

信用組合における「地域密着型金融の取組み状況」（令和４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４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５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４年度中
① 創業・新事業支援融資（注１）	件数	2, 211
	金額	39, 218
② 出資した企業育成ファンドの数および出資総額（注２）	件数	7
	金額	117

（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４年度中
ビジネスマッチングの成約件数（注）	1, 149

（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4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	7 4	
	金額	8, 4 7 1	
② 動産・債権譲渡担保融資の実績 (注1)	件数	5 6 7	
	金額	4 0, 2 1 4	
	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 0 2
		金額	3 0, 5 7 8
	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 0
		金額	6, 4 4 2
	うち動産担保融資（※売掛債権担保融資の併用なし）	件数	6 5
		金額	3, 1 9 4
③ 知的財産権担保融資の実績 (注2)	件数	0	
	金額	0	
④ ノン・リコースローンの実績 (注3)	件数	8	
	金額	2,6 3 4	
⑤ 財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に 対する融資商品による融資 (注4)	件数	2 8 5	
	金額	4, 0 5 7	

(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4年度中
M&A支援実績		4 4
	うち事業継承に係るもの	2 7

(5) 事業再生支援

(単位：件、百万円)

		令和4年度中	
① 中小企業再生支援協議会の再生計画策定先数 ^(注1)	先数	1 9 7	
	金額	2 9, 6 0 7	
	うちメイン金融機関として持ち込んだ案件	先数	8 6
		金額	1 8, 5 9 2
② 整理回収機構（R C C）の支援決定先数 ^(注2)	先数	0	
	金額	0	
	うちメイン金融機関として持ち込んだ案件	先数	0
		金額	0
③ 地域経済活性化支援機構（REVIC） ^(注2)	先数	1	
	金額	2 7 1	
	うち信用組合がメイン金融機関となったもの	先数	0
		金額	0
④ 金融機関独自の再生計画策定先数 ^(注3)	先数	7 4 5	
	金額	8 9, 0 8 5	
	うち信用組合がメイン金融機関となったもの	先数	4 2 6
		金額	6 7, 9 5 3
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 3	
	金額	1 4 8	
⑥ デット・エクイティ・スワップの実績	件数	0	
	金額	0	
⑦ デット・デット・スワップの実績	件数	3	
	金額	5 0 4	
	うち十分な資本的性質が認められる借入金（准資本金型）	件数	2
		金額	4 4 4
⑧ D I Pファイナンスの実績	件数	0	
	金額	0	

(注1) 令和4年度中に再生計画を策定した先数（令和3年度以前に持ち込み、令和4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4年度中に支援決定された先数（令和3年度以前に持ち込み、令和4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4年度中
① P F I への取組み実績 (注1)	件数	0
	金額	0
② コミュニティ・ビジネスを行うN P O等への 融資実績 (注2)	件数	9 5
	金額	1 , 4 7 5

(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4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のうち期末 に債務者区分 がランクアップ した先数	αのうち期末 に債務者区分 が変化しな かった先数	αのうち再 生計画を策 定した先数				
					A	α	β				γ
正常先			①	208, 236	2, 482		2, 322	121	1. 19%		4. 88%
要 注 意 先	うちその他 要注意先	②	36, 991	4, 203	150	3, 771	1, 047	11. 36%	3. 57%	24. 91%	
	うち 要管理先	③	1, 043	254	13	213	65	24. 35%	5. 12%	25. 59%	
破綻懸念先			④	4, 754	753	30	612	264	15. 84%	3. 98%	35. 06%
実質破綻先			⑤	4, 280	96	1	72	11	2. 24%	1. 04%	11. 46%
破綻先			⑥	1, 182	24	0	12	6	2. 03%	0. 00%	25. 00%
	小計 (②～⑥の計)		48, 250	5, 330	194	4, 680	1, 393	11. 05%	3. 64%	26. 14%	
合 計			256, 486	7, 812	194	7, 002	1, 514	3. 05%	2. 48%	19. 38%	

（留意事項）

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

信用組合における具体的な取組み参考事例

目 次

- ① 創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援（４～６６頁）
- ② 更なる成長を目指すお客さまへの支援（６９～９３頁）
- ③ 経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援（９６～１４０頁）
- ④ 事業承継が必要なお客さまへの支援（１４３～１７１頁）
- ⑤ 地方創生に向けた取組み（１７３～１９２頁）
- ⑥ 社会貢献活動を含む未来のお客さまへの支援（１９５～２１１頁）
- ⑦ 職域信用組合の取組み（２１３～２２２頁）

① 創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
北海道	札幌中央信用組合	創業・新規事業開拓の支援	4
北海道	ウリ信用組合	SDGsが掲げるエネルギー問題にむけた新事業への取組	5
北海道	十勝信用組合	「埋もれ木」の加工販売事業	6
東京	あすか信用組合	女性への創業サポート融資	7
宮城	仙北信用組合	K(株)社の独立創業支援	8
宮城	仙北信用組合	株式会社W社への事業再構築補助金を活用した新事業展開	9
山形	山形第一信用組合	承継独立の話を友人に相談、「しんくみに相談してみたら」で美容室を独立開業	10
福島	相双五城信用組合	新事業に向けての事業計画書作成支援	11
福島	会津商工信用組合	創業支援(飲食店の創業)	12
茨城	茨城県信用組合	「みと創業支援塾」への職員講師派遣	13
群馬	群馬県医師信用組合	事業承継と新規開業を兼ねた創業資金の取扱い	14
埼玉	埼玉県医師信用組合	開業資金への取り組み	15
埼玉	熊谷商工信用組合	創業支援商品名「夢への扉」取り扱いについて	16
埼玉	埼玉信用組合	新事業への参入支援	17
千葉	銚子商工信用組合	地産地消ブランドの〇〇〇餃子の食品製造卸事業への挑戦	18
東京	全東栄信用組合	地元商店街への「お好み焼き店」出店に伴う創業計画の立案及び助成金の申請サポート(「長年の夢を叶えたい」という熱い想いにより)	19
東京	東京厚生信用組合	コミュニティビジネスにおける「障がい者福祉事業」への支援	20
東京	青和信用組合	創業塾の開催及び創業後の本業支援について	21
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について	22
東京	第一勧業信用組合	ソーシャルビジネス立ち上げに伴う総合的支援(株式会社D社)	23

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
神奈川	神奈川県医師信用組合	ライフサイクルに応じた支援強化として、新規開業ローン推進の継続した取り組み	24
新潟	新潟縣信用組合	創業アカデミーの開催	25
新潟	興栄信用組合	空き店舗の活用と独立創業への支援	26
新潟	協栄信用組合	創業に向けた支援「キラリ☆創業講座」の開催	27
新潟	三條信用組合	創業に対する真摯な対応	28
新潟	巻信用組合	美容室開業に向けた創業資金の支援	34
新潟	巻信用組合	介護サービス業(シニア層向け介護予防特化型サブスクリプション事業)開業に向けた創業資金の支援	35
山梨	山梨県民信用組合	キッチンカー開業セミナー開催による起業家支援	36
山梨	都留信用組合	山梨県東部地域創業スクール	37
愛知	信用組合愛知商銀	業種転換に対する資金応需	38
岐阜	益田信用組合	東白川村に移住し陶芸を広めたい	39
大阪	大同信用組合	創業・新事業の開拓を目指すお客様への支援	40
大阪	成協信用組合	障害者就労支援施設の開設支援「ドリーム」	41
大阪	近畿産業信用組合	お客様のノウハウや人脈を評価し日本政策金融公庫との協調融資でカフェ併設型小売店の開業を支援した事例。	42
兵庫	兵庫県医療信用組合	ドクターの開業支援	43
兵庫	兵庫県信用組合	事業承継を契機とした新分野進出による事業再構築の支援	44
和歌山	和歌山県医師信用組合	新規開業に対する支援	45
岡山	朝銀西信用組合	新規創業ローンの融資相談対応	46
岡山	朝銀西信用組合	創業・新事業開拓に伴う融資案件	47
岡山	朝銀西信用組合	A商事への新事業開拓支援	48
岡山	朝銀西信用組合	通信販売業開業に伴う運転資金および設備資金の応需	49

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
岡山	朝銀西信用組合	自動販売機を利用したT社への事業再構築支援	50
岡山	朝銀西信用組合	焼肉店の独立出店に伴う新規創業資金2,600万円の融資応需について	51
岡山	笠岡信用組合	創業サポートセンターの活用	52
広島	信用組合広島商銀	創業先におけるプロパー「創業支援ローン」と保証協会「創業関連保証制度」を積極的に活用した協調融資の取組み	53
広島	備後信用組合	創業・新事業者への資金供給	54
山口	山口県	独立開業支援	55
香川	香川県信用組合	創業に係る外部専門家の紹介及び日本政策金融公庫・信用保証協会との協調による創業支援	56
福岡	福岡県信用組合	知名度の高いカレーうどんを活用した新事業の支援	57
福岡	福岡県信用組合	小規模結婚式に特化した新たなビジネスモデルでの創業支援	58
福岡	福岡県信用組合	既存事業の知見とノウハウを活用した住宅型有料老人ホームの開業支援	59
佐賀	佐賀東信用組合	新事業支援「医療福祉業(児童発達支援事業)」	60
佐賀	佐賀西信用組合	飲食業の創業	61
長崎	長崎三菱信用組合	民泊事業開始に伴う支援	62
長崎	西海みずき信用組合	第2の収益源を確立しようとする自動車販売店の事業再構築支援への取組み	63
熊本	熊本県信用組合	15年間にわたり精肉業界に携わった経験や人脈を活かした創業	64
熊本	熊本県信用組合	美容業24年の経験を活かした新規開業	65
熊本	熊本県信用組合	建設業13年の経験を活かした新規創業	66

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔札幌中央信用組合〕

タイトル	創業・新規事業開拓の支援
取組み内容	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。 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逐一共有しながら推進を行った結果、8先43百万円の実績。 清掃業、洋菓子製造小売、解体工事、測量業、建設業、美容業など多岐にわたる創業があり、融資実行後も半期に2回の訪問を重ね業況の把握や今後の課題、顧客からの要望などを聞取り営業店本部一体となったモニタリングを実践している。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔ウリ信用組合〕

タイトル	SDGs が掲げるエネルギー問題にむけた新事業への取組
取組み内容	都内を中心に不動産売買、開発等を主とする不動産会社が事業規模を拡大、株式上場に向けて、SDGs が掲げるエネルギー問題に対し今後社会貢献度の高い自然エネルギービジネスへ参入。 SPC 法人を設立し環境負担の少ないクリーンエネルギー、風力発電設備取得への支援を実施。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔十勝信用組合〕

タイトル	「埋もれ木」の加工販売事業
取組み内容	同社は農業を主とした事業を展開する一方で、所有する畑の地中に大量の砂利が埋蔵されているため、砂利採取販売業者に委託し、砂利を販売している。 同社所有の畑は、大昔は河川であったため、流木や倒木が砂利・土砂の中に埋まっており、今まではその「埋もれ木」を丸太のまま、製材業者に販売していたが、少額での取引であった。そこで自ら製材加工する事で付加価値を上げ、建材として直接販売する新事業を展開するに至った。 主たる農業は、天候不順時や冬季は作業が出来ず、その間の収入は見込めない。そのため、空いた時間を有効的に利用する事で建材加工や販売を行う事ができ、収入も得られる。更に年間を通した事業になるため、地元の雇用確保にも貢献できる。 採取された「埋もれ木（丸太材）」を板材加工するため、加工に必要な製材機を導入する。総額 2,333 千円の内、1,000 千円を中小・小規模企業新事業展開・販売促進支援補助金にて導入する計画。同社所有で砂利を採取していない面積は 8ha あり、毎年砂利採取している面積は 0.8ha 程であり、10 年間は「埋もれ木」の調達が可能である。板材の用途はテーブル、店舗等のカウンターに利用される事が多い。同社には大型農業用倉庫があり、倉庫内に製材機を設置する事で、天気や季節に関係なく作業する事が可能、且つ製材した製品を保管管理する事ができる。また、以前より EC サイトを立ち上げ、農作物のネット販売を行っており、新事業での商品も追加する事が容易である。 ■新事業における効果■ ・新たな顧客との接点が増える事で、農作物販売の商談増加 ・通年での新規雇用を増やす事が可能となり、地域に貢献 ・農業では収穫後にしか収入がないため、年間を通した売上が見込める

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔あすか信用組合〕

タイトル	女性への創業サポート融資
取組み内容	<動機（経緯等）> 2014年度より「女性・若者・シニア創業サポート」の取扱いを開始しており、その一環としての取組み。 <取組み内容> (2022年2月15日、融資相談受付) 女性のS氏は、学生時代にアルバイト先のIT企業でプログラミング等を習得。 在学中にwebサイト改修等のシステム開発及び動画制作事業を目的に2020年11月に株式会社Mを設立。 システム開発などのエンジニア業界では、男性の活躍が圧倒的に多く、女性のエンジニアを増やすというニーズが高まっていることから、同人自身がエンジニア兼経営者となり、女性のエンジニアを増やすことを念頭に事業展開するため、人件費等運転資金の融資申込を受付。(2022年4月28日、融資実行済) (2023年2月20日、融資相談受付) 上記、株式会社Mの決算2期目が終了し、黒字化・内部留保に至り良好に推移中。前回同様、女性のエンジニアを増やすことを目的とした人件費等運転資金の申込であり、東京都に指定されたサポートセンターのアドバイザーに相談し、「創業サポート事業」の追加融資を提案され融資申込を受付。(2023年3月22日、融資実行済) <成果（効果）等> 2022年度は、受付1件、実行2件（うち1件は前年度受付）

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔仙北信用組合〕

タイトル	K 社(株)の独立創業支援
取組み内容	【動機】 独自ブランドを屋号に複数店舗を運営するラーメン店の取締役が他社の非接待型で油そばやつけ麺とフリードリンク・フリートッピングと、営業地域内では他に無い形態のフランチャイズラーメン店に魅力を感じ、同フランチャイズに加盟するために独立創業を行ったもの。 【取組内容】 支援に当たっては、当組合にて運転設備の創業資金を支援。創業計画の骨子はK社が作成していたものの、採算ラインに乗る顧客の回転数等の、事業計画を達成するための期中管理や1日毎の目標数値等の具体的な部分についてブラッシュアップを行い計画策定支援も行った。 【成果】 開店後も順調に来店客も計画ベースで安定し堅調に推移している。その後自己資金にて2店舗目も開店しており、2店共に来店客は安定し順調に推移している。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔仙北信用組合〕

タイトル	株式会社 W 社への事業再構築補助金を活用した新事業展開
取組み内容	【動機】 W 社は昭和 45 年の個人開業から古紙リサイクル業を営んできたが、中国の古紙全面輸入禁止による相場下落に加え、コロナ禍による古紙回収量の激減から、業況悪化となり 3 期連続損失を計上し債務超過額も増加傾向となる。この状況を打破すべく、事業再構築補助金を活用し一般家庭の清掃・不要物整理回収と企業向け産廃品定期回収の新分野展開を計画した。 【取組内容】 認定支援機関として再構築補助事業の事業計画策定と融資支援を行う。 再構築補助金が採択となり、同補助金交付までのつなぎ資金及び運転資金の支援を行った。 【成果】 令和 5 年 4 月より新事業は本格稼働し、約 3 百万円の売上を計上している。また、補助金により R5/7 期決算も利益計上が見込まれ財務状況の改善もされる予定で、経営改善に向けた第一歩を踏み出したものであり、引続きモニタリングと支援を継続するものである。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔山形第一信用組合〕

タイトル	承継独立の話を友人に相談、「しんくみに相談してみたら」で美容室を独立開業
取組み内容	取引経緯 高校を卒業後、美容専門学校を経て美容業界に就職。以来約 20 年間、現在に至るまで地道に勤めを果たし 5 年前からは店を任される存在となった。突然オーナーから店を手放すから独立して譲り受けしないかとの話を頂いた。不安に感じることはいっぱいあったが、慣れ親しんだ店でもあり、先に開業している友人に相談したところ「しんくみに相談してみたら」と経験を踏まえたアドバイスにより紹介を受けた。 計画策定 必要となるのは、内装工事費や敷金、当面の運転資金。 資金調達方法は山形県商工業振興資金（開業支援資金－女性開業）金利優遇、保証料優遇を利用することとした。収支計画策定では店長としての経験から無理のない実効性も十分な計画が策定できた。もちろん事業承継であり、従来のお客様や仕入れ先はすべて引き継ぐことができた。 将来美容に興味がでた娘と一緒に店を運営したいという夢を応援していきたい。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔相双五城信用組合〕

タイトル	新事業に向けての事業計画書作成支援
取組み内容	福島県相馬市にて船舶整備及び販売を行っている有限会社F社はコロナ等の影響に伴う部品等の単価高騰により財務内容が悪化している事から、現状を打開する為、新規事業として顧客からの要望も多く、ライバル会社が少ないプレジャーボートのレンタル業を検討しておりました。 当信用組合として、新規事業でありマーケティング等の経営計画について整理することが必要である事、又、作成した計画の実施体制の構築も必要であると判断し、提携している中小企業診断士と共に所謂 405 事業を活用し、事業計画書策定等の支援を実施しております。 尚、計画は令和 5 年 6 月に策定完了し、新規事業に対する金融支援も実施しております。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔会津商工信用組合〕

タイトル	創業支援（飲食店の創業）
取組み内容	N氏は、飲食店に永年勤務していたが、将来は自分で店を構えたいと思い、勤務しながら調理師免許を取得した。新型コロナウイルス流行により勤務していた飲食店が閉店したのをきっかけに創業を決意し、知人の紹介で当組合の創業塾や個別相談会を経て創業に至った。 N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。 ②個別相談会において事業計画書をブラッシュアップし、県の補助金へ応募したところ補助金採択に至った。 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(2,000 千円)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。創業後 1 年経過時点で概ね計画通りに推移している。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔茨城県信用組合〕

タイトル	「みと創業支援塾」への職員講師派遣
取組み内容	水戸市が実施している「みと創業支援塾（全7回）」のうち、1講座に職員を講師として派遣し、「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について講義を実施しました。  ※当該講座は「対面」及び「オンライン」にて実施します。（単一選択は不可） ※詳しくは、みと創業支援塾のホームページをご覧ください。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔群馬県医師信用組合〕

タイトル	事業承継と新規開業を兼ねた創業資金の取扱い
取組み内容	・群馬県外出身および大学卒業の医師の開業案件。 ・当組合の取引先である当該医師とは別の医師からの相談、紹介による申込み経緯。 ・当該医師の配偶者実父が経営していたクリニックが、実父他界により閉院していたところ、本件の開業地として決定。 ・閉院していたクリニックの事業承継及び地域医療体制の維持にもつながる案件として、開業資金 40 百万円を取扱。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔埼玉県医師信用組合〕

タイトル	開業資金への取り組み
取組み内容	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。 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している。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。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔熊谷商工信用組合〕

タイトル	創業支援商品名「夢への扉」取り扱いについて
取組み内容	事業者件数が減少する昨今、当組合の営業地区内でも同現象が生じている。しかしながら、若年層の事業創業意欲の情報はあり、資金面で創業のサポートができないか検討のうえ平成30年4月より創業支援資金「夢への扉」の取り扱いを開始した。 創業する際には、資金調達が難しいと思われるが、創業商品として営業エリア内にて周知を図り申込みがしやすい環境をつくっている。しかし貸付金額は限度設定を小さくし、金利0%とし、万が一事業が上手くいかなくても返済可能な金額として再起が図れるようにしている。また、事業計画のうえ調達金額が不足する場合には日本政策金融公庫等との協調にて貸出を実施している。さらに貸出の際は当組合の役員、部長が面談のうえ、事業計画のブラッシュアップを図っている。 商品の内容は、貸付金額3百万円、手形貸付6ヶ月、金利0%とし、6か月後返済できない場合でも5年証書貸付、金利0.5%へ借換が可能となっている。 令和5年7月末現在、実行件数累計51件、金額累計135百万円の実績となっている。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔埼玉信用組合〕

タイトル	新事業への参入支援
取組み内容	ペットのブリーダーを運営する取引先の老犬介護への新規参入に際し、埼玉県よろず支援拠点のコーディネーターを活用し、補助金申請他資金調達に際し事業計画の策定支援を行った。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔銚子商工信用組合〕

タイトル	地産地消ブランドの〇〇〇餃子の食品製造卸事業への挑戦
取組み内容	【動機（経緯等）】 新型コロナウイルスの影響を受け、当社を含め地域経済が疲弊する中で、既存事業（ラーメン店）を活かした新事業（冷凍餃子製造・販売）の相談を受け、事業の妥当性、従業員・取引先の生活の安定に繋がる等、また当社経営理念／経営方針から地域経済の活性化、地方創生に取り組んでいる企業であることから支援に取り組みをしました。 （経営理念／経営方針） ① お客様の笑顔を創出できる商品の提供。 ② こだわりの地元食材を使用することにより地域経済の活性化に寄与する。 ③ 地域の雇用促進が図れる企業に成長していく 【取組み内容】 本事業については、外部機関と連携し事業再構築補助金を絡めた取組みの提案、計画書作成、資金繰りを含めた助言や改善提案、補助金申請支援の取組みや採択後のつなぎ資金、不足資金についての資金調達の実施をしています。 ＊事業再構築補助金採択額：19,244 千円 ＊令和3年8月、千葉県中小企業診断士協会他、当組合取引先2者と各種補助金・助成金の申請をはじめ事業計画作成・実行支援に関するニーズを有する顧客紹介についてビジネスマッチング契約を締結。（3者での同席対応を基本としている。） 【成果（効果）等】 事業稼働に際し従業員4名を雇用。稼働後は、新規販路獲得（道の駅・地元スーパーマーケット）等、計画通りに売上は確保されており、コロナ禍からの脱却が図られている。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔全東栄信用組合〕

タイトル	地元商店街への「お好み焼き店」出店に伴う創業計画の立案及び助成金の申請サポート（「長年の夢を叶えたい」という熱い想いにより）
取組み内容	【動機（経緯等）・支援経緯・支援機関・支援専門家等】 平成 27 年より代表取締役役に就任し、法人の事業を成長させた経営手腕の持ち主で、現在は社長業を退き、顧問として引き続き会社には在籍していますが、「お好み焼き店」を出店したいという熱い想いにより創業支援の実施となりました。 ・まず東京都中小企業振興公社で実施している商店街開業補助金を案内し申請支援を実施しました。 ・申請書のブラッシュアップを図るため、「ビジネスサポートデスク北」を活用し、中小企業診断士に協力いただき、ブラッシュアップ作業を実施。派遣回数は計 4 回（R4.5 月～7 月） ・事業者はシニア創業となり、申請書作成等が不慣れのため、担当が主体的に申請書のストーリー作成に携わりました。 ・併せて融資申込に伴う創業計画書作成支援を実施。 ・申込人は、マスターズホッケーの日本代表であります。1964 年東京オリンピックに出場した Y 氏と学生時代から交流があり、その Y 氏が営業する広島お好み焼き店の“のれん分け”をする形で開店することになりました。 ・令和 4 年の春先から Y 氏の元で、お好み焼き店の修行をし、食品衛生管理者の資格も取得しました。 ・引き続き技術、ノウハウの全面バックアップの確約をいただいています。 【成果（効果）等】 ・当組合にて助成金活用等を提案し申請書作成の伴走支援を行い、その結果、東京都振興公社商店街起業助成金の申請が採択されました。シニア創業というハンデキャップがありましたが、克服し、助成金 4,200 千円の採択決定となりました。 ・また創業資金融資で、保証協会付 8,400 千円、プロパー資金（補助金つなぎ資金）4,200 千円を実行しました。 ・創業計画書策定において実現可能な計画を策定し、伴走支援を継続中です。



【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔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「障がい者福祉事業」への支援
取組み内容	・代表者自身も障がい者の子息を持つ親であり、児童発達支援事業所の開設を決意。 ・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。 ・本事業は障がい者福祉の問題解決に貢献できる事業であり、また、地域の医療機関等からも患者の受け入れ先として期待されていることから相応の需要が見込めること。さらに、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4年11月に児童発達支援事業所の創業資金として融資実行した。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔青和信用組合〕

