

信用組合における「地域密着型金融の取組み状況」(平成 30 年度)

一般社団法人全国信用組合中央協会は、全国 146 信用組合※における「地域密着型金融の取組み状況」(平成 30 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。(平成 31 年 3 月末時点)

○地域信用組合 (103 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 (16 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 30 年度中
① 創業・新事業支援融資 ^(注1)	件数	2, 513
	金額	51, 164
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	23
	金額	441

(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 30 年度中
ビジネスマッチングの成約件数 ^(注)	1, 964

(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 30 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	20,607	
② 動産・債権譲渡担保融資の実績 ^(注1)	件数	778	
	金額	28,438	
	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	476
		金額	19,990
	うち売掛債権担保融資(※動産担保融資の併用なし)	件数	142
		金額	3,412
うち動産担保融資(※売掛債権担保融資の併用なし)	件数	124	
	金額	4,575	
③ 知的財産権担保融資の実績 ^(注2)	件数	0	
	金額	0	
④ ノン・リコースローンの実績 ^(注3)	件数	1	
	金額	1,230	
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	712	
	金額	9,758	

(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 30 年度中
M&A支援実績		43
	うち事業継承に係るもの	20

(5) 事業再生支援

(単位：件、百万円)

		平成 30 年度中	
① 中小企業再生支援協議会の再生計画策定先数 ^(注1)	先数	1 3 3	
	金額	1 1, 7 6 2	
うちメイン金融機関として持ち込んだ案件	先数	7 7	
	金額	9, 0 1 1	
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	0	
	金額	0	
うち信用組がメイン金融機関となつたもの	先数	0	
	金額	0	
④ 金融機関独自の再生計画策定先数 ^(注3)	先数	1, 1 6 8	
	金額	8 7, 9 5 9	
うち信用組がメイン金融機関となつたもの	先数	6 9 7	
	金額	6 6, 9 8 4	
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	1 9	
	金額	1 7 4	
⑥ デット・エクイティ・スワップの実績	件数	1	
	金額	2 6	
⑦ デット・デット・スワップの実績	件数	7	
	金額	8 7 3	
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	8 7 3	
⑧ DIPファイナンスの実績	件数	0	
	金額	0	

(注 1) 平成 30 年度中に再生計画を策定した先数（平成 29 年度以前に持ち込み、30 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 30 年度中に支援決定された先数（平成 29 年度以前に持ち込み、30 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 30 年度中	
① PFI への取組み実績 <small>(注1)</small>	件数	2	
	金額	612	
② コミュニティ・ビジネスを行うNPO等への 融資実績 <small>(注2)</small>	件数	71	
	金額	710	

(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 30 年度)

(単位：先数、%)

		(単位：先数、%)							
		期 初 債務者数	うち 経営改善 支 援 取組み先	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
		A	α	β	γ	δ	α/A	β/α	δ/α
正 常 先		198,244	607		3,856	85	0.3		14.0
要注 意先	うちその他要注意先	33,955	3,652	247	3,360	1,544	10.8	6.8	42.3
	うち要管理先	1,150	305	47	253	112	26.5	15.4	36.7
破綻懸念先		5,200	817	40	701	302	15.7	4.9	37.0
実質破綻先		5,775	151	4	159	33	2.6	2.6	21.9
破 綻 先		1,729	15	1	15	6	0.9	6.7	40.0
小 計		47,809	4,940	339	4,488	1,997	10.3	6.9	40.4
合 計		246,053	5,547	339	8,344	2,082	2.3	6.1	37.5

(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 30 年 4 月初時点で整理。
- ・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（1～59頁）
- ② 更なる成長を目指すお客さまへの支援（60～95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（96～135頁）
- ④ 事業承継が必要なお客さまへの支援（136～169頁）
- ⑤ 地方創生に向けた取組み（170～196頁）
- ⑥ 職域信用組合の取組み（197～203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	北央信用組合	知的財産の価値を評価して資金を貸し出す「ほくしん知的財産権活用資金」による取引先への支援	4
北海道	札幌中央信用組合	創業・新規事業開拓の支援	5
北海道	函館商工信用組合	事業承継の伴う創業支援	6
北海道	十勝信用組合	民泊事業 創業	7
北海道	釧路信用組合	「〇〇地域創業スクール」への職員講師派遣	8
青森県	青森県信用組合	有料老人ホーム開業に向けた創業資金支援	9
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	10
山形県	山形中央信用組合	クレーンゲーム専門店開業支援	11
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金融仲介を活用した創業・起業支援	12
福島県	相双五城信用組合	相双五城信組と日本政策金融公庫の創業者向け協調ローン「SSサポートプラス2」の創設	14
福島県	会津商工信用組合	創業支援(ケアラズカフェ創業)	15
栃木県	真岡信用組合	太陽光発電事業創業者への支援	16
群馬県	群馬県信用組合	あんなか創業支援ネットワークによる活動	17
群馬県	群馬県医師信用組合	医業承継マッチング業務	18
埼玉県	埼玉県医師信用組合	開業資金への取り組み	19
埼玉県	熊谷商工信用組合	創業を目指すお客様への支援	20
埼玉県	埼玉信用組合	本庄ちいクラファミリー組成による創業者支援	21
東京都	東浴信用組合	『ツナグ』	22
東京都	東京厚生信用組合	働く女性の「仕事と育児の両立」の支援	23
東京都	江東信用組合	女性創業者の幼児向けカルチャースクール事業への支援	24

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
東京都	中ノ郷信用組合	日本政策金融公庫との連携及び地域クラウド交流会の参加	26
東京都	大東京信用組合	「独立・起業セミナー」の開催	27
東京都	第一勧業信用組合	「育てる金融」で未来を創造します。	28
神奈川県	神奈川県医師信用組合	「1stステップ」融資推進の取組み	30
新潟県	新潟県信用組合	「けんしん創業アカデミー」の開催および空き店舗の活用	31
新潟県	興栄信用組合	新潟市産業振興財団を活用した特定創業支援	32
新潟県	新栄信用組合	新潟市特定創業支援制度を活用した創業支援	33
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	34
新潟県	糸魚川信用組合	糸魚川ビジネスプランコンテスト、糸魚川地域クラウド交流会開催による創業者支援	35
山梨県	山梨県民信用組合	新事業のプロモーション展開への取組み支援	36
山梨県	都留信用組合	第5回山梨県東部地域創業スクール	37
長野県	長野県信用組合	新規創業先および創業間もない先に対する本業支援	38
石川県	石川県医師	新規開業	39
岐阜県	岐阜商工信用組合	「2019 しょうしん創業スクールGIFU」の開催	40
岐阜県	飛騨信用組合	カフェ創業に伴う創業支援	41
岐阜県	益田信用組合	創業支援事業の支援により空き店舗を活用して雑貨店をオープン！	43
滋賀県	滋賀県信用組合	日本政策金融公庫との創業支援向け連携協調融資 創業サポートローン「キックオフ」取扱開始	44
大阪府	大同信用組合	創業企業先への支援融資	45
大阪府	成協信用組合	天ぶら懐石料理店創業支援 創業支援融資商品(ドリーム)	46
大阪府	のぞみ信用組合	粉碎機販売事業者への運転資金支援及びビジネスマッチング支援	47
大阪府	近畿産業信用組合	ホテル経営からリネン事業の創業を支援	48

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	49
兵庫県	兵庫ひまわり信用組合	訪問介護事業の開業に向けた融資取組み	50
和歌山県	和歌山県医師信用組合	新規開業への支援	51
広島県	備後信用組合	創業・新事業者への資金供給	52
山口県	山口県信用組合	発展事業のスクール開講	53
香川県	香川県信用組合	県外からの新規創業に対する日本政策金融公庫との協調支援	54
福岡県	福岡県信用組合	ゴム製品加工事業への進出	55
佐賀県	佐賀西信用組合	創業支援	56
熊本県	熊本県信用組合	フランチャイズ(セブンイレブンオーナー)事業への参入	57
鹿児島県	鹿児島興業信用組合	天然木灰発酵建ての藍染の技術継承	58
鹿児島県	奄美信用組合	飲食店(居酒屋)開業支援への取組み	59

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔北央信用組合〕

タイトル	知的財産の価値を評価して資金を貸し出す「ほくしん知的財産権活用資金」による取引先への支援
動機（経緯等）	株式会社 A 社は、創業以来の事業が衰退する中、特許権・実用新案権・意匠権を取得している技術を応用した自社製品「GS シートシャッター」の販売・施工に事業転換を図っていた。当組合は、新事業の将来性を評価、更なる成長を期待し、資金協力を提案した。
取組み内容	株式会社 A 社は 1979 年に設立、鉄骨、金物、各種プラント等の設計・製作・施工を主力事業としてきたが、創業以来の主力事業であった鉄骨加工事業は、需要の減少から受注量が減少、2010 年に実用新案として出願した技術を基礎とした自社製品「GS シートシャッター」（特許権・実用新案権・意匠権を取得）の販売・施工を主力事業とすべく販売先の開拓に注力した。様々な業種に販路を求めていたが、ある生コン工場への導入をきっかけに生コン工場に「GS シートシャッター」が好適であるとの評価を受け、有望な販売先として生コン会社への積極的な営業活動を行っている。また、その技術を活用した「トンネル GS ゲート」も施工事例を積み上げてきた。当組合は、1985 年に取引開始、今回、経済産業省が実施する「知財ビジネス評価書作成支援」を活用、事業（特許権・実用新案権・意匠権）の適正評価を実施、知的財産の価値を根拠に資金協力を提案し、融資を実行した。
成果（効果）等	当組合においては、業績や財務内容に現れないお客様の技術力や商品の強み等の客観的な評価を得て、それに基づく融資に繋がった。お客様は、自社製品の特徴を強みに営業力を強化し、今後その有効性が周知されることにより独自製品として市場で存在感を増すことに繋がると判断する。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[札幌中央信用組合]

タイトル	創業・新規事業開拓の支援
動機（経緯等）	北海道・札幌市の制度資金、日本政策金融公庫との連携による専用資金、保証協会制度の活用による創業・新事業の枠組みおよび商品化による内容の充実を図った。
取組み内容	商工会議所、保証協会および日本政策金融公庫との連携により、創業にかかわる支援に迅速に対応した。 近隣の営業店が数店舗合同で保証協会との勉強会を開催し、人的交流もあり案件も円滑且つ迅速に対応が図られた。
成果（効果）等	創業・新事業支援融資実績（連携・制度資金・保証制度の活用を含む）20先 102百万円の取扱いとなった。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔函館商工信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>事業承継の伴う創業支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>M氏は38才であるが26才より12年間コンビニエンスストアに勤務し、かねてより独立を考えていたところ、現在のオーナーが高齢で引退することになり、従業員のM氏に対し経営にチャレンジしないか打診があり、双方の思惑が一致し事業承継することになった。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>M氏は勤務経験があるとはいえ、経営を始めるにあたり様々な不安があり、その中で創業計画や収支計画について、当組合と日本政策金融公庫との協調で作成の手助けをし、相互に情報を共有しながら、結果として当組合と日本政策金融公庫がそれぞれ5M融資することになった。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>既存店の引継ぎであり、立地条件や交通量などから当初の創業計画を上回る売り上げを計上しており、業況は順調に推移している。</p>

【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	民泊事業 創業
動機（経緯等）	都市部での住宅宿泊業の勤務経験を生かし、生まれ育った十勝で北海道という場所でしか滞在できない魅力を提供したい。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">■創業の相談を受け、事業計画書の収支計画妥当性についてアドバイス。■開業場所の周辺状況の調査及び集客アドバイス。
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none">■創業資金の支援。■空家（ログハウス風）を利用し、十勝管内には数少ない一棟貸で、他の民泊施設との差別化を図る。

【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	「〇〇地域創業スクール」への職員講師派遣
動機（経緯等）	主催者である「〇〇商工会議所」との連携
取組み内容	〇〇商工会議所と連携し、「〇〇地域創業スクール」への本部（営業推進部）職員1名を講師派遣し、参加者である創業希望者・予定者からの初期相談や創業計画の策定サポート等に個別対応しており、本格的な創業時には借入相談等にも応じる方針。 【スクール開催期間：H30年10月11日～11月27日の間で、計10回開催】
成果（効果）等	平成30年度開催分については現状成果無し。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[青森県信用組合]

タイトル	有料老人ホーム開業に向けた創業資金支援。
動機（経緯等）	同社代表者との個人ローン取引をきっかけに開業資金の融資相談となった。
取組み内容	平成 30 年 3 月設立の介護事業者に対して、有料老人ホーム建設含む創業資金の応需。プロパー145M と保証協会付 145M の協調融資。
成果（効果）等	平成 30 年 11 月に有料老人ホームが完成、入居者も確保されており、堅調に業況推移している。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔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り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
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・平成 30 年 6 月に日本政策金融公庫と創業者向け融資商品をパッケージ化した協調融資商品として、創業支援ローン「はじめのいっぽ」の取り扱いを開始し、・平成 31 年 3 月、起業・創業者向けのシンポジウムを大崎市との共催により開催いたしました。
成果（効果）等	平成 30 年度の創業支援ローン「はじめのいっぽ」の利用実績は 1 件、5 百万円となりました。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔山形中央信用組合〕

タイトル	クレーンゲーム専門店開業支援
動機（経緯等）	寒河江市主催の創業セミナーへ当組合職員が講師として参加したことにより顧客との接点が出来、相談受付となる。創業計画の策定支援及び創業資金を支援するに至る。
取組み内容	地域内で開業が稀な業種であることから時間を掛けて打ち合わせを重ね、スケジュール感も大事にして取り組んだ。貸店舗物件の紹介、施工業者の紹介、顧問税理士の紹介を行い、協調融資には至らなかったものの日本政策金融公庫との情報交換も行う。 代表者持参の当初予算が膨大であったことから、施工業者とも打ち合わせを重ね、初期投資金額を削りながら実現可能な事業計画策定を支援した。
成果（効果）等	グランドオープン時に想定以上の来店者数と売上高を計上し代表者の自信に繋がっている。開業間もない為、今後、様々な経営課題が出てくることが想定される。専門家派遣等、更なる支援が必要になると考えている。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[いわき信用組合]

<p>タイトル</p>	<p>融資、投資、クラウドファンディングといった多様な金融仲介を活用した創業・起業支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>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「いわき信用組合がすべきこと」を『地域の健全なリスクを応分に負担すること』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・専門機関によるハンズオン支援を継続的に実施する、とした。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>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・起業向け専用融資商品（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。</p> <p>平成27年10月には、地域課題解決に取り組むベンチャー企業を主たる投資対象にした「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。</p> <p>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。</p> <p>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、以降每期開催している。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平成29年度からはいわき市と連携を図りながら開催をしている。</p> <p>「磐城国地域振興ファンド」は、平成28年3月に日本政策金</p>

	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	<p>創業・起業者向け専用融資商品（「フロンティア」）を平成22年12月に発売。平成31年3月末時点で111件・712百万円の融資実績。</p> <p>また、「磐城国地域振興ファンド」からは、いずれも UIJ ターン創業者が関係する地域課題解決型のベンチャー企業に対して7社に158,000千円の投資を実行した。</p> <p>本ファンドを通じ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。</p> <p>二つのクラウドファンディングサイトでは合わせて22案件揭示し、17案件で資金調達に成功している。（投資者1,461人15,080千円の実績）</p>

【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	相双五城信組と日本政策金融公庫の創業者向け協調ローン「SSサポートプラス2」の創設
動機（経緯等）	当組合と日本政策金融公庫福島支店・いわき支店・仙台支店が連携し、お互いのノウハウ等を補完・共有する事により、質の高い金融サービスをワンストップで提供し、創業期にある事業者を支援していくこととなった。
取組み内容	<p>相双五城信用組合</p> <ul style="list-style-type: none">・各種融資制度による支援・創業・新規事業支援・その後の経営支援 <p>日本政策金融公庫</p> <ul style="list-style-type: none">・新規開業資金等による支援・ネットワークを生かした創業情報の提供 <p>両機関の取組みを生かし、案件情報の共有、創業計画のブラッシュアップを行い、より質の高い支援を実施し、地域経済の活性化に貢献する。</p>
成果（効果）等	当組合の取引会社である株式会社Tは収益増加を図る為、トレーナー後部購入及び運転資金の支援を両機関から受けた。購入後も定期的に訪問し、継続支援を実施している。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔会津商工信用組合〕

タイトル	創業支援（ケアラズカフェ創業）
動機（経緯等）	M氏は、介護施設に勤務の中、介護疲れの人々を癒すケアラズカフェを創業したい夢を抱いていた。 創業に向け、M町商工課に相談したところ当組合の個別相談会や創業塾を薦めて頂き、創業支援に至った。
取組み内容	M氏に実施した支援内容 ①個別相談会や営業店における事業計画のブラッシュアップの実施。 ②あいづしんくみ創業塾への参加により、経営・財務・販路開拓・人材育成等の経営ノウハウを学んだ。 ③補助金の活用 M町の創業補助金を提案し採択となった。 ④設備・運転資金融資 開業に向けた設備・運転資金の融資を行った。 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	本年3月に無事オープンし、介護職を続けながら月2回程度営業している。今後は、営業日数を増やししながら本事業に専念していく方針。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔真岡信用組合〕

タイトル	太陽光発電事業創業者への支援
動機（経緯等）	当組合は、数年前から太陽光発電事業資金を積極的に融資している。創業者に対しても積極対応している。
取組み内容	当組合の取引先数社が、太陽光発電事業に積極的に取組んでいる。一方で副収入や副業の為、売電事業に興味を示す企業や個人も増加している。 当組合は、既存企業に対する太陽光発電事業資金融資も多数行っているが、起業や実質的に業種転換を目指す者もあり、そうした起業家を資金面で支援している。
成果（効果）等	30年度も、事業計画を詳細に検討の上、10社に対し創業資金融資を行った。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔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による活動
動機（経緯等）	「日本再考戦略」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	<ul style="list-style-type: none">・平成28年4月に安中市・安中市商工会、安中市松井田商工会、(株)日本政策金融公庫高崎支店、群馬県信用保証協会高崎支店、関東信越税理士会高崎支部と当組合の7機関により、安中市で創業を予定する方をサポートする「あんなか創業支援ネットワーク」を立ち上げました。・ここでは創業支援に取り組む各機関が協力し合い、創業者のニーズやステージに応じた支援を行っており、定期的な相談会の開催や創業後のフォローを実施しています
成果（効果）等	・平成30年度は、12先のお客さまから相談が寄せられ、4先のお客さまが新たに事業をスタートされました。また次世代の地域の担い手である高校生を対象とした「高校生ビジネスプランコンテスト」を開催しました。当コンテストの開催に向けて、参加校において出張授業を行い、ビジネスの考え方や地域資源の活用、課題解決に向けたプランの作成をサポートしました。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔群馬県医師信用組合〕

タイトル	医業承継マッチング業務
動機（経緯等）	「引退を考えている開業医」と「開業を検討している勤務医」を結びつけクリニックの承継問題を支援する。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・群馬県医師会と当組合で連携し、「群馬県医師会報」等で公告し、「相談やニーズの受付」を告知し、当組合内で「相談受付窓口」を設置。・マッチングによる資金需要を融資に取込む。・承継に専門知識や技能等を要する場合は、医業コンサルティング会社と連携して支援強化を図る。
成果（効果）等	平成30年4月より業務開始、まだ成果に至っていない。

【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	開業資金への取り組み
動機（経緯等）	県内の開業ニーズが高いことを受け、平成 28 年度の定款変更により、開業資金の取扱いを開始した。
取組み内容	開業情報を収集すべく、郡市医師会をはじめハウスメーカー 医薬品卸業者や税理士事務所等と接触し、以下の成果に結びつけた。 平成 30 年度中、新規開業資金融資を 8 先（12 件）482 百万円 取扱う（うち 1 先、1 件 40 百万は他行対応開業資金の肩代わり）。
成果（効果）等	開業資金の取扱いにより、地域医療事業発展に従来以上に貢献 することが可能となった。 当組合で開業資金を取扱った顧客に対し、事業性評価を行う 等、継続したフォローを実施中。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔熊谷商工信用組合〕

タイトル	創業を目指すお客様への支援
動機（経緯等）	<ul style="list-style-type: none">・高校卒業後、ファッションデザイナーを目指し、専門学校を卒業しデザイン企業に勤務したが、アクシデントによりケガをしその道を断念。・学生時代にアルバイトしていた飲食店で働きはじめ、オーナーから声を掛けられ独立を決意。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・飲食店（ピザ）での勤務経験も長く、前勤務先では独特のメニューや価格、味には定評があり、また、店長も任されていたことから、創業後も一定の売上が見込める。・しかしながら、経営面からすると素人で、本人も不安があったことから、経理・財務を中心としたミーティングの場を持ち、当組合と創業者の納得のいく事業計画書を作成、設備資金を応募した。
成果（効果）等	設備投資をしたことで、メニューも多く、ターゲット層が増加。イートスペースも良化し売上利益共、増加見込み。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔埼玉信用組合〕

タイトル	本庄ちいクラファミリー組成による創業者支援
動機（経緯等）	<p>本庄市で過去3回開催した「*地域クラウド交流会」にプレゼンターとして参加したメンバー14名を『ちいクラファミリー』として組織化し、関係団体と連携協力し創業支援に繋げる。</p> <p>*「地域クラウド交流会」とは、顔の見えるビジネスマッチングの機会と起業する方をクラウドシステムを使い応援する交流会型のイベント。</p>
取組み内容	<ul style="list-style-type: none"> ●本庄ちいクラファミリー発足日・・・2018年5月27日 ●本庄ちいクラファミリー定期会・・・2018年8月27日実施 <ul style="list-style-type: none"> (1)メンバーの事業進捗状況発表 (2)支援者メッセージ、講評・・・本庄商工会議所事務局長 (3)支援メニューのご案内（活用方法説明） (4)ミニ講話・・・講師：(株)サイボウズ 地域クラウドプロデューサー 永岡恵美子氏 (5)ビジネス交流会 ●本庄ちいクラファミリー定期会・・・2019年2月14日実施 <ul style="list-style-type: none"> (1)メンバーの事業進捗状況 発表会 (2)創業者向け各種情報提供・・・本庄早稲田リサーチパーク、本庄商工会議所 日本政策金融公庫熊谷支店 (3)ミニセミナー・・・講師：山田会計事務所、アスカ創造経営研究所 ●当組合主催各種イベント事業への参加、関与 <ul style="list-style-type: none"> (1)しんくみ講演会、経営セミナー（インクグロー(株)他） (2)個別経営相談会（(株)タナベ経営） (3)企業視察研修旅行（群馬県あかぎ信用組合とのコラボ） (4)秩父地域クラウド交流会 第1回(10/15)、第2回(3/26)
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none"> ①融資支援以外の事業支援策を見出す機会となり、継続して関わることでより深度のあるコミュニケーションが図れた。 ②関係団体と密に情報交換でき、具体的に連携する事項を見いだせた。 ③営業店と本部で創業者情報を共有でき、具体的な支援策を提供する機会となった。 ④創業者同士のビジネスマッチングも生まれ横のつながりが強化された。 ⑤役職員の創業支援手法を学ぶ研修にもなりレベルアップが図れた。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[東浴信用組合]

タイトル	『ツナグ』
動機（経緯等）	以下のいずれかに該当するもの。但し、（既存の）公衆浴場の経営者が東浴信用組合の組合員であり、経営を他のものに任せる予定であることを要する。 ① 公衆浴場の経営を新たに開始するもの ② 後継者不足等の理由により、経営を他のものに任せる予定の公衆浴場の経営者
取組み内容	公衆浴場を存続させるために資金を必要としている中小企業者に対し、幅広く資金供給を行い、もって公衆浴場の維持・存続および地域創生に資することを目的とする。
成果（効果）等	

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[東京厚生信用組合]

タイトル	働く女性の「仕事と育児の両立」の支援
動機（経緯等）	代表者のH氏は、上場会社に23年勤務し2018年5月退社。その間、結婚・出産・子育てを経て、仕事と育児の両立の難しさを実感。働く女性を支援するための保育所の運営を決意。東京都が推進する「女性若者シニア創業サポート事業」の活用を検討、創業アドバイザーからの紹介案件。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・ N区S町の私鉄駅前商店街の一角に事業所を契約。・ 創業資金95,000千円のうち15,000千円借入依頼。 (他、日本政策金融公庫20,000千円(内諾済)、補助金49,000千円、自己資金9,000千円、売上2,000千円)・ 事業内容①保育園 定員15名、②病児保育 病児1名、病後児1名、③放課後児童クラブ(学童保育)、④学童向けプログラミング基礎教室(レゴクラス)、⑤夜間保育食事提供にプラスして、親や家族への食事提供、・ 企業主導型保育事業として助成金の内示が決定している。 本案件は、認可外保育園に位置付けられることから、行政の監視機能が働かず、質の担保が事業者任せられている点、及び新規起ち上げにつき初期費用が大きくなること等不安材料はあるが、事業計画に基づき創業アドバイザーと十分な面談を重ねている、助成金の内示が決定していること等々実現性の高い事業と判断、平成31年3月応需した。
成果（効果）等	平成31年4月に開所、記念式典に参加。4か月経過、概ね計画通りに進んでいる模様。

【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	女性創業者の幼児向けカルチャースクール事業への支援
動機（経緯等）	<p>(1) 幼児教育の無償化がスタートすることで子供を持つ世帯の負担が軽減される。一方では、保育士の不足が叫ばれている中での無償化は、保育士の体質改善に繋がらず、将来を担う子供たちへの教育の質が低下してしまう懸念も払拭できない。</p> <p>(2) 「働くお母さんの負担を減らしながら、多様な価値観を持つ子供の成長を手伝いたい」をコンセプトに保育所や幼稚園ではなく、地域の子供たちが元気に楽しく成長していける教育の場を提供する。また、働くお母さんにとっては子育ての負担を軽くし、地域の役に立ちたいという思いで幼児向けカルチャースクール事業を起業。</p>
取組み内容	<p>(1) 豊富なカリキュラム 日本語（ひらがな、カタカナの読み書き、読解、表現）・英語（アルファベット、フォニックス、単語、読み書き、会話）・数字（読み書き、概念、足し算・引き算、そろばん、時計）・音楽（リズム、音階、ドレミ体操、ピアノ、歌、合奏）・体操（ストレッチ、バランス、反射、ダンス）・工作・製作・実験（絵具、習字、ハサミ&のり、水）・ルール・社会性（交通ルール、挨拶、順番、思いやり）・課外活動（散歩、公園、商店街などの見学）</p> <p>(2) ママ友などの協力により地域人材を活用</p> <p>(3) 子育て中の私自身の経験やママ友などと子育てについての悩みを共有してきた経験から、事業の着想を得ており、ユーザーの視点に立ったサービスを提供できる。</p> <p>(4) 共働きで送迎の時間を確保することが難しいお母さんには送迎のサービスを実施。</p> <p>(5) お子さんを「預かる」のではなく「教える・育てる」場としての意義を持ち、保育所や幼稚園とは異なる視点で子供たちの成長を支える。</p> <p>こうした事を創業前から中小企業診断士とともに話し合い、創業者の熱意、人間性に思料し、設備資金・運転資金の資金妥当性も審査し融資いたしました。その後も、担当者の定期的訪問によって状況を把握し、バックアップしています。</p>

成果（効果）等	<p>(1) スクール周辺の商店街、個人商店などの社会見学、お仕事体験などの地域連携</p> <p>(2) 人材の育成・活用や雇用創出など</p> <p>現在、創業間もないため、ポスティング・SNS 発信などで認知度向上を目指しています。</p>
----------------	---

