信用組合における「地域密着型金融の取組み状況」（平成 28 年度）

一般社団法人全国信用組合中央協会は、全国 151 信用組合※における「地域密着型金融の取組み状況」（平成 28 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（107 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 28 年度中
①　創業・新事業支援融資（注１）	件数	２，１６８
	金額	４９，２５９
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	１７
	金額	５４８

（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 28 年度中
ビジネスマッチングの成約件数（注）	６１７

（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 28 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	１４８
		金額	２４，６９６
② 動産・債権譲渡担保融資の実績（注１）		件数	６６９
		金額	４２，１９０
	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	３３９
		金額	２２，００２
	うち売掛債権担保融資（※動産担保融資の併用なし）	件数	１４７
		金額	６，４０１
	うち動産担保融資（※売掛債権担保融資の併用なし）	件数	１４２
		金額	５，７７９
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	１８
		金額	２，１０８
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	８５７
		金額	１３，７５１

（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 28 年度中
M&Ａ支援実績		２３
	うち事業継承に係るもの	６

(5) 事業再生支援

（単位：件、百万円）

		平成28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	１０１
	金額	１０，６６１
うちメイン金融機関として持ち込んだ案件	先数	５５
	金額	７，６２５
② 整理回収機構（ＲＣＣ）の支援決定先数（注2）	先数	０
	金額	０
うちメイン金融機関として持ち込んだ案件	先数	０
	金額	０
③ 地域経済活性化支援機構（REVIC）（注2）	先数	１４
	金額	２，１４５
うち信用組合がメイン金融機関となったもの	先数	２
	金額	６４３
④ 金融機関独自の再生計画策定先数（注3）	先数	２，２８６
	金額	１４０，４４９
うち信用組合がメイン金融機関となったもの	先数	１，４７５
	金額	１０２，９２２
⑤ 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	１９
	金額	１８１
⑥ デット・エクイティ・スワップの実績	件数	０
	金額	０
⑦ デット・デット・スワップの実績	件数	８
	金額	７６６
うち十分な資本的性質が認められる借入金（准資本型）	件数	７
	金額	７３１
⑧ ＤＩＰファイナンスの実績	件数	９
	金額	５１４

（注1）平成28年度中に再生計画を策定した先数（平成27年度以前に持ち込み、28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28年度中に支援決定された先数（平成27年度以前に持ち込み、28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28年度中
① ＰＦＩへの取組み実績（注１）	件数	２
	金額	１５０
② コミュニティ・ビジネスを行うＮＰＯ等への融資実績（注２）	件数	９２
	金額	２，２７０

（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28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	177,434	1,633		341	114	0.9		7.0
要注意先 うちその他要注意先	34,051	4,755	168	3,932	2,693	14.0	3.5	56.6
要注意先 うち要管理先	1,288	354	31	293	183	27.5	8.8	51.7
破綻懸念先	5,711	1,443	49	816	459	25.3	3.4	31.8
実質破綻先	6,053	276	10	146	35	4.6	3.6	12.7
破綻先	1,957	74	0	10	4	3.8	0.0	5.4
小計	49,060	6,902	258	5,197	3,374	14.1	3.7	48.9
合計	226,494	8,535	258	5,538	3,488	3.8	3.0	40.9

（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28年4月当初時点で整理。

・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業（個人事業主を含む。）であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含まない。

・βには、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載。
なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者はαに含めるもののβに含めない。

・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合はβに含める。

・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については（仮に選定

時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても）期初の債務者区分に従って整理。

・期中に新たに取引を開始した取引先については含まない。

・γには、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載。

・みなし正常先については正常先の債務者数に計上。

・「再生計画を策定した先数δ」＝「中小企業再生支援協議会の再生計画策定先」＋「ＲＣＣの支援決定先」＋「金融機関独自の再生計画策定先」

信用組合における具体的な取組み参考事例

目　　次

① 創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援（２～７１頁）

② 更なる成長を目指すお客さまへの支援（７２～１０１頁）

③ 経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援（１０２～１４７頁）

④ 事業承継が必要なお客さまへの支援（１４８～１７１頁）

⑤ 地方創生に向けた取組み（１７２～２２２頁）

⑥ 職域信用組合の取組み（２２３～２２９頁）

① 創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
北海道	札幌中央信用組合	創業・新事業開拓の支援	1
北海道	十勝信用組合	飲食店創業	2
北海道	釧路信用組合	政策金融機関との業務連携契約の締結	3
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	4
宮城県	古川信用組合	地域の面的再生への積極的な参画により、地域経済全体の活性化に取組むことを通じて地域への貢献	5
山形県	北郡信用組合	最北端の地で酒米（山田錦）を作付し、地元産の酒米を使用した地酒を造りたい	6
山形県	山形中央信用組合	新事業進出	7
福島県	福島県商工信用組合	郡山市創業支援事業としての「創業塾」の開催	8
福島県	いわき信用組合	融資、投資、クラウドファンディングといった多様な資金調達手段を使った創業・起業支援	9
福島県	相双五城信用組合	各種商工団体との連携	11
福島県	会津商工信用組合	新規創業を目指すお客様への創業支援 リハビリ機能を充実させた、地域密着型通所介護事業の創業したM氏の場合	12
茨城県	茨城県信用組合	日本政策金融公庫との協調支援態勢の整備	13
栃木県	那須信用組合	取引先飲食店の独立開業支援	14
群馬県	群馬県信用組合	『あんなか創業支援ネットワーク』の設立	15
埼玉県	埼玉県医師信用組合	開業ローン取扱開始	16
東京都	東信用組合	創業スクールや経営相談会等を通じた創業者支援	17
東京都	江東信用組合	子供の頃からの夢を実現する女性の創業支援	18
東京都	中ノ郷信用組合	すみだ創業支援ネットワークの参加	19
東京都	共立信用組合	飲食業従事経験の浅い方の飲食業創業にあたる支援	20
東京都	七島信用組合	創業支援に伴う土地建物購入及び改修資金	21

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
東京都	大東京信用組合	日本政策金融公庫との協調融資商品『大東京ブリッジ・サンライズ』の取扱い開始	22
東京都	第一勧業信用組合	創業支援に対する取組	23
神奈川県	神奈川県医師信用組合	創業・新規事業融資の取組みについて	24
神奈川県	相愛信用組合	日本政策金融公庫との協調融資と経営支援	25
新潟県	新潟縣信用組合	新潟県よろず支援拠点と連携した「けんしん創業アカデミー」の開催	26
新潟県	興栄信用組合	日本政策金融公庫と連携した創業希望先への支援	27
新潟県	協栄信用組合	①「創業支援セミナー」 ②「キラリ☆創業講座」の開催	28
新潟県	巻信用組合	創業支援（新規飲食店開業）	29
新潟県	塩沢信用組合	「魚沼の経営塾」「魚沼の次代を担う会」事業	30
新潟県	糸魚川信用組合	糸魚川創業支援ネットワーク	31
山梨県	山梨県民信用組合	既存の建設業から無人建設機械開発へ	32
山梨県	山梨県民信用組合	米粉を使用したパンの販売	33
山梨県	都留信用組合	「山梨県東部地域創業スクール」を活用した事業計画策定から店舗開業までの一貫創業支援	34
富山県	富山県信用組合	「創業・新事業支援チーム」の発足	35
石川県	石川県医師信用組合	新規開業	36
愛知県	信用組合愛知商銀	就労継続支援業に対する創業支援	37
愛知県	豊橋商工信用組合	ブックカフェ創業先に対する支援	38
愛知県	愛知県中央信用組合	蕎麦屋新規開業先I氏への支援	39
岐阜県	イオ信用組合	輸入雑貨店開業支援	40
岐阜県	益田信用組合	新規創業の支援により、空き店舗対策と雇用の創出に繋げる	41
大阪府	近畿産業信用組合	地方創生に繋がる新事業展開への取組みについて	42

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
兵庫県	兵庫県医療信用組合	無担保開業ローンの商品化	43
兵庫県	兵庫県信用組合	創業相談に端を発し、新規開業を実現した自動車整備・販売業者に対する支援の事例について	44
兵庫県	兵庫ひまわり信用組合	診療所新規開業資金の融資取組	45
和歌山県	和歌山県医師信用組合	小規模多機能型居宅介護施設建築資金支援	46
岡山県	朝銀西信用組合	新事業「木質バイオマス技術」の取得に伴う支援について	47
広島県	広島県信用組合	外部機関と連携した創業支援	48
広島県	両備信用組合	歯科医院開業のための支援	49
広島県	備後信用組合	創業・新事業者への資金供給	50
山口県	山口県信用組合	飲食店開業資金への取組み	51
香川県	香川県信用組合	四国初の自転車タクシー創業支援	52
福岡県	福岡県南部信用組合	衣料品店が、店舗内店舗としてカフェを開業	53
福岡県	福岡県中央信用組合	独立開業資金の取組み	54
福岡県	福岡県中央信用組合	障がい者生活介護デイサービス開業資金の取組み	55
佐賀県	佐賀西信用組合	創業支援	56
長崎県	長崎三菱信用組合	創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援	57
熊本県	熊本県信用組合	従業員の独立開業に関する支援	59
熊本県	熊本県信用組合	既存取引先の新事業展開に関する支援	60
大分県	大分県信用組合	新商品開発に伴う事業計画策定支援ならびに外部専門家と連携した販路開拓支援　～近年の住居空間に即した「ユニット畳」提供～	61
鹿児島県	鹿児島興業信用組合	東京事業所開設により、新規事業開拓、商圏の拡大など地域業界の活性化を図る	62
鹿児島県	鹿児島興業信用組合	農業分野における創業 健康食品としての市場価値の高い「黒にんにく」生産加工	63
鹿児島県	鹿児島興業信用組合	南洲神社を観光資源として活性化させるためのカフェ運営と神社販促物の開発	65

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
鹿児島県	奄美信用組合	地元植物のアマミシマアザミを原料とした健康食品会社、(株)H社への支援	66

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔札幌中央信用組合〕

タイトル	創業・新事業開拓の支援
動機（経緯等）	公的機関との連携、北海道・札幌市の制度資金、保証制度の活用による創業・新事業開拓の枠組みを形成した。
取組み内容	商工会議所並びに保証協会との連携により、制度資金を活用した創業支援に迅速に対応した。 保証協会との各勉強会の開催から、職員同士の交流も盛んになり、取扱いも円滑且つ迅速に対応できた。
成果（効果）等	公的機関との連携、制度資金・保証制度の活用による支援先は１３先／４２百万円の取扱い。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔十勝信用組合〕

タイトル	■飲食店創業
動機（経緯等）	■既存取引先からの紹介。
取組み内容	■飲食店創業の相談を受け、事業計画書の作成から一連の流れ（スケジュール）をアドバイス。 ■集客のため SNS の利用、及び地元広報誌への掲載をアドバイス。
成果（効果）等	■最終的に創業資金の一部の支援を行う。 ■同社の取り扱う食材は、地元の物にこだわっており、創業により地産地消に貢献。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔釧路信用組合〕

タイトル	政策金融機関との業務連携契約の締結
動機（経緯等）	政策金融機関からの提案申出により、創業および再生支援等について協調して取組む連携契約を締結した。
取組み内容	顧客からの創業相談について、受付窓口をワンストップで行う態勢の構築と協調融資の活用により資金面についても対象事業者を連携してサポートする取組み。
成果（効果）等	介護事業の新規創業に伴う施設建設資金を政策金融機関との協調融資で対応した。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔石巻商工信用組合〕

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
動機（経緯等）	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・新事業支援事案の相談を強化し、情報を通じ事案発掘により創業・新事業融資を推進し、当組合のお客様への積極的な起業支援策とする為。
取組み内容	・平成２８年度の取組みとして、「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・新事業について相談対応５件、ミラサポ専門家派遣３件を実施した。 ・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事業並びに第二創業等の相談を行っている。 ・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。 ・経営力強化支援法による認定支援機関として平成２８年度中は新分野需要開拓支援事業の申請相談支援２社を実施した。 ・平成２８年度は、創業・新事業融資として、６件、７６百万円の取組みを実施した。
成果（効果）等	・当組合顧問アドバイザーの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。 ・上記、無料経営相談会の開催と「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業」のミラサポ専門家との連携により効果的な相談支援態勢となっている。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔古川信用組合〕

タイトル	地域の面的再生への積極的な参画により、地域経済全体の活性化に取組むことを通じて地域への貢献
動機（経緯等）	地域経済全体の活性化と同時に取引先企業や関係機関との日常的・継続的な接触を通じて得られる各種の地域情報を収集・蓄積しつつ、地域経済の課題や発展の可能性等を把握・分析し顧客企業の事業拡大や経営改善を図る必要があると認識しております。
取組み内容	・NPO 法人未来産業創造おおさきが主催する、起業・創業を考えている方への支援を目的とした「おおさきなでしこ創業塾」へ参加し、創業補助金制度の概要や創業資金融資等の説明を行い、創業支援事業に対し取組みさせて頂きました。 ・大崎市内における創業支援を実施することを目的とし、おおさきコーワーキングスペース「ａｌａｔａ」が開設され、コアメンバーとして大崎市創業支援事業ネットワーク会議に参加、創業支援事業に対して積極的に取組みさせていただきました。
成果（効果）等	・創業・新事業支援の取扱いとして、28 年度は 12 件、254 百万円の実績がございました。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔北郡信用組合〕

タイトル	最北端の地で酒米（山田錦）を作付し、地元産の酒米を使用した地酒を造りたい。
動機（経緯等）	当地には、高齢で後継者がいない事で作付していない田んぼが無数に広がっており、この田んぼを活用してＯ市をＰＲ出来るような特産品が作れないものか考えていたところ、山田錦の作付が可能で、１反歩当たり７～８俵の収穫が見込めるとのデータがあったことがきっかけで、平成２７年６月より作付する。
取組み内容	平成２８年４月 出資を募り農事組合法人を立ち上げ酒類販売業免許証を申請。 （組合立上げ及び酒類販売業免許証申請に対し、当組合のアドバイスで「よろず支援」を活用し、法人設立及び免許取得。） 今年度に関しては、出資金にて資金繰りする 平成２９年３月 Ｏ市に対し農業経営の法人化等支援補助金申請、補助金を受ける。（法人立上時の費用分） 平成２９年５月 酒蔵への支払資金として当組合において手形貸付にて融資 不足分はクラウドファンディングにて調達するとの事 （目標金額１００万円に対し１１５万円調達なる） 今後の支援として 収支状況が安定してきたら、酒米専用の精米機（現在は外注）を法人で購入したい。 酒米の米粉を使用した健康食品を開発したい。
成果（効果）等	現在、ふるさと納税の返礼品として全国へ発送されている他、地元温泉場、道の駅、インターネットを中心に販売されており、地元産の酒米を使用した地酒として注目を浴びている。 次年度は作付面積も大幅に増やす計画である。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔山形中央信用組合〕

タイトル	新事業進出
動機（経緯等）	株式会社Ｌは山形県西村山郡において、H27 年に個人事業主であった現代表と役員それぞれの個人事業を合体させ法人設立したダクト工事業者。業況は順調であるが、異業種展開の希望があり、現事務所（中古物件、旧飲食業店舗）を改装して新規事業（飲食業）を展開したいとの相談を受けたもの。
取組み内容	山形大学認定産学金連携コーディネーターである当組合担当者が、株式会社Ｌが飲食業への進出を検討しているが経験のない分野であることからノウハウが不足しており第三者への相談を希望している旨相談を受け、学金連携プラットフォーム事業専門家派遣要請を行った。 支援機関として、ミラサポの３回の専門家派遣に同席した。 当初焼き肉店開業を計画していたが、事業構想を整理し、うどん店を主体とし、夜は居酒屋とした業態に計画を修正。 開業に至るまでのノウハウ不足が顕著であることから、専門家派遣事業を継続する必要があると判断し、山形県信用保証協会プロサポ事業による専門家派遣を申請（同一専門家Ｏ氏）。継続して専門家派遣に同席し、支援を行っている。 平成３０年２月頃見込の開業に係る資金支援も予定している。
成果（効果）等	プロサポによる専門家派遣事業継続中。 来年２月頃の開業を目指している。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔福島県商工信用組合〕

タイトル	郡山市創業支援事業としての「創業塾」の開催
動機（経緯等）	当地域に本店を有する当組合としては、全国的に地方の人口減少や事業者の減少が危惧される中、郡山市のより良い発展を望むと共に、地域内中小企業者の育成・支援業務に関わることは欠くべからざる業務であるとの認識から、予てより郡山市産業政策課との情報交流を重ねて来ました。 平成 29 年度より、当組合が郡山市の創業支援事業の支援機関として新たに認定されたことから、郡山市の創業支援事業の一環として、本年６月２４日より７月２９日までの毎週土曜日、創業を希望する方に対しての「けんしん創業塾」を開催することとなりました。
取組み内容	「創業塾」は、当地内で新たに店舗を構えて飲食業または小売業を開業したいと希望する方９名を対象に以下により実施したものです。 実施期間:H29 年 6 月 24 日より 7 月 29 日までの毎週土曜日 13:00～16:00　全６回の研修 会　　場: 当組合教育センター 講　　師:認定支援機関でもある中小企業診断士１名ならびに IT コーディネーター兼経営士１名 研修内容 第１回　「なぜ、今、始めたいのか?」 第２回　「何を、誰に、どこで、堤供していくのか?」 第３回　「事業を永く継続していくために必要なこと」 第４回　「お金に嫌われらいために」 第５回　「運営に必要な販促活動と管理業務」 第６回　「プレゼンテーション」と個別相談 実施に際しては、参加者それぞれに担当店舗の職員を担当者として同席し、一緒に研修を受講して、事業計画作成等の作業も参加者と共に取組ました。
成果（効果）等	上記取組みにより、参加者と当組合職員との信頼関係も醸成され、今後の新規事業の成功に向け、一層のフォローアップ(販売促進や各種マッチング事業への協力、各種融資制度・補助制度等への協力)に努めて行く。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔いわき信用組合〕

タイトル	融資、投資、クラウドファンディングといった多様な資金調達手段を使った創業・起業支援
動機（経緯等）	産業構造の変化に伴う事業所の減少に加え既存事業者の高齢化と後継者不足から地域の事業者数が漸減し、経済の活力が衰退していく現状認識から、域内での創業・起業を増加させるため「地域金融機関がすべきこと」を『地域の健全なリスクを負担すること』と定義づけて、様々な資金調達手法を提供し、信用組合のネットワークを活用した専門・専業機関によるハンズオン支援を継続的に実施する、とした。
取組み内容	顧問契約を締結している中小企業診断士ほか複数の専門家が事業計画策定から融資後のフォローアップまでトータルサポートする創業・起業者むけ専用融資商品（商品名「フロンティア」）を平成 23 年１月から取り扱いしている。 平成 27 年 10 月には、地域課題解決に取り組む新規事業者を主なる支援対象にした「磐城国（いわきのくに）地域振興ファンド」を創設した。さらに、28 年２月には地域密着型クラウドファンディングサイト「FAAVO 磐城国（ファーボいわきのくに)」を、29 年１月からは系統中央機関・全信組連（ぜんしんくみれん）との連携による「MOTTAINAI（もったいない）もっと」を加えた二つのクラウドファンディングの運用を始めた。 これにより、融資、投資、クラウドファンディングといった多様な資金調達手段を提供しながら新事業の創出、起業支援に取り組んでいる。 また、創業・起業並びに新事業を志す方々を発掘し育成することで地域経済の活性化を後押しする目的で、平成 25 年に「いわしん創業塾」を開講し、以降６期開催している。平成 28 年には「いわき市創業支援事業計画」の中で、当組合が『認定連携創業支援事業者』に選任され、『特定創業支援事業』の実施を受託したことから今後はいわき市と連携を図りながら開催していく計画である。 「磐城国地域振興ファンド」は、平成 28 年３月に日本政策金融公庫いわき支店と創業・ベンチャー支援に係る連携協定を

	締結し、資本性資金の提供を相互におこなうなどの協力を図りながら UIJ ターン事業者の呼び込みを図っている。
成果（効果）等	創業・起業者向け専用融資商品（「フロンティア」）を平成 23 年 1 月に発売。平成 29 年 3 月末時点で 84 件・526 百万円の融資実績。 また、「磐城国（いわきのくに）地域振興ファンド」は、医科向け ICT システムの開発事業を創業した U ターン事業者と I ターン事業者が当組合の経営交流会（「うるしの実クラブ」）の会員とのマッチングで創業する「地域商社」事業に投資を実行した。さらに ICT を活用した農業生産システムの開発をおこなう U ターン事業者に投資を実行する予定である。いづれも UIJ ターン創業者が行う地域課題解決型のベンチャーに対する投資となるため本ファンドを通した創業支援プロセスも含めて広く地域内外に広報し、当地を「創業・ベンチャーを積極的に応援する地域」として認知を広げていくように努めていく計画である。 二つのクラウドファンディングサイトでは合わせて 9 案件掲示し、８案件で資金調達に成功している（投資者 659 人、6,096,000 円の実績）。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔相双五城信用組合〕

タイトル	各種商工団体との連携
動機（経緯等）	各種商工団体や地域の商工会議所、商工会等と連携し、情報の集積及び発信機能（東日本大震災からの経営再建や起業・新規事業展開に役立つ情報提供等）を強化する。
取組み内容	各種団体関係者を招致しての相談会の開催など創業、新規事業展開希望者へのアドバイス等の実施に向けた体制を構築すべく準備しております。創業または新事業展開時における、資金調達手段の多様化を図ることを目的として、クラウドファンディングを推進するためにミュージックセキュリティーズ（株）社と連携提携を結びました。
成果（効果）等	今のところ成果はありません。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔会津商工信用組合〕

タイトル	新規創業を目指すお客様への創業支援 リハビリ機能を充実させた、地域密着型通所介護事業を創業した M 氏の場合
動機（経緯等）	M 氏は、総合病院に勤務し多くの介護者の支援に携わってきたなかで、総合病院の治療のあり方に疑問を持つようになった。介護者にもっと寄り添い、充分な社会生活を送れるまで支援を継続していきたいとの思いが強くなり、介護事業の創業を決意し、当組合へ相談に至った。
取組み内容	M 氏は、介護分野における知識と経験は持ち合わせているものの、事業プランの具体化や計数計画を含む事業計画の策定が出来ていなかったことから、事業計画の策定から資金調達、そして創業後のフォローアップまでワンストップで支援を実施した。 ① 個別相談会や営業店における事業計画書の作成支援 個別相談会に 3 回出席のほか、営業店に来店頂く或いは訪問面談を重ねながら具体的かつ実現可能性の高い事業計画の策定支援を実施した。 ② あいづしんくみ創業塾への参加 経営・財務・販路開拓・人材育成を中心とした全 6 回のカリキュラムにより、経営のノウハウを学んだ。 ③ 創業補助金の活用 福島県「女性・若者向け創業補助金」を申請し、採択となった。 ④ 設備・運転資金等の融資 開業に向けた設備資金や開業後の運転資金、補助金入金までのつなぎ資金などの融資を行った。 ⑤ 創業後のフォロー 各種情報提供や経営課題の解決に向けたアドバイスの実施など、定期的な訪問により創業後のフォローを実施している。
成果（効果）等	・約 1 年間に渡り支援してきたことで、M 氏自身の経営者としての自覚が芽生え、業況も順調に推移している。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔茨城県信用組合〕

<table>
<tr><td>タイトル</td><td>日本政策金融公庫との協調支援態勢の整備</td></tr>
<tr><td>動機（経緯等）</td><td>当組合の創業向け融資商品については、保証協会の制度資金のみであり、プロパーでの対応スキームについて課題があった。当組合では平成 26 年 9 月に日本政策金融公庫（以下、日本公庫）と創業支援を含む業務連携協定を締結したことから、これを発展させ創業向けの協調支援態勢を検討するに至った。</td></tr>
<tr><td>取組み内容</td><td>日本公庫との協調支援の方法については、関連部（営業推進部・融資審査部）で検討を行なった結果、創業支援でのノウハウを持つ同公庫国民生活事業との協調商品を企画することとした。
日本公庫との協議の結果、新創業融資制度をベースに「協調創業融資」、「協調女性創業融資」の 2 商品を開発し、平成 28 年 8 月に取扱いを開始した。なお、迅速な取扱いを行なう為、事業計画書は日本公庫の創業計画書（A3　1 枚）を共有し、決裁権限は営業店長専決扱いとした。
取扱い後の本部による支援としては、顧客支援の本部専担部署（営業推進部「地域支援室」、融資審査部・融資管理部「企業支援グループ」）が営業店と日本公庫との連携を支援する態勢を取ったほか、9 月に行なわれた同公庫水戸支店の創業支援セミナーに後援として参加した。また、水戸市に働きかけ、同市が行なっている創業支援利子補給金の対象商品へ2商品を追加した。</td></tr>
<tr><td>成果（効果）等</td><td>平成 28 年度（平成 28 年 8 月～）の日本公庫との協調融資実績は 8 件、36 百万円で以下の通り。
同商品の効果は単に金融支援に留まらず、日本公庫と共同で事業計画策定支援など行うことにより、営業現場における創業支援ノウハウの蓄積にも繋がった。
平成28年度創業支援融資実績
<table>
<tr><th>商品名</th><th>件数</th><th>金額</th></tr>
<tr><td>協調創業融資</td><td>7</td><td>35,300,000</td></tr>
<tr><td>協調女性創業融資</td><td>1</td><td>1,000,000</td></tr>
<tr><td>創業活動支援融資</td><td>17</td><td>85,857,000</td></tr>
<tr><td>合計</td><td>25</td><td>122,157,000</td></tr>
</table></td></tr>
</table>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔那須信用組合〕

タイトル	取引先飲食店の独立開業支援
動機（経緯等）	当信用組合取引先の飲食店代表者より、従業員が独立開業するため、相談を受け創業計画の支援及び創業支援資金を支援する。
取組み内容	当信用組合において、取引先飲食店代表者と開業予定者との3者でのヒアリングを行う。 開業予定者から経営ビジョンを確認した上で、創業計画の策定を当信用組合と開業予定者で行う。 また、側面支援として取引先飲食店代表者から経営のノウハウを習得し、独立開業を果たす。 開業に当たっては、当信用組合にて創業支援資金を融資した。
成果（効果）等	開業者元々、料理などの腕には定評があり、勤務先の代表者から経営のノウハウを習得しながらの開業であったことから、店は好調で、開業後半年後には2店舗目の開業まで果たしている。 当信用組合としても、2号店出店費用も支援ができた。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔群馬県信用組合〕

タイトル	『あんなか創業支援ネットワーク』の設立
動機（経緯等）	『日本再興戦略』に基づき当組合の本店所在地である安中市の創業者、創業後間もない方を各機関が連携し支援することで、創業の活発化と雇用の促進を図り、地域経済の発展に資することを目的として設立。
取組み内容	・平成 28 年 4 月 21 日「あんなか創業支援ネットワーク」設立。 ・当組合が中心となりネットワークを構築し、事務局を務めている。 ネットワークを構成するのは、安中市、安中市商工会、安中市松井田町商工会、群馬県信用保証協会、関東信越税理士会高崎支部、日本政策金融公庫高崎支店、当組合の 7 機関。 各機関が持つ情報ノウハウを共有し、創業予定者、創業後間もない方に適した情報・アドバイスを提供している。 ・具体的には、営業店からの創業者情報を基に市担当者等の同席のうえ、面談を実施し、問題点、課題等をヒアリングし助言している。創業計画の作成支援、資金調達方法提案、税務相談、地元商工会活動案内を行っている。創業後についても定期的な面談を実施し、フォローを行っている。 ・ネットワーク全体として定期的な会議を開き、情報交換、創業者支援の施策検討を行っている。 （29 年 6 月 4 日（日）あんなか創業支援ネットワーク設立 1 周年事業として『創業応援セミナー&創業個別相談会』を開催し、セミナー約 290 名、相談会 6 名の参加実績）
成果（効果）等	・28 年度の融資実績 8 件、総額 90.5 百万円。（そのうち２件は公庫との協調融資） 創業にかかる情報は１６件あり。 ・各支援機関が密に連携をとり創業支援を行うことで、相談内容の充実が図れるようになり、また地域における一体的な創業支援体制の構築につながった。 ・日本政策金融公庫と連携協定に基づく創業資金支援や創業者の多様なニーズに応えるため創業支援専用商品の取り扱いを開始した。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔埼玉県医師信用組合〕

タイトル	開業ローン取扱開始
動機（経緯等）	従来当組合の組合員となるには医師会員であることが求められ、一方で医師会入会は開業後となるのが通常であった為、当組合で開業のお手伝いをするのは稀なケースであった。 しかしながら、医師が最も融資を必要とするのは、間違いなく開業するタイミングであり、医師系信用組合として開業に資することを可能とすべく、標記ローンの取扱開始を指向した。
取組み内容	① 平成 28 年 6 月開催の当組合総代会において、定款の組合員資格につき一部を変更することについて議決をいただいた。具体的には開業予定者も組合員となることが可能となった。 ② 同年 10 月より開業ローンの取扱を開始した。
成果（効果）等	平成 29 年 3 月現在、既に取扱予定の開業ローン 2 件あり。（いずれも、平成 29 年 8 月までに実行済） その後も複数の相談・打診を受けており、今後更に取扱の増加が見込め、地域における医療事業発展に従来よりも貢献することが可能になった。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔東　信用組合〕

タイトル	創業スクールや経営相談会等を通じた創業者支援
動機（経緯等）	■ 創業期にある事業者の方は、総じて経営に関することは情報不足であり、創業スクールや経営相談会等によって、経営の知識や創業者同士の人脈を得るチャンスとしていただきたいため。
取組み内容	■ 創業・新事業開拓資金につきましては、東京信用保証協会付の制度融資、東京都「女性・若者・シニア創業サポート制度」による融資、また案件に応じて個別対応をさせていただいております。平成 28 年度「女性・若者・シニア創業サポート制度」による創業融資実績は 9 件 47 百万円です。 ■ 平成 28 年 8 月～9 月 3 回シリーズで「すみだ女性のための起業家創業スクール」を開催しました。 ■ 平成29年3月中ノ郷信用組合　東信用組合　共同開催にて創業期にある融資先を対象に「よろず支援拠点出張相談会」を開催しました。 ■ 平成 29 年 3 月創業者を応援するスキーム、「墨田地域クラウド交流会」に協賛いたしました。
成果（効果）等	■ 開催した創業スクールや経営相談会のうち、特に「よろず支援拠点出張相談会」は、参加者より「具体的なアドバスであった。」と好評価をいただきました。ただし効果は定量的に把握しておりません。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔江東信用組合〕

タイトル	子供の頃からの夢を実現する女性の創業支援
動機（経緯等）	○　子供が成長し自身の時間が使えるようになった。 ○　一生の仕事と思い勉強した事や経験した事を活かした仕事をしたい。 ○　本格的な焼き菓子を食べながらのお茶の時間と会話を楽しめる空間を提供する。
取組み内容	○　地域と共存 結婚や子育てで仕事を断念せざるを得なかったような地域の女性に働く場を提供し、また地域の他の集客施設との連携、地域での交流の場を提供。 ○　自己実現 子供の頃からの夢を叶えるとともに自分の働く姿を通して子供たちに女性の働き方について理解し考えてもらいたい。 ○　専門性の高い菓子の提供 味にこだわったクオリティーの高い菓子を提供することで明確な差別化を図る。 ○　創業後の支援 ・新規顧客の顧客とリピート化 店舗の存在が不十分な為、SNS の活用、立て看板、店頭ボードの設置、近隣のお店にショップカードを置いてもらう。 ・比較的珍しい菓子なので名前の由来、菓子の歴史などをメニューで情報提供する。 ・客単価を向上させる為、店内で飲食したお客へテイクアウト割引など。 ・商品ごとの利益の確認などのアドバイス。
成果（効果）等	開業当初は、売上目標の約 40%程度の売上しかなかったがバレンタインデーやホワイトデーなどのイベント前後からテイクアウトの顧客が増加してきて売上も上がってきた。地域への浸透が図られてきていると思われる。来店客数は以前から土曜日は多かったが平日はまだ、少ない。なお一層の店舗の周知をはかり当初の売上目標をクリアーしたい。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔中ノ郷信用組合〕

タイトル	すみだ創業支援ネットワークの参加
動機（経緯等）	本店の他、4 支店が所在する墨田区では平成 26 年 6 月に産業競争力強化法に基づく国の創業支援事業計画の認定を受け創業支援事業者と連携し、区内で創業を希望する方をバックアップする組織として「すみだ創業支援ネットワーク」を平成 27 年 7 月に発足、当組合も地元金融機関として連携参加した事が創業支援スタートの動機となっている。
取組み内容	①.創業支援を取組むにあたり平成 27 年 7 月に日本政策金融公庫（江東支店・上野支店）と業務連携を締結。 ②.平成 27 年 8 月に連携先である東京商工会議所・墨田支部を講師に招き「区内事業所の現状と地方版総合による事業承継・創業支援について」の説明及び同会議所の経営相談拠点である「ビジネスサポートデスク（東京東)」の紹介を全店の店長・営業課長を対象に行った。 ③.平成 28 年 3 月 5 日、近隣の東信用組合と共催にて「下町墨田で学ぶ人気講師の満足度 MAX 創業入門セミナー」を開催。（講師は NPO ビジネスサポートの中小企業診断士 2 名：当日の受講者 19 名） ④.上記同様に東信用組合と共催で平成 28 年 8/27・9/3・9/10 の全 3 日間コースで女性の起業家支援として「すみだ女性のための起業家創業スクール」を開催。(講師は合同会社 SSN の中小企業診断士・税理士・行政書士の各 1 名：受講者 3 日間の延べ人数 23 名） ⑤.平成 29 年度の業績評価項目に創業支援融資実行件数を対象項目して取入れた。 ⑥.平成 29 年 3 月より日本政策金融公庫との創業者向け協調融資商品「チャレンジ」の取扱いを開始した。
成果（効果）等	創業支援融資実行について、平成 28 年度は年間で 6 件 42,800 千円に止まっていたが、今年度は 7 月末までの 4 ヶ月間で 8 件 76,000 千円と増加傾向にある。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔共立信用組合〕

