

信用組合における「地域密着型金融の取組み状況」（令和元年度）

一般社団法人全国信用組合中央協会は、全国 145 信用組合※における「地域密着型金融の取組み状況」（令和元年度）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。（令和 2 年 3 月末時点）

○地域信用組合（102 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）

		令和元年度中
① 創業・新事業支援融資 ^(注1)	件数	2, 4 4 6
	金額	5 3, 6 1 4
② 出資した企業育成ファンドの数および出資総額 ^(注2)	件数	2 1
	金額	2 2 0

（注 1）専用の融資商品だけでなく、通常の融資による支援実績も含む。

（注 2）自組合組成か外部組織組成かは問わない。

(2) ビジネスマッチング

（単位：件）

	令和元年度中
ビジネスマッチングの成約件数 ^(注)	1, 8 1 7

（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)

		令和元年度中	
① 財務制限条項を活用した商品による融資実績	件数	88	
	金額	10,352	
② 動産・債権譲渡担保融資の実績 ^(注1)	件数	947	
	金額	44,025	
	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	582
		金額	30,250
	うち売掛債権担保融資（※動産担保融資の併用なし）	件数	169
		金額	8,171
	うち動産担保融資（※売掛債権担保融資の併用なし）	件数	134
		金額	4,522
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	0	
	金額	0	
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	464	
	金額	6,086	

(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)

		令和元年度中
M&A支援実績		50
	うち事業継承に係るもの	29

(5) 事業再生支援

(単位：件、百万円)

		令和元年度中	
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	75	
	金額	8,342	
うちメイン金融機関として持ち込んだ案件	先数	39	
	金額	5,075	
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	2	
	金額	155	
うち信用組合がメイン金融機関となったもの	先数	1	
	金額	50	
④ 金融機関独自の再生計画策定先数 ^(注3)	先数	838	
	金額	80,138	
うち信用組合がメイン金融機関となったもの	先数	535	
	金額	55,615	
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	16	
	金額	23	
⑥ デット・エクイティ・スワップの実績	件数	0	
	金額	0	
⑦ デット・デット・スワップの実績	件数	4	
	金額	210	
うち十分な資本的性質が認められる借入金（准資本金）	件数	4	
	金額	210	
⑧ DIPファイナンスの実績	件数	0	
	金額	0	

(注1) 令和元年度中に再生計画を策定した先数（平成30年度以前に持ち込み、令和元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) 令和元年度中に支援決定された先数（平成30年度以前に持ち込み、令和元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)

		令和元年度中
① P F I への取組み実績 ^(注1)	件数	1
	金額	630
② コミュニティ・ビジネスを行うNPO等への 融資実績 ^(注2)	件数	78
	金額	1,601

(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（令和元年度）

（単位：先数、％）

		期初 債務者数	うち 経営改善支 援取組み先 数	αのうち期末 に債務者区分 がランクアッ プした先数	αのうち期末 に債務者区分 が変化しな かった先数	αのうち再 生計画を策 定した先数	経営改善支援 取組み率	ランクアッ プ率	再生計画 策定率	
		A	α	β	γ	δ	α/A	β/α	δ/α	
正常先	①	192,980	1,239		1,144	102	0.64%		8.23%	
要 注 意 先	うちその他 要注意先	②	29,820	3,186	127	2,835	1,424	10.68%	3.99%	44.70%
	うち 要管理先	③	1,106	271	18	213	111	24.50%	6.64%	40.96%
破綻懸念先	④	4,765	749	42	616	282	15.72%	5.61%	37.65%	
実質破綻先	⑤	5,350	152	6	131	46	2.84%	3.95%	30.26%	
破綻先	⑥	1,527	15	0	73	10	0.98%	0.00%	66.67%	
小計 (②～⑥の計)		42,568	4,373	193	3,868	1,873	10.27%	4.41%	42.83%	
合計		235,548	5,612	193	5,012	1,975	2.38%	3.44%	35.19%	

（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31年4月当初時点で整理。
- ・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業（個人事業主を含む。）であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含まない。
- ・βには、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載。
なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者はαに含めるもののβに含めない。
- ・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合はβに含める。
- ・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については（仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても）期初の債務者区分に従って整理。
- ・期中に新たに取引を開始した取引先については含まない。
- ・γには、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載。
- ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上。
- ・「再生計画を策定した先数δ」＝「中小企業再生支援協議会の再生計画策定先」＋「RCCの支援決定先」＋「金融機関独自の再生計画策定先」

信用組合における具体的な取組み参考事例

目 次

- ① 創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援（４～５９頁）
- ② 更なる成長を目指すお客さまへの支援（６２～１００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（１０３～１３９頁）
- ④ 事業承継が必要なお客さまへの支援（１４２～１７３頁）
- ⑤ 地方創生に向けた取組み（１７５～１９２頁）
- ⑥ 職域信用組合の取組み（１９４～２０１頁）

① 創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
北海道	札幌中央信用組合	創業・新規事業開拓の支援	4
北海道	釧路信用組合	「くしろ地域創業スクール」への職員講師派遣	5
青森	青森県信用組合	住宅型有料老人ホーム開業に向けての創業支援	6
東京	あすか信用組合	顧客企業ライフステージに応じた適切な支援態勢の強化	7
宮城	古川信用組合	大崎市と連携した創業支援事業	8
山形	山形中央信用組合	女性の美しさを引き出すための最新痩身機導入	9
福島	いわき信用組合	融資、投資、クラウドファンディングといった多様な資金調達手段を使った創業・起業支援	10
福島	会津商工信用組合	創業支援(土木建設業の創業)	12
茨城	茨城県信用組合	創業支援塾へ講師を派遣 受講生に資金調達方法について講義を行う	13
栃木	真岡信用組合	太陽光発電事業創業者への支援	14
群馬	あかぎ信用組合	ケータリングカーローンの商品化	15
群馬	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	16
群馬	ぐんまみらい信用組合	創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの金融支援	17
群馬	群馬県医師信用組合	医業承継マッチング業務	18
埼玉	埼玉県医師信用組合	開業資金への取り組み	19
埼玉	熊谷商工信用組合	創業支援(飲食店)	20
東京	東京厚生信用組合	コミュニティビジネスにおける「障害者GH事業」への支援	21
東京	江東信用組合	訪問介護事業者への支援	22
東京	中ノ郷信用組合	東京都女性・若者・シニア創業サポート融資に対する取り組み	24
東京	大東京信用組合	「独立・起業セミナー」の開催	25
神奈川	神奈川県医師信用組合	新規開業ローンの継続した取り組み	26

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
神奈川	相愛信用組合	創業支援	27
新潟	新潟縣信用組合	「創業アカデミー」の開催	28
新潟	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	29
新潟	はばたき信用組合	新潟市認定特定創業支援を活用した創業支援	30
新潟	協栄信用組合	「創業支援セミナー」「キラリ☆創業講座」の開催	31
新潟	三條信用組合	焼き肉店の開業に伴う支援	32
新潟	巻信用組合	地域間連携フードラボを中心とした販路開拓	33
新潟	巻信用組合	2号店開店にかかる設備資金支援【理容業】	34
新潟	糸魚川信用組合	糸魚川創成塾、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	山梨県民信用組合	創業からの一貫した支援	36
山梨	都留信用組合	山梨県東部地域創業スクール	37
長野	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
富山	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(とやま「夢づくりフェスタ」2019)	39
愛知	信用組合愛知商銀	新型コロナウイルス感染拡大しつつある状況下での創業支援	40
岐阜	岐阜商工信用組合	地域密着型・機能訓練型リハビリディサービスの創業支援	41
岐阜	益田信用組合	休業旅館を購入しホテル業の新規創業資金を支援!	42
大阪	大同信用組合	創業企業先への支援融資	43
大阪	成協信用組合	開業資金の創業支援『ドリーム』	44
大阪	近畿産業信用組合	損害保険代理店業務から新事業(飲食業)の展開へ	45
兵庫	兵庫県医療信用組合	無担保開業ローン	46
兵庫	淡陽信用組合	理容店開業支援	47

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
兵庫	兵庫ひまわり信用組合	設立間もない法人(一般貨物自動車運送事業)への融資取組	48
和歌山	和歌山県医師信用組合	新規開業への支援	49
岡山	朝銀西信用組合	他業種(飲食店)への挑戦	50
岡山	朝銀西信用組合	不動産賃貸業への開拓を支援	51
広島	備後信用組合	創業・新事業者への資金供給	52
香川	香川県信用組合	独立創業(パン屋開業)事業計画に対する開業資金支援(日本政策金融公庫協調)	53
高知	土佐信用組合	新規創業支援	54
佐賀	佐賀東信用組合	有名料理店での経験を活かし、地元佐賀で開業するための独立開業資金	55
熊本	熊本県信用組合	コロナウイルスの影響を利用した事業体系で創業融資	56
熊本	熊本県信用組合	住設機器卸及びリフォーム業への新規参入	57
大分	大分県信用組合	訪問看護ステーションの設立に対する支援	58
宮崎	宮崎県南部信用組合	日本政策金融公庫との協調融資	59

【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、北海道信用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）13先68百万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

〔釧路信用組合〕

タイトル	「くしろ地域創業スクール」への職員講師派遣
動機（経緯等）	主催者である「釧路商工会議所」との連携
取組み内容	<p>釧路商工会議所と連携し、「くしろ地域創業スクール」へ本部（営業推進部）職員1名と営業店から選抜者1名を講師派遣して当組合の創業者支援取組を関係機関にPRすると共に、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。</p> <p>【スクール開催期間：令和元年10月24日～11月28日の間で計10回開催され、うち4回に講師派遣】</p>
成果（効果）等	令和元年度開催のスクール参加者で創業成果はありませんが、当組合として令和元年度新規創業・新事業開拓支援先は、計18件となっております。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔青森県信用組合〕

タイトル	住宅型有料老人ホーム開業に向けての創業支援
動機（経緯等）	<p>15年超、介護事業に従事してきた個人A。最近ではサービス提供責任者や管理者として、県内各地の事業所で活躍してきた経歴を持っていた。</p> <p>介護業界に長年従事してきている傍ら、自身の中で①サービスの質の向上と提供体制の効率化②介護サービス事業に対し、イノベーションを求めていく、ことが今後の介護事業を展開していく上で必要になると考え、創業を決意する。</p>
取組み内容	<p>事業計画策定にあたり、設計および施工業者と話し合いの中、まずは金融機関を選定することが必要となり、個人Aとは取引がなかったものの、施工業者と取引があった当組合が紹介された。</p> <p>個人A、施工業者ならびに当組合、3者間で幾度となく協議を重ね事業計画を策定した。</p> <p>個人Aが長年介護事業に第一線で従事してきたこともあり、現場経験が豊富な資格保有者、管理業務やサービス提供責任者など、あらゆる人材が本創業計画に賛同、協力してくれたことから、優秀な人材の確保が可能となった。</p> <p>また、個人Aが携わってきた居宅支援事業所や介護支援専門員などに対し、創設する施設の介護サービス提供における事業モデルや利用者セグメントなどを分かりやすく配信するシステムを構築し、施設利用者をスムーズに確保する体制を整備した。</p> <p>個人Aは株式会社Bを設立、当組合は新規取引先であるものの、策定された事業計画における、実現するために必要な事業モデルなどの前提条件、人的資源の調達などを十分に精査の上、保証協会の創業制度を併用し、株式会社Bに対し、創業支援資金320Mを実行した。</p>
成果（効果）等	<p>あらたに創設された他の介護施設では、運営スタッフや入所者の確保に苦戦しているなか、同社の事業モデルに賛同する介護事業所などの協力を得て、概ね計画どおりの事業推移を展開している。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[あすか信用組合]

タイトル	顧客企業ライフステージに応じた適切な支援態勢の強化
動機（経緯等）	当年度は事業計画において、首記件名の本部運営方針を掲げており、その中でも特に創業ならびに新事業開拓を目指す事業者についての取り組みを重点施策の一つとして設けたことによりります。
取組み内容	<p>数値目標は設けておりませんが、</p> <ul style="list-style-type: none"> ①保証協会保証付制度融資「創業融資」等 ②東京都融資制度「女性・若者・シニア創業サポート事業」および「東京プラスサポート」 ③プロパー融資 <p>を組み合わせ、青商、商工会等のチャンネルを通じて、地域に根ざした金融サービスを提供するよう体制整備に努めております。</p>
成果（効果）等	<p>当年度上半期は、②について、30代女性が新規開業したネイルサロンの運転資金2,500千円、50代男性が新設法人にて開業した写真スタジオに係る設備資金3,500千円の2件計6,000千円の取組実績となりました。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔古川信用組合〕

タイトル	大崎市と連携した創業支援事業
動機（経緯等）	大崎市では、産学官金などが連携し、創業希望者に対しセミナー等の実施、助成金など行われていますが、当組合はその連携事業者として、創業無関心層に対する機運醸成事業の取組みも必要と考えます。
取組み内容	大崎市と連携した創業支援事業のなかで、将来的な創業への取組みを行うことは、地域密着を掲げる当組合にとっても有益なものと判断し、創業無関心層に対する機運醸成事業として地元起業家をメンターとした「起業相談会」を令和元年9月～12月に合計6回開催しました。
成果（効果）等	令和元年9月～12月に亘り「起業相談会」を開催し、18名のお客様が参加しました。機運醸成ということもあり、融資等の取引までには至らなかったものの、起業に際して趣味等を生かしたい、地域貢献を目指したい等の考えや意見を聞くことが出来た良い機会であったと考えます。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔山形中央信用組合〕

タイトル	女性の美しさを引き出すための最新痩身機導入
動機（経緯等）	S市を中心に理美容業を運営していたが、40%を占める女性客と接する中で、30%の顧客が中核市のY市、近隣のT市に脱毛、シミ取り、ボディケア、スキンケアに行っている現状を知った。顧客からの声として「S市にそういったサロンがあるといいのに」という意見を頂くことが多かったため、新規出店を決意した。近隣市街地にはない、女性専用の美容に特化したボディケア、スキンケアなどの総合美容サロンを創業することにより、既存の顧客だけではなくS市近隣の市町村からも顧客の獲得を見込み、売上高及び利益の増加を図るため開業した。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・ Y県初の最新痩身機を導入することで従来のエステサロンにはないメニューを作り、他店ではできない施術を行い、差別化を図っていく。・ 脱毛、シミ取りなどの総合美容を売りに幅広い顧客に対応することで、失客率を下げる。・ 時代やニーズに合わせて、新商材や新しい技術を採用しながら、スタッフの資質、商品の質を上げていく。・ 各種メニューを回数券やセットとして提案することで、客単価アップを図る。・ 開業に伴い、新たに2名を雇用する。・ 既存の女性客ならびに看護師や保育士を中心にフライヤーを配布していき、顧客の囲い込みを図る。
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none">・ 顧客数を月間110名増加させ、売上高を10百万円増加させる。・ 顧客満足度をアップさせ、女性間の口コミによる販売促進を目指す。・ 本事業開始時に、新たなスタッフを2名雇用することで、雇用の拡大に貢献する。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔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資金調達手段を使った創業・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「地域金融機関がすべきこと」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て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ら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22年12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新規事業者を投資対象にした「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。</p>

<p>成果（効果）等</p>	<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。令和2年3月末時点で116件・723,694千円の融資実績。</p> <p>また、「磐城国地域振興ファンド」からは、UIターン創業者が関係する地域課題解決型の、いわゆるソーシャルベンチャーに対して9先、188,000千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、行政や日本政策金融公庫等と連携しながら当地を「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31案件掲示し、30案件で資金調達に成功している（投資者2,065人、投資額22,585千円の実績）。</p>
----------------	---

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[会津商工信用組合]

タイトル	創業支援（土木建設業の創業）
動機（経緯等）	I氏は、今の自分に出来る施工技術や専門知識を最大限に活用し、地元K市T町からの事業を通じて働きがい・楽しさを発信し、若年層から高齢者、または、障害者の雇用を生み出し、地域に貢献したいとの思いから創業を決意、K市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	I氏が作成した創業計画をベースに、より実現可能な創業計画の策定から資金調達、創業後のフォローアップまでワンストップでの支援を実施した。 <ul style="list-style-type: none">・個別相談会や営業店における創業計画書のブラッシュアップの実施・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。・設備・運転資金の融資 創業に向けた設備・運転資金の融資をおこなった。・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月より事業開始、安定した工事受注を確保しており、順調に推移している。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔茨城県信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>創業支援塾へ講師を派遣 受講生に資金調達方法について講義を行う</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>水戸市が実施している「みと創業支援塾」とは数年前から連携を行っていた。昨年度の受講生から、金融機関との付き合い方が分からないとの意見があり、主催者である（一社）水戸市商業・駐車場公社の担当者から、小規模事業者の取引先が多い当組合に講師の派遣要請があった。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>全7日14講座のうち1コマの後半を「金融機関職員が教える資金調達のポイント」と題して、地域支援室職員が講師となり講義を行った。借入金から制度融資のポイント、また、創業において注意しなければならないポイント等の講義を行った。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>講義後のアンケート結果では「資金調達へのアプローチ方法や準備すべき事など分かりやすく説明頂き勉強になった」「融資だけでなく、経営者としてのノウハウを聞いたのがよかった」「計画は大切だと思った。予測は難しいけど、具体的に行う方法が知れて良かった」「金融機関サイドからの資金調達のポイントが理解しやすく良かった」等の意見を頂いた。</p>



【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔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）	<p>当組合は、数年前から太陽光発電事業資金融資を積極的に行っている。</p> <p>既存の発電業者からの紹介等により、新たに同事業に参入する事業者にも積極対応している。</p>
取組み内容	<p>当組合取引先の数社が、太陽光発電事業に以前から取組んでいる。節電効果・副収入を見込んで、既存企業や個人も売電事業に参入する傾向にある。</p> <p>当組合は、既存事業者の紹介等による売電事業への新規参入者に対し資金面での支援を行っている。</p>
成果（効果）等	事業計画を検討の上、10先に対し資金面での支援を行った。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[あかぎ信用組合]

タイトル	ケータリングカーローンの商品化
動機（経緯等）	伊勢崎市を元気にしたい、伊勢崎市を盛り上げたい、若い起業家を支援していく事業に当組合が力になっていきたいという思いから創業支援を目的として平成30年に「創業學舎 ISESAKI」を立ち上げた。本会の共催者である「まきばプロジェクト」と次世代に合わせたキッチンカーの新事業に対し支援できる態勢をつくることで合意し、商品化に至った。
取組み内容	<p>商品名 【ケータリングカーローン】</p> <p>概要</p> <ul style="list-style-type: none">・融資金額：300万円以内・資金用途：移動販売車購入及びカスタマイズ費用・融資利率：3.75%（6ヵ月間0% 移行3.75%）・保証人・担保：不要 <p>共催者である「まきばプロジェクト」は県内を中心に各種イベントやセミナーの企画運営に携わり、町のコミュニティづくりを目的に活動しております。</p> <p>本商品の特色としては金銭面の支援に留まらず、キッチンカーを運営するにあたり創業前の準備・知識向上から移動車の手配・カスタマイズの助言、販売場所の提供、コミュニティの紹介と一貫通貫で支援ができるところにあります。</p> <p>地域金融機関ならではの縁に加え、多目的なコミュニティを持ちイベントなどを手掛ける「まきばプロジェクト」の強みがあったこそ販売できた商品であり、<u>コロナ渦の今、たくさんの方に<u>関心をもってもらうことができ、今後も需要に合わせ支援強化をしていきます。</u></u></p>
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none">・新事業展開を支援するための商品化・令和2年度 1件実行 フォローアップ中（令和1年度からの引継ぎ）・令和2年8月31日 地元上毛新聞にて取り組みが紹介

【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。・ネットワーク立ち上げ後、丸4年が経過しましたが、当ネットワークの活動も周知され、相談会参加者も徐々に増えております。
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none">・令和1年度は、15先のお客様から相談が寄せられ、4先のお客様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「第2回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。こちらも高等学校への定期的な訪問により、当ネットワークの活動及び地元高校生との接点を持つことができいております。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[ぐんまみらい信用組合]

タイトル	創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの金融支援
動機（経緯等）	・地元中小規模事業者（創業・新事業者）への金融支援を積極的に実施し、お客様の中長期的な成長を支援したいという組合方針によるもの。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none"> ・創業、新事業開拓に向け日本政策金融公庫と連携活動を展開し、平成30年12月に同公庫との提携商品「創業支援みらい」を取扱開始しました。 ・創業、新事業開拓、販路開拓などのコンサルティング活動の高度化に資するため、本部各部署のサポート体制の充実に努め、伴走型の資金繰り支援について積極的に取り組んでいます。
成果（効果）等	令和元年度における日本政策金融公庫との提携商品「創業支援みらい」の取扱実績は、1件1,000千円です。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔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り込む。・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	令和2年3月、眼科クリニック承継事案成約。開業資金他150M実行。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔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り扱いを開始した。
取組み内容	郡市医師会をはじめ建築業者や医薬品卸業者や税理士事務所等から開業情報を入手し、以下の成果に結びつけた。 平成 31 年・令和元年度中、新規開業資金融資を 7 先（12 件）378 百万円取扱う。
成果（効果）等	開業資金の取り扱いにより、地域医療事業発展に貢献。 開業資金を取り扱った顧客に対し、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

〔熊谷商工信用組合〕

タイトル	創業支援（飲食店）
動機（経緯等）	<ul style="list-style-type: none">・ 本人が以前会社員時代の昼食を外食でしていた。その後、飲食店で勤務し、外食に興味と疑問を持ち、自分でやってみたいと思い、創業を決意した。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・ 飲食店での勤務経験はあり、食についてはある程度精通していたが、経営の面では素人であった。顧客、担当者、本部審査関係部署の数名で会議を開催し、創業計画書をブラッシュアップし、問題点を抽出、解決先の提案を行った。また、他の飲食店の好事例を紹介し、参考にしてもらった。そして創業資金を実行する。
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none">・ 創業後、会議を行ったメンバーや支店職員で、定期的にランチを食べに行き、客足や業況を確認している。仕入れ等も原価計算を行い利益率を考えた経営をするようになった。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔東京厚生信用組合〕

タイトル	コミュニティビジネスにおける「障害者 GH 事業」への支援
動機（経緯等）	代表者の O 氏は、平成 29 年 8 月より福祉事業に従事。 テレビなどから見聞きする障害者に対する社会の視点、差別を痛感し、障害を持つ方が安心して生活ができる環境を作りたいと起業を決意。 東京都が推進する「女性若者シニア創業サポート」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">・ 運転及び設備資金 として 7,500 千円借入依頼。・ 事業内容：知的及び精神障害者を中心とした GH の運営。・ 本事業は新規事業として新たに地域の従業員を雇用する等、社会貢献性の強い支援事業である。創業アドバイザーとも十分な面談を重ね、入念な事業計画に基づいている等々、実現性の高い事業と判断、令和 2 年 2 月 応需した。
成果（効果）等	7 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〕

<p>タイトル</p>	<p>訪問介護事業者への支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>区内で訪問介護事業所の開設を希望しているが資金も含め事業計画書の作成等が分らないと当組合窓口相談し来店。12年程、訪問介護業界に従事しておりケアマネージャーや介護ヘルパー業務を行なっている。介護現場では待遇に不満がある従業員が多く、その為サービスの品質低下が危惧され独立、開業を決意。従業員の満足度向上、サービスの品質向上を目指すことで地域社会に貢献できると考えている。そこで専門家を交えた対応が最善と判断し東京都創業サポート事業の活用を決定しアドバイザーと共に推進することにした。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>1、最初に不安に思っていたこと</p> <ul style="list-style-type: none"> ①文章を書くことが苦手で計画書の作成が出来ない ②同業者で資金繰りがうまくいかず倒産するケースが多いと聞き不安 ③従業員を雇って事業を経営することに不安 ④業界内での従業員の定着率が悪い ⑤経営を続けることが出来るか不安 <p>2、創業にあたって準備していたこと</p> <ul style="list-style-type: none"> ①利益計画は作成済み・・・聞き取りによって空欄を埋め、事業計画書を作成 ②地域の包括支援センター21拠点の内7拠点と親密な関係を構築済みで受注確保 ③人員の確保 ④介護事業者認定の申請書を提出済み（審査中） ⑤事務所となる物件を契約済み <p>3、創業後の取組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ①資金繰り表の作成と実施 ②適正な賃金体系の確立、従業員教育によるレベルアップ ③スタッフを大切にし定着率のアップをはかる ④地域包括センター残り14拠点、病院などからも紹介を受け受注先を開拓 ⑤独自の24時間支援体制の整備（他の事業者が敬遠）・差別化をはかる

成果（効果）等	毎期、前年度対比 30%程度の売上増があり経営的にも安定してきている。売上規模が大きくなるにつれ東京都国民保健団体連合会などからの未収入金も増えるが当組合では都度資金提供を行ない（コロナ関連融資も含め）対応している。区内に支店開設の希望もあり地域社会の貢献に寄与しており待遇面では従業員満足度も向上しており顧客サービスにも問題はない。創業動機も達成していると思われる。当組合も引き続き支援していく方針である。
----------------	--

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[中ノ郷信用組合]

タイトル	東京都女性・若者・シニア創業サポート融資に対する取組み
動機（経緯等）	当組合の営業基盤である東京 23 区内における開業率を上げ、創業・起業を考えている方を積極的に支援するため、東京都女性・若者・シニア創業サポート融資をメインに様々な創業支援融資商品を提供している。
取組み内容	<p>創業事業に係わるアドバイザー団体と連絡を密にし、受付から融資実行までスピーディーに対応できるよう心掛け、要望があれば、創業に詳しい税理士・中小企業診断士等を紹介することにより事業計画書作成のサポートや創業期特有の悩みや課題解決の一助になるよう本部と営業店が一体となって取り組んでいる。</p> <p>地域に密着した営業店の目の届くエリアでの融資を原則とし、営業担当者が定期的に取り先を訪問することで創業したお客様に各種情報提供したり事業運営上の話をヒアリングできる関係を構築し、問題が発生しても早めに対応できるよう行動している。</p>
成果（効果）等	当組合全体としても令和元年度において 41 件 314 百万円の東京都女性・若者・シニア創業サポート融資を実行することができた。今後も創業されたお客様のフォロー、創業に関する事業でこれまで構築できたネットワークを大切に創業支援の輪を広げていきたいと考えています。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[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、杉並区の後援にて年 2 回高円寺支店、荻窪支店にて開催している。平成 31 年度より、新たに十条支店、戸越支店においても開催する。・セミナーの内容 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
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