【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	日本政策金融公庫との連携及び地域クラウド交流会の参加
動機（経緯等）	創業支援については事業の立上げから関わることで顧客との親密感・信頼感が得られ長期的取引と他行攻勢による金利競争を往々にして回避出来ることより安定した組合経営には有効的であるが、通常のセールス活動では創業希望者を見つけることは困難であり、創業支援を専門分野とし創業希望者の相談に集まる各機関との連携をすることで情報収集・創業先の発掘から支援活動をスタートさせました。
取組み内容	①日本政策金融公庫との業務連携並びに創業支援協調融資商品の取扱い。 ②東京都行政書士会との業務連携。 ③近隣信用組合との共催による創業入門セミナー開催。 ④起業家、起業を目指す方・起業家を応援したい方（金融機関・税理士・中小企業診断士など）を一同に集めビジネスマッチングの機会を設けている第一勧業信用組合主催の交流型イベント「地域クラウド交流会」に共催として毎回参加して、創業希望者の情報収集を行っております。
成果（効果）等	平成 28 年度の創業支援融資取扱い時の東京都女性・若者・シニアサポート事業の融資取扱いは 6 件 42.8 百万円のみとなっていました。上記の創業支援活動を本格的に開始した平成 29 年度は「地域クラウド交流会」で知り合った税理士・中小企業診断士からの紹介等により東京都女性・若者・シニアサポート事業融資の取扱いが 25 件 195 百万円、その他プロパー・保証協会・政策金融公庫協調融資等の創業資金取扱いが 9 件、29 百万円。平成 29 年度の創業支援融資取扱い実績は合計 34 件 226 百万円の成果が上げられ、平成 30 年度も同活動を継続した結果、東京都女性・若者・シニアサポート事業融資 29 件 199.6 百万円、その他創業資金 17 件 183.4 百万円の実行合計 46 件 383 百万円の成果が上げられた現状となっております。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[大東京信用組合]

タイトル	「独立・起業セミナー」の開催
動機（経緯等）	地域における「仕事」の生み出しと雇用確保による地域の発展と活性化に向け、東京都が実施している「女性・若者・シニア創業サポート事業」のアドバイザーと連携し、創業予定者や創業間もない方を対象に、「独立・起業セミナー」の開催に取り組んでいる。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・平成 29 年度より、杉並区の後援にて、春と秋の年 2 回（1 回 3 時間での 2 回セット）開催している。・セミナー内容 創業の心構え、事業の考え方・まとめ方、事業計画の作り方等について・次年度より、創業アドバイザーとの共催にて、北区の店舗にて業種に特化した「創業セミナー」を開催予定。
成果（効果）等	セミナー参加者の囲い込みと区内での開業による地域の活性化に繋がっている。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔第一勧業信用組合〕

タイトル	「育てる金融」で未来を創造します。
動機（経緯等）	当組合が営業区域とする東京都は、その経済的なダイナミズムにより、若者・女性等の起業・創業が最も盛んな地域と考えられる。人や事業、コミュニティを育て、街づくりを応援することにより、日本の地域社会の未来を創造する。
取組み内容	<p>1. 創業者・アーリーステージ企業向けの商品・交流会等の充実</p> <p>(1) かんしん未来ファンド 着実な成長の実現に向け、創業者の長期的・安定的な資金の提供を図るため、平成27年12月に1号ファンドを設立。同ファンドの投資可能額達成に伴い、後継ファンドとして、平成30年1月には2号ファンドを設立した。</p> <p>(2) かんしん未来ローン 創業支援サポート融資に係る商品ラインナップ拡充のため、専用のプロパー融資商品として平成27年12月に取扱いを開始した。</p> <p>(3) 女性・若者・シニア創業サポートローン 東京都との創業サポート事業に基づく低利制度融資に積極的に取り組み、融資対象者が変更（創業後1年未満→創業後5年未満）された平成28年4月以降、申込みは急増、都内の信用金庫・信用組合全体の中で、取扱い件数、金額ともに最上位の実績をあげている。</p> <p>(3) 未来へのコラボ 地域における創業支援の一環として、平成28年4月より株式会社日本政策金融公庫との協調融資「未来へのコラボ」の取扱いを開始した。</p> <p>2. 他機関との連携状況</p> <p>(1) 地域クラウド交流会 平成28年9月より、地元起業家を応援するための「地域クラウド交流会」を開催。江東区、墨田区、江戸川区、葛飾区、新宿区で開催済。今後他の地区でも開催を予定している。</p> <p>(2) 産学連携協定締結 新たな取り組みの一つとして、産学連携も進めており、平成28</p>

	<p>年1月に東京理科大学、東京理科大学インベストメント・マネジメント株式会社との連携協定締結を皮切りに、青山学院ヒューマン・イノベーション・コンサルティング株式会社、大正大学、文教大学と連携協定を締結している。</p> <p>(3) 専門家との連携 東京都税理士協会、東京都行政書士会、日本公認会計士協会東京会と連携協定を締結している。</p> <p>3. その他トピックス</p> <p>(1) 「東京アクセラレーター」の実施 平成28年5月、東京エリアのベンチャー企業等に対して、様々なサポートを行い、その企業価値の飛躍的な向上を目指すプログラムを開始。平成29年2月に支援終了結果の発表を受け、その後もフォローアップを継続中。</p> <p>(2) インターネットラジオ番組配信 スモールサン（中小企業サポートネットワーク）を通じて、毎月第一火曜日に配信（YouTubeで聴取可能）。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>平成27年10月の創業支援室発足から、上記取組みを強化し、創業者および創業支援に取り組んでいる方との接点が、大幅に増大し、「創業支援は第一勧業信用組合」が定着して来ている。</p> <p>平成26年度から平成30年度の実績は以下のとおり。</p> <p>【創業融資】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・創業サポートローン：307件／1,670百万円 ・かんしん未来ローン：93件／541百万円 <p>【かんしん未来ファンド投資額】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・1号ファンド：19件／220百万円 ・2号ファンド：12件／103百万円

【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	「1st ステップ」融資推進の取組み								
動機（経緯等）	<p>当組合の新規融資取引条件として、医師会への入会が原則になっております。</p> <p>従って、新規開業ローンの申込時及び医師会未会員の顧客に対して医師会入会ローン「1st ステップ」をご融資する事により継続的な与信取引のご利用が可能となります。</p> <p>更に医師会入会の促進に寄与する事により、神奈川県医師会各郡市医師会との連携強化が図られる事となります。</p>								
取組み内容	<p>●商品名 「1st ステップ」</p> <p>●お使いみち 医師会入会金、当初2年分の会費支払</p> <p>●融資条件</p> <table border="1" data-bbox="469 983 1364 1084"> <thead> <tr> <th data-bbox="469 983 692 1032">ご融資限度額</th> <th data-bbox="692 983 916 1032">最長期間</th> <th data-bbox="916 983 1139 1032">利率</th> <th data-bbox="1139 983 1364 1032">担保</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="469 1032 692 1084">300万円</td> <td data-bbox="692 1032 916 1084">10年</td> <td data-bbox="916 1032 1139 1084">無利息</td> <td data-bbox="1139 1032 1364 1084">無</td> </tr> </tbody> </table> <p>※備考</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ご融資金額は、上記の限度額または、実際の医師会入会金及び医師会支払い（当初2年分）の何れか少ない金額となります。 ・本商品のご利用については、当組合への加入（組合員）が必要となります。 	ご融資限度額	最長期間	利率	担保	300万円	10年	無利息	無
ご融資限度額	最長期間	利率	担保						
300万円	10年	無利息	無						
成果（効果）等	<p>平成29年11月より取扱開始</p> <p>《新規開業ローンの取扱実績》</p> <p>平成29年度 53先 内1stステップご利用 <u>5</u>先</p> <p>平成30年度 62先 内1stステップご利用 <u>32</u>先</p>								

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔新潟県信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>「けんしん創業アカデミー」の開催および空き店舗の活用</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>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。また地域における空き店舗の活用を促進するため、「けんしん空き店舗活用支援資金」の取扱を開始しました。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>「創業アカデミー」では、新潟県よろず支援拠点の専門コーディネーターを講師に招聘し、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カリキュラムで全3回のコースを開催しました。また、創業後2～5年経過している方を対象に、「けんしん創業アカデミー2（ステップアップ編）」を開催しました。</p> <p>「けんしん空き店舗活用支援資金」は、地域の「空き店舗」等遊休不動産をリノベーションの手法などにより活用し、事業を行う方の事業資金として利用できます。ご利用いただく前に事業計画書をお客様とともに作成し、「売上高」または「経常利益」のいずれかで当初5年間の計対実績の達成率が100%超の場合は金利を0.1%引下げる特典があります。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>平成30年度の「創業アカデミー」は開催講義数：3講義、延参加者数：16名。「創業アカデミー2（ステップアップ編）」は開催講義数：2講義、延参加者数：19名。</p> <p>「創業アカデミー」参加者のうち、1名は「けんしん空き店舗活用支援資金」3,000千円をご利用いただいて飲食業を開業されました。</p>

【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	新潟市産業振興財団を活用した特定創業支援
動機（経緯等）	美容院開業の相談を受けた際に昨年度活用実績のあった新潟市産業振興財団を活用した特定創業支援を案内した。
取組み内容	新潟市産業振興財団の特定創業支援の内容を説明し了解を得たのち、同財団の紹介を行った。申込人は4回の創業セミナー（経営・財務・人材育成・販路拡大）を受講することができたほか、市制度融資についても3年間の利子補給を受けることができた。
成果（効果）等	市制度融資（中小企業開業資金）の実行につながったが、単なる融資だけでなく創業に関する基礎的な知識習得の支援もできた。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔新栄信用組合〕

タイトル	新潟市特定創業支援制度を活用した創業支援
動機（経緯等）	福祉用具販売の会社へ勤務していた経験や人脈を生かし、車いすの販売・修理を目的とした新規創業を決意。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・当初自動車購入の相談で窓口へ来店されたが、ちょうど同時に現在の職場を退職し、個人での創業を考えていたようで新潟 IPC 財団に相談しているところだった。・新潟 IPC 財団に相談をする中で、新規創業に関する融資制度があることを案内され、新潟市制度融資のパンフレット内の取扱金融機関に当組合の名前もあったことから、一転創業に関する相談となる。・新潟 IPC 財団より特定創業支援等事業を受けていたため、中小企業開業資金・特定創業支援枠にて開業後材料仕入等の運転資金を融資した。
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none">・特定創業支援枠を利用することで、新潟市より3年間利子補給が受けられる。・過去にローン利用の実績はあったが、今回の創業を支援した事により、当組合の口座を各市町村の決済口座に指定して頂き、取引の深耕に繋がった。

【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、地場産業集積地である燕市より平成26年に「創業事業をサポートする特定創業支援事業者」の認定を受け、創業支援に注力することで地域経済の活性化を図るよう取組みする。
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、創業の準備、融資、経営に役立つような基本的な創業の基礎を学ぶ「創業支援セミナー」を開催しました。（平成30年度は7月～8月に計3回開催） ②創業者が事業に基本的に必要となる、経営、財務、人材育成、販路開拓を学び、創業を実現するための実践を目的とした連続型の講座「キラリ☆創業講座」実施。創業に必要な準備や創業知識の習得を中心に、資金調達と安定した経営をするための事業計画作成まで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30年9月より8回の講座と1回のフォローアップセミナーを開催し24名が受講。その内16名に修了証を発行しました。 セミナーも創業講座も無料で取組みしております。
成果（効果）等	創業講座の受講生のうち6名が創業。 また、当組合職員も受講することで創業に関する知識・ノウハウの蓄積ができ、スキルアップに繋がっています。

【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〕

<p>タイトル</p>	<p>糸魚川ビジネスプランコンテスト、糸魚川地域クラウド交流会開催による創業者支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>人口減少、少子高齢化の影響もあり、廃業の増加が課題となっている。中心市街地や駅前通りの人通りも減少し、街の賑わいを造るには創業者を応援し、事業所の増加を図っていく必要がある。</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・糸魚川ビジネスプランコンテストは糸魚川創業支援ネットワークが主催し、糸魚川市復興活性化支援タスクフォースが共催、実行委員会を立ち上げ創業塾（糸魚川創成塾）を開催により創業予定者を支援。その後ビジネスコンテストを開催し、高校生の部 3 組、一般の部 5 組がコンテストに参加してプラン発表を行い創業起業へのスタートアップとなった。 ・糸魚川地域クラウド交流会は 5 人の創業者がプレゼンし参加者が自分の応援したい創業者に投票する事で支援金を提供するシステムであり、会場内で創業者、参加者のコミュニケーションを図り創業者応援に繋げる。
<p>成果（効果）等</p>	<p>ビジネスプランコンテストでは一般の部の 3 者が事業を開始しており、高校生の部でも実現に向けて準備が進んでいる。地域クラウド交流会は 200 人強の参加者を集め糸魚川の創業について盛り上がりを感じられた。両イベントは今年度も開催を予定しており、創成塾は既に終了し、受講者が創業したケースもある。</p>

【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〕

<p>タイトル</p>	<p>新事業のプロモーション展開への取組み支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>貴金属製造加工を営む〇社は、一定の技術力を有し、低コスト生産により安定的に受注する典型的な下請け企業であった。しかし、既存事業の下請けのみでは今後は生き残れないとの経営判断から、脱下請けと人材育成の一環として、職人の感性が発揮できる新ブランドを立ち上げることを決断した。新ブランドの立上げに伴い、販売を担う新会社を設立するとともに、新ブランドの認知度向上と新規需要を喚起するため、新サービスとして「サプライズコイン」を考案した。一方で、長年の下請け的な体質が染みつき、製造小売業のノウハウもないまま新ブランドの取組みに悩んでいたが、当組合職員の気づきにより支援のきっかけを掴んだ。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>〇社への支援では、新事業のプロモーション展開に向け、専門家と協働しパブリシティ支援をはじめ、技術に裏付けられた、新しい特徴を持つ〇社が優位性を発揮できるよう、以下の取組みを支援した。</p> <p>◇行政のサポート事業による継続的な専門家との協働支援（継続中）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・Web デザインの方向性 ・サイト構成 ・商品世界観の伝え方 <p>◇ビジネスプラン</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスモデルのフレームワークの作成支援 ・ビジネスモデル俯瞰図の作成支援
<p>成果（効果）等</p>	<p>マーケティングをはじめとした経営面への総合的な支援を実施することで、企業の実情に沿ったコンサルティングを通じ、早期事業化へ貢献することができた。</p> <p>また、新事業の創出とともに今回の支援に基づき、今後想定される資金調達の円滑化に寄与することができた。</p>

【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	第5回山梨県東部地域創業スクール
動機（経緯等）	<p>当組合の営業エリアである山梨県東部地域においては、人口減少や事業主の高齢化に伴い、事業所数は減少を続けている。一方、山梨県においては、山梨県が主催する「Mt. Fuji イノベーションキャンプ」、やまなし産業支援機構が主催する「起業家養成セミナー（創業塾）」、甲府商工会議所が主催する「創業セミナー」等が創業支援として開催されているが、いわゆる国中地域（甲府市）での開催であり、山梨県東部地域からのアクセスは悪く（自動車で1時間30分以上の移動）当該地域に住んでいる創業希望者が実際に参加するのは難しく、より近場で創業に関して学べる機会の創出が望まれている状況であった。</p> <p>そこで当組合では、平成26年度から本店会議室を会場として、「山梨県東部地域創業スクール」を開講し、山梨県東部地域の人が車で概ね50分以内の移動時間で、創業に関する知識を体系的に学ぶ新たな機会を設けている。</p>
取組み内容	<p>第5回山梨県東部地域創業スクールにおいては、従来からの特長である、</p> <ul style="list-style-type: none">①創業に必要な知識を、創業者支援経験が豊富な各分野の専門家（中小企業診断士、マーケティングコンサルタント、税理士、行政書士、ファイナンシャルプランナー等）から体系的に得られる。②実際に創業した、身近な事業者から創業経験談を聞くことができる。③起業を目指す仲間とのネットワークを作ることができる。④スクール終了後もフォローアップが受けられる。 <p>を踏襲し開催した。また、山梨県よろず支援拠点とも連携し、受講生が講師以外の外部専門家と相談できる時間を設け、事業計画のブラッシュアップを促した。</p>
成果（効果）等	参加者数は19名、内3名が新規に開業している。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔長野県信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>新規創業先および創業間もない先に対する本業支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>当組合は、平成 30 年 3 月に、創業に係る様々な相談をワンストップで対応する融資商品「けんしん創業応援ローン『アスタート』」の取扱いを開始しました。これは、県内で初めて日本政策金融公庫と連携した創業支援商品です。必要に応じて当組合の紹介した税理士・公認会計士が創業計画の策定をサポートします。この商品創設を記念して平成 30 年 6 月に、女性目線を重視した創業セミナーを、日本政策金融公庫共催、長野県及び TKC 関東信越会長野支部の後援により、「～明日に向かってスタート！～」と題して開催しました。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>多様な人材の活躍が求められる現在は、女性目線による企業経営が重要視されており、本セミナーは起業を経験した女性経営者や税理士により専門知識やノウハウを提供し、創業を後押しする場として実施しました。創業を予定する方や、創業後間もない事業者等、約 120 名の参加者を得ました。</p> <p>セミナーの第 1 部では税理士を招いて創業に必要な事業計画作りについて解説、第 2 部では「女性起業家に聞くスタートの心得」と題したパネルディスカッションを行いました。ファシリテーターを長野市にてコワーキングスペースを運営する女性が務め、パネラーには県立大学ソーシャル・イノベーション創出センターのチーフ・キュレーター、一般社団法人の代表理事を務める税理士、神奈川県から移住し動物病院の院長を務める獣医の女性 3 名を招き、闊達な意見交換や創業者への心強いアドバイスがなされました。セミナー終了後は希望者に対する個別相談会を実施しました。本セミナーは女性活躍の視点でも高い評価を得ました。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>創業者や創業を希望している方の知識・ノウハウ習得や悩みの共有の場を提供することができました。当組合にとっても、創業の検討段階から事業者と密接にコミュニケーションを図ることができました。「アスタート」を活用した創業先に対する金融支援はもちろんのこと、女性目線の視点としてもセミナー参加者の気づきにつながったものと考えます。また、当組合自身の様々な専門家とのネットワーク構築にも結び付いています。</p>

【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	

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔岐阜商工信用組合〕

タイトル	「2019 しょうしん創業スクール GIFU」の開催
動機（経緯等）	<p>・当組合では、平成 26 年度の「地域創業促進支援事業（中小企業庁）」の実施主体として創業スクールを開催して以降、5 年連続で創業スクールを開催し続けている。</p> <p>○過去 4 回の概要</p> <p>【第一回】平成 26 年度：「地域創業促進支援事業」内</p> <p>【第二回】平成 27 年度：「地域創業促進支援事業」内</p> <p>【第三回】平成 28 年度：地元商工会議所と共同開催</p> <p>【第四回】平成 29 年度：「単独開催」</p>
取組み内容	<p>・第 5 回を迎えた平成 30 年度では、昨年同様に開催ノウハウを活かし、単独開催とした</p> <p>・当スクールの特徴的な講義は以下の通り（※主なものを抜粋）</p> <p>□『（創業時に直面する）業務災害リスク』</p> <p>・・・「あいおいニッセイ同和損害保険㈱（後援）」職員</p> <p>□『ビジネスプラン作成のヒント』</p> <p>・・・中小企業診断士</p> <p>□『成功のヒント』</p> <p>・・・「岡崎ビジネスサポートセンター」センター長 「関ビジネスサポートセンター」副センター長 「大垣ビジネスサポートセンター」センター長</p> <p>・基本的な創業知識のほか、他のスクールでは経験できない講義を提供することで、より具体的な創業イメージの構築をサポートしている</p>

<p>成果（効果）等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・参加者は15名 ・創業スクールの参加者ひとりひとりに当組合担当者を紹介することで、卒業後のアフターフォロー、特には創業計画の策定支援を実施した ・令和元年7月末現在、既に2名の方が創業に至り、同2名の創業者に対して融資を実行 ・なお、全5回合計の支援実績は以下の通り <ul style="list-style-type: none"> □受講者・・・15名 計89名 □創業者・・・ 2名 計32名 □当組合で融資対応・・・20名 236百万円 ・地域金融機関が創業スクールを実施することは、その後の事業計画策定や具体的な融資相談に繋がりやすく、地域活性化の側面からも相応の貢献に繋がると確信している。
----------------	---

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[飛騨信用組合]

タイトル	カフェ創業に伴う創業支援
動機（経緯等）	市内にてチーズケーキを主力としたカフェ開業を企画した顧客からの支援要請。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・自治体が行う創業セミナーへの参加補助支援を実施。・よろず支援を利用しての事業計画策定支援を実施。・自治体創業セミナー参加による補助金申請支援を実施。
成果（効果）等	創業間もないものの、固定客が定着しつつあり、現在のところ順調に経営が推移。

【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〕

<p>タイトル</p>	<p>創業支援事業の支援により空き店舗を活用して雑貨店をオープン！</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>今回、開業した店主は、三歳でインドネシアから来日、東京都目黒区の雑貨店に四年ほど勤めた後、2018年3月に起業を目指して母親の実家がある小坂町に移住した。ショップの経営については、通販のサポート事業をしている母親のノウハウを受け経営計画書を作成した。地元の〇商工会とも協力し当組合で創業支援資金の支援も行って2018年11月に生活雑貨、ベビー&キッズ、バスローブ、ギフトのお店「ruun」を開業した。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>下呂市創業支援事業により、開店資金の一部を市の補助金で賄った。当組合では開業資金として岐阜県創業支援融資 270 万円を2018年10月に実行した。その後においても売上状況の把握や問題点を共有し経営上の支援も行っている。店内には、カジュアルでスポーティーなデザインの子ども服のほか、スキンケア製品やハーブティー。バスソルトなど、子育て真っ最中の店主の目利きで選んだ商品が並んでいる。店主は「ギフトに使える商品もあり、老若男女さまざまな人が立ち寄れる場所にしたい」と考えている。</p> <p>また、子育てをしながら仕事がしたいと事業意欲も旺盛で、これまで養ったセンスを生かしながら若い女性の創業支援の見本となれば良いと考えている。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>空き店舗対策としての効果、創業支援事業としての新規融資に繋がり新たに創業を考えている若い女性たちに対しての事例紹介としての効果が期待される。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔滋賀県信用組合〕

タイトル	日本政策金融公庫との創業支援向け連携協調融資 創業サポートローン「キックオフ」取扱開始
動機（経緯等）	大口の創業資金のニーズに対応するため、日本政策金融公庫と金融仲介機能連携を強化し、既に取り扱いをしている創業支援サポートローンの融資限度額の枠組みを拡大、連携協調融資を商品化した。
取組み内容	創業される方や創業間もない方などへの支援を強化するため、日本政策公庫と連携し、協調融資商品「創業サポートローンキックオフ」の取り扱いを開始。 創業企業・中小企業に対する支援を一層強化し、地域活性化に貢献していく。 【商品名】 創業支援サポートローンキックオフ 【融資金額】 3,000 万円 【利用資格】 創業前、創業後 2 年以内の方 【取扱開始】 平成 30 年 10 月より
成果（効果）等	○キックオフ第 1 号案件 【若手寿司職人の創業を支援】 県内有名料亭にて 11 年修行後、寿司割烹店として独立創業資金として 15 百万ずつの協調融資を実施。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[大同信用組合]

タイトル	創業企業先への支援融資
動機（経緯等）	美容業の経営者へコンサルティング及びS Bクリームの販売を目的として法人設立（設立 H30.4.16）したS社への創業支援融資の取組。
取組み内容	事業実績のない法人であるが、代表者個人のエステシャンとしての知識経験は豊富で、実績はあり、人脈により販売に協力する参画企業もあり、将来性のある企業との判断から、開設準備資金及び運転資金として 30 百万を無担保融資取組。
成果（効果）等	店舗は大阪府中央区に開設、立地条件も良好。 アンチエイジング市場は、女性をターゲットとした成長産業であり、「新しい商品・技術」というニーズに新規市場の確立が見込まれ、商品・技術のブランド力の向上により販路拡大を計画している。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[成協信用組合]

<p>タイトル</p>	<p>天ぷら懐石料理店創業支援 創業支援融資商品（ドリーム）</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>創業者：A氏（個人事業主） 業種：飲食業（天ぷら懐石料理店） 平成31年1月実行 当組合：2,000千円（84ヶ月） 設備資金 「ドリーム」 公庫：5,000千円（70ヶ月） 設備資金 3,000千円（70ヶ月） 運転資金</p> <p>同人は、平成3年から平成30年12月迄27年間に渡り、和食料理店に勤務、修行を重ね平成14年からは、勤務する3店舗にてそれぞれの店で料理長を務め料理の腕には、自信を持っており地元（枚方市香里園）で好立地の店舗ができた事で、長年の夢であった起業に至った。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>同人は、創業資金として10,000千円公庫（東大阪支店）へ相談。公庫にて、設備資金5,000千円、運転資金3,000千円合計8,000千円承認となる。同人の希望金額10,000千円には、2,000千円不足となり、公庫担当者より当店に相談があり、創業支援対応型融資（ドリーム）にて2,000千円実行。 同人の希望金額に対し、10,000千円（公庫8,000千円・当組2,000千円）満額協調融資実行となる。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>10,000千円満額融資実行となった事により当初予定通り店舗改装工事を行う事ができる。来店顧客より店内の木製テーブルが落ち着いた雰囲気であると大変好評で、ランチタイムには、入店を断る事もある程盛況で、開店2カ月でリピーター顧客が増加している。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔のぞみ信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>粉砕機販売事業者への運転資金支援及びビジネスマッチング支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>支援先であるK社は、粉砕機の中古販売・メンテナンス修理・部品を製造している法人として平成30年6月に創業しました。</p> <p>創業の動機は、創業前の勤務先である父親の事業所が粉砕機の新品と中古品の販売を主力としており、その販売を行う傍ら、刃やモーターの修理で潜在的な需要の多さや、メーカーのメンテナンスに対する消極的な姿勢が商機と感じたことです。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>新規開拓活動により事業所を訪問する中で、K社の経営課題を聞き出したところ、創業に関する設備資金は日本政策金融公庫（以下、公庫）にて調達を行ったが、新規顧客が増え運転資金が必要になったとの情報を得、当組合は創業者へ公庫との協調融資が利用できる旨を説明、申込に至りました。</p> <p>K社は父親の事業所から独立したとはいえ、事業実績は乏しく運転資金を支援するには厳しい状況でした。</p> <p>そんな中、社長の作成した事業計画書は「多くの需要が見込める」「地元東大阪の企業の役に立ちたい」など、事業に対する熱意や思いが強く感じられました。</p> <p>そこで、K社事業の需要先である同支店内のプラスチック成形事業者を数社紹介したところ、反響が良く直ぐに1社と契約することとなりました。</p> <p>以上のことから、K社の事業計画の実現性に期待が持てたので11月に運転資金の支援を実施しました。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>1期目の決算（令和元年5月）は設備投資により若干赤字となったものの取引先も増え、売上・利益共に順調に増加しています。</p> <p>プラスチック粉砕機のメンテナンスはニッチな分野ではありますがコンスタントな需要もあり、また、K社の技術力も高いことから、今後は組合全体のお客さまとのビジネスマッチング等の支援も行っていきます。</p>

【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〕

<p>タイトル</p>	<p>ホテル経営からリネン事業の創業を支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>支援先は、ホテル事業を展開。従来、グループホテルのリネンは、外注にて対応。しかしながら、昨今のホテル建設ラッシュ等により、リネン費が上昇し、今後も費用の上昇が見込まれることが経営課題であり、新事業として自社でリネン事業を行うことを決断し、創業支援を行ったもの。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>リネン事業創業に伴う、工場用地取得資金として 290,000 千円の融資対応。本件は、用地取得のみの対応であるが、最終的には工場建築費用についても他行との協調を図り融資対応を行うもの。</p> <p>ホテル事業を行う上で、永続的に必要不可欠な経費項目であるリネン費を自社で吸収、消化することができ、かつ、ホテル事業以外でも高齢者施設等の増加に伴う、リネン需要もあり事業の成長性も見込めることより、支援を行ったもの。</p> <p>当面は自社グループホテルのリネンのみ請け負い、外注を受け入れる体制を整えば、第三者からのリネンも受け入れ、リネン事業を拡大させる計画。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>創業時の懸念事項である運営能力は、長年リネン業界に従事する人物のリクルートに成功。その人物を工場長として招き入れ、スムーズにリネン事業をスタートさせることが可能となった。</p> <p>リネン工場の稼働は、2020 年上期中を予定しており、現在は、工場用地取得し、稼働へ向けて着々と進んでいる。</p> <p>支援先の年間リネン費用は約 4 億円であり、本創業計画は、売上 4 億円、営業利益 1 億円を見込む。アウトソーシングでは、4 億円の経費支出だけであったリネン費用が、本工場稼働により、売上・利益ともに、グループ決算に寄与する計画となる。</p> <p>支援先のホテル事業に対する姿勢は、積極的であり、リネン費用は今後も増加すると考えられる。グループホテルへの安定供給とリネン事業の成長性は高く、本創業により、支援先の新事業への展開と、経費削減効果の 2 つの恩恵を享受できる支援となった。</p>

【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
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等に対応。
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 30 年度取扱実績…2 件、120 百万円 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

