

信用組合における「地域密着型金融の取組み状況」(平成 22 年度)

社団法人全国信用組合中央協会は、全国 158 信用組合※における「地域密着型金融の取組み状況」(平成 22 年度)について次のとおり取りまとめました。

※信用組合の業態には、次のものがあります。

○地域信用組合 (114 組合)

地域の中小零細事業や住民がつくった信用組合で、その営業地域は広いもので県下一円で、大部分の信用組合は、もつと狭い地域で営業を行っています。信用組合の中では数が多く代表的な信用組合です。また地域信用組合の中には、在日外国人のための「民族系信用組合」もあります。

○業域信用組合 (27 組合)

同じ業種の人たちが集まってつくった信用組合で、医業、出版製本、公衆浴場、青果市場などの信用組合があります。

○職域信用組合 (17 組合)

官公庁、企業などの職場に勤務する人たちがつくった信用組合で、都県庁・市職員や鉄道会社、新聞社などの信用組合があります。

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化

(1) 創業・新事業支援

(単位：件、百万円)

| | | 平成 22 年度中 |
|---|----|-----------|
| ① 創業・新事業支援融資 ^(注1) | 件数 | 868 |
| | 金額 | 10,039 |
| ② 出資した企業育成ファンドの数および出資総額 ^(注2) | 件数 | 0 |
| | 金額 | 0 |

(注 1) 専用の融資商品だけでなく、通常の融資による支援実績も含む。

(注 2) 自組合組成か外部組織組成かは問わない。

(2) ビジネスマッチング

(単位：件)

| | 平成 22 年度中 |
|-------------------------------|-----------|
| ビジネスマッチングの成約件数 ^(注) | 235 |

(注) 販路拡大、業務委託、工事の受注等の企業間の業務上のビジネスニーズをマッチングさせた成約件数(各組合主催の商談会等において成約したものを含む)。

(3) 事業再生支援

(単位：件、百万円)

| | | 平成 22 年度中 | |
|---|--|-----------|---------|
| ① 中小企業再生支援協議会の再生計画策定先数 ^(注1) | | 先数 | 48 |
| | | 金額 | 3,604 |
| うち信用組合がメイン金融機関となつたもの | | 先数 | 19 |
| | | 金額 | 1,482 |
| ② 整理回収機構（RCC）の支援決定先数 ^(注2) | | 先数 | 0 |
| | | 金額 | 0 |
| うち信用組合がメイン金融機関となつたもの | | 先数 | 0 |
| | | 金額 | 0 |
| ③ 金融機関独自の再生計画策定先数 ^(注3) | | 先数 | 4,756 |
| | | 金額 | 374,715 |
| うち信用組合がメイン金融機関となつたもの | | 先数 | 3,226 |
| | | 金額 | 302,882 |
| ④ 出資した企業再生ファンドの数および出資総額 ^(注4) | | 先数 | 5 |
| | | 金額 | 27 |
| ⑤ デット・エクイティ・スワップの実績 | | 件数 | 1 |
| | | 金額 | 397 |
| ⑥ デット・デット・スワップの実績 | | 件数 | 7 |
| | | 金額 | 352 |
| うち十分な資本的性質が認められる借入金（准資本型） | | 件数 | 7 |
| | | 金額 | 352 |
| ⑦ DIPファイナンスの実績 | | 件数 | 3 |
| | | 金額 | 352 |

(注 1) 平成 22 年度中に再生計画を策定した先数（平成 21 年度以前に持ち込み、22 年度中に計画を策定した先を含む）。金額は支援決定時の当該先に対する債権残高（簿価）の総額。

(注 2) 平成 22 年度中に支援決定された先数（平成 21 年度以前に持ち込み、22 年度中に支援決定された先を含む）。金額は支援決定時の当該先に対する債権残高（簿価）の総額。

(注 3) 私的整理ガイドラインに基づき、再生計画を策定した先のほか、金融検査マニュアルに掲げる経営改善計画等のレベルの計画策定先（合理的かつ実現可能性の高い経営改善計画を策定している先）等の数。金額は再生計画策定時の当該先に対する債権残高（簿価）の総額。

(注 4) 自組合組成か外部組織組成かは問わない。

(4) M&A・事業承継支援

(単位：件)

| | | 平成 22 年度中 |
|----------|-------------|-----------|
| M&A 支援実績 | | 6 |
| | うち事業承継に係るもの | 3 |

(注) 支援先のうち、M&Aにつながった支援件数。

(5) 取引先の事業価値を見極める中小企業に適した資金供給方法

(単位：件、百万円)

| | | 平成 22 年度中 | |
|---|------------|-----------|-------|
| ① 財務制限条項を活用した商品による融資実績 | 件数 | 695 | |
| | 金額 | 5,280 | |
| ② 動産・債権譲渡担保融資の実績 ^(注1) | 件数 | 298 | |
| | 金額 | 6,052 | |
| | うち売掛債権担保融資 | 件数 | 276 |
| | | 金額 | 5,095 |
| | うち動産担保融資 | 件数 | 22 |
| | | 金額 | 957 |
| ③ ノン・リコースローンの実績 ^(注2) | 件数 | 0 | |
| | 金額 | 0 | |
| ④ 財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対する融資商品による融資 ^(注3) | 件数 | 523 | |
| | 金額 | 6,567 | |

(注 1) リース債権およびクレジット債権を担保とした融資は含まない。金額は、信用組合と顧客との間の直接貸出契約ベース（SPC、信託経由は含まない）。

(注 2) ノン・リコースローンとは、返済原資を事業に係るキャッシュフローに限定した融資のこと。

(注 3) TKCとの連携による融資および独自商品（TKC関連以外）による融資実績。

(6) 持続可能な地域経済への貢献

(単位：件、百万円)

| | | 平成 22 年度中 |
|--|----|-----------|
| ① PFI への取組み実績 ^(注1) | 件数 | 1 |
| | 金額 | 300 |
| ② コミュニティ・ビジネスを行うNPO等への融資実績 ^(注2) | 件数 | 22 |
| | 金額 | 227 |

(注 1) 金額は、プロジェクト会社への融資額。

(注 2) 専用の融資商品だけでなく、通常の融資によるものも含む。

2. 経営改善支援等の取組み実績（平成 22 年度）

（単位：先数、％）

| | 期 初 債務者数 A | うち 経営改善 支 援 取組み先 α | αのうち期末 | αのうち期末 | αのうち再生 | 経営改善支 援取組み率 α/A | ランクアップ 率 β/α | 再生計画策 定率 δ/α | |
|----------|------------------|--------------------------------|---------------------------------|---------------------------|-----------------|-----------------------|-----------------|-----------------|------|
| | | | に債務者区 分がランク アップした先 数 β | に債務者区 分が変化しな かった先 γ | 計画を策定し た先数 δ | | | | |
| 正 常 先 | 307,562 | 1,009 | | 531 | 460 | 0.3 | | 45.6 | |
| 要注 意先 | うちその他要注意先 | 42,300 | 4,294 | 174 | 3,796 | 2,301 | 10.2 | 4.1 | 53.6 |
| | うち要管理先 | 1,667 | 214 | 48 | 131 | 109 | 12.8 | 22.4 | 50.9 |
| 破綻懸念先 | 6,956 | 468 | 50 | 373 | 243 | 6.7 | 10.7 | 51.9 | |
| 実質破綻先 | 9,913 | 65 | 18 | 39 | 12 | 0.7 | 27.7 | 18.5 | |
| 破 綻 先 | 3,996 | 9 | 4 | 5 | 0 | 0.2 | 44.4 | 0.0 | |
| 小 計 | 64,832 | 5,050 | 294 | 4,344 | 2,665 | 7.8 | 5.8 | 52.8 | |
| 合 計 | 372,394 | 6,059 | 294 | 4,875 | 3,125 | 1.6 | 4.9 | 51.6 | |

（留意事項）

- ・ 上表には、職域信用組合は含まれていません。
- ・ 期初債務者数及び債務者区分は平成 22 年 4 月当初時点で整理。
- ・ 債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業（個人事業主を含む。）であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含まない。
- ・ βには、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載。
なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者はαに含めるもののβに含めない。
- ・ 期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合はβに含める。
- ・ 期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については（仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても）期初の債務者区分に従って整理。
- ・ 期中に新たに取引を開始した取引先については含まない。
- ・ γには、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載。
- ・ みなし正常先については正常先の債務者数に計上。
- ・ 「再生計画を策定した先数 δ」＝「中小企業再生支援協議会の再生計画策定先」＋「RCCの支援決定先」＋「金融機関独自の再生計画策定先」

信用組合における具体的な取組み参考事例

国際協同組合年全国実行委員会で承認された「協同組合憲章草案」では「社会を安定化させるためには、自己責任（自助）と行政の援助（公助）だけでは不十分であり、人びとの助け合い（共助）が必要だという社会認識が広まっている。人びとの助け合いの絆を強化し、無縁社会を友愛と連帯の社会に変え、限界集落の増加・人口の減少・雇用の不安定化などで疲弊する地域経済を活気づけ、食料・環境・エネルギーなどのテーマに取り組み、持続可能な社会をめざして未来を切り拓くためには、相互扶助組織としての協同組合の発展が不可欠である。」と謳っております。

私ども信用組合は、単に「小さな銀行になるのではなく、地域経済を活気づけ、持続可能な社会をめざして未来を切り拓くための役割を担う協同組織金融機関でありたい。」との思いを胸に日々、地域・業域・職域の中小零細事業者、生活者、勤労者の方々に対して、組合員・取引先に必要な資金を円滑に提供する、いわゆる「資金による相互扶助」、コンサルティングなどを通じて組合員の事業や生活の改善を支援していく、いわゆる「知恵による相互扶助」、組合員と組合員が相互に直接に取引等を行い、情報等を交換する、いわゆる「協同による相互扶助」の実現に向けて取組み、地域の活性化と持続可能な社会づくりに寄与していきたいと考えております。