〔神奈川県医師信用組合〕

タイトル	新規開業ローンの継続した取組み																						
動機（経緯等）	医療業界のニーズ、当組合の規模・特性等を鑑みると、ライフサイクルに応じた支援に係る取組みは、「創業・新事業」、「事業承継」が主要項目となる。これらの取組みを推進するために新規開業ローンを継続的に取組み、地域医療の発展に貢献する。																						
取組み内容	<table border="1" data-bbox="469 857 1361 1061"> <thead> <tr> <th>商 品</th> <th>お使いみち</th> <th>担保</th> <th>限度額</th> <th>最長期間</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="4">新規開業ローン</td> <td rowspan="2">施設用地購入、新築増改築、分院等新設、施設移転、等</td> <td>有</td> <td>ご相談</td> <td rowspan="2">35 年</td> </tr> <tr> <td>無</td> <td>8,000 万円</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">医療機器等購入 開業費用（運転資金を含む）</td> <td>有</td> <td>ご相談</td> <td rowspan="2">10 年</td> </tr> <tr> <td>無</td> <td>8,000 万円</td> </tr> </tbody> </table> <p data-bbox="469 1088 1361 1267">無担保扱いのご融資限度額（スーパーボーナス、ドクターオートローンを除く。）は、総額で 8 千万円となっており、この額を超えるお申込の場合は、不動産担保等のご提供が必要となります。</p>					商 品	お使いみち	担保	限度額	最長期間	新規開業ローン	施設用地購入、新築増改築、分院等新設、施設移転、等	有	ご相談	35 年	無	8,000 万円	医療機器等購入 開業費用（運転資金を含む）	有	ご相談	10 年	無	8,000 万円
商 品	お使いみち	担保	限度額	最長期間																			
新規開業ローン	施設用地購入、新築増改築、分院等新設、施設移転、等	有	ご相談	35 年																			
		無	8,000 万円																				
	医療機器等購入 開業費用（運転資金を含む）	有	ご相談	10 年																			
		無	8,000 万円																				
成果（効果）等	<p data-bbox="469 1619 855 1653">新規開業ローンの取扱実績</p> <p data-bbox="501 1664 959 1697">2018 年度 62 先 3,820 百万円</p> <p data-bbox="501 1709 959 1742">2019 年度 63 件 4,086 百万円</p>																						

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[相愛信用組合]

タイトル	創業支援
動機（経緯等）	以前勤務していた会社で10年程実績を積み、平成31年4月新会社を設立する。仮設資材整備業として以前の勤務会社からの受注を請負う。事業協力者が当店取引先であることから、創業支援資金の協力要請あり。
取組み内容	会社としての実績はなく、保証協会保証付にて取組む事とし、運転資金3Mの申し込みがある。 過去の実績や受注先も決まっており、比較的スムーズに保証が取れ、令和1年8月20日実行する。 金額 3M, 資金使途 諸経費支払い、期間 7年 返済方法 元金均等（毎月36,000円）
成果（効果）等	今後の事業展開次第ではあるが、個人を含む総合取引を推進していく。

【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〕

タイトル	「創業アカデミー」の開催
動機（経緯等）	創業を考えている方、興味のある方、創業後まもない方、新たに事業を始めたいと考えている方を対象に、創業の心構えや事業に係る基礎知識を習得してもらい、新潟県の創業・新事業を支援することを目的として開催しています。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・平成28年度より毎年開催しています。・令和元年度は、①経営②財務③人材育成④販路開拓をテーマとして全4回開催しました。講師は、新潟県よろず支援拠点から専門家を招聘しています。・創業アカデミーは、新潟市の「新潟市特定創業支援等事業」の対象となっており、受講者は市制度融資の金利減免などの優遇措置を受けることができます。
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none">・平成28年度からの参加者は延べ205名です。・令和元年度は創業アカデミー受講者から4名が創業を実現することができました。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔興栄信用組合〕

タイトル	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）	昨年、一昨年と美容院開業の相談を受けた際に新潟市産業振興財団を通じた特定創業支援制度の案内を行っているが、営業店に創業支援の積極的なサポートを行わせるように事例を営業店に還元した。
取組み内容	外部支援機関の各種支援策を営業店に還元し周知に努めると共に活用事例があった場合は、本部で成功事例を営業店に還元している。
成果（効果）等	飲食店開業を希望する者で市制度融資の実行には繋がらなかったものの、相談を受けた際の対応が評価され、令和2年度に入り県制度「セーフティネット資金」の実行につながった先も出るなど一定の効果があった。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[はばたき信用組合]

<p>タイトル</p>	<p>・新潟市認定特定創業支援を活用した創業支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>・飲食業に10年以上従事し、各店で店長を歴任する等これまで培った経験を活かして、一から自分の理想とするお店を自身の故郷で創り上げたいと独立を意識し、3年間で自己資金を蓄え、また独学で発酵食材の健康効果を勉強するなどして一念発起。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>・退職後に新潟 IPC 財団に相談、創業準備に必要な資料や知識を体得されてからの来店。</p> <p>・地元銀行で融資相談をする中で、知人より信用組合を紹介されて来店し、当組合が一番親身に対応してくれたとの事から、本格的に創業相談に至る。</p> <p>・新潟 IPC 財団にて事業計画等の資料も作成済みであり、新潟市制度融資の創業関連保証融資を紹介し、設備資金・運転資金等の開業準備資金を融資。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>・新潟市の制度融資を利用し、無事創業を果たせた。</p> <p>・定期積金や各種窓販商品などの取引深耕につながった。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔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31年度は8月より計1回開催、参加者25名） 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。令和1年8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21名が受講。 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2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

〔三條信用組合〕

タイトル	焼き肉店の開業に伴う支援
動機（経緯等）	廃業に伴う創業支援
取組み内容	<p>焼き肉店が店主の高齢により廃業した。同じ地区在住で飲食店に勤務している方が、その焼き肉店を継承したいので相談に乗ってやってほしいとの話が、その店舗を改装する業者（当組合取引先）からあった。開業に向けての創業計画書策定、補助金の申請、創業に関わる費用算出や資金繰り予想、開業資金等について、連携協定を結んでいる地元商工会と協調し支援した。また、廃業した元店主から焼き肉店経営のノウハウを伝授して頂いたことも大いに役立った。</p> <p>本年3月、無事開業し順調なスタートを切ったが、新型コロナウイルス感染症の影響により5月頃から売上が伸びず苦慮しているところである。</p> <p>10月から、商工会と協調し、継続的な経営支援を行う予定である。</p> <p>※地元商工会との連携協定</p> <p>当地区は三条市内で過疎化が進み、事業所の廃業も多い地域である。当組合は、当地域の活性化と安定を目的に平成30年8月30日に「連携協定」を締結した。経営相談について常に数社をピックアップして、商工会担当者と定例訪問等により支援活動を行っている。</p>
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none">・廃業に伴う創業は初期投資も少なく、負担も軽減される。・過疎化地域であり、飲食店等の新規事業所等の出店もないなかで経済効果もあった。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[巻信用組合]

タイトル	地域間連携フードラボを中心とした販路開拓
動機（経緯等）	地域観光施設の指定管理者として、地域活性化を行ってきたが、行政区によって事業が分断され、各エリアがそれぞれのベクトルが向いていた背景から、地域ブランドが成り立たないため、民間主体となる広域連携の商品開発、販売、人材育成の活動を通して次世代に繋がる循環型プラットフォームを設立し、販売機会を増やすことで販路拡大を行いたい。
取組み内容	文化圏を基にした広域連携によって、地域特産品のプロモーションと商品開発・販売を拡大する事業であり、自治体から承認を得て実施するもの。 本事業にかかる経費等の資金調達を支援するため、必要時に速やかに資金供給すべく、融資枠を設定し対応。
成果（効果）等	地域活性化に繋がるだけでなく、公施設を民間企業がどれだけの意識を持って地域活性に寄与する事業としても、モデルケースに成り得る。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[巻信用組合]

タイトル	2号店開店にかかる設備資金支援【理容業】
動機（経緯等）	現代社会において一見非効率のような人間味ある、温かさのある昔のような社交場、空間を提供する「床屋」があってもいいのでは、との考えから出店をきめたもの。
取組み内容	<p>平成29年12月に開業資金を支援。以前より多店舗展開の構想があり、好物件が見つかったことから2号店出店を決意。</p> <p>新店舗は、男性客をターゲットとして、仕事帰りに立ち寄れるよう、営業時間を16：00～23：00に設定。</p> <p>帰宅途中にひと息入れる空間提供を目的として、コーヒーショップを併設。仕事ができる場所としても利用可能。</p> <p>事業計画は、IPC財団から指導を受け策定。新事業展開を支援する「新事業ブーストアップ補助金」が採択された。</p>
成果（効果）等	多様なニーズに対応した空間提供を行うことで、顧客満足度が向上し、新規顧客獲得による収益拡大に繋がる。

【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>糸魚川創成塾、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>当組合の本店所在地の糸魚川市は人口減少、少子高齢化の影響から事業者の廃業が増加傾向にあります。中心市街地や駅前通りの人通りも減少し、街の賑わい、活性化が課題の中で創業者を応援し、事業者の増加を図っていく事が必要と考えています。</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・糸魚川創成塾は当組合が構成機関である糸魚川創業支援ネットワークが主体となり創業塾を5回開催して創業者支援に取り組んでいます。 ・糸魚川地域クラウド交流会は2回目の開催となり知名度も上がり、5人の創業プレゼンターが想いを発表することで交流会参加者が自身の応援したい創業者に投票、支援金を提供し、創業を支援する交流会です。
<p>成果（効果）等</p>	<p>創成塾では12人参加し8人が創業に至りました。8人の内6人の創業資金を当組合が支援しています。 地域クラウド交流会は150人の参加者を集め、5人の創業プレゼンターの想いを感じ、糸魚川での創業を後押ししています。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔山梨県民信用組合〕

タイトル	創業からの一貫した支援
動機（経緯等）	<p>長年、取引のあった個人のお客様の元に娘がUターンすることとなり、帰ってくる娘が移動店舗でのクレープ店をオープンしたいとの相談があり、支援が始まった。</p>
取組み内容	<ol style="list-style-type: none"> ① 事業計画の策定支援から、創業資金の対応を行ない無事に開店に至る。 ② その後もこまめなヒアリングを行い、初めての確定申告についてのアドバイスを行なった。 ③ 女性の小規模事業者はSNSでの店舗情報の発信により、固定客へのPRや口コミの拡散を目指すケースが多い。同店もInstagramを利用し始めていたが、内容が拙いものであったため、上手な魅せ方やフォロワーを増やすための工夫についてアドバイスを行なった。 ④ 当組合で年間6万部ほど顧客向けに発行をする情報誌にて県内全域へのPRを実施した。 ⑤ 事業主は山梨県産材料にこだわっており、県内の質の良いフルーツを求めていたため、桃・スモモ・ぶどう・さくらんぼなど、それぞれの農産物ごとに熱心な農家を紹介し、季節に応じた商品ラインナップの手助けを行なった。
成果（効果）等	<p>創業以前からの一貫した支援を行なうことによって、事業者の不安を払拭し、前向きな経営が行なえる体勢を整えることができた。事業者のニーズに応じたマッチングを行なうことで、積極的な新商品開発の後押しができ、また、それらの情報発信についてもSNSの活用が飛躍的に上達。固定客はもとより、新規の顧客からのレスポンスも得られるようになり、移動店舗でのイベント出店依頼も来るようになった。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔都留信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>山梨県東部地域創業スクール</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<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（自動車でも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。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>
<p>取組み内容</p>	<p>今回で6回目となる本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>という4点の中で、④をさらに充実させるものとした。具体的には、山梨県信用保証協会や日本政策金融公庫、山梨県よろず支援拠点を特別講師としてお招きし、スクール終了後にも当組合に留まらず他機関と連携しての支援を行える体制を整えた。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>参加者数は19名、うち2名が新規に開業している。また、開業した2名のうち、1名については山梨県よろず支援拠点を連携して起業サポートを行った。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔長野県信用組合〕

タイトル	新規創業先および創業間もない先に対する本業支援
動機（経緯等）	当組合は長野県が「日本一創業しやすい県づくり」を掲げて組成した、「信州創業応援プラットフォーム」に構成機関として参画していますが、単なる金融支援にとどまらず、創業に関する様々な課題をワンストップで解決できるよう、外部専門機関等と連携して様々な支援を行っています。
取組み内容	<p>創業融資商品としては、日本政策金融公庫との協調による創業に特化した融資商品「アスタート」を取り扱っています。本商品では、税理士・公認会計士と連携して創業計画書の策定をサポートしています。令和元年7月には創業相談が多い飲食業者を対象とし、その業種特性等をアドバイスするセミナーを、日本政策金融公庫との共催により2回開催しました。</p> <p>さらに、長野県、長野県中小企業振興センターとの共催により、ながの創業サポートオフィスの出張創業相談会を4回実施しました。</p> <p>また、信州ITバレー構想の実現を目指す民間団体NICOLLAP(ニコラップ)が主催する「地域共創ラボ」に金融機関として唯一参加しました。参加者の中から立ち上がった新しい事業に対し金融支援も行っています。</p>
成果（効果）等	<p>相談会やセミナーの実施により、新規創業先や創業間もない先が専門家の有効なアドバイスを得る機会を設けることができ、創業の成功率向上に寄与できているものと思料します。「地域共創ラボ」についても金融機関としての知見を提供することで、事業立ち上げの一助となりました。当組合にとっても、新規融資取引先の増加に結びつくことは無論のこと、地域に根差した金融機関としての存在感が一層高まるものと考えます。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔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 (とやま「夢づくりフェスタ」 2019)
動機（経緯等）	主催：富山県中小企業家同友会 とやま「夢づくりフェスタ」2019は、企業と地域の在りたい姿を語り合い、実践する場として、富山同友会会員企業・県内中小企業が、自社の技術紹介、商品・サービスの紹介を通じて、企業連携・商品コラボ等を目指すと共に、社員・社員の家族・地域の方々に広く、各社の魅力を協働でお伝えすることを目的として毎年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	とやま「夢づくりフェスタ」2019は、地域の企業・団体など総勢101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、出展事業者との情報交換や消費増税直前であることから消費増税に関する相談等に対応しました。 また、当組合のLINEをPRし、登録者数の増加を図りました。
成果（効果）等	2日間で来店者数128人、うちLINE登録者数は10人でありました。 出展者は県内一円からの参加であり、様々な業種の経営者と深耕を図ることができました。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[信用組合愛知商銀]

タイトル	新型コロナウイルス感染拡大しつつある状況下での創業支援
動機（経緯等）	当組合取引先である A 社とは良好な関係を築いており、融資取引開始以降も毎月定期訪問を行って積極的に情報収集及びアプローチしていたなかで相談があったものです。
取組み内容	令和 2 年 1 月、A 社の飲食部門の【焼き鳥店】を新設法人 B 社に移行し、新規人材を確保して飲食部門を強化していく計画を聞き取り致しました。当初計画では、自己資金にて対応していく予定でありましたが、令和 2 年 2 月下旬から新型コロナウイルス感染症の影響が顕著に見られるようになり、いつ終息するのか誰にも予想できない先行きの不透明感あることから、何度も同社代表者から相談がありました。当組合より手許資金を拡充させるべきと提案し、代表者も同様の判断をしたことから、創業がスムーズにいくよう新型コロナウイルス感染症対策として B 社への運転資金を応需しました。
成果（効果）等	新型コロナウイルス感染症により飲食業の撤退・閉店が相次ぐ中で、早めに運転資金を用意したことから国の緊急事態宣言の解除により素早く営業を再開することが出来ました。現在では新たな商品開発・サービスの実施に力を入れ、顧客獲得を目指しております。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔岐阜商工信用組合〕

タイトル	地域密着型・機能訓練型リハビリサービスの創業支援
動機（経緯等）	<ul style="list-style-type: none">・代表者は、診療所、整形外科に10年以上勤務。・令和2年4月開業を目指し、令和2年1月より支援開始。・現在、営業区域内には機能型訓練施設が1施設しかなく、長年、同業務に携わった経験から開業を決意される。・同地域内の商工会議所主催の創業セミナーに参加の折り、当組合職員が講師として参加していた縁から、「是非しょうしんさんに相談したい」との言葉を頂き、創業を支援するに至る。
取組み内容	<p>【創業計画書の策定】</p> <p>創業者自身がセミナーで学習し、作成した「創業計画書」を元に、商工会議所と当組合でブラッシュアップし作成した。</p> <p>「事業計画書」については、当初より辛目の事業計画とし、基本報酬単価+機能訓練加算で算出し、他処遇改善加算、提供体制強化加算等のプラス要因、サービス終了後に同施設内で接骨院及び運動スタジオを運営予定であり、その売り上げもプラス要因として事業計画書には含めず、本業が伸び悩んだ際のカバーと計画した。</p>
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none">・令和2年4月に開業し、月一回のモニタリングを行っているがコロナウィルスの影響があるも、機能型訓練施設が限られていることもあり、当初の計画人数には満たないものの堅調に推移している。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[益田信用組合]

タイトル	休業旅館を購入しホテル業の新規創業資金を支援！
動機（経緯等）	合同会社のSは飲食業を営んでいたが、隣接する休業旅館を地域の活性化を図る為、ホテル事業の土地と建物を購入し改修工事及び設備購入資金等を県制度資金の「元気企業創業支援資金」及びプロパー資金で当組合が新規創業の支援を全面的に行なう事とした。
取組み内容	<p>ホテル事業用の不動産購入資金と不動産購入後の改修費用及び設備購入資金合わせて5,500万円をプロパー融資での支援を行い、県制度融資の元気企業創業支援資金で2,000万円合計7,500万円を支援して、現在その旅館に隣接する飲食店を経営している相乗効果を活かしながらホテル経営に参入することとなった。</p> <p>ホテル業のビジネスモデルとしては、近隣の日帰り客・ビジネス客・インバウンド等の割安な価格により新たな宿泊客を下呂温泉に呼び込むことを目標にしている。尚、夕食時には、下呂市内の飲食店に繰り出し町の賑わいや消費喚起に繋がることを期待している。</p>
成果（効果）等	現在は、新型コロナウイルス感染症の影響により団体客及び海外の客が激減していることから、Sホテルの強みを活かしてビジネス客、近隣及び県内の家族客、少グループでの宿泊者が増加して安定した売上に貢献している。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔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）	内装工事業としての個人創業し、令和元年 11 月に法人設立したD社への創業支援融資の取組
取組み内容	<p>平成 19 年に個人創業、事業拡大のため法人成し、代表者が工事施工、専務がデザインを担当できる強みを活かし、受注先も共同事業者としての協力もある事から、将来性のある企業との判断。</p> <p>売上増加に伴い内装工事の経費先払いによる立替が多くなり、運転資金として令和 2 年 3 月に 10 百万円の融資を取組。</p>
成果（効果）等	今般の新型コロナウイルス感染症の影響により、受注工事の工期が伸びている為、手元資金不足の不安を解消、現在順調な業績を上げている。

【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〕

タイトル	開業資金の創業支援『ドリーム』
動機（経緯等）	株B社；リハビリ型介護サービス業 平成30年12月設立 令和1年8月30日融資実行 当組合；10,000千円（60ヶ月）運転・設備資金 公庫；10,000千円（75ヶ月）運転・設備資金 自己資金；5,000千円 総額；25,000千円 動機；介護事業の中でも「健康的・予防」「通所デイサービス」を行うリハビリ型デイサービス分野は今後成長が見込まれ、介護予防に重点をおいた施策を講じている為、同業他社と異なり優位性、将来性がある為、今般起業に至ったものであります。
取組み内容	今般、日本政策金融公庫からの紹介であり、公庫担当者と代表者とのヒアリング・資料を基に、「創業支援連携融資ドリーム」の商品を利用し、同社の希望額に対し満額にて協調融資を行いました。
成果（効果）等	当組合及び公庫融資金にて運転・設備資金にて、令和1年9月1日に開店致しました。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[近畿産業信用組合]

<p>タイトル</p>	<p>損害保険代理店業務から新事業（飲食業）の展開へ</p>								
<p>動機（経緯等）</p>	<p>法人 A（損害保険代理店）を設立後、10 年以上に渡って、堅実な経営を行っており、今後の事業拡大を目指し、新事業への進出を模索。保険代理店を通じて、構築した幅広い人脈を活かし、新事業（飲食業）への展開を決断し法人 B（飲食業）を新設。</p>								
<p>取組み内容</p>	<p>法人 A とは従前より預金取引のみで推移していたが、飲食業開業に係る融資依頼あったもの。</p> <p>既存事業である保険代理店を通じて構築した幅広い業種の顧客へ、事業拡大について相談したところ、飲食業（唐揚げの持ち帰り専門店）への新規参入に勝算ありと判断され、大阪府下で十数店舗を展開する FC に加盟し、開業に至ったもの。</p> <p>第一号店として出店したのは、大阪のベットタウンとして栄え、店舗近隣には、住宅やマンション等が数多く存在する地域であり、集客も十分に見込める立地。</p> <p>新たな事業に対する支援であり、飲食業としての実績等もなく、当組合としても融資を検討する上で、事業計画の検証を行い、また今後の事業性や法人 A とのこれ迄の取引振等を鑑み支援をおこなったもの。</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center;">■ 資金使途 ■</td> <td style="text-align: center;">■ 調達 ■</td> </tr> <tr> <td>改装工事：3,812 千円</td> <td>当組合：3,800 千円</td> </tr> <tr> <td>FC 加盟料：1,280 千円</td> <td>自己資金：1,292 千円</td> </tr> <tr> <td style="border-top: 1px solid black; text-align: center;">合 計：5,092 千円</td> <td style="border-top: 1px solid black; text-align: center;">合 計：5,092 千円</td> </tr> </table>	■ 資金使途 ■	■ 調達 ■	改装工事：3,812 千円	当組合：3,800 千円	FC 加盟料：1,280 千円	自己資金：1,292 千円	合 計：5,092 千円	合 計：5,092 千円
■ 資金使途 ■	■ 調達 ■								
改装工事：3,812 千円	当組合：3,800 千円								
FC 加盟料：1,280 千円	自己資金：1,292 千円								
合 計：5,092 千円	合 計：5,092 千円								
<p>成果（効果）等</p>	<p>飲食業への初進出に伴う、懸念事項である運営能力については、既に唐揚げの持ち帰り専門店として実績のある法人とフランチャイズ契約をし、充実した開業支援・指導等を受けることが出来る為、課題もクリアされている。</p> <p>また、開業して間もなく、コロナウイルス流行に伴う外食等の自粛の影響を受けることなく、むしろ、ステイホームによる持ち帰り需要の上昇により、事業計画以上の売り上げを見込めており、幸先のいい事業拡大となった。</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	令和元年度の取扱実績…10 件、708 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

〔淡陽信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>理容店開業支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>T氏は父親経営の理容店に従事していたが、父親の体調不良と店舗・設備の老朽化もあり事業承継を断念し、父親経営の理容店は閉店する事となった。その後、知人が経営する理容店に再就職をしていたが、当組取引先（不動産業者）が美容院店舗を賃貸物件として購入し、入居者を募集していたことから、T氏へ物件を紹介し、独立開業を提案したところ、立地条件や家賃も比較的安価なことから、前向きに検討することとなった。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>T氏は知識・経験も十分あり、技術力にも定評があったことから、独立しても店舗経営は十分可能と判断。 資金面の支援として、兵庫県制度融資の新規開業貸付（保証協会 保証付）の取組みと、併せて自治体の新規起業者支援事業補助金制度（補助金受領済み）の活用を提案し、開業に向けた支援を実施した。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>新規創業支援と、ビジネスマッチング（取引先 不動産業者へ入居者の紹介）にも繋がり、ある意味では事業承継にも繋がったものと考えます。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[兵庫ひまわり信用組合]

タイトル	設立間もない法人（一般貨物自動車運送事業）への融資取組
動機（経緯等）	<p>前期の創業・新規事業に関する新規融資取組は1先20百万円です。</p> <p>創業資金は事業として実績がない事から一般的に審査が厳しくなる傾向ですが、当組合では保証協会制度融資の利用、又は当該事業計画の検証、申請人の職歴、業歴等を考慮した取組を心掛けています。</p>
取組み内容	<p>令和1年9月に設立の新規法人（一般貨物自動車運送事業）代取は大手運送会社に18年勤務し地域営業課長の職責であった。</p> <p>同人は単にドライバーとしてではなく、エリア担当従業員の育成や企業向け物流の総合提案を仕掛けるといった業務に従事してきた、その経験を活かし同社設立に至った。</p> <p>当組合は創業間もない同社であったが事業計画を検証し保証協会制度融資を利用し本案件取組に至った。</p>
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

[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）	K会計事務所からの紹介
取組み内容	情報拠点として親密に取引している地元K会計事務所よりN内科の開業資金支援の紹介があったもので、不動産担保へ過度に依存すること無く、事業計画等を重視した融資姿勢に対し好感を持たれ、リレーションが深まった。 また、クリニックの建築会社紹介、休業補償等にかかる相談で医師協同組合を紹介したこと等評価され、開業資金全額当組合で支援することになった。
成果（効果）等	開業地の土地購入資金 40 百万円を支援 建築資金他総額 100 百万円支援の内、分割取組で 35 百万円支援(残り 65 百万円は令和 2 年 7 月に取組)

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔朝銀西信用組合〕

タイトル	他業種（飲食店）への挑戦
動機（経緯等）	パチンコ店を運営する顧客が新事業を模索する中、大手フランチャイズ法人との契約条件が合致し出店に至る。
取組み内容	飲食店の新規出店に伴い、事業計画及び資金繰り計画、同事業における市場調査と店舗出店予定地の立地条件の精査を行った結果、事業計画の信憑性は高いものと判断。 出店に伴う建築費用及び設備資金（133 百万円）、その他 FC 加盟料等（16 百万円）含め、計 150 百万円を資金応需した。
成果（効果）等	昨年 11 月に出店。12 月末にて経常利益 4 百万円確保。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔朝銀西信用組合〕

タイトル	不動産賃貸業への開拓を支援
動機（経緯等）	土木業を営む法人が他業種への事業開拓を思案。 当組合取引先である不動産業者が管理する物件を購入するにあたり紹介を受ける。
取組み内容	松山市中心部のテナントビルの購入依頼があり早速調査。 築 45 年を経過する飲食店ビルで過去に大規模修繕も行っている。 経年劣化により 1 階テナントの配管工事が必要である物件であったが、立地条件も良く換価性も高いと判断し取り組む。 土地建物代金 60 百万円、1 階テナントの配管・排水等全面工事費用 7.5 百万円に対し自己資金 3.6 百万円投下により案件受付。
成果（効果）等	1 階以外のテナントの入替はあるものの、現在まで受取家賃は安定しており、代表個人の事業用融資相談もあり取引拡大に繋がる。

