

信用組合における「地域密着型金融の取組み状況」（平成 27 年度）

一般社団法人全国信用組合中央協会は、全国 153 信用組合※における「地域密着型金融の取組み状況」（平成 27 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（109 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 27 年度中
① 創業・新事業支援融資 ^(注1)	件数	1, 7 1 2
	金額	3 3, 7 4 3
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	1 5
	金額	6 8 4

（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 27 年度中
ビジネスマッチングの成約件数 ^(注)	6 2 2

（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) 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 27 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	77	
	金額	24,981	
② 動産・債権譲渡担保融資の実績（注1）	件数	590	
	金額	31,741	
	うち売掛債権担保および動産担保の併用による融資	件数	272
		金額	16,728
	うち売掛債権担保融資（※動産担保融資の併用なし）	件数	128
		金額	6,309
	うち動産担保融資（※売掛債権担保融資の併用なし）	件数	183
		金額	8,482
③ 知的財産権担保融資の実績（注2）	件数	0	
	金額	0	
④ ノン・リコースローンの実績（注3）	件数	1	
	金額	305	
⑤ 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4）	件数	1,362	
	金額	18,985	

(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) 知的財産権とは工業所有権（特許権、実用新案、意匠権、商標権等）

(注 3) 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 4) 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。

(4) M&A・事業承継支援

(単位：件)

	平成 27 年度中
M&A 支援実績	11
うち事業継承に係るもの	9

(5) 事業再生支援

(単位：件、百万円)

		平成 27 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	1 2 7
		金額	1 2, 5 4 8
	うちメイン金融機関として持ち込んだ案件	先数	5 6
		金額	8, 8 2 5
② 整理回収機構（R C C）の支援決定先数 ^(注2)		先数	3
		金額	4 0
	うちメイン金融機関として持ち込んだ案件	先数	3
		金額	4 0
③ 地域経済活性化支援機構（REVIC） ^(注2)		先数	6
		金額	1, 7 9 9
	うち信用組合がメイン金融機関となったもの	先数	1
		金額	7 4 6
④ 金融機関独自の再生計画策定先数 ^(注3)		先数	2, 4 8 8
		金額	1 5 0, 0 2 1
	うち信用組合がメイン金融機関となったもの	先数	1, 7 5 9
		金額	1 2 0, 3 1 6
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	2 0
		金額	2 7 7
④ デット・エクイティ・スワップの実績		件数	0
		金額	0
⑤ デット・デット・スワップの実績		件数	1 5
		金額	1, 9 9 6
	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	1 3
		金額	1, 9 5 6
⑥ D I Pファイナンスの実績		件数	2
		金額	3 2

(注 1) 平成 27 年度中に再生計画を策定した先数（平成 26 年度以前に持ち込み、27 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 27 年度中に支援決定された先数（平成 26 年度以前に持ち込み、27 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。

(6) 持続可能な地域経済への貢献

(単位：件、百万円)

		平成 27 年度中
① P F I への取組み実績 ^(注1)	件数	1
	金額	1 4 5
② コミュニティ・ビジネスを行う N P O 等への 融資実績 ^(注2)	件数	3 3
	金額	5 3 3

(注1) 金額は、プロジェクト会社への融資額。アレンジャーであるか否かを問わず、PFI に参加した全ての実績

(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 27 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		192,236	408		301	81	0.2		19.9
要注 意先	うちその他要注意先	37,157	4,722	171	4,201	2,916	12.7	3.6	61.8
	うち要管理先	1,454	391	29	291	173	26.9	7.4	44.2
破綻懸念先		6,604	956	67	796	458	14.5	7.0	47.9
実質破綻先		7,061	177	11	149	41	2.5	6.2	23.2
破 綻 先		2,235	25	0	14	4	1.1	0.0	16.0
小 計		54,511	6,271	278	5,451	3,592	11.5	4.4	57.3
合 計		246,747	6,679	278	5,752	3,673	2.7	4.2	55.0

(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 27 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。
- ・最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。

- ・ 期中に新たに取り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」＋「R C C 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

わが国の経済は、輸出型の大企業を中心に緩やかな回復基調にあるものの、地方経済は依然として厳しい状況にあり、少子高齢化や都市部への人材流出による過疎化・個人消費の伸び悩み等の問題を抱えております。

信用組合の主な取引先である中小企業・小規模事業者につきましても、少子高齢化の中で事業承継や人材不足等の問題を抱え、引き続き厳しい経営を余儀なくされています。

平成27年度、政府は「まち・ひと・しごと・創生総合戦略」を策定し、「地方創生・総合戦略の推進」に取り組んでおりますが、信用組合業界も地域に根付く金融機関として、政府の方針に協調し、地域経済の発展の為、地方自治体や関係団体の取組みに積極的に関与していきたいと考えております。

信用組合の業界団体である全国信用組合中央協会としましても、信用組合の価値や存在意義を見つめなおし、組合員や地域社会との「相互扶助」とは何かを再定義し、5年後、10年後のあるべき姿を示した「信用組合の中長期ビジョン」を本年4月に作成いたしました。また、業界内での業務連携やビジネスマッチング等の施策も推進しており、引き続き、系統中央金融機関である全国信用協同組合連合会とも連携し、積極的に会員信用組合を支援して参りたいと考えております。

なお、個別の会員信用組合による地域密着型金融におきましても、様々な特色ある取組みが行われており、平成27年度における具体的取組み事例についてご紹介いたします。

中小企業の経営支援

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
北海道	北央信用組合	外部専門家派遣事業による経営改善支援、経営改善計画策定支援	1
北海道	北央信用組合	「移住・創業協調融資支援」の取り組み	2
北海道	札幌中央信用組合	福祉用具の貸与・販売を行う創業先に対する支援	3
北海道	札幌中央信用組合	創業間もない不動産業への融資取扱い	4
北海道	札幌中央信用組合	財務内容改善	5
北海道	空知商工信用組合	ノウハウ取得による相談機能の強化及び各種制度の活用による創業・新規事業および更なる飛躍への支援	6
北海道	空知商工信用組合	経営改善指導によるランクアップとランクアップ保証の活用 各種再生手法の習得及び相談機能のレベルアップ	7
北海道	十勝信用組合	財務内容改善に向けてニューマネーの支援	8
北海道	十勝信用組合	事業承継について	9
北海道	釧路信用組合	第二会社方式による事業再生	10
宮城県	石巻商工信用組合	公的制度やネットワークを活用した情報提供・相談機能の強化	11
宮城県	石巻商工信用組合	地域の中小企業に対する情報仲介機能の発揮	12
宮城県	石巻商工信用組合	経営課題に関する情報提供及びソリューションの提案	13
秋田県	秋田県信用組合	高効率小水力発電システムの研究開発支援	14
山形県	山形中央信用組合	ミラサポ等を活用した専門家の派遣	15
福島県	福島県商工信用組合	事業再生支援(東日本大震災関連)	16
福島県	福島県商工信用組合	事業再生支援(地域経済活性化支援機構の活用)	17
福島県	福島県商工信用組合	経営改善支援(認定支援機関である中小企業診断士・経営士の活用)	18
福島県	いわき信用組合	地域振興ファンドの創設及びクラウドファンディングの開設	19
福島県	相双五城信用組合	経営改善・事業継続	20
福島県	相双五城信用組合	新店舗展開	21
福島県	会津商工信用組合	各種補助金活用等個別相談会	22

中小企業の経営支援

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
茨城県	茨城県信用組合	他支援機関と連携した創業支援	23
茨城県	茨城県信用組合	経営改善支援(認定支援機関による経営改善計画策定支援事業を活用した実抜計画の策定支援)	24
茨城県	茨城県信用組合	事業再生支援(東日本大震災事業者再生支援機構活用による事業再生)	25
栃木県	那須信用組合	保証協会との連携による経営支援	26
群馬県	あかぎ信用組合	質の高い経営支援の実現と再生支援協議会を活用した抜本再生の実施	27
群馬県	あかぎ信用組合	ABLを活用した太陽光発電事業融資の推進	28
群馬県	あかぎ信用組合	金融の円滑化と審査の迅速化を図るための組合システム整備	29
群馬県	群馬県信用組合	安全性が高い乾燥剤の販売に向け起業資金の取組	30
群馬県	群馬県信用組合	債務超過先に対するDDSの導入	31
群馬県	群馬県信用組合	運送業への設備資金	32
群馬県	ぐんまみらい信用組合	群馬県中小企業再生支援協議会の暫定計画を活用した経営改善支援	33
埼玉県	埼玉県医師信用組合	開業資金の取扱い	34
埼玉県	熊谷商工信用組合	埼玉県中小企業診断士協会との業務提携に基づく経営改善計画策定支援	35
埼玉県	埼玉信用組合	しんくみマネジメント倶楽部「信和会」による事業者支援	36
千葉県	銚子商工信用組合	東日本大震災事業者支援機構を活用した復興支援の取り組み	37
千葉県	銚子商工信用組合	千葉県産業復興相談センターを活用した復興支援の取り組み	38
神奈川県	横浜中央信用組合	不動産賃貸・レンタルビジネスに対する事業再生支援	39
神奈川県	相愛信用組合	相愛後継者塾	40
神奈川県	相愛信用組合	「ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金」活用セミナー	41
新潟県	新潟県信用組合	外部機関を活用した経営改善支援	42
新潟県	新潟県信用組合	創業・新事業支援への取り組み	43
新潟県	興栄信用組合	にいがた産業創造機構の経営改善支援センター事業を活用した経営改善計画策定支援	44

中小企業の経営支援

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
新潟県	新栄信用組合	事業性評価に基づく融資・本業支援	45
新潟県	さくらの街信用組合	旅館業における原価管理の推進	46
新潟県	さくらの街信用組合	美容室における未払金・買掛金・税金等の滞納改善	47
新潟県	協栄信用組合	きょうえい創業講座	48
新潟県	三條信用組合	専門家派遣	49
新潟県	巻信用組合	経営改善に向けた支援	50
新潟県	新潟大栄信用組合	経営改善支援への取り組み	51
新潟県	塩沢信用組合	ゆきぐに温泉マンゴープロジェクト	52
新潟県	糸魚川信用組合	「うまさぎっしり新潟 食の大商談会」食料品のビジネスマッチング	53
山梨県	山梨県民信用組合	見積段階での利益確保指標の遵守による再生	54
山梨県	都留信用組合	平成27年度地域創業促進事業を活用した、「山梨県東部地域創業スクール」の開催	55
長野県	長野県信用組合	取引先企業に対する貸付債権の劣後ローン化(DDS)による支援	56
長野県	長野県信用組合	取引先企業に対するリスクマネーの供給	57
長野県	長野県信用組合	国土交通省「地域建設産業活性化支援事業」等の活用による経営支援	58
東京都	全東栄信用組合	外部専門家(中小企業診断士)との連携により、経営改善支援を実施した事例	59
東京都	東浴信用組合	東日本大震災事業再生支援機構による事業再生	60
東京都	東京厚生信用組合	債務者区分のランクアップ	61
東京都	東信用組合	債務超過脱却後の経営改善支援	62
東京都	東信用組合	中小企業診断士実務従事による経営支援	63
東京都	江東信用組合	経営改善計画書策定支援とモニタリング	64
東京都	中ノ郷信用組合	外部機関及び外部専門家との連携による経営改善支援活動	65
東京都	共立信用組合	資金繰りに窮している顧問契約先に対する当組合の支援を税理士事務所が評価し、他顧問契約先の紹介に至った事例	66

中小企業の経営支援

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
東京都	七島信用組合	経営改善支援	67
東京都	大東京信用組合	日本政策金融公庫との業務連携	68
東京都	第一勧業信用組合	創業支援に対する取組	69
愛知県	信用組合愛知商銀	経営多角化支援	70
愛知県	豊橋商工信用組合	顧問中小企業診断士と協力して、経営改善に向けた支援	71
岐阜県	岐阜商工信用組合	第二会社方式で分社後、サービサー、保証協会の再建のリファイナンス	72
岐阜県	岐阜商工信用組合	民事再生手続き中に信用保証協会による「求償権消滅保証」を活用し、会社再建	73
岐阜県	岐阜商工信用組合	外部コンサルタントと連携した事業再生支援	74
岐阜県	イオ信用組合	創業支援	75
岐阜県	飛騨信用組合	地域建設産業活性化支援事業による建設業者の経営改善支援	76
岐阜県	益田信用組合	抜本的な経営改善に着手し持続可能な企業に生まれ変わる為に！	77
岐阜県	益田信用組合	地域の持続可能な農業経営を目指して！	78
滋賀県	滋賀県民信用組合	主要取引先グループ企業の経営改善支援	79
滋賀県	滋賀県信用組合	債務者メイン取引先との取引単価交渉をもって、収支改善を図り赤字脱却を目指した計画を策定	80
大阪府	大同信用組合	設立3年目の創業赤字企業に支援融資	81
大阪府	成協信用組合	日本政策金融公庫との連携融資及び創業支援融資(ドリーム)の取組	82
大阪府	成協信用組合	当組合・日本政策金融公庫東大阪支店・東大阪商工会議所主催による「事業承継セミナー」開催	83
大阪府	のぞみ信用組合	日本政策金融公庫との業務連携	84
大阪府	近畿産業信用組合	外部機関との連携による経営改善指導	85
大阪府	近畿産業信用組合	京都祇園地区における老朽化したテナントビルの再生融資を通じた事業再生事例	86
大阪府	近畿産業信用組合	顧客・外部機関・金融機関 三位一体による経営改善支援	87
兵庫県	兵庫県信用組合	展示商談会への出展支援による販路開拓支援の取組み	88

中小企業の経営支援

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
兵庫県	兵庫県信用組合	外部専門家連携による経営課題解決支援の取組み	89
兵庫県	兵庫県信用組合	中小企業の経営基盤の強化を支援するスキームの調査・研究及びビジョン作成	90
兵庫県	淡陽信用組合	経営サポート会議を活用した事業再生支援(洋菓子店)	91
和歌山県	和歌山県医師信用組合	新規開業支援の積極的な取組み	92
岡山県	笠岡信用組合	専門家派遣事業活用による顧客の経営支援(経営改善計画策定支援)	93
岡山県	笠岡信用組合	新商品パッケージデザインの相談	94
広島県	広島市信用組合	バルクセールによる事業再生	95
広島県	広島県信用組合	取引先の資金繰り改善支援	96
広島県	両備信用組合	びんご産業支援コーディネーター派遣事業を活用した経営支援	97
山口県	山口県信用組合	過当競争による利益率悪化からの脱却	98
福岡県	福岡県南部信用組合	政府系金融機関と連携した創業支援	99
福岡県	福岡県南部信用組合	事業再生計画策定支援	100
福岡県	福岡県中央信用組合	創業支援 理容業	101
福岡県	福岡県中央信用組合	太陽光発電設備融資	102
福岡県	福岡県中央信用組合	障がい者就労支援事業所 創業支援取組	103
福岡県	とびうめ信用組合	経営改善計画書に基づく事業再生支援	104
福岡県	とびうめ信用組合	飲食店の開業資金取組み	105
熊本県	熊本県信用組合	けんしん経営塾	106
熊本県	熊本県信用組合	南九州税理士会熊本県連合会・宮崎県連合会との提携ローン「けんしんビジネスパートナー」による融資取組み	107
熊本県	熊本県信用組合	日本政策金融公庫、熊本県商工会連合会等との連携に伴う新融資制度「新事業応援つなぎ資金」、「創業・新事業応援資金」の取扱い	108
大分県	大分県信用組合	女性の創業支援 姿勢改善を目的としたピラティスサロンの展開	109
大分県	大分県信用組合	ものづくり補助金の申請支援～ものづくり補助金 経営相談会の開催～	110

中小企業の経営支援

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
鹿児島県	鹿児島興業信用組合	REVIC活用による事業再生	111
鹿児島県	奄美信用組合	ジンギスカン店開業資金	112

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 外部専門家派遣事業による経営改善支援、経営改善計画策定支援	
4	動機(経緯) 北海道庁委託事業「地域中小企業経営力向上支援事業」を取扱うにあたり、平成27年9月28日[一般社団法人中小企業診断協会北海道]と取引先企業の企業再生並びに経営改善支援業務について業務提携契約を締結。平成27年10月、「地域中小企業経営力向上支援事業」の相談受付窓口を本支店に設置。	
5	取組み内容 北海道庁委託事業「地域中小企業経営力向上支援事業」を活用した専門家派遣を[一般社団法人中小企業診断協会北海道]の協力の下、取引企業11先へ16回実施。 上記専門家の指導・アドバイスにより、内6先が経営改善計画策定支援を検討。結果2先が補助金を活用した経営改善計画策定支援を受けることとなる。	
6	外部専門家 中小企業診断士	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 表面的な指導やアドバイスで終わること無く、抜本的な経営改善指導・アドバイスを受けることが出来た。早期に取組まなければならない事、将来を見据えて長期的に取組む事の仕分けが出来、経営者が経営に自信を持つことが出来た。経営改善計画策定費用の2/3が補助金で補われ、経費の削減に繋がった。 【当組合にとっての成果】 専門的な知見を有する専門家と担当者が同行することにより、目利き力の向上に繋がった。専門家のアドバイスにより、経営者だけではなく、携わる従業員も計画策定に関わることで、単に売上重視の計画から、一体感ある企業経営を柱とした、利益力向上他企業自体の体質改善を図る計画策定が期待出来る。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 本専門家派遣事業については、派遣元と協議を行い、支援先の業種に精通している専門家を派遣出来たことから、より具体的な指導・アドバイスが実施された。尚、経営改善計画策定については、中小企業診断士が各先2名体制で作成中。支援先企業の経営者からは、より具体的に経営改善策について、重ねて話合いが行われているとの評価がある。 【今後の課題】 平成28年度の本専門家派遣事業については、9月以降に実施予定とのことから、実施決定後、速やかに支援先に派遣を検討したい。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL http://www.hokuoh.shinkumi.jp/news/tyuusyokigyousindankyoukai.html	
12	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 「移住・創業協調融資支援」の取組み	
4	動機(経緯) 地方に移住して、地元食材を利用し飲食業創業を計画していた経営者が、適地を求めニセコ町、標津町、東川町を訪問していた際、東川町の移住・定住に興味を深め東川町商工会を訪問し、移住・創業のアドバイスを依頼。東川町商工会の相談員より北央・東川支店支店長に紹介があり、相談に応じたもの。	
5	取組み内容 支援先は札幌市中央区で8年前よりフランス料理店を経営。提供する料理の新鮮食材入手、自身の子供の将来から教育環境の良い地方都市への移住を考えていた。紹介を受けた東川支店・支店長は、計画の確認の他、地方都市での価格設定、メニューのアドバイス等を実施。また、資金付け方法を本部と協議。東川町役場・東川町商工会のアドバイスを受け、利用顧客の時間帯も考慮して店舗建設地候補を選定。支援先と支店長が計画の練り直しを繰り返し、決定後に店舗建築資金を日本政策金融公庫に打診(16百万)、運転資金を保証協会に打診(5百万)、住宅部分の資金を当組合で支援(24百万)とし(自己資金10百万)、公庫・協会応諾後に協調融資にて本部稟議を行い、申請許可となったもの。平成28年12月店舗開店予定、現在は従来の店舗で営業中。	
6	外部専門家 経営指導員	
7	外部機関との連携先 地方公共団体 商工会 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 移住・創業についての適切なアドバイスと事業計画の検証、連携先の紹介を受け、納得の出来る事業計画策定と資金付けから、創業に対して自信を持つことが出来た。 【当組合にとっての成果】 プロパー融資に加え、日本政策金融公庫、信用保証協会との連携により、借入希望額に応需。 東川町は移住・定住に積極的に取り組んでおり、また、当組合とは地域の活性化を目的に連携協定を締結していることから、地域活性化・地方創生の一助として貢献出来た。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 創業にあたり、事業計画策定については、連携先の日本政策金融公庫より適切なアドバイスがあり、創業・事業再生・経営改善分野で日本政策金融公庫と平成26年10月に連携の覚書を締結したことによる効果があった。 【今後の課題】 同様の案件が多数持ち込まれ、顧客支援・地域活性化、地方創生の一端となるようにより具体的な活動策が必要と思われる。 新規創業及び創業間もない経営者に対して、特色のある経営支援セミナーの開催を検討したい。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 福祉用具の貸与・販売を行う創業先に対する支援	
4	動機(経緯) 同社は、高齢者住宅等の入居者に対する介護用品の賃貸を行い、運営会社およびケアマネージャーからの依頼により売上げを確保する計画である。代表者は、前勤務先で経理を担当し会社経営の基礎を学び、かつ訪問介護の資格を有しており、前勤務先が経営する高齢者住宅の入居者の紹介を受け入れる等の協力があり開業に至る。	
5	取組み内容 北海道の制度資金を利用し、証書貸付で6百万円、期間5年で融資の取扱となった。	
6	外部専門家 その他	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 売上げは介護保険より2ヵ月後の回収となることから、支払が先行する運転資金の調達ができ、資金繰りが安定した。 【当組合にとっての成果】 創業先に対する融資取引により、信用組合の本来の目的である「相互扶助」と、中小企業の育成が図られた。さらに、当組合は取引深耕を行なうことができた。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 経理担当者から、同社を利用している状況をヒアリングし、業績に活かすことができた。 【今後の課題】 札幌商工会議所等外部機関との連携により、「創業者セミナー」などの利用を提案していく。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 創業間もない不動産業への融資取扱い	
4	動機(経緯) 同社は、設立後4年ではあるが、年々管理物件が増加している(年間約50世帯増加)状況から、資金繰りを円滑にするため運転資金を支援したもの。	
5	取組み内容 賃借人の引越し等により、内装工事が発生するが、年々管理物件が増加しており、資金繰りを安定させるために創業関連資金により返済期間7年にて取り扱った。	
6	外部専門家 その他	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 繁忙期における運転資金の確保ができた。 売上の増加が図られた。 【当組合にとっての成果】 取引先の深耕により、シェア拡大につながった。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 平成26年9月に融資取扱後、運転資金については2回取扱い、また平成27年9月にアパートローンを取扱いしている。 【今後の課題】 所有アパートに対する修繕費の確保 入居率の確保 不動産管理業に止まらず、不動産販売、仲介にも手を広げる方針	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成26年度
11	ホームページ掲載箇所URL 特になし	
12	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 財務内容改善	
4	動機(経緯) 平成25年4月期大型工事の赤字発生により、14百万円の債務超過となった。これにより「経営改善計画書」を徴求し、財務内容を改善すべく、経営者と一体となって取り組む。	
5	取組み内容 上記「経営改善計画書」に基づき、財務内容改善の進捗状況を試算表により確認し、適切なアドバイスを行った。	
6	外部専門家 その他	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 平成26年4月期以降每期当期利益を計上、平成28年4月期で繰損解消となり、今期も順調に経営が行われている。 【当組合にとっての成果】 平成27年3月期自己査定で「要注意」先であったが、平成28年3月期では「正常先」、平成29年3月期で抽出外となる予定にある。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 当初10年で繰損解消の予定にあったが、利益率の高い工事の受注と、経費の見直し等により3期で財務内容の改善が図れた。 【今後の課題】 受注に際し工事の内容、無理のない計画の継続を今後も行う予定にある。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成25年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 ノウハウ取得による相談機能の強化及び各種制度の活用による創業・新規事業および更なる飛躍への支援	
4	動機(経緯) 地方の経済が疲弊する中、従前の業種のままでは企業として衰退していく危機感を持った顧客もあり、新規事業進出等のニーズへの対応が地域金融機関においても必要。	
5	取組み内容 ・産学官関連のセミナー及びサポート会議等の参加によるノウハウの習得。 ・大学等と連携した顧客企業の技術相談等への対応強化。 ・中小企業支援センター等の情報を活用し、新規開業等の相談機能等に活用する。 ・信用保証協会の「創業関連保証制度」(再挑戦支援保証を含む)及び公的制度を活用し、創業・新規事業への支援を図る。 ・しんくみネットを活用したビジネスマッチングによる支援。 ・中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業を活用したコンサルティング機能の発揮。 ・地公体と連携し、商品化支援や補助金制度の紹介。 ・地域建設産業活性化支援事業を活用したコンサルティング機能の発揮。	
6	外部専門家 その他	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 平成27年11月に開催された「2015 しんくみ 食のビジネスマッチング展」に取引企業1社が参加しました。 【当組合にとっての成果】 平成27年11月に開催された「2015 しんくみ 食のビジネスマッチング展」に当組合職員も共に参加し、情報集、知識の習得を図りました。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 各種制度の活用による創業・新規事業への取組みは、いまだ十分といえない状況にあります。 【今後の課題】 当組合職員及び顧客に対し、しんくみネットの周知を図り、ビジネスマッチングによる支援につながるよう努めてまいります。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成17年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 経営改善指導によるランクアップとランクアップ保証の活用 各種再生手法の習得及び相談機能のレベルアップ	
4	動機(経緯) 経営再建の見通しがある中小企業者の企業再生を支援することが、地域金融機関でも必要であり、経営改善指導の他、北海道信用保証協会との連携も不可欠。 事業再生には経営者の意識改革が不可欠であり、地域金融機関として経営指導・相談機能を通じた取組が必要。	
5	取組み内容 ・企業再生支援相談課を中心にランクアップ対象企業(財務上問題、事業の将来性の見通し、再生の実現性が高い企業)を選定し、本部・営業店が一体となって相談・経営管理・経営指導を行う。 ・保証協会の経営力強化保証制度を活性化し、経営改善を図る。 ・経営改善計画の策定を支援し、モニタリングおよび経営改善指導等のフォローアップを行う。 ・条件変更の申出に対する真摯な対策を行う。 ・中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業を活用したコンサルティング機能の発揮 ・地域建設産業活性化支援事業を活用したコンサルティング機能の発揮。 ・北海道信用保証協会が主催する中小企業支援ネットワークの活用。 ・各種関連セミナーの参加及び研修会の実施等を通じ、各種再生手法の習得及び相談機能のレベルアップを図ると共に、中小企業再生支援協議会の事業再生手法の活用を図る。 ・中小企業等金融円滑化に基づく、当組金融円滑化基本方針による相談、申込に対する真摯な取組で事業再生支援。 ・取引先に対する事業再生の為の再生計画策定の支援。 ・事業の接続可能性を見極め、適切な指導を行う。	
6	外部専門家 税理士 その他	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・経営改善指導によるランクアップを目論見、対象先19先を選定し相談・経営管理・経営指導を継続しましたが、目標5先に対しランクアップはありませんでした。 ・当組合と税理士法人が連携のうえ策定した経営改善計画に基づき経営改善指導したことにより、同社の問題点(財務面以外も含む)を詳細に把握することが可能となり、改善に向けた指導を効果的に行えるようになりました。 ・中小企業、小規模事業者ワンストップ総合支援事業を活用し、経営改善に取組みました。(対象先15先、20回訪問) 【当組合にとっての成果】 各種セミナー及び研修等を通じ、職員のコンサルティング機能の充実を図りました。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 経営改善センター事業の利用については、担当税理士によってモニタリング等の実効性にバラツキがあるものの、一定程度の効果があったものと評価しております。 【今後の課題】 経営改善センター事業の利用により、事業再生に向けた取組みにある程度の効果があるものの利用件数が少ないことから、今後も経営改善指導の一環として、積極的な利用を指導して参ります。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成17年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 ・財務内容改善に向けてニューマネーの支援。	
4	動機(経緯) ・経営改善計画立案により、財務内容改善を進めるうえで、安定した資金の供給が必要となる。	
5	取組み内容 ・地域中小企業経営改善サポート事業利用により、顧問税理士を含め、事業再生協議を行い、当組合、(株)日本政策金融公庫、北海道信用保証協会との協調により、総額10百万円の長期資金を支援。	
6	外部専門家 税理士	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・長期資金導入により、資金繰りの円滑化が図られ営業力の強化に繋がった。 【当組合にとっての成果】 ・事業再生計画書より改善進捗について、具体的に数値化した状況を確認できる環境が整うとともに、改善状況について問題点が発生した場合、早期にサポート事業協力先で改善策を提案できる体制となる。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ・同社において、自社の強み・弱みを数値化できた。 【今後の課題】 ・資金支援により、資金繰りの円滑化を図ることができたが、事業維持には同社代表を中心とした経営改善に向けた企業努力が必須であり、定期的にモニタリング等によるサポート体制整える必要がある。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成26年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	備考	

1	中小企業の経営支援	
2	支援ステージ その他	
3	タイトル ・事業承継について	
4	動機(経緯) ・将来の事業承継の手法について相談したい。	
5	取組み内容 ・中小機構北海道の事業承継支援事業の利用により、専門家を派遣し現状の問題点、今後の事業承継のアドバイスを行う。	
6	外部専門家 中小企業診断士	
7	外部機関との連携先 中小企業基盤整備機構	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 事業承継の手法の選択肢を確認し、事業承継に伴い発生する税金等の仕組みを理解することができた。 【当組合にとっての成果】 スムーズな事業承継を講じることにより、同社の経営基盤の安定を確保できる。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 専門家の的確なアドバイスにより、経営者も事業承継に向けたスタートを切る段取りを確認することができた。 【今後の課題】 事業承継を進めるにあたり、会計事務所との連携が重要である。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 第二会社方式による事業再生	
4	動機(経緯) 当社は水産加工業を営んでいるが、原魚不足による仕入値高騰等により収益力が低下している。 自力による業況の改善は見込まれず、外部機関を交えた事業再生に取り組むことにした。	
5	取組み内容 中小企業再生支援協議会に相談、スポンサーは当社と取引関係にある地元有力者。 外部専門家にデューデリや事業再生計画策定を依頼。	
6	外部専門家 弁護士 公認会計士 その他	
7	外部機関との連携先 中小企業再生支援協議会	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 事業再生計画策定中であり、具体的な成果は表れておりません。 【当組合にとっての成果】 同上	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 事業再生計画が関係機関に認められることが前提ではありますが、 事業継続と雇用の確保が図られます。 【今後の課題】 事業計画通りの業績確保、資金繰りの維持。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 公的制度やネットワークを活用した情報提供・相談機能の強化	
4	動機(経緯) ・経済産業省の「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業」を通じ、創業・新事業支援事業の相談支援を強化し、情報を通じ事業発掘により創業・新事業融資を推進し、当組合のお客様へ積極的な起業支援策とする為。	
5	取組み内容 ・平成27年度の実施内容として、経済産業省の「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業」を活用し、創業・新事業について4件の相談支援を実施しました。 ・当組合顧問中小企業診断士による経営相談会を毎月開催し新規事業並びに第2創業等の相談対応を行っている。 ・石巻市創業支援事業者連携会議の支援事業者として、石巻市及び関係機関と連携し、創業補助金事業計画策定等補助金に関する支援を実施した。 ・平成27年度は、認定支援機関として、新分野事業の公募申請8社より相談あり、8社公募申請を実施した。(内採択1社) ・平成27年度は、創業・新事業融資として、8件、123百万円の取組みを実施した。	
6	外部専門家 中小企業診断士	
7	外部機関との連携先 地方公共団体 経済産業局 商工会議所	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 中小企業診断士による無料経営相談会への相談件数は着実に増加しており、地域の中小企業・小規模事業者に浸透し相談支援に役立っている。 【当組合にとっての成果】 中小企業診断士による無料相談会の開催により相談支援を実施し、「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業」の専門家派遣を効果的に活用できている。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ・平成27年度は、「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業」を活用し、専門家派遣を実施しており、事業に対して継続的な支援に繋がっていると共に地域での当組合に対する支援体制に対する認識度も高まっている。 【今後の課題】 ・今後も継続して創業・新事業予定者に対し、中小企業診断士等の相談支援を強化していく。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成19年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 地域の中小企業に対する情報仲介機能の発揮	
4	動機(経緯) ・公的機関との連携セミナーを開催、情報仲介機能を発揮し、中小企業支援を強化した相談支援等の連携を推進すると共に、中小企業のビジネスマッチング支援を共催し販路開拓等支援を強化。更には、産・学・官連携の検討を含め、今後地域活性化の貢献事業を展開し、地域発展に寄与する為。	
5	取組み内容 ・平成27年度は、認定支援機関として、「ものづくり・商業・サービス新展開補助金」の公募申請の相談が2先あり、内1先については、公募申請を行った。(採択1先) ・ビジネスマッチング支援として、取引先4社に対し「食のビジネスマッチング展2015」へ出展支援を実施した。 ・中小企業基盤整備機構主催の「事業承継セミナー」へ出席し情報交換を行った。 ・よろず支援拠点及びみやぎ地域産業支援プラットホーム構成機関との連絡会議へ出席し情報交換等を行った。	
6	外部専門家 中小企業診断士	
7	外部機関との連携先 経済産業局 中小企業基盤整備機構 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・ものづくり補助金等の相談支援を強化しており、専門家を活用した取組みに繋がっている。 【当組合にとっての成果】 ・当組合顧問の中小企業診断士による経営相談が「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業」を活用する初期段階(経営課題の明確化等)の位置づけとして定着化してきている。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ・当組合顧問の中小企業診断士による経営相談が「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業」を活用する初期段階(経営課題の明確化等)の位置づけとして定着化してきている。 【今後の課題】 ・「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業」の活用について、当組合顧問中小企業診断士と連携を密にし、各種課題に対しタイムリーな専門家を派遣していく。 ・東北工業大学とものづくり支援並びに「復興大学」を活用した事例が少ないことから、今後は事案の発掘を推進しながら個別相談対応の必要性について周知を図っていく。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成25年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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	
	経営課題に関する情報提供及びソリューションの提案	
4	動機(経緯)	
	・経営改善対象先へ中小企業診断士等の専門家を派遣する「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業」の活用により経営改善支援を実施、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改善支援を実施する為。	
5	取組み内容	
	・平成27年度の実施内容として、経済産業省の中小企業支援事業である「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業」を活用し専門家派遣を24件実施しました。又、当組合顧問中小企業診断士による毎月3回無料相談会を開催し、各種経営課題に対する支援を行い、64件の経営相談受付がありました。 ・平成27年度は、産業復興機構を活用した事業再生支援実施先37先の内、当組合メイン取引先28先に対しモニタリングを通じて経営相談支援の強化を図るほか、内5先に対して経営改善支援として専門家を派遣している。結果として2先が産業復興機構から卒業先となった。	
6	外部専門家	
	中小企業診断士	
7	外部機関との連携先	
	経済産業局 その他	
8	成果(効果)	
	【相手方にとっての成果】 ・「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業」を活用することで各種経営課題への相談支援等コンサルティング活動による中小企業支援は一定の経営改善に繋がっている。又、産業復興機構を活用した事業再生支援実施先37先の内2先が産業復興機構から卒業し事業再生が図られた。	
	【当組合にとっての成果】 ・専門家との同行訪問による経営改善支援に対し職員も同行することによりスキルアップが図られ、地域のお客様への相談支援体制が強化されている。又、事業再生支援実施先に対し、積極的なコンサルティング活動の実施により企業の事業再生が図られ、今まで以上に企業との信頼関係が構築されている。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	
	【評価】 ・経済産業省の中小企業支援事業を活用した経営相談及び専門家派遣は毎年着実に増加しており、コンサルティング機能を発揮した相談支援に繋がっている。又、専門家との同行により職員のスキルアップにも繋がっている。	
	【今後の課題】 ・今後も、「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業」の専門家派遣を積極的に活用し、「事業価値のみえる化シート」の作成支援により、経営改善に向けたソリューション提案を行っていく。	
10	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成19年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 高効率小水力発電システムの研究開発支援	
4	動機(経緯) 様々なタイプの水車の効率を高めることで、顧客層を広げるためには、研究開発をしなければならなかったこと。	
5	取組み内容 水力発電システムや水車の研究開発をファンドを設立し、資金面での支援をしたほか、毎月取締役会を開催させ、現状での問題点を洗い出し、解決に向けたアドバイスや顧客の紹介等をしている。	
6	外部専門家 その他	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ファンドによる投資は、融資のように定期的な返済がないため、時間をかけて技術開発ができる。 【当組合にとっての成果】 秋田県では水車メーカーが他になく、他県の水車メーカーに県内の仕事が流れていたが、地元企業に資金が入ることで地域活性化につながった。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 県内だけでなく、県外からも仕事を受注できた事。 【今後の課題】 研究開発には時間がかかるため随時連携を図りながら状況を把握すること。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成26年度
11	ホームページ掲載箇所URL http://www.tohoku-hydropower.jp/	
12	備 考	

1	中小企業の経営支援	
2	支援ステージ その他	
3	タイトル ミラサボ等を活用した専門家の派遣	
4	動機(経緯) 経営基盤が乏しい中小零細事業所に対して、費用負担なく専門家による指導を受けられる機会を提供し、経営の改善・発展等に寄与することができること。また、職員が専門家に同行することにより、職員のスキルアップも期待できると考えたため。	
5	取組み内容 山形大学学食連携プラットフォームに加入し、ミラサボ専門家派遣等のほか、大学教授等の専門家を派遣し取引先の課題解決にあたった。 平成27年度は9先に合計22回の専門家派遣を行い、課題等を整理し助言が行われた。	
6	外部専門家 その他	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・費用負担が少なく専門家のアドバイスが受けられる。 ・経営に対する課題が明確になってくる。 【当組合にとっての成果】 ・担当者等が帯同することにより、課題の見つけ方等のスキル習得に繋がる。 ・創業等なれば新規融資も期待できる。 ・取引先の業績アップに繋がれば、当組合に利益にも寄与する。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 創業に結びついた先や商品開発等課題解決が図られた先があったことは評価できる。 【今後の課題】 専門家派遣だけで終わることなく、その後のフォローも継続していくことが必要である。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成21年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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	
4	動機(経緯) ・グループ会社含め3社は、東日本大震災の影響と大口取引先の撤退もあり、業務悪化した。自力での業況改善に努めた が、改善が図られず東日本大震災事業者再生支援機構に申込となったもの。	
5	取組み内容 ・東日本大震災事業者再生支援機構と連携し、事業計画に基づき、債務免除及び低利の長期貸出をし、再建支援をした。	
6	外部専門家 公認会計士	
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) 【相手方にとっての成果】 ・当社は売上が減少したものの、債務免除による返済額軽減により業務継続が図られ、事業計画に基づく設備投資も出来、 事業再生が図られている。 【当組合にとっての成果】 ・事業継続の支援ができた。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ・事業継続の支援が出来た。 【今後の課題】 ・継続的な業務支援。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成27年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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	
4	動機(経緯) ・介護施設を5ヶ所経営している会社で、過剰投資・従業員不足・売上単価の低い利用者の受入が続き経営悪化となり、地域経済活性化支援機構へ申込になった。	
5	取組み内容 ・借入総額1,820百万円の内555百万円の債権放棄を実施する計画。	
6	外部専門家 その他	
7	外部機関との連携先 地域経済活性化支援機構	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・債務減少による、軽減が図られ、再生が図られる。 【当組合にとっての成果】 ・再生支援が出来た。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ・事業継続の支援が出来た。 【今後の課題】 ・継続的な業務支援。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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	
4	動機(経緯) ・認定支援機関である中小企業診断士・経営士に、取引先に対して、改善計画書策定の支援をした。	
5	取組み内容 ・認定支援機関である中小企業診断士・経営士に相談し、改善計画策定の支援を実施した。平成27年度は4社の実績。	
6	外部専門家 経営指導員	
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) 【相手方にとっての成果】 ・専門家によるアドバイスにより、取引先の改善へのアドバイスが出来た。 【当組合にとっての成果】 ・専門家によるコンサルにより、職員の知識が向上した。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ・専門家アドバイスを受け、職員が、取引先に改善計画の策定の支援が出来た。 【今後の課題】 ・継続的なアドバイスをすること。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 地域振興ファンドの創設及びクラウドファンディングの開設	
4	動機(経緯) 地域経済活性化のためには、事業が軌道に乗るまで数年を要し資本性の資金供給を必要とする起業間もない事業者等や融資による資金供給が難しいと思われる新商品・サービスの開発、ソーシャルビジネスを行う団体や地域おこしなど地域振興に向けた取組みに対し、従来からの融資とは異なる多様な資金供給手段の提供の必要性を感じてた。	
5	取組み内容 (地域振興ファンド)全国信用協同組合連合会が平成26年12月に創設した「中小事業者等支援ファンド向け資金供給制度」を活用し、地域における起業を後押しし、地域振興に繋げ、震災復興に寄与することを目的に、平成27年10月15日、「磐城国地域振興ファンド」を創設。 (クラウドファンディング)小規模の創業を計画する事業者、ソーシャルビジネスを行う団体や地域おこしなどに取り組む団体、個人などの融資による資金調達が難しいと思われる事業体や個人に対して、クラウドファンディングという新たな資金調達手法を提供することを目的に地域に特化したクラウドファンディングサイト「FAAVO磐城国(ファーポいわきのくに)」の運営を平成28年2月5日より開始。	
6	外部専門家 その他	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 (地域振興ファンド)短期的なリターンを求めないことから、投資先にとっては中期的な視点で利益計画を立てることができ、事業に専念できる。 (クラウドファンディング)現在まで掲載した3件の案件は全て希望額を大幅に上回り資金調達に成功しているほか、サイトに掲載されることでSNS等と連動した大きなPR効果が認められる。 【当組合にとっての成果】 クラウドファンディングを利用した事業者が地域振興ファンドの投資候補となるなど、クラウドファンディングを用いた事業性評価から地域振興ファンドへと繋ぐ道筋が見えてきた。また、クラウドファンディング及び地域振興ファンドが、新規事業所開拓のツールのひとつとなっている。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 開始後1年に満たないため実績をあげていくのはこれからであると考えている。 【今後の課題】 実績アップのためには、クラウドファンディングの活用から地域振興ファンドへと繋げた事例を多く積みあげていくかが課題である。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL 地域振興ファンド⇒ http://www.iwaki-shinkumi.com/pdf/20151030.pdf クラウドファンディング⇒ https://faavo.jp/iwakinokuni	
12	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・事業継続	
4	動機(経緯)	
	先代からの負債を抱え、当組合独自に経営支援をしてきたが、外部専門家派遣を実施(よろず拠点と連携を強化)事業者への支援及び他の金融機関との調整役に入ってもらい、金融協調支援へ、28年度に入り具体的な協調条件変更実施。	
5	取組み内容	
	よろず拠点と連携を図り、経営改善支援の為改善計画書を作成、安定した資金繰りに向けた経営支援を実施、又、負債の返済計画書に基づきバンクミーティングを実施協調した、金融支援に取組んで行くことを確認した。	
6	外部専門家	
	公認会計士	
7	外部機関との連携先	
	経済産業局	
8	成果(効果)	
	【相手方にとっての成果】	
	安定した資金繰りが出来、事業計画により受注も安定化。	
	【当組合にとっての成果】	
	当組合に取っても、協調した資金繰りの提供。負債の軽減化に繋がっている。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	
	【評価】	
	27年3月までは当組合のみで、業況改善を模索していたが、当組合だけの改善では容易に進まない状況。27年度に入りよろず拠点と連携により経営支援を継続。	
	【今後の課題】	
	27年度中に協調した金融支援が可能となり、今後の事業動向・財務状況を見て、ランクアップを検討していく。	
10	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成26年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
	無	
12	備考	
	無	