平成 22 年度におけるそのような具体的取組みのいくつかをご紹介します。

顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

| 都道府県名 | 信用組合名 | 事例名 | 頁 |
|-------|--------------|--|----|
| 北海道 | 北央信用組合 | アパート経営におけるキャッシュフロー改善支援の取組みについて | 1 |
| 宮城県 | 石巻商工信用組合 | 経営改善支援の為にコンサルティング機能の発揮 | 2 |
| 宮城県 | 古川信用組合 | 最適なソリューションの提案 | 3 |
| 山形県 | 北郡信用組合 | IT活用による売上拡大 | 4 |
| 山形県 | 山形中央信用組合 | 「中小企業応援センター」事業を活用した経営革新等に対する専門家の派遣 | 5 |
| 山形県 | 山形中央信用組合 | 他組合等主催のビジネス交流会への当組合取引先の参加促進 | 6 |
| 福島県 | 福島県商工信用組合 | 商工会議所、商工会等他機関との連携 | 7 |
| 福島県 | いわき信用組合 | 「中小企業応援センター事業」(東北経済産業局委託)を通じての、高度・専門的な相談案件に対する専門家派遣の活用 | 8 |
| 茨城県 | 茨城県信用組合 | 経営革新計画の作成支援及び経営革新計画に基づく県制度融資(新事業促進融資)の利用支援 | 9 |
| 群馬県 | かみつけ信用組合 | 会社分割を活用した温泉旅館の事業再生支援 | 10 |
| 埼玉県 | 埼玉信用組合 | 埼玉県中小企業再生支援協議会を活用した企業再生支援 | 11 |
| 千葉県 | 銚子商工信用組合 | 訪問介護事業者の新規事業開始に対する支援 | 12 |
| 神奈川県 | 神奈川県歯科医師信用組合 | 「ライフプラン・事業サイクルを見据えたコンサルティング機能の発揮」 | 13 |
| 新潟県 | 新潟県信用組合 | 中小企業再生支援協議会を活用した事業再生支援 | 14 |
| 新潟県 | 協栄信用組合 | 収益向上によるキャッシュフロー確保(運送業) | 15 |
| 新潟県 | 三條信用組合 | 金属製品製造業者に対しての経営改善計画を策定及び事業再生の取組み | 16 |
| 山梨県 | 山梨県民信用組合 | 地場産業の過剰負債企業の抜本的再生 | 17 |
| 山梨県 | 都留信用組合 | 売上げ減少収益性悪化企業に対する経営改善支援 | 18 |
| 長野県 | 長野県信用組合 | 専門家の指導に基づく経営改善計画策定支援による経営体質の改善 | 19 |
| 東京都 | あすか信用組合 | 「経営支援室」の設置 | 20 |
| 東京都 | 共立信用組合 | 【ビジネスマッチング交流会・物産展及びビジネスネットワーク誌】 | 21 |
| 東京都 | 七島信用組合 | 建設業者の事業再生支援 | 22 |

顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

| 都道府県名 | 信用組合名 | 事例名 | 頁 |
|-------|-----------|--|----|
| 兵庫県 | 兵庫県信用組合 | 「しっかいや中央会」との連携による地域経済活性化の支援 | 23 |
| 熊本県 | 熊本県医師信用組合 | 収支及び資金繰り計画指導とそれに伴う融資支援 | 24 |
| 大分県 | 大分県信用組合 | 新商品「新鬼おろし」の量産体制の確立と販路拡大に対するコンサルティング | 25 |
| 大分県 | 大分県信用組合 | 新製品「ECO壁」の販売拡大に対するコンサルティング (経営革新計画承認支援) | 26 |

| |
|--|
| タイトル |
| アパート経営におけるキャッシュフロー改善支援の取組みについて |
| 動機(経緯) |
| <p>○アパート資金融資先の経営状況には大きな隔たりがあり、既に返済に苦慮している先や、将来的に困窮化する懸念があるアパート事業も見受けられる。</p> <p>○アパート経営の課題解決を支援する取組みが、すなわち当組合の貸出資産の健全性を維持する取組みにもなるとの認識で取組みを開始。</p> |
| 取組み内容 |
| <p>○平成21年11月から本部にアパート資金の総合管理専担者を配置、アパート資金融資先に対し定期的なモニタリングを実施し、入居率(実収年間賃貸料/満室年間賃貸料)、キャッシュフロー状況等を年度ごとに把握。</p> <p>○改善が必要と認めた先には専担者が現場に赴き融資先と面談の上、物件を実地調査し、収入の減少原因を早期に捉え、必要に応じて相談業務を実施、リフォーム提案や賃料設定のアドバイス。</p> <p>また、延滞先、延滞が懸念される先には必要に応じ返済条件の変更等も提案し、早期の正常化を図る。</p> |
| 成果(効果) |
| <p>相談件数:28件(内、修繕資金対応9件35百万円、条件変更等対応19件)</p> <p>具体例では、延滞先既存融資の元金返済を据置きしてリフォーム資金を確保し改修工事を行なった。結果、入居率の上昇によりキャッシュフローが改善、再度条件変更を行い通常の返済に戻したケースがある。</p> <p>顧客の大切な資産を守りつつ、当組合の貸出資産の健全性を維持出来たこと。</p> |

| |
|---|
| タイトル |
| 経営改善支援の為にコンサルティング機能の発揮 |
| 動機(経緯) |
| <ul style="list-style-type: none"> ・経営改善対象先への中小企業診断士等の専門家を派遣する「中小企業応援センター事業」の活用 ・「SKC中小企業再生支援システム」帳票等を活用した財務改善支援を実施 ・対象先に対して本部・営業店が一体となったきめ細やかなコンサルティング機能を発揮した経営相談改善支援を強化する。 |
| 取組み内容 |
| <ul style="list-style-type: none"> ・経済産業省の中小企業支援事業である「中小企業応援センター事業」の活用として、平成22年度経営相談受付180件・専門家派遣相談96件の実績で終了、今後もフォローアップ活動と並行し専門家派遣を積極的に活用、より効果的な経営相談支援を実施。 ・事業所取引再生支援先49先に対して、本部担当課が「SKC中小企業再生支援システム」により「企業診断書」等作成し支援。又、専門家と同行訪問により営業店臨店を行い、11社に対して経営改善相談を継続的に実施。 ・再生支援セミナー「視点を変えれば会社が変わる」をテーマに平成23年3月3日開催、中小企業の代表者等53名の参加、経営改善に対する意識の醸成。 |
| 成果(効果) |
| <ul style="list-style-type: none"> ・「中小企業応援センター事業」の相談支援のPR活動を展開、相談件数・専門家派遣数も増加傾向にありワンストップの相談支援が図られ、お客様への具体的なアドバイスに一定の成果。 ・事業所取引再生支援先に対して、企業診断書等を活用した支援により、企業側の改善意識が向上。 |

| |
|--|
| タイトル |
| 最適なソリューションの提案 |
| <p>動機(経緯)</p> <p>○限られた商圈だけでは企業が衰退していくと想定されることで、宮城県と山形県で生産や収穫した農水産物等を農林水産業者と商工業者等との産業間連携を図ることにより、新たな加工食品の開発・販路拡大など付加価値が高まり、地域経済の活性化が図られることから、ビジネスマッチングを開催。</p> |
| <p>取組み内容</p> <p>○概要</p> <ul style="list-style-type: none"> ・宮城県と山形県の7つの信用組合で構成している「宮城・山形しんくみネットワーク」によるビジネスマッチングの開催。 ・宮城県と山形県から22社の出展企業と31社の交流会参加企業による商談会の開催。 <p>○主旨</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「食材」をテーマとしたことで、農林水産業者と商工業者等との産業間連携が図られる。 ・取引先企業の出展並びに交流会参加により新商品開発や販路拡大の支援が図られる。 |
| <p>成果(効果)</p> <p>○成果の一例</p> <ul style="list-style-type: none"> ・赤藻から塩を作る際にできる「にがり」には天然ミネラルが豊富に含まれていることに着目し、赤藻からできる「にがり」を利用した豆腐を開発したところ、味にまろやかさが増した豆腐が出来、販売したところ、お客様からは大変好評を得る。 <p>○取引先企業のマッチングによる成約は、売上高の確保に繋がり、企業の抱える経営課題解決の一助となる。</p> |

| |
|--|
| タイトル |
| IT活用による売上拡大 |
| 動機(経緯) |
| 既存のホームページをリニューアルし売上の拡大を図る |
| 取組み内容 |
| <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業応援センター事業「宮城・山形しんくみネットワーク」を活用 ・既存のホームページをリニューアルし、インターネット販売を強化 ・外部専門家を派遣 |
| 成果(効果) |
| <ul style="list-style-type: none"> ・独自では困難であったホームページのリニューアルを、専門家の指導の下、売上につながるように再構成し、かつ定期的な内容の更新についての指導を受け、ノウハウを習得。 ・ホームページへのアクセス数が増加、徐々に売上への転嫁が図られるものと思慮。 |

| |
|--|
| タイトル |
| 「中小企業応援センター」事業を活用した経営革新等に対する専門家の派遣 |
| <p>動機(経緯)</p> <ul style="list-style-type: none"> 当組合独自での専門家派遣は難しいが、中小企業基盤整備機構の専門家派遣事業が「中小企業応援センター事業」として予算化されたことから、積極的に取組み専門家による指導を受けることにした。 |
| <p>取組み内容</p> <ul style="list-style-type: none"> 中小企業応援センター 宮城・しんくみネットワーク(事務局:石巻商工信組)に支援機関として参加。 地域内事業所の、事案掘り起こしを図り、相談を受け付け、応援センターに取次ぎ、応援センターでは課題を整理し、対応方法を検討し、専門家を派遣し、課題解決のに向けた助言(計画の策定)を行う。 |
| <p>成果(効果)</p> <ul style="list-style-type: none"> 13社に合計49回の専門家を派遣。(うち経営革新3社10回、IT活用8社33回、事業承継支援1社3回、創業支援1社3回) 専門家が入ることにより問題に対する課題が明確になる IT活用の中に早速ブログやホームページの開設等を行い、新たなビジネスチャンスを作った先も。 |