【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。・H31年度の創業・新事業支援の実績は2件、2百万円でした。・令和2年3月末実績は20件、207百万円でした。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[香川県信用組合]

<p>タイトル</p>	<p>独立創業（パン屋開業）事業計画に対する開業資金支援 （日本政策金融公庫協調）</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>債務者は、製菓専門学校へ進学当時から自身の店を持つことが夢であり、学卒後地元人気パン製造販売専門店で10年勤務し、副工場長として経験・技術習得した。また地元駅前商店街の活性化に意欲的で、今般の開業出店計画にも地元の応援・協力があることから初期費用が抑えられた計画となり、当組合と日本政策金融公庫で協調にて開業資金を協力した。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>本件の取組みについては、地元駅前商店街活性化を推進しているA興産からの紹介案件。商店街内でパン屋が撤退し、独立開業を目指していた債務者にとって、設備・機材の有効活用が出来ることで初期投資が抑えられた計画が立案となった。</p> <p>開業に係る設備資金4百万円、運転資金3.5百万円について、当組合と日本政策金融公庫が協調して其々3.5百万円を資金協力した。</p> <p>事業コンセプトは「安心・安全・美味しい手作りパンで幸せを提供し、自分の学んだ技術を地域のために還元したい」との想いで、当面は商店街活性化から年中無休で営業する予定。また時間帯やターゲットの顧客層に合わせた品揃え、原価率（粗利）を意識した価格設定のセルフの店を、従業員4名（製造・販売パート）で開始する。</p> <p>債務者のパン作りの経験・技術を活かした店舗経営戦略として、コラボ商品の開発、SNS拡大によるインターネット販売の開始、地元土産商品の開発、移動販売の実施、商品のブランド化等を専門家の知見を得て順次実施する予定。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>令和元年5月30日 当組合 証書貸付（運転）3,500千円実行、日本政策金融公庫 証書貸付（設備）3,500千円実行。 令和元年8月8日オープン。当組合に売上入金等のメイン取引開始。業容拡大策として当組合顧問会計士と連携し、契約に関する留意事項（自社製品の他社製造委託のコラボ契約等）のアドバイスを実施した。また法人成り及び2号店の出店を検討中。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔土佐信用組合〕

タイトル	新規創業支援
動機（経緯等）	店頭にて、務めていた会社を退職し、個人で独立開業予定の純新規顧客 F 氏より、創業資金借り入れの申し出あり。
取組み内容	創業資金として、1,000M を調達予定であった F 氏は、国金にて 500M を調達し、当組合にて 500M を調達する予定であった。当組合は、高知県信用保証協会の保証付きで創業運転資金の調達に協力。国金と協調する形で、最終的に 400M の操業運転資金を融資するに至った。
成果（効果）等	資金調達後、F 氏は R2 年 2 月に無事開業した。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔佐賀東信用組合〕

タイトル	有名料理店での経験を活かし、地元佐賀で開業するための独立開業資金
動機（経緯等）	当組合の取引先から現在飲食店に勤務している従業員が独立開業をしたいとの情報を得る。取引先からの紹介を受け、営業店得意先係が訪問し、面談を重ねる中で申込人がこれまで京都老舗料亭やミシュラン1つ星獲得の割烹へ永年従事している実績を確認し、経験は十分であると営業店が判断。勤務先代表からの推薦もあり、独立開業資金としての相談となり、テナント契約、内装工事資金、運転資金として当組合にて融資を行う。
取組み内容	<p>新店舗のコンセプトは、佐賀出身の申込人が日本料理の名店で培った技術を駆使し、佐賀だからこそできる日本料理店。佐賀の中心地に開業する利点を生かしディナーは富裕層をターゲットとし、ランチは主婦層をターゲットとしたテイクアウトを展開する。申込人の義兄が精肉店を経営していることもあり、安定的な仕入ルートを確保でき比較的廉価にてランチの提供が可能となっている。</p> <p>本件融資実行により開業した割烹は、申込人と妻の二人で経営を行っていくが、申込人の年齢若く、当組合からの定期的な訪問を行い、資金繰りの助言や経営支援を行っていくことで継続的な支援を行う。</p>
成果（効果）等	本年4月よりオープンを行ったが、新型コロナウイルス感染症の影響で一日の来店客数を絞った営業を行い、感染症拡大を防いだ営業を行った。現在は、通常営業を行っており計画以上に推移している。

【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	コロナウイルスの影響を利用した事業体系で創業融資
動機（経緯等）	<ul style="list-style-type: none">・ 兄が代表を務める法人が美容業を営んでおり、来店客と接する中でセルフエステ事業の需要が見込まれると考え、創業を決意される。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・ 創業にあたり市役所の商工振興課と商工会、当組合と連携して事業計画書等を作成し、市の創業者支援資金を活用した。・ コロナウイルスの影響を考えた空間づくりや価格設定の根拠・他社の資料提供を行なった。・ 事業計画書を作成したことで必要運転資金が明確となる。・ 資金調達は、保証協会 9,000 千円とプロパー6,000 千円、自己資金 5,000 千円の総額 20,000 千円で創業するものとなった。
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none">・ 市の創業者支援資金を活用する事で保証協会の保証料の全額免除。・ 当初計画していた以上の資金調達が明確となり、資金補填ができた。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔熊本県信用組合〕

タイトル	住設機器卸及びリフォーム業への新規参入
動機（経緯等）	前職にて同業種に従事。その際に得た知識、経験、実績等を活かし、熊本地震からの新築建替え需要が落ち着くなかで、顧客に対してより良い商品の提供を行うことで潜在的なリフォームニーズを呼び起こし、快適な生活空間を提供したいとの思いから創業を決意した。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・新規開業相談であったことから顧客より経営ビジョンについてヒアリングし、事業計画策定を支援。・リフォームだけでなく業者への卸も行うことから創業当初で顧客の定着や実績がない中でも安定した売上の確保ができると判断し商工会との連携を図りながら熊本県制度融資（創業支援資金）、及びプロパーにて必要資金を応需。
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none">・保証協会付き 5,500 千円、当組合 2,700 千円での融資実行。・実行後 1,2 ヶ月で営業体制が整い、卸売上は順調に推移しているがコロナ禍にて展示会等の自粛がなされるなどリフォーム業は低調であり、適宜訪問やヒアリング等を行い業況把握に努め継続支援を実地している。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[大分県信用組合]

タイトル	訪問看護ステーションの設立に対する支援
動機（経緯等）	<ul style="list-style-type: none"> ・創業者は看護師として業界歴も長く、看護サービスの原点である“利用者や家族に寄り添う”ことを理念に、①真に必要とされる看護サービスを提供すること。②スタッフが安心して働ける場を提供すること。この二つを実践すべく、訪問看護ステーションの開設を目指すこととなった。 ・看護、介護、医療を取り巻く環境は少子高齢化に伴い、現場における「労働の対価として不安定な報酬」「長時間労働」「ハラスメント」「介護施設の不足」「サービス水準の低下」といった問題も顕在化。在宅介護の必要性が高まっていることも創業に至った背景と言える。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none"> ・小規模ではあるがサービスの「質」に特化した訪問看護ステーションの開設を目指すこととなった。 ・今回の創業に関する相談を受け、当組合としては理念や動機、背景からサービスの内容、数値設計に至るまで、取組み内容について対話を中心に確認。それを事業計画として「見える化」する支援を行った。また、活用可能な施策情報を提供することとともに施策の申請に係るサポートを行った。 <p>【参考】事業計画の内容（一部を抜粋）</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="border: 1px solid blue; border-radius: 15px; padding: 10px; width: 45%;"> <p>サービスとして特長としたい内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ●医療依存度の高い利用者の対応 ●“看取り”への対応 ●“24時間”での対応 <hr/> <ul style="list-style-type: none"> ●スタッフに対する働きやすい環境づくり (子育て支援を前提とした柔軟な労働条件) </div> <div style="border: 1px solid red; border-radius: 15px; padding: 10px; width: 45%;"> <p>本事業への強み（経営資源）</p> <ul style="list-style-type: none"> ●看護業務、コミュニケーションに経験豊富なスタッフを有している。 ⇒ 保険適用内以外の要望に保険外サービスで柔軟に対応が可能 ●医療機関や業界内で連携可能なネットワークが既に確保されている。 </div> </div>
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none"> ・策定された事業計画は市町村の扱う創業者応援事業として採択され、事業に対して補助を受けられることとなった。 (資金調達負担の軽減) ・事業計画を活用、事業内容を精査した結果、融資の対応を行うことができた。 (事業性評価による金融支援の実施と事業所開設の実現)

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔宮崎県南部信用組合〕

タイトル	日本政策金融公庫との協調融資
動機（経緯等）	自宅はマンション、事務所は母実家にて社会福祉事務所を起業。今回の法人設立を機会に不動産業にも事業拡大予定であることから、相談室などの必要性もあり事務所移転を検討。自宅兼事務所が理想であるが、諸事情により住宅ローンの利用が困難なことから対応策を検討する。
取組み内容	不動産購入、事務所リフォーム、当面の運転資金を試算したところ 1,800 万円の資金手当てが必要となる。住宅部分は長期償還が可能な住宅ローンの利用がベターであるが諸事情により利用が困難なことから、日本政策金融公庫に対して協調融資の提案を行う。裁判所からの高齢者の資産管理委託等、依頼先は多岐にわたる。宅建の資格も所有している事から、法人設立を機会に資格を生かした不動産業へ事業拡大も期待できる事から協調融資の応諾を取り付ける。当組合にて不動産購入資金 1,000 万円（不動産担保）＋日本政策金融公庫よりリフォーム資金と運転資金 800 万円の資金手当てを行う。事務機器等、当組合の取引先を紹介する。
成果（効果）等	日本政策金融公庫との協調融資商品「ベストスクラム」の初めての案件であり今後の取扱いの拡大に期待したい。

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	北央信用組合	新規出店支援	62
北海道	札幌中央信用組合	成長段階における支援	63
宮城	石巻商工信用組合	東北工業大学(復興大学ワンストップサービス事業)との連携による「SDGs勉強会」の開催	64
山形	北郡信用組合	最新型接着機を用いた特注家具製作における工程短縮と生産性向上の実現(有)U木工	65
山形	山形第一信用組合	「創業計画と大きく乖離した薬局」に最適な提案を	66
茨城	茨城県信用組合	昨年度に引き続き(独)中小機構中小企業大学校との「サテライト・ゼミ」の開催	67
茨城	茨城県信用組合	創業5年以内の方を対象とした「創業後セミナー」を日本政策金融公庫国民生活事業と共同で開催	68
茨城	茨城県信用組合	「ワンストップ型顧客支援」のための土業との提携	70
埼玉	埼玉信用組合	地域ニーズに適合した自社ビルの活用	72
千葉	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
千葉	銚子商工信用組合	自社の発展と環境課題解決に取り組む取引先を支援(ESG)	74
東京	大東京信用組合	金属加工業T社の事例 ～ 補助金を活用した成長支援 ～	75
神奈川	相愛信用組合	新工場の建設における資金協力	76
新潟	新潟県信用組合	「助成金活用セミナー」の開催	77
新潟	三條信用組合	長男が事業を承継し規模の拡大を図った	78
新潟	巻信用組合	日本政策金融公庫との連携による農業者向け融資	79
新潟	新潟大栄信用組合	新現役交流会を活用した取引先企業の経営課題解決支援	80
山梨	山梨県民信用組合	先端設備導入による生産性向上で経営力の向上	81
長野	長野県信用組合	取引先事業者の「働き方改革」に向けた取組み	82
愛知	信用組合愛知商銀	賃貸契約している福祉施設を自己所有するための施設購入資金	83
愛知	愛知県中央信用組合	株式会社Eへ経営支援	84

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
岐阜	岐阜商工信用組合	収益改善に取り組む為の設備投資に対する金融支援	85
岐阜	益田信用組合	厳選した「こだわり」のお店を紹介！	86
大阪	近畿産業信用組合	複合リゾート施設の設備拡充を支援する取組	87
兵庫	兵庫県信用組合	シェアNo.1の鉄筋加工技術を設備投資により、磨きをかけ成長した企業への支援	88
兵庫	兵庫県信用組合	企業の抱える課題に対する改善への取組み支援	89
兵庫	兵庫ひまわり信用組合	若手経営者、事業継承者に対する支援	90
和歌山	和歌山県医師信用組合	病院移転に伴い土地購入資金の支援	91
岡山	朝銀西信用組合	店舗移転に伴う設備及び運転資金の支援	92
岡山	朝銀西信用組合	営業店舗の購入により事業成長を目指す	93
岡山	朝銀西信用組合	第2操業のお手伝い	94
広島	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	95
山口	山口県信用組合	業容拡大に向けた取組み	96
香川	香川県信用組合	生産性向上を目的とした「先端設備等導入計画に係る認定」手続きから、設備導入への補助金申請とつなぎ資金を支援	97
熊本	熊本県信用組合	2店舗目の飲食店(テイクアウト専門店)開設資金支援	98
熊本	熊本県信用組合	他金融機関との協調融資により工場を新設	99
大分	大分県信用組合	老舗パン屋が取り組む、ギフト用商品の開発及び事業展開	100

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔北央信用組合〕

タイトル	新規出店支援
動機（経緯等）	<p>新築予定の商業ビルにおいて、一階での営業が予定されているレストランについては入札・プロポーザル方式により運営業者が選定されることとなり、当組合顧客のA社から、このプロポーザルに参加したいとの相談。</p> <p>当社の成長に期待し、運営業者に選定されるべく各種支援を行うこととした。</p>
取組み内容	<p>書類審査となることから書類作成に対する支援を主体に取組み、当社と共に「企画提案書」を作成した。</p> <ul style="list-style-type: none">➤ 企画提案書の作成<ul style="list-style-type: none">・メニューの検討（カロリー表示・アレルギー表示）・メニュー等に使用する写真はプロカメラマンに依頼・メニュー作成はデザイン会社を利用・他➤ 競合他社の調査➤ ベンチマークとした飲食店Yの店舗調査➤ 選定された際には、必要資金の融資、補助金（持続化・IT）活用の提案。
成果（効果）等	<p>審査の結果、当社が運営会社に選定された。</p> <p>当組合も出店に必要な資金を融資実行。現在当該店舗は盛況に営業中。</p>

【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）	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>なお、融資商品「パートナー」については、事業性評価を重視した融資推進を今後も推進する方針から、令和2年4月末で新規取扱いを終了しました。</p>
取組み内容	<p>北海道・札幌市の制度資金、事業性評価に基づいた取組の強化、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。</p>
成果（効果）等	<p>ちゅうしん事業者ローン「パートナー」は8件 29百万円（当座貸越契約を含む）、「しんくみアシスト7」は38件 434百万円、計46件 463百万円を取扱っている。</p> <p>日本政策金融公庫との協調融資による事業性資金は、1件 5百万円にとどまったが、合計47件 468百万円の取扱実績となった。</p>

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔石巻商工信用組合〕

タイトル	東北工業大学（復興大学ワンストップサービス事業）との連携による「SDG s 勉強会」の開催
動機（経緯等）	経済・社会・環境についての世界共通目標であるSDG sを、取引先企業がいち早く採り入れ、地域からの信頼や社会貢献、人材確保への効果、新規取引先の獲得などの事業価値向上につなげていただくことを目的として「SDG s 勉強会」を開催した。
取組み内容	<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】基礎知識の講義【中小企業にとってのSDG s】</p> <ul style="list-style-type: none">・SDG sの17の目標（ゴール）について・なぜSDG sに取り組む必要があるのか・SDG sを採り入れている中小企業の事例紹介 <p>【第2部】グループワーク</p> <p>グループ毎に自社の課題と地域の課題を紐付けし、グループ内のメンバーで課題を共有した上で、SDG sの17の目標につながるビジネスアイデアを共創し、グループ毎に発表した。</p> <p>【第3部】個別相談会</p> <p>東北工業大学コーディネーターが個別に企業の課題を伺い、その課題に適したSDG s戦略の提案を行った。</p>
成果（効果）等	取引先企業の他に地方自治体職員も参加したことで、産学官連携の形となり、参加企業の事業価値向上に加え、地方創生とも関連が深いSDG sに対し、地域を挙げた取り組みの必要性を認識できた。

【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	最新型接着機を用いた特注家具製作における工程短縮と生産性向上の実現 (有)U 木工
動機（経緯等）	<p>当該企業は従業員の高齢化や慢性的な人員不足、生産設備の老朽化などにより年々減少傾向にある生産性の向上が課題であった。</p> <p>しかし、単純な人員の増加では閑散期の人員余剰や、作業動線の見直しが必要になるなど諸問題があった。</p> <p>そこで作業効率化と生産性向上を図るため、最新型接着機の導入を決断した。</p>
取組み内容	<p>家具作りの作業工程で、プレス作業の時間を短縮できれば製品完成までのリードタイムが短縮できることに着眼し、プレスの鉄板がアイロンのように温められたりする設備、また使用している接着剤の成分には 30～40%の水分が含まれているため接着時に十分に水分が抜けた状態に出来るような設備があればプレス工程の時間はかなり短縮される。</p> <p>以上の問題を解決する設備として【高周波フラッシュ接着機】の導入に取り組んだ。</p> <p>導入に当たり、ものづくり補助金活用の相談を受け、申請のための支援及び設備導入の資金を実行した。</p>
成果（効果）等	<p>本設備導入により当初期待していたリードタイムの大幅な短縮と案件ごとのリードタイムの把握が可能となった。</p> <p>それに伴い案件ごとの時間管理ができ、時間外勤務の減少と有給休暇の積極的取得に繋がり、従業員のモチベーション向上に寄与している。</p>

【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	「創業計画と大きく乖離した薬局」に最適な提案を
動機（経緯等）	病院等の医療機関の近くに開業する薬局が基本とされる中、顧客との時間を大切にすることを第一に考え、敢えて病院から離れた場所で開業したが創業計画とは大きく乖離してしまった。顧客に寄り添った支援が必要と考えた。
取組み内容	<p>山形大学産学金連携コーディネータ研修を受講しソリューション提案を作成する。</p> <p>◇創業計画と実績等を踏まえた現状の分析</p> <ul style="list-style-type: none">企業ライフサイクル概観プロダクトポートフォリオ調剤薬局、ドラッグストアを選ぶ理由聞き込みによる顧客市場調査事業環境を明確にするための「4c」分析マーケティングミックス「4p」分析SWOT分析、クロスSWOT分析 <p>◇顧客市場に合致した新サービスの開始・周知を提案</p>
成果（効果）等	新規顧客が増加し、口コミでの問い合わせも増加している。薬の相談だけでなく、身近な話が出せる顧客が増えて信頼関係が構築でき、経営基盤を確立しながら地域のかかりつけ薬局を目指している。

【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〕

<p>タイトル</p>	<p>昨年度に引き続き（独）中小機構中小企業大学校との「サテライト・ゼミ」の開催</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>昨年度、信組業界初となる（独）中小機構中小企業大学校との「サテライト・ゼミ」を開催した。ゼミの内容も充実しており、何よりも東京の大学校の授業が茨城で受講出来ることが受講生の好評価につながった。それを踏まえて、今年度も、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。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>サテライト・ゼミは、3回コース（第1回：令和2年2月7日、第2回：3月5日、第3回：3月17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（昨年と同一）が全3回担当した。参加者は昨年度を上回る15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</p>

	<p>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>グループディスカッションの様子</p>
<p>成果（効果）等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・昨年参加したが、大変有意義だったので自社の経営戦略について今年改めて磨き上げをしたいと2年連続で参加する受講生もいるなど経営支援に役立っている。 ・若手幹部社員を養成するという社長の方針のもと、ゼミに参加した受講生もおり企業の後継者育成にも役立っている。

【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	創業5年以内の方を対象とした「創業後セミナー」を日本政策金融公庫国民生活事業と共同で開催
動機（経緯等）	創業後、創業者は販路開拓や人材確保などの多様な課題に直面するものである。当組合では、その様な創業間もない創業者に対するアフターフォローの一環としてセミナーを企画した。パートナーとして、創業施策に実績のある日本政策金融公庫国民生活事業との共催により開催した。（参加者36名）
取組み内容	<p>「販路拡大」についての経営コンサルタントの講演。 当組合、日本政策金融公庫国民生活事業、茨城県、茨城労働局からの「補助金」「融資制度」「助成金」等の支援策の説明。 情報交換会の開催 参加者の中から先着5名限定で、事業のPRプレゼンを行った。 その後、参加者同士の交流会を開催し、「人脈作り」と「情報交換」の場を提供した。</p> <div data-bbox="676 1066 1155 1424"></div> <p>～講演会の様子～</p> <div data-bbox="671 1547 1160 1906"></div> <p>～情報交換会（PRプレゼン）の様子～</p>

成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none">・「自分の事業について PR 出来る機会が出来て良かった。」「情報交換会で、異業種の方々との人脈作りが出来た。」との感想を頂いた。・国や県の施策や、金融機関の融資制度等を説明する場を提供出来たことは、参加者にとっても有意義だったと思う。
---------	---

【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〕

<p>タイトル</p>	<p>「ワンストップ型顧客支援」のための士業との提携</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>当組合では営業店と地域支援室が連携して、相続・事業承継・創業等のライフサイクルの各場面においてお客様に対する相談業務を行っているが、最近、専門的な知識ならびに一人の専門家だけでは解決出来ない事例が増加していた。そこで、それを「ワンストップ」で解決出来る方法として多数の士業(税理士・弁護士等)が所属している会社と提携を行った。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>提携した企業（C社）は、弁護士、司法書士、税理士、行政書士、社会保険労務士等の士業が集まっている会社。事務フローは、①営業店からの相談②地域支援室で内容を検討し、専門家のアドバイスが必要と判断した場合C社に連絡③C社は内容に応じて、お客様への訪問を行う④地域支援室はC社とお客様との相談内容結果を営業店へ還元するという形で実施している。</p> <p>この「ワンストップ型顧客支援」の士業連携の大きな特徴は、「初回相談は無料」という点である。そのため、お客様も相談しやすく、営業店の職員もお客様に提案しやすい形となっている。</p> <p><C社との連携図></p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>初回無料という事で、お客様も利用しやすく利用された顧客からは好評であった。相続等の税金相談などでは、顧問税理士以外からアドバイスを得るいわゆる「セカンドオピニオン」的な役割もありお客様より感謝された。</p>

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

[埼玉信用組合]

<p>タイトル</p>	<p>地域ニーズに適合した自社ビルの活用</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 仕出し弁当をメインとした事業を更に拡大するため予めより自社ビル取得を画策していたが、現在地近隣の介護施設が売りに出され当組合、日本政策金融公庫熊谷支店が協調して資金支援等を実施し購入に至った。 ・ 秩父地域では、西武鉄道の秩父駅近隣にはコアワーキングスペースがあるが、秩父鉄道の秩父駅近隣にはそのスペースが無いことから元介護施設の入居者用部屋を改装しレンタルルームとしてテナント入居と併せ検討する事とした。 ・ 自社ビル取得から活用に向け当組合の提案で埼玉県よろず支援拠点の専門家派遣（中小企業診断士）による指導と共に日本政策金融公庫熊谷支店と連携して計画を進めた。
<p>取組み内容</p>	<p>◇購入物件 埼玉県秩父市番場町地内</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 面積：土地 101坪、建物 5階建 1フロア 78坪 ・ 計画：5階建の内1Fは本社事務所、テナント、2F、3Fは介護施設時の入居室をレンタルルーム（14室）に改装し賃貸。4F、5Fはテナントとする。 <p>◇新規参入事業＝レンタルルーム経営</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 地域ニーズのあるレンタルルームを開業する。 <p>元々サ高住として利用していたものを改装し個人オフィスやネイルサロン等の路面店でなくても営業に支障が無い業態先や個人のフリールームとして賃貸する計画である。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 本件取組みについては埼玉県よろず支援拠点の指導を受け「事業計画書」を作成、当組合にて検証し実行に至った。 ・ 個人事業主として経営しているが、現在、後継者も決まっているので法人化を検討、事業承継も視野に入れ更なる事業拡大を模索している。
<p>成果（効果）等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 埼玉県よろず支援拠点、日本政策金融公庫との連携により新規参入事業取組みへのノウハウ指導、各種提案が出来た。 ・ 大口不動産投資であり日本公庫との協調でリスクヘッジが図られた。 ・ 秩父市内中心地の活性化に繋がり、他地域への事業者流出防止にも繋がると思料する。

【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）	営業店から、お客様に対し補助金の提案をし詳しい説明・申請に係る支援の要請が本部にありました。
取組み内容	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開始。毎週当組合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。 <ul style="list-style-type: none">・「ものづくり補助金」10 件の相談に対し 5 件申請。・「小規模事業者持続化補助金」6 件の相談に対し 5 件申請。
成果（効果）等	「ものづくり補助金」5 件・「小規模事業者持続化補助金」5 件が採択。合計 10 件の各種補助金が採択となった。 また、採択となった 10 事業者の内、もの補助採択の 5 事業者が補助金事業に係る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

〔銚子商工信用組合〕

タイトル	自社の発展と環境課題解決に取り組む取引先を支援（ESG）
動機（経緯等）	<ul style="list-style-type: none">・当組合は特許等の知的財産を保有するお取引先に「知財ビジネス評価書」作成をお勧めする取り組みを行っている。・当該企業は使用済紙おむつリサイクル処理事業を行っていて、その技術を知的財産として持っている。・当該企業は知的財産である特殊技術により自社の発展と環境課題への貢献を考えている。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・当該企業の知的財産を有効活用すべく、環境省が「使用済紙おむつの再生利用等に関するガイドライン」の策定に取り組んでいることも踏まえ、知的ビジネス評価書の積極的な活用を提言。・当組合が連携している専門家等を活用し知的ビジネス評価書作成をサポート。・企業財務を強化するための金融支援も実施。
成果（効果）等	当該企業は技術の優位さが評価され、上記ガイドラインに再生利用方式が紹介された。今後は自治体における当該企業の技術の活用が見込まれている。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔大東京信用組合〕

