

信用組合における「地域密着型金融の取組み状況」（平成 24 年度）

一般社団法人全国信用組合中央協会は、全国 157 信用組合※における「地域密着型金融の取組み状況」（平成 24 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（113 組合）

地域の中小零細事業者や住民がつくった信用組合で、その営業地域は個々の組合によって区々ですが、いずれの組合も業種に捉われず、地域に根差した営業を行っています。

○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 24 年度中
① 創業・新事業支援融資 ^(注1)	件数	976
	金額	17,307
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	2
	金額	53

（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 24 年度中
ビジネスマッチングの成約件数 ^(注)	334

（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 24 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	183
		金額	98,637
	うち信用組合がメイン金融機関となったもの	先数	107
		金額	88,782
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ったもの	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	3,745
		金額	292,341
	うち信用組合がメイン金融機関となったもの	先数	2,557
		金額	216,673
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	44
		金額	1,152
⑤ デット・エクイティ・スワップの実績		件数	0
		金額	0
⑥ デット・デット・スワップの実績		件数	4
		金額	1,298
	うち十分な資金的性質が認められる借入金（准資本型）	件数	4
		金額	1,298
⑦ DIPファイナンスの実績		件数	4
		金額	416

(注 1) 平成 24 年度中に再生計画を策定した先数（平成 23 年度以前に持ち込み、24 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 24 年度中に支援決定された先数（平成 23 年度以前に持ち込み、24 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 24 年度中
M&A 支援実績		9
	うち事業継承に係るもの	8

(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 24 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	32
		金額	7,565
② 動産・債権譲渡担保融資の実績 (注 1)		件数	221
		金額	5,151
	うち売掛債権担保融資	件数	185
		金額	3,803
	うち動産担保融資	件数	36
		金額	1,348
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	408
		金額	5,873

(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 24 年度中
① PFI への取組み実績 ^(注1)	件数	2
	金額	200
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	25
	金額	311

(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 24 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 に債務者区 分がランク アップした先 数 β	α のうち期末 に債務者区 分が変化しな かった先 γ	α のうち再生 計画を策定し た先数 δ	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
正 常 先		206,978	782		568	203	0.4		26.0
要注 意先	うちその他要注意先	42,615	5,387	177	4,688	3,537	12.6	3.3	65.7
	うち要管理先	1,721	395	28	278	208	23.0	7.1	52.7
破綻懸念先		6,991	917	60	741	407	13.1	6.5	44.4
実質破綻先		8,676	177	10	145	32	2.0	5.6	18.1
破 綻 先		2,965	78	1	52	2	2.6	1.3	2.6
小 計		62,968	6,954	276	5,904	4,186	11.0	4.0	60.2
合 計		269,946	7,736	276	6,472	4,389	2.9	3.6	56.7

（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 24 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

昨今の経済情勢をみると、いわゆる「アベノミクス」による円安・株高が進行し、企業や家計のマインドも若干明るさが見え始めました。

しかし地方においては、中小零細事業者や生活者にプラス効果が波及しているとまでは言えず、消費税増税を控え、むしろ、円安による燃料や原材料等の値上がりなどで、「企業収益や家計の負担増になっている」との声も聞こえてまいります。

信用組合の役割は、こうした経済情勢の中において、我が国経済の基盤をなし懸命にこれを支えている中小零細事業者や生活者のために、資金供給者としての役割にとどまらず、経営支援や地域経済の活性化に積極的に貢献していくことが重要な使命となっております。

さらに、中小企業金融円滑化法は、平成25年3月末をもって期限が到来し、これまで以上にコンサルティング機能を発揮するためには、外部機関との連携や専門家の活用を図りつつ、お取引先の実情に応じた経営改善や事業再生への取組みを一層強化していく必要があります。

中央協会としましては、信用組合のこうした取組みを迅速かつ適切にサポートしていく役割が期待されており、それぞれの分野において専門的な知識を身に付け、各組合が抱えている諸問題の解決を支援していく役割を果たして参りたいと考えております。

また、会員信用組合の平成24年度における地域密着型金融においても特色ある取組みが行われており、その具体的取組みについていくつかをご紹介します。

中小企業の経営支援

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
宮城県	仙北信用組合	外部専門家、外部機関の知見、機能を活用した中小・小規模事業者への経営支援取組みについて	1
山形県	山形中央信用組合	イノベーションスキルアップ研修の実施	2
福島県	いわき信用組合	第1期「いわしん創業塾」の開催	3
茨城県	茨城県信用組合	経営改善支援(合実計画の策定支援:日本政策金融公庫、保証協会とのリスケジュール、新規融資導入)	4
茨城県	茨城県信用組合	事業再生支援(茨城県産業復興機構活用による事業再生)	5
群馬県	あかぎ信用組合	ABL担保を活用した資金支援(太陽光発電事業、PFI事業等)への取り組み	7
群馬県	ぐんまみらい信用組合	老人ホーム新規事業開業のための支援	8
群馬県	ぐんまみらい信用組合	訪問介護事業者の業務拡大(通所介護事業参入)における支援	9
千葉県	銚子商工信用組合	再生可能エネルギー事業(太陽光発電事業)への支援	10
千葉県	君津信用組合	医療機関の経営改善・組織改革(的確な人材の登用及びスカウト)・医療法人成りに取り組んだ事例	11
新潟県	糸魚川信用組合	新潟県海洋高校と地元企業のビジネスマッチング	12
山梨県	都留信用組合	業種転換の支援	13
長野県	長野県信用組合	TKC会員税理士と連携した経営改善計画の策定支援	14
東京都	東信用組合	廃業状態にあった製造業から業種転換して新事業(フレンチレストラン店)開業へ	15
岐阜県	岐阜商工信用組合	介護事業への進出支援	16
岐阜県	益田信用組合	世界一美味しい米作りの夢の実現に向けて!	20
広島県	広島県信用組合	専門家との連携によるコンサルティング機能の発揮	22
大分県	大分県信用組合	事業承継支援	23

1	中小企業の経営支援
2	支援ステージ 経営改善・事業再生・業種転換等の支援
3	タイトル 外部専門家、外部機関の知見、機能を活用した中小・小規模事業者への経営支援取組みについて
4	動機(経緯) 漬け物を主力商品とし、当組合をメインバンクとする老舗の食品製造販売会社は、平成20年6月の岩手・宮城内陸地震と平成23年3月の東日本大震災によるたび重なる被害を受け、工場設備毀損等につき事業継続に重大な打撃を受けた。
5	取組み内容 毀損した設備の補修や機械入替えについては、グループ補助金23百万円を活用することで承認を得ているものの、売上低迷の中、現状の収益力に比して過大な債務状況にあり、早期回復が見込めないことから、複数回の中小企業診断士等専門家の導入を行い、診断・分析結果を踏まえ事業計画を策定し東日本大震災事業者再生支援機構へ債権買取を要請。 現状、東日本大震災事業者再生支援機構による買取支援の内諾が得られている。
6	外部専門家 中小企業診断士
7	外部機関との連携先 東日本大震災事業者再生支援機構
8	成果(効果) ・ 事業再生・継続可能な態勢が構築される。また、雇用の場を確保できる。 ・ 過大債務につき、債務免除が受けられる。 ・ 債務免除以外の機構買取債権は、9年間元本返済猶予となり資金繰り安定が図られる。 ・ 地元老舗企業の事業存続に貢献できる。 ・ ロス拡大の回避が可能となる。
9	備考

1	中小企業の経営支援
2	支援ステージ 成長段階における支援
3	タイトル イノベーションスキルアップ研修の実施
4	動機(経緯) 世界的に競争が激化する中であって、地方の中小企業ほど知恵や知識を経済的な価値が伴う変化に結びつけていくイノベーション(技術革新)の担い手になる必要があること、それには、地域金融機関の職員が研究開発を行う大学などと事業者を結びつけ、企業にイノベーションをもたらす能力が必要であること。
5	取組み内容 山形大学大学院教授を講師に迎え、渉外係を対象に計5回にわたり「事業先へのイノベーション提案手法」を学び、実際に渉外係が取り組んできた提案を、役職員で共有する発表会を開催した。
6	外部専門家 大学院教授
7	外部機関との連携先 山形大学
8	成果(効果) 成長性の乏しい中小零細企業にあっては、イノベーション(技術革新)は必須のものと思われるが、多くの場合、その手法や事業計画の策定が困難なことで、アドバイザーを必要としている。このニーズに応える素地ができた。 当組合が、上記の問題解決の一翼を担えれば、地域とともに存続して発展して行く存在意義が認識される。
9	備 考