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 新店舗展開	
4	動機(経緯) 震災後店舗を再開したが、営業拡大の相談があり、新たな店舗展開と進む。	
5	取組み内容 新たな店舗展開につき、税理士と協調の上、店舗展開の伴う事業計画書に基づき、新店舗展開に向けた金融支援。	
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) 【相手方にとっての成果】 新たな地区への新店舗準備が進み現実的なことになった。28年7月新店舗オープン。 【当組合にとっての成果】 新店舗にATMを設け地域顧客へのAP強化。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 27年3月以前は被災店舗を再開し、経営安定化に終始。 【今後の課題】 新店舗展開により、業況拡大(売上拡大)幾ら可能か課題。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL 無	
12	備考 無	

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 各種補助金活用等個別相談会	
4	動機(経緯) 各種補助金の活用を中心とした様々な経営全般のニーズに対応する。	
5	取組み内容 平成27年度 開催回数15回 相談件数101件 福島県中小企業団体中央会、中小企業診断士、ITコーディネーター、福島県よろず支援拠点、職員(地域成長支援部、各営業店支店長又は担当者) 国の創業補助金採択者 東北の金融機関で第2位の実績	
6	外部専門家 中小企業診断士 その他	
7	外部機関との連携先 中小企業団体中央会 認定経営革新等支援機関 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・補助金が採択となった。 ・創業、起業のスタートがきれた。 ・金融機関との関係が更に深まった。 【当組合にとっての成果】 ・営業店職員の同席もあり、職員の能力向上に繋がった。 ・新規先との取引及び融資開拓に繋がった。 ・顧客の紹介にも繋がった。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ホームページやガイドブック(広報誌)によりお客様の認知度は高まっている。 【今後の課題】 継続して取引の深耕及び支援強化を図っていく。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成24年度
11	ホームページ掲載箇所URL http://www.aizushinkumi.co.jp	
12	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	
	他支援機関と連携した創業支援	
4	動機(経緯)	
	小規模企業を主取引とする当組合にとって、創業支援は重要な使命であると認識している。しかしながら、支援の内容は融資が中心であり、より一層深化した取組みが必要であった。そのため、平成25年12月、営業推進部内にコンサルティングの専担部署である「地域支援室」を設立した。創業支援についても補助金などを活用し、主体的に取組んでいくことになった。	
5	取組み内容	
	○具体的取組み例 ＜希少業種の創業支援を他支援機関と連携して行ったケース＞ 支援先: 個人事業者A氏 業 種: 美術用品製造販売 申請額: 192万円【創業】 ・A氏は地元の大型ホームセンターで、絵画等のオーダー額装の製造を8年担当。顧客(アート作家)の作品に合わせた額装の製造は、作品の価値が高められるよう入念な打合せが必要とされるが、A氏は1千件を超える額装製造を通して、技術のみならず、顧客の特性、志向等も把握した上で打合せを行うことができるため顧客の信頼も厚かった。 ・A氏は経験を蓄積するなかで、「自分の納得出来る製品を自分の手で顧客に届けたい」と思いから独立を決意。地元水戸市の施策である「みと創業支援塾」(主催: (一財)水戸市商業・駐車場公社)に参加した。 ・同公社の担当である中小企業診断)と当組合の地域支援室は日頃より創業支援に関する情報交換を行っており、未取引先ではあったが同塾卒業後、創業予定であったA氏を共同で支援を行うことにした。 ・希少業種であるため需要の予想が難しく、アトリエとするガレージ改修や工作機械購入等のイニシャルコストは本事業では負担が大きいと判断。地域支援室では平成27年度創業・第二創業促進補助金の利用を提案し、中小企業診断士と共に申請支援を行った。 ＜若者の創業を本部・営業店で継続的にフォローをしているケース＞ 支援先: B社 業 種: 障害者就労支援 申請額: 200万円【創業】 ・B社の代表者は大学卒業後市役所に入庁し、生活保護行政等に携わる。現状では行政の支援や民間のサービスが届かない世帯(高齢者、母子家庭、障害者、ひきこもり等)が多数存在する現実を目の当たりにし、自身で支援する会社を設立することを決意する。 ・代表者は当組合と取引が無かったが、当組合が以前支援を行った創業者仲間(創業コミュニティーの一つである「いばらきドリームプラン・プレゼンテーション」のメンバー)の紹介で当組合に支援依頼を行った。 ・当組合では地域支援室で、代表者の事業やビジョンのヒアリングを行い、創業補助金の申請支援を行った。また、営業店においても、資金調達計画に関する助言を行った。その結果、補助金採択に至り開業を行うことが出来た。 ・当初は、利用者(ひきこもり世帯等)から料金を徴求するシステムであったが、計画通り利用者が集まらず、対象を障害者(軽度の精神疾患、発達障害を持つ方)とすることで、無料で利用できるスキームを構築した。その結果、利用者は大幅に増加し、水戸駅前に施設を拡大移転する等、順調に事業を拡大させている。 ・当組合においては、創業後の売上の不安定な時期から代表者の元へ継続的に訪問し、事業の不安などの話を傾聴し、必要に応じて助言、金融支援を行った。そのため、事業が拡大した現在においても、代表者からは感謝の言葉を頂いている。	
6	外部専門家	
	中小企業診断士	
7	外部機関との連携先	
	その他	
8	成果(効果)	
	【相手方にとっての成果】 ・A氏、B社代表者共に当組合と取引は無かったが、本部専担部門の中小企業診断士からハンズオンの支援を受けることが出来た。 ・両氏の事業は希少業種のため需要予測が困難であり、金融機関から支援が受け難い業種であったが、創業補助金申請時、事業計画を詳細までブラッシュアップした為、他のステークホルダーに事業を理解してもらい易くなった。	
	【当組合にとっての成果】 ・両氏共当組合に取引が無かったが、事業計画の初期の段階から調査、支援を行ってきた結果、事業性の評価は勿論、信頼関係の構築についても十分に図ることができた。 ・信用組合の本分である、事業性に基じた小規模企業支援を行う事ができた。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	
	【評価】 ・創業時の事業計画の妥当性を判断するのは非常に困難ではあるが、創業補助金の採択先においては一定の客観的な評価が得られていると判断でき、以後の支援も行い易くなる。その為、今後も積極的に同補助金を活用した支援を行っていきたい。	
	【今後の課題】 ・今回の被支援者は紹介であったが、創業者へのアプローチは難しい面もあり、創業支援ネットワーク等の他支援機関と連携し、受けの姿勢にならないような取組みが必要である。	
10	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成27年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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(認定支援機関による経営改善計画策定支援事業を活用した実抜計画の策定支援)	
4	動機(経緯)	
	・C氏は平成14年5月に開業して以来、地元茨城産の食材を用いた懐石料理を提供する飲食店である。東日本大震災以降の福島第1原発の事故による風評被害の影響により、売上高が大きく減少する事態に陥り、収益力に比して過大な借入を抱える状況となった。そのため、本店とメイン行である当組合は、茨城県よろず支援拠点を訪問し、今後の当店の経営戦略について、サブコーディネーターに相談を行った。その結果、外部専門家(認定支援機関)を活用し、経営改善計画を策定することで、今後の当店の経営戦略を立案することにした。外部専門家(認定支援機関)による経営改善計画策定支援事業を活用し、販売活動による売上高の増加と売上原価の見直しによる原価率の改善を柱とした5年間の経営改善計画(実抜計画)を策定することとなった。	
5	取組み内容	
	○認定支援機関及び保証協会との連携により、以下のスキームで実抜計画の策定支援を実施した。 支援先:個人事業者C氏 (飲食店経営) 【事業再生スキーム】 取組み内容 当社・売上増加策として、地域情報誌への当店広告の掲載により、新規顧客の獲得を図った。 ・収益改善策として、料理・飲料の原価率の低減により、原価率の改善を図った。 認定支援機関・経営改善支援センター事業利用申請を行った。 ・現地調査・ヒアリング等を実施した。 ・実抜計画の策定支援を行った。 保証協会・経営サポート会議を開催し、各金融機関の同意を得た。 ・リスケジュール・新規融資への保証承諾を行った。 金融機関・実抜計画の要件を満たす経営改善計画の策定支援及びリスケジュール・新規融資への対応を実施した。 ・メイン行の当組合が一括して当店の資金管理を実施することになった。	
6	外部専門家	
	税理士 弁護士 公認会計士 中小企業診断士	
7	外部機関との連携先	
	経済産業局 認定経営革新等支援機関 その他	
8	成果(効果)	
	【相手方にとっての成果】 認定支援機関が策定支援した事業計画であるため、実現可能性の高い、抜本的な経営改善計画(実抜計画)となった。期間キャッシュフローに応じたリスケジュール等を実施したことにより、当店の資金繰りの安定化を図ることができた。	
	【当組合にとっての成果】 認定支援機関が計画の妥当性、実行可能性を調査することで、当店に対する金融支援の必要性、合理性、衡平性が確保された。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	
	【評価】 赤字補填を借入金にて賄う傾向が見受けられた早い段階で積極的に経営改善支援に取り組むことで、お客様と金融機関の双方にとって前向きな対応を図ることができた。認定支援機関・保証協会との連携、他金融機関との協調により、実現可能性の高い抜本的な経営改善計画と一体となった経営改善に取り組むことができた。	
	【今後の課題】 全ての売上金を、日々、当組合の口座に預け入れを行い、同口座にて、公共費用等の必要経費の支払い、債権者に対する返済、運転資金用の定額積立をきちんと行わせることが今後の課題であると認識している。	
10	新規・継続	開始年度
	新規取組み	
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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(東日本大震災事業者再生支援機構活用による事業再生)	
4	動機(経緯) D社は、水産物の加工販売及び飲食店を運営する。平成23年3月の東日本大震災で本社工場が津波により被災し、一時稼働停止となった。また、浸水により工場機械設備、棚卸資産等多大な被害を受けて、今後の事業存続が不透明な状況に追い込まれた。当組合は、水戸信金・オリックス・常陽銀行・茨城県信用保証協会と協調して、東日本大震災事業者再生機構に被災前債権を譲渡し、東日本大震災事業者再生支援機構は買い取った当該債権の一部を債務免除するとともに、残債について返済を一定期間猶予し利息を減免することで、東日本大震災以降、業績が低迷し経営に支障が生じている当社の財務内容の改善をはかることとした。また、当社の事業債権に向けて、必要な店舗改装・運転・設備資金等の新たな資金供給をはじめとする様々な支援を実施していくこととした。	
5	取組み内容 ○東日本大震災事業者再生支援機構と連携し、他債権者との協調により、以下のスキームで実抜計画の策定支援を実施した。 支援先:D社 (水産加工販売及び飲食店経営) 【事業再生スキーム】 取組み内容 当社・未利用品である規格外品を使用した飲食店・小売店の営業を強化した。 ・生産の平準化のため、計画生産を実施した。 ・債務圧縮と金利低減を図った。 ・在庫管理・原価管理のシステムを導入し、管理体制の強化を図った。 東日本大震災事業者再生支援機構・財務内容の調査・事業内容の調査を実施した。 ・事業計画の策定支援を行った。 ・外部専門家の派遣し助言を仰いだ。 ・債権買取を行った。 ・支払猶予・利子の減免を行った。 ・債務免除を行った。 金融機関等・東日本大震災事業者再生支援機構へ債権を売却した。 ・店舗改装・冷凍庫建替え等に対する新規設備資金に応需した。 ・資金繰りに対する新規運転資金にも応需した。	
6	外部専門家 税理士 公認会計士 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) 【相手方にとっての成果】 ・東日本大震災事業者再生支援機構による既存債務の買取により、既存債務の返済負担が無くなり、メイン金融機関等から必要運転資金等の新たな資金供給をはじめとする様々な支援を受けることができ、当地域での事業継続が可能となった。 【当組合にとっての成果】 ・二重債務問題の解決に取組み、東日本大震災事業者再生支援機構への債権売却、新規融資への対応により、当社の経営の安定化を図ることができ、被災地域の復興の一助となることができた。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ・私的整理により、当社(債務者)に対する金融機関の債権を東日本大震災事業者再生支援機構に売却するスキームにて債権を図ることができた。また、金融機関が金融支援を行うことで、店舗改装・冷凍庫建替え及び資金繰りの安定を図ることができた。 【今後の課題】 ・今後も引き続き、取引先企業の過剰債務の解消(二重債務問題の解決)など、事業再生に向けた取組みを効果的・効率的に実施することで、具体的な成果を早期に実現させ、地域経済の活性化に貢献することが課題であると認識できた。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 保証協会との連携による経営支援	
4	動機(経緯) 経営基盤が乏しく、資金面でも費用負担無く専門家による指導を受ける機会を提供すること、また、同行する職員のスキルアップも期待できると考え、栃木県信用保証協会の経営安定化支援事業の活用を斡旋しております。	
5	取組み内容 栃木県信用保証協会の経営安定化支援事業を活用し、外部専門家を派遣、経営改善計画書の策定を行う。	
6	外部専門家 中小企業診断士	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・中小企業者としても、保証協会を認知しており、抵抗感なく外部専門家利用が受けられる。 【当組合にとっての成果】 ・保証協会と連携することで、計画策定後の金融支援もスムーズに行える。 ・中小企業者との面談の際には、職員も概ね同席しており、スキルアップも図れる。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ・概ね大口先の経営改善支援等は終了してきている。 【今後の課題】 ・中口・小口融資先で返済条件変更を継続している中小企業者に対する出口戦略の強化。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成27年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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	
	質の高い経営支援の実現と再生支援協議会を活用した抜本再生の実施	
4	動機(経緯)	
	24年～26年まで当組合は県内信金・信組の中ではトップクラスの支援協持込みと計画策定件数実績であった。本年度は経営支援先に加え、創業支援先、事業承継支援先、事業性評価先を新たに追加し、また支援協が抜本再生に軸を移行したのを踏まえ、新たな支援手法として支援協版DDSを行うものとした。	
5	取組み内容	
	創業支援先、経営支援先、事業承継支援先、担保保証依存しない融資推進先(事業性評価先)を113先選定、月次モニタリングを行う経営支援集中として取り組みを実施し、また期中において20先の創業支援先、経営支援先、事業性評価先を追加した。 資本強化計画による資本注入を受け、今まで出来なかったDDSや、日本政策金融公庫が行う挑戦支援資本強化資金(日本政策DDS)を活用した事業再生を支援協と緊密に連携し取り組みした。 創業支援先に対しては、日本政策金融公庫と共同し協調商品「チカラあわせる起業家資金」の取り扱いを開始、また知財金融への取り組みとして、地域産官学連携ものづくり研究機構に加入するとともに、地元弁理士と提携し、知財に着目した融資をおこなった。	
6	外部専門家	
	弁護士 中小企業診断士 その他	
7	外部機関との連携先	
	中小企業再生支援協議会 認定経営革新等支援機関 その他	
8	成果(効果)	
	【相手方にとっての成果】 ・DDSを投下し、実抜計画を作成することで抜本再生が可能となり、事業の継続が高まった。 ・創業支援に対する経験やノウハウが豊富な日本政策と連携することで、新規調達のみならず創業指導が得られるようになった。 ・特許、実業新案等を活用したビジネスチャンスが拡大した。	
	【当組合にとっての成果】 ・DDS投下により実抜計画が策定でき、長らく破綻懸念先にあった先のランクアップが出来、不良債権比率の改善に繋がった。 ・創業支援や知財金融の新たな取り組みを行うことで、支援メニューの質が高まり、顧客の信頼が高まった。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	
	【評価】 27年度の取り組みについては、信金信組の中ではトップの取り組み実績であり、引き続き高い評価を得ている。創業、知財金融は、今後取り組みを深化させるための態勢整備が出来たものと認識している。	
	【今後の課題】 ・DDSは、組合の利益に影響しない、有担保DDS、保証協会DDS、日本政策の挑戦支援資本強化制度の積極的な活用となる。 ・創業支援・知財金融の経験とノウハウの蓄積 ・事業性評価スキル向上と属人化排除の為のシステム化	
10	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成24年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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	
	ABLを活用した太陽光発電事業融資の推進	
4	動機(経緯)	
	平成24年2月より施行された再エネ法に基づく買取価格が不採算価格以上で、未だ諸事情により未着工となっている太陽光発電設備計画案件に対して、融資ボリュームの確保と融資ニーズに応えるため、引き続きABL手法を活用し推進するものとした。	
5	取組み内容	
	群馬県内の他金融機関に先駆け、ABLの持つ担保機能と実態把握機能を活用した太陽光発電事業融資ビジネスモデルを実施し、平成27年3月時には42億円の残高となった。27年度は信用リスク管理の観点と案件情報からクレジットリミットを68億円とし取り組みした。その結果、平成28年3月時の太陽光発電事業融資残高は、57億円となった。 また、ABLがもつ実態把握機能を活用し、売電モニタリングや担保評価考察(収益性分析)を行うことで、当組合全体の太陽光発電事業の事業性評価が出来、太陽光発電を行う事業者や、今後太陽光発電事業を検討している事業者に対して適切な助言、指導を行った。	
6	外部専門家	
	弁護士 経営指導員 その他	
7	外部機関との連携先	
	JETRO その他	
8	成果(効果)	
	【相手方にとっての成果】 融資利率が少々高くとも、当組合からABLがもつ実態把握機能を活用した助言や指導が得られることで、太陽光発電事業の適切な運営や事業開始ができた。	
	【当組合にとっての成果】 ABLがもつ実態把握機能を活用し、売電モニタリングや担保評価考察(収益性分析)を行うことで、当組合全体の太陽光発電事業の事業性評価が出来、太陽光発電を行う事業者や今後、太陽光発電事業を検討している事業者に対して適切な助言や指導を行うことが出来、その結果、顧客の信頼が得られ、貸出金増加となった。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	
	【評価】 太陽光発電事業融資手法＝不動産担保と動産・売上債権譲渡担保(ABL)を一体的に担保する融資手法とし、ABLの実態把握機能を生かすことで、太陽光発電事業の事業性評価が可能となり、顧客の信頼が得られることで金利に左右されない融資推進が行うことが出来た。	
	【今後の課題】 採算買取価格と言われている32円以上の許可済み太陽光発電事業設備計画案件が相当数あり、現状のところ再エネ法改正事項以外はリスクコントロールを要することがないことより、これらの融資ニーズに応需するため、太陽光発電事業の事業性評価を踏まえたクレジットリミットを案件情報に基づくシュミレーションも考慮し検討しなければならない。	
10	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成24年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	備考	

1	中小企業の経営支援	
2	支援ステージ	
	その他	
3	タイトル	
	金融の円滑化と審査の迅速化を図るための組合システム整備	
4	動機(経緯) 融資事務負担軽減、効率化のため、契約書作成支援システム、決算書伝送システムを導入したが、融資案件獲得競争の激化(金利競争を含む)、残業の増加、融資事務の属人化排除、融資条件・本部指示事項の履行管理強化、管理負担の軽減、監査部署の効率的な検査実施、事業性評価実施のための時間確保(審査態勢強化)等に対応するため、さらなるシステムが必要となった。	
5	取組み内容 案件管理・融資協議書作成支援システムを平成28年4月より本格稼働するため、4月、システム概要設計を作成し、システム会社との協議開始に入った。システム会社と複数回の打ち合わせを経て、12月から事前審査のみを稼働し1月から3月までをOJT実施期間とし、試験運用、運用マニュアル作成、システム修正追加を行い、且つ融資部で全店の出張研修を実施した。 その結果、28年4月からの本格稼働が営業店の混乱もなくスムーズに進み、属人化が排除され、稟議書作成負担が約1/3に減少した他、本部審査決裁までのスピートが日単価から時間単位となった。さらに融資相談発生から融資条件完結まで全てLIVEで「見える化」されているため、タイムリーな営業店指導が可能となり、また決裁済み案件として営業店現場が提案セールスできるようになった他、システムの中に個別クレジットリミット判定機能やWebでの担保台帳等がセットされているため、審査機能が強化されたほか、稟議整理負担軽減、監査部署の効率的な検査実施、事業性評価実施のための時間確保(審査態勢強化)が可能となった。	
6	外部専門家	
	その他	
7	外部機関との連携先	
	地域経済活性化支援機構 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 融資相談から融資決定までの時間が格段に短縮したことや、承認済みの案件として提案・融資推進することが出来ることから、金利に左右されない顧客との取引関係が強化された。 【当組合にとっての成果】 システム導入により、最も決裁スピードの早い金融機関となった。 見える化の実現より、融資発生から完結まで営業店現場から組合トップまで協議書情報が得られこととなり、適切な営業店指導が可能となった。 融資事務の属人化が排除され、残業減少となった。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 平成28年4月からの稼働はスムーズになされ、前記記載のシステム効果もあったことを確認した。当該システムのさらなる効果的な運用の追加・変更が可能と認識しており、現状においては満足していない。 【今後の課題】 融資見込情報からの一元化管理体系の構築、更なるLIVE機能の充実、システム会社が保有する企業診断システム導入、事業性評価支援システムの開発検討等	
10	新規・継続	開始年度
	新規取組み	
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 安全性が高い乾燥剤の販売に向け起業資金の取組	
4	動機(経緯) 石灰乾燥剤の弱点は発熱による事故であり、A氏は水をかけても発熱しない生石灰乾燥剤の製法に関する特許を取得していた。	
5	取組み内容 開発された製品は既存製品の代替品となる、製造メーカーとのライセンス契約や製品化までの製造プロセスの現場コンサルティングと幅広い需要が見込め、実現可能性が高いと判断した。 創業にあたって、日本公庫の企業ノウハウやアドバイスをA氏の事業経営に生かしてもらいたいと考え、初期費用の研究開発費用や販路開拓資金を協調して融資した。 特許の経済価値評価の算定結果は22～27百万円。	
6	外部専門家 その他	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 運転資金を確保できたことによって、国際特許申請の費用が捻出できた。 【当組合にとっての成果】 生石灰に関する起業であり、開発製品の評価も難しかったが、日本公庫との連携により、ノウハウを学ぶことができた。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 【今後の課題】	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 債務超過先に対するDDSの導入	
4	動機(経緯) 取引先A社は過去からの債務、支払利息も大きい中、更にリーマンショックによる経営環境の悪化により、受注量が大幅に減少し、収益確保が困難となった。その結果、大幅な債務超過に転落。当組合もメインとして、平成25年7月より職員を派遣するなどして支援を行ってきたが、一定の金融支援に基づく再生計画が必要と判断した。	
5	取組み内容 A社の技術力、営業力を評価し、過剰債務が解消できれば再生は可能であると判断した。金融債務の一部資本転換を含む抜本的な事業再生計画を策定した。計画策定に当たっては、群馬県中小企業再生支援協議会の協力を受け、各種専門家のネットワークを活用した。 債務超過、過剰債務の解消方法として、保証協会、日本公庫と連携し、総借入金残高の50%超をDDS(資本性借入金)とした。	
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 中小企業再生支援機構 認定経営革新等支援機関 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 既存金融債務の弁済負担、支払利息が軽減され資金繰りが改善した。・事業継続によって、従業員の雇用を守ることができた。・従業員の意識が高まり、一枚岩体制となった。・製造現場では、生産リードタイムの短縮と品質向上のための生産プロセス改善へと着手することができた。 【当組合にとっての成果】 経営の透明性を担保することができ、再生計画に基づく予算管理ができるようになった。 新たな再生手法を実践することができた。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 【今後の課題】	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 運送業への設備資金	
4	動機(経緯) 業況低迷もあり、既存の弁済金を減額し、経営改善計画の進捗管理を継続的に行い支援してきた先。受注の増加対応(年間12百万円)の為、車輛増設が必要となった。	
5	取組み内容 改善計画には、真摯に取り組んでおり、僅かではあるが業績も回復してきていた。主取引先の荷主企業の受注増加となり、今後の収益状況を勘案し、日本公庫と連携し設備資金を取り組んだ。	
6	外部専門家 税理士	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 設備投資により受注の増加が図られた。 【当組合にとっての成果】 弁済金の減額中であつたが、改善計画の進捗状況も十分に把握できており、新たな資金手当てを行うことができた。結果として、収益状況は好転し、既存債務の弁済金も一部増額できた。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 【今後の課題】	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 群馬県中小企業再生支援協議会の暫定計画を活用した経営改善支援	
4	動機(経緯) 当組合取引先のA社(製造業)は、過剰債務及び受注減少から資金繰りが安定しない状況が続いておりました。メインバンクである当組合は、経営改善及び抜本的な再生支援への道筋をつけるため、中小企業再生支援協議会の暫定計画の活用を経営者に働きかけました。	
5	取組み内容 企業実態の把握と経営改善に向けたアクションプランをA社・計画作成専門家(中小企業診断士)、当組合の関与のもと作成していきました。A社としても、経営者が筆頭となり様々なリストラ策を敢行し生き残りへの対策に着手しております。	
6	外部専門家 中小企業診断士	
7	外部機関との連携先 中小企業再生支援協議会	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 経営改善の方向性が明確になったことと、ミラサポの活用により、経営改善計画作成専門家の定期的な指導が受けられることになったため、経営改善に向けた取組みを強化することが出来ました。	
	【当組合にとっての成果】 群馬県中小企業再生支援協議会及び外部専門家が関与したことにより、経営改善支援を行なううえで一番重要な債務者の危機意識の醸成が図られ、今後の経営改善及び経営管理体制等の構築に期待が出来ます。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 事業内容及び財務内容の改善には時間を要しますが、債務者の危機意識の醸成が図れたことは一定の評価が出来ます。	
	【今後の課題】 定期的なモニタリングを実施し、アクションプランの進捗確認及び経営改善計画作成専門家の指導内容を確認し計画の実効性を高めていく必要があります。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 開業資金の取扱い	
4	動機(経緯) 開業後に医師会に加入するのが通常のフローである為、非医師会員には組合員資格がないことから、従来は開業資金の取扱いが困難であった。 一方、医師にとっては開業時の資金ニーズが最も強い訳で、このニーズに応えられない現状を打開したかった。	
5	取組み内容 上記ニーズに対応できるよう、組合員資格の拡大(緩和)を指向し、定款変更を行うべく準備した。	
6	外部専門家 その他	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 開業資金を調達するにあたって、選択肢が広がる。 【当組合にとっての成果】 当組合にとっては融資増強、将来に渡るメインBK化に繋がる。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 従来からの課題であった、事業者の開業資金ニーズへの取組(融資)強化するための準備を進めることができた。 【今後の課題】 各郡市医師会との連携を強化し、開業情報の入手、開業アドバイス(コンサルタント)、開業資金の調達方法の相談等を通じて、当組合の融資活用に繋げていくための取組が必要である。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL 作成中	
12	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	
	埼玉県中小企業診断協会との業務提携に基づく経営改善計画策定支援	
4	動機(経緯)	
	従来より、経営改善支援センター事業の利用による経営改善計画策定支援の推進を企図していたものの、取引先企業の多くが小規模事業者であり、外部専門家の支援を仰いで経営改善計画策定を行う際の費用負担がネックとなっていた。 そこで、富山信用金庫や埼玉縣信用金庫が構築していた支援スキームに着目。平成27年5月に埼玉県中小企業診断協会(以下、診断協会)と業務提携を締結し、経営改善計画策定支援を診断協会会員の診断士と当組合職員とで分担して行うことで、支援先企業の費用負担を最小限に押さえる支援パッケージを新設した。 本件は、上記の業務提携に基づく支援パッケージの適用第1号案件である。	
5	取組み内容	
	支援先企業:木製品製造業(従業員数10名、年商105百万円)。リーマンショック時の受注激減の影響で有利子負債が肥大化、長期のリスクを繰り返す。近年収益は回復傾向にあるが、資金繰りは依然厳しい。 支援内容:①当組合営業店と本部経営支援担当職員(中小企業診断士)が連携し、社長に対するプレヒアリングを実施するとともに、外部専門家による経営改善計画策定を提案。 ②当社社長の了承、および外部専門家に対する要望(製造業に明るく、現場指導まで可能な中小企業診断士)に基づき、当組合より診断協会に専門家の推薦を依頼。本部経営支援担当職員自身も診断協会会員であることから、社長の要望を満たし、かつ計画策定支援も可能な中小企業診断士を選任し、経営改善支援センター事業の利用による経営改善計画策定支援に着手した。 ③経営改善計画は、平成28年3月に完成し、他行及び信用保証協会の合意を得る。収益性を高めるための原価管理及び現場改善を徹底し、CFの増強による段階的な返済の正常化を図っていく。 ④現在、当組合職員による業況モニタリングと並行し、中小企業庁「ミラサポ」の専門家派遣を活用して外部専門家によるハンズオン支援を実施中。	
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)	
	【相手方にとっての成果】 原価管理や現場改善の重要性を認識していたものの、具体的な管理手法が分からず取り組めずにいたが、経営改善計画策定支援の段階から外部専門家の指導を受け、採算性の改善に結果しつつある。また、計画策定支援から関与し当社の状況を熟知している中小企業診断士の継続的なサポートを受けることにより、更なる生産性の向上を目指していく。 【当組合にとっての成果】 ・実効性の高い合算計画を策定。債務者区分の改善を達成した。 ・製造業の現場改善に精通した外部専門家との協業により、営業店の目利き力向上、事業性評価のスキル向上に資すると期待される。 ・診断協会との密度の濃い連携により、より実効性の高い経営支援業務を実行できた。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	
	【評価】 ・当社社長と外部専門家の相性も良く、支援業務は円滑に行われている。支援の初期段階から本部担当職員(中小企業診断士)が綿密に面談、ヒアリングを重ね、当社の状況にマッチした専門家を選定できた成果と認識している。 ・専門スタッフがFace to Faceで支援先経営者を直接かつ綿密にサポートできるのは、小規模で小回りの利く当組合ならではの強みと考えている。 【今後の課題】 ・社長は外部専門家による継続的な支援を希望しているが、専門家への報酬負担増加の回避が課題。ミラサポの他、信用保証協会の専門家派遣制度の利用も検討しているが、「計画のモニタリングに専門家派遣制度の利用は認められない」ことを理由に保証協会が難色。 ・保証協会からは「計画策定支援した専門家以外の専門家を派遣するなら利用可」という見解を示されているが、支援の一貫性、継続性が保てない、新しい専門家に状況を一から説明しなければならない非効率性という見地から、現実味のある対処ではないと思料。 ・モニタリングは当組合で実施(改善支援センター利用申請時に言明)しており、ミラサポ派遣でも外部専門家にはハンズオン支援のみを依頼しているため、保証協会が懸念する「専門家派遣制度をモニタリングに利用する」自体は出来し得ない。この点につき、保証協会の理解を得られるよう今後も交渉に努める。	
10	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成26年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	備考	

1	中小企業の経営支援	
2	支援ステージ その他	
3	タイトル しんくみマネジメント倶楽部『信和会』による事業者支援	
4	動機(経緯) 次世代を担う若手経営者への経営指導を強化し、合わせて異業種での情報交換からビジネスマッチングや事業改革に発展できればよい。	
5	取組み内容 組織名・・・しんくみマネジメント倶楽部『信和会』(しんわかい) 会員数・・・90名(平成28年3月末日) 事業内容・・・①経営セミナー開催 年2回 ②個別経営相談会開催 年2回 ③企業視察会(研修旅行) 年1回 ④経営レポート配布 月3回 ⑤その他 講 師・・・(株)タナベ経営 他 その他・・・オブザーバーとして地元商工団体の経営指導員も参加する。	
6	外部専門家 税理士 中小企業診断士 経営指導員	
7	外部機関との連携先 商工会議所 商工会	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・経営者としての知識向上 ・会員間のビジネスマッチング ・当組合との関係強化により、資金需要時の融資回答がスムーズになる。 ・経営改善計画書の策定指導が可能 【当組合にとっての成果】 ・若い経営者、事業承継者との取引強化に繋がる ・会員からの紹介により取引先が増加する ・個別経営相談会により相談事業者の動向・経営ニーズがわかる。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ・当初、会員数80名で計画した事業運営はすべて実施され一定の支持を得た。 ・実施事業内容も受講型から参加型にし(株)タナベ経営の講師との信頼関係も出来た。個別経営相談会では資金需要情報も得られる。 ・会員間のビジネスマッチングも進展している。 【今後の課題】 ・運営事業への参加率を上げること。 ・個々の会員の事業ニーズの把握を実施しより身近なセミナー、企業視察にする。 ・(株)タナベ経営が講師となる場合、ややレベルが高いとの指摘があり、個人事業主レベルでも聞くことができる有効な内容にして行く。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成27年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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	
	東日本大震災事業者支援機構を活用した復興支援の取り組み	
4	動機(経緯)	
	東日本大震災による直接被害及び原発事故風評被害により業況悪化した取引先を支援するため	
5	取組み内容	
	他の取引金融機関と連携し、東日本大震災事業者再生支援機構に対し、債権譲渡を実施致しました。同機構は買い取った債権の元金の一部を債務免除、残債務についても返済を一定期間猶予し利息を減免しました。ニューマネーの供給、役職員の派遣、出資による経営体制の強化を図りました。	
6	外部専門家	
	税理士 弁護士 公認会計士 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)	
	【相手方にとっての成果】	
	大幅な債務圧縮及びニューマネー供給による資金繰りが安定し、財務内容の改善が図られました。	
	【当組合にとっての成果】	
	地元大手企業の経営改善を図り、再生支援に積極的に貢献することができました。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	
	【評価】	
	地場産業最大手の復興再建のため、債権譲渡(債務免除)・出資金拠出・役職員の派遣、ニューマネー供給の対応により、同社の経営体質強化を図り、さらに地域における産業の再生にも取り組むことができたと評価しております。	
	【今後の課題】	
	経営サポート委員会(メイン行、当組合、震災支援機構)による事業再生計画の進捗状況の把握が必要と考えます。	
10	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成26年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 千葉県産業復興相談センターを活用した復興支援の取り組み	
4	動機(経緯) 東日本大震災による直接被害及び原発事故風評被害により業況悪化した取引先を支援するため	
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及び取引金融機関と連携し、経営支援を実施致しました。DDS、ニューマネー供給、求償権消滅保証の取り扱いを実施し、合実計画を策定、財務改善を図りました。	
6	外部専門家 公認会計士 中小企業診断士	
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) 【相手方にとっての成果】 DDSの実行及び当組合にてニューマネー供給により、資金繰り緩和が図られました。 【当組合にとっての成果】 経営改善により計画的な債権回収を見込むことが出来ます。経営支援により地域経済の活性化に貢献することができました。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 メイン行としてDDS、求償権消滅保証を取り扱ったことにより、他の取引金融機関との連携が図れ、支援について合意し、地域産業の再生に取り組みたと評価しております。 【今後の課題】 メイン行が行うモニタリングと計画の進捗状況管理が円滑に行えるよう連携金融機関として支援することが必要と考えます。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成26年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 不動産賃貸・レンタルビジネス・に対する事業再生支援	
4	動機(経緯) 業績不振・収益低迷への支援	
5	取組み内容 貸出5行協調の基、H25年10月から元金200万円/月→150万円/月に減額、当組合はプロタにより245千円。1年毎の見直しを経てH27年11月からは元金据置中。メイン行(長野県信組)主導で定期的にバンクミーティングを開催	
6	外部専門家 税理士	
7	外部機関との連携先 中小企業再生支援協議会	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 年度計画対比では、売上高・営業利益共に100%を達成しています。T社はH27年11月からコミックレンタル、S社はFC元出資による改装リニューアルを行なう等、営業施策も具体的に計画通り進捗中。 【当組合にとっての成果】 現在、直近の短期事業計画を確定作業中で、H28年10月までの元金据置後、新たな弁済額が決定します。また、債務者区分も要注意先を維持しています。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 メイン行が主導的立場で行っているが、支援を行った事で債務者の事業が改善し収益を生み出しやすい体質に改善し、債務者・当組合の双方にとって成果が上がりました。 【今後の課題】 他の債務者に対しても中小企業再生支援協議会等を積極的に活用し、支援先を増やしていきたいと思慮します。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成25年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	備考 別途の取組状況説明資料はありません。	