| |
|---|
| タイトル |
| 他組合等主催のビジネス交流会への当組合取引先の参加促進 |
| 動機(経緯) <ul style="list-style-type: none"> ・他組合(共立信組、中小企業応援センター「宮城・山形しんくみネットワーク」)のビジネス交流会に参加申し込みのご案内をいただいたため、販路拡大を模索していた事業所に声掛けした。 ・地域物産を機会があれば、域外にも紹介し、地域にも貢献したいと考えていた。 |
| 取組み内容 <ul style="list-style-type: none"> ・共立信組のビジネス交流会・・・参加事業所2社のほか、第3セクター(地場産業振興センター)の協力を得て会場で地元季節料理(いも煮)を提供。 ・中小企業応援センター「宮城・山形ネットワーク」のビジネス交流会・・・4社参加 |
| 成果(効果) <ul style="list-style-type: none"> ・共立信組のビジネス交流会において1社が契約成立し、取引が開始され継続している。 ・いも煮の提供は盛況であり、地元の風物料理や観光のアピールの一助となった。 |

| |
|---|
| タイトル |
| 商工会議所、商工会等他機関との連携 |
| 動機(経緯) |
| <ul style="list-style-type: none">・郡山商工会議所と「経営革新アドバイザー事業」の業務提携をし、「創業塾」「経営Q&A塾」「経営革新塾」に、当組合の職員が講師及び相談員として出席し、創業等の意欲のある人達にアドバイスをし、融資の申込みにも応じています。 |
| 取組み内容 |
| <ul style="list-style-type: none">・平成19年6月に郡山商工会議所が行う「経営革新アドバイザー事業」の業務提携をしました。・上記業務提携に基き、平成19年9月から相談員として郡山商工会議所が主催する経営支援会議に出席しています。・平成22年度は、5件24百万融資の実行をしました。 |
| 成果(効果) |
| <ul style="list-style-type: none">・相談の結果、融資の道が開け、創業ができる。 |

| |
|---|
| <p>タイトル</p> |
| <p>・「中小企業応援センター事業」(東北経済産業局委託)を通じての、高度・専門的な相談案件に対する専門家派遣の活用。</p> |
| <p>動機(経緯)</p> |
| <p>・「地域力連携拠点事業」(東北経済産業省委託事業、平成20年度～21年度)の拠点としての事業展開を通じ、これまでの金融支援のみならず、経営力の向上等に関する直接的な支援の必要性を再認識。</p> |
| <p>取組み内容</p> |
| <p>・「地域力連携拠点事業」の相談事業において小規模事業者の課題が浮き彫りとなり、高度・専門的な支援課題であると判断した先に対し、専門家派遣により課題解決を図った。 ・専門家派遣時には各営業店担当者が専門家と帯同して対応し、支援ノウハウの吸収に努める。 ・平成22年度実績 「中小企業応援センター事業」による専門家派遣:25回(3先) 法施策の活用:経営革新計画認定1件 その他当組合独自の外部専門家による相談実施件数:61件</p> |
| <p>成果(効果)</p> |
| <p>・新たな事業を模索していた製造業者への専門家派遣により、経営革新計画の認定を得る。 ・原価管理が徹底されていなかった建設業者が、専門家派遣により建設業の原価管理に精通した社員を新たに採用し、経費削減を実現。 ・在庫管理が徹底されていなかった製造業者が、専門家派遣により在庫管理システムの導入に踏み切り、経費削減に向けた筋道を立てた。 ・上記在庫管理システムの導入に際し、資金提供を実施。</p> |

| |
|--|
| タイトル |
| 経営革新計画の作成支援及び経営革新計画に基づく県制度融資(新事業促進融資)の利用支援 |
| 動機(経緯) |
| <p>フランス料理レストランA店は、開発の進展により飲食店の競争が厳しくなり、また長引く不況等により、売上高に陰りが見え始めてきた。打開策として調理技術を駆使したオープンテラス設置による「新たなガーデンサービス」を目指して、経営革新計画を作成するに至った。</p> |
| 取組み内容 |
| <p>①当組合では中小企業支援センター(ベンチャープラザ)との連携及び商工会・税理士との協調により、経営革新計画の作成支援を行った。具体的には、A店が培ったフランス料理店としての調理技術をベースとして、自然に恵まれた店舗の外回りの敷地を利用し、そこにオープンテラスを設置し、新たな魅力の創出、他店との差別化を図り、市場での競争優位性を保持し、また顧客への情報発信力を高めることで、顧客と店そして顧客同士のコミュニケーションを深め、リピーターの増加を図るという内容の経営革新計画の作成支援を行った。</p> <p>②A店が茨城県知事から承認を受けた経営革新計画に基づくオープンテラス設置費用の資金調達について、A店から県制度融資(新事業促進融資)の利用による融資申込が当組合にあったため、当組合では保証協会に保証申込を行った。</p> |
| 成果(効果) |
| <p>○A店は、茨城県知事から経営革新計画の承認を受けることで、低利の融資や税制上の優遇など多様な支援策を受けることができるようになった。そのなかで、今回、県制度融資(新事業促進融資)を利用してオープンテラスを設置し、「新たなガーデンサービス」を顧客に提供。</p> <p>○当組合では、外部環境の変化により売上高に陰りが見え始めてきたA店に対して、3～5年の経営革新計画を作成させることで、今後の目標と新事業活動の方向性についてA店の経営者はじめスタッフ全員が共通の認識を持ち、一丸となって売上高の増加に取り組む体制を整備させることができた。</p> |

| |
|--|
| タイトル |
| 会社分割を活用した温泉旅館の事業再生支援 |
| 動機(経緯) |
| 当旅館は売上の減少及び債務過多の状態が続き平成17年に一部債権がサービサーに売却。サービサーの組成期間終了を前にして当組合に対して再生支援要請があり、サービサーに対する債務を一括返済する事でサービサーが一部債務免除を行う事を前提条件として金融支援に向けた協議を開始しました。 |
| 取組み内容 |
| <ul style="list-style-type: none"> ・当組合は、リファイナンス金額の妥当性検証、経営改善計画策定支援及び計画の妥当性検証を実施。当旅館へのリファイナンス金額、今後の継続的な設備投資により事業継続性が確保されること、会社分割により財務内容の健全化が図れること、地域経済に与える影響等を総合的に判断し、金融支援を実施するに至りました。 ・サービサーが債務免除を実施すると債務免除益が発生すること、財務内容の健全化を図ることから会社分割(吸収分割)の手法を採用し、旧会社は特別清算を実施しました。 ・会社分割に関する法務、税務、会計上の確認事項を逐次報告を受け、会社分割終了までモニタリングを継続実施しました。 ・現在もコンサルタントと協働して経営改善指導を実施しております。 |
| 成果(効果) |
| <ul style="list-style-type: none"> ・今まで返済優先であったため、計画的な設備投資は行えませんでした。今後においては設備資金が捻出されることから、計画的な設備投資が可能となり競争力の向上に繋がりました。 ・従業員の雇用維持や仕入先等が保護され地域経済に寄与できました。 |

| |
|--|
| タイトル |
| 埼玉県中小企業再生支援協議会を活用した企業再生支援 |
| 動機(経緯) |
| <p>①本年度から取組みする企業再生支援先として抽出 ②リスクを検討していたが、企業再生には根本的な改善指導が必要と判断 ③再生協議会に持込む前にコンサルタント(元協議会担当者)の指導を受けた。 ④代表者も積極的に取組むことを確認</p> |
| 取組み内容 |
| <p>◇対象企業…深谷支店取引先 タクシー業及び不動産賃貸業(テナントビル) 平成23年1月初旬 リストアップ、組合内方針決定 平成23年1月中旬 対象企業訪問、経営コンサルタントとの打合せ 平成23年1月下旬 協議会担当者との事前ヒヤリング 平成23年2月初旬 協議会「検討表」策定…金融支援手法 平成23年3月 二次対応 平成23年4月 キックオフミーティング</p> <p>◇支援内容 ①計画キャッシュフローに対応したリスケジュール ・半年間の元金据置き、毎年6百万を借入金残高基準に残高プロラタ ②借入金利の大幅な引き下げ▲1.4%</p> |
| 成果(効果) |
| <p>(1)資金繰りの安定 (2)自社の経営戦略の立案 (3)利益計画の策定 (4)代表者の将来不安解消</p> |

| |
|---|
| タイトル |
| 訪問介護事業者の新規事業開始に対する支援 |
| 動機(経緯) |
| 該当事業者は訪問介護事業を平成17年に開業した既取引先であったが、新たに複合介護施設開設の相談を受ける。事業者は平成21年度に売上57百万円を上げるなど堅調な推移を達成できていること、また、介護事業を地域が必要としていることも考慮し、事業計画策定からコンサルティングすることを決定した。 |
| 取組み内容 |
| 上記相談を受け、当組合が提携しているTKCの会員である、事業者の担当税理士と連携し事業計画策定に当初より参画。事業開始までコンサルティングを行い、最終的には当組合と日本政策公庫との協調融資による資金面での支援を行った。 |
| 成果(効果) |
| ○開始初年度に、事業計画の売上高計画135%達成と、順調な経過にあるほか、当施設の需要ニーズも増加傾向にある。 ○創業・新事業へのコンサルティングおよび資金調達は当組合の重要な役割と認識しているが、上記事例のように、他金融機関との協調による手法は、リスク分散のメリットも含めて非常に有効であることを改めて認識できることとなった。今後も積極的な取組みを図りたいと考えている。 |