1	中小企業の経営支援
2	支援ステージ 創業・新規事業開拓の支援
3	タイトル 第1期「いわしん創業塾」の開催
4	動機(経緯) 震災復興に向け、地域に根ざした金融機関として、地域経済の新たな担い手となる起業家をより多く輩出させ、地域経済活性化の一助になればとの考えから。
5	取組み内容 受講対象者: 創業・新事業展開希望者 講師: 当組合顧問(中小企業診断士) 内容: 創業・新事業希望者への経営者としての基礎知識の提供 第1回(1/24) テーマ:「ビジネスの源である起業家精神の身に着け方」 第2回(1/31) テーマ:「夢を形にするビジネスアイデアの発想」 第3回(2/7) テーマ:「顧客を創造するマーケティング」 第4回(2/14) テーマ:「起業家に必要な経理・会計の基礎」 第5回(2/21) テーマ:「ビジネスを加速するネット活用」 第6回(2/28) テーマ:「支援を獲得するための創業計画」
6	外部専門家 中小企業診断士
7	外部機関との連携先 商工会 議所
8	成果(効果) これまで商工会議所や商工会等の支援機関が行ってきた「創業塾」を、金融機関が開催することで、受講者の方々は早い段階から創業資金の調達を意識しながら準備が出来る。 新規融資先の発掘・開拓に繋がり、受講者のうち、当組合独自の創業・新事業支援資金「フロンティア」を利用頂いた方8名、今後利用見込みの方1名。
9	備 考

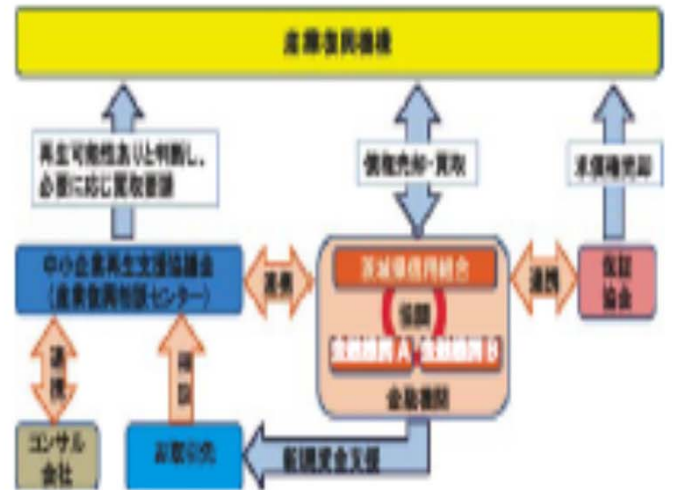
1	中小企業の経営支援
2	支援ステージ 経営改善・事業再生・業種転換等の支援
3	タイトル 経営改善支援(合実計画の策定支援:日本政策金融公庫、保証協会とのリスケジュール、新規融資導入)
4	動機(経緯) 赤字、債務超過、過剰債務に陥り、資金繰り安定を図るため、返済額軽減の条件変更にて対応していた先を分析した結果、技術レベルが高く、ISO9000も取得しており、これまでの赤字には個人資産を投入、受注確保等経営努力を続けていたことから、業績回復の可能性は高いと判断、支援を決定した。
5	取組み内容 中小企業再生支援協議会(産業復興相談センター)・茨城県信用保証協会との連携及び他金融機関との協調により、収益管理指導、リスケジュール、金利引下げ、新規融資を内容とした合実計画を作成、継続的な受注確保体制の構築を目指した。 (債務者)売上増加策の実施、月次での収益・進捗管理。(中小企業再生支援協議会)合実計画作成のアドバイス。(保証協会)返済額按分方法のアドバイス。(日本政策金融公庫)1年間の据え置き期間後の返済額の維持。(当組合)金利の引下げ、返済額のリスケジュール、新規融資の導入(工事引当)。
6	外部専門家
7	外部機関との連携先 中小企業再生支援機構
8	成果(効果) 改善計画策定過程で、自社の強みや弱みが判明し、今後の売上、利益計画がどうあるべきか確認することができ、財務改善のための道程を明らかにすることができた。各金融機関のリスケジュール、金利負担軽減により、資金繰りの安定と収益力が高まり、安心して仕事に専念することができるようになった。新規融資を受けることができ、新規受注を積極的に進められるようになった。 返済額軽減の条件変更を繰返し、今後の返済や経営状況の推移が見えにくかったが、100%達成が前提である中小企業再生支援協議会の認定を受けた合実計画を策定したことにより、債務者との目線の一致が図ることができ、支援方針の決定に役立てることができた。他金融機関、保証協会と返済額についての同意が得られ、安定した関係を保つことができるようになった。
9	備考

1	中小企業の経営支援
2	支援ステージ 経営改善・事業再生・業種転換等の支援
3	タイトル 事業再生支援(茨城県産業復興機構活用による事業再生)
4	動機(経緯) 東日本大震災による損傷により業務を停止した病院は応急工事により外来診療を再開するも、新患の受付は縮小し、入院診療も停止するなど、機能面が大きく低下した。当地域における医療提供継続を支援するため、損傷した病院の取り壊しと新病棟の建設を含む施設全体の改修工事、新診療所、グループホームの建設等による医療事業の再生に協力することとした。
5	取組み内容 茨城県産業復興機構・茨城県産業復興相談センター・コンサル会社と連携し、他債権者との協調により、以下のスキームで事業再生を実施した。 (債務者)医療療養病床の再開等経営改善。 (茨城県産業復興相談センター)事業計画の策定支援、産業復興機構による債権買取の支援。 (茨城県産業復興機構)債権買取。 (コンサル会社)財務内容の調査、事業内容の調査、事業計画の策定。 (債権者)産業復興機構への債権売却、医療療養病床等に対する新規設備資金支援、期中資金繰りに対する新規運転資金支援、旧債務における一部金利減免。
6	外部専門家
7	外部機関との連携先 茨城県産業復興機構・茨城県産業復興相談センター・コンサル会社
8	成果(効果) 茨城県産業復興機構による既存債務の買取、DDS化により、既存債務の返済負担が無くなり、メイン銀行等から新たな医療施設を建設するための融資を受けることができ、当地域における医療提供の継続が可能となった。 二重債務問題の解決に取り組み、茨城県産業復興機構への債権売却、新規融資(実行予定)により、当法人の経営安定化を図ることができ、地域医療提供への一助とすることができた。
9	備考

①茨城県産業復興機構との連携を図った事業再生

びんしんでは、二重債務問題への対応について、「茨城県産業復興相談センター」からの債権買取要請に基づき、「茨城県産業復興機構」において債権買取の案件を実施いたしました。本件は、茨城県産業復興機構が被災前債務を買取りすることによって、お取引先の財務内容の改善を図り、事業再生を支援したスキームであり、茨城県産業復興機構・茨城県産業復興相談センター・外部のコンサル会社と連携し、他債権者との協調により、事業再生に取り組みました。