タイトル	飲食業従事経験の浅い方の飲食業創業にあたる支援
動機（経緯等）	○㈱Ｆの代表者はアパレル販売、バーテンダーを経て、日本を五感で感じられる飲食店創業を目指す。 ○代表者のバーテンダーとしての経験は僅か１年であり、アパレル販売に長く従事していた。 ○当組合として、飲食業に携わった期間は短いものの、コンセプトが確立されていること、仕入先及び仕入値、その他イニシャルコストにおける各項目は明確にされており、また収支計画書は無理のない計画であった為、支援することとした。
取組み内容	○事業計画書については都信協が実施する「女性・若者・シニア創業サポート事業」認定アドバイザーを紹介する。 ○創業予定地が都内駅前であり、ライバル店が多い状況である為、代表者が作成した事業計画書について、仕入面における各項目、売上予想についてターゲッティング及びプロモーション方法及び周辺店舗との差別化等の取り組み方針について聴取し確認する。 ○料理長、アルバイトの雇用人数及びシフト等人件費に係る項目ついて聴取し確認する。 ○当組合は創業後の早期のフォローアップが重要であるとの認識より、定例訪問し業況の確認を行っていくこととした。
成果（効果）等	○創業前の入念な準備もあり、店舗経営のコンセプトが確立されていた為、店舗運営に必要な採算ラインが維持されている。また、客単価も徐々に上昇している。 ○年２回ほどメニューを変更しており、また通常の宣伝の他にイベントを行う等、周辺の飲食店が行わない活動をしており、集客力増加に繋げている。 ○提供する料理についても好評であり、当初当組合が懸念していた経験不足については懸念が少ないものと思料する。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔七島信用組合〕

タイトル	創業支援に伴う土地建物購入及び改修資金
動機（経緯等）	・滞在型観光と地域教育を絡めた事業を計画。 ・事業地として東京都三宅島を選択。 ・平成 28 年 4 月に㈱A を立上げ。 ・事業開始に伴い、土地建物購入費用、改修資金の借入申込。
取組み内容	・申込人は八丈島出身の 26 歳。3 ヵ年の事業計画を策定し、女性若者シニア創業サポート事業にて支援。 ・物件購入後改修を行い、女性専用ドミトリー4 名、男女混合ドミトリー8 名、個室 3 名の計 15 名を収容出来る施設に改修した。 ・ゲストハウス事業と並行して、島暮らしガイド事業、島暮らしキャンプ事業、各種受託事業を行う。
成果（効果）等	・島内において、初のゲストハウス事業であり、観光客の受け入れに貢献。新しい取組のため、来島者増加も期待出来る。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔大東京信用組合〕

タイトル	日本政策金融公庫との協調融資商品『大東京ブリッジ・サンライズ』の取扱い開始
動機（経緯等）	創業・新事業支援においては、保証協会、保証会社および東京都の女性・若者・シニア創業サポート事業を中心に支援（平成28年度取組実績：112件／717百万円）取組んできたが、更に支援強化するべく、平成26年10月30日に「業務連携・協力に関する覚書」を締結した日本政策金融公庫と協調融資商品の開発に至る。
取組み内容	地域社会・取引先との共存共栄を目指す金融機関として、地域経済の活性化および金融の円滑化に資するため、平成28年11月より「創業・起業者、アーリーステージ企業」向け協調融資商品『大東京ブリッジ・サンライズ』の取扱いを開始する。 ・創業後5年未満 ・大信・日本政策金融公庫合計4,000万円以内 （融資割合は原則5対5にての取組み）
成果（効果）等	**【取組実績】** **平成29年3月迄（4ケ月間）の実行：2件／22,000千円。** ・両機関の既融資商品を組合せることにより、より商品性を高め、地元のお客様の資金ニーズに幅広く柔軟な対応が可能となった。 ・提出資料や調査内容の共有化により、お客様の負担軽減と審査時間の短縮が図れた。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔第一勧業信用組合〕

タイトル	創業支援に対する取組
動機（経緯等）	担保・格付に頼らず、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。
取組み内容	①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）の活用。 ②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）の活用。 ③日本政策金融公庫と連携した協調融資（未来へのコラボ）の対応。 ④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） ⑤地域の起業家を応援する「地域クラウド交流会」の開催。
成果（効果）等	資金調達が多様化されており、創業者のニーズに合った対応が可能となった。 創業支援により、地域の活性化に貢献できた。 （平成 28 年度実績：女性・若者・シニア創業サポートローン 111 件/582 百万円、かんしん未来ローン 28 件/177 百万円、かんしん未来ファンド 8 件/74 百万円、地域クラウド交流会 4 回開催）

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔神奈川県医師信用組合〕

タイトル	創業・新規事業融資の取組みについて
動機（経緯等）	当組合は、県医師会会員の地域医療と福祉に対し、金融仲介機能を発揮する事が使命であり、「医療専門金融機関」としての存在感を増やしたいと考え、次のような取組みを実施しています。
取組み内容	新規開業や、サテライトクリニック（分院）の開設、介護施設の開設等、様々な相談を頂きます。 取引店の支店長・部長が主体となり、顧客からの依頼に対応していますが、複雑なケースは常勤役員が対応します。当組合の規模は小さいですが、その事が顧客へのスピード対応に繋がっています。 また、課題がある場合には、医療機関を専門とする会計事務所および外部の医療コンサルタント、場合によっては弁護士、社労士といった専門の有資格者と連係し、顧客の課題克服（ソリューション）に向け、本部・営業店・外部専門家が一体となって対応しています。
成果（効果）等	特に当組合が取引先数の拡大を含め注力している「創業・新規事業融資（新規開業ローン）」の28年度の実績は58先：2,621百万円（前年度：55先 2,622百万円、前年度対比：３先増加１百万円減少）となっており、前期に引続きほぼ順調に推移しています。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔相愛信用組合〕

タイトル	日本政策金融公庫との協調融資と経営支援
動機（経緯等）	当組合は公庫厚木支店と業務連携契約を締結し、情報交換、協調融資を行える態勢となっている。公庫の担当職員は少なく、また融資実行後における遠隔地の顧客へのフォローが十分でないところ、当組合の営業力を生かして開業前後に創業者への支援を行うことで、創業者、公庫、当組合が相互にメリットを得られる仕組みを構築している。
取組み内容	観光地である愛甲郡清川村の宮ケ瀬ダム近くに飲食店を開店する創業者(女性)に対して公庫と協調融資を実行。創業計画やコンセプトはしっかりしたものであったが、自ら飲食店を経営した経験がなかったため、開店時から顧客の受け入れ態勢や食材の在庫管理が不十分、自転車・オートバイで訪れる観光客の取り込む店構えとはなっていなかった。専門家の指導が必要と判断し、商工会の専門家派遣制度(無料)を利用して地元の中小企業診断士を紹介して経営指導を受けていただいた。
成果（効果）等	創業者は公庫から低利・長期の資金調達が可能。一方、日々の資金管理は地元の信用組合を利用するとともに、信用組合職員から地域の各種情報が得られる。専門家の指導を参考に在庫管理・資金繰りを改善、来店客も多く、店舗の経営は順調に推移している。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔新潟縣信用組合〕

タイトル	新潟県よろず支援拠点と連携した「けんしん創業アカデミー」の開催
動機（経緯等）	地域における新たなビジネスや雇用を創出し、地域内の活性化につながる創業の促進を支援するために開催しました。
取組み内容	新潟県よろず支援拠点と連携し専門コーディネーターを招聘して、創業をお考えの方、創業後間もない方、新しい事業分野への進出を検討されているお客様を対象に創業に関する基礎知識や事業計画の策定等を学ぶ「創業アカデミー」を開催しました（平成 28 年 5 月～6 月　全 6 回、平成 28 年 11 月～12 月全 3 回)。女性や若者などにも「創業アカデミー」開催の通知と募集を行い、門戸を幅広く広げて取組んでいます。
成果（効果）等	平成 28 年度の参加者は 52 名となりました。参加者のうち女性が 8 名、若者（20～30 歳代）が 27 名となり、幅広い層から参加いただきました。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔興栄信用組合〕

タイトル	日本政策金融公庫と連携した創業希望先への支援
動機（経緯等）	保険代理店に勤務していた取引先から保険代理店代表者急死に伴い同代理店が廃業することとなったことから、自ら保険代理店を設立し事業承継したいとして、独立に係る資金借入の相談があった。
取組み内容	当組合は平成 27 年 3 月に日本政策金融公庫と創業支援、企業再生、ベンチャー企業支援等を目的として「業務連携・協力に関する覚書」を締結していたが、このスキームに従って創業資金の協調融資を行うこととし、当組合から日本政策金融公庫に事業計画等を説明し、同公庫の内諾を得て協調融資で資金需要に応ずることとした。
成果（効果）等	総額 32 百万円の内、当組合 22 百万円、日本政策金融公庫 10 百万円で協調融資を行った。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔協栄信用組合〕

タイトル	①「創業支援セミナー」②「キラリ☆創業講座」の開催
動機（経緯等）	人口減少、事業者の廃業により地域経済の縮小が懸念される中、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。
取組み内容	①当組合が基盤とする燕市内において創業予定あるいは創業を志す方、創業して間もない方、事業の見直し・第二創業を検討している方を対象に「創業支援セミナー」を開催し、創業に関するビジネスモデル事例や情報発信の仕方など、実際の創業についての事前情報として必要な要素を発信しました(平成28年度中は6月～8月に計3回開催し、参加者のべ70名)。 ②上記のような創業に関する知識・スキルが初級～中級程度の創業予定者を対象に「すべての創業者が同じスタートラインに立つ」「創業計画の実施を確実なものとする」ことを目的とした連続型講座を実施。事業の基礎となる理念設定とフレームづくり、収支計画、事業システムと営業フォーメーション、販促ツールの作成、想定顧客へのプレゼンまで、実際に創業する際に必要な要素を学ぶことのできる連続講座であり、講師には地元の専門家を招聘しました。平成28年8月のオリエンテーションを皮切りに7回の通常講座と2回の特別講座を開催し28名が受講。その内18名に修了証を発行しました（4回以上受講者に修了証を発行)。 セミナーも創業講座も無料での取組みとなっております。
成果（効果）等	創業講座受講生のうち2名が講座終了後に創業しました（金属加工業、酪農業)。その他7名が創業計画書を策定し創業を目指しています。また、当組合職員も受講することで創業に関する知識・ノウハウの蓄積が出来、スキルアップに繋げております。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔巻信用組合〕

タイトル	創業支援（新規飲食店開業）
動機（経緯等）	地元商工会より紹介を受け、面談。 創業資金の相談を受ける。
取組み内容	・飲食店で修業し独立、専門店を開業するにあたり 地元商工会からの紹介をうけ、資金繰りの相談。 ・基幹産業が農業である西蒲区の地元農産物を利用した 店舗開業にあたり、新潟市制度融資の提案 「新潟市中小企業開業資金」を利用し資金調達を行った。
成果（効果）等	・新潟市中小企業開業資金（支援創業関連保証）の提案を 行ったことで、新潟市より全額利子補給の該当となり 創業における資金繰り支援が行えた。 ・取引店舗近くの開業でもあったため、地域のお客様とも 新規創業店舗が話題となり、コミュニケーションが図れた。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔塩沢信用組合〕

タイトル	「魚沼の経営塾」「魚沼の次代を担う会」事業
動機（経緯等）	地域の事業者の為になること、経営者を育成することが、地域に密着した金融機関であることの存在意義であるとの考えから開始したもの。
取組み内容	地域の若手経営者の育成 平成 25 年から開始した「魚沼の経営塾」は平成２９年４月から第 5 期がスタートしています。 当組合職員によるきめ細かなサポートと独自の異業種交流会により、経営塾の内容は毎年充実発展し、毎年新規の 50 社が「魚沼の経営塾」にご参加いただいています。 200 名を超える規模となった経営塾の OB 会組織「魚沼の次代を担う会」では、市場環境の変化に適応した事業の見直しと、第二創業を促し、異業種間での協業化と新事業の実現を目標としています。
成果（効果）等	次代を担う会では個別の経営相談会をセッティングし、個別相談から自社の強みや課題を、次代を担う会の参加者間で共有し、お互いの課題を強みで補完しあうことで新たなビジネスチャンスを探るワークショップを展開しています。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔糸魚川信用組合〕

タイトル	糸魚川創業支援ネットワーク
動機（経緯等）	糸魚川市・糸魚川信用組合・糸魚川商工会議所・能生商工会・青海町商工会・日本政策金融公庫が中小企業庁の産業競争力強化法に基づき構成機関となり立ち上げ。
取組み内容	創業セミナーの開催、相談会等で創業予定者と面談、その後創業支援に携わり開業までサポート。
成果（効果）等	平成 28 年 6 月飲食店（居酒屋）開業。 開業資金を融資。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔山梨県民信用組合〕

タイトル	既存の建設業から無人建設機械開発へ
動機（経緯等）	H 社は法面工事の専門企業だが、県内工事の減少から、県外での工事受注に舵を切った。特徴を出すために経験を活かした「法面工事専用の無人重機」を開発し、そのオペレーター付きで、県外災害復旧工事の受注が増加している。
取組み内容	特許を持った法面工事用重機械の製造とリースを行っているが、県外工事に投入とのことで、一時、工事に伴う立替金融資を見合わせしたが、県外受注及び各種無人機械の開発が同社の生き残り策である旨の説明を受け、当信組も合理的範囲での県外受注と各種無人機械の開発を支援することとした。 現在、重機のほか、新型の落石防止ネットの開発や粘着ボンド等の法面工事に関する各種開発と特許を取りつつあり、新規無人重機開発にはファンドからの出資も検討できるか、当組合で動いている。
成果（効果）等	建設業者の転業や新分野進出には、既存業態からの延長や経験がどのように活かせるか、未知数で業者自身が踏み出さない実態がある。本件 H 社は自社の経験から新規工法を編み出した方が有利と判断し、法面用無人重機開発に本格的に踏み出したが、今後も多額の開発・試作費用がかかる事より、現業の利益と第三者出資でどう賄っていくかを検討している。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔山梨県民信用組合〕

タイトル	米粉を使用したパンの販売
動機（経緯等）	食物アレルギーや健康に気遣いする方も増えており、食に関して様々なニーズを持つ方が増えている。健康志向の方々に安心して食べられる食糧の提供を目的とした米粉パンの製造、販売の創業を支援することとした。
取組み内容	当組合では、独自の創業塾（創業セミナー）は行っていないため、地元商工会主催の創業セミナーの開催状況を確認し、参加を促した。 また、資金調達において、創業計画における融資相談に応じるとともに、創業補助金の申請支援（申請書作成から交付申請、完了報告までの時系列での支援）を伴走型で行う予定であったが、創業補助金については、残念ながら採択されなかった。
成果（効果）等	創業補助金は利用できなかったが、創業支援融資 3,000 千円（運転資金 2,000 千円・設備資金 1,000 千円）の資金調達での支援を行った。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔都留信用組合〕

タイトル	「山梨県東部地域創業スクール」を活用した事業計画策定から店舗開業までの一貫創業支援
動機（経緯等）	市町村へ「山梨県東部地域創業スクール」をＰＲする中、ある自治体から地域おこし協力隊として移住してきたＡ氏が、喫茶店の開業を計画しているとの情報を得た。そこで、当組合が開催する「山梨県東部地域創業スクール」の活用を進めたところ快く参加頂け、開業までの支援を行うこととなった。
取組み内容	「山梨県東部地域創業スクール」に参加して頂き、創業支援実績の豊富な専門家講師陣（中小企業診断士、マーケティングコンサルタント、税理士、司法書士等）が、創業時に必要となる知識・ノウハウの習得とビジネスプラン作成とを支援した。 スクール終了後は、地域支援部担当者がビジネスプランのブラッシュアップを支援し、より実現性、継続性が高いビジネスプランの策定に繋げた。
成果（効果）等	事業計画書を基に担当支店が金融支援を実施した。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔富山県信用組合〕

タイトル	「創業・新事業支援チーム」の発足。
動機（経緯等）	・事業者数減少の状況にあり、起業、創業支援(女性の活躍)が求められる中、地方創生への貢献・地域創業密着金融に関する取組として発足。
取組み内容	・創業を目指す方、創業間もない方に必要な知識、ノウハウを提供し、各種創業関連施策・外部機関等を活用し、質の高い創業に向けた支援を行う。 　具体的な外部機関として日本政策金融公庫及び富山県信用保証協会と創業支援について連携協力の覚書締結済。また、富山県中小企業診断協会とも計画策定支援、経営サポート面での業務連携締結し、創業・新事業に関する相談に対して連携して事業の立ち上げを支援している。
成果（効果）等	・創業予定先からの相談に対して同チームがフォローすることで、円滑な立ち上げ・資金調達につながっている。また創業間もない先(創業 5 年未満)についても対象として活動。 ・平成 29 年 4 月に、これまで以上に地域経済活性化に向けた顧客支援を強化する為、創業支援や販路拡大などを専門に扱う「地域支援部」を設立し同チームの活動を移行し集中的実施している。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔石川県医師信用組合〕

タイトル	新規開業
動機（経緯等）	新規開業計画し、資金面での相談を受けた
取組み内容	資金面で全面的に支援した。
成果（効果）等	当組合をメイン金融機関として、診療報酬等の入金先を指定

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔信用組合愛知商銀〕

タイトル	就労継続支援業に対する創業支援
動機（経緯等）	Ｄ社の代表者は、学卒後福祉事業に従事しておりました。勤務先であるＥ社が営んでいた障がい者支援事業所のひとつであるカフェから撤退する事となりました。Ｄ社代表者は、自身の経験から障がい者支援事業所の必要性を痛切に感じていたことから、自ら法人を設立しＤ社からカフェ事業を引き継ぐ事を決意致しました。しかしながら、代表者に事業経験が無い事から資金調達先が見つからず、Ｆ税理士に相談したところ、当組合を紹介され申し込みとなりました。当組合とＦ税理士とは、以前より取引を通じて信頼関係が構築されておりました。
取組み内容	代表者より相談を受け、事業計画の提出を受けました。就労継続支援事業であるため、就労支援が主目的であることから利益はあまり重視されていない計画でありました。その為、代表者と経営理念など含めてヒアリング・コンサルティングを行いながら必要な利益を確保する事業計画を代表者が再度策定致しました。当組合としては、就労継続支援事業は初めてであった為、専門家などに就労継続支援事業の仕組みや現況などのレクチャーを受けるなどして理解を深めました。さらに開業予定であるカフェへ赴き、物件や周辺状況及び近隣の競合店など現地調査を詳細に行いました。本件は、代表者には担保となるべき所有資産が無かった為、事業の必要性・公共性・成長性などから融資の可否判断し、開業に関する運転資金を応需致しました。開業後は、富裕層の集まる地区に立地しているお洒落なカフェである事から主婦層や若者に人気の店となっております。清潔感溢れ、アットホームな店舗であることから入所者にも人気が高く、入所希望者も増加しております。
成果（効果）等	取引金融機関が支援しなかった事で、代表者の当初描いていたプランが頓挫しかけていましたが、当組合の資金応需により創業でき、大変喜ばれております。同時に働く場が無くならずに当事業所で働いている方にも喜ばれております。 障がい者支援の為の就労継続支援事業と言う事で、いわゆる「商売」としてみた場合、融資審査には難しさがある業種であります。当組合としても経験の無い分野であった事からこの業界の調査を詳細に行い、融資実行まで出来た事は貴重な経験であります。また、日頃の当組合の得意先の活動により築いた信頼関係によりお客様を紹介して頂いたことも得意先活動の大きな成果であるといえます。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔豊橋商工信用組合〕

タイトル	ブックカフェ創業先に対する支援
動機（経緯等）	当人は、高校の非常勤教師であったが、以前から古文書興味があり、古物商の免許を取得し古書の販売をネットで行っていたが、資料的な価値が高い書物が多い事もあり対面販売ができる実店舗を計画、喫茶部門を主としたブックカフェを開業する事に至った。
取組み内容	当人から聞き取りした事業計画を基に協議を行い、返済ＣＦは弱いが取引状況を鑑み経営に懸念無いと判断し証書貸出で 10 百万円を期間 10 年で融資を行った。
成果（効果）等	近隣に同業者はあるが、当店は閉店時間が 11：00 と遅い為利用者は多い。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔愛知県中央信用組合〕

タイトル	蕎麦屋新規開業先Ｉ氏への支援
動機（経緯等）	当組合既存取引先から実弟Ｉ氏の蕎麦屋新規開業について相談を受けた。
取組み内容	当該開業先Ｉ氏は、大学卒業後酒類販売会社等に 12 年間勤務。元々、蕎麦に興味を持っていたことから蕎麦打ちの修行のため退社。関東の蕎麦教室プロコースにて修行の後、地元で有名な蕎麦屋にて 3 年間修業し、今回独立開業するに至った。 事業計画策定段階から関与し、本人の知識・技術・運営計画について妥当性があると判断し、資金調達の支援に至った。 開業資金の調達には、信用保証協会保証付き融資及び日本政策金融公庫融資との協調融資による調達を支援し、保証付き融資 10 百万円及び公庫融資 15 百万円の取組に至った。
成果（効果）等	顧客ニーズに寄り添った創業支援ができ、開業に至ることができた。 当組合メイン取引先として、取引深耕が図れる。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔イオ信用組合〕

タイトル	輸入雑貨店開業支援
動機（経緯等）	輸入家具販売会社勤務の個人預金取引先H氏が、培った経験とノウハウを活かす形で独立・開業の相談が窓口にあった。 店舗では相談内容を検討し、事業計画の策定から必要資金の確保に至るまで全面バックアップすることを決定。
取組み内容	相談者の事業構想、開業費用の見積もり、開業後の収支見込みを計画化するためのアドバイスを積極的に行い、事業計画書の完成に至る。 同計画書に基づいて開業場所の立地条件や輸入決済方法の確認と海外との取引におけるリスクの把握状況をヒアリングし、公的資金も含めた資金調達方法についてもアドバイスを行った。
成果（効果）等	公的資金の活用や他行融資等好条件の調達方法もあったが、相談当初から親身な対応の効果で当組合での融資取組に至った。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔益田信用組合〕

タイトル	新規創業の支援により、空き店舗対策と雇用の創出に繋げる。
動機（経緯等）	・創業者は森林組合を退職し、以前より飲食店を開業したい夢があり、下呂市萩原町商店街の一角に空き店舗となっていた店舗を賃貸契約して、新たな飲食店を昭和風レトロな感覚でホルモン・特性オリジナルラーメン等の地元食材を利用した個性ある店作りにより集客力の強化に繋げることができた。
取組み内容	・ 平成28年1月に本人より萩原町商店街の空き店舗を利用して店舗を開業したい相談があり、その資金も含めて支援してほしい依頼がありました。当組合としては、本人が森林組合に勤務していた頃から本人との面識もあったことから新店舗開業の相談とそれに伴う資金について相談を受けた平成28年4月に当組合にて250万円の開業資金を実行した。その店舗は新鮮なホルモンを七輪で炭焼きにして食べるお店でそれを看板メニューとしている。その中でも「みそとんちゃん」の味噌は、マスターが何度も試行錯誤をすることで生み出されたマル秘特性味噌が強みとなっている。新店舗のオープンと共に従業員も確保し、オリジナルメニューが強みのお店となっている。中でもホルモン、ラーメン、餃子、は味が良く顧客の増加に繋げている。 ・ 今後は、さらに隣接する町内に店舗を拡張して行く計画としている。
成果（効果）等	・今回の空き店舗は町内の中心に位置しており新しく店舗が出来た事により町が明るくなり客の流れも良くなって周りに元気を与える効果となった。また、店内のレトロ観が年配から若者まで幅広く客層を増やしている。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔近畿産業信用組合〕

タイトル	地方創生に繋がる新事業展開への取組みについて
動機（経緯等）	支援先は京都市内でエンターテイメント事業・飲食事業、三重県名張市内でレジャー事業を営む法人。三重県名張市の協力のもと同市内に 『無農薬水耕栽培』の実験棟を建設し事業化に向け注力していた。今般、販路の確定など事業化の目処が立ったことより、大規模工場の建築を行うに至ったもの。
取組み内容	『無農薬水耕栽培』工場建築・設備資金として幣組合・他行（地方銀行）含め 3 行でシンジケートローンにて総額 1,100 百万円の取組み。 幣組合の取組み金額としては 300 百万円。 同社は飲食店の運営も行っており、食材の安全性や安定供給は避けては通れない課題であった。 安全・安定な“食”を提供する為、未来に繋がる新事業として『無農薬水耕栽培』を手掛けるに至ったものである。 無農薬での栽培であり、また屋内である事から天候に左右されることなく、“安全・安定”した供給が可能である。 また、生産された野菜は自社 レジャー施設内に設けた直売所で販売しており、6 次産業化にも寄与している。 工場建築により、地元 名張市での“雇用創出”や“先端農業”・“食育”といった情報発信や雇用機会を通じて、次代を担う人材を育てる事業として地域社会に貢献。
成果（効果）等	本件取組みは、同社の新事業の開拓を支援するだけに留まらず、地方創生や成長分野への取組みにも波及する事業であり、本支援により地域社会に与える効果は多大である。今まで取組む機会が少なかった農業分野へ礎となる支援となった。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔兵庫県医療信用組合〕

タイトル	無担保開業ローンの商品化
動機（経緯等）	新規開業時の借入ニーズに対応 事業計画上返済に懸念はないものの、担保不足により融資が困難と判断せざるを得ない案件に対応。
取組み内容	商品概要 融資限度額　50 百万円 融資期間　　15 年以内（完済時年齢 満 65 歳以下）
成果（効果）等	平成 28 年度取扱実績なし 勤務医等の独立開業に向け、無担保での金融支援を通じ地域医療の充実・発展に寄与

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔兵庫県信用組合〕

タイトル	創業相談に端を発し、新規開業を実現した自動車整備・販売業者に対する支援の事例について
動機（経緯等）	創業者の知人である当組合の取引先代表者より、当時自動車関係の会社に勤務していたが、独立開業を目指していた創業者の紹介があり、創業相談を受け創業実現に向け支援を実施することとなった。
取組み内容	まず、当組合が兵庫県中小企業団体中央会と連携して実施している「しっかいや中央会」の経営相談会を活用し、専門家を交え創業計画を聴取し、併せて相談者の当該事業についての経験・ノウハウ等も聴取し計画の実現性について検討を行った。 次に、相談を行う中で、新規事業は相応の実現性が認められたことから、具体的に創業の準備を行うこととし、事業計画を策定することとなった。 事業計画策定については、資金調達の一部を兼ね創業・第二創業促進補助金の申請書作成を通じ、事業計画を策定することとし、当組合が「しっかいや中央会」の専門家とともに策定支援を行い補助事業として採択された。 補助金と併せ当組合の融資により、創業資金の調達が可能となったことから、独立開業を実現させ、その後も創業者は当組合主催の創業塾に参加すること等で経営ノウハウの向上に努め、当組合も引続き経営支援を行ったところ、現在、創業後約２年を経過したが、順調に業況推移している。
成果（効果）等	本件は、専門家を活用した創業相談により、計画の実現性や創業に際する課題や必要事項が明確になり、創業前に課題解決策や資金調達等について検討し、事業計画策定により、開業後のビジネスモデルを明確にするとともに資金調達も可能となり、相応の準備を行い創業したことが独立開業の成功要因と思料される。 創業相談に端を発し、事業計画策定支援から補助金申請、資金融資、セミナー実施のワンストップの創業支援により、創業希望者が独立開業を実現し、一定の業容拡大から雇用創出等により、地域経済活性化の一端となった地域密着型金融推進の好事例と思料されるものである。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔兵庫ひまわり信用組合〕

タイトル	診療所新規開業資金の融資取組
動機（経緯等）	当該先は以前、他者が経営するクリニックで勤務する医師であったが、それまで培った経験を生かし、自身の技術を存分に発揮できる施設や環境下で、地域に貢献できる医療を目指すべく診療所の独立開業を決意した。
取組み内容	兵庫県信用保証協会とタイアップし、当該新規事業にかかる、設備資金・運転資金の融資を実行した。 公共性を重視した、地域に貢献できる医業開業資金の融資取組となった。
成果（効果）等	公共性の高い業種への融資となった。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔和歌山県医師信用組合〕

タイトル	小規模多機能型居宅介護施設建築資金支援
動機（経緯等）	御坊市の介護保険事業計画・老人福祉計画に基づき公募 地域密着型サービス事業所整備事業者に決定し、建築資金を支援したもの。
取組み内容	① 日高御坊老健施設へ嘱託医として勤務していたが、平成 26 年 3 月突然契約解除となり、以前より地域医療に貢献できる施設をつくりたいとの思いもあり、事業を開始することを決定。 ② 大手ハウスメーカー主催の「サ高住セミナー」等に参加しノウハウを蓄積。 ③ 御坊市の第 6 期(平成 27 年度～29 年度)介護保険事業・老人福祉計画に基づき公募、平成 27 年 12 月 15 日認可。 ④ 大手ハウスメーカーと工事請負契約及び一括借上げ契約を締結。 ⑤ 当組合が平成 27 年 6 月より地域医業発展に資する資金として取扱を開始した「医業成長応援ローン」103 百万円を支援した。
成果（効果）等	医業成長応援ローン 103 百万円実行

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔朝銀西信用組合〕

タイトル	新事業「木質バイオマス技術」の取得に伴う支援について
動機（経緯等）	同社は遊技機販売を本業としているものの、業界の先行き不透明感から新事業を模索していたところ知人の紹介で新分野への参入を決めました。 そのような経緯から当組合へ「木質バイオマス技術」の取得に伴う融資申請がありました。 「木質バイオマス技術」とは、木質に特化した資源循環型システム構築する上で、根幹となる技術の一部であります。 本技術を用いて、木材チップと特殊成分配合により液体化した接着剤を製造します。接着剤と木造チップを成型加工したものが「木製のレンガ」となります。 「木製のレンガ」は昨年 12 月に民放番組に取り上げられたこともあり、現在注目を浴びており、石膏レンガの代替品として注目を浴びています。
取組み内容	「木製のレンガ」は新国立競技場、有明体操競技場、国際貿易センタービル、その他公共施設等の建築資材として数多く受注しており、今後の成長性は十分あると判断しています。 また全国を 3 ブロックに分け、製造工場の建設を計画し、受注に対応する運びとなっています。 間伐材などの廃棄する木材を有効利用することで自然に優しく、製造副産廃棄物をゼロ化にする事が可能になり、人口廃熱や照り返し等を抑え CO2 削除も期待できます。 保全不足は否めないものの、事業計画の実現可能性は高く、組合独自の目線で事業評価、企業分析を行い今後の成長を鑑み本件受付となりました。
成果（効果）等	製品の特性である、土壌の活性化や照り返し等を抑制し CO2 の削減とともに環境に対する負荷を軽減させることが期待できます。また間伐材を収集粉砕し、森林に光を与え成長を促し、CO2 の吸収とともに生物の活性化を図る活動が期待でき、新分野の事業展開にも大きな期待が持てます。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔広島県信用組合〕

タイトル	外部機関と連携した創業支援
動機（経緯等）	地元製造業に 27 年勤務していた勤労者が、自身の経験と人脈を活かした独立開業を目指すため、当組合に開業準備の相談のため来店。 担当者と協議した結果、ひろしま産業振興機構の「創業サポートセンター」を利用する方向で合意に至る。 その後、「創業サポートセンター」のアドバイスを受けて、創業計画書を作成。 創業支援の設備・運転資金として日本政策金融公庫・当組合の協調融資取組により、平成２９年４月に開業。
取組み内容	創業計画書の作成 日本政策金融公庫・・・設備資金　　対応　７年返済 当組合・・・　運転資金　対応　５年返済
成果（効果）等	現在は、地元企業からの受注を中心に計画以上で推移している。 今後、増加している取引先顧客の需要に応える為に機械設備の増設と従業員の確保を検討している状況である。 又、継続して「創業サポートセンター」と連携し、創業計画の進捗確認や税務申告面での支援を実施する方向である。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔両備信用組合〕

タイトル	歯科医院開業のための支援
動機（経緯等）	歯科医院に勤務医として働いている時から将来独立を目指していた先で、開業資金等も堅実に準備しており、医院建設用地の確保が出来た時点で独立を決意し、ご家族との取引がある事から当組合に資金面及び税務面について相談の申出となる。
取組み内容	歯科医院建設のため、当組合の顧客である不動産業者及び建設業者を紹介し具体的な事業計画及び資金計画の作成となる。 また、事業計画に基づき医院の建設の建設資金に対する融資取組対応を行いました。 事業資金及び歯科医院経営に対する税務面について不安の相談があり、当組合顧客の税理士事務所を紹介し今後の税務面の不安も取除き開業にこぎつけることが出来た。 現在、家族の協力等もあり順調に経営を行っている。
成果（効果）等	開業より順調に推移しており、地域金融機関の役割を果たせた案件でありました。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔備後信用組合〕

タイトル	創業・新事業者への資金供給
動機（経緯等）	手許流動性が不足している先に対しても創業・新事業を計画している先への資金支援推進。
取組み内容	・地域内の商工会、税理士事務所等との連携を図り新規創業関連の情報を入手し広島県制度融資（創業支援資金）、及びプロパーでもリスクをとりながら創業支援融資を積極的に推進し必要な資金を供給している。 ・他に外部機関（ひろしま産業振興機構・日本政策金融公庫）と業務提携し多様な創業や新規事業の企業創出をサポートする体制を構築している。
成果（効果）等	・H27 年度の創業・新事業支援の実績は 7 件、25 百万円でした。 ・H28 年度の創業・新事業支援の実績は 7 件、514 百万円でした。 ・平成 29 年 3 月末実績は 21 件、539 百万円でした。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔山口県信用組合〕