| |
|---|
| <p>タイトル</p> |
| <p>「ライフプラン・事業サイクルを見据えたコンサルティング機能の発揮」</p> |
| <p>動機(経緯)</p> |
| <p>平成21年に事業継承を受け計画通り所得増加に至らず、平成22年12月に事業性返済金および他金融機関の住宅ローンについての元本猶予の条件変更を実施しました。1年間の元本猶予期限中に、現状把握に努め、現地での事業継続を含め事業計画策定の支援と具体的なBS・CF改善策を提案してきました。</p> |
| <p>取組み内容</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> ・担当税理士と連携による収支状況や資産状況・定性面の現状把握を行いました。 ・月に2度以上の訪問と電話連絡により家族関係等を含むライフプラン(人生設計)の確認と事業サイクル(創業期から成長期にある)の確認を行い、現地で事業継続の強い意思確認を行いました。 ・事業の問題点と家計の問題点を確認しました。 ・担当税理士を交え、HP作成等により収入増加、過大である経費を確認し、削減に努めました。 ・家計の負担であった生命保険の見直しを行いました。 ・他の金融機関と連携し、返済計画の見直しを行いました。 ・事業計画で、全金融機関の約定返済するために、影響度が少ない資産の処分の提案を行い、債務圧縮によるBS・CF改善のスピードアップを図りました。 |
| <p>成果(効果)</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> ○現地で事業継続の判断を悩んでいましたが、現状の把握をした事で問題点や課題が明確に認識でき、収入増加策の実行や支出(事業性・家計)の削減と一部資産の処分を決断したことによりBS・CF改善の見通しが立ち、主体的に事業継続する意識付けができました。また、当社と他金融機関の元金返済の一部が再開しました。 ○債務者および担当税理士とコミュニケーションを取る事で、表面的に表れにくい問題点の現状把握ができ、ライフプランを基盤とした改善の提案をすることが出来ました。 |

| |
|--|
| <p>タイトル</p> |
| <p>中小企業再生支援協議会を活用した事業再生支援</p> |
| <p>動機(経緯)</p> |
| <p>債務者は湯沢町の温泉旅館。平成18～19年に当時の取引金融機関がサービサーに債権売却。平成21年4月に当組合へ出口融資の相談があり、中小企業再生支援協議会への案件持込みを行った。</p> |
| <p>取組み内容</p> |
| <p>○債務者は、地元資本としてはトップクラスの規模を誇る温泉旅館である。バブル崩壊前後に大規模な設備投資を行ったが、湯沢町全体として観光客数の減少が続き、また、2度の地震による風評被害も重なって業績が悪化した。 ○再生スキームとしては、中小企業再生支援協議会の関与による第二会社方式とした。新会社に6.5億円の新規融資を実行し(当組合は4.5億円)、旧会社は特別清算により処理した。</p> |
| <p>成果(効果)</p> |
| <p>○会社分割により過剰債務を整理するとともに、DDや経営改善計画の策定を通じて自社の経営課題を明確に把握できたことから、今後の経営の方向性を検討する機会を得た。 ○同社が事業停止となった場合には地域全体のイメージダウンや雇用への影響が避けられないことから、本件への取組みは地域貢献という観点から成果があった。</p> |

| |
|---|
| タイトル |
| 収益向上によるキャッシュフロー確保(運送業) |
| 動機(経緯) |
| 不況を背景に主力取引先である大手運送会社や地場製造業等からの受注減少、運賃の価格引下圧力、更に燃料費の高騰が重なり、収益確保が困難な状況が続いていた。 |
| 取組み内容 |
| <ul style="list-style-type: none">・地場産業の低迷から売上高増加は困難な状況であり、売上高は現状維持の計画。・原価を意識し、主力取引先など収益率の低い先への運賃の値上げ交渉、復路の空荷をなくす受注・輸送経路の見直し等を提案。・自社の強みは、産業機械の解体・搬送・設置ができる点であり、利益率の高い地場の機械搬送・設置の受注を確保すべく、地元営業を強化。・従業員に自社の財務状況を説明し、役員報酬・従業員手当等の経費削減を提案。 |
| 成果(効果) |
| <ul style="list-style-type: none">・機械搬送設置について競合他社との差別化を打ち出し、売上高に占める地元企業からの売上比率が増加、利益率の改善が図られた。・従業員の理解を得て、役員報酬・従業員手当等固定費の削減ができた。・今後も継続した収益確保が期待できる目途がたった。 |

| |
|---|
| <p>タイトル</p> <p>金属製品製造業者に対しての経営改善計画を策定及び事業再生の取組み。</p> |
| <p>動機(経緯)</p> <p>当社はもともと内部留保が無く、借入も過多で財務体質も脆弱であったが、平成20年9月のリーマンショックにより売上が激減し、資金繰りも厳しい状況に陥った。</p> |
| <p>取組み内容</p> <p>①今後の資金繰りの状況、月々返済金の軽減方法、自社製品の売上の拡大、経費の削減、遊休不動産の処分の検討等を中心に継続的に訪問或は来店により経営者とモニタリングを実施し、経営改善計画を策定した。 ②経営者も何とか売上の回復と利益の計上を強く望んでおり、当組合と一緒に問題を解決し改善を図ろうとの意欲であった。主に月々の目標に対する売上や収益の乖離状況、経費の削減状況の確認を行ない、資金繰りを検討し適時融資の対応も実施した。 ③自社製品の開発も行っていたが、売上に対する割合は数%程度と低かったため、中小企業基盤整備機構の地域力連携拠点に支援を依頼し「知的資産経営報告書」を作成、当社の強み、弱みを整理した中で新商品の開発、販売の方向性を探った。市場も好転し、売上も回復し安定した利益を計上できるようになった。尚、現在もモニタリングを継続中である。</p> |
| <p>成果(効果)</p> <p>○売上目標に対する取組み意欲、そのための営業努力、原価計算の徹底が図られた。 ○自社製品であるパソコン周辺機器をネットでも販売したところ引き合いが多く、売上に対する比率は20%程度となり収益にも大きく貢献。</p> |

| |
|--|
| タイトル |
| 地場産業の過剰負債企業の抜本的再生 |
| <p>動機(経緯)</p> <p>山梨県富士川河川流域は生コン用砂利、砂の豊富な地域であり、公共事業を主体とした砂利砂の採取生産の一大地域である。採取に関しては県の許認可が必要であり、地場産業の維持と地域経済の再生を考え抜本的再生を検討したもの。</p> |
| <p>取組み内容</p> <p>①過剰負債となっているA社を会社分割によりBAD会社に過剰負債を残し、新設承継のGOOD会社B社へ事業価値に見合った金融負債及び営業負債を分割吸収させ、B社の身の丈にあった金融負債に圧縮し、営業を継続させた。一方残ったBAD会社A社は裁判所による特別清算により、無税償却ができる状況にした。</p> <p>②金融債権者が当信組1社であったことより、支援協の二次取り組みが出来ない為事業DDのみを支援協がサポートし、その後の本格的再生手続きは当信組単独で実施した。</p> <p>③いわゆる第2会社方式による吸収分割であり、砂利採取の県許認可承継も当信組主導にて無事に承継可能となった。</p> |
| <p>成果(効果)</p> <p>①過剰負債による債務超過が大幅となり県の許認可更新の支障となる恐れがあったことより、承継会社新設により事業の許可更新が可能となった。</p> <p>②過剰負債の大幅削減で承継会社は身の丈にあった金融負債の範囲での営業が可能となった。</p> <p>③地場産業の維持と新会社による雇用・地域経済の再生の一助となった。</p> |

| |
|--|
| <p>タイトル</p> <p>売上げ減少収益性悪化企業に対する経営改善支援</p> |
| <p>動機(経緯)</p> <p>地域経済が急速に悪化する中、漸減する売上高と収益の悪化を改善するべく支援先としていた企業に対し、独自の支援では限界もあるため、H22年度中小企業応援センター事業を介し専門家を派遣することとなった。</p> |
| <p>取組み内容</p> <p>【課題】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 漸減する売上高と収益の悪化 2. 進行する債務超過と改善されない資金繰り状態 3. 売上げ実現には販売方法(流通経路)の見直し <p>【提言内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ファーストフード的展開による店舗売上げの実現 ・HPの活用による販路拡大 ・ビジネスマッチング推進 |
| <p>成果(効果)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業診断士の対応で生活協同組合とのマッチングが成立 ・やまなし産業支援機構主催の食品フェアへ出展し同社食品の広報が出来た。 ・店舗の視認性を改善するため応援センター事務局の斡旋で入り口付近の樹木を伐採、視認性を高めた。 |

| |
|---|
| タイトル |
| 専門家の指導に基づく経営改善計画策定支援による経営体質の改善 |
| 動機(経緯) |
| 当社は、自動車板金塗装を主体に営業しており、丁寧・確実な仕事振りは一定の評価を得ていましたが、受け身の経営を行ってきた結果、売上減少し恒常的な赤字体質となっていました。経営体質の改善を図る必要があり、専門家の指導に基づき経営改善計画の策定支援に取組むこととしました。 |
| 取組み内容 |
| <ul style="list-style-type: none">○中小企業応援センター事業(専門家派遣事業)を活用し、専門家(中小企業診断士)と同行のうえ、当社の現状把握、経営課題の抽出、改善策の立案に関与し、経営改善計画策定支援に取組みました。○固定費の削減をはじめ、中古部品の有効使用による材料費抑制や塗装のやり直しを減らすことで塗料代を削減するなどの原価低減策を指導、また、売上増へ向け、代車の増加、板金塗装のグレードに見合った単価設定、納期短縮による取扱い台数アップ等の具体的な改善策を立案し、これらを盛り込んだ4年間の経営改善計画策定を支援しました。売上、利益等については、急激な改善は困難であることから、実現可能性が高い数値を設定しました。 |
| 成果(効果) |
| <ul style="list-style-type: none">○経営改善の必要性について再認識するきっかけにもなり、具体的な改善策について専門家の指導を受け、今後の経営の方向性を見出すことができました。○専門家に対する報酬について、3回までは当事業から補助されるため、企業側にとっては金銭的な負担無く専門家による指導を受けることができました。 |