タイトル	創業塾の開催及び創業後の本業支援について
取組み内容	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。 講義内容については、中小企業診断士を招き、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分かりやすく解説した。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。感染症対策も行いながら、受講生同士のグループワークなどを積極的に取り入れて実施した。 また受講後の創業者1名について、地元メディアである「かつしかFM」に当組合より働きかけ、新事業（パーソナルジム開店）について取り上げてもらった。既存、新規顧客からの反響は大きかったようで、創業融資支援にとどまらず、本業支援も行うことができた。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔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について
取組み内容	創業支援分野に関係する中小企業診断士・税理士等の専門家とのつながりを大切にし、地元地域で創業する事業者の方々への支援について常に前向きに行動しています。当組合では創業を希望する方への資金面での支援として「東京都の女性・若者・シニア創業サポート融資」「東京信用保証協会の創業資金融資」「当組合プロパー融資」の3つの商品をメインに創業時の資金繰り支援をおこなっております。東京都の女性・若者・シニア創業サポート融資については、令和5年3月末現在129件・661百万円の残高があり創業関連のイベントやセミナーの共催などを通じ中小企業診断士や税理士等との繋がりができているので、当組合の重点エリアで創業を希望するお客様がいる場合に当組合を紹介していただけるような関係性が構築されています。 東京都の女性・若者・シニア創業サポート融資は、令和5年度末で終了となりますが、廃業等による取引先事業者の減少を新規に開業する事業者との取引開始によりカバーするべく、これまで積み上げてきた創業支援のノウハウを活かし、今後も引き続き情報収集につとめ地元地域で真摯に事業に取り組む起業家を応援していきたいと考えています。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔第一勧業信用組合〕

タイトル	ソーシャルビジネス立ち上げに伴う総合的支援 (株式会社D社)
取組み内容	・当社は、「リハビリを楽しく実施し、身体機能向上やコミュニケーションツールの獲得に繋げることで、障害児者とその家族の生活の質向上を実現すること」をビジョンに掲げたスタートアップ企業。 ・デジタル及びゲーム要素・原則を利用したリハビリツール・プログラムを開発。大学との共同研究により動作解析を行い効果の検証も行うことで、辛く厳しいリハビリを楽しみながら行い、十分な効果も得ることができる環境を生み出すべくサービス普及に努めている。 ・当組合では代表取締役の思いに共感すると共に実際のプログラムも体験し、その有効性を確信。当組顧客の障害者施設や医療機関への紹介可能性なども考えると、その支援意義充分かつ将来構想も膨らみ、資金支援方針を決定。 ・ただし足元で開発費等の先行投資が嵩み単月黒字化まで時間を要すことから、デットではなくリスクマネーとしてのエクイティ（かんしん未来創造ファンド）10 百万円を出資。出資金は人件費を主とした組織強化に充当された。 ・出資後は当組合が旧知の中堅医療福祉グループのリハビリ機器製造販売会社を紹介。同社からは「今までに無い斬新な商材」と評価され、彼等の納入先である病院や福祉施設等への提案が展望される事となり、販路開拓において非常に有効な側面支援を実施できた。 ・また、代表取締役個人の資産形成についても相談を受け、本部と支店現場の担当が共に訪問。アドバイスをを行うなかで、今後徐々に資産形成の経験値を積んで行きたいとの意向も尊重し、積立投信から始めていくこととなった。 ・今後、当組合顧客である障害者施設や病院関係者に周知するための説明会・体験会を開く等行い、直接的納品に至らずとも、参考意見として実際の現場での現状課題等を聞き出し、当社システムやプログラムの成長に活かして頂く機会を作っていくことも検討中。 以上

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔神奈川県医師信用組合〕

タイトル	ライフサイクルに応じた支援強化として、新規開業ローン推進の継続した取り組み																												
取り組み内容	・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り組みは、「創業・新事業」、「事業承継」が主要項目となる。これらの取り組みを推進するために新規開業ローンの推進を継続的に取り組み、地域医療の発展に貢献する。 ・新規開業ローンの説明 <table border="1"> <thead> <tr> <th>商 品</th><th>お使いみち</th><th>担保</th><th>限度額</th><th>最長期間</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="4">新規開業ローン</td><td rowspan="2">施設用地購入、新築増改築、分院等新設、施設移転、等</td><td>有</td><td>ご相談</td><td>35 年</td></tr> <tr> <td>無</td><td>8,000 万円</td><td>(うち据置2年以内)</td></tr> <tr> <td rowspan="2">医療機器等購入 開業費用（運転資金を含む）</td><td>有</td><td>ご相談</td><td>10 年</td></tr> <tr> <td>無</td><td>8,000 万円</td><td>(うち据置2年以内)</td></tr> <tr> <td></td><td>開業に際しての、運転資金・設備資金</td><td>無</td><td>8,000 万円</td><td>15 年 (うち据置2年以内)</td></tr> </tbody> </table> 無担保扱いのご融資限度額（スーパーボーナス、ドクターオートローンを除く。）は、総額で 8 千万円となっており、この額を超えるお申込の場合は、不動産担保等のご提供が必要となります。 ・成果（効果）等 新規開業ローンの取扱実績（直近 2 年度） 2022 年度 89 先 5,910 百万円 2021 年度 66 先 4,284 百万円				商 品	お使いみち	担保	限度額	最長期間	新規開業ローン	施設用地購入、新築増改築、分院等新設、施設移転、等	有	ご相談	35 年	無	8,000 万円	(うち据置2年以内)	医療機器等購入 開業費用（運転資金を含む）	有	ご相談	10 年	無	8,000 万円	(うち据置2年以内)		開業に際しての、運転資金・設備資金	無	8,000 万円	15 年 (うち据置2年以内)
商 品	お使いみち	担保	限度額	最長期間																									
新規開業ローン	施設用地購入、新築増改築、分院等新設、施設移転、等	有	ご相談	35 年																									
		無	8,000 万円	(うち据置2年以内)																									
	医療機器等購入 開業費用（運転資金を含む）	有	ご相談	10 年																									
		無	8,000 万円	(うち据置2年以内)																									
	開業に際しての、運転資金・設備資金	無	8,000 万円	15 年 (うち据置2年以内)																									

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔新潟県信用組合〕

タイトル	創業アカデミーの開催
取組み内容	【動機（経緯等）】 地方創生の取組の一環として、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に支援するため。 【取組内容】 新潟県内全域の創業者及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のため「人材育成」「財務」「販路開拓」「経営」「実践編」の5つのテーマに基づき創業アカデミーを開催。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「新潟県よろず支援拠点」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着けることが出来る構成となっている。 尚、【実践編】は令和4年度から追加テーマとして実施し、創業計画作成ワークと言ったアウトプットが主の講義となっている。 【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。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔興栄信用組合〕

タイトル	空き店舗の活用と独立創業への支援
取組み内容	業歴２０年以上のパン小売店（製造販売）の廃業にあたり、空き店舗の活用として、テナント先を探し開業に向けた支援に取り組みました。 支援の内容 ・創業関連セミナーの紹介 ・事業計画策定にあたってのアドバイス ・創業資金の制度融資の案内 ・創業資金の融資取扱い テナント先は同業種のパン小売店（製造販売）となったことから、地域の活性化にも繋がるものであり、今後も積極的に支援を図っていきたいと考えています。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔協栄信用組合〕

タイトル	創業に向けた支援「キラリ☆創業講座」の開催
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り組んでおります。 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。 ②創業者が事業に基本的に必要となる、経営、財務、人材育成、販路開拓を学び、創業を実現するための実践を目的とした連続型の講座「キラリ☆創業講座」実施。創業に必要な準備や創業知識の習得を中心に、資金調達と安定した経営をするための事業計画作成までを学ぶことのできる連続講座であり、講師には地元の専門家を招聘しました。 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。 平成 27 年度から令和 4 年度までの 8 年間で 191 名が受講し、56 名が実際に創業に至っております。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔三條信用組合〕

タイトル	創業に対する真摯な対応
取組み内容	≪ 事例 1 ≫ 飲食店開業 1. はじめに 三条市下田地区では、著しい人口減少や高齢化を理由に事業所や店舗も減少の一途を辿っています。しかし、近年は(株)スノーピークの施設拡充、八十里越の開通への期待、三条市が取り組む観光地・農業産地としての活性化、定住促進事業の人気、IT ネットワーク技術の向上、若年層を中心とした価値観の変化により、再び注目度が高まっています。この背景の中、当店では若年層の創業のニーズ・相談が少しずつ増えてきています。相談も様々で、積極的に支援したい先、もっと真剣に考えた方が良い先、断念し別の方法を考えた方が良い先等々、対応方法も様々です。下記に紹介させて頂く事例は、こういった背景が直接関係している先ではありませんが、現在当店で具体的に取り組んでいる創業支援の実例の一つとして紹介させていただきます。 2. 事例 ①相談内容 飲食店創業。店のコンセプトは決まっていたが、開業場所は思案中、又、資金調達についての相談。なるべく費用を掛けたくない意向であった為、まず店舗は賃貸する事を前提として物件を見つける事から始めました。R5 年春頃に開業希望。 ②面談経過 ※以下時系列 R4 年春頃 訪問時に両親と面談。長男が退職予定で創業希望との話を受ける。R4 年 9 月 当該場所は賃貸物件であり、蔵を店舗に改装する計画であるが、家主が 50%超を負担する予定であり、必要資金は多くとも 10 百万円の見込み。 相談者自身で作成した創業計画書を持参、内容に問題無し。 R4 年 12 月 相談者・担当者・店長で現地視察へ（終日）。近隣の同業他社の調査、周辺エリア視察、はばたき信用組合新津支店挨拶、その後はばたき信組のエリア担当者も同席の上、設計士・同プロジェクト代表者の事務所にて面会と打ち合わせ、その後現地一帯の視察・写真撮影を実施。同日、当店で借入による資金調

	達を正式に決定して頂いた。 創業計画（改訂版）、見積書・図面徴収。必要資金は8～9百万円の見込み。予定通りであれば4月に工事着工予定。 今後、スケジュールは再度変更となる可能性は高いですが、相談者と一緒に創業計画書の精査を実施する等、出来る準備を少しずつ進めていく予定です。 ④現時点までの取組みにおける良かった点 ・ <u>定例訪問先である事からいち早く情報を得られ推進出来た。</u> ・ <u>店長と連携し信頼関係の構築に迅速に取り組む事が出来た。</u> ・ 相談者は前職では施設の運営管理も担当した事から、実質経営者としての知識経験も豊富であり、良い勉強をさせて頂いている。 ・ しっかりとしたビジョンがあるので、相談者の意向を尊重し基本は「聞き役」に徹し、金融機関の視点で気を付けなければならない点・注意すべき点ははっきりと意見している。 ・ 当初は自己資金或いは金利面を考え政策公庫利用を検討していたが、面談を重ねる事で信頼関係が出来、当組合なら創業後も色々な相談に乗ってくれる事をメリットと捉えて頂き、金利判断では無く当組合での借入を決定して頂いた。 ・ 営業地区外で土地勘も無い為、当該場所での創業が本当に良い判断なのか？又、相談者から聞く話が信用出来るか否かも不安を抱いていたが、はばたき信組新津支店のエリア担当者から直接話を聞き、客観的な情報を得る事で相談者と共に不安を解消出来た。情報共有も出来た。 ・ はばたき信組新津支店より、取引の無い地元工務店との接点が生まれる機会となったと感謝のお言葉を頂いた。 ・ <u>現地視察を実施する事で、創業のイメージを明確に掴む事が出来た。</u> ・ 現在三条市内の他社（中央支店取引先）も同所での新店舗を計画しており、資金需要を共有できた事。 ⑤反省点、心配な点 ・ 当初物件紹介に取組んだ際、事業承継の提案をした後に積極的に紹介出来る物件を見つける事が出来なかった。 ・ 自宅から通勤する予定であるが、両親は共に80歳を超えており、後に介護の問題に直面した場合どうするのか？ 3. 最後に
--	---

	創業を希望される方は様々な思いや希望がありますが、事業計画や資金調達方法、資金繰りや取引先との交渉など初めて行う事が多く不安が大きいです。現時点ではまだ経過報告ではありますが、引き続き支援していく中で、時には客観視して計画の見直しを勧めたり、若しくは後押ししたりする事でこれらの不安を多少解消できるかと思います。 今後も当組合が継続的な支援や金融以外でも情報提供をしていく姿勢を示す事で創業の相談を頂けることもあると思います。その中でお客様と金融機関だけではなく、多くの方を巻き込んで進める方が成功に近いのではないかと感じました。また当組合の取引先を紹介できるケースも想定され、ビジネスマッチングにも通じる事から改めて取引先について知る事も必要だと思いました。 《事例2》美容室開業 1、申し込みの経緯 ポスティングをした後、当組合にてメール相談があり、電話連絡をしたところ「初ステージ（目的ローン）のパンフレットを見てメールしましたが、相談したい事（美容室開業）があるので」との連絡をいただきました。 創業資金に関しては、私自身蓄積したノウハウや知識に乏しい為に創業資金を積極的に対応している日本政策公庫への打診を提案した所、当初の事業計画をもって公庫へ相談したが、借入希望額が創業にしては高額であることから断られていました。 また、計画の妥当性を見た際にも事業計画から見て借入額が大きいことから、再度設備計画を検討し、店舗の建設費用の見直し、当初借入で取得を予定していた土地購入資金を自己資金で賄う事、設備資金も一部自己資金で賄う事で借入額を減らして、保証協会へ創業資金の相談を持ち込み、保証協会担当から創業に関するノウハウ、指導を受け事前審査の内諾、実行に至りました。 新規創業資金のヒアリングポイントとしては以下の項目があげられます。 ・新規創業資金のポイント 1 創業の動機 2 事業知識と経験 3 創業に際しての家族の理解・協力があるか
--	--

	4 自己資金の準備があるか 5 事業計画が実現可能性の高いものであるか妥当性があるか 以上が創業関連のヒアリングポイントになると思います。 第1の創業動機については、まず申し込み債務者本人に事業に対し真摯に取り組む姿勢があるか、やる気があっても事業に対し真摯に取り組んでいかなければ、軌道に乗せる事はできないと思います。 計画通りの売上が確保できていけば問題ないですが、万一計画を下回った際直ぐに次の対策をとらなければなりません、その為にも次の対策の検討と実行が必要不可欠であり、しっかりと取り組んでいかなければ事業を軌道に乗せることが困難になることもあります。 よい事ばかりを考えて、いざ事業を始めたら思うように行かず結局あきらめてしまつては創業の意味がありません。 やはり、真剣に取り組む姿勢は大事になります。 第2に必要となるには、業界の知識と経験が上げられます。 創業に当り興味本位で単純にやってみたいとの思いだけでは事業継続は難しいと思われます。さまざまな知識や経験があつてこそ、お客さまに喜んでいただけるものと思います。 更に事業主となれば経理や金融等業界以外の知識も必要となる事から業界知識・経験プラス財務・経理等知識の向上が必要となります。 しかしながら、創業者は事業経営で手一杯の事も多く経理面までの知識向上に手が回らない事もある為、事業計画段階での当組合からの助言、創業後のフォローとして経理や財務面での必要に応じたアドバイス、営業面でうまくいかなかった時の次の対策の提案やサポート等行う事で、創業者とのより密接な関係を構築していく事が可能となり、小規模事業者の育成支援につながると思います。 第3に家族の理解が得られて協力してもらえらるかがあります。 事業についての直接的な関与はなくとも、やはり家族の協力は必要になります、創業者にも生活があり、子育てや教育、家事全般等家族を持っていれば事業の他にもやらなければならない事が多岐にわたります。 また、万一事業資金が一時不足した際にも金銭的な面で頼りにする場合もあります、そのような面から事業に対する家族の理解や協力は必要となるでしょう。 第4に自己資金の準備はあるか、です。
--	---

	事業の創業には相応の資金が必要になります、また創業するにはそれなりの計画が必要であり創業に至るまでの準備期間や創業に関連した経費等の支出もあります。 創業には様々な経費が必要であり設備や店舗取得等まとまった資金が必要であり、その資金全てを借入で賄う事については相当のリスクが伴います。 事業計画の策定、精査に当たり返済できるだけのキャッシュフローが確保出来るか、他生活費も合わせて確保できているかも検討する必要があります、事業収支から一定程度の生活費を確保していく為にも、借入負担は少ない方がよいので自己資金の準備の確認は必要です。 第5に事業計画が実現性の高いものか、妥当性があるかです。 個人創業の場合、創業者本人が事業計画を策定する場合と、専門家もしくは業界知識に詳しい事業者等に事業計画を策定する場合等があると思います。 事業計画においては、創業者の事業経験、知識、店舗経営であれば市場規模、ターゲットとする対象顧客、競合他社の有無、それらを加味した売上目標等具体的数値目標の妥当性の判断が必要となります。 創業となると今までの実績が全くないので、実際に事業を開始して見なければどの程度の売上となるか不透明な部分や不安は付きまといます。その為、上記の検討は最低限必要となります。 今回創業の相談を受けた事業所においても上記の点を事業計画に落とし込み、どの程度の売上規模となるか検討を行っています。 事業計画の検討内容そして(美容室の創業) 1 現在美容師として勤務し指名されてくる顧客数 2 創業後にも指名を得られる顧客数 3 既存顧客の来店サイクル 4 近隣市場からの新規見込み 5 新規顧客を獲得するための具体的な施策 6 平均単価の設定と1日当たりの来店目標人数 7 月間売上目標 8 必要経費 9 利益予想 等を検討いたしました。 私自身美容業界の事業内容に対する知識は乏しく、業者から策定された事業計画書からの検討となっていますが、単価設定、1日の最低来店目
--	--

	標、月間の売上目標の立て方等事業計画作成の手法として参考になりました。 ・創業資金相談に携わって感じたこと 今回の創業資金の事例ではポスティングによる告知、メールによる問い合わせ、面談による創業資金相談であります。 創業資金の相談案件は少なく、なかなか携わる機会がない状況ですが、きっかけはポスティングによるもので、たまたま創業を考えていた所にチラシを見て相談に至ったと思います。 こういった営業活動で融資の相談につながるかわかりませんが、他にも取引先からの紹介や訪問活動による情報収集での相談等色々なきっかけがあると思われます。 そのため普段実施している訪問、パンフレット等での告知、事業者からの紹介等常に声を掛けていつでも相談をいただけるよう窓口を広げていく必要があると思います。 1 度告知したからと言ってすぐに融資相談等のきっかけにつながる事は稀であり、本件も令和 3 年に相談を受け 1 年半ほど時間をかけて創業の計画を進め実行に至っています。 他の創業案件についても準備などに相当の期間を要していると思われます。高齢により廃業する事業者も多くその仕事を頼っている業者やお客様はあり、廃業するとどこに依頼したらよいか、どのお店にいったらよいか迷うお客様もでていると思います。 その中で、地方の過疎と言われる地域でも創業を考えている若い世代への支援やアドバイス、相談を受ける窓口や地域の活性化への取り組みとして、当組合の必要性はあると思います。 今後も様々な業種、や年代の方への需要に応じていく為、継続的な訪問活動等の営業を通じ当組合の取り組みの浸透を図って行きたいと思います。 以上
--	--

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔巻信用組合〕

タイトル	美容室開業に向けた創業資金の支援
取組み内容	○生涯美容師を目指し「いつもキレイ」「ずっとキレイ」を地域の皆様に届け、自身も社会とつながり、生き生きと毎日を過ごしていきたいと思い、開業に至る。 ○美容師として３８年の豊富な実務経験があり、また前職では役員を務め店舗経営に１４年間関わっており、その知識と経験を生かしたサービスの提供により他の美容室との差別化を図る。 ○がん治療中の脱毛によるウィッグの活用、肌や爪の手入れ等、がん患者をサポートできるがん患者サポート美容師の資格を有し、また、訪問美容施術講習を修了しており、体調が悪く外へ出歩けないお客様にも対応が可能。 ○当組合は、市の制度融資「中小企業開業資金」（信用保証協会付）を提案し、設備および運転資金の支援を行った。 ○店舗は、静かな住宅街にある自宅の一部を、自らの意図に沿ったデザインに改装し、隠れ家サロンとしてお客様にゆったりとした至福のひと時を過ごしてもらえることが出来る。 ○現在、同地域には多数の美容室があるが、オーナーは７０代が多く、今後引退される経営者も出てくるものと思われ、それらの美容室に通うお客様の受け皿となることが期待できる。 ○創業後、売上は当初計画を幾分下回るものの、固定客も増えつつあり、今後十分に期待が持てる状況にある。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔巻信用組合〕

タイトル	介護サービス業（シニア層向け介護予防特化型サブスクリプション事業）開業に向けた創業資金の支援
取組み内容	○現状の運動および外出不足にコロナ禍が追い風となり、シニア層の運動・外出不足が加速し、それにより介護度が上昇。少しでも長く健康を維持できるよう効果的な介護予防サービスを提供する。 ○デイサービスや訪問介護で無く、未だ介護を必要としていない介護予備軍を対象とし、居世帯や高齢者夫婦のみ世帯のシニア、健康志向が強い65～75歳をメインターゲットとする。 ○体操や娯楽（スマートフォン・ポーカー・ダーツ・ビリヤード等を活用）を組み合わせた1回最大90分程度の介護予防プログラムを提供。 ○趣味活動の一貫という感覚で施設を利用し、これまで独自では触れる機会がなかった学びが増えるため探求心を刺激する。 ○当組合は、市の制度融資「中小企業開業資金」（信用保証協会付）を提案し、設備および運転資金支援を行った。 ○当地域は、他地域と比べて高齢化率が高く、福祉関連資格や医療福祉業界の啓蒙活動等の経験を生かした活動により、介護予防を助長し、加速する高齢化社会への一助となり、当地域の活性化に繋がることが期待される。 ○創業後、施設設備面では十分なサービス提供が可能であるものの、対象顧客である介護予備軍世代への認知度が低く利用が伸び悩んでおり、地域連携・ロコミ等の広報活動強化を図っている。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔山梨県民信用組合〕

タイトル	キッチンカー開業セミナー開催による起業家支援
取組み内容	コロナ禍において飲食店が大きな被害を受けたこともあり店舗を持たずに屋外で営業可能なキッチンカーにて創業を検討する方が増加傾向となった。創業希望者側は、出店しているキッチンカーを実際に見た事で、「おしゃれ」「かっこいい」などの表面上のイメージを持って資金の相談へお越しになる方が大半であり、創業時に注意しなければならない点について欠如しているケースが多々あった。 そこで「キッチンカーの開業方法の説明」を行うべく当組合と山梨県よろず支援拠点、及び甲府商工会議所の共催による、「キッチンカー開業セミナー」を企画し開催することとなった。 当初予定していた定員 20 名を大幅に超える 30 名の方に参加いただくことができ、講師には自動車整備・販売業のかたわらキッチンカーの作成・販売に長年携わってきた、当組合の取引先である A 社代表取締役 A 様に努めていただいた。 講義内容は、「開業時の必要資金」・「保健所の営業許可取得方法」・「車種ごとのメリット・デメリット」・「実際の事業収入」・「キッチンカー事業の実態」など、実際の開業を想定した実践的な内容について説明を行っていただいた。 また本セミナー終了後には、参加者 2 先(純新規先)から創業資金の相談を受け、支援を行った。 当組合の起業家支援取り組みについては、起業後の支援についても、「ビジネスマッチングデータベース」の活用や当組合独自の広報誌「パートナーズ」を活用した PR など伴走支援を行っている。   盛況となった開業セミナー

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔都留信用組合〕

タイトル	山梨県東部地域創業スクール
取組み内容	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。 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。 令和4年度においては、参加者8名で、全員が規定のプログラムを修了することができた。また、1名が新規に開業を行う予定である。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔信用組合愛知商銀〕

