信用組合における「地域密着型金融の取組み状況」(令和2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 2 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3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2年度中
(1)	創業・新事業支援融資 (注1)	件数	1, 758
	<u> </u>	金額	42,773
	 資した企業育成ファンドの数および出資総額 ^(注2)	件数	9
2	山貝しに正未月成ノティトの数わよい山貫花領	金額	186

- (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2年度中
ビジネスマッチングの成約件数 ^(注)	8 4 2

(注) 販路拡大、業務委託、工事の受注等の企業間の業務上のビジネスニーズをマッチングさせた成 約件数(各組合主催の商談会等において成約したものを含む)。

(3) 取引先の事業価値を見極める中小企業に適した資金供給方法

(単位:件、百万円)

		令和2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	8 4
① 別務制政未得を佰用した間面による融資表現	金額	10,637
② 動産・債権譲渡担保融資の実績 (注1)	件数	7 2 5
② 期度·負権議役担保監員の美順	金額	37, 922
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	4 5 6
プの元街順催担休ねよい到底担保の団用による融資	金額	21,648
うち売掛債権担保融資(※動産担保融資の併用なし)	件数	1 0 1
プラル街順催担休職員 (※助)生担休職員の所用なし)	金額	10, 206
うち動産担保融資(※売掛債権担保融資の併用なし)	件数	106
プラ朝座担体融員(常児街頂権担体融員の別用なし)	金額	4, 702
③ 知的財産権担保融資の実績 (注2)	件数	1
② 和的别连惟担休職員の美順	金額	5
④ ノン・リコースローンの実績 ^(注3)	件数	3
(サーノン・リュースローンの 天順 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	金額	3,100
⑤ 財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に	件数	184
対する融資商品による融資 (注4)	3, 807	

- (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2年度中
M&A支援実績		3 4
	うち事業継承に係るもの	2 3

(5) 事業再生支援

(単位:件、百万円)

		令和2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)	107	
① 中小征耒再生文援協議会の再生計画東ル元級 一	金額	17,816
うちメイン金融機関として持ち込んだ案件	先数	3 4
プラグイン金融機関として行り込んに条件	金額	9, 144
② 整理回収機構(RCC)の支援決定先数 ^(注2)	先数	0
② 登垤回収機構(KCC)の文後次足元数	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
プラグイン金融機関として行り込んだ条件	金額	0
③ 地域経済活性化支操機構 (REVIC) (注2)	先数	1
③ 地域経済活性化支援機構(REVIC) ^(注2)	金額	4 8
うち信用組合がメイン金融機関となったもの	先数	1
プロ信用組合がメイン金融機関となったもの	金額	4 8
④ 金融機関独自の再生計画策定先数 (注3)	先数	1, 062
(生) 金融機関独自の再生計画界足元数 (一)	金額	84, 488
うち信用組合がメイン金融機関となったもの	先数	6 2 9
プの信用組合がタイン金融機関となったもの	金額	63,749
⑤ 出資した企業再生ファンドの数および出資総額 (注4)	先数	1 1
③ 山賃 した企業再生ノアントの数ねよび山賃総領 ************************************	金額	5 1
⑥ デット・エクイティ・スワップの実績	件数	0
し ケット・エクイティ・ベクップの美顔	金額	0
⑦ デット・デット・スワップの実績	件数	3
(1) ケット・ケット・ベケックの美頑	金額	172
うち十分な資本的性質が認められる借入金(准資本型)	件数	2
プローフは真本が注真が認められる信八金(作賞本堂)	金額	8 2
◎ D I Dファイナンフの宝徳	件数	0
⑧ DIPファイナンスの実績	金額	0

- (注1) 令和2年度中に再生計画を策定した先数(令和元年度以前に持ち込み、令和2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 2 年度中に支援決定された先数(令和元年度以前に持ち込み、令和 2 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2年度中
 PFIへの取組み実績 (注1) 	件数	2
① FF1、の取組の表順	金額	202
② コミュニティ・ビジネスを行うNPO等への	件数	104
融資実績 (注2)	金額	1, 336

- (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2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				経営改善支援 取組み率	ランクアッ プ率	再生計画 策定率
			Α	α	β	γ	δ	α / A	β / α	δ / α
	正常先 ①		221, 331	1, 344		1, 224	184	0.61%		13. 69%
要注	うちその他 要注意先	2	33, 157	3, 988	166	3, 641	1, 588	12.03%	4. 16%	39. 82%
意先	うち 要管理先	3	1, 122	247	12	206	110	22.01%	4.86%	44. 53%
	破綻懸念先		4, 868	781	34	676	361	16.04%	4. 35%	46. 22%
	実質破綻先	5	5, 147	144	4	118	39	2.80%	2.78%	27. 08%
	破綻先 ⑥		1, 485	29	1	21	10	1.95%	3. 45%	34. 48%
	/\ (2~60	計 り計)	45, 779	5, 189	217	4, 662	2, 108	11.33%	4. 18%	40. 62%
	合 計		267, 110	6, 533	217	5, 886	2, 292	2.45%	3. 32%	35. 08%

(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令和2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」 + 「R C C の支援決定先」 + 「金融機関独自の再生計画策定先」

信用組合における具体的な取組み参考事例

目 次

- ① 創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援(4~60頁)
- ② 更なる成長を目指すお客さまへの支援(63~88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(91~126頁)
- ④ 事業承継が必要なお客さまへの支援(129~154頁)
- ⑤ 地方創生に向けた取組み(156~167頁)
- ⑥ 職域信用組合の取組み(169~177頁)

① 創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
北海道	北央信用組合	新事業展開支援	4
北海道	札幌中央信用組合	創業・新規事業開拓の支援	5
北海道	ウリ信用組合	創業者に対する事業計画作成及び創業資金の取組み	6
北海道	函館商工信用組合	新規創業に伴う支援	7
北海道	十勝信用組合	上士幌町創業促進支援事業を活用した創業支援	8
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	9
東京	あすか信用組合	新事業の開拓を目指す法人及び創業を目指す個人事業主への支援	10
宮城	仙北信用組合	社会福祉法人M社への、公立こども園委託経営に係る3行協調融資	11
山形	北郡信用組合	市の特産品を生かした商品づくりへの支援	12
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	14
福島	会津商工信用組合	創業支援(飲食店の創業)	16
茨城	茨城県信用組合	みと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のオンライン講義を実施	17
栃木	真岡信用組合	太陽光発電事業創業支援	18
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	19
埼玉	埼玉県医師信用組合	開業資金への取り組み	20
埼玉	熊谷商工信用組合	地元での創業支援	21
千葉	銚子商工信用組合	健康で生きられる社会の実現のために テクノロジー医療に革命を	22
東京	全東栄信用組合	創業支援及びビジネスマッチング P合同会社	23
東京	東京厚生信用組合	コミュニティビジネスにおける「障がい者グループホーム事業」への支援	24
東京	青和信用組合	創業塾の開催	25

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
東京	中ノ郷信用組合	創業支援融資に対する取組姿勢の強化	26
東京	第一勧業信用組合	個人商店立ち上げに伴う総合的支援(I社)	27
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組み	28
神奈川	相愛信用組合	(株MK(創業支援)	29
新潟	新潟縣信用組合	創業アカデミーの開催	30
新潟	興栄信用組合	独立開業への支援	31
新潟	はばたき信用組合	事業規模拡大及び受注強化を目的とした法人設立の支援	32
新潟	協栄信用組合	①「創業支援セミナー」②「キラリ☆創業講座」の開催	33
新潟	新潟大栄用組合	新潟県よろず支援拠点等外部支援機関連携による経営課題解決支援	34
新潟	糸魚川信用組合	「本場中国家庭料理店開業」 料理メニュー・・・麻婆豆腐、青椒肉絲、回鍋肉、ジャージャー麵、拉麺、炒飯、餃子、肉まん、饅頭等	35
山梨	都留信用組合	山梨県東部地域創業スクール	36
愛知	信用組合愛知商銀	飲食店の新規出店	37
愛知	信用組合愛知商銀	独立創業間もない先への創業支援	38
愛知	愛知県中央信用組合	造園業者への事業再構築補助金申請支援	39
岐阜	岐阜商工信用組合	児童発達支援事業・放課後ディサービスへの創業支援	40
岐阜	飛騨信用組合	クラウドファンディングを活用したイチゴ狩り観光農園開設プロジェクト	41
岐阜	飛騨信用組合	新製品「ステンレス焚火台」のクラウドファンディングを活用した販売促進 支援	42
岐阜	益田信用組合	Uターンによる新規創業を下呂商工会、岐阜県信用保証協会及び下呂市 と連携して支援	43
大阪	大同信用組合	創業間もないが、技術力等に着目し、更なる成長を見込み支援融資	44
大阪	成協信用組合	開業資金の創業支援「ドリーム」	45
兵庫	兵庫県医療信用組合	ドクターの開業支援	46

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
和歌山	和歌山県医師信用組合	新規開業への支援	47
広島	広島県信用組合	外部機関活用・協調融資による創業支援取組み	48
広島	備後信用組合	創業・新事業者への資金供給	49
香川	香川県信用組合	新規事業(機能訓練特化デイサービス)に伴う設備資金支援	50
高知	土佐信用組合	創業に係る資金的支援	51
福岡	福岡県信用組合	創業・新規事業開拓の支援	52
佐賀	佐賀東信用組合	大学病院勤務で培った最先端医療を駆使した歯科クリニック開業資金	53
佐賀	佐賀西信用組合	酒類販売店の独立開業の支援	54
佐賀	長崎三菱信用組合	障害者児童福祉関連の会社設立及び事業支援	55
熊本	熊本県信用組合	飲食業の斯業経験を活かした新規開業	56
熊本	熊本県信用組合	交通誘導警備業への参入	57
熊本	熊本県信用組合	前職から取引先の引継ぎを得て法人(建具工事業)設立	58
大分	大分県信用組合	創業支援	59
大分	大分県信用組合	創業支援	60

[北央信用組合]

タイトル	新事業展開支援
動機(経緯等)	食品加工業を行っている A 社は、新型コロナウイルス感染症の影響を受けて厳しい状況下にあったが、周辺の恵まれた自然環境を生かした「プライベートサウナ施設」及び「グランピング場」を併設、テントでの宿泊を合わせた事業を展開したいとの相談を受ける。 当社の成長性や地元の雇用拡大に期待し、各種支援を行うこととした。
取組み内容	事業計画及び資金計画に対して、当社と共に事業計画書を作成した。 > サウナ施設 ・海上コンテナを使用し、サウナ施設を建設 ・最大で8名程の少人数利用を想定し、完全予約制での利用により、プライベートな空間を徹底することで、コロナ対策も実現。 > グランピング場施設 サウナ施設の横に、テントやアウトドア用の調理器具、椅子などをレンタルできるようにして宿泊できるようにする。 小規模な施設である利点を生かした少人数の友人や家族での利用を望む消費者向けの事業であり、自然の中でゆったりと時間を過ごすことが出来るサウナは全国的にも非常に少ない。さらに、コロナの影響により不特定多数の人との接触する場所が敬遠されており、プライベート施設の需要は急速に高まっている。
成果(効果)等	補助金の活用及び当組合融資による支援の実施を行い、事業計画遂行に向けて全面的に支援を行っている。

[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、札幌市の創業等に係る制度資金、北海道信用保証協会制度の活用、および日本政策金融公庫との連携による専用資金等の活用による支援体制としている。
取組み内容	創業・新規事業開拓の支援は、上記の体制を整え、本部と営業店が情報を共有し推進したが、「新型コロナウイルス」感染拡大が終息しないことから、新たに起業する顧客は例年と比較し極端に少なく各関係機関との勉強会、研修等も中止となり、充実した成果とはならなかった。
成果(効果)等	令和2年度は、4件、13百万円の取扱いに留まった。

[ウリ信用組合]

タイトル	創業者に対する事業計画作成及び創業資金の取組み
動機(経緯等)	・既存取引先への定期訪問による創業の相談を受ける。 ・事業計画書作成のサポートを通じた創業資金の取組みとなる。
取組み内容	・会社員時代から取引が長く、勤務先の事業撤退により創業を検討していた。 ・事業計画や資金調達に必要な要件などアドバイスする過程で事業計画作成サポートを通じた創業資金の取組みとなった。
成果(効果)等	・事業計画書作成サポートにより、事業収支や投資額の妥当性など十分理解して必要金額の資金調達ができた。 ・創業後の安定資金の確保に貢献した。

〔函館商工信用組合〕

タイトル	新規創業に伴う支援
動機(経緯等)	O氏は50歳であるが、すし職人として長年複数の店舗で経験を積んでいた。その経験と職人としての腕が評価され親族から店舗用地の提供があることと、近隣に同様の飲食店がないことから独立し新規創業を決意した。
取組み内容	〇氏は職人としての経験はあるが、経営を始めるにあたり様々な不安があり、その創業計画や収支計画について、当組合と日本政策金融公庫との協調で作成を手助けし、相互に情報を共有しながら、結果として当組合が店舗兼居宅資金を29M、日本政策金融公庫が什器備品運転資金を含め9M協調で融資した。
成果(効果)等	コロナ禍での開業であったが、昼は定食屋としてサラリーマンを中心に繁盛しており、夜は居酒屋として近隣住民の憩いの場となっている。コロナ禍でもあり売り上げ全体は計画に及ばないが健闘している。

〔十勝信用組合〕

タイトル	上士幌町創業促進支援事業を活用した創業支援
動機(経緯等)	町内で長年飲食業(スナック)を営んでいた方が、高齢を理由に廃業。カラオケがあり、団体客の受入れが可能なのは当店のみであり、役場や商工会で後継者を探していたところ、以前から飲食店経営に興味を持っていた申込人が、商工会に創業資金の相談。商工会から当組合に紹介を受ける。
取組み内容	商工会と連携し、事業計画等の作成及び上士幌町創業促進事業における補助金申請の手続等の協力を行う。上士幌町制度融資(保証付)利用による事業資金(設備資金)を支援。 ・補助金 3百万円交付。 ・事業資金6百万円支援。
成果(効果)等	創業に伴う設備資金を補助金と融資金にて調達。自己資金を創業後の運転資金に充てる事が可能となる。 地域密着型の地元金融機関として、町内飲食店の存続により、 地域活性化に繋がるものと考えます。

〔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	釧路商工会議所と連携し、「くしろ地域創業スクール」へ本部職員1名(営業推進部)を講師派遣して、当組合の創業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ている。 【スクール開催期間】 令和2年10月27日~12月3日の間で計6回開催。
成果(効果)等	令和2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2年度の新規創業・新事業開拓支援先は、計 11件となっております。

	ド・利事業の開拓を自指すお各さよべの文版 [あすか信用組合]
タイトル	新事業の開拓を目指す法人及び創業を目指す個人事業主への 支援
動機(経緯等)	2014年度より「女性・若者・シニア創業サポート」を取扱開始しておりその一環としての取組
取組み内容	・G氏はプロカメラマンとしてテレビショッピング制作・ドキュメンタリー制作・複数 TV 局との共同撮影映像制作等に従事しており、写真スタジオ開業に向け2019年9月に K社を設立しました。七五三や成人式等写真スタジオでの記念写真撮影のみの営業だけでは無く、TVドキュメンタリーへの同行や、アイドルや俳優等のプロフィール写真の撮影等も行い事業を幅広く展開する事として事業計画を策定し、K社にて開業資金の申込があったためこれに応需しました。 ・I氏はT社に社長秘書として勤務中。かねてより美容に興味があり、副業としてネイルサロン開業を検討していたところ、同業で閉店する店舗があったため、居抜きで引き継ぎ、開業を決意。他行で開業資金を調達していましたが、開業時来店客31名が年末には145名と順調に増加しており、事業を拡大させるための増加運転資金の申込があったためこれに応需しま
成果(効果)等	した。 2020年度は法人1件2,500千円、個人1件3,500
	千円、計2件6,000千円の実績がありました。

〔仙北信用組合〕

動機(経緯等)	社会福祉法人M社への、公立こども園委託経営に係る3行協調融資 市立の保育所・幼稚園の再編に伴うこども園事業業務委託の公募に参加し、採択となったことから相談を受ける。日本政策金融公庫と地元金融機関2行、計3行での協調融資にて資金調達を行うことになったもの。
取組み内容	総資金計画が 452 百万円であるが、302 百万の補助金支給を受けての計画であった。差額 150 百万を各行 50 百万の支援により調達したもの。 公立の保育施設の再編事業であるため、利用児童の見込については、市からの算出により計画の乖離が少ないものと思料されたため、売上にストレス負荷し経費の上方修正したケースでも数値計画を試算し、返済能力の更なる検証を行った。また、代表者は別会社で同業種の経営経験を有していたため、実績に基づいた計画対比も行い、事業計画の信頼度向上の一助を担った。
成果(効果)等	当初のスケジュールのとおり令和3年4月に開所となった。 融資実行については準備段階となる令和2年12月に行ってい ることから、滞りなく開所することが出来、事業計画のとおり 受入定員まで入園しており、月次収支も順調に推移している。

[北郡信用組合]

タイトル	市の特産品を生かした商品づくりへの支援
動機(経緯等)	市内で農業を営んでいる若手経営者より、市のシンボルであ
	るバラの花を使った「ローズウォーター」を製造する会社設立
	に伴い、設備及び運転資金の相談を受けた。当組合と市との間
	支援協定を結んでいることから、市からの協力依頼もあった。
取組み内容	「ローズウォーター」とは、バラを蒸留してできた水分のこと
	で、そのままアロマ(香り)として楽しむものであるが、化粧
	品や食品の香料としても利用できるもの。
	事業計画書の素案を基に、その販売方法、販売先について、
	よろず支援拠点の専門家に相談し次のアドバイスを受けた。
	・創業に伴う設備投資、運転資金の借入について
	・製品の差別化、マーケティング、販路の開拓について
	・自社製品を製造・販売する上での健康等のリスクについて
	創業資金は市の支援資金を利用し、設備投資は最低限(当初
	計画の半分程度の資金額)に留めた。販路開拓については「ロ
	ーズウォター」の認知度が低かったため、市内のバラ公園、道
	の駅等、市内各所で地元産であることをアピールし販売。また、
	市のイベント「バラ祭り」での手摘み体験、蒸留体験教室で販
	売する等、認知度向上に努めた。健康リスクに関しては、よろ
	ず支援の協力を受け地元大学農学部と連携し対応予定。
	今後、県内の化粧品会社への売り込み及び県内の食品販売事
	業者とのコラボを計画している。また、「ローズウォーター」
	を加工した製品が完成に至れば、よろず支援拠点からのマッチ
	ング支援も可能となる。
	本件経営者は地元のシンボルであるバラの花を使って市を
	活性化したいとの熱い思いがあり、それを実現するための行動
	力もある。当初はこの新商品を製造、販売することに対して不
	安要素もあったが、本人の情熱・行動力に加え、市の後押し、
	よろず支援拠点のアドバイスを受け、市に拠点を構える当組合
 	でしかできない支援であると判断し実行した。
成果(効果)等	今年は初めて、自社でローズウォーターを製造し、容器・パ
	ッケージも出来上がり、市の協力を得て市内各所で販売してい
	る。市の後押しと地元新聞に取り上げられた宣伝効果もあり、
	市内バラ祭りでのバラの手摘み体験、ローズウォーターの蒸留

体験の予約は満員。その参加者を中心に、お土産として売れ行きも好調。

1年を経過し販路拡大の課題もあるが、地元金融機関として 今後も支援していきたいと考えている。

[いわき信用組合]

タイトル	当組合を中心とした連携体「地域振興プラットフォーム」
	づくりのために
動機(経緯等)	地域内の課題解決を図るためには一機関単体による施策では
	限定的な効果しか生まれないとの問題意識から、実効ある解決
	策の立案、実行・実践をおこなう目的で当組合が"地域の接着
	剤"となり官民を問わず幅広い連携体を作り上げ、「地域振興
	プラットフォーム」となることを目指す。
取組み内容	☆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 GP である FVCTohoku㈱との連携
	による経営相談とハンズオン支援。
	*東京海上日動火災保険㈱との連携による農業法人等への経
	営支援。
	☆行政並びに地域に拠点をもち、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)及び商工団
	体との連携
	*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。
	*コロナ禍対策として、いわき市並びにいわき商工会議所らと
	ともにクラウドファンディングを利用した『いわき企業ひと
	技応援ファンド』を立ち上げる。
	*いわき市並びにいわき商工会議所らとともに副業人材の活
	用支援に係る連携協定を締結。
	☆ネットワークを活かした全国の「信用組合」
	*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。
	☆二つの政府系金融機関との連携・協調による金融支援
	*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。

	*商工中金と経営改善支援に関する業務協力契約を締結。
	*「新型コロナ対策資本性劣後ローン」の活用を共同して取り
	組む
成果(効果)等	地域振興ファンドからの投資先に日本政策金融公庫が資本性
	ローンを提供し、スタートアップ企業の資本強化を支援してい
	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例に
	選定された。

〔会津商工信用組合〕

タイトル	創業支援 (飲食店の創業)
動機(経緯等)	K氏は、首都圏の飲食業に永年従事していたが、両親の介護の関係により故郷に U ターンすることとなり、これまでの経験を活かしたいとの想いから創業を決意し、M 町商工観光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	K氏が作成した事業計画をベースに、より実現可能な計画の 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。 ①個別相談会や営業店に於ける事業計画書のブラッシュアップの実施 ②あいづしんくみ創業塾への参加により、経営・財務・販路開拓・人材育成等の経営ノウハウを学んだ。 ③設備・運転資金の融資開業に向けた設備・運転資金の融資を行った。 ④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	創業1年経過、コロナ禍ではあるが概ね計画通りに推移している。

〔茨城県信用組合〕

	[天城県信用組合]
タイトル	みと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のオンライン講義を実施
動機(経緯等)	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
	を行っており、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。
取組み内容	6日間の日程のうち地域支援室職員が講師となり1講座を担
	当。「金融機関職員が教える資金調達のポイント」と題して、
	借入金から制度融資のポイント、また、創業時における注意点
	等のオンライン講義を行った。
	水戸市制策支援事業
	ポ 17 期 叉 繭 土 券 果 ! 水戸でお店を開きたい方! 新しく事業を始めたい方!
	会社経営の基本を学びたい方!のための起業セミナー
	開催日 令和3年1月23日(土) から毎週土曜日 全6回 (定員) な場 水戸市福祉ボランティア会館
	 ▼ 水戸市赤塚1-1 ミオス2階 (JR赤海駅でに40後⇒13)・紅草場売園) 対象 水戸市内で起業・創業を考えている方や事業を拡大したい方
	日 時
	第1.50 14.00 14
	会社設立及び需要なら上げに関わる特別で 様本哲 ##1回車主義時代度 第3回 24.13位 1200~1700 新聞からいていることの連挙回路 野坂 近之 即日は台域内市主事権代表 第四人ででは他の大阪大阪 一部 「日本 日本 日
	会総領領軍員が考える資金調節のイイント
	第6回 3.6世 100~100 型生発表 1月17日(土)はWeb衛生ツルイスのの1号 第四 紀彦 - 単世田名人配章大皇マットワークがなった言葉を 1620~1720 授護式 使用したオンティの衛生とウェア。 ※題の音をよりカリセッシュを変更で連絡がカウオア
	みと言葉を担める。全ら目的の死したカリキョカ人で確保から実際さ、 ココポイントリー しっカッツキャの発送のファクー・ファイン・ファイン・ファイン・ファイン・ファイン・ファイン・ファイン・ファイン
	## 11.4 14 ボア市市第半・駐車場公社 日本 # # # # # # # # # # # # # # # # # #
	▼2000年
	新型2077/1/2年前回の特別制により、東西万法を20mm等を用いたアンダイン制を支票を注意がございます。予めてアネスを含む、
成果(効果)等 	講義後のアンケートにおいて「モノの考え方の幅が広がった」
	「借入方法についてだけでなく経営者としてのノウハウを学」
	ぶ事ができた」「計画策定の重要性と具体的な策定方法を学ぶ 東ができた」第のご音見を頂いた
	事ができた」等のご意見を頂いた。

〔真岡信用組合〕

タイトル	太陽光発電事業創業支援
動機(経緯等)	当組合はここ数年太陽光発電事業資金を積極的に取扱って
	いる。
	カーボンニュートラルへの時流から、太陽光発電やそれに伴
	うソーラーシェアリングに興味を示し、売電事業に参入する事
	業者や新規に太陽光発電会社を設立する動きが見られる。
取組み内容	当組合取引先である先発の太陽光関連事業者が事業説明会
	などを行っている。参入を決めた参加者に対して、資金面の
	相談については、実績のある当組合へ相談するよう促している
	業者が数社あり、当組合も積極的に応じている。
出田 (弘田) 笠	創業者の生に対し159 940年間の副次む行った
成果 (効果) 等 	創業者6先に対し152,840千円の融資を行った。
1	

【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	・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5年が経過し、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	・令和2年度は、12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、過去に「あんなか創業支援ネットワーク」を利用して創業された7先のお客様に対しても訪問活動を行い、創業後のサポートを行いました。 ・次世代の地域の担い手である高校生を対象とした「高校生ビジネスプランコンテスト」は、新型コロナウイルス感染拡大防止のため、やむなく中止としましたが、地元高等学校への定期的な訪問により、当ネットワークとの接点を持つことができております。

[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「開業ローン」の取扱いを開始した。
取組み内容	開業情報を収集する為、郡市医師会をはじめハウスメーカー、医薬品卸業者や税理士事務所等と接触、開業情報を入手し、以下の成果に結びつけた。
成果(効果)等	開業資金「開業ローン」の取扱いにより、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。

〔熊谷商工信用組合〕

タイトル	地元での創業支援
動機(経緯等)	地元での創業を目指す創業者と事業内容の妥当性を共に考え、 採算性だけを追うことなく、事業意欲の高い創業者の支援を目 的とする
取組み内容	地元での新規事業創業ニーズに対し、「夢への扉」という商品で創業者の支援を行っている。 【商品内容】 ①第1段階 手貸(6カ月、期日一括返済、金利0%) ②第2段階 証貸(期間5年以内、分割返済、金利0.5%) 金額限度3,000千円 担保不要 法人:原則、代表者保証 個人事業者:原則、保証無し ・申込内容、事業計画の内容について、申込人と当組合で 「ブラッシュアップミーティング」を開催し、事業計画内容の ブラッシュアップを目的に、意見交換を行う。 参加者は、申込人、受付支店の支店長、理事長、融資担当役員、 融資部長、営業推進部長、経営支援担当。
成果(効果)等	(H30年4月~)R3年9月までの取扱実績 35件 92.9百万円

〔銚子商工信用組合〕

	302 + 11 + 11 W W = A 2
タイトル	健康で生きられる社会の実現のために
	テクノロジー医療に革命を
動機(経緯等)	当組合は、コワーキング施設への定期的な訪問から、つくば
	大発ベンチャー企業との経営相談の実施を行っていた中で、経
	済産業省の高度化支援事業(サポイン)が採択され、「血液分
	析キット」の量産、販売に向け開始をした処であったことから、
	金融支援が必要であり、社会的ニーズにも即した技術であるこ
	とから支援に取組みをしました。
斯 名 7 ch 宏	ツ表重要は、正常ノン重要され、つしした英相重要なも M
取組み内容 	当該事業は、サポイン事業をベースとした新規事業であり、 創業間もない開発型企業にとっては、金融支援は待ったなしの
	状況であった。当社はベンチャー企業であり、見るべき資産や
	経営の実態は皆無の状況から、資金調達には、担保・保証人に
	佐吾の天憑は自無の状化から、真霊師達には、恒休 休証人に 依存しない資金調達の方法が必要であり、日本政策金融公庫と
	連携商品である資本性ローンをベースにした商品「翼」に取組
	と
	^^/-。 当組合は、日本政策金融公庫への相談・受付から申込書類等
	作成に取組み、日本政策金融公庫は資本性ローン、当組合はプ
	ロパーで対応し同額の調達を実施した。
	と
成果(効果)等	資金調達後、コロナの感染拡大を受けて郵送での「抗原検査」
	が可能であることから、新規の需要が見込まれ、現在取組んで
	いるほか、「採尿キット」を用いたがんを早期に診断する検査
	装置についてもマーケットの獲得が見込まれている。