タイトル	金属加工業 T 社の事例 ～補助金を活用した成長支援～
動機（経緯等）	50年以上の業歴を誇る老舗金属加工メーカーで、技術力に定評はあるものの、主要取引先からの性能要求が高度化、設備投資を考えるも、数千万円単位の費用が掛かること、事業計画の作成経験がないため、投資効果の判断に苦慮していた。
取組み内容	長年の業歴を鑑み、設備投資を行うことで新規受注先を確保し、当社の成長に繋がるため、「ものづくり・サービス・生産性向上促進補助金」を提案し、以下の取組みを行いました。 <ul style="list-style-type: none">・外部専門家により事業計画を策定、補助金採択により設備投資負担額が減少したため、投資額の回収見込期間の短縮に繋がった。・熟練職人に依存した製造工程の標準化・強みである短納期・高品質の強化・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、当社の成長に繋がっています。 <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新規取引先の発掘に繋がっている。・品質が向上したため、受注時の交渉により、従来よりも単価が向上した。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

[相愛信用組合]

タイトル	新工場の建設における資金協力
動機（経緯等）	本社工場の老朽化に伴い、新工場の建設により業務の効率化規模拡大、新規事業への参入を目指す。 総事業費 395M 内訳 借入 250M 自己資金 145M
取組み内容	当組合のメイン先且つ優良先であることから、神奈川県企業誘致促進融資にて協力することとした。 融資内容は以下の通りとする。 金額 250M、 期間 15年 金利 0.55% 返済方法 元金均等返済 担保 不動産根抵当 (尚、神奈川県より当組合に対し金利 0.95%の補助あり)
成果（効果）等	組み紐に係る研究開発を応用したバトミントンガットの製品化や人口血管の研究に注力できる体制が整い、コロナ禍で当面は厳しい状況が続くものの、収束すれば期待は高まる。

【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	「助成金活用セミナー」の開催
動機（経緯等）	国や自治体が提供する公的支援制度（助成金・補助金）は年間で3,000種類あるが、実際にそれらを有効活用している企業は少ないのが実情です。それぞれの企業に適した助成金・補助金のメニューを提案し、受給機会を逸している状況を改善するため、専門家を招聘してセミナーと個別相談会を開催しました。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・全信組連からの紹介で、講師には(株)ライトアップを招聘しました。・タイトルを“採用・育成・離職の課題を解決する助成金活用セミナー”として、次の内容で開催しました。<ul style="list-style-type: none">①公的支援制度の基礎知識②中小企業が採用を成功する新たなサービス③助成金の紹介④公的支援制度を毎年活用するためのノウハウ⑤トラブル事例と予防策⑥具体的な申請方法の説明・次の通り県内2か所で開催しました。<ul style="list-style-type: none">①令和元年11月13日、新潟市で開催 セミナー参加者35名、個別相談会7社②令和元年11月19日、長岡市で開催 セミナー参加者35名、個別相談会4社
成果（効果）等	・(株)ライトアップとのコンサル契約に進んだ企業は5社、そのうち2社が助成金の申請手続きを行いました。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔三條信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>長男が事業を承継し規模の拡大を図った。</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>事業意欲のある長男が父親の事業を引継ぎ、新たな発想のもと事業を行っている。当組合が助力できたことは大きな成果。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>地場産業である市内有数の刃物職人である個人事業主（74才）で、長男（44才）は2年前に脱サラし家業に従事した。令和元年にグッドデザイン賞受賞を機に受注が増加した事から、令和元年8月に事業拡大のため、当組合から資金調達し、新工場建設用地を取得、工場を新築した。また、同時に事業主が高齢であり長男への事業譲渡も検討し、当組合及び商工会議所、税理士を含め税制面等について協議、開廃業により事業承継を行った。</p> <p>10月からは鍛冶道場から研修生を受け入れ地場産業の発展に努めている。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>刃物職人は年々減少している。特に若い職人が少ない。地場産業の継承と発展の意味では意義があった。</p> <p>商工会議所等と協調し、事業全体についてアドバイスできたことが効果的であり、お客さまのためになった。</p>

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

[巻信用組合]

タイトル	日本政策金融公庫との連携による農業者向け融資
動機（経緯等）	地域の基幹産業である農業に対する支援拡大を図るべく、日本政策金融公庫の信用補完スキームを導入し、無担保・無保証融資の取り扱いを開始。
取組み内容	<p>■スキームの概要</p> <p>農業者向け融資に対する保証・保険で、公庫をセラー、金融機関をバイヤーとするCDS取引。</p> <p>■融資の概要</p> <ul style="list-style-type: none">○農業者向けの長期資金（7年以内）○設備資金および運転資金（借換不可）○原則、無担保・無保証○8割保証で、上限50百万円○保証料率は、最終期限まで固定○事前相談制度を用意○属性基準、スコアリング、信用力基準を総合的に勘案 <p>■融資条件</p> <ul style="list-style-type: none">○貸付の相手方は農業者に限定○約定期日が固定で、証書貸付に限定○根抵当権を除き無担保○代表者を除き無保証
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none">○限定的なリスク負担で農業者向けローンビジネスを展開○無担保資金ニーズへの対応○地域経済への金融面での貢献

【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	新現役交流会を活用した取引先企業の経営課題解決支援
動機（経緯等）	中小零細企業は「生産」「技術」「販路拡大」等様々な経営課題を抱えているが、社内における改善ノウハウが乏しく、経営改善に向けた専門人材の活用が不可避である為
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・事前ヒアリングにおいて金融機関とアドバイザーが連携し、参加企業の経営課題を洗い出しすることで人材ニーズを把握。・令和元年12月、県内有志信用組合連携による新現役交流会を開催し、経営課題解決に向け豊富なノウハウ・知識・経験・ネットワークを有する新現役（企業OB等）と取引先企業のマッチングを支援。・今後、マッチングしたアドバイザーが企業に対し具体的支援活動を開始。
成果（効果）等	<p>【お取引先】</p> <p>本交流会を通じ経営課題を再確認する機会を得ると共に、参加企業3社中2社において新現役（専門人材）とのマッチングに至った。</p> <p>【当組合】</p> <p>経営課題を有する企業を新現役（専門人材）につなぐことで、取引先企業の事業内容自体の改善に向けた体制整備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>先端設備導入による生産性向上で経営力の向上</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>T社は、リーマンショック以降から主要設備の更新をしておらず、加工難度の高い新分野への進出に的確な対応が図れなかった。</p> <p>また、従来から家族経営であることや小規模事業者のため新規雇用ができず適切な技術承継ができず、熟練工がこれまでに培った技術は暗黙知となっていた。</p> <p>このため発注元であるE社の方針を見据え、国内外需要拡大への早期対応と同社の輸出拡大に向けた増産体制を堅持するとの意向を踏まえて、新規設備投資に踏み切ることとした。</p> <p>しかし、当該事業所にとっては高額な設備投資で、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、当組合に金融支援を要請された。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>T社への支援では、既存設備でのテスト加工の結果を踏まえ要求度の高い加工のため既存設備のみでは発注先のスペックを満たせないことが明らかとなった。このため新規の加工製品受注には必要不可欠とされる先端設備の導入への取り組み支援となった。</p> <p>また、設備導入後には新規受注に伴う増加運転資金の需要をも考慮しなければならないことを前提に、T社が計画した以下の取り組みを総合的に支援した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ○新規先端設備導入に関する金融支援 新規導入する先端設備1台を金融支援した。 ○増加運転資金への対応支援 新規受注に伴う設備導入後の増加運転資金への対応策として、所要資金の一定枠を設定し資金調達の円滑化を進めた。 ○ものづくり・中小サービス事業者の生産性向上促進補助金制度の活用支援 今回の先端設備の導入に伴い、同制度活用を申請を支援した。
<p>成果（効果）等</p>	<p>新規の先端設備投資により、同設備を活用した新規製品の品質向上とコスト削減に加え、熟練工技術の暗黙知の形式知化へ寄与すると共に、資金調達の円滑化が図れた。</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〕

タイトル	取引先事業者の「働き方改革」に向けた取組み
動機（経緯等）	平成 31 年 4 月 1 日より順次「働き方改革関連法」が施行され、多様な働き方を可能にする社会の実現が求められています。中小企業等においても当該法律への対応が喫緊の課題となっており、その解決には「深刻な人手不足への対応」や「従業員一人ひとりの生産性向上」が欠かせないと考え、支援に取り組んでいます。
取組み内容	<p>当組合では、取引先事業者等の「働き方改革」に向けた実効性のある支援を行うため、労使間のリスク対策や助成金活用に関するアドバイス、補助金の申請代行業務等のサービスを提供しているコンサルティング企業と連携しています。令和元年 10 月には、中小企業等における社会保険、労働保険、雇用保険等の電子申請を可能とするサービスを取引先事業者を提供するため、同社との業務提携の範囲を拡大しました。</p> <p>また令和元年 12 月には、生産性向上に向けた支援メニューが充実している独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構長野支部と「産業人材の育成等に関する協定」を締結しました。同機構が行う中小企業等に対する職業訓練や雇用支援業務等に関し、連携して支援する体制を整えました。</p> <p>さらに、令和元年 8 月から 10 月にかけて、全店で、「長野働き方改革推進支援センター」から派遣された社会保険労務士による「働き方改革相談」を実施しました。</p> <p>加えて、専門性の高い人材の獲得に苦慮する取引先事業者を支援するため、長野県プロフェッショナル人材戦略拠点を有効に活用し、取引先事業者の攻めの経営に向けた人材採用のサポートを積極的に行いました。</p>
成果（効果）等	取引先事業者の「働き方改革」に向けた取組みにあたり、取引先事業者の様々なニーズに対応できる体制を構築できたと考えています。取引先事業者の「人手不足の解消」や「生産性の向上」は地域の持続可能性にも大きな影響をもたらすので、ニーズを適切に把握し、最適なソリューション提案に繋げられるよう、引続き職員のレベルアップを図っていきます。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

[信用組合愛知商銀]

タイトル	賃貸契約している福祉施設を自己所有するための施設購入資金
動機（経緯等）	介護福祉業を営んでいた法人に従事していた現代表者が独立し、新たに介護福祉業を営む法人を設立。 津市末広町にある福祉施設の運営を行っており、同施設を自己所有にすることにより、施設の運営・管理をよりスムーズに行うほか、同所に新たな福祉施設の増設（2棟目）の計画を視野に入れるため、同施設購入の為に融資申込に至りました。
取組み内容	所有していたオーナー（当組合既往取引先）との打ち合わせを行い、施設の購入に向け、当組合も交えながら購入金額、スケジュールの調整を行いました。 同施設の運営状況を確認するとともに、毎月の賃料と当組合借入の毎月の返済金額及び自己所有にすることによって掛かる経費および税金の支払い等の対比を行い、事業計画を判断。売主・買主とも納得できる条件での融資取扱を致しました。
成果（効果）等	同施設は現状、満床を維持しているとともに評判が良く、入居の問い合わせも多数あるとのこととあります。ディサービスの併設も行い、現在は2棟目の有料老人ホーム建設の計画もあります。今後もよりよい介護福祉サービスが行えるように事業を行っております。

【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	株式会社 E へ経営支援
動機（経緯等）	同社は、就労支援サービスを、市内 3 店舗で展開しているが、障がい者の方の利便性を高めるための多店舗展開とはいえ、家賃負担の増加、報酬改定による減収傾向など障がい者就労支援事業者として経営は厳しさを増している。経営革新計画作成したいと相談あり。
取組み内容	同社の課題解決に、ミラサゴ専門家派遣を提案。 中小企業診断士と計画を進め、障がい者へのサービスをさらに向上させること、経営への負担を減少させることという課題を共に達成するために、当事業所を一か所にまとめ、児童から高齢者の方まで、さまざまなライフステージの障がい者が集い、生きがいを感じることができる場所を生み出していけるようにする。就労支援サービスのみの経営では限界が見えており、そこで成長を続ける障がい者支援のほかの業態を取り込み、同社の成長につなげる計画を進めた。
成果（効果）等	土地建物の確保など事業の準備に加えて、社外的な信用度を高めるために経営革新計画の認定に向けて進み、その計画の骨子が完成した。 当組合にて、土地建物の資金支援準備中。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔岐阜商工信用組合〕

タイトル	収益改善に取り組む為の設備投資に対する金融支援
動機（経緯等）	<ul style="list-style-type: none">・メインは地元信用金庫・赤字決算の中、収益改善を図る為の設備投資について、メイン行は消極的である中で、当組合は、今後の事業予想と事業の持続性を評価し取上げ。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・事業内容の特殊性（車いす、ベッドの洗浄・メンテ）から今後の事業の持続性を評価し、設備資金及び増加運転資金をプロパーにて対応する。（当組合メイン化）・就労支援の人材活用による事業を積極的に行い、極めて低い離職率と同社社長の向学心より設備機械を徹底的に研究し、他社より安価に導入できたこと等を評価した。
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none">・黒字化、V字回復した。・更なる飛躍を目的に第二弾の設備投資に対する融資支援する。

【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〕

タイトル	厳選した「こだわり」のお店を紹介！
動機（経緯等）	当組合の営業エリア内で事業経営において、「こだわり」を持って経営努力している企業が数多くあることから、そういった企業にスポットを当て当組合のホームページの中に紹介コーナーを設けて各企業のPR支援が出来ることを目的として開設している。
取組み内容	<p>取組内容については、各企業の「こだわり」を紹介することによりその企業やお店の強みをこの機会に是非知っていただきその企業支援の一助になれば良いと考え目標の100社を設定し現在28社を掲載している。</p> <p>尚、各企業の「こだわり」を知る為、事前に現場に出向き取材を行なっている。この取材を通してこんな所にこんな「こだわり」を持って経営努力している企業があることを皆さんに知って頂き企業の売上に少しでも貢献できれば幸いであると考えている。</p> <p>また、このHPに掲載したいとの申し出がある企業に関しては必ず企業の「こだわり」いわゆる強味がある事を条件として掲載が可能となることにしている。</p>
成果（効果）等	<p>「こだわり」を紹介することで認知度がアップして売上に繋がった事例も確認されています。地元での認知度アップも期待していますが、県内外へのPRに貢献できれば有り難いと考えている。</p> <p>https://www.masushin.jp/kodawari/</p> 

【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〕

<p>タイトル</p>	<p>複合リゾート施設の設備拡充を支援する取組</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>支援対象先は、日本国内でのリゾート関連施設を運営し、各地の魅力を最大限に活かした施設の企画、室内のインテリアから食に至るまでのトータルプロデュースを手掛ける法人。本支援により、施設の拡充が図られ運営法人の更なる成長につながることで、地方創生にも寄与するものであることから取組した。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>本支援対象の施設近隣には、支援対象先が運営する宿泊施設や温浴施設などがあり、幅広い年齢の方が訪れている複合リゾート施設となっている</p> <p>支援内容としては、既存施設のアクティビティ設備の拡充に伴う資金として融資対応。</p> <p>当該リゾート施設については、2003年に自治体から指定管理業務を委託され運営に携わり、2017年4月に自治体から施設を取得し、2018年4月にリニューアルオープン。</p> <p>本支援において、海上アスレチックや冷暖房完備の子供向けの屋内遊び場といった設備が充実し、今後更なる成長していくもの。また、商業的成功の目的は元より、弊組合の重要な役割である地域活性化・地域貢献に向けた支援となる</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>支援対象先の高いトータルプロデュース能力とこれまでの確かな実績に基づき、弊組合の支援が企業の成長につながることで、同施設へ来客が増えることにより国内だけでなくインバウンドも含めた旅行・観光客の増加や周辺観光の促進に至るまで相乗効果をもたらすことができる地方創生事業の一環に貢献に寄与できるもの。</p>

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔兵庫県信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>シェアNo.1の鉄筋加工技術を設備投資により、磨きをかけ成長した企業への支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>当社は、鉄筋加工に秀でた技術力があり、新製品も開発していたが、手作業が多く生産効率が低かったことから、新製品は量産に至らず、既製品についても増産が困難な状況で、企業の成長には生産性の向上が課題で、設備投資が必要な状況であった。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>当時、当社は発展途上であり資金面に十分な余裕はなかったことから、設備投資に向けてものづくり補助金の活用を勧奨し、当組合と専門家が連携して補助金申請支援を行った。それにより、補助金が採択され設備投資が実現し、新製品の量産が可能となり成長の一步を踏み出した。</p> <p>その後もものづくり補助金申請支援を行い、さらなる設備投資により、従来製品の生産効率向上とともに新たな製品の開発を支援し、当社の業容拡大に寄与した。</p> <p>近年では、「はばたく中小企業・小規模事業者300社」へ当組合の推薦から選定され、当社の企業イメージや知名度の向上に役立っている。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>設備投資を支援することにより、生産性の向上から当社の業容拡大に寄与したことはもとより、機械化・自動化によって作業の安全性が高まり、当社の労働環境の向上から、従業員の定着化、増員にも繋がっている。地元雇用の増加は、地域経済の活性化にも資しているものと考えられる。</p>

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔兵庫県信用組合〕

タイトル	企業の抱える課題に対する改善への取組み支援
動機（経緯等）	主要加工製品であるアルミ箔製品（家庭用換気扇カバー、ガスマット、油汚れ防止用パネル）について、近年のガスコンロ単体からシステムキッチンへの移行の影響から大型化が進んでおり、当社においても以前から取引先より、大型サイズの製品の製造依頼があったものの、既存設備では対応できないことから失注している状況であった。
取組み内容	<p>まず、当組合より、ものづくり補助金利用による設備導入の提案を行い、各種計画策定を含めた経営支援を行った。ものづくり補助金申請に際し、代表者には補助金に対する経験がなかったことから、営業店担当者と本部が連携して当社に対し、申請に向けた以下の支援を行った。</p> <ul style="list-style-type: none">・経営力向上計画策定・先端設備等導入計画策定・ひょうご中小企業技術・経営力評価制度の利用・専門家派遣によるSWOT分析 <p>その結果、平成30年度補正ものづくり補助金を申請したものの採択には至らなかったが、市町村による設備導入補助金を受けることができ、設備投資を実現している。</p>
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none">・設備投資を実行したことで、以前から打診のあった大型サイズの加工に対応可能となった為受注が増加傾向にある。・各種計画のメリットを享受でき、節税効果にもつながっている。・従来までは補助金等に興味はなかったが、今回の申請をきっかけとして今後も積極的に活用していく意欲が高まっている。

【テーマ】：更なる成長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	若手経営者、事業継承者に対する支援
動機（経緯等）	<p>当組合主要顧客の大半は零細事業者であり、当組合の取組む融資の一定部分は成長段階における支援に該当するものと考えております。</p> <p>又、若手経営者、事業継承者からの経営の課題、企業業績向上に関するご相談に対応すべく各種研修会、資格取得に取組、人材の育成・活用に努めています。</p>
取組み内容	
成果（効果）等	

【テーマ】：更なる成長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	病院移転に伴い土地購入資金の支援
動機（経緯等）	土地購入資金 250 百万円、建築資金 1,000 百万円の案件で当組合の融資限度額は 400 百万円であるため、地元の地銀、信金との協調融資を打診し、取組に至った。
取組み内容	地元の地銀、信金との協調融資を行った。
成果（効果）等	土地購入資金 250 百万円の内 100 百万円を支援した。 建築資金 1,000 百万円については、令和 3 年度着工に向け、現在計画中である。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔朝銀西信用組合〕

タイトル	店舗移転に伴う設備及び運転資金の支援
動機（経緯等）	人材不足による顧客へのサービス低下を解消するべく店舗移転し改善するべく融資申請あり。
取組み内容	人材不足の改善は困難と判断し、申請者自身の負担を軽減するべく、事業規模を縮小（客席の縮小）することで一人での営業も可能と判断。また、開業10年のキャリアからの事業計画の信憑性、当組合との取引実績を考慮し案件応需することとなる。
成果（効果）等	店舗移転後、経営は安定しており人件費と家賃等の経費削減により移転前よりも利益は増加している。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔朝銀西信用組合〕

タイトル	営業店舗の購入により事業成長を目指す。
動機（経緯等）	地場の地方銀行である K 銀行より協調融資の依頼あり。
取組み内容	<p>K 銀行取引先の顧客で市内繁華街にて 20 年以上の飲食店実績のある方。店舗購入に伴い K 銀行で満額融資が困難なことから当組合へ協調融資の相談となった。</p> <p>過去には諸問題により卸売り業にて資金繰り困難な状況に陥り任意整理まで行った先であるが、飲食業においての手腕は定評十分にある。</p> <p>購入希望の店舗は現在営業中の物件であり、繁華街中心部で立地条件も良く換価性も高い。</p> <p>土地建物代金 54 百万円に対し K 銀行 18 百万円、当組合 38 百万円を融資。</p>
成果（効果）等	営業店舗は増収増益となっており店舗購入を機に息子が後継者として店に入ってくることにより後継者問題も解決。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔朝銀西信用組合〕

タイトル	第2 操業のお手伝い
動機（経緯等）	安価で気軽に行けるフィットネスジムの開業
取組み内容	<p>本業では新聞広告代理店を運営する顧客が安価でいつでも運動ができる無人型フィットネスジム開業を目的とした融資相談あり。</p> <p>本業での収益によりフィットネスジム運営がとん挫した場合においても補填は可能であるものと判断し、地場の地方銀行と協調し融資を実行した。</p>
成果（効果）等	開業後、半年で130人以上の会員を獲得し損益分岐点を超える売上を確保している。

【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	令和2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」：418件 5,226百万円 「ドリームローン」：306件 2,217百万円 「地域創生支援ローン」：316件 2,795百万円

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔山口県信用組合〕

タイトル	業容拡大に向けた取組み
動機（経緯等）	創業以降、業績が順調に推移。 代表者は成長期へのステップアップの事業意欲が高く、多店舗経営による業容拡大を決意。事業計画書も妥当であると判断し、政府系金融機関との協調での取組みに至った。
取組み内容	◎営業店舗増加による増収増益 ○売上増加への取組み ○原価管理の徹底 ○現場責任者の育成 ○得意分野の強化 ○経費の見直し
成果（効果）等	【相手側にとっての成果】 創業以降、売上、原価管理、人材育成が順調に推移し、更なる業容拡大（多店舗経営）の取組みを行い、売上増加に繋がっている。 【当組合にとっての成果】 政府系金融機関との協調融資により地元の中小企業への業容拡大支援を図れた。

【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〕

<p>タイトル</p>	<p>生産性向上を目的とした「先端設備等導入計画に係る認定」手続きから、設備導入への補助金申請とつなぎ資金を支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>同社は平成18年6月商品の企画開発、製造、卸売業として創業。主要商品の「箸」は資材仕入れからデザイン、加工、梱包に至るまで全てを一貫して生産しており、自社オリジナル製品にて事業展開している。同社の課題となる手作業による「箸」の検品が、人員確保と人件費の増大を余儀なくされ労働生産性が低く、更に受注量をセーブせざるを得ない状況等から収益性、成長性に影響している背景がある。今回「箸全周囲外観検査装置」を導入することで、品質管理を機械化すると共に営業面を強化し事業拡大を目指す。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>同社のオーダーメイド箸は天然素材を使用し、熟練された職人の手によって一善一善丁寧に加工されている。自社開発の「持ち帰り箸」は、箸専用のパッケージを制作し、使用後に日常でも使い続けてもらい、「記憶」と「記念」に残る箸として、国内ホテル・結婚式場・レストランに納品している。また外国人デザイナーを起用した海外向け箸ブランドを開発（特許）し、形状、機能、使用方法にオリジナル性を持たせた商品を販売。2019年G20大阪サミットでの夕食会や天皇陛下即位礼正殿の儀における内閣総理大臣夫妻主催晩餐会などに納品され、クオリティの高い商品提供を行っている。</p> <p>当組合とは平成30年より与信取引開始となり、当組合は認定支援機関として、同社の課題（生産性向上・営業力強化）解決には「箸全周囲外観検査装置」の導入が有意義であると判断し、令和元年9月「先端設備等導入計画に係る認定」、平成30年度補正「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金」の申請、補助金交付、令和元年つなぎ資金等を協力した取組み。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>同社の財務面においては、まだまだ脆弱ではあるものの、平成31年3月期の売上188百万円が直近期234百万円と前期比124%（45百万円増加）となり、収益性・成長性・生産性の向上等一定の成果（当組合信用格付向上）が現れている。検品の機械化から品質管理が高まり、また営業面の強化が可能となったことから、今後はマッチング等による販路拡大を後押しし、地元企業の成長を支援する。</p>

【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	2店舗目の飲食店（テイクアウト専門店）開設資金支援
動機（経緯等）	餃子専門居酒屋の店舗経営を10年以上行う店主が、同業種で形態の異なる店舗を開業し更なるスキルの習得や、熊本で未開拓の分野に挑戦することで新たな流行の発信源となることを狙う。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・ 本人と面談し、事業計画策定支援を行う。・ 朝から夕方までは一般顧客向けに販売し、夜以降は周辺飲食店（バー、スナック）への配達を想定。・ フライドポテトのテイクアウト専門店にてメインのイモ類は親族が経営する法人からの仕入れが可能であり単価、及び収益の確保が可能と判断。・ 流行発信は若年層の女性がメインであると考え、イモ及びソースを数種類用意し、ポテトとソースの組み合わせを選べる女性をメインターゲットとしたメニューを構築。・ 商工会議所と連携し、熊本県制度融資（創業者支援制度）及びプロパーにて必要資金を応需。
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none">・ 保証協会 5,000 千円、及び当組合 2,000 千円での融資実行。・ 熊本の飲食店では新規分野であったため、新聞、雑誌及びテレビ局からの取材も多く創業からある程度の知名度を確保。・ 現在はコロナ禍にて店舗周辺市街地への人の往来や、夜間飲食店売上の減少により影響を受けており、適宜訪問やヒアリング等を行うことで業況把握に努め、継続支援を実施している。

【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	他金融機関との協調融資により工場を新設
動機（経緯等）	昨年、他金融機関と共に協調融資を取組。 工場新設により処理能力の向上を図る。
取組み内容	旧給食センター跡地にて賃貸で事業を営んでいたが工場の処理能力から受注を制限していたことから、工場新設を計画。県・町の補助金及び金融機関から資金調達を行う。 （政策公庫・県保証協会・民間金融機関） また更なる売上増強を図る為、よろず支援拠点を紹介、現在、ネットによる売上増加に向け思考錯誤中。
成果（効果）等	工場新設により動線改善、生産量は増加。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方創生の一躍を担う。