タイトル	業種転換に対する資金応需
取組み内容	当組合と末永いお取引のある〇〇〇(株)は昭和 58 年 2 月設立。従前は遊技場 3 店舗（A 店・B 店・C 店）経営しておりましたが、業界全体の低迷及び昨今のコロナ影響を受け C 店は令和 2 年 8 月、B 店は令和 4 年 8 月にそれぞれ閉店。此れにより、遊技場は A 店のみであります。C 店は売却したものの、B 店は関連法人から賃貸にて経営していた事から、当該地にて新たな挑戦として事業再構築補助金の申請を行い採択されました。新事業内容としてはディスカウントストアを運営するものであり、業界大手企業と業務提携し仕入からノウハウまで得られる仕組みであります。このディスカウントストアは『激安』を看板に営業しており、物価高騰傾向である現情勢とマッチした業態であります。 上記の通り、再構築補助金は採択されたものの、交付決定を経て補助金入金までには相応の時間を要します。よって、当組合が運転資金及び設備資金を先行応需し、設備資金のみ補助金入金後完済するスキームで令和 4 年 11 月融資実行。 （本来は交付決定前に仕入等を行えないが、事前着手の申請を経ております）但し、同社業況等総合的に勘案し、既存担保以外に同社所有不動産を追加取入し保全強化も図りました。 結果として令和 5 年 2 月に OPEN。当該事業が軌道に乗れば A 店も同様スキームで執り進める事も視野に入れております。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔益田信用組合〕

タイトル	東白川村に移住し陶芸を広めたい
取組み内容	動機（経緯等） これまで愛知県で他の仕事をしながら電気やガスを使用した窯で、日常の食生活で使用する食器をはじめ、花器・壺などの生活雑器を焼いていた I 氏。もっと陶芸に向き合い広めたい。薪窯では炎の動きや灰の被り具合など、自然に委ねることで予期せぬ色合いや表情が生まれ面白い。しかし、都会では作れる場所が限られるため納得のいく場所を探し続けて 3 年目、ようやく岐阜県加茂郡東白川村に辿り着いた。この地で、薪窯で焼く陶器への魅力や感動を多くの人に広めたいという強い意志のもとに創業することを決意した。 取組み内容 日ごろから地元東白川村商工会と連携していることにより、本件の創業事業計画を共有し、補助金活用については商工会、創業融資については当組合と役割分担をすることでスムーズな支援を行った。また、工事着工から支払いまで全体を見える化し共有。当組合を窓口にしたワンストップ支援によりお客様が新天地での創業で心配することのないよう支援した。 成果（効果）等 東白川村商工業新規開業支援補助金（補助率 1/2、限度額 1,000 千円）の認定。 I・Uターン奨励助成金（30 万円）の認定。 岐阜県信用保証協会 県創業支援資金による金融支援。 I 氏による陶芸体験教室の開校で、創業の目的である「陶芸を広めること」が実現し、また新たな地域の交流や営みが生まれた。 過疎化及び少子高齢化が続く同地域に対して、移住定住・創業による地域活性化を支援できた。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔大同信用組合〕

タイトル	創業・新事業の開拓を目指すお客様への支援
取組み内容	取組動機) 令和3年6月に法人設立。 電子タバコ製品販売を開始。 販売代理店を通じて、国内販売体制の確立を進めており、 業績拡大している。 取組内容) 当社は電子タバコ製品販売の日本総代理店を取得し、代理店の拡大により、業績向上が見込まれる事業者として取組みに至りました。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔成協信用組合〕

タイトル	障害者就労支援施設の開設支援「ドリーム」									
取組み内容	(合同会社) A 社 令和 4 年 7 月 20 日 融資実行 <table><tr><td>当組合</td><td>4,000 千円</td><td></td></tr><tr><td>日本政策金融公庫</td><td>2,000 千円</td><td></td></tr><tr><td>自己資金</td><td>3,194 千円</td><td>総額 9,194 千円</td></tr></table> 代表者は障害者福祉事業に 17 年間従事していた知識と経験を基に、既存の福祉作業所では満たせない部分を特化することで、利用者を支援できないかを考え、起業を決意致しました。 当該地域では、発達障害・精神障害・軽度知的障害等の利用者の希望を満たせる作業所は少ないことから、日本政策金融公庫からも協調積極支援の申出がありました。 代表者から計画資料のヒアリングや分析を行い、創業支援融資「ドリーム」にて希望金額満額を実行致しました。 現在、5 名が就労支援を受け業況は安定しております。	当組合	4,000 千円		日本政策金融公庫	2,000 千円		自己資金	3,194 千円	総額 9,194 千円
当組合	4,000 千円									
日本政策金融公庫	2,000 千円									
自己資金	3,194 千円	総額 9,194 千円								

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔近畿産業信用組合〕

タイトル	お客様のノウハウや人脈を評価し日本政策金融公庫との協調融資でカフェ併設型小売店の開業を支援した事例。		
取組み内容	開業飲食店	協調融資の内容 融資日:2022/8 (千円)	
	債務者 (株)A	金融機関	融資額 比率
	所 在 京都市	当 組 合	20,000 50%
	店 舗 カフェ併設雑貨店	日本政策金融公庫	20,000 50%
	開 店 2022年9月	計	40,000 100%
	A社は過去、飲食店舗を直接経営するも、直近では飲食店舗開業・運営に対するコンサルタント業のみを行い直接飲食店経営は行っていなかった。このことが幸いし、コロナの影響が直接当社を直撃することはなかったものの、コンサル先が多大な影響を受け間接的に経営環境はしだいに悪くなっていった。		
	A社の代表取締役は長年飲食業に従事する一方で、飲食専門では今般のコロナのように、経営環境が変化した場合、その影響が大きく企業存続の危機に陥るという危機意識を持っていた。		
	このような状況で、京都市内で好立地に位置する大型衣料販売店が閉店するとの情報を得て市場調査を行った所、自ら保有するノウハウを活用すれば、飲食・物販併設店として採算に乗るとの判断に至り当組合に相談があった。		
	相談の際に提起した問題点：		
	・ 飲食業としての実績は決算書等で確認できるが、物販での実績はなく、経営者としての力量が確認できない点。		
・ 物販は玄人筋に人気のブランド品販売元と京都における唯一の専属販売契約を結べることを確認できた。しかしそのブランドの活用によって提出された売上計画が損益分岐点ラインを上回るのか当組合には確認できるノウハウが薄い点。			
当組合の対応：			
日本政策金融公庫に協調融資を持ち掛け、事業計画の妥当性の検証と見直しを行った。			
日本政策金融公庫・当組合・顧客の3社で計画の練り直しを行い、協調融資を決定した。			
開店後はアフターコロナにも対応した有名ブランドを取り扱うおしゃれな屋外カフェ併設店として地元情報誌にも度々取り上げられ、活況を呈している。			

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔兵庫県医療信用組合〕

タイトル	ドクターの開業支援
取組み内容	(動機) 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) 令和 4 年度の取扱実績… 22 件、1,999 百万円

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔兵庫県信用組合〕

タイトル	事業承継を契機とした新分野進出による事業再構築の支援
取組み内容	本件は、設備導入にかかる補助金申請支援や新工場新築にかかる金融支援により、事業承継を契機とした新分野進出による事業再構築を、本業・金融の両面から支援した伴走型支援の事例である。 A社との取引は、電気工事業者が事業承継に際し、さらなる事業拡大を目指していることから、相談に乗ってもらいたいと声をかけていただいたことから始まった。 当時、A社は、事業承継を契機とし事業再構築を図るべく制御盤製造を新事業として始めたものの、設備・人員等既存体制では生産能力が不足しており、失注が発生していたことから、生産性の向上が課題となっていた。 そのため、従来手作業中心で非効率となり、外注も行っていた設計工程の改善を図るべく、CAD ソフトウェアの導入を検討していることを聴取した当組合は、ものづくり補助金の活用による導入を勧奨し、申請書作成支援も行った。その結果、令和4年1月に補助金が採択され導入に至り、それにより、作業効率が向上し受注の増加とともに内製化による外注費の削減にも繋がっている。 また、令和4年4月には、経営力向上計画の策定支援を実施し、設備導入に対する税制優遇措置の活用を支援した。 さらに、令和5年3月には工場新築にかかる金融支援を実施し、作業スペースの拡張により、従来、製作できなかった大型制御盤の製作が可能となり、受注の幅が広がっている。 これらの取組みにより、最近では新規事業の売上が全体の80%を占めており、事業転換による事業再構築に成功した結果となっている。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔和歌山県医師信用組合〕

タイトル	新規開業に対する支援
取組み内容	情報拠点として親密に取引しているコンサルより A クリニックの開業資金について紹介があったもので、 開業地は借地であったが債務者の意向に寄り添い、 過度に不動産担保に依存すること無く取組を行った。 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ことで開業資金 110 百万円を 支援することになった。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔朝銀西信用組合〕

タイトル	新規創業ローンの融資相談対応
取組み内容	遊技機械の卸売業を営んでいる法人が、全く別の業態である飲食業を始めている。その法人は約 15 年前から遊技機器卸売業を続けているが、遊技店市場が低迷しており今後も業界的に先細りが予想されるため、事業変革が必要と考え令和 5 年 4 月に高松市鍛冶屋町に焼肉店を新規出店した。集客や売上は順調であるため 2 号店出店も考えている。飲み屋街周辺などの空き店舗情報や不動産情報を共有しながら、2 号店出店に向けての融資を推進中である。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔朝銀西信用組合〕

タイトル	創業・新事業開拓に伴う融資案件
取組み内容	① 個人で飲食店 1 店舗を経営する既存先。不動産事業に新規参入することから開業資金及び運転資金の申請。過去取引実績もあり事業計画も信憑性が高かったことから、プロパー及び保証協会と協調し資金応需。 ② 飲食店 1 店舗経営する既存法人先。新店舗（FC 焼肉店）開業に伴う不足額の申請。代表者は過去取引実績も十分にあり事業計画も信憑性が高かったことからプロパーにて資金応需。 ③ 個人で飲食店 1 店舗を経営する既存先。当支店理事が経営する飲食店（ラーメン屋）の M&A（事業承継）及び運転資金に伴う申請。双方取引実績もあり事業計画の信憑性も高かったことから、上記所要資金に応需。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔朝銀西信用組合〕

タイトル	A 商事への新事業開拓支援
取組み内容	現在遊技店 1 店舗（福山市 1 店舗：スロット専門店 A）経営。当組合とはメイン取引先であり、預貸金取引も良好に推移している。近年の遊技業の低迷により売上は減少となっているがスロット専門店 A は優良店として福山市内では一定の集客も確保されている。代表者は不動産投資等にも興味を持っており、優良な物件があれば紹介してほしいとの依頼も受けております。福山市内においては 30～40 代の同胞事業者も少なく、将来的にも中心的な役割を担うことが期待でき、また組合の協力者として総代候補としても期待できることから、新事業の開拓先として継続的に支援を行っていきます。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔朝銀西信用組合〕

タイトル	通信販売業開業に伴う運転資金および設備資金の応需
取組み内容	不動産業者からの紹介により新規開業に伴う運転資金および設備資金の融資相談があり受付。 新型コロナウイルス感染症拡大により、ネット事業の拡大が進んだことから、ベビー用品を中心としたネット販売・レンタル事業を開始したいとのことであり、事業で使用する機材（パソコン等）・ネット登録手数料・在庫置き場契約代・当面の運転資金の計 2,000 千円の申請である。 この事業に関し申請者は未経験であるものの、今までの自身による子育ての経験や事業計画書の妥当性を加味し、融資を実行した。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔朝銀西信用組合〕

タイトル	自動販売機を利用した T 社への事業再構築支援
取組み内容	T 社はスポーツバーと韓国料理店の 2 店舗を営む法人であり、観光客、地元民ともに人気の店舗である。 新型コロナウイルスの影響により売上が減少していくなか、韓国鍋料理の冷凍自動販売機による新事業を計画。 総事業費 1500 万の内 1000 万は事業再構築促進補助金、200 万自己資金にて対応し、残る 300 万を当組合が保証協会制度融資にて賄った。 これによりアフターコロナに向けたテイクアウト事業を展開することが出来、当組合としても今後とも支援できるよう対応していきます。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔朝銀西信用組合〕

タイトル	焼肉店の独立出店に伴う新規創業資金 2,600 万円の融資応需について
取組み内容	申請者においては、元来父方の祖母が長年焼肉店を営んでいた事から兼ねてより飲食店経営について興味を持っていたが、高校卒業後は一旦金融機関へ入社し渉外業務を通し様々な業種の事業を営むお客様と接する中で、より自身で飲食店の経営を行いたいとの願望が強まったことから、金融機関へ3年間勤務した後に某県の焼肉繁盛店へ転職し、5年間飲食店経営に対するノウハウを学んだ後、独立の決意を固め新規創業資金の相談に至る。 当店としては、繁盛店での店長職経験もあり、出店立地が利用者数の多いJRの駅近隣である事から常に一定の集客が望めることや、修行元の繁盛店が精肉店も営んでいることから競合する他店に比べより低単価で高品質な食材の仕入れルートが確保されており、カット技法による端材ロスを極力減らす事により高品質な食材を低価格で提供しつつも利益確保の見通しが立つこと、来店客へ部位ごとに一番おいしく食べられる焼き方の提案やおひとり様を対象にしたカウンター席を設ける等の近隣競合店にはないサービスの提供を行い差別化が図られる事などの諸条件に加え、申請者が年代的にも20代と若く次世代の商工人であり、アドバイスを行いながら共に本件事業計画の策定を行い創業後の経営支援を行う事で当店としても今後メイン取引が可能である事から新規創業資金として2,600万円の融資応需を行っている。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔笠岡信用組合〕

タイトル	創業サポートセンターの活用
取組み内容	平成 25 年にかさおか創業サポートセンターを設立し、創業支援ネットワークの活用を基に、笠岡商工会議所や岡山県よろず支援拠点との連携をすることで、新規来訪者数は年々増加傾向にあり、創業支援拠点として機能を発揮し、支援体制の強化を図っています。また各営業店での創業融資対応は、創業融資件数を業務推進項目に採用し、実績を積み上げてきた事でレベルアップは図れています。今後も「創業支援」をテーマとした若手職員向けの研修を実施し、継続的な支援が図れる体制を整えています。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔信用組合広島商銀〕

タイトル	創業先におけるプロパー「創業支援ローン」と保証協会「創業関連保証制度」を積極的に活用した協調融資の取組み
取組み内容	◆令和4年度より創業支援を積極的に進める目的で、プロパー「創業支援ローン」を制度商品化。併せて、保証協会（創業関連保証制度）を活用した協調融資の推進開始。 【令和4年度実績】 融資実行件数 合計：42件 融資実行金額 合計：160,500千円 ◆創業支援融資（協調）取組み事例 ➤放課後等デイサービス開業支援 【動機（経緯）】 介護事業の会社に勤務していた従業員より、独立開業について相談を受け開業支援を実施。開業地における競合他社もなく、市行政機関からも児童受入支援の協力を得ている状況から、計画段階で計画の確実性・将来性を見込み支援を進めることとなる。 【取組み内容】 ① 行政機関と連携して開業に必要な許認可取得及び、受入児童の募集等支援を実施。 ② 創業事業計画書の作成支援。 介護保険金・マーケティング調査等の精査。 ③ 市補助金制度の活用提案。 【成果（効果）等】 ・創業計画に基づき、開業準備段階から必要資金実行。 ① プロパー創業支援ローン ： 5,000千円 ② 保証協会創業関連保証制度：10,000千円 ・創業計画スケジュール通り、開業まもなく募集定員満員。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔備後信用組合〕

タイトル	創業・新事業者への資金供給
取組み内容	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。 ・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。 ・ 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。 ・ R3 年度の創業・新事業支援の実績は 10 件、25 百万円でした。 ・ R4 年度の創業・新事業支援の実績は 12 件、45 百万円でした。 ・ 令和 5 年 3 月末実績は 39 件、204 百万円でした。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔山口県信用組合〕

タイトル	独立開業支援
取組み内容	10年にわたり、飲食店（酒類提供あり）に従事。 将来独立開業を目指し、従事期間に、技術、盛付、接客、店舗構成、人材育成、原価計算（仕入）等多岐にわたり経験。 コロナの影響が薄まりつつある中での開業を決意し、申込相談（運転・設備資金）有り。 収支計画、店舗設計、立地等の再検討を申込者と一緒に検討。 立地：同地区で集客が一番高い地域のテナント紹介 （テナント所有者：当組合既存客） 店舗設計：業者紹介（当組合既存客） 収支計画：売上、原価、販管費、税払い等詳細に指導行い策定。 申込者の10年間の経験と当組合からのアドバイス、ビジネスマッチングにより開業に至る。 集客（売上）も順調に推移。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔香川県信用組合〕

タイトル	創業に係る外部専門家の紹介及び日本政策金融公庫・信用保証協会との協調による創業支援
取組み内容	不動産関連会社に 17 年勤務後、独立し不動産業を目的とした法人設立を決意。 開業に係る相談を受け、外部専門家（よろず支援拠点）を紹介し、実現性・妥当性のある事業計画の策定支援を実施。 本件、資金協力にあたり日本政策金融公庫、信用保証協会へ相談し、当組合・日本政策金融公庫・信用保証協会にて計 10,000 千円の協調による資金協力を行った。 創業に係る事業計画書策定支援及び協調融資による安定的な資金繰りに貢献する取組みとなった。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔福岡県信用組合〕

タイトル	知名度の高いカレーうどんを活用した新事業の支援
取組み内容	那珂川市でうどん店を経営している同社自慢のカレーうどんのノウハウを使い新規事業としてカレーパン製造販売を企画。事業再構築補助金を活用し対応予定であったが、採択確定・入金 の時期が読めず手持資金から設備投資を行ったことから経営安定化資金として運転資金支援行った。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔福岡県信用組合〕

タイトル	小規模結婚式に特化した新たなビジネスモデルでの創業支援
取組み内容	福岡に在住するベトナム人が小規模結婚式を行う式場の開業資金について、事業計画の策定支援を行い、採算が見込まれることから開業資金融資の取組みを行った。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔福岡県信用組合〕

タイトル	既存事業の知見とノウハウを活用した住宅型有料老人ホームの開業支援
取組み内容	学習塾及びケアプラン作成を運営する法人が新事業として住宅型有料老人ホームの開業を計画され、事業計画の策定支援を行い、採算が見込まれる事から日本政策金融公庫と連携し、協調融資による開業サポートを行った。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔佐賀東信用組合〕

タイトル	新事業支援「医療福祉業(児童発達支援事業)」
取組み内容	【動機（経緯等）】 A社は平成28年創業の自動車販売業。熱心な提案が顧客に伝わったことで買い取りを始めとして、整備の仕事が徐々に増加していたが、新型コロナウイルス感染症の影響で営業活動が完全にストップし売上減少していた。 今後も、厳しい状況が続くと予測され事業の再構築が必要であると考えられていた。そのような中、代表者の子供が学生の頃に不登校になった時期があり、当時通っていた学校の特別支援学級の支援体制のおかげで通常登校できるようになった過去があり、以前から知的障がい・発達障がいを持つ児童支援を行いたいと考えていた。 今回、事業再構築補助金をきっかけに児童発達支援事業を始め、関連事業者との交流を持ち開業の準備をしていたところ、第4回事業再構築補助金に採択されたため、児童発達支援事業を行うこととなった。 【取組み内容】 A社は当組合と取引はなく新規先であったが、商工会と情報交換を行う中で同社の紹介を受け、A社と町内には必要な施設であると思慮し開業資金支援取組となった。 支援に当たっては、事業再構築補助金を活用し、信用保証協会との協調融資支援を行った。 【成果（効果）等】 児童発達支援事業は、今まで町内に1社しかなく町にとっても必要な施設であり、常にキャンセル待ちが出ている状況であったが、新たに児童発達支援事業を地元を提供することで、地域貢献の一助となる事が出来る。 今回の資金支援を行った児童発達支援事業は、現在募集人員に空きがない状況となっている。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔佐賀西信用組合〕

タイトル	飲食業の創業
取組み内容	・市内の当組合メイン取引先の飲食店（和食）に調理人として勤務していたA氏。 ・独立を考える中で、近隣に空き店舗があったことから、これまでの調理師としての経験を活かし独立開業を計画された。 ・創業時期がコロナ禍であり飲食業界には逆風の時期であったが、本人の調理師としての技術力は高く、近隣の飲食店とは差別化を図った日本料理店として営業は可能と判断された。 ・当組合は、創業計画策定支援及び創業資金の融資支援を行った。また、融資後の資金繰りについても支援を継続して行っている。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔長崎三菱信用組合〕

タイトル	民泊事業開始に伴う支援
取組み内容	・既存取引先（不動産業）から大型テーマパーク（ハウステンボス）近隣に立地する古民家を購入し、主に外国人観光客をターゲットとする民泊事業への参入についての資金調達相談を受け対応を行った。 ・当初、所要金額 20,000 千円（物件購入費 10,000 千円＋民泊用施設への改装費 10,000 千円）と対象物件の担保評価が大きく乖離しており、当組合としては、過大投資でないかとの懸念もあったが、協議も継続。 ・相談先と協議を重ね、需要の有無、立地条件、将来性、本事業開始に伴うホテル業経験者と外国人対応を可能とする語学留学経験者の雇用などの事業内容を詳細に確認していた。 ・事業内容については、一定の評価が可能と判断し、日本政策金融公庫へ協調融資を打診。 ・その結果、資金調達に関しては、当組合 10,000 千円（50%）、日本政策金融公庫 10,000 千円（50%）の協調融資実行を行った。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔西海みずき信用組合〕

タイトル	第2の収益源を確立しようとする自動車販売店の事業再構築支援への取り組み
取組み内容	当組合の長年の顧客である自動車販売店（整備工場有り）が、第2の収益源として学習塾の運営を開始することになりました。当初は事業再構築補助金の利用を念頭に再構築を計ることを考えておられましたが、度重なる不採択により、当組合からの融資と自己資金による運営を余儀なくされ、当組合職員による塾運営のサポートや、講師の紹介などを行い、令和4年度末では念願の塾生20名の確保が実現できました。 自動車販売店代表自らが教壇に立ち、受講生への熱意あふれる指導によって、志望校合格者が増加し、現在では32名の生徒が通う有名塾となりました。 本業の自動車販売・整備業の方も、某ディーラーの整備士の起用により、整備部門での業績が好調で、近い将来法人化を考えている、とのこと。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔熊本県信用組合〕

タイトル	15年間にわたり精肉業界に携わった経験や人脈を活かした創業
取組み内容	・新規創業にあたり、商工会議所・政策公庫と連携を図り、事業計画を策定し、生鮮食品小売業の創業資金を応需。 ・保証人・金利面、また、保証料において、市では保証料の50%補助があることを考慮し、県信用保証協会の県制度を利用。 ・結果として金融機関の窓口が2行増え、保証協会への実績作りにもつながった。 ・創業前に勤めていた店舗において粗利管理の徹底を行い、赤字体質を脱却し2期連続黒字化するなど、係数管理が出来ることや、今まで培った仕入ルートを活かせることから今回創業に至ったものである。 ・創業当初は知名度もなく、売上確保に苦戦していたものの、現在は口コミやリピーターも増え順調に推移している事から今後も支援体制を継続する方針である。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔熊本県信用組合〕

タイトル	美容業 24 年の経験を活かした新規開業
取組み内容	・ 申込人は美容専門学校卒業後、永年美容室へ勤務（24 年間）し、今回、人口が減少している生まれ育った町を活性化したいという思いから、実家近くに土地を購入（自己資金にて対応済み）し、開業資金の相談に至る。 ・ 新規創業にあたり、商工会と連携を図り、事業計画を策定。 建設資金および機材購入、諸費用の申込あり、日本政策金融公庫（国民生活事業）6,500 千円、保証協会付融資（創業者支援資金）5,000 千円、当組合プロパー5,000 千円合計 18,000 千円に対応。 ・ 政策公庫及び保証協会との協調体制にてリスク分散が図られた。 ・ 令和 5 年 1 月に開業後、創業計画に対し順調な推移であることから、今後も支援体制を継続する方針である。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔熊本県信用組合〕