1	中小企業の経営支援	
2	支援ステージ	
	その他	
3	タイトル	
	相愛後継者塾	
4	動機(経緯) 中小企業支援事業の施策として、NPO厚木診断士の会と提携し、事業承継の一助とすべく、次世代の能力開発として第2期「相愛後継者塾」を開講している。	
5	取組み内容 親しみ易い講義として、ゲーム感覚で経営の模擬体験「マネジメントゲーム」を取り入れ、企業を成長させる要点を学習する。 ほか、SWOT分析、KPT分析等を取り入れ、経営者に求められる能力を勉強する。 また、多角的な視野から財務分析を行ない、経営戦略の意思決定を実行できる能力を養う。 経営計画の作成ポイント。 従業員満足(ES)を高める労働管理。 マーケティング戦略。 1年間の振り返り。反省と今後に生かすこと。	
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	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 第1期の講義スタートから修了式を迎える頃は、後継者として、自社の財務分析、労務管理、売上増加等、企業が存続するための、経営者としての意識、知識が向上したものと考えている。 【当組合にとっての成果】 後継者の能力開発が自社を成長させることの意義を理解すると同時に、当組合との取引において良好関係が深まり、さらに、当組合が後継者の育成の重要性に対して、真剣に取り組んでいることの意味が伝わり、より揺るぎない信頼関係の構築に大きく貢献している。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 受講者から高い評価を得ている。 【今後の課題】 継続事業として位置づけており、28年度も第3期目を計画している。	
10	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成26年度
11	ホームページ掲載箇所URL www.soai.shinkumi.jp/ (別添いたしました)	
12	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 「ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金」活用セミナー	
4	動機(経緯) 昨年同様、今年度(28年度)ものづくり補助金が支給されることから、顧客向け説明会を行った。	
5	取組み内容 ものづくり補助金に対する、活用方法についての説明会。	
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	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 【当組合にとっての成果】 	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 【今後の課題】 	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成26年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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	
	外部機関を活用した経営改善支援	
4	動機(経緯)	
	平成15年度より「企業支援活動」として、当組合に在籍する中小企業診断士の職員などで構成する企業支援チームを組成し、中小企業のお客様の経営改善支援・事業再生支援に取り組んでいる。そのなかで、抜本的な支援が必要と判断された場合に、外部機関の活用を図っているもの。	
5	取組み内容	
	企業支援活動の対象先のなかでも、主に事業面において抜本的な経営改善支援に取り組む必要があると判断された先については、中小企業再生支援協議会のもつネットワークにより、実績のある専門家を導入したり、あるいは、協議会自身の持つノウハウを活用した支援に取り組んでいる。また、平成26年度より新潟県中小企業診断士協会と「業務連携・協力に関する覚書」を締結し、協調体制を構築している。	
6	外部専門家	
	税理士 弁護士 公認会計士 中小企業診断士	
7	外部機関との連携先	
	中小企業再生支援協議会 その他	
8	成果(効果)	
	【相手方にとっての成果】 実績のある専門家によるアドバイスを受けられることに加え、協議会の補助を活用することで費用面でも少ない自己負担で対応できるメリットがある。	
	【当組合にとっての成果】 事業面について専門家の知見を提供することができ、質の高い経営改善支援を行うことができる。また、策定された再生計画に基づく金融調整が円滑に実施できることがメリットとなる。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	
	【評価】 再生計画成立は2件となり、顧客の経営改善に資するものとなった。	
	【今後の課題】 暫定リスクで対応している先が複数あり、そうした先について、今後の進捗状況に応じた取り組み(事業性の判断)が課題と考えている。	
10	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成15年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 創業・新事業支援への取り組み	
4	動機(経緯) 第16次中期経営計画(平成25年度から3年間)において、将来を見据えた「取引の裾野を広げる活動」として、創業・新事業支援を重点施策の1つと位置付けて取組んでいる。	
5	取組み内容 営業推進面では営業店に対して重点的な取り組みを支持するとともに、「見込先一覧表」により、本部においても各案件の進捗状況を継続的にフォローした。また、案件内容に応じて、当組合に在籍する中小企業診断士の職員などで構成する企業支援チームによる営業店サポート(事業計画の策定支援や他機関との連携支援)を実施する態勢とした。	
6	外部専門家 経営指導員	
7	外部機関との連携先 商工会議所 商工会	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 創業時における円滑な資金調達が可能となった。 【当組合にとっての成果】 創業・新事業案件の取り込みにより、将来の顧客基盤の拡大を進めることができる。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 平成27年度の実績は、先数:62先、融資実行額:856百万円で、対前年比では、先数:+1先、融資実行額:+185百万円となり、先数・融資実行額ともに増加している。 【今後の課題】 他の金融機関等との連携態勢を一層進めることで、創業・新事業案件に関する情報を早期に入手し、融資案件としての取上げを増加させること。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成25年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 にいがた産業創造機構の経営改善支援センター事業を活用した経営改善計画策定支援	
4	動機(経緯) 旅行業を営む事業者は貸切バスに対する規制強化の影響により、運転手不足と運賃の上昇傾向に対応するため、バス会社を設立し、バス台数を増やすため本社の移転を行ったものの、設備投資に伴う借入金の返済も大きく、資金繰りが厳しい状況に陥っていたことから、同社顧問税理士の力を借り、経営支援センター事業を利用し経営改善計画を策定することとした。	
5	取組み内容 適切な経営改善計画を策定するためSWOT分析で同社の抱える問題点を明確にし、改善に向けて7項目のアクションプランを策定した。 同時に資金繰りの改善を図るため2年間の元金据置きを柱とする5ヶ年間の計数計画を策定した。	
6	外部専門家 税理士	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 取引金融機関全行から、経営改善計画の承認を受け、計画に沿ったリスクにより資金繰り面の不安が解消された。 【当組合にとっての成果】 取引先企業の経営改善に向け一定の貢献ができた。 また現在の債務者区分を維持できる見込みとなった。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 SWOT分析により同社の実態がより明確になった。 経営者も計数面を意識し改善に向け真摯に取り組んでいる。 【今後の課題】 計画の進捗を見守り必要なアドバイスを行っていく必要がある。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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	
	事業性評価に基づく融資・本業支援	
4	動機(経緯) 医療機関が薬で利益を得るための過剰投薬等を抑制していくため、薬価改定を行い、院外処方箋を発行することに対しての評価を高くし医薬分業を進め、調剤薬局が増加してきましたが、本来的な医薬分業制度には至っていない。医療機関の隣に開店する門前薬局の増加となっており、本来の医薬分業は街中の薬局が処方箋を受ける面分業が望ましいとされています。複数の病院・診療所から調剤される薬の組み合わせなどを管理する「かかりつけ薬局」の普及により医薬分業を普及させていく流れがあります。	
5	取組み内容 こうした流れの中、いわゆる「門前薬局」から借地にて「かかりつけ薬局」へと業態転換し営業していたものの土地所有者が土地を売却することになり、店舗の移転が必要になりました。このため個人の所有地に代表者個人にて建物を建設し、薬局は法人にて営業していることから法人に賃貸し賃料収入により返済する計画がありました。 当組合では「門前薬局」から「かかりつけ薬局」への流れや代表者のほか2名、合計3名の薬剤師(うち1名は管理薬剤師)がいることや、車での来店の利便性の高いエリアへの移転であり成長性は高いと判断いたしました。また代表者の先見性、計数にも明るいことより経営手腕もあると評価いたしました。以上の点より50,000千円の店舗新築資金を融資いたしました。	
6	外部専門家 その他	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 利便性の高いエリアへの店舗移転に新規顧客が増加した。 【当組合にとっての成果】 顧客との信頼関係が深まり、取引の深耕が図られる。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 顧客企業の以上の将来性や事業規模、競合状況についての状況把握や経営者の考え、強みとなる技術力等について、今まで以上のより正確な聴き取り、分析ができるよう意識が変化してきている。 【今後の課題】 今後より顧客のビジネスモデルを把握し、事業の方向性、収益の向上策等、経営アドバイスができるような体制整備を図ること。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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	
	旅館業における原価管理の推進	
4	動機(経緯)	
	個人営業の旅館(14室)営業から定期的な改装や設備投資等により金融債務や事業主勘定が増加していた。そこで平成25年1月より経営改善計画を作成し売上高増加と経費削減による債務削減に取り組んできたものの、大幅な改善は実現できなかった。	
5	取組み内容	
	改善計画の具体的施策として「原価率の見直し(料理・消耗品の単価見直し)」及び「在庫管理方法の見直し(棚卸の徹底と最少在庫数の固定)を平成26年より実施する計画となっていた。 平成27年3月に当組合より原価目標を29.6%から27.7%へ1.9ポイント削減に向けた経営者・調理担当・ホールスタッフ別に現状の問題点と理想な姿による改善メリットをメモに書き出し、「すぐに出来る」改善する提案を行った。 各担当者は実施スケジュールを作成し、ミス・ロスの削減を図った。	
6	外部専門家	
	税理士 その他	
7	外部機関との連携先	
	中小企業再生支援協議会	
8	成果(効果)	
	【相手方にとっての成果】 調理場は経営者も手を付けない聖域として扱ってきた。経営者を筆頭に役職員一同によって原価削減に取り組むことで成果が目に見えて表れた。	
	【当組合にとっての成果】 旅館業は装置産業から毎年修繕等が発生するため改善計画に10年間の設備投資資金30百万円を26年より毎年3百万円積み立てる計画とし、予定通り実施している。 原価改善の成果からより一層利益確保を目指す体制となっている。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	
	【評価】 平成27年12月までの1年間の売上高は前年比484万円の増加であったが、原価率27.9%は30.0%から2.1ポイント低下した。金額では251万円低下し経常利益は772万円増加した。	
	【今後の課題】 原価削減は全職員が実施することとしているが、日々の積み重ねが重要な要素となっている。平成28年に入り利益が増加したことから原価削減に対する取組が緩慢になりつつある。	
10	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成26年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 美容室における未払い金・買掛金・税金等の滞納改善	
4	動機(経緯) 平成20年11月より経営改善計画を策定したものの、売上低迷と経費の増加等により給与等の未払い金・買掛金・税金・社会保険料の滞納を優先支払する事としていたが資金繰りは厳しい状況が続き改善成果が表れなかった。	
5	取組み内容 個人営業により3店舗を経営しているが、出店に伴う借入金返済負担も大きく未払い・滞納額は増加していた。経営者は高齢のため長男が後継者となり店舗管理を実施しているが美容士資格が無く、管理は十分に出来ない状況が続いていた。 後継者との面談を進める中で実務者と資格のない後継者間に溝があり、経営に対する意識が希薄であった。何度か面談を進める中で後継者の意識も徐々に改善し現状のままでは未払い・滞納の解消ができないと気づき始め後継者として出来る店舗整備や働きやすい環境作り等で3店舗の支援に取組み始めた。	
6	外部専門家 税理士 その他	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 未払い・税金の滞納解消の目途が立ち、売上も安定し始めた。貸衣裳は売上の10%程度を占めているが、婚礼向けから葬祭中心に方針を変更し婚礼着物削減や葬儀会場における美容売上の増加に寄与している。 【当組合にとっての成果】 税金滞納は28年度で解消の予定となり、未払い金残高も減少している。後継者の意識改革が進み改善提案もできる体質となってきた。その結果借入金返済額は若干増加できた。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 後継者の意識改革による成果が大きく経営に良い結果を与えている。 【今後の課題】 美容業は安価なチェーン店や固定客の高齢化が進んでいる。外部環境に対応すべく特色のある美容室経営を打ち出す事が過大と考えられる。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成26年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 きょうえい創業講座	
4	動機(経緯) 人口減少、廃業により地域経済の縮小が想定される中、創業支援に注力することで地域経済の活性化を図るもの。	
5	取組み内容 27年6月の第1回きょうえい創業講座開講から27年10月の第10回まで、特別講師2名を含む女性の講師陣7名による創業スクールの実施。	
6	外部専門家 税理士 その他	
7	外部機関との連携先 地方公共団体 商工会議所 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 27年度の創業相談受付件数 21件 上記の内、創業に至った先 16先 【当組合にとっての成果】 27年度の創業関連融資実績 30件 177百万円	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 セミナー開催や訪問時のフォロー、フリーペーパーへの掲載等により、当組合の創業支援への取り組みは地域に浸透してきている。創業相談も年々増加してきており、「創業スクール」の開講についてのノウハウも蓄積されてきている。 【今後の課題】 継続的な創業スクール開催と、創業後のフォローアップ。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成26年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 専門家派遣	
4	動機(経緯) 経営改善計画策定やモニタリング等に置いて、売上げや販路の拡大の点で、当組合ではノウハウの不足やマンパワーの点で、適切なアドバイスが難しいためミラサポによる専門家派遣を要請している。	
5	取組み内容 当組合の抽出した経営改善先19先に対し派遣を要請した。店長の同行を原則としている。	
6	外部専門家 中小企業診断士	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 対象先の企業からは、金融機関とは違った視点からの具体的なアドバイスであり、大変有益であるとの評価であった。 【当組合にとっての成果】 同行した職員にとっても、ヒアリングの手法、ポイント等で参考になった。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ミラサポの予算の関係で、専門家派遣が途中で打ち切りとなり、思うような派遣が出来なかった。 【今後の課題】 専門家との同行で得た手法等を、日頃の営業活動で活かしていきたい。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成25年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 経営改善に向けた支援	
4	動機(経緯) 資金繰り悪化による資金不足	
5	取組み内容 税理士にも協力いただき、改善計画を策定した。社長の意識改革を行い財務内容の改善を図る	
6	外部専門家 税理士	
7	外部機関との連携先 商工会	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 売上高増強のため、受注増加になるよう営業活動を熱心に行うようになった。 【当組合にとっての成果】 前年より売上が向上してはいるが、目に見える改善までは至っていない。 代表の意識改革が見られるので、今後に期待していきたい。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 計画を策定することで、事業者・従業員の財務に関する意識改革を行うことができる 【今後の課題】 せっかく計画を作っても、なかなか計画の売上高までたどり着けない事業者が多い。 アクションプラン・計画計数を見直し、他行とも協力しつつ今後も経営支援に取り組んでいきたい。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成25年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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	
	経営改善支援への取組み	
4	動機(経緯)	
	地域中小零細企業の経営基盤が依然として厳しい状況の中、経営基盤が弱い取引先の経営改善に取組むことが、要注意先等に対する債権健全化と不良債権未然防止に不可欠であると考えている。	
5	取組み内容	
	日常の営業活動を通じた経営実態分析と問題点を把握しながら、経営力の強化、経営内容改善に取組む取引先に対し、公的金融機関、県信用保証協会と協調した貸出条件変更等の資金繰り支援、経営力強化に必要となる公的補助金等支援制度を情報提供しながら、経営改善支援に取り組んでいる。	
6	外部専門家	
	税理士 公認会計士 中小企業診断士 経営指導員	
7	外部機関との連携先	
	経済産業局 商工会 中小企業再生支援協議会 認定経営革新等支援機関	
8	成果(効果)	
	【相手方にとっての成果】	
	平成27年度中においても、経営支援先21先を始め、新規・継続的資金支援を実施しており、取組み結果が財務内容の改善に繋がり、計画的な元金返済開始先も発生している。	
	【当組合にとっての成果】	
	平成27年度中、経営支援先21先で債務者区分ランクアップ先は発生していない。しかし、各融資先の経営改善に繋がる新規融資には積極的に対応しており、平成27年度中経営支援先に対する新規設備資金3件12百万円、新規運転資金25件159百万円を融資実行している。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	
	【評価】	
	平成27年度では、経営改善による債務者区分の変更(ランクアップ)がなかったことから、平成28年度においては外部専門家、外部機関の機能活用を更に進めながら、取引先の経営改善に取り組んでゆく必要があるものと考えている。	
	【今後の課題】	
	外部専門家、外部機関等との連携を更に強化しながら、取引先の経営改善に対する認識を高めることにより、より効果的な経営改善に向けた取組みを進める。	
10	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成19年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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	
	ゆきぐに温泉マンゴープロジェクト	
4	動機(経緯)	
	従来長年のメイン先であった建設業者が自社の技術を応用し、温泉の採掘に成功し、温泉熱を利用し、南国のフルーツであるマンゴーを栽培、販売まで一貫してて手掛ける新規事業に対し、組合内にて支援プロジェクトを立ち上げ支援しているもの。	
5	取組み内容	
	組合内部にも専門の支援チームのプロジェクトを設置し、毎月の進捗確認を行っている。生産技術の確立から販売戦略、広告宣伝、人員確保、投資計画まで全ての分野に対し協働している。 営業店担当者と本部とで知恵を出し合い、きめ細かい支援を行う中で、徐々に売上げも増加し、順調に収益事業としての道筋を見出している。 ゆくゆくは、地域を担う産業に育てていくことが狙い。先陣を突破する成功事例とするべく、注力している。	
6	外部専門家	
	税理士	
7	外部機関との連携先	
	地方公共団体	
8	成果(効果)	
	【相手方にとっての成果】 建設業の新規事業展開として取り掛かったが、人材不足をはじめ畑違いの事業であり、当組合の支援によって、事業としての基盤を固めつつある。	
	【当組合にとっての成果】 融資案件としての融資獲得となった以外にも、職員の突っ込んだきめ細かい支援により、農業、流通、販売、小売、広告宣伝等多岐にわたる分野での知識や商慣習の把握等がノウハウとして共有された。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	
	【評価】 きめ細かく踏み込んだ支援により、良好な間柄を継続して深めている。	
	【今後の課題】 事業の収益性を確立早期に確立すること。独立採算を目指し、投資回収することはもちろん、ビジネスモデルとしての有効性を知らしめ、地域の産業として裾野を広げていく。	
10	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成24年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
	uonumanoyousei.com	
12	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	
	「うまさぎっしり新潟 食の大商談会」食料品のビジネスマッチング	
4	動機(経緯)	
	販路開拓、情報発信による売上増加を目的に首都圏への売込を図る。	
5	取組み内容	
	23年度初回より当組合は主催金融機関として参加し、当年度までに延べ18先の出展をサポートしてきている。出展費用等の補助金の手続き、商談会での商品の売込、セールスも行い出展業者の支援を行っている。	
6	外部専門家	
	その他	
7	外部機関との連携先	
	商工会議所 その他	
8	成果(効果)	
	【相手方にとっての成果】 出展業者は多くのバイヤーへの売込により、商談会以降、販路開拓先としてオファーがあったり、契約に結びついた事例もあり、売上に繋がり成果が出ている。	
	【当組合にとっての成果】 出展先との金融以外でのサポートが図れ、貢献度の評価も高まり、取引強化に繋がった。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	
	【評価】 出展企業は数社との商談成立により売上に結びつき、新商品開発への意欲向上もみられた。	
	【今後の課題】 製造キャパに限界あり 新規出展先の開拓	
10	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成23年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 見積段階での利益確保指標の遵守による再生	
4	動機(経緯) K社は2次下請の金型製造業者。発注元との見積段階で、経営者や営業担当の経験と勘で受注の可否を判断していた。この為、予想外の経費から営業欠損が続き、企業存続の危機となっていた。405事業として、見積段階での合理的な判断基準を決定、これを下地にした経営改善計画の策定を行った。	
5	取組み内容 ①営業欠損時の製造原価の変動・固定費を分解したところ、限界利益は49.2%となった。こうした現状を踏まえ、経常黒字化する為に限界利益を何%とすべきか検討したところ、必要な限界利益は60%と判断、これを基に製造過程の見直しを図った。 ②経営改善計画策定段階において、中小企業診断士より経営幹部5名に対し、「見積段階で、受注額-(材料費+外注費)=限界利益60%以上ならば受注、未達ならば戦略的な観点から1件ごとに受注可否を協議する。協議がまとまらない場合は受注しない。」との基準が示され、限界利益60%を受注判断の基準とした。 ③更に、全社員で内製化に向け協議し、外注費の削減に取り組むこととした。	
6	外部専門家 中小企業診断士	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ①見積段階での受注可否基準を明確にしたことにより、判断が早くなった。更に戦略的な観点からの受注に対して基準を設け、組織内でのルールを確立させた。 ②また、金型1件ごとの受注限界利益一覧を作成、累計60%に達するか否かで、経営判断ができるようになった。 【当組合にとっての成果】 営業欠損・経常欠損が続き、資金繰りは逼迫、黒字化が見込めず、ランクダウンも止むを得ない先であった。経営改善によって、経営者の利益確保に対する意識が変化し、資金繰りも好転、既存債務を徐々に返済できる状況となった。また、経営改善に組織的に取り組んだことによって、風通しの良い環境となり、不良品発生等の問題も解決した。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 一時、自動車関連を中心に東南アジアへ金型製造拠点が移動した。しかし、金型の耐久性や品質の問題で国内回帰の動きがフォローとなり、経営は大幅改善している。今回の経営改善・事業再生は、見積段階で限界利益を意識した判断が経営の出発点である事を教えてくれた。 【今後の課題】 今後も、見積段階での指標を遵守し、取引先の多角化によって収益基盤を固めることを会得して欲しい。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成25年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 平成27年度地域創業促進事業を活用した、「山梨県東部地域創業スクール」の開催	
4	動機(経緯) 平成26年度に共催として取組んだ「山梨県東部地域創業スクール」が、地域への波及効果も高かったことから、平成27年度においては当組合が主催となって開講することとした。	
5	取組み内容 事業PR活動 ・ポスターおよびチラシの設置 設置場所: 当組合支店、ATM、商工会議所・商工会、各市町村窓口、公民館等 ・マスコミ各社への記事投げ込み ・ホームページへの記事掲載 等を行った。	
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 地方公共団体 経済産業局 商工会議所 商工会 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・創業や事業活動を継続していくために必要な知識の習得 ・共に創業を志す仲間同士の関係構築 ・地域における創業機運の高まり 【当組合にとっての成果】 ・複数の日程に渡る講座開催に関するノウハウの蓄積 ・都留信用組合の創業に対する支援活動の知名度の向上 ・見込み客の獲得	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 上記のような成果が得られたことから、一定の評価を与えている取組である。今後も引き続き実施していきたい。 【今後の課題】 起業後、事業を継続していくためにはどういう視点が必要かということに対して、本事業とは別の機会を設けるなどして、フォローする必要があるかと考えられる。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成26年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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	
	取引先企業に対する貸付債権の劣後ローン化(DDS)による支援	
4	動機(経緯)	
	当該企業は運送業を営んでいますが、既存取引先の業況悪化により受注量の低下を招き、また、過去に多額の保証債務の代位弁済を行ったことにより債務超過に陥り、資金繰りを悪化させていました。平成24年より長野県中小企業再生支援協議会が介入し、事業の持続性が十分に見込まれたため、抜本的な再生支援策に着手しました。	
5	取組み内容	
	平成25年に策定した暫定経営改善計画のアクションプランが着実に履行され、経営改善への取組が一定の成果を上げていることから、平成28年2月に再策定された再生計画に沿って、金融債務全体の50%弱について、中小企業再生支援協議会版の資本性借入金(DDS)を実行しました。当組合はメインバンクではないもののDDS化には全面的な支援を行いました。これにより、DDS実行金額については、金利を調達コスト相当まで引き下げたうえに他の債務完済まで支払いが猶予されることとなりました。概ね8年後には実質的に債務超過が解消される見通しであり、事業の再生が十分に期待されます。なお、本件DDSの一部は長野県信用保証協会の付保債務のまま、代位弁済を行わずDDS化しています。	
6	外部専門家	
7	外部機関との連携先	
	中小企業再生支援協議会	
8	成果(効果)	
	【相手方にとっての成果】	
	当該企業の懸案であった多額の債務超過について解消の目途が立ち、支払利息の軽減によりキャッシュフロー内での安定した資金繰りも可能になりました。また、事業再生に向けた取組みの中で経営課題が明確になり、既に固定費の削減や組織体制の改善が進みました。	
	【当組合にとっての成果】	
	他金融機関と協調して抜本的な経営改善策を講ずることで、当該企業の事業存続に寄与する役割を果たすことができました。また、地域の流通インフラとして重要な存在である当該企業の存続は、地域経済の持続的発展にも寄与するものと考えます。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	
	【評価】	
	当該企業はもちろんのこと、当社の取引先を含む各債権者にとって最良の結果となったものと認識しています。また、地域活性化に向けても一定の成果が得られたものと考えております。	
	【今後の課題】	
	当社の経営改善計画に対する継続的なモニタリングが重要であると思料します。現状では売上の増加には至っていないため、顧問税理士や他金融機関と連携し、逐次経営課題の把握と解決支援を行う必要があると認識しています。	
10	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成24年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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	
	取引先企業に対するリスクマネーの供給	
4	動機(経緯) 当該企業は放漫経営により業況悪化に至り、平成25年にはメインバンクである当組合主導により長野県中小企業再生支援協議会が介入し、経営改善計画を策定して経費削減等に取り組んできました。しかし、平成28年1月に分割納税の不徹底により滞納税の一括納付を求められ、自己資金での調達が困難なことから、納税資金の融資対応を検討しました。	
5	取組み内容 当該企業は、即刻多額の滞納税を一括納付しなければ、売掛金を差押えられ、資金ショートを回避できない状況に陥っていました。当組合は短期間で新規融資を検討することでしたが、不動産担保の徴求や信用保証協会の活用が困難な状況でした。しかしながら、納税必要資金に相当する金額は資金繰りの中で概ね半年の間に捻出できる見込みであり、差押えを回避すれば当面の資金繰りの目途が立つこと、経営改善計画の着実な履行により財務体質の改善が図られていること、そして当該企業は多数の従業員及び取引先を抱え、地域における存在価値が認められることから、事業継続のため緊急対応として納税資金を新規融資しました。融資対応後にはバンクミーティングを開催して取引先全金融機関に対して状況を報告し、メインに歩調を合わせた支援に同意が得られました。	
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) 【相手方にとっての成果】 本件融資対応により資金ショートによる経営破綻を回避し、当面の資金繰りが安定することとなりました。 【当組合にとっての成果】 当該企業の破綻による損失の発生を防ぎ、従業員や取引先等、地域経済に悪影響を与える危機を回避することができました。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 緊急性の高い案件でしたが、当該企業の事業性を分析し、適切な融資判断を行うことにより、事業継続の支援を行うことができたものと認識しています。 【今後の課題】 当面の事業継続について全く懸念が無いわけではなく、経営改善の促進とフォローアップが肝要です。M&A等の抜本策も視野に入れてモニタリングを継続します。	
10	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成25年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 国土交通省「地域建設産業活性化支援事業」等の活用による経営支援	
4	動機(経緯) 当組合は国土交通省の「地域建設産業活性化支援事業」を活用し、建設関連企業へ専門家の派遣を行う支援に取り組みました。モデル性の高い取組みに対しては「コンサルティング支援」及び「ステップアップ支援」といった支援メニューが用意されていますが、当組合取引先からはそれぞれ1件が選定されました。	
5	取組み内容 「コンサルティング支援」としては、取引先企業2社の連携体の人材育成の取組みを行う事業が全国審査会で評価され選定されました。支援アドバイザーのチームが2社にそれぞれ年間7回の訪問を行い、原価管理等も含めて経営指導を行いました。加えて、両社について並行して「認定支援機関による経営改善計画策定支援事業」(405事業)を活用した経営改善計画策定にも取り組みました。 また、「ステップアップ支援」としては、別の取引先企業2社の連携体における新技術開発事業が支援対象に選定され、計画実行段階における経費の一部について支援を受けることができました。	
6	外部専門家 中小企業診断士	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 コンサルティング支援及び405事業により、ごく僅かな費用負担により専門家のチームによる支援を継続して受けることができ、経営改善計画の完成に至るまで専門性の高い支援を受け、ビジネスモデルを構築することができました。 【当組合にとっての成果】 専門家と連携した支援取組みにより、当該企業の経営改善に寄与することができたものと思料します。専門家のコンサルティングの現場に職員が同行することにより「目利き力」の養成が図れました。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 当該企業の費用負担を軽減し、実効性の高い経営支援が行えたものと認識しています。 【今後の課題】 当該企業の取組みについて、引続きフォローアップしていくことが必要であると考えています。「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業」による無料の専門家派遣や、ビジネスマッチング支援について継続的に取り組むことが重要であると認識しています。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成26年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 外部専門家(中小企業診断士)との連携により、経営改善支援を実施した事例	
4	動機(経緯) ・業歴20年の防水工事業を営み、当組合との取引は創業以来の取引のメイン取引先である。 ・財務状況は、債務超過先であり、債務者区分も要注意先であるため、中小企業診断士との連携による経営改善支援活動を実施した。	
5	取組み内容 ・受注の見込み案件は保有するが、施行体制が直属の職人と主力外注先のみしかいないため、施行体制を強化するための外注先の開拓を経営課題として提案した。又、受注に対する原価率の低減の余地があり、採算に対する原価管理を経営課題として提案した。 ・代取は、その提案を受けて施行体制を強化するため外注先を2社開拓し、受注増加に対応出来る体制を整えたことにより、売上高は前期比約40%増加した。また案件ごとに採算を意識した原価管理を行うことで、売上総利益率は前期比5.36%改善し、当期純利益も確保した。	
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) 【相手方にとっての成果】 ・売上も順調に増加し、2期連続で当期純利益計上し、債務超過解消の見込みも立った。 ・売上増加に伴い、現在の事務所では狭いため、仕事の効率化を検討し、新しく会社事務所を購入することができた。 【当組合にとっての成果】 ・業績は大幅に改善され、債務超過も短期で解消される見込みがあり、28年3月末では正常先へとランクアップした。 ・又、売上増加に伴い、会社事務所の購入の相談があり、当組合で融資対応を行った。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 平成26年度から、経営改善支援先として代取との話し合いを継続し、代取の経営改善意欲もかなり強化できた。業績向上を果たすことが出来て、改善活動を通じて当組合との信頼関係も強化され、取引も良好な関係を作ることが出来た。 【今後の課題】 業績は順調に推移しており、今後も代取の理解を得ながら、定期的にモニタリングを実施する。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成26年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 東日本大震災事業再生支援機構による事業再生	
4	動機(経緯) 平成23年3月の東日本大震災により福島工場が一時操業停止を余儀なくされる等多大な物的被害が発生した。	
5	取組み内容 ① 本社と関連会社の合併 ② 弊社が属する市場環境の変化を踏まえて成長機会の追及 ③ 外注コストの削減の徹底 ④ 弊社遊休資産の売却 ⑤ 経営者・株主責任の遂行	
6	外部専門家 税理士 弁護士 公認会計士 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 東日本大震災事業者再生支援機構	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 事業再生が見込まれること。 【当組合にとっての成果】 不良債権処理	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 【今後の課題】 	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 債務者区分のランクアップを行った。	
4	動機(経緯) 当組合がメインとする取引先で、昭和43年に開業し業歴47年を有する地元に着した医院であるが、初期投資の借入金とその後の運転資金・施設改修の設備資金の借入金により、借入本数が増え現状のキャッシュフローからは毎月の返済額過多の状況にあった為、事業全体の見直しと財務の立て直しを図る必要があった。	
5	取組み内容 平成26年9月より「経営改善支援先」として取組みを開始し、都信協の「企業再生支援制度」により派遣して頂いた中小企業診断士の指導・助言のもと2度に亘る「経営診断書」の提示を受け、平成28年3月に「経営改善計画書」が策定され、実態判断に基づき5年以内の債務超過解消に向けた実抜計画が策定された事により、破たん懸念先から要注意先(要管理債権)へのランクアップを行った。	
6	外部専門家 中小企業診断士	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 返済が困難していた借入金については、財務立て直しの為の長期運転資金の導入と現行の借入金との一本化による返済期間の長期化により、キャッシュフロー内の返済が可能となる見通しがつき、又、その他の業務再構築策に取り組む事により、今後の安定経営が見込まれる。 【当組合にとっての成果】 債務者区分のランクアップを行った事により、今後は前向きな資金需要等の相談に対応出来る態勢となった。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 「経営改善計画書」が出来た事により、事業再建に向け医院と当組合が、同じ目線で改善目標に取り組む事になり、今後の管理指標が出来た事は評価できる。 【今後の課題】 「経営改善計画書」の計画管理を行い、達成率の管理を行っていく。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL http://www.tokyokosei.co.jp	
12	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 債務超過脱却後の経営改善支援	
4	動機(経緯) 破綻懸念先である葬祭業A社(互助会)は、26年度内に増資を行うなどして、27年3月債務超過を脱却したが、本業葬祭業の改善は27年度の課題となっていた。そこで外部専門家と連携して様々な支援を合わせて経営改善支援を行った。	
5	取組み内容 27年度を通じて、東京都経営支援機関相談員の経験をもつ方に依頼して、毎月2回、当社について経営改善指導を行う(少額ながらも費用は当社が負担)。28年8月決算後に資産・負債の改善が見られたため、27年12月末現在仮基準日現在自己査定にてこれまでの「破綻懸念先」から「その他要注意先」へランクアップ。並行して日本公庫、保証協会等とも協議を行い、28年1月には協調にて日本公庫、信用保証協会付融資、当組合プロパー融資など真水の運転資金を融資した。当組合は外部相談機関への経営相談に同行するなど支援を継続している。	
6	外部専門家 経営指導員	
7	外部機関との連携先 商工会議所	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 専門家や当組合の経営改善支援を通じて経営課題が明確化し改善が見られ、これまでできなかった真水の新規融資が可能となった。 【当組合にとっての成果】 債務者区分のランクアップとともに、ランクアップした債務者区分の維持	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 元東京都振興公社相談員による経営指導は、破綻懸念先の財務改善に大きな成果をあげ、27年4月以降、現在まで親身な事後フォローが続いている 【今後の課題】 営業力が不足し売上が増えない。営業力をどう強化するかが当社の課題であり、この課題解決のための支援をする。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成26年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 中小企業診断士実務従事による経営支援	
4	動機(経緯) 当社B社は飲食業(料亭)であり、人材不足の中で、経営管理、資金繰りに大きな課題を抱える。そこで26年11月中小企業診断士実務従事スキームを利用して、無料にて経営診断をしてもらった。27年度においても改善が途上であり、また店舗展開の課題もあり再度見直す必要を認識した。	
5	取組み内容 中小企業診断士実務従事による経営支援・・・B社については、昨年26年度に続き27年10月～11月にかけて総合診断を実施 結果のフィードバック、また27年度内にも診断士2名が臨店フォローアップを行った。	
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) 【相手方にとっての成果】 中小企業診断士グループによる総合診断であり、多面的に経営を見直すことができる一方で無料である点にメリットを感じる。 【当組合にとっての成果】 経営診断は金融機関だけではできないものであり、これによって、当社経営者の改善に向けての動機づけとなった。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 中小企業診断士実務従事による経営診断は、支援企業先の改善ニーズと中小企業診断士側のニーズ(総合診断の場が必要)が合致してはじめて実施できるもの。よって実施時期も限られ、金融機関として休日における診断士への場所の提供など、簡単なものではないとの認識。 【今後の課題】 支援企業先の改善ニーズがスキームの提供時期と合致したら実施したい。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成26年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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	
	経営改善計画書策再支援とモニタリング	
4	動機(経緯)	
	弁当、総菜の製造販売業者。 ・事業承継(父から息子)に際し後継者の経営者としての資質向上の必要に迫られていたこと。 ・売り上げは増加しているが、営業利益のマイナス解消の打開策が自力で打てず経営改善のアドバイスを要望。主としてこの二点を解決すべく経営改善指導を受けることとなったものです。	
5	取組み内容	
	①作業現場の改善によるムダの削減。 ・従来の機械による作業と手作業の効率化の比較検証により手作業への変更。 ・一人の作業員が従来一工程の作業から2～3工程できるようにする訓練(多能工化)の実施。 ・遠方取引先訪問の見直し。(経費と利益の計算) ②営業利益が安定して計上できるようにする。 ・従来の値引き販売による量の拡大の方針から個々の販売先に対して正当な価格による利益重視の販売への変更。 ・自社の利益構造について学習。(外部専門家による指導) ・自社商品の独自性について追及。(価格競争を回避)	
6	外部専門家	
	中小企業診断士	
7	外部機関との連携先	
8	成果(効果)	
	【相手方にとっての成果】	
	新社長経営者となって日も浅いこともあり専門家の指導を真摯に受け止め、実行したことで営業利益の改善の結果へと繋がって来ました。	
	【当組合にとっての成果】	
	現状規模も小さく、また、設備投資の予定もないが、今後、法・個人通じて安心して融資への取り組みができる先として期待をしています。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	
	【評価】	
	指導が功を奏し、月次単位で営業利益が計上できる体質へと変化が見えてきた事について十分評価しています。	
	【今後の課題】	
	・新社長の経営力のアップ。 ・現状では1日の生産量や利益にも限界が見えることは、確実であり次のステップとし規模の拡大をして行く段階で利益計画を怠らず実施してゆくことが大切と思えます。	
10	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成26年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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	
	外部機関及び外部専門家との連携による経営改善支援活動	
4	動機(経緯)	
	外部機関及び外部専門家との連携によるコンサルティング機能の発揮による、地域企業の経営改善・事業再生支援強化への取組み。	
5	取組み内容	
	平成27年度は、東京都中小企業再生支援協議会との事前協議により営業店からの支援先選定リスト6先に対し、支援先・支援協・営業店の三者による検討を行い、2先に対し経営改善計画書策定等による支援活動を実施しました。 また、当組合顧問の中小企業診断士と営業店長同行での取引先訪問による支援活動を全店43先に対し、月に5～6店舗、支援先10～15先を訪問、3ヶ月を1クールとして4クール、計68回の支援活動を行いました。同時に、中小企業診断士による無料経営相談会を営業店において毎月開催しました。年間スケジュールに基づき、毎月2～3店舗で実施、40先の取引先に参加いただきました。	
6	外部専門家	
	中小企業診断士	
7	外部機関との連携先	
	中小企業再生支援協議会	
8	成果(効果)	
	【相手方にとっての成果】 財務等の問題点を掘り下げ、取引先にビジネスチャンスを広げるためのホームページ開設の指導や、他店舗の取引先紹介によるビジネスマッチングの提案、業務工程等の見直しによる業務・作業の効率化、社内会議実施によるコミュニケーションの構築などを行うことで、新規販売先等増加組織の活性化、経営者の意識改革などに繋がりました。	
	【当組合にとっての成果】 経営改善計画書の具体的策定により、売上や利益の改善のため、人件費・外注費などの削減が実現されるなど、改善効果が決算等に反映されるようになってきています。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	
	【評価】 当組合取引先の現状を理解し、ニーズに配慮した支援ができ、また、無料経営相談会では経営者の悩みなどを直接聞き、問題点を掘り下げることで、個々の事業者の現況に配慮した提案やアドバイスを有効に行うことができました。	
	【今後の課題】 当組合の経営改善支援活動に対する取引先の理解や、経営者自身の経営改善に対する意識の向上。	
10	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成23年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 資金繰りに窮している顧問契約先に対する当組合の支援を税理士事務所が評価し、他顧問契約先の紹介に至った事例	
4	動機(経緯) 資金繰りに窮している地元税理士事務所の顧問契約先に対し、ヒアリングを踏まえて当組合が支援できると判断し、当該税理士事務所の協力を得ながら、平成27年1月に肩代り融資を実行しました。当組合の一連の取組みを当該税理士事務所が評価し、平成27年度までに上記を含む顧問契約先3先の紹介、支援に結びつきました。	
5	取組み内容 当組合の事業先の情報収集や融資セールスは、戸別訪問を原則とし、営業店長から渉外担当まで重層的な取組みを行っております。戸別訪問等によって得られた情報をもとに、当組合は、現状に見合ったキャッシュフローに基づく返済期間を設定して融資を一本化する提案を行い、支援する取組みを実施しております。	
6	外部専門家 税理士	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 支援した3先は、いずれも融資一本化により資金繰りが改善され、事業に注力できるようになりました。 【当組合にとっての成果】 支援した3先のうち、1先は長年営業店が支援を検討していた先であり、他の2先は他店舗渉外担当の粘り強い取組みを事業先、税理士事務所が評価して支援につながりました。本件は、戸別訪問、重層管理によって信頼関係が構築され、営業店・本部も一体になって地元の事業先を支援できた成功事例であると捉えております。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 当組合は、以前より他の金融機関が支援しづらい事業先等に対し、コンサルティング機能を発揮して事業の継続可能性と経営者の人間性等を営業店・本部が検討を重ね、支援する取組みを強みとしておりますが、今回の事例によって当組合の取組みが着実に浸透してきていると認識できました。 【今後の課題】 都内金融機関だけでなく、有力地銀の東京進出等により、競争は激化すると思われませんが、当組合が強みとする戸別訪問・重層管理をもとに、地域の事業先との信頼関係、情報収集力強化に努め、迅速な対応で他の金融機関との差別化をはかることが今後の課題であると認識しております。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成21年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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	
4	動機(経緯) 大口取引先であるが、財務や取引振りに懸念見られたため、経営改善支援を継続している。	
5	取組み内容 大口公共工事を受注しており、利益確保により債務圧縮を図る。 以前は証書貸付返済の元金返済据置していたが、割賦返済を開始。現在は正常返済をしているが、CFに余裕なく再度、現状のCFに適した返済条件を検討する。 中小企業診断士を招聘し、経営改善支援中(SWOT分析実施、経営改善計画の再策定)。	
6	外部専門家 中小企業診断士	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 経営改善継続中。28年6月期決算において経営改善計画目標値(収益)を達成見込。 【当組合にとっての成果】 経営は改善傾向にあり、当組合証書貸付返済を正常履行。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 業況の改善がみられる。 【今後の課題】 以前よりも業況は改善されたといえるが、更なる安定経営にむけて、工事の進捗管理、利益管理を徹底し利益の確保し債務圧縮を図る。また、同社所有の遊休不動産の売却による債務圧縮もすすめる。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成22年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 日本政策金融公庫との業務連携	
4	動機(経緯) 平成26年10月30日、創業支援分野を中心に地域の中小企業・小規模事業者の振興に貢献し、地域経済の活性化に寄与することを目的に、業務連携・協力に関する覚書を締結しました。	
5	取組み内容 日本政策金融公庫と創業や企業再生、ベンチャー企業支援等の分野で連携を強化・円滑化し、協調融資などを通じて域内中小企業等の資金ニーズに対応するほか、地域内における経済情報・動向などについての情報交換や研修会実施による知識向上を行なう。	
6	外部専門家 その他	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 開業前の設備資金など営業許可取得のタイミングによって、通常の融資では難しくても、日本政策金融公庫を利用することで、資金調達が可能となることもある。 【当組合にとっての成果】 公的な機関と連携することで、情報が入りやすく、お客さまへのアドバイスもし易くなり、様々な資金ニーズに対応しメリットある資金供給が可能となり、お客さま満足度向上に寄与。また、創業分野の支援強化にも繋がる。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 相談件数・金額45件／622,440千円行ない、20件／268,190千円の承認が得られ取組んだ。 【今後の課題】 創業支援におけるノウハウの蓄積およびリスクの低減と既存先への「サブバンク」としての公庫活用による様々なニーズへの対応を積極的に取組んでいきたい。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成26年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 創業支援に対する取組	
4	動機(経緯) 担保・格付けに頼らず、目利き力を活かした貸出を行い、地域の発展への貢献をする。 特に若者・女性の創業支援が必要との考えによる。	
5	取組み内容 ①創業支援に対する専門部署の設置。(27/11創業支援室を新設) ②創業者、アーリーステージ企業等向けのファンド(かんしん未来ファンド)の設立。 ③創業者、アーリーステージ企業等向けの無担保ローン(かんしん未来ローン、最高10百万円)の開発。 ④日本政策金融公庫と連携した協調融資の対応。(未来へのコラボ) ⑤ベンチャー企業等向け支援プログラムの実施。(「東京アクセラレーター」 プログラム)	
6	外部専門家 その他	
7	外部機関との連携先 地方公共団体 経済産業局 商工会議所 中小企業基盤整備機構 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 創業時における資金調達が多様化されており、ニーズに合った調達が可能。 【当組合にとっての成果】 創業支援により地域の活性化に貢献できた。 (平成27年度実績: 女性・若者・シニア創業サポートローン24件/156M、かんしん未来ローン11件/67M、かんしん未来ファンド2件/10M)	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 専門部署の設置や多様化したメニューにより、創業時のニーズを汲み取った対応が可能となっており、創業支援への貢献が出来ている。 【今後の課題】 創業支援先に対するリレーションを確保し、貸出以外でも事業の成長に必要な支援を行っていく。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 経営多角化支援	
4	動機(経緯) 不動産賃貸を主業種として営むC社より、主業種は維持しながらも大型の太陽光発電事業も手掛けたいと当組合に相談あり、C社の経営多角化支援の一環として取り組むこととしました。	
5	取組み内容 不動産取引業を営む法人C社が多角化経営の一環として売電事業に進出し、平成26年度までに小規模ながら2箇所で太陽光発電を行っておりました。平成27年度からは大型の太陽光発電を手掛けるようになり、平成27年6月、平成28年3月とABLを活用して太陽光発電システム設置工事代金に資金応需しております。また、C社の本業である不動産取引業に関しても収益物件購入資金を応需しております。	
6	外部専門家	
7	外部機関との連携先	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 C社では同様の事業を既に開始しており、地球環境にとって非常に重要であるクリーンエネルギーの活用をもっと推進したいと考え、積極的に太陽光発電事業を推進して参りました。当組合も地球環境に優しい自然エネルギーの推進は重要と考え、積極的に資金応需しております。太陽光発電事業の推進は、C社にとっても長期に渡って安定した収益源になるものと思われます。 【当組合にとっての成果】 コンサルティング機能の発揮により、顧客と一体となり業種多角化に取り組み、結果として経営改善が期待され顧客との信頼感が増す事となりました。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 実態の把握から借り手の経営課題・解決策を共有し、最適なソリューションを提案し、実行支援出来た事については一定の評価が出来ると思われます。 【今後の課題】 今後もう少しでも多くの取引先に目が届くよう、本部・営業店間の情報交換をさらに密にして対処する必要があります。	
10	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成24年度
11	ホームページ掲載箇所URL http://www.a-sg.jp/info/local/	
12	備 考 外部機関との連携はしていません。	

