり等を包括的に支援するため、3者協定を締結している当行と市民活動組織の中間支援組織である（公財）佐賀未来創造基金および士業等で構成する専門家集団の（一社）市民生活パートナーズで、「クラウドファンディング活用サポートセンター佐賀（略称：クラウドSaga）」を設置した。 ○様々な社会課題に取り組むソーシャルビジネスの育成及び振興を包括的かつワンストップで支援する組織である「ソーシャルビジネス創生ネットワークさが[1]（略称：創生ネットさが）」と連携し、県内の自治体および事業者の要請を受けて開催する「キャラバン懇談会」を無料開催し、多様な資金調達手段の支援活動を実施している。
取組の内容	佐賀県三養基郡みやき町において、「キャラバン懇談会」を開催。地元商工会の会員を中心に20名の参加者のもと、①クラウドファンディングの仕組みについて、②何故金融機関がクラウドファンディング活用支援を行うのかについてクラウドSaga（当行）より、ソーシャルビジネス融資制度および第二創業融資制度について創生ネットさが（日本公庫）より講義した。（全1時間）
成果（効果）等	○これまでに、参加者からのクラウドファンディング案件の起案には至っていないが、「初めてクラウドファンディングの話を聞いたが自分にもできそうだ」や「新製品を開発する際のテストマーケティングとして活用できるのである程度の売れ行き予想が立てれる」等の声をいただいた。 ○開催について自治体を中心に積極的に声かけし、資金調達手段の支援活動を行うことで、活発な事業活動を促しつつ、経済活性化に資する活動にしていきたい。

[1] ㈱日本政策金融公庫佐賀支店、（公財）佐賀未来創造基金、（一社）市民生活パートナーズで構成

〔銀行名：沖縄海邦銀行〕

タイトル	琉球次世代ベンチャーの発掘に向けた連携協定
動機（経緯等）	本連携協定に参画している各機関が有する知的資産・経営資源を活用し、相互に連携することで沖縄県の強みを生かした次世代ベンチャーの発掘・育成に参画することで、沖縄県の産業振興・発展に寄与する。
取組の内容	沖縄県における次世代ベンチャーの発掘と育成に向けて、以下のとおり協定を締結した。 (1) 取組事項…琉球次世代ベンチャーの発掘に向けた連携協定 (2) 連携機関…地域金融機関（当行・琉球銀行・沖縄銀行・コザ信用金庫）、 Ryukyufrogs、株式会社リバネス、特定非営利活動法人沖縄知の風 (3) 締 結 日…平成29年9月1日（金） (4) 連携事項…①琉球次世代ベンチャーの発掘に関すること ②琉球次世代ベンチャーの育成に関すること ③創業支援プラットフォームの構築および運営に関すること ④ベンチャーエコシステムの形成に関すること ⑤次世代アントレプレナーの育成に関すること ⑥次世代イノベーション人材の育成に関すること ⑦その他、構成機関が協議して合意した事項
成果（効果）等	人財発掘・育成のノウハウを有するベンチャー支援機関と、金融支援機能・ビジネスマッチング情報を有する金融機関が連携することでベンチャー企業創業の円滑化を図ることが可能となる。

〔銀行名：沖縄海邦銀行〕

タイトル	沖縄県産業振興公社と県内金融機関の連携による中小企業等支援への取り組み
動機（経緯等）	沖縄県内における中小企業・小規模事業者等の経営基盤の強化、創業や新たな事業活動への取り組み、新商品・新技術の開発、国際化や情報化への対応、売上拡大や経営改善に向けた取組等について、各分野に係る両者間の連携を円滑するため、相互の協力をもって中小企業・小規模事業者等の支援を促進し、県内経済の活性化を図ることを目的とする。
取組の内容	沖縄県内の中小企業・小規模事業者等への経営支援を強化するために以下のとおり覚書を締結した。 (1) 取組事項…中小企業・小規模事業者等の支援に係る業務提携に関する覚書の締結 (2) 連携機関…県内5金融機関（当行・琉球銀行・沖縄銀行・コザ信用金庫・沖縄振興開発金融公庫）、沖縄県産業振興公社 (3) 締 結 日…平成29年6月30日（金） (4) 連携事項…①経営支援に資する相談窓口を活用した、中小企業・小規模事業者等に対する経営支援 ②沖縄県産業振興公社が有する各種支援メニューを金融機関へ紹介 ③金融機関より中小企業・小規模事業者を沖縄県産業振興公社へ紹介 ④中小企業・小規模事業者等に対する講演会・セミナー・個別相談会等への相互協力 ⑤その他、中小企業・小規模事業者等の経営支援に関すること
成果（効果）等	本業務提携の覚書に基づき、沖縄県産業振興公社及び県内金融機関の連携が強化されたことにより、各機関が有する支援メニュー情報等の共有が図られ、中小企業・小規模事業者等の支援が促進され、県内経済の活性化を図ることができた。

2

企業のライフステージに応じた地域活性化の取組み

（２）成長産業の育成・企業価値向上支援

〔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 28 年 11 月 14 日～15 日】　台湾「スーパー裕毛屋」において、遠野市関係者及び事業者による現地の流通事情調査実施。 【平成 29 年 2 月 24 日～26 日】　台湾「スーパー裕毛屋」において物産展開催。（参加事業者　8 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、次回開催も決定した事から、参加事業者の販路拡大への効果が図れた。

〔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」への出展者募集を、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ホール 日時：平成 29 年 6 月 28 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） 弊行からの出展者数：２５社 初出展者を中心とした、出展者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、出展者に対し、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：仙台銀行〕

タイトル	流通産業協同組合との外国人技能実習生受入支援に関する業務提携契約を締結
動機（経緯等）	・平成29年8月、当行は、取引先企業における外国企業との関係強化や国際貢献を支援するため、流通産業協同組合と取引先企業の外国人技能実習制度の受け入れを支援することを目的とした業務提携を締結しております。
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。 ・当行は、損害保険ジャパン日本興亜株式会社と締結した「地方創生に係る連携協定」に基づき、同社から外国人技能実習生の受け入れに豊富な実績のある流通産業協同組合の紹介を受け、今般、同組合と業務提携契約を締結しております。 ・今後、外国人技能実習性の受け入れを検討している当行お取引先企業へ、同組合より監理団体として情報提供を受けることで、外国企業との関係強化等、お取引先企業の様々なニーズに対応してまいります。
成果（効果）等	・本件を通じて、外国企業との取引など、取引先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けるものと思われます。 ・また、外国人技能実習生の受け入れを支援することで、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思われます。

〔銀行名：仙台銀行〕

タイトル	東京ＴＹフィナンシャルグループとの本業支援に関する連携協定を締結
動機（経緯等）	・平成 28 年 11 月、じもとグループは、東京ＴＹフィナンシャルグループと「本業支援に関する連携協定書」を締結し、それぞれの経営基盤・営業エリアにおいて有する情報・ネットワークを活用し、両金融グループが経営方針に基づき積極的に取り組んでいる、地元中小企業への本業支援の進化・発展を図ることを目的とした相互の連携・協力を開始しております。
取組の内容	・地域経済の縮小が課題となっている東北エリアを地盤とするじもとグループは、当面の人口増加が予想され、より成長性が見込める東京圏を地盤とする東京ＴＹフィナンシャルグループとの連携により、これまで取り組んできた宮城と山形の「人・情報・産業」をつなぐ仙山圏での本業支援活動と、東京圏の「人・情報・産業」をつなぐことで、地元中小企業の事業ニーズに対し広域マーケットにおける本業支援の実践を通じ、地元中小企業へ今まで以上に付加価値の高い本業支援に取り組んでおります。 ・平成 29 年 3 月、連携締結後の取り組みの１つとして、東京ＴＹフィナンシャルグループが主催する「Ｃｌｕｂ ＴＹビジネスマッチング 伊藤忠食品㈱との個別商談会」に、当行取引先２社が参加いたしました。
成果（効果）等	・参加した取引先からは、「大手商社と取引する際の注意点など学ぶことができ、大変ためになった」など好評をいただいております。 ・今後も、本連携を通じて地元中小企業の販路拡大などの様々な経営課題やビジネスニーズに対応し、本業支援への取り組みを強化してまいります。

〔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の合計を「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、売掛金などの資産を担保とする融資手法である ABL に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 28 年度における ABL の実行件数は 24 件。 ・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。平成 28 年度中に経済産業省が行った実証実験には、当行を含め全国の 6 組織が参加し、お客様と同じ目線で対話を積み重ねている。
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法を活用し、顧客とのコミュニケーション強化に繋がっている。 ・平成 28 年度の事業性評価に基づく融資は 48 件、80 億円の実績。

〔銀行名：福島銀行〕

タイトル	広域連携による販路拡大支援（愛知銀行ビジネス商談会へ参加）
動機（経緯等）	・福島県内の復興需要も一段落し、県内の事業者より県外企業と連携したいとの要望が強くなっている。 ・販路開拓支援として当行は平成28年より参加している。
取組の内容	・愛銀ビジネス商談会は平成29年7月25日に愛知県名古屋市で開催。 ・参加企業数は500社超、商談件数は1,000件超の規模。 ・当行からは31社がエントリーし商談会当日は16社が参加。商談件数は44件。 ・商談会後も顧客訪問によりフォローを継続している。
成果（効果）等	・福島県内、関東圏での商談会は参加経験があるが、遠方での広域商談会は初めてとの顧客が多かった。 ・44件の商談のうち約半数は継続交渉しており、参加企業からは有意義な商談会であったとの感想が多く聞かれている。

〔銀行名：東和銀行〕

タイトル	川上・川下ビジネスマッチングによる販路拡大支援
動機（経緯等）	○取引先の本業支援（販路拡大）活動を通じてこれまで培ってきた大手企業との人脈を活かし、中小企業と大企業とのビジネスマッチングによる地元中小企業の販路拡大支援を実施。
取組の内容	○産官学金の連携による川上・川下ビジネスマッチング ① 当行は、これまでの取引先への本業支援活動（販路拡大のためのビジネスマッチングやビジネス交流会等）を通じ、大手企業の資材調達関係者やバイヤーとの人的パイプを作り、広範な人脈を形成・交流を蓄積。 ② 大手企業との人的交流を深めるなかで、「健康をつくる」企業として注目されている㈱タニタでは樹脂成型や加飾技術等多種の企業ニーズがあることを把握。 ③ 企業ニーズを有する㈱タニタに対し、優れた独自技術を持つ当行取引先を中心とした中小企業とのビジネスマッチングを提案。 ④ 当行の「川上・川下ビジネスマッチング」の取組みに対し、県・北関東産官学・地元大学からの全面的な賛同・協力が得られ、平成29年7月に㈱タニタ本社内にて産官学金の連携による「川上・川下ビジネスマッチング」の開催が実現。 ○成果 1【盛況な商談会】 ㈱タニタからの30カテゴリ―の探索ニーズと30社の出展希望に対し、優れた技術やノウハウを持つ168社の中小企業から237案件に及ぶエントリー（シーズ提案）があり、㈱タニタによる書類選考を経て予定を上回る33社がブース出展し、商談会が実施された。 ○成果 2【アンケート結果（商談会後、川上・川下両企業にアンケートを実施）】 ・次回開催について、8割を超える参加企業が開催を希望。一方、㈱タニタでも9割近くが開催を希望する結果となった。 ・中小企業が提案したシーズに対し、49名中43名が興味・関心があると回答し中小企業の技術力の高さが確認される機会となった。 ・「気づき」：今回のマッチングに参加し、中小企業にとって自社製品や技術の「強み」の重要性など新たな「気づき」の機会となった。 例：「自社の技術の優位性を感じることができた」、「現状（自動車関連）以外でも発揮できる技術であると確認できた」、「他社の技術も進んでおり、停滞は許されないと痛感した」等。
成果（効果）等	○ 新たな販路開拓 ・7月末現在ビジネスマッチングの進捗 ➢ 個別商談16社、交渉中9社（見積もり提出 6社、サンプル出荷 1社、その他 2社） ・その他成果として、出展企業どうし間のビジネスマッチング交渉が1件。 ・今回書類選考で商談会に参加出来なかった企業については、今後タニタではニーズ発生の都度個別交渉を行っていく方針とのことで、今後さらに商談発展が見込まれる。 ・本件マッチングを契機とし、参加企業、地元大学及び㈱タニタと連携した技術研究や商品開発が期待される。

タニタの職員に自社技術などをPRする
オグラ金属の担当者（手前右、7月12日）

東和銀 大手企業で商談会開催
社員前に自社技術PR

東和銀行は、大手企業を会場に「産官学金連携　川上・川下マッチング事業」を相次いで開催し、取引先の販路拡大支援に力を入れている。

川上企業である取引先中小企業の優れた技術やノウハウと、川下企業である大企業・中堅企業のニーズをマッチングさせることで、新たな販路開拓や共同研究・開発などに結びつける狙い。

特徴的な取り組みとして、従来のイベント会場などに商談企業を集めるのではなく、大手企業に出向く形式を初めて採用。大手企業の施設内で開催し、多くの同社社員に自社の技術や提案などをPRすることで、高い商談成立が期待される。

6月2日に、生活用品の企画・製造・販売を手掛ける「アイリスオーヤマ」の埼玉工場（埼玉県深谷市）で開催。7月12日には家庭用・業務用計量器などの製造、販売をする「タニタ」本社（東京都板橋区）で展示商談会および個別商談会を開催した。

タニタで行われた商談会には、168社の応募から選ばれた33社がブースを出展。同社の技術者ら94人が展示品などを見て回り、熱心に質問。16社が個別商談会に臨んだ。

当日、個別商談会に進んだ金属製品製造業のオグラ金属（栃木県足利市）の担当者は、「ターゲットが明確であるため戦略が立てやすく、参加、不参加の判断もしやすい。こうした商談会があれば今後も参加したい」と期待を語った。

タイトル	事業性評価に基づく融資支援
動機（経緯等）	・平成29年3月より、当行はローカルベンチマークの枠組みを活用し、「経営課題共有シート」・「個社別取組方針検討会」を運用開始。 【概要】 １．本支店一体で事業性評価の対象先を抽出。 ２．「経営課題共有シート」に基づき、企業と経営目標、現況、経営課題、取組施策、ＫＰＩ等を共有。成行きや課題取組ケースなど、シナリオ別に数値シミュレーションを行う。 ３．「個社別取組検討会」により、中長期的な当行取組方針、アクションプラン、モニタリングポイント等を協議し、決定。
取組の内容	【具体的な事例】 ・当行メイン先である地場ビジネスホテル業者（A社）に対して、事業性評価に基づき融資した事例。 【１．企業概要（背景）】 ・A社は、バブル期の過剰投資、近隣への競合進出等により徐々に業況低迷。資金繰り悪化し、数年前より条件変更実施。 ・A社は経営課題として設備リニューアルを認識も、資金調達余力乏しく、明確な取組みビジョンが定められないまま、現状維持の取引が続いていた。 【２．取組内容】 ・現況把握に向けて、経営に有益なＫＰＩを共有（顧客属性、部屋別稼働率、朝食利用率、口コミ、市場や競合分析など） ・競合他社と比較し、強みとして「本館洋室に加えて別館和室を持つ、大浴場を持つ、地元食材を使った手作り朝食など」を確認。一方、弱みとして「別館和室が老朽化により販売出来ず稼働率低迷、近隣に保有する不動産が活用出来ていないなど」を確認。 ・重点経営課題は、①競合優位性がある別館和室の改装、②遊休不動産の最有効活用であると、認識共有。 ・取組施策を複数案検討し、数値にて効果検証。最終的に、当行にて事業の継続性、各投資の採算性、計画の実現性等を協議し、審査部門も現場視察の上、中長期的な支援方針を決定。
成果（効果）等	【A社】 ・当行と今後の経営ビジョン等について深く共有することで、経営安定化や具体的な改善施策の実行につながった。 ・ＫＰＩ導入により経営に気付きが生まれ、チェックイン時点でのアップセル（部屋のグレード、朝食）等により売上増加。 ・遊休不動産はテナントビルに改装し、地元飲食店等が入居予定。収益性向上を見込む。 【当行】 ・経営支援の実効性向上。対象企業の理解、業界知識等の共有と蓄積が進む。

〔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 2017」への参加
動機（経緯等）	優れた食材を提供するお取引先に、販売促進の機会とノウハウを提供したいと考えた。
取組の内容	開催日：平成 29 年 6 月 28 日 開催場所：ＴＲＣ東京流通センター第一展示場Ａ・Ｂ・Ｃ・Ｄホール 主催：当行他２９金融機関、リッキービジネスソリューション㈱ 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 その他：全体で 243 社の企業が出展、2,572 名が来場
成果（効果）等	・当行のお取引先 7 社参加いただき、うち 2 社成約をいただいた。

〔銀行名：八千代銀行〕

タイトル	食品商社との個別面談会実施
動機（経緯等）	・大手食品商社の取り組みとして、地域名産品の発掘を行っているが、当行が地盤とする東京圏においては良い商材が見つかりにくいとの話があり、東京都にある食品関連業者をターゲットとした面談会を実施した。
取組の内容	・当行より８社、グループ子銀行の東京都民銀行及び新銀行から合計９社が集まった。また連携している他銀行からも計４社、合計で２１社が当面談会に参加された。 ・大手食品商社との面談会ということもあり、募集時より営業店及びお客様からの反響も大きく、集客に関しても殆ど自然体で集まった。 ・商品の特徴等についての面談を２０分、商品の品質や安全性等についての面談を２０分、１社当たり合計４０分の面談を行った。 ・品質についての面談は、大手バイヤー等の流通経路に商品を乗せるために最低限必要となる生産管理体制の確認および構築を目的として行った。 ・商社側の担当者からは、生産管理の部分では商談のテーブルに全く乗らない先は１社もなく、総じて前向きな商談をすることができたとの評価を頂いた。
成果（効果）等	・実際に参加されたお客様の声を聞くと、大手流通に乗せると言う観点から商品及び品質管理についての助言が受けられ、「大変勉強になった」、「貴重な面談機会をいただけた」等総じて満足の声が非常に多く、当グループの本業支援活動としては一定の成果があったものと思考される。 ・その後、一部参加されたお客様より、本面談会の結果新たな商売に繋がった旨のご連絡をいただいている。上記同様にお客様の本業支援の取り組みとして良い成果が生まれたことから、引き続き同様の取り組みを検討中。

〔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：大光銀行〕

タイトル	成長・安定期における支援
動機（経緯等）	企業価値向上を図るため、販路開拓や海外進出、技術支援などの本業支援を行っている。生産性向上を支援するため、新設備、IT 投資等に関わる補助金や優遇税制制度の情報の提供、補助金申請支援等を行っている。
取組の内容	①販路開拓支援 営業店でキャッチした取引先の販路開拓ニーズを「ビジネスサポート相談票」で本部に情報のトスアップを行い、イントラネットへ掲載している。掲載された情報をもとに、各営業店が取引先とのマッチングを積極的に推進している。また、本部担当部でも相談票の内容を精査し、マッチングの可能性がある取引先の営業店へ個別に連絡し推進している。 ②海外進出支援 国内は人口減少傾向にある中、日本製品・商品の海外における評価は高く、取引先企業の海外展開ニーズは高まっている。ジェトロ出向経験者が貿易投資相談に対応するほか、他機関との連携により情報提供を中心とした海外展開支援を行っている。 ③技術・知財相談支援 長岡技術科学大学と包括連携協定を締結しており、取引先の技術に関する相談は同大学へと取り次ぎしている。また、新潟県内の特許事務所 1 所と提携契約を締結しており、知財に関する相談は同事務所を紹介している。 ④本部専担者の同行訪問 専門的な知識が必要となる分野については、本部専担者が営業店行員との同行訪問により対応している。また、必要に応じて外部専門家の協力を得ている。
成果（効果）等	平成 29 年度（9 月末）における各分野の支援実績は次のとおりである。 ・商談実施件数　138 件（うち 81 件が成約） ・海外進出支援　19 件（うち 5 件が提携会社と業務委託契約を締結） ・技術相談支援　 2 件（うち 1 社が長岡技術科学大学との共同開発に至り、1 社を特許事務所へ紹介） ・補助金申請支援　16 件（うち 13 件が採択）