タイトル	建設業 13 年の経験を活かした新規創業
取組み内容	・新規創業にあたり、商工会・市役所と連携を図り事業計画を策定し、創業に伴う運転設備資金を応需。 ・保証料 100%補助、金利面を鑑みた上で市の制度融資（信用保証協会）を活用し 9,000 千円応需。 ・建築資材や材料高騰に伴い工事単価が上がっている状況から、県の平均年収では新築計画がごく一部の職業や年収の方々に限られてしまっているという現実を目の当たりにして、もっと一人一人のお客様に寄り添いたく創業を決断。 ・地域が抱える空き家問題に着目し、新築のみならず住宅リフォーム、リノベーションにも力を入れ地元への貢献を行っている。 ・前職で建設業の役員を経験している為、実務経験を基に事業計画を策定し、信憑性が窺える。計画を上回るペースにて進捗しており、今後も支援体制を継続する方針。

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
山形	北郡信用組合	弱みを克服することによるビジネスチャンスの獲得	69
福島	福島県商工信用組合	事業承継後の新代表へ販路拡大のアドバイス	70
茨城	茨城県信用組合	JR東日本水戸支社との連携協定を活用した取引先企業の販路拡大支援	71
埼玉	埼玉信用組合	新規設備の導入支援	72
千葉	房総信用組合	お取引先の課題・問題解決のため各種補助金の活用支援	73
東京	全東栄信用組合	海外展開支援 東京都産業労働局金融部金融課が行っている「金融機関と連携した海外展開支援」への申請支援	74
東京	全東栄信用組合	販路拡大を目指すお客様への支援	75
東京	青和信用組合	事業再構築補助金を活用した新分野展開	76
東京	第一勧業信用組合	印刷業者に対する新たな設備投資を絡めたDX支援 (株式会社K社)	77
静岡	静岡県医師信用組合	東京へ分院を開設する医療法人への支援	78
新潟	新潟県信用組合	事業拡大を目指すお客様との伴走支援	79
新潟	新潟大栄信用組合	新分野挑戦を補助金活用により後押し、事業の更なる成長を支援	80
長野	長野県信用組合	知財金融の取組み	81
愛知	信用組合愛知商銀	新店舗出店資金	82
愛知	愛知県中央信用組合	美容・健康と顧客シナジーを生かした会員制セミパーソナルジムの新たな事業展開。	83
兵庫	兵庫県信用組合	ルーフキャリアで「軽トラックの未来を支える」企業の成長支援	84
岡山	笠岡信用組合	かさしん経営塾の定期的な開催	85
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	86
広島	広島県信用組合	合同商談会の実施	87
広島	信用組合広島商銀	業務提携によるビジネスマッチング	88
山口	山口県信用組合	得意分野の更なる成長支援(他業種展開をする法人先)	89

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
香川	香川県信用組合	事業再構築補助金活用による売上増加・業容拡大に向けた新事業への支援	90
福岡	福岡県信用組合	新たに障がい者福祉事業を行う計画の支援	91
福岡	福岡県信用組合	整骨院に併設した通所介護施設の建築による更なる成長を支援。	92
長崎	西海みずき信用組合	業務提携先(会計事務所)とお客様のビジネスマッチング	93

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔北郡信用組合〕

タイトル	弱みを克服することによるビジネスチャンスの獲得
取組み内容	<事業概要> ○令和元年11月、16年間勤務していた建築板金店の廃業に伴い事業譲渡を受け個人創業し現在に至る。木造住宅の屋根板金施行を得意としており、一般住宅の他、店舗や倉庫などの大きな建物についても受注がある。 <当社の現状と課題> ○住宅リフォームや倉庫で必要とされる厚板や大板、長尺物の加工に対応できる設備を保有していないため、同業者から設備の空き時間を使って借用する必要がある、新たな受注獲得の障害となっている。 ○現在保有する手動折り曲げ機の操作は、経験と勘による微調整が必要であり、現状代表者しか加工することが出来ず、後継者を育成中ではあるが、人材育成のための時間確保が難しい状況にある。 <今般設備導入に係る支援> ①経営革新計画の作成支援 ・経営革新計画の策定支援を行い「経営革新計画」の承認を受ける。 ②ものづくり補助金の申請支援 ・事業計画の策定支援を行い「第14次ものづくり補助金」に採択となる。 ③設備導入に係る金融支援 ・ものづくり補助金入金までのつなぎ資金ならびに採択額以外の設備資金借入金申込みに応需する。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔福島県商工信用組合〕

タイトル	事業承継後の新代表へ販路拡大のアドバイス
取組み内容	令和4年度の取り組みとしては、1社の成果がありました。 製粉・菓子販売業を営む法人を事業承継した新代表から、固定客は安定しているが、今後成長するためにどのような先に営業をしたら良いか分からないとの販路拡大の課題を察知しました。 その課題に対し、地産地消を推進している製菓店等への営業を提案しました。 その結果、会津の製菓店1社と契約が成立しました。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔茨城県信用組合〕

タイトル	JR 東日本水戸支社との連携協定を活用した取引先企業の販路拡大支援
取組み内容	令和4年3月に、当組合とJR 東日本水戸支社は、県内中小企業の事業成長による地域活性化を目的とした、「地域活性化連携協定」を締結しました。 令和4年度は、JR 東日本グループ会社との商談会を12回、首都圏催事出店を5回実施し、ご案内した当組合事業者様53先の内9先が商談成約に繋がりました。 茨城県内だけで流通している隠れた名産品を、JR との連携協定を活用して首都圏に販路拡大し、コロナの影響など社会的要因により売上減少した事業者様の、新規販路開拓に繋がる取組みを展開しています。 また、年度末には『茨城 DC を契機とした金融×鉄道連携地域事業成長支援「地域事業支援アワード2022」』を開催し、その1年間の取り組みの中で、特に事業成長に繋がった当組合2事業者様に「地域事業支援アワード」を贈呈しました。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔埼玉信用組合〕

タイトル	新規設備の導入支援
取組み内容	製造業の新規設備の導入に際し、ものづくり補助金を案内。埼玉県よろず支援拠点のコーディネーターと連携し事業計画策定支援を行った。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔房総信用組合〕

タイトル	お取引先の課題・問題解決のため各種補助金の活用支援
取組み内容	本部では各種補助金の内容を営業店に周知し、営業店ではお取引先に寄り添い課題・問題点を聞き出し解決のための一つの方法として補助金の提案をする。お取引先より詳しい説明を求められた場合、補助金申請用確認シートに記載して本部に提出される。 当組合は、千葉県中小企業診断士協会と業務提携をして毎週専任担当者が来店して本業支援、経営改善支援等を行っており、その一環として各種補助金の相談、申請、実績報告の支援を行っています。 ・「ものづくり補助金」5件の相談に対し申請5件 ・「小規模事業者持続化補助金」9件の相談に対し申請3件 ・「事業再構築補助金」24件の相談に対し申請22件 ・「事業承継補助金」1件の相談に対し申請1件 ・「以外の補助金」14件の相談に対し申請13件 結果としてもものづくり補助金4件、小規模事業者持続化補助金2件、事業再構築補助金12件、以外の補助金9件の採択でした。事業再構築補助金については、補助金事業に係る資金として9事業者が融資の取扱いに至ったり、予定をしています。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔全東栄信用組合〕

タイトル	海外展開支援 東京都産業労働局金融部金融課が行っている「金融機関と連携した海外展開支援」への申請支援
取組み内容	【支援経緯、支援機関、支援専門家等】 ・日本貿易振興機構（ジェトロ）による海外展開支援の申込人である（株）S 社の代取より、今回のジェトロによる海外展開支援を受けるにあたり、東京都産業労働局金融部金融課が行っている「金融機関と連携した海外展開支援」に申込みしたいとの相談がありました ・進出先であるタイでのジェトロによる支援ナビゲーターや販路拡大支援の提供を受けられることや、タイで 11 月 22 日から開催予定の展示会出展にかかる費用約 732 千円の内、最大 500 千円までの支援助成金を受けられる可能性があること、また同社は「金融機関と連携した海外展開支援」実務マニュアル（金融機関・関係機関向け）に記載されている、支援が利用できる企業の要件を満たしていることなどから、当組合より支援認定を申請しました。 ・上記事業の申し込みにより、進出先である「タイ」で日本貿易振興機構（ジェトロ）による支援ナビゲーターや販路拡大支援の提供及び最大 500 千円までの支援助成金を受けられる可能性があります。 【成果（効果）等】 上記の申請を行い、支援助成金の審査を行っている他、令和 5 年 6 月 29 日に当組合にて、東京信用保証協会の「海外展開」資金 6,000 千円と 事業性評価ローン 16,000 千円（真水 6,233 千円）を実行しており、資金の調達も行う事が出来ております。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔全東栄信用組合〕

タイトル	販路拡大を目指すお客様への支援
取組み内容	【動機（経緯等）、支援経緯、支援機関、支援専門家等】 ・ (有)T製菓は、商品製造に強みはあるが、販路拡大をするための営業担当者がいない為毎年、「しんくみ食のビジネスマッチング展」にご参加頂いている企業であります。 ・ 支援の経緯は、元々は代表取締役家族(代表取締役、代表取締役妻、長男、長女)を中心にバームクーヘン等の製造を行なっていましたが、長女が洋菓子やパン製造を行ないたいとのことから独立し、長女を支援する為に代表取締役妻も退職することになりました。 ・ 以前は、製造は代表取締役家族と従業員で行い、営業は長男が行なっていたが、長女の独立等もあり人員不足により積極的な営業活動が行なえなくなっていたので、「食の商談会」に参加する事で、不特定多数のバイヤー等との商談が可能で、製造部門に注力しながらも営業活動が可能であることを説明し、理解を得ました。 ・ 支援機関・・・全国信用組合連合会、全国中央信用組合協会、東京都信用組合協会の3団体 【成果（効果）等】 ・ 今回のビジネスマッチング展の参加により、珍味製造販売を行なっているB食品株式会社との契約に至りました。 ・ B食品は昭和21年創業のおつまみ・珍味の製造販売業社で、本社は神戸にあり、支店は東京、営業所は名古屋、仙台、岡山にあります。今後の販路拡大にも期待が持てるということです。 ・ 自社の単独営業活動では、商談や取引に至ることが難しい企業とも話が出来る機会を頂き、後継者であるT氏（長男）も事業継承、事業意欲が高まっております。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔青和信用組合〕

タイトル	事業再構築補助金を活用した新分野展開
取組み内容	申込人はこれまでテレビ、ネット等の動画撮影をメインに、編集、ビデオパッケージ等、映像コンテンツの制作を行ってきた先。今般コロナ禍の影響で、今まで主流だったテレビ業界からの発注が減少、インターネットライブ配信の社会的ニーズの高まりに合わせ、事業再構築補助金を活用し、新規に大量に配信できる新規設備のカメラ・編集機材を購入し新規分野の売上を開拓したいと相談があった。 事業計画策定にあたっては、当組合より商工会議所のビジネスサポートデスクを紹介。事業者、中小企業診断士の先生、当組合担当者により同社の強み弱み、ビジネスモデル、課題等を改めて共有し、事業者の作成した計画案をブラッシュアップすることができた。補助金採択とはならなかったものの、当組合からの融資により設備投資を行い、計画に沿った新事業に取り組んでいる。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔第一勧業信用組合〕

タイトル	印刷業者に対する新たな設備投資を絡めた DX 支援 (株式会社 K 社)
取組み内容	・もともと業界環境が斜陽の中、当社は規模的には中堅で、大型のオフセット印刷機を複数所持していたが、既存の機器では、他社との差別化を図るだけの付加価値を付けることが難しく、同業他社との価格競争で値上げ交渉も進まずこのままでは、売上を伸ばすどころか縮小均衡を余儀なくされかねない状況となっていた。 ・その最中、社長より起死回生の新たな設備として、「高精細印刷機」の導入を図り、美術館や図書館等からの新たな需要開拓を目指したいとの話あり。 ・当組側でも業界を調査した結果、高精細印刷機を使用した付加価値の高い印刷物の提供をしている企業が少なかったことを掴み、新たなビジネスチャンスがあるものと判断。 ・当組合からは、設備投資にかかる補助金・助成金等の利用を勧奨。加えて事務体制や財務体質改善のため DX 推進支援も継続的に行っていくことを提案した。 ・その後、当社から正式に要請を受け、事業再構築補助金の申請をサポート。事業計画策定については当組合が連携する専門家（中小企業診断士）の知見も借りながら、当組合側で計画案の内容精査及び導入設備価格の妥当性について検証を行い無事申請に至った。 ・結果として、事業再構築補助金の採択となり、高精細印刷機の導入、並びに社内デジタル化へ向けても着手が出来、今後の更なる成長と、デジタル化（効率化）による収益力向上が展望できる状況となった。 ・補助金支給までの「つなぎ資金」や設備総額と支給補助金の差額部分の融資支援も実施し、現在は設備導入後の売上増加計画に対する進捗状況をフォロー中。高精細印刷機を使用することでの新たな顧客取引も獲得できており、経営者からは一連の当組合の支援に対する謝意を受け、相互信頼関係も大いに深まったもの。 以上

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔静岡県医師信用組合〕

タイトル	東京へ分院を開設する医療法人への支援
取組み内容	1. 動機 (1) 支援先は、県内に 2 つの診療所を持つ産婦人科クリニック。 (2) 少子化の影響により、将来的に県内マーケットが縮小していくことを懸念し、巨大マーケットである東京に 2 件目となる分院開設を決断。 (3) 支援先はメイン先の従来対応に不満を感じており、近時の当組合の対応に好感を持っていたことから、サブメインである当組合が申込を受けたもの。 2. 取組み内容 (1) 総額 1,560 百万円を投資する大型投資であるため、当組合の 1 先に対する融資限度額を超過することとなる。 (2) そのため、協調先として福祉医療機構や地元金融機関に協調を打診。 3. 成果 (1) 地元金融機関との協調により、当組合では総額 500 百万円の融資を実行することを決定。 (当該協調先融資額：770 百万円)

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔新潟県信用組合〕

タイトル	事業拡大を目指すお客様との伴走支援
取組み内容	【動機（経緯等）】 成長段階時における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・伴走支援を行い、当該事業者の事業発展に貢献する。 【取組内容】 ・北浜グローバル経営㈱との業務提携。事業再構築・ものづくり補助金申請サポートによる事業拡大支援を実施。 ・令和4年6月及び令和5年2月に百貨店バイヤー等を招集し「食」をテーマとして、個別商談会開催によるマッチング支援を実施。 【成果（効果等）】 成長段階の事業者に対して、商談会の開催や補助金支援等を行うことにより、ビジネスチャンスに繋がる可能性があるため、引き続き支援メニューの拡充に取り組んでいく。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔新潟大栄信用組合〕

タイトル	新分野挑戦を補助金活用により後押し、事業の更なる成長を支援
取組み内容	産業用機械の部品製造・加工を行う製造業で、多くの取引先を擁し業況は概ね安定して推移していた。 しかし、新型コロナウイルス感染症の拡大により既存事業の先行きが不透明となったことで、新たな取引先を模索していた。同社は全国的にも知名度が高い花火産業に着目し、金属加工技術を活かし、発射台の製造に参入することを計画。当組合と専門家を交えて実現可能性の高い事業計画を検討した。検討の結果、補助金を活用するで、リスクを抑えながら新分野展開が可能となると判断し、補助金申請のために必要となる事業計画を、当組合と専門家を交えて作成・申請し採択に至った。新分野展開により、取引先の産業が多様化し、外部環境の変化への耐性を高めながら事業の更なる成長が期待できる。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔長野県信用組合〕

タイトル	知財金融の取組み
取組み内容	知的財産(資産)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、当組合ではこの知的財産(資産)に着目したお客さま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、様々な取組みを行っています。 令和4年7月には、開放特許の紹介に特化した知財活用サービスを提供する PATRADE 株式会社と包括連携を締結し、既に連携する INPIT 知財総合支援窓口、長野県よろず支援拠点、株式会社信州 TLO を構成機関とした「産学官金」連携による知財活用の支援スキームである知財マッチングプラットフォーム「長野けんしんモデル」を構築しました。 さらに、経済産業省関東経済産業局が実施する令和4年度「中小企業等知的財産活動事業費補助金(中小企業知的財産支援事業)」に応募し、当組合が提案した事業が採択されました。本事業においては、県内5か所で「知的財産&経営デザインシートを学ぶセミナー&ワークショップ」を開催し、参加者の中から選定した6社のお客さまに対して個別支援を実施しました。「経営デザインシート」の深堀りと経営課題の把握、自社が保有する技術やノウハウにフォーカスして活用可能な開放特許の紹介や新商品開発の支援を実施しました。 また、令和4年11月には連携する日本弁理士会東海会と「長野ハイブリッド知財座談会」を共催し、お客さま、弁理士、当組合職員の合計70名余の参加者を得て、「知的財産を事業に活かす」をテーマに三方向による座談会を実施しました。 加えて、特許庁「令和4年度中小企業知財経営支援金融機能活用促進事業」に1社、関東経済産業局「令和4年度知財経営定着伴走支援事業」1社、当組合が推薦した取引先事業者が採択され、弁理士等の専門家と共に支援を実施しました。また、INPIT 長野県知財総合支援窓口の加速的支援も活用し、取引先事業者2社に対して伴走支援を実施しています。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔信用組合愛知商銀〕

タイトル	新店舗出店資金
取組み内容	A社は愛知県をはじめ、全国展開している遊技業者であります。 コロナの影響により時短営業や、来客数の減少により売上が減少傾向となっておりましたが、台の仕入や経費の見直しを図り利益確保出来ておりました。 その中、名古屋市で遊技業が行われていた居抜き物件にて新店舗出店を検討していると同社より聞き取りしました。 新店舗出店資金は他行が担保を取り応需したものであり、担保評価以上の融資は行なわないとの事から、当組合に運転資金の相談がありました。A社のこれまでの運営ノウハウから増収増益も期待され、当組合としては、追加担保の取入れはせず、A社の運営ノウハウを評価し運転資金の提案を行ない、申込を頂きました。 A社からは不動産担保の評価のみで判断しない当組合の姿勢に大変感謝して頂きました。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔愛知県中央信用組合〕

タイトル	美容・健康と顧客シナジーを生かした会員制セミパーソナルジムの新たな事業展開。
取組み内容	A社は、これまで美容業をメインに展開してきたが、新型コロナの影響による営業自粛などで売上高が大きく減少した。 売上拡大と外部環境の変化にも対応できる安定した経営基盤の確立及び効果的に顧客シナジーを発揮していくため、新たな分野であるトレーニングジムを展開し、規模の拡大とA社の地域におけるブランド力向上を目指していきたいと相談を受けたもの。 当組合は、顧問契約先の中小企業診断士を紹介し、経営・事業・補助金に関する相談業務に職員も同席し対応。結果、事業計画など、補助金申請のフルサポートを行い申請に至った。 引き続き、A社の新事業における事業計画の予実管理等のサポートを行い、定量面・定性面での支援を継続していく。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔兵庫県信用組合〕

タイトル	ルーフキャリアで「軽トラックの未来を支える」企業の成長支援
取組み内容	A社の独自製品である軽トラック専用のルーフキャリア「HARD CARGO」の販売強化と供給能力向上に向けた体制整備による成長を支援した事例。 当組合とは2015年取引開始し、その後成長期待企業として支援先にも選定して支援を実施した。2020年10月にコロナ禍を契機とし、緊急時の対策として「事業継続力強化計画」を策定支援。 11月には、部品倉庫・作業場・車両倉庫が各地に点在しており、集約による業務効率改善のため必要であった新社屋取得の資金を融資し、事業所の拡大から受注増加への対応も可能となっている。 12月には、今後の成長期待企業として中小企業庁が選定する「はばたく中小企業・小規模事業者300社」へ推薦。2021年12月に経済産業大臣表彰を受け、中小企業庁のホームページで公表され全国的な知名度の向上に寄与している。 2021年6月には、現状確認、今後の経営戦略策定に向け「ひょうご中小企業技術・経営力評価書」取得支援を実施。「3+」評価を受け、当組合制度融資も実施した。 これらの本業ならびに金融支援により、販売強化とそれに対応できる供給力増強を実現できた結果、新社屋を取得した2年後の2022年9月末決算では、売上高は2倍強、当期利益は約5倍と大幅な増収増益となっており、本件は成長支援の事例と考えている。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔笠岡信用組合〕

タイトル	かさしん経営塾の定期的な開催
取組み内容	地域のお取引先の後継者・若手経営者・次期後継者幹部の方々を対象とする『かさしん経営塾』を開催しています。 座学のカリキュラム、ゲスト講演など現場で活用出来る講座、また懇親会を設け、塾生の皆様の繋がりや情報交換をより深めて頂く場として提供しています。 地域を支えている事業者皆様の活性化、成長に繋がるように、地域金融機関としての役割を担っていきたいと考えております。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔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
取組み内容	【動機（経緯等）】 金融円滑化法が終了したことを受け、引き続き地域の中小企業者に対して資金繰り面から事業活性化を支援するために、平成25年5月より「事業活性化支援ローン」の取り扱いを開始しました。 また、新たな資金ニーズに迅速に対応できるよう、平成29年1月より「ドリームローン」、平成30年1月より「地域創生支援ローン」の取り扱いを開始しました。 【取組み内容】 既存取引先に限らず新規先も対象とし、担保・保証に過度に依存しない融資商品として、中小企業者の資金ニーズに対応しています。また、スピード審査と融資金額・期間を充実させることで、お客さまの資金繰りの円滑化を図っています。 【成果（効果）等】 令和5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」：257件 3,170百万円 「ドリームローン」：173件 1,150百万円 「地域創生支援ローン」：217件 1,541百万円

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔広島県信用組合〕

タイトル	合同商談会の実施
取組み内容	当組合、商工組合中央金庫、広島みどり信用金庫との合同商談会を実施。 「広島ならではの食材、商材を全国へ」をコンセプトに業態の異なる３行が主催することで幅広い地元企業の販路拡大支援を行った。 ・申込企業数は延べ１００社超、商談会採択企業数は延べ３７社。 ・FCPシートにて事前審査を行い、ひろしま産業振興機構協力のもと、商談に採択された企業に対し商談に向けた勉強会を開催。 ・東京都、大阪府、岐阜県のバイヤー３社を当組合に招聘し商談会を開催。 ・バイヤーと契約を締結した企業、現在も交渉中の企業もあり、販路拡大の支援をすることができた。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔信用組合広島商銀〕

タイトル	業務提携によるビジネスマッチング
取組み内容	融資取引先である S 社は不動産業（マンションの建築⇒販売）を営んでおり、そのブランド力を活かし堅調な業績で推移。 その情報量を活かし更なる業績進展の為、当組合と「顧客紹介に関する協定書」を締結。 S 社は当組合からの紹介にて新規顧客、案件の発掘窓口が広がること、また当組合は不動産の活用方法に悩む顧客への解決方法の拡充を図ることが出来るメリットがある。 当組合においては紹介手数料収入のメリットもあり。 昨年においては 1 件の成約あり。 S 社の土地を顧客へ売却。 同土地上へ施工 S 社にてマンション建築。 同マンションをブランド力のある S 社名にて入居者募集。 その後の管理も同社にて実施。 ○S 社は建築時の利益、管理収入、ブランド力の拡充。 ○顧客は実績のある S 社による施工、入居斡旋、管理にて安心して物件所有が可能。 ○当組合は本件への融資対応 各々メリットを享受。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔山口県信用組合〕

タイトル	得意分野の更なる成長支援（他業種展開をする法人先）
取組み内容	他業種展開する法人先の飲食業部門の業績が好調なこともあり、更なる成長を目指し、多店舗展開の申込相談。 収支計画、店舗設計、立地等すべて妥当で順調に推移していくことを判断し支援。 同時に補助金申請にも携わる。 申込者、顧問税理士、当組合の3社間で協議を重ね、補助金申請も合わせ、支援（運転・設備）。 開業以降、売上高は収支計画を上回る実績計上するが、物価高騰、電気料等のエネルギー高騰で利益率の低下を招く時期もあったため、価格転嫁や固定費の見直しを行い、利益率も当初の収支計画通り計上と順調に推移。