タイトル	飲食店開業資金への取組み
動機（経緯等）	申込人は、飲食店を多店舗展開している会社の営業として従事していたが、そのキャリアを活かし飲食店を開業したいと相談を受けていた。地元の JR 駅前に格安のテナントが見つかり、また近隣にビジネスホテルが開業するためこれらをビジネスチャンスと捉え開業を決意した。
取組み内容	和を基調とした安価で気軽に寄れる地域に根ざした飲食店をコンセプトに、全 24 席の小規模な店舗とし、協議を行いながら事業計画を立案し、実現可能な計画であると判断した。 ・申込人が代表者となる法人を設立。 ・資金調達は、開業資金の 40%は自己資金。残り 60%を当組合が担保なしの信用貸にて対応した。
成果（効果）等	・売上高は計画の 2 倍以上、1 日平均客数も計画の 2 倍以上で推移している。 ・ビジネスホテル利用客の来店も多く、当初の狙い通りとなっている。 ・近隣住民から、ランチ営業の強い要望があり、現在はランチ営業を実施しているが、原価面が厳しいため継続した営業については検討中である。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔香川県信用組合〕

タイトル	四国初の自転車タクシー創業支援
動機（経緯等）	公共交通機関を補完するだけではなく、環境問題・地域のイメージアップ・高齢者等の移動手段の確保・雇用の創出等地域活性化に貢献するため、自転車タクシー事業を創業したいとの申出があった。
取組み内容	本事業は、独自のアイデアを生かした新サービスを提供する事業であると考え、県が募集する「創業・第二創業促進補助金」の申請を提案し、創業計画書策定支援を行った。結果的に補助金が採択となり補助金の交付を受け、当組合においても、自転車タクシー車両の購入資金として融資協力を行った。
成果（効果）等	四国初の自転車タクシーであることから地域での注目度は高く、観光客や高齢者・子供連れ地元住民を中心に利用客が増加している。また、当組合の当初からの取組・対応について、高い評価を頂き信頼関係を構築した。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔福岡県南部信用組合〕

タイトル	衣料品店が、店舗内店舗としてカフェを開業
動機（経緯等）	M呉服店（創業 125 年）は、顧客の高齢化より業績が伸び悩んでおり、長女の提案で新たな顧客獲得の手段として、現在長女が個人で営業しているパン製造販売を主体としたカフェを衣料品店内に開設する計画を立案。コンサルタントを利用し、店舗設計・事業計画を立案、必要資金を当組合に支援要請があった。
取組み内容	コンサルタントと共に策定した事業プロジェクトを検証し、近隣に同様の事業所がなく、長女のパン製造販売も好調である事、当組合も同社の顧客高齢化に懸念を持っており新たな事業を創業する事で宣伝効果・集客効果も期待されることから開業に向けた設備資金 5M、運転資金 5Mの計 10Mを当組合プロパー融資及び信用保証協会付保融資の協調融資で対応した。
成果（効果）等	開設後、地場テレビ番組の取材を受ける等の宣伝効果により来店客数は徐々に増加傾向にある。カフェ来店の顧客を衣料品店の売上に結び付ける対策が今後の課題であると提案している。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔福岡県中央信用組合〕

タイトル	独立開業資金の取組み
動機（経緯等）	独立開業を考えている融資先の従業員から相談があったこと。
取組み内容	理容店を経営しているお取引先の従業員から独立開業の相談があり、当組合が取引先の不動産業者に店舗の紹介を依頼し、希望の店舗が見つかったことから独立開業資金を取組んだ。
成果（効果）等	本人が希望していた地区に理容室を開業することができた。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔福岡県中央信用組合〕

タイトル	障がい者生活介護デイサービス開業資金の取組み
動機（経緯等）	障がい者施設に勤務している副施設長が独立開業を計画し当組合に相談があった。
取組み内容	申込人は障がい者介護事業に精通しておりノウハウもあること、事業計画も妥当性があること、公共性、地域貢献性が高い事業であること等から、保全率は低いものの開業資金を取組んだ。
成果（効果）等	永年携わっていた障がい者介護事業デイサービスを開業することができた。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔佐賀西信用組合〕

タイトル	・創業支援
動機（経緯等）	・地元旅館に調理師として勤務していたが、平成 28 年 8 月に独立し飲食業（天ぷら専門店）を開業。
取組み内容	1．創業相談支援。 1．事業計画書作成支援。 2．創業資金（3 百万円）の融資実行。
成果（効果）等	・事業計画の売上高は未達であるものの、固定客は順調に増加しており、資金繰りも問題なく概ね順調に推移している。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔長崎三菱信用組合〕

タイトル	創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援
動機（経緯等）	S 社は、①陸上プラント・産業用の金属加工・製缶部門及び②四輪・二輪車の販売・修理部門を柱に受注を行ってきた。 本計画は、これまで培ってきた付加価値の高い機械加工技術を新たな市場である「オートバイ専用アフターパーツ分野」へ参入することで、事業を横展開する計画を策定した。
取組み内容	元々、当地域は高い精度を要求されるプラント関連の精密加工分野が盛んであるが、この練磨された技術力は当地域のブランドでもある。このブランドである技術力を他の分野へ転用した場合、非常に付加価値が高いものとなる。既に他県の専門メーカーの OEM（original equipment manufacturer）生産を行った実績もあり、高い評価を受けていた。 この技術の応用は、金属加工部門と四輪・二輪車の販売・修理部門を併せもつ他社にない S 社の強みであった。 計画遂行に当たり、課題となったのは「難切削を可能とする技術獲得」で、CNC（Computerized Numerical Control：コンピュータ数値制御）付 MC（マシニングセンタ）導入により、エッジ（尖り）を強化し市場拡大に繋げるものとした。 当組合の支援内容は、“参入障壁の高いビジネスモデルの構築”をテーマに、二輪車（特に同社が特化するハレーダビッドソン）の下記調査・提案によるすり合わせを行った。 **Ⅰ．ハレーダビッドソンの市場背景** ・日本での販売台数＝市場規模 ・顧客セグメント／マーケットの年齢層他 ・ステータス・平均オーナー期間等 **Ⅱ．事業ドメイン・ターゲット選定** ・顧客セグメント ／アフターパーツ市場のインセンティブ・年齢ループ・マニア感等 **Ⅲ.ワ ントゥーワンマーケティングの確立** ・ユーザーのウォンツを満たす製品提供 ・プッシュ戦略⇒プル戦略への転換等 又、S 社の特徴（⇒機械加工の技術力+四輪・二輪車の販売）・

	企業規模（⇒小規模・少数）・本事業計画（⇒ニッチな市場への参入）を基とした事業コンセプト 『パワーウエイトレシオ』 “車におきかえた場合、出力だけが注目されがちだが、 軽さ（小ささ）も武器になる” の考案を行い、同業他社（機械加工専門業者）から見た場合、一見非合理的であるが他社参入抑制に繋がる計画とした。 尚、同計画においては、ものづくり補助金に申請⇒採択を経て、事業拡大が実現したことで、公益財団法人／産業振興財団への加盟紹介→当組合協賛のビジネスマッチングへの参加促進など、円滑な金融支援と併せ事業拡大の支援も継続的に行っている。
成果（効果）等	S社は、本計画の事業化に伴うシナジー効果により①金属機械加工分野の受注も順調に推移したことで、雇用増⇒法人化が実現した。近々、追加設備も予定されており、産業振興財団のファンド事業を絡めた支援も予定している。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔熊本県信用組合〕

タイトル	従業員の独立開業に関する支援
動機（経緯等）	既存取引先の顧客Ａより、3 年前より独立開業の相談を受けていた案件
取組み内容	顧客Ａより独立開業の相談を受け、創業に係る計画概要を聞き取り、商工会議所へ案件を紹介し、情報収集を依頼していた。 創業時の初期費用を抑えるべく、店舗は居抜き物件を活用することとしていた所、同業者の事業閉鎖の情報を入手し、顧客Ａへ情報提供を行った。 顧客Ａにより現地確認を行い、当該地での事業開始を決意されたことから、事業計画の策定支援を開始した。
成果（効果）等	商工会議所経由にて日本政策金融公庫の創業資金 10M及び当組合にて創業資金 26M（プロパー資金 16M、保証付融資 10M）を取り組んだ。

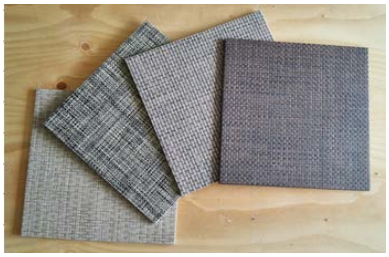
【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔熊本県信用組合〕

タイトル	既存取引先の新事業展開に関する支援
動機（経緯等）	既存取引先Ｂより既存事業に加えて、コインランドリーの経営を行いたいとの相談を受けた案件
取組み内容	既存取引先Ｂは、住宅のリフォーム事業を主体とする個人事業主である。以前より既存事業の補完として、安定的な収入を確保できる新規事業への進出を模索していた。 取引業者から、コインランドリーに関する情報を入手し、既存取引先Ｂから新規事業の相談を受けたことから、営業エリア内の人口、世帯数、同業者の営業情報等の情報提供を行い、機械メーカーも含め、事業計画の策定を行い、事業の採算性は十分に確保されるものと判断した。
成果（効果）等	設備資金 40M（プロパー資金 20M、保証付融資 20M）を取り組んだ。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔大分県信用組合〕

タイトル	新商品開発に伴う事業計画策定支援ならびに外部専門家と連携した販路開拓支援 ～近年の住居空間に即した「ユニット畳」提供～
動機（経緯等）	Ａ社は大分市内で畳製造業を営み、本質を求める顧客をターゲットに畳の新調から張り替えまで、品質の高い畳表の提案を行ってきた。しかし、近年の住居空間の洋風化や若年層の畳離れに起因する畳市場全体の縮小から、既存顧客だけでなく新規顧客層への展開が課題と考え当組合へ相談に至った。
取組み内容	同社は若年層に受け入れやすく、洋室でも気軽に使用できる和紙表やファブリック生地（織物）などのデザイン性の高い素材を使った、縁の無いフローリング畳を開発した。 当組合は、新商品製作にかかる機械装置導入に対して、ものづくり補助金の事業計画策定支援及び県の経営革新支援を実施した。また、販路開拓支援として、外部専門家との連携にてＳＮＳやＨＰリニューアルなどのアドバイスを行った。
成果（効果）等	ものづくり補助金については、平成 28 年 6 月に採択され、融資の実行に至った。また、県の経営革新支援は平成 29 年 2 月に承認を受けた。現在、ユニット畳のモニター販売を実施しており、ターゲットの若年層のみならず、既存顧客からも、デザイン性が高くカジュアルで使いやすいと好評である。またモニター販売の結果から、より汚れの落ちやすい素材への変更改良も進めている。ユニット畳ＰＲのためのチラシやＨＰを製作中であり、今後も継続してフォローアップ支援を行っていく予定である。 

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔鹿児島興業信用組合〕

タイトル	東京事業所開設により、新規事業開拓、商圏の拡大など地域業界の活性化を図る
動機（経緯等）	（株）S 社の代取 F 氏 67 歳の三男 35 歳は、東京において平成 19 年より大手広告代理店に勤務している。F 氏は自身が 65 歳になった頃より三男への事業承継を考えはじめていた。三男は東京で広告業界に携わっていて、事業承継を機に地域（鹿児島）広告業界の低価格恒常化の脱却や東京事業所開設による中央業界の企画制作業務を鹿児島で受注するなど地域業界の活性化を図る目的で事業承継を計画した。
取組み内容	●事業承継に伴う具体的な取組み 東京事業所開設 東京市場開拓のため東京事業所を開設し、中央で受注した仕事を鹿児島にておこない地域業界の底上げをはかる WEB を活用したクロスメディア化へのシフト 後継者を核として、新しいスタイルのクリエイティブ環境を構築する ●当支店の支援活動内容 （株）S 社へは月に 2 回訪問し、運転資金の提案や従業員への取引推進をおこなってきました。代取の三男が同じ業種で働いている事は、代取へ取引推進をおこなった際に伺っていました。営業部より平成 29 年 5 月 11 日に本件補助金の案内があり、取扱い要綱などを（株）S 社代取に情報提供しました。書類作成においては、（株）S 社代取を中心におこない、出来上がった申請書を鹿児島県よろず支援拠点へ持ち込む際は、当組合職員が代取と同行し指導員 I 様より指導・添削をうけました。
成果（効果）等	平成 29 年 6 月 1 日 平成 29 年度創業・事業承継補助金申請をおこなうが、不採択。申請は不採択となったが事業承継は進行中で、平成 29 年 9 月事業承継を見据えた運転資金として鹿児島県信用保証協会制度融資実行。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔鹿児島興業信用組合〕

タイトル	農業分野における創業 健康食品として市場価値の高い「黒にんにく」生産加工
動機（経緯等）	当支店地域内にある(社)Ａ会・Ｂの園に入社し関連会社であるＣ生産組合の職員(障害者の労働補助員)として 5 年間ニンニク生産に取組み生産から販売までのノウハウを取得した。 鹿児島県の中でも最も高い高齢化率を示している町、南大隅町において産学が連携して農業分野における急激な人口減少地域における経営モデルの構築を目指したいとの志より独立し現在に至る。
取組み内容	ニンニク生産加工業。金額 5,500 千円　設備資金（乾燥機・トラクター・コンテナ）運転資金を応需する。 Ｄ町廃校Ｅ小学校体育館 10 万円家賃　乾燥ニンニク　従業員実姉 1 名 植付収穫時シルバー活用にて　5 個で 700 円　ＳＭＬサイズで販売 ※栽培・加工・販売まで自社で手掛けコスト削減を行い、他に無い販売(低価格)の実現に取組んでいる。 廃校Ｅ小学校体育館 乾燥機

	炊飯器 72 時間蒸す　　加工(黒ニンニク) 商品　　発送梱包
成果（効果）等	

競争力の強化が見込まれる事項	主たる理由(効果)
①生産コスト面での競争力が期待できる	加工することで長期保存が可能になり人件費圧縮が期待できる。
②製造能力面での競争力が期待できる	乾燥設備を充実することで長期保存が可能となり安定した売上を得ることができる。
③対象とする市場について今後の進展が期待できる	消費者の健康意識が高まり、特殊加工での商品から進展が期待できる。
④資金計画の確実性が期待できる	新規事業であるが経験もあり、知識も豊富である。

当組合においては、人口減少のなかで農業と過疎地における産業支援となります。

今後も地域創生支援として融資が期待できます。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔鹿児島興業信用組合〕

タイトル	南洲神社を観光資源として活性化させるためのカフェ運営と神社販促物の開発
動機（経緯等）	平成 30 年の NHK 大河ドラマ「西郷どん」放送開始に乗じて、鹿児島への観光客の増加が見込まれる中、主人公の西郷隆盛を奉った南洲神社境内にあるカフェが現在は閉店している状態にあります。申請人 H 氏（30 代女性）にとって、子供の頃から馴染み深い南洲神社から、カフェスペースの活用法の相談を受けたことをきっかけに、申請人 H 氏のデザイナーとしてのデザインによる力で地域おこしに貢献できないかと考え、本事業を計画しました。
取組み内容	●事業内容 カフェの運営 西郷隆盛をモチーフとしたテイクアウト可能で、SNS で情報が拡散されるようなデザイン性の高い飲食物を取り扱う ワークショップの運営 明治維新をテーマにした観光ガイド育成講座、示現流体験、カラフルな火山灰を使用した砂絵作成 神社販促物の開発販売 西郷隆盛が祀られている神社としての魅力を最大限に引き出し、文武両道で人々から愛された西郷隆盛からのご利益を神社と協力し、おみくじやお守りなどの開発販売をおこなう ●当支店の支援活動内容 申請人 H 氏は、当支店取引先(有)H 社にデザイナーとして 4 年ほど勤務。(有)H 社へは一ヶ月に一度訪問し、運転資金の推進や従業員への取引推進をおこなっていました。平成 29 年 6 月中頃(有)H 社の経理担当より「この度当社従業員 H が退職し、南洲神社内にカフェをオープンさせる計画があり、何か適用できる補助金・助成金は無いですか？」と問い合わせをうける。営業部より本件補助金の情報提供をうけ、申請人 H 氏・経理担当へ補助金について説明をおこなう。補助金申請書提出にあたっては、平成 29 年 7 月 14 日、18 日当組合職員が申請人と鹿児島県よろず支援拠点へ同行し、指導員 I 様より H 氏が作成した申請書の添削・指導をいただく。
成果（効果）等	平成 29 年度鹿児島県企業家スタートアップ支援事業補助金交付決定通知書　受理 現在、平成 29 年 10 月中頃の開店に向け店舗改装中。補助金交付までの間、つなぎ資金として融資受付予定です

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔奄美信用組合〕

タイトル	地元植物のアマミシマアザミを原料とした健康食品会社、㈱H社への支援
動機（経緯等）	○奄美群島の徳之島はサトウキビや子牛生産が盛んな地域であるが、後継者難等の課題がある。 ○このような中、奄美群島在来植物の活用による産業振興、雇用創出を目指していたA開発研究会と、琉球大学の共同研究によりアマミシマアザミに「肝臓への脂肪蓄積抑制」、「血液中の遊離脂肪酸濃度の減少」の機能性があることが判明。 ○アマミシマアザミは奄美群島以南でしか自生・栽培していないため他の地域での取組は行われていない。 ○同シマアザミを健康食品として製造、販売していくため平成28年に㈱H会社が設立され、A開発会社の関係者であるH氏が代表者へ就任し、資金面での協力を友人が勤めている当組合に要請してきた。
取組み内容	○本事業については琉球大学、徳之島町の産学官連携で取組んでいる事業である。 ○㈱H会社はアマミシマアザミを原料として確保するため、自社栽培と栽培する農家を募りながら製造販売を目指している。粉末に加工した製品については一部メーカーとの買い取り契約がなされている。 ○琉球大学は同アザミに高濃度のポリフェノールやαリノレイン酸が含まれていることを発見した。 ○徳之島町は同アザミの試験栽培や助成金の提供、また、国の地方創生整備交付金を活用し工場施設を整備したうえで、同社へ施設の管理運営を委託することを決定している。 ○当組合は新たな産業の掘起し、雇用創出、そして地方創生につながる事業と評価し、資金繰りを助言しながら当面の運転資金や必要な設備資金を融資した。
成果（効果）等	○同アザミを栽培する農家は現在19件で、さらに増加していくことで、原料の安定した調達が図られ産地化を形成できるとともに栽培する農家の所得向上にもつながる。 ○同社の従業員は現在2名だが、生産が軌道に乗ることで従業員の雇用増も期待できる。

② 更なる成長を目指すお客さまへの支援

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
北海道	札幌中央信用組合	成長段階における支援	1
北海道	十勝信用組合	新商品の開発、販路拡大	2
宮城県	石巻商工信用組合	地域の中小企業に対する経営支援の強化	3
福島県	相双五城信用組合	経営に関する相談、その他の取引先の企業（個人事業主を含む）に対する支援に係る、機能の強化のための方策	4
茨城県	茨城県信用組合	外部専門家と連携した競争優位性の確立	5
群馬県	あかぎ信用組合	事業性評価を踏まえた成長見込み先（再チャレンジ支援）への支援	6
埼玉県	熊谷商工信用組合	取引先企業に対するリスクマネーの供給	7
千葉県	銚子商工信用組合	法人事業グループの構築と活動	8
東京都	中ノ郷信用組合	東京都よろず支援拠点出張経営相談会の実施	9
東京都	七島信用組合	事業拡大に伴う土地建物の購入	10
東京都	大東京信用組合	東京商工会議所「産学公連携相談窓口」金融機関連携スキーム ～研究機関の持つ研究能力や知見、相談機能の活用支援～	11
東京都	大東京信用組合	「新現役交流会」による人材支援	12
新潟県	新潟縣信用組合	ビジネスマッチングの実施	13
新潟県	巻信用組合	新築移転費用の支援	14
新潟県	塩沢信用組合	プロジェクト化事業	15
山梨県	山梨県民信用組合	生産性向上例	16
愛知県	豊橋商工信用組合	中小企業経営の改善及び地域の活性化支援	17
愛知県	愛知県中央信用組合	ものづくり補助金申請先株式会社Sへの支援	18
大阪府	成協信用組合	事業拡大の為、工場移転に伴う新設機械購入及び補助金受領	19
大阪府	近畿産業信用組合	増加するインバウンド需要に対する取組み	20

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
兵庫県	兵庫県信用組合	補助金等の各種支援施策活用により更なる成長を支援している企業の事例	21
岡山県	笠岡信用組合	小規模企業持続化補助金申請支援	22
広島県	広島市信用組合	「事業活性化支援ローン」の取り組み	23
福岡県	福岡県南部信用組合	産業廃棄物運搬業者が別法人で処分業を開業し相乗効果による業績拡大を目指す	24
福岡県	福岡県中央信用組合	老人ホーム開業資金の取組み	25
福岡県	福岡県中央信用組合	障がい者支援施設（グループホーム）増設資金の取組み	26
長崎県	長崎三菱信用組合	更なる成長を目指すお客さまへの支援	27

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔札幌中央信用組合〕

タイトル	成長段階における支援
動機（経緯等）	中小・零細企業は成長段階においても自己資本は脆弱で、金融支援を要する。 更なる成長をバックアップするためにも、低金利商品の活用を提案する他、担保・保証に頼らない、ちゅうしん事業者ローン「パートナー」の推進や、日本政策金融公庫との連携を踏まえ、成長企業の後押しを行う。
取組み内容	北海道・札幌市制度資金を活用した低金利・無担保・無保証人扱いの商品、ちゅうしん事業者ローン「パートナー」および道内信用組合統一商品「しんくみアシスト７」等、低金利商品の活用提案の他、連携を強化した日本政策金融公庫との協調融資による担保・保証に頼らない長期資金対応を行うなど選択肢を広げたことにより、実績は増加した。
成果（効果）等	低金利・無担保・無保証人扱いのちゅうしん事業者ローン「パートナー」は３６先／１５０百万円、道内信用組合の統一商品の「しんくみアシスト７」は１００先／７８４百万円、計１３６先／９３４百万円の取扱い。 日本政策金融公庫との協調融資による事業資金は１４先／５５３百万円の取扱い。 合計１５０先／1,４８７百万円の取扱い実績。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔十勝信用組合〕

タイトル	■新商品の開発、販路拡大
動機（経緯等）	■既存商品に次ぐ、第２・第３の新商品開発・販路拡大 ■助成金等の情報提供
取組み内容	■外部専門家派遣を行い、新商品開発・販路拡大について協議し、今後行われる催事の紹介をする。また、役場・物産協会に協力を仰ぎ、イベンド開催など、積極的に商品を売込む。 ■経営力向上計画の認定による固定資産税軽減など、助成金を絡めた最新の情報提供を行う。
成果（効果）等	■専門家からの紹介による催事への積極的な参加により、販路拡大が図られる。 ■効果的な助成金の活用により、経費・設備費などの削減が図られる。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔石巻商工信用組合〕

タイトル	地域の中小企業に対する経営支援の強化
動機（経緯等）	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。さらには、産・学・官連携の検討を含め、今後地域活性化貢献事業を展開し、地域発展に貢献する為。
取組み内容	・平成２８年度は、認定支援機関として、「革新的ものづくり・商業・サービス開発支援補助金」の公募申請の相談が９先あり、支援を実施した結果、内４先が採択された。 ・ビジネスマッチング支援として、取引先３社に対し「食のビジネスマッチング展２０１６」へ出展支援を実施した。 ・平成２９年２月２３日に東北工業大学との連携事業「石巻ものづくり支援産学連携のつどい」を開催し、取引先６１名の参加を頂いた。 ・平成２８年度は、経営革新について、中小企業診断士による「無料経営相談会」の相談対応３３件、「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業」のミラサポ専門家派遣８３件の実績があった。
成果（効果）等	・ものづくり補助金等の相談支援を強化しており、成長段階における新たな設備投資等の支援となった。 ・当組合顧問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」のミラサポ専門家派遣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いる。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔相双五城信用組合〕

タイトル	経営に関する相談、その他の取引先の企業（個人事業主を含む）に対する支援に係る、機能の強化のための方策。
動機（経緯等）	当信用組合では、原発事故の影響を受け、地域振興が不透明でさらに長期化することが、見込まれるなかで、中小規模事業者が抱える経営問題が、時々刻々と変化しており、更なる成長を目指すお客様への多種多様な金融支援が求められている。
取組み内容	事業再建や経営改善支援にかかる相談につきましては、顧問契約を結んでいる、中小企業診断士による経営相談指導を実施している。
成果（効果）等	平成 28 年度は 23 先に対して、中小企業診断士による経営相談指導を実施。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔茨城県信用組合〕

タイトル	外部専門家と連携した競争優位性の確立
動機（経緯等）	成長性の高い企業については他の金融機関との競合もあり、金利競争に陥るケースが多くなる。こうした企業へは成長に向けた具体的な経営支援が求められるが、当組合単独での支援は難しく、外部専門家との連携を強化し、継続した支援により信頼関係を高めていく必要があった。
取組み内容	債務者・・・　S 社　〔食品製造業〕 S 社は昭和 56 年に設立し、現在では大手菓子メーカーのチョコレートについて OEM 生産行なっている。 売上好調によりメーカーからは増産を求められていたが、現状の生産体制では以下の課題を有していた。 1）消費者のニーズが多様化したため、原材料（カカオ豆）の特色（苦味、酸味、匂い）を生かした多品種の製品に対応しなければならなくなった 2）原料のチョコレート板は 1 ロット 1 トンであり、消費期限もあるため小ロット生産への対応が難しい 3)多品種、小ロットに対応しようとしても、国内には小ロット原料板を作れるところがない 当組合は外部専門家（中小企業診断士 O 氏）と同社工場を視察し、代表者と課題の整理を行なった結果、川上工程であるカカオ豆の処理を内製化、チョコレートの一貫生産体制を整備することにした。 【S 社の生産工程】 **既存**：原料→型→冷却→(検査)→包装→(検査) ↑ **新規**：カカオ豆処理 一貫生産のためには原材料のカカオ豆の加工機械を導入する必要があったため、当組合ではものづくり補助金（平成 28 年度補正）を活用し、金融支援を行うこととした。 補助金の申請には O 氏の支援を受け、申請は採択された。設備の導入も決定し、新たな生産体制を構築する目処が立った。
成果（効果）等	S 社のメイン行は地元地方銀行で、当組合の取引シェアは 2%に過ぎなかったが、今回の計画に深く関与したことにより存在感を示すことが出来た。現在、S 社の企業価値を高めるため、O 氏と共に経営革新計画の策定を行なっている（茨城県審査中）。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔あかぎ信用組合〕

タイトル	事業性評価を踏まえた成長見込み先(再チャレンジ支援)への支援
動機（経緯等）	当局より知財に着目した知財金融への取り組みの説明を受け、事業性評価の実践と支援の幅や質を高めるため、公的制度・公的機関の利活用や地元群馬大学との産学連携(地方創生でも記載)も含めて取り組みするものとした。
取組み内容	K 社の事例 K 社実質代表者は環境清掃会社を経営していたが、過大な設備投資と事業管理の甘さから事業に失敗し倒産した。再起すべく環境技術の研究、実験を重ね、他に例のない画期的な技術を開発した。(資金ニーズの確認) 事業性評価を踏まえた成長見込先(再チャレンジ支援)への支援と知財金融を推進すべく、当組合は平成 28 年 2 月太田市と群馬大学が主宰する MRO(産官学ものづくり研究機構)に参加、平成 28 年 6 月特許庁が実施する知財ビジネス評価にエントリー(結果採択)、平成 28 年 9 月 F 国際特許事務所と業務提携、平成 28 年 12 月群馬大学との産学包括連携協定締結を行った。 K 社に対しては、知財ビジネス評価書の結果を踏まえ、K 社がもつ特許技術の課題をミラサポを活用し解消した他、技術分析データの蓄積を図るため群馬大学との産学連携スキームにより共同研究決定までこぎつけた。
成果（効果）等	・知財ビジネス評価を実施したことで、ミラサポを活用した特許侵害対応ができ、また当該技術を生かす営業方針が明確になった。 ・群馬大学との共同研究を行うことで特許の経済的な価値が上がった。 ・群馬大学に対する技術分析依頼件数が他に 4 件持込みできた。 ・K 社に対する再チャレンジ融資支援ができた。 ・K 社と大手不動産会社(トップ企業)との商談が進行中である ・平成 29 年度知財ビジネス評価においても 1 件の採択を得た。(B 社)

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔熊谷商工信用組合〕

タイトル	取引先企業に対するリスクマネーの供給
動機（経緯等）	取引先企業は金属部品製造業。当該企業は直近２期で黒字転換を果たしたものの、株主が同一（創業者／現在は引退）の関連企業からの多額の借入が原因で依然債務超過からは未脱却。さらに、当該関連企業が条件変更による元金返済軽減を受けているため、当社も関連企業と一体と見なされ、保証協会の活用が困難な状況であった。 かかる状況の中、１部上場家電メーカーと自動車メーカーの部品サプライヤーから大口の新規受注オファーを受けたものの、採算性向上のため新規設備導入が必要となり、手形割引を恒常的に引き受けていた当組合に設備資金の調達に関する相談が寄せられた。
取組み内容	営業店長、及び本部経営支援担当（中小企業診断士）が連携し、経営者からヒアリングを実施。また、経営者から新規受注に係る資料、及び導入予定の機械に関する資料を受けて検証を重ねた結果、新規受注に係る「経営力向上計画」の策定支援を当組合で実施することを決定。 計画策定支援と並行し、「事業性把握シート」を利用して当社の技術面での強みや生産性向上に係る課題に関する情報の集約・整理を行い、新規受注を当社の収益増強に確実に繋げるために設備投資が必要であることを検証・確認した。また、関連会社の決算書を入手し、関連会社からの借入金が正常に償還されていることも確認。信用保証協会からは保証の活用は謝絶されたものの、当組合としては、当社と関連会社が一体と見なす必要がないとの判断に至る。最終的には上記の事業性評価の取組みが審査部署にも評価され、21 百万円のプロパー融資が承認された。
成果（効果）等	本融資により、当社は新型のダイカストマシン及び切削加工機を取得。増機と内製化による生産性向上が期待される。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔銚子商工信用組合〕

タイトル	法人事業グループの構築と活動
動機（経緯等）	営業店から案件が本部に上がる場合これまではすべて融資部となっていたが、融資部はその立場上審査目線で対応するため審査期間や調査期間が長くなる傾向がある。これを是正し、融資審査のスピード化と事業性評価の実効性を上げ、更なる成長を目指す取引先への事業拡大支援等を強化することを目的に実施した。
取組み内容	大口を中心とした案件の融資推進について、これまで融資部・営業店が中心となり実施していた協議に案件情報収集時から業務推進部も加わり、融資部・業務推進部・営業店のトライアング形式での協議を行うこととし、その一連の取組みを行う本部の組織として、法人事業グループ（役員を含む５名）を設置した。案件が発生した際には、できるだけ早く法人事業グループに相談し、営業店・本部が一体となった推進を行うこととしている。１つの案件の中で法人事業グループとして直接お客様と会いお話をする機会も作っており、より実態を知ったうえでの審査を可能としている。 【代表的な成功事例】 ①世界トップの部品メーカーから評価され、各国４社と長期受注契約を締結した先への支援。該当取引先は当組合のメイン先ではないが（メイン先は地銀）、地道な訪問活動により、当組合への融資相談があり、事業性評価による融資を実施。２年間にわたり順次４億円の新規増加運転資金融資を行い更に増加融資も予定している。支援の結果、売上生産性が２５％UP と生産性の向上が図れたほか、新規従業員が 20～30 名増員され、地域の雇用促進にも寄与している。 ②ブランド豚の取扱いを主体に千葉、東京、埼玉に 50 社の取引先を有し、更に関西にも進出している業況好調な卸・加工業者（当組合の既取引先）の新工場建設への支援。保全不足であったが、事業拡大等を評価し、日本政策金融公庫に案件を持ち込み協調融資による約７億５千万円の貸出（当組合４億円）を実施したほか、「千葉県立地企業補助金制度」認定も受けている。支援の結果生産性向上が図れ、雇用も増加するなど地域の雇用促進にも寄与している。
成果（効果）等	大口案件は融資額も大きく条件も厳しいほか、地銀等の攻勢も強いことから営業店だけではなかなか判断が難しいケースが多いが、法人事業グループの活動によりスピード対応と実効性ある事業性評価が実現し、上記の【代表的な成功事例】のように本来地銀レベルで取り扱うような内容の案件を取り込むなど、実績向上に繋がっている。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔中ノ郷信用組合〕

タイトル	東京都よろず支援拠点出張経営相談会の実施
動機（経緯等）	創業 5 年以内の起業先より創業したものの売上が上がらない等々の相談があった事より、創業後 5 年以内（アーリーステージ）を中心とした支援活動の必要性を確認した。
取組み内容	近隣の東信用組合と共に、平成 29 年 3 月 17 日に第 1 回「東京都よろず支援拠点出張経営相談会」を開催した。相談者については創業 5 年以内の経営者を対象に当組合取引先 4 名・東信用組合取引先 4 名の 8 名の相談希望者に対応した。当日、東京都よろず支援拠点からはコーディネーターとして中小企業診断士 2 名・弁護士 1 名の 3 名が相談内容に応じて得意分野担当者が 1 先平均 1 時間半の時間を掛けて相談事の解決策を導きだす形で行った。
成果（効果）等	当日、同席した感想としては従来の経営相談とは異なり財務内容の確認は殆んど行わず、相談者の現状（実情）を聞取りから把握し、それぞれが抱えている悩みや課題のアドバイスを行って行く形で対応しおり相談者からは「貴重なアドバイスを頂いた」と感謝の言葉が多くありました。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔七島信用組合〕

タイトル	事業拡大に伴う土地建物の購入
動機（経緯等）	・申込人は、三宅島にて宿泊業を営んでいる。島内の宿泊事業は縮小傾向にあるが、申込人 K は前向きな事業意欲を持って取り組んでいる。 ・宿泊事業拡大を計画し、島内にある中古宿泊施設の購入するため、本件申込みに至る。
取組み内容	・資金使途は、土地建物購入資金、施設改修資金、送迎車輌購入資金、備品購入資金、登記・保険料、人件費。 ・閑散期を考慮し、稼働率を抑えた売上設定であっても、利益やキャッシュフローの確保は可能な収支計画を策定。
成果（効果）等	・観光客やビジネス目的の来島者受け入れに貢献。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔大東京信用組合〕