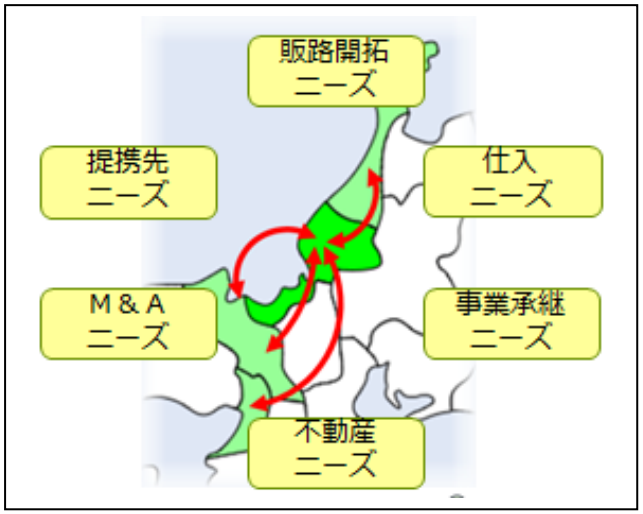
〔銀行名：長野銀行〕

タイトル	「信州大学航空機システム共同研究講座」コンソーシアムへの参画
動機（経緯等）	１　飯田・下伊那地域（以下、南信州地域という。）は、５市町村（飯田市、松川町、高森町、喬木村および豊丘村：地域の認定企業３４社）が経済産業省の「アジア№.１航空宇宙産業クラスター形成特区」の指定を受け、航空機装備品に高付加価値を持たせる技術の開発を進めているが、この地方創生活動をより加速するため「産業振興の拠点」を設置することになった。 ２　そこで、平成２７年８月、信州大学が中心となり、産官学金連携のもと、標記共同研究講座の設立と旧飯田工業高校の跡地を活用して、①次世代の発展を担う高度専門職業人の養成、②地域企業との共同研究、および③「航空機システム」の技術向上を目指す開発プロジェクトの立ち上げを行った。なお、平成２８年１１月３０日には、県内特区の拡大により、新たに１０市町（岡谷市、諏訪市、伊那市、駒ヶ根市、茅野市、下諏訪町、富士見町、辰野町、箕輪町および飯島町：地域の認定企業２３社）が追加された。 ３　航空宇宙産業は、①年間５％以上の成長が長期にわたって見込めること、②南信州地域に限らず、県内全域の企業がこの産業に携わる可能性があること、③南信州地域は、平成３９年のリニア中央新幹線の開業を見据え、産業の集積と発展が見込まれることから、当行は平成２８年３月のコンソーシアム設立当時から役員として関わってきた。
取組の内容	１　当行は、平成２７年１１月よりコンソーシアムの設立に向けた準備会に参画している。 ２　認定企業との深耕を図り、設備投資・更新への対応等、事業展開がスムースとなるよう本業支援している。 ３　リニア中央新幹線開業に先立ち、産業の集積、物流の集中および人口の増加等が見込まれることから、当行は地域の課題解決に向けた「リニア関連ビジネスサポートチーム」を平成２９年６月に新設し、地域の面的な支援を開始している。
成果（効果）等	１　標記共同研究講座は、平成２８年度を準備期間として、平成２９年度から平成３２年度までの４年間実施する。その後は、信州大学の大学院の開設を目標とする。 ２　平成２９年度は４月２２日に開講式が行われ、信州大学大学院生２名と社会人１名が、旅客機に搭載する補助燃料タンクや航空システム、ブレーキの開発を主な研究テーマとして受講することとなった。 ３　成果はすぐに出て来るものではないが、準備期間を経て滑り出しは順調に推移している。

〔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り組み～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があり、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。
成果（効果）等	・本ビジネス商談会の実績：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。

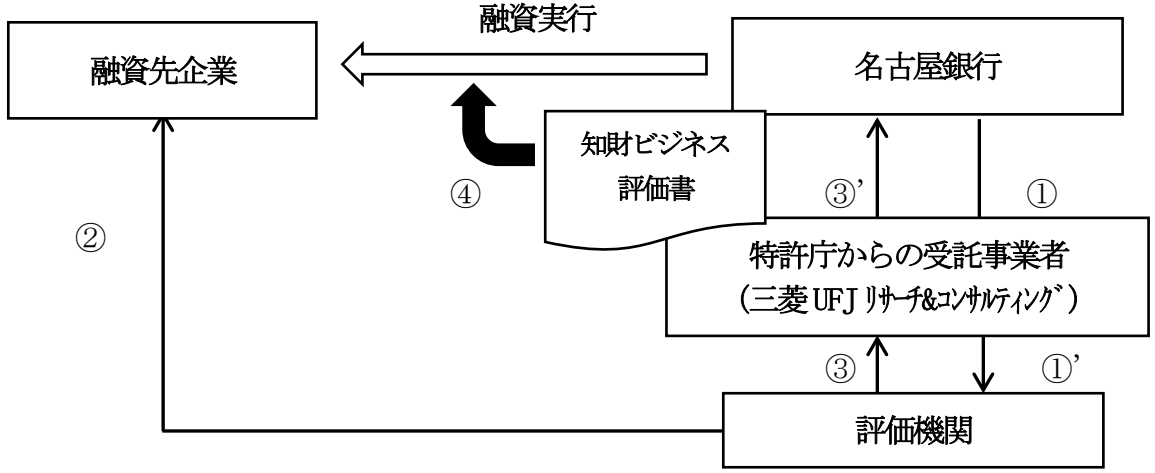
〔銀行名：福邦銀行〕

タイトル	更なる成長を目指すお客さまへの支援　「ビジネスマッチングによる販路拡大支援」
動機（経緯等）	・平成 29 年度より「本業支援の強化」を施策とし、特にメイン先への徹底支援を行うために、本業支援となるビジネスマッチングの強化を展開しております。 ・そのために、営業店の事業ニーズ情報を集約し、営業店が取引先等に提案活動する仕組みを 28 年度より試行しております。
取組の内容	 ・平成 28 年 6 月に、営業店長の取引先情報を本部で一元管理し、「事業ニーズ（売上・仕入・事業承継・不動産活用等のニーズ情報）」を抽出し、営業店長、本部専門部署に定期的に還元する仕組みを構築し、「事業ニーズ」をもとにした提案活動の強化・情報収集力の向上を図っております。 ・営業店長が取引先の「営業マン」となり、福井県・石川県・京都府・大阪府の営業店ネットワークを活かし、今後北陸新幹線の福井・敦賀延伸（平成 34 年度予定）等の追い風のもと、地元福井県内または県外（金沢・京都・大阪など）取引先とのビジネスマッチングで、本業支援を行ってまいります。 ・平成 29 年 5 月からは、本部専門部隊である営業統括部法人営業グループの情報も一元管理し、当行取引先への情報提供や提案活動を強化し、ビジネスマッチングによる取引先の成長を支えてまいります。
成果（効果）等	・平成 28 年度の「事業ニーズ」数は 620 件となり、321 件の提案・セッティングとなりました。 ・ビジネスマッチング件数も過去最高の件数となっております。

〔銀行名：愛知銀行〕

<table>
<tr><td>タイトル</td><td>ジェトロとの連携による中小企業の海外展開支援</td></tr>
<tr><td>動機（経緯等）</td><td>・ジェトロ名古屋と当行は当地の中堅・中小企業等の海外展開支援を強化するため、現在まで 5 名の行員を出向者（研修生）として派遣しており、平成 27 年 4 月には「中堅・中小企業等の海外展開支援強化に関する覚書」を締結。
・また、平成 28 年 3 月には商工会議所・商工会、地方自治体、金融機関、ジェトロなどの支援機関を結集し、海外展開を図る中堅・中小企業等に対して、総合的な支援を行う枠組みである「新輸出大国コンソーシアム」に参画している。</td></tr>
<tr><td>取組の内容</td><td>＜連携支援事例＞
<table>
<tr><td>企業概要</td><td>ランドセルを主とする鞄製造販売業者</td></tr>
<tr><td>ニーズ・課題</td><td>・ランドセルは約 130 年の伝統があり生活に深くとけ込んだ“日本文化”であるが、日本の小学生数は約 640 万人とこの 30 年間で半減。
・機能や素材にこだわり職人技で作り上げる自慢のランドセルと日本文化を海外にも届けたいとして海外での販路開拓に挑戦しており、当行よりジェトロへの相談実施を提案。</td></tr>
<tr><td>支援概要</td><td>① 市場調査
【アメリカ】「クールな大人鞄」として高所得者層に人気
【ベトナム】インターナショナルスクールで高品質な日本製品に一定の需要あり
② 専門家派遣事業、マッチング支援（新輸出大国コンソーシアム事業に申込・採択）
平成 29 年 2 月　ラスベガス展示会への同席
平成 29 年 5 月　ベトナムでの現地バイヤーとの商談サポート
※ベトナム向け輸出開始に至り、当行としては輸出先からの被仕向送金を獲得。アメリカでの販路開拓も進めている。</td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td>成果（効果）等</td><td>・その他にも、海外現地にて最新経済動向や特有の規制等についての情報提供や、ジェトロサービス（有料）を使って販売先候補となる海外企業のリストアップと専門家サポートによる候補先へのアプローチを行う等、お取引先のニーズに応じ幅広くサポートを実施している。
・平成 28 年度のジェトロとの連携支援の実績は、海外ビジネスサポート先数 57 社、新輸出大国コンソーシアム支援事業先数 13 社。今後もジェトロと連携しながら、お取引先の海外展開を積極的に支援していく。</td></tr>
</table>

〔銀行名：㈱名古屋銀行〕

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）	名古屋銀行では、地元企業の円滑な資金調達をサポートするため、平成26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、7社の採択を受けている。「知財ビジネス評価書」は特許等の知的財産を切り口に、第三者機関が企業の事業内容を評価するものであり、この分析結果が企業の技術力の裏付けとして事業性評価を行う際に効果があることから、同評価書を活用した融資の取組みを行っている。
取組の内容	 ① 名古屋銀行は、融資の審査にあたり、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「知財ビジネス評価書」の作成を依頼し、三菱ＵＦＪリサーチ＆コンサルティング株式会社は、特許庁指定の評価機関宛てに、調査及び「知財ビジネス評価書」作成を委託。 ② 評価機関は、調査対象となる企業に訪問したうえで、事業に関するヒアリングや実地調査等を実施。 ③ 評価機関は、ヒアリングや実地調査等に基づき「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を通じて、名古屋銀行に送付。 ④ 名古屋銀行は、「知財ビジネス評価書」をもとに事業の現状や見通し等を多面的に把握したうえで、融資審査を行う。
成果（効果）等	本件をきっかけとして、知的財産に着目した事業性評価の仕組みが確立し、弊行所定の事業性評価シートに知的資産の項目を追加した。事業説明や優良事例紹介などにより行内周知が図られ、特許庁の補助事業外でも評価書の活用が進むようになってきた。 【平成28年度の事例】 取引先Ａ社に対して知財評価書の作成を提案。対外的なアピールや融資枠の拡大を期待できると判断され、Ａ社の費用負担で評価書を作成。弊行は同時にＡ社の事業所見学を行い、事業の実態把握に取り組んだ。融資判断では、評価書や事業実態の把握を補完材料として活用した。

〔銀行名：㈱名古屋銀行〕

<table>
<tr><td>タイトル</td><td>「ダヴィンチ手術」に対応すべく「名古屋銀行先進医療費ローン」を改定</td></tr>
<tr><td>動機（経緯等）</td><td>弊行が産学連携協定を締結している藤田保健衛生大学病院と意見交換をする中で、同大学病院では「手術支援ロボット『ダヴィンチ※』」を使用した手術が行われているが、資金不足で治療を断念する患者が多数存在しているとの情報を掴む。
弊行は国が定める先進医療に限定した「名古屋銀行先進医療費ローン」を取り扱っていたが、上記課題を解決すべくまた今後需要が高まることを想定し、当商品を改定した。
※Da Vinci ことDa Vinci Surgical Systemは米国インテュイティヴ・サージカル社が開発した内視鏡手術支援ロボット。</td></tr>
<tr><td>取組の内容</td><td>■商品概要　（改定箇所については下線）
<table>
<tr><td>商品名</td><td>名古屋銀行先進医療費ローン</td></tr>
<tr><td>対象者</td><td>(1)　「先進医療」または<u>「手術支援ロボット『ダヴィンチ』手術」を受ける本人、または親族（配偶者並びに3親等内の血族、及び3親等内の姻族）の方</u>
(2)　申込年齢が満20歳以上で完済時年齢が満75歳以下の方
(3)　安定した収入がある方
(4)　弊行取扱店の営業区域内に居住または勤務（営業）先がある方</td></tr>
<tr><td>資金使途</td><td>(1)　「先進医療」に関する治療費用及び付帯する費用
(2)　<u>手術支援ロボット「ダヴィンチ」手術に関する費用及び付帯する費用</u></td></tr>
<tr><td>融資額</td><td>10万円以上～<u>1,000万円以内（1万円単位）</u></td></tr>
<tr><td>融資期間</td><td>6ヶ月以上～<u>10年以内（1ヶ月単位）</u></td></tr>
<tr><td>融資利率</td><td>固定金利2.90%</td></tr>
<tr><td>担保</td><td>不要</td></tr>
<tr><td>保証人</td><td>原則 不要</td></tr>
<tr><td>改定後取扱日</td><td>平成29年6月1日</td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td>成果（効果）等</td><td>藤田保健衛生大学病院には非常に感謝されており、今後の連携事業の発展が期待出来る。</td></tr>
</table>

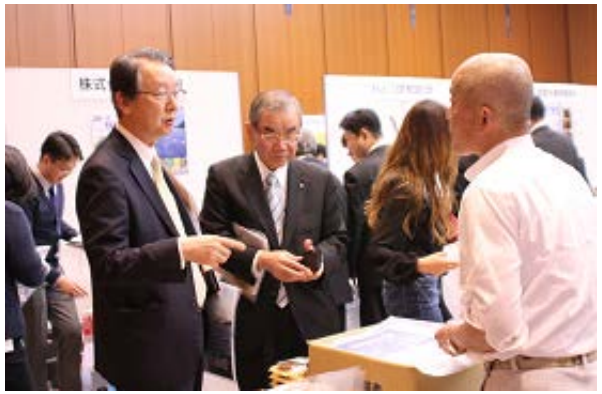
〔銀行名：㈱名古屋銀行〕

<table>
<tr><td>タイトル</td><td>地方銀行六行による広域ビジネス商談会『六ツ星観光プロジェクトビジネス商談会』の開催</td></tr>
<tr><td>動機（経緯等）</td><td>平成28年6月に東海3県・北陸3県の地方銀行6行（弊行、十六銀行、百五銀行、富山第一銀行、北國銀行、福井銀行）は観光産業活性化を目的とした連携協定を締結した。
上記連携事業の取り組みとして、平成29年7月に「交通」をテーマとした逆見本市形式のビジネス商談会を開催した。</td></tr>
<tr><td>取組の内容</td><td>■ビジネス商談会概要
<table>
<tr><td>商談会名</td><td>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～</td></tr>
<tr><td>日時</td><td>平成29年7月19日（水）10：00～17：00</td></tr>
<tr><td>会場</td><td>じゅうろくプラザ（岐阜市文化産業交流センター）</td></tr>
<tr><td>主催</td><td>弊行、十六銀行、百五銀行、富山第一銀行、北國銀行、福井銀行</td></tr>
<tr><td>後援</td><td>経済産業省 中部経済産業局、国土交通省 中部運輸局</td></tr>
<tr><td>内容</td><td>自社商品やサービスをアピールする「個別商談方式」で1商談25分</td></tr>
<tr><td>コンセプト</td><td>6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に招聘した「逆見本市形式※」の商談会
※バイヤーが発注したい商品・商材、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</td></tr>
<tr><td>バイヤー</td><td>13社（全日本空輸㈱、東海テレビ放送㈱、㈱ジェイアール東海ツアーズ、中日本高速道路㈱、西日本旅客鉄道㈱、名鉄観光バス㈱、富山地方鉄道㈱、福井鉄道㈱、三重交通㈱、濃飛乗合自動車㈱、えちぜん鉄道㈱、京福バス㈱、日本航空㈱）</td></tr>
<tr><td>サプライヤー</td><td>バイヤー企業が提案を希望する事業分野の商品・商材・サービス等を有する、連携6行の取引先企業、地方自治体、観光関連団体等</td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td>成果（効果）等</td><td>サプライヤー108社が参加し、158件の商談が行われた。（エントリー総数は153社で108社が選定された。）
バイヤーからは「通常の商談会に比べ内容の濃い商談をすることができた」等の評価を頂いた。
サプライヤーからは「普段接点の持てないバイヤーと商談することができ、自社商品を観光と結びつける良い機会となった」等の評価を頂いた。
広域で開催したことにより当行取引先の販路拡大に繋がった。</td></tr>
</table>

〔銀行名：第三銀行〕

タイトル	海外進出により事業成長を図る中小企業向けセミナー「ミャンマー最新ビジネス事情」の開催
動機（経緯等）	○　中国の人件費増加等により海外進出を躊躇している地元企業に対し、最近注目されているミャンマーの最新事情を紹介し、更なる事業拡大の機会の提供を図った。 ○　ＪＩＣＡ中部と共催し、メディア等では把握出来ない現地情報の提供を図った。
取組の内容	○　ミャンマーへの投資実績動向について説明 ・製造業を中心に新政権発足後も順調に増加傾向にある。 ○　ミャンマーへの投資の魅力について説明 ・労働力、市場、資源の優位性と政府による経済政策による投資誘起効果及び、インフラ整備についても進歩している。 ○　投資に関する法整備について説明 ・「新投資法」の設立や、会社法の改定により整備が進んでいる。 **一般的に言われるミャンマーの優位性** **ひと** ・労働集約型産業の優位性、競争力ある労働コスト、勤勉な国民性、高い識字率 ・世界寄付指数（英チャリティエイド財団・米ギャラップ社）3年連続世界1位（2016年9月） ・高い親日度、癒されるミャンマー、戦略的パートナーとしての日本 **市場** ・現地市場の成長性：　ASEANで最高の成長率予測（ADB、4月発表） 7.7%（2017年）8.0%（2018年） ・中間層の拡大：「V12」（Velocity 12）→2015年から10年で中間層人口が拡大する上位12カ国の一つ（2016年6月） **資源** ・豊富な天然資源：　農林水産資源、鉱物資源、観光資源　（特に農業は今注目） ・地理的重要性：　アセアン・中国・インドの結節点、メコン地域ゲートウェイ、タイ+1 **事業環境改善** ・官民挙げての日本支援体制（例：ティラワSEZ、インフラ、日緬共同イニシアティブ） ・米国の経済制裁解除（2016年10月）→パートナー選択肢飛躍的拡大、事業制約軽減 ・法制度整備（新投資法・新会社法）、世銀調査で起業手続き改革進展度世界一 ・UNCTAD世界投資報告2016で多国籍企業の有望投資先Top15に（2016年6月） **ビジネス環境の改善（世銀Doing Business調査）** 2017年版（16年10月25日発表）で190か国中170位と前年（改訂171位）と同程度、依然大きな改善余地あり。他方、注目度の高い「事業立上げのし易さ」部門（DICA所掌）は、前年版で大躍進（最下位/189位→160位）し世界で最も改革が進展した国と認定されたのに続き、今年版でも146位に上昇。同部門でインドネシア（151位）、フィリピン（171位）等を上回る（日本:89位）。 100日計画での登録手数料半額化が貢献 | 指標（「事業立上げのし易さ」部門）（ミャンマー）	DB2017 146位	DB2016 160位	DB2015 189位	東アジア・大洋州平均 DB2017
---	---	---	---	---
手続き数	11	11	12	7.0
所要時間（日数）	13.0	13.0	72.0	23.9
費用（1人当たり年間所得比:%）	40.4	97.1	131.1	19.0
払込最低資本額（1人当り年間所得比:%）	0.0	0.0	6,190.1	12.3
					  一般的に言われるミャンマーの優位性 **ビジネス環境の改善（世銀Doing Business調査）**
成果（効果）等	○　地元企業の海外展開についての支援を行うことにより、顧客開拓や販売拡大に繋げることが期待できる。ひいては地元企業の活性化を図り、地方創生に繋げる事が可能と考えられる。