【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	事業再構築補助金活用による売上増加・業容拡大に向けた新事業への支援
取組み内容	同社は地元で業歴 60 年を誇る土木工事業。公共工事を主体に土木工事業を営み、每期安定した売上・利益を確保し、業況は順調で地元優良企業として確固たる地位を築き上げている。 今回、更なる業容拡大を目指し、工事車両タイヤ洗浄機の製造・販売を行う新たな事業を計画立案。洗浄機製造に伴う工場建設にて総事業費 56 百万円を計画し、事業再構築補助金を申請。補助金採択となり、27 百万円の補助金交付決定となった。事業内容としては、2 t～10 t のダンプトラックに対応の環境に配慮したタイヤ洗浄機の製造・販売を行うものであり、10 年程前より同社代表者が個人でタイヤ洗浄機を自主開発し、特許を取得。外注先に同製品を製造依頼し販売を行っていたが、外注先の倒産により本事業は停止となっていた。 今般、本事業再開し、同社が自社で製造・販売・設置・補修を行い更なる成長、業容拡大を目指す。 本製品の特徴としては、従来の高圧洗浄機を使用した人力によるタイヤ洗浄と比較し、①人力による洗浄作業がない ②洗浄時間の短縮になる ③車両洗浄による濁水の流出が少量で済むため周辺環境への影響が軽減される ④電力を使用しないことから CO2 削減に繋がるといったものである。 本件、洗浄機製造に伴う工場建設費としての資金相談があり、29 百万円の資金協力を実施し、同社の売上増加・業容拡大及び ESG に繋がる取組みとなった。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔福岡県信用組合〕

タイトル	新たに障がい者福祉事業を行う計画の支援
取組み内容	居宅介護支援事業、特定相談支援事業を営んでいるが、新たに障がい者福祉事業を考案し計画の策定を支援し、運転資金を支援した。2名の重度障がい者を受入れており、さらに9月までに2名、来年2月までに2名の受入れを予定している。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔福岡県信用組合〕

タイトル	整骨院に併設した通所介護施設の建築による更なる成長を支援。
取組み内容	通所介護事業を営む NPO 法人の 2 棟目の通所介護施設の建築資金を支援。 建設地には NPO 法人の代表者個人が経営する整骨院があり、利用者・患者を互いに紹介し合うことで、事業の相乗効果が期待される。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔西海みずき信用組合〕

タイトル	業務提携先（会計事務所）とお客様のビジネスマッチング
取組み内容	長崎市の会計事務所 I 社と当組合は業務提携を行っており、これまで経営者セミナーの共催や、お客様の紹介などを数多く行ってまいりました。 会計報告や決算書の作成のみを行う会計事務所が多い中、同社は財務状況の診断や経営支援などを積極的に行うのが特徴であり、近年大きく業績を伸ばしております。 この I 社に当組合のお取引先 Y 社を紹介したところ、すぐにマッチングが成立、その関係性は現在も続いております。 Y 社は県内に本拠地を設ける土木・運送業者です。 Y 社の代表は営業畑一筋で、会計の知識はさほど無く、それまで業績も芳しくはありませんでしたが、I 社とのマッチング以降、順調に業績を伸ばしはじめました。 現在では取締役会に I 社の担当者を同席させるなど、強い信頼関係を構築いたしております。 また、5 年後の社長交代を見据え、次期社長に会計を学んでもらうため、勉強会を兼ねた定期的なミーティングを行っているそうです。 中長期にわたる企業の持続的成長を見据えた、ビジネスマッチングを実現できたことは、組合職員の大きなモチベーションアップとなりました。

③ 経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
北海道	北央信用組合	経営改善が必要なお客様への支援	96
青森	青森県信用組合	経営改善へ向けた当組合の取り組みについて	97
宮城	石巻商工信用組合	中小企業119専門家派遣と経営改善計画策定支援事業(405事業)を組み合わせた切れ目のない経営改善・事業再生支援	98
宮城	古川信用組合	最適なソリューションの提案	100
山形	北郡信用組合	コロナ禍における、収益基盤の強化ならびに新しいビジネスモデルの構築	101
山形	山形中央信用組合	コロナ禍によるビジネスモデルの転換	102
山形	山形中央信用組合	破綻した宿泊業の事業再生に関する取組	103
山形	山形第一信用組合	補助金活用で業態転換を実施し新分野への進出	104
福島	福島県商工信用組合	しんくみ新現役交流会への参加	105
茨城	茨城県信用組合	「事業再構築補助金」を活用した支援	106
栃木	那須信用組合	新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けた宿泊業者への事業計画策定支援及び保証協協会との協調による資金支援。	107
群馬	ぐんまみらい信用組合	支援機関連携による補助金利活用支援	108
埼玉	熊谷商工信用組合	経営改善の相談	109
埼玉	埼玉信用組合	観光バス業者の経営改善支援	110
千葉	房総信用組合	経営改善計画策定支援(405事業)	111
千葉	銚子商工信用組合	農業法人への経営改善支援	112
千葉	君津信用組合	中小企業診断士養成課程の経営診断	113
東京	東信用組合	当組合取引先(飲食店)と他信用組合取引先(ゲストハウス)との間のビジネスマッチング	114
東京	江東信用組合	コロナの影響を受けた飲食店経営者様の民泊業参入のための支援	115
東京	青和信用組合	「都信協企業再生支援制度」を活用した経営改善支援について	116
東京	共立信用組合	外部専門機関等を活用して本業支援を行った取引先数	117

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
東京	大東京信用組合	①中小企業活性化協議会を活用した事業再生事例(運送業) ②事業再構築補助金を活用した事業再生支援(割烹料亭)	118
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	119
新潟	新潟県信用組合	企業支援活動Ⅰ・Ⅱ・Ⅲによる経営支援	120
新潟	興栄信用組合	中小企業活性化協議会を活用した事業再生計画の策定	121
新潟	はばたき信用組合	従業員から代表者への事業承継支援 その後のフォローアップ	122
新潟	三條信用組合	改善に向けての具体的な提案	123
新潟	塩沢信用組合	・「他行共存型支援」の取組 ・CDP(カスタマーディライトプラクティス)	125
大阪	大阪貯蓄信用組合	馬肉専門店から完全個室焼肉店へ転換、再生	126
大阪	中央信用組合	日本政策金融公庫資本金性劣後ローン活用し、当組合と協調の上経営改善を支援	127
大阪	近畿産業信用組合	コロナによる売上減少に苦しむ地方の飲食店に対し、よろず支援拠点と連携した収支改善策の提案を行い経営改善計画の策定と返済正常化に成功した事例	128
兵庫	淡陽信用組合	外部専門家派遣制度の活用を提案し、SNSの活用・ネット販売により売上増加に導いたN社	130
広島	広島市信用組合	パルクセールによる事業再生	131
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	132
広島	広島県信用組合	DDSによる事業再生支援の実施	133
広島	備後信用組合	経営改善支援	134
香川	香川県信用組合	事業再構築補助金の活用による県下初の新工法による杭抜事業参入	135
福岡	福岡県信用組合	事業再構築補助金を活用した新事業への取組みを支援	136
福岡	福岡県信用組合	事業再構築補助金を活用した新事業への取組みを支援	137
福岡	福岡県信用組合	保証協会、中小企業診断士と連携した事業再生の取組み	138
佐賀	佐賀東信用組合	中小企業診断協会を活用した経営改善計画作成支援	139
長崎	西海みずき信用組合	地域ラジオ局の収益改善へ向けたソリューションの提案	140

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔北央信用組合〕

タイトル	経営改善が必要なお客様への支援
取組み内容	昭和 28 年創業の老舗青果卸売業者であるM社は、新型コロナウイルス感染症の影響により、自社の売上の 90%を占める飲食店・宿泊施設が営業自粛等の対応を迫られ売上減少となった。雇用の維持を最優先とした事、当初想定したよりも新型コロナウイルスの影響が長期間となった事から、財務状況も悪化していた。 古くからのメイン取引先であり、徐々に売上回復が図られている状況ではあったが、資金繰りの改善・今後の新たな販路開拓を図る目的で日本政策金融公庫の資本性劣後ローンを活用した協調融資商品「connect」を実行した。当組合は事業計画作成をサポート、協調融資実行を行った。 また、同社は仕入の 9 割を市場より確保しているが、農家との直接取引を増加させたいとの意向を受け、当組合取引先である農業法人 D 社を紹介し、取引開始に至っている。 本取組は資金繰り支援のみならず、当組合取引先のビジネスマッチングにも繋がった事例となります。

【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

〔青森県信用組合〕

タイトル	経営改善へ向けた当組合の取り組みについて
取組み内容	1. 中小企業再生支援対象先として、令和 5 年度 23 先を選定しています（令和 4 年度は 24 先）。事業者支援を目的とし、本部と営業店が連携し、経営改善、事業再生に取り組んでいます。定期的なモニタリングの実施と、必要に応じた金融支援に加え、計画書の策定が急務と判断した先については、外部機関と連携した支援の実施に努めています。 2. 青森県中小企業活性化協議会への案件持ち込みや保証協会専門家派遣事業の活用により、専門家による事業面のサポート体制を構築し、財務面を当組合にて分析することで、経営改善に向けた支援体制の確立に努めています。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔石巻商工信用組合〕

タイトル	中小企業 1 1 9 専門家派遣と経営改善計画策定支援事業（4 0 5 事業）を組み合わせた切れ目のない経営改善・事業再生支援
取組み内容	【動機（経営等）】 経営改善・事業再生が必要なメイン取引先M社に対し、中小企業庁の中小企業 1 1 9 専門家派遣を活用し、自社の事業価値を高める知的資産経営の支援を実施したところ、支援先の経営改善に対する意識が高まり、当組合から紹介した中小企業診断士が代表認定経営革新等支援機関、当組合がその他認定経営革新等支援機関となり、経営改善計画策定支援事業（4 0 5 事業）を活用した経営改善・事業再生支援を行った。 【取組み内容】 ➤ 平成 3 0 年度に中小企業 1 1 9 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戦略等の「事業価値の見える化」支援を実施  当組合が継続的な支援・モニタリングを実施 ➤ 令和元年度に再度中小企業 1 1 9 専門家派遣を活用し、「フォローアップ支援」を実施  当組合が継続的な支援・モニタリングを実施 ➤ 令和 4 年度に当組合から紹介した中小企業診断士が代表認定経営革新等支援機関、当組合がその他定経営革新等支援機関となり、経営改善計画策定支援事業（4 0 5 事業）を活用した経営改善・事業再生支援を実施

	【成果（効果）等】 単発な支援に終わらず、当組合が継続的な支援・モニタリングをしてきたこと、支援先M社の経営課題や代表者の性格等を踏まえた認定経営革新等支援機関（中小企業診断士）を紹介し、当組合も経営改善計画の策定に関与したことで、実現性の高い経営改善計画を策定することができ、現在計画を上回る実績となっており業況が改善傾向にある。
--	---

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔古川信用組合〕

タイトル	最適なソリューションの提案
取組み内容	顧客企業の経営目標の実現や課題の解決に向けて、顧客企業のライフステージ等を適切かつ慎重に見極めた上で、当該ライフステージ等に応じて適時に最適なソリューションを提案することが協同組織金融機関としての使命・役割であると認識しております。 経営改善が必要な取引先企業さまに対しては、「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業」を活用し、中小企業診断士の派遣による経営指導・財務改善指導並びに経営改善計画書の立案指導に取り組んでおります。 中小零細企業への積極的な経営指導及び経営相談業務・事業価値を見極める融資等を実施する上では人材のレベルアップが急務であります。地域密着型金融の取組みを推進するため、支援機能の強化を目的として、上部団体等の各種研修・通信教育・検定試験等に積極的に参加させ、取引先の身の丈・ニーズに合った地域密着型金融の取組みの実施に向け、融資業務及び経営支援業務に対する職員のレベルアップを図ってまいります。

【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

〔北郡信用組合〕

タイトル	コロナ禍における、収益基盤の強化ならびに新しいビジネスモデルの構築
取組み内容	<企業概要> 【業種】飲食業、鮮魚卸売業、不動産賃貸業 【年商】62百万円【資本金】5百万円 <当社の事業課題> ①収益性追求の不足 ・飲食店2店舗および鮮魚卸部門に関する収益性追求に不足があり、投資に見合った収益性の構築に遅れをみせた。 ②新たな収益源の構築遅れ ・コロナ禍において失った売上高を補填すべく自動販売機の設置などの取組を行ったが、賄い切れないレベルにまで売上高が減少した。そのような中、既存事業を継続したことで経営資源が分散したままとなり、新たな収益源の構築に向けた取組に遅れを見せた。 ③新型コロナウイルスの発生・蔓延 ・売上高が激減、資金繰りに窮することとなり、コロナ対応資金を調達することで資金繰りを繋いでいるが、今後も飲食業を取り巻く環境が見通しにくいこと、また既存借入金の負担もあることから財務状況が逼迫したままとなっている。 <改善計画の概要> ①飲食事業における売上高回復 ②新たな収入源の構築による売上伸長 ③適正利益の追求 <改善計画支援の取組み> ①中小企業活性化協議会と連携した事業再生計画の策定 ・計画3期で経常黒字化を見込んでおり、有利子負債対CF倍率は12.5%となる見通し。 ※令和5年9月事業再生計画書完成予定 ②他行協調による資金繰り支援 ・事業再生計画書策定までの金融支援（元金据置） ③債務者区分の維持

【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	コロナ禍によるビジネスモデルの転換
取組み内容	企業概要 ・1990年に印刷業として設立。2006年に飲食業（居酒屋）に業種転換。駅前に立地し、午後5時～午前2時まで営業。（郷土料理をはじめ、居酒屋メニューを中心とした飲食店） 事業環境・課題 ・コロナの影響により、特にコロナの影響が大きい夜の外出・飲酒の需要が減ったことにより実質休業を余儀なくされ、売上減少の補填の必要性が高まった。 ・新しい生活様式の対応として非対面、非接触形態の顧客サービス・店舗内設備が未整備となった。 課題に対する解決策 ・ウィズコロナ、アフターコロナ時代の変化に追従した業種転換の必要性を感じ、代表者個人がこれまで携わった経験を活かして昼営業（蕎麦店）と夜（居酒屋）の営業形態に転換。 ・営業スタイル（営業時間：午後5時～午前2時）に改善を加えつつ昼営業にシフトし、立地を生かした集客・売上確保を図る。 支援内容 ・当初、本取組による金融支援を予定していた金融機関及び既存借入利用している金融機関が、本取組に対する支援を取上げ不可としたことから、当該顧客は当組合の近隣に立地しており、地域に密着した金融機関であり、顧客にとっての最後の砦という意識を持ち、コロナ禍で低迷している顧客に対する支援は不可欠であることから、真摯に本取組の事業内容に関する相談に耳を傾けた。その結果、事業再構築補助金のつなぎ資金融資及び補助金で補填されない部分について、信用保証協会の制度融資を利用して金融支援を行った。

【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

〔山形中央信用組合〕

タイトル	破綻した宿泊業の事業再生に関する取組
取組み内容	＜背景＞ 昭和 20 年代から宿泊業を営み、平成 24 年 12 期の売上は約 240 百万円。その後景気低迷、コロナ禍で業績は悪化し、令和 3 年 5 月に資金繰りが逼迫し休業状態となり、メイン行も支援しない意向を示したことから、町の迎賓館的な役割であったホテルの事業再生とプロパー債権の回収を一体とした取組を検討した。 ＜取組経緯＞ まちづくりを目的とした融資の際に関わった民間会社（N 社）と連携し、又、東京の法律事務所の弁護士と委任契約を締結し、地域の有力者を出資者とする「まちづくり会社」を設立した事業再生スキームを立案したが、N 社が手掛けた事業先の業績が芳しくなく、N 社内部で本件事業再生スキームの決裁が下りず、当組合が自力で事業再生スキームを進めていくことになった。 ＜具体的な取組・支援＞ ホテル事業のコンサル会社を紹介してもらい、事業立上げ面でのサポートを受けた。一方、弁護士からのアドバイスを受け、同弁護士と知り合いのサービスの協力を得て、不動産所有・管理を目的とする SPC（特定目的会社）を設立し、ホテルの土地建物を破産管財人から取得した。同時期にサービスがメイン行のプロパー債権（入札方式）・保証協会の債権及び当組合のプロパー債権全額を買い取ったことにより、結果的に当組合プロパー債権の二次ロスを回避できた。事業再生スキームの骨子は、サービスと SPC との間で貸出参加契約（ロンパ契約）を締結し、サービスに債権の管理回収を委託する仕組みで、SPC がホテルの所有者になり、まちづくり会社に運営を委ねて賃貸する形態とした。まちづくり会社を設立したことにより、地元密着を掲げ、地域貢献を目的とする事業再生に対する当組合のスタンスについて関係者の理解、納得感が得られやすかった。SPC 及びまちづくり会社に対し、債権の買取り費用・不動産購入及び改修工事費用・運転資金等について、当組合が金融支援を行い、又、町の補助金申請支援などにより、新たに「神乃湯ホテル」として令和 5 年 5 月 27 日にプレオープン、令和 5 年 8 月 26 日にグランドオープンし、当組合の強い信念により、事業再生による地域活性化に貢献する結果に至った。

【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

〔山形第一信用組合〕

タイトル	補助金活用で業態転換を実施し新分野への進出
取組み内容	平成 27 年設立、機械金属部品加工製造を主力とする脱サラ家族経営の小規模事業所 【経営課題】 生産設備向け金属部品加工を行う製造業者であるが、既存品の受注が新型コロナウイルス感染症の影響で大幅に減少し、また磁気対応の樹脂製品の需要により金属加工の受注が逡減されている。樹脂加工の案件が増加しているが設備装置がなく機会損失が増えている。 【支援内容】 ・事業再構築補助金を活用し、加工精度が高く樹脂加工できる設備を導入し、金属加工と樹脂加工のセクション毎の一括受注を図り、今後の主力とする計画を策定支援。公益財団法人山形県振興公社・地域コーディネーターとの共同支援により、代表取締役、経理（妻）、後継者（長男）を交えヒアリング及びディスカッションを実施。既存事業の再確認と SWOT 分析により強み・弱みの抽出を行い公募に申請。 ・国や自治体からの新型コロナウイルス関連給付金等情報を発信し、有効活用された。 【支援成果】 ブラッシュアップを重ね 2 回目の公募にて採択された。 現在、事業再構築補助金採択後のつなぎ融資を利用しながら、設備工事を行っており、計画の実施状況をフォローアップしながら状況に応じた支援を行っていく。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔福島県商工信用組合〕

タイトル	しんくみ新現役交流会への参加
取組み内容	取引事業者の経営課題解決の為、複数の専門家との面談により、経営者専門家をマッチングさせる交流会(全国信用協同組合連合会主催の新現役交流会)に令和２年度から参加しております。 令和４年度は上期３社、下期１社の参加となりました。 普段の営業ではなかなか聞き出せない経営者の悩みを聞くことができ、支店長のスキルアップに役立っております。 また、経営者からは参加して大変良かったとの評価を頂いております。

【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

〔茨城県信用組合〕

タイトル	「事業再構築補助金」を活用した支援
取組み内容	コロナの影響かつ原油価格・物価高騰の影響を受け、厳しい状況下にある中小企業・個人事業主が、新たな事業により事業の再構築を図る取組みへの支援を実施しております。 新たな事業による事業再構築を希望される事業者様に対しましては、事業計画書のフォローアップを実施し、また、事業計画書未着手の事業者様に対しましては、茨城県よろず支援拠点と連携して専門家を派遣し、計画のブラッシュアップや事業内容の具体化を通して、事業計画書策定の支援を実施しております。 このような取組みのなかで、当組合も定期的にフォローを行っており、「認定経営革新等支援機関による確認書」の作成、事業再構築補助金の申請の支援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

〔那須信用組合〕

タイトル	新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けた宿泊業者への事業計画策定支援及び保証協協会との協調による資金支援。
取組み内容	・対象事業者の A 社は、東日本大震災で被災し、当組合主導で東日本大震災事業者支援機構への債権譲渡を実施した先。 ・債権譲渡後も当信用組合では、メインバンクとして継続的なモニタリングを実施、事業再生が図られたことを機会に、当信用組合でリファイナンス資金を融資し、東日本大震災事業者支援機構の支援を終了した。 ・その後、経営状況は順調であったが、新型コロナウイルス影響により、大きく業績を悪化させた。 ・当組合としても、毎月のモニタリングを継続し、ゼロゼロ資金などでの資金支援も継続してきた。 ・その矢先に、長年メンテナンスで凌いできた、施設建物内配管の改修工事を余儀なくされた。 ・当信用組合としては、メインバンクとして、宿泊客の回復状況、今後の見通しを同社と確認し、単独で事業計画を策定した。 ・事業計画を踏まえ、施設改修資金を当信用組合と保証協会の協調融資により資金支援を行いました。

【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

〔ぐんまみらい信用組合〕

タイトル	支援機関連携による補助金利活用支援
取組み内容	【動機（経緯等）】 支援先は、菓子製造販売事業者でコロナ感染症蔓延の影響を色濃く受けていました。業績の低迷が続き、先行きに不安を抱えながらも、打開策を前向き考える状況をメインバンクとして見ていたところ、コロナ対策設備導入の相談を受け、支援策の検討に入りました。設備等の導入に際しては、事業者とのミーティングを重ね、導入効果や必要性を検証し、妥当と思われたが資金面の課題が残りました。業況から安易な融資対応は、事業者の資金繰りを逼迫させる懸念があったため、別のかたちでの支援策を模索する中で、地元商工会に相談を持ち掛けました。商工会を含め、三者での協議を行った結果、支援金・補助金の利用が有用と判断し申請手続きに至りました。 【支援内容】 コロナ対策設備及び備品購入にあたり下記の支援金、補助金の利用を提案し公募書類の作成をサポート。 (1) コロナ対策設備導入⇒群馬県の支援金 (2) その他備品等購入⇒市町村の補助金 ※支援金及び補助金を受け取るまでの、つなぎの資金は当組合で対応しました。 【成果（効果等）】 支援金・補助金は無事に採択され、設備及び備品を整備することができました。また、新たな返済負担の発生を防止できたことから、資金繰りに支障を来す事態を回避できました。 更に今回の設備導入とあわせ新商品を開発した影響もあり、月間売上で過去最高額を計上することもでき、事業者のモチベーションも向上している様子が窺えました。

【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

〔熊谷商工信用組合〕

タイトル	経営改善の相談
取組み内容	取引先毎に「ヒトの側面」「事業面」「課題・資金繰り」と項目を分けた事業性評価シートを作成。営業担当者が訪問時に状況に変化があった際はブラッシュアップをしていく。経営上の問題、悩みを聴き取り、本業支援が必要と思われる際は、相談シートを記入し本部と協議。外部支援機関の要請が必要な場合は連絡して原則営業担当者が同席し、課題解決を図る。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔埼玉信用組合〕

タイトル	観光バス業者の経営改善支援
取組み内容	コロナ禍の影響で業績低迷していた観光バス会社について埼玉県信用保証協会の専門家派遣を活用し、再生計画作成支援を実施中。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔房総信用組合〕

タイトル	経営改善計画策定支援(405 事業)
取組み内容	本格的な経営改善や事業再生が必要な事業者が外部専門家の協力を得て、経営改善計画を策定するため 405 事業の取組をしている。 当組合から資金繰り改善のため借換えでの申請を協会にした結果、協会から 405 事業での提案がありました。借入残高では、他行の方が大きいですが、協会から当組合がメイン行になり取組んでほしいとの依頼があり、当組合がメイン行として取組みをすることになり、中小企業診断士・事業者・当組合と一緒に協議し経営改善計画書の策定に取り組んでいる。