[兵庫ひまわり信用組合]

タイトル	訪問介護事業の開業に向けた融資取組み
動機（経緯等）	(株)H社の代表取締役Y氏が、予てより訪問介護事業に興味を示していたこともあり、タイミング良く加盟店数130店舗を超える(株)K元気治療院とのFC契約が纏まったことが動機となった。
取組み内容	日本政策金融公庫及び当組合による当該事業の開業に向けた運転・設備資金の融資を行うもの。 訪問介護事業への進出に伴うものであり成長分野、且つFC加盟によるリスク低減を評価し借入期間7年にて取組いたしました。
成果（効果）等	業界成長分野へ日本政策金融公庫及び当組合での協調した融資取組を行うことができた。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[和歌山県医師信用組合]

タイトル	新規開業への支援
動機（経緯等）	会計事務所からの紹介
取組み内容	1.A眼科医に対する開業資金支援(地域金融機関と協調融資) 2.B外科医に対する開業資金支援 3.C内科医に対する開業資金支援
成果（効果）等	1.A眼科医に対し総額469百万円の開業資金を当組合239百万円、地域金融機関230百万円で協調融資した。 2.B外科医に対し開業資金175百万円実行した。 3.C内科医に対し開業資金252百万円実行した。

【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）	手許資金が不足している先等であっても創業・新事業を計画している先への資金支援推進。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・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	<ul style="list-style-type: none">・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。・H29年度の創業・新事業支援の実績は7件、92百万円でした。・H30年度の創業・新事業支援の実績は2件、6百万円でした。・平成31年3月末実績は19件、216百万円でした。

【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〕

<p>タイトル</p>	<p>発展事業のスクール開講</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>申込人は、他県でドローン事業に携わっていたが、家庭の事情もあり帰郷。同事業の今後の需要、山口県内及び近隣エリアでの同業者も少なく、自身の経験と将来の発展事業と見込み創業を決意。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>同事業のスクール開講、官民向けへの空撮、点検業務を開始するにあたり、地元商工会議所との連携を図る。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>【相手側にとっての成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ①スクール開講にあたり、同事業の需要を再認識。 ②他業種（官、民）のニーズの把握。 ③他業種（官、民）にわたっての取引。（人脈増加） ④創業時の想定以上の収益。 <p>【当組合にとっての成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ①同事業への初の取組み ②地元帰郷者の創業支援 ③地元会議所との連携強化 <p>※新たな事業への取組みに携わられただけでなく、同事業の今後の発展や雇用の拡大、官・民との連携など将来地域への関わりが高い事業への貢献が図れたと思料。</p>

【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]

<p>タイトル</p>	<p>県外からの新規創業に対する日本政策金融公庫との協調支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>本件は、創業支援会計士との連携により、香川県内で塗装業を新規創業する計画となった。創業者は、会社員時代に香川県赴任経験があり、県内での外壁塗装業およびリフォーム業として法人設立することとなった。法人設立と同時に主力メンバー3名を確保しており、事業計画支援となった。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>創業者は、ペイント資材を扱う全国規模の法人で16年間勤務していた経験を活かし、赴任経験のある香川県にて新規創業を計画。香川県においても人口は減少傾向にあるものの、戸建てニーズの多さや、建築経過年数ごとのリフォーム需要、世代交代時のニーズをキャッチすることで事業展開していく創業計画書を、会計士および日本政策金融公庫との連携支援により策定した。当組合は創業者および取締役（妻）が県外出身で現状県外住所であることから、日本政策金融公庫との協調融資として開業に係る設備一式の購入資金および開業後の事業安定のための運転資金（諸経費支払資金）を協力した。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>創業者は会社設立後、家族と共に生活基盤を香川県に移し、協力者となる主力メンバーと事業開始となった。業況は顧客からの好評価を得て順調に推移している。法人ビジネスバンキングを積極的に利用し当組合とメイン取引開始となった。今後、役員との個人取引および従業員との取引深耕を見込む先となった。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔福岡県信用組合〕

タイトル	ゴム製品加工事業への進出
動機（経緯等）	取引先の(株)A社より本業の金属加工技術を生かし、需要が増加しているゴム製品加工部門進出のための設備投資について相談があったもの。
取組み内容	自動車部品等のゴム製品の需要が近年増加していることや取引先からもゴム製品加工の引合いがあり、ゴム製品加工に必要な旋盤等の購入資金約17,000千円について10,000千円についてはものづくり補助金を活用し調達、7,000千円について当組合で取組んだ。
成果（効果）等	今回の設備投資により、従来の金属加工の技術を生かし、新たなゴム製品加工分野に進出できたことで事業拡大が可能となった。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[佐賀西信用組合]

タイトル	創業支援
動機（経緯等）	<ul style="list-style-type: none">・平成17年より看板製造会社に13年間勤務・これまでの経験を活かし、顧客の要望に沿える仕事をしたいとの思いから平成31年1月独立
取組み内容	<p>1. 市内の空店舗を賃貸契約するに伴い、初期運転設備資金が必要となり、事業計画作成支援及び資金支援を行った。</p> <p>①事業計画作成支援</p> <ul style="list-style-type: none">・設備計画・受注計画・資金繰計画 <p>②創業資金の融資</p> <ul style="list-style-type: none">・事業計画に基づき、融資金額6百万円の運転設備資金支援を行う
成果（効果）等	<ol style="list-style-type: none">1. 平成30年11月に資金支援2. 平成31年1月より事業開始3. 前勤務先の協力会社として、平成31年2月より前勤務先の看板製作部門より受注開始4. 定期的に訪問して指導・支援を継続し、創業1年目は事業計画に沿った事業実績で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

〔熊本県信用組合〕

タイトル	フランチャイズ（セブンイレブンオーナー）事業への参入
動機（経緯等）	幼少期から、M氏の父が行商や新聞販売店を経営している姿を見てきたことから開業の気持ちが強く、地元にも昔からある個人商店が閉鎖し、地域の方に不便な状況が続いている状況から、地域貢献にも繋がるコンビニ事業を創業しようと決意した。
取組み内容	商工会議所より純新規先として紹介を受けた先である。新店舗（フランチャイズ）開業の相談であったことから、顧客より、開業に係る必要資金及び開業後の収支状況をヒアリングし、開業計画書の作成を行った。必要資金 10,000 千円に対し、5,000 千円の自己資金あり、収支計画から返済は可能と思われた。ただし、純新規先で、評価のある所有資産も無かったことから、顧客や商工会議所とも協議し、政策公庫 1,000 千円、保証協会 4,000 千円の協調融資で、創業資金に応需した。
成果（効果）等	本件導入により、資金繰りが円滑に図られ営業に専念できる体制が整い、安定した経営環境が作られつつある。当面の収支状況を観察し、経営が軌道にのってくれば、複数店舗経営（2～3 店舗）を目指していく考えである。

【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	天然木灰発酵建ての藍染の技術継承
動機（経緯等）	海外の人々に、「ジャパンプルー」と言わしめ、驚きと感動をもたらした藍色、その天然灰汁発酵建ての藍染は、全体の1%程度と言われている。 その技術を持つ申込人が、自身の技術と経験を活かし、又技術継承することで、無形文化財の認定を目指す。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・開業資金として5,000千円を応需する。・商工会を通して創業支援資金の推薦を受ける。 開業後は、商工会に加入し、税務・記帳等の指導を受け、計数管理についても商工会が指導予定。・開業後の取引先も内定しており、その希少性から今後、アパレルメーカーからの、注文や取引が見込まれる。
成果（効果）等	鹿児島県に、天然100%の藍染は見当たらず、技術継承し、無形文化財の認定を目指すことで地域活性化につなげる。

【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	飲食店（居酒屋）開業支援への取組み
動機（経緯等）	<ul style="list-style-type: none">・ 申込人は東京、横浜の居酒屋に 16 年勤務したのち帰郷。・ 帰郷後も飲食店に従事し、これまでの経験・ノウハウを生かし居酒屋創業の計画をしていたところ良物件が見つかり申込みとなる。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・ 当組合において、飲食店創業者・代表者妻・3 者にてヒアリングを実施し経営ビジョン等確認を行う。・ 事業計画書の策定をしてもらい周辺店舗、競合店との差別化等を聴取しアドバイスを行うと共に、収支計画を助言しながら開業資金として必要な額を融資。
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none">・ 開業以降、売上高は順調で概ね計画書どおり推移している。・ 立地が良く（店舗が市内中心に位置）固定客確保も順調に行われている。・ 取り扱っている食材が地元の物が多く、創業により地産地消に貢献。・ 観光客の増加に伴い観光客の集客もあることから地域経済の活性化に繋がっている。・ 顧客ニーズに寄り添った創業支援ができた。

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	62
北海道	十勝信用組合	事業拡大に向けた中・長期計画について	63
宮城県	石巻商工信用組合	東北工業大学との連携による「ICT利活用勉強会」の開催	64
宮城県	仙北信用組合	サービス付き高齢者住宅の増棟	65
山形県	北郡信用組合	革新的な試作品開発・生産プロセスの改善取組 (有)S木工	66
山形県	山形第一信用組合	賃貸店舗で長年営業した蕎麦屋、店舗新築の計画を機に新しい店づくりを支援	67
茨城県	茨城県信用組合	信用組合初となる(独)中小機構中小企業大学校との「サテライト・ゼミ」の開催	68
栃木県	真岡信用組合	有限会社 K 研磨業	70
群馬県	あかぎ信用組合	更なる成長のための専門家と協調したリスク脱却支援	71
千葉県	房総信用組合	企業価値の向上を目的とした各種補助金申請支援	73
静岡県	静岡県医師信用組合	地域密着型病院の「緩和ケア病棟(ホスピス)」の新設、病床増設への支援	74
新潟県	新潟県信用組合	ビジネスマッチングの実施	75
新潟県	新潟大栄信用組合	事業性評価に基づく小口無担保無保証融資取扱開始	76
新潟県	糸魚川信用組合	ビジネスマッチングによる販路開拓支援	77
山梨県	山梨県民信用組合	新規設備投資に伴う生産性向上による成長支援	78
山梨県	山梨県民信用組合	省エネルギー対策支援	79
長野県	長野県信用組合	取引先企業の「働き方改革」支援	80
愛知県	豊橋商工信用組合	若手経営研究会(アゼリア塾)による勉強会実施	81
愛知県	愛知県中央信用組合	成長支援	82
岐阜県	飛騨信用組合	廃棄食材を利用した事業	83

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
岐阜県	益田信用組合	新店舗進出と「Gプリン」の開発を通して地域貢献を目指す！	84
滋賀県	滋賀県信用組合	創業5年目まで事業拡大を目指す企業対象にセミナーを開催	85
大阪府	成協信用組合	新たな事業所用地購入及び建物建築資金支援による作業の効率化・経費削減	86
大阪府	近畿産業信用組合	老朽化に伴うホテル改装に対する支援取組み	87
兵庫県	淡陽信用組合	店舗移転に伴う土地購入・建物建設資金支援	88
広島県	広島市信用組合	「事業活性化支援ローン」・「ドリームローン」・「地域創生支援ローン」の取り扱い	89
香川県	香川県信用組合	M&Aによる事業拡大および業務効率化の取組み	90
福岡県	福岡県信用組合	2ヶ所目の保育園開設資金の取組(企業主導型保育事業所)	91
福岡県	福岡県信用組合	事業譲受に伴う資金の支援	92
佐賀県	佐賀東信用組合	事業承継により取得した健康道場事業建物の改装費及び運転資金	93
熊本県	熊本県信用組合	他金融機関及び保証協会との連携による協調融資	94
大分県	大分県信用組合	事業計画の策定を通じた事業性評価と本業支援	95

【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あることから、金融支援は必要である。 特に運転資金の要請については、低金利商品の提案、また担保・保証に依存しない当組合独自商品「パートナー」、当座貸越、さらに日本政策金融公庫との連携により支援を行っている。
取組み内容	北海道・札幌市の制度資金、担保・保証に依存しない、ちゅうしん事業者ローン「パートナー」、地域事業者向けの「当座貸越契約」、道内信用組合統一商品「しんくみアシスト7」等による支援のほか、日本政策金融公庫との連携による協調融資により、地域の事業者に対して成長段階においても支援に取り組んでいる。
成果（効果）等	ちゅうしん事業者ローン「パートナー」は56件 208百万円（当座貸越契約を含む）、「しんくみアシスト7」は32件 256百万円、計88件 464百万円を取扱っている。 日本政策金融公庫との協調融資による事業性資金は、14件 882百万円 合計102件 1,346百万円の取扱実績。

【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	事業拡大に向けた中・長期計画について
動機（経緯等）	今後の事業展開において、設備投資・人材確保・資金バランス等を検討したい。
取組み内容	外部専門家（北海道よろず支援拠点）を派遣し、現状の問題点を把握し、事業内容の精査を行う。
成果（効果）等	■外部専門家の意見の取り入れにより、現状の問題点が明確となり、事業拡大に向けた方向性の方針が確立された。 ■当組合との信頼関係が構築され、更なる情報の共有化が図れる。

【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]

<p>タイトル</p>	<p>東北工業大学との連携による「ICT利活用勉強会」の開催</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>人手不足により「生産性向上」の課題を抱えている取引先事業所への課題解決支援として、ICTの専門知識を有し、宮城県内で産学官金連携事業を推進している東北工業大学と連携し、「経営に差がつく！すぐに使えるICT」勉強会を開催した。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>参加事業所に当組合の担当職員が同伴する伴走型の勉強会にしたことで、参加事業所にとって分からないことを気軽に質問でき、当組合にとっても企業の実態把握及び信頼関係を築くことができた。</p> <p>開催内容</p> <p>【第1部】事例紹介 「販売管理」・「顧客管理」・「スケジュール管理」をテーマに、ICTを活用してどのような業務効率化ができるか活用例をもとに紹介。</p> <p>【第2部】グループワーク グループ毎に自社の課題を抽出、グループ内のメンバーで課題を共有し、課題に対する取組み方法等の意見交換により、気付かなかった自社課題の認識や課題への対策を探り、グループ毎に検討結果を発表した。</p> <p>【第3部】個別相談会 東北工業大学ICTコーディネーターが課題を伺い、その課題に適した提案を行った。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>ICTコーディネーター（中小企業診断士）が宮城県よろず支援拠点のコーディネーターも務めていたこともあり、個別相談をした1社が個別相談後に宮城県よろず支援拠点から顧客管理・在庫管理等の課題について経営支援を受け、売上拡大並びに収益向上につながった。</p>

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔仙北信用組合〕

タイトル	サービス付き高齢者住宅の増棟
動機（経緯等）	支援先はサービス付き高齢者住宅（以下、「サ高住」という）の管理運営を行っており、当該サ高住は満室にて推移している。月4~5人の高齢者から入居相談を受けており、断っている状況であったことから、入居希望高齢者の受け皿として2棟目の建築を決意したものの。
取組み内容	本事案の取り組みにあたり、事業計画策定の支援を行っている。具体的には事業計画案を基に、実績や同業者の状況、想定されるリスク等を踏まえた指導・助言を行い、計画のブラッシュアップを図った。
成果（効果）等	現在、建物建築は順調に進み、近々入居者受入を開始予定であるが、既に半分程度の入居者を確保しており、問い合わせも多く計画通りに推移するものと見込まれている。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

[北郡信用組合]

タイトル	革新的な試作品開発・生産プロセスの改善取組 (有) S 木工																																																									
動機 (経緯等)	<ul style="list-style-type: none"> ・設備の老朽化による精度の低下とコスト、時間的ロス ・人材不足の常態化。 ・関東圏内(受注80%)以外の県内新規開拓(リスク分散) 以上の問題を解決解消できうる設備の導入を検討																																																									
取組み内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金申請(地域産業振興特別資金) ・専門家派遣(補助率上昇) 																																																									
成果 (効果)等	設備導入による効果 設備導入前後の生産工程における下記項目内容 <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th>現状の生産体制</th> <th>設備導入後</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>人材</td> <td>△中堅技術者以上</td> <td>○若手の積極的活用</td> </tr> <tr> <td>生産性コスト</td> <td>△やや高い</td> <td>○低減可能</td> </tr> <tr> <td>正確性</td> <td>○可能だが不安定</td> <td>◎非常に高い正確性</td> </tr> <tr> <td>売上</td> <td>△少ない</td> <td>○増収見込み</td> </tr> <tr> <td>安全性</td> <td>△危険性あり</td> <td>◎安全</td> </tr> <tr> <td>環境への負荷</td> <td>△大きい</td> <td>○少ない</td> </tr> <tr> <td>作業時間</td> <td>×長い</td> <td>◎短い</td> </tr> <tr> <td>対応可能素材</td> <td>△木材が基本</td> <td>◎多様な素材への対応可能</td> </tr> </tbody> </table> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th rowspan="2">工程</th> <th colspan="2">作業時間(単位:分)</th> </tr> <tr> <th>手加工作業</th> <th>NCルーター加工</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>打ち合わせ</td> <td>180</td> <td>60</td> </tr> <tr> <td>木取り</td> <td>540</td> <td>180</td> </tr> <tr> <td>接着</td> <td>120</td> <td>60</td> </tr> <tr> <td>加工</td> <td>360</td> <td>300</td> </tr> <tr> <td>木口貼り</td> <td>240</td> <td>240</td> </tr> <tr> <td>組立</td> <td>60</td> <td>60</td> </tr> <tr> <td>仕上げ</td> <td>60</td> <td>60</td> </tr> <tr> <td>完成総時間</td> <td>1560</td> <td>960</td> </tr> </tbody> </table>			現状の生産体制	設備導入後	人材	△中堅技術者以上	○若手の積極的活用	生産性コスト	△やや高い	○低減可能	正確性	○可能だが不安定	◎非常に高い正確性	売上	△少ない	○増収見込み	安全性	△危険性あり	◎安全	環境への負荷	△大きい	○少ない	作業時間	×長い	◎短い	対応可能素材	△木材が基本	◎多様な素材への対応可能	工程	作業時間(単位:分)		手加工作業	NCルーター加工	打ち合わせ	180	60	木取り	540	180	接着	120	60	加工	360	300	木口貼り	240	240	組立	60	60	仕上げ	60	60	完成総時間	1560	960
	現状の生産体制	設備導入後																																																								
人材	△中堅技術者以上	○若手の積極的活用																																																								
生産性コスト	△やや高い	○低減可能																																																								
正確性	○可能だが不安定	◎非常に高い正確性																																																								
売上	△少ない	○増収見込み																																																								
安全性	△危険性あり	◎安全																																																								
環境への負荷	△大きい	○少ない																																																								
作業時間	×長い	◎短い																																																								
対応可能素材	△木材が基本	◎多様な素材への対応可能																																																								
工程	作業時間(単位:分)																																																									
	手加工作業	NCルーター加工																																																								
打ち合わせ	180	60																																																								
木取り	540	180																																																								
接着	120	60																																																								
加工	360	300																																																								
木口貼り	240	240																																																								
組立	60	60																																																								
仕上げ	60	60																																																								
完成総時間	1560	960																																																								

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

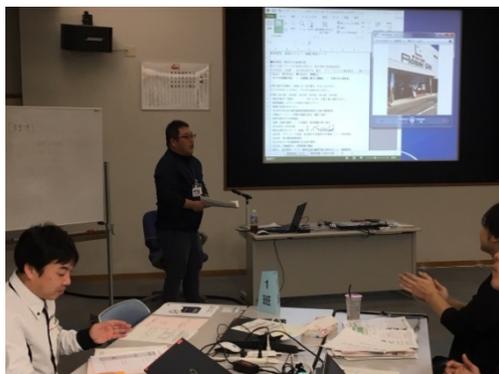
〔山形第一信用組合〕

タイトル	賃貸店舗で長年営業した蕎麦屋、店舗新築の計画を機に新しい店づくりを支援。
動機（経緯等）	独学で勉強しそば店を開業 17 年賃貸店舗で営業したが、店主の長年の夢であった自分の店を持ちたいという気持ちが強くなり、新築移転する事となった。メイン取引先であり、新しい店づくりで事業計画策定、資金調達、ほかにも良い提案をしたいと考えた。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・新築店舗の設計、見積段階より、よろず支援拠点コーディネーターを要請し、意見を参考に事業計画策定を支援した。・市のラーメンプロジェクトの加盟店となり、中華めんの提供も開始しメニューを強化。・ご飯ものとセットメニュー、天ぷらの提供により単価及び収益確保。・SWOT 分析等の手法を活用し、新しい店づくりに必要と思われる以下の提案を行った。<ol style="list-style-type: none">(1) 従業員の確保及び人材育成(2) 原価管理と採算管理による利益確保(3) 既存客・グループ層（若年層）及び家族連れの営業強化、販路拡大
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none">・平成 31 年 4 月 11 日に無事に新店舗移転オープン。・客単価も以前に比べ増加し、若年層や家族連れの来店も見られ、来店客数も倍近くに増加。週末には店の外に行列が出来る程になった。

【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	信用組合初となる（独）中小機構中小企業大学校との「サテライト・ゼミ」の開催
動機（経緯等）	昨年より「若手経営者、若手後継者」に対して組織化を図って来たが、この組織の若手に対する高品質のセミナーを実施しリーダーとしての資質を向上させる方法を模索していた。その時、従来から多方面にわたり協力関係を築いて来た（独）中小機構中小企業大学校から「サテライト・ゼミ」の打診があった。「サテライト・ゼミ」は、中小企業の人材育成を行っている中小企業大学校の研修を、全国各地の金融機関・支援機関と連携し地元で開催する研修であり、中小企業大学校の研修の質の高さを理解している当組合としては、まさにこの研修が「若手経営者・若手後継者」にとって確実にプラスになると考え開催に至った。
取組み内容	<p>サテライト・ゼミは、3回コース（第1回：平成30年2月7日、第2回：2月22日、第3回：3月5日）となっており、各回課題とグループワークによって、経営の「気づき」、リーダーシップの「気づき」を学ぶゼミ形式の研修。</p> <p>講師は、経営戦略に長けた中小企業大学校の人気講師が全3回担当した。</p> <p>参加者は13名。実費（28,000円）にも関わらず、それぞれが自社に対する問題意識を持ち、積極的にゼミに参加した。</p> <p>第3回を終了する頃には、ゼミ生同士、講師とゼミ生の間に強固な人間関係が生まれ、大変実のある研修となった。</p> <p>信用組合での開催は、初めてであったが、研修生の生き生きとした顔を見て満足いく研修であった。</p>



	<p><概要></p> <p>研修名 次世代トップリーダーとして知るべき事、考えるべき事を学ぶ</p> <p>講義内容</p> <p>第1回 経営戦略の変化と次世代トップリーダーの使命と心構え 経営戦略（現状把握の方法） 演習1（現状把握）</p> <p>第2回 課題発表 経営戦略（戦略策定の方法） 演習2（戦略策定・自社の戦略の検討） 演習3（戦術策定・自社の戦術の検討）</p> <p>第3回 課題の発表 好評とまとめ 行動目標の設定</p> <p>講師 UNICOコンサルティング 小峰孝実氏</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>サテライト・ゼミ受講生の感想を列挙する。</p> <p>①とても勉強になり自分の立ち位置が分かりました。ガムシャラに頑張ります。</p> <p>②授業は気づかされ事が多く、大変ためになって嬉しいです。</p> <p>③またこのような機会があったら参加したい。</p> <p>④これからの経営の道標が見えてきました。「自社を観る」「顧客を観る」「世の中を観る」。</p> <p>⑤配布資料を社宝にします。</p> <p>⑥計3回の研修をありがとうございました。戦略の重要性を認識出来ました。</p>

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

[真岡信用組合]

タイトル	有限会社 K 研磨業
動機（経緯等）	当社は、生産性向上の為、新型研磨機の導入を検討していた。新型研磨機導入にあたり、ものづくり補助金の申請が可能か否かの相談があった。
取組み内容	当社がものづくり補助金申請に係る申請書の記載方法等の知識が無かったことから、当組合がコンサルタントを紹介した。今回、導入予定の研磨機の仕様変更があり、申請期間内に申請できなかった。 しかしながら、次回募集に申請すべく準備している。 また、当社代表者は、コンサルタントを紹介したことにより、経営革新や経営計画等にも興味を示しており、今後の当社の更なる成長に資するものと思われる。
成果（効果）等	導入予定の研磨機に仕様変更や納期が来年度になったことから、今回のものづくり補助金申請には間に合わなかった。 しかしながら、次回の補助金申請に向け、コンサルタントと準備中であり、次回募集に申請できるものと思われる。 また、経営革新に係る情報等の提供も受けられる。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔あかぎ信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>更なる成長のための専門家と協調したリスク脱却支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>事業再生計画策定やモニタリング管理は、ゴールでなく、途中経過に過ぎないという認識の基に、地域になくってはならない成長企業となるために、当組合が提携する専門家を活用し、質の高い支援を実現する中で、全行リスク脱却を行うための取り組みを実施した。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>平成 28 年度地域密着型金融の事業再生支援で報告した N 社。N 社は医療品・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したが平成 23 年の東日本大震災により、福島県の主力取引先の工場が破損停止し急激に業績低迷、メインバンク 2 行や再生支援協議会から見放されるまで経営悪化し、内メインバンク 1 行は、強硬な回収整理方針に変更した。</p> <p>その後、当組合および協調先である K 信用金庫による再生計画策定支援および真水融資支援より経営危機を脱した。再生計画策定支援やモニタリング管理支援は、ゴールでなく、途中経過に過ぎないという認識のもとに、当組合が信頼を置き、提携する T 社を計画モニタリング管理および経営アドバイザーとして紹介し質の高い支援を継続実施した。</p> <p>N 社は、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において業界でもトップクラスの技術力や専門性、提案力を有する企業であり、また設備を有していることが支援決定の理由であったが、リスク支援を行い資金繰り管理の専門家を付けることで、期待以上に営業力がアップし、計画 2 年目には V 字回復、さらに直近期は、化粧品メーカー S の筆頭協力企業 Y 社の強い信頼が得られ、通常では有り得ない Y 社〇工場の筆頭下請までなった。このことで過去最高の売上、経常利益、キャッシュフロー 2 億円という実績となった。この実績を基にメインバンクである T 信用金庫は全ての融資金についてリスク脱却を実施した。また今まで見向きもしなかった大手地元地銀が、リスク脱却をしていない金融機関の全てを</p>

	<p>まとめ、無担保で肩代わり融資した。(内1億円は疑似エクイティの短コロ)</p> <p>今期のN社は、工場処理能力の限界である20億円の売上が現実化し、直近期を超える経常利益、キャッシュフローが確実視されている。また債務超過解消は計画では10年目に解消することを見込みしていたが、令和2年又は3年には解消する可能性が高まっている。</p>
<p>成果(効果)等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・融資シェアから見ると準メインであるが、代表は当組合を実質メインと考えているくらい、強い信頼関係を築けた。 他の金機関借入や設備導入は、全て当組合の意向や意見を聞いてから実施している。 ・令和8年に債務超過解消を予定していたが、令和2又は3年に解消することが確実となる。 ・大型当座貸越開設(一般当座貸越、化体手形専用当座貸越)の実行 ・倉庫新設のための大型定期積金の加入予約

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

[房総信用組合]

タイトル	企業価値の向上を目的とした各種補助金申請支援
動機（経緯等）	一部の営業店から各種補助金に係る申請情報や申請支援に係る要請が本部にありました。
取組み内容	<p>当組合は平成 29 年度から中小企業診断士協会と業務提携を開始。毎週当組合の専任担当者が来店し、各営業店の取引先に対し各種支援を実施していた。その一環として、各種補助金の申請支援についても開始した。</p> <ul style="list-style-type: none">・「ものづくり補助金」5 件の相談に対し 4 件申請。・「事業承継補助金」1 件申請。・「小規模事業者持続化補助金」1 件申請。・「クラウドファンディング活用補助金」1 件申請。 <p>合計 7 件の補助金申請支援に携わった。</p>
成果（効果）等	「ものづくり補助金」2 件、「事業承継補助金」1 件、「小規模事業者持続化補助金」1 件、「クラウドファンディング活用補助金」1 件が採択。合計 5 件の各種補助金が採択となった。また結果として、採択となった 5 事業社の内、4 事業者が補助金申請事業に係る設備資金として融資の取扱いに至った。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔静岡県医師信用組合〕