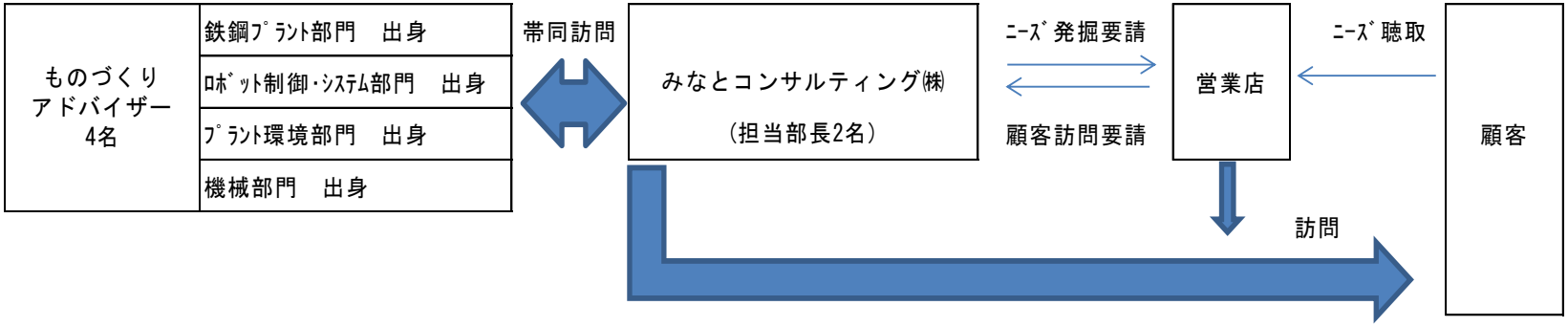
〔銀行名：関西アーバン銀行〕

タイトル	～ 関西アーバン銀行と滋賀県の包括的連携協定に基づく事業～地方創生「食の商談会」開催
動機（経緯等）	平成 28 年 5 月に当行と滋賀県は包括的連携協定を締結。 本連携事業の具体的取組み事項の一つとして、滋賀県の農水産物加工品等を全国に向けて発信し、販路拡大を支援することにより、地域活性化を図るために展示・商談会を開催した。
取組の内容	●平成 29 年 4 月 27 日に滋賀県大津市で、当行及び滋賀県が共催して開催。 ●サプライヤー企業は販路拡大を希望する県産食材等を使用した食品を扱う滋賀県内企業、バイヤー企業は全国に販路をもつ百貨店、スーパー、外食、通販、ホテル等 ●当日は、事前マッチング制の個別商談会、自社の商品を来場者等に PR する展示会、「食」の海外輸出やブランディング等に関する講演会、海外販路拡大支援を行う団体による輸出相談窓口の設置を行った。 
成果（効果）等	●個別商談会に参加したサプライヤー企業 79 社は、全国に販路を持つバイヤー企業 10 社に対し延 120 件の商談を行い、当日契約も含めて約 9 件が早々に成約、約 52 件が継続交渉した。参加サプライヤー企業からは、事前マッチング制で無駄のない商談であったと満足度が高く、バイヤー企業からはこだわりをもった産品が一同に介しており効率的に商談ができたと評価をいただいた。 ●展示会に参加したサプライヤー企業 45 社は、一般来場した 157 社に対し積極的に自社商品をＰＲ。販路拡大だけでなく、同業他社との繋がりができた等の評価をいただいた。 ●輸出相談窓口（越境 EC サイト運営、輸出代行支援）には、40 件を超える相談があり、国内だけでなく海外への販路拡大にも繋がった。

〔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) ※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	大手メーカー出身者によるものづくり企業に対するビジネスマッチングの推進
動機（経緯等）	○技術的アドバイスや製品や加工品を深く理解したうえでの的確な販売先の開拓など銀行員では対応できない、ものづくり企業におけるビジネスマッチングニーズに対応。 ○平成25年5月、地元兵庫のメーカー川崎重工業㈱の出身者1名を関連会社みなとコンサルティング㈱の社員として採用、当行のビジネスマッチングを委託するみなとコンサルティング㈱の社員(当行 OB)と帯同訪問することにより、新たな顧客ニーズに対応し、顧客からも一定の評価を得ている。 ○平成29年1月、6月、7月と各々1名ずつ採用し現在4名体制でマッチングに取り組む。
取組の内容	○メーカー出身者(ものづくりアドバイザー)は、高齢者(65～68 才)につき月間 4 日～8 日の勤務。みなとコンサルティング㈱の担当部長が営業店及び取引先へ同行訪問し、アドバイザーと取引先との橋渡しを行う。 ○取引先同士の情報交換の橋渡しや、出身である大手メーカーからの発注を中小企業に繋ぐなど行う。 【ものづくりアドバイザーの訪問体制】 
成果（効果）等	○平成25年5月の開始以降、訪問先数は300社超。 ○大手メーカーよりの受注や取引先中小企業同士での受発注、見積書の提出に繋がった事例など年間30件程度の有効な事例あり。 ○それに伴い、当行との新規取引や融資拡大に繋がった事例も出てきている。

〔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（ラッピングバス等）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	・今年度の累計掲載店数目標1,800店舗程度に対して、H29.9.30時点で実績は1,531店舗程度と順調に推移。 ・今後も、様々な団体との連携を進めるほか、この仕組みの中で観光情報の提供についても検討予定。

〔銀行名：トマト銀行〕

タイトル	岡山の「食」「アグリ」に関する商談会の開催による地域産品の販路支援
動機（経緯等）	○当社は平成 23 年より公益財団法人岡山県産業振興との共同で「食」「アグリ」に特化した展示商談会、販路開拓商談会を開催している。 ○特に 2016 年度（第 6 回）から、地方創生と銘打って自治体と連携した取組みを行っている。各自治体は専用のブースにおいて、自治体の職員と生産者が一体となり来場者にＰＲや販売を行った。参加自治体の中には出展補助金の支給を行った自治体もある。 自治体の参加数 2016 年度 10 自治体　2017 年度 12 自治体
取組の内容	2017 年度（第 7 回）地方創生トマトアグリフードフェアー開催内容 実施日：29 年 7 月 12 日（水）10：00～17：00 開催会場：岡山コンベンションセンター 主催：トマト銀行　岡山県産業振興財団 後援：岡山県　中国経済産業局　中四国農政局　他 8 団体 開催内容：オープニングセレモニー時、ご当地ゆるきゃらが参加し観光ＰＲ等を行った。 展示商談会：出展社は各ブースにおいて地元商品のＰＲや物販を行った。　71 団体　70 ブース 販路拡大商談会：自社の地元商品を全国から集まったバイヤーに個別商談を行った。61 社（67 テーブル）セラー105 社　総称段件数 438 商談 商品コンテスト：自社の一押し商品を会場内に展示、来場者が投票を行い上位 5 商品を選出、最終的に見た目、味わい、商品性等を厳格に審査、大賞と準対象を決定した。 セミナーの開催：就実大学経営学部の専任講師を招き、出展社、来場者への販路拡大に役立つセミナーを開催した。参加者 90 名
成果（効果）等	当日成約計数 展示商談会 商談成立　１２件　成立額　５３８千円 見積依頼　７９件　見積額　１，５１２千円 継続交渉　７７件 販路開拓商談会 商談成立　２１件　成立額９０千円 見積依頼　１０９件　見積額８７０千円 継続交渉　１３７件 総来場者数 １，５５１名

アグリビジネス（農業）支援について

地方創生「トマトアグリフードフェアー」：岡山

開催日：29年7月12日　販路拡大商談会　セラー105社、バイヤー61社　商談総数438商談

展示商談会　　出展社71社　　当日成約件数33件

参加自治体：井原市（1）里庄町（1）笠岡市（1）吉備中央町（1）高梁市（1）

浅口市（1）瀬戸内市（4）玉野市（1）津山市（1）矢掛町（1）

赤磐市（2）美作市（2）12自治体　17団体　（　）内は団体数

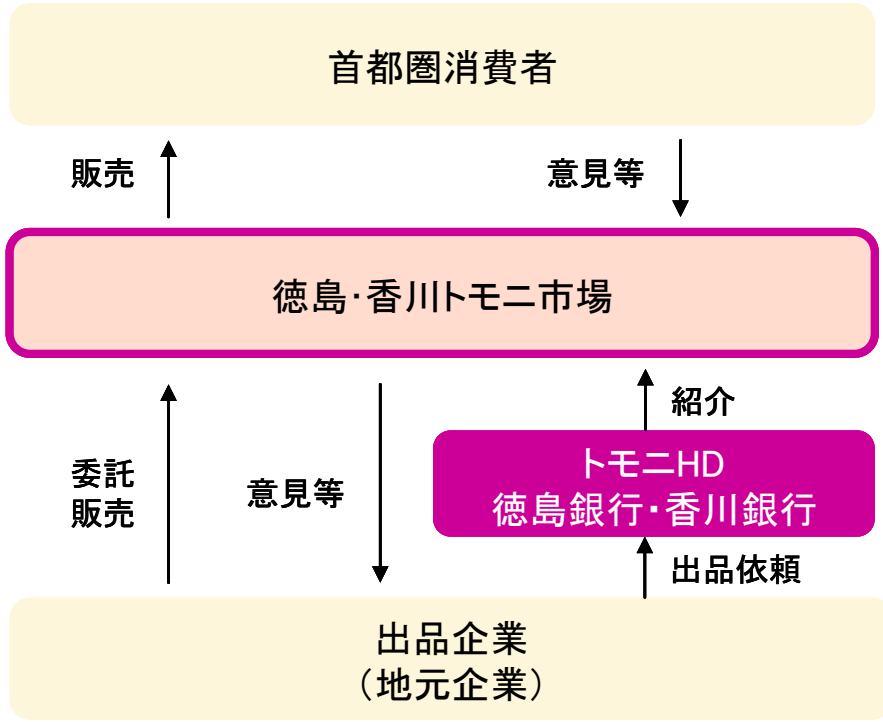
タイトル	アンテナショップの開催
動機（経緯等）	県内中山間地域（島嶼部含む）の観光誘致、定住促進、農業漁業生産者等の販路開拓支援による取引先や自治体との関係強化を目的として、広島市内中心部で地元産品の販売を行う「もみじアンテナショップ」を開催しています。
取組の内容	【もみじアンテナショップ】 広島県内の自治体および事業者に参加を呼びかけ、広島市中心部に「産直市」のような形で出店いただき、広く地域産品の販路拡大や、観光誘致を実施していただきます。 特定の自治体のみで行う場合のほか、複数の自治体・事業者が出店する中産間地域合同開催の実績もあり、出店事業者の皆さまからご好評をいただいています。
成果（効果）等	【開催実績（ご参加自治体・順不同）】 （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 （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：徳島銀行〕

タイトル	アンテナショップ「徳島･香川トモニ市場～ふるさと物産館～」お客さま 50 万人を突破
動機（経緯等）	・ 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、トモニグループではネーミングライツのスキームを活用することで、徳島･香川の物産を販売するアンテナショップを、平成 22 年より、東京有楽町で開設しています。金融機関の関与による首都圏での常設アンテナショップとしては、全国初の取組みとなりました。 ・ 当アンテナショップは、トモニグループのお客さまに、①試験研究としての販売拠点、②東京（首都圏）での PR の場所、③情報発信拠点としてご活用いただいています。
取組の内容	・ お取引先の首都圏での販路拡大等に係る継続的な支援のため、ネーミングライツのスキームを活用したアンテナショップ開設に至りました。当アンテナショップは「徳島･香川トモニ市場」と命名、東京の販売会社が店舗運営を行い、トモニグループから地場の出品者を紹介する形で、共同運営しています。 ・ 当店舗の立地する有楽町「東京交通会館」は、他地域のアンテナショップも多数所在しており、周辺店舗との相乗効果により、安定した売上を計上しています。また東京交通会館前では、ほぼ毎週「交通会館マルシェ」が行われていることから、実際に東京に出向いて販売することも可能です。 ・ 徳島県からは「阿波とくしまアンテナショップ第１号」の認定を、また香川県からは後援をそれぞれいただき、販路拡大や観光･物産の情報発信に寄与する店舗として、積極的な広報を行っています。 ・ 出品されたお取引先からは、「首都圏の中心地で自社店舗を構えることはできないが、トモニ市場に出品することで自社商品を首都圏で PR できた」「首都圏の消費者にマッチした数量・パッケージ等がわかった」等のお声をいただいております。 ・ また、平成 29 年 4 月には当アンテナショップのレジを通過したお客さまが開設以来累計で 50 万人を突破しました。記念すべき 50 万人目のお客さまには徳島･香川両県の特産品詰め合わせを記念品として贈呈するとともに、お客さまへの感謝の気持ちを込め「50 万人突破感謝セール」「50 万人突破感謝プレゼント」を実施しました。
成果（効果）等	・ 上記のとおり、レジ通過人数は 50 万人を突破し、売上高も安定的に推移していることから、首都圏への販路拡大、試験研究販売や PR の拠点として一定の広報効果をもたらしていると考えられ、お取引先からも高い評価をいただいております。 ・ 平成 28 年度中の当店舗の業況は、売上高 8,503 万円、売上数量 215,406 個、売上件数 76,822 件、平均商品単価 395 円、平均客単価 1,107 円となっています。

「徳島・香川トモニ市場～ふるさと物産館～」の取組

トモニ市場の運営スキーム



トモニ市場を活用した取組の一例

1．酒類製造業者
棚田米で製造した日本酒・焼酎を販売。品質には自信があるものの、販路拡大に苦心しており、今後の商品開発のため一般消費者と直接接点を持ちたいとの希望あり。当行よりトモニ市場店頭での販売を提案・実施することで、ダイレクトに消費者からの反応をキャッチし、新たな商品開発等に活用している。

2．食品製造業者
大麦若葉青汁の製造販売を行っているが、商品性を鑑みれば、パッケージのみでは消費者がイメージを得にくいことから、トモニ市場店頭にて試飲販売することで、首都圏での認知度向上を図っている。

3．地方自治体
徳島県央の地公体。年1回の記念マルシェにご参加いただき、地場の物産を販売することで、地場産品に対して首都圏でもニーズがあることを確認。首都圏への地場産品の販路拡大に注力するひとつの契機となった。現在は当行の主催する商談会等にも精力的に参加し、販路拡大に取り組んでいる。

店舗外観

トモニマルシェ

50万人記念品贈呈

〔銀行名：徳島銀行〕

タイトル	海外バイヤー招聘による海外販路開拓支援
動機（経緯等）	・ 当行では、お取引先の農業法人などに海外のスーパーマーケットや輸出商社等を紹介し、農産物の輸出を支援する取組みを始めました。 ・ 平成 29 年 2 月には、香港・台湾・上海等で高級スーパーを経営する法人のバイヤーを招聘し、「なると金時」「菌床しいたけ」「高糖度トマト」等の農産物の商談会を開催し、お取引先の販路開拓支援を行いました。
取組の内容	・ 農業は徳島県において主要な産業の一つです。国内需要の先細りが予想される中、当行では輸出による農産品の販路開拓支援に注力し、お取引先の商機拡大を図っております。 ・ 当行では、海外進出（展開）支援担当者を平成 28 年 10 月から 4 ヶ月間、中小企業庁の補助事業でアジアや北米など 5 ヵ国に研修派遣し、海外販路開拓の手法を習得。研修において築いた人脈を生かし、東アジアにおいて高級スーパーを展開する法人との商談機会を設定しました。 ・ 事前にバイヤーのニーズをヒアリングし、それに合致する産品を取り扱うお取引先（売り手）を選定しました。また、お取引先のこだわりや独自の農業手法をアピールするため、バイヤーが農園を視察するスタイルで、生産現場を確認しながら商談を行うことで、高い成約結果を実現することができました。
成果（効果）等	・ 取引成約に至った産品の一つである「なると金時」については、100 万円／年の売上が見込まれております。 ・ 海外の高級スーパーとの取引実績は、自社ブランド力の向上に繋がり、今後の海外展開においても優位になるため、お取引先にとって満足度の高い商談会となりました。 ・ 生産者（お取引先）と、県内の農産物に関心のある海外バイヤーとの仲介を当行が行うことで、お取引先の海外ビジネスへの挑戦を後押ししています。今後もこのような取組みを継続し、お取引先の商圏拡大を支援します。

海外スーパー紹介

農業法人などの輸出支援

徳島銀

徳島銀行は、取引のある農業法人などに海外のスーパーを紹介し、農産物の輸出を支援する取り組みを始めた。海外進出支援担当の行員が現地研修で築いた人脈を生かす。2月下旬には香港の高級スーパーのバイヤーが来県し、なると金時や菌床シイタケの商談を進めた。今後も対象国を増やして取引先の商機拡大に貢献する。

来県したのは香港や台湾、上海でスーパー14店のほか、フードコートや雑貨販売の事業を展開する「シティ・スーパー」グループ日本法人のバイヤー2人。徳島、鳴門、小松島市や藍住町の農業法人、協同組合を訪れて栽培状況と出荷作業を視察した。

農家ソムリエーず（徳島市）で2人は、なると金時の育苗ハウスや貯蔵庫などを視察し、「香港では蒸して食べるのが一般的」「小さいサイズが好まれる」と現地消費者の嗜好を説明。契約に向けて販売方法や出荷時期を話し合うことになった。

取引先の商機拡大図る

農家ソムリエーずの藤原俊茂代表取締役は「国内需要の先細りが予想される中、輸出を加速していきたい」と意欲を示した。

他の農場でも菌床シイタケやミニチンゲンサイ、ナシなどの商談が進んだ。

シティ・スーパーを紹介したのは徳島銀の法人推進部。海外進出支援担当者が昨年10月から4カ月間、中小企業庁の補助事業でアジアや北米など5カ国で販路開拓の手法を学ぶ中で、県内農産物の輸出拡大の可能性が高いと感じた。