【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

〔銚子商工信用組合〕

タイトル	農業法人への経営改善支援
取組み内容	A社は、当組合営業エリア内の中堅営農規模。4年程前から県内でも生産者が少ない中華料理に適した四川キュウリを主力に作付けし、高付加価値化による収益の安定確保を見込んでいた。必要設備としてビニールハウスを増設する必要があるため増収を見込んで分割で資材業者に支払う予定で設備を取得した。当初は作付け、収穫、販売先確保と順調に推移していたがコロナ禍となり、主力のエンドユーザーである飲食店の営業不振の影響を受け、当社の四川キュウリの需要も消失。価格も低水準で推移し窮境に陥入り、農協の未払い金の増加に加え、設備業者への支払いも遅延、借入金の返済も厳しい状況となり返済額の減額の相談があり、経営改善支援を開始。経営者は当該品種に拘りが強く、品種の見直しには消極的であったが、地元農協と連携しコロナ禍であっても安定した価格推移が見られ、手が係らず生産コストが低いレギュラーキュウリに品種を変更、経営改善計画を当社の関与税理士により作成。融資取引金融機関全行協調し借入金の返済額減額支援を行った。品種変更後1年が経過したが計画通りの収穫高確保は出来ず、収益面も未だ厳しい状況が続いているものの、窮境時の状況は脱却し一定の収益は確保できた。作付けから収穫まで一巡し、様々な改善すべき点が明確となり、ハウス毎の作付計画、生産管理方法の見直し、道の駅等の一般販売先の拡大による収益力強化等を図る方針で計画の再策定中。債権者金融機関は継続して支援する方針であり、今後も経営改善の動向に寄り添って参ります。

【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

〔君津信用組合〕

タイトル	中小企業診断士養成課程の経営診断
取組み内容	当組合の企業支援顧問が専任教員を務めている大学院で中小企業診断士登録養成課程（※）が開講されています。その経営診断実習先として当組合の取引先を選定して頂き、無料で診断をして頂きました。また、その成果報告会を当組合の大ホールにて開催、診断を受けた取引先の社長と後継予定者ご子息も出席しました。 報告会では創業 65 年を迎え「100 年企業」を目指す同社に対して、院生 7 名が数回にわたる訪問診断を踏まえ、様々な角度からの経営課題の抽出と課題解決の為に解決策の提案が発表されました。同社の社長からは「当社に対する客観的な評価と有益な気づきを頂きとても感謝している。」とのコメントを頂きました。 ※中小企業診断士登録養成課程 中小企業診断士第 1 次試験合格の後、登録養成機関が実施する登録養成課を受講し、中小企業診断士の資格取得を目指す方のための課程。この課程の修了者は、第 2 次試験及び実務補習等が免除される。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔東信用組合〕

タイトル	当組合取引先（飲食店）と他信用組合取引先（ゲストハウス）との間のビジネスマッチング
取組み内容	A店は、和食、割烹。父の代から営業しており子息である現経営者が引き継ぐ。インバウンド需要を求めており、英語のメニューも用意。サイト掲載に待ちだけでなく、例えば区内外国人ゲストハウスと業務提携してリベートインセンティブはかかっても告知強化したいといニーズがあった。 これを受け、事業承継支援の地域連携ネットワークHANDSに案件持ち出した。（なおHANDSは、墨田区に本支店ある信用組合・信用金庫の連携組織であり、墨田区役所、すみだビジネスサポートセンターが加わり、事業承継支援 M&A や第3者承継、ビジネスマッチングに取り組んでいる。） その結果、他信用組合から、ゲストハウスを営む取引先の紹介を受け、両者を面談させた。ゲストハウスの顧客（宿泊者）の紹介のビジネスマッチングは基本的に成立。なお外国人宿泊者が飲食にかかる費用は比較的高く、体験型のドラマを求めているとのこと。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔江東信用組合〕

タイトル	コロナの影響を受けた飲食店経営者様の民泊業参入のための支援
取組み内容	飲食業（居酒屋）経営者よりコロナの影響を今後色濃く受けることが想定されるためコロナの影響を受けづらい業種へ新規参入したいとの相談がありました。 場所が東京都の繁華街で、ある程度の人数が集まって騒げる民泊施設（1日1組）を行いたいとの要望からコロナ禍・アフターコロナ共に事業の継続が可能であるか精査しました。事業再構築補助金もあったことからリスクを回避しつつ事業の継続が可能と判断し当組合にて支援を行いました。 事業再構築補助金の取扱い難易度が高くお客様では対応しきれない場面が多々ありましたのでその都度対応しました。 （申請～補助金も入金まで） その結果採択金額をやや減額されたものの補助金のお金が入金まで支援することができ事業も想定通り黒字化しました。 将来的には同じスキームを使って別の場所にも民泊施設を作りたいと言っていました。

【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

〔青和信用組合〕

タイトル	「都信協企業再生支援制度」を活用した経営改善支援について
取組み内容	申込人は建設、基礎工事業であるが、近年受注先の取引条件の変化（材料支給から材工へ）により、赤字、借入依存体質となっていた。原価管理ができておらず、受注先への単価交渉もできない状況であったため、企業再生支援制度を活用し、まずは自社の分析と今後の対応策について中小企業診断士の先生に相談することとした。 先生のアドバイスにより、今まで行っていなかった現場ごとの原価算出・分析を行ったところ、現状のメイン先の受注だけでは販管費が賄えないことが改めて明確となった。代表者自身が理解し、腹落ちしたことにより、粗利改善策として単価交渉や他取引先への営業強化など積極的に取り組むようになり、再度メイン先から材料支給にて受注できるようになった。 また今までは作っていなかった試算表を作成し、数値の期中管理を行うようになるなど、代表者の経営に対する意識も大きく変わっており、現在は事業計画策定にむけて取り組みしており、当組合も支援継続しているところである。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔共立信用組合〕

タイトル	外部専門機関等を活用して本業支援を行った取引先数									
取組み内容	<table><tr><td>都信協 企業再生支援制度</td><td>7 件</td></tr><tr><td>事業承継促進事業</td><td>2 件</td></tr><tr><td>東京商工会議所サポートデスク</td><td>1 件</td></tr><tr><td>計</td><td>10 件</td></tr></table>		都信協 企業再生支援制度	7 件	事業承継促進事業	2 件	東京商工会議所サポートデスク	1 件	計	10 件
	都信協 企業再生支援制度	7 件								
	事業承継促進事業	2 件								
	東京商工会議所サポートデスク	1 件								
	計	10 件								
1. 上記の通り、令和 4 年度は外部専門機関等を活用した支援を 10 件実施した。										
2. 当組合は主に中小企業の代表者より入念にヒアリングを行ったうえで事業に関する問題点を共有し、解決に向けた経営改善計画書作成のお手伝いをさせていただいております。また、その後の事業等に関するモニタリングを行う中で事業再生や事業転換等の支援を行う場合には、当組合だけでなく、必要に応じて税理士、弁護士等の外部機関等の知見を活用して支援しております。										
3. 今後も外部専門機関等を活用した支援については、積極的に取り組んでいきたい。										

【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

〔大東京信用組合〕

タイトル	①中小企業活性化協議会を活用した事業再生事例（運送業） ②事業再構築補助金を活用した事業再生支援（割烹料亭）
取組み内容	①過剰投資による多額の金融債務を含む債務超過、加えて外部環境変化に伴う想定以上の需要減少等による低利益体質化等に問題を抱える事業者の抜本的な再生支援を行った。 債権者が当組含む複数存在するため金融機関調整が必要となり、過剰債務を解消するため所有不動産の売却、経営責任による資産売却等を実行し借入債務を大幅圧縮した。加えて一部債権者による債務免除を実施し、第二会社方式を活用した事業再生支援を実行した。 ②平成30年9月苦境に喘ぐA社の事業再生を目的に外部専門家を活用し、資金支援（日本公庫・保証協会との協調）を含む経営改善計画を策定（405事業）、以降計画に則り改善を進めていた。 しかしながら、コロナの影響を受け経営改善が頓挫、業況の打開を図るべき既存事業の相乗効果を目的に事業再構築補助金を利用した新分野展開を計画（コワーキング・喫茶室新設）し令和5年8月に新装開店。本業（割烹料亭）に加え新事業により経営改善に取り組んでいる。

【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
取組み内容	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目的としており、管理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事で、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。 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、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（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や燃料費高騰に伴う水道光熱費の支出増加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、資金繰り支援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）活用等の実施をした結果、資金繰りの改善に一定の効果は出ているものと思慮致します。

【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Ⅰ・Ⅱ・Ⅲによる経営支援
取組み内容	【動機（経緯等）】 長引くコロナ禍によって事業活動に大きく影響が出ている先は非常に多く、Ⅰ・Ⅱ・Ⅲの枠組みによって対象先に対する支援レベルを明確にして、本業支援による課題解決や経営改善につなげる必要があるもの。 【取組内容】 ・企業支援活動Ⅰは、当該事業者のライフステージ（創業・成長・経営改善・事業承継）に応じた事業計画策定支援であり、計画を策定する過程で経営課題の抽出等を行う現状分析のほか、アクションプラン・数値目標の設定を支援する。 ・企業支援活動Ⅱは、足元における資金繰り表の作成支援であり、対象先と伴走で資金繰り表を作成することで資金の予実管理に対する意識づけを行う。 ・企業支援活動Ⅲは、コロナに起因する融資や条件変更を行った全先を対象とし、コロナ前との直近売上比較および資金繰り状況をランク区分によって定量化し、業況のモニタリングを実施した。 また、中小企業診断士協会とパートナーシップ協定を結んでおり、依頼のあった事業者に対して専門家による経営診断を行い、報告書を提示することで自社における現状の把握や気づきを与え、今後の経営方針や改善点を抽出する支援を行っている。 【成果（効果等）】 本部の企業支援チームと本活動の進捗を共有し、営業店へ適宜アドバイスすることで対象先に対するよりきめ細やかな支援を行う体制としている。

【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〕

タイトル	中小企業活性化協議会を活用した事業再生計画の策定
取組み内容	新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受け、元金返済猶予による支援を継続していた中において、コロナの影響も小さくなり収束が見えてきたことで、再生計画の策定に取り組んだ。 策定にあたっては民間コンサルティング会社の協力を仰ぎ進めた。

【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

〔はばたき信用組合〕

タイトル	従業員から代表者への事業承継支援 その後のフォローアップ
会社概要	業種：自動車整備・販売業 従業員：3名 資本金：3百万円
経営状況 支援背景	・創業27年目。代表者交代から8年経過。 ・急な代表者交代で経営に関するノウハウが無かった。 ・代表者交代後、税理士2度変更。 ・債務軽減に向け全金融機関で返済軽減を実施。 ・令和4年よりコロナ資金を返済開始。 ・半導体不足による新車納期の長期化で売上減少。
取組み内容	・仕入資金を短期資金で支援。 ・毎月モニタリング会議開催、資金繰り表作成支援。 ・ベンチマークによる業務内容分析。 ・後継者育成への気付き。 ・補助金情報支援、経営理念の具体化。 ・個人債務の整理支援。
支援効果	・短期資金借入常習化からの脱却、資金繰り表の必要性認識。 ・現金売上・早期回収へと顧客の意識を変えることができた。 ・部門別目標売上高を明確化、従業員に会社の内容を認識してもらい従業員との一体化を図ることができた。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔三條信用組合〕

タイトル	改善に向けての具体的な提案
取組み内容	① ニットやアパレル製品の検品業（個人事業主）：経営方針転換の具体的な提案 脱サラし、開業5年経過。勤め時代の個人借入を一本化したローン・コロナ制度融資・当貸を利用中。公庫にもコロナ融資利用あり。 社長・妻・三男の他、パート従業員3名で事業を行ってきたが、コロナ影響にて検品の受注が激減。関東圏アパレルメーカーの倒産・縮小による服飾生産量の減少が顕著で、地場メーカーへの受注も減少。さらに主要取引先が火災に遭い受注量が激減。年間18百万円の売上目標は大幅未達で今後も不安定な受注状況が続く。 ・改善計画の策定と数値目標を作成したかったが、社長と当方が考えている施策が的確なものか自信が無かった。NICOのよろず支援拠点を案内し、経営改善・資金繰り相談のコーディネーターを派遣して頂いた。 ⇒取組みに関しては、方向性は間違っていないとの見解を得たが、計画策定は専門家派遣事業での5回相談で対応可能との事だった。 ・その後まもなく、主要受注先が火災に見舞われ休業、他の検品受注も激減。パートの雇用維持もままならない状況となった。そこで、Ⅰ.人件費削減の為パート社員の整理を行う事。Ⅱ.パートを減らすと検品の仕事は出来なくなるので、妻が中心に行っているサンプル品作成の縫製受注に特化する。Ⅲ.三男は縫製の仕事はできないので、勤めに出て外貨を稼いだ方が世帯収支は格段に改善する事。の3点を提案し、家族3名と面談。現状の説明とここで思い切って方針を変えないと、安定した返済と生活費の確保ができなくなることを理解して頂いた。代表はコロナの終息による受注回復を期待しており、三男も家業に置いておきたい気持ちが見受けられたが、希望的観測は捨てて現実的な計画を立ててほしい事と三男の将来も見据えた決断をしてほしい事を強く伝え、行動に移すに至った。 現在は、パート2名の退職決定。8月いっぱい検品の仕事を終了。三男はハローワークやインディードに登録し、自分の納得できる職に就けるよう検討中（本人の希望があれば取引先等で若手人員を必要としている先を紹介する事を伝えている）。もう少し準備が整ったら、数値目標の策定に入る予定。

	② 動画・映像等制作業（法人）：具体的な営業方法の提案 開業時の借入が過大で、売上も当初計画から大きく乖離しており、年1回のリスクを繰り返している。昨年は、受注は回復基調であったが、今年に入り大型案件もなく資金繰りもギリギリの状況となっていた。 これまで中堅の広告代理店への声掛け営業や顧客企業へのセールスに留まっており、新規受注も手詰まり感があった。積極的な営業活動は行っていなかった。 ・営業の必要性はモニタリングを通して何度も伝え、代表も営業活動をする気持ちはあったが、具体的な活動方法やターゲットに悩んでいる（わからない）様子であり、「まずは三条・燕地域の製造業に絞り、HPなどで展示会に出展している事がわかる企業を抽出したらどうか？商工会議所や青年会議所のHPなどでリストアップできるのでは？」と提案を行った。 すぐにリストアップに取り掛かり、翌月には三条のリストアップ企業に飛込営業を行った。当日に2社から問い合わせと見積依頼が来るなど、一定の成果はあった。成約には至っていないが、展示会出展予定などを聞き取りし、時期に合わせての継続アプローチは行っていく方針とした。
--	---

【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

〔塩沢信用組合〕

タイトル	・「他行共存型支援」の取組 ・CDP（カスタマーディライトプラクティス）
取組み内容	「他行共存型支援」の取組 当組合は、「非常時」が続く中で、一般的な金融機関のように自行の残高づくりのための他行間競争をするのではなく、共存の視点に立ち、エリア内の金融機関が連携する環境を構築してきました。 4月から近隣金融機関との間での協力体制づくりを進めてきており、営業店長5名が地銀・信金4機関14か店を訪問し「他行共存型支援」の必要性を訴え、関係性の強化に取り組んできました。その結果、他金融機関の支店長の要請に基づき、2022年度は29件の資金支援を実施して参りました。事業者、金融機関、塩沢信用組合の“三方よし”となる先を対象としてゼロゼロ融資の返済が集中し始める前に「他行共存型支援資金」を提携商品化しております。 CDP（カスタマーディライトプラクティス） CDPとは、既存融資取引先の全先を対象として行う事業です。取引先企業の業況悪化防止のため、継続してソリューション支援（本業改善）に取り組むものであり、その前提として顧客の期待値を正確に把握し、共感を得た上で事業改善に取り組む必要があります。「顧客満足」を超える「顧客感動」を生み出すために、当組合の職員は熱意と工夫と行動力を持って、チームワークで取り組んでいます

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔大阪貯蓄信用組合〕

タイトル	馬肉専門店から完全個室焼肉店へ転換、再生
取組み内容	動機（経緯等） 緊急事態宣言やまん延防止措置により人流が抑えられ、営業時間の短縮が要請される中であっては、月次売上が前年比 50% を下回ることが常態化した。 経営状態を維持する為、感染症などのリスクに強い事業の構築を検討。飲食事業の更なる多角化が必要となったもの。 取組み内容 事業再構築補助金の活用により 2 店舗目の展開。 個室焼肉店を出店することで、感染症に強い飲食業を構築する。また、営業時間外には、個室貸し事業（リモートワークによるビジネス利用）を展開する。当組合は税理士を紹介。税理士が事業計画書を策定。 当組合は資金調達をサポート。運転資金の融資稟議作成。融資実行まで取組み。 店舗物件情報も提供。資金調達により早急な物件確保を実現。日々の業況ヒアリングや、資金ニーズ把握～実行までスムーズな進行を実現した。 成果（効果）等 第 5 回公募にて採択決定。（令和 4 年 6 月 9 日） 回復再生応援枠 3/4 の補助金により設備負担軽減。 駅徒歩 1 分の立地の為、認知度が高く、初月からの売上も順調に推移。 コロナの長期化によりリモートワークは普及。 今後企業の働き方改革や働き方の多様性は進み、企業のリモート需要は続くものと考える。 売上は新分野展開が既存事業を上回る見込み。

【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	日本政策金融公庫資本性劣後ローン活用し、当組合と協調の上 経営改善を支援
取組み内容	（経緯・動機） 職域内の老舗食材の卸・小売業者。「野菜の旬にこだわる」という強い経営方針を礎に数多くの高級料亭・飲食店及び高級ホテル厨房への高級食材仕入業者として営業を行ってきたものの、新型コロナ影響により売上高減少を受け、経営改善が必要となり、当組合より日本政策金融公庫新型コロナ対策資本性劣後ローンの活用（30 百万円）及び当組合の協調融資（20 百万円）を提案。（別紙 協調融資概要） （成果） 令和 4 年 8 月に日本政策金融公庫劣後ローン（30 百万円）実施すると共に当組合も 20 百万円協調融資実施。その後、飲食店やホテルへの利用客の復調及び不調時の高齢者用介護施設への新規営業も功を奏しており、売上高は増加見込みとなっている。

令和4年8月31日
中央信用組合

融資事例～日本政策金融公庫コロナ対策資本性劣後ローンの活用を取引先に提案・助言し、公庫との協調融資により融資での純新規先を獲得。

1. 事例の概要

事業内容	野菜・果実・食材の卸・小売業（販売先は、高級ホテル・料亭・高級旅館内の飲食店約500～600店）						
支援内容	①中央信用組合 20,000千円 ②日本政策金融公庫 30,000千円 計50,000千円 ③④による協調融資						
目的	当社事業計画に基づき事業再生を長期運転資金面で支援することにより、コロナによる売上減少に対応。						
【協調融資概要】							
① 中央信用組合	融資種類	融資金額	実行日	償還期間	返済方法	金利	備 考
② 日本政策金融公庫	資本性劣後ローン	30,000千円	R4.8.30	7年	期日一括返済	0.50%	金利：当初3年間は、0.50%。
計		50,000千円				0.78%	4年目以降は、適立決算に応じた利率

2. 検討のPOINT

企業の特徴・評価	資本性劣後ローンを案内・提案し、日本政策金融公庫との協調融資を採り上げたPOINT
○大規模中央卸売市場に近く開通する地元で有名な老舗企業	○劣後ローンの導入による当社の自己資本増強により、債務超過が自己資本上は解消すること（ただし自己負担）
○地元業界（高級料亭・ホテル・飲食店等）に欠かせない野菜・果実・食材の卸・小売業	○当社事業再生計画の実現性を検討し、本件協調融資を検討。
○コロナ禍においても、営業努力により、売上の継続は、改善見込	
○業界を熟知した代表者による経営・業務の継続（強い経営方針）	

3. 財務内容・事業計画（単位：千円）

PL	売上高	計画1期目	最終目標（R12/7期）	BS	固定費	計画1期目	最終目標（R12/7期）
売上	443,569	546,690	61,530	増入金	97,814	130,000	80,000
経常利益	△ 29,053	△ 12,570	1,064	自己資本	△ 2,745	6,140	4,193
当期純利益	△ 25,482	△ 12,780	1,043	実質自己資本 （資本性劣後（L）助成）	債務超過	資産超過	資産超過

コロナ資本性ローン導入により債務超過が解消

（以 上）

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔近畿産業信用組合〕

タイトル	コロナによる売上減少に苦しむ地方の飲食店に対し、よろず支援拠点と連携した収支改善策の提案を行い経営改善計画の策定と返済正常化に成功した事例		
取組み内容	経営店舗	正常返済置換日:2022/12 (千円)	
	債務者 ㈱ I	返済内容	融資残高
	所 在 長崎県	3ヶ月ごとに返済金額見直し	15,554
	店 舗 海鮮居酒屋	↓	
	開 店 2017年	15年長期返済に置換え	
	相談の際に提起した問題点：		
	事業者は長崎県の漁港にて地元で水揚げされた鮮魚を用いた海鮮居酒屋を家族で営んでいる。コロナにより、売上はコロナ前と比較し 38%減少した。コスト削減を図るも経費の大部分を占める人件費や地代等の削減余地は少なく、経営が逼迫した。		
	事業立直しの最大の課題は、“売上の底上げ”であることは明白であった。店舗の立地は店舗市内から車で 30 分以上かかり、また周辺に有名な観光地等はなくインバウンド客はおろか国内観光客にも周知されず、売上の大半は地元客が占めている状況であった。		
	当組合の対応：		
	①よろず支援拠点への相談を通して飲食店経営の専門家の紹介を受け、売上増加の具体策としてタクシー会社と提携し『日帰り飲食旅行プラン』の販売を開始した。内容は長崎に来訪する観光客を新たなターゲットとして主要個所までのタクシー送迎にて新鮮な地元産の魚介類を使用したランチやディナーを楽しんでもらうものであった。		
メニューについても専門家と協議の上、魅力のある・高単価メニューを新たに開発した。同プランの反響は予想以上に大きく関西関東圏のシニア層観光客を中心に来店客を伸ばした。また、運転の必要がない為アルコール類の販売も増加し、さらなる売上増加に寄与した。			
②一定の収支改善の実績が伴ったことより、当組合が主導となり改善計画策定に着手し、取引全行同意のもと経営改善計画			

	(実抜計画)が成立した。これまでリスクを繰り返してきたが、取引全行にて債務の長期置換え対応を行い、返済負担の軽減及び資金繰りの安定により、本業に専念できる体制になった。 当組合では、売上・収支状況の把握はもとより、担当者が月に一度家族で当店を利用している。そこで、担当者が消費者の立場で業況や状況を肌感覚で把握するようにし、メニューのアドバイスや価格設定提案などの伴走支援を引続き行っている。
--	--

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔淡陽信用組合〕

タイトル	外部専門家派遣制度の活用を提案し、SNSの活用・ネット販売により売上増加に導いたN社
取組み内容	1. 経営環境 既存の地元顧客は高齢化し人口減少が続く状態であり、しかも店舗近隣にはドラッグストアやミニスーパーが進出し競合は激化。また、まとめ買いする顧客は遠方の大型食品スーパーを利用。 2. 経営課題 観光客と近隣の地元客の両方をターゲットにし、どちらにとっても買い回りしにくいレイアウトとなっている。 駐車場が店舗のものか他社のものか分かりにくく、初めて来店する観光客には不親切で機会損失となっている。 ECでは改善の効果はあるが、売上高・粗利益率が低い。 後継者は事業の改善には意欲的だが、予算管理や財務管理等に積極的関与をできていない。 3. 経営課題の解決に向けての専門家の提案 店舗コンセプトを明確にし、競合店に勝てないところは縮小し、同社の強みを活かせる地元野菜・精肉・鮮魚や土産物等の商品に特化し売上増加を図る。 地元顧客だけを対象とした売上増加は困難であり、島外観光客をターゲットとした品揃え、レイアウト、ポップ等の工夫により集客を図る。 地元食材を使った手作りハンバーグ等のオリジナル商品のPRで、ネット販売やふるさと納税返礼品販売を強化し全体としての売上増加を図る。 4. 効果 経営者及び従業員一人一人が作業効率を考えた行動をし、収益に対する意識が向上した。 経理面では、全体の売上だけではなく鮮魚、精肉、野菜など項目を細分化し日々の売上金額を入力し、各項目ごとに売上目標、達成率、利益率を把握し管理する体制へと変化した。 直近の決算において売上・利益の改善が図れた。