〔全東栄信用組合〕

タイトル	創業支援及びビジネスマッチング		
	P合同会社		
動機(経緯等)	令和元年 12 月に同社を設立し、当組合創業サポートローン及び日本 政策金融公庫の創業融資での支援を行う為、創業計画書の作成支援 を行う。		
取組み内容	・定例訪問先である有限会社Kの 取締役 H氏より、発送代行サービス業などで使用している、OPP (CD や DM 等を梱包するビニールの封筒)を中国から現在の国内価格より安価で輸入し、同社の取引先に低価格で販売する法人を新たに設立したいとの意向あり、創業支援に取り組む。 ・創業計画書策定においては、取締役 H氏より売上の予想及び中国企業からの仕入れ価格の設定等を聴取する(中国から現在の国内価格より安価で輸入し、同社の取引先に低価格で販売するため)。 ・また販管費等の算出においても取締役 H氏に数度にわたり助言を行うなど、協議を重ねながら同計画書の策定サポートを行う。		
成果(効果)等	・創業計画書作成のサポートの結果、OPPの仕入資金として、当組合創業サポートローン 3,000 千円及び日本政策金融公庫の創業融資 3,900 千円の実行に至りました。 ・新型コロナウイルスの影響により世間一般でマスクの在庫が少なくなる前に、取締役 H氏は現在の中国からの仕入れルートを活かし、マスクの輸入販売ができた為、当支店取引先で飲食店を5店舗経営している株式会社Sから社員用のマスクの在庫が無く、困っているとの情報があり、同社とのビジネスマッチングを行うことができました。		

〔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「障がい者グループホーム事業」への支
	援
動機(経緯等)	代表者は元々当組合取引先の福祉事業所に従事していた。
	福祉の仕事に携わる中で、自身の子供が障がいをもっていたことから、
	自分たちが理想とする知的障がい者グループホームを立ち上げたいと
	いう思いが強くなり起業を決意。
	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。
取組み内容	・知的障がい者グループホーム設立資金として 15,000 千円借入依頼。
	・事業内容:知的障がい者を中心としたグループホームの運営。
	・本事業は地域の障がい者福祉の問題解決に貢献できる事業であり、相
	応の需要が見込めること。また、創業アドバイザーの指導の下、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し、令和3年1
	月満額を融資した。
成果(効果)等	同年4月に開所し4ヶ月経過、概ね計画通りに進んでいる模様。
	今後3ヵ年の計画で、他に2棟グループホームを開業させ安定した売上、
	利益を見込む。

〔青和信用組合〕

タイトル	創業塾の開催
動機(経緯等)	産業競争力強化法に基づく連携創業支援事業として、創業支
	援制度の窓口となるほか、特定創業支援として創業塾を実施し
	た。
取組み内容	葛飾区内で創業予定、また創業3年未満の方を対象に事業計
	画や経営戦略の立案などについて、中小企業診断士が分かりや
	すく解説した。
	新型コロナウイルス感染拡大予防のため、参加定員5名と大
	幅に制限、受講生同士のグループワークを最小限にするなどの
	対策を取りながら実施となったが、一人ひとりの受講者に対し てはより親身な対応ができた。
	また日本政策公庫と東京信用保証協会の協力を得て、各機関
	の創業融資や取組についても一部講義をいただいた。
古田 (弘田) 佐	会加来になのるよりなが创来。 ロド草鉄区の辺空連権事業者
成果 (効果) 等 	参加者5名のうち2名が創業。同じ葛飾区の認定連携事業者 の亀有信用金庫と連携し、創業融資等の支援も行った。
	ッ电内旧川亚件(足IM U、刷木賦貝寺ツ入IM U11 フた。

【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	創業支援融資に対する取組姿勢の強化
動機(経緯等)	新型コロナウイルス感染症が長期化する中でも創業支援融資に対する取組みの勢いを止めることなく中小企業診断士・税理士等専門家との連携を強化し、地元取引先事業者とのネットワークを活用した創業支援への取組みを強化していきたい。
取組み内容	創業を目指すお客様に対する資金面での支援として「東京都の女性・若者・シニア創業支援融資」、「東京信用保証協会の創業融資」、「当組合プロパー創業融資」の3商品をメインに創業支援融資に取り組んでいます。中でも一番残高が多いのは「東京都の女性・若者・シニア創業支援融資」で令和3年3月末現在、取扱件数121件貸出残高724百万円となっています。創業関連のイベントやセミナーで出会った中小企業診断士・税理士・不動産業者等、専門家とのつながりを強化し、地元地域で創業を希望する方を積極的に当組合へ紹介いただけるような体制が構築されつつあります。令和2年度については新型コロナウイルス感染症急拡大の影響で創業支援融資の取扱件数が減少しましたが、令和3年度以降は引き続き創業関連の情報収集につとめコロナ禍にあって前向きに創業に取り組むお客様を応援したいと考えています。
成果(効果)等	代表的な例としては、ホテルレストランや都内有名パン店で修業された方が独立を希望し、個人事業主としてパンの店を開業するにあたり店舗候補地を探している段階で地元の不動産業者から紹介を受け創業融資に結びつけることができた例があります。開業後も地元商店街の食肉店から食材を仕入れ、地元地域の農家から野菜を購入するなど地域に密着したオリジナルの商品を開発しています。店舗のオープン当初から地元商店街にスムーズに溶け込み、現在では地域一番の繁盛店になっています。

【テーマ】: 創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔第一勧業信用組合〕

タイトル	個人商店立ち上げに伴う総合的支援 (I社)
動機(経緯等)	・ソーシャルビジネスアクセラレータのメンターであった信頼のおける人物より、創業者の紹介があった。・それをきっかけに、単なる融資案件検討に留まらず、将来の地元有力先に育つよう、事業計画作成・法人成り・融資対応・ビジネスマッチング等、総合的な支援を実施。
取組み内容	・ I 社は、商店街の空テナントを期間限定で借り、地方物産やその商店街に不足しているものを販売して回る事業者。 ・ デジタル化が進む波の中でも地域のお客さまと対面でのコミュニケーションを大切すると同時に、ライブコマースも行っている。結果として商店街の空テナント問題を解決すると同時に、良質な地方物産を全国の他地域に届けるという地方活性化にも寄与。そのため当組合(地域金融機関)として入口は少額ながら、支援意義が高い案件と判断。 ・ 個人創業であったので営業性個人としての融資相談であったが、事業内容や税制面を勘案して法人成りが有利であることを助言。専門家紹介のうえ無事法人成りし、法人向けの融資実行。 ・ その後当組の親密(提携)クラウドファンディング運営会社サイトへの出店を誘致するなど本業支援を実施。今後は当組合店舗網の地元商店街の紹介や、当組主催の物産展への出店など、共に地域コミュニティを盛り上げていく予定。
成果(効果)等	 ・融資という金融業務以外に地域金融機関として何ができるかを考え提案したことが、着実に結実。先方としても金融機関への当初役割期待以上の不随サービスや助言・アドバイスが受けられ、非常に感謝して頂いている。 ・また、個人の保険加入についてもご相談頂き、フィットするものをご提案。自宅と職場が遠いため、メインバンクとして日常的にご利用頂くこととなった。

[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	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	有無	ご相談 8,000 ^{万円}	35 年
		医療機器等購入 開業費用(運転資金を含む)	無	ご相談 8,000 ^{万円}	10 年
戊田(林田)笠	トローンを除く超えるお申込のす。	ご融資限度額 (スーパーく。) は、総額で 8千万円 の場合は、不動産担保等] とな : のご!	っており、	この額を
成果(効果)等	2019 年度 63	ンの取扱実績(直近2年 先 4,086 百万円 先 3,873 百万円	三度)		

〔相愛信用組合〕

タイトル	㈱MK
	(創業支援)
動機(経緯等)	代取は貿易コンサルティング会社に勤務していたが、当組合のお客様に評価され、新会社を立ち上げて中古機械の輸出を開始する。主にフィリピンが対象で同業他社は1社しかないため、日本製品は評価が高く強みとなっている。
取組み内容	当組合のお客様からの紹介であり、フィリピンの現地事情に詳しいことから前向きに検討することとした。会社としての実績はないため、県信用保証協会の制度(創業支援)を利用して資金協力を行うこととした。
成果(効果)等	金額 8百万円、期間 10年、金利 1.8%(固定) 上記の条件にて協力することができましたが、新型コロナウイルスの影響で輸出がストップの状況が続いており、出来るだけ早い収束が望まれる。

〔新潟縣信用組合〕

タイトル	創業アカデミーの開催
動機(経緯等)	地方創生の取組みの一環として、創業時における知識や留意すべきポイントをプロの専門家によるアドバイスを受けることで創業時の事業運営を円滑に行えるよう支援するため。
取組み内容	新潟県内全域の創業者および創業に興味のある方を対象に創業に関する知識の習得するため【人材育成】【財務】【販路開拓】 【経営】の4つのテーマに基づき創業アカデミーを開講する。 講師は中小企業診断士や社会保険労務士、税理士といったよろず支援拠点の外部専門家を招集し、経営に関する基礎的な知識を身に付けることが出来る構成となっている。
成果(効果)等	本アカデミーに参加し所定の条件を満たすことで、開業資金の借入時に3年間無利子となることや法人設立時の登録免許税が軽減される等のメリットが受けられる。

〔興栄信用組合〕

タイトル	独立開業への支援
動機(経緯等)	勤務している会社を退職し、同業種を個人事業主として独立 したいとの相談を受け、事業計画および開業資金調達の支援を するに至った。
取組み内容	・事業計画の策定にあたってのアドバイスを行った。 ・資金計画における開業資金として市制度融資の紹介および資金支援を行った。 ・新型コロナウイルス感染拡大の影響もあり、特に開業後は業況の定期的なモニタリングに努め、アドバイス、追加の資金支援を行った。
成果(効果)等	コロナ禍においては、創業間もなく大きな影響を受けたが、 こまめなモニタリングにより、事業継続へのアドバイス等が出 来た。

〔はばたき信用組合〕

タイトル	事業規模拡大及び受注強化を目的とした法人設立の支援
動機(経緯等)	取引先である会計事務所からの紹介で、電気工事業を行っている事業主が法人設立を予定しているため、相談に乗ってほしいとのことで面談をした。事業規模の拡大や受注の強化を図るべく、法人を設立したいとのことだった。
取組み内容	・個人事業主として事業を行っていたこともあり、創業関連保証の対象とならなかったことから、新潟市制度融資・小規模企業振興資金にて、運転資金及び設備資金について、それぞれ融資を行った。運転資金については、法人設立に係る諸費用及び運転資金、設備資金については、事務所改装及び増員に対応する事業用車両の購入を目的とした。 ・当初の融資については、個人名義にて借入し、法人設立後に債務引受を行う予定とした。
成果(効果)等	・市制度を利用することで保証料の補助を受け、運転資金と設備資金の融資期間が異なることから、それぞれ融資することで返済額の軽減を図った。 融資後予定通り法人設立し、借入については、法人にて債務引受を行った。法人の業績は、受注も含め順調に推移している。

[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) 取組み内容	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。 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。(令和2年度は8月に1回開催、参加者19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」を実施。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2年9月より5回の講座と1回のフォローアップセミナーを開催し19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。令和2年度からは新型コロナウイルス感染拡大防止のため、対面講座とオンライン講座を併用して実施しています。
成果(効果)等	創業講座の修了者は6名。 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、スキルアップに繋げています。

〔新潟大栄信用組合〕

タイトル	新潟県よろず支援拠点等外部支援機関連携による経営課題解
	決支援
動機 (経緯等)	取引先の経営課題が多様化する中、本業支援体制の底上げには
	知見を有する外部専門家との連携が欠かせない為
取組み内容	令和2年8月、創業予定飲食店からの融資打診を受け、よろず
	支援拠点に対し専門家派遣を要請。専門家と連携し、創業に向
	け解決すべき課題を洗い出しながら創業計画のブラッシュア
	ップを実施。
成果(効果)等	【お客様】
	・・・・・
	動等様々な角度から指導を受けた結果、概ね予定通りの営業実
	績を達成している。
	<u> </u>
	【当組合】
	専門家との連携を積極的に進めた結果、取引先の経営課題に対
	し、より客観的・多面的・専門的な支援活動に取組むことが可
	能となった。
	NG C 65 7 7 C0

〔糸魚川信用組合〕

	(水流川百川紅百)
タイトル	「本場中国家庭料理店開業」
	料理メニュー・・・麻婆豆腐、青椒肉絲、回鍋肉、ジャージャー
	麵、拉麺、炒飯、餃子、肉まん、饅頭等
動機(経緯等)	平成24年5月に来日、宮城県仙台市の中華料理店で勤務(この
	時、自分で本場の中華料理を提供したいという想いを抱く)。
	平成 25 年 12 月、夫の転勤で糸魚川市へ移住。出産を経て主婦
	として暮らすなか子育ても一段落し、中華料理を日本人へ振る舞
	いたい気持ちが次第に強くなった。糸魚川市主催の創業者育成講
	座(創成塾)に参加し、経営知識を習得。その後、飲食店を始め
	たい人のスタートアップの場として期間限定で利用が出来る駅
	北広場キターレのダイニングベースで令和2年4月~令和3年1
	月までの 10 か月間経営し、多くのお客様から好評だったことか
	ら飲食店の開店を決意した。
取組み内容	当組合渉外係の訪問先。創業計画の情報からスケジュール含め、
	創業に向けて相談を受けていた。創成塾参加も勧めた。
	当組合女性職員も駅北広場キターレでの料理試食やメニュー開
	発に協力し、日本人に合う味付けとして取組んだ。
	令和3年2月、当社代表と出資者(代表の夫)とミサラポ専門
	家の三名で ZOOM による相談開始。専門家からコンセプト・レ
	イアウト・原価計算等の指導を受けた。
	店舗は当社が希望する、地域の生活道路に面した商業施設が点在
	する市内中心部である中央大通り線沿にテナントを賃貸できた。
	事業計画作成に向け当組合が作成支援を行い、令和3年6月に
	店舗オープンとなった。創業資金の一部を当組合で融資実行。
	開店後、創成塾の講師である中小企業診断士を招き、当組合職員
	と糸魚川市担当職員が改めて試食会を実施。その後、中小企業診
	断士と当組合より改善点など助言した。
成果(効果)	相談を繰り返し、開業費用や経費を最小限にして当初計画から借
等	入金額を200万円削減した。
	店舗は地域の生活道路に面し、近隣にスーパーマーケットなどの
	商業施設や当組合本店もあり好立地にある。

〔都留信用組合〕

タイトル	山梨県東部地域創業スクール
動機(経緯等)	当組合の営業エリアである山梨県東部地域においては、人口
	減少や事業主の高齢化に伴い、事業所数は減少を続けている。
	一方、山梨県においては、山梨県が主催する「Mt. Fuji イノベ
	ーションキャンプ」、やまなし産業支援機構が主催する「起業
	家養成セミナー(創業塾)」、甲府商工会議所が主催する「創業
	セミナー」等が創業支援として開催されているが、いわゆる国
	中地域(甲府市)での開催であり、山梨県東部地域からのアク
	セスは悪く(自動車で1時間30分以上の移動)当該地域に住
	んでいる創業希望者が実際に参加するのは難しく、より近場で
	創業に関して学べる機会の創出が望まれている状況であった。
	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。
取組み内容	山梨県東部地域創業スクールは、以下のような特長を持って
	いる。
	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。
	今年度は、新型コロナウイルス感染症対策として、入室時の
	体温チェックや手の消毒、飛沫防止のアクリル板設置や定期的
	な換気等を行い、コロナ禍においても安全な環境による開催を *****
古田 (松田) 笠	実現した。
成果(効果)等 	コロナ禍ではあったが参加者数は12名であり、内2名が新
	規に開業を行った。

〔信用組合愛知商銀〕

タイトル	飲食店の新規出店
動機(経緯等)	名古屋市千種区に好立地な物件(賃貸)があり、京都出身である 代取が「関西風お好み焼きの本当の美味しさを知ってもらいた い」との思いより出店意思を固め、出店に伴う設備資金の相談 がありました。
取組み内容	店舗のコンセプトとしましては、関西風お好み焼きの中でも特に「京風」にこだわり、京都名産である「九条ねぎ焼き」を目玉に「油揚げ」や「しば漬け」など京風にこだわったメニューの提供です。 出店地(名古屋市千種区)に選定した理由としましては、名古屋市の中でも住みたい街ランキング上位にランクイン、近隣にはおしゃれなカフェが立並び、大学生やビジネスマン向けの単身者用のマンションが多数あります。今後、集客が見込めることから好立地な場所と判断しております。 上記のようにメニューにおいて「京風」にこだわることで他店との差別化を図っていること及び好立地であることで集客が見込めます。また、当組合と永年の取引先である同社の返済実績を鑑みて設備資金に応需しました。
成果(効果)等	新型コロナウィルスが流行している中の新規出店でありますが、客単価がリーズナブルであること、テイクアウトやデリバリーサービスも利用していることから幅広い客層を掴めております。

〔信用組合愛知商銀〕

タイトル	独立創業間もない先への創業支援
動機(経緯等)	創業2期目の法人先への支援であります。 同社の代取は当組合の既往取引先に長年勤めており、不動産知識を深めた後に独立。英語やポルトガル語が話せることから外国人向けの営業に特化し事業を設立。創業間もないことから取引金融機関も少なく新規取引が難しかったことからサラリーマン時代から取引のあった当組合が資金応需したものであります。
取組み内容	中古マンションを購入し、リノベーションを施した後に販売していく計画でありました。当組合としても個人取引も長くしていただいていた取引先であったことから独立時は応援したい気持ちもあったことから、同社の飛躍を願い商品不動産購入の融資に応需しました。
成果(効果)等	令和2年6月に5,000千円の融資に応需しましたが、9月には 購入物件も売却が決まり完済となりました。今後も案件があれ ば当組合を利用していただける話をいただき良好な関係を築 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

〔愛知県中央信用組合〕

タイトル	造園業者への事業再構築補助金申請支援
動機(経緯等)	A社は、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、事業所からの工事受注がキャンセル、一般顧客からも収入減に伴う庭のメンテナンス費用の削減といった煽りを受け、売上は落ち込んでいた。同社は、自宅のベランダや屋上に自ら簡単に芝生が張れる緑化基盤材を製造販売することで、「おうち時間」をより充実させ快適な空間を多くの人に提供する事業を進めていきたいと考えた。そこで、当組合に事業再構築補助金を利用し業態転換を行いながら活路を見出していきたいと相談を受けたもの。
取組み内容	当組合が地元の市役所商工課で出張相談をしている愛知県よ ろず支援拠点の市町村派遣コーディネータを紹介。出張相談に 当組合職員も同席し、事業再構築補助金の審査項目注意点を確 認した。その助言は、事業計画書のマーケティング面で非常に 参考になり、第1回目公募締め切りに合わせ、通常枠での申請 が可能となった。
成果(効果)等	当組合が認定経営革新等支援機関による確認書を発行し、事業 再構築補助金第1回目公募で採択された。今後、緑化基盤材等 を保管する温室を建設する事業計画に沿って、補助金支払完了 まで、費用に関するつなぎ融資等を支援予定である。

[岐阜商工信用組合]

	1211 111 1111 1111
タイトル	児童発達支援事業・放課後デイサービスへの創業支援
動機(経緯等)	・地元にて児童発達支援事業・放課後デイサービスを開始するにあたり法人設立。(T社) ・開所運営資金を地元信金へ打診するも、保証協会との条件面で折り合わなかった為、T社の親類が当組合メイン先(同業種)であったため紹介を受け、日本政策金融公庫に協調を持ち掛け創業支援に至る。
取組み内容	【創業支援計画】 ・基本的な創業支援計画書はT社が作成するも、当組合が資金面について精査、アドバイスを行った結果、実際の開業所要資金も低くなり、借入資金が減少できた。
	【迅速な資金支援】 ・当初相談した地元信金の対応に不信感を持ち、回答に時間も要したこともあり、当組合のモットーであるスピード対応にて、T社への迅速な資金支援を行った。
	【モニタリング】 ・月一回のモニタリングを行い、創業計画の進捗度の確認だけでなく、児童が成長し、卒業後のケアができる長期的な事業構築等のアドバイスを行う。
成果(効果)等	・顧客との信頼関係が築けている。 ・同市の営業エリア内に同業他社が14社あるも、開業予定地の半径3キロ圏内は4施設となっており、うち2施設はT社親類の施設ということから連携した事業展開が可能。 ・R3年4月に開業し、下期前半には黒字化を見込んでいる。

〔飛騨信用組合〕

タイトル	クラウドファンディングを活用したイチゴ狩り観光農園開設
	プロジェクト
 動機(経緯等)	トマトを主として栽培するI農園様(岐阜県飛騨市)では、イ
到饭(性性分)	チゴの栽培を検討されていました。しかし、地域のニーズの把
	握や立ち上げ資金が不足していたため、実施に踏み切れない状
	態がありました。
取組み内容	構想の共有を受けてクラウドファンディングの活用を提案。
	資金を集めることだけではなく、クラウドファンディングを通
	じて地域内での認知を広げ、事業者と個人それぞれに「飛騨市
	にイチゴ農園があったら嬉しいですか?」と投げかける形式を
	取った。
	【対象ごとにそれぞれ問いかけ】
	・事業者:飛騨市近隣の観光事業者のこと。飛騨市にイチゴ狩
	り観光農園があったら、宿泊客への地域案内で使ったり体験付した空流である。
	き宿泊プランを販売したりなどは可能性があるか?
	・個人:飛騨市近隣にお住まいの親子連れ
	【クラウドファンディング概要】
	実施期間:2020年10月1日~2020年10月31日
	目標金額:500,000 円 ※All-or-Nothing 方式
	掲載媒体:CAMPFIRE
成果(効果)等	支援総額:812,000 円(目標の 162%)
	支援者数: 138 人
	日無人姓の日の土塚とではマニーンペーと、神中にフィッサロー
	目標金額以上の支援を受けることができ、無事にイチゴ農園立 は、1、1がのなみに付款、 東接地な土塚以外では、 カブ・ス相様に
	ち上げのために始動。直接的な支援以外でも、メディア掲載に
	よって地域内での認知度を高めることに成功した。

〔飛騨信用組合〕

	「「一」「「一」「「一」「一」「「一」「一」「一」「一」「一」「一」「一」「一」
タイトル	新製品「ステンレス焚火台」のクラウドファンディングを活用 した販売促進支援
動機(経緯等)	鉄骨やステンレスの製作・加工及び現場での設置・取付作業、各種配管作業等を行う有限会社 Y (飛騨市)では、新しい事業展開としてステンレス加工技術を活かした「キャンプ用品の製造」と「消費者への小売」の構想があったが、販売チャネルを持っていなかった。
取組み内容	構想の共有を受けてクラウドファンディングの活用を提案。 ステンレス加工技術を活かし既に製品は八割方完成していた ため、製品のキャッチコピーや販売促進の方法、クラウドファ ンディングページ作成のサポートを行った。 【クラウドファンディング概要】 実施期間:2020年8月10日~2020年9月27日 目標金額:300,000円 掲載媒体:Makuake
	商品単価が 18,000 円前後と高く、飛騨地域というよりは特定の全国の方々(趣味のグッズにこだわりがある、キャンプ好きなど)が対象であったため、Makuake を活用してクラウドファンディング限定の先行販売(先行割引あり)を行うこととなった。
成果(効果)等	支援総額: 4,378,300 円 (目標の 1,459%) 支援者数: 280 人 想定をはるかに上回る 280 名から支援を受け、キャンプ用品事 業は好スタートを切った。なおこのクラウドファンディング終 了後、一般販売も開始している。

〔益田信用組合〕

タイトル	Uターンによる新規創業を下呂商工会、岐阜県信用保証協会及 び下日末 k 連携して末短
	び下呂市と連携して支援
動機(経緯等)	コーヒー業界に勤務していた経験を活かして、地元下呂に戻り
	コーヒーの良さを広く知ってもらいたい思いと、自宅が下呂温
	泉の中心という立地から新規創業を決意。
	地域のお客様と観光のお客様をコーヒーでおもてなししたい。
取組み内容	実家の母親から長男がUターンでコーヒーショップを創業し
4X/100/171 0	たいとの相談を受け、本人面談。
	12000行版を支付、本八曲版。
	 店舗・什器の調達に一定の資金が必要となることから、岐阜県
	創業支援資金(原則無担保・無保証)を提案。
	また、下呂市の創業支援等事業の補助金を活用することを勧
	め、下呂市への申請資料を支援。
	本人に熱意はあるものの経営に関する知識・ノウハウは乏しく
	感じられたため、この点を下呂商工会と連携して数回にわたり
	経営アドバイアスを行った。
成果(効果)等	本人の希望する自宅横でコーヒーショップを開店。
	県保証の創業支援融資の活用によりスムーズに金融支援。
	下呂市の創業補助金により資金面の安定化。
	下呂商工会との連携による業界情報・経営ノウハウの提供。
	人口減少する当地域へのUターン及び経済の活性化へ貢献。
	創業のための店舗や看板設置に地元の業者が協力。

〔大同信用組合〕

タイトル	・創業間もないが、技術力等に着目し、更なる成長を見込み
	支援融資
動機(経緯等)	画像処理等、精密機器の製造・販売を手掛ける当社は、平成30年に現代表者が独立し個人創業。後、精密機器メーカーの勤務経験を基にした技術力、価格優位性を活かし、業績は順調に推移している。
取組み内容	令和2年法人成り、個人創業から通算しても3年弱の業歴でしたが、取引先の多くが電子部品大手であり、代表者のエンジニアとしての経歴や、技術力の高さ、価格面等において競争優位性を保つことができると判断し、事業性・成長可能性を見込み取引・支援に至りました。 従前、運転資金等の調達は、政府系金融機関のみ(日本政策金融公庫)での取引を行なっていました。
成果(効果)等	電子精密機器等、景況に左右されることなく、安定推移していますが、業界における代表者の技術力、評判の高さ、価格弾力性等を強みとして、受注は増加傾向に向かうと思われ、又本件取組により、技術力の高い安定した外注先の確保が見込まれます。

〔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)	F氏(個人事業者)飲食業 令和2年5月創業
	令和2年6月19日融資実行
	当組合 3,500 千円
	日本政策金融公庫 6,500 千円
	自己資金 6,830 千円 総額 16,830 千円
	地元の食材を利用したイタリア料理の提供を考え、地元の農家
	の方から直接仕入を行い、仕入原価を抑えながら地産地消によ
	る地域活性を目指して起業致しました。
 取組み内容	以前、勤めていた職場が当組合の近隣であった事から、支店窓
12/11/11/11	口へ相談したところ、連携融資先である日本政策金融公庫も
	「若い経営者の起業で、地域振興のため、是非サポートしたい」
	との意見がありました。代表者とのヒアリングや計画資料を基
	に「創業支援融資ドリーム」にて、代表者の希望額に対して、
	満額にて融資することができました。
灰果(効果)等 	令和2年5月24日からプレオープンし、令和2年6月に開店
	し、パート従業員も8名に増員となりました。

〔兵庫県医療信用組合〕

タイトル	ドクターの開業支援
動機(経緯等)	ドクターの開業に際し、医師系の業域信用組合として、 金融サービスの面からドクターの新規開業を支援し、 地域住民が安心して暮らせる環境づくりに貢献する為
取組み内容	新規開業ローンの商品化 (融資限度額 100 百万円 ※無担保型は 50 百万円) 開業支援に際しては、医師会や理事の先生方の意見も 参考に事業性の評価を実施している。
成果(効果)等	令和2年度の取扱実績…13件、1,284百万円

[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)	S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S会計事務所より N内科の開業資金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が評価され、開業資金全額を 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50百万円を令和2年12月に支援した。 クリニック建築資金、医療機器購入資金他総額150百万円は 令和3年9月30百万円、令和3年11月30百万円、令和4年 2月90百万円と分割取組を予定している。