茨城県産業復興機構の買取スキーム



1	中小企業の経営支援
2	支援ステージ 成長段階における支援
3	タイトル ABL担保を活用した資金支援(太陽光発電事業、PFI事業等)への取り組み
4	動機(経緯) 円滑化法の期限到来を見据え、有効な資金調達手法としてABL担保融資を位置づけした。また24年7月に成立した再エネ法により太陽光発電事業に対する資金需要が活発化したため、ABL事務取扱要領を整備し取り組み推進した。
5	取組み内容 24年4月より顧問弁護士およびABL登記実績のある司法書士とABLの作業開始 25年2月、ABL融資事務取扱要領を制定(※25. 5ABL担保評価基準制定) 動産譲渡担保・債権譲渡担保を活用した太陽光発電事業融資実績 6先 353百万円 保有案件含めると20億円超の取扱見込み。 PFI事業の1つであるESCO事業に債権譲渡担保を活用し130社が加盟する電気事業関係の協同組合に融資決定 融資額380百万円(4月1日実行) 将来売上債権を債権譲渡担保した融資 1先 30百万円
6	外部専門家 弁護士 その他
7	外部機関との連携先
8	成果(効果) 担保力の乏しい中小零細企業にとって、有効な資金調達となる。 ABL担保がもつ企業実態把握機能によって、事業の流れが金融機関に理解してもらえ、経営改善のもっとも主要な項目である在庫管理、原価管理がし易くなった。 不動産担保・保証に依存しない融資が推進できた。 ABLの特性である企業実態把握機能により、経営改善計画が立てやすくなった。 ABLの特性である担保防御機能により、事業が存続している限り、返済財源が確保される。
9	備 考

1	中小企業の経営支援
2	支援ステージ 創業・新規事業開拓の支援
3	タイトル 老人ホーム新規事業開業のための支援
4	動機(経緯) 新規先開拓訪問をしていたところ、老人ホーム開設準備中との情報を得て、当組合より開業支援を申し出た。
5	取組み内容 すでにコンサルタントを導入し開設準備を進めていた。概略の事業計画書の作成はされていたものの、金融機関として財務面を重視した事業計画の作成、資金計画、資金繰りの提案をおこなった。情報誌、インターネット情報を提供し、料金設定・支出内容等を協議し、協議内容を反映した事業計画を再作成した。本部支援部署と連携を図り、同行訪問を行なうなど専門的な知識を活用した。地方銀行、地元信用金庫との競合となったが、当初からの支援体制が評価され、当組合の融資利用となった。
6	外部専門家 税理士 その他
7	外部機関との連携先
8	成果(効果) 創業にあたっての資金計画、事業計画のアドバイスを受け、創業準備、開業準備が順調に出来た。コンサルタントの活用により各種届出資料の作成、諸規定の作成等開業準備資料作成の労力が軽減された。 法人との預金・融資取引の開設、介護報酬の振込み、支払決済の利用、入居利用者の費用引落口座の開設、代表及び従業員の給料振込み口座開設等行われ、今後もメイン取引先として期待がもてる。コンサルタント作成資料を参考に業界情報の知識習得にも役立った。従業員の確保も図れ、地域経済に寄与できた。
9	備 考

1	中小企業の経営支援
2	支援ステージ 成長段階における支援
3	タイトル 訪問介護事業者の業務拡大(通所介護事業参入)における支援
4	動機(経緯) 介護事業の訪問介護・訪問入浴介護・居宅介護支援を主な業務としていた企業へ営業推進の訪問をしたところ、通所介護事業への参入希望を確認。資金相談を申し出た。近隣の不動産を借受け通所介護事業の開業を計画した。
5	取り組み内容 資金計画、事業計画作成の支援、資金繰りの相談を行なった。本部支援部署と連携を図り、同行訪問をおこなうなど専門的な知識を活用した。資金計画の中で制度融資の説明をおこない、県の制度融資利用となった。制度融資の利用にあたっては県の行政事務所の担当職員も来店し相談に応じたり、顧客事務所へ直接訪問するなど支援をおこなった。地域経済活性化要件に該当し、低利な県の制度融資を利用できた。
6	外部専門家
7	外部機関との連携先 地方公共団体
8	成果(効果) 既存事業である介護事業の経験はあるものの、今回、設備費が伴い資金計画に不安を持っていた。開業計画の段階から資金計画・事業計画を相談でき、無理のない事業計画書が作成できた。開業後の資金繰りまで考慮した計画であり、資金的にも不安が軽減された。県の制度融資が利用できた。 介護報酬の振込み、支払決済の利用、代表及び従業員の給料振込み口座開設等行われ、今後の取引に期待がもてる。従業員の確保も図れ、地域経済に寄与できた。県信用保証協会付きの制度融資の利用により保全も図れた。事業計画策定相談で介護事業に対する知識が習得できた。
9	備 考

1	中小企業の経営支援
2	支援ステージ 創業・新規事業開拓の支援
3	タイトル 再生可能エネルギー事業(太陽光発電事業)への支援
4	動機(経緯) 独自の基礎工法を活用し、産業用の太陽光発電設置事業への進出、「経営革新事業」の承認による事業支援と自社の太陽光発電事業の経営支援。
5	取組み内容 当社は、電柱工事や配電線工事、各種保守点検・整備、地デジアンテナ設置など「内線電気工事」などの事業を営んでいる。基幹事業である「電気工事」は、発注もとのコストダウンなど単価の引き下げもあり売上高・利益とも伸び悩んでいた。自社の経営拡大と収益力の強化の為、「経営革新計画」による当社が現在まで培ってきたノウハウをベースに開発、その技術を活用し、設置工事のコスト削減が出来ることから、独自の基礎工法「S-SA工法」の特許取得した。加えて、産業用太陽光発電事業へ参入し、既存事業とのシナジー効果を期待できることから太陽光事業へ直接参入することへの積極的な取り組みを行った。
6	外部専門家
7	外部機関との連携先
8	成果(効果) 太陽光発電設備業者としての自社事業モデルから適切なアドバイスや効果等、納得感のある説明が行えること。事業計画先に対し、価格面などの優位性のあるアプローチが出来るなど成果が現れている。 地域の成長産業分野への融資の取組が出来たこと。 事業先の経営拡大に資する経営支援が行えたこと。
9	備考

1	中小企業の経営支援
2	支援ステージ 経営改善・事業再生・業種転換等の支援
3	タイトル 医療機関の経営改善・組織改革(的確な人材の登用及びスカウト)・医療法人成りに取り組んだ事例
4	動機(経緯) ①目的別に合致していない長短借入金の混在等から資金繰りに悪影響が出ていた。②従業員や医療スタッフの勤労意欲・意識の低化。③個人経営であったため経理処理等が不適切であった。
5	取組み内容 ①当組合及び外部専門家(千葉県産業振興センターの中小企業診断士)の経営改善支援の下、経営陣に経営改善案を提案し、後継問題・従業員や医療スタッフ等の意識改革も含め、医療法人化に向けて経営・組織改革に取り組んだ。そして取組み経過の中で、顧問税理士の意識改革(経営側への財務改善に対する的確な助言を要請)も促した。 ②当地域医療への貢献を兼ねて、当組合の施設を提供して、同医療機関主催の医療講演会を年1回の割合で開催している。当地域人口の年齢構成も高齢化にあることから、興味のもたれる講演内容が好評を得ているとともに、同医療機関の経営にも寄与している。
6	外部専門家 税理士 中小企業診断士
7	外部機関との連携先 認定経営革新等支援機関
8	成果(効果) ①従業員・医療スタッフ等の資質と医療サービスの向上を目指して、専門家の指導等により2年の準備期間を要して「ISO9001」を取得した。②医療法人への申請が認可された。そして、医療スタッフが充実したこと等の相乗効果により、外来及び入院患者・手術等が増加し業容が上昇基調にある。 千葉県信用保証協会との協調融資により、金融機関借入の整理(医療法人成りによる個人・法人資金の仕訳)と経理処理の厳格化・適正化・透明性を図ることが可能となったことと、資金繰り等の安定を図ることが可能となった。
9	備考