【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

〔広島市信用組合〕

タイトル	バルクセールによる事業再生
取組み内容	【動機（経緯等）】 当組合は金融円滑化法施行前から、返済条件の変更等には積極的かつ柔軟に対応してきましたが、条件変更だけでは資金繰りの悪化に対応しきれないケースもあります。そこで、前向きに事業再生に取り組んでいる債務者については、当組合が早期に債権売却をすることで、事業再生を後押しすることを目的に取り組んでいるものです。 【取組み内容】 経営状態が悪化した債務者に対しては、返済条件の変更等の資金繰り支援や、経営改善計画の策定支援、経営相談・指導等を通じた経営改善に取り組めます。こうした取り組みにおいても好転せず、債務者に事業再生の意欲が強い場合は、債務者や保証人の納得を前提に、サービサーへの債権売却を検討・実行します。他の事業再生スキームと比べスピーディな対応が可能となることから、債務者の事業再生の可能性も高まるものと考えています。 【成果（効果）等】 ○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となります。 ○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
取組み内容	【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５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）：5,360 件 72,909 百万円 新型コロナウイルス関連対策ローン：82 件 627 百万円 既存融資の貸付条件の変更（累計）：6,274 件

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔広島県信用組合〕

タイトル	DDSによる事業再生支援の実施
取組み内容	広島県の伝統工芸品である筆産業は人口減少、特に子供の減少により画筆及び書道筆の需要が減少傾向。さらに新型コロナウイルス感染症の影響により自助努力のみによる経営改善は蓋然性が低いと認識。 筆軸加工事業者（創業：昭和4年 設立：昭和39年 従業員数：7人）に対しDDSによる事業再生支援（5年以内の債務超過解消、金利負担の軽減、モニタリングによる伴走支援）を実施した。 当組合は、当社顧問税理士と共にDDSの実効性、事業計画の策定支援及び検証を行った。 また、アクションプランの進捗状況のモニタリング、財務状況の継続的なモニタリングを行っている。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔備後信用組合〕

タイトル	経営改善支援
取組み内容	経営支援先を全店で30先選定し経営改善計画策定するとともにモニタリングを実施し4半期毎に本支店で情報交換している。 保証協会担当者と当組合担当者が経営改善支援が必要なゼロゼロ融資先へ帯同訪問し経営課題、経営支援ニーズを聴取し、保証・条件変更や診断士派遣等の各種経営支援策の「提案、橋渡し」を行っている。 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よう心掛けている。 ・8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り組んで頂き財務内容の改善を図り信用リスクの逡減を具現化する。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔香川県信用組合〕

タイトル	事業再構築補助金の活用による県下初の新工法による杭拔事業参入
取組み内容	支援先企業については、解体工事業を主体に事業展開。新型コロナウイルス感染症拡大の影響で工事失注により大幅に収益は減少。また小規模事業者であるが故に資金力が弱く、大手企業と比較すると保有する機械設備が不足しており、受注を請けても外注に頼らざるを得ない状況で厳しい経営環境が続いている。 現状を打破するべく、同社が解体工事でこれまで手掛けていない解体後の杭拔工事という新分野への参入を決意。バックホー及びバックホー用杭拔機購入にて総事業費 97 百万の購入計画を立案。 本設備を導入することでこれまで同社が対応できなかった高層ビル・高層マンションの解体工事についても対応可能となり、売上増加・利益確保が見込める。 また本事業については県下初の取組みとなる新工法での杭拔工事であり、従来の杭拔機と比較して安全性・作業効率・環境配慮に優れており、また従来品では対応できなかった工事も対応できることから更なる新規開拓のチャンスとなる。 計画にあたり事業再構築補助金申請し、採択となり 20 百万円の補助金交付決定となった。 当組合は本事業に係る設備資金として資金供給。新事業への参入による経営改善・事業再生に向けた取組みとなった。

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔福岡県信用組合〕

タイトル	事業再構築補助金を活用した新事業への取組みを支援
取組み内容	既存事業の健康食品のネット販売からクラウド型 CTM の開発を通じたシステム開発業への転換を図る取り組みで、事業再構築補助金を申請し採択。補助金交付までのつなぎ資金（手形貸付）の融資支援を行った。

【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

〔福岡県信用組合〕

タイトル	事業再構築補助金を活用した新事業への取組みを支援
取組み内容	コロナの影響により減収していた飲食店（居酒屋）が免疫力向上効果の高い清涼飲料の製造販売を開始したいと相談を受け、事業計画等の策定支援を行い事業再構築補助金を申請し採択され、補助金までのつなぎ資金（手形貸付）及び自己資金相当額の融資支援を行った。

【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

〔福岡県信用組合〕

タイトル	保証協会、中小企業診断士と連携した事業再生の取組み
取組み内容	保証協会に求償権があり、日本政策金融公庫も条件緩和をしている企業に対して、債務者、保証協会、当組合の連携により経営改善計画書を策定し、保証協会との協調融資による経営支援を行った。

【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

〔佐賀東信用組合〕

タイトル	中小企業診断協会を活用した経営改善計画作成支援
取組み内容	【動機（経緯等）】 A社は昭和27年創業、本年で72年を迎える個人経営の和食料理店、現在は2代目。 平成26年頃までは業況は順調であったが、平成29年頃から売上が減少し始め、令和2年のコロナウィルス感染症拡大により、法事・宴会等の需要が激減したことにより大幅な売上減少となった。 令和5年に中小企業診断協会の支援を受け令和7年12月末までの経営改善計画書を作成した。 【取組み内容】 経営改善計画策定方針 1. 経営方針 地域密着経営で事業の安定化を図る。 2. 改善計画基本方針 ① 売上高の確保、売上総利益（粗利）の確保 ② ①と人件費を含む経費の見直しで、返済財源を確保する。 ③ 計数管理力強化と事業承継への取組を加速する。 【成果（効果）等】 A社は経営改善に向けて具体的施策内容を実施中であり、当組合は、継続的なモニタリングを行い、よりきめ細かな実態把握と経営支援を行っていきたい。

【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
〔西海みずき信用組合〕

タイトル	地域ラジオ局の収益改善へ向けたソリューションの提案
取組み内容	長崎県北地域をカバーする地域コミュニティ放送局から事業承継に関して「地銀さんにも相談したのだが中々動いてくなくて困っている」との相談を受けました。 メイン行が保留したままにするには、何か重大な理由があると考え、財務諸表を入手し、現在の財務内容を分析したところ、繰越損失が生じ、その補填に資本金を利用したことが判明。「事業承継をするにしても減損した資本金を補填するか減資をする他に、現状での対応は難しいと思います」とお伝えしました。幸いにも今季から黒字へ転換できたことから、新事業を行うことでさらなる収益源の確保へ前向きな姿勢が見られたので、Tiktok やインスタライブ、Spotify などの利用者向け“空きスタジオの有償貸し出し事業”“番組の買取制度”“アーカイブの有料販売化”などを提案いたしました。 本題の事業承継問題も、現取締役の中から代表候補が現れ、現在では2年後の承継に向けて取組んでおられるところで

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	「しんくみ事業後継者合同研修」の開催による円滑な事業承継支援	143
宮城	古川信用組合	事業承継引継ぎ支援センターと連携した事業承継個別相談会の開催	145
福島	いわき信用組合	歴史ある地元日刊紙の事業再生・承継の支援	146
茨城	茨城県信用組合	公的機関(事業承継・引継ぎ支援センター)や業務連携先(株)パトonzを活用した事業承継支援	147
栃木	真岡信用組合	飲食店(居酒屋)に対する事業承継支援	148
群馬	あかぎ信用組合	地域で長年貢献した企業のM&A	149
群馬	群馬県信用組合	代表者急逝による従業員承継支援	150
埼玉	埼玉県医師信用組合	事業継承に伴う支援	151
埼玉	埼玉信用組合	親族内承継の支援	152
東京	全東栄信用組合	親族内承継及び法人の債務の正常化	153
東京	江東信用組合	事業承継支援	154
東京	第一勧業信用組合	跡継ぎ候補なき先への事業承継支援 (株式会社R社)	155
静岡	静岡県医師信用組合	医療法人の事業承継に対する支援	156
新潟	新潟県信用組合	事業承継セミナーの開催 事業承継支援メニューの拡充	157
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	158
滋賀	滋賀県信用組合	滋賀県事業承継引継ぎ支援センターとの連携による 第三者への事業承継事案	159
大阪	中央信用組合	職域内ごぼう専門仲卸業(個人事業者)への事業承継への支援	160
兵庫	兵庫県信用組合	新分野進出とサプライチェーン維持、2つの課題を同時解決した事業承継 の支援	161
岡山	朝銀西信用組合	事業承継に伴う融資案件	162
岡山	笠岡信用組合	事業承継セミナーを定期的に開催	163
広島	信用組合広島商銀	代表者体調不良による事業承継の依頼への支援及び実現の為の不採算 部門切り離し	164

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
広島	両備信用組合	事業承継の取組み事例	165
広島	備後信用組合	事業承継への取組	166
香川	香川県信用組合	外部専門家との連携による事業承継支援	167
福岡	福岡県信用組合	陶芸材料、機器販売業者の事業承継を支援	168
長崎	西海みずき信用組合	親族内承継を決定したお客様への伴走支援	169
鹿児島	鹿児島興業信用組合	提携税理士と連携した事業承継支援	170
鹿児島	奄美信用組合	事業承継に課題を抱える中小企業者等への支援	171

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔石巻商工信用組合〕

タイトル	「しんくみ事業後継者合同研修」の開催による円滑な事業承継支援
取組み内容	【動機（経緯等）】 お客様経営者から事業承継や後継者育成のため「後継者に決算書の読み方を教えてほしい」という要望があり、平成28年度から毎年「しんくみ事業後継者合同研修」を無料で開催し、円滑な事業承継に向けた後継者の経営力向上支援をしている。 【取組み内容】 この研修は、中小企業診断士4名を講師とし、次世代を担う事業後継者・若手経営者の方に当組合の担当職員が完全同伴する伴走型の研修で、第6期となった令和4年度は、令和4年5月～令和5年2月までの期間で全10回（毎月1回・1回あたり3時間）を、取引先事業後継者14名・当組合職員14名・計28名が受講した。 【研修の特長】 ➤ お客様後継者の方と当組合の職員が完全同伴することで、お客様は分からないことを気軽に質問でき、職員にとっても企業の事業特性や実態把握および後継者との信頼関係を築くことができる。 ➤ 自社の決算書を題材としており、現状と課題をダイレクトに認識して頂けると同時に将来のあるべき姿を真剣に考える良い機会となっている。 ➤ 研修内容は、損益計算書・貸借対照表の読み方から始まり、財務分析や損益分岐点・資金繰り表作成まで回を重ねていくごとに掘り下げていく内容で、最終回には自社の経営計画（事業構想）を受講者および講師の前で発表するカリキュラムとなっている。

	【成果（効果）等】 ➤ 受講した事業後継者の方の財務力は基より経営者としての資質向上が図られ、この研修を卒業した後に事業承継をした方もおり、円滑な事業承継の支援になっている。 ➤ 当組合の担当職員の事業性評価の更なる向上および研修に参加した事業後継者との信頼関係が構築できている。 この研修は、お客様の後継者育成支援と当組合職員の事業者支援スキル向上の両面での効果があり、今後も継続開催をしていく方針である。
--	--

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔古川信用組合〕

タイトル	事業承継引継ぎ支援センターと連携した事業承継個別相談会の開催
取組み内容	＜動機＞ ・当組合の取引先では、経営者の高齢化が顕著で廃業を検討する声もあり、事業承継問題の解決は喫緊の課題である。相談会を開催することにより、事業承継の動機付けを行い、取引先の現状を確認することができる。 ＜取組内容＞ ・事業引継支援センターから、親族内承継・従業員承継・第三者承継の各分野に秀でた専門家を派遣してもらい、後継者に事業承継するにあたっての留意することや事業承継計画書の策定方法などをアドバイスした。 ・個別相談にしていることで財務内容や独自に抱えている諸問題等、踏み込んだ内容での相談もされている。 ・専門家との面談時に当組合職員が立会うことを認められており、経営課題を一緒に検討することによって支援に対する知識・スキルの向上につながっている。 ＜成果＞ ・相談会に参加した事業の売却を希望していた企業を、引継ぎ支援センターを介して、事業の拡張を検討している企業に紹介することができ、M&Aに向けた交渉が進められている。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔いわき信用組合〕

タイトル	歴史ある地元日刊紙の事業再生・承継の支援
取組み内容	・いわき地区で日刊紙を発刊している創業 78 年の I 社は、経営不振が続き、メインの地銀から融資返済の要求を受けていた。 ・2020 年秋 I 社（発行部数 8 千部、社員数 15 名）から相談を受け、経営の実態等を十分に調査した上で、ゼロゼロ融資を実行するとともにメイン地銀の既存融資を有担保で肩代わりした。 ・条件として、当組合と公認会計士等専門家を交えた抜本的な経営改善計画を策定した。また、事業の精査、経営陣、社員幹部との面談を重ね、事業継続の在り方を検討した。 ・歴史のある地元報道機関を存続させたい、という役員や報道部長ら幹部の強い意志を確認。前社長は退任し、MBO 形式で本事業を承継する新会社を設立して新 I 社として再出発する総意を固めた。 ・当組合としては、事業承継を支援するために磐城国地域振興プラットフォームの連携機関である日本政策金融公庫いわき支店と共に支援。当組合が「磐城国地域振興 2 号投資ファンド」として 7 百万円、日本政策金融公庫いわき支店が 3 百万円の融資の計 10 百万円で支援を実行した。 ・新会社（旧社名をそのまま継承）は、2022 年 11 月に設立し、新聞事業を承継。今回のファンド・融資で経営の安定を進めるために HP の刷新、SNS による情報発信の強化など新基軸を打ち出し、ローカル紙の魅力向上に鋭意努めている。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔茨城県信用組合〕

タイトル	公的機関(事業承継・引継ぎ支援センター)や業務連携先(㈱バトンズ)を活用した事業承継支援
取組み内容	営業店から連携された、事業承継に関する相談案件に対して、公的機関である茨城県事業承継・引継ぎ支援センターや、業務連携先である(株)バトンズへ連携し、専門コーディネーターや各専門家と協力しながら、課題解決に向けた対応をしております。 また、令和4年7月より、事業承継を検討している事業者様が、(株)バトンズの担当者に直接、事業承継の相談をすることができる無料オンライン相談システム「事業承継ホットライン」(事前予約制)を展開し、各営業店会議室を使用した相談対応支援を実施しております。  相談方法 県信の窓口にご連絡 お近くの支店窓口 または電話まで おたずねください バトンズとは？ 累計ユーザー数 No.1 成功事例数 No.1 法人・事業を営みたい方としたい方を インターネット上でマッチングするサイトです Web相談の日程調整 県信の会議室を利用し、 プライバシーを守った環境で バトンズと事業承継の Web相談ができます 豊富な引継ぎ候補先 譲渡する側は手数料無料 スピーディーな成約 株式会社バトンズ 代表取締役社長 佐藤 浩一 〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1 電話 03-5561-1111

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔真岡信用組合〕

タイトル	飲食店（居酒屋）に対する事業承継支援
取組み内容	【動機（経緯など）】 • 店主は長年にわたり居酒屋を経営していたが、高齢化等の問題に直面し、今後、営業を継続できるか懸念を抱いていた。 • 店主の次男は合同会社を営み古紙回収業を営み、昼の営業がメインであったため、夜間、居酒屋を兼営することが可能であった。また、居酒屋の経営についてノウハウがあった。 • このため、次男に対する事業承継を決意した。 【取組内容】 • 栃木県事業承継・引継ぎ支援センターと連携し、承継に向け対応を行った。 • 居酒屋は次男の経営会社が承継し、次男が事業を引き継ぐこととした。 • 借地にて営業していたが、事業承継を機に、当該借地を購入した。購入資金は当組合より調達した。 【成果】 • アフターコロナへの移行期という厳しい状況下、円滑な事業承継に成功。現在も営業を継続している。 • 専門家と連携して支援を行うことで、顧客の抱えている諸問題について多方面から解決策を模索することができ、効率的に支援を行えた。また、職員自身のスキルアップにもつながった。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔あかぎ信用組合〕

タイトル	地域で長年貢献した企業の M&A
取組み内容	地域経済の維持・発展のために大切な地域に 1 社でも多く残すことが金融機関の使命のひとつと考えており、当組合の事業承継データをもとにして後継者のいない債務超過・慢性的な赤字体質の企業先 A 社に対し M&A を提案。 事業性評価分析を行い、M&A における課題と強みを抽出したうえ、計画策定・スケジュールリングを行い、A 社代表者およびキーマンの方々と一緒に進めていくこと（特に心理面を考慮）を意識し伴走を開始。譲受先の候補は事業承継引継ぎ支援センターやトランビを活用し、情報収集を進めた。結果的に 9 社と交渉（うち実名交渉は 4 社、トップ面談は 2 社）、当組合が代理人を務め、寄り添いながら一つ一つ交渉課題をクリアしてきたことで、譲受企業 B 社と約 10 か月の期間を経て無事に成約となった。 B 社も既存建物を活用した事業エリアの拡大も図れ、A 社代表者にも当初予定をしていなかった退職金を支払うことができ、10 人を超える従業員の雇用も守られた。また、当組合としても B 社代表者と交渉期間中、深耕が図れたことで取引も継続、債権の通常返済に向けた目途が立つなど WinWinWin の結果となった。 本件は担保物件処理を行えば債権の返済も可能であったが、地域の企業が 1 社なくなるとともに、従業員の雇用継続生活不安を回避する為、A 社に対して親身になった伴走を行い、可能性を見出していくことが本来の地域に根差した信用組合の意義であり、企業先数の減少を抑えた未来に繋がる取組みとなった。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔群馬県信用組合〕

タイトル	代表者急逝による従業員承継支援
取組み内容	業歴 49 年のタイヤショップ代表者が病気のため急逝。 当社は土木建設業者、運送業者の大型車両から一般個人まで、一定の地元顧客基盤を有しており地域に欠かせない存在でありました。 代表者家族は事業に一切関わっておらず、子供はいるものの後継者不在の状況で、廃業を検討していました。 当組合としては長年のメイン取引先であり、第三者承継を提案。群馬県事業承継・引継ぎ支援センターと連携し相手探しを開始しました。 しかしながら、代表者家族は廃業を考えていたため、2～3ヶ月程度の短期間での譲渡を希望されました。 同業種 1 社と従業員の 2 者を譲受候補として支援を行っていく中で、従業員が事業を引継ぎたいとの強い思いがあることがわかりました。 従業員は勤務年数も長く、主要顧客との関係は良好。技術的にも全く問題はありませんでした。しかし、経営面においては、経験、知識不足は否めない状況でありました。 事業承継後、円滑な事業運営ができるよう、商工会と連携し事業計画策定を提案、支援を実施しました。 各支援機関と連携し、2 ヶ月間でスピーディーに株式譲渡による従業員承継支援が実施できました。 M&A 手続き完了後、日本政策金融公庫と協調し金融支援も実施しました。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔埼玉県医師信用組合〕

タイトル	事業継承に伴う支援
取組み内容	○義父から長男の妻への事業継承に伴い、診療所改築工事費用の融資実行を行う。 ○実父から長男への事業継承に伴い、診療所移転費用の融資実行を行う。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔埼玉信用組合〕

タイトル	親族内承継の支援
取組み内容	中小企業診断士と連携し、80歳を超える代表者から取引先の子息への事業承継について、関連会社を含め2社を支援した。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔全東栄信用組合〕

タイトル	親族内承継及び法人の債務の正常化
取組み内容	【動機（経緯等）、支援経緯、支援機関、支援専門家等】 当組合重点地区先の創業 69 期を迎える地元の銭湯。 訪問時に長女が事業を引き継いでくれるはずだったが、引き継ぐことに消極的になっているとの話を受け、ビジサポ事業承継の案内をする。代表取締役は、当初ビジサポ利用については少し考えるとの事でしたが、5 月に入り打診がありました。その際、他行（A 銀行から借入金があり、それが原因で、長女が事業承継に二の足を踏んでいると聴取しました。 そこで長女が事業承継しやすい下地を作るべく支援に至りました。 【取組み内容】 5 月のビジサポ派遣を控えて、事前ヒアリングを実施。決算書および所有不動産謄本コピー及び現在の返済予定明細にて他行の借入状況及び不動産の設定状況等も確認。長女は連帯保証に難色を示している。代表取締役によると、一番近い当組合で、今回のご縁を機に、現行債務を正常化したとの希望があり。ビジサポ事業承継専門家派遣にて税理士及びコーディネータを派遣し対応を図る。 支援時には、代表取締役、奥様、長女（後継者）が同席する。 株式の移譲については、税金面もそれほどかからないため、5 年後位でよいのではないかと。の事。 6 月に代表取締役と打ち合わせを行い、当組合で策定支援した事業計画、償還計画を見てもらう。 7 月 当組合プロパー融資 142 百万円実行（債務の正常化） 【成果（効果）等】 当店の重点地区内で戦前から十条に根付いている地元の銭湯です。高齢化社会に伴い地域のコミュニケーションの場としても銭湯は見直されてきています。多額のリスク債務により、後継者が事業承継に踏み切れない状況を、当組合にて正常化を図り円滑な事業承継を支援する事は、当組合の存在意義そのものであると思料され、取組みました。 事業承継に関しては、予定通り長女が引き継ぐことになりました。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔江東信用組合〕

タイトル	事業承継支援
取組み内容	都内にて賃貸業を営む法人代表者より自身が高齢化しているため娘に代表権を譲りたいが他にも親族が経営に関わっているため手続きをどのように進めていけば良いのか教えてほしいとの相談がありました。 東京都の制度となる「事業承継促進事業」にて診断士と共に対応しました。（お客様負担なし） 8回の面談を重ねて問題・課題を洗い出し代表者変更まで進めました。 （主な課題） ・経営に関わっている親族が取締役におり、実質経営には関わられる状況にはないものの金銭の要求が強いこと ・代表者の会社への貸付金が多額にあり将来的に相続税の対象になること ・会社の収支が安定して黒字化できていないこと 親族の問題は経営状態を説明して要求に答えることはできない旨、根気強く説明していく他ないと説明しました。具体的な話法なども幾つか提示しました。 代表者からの貸付金は時間をかけてでも無くしていくことにしました。幾つか案がだされましたが「暦年贈与」にて対応していくことになりました。 会社の収支については賃貸業につき満室経営にするための方法も含めて話し合われました。近くに外国人向けの日本語学校があることから今後は外国人留学生も受け入れるようにした方が良いとアドバイスしたところ早々に外国人留学生を入居させ満室経営となりました。そのため決算は黒字化しました。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔第一勧業信用組合〕

タイトル	跡継ぎ候補なき先への事業承継支援 (株式会社R社)
取組み内容	・映像制作をしているR社は代表者親族に後継者候補がおらず、当社側から取締役及び幹部従業員への承継についての相談が入り、本部の事業承継支援チームと支店現場の担当が先方へ訪問面談する中で、今後よりよい進め方の提案及び支援をして欲しいとの正式要請を受けた。 ・改めて、代表親族には後継者候補がいないことを確認し、併せて、後継候補者自身にその意向があるかの確認が取れているか、ヒアリングも行ったうえで、親族以外への内部承継に関する複数のスキーム及び計画の提示を行った。 ・提案スキームの骨子としては、承継（譲渡する）代表者保有株式の株価を可能な限り引き下げるべく「役員退職慰労金」を検討したり、内部後継者2名への譲渡方法（株数持ち分）と後継者が抛出できない金額相当部分を当組が運営する「事業承継ファンド」に譲渡（議決権なし。将来自社株として段階的に買入償却）すること等が盛り込まれ、代表者からは顧問税理士と相談のうえ「興味深い提案」との評価を受け、現在正式に承継計画をスタートさせている。 ・加えて、代表者親族内では相続問題も抱えていたことから、将来的な当社への影響も考慮し、そちらについては連携している専門家（相続問題のワンストップ解決集団）を紹介することで対応。 ・代表者は親族外取締役への承継方向で何となく固まっていたものの、全くの未着手だったことから、漠然と将来に対する不安を抱えていた状況。しかし現在は支援金融機関である当組と承継完了に向けて、やるべき事と時間軸を共有しながら、一定の目途が立ったことで安心して目の前の経営に専念が来ている状況。 ・なお、これら支援の取り組みをしていくなかで、当組合との取引に関しては、会社資産の整理・移転等に関係して預金等が増加（集約）してきている。 ・今後最終的な 代表者持ち株の処理(譲渡)については、「事業承継ファンド」の利用を視野に、今後も最適な事業承継実施へ向け万全のサポートをしていくもの。 以上