| | | | | | | | | |
|--|------------|----|---------------|----|---------------|----|----------|----|
| タイトル | | | | | | | | |
| 「経営支援室」の設置 | | | | | | | | |
| 動機(経緯) | | | | | | | | |
| 金融円滑化マニュアルの趣旨に基づき、営業店と本部が協力し組合全体で債務者の経営改善を図っていくことが目的。 | | | | | | | | |
| 取組み内容 | | | | | | | | |
| <p>条件変更等を行った債務者に対する経営相談・経営指導及び経営改善に向けた取組みを行うにあたり、本部において全営業部店の経営改善計画策定の進捗管理を行うとともに、同計画の策定を支援するため、平成22年12月21日「経営支援室」を開設。営業店で対処不能な債務者について、外部専門家(中小企業診断士や会計士等)を活用した経営改善に向けた取組みを、営業部店・本部間で連携協力し、組合全体として取組みを図っている。</p> <p>平成22年12月(開設)～平成23年3月までの取組み実績・・・8件</p> <table> <tr> <td>経営改善計画作成支援</td> <td>3件</td> </tr> <tr> <td>不動産物件査定、賃貸先紹介</td> <td>3件</td> </tr> <tr> <td>売上回復策提示(ホテル業)</td> <td>1件</td> </tr> <tr> <td>事業計画書の検証</td> <td>1件</td> </tr> </table> | 経営改善計画作成支援 | 3件 | 不動産物件査定、賃貸先紹介 | 3件 | 売上回復策提示(ホテル業) | 1件 | 事業計画書の検証 | 1件 |
| 経営改善計画作成支援 | 3件 | | | | | | | |
| 不動産物件査定、賃貸先紹介 | 3件 | | | | | | | |
| 売上回復策提示(ホテル業) | 1件 | | | | | | | |
| 事業計画書の検証 | 1件 | | | | | | | |
| 成果(効果) | | | | | | | | |
| 金融機関側からの一方的な意見や要請だけでなく、中立的立場である外部専門家(中小企業診断士や会計士等)の意見を聞く事ができる。また、相談料等の費用は組合負担としている。 | | | | | | | | |

| |
|---|
| タイトル |
| 【ビジネスマッチング交流会・物産展及びビジネスネットワーク誌】 |
| 動機(経緯) |
| <ul style="list-style-type: none">・リレーションシップバンキング機能強化の一環として地域密着型金融の具体的な取組方針にもとづき行なうこととした。・地域経済発展のためのネットワークを育む核となり、組合員のコミュニケーションの場を創出し、販路拡大と事業提携等を図ろうとする事を目的とする。 |
| 取組み内容 |
| <ul style="list-style-type: none">・毎年11月にビジネスネットワーク誌を発行。掲載されている事業先162先(七島信組3社・青森県信組1社を含む)よりビジネス交流会への参加を募り開催。・平成22年度は67社77名(七島信組取引先3社・山形中央信組取引先2社・協栄信組取引先1社を含む)の参加者で、プレゼンテーション(9社)・ブース設置(16社)。・ビジネスフェアと致しまして、物産展も同時開催し当組合取引先7社と他信組取引先7社(七島信組・山形中央信組・協栄信組・青森県信組)も出展し、当日は475名の来場者があり大変盛況裡に終了。ビジネスネットワーク誌は平成22年11月10日に今年度よりカラーにて11,000部発行しており、各店の渉外係より一般家庭にも配付され掲載事業先の知名度アップにも貢献。 |
| 成果(効果) |
| 平成22年度のビジネスマッチングとしての成約は60件。 |

| |
|--|
| タイトル |
| 建設業者の事業再生支援 |
| <p>動機(経緯)</p> <p>島内においては大手建設業者で、関連企業を含め経済・雇用面で地域に大きく貢献している企業であるが、景気低迷、公共工事縮小の中で、抜本的な経営改善に着手すべき段階にありながら、業況、実態財務内容悪化の認識乏しく、旧態依然の経営から赤字、キャッシュフロー不足に陥り、当組合主導の下で事業再生を目指す。</p> |
| <p>取組み内容</p> <p>①20年度、改善計画策定。取引シェア当組50%、他行50%(メガバンク1、大手信金1)。業況、財務の悪化を受けて、他行は撤退方針も、当社は一過性として、危機感無し。20/6期決算は、売上こそ目標上回るも赤字となり、他行撤退方針は、愈々鮮明</p> <p>②当組合は、全面支援態勢の下、本部役員も出向いて面談交渉を繰り返し、経営陣の意識改革、経費削減指導に努めた。</p> <p>③21/6期は、売上目標を上回るも、利益は微増、減価償却見送りで実質赤字。預金担保、不動産担保処分により、21年度中に他行債務一掃。</p> <p>④22/6期は、会長の担保不動産処分寄付金により利益確保も、減価償却見送りで、営業利益は大幅赤字、目標大幅乖離。</p> <p>⑤22年度から、「都信協企業再生支援制度」を利用し、中小企業診断士幹旋、当組合との二人三脚で改善推進指導。23/6期は売上目標には若干届かなかつたものの、減価償却未済ながら、税引前利益が大幅に改善。</p> |
| <p>成果(効果)</p> <p>・経営者・幹部・現場が危機意識、改善意識を持ち、一体となって改善に取り組んでいる。工事進捗管理、原料仕入、外注費交渉等、原価管理意識が強化された。当組合の指導、管理強化による制約は有るものの、安定的に運転資金確保できる。</p> <p>・当社及び傘下グループ企業の従業員取引の劣化防止、地域経済の収縮防止に繋がる。</p> |

| |
|--|
| <p>タイトル</p> |
| <p>「しっかいや中央会」との連携による地域経済活性化の支援</p> |
| <p>動機(経緯)</p> |
| <p>前年度に引続き、兵庫県中小企業団体中央会の「しっかいや中央会」事業と連携して、中小企業応援センター事業(旧:地域力連携拠点事業)に取り組むこととし、本部および各営業店に担当者2名を選任(内本部1名は専任)配置しました。</p> |
| <p>取組み内容</p> |
| <p>当組合が「しっかいや中央会」と連携して取組みしている中小企業応援センター事業は(1)相談事業(2)専門家派遣事業(3)セミナー等開催事業です。</p> <p>(1)は、中小企業診断士が、中小企業の経営課題を把握したうえで専門家の視点から支援課題に応じた支援に繋げるものです。</p> <p>(2)は、中小企業からの専門的支援課題にかかる相談について、適切な専門家を選定のうえ、原則3回まで派遣するものです。</p> <p>(3)は、専門的支援課題について、各種セミナーを行うもので、各セミナーの内容は次のとおりです。</p> <ul style="list-style-type: none"> ①知的資産経営 5回シリーズ ②ものづくり支援 3回シリーズ ③情報化(IT) 4回シリーズ |
| <p>成果(効果)</p> |
| <p>相談事業・専門家派遣事業は原則無料で、費用面の負担を考慮しなくても良いため、相談者に熱意があれば取り組むことができます。</p> |

| |
|---|
| タイトル |
| 収支及び資金繰り計画指導とそれに伴う融資支援 |
| 動機(経緯) |
| 開業後半年の開業医から、運転資金が不足しているのに、メインの銀行に相談したが、「開業時の設備・運転資金の融資後間もない為、追加融資はすぐには難しい。」と言われた。当信組に運転資金融資の相談に乗って欲しいとの依頼があった。 |
| 取組み内容 |
| <p>早速訪問し、事業計画や試算表の提示を受けヒヤリングを実施。当信組は医業先を対象にした金融機関である事から似たような相談が多い事及び問題点を説明。</p> <p>〔問題点〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・薬品販売会社等の協力を得て作成した事業計画が実態とかけ離れている。 ・月別の収支・資金繰り計画が作成されておらず、資金管理が出来ていない、 ・当初必要な運転資金の見積りも甘い。 <p>〔実施事項〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ヒヤリング事項を参考に収支計画、資金繰り計画を作成し説明、計画をもとに財務管理を自分自身で実施する事を指導。 ・資金繰り計画に基づいた必要運転資金を、元金返済1年据置の条件で融資。 |
| 成果(効果) |
| <ul style="list-style-type: none"> ・資金繰り表の活用により、計画的運営ができる様になった。 ・今まで頭を悩ませていた財務面での問題点を理解し、経営目標が鮮明になった為、営業にも力が入り、医業収入も当初計画を上回る様に改善。 |

| |
|--|
| タイトル |
| 新商品「新鬼おろし」の量産体制の確立と販路拡大に対するコンサルティング |
| 動機(経緯) |
| <ul style="list-style-type: none"> ・代表者が新商品開発等に熱心で支援依頼があり、本部支援センター訪問の上、ヒアリングを行った結果、経営革新計画への挑戦が可能と判断し対応。 |
| 取組み内容 |
| <ul style="list-style-type: none"> ・経営革新計画への支援として、応援センター事業における専門家派遣を行った。 ・経営革新計画の内容としては「販売先から横目の竹刃は刃こぼれがしやすいとのクレームを受けたのをきっかけに、全国で初めて竹刃を縦目にした鬼おろしの改良・製品化に成功した。」技術的及び食品の分析等の支援として、大分県産業科学技術センターを紹介し同行訪問等を行い対応。 ・経営革新計画の支援を行う中で、同社は自社のホームページを持っていなかったことから、代表者の職人としての「こだわり」を多くの方々に伝えたいとの思いが感じられたため、大分県商工労働部情報政策課(ITお助け隊)に依頼し、ホームページ作成に関する指導と、ベンダー企業への紹介を行う。 |
| 成果(効果) |
| <ul style="list-style-type: none"> ・「経営革新計画承認」を受けたことで、取引先からの信用度が今まで以上に増した。 ・今回の支援にて、今まで以上に人脈もできた。 ・現在は、対前年比での売上高も増加しており、財務面にも大きく貢献。 |