タイトル	東京商工会議所「産学公連携相談窓口」金融機関連携スキーム ～研究機関の持つ研究能力や知見、相談機能の活用支援～
動機（経緯等）	東京商工会議所が、平成 25 年 3 月より開始している企業と連携研究機関との間を橋渡しする「産学公連携相談窓口」事業において、金融機関との連携スキームが開始されることとなり、本連携スキームへの参画に至る。
取組み内容	平成 29 年 3 月に「産学公連携相談窓口」業務連携・協力に関する覚書を締結。 企業が抱えている新商品開発、製品改良、性能評価実施による販路開拓、新ビジネスモデルの構築等の経営課題の解決支援に、大学や公的機関の持つ研究能力や知見、相談機能を広く活用できるようにしている。
成果（効果）等	・お取引先が抱える経営課題の解決支援 連携している 33 の研究機関への照会と橋渡し ・地域経済・地域社会の活性化

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔大東京信用組合〕

タイトル	「新現役交流会」による人材支援
動機（経緯等）	関東経済産業局との連携によるマネジメントメンター制度の活用
取組み内容	平成 28 年 11 月に信用組合業界として初めて「新現役交流会」を開催。 本交流会は、関東経済産業局マネジメントメンター制度という、企業経営に関する実務経験、専門知識および人的ネットワークを持つ企業 OB「マネジメントメンター」を活用して、経営課題を抱える中小企業者を支援する人材とのマッチング交流会です。
成果（効果）等	**平成 28 年 11 月 11 日開催実績** 参加企業　　25 社 参加新現役　90 名 総面談数　　145 二次面談　25 社の内 21 社 ミラサポ活用による支援　16 社 民民契約企業　4 社 ・豊富な知識・経験・ネットワークを持つ新現役人材との素晴らしい出会いと支援が受けられる。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔新潟縣信用組合〕

タイトル	ビジネスマッチングの実施
動機（経緯等）	成長段階における更なる業容拡大などの飛躍を目指すお客様に対して販路拡大の支援のためビジネスマッチングの支援に取組んでいます。
取組み内容	平成 28 年度より当組合のネットワークを活用したビジネスマッチングを開始しました。ビジネスマッチングを希望されるお客様の商品・技術などの情報を全ての営業店が情報を共有できるように登録し、ニーズの合致したお客様を当組合が紹介・商談等につなぐ活動に取組むことにより販路拡大の支援をしています。 また、「うまさぎっしり新潟食の大商談会」の共催をはじめとした「公益財団法人にいがた産業創造機構」の活用や、各種ビジネスフェアによるビジネスマッチングの情報提供や支援に取組んでいます。
成果（効果）等	当組合のネットワークを活用したビジネスマッチングは登録が 52 先、実績 8 件となりました。また、「うまさぎっしり新潟食の大商談会」への参加は 2 先、「JR 東日本グループ会社との商談会」への参加は 2 先、「新潟うまいものセレクション」への参加は 1 先、「信用組合年金旅行等ビジネス交流会」への参加者 2 先となりました。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔巻信用組合〕

タイトル	新築移転費用の支援
動機（経緯等）	他行アレンジャーによるシンジケートローン参加
取組み内容	・日頃の情報収集から、他行よりシンジケートローンの打診があったもの。 ・総合病院の老朽化による新築移転資金。施設のリニューアルにより地域医療の貢献ともなると考え参加とした。
成果（効果）等	・地域の金融機関の一員として、地域医療への貢献が図れた。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔塩沢信用組合〕

タイトル	プロジェクト化事業
動機（経緯等）	特化した取り組みをすることで、プロの領域へ進出し、会得したノウハウを他企業へ波及させることが目的。
取組み内容	建設業者による温泉活用とマンゴーの生産販売への新規事業に対して、営業店と本部がタッグを組み、同社に特化したプロジェクトチームを発足させ、支援しています。 栽培技術を高めるための人脈づくりや、PR の為県内テレビ局に番組の企画書を持ち込んで認知度向上を仕掛け、有名百貨店のバイヤーとの商談にも同席し、ブランドコンセプトを維持しつつ販路を拡大する支援を行っています。 今年度は各店 2 社ずつのプロジェクトを立ち上げ、全店 10 社をプロジェクト化し、育成支援しています。
成果（効果）等	昨年は、顧客のロイヤル化戦略としてマンゴーオーナー制度を企画提案し、100 口を完売、マンゴーオーナーイベントも開催し、信用組合業界のバス旅行を誘致するなど、売り上げの積み上げに成果をあげています。 農業、流通、広告各業界のプロの領域に進出し、プロジェクト化で培ったノウハウを他企業への提案助言に活用しています。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔山梨県民信用組合〕

タイトル	生産性向上例
動機（経緯等）	アルミダイカスト業界全体では、ADC12（アルミ材）が使用量全体の 95%を占める。この業界では ADC12 以外の材料のことを異種材料と呼んでいるが、ダイカスト業界では「異種材の○○○○」として同社名が通っている。 また、同社は今まで培った技術「アルミ溶湯清浄化技術」「新方式高真空ダイカスト技術」や自社開発した「離型剤スプレーカセット」「金型冷却ジョイント」等を活用し、常に高い技術力を必要とする製品開発に積極的にチャレンジしている。
取組み内容	新たな製品開発のための「経営力向上計画」策定支援、「ものづくり補助金」の申請支援等を行った。採択されたものづくり補助金により高速度ダイカストマシンを購入し、精密、機密性の高い製品生産が可能となった。
成果（効果）等	直近の決算では、売上が前期と比較し約 2 割アップし、労働生産性も約 3 倍に向上しており、同業種の基準値の 1.2 倍という状況である。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔豊橋商工信用組合〕

タイトル	中小企業経営の改善及び地域の活性化支援
動機（経緯等）	・コンサルティング機能の発揮が求められている中、お客さまの経営実態を把握し、経営課題や相談業務、情報等幅広いサービスの提供などを行い、お客さまのニーズにこたえて行く。
取組み内容	・地元から発信する新しいアイディアや商品に挑戦する人々の応援の為、29年2月にクラウドファンディングサービスを開始した。 ・ビジネスマッチング支援としては取引先5社と観光ブースに対し「食のビジネスマッチング展２０１６」へ出展支援を実施。 ・若手経営者の交流の場としてのアゼリア塾にて、よろず支援によるセミナーや工場視察等を実施。 ・各補助金に対する情報提供や顧問コンサル等による「ものづくり補助金申請」に関与した。
成果（効果）等	・クラウドファンディングに新商品開発として２９年２月に１先応募、目標額達成し終了している。 ・ものづくり補助金に顧問コンサルと共に関与。 ・食のビジネスマッチングの商談会では１社が商談進行中

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔愛知県中央信用組合〕

タイトル	ものづくり補助金申請先株式会社Ｓへの支援
動機（経緯等）	受注先大企業からの高度な技術要求に対し、新規設備投資と技術革新が必要となり、ものづくり補助金申請書作成支援について相談を受けた。
取組み内容	当組合顧問先中小企業診断士と共に、受注先からの高度な技術要求を満たす新規設備の優位性、これまでの取引内容の濃密度、自社の持つ特許を含めた技術力の優位性などを活かした、ものづくり補助金申請の支援にあたった。
成果（効果）等	ものづくり補助金申請の採択により新規設備更新及び技術革新が図られ、売上の増加が見込まれ、更なる成長が見込まれる。 新規融資他当組合メイン取引先として、取引深耕が図れる。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔成協信用組合〕

タイトル	事業拡大の為、工場移転に伴う新設機械購入及び補助金受領
動機（経緯等）	A 社：産業用印刷用紙のスリッター加工業 年商８，８００万円　従業員８名 平成２２年３月融資取引開始 A 社は、技術力に定評があり大手製紙メーカーを取引先としているが、現状の工場は、道路の幅員の関係で走行できる運搬トラックに制限があり、新規先からの受注を断らざるを得ない状況が続いていたため、平成２８年１０月移転を決断、移転費用並びに機械新設費用、総額１億２，５００万円の融資相談があった。
取組み内容	代取との面談を重ね、同時に日本政策金融公庫へ相談したところ、同社の新設するスリッター機械は、企業活力強化資金に該当し、無担保２，０００万円の融資が上限のところ、４，８００万円（期間２０年）での取り組みが可能との返答があり、当組合７，７００万円、日本公庫４，８００万円総額１億２，５００万円、希望額に対し満額にて協調融資実行を行った。
成果（効果）等	資金調達に関して、当組合事前承認、日本公庫内諾と同時に大阪府の「平成２７年度ものづくり･商業･サービス新展開支援補助金」制度への申し込みを行い、採択され同社は、補助金３，０００万円を受領することができ、本件の融資支援により同社は平成２８年８月から新工場にて業務を開始し、移転前までの取引先に加え、大手製紙メーカーからの新規受注を獲得することができた。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔近畿産業信用組合〕

タイトル	増加するインバウンド需要に対する取組み
動機（経緯等）	支援先は大阪“ミナミ”でビジネスホテルを経営し、業暦 40 年以上を誇る法人。大手ビジネスホテルチェーンの出店が相次ぐ、当該地区でも高い稼働率を維持。年々増加するインバウンド需要を取り込むべく新たなビジネスホテルの建築計画に至ったもの。
取組み内容	新築ビジネスホテル事業資金として幣組合・他行（都市銀行・地方銀行）含め 3 行協調で総額 3,400 百万円の取組み。 幣組合の取組み金額としては 1,300 百万円。 幣組合は大阪に 18 店舗を有し、特に大阪市内中心部の店舗では日々 インバウンドが増加している状況を肌で感じていた。また、インバウンドによる『爆買い』など地域に与える経済効果は絶大であり、地域密着金融機関として支援するべき案件であると考えたものである。 支援先は当該地域で 40 年以上もビジネスホテルを運営し、ノウハウも十分に有していたこともあり、“更なる成長”を目指す企業として積極的に支援したものである。
成果（効果）等	急増するインバウンドが地域に与える経済効果として、消費拡大・ホテル新築に伴う雇用創出など多岐に渡っており、幣組合としては本支援を行ったことにより、間接的にではあるが地域経済の活性化に寄与できたものである。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔兵庫県信用組合〕

タイトル	補助金等の各種支援施策活用により更なる成長を支援している企業の事例
動機（経緯等）	当該企業は、プラスチック製品の製造・加工業を営む企業であり、特に射出成型による機密性の高い製品作りを得意とし、室内の空調管理、飛散粉塵予防、虫などの混入防止等を意識したクリーンルームを設置している。工場環境測定も定期的に行い、高品質を強みとして取引先から受注を確保していた。 そのような中、顧客の高い信頼から、アッセンブリに関する要望もあり、設備投資を検討しているとの情報を代表者から聴取し、当組合からものづくり補助金の活用を提案し、採択されている。また、同補助金をきっかけに、補助金以外の経営支援も継続的に行っている。
取組み内容	同社に対しては、「ものづくり補助金」の申請支援を中小企業診断士と連携して行い、平成 26 年度補正予算（2 次公募）および平成 27 年度補正予算（1 次公募）において採択され、当組合においても、申請支援を通じて、同社の事業内容（強み・課題等を含む）や、ニーズ・市場規模・競合の状況等の同社の成長可能性に関する情報の把握につながっている。 また、人材育成等の経営課題について、「しっかいや中央会」の経営相談や専門家派遣を活用し中小企業診断士による相談対応も行っている。 さらに、平成 28 年度には「ひょうご中小企業技術・経営力評価書」の取得を支援し、第三者の評価により事業性を確認できたことから、当組合独自の事業性評価融資である技術評価支援融資による金融支援も実行しており、生産性向上を企図した中小企業等経営強化法に基づく経営力向上計画の策定支援も行っている。
成果（効果）等	同社においては、「ものづくり補助金」により設備投資が実施できただけでなく、申請書作成を通じ、自社の強み等について改めて認識できた、社内での品質に対する意識がさらに高まった等の効果から業績向上につながっている。 また、様々な経営支援を通じ、当組合においても同社の事業内容や成長可能性等に対する理解が深まり、同社の業績の向上とあわせ、事業性評価により、今後さらなる資金供給の可能性が広がっている。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔笠岡信用組合〕

タイトル	小規模企業持続化補助金申請支援
動機（経緯等）	支援先は業歴約 20 年のビジネスホテルを営む企業。メイン顧客は、近隣企業へ出張で訪れるビジネス客であり、近年は売上が安定しているが、ホテルの PR 不足で新規客の獲得に苦戦しており、客室稼働率は業種平均を下回っていることから、広告宣伝を強化することによる、客室稼働率の改善を提案した。
取組み内容	ホテルのパンフレット、HP をリニューアルするにあたって、小規模企業持続化補助金の利用を行う。地元商工会のアドバイスを受けながら、同社ホテルの特徴等をまとめたものを申請書に記載し、補助金申請を行った。
成果（効果）等	補助金申請は採択され、HP、パンフレットのリニューアルを進めて行った。作成に当たっては、業者の選定から、HP、パンフレットの完成まで、伴走型の支援を行った。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔広島市信用組合〕

タイトル	「事業活性化支援ローン」の取り組み
動機（経緯等）	平成 25 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。
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さま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。
成果（効果）等	平成 29 年 3 月末の利用実績は 877 件 12,795 百万円となりました。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔福岡県南部信用組合〕

タイトル	産業廃棄物運搬業者が別法人で処分業を開業し相乗効果による業績拡大を目指す。
動機（経緯等）	Ｆ社は、産業廃棄物運搬業を営んでいるが現在の処理能力ではこれ以上の業績拡大は困難と判断され、子会社のＹ社が中間処理施設を開設する事で処理能力の向上及び作業の効率化を図ることを計画。開設資金の調達を当組合に支援要請。
取組み内容	中間処理施設を所有することで保管・処理能力は向上し、業績の拡大は十分可能と思料され、地域における資源の再利用・循環型社会の実現にも貢献すると判断し全額プロパー融資で支援した。
成果（効果）等	処理施設は、完成し検査確認後の稼働を目指されている段階であるが、問い合わせも多く、稼働後の業績拡大が期待される。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔福岡県中央信用組合〕

タイトル	老人ホーム開業資金の取組み
動機（経緯等）	2か所のデイサービスを持つ取引先から老人ホームとデイサービス建設資金の相談があった。
取組み内容	老人ホームの建設資金と既存の2か所のデイサービスを統合するため土地購入資金及び建物建設資金の融資を取組んだ。
成果（効果）等	新たに建設した老人ホームと2か所に点在していたデイサービスを併設することにより、利用者の要望にも応えられ、事業拡大と経費削減も図ることができた。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

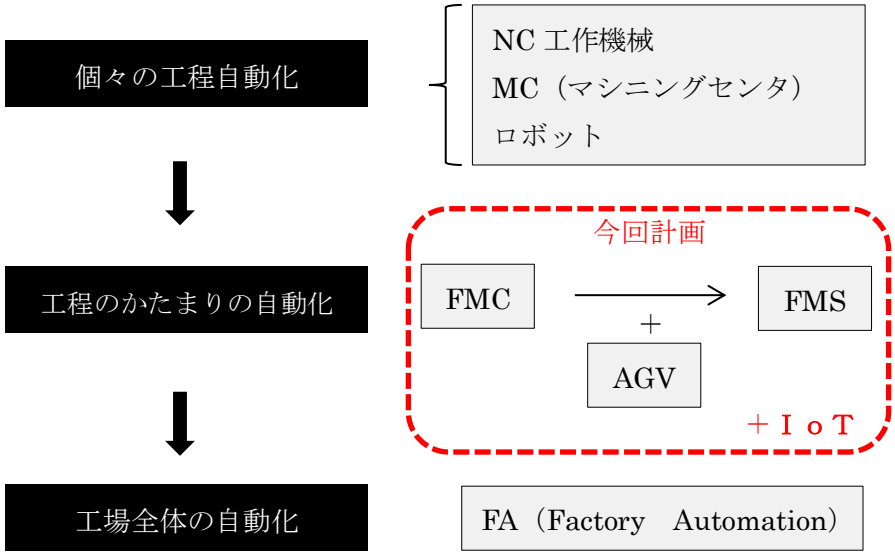
〔福岡県中央信用組合〕

タイトル	障がい者支援施設（グループホーム）増設資金の取組み
動機（経緯等）	NPO 法人が経営する障がい者向けグループホームの入所希望者が増加したことから増設資金の相談があった。
取組み内容	定員 15 名のグループホーム建設資金を取組みし、定員 75 名が 90 名となった。
成果（効果）等	増設した 15 名分はすぐに満室になり入所希望者にも対応でき、本先の事業拡大にもつながった。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔長崎三菱信用組合〕

タイトル	更なる成長を目指すお客さまへの支援
動機（経緯等）	支援企業K社は、経営者のバックキャスト思考に基づいた積極的な事業展開を図っている成長企業で、製缶・板金・金属加工を軸に製造装置・産業用機械等、製作製品も多岐にわたる。 品種や生産量においても「薄板～重厚製缶品」、「単品・多種少量～多種多量生産」まで幅広い製品製作に取り組んでいた。 今回、今後更なる激化が予想される新興国の低価格供給品に対抗する為、第４次産業革命の加速度的推進を図り、高い顧客付加価値の生成を可能とする製造プロセスの実現を目指すとの意向を確認し、同取組みへの支援を行った。
取組み内容	K社は、近年の顧客拡大による受注増加とグローバル競争の激化に伴い、生産キャパシティ超過（ボリューム・納期・コスト）による機会損失が発生していた。このボリュームニーズに応え、グローバル競争に対応する低コスト製造プロセスを実現する為には、更にステージの高い『品質（Quality）・原価（Cost)・納期（Delivery)』の統制を可能とする製造プロセスの構築が課題となっており、課題解決への「構想・立案・実行」へ協調・参画を行った。 同事業計画は、『機械加工分野への事業拡大（外注の内製化）』及び『ＩｏＴ・ロボット活用による24H生産体制の構築』で、所謂、FMC（Flexible Manufacturing Cell）にAGV（自動搬送装置）を加えたFMS（Flexible Manufacturing System）モデルの構築であった。特に同取組みは、前述のハード面に加え「CAD/CAM・CAE（設計・シュミレーションシステム）更新による生産プロセスの一元管理」と「自動制御・保守・監視を網羅するＩｏＴシステム構築」に至り、設計と製造の統合化によるCE（コンカレントエンジニアリング）の第一歩となる取組みであった。 当組合は、事業内容の詳細把握・導入機械設備メーカーのシステム構成を基に、生産プランニングの可視化・事業のスケジュール化など、IE（経営工学）の定義を軸とした事業計画策定の支援を行った。 今回、「K社＋機械メーカー＋当組合」の密な連携が図れたことで、Ⅰ.ものづくり補助金／2回（高度生産性向上型・第4次産業革命型）、Ⅱ.地公体助成金の採択、Ⅲ.経営力向上計画の

	認定が実現し、円滑な金融支援と併せ、補助事業フォローアップ・地公体連携による継続的な支援活動を行っている。 【計画概略図】 
成果（効果）等	K 社はこれまでも積極的な事業展開により、企業規模は順調に拡大し、雇用増・多能工化による人材育成をはじめとした地域製造業の好循環に大きく貢献していた。 今回、更なる成長を目指す取組みの１つである『機械加工分野への事業拡大（外注の内製化)』については事業を完了。 技術バランスの強化及び、技術獲得による経営資源の蓄積が組織体制の強化に繋がり、競合他社に対するイニシアチブ獲得に成功している。 現在、FMS（Flexible Manufacturing System）及びＩｏＴ化の年内事業完了に向けた取組みを進めている。

③ 経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
北海道	北央信用組合	(株)地域経済活性化支援機構(REVIC)による特定専門家派遣事業の実施	1
北海道	十勝信用組合	販路拡大・収益性の向上	2
北海道	釧路信用組合	第二会社法式による事業再生	3
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	4
福島県	いわき信用組合	業種転換を図った食品製造会社に対する販路拡大支援	5
福島県	相双五城信用組合	収益力改善に取り組む中小企業支援	6
栃木県	真岡信用組合	M(株)に対する支援	7
栃木県	那須信用組合	保証協会との連携による経営支援	8
群馬県	あかぎ信用組合	地元信用金庫と協調した事業再生支援への取り組み	9
群馬県	群馬県信用組合	債務超過先に対する経営改善支援	10
群馬県	ぐんまみらい信用組合	再生ファンド「しんくみリカバリ」を活用した再生支援の取り組み	11
群馬県	ぐんまみらい信用組合	中小企業再生支援協議会版資本的借入金を用いた事業再生について	12
埼玉県	埼玉信用組合	コンサルティング業務委託契約先の外部専門家を活用した経営改善とビジネスマッチング	13
千葉県	銚子商工信用組合	東日本大震災事業者再生支援機構を活用した復興支援の取組み	14
千葉県	君津信用組合	事業再生・事業承継の取組み	15
東京都	全東栄信用組合	自社物件取得による経営改善アドバイス	16
東京都	江東信用組合	利益率(主に売上総利益率と営業利益率)の改善	17
東京都	中ノ郷信用組合	外部専門家や外部機関との連携による経営改善支援活動	18
東京都	共立信用組合	売上が低迷している飲食店への都信協企業再生支援制度の中小企業診断士派遣を通した取り組み	19
神奈川県	相愛信用組合	外部専門家(機関)との連携による事業支援	20

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
新潟県	新潟縣信用組合	一般社団法人新潟県中小企業診断士協会と連携した経営相談サービス「けんしんビジネスパートナーシップ」の実施	21
新潟県	さくらの街信用組合	土木建設工事業における原価管理の徹底・受注獲得の推進	22
新潟県	三條信用組合	「小規模事業者の取引拡大と育成」	23
新潟県	巻信用組合	経営改善	24
長野県	長野県信用組合	取引先企業の経営改善・事業承継支援及び事業性評価融資による支援	25
愛知県	豊橋商工信用組合	経営改善支援とモニタリング	26
岐阜県	益田信用組合	第三セクターから持続可能な民間企業への移行転換に向けて	27
滋賀県	滋賀県民信用組合	業績不芳先A社の経営改善の取組み	28
滋賀県	滋賀県信用組合	業種転換による事業再生（牧場経営、競走馬育成から不動産賃貸業へ）	29
大阪府	大同信用組合	金融円滑化先への支援融資による事業再生	30
大阪府	のぞみ信用組合	P社への経営改善融資の実行	31
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計画取組	33
大阪府	近畿産業信用組合	顧客一体による経営改善支援	34
大阪府	近畿産業信用組合	保証協会『経営サポート事業』を活用した経営改善	35
兵庫県	兵庫県信用組合	企業統合による経営改善を企図し、業績改善した企業に対する支援の事例について	36
岡山県	笠岡信用組合	経営改善計画進捗状況モニタリング	37
広島県	広島市信用組合	バルクセールによる事業再生	38
福岡県	福岡県南部信用組合	業況・財務内容を分析し問題点を提案し事業再生支援に取り組んだ事例	39
福岡県	とびうめ信用組合	飲食店の事業再生支援	40
佐賀県	佐賀西信用組合	事業再生支援	41
熊本県	熊本県信用組合	経営改善先に関する支援	42

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
大分県	大分県信用組合	B株式会社（製造業）に対する経営改善支援について	43

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔北央信用組合〕

タイトル	(株)地域経済活性化支援機構（ＲＥＶＩＣ）による特定専門家派遣事業の実施
動機（経緯等）	当組合の取引先への経営支援はライフサイクルに応じて各専門家と連携し実施しているところ、新たな支援策及び、事業性評価の手法取込手段として平成 28 年 8 月、ＲＥＶＩＣと特定専門家派遣に関する契約を締結した。
取組み内容	当組合はこれまでも、（社）中小企業診断協会北海道と業務提携をする他、各種制度を利用した専門家派遣を実施し、経営改善・事業再生や補助金を活用した経営改善計画策定支援に取り組んでいたが、複雑・高度化する経営課題への対応、支援策としてＲＥＶＩＣとの特定専門家派遣契約を締結し、事前レビューの実施に始まり、支援企業への同行により、経営支援を実践した。 平成 28 年度はＲＥＶＩＣ及び関連先（ＲＥＶＩＣキャピタル）対応も含め 3 先の企業に対して経営支援、事業承継（M&A）を実施した。 当組合本部と営業店担当者が同席した事前レビューにおいては、ＲＥＶＩＣ作成のディスカッションペーパーに基づき、机上評価を実施すると共に企業の課題を浮き彫りにし、訪問時の確認事項やテーマを絞り出して、企業訪問を実施した。
成果（効果）等	支援顧客と同業他社の種々データの活用、支援顧客の強みと問題点の発見、今後の企業の進み方等、当組合としても参考になり、また、支援顧客からも、企業として課題が明確になり、進むべき道筋が見えたとの好評価をいただいた。 事業性評価についても、当組合としての課題と評価方法の参考となった。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔十勝信用組合〕

タイトル	■販路拡大・収益性の向上
動機（経緯等）	■更なる売上利益増加のため、同業他社の経営指標、並びに経営手法、成功事例などを学び、経営の参考としたい。
取組み内容	■小規模企業持続的発展支援事業として、中小企業診断士による財務内容などの経営に関する相談。
成果（効果）等	■オリジナル商品の販売や他店であまり扱えない商品を販売し、粗利確保はできているが、大型店進出やネット販売により売上減少傾向にある。今後はネット販売を本格的に導入する事、またクラブチーム・少年団などへの販売強化する事で増収を目指す。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔釧路信用組合〕

タイトル	第二会社方式による事業再生
動機（経緯等）	当社は同地区において最大の客室を有している旅館業であるが、同施設においては老朽化が著しく、収益力低下から大幅な債務超過に陥っており、再生が急務であるため抜本策の提案に至ったもの。
取組み内容	当初ＤＤＳによる再生スキーム検討するも、大幅な債務超過から対応しきれず、債務超過解消を目的にスポンサー探索による資本増強策を検討。当社の収益力を踏まえると厳しい面が窺え、外部支援機関の活用（中小企業再生支援協議会）による債務免除やファンドを活用したスポンサー紹介などを視野に取組むこととなる。
成果（効果）等	現在スポンサー探索進行中。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔石巻商工信用組合〕

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
動機（経緯等）	経営改善対象先への中小企業診断士等の専門家を派遣する「中小企業・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を実施する為。
取組み内容	・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 89 件実施した。又、当組合顧問中小企業診断士による毎月・3 回までの無料相談会を開催し、各種経営課題に対する支援を行い、100 件の経営相談受付があった。尚、専門家派遣では「ローカルベンチマーク」、「事業価値の見える化」シート作成支援等により、具体的な事業価値の評価支援が必要な取引先 70 社に対してソリューション提案を行った。 ・宮城産業復興機構を活用した事業再生支援実施先 38 先の内、当組合メイン取引先 28 先に対してモニタリング活動を通じて経営相談支援を強化している。 ・その他の事業所再生支援先 184 先に対し、再生計画書の継続的なモニタリング活動を通じて経営相談を実施した。
成果（効果）等	・専門家派遣等やモニタリング活動による各種経営課題への相談支援等コンサルティング機能の発揮により中小企業支援は一定の経営改善に繋がっている。尚、宮城産業復興機構を活用した事業再生支援実施先 38 先の内、当該年度では 2 先が卒業し、事業再生が図られた。 ・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支援企業との信頼関係が深まった。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔いわき信用組合〕

タイトル	業種転換を図った食品製造会社に対する販路拡大支援
動機（経緯等）	震災前、電子部品メーカーであった取引事業先A社は、元請となっていた大手電　子機器メーカーによる生産拠点の海外移転が進み、受注高激減により業績低迷に陥った。そこでA社は、電子部品製造業者から180度違う食品製造業者へ業種転換を図り、これまで培ってきた品質管理技術を燻製技術に活かし、「燻製卵」の製造・販売事業に参入した。
取組み内容	当初数年、売上が思うように伸びない中、当組合はA社に対し借入金の条件　変更を実施。また、農商工連携事業計画の策定支援を行った結果、国の農商工連携事業者の認定を受けることが出来た。これを機に国の補助金等を活用し、漁業協同組合との連携により地元に水揚げされる「サンマ」を使った燻製商品の開発に取り掛かった。しかし、商品開発から販売にまで漕ぎ着け、これからの大量製造・販売を目指していた最中、東日本大震災に起因する原発事故の風評被害により、原料となる地元に水揚げされる「サンマ」の確保が困難となり、製造・販売を一時断念せざるを得ない状況に追い込まれた。A社は自社の存続及び雇用維持のため、原点である「燻製卵」のさらなる販路拡大を模索した。 このような状況のもと、当組合はA社に対し、首都圏で開催される上部団体が主催する「食のビジネスマッチング展」への出展、ならびに出展に係る補助金申請の支援を毎年実施した。
成果（効果）等	これらの取組みと、A社の営業努力が奏功し、販路は徐々に拡大していった。また、その後開発した「燻製たくあん」も好評を得ており、現在、同社の売上は震災前に比べ倍増し、雇用者増を実現するまでに至っている。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔相双五城信用組合〕

タイトル	収益力改善に取り組む中小企業支援
動機（経緯等）	当組合のメイン取引先であるＧ社（サービス業）について、人員不足により、受注高が思うように上がらず、人員確保のための相談を受ける。
取組み内容	ホームページを作成して、採用案内等掲載を提案。その後、「福島県産業振興センター」へ連携支援を依頼し、同センターの担当者と帯同訪問を実施。ホームページ作成の支援を実施し、ホームページを立ち上げ運用しており、現在も収益改善に向け支援を継続中です。
成果（効果）等	ホームページを立ち上げ運用しているが、いまだ成果が上がっていない。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔真岡信用組合〕

タイトル	M㈱に対する支援
動機（経緯等）	陶器販売業として焼物の町において中核を担い、地元のシンボル的な企業であるが、東日本大震災及び福島原発事故に伴う風評被害等により経営が悪化。平成２４年３月８日、顧問会計事務所の指導により経営改善計画書（平成２３年４月１日～平成２８年３月３１日）が策定された。５か年計画で同社の経営改善に取組んだが業況は好転せず。当初の改善計画期間の終了に伴い、栃木県中小企業再生支援協議会のサポートを得て平成２８年６月６日と平成２８年１０月３１日に新たな改善計画書が作られたが、全行同意には至らず、再度、改善計画書を作成しているところである。
取組み内容	①栃木県中小企業再生支援協議会に経営改善計画者の作成を依頼。 ②債権者各金融機関によるバンクミーティングの開催。 ③返済計画に基づきリスケ対応（残高プロラタ返済） ④残高試算表の徴求、経営相談。 ⑤社内のガバナンス強化、人員配置等のアドバイス。 ⑥経費削減、仕入れ、在庫管理等のアドバイス。 ⑦収益改善の取組みのサポート
成果（効果）等	経営改善計画書の作成により経営課題が明確になり、積極的に改善に取組んでいる。少しずつではあるが財務内容の改善が見受けられる。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔那須信用組合〕

タイトル	保証協会との連携による経営支援
動機（経緯等）	当信用組合のメイン取引先である運送会社は、業績不振から資金繰りも悪化していた。 同時期に代表者も子息に承継されたことから、保証協会の経営安定化事業を利用し、外部専門家による経営改善計画書の策定を行うと共に経営改善を行うこととなった。
取組み内容	まず、当信用組合において本部及び営業店担当者により同社とのヒアリングを行う。 同社の今後の経営方針を踏まえ、経営改善計画書策定を当信用組合側より勧める。 同社代表者の了承を得た上で、経営安定化事業の利用を保証協会に依頼。 経営改善計画書策定にあたっては、既存貸出金のリスケジュール対応とはせず、既存借入金の借換対応及び新規資金調達が可能な計画書を策定する。 経営改善計画書策定により、既存借入の借換を行うと共に、新規の設備資金及び運転資金の支援も当信用組合で行った。
成果（効果）等	代表者においては、世代交代後間もない時期に外部専門家とのヒアリングを行うことにより計数概念や専門家からの意見などが聞けたことは、経営者自身のスキルアップにつながった。 当信用組合としても、外部専門家と同社のヒアリングには必ず同席しており、担当者のレベルアップにもつながった。 同社としては、問題であった資金繰りの改善や設備資金の調達もスムーズに行えた。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔あかぎ信用組合〕

タイトル	地元信用金庫と協調した事業再生支援への取り組み
動機（経緯等）	メインバンクの支援が得られず、事業再生や成長見込みがあっても苦しんでいる企業が多い。こうした先に専門家を活用し事業性評価を実施しながら思いを同じくする地元信用金庫と協調し、抜本的且つ質の高い事業再生支援を行うものとした。
取組み内容	N 社 医療品・化粧品蒸着、ミリ波レーダーを通す自動車部品、特殊ガラスコーティングを行う法人。N 社は平成 22 年メインバンク(ダブルメイン　A 銀行、T 信用金庫)の支援を受けて工場を新設。平成 23 年の東日本大震災により、主力取引先の工場が破損停止し急激に業績が悪化。全行リスケを実施し資金繰り安定を図るも、主力取引先(医療品メーカー)に依存した売上構成を、N 社の技術力を生かした成長が期待できる分野の売上構成に替えていかなければならず、真水の運転資金が必要となる。メイン行に新規融資支援をお願いしたが協力が得られず経営危機に陥った。再生支援協議会が調整・介入したが、メイン行の新規融資支援は得られないばかりか DDS 等の抜本的な支援も拒絶された。 平成 28 年 10 月、再生支援に積極的な O 弁護士の紹介をうけ、当組合業務提携先である T 中小企業業診断士と O 弁理士に事業性評価を実施してもらい合実計画の策定が可能か否かの診断を依頼する。 平成 28 年 11 月、財務・事業デューデリの結果、流動負債は過大であるものの、今後 V 字回復が見込まれる技術を多く保有し、すでに売上の源泉となり、競争力や持続性もあることが確認され合実計画策定が可能との結論に至った。 その後、当組合は複数回にわたり工場見学を実施、事業内容を理解するとともに、N 社と顧問契約した T 中小企業診断士よる日繰り表管理を徹底してもらうことを条件に支援を行うことを決定、且つ組合単独の支援はリスク負担が大きいことから、K 信金に協調支援を依頼し、結果承諾を得た。
成果（効果）等	個人・法人にて証書貸付を実行 事業再生支援は思いを同じくする金融機関があれば、専門機関の支援がなくとも可能であることが分かった。 今回の支援を行ったことで O 弁護士の高い評価を得られ、今期、取組みしている創業支援「ツナガルヒジネスセミナー」立ち上げに繋がる。 T 中小企業診断士から高い評価が得られ、T 診断士が顧問契約している企業を紹介してもらった。 N 社は事業性評価で予測した通り、今期は順調に推移し、このまま推移すると過去最高売上及び利益見込みとなっている。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔群馬県信用組合〕