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 顧問中小企業診断士と協力して、経営改善に向けた支援を行った件	
4	動機(経緯) 支援先は、漬物の製造及び卸売業。同業者間の競合が激しく、売上減少に伴い資金繰りも悪化。経営改善支援が必要であると判断し、専門家活用による体質改善を提案した。	
5	取組み内容 経営改善に対する、課題解決にあたっては、顧問中小企業診断士と協力し、以下の問題点を解消するための改善策を検討した。 1.月次試算表作成 現状の業況を把握するため、毎月試算表を作成し月次での実績管理を行う。 2.資金繰り表の作成 6ヶ月先までの資金繰り表を作成し、資金管理を強化する。 3.遊休資産の売却 遊休資産の売却による、借入金圧縮及び支払利息の軽減。 4.借換えによる資金繰りの安定化を図った。 5.経費圧縮 経費項目について、必要なものと必要でないものの選別を実施し、削減を図った。 6. 損益管理のため毎月、たな卸しを実施した。	
6	外部専門家 中小企業診断士	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・月次試算表及び資金繰り表の作成により、損益管理及び資金管理ができるようになった。 ・経費に対する、費用対効果の検証を実施し、削減を図ることができるようになった。 【当組合にとっての成果】 ・月次試算表及び資金繰り表の作成により、業況及び資金繰りが「見える化」され、資金需要について、すぐに判断できるようになった。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ・月次試算表・資金繰り表の作成により、毎月の在庫管理実施及び運転資金管理の強化に繋がった。 【今後の課題】 ・売上の拡大 新商品の開発および営業担当者の営業力強化による、新規販路開拓。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 第二会社方式で分社後、サービサー、保証協会の債権のリファイナンス	
4	動機(経緯) 岐阜リバイタルの「ぎふ中小企業支援2号ファンド」案件。	
5	取組み内容 ・当社は、主要取引先との取引規模が減少、リーマンショックの影響により売上高が減少。事業継続の為に多額の設備投資を金融機関からの借入金により実施していたが、売上高減少により借入金を返済するだけの収益を確保することが出来ず、金融機関債務を条件変更していた。法的整理も検討されていたなか、公共工事及び建設需要が増加、業況が安定基調になったことから、会社分割による再生を実施。 ・当組合は債権カット後のリファイナンス(サービサー、保証協会の債権)を実施。	
6	外部専門家 その他	
7	外部機関との連携先 地域経済活性化支援機構 地域活性化ファンド その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・債務圧縮により事業継続が可能となった。 ・金融機関との融資取引の再開。 【当組合にとっての成果】 ・希少な取組事例として、職員の知識・ノウハウ向上に資する案件であった。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ・本件融資実行により、地元製造業の再生支援に寄与することで、地元貢献に資する取り組みであったと評価。 【今後の課題】 ・実抜計画の履行状況のモニタリング強化。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 民事再生手続き中に信用保証協会による「求償権消滅保証」を活用し、会社再建。	
4	動機(経緯) 当社顧問弁護士および当社からの支援依頼による。	
5	取組み内容 ・当社は取引先業者からを不本意な訴訟(工事代金を支払いに係るトラブル)を起こされ敗訴。仮執行宣言付判決と同時に債権差押命令が岐阜地裁より出される。 ・当社は対抗手段として、民事再生法の申請。H27年6月、和解により解決するも、民事再生会社は解除とならない為、他金融機関債務を当組合で借換ることにより、民事再生会社の解除を図った。	
6	外部専門家 弁護士	
7	外部機関との連携先	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・3年間、再生会社として活動するよりも再生会社を外した上で営業展開をした方がより有利に事業展開が出来る。 【当組合にとっての成果】 ・財務内容は実質正常先の企業に対し、収益性の高い融資の取扱いができた。 ・地元企業への支援とともに、希少な取組事例として、職員の知識・ノウハウ向上に資する案件であった。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ・本件取組により、当社は5月に民事再生手続き終結決定を受け、会社再建を果たすことができた。 【今後の課題】 ・本業の更なる業績向上に向けた、継続的な経営支援。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 外部コンサルタントと連携した事業再生支援	
4	動機(経緯) 当初、岐阜県中小企業再生支援協議会の暫定計画案件として、事業の安定・強化に取り組んできたが、事業者単独での取組では計画どおりに進捗せず、事業の抜本的な見直しを図る必要があった。このため、事業者は外部コンサルタント会社の活用を提案し、同社と連携した再生支援の取組を実施。	
5	取組み内容 【外部コンサル】 (Ⅰ) 事業改善計画案の策定 … 事業DDで抽出された問題点・課題への対応策、売上向上に向けた事業改善策のプランニング (Ⅱ) 事業改善計画の実行・監修 … 事業改善計画に基づいたタスクの実行・監修 (Ⅲ) 経営コンサルティング業務 … 売上の安定化・向上に向けたタスクの実行、月4日を最低回数としたハンズオン支援の実施。 【当組合】 (Ⅰ) 元金据置対応による金融支援、再設備投資費用の新規融資による金融支援 (Ⅱ) 定期的に事業者を訪問し、資金繰りおよび改善計画の進捗状況の把握。	
6	外部専門家 その他	
7	外部機関との連携先	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・トップライン改善および資金繰り改善 【当組合にとっての成果】 5月の繁忙期に向け、計画の進捗管理を徹底する。また、情報共有化を図るために、2週間に1度を目処に現地訪問するとともに、事業者、コンサルタント、当組合の3者により月次で経営会議および報告会を実施していく。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 H28.3月末時点において、売上高が前年比 136.7%、事業計画対 109.5%と成果が顕著に出ている。 【今後の課題】 引続き、売上の確保。SNSやメディアを活用するなど、予算内での効果的なPR戦略の推進。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成26年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 創業支援	
4	動機(経緯) 以前より預金取引があった飲食店勤務顧客が独立、開業したいとの意向から当組合に対し相談がなされた。	
5	取組み内容 相談窓口となった営業店は事業内容をヒアリングし事業計画策定と開業に必要な諸問題を解決するため知人の税理士を紹介した。 策定された事業計画を検証し開業に必要な資金の融資を実行した。	
6	外部専門家 税理士	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 計画通り遅滞なく開業がなされ以後の事業実績も概ね計画通り推移している。 【当組合にとっての成果】 顧客の創業希望に応えると同時に融資先の開拓につながった。さらに今後の事業展開により取引拡大が期待できる。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 コンスタントに需要があり融資取引先の拡大に直結している。また取り組んだ顧客は大半が取引を継続しており一部事業展開による追加対応も発生している。 【今後の課題】 都市部の店舗と郊外店舗の間で取組実績に大きな差がある。また創業業種も飲食業の割合が高く他の業種での需要を取り込めていない。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成20年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 地域建設産業活性化支援事業による建設業者の経営改善支援	
4	動機(経緯) 公共工事の減少、民間工事の利益率低下により、収支状況が悪化するなか、新商品(一般住宅リフォーム)を開発した。一般市民に周知し、他の業者とも連携したいが方法が分からない、との悩みを抱えており、当該事業を紹介し事業計画の作成を行った。	
5	取組み内容 年度中に複数回にわたり専門家チームによるコンサルティングが実施され、具体的な改善策や事業計画の策定を行った。	
6	外部専門家 公認会計士 中小企業診断士	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 代表者の事業意欲が向上したこと。 達成可能な目標が設定されたこと。 アクションプランにより、具体的な行動計画が作成されたこと。 【当組合にとっての成果】 事業計画が策定されたこと。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 専門家チームの複数訪問により、現状把握と同時に具体的アドバイスを実施。 【今後の課題】 資金不足により、計画実行が困難となる可能性がある。 人員不足により、新規事業への取り組みが不十分である。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 抜本的な経営改善に着手し持続可能な企業な企業に生まれ変わる為に！	
4	動機(経緯) J社は関連会社と共に仏神具の製造販売修理から葬儀に至るまで宗教関連事業として一貫した営業を続けていたが、景気低迷の影響を受け売上が減少傾向で推移していた。また事業の充実化を図るために実施してきた設備投資も計画通り収益を上げることが出来ず、平成23年8月からメイン行が主体で金融円滑化法に則し条件変更に応じ、その間、J社も真剣に経営内容の改善に努めて来たが抜本的な改善に至っていなかった。	
5	取組み内容 J社が金融機関6社からの借入金総額140百万円の内、100百万円を経営力強化保証(協会保証)10年返済で、40百万円対応したことにより年間の返済額が大幅に改善する事ができた。また、条件変更前は、資金繰りに苦慮し社長の生命保険を担保に未納していた社会保険料(9ヵ月分)9.6百万円の内9百万円をプロパー資金15百万円に対応した結果、資金繰りの安定を図ることができた。	
6	外部専門家 税理士 中小企業診断士 経営指導員	
7	外部機関との連携先 商工会 認定経営革新等支援機関	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 今回の取組により資金繰りの安定が図られキャッシュフローが確保する事ができた。 【当組合にとっての成果】 経営改善に向けた取組みを積極的に行なったことによりメイン化促進と企業業績の良化に繋げることができた。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 平成27年の4月より資金繰りの安定が図られた。 【今後の課題】 安定した売上の確保の維持が課題となる。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成15年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 地域の持続可能な農業経営を目指して！	
4	動機(経緯) 当組合のエリア内に下呂市羽根地区があり、農業の担い手問題、先祖からの農地をどうやって維持管理していけば良いか。課題の多い問題が山積していた。	
5	取組み内容 個々で、農業経営を維持することの限界が来ていることの認識から、法人を設立して持続可能な農業経営を真剣に考えなければいけない時期にきており、当組合が支援して発起人17名で平成28年1月27日に新会社を設立し、出資者は現在100名ほどになり農業経営基盤強化促進法の規定により農業経営改善計画の認定を受けた。また、平成28年4月5日には、元気な農業地産構造改革支援事業新地産構造改革計画の認定と小規模農家組織化支援事業の認定を受けた。	
6	外部専門家 税理士 中小企業診断士 経営指導員	
7	外部機関との連携先 地方公共団体 認定経営革新等支援機関 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 この事業を立ち上げるにより羽根地域の農村環境を守ると共に、就業人口の増加、地産地消の確立、地域の活性化、環境整備、定住人口の増加、今後、農産物の販売所、道の駅の経営にも着手して行く事がで自主独立の経営ができる効果が見込まれる。 【当組合にとっての成果】 新会社との取引の拡大が見込まれ設備資金等の融資需要が見込められる。また、従業員取引の拡大が見込まれる。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 会社の設立を実行し、事業計画も作成し人事の組織も確立することが出来た。 【今後の課題】 目標の計画に沿って事業ができるかのモニタリングを適時に行なう必要がある。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 主要取引先グループ企業の経営改善支援	
4	動機(経緯) 当信組は滋賀県内で運輸交通業及びこれに関する観光事業を営む中小規模の事業者ならびにその事業所に勤務する勤労者を組合員とする業域組合であり、組合員企業の経営改善支援の取組みによる健全経営の徹底と収益力強化によって企業価値の向上に寄与することが使命であると認識しています。	
5	取組み内容 主要取引先グループ企業の長期経営計画(期間5年)の策定、年度毎の進捗状況のモニタリング、次年度に向けての改善策・修正計画の立案等に当信組の経営トップが参画しています。 具体的には (1)グループ企業の統合再編等による事業の効率化・原価低減 (2)所有不動産の有効活用による収益機会の拡大 等により、キャッシュフローの向上と借入金の削減に取り組んでいます。	
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) 【相手方にとっての成果】 長期経営計画に則した各施策の実行により、グループの総借入金は着実に削減が図れている。 【当組合にとっての成果】 グループ企業の統廃合や事業効率化により、リスク管理債権が減少し、貸出資産の良質化が図れている。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 主要取引先グループ企業の経営計画策定からモニタリングまで当信組の経営トップが参画することにより、総じて実績は着実に進捗しています。 【今後の課題】 事業部門(バス・タクシー・ディーラー等各事業)ごとの業績にバラツキがあり、不芳部門については更なる増収策や原価低減策の立案・実行が必要であると考えています。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成21年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 債務者メイン取引先との取引単価交渉をもって、収支改善を図り赤字脱却を目指した計画を策定（債務者：・陶器製造会社）	
4	動機(経緯) 収支状況の悪化により資金繰り破綻の危機に陥ったことから、債務者を説得し事業再生に取り組んだもの	
5	取組み内容 取引先別の収支を確認した結果、メイン取引先との取引において粗利段階で赤字の状況となっていたことが判明……………相手先との間で取引単価の引上げ交渉を粘り強く行った結果、収支改善に繋がった。（取引金融機関として同社取引先との交渉に関与した結果、相手先の理解に繋がったもの） ・資金繰り支援として10Mの運転資金を融資し資金繰りを安定させると共に、生産効率アップを図るための機械を導入した。	
6	外部専門家 公認会計士	
7	外部機関との連携先 中小企業再生支援協議会	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 収支改善に繋がると共に、赤字脱却への道筋がついた。 【当組合にとっての成果】 倒産回避ができると共に、今後の債務返済懸念が後退した。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 本件取組実施において赤字原因の究明ができたこと、またその対策が講じられた事で債務者の事業取組意欲が回復……………決算黒字化への道筋が立てられた。 【今後の課題】 既存取引先との取引内容見直しに着手できたが、売上増加・収支改善・財務リストラ等課題山積の状況。特に自社ブランド商品の製作、新規顧客との取引開拓による売上高増加策の検討等	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 設立3年目の創業赤字企業に支援融資	
4	動機(経緯) 当社顧問税理士からの紹介。 創業赤字が残る新規取引先であるが、代表者の経歴及び企業実態を精査した中で地域事業者支援案件であると判断し取組を行った。	
5	取組み内容 創業3期目で創業赤字のため繰損計上企業。 ボウリング場を2店舗営業するも販売促進費用、人件費等営業推進のための運転資金が必要となり保証協会との連携により支援融資実行。	
6	外部専門家 税理士	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 安定的な資金繰りが確保されることにより、新規顧客獲得と新規施策推進が図られ売上及び利益の増加が見込まれる。 【当組合にとっての成果】 将来的な設備・運転資金の需要により取引深耕が見込まれる。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 店舗増設もあつて増収増益基調にあり財務内容は改善傾向である。 【今後の課題】 実績の内容分析を行い、安定成長へのアドバイス等継続支援を行う。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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	
	日本政策金融公庫との連携融資及び創業支援融資(ドリーム)の取組	
4	動機(経緯)	
	中小・小規模事業者に対する資金供給や経営支援を通じて地域経済の活性化に貢献する為、平成26年11月28日日本政策金融公庫と「業務連携、協力に関する覚書」を締結。また、平成27年2月18日より、同公庫と協調した創業支援融資「ドリーム」の取扱を開始しました。	
5	取組み内容	
	当組合営業担当者が地元賃貸業者に創業支援融資「ドリーム」を説明し、事業開業で店舗を探している方を紹介依頼していた折、自宅近くの藤井寺市商店街でイタリアンレストランを開業計画していた同人の紹介を受ました。5年間大阪市内のイタリアンレストランで修行し、自己資金も貯めており、問題なく日本政策金融公庫、当組合とも開業資金融資承認となり、27年7月にオープンし、現在順調に営業しています。	
6	外部専門家	
7	外部機関との連携先	
	地方公共団体 商工会議所 商工会	
8	成果(効果)	
	【相手方にとっての成果】	
	・自宅近くの商店街で昔から飲食店を経営したい夢が叶い、事業計画通り、資金繰りも順調に開業でき大変満足している。 ・当組合、藤井寺市、商工会との三者連携協定により、藤井寺市から店舗改装費、店舗賃借料について補助金を受ける事が出来た。	
	【当組合にとっての成果】	
	当組合は、藤井寺市、高石市、松原市、河内長野市、守口市、門真市と商工会議所・商工会及び大阪信用保証協会と協定を結び、地域支援ネットワークにより、創業支援や中小・小規模事業者への金融支援を積極的に取組んでおり、地元商店街の活性化、地方創生先行型融資案件成功事例となりました。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	
	【評価】	
	27年度の日本政策金融公庫との連携融資及び創業支援融資(ドリーム)の取組状況は、プロパー融資及び保証協会融資177件1,040百万円(内創業支援22件75百万円)。その中で純新規先に対して97件501百万円を取組み、中小・小規模事業者への支援に繋がっています。	
	【今後の課題】	
	当組合19店舗の内地方公共団体、商工会議所、商工会との協定が5店舗のみであり、今後も中小・小規模事業者に対する資金供給や経営支援を通じて地域経済の活性化に貢献する為、外部機関との連携を強化する必要があります。	
10	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成26年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
	http://WWW.Seikyo-shinkumi.jp/	
12	備考	

1	中小企業の経営支援	
2	支援ステージ	
	その他	
3	タイトル	
	当組合・日本政策金融公庫東大阪市店・東大阪商工会議所主催による「事業承継セミナー」開催	
4	動機(経緯)	
	中小・小規模事業所数の減少が社会問題としてクローズアップされていますが、その要因の20%強が代表者の高齢化と共に後継者不在による廃業と言われています。当組合営業エリアにある中小・小規模事業者も同様の問題を抱えている先も多く、取引先で参加募集し、「事業承継セミナー」を開催することにしました。	
5	取組み内容	
	・実施日時 平成27年11月15日(木) 13:30~15:30 ・場 所 東大阪商工会議所 別館2階ホール ・主 催 成協信用組合、日本政策金融公庫東大阪市店、東大阪商工会議所 ・後 援 東大阪市異業種交流グループ連絡協議会 ・定 員 100名 ・公 演 日本政策金融公庫総合研究所 主席研究員 村上義昭氏 講演題目「事業承継は経営革新の好機」 上記内容の通り実施しました。	
6	外部専門家	
	経営指導員	
7	外部機関との連携先	
	地方公共団体 商工会議所 その他	
8	成果(効果)	
	【相手方にとっての成果】	
	72名の事業者が参加され、講演題目「事業承継は経営革新の好機」の内容も講師が携わった事業承継事例の紹介があり、真剣に聞いておられました。	
	【当組合にとっての成果】	
	講演終了後当組合と日本政策金融公庫から施策発表を行い、当組合は、日本政策金融公庫との連携状況と創業支援融資「ドリーム」の商品説明、取組事例等を発表することにより、今後、参加者及び関係者の申込が期待できます。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	
	【評価】	
	27年度の日本政策金融公庫との連携融資及び創業支援融資(ドリーム)の取組状況は、プロパー融資及び保証協会融資177件1,040百万円(内創業支援22件75百万円)。その中で純新規先に対して97件501百万円を取組み、中小・小規模事業者への支援に繋がっています。	
	【今後の課題】	
	当組合19店舗の内地方公共団体、商工会議所、商工会との協定が5店舗のみであり、今後も中小・小規模事業者に対する資金供給や経営支援を通じて地域経済の活性化に貢献する為、外部機関との連携を強化する必要があります。	
10	新規・継続	開始年度
	新規取組み	
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 (株)日本政策金融公庫との業務連携	
4	動機(経緯) 地域の中小企業者・小規模事業者の振興に資するため、資金供給及び情報提供等の各分野における連携を円滑に行い、地域経済の活性化の促進を図ることを目的に平成27年12月に業務連携・協力に関する覚書を締結した。	
5	取組み内容 (株)日本政策金融公庫と創業や経営革新等の分野において資金供給及び情報提供等の連携を行う。平成28年2月には創業にかかる協調融資の取扱いを開始し、資金ニーズに応える態勢を整備した。	
6	外部専門家 その他	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 (株)日本政策金融公庫との協調により資金調達がしやすくなる。 【当組合にとっての成果】 地域内创业者の支援につながる。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 創業ローンは平成28年2月の取扱い後、比較的早く案件の取り組みができ、ニーズはあると思われる。 【今後の課題】 引続き、地域内の創業ニーズに対し、積極的に提案等を行っていきたい。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 外部機関との連携による経営改善指導	
4	動機(経緯) ビル清掃業。主要取引先の事業縮小による取引解消等により売上が大幅に減少。今後の方向性を含めた経営改善の必要性を説明し、大阪信用保証協会の『経営サポート事業』による経営診断を提案。	
5	取組み内容 大阪信用保証協会より派遣された中小企業診断士と共に、SWOT分析等を用いた経営診断を実施し現況の問題点・課題等を認識させた。また、部門別収支の作成等により今後の新規営業の方向性や強化、HPの活用、経費削減等の課題と具体的対策を立案させ、経営改善計画策定に向けた土台作りが出来た。	
6	外部専門家 中小企業診断士	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 現況の問題点及び課題の認識。部門別収支の作成により、今後の営業方針の強化、HPの活用、経費削減等の課題が見えた。 【当組合にとっての成果】 経営診断書に基づいた経営改善計画書策定の土台作り。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 営業方針の方向性が定まった事による売上及び利益の増加や経費削減等。 【今後の課題】 人員の増加と教育体制。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 京都祇園地区における老朽化したテナントビルの再生融資を通じた事業再生事例	
4	動機(経緯) S社は京都祇園地区において小規模なテナントビルを所有していた。しかし、築40年超と老朽化しており、また祇園の中心地区からは少し距離がある為、賃料は低迷し、空室率も増加の一途であった。結果、当組合融資金返済に関し軽減の申し入れがあり、当組合としても応諾せざるを得ない状況となっていた。	
5	取組み内容 テナントビル改装によるバリューアップを通じた、空室率の改善と賃料単価の改善を提案。祇園地区にはありながら中心部より少し離れていることを考慮し、専門家の意見を参考にしながら、「隠れ家的で客単価の高い飲食店」向けの改装・設備更新を計画した。 改装資金は当組合がほぼ全額融資対応した。 結果、地元不動産業者の協力も得ながら、次々と飲食店テナントが入居し、目論み通り空室率改善と賃料単価上昇の目的を果たし、融資金返済正常化に向けた地盤固めを行った。	
6	外部専門家 中小企業診断士	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 保有テナントビルのバリューアップ。収益力の向上。 【当組合にとっての成果】 融資金返済の正常化への道筋がついた。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 所有テナントビルの立地条件を元に、どう有効活用すればよいかの方向性の策定ができた。 【今後の課題】 築年数40年と古く、今回の改装も部分的なものであることから、将来建替えも視野に入れた抜本的な手当が必要である。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 顧客・外部機関・金融機関 三位一体による経営改善支援	
4	動機(経緯) 大阪府下にてレジャーホテル1店舗経営。業界環境の変化(価格・サービス)に対応出来ず客数減少による売上低下となる。赤字経営への転落及び内部留保の減少により資金繰り悪化、サービス面を支える設備投資(更新・改装)も困難となり競合店との格差は拡大、営業面・資金繰り面での悪化スパイラルに陥る結果となる。	
5	取組み内容 業界の専門コンサルタントの導入により、業界環境の変化に対応した経営体制の構築とサービスの見直しに着手、今後の経営方針や改善計画の策定等について債務者含め協議を重ねる。資金繰り面については、設備更新資金と営業強化資金の確保に重点を置き、債務者の意向及び投資計画を優先した柔軟な返済対応を図ってきている。特に、将来的な設備更新を踏まえた内部留保の拡充にも重点を置き、中長期的な目線にたった営業・財務面での強化を図る取り組みを行っております。	
6	外部専門家 その他	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 専門コンサルタント導入による経営ノウハウの吸収と当組合支援による資金繰りの改善、設備投資の実施。結果として、コンサル導入後 売上増加、2年目には黒字化となり、内部留保の拡充も進み、継続的な設備投資と営業強化により事業再建への見通しが立つ状況となっており、悪循環から好循環へのスパイラルへと移行しつつある。 【当組合にとっての成果】 営業面・財務面における支援体制の構築により債務者自身の経営改善に対する意欲も向上、結果として、経営改善のスピードも当初想定していたものよりアップし、不良債権化から一転して収益貢献取引先へと転換しつつある。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 短期的な目線ではなく長期的な目線による取り組みにより経営改善に向けた下地(財務面・経営者意識)が構築できたことは、今後の経営改善を図る上で非常に効果的な取り組みであると考え。特に、表面的ではなく債務者との合意に基づく改善への取り組みと協調体制の確立は、今後の改善スピードを加速するもの考える。 【今後の課題】 投資計画に基づく計画的な内部留保の拡充の継続。競合他店からの攻勢に対する新たなサービス面での向上策の検討と実施。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成26年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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	
	展示商談会への出展支援による販路開拓支援の取組み	
4	動機(経緯)	
	多くの中小企業は、ひと・情報等の経営資源が限られているために、卓越した技術やノウハウを保有していても新たな販路開拓ができず、特定の取引先に依存した旧態依然とした事業活動が続け企業の発展が遅れている状況にあります。そのような状況を企業が商談会に出展し販路開拓につなげ改善することを支援するものです。	
5	取組み内容	
	・国際フロンティア産業メッセへの出展支援 兵庫県中小企業団体中央会と連携して合同で出展ブースを確保し、当組合の取引先が出展する際には当組合が出展費用を一部補助するもので、ブース作りや商談方法のセミナーも実施し出展の実効性を高める取組みとしています。 ・しんくみ食のビジネスマッチング 出展企業数に応じて当組合が協賛金を拠出するスキームにより、企業の費用負担を軽減するほか、当組合の職員を会場に派遣し出展を支援しています。 ・アグリフードEXPO大阪への出展支援 出展を希望する企業に対し、出展費用を当組合が一部補助し出展を支援しています。	
6	外部専門家	
	その他	
7	外部機関との連携先	
	中小企業団体中央会 その他	
8	成果(効果)	
	【相手方にとっての成果】 商談会出展により、新たな取引先が開拓できたことに加え他の出展企業の情報収集ができ自社の事業展開の参考となったことや、一部の企業においては、本取組みによる出展経験を活かし他の商談会へ独自で出展することができるようになったこと等もあり、販路開拓に一定の寄与しているものと思料されます。	
	【当組合にとっての成果】 当組合は、販路開拓支援として取引先から収集した売買等にかかる情報を、組合内のサイトに掲示し、取引先間でのビジネスマッチングの取組みを行っていますが、対象先は当組合の取引先であるため販路開拓効果は限定的でした。しかしながら、本取組みでは大手企業をはじめ幅広い企業への販路開拓の機会を提供できることから、当組合にとって経営支援の拡大となっています。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	
	【評価】 本取組みの対象は、ものづくり企業や食にまつわる企業が中心となっており、同業種の企業については一定の販路開拓支援となっているものと考えています。	
	【今後の課題】 本取組みで特定業種の販路開拓支援となっているものの、今後はさらに広い業種の企業に対する支援を行うことが課題と認識しています。そのためには、取引先企業の事業内容やビジネスモデルをより理解し、取引先間のビジネスマッチング等を実施できる体制を構築することも課題であると考えています。	
10	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成23年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
	http://www.hyogokenshin.co.jp/disclosure/disclosure_top.html http://www.hyogokenshin.co.jp/torikumi/keikaku/keikaku.html	
12	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	
	外部専門家と連携による経営課題解決支援の取組み	
4	動機(経緯) 経営資源の限られている中小企業が成長するためには、大企業にない強みを発揮することが重要であるが、自社の強みや課題を認識できていない企業が多く、認識できていても全社的な周知がされていないため、自社の強みが発揮されずに成長が阻害されている企業も多い。そのような状況を専門家とともに経営相談にあたり、中小企業の強みや課題を抽出することにより改善を図り、企業の成長を支援するために実施しています。	
5	取組み内容 ・しっかいや中央会としての取組み 兵庫県中小企業団体中央会と連携し、しっかいや中央会として、当組合の職員としっかいや中央会のコーディネーターである中小企業診断士等の専門家が中小企業の経営相談にあたり、明確な経営課題の解決に際しては課題に応じた専門家を派遣し、専門家とともに複数回の経営相談を行い経営課題の解決支援を行う取組みです。 ・兵庫県中小企業診断士協会と連携による取組み 兵庫県中小企業診断士協会とは当組合のコンサルティング機能を強化するために業務委託契約を締結しており、当組合の費用負担により、当組合の選定した支援先に対し同協会の中小企業診断士を複数回派遣して相談業務にあたり、当組合の職員とともに企業の経営課題の解決を支援する取組みです。	
6	外部専門家 中小企業診断士 その他	
7	外部機関との連携先 中小企業団体中央会 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 中小企業は経営者個人の能力や資質に依るところが多いため、ややもすると自社内に相談相手がいなかったり、問題提起が行われていない場合も多い。本取組みにおいては、外部の専門家が自社の事業内容等を第三者の立場で聴取することで、自社では気づけない強み・弱み等を抽出し問題提起を行うことから、経営課題が明確になり今後の成長に向けた対策・方針を策定することができ企業の経営良化・改善に役立っていると思料されます。 【当組合にとっての成果】 本取組みは、当組合が地域密着型金融推進計画に掲げている顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮の一環として中小企業の支援となることはもとより、当組合の職員が専門家とともに相談業務にあたることにより、職員のコンサルティング能力向上にも役立っています。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 本取組みにより、経営革新計画策定を行い新事業を開始した先や事業計画を策定し勤務先から独立開業し創業した先が現れており、取引先に対する経営支援として具体的な成果がでています。 【今後の課題】 本取組みにより、経営課題や強みに気づき、業績向上に向けた経営革新や経営改善の取組みを始めた企業が現れており、一定の効果が認められます。今後はそれに止まらず経営良化・改善に向けた具体策の実行を支援することや実施状況をフォローし、支援した企業の業績が向上する等の経営支援の実効性を上げていくことが当組合の今後の課題であると思料しています。	
10	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成20年度
11	ホームページ掲載箇所URL http://www.hyogokenshin.co.jp/disclosure/disclosure_top.html http://www.hyogokenshin.co.jp/torikumi/keikaku/keikaku.html	
12	備考	

1	中小企業の経営支援	
2	支援ステージ その他	
3	タイトル 中小企業の経営基盤の強化を支援するスキームの調査・研究およびビジョン作成	
4	動機(経緯) 当組合は経営資源の限られている中小企業に対し過去、様々な経営支援を行ってきたが、その中には、補助金申請支援による補助金受領や事業性評価融資による資金調達のように、決算書等を通じ効果が見えるものもあるが、一方で経営革新計画等の計画策定支援や技術・経営力評価書、知財ビジネス評価書作成支援のように専門性は高いが効果が見えにくいものもある。それらの効果が計り難い支援について、支援体験者へのインタビュー等により効果を調査し文書化し見える化した調査結果を踏まえ、今後、当組合が実施する経営支援のビジョンを作成し、一層の経営支援の充実を図るべく実施したものです。	
5	取組み内容 本取組みは全国中小企業団体中央会が、中小企業組合等が組合員の販路開拓等により、中小企業の発展に寄与するテーマについて行う取組みに対して補助金を交付し支援する事業に応募し採択され、当組合においては取引先の経営基盤の強化を支援するスキームの調査・研究を行い、今後、当組合がどのような経営支援策の実施により中小企業の経営基盤の強化に資するかについてビジョンを策定し、成果報告書にまとめたものです。 調査・研究事業としては、中小企業の抱える問題点や課題を把握するため、取引先960社を対象にしたアンケートと、経営革新計画承認先等の文書作成を行った先に対し、文書を作成し現状や将来構想等に見える化したことの効果等について調査を行い併せて現在の経営課題や今後希望する経営支援についてヒアリングを実施し、その調査結果をもとに当組合の今後の経営支援の実効性を高めるビジョンの策定を行いました。	
6	外部専門家 公認会計士 中小企業診断士 その他	
7	外部機関との連携先 中小企業団体中央会	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 調査対象企業においては、アンケートやヒアリング調査に回答することにより、改めて現状や経営課題等を見つめ直す良い機会になり、今後、経営改善等に取り組むきっかけになったのではないかと考えられます。 【当組合にとっての成果】 本取組みにより、計画書作成等の文書作成支援は、事業内容や経営方針等を文書化することにより従業員と情報共有する等の内部マネジメントツールとして役立っていたり、外部への説明資料となり外部コミュニケーションツールとして有用である等により、中小企業の経営基盤の強化に寄与していることを現場の生の声で確認でき、当組合の今後の経営支援の取組方針について立案できたことです。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 本取組みにより、当組合が過去に実施してきた経営支援について振り返り、成果や課題について検証することができたとともに、取引先中小企業の現場では今何が起り、どのようなことを経営課題と感じどのような経営支援を望んでいるのかについて生の声を聞くことができ、それを踏まえて今後のビジョンも策定し成果報告書として文書化したことから、当組合内において今後の経営支援の取組方針を周知し共通認識を醸成することができたことです。 【今後の課題】 本取組みによる成果として経営力向上計画等の文書作成支援を更に推し進めることとしていますが、専門性の高い業務であることから当組合職員の対応能力向上等、態勢整備が今後の課題であると認識しています。また、計画策定から始まるPDCAサイクルを回す取組みを中小企業へ定着を図り、企業内部からの活性化を支援することも課題であると考えています。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL http://www.hyogokenshin.co.jp/disclosure/disclosure_top.html	
12	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 経営サポート会議を活用した事業再生支援(洋菓子店)	
4	動機(経緯) 今日の健康ブームに伴い自然素材を利用した洋菓子の売上は堅調であるが、低採算体質であった。平成27年1月、長男が後継者として帰島したことを機に、設備更新し低採算体質からの脱却を図りたく申込み有り。	
5	取組み内容 経営改善計画書の策定(5ヵ年) ・工場の改築を行い、作業の効率化及び工場内の衛生面の改善を行い新規取引先への売込みを行う。(設備資金貸出 21百万円) ・自然素材を使用した安心・安全な洋菓子として売価のアップ、また生産効率向上により利益確保を図る。(運転資金貸出 20百万円)	
6	外部専門家 その他	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 長期運転資金の導入により、未払い金の支払いを済ませ資金繰りが安定した。また、設備更新したことにより衛生面が向上し大手からの受注が増加し売り上げ増加傾向にあり。 【当組合にとっての成果】 本件取り組みにより、定期的に試算表を徴求する事ができ、現状業況把握から、経営指導を行いやすくなった。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 平成27年3月までは、当社に対しては特別な支援はしていません。 【今後の課題】 今後については、3ヶ月に1度程度試算表を徴求し、売上総利益率及び経費削減の改善状況の推移を注視。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成27年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 新規開業支援の積極的な取組み	
4	動機(経緯) 当組合の設立趣旨である和歌山県医師会会員の相互扶助の金融機関であることを十分認識し、金融サービスの向上に努め地域医療に貢献すべき金融機関である。	
5	取組み内容 医院の運営に必要な資金・開業等で診療所・社宅及び附属施設等の土地・建物の取得及び増改築するため、又は医療機器等の購入に必要な資金の融資を目的として、医業成長応援ローン・新規開業支援ローン・診療所ローン及び医療機器購入ローン等を取り扱っています。	
6	外部専門家	
7	外部機関との連携先	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 平成27年度の医業成長応援ローン6先/443百万円、診療所ローン6先/161百万円、医療機器購入ローン6先31百万円の取組であった。 【当組合にとっての成果】 地域密着型金融の重点項目である創業・新規事業の支援の取組が出来た。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 先生方の設備投資には積極的に取組めた。 【今後の課題】 積極的な営業活動の推進、会計事務所などからの情報収集に努め、先生方の資金ニーズにスピーディーに対応できる体制の構築が必要である。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成15年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 専門家派遣事業活用による顧客の経営支援 (経営改善計画策定支援)	
4	動機(経緯) 低迷していた業況が上向き始めたことから、将来の指標を作る意味で、経営改善計画の策定を提案。岡山県信用保証協会の専門家無料派遣事業を紹介し、今回の経営改善計画策定に至った。	
5	取組み内容 岡山県保証協会の「岡山経営安定ステップアップ支援事業」を利用し、経営改善計画策定を実施。以前に同社の改善計画を策定した中小企業診断士に依頼し、融資部経営支援室、営業店職員同行の下、計5回のモニタリングで経営改善策定に至った。 現在、完成した計画に基づき、計画進捗状況の分析、確認を営業店、融資部経営支援室職員双方で定期的に行っている。	
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) 【相手方にとっての成果】 ・専門家が関与した改善計画を策定できたことにより、今後の事業方針が明確になった。 【当組合にとっての成果】 ・債務者のランクアップ ・債務者の事業内容・業界の動向をより掘り下げて知ることができた。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 将来の指標を数字で示すことで、目標に至るまでのプロセス等を経営者が考えていくきっかけ作りができた。 【今後の課題】 定期的なモニタリングで経営者とともに計画進捗状況の分析を継続していくこと。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	備考 平成27年度 岡山県信用保証協会「岡山経営安定ステップアップ支援事業」 利用実績: 2件(本件含む)	