| |
|---|
| タイトル |
| 新製品「ECO壁」の販売拡大に対するコンサルティング (経営革新計画承認支援) |
| 動機(経緯) |
| <p>代表者は、大分市内で一級建築士として建設設計事務所を経営されていた。他の支援機関の「経営革新塾」等にも参加され、経営革新計画の承認を機に、販路開拓に力を入れていきたいとの意向があった。当組合との取引はなかったが、当組合のお客様からの紹介により支援の要請があった。</p> |
| 取組み内容 |
| <p>○代表者は、これまで「快適でストレスの少ない家づくり」をテーマに多くの住宅設計を手掛けてきた。業界内には人的ネットワークはあったが、業界外でのネットワークがなかったことから、応援センター事業の活用により、経営革新計画への支援を行い、専門家派遣等により、コンセプトメイクを徹底的に行った。</p> <p>○経営革新計画の内容としては、「同社は自然な建築素材の探索・検討・販売を行ってきたが、アメリカンクレイ(100%天然素材の土)を使用した土壁を開発し、本製品の普及・拡販を図る。」支援を継続していく中で、土の強度の問題があった為、大分県産業科学技術センターへ同行し、津久見市にある消石灰を混ぜた理想的な自然の土(ECO壁)を開発できた。</p> <p>○経営革新計画の承認を頂き、その後は、大分商工会議所の「ビジネス何でも応援隊」事業を活用し、パンフレット等のパッケージデザインの支援を紹介し、結果的に高い評価を受けることができた。</p> |
| 成果(効果) |
| <p>○経営革新計画の承認を受け、各支援機関からの助言等により、「理想的な土壁」ができ、確実に販路が広がってきている。</p> <p>○相乗効果で本業の設計事務所の仕事も順調に売上が増加してきた。</p> <p>○今までの人脈からは全く想像していなかった方々と知り合えたことは、代表者の財産になったとして大変感謝された。</p> |

地域の面的再生への積極的な参画

| 都道府県名 | 信用組合名 | 事例名 | 頁 |
|-------|-----------|---|----|
| 宮城県 | 石巻商工信用組合 | 地方公共団体、経済団体等との連携 | 1 |
| 秋田県 | 秋田県信用組合 | 多重債務者問題への積極的関わりによる地域貢献 | 2 |
| 山形県 | 北郡信用組合 | ビジネスマッチング交流会の開催 | 3 |
| 福島県 | 福島県商工信用組合 | NPO法人に対する融資制度 | 4 |
| 福島県 | いわき信用組合 | 「ビジネスマッチング交流会」の継続的な開催 | 5 |
| 茨城県 | 茨城県信用組合 | 茨城県の基幹産業である「農業」への積極支援 | 6 |
| 新潟県 | 塩沢信用組合 | 地域の観光産業活性化に伴う塩沢信用組合本店の「観光開店」 | 7 |
| 新潟県 | 糸魚川信用組合 | 「まちづくり推進室」の活動と「まちづくりサポーターズ」の活動支援 | 8 |
| 山梨県 | 都留信用組合 | 平成22年度中小企業応援センター事業のコンソーシアム参加による地域の面的再生への積極的な参画 | 9 |
| 山梨県 | 都留信用組合 | 東北地方太平洋沖地震に伴う「災害関連窓口」の設置と「災害関連特別融資」の取扱い開始による地域の面的再生支援 | 10 |
| 長野県 | 長野県信用組合 | 再生支援先に対する新規融資 | 11 |
| 東京都 | 七島信用組合 | 観光再生、地域活性化に向けての「公・民連携」の取組み | 12 |
| 東京都 | 七島信用組合 | 建設業者支援による雇用維持・創出 | 13 |
| 東京都 | 第一勧業信用組合 | 大田区との協調融資 | 14 |
| 岐阜県 | 益田信用組合 | 下呂温泉活性化に向けた観光客誘致活動の取組 | 15 |
| 大阪府 | 大阪協栄信用組合 | 大阪府信用組合協会加盟6信組による共同ビジネスマッチング | 16 |
| 大阪府 | 近畿産業信用組合 | 「コミュニティローン」制度の制定 | 17 |
| 兵庫県 | 淡陽信用組合 | 地場産業の活性化 | 18 |
| 大分県 | 大分県信用組合 | 宝泉寺温泉郷の活性化に向けたコミュニティビジネスの展開 | 19 |

| |
|---|
| タイトル |
| 地方公共団体、経済団体等との連携 |
| 動機(経緯) |
| <ul style="list-style-type: none">・行政当局から要請及び商工会議所・商工会との連携による将来ビジネスの策定に積極的に参加する。・平成22年度経済産業省との認定事業である「中小企業応援センター事業」の「宮城・山形しんくみネットワーク」代表として、両県を繋いだ各公共団体等、経済団体等の連携を強化する為。 |
| 取組み内容 |
| <ul style="list-style-type: none">・経済産業省認定事業「中小企業応援センター事業」である「宮城・山形しんくみネットワーク」代表として、各公共団体、経済団体等の連携を図るべく、同事業PRの訪問活動を実施した。・商工会議所主催の「石巻中心市街地活性化協議会」、「石巻地域産学官交流会」、「地域政策研究懇談会」等に出席し、各協議会と意見交換に積極的に参加した。・平成22年11月26日「宮城・山形しんくみビジネスマッチング交流会2010」を開催、出展企業22社・参加企業31社(総勢142名)にて両県の異業種交流会を実施、ビジネスマッチングの機会提供を行った。・平成23年2月10日当組合と東北工業大学新技術創造研究センターの主催により当組合初の「石巻ものづくり支援産学連携のつどい」を開催、85名の参加者があり、東北工業大学と交流会を通じ、各種技術関連制度等の紹介を行った。 |
| 成果(効果) |
| <ul style="list-style-type: none">・「中小企業応援センター事業」の取組みを通じて、地域の企業への相談支援等により、地域企業発展の一助として、地域連携に繋がるものと確信している。又、地方公共団体・商工会議所等の各種協議会に継続的に参加し地域のビジョン策定等の協力を強化する所存である。 |

| |
|---|
| <p>タイトル</p> |
| <p>多重債務者問題への積極的関わりによる地域貢献</p> |
| <p>動機(経緯)</p> |
| <p>○多重債務に悩む債務者をその債務から救済し、組合員・取引先・地域住民の安定した生活づくりにお手伝いしながら、地域経済の発展に寄与することを目的としています。</p> |
| <p>取組み内容</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> ・カードローン、消費者ローンの延滞先について、他借入状況のヒアリングを実施しました。 ・消費者金融、クレジット利用先に対し、過払い該当債務の有無について確認しました。 ・渉外活動により、既存取引先からの情報を収集しました。 ・多重債務集約ローン取り上げ先からの紹介をお願いしました。 |
| <p>成果(効果)</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> ・「多重債務集約ローンの実行、過払いによる債務の圧縮、還付金の受領」等により家計の安定化が図られ、自己破産の回避にも繋がった先もあります。 ・総相談件数は24件(うち弁護士等を紹介した先は45件)で、22年度の過払い請求決定は27件で、還付金合計は41,744千円 ・22年度の多重債務集約ローンの実行は、56件の153百万円 |

| |
|--|
| タイトル |
| ビジネスマッチング交流会の開催 |
| 動機(経緯) |
| ・中小企業応援センター事業「宮城・山形しんくみネットワーク」を活用した、2県合同のビジネスマッチング交流会を開催 |
| 取組み内容 |
| ・2県7信組による、合同ビジネスマッチング交流会を開催 ・出展:22事業所 ・交流会参加:31事業所 |
| 成果(効果) |
| 2県を跨いだ広域なビジネスマッチングは、交流の機会が少ないなか貴重な商談会になったものと思慮する |

| |
|--|
| タイトル |
| NPO法人に対する融資制度 |
| 動機(経緯) |
| ・公益分野で活動している各種NPO法人は、社会の理解がまだ浅く、資金繰りに窮している事が多いので、融資制度を作り資金需要に対応。 |
| 取組み内容 |
| ・福島県内のNPO法人に対する指導的地位にあるNPO法人との保証提携し、300万円を上限とした提携融資制度を制定した。 |
| 成果(効果) |
| ・当組合営業地域内のNPO法人について、資金繰りの道が開ける。 |

| |
|---|
| タイトル |
| 「ビジネスマッチング交流会」の継続的な開催 |
| 動機(経緯) |
| 現下の厳しい経済環境下、地域の中小零細企業の多様なニーズの中でも、「地域のビジネスネットワークの拡大」を求める声は多く、地域金融機関の役割として、販路拡大及び異業種交流の仲介役を務め、ビジネス拡大の機会を創出したいとの考えから。 |
| 取組み内容 |
| <ul style="list-style-type: none">・当組合経営者交流会「うるしの実クラブ」の会員を中心に、19年度1回、20年度2回、21年度1回、22年度1回、通算5回開催している。・会員企業のみならず、毎回、いわき商工会議所、(社)いわき産学官ネットワーク協会等公的支援機関や産学連携を締結している福島高専にも参加いただき、地域活性化のための有益な情報提供(プレゼンテーション)を行っている。・ビジネスチャンス拡大をより現実的なものにするため、各営業店担当者が参加企業からのマッチング希望先を事前に把握しておき、交流会において企業間の仲介役を務めることで、数多くの企業がスムーズに商談を行うことが出来た。 |
| 成果(効果) |
| 「ビジネスマッチング交流会」の参加者企業数は1回目100社、2回目120社、3回目150社、4回目120社、5回目125社と、毎回多くの企業が参加しており、会員の関心の高さが窺える。マッチングの成果としては、通算5回の交流会において約80件(平成22年度は30件)の商談が成立している。 |