タイトル	債務超過先に対する経営改善支援
動機（経緯等）	・A 社は、金型製造、金属プレスを行う金属加工業者。 ・受注単価の下落、金型製造の海外シフト等の影響を受け収支状況が悪化し債務超過が続いている状況であった。 ・このような中、受注確保を最優先にと、売上高は増加基調であったが、収益には貢献せず、実態は生産現場の労働時間の長期化、原価管理の未実施により収益性が大幅に悪化してしまっていた。 ・A 社は金型設計から製造、プレス量産～メンテナンスと一括受注が可能であり、生産現場の改善、不採算の受注の取り止めができれば業績は回復すると考え支援に着手した。
取組み内容	・A 社については、支店、本部一体となり積極的に経営改善支援を実施した。毎月経営改善会議を実施し、改善策について協議をおこない、具体的実施策の進捗状況を確認していった。 ・経営悪化は、不採算の受注、日々の納品等の不要な業務、急な受注による生産計画の変更による残業時間の増加等があり、計画は売上高よりも生産現場の改善による収益性を重視したものとした。 ・計画の策定、実行にあたっては、工場診断を実施し、従業員にもよく理解してもらいながら、各自の果たすべき役割を取り決め実行に移した。 ・日報による生産量、稼働時間を把握しながら、労働時間の短縮にも努めた。金型部門、プレス部門の計画と実績の管理を徹底しながら、両部門で月次利益が確保できるよう に努めた。
成果（効果）等	・改善計画策定後、僅か 1 年で業績は急回復し、未払金の整理等も行うことができ、資金繰りも安定してきている。 ・現在は、生産現場の体制も確立でき、新規先へ金型設計にかかる提案営業活動をおこなっている。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔ぐんまみらい信用組合〕

タイトル	再生ファンド「しんくみリカバリ」を活用した再生支援の取り組み
動機（経緯等）	・　A 社は、後継者である専務の事業改善意欲は高く、安価なニット製品製造ではなく、高級志向のニット製品製造への転換を実行。取引先からは他社には出来ない少量生産が可能なことと丁寧なものづくりが評価され業績は回復傾向にありました。しかしながら、有利子負債は年商の 5 倍を超える過剰債務を抱え、返済正常化の目途が立たない状況が続いていました。
取組み内容	・　A 社は僅かながらではあるが、誠実な返済を履行していたことと、後継者に対して再チャレンジの機会を創出する必要性もあることから、A 社経営陣も納得するかたちでの出口策を模索していました。そこで、当組合は再生ファンド「しんくみリカバリ」の活用に着目し、相談を実施しました。 ・　再生ファンド「しんくみリカバリ」担当者と譲渡後のプランについても協議を重ねました。 ・　債権譲渡手続きの過程において、事前に当組合、A 社経営陣、しんくみリカバリ担当者の三者面談を行い、A 社代表者が納得するための説明を実施しました。
成果（効果）等	・　A 社代表者から、再生ファンド「しんくみリカバリ」による再生支援を受ける意思表示があり、債権譲渡の手続きを実行しました。 ・　債権譲渡後に於いても継続した返済を履行しつつ、事業継続に尽力しているとしんくみリカバリから報告を受けております。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔ぐんまみらい信用組合〕

タイトル	中小企業再生支援協議会版資本的借入金を用いた事業再生について
動機（経緯等）	・ B 社は平成 27 年 2 月に群馬県中小企業再生支援協議会を活用した暫定計画を策定。当組合の返済については再リスケを行い、設備投資を優先させる計画としました。 ・ 計画 1 年目の平成 28 年 3 月期は従前から実施してきました特徴のある客室への改装と若者及び女性層をターゲットとした営業戦略により売上、利益とも計画を上回る実績となり業績は回復傾向にありましたが、過剰な債務、多額な実質債務超過が課題でありました。 ・ 改善状況は顕著でありましたが、当社の CF では返済及び債務超過解消は困難と判断。再生のスピード及び外部環境に対応するための継続的な設備投資を実施することで得られる再生の実効性を確保するため、暫定期間中ではありましたが、中小企業再生支援協議会版資本的借入金を用いた抜本的な再生を図ることにしました。
取組み内容	・ 群馬県中小企業再生支援協議会と数回に亘り協議を実施。当組合はメイン金融機関として再生支援を主導し、群馬県中小企業再生支援協議会及び専門家と協力して再生計画を策定。資本的借入金の実行は当組合のみとし計画の合意が得られやすい対応としました。 ・ 当組合以外はリスケ対応であり計画の同意が得られました。
成果（効果）等	・ 資本的借入金導入により金利減免効果が図られることから資金繰りの安定が可能となり、継続的な設備更新も対応できる環境となりました。 ・ 定期的なモニタリングを実施し、業績向上・収益確保体質を構築するために積極的な支援を行ない、計画達成の実現性を高めていくことにより、長期的な企業価値の増大が期待されます。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔埼玉信用組合〕

タイトル	コンサルティング業務委託契約先の外部専門家を活用した経営改善とビジネスマッチング
動機（経緯等）	事業拡大を予定していた取引先の建築不動産業者Ｓ社は資金繰りに苦慮し根本的な経営改善の必要性があった。平成 28 年 4 月 1 日付「コンサルティング業務委託契約」で締結したＡ経営研究所Ｓ氏を派遣し抜本的な事業の見直に着手する事となった。
取組み内容	・取引店からの要請を受け、当組合独自で契約している外部専門家派遣を「指定専門家派遣による事業者支援フロー」に基づき当社に対して 3 回実施した。派遣日費用は全額当組合が負担し自己負担はない。 ・コンサルは当社事務所内で、経営者と共に当組合担当職員も同席させ指導状況を確認した。 ■支援企業からの要望 ①経営の在り方　(特に資金繰り管理) ②売り上げの変動が激しい事への対応 ③仕事は多忙の割に利益がついてこないので改善したい。 ◆派遣専門家の支援内容 ＜第 1 回目＞ ①羅針盤経営の必要性　経営計画（売上計画・経費計画・利益計画) ②自計化の必要性：赤字経営の共通点（製造原価の把握) ③外注管理の仕方（外注先のランク付) ④人材の定着性を高める必要性（生産年齢人口の減少対応) ＜第 2 回、第 3 回目＞ ①決算書分析(損益分析・項目別評価)結果に基づく問題点指摘 ②建設業黒字企業の経営分析数値と同社分析数値の比較 ③建設業における限界利益の考え方 ④経営の基本的認識事項 ⑤取引先紹介　(ビジネスマッチング)
成果（効果）等	・現在の顧問税理士は月次監査は実施されておらず月次試算表も作成していない状況があり関係先の会計事務所を紹介した。(成約) ・建築受注先へのお礼品の仕入れ先を紹介しビジネスマッチング成約 ・コンサルＳ氏から紹介を受けモデルハウス内の寝具関係業者と提携し、チラシの改善も実施、受注に繋がっている。 ・資金繰り表を作成する事により当社の必要資金動向が把握できタイムリーな資金提供に繋がった。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔銚子商工信用組合〕

タイトル	東日本大震災事業者再生支援機構を活用した復興支援の取組み
動機（経緯等）	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
取組み内容	他の金融機関及び千葉県信用保証協会と連携し、東日本大震災事業者再生支援機構対し、債権譲渡を実施した。　同機構が買取った債権の元金の一部を免除し、残債権についても返済を一定期間猶予し利息を減免した。また,事業再生計画に基づき事業再建にむけて、必要な運転資金及び設備資金についても対応した。これにより東日本大震災以降、業績が低迷し経営に支障が生じている支援先の財務内容の改善を図る。
成果（効果）等	金融機関の債務免除による大幅な債務圧縮が図れ、財務が改善された。又、ニューマネーの供給により資金繰りが安定し、一部老朽化した設備の改善により生産率アップされた。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔君津信用組合〕

タイトル	事業再生・事業承継の取組み
動機（経緯等）	当地域で「弁当の製造・販売及びホテル業」を営んでいた法人Ｔ社は、コンビニエンスストアの隆盛、大手弁当チェーンの進出、バブル崩壊等の影響により、金融機関借入に依存した経営であったため、次第に資金繰りが悪化し、平成 11 年に有利子負債の約定弁済が不可能な経営状態となる。 以後、各金融機関への約 500 万円の毎月元金弁済及び当組合の担保物件の任意売却によって債権整理を行い当組合含む 3 金融機関と信用保証協会で約 14 億円となっており「事業再生・事業承継」を望んでいた。
取組み内容	当初、当組合は、当地域の中小零細事業者の経営改善・再生支援の取組みを行っている中で、平成 24 年 9 月から「事業再生・事業承継」を望んでいたＴ社（現代取および長男長女）に対し、当地域経済及び中小零細事業者の活性化と地元雇用の維持のため、当組合独自で再生スキーム（第二会社方式、長男：弁当部門、長女：ホテル部門、現在も両者が各部門を担っている）を策定し、平成 27 年 6 月まで支援してきたが、一金融機関から外部機関を入れた再生スキームであれば協議は可能であるとの申し出があったため、平成 27 年 7 月にＴ社と協議し、8 月に謀外部機関に本スキームの検討を依頼したところ、結果として「M&Ａ」であれば協力できるとの回答であったため、当該スキームとは合致しないことによりＴ社の同意のもとに取り下げた。 28 年 1 月、本件について意見交換をしていた全信組連の米谷専務理事から宮澤理事長に電話が入り、「事業再生ファンド（独立行政法人及び地域金融機関等が出資）を運用するＲ社」を紹介された。早々に同社（代取他一名）を招請し、理事長以下審査部が説明を受け、また当組合の再生スキームも説明し、大筋の理解が得られた。 これを契機として、同月内にＴ社の同意を得て、財務関係等の諸資料の分析・意見交換・ヒアリング等が実施され、平成 24 年 9 月から取り組んできた本スキームが急展開し、現在の状況は、当組合の債権譲渡交渉（債権カット等）も合意に至り、平成 28 年 6 月 22 日にクロージングすることが決まっている。また、1 金融機関からの債権の買取りも平成 28 年 4 月に終えており、残る 1 金融機関・信用保証協会との交渉も順次開始されることになっている。それらの展開次第では、中小企業再生支援協議会を交えたスキームか、私的整理ガイドラインを用いることも考えている。最終的に 4・5 億円に債務を圧縮する計画である。
成果（効果）等	Ｔ社、Ｒ社、当組合で合意している再生スキームは、全ての債権整理が終えた後、外部専門家の登用も検討しながら、2～3 年の事業改善支援（設備改善を含む再生計画を策定し、Ｒ社、顧問税理士、当組合がともに協調しながら問題点・課題を把握し、解決に向けた施策を実行して行く）を経て、当組合がリファイナンスすることになっている。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔全東栄信用組合〕

タイトル	自社物件取得による経営改善アドバイス
動機（経緯等）	経営改善指導を行っている中でS社が賃借している家主（当組合取引先）よりS社賃貸物件を売却したいとの情報を収集した。S社に対して当組合にて融資対応するので経営改善を含めて買取をしないかと提案を行う。
取組み内容	S社は当組合と昭和60年より取引開始をしており、他行借入先は日本政策公庫であり当組合がメインバンクである。 融資対応にあたり購入物件に不動産担保を設定し返済期間は設備資金として20年に設定を行う。 本融資金発生に対して新たに返済金負担が発生するが、一般管理費として計上していた支払家賃の削減と購入物件の一部に賃貸部分があり受取家賃が新たに得られるため返済金負担はカバーできた。
成果（効果）等	自社物件購入により代取の事業意欲も高まり、売上高も年々増加傾向に改善され財務内容も良化されている。現在の債務者区分は正常先にランクアップされている。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔江東信用組合〕

タイトル	利益率（主に売上総利益率と営業利益率）の改善
動機（経緯等）	リーマンショック以降、業況の悪化に歯止めがかからず資金繰りも厳しい状況が窺えたので、当組合より専門家によるアドバイスを提案し受け入れて頂いた事によるものです。
取組み内容	① 売上総利益率20%を基準として取引量は多いが回収条件が悪く利益率（粗利）の低い取引先の見直しと解消。 ② 取引先の減少に伴い人員カットの実施。 ③ 個別取引案件ごとに売上高・原価・利益管理を徹底。 ④ 経費削減。 ⑤ 材料仕入先の見直し実施により原価低減。 ⑥ 外注費見直しによる外注費の低減。 ⑦ 社内における財務担当、営業担当間での定期的情報交換の実施。
成果（効果）等	① 個別案件ごとの利益確認の徹底により売上総利益率基準の20%を大幅クリア―。 ② 人員カット他、経費見直しにより販管費の削減効果。 ③ 営業赤字を脱し大幅な黒字化実現。 ④ 債務超過の解消も視野に入ってきました。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔中ノ郷信用組合〕

タイトル	外部専門家や外部機関との連携による経営改善支援活動
動機（経緯等）	外部専門家や外部機関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。
取組み内容	営業店にて選定した支援先に対して、外部専門家（当組合提携の中小企業診断士）と営業店長同行による訪問活動を年間 4 クールに分け計画し、継続した訪問支援活動を行っています。 同時に同診断士による「無料経営相談会」を毎月 1 店舗に於いて開催し、多数の企業に参加頂き様々な悩みや問題点などにたいして適時適切なアドバイスを行っています。 東京都中小企業再生支援協議会との連携に於いては、再生支援先を選定の上、経営アドバイスを受けるとともに、最終的には経営改善計画書の策定まで行っています。
成果（効果）等	財務内容等の問題点の掘下げや、当該企業の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、取引先紹介によるビジネスマッチングの提案、さらに業務行程等の見直しによる業務・作業等の効率化や、社内会議の励行による社内コニュニケーションの構築など、種々の改善項目の実行による売上・利益目標等の実現が徐々に表れてきており、改善効果の反映が具現化してきています。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔共立信用組合〕

タイトル	売上が低迷している飲食店への都信協企業再生支援制度の中小企業診断士派遣を通した取り組み
動機（経緯等）	○㈲Ｆは大田区内で飲食店を経営する。資金繰り安定化の為、他行債務をまとめ追加運転資金の相談があった際に、上記中小企業診断士による経営相談を紹介する。当社決算は損失を計上しており、以前より売上及び利益向上へ繋がる施策に興味を持たれていた為、同診断士派遣となる。 ○他行債務をまとめ、短期の資金繰り改善で済ますのではなく、事業を理解し企業実態を把握することで将来に亘り収支が安定するよう意図する。
取組み内容	○㈲Ｆの現況は客単価が原価率と比較して低く、また月曜日、火曜日は他日と比較して来店客も少なく、これらについて対策が講じられていない。また、売上等データは集計のみで終始しており、活用されていない。 ○財務面について、原価率について数値目標を持つよう意識する事、来店客の少ない日についてはアルバイトを雇用せず、親族内でサービスを提供し固定費削減に努めるよう提案。 ○売上向上に向けて、サブメニューを増やし、メニューには食材への拘りを謳った説明書き、また視覚的に訴える写真を取り入れ、顧客にわかりやすいようにするよう提案。 ○売上等データについて、集計のみではなく数値記録及びその分析を毎日実施する事で、数値目標が明確になる。将来的にＰＯＳレジ導入も検討する等提案。
成果（効果）等	○ＰＯＳレジ導入についてコストがかかる為、簡単に財務分析ができるアプリケーションを利用しており、数値目標に対する意識付けは行えたものと思料する。 ○売上対策として、現在サブメニューを増やすようメニューを考案し、サービス面においてもメインメニュー+1 品を意識して対応しており、売上向上への意識付けを行えたものと思料する。 ○当組合として継続的に中小企業診断士を派遣し、対話をしていくこととする。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔相愛信用組合〕

タイトル	外部専門家(機関)との連携による事業支援
動機（経緯等）	事業者の抱える問題は様々で、当組合だけで対応することは困難である。このため、地元の団体である「NPO 厚木診断士の会」や、神奈川産業振興センターと連携して、必要に応じた専門家を派遣して経営者の悩み相談に応じる態勢を構築している。
取組み内容	① 地元の団体である「NPO 厚木診断士の会」と連携して、個別企業の経営改善計画の策定支援を行っている。 ② 神奈川産業振興センター内に設置される、神奈川県中小企業再生支援協議会、よろず相談支援拠点、事業引き継ぎ支援センター等と連携し、取引先のライフサイクルに合わせて、各機関を紹介して専門家の支援を受けられる態勢を構築している。 ③ よろず支援拠点から講師を派遣いただき、事業承継セミナーを開催、取引先 20 社が受講した。 ④ 信用保証協会の保証を利用する取引先については、必要に応じて信用保証協会の専門家派遣制度(無料)を利用して、中小企業診断士を派遣、当組合の担当職員も同席して経営者等とのヒヤリング、改善計画の策定支援を行っている。
成果（効果）等	今年度中に改善計画策定に着手した取引先は 3 先。また、よろず支援拠点の支援を受けてガソリンスタンドからコンビニ経営に事業転換した先が 1 件。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔新潟縣信用組合〕

タイトル	一般社団法人新潟県中小企業診断士協会と連携した経営相談サービス「けんしんビジネスパートナーシップ」の実施
動機（経緯等）	地域の中小企業の健全なる発展のために、一般社団法人新潟県中小企業診断士協会と連携し、外部専門家（中小企業診断士）による経営相談サービス「けんしんビジネスパートナーシップ」を平成 28 年度より開始しました。
取組み内容	外部専門家がお客様への訪問を 2 回実施し、経営に関する提案及び助言を行います。1 回目の訪問では、外部専門家によるお客様に対するヒアリング等を実施し、これに基づき次回訪問時までに報告書を作成します。2 回目の訪問では、外部専門家による報告書の説明と改善アドバイス等を実施します。1 回の訪問時間は 2 時間程度を目安とし、当組合職員も同行訪問し、ヒアリングや報告に立ち会います。 また、お客様が派遣された外部専門家に支払う費用の一部を当組合が負担し、お客様に対して外部専門家による経営相談の幅広い利用を促し、お客様の経営課題解決に向けた支援に取組んでいます。
成果（効果）等	平成 28 年度は 29 先に対して「けんしんビジネスパートナーシップ」を実施しました。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔さくらの街信用組合〕

タイトル	土木建設工事業における原価管理の徹底・受注獲得の推進
動機（経緯等）	平成 26 年 5 月に経営改善計画を策定したものの、受注獲得が思わしくなく、売上の低迷から災害復旧工事の下請け受注を受けたが、契約の不透明さや原価管理の不徹底から大幅な赤字を計上することとなった。
取組み内容	経営改善計画策定後の直近決算（計画 1 年目）で大幅な赤字を計上することとなったことから、社内で改善計画に沿った行動が行われるよう社長、役員の意識改革を図り従業員にも浸透させ、受注獲得に向けての情報収集、情報提供を行い社内での情報共有化の推進を実行させ。工事ごとの実行予算管理による原価管理の実践を徹底して指導した。
成果（効果）等	収益管理体制が整い計画2年目の決算では改善の成果が表れ売上、利益とも計画を達成した。原価管理も実行予算と実績の乖離が僅かとなり確実に利益の出せる体制に成りつつある。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔三條信用組合〕

タイトル	「小規模事業者の取引拡大と育成」
動機（経緯等）	当組合の設立理念である「小規模事業者」に対する取組みの強化を事業計画の第一に掲げている。特に経営不振や後継者不在により事業所の減少が顕著であるため、経営改善（キャッシュフローの改善）を目的とした、他行を含めた債務の一本化による支援を行っている。
取組み内容	・他行を含めて、キャッシュフローが確保できていないにもかかわらず、返済口数と返済金（クレジットやフリー系商品を含む）が多い先、納税滞納先等を抽出し、モニタリングにより事業内容や家計の状況を検討した中で、他行や滞納分を含めた長期の一本化に取組んでいる。 ・小規模事業者は、家計も一体であるとの認識から、家族収入を含めた家計収支についても支援の大きな要素としている。事業の改善と家計・家庭再建を目指している。
成果（効果）等	・新規事業性融資の約 3 割は、改善目的の融資実行となっており、事業性資金全体の金利の低下にも歯止めが掛かり、一定の効果は認められる。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔巻信用組合〕

タイトル	経営改善
動機（経緯等）	営業活動から、経営改善が必要と判断し 再生支援協議会に持込。改善計画と今後の資金計画を 行った。
取組み内容	・地元に店舗を構え良質な日本料理を提供する割烹料理店。 市町村合併の影響と法要の簡素化等から売上減、返済負担が 重くなり必要な設備投資が出来ない状況で、今後のサービス 提供に支障をきたす恐れがあることが経営課題であった。 ・再生協議会主導により計画策定、リファイナンスを行い 返済負担を軽減。今後は、事業承継を含め支援を行う。
成果（効果）等	・当組合がメインとなり、計画策定に携わったことで 信頼を得、メインバンクとして今後も支援を行っていく。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔長野県信用組合〕

タイトル	取引先企業の経営改善・事業承継支援及び事業性評価融資による支援
動機（経緯等）	A 社は運送業を経営していますが、経営規模が大きくなる一方で、借入金の増大により資金繰りが多忙となり、業務の付加価値を高めるための意識改革･組織改革の必要に迫られていました。また、代表者の高齢のため、若手経営陣への事業承継も進めていました。経営全般の相談相手として適切な顧問税理士を新たに紹介し、協調して経営改善支援に着手しました。
取組み内容	新たに紹介した顧問税理士の指導により、原価管理の徹底が図られ、収益性を重視した経営への切り替えを進めましたが、不採算部門の切り捨てや人事の刷新に伴い、一時的な売上減少を招き、資金繰りが悪化する状況となっていました。当組合は顧問税理士や信用保証協会と相談し、経営改善計画策定支援事業(405 事業)を利用した経営改善計画策定に取り組みました。当組合は、A 社の後継者も同席のうえで、メインバンクとしてバンクミーティングを開催し、取引各行においてそれぞれ既存借入金を長期間で借り換えることについて合意を得ると同時に、事業性評価に基づき、新たに当座貸越を開設して資金繰り支援を図りました。当座貸越については、当該企業は「ＴＫＣモニタリング情報サービス」の利用を開始し、当組合がタイムリーに月次試算表を取得することができる体制を整えることができたことから、平成 28 年 11 月にリリースした新商品「当座貸越クイックＴＫＣ」を導入し、無担保･無保証により当座貸越枠を設定しました。
成果（効果）等	405 事業の利用により、実現性の高い経営計画が策定され、当社の今後の指針を定めることができました。既存借入金の返済負担が軽減され、また、当座貸越枠の導入により、資金繰りの安定が図られました。後継者ら若手経営陣が現状の課題を整理する良い機会ともなりました。当組合としても、「ＴＫＣモニタリング情報サービス」の利用開始もあり、当社の事業状況をリアルタイムで検証することができる体制を構築できました。また、担保･保証に依存しない、事業性評価に基づく融資の取組みとしても意義のある取組みであると認識しています。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔豊橋商工信用組合〕

タイトル	経営改善支援とモニタリング
動機（経緯等）	結婚式場・情報サイトの運営Ｓ事業者 音響機器機材専門のＫ氏と映像部門のW氏の共同経営による結婚式場。両氏がホテルウェディングのサービスを提供していた経緯から、H町の結婚披露宴会場を購入したが計画通り売上伸びず収益確保が課題となっている。
取組み内容	・当組合の顧問コンサルタントを活用し年間５回の業況フォローに対する会議を実施、経営改善計画の策定支援について行っている。 ・当社は創業２期目である為、採算性に問題がある為、計画の精度を高めていくような支援を進めていく事で対応している。
成果（効果）等	・売上実績は伸び悩んでいるものの会議開催毎に、課題や問題点、売上増に向けた取り組み状況の話合いを行い対応策を検討している。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔益田信用組合〕

タイトル	第三セクターから持続可能な民間企業への移行転換に向けて
動機（経緯等）	・営業エリア内の第三セクターのM株式会社がありここ数年売上が減少し営業利益も赤字が連続して続いていた。株主である市役所から民間企業に移管するに当たり持続可能な企業に転換できる様支援をお願いしたいと平成28年11月に当組合主導で第1回のM株式会社経営改善支援会議を開催して現状の問題点を把握して民間へ移行の可能性を協議した。その結果、今ある強みを生かし再生に向けた取組を税理士と専門家とM株式会社と当組合がしっかり支援協力して行く事となった。
取組み内容	・平成28年11月の経営改善支援会議を受けて、同年12月にはミラサポによる専門家派遣に着手しM株式会社に対して改善の提案及び提言を行い、現状の会社組織の見直し、経営理念、行動指針、経営戦略等を今一度再構築する事とした。平成29年2月にミラサポの専門家と協力して全従業員にアンケート調査の実施し改善に向けた取組を早期に行なった結果、問題点がハッキリしてM株式会社の経営診断報告書を提示することができた。再度3月にミラサポ専門家派遣を実施し、続いて岐阜県経済産業支援センターの専門家派遣・税理士のコンサルタントと協力して5ヵ年経営計画の支援を行なった結果、利益が黒字化する見通しとなった。現在も改善に向けた支援の途上であるがこの企業の強みを最大限生かして行動する事で持続可能な企業への転換を図ることができた。
成果（効果）等	・ 地域雇用の確保に貢献する事が出来た。また地域の観光産業の持続により経済活動に貢献すると共に地域創生に繋がったと考えている。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔滋賀県民信用組合〕

タイトル	業績不芳先 A 社の経営改善の取組み
動機（経緯等）	A 社はここ数年売上の減少が続いており、大幅赤字を計上。債務超過ではないが累損が増加している状況であり、早急に経営改善に取組み、黒字化する必要があり、同社の担当者と 3 年計画の改善計画を策定。
取組み内容	経営改善計画の内容 １．売上高増加 ・IT 戦略の一環としてデジタル無線の設備導入により新規顧客の獲得、業務の効率化等を図り売上高増加を目指す。 ※当信組にて上記の設備資金実行 ・優良な従業員の採用により質の高いサービスを提供し、顧客の増強を図る。 ２．経費削減策 ・上記設備導入により、事務の効率化を図り人員削減に取組む。 ・賃借料の削減を交渉。 ・借入金の支払金利の改善。(他行のレートダウン) ・その他全ての経費項目を見直し、削減を図る。 上記の計画を策定し、その取組み状況及び進捗状況を３ケ月毎に担当者に聞き込み、今後の対応策を検討。
成果（効果）等	・各経費削減策は順調に改善され、現状黒字化までに至っていないが、赤字額は大幅に減少している。 ・上記による設備投資の効果はまだ十分に出ておらず、売上高の増加はないが、今後は売上の増加も見込める段階になっており、早期に更なる改善計画を遂行し黒字化を図る。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔滋賀県信用組合〕

タイトル	業種転換による事業再生（牧場経営、競走馬育成から不動産賃貸業へ）
動機（経緯等）	近年、競走馬育成牧場で近隣地域に同業者が進出し、現状の管理馬の頭数増加も頭打ちとなる。牧場経営による業況回復、有利子負債の償還財源確保は困難と判断していた。
取組み内容	牧場の売却も考慮されたが、立地条件に恵まれており、㈱Ｙ社と事業用賃貸契約を締結、安定した賃貸収入により事業継続の目処が立つ。現在では牧場経営から不動産賃貸業に業種転換して事業再生を果たした。
成果（効果）等	安定した家賃収入で事業継続が可能となり、計画的な借入金の返済が出来るようになった。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔大同信用組合〕

タイトル	金融円滑化先への支援融資による事業再生
動機（経緯等）	当組合金融円滑化支援先である株式会社Nは資産売却による債務圧縮を進めるなど一定の成果を挙げていたが、他行（４行）の借入金返済について元金減額返済のまま進展がなく、正常化への見通しがついていない状況であり、事業展開が進まず当組合へ相談があったもの。
取組み内容	当組合の借入金約２億円と他行（４行）総額約４億円の借入金計約６億円を当組合で一本化し、株式会社N保有の収益物件の家賃収入を基本財源として長期返済（２５年償還）へ組替を実施した。
成果（効果）等	他行借入金を含め債務を一本化し、収益物件の賃貸収入による返済財源で長期へ組替した事により、円滑化債権が正常化し、返済金等の負担額が確定したことで、今後の不動産賃貸業を柱とした管理・手数料業務等の推進や事業展開において、債務者企業の再生支援に繋がった。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔のぞみ信用組合〕

タイトル	Ｐ社への経営改善融資の実行
動機（経緯等）	当社は昭和３１年創業の経験と技術力のある金属加工機器製造業者。漸次名古屋･静岡方面の大手自動車メーカーの部品製造関連会社との取引が増加したことから、昭和６３年１２月に５億４千万円を投下して、大阪市から三重県へ工場を移転したが、バブルの崩壊により業況が悪化し多額の負債を抱えることとなった。 それがため、平成５年２月会社整理の保全処分の決定となったが、その後も保全処分決定事項を履行しながら事業を粛々と進めた結果、平成２４年７月に整理終結となった。 しかしながら、大阪府中小企業信用保証協会（現大阪信用保証協会）･日本政策金融公庫への遅延債務があることから、一般の事業資金借入が出来ない状態であった。 そこで、今回当組合がそれらの債務を肩代り融資し、借入状況の正常化を図ることで、以後の資金調達が円滑に行なえるよう支援を行なったもの。
取組み内容	当社との取引は、永年当社を支援している行政書士事務所の紹介を受け、平成２５年５月「ものづくり補助金」の申請補助、それに伴う「つなぎ融資」の実行を皮切りに、その後手形割引等の取引を行なってきた。 当社は会社整理終結後も顧客ニーズに対応した商品開発等に優位性を持ちながら、製造過程でのロスの発生、作業効率の低さ等により、収益力は極めて弱いものであった。 それらの改善を図るべく、約２年前から事業方針を、「売上を中心としたものから商品の質をより高め、収益の確保を主体とした事業への転換、また筋肉質の組織の構築」を目指してきた。具体的には「急ぐものは受けず、設計等のミスを防止し、良い商品を造る」「残業時間の圧縮、土・日曜日の就労を行わないことで労務費を減少する」「見積もり時点で納期を明確にし、付属品・追加機器の設定等があれば追加費用を請求し、粗利益を３割程度に改善する」等であった。そして、取引先約２，０００社にも、当社の事業方針を十分説明を行い、理解を得たとのことであった。 その後、これらを具体的に実行することで徐々に成果が表れ

	てきたことから、当組合も財務面で支援すべく平成２８年１１月に大阪信用保証協会分２７百万円、日本政策金融公庫分１０百万円の元金・遅延損害金の合計３７百万円の一本化融資に取り組んだ。
成果（効果）等	融資実行前と比べ、大阪信用保証協会と日本政策金融公庫への返済金額が約３０万円減少したことから、資金繰りに一定の改善が図れた。 今後は、老朽化している社屋の建て替えや新事業の展開が可能となるよう、また、数年内には大阪信用保証協会や日本政策金融公庫との与信取引再開を視野に、財務内容を一層改善すべく、軽減された返済金や余剰金を定期積金として積立ながら、筋肉質な経営体質への改善を目指している。 なお、本支援により当社の社長を初め、役員・従業員には大いに感謝され、当組合の目指す「喜ばれる取り引き」が実践できたと感じている。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔近畿産業信用組合〕

タイトル	外部機関との連携による経営改善計画取組
動機（経緯等）	・ﾗｰﾒﾝ店経営。(直営店､FC 約 30 店舗) ・高速出店･撤退を繰り返しによる資金繰り悪化。 ・経営者は職人肌により経営改善や資金繰り等経営管理に対する意識が薄く新規出店・撤退を繰り返していた。 ・中長期ﾋﾞｼﾞｮﾝに立った経営改善計画の必要性を説き､財務及び事業性取組について外部機関活用を提案。
取組み内容	・メイン行である他行からは改善計画等積極関与無く、当組が代取・経理部長と粘り強く交渉継続。 ・代取の改善計画策定に対する意識が希薄であり改善計画の必要性等を時間をかけて説き合意を得たことから､当組職員同行の上、よろず支援拠点へ経営相談。 ・その後、中小企業再生支援協議会に支援要請を実施。 ・財務面と事業性･ＳWOT 分析による改善計画策定 ・主な問題点・取組方針として。 ① 直営店出店については利幅が大きい反面､支出も嵩む事から業況安定までは新規出店の抑制。 ② 当面 FC 加盟店募集に注力。 ③ HP の見直し・強化、ｱﾌﾟﾘ導入 ④ 人気商品のつけ麺以外の主力新商品開発 ⑤ 原価意識の徹底 ⑥ 直営店舗の店舗別個別収支の再検証 ⑦ 社員教育の強化 ⑧ 求人活動による優秀な人材確保 ・同社の問題点を明確にした上で今後の事業展開等公認会計士との協議の上、ﾊﾞﾝｸﾐｰﾃｨﾝｸﾞで支援体制を確認。
成果（効果）等	・経営改善策定による中長期ﾋﾞｼﾞｮﾝの確立。 ・全金融機関支援体制の確立による資金繰り改善。 ・当組積極関与による経営者ｻｲﾄﾞと一体となった外部機関への改善計画策定に漕ぎ着けたものであり､経営者の経営管理意識が向上。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔近畿産業信用組合〕