1	中小企業の経営支援
2	支援ステージ 経営改善・事業再生・業種転換等の支援
3	タイトル 新潟県海洋高校と地元企業のビジネスマッチング
4	動機(経緯) 取引先企業は同高校との地元産品のコラボ商品の開発に積極的であった。同高校で真昆布を養殖。その真昆布を使用した商品開発を当組合より提案。
5	取組み内容 真昆布を使用した、うどんの開発に取り組む。同高校の生徒3名が中心となり、業者と協力してうどんに練りこむ真昆布の大きさ・量を試行錯誤して開発した。当組合も試食・販売パッケージに協力。地元スーパーで生徒と企業が店頭販売行い、売上は好調で6千袋が完売となる。25年も地元販売の他、東京・表参道のネスパスで販売イベントを計画、食の大商談会へ持ち込み販売先拡大と売上増加を計画している。
6	外部専門家
7	外部機関との連携先 商工会
8	成果(効果) 地元高校の産品を活用した、うどんが好評を得て売上の増加が図られている。 取引先企業が望んでいた海洋高校とのコラボが実現でき、売上の増加の見込まれる。
9	備 考

1	中小企業の経営支援
2	支援ステージ 経営改善・事業再生・業種転換等の支援
3	タイトル 業種転換の支援
4	動機(経緯) 主要取引先からの受注が大幅に減少し、電子部品製造業を営むことが難しくなったA社が、メインバンクである当組合に業種転換に関する相談を行ったことがきっかけとなり、A社の経営支援が始まった。
5	取り組み内容 ・貸付条件変更による資金繰りの円滑化 ・やまなし産業支援機構と連携し、中小企業支援ネットワーク強化事業の活用(業種転換に伴う事業計画策定、販路開拓支援など) ・山梨県中小企業団体中央会を活用しての販路開拓支援 ・山梨大学との共同研究支援(客員コーディネータとしての産学マッチング) ・異業種交流会でのビジネスマッチング支援
6	外部専門家 中小企業診断士 経営指導員 その他
7	外部機関との連携先 地方公共団体 中小企業団体中央会 その他
8	成果(効果) ・貸付条件変更による資金繰りの円滑化により、事業を継続することが可能となった。 ・ネットワーク強化事業を通じ、新事業参入を加味した事業計画が策定できた。 ・山梨大学との野菜生育促進に関する共同研究を開始することとなった。 ・様々な支援手法を学ぶことができた。
9	備 考

1	中小企業の経営支援
2	支援ステージ 経営改善・事業再生・業種転換等の支援
3	タイトル TKC会員税理士と連携した経営改善計画の策定支援
4	動機(経緯) 建設工事業を営んでいたが、売上減少傾向が続く中、多額の売掛金が焦げ付くなど厳しい経営状態となっていました。こうした状況下において、より踏み込んだ経営指導が受けられる顧問税理士を求めていることから、当組合で業務提携しているTKC会員税理士を紹介し、当該税理士と連携して改善計画の策定支援に取組みました。
5	取組み内容 当組合で業務提携しているTKCの会員税理士を紹介し、当該税理士と連携して経営改善計画の策定支援に取組みました。 当社は、中国から安価で品質も問題ないガラス材料を仕入れることのできるルートを持っていたことから、この強みを活かしたアクションプランを立案し、それらを反映させて計数計画及び借入金返済計画等の作成を支援しました。 また、足元の資金繰り安定のため早急に借入金の返済条件変更が必要であったことから、中小企業再生支援協議会とも連携のうえ、上記経営改善計画をベースに、当組合主導のもと各金融機関の合意形成を図りました。
6	外部専門家 税理士
7	外部機関との連携先 中小企業再生支援機構
8	成果(効果) 具体的な改善策についてTKC会員税理士の支援・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。また、再生支援協議会介入により、速やかに返済条件変更を受けることができ、足元の資金繰り安定を図ることができました。なお、当該税理士と顧問契約を締結し、継続的に助言やモニタリング等を受けられることとなりました。 TKCの会員税理士と連携した取組みにより、精度の高い経営改善計画が策定でき、当社の抱える課題や改善の方向性等を明確に捉えることが可能となりました。また、再生支援協議会が介入したことにより、返済条件変更について各金融機関の調整をスムーズに進められたと認識しています。
9	備 考

1	中小企業の経営支援
2	支援ステージ 経営改善・事業再生・業種転換等の支援
3	タイトル 廃業状態にあった製造業から業種転換して新事業(フレンチレストラン店)開業へ
4	動機(経緯) プレス加工業を経営する債務者は、高齢と業績不振から、20年4月以降事業継続による債務弁済が困難となっており、担保物件売却による債務弁済を行う予定であった。こうした中担保物件である自宅を改装して、フランス料理店を開業したい考えのある債務者の息子に開業資金を応需。旧債務引受も売上金にて返済するようになった。
5	取組み内容 担保物件売却にて返済する予定となっていた中、債務者(プレス加工業)の息子が、身障者である債務者家族の面倒をみる必要から、債務者の債務約17百万円を重畳的債務引受して担保物件である自宅を改装し、フランス料理店を新規開業し料理店の営業収益にて返済をする計画となった。ただし自己資金も乏しく、開業資金の不足分は当組合プロパー融資3百万円に対応し開業に至った。その後、開業計画に沿った売上を確保し、24年11月より元金返済を再開、事業も返済も順調に推移しており、25年3月基準日自己査定ではその他要注意先にランクアップ。今後も業況に注意を払いながら、支援をしていく方針。
6	外部専門家
7	外部機関との連携先
8	成果(効果) 担保物件売却による債務弁済を回避でき、子息は自宅にて希望していたレストラン経営を行うことができた。 回収が難しくなっていた「実質破綻先」の債務につき、担保売却返済をやめ、債務引受けにて、約定返済が再開できるようになった。
9	備考

1	中小企業の経営支援
2	支援ステージ 創業・新規事業開拓の支援
3	タイトル 介護事業への進出支援
4	動機(経緯) 営業担当者が取引先へ営業訪問した際に、取引先の従業員(以下、顧客という)に対して、当組合の介護事業の取組みについて説明する。後日、顧客から、営業担当者に、介護事業の運営を考えていると相談があったため、経営支援課支援案件として取り組む。
5	取組み内容 ①介護施設の運営が初めてとなる顧客のために、施設対象地のマーケティング調査及び、施設開業までの事務手続き・営業、開業後の運営指導について対応するため、実績あるコンサルタント会社を紹介する。 ②初期投資を抑えるために、介護施設の建築は入札制度を導入する。 ③他施設との差別化を図るため、厚生年金の受給額の範囲内で収まるように低価格料金の設定や、夫婦の施設入居を促すような2人部屋を設ける等の、アドバイスを行う。 ④6ヶ月間の人件費を、創業運転資金として対応する。
6	外部専門家 その他
7	外部機関との連携先
8	成果(効果) コンサルタント会社の経営指導を受けながらの運営となる為、事業リスクが軽減できる。 新規事業融資に繋がったほか、建築業者などとの取引深耕が図れた。
9	備考

1. 取組み事例

当組合では、地域密着型金融の柱として「伸張事業への進出・業種転換支援」に取り組んでおります。

お客様のライフステージ(a.創業・新事業開拓、b.成長段階、c.経営改善・事業再生・業種転換)に応じて、専門部署による適切なアドバイス、支援を実施しております。

「伸張事業への進出・業種転換支援」等のこれまでの取組み事例をご紹介します。

a. 創業・新事業開拓

取組内容	件数	内容
介護事業創業	5件	住宅型有料老人ホームの創業をお手伝いしました。 初期投資を抑えるため入札制度を取り入れるなど、資金管理に関するアドバイスを実施したほか、介護事業者の紹介なども行っております。
福祉事業創業	1件	障害者支援施設の創業をお手伝いしました。 対象地の物件紹介を行っております。

○上記のほか、平成24年度の県制度「創業支援資金」の取扱いは、3件13百万円となっています。

b. 成長段階

取組内容	件数	内容
介護事業運営支援	4件	新施設の立ち上げや、事業所移転をお手伝いしました。 介護事業ノウハウの提供や、コンサルタント会社の紹介を行っております。

c. 経営改善・事業再生・業種転換等

取組内容	件数	内容
新規参入/ 業種転換支援	5件	遊休不動産の活用、不採算店舗の事業転換を提案し、介護事業への進出支援を行いました。 コンサルタント会社の紹介など全面的なバックアップを行っております。
事業再生支援	1件	当組合職員を派遣し、経営再建に取り組んでおります。
計画書策定支援	1件	専門部署による経営改善計画書策定支援を行いました。 ※各営業店での計画書策定支援は、随時実施しております。