| |
|--|
| タイトル |
| 茨城県の基幹産業である「農業」への積極支援 |
| 動機(経緯) |
| 茨城県は農業産出額全国第2位(平成21年)を誇る全国有数の農業大県であったことから、平成20年度に農業に特化した専担部署として「農林水産部」を立ち上げ、農業者への更なる支援の強化に取り組む。 |
| 取組み内容 |
| <p>①営業店支援体制の整備 特に農業が盛んな県西地区と鹿行地区を農業戦略重点地区に定め、さらに県内を6つの地域に分割して地区担当者(6名配置、うち3名は駐在員)を配置し、営業店をサポートする体制とした。</p> <p>②人才の育成 ・職員の農業分野に対するスキルの向上のため、人才の育成に取り組んでいる。 ・外部講師(農業経営アドバイザー有資格者・税理士・行政機関)による社内研修など</p> <p>③地域農業者への支援活動 ・農業後継者を対象とした地区別セミナーの実施(平成21年より計5回実施)など</p> <p>④・農業経営アドバイザーの受験者社内公募により受験者が延べ27名に及ぶ、職員の農業分野に対する関心が高まった。 ・平成22年度融資実行件数:1122件 実行金額:4109百万円</p> |
| 成果(効果) |
| ・当組合の農業分野支援により、農業者の資金調達や新規就農者の資金相談先の選択肢が広がった。 |

| |
|---|
| <p>タイトル</p> <p>地域の観光産業活性化に伴う塩沢信用組合本店の「観光開店」</p> |
| <p>動機(経緯)</p> <p>①当組合本店がある旧塩沢町で、地元が生んだ「北越雪譜」の作者「鈴木牧之」に因み「牧之通り」として地域開発「蔵造りと雁木通りの街並み復元」に賛同し平成18年5月に当組合本店は「蔵」をイメージした店舗に新装開店しました。同時に「牧之通り」の活性化に向けた取組みを開始しました。</p> |
| <p>取組み内容</p> <p><<観光支援事業>></p> <p>①2月19日から3月中旬までの毎週土日10時から16時まで地元観光事業の一環として「観光開店」しています。お客様へ「ひな雪見かざり」「雪譜祭り」「鈴木牧之」等地元観光事業および地元銘産品のPRを実施しています。(牧之通り組合・射干(しゃが)の会と連携)</p> <p>②2月19日の「雪譜まつり」では、お客様による琴のミニコンサートを実施しました。</p> <p>③地元商店との連携により、店内に地元商品を展示し地域の雰囲気アップを実施し、情報発信や気軽にお茶が飲めるビジターセンター的な場となっています。</p> |
| <p>成果(効果)</p> <p>①「ひな雪見かざり」の観光客が2月19日から3月27日まで実働8日間の実施で、地元銘産のPRにより地元商店の売上向上およびビジター客が増加しました。</p> |

| |
|--|
| <p>タイトル</p> <p>「まちづくり推進室」の活動と「まちづくりサポーターズ」の活動支援</p> |
| <p>動機(経緯)</p> <p>●「まちづくり推進室」 ○地域の元気を興し、創意工夫と市民力で「いとしんの経営基盤」の拡充を図る仕掛け人を意図。</p> <p>●「まちづくりサポーターズ」 ○新市合併を迎えるにあたり「いとしん」が「まちづくり論文」を公募。応募者グループが自発的に「サポーターズ」を結成。</p> |
| <p>取組み内容</p> <p>●「まちづくり推進室」 ○年度初計画により、13項目による事業を実施。内外に情報発信(業界新聞、業界雑誌、地方新聞、地方テレビ、市の広報、いとしんだより)し、地域金融機関としての新たな取組みを实践。</p> <p>●「まちづくりサポーターズ」 ○まちの元気を喚起するため、自らも実践・提案し、行政機関との共催や自主事業を展開。</p> |
| <p>成果(効果)</p> <p>●「まちづくりサポーターズ」 ○「いとしん」から年額18万円の事業支援資金の支給あり。「ふるさと元気創造」事業に果敢に挑み、市民に認知される団体に成長。設立から5年を経過。論じつつ、成果品づくりがモットーであり、「いとしん」の「親衛隊」的位置付けにある。・ジオサイトツーリズム実験事業の開催等</p> <p>●「まちづくり推進室」 ○「まちづくり推進室」の設立趣意により、「まちの元気」を喚起する情報提供や事業を、継続して実施。「いとしん」に対して、市民・団体・行政から「まちおこし機能」を感じてもらえるようになった。</p> |

| |
|---|
| <p>タイトル</p> |
| <p>平成22年度中小企業応援センター事業のコンソーシアム参加による地域の面的再生への積極的な参画</p> |
| <p>動機(経緯)</p> |
| <p>当組合では平成20年度・21年度に亘って関東経済産業局の採択を受けて国の中小企業者支援策である「地域力連携拠点事業」を実施し中小企業者への貢献を果たした。。平成22年度は支援策が「中小企業応援センター事業」と変わり山梨県では県下7拠点がコンソーシアムを組み同事業の採択を受け支援。</p> |
| <p>取組み内容</p> |
| <p>○山梨県下の7拠点が「支援ネットワークやまなし」の名称でコンソーシアムを組み、「中小企業応援センター事業」の支援メニューである、(1)新事業展開支援、(2)創業・事業再生及び再チャレンジ支援、(3)事業承継支援、(4)ものづくり支援、(5)新たな経営手法への取組支援、(6)追加的支援課題についての支援を実施した。</p> <p>○コンソーシアムの構成団体は、代表法人「やまなし産業支援機構」、構成法人「都留信用組合・山梨県商工会連合会・山梨県中小企業団体中央会・甲府商工会議所・富士吉田商工会議所・山梨中央銀行」の7構成法人が有機的なネットワークを構築して県下全域への支援体制を構築した。全4回の連絡協議会や個別連絡で情報を共有し、必要に応じて相互の連携も活用し支援を実施した。</p> |
| <p>成果(効果)</p> |
| <p>本コンソーシアムの運営に当たっては構成団体7拠点に加えて、山梨県の支援協力もいただき事業実施した。相談企業にとってはスキームとして入口(相談受付)から出口(制度活用や金融支援・フォローアップなど)まで支援機関が変わらず、ワンストップでの支援を受けることが出来た。</p> |

| |
|--|
| <p>タイトル</p> |
| <p>東北地方太平洋沖地震に伴う「災害関連窓口」の設置と「災害関連特別融資」の取扱い開始による地域の面的再生支援</p> |
| <p>動機(経緯)</p> |
| <p>平成23年3月11日に発生した東北地方太平洋沖地震に伴い、直接・間接的に影響を受けた事業者に対して、相談窓口を設置して対応を行った。 また、上記影響に対しての資金繰り支援策として「災害関連特別融資」の商品提供を行い地域の面的支援を行った。</p> |
| <p>取組み内容</p> |
| <p>○3月11日の震災発生の当日より22店舗の支店の支援人材約100名による情報収集を皮切りに、職員巡回による「東北地方太平洋沖地震の影響による融資相談業務の調査」を実施。また3月22日より全支店22店舗とショッピングセンター1店に「災害関連対応窓口」を開設して直接・間接の被害を受けた被災者に対する支援を開始。加えて資金繰り対策として「災害関連特別融資」を提供して円滑な資金繰り支援を行った。</p> <p>○「災害関連対応窓口」及び「災害関連特別融資」は取り扱い期間を平成23年12月30日までとして震災発生以降継続的にモニタリングを行い、本部への報告等を実施し追加支援策を講じた。</p> |
| <p>成果(効果)</p> |
| <p>当組合管内には、富士山・富士五湖地方を中心に観光業も多く、小規模製造業者も多い、震災の影響は予約キャンセルや受注低下・デバイスの供給不足等多岐にわたった。特に観光業の3月4月の予約は壊滅的なキャンセルとなり、資金繰りの逼迫した事業者は、当組合の災害関連特別融資により苦境を乗り切った企業も多い。</p> |

| |
|---|
| タイトル |
| 再生支援先に対する新規融資 |
| 動機(経緯) |
| ○過年度において売上減少、過剰債務により事業存続が危ぶまれた中小企業者を会社分割し、その際設立された新設会社(スキー場)に対する新規融資に取組みました。当該融資は、想定を超えた降雪不足による売上減少に対応するためのものです。 |
| 取組み内容 |
| ○降雪量はスキー場において極めて重要な要素の一つですが、シーズン当初から降雪が殆ど無く、例年安定的に見込んでいたスキー教室等の予約が大幅に減少、運転資金が不足する状況となりました。シーズン中盤からは降雪が見込めており、予約もある程度確保できていたことや、これまでの取引実績、代表者をはじめ経営陣の事業に対する真摯な姿勢、そして当組合メイン取引先であること等を勘案し、運転資金不足分について新規融資に対応することとしました。 |
| 成果(効果) |
| ○事業存続のために必要な資金であり、当該融資により当社の事業継続に寄与したものと考えています。また、当社の取引先、スキー場の集客に依存している宿泊施設、飲食店、土産屋等の事業継続や、従業員の雇用確保等、面的な再生が図れたものと認識しています。 |