【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〕

タイトル	老舗パン屋が取り組む、ギフト用商品の開発及び事業展開
動機（経緯等）	<ul style="list-style-type: none"> ・地元では有名で、看板商品も持っている老舗パン屋であるが原材料はもちろん、製造方法や工程、ボリューム感全てにこだわり抜いた結果、収益性の改善に課題を残していた。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none"> ・既に有している「集客の柱」となる商品に加え、それと双璧をなす「収益の柱」を構築すべく、新商品の開発に乗り出すこととなった。 ・収益性がテーマであることから材量はもちろん、労務や工程の効率性、そしてギフトとしての買い求めが可能であることに着目。数あるパンのカテゴリの中で、“デニッシュ系”が最適であるとして採用することとなった。 ・新商品製造に必要な設備の導入に対し“ものづくり補助金”の申請支援を相談、依頼される。主に事業計画の策定支援を行うこととなったが、対話の中で当該施策以外に活用可能と思われる施策を提案し、並行してサポートを進めることとなった。 <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;">  </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center; margin-top: 20px;">   </div> <p style="text-align: center; margin-top: 10px;">導入された製造設備</p>
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none"> ・策定された事業計画は、ものづくり補助事業だけでなく、県の経営革新事業、先端設備導入計画としても採択され、多方面からの支援が受けられることとなった。 ・事業計画を活用、事業内容を精査した結果、融資の対応を行うことができた。 <p>（事業性評価による金融支援の実施・設備導入の実現）</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	事業再生支援室による経営改善に向けた取組み	103
青森	青森県信用組合	事業再生に向けた金融支援	104
東京	あすか信用組合	新型コロナウイルス感染症の影響に係る与信先への支援	105
茨城	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)	106
栃木	真岡信用組合	タクシー会社	107
栃木	那須信用組合	保証協会との連携による経営支援	108
群馬	あかぎ信用組合	日本政策金融公庫資本性劣後ローンを活用した経営改善支援	109
群馬	群馬県信用組合	運送業を営むA社への経営改善支援及び新規融資の取組	110
群馬	ぐんまみらい信用組合	経営改善支援センター事業を利用した経営改善計画作成支援について	111
埼玉	埼玉信用組合	外部専門家と連携した経営改善支援	112
東京	東信用組合	当組合からの経営支援を契機に、顧客自らが専門家による経営改善支援を自費で受けることを選択した事例	113
東京	中ノ郷信用組合	「すみだビジネスサポートセンター」出張相談会開催	114
東京	共立信用組合	賃貸物件建築中に施工業者が業況悪化し、行方不明となった事例	115
東京	第一勧業信用組合	円滑な廃業へ向けてのトータルサポート実施	116
神奈川	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	117
神奈川	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	118
神奈川	相愛信用組合	経営改善計画書の作成	119
新潟	新潟県信用組合	「新現役交流会」の共催	120
新潟	糸魚川信用組合	新現役交流会への取引先参加のサポート	121
愛知	信用組合愛知商銀	個人事業として創業した鉄道信号工事事業を事業拡大に伴う法人成りを支援	122
愛知	名古屋青果物信用組合	サブ先であるS(株)に対する経営改善支援について	123

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
岐阜	岐阜商工信用組合	明治創業の老舗旅館の事業再生	124
岐阜	益田信用組合	旅館経営黒字化への転換を目指して！	125
大阪	成協信用組合	他行債務一本化による事業再生	126
大阪	中央信用組合	経営改善が必要なお客様への支援	127
大阪	近畿産業信用組合	外部専門家(認定支援機関)を活用した経営改善支援	128
大阪	近畿産業信用組合	当組主導による地域関係者(金融機関、中小企業診断士)連携のもと、外部機関活用による経営改善計画取組	129
兵庫	兵庫ひまわり信用組合	金融円滑化対応先に対する継続支援	131
岡山	朝銀西信用組合	法人決算において節税効果を得るための不動産売却について	132
岡山	笠岡信用組合	収益力向上を目指すための支援	133
広島	広島市信用組合	バルクセールによる事業再生	134
広島	広島市信用組合	「新型コロナウイルス感染症」の影響拡大を踏まえた取り組み	135
広島	広島県信用組合	金融取引の正常化と経営改善に向けた支援	136
広島	両備信用組合	専門家派遣による経営改善支援	137
広島	備後信用組合	経営改善支援	138
熊本	熊本県信用組合	株式会社〇(既存事業との相乗効果を見込み新規事業参入)	139

【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	事業再生支援室による経営改善に向けた取組み
動機（経緯等）	債務者区分の引上げや不良債権圧縮
取組み内容	破綻懸念先以下の債務者の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	今年度は当組合がメイン金融機関として北海道中小企業再生支援協議会に案件持込みを行ったケースは無かったものの、現在も支援協議会との連携を図り、再生に向けた取組みを行っております。

【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

〔青森県信用組合〕

タイトル	事業再生に向けた金融支援
動機（経緯等）	<p>有限会社Cは昭和53年に設立。主に鉄骨、鋼構造物工事業を展開してきたものの、リーマンショックの影響、さらには東日本大震災により一気に業績が下降し、債務超過額が拡大。</p> <p>事業継続を図るため「㈱東日本大震災事業者再生支援機構」からの支援を受け、事業再建に向け取り組んできたが、将来的CFも確保できるところまで回復したこともあり、当組合に対し、正常な金融取引を求めてきたものである。</p>
取組み内容	<p>有限会社Cと当組合とは長年、与信取引を展開してきたものであるが、㈱東日本大震災事業者再生支援機構（以下「支援機構」）との再生支援策に対し、当組合も同意した経緯がある。</p> <p>有限会社Cは事業再建に取り組んできたこともあり、CFは2期連続で20M超を確保。今後、さらなる業容拡大を図るためには設備の増設・更改が必要であるとともに、金融機関との正常な取引を再開する必要があることから、当組合へ相談となった。</p> <p>当組合では過去の経緯はあるものの、有限会社Cの長年培ってきた技術力や施工能力などを評価。また今後は雇用創出も図れるなど、地域経済への寄与も十分考えられることから、有限会社Cとの取引再開を決定し、支援機構からの債権買取資金を日本政策金融公庫と協調し、20Mの支援資金を実行した。</p>
成果（効果）等	<p>今後、設備資金については柔軟に対応することが可能。</p> <p>増設・更改設備資金における修繕費等の費用圧縮効果が今後期待できる。</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

[あすか信用組合]

タイトル	新型コロナウイルス感染症の影響に係る与信先への支援
動機（経緯等）	当期においては、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う取引先支援が極めて重要な課題となっていることから、事業計画において審査部が首記件名の本部運営方針を掲げ、経営改善等に取り組む事としたものです。
取組み内容	<p>本部と営業店が上半期中に行う定例ブリーフィングの中で経営改善支援先を選定し、協議を行い、必要に応じ公認会計士、中小企業診断士、外部コンサルタント等を利用し、経営改善に向けた事業承継・M&A等アドバイスを行うこととしております。</p> <p>また、経営改善支援先については上半期中に当期選定先、および前期選定先の取組内容・現況等を役員へ報告するものとしております。</p>
成果（効果）等	上記の定例ブリーフィングについては、当年度に限り新型コロナウイルス感染症の影響等を鑑み上半期中の実施を見送り、下半期に実施予定のため、現在のところ成果等はありません。

【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	当組合では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	タクシー会社
動機（経緯等）	<p>同社は、創業 62 年の地元のタクシー会社であり、現代表者は、二代目である。</p> <p>リーマンショック以降、法人利用の減少や旅行客の減少によるタクシー需要の低下から経営が悪化した。</p> <p>平成 31 年 1 月中小企業診断士と連携し、5 ヶ年の経営改善計画書を策定した。改善計画書に基づき、リスク対応等財務内容の改善に取り組んだが、業況はあまり好転しなかった。</p> <p>その後、バンクミーティングを行い、資金繰り改善に向けて、栃木県制度資金【借換資金】を活用した。</p>
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">① 中小企業診断士と連携し「経営改善計画書」を策定② 債権者によるバンクミーティングの開催③ 返済計画書に基づくリスク対応④ 試算表の徴求等モニタリングの実施
成果（効果）等	<p>経営改善に取り組む中で、経営課題が明確になり、改善の糸口が掴めた。</p> <p>少しずつではあるが、資金繰りの改善・財務内容の改善が図られつつある。</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

〔那須信用組合〕

タイトル	保証協会との連携による経営支援
動機（経緯等）	<p>当信用組合の準メイン取引先である鉄骨工事業者は、業績不振から各金融機関協調での返済猶予を行っていた。</p> <p>近年、業績回復傾向にあったものの、メインバンクから新規融資等の支援が受けられず設備投資が出来ない状況にあった。</p> <p>当信用組合としても取引履歴も長く、業績改善の兆しもあったことから、保証協会と連携し経営改善計画書の策定を行うこととなった。</p>
取組み内容	<p>当信用組合と保証協会により同社とヒアリングを行った際に、同社からも事業効率化への設備投資の相談があったことから、経営改善計画書上に設備資金を含めた計画を検討した。</p> <p>設備投資にあたっては、ものづくり補助金の活用も踏まえ検討を行った。</p> <p>ものづくり補助金の採択決定を踏まえて、経営改善計画書を完成させ、各取引金融機関の同意得て返済の正常化を図ると共に、新規設備資金を当信用組合及びメインバンクで保証協会の保証を得て融資を行った。</p> <p>また、ものづくり補助金においては、つなぎ資金を当信用組合単独で融資を行った。</p>
成果（効果）等	<p>同社においては、新規設備による作業の効率化が図れ、工事採算性も向上した。</p> <p>また、金融機関への返済も正常化が図れ、今後の資金調達もスムーズに行える状況に改善された。</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

〔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劣後ローンを活用した経営改善支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>成長企業や継続企業となる見込みがあるにも関わらず、メインバンクから必要かつ質の高い経営支援や事業再生支援を得られないため、低迷、衰退、破綻してしまう事例が多数発生しています。経営改善支援、事業再生支援なくして組合の未来はない、生き残るのは経営改善支援に強い金融機関であるという方針の下に取り組みを実施しました。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>平成 31 年度地域密着型金融報告でも、日本政策金融公庫(国民生活事業部)が行う資本性劣後ローンを活用した事業再生支援を紹介しました。本年度も、認定経営革新等支援機関として経営改善計画を策定支援し日本政策金融公庫中小企業事業部が行う資本性劣後ローンを活用し抜本的な事業再生支援を実施しました。</p> <p>取り組み事例</p> <p>経営改善支援を実施した法人は、ソフト開発を営む O 社および O 社オフィスを所有する J 社。(以下 O 社グループと言う)</p> <p>O 社グループは、地元上場企業 S 社の一次下請け企業 G 社のグループ会社として G 社のソフト開発および海外事業部門をおこなっていましたが海外事業での失敗・損失等があった G 社より借入、その後、借入返還をめぐって裁判となり、取引解消及び多額の支払いを命じた判決を受けました。</p> <p>O 社グループは、上記窮境原因が発生する前に工業団地内に 4 億円をかけてオフィスを建設していたため、G 社との取引解消、賠償金支払い等により返済困難となり取引金融機関の借入は長期リスクとなりました。その後、O 社および O 社代表による J 社に対する資金支援により賠償金支払いが減少、賠償金完済の目途がたったことからリスク脱却を地銀 2 社に要請するも債務超過過大であるとして応じてもらえず、当組合にメイン変更の相談がありました。O 社グループは前記記載の問題を抱えているものの、地元大手企業の取引があるほか、優良な人材を多く抱える企業であり、O 社のメインバンクが日本政策金融公庫中小企業事業部単独であることから、同公庫に資本性劣後ローン活用を前提とした協調融資を要請しました。その結果、日本政策金融公庫中小企業事業部一般 150 百万円、資本性劣後ローン 65 百万円、当組合 150 百万円にて、全額借り換えすることでリスク脱却し、且つ資本強化となりました。</p> <p>本融資は、令和 2 年 3 月のコロナ禍の下で実施されましたが、本資金による真水資金投下のほか、O 社グループに対する新型コロナウイルス感染症関連の制度融資が本融資をしたことでスムーズになされ、加えて資金繰りが安定することとなりました。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・政府系金融機関を除くと当組合がメインとなった。 ・融資金 150 百万円の実行、新型コロナウイルス感染症制度資金の実行予約 ・ランクダウン防止、資本性劣後ローンによる自己資本の強化により、当面ランクダウン懸念はなくなった。 ・本件で 6 事例目となり、日本政策金融公庫の資本性借入金を活用した事業再生や成長支援が組合内に浸透した。(アフターコロナ対応として重要)

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔群馬県信用組合〕

タイトル	運送業を営むA社への経営改善支援及び新規融資の取組
動機（経緯等）	<p>・当社は、平成23年の東日本大震災以降、業績が低迷し、長期間にわたり、リスクを繰り返してきました。当組合は経営改善計画の策定支援やモニタリングを定期的実施してきました。徐々に業績は回復し、その中で同業者の廃業もあり、廃業先の事業を引き継ぐため、新規融資を取組むこととしました。</p>
取組み内容	<p>・当社は、震災以降、長期間にわたり、リスクを繰り返してきましたが、その間も真摯に取り組み、地道な営業活動を行ってきました。直近では収益性も改善し、簡易CFも確保できるようになり、業績は順調に回復してきました。</p> <p>・具体的な改善策として運送業界特有の課題である実車率の改善に積極的に取り組み、帰りの便の空車を改善してきました。</p> <p>・簡易CFが安定的に確保できるようになり、リスクの改善提案を行い計画の再作成をしていたところ、同業者の廃業に伴う事業の引継ぎにかかる資金についての相談も持ち上がり、検討を重ねました。</p> <p>・引継ぐ先の運行航路は当社の帰りの便の空車率の改善につながることで、従業員も若く、配車を指揮する人材もいること、トラックの程度も良かったことから、融資取組むこととしました。</p>
成果（効果）等	<p>・引継部門は当初見込んだ通り、収益に貢献する部門となりました。事業引継ぎにかかる融資取組に際し、既存リスク債権も正常化することができ、債務者区分のランクアップへとつながりました。</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

[ぐんまみらい信用組合]

<p>タイトル</p>	<p>経営改善支援センター事業を利用した経営改善計画作成支援について</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>建設関連設備の製造を営む事業者において、過去に主要取引先からの受注が大幅減少する中で赤字計上が続き、過剰債務、大幅な債務超過に陥り、以降借入金返済の大幅軽減を受けていた先。</p> <p>近年は東京五輪関連事業等に伴う外部環境良化による後押しもあり、受注も回復が見られ、ある程度の利益確保が可能な状態になったものの、今後の事業継続には老朽化した主要設備の入替が必須となっており、そのための資金調達が必要であること、また代表者が高齢となっており、早急に後継者への事業承継が必要となっていた。</p> <p>経営改善計画書を作成・実行することで長期に渡る安定したキャッシュフローを確保し、主要設備の入替の資金の調達、既存の借入金のリファイナンスにより金融取引正常化、後継者に計画作成に参加してもらい、事業全体の理解を深めると共に、今後は経営者となり中心的に計画に取り組んでもらう必要があるため、後継者自信の考えも計画に反映させるものとして、経営改善支援センター事業を活用し、作成費用の補助や専門家である認定支援機関の指導を受け、実現性ある経営改善計画策定に取り組むこととなりました。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>同社と共に認定支援機関である計画作成の専門家、群馬県信用保証協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計画策定支援を主導し、専門家と群馬県信用保証協会の協力を得て経営改善計画を策定。また計画の中において見込めるキャッシュフローから設備入替資金の新規融資、既存の借入金のリファイナンスによる金融取引の正常化について調整をおこないました。</p> <p>後継者についても今後の事業承継を見据え、協議の場に参加してもらおうと共に主体性をもって計画策定に取り組んでもらいました。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>老朽化から頻繁に故障が発生し、入替が必須であった主要設備の入替が実施でき、生産性等の大幅に改善や、既存債務のリファイナンスにより金融取引の正常化が図れました。また、事業承継を進めるにあたり、計画策定を後継者に関与させたことで、事業への理解が深まったと共に経営者意識が強く見られるようになりました。</p> <p>今後計画に対するモニタリングを実施し、継続的な支援を行うことで、上記成果の他、キャッシュフローの増加、企業価値の増大も期待されます。</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

[埼玉信用組合]

タイトル	外部専門家と連携した経営改善支援
動機（経緯等）	<p>支援先は一般貨物運送業者。</p> <p>同業他社との競争激化、採算の悪化により、平成 24 年 3 月期から赤字決算が続き、平成 25 年には借入金の条件変更を実施した。</p> <p>同社は価格交渉力も弱く、採算管理もできていなかったため、経営改善支援が必要であると判断し、経営コンサルタントを紹介、専門家と連携して、支援に取り組むこととした。</p>
取組み内容	<p>経営コンサルタントと協力し、以下の事項について、支援を実施した。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 採算管理の強化、見える化 会計ソフトの導入、月次試算表の作成、取引先別の採算管理実施 2. 営業の強化 取引先別採算に基づくデータを示したうえでの価格交渉実施、新規取引の開拓 3. 運行効率改善 運行経路の見直し、復路の受託 4. PDCA サイクル経営の実践 経営改善計画を策定。月次試算表を基に経営状況の毎月チェック、アクションプランの進捗管理を実施 5. 経営体制の強化 後継者の経営参画の強化、定期的会議による運転手教育及び社内コミュニケーションの醸成
成果（効果）等	<p>○経営・採算管理が強化された。それにより価格交渉力も強化され運賃改定を実現、運行効率改善等と合わせ、収益性が向上、平成 28 年 3 月期より黒字化した。</p> <p>○借入金リスクを継続中だが、徐々に返済額を増加、リスク解除を見通せる状況となってきた。</p> <p>○現在、後継者が中心となって経営改善に取り組んでおり、事業承継に向けた取り組みも開始された。</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

[東 信用組合]

<p>タイトル</p>	<p>当組合からの経営支援を契機に、顧客自らが専門家による経営改善支援を自費で受けることを選択した事案</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>飲食店は、慢性的に経営幹部人材不足から経営管理に甘さが生じ業況悪化、当組合は、過去数年にわたり経営改善支援（定期的な中小企業診断士の派遣、経営改善アドバイス、元本返済猶予等）を行ってきたが、今般の新型コロナウイルスによりさらに業況が悪化。しかしながら、地域に愛され必要とされている老舗飲食店であることから、当組合としても他律的ではなく自律的に経営改善が行なわれる態勢となるようアドバイスをを行うこととした。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>老舗飲食店は、新型コロナウイルスにより団体客・個人客ともに大幅減少。宴会予約はゼロとなり、資金繰りが切迫した。申請可能な補助金は全て利用するも経営維持には十分ではなく、早急な資金手当てが必要であった。当組合はまず再度の元本据置を実施。同時に事業維持のため4月～7月にかけて毎月の資金不足に応需した。またお持ち帰り需要の高まりによるお弁当容器製造業者の紹介、飛沫防止用のアクリル板を製造している当組合の取引先を紹介も行なった。</p> <p>当組合としては、本質的に経営幹部人材不足が当社の最大の問題と考え、経営者の相談役となる参謀として中小企業診断士を派遣、専門家は経理担当パートやスタッフとのコミュニケーションをとり、社内会議にも参加、長らくできなかつた資金繰り表も自律的にできるようになった。そこで、経営者は判断して、当該中小企業診断士と顧問契約を締結、継続的にハンズオン支援を受けることとなった。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>信用組合から経営支援として、外部専門家の派遣は行うが、ともすると外部支援を頼みにして、経営者自ら当事者意識が薄いままにあり、経営改善に至らないケースが多く、今後のことはわからないが、自律的に改善するステップに入ったとみる。そこが成果と考える。</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

〔中ノ郷信用組合〕

タイトル	「すみだビジネスサポートセンター」出張相談会開催
動機（経緯等）	当組合の本店所在地である東京都墨田区には中小企業の経営課題をワンストップで解決する「すみだビジネスサポートセンター」という組織があり平成29年4月から活動しています。今般、地域金融機関が連携し金融機関の店舗内で出張相談会を開催する話が持ち上がり、近隣金融機関と合同で出張相談会を開催しました。
取組み内容	令和元年6月7日、「すみだビジネスサポートセンター」から2名の相談員をお招きし、当組合において企業経営上の様々な相談を受ける出張相談会を開催しました。 当日は、当組合取引先4社の参加があり資金繰りの相談、売上アップについての相談、事業承継についての相談、SNSを活用した広告宣伝についての相談、創業に関する各種許認可についての相談等を受け相談員の方に丁寧に回答いただきました。
成果（効果）等	出張相談会後に制度融資が実行となり資金繰りの改善に結び付くなど初めての出張相談会にもかかわらず具体的な成果に結びつけることができました。お客様の声としても中立的な立場の相談員（中小企業診断士等の資格取得者）の意見を直接聞くことができ経営上の参考になったとの意見が多く聞かれました。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

[共立信用組合]

タイトル	賃貸物件建築中に施工業者が業況悪化し、行方不明となってしまった事例。
動機（経緯等）	<ul style="list-style-type: none">・ 株T社代取が当組合の支店の向えに賃貸物件建築用地を購入したことから、支店長へ挨拶に来店。・ 支店長が面談し賃貸物件建築の情報を入手。交渉により土地購入資金肩代り 213 百万円及び賃貸物件建築資金 210 百万円、合計 423 百万円の申込みとなった。・ 平成 30 年 5 月より工事開始し、その際、当組合融資にて契約金 75 百万円を支払ったが、基礎工事の途中で施工業者が行方不明となった事から、75 百万円の損害を受け、工事もストップしてしまった。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・ 建築工事がストップした事から、当組合取引先の建築業者を紹介し令和元年 5 月より工事を再開させた。・ 既に支払済の建築代金 75 百万円については、証書貸付 75 百万円（35 年返済）の融資にて対応した。
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none">・ 9 ヶ月程工期が遅れたが、令和 2 年 3 月無事に完成し現在は入居率 100%で稼働している。

【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

〔第一勧業信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>円滑な廃業へ向けてのトータルサポート実施</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・地場の老舗書店 H 社は、近年のアマゾン等通販の台頭や電子書籍化という大きな時代の流れに対処できず、売上低迷・恒常赤字となり、当組からの借入は返済困難で弁済猶予、出版物取次大手からの書籍仕入面でも未払金が滞留し支障が出始め、慢性的資金繰りに頭を悩ませていた。 ・その状況においても、自身では債務整理の道筋が描けず、雇用者問題もあり経営者 T 社長は高齢で健康状態も万全ではない中、撤退を決断できずにいた。
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・T 社長了解のもと当組合が議長となり、当組合・出版物取次業者・H 社の 3 者協議でベストな出口シナリオを模索。 ・取次業者が当該書店を引継いでの自社経営に意欲を見せたことから、同社への事業譲渡を軸に話を進行。 ・書店の事業譲渡では、店舗賃借の入居保証金や在庫返品などで取次業者への未払金精算はメドがついたが、当組からの借入金については全額返済の絵は描けなかった。 ・残る資産背景として書店近隣に T 社長が所有していた自宅兼賃貸ビルについて膝詰めで話を重ねた結果、T 社長は書店経営からの撤退後は全ての債務から解放され都心から郊外へ移り余生を送りたいとし、ビル売却を決意。 ・当組合の親密不動産業者を紹介し、当時市況での当初想定を上回る高値で売却が実現するとともに、親密税理士紹介により不動産売却について「連帯保証人としての保証債務履行」目的とし優遇税制を利用することもセットで支援。
<p>成果（効果）等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・書店は取次業者傘下で再スタートし従業員は無事再雇用。 ・取次業者との債権債務は全額精算。 ・当組合からの借入も全額弁済し、H 社は廃業。 ・T 社長はビル売却から借入弁済（保証債務履行）を引いた相当額の貯蓄を持って郊外に移住し、平穏な余生を手に入れた。

【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

〔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、事業再生への支援強化に努めております。</p> <p>また、新型コロナウイルスの影響により資金繰り悪化が懸念される取引先に対し、早期ヒアリング等にて状況確認後、支援を行っております。</p>
成果（効果）等	2020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、コロナ禍対応として組合主体による条件変更(返済方法見直し・元金据置等)、制度融資(セーフティーネット等)の活用を実施、今後は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

[相愛信用組合]

タイトル	経営改善計画書の作成
動機（経緯等）	本業界の店舗数は減少傾向にあり、長年に渡る市場縮小に伴い経営が厳しい状況であることから、既存店舗の見直しと新たな戦略を検討するため。
取組み内容	<p>NPO 厚木診断士の会と連携し、改善計画書の作成に着手する。以下の項目を中心に実施する。</p> <ol style="list-style-type: none">1. 既存 9 店舗の再編と工場の効率化2. 新規市場開拓3. 組織の整備と情報の共有化 <p>上記 1 については、店舗ごとに損益分析を行い、赤字店舗を今後どうするのか検討する。その中で、令和 2 年から令和 5 年までに 4 店舗の閉店を予定する。</p> <p>上記 2 については、自社宅配クリーニングの販促活動の強化とリナビス・ネットクリーニングの請負推進を掲げ、既にスタートした。</p> <p>上記 3 については、既存店舗経営と新規事業経営に責任者を置き、指示命令を明確にする。又、業務の効率化で電子化、クラウド化、組織化を図る。</p>
成果（効果）等	徐々にではあるが業績は改善傾向にあり、特に新規事業については多忙な状況である。採算面の検証は必要であるが、同社は 9 月決算のため、11 月末には実績が出ることになる。その結果を踏まえ、次のステップへ進みたい。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔新潟県信用組合〕

タイトル	「新現役交流会」の共催
動機（経緯等）	中小企業が抱える様々な課題を解決するため、県内6信組の共催により「新現役交流会しんくみ in 越後」を開催しました。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・当組合、塩沢、新潟大栄、糸魚川、三條、巻の新潟県下6信組による共催。・令和元年12月5日、南魚沼市民会館で開催。・参加数は、企業が23社、新現役が35名。
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none">・当組合経由の参加企業は4社。・一次面談は3社、新現役5名。・二次面談は2社、新現役3名。・このうち1社が新現役との個別契約に進み更なる支援を受け事業活動に活かすことができました。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

[糸魚川信用組合]

タイトル	新現役交流会への取引先参加のサポート
動機（経緯等）	新現役、専門家派遣による経営改善
取組み内容	新潟県内の信用組合共催による新現役交流会を開催。取引先 3 社が応募、参加により 2 社が専門家から経営改善の支援を受けた。当組合が窓口となりミラサポの専門家派遣（無料）を進め、2 社に成果が見られた。
成果（効果）等	経営改善に向けたアクションプランや計数管理等、有効な施策、支援へと繋がった。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

[信用組合愛知商銀]

タイトル	個人事業として創業した鉄道信号工事事業を事業拡大に伴う法人成りを支援
動機（経緯等）	3年前に個人事業にて創業した鉄道信号工事事業が軌道に乗り始め、約3年経過したタイミングで法人成り。 個人事業主での借入を法人へと移行させる必要が生じたもの。 また、工事受注量増加に伴い運転資金の調達が必要となり、当組合へと融資申込に至ったもの
取組み内容	個人事業主時代の当組合融資金を法人へと債務引き受けさせることを目的に既存借入返済資金を法人名義にて資金応需。 今後工事受注に係る外注費の支払や同社従業員の人件費支払も嵩むことから併せて運転資金を応需。
成果（効果）等	法人成りにより事業に対する信用度が増し、順調に事業推移しています。また、運転資金の応需により、安定した資金繰りにて事業展開中であります。