○お客様の声

■ 遊休不動産の有効活用 一介護施設の建設、賃貸

麦とろ様(飲食店、住宅型有料老人ホーム賃貸)



飲食店に隣接した遊休不動産の有効活用を考えていた時、有料老人ホームの賃貸を提案していただきました。介護業界は全くの素人でしたが、建築業者から運営業者まで紹介していただき、建築中も毎月会議をして、不安なく進めることができたのを覚えています。

介護施設の開業後は、定期的に食事提供をさせていただいており、入居者の方々からのお喜びの声をいただいております。

このような機会をいただき、しょうしんさんには大変感謝しています。

(麦とろ 女将 篠田加代子 様)



(写真) 上：介護施設
右：施設立寄りで女将の篠田様と当組合営業推進部長の小見寺



■ 創業支援 一介護施設の運営

株式会社グッドライフ様 一ぬくもりの里 笑和(住宅型有料老人ホーム運営)



施設開業に際しては分からないことばかりでしたが、しょうしんさんには、金融面での支援のみならず、事業計画の策定支援や、各方面に亘り業者を紹介いただくなど、幅広い支援をいただきました。

介護施設に勤務しながら、「いつかは、自分の施設を持ちたい」という想いを持っていましたので、私の思い描いていた施設の「コンセプト」、「イメージ」に理解を示し、具体的に形にさせていただいたことに、大変感謝しています。

(代表取締役 小木曾真也 様)



(写真) 上：介護施設
右：施設テラス前で小木曾社長と当組合営業推進部長の小見寺



当組合の行う「伸張事業への進出・業種転換支援の取組み」が、地域密着型金融の特に優れた取組みとして認められ、平成25年3月8日に東海財務局より顕彰をいただきました。

この取組みを組合機能として構築し、地域貢献の一層の充実を図るべく、担当部署を再編し大幅な増員を行っております。

当組合では、お客様のライフステージに合わせて、きめ細かいサポートを実施して参ります。

(下写真:前列左端が中管理理事長、記事325.45付全国信用組合新聞)



1	中小企業の経営支援
2	支援ステージ 創業・新規事業開拓の支援
3	タイトル 世界一美味しい米作りの夢の実現に向けて！
4	動機(経緯) 合同会社「まん丸屋」は、平成24年11月下呂市でお米の販売会社を設立した。過去に数々のお米全国コンテストで優勝を重ねた農家が結集して、全国でもトップレベルのお米「飛騨いのちの壺」を作付けし、山紫水明な下呂市や飛騨地域の中山間地での栽培で、食の安心・安全に徹底的にこだわり日本一美味しいお米を下呂市及び飛騨から世界へ発信します。
5	取組み内容 平成24年11月に合同会社まん丸屋を立上げ、創業計画書を担当税理士との協調により作成して事業計画のサポートをおこなった。今回参加した関係者は平成18年より美味しい米づくりにとりきんでおり、食味分析鑑定コンクールでは平成18年から平成21年までに参加農家が金賞を受賞、あなたが選ぶ日本一美味しい米コンテストでは平成19年から平成24年までに優秀賞を受賞、米グランプリINらんこしでは平成24年にグランプリ・準グランプリを独占し付加価値が大きく拡大してきた中で、今回の販売会社の立上げによってより経営基盤を強固にしてい く取組みの中で経営支援や資金面のアドバイス、販路の拡大をサポートを現在進めています。
6	外部専門家 税理士 中小企業診断士 その他
7	外部機関との連携先 その他
8	成果(効果) 経営指導や新たな補助金制度の活用により有効な資金利用が見込まれる。 新たな資金需要と地域の特産品を活用して地域貢献の一助となり雇用の創設に寄与することができる。
9	備 考

合同会社 まん丸屋

飛驒 いのちの壺



水稻品種『いのちの壺』は、下呂市で発見されたお米です。コシヒカリに比べ、粒の大きさが1.5倍程、粘りと甘味の強さがその特徴です。『まん丸屋』の『飛驒いのちの壺』は数々のコンテストで優勝した飛驒の農家の安心・安全のお米です。その受賞歴は【あなたが選ぶ日本一おいしいお米コンテスト】3年連続最優秀賞、【全国・食味分析鑑定コンクール】4年連続金賞、【米-1グランプリINらんこし】グランプリ、準グランプリなど。

事業所名

合同会社 まん丸屋



合同会社『まん丸屋』は、平成24年11月下呂市で誕生したお米の販売会社です。数々のお米全国コンテストで優勝を重ねた飛驒の農家が集まり、全国でもトップレベルのお米『飛驒いのちの壺』をお届けします。山紫水明の地元下呂市周辺や飛驒地方の中山間地での栽培と、食の安心・安全に徹底的にこだわった日本一をここ下呂市から全国へ発信します。

住所

〒509-2313 下呂市野尻298-2

電話番号

0576-26-2047

FAX番号

0576-26-2978

メールアドレス

manmaruya@aqua.ocn.ne.jp

1	中小企業の経営支援
2	支援ステージ 経営改善・事業再生・業種転換等の支援
3	タイトル 専門家との連携によるコンサルティング機能の発揮
4	動機(経緯) 当組合経営支援部から職員を出向させ、外部専門家の知見を得ながら、本部と営業店が一体となって、経営改善の実効性を高めることにした。
5	取組み内容 取引先の一般廃棄物処理業者に対し、平成21年4月から当組合職員を出向させ、財務改善に協力している。平成24年から、当組合とコンサルタント業務契約を締結した中小企業診断士との経営改善支援を行い、利益率が大幅に改善したほか、民間企業との取引(東芝関連、広電建設、アスベスト工事)も増加した。こうした取組みにより、25年3月期は計画の売上高103%、当期利益101%の達成率となり、黒字転換した。決算が出来次第、事業改善計画の見直し(上方修正)を予定している。
6	外部専門家 中小企業診断士
7	外部機関との連携先 認定経営革新等支援機関
8	成果(効果) 利益率の大幅な改善 民間企業との取引増加 黒字転換 貸出資産の健全化
9	備 考

1	中小企業の経営支援
2	支援ステージ 成長段階における支援
3	タイトル 事業承継支援
4	動機(経緯) 平成20年、同社社長(当時60歳)が決算報告に来られた際に、当組合が事業承継対策を促したことがキッカケで、平成22年に社長より事業承継計画の支援要請を受ける。事業承継の概要は、親族内承継(後継者:娘婿)であり、経営承継円滑化法を活用するものである。平成27年9月決算を以て後継者へバトンタッチするものである。
5	取組み内容 主な支援は以下の通り。 ①事業承継計画策定のアドバイスおよび検証 ②経営承継円滑化法に関する助言(贈与税の納税猶予制度・遺留分の民法特例制度) ③自社株の算定(相続税財産評価方法に基づき) ④少数株式の自社株買い取りの検討 ⑤後継者育成の支援(当組合企業内大学への参加要請) ⑥平成25年度事業承継税制の改正に関する説明
6	外部専門家 税理士 その他
7	外部機関との連携先 中小企業基盤整備機構 その他
8	成果(効果) ・事業承継計画の策定に伴い今後の課題等スケジュールが明確になった。 ・上記計画に対し経済産業大臣の確認を得た。 ・株価算定シミュレーションを通じて、会社規模(大会社)、評価方式(類似業種比準方式)、評価額等、定量面の課題も明確となった。 ・他行への取引シフトが防止できた。 ・良好な取引関係が維持できた。 ・支援ノウハウの蓄積が出来た。
9	備考

事例 「事業を円滑にバトンタッチするために」 事業承継対策講座

経営者にとって事業承継は最大のテーマですが、後継者の育成や新事業展開、円滑な経営権の委譲など、様々な選択肢が考えられますが、特殊な問題ゆえに対策が後手に回ってしまう傾向にあります。

事業の継続性に不安を抱えている方、事業承継対策を早期着手し円滑に進めたい方、事業承継の知識習得に必要性を感じているものの、その習得機会がない方からのニーズを受け、当組合では「事業承継対策講座」を開催し、各分野の専門家に