| |
|---|
| タイトル |
| 観光再生、地域活性化に向けての「公・民連携」の取組み |
| 動機(経緯) |
| 「観光再生イベント」、「地場産品島外発信」、「PFI」等に積極的に参加、関与し、地域経済の活性化に繋げる。 |
| 取組み内容 |
| <p>各島とも地域活性化に向けて、積極的に官民連携を進めている。特に観光再生に向けては、「観光振興実行委員会」等を設置し、観光資源の発掘、島の魅力造り、観光活性化に向けての各種イベント等を企画し、当組合の役職員も積極的に会合・イベント等に参加している。「民民連携」では、前年に続き11月開催の共立信用組合企画の「ビジネスマッチング交流会」に参加し、交流会には、三宅島の健康食品、八丈島の食品加工の各1社、物産展には、この2社の他に三宅島の食品、クサヤ加工、製菓、農園、酒造の7事業者が参加され、昨年同様に好評であった。大島「椿まつり」開催中の23.2.7～2.18の間、本店と波浮港出張所の男女職員の一部が、恒例となった法被、あんこ衣装で営業従事し、お客様から好評をいただいた。</p> <p>22年度中の組合全体または、営業店単位での地域イベント等への協力参加は、28回を数えている。</p> |
| 成果(効果) |
| <p>各町村ともに島内外での各種イベント等、官民連携での観光誘致を図っており、当組合も積極的に協力参加しているが、観光が低迷している中での成果のほどは確認できない。島嶼の地場産品の発信により、販路拡大、観光誘致に繋がり、島嶼経済の活性化に繋がる。</p> |

| |
|--|
| タイトル |
| 建設業者支援による雇用維持・創出 |
| 動機(経緯) |
| 公共工事を中心とする建設業は、今や観光産業を上回り、島嶼経済を担う主力産業の位置付けにある。担保・保証に依存する事無く、公共工事・住宅請負契約・売掛金等を引当に資金供給して資金繰の安定化を図り、地域経済の維持、活性化に繋げる。 |
| 取組み内容 |
| 小規模・零細企業の多い島嶼管内の建設業者は、資金力に乏しく、大半の企業が、工事前払金・完了金受領までの運転資金を借入に頼らざるを得ない。また、これらの業者に共通しているのが、担保・保証力の弱さであるが、資金手当てできなければ工事受注もままならず、淘汰されて行く状況にあり、地域経済の凋落は目に見えている。当組合では、担保・保証力をカバーするものとして、工事完了金を引当てとし、工事内容・施工能力・採算性・進捗管理等、企業との繰り返し面談、現場管理を密にして回収可能性を判断し、債務者区分に拘らず資金応需している。 |
| 成果(効果) |
| 建設業者に対する公共工事を引当てとした手形貸付残高は、23年3月末時点、122件、金額3,864百万円、また22年度中の手形貸付実行件数は、331件、金額で11,772百万円となっており、島嶼管内のほぼ全業者が利用している。各業者は、資金繰安定により、安心して事業に専念できる。 |

| |
|---|
| タイトル |
| 大田区との協調融資 |
| <p>動機(経緯)</p> <p>財団法人大田区産業振興協会への働きかけにより同協会と大田区が共催する「大田区中小企業新製品・新技術コンクール」において入賞した製品・技術の商品化貸出の取扱を開始したものの。</p> |
| <p>取組み内容</p> <p>財団法人大田区産業振興協会と「覚書」を締結。大田区との連携により技術力のある中小企業に対する低利の事業性貸出(協調融資)を取扱中。 平成22年度 実行実績 1件10百万円</p> |
| <p>成果(効果)</p> <p>「大田区中小企業新製品・新技術コンクール」において入賞することにより、当組合から製品・技術の商品化資金の借入を行うことができる。</p> |

| |
|---|
| タイトル |
| 下呂温泉活性化に向けた観光客誘致活動の取組 |
| 動機(経緯) |
| ○当組合は「下呂温泉」として有名な岐阜県下呂市に本店を置いている。基幹産業である観光業は、集客数がピーク時の170万人から近年は100万人まで落ち込み、観光客の減少とともに地域経済も下振れ状態が続いており、集客数の増加による地域経済の活性化は大きな課題となっている。基幹産業である観光業の活性化がひいては地域経済の活性化に繋がるものと考え、下呂温泉への観光客誘致さらには宿泊客の誘致に積極的に取り組むこととした。また、平成20年5月より当組合理事長が(社)下呂温泉観光協会長に就任し、率先垂範の観光客誘致活動を行っている。 |
| 取組み内容 |
| ○平成21年より毎年、全国の信用組合に向け、各組合が組織する団体(例えば年金友の会等)の旅行や職員の慰安旅行などに、下呂温泉を利用していただきたいとの下呂温泉誘致を目的とした理事長名の案内状を下呂温泉総合パンフレット、グルメ情報等を同封の上、郵送している。案内状の効果により、年々宿泊客誘致の取組は各関連団体に浸透しており、今後一層の宿泊客増加が期待できる。また、平成23年1月に当組合と下呂市観光協会連絡協議会が共催し、全国の信組、信金を対象に、観光客誘致のためのセミナー「第1回地域活性化セミナー」を開催。12金融機関21名が参加し、観光情報、助成金制度の説明等を行った。その後、いくつかの金融機関から年金友の会等に利用したいとの問い合わせをいただいている。 |
| 成果(効果) |
| ○金融機関関連の宿泊客は年々増加している。さらに、お土産店、居酒屋等の売り上げ増加にも貢献している。また、地産地消を前面に出している地域性から農家やその他製造業の活性化にもプラス要因となっている。 |

| |
|--|
| <p>タイトル</p> |
| <p>大阪府信用組合協会加盟6信組による共同ビジネスマッチング</p> |
| <p>動機(経緯)</p> |
| <p>個別の信組では規模等に制約があることから、大阪府信用組合協会加盟6信組(当初7信組でスタート)が共同・提携しネットワークを拡大させ、異業種交流会や情報誌の発行を平成19年度より始めた。</p> |
| <p>取組み内容</p> |
| <p>(1) 情報誌「しんくみビジネスサポート」(第4号)の発行 発行日:平成22年8月 発行部数:7,100部 掲載企業:261社</p> <p>(2) 異業種交流会 開催日:平成22年11月16日 参加企業:44社 プレゼンテーション:4社</p> |
| <p>成果(効果)</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> ・ プレゼンテーション企業は、自社(製品等)の特長などを参加企業にプレゼンテーションすることで新たな取引が見込めること。 ・ 参加企業は、交流会の場において活発な情報交換が行なわれ、今後の新たな取引先開拓につながる。 |

| |
|---|
| タイトル |
| 「コミュニティローン」制度の制定 |
| 動機(経緯) |
| 「コミュニティローン」制度の制定により、各営業店が地域企業の活性化を支援する。 |
| 取組み内容 |
| 融資制度として「コミュニティローン」制度を制定し、営業店が面的支援を行いたい地域コミュニティを選定し、その会員を対象として、小口事業資金を提供できる取組。 |
| 成果(効果) |
| 通常よりも低金利等のインセンティブを付与することができ、インセンティブ効果による会員の増強等を図ることができ、地域の活性化に寄与。 |

| |
|---|
| タイトル |
| 地場産業の活性化 |
| <p>動機(経緯)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・淡路島の淡路瓦は約400年の歴史を持ちますが阪神、淡路大震災を境に売上減少を続け、地場産業の衰退に歯止めがかからない状況にあることから、伝統技術を活用し新製品を開発を計画。 |
| <p>取組み内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・淡路瓦の伝統技術を活用した、新製品「淡路タイル」の開発、生産、販売。 ・本事業は南あわじ市・淡路瓦工業組合・南あわじ市商工会・当組と連携。 ・地域産業資源活用事業計画の国の認定を受け、淡路瓦と同じ材料である淡路の土と設備を活用し、マーケットが約3倍というタイル市場に向け、淡路瓦の魅力を凝縮した「淡路タイル」を開発、販売する。 |
| <p>成果(効果)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・いぶし瓦だけに頼ることなく、黒陶いぶしタイルの製造は黒色からライトブラウンまで 5段階の色が焼成窯の温度差により区別して製造できれば量産でき、品揃え及び販路開拓のきっかけになった部分もあった。 |

| |
|---|
| タイトル |
| 宝泉寺温泉郷の活性化に向けたコミュニティビジネスの展開 |
| 動機(経緯) |
| 地域金融機関では、ホテル、旅館の取引先に対して個社別のアプローチをとっているところが多いですが、その手法も限界がきていました。そこで今回、個社別のアプローチとは異なり、大分県信用組合が地域と連携しながら、融資取引のある7つの旅館を含む9つの旅館と協働して再生に取り組みました。 |
| 取組み内容 |
| <p>○平成21年6月に温泉関係者・地元住民・専門家・行政・関係機関・有識者で構成した宝泉寺温泉地域づくり活性化協議会を結成。当組合は、協議会のファシリテーター役を担い、運営を行いました。同協議会では、①市場調査・分析、②活性化策の協議、③情報収集・発信、④先進地視察などを行い、同年12月に「事業計画(5カ年計画)」を作成しました。</p> <p>○事業実施については、大分県中小企業団体中央会の補助金である活路開拓事業などを活用し、専門家・大学教授によるアドバイスを得たり、町内の観光名所の整備、観光案内所の新設、食事処の宣伝を強化し、散策マップの作成等の観光情報を整備、また宝泉寺温泉のブランド作りとして、「源泉かけ流し宣言」を実施し、全国に向け温泉の質の良さをPRするなどの取組を実施継続。</p> |
| 成果(効果) |
| 個社並びに宝泉寺温泉旅館組合の活動には、情報収集や支援機関との人脈形成などに限界があった。今回の活動を通じ、外部からの観光客目線での意見を聞き出せたこと、情報集約が出来たこと、また支援機関など多くの人脈形成が図れ、事業のアドバイスを受けられる環境が整ったこと。 |