1	中小企業の経営支援	
2	支援ステージ その他	
3	タイトル 新商品パッケージデザインの相談	
4	動機(経緯) 従来商品のパッケージデザインは容器を仕入れる業者に委託していたが、新たな顧客層獲得のため開発した商品については、デザインの専門家に依頼したいとの相談を受け、専門家派遣制度を利用したパッケージデザインの作成を提案した。	
5	取組み内容 岡山県よろず支援拠点で、パッケージデザインについてアドバイスできる専門家を紹介してもらった後、「ミラサポ」を活用し、専門家派遣を実施。計3回の利用で、新商品パッケージの方向性を固めた。その後、企業独自でデザイナーと契約し、パッケージを完成させ、商品化に至った。	
6	外部専門家 その他	
7	外部機関との連携先 認定経営革新等支援機関 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・専門家が作成したパッケージで商品を販売することにより、顧客層の拡大が今後期待される。 【当組合にとっての成果】 ・デザインを検討する場に同席することで、商品に対する企業の思いをより深く理解することができた。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ・顧客の販路拡大支援に専門家派遣制度を利用できたこと。 【今後の課題】 ・顧客のニーズに的確に応えるために、営業店にも専門家派遣制度の利用を促し、制度の有効活用を続けていく。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	備考 平成27年度 ミラサポ 利用実績:5件(本件含む)	

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 バルクセールによる事業再生	
4	動機(経緯) 当組合は金融円滑化法施行前から、返済条件の変更等には積極的かつ柔軟に対応してきましたが、条件変更だけでは資金繰りの悪化に対応しきれないケースもあります。そこで、前向きに事業再生に取り組んでいる債務者については、当組合が早期に債権売却をすることで、事業再生を後押しすることを目的に取り組んでいるものです。	
5	取組み内容 経営状態が悪化した債務者に対しては、返済条件の変更等の資金繰り支援や、経営改善計画の策定支援、経営相談・指導等を通じた経営改善に取り組めます。こうした取り組みにおいても好転せず、債務者に事業再生の意欲が強い場合は、債務者や保証人の納得を前提に、サービサーへの債権売却を検討・実行します。他の事業再生スキームと比べスピーディな対応が可能となることから、債務者の事業再生の可能性も高まるものと考えています。	
6	外部専門家 弁護士	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 債権売却により債務者にとっては実質的な債務免除となり、財務内容の健全化を一気に図ることができます。これにより事業の継続の道が開けることとなります。 【当組合にとっての成果】 経営状態の悪化状況によっては管理債権として債務者を管理する必要が生じますが、オフバランス化することで、こうした労力を新規融資等の新たな収益源となる活動に振り向けることが可能となります。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 これまでバルクセールを行い事業再生した債務者からは、非常に感謝されています。また、バルクセールを実施した債務者とのトラブルも発生していません。常に債務者や保証人に時間をかけて交渉し、納得を得ている成果であると受け止めています。 【今後の課題】 返済条件の変更等の資金繰り支援や、経営改善計画の策定支援、経営相談・指導等を通じた経営改善においても好転せず、それでも債務者の事業再生意欲が強い場合には、バルクセールによる事業再生についても引き続き積極的に検討していきます。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成13年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 取引先の資金繰り改善支援	
4	動機(経緯) 取引先事業者の既存の金融債務について、過去の経緯において他行を含めた借入口数が増加し、結果的に月返済額が増加し資金繰りが悪化している債務者に対して資金繰り改善を目的とする。	
5	取組み内容 外部専門家を取引先に派遣して実態を把握し、外部専門家の意見を取り入れて改善計画を策定する。その後、策定された改善計画をベースに 既存債務の返済方法を検討し、他行債務を含めた新たな返済計画を策定する。新たな返済計画には、他行債務の肩代わりを含めた債務の一本化等により 債務者の資金繰り改善を支援する取組。	
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) 【相手方にとっての成果】 資金繰りが改善した結果、本業に注力でき業況改善及び財務改善に繋がる。 【当組合にとっての成果】 本業に注力できるため、事業者の業況が改善する。又、他行債務の肩代わり案件も発生する為、メイン化・融資拡大・収益増加に繋がる。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 取引先事業者の資金繰りが改善できた結果、本業に注力出来て業況改善に繋がった。 【今後の課題】 計画を下回った事業者に対する支援策等を、専門家を交えて再検討する必要がある。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成25年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 びんご産業支援コーディネーター派遣事業を活用した経営支援	
4	動機(経緯) 福山市駅家町にある金型製造業(自動車部品サンプル金型) S社は、創業42年の業歴を持ち独自の金型加工技術を生かし安定した業績で推移していたが、リーマンショック以後、自動車業界の新車開発の停止等に伴う急激な受注減少で売上高はピーク時の36.29%まで落ち込み、他行との連携により条件変更実行と外部専門家派遣を活用した経営改善支援を行なう。	
5	取組み内容 ・利益確保の為収益力改善を目指し外注費50%の削減目標を達成する。 ・毎日の動きの中の「ムダ」を焙り出し、作業効率の向上で利益を生み出させ、①設備投資、②待遇改善、③景気変動に備える力を蓄える為5Sの徹底を行なう。 ・生産性向上、5Sの徹底の為作業現場の改善を行なう。	
6	外部専門家 経営指導員	
7	外部機関との連携先	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・直近決算に於いて外注比率30.6%を達成し当期純利益を確保。(売上総利益率3.2%↑改善) ・従業員の5Sに対する意識改革が出来つつある。(労働生産性14%↑改善) 【当組合にとっての成果】 ・収益性向上、減価償却も実施され経営改善が徐々に伺え、今後に於いてランクアップが期待できる。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ・営業店長と外部専門家及び同社役員との原則、毎月1回の経営改善会議を通して、役員・従業員の事業意欲と取組姿勢に変化が見られてきた。 【今後の課題】 ・受注先の1社依存度が高くリスク分散するためにも他受注先の確保が求められる。 ・徹底した5Sの励行と作業工程の見直し。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成26年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 過当競争による利益率悪化からの脱却	
4	動機(経緯) 公共事業減少など景気停滞時において、利益確保の仕組みができていない中で、借入金に頼った設備投資や安易な借入による借入負担の増加で、財務内容が悪化した。このような背景があり資金繰りが逼迫する状況下、経営者の事業意欲・経営改善意欲が高く、当組合も経営改善が見込めるとの判断から取組みに至った。	
5	取組み内容 ・受注現場の情報収集 ・実行予算書の管理運用	
6	外部専門家 中小企業診断士	
7	外部機関との連携先 中小企業再生支援協議会	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 実行予算書の作成・検証を徹底することにより、工程管理・予算内消化などの原価意識の向上となった。また、これらの取組みにより人材育成も徐々に進み、経営改善に繋がっている。 【当組合にとっての成果】 急激な改善は望めないが、代表者の経営改善意識が従業員にも伝わり、会社全体での改善意識の向上が見られ、着実な改善(債務者区分)が期待できる。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 計画に基づき実施することで、債務者と取組み内容の共有が図られている。 【今後の課題】 業況の変化などに対して、早期の対応が行えるようにモニタリングの継続を通して債務者とより一層の情報ならびに意識の共有を図る。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成26年度
11	ホームページ掲載箇所URL http://www.yamaguchiken.shinkumi.jp	
12	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 政府系金融機関と連携した創業支援	
4	動機(経緯) 取引先である子息から新規創業したいと相談を受け、事業計画のアドバイスをを行ったのがきっかけです。	
5	取組み内容 1. 事業計画書のブラッシュアップと相対的なアドバイスを行いました。 2. 政府系金融機関との協調を提案しました。	
6	外部専門家	
7	外部機関との連携先	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 資金調達が確保され、平成28年4月に事業を開始されました。 【当組合にとっての成果】 当組合主導で取組んだことにより、政府系金融機関との連携もスムーズに進行しました。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 【今後の課題】 定期的なヒアリング及び事業計画の進捗管理から、経営課題に対する適切なコンサルティング機能を発揮することが課題と思われます。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 事業再生計画策定支援	
4	動機(経緯) 大手の下請け企業として部品製造を請け負っていたが、リーマンショックにより受注高が約三分の一に減少、収益が大幅に減少したことから返済財源不足の状況となった。	
5	取組み内容 1. メイン金融機関として代表者と面談し今後の見通し及び方針を協議した。 2. 毎月の返済が多額であることから、返済額の減額及び他行分も含め債務集約の条件変更を実施した。 3. 受注状況により運転資金を短期にて取組む支援方針とした。	
6	外部専門家	
7	外部機関との連携先	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 毎月返済の減額により資金繰りに余裕が生じてきた。また、短期資金での調達により外注費が削減され収益率がアップした。 【当組合にとっての成果】 資金繰りが明確に出来き、受注状況によって継続支援が可能となりました。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 代表者が有利子負債なしでの事業継承を望んでいた為に方針の変更に期間を要した。 【今後の課題】 事業再生計画の進捗を把握し、経営課題に応じた最適なソリューションを提案し、実行支援していく事が課題と思われます。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 創業支援 理容業	
4	動機(経緯) 債務者は父が営む理容店で修業を積んでいた。 予てから独立開業する事を目標とし不動産を探していたところ近隣に売却物件があった為購入し、独立開業に至ったもの。	
5	取組み内容 購入物件は一般住宅であった為、1階を店舗、2階を住宅に改装を行った。 住宅資金(31,000千円)、店舗改装及び設備資金(6,700千円)の融資取組みを行った。 尚、本件を取組むにあたり、事業計画の作成等にもアドバイスをを行い融資実行となった。	
6	外部専門家 その他	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 予てより開業を希望しており、場所や費用も計画通り創業できたこと。 【当組合にとっての成果】 地元の事業所開業に貢献できたこと。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 新規創業の相談があれば積極的に取組みしている。 【今後の課題】 事業計画策定支援やコンサル機能について知識不十分なため能力の向上や外部機関の活用が課題と考える。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 太陽光発電設備融資	
4	動機(経緯) 家電品のリサイクル事業を行う取引先からの相談	
5	取組み内容 借地上に1,300KWの太陽光発電設備資金4億8千万円の相談があり、検討したが、事業計画に妥当性はあるものの、融資額、保全不足過大となることから、近隣の第二地銀と同額で発電設備に動産担保を設定し、2億4千万円承認した。	
6	外部専門家 その他	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 売電事業により安定した利益を得られること。 【当組合にとっての成果】 取引先企業の事業拡大に貢献できたこと。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 保全面から当組合単独では取組難しかったが、なんとか取組めないか検討し他行との協調により取組みできたことは評価できると考える。 【今後の課題】 事業が軌道に乗った時点での他行の低利による肩代わり防止。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 障がい者就労支援事業所 創業支援取組	
4	動機(経緯) ボランティア活動を通じて本事業に携わるうち地元と同支援施設が少ないことから自ら開業を決意し創業の相談があったもの。	
5	取組み内容 障がい者就労支援、放課後デイサービス創業資金の不足金7,000千円について、担保は無いが地域貢献度の高い事業であること、事業計画に妥当性があることから、政府系金融機関と協調して取組みした。	
6	外部専門家 その他	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 念願であった障がい者支援施設を開業できたこと。 【当組合にとっての成果】 地域貢献度の高い事業に対する融資取組ができたこと。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 新規創業の相談があれば積極的に取組みしている。 【今後の課題】 事業計画策定支援やコンサル機能について知識不十分なため能力の向上や外部機関の活用が課題と考える。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 経営改善計画書に基づく事業再生支援	
4	動機(経緯) 売上高の減少と財務内容の悪化による借入金返済の条件変更	
5	取組み内容 信用保証協会のサポート事業を活用して、中小企業診断士による経営改善計画書の策定と計画のフォローアップ(3年間) 経営改善計画書に沿った、プロパー資金の金利減免措置	
6	外部専門家 中小企業診断士	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 専門家と十分に話し合い、経営者が納得の経営改善計画書ができた。 【当組合にとっての成果】 専門家が策定した経営改善計画書であり、実現の可能性が高い経営改善計画書ができた。 経営改善計画書に基づき、返済計画(条件変更)を立てることができる。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 売上だけが重視され、財務面(計数)の管理が疎かになっていた。 【今後の課題】 経営改善計画書に沿った実績確保と経営者への指導の継続。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 飲食店の開業資金取組み	
4	動機(経緯) 脱サラ前から取引があり、将来のやりたい仕事等について相談に乗っていた。 飲食店の開業に当たり、担当者に開業資金の相談がある。	
5	取組み内容 信用保証協会で、福岡市の創業支援資金「スタートアップ資金」にて取組む。	
6	外部専門家	
7	外部機関との連携先	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 低利の資金調達ができ、無事に飲食店開業ができた。 【当組合にとっての成果】 新規の事業先取引を獲得できた。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 飲食店開業に向けて、事前相談に乗っていた。 【今後の課題】 業況の確認と適時適切なアドバイスをを行う。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	備 考	

1	中小企業の経営支援	
2	支援ステージ	
	その他	
3	タイトル	
	けんしん経営塾	
4	動機(経緯) 当組合取引先の経営者や経営幹部の方々に経営の基本となる営業戦略、販売、財務、労務等を体系的に学んでもらうことを目的として経営コンサルタントの企業と提携して平成21年から開催している。また、活躍されている企業経営者の方に講師を依頼し、経営に役立つ情報等の講義も実施した。	
5	取組み内容 年間4回の勉強会を開催している。経営情報のサービス等の提供により取引先の経営支援の一環としている。また、情報交流会の開催も実施しており、受講生同士の情報交換や他業種間のビジネスマッチングに繋がる取組みも行っている。その他、個別の経営相談会や受講生による自社PR等を実施している。	
6	外部専門家 その他	
7	外部機関との連携先 事業再生ファンド その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 中小企業及び小規模事業者の方々が経営の基本となる営業戦略、販売、財務、労務等を学ぶことができる。他業種間の交流にもつながっている。 外部専門家からの経営情報等の提供を受けることができる。	
	【当組合にとっての成果】 若手経営者や後継者の育成に期待できる。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 平成27年で7期目の経営塾となる。当初受講生16名でスタートしたが現在では50名規模となり、経営支援という観点からも本経営塾の趣旨を取引先の経営者等に理解していただいている。	
	【今後の課題】 勉強会の内容等について、受講生が年間受講して確実に成果があらわれるテーマであること。また、実践に即した内容の選定等を検討していく。 交流会や自社PRの取組みにより事業につながる成果が明確に出てくるように創意工夫していきたい。	
10	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成21年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	備考	

1	中小企業の経営支援	
2	支援ステージ	
	その他	
3	タイトル 南九州税理士会熊本県連合会・宮崎県連合会との提携ローン「けんしんビジネスパートナー」による融資取組み	
4	動機(経緯) 熊本県内中小企業者の資金調達の円滑化及び事業発展の支援、また、新規取引先拡大のために南九州税理士会熊本県連合会と提携し、取扱いを開始した。平成28年1月には、同税理士会宮崎県連合会と提携し、宮崎県の2店舗においても同様に取扱いを開始した。	
5	取組み内容 南九州税理士会熊本県連合会の所属税理士へ継続的な訪問を実施し、当該税理士関与先である法人及び個人事業者の紹介を依頼した。	
6	外部専門家 税理士	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 融資実行までの迅速な対応など、資金調達を円滑に進めることができる。 【当組合にとっての成果】 熊本県内及び宮崎県内の中小企業者の資金調達の円滑化及び事業発展の支援、また、新規取引先拡大のために南九州税理士会熊本県連合会及び宮崎県連合会と提携して取り扱っている。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 当該税理士への継続的な訪問を実施することで税理士との信頼関係の構築に努め、関与先企業の資金調達を進めることができた。 【今後の課題】 融資実行までの迅速な対応を心がけ、お客様との信頼関係を高める工夫を行っていく。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成25年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 日本政策金融公庫、熊本県商工会連合会等との連携に伴う新融資制度「新事業応援つなぎ資金」「創業・新事業応援資金」の取扱い	
4	動機(経緯) 26年3月の日本政策金融公庫との創業分野等における業務連携、熊本県商工会連合会との連携を検討する中で「小規模事業者持続化補助金」対象者への融資商品の要請や、各種補助金等経済政策に伴う資金ニーズ増加等を踏まえ、創業資金や新事業資金等の資金調達サポート等を目的に取扱いを開始した。	
5	取組み内容 中小企業者の創業や新事業資金等に対応するよう積極的に推進する。 各営業店からエリアの商工会へチラシを持参し、国の補助金事業等に係るつなぎ資金の活用など、連携強化に向けて取り組む。 当組合の取引先に対して、国の補助金活用の情報提供や本商品の案内など積極的に推進する。 熊本県商工会連合会が主催する補助金採択者向けの説明会において、「新事業応援つなぎ資金」及び「創業・新事業応援資金」の説明を行い、採択者の資金調達サポートに取り組んだ。	
6	外部専門家 経営指導員	
7	外部機関との連携先 商工会議所 商工会 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 創業前から創業後の各ステップにおけるサポート 融資手続きにおける顧客負担の軽減 本商品や補助金等を有効活用するための情報の入手 【当組合にとっての成果】 新事業応援つなぎ資金 28件実行 創業・新事業応援資金 4件実行	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 商工会等と連携した取組みにより補助金事業等に対する推進強化を図ることができ、取引先への経営支援につながった。 【今後の課題】 融資実行までの迅速な対応	
10	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成26年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 ・女性の創業支援 姿勢改善を目的としたピラティスサロンの展開	
4	動機(経緯) ・当組合は当組合は、平成27年6月より大分県内の市町村と「地方創生の実現に向けた包括連携協定」に取組み、大分市と平成27年10月に締結した。翌年、産業競争力強化法に基づく、「大分市創業支援事業計画」に認定連携創業支援事業者として参加した。	
5	取組み内容 ・大分市の特定創業支援事業を利用し、大分市の創業支援事業補助金の補助金申請及び事業計画策定のサポートを実施した。なお、特定創業支援事業とは、「経営」「財務」「人材育成」「販路開拓」について1ヵ月以上にわたり起業者にノウハウを習得させるものである。 ・当該支援を実施した女性起業家は、当組合本部に設置されている「中小企業支援センター」を利用した、女性起業家からの紹介で来訪。半年前に自宅で開業したピラティスサロンの事業拡大の為、事業計画策定及び融資の相談に至る。 ・申請時には補助金申請の受付窓口である、大分市産業活性化プラザの相談員の指導を受け、事業計画のブラッシュアップを行った。	
6	外部専門家 その他	
7	外部機関との連携先 地方公共団体 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・女性起業家は、今まで売上計画や収支計画を作った経験がなく、特に数値に苦手意識があったが、当組合のサポートを通じて、補助金申請・承認をうける事ができた。資金面では、融資による資金調達が出来た。 【当組合にとっての成果】 ・当組合では、大分市創業者応援事業補助金の第1号案件の実行となり、当組合の支援の幅が広がった。また、対応した顧客に喜ばれ、顧客の資金需要にも対応できた。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ・以前からの取組みを含め、顧客からは大変喜ばれ、一定の成果をあげているものと評価する。特に女性の起業家は、女性起業家のコミュニティーを通して、起業後に起業家同士でお互いを助け合う傾向にある。紹介された案件の一つ一つに真摯に対応し、顧客満足度を高める事が次の紹介に繋がる。 【今後の課題】 ・創業後の経営課題に対応する為に、お客様と共に考え、学ぶ取組みとして企業内大学「けんしん大学」を実施している。しかし、多岐にわたるニーズの把握・対応はとても難しく、今後の課題といえる。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL http://www.oita-kenshin.co.jp/others/tiikimittiyaku/documents/06.pdf	
12	備考 ホームページ掲載箇所は上記URLの2ページめ「女性の創業支援」となります。	

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 ・ものづくり補助金の申請支援～ものづくり補助金 経営相談会の開催～	
4	動機(経緯) ・当組合は、中小・小規模事業者に対する高度・専門的な経営支援ニーズにきめ細やかに対応すべく、創業、ものづくり等の経営支援機能の強化・充実を図るため、平成26年12月に一般社団法人 大分県中小企業診断士協会と業務提携の締結を行った。ものづくり補助金経営相談会は、平成27年3月に引き続き、第2回目を平成27年7月に実施した。	
5	取組み内容 ・平成27年7月に、8日間にわたり各ブロック店舗にて相談会を実施。38社の相談を実施した。 ・当相談会は、当組合職員の支援能力の向上並びに地域密着型金融の実践を目的としており、営業店担当者の同席を義務付けた。また、営業店担当者は、相談会終了後の申請書策定や金融支援にも対応した。 ・中小企業診断士は、顧客の作成した申請計画書に基づき、精度向上のためのアドバイスをを行った。	
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) 【相手方にとっての成果】 ・特に製造業を中心とした企業から喜ばれ、相談会の案内を通じてものづくり補助金の認知度が高まった。 ・大分県中小企業診断士協会では、コンサルタントとしての中小企業診断士の認知度が向上した。 【当組合にとっての成果】 ・相談会実施後は、約3割にあたる、11社がものづくり補助金の申請し、2件が採択された。 ・中小企業診断士のアドバイスを対面でうけることにより、当組合職員の知識向上に繋がり、より具体的、ポイントを絞った申請書を作成できた。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ・中小企業の経営課題に対応するための診断・助言を行う専門家である中小企業診断士との連携により、より多くのお客様に対し支援を行うことができた。 【今後の課題】 ・中小企業の新規需要や経営課題のニーズに対する情報提供などを積極的に展開するためには、本支店一体となった取組みや、外部機関との連携が不可欠である。今後の支援を充実させるためにも外部機関との連携の強化が課題である。	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成26年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 REVIC活用による事業再生	
4	動機(経緯) ・多額の有利子負債を抱え資金繰り悪化	
5	取組み内容 ・資産売却、経営者の刷新による経営改善	
6	外部専門家 その他	
7	外部機関との連携先 その他	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・有利子負債の減少による収益力強化及び資金繰り改善 【当組合にとっての成果】 ・外部機関の活用で、スムーズな経営改善を図れた ・一部債権放棄はあったが自己査定において債務者区分を維持できた。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 今後の経過を次第です 【今後の課題】 ・定期的なモニタリングの強化	
10	新規・継続 継続取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	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 ジンギスカン店開業資金	
4	動機(経緯) 徳之島の人たちに、島に文化の無い羊肉という食材、食べ方等、食について楽しんでもらいたいという理由から開業に至った。	
5	取組み内容 現在、定休日は特に設けておらず、午後6時に開店しジンギスカンを中心とした料理やサイドメニュー、アルコールを提供しています。	
6	外部専門家 その他	
7	外部機関との連携先 商工会 中小企業再生支援協議会	
8	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 経営者は上記「4動機」項目に記載のあるようなラム肉という食文化を島民に提供できる機会が設けられ喜んでいる様子です。同時に飲食店経営を長年の目標としていたことが果たせ、次は経営を軌道に乗せれるよう精力的に勤しんでおられます。 【当組合にとっての成果】 店舗は経営者の親族からの提供であり、長年閉っていた店舗を改装し開店へつなげたことで少なからず地域の活性化に取組むことが出来、地域貢献につながったのではないかと考えます。	
9	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 オープンから半年たらずであり、定休日を特に設けず18時の開店から熱心に取り組んでいるようであります。利用客からの評判に関しては味、接客共に良いものでありました。 【今後の課題】 徳之島では珍しいラム肉を扱っての商売であり物珍しさから足を運んでくれる方を一元客とならないよう固定客とするための工夫、努力がオープンから半年ほどに当たる今、求められてきているのではないかと考えます。	
10	新規・継続 新規取組み	開始年度
11	ホームページ掲載箇所URL	
12	備 考	

地域の活性化

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
北海道	北央信用組合	地方版総合戦略策定支援	1
北海道	北央信用組合	地域活性化へ向けた取組み	2
北海道	札幌中央信用組合	地域活性化への取組み事例	3
北海道	札幌中央信用組合	地域事業先の活性化	4
北海道	札幌中央信用組合	地域中小零細企業の活性化	5
北海道	函館商工信用組合	商店街の美化及び活性化	6
北海道	十勝信用組合	事業用車両増車に伴う資金支援及び補助金申請	7
北海道	釧路信用組合	「日本で最も美しい村連合」のサポーター正会員加盟	8
北海道	釧路信用組合	某大学と包括連携協定締結	9
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	10
秋田県	秋田県信用組合	上小阿仁村特産品商品開発支援	11
山形県	山形中央信用組合	産学金連携コーディネーターの養成	12
山形県	山形県医師信用組合	山形県の環境保全活動に貢献するための統一商品の開発	13
福島県	相双五城信用組合	地域自治体の地域創生事業支援	14
福島県	会津商工信用組合	しんくみ会津地域プラットフォーム	15
福島県	会津商工信用組合	あいづしんくみ創業塾	16
茨城県	茨城県信用組合	資金繰りを利用した事業承継への支援	17
茨城県	茨城県信用組合	外部支援機関と連携した海外進出への支援	18
茨城県	茨城県信用組合	地域農業者への支援(農業者向けセミナー開催による情報提供等)	19
栃木県	那須信用組合	「なすしん経営塾」の運営	20

地域の活性化

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
栃木県	那須信用組合	「ものづくり企業展示・商談会2015」の開催	21
栃木県	那須信用組合	「食の展示・商談会2015」の開催	22
群馬県	あかぎ信用組合	アグリビジネス(農業生産者)支援への取り組み	23
群馬県	あかぎ信用組合	保証機関否決先等ミドルリスク層に対する融資取り組み	24
群馬県	群馬県信用組合	「まちおこしセミナー」の開催	25
群馬県	群馬県信用組合	経済産業省関連予算の主要補助金の対象となる法人、個人事業所に利用促進をPRし経営力強化につなげていく	26
群馬県	群馬県信用組合	制度融資の利用促進及び当組合事業者専用ローンの活用推進等により安定的な資金提供を行う	27
群馬県	ぐんまみらい信用組合	富士見商工会とぐんまみらい信用組合との連携協力に関する協定調印	28
群馬県	ぐんまみらい信用組合	第1回 群信協アグリビジネス商談会の実施	29
群馬県	ぐんまみらい信用組合	販路開拓コンサルティング活動の実施	30
埼玉県	埼玉信用組合	地域情報誌の発行	31
千葉県	銚子商工信用組合	事業後継者の支援	32
新潟県	新潟県信用組合	取引先企業を対象とした景況調査の実施	33
新潟県	新潟県信用組合	地方創生への取り組み	34
新潟県	三條信用組合	家計再建・健全化支援	35
新潟県	巻信用組合	融資商品の提供	36
新潟県	新潟大栄信用組合	多重債務者発生未然防止への取り組み	37
新潟県	塩沢信用組合	他の信用組合との地方連携による、事業者の販路拡大、商品PRの実施、年金旅行の誘致	38
新潟県	塩沢信用組合	多重債務者への支援と事後管理による良好な間柄の継続深化	39
新潟県	糸魚川信用組合	糸魚川創業支援ネットワーク	40
山梨県	山梨県民信用組合	創業支援事業計画の認定市町村と連携した創業支援の取り組み推進	41

地域の活性化

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
山梨県	山梨県民信用組合	中小規模事業者に対する経営力強化のための支援実施	42
山梨県	都留信用組合	中小企業支援施策セミナーの開催	43
長野県	長野県信用組合	地方創生に向けた取り組み	44
長野県	長野県信用組合	クラウドファンディングの活用	45
長野県	長野県信用組合	事業承継支援への取り組み	46
東京都	江東信用組合	食を通して「地方食材」「食文化」を発信する	47
東京都	共立信用組合	大田区産業振興協会と連携し、「創業時の資金相談会」を開催	48
東京都	第一勧業信用組合	地方連携	49
東京都	警視庁職員信用組合	警視庁・皇宮警察学校学生への印鑑・印鑑フォルダの贈呈	50
東京都	警視庁職員信用組合	家族住宅相談会への職員の派遣	51
東京都	東京消防信用組合	母体組織と緊密な連携と職域貢献事業の充実	52
富山県	富山県信用組合	「創業支援等に係る業務連携・協力に関する覚書」の締結 (日本政策金融公庫国民生活事業及び富山県信用保証協会)	53
福井県	福泉信用組合	職域信用組合として実行可能な職域貢献	54
愛知県	信用組合愛知商銀	太陽光発電融資の推進	55
愛知県	愛知県中央信用組合	日本政策金融公庫との業務連携の覚書を締結	56
岐阜県	岐阜商工信用組合	創業スクールの開催	57
岐阜県	飛騨信用組合	「飛騨高山まちなか屋台村」プロジェクトの支援	58
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	59
滋賀県	滋賀県民信用組合	経営理念「三方よし」の実践	60
大阪府	大阪府警察信用組合	「所属巡回ライフプラン講話」と組合員へのサポート強化	61
大阪府	近畿産業信用組合	「地方創生」を目的とした太陽光発電事業支援	62

地域の活性化

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
大阪府	近畿産業信用組合	企業内リテール推進への取組	63
大阪府	近畿産業信用組合	地域企業応援ローンの発売	64
兵庫県	兵庫県信用組合	地域企業による生産性・効率性の向上にかかるものづくり補助金申請支援の取組み	65
兵庫県	兵庫県信用組合	政府系金融機関との協働による、新たなビジネスの創造に向けた創業・第二創業者への資金供給の取組み	66
兵庫県	兵庫県信用組合	事業性評価に基づく融資により資金調達の幅を広げ中小企業の経営基盤の強化に資し地域経済の活性化を図る取組み	67
兵庫県	淡陽信用組合	地元商店街活性化支援	68
兵庫県	淡陽信用組合	6次産業化支援	69
岡山県	朝銀西信用組合	第1回しんくみビジネスマッチング	70
岡山県	朝銀西信用組合	第1回 朝銀西ビジネスマッチング交流会	71
岡山県	笠岡信用組合	ビジネスマッチングの開催による地域の活性化	72
広島県	広島市信用組合	新規事業に対する積極的な融資の取り組み	73
広島県	広島市信用組合	「事業活性化ローン」の取り組みについて	74
広島県	広島県信用組合	創業支援ローンの取扱	75
香川県	香川県信用組合	地元商店街の活性化に対する取組	76
福岡県	福岡県庁信用組合	福岡県職員の生活支援を目的とした融資商品の設置(準備)	77
福岡県	福岡県南部信用組合	物産展及び求評会への共催	78
熊本県	熊本県信用組合	健康診査事業推進に関する覚書の締結及びけんしん健康増進定期預金の取扱い	79
熊本県	熊本県信用組合	熊本県中小企業団体中央会との平成27年度金融機関連携体制構築事業にかかる「創業セミナー」の開催	80
熊本県	熊本県信用組合	総代、地域商工団体との連携	81
大分県	大分県信用組合	大分県・大分県すべての市町村との「地方創生の実現に向けた包括連携協定」の締結について	82
宮崎県	宮崎県南部信用組合	日本政策金融公庫との業務連携協力	83

地域の活性化

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
宮崎県	宮崎県南部信用組合	南九州税理士会宮崎県連合会との連携	84
宮崎県	宮崎県南部信用組合	日南市との包括連携協定	85
鹿児島県	鹿児島興業信用組合	商店街活性化	86
鹿児島県	奄美信用組合	第5回 かごしま逸品商談会参加	87