今後も香港のほか、アジアなどのスーパーへの紹介を継続する。

徳島銀は「輸出に意欲のある生産者と、県内の農産物に関心のあるバイヤーとの仲介を増やしていきたい」としている。（三木研司）

なると金時の育苗ハウスを視察するシティ・スーパーのバイヤー（右側の2人）＝徳島市川内町の農家ソムリエーず

当該取組みに関する徳島新聞の記事

商談会の様子

〔銀行名：香川銀行〕

タイトル	東京でのマルシェ開催による地方公共団体・学校との連携と地域産品の販路拡大及びＰＲ支援
動機（経緯等）	・ 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グループでは、ネーミングライツのスキームを活用することで、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。金融機関の関与による首都圏での常設アンテナショップとしては、全国初の取組みとなりました。 ・ また、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。 ・ 例年、トモニグループでこの「交通会館マルシェ」を貸し切り、「トモニマルシェ」を開催していますが、首都圏での地域産品の拡大を目指す地方公共団体と参加し、ＰＲに努めました。
取組の内容	・ 平成28年11月には、東京交通会館１階にて、「トモニ市場６周年記念マルシェ『秋の大収穫祭』」を開催しました。 ・ 毎年恒例となっているイベントですが、今回は過去最多となる６治体（香川県、丸亀市、三豊市、徳島県、阿南市、鳴門市）にご協力いただき、各自治体のＰＲ及び物産品の販売を実施しました。 ・ 特に、丸亀市ブースでは「骨付鳥」や香川県オリジナル米の「おいでまい」の試食販売等を、「まち・ひと・しごと創生に向けた包括連携協定」に関連した取組みとして実施しました。 ・ また、三豊市ブースでは、香川高等専門学校の学生が参加し、みかんや高瀬茶、海産物等の三豊市内の特産品の販売をしました。学生のアイデアによるＰＯＰや説明資料等も準備して、ＰＲ等にも努めました。 ・ なお、香川銀行が連携協定を締結している地方公共団体の観光等パンフレット配布のコーナーを設置しました。
成果（効果）等	・ 参加地方公共団体からは、地域の特産品に対する首都圏での認知度の確認や、ＰＲにつながったとの感想をいただいており、継続して実施する予定です。また、あわせて、アンテナショップとの連携により、観光パンフレット配布等を継続して実施しています。 ・ 香川高等専門学校の学生からは、地域産品の良さを伝えて売ることの難しさ等を学ぶことができたとの感想があり、学生の就業体験にもつながりました。 ・ パンフレット配布においては、人気のあるパンフレットの傾向が読み取れ、今後の作成の参考になったと意見がありました。 ・ マルシェ参加をきっかけとし、特に丸亀市からの紹介で地域特産品である「骨付き鳥」や「丸亀うちわ」が、常設のアンテナショップでの取扱いにつながり、売上への貢献になりました。

【トモニ市場６周年記念マルシェ『秋の大収穫祭』の状況】

○開催リリース

トモニホールディングス株式会社
News Release

高松市亀井町7番地1
TEL 087-812-0102
http://www.tomony-hd.co.jp/

平成 28 年 11 月 9 日

各　位

徳島・香川トモニ市場開設６周年記念マルシェ「秋の大収穫祭」の開催について

トモニホールディングスグループ（以下「当社グループ」という。）の徳島銀行（本店：徳島県徳島市，頭取：吉岡宏美）と香川銀行（本店：香川県高松市，頭取：下村正治）は，平成22年10月より東京有楽町で常設アンテナショップ「徳島・香川トモニ市場」の運営支援等により，お客さまの売上拡大支援や地域の情報発信を積極的に行っております。この度開設６周年を記念してマルシェ「秋の大収穫祭」を，下記のとおり開催しますのでお知らせいたします。

今回のマルシェは徳島県，香川県，阿南市，鳴門市，丸亀市，三豊市のご協力をいただき，当社グループのお客さま等，総勢11ブースにより，アンテナショップの入居する東京交通会館前ピロティにて徳島県・香川県のＰＲ及び物産品の販売をいたします。

当社グループでは，今後もマルシェや商談会など各種施策を実施し，お客さまの売上拡大を支援してまいります。

記

１．名　　称	徳島・香川トモニ市場開設６周年記念マルシェ「秋の大収穫祭」
２．開催日時	平成28年11月12日（土）・13日（日） 各日とも午前11時～午後５時
３．場　　所	東京都千代田区有楽町二丁目10番１号 東京交通会館前１階ピロティ部分（ＪＲ有楽町駅前）
４．参 加 数	両県合計で11ブースを予定
５．主催など	主催：トモニホールディングス，徳島銀行，香川銀行 共催：徳島県 後援：香川県，阿南市，鳴門市，丸亀市，三豊市

以　上

【本件に関するお問い合わせ先】
株式会社徳島銀行　　企画部　　TEL：088-656-1118
株式会社香川銀行　　営業店統括部　　TEL：087-812-5153

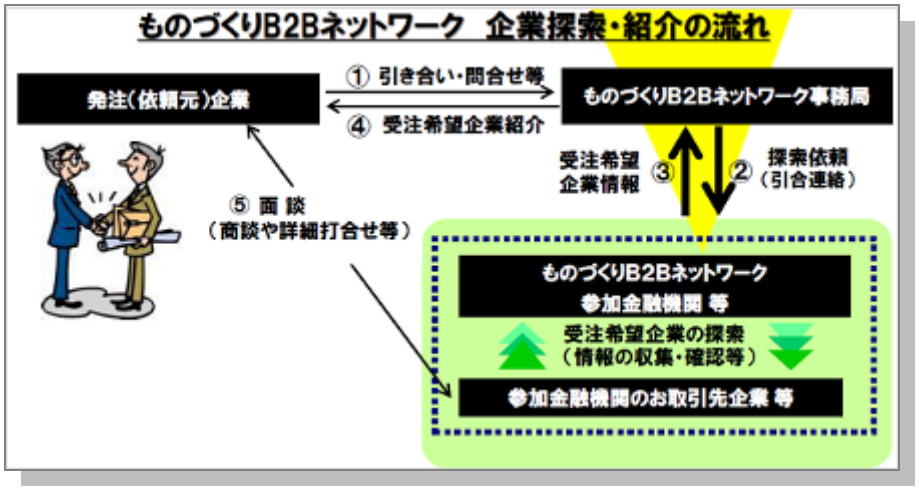
○開催時の状況

タイトル	ものづくり分野へのビジネスマッチング情報提供増加による販路拡大支援
動機（経緯等）	・　ものづくり分野への販路拡大支援として、ビジネスマッチング情報の収集を強化していました。 ・　ものづくり分野の発注情報を提供する企業、機関等との連携を強化しました。
取組の内容	１．ものづくり特化型ビジネスマッチングサービス「リンカーズ」との連携 　ものづくり分野に特化したマッチングサイト「Linkers」を運営しているリンカーズ㈱と提携しました。Linkers では、全国約 1,700 名以上（連携時点）のコーディネーターとの連携により「技術を求める大企業」と「技術を有する地域の中堅・中小企業」のマッチングの場を提供しています。 ２．大阪府商工労働部「ものづくりＢ２Ｂネットワーク」への参画 　平成２９年１月に、大阪府商工労働部が主催する「ものづくりＢ２Ｂネットワーク」に参画しました。 　具体的には、ものづくりＢ２Ｂネットワーク事務局に寄せられる引き合い（ものづくりに関する様々な発注・企業紹介依頼）に対応できるお取引先を探索し、ご紹介する取り組みです。 　関西を中心とする発注情報が、当行の主要営業基盤である四国の企業に提供されています。
成果（効果）等	・　リンカーズより大手メーカーからの発注情報を得て、愛媛県のお取引先（精密機械製造業）に提供し、マッチングを開始しました。リンカーズとの面談の様子は、テレビで「世にない商品を生み出す手法」というテーマで放映され、大きな反響となりました。最終的には受注には繋がりませんでしたが、販路開拓のきっかけになっただけでなく、企業ＰＲにもつながりました。 ・　「ものづくりＢ２Ｂネットワーク」からの情報により、具体的に成約した案件は１件ですが、地域を越えた情報の提供であり、今後も販路拡大により、地方創生を目指していきます。

【ものづくり分野へのビジネスマッチング情報提供増加】

１．ものづくり特化型ビジネスマッチングサービス「リンカーズ」の流れ

２．大阪府商工労働部「ものづくりＢ２Ｂネットワーク」の流れ



〔銀行名：香川銀行〕

タイトル	地方公共団体との連携による個別の商談会の開催
動機（経緯等）	・ トモニHDグループ（徳島銀行・香川銀行・大正銀行）では、「トモニmini 商談会」として、特定のバイヤー（買い手）をお招きし、そのバイヤーに適合したセラー(売り手)との面談を設定する小さな商談会を開催しています。 ・ 一般的に実施されている特定の日時を設定して、多数のセラーとバイヤーを集めて行われるタイプの商談会では、その日時に参加できない、営業担当者が不足しているなどの理由により、希望通りの面談が行われず、また、かかるコストに対して、成約率が低いという傾向が見られることから、このような方式を採用しています。 ・ 香川県内の豊浜サービスエリア（下り線）の売り場拡大による商品拡充の情報を踏まえ、地方創生の連携協定に基づき、この商談会の方式を採用した取組みを実施しました。
取組の内容	・ 平成２８年１２月と平成２９年２月、豊浜サービスエリアの運営企業と全３回の商談会を開催しました。 ・ 開催にあたっては、当行が地方創生の連携協定書を締結している当サービスエリアの近隣の地方公共団体に、開催周知や会場提供のご協力をいただいたことで、25 社との面談を実施できました。
成果（効果）等	・ うどんや骨付き鳥、うちわなど地域性のある食品や伝統工芸品を持つ当行のお取引先等と面談し、17 社が成約（開催後アンケート実施時点）となり、販路拡大につながりました。 ・ 地方公共団体では、地域で力を入れている産品についての販売増加への機会となり、地元サービスエリアに、地域商品を増加させる機会となりました。 ・ サービスエリア側では、一度に地域産品を仕入れる機会となり、効率よく商品を選ぶことができただけでなく、周辺地方公共団体との連携もできました。

【個別商談会の状況】

○改装中のサービスエリアの状況

○市役所での面談の状況

○募集時の状況

香川銀行　主催

『個別商談』のご案内

香川銀行では、豊浜サービスエリア(下り線)を運営されているエリエールフーズ株式会社様のご協力を得て個別商談会を開催致します。今回、豊浜サービスエリアは、改修に伴う売り場の拡大が予定されております。販路を拡大する絶好の機会となりますので、積極的な参加をお待ちしております。

運営会社　エリエールフーズ株式会社　〒799-0403 愛媛県四国中央市三島朝日 2-1-21
サービスエリア部門のご担当者様との商談になります。
詳しくはＨＰをご覧ください。（http://www.elleair-foods.com）

対　象　・リニューアルオープンに向けて話題性、地域性（香川県）がある商品。

募集社数　・１５社程度（1 社 30 分程度）

日程・場所　・平成２８年１２月１３日（火）
・平成２８年１２月２０日（火）
１３時～１７時の間で、各面談時間を調整します。
・三豊市役所（香川県三豊市高瀬町下勝間 2373 番地 1）

参加費用　・無料ですが、事前にお申込が必要です。

申込方法　・総合カタログ等（企業情報・商品情報）をご提出ください。

申込締切　・平成２８年１２月８日（木）

その他　・お申込みいただいた企業様の中から、面談先を調整させていただきます。
・開催後に実施する商談状況アンケートにご協力をお願いします。

お問合わせ　・香川銀行営業店統括部　ＴＥＬ 087-812-5140（担当：高橋・梅澤）

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

『個別商談会（１２月）』申込書

希望日	いずれかに○印をご記入下さい。	（　）12/13(火)	（　）12/20(火)	
貴社名				
ふりがな ご担当者		お役職名		
ご住所	〒　　－			
E-mail				
TEL	－　　－	お取引店	支店	

香川銀行　TOMONY HOLDINGS

※ご記入いただきました情報は、本商談会の運営にのみ使用いたします。

タイトル	メイドイン愛媛 2017　～食の商談会～　の実施
動機（経緯等）	愛媛銀行では、県内の逸品と言える農水産品を東京にて商談会を開催していましたが、従来の個社別の「売上拡大」に主軸を置いたマッチングから、素材に付加価値を加え、地元経済への波及効果が高い取り組みに刷新して商談会を実施しました。背景として、平成２９年９月より６４年ぶりとなる「えひめ国体・えひめ大会」が開催されることから、愛媛県内の逸品（素材・味）を来県される皆さまに情報発信し、大会期間中だけでなく、将来につながるような経済効果に寄与できる取り組みを模索した結果です。
取組の内容	1.　主旨 ⑴　愛媛県の優れた農水産品に「調理」という付加価値を与え、「レシピ（料理）」という形で県内外に情報発信する取り組み ⑵　「イタリア風愛媛郷土料理の創作を通じた、愛媛県生産者と地元シェフへの支援」により地域経済への波及効果に期待 2.　内容（背景・ポイント） ⑴　愛媛銀行単体ではなく、日本イタリア料理協会と愛媛調理製菓専門学校との共同にて開催 ⑵　主な参加者は、県内生産者と地元飲食店経営者、ホテル調理担当者、そして調理専門学校の生徒、マスコミ　計約１００名 ⑶　日本イタリア料理協会の著名シェフ（落合務氏をはじめ３名）が、実際に素材を使って目の前で調理 ⑷　参加者が、その料理を試食して完成度の高さを体感 ⑸　今後は、各飲食店において、実際に調理したレシピを使用してお客さまに提供する予定（日本イタリア料理協会も含む） ⑹　素材は次の３品「みかん愛ぶり」「鬼北熟成雉」「宇和島ブラッドオレンジ」
成果（効果）等	1.　商談会当日のビジネスマッチング件数は 500 件を超え、地元生産者にとっては各素材を県内飲食店に卸す商談が展開中。 近々に予定される「えひめ国体・えひめ大会」において来県された方々への料理提供に伴う売上効果を期待。 2.　愛媛調理製菓専門学校の生徒たちは、プロの料理を目の前にすることができ、また地元産品の素晴らしさを再確認できたことから、各人にとっての意識高揚に大きく寄与（人材育成）

＜みかん愛ぶり＞

＜鬼北熟成きじ＞

＜宇和島ブラッドオレンジ＞

〔銀行名：愛媛銀行〕

タイトル	「産・官・学・金」連携による地元ブランド豚肉の誕生
動機（経緯等）	愛媛県西条市で豚飼育に永年従事している地元企業が、「病気に強い豚にしたい。」「豚肉の品質をさらに向上させ、ブランド化したい。」との悩みや夢を確認し、当行の持つ独自のネットワークを活用して、地元大学、地元行政、地元企業数社と連携して、豚肉の品質改良を実現しました。
取組の内容	1. 当行の取り組み (1) 地元企業を当行が連携協定を結んでいた愛媛大学に紹介し、免疫力を高める飼料開発を実施（大学との連携協力） (2) 飼料開発に向け、地元行政の情報を活用して免疫力を高めることに適合する素材提供企業を選定（行政との連携協力） (3) 適合する素材として「酒粕」「みかん果皮粉末」の使用決定（県内企業との連携協力） (4) 「ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金」の申請協力を実施（当行） (5) 設備資金の一部を融資実行（当行） 2. ブランド豚肉「吟醸ｅポーク」について (1) 開発された飼料を使用することで、薬品に頼らずに、豚の免疫力が強化されました。また、豚のストレス軽減効果にも効果が認められ、肉質が柔らかくなりました (2) においも少なく、女性や高齢者にも食べやすいさっぱりした味わいの豚肉として誕生に至りました。
成果（効果）等	1. 誕生したブランド豚肉は、当行がマッチングした県内の飲食店、ホテルに納品されることに決まり、限定メニュー用の豚肉として取扱いされるように進展しています。 2. 現在は、ニーズに対して生産が追い付かない状態であり、今後は豚舎拡大等も検討に入っており、当行としても計画が確定した場合には支援を予定しています。生産能力が満たされた場合には、県外への販路拡大も視野に入れている段階です。

タイトル	事業性評価に基づく融資による支援
動機（経緯等）	○鉄筋鋳造製造業Ａ社に対する設備資金 150 百万円の対応 ・Ａ社は船舶用バルブや工場設備用消耗品の製造メーカーであるが、リーマンショック後の景気低迷による受注減少で収益力が大幅に低下。近年は受注も回復傾向で一定の収益を計上しているが、過去の累積赤字による債務超過であり、解消には 10 年超を要する状況。 ・工場の設備投資の抑制を続けたことで、機械設備の平均使用年数は 22 年超と老朽化が著しく生産効率も悪化していたため、設備の更新が必要不可欠な状況であった。
取組の内容	・営業店と事業性評価室により顧客と対話を重ね、生産効率改善のため機械設備更新を行うこととし、必要資金 150 百万円を当行プロパー50 百万円、日本政策金融公庫 100 百万円（資本性ローン）の協調融資により対応した。
成果（効果）等	・計画通りの機械設備更新の実施により、生産能力は従前の 1.5 倍に大きく上昇すると共に品質向上とコスト低減も実現、生産効率が大幅に改善したことで、収益力の向上に繋がっている。

<table>
<tr><td>タイトル</td><td>事業性評価に基づく融資による支援</td></tr>
<tr><td>動機（経緯等）</td><td>○平成28年12月より「事業性評価」の定義と今後の取り組みについて行内に示達した。
○営業店で選定したお客様に対して、対話を十分に行い、事業内容を深く正しく理解し、経営課題を洗い出しつつ、将来の持続可能性や成長可能性を掴み、課題解決に資する提案を行うことを目的にヒアリングを開始した。</td></tr>
<tr><td>取組の内容</td><td>対象企業：A社
業種　　：焙煎コーヒー小売・卸売
○事業内容を深く正しく理解するために、一ヶ月の間に8～9回お客様を訪問することを3ヶ月間続けた結果掴んだ当社の将来展望及び経営課題は以下の通りであった。
<table>
<tr><th>項目</th><th>内容</th><th>提案内容</th></tr>
<tr><td>将来展望</td><td>➢ 海外展開で知名度を上げ、日本のコーヒー消費量6割を占める関東圏に進出する
➢ 海外輸出販路拡大</td><td>➢ 県や市、ジェトロを紹介し海外の販路拡大支援を行う</td></tr>
<tr><td>経営課題</td><td>➢ 人材不足
➢ 店舗および倉庫の改装等</td><td>➢ 人材募集を行うための広告代理店の紹介
➢ 物件を保有する取引先企業とのマッチングおよび購入（改装）に関する融資提案</td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td>成果（効果）等</td><td>○販路拡大に資するよう商談会を案内するとともに、出展に関する補助金申請サポートを行い採択され出展に至った。商談会後の取引契約も成立しており、フォローを実施している。
○海外輸出拡大に伴う運転資金に対応した。
○製品の保管場所となる物件を保有する取引先とマッチングし成立。</td></tr>
</table>