よる事業承継における問題点と解決策、また具体的な事例紹介をもとにアドバイスしました。



地域の活性化

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
北海道	十勝信用組合	エゾ鹿資源の活用	1
宮城県	仙北信用組合	地域活性化に資する商品の開発について	2
群馬県	あかぎ信用組合	本支店間の情報交換で地域の要望が高い医療型高齢者専用賃貸住宅の新規融資と不良債権処理に結びつけた事例 (ビジネスマッチングより新規融資に結びつけた事例)	3
千葉県	銚子商工信用組合	廃業した施設の再利用および異業種マッチング等による新たな事業形態の創生	4
新潟県	協栄信用組合	町(温泉地)の観光を考える意見交換会	5
新潟県	糸魚川信用組合	「地元消費促進運動」の提唱	6
新潟県	糸魚川信用組合	「いとしん経営塾」の開塾	9
山梨県	山梨県民信用組合	コミュニティー誌の創刊	10
長野県	長野県信用組合	ビジネスマッチング推進のための態勢の構築	11
岐阜県	飛騨信用組合	「ひだしんさるぼぼ倶楽部」の創設	12
兵庫県	兵庫県信用組合	食品関連ビジネスマッチングの開催	13
大分県	大分県信用組合	地元特産 農海産物直売所の創業支援並びに金融支援	14

1	地域の活性化
2	タイトル エゾ鹿資源の活用
3	動機(経緯) 十数年前よりアメリカへ商品の買い付けに行っていた際に、カウボーイやインディアン文化を見て、北海道のエゾシカと結びつけて何か商品化できないか構想を練り、シカ角を加工組立てシャンデリアなどの照明装飾製品を開発しブランド展開と広告宣伝を行い販路開発を行ってきた。
4	取組み内容 ・毎年多数駆除されるエゾシカを地域の資源ととらえ補助金(帯広市)を使ってシャンデリア等の加工製品を開発。 ・エゾ鹿皮を使ったレザージャケット等の加工販売。 ・フジテレビ番組「男気じゃんけん」に出品、出演者・スタッフから豪華さが評価され首都圏への販路拡大が模索。
5	外部専門家 経営指導員
6	外部機関との連携先 地方公共団体 経済産業局
7	成果(効果) ・外部専門家の活用で公的補助金などの情報入手ができた。 ・今後も「新商品開発等」の補助金申請を検討。販路拡大方法についてのヒントなどの情報入手が出来た。 ・顧客企業の販路拡大についての情報提供による当該企業との信頼関係も強固なものとなった。 ・外部専門家からの意見にも真摯に耳を傾け、代表者の意識高揚にも微力であるが力になった。
8	備 考

1	地域の活性化
2	タイトル 地域の活性化に資する商品の開発について
3	動機(経緯) 東日本大震災により被災した沿岸部の住民が仮居住地を求め、登米地区を中心に移住したことで既存のアパートなど賃貸物件が飽和状態になったことから、アパート経営に対する資金需要の高まりを受け、新商品として「せんぽくアパートローン」を開発し提供することで住まいの供給と地域の活性化に貢献。
4	取組み内容 ①. 「団体信用生命保険付」と「保険なし」2種類を取扱。 ②. 個人、法人での取組み可能とし賃貸用住宅(アパート、マンション)等の戸建新築、建替、中古賃貸物件購入、増築等の資金の他、借換資金が対象。 ③. 融資利率は、(長期プライムレート)+0.7%の変動(団体信用生命保険なし) (長期プライムレート)+1.4%の変動(団体信用生命保険付) ※ 収益性や市場流通性、賃貸管理会社(上場会社)とのサブリース・一括借り上げシステムの契約が締結されていることなど考慮の上、積極的に支援しております。
5	外部専門家 その他
6	外部機関との連携先 その他
7	成果(効果) ・ 創業及び新規事業拡大の実現 ・ 遊休資産の有効活用 ・ 副業的な収入の確保 ・ 創業及び新規事業の支援は地域の活性化に資する取組みでもあり、預金、融資量の増強にも繋がる。 ・ 実績・・・実行ベース18件 699百万円(うち新規創業として・・・4件 93百万円)
8	備考

1	地域の活性化
2	タイトル 本支店間の情報交換で地域の要望が高い医療型高齢者専用賃貸住宅の新規融資と不良債権処理に結びつけた事例。(ビジネスマッチングより新規融資に結びつけた事例)
3	動機(経緯) 当組合はビジネス情報掲示板で、本支店間の顧客のためになる情報を共有している。当該事案は、不良債権担保処理と地域の要望が高い医療型高齢者専用賃貸住宅開設希望者の情報をマッチングし、開設希望会社に医療型高齢者専用賃貸住宅の開設計画を策定支援し当該施設開設の新規融資に結びつけたもの。
4	取組み内容 開設希望会社は人材派遣業を行っている。近年成長が期待できる介護事業にも参入、医療型高齢者専用賃貸住宅に対する地域の要望が高いことから開設を検討していたところ、開設予定地の紹介と介護事業関係に詳しい職員による計画指導、助言をおこなった結果、金利の低いメインバンクでなく、当組合に申込みとなった。当組合は、申込者の業務経験、事業計画、人材、医療型高齢者専用賃貸住宅の社会的、地域的な要望等を踏まえ、リスクをとって融資決定した。尚、開設用地は、当組合不良債権の担保で、当該売却を行うことで、元利金がすべて回収となった。また当該計画では訪問看護業者が必要であった為、当組合取引先を紹介したところ、業務提携することとなる。
5	外部専門家 その他
6	外部機関との連携先 その他
7	成果(効果) 近隣に総合病院施設がある良好な立地条件の場所で地域や社会の要望が高い医療型高齢者賃貸専用住宅を開設することができた。また訪問看護サービスをつけることにより、重層的なケアが行えるようになった。 地域の要望が高い医療型高齢者専用賃貸住宅開設を支援することで、地域社会へ貢献できる。 不良債権が利息も含めて全て回収できた。 当該ビジネスマッチング(立地条件の良い土地の紹介、訪問看護業者の紹介)を成立されることで金利の高低に左右されない信頼関係を築けた。
8	備 考

1	地域の活性化
2	タイトル 廃業した施設の再利用および異業種マッチング等による新たな事業形態の創生
3	動機(経緯) 地域の観光資源の再生と業種転換による地域活性化を図り、資金供給における地域金融機関の役割を発揮するため
4	取組み内容 銚子市には観光の名所である犬吠埼灯台がある。東日本大震災により観光客が減少し、経営が悪化する宿泊業者が出て、廃業や施設売却等が進んだ。そのなかで、廃業に伴いその施設を売却することとなった土産物店や食事処を併設していたホテルに対し当組合の取引先が購入意欲を見せた。取引先は、購入したホテルを「サービス付き高齢者向け住宅」への再利用を計画しており、さらにその施設の一部に観光客が利用できるレストランや温泉施設を併設する予定である。現在は、銚子市に対し、駐車場の賃貸利用を行っている。これらの事業転換により、地域住民の高齢化に対応できる住宅施設の整備や犬吠埼周辺への観光客集客が期待できるとして、当組合は積極的に融資に取組むこととなった。
5	外部専門家 その他
6	外部機関との連携先 地方公共団体 商工会 議所
7	成果(効果) 現在、施設は改装中であるが、この施設の開業により、銚子市の観光スポットであった犬吠埼が賑わいを取り戻すことを望んでいる。 地域の主要観光名所に位置する観光ホテルと土産物を中心とする商業施設の復活と成長産業である医療・介護分野への融資に取組めることで地域の面的再生の一助に貢献できたこと。また、資金需要の限られたエリアでの融資の成果があったこと。
8	備 考