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 地方版総合戦略策定支援	
3	動機(経緯) 平成27年2月:まち・ひと・しごと創生「地方版総合戦略」策定・推進の支援態勢の整備 平成27年3月:地域支援統括部内に地方創生支援センターを設置 平成27年2月より各自治体への説明・提案 平成27年6月:東川町、東神楽町の「総合戦略策定委員会」委員に各支店長が受諾	
4	取組み内容 平成27年6月より東川町の総合戦略策定委員会に2回、東神楽町の策定委員会に3回・同町創生本部金融・経済部会に4回出席(本部創生支援センターはオブザーバーとして出席)2町の地方版総合戦略策定にあたり、参考意見を発言。 平成27年12月、2町の総合戦略提出を確認し、具体的推進について担当者レベルの勉強会を当組合の申出により実施(2町の町長、副町長、課長職出席、組合から専務理事、担当理事、支店長、地域支援統括部職員が出席)。早急に取り組む事項と、当組合が協力出来る内容について協議した。 平成28年3月:東神楽町と地域の活性化を目的とした包括連携協定を締結。 (平成28年5月:東川町と同包括連携協定締結)	
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	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 東川町・東神楽町の2町においては、地方版総合戦略策定における創業支援・経営支援他地域活性化を目的とする項目に関して、金融機関からの専門的知見を得ることで、具体的・実効性のある総合戦略が策定出来たと思われる。 【当組合にとっての成果】 2町の総合戦略策定委員会、実務者勉強会出席により、自治体が問題として捉えている事柄、地域金融機関に求めている事を理解出来た。その事から、当組合が関われる事、関わらなければならない事、協力する優先順位を認識し、具体的な取り組みを実践する事で地域活性化に寄与する事が出来た。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 専担部署を明確にし自治体と折衝したことにより、双方の意思疎通が計られ、対応がスムーズに出来た。 【今後の課題】 地方版総合戦略の数値目標(KPI)達成に向けた継続的な支援。 連携が成されていない営業エリアの自治体への関わりをどの様にして進めるか。	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成26年度
10	ホームページ掲載箇所URL http://www.hokuoh.shinkumi.jp/news/sougousenryakusien.html	
11	備考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 地域活性化へ向けた取組み	
3	動機(経緯) 平成27年12月、包括連携協定を締結した東川町・東神楽町と地方版総合戦略の推進に係る実務担当者勉強会を開催。その折、当組合より地域住民に対して、地域金融機関の立場からの支援策として、平日に金融機関に出向く機会の少ない住民へ土曜日に各種相談会実施を提案したもの。	
4	取組み内容 平成28年2月より、東川町商工会、東神楽町商工会の施設を利用して月1回、土曜日(午前10時より午後3時まで)に個別相談会を実施。『アレコレ土曜相談会』とネーミングし、当組合東川支店・東神楽支店内及び各商工会にポスターを掲示。また、新聞折込にて開催の周知を図ることとした。 相談内容は、事業資金・経営相談・創業支援・事業承継・各種補助金取扱・各種ローン・相続・年金等相談が想定されるものとした。対応は、2店舗の支店長及び代理職1名、各開催地に職員2名を配置。2月・3月は本部より地域支援統括部が応援体制を取り各開催地1名を配置。平成28年3月社会保険労務士1名と外部委託契約を締結。(4月より東川町と東神楽町を交代で年金相談日と銘打ち社会保険労務士を配置)	
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 商工会	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 平日は中々来る機会が少なかった、また、職場を休んで来なければならなかったので大変ありがたいと好評を得た。取引のある経営者からは、窓口が開いている時間に自分の事で長時間相談してもらうのは気が引けていたので、ゆっくり相談出来て良かったとの意見もあった。 【当組合にとっての成果】 地域への貢献活動となっている。 事業性融資・消費者ローンの情報収集策となった。 地域金融機関として認知度を上げる効果になった。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 両開催地とも1回当り3～4名の相談となっている。開催時間5時間では妥当な人数と思われる。年金相談については相談時間が長かったことから、事前に予約をいただいた住民には相談票への記載をお願いし、年金事務所で確認出来る事は事前に対応し時間短縮を図った。 【今後の課題】 近隣店舗からの応援体制により、職員の負担軽減を図る必要がある。 他地区での開催も視野に入れ、実施内容の見直し是非を今年度中に検討。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL http://www.hokuoh.shinkumi.jp/news/soudankai.html	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 地域活性化への取組み事例	
3	動機(経緯) 支店地域内の中小企業の運転資金支援	
4	取組み内容 土木設計業者へ訪問の際、今期は公共工事の出足が鈍く、売上が年度末に集中したことにより、人件費・諸経費等が先行していることを聴取。同社の財務状況、手持ち工事表から問題ない先と判断手形貸付5百万円を5ヶ月(信用扱)で取扱いした。	
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) 【相手方にとっての成果】 早い与信判断により、同社は余裕のある資金繰りを立てることが出来た。 【当組合にとっての成果】 新規取引先との取引が成立、今後も資金繰りの中で必要資金の相談、代表者との取引等深耕につながった。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 早い与信判断(支店長決裁)により、取引先からの信頼も得られ地域の中小企業に対する貢献も高く評価されることにつながった。 【今後の課題】 取引深耕を図り、その後の業況資金繰りの聴取を行い、継続支援していくことが重要と認識している。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL 	
11	備 考 	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 地域事業先の活性化	
3	動機(経緯) 中小零細企業への円滑な資金供給を目的に、平成21年12月から取扱を開始した道内信用組合統一商品「しんくみアシスト7」を、平成27年度も継続実施し、低金利での資金提供を行った。	
4	取組み内容 ・「しんくみアシスト7」の内容 ・取扱信用組合……道内7信組の本支店 ・融資金額……5,000万円以内 ・融資利率……1.4%～2.0% ・融資期間……運転資金7年以内、設備資金10年以内 ・取扱期間……平成28年3月31日	
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) 【相手方にとっての成果】 借入金利が低利であることから、好評を得ている。 【当組合にとっての成果】 新規融資先開拓等の切り込み商品として活用し、新規融資先数増加に繋がった。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 中小零細事業者へのコンサルティング機能を発揮し、経営状況等の把握に努め、円滑な資金供給が図られた。 平成28年3月末現在の取扱残高、取扱件数298件、金額1,138百万円 【今後の課題】 平成28年度も全道信組が自主目標を設定し継続実施しているが、次年度以降の取扱については未定である。	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成21年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 地域中小零細企業の活性化	
3	動機(経緯) 地域中小零細企業の活性化のため、低金利で不動産担保に依存しない資金提供を目的に、平成18年4月から取扱を開始したちゅうしん事業者ローン「パートナー」を、平成27年度も継続して推進した。	
4	取組み内容 ・ちゅうしん事業者ローン「パートナー」の内容 ・対象……………業歴2年以上、自宅所有者(配偶者所有含む)、債務超過でないこと、連帯債務を含め1先のみの利用 ・融資金額……………500万円以内 ・融資利率……………2.0% ・融資期間……………5年以内	
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) 【相手方にとっての成果】 低金利・担保不要の商品から、顧客のニーズに対してスムーズに対応することができた。 【当組合にとっての成果】 新規事業先へ、資金供給が図れた。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 各店が自主目標を設定して活動、新規先へ積極的に推進することができた。 平成28年3月末現在の取扱残高、件数129件、金額218百万円 【今後の課題】 ちゅうしん事業者ローン「パートナー」は、部店長権限商品から、営業店の審査能力の向上が必要である。	
9	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成18年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 商店街の美化及び活性化	
3	動機(経緯) 函館市大門商店街のアーケードが撤去され、アーケードの照明がなくなり暗くなったことや、今まで見えなかった商店街全体の古さが目立つ結果となったことで 改善の必要が生じた。	
4	取組み内容 ビル壁面に店舗サインを入れ照明で照らす。日よけのテントを設置するなどの設備資金に「函館都心商店街応援融資」資金支援を行った。	
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) 【相手方にとっての成果】 店舗を美化することで、大門商店街全体の暗さや古びたイメージを和らげることができ、来店する顧客の増加につながった。 【当組合にとっての成果】 当組合にとっても「函館都心商店街応援融資」としての案件であり、北海道新幹線開業で観光客の増加が見込まれる今後に向けて、設備投資による函館市の商店街の活性化につながる資金支援ができた。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 店舗美化による顧客の増加や、北海道新幹線開業による観光客の増加に向けての 前向きな融資ができた。 【今後の課題】 店舗が個別に設備投資していく現状では限界があり、商店街の活性化には 商店街全体での対策が必要と思われる。	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成27年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル ・事業用車両増車に伴う資金支援及び補助金申請。	
3	動機(経緯) ・灯油配送用タンクローリー増車に伴う資金相談。	
4	取組み内容 ・灯油配送合理化促進支援資金補助事業の補助金申請サポート及び購入資金の支援。	
5	外部専門家 その他	
6	外部機関との連携先 経済産業局	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・補助金交付決定により、借入金軽減し本設備を導入することができた。 【当組合にとっての成果】 ・補助金事業に関与し、補助金交付のサポートができ、設備資金の支援ができた。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ・本設備(灯油及び軽油を同時配送機能付車両)導入に際し、補助金を絡めた資金対応ができ、増車により過疎地域や豪雪地への安定した燃料の供給が行える事や車両の配送機能により作業効率化が図れ経費削減につながる。 【今後の課題】 ・原油安の影響により、同業種との価格競争激化しており、設備投資効果を早期に反映し、安定した経営状況を保つことができるか？	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 「日本で最も美しい村連合」のサポーター正会員加盟	
3	動機(経緯) 某地方自治体の地方創生総合戦略実行を支援する目的	
4	取組み内容 農協を除く金融機関としては全国初となる、サポーター正会員に加盟	
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	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 地方創生総合戦略実行 【当組合にとっての成果】 観光事業や特産品ブランド力強化の面で新規・創業融資やクラウドファンディングの 取組み可能性が期待できる。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 当該地方自治体からは謝意を伝えられた。 【今後の課題】 融資面での具体的支援。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 某大学と包括連携協定締結	
3	動機(経緯) 某大学が保有する研究成果と当組合の取引先が求めるニーズをマッチングし、地域において創業・起業ならびに新商品を開発・販売しようとする事業者のビジネスサポートを行う目的。	
4	取組み内容 平成28年3月に「食農×創業・起業支援」による地域活性化に関する包括連携協定を締結。 ＜主な連携事業＞ ・起業・創業の支援 ・クラウドファンディング活用による事業資金調達の協力 ・「食と観光」のイベント開催協力 ・当組合支店内施設の地域連携活用 ・講演会、セミナー開催の協力 ・インターンシップ受入	
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) 【相手方にとっての成果】 大学の研究成果を地域活性化に結び付けることができる。 【当組合にとっての成果】 創業、企業ならびに商品開発を行おうとしている事業者への支援を通じて地域活性化に貢献できる。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 6次産業化や食と農に関する起業・創業支援に取組み、地域活性化に繋げる礎を構築できた。 【今後の課題】 融資面での具体的支援。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 地方公共団体、経済団体等との連携	
3	動機(経緯) ・行政当局、地公体からの要請及び商工会議所・商工会との連携による地方創生支援の取組み、東日本大震災の地域復興推進会議等、将来の街づくりへの支援に積極的に参加する他、地域活性化に向けた商工団体、第3セクター機関の取組みについて協力支援し、地域の活性化、地方創生への取組みを強化する為。	
4	取組み内容 ・石巻商工会議所主催の「地域政策研究懇談会」・「石巻中心市街地活性化協議会」・「金融懇談会」等に積極的に参加した。又、石巻市が主催する「石巻市創業支援事業連絡協議会」・「コンパクトシティいしのまき街なか創生協議会」・「かわまち交流拠点整備事業」等へ参加し、地域の活性化に協力支援している。 ・東京都信用組合協会主催「しんくみ食のビジネスマッチング展2015」に4社の出展サポートを行いビジネスマッチング並びに食の商談会の支援活動を実施した。又、地元企業のPR支援事業として、当組合HPの震災復興応援サイト、しんくみ「絆いちば」に76社の企業紹介を行い「観光・物産・食事」等の販路拡大支援活動を実施した。 ・「みやぎ地域産業支援プラットフォーム」の構成機関として、宮城県商工会連合会が主催する連絡協議会へ出席し情報交換を行っている。	
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 経済産業局 商工会議所 商工会 中小企業団体中央会 中小企業基盤整備機構	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業」の取組みを通じ、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なっているものと確信している。 ・東日本大震災に伴う行政の各種復興計画協議会等に継続的に参加し、地域のビジョン策定及び事業協力により復興・復旧に繋がっている。 【当組合にとっての成果】 ・地域の各種協議会への出席を通じて、意見交換を積極的に図ることにより、地域の課題等に対して協力的に取組める体制となり地域貢献に役立っている。 ・「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業」並びに(独)中小企業基盤整備機構を通じて、震災関連相談支援の取組みにより地域復興への貢献に役立っている。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ・経済産業省の専門家派遣事業である「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業」を活用し、震災関連の経営相談支援により地域事業者の復興に寄与している。 ・中小零細企業者の経営相談相手としての地位を確立出来つつあり、今後も引き続き地域との連携を強化した取組みを更に積極的に展開していく。 【今後の課題】 ・今後も、継続的に地域復興として「震災復興会議」等に積極的に参加し、地域復興支援の取組みを強化する方針である。 ・今後も(独)中小企業基盤整備機構との業務連携を通じて、ネットワーク機能を活用した地域活性化支援に取組む所存である。	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成19年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 上小阿仁村特産品商品開発支援	
3	動機(経緯) 上小阿仁村の道の駅での商品開発を計画し、当組合に相談があった。	
4	取組み内容 村の特産物のコハゼと食用ホオズキを材料とした商品を、受託契約を結び開発した。	
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	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・農家や加工者の所得向上 ・道の駅の利用客の増加 ・加工所の有効活用 【当組合にとっての成果】 地域にとって感謝され、地域に必要とされる金融機関としての地位を築くことができた。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 上小阿仁村や道の駅上小阿仁等、地域の方々に感謝され、地方創生の支援ができたことにより、地域の活性化につながった。 【今後の課題】 継続した支援を依頼されており、新しい商品の開発支援が課題となっている(他県への販路開拓)。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL 	
11	備 考 	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 産学金連携コーディネーターの養成	
3	動機(経緯) 企業の持つ強み・弱みを把握し、企業の成長を手助けし地域を活性化させていくために、山形大学では、地域の金融機関の垣根を取り除き、産学金連携コーディネーターを養成し、認定しており、当組合でもコーディネーターを養成し、お客様の抱える課題へのソリューション提供を行いたいと考えた。	
4	取組み内容 平成22年度から産学金連携コーディネーターを養成し、ソリューション提供のスキルの習得に努めており、平成27年度は新たに6名を養成した。 外部専門家が必要と思われる場合は、中小企業・小規模事業者ビジネス創造等支援事業等を利用し、外部専門家も派遣し、ソリューションの提供にあたっている。	
5	外部専門家 その他	
6	外部機関との連携先 認定経営革新等支援機関 その他	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 創業補助金等の申請手続きの支援をし創業までこぎつけた先やものづくり補助金の申請支援を行い設備導入に結びついたものがあった 専門家派遣を受け事業承継や商品開発などのアドバイスを受けられた。 【当組合にとっての成果】 補助金の申請支援では融資の開拓につながった。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 専門家等も活用しながら創業支援等を行い、創業まで結び付いたことは地域の活性化の一助になっていると考える。 【今後の課題】 本業支援など、一部の産学金連携コーディネーターの支援に留まっており、全店的な取組みにしていくようにしていく必要がある。	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成22年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 山形県の環境保全活動に貢献するための統一商品の販売	
3	動機(経緯) 山形県信用組合協会(会長:西塚一彦北郡信用組合理事長)の一員として、「美しい山形・最上川フォーラム」(会長:柴田洋雄山形大学名誉教授)の環境保全活動への支援を通じて地域に貢献する。	
4	取組み内容 山形県信用組合協会に加盟する北郡信用組合、山形中央信用組合、山形第一信用組合、当組合の各信用組合が、平成27年4月～平成28年3月までの取扱い期間で、最上川の環境保全支援を目的とした特別金利定期預金「もがみ川」(募集総額50億円)を統一商品として取扱いを行い、定期預金残高の0.01%相当額(上限50万円)を「美しい山形・最上川フォーラム」に寄付し活用してもらう取組みとした。 なお、同定期預金は募集総額に達したため、平成28年7月13日に贈呈式を行い、同フォーラムに50万円を寄付した。	
5	外部専門家	
6	外部機関との連携先	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 最上川の環境保全活動に活用できる活動資金を補完できた。 【当組合にとっての成果】 当組合は業域信用組合のため、なかなか単独での地域貢献活動は企画しにくい、県信用組合協会としての統一的な取組みに参加することで、その一端を担うことができた。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 当初は複数年の計画であったが、日銀のマイナス金利政策の導入により3月末を以て取扱いを終了した。なお、評価としては、前項の当組合にとっての成果に同じである。 【今後の課題】 今後とも、単独での取り組みには限界があるので、県信用組合協会としての統一的な取り組みには参加していきたい。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL 該当なし	
11	備考 該当なし	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 地域自治体の地域創生事業支援。	
3	動機(経緯) 地域活性化・地域創生事業に寄与し、地位事業者支援していく方針。	
4	取組み内容 28年3月に地域創生事業が公表され、28年度7月以降に地域自治体(相馬市・新地町・蔵王町)と協定書を締結、自治体の地域創生策に寄与すべく預貸の商品を設け、各自治体の施策支援に取組でいく。	
5	外部専門家 中小企業診断士	
6	外部機関との連携先 地方公共団体	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 特に協定書を締結した各自治体の地域創生事業に沿った施策支援の為、金融面で、地域住民対象の優遇金利を設けた預金・融資を策定し、地域創生施策支援。 【当組合にとっての成果】 協定書を締結した各自治体の住民への優遇点をAPし、地域貢献をAPできた事。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 無 【今後の課題】 各支店が所在する各自治体との完全協定書締結し、営業地域の全ての事業者・個人への支援を行い、地域貢献を図って行く。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL soso@oregano.ocn.ne.jp	
11	備 考 	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル しんくみ会津地域プラットフォーム	
3	動機(経緯) 中小企業・小規模事業者が抱える様々な経営課題を解決し、新たなビジネス創造や経営革新等をサポートする。	
4	取組み内容 専門家派遣の実施 平成27年度 派遣回数74回(中小機構の震災復興支援アドバイザー派遣事業、福島県中小企業団体中央会の専門家派遣事業を含む)	
5	外部専門家 中小企業診断士 その他	
6	外部機関との連携先 経済産業局 商工会議所 商工会 認定経営革新等支援機関	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 各々の経営課題に適した専門家派遣により具体的なアドバイス・助言がある。 【当組合にとっての成果】 代表機関として構成機関と連携を密にしながら支援体制を構築。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 相談者の相談ニーズに対応できる経験豊富な専門家を派遣し、経営課題の解決を図るための具体的なアドバイスが実施できた。 【今後の課題】 引続き積極的な専門家派遣を実施していく。	
9	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成25年度
10	ホームページ掲載箇所URL http://www.aizushinkumi.co.jp	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル あいづしんくみ創業塾	
3	動機(経緯) 会津地域で新たにビジネスを始めたい方を対象に起業・創業までの手続きや流れ、心構えや情報を提供。 創業から経営安定期まで長期的に支援する。	
4	取組み内容 平成27年度 2回実施(全6回 各2時間)	
5	外部専門家 中小企業診断士 その他	
6	外部機関との連携先 地方公共団体	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・創業に繋がった。 ・開業のための具体的な知識が得られた。 ・新たな学びや気づきがあった。 【当組合にとっての成果】 ・新たな取引に繋がった。 ・創業支援が形になり、創業者を輩出した。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 塾の内容等、総体的に満足頂いた。 【今後の課題】 産業競争力強化法に基づ特定創業支援事業として地方自治体との連携を図っていく。	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成25年度
10	ホームページ掲載箇所URL http://www.aizushinkumi.co.jp	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 資金繰りを利用した事業承継への支援	
3	動機(経緯) 当組合の主取引先は家族経営が多く、近年の経営者の高齢化は取引先の先細りという問題を抱えている。しかしながら、事業承継への対応は職員向けの研修等に留まっており、より踏み込んだ支援を行う必要があった。	
4	取組み内容 ○事業承継への対応状況 ・コンサルティングの専担部署「地域支援室」を中心として、本部と営業店が一体となった支援を行った。 【平成27年度「地域支援室」の対応状況】 相談数 27件 ○具体的取組み事例 <会社の経営理念等を後継者に承継したケース> 支援先: 個人事業者E氏 業 種: 飲食業 ・E氏が経営する飲食店は業歴27年のハンバーグ専門店。地元固定客も多く、平成19年に店舗兼居宅を移転新築した。また、E氏は相続により取得した賃貸アパートの経営も行っている。 ・飲食店は当初A銀行取引であったが、金利攻勢をかけたB銀行が、店舗資金とアパート資金の肩代わりを平成27年1月に実施。 ・E氏は事業承継を控え元金軽減のニーズがあったが、B銀行では金利の引下げのみの対応であった。 ・このような状況のなか、E氏は平成27年6月に長男へ事業を承継した。口座の整理手続きで窓口を訪れたE氏に、支店長は事業承継に機にニーズに沿った借入金の見直し提案を行うことにした。 ・具体的には、建物の耐用年数に余力がある事に着目し、返済期間を一部延長した。それより、年間1百万円の返済額軽減を図ることが出来た。 ・その結果、E氏、後継者ともに満足され、売上や賃料などの取引は当組合で行うことになり、メイン行となることが出来た。	
5	外部専門家 中小企業診断士	
6	外部機関との連携先 その他	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・E氏は長男(後継者)に負わせる返済負担を軽減することができた。 ・また、長男(後継者)にとっては、資金繰りや金融機関との取引等を考える契機となった。 【当組合にとっての成果】 ・飲食店は以前、当組合営業店の近くであり取引も盛んであったが、移転後は疎遠となっていた。今般、事業承継を機に顧客のニーズを捉え、メイン行となることができた。また、今後の取引の鍵となる後継者との関係を強化する機会となった。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ・承継後の後継者は、今まで経験が無い資金繰りに不安を持つ人が多い。元社長である父親等が継続して資金繰りを見るケースもあるが本件はそれに当る。 【今後の課題】 ・事業承継は経営者の引退や、相続問題などセンシティブな内容が多く、他の経営課題より丁寧な対応が求められる。そのため、本部・営業店が一体となった長期的なサポート態勢が今後も必要である。	
9	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成26年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 外部支援機関と連携した海外進出への支援	
3	動機(経緯) ・国内市場の縮小などを背景に海外展開を目指す中小企業が増加している。当組合でも海外展開を目指す企業への積極的な支援を行うことが重要であると認識し、地元中小企業者の海外展開支援態勢の整備に努めることになった。	
4	取組み内容 ・平成26年6月1日に開設された、「ジェトロ茨城貿易情報センター(ジェトロ茨城)」と連携し、海外展開に関するコンサルティング、情報提供等の支援態勢を構築した。 <既進出企業へ知的資産経営について助言したケース> 支援先:F社 業 種:機械機器設計製造 ・F社は(株)日立製作所関連企業を主取引に、各種自動化・省力化機器の設計製造を行っている。ファブレス企業であり、製造は外注先へ委託している。 ・調達コスト削減のため、平成18年から海外調達を開始。当組合では、ジェトロ茨城や中小機構のF/S(実現可能性の事前調査)等の施策について、専担部署である地域支援室が情報提供を行ってきた。 ・海外調達を始めて10年になるが、年商、利益共に伸び悩み、下請け企業特有の悩みを持っていた。 ・茨城県が主催する「いばらき経営向上塾」を紹介したところ、参加を希望。全五回、(一社)茨城県中小企業診断士協会による講義を受け、自社の経営課題や強み・弱み、知的資産の洗い出しを行った。 ・また、経営向上塾終了後も同協会の支援を得て、現在「知的資産経営報告書」の作成に取り組んでいる。	
5	外部専門家	
6	外部機関との連携先 ・茨城県は農業産出額が全国第2位(平成21年)となるなど、農業が盛んな地域であることから、農業分野を支援していくことが地域全体の活性化にも有効であると考え、地域農業が抱える諸問題(担い手の減少、高齢化の進展、流通経路の多様化など)の解決に向け地域の農業者支援に取り組むため、農業者向けのセミナー開催による情報提供等を行うこととなった。	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・これまで漠然として行ってきた、自社経営についての棚卸を行うことで、具体的な課題と今後の取組みについて、はっきりとイメージすることができた。 ・明確な方針と目標を定めることが、実現可能性の高い経営戦略には不可欠であることが理解できた。(社長談) 【当組合にとっての成果】 ・海外展開を行った企業においても、進出後の問題・課題について振返る必要がある。本件においては外部の支援機関の施策を利用することで、経営を振返る機会を提供することができた。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ・ジェトロ茨城との連携により、海外展開を目指す企業へのコンサテリングや、情報提供等の態勢を構築することができた。また、既に海外展開を行っている企業に対しても、具体的に助言を行うことが可能となった。 ・海外展開は経営戦略のツールであるが、自社における海外展開の位置付けが明確でない企業も存在する。その場合は、海外展開の手法以前に今後の経営戦略についての助言が特に重要である。 【今後の課題】 ・ジェトロ茨城を活用するためには、海外展開を希望する企業に対して、より積極的に周知活動を行うことが必要である。そのためには、本部のコンサルティング専担部署である「地域支援室」が中心になり、個別の企業にあった情報を提供するなど、今以上の働きかけが必要である。	
9	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成26年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 地域農業者への支援(農業者向けセミナー開催による情報提供等)	
3	動機(経緯) ・茨城県は農業産出額が全国第2位(平成21年)となるなど、農業が盛んな地域であることから、農業分野を支援していくことが地域全体の活性化にも有効であると考え、地域農業が抱える諸問題(担い手の減少、高齢化の進展、流通経路の多様化など)の解決に向け地域の農業者支援に取り組むため、農業者向けのセミナー開催による情報提供等を行うこととなった。	
4	取組み内容 ・「農業者セミナー」の継続的な実施 農業事業者向けに外部専門家と連携した経営セミナーを定期的に開催している。 開催年月 目的 講演テーマ 講師 平成27年7月 6次化ビジネス支援「地産地消の商品づくり～ヒット商品の秘訣は想像力～」農産品ブランディングを得意とする地元デザイナー 平成28年2月 農業経営に関する情報提供、農業支援機関(大学・県・農林振興公社)による展示相談「これからの農業の環境と自立できる農業経営」有機農業技術指導者	
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 その他	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・セミナーについては、外部専門家による豊富な事例に基づく講話は、事業意欲の向上、商品価値の向上につながるヒントがもたらされたなど、お客様から高い評価を得た。 ・産直市開催支援については、就農を志す農業学校生徒の意欲向上や地産地消の促進が図られた。 【当組合にとっての成果】 ・セミナーにおいて営業店の担当職員も同席し、お客様と深耕を図ることができた。 ・平成21年9月から農業者セミナーならびに産直市の継続的实施により、農業資金調達先としての当組合の認知度が向上した。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ・農業者セミナーおよび産直市の継続的实施により、地域農業者を側面から支援することができた。 【今後の課題】 ・「農業者セミナー」を課題解決型のセミナーとして定着させ継続実施する。 ・農業者への情報提供を含め、経営相談に応じられる人才の育成	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成21年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 「なすしん経営塾」の運営	
3	動機(経緯) 協同組織金融機関として経営のプロフェッショナルスキルを磨くお手伝いをするにより、地元経済の将来的な安定的継続・発展に寄与し、地域と共に自らも成長・発展していくという「好循環」の実現に向け取組むこととしております。	
4	取組み内容 当組合と(株)タナベ経営の契約により受講生86名で下記のとおり実施しました。 1. 企業経営を体系的に学ぶ勉強会の実施 経営者、後継者、経営幹部の方々を対象に4回(5/27、7/16、10/21、1/21)の経営の基本を学ぶ勉強会を実施しました。 2. 実践に役立つ経営情報を提供 毎月3回受講生全員に対して、(株)タナベ経営から経営情報をFAXで送りました。 3. 固有の経営課題を解決 希望者には個別経営相談を実施しました。 4. 異業種交流会を開催 勉強会終了後に、受講生同士の人脈形成、交流の場として懇親会を実施しました。	
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) 【相手方にとっての成果】 経営者、後継者、経営幹部の受講生の方々に必要な経営着眼、経営の基本、経営の考え方を学び身に付けていただきました。 【当組合にとっての成果】 受講生からの評判も良かったことから、「なすしん経営クラブ」として継続を図ります。 「なすしん経営クラブ」は、なすしん経営塾受講生の皆様と当組合の継続的な関わり合いの場とし、今後においても地域・受講生・そして当組合が共に成長・発展していくという「好循環」の実現に向けて取り組んでいくことを目的とします。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 年4回の勉強会を実施したことで、受講生に対して経営の基本を学ぶこと、先見性を磨くこと、自己変革をすること等、身になる内容の勉強会が実施できました。 【今後の課題】 受講生からの評判も良かったことから、「なすしん経営クラブ」として継続を図ります。 「なすしん経営クラブ」は、なすしん経営塾受講生の皆様と当組合の継続的な関わり合いの場とし、今後においても地域・受講生・そして当組合が共に成長・発展していくという「好循環」の実現に向けて取り組んでいくことを目的とします。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL 	
11	備 考 	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 「ものづくり企業展示・商談会2015」の開催	
3	動機(経緯) 1. 中小企業の技術展示の機会を提供することで、企業間の受発注のきっかけを作り、ビジネスチャンス拡大を支援する。 2. 栃木県内の金融機関・栃木県信用保証協会・栃木県が連携し、地元企業の育成地域経済の発展に貢献する。	
4	取組み内容 1. 開催日:平成27年11月17日(火) 10:00～16:00 2. 会場 :マロニエプラザ大展示場(宇都宮市) 3. 主催 :足利銀行 共催:県内信用組合、信用金庫、栃木県、栃木県信用保証協会 4. 後援 :県内経済団体、野村証券、下野新聞社 等。 5. 出展企業数:155社 発注企業数:22社 個別商談数:220 来場者数:1,200名 6. 当組合からの出展企業について 27年度:出展企業数:5社 個別商談会:5件 23年度～27年度累計:出展企業数27社 商談成立件数4件	
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	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 当組合からの出展企業にとって、個別商談会を通じて企業間の受発注のきっかけ作りができ、今後のビジネスチャンスに繋がりました。 【当組合にとっての成果】 出展企業に対して、企業の育成、地域経済の発展に貢献することができました。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 商談成立件数は少ないが、出展者間の商談、発注企業との商談、来場者との商談が行われ、今後のビジネスチャンスに繋がることができました。 【今後の課題】 継続した開催により、ビジネスチャンスの拡大を支援すること。	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成23年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 「食の展示・商談会2016」の開催	
3	動機(経緯) 1. 地域金融機関として地元企業の販路拡大を支援することにより、地元企業の育成、地域経済の活性化に貢献する。 2. 取引先のビジネスモデルを把握し、共に発展することを目的に提案を行うことで取引先とのリレーションを強化する。	
4	取組み内容 1. 開催日:平成28年1月19日(火) 10:00~17:00 2. 会場 :マロニエプラザ大展示場(宇都宮市) 3. 主催 :足利銀行 共催:栃木県 後援:県内信用組合、信用金庫、栃木県信用保証協会等 4. 出展企業数:149社 発注企業数:43社 個別商談数:300 来場者数:2,000名 6. 当組合からの出展企業について 27年度:出展企業数:5社 個別商談会:11件 23年度~27年度累計:出展企業数17社 商談成立件数2件	
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	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 当組合からの出展企業にとって、個別商談会を通じて企業間の受発注のきっかけ作りができ、今後のビジネスチャンスに繋がりました。 【当組合にとっての成果】 出展企業に対して、企業の育成、地域経済の発展に貢献することができました。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 商談成立件数は少ないが、出展者間の商談、発注企業との商談、来場者との商談が行われ、今後のビジネスチャンスに繋がることができました。 【今後の課題】 継続した開催により、ビジネスチャンスの拡大を支援すること。	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成23年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル アグリビジネス(農業生産者)支援への取り組み	
3	動機(経緯) 職域提携を通じてビジネスマッチング等地域の中小事業者(主に商工業者)支援に取り組む中で、営業地域内には多くの農業生産者が居り、品種改良による差別化(ブランド化)や新たな販路開拓等に精力的に取り組む生産者も多くいることから、地域活性化に向けた取り組みの一環として農業生産者支援に取組むこととした。	
4	取組み内容 1. 伊勢崎市の農業生産者による会議への加入 伊勢崎産農産物の知名度アップと消費拡大に向けて、農産物の差別(ブランド)化に取り組んでいる『「農&食」戦略会議』および『MADE IN いせさき・地域ブランド交流会』にメンバーとして店長3名が加入して連携に取り組んでいる。 2. 「群信協アグリビジネス商談会」の共催 群馬県信用組合協会の事業として、平成28年3月8日に「第一回群信協アグリビジネス商談会」を県内の3地域信組により共同開催した。 3. アグリビジネス支援に向けて連携を図るため、全信組連を通じて第一勧業信組(東京都)との提携、農業ファンド設立に向けた取り組みを進めている。	
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) 【相手方にとっての成果】 ・新規の販路開拓に繋がる可能性があり、また当組合と連携を進めることで事業資金調達先の選択肢が広がり、より有利に資金調達することも可能となる。 ・ブランド化した良質な農産物を、信組間の提携を利用して東京都内へ紹介する等により、現状よりも高額かつ安定的な販路が確保できる可能性も高まる。 【当組合にとっての成果】 ・従来の商工業者に加えて、農業者も融資対象先として推進可能なため、事業性融資活動の幅が広がり、貸出金残高や貸出金利息収入の増加計画達成に寄与する。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ・平成28年3月8日に実施した『アグリビジネス商談会』に於いて、当組合からの参加者(生産者)2先が来場のバイヤーからの商談という成果を得たことから、一定の効果は確認できたと評価している。 【今後の課題】 ・地域提携の連携等を拡大することで、より効果的な支援取組みが出来るよう改良する。 ・アグリビジネス商談会においては、バイヤーの招致に注力することで、生産者にはより高い成果が得られる有意義な取組にする。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL 	
11	備考 	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 保証機関否決先等ミドルリスク層に対する融資取り組み	
3	動機(経緯) 信用組合は過去、現在、将来も金融の最後の砦であるという認識のもとに、クレジット会社が行う債務保証と同じ目線での融資審査を行わず、リスクに見合う利率で許容できる否決事由であれば、たとえ保証否決先であっても定性面や現況を踏まえ応援するという方針のもとに進めるものとした。	
4	取組み内容 当組合は従来、保証機関審査において否決となった先のプロパー融資はありえないという方針で対応していた。しかしながら保証機関否決理由を分析していく内、金融の最後の砦である信用組合が、保証機関と同じ目線での融資審査で良いのかと言う疑問と否決理由の中には許容できる否決があることや、定性情報や現況では問題ない先があることが分かり、保証否決先に対するプロパー再検討を行うスキームを制定した。また、個人情報詳しく正確に把握する必要があるため個人情報センターに加えて日本信用情報機構に加入した。利率は、保証否決先でミドルリスクであるという認識のもとに通常より高い金利設定で対応している。 27年事業の保証否決先融資 48件 28,250千円 対応利率13.75% 期末時の延滞、条件変更 0件	
5	外部専門家 弁護士 公認会計士 その他	
6	外部機関との連携先 その他	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 信用保証機関は、解決済みの過去の融資事故や、やむを得ない事情によりネガティブ情報等があるとお金を借りられなかったが、この保証否決先等ミドルリスク対応を行うことでお金が借りられるようになった。保証機関と同じ目線で審査をせず、定性面や現況等を考慮し審査してくれるので助かる。 【当組合にとっての成果】 リスクがあるものの、低金利競争下の中で、13.75%の利率を確保でき、且つ保証機関否決案件である為、顧客より感謝された。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 信用組合の役割である金融機関の最後の砦が果たせた。 また、本スキームの目的である信用保証機関と同じ目線での融資審査を行わず、リスクに見合う利率で許容できる否決事由であれば、たとえ保証否決先であっても定性面や現況を踏まえ応援するという組合方針が周知できた。 【今後の課題】 保証否決先以外も、保証保険に依存しない個人ローンを協力提携事業先の役職員にリスクをとって融資推進していく。(ワンウェイトタイプのプロパーフリーローンを開発済) 経営課題を抱える事業先に対しても、事業性評価実施、経営改善計画策定支援、計画フォロー実施をセットしたミドルリスク対応を行いたい。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 「まちおこしセミナー」の開催	
3	動機(経緯) 世界遺産となった富岡製糸場によるまちおこしを目的にセミナーを開催した。	
4	取組み内容 講演者に境港市観光協会会長の柘田知身氏を招き、平成27年9月11日に「まちおこしセミナー」を日本公庫と連携して開催した。後援として、富岡市、安中市、富岡商工会議所、安中市商工会、富岡市観光協会、安中市観光協会に参加して頂いた。行政関係者、当組合の顧客等153名が参加した。	
5	外部専門家	
6	外部機関との連携先 その他	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 観光地の活性化や境港市のリピーター獲得運動を知ることができた。	
	【当組合にとっての成果】 参加者に当組合の地域貢献活動を周知することができた。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】	
	【今後の課題】	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 経済産業省関連予算の主要補助金の対象となる法人、個人事業所に利用促進をPRし経営力強化につなげていく。	
3	動機(経緯) 新規融資先への取組みの一環として国の補助金を利用対象となる法人、個人事業所に対して積極的に情報提供することを目的に取組む。	
4	取組み内容 「平成27年度補正予算、平成28年度当初予算」の内、経済産業省関連予算での主要補助金及び補助金申請書作成における注意点を平成28年2月18日(木)に関東経済産業局 地域経済部 地域振興課 課長補佐 吉田誠氏、群馬県産業経済部 工業振興課 主幹 向田敬行氏を講師に招き、各営業店の支店長及び営業リーダーを対象に説明会を開催した。 平成28年3月1日、15日に各ブロック毎に営業リーダー、営業担当者を集め(各地区内の助成金及び小規模持続化補助金)の取扱い説明を法人営業課が担当し実施した。	
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 経済産業局 商工会議所 商工会	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 補助金を活用することにより設備投資の一部負担軽減を図る。 【当組合にとっての成果】 新規融資への取組みの一環として補助金を活用 申請 4先 採択 3先	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ものづくり、創業、エネルギー使用合理化事業者等支援補助金を対象法人、個人事業者に対し積極的に利用推進を図った。 【今後の課題】 法人個人事業者への補助金PRが公募開始直前となってしまうため、間に合わない先も出てきてしまうため、如何に早くPRして行けるかが今後の課題。 各地区の助成金はそれぞれ各行政によってマチマチであり、情報の先取りが課題。	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 制度融資の利用促進及び当組合事業者専用ローンの活用推進等により安定的な資金提供を行う。	
3	動機(経緯) 融資対象者と融資利率を明確に設定した無担保、第三者保証人が不要な商品の提案を中小企業者に積極的に行い円滑な資金供給を行う。	
4	取組み内容 制度資金及び群馬県法人会、商工会議所と連携した金利優遇の事業者向けローン「けんしんようビジネスローン」(無担保、第三者保証人不要)の利用を推進している。	
5	外部専門家	
6	外部機関との連携先 商工会議所 その他	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 景気の影響や収益の悪化により、一時的に資金繰りが厳しい状況になっている先に対して資金繰りの安定化が図られる。 【当組合にとっての成果】 平成27年度 けんしんようビジネスローン、県小規模企業資金、市町村小口資金、ビジネスローン4商品合計 実行実績460件	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 平成27年度 けんしんようビジネスローン、県小規模企業資金、市町村小口資金、ビジネスローン4商品合計 実行計画465件 実行実績460件 【今後の課題】 円滑な資金提供を促すためキメ細やかな対応と実態把握の徹底を図っていく。事業性評価(成長可能性、持続可能性、課題・問題解決)を生かした信用対応が可能な取組事業所先を増やしていく。	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 富士見商工会とぐんまみらい信用組合との連携協力に関する協定調印	
3	動機(経緯) 平成24年にぐんまみらい信用組合前橋北支店が営業地域である前橋市富士見町にある富士見商工会に入会し、青年部等様々な行事に参加し、会員との親睦を図ることから実現。	
4	取組み内容 富士見商工会青年部向けセミナーの継続開催 ①平成27年2月 テーマ事業承継について(講師:当組合融資部職員) ② " 6月 個人ローン・住宅ローンについて(講師:前橋北支店職員) ③ " 7月 キャッシュフローの考え方について(講師:前橋北支店職員) ④ " 8月 経営計画策定について(その1)(講師:融資部職員) ⑤ " 10月 経営計画策定について(その2)(講師:融資部職員) ⑥平成28年2月 社会保険について(講師:営業推進部職員)	
5	外部専門家 その他	
6	外部機関との連携先 商工会	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 富士見商工会青年部員は、創業者も存在するものの、2代目、3代目もあり、今後発生する事業承継問題や自社の経営に対する不安等に対してタイムリーなセミナーを実施することで、参加者に新たな意識変化をもたらしていると考えます。 【当組合にとっての成果】 当組合の職員が講師になることで、身近でかしこまらないセミナーが実施できたと考えます。 セミナー実施により、困ったときは「ぐんまみらい信用組合に相談しよう」といった雰囲気が醸成できつつあります。会員同士の口コミにより新規取引が増加しています。 ①融資実行先 13件、②相談受付先12件、 ③預金協力先4件	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 商工会青年部を中心に、今後を担う若手会員経営者に対して、金融機関側から見た財務内容の見方や今後発生するであろう事業承継についてなどタイムリーな話題をテーマとしたセミナーが継続して実施できた。 【今後の課題】 セミナーについては継続的に実施することとし、引き続き「困ったことがあれば、ぐんまみらいに相談しよう」といった身近に頼れるソリューション活動のできる金融機関を目指し、会員の方々への当組合の認知度の浸透を図っていきたいと考えます。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 第1回 群信協アグリビジネス商談会の実施	
3	動機(経緯) 平成27年11月に当組合が主催して、アグリビジネスのマッチング・情報交換の交流を図ることを目的とした「農業研修会」を開催し、農業生産事業者と飲食業や食品卸小売業者の面談の場を設けました。この開催を契機に、平成27年度は、群馬県信用組合協会主催として平成28年3月に第1回アグリビジネス商談会を開催しました。	
4	取組み内容 開催日時:平成28年3月8日 午後1時30分～4時30分 開催会場:ニューサンピア 高崎市島野町1333 027-353-1107 主催:群馬県信用組合協会 共催:ぐんまみらい信用組合、あかぎ信用組合、群馬県信用組合 参加事業者:生産者10事業者(うち当組合取引先8事業者)、バイヤー9事業者(うち当組合取引先9事業者) 参加人員:総勢47名 うち契約件数 3件	
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) 【相手方にとっての成果】 通常業務では出会えない事業先へ直接商談ができる機会を与えてもらった。 販路開拓先の発掘。 【当組合にとっての成果】 取引先の新たな販路開拓先の発掘について支援ができる。 県内全域からの事業者参加により、群馬県内の生産物の再発見とともに、取り扱っている商品について直に確認できる貴重な時間であった。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 地域事業者の扱う生産物について、新たな販路開拓へのお手伝いとして実施しました。地域事業者の売上増加を応援することにより、社会的貢献も含めて地域応援と位置付けています。 【今後の課題】 継続して開催することが必要と考えますが、それには生産者・バイヤーともに参加事業者数の増加が必要。 また、商談会運営については、事前にどの事業者と商談をしたいか希望等を実現できるよう段取りが必要であった。今後、信用組合だけでなく、他団体との提携も検討する必要もある。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 販路開拓コンサルティング活動の実施	
3	動機(経緯) ぐんまみらい信用組合の第2期経営強化計画の施策として、取引先の売上高貢献のために新たなる販路開拓支援を実施していくこととしました。このため、平成28年8月に本部営業推進部内に新たに販路開拓室を設置し、販路開拓支援コンサルティング契約先に対して、販路開拓のお手伝いを行うこととしました。	
4	取組み内容 当組合の取引先に対して、販路開拓コンサルティングについて説明し、ご賛同いただいた先に対して、販路開拓コンサルティング契約を締結します。この契約は、当組合が紹介した新たな販路開拓先(買い手)からの売上目標額を決定していただき、この売上目標額を上回ることが出来た場合は、成果報酬を当組合が受け取ることにしています。賛同された取引先のみ契約締結しています。 平成28年3月末実績 販路開拓契約先 53先 紹介件数 15件	
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) 【相手方にとっての成果】 営業社員がいない中小零細企業について紹介による販路開拓活動を欲しいと考えており、報酬は成功した場合に限り支払う成功報酬であり、財務上負担感はない。 【当組合にとっての成果】 地域の中小企業の中には、営業不足で苦戦を強いられている先が多数存在しており、こうした先の課題を解決するため、しかも売上に貢献するための新しいビジネスモデルとして販路開拓コンサルティングを推進することとし、取引先への周知活動が図れている。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 まずは、販路開拓コンサルティング契約の取り付けが主となりましたが、当組合の取組みについては、賛同いただく先が多く、契約先が53先となりました。引き続き、当組合が開始した販路開拓コンサルティング活動を多くの取引先事業者にも周知していきます。 【今後の課題】 契約先の業務内容について、詳細を確認するとともに、当組合のイントラネット「ビジネスマッチングシステム」を活用し、全店の職員が、契約先の事業と合致するニーズが自店の取引先等にはないかを確認し、情報を活発に出し合えるように取り組みを進めること。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 地域情報誌の発行	
3	動機(経緯) 営業地域内の住民、事業者に向けた有効な情報提供を定期的に発信することで 行政が推進する「まち・ひと・しごと創生総合戦略」の一端を担う。	
4	取組み内容 情報誌名 … 『ピッピくん通信』(1回毎に20,000部発行) 発行日 … 年2回(6/15、12/15) 27.6.15創刊、現在第3号 目 的 … 当組合内に組織したイメージキャラクター実行委員会が主体となり 営業地区内の商工団体や取引先事業所、地元自治会等と連携し 有効な情報を発信する。 内 容 … ①当組合動向、地域金融経済動向 ②事業所紹介(しんくみネット、スタンプラリー) ③地元商工団体動向 ④地域観光スポット ⑤その他	
5	外部専門家 その他	
6	外部機関との連携先 経済産業局 商工会議所 商工会	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・当組合、地元商店等のお得なサービス、特典を入手、受け取ることができる ・地域内の隠れた観光スポット、地元企業の動向を知ることが出来る ・地元商工団体のPR 【当組合にとっての成果】 ・当組合の認知度アップに繋がる ・イメージキャラクターを保有する事で行政や商工団体のイベントに参加する機会が増えた ・行政との定期的なコミュニケーションが可能になった。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ・地域情報誌の配布は営業店の店頭を初め取引先事業所、商工団体、行政等に 拡大しており当組合の認知度に貢献している。 ・上部団体である全国信用組合中央協会が推進する「しんくみネット」の利用促進に 繋がった。 【今後の課題】 ・関係する行政の「まち・ひと・しごと創生総合戦略」に沿った情報提供記事をより 多く掲載し読者の支持を得たい。 ・従って、行政・商工団体との関係を更に緊密にし、有効なコミュニケーションを取り 紙面に反映する。	
9	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成27年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 事業後継者の支援	
3	動機(経緯) 地域の中小企業が事業を安定的に継続することにより、地域の雇用や産業の発展が図られることに資することが、地域金融機関の役割と考え実施致しました。加えて、お客様の世代交代により、当組合との取引が疎遠になることを、出来る限り回避する為にも必要であると考えております。	
4	取組み内容 中小企業の経営を引き継ぐ後継者が自社を継続的に存続、経営革新をさせていく為に必要な経営理念や経営知識の習得を目的とした支援として、TKC千葉会と連携を図り、「後継者塾」を全6回、参加者20名でTKC全国会作成テキストをベースにTKC会員税理士が講師となり実施致しました。	
5	外部専門家 税理士	
6	外部機関との連携先 その他	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 セミナー実施後にはアンケート調査を行い、参加者の意見を集約しております。集計では「自分に足りないものが見えた」「経営者同士の様々な意見や考えが聞け、刺激になった」等、課題や問題点を明確化する等、気付きと学習の機会として成果があったと考えております。また他参加者(他業種)との交流ができたことも成果と考えております。 【当組合にとっての成果】 次期経営者との交流を通じて今後の取組みに於いて、コミュニケーションが図られることによる課題解決の機会ができたことと、取引先企業の事業発展と事業承継がスムーズに行われる基盤構築により取引発展の機会が出来たことが成果であります。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 全6回のカリキュラムを行う中で、参加者の事業に対する前向きな意識変化が見られた事、参加者同士の情報交換や交流、連帯感が生まれた事は有意義であり、地域活性化に必要であると感じました。 【今後の課題】 銚子市・旭市に次ぎ3回目の実施でしたが、他営業エリア含め継続的な取組みとしていく事が課題であると考えます。また卒業生を対象としたフォロー研修やセミナー、情報交換会などの機会の場として組織化を検討しております。	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成25年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 取引先企業を対象とした景況調査の実施	
3	動機(経緯) 当組合では以前から年2回の景況調査を実施してきたが、平成24年度より調査項目や調査方法の見直しを行うとともに、調査回数も年4回とした。	
4	取組み内容 調査方法は、当組合の取引先から調査対象先として無作為に800先程度を抽出し、営業店の職員が調査票を配布し、郵送により回収している。有効回答数は200～300先である。調査は四半期毎に実施している。	
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) 【相手方にとっての成果】 調査誌の還元により、当組合の取引層の景況感を知ることができる。 【当組合にとっての成果】 取引先の景況感を把握する機会となるとともに、顧客への情報提供を行うことができる。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 県内全域を対象とし、かつ、サンプル企業の規模が小さい(小規模企業が全体の8割)ことが他の調査との違いと位置付けており、継続的に調査を行っていきたい。 【今後の課題】 調査対象の偏りなどを検討しながら継続的に調査を実施する。	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成24年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 地方創生への取り組み	
3	動機(経緯) 「まち・ひと・しごと創生総合戦略(地方版総合戦略)」の策定や円滑な推進を支援するため、平成27年4月に地方創生推進委員会を設置し、地方創生への取り組みを開始した。	
4	取組み内容 地方自治体が行う地方版総合戦略の策定・推進に関する情報収集・ニーズの把握を行い、本部と営業店が連携して、地方版総合戦略の円滑な実施に積極的に関与するよう取り組んでいる。商品面では、平成27年5月に地方創生の実現に向けて地域経済の好循環を生み出すことを目的として「けんしん地域活性化支援資金」のリニューアルを行った。また、平成27年7月に地方への移住(定住)促進や少子化対策に対応し、地域活性化をサポートするため、「住宅ローン”まちづくり元気応援制度”」の取扱を開始した。	
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) 【相手方にとっての成果】 地方自治体は金融機関の観点からの意見を吸収することができる。	
	【当組合にとっての成果】 地方自治体と連携することにより情報収集が可能となり、地方創生に係る活動へ積極的に参加することが可能となる。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 地方自治体の会議体への参加等を通じて情報収集を行った。	
	【今後の課題】 地方自治体が行う地方創生の具体的な取り組みへの関与・推進が課題となる。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL 	
11	備 考 	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 家計再建・健全化支援	
3	動機(経緯) 住宅ローン等を借入している先は、奨学ローン等が重なり収支が厳しくなっている場合が多々見受けられる。多重債務に陥る前に家計の健全化を図ることは、地域の活性化には不可欠であると考え、事業計画に盛り込み積極的に推進することとした。	
4	取組み内容 他行を含めた住宅ローンやクレジット利用先、フリー系を数本利用している先を抽出し債務の一本化を提案している。借入内容を全て聴き取るまでには時間が掛かるが、対象先と共に収支を確認し、提案書により家計再建後の将来像を描けるように心がけている。訪問と面談を繰り返すことで、信頼を得ることが重要で、その後のフォローにも繋がる。	
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) 【相手方にとっての成果】 クレジット等を含めた債務の一本化はできないと思っている先や諦めている先が多い。家計の破綻を回避できたことで、対応先からは評価されている。 【当組合にとっての成果】 対象先との信頼関係が生まれ、その後の取引においてもメイン先となる。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 40先で255百万円の契約となった。融資残高の確保や収益の点で効果があった。また、職員のヒアリング能力の向上にも役立った。 【今後の課題】 平成27年4月から取組んでいるが、一本化後のフォローと管理が重要となる。	
9	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成27年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 融資商品の提供	
3	動機(経緯) 地域経済の活性化と中小企業の資金繰り安定を図るため	
4	取組み内容 商品の開発をし、資金のより良い調達を図れるよう発売、継続的に利用いただいている。	
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) 【相手方にとっての成果】 資金繰りの安定が図れた 【当組合にとっての成果】 融資増強につながった	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 継続して商品を販売しており、マンネリ感が見られるようになった。 【今後の課題】 他行との金利競争が激化、融資先の資金繰り安定も考慮しつつ更なる融資増強に努め、収益向上につなげたい。	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成25年度
10	ホームページ掲載箇所URL 	
11	備 考 商品名:まきしん地域応援団Part 1～3	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 多重債務者発生未然防止への取組み	
3	動機(経緯) 多額の負債による家計破綻が発生している状況下、「組合員、お取引先から、消費者金融等による被害者を出さない」ことを重点施策として掲げ、地域金融機関として細かな資金ニーズに機動的に対応する必要があると考えている。	
4	取組み内容 日々の渉外活動等を通じて、当組合利用先の家計状況の変化と要因を把握し、多額な負債を原因として生活の安定に支障が生じている場合は、家計内ヒアリング、当組合顧問弁護士等による相談を受けながら、生活再建の可能性を検討。支出面見直し、親族等の支援、残債務の取りまとめにより生活再建が見込まれる場合は、「家庭安泰特別融資」等を活用した負債整理資金援助を実施している。又、負債整理融資先は、慎重な債権管理が必要であることから、平成23年より毎年、債務者の現況調査を実施している。	
5	外部専門家 弁護士	
6	外部機関との連携先	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 平成17年以降、平成27年度までの負債整理融資実績は、「家庭安泰特別融資」28件203百万円を含め105件708百万円となっており、取引先の家計安定に一定の効果が現れているものと考えている。 【当組合にとっての成果】 平成17年以降、平成27年度までの負債整理融資の取扱い実績は、「家庭安泰特別融資」28件203百万円を含め、105件708百万円となっており、地域生活者の家計安定に一定の役割を果たせたものと考えている。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 負債整理融資実施後における現況調査の結果、各債務者とも正常取引を継続しており、各取引先の生活再建に一定の効果を与えられたものと考えている。 【今後の課題】 引き続き負債整理融資先の債権管理を徹底しながら、既利用先を含め当組合利用先の家計状況の変化を早期に把握し、適切な助言・提案に取組む。	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成19年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 他の信用組合との地方連携による、事業者の販路拡大、商品PRの実施、年金旅行の誘致	
3	動機(経緯) 地方の事業者へ、東京の大市場へ打って出るための機会を提供したいとの動機から、都心に店舗を構える信用組合と連携し、物産展等の開催を実現した 関東の信用組合の年金旅行を当地域へ誘致する営業を行い、実現した。	
4	取組み内容 第一勧業信用組合との地域連携を締結し、都内店舗や祭事取引先事業者を出店、販促活動を行った。また、第一勧業信用組合の販促品等に当組合事業者の商品の取り上げを図った。 埼玉信用組合の年金旅行を誘致した。	
5	外部専門家 弁護士	
6	外部機関との連携先 その他	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 取引先には新しい市場開拓の機会を与えることができ大変喜ばれている 【当組合にとっての成果】 営業店職員を順次抜擢して派遣しており、実際に事業者がPRする手伝いをする中で、企業の支援の経験する場となっている。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 認知を広げる意味では、事業者の首都圏へのPRの場となったことで、事業者本人や、地方のその他の取引先へも良い取り組みとして認知されており、高い評価を受けている。 【今後の課題】 実益の上がるまでには継続した支援を必要としている。直接の売上や、販路の確定、物流の確保等までフォローしていき、実のある成果を提供していくことが課題。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL 	
11	備 考 	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 多重債務者への支援と事後管理による良好な間柄の継続深化	
3	動機(経緯) 消費者金融市場の健全化のため、多重債務者支援をかねてより行っている。司法書士と連携し、債務整理の手続きや、プロパーローンによる一本化と長期化により家計の収支を改善、資産形成を促す。	
4	取組み内容 さらに事後管理システムとして、ローン実行後も定期的に当組合から連絡し、近況報告を受けるシステムを全てのローン実行先に徹底している。その中で、収入の安定のため、ローン実行先の奥様取引先事業者との雇用のマッチングを実現したり、追加の資金ニーズの取り込みや、延滞防止に効果を挙げている。	
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) 【相手方にとっての成果】 窮地に陥っている家計状況を救済されるばかりでなく、毎月の収支を改善できることで貯蓄に回すことができるようになり、前向きに生活を送ることができる。ローンの実行後も定期的に連絡を取ることで破綻の端緒をつかみ、適切に家計を守ることができる。 【当組合にとっての成果】 高利回り融資によって人道的な救済支援をできる上に、追加の資金ニーズも囲い込みが可能となり、家計収支の改善から預金をできるようにしていくことで、人口減少が加速する中でも、新たな預金源になり得ると認識している。本業を徹底することで社会貢献を実現している、当組合最大の強みである。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 救済支援から再生改善へを旗印として取り組み、利用者からの評価が高いだけでなく、行政からも高い評価を得ている。 【今後の課題】 地域内での認知度、シェアはまだ低く、今後も継続して取り組みを徹底し、口コミにて広めていく。	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成20年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 糸魚川創業支援ネットワーク	
3	動機(経緯) 糸魚川市が創業支援事業計画を策定し、国の認定を受けて市内で創業する方を支援。当組合も金融機関として参加。	
4	取組み内容 個別相談随時受付 資金調達のアドバイス 創業融資 創業セミナーの開催への協力	
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 商工会議所 商工会	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 創業融資の利子補給、設備資金の補助金、信用保証協会の創業関連保証枠の増加、登録免許税の軽減。	
	【当組合にとっての成果】 地元事業者増加による取引先の確保 創業融資への取組から、企業育成、メイン化推進	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 28年2月27日(土)に第1回「創業セミナー・個別相談会」を開催。一般参加者20名、個別相談者5名うち当組合への相談者は2名。うち1名は当組合の融資を利用して28年7月に居酒屋新規オープン。創業を検討している方が多くいることが判明した。	
	【今後の課題】 継続的なセミナーの開催で創業支援の周知が必要。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 創業支援事業計画の認定市町村と連携した創業支援の取組み推進	
3	動機(経緯) 山梨県は産業競争力強化法の創業支援事業計画の認定市町村の空白県でしたが、県産業労働部からの要請を受け、各市町村の計画策定への支援を実施。平成27年度は、国の第6回(H27年10月)認定の1市、同第7回(H28年1月)の7市で、当組合は認定連携創業支援事業者として位置付けられ、当該市等と連携した創業支援を開始。	
4	取組み内容 当組合では、総合相談センターを中核機関として位置付け、認定連携創業支援事業者として認定8市との連携構築を図るとともに、関係する商工会議所や商工会等との連携強化を推進。併せて、全営業店及び総合相談センターに「創業相談窓口」を設置し、創業希望の相談者に対して、その事業計画策定段階でのアドバイスから、創業資金計画の相談対応、更に創業後における販路開拓や経営支援までのきめ細かな支援体制を構築。特に、事業計画へのアドバイス面では、総合相談センターによる訪問支援や専門家派遣等も実施。	
5	外部専門家 中小企業診断士 経営指導員	
6	外部機関との連携先 地方公共団体 商工会議所 商工会 中小企業団体中央会 JETRO 認定経営革新等支援機関	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 「創業支援事業計画」認定市町村にとっては、その「まち・ひと・しごと創生総合戦略」を進める上で、創業支援は一つの大きな柱の事業。金融機関と緊密な連携のもとで支援事業が推進できることで成果が期待できるもの。また、創業予定者にとっても、地元市町村を中心に支援が推進されるため、メリットは大きい。 【当組合にとっての成果】 認定市町村との連携や商工会議所・商工会等と協力し、事業計画策定段階でのアドバイスから支援を実施してきた結果、8市での計画始期から27年度末までの当組合の取組み実績は、支援対象者実人員139人、相談等対応延回数397回、創業者数32人となった。(融資は当組合の他のフロア・融資等含む、28年3月までの実績)	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 認定連携創業支援事業者として、認定市との連携が開始されたことや、特に関係する商工会議所や商工会との更なる連携強化が進み、8市における創業支援の取組み推進が図られた。 【今後の課題】 計画策定を支援してきた市町村について、国の第8回認定(H28年5月)の11市町村(3市6町2村)で当組合は認定連携創業支援事業者として位置付け。更に第9回認定(H28年8月)予定の1村でも当組合は認定連携創業支援事業者となる予定。今後、市町村と連携した一層の取組み推進が必要となるため、創業支援の強化・効率化を進めていく。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 中小規模事業者に対する経営力強化のための支援実施	
3	動機(経緯) 当組合は、地域に根差した金融機関として、地域の産業・経済・雇用を支える県内中小規模事業者に対して、金融面に限らず経営面からも支援していくことが地域の活性化に結びつくものであり、また地域と共に歩む信用組合としての責務であると考えている。	
4	取組み内容 当組合は「経営革新等支援機関」として国の認定(H24.11.5)を受け、国の中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業の専門家派遣を活用しているほか、山梨県の中小企業経営革新サポート事業の「サポート連携拠点」として同事業に参画し、県の専門家(ハズオン支援チーム)派遣事業の一翼を担ってきている。さらに、平成27年度は山梨県信用保証協会の「信用保証協会専門家派遣サポート事業」に連携・協力して、お取引先企業の経営支援等に取り組んでいる。具体的には、各営業店でお取引先等からの経営相談に対応しつつ、販路開拓、経営革新等の案件に関しては総合相談センターに報告し、同センターで相談内容に合致した専門家を調整のうえ、企業に専門家を斡旋・派遣している。専門家の訪問には、センターと営業店職員が同行し、フォローアップにも取り組んでいる。	
5	外部専門家 税理士 中小企業診断士 経営指導員 その他	
6	外部機関との連携先 地方公共団体 商工会議所 商工会 中小企業団体中央会 JETRO 中小企業再生支援協議会 その他	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 専門家によるアドバイスにより、経営者自らが自己の事業経営を見直す良い契機となること。加えて、販路拡大や経営革新等に向けた具体的指導を受けることで、方向を見定めて経営改善に自ら取り組む契機となること。 【当組合にとっての成果】 専門家派遣を契機に、各お取引先が自らの強み・弱みを見つめ直すなど意識改革を行い、真摯に経営改善に取り組んでいくことで、活性化にも結びつき、健全な取引先としての継続や経営革新による新たな事業展開など、当組合にとってのメリットも大きい。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 専門家派遣は、国の制度や県の事業を活用するなどして対応しているが、十分な成果を求めるには、当組合の総合相談センターや各営業店担当者による企業側への十分な事前説明、専門家派遣期間中での中間フォロー及び派遣後のフォローなどに努めることが重要である。営業店担当者に参画させることで、対応の習熟度も向上している。 【今後の課題】 平成28年7月に施行された「中小企業等経営強化法」に基づき、認定経営革新等支援機関は中小規模事業者の本業部分の生産性向上等を図る「経営力向上計画」の策定とその認定に向けた支援にも取り組んでいくこととなった。このため、総合相談センターを中心とする認定経営革新等支援機関業務に加え、支援体制の整備を進めている。	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成22年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 中小企業支援施策セミナーの開催	
3	動機(経緯) 平成20年度から継続開催しており、知名度も高まっているお客様向けセミナーについて、平成27年度も継続開催を行った。	
4	取組み内容 準備活動 関東経済産業局の産業労働部と事前に打ち合わせを重ね、講演内容を協議。平成27年度補正予算ならびに平成28年度予算における注目度の高い施策についていち早く情報提供頂けるようお願いした。また、国の施策紹介の一環として、「山梨県プロフェッショナル人材戦略拠点」にも講演頂けるよう調整を行った。 周知活動は、マスコミへの投げ込みの他、得意先を通じた顧客への周知活動や各支店でのポスター、チラシの設置により行った。 事業内容 ・国の中小企業支援の考え方について ・特に注目度の高い支援施策の具体的説明 ・山梨県プロフェッショナル人材戦略拠点の3部構成にて開催した。	
5	外部専門家 その他	
6	外部機関との連携先 経済産業局 その他	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・注目度の高い中小企業支援施策に関して、いち早い情報収集の機会が得られた 【当組合にとっての成果】 ・当組合の顧客満足度の向上	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 継続によりセミナーの知名度も高まっており、内容も中小企業支援施策に関する情報をいち早く入手できる機会となったことから、セミナーの満足度も高まっている。このため一定の評価を与えることのできる取組であると評価している。 【今後の課題】 セミナー参加者のフォローアップについて、支店を中心に取り組んでいるものの、十分とは言えないことから、セミナー終了後の取組みについて課題を抱えている。	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成20年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 地方創生に向けた取組み	
3	動機(経緯) 地元金融機関として地域経済・産業を支えながら、地域とともに成長・発展していくという「好循環」の実現に向けて、当組合にとって営業基盤となる地域の活性化は極めて重要な取組課題のひとつであり、地方公共団体が策定する「地方版総合戦略」の策定支援に積極的に取り組むこととしました。	
4	取組み内容 県内77全市町村へ本部担当者及び支店長が訪問し、市町村長又は地方版総合戦略の策定担当者との面談を行い、地方創生の取組みについての情報を収集するとともに、当組合も総合戦略策定に関与することと支援を行いたい旨の申出を行いました。また以下の取組を行いました。 1.子育て世帯や県外からの移住者に対する住宅ローン・消費者ローンの金利優遇 2.医療・介護サービスが充実した、安心して住める町づくりに向けた支援 3.様々なライフステージにある地域の中小企業等の経営課題の解決に向けた支援 4.事業承継に関する支援 5.6次産業化に関する支援 6.創業支援 7.当組合シンガポール駐在員事務所を活用した支援 8.「けんしん地方創生ローン」の取扱い開始	
5	外部専門家	
6	外部機関との連携先 地方公共団体	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 長野県、長野市、松本市、宮田村は当組合と地方創生に向けた連携協定を締結しました。他の市町村についても、当組合が持つ知見に基づく情報提供・分析・提案等の協力を得ることができました。 【当組合にとっての成果】 「地方版総合戦略」の策定に積極的に参画し、当組合が持つ知見を活かした情報提供・分析・提案等を行ったことにより、地方公共団体とのコミュニケーションの構築を図ることができました。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 総合戦略策定委員会等へ参加し、金融機関としての意見具申を行ったことにより、当組合の営業店舗が無い市町村でありながら、地方創生に関する様々な情報提供等を行い感謝され、更なる協力を求められたケースもあります。 【今後の課題】 総合戦略策定委員会等へ参加し、金融機関としての意見具申を行ったことにより、当組合の営業店舗が無い市町村でありながら、地方創生に関する様々な情報提供等を行い感謝され、更なる協力を求められたケースもあります。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル クラウドファンディングの活用	
3	動機(経緯) クラウドファンディングは、新たな資金調達的手段として注目を集めています。中小企業にとっては資金調達と同時にファンづくりやマーケティングを行うことができ、地域活性化に資する取組みにも活用が期待される手法です。当組合においても、積極的な活用を図るため、体制を構築し、支援に取り組むこととしました。	
4	取組み内容 平成27年度においては、当組合は内閣府地方創生推進室の「ふるさと投資」連絡会議への構成員登録を行いました。さらに、「長野県クラウドファンディング活用によるビジネス創出支援事業」におけるクラウドファンディング事業支援イベント(セミナー)を、長野県主催、当組合共催にて上田市において開催し、50名以上の参加者を得ました。また、クラウドファンディングを手掛ける事業者のミュージックセキュリティーズ株式会社と、全国信用協同組合連合会が信用組合業界の中央組織として包括的に業務提携を行ったことにより、当組合においても連携が可能となっています。現在、長野県からの当該事業の受託事業者等と連携しながら、当組合の取引先についてクラウドファンディングの取組みを進めています。	
5	外部専門家	
6	外部機関との連携先 地方公共団体 その他	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 当組合経由により、クラウドファンディングを活用することが可能となりました。セミナーについても、クラウドファンディングを知るきっかけとして有意義なものとなったと思料します。 【当組合にとっての成果】 新たな資金調達手段として、クラウドファンディングをサービスとして提供できる体制となり、顧客とのリレーションの強化が図られます。長野県等との連携により地方創生に向けた取組みにも繋げています。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 クラウドファンディングに対する反響は大きく、具体的な取組みを更に進める必要があります。 【今後の課題】 長野県との共催により、今後もクラウドファンディングの普及に向けたセミナー等を積極的に開催します。クラウドファンディングを活用した具体的な成果が挙げられるよう、個別案件の支援も進めます。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 事業承継支援への取組み	
3	動機(経緯) 中小企業の経営者にとって「事業の承継」は重要課題のひとつです。県内企業の休廃業・解散件数は毎年増加しており、このまま放置すると地域経済の衰退が加速することは想像に難しくなく、取引先の事業承継は喫緊の課題であるとの認識のもと、事業承継支援に積極的に取り組むこととしました。	
4	取組み内容 平成26年5月に取引先約1,000社に対して実施したアンケートの結果を受け、「事業承継セミナー」を平成26年度中に県下9カ所において実施しましたが、セミナー参加者から事業の後継者や若手経営者を対象としたセミナーも開催してほしいとの意見が多く寄せられたため、平成27年度は東信地区において「後継者塾」を開催しました。後継者塾は経営の基礎を学ぶ講座として実施し、中小企業診断士等5名の担当講師による講義と、事業承継に成功した当組合取引先の代表者による講演会を行いました。18名の参加者が集まりましたが、ほぼ全員が全6講の講義を最終講まで受講し、参加者における異業種間の交流も深まりを見せました。 また、長野県事業引継ぎ支援センターや、平成26年5月から業務提携しているM&Aの専門機関である株式会社ストライクとの連携を図り、個別企業の支援体制を整えています。	
5	外部専門家 税理士 公認会計士 中小企業診断士 その他	
6	外部機関との連携先 その他	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 後継者塾への参加により、今後事業を承継する後継者や若手経営者が経営の基礎知識を身に着けることができ、また、参加者間での交流が深まり、異業種間の広い人脈が形成されました。 【当組合にとっての成果】 後継者塾参加企業とのリレーションの強化が図られ、将来に向けて取引の継続・拡大も見込まれます。参加企業の現経営者からも、後継者の育成に関して感謝の意が示されました。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 参加者からの大半から後継者塾について高い評価が得られました。 【今後の課題】 東信地域での後継者塾がパイロットモデルとして一定の成果を得られたことから、今後は県下他の地域においても、後継者塾の開催を予定しています。	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成26年度
10	ホームページ掲載箇所URL 	
11	備考 	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 食を通して「地方食材」「食文化」を発信する。	
3	動機(経緯) 安全安心な食材を取り扱う企業として豊かな食生活とお客様の健康をテーマにしたビジネス展開を目指す。	
4	取組み内容 ・地域に根付いたコミュニケーションのある店づくり ・産地より生産者を招き、試食販売や野菜の食べ方の提案 ・地方の特産物の発掘、販売販路の透明化と開発のアドバイジング、店舗でのニーズのフィードバックを行い、地方活性をはかる 以上のことを念頭に飲食、物販、酒類、惣菜、生鮮品の販売を行う。	
5	外部専門家 中小企業診断士	
6	外部機関との連携先 その他	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 事業計画、収支計画についての基本的な考え方等アドバイスを受け、店舗運営をするにあたり役に立った。 【当組合にとっての成果】 新規融資先となる。今後も相談業務も含め事業拡大の一助となり、育成を図りたい。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 創業融資に関しては、年度を追うごとに着実に取扱件数は増加している。 【今後の課題】 創業に関する職員個々の意識付けと知識の向上が不可欠。レベルアップをはかっていきたい。	
9	新規・継続	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 大田区産業振興協会と連携し、「創業時の資金相談会」を開催	
3	動機(経緯) 平成26年度より東京都の「女性・若者・シニア創業サポート事業」が開始されたことに伴い、平成26年9月に、第1回「創業時の資金相談会」を大田区産業振興協会と連携したうえで開催しております。第2回は平成27年9月15日に開催し、区内創業希望者等の資金面をサポートする取組みを継続的に実施しております。	
4	取組み内容 大田区内の創業希望者等向けの「創業時の資金相談会」は、第一部は「女性・若者・シニア創業サポートローン」のほか、年齢等で該当しない創業希望者等でも利用できる当組合独自の「はじまるくん」についての説明会、第二部は、資金面等に関する個別相談会の二部構成となっております。個別相談会は、融資部を中心に、大田区内の営業店からも相談員として参加してもらい、創業希望者等と直接面談しております。 なお、第3回「創業時の資金相談会」は、平成28年9月12日に開催予定となっております。	
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	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 大田区内の創業希望者等に対する資金供給等に道筋をつけることができた点が挙げられます。 【当組合にとっての成果】 平成26年度に創業資金を支援した先が他の創業希望者等を当組合に紹介し、創業資金を支援するケースがあり、当組合の一連の取組みが支持されてきていることが成果として挙げられます。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 上記の成果にある通り、創業時から支援した先は、当組合にとって「真の組合員」であり、事業が軌道に乗った後でも、他の金融機関からの攻勢に対し、簡単に動くことはないと考えております。本取組みを通じて改めて創業支援の重要性を認識し、支援強化できたことは評価できると考えております。 【今後の課題】 「創業時の資金相談会」開催により、創業希望者等との接点が増えましたが、今後さらに実績を伸ばすには外部機関、外部専門家等との連携を強化して情報量を増やしていかなければならないと考えております。	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成26年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 地方連携	
3	動機(経緯) 地方創生の一環	
4	取組み内容 地方の信用組合との連携、地方物産品を東京を消費地と位置づけし年金受給日に合わせ全店で地方物産品を年金感謝デーの頒布品として提供、同時に地方信組の取引先を当組本店、支店に招いて物産販売会を実施している。 地方連携室として地方信用組合のお客さまへ出向きお客さまの要望・希望を叶えるよう活動 【実施済み事項】 秋田県信用組合取引先のどじょう養殖場を視察、東京での販路拡大を模索しているとの話で東京/浅草地区の飲食店にPRしている状況	
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 経済産業局 商工会議所	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 地方信用組合は地元企業の活性化が生き残りの道であると考え、地元企業が東京進出と物産品販路拡大に貢献 【当組合にとっての成果】 東京と地方を結ぶ事により人と物が動く事により地方創生の意義があると考えます	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 東京のお客さまも地方のお客さまも笑顔で繋がっていることを勘案すると良い成果があがっていると考えます 【今後の課題】 東京の信用組合は現在当組のみであるが今後賛同する東京の信用組合と連携することにより、より一層の盛り上がり期待されます	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成28年度
10	ホームページ掲載箇所URL 	
11	備 考 	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 警視庁・皇宮警察学校学生への印鑑・印鑑フォルダの贈呈	
3	動機(経緯) 警察学校の入校生は、将来にわたり長期にお取引をいただく組合員となることから、当組合への理解を深める機会の一つとして実施している。	
4	取組み内容 警察学校入校時又は卒業時に記念品として印鑑・印鑑フォルダを贈呈している。 警視庁警察学校入校式には、当組合の代表理事も出席させていただき、学生代表者にお渡ししている。	
5	外部専門家	
6	外部機関との連携先	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 入校式典のプログラムの一つに組み込んでいる。 印鑑は司法書類への押印等、仕事上で活用することができる。 【当組合にとっての成果】 当組合の職域貢献をアピールすることができる。 入校式は職域の幹部が列席する中で行われることから、入校生は勿論、参列する父兄からの信認にもつながっている。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 平成27年度は、1, 500名を超える入校生に対して贈呈。 当組合の利用促進・定着に効果を上げている。 【今後の課題】 特になし。	
9	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成10年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 家族住宅相談会への職員の派遣	
3	動機(経緯) 組合員のマイホーム取得等、資産形成に貢献するため。	
4	取組み内容 職域が主催する「家族住宅相談会」に当組合の職員が参加し、住宅ローン等の相談をお受けしている。	
5	外部専門家 税理士 その他	
6	外部機関との連携先	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 住宅・不動産会社が多数参加する会場内において、具体的な住宅ローン及び税務相談等を受けることができる。 【当組合にとっての成果】 住宅購入等の希望者の情報を取得することができ、住宅ローン獲得に向けた効果的な渉外活動を展開することができる。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 平成27年度は、年4回、延べ8日間で204件の相談を受け付け。 組合員の住宅取得等の相談に適切に応え、職域貢献を果たしているものと認識している。 【今後の課題】 相談者への適切なフォローを実施し、当組合住宅ローンの利用率向上を図ること。	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成10年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 母体組織と緊密な連携と職域貢献事業の充実	
3	動機(経緯) 母体福利厚生施策に貢献することで、職域信用組合としての特性や意義・役割を組合員に理解してもらうため。	
4	取組み内容 ①職域型金融の円滑化(顧客のニーズに応える経営)、 ②金融システムの健全性の維持(景気に左右されない金融仲介機能の発揮)、 ③組合員の利便性の向上(顧客の信頼・安心感の確保等) を三本柱とする職域密着型金融推進計画を推進し、母体組織との連携強化及び職域貢献事業の充実を図ります。	
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	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 福利厚生施策の一助として、組合員一人ひとりの金融相談に応じる信組出張相談会(ファイナンシャル・アドバイザー活動)を展開し、大変好評を得ております。 【当組合にとっての成果】 職場の中に金銭的な福利厚生面からのサポートをしてくれる金融機関があるということで、組合員の当組合に対する認知度アップに繋がり、存在価値も高まっております。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 母体である東京消防庁の全ての消防署の理解と協力により、信組出張相談会が恒常的な活動として定着しました。 【今後の課題】 信組出張相談会を「出前の相談窓口」として定着させるために、一過性の活動に終わるのではなく、恒常的な活動として位置づけてまいります。	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成23年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 「創業支援等に係る業務連携・協力に関する覚書」の締結 (日本政策金融公庫国民生活事業及び富山県信用保証協会)	
3	動機(経緯) 平成27年10月、富山県内11金融機関の一員として創業等の分野について日本政策金融公庫及び富山県信用保証協会と連携。	
4	取組み内容 ・創業者の資金調達の円滑化(協調融資の実施)に向けた金融機関・日本政策金融公庫での相互紹介等	
5	外部専門家 その他	
6	外部機関との連携先 東日本大震災事業者再生支援機構 その他	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 創業や新規事業への取組に対して、各機関連携により情報の共有化や協調融資等への資金対応がスムーズに行われる効果が期待される。 【当組合にとっての成果】 創業や新規事業への取組に対して、各機関連携により情報の共有化や協調融資等への資金対応がスムーズに行われる効果が期待される。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 なし 【今後の課題】 なし	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 職域信用組合として実行可能な職域貢献	
3	動機(経緯) 当組合の母体である福井県が、県民のために実施する生活支援事業に合致した金融サービスを行うことで、組合員の生活向上を図る。また、当組合と同様に福井県職員の生活支援のために設立された他団体(福井県庁生活協同組合・福井県学校生活協同組合等)と連携して双方共通の組合員の資産形成および生活支援を協力して行っている。	
4	取組み内容 1. ふるさと住宅ローンの実施: 県が実施する「県産材を使用した一戸建て住宅への補助事業」に合致した住宅は住宅ローンの金利を優遇する。2. のびのび教育ローンの実施: 就学前の子供も合わせて、3人以上の子供がいる方が利用する子供のための教育ローンは金利を優遇する。3. 福井県学校生活協同組合主催のハウジングセミナーに講師を派遣(FP資格者) 4. 福井県庁生活協同組合および福井県学校生活協同組合の感謝祭に職員を派遣し、相談ブースを設置し、各種(預金・融資等)相談に応じている。5. 毎週水曜日の営業時間外(午後7時まで)と毎週日曜日に融資相談窓口を開設している。6. 地方職員共済組合が主催する退職予定者向け「ライフプランセミナー」に職員を派遣し、資産運用等の説明を行っている。	
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 その他	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 顧客本位の融資手続きと迅速な融資実行を行ったことで、組合員の資産形成と生活支援が図られた。また、勤務時間中にローン等の相談が困難な中、休日に相談できるようになり、利便性が向上した。 【当組合にとっての成果】 1. 住宅ローンの獲得競争が激化する中、職場に密着したサービスを展開することで、住宅、マイカー等のローンの申込みが前年同月比で増加している。 2. 退職者から退職金の預入れが毎年、安定的に行われている。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 共通の目的を持つ他団体との連携を強化するとともに、小中学校専任の渉外担当者を配置するなどの効果により、小中学校の先生方からの取引申込みが増加している。地域金融機関の住宅ローンの極端な低金利サービスにより、苦戦しているが、時間外での相談が可能となったことで、一定の効果をあげている。 【今後の課題】 小中学校の先生以外の県職員や警察官の利用促進を図ると同時に、若年層の組合員加入も推進し、全体としてバランスのよい年代構成となるよう努める必要がある。当組合の商品性は、他金融機関と比較して全ての面で劣っているとは思えず、職域信用組合ならではのサービスや商品内容を理解してもらえれば取引に繋がると思われ、宣伝等を徹底する必要がある。	
9	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成23年度
10	ホームページ掲載箇所URL http://www.fukusen.jp/	
11	備考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 太陽光発電融資の推進	
3	動機(経緯) 平成23年3月11日に発生した東日本大震災による福島第一原発の事故以来、再生可能エネルギーに対して関心が集まり、なかでも太陽光発電事業融資の資金ニーズが高まっています。そのような状況下、A社が新規事業として太陽光発電事業を行うこととなりました。	
4	取組み内容 A社は、住宅用太陽光発電機器の販売を行っていましたが、福島第一原発事故以来、クリーンエネルギーの必要性を感じており、遊休地の有効活用を検討していた土地所有者B氏と意見が合致し、新規事業として太陽光発電事業を行うこととなりました。既に太陽光発電事業の融資に実績のある当組合へA社から資金の相談があり、計画を精査し、資金応需したものであります。 平成26年度から準備してきたABL融資(太陽光設備・売電債権に対する譲渡担保取入)に対する債権書類も顧問弁護士監修のもと完備され、平成27年度より本格活用しております。	
5	外部専門家	
6	外部機関との連携先	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 担保価値が不足していることから従来の融資では、取組が難しいものがありましたが、ABL融資の本格的取組により、新規事業として太陽光発電を起業する事が出来ました。 【当組合にとっての成果】 ABL融資を積極的に取組む事で保証機能を代替するメニューのノウハウを取得出来るものと思われます。本件を取組むことで、遊休不動産の有効活用や新規事業の育成など、間接的ではありますが、地域貢献・地域活性化の一翼を担う事が出来ました。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ABL融資の書類の整備も完了し、本格的な取組が出来たことは評価できると思われます。 【今後の課題】 本件だけに留まらず、今後も少しでも地域の活性化に貢献出来るよう、本部・営業店間の情報交換をさらに密にし、一体となって活動して参ります。ABL融資は、保証の機能を代替する融資手法のメニューのひとつでもあることから、今後も積極的に取組む方針であります。	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成26年度
10	ホームページ掲載箇所URL http://www.a-sg.jp/info/local/	
11	備 考 外部機関との連携はしていません。	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 日本政策金融公庫と業務連携の覚書を締結	
3	動機(経緯) 日本政策金融公庫とは今までも連携していたが、相互の案件発掘や相談に関し一定の距離感があり、中小企業支援に十分な対応ができていなかったことから、業務連携を強化し地域経済の活性化に貢献するために日本政策金融公庫岡崎支店と覚書を締結した。	
4	取組み内容 双方の業務特性を活かし、企業の様々なライフステージにおける資金ニーズ等に最適なアドバイスが提供できるよう、各会議や営業店における勉強会などによるノウハウの補完、また同公庫担当者による営業店や顧客企業への訪問による相談業務や情報交換などを実施。 連携分野 : ①創業支援 ②事業承継支援 ③イノベーション支援 ④企業再生支援 ⑤農商工連携など	
5	外部専門家 その他	
6	外部機関との連携先 JBIC その他	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 事業者にとっては、様々なライフステージにおける資金ニーズへの窓口が広がることで、事業の成長可能性に繋がる。 【当組合にとっての成果】 創業支援や企業再生等のリスク性資金に対し、相談や双方の融資制度を組み合わせ協調など、事業者のニーズに最適な方策が提供できる。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 特になし 【今後の課題】 特になし	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 創業スクールの開催	
3	動機(経緯) 中小企業庁による「平成27年度 地域創業促進支援事業」を活用し、地元の新規事業創出を積極的に支援していくために当該事業に応募。	
4	取組み内容 下記の日程で「しょうしん創業スクール」を実施した。 10/2 無料体験講座 11/8、15、22、12/6 創業スクール(全4回)	
5	外部専門家 税理士 中小企業診断士 その他	
6	外部機関との連携先 商工会議所 商工会 その他	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・創業に必要な基本的知識からビジネスプランの作成支援までを一体的に習得。 ・起業家の貴重な体験談、生の声を聞くことができた。 ・ワークショップ形式の講義により、受講者に気付きの機会となった。 【当組合にとっての成果】 地域創生への取組と新規融資案件への発展	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ・スクールの内容については、受講者アンケートの結果、講義内容の満足度が高かった。特に地元の事業者による体験談やパネルディスカッションは好評であった。 ・補助金を活用し、低コストで効果的なスクール運営ができたと評価している。 【今後の課題】 ・商工会連合会、産業経済振興センター等の外部機関、行政との連携・情報交換を活性化させる。 ・受講生の事後フォローの強化。	
9	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成26年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生
2	タイトル 「飛騨高山まちなか屋台村」プロジェクトの支援
3	動機(経緯) 高山市の中心市街地に位置する空地所有者が、屋台村を建設したいと他行に相談したが消極的な反応であった。そこで当組合に相談をしたところ、地域活性化につながる事業であることから、地域活性化ファンドによる支援を行うこととなった。
4	取組み内容 テナント建物建設、屋台村運営に係る諸費用等の支援。
5	外部専門家 その他
6	外部機関との連携先 地域活性化ファンド
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 同所が高山の新しい観光スポットとなった。 周辺地域、商店街が活性化された。 【当組合にとっての成果】 複数の飲食店が新規開業を行うことで、創業者との取引開始が増えた。 地域活性化を支援したことでブランドイメージが向上した。
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 地元産の食材や郷土料理を提供する等、飛騨をPRする機会となっている。 また、当該投資実行が、協同組織金融機関が組成したファンドでは全国初であった為、高いPR効果があった。 【今後の課題】 テナントにまだ空きがあること。 また、近隣に別の飲食店街(フードコート)が建設される計画があるため、入居者の確保と既入居者の長期維持が課題。
9	新規・継続 新規取組み
	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL http://www.hidashin.co.jp/in-cluder/03/doc/0150_1422600891.pdf
11	備 考