タイトル	【顧客一体による経営改善支援】
動機（経緯等）	飲食店 2 店舗経営。（焼肉店、ステーキ店） 売上は業態変更(焼肉店⇒とんかつ店)により何とか維持してきたものの仕入価格増加により資金繰り逼迫が続き、当組が顧客と一体となり今後の返済計画見直しとともに経営改善計画策定に至る。
取組み内容	・仕入価格増加を販売価格に転換できず、利益率低下が続いており今後緩やかな販売価格転嫁及び仕入ｺｽﾄ削減に注力。 ・今後、積極的な広告活動としてﾈｯﾄ広告活用(食ﾍﾞﾛｸﾞ、ぐるなび等)及び HP 強化を図り、稼動率強化を図るもの。 ・従業員教育の徹底によるｻｰﾋﾞｽ強化によるﾘﾋﾟｰﾀｰ客の取込。 ・営業力強化とあわせ、一定の内部留保強化が不可欠なことから返済計画も再度見直しによる安定した資金繰への側面支援実施。 ・経営改善計画策定にあたり、従来の目先の営業から計画性を持った中長期ビジョンの確立。 ・返済金についてはモニタリングに合わせ、都度見直し。
成果（効果）等	短期的な計画でなく中長期的展望による経営改善計画に向けた土台作りが出来た。 ・経営者の経営意識の意欲向上・強化。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔近畿産業信用組合〕

タイトル	保証協会『経営サポート事業』を活用した経営改善
動機（経緯等）	・ビルメンテナンス事業を経営 ・取引先の業績悪化に伴う取引解消により収支悪化 ・主要取引先に依存した経営体質であった為、経営改善や新たな販路拡大等のノウハウに乏しく赤字体質から脱却が図れない経営状況が続いていた。
取組み内容	・当組合への条件変更の申し出に対応しながら経営者との対話を実施。現状での問題点・経営課題の洗い出しを行い今後の方向性について協議をかさねる。 ・新たな販路拡大によるトップラインの増加とともに、経営者自身による自社の足元事業の経営・営業 方法等の実態把握による経営者意識の変革が経営改善に必要不可欠な状況であったことから、保証協会と連携し『 経営サポート事業 』の活用の提案に至る。 ・中小企業診断士による経営診断・経営改善計画策定作業のＳＷＯＴ分析により不採算部門の撤退、高利益率部門への傾注の必要性から、経営改善に向けた方向性が明確となり高利益率部門の営業強化に向けたＷＥＢの活用・強化の指導もあり売上増加となる。 ・並行してバンクミーティングによる金融調整も実施、経営改善に向けた調達各行による支援体制も構築となる。
成果（効果）等	・経営改善着手から２年目には黒字化となり赤字体質からの脱却と返済の正常化が実現となる。 ・また、経営管理及び営業面でのノウハウ吸収により経営者意識の向上にも資するものとなった。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔兵庫県信用組合〕

タイトル	企業統合による経営改善を企図し、業績改善した企業に対する支援の事例について
動機（経緯等）	関連事業について、別会社を設立し事業運営していたことから非効率な経営となっており業績低迷していたが、組織が硬直化しており当時の経営陣では経営改革が進まなかった取引先が、後継者の入社を機に抜本的な経営改善を行うこととなり、今後の業績好転が期待され支援先に選定し支援を開始した。
取組み内容	まず、同社の抜本的な経営改善には関連会社との企業統合による事業効率化が不可欠であり、企業統合に際しては金融支援も必要な状況から、当組合の主導により、取引金融機関全行による金融支援を行った。 その一方で、しっかいや中央会の経営相談を活用し、専門家を交えて同社の経営課題の抽出等を行った。 続いてしっかいや中央会の専門家派遣を活用し、経営課題に対する解決策を検討し、経費削減や生産性向上等による経営改善の取組みを開始するとともに経営改善の実効性を確保するために、実抜計画を策定することとし、当組合の支援により中小企業診断士協会の専門家派遣を実施のうえ計画を策定した。 その後、計画に基づき販路開拓や経費削減等経営改善策を実行したことにより、業績好転が窺われる状況となったことから、内部体制強化により、さらに改善を進めるべく当組合より中小企業基盤整備機構の専門家派遣を斡旋し、約半年に亘る５S 活動等の指導を受け人材育成等が進み、経営改善が確かなものとなりつつある状況となっている。
成果（効果）等	本件は、永年の業歴が足枷となり、また、経営陣の高齢化から事業運営が硬直化していた企業が、若手後継者の経営参入を契機に変革しようとする時期を捉え、専門家の知見も活用し、意欲十分でアクティブであるが経営面では知識・経験の不足している後継者を中心に、従業員も巻き込み経営改善の取組みを指導・支援したことにより、全社的な改善意識が醸成され、継続的な改善が図られる態勢を構築できたことが、経営改善を支援した当組合としては大きな成果であったと思料している。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔笠岡信用組合〕

タイトル	経営改善計画進捗状況モニタリング
動機（経緯等）	大型焼却炉のプラント部品の製造を行っている企業。信用保証協会の専門家無料派遣制度を利用して作成した経営改善計画の１年目が終了した。同制度を再度利用し、経営改善計画の進捗状況のモニタリングを行うことにした。
取組み内容	経営改善計画の進捗管理については月に１回程度、企業に訪問し、社長及び経理担当にヒアリングを行っていた。計画１年目が終了するに当たり、経営改善計画を作成した専門家にモニタリングを依頼し、２年目以降の方針及び計画の修正についてアドバイスを求めた。
成果（効果）等	売上が好調なこともあり、計画進捗状況は概ね良好であったが、アクションプランの１つである事業承継については進捗状況が芳しくなかった。専門家によるモニタリングで、再度事業承継の重要性を強調してもらったことで、企業側に事業承継の重要性を再度、認識してもらうことができた。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔広島市信用組合〕

タイトル	バルクセールによる事業再生
動機（経緯等）	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。
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みます。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。
成果（効果）等	【相手方】 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になります。 【当組合】 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。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔福岡県南部信用組合〕

タイトル	業況・財務内容を分析し問題点を提案し事業再生支援に取り組んだ。
動機（経緯等）	定期積金訪問先であるＮ社から、3Mの運転資金の支援要請があり、決算書の提出を受け実態判断を行った結果、3Mの運転資金注入で当面の資金繰りは可能であるが、抜本的な解決には至らないと判断。再生に向けての事業計画策定支援を申し出、同社代取と協議を重ね、他行債務の集約化による返済負担の軽減、商品と資産の色分けと販売計画の立案を柱とした再生計画を策定した。
取組み内容	再生計画に合わせ他行債務を当組合プロパー融資で一本化の融資支援に留まらず、販売物件を当組合顧客へ紹介する等の販売支援にも取り組んでいる。
成果（効果）等	商品も順調に売却が進んでおり、資産の修繕費等にも対応し円滑な資金繰りが可能となった。また、商品売却の際の融資顧客の紹介もいただいている。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔とびうめ信用組合〕

タイトル	飲食店の事業再生支援
動機（経緯等）	毎期売上の減少が続き、資金繰りを圧迫。借入金の延滞が常態化していたため、中小企業再生支援協議会に相談。
取組み内容	中小企業再生支援協議会の支援の中で、専門家よりよろず支援拠点の紹介を受ける。 よろず支援拠点への相談で先代から引き継いだ飲食店が旧態然で、お客様のニーズと合致していないことが、売上低迷の主因であることを理解する。現在、後継者を中心に顧客のニーズに合った新しいスタイルの飲食店を目指し、メニューの整備等準備を進めている。
成果（効果）等	業績不振が原因であるが、業態の変更と父と子への事業承継が順調に進み、新しいスタイルの飲食店として再生することを期待したい。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔佐賀西信用組合〕

タイトル	・事業再生支援
動機（経緯等）	・売上高が減少しており、売上増加及び利益確保のための支援を行った。
取組み内容	１．収支管理を徹底し、計画と実績の差異を常に認識し目標を達成する。 ２、商品構成を見直し、競合店との差別化を図る。 ３．季節ごとに顧客のニーズに合った軽食メニューに取組む。 ４．土産売り場の有効活用に取り組む。
成果（効果）等	・平成 28 年 11 月に経営改善支援センターへ申込し、平成 29 年 7 月に経営改善計画書の作成を完了し、計画に基づき事業再生に取り組み始めたところである。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔熊本県信用組合〕

タイトル	経営改善先に関する支援
動機（経緯等）	Ａ社の本業及び関連会社Ｂ社の業況不振により、経営改善が必要なお客さまに対し元金据置による条件変更に応需していたが、業況の改善が思わしくなかったことから商工会議所のチャレンジサポート経営力強化事業の活用を提案し、中小企業診断士や税理士、保証協会の支援をうけ事業計画書作成支援を行った案件
取組み内容	チャレンジサポート経営力強化事業による外部機関及び外部専門家の支援をうけ事業計画書が作成されるまでの期間に対し再度、元金据置等の条件変更の対応を行った。
成果（効果）等	債務者企業の営業努力と外部機関及び外部専門家の連携による支援により、業況は概ね計画書どおりの推移を示し、業況の改善により安定した雇用継続となっている。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔大分県信用組合〕

タイトル	B 株式会社（製造業）に対する経営改善支援について
動機（経緯等）	同社は先進的技術を活用した商品開発、製造を目的として創業、平成 17 年に経営革新計画を策定し、産業創造機構より計画承認され、当組合は同社の高い技術力に事業性を感じ、融資取引を開始した。
取組み内容	同社はその後、大分県ビジネスプラングランプリ奨励賞を受賞、経済産業省　新連携計画を認定、大分県トライアル発注業者への認定、国内特許、国際特許を取得し、生産設備の拡張に伴い、当組合、融資対応を随時行った。 しかし、同社、技術革新が進む一方で、同社独自で商品の販売網を構築できず、複数の外部企業に委託する形で販売網の拡張を図ったが、商品に特殊技術を使用していることからアフタ-フォロー（保証等）の問題もあり、販売量は低迷していた。 当組合はメインの金融機関として、同社経営陣と毎月ヒアリングを行い、現状の問題点の解決策を共に考え、同時に永年に亘り、運転資金の融資対応とリスケ対応を柔軟に対応してきた。
成果（効果）等	同社は数年前より国内外で技術、商品ＰＲに尽力し、大手企業からも技術、商品を認知されるように至った。近年、大手企業との事業連携により、ビジネスモデルの構築が出来る業況まで来ており、同社の今後の事業展望に明るい兆しが表れ始めている。

④ 事業承継が必要なお客さまへの支援

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
北海道	北央信用組合	家族信託活用による事業承継・資産承継	1
北海道	十勝信用組合	事業承継（後継者問題）	2
北海道	釧路信用組合	事業承継ニーズ先へのアプローチと外部専門機関との連携	3
宮城県	石巻商工信用組合	公的機関やネットワークを活用した円滑な事業承継支援の強化	4
福島県	相双五城信用組合	事業の承継に対する支援に係る、機能強化のための方策	5
茨城県	茨城県信用組合	「茨城県事業引継ぎ支援センター」利用による事業承継支援	6
千葉県	銚子商工信用組合	事業後継者の支援（後継者塾（セミナー）の実施および後継者会の発足）	7
東京都	文化産業信用組合	「事業承継オープンセミナー」の開催	8
東京都	東信用組合	東京商工会議所ビジネスサポートデスクの事業承継支援スキームを使った事業承継支援	9
東京都	中ノ郷信用組合	「オールすみだ」で取組む中小企業の事業承継支援	10
神奈川県	相愛信用組合	相愛後継者塾	11
新潟県	新潟縣信用組合	新潟県事業引継ぎ支援センターと連携した「事業承継セミナー」の開催	12
新潟県	協栄信用組合	「燕三条地区事業承継支援ネットワーク」の発足	13
新潟県	三條信用組合	県央地区の3組合が連携し「しんくみ事業承継支援協議会：通称ツグ・サポ」を発足	14
新潟県	三條信用組合	「事業承継に関する意見交換会」の発足	15
新潟県	巻信用組合	計画改善後の事業承継	16
新潟県	新潟大栄信用組合	当組合他2信用組合が連携し「しんくみ事業承継支援協議会（ツグ・サポ）」を組成	17
長野県	長野県信用組合	後継者ゼミナール（塾）の実施	18
福井県	福井県医師信用組合	事業承継取組強化	19
愛知県	豊橋商工信用組合	若手経営者研究会（アゼリア塾）による勉強会実施と愛知県事業引継ぎセンターとの業務提携	20

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
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	21
鹿児島県	鹿児島興業信用組合	事業継承、第三者へM&Aによる会社譲渡先斡旋について	22

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔北央信用組合〕

タイトル	家族信託活用による事業承継・資産承継
動機（経緯等）	当組合お取引先には不動産賃貸を主業とするお客様が多くおられ、また、中には高齢の方もおられる事、資産内容や家族状況も様々であり、一般の事業承継や相続に依らない資産承継の手段として、家族信託のメリット・デメリットを知見の有する専門家に依頼し、セミナーを実施するに至ったもの。
取組み内容	当組合が主催の平成 28 年度「アパートオーナー会セミナー」3 地区開催において、家族信託の専門的知識を有する公認会計士・弁護士・司法書士 3 名の士業家が組織する法人に対して、家族信託をテーマとしたセミナー講師を依頼、『家族信託を活用したアパートの遺し方』と題してセミナーを実施し当組合のお取引先 218 名の参加をいただいた。 また、セミナー講演の後、懇親会を実施し、講師の士業家と個別に相談の機会を設けた。 結果、後日当組合を通してお客様と専門家が個別相談を実施することに結び付いた。 今後は、営業店施設を利用し、個別相談会の実施を検討している。
成果（効果）等	家族信託については、近年、事業承継・資産承継の新たな手法としてクローズアップされている。 家族信託は民法のみならず、信託業法に則って行われるため、全ての士業家が専門的知見を有してしるとは限らない。その事から、本信託に精通した士業家との連携は、お客様の支援のみならず、当組合についても経営支援部門で幅広い知識を持つ手段となった。 実施したお客様からは、健全なうちに事業承継・資産承継が出来た、また、相続に比べ節税効果もあったと好評価をいただいた。 他のオーナー会の会員にも、情報が広まり、事業承継・資産承継の方策として活用したいとの申し出が多く生まれている。また、地域金融機関には家族信託の取扱に消極的なところもあり、新たな取引の契機ともなっている。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔十勝信用組合〕

タイトル	■事業承継（後継者問題）
動機（経緯等）	■親族内に後継者がいない。 ■業界内の人材不足、都市部集中から今後の事業展開に不安がある。
取組み内容	■北海道事業引継ぎ支援センター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。
成果（効果）等	■業界内の人手不足を不安視しており、会社の業況が良好なうちに会社売却を含めた事業承継を模索している。承継だけでなく、業務提携による人材育成ネットワーク構築の選択肢もある事をアドバイスする。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔釧路信用組合〕

タイトル	事業承継ニーズ先へのアプローチと外部専門機関との連携
動機（経緯等）	事業承継を経営課題としていた取引先に対して、当組合からの提案により外部専門機関と連携してコンサルに取組むこととなった。
取組み内容	第１次コンサルにおいて、紹介した外部専門機関との折り合いがつかなかったため、別な外部専門機関を紹介して進めることとなった。
成果（効果）等	当該取引先の事業承継についての、具体的な対応内容は決定したため、今後は外部専門機関と正式契約を経て、法人の決算状況など時期を考慮しながら実施することとなった。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔石巻商工信用組合〕

タイトル	公的機関やネットワークを活用した円滑な事業承継支援の強化
動機（経緯等）	公的機関やネットワークを活用した事業承継支援を強化し、雇用創出や新しい技術開発など地域経済のけん引役として重要な役割を果たしている中小企業・小規模事業者が円滑な事業承継を成し遂げ、世代を超えて事業を継続・発展し、地域経済の持続的発展に寄与する為。
取組み内容	・平成２８年度より、事業後継者の財務力向上等の支援を目的として当組合担当職員（１１名）との伴走型事業構想計画策定講座「しんくみ事業後継者合同研修」を年１１回のカリキュラムで開催し、１１名の後継者が参加した。 ・平成２８年度は、中小企業診断士による「無料経営相談会」の事業承継についての相談対応が８件あり、円滑な事業承継の支援を実施した。 ・宮城県事業引継ぎセンターが主催する金融機関等連絡会へ出席し、情報交換を行っている。
成果（効果）等	・自社の決算書を題材とした「しんくみ事業後継者合同研修」により、自社の現状と課題を認識できたと同時に、将来のあるべき姿を考えてもらう機会となった。 ・「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、円滑な事業承継の一助となっている。 ・「しんくみ事業後継者合同研修」に参加した担当職員の目利き能力の更なる向上及び参加後継者とのコミュニケーションが図られる機会となった。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔相双五城信用組合〕

タイトル	事業の承継に対する支援に係る、機能強化のための方策。
動機（経緯等）	当組合のお客様である中小零細企業や小規模事業者の中には、東日本大震災及び原発事故に伴う影響、あるいは、経営者の高齢化等により、代替りを考えている方がおり、事業承継を検討している方の相談にのる。
取組み内容	当該、経営権の移譲に付随して、発生する、税務面や法務面等の各種問題に対する支援を適切に行えるよう、当該事業者の税理士や当組合と顧問契約を結んでいる、中小企業診断士及び外部支援機関と連携して、円滑な事業承継支援を図るべく取り組んでいます。
成果（効果）等	今のところ成果は有りません。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔茨城県信用組合〕

タイトル	「茨城県事業引継ぎ支援センター」利用による事業承継支援
動機（経緯等）	親族・従業員以外の第三者への事業承継（M&A）は、対応するノウハウなどが乏しいことが当組合の課題であった。そうしたなか、平成 28 年 4 月、茨城県に事業引継ぎ支援センターが開設されたのを機に、同センターへ支援対象企業の情報提供を開始した。
取組み内容	債務者・・・　K 社　〔海産物(スルメ等)加工販売〕 K 社は代表者Ａ氏が創業、海産物加工販売を行う。 平成 26 年、Ａ氏は 60 才となった頃から息子への事業承継を考えていたが、息子は他業種に従事し家業を承継する意思もないため断念。従業員の雇用維持や取引先からの要望もあり、事業を継続しながら主取引先のＢ氏への売却も検討したが実現はしなかった。 そのような中、当組合は、Ａ氏の意向に沿うように、平成 28 年 4 月に開設した「茨城県事業引継ぎ支援センター」の情報提供を行った。Ａ氏が同センターに相談したところ、センターでは、異業種への参入を検討していた R 社代表のＣ氏を紹介した。 Ｃ氏はＫ社のブランド価値を評価し、Ａ氏の保有株式(100%)を R 社で譲受け子会社化することで合意した。また、当社のブランド価値を維持するため社名変更は行わず、業界に詳しいＡ氏とＢ氏を役員に迎えて事業の安定を図ることとなった。 当組合には、一連の経緯から譲渡に関連した資金相談があり、Ａ氏への退職金と借入金の返済資金を応需した。新社長となる R 社Ｃ氏からも、引き続きメインバンクとして協力を要請された。
成果（効果）等	本件は、当組合がＡ氏の意向に応えるべく、的確な情報提供を行ったことが契機となり、大切な取引企業が円滑に事業譲渡されることによる取引継続と、従業員の雇用維持にも寄与した。なお、K 社の案件は、「茨城県事業引継ぎ支援センター」の第 1 号成約案件ともなり、当組合の取組みに対し高い評価を受けた。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔銚子商工信用組合〕

タイトル	事業後継者の支援 （後継者塾（セミナー）の実施および後継者会の発足）
動機（経緯等）	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いる。
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、「後継者塾」と銘打ったセミナーを27年度、28年度の２年間に全12回、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した。更に、セミナー期間だけではない継続した取組みとするため、後継者塾OBによるグループを組織し、職員と顧客、また、異業種の顧客同士のコミュニケーションを活性化させる場を作ることとした。新たな組織では、異業種交流会など事業承継や参加取引先の今後の経営に資する活動を目指すとともに、当組合との取引継続やメイン化への期待も持っている。 組織化に向けては、組合内協議のほかＴＫＣや参加が想定される後継者塾卒業生とも綿密な協議を重ね、会の方針や目的を明確にし、平成29年2月に「銚子商工後継者会」を正式名称として発足している。後継者会で取り組む具体的な内容については今後検討する予定となっている。
成果（効果）等	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ている。また後継者会については、当初参加を依頼したOBからは継続参加は難しいなどの意見もあったが、反対意見があったからこそ、有意義な意見交換が行われ、現在は次回実施の要望があるなど双方の理解が深まったと感じており、新たな組織による今後の活動に期待している。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔文化産業信用組合〕

タイトル	「事業承継オープンセミナー」の開催
動機（経緯等）	顧客サポートの一環として、お客様の中で事業承継についての関心が高まっていることから、情報提供の場として活用いただきたく、セミナーを開催しております。
取組み内容	事業承継に関しては、様々な分野の専門知識が必要となることから、各分野の専門家・実務家（税理士等）を講師に招いて、オープン形式によるセミナーを逐次開催しています。（過去３回の開催実績有） 事業承継問題の現状説明から、具体事例を用いた支援策を明示する等、事業承継作業の進め方解説に加え、将来は訪れる承継問題への関心を事前に高めていただきたいとの趣旨から、講演内容を吟味して企画を行っております。 個々のお客様からの事業承継のご相談については、専門家や相談機関のご紹介、また承継を進めるうえで必要となる資金サポートにも幅広くお応えしています。
成果（効果）等	セミナーを機に、事業承継についての関心が一層高まり、具体的な作業に着手されるお客様がおられる等、一定の成果に結びついております。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔東　信用組合〕

タイトル	東京商工会議所ビジネスサポートデスクの事業承継支援スキームを使った事業承継支援
動機（経緯等）	■ 事業承継支援には一定の知見・ノウハウが必要であり、当組合では単独では取組みにくく、公的なスキームと連携して事業承継支援を行うことを考えております。
取組み内容	■ 事業承継支援は、区行政と東京商工会議所等の共通テーマであり、これまで区が主導して、区内金融機関（信金・信組）と事業承継支援連携会議をもっております。 ■ その中で、平成 28 年 10 月～12 月　東京商工会議所ビジネスサポートデスク東主催にて「社長６０歳、企業健康診断」プロジェクト（事業承継支援）が実施され、当組合も積極的に参加しました。 ■ 具体的には、事業承継ニーズや課題があると思われる当組合取引先事業者へ本スキームを提案、結果、7 先をビジネスサポートデスクへ紹介しました。 ■ ビジネスサポートデスクは、事業者との面談後、事業承継に係る分析・提案書を作成、事業者へ提出しました。当組合も一連のプロセスに関与してお客様とともに事業承継という課題に取り組みました。
成果（効果）等	■ 本スキームによる事業承継に係る分析・提案書受領にとどまらず、その後も、継続的に、ビジネスサポートデスクとともに事業承継に取組んでいる取引先が複数社あります。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔中ノ郷信用組合〕

タイトル	「オールすみだ」で取組む中小企業の事業承継支援
動機（経緯等）	すみだ創業支援ネットワークを主体とする東京商工会所・墨田支部主催の企画で創業支援と同時に、今現在 存続する事業所で代表者の高年齢化と後継者不在等より事業継続が困難となる事業所の問題に取組み、状況に応じた適切なアドバイスを東京商工会議所ビジネスサポートデスクの専門相談員と共に行い、高い技術を持つ区内事業所の存続・事業継続を支援する主旨より、区内本店所在の金融機関に協力要請あり。
取組み内容	①平成 28 年 10 月に東京商工会議所･墨田支部からの提案で墨田区内の事業所減少に歯止めを掛ける一案として、事業承継問題等で今後事業継続に問題が起こりうる事業所を対象とした支援活動の企画、「事業承継の為の社長 60 歳：企業健康診断」の説明会を「すみだ創業支援ネットワーク」メンバーに実施。 ②金融機関は事業先を直接担当しており、区内事業所の実情と現実的に事業承継問題を抱えている取引先を把握しているので、該当事業所の抽出と本企画である事業承継支援への参加を依頼。（当組合取引先より 7 事業所参加） ③平成 28 年 11 月より当組合職員同席にて順次面談開始し 1 社平均3回の面談にて最終的には現状分析から事業承継の向けた具体的支援プラン・スケジュールまでのフィードバック診断書を作成して終了。また、場合によっては内部・外部からも後継者が見つからず、参加先からの要望があった先については東京都事業引継ぎ支援センターへ依頼し M&A での支援へ進展した先もあった。
成果（効果）等	参加企業からは、今後の承継プラン・スケジュールまで指導頂いて大変参考になったとの感想が大半で、M&A へ進展した取引先についても、社長の真剣さ伝わり経営に無関心であった従業員の中から承継したいと申出があり、M&A は一度ストップして現在、後継者教育を行っているとの喜ばしい報告を受けている。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔相愛信用組合〕

タイトル	相愛後継者塾
動機（経緯等）	人口減少と高齢化が進む中で、後継者不足や事業の先行き不安から中小企業の廃業が多い状況から、信用組合として営業基盤となる事業者の減少を阻止するため、地域の活性化を目的として、後継者の養成に協力することとし、平成 26 年度に「相愛後継者塾」を創設、平成 28 年度は第 3 期を開講して 13 名が卒業した。
取組み内容	平成 28 年 10 月から平成 29 年 3 月まで、6 回の講義を行った。経営計画の作り方、財務分析、マーケティング、強いチームの作り方などを学んだ。第 1 期から第 3 期まで後継者となる親族のほか従業員、社長さんも参加、合わせて 60 名が受講した。講師は当組合と業務連携する NPO 厚木診断士の会に所属する中小企業診断士、税理士、社会保険労務士です。
成果（効果）等	営業・現業部門は社長の背中を見て覚えることができるが、財務や労務管理は社内で勉強することは難しい。またマーケティングは専門家から知識情報を得て実践してみることが必要である。後継者として、経営者として最低限必要な知識を身に付けるとともに、受講者相互の意見交換により、事業を継承することに対する不安の解消の手助けとなっている。参加企業間のビジネスマッチングの機会ともなっている。 なお、平成 29 年 6 月に開催した 3 期合同の交流会には 20 名が参加し、卒業後の活動報告、意見交換を行うとともに、期を超えたビジネスマッチングの場となった。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔新潟縣信用組合〕

タイトル	新潟県事業引継ぎ支援センターと連携した「事業承継セミナー」の開催
動機（経緯等）	経営者の高齢化や後継者不足等を背景として、地域の中小企業における休廃業の増加が懸念されるなかで、経営課題である事業承継を支援する取組みとして「事業承継セミナー」を開催しています。
取組み内容	新潟県事業引継ぎ支援センターや独立行政法人中小企業基盤整備機構と連携して、事業承継に関心のある方、お悩みのお客様を対象として、地域別にセミナーや個別相談会を開催しました（平成 28 年度は 2 ヶ所にて開催）。
成果（効果）等	平成 28 年度の事業承継セミナーの参加者は 36 名となりました。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔協栄信用組合〕

タイトル	「燕三条地区事業承継支援ネットワーク」の発足 （平成 28 年 8 月 26 日発足）
動機（経緯等）	ものづくりが盛んな燕三条地域において、経営者の高齢化や後継者不足を背景に企業の休廃業が増加する中、事業承継が大きな経営課題となっている中小・零細事業者に対する支援が急務となっていること。
取組み内容	新潟財務事務所の後押しを受けて、自治体や新潟県事業引継ぎ支援センターなどの関係機関の協力のもと、当組合（燕市)、三條信用組合（三条市)、新潟大栄信用組合（燕市）の３信組が事業承継に係る業務連携協定を締結し燕三条地区事業承継支援ネットワークが発足しました。それに伴い実働部隊として「しんくみ事業承継支援協議会（通称：ツグ・サポ)」を立ち上げ、これまで単独の信用組合では限界があった事業承継支援について、必要に応じてネットワーク関係機関と連携しながら支援をしていくこととしました。 平成 28 年度内の具体的な取組みとしては、まず３組合それぞれの事業承継支援の担当者を対象に３回にわたって事業承継に関する研修会を開催し、各組合からのべ 37 名の職員が参加し、中小企業の事業承継、M&A に対する関わり方、税制や法律面での知識について体系的に学習しました。 また、事業承継に関しての面談によるアンケートを実施。３組合で 2,822 先の事業者の方から回答をいただきました。アンケート結果から燕三条地域においても経営者の高齢化や後継者不足が大きな経営課題をなっていることが浮き彫りになりました。
成果（効果）等	アンケート結果から、燕三条地域においても事業承継に対する支援の必要性を再認識しました。３組合連携しながら、今後職員のスキルアップやノウハウの蓄積に繋げていきたいと考えています。なお平成 29 年度に入り、ツグ・サポ主催による事業承継セミナーを開催し 53 名が受講。また M&A 案件第一号が平成 29 年 6 月に成立しました。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔三條信用組合〕

タイトル	県央地区の３組合が連携し「しんくみ事業承継支援協議会：通称ツグ・サポ」を発足。
動機（経緯等）	ものづくりという地場産業を有している県央地区であるが、経営者の高齢化と後継者不足により、事業所の廃業が顕著となっている。こうした中で、新潟財務事務所の後押しにより、3組合（当組合、協栄信用組合、新潟大栄信用組合）が、連携して「事業承継問題」に取組んでいる。更に、三条市、燕市、各商工会議所、各商工会、新潟県事業引継ぎセンター、国民政策金融公庫等が、当協議会に協力団体として参加し、当協議会を核とした「燕三条地区事業承継支援ネットワーク」を構成している。県央地区の事業承継支援活動について、一体的に支援する態勢を構築した。
取組み内容	・3組合による同一歩調の事業承継に関する当地区の事業所アンケート調査 ・事業承継を進めるうえでの「ノウハウ」取得のため、3組合共同で数回研修会を実施した。 ・定期的に3組合が担当者会議を実施して、具体的な事業承継事案の進捗状況、推進上の課題等について議論し、情報の共有化を図っている。
成果（効果）等	・アンケートの結果から、後継者不在先の割合がかなりの割合であることが判明し、現状では更に事業廃業先が増加することが数値で示された。 ・事業承継問題を取入れた日常的な営業活動が急務である。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔三條信用組合〕

タイトル	「事業承継に関する意見交換会」の発足
動機（経緯等）	当地域は金属製品を中心として有力な地場産業を有している。経営者の高齢化と後継者不在の事業者が多いことから、将来、更に廃業先が増加する懸念がある。当組合は、三条商工会議所、各商工会、一般のお取引先をメンバーにして、実効性のある施策を検討することと、メンバーによるネットワーク作りを目的に意見交換会を定期的に開催している。一般のお取引先をメンバーとしたことで、顧客の視点での議論は有益である。
取組み内容	・平成 28 年 11 月に発足し、概ね隔月開催としている。 ・当組合で行っている、事業承継関連への取組みについての協議とアドバイス ・商工会議所、商工会の事業承継への取組みの発表 ・一般のお取引先の業界における事業承継状況の発表 ・具体的施策の検討
成果（効果）等	・対外的にアピール効果のあるノンネームシートを作成しホームページへ掲載した。広く後継者を探すことが目的である。（一般のお取引先の意見） ・上記のノンネームシートを各営業店へ配付し、後継者とのマッチングを図っている。 ・メンバー同士で、事業承継問題についての認識を共有できた。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔巻信用組合〕

タイトル	計画改善後の事業承継
動機（経緯等）	改善計画策定の際、後継者問題が浮上
取組み内容	・経営改善相談で、信頼関係を構築することが出来 割烹料理店の後継者不在の悩みを聞く事が出来た。 ・今回経営改善を図り後継者への事業継承を行う意思を 固めた。
成果（効果）等	・現代表が、事業継承のため経営の健全化を図りたいという 思いを実現すべく、現在邁進している。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔新潟大栄信用組合〕

タイトル	当組合他２信用組合が連携し「しんくみ事業承継支援協議会（ツグ・サポ)」を組成
動機（経緯等）	小規模事業者を中心とした、後継者不足等による休廃業事業所の増加が進む中、地域活性化と当組合の経営基盤充実を目的に、関係団体と連携しながら事業承継問題を抱える事業者に対する支援機能を高める体制構築が不可欠と判断した。
取組み内容	平成２８年８月、当組合他２信用組合が「しんくみ事業引継支援協議会（ツグ・サポ)」を組成の上、地方公共団体、商工会議所・商工会、公的支援専門機関と共に「燕・三条地区事業承継支援ネットワーク」を発足。 参加金融機関における支援体制強化を目的に、外部講師を招聘し実務担当者研修会を３回に渡り開催する一方、平成２８年１０月より営業地域における事業承継の実態把握を目的にアンケートを実施。 平成２９年度以降においては、小規模事業者向け事業承継セミナー開催による啓蒙活動を行いながら、アンケート結果を基に個別事業者に対する具体的支援に取組む。
成果（効果）等	【地域の事業者】 各事業者にとって共通課題である事業承継対策を進めるにあたり、地元金融機関を通じた外部支援専門機関の相談窓口を確保できた。 【当組合】 お取引先を始めとした小規模事業者に対する事業承継支援体制を整備し、支援担当者のスキルアップへの取組みを開始できた。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔長野県信用組合〕

タイトル	後継者ゼミナール(塾)の実施
動機（経緯等）	取引先の事業承継は喫緊の課題であると認識し、事業承継支援に積極的に取り組んでいます。事業承継支援としてはこれまでアンケートを実施したり、現経営者に対するセミナーを開催してきましたが、事業の後継者に対してもセミナーを実施してほしいとの要望が多かったことから、「後継者ゼミナール(塾)」を実施することとしました。
取組み内容	「後継者ゼミナール(塾)」は、平成 27 年度は東信地区で、平成 28 年度は北信地区及び諏訪地区でそれぞれ全 6 講の講義を実施しました。円滑な事業承継の実現や、若手経営者(後継者)同士や異業種間の交流及び今後のビジネスマッチングを目的として、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。事業承継は地方創生における重要な課題でもあることから、北信地区の後継者塾においては長野市との共催で開催しました。 また、これまでの 3 地区において参加者が約 70 名となったことから、県下 3 地域の後継者塾参加者による合同交流会を実施し、地域を超えた異業種間の交流を図りました。
成果（効果）等	参加者からは後継者塾について高い評価が得られました。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。当組合としても、後継者塾参加企業や次期経営者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。今後は県内の他地域においても、同様の後継者塾の開催を予定しています。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔福井県医師信用組合〕