〔広島県信用組合〕

タイトル	外部機関活用・協調融資による創業支援取組み
動機(経緯等)	<申込人>
	・不動産会社に勤務しながら、幼少期から続けているバスケッ
	トボールの社会人チームに所属し、審判資格・コーチライセ
	ンスを取得した後、バスケットスクールを設立して小中学生
	の指導を行っていた。
	<申込経緯>
	・地域に民間施設が無いため、公立学校の体育館を有料で使用
	してスクールの生徒 50 名を指導している。
	・予約が競合し練習出来ないことがあり、地域の他スクール、
	社会人チームにおいても同様の事象が起こっていることが
	課題であった。
	・スクールの生徒、地域の子供達に対して、安定的な練習場所
	を提供できる環境を整備する必要があると考えるようにな
	り、自らバスケットコートを用意して提供するコートレンタ
	ル事業の創業を決意し、創業資金の申込に至った。
取組み内容	・融資相談を受けて、事業計画書の策定および創業プランのア
	ドバイスを実施した。
	・当該創業を客観的に判断してもらうため、ひろしま産業振興
	機構の創業サポートセンターを利用し、事業計画書および創
	業プラン等の検証を依頼した。担当の中小企業診断士より、
	事業運営について特段の問題が無いと考察するコメントに
	加えて、売上確保策・顧客管理手法等のアドバイスをもらい
	事業計画書をブラッシュアップすることが出来た。
	・創業後の資金繰り支援の窓口を広げるため、日本政策金融公
	庫・信用保証協会へ協調融資の依頼したところ、快諾しても
	らい資金調達が可能となった。
成果 (効果) 等	・創業にあたっては、創業プラン・計画書等の作成が必要であ
	るが、不慣れな方が多いため、当組合に加えて外部機関を活
	用することでスムーズに作成及び検証が可能となった。
	・関係機関の協力により、申込人の要望通りの創業支援するこ
	とができた。

〔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	・地域内の商工会、税理士事務所等との連携を図り新規創業関
	連の情報を入手し広島県制度融資(創業支援資金)、及びプロ
	パーでもリスクをとりながら創業支援融資を積極的に推進し
	必要な資金を供給している。
	・他に外部機関(ひろしま産業振興機構・日本政策金融公庫)
	と業務提携し多様な創業や新規事業の企業創出をサポートす
	る体制を構築している。
成果(効果)等 	・H27 年度の創業・新事業支援の実績は7件、25 百万円でした。
	・H28年度の創業・新事業支援の実績は7件、514百万円でした。
	・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。
	・R2 年度の創業・新事業支援の実績は 13 件、47 百万円でした。
	・令和3年3月末実績は28件、144百万円でした。

〔香川県信用組合〕

タイトル	新規事業(機能訓練特化デイサービス)に伴う設備資金支援
動機(経緯等)	先々代から70年に亘り、地元接骨院として固定客(高齢者及び学生)を有し、地域に密着した事業を行っている。しかしながら地元では少子高齢化が顕著であり、近年の業況はやや下降気味となっていた。同人の経験を活かし、新規事業として介護予防を目的とした機能訓練特化デイサービスを計画。町内では初めての事業として法人設立した。事業開始に伴い従業員2名(生活相談員・デイサービス補助員)を雇用し、小規模ながら地域貢献を目指す。新規事業に係る運転資金は自己資金にて対応し、店舗改修工事及び機材購入資金として設備資金の協力希望となった。
取組み内容	祖父が昭和21年に創業し、3代目として接骨院の業歴は長く、当組合との個人取引は良好な取引振り。今般、同人の経験を活かし地域に必要とされる小規模機能特化デイサービスを新規事業として計画し、法人設立した。事業計画から事業性・収益性に問題はなく、資金計画において運転資金は自己資金対応、設備資金として店舗改修工事費及びOAシステム・ソフト・メディカル機器・送迎用車輛の購入に係る資金を当組合にて協力支援した。
成果(効果)等	診療報酬(国保連合会)の振込入金を他行から当組合に変更し、法人・個人共にメイン取引先に発展した。地元では初めての事業として注目されており、今後集客が進めば事業拡大方針であり、継続した事業支援を見込んでいる。

〔土佐信用組合〕

タイトル	創業に係る資金的支援
動機 (経緯等)	申込人が来店、従前地場大手のクレーン会社役員を経験した
	後、独立開業の為に当組合へ相談があった。
取組み内容	①当組合としては、過去創業に係る支援実績はなく、高知県信
	用保証協会の創業支援制度を利用すべく保証協会に相談、申込
	人及び当組合の担当職員が保証協会に出向き、開業に向けての
	事業計画策定及び資金的手配等のノウハウを享受してもらっ
	た。
	②一方、申込人は高知県事業承継ネットワークの中小企業診断
	士からの支援も受け、各種補助金申請等も行っている。
	③昨年来の新型コロナウイルス感染拡大に伴う各種補助金や
	給付金の情報提供を積極的に行っている。
成果 (効果) 等	①開業に係る当初運転資金4百万円を協力(昨年の新型コロナ
	関連制度融資への借換により2百万円を上乗せして6百万で借
	換)。
	②現在リース物件であるクレーン車を当組合で借換を検討中
	(県の利子補給制度を利用した制度融資)。
	≪当組合の成果≫
	上述した通り当組合は過去創業支援に係る実績はなかったが、
	本件協力にあたり保証協会とのパイプ構築及びノウハウを享
	受できたことが大きな成果となった。
	高知県が掲げる産業振興計画の中の「起業や新事業展開の促
	進」に寄与できる金融機関としての使命を果たしていく。

〔福岡県信用組合〕

タイトル	創業・新規事業開拓の支援
動機(経緯等)	地域の活性化のための取組み
取組み内容	日本国内流通の約98%が中国産のきくらげについて、近年国産の市場規模も増加傾向にあり、比較的労働負担が少なく安定した供給が可能なことから、きくらげ栽培開業資金の相談を受け、計画の妥当性もあり開業資金を取組んだ事例があります。また、永年建設業や飲食業に勤務し知識経験のある方から独立開業資金の相談を受け、福岡市融資制度の創業支援資金「スタートアップ資金」を活用して、開業資金を取組んだ事例もあります。
成果(効果)等	福岡県内の公的制度融資を活用し、令和2年度は20件の創業資金を取組みました。

〔佐賀東信用組合〕

	【任真术旧加州日】
タイトル	大学病院勤務で培った最先端医療を駆使した歯科クリニック
	開業資金
動機(経緯等)	当組合取引先より佐賀県出身者で他県の大学病院で勤務し
	ている歯科医師がクリニックを独立開業するために地元佐賀
	への帰郷を検討しているとの情報を入手し、そのお客さまの紹
	介を受けたことが取引の経緯である。
	お客さまの配偶者も歯科医師で共に大学病院で最先端の医
	療技術を学ばれたとのことで、夫婦二人三脚でその経験を生か
	した歯科クリニック経営を目標に独立開業を目指されていた。
取組み内容	────────────────────────────────────
	施設内にテナントとして出店した。平日の長時間診療受付、土
	曜日の終日診療、歯周病や義歯補綴に特化した治療、インプラ
	ント治療など、周辺の競合店舗との差別化を図っている。
	事業計画の妥当性高く多様な顧客を集客可能であるとの判
	断より開業資金に伴う設備資金及び運転資金での与信として
	物的担保徴求無く取組み応需した。また当組合としては初めて
	の経営で計数理念に不安を抱えているお客さまに対して中長
	期的な資金繰り指導を踏まえた支援を行っていく方針とした。
	がはかない 一切を見るだった (がまして)
 成果 (効果) 等	令和3年7月現在、開業から5ヶ月経過での診療報酬計画比
//// (/////////////////////////////////	は概ね達成している。新型コロナウイルス感染症の影響で開業
	時期は当初の予定より4ヶ月遅らせてはいるが、昨今の予防歯
	科が注目されている世間の風潮もあり、義歯補綴等に注力した
	同店は、周辺店舗との差別化での顧客認知やSNSを活用した
	広告宣伝の効果もあり、今後も事業計画は順調に推移するもの
	公古 旦 広 り 効 木 も め り、 7 仮 も 事 未 市 画 は 小原

〔佐賀西信用組合〕

タイトル	酒類販売店の独立開業の支援
動機(経緯等)	・申込人は支店長として地元の酒類小売店に勤務。・申込人の勤務先の社長より、支店長として勤務する店舗で独立開業しないかと提案を受けたもの。・店舗は賃借、在庫商品は購入、既存の販売先はそのまま引き継いで独立開業した。
取組み内容	 ・当組合取引先である地元の酒造会社の社長から紹介を受けて取り組んだ案件である。 ・設備は賃借で使用するが、運転資金として25百万円の資金が必要であった。 ・資金は当組合7百万円、日本政策金融公庫18百万円(合計25百万円)の協調融資で対応した。借入金は在庫商品購入資金23百万円、設備諸経費支払資金2百万円に充当した。
成果(効果)等	 ・令和2年10月に独立開業したが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響から、売上高は前期比3割~4割減で推移している。 ・店舗所在地は県内有数の温泉街で旅館や飲食店が多く、潜在的に需要のある地区である。また、隣接する市町の飲食店への販売見込みもあり、観光客がコロナ前の水準に回復してくれば独立前よりも売上高は増加する見込みである。 ・申込人は長年支店長として勤務した店舗をそのまま引き継いで独立開業しており、業務内容や販売先については熟知していたことから、独立開業後の営業はスムーズに進んだ。

〔長崎三菱信用組合〕

タイトル	障害者児童福祉関連の会社設立及び事業支援
動機(経緯等) 取組み内容	地域における障害者児童通所施設が不足している現状と学校 関係者からの要請を受け、同事業に関する新会社を設立。 事業内容については、障害者児童受入施設(放課後デイサービス)を開設し、地域に求められる事業を展開する。 ・当組合既存取引先の個人 A 氏は、児童福祉施設へ約 14 年
	・当組合は、会社設立前より本計画に関して、個人A氏より相談を受け、行政への認可申請、開設場所(学校から徒歩圏内)の検討、同業種間のネットワーク構築に関する支援を行った。 ・具体的支援内容は下記3点。 ①相談支援事務所との連携、行政への認可申請方法等をアドバイス。 ②適した開設場所の不動産情報を提供。 ③当組合既存取引先で同業者の法人B社を紹介。 ・本計画立案〜行政認可〜施設開業まで約6か月を要し、個人A氏と当組合間において、開業準備及び初期投資費用と当面の運転資金に関する協議を十分に行い、予定通りの事業スタートとなった。
成果(効果)等	 ・地域の需要に応じた本計画は、開業3か月で事業計画を上回る実績にて推移、地元学校より更なる障害者児童の受入要請があり、開業10か月後には、新たな施設用物件を購入し、地域要請に応える効果があった。 ・当組合では、当初開業資金10,000千円、新たな物件購入資金40,500千円合計50,500千円の融資取組となった。

〔熊本県信用組合〕

タイトル	飲食業の斯業経験を活かした新規開業
動機(経緯等)	平成 10 年学校卒業後、実母経営のスナックに勤務。その後も
	複数の飲食店に勤務するなど通算 20 年以上に渡って飲食の現
	場に携わっていた経験を活かしたいと考え、市場内にカレーを
	主体とする飲食店の開業を決意した。
取組み内容	・開業運転資金(材料仕入・諸経費支払)として熊本県創業者
	支援資金 1,500 千円を利用した。
	・創業にあたり熊本商工会議所との連携を図った。
	・開業後安定した事業展開のために、顧客ターゲットにマッチ
	した販売戦略及び売上計画を含めた財務管理計画の確認を行
	った。
成里 (効里) 笙	・令和2年4月創業となるが、コロナ禍の影響もあり売上が計
	画に達しない期間が続いており、また、販促方法についても悩
	みを抱えていたことから「けんしん経営相談会」を紹介し、こ
	れからの販促方法等、事業全般について試行錯誤を重ねてい
	る。
	₩ 0
	 ・当店も適宜訪問等による業況把握に努めており、今後も支援
	体制を継続する方針。

〔熊本県信用組合〕

タイトル	交通誘導警備業への参入
動機(経緯等)	代表者が以前の勤務先である交通誘導警備会社に長年勤務し、 警備員指導教育責任者資格を保有しており、その経験・知識を 活かし、地域雇用創出を図れることから創業を決意。
取組み内容	商工会からの紹介であったことから、商工会と連系し事業計画書等を作成。警備業は人手不足の状態であったことから需要があると判断し、県制度の活用を行い熊本県信用保証協会との協調融資にて取組。
成果(効果)等	プロパー融資 3,000 千円、保証協会付融資 3,000 千円にて融資実行。 当初では従業員 10 名を計画していたが、現在 16 名と計画以上の人員を確保。建設業等からの警備依頼も安定している。

〔熊本県信用組合〕

タイトル	前職から取引先の引継ぎを得て法人(建具工事業)設立
動機(経緯等)	・兼ねてより独立を視野に入れ同業種に入社。前職代表は高齢 であることから事業縮小を考えており、請負先である一部を当 社へ引き継ぐことで了承を得た上で創業を決断。
取組み内容	・創業にあたり市の創業制度を活用し、市役所・商工会・当組合と連携して事業計画書を作成。 ・前職の取引先を一部引き継ぐ形での創業ということもあり、過去の実績データを基に信憑性のある事業計画を作成し創業融資(市創業)、及びプロパーにて資金応需。
成果(効果)等	・商工会員となり補助金等の情報共有が可能となった。 ・市の創業制度を活用することで保証協会の保証料の全額免除。 ・保証協会 3,000 千円、プロパー3,000 千円の総額 6,000 千円の資金調達を行い創業。

〔大分県信用組合〕

タイトル	創業支援
動機(経緯等)	【支援の経緯】
	■支店が創業に関する相談を受付し、支援対応の依頼を受け
	る。融資に関する相談であり、必要となる事業計画の作成を支
	援することとなる。
取組み内容	【支援の内容】
	■対話による事業内容確認を通じた事業計画の作成支援と、支
	店と連携した金融支援(融資)の協議。
	【事業の詳細】
	■主婦(パート退職予定)が自宅敷地内を活用して得意とする
	"シフォンケーキ"を事業化するための取り組み。
	■当初の希望では10,000千円近い設備投資を予定していたが、
	事業内容と収支算定を通じて、現状では投資過多であることを
	確認。対話を通じて初期投資を抑え市場の反応と実績を確認し
	た上で次のステップを踏む"テストマーケティング"の手法を
	用い進めることとなった。
	事業化することなった"シフォンケーキ"
成果(効果)等	【支援の成果】 ■金融支援及び新店舗オープンの実現。(成るサポ 2,500 千円) ■世帯情報をはじめとした事業外情報の獲得。=提案業務に向けたきっかけとして機能(住宅ローン・太陽光発電等の借入情報)
	1 ***

〔大分県信用組合〕

	[八刀东旧川旭日]
タイトル	創業支援
動機(経緯等)	【支援の経緯】
	■地元百貨店に勤めていたご主人の退職を機に創業する案件
	につき、営業店より相談を受けて対応。夫婦がそれぞれやりた
	いことをテーマに、大分市の創業補助事業に取り組みたいとい
	うことであった。
取組み内容	【支援の内容】
	■施策を活用した事業計画の策定と、営業店と協力した金融支
	援(融資)の協議。
	【事業の詳細】
	■第二の人生をスタートさせるにあたって、予てから造形があ
	る或いは研さんを行ってきた「花細工」のオーダー製作や講師
	等の仕事、と「蕎麦屋」を事業として展開する。
	■「蕎麦KEN」を主に「hanazaiku-a」のサービスを受け付
	けていく。
	'
	メインは昼食で且つ数量限定での提供となる。
	7-9-X-CK-Ca-Si (757-P-hJ.)
	大分市王子町に店舗をオープン(7月)
成果(効果)等	【支援の成果】
	■大分市創業者応援事業補助金の採択(補助総額 1,746 千円)
	■当組合をはじめとした支援機関の理解。
	■金融支援及び新店舗オープンの実現。
	(プロパー4,000 千円、協会 4,000 千円の協調支援)

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	ウリ信用組合	資金需要の発掘及び提案、事業計画作成サポートを通じた取組み	63
青森	青森県信用組合	日本政策金融公庫との連携による設備投資の対応	64
宮城	仙北信用組合	合同会社S社へのサービス付高齢者向け住宅の3号棟建設資金支援	65
秋田	秋田県信用組合	地元サッカークラブへの多様な資金供給による地域活性化支援	66
山形	北郡信用組合	工場増築並びに新規設備のかかる、有利な制度資金及び補助金申請の 支援	67
山形	北郡信用組合	夏期低迷期の売上増強【事業内容 ふく料理店】	68
茨城	茨城県信用組合	「ワンストップ型顧客支援」のための士業との連携	69
群馬	あかぎ信用組合	SDGsの取り組みとしての小水力発電事業支援	70
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	71
千葉	銚子商工信用組合	サ高住の新規事業支援と訪問介護事業のM&A実施	72
東京	東浴信用組合	浴場廃業を視野に入れていた「公衆浴場(銭湯)」を蘇らせる	73
神奈川	相愛信用組合	AS㈱(成長支援)	74
新潟	新潟縣信用組合	適切な事業性評価に基づく金融仲介機能の発揮	75
新潟	新潟大栄信用組合	クラウドファンディングを活用した取引先企業の販路拡大支援	76
長野	長野県信用組合	取引先の知財経営定着に向けた支援取組み	77
愛知	信用組合愛知商銀	営業権譲渡資金	78
愛知	信用組合愛知商銀	不動産賃貸業として更なる飛躍を目指して	79
岐阜	岐阜商工信用組合	企業価値向上に向けた経営支援および金融支援	80
大阪	近畿産業信用組合	コロナ禍で注目度の高い「抗菌・抗ウイルス剤」の販売・施工を主とした法 人を新設し、更なる成長を目指す!	81
兵庫	兵庫県信用組合	販売強化と製品価値の向上による業績改善、成長の支援	82
兵庫	淡陽信用組合	青果販売業者の成長支援	83

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
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	84
広島	広島県信用組合	事業再構築補助金を活用した新分野展開	85
香川	香川県信用組合	関連会社による障害者就労支援事業の施設利用者等に対するグループ ホーム(共同生活援助)開業資金等の支援	86
宮崎	宮崎県南部信用組合	A老人ホームの増築に伴う不動産購入資金を協調融資で対応	87
鹿児島	鹿児島興業信用組合	ものづくり産業生産革新支援事業補助金交付決定に伴う設備資金	88

〔ウリ信用組合〕

タイトル	資金需要の発掘及び提案、事業計画作成サポートを通じた取組 み
動機(経緯等)	・既存取引先への定期訪問による資金需要の発掘。 ・既存事業内容把握によるスピーディーな提案。 ・事業計画作成サポートによる融資取組み。
取組み内容	・新たに車の板金塗装業を開業し軌道に乗っていたところ、今後余剰資金を貯蓄し中古車販売事業の展開を検討していた。 ・商品仕入資金として運転資金を提案し、事業計画作成サポートに取組んだ。 ・当社とは取引長く与信取引もあり既存事業内容、資産状況など把握しており、プロパー融資による事業性融資に取組んだ。
成果(効果)等	・事業計画書作成サポートにより、事業収支の妥当性を十分理解して必要金額の資金調達ができた。 ・効率的な企業成長に向けた支援ができた。

〔青森県信用組合〕

タイトル	日本政策金融公庫との連携による設備投資の対応
#1 1/1/	
動機	設立 25 年の産業廃棄物中間処理事業者。
(経緯等)	平成23年3月東日本大震災での被災を乗り越え事業を継続。
	業容拡大のため、収集運搬の許可を取得したことが功を奏し、産
	廃物の受入れが増加したものの、現状の焼却施設ではピット容量
	で限界となり、受入れを拒否する機会が増えていたため、焼却施
	設の近隣に、あらたな中間処理施設の開設を計画する。
取組み内容	同社、焼却設備内で産廃物の保管と破砕を行ったあと焼却して
	いたものの、産廃物の増加に伴い作業スペースが減少し、作業効
	率も低下していた。
	新たな中間処理施設の設置については環境面にも配慮されて
	おり、通常、屋外で行う分別、破砕作業を施設内で行うようにす
	るほか、集塵機や運搬車の出入りに反応する高速シャッターの設し
	置、霧を散布しにおいやほこりを屋外に出ないようにする装置な
	どの導入も計画。産廃物処理の効率化を図るとともに、環境保全
	についても寄与される投資計画である。
	同計画の概要からも、同社に対する設備投資効果は十分期待で
	きるものと判断。大型の設備投資計画となることから、日本政策
	金融公庫との連携にて対応、同公庫の低利制度融資を活用するこ
	ととした。また、日本政策金融公庫の資金が投下されるまでの間
	は、当組合においてつなぎ資金を対応することとしたものであ
	る。
	最終的に日本政策金融公庫8割、当組合2割の融資を実行。
成果	新設した中間処理施設は、湾岸地域に所在することもあり、海
(効果)等	路を経由した受入れが可能。あらたに関東近郊にある大手リサイ
	クル業者と連携し、廃プラスチックを中心とした廃棄物を
	受入れることとなった。また定期コンテナ船を利用することか
	ら、陸送よりも一度に大量に運べるほか、輸送コストの抑制にも
	つながった。
	フ/よ // *・フ / C o

〔仙北信用組合〕

タイトル 動機 (経緯等)	合同会社S社へのサービス付高齢者向け住宅の3号棟建設資金支援 同社に対し、サービス付高齢者向け住宅(以下「サ高住」)の建設
	資金として設立時に支援開始し、2号棟建設についても支援した。
	3 号棟建設資金の相談を受けて、企業の収益性・安定性の向上に 向けた支援となった。
取組内容	サ高住1棟目建設の段階から、3棟での経営が構想されており、 十分な広さの土地に建設していたもの。同敷地内で経営するため、 有資格者の兼用が可能となり人件費抑制につながるため、規模拡 大がされる毎に収益性が向上していく。 同社は、1棟目の入居については相応の募集期間を要したもの の満室となり、その後も入居の問合せが多かったことから 2棟目 の建設について当組合の支援のもとで着手した。2棟目について も早期に満室となり、満室後も問合せを受けたことから、本件の 着手に至った。 1棟目着手から事業計画策定支援も行っていた。計画案に基づ き実績や同業他社の状況、周辺地域の利用対象者調査など想定さ れるリスクを踏まえた指導・助言を行い、計画のブラッシュアッ プを図って支援した。
成果(効果)等	開業時は創業赤字もあったが 2 号棟建設からは十分な採算ベースに乗った。既存物件 2 棟の入居は 27 室中 25 室入居であり、3
	号棟も完成し令和3年7月から入居者受入を開始している。9月1
	日で4名の契約がされており、問合せも多く計画通りの推移が見込まれる。

〔秋田県信用組合〕

-	T
タイトル	地元サッカークラブへの多様な資金供給による地域活性化支援
動機(経緯等)	秋田を基盤とするプロサッカーチームを運営する B 社の成長
	を応援することで、スポーツによる地域活性化が期待できると
	考え、クラブ設立当初から支援を開始することとした。
取組み内容	● クラブ運営資金を融資。
	● クラブ応援カードローンを発売し、当カードローンの平均利
	用残高の1%を毎年クラブへ寄付している。
	■ コロナ禍において、クラウドファンディングを活用した資金
	調達支援を実施した。
成果(効果)	これまでの当クラブに対するカードローン寄付金は累計
等	22,491 千円となり、クラブの運営に大きく寄与している。また、
	クラウドファンディングにおいては企画の立案から伴走的支援
	を行い、新型コロナウイルス感染症の影響に苦しむクラブスポ
	ンサー企業の商品販売を目的とする案件を成功させた。最終的
	に 5,843 千円の資金調達を行い、当クラブを支える県内スポン
	サー企業の販売支援に繋がった。
	/ 正示ックスルス版で発が、フル。

[北郡信用組合]

タイトル	工場増築並びに新規設備のかかる、有利な制度資金及び補助金
2 1 1 70	申請の支援
動機(経緯等)	・当社より、工場増築及び大型の折曲げ機の設備導入にあたり
	融資に加え、ものづくり補助金の申請支援を依頼される。
	・大型の折曲げ機の設備導入にあたり、ものづくり補助金に申
	請予定。「経営革新計画」承認は、ものづくり補助金の加点
	項目であり、加えて、商工業振興資金「地域産業振興特別資
	金」申込要件となるため県企業振興公社に相談し、経営革新
	計画策定に向けた支援方法を確認する。
	・県企業振興公社より、外部専門家として山形大学国際事業化
	研究センターH 氏の紹介をうけ、当組合も同席し5回にわた
	り代取と協議、3者連携し経営革新計画を策定する。
取組み内容	・経営革新計画申請後の審査においては、県の担当職員並びに
	県内企業の経営者を前に、代取が計画内容のプレゼンを行っ
	た(当組合も同席)
	・経営革新計画認定後、大型折曲げ機の設備導入に伴う「もの
	づくり補助金」の申請について、県企業振興公社A氏の支援
	を受け、再度代取と面談を行い当組合と連携しものづくり補
	助金申請書を策定する。
	・導入した大型折曲げ機の固定資産税の特例を受けるため、先
	端設備導入計画書を策定する。
	•「経営革新計画」承認
	・商工業振興資金「地域産業振興特別資金」
	43,000千円実行
成果(効果)等	・ものづくり補助金採択(補助金4,800千円)
	・市より先端設備導入計画が承認され、導入設備の固定資産税
	が3年間免除される。
	・合わせて、工場を増設した事で市企業立地補助金が交付され、
	工場増設部分に係る固定資産税の3年間免除に加え、従業員
	1名新規雇用に対する補助金100千円を受けることが出
	来た。

[北郡信用組合]

タイトル	夏期低迷期の売上増強
	【事業内容 ふく料理店】
動機(経緯等)	ふく=冬のイメージが強く、夏期の売上が低迷する状態が続
	いていた。そのため、夏期の資金繰りは借入に依存する傾向と
	なり、今後の事業継続のためには、夏期の売上増強は解決しな
	ければならない課題と考えた。
取組み内容	夏期の売上増強策として、過去にラーメンやアイス等試した
	がいずれも想定の実績を作れず断念。今回は費用対効果、マー
	ケティング調査を入念に行い、かつ高級路線の店内イメージが
	守られることを第一に焼肉事業を展開することとした。
	マーケティング調査については、事前におすすめメニューと
	して、牛タン、名古屋コーチン、サガリ等を提供、肉の売行き
	動向を確認した。
	近隣他店との差別化を図るため、大衆的な焼肉店ではない無
	煙ロースターを導入(小規模事業者持続化補助金活用)。また、
	上質な九州産の肉をセールスポイントとした。(主人の修業時
	代のつながりで九州産肉の仕入ルートを確立)煙の出ないロー
	スターは服に匂いがつきにくく、肉が焦げないことも利点であ
	り、セルフで焼くことで、調理の手間を省くよう考えた。
	また、現店舗に増築することで、土地建物代、人件費等経費
	削減を図った。
	当組合からの支援は増築工事、設備導入にかかる金融支援及
	び小規模持続化補助金申請策定支援。
成果 (効果) 等	令和3年7月20日焼肉事業オープン
	オープンの前週招待したお客様の大部分はリピーターとなっ
	ている。新メニューは好評であるが、新型コロナウイルス感染
	者の増加により、売上増加には苦戦している。(8/15 時点)
	成果は今後新型コロナウイルスが収束に向かった時点での判
	断になるものと考える。

〔茨城県信用組合〕

タイトル	「ワンストップ型顧客支援」のための士業との連携
動機(経緯	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
等)	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、「ワンストップ」で解決できる方法として多
	数の士業(税理士・弁護士等)が所属する会社との提携を行って
	いる。
取組み内容	提携している企業(C社)には、弁護士・司法書士・税理士・行
	政書士・社会保険労務士の士業が多数所属。事務フローとして
	①営業店から地域支援室への相談
	②専門家派遣を要する際には、地域支援室がC社に連絡
	③ C 社は内容に応じて、お客様へ専門家を派遣
	④地域支援室はC社とお客様の面談結果を営業店へ還元
	の流れで実施している。
	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。
	【C社との連携図】
	相 地 c 社
	お客様 営業店 支 サ
	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1
	情報 漫 メール 相談 副 業 労務管理 会 営関係
	至
成果(効果)	相談内容の内訳としては税金に関するものが多く、顧問税理士以
等	外からアドバイスを得るいわゆる「セカンドオピニオン」として
	の役割もあり、お客様から感謝される事例があった。

[あかぎ信用組合]