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 下呂温泉活性化に向けた観光客誘致活動	
3	動機(経緯) 当組合は「下呂温泉」に本店を置き、主産業である観光業が地域経済に及ぼす影響が大きい。下呂温泉集客数は、毎年宿泊客数100万人を超える状況ではあるもののピーク時の170万には遠く及ばず、集客数の増加による地域経済活性化が大きな課題となっている。	
4	取組み内容 ・「第8回いで湯卓球大会」の開催。当組合の働きかけで実現した同大会も今年で第8回を迎え、下呂温泉を代表するスポーツイベントとして定着。今年も約500名の参加者が訪れ、これまでに3000人を超える市外・県外からのお客様誘致に貢献した。当組合は、参加者の受付事務、参加料の徴収等開催に向けて全面的な支援体制を敷き大会運営に協力しました。 ・全国の信組団体への観光案内活動。平成21年より毎年全国の信用組合に向け、各信組が組織する年金友の会等の団体旅行の旅行先として下呂温泉を選んでいただけるよう理事長名の誘致案内文書と下呂温泉の名所、ホテル、助成金制度の案内パンフレットを郵送している。複数回宿泊していただける団体もあり、宿泊客増加に向けた活動が浸透してきている。	
5	外部専門家	
6	外部機関との連携先 地方公共団体	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 観光案内の送付によって、宿泊予定の組合から当組合に対し観光コースの設定相談や宿泊ホテルの紹介依頼もあり安心した旅行プランが可能となっている。また、恒例の卓球イベントにより毎年各観光施設、ホテルの安定した集客に貢献している。 【当組合にとっての成果】 地域の基幹産業である観光業の活性化だけでなく、他の産業にも及ぼす影響も期待できる。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 観光客誘致の取組みとして定着し各団体からの期待も年々増加している。 【今後の課題】 従来の取組みについて一定の成果となって表れているものの、人口減少、高齢化の構造的な問題は進展しており、地域経済の停滞を感じる。宿泊客を中心とした流動性人口の増加を目的として観光業界、行政官庁、商工業者とタイアップした更なる取組みが必要と考えている。	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成21年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 経営理念「三方よし」の実践	
3	動機(経緯) 業域組合である当信組では、金融業務を通じて組合員企業の営むバス事業・タクシー事業・観光事業・自動車販売及びメンテナンス・自動車教習所・石油販売・レストラン事業等の発展に貢献し、以って組合員事業所で働く勤労者はもちろんのこと、ひいては地域住民の生活水準の向上に寄与することを「三方よし」の経営理念としています。	
4	取組み内容 主要取引先グループ企業の長期経営計画(経営改善計画)について、立案・実行・モニタリング・修正(PDCAサイクル)の各段階で当信組の経営トップが参画し、着実な進捗を図っています。	
5	外部専門家	
6	外部機関との連携先 地方公共団体	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 グループ企業の長期経営計画は着実に進捗しており、各企業に勤務する勤労者を含め地域住民のQOLの向上が図られています。 【当組合にとっての成果】 主要グループ企業各事業部門の業績にはバラツキが見られるものの、総じて増収・コスト削減によりキャッシュフロー(CF)が増加した結果、借入金が増え、当信組の貸出資産の悪化に繋がっています。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 当信組の主要取引先グループ企業の経営改善が図られ、業域全体の健全な発展に貢献できています。 【今後の課題】 主要取引先グループ企業の業績が総じて悪化してきている中で、一部の先はなお業績低迷が続いており、従来以上のコンサルティング機能の発揮が課題であると考えています。	
9	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成21年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 「所属巡回ライフプラン講話」と組合員へのサポート強化	
3	動機(経緯) 相互扶助の職域金融機関として、組合員とその家族の生活の安定と向上に寄与する業務を行い、組合員へのライフサイクル支援活動の推進及びサポートを強化すると共に、関係強化を図る。	
4	取組み内容 「所属巡回ライフプラン講話」及び「個別相談会」を実施 ・職員を講師として派遣し、ライフプランに関する講話及び個別相談会を実施 ・各種ローン返済計画の見直し及び条件変更の要望等への対応 ・融資相談室(コンサルけいしん)を常設して、ローン等に関する個別相談に対応	
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) 【相手方にとっての成果】 生活設計を見直す機会となった。 【当組合にとっての成果】 組合員との関係強化及び業務推進が図られた。 平成27年度は、2,707名の組合員がライフプラン講話を受講された。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 各所属から、継続的に巡回ライフプラン講話の実施依頼があり、組合員から一定の評価が得られている。 【今後の課題】 画一的な講話内容ではなく、若年層にも興味をもてるようなライフプラン講話の構成や年代別でのライフプラン講話の実施等を検討していく。また、職員のスキル向上に努め、組合員へのサポート体制の強化に取り組んでいく必要があると考えている。	
9	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成20年度
10	ホームページ掲載箇所URL http://www.osaka-keishin.co.jp/effort/index.html	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 「地方創生」を目的とした太陽光発電事業支援	
3	動機(経緯) 地方自治体と民間法人および当組合が連携し、太陽光発電事業を行い、地方自治体に使用量等の歳入増加をもたらすとともに、環境対策や災害時の緊急電力の確保などにも活用できる取組	
4	取組み内容 民間事業者が地方自治体と協定を締結し、地方自治体の保有物件等で太陽光事業を行う。 当組合は、民間事業者に対し本事業資金の融資を実行することにより、金融面からの支援を行っている。 今回の事業により、10の地方自治体の108の各種公共施設において、太陽光発電事業を行うこととなった。	
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	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 民間事業者においては、地方創生への取組について大々的にアピールでき、地方自治体においては、歳入増加・災害時の緊急時対応態勢強化・エネルギーの地産池消等、様々な効果が得られることとなる。 【当組合にとっての成果】 地方創生への取組としてプレス発表も行い、対外的な広告効果も得られた。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 本案件では、地方自治体の所有物件には、担保設定が難しいという問題に対し、地方創生の目的を推進する為、太陽光設備の再譲渡代金に対する譲渡担保権設定等により、事業性を重視した保全方法に新たに取り組んでおり、金融機関として必要な保全確保を図りながら、地方創生に寄与できる案件となっている。 【今後の課題】 連携する地方自治体の増加	
9	新規・継続	開始年度
	新規取組み	
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 企業内リテール推進への取組	
3	動機(経緯) 当組合取引先企業従業員への福利厚生拡充を金融面から支援し、地元中小企業の活性化を図る取組	
4	取組み内容 中小企業と当組合間で協定を締結し、従業員の方へ預金・個人ローン金利等の優遇を行う代わり、職場での営業推進を行う承諾を、企業から得る取組として、H28.3より取扱開始。	
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) 【相手方にとっての成果】 単なる従来の企業内リテールを発展させ、より中小企業従業員の方の福利厚生の拡充に繋がる施策であり、当組合が企業に代わって、従業員への福利厚生を金融面からサポートし、雇用の充実・就労の安定へ貢献する。 【当組合にとっての成果】 当組合としては、地方創生「総合戦略」における「ひと」と「しごと」を支える重要な施策と位置づけしております。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 H28年3月末時点(取扱開始から1ヶ月間)実績 職域サポート契約締結企業数 308企業 当該企業の従業員数 8,794人 職域ローン 実行件数 8件 14百万円 【今後の課題】 職域サポート契約企業の増加	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 地域企業応援ローンの発売	
3	動機(経緯) 大阪府と当組合とで締結した「もずとも協定」締結記念商品として「地域企業応援ローン」を発売	
4	取組み内容 商品スローガンを『おおさか沸かそおー!!』と銘打ち、官民一体となって大阪を盛り上げる“行政との連携のもと中小企業支援を行う戦略商品”と位置づけ、「もずとも協定締結記念特別ローン」として「地域企業応援ローン」を発売。 本商品は、大阪府内で事業を営む事業者限定商品で、大阪府下事業者への資金繰り支援強化策とし、地域産業を支え、地域活性化へ繋げる「地方創生」への貢献の一環として取組むもの。	
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	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 大阪府下事業者限定の特別金利ローンであり、同条件に該当する事業者は、金利インセンティブを享受できる。 【当組合にとっての成果】 数多くの企業へ、当組合と大阪府の連携をアピールすることができ、また、「地方創生」への貢献の一環として成果があるもの。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 H28年3月末時点(取扱開始から1ヶ月間)実績 16件 97百万円実行 【今後の課題】 今後、他の地方自治体と同様の協定締結を行った場合、本件同様 同地域の事業者支援商品を発売検討する方針。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 地域企業による生産性・効率性の向上にかかるものづくり補助金申請支援の取組み	
3	動機(経緯) 企業の業績向上に向け生産性の向上は重要な要素であるが、中小企業の多くは資金調達力が低いため老朽化した設備の更新や新鋭設備の導入ができず、当組合の取引先においても経営の良化・改善がされていない先が散見される状況です。そのような状況を、ものづくり補助金を活用して改善しようとする企業を支援すべく本取組みを行っているものです。	
4	取組み内容 当組合は、革新的なサービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行う中小企業・小規模事業者の設備投資等を支援するものづくり補助金を取引先企業が申請する際に、取引先と当組合の職員に中小企業診断士等の専門家を交えた相談会を実施する等により、計画策定等の申請にかかる支援を行い、国内外のニーズに対応したサービスやものづくりの新事業創出による、しごとを生み出し地方を創生することにつながる取組みを積極的に行っています。	
5	外部専門家 中小企業診断士 その他	
6	外部機関との連携先 	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ものづくり補助金申請の支援実績については、平成25年度(平成24年度補正)41件・371百万円採択(72件申請)、平成26年度(平成25年度補正)60件・565百万円採択(106件申請)、平成27年度(平成26年度補正)55件・469百万円採択(106件申請)となっており、取引先の設備投資の促進に一定の寄与をしているものと思料しており、また、常に兵庫県下において上位の採択実績となっています。 【当組合にとっての成果】 ものづくり補助金の申請支援を、中小企業診断士等と当組合の職員が同席して行うことにより、職員のコンサルティング業務のスキルアップに役立っています。また、本取組みにかかる取引先の設備投資に伴う資金需要から融資案件も発生しています。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 本取組みにより、取引先の設備投資が促進され経営基盤の強化に一定の寄与をしているものと思料されます。また、職員の能力向上により当組合の経営支援の強化にも役立っていると考えています。 【今後の課題】 今後は取引先が設備投資の実現に止まらず、投資効果が現れるよう内部体制強化等にも支援を行い、最終的には取引先が生産性・効率性の向上により、業績向上を実現させる取組みとすることが課題であると考えています。	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成25年度
10	ホームページ掲載箇所URL http://www.hyogokenshin.co.jp/disclosure/disclosure_top.html http://www.hyogokenshin.co.jp/torikumi/keikaku/keikaku.html	
11	備 考 	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 政府系金融機関との協働による、新たなビジネスの創造に向けた創業・第二創業者への資金供給の取組み	
3	動機(経緯) 地域密着型金融の取組みにおいて創業支援は重要課題でありながら、当組合は新規事業に対する評価等の創業融資にかかるノウハウが十分でないことから推進が図られていなかったため、それを補完し創業融資の取組み強化を目指したものです。	
4	取組み内容 当組合は、平成26年9月より日本政策金融公庫と連携し、創業および第二創業者の資金調達の円滑化を図るべく「けんしん創業・第二創業サポートローン」の取扱いを開始しています。本ローンは、日本政策金融公庫の「中小企業経営力強化資金」を利用できる者を対象とする協働案件とし、同公庫が過去に蓄積したノウハウのシェアを通じ、当組合の創業融資におけるスキルアップを図り、地域における金融機能の高度化につなげ、創業によるしごとを生み出し雇用創出する地方創生に寄与する取組みを行っています。	
5	外部専門家	
6	外部機関との連携先 その他	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 現在まで取扱件数は僅かであり、地域経済の活性化に対する寄与は微細なものではあると認識していますが、本取組みによって創業した事業者においては、精緻な計画を策定し一定の資金確保のもと事業を開始することから、無難な事業の滑り出しができるものと思料されます。 【当組合にとっての成果】 本件の融資制度の取扱いによる日本政策金融公庫との協働により、当組合職員の創業・第二創業融資にかかるスキルアップが図られています。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 本件の融資制度を創設したことにより、創業・第二創業を志す者への資金需要に対応できる幅が広がり、当組合の事業活動の幅も広がったことです。 【今後の課題】 現在、創業者自体が多くない状況であることから、当組合において別途取組みしている地方公共団体との連携による創業支援事業の一層の推進により、創業者の増加を図ることが今後の課題であると考えています	
9	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成26年度
10	ホームページ掲載箇所URL http://www.hyogokenshin.co.jp/disclosure/disclosure_top.html http://www.hyogokenshin.co.jp/torikumi/keikaku/keikaku.html	
11	備考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 事業性評価に基づく融資により資金調達の幅を広げ中小企業の経営基盤の強化に資し地域経済の活性化を図る取組み	
3	動機(経緯) 当組合においては、平成16年7月より企業の財務内容等定量要因を重視した独自の無担保・第三者保証人不要の融資制度を取扱いしていましたが、それに加え取引先への資金供給の幅を広げるためには、企業の事業性を評価した融資制度も必要と考え、平成18年1月に企業の技術力等事業性を評価した独自の融資制度として「技術評価支援融資」を創設し取組みしているものです。	
4	取組み内容 本取組みは、(公財)ひょうご産業活性化センターのひょうご中小企業技術評価制度(現在はひょうご中小企業技術・経営力評価制度)の評価書等を活用し、企業の技術力等事業性を評価した独自の融資制度として「技術評価支援融資」を創設し、企業の業績伸展に寄与する前向きな運転資金・設備資金を提供することにより、企業の育成ひいては地域経済の活性化を図ることを目的として、1企業につき10百万円を上限に無担保、第三者保証人なしで固定金利1パーセントの低利融資に取組みしているものです。 また、平成26年度からは当組合が本制度の評価手数料を一部負担することとし、取引先の本評価制度ならびに本制度融資の利用促進を図るとともに、組合内の融資目標額も増額し積極的な取組みを行っています。	
5	外部専門家	
6	外部機関との連携先 その他	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 本融資制度の取組みとしては、平成28年3月末現在累計95件、893百万円の融資実績となっていますが、本融資制度にかかる評価書を活用し取引先企業の事業性を精査したことにより、更なる新規融資による資金調達や他行融資の肩代わり集約による資金繰りの円滑化等へと進展し、企業の業績向上による地域経済の活性化に寄与しています。なお、本取組みは、中小企業白書2016において事例(P. 333(株)森田工務店)紹介されています 【当組合にとっての成果】 本融資制度にかかる評価書は、当組合にとって取引先の事業実態の把握や技術等事業内容の価値判断の参考となり、事業性評価融資に役立つのみならず、取引先の改善点が明確になることから経営支援にも役立っています。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 本取組みは、地域密着型金融推進計画に目標を掲げてホームページ等でも公開し、当組合の重点推進項目として位置付け取組みしており、毎年目標を達成して取引先への資金供給として一定の成果を上げているものと考えています。 【今後の課題】 現在、当組合において事業性評価融資として制度化されたものは技術評価融資のみであり、今後は同融資制度の拡大をはじめ、新たな評価ツールの導入等による事業性評価融資制度の創設等により本取組みの拡充等を実現することが課題であると考えています。	
9	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成17年度
10	ホームページ掲載箇所URL http://www.hyogokenshin.co.jp/disclosure/disclosure_top.html http://www.hyogokenshin.co.jp/torikumi/keikaku/keikaku.html	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 地元商店街活性化支援	
3	動機(経緯) 地元商店街まちづくり事業の一環として、LED街路灯及び防犯カメラを設置することとなり、当組が資金支援を行った。	
4	取組み内容 補助金が振り込まれるまでのつなぎ資金とプロパーで証書貸付を実行しました。	
5	外部専門家 その他	
6	外部機関との連携先 商工会議所	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 省エネ化としてLEDを採用することにより、電気料金の削減が見込まれ、また防犯カメラを設置したことにより、地域住民の安全、安心が図られ、商店街をイメージアップすることができた。 【当組合にとっての成果】 地域金融機関として、地元商店街の活性化に貢献できた。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 当組は商店街振興会の一員として、永年商店街の事業計画立案、実行に携わってきており、深耕は図れている。 【今後の課題】 更なる商店街の活性化に向けて、今後も一緒になって、活気ある商店街づくりに努めて行く。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL なし	
11	備 考 	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 6次産業化支援	
3	動機(経緯) みなとキャピタルと連携し、「ひょうご6次産業化ファンド」に出資。 地元農産物加工会社設立に地元企業やみなと銀行と連携し支援した。	
4	取組み内容 設立した農産物加工企業に対し、原材料仕入資金等をみなと銀行と協調融資を実行。 総額60百万円の内当組20百万円を取り組みしました。	
5	外部専門家 その他	
6	外部機関との連携先 認定経営革新等支援機関	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 雇用促進に寄与。 地元生産農家との良好な信頼関係の構築が図られ、安定した加工用原材料の確保。 【当組合にとっての成果】 新会社との取引深耕。 生産農家との取引拡大が見込まれる。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ひょうご6次産業化ファンドへ出資する。 【今後の課題】 新会社の事業計画評価。 貸出金の返済時期の長期化	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 第1回しんくみビジネスマッチング	
3	動機(経緯) 岡山県内3信用組合、広島県内5信用組合、香川県内1信用組合の協力の下「つながる、輝く」をコンセプトにとして掲げ、出展する企業が、出展企業同士、バイヤー企業、一般のお客様との商談や交流により「つながる」ことができ、そのつながりを通して『「輝く」ようなビジネスチャンスをつかんでいただきたい』という願いを込めて開催いたしました。	
4	取組み内容 岡山県内外を問わず様々な業種の中小企業者132社(130ブース)が一堂に会し、販路開拓、仕入先の開拓や企業間連携の促進等のための商談と公的支援機関による経営支援策の活用に関する相談を積極的に進めて頂きました。 開催日時:平成27年11月11日(水) 10:00～15:00 開催場所:笠岡総合体育館(岡山県笠岡市) 参加企業:「食」21社 「ものづくり」17社 「生活」37社 「交流」30社 「相談」12社 「バイヤー」15社 来場者数:530名	
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 JETRO 中小企業基盤整備機構 その他	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・有効商談率:38% 参加企業132社 合計商談件数1,129件 有効商談件数427件 ・商談成功率:30% 3割の企業が1社以上と商談成立(今後に期待が持てる件数55%) 【当組合にとっての成果】 当組合を通じて中小企業者5社が出展しましたが、あいにく商談成立には至りませんでした。しかし、出展した企業は、バイヤーの方々から今後の商品開発、商品の展示方法、販売促進に役立つアドバイスを色々と受け取ることができ、出展のメリットを感じてもらうことができました。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 しんくみビジネスマッチングを通して、今後「新たな商談の創出」が可能になりました。取引先へ、より広い商圈で、様々な業種の多くの事業者との「出会いの場」を提供することが可能となり、新たなビジネスチャンスを創出できることとなりました。 【今後の課題】 当組合の取引先へ「しんくみビジネスマッチング」を更に紹介し、もっと多くの出展者を募り、新たなビジネスにつながるように取り組むことが、今後の課題です。	
9	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成28年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 第1回 朝銀西ビジネスマッチング交流会	
3	動機(経緯) 取引先(焼肉店経営者)のビジネスチャンスの創出や参加者の交流の場としていただくことを目的に開催しました。	
4	取組み内容 新たな焼肉店の形態を学ぶため、大昌園での店舗の厨房やセントラルキッチンの視察、玄風館の弁当工場の視察を行いました。 開催日時:平成27年7月8日(水) 訪問企業:(株)玄風館 弁当工場視察(福岡県) (有)丸昌 焼肉の大昌園視察(福岡県) 参加者数:26名(内組合職員4名)	
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) 【相手方にとっての成果】 焼肉店の新たな形態、進化した焼肉店を「見て」「聞いて」「味わって」、五感で感じることで、参加者の経営する企業のビジネスモデルの構築のヒントにつながりました。 【当組合にとっての成果】 取引先(焼肉店経営者)のビジネスチャンスの創出や参加者の交流の場を提供することにより、企業育成のひとつのモデルを構築できたと考えています。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 取引先(焼肉店経営者)のビジネスチャンスの創出や参加者の交流の場を提供することにより、企業育成のひとつのモデルを構築できたと考えています。 【今後の課題】 ビジネスマッチングとして企画した新たな試みでしたが、企業視察的な要素が強すぎ、当初の目的であったマッチングにはつながりませんでした。この点が課題であり、今後は企画段階において目的や方向性を明確にして、業種の選定やマッチングの方法、内容的な部分を充実させるためにどうすべきかを慎重に協議する必要があると考えています。	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成29年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル ビジネスマッチングの開催による地域の活性化	
3	動機(経緯) 笠岡市、井原市は広島県福山市と隣接しており、経済的な結びつきが強い福山・府中エリアを1つの商圈としたビジネス交流会を開催することにより、信用組合の主な取引先である中小零細企業の新たなビジネスチャンスの創出で地域を活性化させることを目的とした。	
4	取組み内容 本ビジネスマッチングは、岡山県信用組合協会の主催とし、広域からの出展者募集するために隣接する広島県・香川県の信用組合にも協力を要請し、共催組合とし出展者の募集を依頼した。また、地元の笠岡市、笠岡商工会議所も共催団体として参加し、様々な面で協力をいただいた。幅広い業種から132社の出展となり、バイヤー企業との個別相談や出展者同士、一般来場者との商談を通じて数多くの商談成立、今後に期待できる有効商談ができた。	
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 商工会議所 商工会 中小企業団体中央会 JETRO 地域経済活性化支援機構 中小企業基盤整備機構 その他	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・普段なかなか商談できないバイヤー企業と商談できる。 ・異業種交流で新たなビジネスチャンスが生まれる可能性がある。 ・費用負担が少なく効率的な商談が可能。 【当組合にとっての成果】 ・地域貢献・地域経済の活性化。 ・取引先企業の業容拡大のバックアップによる顧客満足の向上。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ・出展者からの評価は概ね良好であり、有意義なビジネス交流会が開催できたと考えている。活気がある交流会となり、今後も継続開催することが重要であると認識している。 【今後の課題】 ・体育館での開催のため、展示物・飲食スペースの制限があり、スペースの確保等を考慮する必要がある。 ・より多くのバイヤー企業の招聘(特にものづくり関係) ・一般来場者への告知、広域からの出展者募集。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 新規事業に対する積極的な融資の取り組み	
3	動機(経緯) 当組合は、お客さまの資金ニーズや問題解決にスピード感を持って対応することに注力しています。お客さまが新規事業を立ち上げる際、資金繰り面から積極的に支援し、スムーズな起業を促すものです。	
4	取組み内容 「フェイス・トゥ・フェイス」と「フットワーク」で債務者の経営実態を把握し、必要な資金をタイムリーに提供できるよう取り組んでいます。新規事業への融資取組時には、事業の将来性や成長性を重視して対応しています。 ①アグリ事業 アグリ・農林事業者向け融資 ②高齢者向け福祉事業 高齢者向け賃貸住宅・介護(医療)設備資金融資 ③太陽光発電事業 太陽光発電関連融資	
5	外部専門家 税理士 弁護士	
6	外部機関との連携先 中小企業再生支援協議会 認定経営革新等支援機関 事業再生ファンド	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 新規事業を立ち上げるにあたり、スムーズな対応が可能となります。 【当組合にとっての成果】 平成27年度の実績は下記のとおりです。 ①アグリ事業15件74百万円(累計79件550百万円) ②高齢者向け福祉事業5件640百万円(累計60件6,083百万円) ③太陽光発電事業71件2,293百万円(累計218件6,230百万円)	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 新規事業を立ち上げるに際の資金需要にスピード対応しており、大変喜ばれています。 【今後の課題】 「地元のお金は地元で活かす」をモットーに、お客さまの資金ニーズに積極的にスピード感を持って対応できるよう、引き続き取り組んでまいります。	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成23年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 「事業活性化ローン」の取り組みについて	
3	動機(経緯) 平成27年3月末に金融円滑化法が終了したことを受け、引き続き地域の中小企業者に対して、資金繰り面から事業活性化を支援するために取り組みを開始しました。	
4	取組み内容 既存取引先に限らず新規先も対象とし、融資金額・期間を充実させることで顧客ニーズに対応しています。また、翌日回答を原則として、スピード審査でお客様の資金ニーズに素早く対応することで、資金繰りの円滑化を図っています。	
5	外部専門家 税理士 公認会計士 中小企業診断士	
6	外部機関との連携先 商工会議所 認定経営革新等支援機関	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 資金の調達がよりスムーズに行えます。 【当組合にとっての成果】 平成25年5月から取り扱いを開始、平成28年3月末の利用実績は915件12,713百万円となりました。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 資金繰りの不安を持たれているお客さまに対して、スムーズな資金供給ができ好評です。 【今後の課題】 「地元のお金は地元で活かす」をモットーに、お客様の資金ニーズに積極的にスピード感を持って対応できるよう、金融円滑化に引き続き取り組んでまいります。	
9	新規・継続	開始年度
	継続取組み	平成25年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 創業支援ローンの取扱	
3	動機(経緯) 新規に事業を創業または新規分野に進出する法人および個人事業者に対して、経営に必要な事業資金を供給し創業を支援する。	
4	取組み内容 新規事業者、新規分野進出を予定または開始後1年以内の法人および個人事業主を対象に、新規事業開始に伴う運転資金および設備資金の融資。 又、業務提携先であるひろしま産業振興機構の専門家サポートを受ける創業の場合は所定の融資利率より1.0%優遇した金利設定としている。	
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	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 創業時に必要な資金調達が可能となる。	
	【当組合にとっての成果】 事業取引先の拡大と 地域の活性化。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 新規取引先の増加と 融資量の増加。	
	【今後の課題】 事業計画未達先に対する 今後の支援。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 地元商店街の活性化に対する取組	
3	動機(経緯) 歴史ある城下町の商店街ではあるが、後継者不足も相まって空き店舗率50%超とすっかり疲弊していた。そうした街に賑わいを取り戻し、次代に引き継ぐことの出来る街を創生することを目的に、さまざまな職業のメンバーにより「シャッターをあける会」が発足された。	
4	取組み内容 「シャッターをあける会」の存在を聞きつけた当組合職員は、当該商店街出身者でもあったことから、同会のメンバーとして参加している。当組合においても、同会の例会開催のために最寄の支店会議室を提供し、本部・支店職員・当組合顧問会計士が例会に出席した。	
5	外部専門家 公認会計士	
6	外部機関との連携先 その他	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 「シャッターをあける会」のメンバーとして当組合職員が参加していることで、資金面の相談が容易となる。また、当組合顧問会計士が出席したことで、今後発生する事案に対して専門家の意見を求めることが可能となった。 【当組合にとっての成果】 例会開催場所を提供したことや本部・支店職員・当組合顧問会計士が出席し、有意義な会議となったことから、「シャッターをあける会」メンバーから感謝されるとともに信頼・高評価を得た。また、今後発生する事案に対して、相談・資金供給等に期待されていると感じられた。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 当組合では地域密着型金融への取組について、各営業店の取組事例を当組合社内ランを活用して「何時でも・誰でも」見ることが可能であり、徐々にではあるが、地域の活性化が自らの成長・経営基盤強化に繋がるとの共通の意識が成熟しつつある。 【今後の課題】 地域の活性化は、「行動、即、成果」とはならないケースが大半であるが、本部・営業店が意識統一を図り、根気よく継続していく必要がある。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 福岡県職員の生活支援を目的とした融資商品の設置(準備)	
3	動機(経緯) 福岡県職員の生活をバックアップを目的とした融資のあり方を検討していたところ、母体である福岡県からも要請を受けたこともあり、「結婚等」「出産・育児」「医療・介護」「葬儀等」を目的とした低金利ローンを新設することとしました。	
4	取組み内容 平成27年度からの取扱は間に合いませんでしたが、平成28年5月より以下の内容で取扱を開始しています・ 商品名:しんくみ生活応援ローン「エール」 利用目的:「結婚等」「出産・育児」「医療・介護」「葬儀等」 融資利率:年利率2.8% 融資金額:当組合が融資可能と認める範囲内(1,000万円超の融資も可能とする)	
5	外部専門家	
6	外部機関との連携先	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 平成27年度においては取扱を開始しておりません。 【当組合にとっての成果】 同上	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 「7」に同じ。 【今後の課題】 「7」に同じ。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL ホームページはありません	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 物産展及び求評会への共催	
3	動機(経緯) 福岡県南地域の認定支援機関である7商工会議所と5金融機関により構成する「福岡県南地域中小企業プラットフォーム」で共同開催。	
4	取組み内容 販路拡大や商品開発等に繋げようと筑後地域の中小事業者の逸品を集めて販売する物産展と大手バイヤーへ売り込む商談・求評会を開催を行った。	
5	外部専門家	
6	外部機関との連携先 地方公共団体 経済産業局 商工会議所 中小企業基盤整備機構 その他	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 販路が拡大出来た事とバイヤー企業からのアドバイスや指摘等により今後の取組方針が明確に出来た。 【当組合にとっての成果】 商談等の情報から新たな技術力評価が出来た。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 【今後の課題】 	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL www.kurume.or.jp/buyerkyuhyokai2015-09/buyerkyuhyoukai2015-9-29.html	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 健康診査事業推進に関する覚書の締結及びけんしん健康増進定期預金の取扱い	
3	動機(経緯) 地方における人口構成の高齢化が急速に進み、生活習慣病などで死亡される方が増加しているほか、医療費も年々増加している状況を踏まえ、健康診査の受診率アップと市町村民の健康増進への意識向上及び医療費抑制につなげるとともに、住民の健康づくり、地域の活性化を図ることとした。	
4	取組み内容 国保等の特定健診受診率アップと市町村民の方の健康増進への意識向上及び医療費抑制につなげるとともに、住民の方の健康づくりと地域の活性化への取り組みとして自治体と覚書を締結し、けんしん健康増進定期預金の取扱いを開始した。	
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	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 受診率アップと市町村民の健康増進への意識向上及び医療費抑制につながった。 【当組合にとっての成果】 新規取引先等の獲得につなげることができた。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 13自治体と覚書の締結を行うことができ、定期預金獲得につながった。 【今後の課題】 受診率アップによる市町村民の健康増進への意識向上を継続的にPRする広報活動実施により、新規先の取組み及び定期預金の増強	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL http://www.kumamotoken.shinkumi.jp	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 熊本県中小企業団体中央会との平成27年度金融機関連携体制構築事業にかかる「創業セミナー」の開催	
3	動機(経緯) 小規模事業者等への支援の仕組み構築に向けて、当組合と熊本県中小企業団体中央会の連携による小規模事業者等支援事業や連携支援の仕組みづくりを構築する。	
4	取組み内容 ・支援ノウハウ・情報の交換を行うための検討会議 ・検討会議を受けての創業に関する合同セミナーの実施 ・合同セミナー総括、今後の連携手法についての検討会議	
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) 【相手方にとっての成果】 金融機関との支援ノウハウや情報の交換を行うことで、中小小規模企業・組合に対する支援の枠組みの拡大 【当組合にとっての成果】 中小企業及び小規模事業者の経営支援、取引先数等の増強	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 創業セミナー開催により企業組合等の新たな取引先へのノウハウ・情報収集を行うことができた。 【今後の課題】 更なる連携強化に取り組むための継続的なノウハウや情報交換が重要になる。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 総代、地域商工団体との連携	
3	動機(経緯) 当組合総代、地域商工団体との連携により、中小零細企業や勤労者の方々のニーズに適した金融サービスの提供を目指して地域に貢献できる経営基盤強化を目的に実施している。	
4	取組み内容 営業エリアを7ブロックに分割し、地区の商工団体の役員・指導員を招き、当組合の役員・地区総代による意見交換会と懇談会を毎年定例的に実施している。	
5	外部専門家 経営指導員	
6	外部機関との連携先 商工会議所 商工会	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 当組合の役員・地区総代のと意見交換により地域活性化に繋がること。 【当組合にとっての成果】 総代、商工団体等からの紹介等により預金及び融資の成約に繋がっている。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 総代・商工団体との連携強化を打ち出して9年目となり、評価できる成果であると考えている。 【今後の課題】 現状は、総代・商工団体に限定しているが、地域の事業主・企業も参加できるような意見交換会となれば、更に地域に貢献できると考えている。	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度 平成19年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生				
2	タイトル 大分県・大分県すべての市町村との「地方創生の実現に向けた包括連携協定」の締結について				
3	動機(経緯) 大分県内だけで営業を行う当組合は、大分県の人口減少による経済の衰退は経営に大きな影響を与えることとなる。また、県内の地方自治体も同様の課題を抱えている。こうした中、方向性が合致しており、協定により、お互いの経営資源(ヒト・モノ・カネ)を有効活用することで、大分県の活性化に向けてともに取り組むことが得策であると判断した為。				
4	取組み内容 ・平成27年 6月の豊後高田市、豊後大野市との包括連携を始めとして、平成27年度は、1 県 14 市 2町 1 村(大分市、別府市、中津市、佐伯市、竹田市、宇佐市、国東市、大分県、日田市、臼杵市、津久見市、杵築市、由布市、姫島村、日出町、九重町)と連携協定を締結した。なお、平成28年6月の玖珠町との包括連携協定をもって、大分県・大分県すべての市町村との締結となる。 ・連携後は、各市町村のニーズに応じた商品を開発し、地元住民の健康寿命の増進を図る「健康定期」や「子育て応援定期」、移住・定住者向けの「住宅ローン」にて、地域の定住人口の増加を支援している。				
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				
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 ・各市町村のニーズに応じた商品を提供することで、地域の活性化の一助となっている。 【当組合にとっての成果】 ・地域に密着したPR効果は大きく、「金融を通じて地域社会の発展に貢献する」当組合を印象付けた。				
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 ・これまでの取組みから一歩進んだ、質の高いサービスの提供が出来ていると評価する。 【今後の課題】 ・今日の多様化・複雑化した経済・社会環境変化に柔軟に対応し、地域と共に成長する地域密着型金融の推進・発展が課題となる。				
9	<table border="1"> <tr> <td>新規・継続</td><td>開始年度</td></tr> <tr> <td>新規取組み</td><td></td></tr> </table>	新規・継続	開始年度	新規取組み	
新規・継続	開始年度				
新規取組み					
10	ホームページ掲載箇所URL http://www.oita-kenshin.co.jp/cgi/kenshin_deatil_146725701725367.html				
11	備 考				