〔銀行名：長崎銀行〕

<table>
<tr><td>タイトル</td><td>「医療経営セミナー」の開催</td></tr>
<tr><td>動機（経緯等）</td><td>・地域の成長産業である「医療・介護」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、医療機関、介護施設の皆さまの経営課題の解決をサポートすることを目的に、有用な情報を提供する機会として「医療経営セミナー」を開催致しました。</td></tr>
<tr><td>取組の内容</td><td>＜セミナーの概要＞
<table>
<tr><td>セミナー名</td><td>医療経営セミナー in 長崎</td><td>医療経営セミナー in 佐世保</td></tr>
<tr><td>日時</td><td>平成28 年9 月13 日（火） 13：00～16：30</td><td>平成29 年2 月23 日（木）14：00～17：30</td></tr>
<tr><td>会場</td><td>ホテル ニュー長崎 ３Ｆ「鳳凰閣」
（長崎市大黒町14 番5 号）</td><td>アルカスSASEBO 3 階大会議室Ａ
（佐世保市三浦町2 番3 号）</td></tr>
<tr><td>テーマ</td><td>医療機関が今後取るべき経営戦略
～激動の医療大改革時代への対応策を探る～</td><td>高齢化社会における医療機関の経営戦略
～地域完結型医療への対応策を探る～</td></tr>
<tr><td>内容</td><td>第1 部「医療法人制度改革について」
講師：染谷 輝氏
（厚生労働省 医政局 医療経営支援課 医療法人指導官）
第2 部「地域医療構想と医療機関が今後取るべき経営戦略」
講師：佐藤 秀也氏
（㈱川原経営総合センター 病院ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ部 副部長）</td><td>第1 部：高齢化社会における医療機関の経営戦略
講師：丸田 千代子 氏
株式会社 川原経営総合センター 参与
第2 部：在宅介護サービス事業の運営と収益性の確保
講師：清水 俊弘 氏
（㈱川原経営総合センター 地域包括ｹｱｺﾝｻﾙ推進ｸﾞﾙｰﾌﾟ）</td></tr>
<tr><td>参加費</td><td>無料</td><td>無料</td></tr>
<tr><td>主催</td><td>長崎銀行・西日本シティ銀行</td><td>長崎銀行、西日本シティ銀行、税理士法人 村田経理事務所、
㈱川原経営総合センター／税理士法人 川原経営、
MMPG 長崎県支部(※)</td></tr>
</table>
※全国100 を超える医業経営支援に特化した会計事務所を会員とする日本最大級の医業・福祉事業経営コンサルタント団体</td></tr>
<tr><td>成果（効果）等</td><td>長崎県内の医療機関を中心に長崎会場には約80 名、佐世保会場には約45 名の方に参加いただきました。参加されたお客様からは、「今後の経営戦略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、関連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。</td></tr>
</table>

〔銀行名：長崎銀行〕

<table>
<tr><td>タイトル</td><td>「九州ハイウェイ大商談会」の開催</td></tr>
<tr><td>動機（経緯等）</td><td>・お取引先の販路拡大支援を目的として、「九州ハイウェイ大商談会」を開催致しました。
・本商談会は、NEXCO 西日本グループが運営する九州内サービスエリア（SA）及びパーキングエリア（PA）46 箇所のテナント事業者 16 社をバイヤーとしてお招きし、地域経済の活性化に向けた“企業まるごとサポート”の一環として開催されたものです。</td></tr>
<tr><td>取組の内容</td><td>＜九州ハイウェイ大商談会の概要＞
<table>
<tr><td>日時</td><td>平成 29 年 7 月 5 日（水）10:00～17:00</td></tr>
<tr><td>会場</td><td>アクロス福岡 7 階大会議室（福岡市中央区天神 1 丁目 1 番 1 号）</td></tr>
<tr><td>内容</td><td>個別商談形式（展示はございません）</td></tr>
<tr><td>商談担当</td><td>九州内各 SA・PA を運営する運営事業者 16 社</td></tr>
<tr><td>参加社数</td><td>123 社</td></tr>
<tr><td>共催</td><td>長崎銀行、西日本シティ銀行、豊和銀行、西日本高速道路㈱、
西日本高速道路サービス・ホールディングス㈱</td></tr>
<tr><td>後援</td><td>日本政策金融公庫 九州内各支店</td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td>成果（効果）等</td><td>当行より 7 社が商談会にエントリーし、内 4 社についてはバイヤーと成約に向け協議を継続しています。現時点では未成約ですが、お客様の販路拡大に向けての足掛かりを作ることができました。引き続きお客様の販路拡大をサポートする目的で、各種商談会を開催する予定です。</td></tr>
</table>

<table>
<tr><td>タイトル</td><td>ＴＫＣ九州会との「中堅・中小企業の持続的成長支援に関する覚書」の締結</td></tr>
<tr><td>動機（経緯等）</td><td>・この取組みはＴＫＣ九州会と長崎銀行が相互の協力関係を強化し、ＴＫＣ九州会の会員である税理士・公認会計士と長崎銀行が協働して中堅・中小企業への持続的成長に貢献することにより、地域社会の発展に寄与することを目的としております。</td></tr>
<tr><td>取組の内容</td><td>＜主な取組内容＞
① ＴＫＣ九州会の会員の関与先企業及び長崎銀行の顧客企業に対する当該企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の強化
② ＴＫＣ九州会の会員の関与先企業及び長崎銀行の顧客企業に対する中期経営計画の策定支援とモニタリング支援
③ 「中小企業の会計に関する指針」、「中小企業の会計に関する基本要領」の定着
④ 「経営者保証ガイドライン」の定着
⑤ 上記に関する研修会、勉強会の開催
※併せてＴＫＣ長崎支部との提携ローンとして「ながさきＴＫＣローン」を取扱中。
<table>
<tr><td>融資対象者</td><td>以下の①、②の条件をいずれも満たす法人、個人事業主の方
① ＴＫＣ長崎支部の税理士または公認会計士と顧問契約を締結して原則１年以上経過していること
② 長崎県内で事業を営んでいること</td></tr>
<tr><td>資金使途</td><td>運転資金・設備資金</td></tr>
<tr><td>融資金額</td><td>3,000 万円以内</td></tr>
<tr><td>融資期間</td><td>運転資金・・・原則５年以内　　設備資金・・・原則７年以内</td></tr>
<tr><td>融資利率</td><td>当行所定金利（変動）
直近決算において㈱ＴＫＣが発行する「記帳適時性証明書」（個人事業主については「紹介状」での金利優遇判定）に基づき、以下の項目に該当するものについて当行所定の金利体系により最大 1.0%の金利優遇を致します。
・継続ＭＡＳシステム・・・▲0.5%　　・書面添付・・・▲0.3%
・ＦＸシリーズ導入　・・・▲0.3%　　・翌月巡回監査 100%実施（直近１年間）・・・▲0.2%</td></tr>
<tr><td>担保</td><td>原則不要</td></tr>
<tr><td>保証人</td><td>法人・・・代表者のみ　　個人事業主・・・不要</td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td>成果（効果）等</td><td>・平成 28 年度はＴＫＣ九州会の会員税理士からの案件紹介等により３件融資を実行（実行金額合計 186,490 千円）。
・平成 29 年度から「ＴＫＣモニタリング情報サービス（ＴＫＣ会員税理士と顧客の同意があり、当行に口座を有していれば、当行が顧客の決算書・試算表等をインターネットを通じて閲覧できるサービス）」が本格的にスタートしており、決算書等の早期取得等により顧客企業へのスピーディーな提案やコミュニケーションの深化に繋がっております。</td></tr>
</table>

タイトル	宮崎県内高校生を対象とした県北地区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）	○2 年連続高校生の県内就職率が全国最下位となった宮崎県。 ○地元宮崎のものづくり企業への職場体験を通して、それぞれの企業の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支援を目的として、企業訪問バスツアーを実施しました。
取組の内容	○平成 29 年 3 月 8 日実施。宮崎県　県北地区におけるものづくり企業 5 社へ平成 30 年 3 月卒業見込みの宮崎県内 3 校の高校 2 年生を中心とした約 20 名が職場体験を兼ねて訪問、また高校生の就職先決定に大きな影響を持つ保護者へも案内を行い、一部の保護者も参加頂きました。 ○各社事業の優位性などの説明のほか、高校生と企業による「ものづくりの魅力」についての意見交換等実施。 ○訪問は工場見学を中心に各社約 40 分。経営者が工場内を案内し、溶接現場や完成品を手に触れさせて自社製品の説明を行い、職場環境等についても人材育成を盛んに行っており、技能五輪に毎年職員を派遣している事など総合的な魅力をアピールしました。
成果（効果）等	○実際に企業訪問した高校生からは「実際に間近で見ると規模の大きさに驚き大変興味深かった」、「県外就職を考えていたが、県内にも良い企業がある事を知った」など刺激を受けた感想も多く聞かれ、県内企業ではあったものの、良く知られていなかった企業への関心が高まりました。 ○具体的な成果として、平成 29 年 9 月末現在、訪問した企業へ 3 名の就職内定が決まっております。

就職支援

主催：宮崎太陽銀行

県北企業訪問バスツアー！

平成29年3月8日（水）

訪問予定先：県北地区の製造業５社
（清本鉄工㈱・ミツワハガネ㈱・㈱キサヌキ・㈲山田工業・㈱花菱塗装技研工業）

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29年２月10日（金）

集合場所：各高校の最寄の駅

参加費
無 料

－ 参加申込書 －

学 校 名	

※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		H　.　.		
2		H　.　.		
3		H　.　.		

＜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。

宮崎太陽銀行

当行と県北の優良な技術等を有する「ものづくり企業」が連携し、
採用予定のある企業を紹介すると共に、実際の会社訪問を行い
仕事内容や現場の雰囲気をつかんでいただき 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

9:30～12:00	→	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　営業統括部　地域産業支援室

〒880-8606　宮崎市広島２丁目 1-31

TEL:0985-60-6216　FAX:0985-60-7061

（担当:橋本）

2017年3月8日水曜日、
高校生の皆さんと一緒に
企業訪問バスツアーをしました。

県内３高校の高校生と共に、県北のものづくり企業５社へ訪問しました。

清本鉄工株式会社 様　ミツワハガネ株式会社 様　株式会社キサヌキ 様
有限会社山田工業 様　株式会社花菱塗装技研工業 様

県内の高校生の皆さんが、
素晴らしい地元の企業へ就職できますよう
少しでも力になることが出来れば幸いです。

宮崎太陽銀行

〔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。

タイトル	沖縄の「みりょく（味×観）発信」商談会の開催
動機（経緯等）	県内の農林水産事業者・食品製造業者と購入意欲のある県内外及び国外バイヤーとの商談機会を提供することにより、県内の農水産物・食品事業者の販路の創出拡大を目的とする。県内3金融機関が包括連携協定の下、主催者として平成25年5月の初回開催以降、平成29年6月で5回目の開催となる。 平成27年6月の第3回より、観光分野も加えた（「食」に対して親和性が高いという視点及び県のリーディング産業であるという視点より、商談会を同時開催）。
取組の内容	【第5回開催状況】 (1) 開 催 日…平成29年6月1日（木）（商談会場：沖縄かりゆしアーバンリゾートナハ） (2) 参加企業…①食品分野　サプライヤー37社/バイヤー21社 ②観光分野　サプライヤー12社/バイヤー5社 【食分野】 沖縄県内の市場性（食品加工メーカーは比較的中小零細企業が多い）を考慮し、下記のとおりバイヤー選定及び支援を行った。 (1) ホテル・レストラン及びホテル・レストランと取引をしている卸事業者・商社 (2) 沖縄県内の高級ホテルのバイヤー　　等 (3) 沖縄旅行情報サイト（OKINAWA CLIP）への商品ＰＲ記事掲載 【観光分野】 国内外の観光客へＰＲするために、下記のとおりバイヤー選定及び支援を行った。 (1) インバウンド需要が見込まれる「香港」「韓国」「台湾」「タイ」の著名なブロガー (2) 国内観光案内サイト「アソビュー」 (3) 沖縄旅行情報サイト（OKINAWA CLIP）への施設ＰＲ記事掲載
成果（効果）等	食品分野に関しては、全212商談あり、内17.4%を占める37商談が「成約」または「成約見込み」の結果となり、継続的な開催によるノウハウの蓄積により成約率は過去最高となった。 観光分野に関しては、直接的な効果検証は難しいものの、海外ブロガー招聘に対する参加企業より高い評価を得られた。

2

企業のライフステージに応じた地域活性化の取組み

（３）経営改善・事業再生支援
（４）事業承継支援

〔銀行名：きらやか銀行〕

タイトル	M&A を活用した事業承継支援
動機（経緯等）	1. A 社は、県内の某地域にて主に食品の製造・販売を主としている当行メイン取引先である。 2. A 社社長は数年前より、県内の別地域の同業者（以下、B 社。後継者不在・経営不振先・保証協会代位弁済先）から事業の引継ぎについて相談を受けていた。 3. A 社社長は、B 社の保有する①営業権（新規取得が認められない既得権）と②営業エリアの拡大③既存工場の稼働率向上を M&A のシナジー効果と捉え、自社の成長戦略を描いていた。 4. しかし、B 社の脆弱な経営体制、不明瞭な財務内容が懸念材料となり、また、身近に取組に向けた相談相手がいないことから具体的な着手に躊躇し、決断に踏み切れずにいた。 5. そこで、支店長が A 社社長の相談相手となり、社長に本部の担当チームを紹介し、成長戦略実現に向けた全面的なバックアップを約束し、社長の決断を後押ししたことで案件化に至った。
取組の内容	 【スキームのポイント】 ■B 社は存続　→　B 社が保有する営業権をそのまま引継げる。 ■B 社社長は交代　→　B 社社長が保有する持分（≒株式）を備忘価格で新社長に譲渡する。 ■B 社の債務整理　→　保証協会求償債権を A 社が実質肩代わりし一括弁済。（債権者：保証協会→A 社） 個人債権者に対し、債権額の一律 3%で配当を実施し、実質的な債務免除を受ける。

	【対応経過】 ■H28年5月：案件化 ■H28年6月：スキーム決定（弁護士との検証作業） ■H28年8月：キックオフ・基本合意締結 ■H28年9月：DD完了 ■H28年9月～H29年5月：債権調査・債権者交渉（保証協会への延滞損害金減免交渉、個人債権者と個別交渉等） ■H29年6月：クロージング
成果（効果）等	【成果（定量面）】 ■A社に対し、同業者のM&A買収資金60,000千円（金利1.30%）融資実行 ■M&Aアドバイザリー手数料4,320千円獲得 ■新B社から新規給与振込口座　24件獲得 【成果（定性面）】 ■A社の成長戦略の実現（営業基盤の拡大化） ■老舗企業の廃業阻止による従業員24名の雇用継続 ■滞納税金等の完納 ■波及効果（A社社長は当地域で影響力のある若手経営者のリーダー格。地域内での当行の取組みが評価され、M&A案件紹介が増加） <u>着手から完了まで1年1ヵ月…</u> M&A・事業承継案件対応には<u>相応の手間と時間は掛かる</u>が、目先の融資、役務収益セールスでは得られない、お客様との深い絆（強力な信頼関係）を築くことができた。　（「本業支援」の目指すべき姿）

〔銀行名：北日本銀行〕

タイトル	中小企業庁設置「よろず支援拠点」と連携し、取引先企業向けに出張相談会を定例開催
動機（経緯等）	地方銀行と同じように地域経済活性化を目指す、よろず支援拠点の活動内容を知り、銀行と取引先企業との親和性を感じ、組織同士で連携し出張相談会を継続開催するに至る。
取組の内容	・毎月 2 回（原則）当行の営業店を選定し、取引先を招き、よろず支援拠点による出張相談会を開催 ・当日は取引先企業のキーマン、よろずのコーディネータ、営業店の担当者（支店長）、本部行員が参加し 1 社 1 時間の相談会を実施 ・自社の強みと今後の成長ドライバーとなる機会を把握した上で、持続的に成長するための問題点を認識し、解決に向けた課題を洗い出し、課題解決の方向性を確認する場としている ・相談会開催後継続してよろず支援拠点に相談したい取引先に関しては、次回訪問予約を取り次ぎ、課題解決に向けた支援を継続中
成果（効果）等	・平成 29 年 2 月から取組を始め、平成 29 年 9 月末現在 11 回の出張相談会を開催 ・55 社の出張相談を実施（うち 3 割程度が継続相談を希望） ・取引先の自社の強みの再認識と問題点に対する課題解決へのきっかけとなっている ・営業店担当者始め当行行員の傾聴力の向上にも期待 ・今後もよろず支援拠点と連携して地域経済活性化に向け当行も研鑽努力していく

〔銀行名：仙台銀行〕

タイトル	日本政策金融公庫との連携による創業、ソーシャルビジネス向け協調融資商品の取組事例
動機（経緯等）	・当行は、日本政策金融公庫と平成26年7月に「中小企業等支援に関する業務提携の覚書」を締結し、新規創業者や地域中小事業者に対する協調融資の実施や、震災復興支援・地域経済の活性化等に係る積極的な情報交換により連携を深めております。 ・平成28年10月に両行は、宮城県内で初めての協調融資商品である、創業者向けハイブリッドローン『ＲＵＮ　ＵＰ』と、ソーシャルビジネス向けハイブリッドローン『ＳＵＰＰＯＲＴ　ＵＰ』の取り扱いを開始し、新規創業者やソーシャルビジネス事業者への更なる支援体制の強化を通じ新たな産業の育成と地方創生への貢献に取り組んでおります。
取組の内容	・宮城県内に本社を置くＡ社は、平成26年に創業し、障がい者を雇用のうえ、農産物の生産から加工、販売まで手掛ける6次産業化を推進する農業法人で、事業運営費用の一部はスポンサーである地元篤志家の医師から資金支援を受けることにより事業を営んでいました。同社スポンサーである医師は、今後も同社が安定した事業運営を継続するためには、金融機関からの支援が欠かせないと考え、自身の取引銀行である当行へ支援を打診しました。 ・当行は、事業性評価に基づいて支援検討を行い、同社の強みは、農業の担い手不足という社会問題を障がい者就労支援により解決している点であり、反対に弱みは、設立以来、創業赤字が続いている点であると分析いたしました。 当行は、同社の弱みを解決するため、地元企業応援部企画室（農業分野担当）で黒字化へ向けた事業内容の見直し及び長期収支計画を策定支援いたしました。また、同社が日本政策金融公庫への相談実績があったことから、公庫とも協議し、協調融資商品『ＳＵＰＰＯＲＴ　ＵＰ』による支援を行うこととなりました。 ・同社が見直しを実施した後の事業計画において、高齢である現代表者の後継者として、組織運営の中核を担う人物を副社長に据え、事業承継の対策を行ったことで、スポンサーである医師から今後も支援を継続するとの約束を取り付けることができました。
成果（効果）等	・本件の連携支援により、同社は業務運営の安定化が図られるとともに、将来の不安要素の一つであった事業承継の問題も解決し、今後更なる事業発展が見込まれます。