動機(経緯等)	SDGs の取り組みとしての小水力発電事業支援 2030 年の電源構成における再生可能エネルギー目標は 22%~24%となっている。再生可能エネルギーの内、太陽光発電は買取価格下落と環境、景観等の問題から太陽光発電主体の再生可能エネルギー事業は限界に向かいつつある。小水力発電事業は、2019 年 3 月、環境省が公表した「地域における再生可能エネルギー事業の事業性評価等に関する手引き(金融機関向け)」の通り、20 年間の買取価格も高く、卒売電後も環境負荷なく安定的な電力供給できることから SDGs への取り組みの一つ
到饭(炸牛牙)	っている。再生可能エネルギーの内、太陽光発電は買取価格下落と環境、 景観等の問題から太陽光発電主体の再生可能エネルギー事業は限界に 向かいつつある。小水力発電事業は、2019年3月、環境省が公表した 「地域における再生可能エネルギー事業の事業性評価等に関する手引 き(金融機関向け)」の通り、20年間の買取価格も高く、卒売電後も環境 負荷なく安定的な電力供給できることから SDGs への取り組みの一つ
1	として実施した。
4X/MIO/PY-E	・当組合の 2021 年 3 月末時再生可能エネルギー事業(すべて太陽光発電) への融資は、252 先 584 発電所 134 億円である。 ・大手ゼネコン T 建設に木材を供給する C 社に対し T 建設より小水力 発電事業の提案があった。 小水力発電所在地設備認定変更手続き中のため非公開 発電量: 199KW 事業費用 4 億円 返済期間:15年間 買取価格:34 円 年間売電額:42 百万円~50 百万円 年間想定費用コスト:10 百万円(減価償却費含まない) 投資回収期間:8 年~9 年 設計:T 建設系列 TL 社 水路型 ペルトン水車 F 電機システム 砂防ダムより水を取水し、落差 140M を生かして発電する。 ・2019 年 3 月に環境省が公表した「地域における再生可能エネルギー事業の事業性評価等に関する手引き(金融機関向け)」を参考に本計画を事業性評価実施する。 ・2020 年 10 月 G 銀行が実施した箱島湧水小水力発電、及び A 社利根郡片品村小水力発電を現地視察後、本計画地を調査し事業性評価する。 ・2020 年 10 月 常勤理事会にて対応協議 今後の積極的な取り組みを踏まえ、協調融資対応することで決定融資協調先として政府系金融機関および県下信用組合を模索したが小水力発電事業融資の経験があり C 社の元メインであった T 信用金庫が 2 億円の支援を決定。 T 信用金庫への協調融資に際しては、当組合役員が同行し、支援を要請。 ・小水力発電のみを行う新会社を設立。消費税還付および売上 50 百万円以下に適用される消費税簡易課税減免制度を活用するものとした。設備認定事業者変更届および水路土地、タービン施設土地、地方公共団体、漁業権団体等権利者の同意・承諾(事前協議は終了)を得てタービン発注予定 2022 年 4 月まで設備完成し、同月から発電開始することで 24 時間の売電。工事は、TL 社の指定建設会社が行うが C 社が下請けに入り、指定建設会社、りノウハウを取得し、今後は関東甲信越東北方面のTL 社が担当する小水力発電所工事も行うこととなる。
灰木 (効木) 寺	・融資実施額2億円 ・小水力発電所融資のノウハウの取得 ・T信用金庫との小水力発電事業の協調融資に関する協調・信頼強化 ・TL 社が群馬県内で行う小水力発電に関し、優先的に紹介してくれる ため、小水力事業に興味がある法人に紹介できる。 ・SDGs への取り組み実績として公表できる。

〔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)	本部で補助金のパンフレットを作成し、営業店ではパンフレットを利用しお取引先に対し補助金の提案をする。お取引先より課題・問題を解決するために詳しい説明を求められた場合、営業店より本部に訪問の依頼があり、本部から説明・申請の支援に至りました。
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をして、毎週当組合専任担当者が来店し各種支援を実施しています。その一環として各種補助金の申請支援も行っています。 ・「ものづくり補助金」22件の相談に対し16件の申請 ・「小規模事業者持続化補助金」23件の相談に対し19件の申請 ・「ジャパンブランド支援パートナー」1件の相談に対し1件申請 ・「千葉県中小企業復旧支援補助金」2件の相談に対し2件申請
成果(効果)等	ものづくり補助金10件・小規模事業者持続化補助金12件・ 千葉県中小企業復旧支援補助金2件が採択となり、もの補助採 択の9事業者が補助金事業に係る資金として融資の取扱いに 至りました。

〔銚子商工信用組合〕

タイトル	サ高住の新規事業支援と訪問介護事業の M&A 実施
動機(経緯等)	訪問・通所・自宅介護サービスの充実を図る為、サ高住の新規事業と訪問介護を行う事業提携先との経営統合や事業承継の相談を受け、国の方針から地域包括システムに向けた一環として、地域のサービス付き高齢者住宅の拡張が年々拡張している傾向を踏まえ、訪問介護事業者との連携から吸収合併により、更に介護事業の拡張を図る事業計画にて支援いたしました。
取組み内容	 (新規事業参入に向けた取組み) ・事業計画策定支援 ・日本政策金融公庫との協調融資の取組み ・補助金紹介と申請アドバイス (M&Aに向けた取組み) ・外部士業との連携(税理士・司法書士) ・新会社設立スキームに対応した吸収合併 (事業承継に向けた取組み) ・後継者の当面の代表権参加による事業承継支援
成果(効果)等	訪問介護事業者を受入れた新会社を設立され、サ高住オープン後、18室満室の状況。また、リハビリ等利用者も順調に増加しており、訪問介護事業の拡大による地域雇用の増加に繋がる等、多種多様なニーズに対応が図れる事業先へと成長している。

【テーマ】: 更なる成長を目指すお客さまへの支援

[東浴信用組合]

タイトル	浴場廃業を視野に入れていた「公衆浴場(銭湯)」を蘇らせる
 動機(経過等)	新型コロナウイルス感染症の長期化に伴いまたかねてより、経営者の
	 高齢化(81 歳)と浴場設備の老朽化により公衆浴場の廃業を視野に入
	 れていた。当組合と経営者と将来について話合いが行われ、当組合のノ
	 ウハウの蓄積と経営者の長年の経営経験から詳細に検証し大規模改修
	 となり、浴場に従事していたご子息も大規模修繕(業務用語・中普請)
	を行うことにより事業継承を明確にした。日本の文化銭湯の減少を止め
	たもの。
取組み内容	浴場は設備の老朽化が激しく常に小規模な改修改善工事を行いなが
	ら営業している。超小規模経営(経営者夫婦・子供等親族のみの経営)
	のために、大規模な改善工事を行わなくても常に改修改善を行っていれ
	ば経営は維持し一定の利益は計上できる。都内においても戦後まもなく
	に建築開業した銭湯も現存している。
	反面そのような形態の銭湯は更なる設備の老朽化と経営者の高齢化
	により間違いなく「廃業」の方向となる。大規模改修には数億円かかる
	ため判断を難しくしている。
	近年「銭湯ブーム・サウナブーム」が高まっており、「新型コロナウ
	イルス感染症」発症の前には、大きな盛り上がりを見せていた。銭湯は
	営業自粛指定されず、都民(庶民)の健康増進・健康の維持促進のため
	に命がけの経営を行ってきたが、インバウンドを含めた銭湯ブーム・サ
	ウナブームはこれにより大きな打撃を受けた。
	当組合のノウハウを生かし中普請後の入浴予想を 140%と試算し、ま
	た資金面については「日本政策金融公庫・N区の制度融資・東京都及び
	N区の健康増進型公衆浴場改築支援助成金」制度の情報を提案、連携し
	借入額の圧縮、金利の低減などをすり合わせ、中普請実施に踏み切った
	ものです。
成果(効果)等	2020年 12月 28日、「健康と美肌の湯」としてリニューアルオープン。
	高濃度炭酸泉・シルキーバス・ジェットバス・電気風呂・水風呂を設置。
	お湯は軟水、ドライサウナ・コンフォートサウナが楽しめる銭湯となっ
	た。
	また、N区介護予防事業(健康増進事業)に協力、高濃度炭酸泉は医
	療用リハビリ効果もある。アトピー等の皮膚の弱い方にも利用できる。
	その他、都市ガスを利用したクリーンエネルギー化により環境に配慮
	した銭湯に生まれ変わった。

〔相愛信用組合〕

タイトル	AS(株)
	(成長支援)
動機(経緯等)	同社は2019年10月に会社を立ち上げ、自動車・バイクの輸出入及び販売を手掛けている。翌年の1月に資金協力依頼があり、当組合として更なる飛躍を支援するための対策を検討する。
取組み内容	会社としての実績は浅く、保証協会とプロパーの抱き合わせにて協力する方針を固める。その結果、保証協会5百万円、プロパー5百万円の合計10百万円にて融資実行となる。自己資金が潤沢ではないため、仕入資金の調達が最優先の課題であり、更なる成長を目指していたことから運転資金の確保が必要であった。 ヒアリングによると海外からの仕入価格は国内よりも安価であり、販売価格は海外よりも有利となるケースが多いとのこと。
成果(効果)等	第1期目の決算は赤字計上となったが、コロナの影響で輸入が 思うようにいかず、今期も苦戦している様子。但し、コロナが 収束すれば売上の回復が期待でき、モニタリングを行いながら 業況を見守っていく方針である。

〔新潟縣信用組合〕

タイトル	適切な事業性評価に基づく金融仲介機能の発揮
動機(経緯等)	成長段階時における真の経営課題を的確に把握し解決に向けた方策の策定・実行に必要なアドバイス支援を行い当該事業者の生産性向上を図ることで、最終的に地域経済の発展に貢献していくことが求められているため。
取組み内容	取引状況や面談を通じて集積した財務情報と非財務情報に基づき、事業の内容や成長可能性などを適切に評価し、担保・保証に必要以上に依存することなく、金融仲介機能の発揮に取組んでいる。 事業拡大などの飛躍を目指している事業者に対しては商談会等の各種ビジネスフェアの企画を行っているほか、SGM活動の一環として広域型組合のネットワークを活用したビジネスマッチングを推進しており販路拡大をサポートしている。また、補助金等に関する各種セミナーや個別相談会を企画しており、企業価値向上に向けた支援体制を整えている。
成果(効果)等	成長段階の事業者に応じた各種セミナーの開講や商談会を開催することで、販路の拡大や同・異業種企業とのマッチングによるビジネスチャンスが広がる可能性があるため、今後についても社会情勢や時代背景に応じた支援メニューの拡充に取り組んでいく。

〔新潟大栄信用組合〕

タイトル	クラウドファンディングを活用した取引先企業の販路拡大支 援
動機(経緯等)	新型コロナウイルス感染拡大が地域事業者の経営に大きく影響する中、資金繰り支援に加え積極的な販路拡大・事業再構築等本業支援への取り組みがより重要となることを踏まえ、クラウドファンディングを活用することとした。
取組み内容	全国信用協同組合連合会が企画する「しんくみ新型コロナ対応 事業者応援プロジェクト」への参加を当組合取引先へ提案。 同連合会と連携したプロジェクト紹介ページ作成支援、共同運 営会社によるPR活動を行った。
成果(効果)等	【お取引先】 クラウドファンディング参加により、自社商品PR、新規顧客開拓に大きな効果が得られたほか、目標金額を大きく超える資金調達に至った。 今回獲得した新規顧客を自社の新たな販売ツールであるインターネット販売へ誘導し、固定客としてフォローして行く。 【当組合】 地域の小規模事業者であってもクラウドファンディング活用が可能であり、当組合の新たな本業支援ツールとして位置付けることができた。

〔長野県信用組合〕

タイトル	取引先の知財経営定着に向けた支援取組み
動機(経緯等)	当組合では、知的財産がヒト・モノ・カネに加わる重要な経
	営資源であるとの認識のもと、この知的財産に着目したお客様
	の本業支援や融資を含む経営支援を「知財金融」と位置付けて
	取組みを行っています。特に新型コロナウイルス感染症の影響
	拡大により、中小企業の持続的な成長には、今後ますます知的
	財産の重要性が高まって行くと考えています。
取組み内容	関東経済産業局が管内で10社に限って公募した「令和2年度
	チーム伴走型知財経営モデル支援事業」に、長野県で唯一、当
	組合が推薦したN社が採択を受けました。本事業は、成果事例
	の創出及びモデル化することで波及効果を高めること等を目
	的に、企業の課題に応じて複数の専門家が計5回程度派遣され、
	知的財産経営の定着に向けた支援を実施したものです。当組合
	では「知財金融」の一環として、また職員の知見やノウハウの向
	上を図るため、本事業の専門家派遣支援に本部・営業店の担当
	者が帯同し、約半年間に亘り伴走型支援をサポートしました。
	N社は、下請けとしての金属加工事業により培ってきた独自
	技術を活かし、自社製品を開発していました。当該製品は環境
	対策や省エネルギーといった世界規模の課題に対して有用な
	機能を有していますが、最終製品の市場は、新しい技術が次々
	と現れる、変化の激しい環境です。そこで、当社製品の優位性
	を確保するため、弁理士や中小企業診断士、ブランディングコ
	ンサルタントといったチームを組成し、N社独自技術のブラン
	ドイメージをいかに市場に広めていくかといった観点から販
	路拡大、ブランディング、知財の棚卸といった支援を実施しま
	した。
成果(効果)等	N社製品の売上増加に向けて、海外展開、契約、パートナー
	シップ構築、知財戦略、ブランディング等の取組みポイントを
	明確化することができました。今後は長野県知財総合支援窓口
	等と連携し、引き続き支援を継続していく方針です。
	なお、当組合のこれまでの「知財金融」に向けた様々な取組み
	が評価され、令和3年2月に日本弁理士会が主催する第7回知
	的財産活用表彰において、支援機関の最高賞となる「知的財産
	活用支援大賞」を受賞しました。

〔信用組合愛知商銀〕

タイトル	営業権譲渡資金
動機(経緯等)	同社は平成 29 年 5 月よりゴルフ場除草剤散布請負事業を開始しております。三次下請けとして営業展開しておりましたが、元請会社 (T社)の諸事情等により、元請先営業権譲渡資金として本件申込に至りました。
取組み内容	上記の通り、同社は従前よりゴルフ場除草剤散布事業を展開しておりましたが、三次下請けとして T 社より受注している状況でありました。しかし、T 社の経営が難航している事から、T 社が所有する同事業営業権を安価にて譲渡する事ができ、且つ一次元請先(N社・S社)から直接受注する事が可能となります。此れにより、東海地区のゴルフ場約8か所が加わり更なる増収を目論んでおります。
成果(効果)等	本件に伴い受注は一次元請先である N 社及び S 社から直接受注する運びとなりました。単価として 1 ㎡あたり 2 円と設定。 18 ホールのゴルフ場は概ね 350,000 ㎡~450,000 ㎡である事から一ゴルフ場につき 700 千円~800 千円の売上を目論んでおります。基本的に同事業は年 2 回程度(春・秋)遂行するものであり、季節的に売上未計上の時期もありますが、薬剤等の材料費は元請先から提供される為費用は外注費(出来高払い)が大半であることから、同事業に於いての資金ショートは考えにくいものであります。予想を上回るコロナ影響は否めないものの、屋外スポーツであり且つ老若男女問わず需要がある事から、今後の展望を期待します。

〔信用組合愛知商銀〕

タイトル	不動産賃貸業として更なる飛躍を目指して
動機(経緯等)	不動産賃貸業を営む設立後3年目の法人が、今後の発展のため に収益不動産を購入したいと相談あった案件。
取組み内容	三重県鈴鹿市役所から西に位置する収益物件購入した案件であります。最寄り駅からは 2km ほど離れてはいるものの、本物件から近距離に国内でも有数の規模の大工場が複数存在しております。また、周辺にはそれら大工場に関連した中小工場も多数存在しており、工場労働者に対する住宅需要が極めて高く、退去者が出てもすぐ入居が決まる好立地物件であることから取組致しました。
成果(効果)等	取扱店は名古屋市の中心部に位置することから、三重県鈴鹿市の状況が良くわからないため、審査においては難しいものがありましたが、その地方の特性などを調査し実行する事が出来ました。本件は、同社にとっても収益物件を買い進めるきっかけになった案件でもあります。

〔岐阜商工信用組合〕

	(
タイトル	企業価値向上に向けた経営支援および金融支援				
動機(経緯等)	・当組合メイン先				
	・アルミ押出金型製作業、セラミック製造業				
	・販管費の増加による実質赤字となっていることから、黒字化				
	を図るため、企業体質の改善、経営内容の改善を実施し、当組				
	合および県保証等との外部連携を積極的に行っている。				
取組み内容	【マネジメントシステムの構築】				
	・当組合・県保証との合同開催の「価値創造セミナー」に参加				
	し、ローカルベンチマーク表を作成する。また、県保証主催の				
	「知的資産経営セミナー」に参加し、当組合・県保証と協力し				
	知的資産報告書を作成中。				
	【計画的な人材採用】				
	・当組合が岐阜県と委託業務契約を締結している「岐阜県プロ				
	フェッショナル人材戦略拠点事業」のメリットを説明し、 登録を行う。				
	【定期的な設備投資】				
	・ものづくり補助金への申請に対し、岐阜県商工会連合会と連				
	携し、採択後の資金支援は当組合が行う。				
	【財務の安定化】				
	・当組合が資金繰り表の月次モニタリングを行うことにより、				
	代表者の資金管理能力および意識の向上を図る。				
成果(効果)等	・設備投資も一段落し、人材についても若手社員が定着してお				
	り、技術面も向上している。				
	・財務面については、まだ改善途中であることから、目覚まし				
	い成果は出ていないものの、代表者の積極的な姿勢もあり、従				
	業員のモチベーションも上がり、売上は堅調に推移している。				
1					

〔近畿産業信用組合〕

	[
タイトル	コロナ禍で注目度の高い「抗菌・抗ウイルス剤」の販売・施工
	を主とした法人を新設し、更なる成長を目指す!
動機 (経緯等)	税理士事務所 A の代表税理士 B は、独立・開業して 20 年以上
	経過しており、大手法人のクライアントも多く、長期で、安定
	した事務所運営をしています。代表税理士Bより、コロナ禍に
	需要の高い「抗菌・抗ウイルス」を中心とした商材の販売を行
	うべく、法人 C を新設したと報告を受け、借入相談を受ける。
取組み内容	代表税理士Bは、「抗菌・抗ウイルス剤」を製造・販売してい
	る有名化学製品メーカーD と親交があり、相談を受ける。
	メーカーDより、コロナの影響で、「抗菌・抗ウイルス剤」へ
	の注目度が高まり、製品製造の供給は、間に合っているものの、
	施工受注は、供給能力を大きく超えており、施工依頼に対応出
	来ていない為、Bに協力依頼あり。
	メーカーDが製造・販売している「抗菌・抗ウイルス剤」は、
	「公共交通機関」、「学校」、「ホテル」と販売・施工実績があり、
	高い評価を受けている商品です。施工方法は、施工前に、清掃
	作業を行い、液剤を噴霧するのみであり、短時間で施工が完了
	するシンプルな作業工程であることから、人材教育にも時間を
	要さずに業務を開始することが出来る。それに加えて、今後も
	「抗菌・抗ウイルス」の施工は注目度が高く、安定した受注が
	見込めると判断し、 B は、法人 C を新設し、メーカー D と代理
	店契約を締結し、「抗菌・抗ウイルス剤」の販売・施工業務を
	開始する。Bより、運転資金(5,000千円)の借入相談があり、
	取組みする。
成果(効果)等	2021年 秋の行楽シーズンに向けて、車両のコロナ対策として
	抗菌コーティングを行うとの問い合わせがあり、公共交通機関
	と大口契約を締結。加えて、学校・ホテル・飲食関係と多くの
	問い合わせがあり、業況は順調に推移。
	今後は、Bの税理士業務を通じて、クライアントに対して、抗
	菌・抗ウイルス剤の提案を行い、受注拡大を目指すもの。

[兵庫県信用組合]

タイトル	販売強化と製品価値の向上による業績改善、成長の支援
動機(経緯等)	製売強化と製品価値の向上による業績以善、成長の支援 当社は、永年製鎖業を営んでいたが業績低迷していたため、業 績改善に向け事業内容を精査したところ、一定の技術力があり 製鎖技術を活用した漁業関係等製品の優位性も認められるこ とが判明した。そのため、当社の経営改善は課題解決により可能と考えられたことから、課題解決に向け経営支援を開始することとなった。
取組み内容	経営支援の取組みにあたり、課題を抽出し解決策を検討すべく、しっかいや中央会の事業を活用し専門家とともに経営相談を実施したところ、営業方法に改善の余地があることが判明した。そこで、営業ツールの作成による販売強化を目指した経営力向上計画の策定を支援し、経営力向上保証を活用して必要資金の資金調達も支援した。その後、検査業務を内省化し、販売済製品を検査して交換時期等をアドバイスする品質診断のアフターサービスを製品に付加し、製品価値向上による受注増加を企図した経営革新計画の策定を支援した。検査業務の内省化に向けた試験機導入については、ものづくり補助金活用と併せ融資も行い資金面の支援も行った。それらの取組みや新たな漁港等港湾関連工事の受注により業績改善し業容拡大したことから、工場拡張計画を策定支援するとともに資金面の支援も行った。
成果(効果)等	販売強化で弱みを克服し、製品価値の向上により強みを伸ばし当社の課題であった業績改善を実現できた。販売ツールの作成で広く当社製品を周知でき顧客が増加し、品質診断によりリピート顧客を確保できている。新たな事業も加え売上の伸長に伴い収益も増加し、遂に新工場を移転建設するに至り、地元の従業員も増員するなど業容拡大とともに地域活性化に寄与もしている。

〔淡陽信用組合〕

タイトル	青果販売業者の成長支援
動機(経緯等)	代表者は、地元淡路島の造船会社に4年ほど勤務していましたが、「食材の豊富な地元淡路島の新鮮な野菜類を広く全国の皆さんに届けたい」との思いから、昨年、一般農業者から食材を直接仕入れネット販売を中心とした青果販売業を開業しました。
取組み内容	新型コロナウィルス感染症拡大の影響もあり、自宅で調理する機会が増える中、採れたての瑞々しい野菜が自宅に居ながら簡単に手に入ると好評を博しています。 取扱商品としては玉ねぎ、ブロッコリー、白菜など季節に応じた野菜類を大手インターネットサイトに店舗を開設して販売しており、開業後の受注管理、顧客管理等の販売体制も構築されてきている。また、同サイトのお客様の口コミ情報や意見を汲み取るなど真摯に業務に取り組み着実にリピーターを増やしている状況です。業容も拡大する中、今後、成長を期待できる先として、増大する仕入商品の保管先確保の為、賃貸事業用倉庫を紹介し賃貸契約も成立しました。また、仕入量が増加する中、運転資金の取組についても支援しました。
成果(効果)等	開業間もない事業者であるが、事業も軌道にのり、更なる成長が期待できることから賃貸倉庫の紹介により商品の保管先が確保でき、また資金面での協力ができたことにより事業の成長に寄与できました。

〔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	
	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3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」: 340 件 4, 459 百万円
	「手来荷性化文後ローン」: 340 件 4, 439 百万円 「ドリームローン」 : 260 件 1, 746 百万円
	「地域創生支援ローン」 : 294 件 2, 230 百万円
	・地域削土又仮ローノ」 . 294 件 2, 230 日刀 円

[広島県信用組合]

タイトル	事業再構築補助金を活用した新分野展開					
動機(経緯等)	<申込人>					
	・アパレル商品の刺繍加工に特化した下請け企業					
	<申込経緯>					
	同社の主な問題点として					
	・アパレルメーカーの生産量に左右されるため、生産のコント ロールが出来ない。					
	・売上高の約8割が大阪、東京の企業に依存しており、コロナ					
	禍の影響で県外の外出が困難なため、県外への売上確保が困					
	難な状態である。					
	・商流は、半年後の企画を提案し受注する形態であり、費用先					
	行し資金確保に問題がある。					
	・コロナ禍の影響で既存事業は、売上高の確保が困難な状況で					
	あり、継続的に売上高を確保できる仕組みを模索していた。					
取組み内容	・売上高確保の解決策を協議し、①地元を中心とした地域の売					
	上高増加、②下請け生産から、受注即生産販売する商流の展					
	開により資金効率を向上させる施策とした。 また、インクジェットプリンターやレーザー加工機を導入 し、一般的なプリントシャツにおける単色やフェトプリント					
	し、一般的なプリントシャツにおける単色やフォトプリント					
	との差別化として、リアルに刺繍されたような商品を提供す ることとした。					
	・上記施策が事業再構築補助金の新分野展開に該当する可能性。					
	があったため専門家に相談したところ、本補助金対象になる					
	とのことより、申込人・専門家・当組合で申請書類作成に着					
	手した。					
	・当組合は、①製品等の新規性要件②市場の新規性要件③売上					
	高 10%要件、事業年度終了後 3 年~5 年で付加価値額の年率					
	平均 3.0%要件に留意しながら、補助金申請に係る事業計画					
	書等の作成支援およびアドバイスを実施した。					
成果(効果)等	・結果は不採択であったが、事務局へ連絡し不採択になった要					
	因のヒアリングを実施した。					
	・現在、補助金申請書類のブラッシュアップを実施しており次					
	回申請予定としている。					

【テーマ】: 更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔香川県信用組合〕

タイトル	関連会社による障害者就労支援事業の施設利用者等に対す
	るグループホーム(共同生活援助)開業資金等の支援
動機(経緯等)	同社の関連会社である NPO 法人は障害者就労支援 B 型の施
	 設運営を行っている。今般、同施設利用者がグループホームへ
	の入居需要が高いことを受け、関連会社と連携して更に事業の
	安定化・地域貢献を図ることを目的に、理容・美容業及び賃貸
	事業で事業展開している同社が、指定障害福祉サービス事業
	「グループホーム」を新規開業する為の開業資金について協力
	, , , , , , , , , , , , , , , , , , , ,
	依頼となった。
取組み内容	同社に対しては、賃貸住宅購入資金及び改装資金を協力して
	いる。代表者は障害者自立支援に積極的に参画しており、定例
	訪問時に新規事業計画について相談を受けた。関連会社におい
	て NPO 法人設立し、障害者の就労支援施設の運営を行ってい
	 る。施設利用者や養護学校からグループホームへの入居需要が
	高いことを受け、同事業参入を検討していたところ、建物の提り
	供先(賃貸契約締結・賃料なし)が見つかり、指定障害福祉サー
	ービス事業者の指定(県知事)による共同生活援助(グループ)
	ホーム) 事業開始となった。建物の改修工事並びに事業運営資
	金を当組合が協力することで事業拡大・安定化が図れ、障害者
	の日常生活及び社会生活を総合的に支援する事業として地域
	貢献に寄与される取組みとなった。
成果 (効果) 等	同社及び関連法人とはメイン取引先として良好な取引を継
	続しており、また当組合職域提携先として従業員との個人取引
	にも繋がっている。

〔宮崎県南部信用組合〕

<i>h /</i> L II	A 老上士 1 の増築に似るて新辛唯 1 次 A た 均調 軸次 で 暑ウ
タイトル	A 老人ホームの増築に伴う不動産購入資金を協調融資で対応
動機(経緯等)	約8年前にA老人ホームの新規開業に伴い、当組合プロパー資金と保証協会保付融資にて対応。現在、事業は順調であり常に12/12の満床状態である事から増床を検討していた折、隣接する不動産所有者のB建具㈱、関連するC信用金庫から売却の打診を受けたことから当組合に相談。事業の拡大と懸念事項も解決できることから当組合にて事業計画を策定。政策金融公庫との協調融資商品である「ベストスクラム」で対応を図る事を提案し、資金手当てを行う事となる。
取組み内容	・問題点の洗い出し 増築には不動産購入は必須であり職員用駐車場の確保も課題 であったことから本件で解決。現存債務の集約も可。 ・売買先(隣接)法人の対応 隣接するB建具㈱は現存する一部建物の賃貸を希望。売買価格 はC信用金庫が主導しており賃貸による事業継続も信用金庫 は問題なし。賃貸については事業への影響も少ないことから容 認。維持管理は借主が行う事で調整。 ・事業計画の策定 上記内容を踏まえ、当組合にて資金手当計画表と、事業計画を 策定し顧客に提案。複数回の協議と、B建具㈱、C信用金庫と の調整を主導する。 ・日本政策金融公庫との調整 上記計画の資金手当てを協調融資にて提案したところ当組合 の協調商品「ベストスクラム」にて4千万円、政策金融公庫に て1千万円で資金手当てを行う事で承諾となる。
成果(効果)等	増床にて MAX 1 8 床となり単純売上げで 1 5 0 % 増が可能となるが、償還額は現時点と同水準であり大きな資金効果が見込まれる。計画外の賃貸家賃収入も期待出来る。十分な駐車スペースの確保が可能となる。