1	地域の活性化
2	タイトル ・町(温泉地)の観光を考える意見交換会
3	動機(経緯) ・地元観光業界の衰退傾向により、単一旅館の自助努力だけでは回復・改善が難しい状況下、地域の観光資源を見直し町の活性化の一助とすべく旅館協同組合、観光協会(町役場内)、商工会、地元2金融機関が連携し観光業活性化に取り組む必要性が高まっているとの共通認識から、関係機関相互の定期的な意見交換会を旅館協同組合に提言したもの。
4	取組み内容 ・上記各関係機関で毎月1回のペースで意見交換会を開催。 ・客足動向、協会HP、観光活動等の現状分析をする中で、観光事業、イベント企画への取組手法を検討。(地元特産品を活用したスイーツの開発、各種PR等) ・地元テレビ局へのCM放送や地元ローカル番組で取り上げてもらえる話題提供作り等の企画検討等。
5	外部専門家 経営指導員
6	外部機関との連携先 地方公共団体 商工会
7	成果(効果) ・関係機関の垣根を越えた意見集約が図られることにより、観光事業立案、イベント企画決定がスピーディに行われるようになった。 ・意見交換会への参画及び提言により、各機関が取り組んでいる事業内容や考え方の理解ができ、回を重ねるごとにその理解度も深まっていると思われる。また、各機関の連携により集客効果が高まることで地域の活性化、ひいては取引先である各単一旅館の業績改善に期待も持てるところである。
8	備 考

1	地域の活性化
2	タイトル 「地元消費促進運動」の提唱
3	動機(経緯) 地方都市の商圈需要縮小防止…郊外大型店の進出、周辺競合都市への顧客流出に加え、ネット販売など無店舗販売への利用客の増大など、地元小売環境は極度に悪化している。さらに、ハウスメーカー等の進出により、地元住宅関連企業への影響も出始めている。「地元の所得は地元で消費」の意識喚起と、地元事業者の奮起(覚醒)を狙っている。
4	取組み内容 平成24年1月から理事長や、まちづくり推進室が対外的な会場で趣意アピール。「いとしん」としては役職員ボーナスの一部を「地元購買用」として現金支給。顧客へのサービスメニュー用としては、当組合の資金を利用して住宅・車を地元企業で購入する場合に限り、割引金利適用。全戸配付の「いとしんだより」に地元消費促進運動の提案を行った。経済対策会議や地元商工会議所・商工会に趣意を話し、平成25年度最重要事業に採り上げられ、地元共通商品券の発売・シンボルマークの制定・缶バッジの作成、啓発ソールの作成、標語の募集を行うところまで根付いてきた。今後は、市や消費者団体、業界団体なども加わった広範な推進組織立上げを要望している。旧来の商店街や商業対策の地元購買でなく、地元全事業者・業者間取引・公共需要の地元発注など総ぐるみの「糸魚川方式地元購買」を働きかけていきたい。
5	外部専門家 その他
6	外部機関との連携先 商工会 議所 商工会
7	成果(効果) 消費者の目線は、消費便益に立って行動しているが、地元から得た所得を他市へ流出する循環はマイナスのスパイラルとして、「地元企業の売上減少」→「経営悪化」→「リストラ・廃業」→「市税等の減収」→「地域力の喪失」につながる悪循環との意識づけができるとともに、地元企業の一押し商品・サービスの再発見や企業力向上により、利便性が高まっていく。 地元消費運動の言い出しっぺを任じ、「まちの存亡はいとしんの存亡」と位置づけ、町全体のパイをこれ以上縮小させないとの提言の発起先として、その位置づけが評価されている。提言するだけでなく、率先垂範、コンサルティング機能の一環として、地域密着金融機関を体現する施策が効果的。
8	備 考

あなたのちょっとした心がけが糸魚川を変える！？ 地元消費促進運動で元気なまちづくりを！！

○ 糸魚川の購買力

昨今の景気後退などにより、規模の小さなまちほど、廃業・過疎化・若年層の流出がすすみ、地域活性化の次の一手に苦しんでいます。

糸魚川市も、購買力は低迷の一途をたどっているのが現状です。現下、小売商業関連地元需要の45%は富山・上越などの近隣都市やインターネットなどの無店舗販売に流出し、建築業もハウスメーカーなど市外業者に商圏を荒らされています。

他人(ひと)頼みの活性化策を待っているだけでは、坂道を転がるように市内経済は疲弊します。そうなれば市内企業の存続も危ぶまれ、雇用の流出や市税等の減少、地域力の喪失などの負(マイナス)のスパイラルにはまり込んでしまいます。

○ 「いとしん」の提案

糸魚川信用組合では「地域循環型経済」を構築し、地元の所得を地元で消費することによる地域経済の底上げを目指した、地元消費運動を提案してきました。

糸魚川市は2,942事業所、21,884人の従業者を擁し、798億円の給与が払われています(統計いといがわより)。

地元で得た所得を少しでも地元で消費することで、市民のくらしの向上に繋がります。

「地買地興」のまちづくりを目指し、売る側も買う側も意識を変えていくとする運動です。



「いとしんだより」No. 31

呼びかけへの呼応

こうした考えの基、平成23年度より行政や商工団体等に提案の意を届け、消費者や若者も交えた組織づくりにつなげる活動を行ってまいりました。

そして、これらの運動に呼応し、糸魚川経済団体連絡協議会では管内740余の企業者の賛同を得て「地元消費キャンペーン」をはじめ、シンボルマークの制定・缶バッジ・キャンペーンポスターの作成のほか、地元消費標語の募集を開始しています。



説明会開催

(「商工いといがわ」No. 451より)



「地元消費キャンペーン」ポスター

《市内共通商品券を買って1万円を当てよう!》



地元消費促進
運動バッジ

また、事業者向け支援策として、専門家の派遣・企業紹介なども行われています。

糸魚川信用組合 取組事例

- 職員の意識喚起策として、賞与の一部を「地元購買相当」に充てて支給(領収書貼付)
- 顧客用として、「住宅」「愛車」を地元業者で発注・購買する融資に限り、軽減金利適用
- 「地域ネット加盟店」の募集による地産地消の拡大
- 全組合員に地域ネット組合証の発行(地域循環型経済の輪の拡大)



糸魚川信用組合は「あなたのちょっとした心がけが糸魚川を変える!」を合言葉に、事業者の「我が社の一押し」を前面に出す積極的なアピールと、消費者の地元回帰を願っています。

1	地域の活性化
2	タイトル 「いとしん経営塾」の開塾
3	動機(経緯) 「まちづくり」は「人づくり」の観点から、平成24年8月「第1期いとしん経営塾」を開塾。
4	取組み内容 これからの糸魚川を牽引する経営者・後継者・経営幹部(地域リーダー)を対象に、経営の基本と先見性を学び、自己変革とリーダー同士の人脈形成、交流の場を提供することによって、次代を担う人材を養成するもの。取引先企業以外にも門戸を開け、受け入れている。第1期塾生は59名、第2期生は52名。塾頭はいとしん理事長。
5	外部専門家 その他
6	外部機関との連携先 地方公共団体 商工会 議所
7	成果(効果) かつては商工会議所等との「経営塾」に共催していたが、大掛かりな講師陣を擁するセミナーを開催する機関がなくなり、系統的なセミナーの受講機会が失われていた。地域密着金融機関が毎年こうした地元の人材養成・地元企業の経営研修機会提供は、多数の参加者を得て受講者数に跳ね返るなど、概ね効果は大。 貴重な研修機会を地元で開催することによって、地域密着金融機関のアピールにつながるとともに、取引外先にも接点を持つことができるなど、効果は大きい。
8	備 考

1	地域の活性化
2	タイトル コミュニティー誌の創刊
3	動機(経緯) 従前から作成していた組合内広報誌「パートナーズ」の活用について検討した結果、お客様(地域向け)のコミュニティー誌「ぱーとなーず」として創刊した。 地域と当組合のコミュニケーション誌とし、地域の情報を発信することで地域活性化を図る。
4	取組み内容 職員が取材を行い、お取引先をはじめとした商店、企業の紹介記事、おすすめ商品などを掲載している。 見開きカラーB4版4ページで作成し、隔月発行している。店頭への備置きとともに、営業係が訪問時に手交している。 平成24年7月創刊、25年3月末時点で第5号まで発行。
5	外部専門家
6	外部機関との連携先
7	成果(効果) 宣伝広告効果、地域情報の取得 親近感を与え、地域での存在感のアップ 営業係のノックツールとして活用
8	備 考