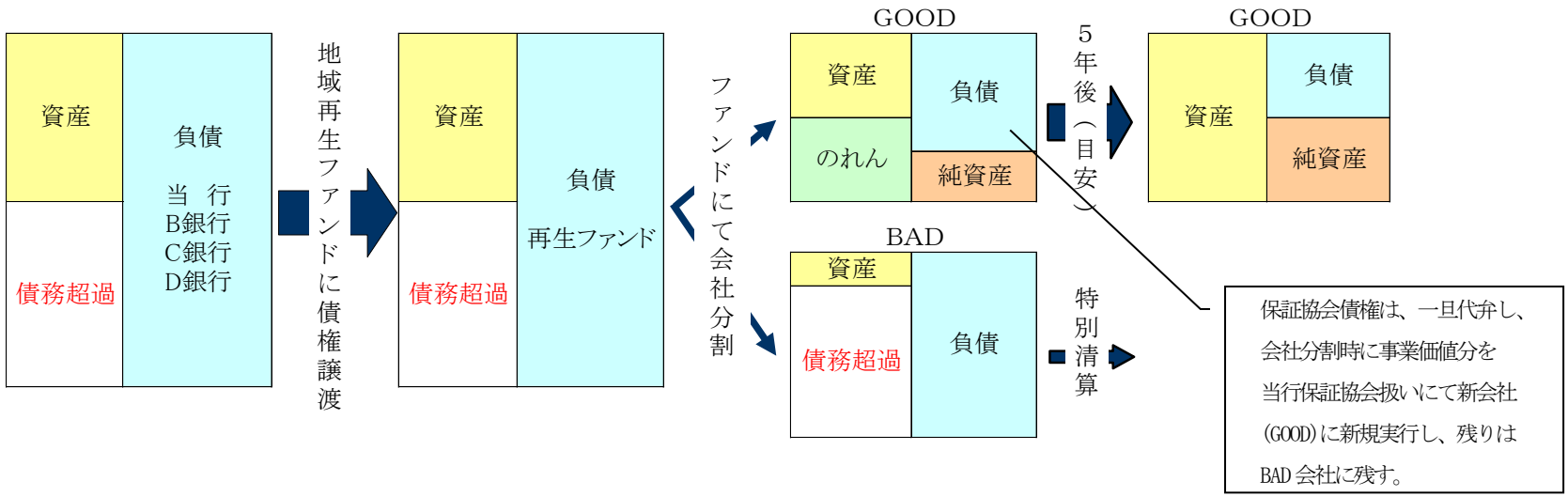
〔銀行名：仙台銀行〕

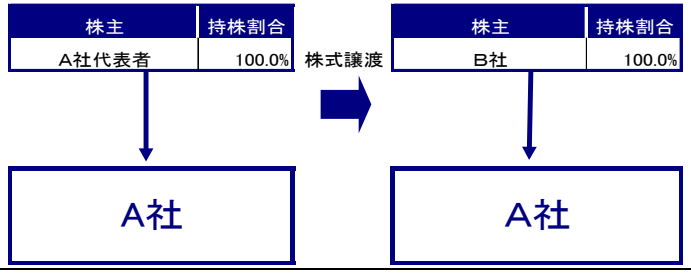
タイトル	東日本大震災事業者再生支援機構の活用により被災地の水産加工業者の再生を支援
動機（経緯等）	・当行は、お取引先の事業規模及び財務状況に応じて、ＤＤＳや債権放棄に加えて、東日本大震災事業者再生支援機構（以下、支援機構）の活用など、様々な手法による再生の可能性を検討しております。 ・支援機構は、東日本大震災後、被災地の事業者の再生を支援するため、平成24年2月に政府が設立し、同年3月より業務を開始しております。 ・当行は、お取引先の事業再生支援策を検討するにあたり、支援機構による債権買取り等に応じることにより、お取引先の再生がより確実に進行するものと判断し、本件に取り組みました。
取組の内容	・宮城県沿岸部で水産加工業を営むＢ社は、東日本大震災の津波によって、生産設備に甚大な損傷を受け、商品在庫も流出したことにより、工場での製造を一定期間、休止せざるを得ない状況となりました。 ・当行は震災直後から、同社の経営再建を支援してまいりましたが、依然として震災前からの金融債務もあり、事業継続において二重債務問題の解消が課題となっておりました。 ・このため同社では、二重債務問題の解消を目的として、公的・中立な第三者機関である支援機構に対し債権買取り支援の相談を行い、同機構との検討を重ねた結果、抜本的な事業の再生が必要との判断に至りました。 ・当行は、同社における人材不足や販売面など被災地企業特有の状況など加味し、慎重に検討を重ねましたが、支援機構による債権買取り等に応じることにより、同社の再生がより確実に進行するものと判断し、被災地金融機関としての強い使命感と決意をもって、平成29年3月に支援を決定するとともに、事業継続に必要な資金についても融資対応を行いました。
成果（効果）等	・本件の取り組みにより、Ｂ社の経営改善を図るとともに、被災地域の経済復興・雇用創出を後押しできるものと思われます。 ・当行は、今後も引き続き同社の経営改善状況をモニタリングするとともに、経営再建に向けた販路拡大など本業支援を通じて、同社への支援を積極的に行ってまいります。

〔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当行へあった。
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、売却先が見つかり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〕

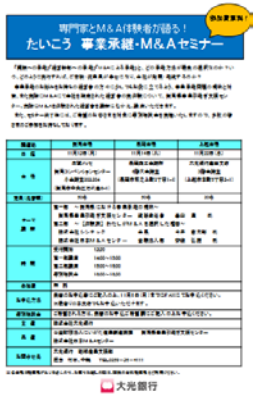
タイトル	地域ネットワーク再生ファンドを活用した事業再生計画の立案
動機(経緯等)	県内で多店舗展開する食品スーパー。業容拡大を図るべく新規出店を加速したが、同業他社との競争、及びリーマンショックや東日本大震災の影響で不採算店舗が発生した。 早期改善を図るべく、不採算店舗を閉鎖するとともに、既存店の収益改善策を実施。具体的には、現金問屋を活用した目玉商品販売によって集客を図り、惣菜部門の内製化や生鮮三品の仕入先の見直し等によって、3 期連続の営業黒字を達成した。この結果、事業価値は十分あると判断し、過去の負の遺産の整理とガバナンス強化を目的に、地域ネットワークファンド、及び会社分割を活用した再生計画を立案し実行した。
取組の内容	再生計画策定に関しては、再生支援協議会を活用し、計画数値の根拠や経営責任・株主責任について何度もバンクミーティングを重ね、計画の実現可能性を検証した。計画スキームは以下の図の通り。 
成果(効果)等	本件スキーム実行によって、過去の負の遺産となっている過剰債務の圧縮を図るとともに、地域再生ファンドからの出資と社外取締役派遣によって、ガバナンス強化と事業価値向上が可能となる。 当行は、メイン行として保証協会扱債権を残して計画の進捗を管理するとともに、仕入先の紹介や経費削減策の提案によって、更なる事業価値向上に向けた取組を共に進めていく方針。

タイトル	M&Aを活用した事業承継支援
動機（経緯等）	Ａ社は食料品の販売を手掛ける地場の卸売業者。地域の顧客とは長年の取引関係があるが、商圏や仕入規模が限られており、競争力のある同業者との価格競争も激しく業績が振るわない状況が続いていた。（当行は条件変更にて支援を継続実施）。Ａ社の代表者は先行きに強い不安を抱えながら経営を続けており、社内に息子がいるものの社長を継がせることには憂慮していた。Ａ社社長は同業者と資本提携をすることで打開ができるのではと考え、水面下でＢ社に提携を打診したが具体的な検討には直ぐには至らなかった。当行にＡ社社長から相談があり、M&Aプロセスについて説明を行った上で対応を開始。
取組の内容	・ 当行はＢ社とも取引があったことから、Ａ社からの打診の件についてヒアリングを行ったところ、興味はあるが情報に乏しく、M&Aに向けた手続きも分からないため話を具体化できていなかったことが判明。両者と秘密保持契約を締結ののち、Ａ社の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いただいた結果、Ｂ社が提携に向けて前向きに検討する旨の回答に至り、当行と双方で提携仲介契約（アドバイザリー契約）を締結。 ・ M&Aスキームは100%株式譲渡。条件面についての交渉を進め、譲渡価額等についても大筋基本合意。 ・ Ａ社は事務所等の不動産をＡ社の代表者から賃借しており、本件ではその不動産も譲渡することになっていた。大筋合意した譲渡価額はその不動産譲渡を含めての価額であったことから、Ａ社代表者の手取額等とＢ社の負担のバランスを図りつつ、税金面での検討について地元の両社顧問税理士と連携し、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もサポートし、株式譲渡契約の締結に至る ・ Ａ社の代表者には、Ｂ社の社長が就任 ・ Ａ社の代表者は継続勤務 ・ Ａ社の営業拠点（倉庫）を、Ｂ社の拠点としても活用 ・ 全従業員の雇用、取引先との取引は継続 
成果（効果）等	・ Ａ社代表者は保証債務の他、将来的な先行き不安や資金繰りといった精神的な負担から解放された。 ・ Ｂ社にとっては、将来性はあるもののなかなか商圏拡大を図れなかったエリアへの拠点進出が実現した。 ・ Ｂ社が自社取り扱い商品をＡ社取引先に販売するなど、販路拡大に向けて徐々に成果が現れている。 ・ 規模（取扱量）の拡大による仕入面や品揃え等の相乗効果も実現し、Ａ社・Ｂ社双方の収益拡大にも寄与。 ・ 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。後継者問題に留まらず、人口減少や産業構造の変化を背景とした顧客の先行き不安の解決に対してもM&Aは有効な手段の１つであり、地域の雇用や産業を守るという地域金融機関としての役割を今後も積極的に果たしていきたい。

〔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年度より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た。 ・平成28年度より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た。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た。
成果（効果）等	・事業承継M&Aエキスパート資格取得（119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28年度54社60名が参加した。

〔銀行名：大光銀行〕

タイトル	承継期における支援
動機（経緯等）	中小企業における事業承継問題は喫緊の課題であり、当行が「相談できる銀行」として「ファーストコール」がもらえるよう意識した活動を行っている。
取組の内容	①株価試算サービス 取引先企業の後継者有無や株価水準等の情報を把握したうえで、相談の入り口として「株価試算サービス」を提案している。相談の中で更に専門的な支援が必要と判断される先は、事業規模や取引先企業の意向を勘案し、各ケースに応じ外部専門機関の紹介を行っている。 ②本部専担者の同行訪問 後継者不足の問題を抱える情報を営業店がキャッチした場合には、本部に情報のトスアップを行い、必要に応じて専門知識を持つ本部専担者が同行訪問を行っている。 ③事業承継・M&Aセミナーの実施 取引先企業への情報提供とニーズの把握のため、平成25年度より継続して開催しており、平成29年度は県内3会場での開催を予定している。 
成果（効果）等	外部専門機関への出向経験者が精力的に事業承継問題の課題提起に努めた結果、情報（相談件数）の蓄積が図られており、M&Aの仲介受託件数も増加が見込まれている。 29年10月には、後継者不在の取引先企業（当行メイン先）が、株式会社日本M&Aセンターを通じ、譲受先と株式譲渡契約を締結。当行が相談を受けた案件として累計3件目のM&A成約となった。

〔銀行名：長野銀行〕

タイトル	長野県よろず支援拠点の「エクセレントパートナー制度」の導入
動機（経緯等）	1　長野県よろず支援拠点（以下、拠点という。）は、拠点の活動を理解し、拠点に所属するコーディネーターと連携して取引先の課題解決に取組む金融機関の職員を「エクセレントパートナー」として、公財）長野県中小企業振興センターに登録することとした。 2　「エクセレントパートナー」は、拠点が実施する認定研修を修了したうえで、営業活動において、取引先が抱える経営課題、技術上の問題点およびアイデア等について、取引先と拠点を結びつけ、拠点のコーディネーターと連携して取引先支援策に知恵を絞り、取引先が納得する成果をあげることを目的としている。 3　当行は、幅広いコンサルティング能力の向上を目指す職員を自主申告により募集したところ、営業店の次長、課長、係長等、法人営業に携わる職員３９名より応募があった。本制度は、相談対応のレベルアップにつながり、より実効性の高い取引先支援の実現が期待できるとともに、顧客満足度の向上と取引先との信頼関係の醸成が図れることから導入することとした。
取組の内容	1　認定研修は、①経営課題の解決能力向上策②拠点の上手な活用方法③経営支援の好事例等を学ぶとともに、ロールプレイングを実施し、コーディネーターによる指導・講評を受けた。また、交流会を開催し、コーディネーターとの親睦を深めた。 2　併せて、金融機関職員を対象とした外部講師による「事業性評価と経営改善手法セミナー」への参加を義務付けた。 3　なお、営業店で取上げた「相談案件票」は、本部職員による相談内容のチェックを経て拠点へ送付するとともに、取引先を担当する当行職員がコーディネーターと同行することにより、取引先との対話に加わり、専門家であるコーディネーターのアドバイスや課題解決に至るプロセスを体感することで、スキル向上に向けたＯＪＴとしての機能も果たしている。 4　なお、本制度は、金融仲介機能のベンチマークにおける「取引先の本業支援に関連する研修等の実施」、「外部専門家を活用した本業支援」の役割を果たすとともに、全国のよろず支援拠点においても初めての試みであることから、他の業態から注目されている。
成果（効果）等	1　本制度の導入前後の一定期間における相談実績を比較すると、導入前２８件、導入後７６件と、件数で４８件の増加となった。なお、個人実績をみると、N課長は、導入前１件、導入後７件というように、個人的な相談対応力の向上に繋がり、前向きに相談業務に携わっている姿勢が伺われる。 2　拠点のコーディネーターからは、①相談内容のレベルアップが見られる②案件取上げから拠点への紹介および取引先との相談までの段取りが上手になった③相談後にモニタリングを行い、結果報告も実施されている等、導入の成果が表れている。また、エクセレントパートナーが自発的に自店の若手行員にアドバイスし、取引先との対話を深めることにより、経営課題を具現化し、経営課題の解決に繋げた事例も見られた。 3　エクセレントパートナー登録者からは①登録されたことにより、意識が高まり、よろず支援の必要性を強く感じた②取引先からの相談が自然と増え、自分から色々なことに首を突っ込むようになった③相談対応を繰返すことにより、徐々に取引先との信頼関係が深まったという意見が出されている。

＜エクセレントパートナー研修会　２９．２．６＞

修　了　証

049

株式会社長野銀行　　殿

貴殿は長野県よろず支援拠点の活動をよく理解するための所定の研修を修了したことを証します。今後、連携して活動することを期待し、当拠点のエクセレントパートナーとして登録いたします。

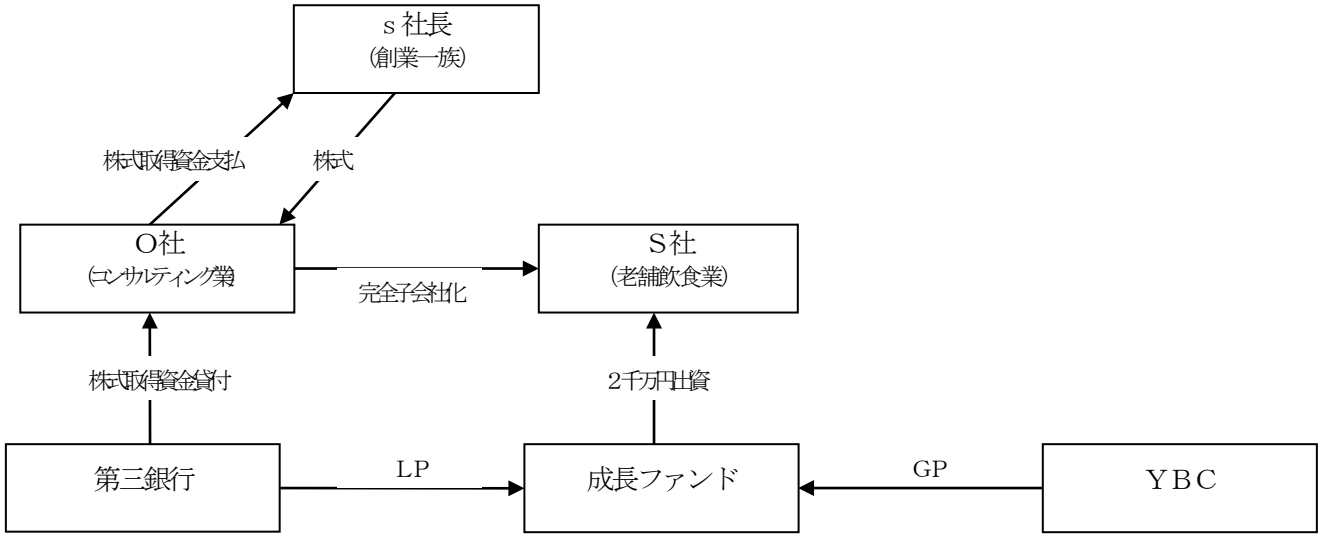
平成29年2月6日

公益財団法人　長野県中小企業振興センター

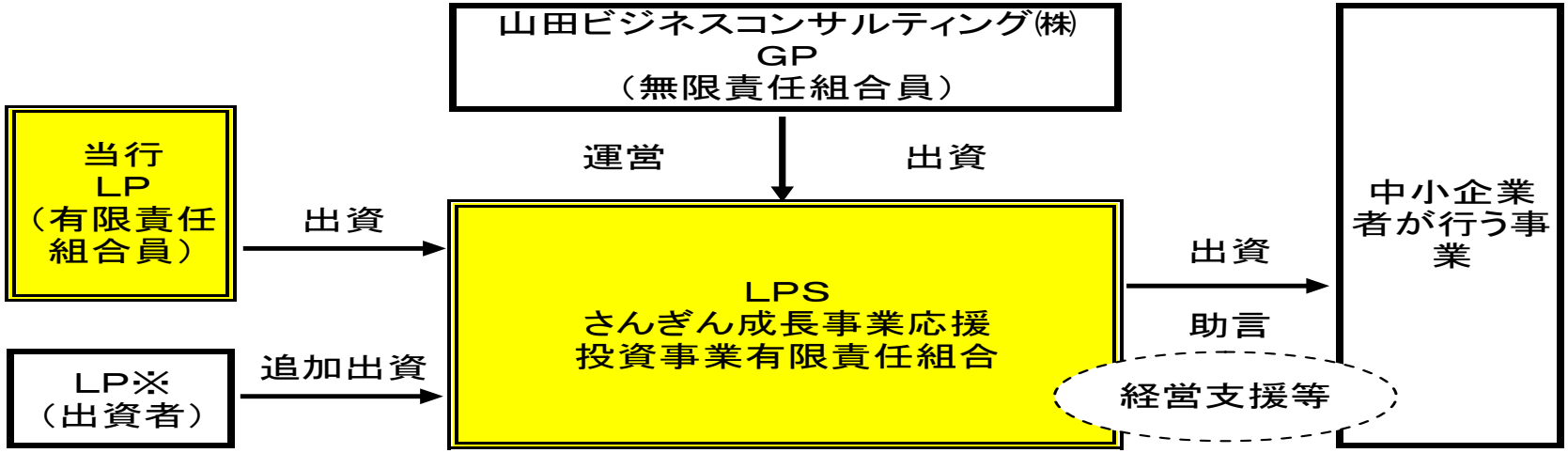
理事長　太田　哲郎

タイトル	経営改善・事業再生支援等を必要とするお客さまへの支援　「外部専門家と連携した経営改善支援」
動機（経緯等）	・事業改善に向けた経営改善スキルの向上を目的に、地域経済活性化支援機構の特定専門家を平成26年4月より受入れており、平成28年度においては13先を対象先として特定専門家と連携した支援を行いました。
取組の内容	・外部専門家と連携した経営改善支援事例 取引先の事業内容は小売業であり、多店舗展開にて業況を伸ばしてきましたが、地域の人口減少と高齢化、競合店の進出にて業況悪化の状況にありました。メイン行となる当行は、同社の経営管理体制が窮境要因と判断し、同社へ行員 1 名を出向とし、社内に経営管理室を立ち上げるなど、収益向上に向けたデータ活用や検討・決定のプロセスを経営陣と共に進めてまいりました。 経営陣が自ら先頭に立って改革に取り組み、販売戦略・店舗運営の見直しを実施した結果、収益の改善につながっております。 ・経営改善に向け、営業店行員の取引先に対する実態把握力を高めていくことが必要であり、取引先の商流等を把握する「ビジネスモデル俯瞰図」や「グループ相関図」を策定しております。平成27年度下期は内容の優れた「ビジネスモデル俯瞰図」を営業店業績評価に加えることとし、策定後の見直しや充実化を図りました。平成28年4月の営業店長会議で優れた「ビジネスモデル俯瞰図」を策定した営業店を表彰するなど、ブラッシュアップを行っております。 ビジネスモデル俯瞰図（累計策定数2,862先）※29年3月現在：事業特性や収支構造等を図式化し、企業の成長力・競争力の源泉、または窮境要因を理解し、与信判断や経営支援に役立てる資料 グループ相関図：企業グループ間のヒト・モノ・カネの貸借・流用状況を図式化し、企業・経営者・関連企業の支配関係・緊密関係を把握し、グループ間の影響度・一体度を測る資料
成果（効果）等	・取引先の業況改善やビジネスマッチングの提案等に向けた行員の商流把握につながっております。