【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

[名古屋青果物信用組合]

タイトル	サブ先である S 株に対する経営改善支援について
動機（経緯等）	<ul style="list-style-type: none">・ 代表者の死亡、利幅の薄い大手スーパーとの取引条件、人材の不足から業績低迷となっている。・ メイン行である S 信金からの依頼もあり、経営改善の一環として、返済条件、金利条件等の支援を図っている。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・ 業績低迷により、短期貸付の期限延長により支援を行っていた。・ 当社の「経営改善計画書」の作成に参画し、適宜進捗状況の確認を行った。・ 中堅先 K 株との業務提携の画策、同社からの人材派出により立て直しを図った。（現在は退社済、業務提携もなし）・ 一部短期貸付分を長期貸付に巻き替えを行い、返済金額の低減を図った。・ 収益向上の観点から、利息軽減の一環により短期、長期貸付分の金利について、メイン行に順じて 2 ポイント強の引下げを行った。・ 引き続き、メイン行に順じて、経営再建支援中である。
成果（効果）等	<ul style="list-style-type: none">・ 未だ、経営再建支援中である。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔岐阜商工信用組合〕

タイトル	明治創業の老舗旅館の事業再生
動機（経緯等）	・業況悪化により、第2会社方式による会社分割方式で新法人を設立し、旧法人の債権をカット、ファンドによるモニタリングが実施される。その際にファンドから当組合に紹介があり取引を開始する。
取組み内容	<p>【売上増加施策】 売上増加策の一環として、客室の露天風呂付客室の増設とバリアフリー化の資金相談。</p> <p>【再生計画のモニタリング】 業況改善のため、コンサルタント同席の下、毎月1回のミーティングを開催し、再生計画、アクションプランの履行をチェックする。</p> <p>【他の協調先との連携】 新型コロナウイルス感染症拡大における影響を最も受けている業種の一つであり、売上減少に伴う資金繰り資金として政策公庫と協調融資による資金調達をした。</p>
成果（効果）等	・コロナウイルス感染症拡大以前は、再生計画に沿って営業していく中、計画以上の売上高、当期利益を確保。 ・コロナウイルス感染症の影響については、当初影響は大きかったが個室で露天風呂付である為、お客様同士の接触が少ない利点もあり、売上は回復傾向にある。

【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

〔益田信用組合〕

タイトル	旅館経営黒字化への転換を目指して！
動機（経緯等）	企業の強みを持っていながら毎年なかなか業績を黒字化に転換することが出来なかった。このK旅館を経営改善支援により当組合が中心となり担当税理士及び各専門家派遣等によるアドバイスにより早期に黒字化に転換することを目指した。
取組み内容	<p>毎月1回の業績検討会議をK旅館の経営者及び担当責任者、担当税理士、当組合の担当店舗長及び本部担当者を交えて1日2時間の検討会議を費やしてその月の実績状況、案内所別実績状況、客室稼働率の実績状況、ロコミ状況、資金繰り状況、今後の予約状況、課題に対する対応状況等を話し合い利益確保が出来る体勢作りに力を入れて来た。</p> <p>また、「おもてなし」を重視する必要性から専門家の指導により、接客マナーを現場で実践したり営業力強化の勉強会を開催して他社では真似の出来ない「3人女将体制」の確立により、「おもてなし」を前面に打ち出して新規のお客様、及びリピーター客の確保に繋げて来た。</p> <p>その結果、ミシュランガイド2019に掲載される旅館となり、旅行会社の評点実績を4.8点から、4.9点、5.0点まで上げることが出来た。</p>
成果（効果）等	1018年2月から始めた「3人女将体制」が定着し、お客の出迎え、部屋での食事前の挨拶、見送りを3人の女将が分担するもので、お客さんに認知され喜んで頂ける旅館に成長することが出来た。企業の業績は2019年12期で漸く黒字化に転換することができ各付け区分もランクアップを図ることが出来た。

【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]

タイトル	他行債務一本化による事業再生
動機（経緯等）	同社は、当店優良取引先である H 株式会社をメインとして仕入を行っていた事から、H 株式会社社長と懇意な関係を築いており、H 株式会社からの資本提供を受ける事により、同社の財務内容改善を図りたいとの申出がありました。
取組み内容	同社は、他行借入が 440 百万円あり全行条件変更を行うなど毎月の返済が負担になっていましたが、長期借入金を一本化することにより、上記資本参入と合わせて財務内容の改善に取り組みました。 <ul style="list-style-type: none">・ H 株式会社の資本投入（75%株式保有）による財務内容の改善。・ H 株式会社から取締役 1 名、監査役 1 名を就任させて、組織の変革。・ 同社債務に対して、H 株式会社が法人保証を行う。
成果（効果）等	当組合で長期（25 年）の返済スキームにて一本化したことで、毎月返済額の軽減ができ、資本参入とともに財務内容の改善につながりました。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

[中央信用組合]

タイトル	経営改善が必要なお客様への支援
動機（経緯等）	売上は横ばいながら利益率が低下、3期連続赤字を計上して資金繰りが悪化。
取組み内容	他行と協調して大阪府中小企業再生支援協議会の支援を仰ぎ、企業分析等を実施した。 協議会の分析結果を受けて、企業の在庫管理・販売方法・人事管理等再建計画を策定し、金融機関としては当面の分割返済を猶予することで支援した。
成果（効果）等	資金繰りが安定したため、経営者は事業の正常化に積極的に取り組んでいる。 業績への貢献は来期以降に期待。

【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	外部専門家（認定支援機関）を活用した経営改善支援
動機（経緯等）	<p>同社は全国的に知名度の高い温泉地で旅館業を営む。しかし中長期的ビジョンを欠き、費用対効果を怠り過度な設備投資等金融機関からの借入と手許資金の取り崩しを繰り返し実施し、資金繰り悪化。</p> <p>早急に抜本的な改善計画が必要であり、その為には外部専門家による経営改善支援が必要な事を説き、経営改善支援に着手</p>
取組み内容	<p>まず資金繰り悪化に至った諸問題点を抽出し、それを全経営陣に認識させることが急務であった事から、外部専門家との協議も重ね、主な問題点を指摘し取組マインド醸成に注力。</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 売上確保に胡坐をかき節税に囚われた財務運営 ② 牽制機能が欠如した組織体制 ③ 固定化し高止まりした人件費、物件費等 ④ 外部調達に依存した安易な設備投資等 <p>特に②についてはオーナー一族による旧態依然とした経営観と古参従業員が中核となった運営が継続され、会議も形骸化。</p> <p>損益の悪化や資金繰り状況等重要な経営課題が社内で共有されず、有効な対策実行以前に対策が必要であるとの意識の醸成すら形成されていなかったことを特に重視。</p> <p>主な計画策定骨子)</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 今後の経営管理機能の充実等ガバナンス機能強化。 ② 財務管理体制の構築(特に人件費、物件費等徹底見直し) ③ 経営立地環境は恵まれていることから、顧客満足度を意識したマーケティングの高度化 ④ 経営改善計画の進捗管理の徹底(各部門の責任者発表式による定例報告会・・・外部専門家立ち合い) ⑤ 当面全行リスク対応による金融支出圧縮 <p>以上を踏まえ、外部専門家による経営改善実抜5年計画策定に至る。⇒月一度のバンクミーティング開催による進捗状況管理。</p>
成果（効果）等	<p>収支及び損益状況着実に改善傾向が伺える。</p> <p>経営者及び経営陣の経営課題の解決に向けた取組意識向上に大きく資するものとなった。</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

[近畿産業信用組合]

タイトル	当組主導による地域関係者(金融機関、中小企業診断士)連携のもと、外部機関活用による経営改善計画取組
動機（経緯等）	食料品製造販売卸(独自自社ブランド商品)を営み、近年大手スーパーとの取引契約以降、業況拡大する中、突然資金繰り逼迫を理由に全15行に対しリスク要請有。シェア下位行の当組が率先して外部機関活用による経営改善計画策定の必要性を唱え、地域関係者連携のもと、支援協議会活用による経営改善計画策定に至る
取組み内容	<p>当初1年間のリスクをメイン行主導のもと、資金繰り逼迫を理由に突然全行に要請が行われるが、当組対応として</p> <ul style="list-style-type: none"> ・安易なリスク対応は根本的な解決にならず、資金繰りも満足に把握出来ない中で、逼迫の諸問題点の検証が急務。 ・経営改善計画の必要性の認識希薄。 ・バンクミーティング開催予定もなく、早急に外部機関導入による経営改善計画策定が急務を唱えた。 <p>経営者、メイン行、中小企業診断士等の地域関係者と交渉重ね、外部機関導入の必要性を説き、支援協議会受付に至る。</p> <p>諸問題抜粋)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・不適切な会計処理が常態化、年々拡大。 ・売上至上主義に走り採算性・生産性の低下（採算度外視） ・経営体制の機能不全（代取一人でほぼ意思決定がなされ社内のガバナンス機能が不能）等々。 <p>最大の要因として、オーナーのトップダウンで物事が決められ社内での危機意識が共有されず、業態悪化が拡大。</p> <p>計画骨子)</p> <p>安定受注は今後も見込め採算性、生産性を見直し強化。 経営管理に起因するところが大きく、管理体制全面見直し。 トップダウン体制の廃止、経営改善進捗についての共有認識。</p>
成果（効果）等	経営改善計画3年の暫定計画策定に至り、全金融機関の支援体制が確立。（問題点・改善点等経営課題の共有認識のもとでの取組）

	今後社内のガバナンス機能強化による経営管理体制の構築。 地域関係者との連携による経営支援ネットワークを活かした 取組実施。
--	---

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

[兵庫ひまわり信用組合]

タイトル	金融円滑化対応先に対する継続支援
動機（経緯等）	
取組み内容	経営革新等支援機関として、金融円滑化対応の条件変更を行った融資先 46 先に対し、改善計画書の策定支援や外部専門家相談窓口の案内を行いました。また、経営改善、事業再生を支援する対象先 7 先については、事業主との定期的なヒアリングを実施し、経営改善計画の進捗状況の検証及び業況の把握などを行いました。
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

〔朝銀西信用組合〕

タイトル	法人決算において節税効果を得るための不動産売却について
動機（経緯等）	顧客の法人決算において債務免除益が発生したことにより、多額の法人税支払義務が生じる。予てより課題であった、遊休不動産を当組合別顧客への斡旋により売却を促す。
取組み内容	これまで何社かの不動産業者へ遊休不動産売却を依頼していたが、これまで難航。 そこで当該物件所在地の不動産購入を模索している顧客がいることを別支店情報提供によりキャッチ。 幾度かの価格交渉により売却成立。
成果（効果）等	遊休不動産売却により固定資産売却損を計上することにより、債務免除益の圧縮・法人税節税に繋がり、資金繰りの安定にも繋がった。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

[笠岡信用組合]

タイトル	収益力向上を目指すための支援
動機（経緯等）	同社は現在の代表で3代目の電気工事業を営んでいる。原価管理・見積の甘さから、利益がでない体質であったことから、当組合はメイン先ではないものの、早急に代表の認識を改めて頂き利益重視の経営をして頂くように支援。
取組み内容	信用保証協会のサポート事業を利用し、専門家を派遣。代表者に資金繰り、原価管理、見積の整合性、新規分野への取組、HP、SNS を利用した発信等アドバイスを行った。
成果（効果）等	社長自身ができないと消極的になっていた新分野への進出や原価管理を厳重に行い、資金繰り表の作成、HP、SNS の発信等に積極的に行うようになり、直ぐに収益力向上の効果は出ないものの、利益体質の基礎固めができつつある。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔広島市信用組合〕

タイトル	バルクセールによる事業再生
動機（経緯等）	当組合は金融円滑化法施行前から、返済条件の変更等には積極的かつ柔軟に対応してきましたが、条件変更だけでは資金繰りの悪化に対応しきれないケースもあります。そこで、前向きに事業再生に取り組んでいる債務者については、当組合が早期に債権売却をすることで、事業再生を後押しすることを目的に取り組んでいるものです。
取組み内容	経営状態が悪化した債務者に対しては、返済条件の変更等の資金繰り支援や、経営改善計画の策定支援、経営相談・指導等を通じた経営改善に取り組みます。こうした取り組みにおいても好転せず、債務者に事業再生の意欲が強い場合は、債務者や保証人の納得を前提に、サービサーへの債権売却を検討・実行します。他の事業再生スキームと比べスピーディな対応が可能となることから、債務者の事業再生の可能性も高まるものと考えています。
成果（効果）等	<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

〔広島市信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>「新型コロナウイルス感染症」の影響拡大を踏まえた取り組み</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>「新型コロナウイルス感染症」の経済への影響拡大を踏まえ、このような地域の中小零細企業者が本当に苦しい時こそ、企業の資金繰りを最大限支援していくことこそが地域金融機関の重要な使命であると認識し、新たな事業資金や貸付条件の変更の要望に、きめ細かくスピード感を持って取り組んでいます。</p>
<p>取り組み内容</p>	<p>「新型コロナウイルス感染症」の影響拡大を踏まえ、貸付条件の変更や新たな事業資金の需要等に、きめ細かくスピード感を持って対応しています。また、「新型コロナウイルス感染症」の影響を受ける事業者の資金繰りを支援する商品として、「新型コロナウイルス関連対策ローン」を取り扱っています。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>新型コロナウイルス対策融資対応状況（9月18日現在）</p> <p>セーフティネット保証　：　477件 8,148百万円 実質無利子・不担保保証　：2,510件 36,515百万円 資金繰り支援（プロパー）：　488件 8,596百万円</p> <hr/> <p>合　計　　　　　　　：3,475件 53,260百万円</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

〔広島県信用組合〕

タイトル	金融取引の正常化と経営改善に向けた支援
動機（経緯等）	A社は、地場中堅建設業としてリーマンショック以前は年商約50億円を計上していたが、リーマンショックを境に公共工事の減少を要因として年商20億円以下に落ち込んだ事により資金繰りが悪化し金融機関への返済が滞った。
取組み内容	<p>過去の設備投資等による過大な負債については、全行プロラタ返済を行っていたものの、完済の目途が立っていないことから債権者との調整がつかず経営の存続が危ぶまれる状況に陥っていた。</p> <p>A社の代表者は、雇用維持のための企業存続および、自社の優れたノウハウや経営資源を活用した事業拡大のためには、金融取引の正常化は不可欠と考えており、債務の一本化を切望していた。</p> <p>当組合としても金融取引の正常化によるメリットは同社の信頼回復、受注確保の観点から効果は大きいと判断した。</p> <p>A社は、インフラ関連の技術力に定評が有り有資格者も多く、地域における他社との差別化要因も明確であるため、他行肩代わり等の金融支援を行う事により正常返済が可能となることを確認し長期資金を実行した。</p>
成果（効果）等	その結果、資金繰りは大幅に改善され、積極的な公共工事の入札が可能となり、利益体質にシフトし雇用も維持する事が出来た。

【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

〔両備信用組合〕

タイトル	専門家派遣による経営改善支援
動機（経緯等）	代表者は「従業員全員が年収 600 万円上げられる会社にする」という経営理念を持っている。やったことが自分に返ってくる会社、勤務したか いがある会社にしたという中で、業況が良くないとの認識はあるが、 どこをどう改善すればよいか悩んでいるという話を聞き、専門家派遣に よる経営改善支援の提案を行う。
取組み内容	中小企業診断士による問題点の明確化及び経営改善提案を行 う。 1.代表者との聞き取りによる状況把握 2.分析 ①財務データ ②人事面・従業員教育 ③業務面 ④SWOT 分析 3.問題点・課題の明確化 ①業況悪化の要因 ②財務・資金繰り ③営業力 ④事業継承 4.改善提案 ①部門ごとの売上増加（黒字化） ②赤字部門の採算を重視した営業を行う ③得意先で取りこぼしている仕事をきめ細かく拾う ④黒字部門での更なる利益を稼ぐ ⑤新規得意先の開発を行う ⑥販売・一般管理費の削減 ⑦管理強化（得意先・予算・原価・人事教育）
成果（効果）等	専門家派遣を通じて代表者及び従業員が会社の問題点・課題を 再認識し、情報を共有化することの重要性を認識する。中小企 業診断士の指導の下、ロジックツリーを用いて、改善提案につ いての項目を、どのように、どのくらいまで（数字にて）行う かを明確化し経営改善を図る。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

[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">・5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逡減を具現化する。

【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

〔熊本県信用組合〕

タイトル	株式会社 O（既存事業との相乗効果を見込み新規事業参入）
動機（経緯等）	(1) 自動車製造関連での金属加工業を主要事業として営む傍ら、季節的変動が比較的低い林業伐採部門を営む先。 (2) 主要事業が大口取引先からの受注が一時的にストップ（受注事業の仕様変更や計画期間の長期化等）し、当面減収の見通しであったこともあり、森林事業の廃材（民間産廃施設へ排出）の循環利用として木質チップ加工工場を建設し、異業種参入。 (3) 木質産業廃棄物の収集運搬、加工処理により産廃持込量収入と既存産廃処理費の削減に加え、木質チップ販売収入（主にバイオマス発電所へ販売）の販路も確保、遊休不動産の活用、既存事業との相乗効果等を見込み計画に着手した。 (4) 外部環境としても、大津町は熊本地震による阿蘇方面の復旧工事増加（森林伐採量急増）している中、地域に木材処理施設が不足している状況であり、町からも要請や後押しがあった。
取組み内容	当組合 140M（林信保 80%保証、不動産担保：優先引当） 株日本政策金融公庫（農林）140M での協調融資。
成果（効果）等	令和 2 年 8 月 3 日、計画通り完工し稼働開始。

④ 事業承継が必要なお客さまへの支援

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
北海道	北央信用組合	親族外事業承継への支援	142
北海道	函館商工信用組合	事業承継に伴う経営支援	143
北海道	十勝信用組合	後継者不在に悩む中小企業の第三者への事業承継を支援	144
東京	あすか信用組合	「事業承継連携協議会」への参加を通じた支援	145
宮城	石巻商工信用組合	「しんくみ事業後継者合同研修」の開催による円滑な事業承継支援	146
宮城	仙北信用組合	事業承継無料相談会の開催	147
福島	いわき信用組合	地元で60年親しまれてきた老舗惣菜店の事業譲渡を仲介	148
福島	相双五城信用組合	ヒューレックスグループとの業務提携	149
茨城	茨城県信用組合	事業承継計画策定(見える化)のための外部専門家派遣制度の活用	150
群馬	あかぎ信用組合	地域企業の雇用維持・存続のための支援強化	152
群馬	群馬県信用組合	後継者不在のメイン取引先と創業希望の若者とのM&Aによる事業承継支援	153
千葉	銚子商工信用組合	経営者死去に伴う事業承継支援	154
東京	文化産業信用組合	事業承継コンサルティング業務	155
東京	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」	156
東京	大東京信用組合	事業承継への気づきの働きかけと専門家支援	157
東京	第一勧業信用組合	財務内容脆弱先の第三者事業承継支援	158
神奈川	相愛信用組合	事業承継に向けた取り組み	159
静岡	静岡県医師信用組合	実父より医業を承継する医師への支援	160
新潟	はばたき信用組合	地元商工会とメイン行による事業承継 新たな設備資金を支援	161
新潟	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	162
新潟	三條信用組合	叔父の事業を引き継ぐ	163

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
新潟	巻信用組合	M&A仲介業務の開始	164
新潟	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」への継続参加	165
山梨	山梨県民信用組合	本県初の第一種贈与認定個人事業者に係る認定支援	166
長野	長野県信用組合	知的財産を切り口とした事業承継支援	167
福井	福井県医師信用組合	地域医療の安定に向けた事業承継支援	169
滋賀	滋賀県信用組合	滋賀県事業引継ぎ支援センターと連携し、土山支店顧客と事業承継勉強会(ミニセミナー)を開催	170
滋賀	滋賀県信用組合	滋賀県よろず支援拠点との連携	171
広島	備後信用組合	事業承継への取組	172
鹿児島	奄美信用組合	公益財団法人かごしま産業支援センターとの連携をし事業承継に不安を抱える先への面談実施	173

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

[北央信用組合]

<p>タイトル</p>	<p>親族外事業承継への支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>当組合メインの取引先S社より、代表者の高齢・後継者不在により止む無く廃業を検討している旨相談を受けたが、当社の事業内容より、譲渡先企業が見つかるものと考えM&Aを提案。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>S社は産業廃棄物の処理を手掛けているが、今後の事業展開の中で産廃部門を必要としていた別途企業Y社に対し、S社の了解のもと、当組合からS社の事業譲渡についての情報提供と買取りについて打診。（Y社も当組合メインの取引先）</p> <p>Y社の思惑と合致していたことから、結果、M&Aが進むこととなり、当組合も可能な支援を行うこととした。</p> <p>その後の両社の話し合いのなかで、概ね、その内容と金額は決定したものの、譲渡後のトラブル防止の為に公的第三者、或いは専門家を介しての手続きを支店長が提案し、S社・Y社も同意。</p> <p>支店長から相談を受けた本部支援部門は、連携する外部専門家の中から費用面の負担が少ない「北海道事業引継支援センター」を選定。</p> <p>その後は、外部専門家、本部・営業店含めた関係者一同がテーブルに着き手続きを進めることとなった。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>廃業も決意していたS社の事業継続・事業承継とY社の成長をマッチングさせ同時支援できたことと、譲渡相手先を当組合取引先の中から選定できたことによる取引の維持・進展の効果は大と考える。</p>

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔函館商工信用組合〕

タイトル	事業承継に伴う経営支援
動機（経緯等）	S氏は昭和52年創業でカーディーラーの下請けを主体に自動車板金・塗装業を個人で営み年齢は68歳で長男、次男の3人で営業している。近い将来の事業承継に備えるとともに事業拡大を図るため、現在、賃貸の工場からさらに充実した工場取得を考えていたところ、居宅付の工場が見つかり購入に至った。
取組み内容	すでに、次男を後継者にすることに家族で話し合い決めており、当組合と日本政策金融公庫との協調により事業計画の見直しや情報の共有、さらには、当組合が土地・建物取得資金24M、日本政策金融公庫が工場増改築資金8Mをそれぞれ融資することになった。
成果（効果）等	工場の拡大により板金と塗装が同時に作業できるようになり効率がアップした。令和2年2月からの稼働であり確実に売上増につながるものであり、コロナ禍にあっても前年の売上を維持している。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

[十勝信用組合]

タイトル	■後継者不在に悩む中小企業の第三者への事業承継を支援
動機（経緯等）	■地元でクリーニング店に勤務していた方が、十勝管内で複数店舗を営業するクリーニング店が、後継者不在により廃業危機にあることを知り、自らが事業を行うことで地元従業員の雇用を守りたいとの決意のもと、事業譲受するための資金相談がある。
取組み内容	■事業承継に際して手続等のアドバイスや必要資金を日本公庫との協調融資により応需し、日本公庫と当組合とが連携して取組む。
成果（効果）等	■事業承継が円滑に行われ、従業員が誰一人も辞めることなく事業が継続されました。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

[あすか信用組合]

タイトル	「事業承継連携協議会」への参加を通じた支援
動機（経緯等）	上記協議会は第一勧業信用組合様が主体となり昨年5月に発足したのですが、当組合は金融機関が主体となって行う事業承継に関するノウハウ等弱く、実務で実際に案件が生じた場合に他信用組合の取組実績等を参考にできればと思い、参加しているものです。
取組み内容	当年度は新型コロナウイルス感染症の影響を鑑み ZOOM を利用したオンラインでの開催となり、7月29日第4回の会議に参加しております。
成果（効果）等	現在のところ、当組合では特段の実績はありません。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔石巻商工信用組合〕

タイトル	「しんくみ事業後継者合同研修」の開催による円滑な事業承継支援
動機（経緯等）	お客様経営者の方から事業承継や後継者育成のため「後継者に決算書の読み方を教えてほしい」というニーズが高く、平成28年度より「しんくみ事業後継者合同研修」を無料で開催し、円滑な事業承継に向けた後継者の経営力向上支援をしている。
取組み内容	<p>中小企業診断士4名を講師とし、次世代を担う事業後継者・若手経営者の方と当組合の担当職員がタッグを組む形の伴走型研修で、第4期となった令和元年度は、令和元年5月～令和2年3月までの期間で全11回（毎月1回）を、取引先事業後継者16名・当組合職員15名・計31名が受講した。</p> <p>【研修の特長】</p> <p>①お客様後継者の方と当組合の職員がタッグを組むことで、お客様にとって分からないことを気軽に質問でき、職員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る。</p> <p>②自社の決算書を題材としており、現状と課題をダイレクトに認識して頂けると同時に、将来のあるべき姿を真剣に考える良い機会となっている</p> <p>③研修内容は、損益計算書・貸借対照表の読み方から始まり、財務分析や損益分岐点・資金繰り表作成まで回を重ねていくごとに掘り下げていく内容であり、全11回の研修が修了した時点で自社の経営計画書（事業構想書）が完成できるカリキュラムとなっている。</p>
成果（効果）等	<p>・受講した事業後継者の方の財務力は基より経営者としての資質向上が図られ、円滑な事業承継支援となった。</p> <p>・当組合の担当職員の目利き力の更なる向上及び研修に参加した事業後継者の方とのコミュニケーションが図られる良い機会となった。</p> <p>以上、お客様の後継者育成支援と当組合職員スキルアップ両面での効果があった。</p>

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔仙北信用組合〕

タイトル	事業承継無料相談会の開催
動機（経緯等）	経営者の高齢化が進むなか、後継者の不在・後継者の育成に悩む中小企業・小規模事業者が増えてきており、事業の継続や技術の継承といった観点から、円滑な事業承継への対応が求められる状況にある。こうした状況を踏まえ、事業承継支援の一環として実施した。
取組み内容	宮城県事業承継ネットワークの専門家と連携し、栗原地区及び登米地区の取引先を対象とした事業承継無料相談会を開催した。
成果（効果）等	相談会には取引先6先が参加した。相談者からは事業承継に関する理解が深まったとの声が多く寄せられた。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

[いわき信用組合]