タイトル	事業承継取組強化
動機（経緯等）	医療業界の開業医について平均年齢が上がってきている現状において、事業承継の取組については今後も大きな課題となると考えているため。
取組み内容	県内の開業医の廃業や事業承継依頼の情報を収集し、当組合にて管理を行う。 現状営業の人員も少ないことから、県内全てもしくは県外の受け手側の情報入手が困難であった。しかしながら、本年度より事業承継を斡旋している企業に協力を依頼、マッチングを目指している。
成果（効果）等	現状、いくつかの案件提示は行っているものの成約に至った実績はないものである。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔豊橋商工信用組合〕

タイトル	若手経営者研究会（アゼリア塾）による勉強会実施と 愛知県事業引継ぎセンターとの業務提携。
動機（経緯等）	・事業後継者を含む若手幹部との交流を図り取引の継続拡大に繋げていく。 ・事業先の後継者問題を先送りし、結果的に廃業、雇用喪失などの社会喪失を防止する観点から事業譲渡を支援する目的とする事業引継ぎセンターとの業務提携を行う。
取組み内容	・各店長を主とした東海信協主催「事業承継・M&A支援事業セミナーに参加 ・アゼリア塾例会にて「事業承継とM&A」・「事業承継」の具体的事例についてセミナーを実施 ・取引先にて後継者不在で事業継続に悩んでいる先に対し事業引継ぎセンターの活用を促していく。
成果（効果）等	・後継者問題で悩んでいる事業先はあると思われるが実績には繋がっていない。事業性評価シートを活用しつつ継続して進めていく。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔成協信用組合〕

タイトル	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
動機（経緯等）	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、第二回目となる「事業承継セミナー」を開催いたしました。
取組み内容	・実施日時　平成 28 年 10 月 5 日(水)　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支店、東大阪商工会議所 ・定　　員　　50 名 ・公　　演　「今こそ考えたい事業承継」 近畿大学　経営学部 准教授　松本誠一氏 「3 代目の挑戦」～東大阪から世界へ～ ㈱ヤマナカゴーキン 代表取締役社長　山中雅仁氏 「事業承継手続を円滑に行うには」 大阪弁護士会　中小企業支援センター 事務局長　弁護士　小林寛治氏 「事業承継に係る施策紹介」 成協信用組合　担当者 日本政策金融公庫　担当者 上記内容の通り実施しました。
成果（効果）等	73 名の事業者が参加され、各講師の事業承継の説明や事例紹介等真剣に聞いておられました。 当組合も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、取組事例等を発表しました。 講演終了後、実施したアンケートに於いても多くの参加者より満足したとの評価を頂きました。今後、事業承継に留まらず様々な情報提供を行い、顧客との親密化を図ります。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔鹿児島興業信用組合〕

タイトル	事業継承、第三者へM&Aによる会社譲渡先斡旋について 有限会社K　代表取締役K氏　→　H氏　へ紹介
動機（経緯等）	・有限会社K代表者より「高齢となり後継者もおらず今後の経営の継続に不安がある。出来れば第三者で良い人が居れば譲りたい。」との相談があった。 ・有限会社Kは地元で永年家族温泉として営業、家族湯は23室・泉質はナトリュウム炭酸イオン泉で肌にやさしい温泉水であることから地元住民はもとより遠方からも家族湯を利用しに来られ親しまれている。又ペット用の温泉場があり利用者も多い。
取組み内容	・有限会社Kの家族温泉については、上記の通り地域の利用ニーズも多く後継者がいない事が理由で温泉場を閉鎖させるには勿体無い状況であった為、当組合取引先で商工会理事役員であるH氏へM&A情報として開示。会社引受先の紹介相談を依頼したところ、H氏本人より、有限会社K代表取締役K氏と直接面談の上、聞き取りしたいとの要請があった事から後日面談日を設定、当組合支店長が立会いのもと双方の紹介を行った。 ・面談後、H氏が有限会社KのM&Aに興味を持たれ有限会社Kの会社引受け先となった。
成果（効果）等	・個人取引にてH氏がM&Aに掛かる費用を当組合より借入700万円申込みとなりました。 ・M&A(事業継承)により地元企業の存続につながり今後、更に地域企業の活性化に繋がり新たな事業展開広って行くものと思慮します。

⑤ 地方創生に向けた取組み

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
北海道	北央信用組合	地方自治体との地方創生に係る包括連携協定の締結	1
北海道	札幌中央信用組合	地域の活性化に関する取組み	2
北海道	函館商工信用組合	駐車場整備による観光事業の活性化	3
北海道	十勝信用組合	地方への定住促進の取組参画	4
北海道	釧路信用組合	「オホーツクフェア」試食会開催	5
北海道	釧路信用組合	「釧路地域クラウド交流会」の開催	6
宮城県	石巻商工信用組合	地方公共団体、経済団体との連携	7
宮城県	仙北信用組合	「移住・定住施策の推進」	8
秋田県	秋田県信用組合	チャレンジ　あきた　「地域資源利活用から生み出す地方創生」	9
山形県	山形中央信用組合	創業支援・起業家教育	12
福島県	いわき信用組合	当組合を中心とした連携体「地域振興プラットフォーム」づくりのために	13
福島県	相双五城信用組合	地方創生への積極的参画	14
福島県	会津商工信用組合	会津7市町村との地方創生の実現に向けた包括的連携に関する協定の締結	15
茨城県	茨城県信用組合	外部専門家の活用や外部機関との連携による取組み	16
群馬県	あかぎ信用組合	民事再生会社への資金支援	17
群馬県	群馬県信用組合	若者定住のための「地域応援型奨学金制度」を検討	18
群馬県	ぐんまみらい信用組合	第2回　群信協アグリビジネス商談会の実施	19
東京都	第一勧業信用組合	『志の連携』で社会に貢献します。 開かれた金融機関として、全国の信用組合や様々な志のある方との連携により、地方創生、地域の発展に貢献します。	20
神奈川県	相愛信用組合	コミュニティへの積極参加と情報発信	21
新潟県	新潟縣信用組合	SGM体制（Small　Group　Management）による地方創生の推進	22

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
新潟県	さくらの街信用組合	阿賀野市・五泉市との地方創生における包括連携に関する協定	23
新潟県	三條信用組合	家計再建を目的に家計収支の改善を図る	24
新潟県	巻信用組合	新商品の提供	25
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組み	26
新潟県	塩沢信用組合	1社1人100社100人雇用創出 「ベストパートナー企業100」	27
新潟県	糸魚川信用組合	購入型クラウドファンディング「MOTTAINAIもっと」	28
新潟県	糸魚川信用組合	首都圏との連携による地域振興	29
長野県	長野県信用組合	地方創生に向けたクラウドファンディングの取組み	30
愛知県	信用組合愛知商銀	地域医療の推進への貢献	31
愛知県	豊橋商工信用組合	食のビジネスマッチングによるa観光ブース設置と「空き家バンクローン」の創設	32
岐阜県	飛騨信用組合	地域活性に向けた取組み	33
岐阜県	益田信用組合	地域農業を持続可能な農業経営に転換する為に	34
大阪府	近畿産業信用組合	農業支援・安全な暮らしへの取組み	36
兵庫県	兵庫県信用組合	地域資源を活用し、地域経済循環による地域活性化を目指した取組みに対する支援の事例	37
兵庫県	淡陽信用組合	地域貢献型再生エネルギー事業について	38
広島県	両備信用組合	地域視点での働き方改革支援（若者雇用に資するインターンシップ等）	39
広島県	両備信用組合	地域活性化を目指した地域行事への参加（府中まちなかお店ゼミナール）	40
広島県	備後信用組合	多重債務者、条件変更先への積極的対応による地域貢献	41
福岡県	福岡県南部信用組合	物産展及び求評会への共催	42
熊本県	熊本県信用組合	総代、地域商工団体との連携	43
大分県	大分県信用組合	大分を元気にプロジェクト	44

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	地方創生に向けた取組み	45
鹿児島県	奄美信用組合	「しんくみの集い・大感謝祭」の取組みによる地域活性化	48

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔北央信用組合〕

タイトル	地方自治体との地方創生に係る包括連携協定の締結
動機（経緯等）	当組合は平成 27 年 3 月に“まち・ひと・しごと創生”「地方版総合戦略」策定・推進の支援態勢を整備するために、地方創生支援センターを設置、営業地域内の自治体に対して、「地方版総合戦略」策定・推進に積極的に取り組んでいたところ、平成 27 年度に引き続き、平成 28 年 5 月に自治体Ｂ町と 2 例目の地方創生に係る包括連携協定を締結した。
取組み内容	平成 28 年 2 月より、包括連携協定を締結した自治体Ａ町・Ｂ町の商工会施設を利用し、毎月 1 回土曜日に事業資金・創業支援・経営相談・事業承継・各種補助金・ローン相談・相続・年金相談等地域住民を対象に「個別相談会」を実施している。平成 28 年 4 月からは、社会保険労務士を 2 施設へ隔月派遣し年金相談にも対応している。平成 28 年 4 月、上記 2 町の地域住民を対象に「健康定期預金」の取扱開始、地域住民の特定健診・後期高齢者医療健康健診等の受診率向上を図っている。また、平成 28 年 6 月、全国健康保険協会北海道支部と連携・協力の覚書を締結し地域住民や保険加入者の健康増進に取り組んでいる。 包括連携協定を締結したＢ町では、地域興しの一端として、全国の高校生を対象に[全国写真甲子園]を実施している。 [全国写真甲子園]の認知度を更に高めるべく、映画化を検討し、「地方版総合戦略」にも取り上げ、実施に向け推進、当組合も協賛企業としてバックアップしている。 上記 2 町の地域活性化策として、「地域クラウド交流会」の開催を提案、地域内での創業家発掘と創業者の交流を町が主体となって行う事の重要性を説明、現在実施に向け検討中にある。
成果（効果）等	包括連携協定を締結したＡ町・Ｂ町においては、「地方版総合戦略」における創業支援・経営支援他地域活性化を推進する項目に関しては金融機関の専門的知見を必要としていた事、また、人口減少問題に対して、移住・定住による人口増加策にとどまらず、人口の自然減を縮小するために特定健診や後期高齢者医療健康健診等の受診率向上を目的とした「健康定期預金」の取扱等、「地方版総合戦略」のＫＰＩ（数値目標）達成に向け、具体的・実効性のある支援につながったと思われる。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔札幌中央信用組合〕

タイトル	地域の活性化に関する取組み
動機（経緯等）	地域経済の基盤である中小・零細企業の成長のためにも、低金利・無担保・無保証人扱いの商品、ちゅうしん事業者ローン「パートナー」や道内信用組合統一商品である「しんくみアシスト７」の活用の他、商工会議所・日本政策金融公庫との連携により選択肢を広げ、地域経済の活性化を図る。
取組み内容	商工会議所・保証協会との連携による創業支援の他、日本政策金融公庫との連携により選択肢の幅は広がり、日頃の訪問活動を通じて得た情報を提供し、中小・零細企業への資金提供に取組んでいる。
成果（効果）等	地域の活性化に係わる創業・新事業開拓の実績では１３先／４２百万円の取扱い実績。 成長段階における低金利・無担保・無保証人扱い他、日本政策金融公庫との協調融資支援では１５０先／1,４８７百万円の実績。 合計１６３先／1,５２９百万円の実績。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔函館商工信用組合〕

タイトル	駐車場整備による観光事業の活性化
動機（経緯等）	北海道新幹線開業にあたり、レンタカーの利用増加と駅前周辺の観光客や買い物客の増加が見込まれることから駐車場の整備の必要性が生じた。
取組み内容	H 連合会が経済産業省による「地域商業自立促進事業補助金」の活用と同時に当組合の資金支援により１８０台分の駐車場を整備した。
成果（効果）等	当組合にとっては、北海道新幹線開業による観光客の増加から駐車場不足の解消、ひいては観光産業の活性化につながり、地元の地域活性化の資金支援ができた。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔十勝信用組合〕

タイトル	■地方への定住促進の取組参画
動機（経緯等）	■町からの依頼
取組み内容	■支店のある町村において、首都圏の人に町の魅力をアピールし、定住促進を推進する会に参画し、イベントにも職員 2 名を派遣。 ■上記について、移住や起業の相談を受ける。 ■ふるさと納税アピール。
成果（効果）等	■移住者の増加。 ■ふるさと納税を財源とし、町の子育てや医療の充実。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔釧路信用組合〕

タイトル	「オホーツクフェア」試食会開催
動機（経緯等）	H銀行と共催し、道東エリアの地場食材と観光のＰＲ活動として行った取組み
取組み内容	オホーツク総合振興局と連携してエリア内自治体に参加を呼びかけ、各自治体の地場食材を札幌市内のホテルに紹介し、ホテルのイベントである「オホーツクフェア」に先駆けて、多くのメディアを招き試食会を開催した。
成果（効果）等	新聞・テレビ放送局等、多くのメディアに取り上げられ、食と観光ＰＲに繋がる地域活性化支援活動として大きな成果を上げた。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔釧路信用組合〕

タイトル	「釧路地域クラウド交流会」の開催
動機（経緯等）	地域の起業プレゼンイベントによる起業家支援を通じて地域活性化を目指す北海道初の取組みを東京の情報システム開発企業と共催で開始した。
取組み内容	・事前にエントリーした 5 名の起業家の事業プランのプレゼンテーションを行い、イベント参加者が共感したプレゼンターに投票を行い、得票数に応じた商品券を進呈するイベント。 ・28 年度は 3 回開催し、回を重ねるごとに釧路市との共催、金融協会、商工会議所等の後援など、各種の協力団体も増加している。
成果（効果）等	・プレゼンターからの創業相談や創業資金融資の取組成果を上げている。 ・釧路市が取組んでいる事業者支援取組みに関する情報提供もプログラムに取入れており、また、様々な参加者による異業種交流が深まっており、ビジネスマッチング等の取組みにも繋がっている。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔石巻商工信用組合〕

タイトル	地方公共団体、経済団体との連携
動機（経緯等）	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。
取組み内容	・平成２９年１月・３月、石巻市、東松島市と地方創生に係る「包括連携に関する協定」を締結、各地方公共団体の地方創生担当課を所在店舗の営業店長が定期的に訪問し、情報交換並びに各種会議に出席し、地域活性化の為の体制が構築されている。 ・石巻商工会議所主催の「石巻中心市街地活性化協議会」・「かわまち交流拠点整備事業」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者連携会議」・「復興加速化のための事業者等連携懇談会」等へ参加し、地域の活性化に協力支援している。 ・「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。
成果（効果）等	・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に繋がっている。 ・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行う事により、地域の課題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。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔仙北信用組合〕

タイトル	「移住・定住施策の推進」
動機（経緯等）	宮城県栗原市より「まち・ひと・しごと創生戦略総合戦略」に係る「栗原市総合計画審議会」の審議委員を委託される
取組み内容	宮城県栗原市の「まち・ひと・しごと創生戦略総合戦略」に係る「栗原市総合計画審議会」の審議委員として、「移住・定住施策の推進」についての助言を行うとともに、創業希望者や移住者等からの相談受付を行っております。
成果（効果）等	新規創業資金や移住者への住宅資金などの支援。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔秋田県信用組合〕

タイトル	チャレンジ　あきた 「地域資源利活用から生み出す地方創生」
動機（経緯等）	農業王国、森林王国「あきた」は人口減少問題や産業衰退問題という、深刻な問題を抱えています。豊富な地域資源を保有してはいるものの、地域経済活性化へ繋がる利活用が思うように進んでいない現状の問題もあります。本旨を鑑み、地域資源利活用と地域経済活性化を具現化するために、秋田県独自の地方創生に取組んでおります。
取組み内容	≪地域資源が生み出すアグリビジネスへの取組み≫ 消費者の、食への「安全・安心」意識が高まっている昨今、自然豊かな秋田の土壌を活かした良質なにんにく生産事業を支援し、にんにくの一大産地化と「儲かる農業」支援を行っております。また、伏流水・地下水を水源とした「どじょうの養殖」事業支援を行っております。 ２８年度の取組み内容 【ニンニクの生産事業】 ・首都圏開催の商談会への出展支援 ・信用組合のネットワークを活かした物産展出展支援（第一勧業信用組合との連携） ・連作障害対策でいぶり大根を作付けしたことによる設備への融資。 【どじょうの養殖事業】 ・県内販売会での販売支援 ・どじょう生産者協議会参加者へのどじょうの養殖指導（孵化、生育への指導） ・秋田県と連携し国内でどじょうの養殖、生産が成功している先への視察 ・秋田県知事、副知事参加の「どじょう試食会」を開催し秋田どじょうの知名度向上、宣伝を支援 ・業務効率化支援（どじょう選別機の導入）

	≪地域資源を活用した自然エネルギー事業への取組み≫ 白神山地や秋田平野、そこに吹く風や注ぐ太陽、森林、流れる水はすべて秋田県の大切な地域資源です。豊かな里山に彩られた本県の森林や水資源を活用した小水力発電事業や超小型バイオマス発電事業の事業支援をしております。 ２８年度の取組み内容 【小水力発電事業】 ・秋田県、大手企業へのシステム販売支援 ・システム開発に係る融資 ・営業戦略に対する指導 ・地域経済活性化セミナーへ参加させ知名度の向上を支援しました（東北経済産業局長を迎えたセミナーでの事例発表） 【超小型バイオマス発電事業】 ・バイオマス発電システム販売企業の誘致 ・秋田杉チップを使った「木質チップ乾燥機プロジェクトチーム」を結成し乾燥の仕組みやデータを基に乾燥機を製作中 ・乾燥機製造メーカーの紹介 ・部品、付属設備を製造できる秋田県内企業の紹介 ・地元雇用推進支援 ・発電システム販売支援 ・設備資金、仕入資金等の融資
成果（効果）等	【ニンニクの生産事業】 ・首都圏開催の商談会への出展や、信用組合のネットワークを活かした物産展出展により首都圏への販路が出来た。 ・連作障害対策でいぶり大根を作付けし、出来たいぶり大根を燻すための燻し小屋を設備することで新しく「いぶりがっこ」という漬物が商品として出来た。 【どじょうの養殖事業】 ・県内、県外への販路が出来た。 ・どじょう生産者協議会参加者へのどじょうの養殖指導によ

	り、少しずつではあるが漁獲量が増えてきている。 ・秋田県との連携でどじょうの養殖、生産方法の形成が出来てきた。 ・「どじょう試食会」開催で新聞、テレビなどマスメディアに採り上げられ「秋田どじょうの」宣伝、知名度を向上することが出来た。 ・どじょう選別機の導入により今まで手間のかかっていた作業の効率化が出来た。 【小水力発電事業】 ・秋田県、大手企業へのシステム販売支援で秋田県内、県外への導入が出来た。 ・流体解析により水車の効率を上げるための開発費を融資することで机上の計算を上回る効率の水車が出来上がり、水車を採用した事業者への利益が増えた。 ・毎月開催の経営者会議で営業戦略について話し合いをして、実績に繋げさせた。 ・東北経済産業局長を迎えたセミナーで事例発表させることで知名度を向上させることが出来た。 【超小型バイオマス発電事業】 ・バイオマス発電システム販売企業の誘致（本社移転）により地域の連携企業も出来、視察者６００名を地域に迎えることで空港等交通機関や地域への経済活性化に貢献できた。 また、道の駅に展示場を作ることで道の駅の賑わいにも貢献している。 ・部品、付属設備を製造できる秋田県内企業との連携により他の企業にも経済波及効果が出ている。 ・地元での雇用を進める上で、県活性化センターと連携し地元雇用をしている。 ・超小型バイオマス発電システムを秋田県内に紹介することで販売に結び付き、発電システムを利用した事業により新しい雇用も生まれている。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔山形中央信用組合〕

タイトル	創業支援・起業家教育
動機（経緯等）	認定連携創業支援事業者として当該市・町要請に応じ、創業相談窓口を設置し、創業支援を行っている。
取組み内容	認定連携創業支援事業者として当該市・町要請に応じ、創業相談窓口を設置し、創業支援を行っている。また、各市町の創業支援事業計画による創業支援連絡調整会議に参加している。
成果（効果）等	創業・新事業支援融資実績　6件　53百万円

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔いわき信用組合〕

タイトル	当組合を中心とした連携体「地域振興プラットフォーム」づくりのために
動機（経緯等）	地域内の課題解決を図るためには一機関単体による施策では限定的な効果しか生まれないとの問題意識から、実効ある解決策の立案、実行・実践をおこなう目的で当組合が“地域の接着剤”になって官民を問わず幅広い連携体を作り上げ、「地域振興プラットフォーム」とすることを目指す。
取組み内容	＊地域に拠点をもち、連携することで活動に相乗効果が見込める公益性の強い団体、機関 ＊地域外に拠点のある官民の各種機関 ＊ネットワークを活かした全国の「信用組合」 ＊業務上連携を図ることで地域の課題解決につながる提案が見込める民間機関、企業等との連携を強化して、「金融仲介機能の強化」、「地域振興のための人材育成」、「暮らしの課題解決」に努めていく。 ＊地域振興ファンドの共同 GP であるベンチャー投資会社との連携による高品質な経営相談とハンズオン支援。 ＊日本政策金融公庫との連携による創業・ベンチャー企業へのリスクマネー供給。 ＊第一勧業信組（本店：東京都）との「東京と地方を結ぶ連携」を活用した販路開拓支援。 ＊全国８信組とともに日本政策金融公庫との連携による農業ファンドの設立。 ＊いわき市並びにいわき商工会議所らとともにいわき市内の中小企業、小規模事業者を対象とした補助金制度を創設。 ＊アクサ生命保険㈱と業務連携し、当組合が展開する職域サポート協定先従業員に対して高品質な金融サービスの提供。
成果（効果）等	＊地域振興ファンドからの投資先に日本政策金融公庫が資本性ローンを提供し、スタートアップ企業の資本強化を支援した。加えて、ベンチャー投資会社の担当者が創業者に寄り添い、継続したハンズオン支援を実施している。 ＊第一勧業信組と共同で東京都内の催事で行われる物産展等に地域事業者とともに参加している。また、いわき市の外郭団体・観光ビューローとも連携して平成 28 年４月以降５回にわたり都内での観光 PR と地域産品の紹介、販売に取り組んでいる。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔相双五城信用組合〕

タイトル	地方創生への積極的参画
動機（経緯等）	人口減少や高齢化による、地方経済の地盤沈下を防ぐ試みは、私ども地域金融機関である、信用組合が成し遂げなければならない、大切な使命であると認識しており、地方公共団体による「地方創生」事業への積極的に参画し、地方創生実現に向けて、取り組んでいる。
取組み内容	平成 28 年 7 月 6 日相馬市（エリア対象店舗、本店、相馬港支店、相馬西支店） 平成 28 年 7 月 11 日　蔵王町（エリア対象店舗、蔵王支店） 平成 28 年 7 月 28 日　新地町（エリア対象店舗、新地支店） 平成 28 年 9 月 16 日　亘理町（エリア対象店舗、亘理支店） 平成 28 年 12 月 2 日　岩沼町（エリア対象店舗、岩沼支店）
成果（効果）等	地方創生関連預金商品　　平成 29 年 5 月現在 健康応援定期預金　103 件　92 百万円 子育て支援定期積金　12 件　8 百万円

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔会津商工信用組合〕

タイトル	会津 7 市町村との地方創生の実現に向けた包括的連携に関する協定の締結
動機（経緯等）	当組合が営業エリアとする会津地域の成長戦略の実現のため、地域の特性を活かした創業の促進や中小企業等の持続的な発展をサポートする各種金融サービスの提供が必要であり、地域の活性化を図る観点からも各市町村と連携を図っていく必要があるため。
取組み内容	当組合本支店のある市町村を中心に会津地域の 7 つの市町村（会津若松市、喜多方市、会津坂下町、会津美里町、西会津町、磐梯町、湯川村）と地方創生の実現に向けた包括連携協定書を締結した。（協定締結日：平成 28 年 10 月 15 日） 【地方創生の実現に向けた包括的連携に関する協定の連携項目】 （1）企業立地の促進及び企業活動の活性化に関すること （2）地域産品の販売促進に関すること （3）地域経済の活性化に関すること （4）中心市街地の活性化に関すること （5）地域文化・スポーツ・芸術の発展に関すること （6）地域・暮らしの安全・安心に関すること （7）環境保全に関すること （8）その他、地域社会の活性化・住民サービスの向上に関すること
成果（効果）等	具体的な連携について ①会津若松市の外郭団体が主催するイベントへの協賛並びパンフレット等の備え置きによる周知を図る。 ②喜多方市の定住促進に関する補助金の情報提供 ③喜多方市との空き家対策に関する情報交換会の実施 ④磐梯町と歴史的風致地区形成の促進に向けた融資制度の創設

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔茨城県信用組合〕

タイトル	外部専門家の活用や外部機関との連携による取組み
動機（経緯等）	中小企業・小規模事業者の中には、経営課題について的確なアドバイスを受けることで、状況が改善する可能性のある企業が多いが、企業の課題は多様かつ複雑化していることから、組合職員だけでは質の高い適切なアドバイスが十分にできない場合が多い。このため、企業が抱える課題を解決する取組みとして、外部専門家や外部機関との連携が重要であると判断したため。
取組み内容	創業・起業を支援するため、自治体（水戸市）と創業融資に係る利子補給金に関する協定を締結、日本政策金融公庫との連携では、「創業支援セミナー」や協調による融資商品の提供に取組んでいる。 また、大手発注企業と受注企業をインターネット上などで結び付ける企業（リンカーズ(株)）と連携を図り、成長や成熟期の企業の本業支援に取組んでいる。 さらに、事業承継に関しては、よろず支援拠点の専門家や公的機関である茨城県事業引継ぎ支援センターなどと幅広い相談に応じることができるような連携に取組んでいる。
成果（効果）等	経営資源が限られている中で、質の高いコンサルティングを提供するには、外部専門家や外部機関との連携は有効であると考える。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔あかぎ信用組合〕

タイトル	民事再生会社への資金支援
動機（経緯等）	金融検査マニュアルは民事再生会社であっても、「更生計画等の許可決定後、当該債務者区分が原則として 5 年以内に正常先となる計画」で計画通り推移している場合、「債務者区分が 5 年を超え概ね 10 年以内に正常先となる計画」で、更生計画等の許可決定後一定期間経過し、計画進捗が計画以上で今後も計画通り推移することが認められる場合は「要注意先」として判断して差し支えないとしている。このことを誠実に運用することは、再生可能性が高い民事再生会社の事業継続と、そこに勤める社員の雇用継続に繋がることからリスクを負って行うものとした。
取組み内容	K 社及び代表個人、B 社、G 社の計 4 先に新規融資を実施 K 社及び代表個人 遊休資産にコンビニを誘致する資金、利率 10%超のノンバンク融資金の肩代わり(賃貸マンション資金) K 社は、平成 27 年 9 月に再生手続終結し現在計画 4 年目である。再生計画に基づき別除権及び一般再生債権の返済は滞りなく履行されている。計画から平成 34 年には支払が完了し再建が見込まれ、また所有物件のコンビニへの賃貸から収益増加が見込まれる。申込時の実質債務超過は△270 百万円であるが、平成 34 年には解消し資産超過となる蓋然性が高いことから支援するものとした。 B 社 平成 22 年に債務過多と経営不振より民事再生を申立てする。計画決定後、有力な取引先の取引維持と太陽光発電設備工事受注の追い風で V 字回復、直近期は 772 百万円の売上げを計上し、41 百万円の資産超過となっている。B 社の再生計画は平成 30 年に終了するが、正常先となる蓋然性が高いことから支援するものとした。 G 社 民事再生計画は平成28年7月に終了。実現可能な再生計画策定し債務超過は5年以内に解消見込。パナソニックが主受注先で業況安定はしているものの、利益率も低く、納期による無駄な配達がある為、今後はパナソニック 1 社に依存しない売上構成とすべく新規顧客の開拓を行い成果を出している。以上より正常先となる蓋然性が高いことから支援するものとした。
成果（効果）等	証書貸付 5 件　290 百万円を実行 割引手形　5 百万円を取り扱い 証書貸付の取扱金利は、いずれもミドルリスクの比較的高い約定利息を頂くが、財務内容、今後業況見込み及び保全からみて回収懸念はない。 どこの金融機関にも相手にしてもらえなかった中での金融支援であり経営者及び社員より感謝された。 従業員の雇用維持に貢献できた。 この事例は当局の好評価事例として取り上げされた。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔群馬県信用組合〕

タイトル	若者定住のための「地域応援型奨学金制度」を検討
動機（経緯等）	・下仁田町から、まち･ひと･しごと創生総合戦略推進協議会の設置に伴い、そのメンバーを要請され、支店長が参画しており、若者の定住に向けた地方創生策に取組む。
取組み内容	・地方創生の推進および人口減少社会における地域社会の持続的発展に向けて連携を図ることを目的に、下仁田町と「包括連携に関する協定書」を締結した。 ・下仁田町は人口減少が大きな問題となっていることから、総合戦略の一つのテーマとして「定住者・移住者向け支援施策」に取組み、２９年度からの「地域応援型奨学金制度」導入に向け、金融機関融資による高校や大学入学への奨学金制度（卒業後下仁田町に戻った場合、下仁田町が返済する制度）を検討した。
成果（効果）等	平成２９年度から実施する。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔ぐんまみらい信用組合〕

タイトル	第2回　群信協アグリビジネス商談会の実施
動機（経緯等）	平成27年11月に当組合が主催し情報交換を目的とした農業研修会を開催し、取引先である県内農業生産事業者と飲食業者や食品卸売業者に対して交流の場を設けました。 この開催を契機に平成27年度に群馬県信用組合協会を主催として平成28年3月に第1回アグリビジネス商談会を開催し、28年11月に第2回を開催しました。
取組み内容	開催日時：平成28年11月7日　午後1時～4時 開催会場：ニューサンピア　高崎市島野町1333番地 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 後援：関東財務局前橋事務所、群馬県中小企業団体中央会、 日本政策金融公庫前橋支店・高崎支店、群馬県信用保証協会 参加事業者：サプライヤー27事業者、バイヤー23事業者 参加人員：総勢110名
成果（効果）等	主に群馬県内3信組の取引先事業者に対して、通常の業務では得られない商談や情報交換の場を提供しました。 平成27年度に実施した第1回の開催に比べると、参加事業者が倍増し、新たなる発見の場となりました。 しかし、バイヤー事業者からは参加事業者の不足との意見も頂いており、今後の課題としました。 事業者に一番近い身近な信用組合の開催する商談会であり、手作り感のある参加しやすい商談会を企画していきたいと考えます。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔第一勧業信用組合〕

タイトル	**『志の連携』で社会に貢献します。** 開かれた金融機関として、全国の信用組合や様々な志のある方との連携により、地方創生、地域の発展に貢献します。
動機 **（経緯等）**	・地方の経済は疲弊しておりますが、東京にはない名産品や風光明媚な観光地など素晴らしい面がたくさんあります。 ・連携先と協力して、地域社会の発展やお客さまの幸せに貢献するため、地方の良さを多くの方たちにお伝えし、地方の「まち・ひと・しごと」の活性化により利益を循環させることを目標としております。
取組み内容	**《地域活性化のために協力し合います》** 相互扶助の精神に基づき、相互に連携、協力し地域社会の活性化や、組合員が行う事業の利用促進・販路拡大などに取り組みます。 **【具体的な取組み内容】** **・ビジネスマッチングの場を提供** 当組合の本店２階を「地方連携オフィス」として開放。連携先のみなさまの商談スペースやビジネスマッチングの場として活用中です。また、I ターン・U ターン就職を希望する学生向けに地方企業が PR や採用活動をするための拠点を設けています。 **・物産展などを通し地方の良さを組合員に紹介** 本店の３階で物産品の即売会や商談会を開催するなど、PR 活動を行っています。また、地方を PR するため『地域のかけは誌』を編集し、お客さまに配布しています。
成果（効果）等	・物産展を通じ、連携先信用組合が生産している野菜を神楽坂支店の高級てんぷら店に紹介等のビジネスマッチング。 ・各地のイベントに地方飲食店の方が出店により地方の PR 効果が図れている。 （他のイベントにも出店要請等がある）

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔相愛信用組合〕

タイトル	コミュニティへの積極参加と情報発信
動機（経緯等）	地域の団体との積極的に関わることで、地域の情報の取り込みにより地域から必要とされる商品の開発を行うとともに、当組合からも各種の情報を発信して地域経済の活性化に協力する。
取組み内容	① 愛川町の総合戦略会議に役員を参加させ、金融機関として、地元で働く者として、また日ごろ得られる事業者からの意見等を行政に伝えて町の政策立案に協力している。 ② 相模原市緑区の藤野観光協会が母体となる「里まちの家プロジェクト」に構成員として参加、無住となった古民家への都市部からの移住者支援(住宅ローン)を行っている。 ③ 神奈川産業振興センター等が行う各種セミナー等の開催情報を取引先企業に提供して、日ごろ得られない知識情報の獲得機会を案内している。
成果（効果）等	① 行政機関との接触の機会が増え、行政機関が意図する地域活化に向けた動きに早い段階から関わることができるようになった。 ② 「里まちの家プロジェクト」を利用して地域内への移住者向けの住宅ローン商品を開発した。 ③ 渉外係を中心に、取引先業にセミナー等の情報提供が始まり、取引先からも好意的に受け止められている。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔新潟縣信用組合〕