タイトル	地域密着型病院の「緩和ケア病棟（ホスピス）」の新設、病床増設への支援
動機（経緯等）	<ul style="list-style-type: none">・従来、一般病院として消化器病、乳腺疾患を中心として、癌手術を行い、病床60床の地域密着型病院を経営。小規模ながら診断・治療・看取りまで行ってきた。・地域内での病床増設の機会があり、長年の理事長の夢であった「緩和ケア病棟（ホスピス）」の新設、病床増設を県当局へ申請することを当病院として決定した。・県当局への申請にあたって、融資の相談があり当組合として対応したもの。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・診療所増床・新設建設資金813百万円、および新設にともなう電子カルテ・医療機器等購入資金200百万円合計1,013百万円が本件の所要資金となった。・当組合が主体となり以下の条件を取りまとめた。・当組合500百万円、他行（地方銀行）400百万円の借入金と自己資金113百万円の資金調達を当病院と検討し、他行に働きかけて協調融資を依頼した。・同順位での担保取得、建設期間2年6ヶ月に対応した融資対応等を他行担当者に依頼し、融資実行に結びつけた。
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none">・本件「「緩和ケア病棟（ホスピス）」は、県内3番目の病棟（30床）となり、地方にあっても首都圏と遜色のない医療を提供できることとなる。当組合および他行の支援により、地域密着型病院の更なる成長が期待できる。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔新潟県信用組合〕

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り組んでいます。
取組み内容	<p>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ております。ビジネスマッチングを希望されるお客様の商品・技術などの情報をすべ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り組むことにより、販路拡大の支援をしています。</p> <p>また、公益財団法人にいがた産業創造機構が主催する「うまさぎっしり新潟・食の大商談会」や「しんくみ食のビジネスマッチング展」をはじめとした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り組んでいます。</p>
成果（効果）等	<p>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 169 先、マッチング実績が累計 35 件となりました。自店の営業エリアを超えて新潟県内で事業者様同士をつなぐ事例も増えてきています。</p> <p>また、「うまさぎっしり新潟・食の大商談会」への参加は 2 先、「しんくみ食のビジネスマッチング展」への参加は 3 先ありました。</p>

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔新潟大栄信用組合〕

タイトル	事業性評価に基づく小口無担保無保証融資取扱開始
動機（経緯等）	地域を支える小規模事業者の事業内容成長を支援する為、事業内容を深堀した上で、見込まれる小口資金ニーズに対し機動的に対応する体制整備が不可欠と判断した為
取組み内容	平成 30 年 7 月、当組合の強みである地域事業者との密着性を活用した支援体制として「小口無担保・無保証融資(アシスト)」の取扱を開始。ローカルベンチマークに基づくヒアリングを通じ、多方面から事業内容を深堀り(事業性評価)することで融資判断に活用。取扱開始以降、同商品を含む無担保・無保証融資実績は 34 件 374 百万円。
成果（効果）等	【お取引先】本融資商品の取扱開始により、無担保・無保証による機動的な小口資金調達手段を確保。 【当組合】同融資商品の取扱開始以降、ローカルベンチマークに基づく事業実態の深堀と、同結果に基づく融資判断が浸透。ヒアリングデータの蓄積・情報共有により、将来の経営支援にも機動的に対応する体制整備に繋がった。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔糸魚川信用組合〕

タイトル	ビジネスマッチングによる販路開拓支援
動機（経緯等）	地元の市場だけでは縮小傾向にあり、販路を求め大都市圏への販売が必要であり、観光面では信用組合のネットワークを使い当市への来客誘致を図るべくビジネスマッチングへ参加する。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・「2018 しんくみ食のビジネスマッチング展」に取引先 3 社が参加、大都市圏のバイヤーと積極的に商談を進め自社の商品を売り込んだ。・「信用組合年金旅行等ビジネス交流会」に取引先 4 ホテルが参加し、信用組合業界の年金旅行や親睦会旅行、職員旅行等の来館のマッチングによる営業を行った。
成果（効果）等	食のビジネスマッチングへの参加は 2 回目であるが、商談により販路ができた先もあり今後も継続的に商談を進める足掛かりになっている。 年金旅行等ビジネス交流会では参加ホテルが糸魚川の魅力を大いにプレゼンしており、来館へと繋がった先もでてきている。

【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〕

<p>タイトル</p>	<p>新規設備投資に伴う生産性向上による成長支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>自動車部品の製造を営むA社は、リーマンショック以降、設備投資をしておらず、主要取引先の要望に十分な対応が図れていなかった。</p> <p>また、小規模事業所であるため、新規雇用が困難で適切な技術承継ができず、熟練工が培った技術は暗黙知となっていた。</p> <p>主要取引先であるN社の受注拡大への早期対応、輸出拡大に向けた増産体制を堅持するとした経営方針を踏まえ、新規設備投資に踏み切ることにした。</p> <p>しかし、設備投資は多額の投資となるため、自己資金では導入が困難であったことから、当組合に金融支援の相談があった。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>A社への支援では、新規の加工製品受注には必要不可欠とされる2台の先端設備の同時導入への取組み支援であり、片方の設備導入のみでは発注先のスペックを満たせないことを勧告するに加え、設備導入後の新規受注に伴う運転資金の増加も考慮しなければならないことを前提に、A社が計画した以下の取組みを総合的に支援した。</p> <p>◇先端設備導入に係る金融支援 高額な設備に対し金融支援し、1台をリースとした。</p> <p>◇運転資金の増加に対する支援 新規受注に伴う運転資金の増加に対応するため、一定枠を設定し資金調達の円滑化を進めた。</p> <p>◇中小企業等経営強化法に基づく認定申請に係る支援 先端設備の導入に伴い、中小企業等経営強化法に基づく経営力向上計画の認定申請を支援した。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>生産性向上設備の導入により、同設備を活用した製品の品質向上およびコスト削減に加え、熟練工技術の暗黙知の形式知化へ寄与するとともに、税制面での優遇制度の活用と資金調達の円滑化が図れた。また、一連の支援の結果、企業の実情に合ったコンサルティング機能を通じて事業の拡大に貢献することができた。</p>

【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〕

<p>タイトル</p>	<p>省エネルギー対策支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>ダイカストを用い多種多様な製品を製造するA社は、県内の同業界では高い技術力を誇り利益計上を続けている。しかし、全国黒字企業平均と比較し、製造原価に占める光熱費の割合が高く、ローカルベンチマークで課題として挙げていた。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>◇エネルギー管理に係る支援 一般財団法人 省エネルギーセンターの無料診断の活用を提案し、報告書を作成した。</p> <p>◇I S Oの取得を提案 認証取得に伴う費用が高いため検討することとした。</p> <p>◇環境省が策定した「エコアクション21」の認証取得を提案 取得に係る書類等の作成指導を行った。</p> <p>※経営理念、環境経営方針、行動方針の策定等</p> <p>◇既存の低炭素工業炉11基の随時入替えを提案 うち2基の入替えを実施。</p> <p>◇低炭素工業炉入替えに係る補助金の活用を提案 「エネルギー使用合理化等支援事業」の補助金申請に係る申請書の作成指導および同設備3基入替えに係る金融支援を予定。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>「エコアクション21」の認証を取得。また、低炭素工業炉2基の入替えにより、年度末3ヶ月間を比較し15%の省エネ効果を得ることができた。</p> <p>今後、補助金を活用し3基の入替えにより、22.5%の省エネ効果を見込んでいる。</p> <p>A社の課題の改善および経費削減が図れたこと、また当組合も環境保全に貢献することができた。</p>

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔長野県信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>取引先企業の「働き方改革」支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>深刻な少子高齢化、労働人口減少を背景に、多くの中小企業が人材不足に陥っています。中小企業は労働生産性の向上が急務であり、昨今は「働き方改革」への取組みも強く求められています。当組合としても重点的に支援すべき分野と認識し、取組みを進めています。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>「働き方改革」等の支援のために平成29年11月に業務提携を行ったコンサルティング会社は、就業規則の見直し、求人票の作成、助成金・補助金の申請支援等のコンサルティングに長けており、積極的な連携による顧客支援」を図っています。同社から講師を招き平成31年3月までに累計で11回の顧客向けセミナーを実施し、700名を超える参加者を得ました。</p> <p>平成30年8月に長野労働局と「働き方改革に係る包括連携協定」を締結して以降は、当該セミナーに合わせて当局からも講師を招いて「働き方改革及び助成金活用について」と題したセミナーを実施し、国の取組みについても周知を図っています。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>有給休暇の取得義務や長時間労働の是正についての理解を促すことができました。経営者にとっての潜在的リスクである労使間トラブルに対する気づきにもつながりました。加えて、有用な助成金・補助金を知らなかった方に情報を提供することにより、生産性向上にも結びつくものと思料します。当組合にとっては、他機関との連携により有効な情報提供を行うことができ、またセミナー後のフォローアップも含め、顧客とのリレーションが強化され、取引拡大に結びつきました。</p> <p>国の施策に合わせて適切なタイミングでセミナーを県下全域で実施することができ、お客さまの「働き方改革」に向けた有効な支援に繋がっているものと考えます。助成金・補助金等の活用により、売上増加、経費削減以外に利益を上げる方法を提案できました。</p>

【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	若手経営研究会（アゼリア塾）による勉強会実施
動機（経緯等）	地元企業の若手経営者の情報交換の場、ビジネスチャンスの創出し地元企業の成長とそれに伴う資金需要に当組合が支援することを意図したもの。
取組み内容	以下の内容にてセミナーを開催 H30.7.26 【～本業に AI を活用するには～】 ・取引先である株式会社 T の代表者を講師に迎え、昨今注目されている AI や IoT の活用について講演をいただきました。また、その後の交流会では活発な意見交換を行いました。
成果（効果）等	参加者からは、非常に興味深い内容で勉強になったなどの意見を頂きました。交流会の場では、個々に抱える課題などを様々な業種の方と意見交換をする場となりました。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔愛知県中央信用組合〕

タイトル	成長支援
動機（経緯等）	<p>経営者・後継者・経営幹部の方々に、必要な経営着眼・基本・考え方を身につけていただく場として「未来塾」開催。 6年継続して行なっています。</p>
取組み内容	<p>第6期「けんしん未来塾」の開催 年度に1回開催、 内容は、毎年1回の研修を開催。毎月1回でプレセミナーを含めて6回（1回3時間・6ヶ月間）開催</p> <p>第6期「未来塾」（平成30年度） 経営の原理原則とトレンドを学ぶ 1. 方針策定 2. ブランディング 3. メンタルヘルス 「カリキュラム」</p> <p>プレセミナー 自社のあるべき姿を描く 第1回 中小企業のブランディング戦略 第2回 成長企業の企業視察 第3回 リーダーシップとマネジメント 第4回 組織軸と個人軸から組織を活性化させる 第5回 経営者・経営幹部の想いを形にする 株式会社W経営から講師を招き実施しました。 *各回で、講師と個人相談会を開催</p>
成果（効果）等	<p>経営者、若手経営者、経営幹部に必要な経営の知識やトレンドのノウハウを学ぶことが出来た。 また、企業と当組合で企業の課題等を共有化出来た。</p>

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

[飛騨信用組合]

タイトル	廃棄食材を利用した事業
動機（経緯等）	従来飲食店を経営していたものの、規格外の食材の廃棄等を目の当たりにして、飲食業とは別に廃棄食材を利用した事業を企画した顧客からの支援要請。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・ 廃棄食材をペースト化した食材販売を企画。・ よろず支援を利用し、販路開拓のためのホームページ開発支援を実施。・ 農商工連携等の各種補助金申請支援を実施。
成果（効果）等	現在設備導入は完了し、今後商品化の上、販売開始予定。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔益田信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>新店舗進出と「Gプリン」の開発を通して地域貢献を目指す！</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>下呂市の精肉店Tが同市内に更なる成長を目指す為、プリン専門店「Gプリン」を2019年3月にオープンさせた。旧岐阜銀行の建物の一部90平方メートルを店舗兼工房に改装した。下呂温泉は若い観光客が多く、スイーツの需要が高いことから、温泉街の活性化に役立てばと出店に踏切り下呂温泉の新名物にしたいと考えている。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>下呂市における空き店舗対策補助金を活用し、下呂市小口資金融資1,800万円を2019年2月に当組合は実行した。下呂市創業支援事業計画に基づきG市商工会と協調して支援を行った。「Gプリン」は地元産の牛乳とマダガスカル産の高品質バニラビーンズなどを使って作る。ベーシックの柔らかくなめらかな味のプリン（400円）をはじめ、メロンソーダジュレとプリンを2層にした「メロンソーダ」や高級宇治茶を使用した「抹茶」（450円）旬の果物が入る季節限定など6種類の瓶詰を発売。1日30食限定の「プリンアラモード」（600円）もある。店内は温泉施設をイメージし、浴槽に見せたタイル張りの椅子が設置してある。こういった内容についても事業計画の中に盛り込み、実現可能な計画数値に落とし込んで行きました。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>下呂温泉で従来よりマスコットの的に用いられているカエルをモチーフした店舗で、店内には下呂温泉の湯船をイメージしたイートンスペースで下呂温泉に浸かりながらプリンを食べているような演出にこだわっている。レトロなマッサージチェアやテレビなど、昔懐かしい温泉を思い出すような空間づくりを目指し、下呂温泉での楽しい思い出の一つになるよう工夫されている。イートインの場合、商品はトレーの代わりに湯桶に入れて渡すようにしたアイデアがうけて売上は好調で毎日完売が続いている。</p>

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔滋賀県信用組合〕

タイトル	創業5年目まで事業拡大を目指す企業対象にセミナーを開催
動機（経緯等）	平成27年8月に日本政策金融公庫と「業務連携・協力に関する覚書」を締結し、連携、交流を進めてきた。 30年10月創業支援用の協調融資商品化を機に連携強化を深め、同年11月に日本政策金融公庫・大津商工会議所と共催で事業拡大を考えている方を対象に「金融財務セミナー」を開催。
取組み内容	日本政策金融公庫大津支店にて上記セミナーを開催。 当組合取引先から3社、公庫から7社、商工会議所から1社参加。大津市の小川税理士を講師に「銀行をパートナーに事業を伸ばせ」をセミナー名として参加企業向けに講演。 講演終了後、当組合からは定性情報を活かした融資商品「事業者サポートローン活力」を紹介。 セミナー終了後、参加者と懇親会を開催し、参加企業と意見交換、相談業務など対応した。
成果（効果）等	参加企業に2店舗目の出店を考えられていたパスタ屋を営んでいる事業主に対して、取引先が保有する物件を紹介。成約に至り、出店費用を融資。 2号店出店費用 1,000万円 公庫500万円 協調融資

【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	新たな事業所用地購入及び建物建築資金支援による作業の効率化・経費削減
動機（経緯等）	<p>申込人：Y 清掃(株) 業 種：清掃業 年商 239 百万円 従業員 18 名 平成 31 年 3 月融資実行 当組合：28,000 千円（10 年）設備資金 公 庫：20,000 千円（7 年） 運転資金 総 額：48,000 千円</p> <p>動 機：同社は以前より事業所が手狭で駐車場も少なく、近隣に複数の駐車場を借りていた為、移転の計画を立て用地を物色していたところ、良好物件が見つかり当店に相談があった。</p>
取組み内容	代表者との面談、資料を基に「物件購入計画」を作成し、日本政策金融公庫へ相談を行ったところ、同社の事業内容から問題ないとの回答を得た。新たな事業所用地購入及び建物建築資金として、当組合プロパー融資 28,000 千円、日本政策金融公庫 20,000 千円、同社の希望額に対して満額の協調融資を実行した。
成果（効果）等	今回の事業所移転に伴い、別途駐車場を借りて保管してあった作業車を一括して新しい事業所に駐車でき、車両の管理、また、これまでに支払っていた駐車場家賃の削減及び、従業員の移動時間が無くなった事により、作業の効率化・経費節減が図れるようになった。

【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	老朽化に伴うホテル改装に対する支援取組み
動機（経緯等）	今回の支援対象となるホテルは、京都市内に位置するシティホテルと倉敷市内に位置するリゾートホテルの2物件。 両物件とも老朽化が進んでいたことから、改装資金に対する支援依頼があったもの。特に京都市内のホテルについては、今後も国内外からの観光客が数多く訪れることが見込まれることから、改装を行うに至ったもの。
取組み内容	2物件の改装資金として、11億円の融資対応。 京都市内のホテルについては、市内中心部に位置し近隣には有名な寺社仏閣も多く、インバウンドのみならず国内からの観光客の利用も多いシティホテルである。また、世界的にもネームバリューがあるホテルチェーンとフランチャイズ契約を締結し、直接運営を行っている。 ホテルの開業は1986年6月であり、開業から33年を経過しており、これ迄も改装等は行っていた。しかし、京都市内ではホテルを含めた宿泊施設の建設ラッシュとなっており、競争激化が進んでいることから、今後の更なる成長を目指して、今回の大規模改装に踏み切ったものである。 客室の改装はもちろんのこと、同ホテルはシティホテルであり宴会場も有していることから、今回 全面改装を行い婚礼等の各種宴会の受注にも注力していくものである。 また、倉敷市内のホテルについても、スパリゾートを併設しており、浄化槽等の修繕が必要であったことから、合わせて融資対応を行ったもの。
成果（効果）等	運営を継続しながらの改装であり、完了するまでに半年程度の期間を要し、現在も工事中である。 改装後の効果については、これから表れてくるものであるが、立地やネームバリュー等を鑑みれば十分な効果が得られるものと期待している。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔淡陽信用組合〕

タイトル	店舗移転に伴う土地購入・建物建設資金支援
動機（経緯等）	生花店を経営している顧客より、現店舗は店舗面積が狭く、観葉植物等の展示スペースが十分取れず、また店舗の立地条件も前面道路の交通量が多く駐車スペースも狭い為、顧客が来店しにくい状況で、よい場所があれば店舗を移転したいとの相談があった。
取組み内容	近隣で立地条件の良く、比較的安価な物件が見つかり、店舗移転計画が具体化。店舗移転に伴う、土地購入資金と店舗新築資金の支援に至る。
成果（効果）等	店舗面積の拡張により、展示スペースの確保と合わせ、顧客の念願であったフラワー教室を開催できる環境となる。また店舗への顧客導線も改善され駐車場スペースも十分確保できたことから今後売上増加が期待できる。

【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」・「ドリームローン」・「地域創生支援ローン」の取り扱い
動機（経緯等）	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、平成25年5月より「事業活性化支援ローン」の取り扱いを開始しました。 また、新たな資金ニーズに迅速に対応できるよう、平成29年1月より「ドリームローン」、平成30年1月より「地域創生支援ローン」の取り扱いを開始しました。
取組み内容	既存取引先に限らず新規先も対象とし、担保・保証に過度に依存しない融資商品として、中小企業者の資金ニーズに対応しています。また、スピード審査と融資金額・期間を充実させることで、お客さまの資金繰りの円滑化を図っています。
成果（効果）等	平成31年3月末の利用実績は以下のとおりです。 「事業活性化支援ローン」：504件 6,411百万円 「ドリームローン」：369件 2,920百万円 「地域創生支援ローン」：295件 2,876百万円

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

[香川県信用組合]

タイトル	M&Aによる事業拡大および業務効率化の取組み
動機（経緯等）	タクシー業界では営業エリア制となっており、従業員不足や業績が景気に大きく左右される等、経営の厳しい事業者や後継者不在の事業者が多く存在する。今般、SK社を近隣のKS社Y事業部が、営業エリア・シェア拡大および収益確保による事業の安定化・後継者育成を目的にM&Aを計画。
取組み内容	SK社の事業状況は、繰損・債超はあるものの、近年は黒字経営を続けている。SK社は人員不足と高齢化により事業継続を断念し、近隣地区のKS社（YT事業部）に事業譲渡となった。当組合は、公認会計士と連携し、前代表者への退職金および既存債務借換え資金を協力。また不動産売買および改装資金に応需しM&Aを成立させた。
成果（効果）等	KS社は、M&Aによりエリアでトップシェアとなり、共同配車システムの導入から車両および従業員の効率的な運営が可能となっている。またSK社での不採算部門であった車両修理・販売部門については閉鎖し、事務所・工場の賃貸契約を解除したことから収益力は大幅に強化されている。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔福岡県信用組合〕

タイトル	2ヶ所目の保育園開設資金の取組（企業主導型保育事業所）
動機（経緯等）	認可外保育園を営業中の取引先 B 社から入園希望者が多いものの、現在満員であり受入れができないことから2ヶ所目の保育園開設の相談があったもの。
取組み内容	企業主導型保育所の開設にあたり、事業計画を確認し、「企業枠」「地域枠」の園児確保や保育士等職員の確保、収支計画等に妥当性があることから、施設については代取の自宅を改装することで設備資金を抑え、改装資金は助成金（13,000 千円）を活用し、不足する設備資金、運転資金 11,000 千円について取組んだ。
成果（効果）等	開設と同時にほぼ満員となり、事業拡大と待機児童解消の一助となった。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔福岡県信用組合〕

タイトル	事業譲受に伴う資金の支援
動機（経緯等）	当組合取引先の(有)D社は戸建住宅の外壁工事全般を取扱う業者であるが、後継者不在に悩んでいた同社の取引先 K社(壁材製造業)より事業譲渡の話があったことから相談があったもの。
取組み内容	K社の事業は県内に競合他社が少なく廃材を利用することから利益率が高く、安定して推移している。 事業譲受け後はK社の屋号を残し、従業員を継続雇用することで取引先の維持ができており営業体制に影響もなく資金対効果および相乗効果も十分あると判断し、のれん代含む資産及び運転資金 40,000 千円について取組んだ。
成果（効果）等	建材の製造部門を確保できたことにより、仕入れコストの削減と建材販売による業容の拡大が図れた。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

[佐賀東信用組合]

タイトル	事業承継により取得した健康道場事業建物の改装費及び運転資金
動機（経緯等）	当組合取引先からの照会を受け、申込人へ取引推進の訪問を重ねる。訪問を重ねる中で、関東圏にある健康道場事業を事業承継する計画があるとの情報を入手。事業承継に伴う資金は自己資金にて調達。取得する建物の改装資金と運転資金を、当組合にて融資を行う。
取組み内容	<p>申込人は、酵素をメインとする健康食品の販売を行う。H22年に法人化。現在はネット販売を軸に通信販売を展開。楽天ショップザイヤーを受賞等、知名度向上し、売上・収益は年々上昇。商品の品質も確かであり、定期購入者の占める割合が圧倒的に多くなってきており、今後益々の発展が期待できる企業である。</p> <p>今回の事業承継により取得した健康道場については、運営管理にノウハウを持つ人物を責任者として配置。後継者不足による事業承継であったこともあり、承継前の経営内容にも不安点は無く、事業計画達成に懸念ない。</p> <p>また、健康食品の既存顧客の5割は関東圏であり、関東圏の顧客に対するサービス向上へも寄与でき、本業との相乗効果も期待できる。</p>
成果（効果）等	本年6月より、オンラインでの予約開始。また、オンライン上で空室状況が確認できるが、「満室」または「空きわずか」の状況。事業計画以上で推移している。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔熊本県信用組合〕

タイトル	他金融機関及び保証協会との連携による協調融資
動機（経緯等）	地域農産物の一次加工を中心に事業を行っており、販売先からの注文量に対して、十分な土地建物面積がなく工場の生産能力が限られていることから、処理能力を向上するため工場新設を計画。
取組み内容	既存事業所は給食センター跡地を賃貸しており、製造に必要な広さも十分に確保されず、設備も老朽化していたことから、工場新設を計画。役所とも協議を行い、補助金の交付も得られる見込みとなり、当組合への相談に至った。 総費用 350Mのうち、補助金 115Mを受け入れ、残 235Mについて、他金融機関と協議し、政策公庫 70M、当組合 55M、肥後銀行 55M、中央信金 55Mの協調融資で合意し、工場新築の設備資金に応需した
成果（効果）等	新工場新設により動線の改善、生産量の増加が見込まれる。事業効率化を図るとともに、雇用の場を増やすことにより地域産業活性化の一躍を担う。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

[大分県信用組合]

<p>タイトル</p>	<p>事業計画の策定を通じた事業性評価と本業支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>【事業者の概要】 ■事業者：美容室K ■代表者：J様（女性） ■年商：48M ■従業員：6名 ■取扱店：東大分支店 ■大分市内に2店舗を運営しているが、何れも賃貸である。 人手不足等取り巻く環境の変化に対応すべく拠点となる店舗の開設に着手した。 【支援の経緯】 ■支店より新店舗の設立に関する相談を受け、事業の「見える化」を行うため計画の策定を支援する。途上「経営革新」施策の活用を提案、申請支援も並行して取り組む。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>■「経営革新」を活用した事業計画の策定と支店と協力した金融支援の協議。 ■個性が多様なスタイリストを確保するための自由度の高い「働き方改革」を意識した店づくりが認められ計画の承認を受けるに至った。</p> <div style="text-align: center;"> <p>スタイリストの特徴</p> <p>店づくりの骨子</p> </div>
<p>成果（効果）等</p>	<p>【支援の成果】 ■経営革新計画の承認 ■金融支援の実行及び新店舗開設の実現 （プロパー25M、保証協会付12M、政策公庫16Mの協調支援にて資金応需）</p>

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	釧路信用組合	事業再生支援室の設置	98
青森県	青森県信用組合	資本金ローンを導入した経営改善支援	99
茨城県	茨城県信用組合	ライフステージに応じた経営支援の実施(衰退期～最盛期の支援)	100
栃木県	真岡信用組合	各種相談会等	101
栃木県	那須信用組合	「(株)東日本大震災事業者支援機構との連携」 東日本大震災からの復興再生を目指す温泉旅館の事業再生	102
群馬県	あかぎ信用組合	日本政策金融公庫資本金借入金を活用した事業再生支援	103
群馬県	ぐんまみらい信用組合	中小企業再生協議会版資金的借入金を用いた事業再生について	105
千葉県	銚子商工信用組合	財務改善および技術力評価による経営改善への取組み	106
千葉県	銚子商工信用組合	条件変更支援先との永年に亘る経営支援及び事業再生への取組	107
東京都	東信用組合	同業他社への事業譲渡支援	108
東京都	青和信用組合	東京都中小企業再生支援協議会関与による事業再生支援	109
東京都	共立信用組合	税理士事務所と連携して債権譲渡されている新規先への取組み	110
東京都	大東京信用組合	土木工事業S社の改善事例 ～外部機関・外部専門家と連携した経営改善～	111
東京都	第一勧業信用組合	事業の選択と集中への総合アドバイス	112
神奈川県	神奈川県歯科医師信用組合	金融調整及び経費削減によるキャッシュフローの改善	113
神奈川県	横浜幸銀信用組合	早期の事業再生に資する方策について	114
新潟県	新潟県信用組合	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	115
新潟県	三條信用組合	下田商工会と業務提携し、地域の小規模事業者の経営相談、事業承継等の各分野で連携し、伴走型支援を行っている。	116
新潟県	巻信用組合	【置製造業】債務集約による返済負担軽減	117
山梨県	山梨県民信用組合	実現可能で実効性の高い経営改善計画の策定と能動的な営業活動の展開への支援	118

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
岐阜県	愛知商銀信用組合	地域に適した業種への転業	119
岐阜県	愛知商銀信用組合	経営支援先に対する融資	120
愛知県	豊橋商工信用組合	顧問である中小企業診断士と協力して、経営改善に向けた支援を行った件	121
岐阜県	岐阜商工信用組合	業況不振先に対する業種転換の事業計画策定支援 転換後のモニタリングによる事業運営についての経営支援の実施	122
岐阜県	飛騨信用組合	業況停滞による販促支援	124
岐阜県	益田信用組合	経営改善の支援が実を結び正常先に転換！	125
大阪府	成協信用組合	事業再生支援融資商品 スマイルアゲイン 日本公庫協調	126
大阪府	中央信用組合	経営改善が必要なお客様への支援	127
大阪府	近畿産業信用組合	コンサルティング機能発揮による経営改善支援取組	128
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	129
大阪府	近畿産業信用組合	事業再生に向けたビジネスマッチング取組	130
和歌山県	和歌山県医師信用組合	中小企業再生支援協議会へ支援要請した経営改善について	131
広島県	広島市信用組合	バルクセールによる事業再生	132
広島県	備後信用組合	経営改善支援	133
福岡県	福岡県信用組合	資金繰りの改善支援	134
熊本県	熊本県信用組合	保証協会との連携による協調融資及びよろず支援拠点の活用事例	135

【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	事業再生支援室の設置
動機（経緯等）	債務者区分の引上げ 不良債権圧縮
取組み内容	破綻懸念先以下の債務者毎に、再生までのシナリオ策定・交渉・進捗管理を主導的に行う。
成果（効果）等	再生に向け、数社に対して〇〇中小企業再生支援協議会が介入中