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 日本政策金融公庫との業務連携協力	
3	動機(経緯) 日本政策金融公庫宮崎支店は県内金融機関との業務連携を模索しており、当組合も公庫のノウハウと案件によっては協調融資もあり得ることから連携することとなった。	
4	取組み内容 ・平成27年7月に連携協定を締結 ・平成27年9月公庫職員と当組合職員との勉強会と意見交換会を実施	
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) 【相手方にとっての成果】 顧客紹介など具体的連携事案はなかったものの、当組合の公庫担当窓口が明確となり、公庫と営業店の関係が良好となった。 【当組合にとっての成果】 ・国民生活事業の外、農林水産事業、中小企業についても連携協力を締結できたこと。 ・勉強会と意見交換会を提携後早期に実施したことから、営業店から公庫への相談がしやすくなった。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 初年度としては、具体的な連携事案はなかったものの、公庫との関係構築ができたと思っている。 【今後の課題】 具体的な連携事案がないことが課題であるが、例えば、紹介先が優良先であった場合、融資先の争奪、減少を惹起する可能性がある。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL http://www.m-nanbu.shinkumi.jp/pdf/teiketsu.pdf	
11	備考 	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 南九州税理士会宮崎県連合会との連携	
3	動機(経緯) 熊本県信用組合から「けんしんビジネスパートナー」の提供を受け、熊本県信用組合の宮崎県内店舗においても同商品が利用できるよう、当組合、熊本県信用組合、南九州税理士会宮崎県連合会との間で連携を行った。	
4	取組み内容 ・平成28年1月調印式 ・地域内税理士への個別訪問の実施 ・税務関係団体での接触	
5	外部専門家 税理士	
6	外部機関との連携先 その他	
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 南九州税理士会宮崎県連合会と当組合連絡窓口ができたこと。	
	【当組合にとっての成果】 ・取引のない税理士へのアプローチができるようになったこと。 ・税理士が関与した事業所の新規獲得の素地ができあがったこと。 ・税理士との接触の機会が増え、税理士個人との取引の可能性が広がったこと。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 初年度としては、税理士との関係構築に努めた。	
	【今後の課題】 具体的な紹介事案の発掘と税理士への継続訪問が今後の課題である。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL http://www.m-nanbu.shinkumi.jp/pdf/business_partner_25_4.pdf	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生
2	タイトル 日南市との包括連携協定
3	動機(経緯) 南九州4信組連携協定(平成27年9月1日締結)に基づき、大分県信用組合の事案を参考に日南市との包括連携協定を締結した。
4	取組み内容 ・平成28年1月日南市との包括連携協定を締結 ・日南市移住促進ローンの提供 ・健康診断定期預金の提供
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
7	成果(効果) 【相手方にとっての成果】 包括連携協定により、日南市の課題とする事業に対して、金融機関を巻き込んだ政策に取り組むことができるようになった。 【当組合にとっての成果】 ・日南市の政策課題への参画が可能となった。 ・日南市広報による当組合のイメージアップと信用組合業界について広く周知できたこと。
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 定住促進ローン以外は平成28年度の商品販売となるが、日南市との関係が良好となったと評価しております。 【今後の課題】 今後、どのような形で商品提供をしていくのかが課題となる。
9	新規・継続 新規取組み
	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL http://www.m-nanbu.shinkumi.jp/pdf/houkaturenkei.pdf http://www.m-nanbu.shinkumi.jp/pdf/kenkou_teiki.pdf
11	備 考

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 商店街活性化	
3	動機(経緯) アーケードの老朽化による修繕	
4	取組み内容 以前、商店街のアーケードがないエリアについて、新たに新設した。 今回は、既設置のアーケードの老朽化による修繕費用を商店街振興組合へ資金提供をおこなった	
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) 【相手方にとっての成果】 商店街への集客力向上 【当組合にとっての成果】 商店街の一員としてネームバリューの向上	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 地元支援につながった 【今後の課題】 継続的に支援していく	
9	新規・継続 継続取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	

1	地域の活性化・地方創生	
2	タイトル 第5回 かごしま逸品商談会参加	
3	動機(経緯) 取引先事業者の新たな販路拡大支援の一助となるべく参加	
4	取組み内容 平成28年1月20日、21日に鹿児島県及び鹿児島アグリ&フード金融協議会主催の下、「第5回かごしまの逸品商談会」が鹿児島市の城山観光ホテルで開催された。奄美関係出店先は3先で、内当組合推薦先の1社は、平成27年9月の東京で開催された「南の逸品商談会inTokyo2015」にも出店されており、代表者は、商談会に大変意欲的に取組んでいました。	
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) 【相手方にとっての成果】 販路拡大等で参考になった。 【当組合にとっての成果】 取引先事業者の販路拡大支援が行われ、地域活性化が図られた。	
8	27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題 【評価】 これまでの継続的な参加により外部参加機関との連携強化・情報交換が図られた。 【今後の課題】 今後も外部機関と連携強化を通じた取組により、地域社会の継続的な成長・発展に取組んでいき参加者の増加に努めたい。	
9	新規・継続 新規取組み	開始年度
10	ホームページ掲載箇所URL	
11	備 考	