〔鹿児島興業信用組合〕

タイトル	ものづくり産業生産革新支援事業補助金交付決定に伴う設備 資金
	N IL
動機(経緯等)	当社は、化粧品製造販売を行っているが、新たな事業としてへ アケア関連商品を充実させたトータルナチュラルビューティ の実現を目指している(染毛市場開拓)。また、今回の事業に より販路拡大及び売り上げ増加が見込める。
取組み内容	地元中学校跡地を活用したヘアケアラインの増設
	事業費総額:20,635 千円 補助金交付決定額:10,000 千円
	融資額: 当組合 10,000 千円 (補助金 10,000 千円より回収)
	保証協会口 15,000 千円(10 年返済)
成果(効果)等	〈3年後計画〉
	売上高:131,335 千円(対基準日 44,980 千円 52%増)
	営業利益:4,065 千円 (同比 2,986 千円 276%増)

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
宮城	石巻商工信用組合	ミラサポ(現在は中小企業119)専門家派遣を経て早期経営改善計画策 定へ深掘りした経営改善支援	91
宮城	古川信用組合	日常的・継続的な関係強化と経営の目的や課題の把握・分析	92
山形	山形中央信用組合	コロナ禍における事業再生支援	93
山形	山形第一信用組合	コロナ禍を機会に事業課題への取組み	94
福島	いわき信用組合	よろず支援拠点との連携により経営改善を実現	95
福島	相双五城信用組合	新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止策を実施しつつ、売上増加を 図る飲食店への支援	96
茨城	茨城県信用組合	再生支援協議会の特例リスケジュールを活用し、新型コロナの影響を受ける事業者の資金繰りを支援	97
群馬	あかぎ信用組合	日本政策金融公庫「新型コロナウイルス感染症対策資本性劣後ローン」 を活用した事業再生支援の実施	98
群馬	ぐんまみらい信用組合	中小企業再生支援協議会版資本的借入金を用いた事業再生について	99
千葉	房総信用組合	役職員による売上協力	100
千葉	銚子商工信用組合	保証協会条件変更先の経営改善支援	101
東京	東信用組合	顧問税理士を交代させて改善計画を作成、過去の破産更正債権を当組 合で肩代りして約定返済化した。	102
東京	江東信用組合	利益の改善による債務超過額の圧縮と資金繰りの改善を図る。	103
東京	青和信用組合	中小企業再生支援協議会「特例リスケ」の活用	104
東京	共立信用組合	昭和38年に創業した中華料理店(法人)から不動産賃貸業へ業種転換する取引先への支援。	105
東京	大東京信用組合	東京都中小企業振興公社の活用による専門家派遣	106
東京	第一勧業信用組合	R社に対する経営改善・事業再生支援	107
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	108
新潟	新潟縣信用組合	企業支援活動による経営支援 ビジネスパートナーシップによる専門家派遣制度	109
新潟	興栄信用組合	外部専門家を活用した事業再生支援	110
新潟	三條信用組合	コロナ禍により影響を受けた先への経営支援	111

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
新潟	巻信用組合	新型コロナウイルス感染症により経営に影響を受けた事業者に対する支援	112
新潟	塩沢信用組合	特殊プロジェクト(宿泊業者)	113
山梨	山梨県民信用組合	受注増加と脱炭素社会に向けて設備更新のPR	114
富山	富山県信用組合	専門家を活用した経営改善計画の策定と補助金説明会の開催	115
大阪	中央信用組合	先代社長急逝に伴う事業承継後の新代表者に対する経営改善支援	116
大阪	近畿産業信用組合	外部機関連携による経営改善支援	117
大阪	近畿産業信用組合	業種転換に向けたビジネスマッチング提案	118
大阪	近畿産業信用組合	他業種コラボで再生を狙うビジネスホテル経営	119
岡山	笠岡信用組合	収益力向上を目指すための支援	120
広島	広島市信用組合	バルクセールによる事業再生	121
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	122
広島	広島県信用組合	コロナ禍における経営改善に向けた取組み	123
広島	備後信用組合	経営改善支援	124
山口	山口県信用組合	事業再構築(飲食業)	125
香川	香川県信用組合	新型コロナウイルス感染症の拡大の長期化による事業継続に向けた経営基盤強化として、資本性劣後ローン(日本公庫)と協調融資による経営改善支援	126

【テーマ】: 経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援 [石巻商工信用組合]

	, = 1,
タイトル	ミラサポ(現在は中小企業119)専門家派遣を経て早期経営 改善計画策定へ深掘りした経営改善支援
	以音可画水足、採掘りした柱音以音又扱
動機 (経緯等)	経営改善が必要なメイン取引先㈱K社に対し、中小企業庁「中
	小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業」のミラサポ
	(中小企業119)専門家派遣を活用し、自社の事業価値を高
	める支援を実施したところ、㈱K社の代表者と専門家の相性が 合い、支援先の経営改善に対する意識が高まり、同専門家を認
	こん、文版元の経営改善に対する忠誠が同まり、同寺门家を記 定経営革新等支援機関とした経営改善計画策定支援事業(早期
	経営改善計画策定)の深堀りした経営改善支援を行った。
取組み内容	平成30年度にミラサポ(中小企業119)専門家派遣を活用
	し知的資産を有効活用した今後の事業展開等の「事業価値の見」
	える化」支援を実施
	•
	以降、当組合が継続的にフォローアップを実施
	•
	令和2年に業績の改善が芳しくないことから、再度ミラサポ専
	門家派遣を活用し、平成30年度の支援時に策定した計画に対
	する乖離の原因分析と今後の対策について支援を実施
	•
	支援先㈱K社の代表者と専門家とでミラサポ支援の内容を更
	に掘り下げた経営改善に取り組むため、早期経営改善計画策定
	支援事業のスキームを活用した支援に至る
成果 (効果) 等	単発な支援に終わらせず、当組合が継続的にフォローアップ支
	援をしてきたこと、支援先㈱K社の経営課題や代表者の性格等
	を踏まえた専門家(中小企業診断士)を選定し派遣支援したこ
	とで、支援先㈱K社の経営改善に対する意識が高まった。

【テーマ】: 経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援 〔古川信用組合〕

タイトル	日常的・継続的な関係強化と経営の目的や課題の把握・分析
動機(経緯等)	中小企業の多くは経理担当者を配置していない等により、財務 諸表の作成を税理士まかせとなっていることで、月次の収益 管理や目標管理を実施できず、財務内容が悪化しても改善策 が立案できない状況となっています。長年築いてきたリレー ションシップをさらに深くし、収益改善・業況改善のための 相談機能を発揮することが、協同組織地域金融機関の使命と 考えております。
取組み内容	顧客企業から相談できる信頼関係を構築しつつ、融資後のリレーションシップを通じて得られる財務情報等から資金繰り実績表を作成し、課題を把握・分析したうえで問題点を提案して改善策を促すなど、取引先の身近な相談者として経営指導・経営支援を親身になって行うことを目的に取組んでいます。また、過去の財務情報・資金繰り実績を基に、「改善策の提案」や「改善計画立案指導」などの金利以外の部分で付加価値の高いサービスを提供し、継続的にモニタリングを実施することにより「事業から得られるキャッシュフローを把握し、企業の将来性や技術力に着目した事業本位の融資」が実現できるよう取組んでおります。
成果(効果)等	「経営改善・事業再生支援活動要項」により抽出した集中 支援先 11 件に対して継続的なモニタリング活動を通じて 経営相談、支援(改善計画書、収支計画書の策定)を実施 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 〔山形中央信用組合〕

タイトル	コロナ禍における事業再生支援
動機(経緯等)	V社はジュエリー製品、眼鏡小売業。 過去に盗難事件あり多額の借入負担から租税滞納に至り市から差押処分を受けた。このため債務者区分は実質破綻先とした。その後、差押は解除されたが債務者区分は変更せず。借入金は利払いのみの元金棚上げ支援を継続していた。令和2年度に入り、コロナ禍で売上減少。資金繰りが悪化。コロナ融資の相談があったものの、実質破綻先であることから当組合で融資はできなかったため、事業再生支援を行い、破綻懸念先にランクアップを計画。
取組み内容	コロナ資金については当組合から他金融機関に依頼。依頼にあたり当組合にて抜本的な再生支援を行うことを表明。コロナ融資後に山形県中小企業再生支援協議会(以下「支援協」という)に事業再生計画の策定支援を依頼。支援協から要請を受けた公認会計士と中小企業診断士により財務 DD、事業 DD 実施を実施。実質債務超過額を見積り、当組合にて融資金の一部を DDS 化。再生に必要な融資を伴走支援型の融資制度を織り込み再生支援計画を策定した。
成果(効果)等	令和3年8月に再生計画における計画0年度の実績報告会を バンクミーティング形式にて実施。計画値を上回る実績報告会 となり、参加金融機関の了解を得た。

【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 〔山形第一信用組合〕

タイトル	コロナ禍を機会に事業課題への取組み
動機(経緯等)	新型コロナウイルスの影響から飲食店業界は不振になっており、同社も例外なく影響をうけ宴会の減少・営業自粛による売上減少など深刻な影響を受け、業況回復の目処が立たない状況である。また、メニューの豊富さが特徴ではあるが、廃棄ロスや仕入れ方法など在庫管理が不十分なため飲食業としては原価率が高く赤字体質になっている。
取組み内容	・代表者及び店長と面談し改善策について検討 ・現状把握、原価率の低減、メニューの見直しや店舗情報発信(SNS等) ・運転資金融資による資金繰りの安定化 ・国の「持続化給付金」の概要説明を行い、手続きの提案
成果(効果)等	 ・改善策について検討し、改善すべき問題を共有ができ在庫管理の徹底、仕入、廃棄ロスの削減に取組んでいる。 ・テイクアウトメニューの見直しを行い、パンフレットを新たに作成。周辺地域・取引企業に配布し周知を図る。 ・営業自粛で空いた時間を利用してフェイスブックを定期的に更新し情報発信に取組んでいる。 ・県商工業振興資金を利用して資金繰り不安の解消。 ・「持続化給付金」の給付

タイトル	よろず支援拠点との連携により経営改善を実現
動機(経緯等)	介護事業者Yは平成 16 年に設立、訪問介護及び居宅介護事
	業を基盤に、デイサービスやサービス付高齢者住宅を運営し順
	調に事業拡大を続けていた。当組合は平成25年にサービス付
	高齢者住宅の建設資金を機に同社との融資取引が始まる。更に
	翌年、サービス付高齢者住宅と同じ敷地内に、デイサービス施
	設を建設し、当該資金についても当組合が融資対応した。これ
	によりデイサービスは2ヵ所での運営となった。
	その後平成 27 年の介護報酬の改定による基本単価の減少や
	競合他社の増加による稼働率の低下も受け、売上減少傾向にあ
	ったため、当組合の顧問となっている外部専門家の相談業務を
	実施しながら、デイサービス事業を統合するなど企業努力を続
	けていたが、厳しい状況を脱することが出来ないでいた。
	そのような中、当組合はより専門的な知識を有する、よろず
	支援拠点の相談へつなぐとともに、同社に対する融資につい
	て、1年間元金据え置きとする条件変更を実施した。
取組み内容	同社の経営者、当組合、よろず支援拠点の3者による毎月の
	ミーティングの結果、同社の窮状は、同社の経営者を含め業務
	改善に臨む意識の低下が影響していると分析。その原因は、規
	模の拡大による従業員教育の機会喪失と、人材不足によるもの
	であると判断した。
	この結果を踏まえ、同社代表はよろず支援拠点や当組合のア
	ドバイスを受け、毎月、創業時の思いや経営理念、従業員に期
	待していることなどを自ら伝えることで、従業員の就業意識を
	高めていった。そのうえで、デイサービスの日曜営業による稼
	働日数の増加や、お泊りデイの開始にも踏み切り、業績改善に
	つなげた。
	
成果 (効果) 等 	現在は、条件変更により元金据え置きしていた同社に対する
	融資は、当初の約条返済が可能となるまで収益改善が図られて
	いる。

【テーマ】:経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援 〔相双五城信用組合〕

タイトル	新型コロナウイルス感染症の拡大防止策を実施しつつ、売上増
メイトル	<u> </u>
	加を図る飲食店への支援
動機(経緯等)	新型コロナウイルス感染症の影響により、売上高が約半減し
	た回転寿司を営んでいる有限会社Wに対し、「宮城県中小企業
	等再起支援事業補助金」を活用し、感染拡大策を実施しながら、
	機会損失を改善し、売上増加を図ることとした。
取組み内容	当該先の立地場所は国道に面しており、比較的交通量の多い
	(25,200 台/日) 場所であるにも関わらず、看板が黒ずんで
	おり、特に夜間時には目立たなくなっていた事から、アイキャ
	ッチ広告の効果が不十分で素通りされてしまう事が多かった。
	そこで、感染拡大防止対策と販路開拓事業の両方に活用でき
	る「宮城県中小企業等再起支援事業補助金」を利用し、当該先
	の再起を図ることとした。
	アイキャッチ効果を改善する為、看板を黒地に金色の文字で
	塗り直すことで遠くからでも目立つようにし、更に強い照明を
	設置することで、夜間に於いても周囲へのアピールが向上し
	た。
	又、感染拡大対策としてテーブル席等にパーティションを設
	置し、来店されるお客様へ安心して飲食を楽しんでもらえる空
	間を提供可能となった。
成果(効果)等	アピール力の向上から新規顧客の獲得に繋がり、テイクアウ
	ト商品の売上が増加した事から、設置後の前年同月比と比較
	し、売上高は 106.0%増加した。

【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 〔茨城県信用組合〕

	\$2,77971 \\ \\ \\ \\ \\ \\ \\ \\ \\ \\ \\ \\ \\
タイトル	再生支援協議会の特例リスケジュールを活用し、新型コロナの
	影響を受ける事業者の資金繰りを支援
動機 (経緯等)	新型コロナの影響により売上・利益が大幅に減少した多くの事
	業者から資金繰りに関する相談が寄せられたため、迅速かつ効
	果的な支援策を模索。
	再生支援協議会の「特例リスケジュール」を活用した支援を行
	うこととした。
取組み内容	│ │事業者からの相談は業種業態、資金繰り逼迫の程度により
	様々。元金返済猶予のみで十分なものもあれば、元金返済猶予
	かつ新規資金支援も必要なケース、既に優先弁済扱いの債権の
	調整も必要なケースなど、案件ごとに個別具体的な金融調整が
	必要となった。
	外部機関である再生支援協議会が1年間のリスケジュール計画
	の策定支援、かつそれをもとに金融調整を行うことで、当組合
	としても迅速かつ効果的な支援を行うことができた。
	なお、今年度も再生支援協議会の特例リスケジュールが延長と
	なったため、状況に応じた活用を行っている。
	なりたため、仏代に応した佰用を11つ(いる。
<u> </u>	사람이 되고 아시크로 의로 무슨 바이트로 프로그 아이
成果(効果)等 	特例リスケジュール計画の検証や、計画履行期間中のモニタリ
	ングを行うことで、実態把握と深度ある対話が可能となってい
	る。また資金繰りに関する相談にも迅速な対応が可能となって
	いる。

【テーマ】: 経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

[あかぎ信用組合]

タイトル	日本政策金融公庫「新型コロナウイルス感染症対策資本性劣後ローン」 を活用した事業再生支援の実施
動機(経緯等)	資本性借入金は新型コロナウイルス感染症拡大により影響を受けた事業者に対し抜本的な事業再生の切り札であるから、営業利益回復過程にある事業者に対し専門家と連携し取次ぎ支援(計画策定支援)するものとした。
取組み内容	した。 「新型コロナウイルス感染症対策資本性劣後ローン」支援実施先 N社 業種 プラスチック加工業(化粧品、車両部品等の蒸着) 売り上げ規模 14.6 億円 社員数 106名 日本政策金融公庫(中小企業事業部)資本性劣後ローン実施金額 1 億円借入金 10 年 最新鋭の工場を新設してまもなく、リーマンショックや東日本大震災により被害を受け、メインバンクから十分な支援が得られず、貸出整理対象先となった段階で当組合と親交がある弁護士から支援要請があった。 N 社の蒸着技術は国内においてもトップクラスであるため、K 信用金庫と協調し事業再生支援を実施しコロナ前には組合取引先の中でもトップクラスの利益企業となった。 しかし新型コロナ感染症拡大の影響によるサプライチェーン寸断および生産調整から化粧品大手Y 社および自動車ミリ波レーダー関連の受注が減少し再び債務超過企業に転落した。 国内トップクラスの蒸着技術を生かした新規取引先獲得、専門家による(資金)日繰り管理、生産性向上のための施策実施及びサプライチェーン回復によりコロナ前の営業利益水準に回復したことから専門家と連携し「新型コロナウイルス感染症対策資本性劣後ローン」の取次ぎ支援
	を実施した。なお、活用した専門家は、当組合が紹介した専門家で、日本政策金融公庫とは同公庫の事業再生支援研修に関わるなど日本政策金融公庫とは強いパイプもあった。 「新型コロナウイルス感染症対策資本性劣後ローン」実行により、N社の実態債務超過は解消され、令和4年度決算までさらに1億円程度の資本積みが見込まれ、査定正常先へのランクアップが確実視されている。 なお、令和2年度は、当社の他に2社 43百万円を実施した。S社は新型コロナ対策資本性劣後ローン(国民)、T社は挑戦支援資本性劣後ローン(中小)であった。今後においても10社程度の持ち込み・取次支援を実施し、否決又は協調対応の場合はプロパー新型コロナ対応資本性劣後ローンを態勢整備し準備している。
成果(効果)等	・N社 実態債務超過解消 令和3年査定では正常先アップが確実・「新型コロナウイルス感染症対策資本性劣後ローン」や「挑戦支援資本性劣後ローン」を活用した事業再生スキルの向上→新事業再生支援、事業性評価を生かした暫定計画策定支援の活発化→経営改善計画策定マスター者の面的な増加に繋がる。・「新型コロナウイルス感染症対策資本性劣後ローン」の審査ハードルが高い→組合版 DDS の態勢整備完了・この取り組みを行うことで、経営支援・事業再生に強い「あかぎ」に繋がる。・S 社は金融庁と日本政策金融公庫共催の資本性劣後ローンの取り組み説明会(群馬、栃木、埼玉)の事例として取り上げられた。

【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 〔ぐんまみらい信用組合〕

タイトル	中小企業再生支援協議会版資本的借入金を用いた事業再生に
	ついて
動機(経緯等)	・ 土木工事を中心とした建設業を営んでいる取引先におい
	て、前代表者時代における経営管理の不足等から慢性的な
	赤字体質が続き、過剰債務、大幅な債務超過に陥っており、 平成 20 年に去学的却のため群馬県中小企業再生支援協議
	平成30年に赤字脱却のため群馬県中小企業再生支援協議会を活用した暫定計画を策定。新代表による取引先との単
	価交渉や数値による経営管理等の経営改善に取り組み黒字
	転換が図れましたが、資金調達面の課題から設備更新にも
	遅れが見られ、現状では過剰な債務、多額な債務超過から
	の脱却は難しいものと判断。再生スピードの向上や競争力
	強化のため、中小企業再生支援協議会版資本的借入金を用
	いた抜本的な再生を図ることとしました。
取組み内容	・ 群馬県中小企業再生支援協議会と数回に亘り協議を実施。
	当組合はメイン金融機関として再生支援を主導し、群馬県
	中小企業再生支援協議会及び専門家と協力して再生計画を
	策定。また、サブ金融機関に対してもリスケの他、資本的
	借入金の実行について協力を要請、取引金融機関内の調整を行いる財機関の体での協力を関する。
	を行い金融機関全体での協力体制を群馬県中小企業再生支援協議会と共に構築を行いました。
	1を防戒云と共に伸発を行びよした。
成果 (効果) 等	・ 資本的借入金導入により金利減免効果や資金繰りの安定化
	が図れたことから、継続的な設備更新にも対応できる環境
	となりました。
	・ 定期的なモニタリングを実施し、業績向上・収益確保体質
	を構築するために積極的な支援を行ない、計画達成の実現
	性を高めていくことにより、長期的な企業価値の増大が期
	待されます。

【テーマ】:経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援 [房総信用組合]

タイトル	役職員による売上協力
動機(経緯等)	新型コロナウイルス感染症により売上が大幅に減少している 先の支援
取組み内容	新型コロナウィルス感染症により売上が大幅に減少している 先が多くあり事業者の売上げ増加を目的とした支援取組を業 績評価に入れて全役職員でお客様の売上増加を応援する。(お 客様の取扱商品の購入・昼食時のデリバリーサービスの利用)
成果(効果)等	多くの職員から購入協力があり、お客様は大変喜んでいました。

【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 〔銚子商工信用組合〕

	[鄭丁恂工信用組行]
タイトル	保証協会条件変更先の経営改善支援
動機(経緯等)	当該事業者は創業来、公共工事、民間土木工事受注主体に営業してきたが、近年は土木工事受注減少の推移。H22年には取引先の倒産により40百万円強の不渡りを受け大幅赤字計上し、債務超過となり全行協調による条件変更支援開始。その後、経費削減等の内部努力と営業努力を重ね近隣大手製鉄会社の構内作業受注を獲得し実績を積みながら同受注先よりの信頼を得、構内運送の受注をH29年8月に開始する事となり、営業用車両及び土地購入資金を条件変更支援中であったが必須設備であると判断し対応。以降増収増益の推移となりH30年8月期に債務超過解消と改善途上にあった。しかし、借入金返済を含む資金繰りに余裕は無く返済額減額の支援対応をしていた。今後も収益面の安定は見込めるが、受注増加対応の為、設
	備や人員面での検討課題があるため千葉県信用保証協会サポート部と連携し経営改善支援をすることとした。
取組み内容	再生支援先に選定し支援方針を検討。千葉県信用保証協会が行う経営診断事業を活用。当社へは無料で中小企業診断士の派遣を受け10年の経営改善計画書策定に至った。全取引金融機関により計画合意となり、当組合のリスケ対応中の債権は経営力強化保証を活用し借換し計画キャッシュフローに対応し10年での分割返済を開始。現在、継続的にモニタリングを実施すると共に、人員確保や設備検討といった様々な経営相談に対応中。
成果(効果)等	保証協会付融資の正常化により、今後の資金対応がし易くなった。 継続的モニタリングの実施により経営者との面談機会が増え、 経営課題に対する検討がスピーディーに幅広く出来るように なった。

【テーマ】:経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援 〔東信用組合〕

タイトル	顧問税理士を交代させて改善計画を作成、過去の破産更正債
	権を当組合で肩代りして約定返済化した。
動機(経緯等)	当社は、昭和43年よりシャーリング業を営むかたわら、不
33 1% (4±4+ 13 /	動産賃貸業(浦安市に倉庫2棟所有)を営んでいる。平成15
	年にバブル崩壊の影響にて民事再生となるも、同18年再生手
	続きの終結となり現在まで営業中にあった。当組合とは預金取
	引あり、過去代取個人の消費性資金に応需したことがあった。
	その経緯から、代表者から過去債務の見直しの相談あり、対応
	することとなった。
取組み内容	本業であるシャーリング業は、収益性悪く、不動産賃貸収入
	で資金繰りを回している現状。また従業員の高齢化及び給与負
	担増、取引先の減少、販売価格の自由度の低さが問題となって
	いた。シャーリング業単体での経営改善が課題である。そこで、
	当組合から顧問税理士を紹介、1年かけて経営者と意見調整、
	改善計画を作成、その上で、令和2年9月にりそな銀行より
	350 百万円(過去の破産更正債権にあたるもの) 肩代わりを行
	った。その後も顧問税理士と連携して、課題解決支援にあって
	いる。
成果(効果)等	経営者としても過去債務の返済方法は懸念していたが、これ
	まで資金繰りが回っていることで良しとして、計画的に返済が
	すすんでいなかった。これが約定返済となり、さらに本業の経
	営改善に向かうことができるようになった。

【テーマ】: 経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客様への支援

〔江東信用組合〕

タイトル	・利益の改善による債務超過額の圧縮と資金繰りの改善を図る。
動機(経緯等)	・リーマンショック以来営業赤字の体質から抜け出せず、年々債務超 過額も増加の一途を辿る先。経理担当者の交代を機に経営改善の重 要性をアドバイスし、経営改善に取り組んで頂きました。
取組み内容	・経営改善指導先A社は、創業以来 50 年以上に亘り鉄鋼業を営む先です。 <改善に向けての対策> ①営業力の強化 イ) 全員が営業マンの意識を共有。内勤者も電話によるマメな営業を実施。 ロ) 営業マンは、配達時に次回以降の注文を取るなどし、配達に絡めて今後のニーズや顧客動向等の情報収集を実施。 ②年間の売上・仕入の計画を立て、予算と実績の差異分析を実施する。 ③見積りのチェック体制をとり入れ、安易に安価で仕事を引き受けない社内態勢に改善する。 ④取引先ごとの利益率を都度確認する。 ⑤月次で収益確認をし、現状を常に把握し、次の対策が打てる様にする。 ⑥ムダの検証 材料ロス・人件費・経費についての内容を再確認する。 ⑦新規の取引先について、現金集金を原則とする。
成果(効果)等	 ・改善努力により、売上は、150%弱の増加。 ・営業利益は、マイナスから 1000 万円超へと改善。 ・販売管理費は、38%→27%へと約 9%改善。 ・債務超過についても約 3~5 年後を目途に解消が見込まれる状況になった。

【テーマ】:経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援 〔青和信用組合〕

タイトル	中小企業再生支援協議会「特例リスケ」の活用
動機(経緯等)	コロナ禍による急激な業績悪化や資金繰りに窮する事業者に 対しての支援はスピード感が必要となるため、他行や政策公庫 との調整対応も行う同制度を積極的に活用した。
取組み内容	当組合としても新規融資及び条件緩和については積極的に 対応も、依然各事業の資金繰りには注意が必要であり、同制度 利用により資金繰り計画作成支援を行った。また計画のモニタ リングに際しては担当税理士とも連携しながら毎月の収支等 確認行った。 また今後はコロナ禍の長期化に伴い、ポストコロナに向けた 改善計画策定に取り組んでいく。
成果(効果)等	4 先活用し、資金繰りをメインとした支援を継続中。1 先は本年度も特例リスケを延長予定、3 先については改善に向けた暫定計画策定支援を予定。

【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	昭和38年に創業した中華料理店(法人)から不動産賃貸業へ業種転換する取引先への支援。
動機(経緯等)	・子供が女性3人で、全員嫁いでおり後継者がいない。 ・令和2年6月期決算において、前年度比330万円の売上が減少、また、コロナの影響により今後更なる売上減少が見込まれていた。 ・経営者夫婦も64歳になり、健康なうちに不動産賃貸業に転業したいと考えていた。
取組み内容	 ・証書貸付 375 百万円 金利 1.05% 返済期間 35 年と、低利且つ長期にて対応した。 ・既存借入金(返済額@28 万円)と借入1本化した事により、
成果(効果)等	返済負担の軽減を図った。 ・大手ハウスメーカーのサブリース契約により、月額 169 万円 (年間 2,028 万円) の安定した収入を得ることが出来た。
	・経営者夫婦についても、法人からの給与と年金により、老後 の生活に対する不安を取り除く事ができた。

【テーマ】:経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援 〔大東京信用組合〕

タイトル	東京都中小企業振興公社の活用による専門家派遣
動機(経緯等)	新型コロナウイルス感染症により、苦境に陥った事業者が増加していることから、「新型コロナウイルス感染症対応プロジェクト」を発足し、支援方法を検討してまいりました。一方、資金繰りに苦慮する事業者が、専門家派遣費用を負担するのは難しいため、公的派遣制度の活用を第一に検討しました。
取組み内容	取引先の支援が資金繰り対応から本業支援を中心とする支援の第二段階に軸足を移したのに伴い、対象先をリストアップし支援を模索してまいりました。 そのような中、令和2年10月から東京都中小企業振興公社において「事業再生特別相談窓口」が開設され、無料の専門家派遣制度が設けられたことから積極的に事業先に提案し、派遣を希望された18社に対し、公的制度を活用して中小企業診断士を派遣してまいりました。
成果(効果)等	経営改善に向けて、事業計画策定支援4先、販路拡大等の個別 課題解決の支援14先の支援を実施しました。うち、事業再構 築補助金が採択された先を含む4先が今年度も引き続き支援 を継続しております。