【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

〔青森県信用組合〕

タイトル	資本性ローンを導入した経営改善支援。
動機（経緯等）	同社は当組合の再生支援先の位置付けで経営再建に取り組んでいる先である。外部環境も影響し、売上計画未達が続いている状況下、再度、改善計画を修正し、資本性ローンを織り込んだ経営改善に取り組むこととなった。
取組み内容	資本性ローン導入、既存借入利率引下げのほか、当組合ならびに公認会計士と毎月モニタリングを実施。
成果（効果）等	経営改善計画に基づくアクションプランを確実に遂行させるため、毎月のモニタリング時には、実績状況の確認や行動管理を実施している。

【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

〔茨城県信用組合〕

タイトル	ライフステージに応じた経営支援の実施 (衰退期～最盛期の支援)
動機（経緯等）	ライフステージに応じた経営支援の実施 (衰退期～最盛期の支援)
取組み内容	ライフステージに応じた経営支援を実施しており、衰退期～再生期の顧客に対しては融資審査部、融資管理部内の企業支援グループが専担部署となり経営改善を実施している。 具体的な取組内容としては、経営改善計画の策定支援、新規取引先のマッチング、財務体質の改善提案、モニタリングを行っており、上記経営支援を行うにあたっては、外部機関（中小企業再生支援協議会、東日本大震災事業者再生支援機構、地域経済活性化支援機構など）や外部専門家（弁護士、公認会計士、税理士、中小企業診断士等の認定支援機関）と連携して経営改善を支援している。
成果（効果）等	

【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	各種相談会等
動機（経緯等）	この所、当組合取引先で経営状態が経営改善計画を策定、再生する程ではないものの、経営改善の必要性を感じている経営者が多い。 また、経営が悪化し、経営改善の必要がある企業も見受けられた。
取組み内容	当組合では、経営改善を考えている経営者に対し、栃木県信用保証協会の「経営相談会」・栃木県よろず支援拠点・商工会議所主催の「よろず相談会」などへ積極的に同行・取次・紹介を行っている。 経営が悪化した企業に対しては、栃木県信用保証協会の「経営安定化支援事業」を活用し、当組合・保証協会・経営診断士が協調し、経営改善に取り組んでいる。
成果（効果）等	30年度は、40社以上各種相談会等へ同行・取次・紹介等を行い、経営者の悩み解決の一助となった。 30年度、栃木県信用保証協会の「経営安定化支援事業」については、8社を本事業の対象とし、経営改善に向けた取組を行っている。

【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

[那須信用組合]

タイトル	「㈱東日本大震災事業者支援機構との連携」 東日本大震災からの復興再生を目指す温泉旅館の事業再生
動機（経緯等）	当組合取引先㈱A社においては、東日本大震災により、施設等が直接被害にあい、経営状況が悪化したことから、㈱東日本大震災事業者支援機構の支援を受けて事業再生に取り組んだものです。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・平成 25 年に当組合を含む金融債務を㈱東日本大震災事業者支援機構へ再建譲渡を行う。・その際に、当組合としては、メインバンクの表明を行い、継続的なモニタリング支援を継続して参りました。・㈱A社においても、インバウンド等の顧客取込に成功し、業績は回復に至り、平成 31 年 3 月現在で、当組合にて㈱東日本大震災事業者支援機構からのリファイナンスを検討することとなりました。 結果として、令和元年 8 月にリファイナンスが完了致しました。
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none">・㈱東日本大震災事業者支援機構への再建譲渡により、実質債権カットが図れ、㈱A社の金利負担の軽減が図れた。・また、営業戦略的にもインバウンド顧客の取込が叶ったことから、安定的な収益体質が構築された。

【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

〔あかぎ信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>日本政策金融公庫資本性借入金を活用した事業再生支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>質の高い経営支援や、抜本的な事業再生手法として資本性借入金が有効である。しかしながらプロパーとして実施した場合、投下額 100%の与信コストをかけなければならず、それが障害となっている。日本政策金融公庫が行う資本性借入金は真水資金を投下する方法であるので資本面を強化する上で金融機関が行う資本性借入金より有効で、特に実抜計画策定時に活用することで、計画の実現性が高まり、利用者からも喜ばれることから取り組みすることとした。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>S社は、高崎市にて介護事業(ディーサービス)を行う法人。創業時にまず当組合に相談があり、保証協会協調で計画が進行していたが、高崎市に事業所を置くことから、創業アドバイザーの助言もあって某信用金庫で創業資金をお世話になることとなった。介護事業創業は、事業開始からおおむね3年以内に安定軌道に乗せることが重要であるので、支援金融機関は伴走的な支援で営業面や経営管理、財務をモニタリングし、必要に応じて専門機関や専門家を紹介するなど、創業計画達成を支援することが求められる。しかしながら某信用金庫からの支援や関与は薄く、また創業2年目まで受入定員を制限されたことから、創業計画ローリングとそれに伴う返済計画見直しを実施しなければならなかった。しかし某信用金庫に変更を要請したところ、全く応じてもらえず、応じない理由もランクダウンによる与信コスト追加が理由であった。代表者が行う接骨院は当組合がメインバンクであり、このままS社を支援しないと順調である接骨院にも影響を及ぼしかねない懸念があったため、某信用金庫債権の肩代わりを前提とした抜本的な事業再生支援=実抜計画策定支援、その後の計画モニタリングを行うものとした。当組合相談時には、K病院との関係が強化され月次収支が黒字転換していることから、抜本的な事業再生計画には、資本性借入金が必要で、事業に専念してもらうため、当座資産を余裕をもつ必要から日本政策国民事業部に資本性借入金支援を要</p>

	<p>請した。</p> <p>その後、日本政策金融公庫の資本金借入金が融資決定になり、資本金借入金を考慮した実抜計画が策定でき、S社が希望する返済計画となった。</p> <p>支援後、当社の収支構造は、K病院からの強い信頼を得ることとなり、黒字転換している。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 実抜計画の要件である 3-5-10 の原則を満たす計画が策定でき、収支構造も黒字転換していることから、ランクダウン懸念はなくなった。 • S社が希望する返済計画の通りとなり、資金繰りも資本金借入金を投下したことで、資金余裕が生まれ、S社は事業に専念している。 • 日本政策公庫国民生活事業部との協調商品『サポート』の商品開発にこの事業再生手法を活用した。

【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

[ぐんまみらい信用組合]

タイトル	中小企業再生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）	自動車関連部品を中心とした製造業を営んでいる先において、前代表者時代における経営管理の不足等から慢性的な赤字体質が続いており、またリーマンショックといった外部環境等の影響も受け、過剰債務、大幅な債務超過に陥り、平成 26 年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。同年新代表が就任し取引先との単価交渉や数値による経営管理等の経営改善に取り組み黒字転換が図れましたが、資金調達面の課題から設備更新にも遅れが見られ、現状では過剰な債務、多額な債務超過からの脱却は難しいものと判断。円滑な資金調達による設備投資と共に再生スピードの向上や競争力強化のため、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としました。
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。また、サブ金融機関に対してもリスクの他、資本的借入金の実行について協力を要請、取引金融機関内の調整を行い金融機関全体での協力体制を群馬県中小企業再生支援協議会と共に構築を行いました。
成果（効果）等	資本的借入金導入により金利減免効果や資金繰りの安定化が図れたことから、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

〔銚子商工信用組合〕

タイトル	財務改善および技術力評価による経営改善への取組み
動機（経緯等）	A社は製缶業として金属加工業営むも、リーマンショック以降取引先の設備投資抑制により受注減少。受注減少の中、同業他社との価格競争激化から資金繰り確保の為、経営上已むを得ず採算なき受注引受により利益率減少し業況逼迫。平成 21 年 11 月決算に於いて大幅赤字計上、債務超過に陥る。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none"> ・メイン行として他行協調の下、平成 22 年に元金据置対応実施。以降、当方主導により取引金融機関との協調にて元金減額・期限延長のリスク支援中。 ・顧問会計士を交えた経営改善計画書策定。 ・同業他社には技術力有す処から、利益確保を念頭にした受注価格の見直しを指導。 ・営業上必須な運転資金の金融支援（プロパー・保証協会協調支援） ・大型受注に対応すべく新工場建築を金融支援。（H30.11 月完成） ・千葉県産業復興相談センター事業であるよろず支援拠点相談を紹介。生産体制の見直しに向けた設備投資を予定しており、ものづくり補助金申請に向けた支援。 ・事業承継者支援（従業員からの承継者候補予定）
成果（効果）等	リスク支援後、受注も徐々に回復し資金繰りも落ち着き事業存続。当方再三にわたる利益確保を念頭にした受注価格見直しにより利益率も回復。又、新工場建築に伴い、大型受注も対応可能となり従来断ってきた受注にも対応でき新規受注先も増加、増収増益と業況回復傾向。引き続き安定受注見込まれる処より、今後 1～2 年程度にて債務超過解消予定。又、当社の技術力を勘案し、今後ものづくり補助金申請に向け取組中の他事業承継問題も有しているため、ソリューション支援中。

【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

〔銚子商工信用組合〕

タイトル	条件変更支援先との永年に亘る経営支援及び事業再生への取組
動機（経緯等）	鉄鋼業を営むB社は、市況低迷による公共工事縮小、H22年8月期の40百万円超の不渡りによる業況低迷からの資金繰り悪化により事業存続危機であった為以前より条件変更支援を継続して実施。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none"> ○H22年3月に取引全行協調による返済額減額での条件変更支援実施。その後、代表取締役や経理担当者との定期的なモニタリングを行いながら、業況把握に留意し、一年見直しでの条件変更による経営支援を行う。 ○H29年8月、新規創業の運送部門での必須設備である営業車輛購入資金4,500千円融資支援。 ○H29年10月、業況回復傾向である処より、千葉県信用保証協会との連携による経営再生案を提案。新規取引先獲得により増収増益見込みとなり、現業況に合致した新たな経営改善計画書を策定し、事業再生へ取り組む。 ○H30年7月、千葉県信用保証協会へ経営改善計画書策定支援事業を活用した経営改善計画策定支援申請。 ○H30年11月、千葉県中小企業診断士協会に経営改善支援センター事業利生申請。 ○H31年3月、営業用土地（営業車輛置場）購入資金9,000千円融資支援。
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none"> ○R1年6月、経営改善計画書策定されバンクミーティング開催、同月、同再生計画の承認。 ○計画同意に伴い、R1年6月28日マル保条件変更債権7債権、「経営改善サポート保証」にて既貸一元化による再生支援を実行。従前返済元金337千円から280千円へと57千円の更なる返済軽減効果。 <p>上記マル保既貸一元化による千葉県信用保証協会、債務者区分のランクアップされ、通常の金融支援可能となる。</p>

【テーマ】：経営改善・事業再生・事業転換が必要なお客さまへの支援

[東信用組合]

タイトル	同業他社への事業譲渡支援
動機（経緯等）	事業環境の変化（高齢化による市場の縮小）、内部的には経営者人材の不足から、近年、事業継続や事業承継が難しくなった許認可型の労務サービス提供会社（お客さま）から経営相談があり、事業譲渡に向けて、債務整理などの譲渡前段階で支援をすることになった。
取組み内容	許認可型の労務サービス提供会社は、その業歴から相応に事業基盤はあったが、近年、お客さまの高齢化等から市場が縮小、当社の新規受注は減少し厳しくなっていた。これに対して、当社経営者は、一般販売先リストは有効な経営資産であり、許認可型業務は、買い手にとっても魅力あるものであると考え、同業他社への事業譲渡を志向した。その前段階で、遊休資産の売却や債務整理の部分で、当組合も他専門家と連携して、相談対応した。 その結果、同業他社への事業譲渡を行うこととなり譲渡は完了した。
成果（効果）等	足下は厳しいものの潜在的ニーズは底堅い許認可型の労務サービス事業は、内部的には経営者人材の不足からその存続も厳しい中、事業譲渡によって事業は承継され、顧客は当社を失うことなく済んだ。

【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

〔青和信用組合〕

タイトル	東京都中小企業再生支援協議会関与による事業再生支援
動機（経緯等）	当組合メイン取引先であるM社は、見込み生産や大口受注依存により大規模設備投資を行ったが、受注とのアンバランスが生じ、稼働率・収益性は低い状態にあった。設備投資の回収率も低く、借入に依存した経営に陥ってしまい、資金繰り悪化の状況が続いていた。
取組み内容	顧問コンサルタントと連携して経営改善計画（暫定計画）を策定し、借入金返済元金据置をはじめ、短期資金対応や金利減免等にて支援を継続してきた。モニタリングを継続し、事業に改善の兆しは見えるものの、暫定計画終了時点では出口戦略を見いだせるまでには至らなかった。その後も顧問コンサルタント指導の下で改善に取り組み、黒字化や不動産売却による債務圧縮も実施して、財務内容に一定の改善が見られるとともに、大幅な売上・利益増加には至らないものの、赤字体質からの脱却が窺えることから、抜本的な支援の検討に入った。 代表者および顧問コンサルタントと面談を繰り返し、DDS対応を前提として、平成30年3月に東京都中小企業再生支援協議会に相談した。面談やデューデリジェンス等の手続きを経て、同年11月に事業再生計画を策定し、各債権者（金融機関）の合意となった。
成果（効果）等	手続き上、翌年度の実行となったが、本件にて資金繰りが改善され、より本業に注力できるとともに、代表者の再建に向けた更なる決意を感じる事ができた。実行による数値の成果は徐々に出てくるものと期待できる。

【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

[共立信用組合]

タイトル	税理士事務所と連携して債権譲渡されている新規先への取組み
動機（経緯等）	<ul style="list-style-type: none">・ S氏は大田区で寿司店を法人(有)I名義で昭和50年より営んでおり、当組合とは取引なし。・ S氏は多額な借入があり、サービサーに債権譲渡され、返済期限が到来するため一括返済を求められていた。・ S氏は顧問税理士に相談を行い、以前にも同様の問題を抱えた取引先の支援を同税理士と連携した事がある当組合を紹介して頂いた。・ またS氏は高齢で事業承継についても顧問税理士に相談をしていた。・ S氏の(有)Iからの役員報酬では超長期になる事、S氏の相続等を円滑にするため、法人(有)Iに所有不動産を売却する事となった。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・ S氏には長男がおり、(有)Iの代取への交代、株式の贈与を行った。・ 不動産を購入する(有)Iの業況等を検証し無理のない返済計画を策定し、(有)Iへの与信取引が開始となる。
成果（効果）等	業況については以前より懸念は少なく、今回の取組みにより資金繰り等が円滑となり順調に推移している。

【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

[大東京信用組合]

タイトル	土木工事業 S 社の改善事例 ～ 外部機関・外部専門家と連携した経営改善 ～
動機（経緯等）	東日本大震災後、当時の大口受注先の工事や公共工事が減少、職人不足や工期の遅れ等も重なり売掛金回収が長期化、資金繰りに支障をきたした。
取組み内容	若手人材の戦力化、事業承継、新規受注先の確保を図るため、東京信用保証協会の「東京応援パッケージ」を利用し、以下の取組みを行いました。 <ul style="list-style-type: none">・外部専門家による事業面と財務面の問題点と課題を抽出・若手職人の給与体系の見直し(日給制から月給制への移行)・熟練職人と若手職人の組み合わせによる実地教育・経営の見える化を行い、後継候補に必要な能力を掲示・当社の持つ特殊設備の能力を生かした仕事の開拓
成果（効果）等	取組みの結果、業績の回復に繋がっています。 <ul style="list-style-type: none">・設備の稼働率が向上し、受注余力の拡大から売上高の回復に繋がっている。・受注時の交渉により利益を確保した施工の実施に繋がった。・過去に見直した経費削減を維持し、黒字体質へと転換した。

【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

〔第一勧業信用組合〕

タイトル	事業の選択と集中への総合アドバイス
動機（経緯等）	取引先 T 社には 3 つの事業部門があり、うち 2 つは大手から寡占的に受注を受けるビジネスモデルで、かつては収益貢献部門であったが近年は時代の流れで、二部門とも受注・利幅が急激に縮小。企業全体としても赤字転落に陥り、抜本的な経営改善が必要な状況となっていた。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・当組は、親密なコンサル会社と連携して、T 社社長と膝詰めで現状の問題点と改善方向性について話し合いを継続。・最終的に、大手からの「受注待ち」の二部門は現況水準の仕事をこなせる最低人員まで絞込み、積極的に受注を創造していける残り一部門に営業体力を傾注する方向で計画策定。・ただし、この一部門の売上増加貢献には長期間を要することから、目下の過大な債務を圧縮するため、社長に当組担保となっている本社不動産の売却を決断させ、当初想定以上の好条件で売却を実施。約 6 億の有利子負債が半減し、金利負担も軽減。
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none">・最終的に、大幅債務圧縮となり、財務的にも身軽となった中で経営改善に向け T 社全員一丸となって前向きに受注増強に邁進中。・今期の黒字復帰が濃厚となっている。

【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

〔神奈川県歯科医師信用組合〕

タイトル	金融調整及び経費削減によるキャッシュフローの改善
動機（経緯等）	収入減少により、他行からの借入で資金を補った結果、返済金が過大となり、キャッシュフローが厳しい状況となった。
取組み内容	当組合の借入の一部と、他行借入とを一本化し返済期間を延長し、返済金の減額を行うとともに、訪問により経費削減の提案を行い、キャッシュフローの改善を行った。また他行から借入の発生がないようヒアリングを行った。
成果（効果）等	収入の減少に対して、返済金の減額や経費の削減により、資金繰りが順調となり、キャッシュフローの改善が行えたことで、経営改善支援先から、営業店フォロー先へランクアップとなった。

【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

〔横浜幸銀信用組合〕

タイトル	早期の事業再生に資する方策について
動機（経緯等）	企業の早期再生と再生持続可能性のある事業再構築について支援強化をはかります。
取組み内容	<p>経営支援部を所管部署とする「管理債権会議」において再生支援先を選定し、各地域の中小企業再生支援協議会等と連携することで、ノウハウの蓄積や経営相談に関する対応を強化し、取引先の事業再生に関する支援を行っております。</p> <p>また、中小企業支援協議会の活用が難しい取引先につきましては、その他弁護士、公認会計士等外部の専門家と積極的に情報交換を行うとともに、当該取引先とのヒアリングを通じ、取引先の抱える課題を把握し、課題に対する施策、例えば、資金繰り対策、収益改善施策、財務管理強化施策等に関し、取引先の実態に応じた早期経営改善、事業再生への取組みを強化しております。</p>
成果（効果）等	2019年度も引き続き早期事業再生支援先を選定し事業再生の取組を行っております。また、組合主体による返済方法の見直しや劣後債の導入等による再生計画の実施に向けて検討をしております。

【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

〔新潟県信用組合〕

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	外部専門家がお客さまへの訪問を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さま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、お客さま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、お客さま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、お客さまの課題解決に向けた支援に取り組んでいます。
成果（効果）等	平成30年度：12先、開始からの累計：75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。 「けんしんビジネスパートナーシップ」実施後に、経営改善支援センターを活用して「けんしんビジネスパートナーシップ」で対応した外部専門家が引き続き関与し、経営改善計画策定や金融支援等具体的な経営改善支援へとつながるお客さまも増えていきます（これまでの利用先のうち、8先が経営改善支援センターへ移行）。

【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	下田商工会と業務提携し、地域の小規模事業者の経営相談、事業承継等の各分野で連携し、伴走型支援を行っている。
動機（経緯等）	過疎化が進んでいる地域であるが、事業所の改善が当地域の活性化に繋がるとの考えから、経営内容の悪化した事業所に対し、商工会と当組合のノウハウを活かし協調し、経営改善を指導している。 後継者の不足から事業所の廃業も多いことから、創業者とのマッチングも視野に入れて商工会と協調して活動している。
取組み内容	平成 30 年 8 月に「業務連携協定」を結んだ。その後、商工会と相談し、経営改善支援先を数社選定した。 当組合の支店長と商工会の担当者、場合によりミラサポ、商工会からの専門家を交え、定例訪問により該当事業所の支援に当たっている。支援内容は経営改善計画書やアクションプランの策定、その進捗の確認、資金繰り相談等、多岐に渡る。 2 カ月に 1 回、商工会の事務局長と担当者、当組合の担当役員と支店長で意見交換会を催し、活動の進捗状況、課題等の話し合いを行っている。
成果（効果）等	この取組みを行って、売上が伸長し利益が確保され改善が見られた事業所もある。

【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

[巻信用組合]

タイトル	【豊製造業】債務集約による返済負担軽減
動機（経緯等）	借入金返済負担が過大であるため、資金繰りが逼迫。 財務内容の改善を図るため、経営改善計画を策定しリファイナンス。
取組み内容	他行債務を含め債務を集約し、返済負担を軽減するリファイナンスを実行。 更に当面の運転資金を上乗せする金融支援を実行。
成果（効果）等	3年計画の1年目がスタートしたばかりであり、成果については、今後モニタリングにより確認していく。

【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

〔山梨県民信用組合〕

タイトル	実現可能で実効性の高い経営改善計画の策定と能動的な営業活動の展開への支援
動機（経緯等）	染色業を営むM社は、経営改善計画を策定し財務改善に取り組んできたが、思ったような成果が得られていない状況である。その要因を分析すると、事前準備が不十分であることや業界全体の需要が縮小している中での受け身的な経営姿勢などが挙げられ、攻めの経営姿勢に転換することが喫緊の課題であった。そこで、厳しい経営環境下における事業の継続、現状の経営姿勢からの脱却および効果的な経営改善策の立案・実行を図るべく、専門家と共同して策定することとなった。
取組み内容	◇専門家派遣制度活用の提案 専門家と協働し、計画策定および収益力の改善を図る。 ○既存事業の営業力強化 売上増加を図るため、既存の主要取引先を対象に営業活動を強化した。 ○新規事業への取組み 新規取引先を獲得するため、染め直しサービスや染色製品の直売等を実施、またHPを充実させネット販売を行った。 ○製造原価圧縮への取組み 事業工程・利益構造の両面から改善を進め、特に製造原価を引下げるための原価管理および工程管理を行った。 今後、既存事業の原価率を業界基準値以内の実現を図る。
成果（効果）等	この支援により、将来性のある2つの新事業を立ち上げることができた。また、企業の実情に合った総合的な支援を行ったことにより収益の増加が図れ、資金繰りも安定している。

【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

〔信用組合愛知商銀〕

タイトル	地域に適した業種への転業
動機（経緯等）	A社はB市の商店街の中で遊技店を営業していましたが、業界の衰退から将来の展望が見出せなかったことから閉店していた。その中で以前から取引があった当組合に同所を利用し転業の相談がありました。
取組み内容	レストラン等の飲食店が入居できるテナントを建設したいというA社からの要望があったことから、案件の相談を受けた当組合は、所在地・環境などを現地で調査し、事業計画における入居予想などを精査したところ、同所は商店街の中心地に位置することから、昼夜問わず集客できる飲食店には適している場所であると判断し、建設費用等の融資を応需しました。
成果（効果）等	時代の変化とともに変わる地域の環境に適した業種への転換により、地域の活性化の一助を担えたものと考えております。

【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

〔信用組合愛知商銀〕

タイトル	経営支援先に対する融資
動機（経緯等）	A社は、以前より経営支援を継続して実施している企業であり、製造業を営み屋外で商品を製造しております。数年前より外部コンサルタントを導入し効果が見られ始めている中、以前から同所で取得していた太陽光発電の権利を有効活用したいと考え、作業場に屋根を設置し、その上に太陽光発電の設備を建設したいと計画しました。
取組み内容	太陽光発電事業による経済効果により、新たなキャッシュの支出がなく作業場に屋根が設置でき、屋根により雨天時にも商品を安定的に製造できる効果が生まれることから、屋根の建設費及び太陽光発電の設置費用の融資申込みとなりました。当組合は設備資金の妥当性、及びキャッシュフロー計画を検討した結果、A社の財務内容の改善の一助になると判断しました。
成果（効果）等	経営支援を継続して行っている会社であり、当組合の融資により太陽光発電事業による継続的な経済効果、及び屋根を設置することによる安定的な商品の製造による経済効果を得られることから、融資先の永続的な経営の手助けを担えたものと考えております。

【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

〔豊橋商工信用組合〕

タイトル	顧問である中小企業診断士と協力して、経営改善に向けた支援を行った件
動機（経緯等）	支援先は、アルミダイカスト製品の研磨等を行う加工業。受注先が1社のみであり、同社の景況の影響を受けやすく、単価の交渉力も弱く、採算管理もできていなかった。経営改善支援が必要であると判断し、専門化活用による財務体質改善を提案した。
取組み内容	経営改善に対する、課題解決にあたっては、顧問中小企業診断士と協力し、以下の事項について、検討した。 1.月次試算表作成による、月次での実績管理。 2.資金繰り表作成による、資金管理の強化。 3.製品部門ごとの原価管理を強化し、不採算部門の「見える化」 4.採算管理の手法指導による、受注判断の強化。 5.事業承継による、経営管理体制の強化。
成果（効果）等	月次試算表及び資金繰り表の作成により、損益管理及び資金管理の強化を図ることができた。 原価管理の手法を身につけたことにより、採算管理の強化を図ることができた。

【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

〔岐阜商工信用組合〕

タイトル	業況不振先に対する業種転換の事業計画策定支援 転換後のモニタリングによる事業運営についての経営支援の実施
動機（経緯等）	<ul style="list-style-type: none">・ A社はパチンコ店とビジネスホテルを運営していた。・ パチンコ店の業況不振により、パチンコ店を閉鎖。・ パチンコ店を運営していた空きスペースの有効活用を模索していた。・ 金融機関は一行取引で、リスケ中。追加の金融支援は困難な状況。・ ホテル事業のみでは、既存の金融債務が返済できるほどの利益計上は出来ない為、パチンコ店を運営していた空きスペースの有効活用を模索していた。・ 当組合取引先で、以前はパチンコ店を営み現在の主業種は介護事業をF C展開するB社が、A社からの相談を受け、当組合への相談に至った。（A社が介護事業を運営し、B社のF C店となる事業計画の提示を受けた）
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・ 事業計画の策定支援 開業前の改装等の開業前の設備投資計画から、開業後の黒字化に至るまでの月次の資金繰り計画について、B社の別のF C店の実績値を基に実態に近い数値計画に修正し、綿密な計画策定を実施した。・ 他の協調先との連携 業種転換に必要な資金については、当組合一行のみではなく、当組合から保証協会と公庫に相談を実施しリスクを分散する形としたことで、3者での協調融資による必要資金全額の資金調達を実現した。・ 既存取引行への支援要請 業種転換における必要資金の融資取扱については、既存の債務と分けて、優先弁済による取り扱いとして、既存の取引行

	<p>からも事業計画について承認を得た。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・開業後の月次モニタリングの実施 <p>融資取扱後も、月次のモニタリング会議を実施し、計画対での利用者の状況、資金繰り等の確認を債務者、F C元のB社、当組合の三者で実施</p>
<p>成果（効果）等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・事業開始前から開始後の黒字化に至るまでの綿密な計画策定が実施できた。 ・開業後の様々な経営課題について月次の会議を実施することによって、計画との乖離が発生した場合に、即時に情報共有し、対応を協議して、対策を実行できる体制が整えられている。 →結果としてスムーズな事業転換が実施できた。 ・事業者においては、定期的にミーティングを実施することによって、資金繰りについての考え方を 伝え、当組合の支援を受けながらではあるが、資金管理が実施できるようになった。

【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

[飛騨信用組合]

タイトル	業況停滞による販促支援
動機（経緯等）	E 株式会社は旅館向け加工食品、おせち用冷凍珍味等を販売していたものの、需要減少、価格低下の影響により業況悪化し、業況改善のための支援要請を受けたもの。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・ 中小機構ハンズオン支援・ 元大手デパートのバイヤー、マネージャーを介しての間屋紹介等を実施。・ 新商品開発については、スイーツを主体に地元色の強い商品開発を促進し、ブランド化に向けての支援を実施。併せてインターネット等を介しての販路拡大を支援。
成果（効果）等	支援継続中であり、現状実績は上がっていないものの、今後一定の成果を見込む。