タイトル	SGM 体制（Small Group Management）による地方創生の推進
動機（経緯等）	「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組みを開始しました。 この地方創生への取組みをより一層積極的かつ組織的に推進するため SGM 体制を確立し取組んでいます。
取組み内容	平成 28 年度より地方創生への取組みと「持続可能なビジネスモデルの構築」に向けて SGM 体制を導入しています。SGM 体制とは Small Group Management の略であり、全店（44 店舗）を地域ごとに 10 グループに編成し、各グループ・各地域の特性を踏まえた高密度な営業活動と地域貢献活動を目指しています。特に地域貢献活動では、行政や商工団体等の地域事業、行事への参加や地域活動への協賛など、各グループがそれぞれの地域における独自性、存在感の発揮に向けた活動に取組み、地域おこしにつながる地域の事業活動のサポートを通じて、地域社会の発展に貢献しています。
成果（効果）等	平成 28 年度の SGM 体制による地域限定融資商品の実績は、事業性融資商品が 191 件の 744 百万円、個人ローン商品が 151 件の 159 百万円となっています。また、グループごとに地域の観光・特産品などの PR 活動に取組んでおり、一例として旧新潟市地区の活動では、PR すべきところを「食（食材）」であると考え、応援活動として地元飲食店など約 70 先と連携したガイドシートを作成し、「新潟の食」の PR 活動に努めています。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔さくらの街信用組合〕

タイトル	阿賀野市・五泉市との地方創生における包括連携に関する協定
動機（経緯等）	阿賀野市・五泉市と当組合が相互の機能、人材及び情報等を有効に活用して連携し、人口減少と地域経済の縮小に歯止めをかけるとともに、地域社会の発展と地域経済の活性化に寄与する事を目的とする。
取組み内容	①地域経済活性化 ②税金滞納相談 ③空き家対策 ④移住・定住対策 ⑤結婚・出産・子育て支援及び少子化対策 ⑥健康対策 ⑦防災対策 上記を具体的に取組みしていきます。
成果（効果）等	①地場産業支援ということで、阿賀野市地域の「安田瓦」を活用した住宅新築資金・リフォーム資金等への金利優遇対応。 ②健診受診率の向上支援ということで、阿賀野市・五泉市で「特定健診等」受診した方への「定期預金」金利優遇対応。 ③子育て支援ということで、阿賀野市「子育て応援カード」・五泉市「ごせんにこパス」制度を活用した「定期積金」金利優遇対応。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔三條信用組合〕

タイトル	家計再建を目的に家計収支の改善を図る
動機（経緯等）	経済環境の変化や生活様式の多様化により、多くの多重債務者が生まれている。人縁や家族同士の結び付きも希薄になっている社会で、解決手段を見出せず、ますます窮境に陥る可能性も高い。金融の真の相談者として、家計再建を通じて家庭を再建することは、安心・安全な地域社会の構築に寄与し、地域貢献に通じるとの認識から、他行消費者ローンやキャッシング、カードローン等の一本化を推進している。
取組み内容	・窮境に陥った真の原因の分析 ・他行やキャッシング等の債務の徹底的なモニタリング ・債務整理と債務のお纏め（一本化）の検討 ・全家族同意のもとで、収入に合った家計の提案（将来像の提案） ・納税の状況と滞納分を融資額（お纏めする金額）に上乗せの検討 ・家計改善を確実にするためにお纏め後の定期的なモニタリング ・家計改善を通じて、堅実で、家族全員が協同する家庭を目指す。
成果（効果）等	・平成 27 年度から、家計再建に取組んでいるが 140 先以上の再建に協力できた。 ・債権先からの顧客の紹介もあり、徐々に当組合の取組み姿勢が認知されつつある。 ・毎月、安定した契約があり、個人ローン（住宅ローンを除く）全体の 7 割以上が再建資金となっている。貸出金利回り確保にも大きな効果があり。 ・他行消費者ローンやキャッシングもお纏めが目的であるが、再建提案で住宅ローンの見直しも必要となる場合が多いことから、他行住宅ローンの取込の成果も認められる。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔巻信用組合〕

タイトル	新商品の提供
動機（経緯等）	地方創生・地域活性化の為考案
取組み内容	・中小企業・小規模事業者に対する積極的な資金供給等の支援 「まきしん地域応援特別融資」　７年以内　２千万円以内 「まきしん事業支援・地域応援団」Part1～Part3 ７年から１０年以内　２千万円以内 ・地域の学生等が安心して学べるよう支援 「まきしん育英ローン」 １２年６ケ月以内　１０万円以上１００万円以下
成果（効果）等	・営業活動のセールスポイントともなり、２９年度も継続

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔新潟大栄信用組合〕

タイトル	多重債務者発生未然防止への取組み
動機（経緯等）	地方における経済環境の回復が遅れる中、多重債務による生活破綻が発生している状況を踏まえ、「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」を重点施策として取組を進めている。
取組み内容	渉外活動等を通じてお取引先との関係強化を図り、多額の負債により生活の安定に支障が生じている場合は、負債の発生原因、家計内容のヒアリング、必要に応じ顧問弁護士等の助言を受けながら、再建の可能性を検討。自助努力に加え、債務借換等返済条件見直しにより再建が見通せる場合は「家庭安泰特別融資」等を活用した支援を実施。
成果（効果）等	【お取引先】 多額の負債を抱えるお取引先は、家計内容の見直しと返済条件見直しにより生活の安定が図られた。 【当組合】 平成１７年度以降平成２８年度迄に１１２件７８２百万円の負債整理融資を実行し、お取引先の生活安定に寄与できた。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔塩沢信用組合〕

タイトル	1 社 1 人 100 社 100 人雇用創出 「ベストパートナー企業 100」
動機（経緯等）	「仕事が人を呼び、まちをつくる」の理念のもと、中小企業の社長の雇用に関する悩みに答え、企業の業績と雇用の安定化と新規採用の確保を実現し、地域内の就業人口増加を目指すもの。
取組み内容	雇用に関わるバックオフィスの課題を解決するため、トップセミナーを開催、人材教育や職場改善を支援し、雇用環境の整備と雇用の定着、雇用の創出を支援しています。 また、「女性だけの女性のための、女性活躍セミナー」を開催し、女性が活躍できる職場の働き方改革を推進しています。 さらに、当組合が主催する独自の合同就職説明会を主催し、新たな雇用の創出と、企業の人材不足解消を支援しています。
成果（効果）等	雇用環境整備に対する課題解決のニーズは高く、経営者の意識は非常に高い為、参加企業 100 社以外からも評判を聞きつけ、問い合わせが増えています。 トップセミナー、女性限定セミナー、就職説明会もこれまでにない取り組みであり、地域の企業からの評価を得ています。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔糸魚川信用組合〕

タイトル	購入型クラウドファンディング「MOTTAINAI もっと」
動機（経緯等）	全信組連・伊藤忠商事・毎日新聞社・ミュージックセキリュティが立ち上げたサイトに当組合の取引先がファンドを組成。
取組み内容	平成 28 年 12 月 22 日の糸魚川駅北大火により焼失した店舗の再建資金の一部を募集。 リターンとして蕎麦屋店舗再建後に利用できる食事券や、割烹で使用している地酒とコシヒカリ、糸魚川銘菓を返礼品としている。 全国へ糸魚川を情報発信する事で、集客につなげたい。
成果（効果）等	28 年度に 3 社のクラウドファンディングを組成。 3 社とも目標金額を達成してファンド成立。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔糸魚川信用組合〕

タイトル	首都圏との連携による地域振興
動機（経緯等）	地方（生産）と東京（消費）を結ぶ新しいビジネスモデルとして、第一勧業信用組合（東京都）と連携協力の協定を結び地方の産品を首都圏に販売する取り組みを始めた。
取組み内容	1.物産展の開催 第一勧業信用組合の各支店、全東栄信用組合の支店を会場に年金感謝デーや各支店の記念日に併せて物産展開催 平成 28 年 2 月以降　8 回開催 2.連携協力 第一勧業信用組合管内で開催されるイベントへ「糸魚川のＢ級グルメブラック焼きそば」の出店（2 回） 3.観光ツアー誘致 連携先信用組合からの観光ツアー受入 80 名（全東栄信用組合が募集した糸魚川応援ツアー） 4.物産販売斡旋 平成 28 年 2 月以降　30 回程度斡旋
成果（効果）等	物産の市外への販売 糸魚川の情報発信 糸魚川大火等においても連携の繋がりが役立ち、連携先から多くの支援が得られるなどの効果が得られた。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔長野県信用組合〕

タイトル	地方創生に向けたクラウドファンディングの取組み
動機（経緯等）	当組合は「地域の魅力をプロデュースし、地域社会の発展に尽くします」をスローガンに掲げています。長野県内の事業者等の資金調達やマーケティング、創業・新事業展開の支援を図ることで、長野県の企業等の魅力を引き出し、地域の発展や新たな雇用創出など、地域経済の活性化及び地方創生に資することを目的として、「長野から世界へ出航」をスローガンに、当組合独自のクラウドファンディング事業を立ち上げました。
取組み内容	平成29年2月に、クラウドファンディングサイト「GREEN FUNDING by T-SITE」を提供するCCC(TSUTAYA)グループの株式会社ワンモア並びに、「起業・就労」、「移住・中山間地」、「教育・子育て」を事業のテーマとして長野市にてコワーキングスペースも運営する株式会社CREEKSと業務連携し、地域特化購入型クラウドファンディングサイト「Show Boat」を開設(オープン)しました。当事業は、直営サイト及び数十先のパートナー企業の専用サイトで構成される国内最大規模の「モール型クラウドファンディングサイト」である「GREEN FUNDING by T-SITE」内に当組合の専用サイト「Show Boat」を開設し、当組合と株式会社CREEKSとの共同で運営を行っています。また、当サイトの開設に合わせて、クラウドファンディングを利用した地方創生に資する取組みの普及のため、当組合主催、長野県共催によるクラウドファンディングセミナーを佐久市で開催し、実際に資金調達を行った方々の事例発表を交えたパネルディスカッションを実施しました。
成果（効果）等	当サイトの開設時に3件のプロジェクトがスタートし、いずれのプロジェクトも目標金額を達成することが出来ました(平成29年8月までに8件のプロジェクトを立ち上げ、うち7件が目標金額達成)。反響は大きく、利用を検討している事業者が多数存在しています。プロジェクトの達成により、起案者は資金調達及び、顧客の確保・売上の増加を実現することができました。地域の発展や新たな雇用創出など、地域経済の活性化及び地方創生に資する取組みにもつながっています。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔信用組合愛知商銀〕

タイトル	地域医療の推進への貢献
動機（経緯等）	Ａ社代表者であるＢ氏は、M県にて介護事業所を 4 箇所運営しております。当組合は若干ながら取引をしておりました。代表者Ｂ氏の地元は、M県でも人口減少・高齢化地域にあります。その為、人工透析を必要としている患者は近隣市町村まで自動車で片道約 1 時間、週 3 日通っております。地元の知人からそのような状況を聞き、地元に人工透析施設を造りたいと強い思いを持っておりました。地元に医療法人を設立するにあたり手を尽くしておりましたが、取引のあるメイン銀行に融資申し込みを渋られ資金調達が困難になっておりました。そのような中、当組合の担当者が訪問した際に代表者より相談がありました。
取組み内容	当組合にとっては医療法人の新設に伴う融資は初めてでありました。その為、人工透析や医療法人の設立手続きを専門家やM県、人工透析施設の建設予定地の自治体等に確認し、当組合もある程度の知識を持った上でＢ氏とＡ社作成の事業計画を元に当組合から疑問点を投げかけるなど何度もヒアリングを行いました。さらに建設予定地にも赴き現地視察を行うと共に近隣の人工透析施設まで実際に自動車を走らせるなどの現地調査を詳細に行いました。その際にＡ社が運営している介護事業所も訪問し、Ｂ氏の経営理念が実践されているかを確認致しました。人口減少地域であるため今後の将来性には疑問がありましたが、このような調査により事業の必要性等を確認致しました。建設予定地を担保としたもののＡ社の事業性及びＡ社のみでなくＢ氏の経営するグループを含めて評価する事で人工透析施設新築工事代金を応需致しました。
成果（効果）等	人口減少地域にて医療を提供したいとの強い思いがありましたが、メイン銀行から良い返事が無かったものの当組合の資金応需にて代表者の思いの実現に一歩を踏み出せたと喜ばれております。また、地域の人工透析利用者をはじめ、地域医療に取組む行政関係者の方からも非常に喜ばれております。地域としては、本件を足がかりに医療不足が少しでも解消することに大きな期待をしております。 当組合としては、取扱件数の少ない医療法人の新設を経験出来たことにより、今後、融資の業種の幅が広がっていくものと思われます。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔豊橋商工信用組合〕

タイトル	食のビジネスマッチングによるａ観光ブース設置と 「空き家バンクローン」の創設
動機（経緯等）	地方の人口減少と高齢化の進行により、居住者の居ない空き家の増加が各地公体で問題となってきている。
取組み内容	食のビジネスマッチングについては観光資源もあり気候もいい地域の良さを幅広く知ってもらう為に観光ブースを設置、当組合職員も協力参加している。 空き家バンクローンについては地公体との地方創生の一環として空き家の利用促進の為「空き家バンクローン」の商品化を行い空き家バンク制度やそれに伴う補助金制度により、地域の活性化を目指している。
成果（効果）等	食のビジネスマッチングは３回目であり、継続して地域の良さを知ってもらっている。 「空き家バンクローン」の利用実績は無いが、引き続き住宅関連の総合的ニーズに対応できる商品として推進している。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔飛騨信用組合〕

タイトル	地域活性に向けての取組み
動機（経緯等）	・当組合営業地域に於いては、現在インバウンドを主体とした観光客により、観光産業が総合的には非常に好況。 ・但し、市内中心部に於いても、観光客の観光ルートによっては、観光ルートに入っておらず、その恩恵を受けられない地域がある。 ・目的施設の建設により、抜本的に観光客のルートを拡げ、同地域の活性化を目的に取組み。
取組み内容	・事業名「外国人対応おもてなし拠点施設を核としたＡ商店街活性化事業」 ・事業主体は、Ａ商店街振興組合、及び市、商工会議所、商店街、金融機関出資によるＢ株式会社。 ・同地域に数店舗が入居可能な商業施設を建設し、市内中心部にはなかったＦｏｏｄＣｏｕｒｔ施設を建設。 ・同施設運営により、これまで同地域に足が向かなかった観光客の集客を目的としたもの。
成果（効果）等	・現在、開設間もなく、成果（効果）については今後の動向によるもの。 ・施設建設のみに留まらず、これからの集客施策が非常に重要となる事業。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔益田信用組合〕

タイトル	地域農業を持続可能な農業経営に転換する為に
動機（経緯等）	・下呂市羽根地区では農家の高齢化による担い手不足が進み、工作放棄地の増加が懸念されていた。そこで集落単位で農地や農機具を共有化し、農作物の生産・販売などを共同で行なう集落営農組織の設立を検討、平成 27 年 5 月に設立準備委員会を 20 名で立ち上げた。同年 10 月、17 名により新たに発起人委員会を設置し、農事組合法人設立に向けた取組を行なってきた。 　当組合は設立準備委員会から発起人委員会のメンバーとして加わった。
取組み内容	・約 1 年間の会議を経て、当組合がメインバンクとしてサポート支援を行なった結果、資本金 85 万円、資本準備金 120 万円、合計 205 万円の資本金が集まった。延べ出資者は 103 名となり平成 28 年 1 月 27 日に「農事組合法人　M ファームを設立する運びとなった。同日、下呂市より、農業経営基盤強化促進法（昭和 55 年法律第 65 号）第 12 条 1 項の規定による「農業経営改善計画」の認定を受けた。M ファームは「羽根は一家」をモットーに、地域の農家を一つの家族として捉え、地域雇用の創出、生活環境の整備を推進する。多目的機能を有する農地を守ると共に、安全・安心なお米や野菜を供給し、地域循環型経済（地産地消）を推進するものである。 　最新の農機具の購入に当たっては当組合と「業務提携・協力に関する覚書」を締結している株式会社日本政策金融公庫のスーパーL 資金で新たな「事業性評価融資」スキームを活用し平成 28 年 8 月に実行する事が出来た。この事業性評価融資は岐阜県では最初の融資で攻めの経営展開を行なう農業法人として利用するとともに、当組合では当座貸越資金で運転資金を支援することとしている。当組合は今後も地域農業の活性化に向けた取組を積極的に行い地域創生に向けた支援の一助にしたいと考えている。

成果（効果）等	・企業側の成果としては安定した利益が確保できる。 ・「地産・地消」により企業の付加価値の向上を図ることが出来る。 ・ プロの農業集団としてブランド力の強化に繋がる。 ・ 農業を法人化することで地域雇用の創出に繋がった。 ・当組合の成果としては、当組合の支援先である観光旅館の顧客誘致に繋がる。 ・地域の特化したブランドとして地域貢献に繋がる。 ・ 新規融資の支援チャンスとなる。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔近畿産業信用組合〕

タイトル	農業支援・安全な暮らしへの取組み
動機（経緯等）	衣食住の“食”の中でも主食である“米”、食の欧米化により“食”が多様化する中で“日本の美味しい米”を提供したい、高齢の単独世帯が増える中において安全な暮らしを提供したいとの思いから、これ迄にないコンセプトの預金商品を発売。
取組み内容	個人家庭のライフサイクルを『食』の面から応援する「プレゼント付定期預金」を通じて、『安全な暮らし』・『農業支援』への取組み。 この「プレゼント付定期預金」は、契約者全員にブランド米（国産コシヒカリ）をプレゼントする『食』を支える商品で年 6 回の宅配により高齢者世帯には“見守り”効果が見込まれる。 これまでにない金融機関の役割を越えた地域貢献に資する商品として取組みを行っている。 また、国産米の消費を喚起する活動にも繋がり、農業支援としての効果も見込まれる。
成果（効果）等	平成 28 年 12 月から同定期預金を発売し、多くのお客様から幣組合の取組みについてご理解・ご賛同を頂き、平成 29 年 3 月末時点での契約金額は 435 億円。また、8 月 14 日現在では 700 億円を突破。今後も新たなお客様に対して、同商品の商品性を説明し、地方創生へ繋げていくもの。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔兵庫県信用組合〕

タイトル	地域資源を活用し、地域経済循環による地域活性化を目指した取組みに対する支援の事例
動機（経緯等）	当組合が指定金融機関となっている市町村において、ＮＰＯ法人が地域経済循環創造事業を実施するのに際し、連携する金融機関として支援を行った。
取組み内容	ＮＰＯ法人は、公園の管理・運営を行い、イベント開催等による地域住民の交流等を通じ地域の活性化に寄与していたが、当該市町村が、地域資源である花と緑のうち、耕作放棄地の活用によるラベンダーのさらなる栽培や製油の６次産業化等により、地域の景観形成や地域経済の活性化を企図して立案した地域経済循環創造計画に事業実施主体として参画し、当組合は、連携金融機関として参画し資金計画等に深く関与した。 事業実施にあたり、ＮＰＯ法人に対し製油施設の建設にかかる設備資金の一部を、経営者保証のガイドラインを活用し金融支援も行った。 事業開始後は計画進捗状況のモニタリングを行い、目標達成に向けた事業推進に関与している。
成果（効果）等	本事業により一定の雇用創出がなされ、地域活性化の一端となっており、地域創生に向けた支援の取組みとなっている。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔淡陽信用組合〕

タイトル	地域貢献型再生エネルギー事業について
動機（経緯等）	・S 市と T 大学が進めていた「農業用ため池（市保有）の水面を活用するフロートソーラー発電事業」に当組合と他信用金庫が参画し、相互に協力・連携して事業化を図った。
取組み内容	・T 大学が設立した現地法人が事業主体となり、産官学金の連携により、再生可能エネルギー事業としてため池のフロートソーラー発電事業を取組み。 【事業概要】 ・面　　積　ため池約 3,000 ㎡のうち約 1,000 ㎡ ・年間発電量　8.6 万ｋW（約 24 世帯分の消費電力量に相当） ・総 事 業 費 22 百万円 ・融　資　額　3,5 百万円（他信用金庫と同額） ・竣　　工　平成 29 年 1 月
成果（効果）等	・「ため池」を地域の貴重な地域資源とみなし、再生可能エネルギーによる持続可能な地域社会の実現に貢献する。 ・売電による利益は地域活性化のために活用する。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔両備信用組合〕

タイトル	地域視点での働き方改革支援 （若者雇用に資するインターンシップ等）
動機（経緯等）	地域金融機関としての役割を果たすため、地元の中学校、高校、大学と連携し、社会人基礎力を養成することを目的として、金融業務に興味をもっている中学生、高校生、大学生を対象に毎年インターンシップ等を実施しております。
取組み内容	インターンシップ等実施の中学生、高校生、大学生の方には、地域金融機関の役割等を周知していただくことを主として取組み、身近な職場体験になる様に努めております。 インターンシップ等の受入は、すでに 10 年以上となり当組合の取組みは、地元の中学校、高校、大学において定着していると認識しております。 また、金融業務をより多く経験していただくため、各営業店で直接、お客様と接すること等も体験していただいております。
成果（効果）等	昨年実施いたしましたインターンシップを経験された大学生が、平成 29 年 4 月に入組され我々の仲間となりました。 インターンシップの実施は若者の雇用促進に繋がり、また当組合にとっては、入組前に地域金融機関の役割等を周知していただけることがメリットとなっております。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔両備信用組合〕

タイトル	地域活性化を目指した地域行事への参加 （府中まちなかお店ゼミナール）
動機（経緯等）	主催：府中まちなか繁盛隊、府中商工会議所 後援：府中市 　まちゼミは、「お客様・お店・地域」のみんなが良くなる「三方良し」の心掛けで、店主やスタッフが講師となって専門知識やプロの技を基本無料で少人数制ミニ講座を実施しております。 　当組合も「お客様・お店・地域」のみんなが良くなる「三方良し」の心掛けに賛同し参加しております。
取組み内容	まちゼミは、個人の飲食店、商店等が中心のなか、当組合は、「リョーシンマネー講座」と題し、講座は1日に限定し1時間実施しております。 　相続を中心に過去2回実施しており、今年度は平成29年9月に第3回目を開催する予定です。 　地域の金融機関で参加しているのは当組合のみで、参加者は10名程度で皆さん熱心に受講されておられます。
成果（効果）等	まちゼミを通して府中市にはいろいろな知識を持つ専門店や専門家がいることを知ってもらい、生活が便利に楽しく豊かになるお手伝いをする活動の一助になっているのではないかと思っております。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔備後信用組合〕

タイトル	多重債務者、条件変更先への積極的対応による地域貢献
動機（経緯等）	多重債務者、条件変更先からの相談に対しプロパーの融資商品「おまとめローン」、金融円滑化対応資金「パートナー」を設けて相談業務を展開しています。
取組み内容	「おまとめローン」 情報収集、相談業務の中で知り得た他金融機関、ノンバンクから借入がある顧客に対し、ライフステージ、返済能力、保全状況を総合的に勘案しリスクテイク許容範囲を探りながら個別に相談対応する扱いとしています。 「パートナー」 H25.3 金融円滑化法の終了を踏まえ中小零細事業者への資金繰り支援を図るため創設しています。再リスケだけではなく、事業継続に必要な資金需要に対し応需する扱いとしています。 ＊その他　「地域活性化ローン」を設け業況が不芳な先に対してもリスク許容範囲での資金相談に応じています。
成果（効果）等	平成 29 年 3 月末実績 「おまとめローン」　251 件　1,204 百万円 「パートナー」　14 件　29 百万円 「地域活性化ローン」　9 件　44 百万円

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔福岡県南部信用組合〕

タイトル	物産展及び求評会への共催
動機（経緯等）	福岡県南地域の認定機関である7商工会議所と金融機関5行による共同開催。
取組み内容	販路拡大や商品開発等に繋げようとする中小企業者と大手バイヤーとのビジネスマッチングの開催。
成果（効果）等	参加バイヤーからのアドバイスや商品開発に関し、今後の取組み方針などが明確にできた等の意見がありました。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔熊本県信用組合〕

タイトル	総代、地域商工団体との連携
動機（経緯等）	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。
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。
成果（効果）等	当組合の役員・地区総代との意見交換により地域活性化に繋がり、また、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。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔大分県信用組合〕

タイトル	大分を元気にプロジェクト
動機（経緯等）	大分県信用組合は、基本理念にもある地元大分県の「地域社会の発展」のため、国が掲げる「まち・ひと・しごと創生基本方針」に沿って、「健康寿命日本一」「子育て満足度日本一」「障がい者雇用率日本一」を目指して積極的に地方創生に取り組んでいる。
取組み内容	当組合では、大分県で安心して働けるような環境づくりとして、地方への人材還流、人材育成、雇用対策を通じ、地域産業の競争力強化に取り組む企業を支援しており、様々な融資商品を用意している。 大分県における人口減少の動向は自然減が社会減を上回っており、この傾向は今後も継続すると考え、この自然減を緩和し、県民が健康的に生活できる環境づくりへの貢献として、16市町と連携した「健康定期」の開発、発売を行っている。また、この取り組みを深化するため、県や市町村と共同で「健康セミナー」を順次開催する。これらの取り組みを通じて大分県が目指す「健康寿命日本一」に貢献する。 また、同様に大分県が目指す「子育て満足度日本一」に貢献し安心して子育てができる環境づくりを創造するため、5市と連携した「子育て応援定期」の開発、発売を行っている。
成果（効果）等	当組合は「地方創生は県民の健康から！」をスローガンとして、市長と連携した各種健康定期の開発、発売を進めたことが大分県より評価され「健康寿命日本一おうえん企業」として第1号の登録をいただいた。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔鹿児島興業信用組合〕

タイトル	地方創生に向けた取組み
動機（経緯等）	ＮＰＯ法人Ｒは平成 28 年 2 月 26 日に食･観光を通じで岸良地区のブランドを全国に発信し地元の賑わいを取り戻す為に設立。 ＮＰＯ法人と町が一体となって活性化協議会として、農山漁村振興交付金（国の補助金）の申請を行い承認となる。 ＮＰＯ法人の代表者が当組合既存先であり、定例先であったことから相談があり補助金入金までのつなぎ資金運転資金含め 700 万の相談。
取組み内容	岸良地区でしか栽培できない農産物、海産物を栽培し販売・加工品販売を行う。 高齢化で放置される田畑、みかん園の跡継ぎ。 農産物、海産物を加工し付加価値を高め収益を上げる。 それに伴い閉校した小学校の活用や雇用をつくり地域の活性化につなげる。
成果（効果）等	ＮＰＯ法人と町と当組合で情報を共有し、ＮＰＯ法人の取引は当組合で全て行うことを確認。 今後クラウドファンディング等の活用も視野に入れている。 機械購入や小学校の借入等も進んでおり、試作品の作成や、ダイダイの果肉果汁の販売も確定しており今後の売上増加も見込める様子。 補助金事業は 3 ヵ年計画なので、来年再来年も補助金つなぎ融資が期待できる。（3 ヵ年 1300 万円）

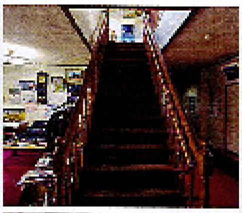
LEAP 27/12月号

さがら温泉

食堂が併設するめずらしいスタイル。こぢんまりとした浴場の雰囲気とあいまったアットホームさがたまらない！ ランチ定食類が500円～、温泉＋食事＝600円という、他にないおトク感もわざわざ出かけたくなる理由のひとつだ。

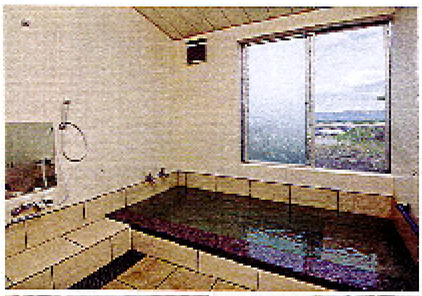
【住】薩摩郡さつま町湯田1366-30
【営】7:00～21:30最終受付
【休】なし
【料】立ち寄り料金 大人100円
【湯】男女別浴場各1
【泉】硫黄泉
【問】0996(53)8328

ちどり荘



紫尾神社の神殿下に湧く源泉「神の湯」を用いている。トロトロとした質感の湯は、まるでトリートメントを入れた湯に入っているよう！ なのに湯上がりはサラッとした肌になるから不思議。個人風呂は眺めのいい客室のみ利用できる。

【住】薩摩郡さつま町紫尾2195
【営】9:00～21:00
【料】立ち寄り料金 大人300円
【湯】男女別浴場各1　【泉】単純硫黄泉
【問】0996(59)8246



家族温泉 みやんじょ健康村

23室ある家族湯はドライブスルーで入れる。スッピンでもパジャマでも気兼ねなく利用できるから、北薩ドライブの帰り道に活用するのもいい。200Lから持ち帰れる温泉自販機があり、畜産農家が牛の洗浄に使うこともあるそう。

【住】薩摩郡さつま町虎居2230-1
【営】8:00～22:00最終受付
【料】立ち寄り料金 60分2人以上700円、60分1人500円　【休】なし
【湯】家族湯23　【泉】ナトリウム炭酸イオン泉
【問】0996(52)1039

33

だだ旬搾り
岸良
だだ入り
しし肉味噌
岸良

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔奄美信用組合〕

タイトル	「しんくみの集い・大感謝祭」の取組みによる地域活性化
動機（経緯等）	○平成 28 年 5 月 11 日が当組合 60 周年にあたり、地元 4 会場（龍郷町、徳之島町、知名町、喜界町）で地域密着型金融の取組みとして「大感謝祭」を開催した。
取組み内容	○地元出身の歌手による歌や各種団体によるダンスが披露された。 ○日時　平成 28 年 6 月 14 日～20 日　　来場者数 ○場所　6 月 14 日　知名町　あしびの郷ちな　400 名 6 月 16 日　徳之島町　徳之島文化センター　600 名 6 月 18 日　龍郷町　りゅうゆう館　700 名 6 月 20 日　喜界町　喜界町体育館　500 名 ○入場料　無料 上記 4 会場にて開催され、来場者数は 2200 名とこれまでにない大勢の来場となった。
成果（効果）等	○地元のＦＭ会社が協賛し、地元出身の歌手、地域の地元出身者が出演して頂きお客様と出演者が一体となって盛り上がり、地元中心に運営され地域活性化が図られた。

⑥ 職域信用組合の取組み

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
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	1
東京都	東京消防信用組合	母体組織との緊密な連携と職域貢献事業の充実	2
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	3
愛知県	丸八信用組合	組合員の利便性の向上	4
大阪府	大阪府警察信用組合	所属巡回ライフプラン講和と組合員へのサポート強化	5
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	6

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔警視庁職員信用組合〕

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
動機（経緯等）	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。
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、学生代表者に印鑑・印鑑フォルダをお渡ししている。
成果（効果）等	○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。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔東京消防信用組合〕

タイトル	母体組織との緊密な連携と職域貢献事業の充実
動機（経緯等）	母体の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。
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）** 職域金融機関としての特性を十二分に発揮し、組合員が母体職員等に限定された最も身近で、有益な金融機関であると認識されるよう、組合の存在価値を高める。 **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）** 健全性を維持し、将来にわたって金融仲介機能を十分に発揮するため、ビジネスモデルの持続可能性について検討し、当組合の「あるべき姿」に向けて、強固な経営管理態勢を構築する。 **③組合員の利便性の向上（顧客の信頼・安心感の確保等）** 組合員との関係をより強固とするため、顧客の声に真摯に応え、組合員との関係をさらに緊密にする。 以上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した。
成果（効果）等	これらの取り組みが組合員と当組合との距離を縮め、「顔の見える」金融機関として真の意味での「ｆａｃｅ　ｔｏ　ｆａｃｅ」の間柄を構築することができ、当組合に対する組合員の認知度がアップするとともに、存在価値も高まりました。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔福泉信用組合〕

タイトル	職域信用組合として実行可能な職域貢献
動機（経緯等）	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。
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。
成果（効果）等	【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。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔丸八信用組合〕

タイトル	組合員の利便性の向上
動機（経緯等）	組合員のニーズに応じた取組みの推進に努めるため。
取組み内容	当組合の創立を記念した定期積金を募集しました。 また創立記念キャンペーンとして融資商品の金利引き下げを実施しました。
成果（効果）等	・90 周年記念定期積金の募集結果 期間　件数　契約金額 3 年　2,509 件　2,089,121 千円　等 ・融資キャンペーン商品の募集結果 件数　契約金額 住宅ローン（10 年固定）　33 件　595,700 千円 フリーローン　460 件　883,570 千円　等

【テーマ】：ライフプラン構築の支援を通じた職域貢献

〔大阪府警察信用組合〕

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
動機（経緯等）	相互扶助の職域金融機関として、組合員とそのご家族の生活の安定と向上に寄与する業務運営を行い、組合員へのライフプラン支援活動の推進及びサポートを強化するとともに、関係強化を図る。
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
成果（効果）等	○　組合員にとって生活設計を見直す機会となっている。また、組合員との関係強化に繋がっている。 ○　平成２８年度は、2,２３７名の組合員がライフプラン講話を受講された。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔福岡県庁信用組合〕

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
動機（経緯等）	当組合は「生活支援を旨とする融資商品の提供」「多様化するライフイベントに対応した融資相談業務の強化」「多重債務防止に繋がる積極的な融資業務」を基本方針として取り組んでいます。 組合員である福岡県職員の経済環境や個々のライフイベントの状況の変化に即した融資商品を提供し、組合員の生活の安定と経済的地位の向上を旨とした融資業務を行っています。
取組み内容	① しんくみ生活応援ローン「エール」 利用目的：「結婚」「出産・育児」「医療・介護」・「葬儀」の各種ライフイベント 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 ② らくらく借換ローン 利用目的：カードローン等の借換による金利、返済負担の軽減 融資利率：年利率 4.9%～5.9% 融資金額：当組合が融資可能と認める範囲 ③ まとめて一本 利用目的：多重債務の解消(債務一本化)にかかる資金 融資利率：年利率 5.0%～6.0% 融資金額：当組合が融資可能と認める範囲
成果（効果）等	昨年度は上記3商品の合計で28先に対し31件の融資を行い、融資残高は 46,018,097 円となりました。 特に、平成 17 年より取扱いを開始した「まとめて一本」は多くの多重債務を解決してきました。複数のカードローン等を重ねて利用し、累積した残高があるにも関わらず、それを認識していない潜在的な多重債務者がまだ多くいるものと思われます。これらのニーズに応えることで、組合員の福利厚生の促進と生活の安定の向上に寄与し、地域社会に貢献していきたいと思います。