【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 [第一勧業信用組合]

タイトル	R社に対する経営改善・事業再生支援
動機(経緯等)	 ・前代取による放漫経営を主因とする業績が悪化、金融機関からの借入返済も出来ない状況となり、全行リスケ対応中となっていた食肉卸業者。 ・コロナの影響から、売上高も大幅に減少し、事業継続も危うい状況に陥っていた。 ・地元で長年経営し、地元の方々からの評価も高いことから、本部と支店が連携して経営改善のサポートを開始。
取組み内容	・放漫経営の責任による代取交代を勧奨し、新代取が就任。 ・新代取と事業再生計画を策定し月次モニタリングを開始。 ・本業支援として当組取引先との販路開拓ビジネスマッチン グや当社食肉を当組職員向けパーケージにした購入支援 を継続。 ・債務圧縮のため、工場物件の売却を検討。可能な限り良い 条件での売却となるように、当組取引先の不動産業者や親密 先の不動産業者に依頼し買手を探している。 ・今まで卸事業しか行っていなかったことから、当組から小 売り事業を開始することを提案し、工場直販事業を開始。 ・EC 販売の提案も行い、今般、事業再構築補助金の申請も 行い、販売の第二の中核としていく手筈となっている。
成果(効果)等	 ・コロナ禍での本格的な経営改善には至っていないが、着実に赤字幅は削減されており、月次収支での黒字化も狙える水準まで回復している。 ・毎週末開催している工場直販事業も地元での評判が良く、将来的に核となる収益化が図られた。 ・新代取を迎え、従業員も新たなチャレンジが出来る環境が整ったことで、社内の雰囲気も改善されている。

【テーマ】: 経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

[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	及援強化をはかります。 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。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。 また、新型コロナウイルスの影響が長期化に及んでいる事等を踏まえ、資金繰り悪化が懸念される取引先に対し、随時ヒアリング等にて状況確認後、支援を行っております。
成果(効果)等	2021 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、資金繰りの改善に一定の効果 は出ているものと思慮いたします。

【テーマ】: 経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔新潟縣信用組合〕

タイトル	企業支援活動による経営支援
	ビジネスパートナーシップによる専門家派遣制度
動機(経緯等)	新型コロナウイルス感染症拡大により事業継続に大きな影響
	を及ぼしている先に対し、単なる資金供給のみにとどまらず継
	続的なモニタリングによる当該事業者ごとのきめ細かな実態
	把握に徹する必要性があるため。
取組み内容	新型コロナウイルス感染症拡大によりゼロゼロ融資を実行し
	た全先を企業支援活動Ⅲとし、さらにその中でも当組合の経営
	に大きなインパクトを与える先をⅠおよびⅡとランクを細分
	化して対象先を決定した。
	・企業支援活動Ⅲでは、コロナ前との売上推移を把握し業況
	のモニタリングを毎月行うこと
	・企業支援活動Ⅱでは、業況モニタリングのほか資金繰り表
	に基づく予実管理を行うこと
	・企業支援活動 I では当該事業者のライフステージに応じた
	経営支援で計画書を策定した中で現状分析や経営課題の解
	決に取組むこと
	また、中小企業診断士協会とのパートナーシップ協定を結んで
	いることから必要に応じて専門家を派遣し経営相談を受けら
	れる体制となっている。
成果(効果)等	本部の企業支援チームと本活動の進捗状況を共有し営業店へ
	適宜アドバイスすることで、よりきめ細かな実態把握と経営支
	援を行うことに徹している。

【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

[興栄信用組合]

	[興禾信用組合]
タイトル	外部専門家を活用した事業再生支援
動機(経緯等)	旅行業を営んでいるが、業況低迷しているため経営改善支援 に取組んでいたが、コロナ禍の影響を受け、更に業況悪化した ことから事業再生支援に転換するに至る。
取組み内容	当初は他行取引金融機関を含め協調し、資金繰り含めリスケに応じていたが、コロナ禍の影響を大きく受け、リスケのみでは支援出来ず、他行含めて追加の資金支援に応じた。事業再生すべく、県再生支援協議会の支援を依頼し、再生計画案の策定に取組んでいる。
成果(効果)等	現状において同業種への影響が大きく、見通しが厳しく再生 案の策定が進んでいない。今後も状況をヒアリングし、対応し ていく。

【テーマ】: 経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔三條信用組合〕

タイトル	コロナ禍により影響を受けた先への経営支援
動機(経緯等)	新型コロナウイルス感染症の拡大により、多くの事業所が影響
23 12 (1217 13)	を受けた。特に飲食店を中心に売上確保に苦慮している先が多
	い。地元経済の安定のため、資金繰り支援を含め全面的に支援
	している。
かんり 中央	- エーカリンが国地により、古怪庇なランカ八けした 1 . 日
取組み内容	・モニタリング周期により、支援度をランク分けした。1ヵ月
	毎、隔月毎、3ヵ月毎、6ヵ月毎にモニタリング周期を決定し
	た。1ヵ月~3ヵ月毎の先を要支援先とした。
	・1ヵ月ごとの先は担当役員を決定し、営業店長と同行し改善
	に取組んでいる。
	・資金繰り支援、売上げ増加策の協議、経費削減等モニタリン
	グ内容は多岐に渡る。
	・また、場合により再生支援協議会、コンサルタントに協力を
	仰ぎ、再生計画を策定し進捗を確認している。
	・売上げ確保の点では、仕事の繁忙な先に対し地域内での取引
	先を紹介し、数件の成約となった。
	・飲食店は特に売上が減少している。売上げ確保に寄与するた
	め、僅か数回であるが、全職員に取引先のテイクアウト商品を
	配付した。
成果(効果)等	・コロナ禍は依然として続いている。一部改善も見られるが、
	相変わらず売上げ確保に苦慮している飲食店が多い。事業者
	は、精神的にもかなり追い詰められている先もある。精神的に
	もフォローしていく。

【テーマ】:経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援 〔巻信用組合〕

タイトル	新型コロナウイルス感染症により経営に影響を受けた事業者
	に対する支援
動機(経緯等)	新型コロナウイルスの影響を受けた事業者に対し、経営課題や問題点を抽出し、営業店と本部担当部署が連携することで、 適切な支援を行う。
取組み内容	・実質無利子・無担保融資(県制度融資)の利用者を重点支援 先と位置づけ、毎月1回以上の訪問によるヒアリングおよび 優遇情報の提供を実施。 ・特に支援の必要性が高い事業者について、営業店で経営課題・問題点および支援策を検討し、本部担当部署とヒアリン グすることで内容を共有し、適切な支援策を決定。 ・決定した支援策について事業者に対して発信し、その成果(進 捗状況)を確認。 ・成果に基づき更なる支援の必要性について検討し、対応して いく。
成果(効果)等	事業者へのモニタリングが終了し、早急に対応が必要な事業者に対し、営業店と本部担当部署で経営課題・問題点の把握および支援策を決定。事業者に対する支援策の実行段階に入ったところであり、今後、成果を検証しながら更なる支援策を検討するとともに、将来的に支援が必要となることが想定される事業者についても経営課題・問題点を抽出し、支援策を決定する予定。

【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

[塩沢信用組合]

タイトル	特殊プロジェクト(宿泊業者)
動機(経緯等)	借入は、そっくり返済棚上げして支援している。売上が激減しているために、返済のめどが全く立たない状態。ここで更に運転資金が必要となった。売上の主体が団体客であり、従来から旅行代理店へ全面的に依存している営業体質でモロに打撃を受けてしまった。経営者は「何をどうしたら」の手立てが解らず、当組合へ支援を依頼してきた。問題点としては、自分の側からセールス出来る「売り込める」素材が無いこと、エージェント頼みで価格も低料金で設定しており、団体客依存が強く、ある程度の客数がまとまらないと採算割れしてしまうこと。個人客への訴求力が弱いこと。周りの景気に左右され好不調が自分本位でコントロールできないことなど。
取組み内容	当初から、問題点が明確で、その課題に対して、一つ一つ丁寧に説明することで、経営者が理解を示してくれ、困難な中ではあったが、私どもを信じ、可能性を信じて、前向きに取り組んでくれた。まず、自分の側からセールス出来る「売り込める」材料として、「ペット同伴」や、屋外バー、食事のレパートリーもバーベキューコース新設などに取り組んだ。HPの改良、サイトコントローラー導入で、お客様からの予約が、直接、可能な状態を作り、脱エージェントを図った。宿泊時の料金も適正価格を自前で設定できた。オリジナル戦略として「ライダーカフェ」もオープンした。
成果(効果)等	個人客の予約やカフェへの集客が順調に進んでおり、売上増加 につながっている。

【テーマ】:経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援 〔山梨県民信用組合〕

タイトル	受注増加と脱炭素社会に向けて設備更新の PR
動機(経緯等)	K株式会社は、経営改善計画書に基づき事業(管工事業)を 営んでおり、コロナ禍において受注の減少と、同業他社との競 争激化により新たな事業展開を模索中であり、省エネ対応型業 務用設備設置の実績を前面に営業活動を展開しようと考えて いる。
取組み内容	当組合の経営サポート委員会で議論し、F支店担当者と営業統括部主導でI支店取引先の温泉施設に、本先の熱源改修工事(燃料である重油や灯油に代わって電気設備に切替える事により、CO2削減)についてチラシを作成し紹介を行った。 *省エネシステムの導入に関する各種補助金の制度が充実している為、設備更新をする施設側にも大きなメリットがある。 Y支店取引先の温泉施設にも同熱源改修工事を提案する予定であり、施設事業者には燃料コストの削減と、脱炭素への取り組みの標榜、K株式会社にとっては請負先の開拓となる。営業統括部主導で当組合営業エリア全域に周知活動を行うべく、先ずはマッチング成功事例の実現を目指す。
成果(効果)等	今回紹介した温泉施設は、平成 15 年 11 月の開業当初から K 株式会社が奨めているハイブリッド型設備を導入しており成 約には至らなかった。だが、平成 26 年に当組合が都留市内の温泉施設へ紹介を行い、同社が工事を請け負った経緯があり、今後も組合内のネットワークを駆使してビジネスマッチング に繋げたい。

【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 [富山県信用組合]

タイトル	専門家を活用した経営改善計画の策定と補助金説明会の開催
動機(経緯等)	コロナ禍の中で、取引先は経営改善計画策定に消極的である
	が、専門家を活用することで理解を得て策定した。
	事業再生や業種転換には設備投資が必要となることから、当初
	の設備投資負担を少なくすることができる補助金の説明会を
	開催した。
取組み内容	令和2年度は年間を通して、経営改善支援センターを利用し
	た専門家派遣による経営改善計画策定を積極的に取組んだ。
	計画策定のためのヒアリングには、当組合担当者も同席し、
	課題解決策を検討、6 先の経営改善計画を策定した。
	令和3年3月に、富山、高岡、砺波・南砺の3地区で取引先
	を対象とした事業再構築補助金を中心とした説明会を開催し
	た。説明会には3会場で22先が参加、うち7先が説明会後に
	個別相談をされ、うち 10 先が別の日に個別相談をされた。
	個別相談の依頼が多かったことから、3月中旬と下旬に2回、
	個別相談会を設け、16 先の相談を受けた。
成果 (効果) 等	経営改善支援センターを活用した経営改善計画の策定は6先
	となり県内金融機関では一番多い取扱いとなった。
	経営改善計画策定先には、定期的に状況確認等を行ってい
	る。
	補助金説明会を受け、再構築補助金は1次公募で3先申請2
	先採択となり、2次公募では6先が申請。3先が3次公募申請
	に向け準備している。

【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 「中央信用組合」

タイトル	先代社長急逝に伴う事業承継後の新代表者に対する経営改善
	支援
動機(経緯等)	先代社長死亡(H30.7月)、ご子息による業務継続後も、資金繰
	繁忙、赤字決算計上しており経営改善支援が必要であった。
取組み内容	・資金繰り対策については、売上先毎の契約状況・販売収益率
	の月次試算表に基づき経営コンサルティングし、収益率の向上に努め ていただき、収益性面より販売先の選考も実施。
	・コロナによる影響もあり、コロナ制度融資(長期運転資金)の活用・導入の上、実施。
成果(効果)等	・売上取扱高でなく、卸売販売粗利回り重視の業務経営をアドバイスし収益性の高い販売先(販売契約)へのシフトを実施中。・コロナ制度融資(長期運転資金(80百万円))導入し資金繰面が落ち着き、仲卸販売業務に集中化。業績向上に指向中であり、業績への貢献は、来期以降に期待。

タイトル	外部機関連携による経営改善支援
動機(経緯等)	・温泉地で永年温泉旅館を営む老舗旅館。 ・コロナの影響が直撃、来訪者数減が続き先行き見通せず、 このままでは資金繰り逼迫が懸念され、自助努力だけでは限 界あり、外部機関連携による抜本的な経営見直しを模索。
取組み内容	・認定支援機関の宿泊専門コンサルタントとの外部機関連携。
	・現在まで老舗としての安定感より経営者の腰が重く、改革 スピードが遅い面も散見されていたことから、コロナ禍を 「抜本的経営改革の機会」ととらえるよう、当組合及び外部 機関とともに連携して経営陣へ働きかけ・意識付けを 行いその結果、外部機関主導のもと大規模な組織統合及び 組織再編等運営体制改編に着手。
	・コロナウイルス感染拡大に伴う巣ごもりの影響から予約形態 が従前の旅行会社から楽天、じゃらん等のOTAネット予約 に比重が逆転。
	⇒利益に直結する自社サイトからの直販強化目的に 自社WEB企画・配信強化等専担部署を設置。
	・損益ベースよりも足許の資金繰りを重視した実績予算管理。
	・保証協会、日本政策金融公庫等からの運転資金調達及び リスケ対応による資金繰りの確保。
	・支出抑制及び内部管理体制に比重を置いた営業施策見直し。
	コロナ禍による危機的状況踏まえ、営業店・本部・外部機関・ 事業者と連携強化のもと徹底した資金繰りと内部管理体制 の両面の問題点を抽出。
成果(効果)等	・毎月、外部機関連携の下、モニタリング会議の定例化による経営管理意識の醸成。・徹底した支出見直しによる原価意識の構築・浸透。・経営陣並びに末端職員に至るまでのコロナ禍情勢下における危機意識の醸成。

【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	業種転換に向けたビジネスマッチング提案
動機(経緯等)	・30年以上にわたりパチンコ店1店舗経営。
	・コロナの影響受け売上減少に歯止めかからず売上3割減少、
	営業赤字転落。
	・近隣に大手ホールも点在し競争激化、現状の経営状況では
	事業継続は難しく、ビジネスモデルの転換が急務。
取組み内容	・毎月の返済が事業継続に大きな負担にあることから半年間の
	返済猶予対応。
	・その間、遊技業界の今後の追加の機械代入替費用発生や、
	業界の市場規模縮小傾向など客観的データに基づき代取へ
	業種転換の必要性を説く。
	・当該事業地はロードサイド型で約 2,000 坪の土地を保有して
	おり、他業種の一定の需要・ニーズがあるものと判断。当組
	合提携先でありエンドユーザー情報を多数有している大手
	建設会社とのビジネスマッチングを提案。
	・大手ドラッグストアが関心を寄せ、長期賃貸契約締結に至り
	ビジネスマッチング成就。
	→ パチンコ業界
	パチンコ ⇔ ドラッグストア市場規模推移 ———ドラッグストア業界
	パチンコ ドラッグストア 8.0兆円
	29.0兆円
	27.0兆円 - 7.0兆円
	25.0兆円 - 6.0兆円
	23.0兆円
	21.0兆円 - 5.0兆円
	19.0兆円 4.0兆円 10.3 11.3 12.3 13.3 14.3 15.3 16.3 17.3 18.3 19.3 20.3
成果(効果)等 	・大手ドラッグストアの誘致に成功し30年の事業定期借地
	契約を締結。(立地的に、ロードサイド型でインバウンド需
	要に頼ることなく一定の生活需要有り。)
	・不動産賃貸業へ業種転換し安定した事業モデル確立。
	│ 長期にわたり安定した賃料収入を見込めることから、返済方│
	法の組換えを提案し返済正常化を実現する。

【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 〔近畿産業信用組合〕

動機(経緯等) ・法人設立 6 年、自社にてビジネスホテルを全国 5 店舗運営・当該ホテルは京都や北海道など観光地に立地、インバウン
・
・ヨ該かノルは京都で礼碑坦など観兀地に立地、インハリン
需要の取込みに成功し事業を軌道に載せる最中にコロナの
影響受け売上消滅。
・インバウンドに頼らないホテル経営及び再建策の確立が
急務。
取組み内容 ・緊急事態宣言下、売上が一時前年比 2%程度に急落し資金
流出していくのみの状況が続く。
・そこで、ホテルという枠から脱却すべく他業種とコラボに
る新しい宿泊の形である「特別なホテル作り」に着手。
・コロナで仕事が減少している演劇会社と組み、ホテル内を
場として利用し客をおもてなし
・意外性と話題性を呼び、SNSを中心として反響が大きく
予約が殺到。
・他社と全く異なる戦略で、差別化を図ることで客単価を
大幅に上げても需要が大きい。
コロナ前 2020.3 ~7 2020.8 ~ 特徴 駅徒歩25分で不便 不 変
ターゲット インバウンド旅行客 旅行客 + 一般客 ニッチ層(主に若年層)
単価 @4~5千円 @2~3千円 @30~35千 円
インパウンド需要大で 需要ほぼ消滅 満室でキャンセル待ち 高稼働継続
HOTEL RECEPTION
経営者 次々と競合ホテルかできる中 "パラダイムシフト"を の思考 近い将来に価格競争に陥り "パラダイムシフト"を
収益力減少すること必須 走りながら考え続ける 含めて第2、第3の戦略検討
成果(効果)等 ・イベント開催月の売上が前年比100%程度と急回復、若年
中心とした需要を掴む。(満室稼働でキャンセル待ち有り)
・経費削減のみならず、過去の延長戦上に囚われることなく
想の転換を行うことで攻めの経営、"需要の創造"に成功。
・経営戦略を入念にヒアリングし理解することで、相談時の
アーストチャネルとなる。(一番に当組へ相談する関係性)

【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)	同社は地元で電気工事業を営んでいる。
	メイン行は訪問頻度が減っており具体的な経営改善の指導は
	あまり行っていないようであった。
	当組合はメイン行ではないが社長から相談を受けることが多
	く、現状認識と今後に向けて協議した。
取組み内容	信用保証協会の経営安定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 を利用した発信等について助言した。
	特に資金繰りについては、予定表と実績表を継続して作成する
	ように指導した。また各種補助金、市の無料相談等についても
	積極的に活用するように助言した。今後は SNS の活用方法に
	よっては効果的な宣伝になることから他社と差別化が図れる
	ように工夫して取組むように助言した。
- 	打戸内内(20~とよ)、1 201年4月2よ マンチが八甲 の佐川の
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
	等を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 しょうのの をはなばない。まなになった。
	いものの、利益体質の基礎固めができつつある。
	その後の進捗状況は、上記の取組みを継続した結果、受注を安
	定的にとれるようになり損益は改善されている。また社長自身
	が以前は敬遠されていた新しい事にも取組むようにしている。

【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 〔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	【債務者】 債権売却により債務者にとっては実質的な債務免除となり、財務内容の健全化を一気に図ることができます。これにより事業の継続の道が開けることになります。 【当組合】 経営状態の悪化状況によっては管理債権として債務者を管理する必要が生じますが、オフバランス化することで、こうした労力を新規融資等の新たな収益源となる活動に振り向けることが可能となります。

【テーマ】:経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援 [広島市信用組合]

タイトル	「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
動機(経緯等)	「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。
取組み内容	「新型コロナウイルス感染症」の影響拡大を踏まえ、既存融資の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、広島県信用保証協会の制度融資や「新型コロナウイルス関連対策ローン」「学生応援ローン」「生活衛生同業組合員向けサポートローン」を取り扱っています。
成果(効果)等	令和3年3月末の新型コロナウイルス対策融資等の主な対応状況は以下のとおりです。 実質無利子・無担保融資(累計): 4,877 件 65,350 百万円 新型コロナウイルス関連対策ローン: 63 件 614 百万円 既存融資の貸付条件の変更(累計): 2,127 件 47,093 百万円

【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	コロナ禍における経営改善に向けた取組み
動機(経緯等)	建設業(個人事業)
	・先代から当組合メイン取引先
	従業員4名
	・新型コロナウイルスの影響を受け売上利益低下
取組み内容	・新型コロナウイルスの影響を受け、受注が大幅に減少し、資
	金繰りが急激に悪化し、約定元金返済を据置く依頼があっ
	た。まず、受注工事や資金繰りの把握を行うこととなったが、
	人手不足であり財務に関する管理が行われておらず、おおま
	かに経験に頼る資金繰りを行っていたため、月末における支
	払金額が前々日でないと確認できない状況であった。そのた
	め、資金繰りに追われる日々を送り、個人的な借入等により
	収支を合わせているなど、全体的に収支管理や原価管理が行
	えない環境であった。そこで、遡って数ヶ月間の収支を精査
	し資金繰りに落とし込み、現状の資金不足要因を経営者と情
	報共有した結果、重要性を認識され改善に向けたアクション
	を起こす事で一致した。経理担当には負担を掛ける形となっ
	たが $2\sim3$ ヶ月先の入出金管理が可能となった。
	・次に、手元資金を確保するため複数ある取引金融機関へ元金
	据置の要請を行い、合わせてアクションプランに基づき仕入
	先の見直しや経費管理を徹底した。約1年間のリスケである
	が、期間中に業績回復を急ピッチで実行しなければならな
	い。損益管理と資金繰りを毎月把握することで課題が明確に
	なり、特に経営者の意識改革が図れた事が大きい。
	・コロナ禍で厳しい状況であるが、実績管理と予算管理を行い、
	着実に利益を確保できる体制を構築している。
成果(効果)等	・資金繰りの安定と、経費削減による損益改善

【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、外部専門機関を活用し経営改善の実効性を高める
成果(効果)等	・6年間で6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組んで頂き財務内容の改善を図り信用リスクの逓減を具現化する。

【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 「山口県信用組合」

タイトル	事業再構築(飲食業)
動機(経緯等)	新型コロナウイルス感染症の影響を多大に受ける中小企業者が従来通りの業態では事業継続が困難な状況に陥る可能性があるために、新たな分野にて事業の再構築を図る目的での取組み。
取組み内容	従来は、来店型の集客により収益確保をしていたが、新型コロナウイルス感染症の影響により集客が減少し、又、大人数の集客も大幅に減少。 店舗来店型の営業スタイルでは、新型コロナウイルス感染症の収束まで、又、収束後も感染症の影響前までに回復するまで期間を要するとの見通しを立て、新たな設備投資を行い、インターネット販売に注力。 メディアやホームページ等にて宣伝を行い全国販売を開始。
成果(効果)等	徐々に認知されてきており、売上も増加傾向にある。 従来の営業の行いながら、新たな取組みも含め、新型コロナウ イルス感染症の影響を受けた損失分の解消及び収束後の更な る同社の発展となる取組の一つとなっている。

【テーマ】: 経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援 [香川県信用組合]

タイトル 新型コロナウイルス感染症の拡大の長期化による事業継続 に向けた経営基盤強化として、資本性劣後ローン(日本公庫)と協調融資による経営改善支援
と協調融資による経営改善支援
動機(経緯等) 観光事業(観光バス・高速路線バス・タクシー・観光旅行業
にて事業展開している同社にとって、新型コロナウイルス感染
症の拡大・長期化は事業存続の危機であり、コロナ禍での事業
展開と経営安定の取組みを、同社の役員と当組合及び顧問会制
士と検討した。事業面では全国初となるオンラインバスツアー
を企画・販売し、資金面ではセーフティネット保証や給付金等
を最大限活用し、更には経営改善(資本強化)策として日本政
策金融公庫からの資本性劣後ローンの取組みと、当組合の協調
融資等により健全な財務基盤を維持し、安定した経営を確保す
る。
取組み内容 同社の主要事業である貸切バス・高速バスは、地域観光や地
域と首都圏を繋ぐ事業として、地域経済や雇用面において重要
な存在であり、関連会社4社と一体的な運営から地域の観光事
業を支えている。当組合は、メイン取引先のコロナ禍の持続同
能な経営を図る為、資金繰り支援や経営基盤強化のサポートに
取組んだ。資本強化策として、顧問会計士の協力を仰ぎ「新雪
コロナウイルス感染症対策挑戦資本強化計画書」を作成、日本
政策金融公庫の資本性劣後ローンを活用した。資金繰り支援と
して、当組合協調融資及び既存債務の条件変更(元金据置)の
取組みをした。
成果(効果)等 資本性劣後ローンの活用で、自己資本比率は△1.2%から
13.5%となったことから、修正資本構成面評価・安全性評価が
13.5%となったことから、修正資本構成面評価・安全性評価が 高まり、信用格付も好判定となった。同社の資金繰りは安定し
高まり、信用格付も好判定となった。同社の資金繰りは安定し

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
宮城	石巻商工信用組合	宮城県事業引継ぎ支援センターと連携した後継者不在の事業者と創業希望者とのM&Aマッチング支援	129
福島	いわき信用組合	30年前に独立した弟子がM&Aで親方の事業を引受けるにあたり日本政 策金融公庫との協調融資を実施	130
茨城	茨城県信用組合	事業承継計画策定のための外部専門家派遣制度の活用	131
群馬	あかぎ信用組合	伴走型支援をするための承継調査実施 (事例:プッシュ型提案による第三者承継計画)	132
群馬	群馬県医師信用組合	医業マッチング業務	133
埼玉	埼玉県医師信用組合	世代承継への支援(医業)	134
埼玉	埼玉信用組合	介護施設の事業承継支援について	135
千葉	君津信用組合	経営再建を行い事業承継を成功させた事例	136
東京	全東栄信用組合	事業承継支援(P株式会社)	137
東京	青和信用組合	東京都の「地域金融機関による事業承継促進事業」の活用	138
東京	中ノ郷信用組合	事業承継支援事業への取組強化について	139
東京	第一勧業信用組合	ホテル運営業者S社の事業承継支援	140
静岡	静岡県医師信用組合	医療法人の事業承継の支援	141
新潟	新潟縣信用組合	事業承継セミナーの開催 事業引継ぎ支援センターとの連携	142
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	143
長野	長野県信用組合	従業員承継に伴う経営者保証解除の取組み	144
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	145
岐阜	益田信用組合	経営者保証解除を伴う事業承継	146
滋賀	滋賀県信用組合	滋賀県よろず支援拠点との連携	147
兵庫	兵庫県医療信用組合	事業承継の推進	148
広島	広島県信用組合	本部および外部機関連携による事業承継支援	149

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
広島	両備信用組合	ワンマン経営者の急逝に伴う個人事業の事業承継	150
広島	両備信用組合	専門家派遣による事業承継計画	151
広島	備後信用組合	事業承継への取組	152
香川	香川県信用組合	新分野進出の為のM&A(事業買収)資金支援	153
鹿児島	奄美信用組合	かごしま中小企業支援ネットワークと連携をし事業承継に不安を抱える先 の掘り起こし・面談実施	154

[石巻商工信用組合]