【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	経営改善の支援が実を結び正常先に転換！
動機（経緯等）	当組合メイン先の Y 旅館は約 10 年間の間、経営改善の支援先としてモニタリングを行ってきた先で当組合には、DDS（劣後債権）が残っており他行では当初の旧債権がまだ多く残っている状況にあった。売上の安定を図る為、ホームページのリニューアルをミラサポや岐阜県産業経済支援センターの専門家派遣を活用して改善に努める必要があった。また、現場の人員配置に関する改善も専門家を派遣して現場改善に努める必要があった。
取組み内容	支援の甲斐があつて Y 旅館は収益が改善され每期安定した収益が確保できる体質に転換することができた。平成 30 年 11 月に当組合プロパー融資で 5 ヶ年計画を策定し新規融資 2 億 2 千 3 百万円を実行した。今後もまだ設備資金にお金が必要となる可能性が大であることから計画的に資金調達を行なって自己資本を充実させる必要があることから適時に経営会議に参画して経営支援を行って行くこととしている。
成果（効果）等	これにより他行の旧債務と当組合の DDS 債権と一部運転資金を含めて切換えを行なったことにより正常先の債権に転換することが出来た。

【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

[成協信用組合]

<p>タイトル</p>	<p>事業再生支援融資商品 スマイルアゲイン 日本公庫協調</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>K 建築設計 Y 氏（個人事業主） 業種：建築工事業 平成 31 年 2 月実行 当組合 12,003 千円（15 年）保証協会他行借換資金 公庫 11,500 千円（15 年）借換資金 総額 23,503 千円 同人は父親が経営する建築工事業に入社。1 年後父親の死去により事業継承。その後取引先の廃業により売上激減。借入金の返済が困難となりリスケジュール行うも、テールヘビーとなっており、将来に不安を感じていた。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>代表者とのヒアリング、資料を基に「企業再建計画書」を作成。返済期間を長期の 15 年に組換える事で、完済まで無理なく返済可能となり、日本政策金融公庫へ相談した所、企業再建資金で対応。当組合は事業再生支援融資スマイルアゲインで対応。日本政策金融公庫からは、長期への組換えだけではなく、再建計画の内容から別途運転資金の支援についての申出もあったが、テールヘビーの解消が最優先であった為、公庫の申出に感謝しつつ、同人の希望通り、協調融資実行を行なった。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>企業再建計画を立てた事で、経営状況の問題点が浮き彫りとなった。これまでは戸建住宅の建築をメインに受注していたが価格競争が激しく利益率が低下していた。しかし、リフォーム、基礎工事のみの受注については、利益率も安定している事が判明した。 事業内容をリフォーム、基礎工事をメインとする、事業内容に切り替える事を決断。そうする事で立替資金も大幅に減少し資金繰りの安定にも繋がった。</p>

【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

[中央信用組合]

タイトル	経営改善が必要なお客様への支援
動機（経緯等）	毎期売上は伸びているが、利益は赤字のため採算を重視した経営改善を支援した。
取組み内容	卸売業者のため、毎月取引先ごとの売上と粗利の実績資料を顧客から徴求。 当組合で資料を加工して、主要な取引先と低採算先を洗い出して、個社別に取り組方針を協議して決定。 上記の協議を繰り返すことで、顧客と認識を共有し、採算の改善に取り組んだ。
成果（効果）等	売上は減少したが、利益は改善傾向にある。

【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

〔近畿産業信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>コンサルティング機能発揮による経営改善支援取組</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・長きに渡る不良債権貸出先に対するコンサルティング機能発揮による経営改善支援。 ① 当組主導による経営改善計画策定 ② 組替による返済正常化スキーム策定。
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・中長期的ビジョンが乏しく目先の営業により業況低迷が続き不良債権化していたことから、債務者に対し経営改善計画策定の必要性を説き、まずは経営者の経営改善に向けた危機意識の醸成を植え付けることから交渉を開始。 ・実効性が伴わず経営改善が進まないケースが多々ある中で、まずは問題点の把握と分析、債務者との対話に重点を置き経営改善計画策定に着手。 ・長期間に渡り担当者自ら幾度と現場を訪問し、日常的・継続的な関係を通じて得られた各種情報を基に取引先企業の経営課題を分析検証行い、又それらを基に顧問税理士との協議も重ねコンサルティング機能発揮による経営改善計画策定に至る。 ・又、長期に及ぶ条件緩和債権の正常化へ道筋をつける今後の返済スキーム確立。
<p>成果（効果）等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・10年の返済正常化スキーム確立。 ・従来の目先の計画でなく、初の中長期展開の計画確立。 ・不良債権貸出債権から正常化債権へ良化。

【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	外部機関との連携による経営改善計画取組
動機（経緯等）	<ul style="list-style-type: none"> ・鉄及び非鉄スクラップ卸売りを長年に渡り営んできたが、2008年11月以降の鉄屑相場の急落を受け営業収支悪化。 ・2014年10月に中小企業再生支援協議会活用による3年間の暫定計画策定し以後継続的にモニタリング実施。 ・2017年12月に暫定計画終了、その後も継続的な経営改善計画による経営指標、返済計画確立の必要性を説き、当組主導にて「よろず支援拠点」を経て、再度中小企業再生支援協議会2次対応受付に至り、10ヶ年の実抜計画策定に至る。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none"> ・暫定計画終了後も過大な債務超過残存及び有利子負債抱え、継続的な経営指標の策定が不可欠な事を粘り強く交渉。 ・当初外部機関再活用には消極的であったものの、担当者の粘り強い交渉の末、外部機関活用及び経営改善計画再策定の必要性を説き理解を得、当組職員同行訪問の上、よろず支援拠点による経営相談・指導を仰ぐ。 ・その後、よろず支援拠点からの斡旋により、中小企業再生支援協議会実抜計画として2次対応受付となり、メイン行として主導的に推し進め10年の実抜計画策定に至る。 ・実抜計画概要) <ul style="list-style-type: none"> ① 必要以上の在庫保有時、市場急落時多額の損失計上のリスク回避の為、適正在庫の管理・把握を徹底。 ② 外国人研修生の受入体制強化による人材確保。 ③ 定期的に多額の設備投資が必要となり、実効性のある事業計画及び資金繰り計画の下での設備投資。 <p>長男が後継者として一般業務に従事させているものの、今後中長期的に全般的な財務及び経営管理について事業継承を進めていくことを再確認。</p>
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none"> ・メイン行として率先した外部機関活用による10年間の実抜計画策定。 ・経営課題解決に向けた外部機関との経営支援ネットワークを活かした取組実施（よろず支援拠点⇒中小企業再生支援協議会）。

【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	事業再生に向けたビジネスマッチング取組。
動機（経緯等）	<ul style="list-style-type: none"> ・本業の遊技業経営不振による補完事業として経営店舗の遊休地活用による高齢者住宅事業着手。 ・ノウハウ無きことから同業界経営者とのビジネスマッチングによる高齢者対応住宅貸事業開始。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none"> ・本業の経営不振が続き、当組より下記内容によるビジネスマッチング提案。 <ul style="list-style-type: none"> ① 本業の遊休資産の有効活用。 ② マーケティング分析等実施の上、同遊休資産敷地内に高齢者対応賃貸住宅事業立案。 ③ 経営ノウハウ乏しいことから、同業界者とのビジネスマッチングにより運営委託。 ・2017年12月より1棟目の高齢者対応賃貸住宅事業を関連会社にて当組及び日本政策金融公庫協調支援により開業。 ・1棟目の高齢者賃貸事業満室稼働が続いており、同一敷地内で併設することにより人件費・管理費等の削減等効率的運営が図られ更なる利益剰余が見込まれる事から2棟目の高齢者対応賃貸住宅事業を立案。 ・再生支援強化策として2棟目の事業計画、当組支援のもと本格的な事業着手の上、2019年2月に建築着手。 ・今後、本業経営不振が続くならば本業撤退による高齢者対応住宅賃貸事業と訪問介護サービス事業等本格的に業種転換も検討。
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none"> ・同高齢者対応住宅賃貸事業からの利益剰余金からの補填で、約定弁済が再開され返済正常化。 ・本業以外の他業者事業への取組による事業再生に向けた収益基盤強化。

【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

[和歌山県医師信用組合]

タイトル	中小企業再生支援協議会へ支援要請した経営改善について
動機（経緯等）	主力行より取引金融機関に対し申出があったもの
取組み内容	バンクミーティングを実施
成果（効果）等	取引金融機関全て同意し、中小企業再生支援協議会へ同意書を提出した。

【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

〔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めます。こうした取り組みにおいても好転せず、債務者に事業再生の意欲が強い場合は、債務者や保証人の納得を前提に、サービサーへの債権売却を検討・実行します。他の事業再生スキームと比べスピーディな対応が可能となることから、債務者の事業再生の可能性も高まるものと考えています。
成果（効果）等	<p>【相手方】</p> 債権売却により債務者にとっては実質的な債務免除となり、財務内容の健全化を一気に図ることができます。これにより事業の継続の道が開けることとなります。 <p>【当組合】</p> 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

〔備後信用組合〕

タイトル	経営改善支援
動機（経緯等）	経営支援先を選定し経営改善計画策定、モニタリング実施。
取組み内容	経営改善計画書の策定、事業 DD、財務 DD、計画の説明補助 モニタリング、外部機関を活用し経営改善の実効性を高める。
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none">・4年間で5先がランクアップした。・経営改善へ向けたアドバイスに真摯に取り組んで頂き財務内容の改善を図り信用リスクの遡減を具現化する。

【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

〔福岡県信用組合〕

タイトル	資金繰りの改善支援
動機（経緯等）	業況悪化による資金繰りに逼迫した取引先 C 社から資金繰り改善の相談を受けたもの
取組み内容	同社は不足する資金を都度、金融機関等で調達していたため更に資金繰りが悪化させていた。 販売方法や仕入れ方法及び経費等を見直すことで財源を確保し、財源に見合うよう他行借入や買掛金等についてまとめることで返済が可能となることから、政府系金融機関と協調融資を取組んだ。
成果（効果）等	経費面の見直しや、借入金の統合により資金繰りの改善と利益確保ができ安定した事業継続が見込まれる。

【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

〔熊本県信用組合〕

タイトル	保証協会との連携による協調融資及びよろず支援拠点の活用事例
動機（経緯等）	保証協会の専門家派遣制度の提案により利用されていたが、期間終了し「よろず支援拠点」の紹介をし、利用される事となる。
取組み内容	必要運転資金相談時、保証協会の「経営再建等支援貸付制度」を利用し、プロパー債権と協調融資を行い、資金繰り改善を図った。また更なる事業改善が必要であることから、外部専門家のよろず支援拠点を活用した経営改善計画書を作成中である。
成果（効果）等	債権者は、よろず支援拠点のアドバイスを元に、告知用のポップ等を作成し店頭に掲示、売上増加を図っており、また、改善計画書の作成に着手している。

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	十勝信用組合	事業承継	138
宮城県	石巻商工信用組合	事業承継連携ローン「つなぐチカラ」の取扱い	139
栃木県	真岡信用組合	有限会社 M ビニール製品加工業	140
栃木県	那須信用組合	「栃木県事業引継ぎ支援センターとの連携」 後継者不足に悩むタクシー会社の事業譲渡支援	141
群馬県	あかぎ信用組合	円滑な事業承継サポートに向けて	142
群馬県	群馬県信用組合	当組合取引先同士の食品製造業者のM&Aの成立支援	144
群馬県	群馬県医師信用組合	医業承継マッチング業務	145
埼玉県	埼玉県医師信用組合	世代継承への支援(医業)	146
東京都	文化産業信用組合	事業承継コンサルティング業務	147
東京都	中ノ郷信用組合	事業承継支援活動 社長60歳「企業健康診断」	148
東京都	第一勧業信用組合	破綻寸前先の事業譲渡での軟着陸	149
静岡県	静岡県医師信用組合	事業承継資金に係る融資対応	150
新潟県	新潟県信用組合	M&Aにおける株式買収資金の融資実行 ～S社へのK社株式買収資金融資～	151
新潟県	さくらの街信用組合	従業員への事業譲渡	152
新潟県	協栄信用組合	「しんくみ事業承継支援協議会」(通称:ツグ・サポ)の活動	153
新潟県	巻信用組合	【建築板金業】従業員(親戚)への事業承継	154
新潟県	糸魚川信用組合	上越地域連携プラットフォーム主催による「事業承継セミナー」への参加支援	155
長野県	長野県信用組合	事業承継支援への取組み	156
福井県	福井県医師信用組合	医院の事業承継	157
岐阜県	飛騨信用組合	事業承継対応	158

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
岐阜県	益田信用組合	岐阜県事業引継ぎセンターとの協調支援により事業承継がスムーズに完了！	159
滋賀県	滋賀県信用組合	事業承継ネットワーク事業「事業承継診断の実施」	160
大阪府	成協信用組合	従業員による事業承継(創業支援融資商品ドリーム活用)	161
兵庫県	兵庫県信用組合	事業承継を契機とした企業文化の変革による雇用を維持した経営改善の支援	162
和歌山県	和歌山県医師信用組合	医業承継に伴うクリニックの建替え資金の支援	163
岡山県	笠岡信用組合	事業承継に伴う法人成り支援	164
広島県	広島県信用組合	事業承継支援	165
広島県	備後信用組合	事業承継への取組	166
香川県	香川県信用組合	M&Aによる事業承継支援の取組み	167
福岡県	福岡県信用組合	事業再生	168
熊本県	熊本県信用組合	よろず支援拠点と連携した事業承継引継センター利用の事例	169

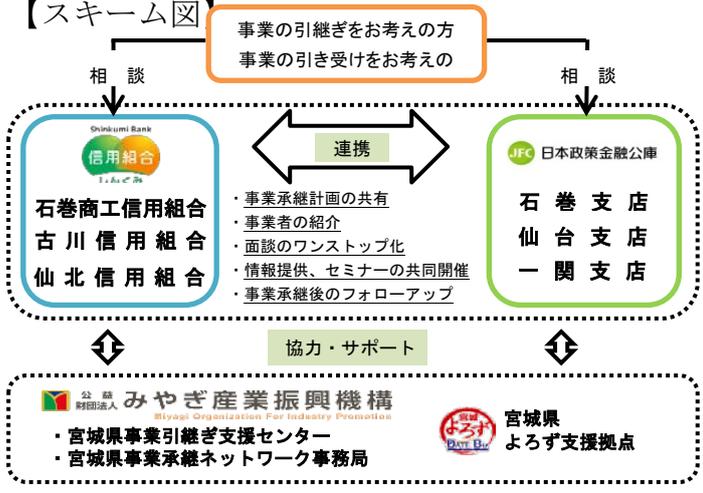
【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

[十勝信用組合]

タイトル	事業承継
動機（経緯等）	代表者が高齢により、数年前から親族外の事業承継を検討していたが、後継者を拒んでいた子息が後継者となる意思を固めたため、円滑な事業承継を行いたい。
取組み内容	外部専門家（事業引継ぎ支援センター）を派遣し、事業承継の手法のアドバイスを行う。
成果（効果）等	■外部専門家より、具体的なアドバイスを聞くことができ、事業承継の準備に入る。 ■当組合も事業承継に向け明確な方向性により、今後も事業継続支援を行う。

【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〕

<p>タイトル</p>	<p>事業承継連携ローン「つなぐチカラ」の取扱い</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>経営者の高齢化による休廃業の増加により産業の空洞化といった構造的な問題が進展しており、宮城県内3信用組合（当組合、古川信用組合、仙北信用組合）と日本政策金融公庫との間で、双方の持つノウハウを活かした連携サポートを行い、小規模事業者・中小企業の減少への対策を講じていくことが地域経済の持続的発展につながるとの認識が一致し、本協調融資の創設に至ったものである。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>宮城県内の3信用組合（当組合、古川信用組合、仙北信用組合）と日本政策金融公庫（石巻支店、仙台支店、一関支店）とで「事業承継支援に関する覚書」を締結、事業承継に関する協調融資商品の事業承継連携ローン「つなぐチカラ」を創設し取扱いを開始した。</p> <p>【従来の協調融資と異なる点】 資金の融資に留まらず、宮城県事業引継ぎ支援センター、宮城県事業承継ネットワーク事務局、宮城県よろず支援拠点を協力・サポート機関としており、様々な事業承継に関する問題・課題に対処できるプラットフォームの構築を目指している。</p> <p>【スキーム図】</p>  <p>事業の引継ぎをお考えの方 事業の引き受けをお考えの方</p> <p>相談</p> <p>Shinkumi Bank 信用組合 石巻商工信用組合 古川信用組合 仙北信用組合</p> <p>連携</p> <p>JFC 日本政策金融公庫 石巻支店 仙台支店 一関支店</p> <p>相談</p> <p>協力・サポート</p> <p>みやぎ産業振興機構 宮城県事業引継ぎ支援センター 宮城県事業承継ネットワーク事務局</p> <p>宮城県よろず支援拠点</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>単独の信用組合ではなく、県内3信用組合が一堂に会して政府系金融機関の日本政策金融公庫と連携したことで、信用組合が事業承継に対して積極的に支援をしていることを発信できた。</p>

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔真岡信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>有限会社 M ビニール製品加工業</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>当社は、経営者の高齢化や病気、業績不振などの問題を抱えていた。 こうした中、代表者夫妻の長男が現状を打開すべく、当社の経営を引継ぐこととなった。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>当社の事業承継支援の為、当組合職員が、当社代表者・栃木県信用保証協会管理部管理課担当者と共に栃木県の事業承継支援担当課である産業労働観光部経営支援課金融担当を訪問した。当社は事業承継支援の認定を受ける為、県の担当者からヒアリングを受けた。 後日、栃木県より当社宛に事業承継支援が認定されたとの連絡があった。 その後、当社は当社担当となった中小企業診断士から事業承継計画書策定の為のヒアリングを受け、同計画書策定に着手した。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>当社代表者は、病気から不自由な体でありながらも会社経営に取り組んでいる。 今回の支援により、当社がここ数年抱えていた業承継問題・経営不振問題の解決に向け始動した。</p>

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔那須信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>「栃木県事業引継ぎ支援センターとの連携」 後継者不足に悩むタクシー会社の事業譲渡支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・当組合取引先の(株)K社においては、後継者問題があると同時に、大手企業の工場撤退等により、集客力の低下があり、業績を悪化させた。 ・これを機に、栃木県事業引継ぎ支援センターの支援を得て、事業譲渡を検討することとなった。
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・(株)K社に対して当組合得意先の訪問の中で、後継者問題について相談を受ける。 ・その後、当組合により栃木県事業引継ぎ支援センターを斡旋し、M&Aでの事業譲渡を検討していた。 ・(株)K社、当組合、栃木県事業引継ぎ支援センターの3者で継続的な協議が継続され、栃木県事業引継ぎ支援センターにより譲渡先の発掘を開始することとなりました。 <p>結果として、令和元年8月に事業譲渡が完了致しました。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・後継者難の企業に対して、円滑な事業承継が叶いました。 ・また、代表者は向こう2年は譲渡先の従業員として従事し、安定所得が確保できる体制が構築できました。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

[あかぎ信用組合]

<p>タイトル</p>	<p>円滑な事業承継サポートに向けて</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>経営者の高齢化は進み、団塊の世代の引退は目前であり、当組合としても地域経済の維持・活性化の為、事業承継は喫緊の課題となっている。30年12月基準にて事業承継の状況調査実施し調査対象先1432先のうち調査時期尚早・後継者有り又は目処ありを除く後継者不在先は333先となり事業承継に関する取組みを強化する。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>1、各方面との連携強化・業務提携</p> <ul style="list-style-type: none"> ・TRANBI（事業承継・M&A支援） ・ミラサポ（事業支援情報サイト 専門家派遣窓口認定） ・群馬県事業引継ぎ支援センター ・各経済団体（市・県・商工会など） ・各専門機関（税理士、弁護士、弁理士など） <p>2、内部・外部研修の実施・参加</p> <p>3、若手経営者「健山会」の会員強化</p> <p>会員数 28年度 362名 → 30年度 525名（伸び率45%）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営意欲が盛んな若手経営者を増加させ今後のM&A対象先の受け皿として取引先へ支援を行う。 ・経済評論家や地元で成功した若い経営者を招き、講演会を開催 年2回 ・経営コンサルタントによる無料経営相談会の開催 ・ビジネスマッチング用として冊子とWebによる名簿作成 <p>4、取引先への取組み事例</p> <p>【事例1】 「人」の承継（株0）</p> <p>（株0の代表者の死去に伴い、M&Aに向けた取引先の紹介を行うが、財務内容面により成約にはならなかった。株0の経理に有能な人材を置き当組合で積極的な経営支援・アドバイスを重ねることで財務改善に至り、後継者を見つけることができた。</p>

	<p>【事例 2】 「資産」の承継 (株G) (株Gの代表者の高齢化に伴い、承継を進めるも多額の役員借入金が増加(相続税)となったことより税理士など外部機関の知見を有効に活用し、懸念解消を図ったことで事業承継に向けてスムーズな取組みが可能となった。</p>
<p>成果(効果)等</p>	<p>30年度 M&A 支援 0先 事業承継支援 3先 31年度 M&A 支援 1先 事業承継支援 7先 各外部機関との積極的な支援・提携により事業承継の円滑な対応が可能となった。 あかぎクラブ健山会会員の関わったビジネスマッチング件数 平成 26 年度 28 件、27 年度 54 件、28 年度 52 件、29 年度 69 件、30 年度 69 件と増加</p>

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔群馬県信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>当組合取引先同士の食品製造業者の M&A の成立支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>きっかけは当組合取引先の食品製造業者 T 社（業務内容：企業向け弁当の製造・宅配）代表から廃業の相談を受けたことです。当組合では同社の事業性評価を詳細に行った結果、事業継続が可能である、他社への事業譲渡が可能であると判断し、T 社代表者に事業譲渡を提案しました。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>従業員の継続雇用等の希望条件を基に当組合の取引先企業の中から買い手候補先を探し、宅配事業に進出を計画していた食品製造業者 K 社を選定しました。T 社と K 社の商流、強みなど事業特性を検証し、K 社の今後の事業展開や経営ビジョンをヒアリングし、代表者同士の膝を交えた面談を半年間継続し、信頼関係の構築を支援してきました。事業譲渡にかかる具体的な実務面においては、群馬県事業引継ぎ支援センターの支援を得ながら「株式譲渡契約」を交わすことができ、M&A が成立しました。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>K 社が事業を引継ぐことによって、従業員の雇用の継続、取引先の維持を図ることができました。また当組合は交渉を通して買い手企業である K 社と深耕をはかり、取引のメイン化を図ることができました。</p>

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔群馬県医師信用組合〕

タイトル	医業承継マッチング業務
動機（経緯等）	「引退を考えている開業医」と「開業を検討している勤務医」を結びつけクリニックの承継問題を支援する。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・群馬県医師会と当組合で連携し、「群馬県医師会報」等で公告し、「相談やニーズの受付」を告知し、当組合内で「相談受付窓口」を設置。・マッチングによる資金需要を融資に取込む。・承継に専門知識や技能等を要する場合は、医業コンサルティング会社と連携して支援強化を図る。
成果（効果）等	平成30年4月より業務開始、まだ成果に至っていない。

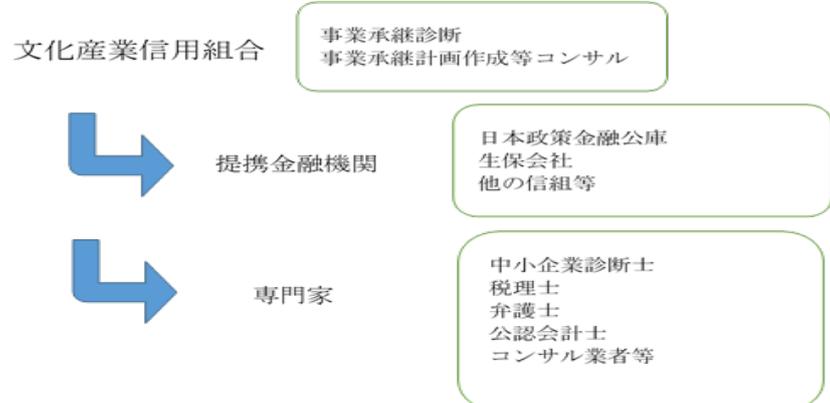
【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔埼玉県医師信用組合〕

タイトル	世代継承への支援（医業）
動機（経緯等）	父親から息子への事業継承の為
取組み内容	<p>① 診療所を現在の場所から、自己所有隣地に移転新築。 平成 30 年 11 月融資実行 平成 31.年 1 月融資実行 診療所移転に伴う休診期間はなし。</p> <p>② かつては有床の病院を営んでいたが、建物は当時のままで診療所を営んでいる。事業継承を視野に入れ建物壊をして自己所有隣地に移転新築。 平成 30 年 9 月融資実行 診療所移転に伴う休診期間はなし</p>
成果（効果）等	上記も含めて、事業継承支援 5 先 7 件 450 百万円の取扱い。

【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]

<p>タイトル</p>	<p>事業承継コンサルティング業務</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>事業承継に課題を抱えるお客さまへのコンサルティング</p>
<p>取組み内容</p>	<p>多くの経営者の方々が事業承継のタイミングを迎えようとしており、事業承継診断やヒアリングを通じて事業承継の準備状況を把握し、具体的なアドバイスを行っています。中小企業診断士、税理士、弁護士等の専門家とタイアップして、お客さまの実情に合わせた確かなサポートができる態勢を整備いたしました。また、事業承継に伴い生じる、株式や事業用資産の取得、後継者による新しい取組みのための設備投資など多様なニーズにもお応えしております。日本政策金融公庫と「事業承継に関する業務提携・協力の覚書」を締結し、当組合と同公庫が互いにノウハウを活かし協調融資を実行するとともに、東京商工会議所や東京都事業引継ぎ支援センター等の支援機関への取次・ご紹介もおこなっております。</p> 
<p>成果（効果）等</p>	<p>コンサル業務を開始以降、「株式譲渡による事業承継」や「M&Aによる事業承継」といった事案のお手伝いをさせていただきました。事業承継に伴う資金ニーズについても、新たなご融資にてお応えしました。既存お取引先の他、新規先からも事業承継に関するご相談が縷々寄せられている状況であり、お客さまの実情に合わせたきめ細かい対応を行っています。</p>

【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〕

<p>タイトル</p>	<p>事業承継支援活動 社長 60 歳「企業健康診断」</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>本店所在の墨田区は製造業の町として発展してきましたが近年、受注の減少・後継者不在等の問題により事業所の数が年々減少している事により、対応策として3年前より連携先である東京商工会議所が中心となり、地元の地域金融機関（信組・信金）と共に事業承継問題を抱える事業所の個別支援活動として社長 60 歳「企業健康診断」を開始致しました。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>金融機関が取引先事業所の中で事業承継問題を抱える事業所を抽出、商工会議所「ビジネスサポートデスク」の専門相談員に紹介。事業所ごとに適切な指導を行い「企業健康診断書」を作成し、適正期間に円滑な事業承継が行えるよう東京商工会議所と地域金融機関が連携して支援活動を行っています。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>当組合取引先での社長 60 歳「企業健康診断」参加事業所は平成 28 年度 6 社、平成 29 年度 5 社の事業承継支援を実施し致しました。平成 30 年度については、「事業承継支援取組シート」を導入し、各営業課員から提出されたシートの取組内容を役員 3 名が採点し、店舗業績評価に反映させました。取組プロセスを評価することで事業承継に対する職員の取組意識を高揚させることを目的として更なる取組み実施致しました。結果、当該年度において 17 店舗から 501 枚のシートが集まり、支援希望先 21 社、内商工会議所の「企業健康診断」を希望する事業先が 5 社ありました。引続き地域金融機関の特性及び役割を十分発揮して地元事業所の事業承継に取組み中です。</p>

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔第一勧業信用組合〕

タイトル	破綻寸前先の事業譲渡での軟着陸
動機（経緯等）	プロトタイプのバルブ弁メーカーH社は技術力は高いが80歳になる社長は、財務面に疎く赤字受注や資金繰り難で瀕死の重症であった。社長から支店現場にSOSの支援要請が来たことから支店と本部が一体となって対応実施。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none"> ・既に赤字資金の貸出支援は限界であり、資金繰り破綻前に、当社技術力を活かしたM&A（スポンサー獲得）を企図。 ・情報交換のリレーションを構築していた複数の中小M&A仲介会社や税理士等専門家と連携し、候補先数社と面談を実施。 ・ただし有利子負債引継ぎ問題や譲渡金額が折り合わず、M&A自体はなかなか結実に至らなかった。 ・並行して社長と話し合う中、社長としてはまだまだ働きたいとの意欲も強く、当社そのものは廃業させても構わないとの本音も引き出したため、方針を転換し幅広く相手先を選考。
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none"> ・最終的に当社保有技術の継承を強く望んだ商社が引受け手となり、社長の知見と機械設備、ならびに機械設備を動かす工員全てが同社に吸収される形となった。 ・旧来の有利子負債については、社長が一部共有名義で持っていた不動産の売却代金もあわせ無事に完済となった。 ・一時は破綻による貸出のデフォルトも懸念された状況から、社長や社員の雇用を守る形での軟着陸が出来たもの。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔静岡県医師信用組合〕