〔銀行名：第三銀行〕

タイトル	投資ファンドを活用したM&Aによる販路拡大支援
動機（経緯等）	○　名古屋市内で152年の歴史を持つ老舗飲食店Ｓ社より、事業承継に対する支援の申し出があった。 ○　当行取引先のコンサルティング会社O社にノウハウを活かせる事業の引受希望があり、当行が両者間によるM&Aによる事業継承を支援した。
取組の内容	○　当行はO社に対しＳ社株式取得資金を融資し、O社はＳ社創業一族であるｓ社長より株式取得代金と引き換えに全株を取得。 ○　O社はＳ社を完全子会社化し、O社役員のK氏がＳ社新社長に就任。 ○　当行がＬＰ、山田ビジネスコンサルティング（ＹＢＣ）がＧＰとなる「さんぎん成長事業応援投資事業有限責任組合（成長ファンド）」より、Ｓ社の無議決権株式の引受に２千万円を出資。 ○　スキーム図 
成果（効果）等	○　成長ファンドの出資を運転資金に充当することで、資金繰りの安定化を図り、顧客開拓や販売拡大に繋げることが期待できる。 ○　新社長K氏がO社で培ったノウハウによって事業の合理化を図り、Ｓ社の成長が期待できる。 ○　本件は当行がＬＰとなっている成長ファンドを活用した出資事例であり、同様のスキームにより成長事業支援を通じて地域の活性化に繋げていくことが期待できる。

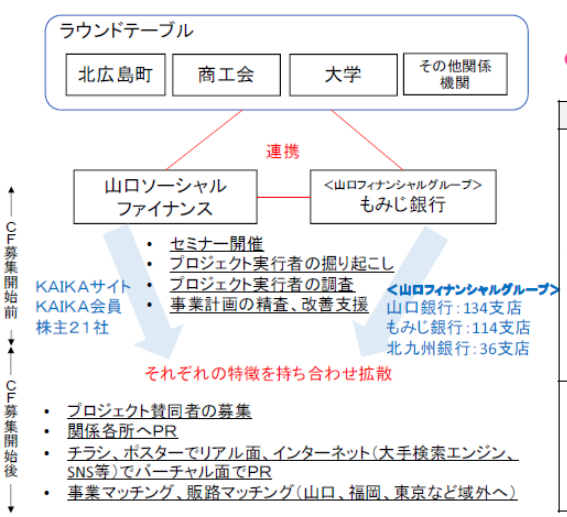
「さんぎん成長事業応援投資事業有限責任組合（成長ファンド）」の仕組みと活用



ファンド総額	2 億円
出資額	有限責任組合員：当行…1 億 9 千 8 百万円 無限責任組合員：山田ビジネスコンサルティング株式会社…2 百万円
運営会社	山田ビジネスコンサルティング株式会社
投資対象	「東海・近畿圏の中堅・中小企業が取り組む成長事業」あるいは「東海・近畿圏における成長事業」 事業例…観光・商業施設開発事業、医療・介護事業、環境・エネルギー事業、新事業展開・事業の再編を行う事業者、海外進出事業者、その他、地方創生に関連する（特産品製造・販売等）事業者
投資形態	優先株式等の取得・保有
特徴	● 地方創生や雇用の創出を図る事業先に対する推進ツールとして利用できる。 ● 出資の為、元金の返済がなく、担保・保証人不要。財務内容の安定化が図れる。 ● M&A、海外進出、工場建設、風力・水力発電など、投資回収が長期に及ぶファイナンスに向いている。

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	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28年度金融仲介機能のベンチマークにおける「M＆A支援先数」は33先となっています。

〔銀行名：もみじ銀行〕

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）	地方創生に向けた自治体の新しい取り組みや、経営改善を必要とする事業者の皆さまに向けた新たな資金調達・マーケティングツールとして、グループの山口銀行が出資したクラウドファンディング会社「山口ソーシャルファイナンス株式会社」を活用し、自治体や事業者に向けた各種提案・推進を行っています。
取組の内容	【きたひろ応援ファンド事業】 北広島町が、国の地方創生推進交付金の交付対象事業として取り組む「きたひろ応援ファンド事業（ふるさと納税型クラウドファンディング）」の提案から運営にいたるまで幅広くサポートしています。また、他の自治体や事業者への普及促進に向けたセミナーも開催しています。  [Confidential] Yamaguchi Social Finance Corporation 地域の情報を持ち、地域に根差した実施連携体制 項目：ターゲット 内容：<ファンド型CF> →収益性のあるプロジェクト ・若者や女性の新規創業／二次創業 ・地域特産品の開発 ・小規模事業者の資金確保 ・酒蔵の再生や農林水産の6次化 <納税型CF> →NPOなど、公共性が高いプロジェクト ・神楽 ・古民家再生 ・花火大会、婚活・街コンなど地域イベント ・インバウンド 項目：目標 内容：<相談件数> 15件 <ファンド型> 募集開始：5件（今年度3件）　成立：5件 <納税型> 募集開始：5件（今年度3件）　成立：5件 【その他各種事業】 ・ アンジュヴィオレ広島応援ファンド、三段峡美人の湯ファンド、体と心が喜ぶシューズファンド　等
成果（効果）等	広島県でのファンド取り上げ、達成増加に資するよう、着実に普及に向けた活動を展開しています。

〔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。

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

成果（効果）等	平成 28 年度以降の開催回数は 22 回、参加者（相談者）は約 200 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。

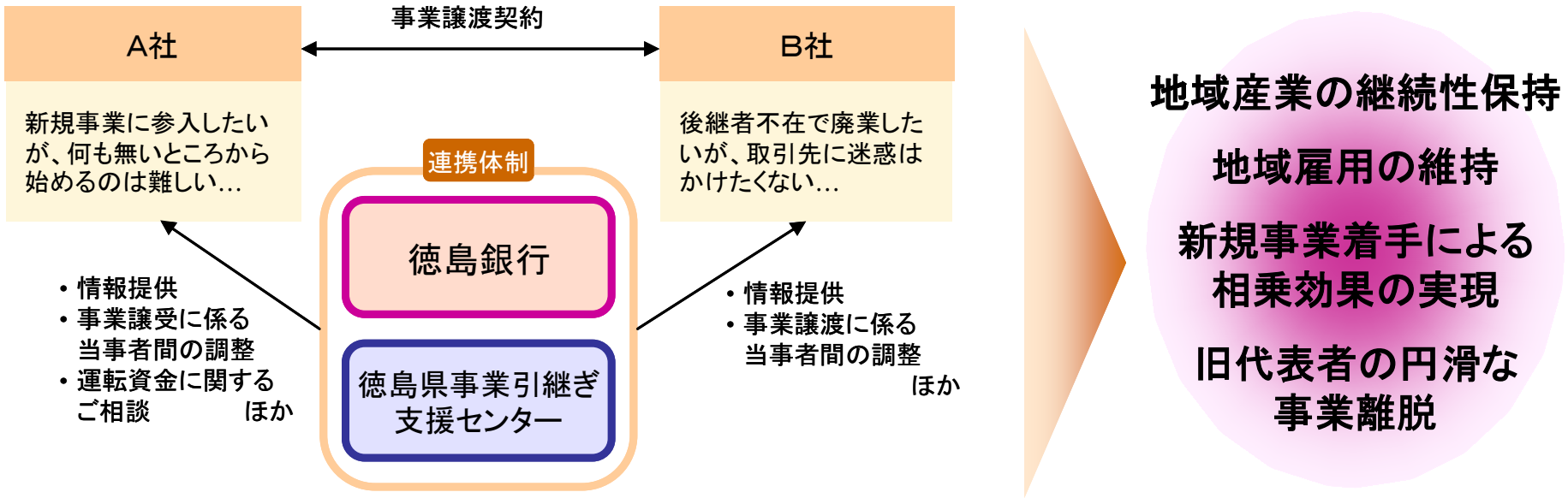
〔銀行名：徳島銀行〕

タイトル	徳島県事業引継ぎ支援センターとの連携による取引先企業の新規事業参入・事業承継支援
動機（経緯等）	・ 対象企業A社は徳島県で観光施設を運営する企業。近年の外国人観光客の増加により、直近の業績は増収増益となるも、国内マーケットは縮小していくことが予想され、長期的な事業環境の見通しは余談を許さない状況。A社としても新たな収益事業を開発し、事業規模を拡大していく必要性を感じており、取引銀行である当行へ新規事業参入についてご相談いただいていました。 ・ 一方、対象企業Ｂ社は、徳島県で観光雑貨卸売業を営んでいましたが、後継者不在・代表者高齢化により廃業を検討していました。しかしながら、取引先に迷惑をかけたくないとの思いから、第三者への事業売却も視野にいれたうえで、事業承継の可能性を模索しており、徳島県事業引継ぎ支援センターへ事業承継相談を行っておりました。
取組の内容	・ 当行は徳島県事業引継ぎ支援センターから情報提供を受け、Ｂ社の売却情報をＡ社へ案内。M&Ａによる新規事業参入の提案を行ったところ、Ａ社が興味を示されたため、同センターと共同して両社のトップ面談を実施。両社が大筋で合意したことから、Ｂ社からＡ社への事業承継を進めることとなりました。 ・ 事業承継にあたり、徳島県事業引継ぎ支援センターと連携し、当該事業承継に係る両者間の調整や譲渡価格・譲渡時期などの経済条件の交渉、譲渡契約書作成等の支援を行いました。 ・ 事業承継に際しては、譲受企業であるＡ社に当面の運転資金が必要となることから、新規借入枠を新たに設定することにより金融支援を実施しました。
成果（効果）等	【当行にとってのメリット】 ・Ａ社への運転資金枠設定による新たな資金需要の掘り起こし ・Ｂ社からの事業譲渡代金預入による預金吸収 【Ａ社（＝譲受企業）にとってのメリット】 ・M&Ａの活用による新規事業参入コストの低減 【Ｂ社（＝譲渡企業）にとってのメリット】 ・代表者の円滑な事業離脱 ・代表者の創業者利益の実現 【地域にとってのメリット】 ・地域産業の継続性保持、地域雇用の維持

徳島県事業引継ぎ支援センターとの連携による新規事業参入・事業承継支援の取組

当行と徳島県事業引継ぎ支援センターが連携し、廃業を検討していた観光雑貨（土産物）卸売企業（＝B社）を、観光施設運営企業（＝A社）へ紹介。両者間の調整・交渉から、事業譲渡契約書作成まで一貫した支援を行い、平成29年3月に事業譲渡が完了。

徳島県事業引継ぎ支援センターと連携した事業承継支援事例

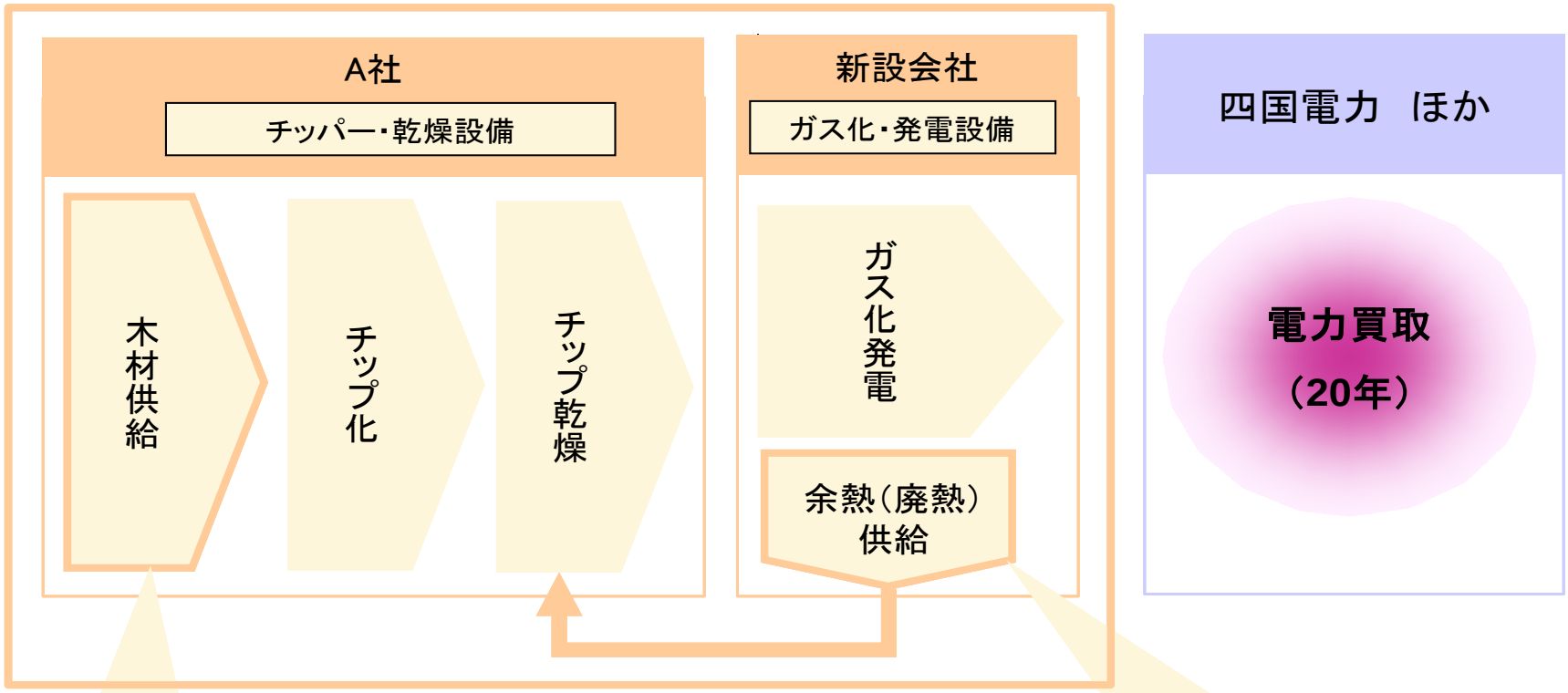


〔銀行名：徳島銀行〕

タイトル	地域資源（間伐材）と遊休不動産を活用した「木質バイオマス発電事業」への取組み
動機（経緯等）	・株式会社A社は、昭和31年に徳島県下の主要林業経営者が中心となり設立した老舗企業であり、歴史と知名度、相応の資産を有しています。一方で、木材需要の低迷、外材との価格競争等 取り巻く環境は厳しい状況にあり、A社は経営改善に向け様々な取組みを実施しています。 ・A社の経営課題は、「遊休不動産の活用」「間伐材の有効利用（無から有の創造）」にあったことから、当行は「木質バイオマス発電事業」を提案。本事業（間伐材の伐採→チップ化→発電）は、地域資源を循環させることができるとともに、A社の遊休不動産活用にも繋がることから、積極的に支援した案件であります。
取組の内容	・新工場建設、木質バイオマス発電設備導入にあたり、当行は事業計画（収支計画）策定支援に留まらず、関連事業者や協調融資予定金融機関（日本政策金融公庫）との協議にも同席。当行主導にて事業実現した案件となりました。 【A社のメリット】 ①A社が所有する土地30,195㎡（空き地）の有効利用 ②間伐材の供給による収益改善（無から有の創造） 【事業内容及び効果】 ①間伐材の有効利用 … 徳島県産材の有効利用、地方創生（地域活性化） ②ガス化発電 … 自然エネルギーの活用 ③チップ乾燥 … ガス化発電に伴い発生する余熱（廃熱）の再利用 ※事業スキーム（間伐材→チップ化→チップ乾燥→ガス化発電（余熱供給）→電力買取） ※ガス化発電事業（四国電力へ売電：売電価格40円／kWh、電力買取期間20年間）
成果（効果）等	・徳島県を代表する老舗企業であるが、木材需要の低迷、外材との価格競争等 取り巻く環境は厳しい中にあり、本件は土地の有効利用と市場性の低い間伐材（D材・E材）が利益を生むビジネスモデルであることから、取組意義は大きいと判断した案件です。 ・また、徳島県産材の有効活用、徳島県内林業者の活性化、自然エネルギーの供給、地方創生にも繋がる案件であり、投資効果も十分認められる成功事例となりました。

間伐材・遊休不動産を活用した「木質バイオマス発電事業」に係る取組

木質バイオマス発電事業に係るビジネスモデル



徳島県産間伐材の有効利用

木質バイオマス（＝自然エネルギー）の活用

ガス化発電に伴い発生する余熱（廃熱）の再利用

地域経済の活性化 ＝「地方創生」への取組

〔銀行名：香川銀行〕

タイトル	ＴＫＣ四国会香川支部との連携による事業性評価強化のための研修会の開催
動機（経緯等）	・ 地方創生においては、地域産業の競争力強化（業種横断的取組）が求められており、取組み強化に向け、「産業・金融一体となった総合支援体制の整備」の一環として、各種専門家団体との提携を行いました。中小企業支援について、事業承継や創業支援など、双方の資源を有効に活用した協働事業を推進し、地方創生・地域活性化を目指していくものです。 ・ 香川県行政書士会（平成２７年１２月）、香川県中小企業診断士協会（平成２８年１月）、ＴＫＣ四国会香川支部（平成２８年１月）と、地方創生についての連携協定を締結しています。 ・ 特にＴＫＣ四国会香川支部については、地域の中小企業支援について、税務の専門家として、特に、事業承継や創業支援など、双方の資源を有効に活用した協働事業を推進し、活力ある産業の振興に努め、地域経済の持続的な発展に貢献することを目的として、協定を行いました。 ・ 事業性評価強化への取り組みにあたって、金融機関から見た中小企業の課題と税理士から見た課題について、相互に理解を深めることを目的として、共同で研修会を開催しました。
取組の内容	・ 実際に作成した事業性評価シートを題材として、下記の流れで共同研修会を実施しました。 ・ 第１回　講義とディスカッション 税理士による分析手法（3C 分析、5F 分析、SWOT 分析等）、課題解決に繋がるテーマ（事業承継等）の講義 講義、討議等に基づき第２回勉強会までに事業性評価シートを修正 ・ 第２回　ディスカッションと課題の検討 修正した「事業性評価シート」についての情報共有 課題と具体的な解決策をチームで討議、内容の修正 ３回までの期間に課題解決策に基づいたアプローチを実施 ・第３回　プレゼンテーション・質疑応答 課題解決に取り組んだ内容についてプレゼンテーションを行い、質疑応答を行う
成果（効果）等	・ 税理士と当行行員が共同で事業性評価に取組み、実践的な分析手法を理解し、具体的な課題解決に向けた取組みができた。 ・ 具体的に自分で作成した事業性評価シートを利用して、税理士の目線からのアドバイスを受けることで、金融機関からの目線だけでなく、多面的な企業分析の理解を深めることができました。 ・ 外部専門業界団体との連携強化につながりました。