タイトル	宮城県事業引継ぎ支援センターと連携した後継者不在の事業
	者と創業希望者とのM&Aマッチング支援
動機(経緯等)	① 地元屈指の人気ラーメン店のS氏から体力面の心配と親
	族・従業員に後継者がいないことから、同店の「味」を継
	承してもらえる先を探してほしい旨の相談を受けた。
	② 当組合内で情報共有し引き継ぎ先を探した。
	③ 飲食店勤務の経験を活かし創業を考えているT氏から創業
	に関する相談を受け、創業者がゼロからスタートするより、
	S氏がこれまで積み上げてきた「味」や「顧客基盤」を承
	継する方が双方のメリットになると判断し、宮城県引継ぎ
	支援センターとの連携によるM&Aを進めマッチングが成
	立した。
取組み内容	当組合の営業店長と引継ぎ支援センターの相談員(公認会計
	士)とが連携を密にし、主に下記の支援を実施した。
	① 引き継ぎ、引き受け先双方の相談に乗り、お互いの不安・
	心配の解消・低減
	② 事業譲渡にかかる条件交渉
	※ 地元屈指の人気店の「味」を継承することが、常連客
	維持のポイントとなるため、譲渡までの見習い期間を
	設けて一緒に厨房に入ったり、譲渡契約後の一定期間
	適宜、S氏がT氏を指導・フォローアップする態勢を
	整えた。
	③ 譲渡契約書作成にかかる助言
	④ T氏への創業(事業譲受)資金の融資対応
成果(効果)等	【地域・お客さま】
	・ 今回のM&Aマッチングにより、地元から愛されているラ
	ーメン店を守ることができた。
	・「味」の継承を最優先に支援した結果、承継前と売上は変
	わらず順調に営業をしている。
	【当組合】
	・ 重要取引先の事業が継続したことで取引基盤を維持する
	ことができ、買い手には事業譲受資金を融資し、「創業支
	援」と「承継支援」がセットで実現した。

〔いわき信用組合〕

タイトル	30 年前に独立した弟子がM&Aで親方の事業を引受けるにあ
	たり日本政策金融公庫との協調融資を実施
動機(経緯等)	・A社は昭和 14 年創業、昭和 50 年法人成りし当地にて 80 年、
	2代に亘り建具製造販売業を営み、長年に亘る堅実な仕事ぶり
	とその技術力が評価され、地元大手ゼネコンの一次下請けとし
	て小規模ながらも確固たる地位を築いてきた。
	・B氏は30年前にA社を退社し個人事業主として独立。退職
	後も同社を度々訪れ、A社長夫妻や修業中に寝食を共にした兄
	弟子たちと親交を深めてきた。そのような中、東日本大震災に
	起因する原発事故が発生。避難指示区域に居住し事業を営むB
	氏はいわき市へ避難。A社長から声をかけてもらい平成28年
	まで再び同社業務に従事することとなる。
	・家業再開後の令和元年、兄弟子よりA社長が高齢となり廃業
	を考えているとの話を聞いたB氏は、福島県事業承継・引継ぎ
	支援センターに相談。同センターと定期的に情報交換を行って
	いた当組合が本件に関わることとなった。
取組み内容	・当組合はA社及びB氏との取引は特に無かったが、いち早く
	外部専門家を通じM&Aの具体的な手続きについて提案。その
	際、A社所有の賃貸不動産をA社長が買取るスキームを提示。
	・令和元年 11 月に事業承継に係る連携協定を締結するととも
	に協調融資商品を創設している日本政策金融公庫(以下、日本
	公庫)との協調による資金支援の方針を伝えた。
	・日本公庫及び外部専門家とM&Aに係る資金支援について協
	議を重ね、令和2年10月に協調融資を実施。
	・取引先との関係維持のため、取引先各社を新旧社長の2人で
	訪問し社長交代を周知する旨アドバイス。
成果 (効果) 等	・A社所有の賃貸不動産をA社長の家族が買取り、賃貸不動産
	のスペースの一部を使い起業したことから、事業収入及び賃貸
	収入を返済財源とする融資を当組合が実行。結果、A社の債務
	圧縮が図られ円滑な事業承継に繋がった。
	・A社の従業員の雇用維持と技術の継承が実現。
	・A元社長が当面相談役として残り、新社長であるB氏をサポ
	ートすることで、A社の営業基盤を維持。

〔茨城県信用組合〕

タイトル	事業承継計画策定のための外部専門家派遣制度の活用
動機(経緯等)	営業店から事業承継に関する相談が数多くあり、中小機構の
	「事業承継専門家派遣制度」を利用して、事業承継に悩む事業
	者への支援を行った。
取組み内容	「事業承継専門家派遣制度」は全3回の専門家派遣により、事
	業承継計画の骨子を作成するもの。
	相談者は無料で課題の抽出・整理及び今後の方向性を「見える
	化」する事ができた。
	(外部専門家派遣の業務フロー図) 「作業の流れ 「自に見えにくい資産 「経験な力」 「人材 とりまった。 対象 を
成果(効果)等	事業者からは外部専門家の指導を無料で受けられ、事業承継に
	関する問題点を洗い出す事ができたとの感想を頂いた。
	また、同派遣制度の特徴である「現事業者と後継者の同席」に
	より課題を共有できた事が収穫との感想も頂いた。

[あかぎ信用組合]

タイトル	伴走型支援をするための承継調査実施
	(事例:プッシュ型提案による第三者承継計画)
動機(経緯等)	コロナ禍における影響と当組合の貸出金構成を踏まえ今後における
	重要な課題であるとともに、より密着した事業承継支援を行ってい
	く為に全営業店で事業承継調査を実施、分析および情報共有を行う。
取組み内容	【調査方法・内容】
	1. 令和2年9月末基準の事業性融資取引先1562先のうち実質調査
	対象 678 先に対し調査を実施
	2. 約1ヵ月半の期間設定でヒアリングにて確認
	3. ①後継者について②代表者との関係・準備について③今後につい
	ての大項目に分け調査を実施
	4. 集計データの分析、情報共有、プッシュ型提案の開始
	【事例】
	情報をもとにO㈱へ本部によるプッシュ型提案を行い承継確認面
	談の実施。親族・従業員への譲渡見込がないことより第三者承継に
	て了承を得る。
	事業・財務分析およびB/Sの時価修正で大幅に固定資産増加した
	ことで所有物件の現地調査を行い遊休資産の収益化を提案。ただし、
	M&A に関し資産の活用がポイントとなるため、株式譲渡の包括契
	約では懸念点ともなり得る遊休資産の収益化に対して引継ぎ支援セ
	ンター他、連携先の活用と財務改善策の面からタイムスケジュール
	を立て伴走していく為の支援実行に入る。
成果(効果)等	1. 実質調査対象 678 先のうち後継者がいない先 249 先
	2. 集計分析をもとにした今後について方向性の立案
	3. 営業店別実態調査の情報共有
	4. 本部介入によるプッシュ型提案活動の開始
	【事例】廃業企業から伴走型第三者承継への移行

〔群馬県医師信用組合〕

タイトル	医業マッチング業務
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	・群馬県医師会と当組合で連携し、「群馬県医師会報」等で、広告し、「相談ニーズの受付」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はかる。
成果(効果)等	令和2年10月、内科クリニック承継事案にて、開業資金 40百万円実行。 令和3年3月、産婦人科クリニック承継事案にて、設備資金 45百万円実行。

[埼玉県医師信用組合]

タイトル	世代承継への支援 (医業)
動機(経緯等)	実父が 80 歳と高齢になったことから、長男 45 歳への事業継承の為
取組み内容	診療所を現在の場所から、同じ通り沿いで 50m離れた建築中の医療ビル 2F に移転を予定。本件は、内装工事費用として融資相談があったもの。
成果(効果)等	令和2年10月融資実行 令和2年12月実父より子息に院長交代、事業承継が行なわれ、新体制として診療を継続中。

〔埼玉信用組合〕

タイトル	介護施設の事業承継支援について
	当組合主催の地域クラウド交流会の参加者で新規取引開拓の
	ターゲットとしていた介護施設経営者から事業承継税制等の
	照会があり、提携コンサルを派遣し対応した所、組織強化策(設
	備、経理、人事)と事業承継を検討中との情報を入手した。
取組み内容	・社長は、経営者としてその手腕を高く評価され、多くの公的
	ポストに就いており、その人脈が事業へ大きく貢献しており業
	績は順調に推移している。しかし、事業承継に向けた取組みは
	ほとんど進展していない状況であった。
	・具体的な相談相手は担当税理士であったが事業承継等のアド
	バイスはなく不満を抱えていた。社員教育も不十分で管理者育
	成も出来ておらず次期後継者への指導も手付かずの状態であ
	った。地域クラウド交流会に参加し当組合の事業者支援を知り
	関心を持っていただいていた。
	・そうした状況下、提携コンサルタントを派遣、現場確認と現
	社長の事業に対する考えや今後の計画を約半年間をかけて聴
	取し、下記の取組みとなった。
	①事業承継手続きの具体的支援 ⇒コンサル継続
	・具体的なスケジュール作成と手法提案
	②税理士事務所の紹介(TKC契約事務所) ⇒契約締結
	・現在の税理士事務所は会計処理のみであるため変更
	③社会保険労務士の紹介 ⇒契約締結
	・就業規則作成や雇用管理強化のため。
成果(効果)等	・社長の一番の悩みであった「いつ社長を譲るのか」は社内態
	勢を根本的に見直す提案からスケジュールを作成し進めて行
	く事とした。その一環として上記②~③の士業者と契約を締結
	し事業承継に着手した。
	・特にネット回線を活用した会計ソフトによる処理は事務負担
	も軽減され、定期的な財務指導訪問により次期後継者等の資質
	向上に繋がっている。
	・こうした関わりの中で令和2年5月より融資取引を開始し運
	転資金、他行肩代わり資金の実行に繋がった。

〔君津信用組合〕

タイトル	経営再建を行い事業承継を成功させた事例
動機(経緯等)	昭和の時代からの取引先(金属加工業)で一時期経営不振に陥り保証協会付債権の代弁済を行った先であるが税理士と当組合で経営再建の支援を行い業況が回復し求償権消滅保証を実行し正常な金融取引ができるようになった。代表者も高齢となり長男へ事業承継したいとの相談があった。上記の通り経営支援を行ってきた先でありスムーズな事業承継ができるよう支援した。
取組み内容	経営再建ができた先であるが借入金残高は1億円あり事業承継を行えば長男が保証債務を引き継ぐ事がネックとなっていた。そこで千葉県信用保証協会・事業承継・引継ぎセンターと連携し長男の経営者保証解除に向けた取組を行った。結果として事業承継特別保証を利用し経営者保証を取らずに事業承継を行う事が出来た。
成果(効果)等	上記と同じ

〔全東栄信用組合〕

タイトル	事業承継支援 (P株式会社)
動機 (経緯等)	法人代表者が高齢である事から、事業承継について説明していた先
	であり、担当者が東京都事業承継促進事業の案内をし、ヒアリング
	シートにご記入いただいた。その時点で代取は専門家支援について
	利用したいという意向が強まり、事業承継支援を行うこととなった。
取組み内容	・再度、東京都事業承継促進事業を案内し、専門家派遣の費用等は
	発生せずに相談できるメリットを説明し、活用を後押しした。
	・専門家派遣回数合計6回:第1回(令和2年2月12日)~第6回
	(令和2年11月12日)
	・代取は、後継者に孫娘(大学在学中)と考えており、孫娘にも、
	それとなしに意思確認をしていた。また孫娘は大学卒業まで期間(2
	年)があり、後継者育成期間も考慮し卒業後は他企業で社会人経験
	を積んでからの承継が望ましいと考えていた。
	・本事業承継専門家から、代表者の次女(後継者からみると叔母)
	に期限付きで一旦承継させた後に、孫娘を代表者として承継させる
	スキームを提案された。代取の次女は専業主婦であり、期限付きで
	あれば事業に専従できるとの事だった。
	・6回に渡る専門家を交えた面談において、関係する親族が一同に
	会し、今後の会社の将来と事業承継について、専門家立会の元、擦
	り合わせを行った事、また、事業承継支援と同時並行で、今後の事
	業計画 (経営計画) の策定支援も受けた事が今回の事業承継が実施
	出来た大きな要因と考えられる。
成果(効果)等	・本事業承継制度(専門家派遣)の活用により、
770710 (7737107 13	①最終的には孫娘に承継させる事について、親族間で合意形成が
	図られた。
	②今後の会社の経営計画が立案できた。また経営課題も整理でき
	7c.
	③事業承継計画を立案できた。
	といった成果を生み出し、事業承継が順調に図られた。

【テーマ】: 事業承継が必要なお客さまへの支援

〔青和信用組合〕

タイトル	東京都の「地域金融機関による事業承継促進事業」の活用
動機(経緯等)	取引事業者の経営者の高齢化が進む中で、組合内でノウハウの少ない承継支援(承継計画の策定や実行の支援)について、中小企業診断士等外部専門家のサポートを得て取り組みを行う。
取組み内容	日常の訪問活動の中で、信頼関係の構築ができている先に対し、承継を課題としている、または今後考えていくべき先に対して本制度の案内や専門家の知見をいれてみてはどうですか、といった声掛け提案から取組みを行う。 その中で承継計画の策定だけでなく、後継者への支援や、コロナ等により経営改善が必要な先への改善支援など、様々な相乗効果も出ており、こうした事例を勉強会などにて周知を行い、活用事例を増加させた。
成果(効果)等	令和2年3月末にて19先が本制度を活用。課題の整理から 支援の方向性を定め、計画策定、実行支援を行っている。

[中ノ郷信用組合]

タイトル	事業承継支援事業への取組強化について
動機(経緯等)	新型コロナウイルス感染症対応融資商品の拡充により広く中 小企業に資金が行き渡り足許では倒産件数が低水準で推移し ていますが、当組合取引先企業の代表者をみると3割以上が 70歳を超えており、今後の事業運営のあり方を含め事業承継 問題の解決は喫緊の課題であると考えています。
取組み内容	当組合では本店はじめ5つの店舗がある墨田区においては東京 商工会議所墨田支部と連携した「社長60歳企業健康診断事 業」、その他12店舗は東京都の「地域金融機関による事業承継 促進事業」にお客様を紹介するかたちで事業承継支援を必要と されているお客様のサポートを実施しています。 上記の2つの施策とも無料で複数回専門家の相談が受けられ取 引先企業の規模や財務内容、独自に抱えている諸問題について 的確なアドバイスを受けられる上、専門家と該当企業の面談時 に当組合職員が同席することも許されておりお客様の経営課 題を三者で一緒に考えることができ職員自身の目利き力の向 上にもつながっています。
成果(効果)等	まだ具体的な成果は上がっていませんが、事業承継問題は取引 先企業にとって一番身近で重要な課題であることを認識し、少 しずつ実績を積み上げ将来的には第三者承継や M&A などに も関与していきたいと考えています。

〔第一勧業信用組合〕

タイトル	ホテル運営業者S社の事業承継支援
動機(経緯等)	・借入過多かつ長年のリスケ先、赤字、債務超過で苦しい運営が続く中、コロナ禍で一層の経営不振に陥った。代表も 60歳となり、後継者も不在のため、今後の運営について相談を受けた。
取組み内容	 ・改めて、親族や従業員に後継者候補がいないことを確認したうえで、第三者への譲渡は検討可能か、又は廃業も視野に入れることは可能かを確認(同時に、代表自身が当社の立て直し意欲も確認)。 ・また、現在は赤字だが、黒字化が可能かどうかなど、ビジネスデューデリを実施。 ・ビジネスモデルを検証後、経営改善が可能と判断、業容拡大の意向(ホテルの取得ニーズ)がある優良な当組合の別取引先に対し、当社の承継を提案。 ・結果として、同社が承継することに合意。従業員の雇用や関係先との取引は維持されるなど、現状の運営体制のままでの第三者事業承継が完結した。
成果(効果)等	・S 社サイドで固定化していた負債は今回の売買により完済。また、優良先への譲渡がなされたことで、経営面(雇用維持含む)の安定、さらに譲渡先では新規事業を開始する形になり、当組合としては新たな融資の実行にもつながった。・譲渡側の社長は、借入金の精算後、残った資金を活用し個人で行っていた副業に専念することとなり、資金の流出を招いていたホテル運営からの撤退によって、これから迎える老後の生活面の安定にもつながった。・今回の一連の第三者への事業承継(譲渡)への関与について、当組合ではM&AのFAとしての報酬1,200千円を収受。

〔静岡県医師信用組合〕

	(1) 1-3/1/25 (1) 1-3/1/25 (1)
タイトル	医療法人の事業承継の支援
動機(経緯等)	既往医療法人の地域拠点であった病院が事業承継し独立するにあたり資金調達の相談あり。
取組み内容	・収支計画の妥当性等検証のうえ、当組合独自で開発した「医業承継ローン」にて400百万円(期間20年)を融資実行した。 ・地元医師会の意見を求めて、医業承継に問題がないことを確認し実行した。
成果(効果)等	・実行後の業績は順調に推移しており、地域医療の充実に貢献することができた。

〔新潟縣信用組合〕

タイトル	事業承継セミナーの開催
	事業引継ぎ支援センターとの連携
動機(経緯等)	地方創生の取組みの一環として、当該事業における現状の棚卸と次世代後継者への円滑な承継を支援し動機づけを行うことができるため。 また、事業引継ぎ支援センターを介することで、より専門的で高度なアドバイスを提供できるため。
取組み内容	地区別で事業承継セミナーを開講し、事業引継ぎ支援センターの専門家より次世代後継者へ事業引継ぎを行うにあたっての事業承継計画の策定方法や留意すべき事項などをレクチャーする。また、講義終了後は希望者との個別相談会を開き、事業承継に関する悩み相談に応じることで個々の実態に沿ったアドバイスが出来るような場を設けている。
成果(効果)等	本セミナーを受講することにより、事業承継において悩みを抱えている中小事業者に個別によるアドバイス支援を提供できる。

〔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。この様な状況下、支援が行き届いていない小規模零細事 業者に対するメインプレイヤーとして、地域になくてはならな い事業・技術を地域内でマッチングさせ、地域の新たな成長に つなげていくことを主眼に活動を開始した。
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、1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 6 先成立、事業承継支援中が 1 先となっている。

〔長野県信用組合〕

タイトル	従業員承継に伴う経営者保証解除の取組み
動機(経緯等)	昨今、多くの中小企業経営者にとって事業承継は極めて重要
	な経営課題のひとつとなっています。特に、親族に後継予定者
	がおらず、従業員に事業を引き継ぐ場合、既往借入金の経営者
	保証がネックとなり、事業承継が円滑に進まない場合がありま
	す。
取組み内容	S社は、平成6年に創業した住宅建築会社です。創業以来順
	調に事業を拡大してきましたが、経営者が70歳となり、事業
	承継についてどのようにしたら良いか考えていました。
	自身で創業し、苦労を重ねて大きくした会社を何とか存続さ
	せたいとの思いがあったものの、親族に後継者候補は不在でし
	た。そこで信頼の厚い従業員への事業承継を考えていました
	が、当該従業員に今後の会社経営を依頼するにあたり、金融機
	関からの既往借入金に係る経営者保証が大きな障害になると
	悩んでいました。
	これに対してメインバンクである当組合の担当支店長は、S
	社に対する定期訪問の中で当該課題を聞きつけ、長野県事業承
	継・引継ぎ支援センターに配置されている経営者保証コーディ
	ネーターと連携して対応することとしました。
	経営者コーディネーターと帯同して担当支店長が改めてS
	社を訪問し、経営者との面談を重ねる中で、「事業承継特別保
	証制度」を活用した既往借入金の借換えを行うことにより経営
	者保証を解除する方針を固めました。なお、必要要件について
	経営者コーディネーターによる確認が得られたため、当該借換
	え時に発生する信用保証料は大幅に軽減されることとなりま
	した。
成果(効果)等	経営者コーディネーターとの連携により、経営者と従業員で
	あった後継者が安心して事業を引き継ぎ出来る環境を整える
	ことができました。
	令和3年1月には無事に代表者変更を実施することとなり、
	旧経営者から大変感謝されたとともに、新経営者と当組合の信
	頼関係を深める取組みとなりました。

〔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)	他の業界同様に、医師の後継者不足が深刻な問題となっており、組合員からのニーズ増加、医師独自で承継に取り組む時間的余裕がないこと、当組合にマッチング支援に関する情報が集まること、以上より事業承継支援の取組を開始した。
取組み内容	組合員である開業医と勤務医の承継・開業ニーズをマッチングさせる活動を主に取り組んでいる。 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、医療機関の周辺業者とも情報交流行い、体制整備に努めている。 まだ実績は少ないが、事業承継関連の情報について医師、関係業者からも集まる傾向にあり、「福井県の医師の事業承継=福井県医師信用組合」というイメージが着きつつある状況と自負している。
成果(効果)等	令和2年度事業承継見込先:5件増加

〔益田信用組合〕

タイトル	経営者保証解除を伴う事業承継
動機(経緯等)	代表者の急逝により配偶者が事業を引き継ぐことになった。業界経験はあるが経営ノウハウは乏しく、事業承継に不安を抱えていた。また、急きょ代表者として当組合及び他行の借入金(経営者保証付きプロパー融資)を引き継ぐことにも不安を抱えていた。 当組合がメインとして、事業承継に関する相談を丁寧にヒアリング。 決算状況も良く、事業の安定した継続には経営者保証の解除を伴う事業承継が必要であると判断し、岐阜県信用保証協会高山支店に相談を行った。
	事業承継特別保証を活用し、他行と協調して経営者保証付きプロパー融資を借り換えすることとした。また、岐阜県事業承継・引継ぎ支援センターの経営者保証コーディネーターの支援により経営者保証解除の妥当性及び保証料率の低減を行った。
成果(効果)等	経営者保証解除を伴う事業承継を行ったことで、後継者は安心して経営に集中することが出来た。 他行と協調することで長期的な金融支援の枠組みが出来た。 経営者保証コーディネーターの活用により保証料を半減することが出来た。

〔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)	地域企業の経営解決課題に貢献する為、滋賀県よろず支援拠点 (大津市に拠点)と連携し、取引先企業の経営課題解決に向け た取り組みとして、平成30年10月より、月1回営業店にて出 張相談会の開催を行っている。
取組み内容	令和2年度はコロナ感染症拡大防止対策を行い、十分に開催できなかったが、13 先の相談があり、うち5 先が事業承継に関する相談内容は下記の通り。 ・事業承継補助金に関する相談 ・親族内承継に関する相談 等
成果(効果)等	結果として、事業承継に関する相談5先のうち、2先について、 同支援拠点と連携し事業承継補助金の申請支援(無償)を行い 採択され、お客様に喜んでいただいた。

〔兵庫県医療信用組合〕

タイトル	事業承継の推進
動機(経緯等)	開業医の高齢化に伴い事業承継ニーズが増加傾向にあった ことから、医師系の業域信用組合として、金融サービス の面からドクターの事業承継を支援し、地域住民が安心して 暮らせる環境づくりに貢献する為。
取組み内容	事業承継ローンの商品化(融資限度額 100 百万円) による 金融面の支援の他、コンサルティング会社との連携による セミナー開催など情報提供を実施している。
成果(効果)等	令和2年度の取扱実績…3件、142百万円。

[広島県信用組合]

タイトル	本部および外部機関連携による事業承継支援
7 1 1 1 7 0	予印初より7下的成因建物による事業外極久版
71 146 (ADA 64 66)	
動機(経緯等)	・経営者の年齢が年々上昇し、事業承継に関する相談は増加傾
	向にある。そして、今後についても潜在的なニーズは高く、
	積極的に対応していく必要がある。
	・当組合では、営業店からの事業承継に関する情報を経営支援
	部に一括集約し対応を行っている。
	・専門性の高い分野であるため、外部機関を活用するなど相談
	体制を整えている。情報収集のツールとして「事業承継診断
	シート」を利用し、取引先のニーズを把握しており、営業店
	から支援要請が発生した場合は、経営支援部および、事業承
	継・引継ぎ支援センターと連携し対応を行っている。
取組み内容	・製造業を営む A 社では、代表者の高齢化に伴ない後継者への
	事業承継を検討していたが、代表者がこれまで築き上げた人
	脈や、金融機関からの借入、内部管理体制等の変化が後継者
	への引継ぎを阻害する要因となっていた。そもそも、後継者
	へ相談も行っていない状況となっていた。
	・お客様と営業店、本部で対応の方向性を協議し、外部機関を
	交え事業承継計画を策定していく方針とした。
	・計画を策定していく中で、代表者が一人で抱えていた問題を
	共有する事ができ、外部機関からの客観的なアドバイス等を
	踏まえ、円滑に事業承継が可能な体制が整いつつある。
	・将来的な方向性が固まった段階では、後継者も計画策定に参
	加し、株式移転や代表者変更の時期についての具体策が明確
	になった。
成果(効果)等	・事業承継支援にあたっては、法律や税金などの幅広い知識を
	必要とし専門性も高いため、案件によっては当組合で完結が
	難しい場合がある。
	・状況に応じて外部機関を活用することで、幅広い案件に対応
	可能となり、事業承継計画までサポートすることが出来た。

〔両備信用組合〕

	to see the first of the first o
タイトル	ワンマン経営者の急逝に伴う個人事業の事業承継
動機(経緯等)	養魚場を営む代表者から、生前に後継者の選定と育成につい
	て相談を受けていたが、突然急逝され、養魚場に従事されてい
	た親族と従業員が動揺されている状況下での相談・支援依頼。
	以前より生前の代表者に権限が集中し、組織的にも役割分担
	が不明瞭であった事に加え、代表者の相続人は専従者の実弟一
	人のみであったが、経営実績が無く、当初は親族の従業員が有
	力候補であった。
	急を要する状況下で、当組合から事業承継の専門家と相続、
	税務の専門家を紹介し、同時に法人成りの提案を行う。
 取組み内容	唯一の相続人である実弟とその妻に、生前代表者と話をして
以他のという日	
	いた事業承継のプランをお話しすると、その中のプランの一つ
	である実弟が養魚場を承継する案を、代表者が他界直前に実弟
	に話をされていた事が判明。実弟が事業承継し、株式会社に法
	人成りする事を前提に相続と事業承継の手続きを始める事に
	なった。
	① 事業承継のタイムスケジュール策定(事業承継専門家派遣)
	(実弟引退後の事業承継も含めた計画)
	② 亡代表者の青色申告、新代表への交代(開業)手続き(税
	理士紹介)
	③ 準備が整って、法人成り手続き(前税理士及び司法書士紹
	介)
成果 (効果) 等	何度も話合いをして、又何度も専門家と打合せをする内に組
	織として具体的な将来像がイメージされ、どの様に事業承継を
	進めていくべきかが理解された様子でした。日々の事業活動の
	会計処理の指導、相談も出来るようになり、経理担当も前向き
	に仕事に取組めるようになった。
	相続手続きが一段落したところで株式会社に法人成りをし、
	組織としても明確となり、各部署の責任者が誇りを持って、職
	務を積極的に果たすようになり、事業承継前より会社が活発と
	なっている。

〔両備信用組合〕

タイトル	専門家派遣による事業承継計画
動機(経緯等)	「代表者より自身の年齢が 65 歳になった時、息子への事業承継を考えていて同時に取締役の妻の退任も検討中である」という話を聞き、専門家派遣による事業承継支援の提案を行う。
取組み内容	専門家派遣を行い円滑な事業承継に向け提案を行う。 ① 統計データに見る、事業承継の現状 ・後継者候補が決まっているが、後継者との対話や関係者への発表が進んでいない。 ・承継後に後継者は「経営力の発揮」に一番苦労している。 ・後継者の育成には5年以上必要と考えている。 ② 事業承継で重要視すべきポイント ・老舗の強み(信用・伝統・知名度など)と生き残りのポイント(信頼の維持・進取気性・品質の向上など) ③ 事業承継準備 ・株価の算定・家族会議(代表者の意思表明、家族の意思確認)知的資産の棚卸と事業の磨き上げ・後継者育成・会社の業況把握・関係者の理解(従業員、金融機関、得意先)・代表者と妻の株式贈与と役員退職金の検討 ④ 上記の課題と自社の現状を踏まえ、事業承継計画案作成・基本方針 ・誰が(会社、現経営者、後継者それぞれ) ・何を(社外対応、持ち株の贈与を含め) ・いつ(年次ごと計画し、いつ承継をするか)
成果(効果)等	代表取締役(父)から取締役(長男)への親族内承継の取組。 事業承継は、人の承継、資産の承継、目に見えにくい経営資源 の(強み、知的資産)承継が上手に引継がれることが承継後の 経営安定に重要である。事業承継について計画案作成によって 理解が深まり具体的な計画となった。4年後の事業承継を指 す。

〔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・引継ぎ支援センター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。
F9 40 7. et cir	ま**** ス・ハレートヘ トレビキ・タ /トートン トー ロ 10 ロ) z ま*** ス・ハレ トン 1 ロ ト
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4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。
	MARKE E / JCCC O CT Jo
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4年間の事業承継診断書作成先 120 先