タイトル	事業承継資金に係る融資対応
動機（経緯等）	<ul style="list-style-type: none">・小児科クリニック院長が副院長（事業継承者）を伴い来店。・副院長への事業譲渡を予定しているとして、事業承継資金に係る融資の相談があった。・副院長は過去に当クリニックで研修実績があったことから院長が後継者として白羽の矢を立て、5年前に招聘。・以来、院長の下で診療所経営のノウハウを学ぶとともに患者の引継ぎを行っており、理想的な形での承継事案であった。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・顧問税理士と連絡をとり事業譲渡のスキームを確認。・現クリニック（医療法人）の決算書をベースに償還力を算出し返済能力を確認。・理事会承認を踏まえ融資条件を提示したところ、正式な融資依頼があったもの。
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none">・事業承継資金融資1億円の実行。・当地区小児科の地域医療サービス水準を維持するとともに、当クリニック職員の雇用も守ることとなった。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔新潟県信用組合〕

タイトル	M&Aにおける株式買取資金の融資実行 ～S社へのK社株式買取資金融資～
動機（経緯等）	K社（解体業）会長は以前より身内に後継者がいないことや、自身の年齢について考えており、一線を退くにあたり自分の持ち株を全て売却したい意向を以前からの知り合いであるS社（総合工事業）の代表者に相談しました。S社は役員会においてK社株式の買取を決定し、その買取資金として当組合に融資相談があったものです。
取組み内容	案件に取り組むにあたり、案件の発生原因と経緯、内容と金額の妥当性を慎重に検証しました。株式の評価は、純資産価額方式により評価されたもので、税理士も関与しており適切と判断しました。総合工事業と解体業のM&Aであり業種柄関係性もあり、M&Aによるシナジー効果も期待されました。両社とも財務内容に問題なく、業況も良好な先であり、案件内容にも妥当性が認められたことから、S社に対して100百万円の融資を実行しました。
成果（効果）等	平成31年1月31日、株式譲渡が完了し、現在は新体制として動き出しています。 本件を実行したことで、K社の雇用と技術を守ることができました。K社の元会長は、当面の間K社に席を置き、取引先との関係維持や社員に対するケアを行うとの事です。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

[さくらの街信用組合]

<p>タイトル</p>	<p>従業員への事業譲渡</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・旅館を夫婦と従業員1名、パート従業員数名により経営を行っていたものの、3年程前から経営者夫妻およびパート従業員の高齢化により事業意欲が減退し、後継方法を模索し始めた。 ・事業は比較的低価格(1泊2食8千円程)を売りに、新潟市内・新発田近郊・近隣等の老人会・趣味の会・合宿等を中心に固定客の支持が多く経営は安定していたものの、女将の高齢化による体力低下等から経営意欲は低下し・顧客の高齢化に伴い、徐々に売上は減少傾向を示してきた。 ・不動産は経営者保有のため、施設の固定資産税は売上減少に伴い負担となり始めた。 最近では急速に体力が衰え、事業売却を念頭に引継ぎ支援センターとの相談を始めた。
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新潟県事業引継支援センターに相談後、民間コンサルティング会社と事業売買契約を締結したものの、1年間は具体的な購入希望者も無く、事業廃止を考え始めた。 ・経営者、家族は今後の事業について協議を続ける中で、経営者は顧客を引継ぎ事業意欲の有った従業員と協議を続け、従業員に経営を任せる決断を下した。 ・従業員はいきなり経営者と成るには無理が有り、1年間は見習い期間として経営者夫妻がサポートしながらノウハウを学ぶ体制とした。
<p>成果（効果）等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・旅館の廃業は免れ、一時減少した顧客は戻り始め経営者は事業継続への課題から解放できた。 ・従業員は事業開始に伴う資金手当てを営業継続により必要無かった。 ・経営を引き継いだ従業員は直接経営者から経営ノウハウの指導を受けることが出来た。 ・経営者は固定資産税の納付に目途がついた。

【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〕

<p>タイトル</p>	<p>「しんくみ事業承継支援協議会」（通称：ツグ・サポ）の活動</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>金属加工等の「ものづくり」企業が集積する燕三条地区では、経営者の高齢化の進展と後継者不足により休廃業が増加している。このような状況下、支援が行き届いていない小規模零細事業者に対するメインプレイヤーとして、地域になくてはならない事業・技術を地域内でマッチングさせ、地域の新たな成長につなげていくことを主眼に活動を開始した。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>平成 28 年 8 月、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、三條、新潟大栄の 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を発足、その実働部隊として「しんくみ事業承継支援協議会」を立ち上げ、事業承継支援についてネットワーク関係機関と連携しながら支援を行うこととした。</p> <p>30 年度の支援協議会の取組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 11 月 顧客向けに事業承継セミナーを開催 「中小企業経営者のための事業承継」 講 師：中小企業基盤整備機構 事業承継コーディネーター 参加者：37 名 ・ 3 月 顧客向けに事業承継シンポジウムを開催 「次世代を見据えた組織づくりに必要な事」 講 師：(株)大谷社長 参加者：57 名 <p>当組合の活動</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ アンケート調査結果に基づき、廃業予定の先で緊急性の高い取引先をピックアップしマッチング活動を展開。 ・ 3 月末現在、事業引継ぎ支援センター等と連携し 3 先に対し事業承継支援活動を行っている。
<p>成果（効果）等</p>	<p>30 年度 M&A を 2 先成立</p>

【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	【建築板金業】従業員（親戚）への事業承継
動機（経緯等）	個人事業主の高齢化による事業承継。 親戚関係にある従業員より承継の相談。
取組み内容	長年、従業員として事業に従事していたことから、取引顧客との関係も良好。財務内容にも問題ない。 当組合は資金繰り安定のための長期運転資金として、新潟市制度融資（保証協会付）にて資金支援を行った。 その後、営業用トラック購入についても、新潟市制度融資（保証協会付）にて資金支援を行った。
成果（効果）等	事業所についても引き継いでおり、スムーズな事業展開ができている。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔糸魚川信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>上越地域連携プラットフォーム主催による「事業承継セミナー」への参加支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>中小零細企業では経営者の高齢化や後継者の不在により事業承継が進んでいない。現状では廃業に追い込まれてしまう可能性が高く、経営者の事業承継への取組が必要である。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>経営者は考えてはいても進め方が分からず、どこに相談したら良いかも不明な部分がある。 事業承継の入口として本セミナーへの参加を提案、その後経営者の相談相手になれるように職員も参加している。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>プラットフォームは当地域の信組、信金、商工会議所 6 者による組織であり、今までに当セミナーを 3 回開催し総勢 216 名の参加となっている。今年度第 4 回も予定しており、事業承継の機運を高めつつある。</p>

【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〕

<p>タイトル</p>	<p>事業承継支援への取組み</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>中小企業の経営者にとって「事業の承継」は重要課題のひとつです。どれほど業績の良い企業であっても、後継者への事業のバトンタッチがうまくいかなければ、業況の停滞を招くことは必至です。また、円滑に事業を承継していくためには、早期の事業承継の準備が必要であり、後継者が十分に経営力を発揮できるよう、早い段階から計画的に事業承継対策に取り組むことが肝要です。取引先の事業承継は喫緊の課題であると認識されることから、事業承継支援に積極的に取り組んでいます。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>事業承継支援については、平成 26 年に実施した 1,000 社アンケートを皮切りに県内各地で事業承継セミナー、後継者塾を開催してきました。先期は TKC 関東信越会長野支部と連携し、全営業店において職員に対する事業承継研修会を実施の後、県下 9 か所でお客さまに対する事業承継セミナーを開催し、累計で 258 名の参加者を得ました。改訂された事業承継に係る税制について講義が行われ、実践的なアドバイスに結びつきました。</p> <p>また、事業承継に係るお客さまの課題「見える化」のため事業承継ネットワークにて活用している「事業承継診断シート」を、1,000 先超のお客さまに対して実施しました。個別案件においては、連携する M&A 専門会社のサービスも活用して支援を行います。上記セミナーに先駆けて平成 30 年 9 月にはけんしん事業承継ローン「ベストパス」を取扱い開始しました。資金供給と併せてワンストップで TKC 会員税理士・公認会計士に事業承継に係る相談を無料で行うことができる商品です。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>事業承継セミナーの参加により、事業承継税制についての理解を深め、また事業承継について考える一歩に結びついたものと思料します。資金調達に止まらない、事業承継に係るあらゆる相談に対応する窓口として当組合を利用することが可能となっています。当組合にとっても、顧客との関係強化、そして事業承継に係る課題や悩みの把握にもつながっています。</p>

【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	医院の事業承継
動機（経緯等）	開業医の高齢に伴い医院の患者、従業員、機会設備等を病院勤務医に事業承継した。
取組み内容	開業医より事前に事業承継の相談を受けており、同じ診療科（整形外科）の勤務医をマッチングさせる活動を行った。結果近隣病院を退職する同じ診療科（整形外科）の勤務医をマッチングさせることができた。
成果（効果）等	地域医療の継続を図れた。開業医の当組合に対する信頼感が増し、遺言信託等の相談を受けるようになった。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

[飛騨信用組合]

タイトル	事業承継対応
動機（経緯等）	当組合の限られた地域の中では、後継者が不在の事業先の引受先を模索することが非常に困難であることを要因としての取組み。
取組み内容	幅広い地域からの事業承継マッチングニーズを把握する為、某企業と業務提携を行い、ネット上にてマッチング先を検索可能なサービスを開始。
成果（効果）等	導入間もないものの、現在2件程度のマッチングを交渉中。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

[益田信用組合]

<p>タイトル</p>	<p>岐阜県事業引継ぎセンターとの協調支援により事業承継がスムーズに完了！</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>H石油株式会社（H石油スタンド）は事業承継の問題で継承先が見当たらなかったことから1年ほど前から当組合が相談を受けていた。H石油株式会社は2018年8月で創業58年となり地域に必要とされるガソリンスタンドとして事業を運営していた。事業譲渡が可能な先を探していたところ2018年10月1日よりT石油株式会社に事業譲渡することが可能となった。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>2018年3月より当組合が窓口となり岐阜県事業引継ぎセンターの相談員にアドバイスを受けていた。その後、H石油株式会社の系列会社であるT石油株式会社が事業譲渡に前向きになり、2018年10月1日よりT石油株式会社が営業し、プロパンガスについても9月検針後、T石油株式会社からの供給が可能となった。今回、H石油株式会社を買取る話が成立した一番の要因として、早い時期に買取り金額やH石油(株)の所有不動産の処理方法について話が纏ったことから、スムーズにT石油(株)に承継することが可能となりM&Aが成立した。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>この事により、H石油(株)の従業員も引続き雇用が確保され、取引顧客も引続き給油が可能となりH石油(株)と同様な取引が出来ることとなった。</p>

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔滋賀県信用組合〕

タイトル	事業承継ネットワーク事業「事業承継診断の実施」
動機（経緯等）	地域経済の持続的な発展は事業承継問題の解決、対応が不可欠と認識しており、30年4月より事業承継ネットワークに参画し、活動を開始。 事業承継ネットワークの参画者 （滋賀県商工労働部・県内金融機関・商工会、商工会議所・各士業団体）
取組み内容	当組合取引先の中から主に65歳前後の事業主を中心に、127社に今後の事業承継についての意識調査としてヒヤリングを実施。127社の30%は後継者不在、後継者未確定先となっていることが把握できた。 今後は、事業承継ネットワーク事務局と連携し、事業承継コーディネーターと個社別に承継手続きを1社ずつ進めていく。
成果（効果）等	

【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]

<p>タイトル</p>	<p>従業員による事業承継（創業支援融資商品ドリーム活用）</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>創業者：I氏（個人事業主） 業種：名前シールの製造・ネット販売事業 平成30年11月融資実行 当組合：2,500千円（5年） 運転資金「ドリーム」 公庫①：5,500千円（6年7ヶ月） 運転資金 公庫②：4,500千円（8年5ヶ月） 設備資金</p> <p>動機：同人が勤務していた会社が業績不振のため事業縮小を行う。同人は勤務先の名前シールの製造・ネット販売に従事しており、今回、撤退する事業に含まれたことより独立を考え、同事業の譲渡を打診した結果、事業譲渡が成立し、独立起業に至った。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>同人は、日本政策金融公庫へ創業資金として12,500千円の申込相談を行った際、当組合との連携融資の利用提案を受け、公庫からの紹介による申込となる。当組合のプロパー融資を利用出来、同人の希望額に対し満額にて協調融資実行となる。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>郵便局へ後納郵便担保金が納付でき、郵送販売が確立。後納郵便は1カ月の概算額が500千円を超過する場合、担保金を収める必要がある。本件事業の多忙期は1カ月の郵送料は2,800千円を予定しており、その担保金は郵送料の2倍の金額を準備する必要があった。本件取組により運転資金に余裕が出来、商品郵送が円滑に行え、事業が順調に進展している。</p>

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔兵庫県信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>事業承継を契機とした企業文化の変革による雇用を維持した経営改善の支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>当社は、前経営者が高齢となり事業承継が必要な時期となっていたが、不況時で赤字が続いている状況から現経営者は、事業承継を躊躇しており、当組合に相談があった。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>当組合は、国土交通省の経営戦略アドバイザー事業等を活用して、専門家を交えた経営相談を実施した。</p> <p>それにより、当社は経理体制が不十分で原価管理をはじめとする収益管理に課題があることが明らかになり、一方で従業員を大切にしていたためベテラン社員が多く勤務し、工事品質等技術面に強みがあることも判明した。</p> <p>自社の事業性が確認できたことから、後継者は事業継続の光明を見い出し、事業承継を決意したため、当組合は後押しすべく、引続き専門家派遣に取組み、原価管理や売上金額ではなく収益確保を優先とした受注体制構築の経営指導を行った。</p> <p>その結果、当社の強みである技術力の根源である従業員の雇用を維持し、受注選別を行いながらも一定の受注が確保でき、以後は収支が改善し経営改善が軌道に乗っている。</p> <p>近年では、ものづくり補助金を活用し設備の充実や働き方改革に向けた就業規則の改定等による職場環境の整備を行い経営力の向上を図っており、当組合はいずれについても専門家派遣による支援に取組みしている。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>当社は、事業として必要である「QCD」のうち、QとDの工事品質と納期は、良好な雇用関係を元に優れたものがあったものの、多くの同業者同様にいわゆる井勘定で、Cの価格（原価管理）に課題があった。本件は、事業承継を契機としたことから、従来の体制、企業文化の変革が可能であり、それにより経営改善が進んだものと考えられ、専門家を活用したことにより、的確な改善策を提供でき、大幅な業績改善によって再生期から再度成長期へと企業のライフステージが上位遷移するに至っている。</p>

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

[和歌山県医師信用組合]

タイトル	医業承継に伴うクリニックの建替え資金の支援
動機（経緯等）	医業承継に伴うクリニックの建替え資金の相談に来店
取組み内容	クリニック建替え資金を支援
成果（効果）等	クリニック建替え資金 80 百万円実行した。

【テーマ】： 事業承継が必要なお客様への支援

[笠岡信用組合]

タイトル	事業承継に伴う法人成り支援
動機（経緯等）	支援先は当組合メイン先であり、地元建設業として業歴が長く、現在2代目として活動している個人事業主である。代表者が高齢であり、後継者である息子が事業を引き継ぐ意思があることから、事業承継及び法人成りの提案を行った。
取組み内容	法人成りにあたって、司法書士によるアドバイスを受けながら、定款、役員構成を決め、県庁にも法人成りの事前確認を行いながら準備を進めた。 また、信用保証協会によるサポート事業にて専門家派遣を申請し、後継者を対象に経営改善のアドバイスを行ない、原価計算、民間工事への広告宣伝手法といった企業の磨き上げ（ブラッシュアップ）を実施した。
成果（効果）等	法人成りに関しては建設業の経営事項審査の申請時期と同時期に行ないたいという意向があり、タイミングを見計らっている。専門家の経営指導があったことで、受注工事の管理、利益率の見直しが図れ、企業全体にて事業承継に向けた改善が行なわれ始めた。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔広島県信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>事業承継支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>調剤薬局を6店舗経営していたT社の創業者であり代表取締役であったA氏が平成27年に死亡。 急遽、A氏の妻であるB氏が後継者として代表取締役に就任したが、B氏は元々経営に関与していなかったことから事業運営に目が行き渡らず業績が低迷し、事業からの撤退を検討していた。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>B氏の親族間で事業からの撤退を協議していたところ、経営面に精通している社員（C氏）がいることから、従業員を含めて再度協議をしたところ、他の従業員もC氏が代表となり事業承継するならば異存なしの反応を得た。 B氏とC氏の事業譲渡について税理士や不動産鑑定士等の専門家を交えて協議し、B氏とC氏の合意に至った。 当組合は専門家が算定した譲渡価格の整合性を確認し、事業譲受予定者であるC氏に対し株式取得資金等の資金需要に対応した。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>経営面に精通していた元社員が事業承継することにより会社の業況も回復し、6店舗の調剤薬局に勤務する社員35名の雇用が継続された。</p>

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔備後信用組合〕

タイトル	事業承継への取組
動機（経緯等）	広島県事業承継ネットワーク会議と連携し個別顧客から得た情報を交換する体制を構築している途上です。
取組み内容	事業承継診断書を作成し毎月 10 日に事業承継ネットワーク会議へ前月実績を報告している。 令和 2 年 3 月末までに 30 先の事業承継診断書を作成し結果報告をすることとしている。
成果（効果）等	昨年度より取組を始めているが承継問題解決に至るような実績はあがっていない。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

[香川県信用組合]

タイトル	M&A による事業承継支援の取組み
動機（経緯等）	本件については、タクシー経営会社である KT 社代表者が体調不良となり、現状では後継者不在であり事業継続を断念することを余儀なくされ、親交のあった MT 社との間で M&A 計画となった。
取組み内容	タクシー業界では、従業員の定着率が上がらず慢性的な人員不足と高齢化が進んでいる。また業界ではエリア制であることから事業拡大手段は限られ、景気に大きく左右される等経営が不安定な事業者も多いことが現状である。本件の KT 社の業況は堅調な業績振りであるものの、代表者の体調不良と後継者不在の状況から、交流のあった MT 社との間で事業承継を目的とした M&A の計画となった。当組合は、公認会計士と連携し、KT 社の株式譲渡および慰労退職金支給資金を MT 社および新代表者個人へ資金協力することで M&A を成立させた。
成果（効果）等	KT 社との M&A により、KT 社の従業員は継続雇用となり、代表者へは慰労退職金の給付を行うことが出来た。MT 社にとっては、人員不足の解消等による事業の効率化と、空港への乗り入れが可能となり営業エリアの拡大、ジャンボタクシーの利用、インバウンド顧客の獲得等で事業拡大が見込めることとなった。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔福岡県信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>事業再生</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>現在の施設(介護付有料老人ホーム)の地盤沈下や手抜き工事等の欠陥による修繕費負担増加や、3階建てで人員配置効率が悪く人件費負担が大きい事、厨房の外部委託による外注費負担が大きいこと等により5期連続赤字計上と業績が悪化、現施設では設備面・業績面ともに限界を感じ今後の業績回復は難しいと判断し、新施設への移転を計画される。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>移転後の施設は、2階建てで人員配置効率の改善化・厨房の自社運営による外注費削減と職員の厨房への配置転換による総人件費の抑制、欠陥による修繕費削減、小規模多機能施設を併設することで地域に根差した強固な経営基盤の構築を柱とした事業計画を作成し施設移転資金 220,000 千円を取組んだ。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>引越しは R1.9.26 を予定し移転先での営業は始まっていないが、職員は職場環境の向上の期待からモチベーション向上につながっている。</p>

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔熊本県信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>よろず支援拠点と連携した事業承継引継センター利用の事例</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>売上減少により、同社代表取締役と当組合役員をふくめ面談し、「よろず支援拠点」の紹介を行い利用を促す。 何度か「よろず支援拠点」の説明後、申込に至る。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>債務者（株）Kは、事業改善のためよろず支援拠点を利用していましたが、よろず支援拠点の担当者が事業承継引継センターのマッチングコーディネーターも兼務していたことから、同センターの担当者と面談後、正式に事業承継引継センター申込を行った。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>債務者は、事業価値向上のため、売上増加を図りながら、事業継続中である。</p>

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	札幌中央信用組合	地域の活性化に関する取組み	172
秋田県	秋田県信用組合	小水力発電事業による地域産業の活性化	173
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	174
茨城県	茨城県信用組合	中小企業者等の地域支援機関(茨城県中小企業家同友会)との連携について	176
栃木県	那須信用組合	那須塩原市と那須信用組合・第一勧業信用組合の三者における地方創生に関する包括連携協定締結	177
千葉県	君津信用組合	電子地域通貨「アクアコイン」	178
東京都	大東京信用組合	地方の信用組合と連携した地域おこしイベントの実施	180
新潟県	新潟県信用組合	SGM体制の確立と地方創生の推進	181
新潟県	三條信用組合	地域の安全、安心は家計の健全にあることから、多重債務者に対し家計収支の改善を図っている	182
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	183
新潟県	糸魚川信用組合	クラウドファンディング、農業ファンドによる取組	184
山梨県	山梨県民信用組合	県地域産業資源の地域指定の追加による中小企業者等への事業機会の確保と地域における産業創出の促進への支援	185
富山県	富山県信用組合	地域活性化を目的とした地域行事への参加 (となみ産業フェア パワー博2018)	186
愛知県	豊橋商工信用組合	しんくみ食のビジネスマッチングでの観光ブースの設置	187
岐阜県	飛騨信用組合	地域通貨の電子化事業	188
岐阜県	益田信用組合	—協働のまちづくり事業への支援— NPO法人Kの取組について	189
大阪府	成協信用組合	企業主導型保育助成金を活用した社会貢献事業への融資支援	190
大阪府	近畿産業信用組合	地域限定コミュニティローン発売による地域活性化	191
兵庫県	兵庫県信用組合	地場産業の復興に向けたブランド価値の向上にかかる取組み	192
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)	193

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
広島県	備後信用組合	多重債務者への積極的対応による地域貢献 零細事業者に対する資金繰り支援による地域貢献	194
山口県	山口県信用組合	発展事業のスクール開講	195
香川県	香川県信用組合	商店街活性化支援	196

【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）	地域経済の活性化に向け、取引基盤である地元中小・零細企業の発展のために、無担保・無保証人扱い商品「パートナー」、道内信用組合共通商品「しんくみアシスト7」等、低金利の融資商品による資金供給を行い、地域経済の活性化に向けた支援体制を図る。
取組み内容	地域における創業・新規事業への支援については、札幌商工会議所・北海道信用保証協会利用による支援の他、日本政策金融公庫との協調による「どさんこ創業サポート」により資金供給等の支援体制を行っている。
成果（効果）等	創業・新規事業融資実績は20件 102百万円の取扱い。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔秋田県信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>小水力発電事業による地域産業の活性化</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>秋田は自然環境に恵まれ、水という資源が豊富なことから、小水力発電事業に取り組む企業のビジネスを支援することで、地域経済の活性化に繋げるもの。</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・秋田発のベンチャー企業は、高度な技術力を有していたものの、営業力の弱さが課題であった為、首都圏で開催される展示会への出展支援および信用組合のネットワークを活用したマッチング支援を行っている。 ・低コスト、高効率な水車システムの開発にかかる研究費や運転資金の需要に応えるため、融資に限らずファンドを活用したリスクマネーを供給。 ・毎月、経営会議を開催し、事業への取組み状況をモニタリングしつつ、今後の販売戦略や事業展開についてアドバイスを行っている。
<p>成果（効果）等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・これまで秋田県、山形県、岐阜県、奈良県にて水車を販売。 ・ハイブリッド車内の発電機をリユースした新型水車システム「HVユニット活用小水力発電機」（A 株式会社、B 株式会社、C 大学の共同開発）を 2020 年に販売開始予定としており、製造は県内企業で行うこととなっている。 ・広範囲の流量、落差に対応できる世界初の新型水車（A 株式会社、自治体、C 大学の共同開発）を 2021 年より販売開始予定（特許申請済）。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

[いわき信用組合]

<p>タイトル</p>	<p>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</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>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”と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」となることを目指す。</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> * 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（いわき産学官ネットワーク協会、いわき観光まちづくりビューロー）との連携 * 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 …など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」、「地域事業者の経営支援」、「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経営相談とハンズオン支援。 * 日本政策金融公庫との協調による創業・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「地方と東京を結ぶ連携」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。 * Jリーグ入りを目指す地元サッカーチーム「いわきFC」とビジネスパートナー契約を締結し、いわき市が掲げる地方創生のテーマのひとつである「スポーツによるまちづくり」の気運醸成を先導。

	<p>*オリックス(株)との連携による地域事業者に対する高品質な金融サービス、マッチング情報の提供。</p> <p>*高品質な農業経営支援を東京海上日動火災保険(株)との連携により実践。</p> <p>*地域に本店がある金融機関としていわき市のシティセールス推進協議会へ参画。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>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ている。この取組事例のひとつが、平成31年3月にまち・ひと・しごと創生本部から「金融機関等の地方創生に資する『特徴的な取組事例』」に2年連続で選ばれた。</p> <p>連携協定を結ぶ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が、加えて、平成31年3月には大東京信組ほか全国〇〇信組とともに「しんくみご当地グルメ選手権 in 東京タワー」を共催した。</p> <p>こうした都内信組との連携によるイベントには、市の外郭団体でもあるいわき観光まちづくりビューローと協働して参加し、平成28年4月以降11回にわたり観光PRと地域製品の紹介・販売に取り組んでいる。</p>

【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	中小企業者等の地域支援機関（茨城県中小企業家同友会）との連携について
動機（経緯等）	地域の中小企業者を支援する機関等と有機的に連携することにより、中小企業者への支援がより効果的になるものと考えたため。
取組み内容	<p>茨城県中小企業家同友会は、各種研修会やセミナーの開催を通じて、中小企業経営者の資質向上や経営基盤の強化に取り組んでおり、中小企業者の経営安定に向けた取組みにおいて共通している。中小企業者への情報提供等のため、相互の研修会・セミナーへの参加などを通じ、地域経済の活性化を目指している。</p>  <p>* 調印式（2018年11月）</p>
成果（効果）等	研修会等の参加を通じて茨城県中小企業家同友会の構成メンバーとの関係性の構築が促進され、相談や支援策の展開を期待させる効果があった。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔那須信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>那須塩原市と那須信用組合・第一勧業信用組合の三者における地方創生に関する包括連携協定締結</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>那須塩原市と那須信用組合・第一勧業信用組合が相互に連携・協力し、各々が有する資源や能力を有効に活用し、産業振興・まちづくり等に関する取組を推進することにより、相互の発展及び地方創生の実現に資することを目的として、包括連携協定を締結しました。</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・産業振興に関すること 企業誘致及び雇用の創出・市内企業への支援・観光振興及び地域製品のPR ・まちづくりに関すること 移住・定住の促進・ふるさと納税のPR・地域の見守り ・その他の目的を達成するために必要な事項に関すること
<p>成果（効果）等</p>	<p>那須信用組合と第一勧業信用組合は、平成28年11月に連携協力に関する協定を締結している。今回、那須塩原市が両信用組合と本協定を締結し、それぞれの強みを生かして様々な分野で連携・協力することにより、地方創生に関する取組を効果的に実施することができる。</p>

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

[君津信用組合]