<p>タイトル</p>	<p>地元で60年親しまれてきた老舗惣菜店の事業譲渡を仲介</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>当組合は平成31年2月に事業再生・事業承継等に係る支援強化を目的として事業支援部を新設している。事業承継に関しては、取引先の課題解決のため外部専門家等との相互連携が不可欠であるとの認識のもと、福島県事業引継ぎ支援センターと連携したM&A等のマッチング支援を推進している。</p> <p>事業譲渡先であるM店は、昭和33年に創業。昭和41年より現住所にて店を構え、「街のコロッケ屋さん」として50年以上に亘りいわき市民に親しまれていたが、店主が高齢となり、健康上の理由から休業を余儀なくされた。後継者もおらず廃業も考えていたが、なんとかM店の味を残したいとの店主の思いから、令和元年8月、当組合取引先を通じ相談があったもの。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>*当組合がM店に対し、事業承継・M&Aで提携する福島県事業引継ぎ支援センターへの登録取り次ぎを行うと共に、本部各部署と営業店の情報共有により引受先となり得る取引先を探した。</p> <p>*健康温浴施設を運営するS社の代表者へ打診したところ、S社の飲食部門での活用が期待出来ること、また、何より代表者がM店のコロッケのファンであったことなどから、事業の引受について前向きに検討する旨の回答を得た。</p> <p>・両者を引き合わせた結果、事業の譲渡・譲受契約を締結することで合意。</p> <p>*当組合より福島県事業引継ぎ支援センターへ契約手続きのアドバイスを依頼し、令和元年10月、事業譲渡契約を締結。</p> <p>*M店の商標を含めた事業譲渡であったことから、当組合が、国の「知財総合支援窓口」を紹介し、専門家より『商標権』登録のアドバイスを受けS社の登録をサポート。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>M店の元店主の指導のもと、永年親しまれてきたM店の味の再現に取り組んできた。今年10月より販売を開始する予定。</p>

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

[相双五城信用組合]

タイトル	ヒューレックスグループとの業務提携									
動機（経緯等）	当組合営業エリアに於ける中小零細企業が抱える後継者の確保や円滑な事業引継ぎ等の課題をワンストップで支援する態勢を構築する為、令和2年1月28日にヒューレックスグループと業務提携した。									
取組み内容	<p>「幹部候補者の人材確保」や「後継者」等の課題・要望の申し出が顧客からなされた場合、人材紹介サービスを行っているヒューレックスグループに顧客を紹介し、課題や要望を解決する一助とする。</p> <p>ヒューレックスグループ内提携企業</p> <table border="1" data-bbox="480 987 1350 1570"> <thead> <tr> <th data-bbox="480 987 916 1037">提携企業</th> <th data-bbox="916 987 1350 1037">対象とする課題・要望</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="480 1037 916 1182">ヒューレックス(株)</td> <td data-bbox="916 1037 1350 1182">採用に関する課題・要望 ・後継者候補となりえる人材紹介 等</td> </tr> <tr> <td data-bbox="480 1182 916 1328">マリッジパートナーズ(株)</td> <td data-bbox="916 1182 1350 1328">結婚に関する課題・要望 ・経営者や後継者の結婚相手の紹介 等</td> </tr> <tr> <td data-bbox="480 1328 916 1570">事業承継推進機構(株)</td> <td data-bbox="916 1328 1350 1570">M&Aに関する課題・要望 ・戦略的資本・業務提携先を探す ・M&Aアドバイザーサービス 等</td> </tr> </tbody> </table>		提携企業	対象とする課題・要望	ヒューレックス(株)	採用に関する課題・要望 ・後継者候補となりえる人材紹介 等	マリッジパートナーズ(株)	結婚に関する課題・要望 ・経営者や後継者の結婚相手の紹介 等	事業承継推進機構(株)	M&Aに関する課題・要望 ・戦略的資本・業務提携先を探す ・M&Aアドバイザーサービス 等
提携企業	対象とする課題・要望									
ヒューレックス(株)	採用に関する課題・要望 ・後継者候補となりえる人材紹介 等									
マリッジパートナーズ(株)	結婚に関する課題・要望 ・経営者や後継者の結婚相手の紹介 等									
事業承継推進機構(株)	M&Aに関する課題・要望 ・戦略的資本・業務提携先を探す ・M&Aアドバイザーサービス 等									
成果（効果）等	支援開始日は令和2年4月1日からであるが、当組合取引先である社会福祉法人Oに対し、即戦力となる事務職の人材確保が課題であった事から、ヒューレックス(株)を紹介し、1名雇用される事となった。									

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔茨城県信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>事業承継計画策定（見える化）のための外部専門家派遣制度の活用</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>営業店から上がってくる相談の中で、事業承継に関するものが増加していた。そこで10月より始まった独立行政法人中小企業基盤整備機構の事業承継に関する「専門家派遣制度」を利用し、事業承継に悩むお客様への支援を行った。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>外部専門家派遣の条件として、①事業後継者がいること②単なる資産承継（相続税対策）の取組みではないこと③外部専門家とのヒアリングの際には現事業者と後継者が必ず同席することを条件に営業店より希望企業を募った。</p> <p>同派遣制度については、1回目に（独）中小機構のチーフアドバイザーが当該企業の現事業者と後継者と面談。ヒアリングを通して、当該事業者には最適な外部専門家（中小企業診断士、税理士等）を選定。その後、3回の外部専門家訪問により「事業承継計画」を現事業者と後継者と作り上げていった。</p> <p><外部専門家派遣の業務フロー図></p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>事業承継のプロである外部専門家の指導を無料で受けられ、自社の事業承継に関する問題点が「見える化」出来たとの感想を頂いた。また、この派遣制度の特長である、現事業者と後継者が同席することで、事業に関するお互いの考え方、要望等を再確認出来たことは収穫だった。当組合としても、担当者の同席を義務づけ、一緒に事業承継計画を作り上げて行く事で、お客</p>

	<p>様の事業内容や承継に関して深堀が出来た。また、(独) 中小機構から派遣された外部専門家のヒアリング等を聞くことで、事業承継に関するスキルアップにつながった。当組合では6件の実施。(独) 中小機構関東本部管轄ではトップの取扱であった。</p>
--	---

【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>地域企業の雇用維持・存続のための支援強化</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>事業承継の親族内・外での円滑な承継が地域企業の雇用維持・存続が地域の繁栄に繋がることを踏まえて、事業承継視点での情報収集と対応ノウハウ、外部機関強化が今一度見直す必要があった。取引先へ中期的に支援できる仕組みすることを目的に体制強化を図った。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>取組み事例</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 事業承継視点での情報収集強化 2. 事業承継のマッチング強化 3. 外部専門機関の検討(M&A 強化) 4. 取引先へ伴走した承継支援の実施 <p>【事例：親族内承継】株式会社 M</p> <p>㈱M は現代表者と後継者の考え方の違いなどから意思疎通が図れておらず、承継保留となっていた先。当組合が支援の意思表示を行い伴走することで各役員方への個別ヒアリングから始まり、意思の明確化、共有をしたうえでギャップ調整を行い事業承継がスタートとなる。また、事業の方向性についても意思統一を図り継続的に相談に乗ることで伴走していく仕組みとなった。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 小さな情報を拾うための情報収集シートを作成 ・ ㈱M は計画をもとに事業承継のスタートが切れ、令和 1 年度株式一部贈与および後継者の取締役への就任を無事に終えた。 ・ M&A 専門業者である N㈱と㈱K との調整、連携を確約。

【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>後継者不在のメイン取引先と創業希望の若者とのM&Aによる事業承継支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・当組合メイン取引先の自動車販売及び修理・整備業者（昭和36年設立）K社の代表者は、70歳を超え後継者不在に悩んでいました。廃業も検討しましたが、永年の地元のお客様に迷惑が掛かること。また、従業員の雇用や生活を考えると、できれば誰かに事業を引継いでもらいたいとの思いで、群馬県事業引継ぎ支援センターに相談していました。 ・一方、事業を引継いだS氏（当時28歳）は、学生時代から起業を目指し、大手自動車メーカーに勤務しながら資格取得、技術習得に励んでいました。後継者バンクに登録し、群馬県事業引継ぎ支援センターの支援を受けていました。 ・当組合もセカンドピニオンとしてアドバイスを行い、株式買取資金の支援を提案しました。
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・当組合では、中小企業者の喫緊の課題である事業承継問題に積極的に取り組むため、群馬県事業引継ぎ支援センターへの職員派遣を行っていました。また、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、創業者のニーズやステージに応じた支援を行っています。 ・今まで培ってきたノウハウを活かし、当組合が中心となって中小企業経営承継円滑化法第12条1項3号に基づく群馬県知事の認定（事業を営んでいない個人への特例）を受け、日本政策金融公庫高崎支店、群馬県信用保証協会及び群馬県事業引継ぎ支援センターと連携し、創業希望のS氏に対して株式買取資金の支援を実施しました。 ・本認定による個人融資での支援は、群馬県内では初めての取組となりました。
<p>成果（効果）等</p>	<p>本件は地域活性化のため、後継者問題に悩む地元小規模事業者の事業承継のモデルケースとなりました。</p>

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔銚子商工信用組合〕

タイトル	経営者死去に伴う事業承継支援
動機（経緯等）	<ul style="list-style-type: none">・中小企業の持続的発展及び雇用維持による地域経済への活性化に向けた取組み。・譲渡先(養豚業者)は、前経営者の死去に伴い長男への事業承継を行うも、長男は他事業経営に専念しており、事業継承事業の経営実績もないため継続困難と判断。「事業継続と全従業員の継続雇用」を条件にした M&A 等への取組みを支援することとした。
取組み内容	<p>(M&Aに向けた一連の取組み)</p> <ul style="list-style-type: none">・譲受先企業の選定（当方取引先：食肉販売・加工業者）・スキームの構築・企業価値算出（譲渡金額）・譲渡、譲受企業との条件面交渉・法律事務所との連携による契約書作成・個人所有、法人事業資産買取資金を支援・資金調達先：日本政策金融公庫と連携、土地建物及び譲受資金のつなぎ資金を支援
成果（効果）等	譲受先企業は生産から販売まで一貫して行う体制を確立したことで、原価率改善に繋がり収益力強化の成果が窺える。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔文化産業信用組合〕

タイトル	事業承継コンサルティング業務
動機（経緯等）	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
取組み内容	<p>事業承継に課題を抱えているお客様に対して、コンサルティング業務の取扱いを開始しました。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、お客様の実情に合わせた的確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資金調達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施するとともに、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・ご紹介も行っております。</p> <p>また、東京都製本工業組合と業務提携し、セミナーでの情報提供やサポート業務のご案内、機関紙「製本界」への寄稿等を通じて、組合員の方々の個別相談に幅広く対応しております。</p>
成果（効果）等	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、新たなお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。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

[中ノ郷信用組合]

タイトル	事業承継支援活動 「社長 60 歳 企業健康診断」
動機（経緯等）	当組合本店所在地の東京都墨田区は都内でも製造業が多いエリアでしたが近年後継者不在による廃業等で事業所の数が大幅に減少しております。東京商工会議所墨田支部を中心に地域金融機関が協力して平成28年10月より事業承継問題を抱える事業所の個別支援活動「社長 60 歳 企業健康診断」（社長が60歳になったら事業承継に関する無料経営診断を受けられる仕組み）を開始することになった。
取組み内容	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し、東京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する。事業所ごとに適切な指導を受け「企業健康診断書」を作成、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墨田支部と地域金融機関が連携して支援活動を行っている。
成果（効果）等	平成30年度から当組合は営業課員全員に「事業承継支援取組シート」を作成させており事業承継問題に関する目利き力の向上に結び付ける他、組合内の店舗業績評価にも反映させています。令和元年度の上記シートの提出件数は全17店舗合計で384件、その内4件が現在も「社長 60 歳 企業健康診断」継続支援先となっています。当組合としては、引き続き地域金融機関の特性を発揮し地元地域にある事業所の事業承継問題の解決に貢献していきたいと考えています。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

[大東京信用組合]

タイトル	事業承継への気づきの働きかけと専門家支援
動機（経緯等）	中小企業者は人材確保、生産性の向上や事業承継等様々な課題を抱え、特に事業承継については、まずは今の経営をどうするかに悩んでいるのが現状であり、当組合のお取引先も例外ではなく、いかに経営者に事業承継への気づき、意思を持ってもらえるかを考え、東京都の補助事業である「地域金融機関による事業承継促進事業」への参加となる。
取組み内容	お取引先事業者への本事業の案内と啓発活動（気づきの働きかけ）を行い、簡単なアンケート（ヒアリングシート）を実施し、希望があれば専門家による支援を実施している。
成果（効果）等	事業承継への気づきの働きかけとともに、アンケートを実施した結果、 ヒアリングシート徴求先：128 先 内、専門家の支援希望（すぐに 3 ヶ月以内 未定）が 43 先あり、既に 7 先が専門家の支援を複数回受けている。

【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〕

<p>タイトル</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・財務内容脆弱先の第三者事業承継支援
<p>動機（経緯等）</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・歯科医院向けに入歯やブリッジ等を製作している歯科技工所S社は2年前に創業者が逝去したり高齢スタッフの退職等でマンパワーが減少し近年は売上低下、赤字経営が継続。 ・経営を引継いだ創業者妻(73歳)が私財を投じて何とか運営してきたが、早晚資金が尽きてしまうとの相談を当組合が受け、状況把握の中で現経営者にもはや事業継続意欲が薄かったことから、第三者承継を念頭に入れた支援を開始。
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・S社とアドバイザリー契約を締結後、詳細ヒアリングのうえ、当組合とリレーションのあるスモールM&Aを手掛ける仲介業者や紙業専門家等との情報交換を開始。 ・複数の譲渡先候補があがりうち複数社と実際にS社との引き合わせ面談を実施。 ・うち数社とは交渉が進展したが、最終的に譲渡金額等の条件が折り合わずM&Aとしては成立に至らず。 ・資金が尽きてきたことから、経営者と再協議する中で、手元資金ショートを防ぎつつ、従業員の雇用を最重要視したいとの意向を受け、当社は最終廃業させる前提で、拠点(含む設備)と従業員の無償譲渡先を探す方針に転じた。
<p>成果（効果）等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・上述の方針転換後、改めて無償譲渡(従業員引き受け)先を探す中で、1社が譲り受けることとなった。 ・撤退費用(賃借事務所・作業所の退室や原状復帰費)が不必要となったことで手元資金がある程度残り、これに経営者個人が保有する遊休不動産を処分することで、金融債務など全て弁済をし、廃業時の精算で経営者=株主に十分な老後資金が残った。 ・結果として時間切れでの資金ショート・貸出のデフォルトは回避され、最大の目的であった従業員の雇用も無事守られる着地となった。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

[相愛信用組合]

タイトル	事業承継に向けた取り組み
動機（経緯等）	代取の高齢化に伴い、後継者の選定に苦慮しており、事業に携わる長男・次男・三男の内誰にすべきか検討していた。又事業改善計画の作成が必要であったことから、NPO 厚木診断士の会を紹介する。
取組み内容	後継者を3兄弟の中から決めなければならないが、兄弟同士不仲であったことから、調整が思ったように進まず難航していた。第三者（NPO 厚木診断士の会）によるヒアリングを重ね、最終的には次男が代表者になることが決定する。
成果（効果）等	後継者が決まり事業の見直しを行った結果、これまで板金部門、塗装部門、整備部門の内整備部門に注力することとなった。長男の退職が引き金となり、事業内容の変更は必要不可欠であり、役割分担の明確化や効率化を目指して改善計画の作成に着手する。

【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〕

<p>タイトル</p>	<p>実父より医業を承継する医師への支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・実父が高齢(85歳)につき、病气療養中であるため、長男(51歳)が実父に替わって診療所を運営中。 ・実父の時代から20年に亘って診療所隣地の土地購入について交渉してきたが、取引がまとまり土地購入資金の借入申し込みあるもの。
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・本件土地購入により現在手狭である駐車場を拡張し、患者数の更なる増加が見込める。 ・また将来に長男(51歳)の子女（現在医大1年生）が、医業承継する予定であるが、現診療所の建替用地として活用できる。 ・医業承継資金のため、当組合独自で開発した「医業承継ローン」にて、150百万円を融資実行した。 期間：29年（元金返済1年据置） 金利：0.835% ・地元医師会の意見書を求めて医業承継に問題がないことを確認し、本件融資実行した。
<p>成果（効果）等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・通常のローンより融資期間を4年間長くし、返済を軽減、スムーズな医業承継を支援することができた。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

[はばたき信用組合]

<p>タイトル</p>	<p>地元商工会とメイン行による事業承継 新たな設備資金を支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>令和1年に代表者が亡くなり、事業承継・相続手続きが発生した。前代表者の経営時には事業再生計画を作成したものの、経営内容は資金繰りを含め厳しく、また経営管理が十分に行われていなかった。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>当社は長年に渡り、財務内容の把握が難しくモニタリング会議は開催できず、改善計画に基づき毎年条件変更を継続してまいりました。</p> <p>しかしながら、最近数年間の間に価格引き上げや経費削減等により財務内容は大幅に改善方向に向かい、各金融機関の支援を受けて旅客運送事業を継続してまいりました。事業内容は個人一般旅客運送から徐々に地方公共団体との契約による運送事業を柱としてまいりました。</p> <p>前代表者死亡後、モニタリング会議を開催、事業は親族が引き継ぎ、事業内容も地元で欠かせない足として定着してきた地方公共団体への入札による定期運送を中心に拡大する計画とし、徐々に収益増加体制を築いてまいりました。</p> <p>経営管理の不透明部分の改善に向けて顧問税理士を迎え、正確な実績を関係機関へ提出できる体制を築く事ができました。</p> <p>こうした状況からモニタリング会議では、設備の老朽化に伴う設備資金調達・新たな運転資金導入に向けて改善計画書を作成し、協議を進めることができました。</p> <p>モニタリング会議後には保証協会のサポート会議を開催する予定となりました。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・事業再生計画を作成。 ・経営改善支援センター事業を利用。 ・設備資金を支援。 ・リファイナンスを実施。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔協栄信用組合〕

タイトル	「しんくみ事業承継支援協議会」（通称：ツグ・サポ）の活動
動機（経緯等）	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。
取組み内容	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。 当組合の活動 ・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。
成果（効果）等	支援協議会の立ち上げ以降、当組合では、累計でM&Aが4先成立、事業承継支援中が3先となっている。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔三條信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>叔父の事業を引き継ぐ</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>地元でも名の知られた建築業者である。事業主と引継ぎ希望者（甥）とも取引があり、双方から相談を受けた。当組合が仲介者となり事業承継ができた。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>建築業を営んでいたが、高齢であり事業承継を検討していた。甥が同事業所に勤務していたが、当店は甥との預金取引があり、甥から承継に対する相談も受けていた。作事場や設備は借りとしたが、引継ぎ後の当面の資金繰り、経営に対する心構え等についても相談を受けアドバイスを行っていたが、甥が事業承継することを決定した。</p> <p>甥は優れた技術はあるものの、その他の面では不慣れであり、また経営に対しかなり心配しているが、その都度アドバイスし、ようやく自信も出てきたようだ。</p> <p>現在も定例訪問により経営相談を行っている。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>・当組合の取引先を守り、名の知れた事業所を残すことができた。</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	M&A 仲介業務の開始
動機（経緯等）	経営者の高齢化の進展と後継者不足による休廃業件数の増加から、専門家と提携し、M&Aの支援体制を構築
取組み内容	経営者の高齢化の進展および後継者不足により休廃業件数が増加しているにも関わらず、当組合の事業承継に対する支援体制が不十分であったことから、M&A 仲介業務を開始すべく業務提携し、業務の概要と手順について、講師を招き研修会を実施。
成果（効果）等	○企業の状況把握、課題認識等。 ○職員のスキルアップ、ノウハウの共有等。 ○様々な観点から時間を要する業務であり、専門担当者の配置が難しいなか、専門家の協力を得ることで、金融仲介機能の推進、経営支援、営業推進等への取組が強化される。

【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」への継続参加</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と考えている。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>事業承継の必要性は考えていても進め方や相談先が分からず進んでいない部分も多い。 事業承継の入口として本セミナーへの参加を提案、当組合職員も参加する事で理解を深めている。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>プラットフォームは当組合を始め、上越地域の信金、商工会議所6者による組織であり、上越市役所もオブザーバーとして参加している。4回連続開催し事業承継への機運が高まりつつある。</p>

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔山梨県民信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>本県初の第一種贈与認定個人事業者に係る認定支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>N事業所は、個人事業として多年に亘り地域密着で事業展開を図り安定した経営を続けてきたが、経営者の高齢に伴い数年前から事業承継の時期と手続等で悩んでいた。</p> <p>日頃から当該事業所を訪問している支店では、これらの諸課題を把握していたため、支店を通じて当組合が定期的に行っている出張相談時に経営者の抱えている事業承継に関する悩みを相談された。</p> <p>タイミング良く当該年度から改正施行（個人事業者向けの事業承継）されており、計画的な承継に係る取組（後継者の確定）が行えることとなった。また、幸いにも既に後継者が事業に専従していたため、先代経営者の存命中に「県知事の確認」を受け所定の手続を行えることとなった。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>最初に、経営承継円滑化法による個人版事業承継の制度説明を行なうことから支援を開始し、以下の具体的な支援を実施した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ①個人事業承継計画書の作成支援 ②個人版事業承継計画スケジュールの作成 ③先代事業者による各種届出様式書類の作成支援 ④事業承継者による各種届出様式書類の作成支援 ⑤許認可事業に関する変更手続等の事前確認 ⑥都道府県知事の認定申請時の提出書類作成支援 ⑥ 遺留分に関する民法の特例に係る確認申請書類作成支援 <p>これら一連の関係書類作成支援と関係機関との連絡調整など多岐に亘り相談者に寄り添った計画的な支援を行った。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>この結果、都道府県知事の認定書及び経済産業大臣確認書と同確認証明書が交付されるとともに、所轄裁判所からの審判の許可が下り、一連の事業承継に関する支援が完了した。</p> <p>また、これらの支援を通じて事業意欲の旺盛な後継者が更なる経営力向上を図るため、「限定地域での顧客本位のカーライフ・サービスの実現」をテーマに、当組合で派遣している専門家の支援を通じて詳細な事業計画プランを策定中である。</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>知的財産を切り口とした事業承継支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>昨今、多くの中小企業の経営者にとって事業承継は重要な課題のひとつとなっています。円滑に事業を承継していくためには、計画的な準備に取り組むことが肝要です。特に、事業の承継においては、単にヒト、モノ、カネを引き継ぐだけではなく、目に見えにくい経営資源の承継が必須となります。目に見えにくい経営資源とは、現経営者が有する信用や独自のノウハウ、特許権などを含む知的資産を指します。この目に見えにくい経営資源を承継させるためには、自社の知的資産が何なのかを十分に認識し、あらかじめ「見える化」しておくことが必要となります。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>事業承継支援の取組みのひとつとして、取引先事業者2社(1社は第三者承継を、1社は従業員承継を予定している事業者で、いずれも製造業)に対し、特許庁「令和元年度 知財を切り口とした事業承継支援事業」への応募を提案し、採択に至りました。</p> <p>本事業は、中小企業の事業承継における知的資産の取扱いを現状分析した上で、専門家による知的資産に関する事業承継支援を実施するものです。</p> <p>弁理士等専門家による各社3回ずつの企業訪問に当組合職員も帯同し、知的財産権、ノウハウ、ブランド等、当該事業者が保有する知的資産の「見える化」や「磨き上げ」に関する支援のサポートを実施しました。</p> <p>なお、いずれの事業者に対しても、今後は当組合が I N P I T 長野県知財総合支援窓口と連携して継続支援を実施していく予定です。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>第三者承継を予定している事業者に対しては、当社の魅力をハード(技術)とソフト(仕組み)の両面から体系的に整理して発信していくための基本フレームを作成することができました。また、従業員承継を予定している事業者に対しては、現経営者と後継者が自社の新製品開発というテーマで協同する場を設定できたことにより、今後の事業承継を円滑に進めるための道</p>

	<p>筋をつけることができました。</p> <p>一方、当組合においては、両社の強みの源泉となる知的資産を把握することができ、事業理解を一層深めることができました。</p> <p>これにより事業承継に向けた課題が明確化され、今後の適切な支援方針について事業者と共有す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

〔福井県医師信用組合〕

タイトル	地域医療の安定に向けた事業承継支援
動機（経緯等）	組合員である医師の後継者不足が深刻な問題となっており、第三者承継を行うにも独自で取り組むには時間的余裕ないこと、当組合に人材マッチングに活用できる情報が集まることより、事業承継支援に取り組むに至った。
取組み内容	<p>高齢化した開業医の承継ニーズを確認のうえ、開業したい勤務医の開業ニーズをマッチングさせる活動を行っている。廃業した組合員においても対象となり、不動産・設備の承継なども手掛けており、開業リスクを軽減させるための取組を幅広く行っている。</p> <p>一朝一夕で成立しないものであるため、長期的な情報管理が求められ、シンクタンクとしての機能向上、体制整備に尽力している。</p> <p>まだ実績は少ないが、今後の積み上げにより「福井県の医師の事業承継＝福井県医師信用組合」というイメージを確立させ、事業承継支援より複合取引に拡大し、当組合の金融機関としての存在意義確立に寄与させていく考え。</p>
成果（効果）等	令和元年度における事業承継支援実績：2件

【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	滋賀県事業引継ぎ支援センターと連携し、土山支店顧客と事業承継勉強会（ミニセミナー）を開催
動機（経緯等）	当組合土山支店の会議室にて取引事業先の後継者を招き、滋賀県引継ぎ支援センター職員を講師で事業承継手続きに関する知識を深めてもらうため開催した。（R元年11月開催）
取組み内容	勉強会テーマ ～事業承継勉強会～ ・事業承継とは ・事業承継税制と事業承継補助金の概要 講師：滋賀県事業引継ぎ支援センター職員 滋賀県よろず支援拠点職員 参加者 支店エリア内事業後継予定者 9名
成果（効果）等	将来の事業承継手続きを始めるについての知識習得と事業承継への気づきを促す。

【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	滋賀県よろず支援拠点との連携
動機（経緯等）	地域企業の経営課題解決に貢献するため、滋賀県よろず支援拠点（大津市に拠点）と連携を開始。平成30年10月より同拠点が大津市から距離のある当組合営業店エリア（甲賀市、湖南市のどこかの営業店）へ出張相談会を開催。（月1回最大3組まで）
取組み内容	当初は相談者が少なかったが、徐々に浸透し、令和元年度（H31年4月～R2年3月まで）は18事業先から様々な経営に関する相談が持ち込まれた。18先の内事業承継に関する相談が5先 ～主な事業承継相談内容～ <ul style="list-style-type: none">・従業員承継の手続きに向けての課題解決方法・第三者承継をする方法・事業承継補助金に関する相談・承継後の新事業について ～主な取組み～ <ul style="list-style-type: none">・事業承継補助金の申請支援
成果（効果）等	令和2年度、事業承継補助金の申請支援