[香川県信用組合]

	[台川県信用組合]
タイトル	新分野進出の為の M&A (事業買収) 資金支援
動機(経緯等)	債務者は、地元の固定客・商店街・飲食店を主要顧客とした
	老舗の食品加工製造販売店を引継いだ個人事業主。兼ねてより
	外食産業へ進出希望であり、新規創業又は M&A による事業開
	始を検討していた。当組合より事業引継ぎ支援センターの活用
	を提案し、事業承継セミナー等に参加していたところ、事業売
	却(現オーナーは新事業計画準備中であり第三者事業承継)希
	望の飲食店とのマッチングとなり、M&Aに係る資金協力依頼
	となった。
取組み内容	先代から家業を事業承継した個人事業先。現経営者は家業の
	加工食品を活かした飲食店を自身での経営希望あり。新規創業
	より、M&Aによる事業開始の方が、人・物・金・情報におい
	て計画し易いと判断し、事業引継ぎ支援センターの活用を提案
	し、マッチング後は顧問会計士に専門的支援を協力依頼した。
	① 債務者の新分野(外食産業・飲食店)進出希望確認。
	② よろず相談及び事業引継ぎ支援センターの活用を提案。
	③ 事業引継ぎセミナー等に積極的に参加。
	④ 希望する事業内容・事業規模に合った案件のマッチング。
	⑤ 売手事業の事業性評価を実施(顧問公認会計士に依頼)。
	⑥ 事業(創業)計画作成(5ヶ年月次損益・資金計画)。
	⑦ 新規法人設立 (同時に代表取締役に就任)。
	⑧ 事業譲渡契約書を顧問会計士に作成依頼(譲渡代金・店
	舗・商号・SNS・賃貸契約・取引業者・従業員雇用契約
	等)。
	⑨ 当組合が譲渡資金協力(証貸・15年返済・1年据置)。
	⑩ M&A 成立。
成果(効果)等	従前の個人事業(食品加工製造販売)は継続しながら、新分
	野(外食産業)へ法人参入した。当組合を法人・個人ともメイ
	ン取引金融機関として良好な取引を継続。今後は、従業員取引
	を深耕見込みとしている。

〔奄美信用組合〕

5 7 1 11	シップ・ナートへ来上極さ コロード フォー・フォー・オー・オー・オー・オー・スー・スー・オー・スー・オー・スー・オー・スー・スー・スー・スー・スー・スー・スー・スー・スー・スー・スー・スー・スー
タイトル	かごしま中小企業支援ネットワークと連携をし事業承継に不安を抱え
	る先の掘り起こし・面談実施
動機(経緯等)	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。
取組み内容	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 4 回、
-1X-1111111111111111111111111111111111	県へアンケート内容の報告を行っております。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、かごしま中小企業
	支援ネットワークは承継の専門家を支援員として派遣、取引先と直接面
	談を行っていただける。当組合は事業承継について不安を持っている方
	の掘り起こしと、取引先と事業承継の専門家との橋渡し的な役割を担う
	形で事業承継に取り組んでいます。
成果(効果)等	令和2年度、取引先内に事業承継について面談を希望する方はおりませ
	んでしたが、過去、面談を希望される取引先は「事業承継に不安を抱え
	ているが何をどうしていいのかわからない」「誰に相談していいかわか
	らない」といった方がほとんどであり、少しでも不安解消の手助けにな
	っているのではないかと考えます。

⑤ 地方創生に向けた取組み

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
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型コミュニティビジネス支援	156
沿山	北郡信用組合	読書通帳導入(官民が連携した取組)	157
茨城	茨城県信用組合	「農福連携」支援	158
栃木	那須信用組合	クラウドファンディング「MOTTAINAIもっと」新型コロナウイルス対応応援 施策	159
東京	第一勧業信用組合	「かんしん子供応援定期預金」による地元小学校への教育資材の寄付	160
新潟	新潟縣信用組合	SGM体制による地域特性に応じた地域貢献活動SDGs目標に準じた企業 支援活動	161
新潟	三條信用組合	家計収支の健全化	162
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	163
長野	長野県信用組合	重要伝統的建造物群保存地区の賑わい創出に向けた取組み	164
滋賀	滋賀県信用組合	しんくみクラウドファンディング「MOTTAINAIもっと」出展事業者への支援 について	165
広島	広島県信用組合	商店街活性化への取組み	166
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	167

【テーマ】: 地方創生に向けた取組み

〔秋田県信用組合〕

タイトル	特産品を活用した持続可能な村民参加型コミュニティビジネ
	ス支援
動機(経緯等)	2016年「地方創生連携協定」を上小阿仁村と当組合で締結
	した。締結の際、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への協力を要
	請された。
	当組合では、人口減少対策として「健康寿命の維持」を目標
	に、特産品の機能性成分に着目した商品開発支援を開始した。
取組み内容	● 村民が栽培を行う、こはぜ・ほおずき等の特産品を「道の
	駅かみこあに」で全量買取りするための体制づくりを支援
	した。
	● 商品開発支援ならびに販売支援を伴走的に行っている。
	● クラウドファンディング「MOTTAINAI もっと」を活用し、
	上小阿仁村や商品の PR、販売支援を実施した。
成果(効果)等	これまでに特産品を活用した商品を15アイテム開発した。
	「道の駅かみこあに」で上記商品を販売したところ、県内外の
	顧客が増えるとともに、特産品の栽培に取り組む村民も増加し たったに、 けの加工工場での名の新規専用な行い、 けばなる
	た。さらに、村の加工工場で2名の新規雇用を行い、村民から 一声はのなった「************************************
	要望のあった「村のパン屋さん」を「道の駅かみこあに」内に
	設置することで、新たな産業の創出と雇用を実現した。

【テーマ】: 地方創生に向けた取組み

[北郡信用組合]

タイトル	読書通帳導入(官民が連携した取組)
動機(経緯等)	村山市では、図書館が入る甑葉プラザオープン10周年を迎える節目に図書館システムの更改とともに、目玉企画として読書通帳の導入を検討しておりました。当組合は「地方創生に関する包括協定」締結先の村山市の総合戦略の実現のため、図書館で利用する読書通帳を市内の小学校に通う生徒に贈呈することにより、読書を通した良好な親子関係の構築や健全な子供の育成、ひいては地域の活性化に資すると判断し協賛いたしました。
取組み内容	 ・市内の小学生全員に無償配布。2冊目以降も無償配布をしています。贈呈数3,000冊。 ・読書通帳の導入にあたり、当組合が図書館情報システム更改の受託事業者に資金協賛いたしました。 ・市、金融機関、システム会社といった官民が連携した読書通帳の取組は県内初、東北でも初でした。 ・読書通帳は、村山市のご当地キャラをデザインしたものとなっております。
成果(効果)等	 ・読書通帳を導入したことで、図書館利用率と子供の読書率が向上しております。 ・地域活性化が見込まれるものとして、他の市町村も導入を検討しており、官民が連携し読書通帳導入に向けて準備しております。

〔茨城県信用組合〕

タイトル	「農福連携」支援
動機(経緯等)	茨城県は全国有数の農業県であり、当組合も専担部署である 「農林水産部」を中心として本業支援を実施している。 そのなかで、農業の担い手や後継者の不足が課題であると認識 しており、解決の必要性を感じていた。
取組み内容	農林水産省農福連携支援研修を受けた当組合職員が、福祉施設 や農業者のもとへ訪問し、障がい者の作業に向く農作物の選 定・設備導入のアドバイス等を行った。また、組合内ビジネス マッチング掲示板等を利用して、商品の販路拡大等の支援も実 施している。
	シイタケ菌床栽培開始予定のハウス内で
	福祉施設代表者と話をする支店長、農林水産部職員
成果(効果)等	農業の担い手を確保することを支援し、地域における農業の活性化に貢献するだけでなく、障がいを持つ方々の活躍の場を広げて地域社会への参画を促すなど、農業を起点とした経済の好循環の確立に向けた効果が期待できる。

〔那須信用組合〕

タイトル	クラウドファンディング「MOTTAINAI もっと」
	新型コロナウイルス対応応援施策
動機 (経緯等)	新型コロナウイルスの感染拡大防止への対応としての全信組
	連の信用組合業界統一支援企画に参加しました。
取組み内容	クラウドファンディング「MOTTAINAI もっと」を用いての
	事業者支援策を令和2年5月より開始し、当組合においても信
	用組合業界全体の支援策に対して積極的に事業者への応援を
	呼びかけました。
成果 (効果) 等	取引先 15 事業者が参加し、500 万円の支援金が集まりました。

[第一勧業信用組合]

タイトル	「かんしん子供応援定期預金」による地元小学校への教育資
	材の寄付
動機(経緯等)	・SDG s の目標項目則って、地域・コミュニティに属するお
	客さまを支援する金融実践の取組を目指したもの。具体的に
	は「地域のお客さまの子育て支援」を目的とした。
	to. The same of th
取組み内容	<商品概要>
42/11/07/1917	・商品名:「かんしん子供応援定期預金(寄付型)」
	・募集額:55 億円
	・預入資格:趣旨にご賛同頂ける組合員の個人・法人さま
	• 金利: 0.055%
	・預入額:55 万円以上 1,000 万円未満
	・預入期間:1年のみ(自動継続)
	・取扱期間:2020年10月14日~2021年3月31日
成果 (効果) 等	・募集期限終了後、25店舗の店周地区内小学校(各店1
	校)へ教育資材(書籍、体育用具)を寄附を実施。
	・対象小学校からの感謝の声やいくつかの教育委員会からも
	感謝の言葉及び区の広報への掲載話等もあり、地域の子供
	の学ぶ環境の向上に貢献した。
	・当組合は東京拠点であるが、本取組は地域の教育活性化支
	援という観点から地方創生にも応用・貢献できるものと
	思料。
	・なお、地方金融機関との連携関係を起点に、地方創生への
	取組は引き続き着意を持って積極方針であるが、地方を跨
	ぐ具体的な取組事例としてはコロナ禍の影響により前年度
	は限定的であった。

〔新潟縣信用組合〕

タイトル	SGM 体制による地域特性に応じた地域貢献活動
	SDGs 目標に準じた企業支援活動
動機(経緯等)	「まち・ひと・しごと創生総合戦略(地方版総合戦略)」の策 定や円滑な推進を支援し、地方創生に係る情報を集約すること で金融機関に期待される役割を適切に発揮するため。
取組み内容	「持続可能なビジネスモデルの構築(経営課題)」に向けて、 平成 28 年度から SGM 体制を導入している。SGM 体制とは Small Group Management の略称であり、各 SGM グループ に担当役員を配置し、本部とグループ店舗の連携強化に取組ん でおり、各地域特性に応じた商品開発や営業活動および地域貢 献活動に取組んでいる。 また、SDGs が目指している持続可能な社会の実現に向けて、 お客様向け各種セミナーの開講や企業支援活動に基づく経営 支援【創業・成長・経営改善・事業承継の 4 つのステージに分 類】を行っている。
成果(効果)等	県内全域にある各店舗を地域別の小グループに細分化することで各地域に応じたニーズや特性を敏感にキャッチすることが可能となり、より深い地域貢献への取組みの検討が可能となる。

【テーマ】: 地方創生に向けた取組み

[三條信用組合]

タイトル	家計収支の健全化
チL 1/W / A又 A土 55 \	クチ度をの短Wと回フェート ウム ウンルル(44)人の埋放っ
動機(経緯等)	多重債務の解消を図ることで、安全、安心な地域社会の構築に
	寄与することを目的とした。当組合は、個別の訪問活動を主な
	営業手段としているが、多重債務に陥った先が多いことから、
	これを解消する施策が必要と判断した。また、それにより適正
	利益を得ることができれば、地域貢献がそのまま当組合の収益
	に直結すると考えた。
取組み内容	・フリー系ローン、カードローン、各種ローン、キャッシング
	 等を数口利用している先に対し、その債務一本化(プロパー)
	を提案する。
	・そういったすべての債務を一本化し長期化することで、月々
	の返済金の軽減を図り、健全な家計収支を実現させる。
	・「一本化できると考えていない先」、「金融機関でそんなこと
	は難しい」、「新しく資金を借りようとして何回も断られた」な
	どで改善を諦めている先も多い。まず、改善への意識を醸成す
	る必要がある。
	・対象先に一本化した後の家計収支の将来像を数回にわたり説
	明する。家族同意のもとで収支改善への強い意識を共有するこ
	とを原則とする。
	・家族の同意を得られない、あるいは家族に内緒、また聞取り
	した借入状況が実際と異なる等、課題も多く初回訪問から契約
	までかなりの時間を要する。
	・実行後も定例訪問を繰返し、改善がしっかり図られているか
	を確認している。
	・当組合だけでの情報では限界があるため、一般のお客さまか
	ら情報を頂く「しんくみ相談員制度」を設けた。
成果(効果)等	・平成27年から上記活動を行っている。令和3年3月末まで
风木(刈木)守 	
	で345 先、1,665 百万円を実行した。家計の健全化と地域の安日の大学によりました。
	定に寄与したと考える。

【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ている。 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	渉外活動等を通じて常に地域の皆様との関係強化を図る。 予期しない災害、事故、勤務先倒産等を原因とする収入減少等 により家計に支障が生じている情報を把握した場合は、家計ヒ アリング等を通じ、家計再建に向けた取組姿勢と債務借換等に よる返済継続性を見極めた上で「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	【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。 【当組合】 令和2年度においては10件32百万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。(平成17年度以降令和2 年度迄に143件898百万円の支援を実施)

〔長野県信用組合〕

	[[[[[[[[[[[[[[[[[[[[[
タイトル	重要伝統的建造物群保存地区の賑わい創出に向けた取組み
動機 (経緯等)	塩尻市奈良井区は、認可地縁団体として法人格を有してお
	り、優れた観光資源を持つ旧中山道の宿場町です。江戸時代を
	思わせる町並みが 1.1 kmと全国で最も長く続き、国から重要伝
	統的建造物群保存地区として選定されています。しかしながら
	近年、観光消費額が低迷し、歴史的建造物の保存や、その有効
	活用等に課題を抱えていました。
取組み内容	歴史的な街並みの保存と、その活用による地域の賑わい創出
	を目的として、令和3年3月に民間都市開発推進機構と共同で
	「ながのけんしん奈良井宿まちづくりファンド有限責任事業組
	合」を設立しました。当該ファンドは、民間都市開発推進機構
	のマネジメント型まちづくりファンド支援業務に基づき組成
	 したもので、全国で実施されている同様のまちづくりファンド
	の中で過去最大の資金規模となります。
	同ファンドでは、奈良井区の観光消費額の増加や歴史的町並
	みを活かした交流の推進を図るため、空き家・空き店舗を商業
	施設や宿泊施設等へリノベーションして行う民間まちづくり
	事業に出資等を行っていくこととしています。
	なお、ファンドの支援対象は法人のみとなるため、地域の個
	人事業主等の活性化も促すため、令和3年7月には奈良井区と
	地方創生に向けた連携協定を締結、当該区民に限ったローン等
	の金利優遇策や新たな融資制度を創設し、奈良井区の持続的な
	発展に寄与していきたいと考えています。
成果(効果)等	ファンド1号案件として、行政や大手総合建設業者等との連
	携により、旧酒蔵と旧民宿の建物をホテルやレストラン、温浴
	施設などで構成される小規模複合施設に改修するといった新
	たな観光拠点創出プロジェクトが進行中です。
	また区民に対する商品についても、創設早々(1か月以内)
	に申込みを受け、区長からは大変感謝されています。
1	

〔滋賀県信用組合〕

タイトル	しんくみクラウドファンディング「MOTTAINAI もっと」
	出展事業者への支援について
動機(経緯等)	本支援は全信組連を通じ、新型コロナ感染症拡大に伴い、事業
	縮小、売上減少を余儀なくされている事業者にクラウドファン
	ディングという形式で全国に販路拡大を支援するため。
取組み内容	
	地域取引先2先への支援
	2 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0
	①陶器用焼成設備製造販売(信楽町)
	②信楽茶生産販売(信楽町)
	・各先目標設定額 200,000 円にて募集
	1711
成果 (効果) 等	成果
	・各先目標設定額 200,000 円
	①260, 000 円 43 口
	②234,500 円 52 口

【テーマ】: 地方創生に向けた取組み

[広島県信用組合]

タイトル	商店街活性化への取組み
動機 (経緯等)	・商店街のテナント入居者である株式会社 K が、以前よりお世
	話になっている商店街に何か恩返しをしたいと考えていた
	ところ、商店街のテナントビルの所有者より商店街の不動産
	売却の打診があった。
	・不動産の購入により自社店舗としての活用のみではなく、商
	店街活性化のため、宿泊施設、飲食店のあるテナント施設へ
	の建替えを決意されたもの。
取組み内容	・老朽化した物件のため、建替えに近い大幅な改修工事の必要
	があり、多額の資金が必要であったが、地域活性化に繋がれ
	ばと自社の店舗に加えて、ゲストハウス、カフェ、バー、テ
	ナントとしてネイルサロンが入居するテナントビルが完成
	した。
	・この商店街は、元々観光客の多い土地柄のため、コロナ収束
	後に少しでも観光客がゲストハウスに泊まり、商店街に人通
	りが戻りカフェ・バーを利用してくれることで、賑わいが戻
	ればと企図されたもの。
	・当組合としても、同社の購入動機、経営計画等に賛同したこ
	とに加えて、地域貢献度が高いことから必要資金に対して資
	金応需した。
	・現在、建物も完成し、ゲストハウスは若い女性客を中心に一
	定の水準で稼動しており、宿泊客を中心にカフェ、バーも順
	調なスタートを切っている。
成果(効果)等	・現在はコロナ禍のため、自社としての大きな成果は上がって
	いないが、同社が大々的に出店したことで、この商店街の空
	きテナントへ入居者が来たと思われる。今後のコロナ収束後
	の観光客増加により、徐々に商店街の活性化が期待できると
	考察する。

〔備後信用組合〕

タイトル	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
	令 一手未行(CM) り る貝 並(株 り 入) 仮(Cよ る) 地域貝(M)
動機(経緯等)	・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。
取組み内容	「おまとめローン」
	「祝るとめ」
	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
	主状状を総合的に関係しアバックイク計名配置を採りなが
	「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
	化に貢献するよう取組んでいる。
	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
	は脚合層にもマイが一ム後付の夢を表現できるよう取組んでいる。
	といる。
成果(効果)等	令和3年3月末残実績
	「おまとめローン」 233 件 1,088 百万円
	「地方創生支援資金」 194 件 540 百万円
	「地方創生住宅ローン」 72 件 1,142 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	169
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	170
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	171
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目指します。	172
大阪	大阪府警察信用組合	警察学校入校生へのライフプラン講話と組合員へのサポート強化	173
大阪	毎日信用組合	お客さま本位策として、住宅ローン申込時に係る、お客さま費用負担の軽 減	174
兵庫	兵庫県警察信用組合	新型コロナウイルス感染防止支援	175
兵庫	兵庫県警察信用組合	県警宿舎の子どもらが通う幼稚園等への絵本の贈呈	176
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	177

〔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)	警察学校の学生は、将来にわたり長期にお取引をいただく 大切な組合員となることから、当組合への理解を深める機会 の一つとして実施している。
取組み内容	警察学校入校時又は、卒業時に記念品として、印鑑・印鑑フォルダを贈呈している。
成果(効果) 等	先方にとっての成果 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 学生への印鑑・印鑑フォルダの贈呈、スケジュールが合え ば、警視庁職員信用組合・ライフプランの説明を実施し、 当組合の職域貢献をアピールすることができる。

【テーマ】: 職域信用組合の取組み

〔東京消防信用組合〕

タイトル	母体組織との緊密な連携と職域貢献事業の充実
動機(経緯	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
等)	ての特性や意義、役割を組合員に理解してもらうため。
ज)	「一、「一、「一、「一、「一」」 「一、「一、「一」」 「一、「一、「一」」 「一、「一、「一、「一、「一、「一、」 「一、「一、「一、「一、「一、」 「一、「一、「一、「一、「一、」 「一、「一、「一、「一、「一、「一、」 「一、「一、「一、「一、「一、「一、」 「一、「一、「一、「一、「一、「一、「一、「一、「一、「一、」 「一、「一、「一、「一、「一、「一、「一、「一、「一、「一、「一、「一、「一、「
取組み内容	① 職域型金融の円滑化(顧客のニーズに応える経営)
	職域金融機関としての特性を十二分に発揮し、組合員が
	母体職員等に限定された最も身近で、有益な金融機関であ
	ると認識されるよう、組合の存在価値を高める。
	 ② 金融システムの健全性の維持(景気に左右されない金融
	仲介機能の発揮)
	健全性を維持し、将来にわたって金融仲介機能を十分に
	発揮するため、ビジネスモデルの持続可能性について検討
	し、当組合の「あるべき姿」に向けて、強固な経営管理態
	勢を構築する。
	③ 組合員の利便性の向上(顧客の信頼・安心感の確保等)
	組合員との関係をより強固とするため、顧客の声に真摯
	に応え、組合員との関係をさらに緊密にする。
	 以上を三本柱とする職域密着型金融推進計画を推進し、母
	体組織との連携強化及び職域貢献事業の充実を図りました。
成果(効果)	これらの取り組みが組合員と当組合との距離を縮め、「顔の
等	見える」金融機関として真の意味での「face to fa
	c e 」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。

〔福泉信用組合〕

タイトル	職域信用組合として実行可能な職域貢献		
動機(経緯等)	当組合の母体である福井県が、県民のために実施する生活支援事業に 合致した金融サービスを行うことで、組合員の生活向上を図る。 また、当組合と同様に福井県職員の生活支援のために設立された他団 体(福井県庁生活協同組合・福井県学校生活協同組合等)と連携し て、双方共通の組合員の資産形成および生活支援を協力して行う。		
取組み内容	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 合致した住宅建築に係る借入金利を優遇する。 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、教育資金に係る借入金利を 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等に係る借入金利を優遇 する。 4.毎週水・日曜日に、融資相談窓口を開設している。 なお、県立病院出張所で行っている休日融資相談窓口については、 新型コロナウィルス感染拡大防止のため休止中。 5.福井県および関係団体が主催する各種イベント・セミナー等に職 員を派遣して、説明会・相談会を行っている。		
成果(効果)等	【組合員にとっての効果】 組合員本位の融資手続きと迅速な融資実行を行うことにより、資産形成と生活支援を行うことが出来た。また、時間外や休日に融資相談窓口を開設することにより、勤務時間中に来店し相談等が困難な方が利用しやすくなり、組合員の利便性が向上した。 【当組合にとっての効果】 融資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、併せて、融資残高も増加している。 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。		

[丸八信用組合]

			した行用和	н П]
タイトル	「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	融機関を目指します。	0
動機(経緯	組合員のニーズに応じた取組みの推進に努めます。			
等)				
取組み内容	・コロナウイルスの感染拡大を受けて、集団研修が中止とな			
	ったほか、当初予定し	していたチラミ	ン配布など接触的なF	PR 活
	動が困難となったた	め、名古屋市立	立大学の事務局をはし	ごめ、
	各局区や外郭団体の	人事担当部署	等へ出向いて職員へ	の資
	料配布を依頼するな	どの方針に切	り替え、役職員によ	る営
	業活動を積極的に行	いました。		
	・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
	規組合員の獲得を目	指しました。		
	・令和3年3月末日に	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,		
	る退職者向け謝恩定		· · · _	Ü
	・新たな融資商品を提	,,, , = = = 0	114-12 1 112 2 114-21	,
			に対応した融資金利	の設
	定、融資商品のPR	等に取り組み	ました。	
成果(効果) 			/ I. PR	
等 	・新規採用職員限定定			
	期間	件数	契約金額	
	1年	15件	6,016 千円	
	3年	138 件	209,459 千円	
	・退職者キャンペーン	の募集結果		
	契約件数		契約金額	
	37 件		341 百万円	
	・金利優遇キャンペーンの募集結果			
	区分	件数	融資額	
	マイカーローン	100 件	211,630 千円	
	フリーローン	86 件	100,810 千円	
	学資金ローン	29 件	30,080 千円	
	177		, , , , ,	

〔大阪府警察信用組合〕

タイトル	警察学校入校生へのライフプラン講話と組合員へのサポート 強化
動機(経緯等)	相互扶助の職域金融機関として、組合員とそのご家族の生活の安定と向上に寄与する業務運営を行い、組合員へのライフプラン支援活動の推進及びサポートを強化するとともに、関係強化を図る。
取組み内容	 ○ 若年層の組合員へのライフプラン支援活動の一環として、警察学校入校生に対し、将来にわたる生活設計に必要な資金や、現在の奨学金の返済等をテーマとして講話を行っている。併せて、相談・サポート業務を担うことで、関係強化を図っている。 ○ 組合員の生活設計の構築に資するため、各警察署において、住宅ローンをはじめとする各種融資および各種預金に関する手続きや相談を承るミニ相談会を定期的に開催している(毎週~月2回の頻度)。
成果(効果) 等	○ 若年の組合員が生活設計について学ぶ機会となっており、令和2年度は、608名の組合員が当該講話を受講された。○ ミニ相談会は多くの警察署で開催しており、組合員との関係強化に繋がっている。

【テーマ】: 職域信用組合の取組み

[毎日信用組合]

タイトル	お客さま本位策として、住宅ローン申込時に係る、お客さま費用負担の軽減
動機(経緯 等)	・住宅ローン融資時には、保証会社の付保、若しくは、連帯保証人が必要でしたが、住宅ローンは貸付期間が比較的長期となることから、保証料負担も大きく、有人保証の場合も「保証人がいない」などの理由で、利用したくても利用できない相談がありましたことから、当該ローンの保証を原則不要としました。
取組み内容	・住宅ローン 抵当権設定第1順位を条件に、保証(保証会社・連帯保証人) を不要としました。
成果(効果) 等	・住宅ローン 2020 年度新規貸付実績は 20 名、実行金額は 4 億 7 千万の 成果がございます。

[兵庫県警察信用組合]

タイトル	新型コロナウイルス感染防止支援
動機(経緯 等)	新型コロナウイルスの感染が拡大する中、県民の安全・安心を確保するため、危険を顧みず、昼夜を分かたず活動する組合員(警察職員)の感染リスクを軽減するための支援を行う。
取組み内容	※ 組合員(警察職員)の感染防止に資するため、警察本部にマスクを寄贈した。寄贈年月:令和2年5月 使い捨てマスク(不織布3層構造)2万枚
成果(効果) 等	この取組みは、新型コロナウイルスに係る緊急事態宣言が本県を含む7都府県に初めて発出された最中にあって、また、マスク不足が社会問題となっていた時期に行い、組合員を支援したものである。

〔兵庫県警察信用組合〕

	<u> </u>
タイトル	県警宿舎の子どもらが通う幼稚園等への絵本の贈呈
動機(経緯等)	待機宿舎に居住する組合員及びその家族が地域社会とのつながりを深めるとともに、地域の子育て支援の一環として、 待機宿舎の子どもらが通う幼稚園や保育所に絵本を贈呈する。
取組み内容	取組み3年目の令和2年度は、神戸、阪神、東西播磨の各地域の幼稚園・保育所等28箇所に合計226冊の絵本を贈呈した。 絵本の贈呈に際しては、当組合の役職員が訪ね、警察活動に対する地域住民の認知度や理解の向上に努めたもので、贈呈先から感謝の声も届いている。
成果(効果) 等	贈呈状況 ○ 平成 30 年度 10 か所 計 100 冊 ○ 令和元年度 9 カ所 計 70 冊

〔福岡県庁信用組合〕

	「田門不月日711年日」
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)	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	①翔学ローン 利用目的:教育に係る費用及び他金融機関の教育資金の借換融資利率:年利率1.9%~2.5% 返済期間:15年以内 但し、最長5年間の元金据置期間を含む融資金額:800万円以下 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% 返済期間:6年以内融資金額:500万円以下 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% 返済期間:定年退職日まで 融資金額:当組合が融資可能と認める範囲
成果(効果) 等	上記3商品の合計は令和2年度3月末現在で519件888,021千円のご利用を頂いています。 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の促進と生活の安定の向上に寄与し、地域社会の安定に貢献しています。