<p>タイトル</p>	<p>電子地域通貨「アクアコイン」</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>君津信用組合は、千葉県の木更津市に本店を置き、房総地区を営業エリアとしているが、木更津市においては、人口の増加が見られるが、営業エリア全体としては他の地域同様、少子高齢化や人口減少に伴う労働者人口減少が地域経済の縮小をもたらすことより何とかしたいとの思いがあった。</p> <p>いままでは金融を通じ個別事業者への支援やボランティア活動実施などの支援活動をしてきたが、地域活性化へは別のアプローチが必要との思いがあり、かねてより地域通貨の持つ地域経済の活性化や地域コミュニティの活性化の効果に着目していた。</p> <p>そのような中、2017年10月に木更津市より、「14万人がつながる木更津デジタル2020」の施策を「電子地域通貨」にて実現させたいと、木更津市に本店を置く当組合に相談を持ちかけられ、君津信用組合、木更津市、木更津商工会議所の三者連携により「アクアコイン」を立ち上げる運びとなった。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>「アクアコイン」は、2018年10月から木更津市内限定で1コイン=1円として利用することができる電子地域通貨として運用を開始、普及推進している。利用者はスマートフォンの専用アプリをダウンロードし、加盟店に設置してあるQRコードを読み取ることで、利用代金の決済をキャッシュレスで電子的に行うことができる仕組みです。この取組を通じて、商店街など地域の中での消費活動を高め、資金の地域内における循環を促進するとともに、観光客等に使用していただくことで、地域外からの消費も呼び込むことにより、地域経済の活性化と地域コミュニティの活性化を図ろうとするものです。</p> <p>2019年5月からは、市民のボランティア活動等に対し、市から「らづポイント」（1ポイント=1円で使用可能）を付与する行政ポイント制度を開始しており、順次、対象となる事業を拡大していく予定です。</p> <p>また6月からは、市役所市民課の窓口で、住民票等の発行手数料をアクアコインで払えるようになり、その他の支払への拡大</p>

	<p>も検討しています。</p> <p>このような取組に加えて、10月から始まる「キャッシュレス・消費者還元事業」では、A型決済事業者（キャッシュレス発行事業者）兼B型決済事業者（キャッシュレス加盟店支援事業者）として登録されました。</p> <p>また、プレミアム付商品券事業では、従来の紙媒体による商品券発行とあわせて、電子地域通貨「アクアコイン」のアプリを活用した電子版商品券「プレミアムアクアコイン」を全国唯一導入し、プレミアムを上乗せして販売します。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>2018年10月から開始、9月10日現在の加盟店数は市内476店で、アプリのインストール数は8,192件、コインのチャージ額は15,732万円、消費額は15,238万円の利用がされている</p>

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

[大東京信用組合]

<p>タイトル</p>	<p>地方の信用組合と連携した地域おこしイベントの実施</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>平成 30 年 3 月に新潟県南魚沼市において、地域の活性化（町おこし）を目的に、塩沢信用組合・全東栄信用組合・大東京信用組合と 3 信組協同事業として、「しんくみグルメ選手権」を開催し、第二弾として、開催場所を東京に移し、平成 31 年 3 月に 11 信用組合が広域に連携して、「しんくみご当地グルメ選手権 in 東京タワー」を開催した。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>参加信用組合のお取引先飲食店の自慢の料理を来場客の投票で競うコンペと地方の観光名所紹介および名産品の販売を行った。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>イベントを通じて、地方の新鮮な食材・四季折々の豊かな食文化などの情報発信や地域資源（観光名所・名産品）の紹介により、東京から地方へ、また地方から東京への新たな「ひと」「モノ」の流れを生み出すなどの地方創生に役立った。</p>

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔新潟県信用組合〕

タイトル	SGM 体制の確立と地方創生の推進
動機（経緯等）	地方創生への取組みと、当組合の経営課題である「持続可能なビジネスモデルの構築」に向けて、平成 28 年度より SGM 体制を導入しています。
取組み内容	<p>SGM 体制とは、「Small Group Management」の略称であり、全店 44 店舗を地域ごとに A～J の 10 グループに編成し、各グループに担当役員を配置、本部とグループ店舗の連携強化に取り組んでいます。</p> <p>特に地域貢献活動では、「SGM 地域限定定期積金」の販売、「SGM 地域限定融資商品」の販売、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り組む、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。</p>
成果（効果）等	たとえば旧新潟地区では、食文化創造都市である新潟の「食」の PR に向けて、地元飲食店と連携したガイドシートを作成、対象店舗を PR するとともに利用されたお客様向けの「けんしん新潟市の『美味しい』応援ローン」を販売しており、各グループでの預金・融資商品を多くのお客様からご利用いただいています。それぞれの地域の観光や特産品の PR につながる活動、地域貢献活動に取り組んでいます。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔三條信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>地域の安全、安心は家計の健全にあることから、多重債務者に対し家計収支の改善を図っている。</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>フリー系ローン、クレジット等で月々収入以上の返済を行って、家計の収支バランスが崩れ、将来非常に懸念される事態に陥ることが予想される家庭が多い。債務を一本化し、長期の返済とし収入に合わせた月々返済金にすることで、家計の健全化を図るもの。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>住宅ローンや奨学ローンがあつて、家計を圧迫し、フリー系のローンやキャッシング等で一時しのぎをしている家庭に対し、個別訪問を重ね、家族の属性や家計収支に対し綿密なモニタリングを行う。</p> <p>改善を諦めている家庭も多いが、一本化後の将来の家計像を提示し、改善への意欲を醸成させる。訪問と将来像も提案により信頼関係を構築し、一本化に導く。</p> <p>一本化後も定例訪問を重ね、計画した通りの収支となっているか、齟齬はないか、急な支出はなかったか等をモニタリングして、健全化を確実なものとしている。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>平成27年からこの活動を行っているが、平成31年3月時点で、274先、1,371百万円を実行した。当組合の収益にも貢献している。</p>

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔新潟大栄信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>多重債務者発生未然防止への取組み</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>地方における経済環境の回復が遅れ、様々な事由による多重債化が進んでいる状況にある中、地域金融機関として地域を支える方々の家計支援は重点施策と認識している。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>渉外活動等を通じてお取引見込み先との関係強化を図り、収入減少等様々な原因により発生した金融負債により家計安定に支障が生じている場合は、ヒアリング等を通じて生活再建の可能性を検討。自助努力による家計見直しと共に債務取りまとめにより家計再建が見通せる場合は、「家庭安泰特別融資」等による資金支援を実施。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>【お取引先】 多額の負債を抱えるお取引先において、家計内容の見直しと金融負債の返済条件緩和により家計安定が図られた。</p> <p>【当組合】 平成30年度は6件24百万円(平成17年度以降平成30年度迄に123件825百万円)の負債整理融資実行による負債整理を通じ、お取引先の家計安定に寄与できた。</p>

【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	クラウドファンディング、農業ファンドによる取組
動機（経緯等）	平成28年12月に発生した糸魚川大火による復興支援から現在は地酒や地場産品の販路開拓、プロモーションとして取引先を支援。 地産都消を掲げる第一勧業信用組合が提唱し自然環境に左右されやすい農業関係者を安定資金により支援する。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・糸魚川大火発生以降当初は被災者支援の購入型クラウドファンディング「MOTTAINAI もっと」に取り組み、現在は糸魚川の産品を全国に発信するクラウドファンディングに取り組んでいる。・農業ファンド「信用組合共同農業未来ファンド」は9信用組合（当組合、第一勧業信用組合、北央信用組合、秋田県信用組合、いわき信用組合、君津信用組合、あかぎ信用組合、都留信用組合、笠岡信用組合）と日本政策公庫が360百万円のファンドを組成し農業者支援に取り組んでいる。
成果（効果）等	クラウドファンディングは15先を組成し、大火復興ファンドにより被災者支援に繋がり、地酒や地場産品の販路開拓、プロモーション、売上確保等の支援となった。 農業ファンドは現在9先190百万円の投資実績となり、農業への新規参入や財務内容の安定を後押ししている。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔山梨県民信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>県地域産業資源の地域指定の追加による中小企業者等への事業機会の確保と地域における産業創出の促進への支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>当該地域産業資源（以下「当該資源」という。）は県内では古くから知られている農産物（桑）で、当該資源の生産地は県天然記念物指定品種の植栽地としても知られている。</p> <p>しかし、近年、当該資源は街中から姿を消し、山あいに栽培されているのが現状である。また、本地域は当該資源の植栽地として知られているものの、県地域産業資源の地域指定に含まれていなかった。</p> <p>当該資源には身体に良質な成分が多数含まれていることから、地域活性化に向け活用できないかと、企業等から相談を受け、支援することとなった。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>◇県地域産業資源の地域指定に係る申請を提案 当該申請に係る書類等の作成指導を行った。</p> <p>○意見交換等の実施 農商工連携の中心となる中小企業者と度重なるヒアリング・意見交換等を行った。</p> <p>○生産者等の意向確認 中小企業者を通じ生産者等の意向を尊重したうえで、地域指定への取組みを進めた。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>申請を行い半年、地域指定を受けることができた。その後、町と生産者等の協議にて、当該資源の圃場面積を40haまで拡大することを確認、国内最大級の生産地を目指すこととなった。</p> <p>当組合としても、地域の活性化および再生に向けた取組みに、大きく貢献することができた。</p>

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔富山県信用組合〕

タイトル	地域活性化を目的とした地域行事への参加 (となみ産業フェア パワー博 2018)
動機(経緯等)	主催：砺波市、砺波商工会議所、庄川商工会、各種団体 主管：砺波商工会議所 となみ産業フェア パワー博は、地域産業の製品・技術・特産品・サービス等の事業者が一堂に会し、東海圏や北陸新幹線沿線を含めた広域に渡る企業間取引・情報等交流の機会を創出するものとして3年に1度開催される地域行事です。 当組合も本行事の目的に賛同し、今回初めて参加しました。
取組み内容	となみ産業フェア パワー博 2018 は、地域の企業・団体など総勢 83 先が出展しました。 当組合は、県外から移住者された方にも対応できる「スペシャルリフォームローン」を中心に当組合と商品のPRをするとともに、消費増税1年前であることから、消費増税前に購入したいものなどアンケートに答えてもらいながら、お金に関する相談に対応しました。 当組合のお客様へも来場の声掛けを行い、多数来場いただきました。
成果(効果)等	2日間で来店者数 356 人、うちアンケートに記入いただいた方は 126 人でありました。 出展者は建設関係も多数あり、日頃は現場でなかなか会えない経営者とも話をすることができ、深耕を図ることができました。

【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	しんくみ食のビジネスマッチングでの観光ブースの設置
動機（経緯等）	営業エリアである田原市は全国有数の観光資源があり、農業算出額は日本一を誇っています。そのような資源のアピールの機会を提供することで、新たなビジネスチャンスに繋げることを意図したものの。
取組み内容	しんくみ食のビジネスマッチング展に出展をし、田原市や地元企業と当組合が協力をして、田原市のPRに努めました。ブースには、田原市をPRするポスターやチラシ、特産である菊を使ったブーケなどを展示しました。
成果（効果）等	今回で参加は5回目となります。例年最後に行う展示物の配布には多く方が集まります。今後も地域自治体との連携に努めていきます。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

[飛騨信用組合]

<p>タイトル</p>	<p>地域通貨の電子化事業</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>2つの課題を解決のために従来より取組んできた加盟店で利用できる割引券を電子化する独自施策を昇華させたもの。</p> <p>課題①組合経営の課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マイナス金利下における収益確保 ・フィンテックへの対応 <p>課題②地域社会の課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ・電子決済・クレカ決済インフラの低普及率 ・域外への資金流失・域内経済の歩留まり低下
<p>取組み内容</p>	<p>平成 29 年 12 月 4 日にリリース。</p> <p>当組合が発行する日本円と等価の電子通貨をスマートフォンを利用して地域限定の加盟店にある QR コードで決済を行う。地域の加盟店がキャッシュレス化を行うために課題となっていたイニシャルコストと高い手数料を静的 QR コードによる決済を行うことで加盟店のイニシャルコストが不要なり、更に換金手数料を 1%台に設定したことで導入する為のハードルを下げ、その結果、現在加盟店数は 700 店舗を越えた。</p> <p>また、換金せず加盟店間での BtoB での送金手数料を 0.5%とし地域内で流通するビジネスモデルとした。</p> <p>アプリユーザーは、5,000 名を超えチャージ時に 1%のプレミアムポイントを付与されることで、現金から電子マネーへの流れが徐々に進んでおり、域内のキャッシュレス化の推進に一定の効果が表れてきた。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>加盟店数が 700 店舗、ユーザー数 5,000 名を超え地域内のキャッシュレス化に一定の効果が表れている。平成 30 年 3 月より、当組合の預金口座と紐づけ手続きを行う事でチャージ額上限が 10 万円から 200 万円となり、口座からのチャージがアプリでできるようになった事で、ユーザーの利用額の増加が図れた。</p> <p>今後は、チャージ機を導入する事で国内観光客への利用促進をはかり、域内での消費を増加させていきたい。</p>

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔益田信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>—協働のまちづくり事業への支援— NPO 法人 K の取組について</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>NPO 法人 K は、K 地区が個性豊かで活力に満ちた地域社会となり「住み続けたい、訪れてみたいまち」となるよう、公共的又は公営的な課題について、ここに住む市民や民間団体・行政等と対等の立場で役割分担、補完しながら、協働のまちづくりを進めていくことを目的として各種の事業を行なう際に、補助金の申請を行うが資金が入金されるまでに時間がかかる為、必要な時期に当組合がプロパー融資で資金を支援することにより円滑な NPO 法人の事業推進が可能となった。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>NPO 法人 K は、平成 30 年度の農山漁村振興交付金（地域活性化対策）事業費 4,957 千円の申請を行なった。取組内容としては、活動計画の策定費、活動計画策定に係る会議の運営費、セミナー・ワークショップの開催、「農の体験プログラム」の開発・試行、「飛騨とらふぐ」を活用した特産品・料理メニュー等の開発、「職住連動型空き家活用」によるマッチング支援、冊子「地域の暮らしの魅力」や地区の魅力を伝えるプロモーション活動の展開等の交付金申請を行なった。平成 31 年度については、事業費の 2,496 千円の申請を見込んでいる。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>事業を通して期待される効果として、企業が働き手不足の課題を抱える中、企業の働き手の対象ではない地域の主婦や高齢者、退職者を地域課題の解決する担い手としたコミュニティ・ビジネスを興すことで、個々の働きがいや、生きがいづくり、また、多様な地域資源を活用して住民一人一人が多足のわらじを履いて活躍できる地域社会の形成と地域活性化の期待ができる効果があると考えている。</p>

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔成協信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>企業主導型保育助成金を活用した社会貢献事業への融資支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>事業者；W株式会社 業種；介護事業者（デイサービス） 平成31年3月融資実行 年商 59百万円 従業員 31名 当組合；31,489千円（3ヵ月）助成金のつなぎ融資 当組合；5,000千円（7年）保育園開園資金「創業支援ドリム」 公庫；15,000千円（118ヵ月）保育園開園資金「起業活力強化」 総額；51,489千円</p> <p>動機；同社は自社ビルの2階部分にて、デイサービスを行う介護事業者であり、予てより同自社ビルの3階部分の空室を活用して本業の介護事業とは別に「保育園事業」を行いたい方針にありました。その折に内閣府が行う「企業主導型保育の助成金事業」があり、同社が当該事業に対して申請を行った結果、採択され「助成決定通知書」の交付を受け当該助成金事業にて保育事業を開園する事となった。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>同社からの「企業主導型保育事業」の相談を受け、助成金を含めた資金計画・事業収支・同市の待機児童者数・本業(介護事業)の運営状況等の資料と、代表者のヒアリングを基に、保育事業に対する「事業計画書」を作成し、日本政策金融公庫へ相談を行ったところ、当該事業はソーシャルビジネス支援資金（社会的課題の解決目的とする事業を対象）に該当し、通常の適用利率より大幅に有利な商品を利用する事が出来、同社の希望額に対し満額にて協調融資を行う事が出来た。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>待機児童対策、同社の求人募集、職員の離職防止。 同市の待機児童者数は毎年増加傾向にある中、今般の「企業主導型保育事業」の運営開始に伴い、同市の待機児童対策に貢献出来た。又、企業側のメリットである、育児理由による経験豊富な職員の離職を防止する事と、求人を行う事に際し「保育園併設」と明記する事が可能となり、優秀な職員の確保も出来た。よって本件の協調融資取組により、大きな融資効果が生じた。</p>

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

[近畿産業信用組合]

<p>タイトル</p>	<p>地域限定コミュニティローン発売による地域活性化</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>当組合の難波支店は、インバウンドで賑わいを見せる大阪ミナミに位置し、店舗の周辺には黒門市場商店街など有名な商店街も多く、金融面から更なる地域活性化に寄与するべく、商店街で事業を営む、個人事業主・法人を対象とした「コミュニティローン」を発売したもの。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>店舗周辺にある3つの商店街の組合員限定ローンを発売。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>▶黒門市場商店街振興組合 組合員数 149名（法人・個人事業主）</p> <p>▶道頓堀商店会 会員数 120名（法人・個人事業主）</p> <p>▶道頓堀商店街振興組合・振興会 組合員数 100名（法人・個人事業主）</p> </div> <p>3つの商店街は、数年前までは来街者数が減少傾向にあったものの、インバウンド効果により来街者数も急増し、全国的に見ても活気溢れる商店街となっている。行政も近隣整備を行い、「水都 大阪」を世界に向けてアピールし、更なる観光客の集客を目指し、地域活性化に取り組んでいる。商店街の中には有名な老舗もあり、当組合としても同商品を取引開始のきっかけツールとして位置づけ、複合取引へ発展させていく目的もあり、地元回帰型モデルの一環として取り組んでいるもの。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;">    </div>
<p>成果（効果）等</p>	<p>同商品の発売により、各商店街の事務局とも連携を図ったことにより、今まで取引のなかった事業者に対しての訪問でも有効な面談に繋がった。</p> <p>また、各事業者に対しては、資金面でいつでも頼れる金融機関がいることにより、本業に専念できる安心感を提供できた。</p>

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔兵庫県信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>地場産業の復興に向けたブランド価値の向上にかかる取組み</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>当社の地元は、日本最大の鞆の生産地であるものの大手企業のOEM生産が中心であるため、産地としての全国的な知名度は低く、地域のブランド価値も低いため収益性も低かった。そのため、地元企業への若者の就職も少なく、今後技術の伝承とともに産業の衰退も危惧される状況であった。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>当社は、従来から高い技術力をもっていたが、生産性の向上が課題であり、課題解決には、生産ラインの改善が必要であったことから、当組合の申請支援により、ものづくり補助金を活用し設備投資を実施した。</p> <p>それにより、一貫生産体制が構築できたことから、当社は、鞆作りの製造工程や職人の技術を間近で見学できる施設を作り、高い技術力や製品品質を発信することによって、当地鞆のブランド価値を高め、地場産業の復興とともに就業人口や雇用が増加することを企図し、自治体とともに地域経済循環創造事業を計画し、当組合は、資金供給や事後フォローを行う連携金融機関となった。</p> <p>計画が採択されたことから補助金を受け、古民家を活用し、工場見学ができる直販店であるファクトリーショップを開設した。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>本事例は、当初、当社の課題解決支援に始まったものですが、続く業容拡大を地場産業の活性化を通して企図したことから、自治体も連携した取組みとなり、新たな需要や雇用を創出するとともに古民家を活用した観光資源の一つとなったため、当社の成長支援のみならず地方創生の一助となっている。</p>

【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	30年度は、子どもを対象とした「子どもまちゼミ」を実施することになり、当組合は、平成30年8月20日に対象者を中学生(参加者5名)に限定し開催いたしました。若い方に地域金融機関の役割等を知って頂ける機会になったと思っております。
成果(効果)等	まちゼミを通して若い人に地元企業を知ってもらうことで将来地元に戻って来ることを期待しています。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔備後信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>多重債務者への積極的対応による地域貢献 零細事業者に対する資金繰り支援による地域貢献</p>									
<p>動機（経緯等）</p>	<p>多重債務者からの相談に対しプロパーの融資商品「おまとめローン」を設けて相談業務を展開しています。 多本化した長期資金の約定弁済により資金繰りに支障を来している中小零細事業者の資金繰り支援の為、短期資金である「地方創生支援資金」を創設し支援を図っている。</p>									
<p>取組み内容</p>	<p>「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。</p> <p>「地方創生支援資金（リバイブ）」 H29.4 より取組み開始。手形貸付、金額 500 万円以下、3 年間の継続可とした商品内容で短期継続融資の取扱とするものでリスク許容範囲を勘案しながら取引先の資金繰り安定化に寄与するよう取組んでいる。</p> <p>また、個人顧客の住宅取得ニーズに応えるため独自商品である「地方創生住宅ローン」を設け、保証会社の保証が困難な顧客層にもマイホーム獲得の夢を実現できるよう取組んでいる。</p>									
<p>成果（効果）等</p>	<p>平成 31 年 3 月末実績</p> <table border="0"> <tr> <td>「おまとめローン」</td> <td>250 件</td> <td>1,123 百万円</td> </tr> <tr> <td>「地方創生支援資金」</td> <td>169 件</td> <td>495 百万円</td> </tr> <tr> <td>「地方創生住宅ローン」</td> <td>34 件</td> <td>453 百万円</td> </tr> </table>	「おまとめローン」	250 件	1,123 百万円	「地方創生支援資金」	169 件	495 百万円	「地方創生住宅ローン」	34 件	453 百万円
「おまとめローン」	250 件	1,123 百万円								
「地方創生支援資金」	169 件	495 百万円								
「地方創生住宅ローン」	34 件	453 百万円								

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔山口県信用組合〕

タイトル	発展事業のスクール開講
動機（経緯等）	申込人は、他県でドローン事業に携わっていたが、家庭の事情もあり帰郷。同事業の今後の需要、山口県内及び近隣エリアでの同業者も少なく、自身の経験と将来の発展事業と見込み創業を決意。
取組み内容	同事業のスクール開講、官民向けへの空撮、点検業務を開始するにあたり、地元商工会議所との連携を図る。
成果（効果）等	<p>【相手側にとっての成果】</p> <ul style="list-style-type: none">①スクール開講にあたり、同事業の需要を再認識。②他業種（官、民）のニーズの把握。③他業種（官、民）にわたっての取引。（人脈増加）④創業時の想定以上の収益。 <p>【当組合にとっての成果】</p> <ul style="list-style-type: none">①同事業への初の取組み②地元帰郷者の創業支援③地元会議所との連携強化 <p>※新たな事業への取組みに携わられただけでなく、同事業の今後の発展や雇用の拡大、官・民との連携など将来地域への関わりが高い事業への貢献が図れたと思料。</p>

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

[香川県信用組合]

<p>タイトル</p>	<p>商店街活性化支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>本件は、平成 24 年に官民一体となった地域創生・地域活性化事業として、県内中心部での商店街市街地再開発プロジェクトを計画。当組合も既にプロジェクト資金の一端を担っていたところ、事業運営会社から商店街での新規事業開始の為の施設改装資金の協力依頼があった。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>商店街では「衣・食・住」一体の街づくりを目指して、商店街を 7 街区に分け、5 つのコンセプトに基づいた段階的な再開発を推進している。商店街全体を 1 つのショッピングモールに見立てたマネジメントを図っており、平成 27 年度地域商業自立促進事業モデルの事業スキームの特徴として、全国で初めての「所有権と利用権の分離」「オーナー変動地代家賃制」を活用したプロジェクトを実施している。今般、運営会社から、新規事業開業に向けた施設建設改修工事（保育所・薬局・クリニック）の資金需要に対し、公認会計士との開業計画策定支援等を連携し当組合が資金協力を実行した。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>保育園は香川県初の企業主導型保育園として、平成 30 年 5 月より運営開始。薬局に続きクリニックの開業となり、商店街での医療モールとして地域活性化に貢献している。当組合は公認会計士と連携し、運営会社および新規事業（クリニック開業）の開業計画策定により開業資金を協力したことで、商店街の活性化が図れている。</p>

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	198
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	199
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	200
愛知県	丸八信用組合	「職員のための金融機関」をスローガンに、経営の健全性を高め、安心して利用いただける金融機関をめざす。	201
大阪府	大阪府警察信用組合	所属巡回ライフプラン講話と組合員へのサポート強化	202
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	203

【テーマ】：職域信用組合の取組み

[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大切な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】：職域信用組合の取組み

〔東京消防信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>母体組織との緊密な連携と職域貢献事業の充実</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>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。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>これらの取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。</p>

【テーマ】：職域信用組合の取組み

〔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	<ol style="list-style-type: none"> 1. 「ふるさと住宅ローン」の実施：福井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：就学前の子どもが3人以上いる組合員の教育ローン金利を優遇する。 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て相談ブースを設け、各種相談（預金・融資等）に応じている。 5. 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て資産運用等の説明を行っている。
成果（効果）等	<p>【相手方にとっての効果】</p> <p>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を図ることが出来た。また、勤務時間中にローン等の相談が困難ななか、休日に相談出来るようになり利便性が向上した。</p> <p>【当組合にとっての成果】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ローンの獲得競争が激化するなか、職場に密着したサービスを展開することで、住宅ローン・マイカーローンの申込みが順調に伸びている。 2. 退職者からの退職金定期預金の預け入れが毎年安定的に行われている。

【テーマ】：職域信用組合の取組み

〔丸八信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>「職員のための金融機関」をスローガンに、経営の健全性を高め、安心して利用いただける金融機関をめざす。</p>																							
<p>動機（経緯等）</p>	<p>組合員のニーズに応じた取組の推進に努める。</p>																							
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新規採用職員に対し、組合加入とセットによる優遇金利の定期積金募集を行い、申込者には記念品を提供するなど新規組合員の獲得をめざした。 ・平成30年3月末日に退職した組合員に対し、優遇金利による退職者向け謝恩定期預金キャンペーンを実施した。 ・新たに学資金ローン及びマイカーローンを創設し、キャンペーンを実施した。 																							
<p>成果（効果）等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新規採用職員限定定期積金の募集結果 <table border="0" style="margin-left: 20px;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">期間</th> <th style="text-align: left;">件数</th> <th style="text-align: left;">契約金額</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1年</td> <td>17件</td> <td>10,931千円</td> </tr> <tr> <td>3年</td> <td>131件</td> <td>215,497千円</td> </tr> </tbody> </table> ・退職者キャンペーンの募集結果 <table border="0" style="margin-left: 20px;"> <tbody> <tr> <td>応募件数</td> <td>95件</td> </tr> <tr> <td>応募金額</td> <td>796百万円</td> </tr> <tr> <td>金利</td> <td>0.220%</td> </tr> </tbody> </table> ・学資金ローンの募集結果 <table border="0" style="margin-left: 20px;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">件数</th> <th style="text-align: left;">融資額</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>27件</td> <td>31,460千円</td> </tr> </tbody> </table> ・マイカーローンの募集結果 <table border="0" style="margin-left: 20px;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">件数</th> <th style="text-align: left;">融資額</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>52件</td> <td>96,860千円</td> </tr> </tbody> </table> 	期間	件数	契約金額	1年	17件	10,931千円	3年	131件	215,497千円	応募件数	95件	応募金額	796百万円	金利	0.220%	件数	融資額	27件	31,460千円	件数	融資額	52件	96,860千円
期間	件数	契約金額																						
1年	17件	10,931千円																						
3年	131件	215,497千円																						
応募件数	95件																							
応募金額	796百万円																							
金利	0.220%																							
件数	融資額																							
27件	31,460千円																							
件数	融資額																							
52件	96,860千円																							

【テーマ】：職域信用組合の取組み

[大阪府警察信用組合]

<p>タイトル</p>	<p>所属巡回ライフプラン講話と組合員へのサポート強化</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>相互扶助の職域金融機関として、組合員とそこ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。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>「所属巡回ライフプラン講話（個別相談会）」及び「ミニ相談会」を実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 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 ○ 所属訪問時に「ミニ相談会」を定期開催し、ローン等に関する個別相談に対応
<p>成果（効果）等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 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30年度は、635名の組合員がライフプラン講話を受講された。

【テーマ】：職域信用組合の取組み

〔福岡県庁信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>福岡県職員の生活支援を目的とした融資商品の設置</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>当組合は組合員の生活環境や経済環境が多様化する中で、生活環境向上に繋がる債務一本化や様々なライフイベントに応じた融資商品の提供に取り組んでいます。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>① 翔学ローン 利用目的：教育資金 融資利率：年利率 2.5% 融資金額：当組合が融資可能と認める範囲</p> <p>② なんでも借換ローン 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 3.9%～6.0% 融資金額：当組合が融資可能と認める範囲</p> <p>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</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>昨年度は上記 3 商品の合計で 362 件の融資を行い、融資残高は 723,941,543 円となりました。 上記の通り、融資業務を通じて、組合員の一人ひとりの悩みやニーズに合った商品提供、相談業務を行う事で福利厚生促進と生活の安定の向上に寄与し、地域社会に貢献する事ができました。</p>