【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ます。
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 3 年 3 月末までに年間 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	平成 29 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。 * 過去 3 年間の事業承継診断書作成先 90 先

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

[奄美信用組合]

<p>タイトル</p>	<p>公益財団法人かごしま産業支援センターとの連携をし事業承継に不安を抱える先への面談実施</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>鹿児島県商工労働水産部主導で行っている事業承継についてのアンケート実施から発展したものの。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>当組合は取引先へ事業承継についてのアンケートを実施し、年2回、県へアンケート内容の報告を行っている。アンケートを通し事業承継について面談を希望される方がいらっしゃる場合、かごしま産業支援センターは支援員を派遣、直接面談を行っていただける。当組合は取引先と専門家との橋渡しの役割を担う形で事業承継に取り組んでいます。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>令和元年度は事業承継についての面談は4先行われた。面談を希望される取引先は事業承継に不安を抱えているがどうしていいのかわからない状態だったとの事であり、不安解消の糸口の手助けができていないのではないかと考えます。</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	175
宮城	古川信用組合	地域住民への貢献を通じて地方創生	176
秋田	秋田県信用組合	特産品を活用した持続可能な村民参加コミュニティビジネス支援	177
福島	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	178
茨城	茨城県信用組合	アグリ地域セミナーの開催	180
栃木	那須信用組合	那須町と那須信用組合・第一勧業信用組合との包括連携協定締結	181
千葉	君津信用組合	電子地域通貨「アクアコイン」の導入・普及による木更津市の地域経済とコミュニティの活性化	182
神奈川	相愛信用組合	空き家活用ローンの取扱い 愛川町、相模原市緑区を対象とする	184
新潟	新潟県信用組合	日本政策金融公庫と連携したCLO融資の取組み	185
新潟	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	186
新潟	新潟大栄信用組合	多重債務者発生未然防止への取組み	187
新潟	糸魚川信用組合	クラウドファンディング、農業ファンド、ビジネスマッチングへの取組	188
長野	長野県信用組合	クラウドファンディングの活用による地方創生支援	189
岐阜	飛騨信用組合	漬物特産品開発による過疎地域の再生	190
岐阜	飛騨信用組合	地域通貨の電子化事業	191
広島	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	192

【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、事業性評価に基づいた融資の推進、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13件 68百万円の取扱い。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔古川信用組合〕

タイトル	地域住民への貢献を通じて地方創生
動機（経緯等）	地域住民との日常的・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、地域創生を図る必要があります。
取組み内容	平成 27 年度から母子・父子家庭の高校生を対象にした給付型奨学金制度「ふるしんはばたき奨学金」制度を設けました。
成果（効果）等	母子・父子家庭の高校生を対象にした給付型奨学金制度「ふるしんはばたき奨学金」の奨学生 20 名に奨学金の給付を行いました。

【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>特産品を活用した持続可能な村民参加コミュニティビジネス支援</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>2016年「地方創生連携協定」を上小阿仁村と秋田県信用組合が締結。人口減少が著しい同村から特産品（こはぜ、ほおずき）を利用した上小阿仁村独自の商品開発要請を受けた。人口減少策として「健康寿命の維持」を目標に特産品の機能性成分に注目した商品開発を開始した。</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・村民が栽培する、こはぜ・ほおずき等の特産品を「道の駅かみこあに」が全量買い取りするための体制づくり ・商品開発支援ならびに販売支援 ・クラウドファンディングの活用
<p>成果（効果）等</p>	<p>特産品を活用した商品 15 アイテムが完成。「道の駅かみこあに」で販売した結果、県内外の顧客が増えるとともに年々特産品を栽培する村民が増加。村の加工所で2名の新規雇用を実現し、村民から要望のあった「村のパン屋さん」を「道の駅かみこあに」に設置し、新たな産業の創出と雇用を実現。クラウドファンディングにより特産品活用商品をアピール。</p>

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

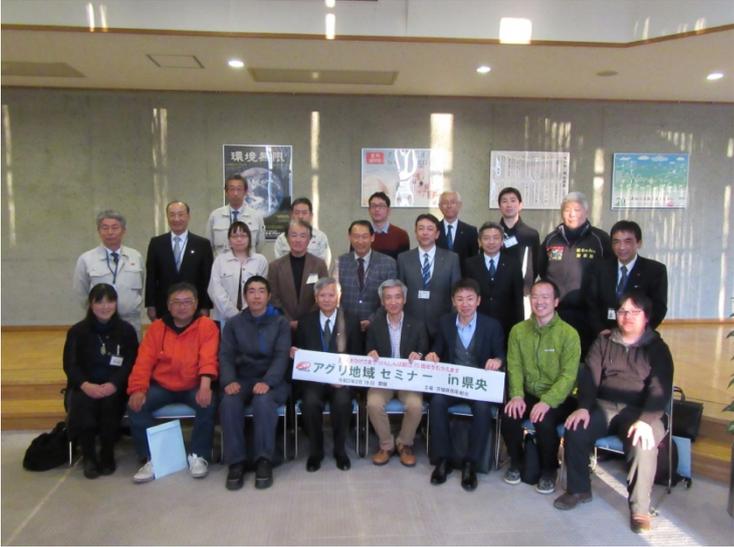
[いわき信用組合]

<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”になって官民を問わず幅広い連携体を作り上げ、「地域振興プラットフォーム」とすることを目指す。</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」、「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G P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。 * 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。 * 東京海上日動火災保険(株)との連携による農業法人等への経営支援。
<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。継続したこの取組みが、平成30年4月に財務省が公表した「地域金融機関と日本政策金融公庫との連携」事例25例</p>

	に選定された。加えて、ベンチャー投資会社の担当者が創業者に寄り添い、継続したハンズオン支援を実施している。
--	---

【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	アグリ地域セミナーの開催
動機（経緯等）	全国でも有数の農業県である茨城の地域資源を活用するには、農業事業者の成長発展を支援することが必要であると感じたため
取組み内容	<p>地元高校生による農業関連法人の立ち上げに関与するなど、6次産業化等に定評のある講師を招き、「アグリ地域セミナー」を開催した。</p> <p>【第1回】 テーマ：新たな発想で創る体験型観光農業 ～農業を通じた地域活性化に向けて～</p> <p>【第2回】 テーマ：新たな発想で創る6次化ビジネスの可能性</p> 
成果（効果）等	既存の農業の枠にとらわれない新たなビジネスの可能性をセミナー形式で伝えるとともに、アグリ交流会を同時開催して地元農業者や食品関係事業者同士の情報交換・連携パートナー作りのお手伝いをすることができた。

【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>那須町と那須信用組合・第一勧業信用組合との包括連携協定締結</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>那須町と那須信用組合・第一勧業信用組合が相互に連携し、各々が有する資源や能力を有効に活用しながら、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、相互の発展及び地域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 ・まちづくりに関すること ・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、那須塩原市と那須信用組合・第一勧業信用組合は、平成 30 年 12 月に連携協定を締結しています。今回、那須町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、地域創生に関する取組を効果的に実施することができます。</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」の導入・普及による木更津市の地域経済とコミュニティの活性化</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>地域外への資金の流出、個店の活力低下、消費の低迷、キャッシュレス化の遅れ、コミュニティ意識の希薄化、地域活動の担い手不足などの社会的課題を解決する手段として、課題を共有する地域団体が連携し、電子地域通貨の導入を合意した。三者連携の実現は木更津市が「電子地域通貨を活用し、市域内の経済循環を高める。」取組みを決定したことが契機となった。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>木更津市内限定の電子地域通貨（スマートフォンによるQRコード決済）の導入・普及を図ることで市域内の経済循環を高めるとともに、地域通貨を媒介として住民等のつながりを深め地域コミュニティの活性化を目指すもの。行政分野での利用拡大を強化することにより木更津市のインフラと位置づける。当組合と木更津市役所・木更津商工会議所が連携した「オール木更津」による地域活性化の取組み。三者の主な役割は、当組合が電子地域通貨の発行・換金等、木更津市が市民等に対する情報発信、参加利用促進、行政ポイントの付与等、木更津商工会議所は事業者等に対する情報発信、参加利用促進、事業者間取引の普及を担う。</p> <p>これまでの取組みとして、アクアコインにおいては、「市内の経済循環の向上」や「コミュニティの活性化」を目的とした地域貢献の一環としての地域通貨の取組みを、君津信用組合、木更津市、木更津商工会議所のオール木更津にて取り組んできた。</p> <p>2019年度取組</p> <p>5月から行政ポイント「らづポイント」開始</p> <p>6月から木更津市の使用料・手数料の受け入れを開始</p> <p>10月からプレミアム商品券を電子化させる全国初の取組みである。「プレミアムアクアコイン」の販売を開始。</p> <p>併せてキャッシュレス・消費者還元事業に参画。</p> <p>年間を通して地域のイベントに参加、ナチュラル・バル、オーガニックシティフェスティバル、学園祭などに参加。</p> <p>2020年1月利便性の面からも、新機能である「アクア Bank」を導入。</p>

<p>成果（効果）等</p>	<p>アクアコインは 2020 年 10 月に運用開始から 2 年が経過、ダウンロード件数 10,000 件、利用可能店舗 600 店を超えた。</p> <p>「アクアコイン」による木更津市の住民票等の交付手数料納付、ボランティアポイントの付与を実施。消費増税時の 5%還元、プレミアム付商品券にも対応することにより、市域内におけるキャッシュレス化に寄与することができた。</p> <p>また、アクアコインの機能を利用して、台風時に情報を発信することを実施し、情報ツールとしての機能を発揮した。</p>
----------------	---

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

[相愛信用組合]

タイトル	空き家活用ローンの取扱い 愛川町、相模原市緑区を対象とする
動機（経緯等）	人口減少と高齢化に伴い、空き家が増加しており、空き家対策を通じて人口増加、地域の活性化を目的とするものであり専用の住宅ローン商品を用意して地域貢献に協力する。
取組み内容	愛川町「空き家バンク」提携住宅ローン ・愛川町在住を問わず、愛川町が運営する「空き家バンク」に登録された住宅を購入する個人に対する愛川町提携の専用住宅ローン 相模原市緑区「I ターン応援住宅ローン」 ・同地区既存住宅リフォーム・改築推進協議会が行う「里まちな家推進プロジェクト」の対象となる住宅の購入及びリフォーム工事代金を資金用途とする住宅ローン
成果（効果）等	これまで数件の取扱いとなっているが、愛川町や推進協議会との連携を深めながら、地域住民にも幅広く知って頂くようホームページ等でアピールしていきたい。

【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	日本政策金融公庫と連携した CLO 融資の取組み
動機（経緯等）	証券化手法の活用により、貸出債権の信用リスクを市場に移転できる CLO の仕組みを活用し、積極的なリスクテイクを行い地方創生を担う中小企業者に対して必要な資金供給を行うことを目的として取組みました。
取組み内容	・商品名「けんしん地方創生ローン」 ①資金用途：運転資金、設備資金 ②融資金額：5,000 千円～20,000 千円 ③返済期間：2020 年 4 月～2024 年 3 月まで 48 回返済 ④融資利率：2.500%（固定） ⑤担保、保証人：無担保、第三者保証不要
成果（効果）等	・新潟県内の金融機関では当組合が唯一の参加。 ・全体の組成実績は、1,807 件、33,232 百万円。このうち、当組合は 30 件、298 百万円でした。

【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って、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、令和 2 年 3 月末時点で、324 先で 1,596 百万円を実行した。当組合の収益にも貢献している。</p> <p>地域の安定に寄与したと判断している。</p>

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔新潟大栄信用組合〕

タイトル	多重債務者発生未然防止への取組み
動機（経緯等）	地方における所得環境改善が進まず、様々な原因による家計収支悪化を原因とした破綻発生が懸念される中、地域の皆様の生活基盤安定は地域活性化の基盤となるもので、地域金融機関として重要な役割と認識している。
取組み内容	渉外活動等を通じ地域の皆様との関係強化を図り、予期しない災害、事故、勤務先倒産等を原因とした収入減少により家計に支障が生じている場合は、ヒアリング等を通じ収支改善に向けた取組姿勢と債務借換等による再建可能性を見極めた上で「家庭安泰倒産防止特別融資」等による資金支援を実施。
成果（効果）等	<p>【お取引先】 家計収支見直しと返済条件緩和による家計収支改善により、生活基盤の安定が図られた。</p> <p>【当組合】 令和元年度は10件40百万円(平成17年度以降令和元年度迄に133件865百万円)の負債整理融資により、お客様の生活基盤安定に寄与できた。</p>

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔糸魚川信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>クラウドファンディング、農業ファンド、ビジネスマッチングへの取組</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>クラウドファンディングは糸魚川大火からの復興支援に始まり、農業ファンドは第一勧業信用組合が地産都消を掲げ提唱、自然環境に影響されやすい農業関係者を安定資金により支援、ビジネスマッチングは地元企業の大都市圏への販路開拓を支援する目的である。</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・クラウドファンディング「MOTTAINAI もっと」により、地元糸魚川の産品、地元応援に取り組んでいる。 ・全国9信用組合（当組合、第一勧業信組、北央信組、秋田県信組、いわき信組、あかぎ信組、君津信組、都留信組、笠岡信組）日本公庫が主に出資し農業者を支援している。 ・全信組連、全信中協が主催する「しんくみ食のビジネスマッチング展」「信用組合年金旅行等ビジネス交流会」に取引先が参加し糸魚川の産品、温泉をピーアールして商談、来館を促進。
<p>成果（効果）等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・クラウドファンディングでは当期3先組成、内1先は地元高校野球部の設備更新を目的に寄付型に取組み400万円強を集める成果となり、当組合の最高額となった。「MOTTAINAI もっと」取扱い開始から18先のプロジェクトを組成し地元取引先を応援している。 ・農業ファンドは360百万円の内190百万円を9先に投資し農業法人の安定経営に取組み、今後も積極的に投資先支援に取り組む。 ・食のビジネスマッチングでは地元酒蔵が3回連続で参加し大都市圏への販路開拓に取組み、年金旅行等交流会では取引先の3ホテルが参加し各信組の企画する年金旅行の目的地になるべく営業を行った。3ホテルは団体旅行の指定ホテルとなり成果も出ている。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔長野県信用組合〕

タイトル	クラウドファンディングの活用による地方創生支援
動機（経緯等）	平成29年2月に「長野から世界へ出航」をスローガンに、地域特化型クラウドファンディングサイト「Show Boat」を開設しました。クラウドファンディングの活用を通して、資金調達やマーケティング、ファン作りを支援し、創業・新事業展開を図ることで、長野県内の事業者等の魅力を引き出し、地域の発展や雇用創出など、地域経済の活性化を図り、地方創生に資することを目的としています。
取組み内容	令和2年3月末までに、累計で33件の案件に取り組み、29件で目標達成、計29百万円の調達に成功しています。 昨年度の特徴的な取組みとして、令和元年東日本台風による被災地の復旧・復興を支援するため、当組合自ら災害支援金の募集としてプロジェクトを立ち上げました。1か月間の募集期間で日本全国から299名、計971,000円のご支援をいただきました。手数料を当組合が負担することにより、集まった支援金全額を被災自治体である長野県に寄付しました。 なお、令和元年東日本台風の被災地域においては、業務時間内外問わず当組合職員の多くがボランティアとして復旧作業に参加しました。
成果（効果）等	クラウドファンディングサイト運営の取組みが評価され、令和2年5月に内閣官房まち・ひと・しごと創生本部事務局が認定する「令和元年度 地方創生に資する金融機関等の『特徴的な取組事例』」に選定され、内閣府特命担当大臣(地方創生担当)の表彰を受けました。

【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>漬物特産品開発による過疎地域の再生</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>岐阜県高山市朝日地区は若者の流出や農家の後継者不足により耕作放棄地が増加し、地域集落の荒廃が進んでいた。そこで、地域の有志3名が立ち上がり、農地の再生と雇用の場を提供することを目的とし事業を起こすことを決断した。事業内容は、 ①耕作放棄地を再生し、スーパーフード「菊芋」を生産する ②空き地に「菊芋漬」製造のための漬物工場を建設し雇用を創出する ③高山市内や全国への販路を開拓し、菊芋漬を新たな地域名産品として地域を活性化させる 以上の内容である。 当組合としても、新たな地域名産品開発や雇用拡大などの経済的効果、そして耕作放棄地の再生や堆肥活用による飛騨牛の糞尿処理問題解決などの地域貢献効果などを考慮し、当該事業を支援することを決定した。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>支援に際しては、高山市へも協力を呼びかけ、総務省事業の「地域経済循環創造事業交付金（ローカル10000プロジェクト）」により漬物工場建設資金の半額について助成を受けることとなった。また、当組合では工場建設資金および運転資金を融資したほか、クラウドファンディング（FAAVO飛騨・高山）にて菊芋漬事業支援プロジェクトを実施。見事に目標金額を達成し、飛騨地域全域からの支援を受けることに成功した。</p>
<p>成果（効果）等</p>	<p>2019年より本格的に菊芋生産を開始。菊芋生産にかかる耕作面積は20haを超え広大な耕作放棄地の再生を果たした。漬物工場は2020年3月に完成し、現在菊芋漬の生産販売を精力的に進めているところである。雇用については朝日地区の高齢者を中心に管理者2名（菊芋生産担当、漬物製造担当）およびパート6名を採用。販路開拓については高山南商工会の支援を受け、展示会への出展やECサイトの開設などを予定している。また、当該事業の進捗については、4者（当社、当組合、高山市、商工会の各担当者）にて月1回のミーティングを行い都度確認している。</p>

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

[飛騨信用組合]

タイトル	地域通貨の電子化事業
動機（経緯等）	<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
取組み内容	<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1,300店舗を越えた。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、13,000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>
成果（効果）等	<p>加盟店数が1,300店舗、ユーザー数13,000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。また、昨年10月からの消費増税に伴うキャッシュレス・消費者還元事業の対象決済手段となり、当地域での消費活動において当地域電子通貨を使うことで9か月間のポイント還元が受けやすい地域であることで消費の冷え込みを軽減でき、さらに事業期間中に還元されたポイントが、域内の加盟店で使われる決済環境となった。</p> <p>現在のコロナ禍の影響による地域の消費拡大施策として、プレミアム電子商品券に行政に採用。また観光客の増加施策にもポイント付与事業にも採用され、国内観光客への利用促進をはかり、域内での消費を増加を目指す。</p>

【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>	<ul style="list-style-type: none"> ・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>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>令和2年3月末残実績</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="padding-right: 20px;">「おまとめローン」</td> <td style="padding-right: 20px;">230件</td> <td>1,070百万円</td> </tr> <tr> <td>「地方創生支援資金」</td> <td>195件</td> <td>558百万円</td> </tr> <tr> <td>「地方創生住宅ローン」</td> <td>59件</td> <td>929百万円</td> </tr> </table>	「おまとめローン」	230件	1,070百万円	「地方創生支援資金」	195件	558百万円	「地方創生住宅ローン」	59件	929百万円
「おまとめローン」	230件	1,070百万円								
「地方創生支援資金」	195件	558百万円								
「地方創生住宅ローン」	59件	929百万円								

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	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	194
東京	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	195
福井	福泉信用組合	職域信用組合として実行可能な職域貢献	196
愛知	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、安心してご利用いただける金融機関をめざす	197
大阪	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	198
兵庫	兵庫県警察信用組合	当組合の担い手となるべき若手組合員をターゲットとした商品と、すべての組合員の利用が見込まれる新たな融資商品の開発	199
兵庫	兵庫県警察信用組合	地域における警察組織の認知度の向上	200
福岡	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	201

【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	○相方にとっての成果 入行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。 入行式は、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深化させる。</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〕

<p>タイトル</p>	<p>職域信用組合として実行可能な職域貢献</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>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。</p>
<p>取組み内容</p>	<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：就学前の子供が3人以上いる組合員の教育ローン金利を優遇する。 3. 「スキルアップ教育ローン」の実施：組合員本人の業務に必要な資格取得費用を対象に金利を優遇する。 4. 毎週日曜日に融資相談窓口を開設している。 5. 福井県および関係団体が主催する各種イベント・セミナーに職員を派遣して説明会・相談会を行っている。
<p>成果（効果）等</p>	<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により、組合員の資産形成と生活支援を行うことが出来た。また、休日に融資相談窓口を開設していることによって、勤務時間中に相談等が困難な方が利用しやすく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. 融資の獲得競争が激化する中、職場に密着したサービスを展開することで順調に組合員は増加しており、融資残高も増加している。 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、安心してご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みの推進に努める。</p>																									
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新規採用職員研修会場で「新規採用職員限定定期積金」のチラシの配布及び臨時出張所の開設を行った。 ・役職員による各局区のほか外郭団体への営業活動を行った。 ・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31年3月末日に退職する組合員に対し、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。 ・市場金利の変動に対応した貸出金利の設定、融資商品のPR等に取り組み、金利優遇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>31件</td> <td>16,412千円</td> </tr> <tr> <td>3年</td> <td>186件</td> <td>304,252千円</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>34件</td> </tr> <tr> <td>応募金額</td> <td>257百万円</td> </tr> </tbody> </table> ・マイカーローンの募集結果 <table border="0" style="margin-left: 20px;"> <tbody> <tr> <td>件数</td> <td>融資額</td> </tr> <tr> <td>110件</td> <td>206,260千円</td> </tr> </tbody> </table> ・フリーローンの募集結果 <table border="0" style="margin-left: 20px;"> <tbody> <tr> <td>件数</td> <td>融資額</td> </tr> <tr> <td>188件</td> <td>235,990千円</td> </tr> </tbody> </table> ・学資金ローンの募集結果 <table border="0" style="margin-left: 20px;"> <tbody> <tr> <td>件数</td> <td>融資額</td> </tr> <tr> <td>41件</td> <td>35,330千円</td> </tr> </tbody> </table> 	期間	件数	契約金額	1年	31件	16,412千円	3年	186件	304,252千円	応募件数	34件	応募金額	257百万円	件数	融資額	110件	206,260千円	件数	融資額	188件	235,990千円	件数	融資額	41件	35,330千円
期間	件数	契約金額																								
1年	31件	16,412千円																								
3年	186件	304,252千円																								
応募件数	34件																									
応募金額	257百万円																									
件数	融資額																									
110件	206,260千円																									
件数	融資額																									
188件	235,990千円																									
件数	融資額																									
41件	35,330千円																									

【テーマ】：職域信用組合の取組み

[大阪府警察信用組合]

タイトル	所属巡回ライフプラン講話と組合員へのサポート強化
動機（経緯等）	相互扶助の職域金融機関として、組合員とそ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。
取組み内容	「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 ○ 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
成果（効果）等	○ 組合員にとって生活設計を見直す機会となっている。また、組合員との関係強化に繋がっている。 ○ 令和元年度は、227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

〔兵庫県警察信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>当組合の担い手となるべき若手組合員をターゲットとした商品と、すべての組合員の利用が見込まれる新たな融資商品の開発</p>
<p>動機（経緯等）</p>	<p>警察職員採用から、より早い時点で、当組合をより身近に感じてもらい、将来の良好な関係の構築に努めるため。 また、ライフステージに合わせた、きめ細かな商品の提供を心がけることにより、組合員の気付きや動機付けにつなげるため。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>近年、商品化したものは以下のとおり。</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 奨学金借換えローン 多額の奨学金の返済を抱える組合員に対し、当組合の低利の融資の利用による一括返済を勧め、将来に向けた負担の軽減を図るもの。 ○ 子育て支援ローン 少子高齢化時代の到来に伴い、国や自治体が進めている子育て支援のための各種施策に協調し、学齢期前の子供を持つ組合員を支援するもの。 ○ フレッシュマン住替えローン 30歳未満の若い組合員を対象に、独身寮等から賃貸住宅等への住替えを支援するとともに、入居後1年以内に購入する家電やインテリアの購入費用も同ローンの対象とするもの。 ○ メモリアルローン 身近な方々のご逝去という大きな悲しみの中にあっても、葬祭のみに止まらず、墓地の確保・移転、埋葬、永代供養等の様々な行事や手続きが必要となることから、それらに要する資金を支援するもの。 ○ 新居・家電インテリアローン 住宅ローンを利用して住宅を購入する組合員から、家電製品やカーテン、照明器具等のインテリアを購入するための費用も借りたいという要望があったことから、これに応じて商品化したもの。
<p>成果（効果）等</p>	<p>令和元年度の実行件数・金額は次のとおり。</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 奨学金借換えローン 9件 9,970千円 ○ 子育て支援ローン 7件 4,920千円 ○ フレッシュマン住替えローン 1件 380千円 ○ メモリアルローン 2件 2,170千円 ○ 新居・家電インテリアローン 3件 3,810千円 <p>今後も利用促進に向けた取組みを行うこととする。</p>

【テーマ】：職域信用組合の取組み

[兵庫県警察信用組合]

タイトル	地域における警察組織の認知度の向上
動機（経緯等）	今後、人口減少が見込まれる兵庫県にて事業を行う者として、本県の将来を担うべき子供たちの健全な成長を願って取り組むこととしたもの。
取組み内容	職域組合であることから、組合員の理解が得られることを前提として、警察職員とその家族が地域社会とのより良い関係を醸成する一助となるよう、また、子育てに関わる方々への応援させていただくため、平成30年9月から、県警の待機宿舎に居住する警察職員の子どもらが通園する幼稚園や保育所を当組合の役職員が訪ね、当該宿舎と当組合の連名で絵本を贈呈し、警察の組織や活動に対する地域住民の認知度や理解の向上に努めた。
成果（効果）等	以下の幼稚園等に対し、 ○ 平成30年度は10箇所計100冊 ○ 令和元年度は9箇所計70冊 ○ 令和2年度は28箇所計226冊 の贈呈を行い、大変喜んでいただいた。

【テーマ】：職域信用組合の取組み

〔福岡県庁信用組合〕

タイトル	福岡県職員の生活支援を目的とした融資商品の設置
動機（経緯等）	当組合は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。
取組み内容	<p>① 翔学ローン 利用目的：教育資金 融資利率：年利率 1.9%～2.5% 融資金額：当組合が融資可能と認める範囲</p> <p>② 愛車ローン 利用目的：自動車等の購入及び他社自動車ローンの借換等 融資利率：年利率 2.6% 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>
成果（効果）等	<p>昨年度は上記 3 商品の合計で 102 件の融資を行い、融資残高は 261,058,964 円となりました。</p> <p>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>