1	地域の活性化
2	タイトル ビジネスマッチング推進のための態勢の構築
3	動機(経緯) 「中小地域金融機関向けの総合的な監督指針」において、顧客企業のライフステージ等に応じて提案するソリューションの一つとして、他の機関等との連携によるビジネスマッチングの推進が掲げられており、ビジネスマッチング支援に取組める態勢を整備することで、取引先企業等の求めるニーズに対応する必要があったため。
4	取組み内容 平成24年4月に株式会社東京商工リサーチ(以下、TSRという)とビジネスマッチングに関して業務提携をいたしました。具体的には、取引先企業等が保有する(あるいは求める)製品・商品等の受発注、動産・不動産等の売買、M&Aに関するものなどの各種情報を、当組合を経由して、TSRが提供する「ジョイントネットワーク」(WEB及び定期情報誌)へ掲載し、ビジネスマッチング支援に取組むものです。 取引先企業において、当サービスの利用に関する費用や、取引が成立した場合の報酬などの負担は一切無く、また当組合がTSRのWEB及び定期情報誌への掲載手続きをサポートするため、煩雑な手続きも不要であるため、気軽に活用できるサービスとなっています。
5	外部専門家 その他
6	外部機関との連携先 その他
7	成果(効果) 費用負担や複雑な手続きが不要であり、手軽にかつ広範囲に情報発信ができることから、ビジネスチャンスが大きく広がるものと思料しております。 これまで当組合では、ビジネスマッチングのニーズには個別に対応する状況でしたが、広く情報発信できるサービスを構築したことから、取引先企業等に対し適切なソリューションを提案するうえで、有用なツールを整備することができたものと認識しています。
8	備 考

1	地域の活性化
2	タイトル 「ひだしんさるぼぼ倶楽部」の創設
3	動機(経緯) ・地元経済の活性化 ・当組合組合員に対する取引メリットの提供
4	取組み内容 ・地元商店を「ファミリー店」として加盟を推進。 ・当組合組合員を「ひだしんさるぼぼ倶楽部」会員として勧誘。 ・「ファミリー店」に会員向け各種特典を提供してもらった。 ・当組合のキャンペーン商品として「ファミリー店」で利用可能な割引券を配布。 ・JCBと提携の会員カードを発行。JCB機関紙で当地区の観光を紹介。
5	外部専門家 その他
6	外部機関との連携先 その他
7	成果(効果) ・「ファミリー店」は売上増加、会員は各種特典を利用。 ・地域経済の活性化 ・会員優待制度により地域内の消費を促し、提携地元企業(「ファミリー店」)の売上増加を支援。
8	備 考

1	地域の活性化
2	タイトル 食品関連ビジネスマッチングの開催
3	動機(経緯) 地域の魅力的な商品を有する事業者の販路開拓をサポートすることを動機として、平成22年度より、兵庫県中小企業団体中央会(「しっかいや中央会」)と共催しています。
4	取組み内容 第1回 平成22年度 食品関連ビジネスマッチング会(売り手 展示型) 第2回 平成23年度 食品関連ビジネスマッチング会(") 第3回 平成24年度 食品関連商談会(売り手、買い手 商談会型) 第1回および第2回は、出展企業10社が売りたい商品を陳列し、来場者が各ブースを見て回る展示形式で行い、商談成約件数はいずれも4件でした。第3回は、それまでの状況を踏まえ、「売りたい企業」と「買いたい企業」を募り、商談会形式とすることでマッチング件数の増加を図るために、中小企業診断士による参加企業への事前個別訪問を実施するなど事前準備に取組んだ結果、7件(平成25年3月31日現在)の商談が成立しました。
5	外部専門家 中小企業診断士
6	外部機関との連携先 中小企業団体中央会
7	成果(効果) 大半の初参加企業にとっては、新たな販路開拓のチャンスであり、開催日に至るまで、「しっかいや中央会」と当組合が連携したセミナーへの参加や中小企業診断士による個別訪問を通じての商談ノウハウ向上支援を受けることができ、今後のビジネスマッチングにおけるスキル向上の効果が期待できます。 ビジネスマッチング出展支援メニュー提供により、当組合に対するCSの向上効果とともに、大口成約に至った場合は、資金需要の発生も見込まれ、当組合での融資につながる効果が期待できます。
8	備 考

1	地域の活性化
2	タイトル 地元特産 農海産物直売所の創業支援並びに金融支援
3	動機(経緯) 同社は人材派遣業を営んでおり、昨今の労働派遣法の規制強化や地元製造業の業績不振により厳しい経営環境にあった。他方、海岸沿い並びに国道沿いに面した本社敷地700坪と隣接地の借地1300坪、合計2000坪の交通アクセスの良い敷地を保有していた。そこでH23年に地元支店長が、好立地環境にある土地を有効活用し、地元の観光名所となる農海産物直売所事業を進めた。
4	取組み内容 ・H23年5月に地元支店長と当組合支援センター職員らを加えた設立準備委員会を立ち上げ、先進地の視察、インターネット検索による情報収集、外部連携等を通じて、H24.8月の事業開始に向け各フェーズごとに以下のアプローチをかけた。 ①全体スケジュール設計、②来場者予測並びに施設の必要面積の設計、③テナント家賃、販売手数料等の売上計画策定、④費用計画の策定(以上を取りまとめた事業計画書作成)、⑤各種契約書のひな型作成、⑥県の補助金申請書類代行作成、⑦店舗レイアウト図作成 ⑧業務の全体フロー図の作成、⑨作業手順書の作成、⑩専門家派遣(店舗レイアウト、接客マナー) また、大分県信用組合の店舗網(県下41カ店)を活用し、取引先農業者や加工業者へ出品募集を行い、地元のみでは調達不可能な野菜や果物、手作り商品等の紹介を行った。
5	外部専門家 経営指導員 その他
6	外部機関との連携先 地方公共団体 その他
7	成果(効果) ・事業全体のファシリテートを金融機関が担うことで、計画的に事業が勧められたこと。 ・収支計画や資金調達設計を金融機関と連携し行うことで円滑な資金調達が出来たこと。 ・外部専門家の紹介や県の補助金申請などトータル的なサポートを受けられたこと。 ・直売所への消費品揃えに関して、金融機関の取引先紹介が得られたこと。 ・本プロジェクト融資の実行、売上入金口座並びに委託業者や農業生産者への代金振込口座の開設が当組合で開設されたことで、効果的な資金循環システムが確保されたこと。 ・当組合取引先(食品加工業等)のビジネスマッチングにつながったこと。 ・当組合紹介取引先の売上が向上し、資金繰りが改善された。
8	備 考

事例 三方良しの精神で作った民間版「道の駅」

ニーズ

- 大分県の食文化を県内外に情報発信したい。
- 地域経済の活性化、地元生産者の所得の増加につながる拠点を作りたい。
- 1次産業である農漁業者が、2次産業と3次産業と連携して地産地消を実現できる場所がほしい。

テーマ 地元生産者の組織化を図り、地域の未来を切り拓く

当組合の役割

- 事業計画の総点検
- 開業にあたり運営面全般に関するサポート
- 自社あるいは準備メンバーで対応不可能な高度・専門的な分野についての専門家派遣の実施



農業・漁業関係者がいない準備メンバーの中で進められた創業準備に対し、計画全体の総点検や開業運営にあたっての実地指導や助言のできる専門家の選定と派遣の仲介を行い、お客さまのニーズに合った活動を行ってきました。

また、店舗オペレーション分野の専門家とともに、スタッフの接客マナー研修をはじめ、直販所オープンまでに必要となる支援を実施しました。

オープン後の来店客数や売上は計画を上回ることができていますが、当初計画の検証を含めたフォローアップ支援、さらなるサービス向上へつなげるための当組合取引先ネットワークを活用した納入業者の紹介(ビジネスマッチング)などのサポートを継続して行っております。

けんしんのサポートの流れ