タイトル	中小企業再生支援協議会、外部専門家と連携した事業再生支援（ＤＤＳ）事例
動機（経緯等）	➢ H24.2･･･佐賀県中小企業再生支援協議会に当行より案件持込。　※H23/11 期決算、借入金残 928 百万円、債務超過額 657 百万円 ➢ H25.3･･･赤字・CF 不足・多額の社保料滞納のため、当面 3 年間で売上増加・黒字化・CF 確保を目指す暫定計画策定完了。 ➢ H25.5･･･ﾌﾟﾛﾗﾀ返済開始、平成 15 年 4 月から平成 25 年 3 月までの未収利息 97 百万円を棚上げし、金利 2.75%より 1.5%に引下げし、元金回収を優先させた。その後、業況は順調に回復傾向となる。 ➢ H28.7･･･売上増加・黒字化・CF 確保・滞納社保料解消の見通しが立ち、抜本的な再生計画（DDS）に着手、再生支援協議会スキームにて外部税理士法人に計画策定を依頼、平成 29 年 4 月に経営改善計画が策定完了した。
取組の内容	➢ 債務者概況 ・当社は佐賀県武雄温泉にて高級旅館、ホテル、庭園（国登録記念物）を有し、全盛期は売上高 10 億円程度を計上していた ・前経営者時に莫大な負債（設備投資）を抱え、景気低迷の影響で窮境の状況に陥った ➢ 債務者負債状況（H29.4 末）※以降係数百万円単位 ・当行･･･貸出元金 810　未収利息 97　　計 907 ・佐賀県信用保証協会･･･求償債権 65　遅延損害金 127　　計 192 ・社会保険事務所･･･滞納社保料 16　　総計 1,115 ➢ 債務者決算推移状況（百万円単位）　※H22.11 期に現社長就任、以降右肩上がりで売上高を回復させ、CF 確保できる状況となる ・H17.11 決算、売上高 281、経常利益 2、借入金 978、純資産▲126 ・H23.11 決算、売上高 420、経常利益▲73、借入金 928、純資産▲657 ・H27.11 決算、売上高 640、経常利益 7、借入金 891、純資産▲710、簡易 CF72 ・H28.11 決算、売上高 658、経常利益 26、借入金 874、純資産▲686、簡易 CF81　　※2 期連続黒字化により再生計画策定継続 ➢ 経営改善計画（15 年 DDS 計画）※実質債務超過は 5 年目に解消する計画、債務者区分を破綻懸念先にランクアップ ・売上高は横這い計画（計画 4 年目売上高 687、簡易 CF64）で、実質債務超過解消時の CF 倍率 6.6 ・当行貸出金 810 のうち 400 をＤＤＳとし、残 410 は 15 年（年 2 回）ﾌﾟﾛﾗﾀ返済する　※未収利息 97 は 5 年（年 2 回）で返済 ・保証協会求償債権 65、遅延損害金 127 のうち 24、滞納社保料 16、計 105 を保証協会保証で一本化、15 年約定返済 ・保証協会遅延損害金残 103 は、保証協会が債務免除
成果（効果）等	➢ H29.5 経営改善計画実行　※今期 H29.11 決算状況で債務者区分を要注意先にランクアップする方針 ・証貸 400　15 年　一括返済（ＤＤＳ）　金利 0.9% ・証貸 410　15 年　年 2 回ﾌﾟﾛﾗﾀ返済　金利 2.75%　　※未収利息は 5 年、年 2 回で回収 ・証貸 105　5 年　毎月約定返済　金利 2.75% ・バンクミーティングは年 2 回実施、四半期でモニタリングを実施

<table>
<tr><td>タイトル</td><td>事業承継引継ぎ支援センターと連携した事業承継支援</td></tr>
<tr><td>動機（経緯等）</td><td>○ 平成28年10月、本部と営業店が一体となって、お客さまの課題解決に資する取組みを行うことを目的として、営業統括部内にソリューション営業グループを新設。担当業務の一つとして、事業承継・M&Aを設定している。
事業承継に関して、外部専門家等と相互に連携してお客さまの課題解決を行うため、佐賀県事業引継ぎ支援センター、承継支援センターと「業務連携・協力」に関する協定を締結している。</td></tr>
<tr><td>取組の内容</td><td>○【事例】事業譲渡（売却）にかかる相談
<table>
<tr><td>【売手企業概要】
企業名：A社（代表者B氏）H21.6.19設立
業種：　健康茶のインターネット販売事業
業況：　毎期売上が拡大し、成長期にある</td><td>【買い手（C氏）概要】
ネットショップサポート会社を経営（個人創業後、H29.3法人成り。
B社長とは、A社のインターネット販売のサポートを行って以来、3年以上の付き合いがあり、A社の社員、仕入先とも面識がある。また、A社の業務内容をよく理解している。</td></tr>
</table>
○【経緯】
・平成29年3月末、A社B社長より新事業進出のため、業績好調な現状においてA社の事業譲渡（売却）を検討しているとの相談。
譲渡先については、会社の方針を承継し、従業員をはじめ取引先を適切に引継げる先を要望。
・買い手に関する情報やM&Aのスキームについて「佐賀県事業承継支援センター」との連携を実施。同センターから、B社長に対しA社の企業価値は高額となることが見込まれ、買い手は、資本力のある九州地区の大手ドラッグストアなどが想定されることを案内。
・B社長からは、従業員の雇用や取引先との関係を考えると「県外の大手企業ではなく、地元の方に現状のまま引継ぎたい」との強い意向が示される。
・その後、B社長より後継者候補C氏を紹介され、支援センターに対してC氏を買い手とする事業譲渡スキームの検討依頼がある。
・C氏の事業意欲、事業引継ぎ後のB社長のサポート体制について確認。
・A社の企業価値とC氏の資金調達能力の乖離などを考慮し検討した結果、支援センターより以下の譲渡スキームが提示され、価格、条件面等について合意し、新代表者への事業承継が完了する。
■ A社がB社長に役員退職慰労金を支払い、A社の株式評価額を減少させた後、A社株式を少額でC氏へ売却する。
（退職慰労金の原資は、A社が当行から調達）</td></tr>
<tr><td>成果（効果）等</td><td>・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。
（当初、A社の企業価値からみて、買い手となり得るのは県外資本の大手ドラッグストアが想定されていた）
・代表者変更による社内環境の変化に対し、前代表者によるサポート体制を確保した。
・A社の企業価値とC氏の資金調達能力には大きな開きがあり、事業承継スキームの立案、退職慰労金の調達など難しい部分があったが外部専門家等との連携により調整能力が発揮された。</td></tr>
</table>

タイトル	M&Aを活用した事業承継支援について
動機（経緯等）	■A社は創業４５年の老舗の飲食店で、熊本市内を中心に世代を越えて愛されてきた。 ■しかし、会社が歴史を重ねると同時に、経営者自身も歳を重ねていき、社長夫妻は、「後継ぎをどうするか」という悩みを数年前から抱えていた。 ■そんな中、平成２８年４月熊本地震が発生し、A社のシンボルとも呼ぶべき店舗が倒壊し、休業を余儀なくされることとなった。 ■店舗の復旧については地元の方々が待望む一方、A社としてはこのまま後継ぎが見つからなければ、自身の年齢も考え店舗の復旧を断念することも検討していた。 ■後継者問題と店舗の復旧、双方の問題について今後の事業展開を模索する中、当行はM&Aを提案した。
取組の内容	■A社に対しM&Aのメリット及び進め方等を十分に説明行い、理解頂いたところで正式にA社のアドバイザーに就任した。 ■A社の企業分析及び業界調査を行い会社概要書の作成を行った。 ■今回、譲受先となったB社は福岡を中心に飲食店を複数展開しており、今後、熊本進出を検討していた。その情報を営業店が日頃のコミュニケーションの中からヒアリングしており、スムーズにA社とB社を引き合わせることが出来た。 ■先ずB社へA社の会社概要を説明し長所と短所を踏まえた上で、当該M&Aによる相乗効果はどのような点にあるかなど、メリットについて説明行った。 ■B社はA社との相乗効果が十分見込めることと、本件が熊本地震からの復興支援となる案件であることから本格検討に入り、B社のアドバイザーにも就任した。 ■交渉開始から約半年後に株式譲渡契約書を締結し、社員、取引先などに対してのディスクローズ、旧オーナーから新オーナーへ引継ぎの段取り、そしてM&Aの検討段階において計画した相乗効果を実現させるための期限を区切った目標の設定とその実現に向けての進捗管理をサポートした。
成果（効果）等	【当行】 ■A社、B社との取引拡大および深耕を図ることが出来た。 【顧客】 ■A社は後継者問題を解決することで会社の存続及び発展が望め、ハッピーリタイヤが出来た。 ■B社は「人材・ノウハウ・技術・販路など」を短期間で獲得でき、また念願の熊本進出を果たせた。 【地域】 ■A社は今後県内において多店舗展開を予定しており、地域経済の発展に寄与する。

〔銀行名：熊本銀行〕

タイトル	地域中核企業の経営改善支援
動機（経緯等）	● A 社は、昭和 48 年に八代地区の造船業者 3 社が合併し設立された 100 名の従業員を抱える地域の中核企業。 ● 平成 24 年及び平成 26 年に施工能力を超える受注や設計ミス等により費用が増加したことで大赤字を計上。以後は資金繰りが厳しい状況が続き毎月のように短期の運転資金調達を繰返していた。 ● 創業以来の当行メイン先であり、グループ行内取引を加えた FFG シェアも 6 割を超えていたため、FFG 主導により抜本的な金融支援を検討することとなった。
取組の内容	✓ まず実態把握と事業価値の見極めを行うことから開始。具体的には、H28/1 月より造船業に精通した業者を含め外部コンサル 2 社による財務・事業 DD を実施した。 ✓ DD の結果、事業面では得意分野の船舶に受注を限定すれば、今後も利益確保が可能と一定の事業価値が認められたものの、財務面では過去の赤字累積や不良資産により大幅な債務超過状態であり、CF 不足により長期資金の約定返済も困難な状態であった。 ✓ また、工程管理や原価管理の体制が構築出来ていないため損益状況がタイムリーに把握出来ないことも判明した。 ✓ 当社は受注産業であり、事業を継続する以上短期運転資金の調達のための環境整備が急務であった。 ✓ 当社、コンサル及び FFG で協議した結果、FFG が債務超過相当額の DDS を実施、その他債務を CF 範囲内の長期返済に組換えることで資金繰りを安定させ、その後の短期運転資金は FFG で対応する方針とし、改善施策を盛込んだ経営改善計画を策定した。 ✓ H29/1 月に完成した経営改善計画に対し、取引全行が同意し債権の組換えも完了した。 ✓ その後は、当社と主要取引行である当行、他 2 行が毎月合同でモニタリング会議を開催し、受注状況、資金繰り、経営改善施策の実行状況等を確認している。
成果（効果）等	● 金融支援の実行により資金繰りは改善。当行中心に短期資金による支援を行っている。 ● 資金繰りが安定したことで、受注活動も活発化し、事業計画一期目となる H29/9 期決算は計画数値を達成出来る見通しとなっている。

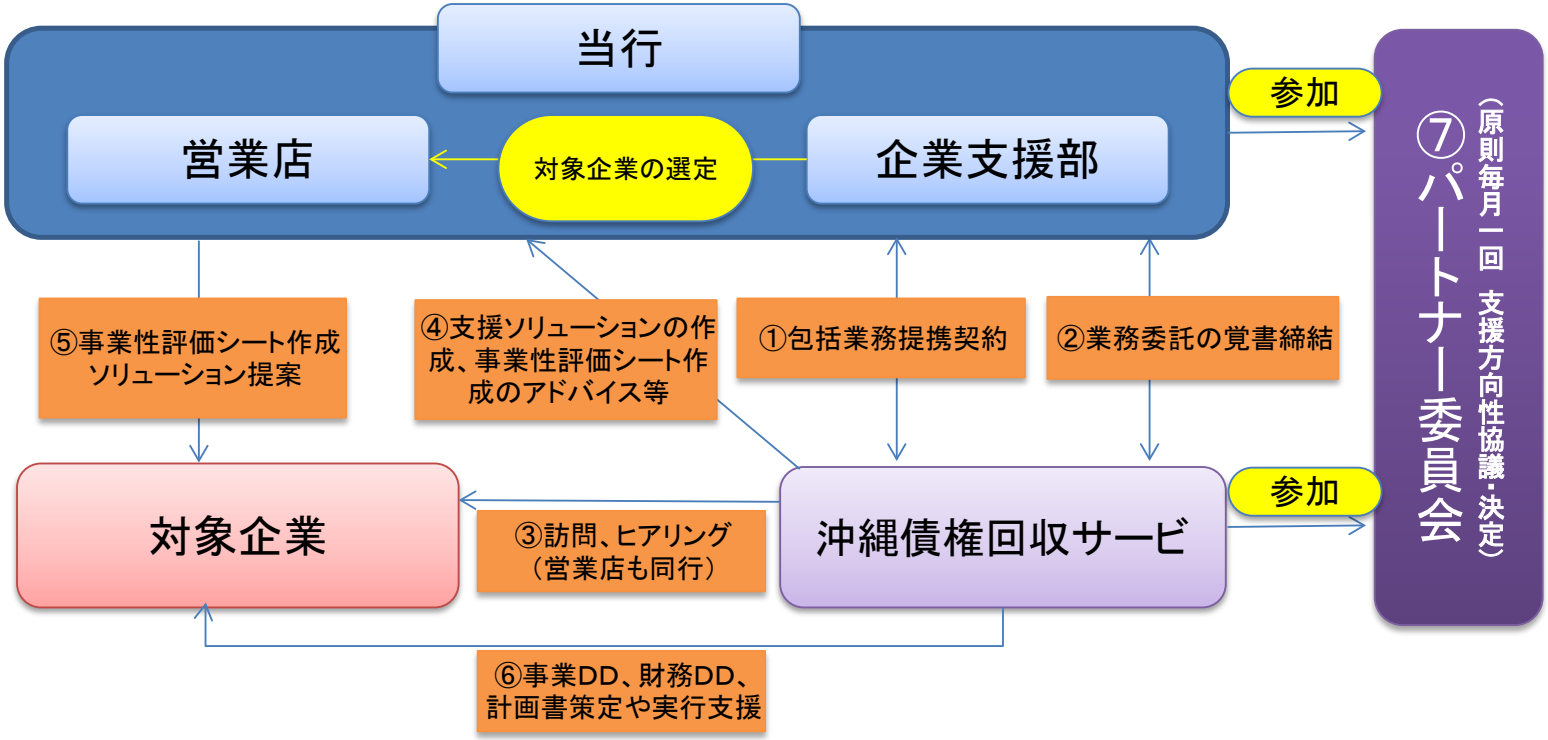
タイトル	再生ファンドを活用した第二会社方式による企業再生支援事例
動機（経緯等）	・A社は当行営業エリア内の知名度の高い温泉観光地域にて、昭和10年代に創業し、その後、昭和30年代に法人成した老舗観光ホテル業者である。（創業75年） ・当行はA社と昭和44年から預金取引、与信取引開始し、メイン銀行として48年間以上の取引が続いている。 ・昭和50年代までは団体客も多く売上ピークとなり、平成に入り別館の新築等の設備投資を行ったがバブル経済の崩壊による団体観光客減少により売上が大幅に減少する。平成22年頃から外国人客（インバウンド・・主に韓国）がメインとなる状況となり、売上改善は図られてはいくが、過去の設備投資に伴う借入過多を解消できないまま事業が継続され平成23年の東日本大震災によりインバウンドが激減し、業績は低迷した。そこで当行はA社と協議のうえ平成25年以降中小企業再生支援協議会を活用した経営改善計画の策定に着手し、金利引き下げ等も含む支援を継続した上で、平成29年に第二会社方式による抜本的な事業再生を取組むこととなった。
取組の内容	・債務超過に陥っていた状況から、過剰債務については切り離す必要があると判断され、中小企業再生支援協議会とともにA社と丁寧に協議を尽くした結果、スポンサー型の会社分割方式による事業再生を骨子とする計画を策定することとした。 ・A社は中小企業再生支援協議会ならびに同協議会が導入した外部専門家と連携し、再生計画策定に入った。 ・再生計画では、再生ファンドの運営会社がスポンサーとなり、過剰とされた金融債務を当行を含む関係金融機関が再生ファンド宛に売却することとし、新会社には事業価値に見合った借入金を承継させた。事業計画期間は新会社が債務超過を解消する5年間とした。 ・また、再生ファンドからの社債等の資金により借入過多にて投資できなかった設備の更新を図るとともに、修繕のみならず更新・資本的支出を定期的に行うことから、設備価値を高め、顧客満足度の向上を図ることで安定的に集客することとした。 ・なお、計画の主なアクションプランとしては、経費削減するとともに料理原価を引き上げ、料理の質を高め、顧客満足度の向上を図ることや宿泊施設の快適性や安全性をエンジニアリングレポートにしたがって改善し、適切な改装により魅力の向上を図ること、また、韓国からのインバウンドのみに依存しない国内客の増加を促すことである。 ・新会社計画の成果が着実に推移することを目的に現代表は経営責任をとり退任し、経営能力のある現代表長男が社長へ就任し、更に再生ファンドの運営会社から役員として人材を招聘、当行からも財務管理面をサポートすべく非常勤役員を選任するなどの人的支援を行い運営面のサポートも実施することとなる。 ・以上により、再生計画について当行はもとより金融債権者の同意が得られることとなり、30年度よりスタートすることとなった。
成果（効果）等	・A社が所在する温泉郷は奈良時代から続く歴史ある地元に根付いた温泉観光地である。よって、A社の事業を存続させることが地域経済の活性化、従業員雇用、周辺企業の取引確保等につながり、地域に大いに寄与することにて社会的な成果をあげられることとなる。

〔銀行名：南日本銀行〕

タイトル	M&Aを活用したソリューション事例
動機（経緯等）	A社は小口公共工事を中心に奮闘していたが売上高は70百万前後でそれ以上の業績は振るわず、債務超過から脱出できずにいた。 事業譲渡等については地場建設業組合重鎮達の権力・発言力が強く、組合等の反対がM&Aの障害になる恐れがあると危惧していた。 又、狭い地元の中での売買でもあり「利益相反行為」の線引きが難しい状況であった。
取組の内容	・後継者がいないこと、債務超過となっていたことから将来への不安を強く感じていたため、M&Aを視野にソリューションを展開。まずは①親族による事業承継　②従業員による事業承継　③最終的にM&Aの順で交渉開始した。 ・当初、代表者へ事業承継を打診したがなかなか進まずにいた。当行は買い手企業を数社ピックアップし具体的に情報収集したのち「ノンネーム」で打診したところ前向きに検討されたため、事業承継に詳しい税理士を紹介し具体的な交渉に入った。同時にA社の要請により地元建設業の「重鎮」である建設会社の会長への説明を行い、事業承継について了解を得ることで組合員の反対を阻止した。 ・さまざまな課題を整理したうえで税理士と「会社の査定」を行い企業売却の金額を決定し引受会社の選定に入った。 ・ピックアップしていた数社の買い手企業の中で、他行取引がメインの石油製品製造業者B社が売上規模の拡大を目指し多角化を画策しているとの情報を入手したため、さっそくA社との交渉を行い事業承継がスムーズに行われることとなった。
成果（効果）等	地方自治体では高齢化と人口減少が深刻な環境にあるが、その主要因は地元での雇用が無いため地域経済が疲弊していることにある。そうした中、中小零細企業の経営者も例外なく高齢化しており、事業承継しなければ「廃業」を余儀なくされ地域経済の疲弊に繋がるという悪循環に陥る。本件は売買の仲介に留まらず、成約までの過程で多面的な支援を行った結果、買収資金の確保によるスムーズな事業承継と廃業阻止による社員の継続雇用ができた。

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29年9月末現在で、営業店役席・行員と帯同訪問し、7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：飲食店】　売上低迷により資金繰り逼迫し長期延滞先であった。オーナーはホテル料理長のキャリアがあり、こだわりの食材を活かした独自の調理法など他店にはない強みをもつが、経営全体の管理が不十分であった。 課題設定⇒①高級路線へのｼﾌﾄ②収益力強化、財務健全化③フロアスタッフの育成④プロモーションの強化　等 ソリューション⇒①よろず支援拠点も活用し、コース料理の価格設定と２階部分を特別室へ変更②決算資料の作成補助③条件変更により延滞の解消と資金繰り安定化④アクションプランの作成による具体的改善策の見える化。　等

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