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔静岡県医師信用組合〕

タイトル	医療法人の事業承継に対する支援
取組み内容	1. 動機 (1) 当該支援先は、従来から懇意にしている静岡県中部地区の医療法人。 (2) 理事長奥様より、理事長が高齢かつ、親族内後継者がいないことから、承継先を探して欲しいとの依頼を受けたもの。 2. 取組み内容 (1) 上記依頼を受け、コンサルタント会社に連絡し、同社担当者とともに理事長・奥様と面談して、意向確認を実施。 (2) 承継が見込めない場合、診療所の土地・建物の有効活用ができないかとの相談を受けた。 3. 成果 (1) コンサルタント会社の仲介により、県内医療法人に法人格を売却。 (2) 現在、地方銀行系不動産会社が、引き続き診療所の土地・建物の有効活用先を探している。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔新潟県信用組合〕

タイトル	事業承継セミナーの開催 事業承継支援メニューの拡充
取組み内容	【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付けを行うことができるため。 また、外部機関を活用することで、より専門的で高度なアドバイスを提供できるため。 【取組内容】 事業承継セミナーを基礎編、親族内承継、第三者承継の3テーマに分け、リアル及びオンラインのハイブリットで開催。「新潟県事業引継ぎ支援センター」の専門家により、次世代後継者へ事業の引き継ぎを行うにあたっての事業承継計画の策定や留意すべき事項をレクチャーする。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を行っている。 また、その他提携している外部機関を活用した支援メニューにより、円滑な事業承継支援を実施している。 （令和4年度は新たに【㈱バトンズ】と業務提携） 【成果（効果等）】 セミナー受講や外部機関の活用により、事業承継において悩みを抱えている中小事業者に対してアドバイス等の支援を行うことができる。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔協栄信用組合〕

タイトル	「しんくみ事業承継支援協議会」（通称：ツグ・サポ）の活動
取組み内容	金属加工等の「ものづくり」企業が集積する燕三条地区では、経営者の高齢化の進展と後継者不足により休廃業が増加している。このような状況下、支援が行き届いていない小規模零細事業者に対するメインプレイヤーとして、地域になくてはならない事業・技術を地域内でマッチングさせ、地域の新たな成長につなげていくことを主眼に活動を開始。 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事業承継全般（M&A の活用を含む）に係る支援活動を行っております。 令和 4 年度は、地域内の 2 社のマッチングにより、事業承継に係る M&A を成約しております。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔滋賀県信用組合〕

タイトル	滋賀県事業承継引継ぎ支援センターとの連携による 第三者への事業承継事案
取組み内容	取引事業先代表者（住宅設備施工業）から同社の関連会社（花販売業）について、第三者承継（売りたい）を行いたい旨の相談を受け、滋賀県事業引継ぎ支援センター（大津市）へ相談を行いました。 令和４年１２月に当組合と引継ぎ支援センターとが同社を同行訪問し買手候補先もあることから、同社ヒアリング後、事業譲渡に関する基本合意書や株式譲渡契約書等の説明、ひな形等を作成し、売り手、買い手（当組合未取引先飲食、通販業）との譲渡に係る詳細（譲渡価格等）を取り決め、合意に至り、令和５年４月に事業引継ぎの完了を確認した。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔中央信用組合〕

タイトル	職域内ごぼう専門仲卸業（個人事業者）への事業承継への支援
取組み内容	（経緯・動機） 当該業者は、大阪市中央卸売市場内における老舗のごぼう専門仲卸業者。年商は 20 百万円と過少ながら仕入先にとっては、重要・貴重な卸売業者。今般、代表者の高齢に伴う子息への事業承継を支援。 （成果） 大阪市中央卸売市場内（職域）において仲卸売業の廃業が多い（R4 年度は野菜部門で 3 先廃業）中、貴重なごぼう流通業者の事業承継へ支援実施した事により、職域の経済活動維持・発展に貢献できた。 （以 上）

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔兵庫県信用組合〕

タイトル	新分野進出とサプライチェーン維持、2つの課題を同時解決した事業承継の支援
取組み内容	家業の承継と外注先の承継、2つの事業承継を事業再構築により実現し、新分野進出とサプライチェーン維持、2つの課題の同時解決を支援した事例。 本件は、A社の業績が近年低下していたことから、後継者においては、事業承継に際し経営改善が必要と考えていたため、兵庫県中小企業団体中央会の専門家派遣を活用し、経営相談を実施したことから始まった。相談の中で、外注先が廃業予定であることやA社もコロナ禍の影響を受けていること等を聴取し、外注先は市内で唯一の木材加工業者で、廃業は業界全体に大きな影響があることも判明した。 そこで、当方より廃業する事業をA社が引継ぐことを提案したところ、それにより業界とA社の2つの課題が同時に解決できることを新旧経営者が認識したため、前向きな姿勢で事業引継ぎに取り組むこととなった。 取組みにあたっては、コロナの影響を受けており、引継ぐ事業は新分野の事業であったため、事業再構築補助金の活用提案を行い、専門家と連携し計画策定支援を実施した。その結果、採択され設備投資に向けて金融支援も行い、事業再構築の取組みが開始されている。 本件は、A社の事業承継を契機とした新事業展開と、地域で唯一の加工業者の廃業によるサプライチェーンの破綻、というA社と地域の2つにまたがる課題を同時に解決することを支援した事例である。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔朝銀西信用組合〕

タイトル	事業承継に伴う融資案件
取組み内容	① 個人で飲食店 1 店舗を経営する既存先。当支店理事が経営する飲食店（ラーメン屋）の M&A（事業承継）及び運転資金に伴う申請。双方取引実績もあり事業計画の信憑性も高かったことから、上記所要資金に応需。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔笠岡信用組合〕

タイトル	事業承継セミナーを定期的を開催
取組み内容	平成 30 年 4 月に創業・事業承継支援室を新規創設し、令和 4 年 4 月 1 日より、経験、知識ともに豊富な支店長経験者を部長に迎え、創業・事業承継部へ組織変更致しました。創業・事業承継を今まで以上に注力し地域活性化の一助となる活動を展開しています。 取組として事業承継アンケートにて、承継の意志があるとお答え頂いた 100 社を対象とした事業承継セミナーを令和 4 年 6 月より月 1 回継続しておこなっています。また事業承継支援においてワンストップ対応できるよう地元士業との連携、協力を頂き、件数の積み上げ・ノウハウの蓄積が出来る体制を構築し、当組合職員のスキルアップを図っています。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔信用組合 広島商銀〕

タイトル	代表者体調不良による事業承継の依頼への支援及び実現の為に不採算部門切り離し
取組み内容	対象法人は ① アルカリイオン水販売事業 ② 不動産賃貸事業 の2部門構成であったが、代表者の体調不良による事業譲渡及び事業従事者からの①事業の引き取り申し出を受ける。 上述を受け、代表者、税理士との協議を重ね①アルカリイオン水販売事業は単体収支マイナスの状況及び特殊事業につき特定の相手にしか売却は困難であることから、従事者へ事業売却を決断し実施。 不採算部門が分離されたことより同社は安定した賃料収入にて推移可能な法人となり第3者へ事業譲渡が容易となり、その後無事 M&A が成立した。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔両備信用組合〕

タイトル	事業承継の取組み事例
取組み内容	養鶏業を営んでいる法人の代表者が高齢で親族内に後継者がいないという状況の中、従業員への事業承継を検討。かねてよりの取引金融機関である当組合へ事業承継の相談をされました。事業承継・引継ぎ支援センターと連携し、同指導員と当組合職員同席の上、面談を重ね、事業承継の流れ、基本合意書、譲渡契約書の作成等から事業譲渡契約書の締結までサポートを行いました。現在は、引き続き同社の資金繰り支援、補助金申請のサポート等、伴走型の経営支援を行っております。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔備後信用組合〕

タイトル	事業承継への取組
取組み内容	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。 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 6 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。 平成 29 年度より取組を始めており承継問題解決に至るような実績は乏しいものの R 4 年度に情報を広島県事業承継・引継ぎ支援センターへ繋ぎ 1 件の M&A が成立した。 ＊過去 6 年間の事業承継診断書作成先 180 先

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔香川県信用組合〕

タイトル	外部専門家との連携による事業承継支援
取組み内容	県内にて介護事業を営む法人の代表者が自身の高齢化及び後継者の体調不良により長期的な事業継続に懸念があるため、従業員の雇用維持及び入所者の安定した生活維持を考慮し香川県事業承継・引継ぎ支援センターへ事業譲渡について相談。 香川県事業承継・引継ぎ支援センター担当者が当組合 OB であることもあり、当組合と連携し、県内で同事業を経営し、事業規模拡大を検討している取引先へ情報提供、M&A を提案しマッチング成立となった。 マッチング後、税理士等外部専門家を交え不動産購入及び株式譲渡に係る計画スキームを作成。 当組合にて株式購入等 M&A に係る費用を資金協力。 後継者不足による廃業を回避し、地元企業の事業継続及び従業員の雇用維持、また取引先の事業規模拡大に繋がる取組みとなった。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔福岡県信用組合〕

タイトル	陶芸材料、機器販売業者の事業承継を支援
取組み内容	親族内承継の対象者がいない法人の第三者への事業承継を商工会議所、保証協会と連携して支援。 現在の事業価値に見合った資産と負債を事業譲渡した後、残存する金融負債については、旧代表者が同社に勤務して得られる給与等から返済することで、旧代表者は個人破産などの法的整理をすることなく、事業の引継ぎを行った。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔西海みずき信用組合〕

タイトル	親族内承継を決定したお客様への伴走支援
取組み内容	佐世保市の特産品（伝統芸能品の佐世保独楽）を取り扱う S 社は現在、高齢夫婦と娘さんの 3 人で事業を継続されております。コロナ禍でも「オンライン絵付け体験」「出張絵付けサービス」などを SNS を通じて周知し、市内の顧客は元より、米海軍佐世保基地内にも多くのファンができ、コロナ禍を見事乗り切り現在に至っております。ところが作り手である社長が大病を患われ、これまでのような手作り商品の大量生産が難しくなりました。 そこで「この機会に事業承継を」との家族内での意見の一致を見ましたので、事業承継のサポート支援に乗り出しました。事業承継を行うにあたり、お父さんがやってきたような「こだわりの完全手作り商品」を見直し作業場内の機械化を進め、かつ経理関係を IT 化するなどの技術革新を盛り込んでおります。 こうした一連の承継を進める上で、資金面の問題もあることから「事業承継引継ぎ補助金」「ものづくり補助金」などの補助金の活用も含め、当組合はもとより「長崎県よろず支援拠点」への取次を実施。専門家による助言を受けつつ、当組合は承継終了後まで伴走支援をしていく予定です。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔鹿児島興業信用組合〕

タイトル	提携税理士と連携した事業承継支援
取組み内容	定期積金のみの取引先である宿泊業者より、コロナ禍の売上減少に伴う資金繰りの相談を受けた。 代表者は75歳と高齢で債務返済額も多いため、メイン行が支援に消極的であったことから、当組合で経営改善に取り組んだ。 代表者勘定の整理および1本化した債務の返済が長期に及ぶことから、早期の事業承継が必要と判断し、当組合提携の税理士と連携して長女への株式譲渡を含めた事業承継を行った。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔奄美信用組合〕

タイトル	事業承継に課題を抱える中小企業者等への支援
取組み内容	当組合の営業エリアでは高齢化が進み中小企業者等の経営者についても例外ではない状態にあります。 当組合ではかごしま中小企業支援ネットワークが主導し実施している事業承継のアンケートを年４回、取引先に対し実施し県へ報告を行っています。 アンケートの結果、事業承継に課題を抱えており専門家との面談を希望する場合は県へ報告することにより専門家の派遣と支援を受けることが出来るよう体制を築き事業承継の橋渡し役として取り組んでいます。 令和４年度は面談希望者はおりませんでしたでしたがアンケートを通じて取引先が事業承継について関心を持つきっかけになるのではないかと考えています。

⑤ 地方創生に向けた取組み

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
北海道	函館商工信用組合	地方創生に伴う支援	173
茨城	茨城県信用組合	お客さまの納税関連手続きの利便性向上および税務行政への協力	174
埼玉	埼玉信用組合	全国信用組合中央協会主催事業等への参加	175
千葉	君津信用組合	電子地域通貨「アクアコイン」の取組み	176
東京	第一勧業信用組合	小学生から社会人まで～地域における金融教育への取組み	177
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	179
新潟	三條信用組合	ビジネスマッチング 人材紹介の取組について	180
新潟	新潟大栄信用組合	新型コロナウイルス感染症による所得環境悪化の中、家計カウンセリング、債務借換等による家計改善を支援。	185
山梨県	山梨県民信用組合	「山梨県産木造木質化資金」を利用した県産木材利用促進	186
岡山	笠岡信用組合	しんくみビジネスマッチングの開催	187
香川	香川県信用組合	地方創生・地域活性化へ向けた新分野への進出支援	188
福岡	福岡県信用組合	みやま市と連携した空き家対策(古民家再生)の取組み	189
長崎	西海みずき信用組合	学生や地域住民に向けた組合所有施設の開放	190
大分	大分県信用組合	中堅・中小企業のDX支援	191
宮崎	宮崎県南部信用組合	地域活性化への取組み	192

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔函館商工信用組合〕

タイトル	地方創生に伴う支援
取組み内容	㈱H社は、当市西部地区において歴史的な建物や街並み・自然景観を背景に再整備事業を目的とし市内企業をはじめ3金融機関の合計8社の出資により設立された。 一つ目の案件は歴史的建造物である旧北海道庁函館支庁庁舎をリノベーションし市内でも有名なCafe店のフランチャイズとして飲食店をオープンした。 二つ目は同じく当市景観登録建築物の空家をリノベーションし東京の大手企業のサテライトオフィスとして不動産再整備事業を通じ雇用促進と同地区の活性化など地域貢献につながった。 いずれの案件も、地元3金融機関で協調しそれぞれ10百万円の融資を実行し地方創生の支援となった。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔茨城県信用組合〕

タイトル	お客さまの納税関連手続きの利便性向上および税務行政への協力
取組み内容	当組合は、お客さまの利便性向上および当組合の業務効率化のため、ダイレクト納付をはじめとしたキャッシュレス納付や、納税証明書のオンライン請求の普及・拡大に取り組んでおります。また、令和5年10月より開始されるインボイス制度に関して、お客さま向けのセミナーを開催するなど、同制度の周知・広報および対応支援を実施してまいりました。 このような取組みが評価され、令和5年5月31日に水戸税務署より税務行政への協力につき感謝状が贈呈されました。 今後とも、当組合はお客さまの利便性向上やご支援に向けた取組みを、積極的に実施してまいります。 

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔埼玉信用組合〕

タイトル	全国信用組合中央協会主催事業等への参加
取組み内容	全国信用組合中央協会主催事業の「食のビジネスマッチング展」に参加。出展者を募集し、4社決定の上、参加。ビジネスマッチングによる販路拡大支援を行った。 また、行政・商工団体主催の祭り等に8回参加し、地域振興に向けた取組みに協力した。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔君津信用組合〕

タイトル	電子地域通貨「アクアコイン」の取組み
取組み内容	電子地域通貨「アクアコイン」は、地域貢献に主眼を置き、官民連携・地域一体となって実施している事業です。 アクアコインを普及推進することで、市民等がこのまちに誇りと愛着を持ち、地域の未来にとってより良いアクションが溢れる共創社会を目指しています。 令和4年度の取組は、 イベント事業として、①アイデアコンテスト（アクアコインを使った市を活性化するアイデアを募集）、②特別決済音（市内4つの保育園・幼稚園が順に決済時音声を担当）、③アクアコインポスターコンテスト（小学校5・6年生が夏休みに作成）。 PR事業として、①小学生向けアクアコイン授業、②利用者アンケート、③子供向けアクアコインパンフレット作成、④スマートフォン体験講座、を実施しました。 また地域経済活性化に向け、物価高騰などの影響を受ける地域の消費喚起と市内事業者支援のため、寄付金を活用したポイント還元キャンペーンを実施しました。 さらに市民活動団体等にアクアコインで寄附できる「きさらびみらい応援プロジェクト」を7月から開始、3つのプロジェクトで、市民団体の活動を応援しました。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔第一勧業信用組合〕

タイトル	小学生から社会人まで～地域における金融教育への取組み
取組み内容	成年年齢の引き下げや人生 100 年時代の到来を背景として、金融経済教育の必要性が増しています。当組合は、金融リテラシーの普及が資産形成や生活水準の向上のみならず、適切な資金循環につながると考えており、金融に関する知識と理解の促進に向け、地域において小学生から社会人まで幅広い世代を対象として金融経済教育の提供に取り組んでいます。 ●最近の対象別取組み状況 〔小学生〕 2020 年度より取扱開始した「かんしん子供応援定期預金」の利息の一部を利用し 2022 年度までに延べ 71 校に対し「お金に関する書籍」と「体育用具」等を寄贈し、地域の子供たちの健全な育成を応援しております。この取り組みを通じて、小学校からお金に関する講義の依頼をいただくようになり、6 年生向けに「おカネのはなし」をテーマにお金の機能や金融機関（信用組合）の役割をわかりやすく説明する講義を行っております。 〔中学生・高校生〕 中学校、高校からの要請に応じ、校内での講義やインターンシップの受入を毎年行っております。座学だけではなく、実地的な知識や技術・技能に触れることを通して、学ぶことの意義や働くことの意義を考えてもらい、併せて信用組合の仕事や社会的役割について理解を深めてもらうよう取り組んでいます。この取り組みは 10 年以上継続して行っております。 ・Y 中学校：授業の 1 コマを使い、理事長をはじめ当組合役員が講義 ・K 中等教育学校：インターンシップ（3 日間）の受入 ・M 中学校：インターンシップ（5 日間）の受入 ・N 高等学校：1 年生（7 名）が授業の一環で、「首都圏の企業のトップにリアルな声を取材(これからの時代に必要な能力や働く魅力についてインタビュー)」をテーマに来訪。理事長が高校生からのインタビューに対応し、信用組

	合（金融機関）の魅力や社会的役割 について、理解を深めてもらいました。 〔大学生〕 大学からの要請に応じ、「金融論」「ファイナンス論」等の授業の中で、協同組織金融機関（信用組合）の社会的役割や地域社会への貢献等、具体的な取り組みについて講義しております。また、当組合の取引先企業の事業再生への取り組みを一緒に行う等、実践経験ができる機会を提供しております。 ・大学での講義実績 … 大学6校、大学院1校 ・当組合取引先企業の経営課題解決の取り組みへの参画 … M大学 〔社会人〕 当組合は学生だけではなく社会人を対象とした金融リテラシー向上の取り組みも行っており、取引先企業の新入社員研修で「金融機関と企業の関係性について」講義し、金融機関の役割や信用組合と銀行の違いを説明するなかで、信用組合について理解を深めてもらっております。 営業店では「資産形成セミナー」を企画・開催し、取引先企業の従業員や個人のお取引先を対象に、ライフプランに基づき、預金・保険・投資信託等の金融商品の活用による資産形成について理解を深めてもらっております。 創業間もない経営者に対しては、ビジネスプランや事業計画の立て方等を教え、創業者交流会の講演では、金融機関との付き合い方や金融機関がどのような点に着目しているか等、経営者として知っておくべき金融知識を教授しております。 また、連携協定を締結した地方公共団体からトレーニーの受入を行っており、行政の職員に対し信用組合における金融機関としての取り組みと、地域発展に寄与する取り組みを実務を通して理解を深めてもらっております。 〔その他〕 2023年度（今年度）は上記の取り組みに加え、社会養護施設の学生を職場体験で受け入れる予定です。
--	--

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔新潟県信用組合〕

タイトル	SGM 体制による地域特性に応じた地域貢献活動
取組内容	【動機（経緯等）】 「まち・ひと・しごと創生創業戦略（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ことを目的とする。 【取組内容】 「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、全店 44 店舗を地域毎に 10 のグループ編成をし、各グループが地域の特性を踏まえた活動を行っている。 令和 4 年度からは、SGM 活動の活性化を図るため、各グループが「ソリューション活動（地域課題解決活動）」と「地域貢献活動（SDGs 活動）」におけるテーマと活動内容を選定し、各地域におけるお客様の課題解決や SDGs 達成に向けた取り組みを積極的に推進しました。 【成果（効果等）】 ソリューション活動では、地元飲食店の店舗情報や特典サービスを掲載した「食のよりなせマップ」の作成や、特殊詐欺防止に向けた動画（DVD）の作成等を実施。 地域貢献活動では、地域の見守り活動や、清掃活動を実施。 

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔三條信用組合〕

タイトル	ビジネスマッチング 人材紹介の取組について
取組み内容	1、 ・ 地元事業所の人材不足解消 ・ 個人世帯の家計収支改善の支援 この2つのニーズを結びつけることによる地域貢献・活性化 2. 背景 三条市下田地区は、旧三条地区や栄地区に比べて事業所数・世帯数・人口共に著しく減少しており、近年は一層、減少の速度が上がってきている。三条市では下田地区を過疎地域と位置付け、「三条市過疎地域持続的発展計画」を策定し令和3年度より取り組んでいる。主要産業である農業については農産物ブランド化や新事業の展開、八十里超え開通に向けた交通整備、空き家改修や賃貸料に対する補助金制度の新設、事業所に対しては固定資産税の特例措置が設けられた。人流の活性化による移住・定住促進、地場産業の活性化、事業所の誘致、雇用創生による発展を意図している。 この10年の世帯数の推移では、減少しているのは下田地区のみであり、旧三条地区、栄地区は増加していることから、中心部に人口が集中する傾向がある。冬期間の厳しい環境、兼業農家の経営難を原因として、他の地区へ定住・就労の場を求める流れは現時点では変わっておらず、上記計画の遂行をもってしても、活性化は容易では無い事が推測出来る。 当店の営業活動においても少子高齢化・人口減少による影響は少なからずあり、地域が抱える課題については研修を通して職員の理解を深めているところであります。 この状況により、地元事業所の人材不足、特に若年層の不足が進んでおり、ハローワーク等に相談し人材募集をしている事業所もあるが、雇用情勢は三条市全体の課題でもあり、加えて「売り手市場」であることから、過疎化が進んでいる地区に事業所を置く地元事業所の人材確保は一層厳しく、又、若年層の離職率の高さも加わり人材募集を躊躇する事業所が多い。人材不足を喫緊の課題としながらも本腰を入れる事が出来ず、知人・友人からの紹介による人材確保に留まっている。しかしながら、現場では従業員1人当たりの負担が増えていることから、労働環境は悪化し、更なる人材不足に繋がる恐

	れがある。 一方、日々の個人宅への訪問活動において、就職活動中・転職希望等の情報を得る事があり、中には地元勤務を希望する人もいる。しかし、地元事業所は上記の通り人材を求めているながらも求人広告を実施していない為、求職者は地元求人がある事を把握出来ず地元以外の事業所に申込するケースがある。又、求職者の中には、生活環境の変化により収入が不足し多重債務に陥っている人もいるが、収入が不足している為に改善策を見いだせないケースもある。 地元の金融機関として、日々行っている事業所・個人への情報収集力を活かして、①事業所が抱えている「人材不足」と、②求職者の「地元で勤めたい、家計（或いは個人）収入を増やし生活を安定させたい」、この2つのニーズを結びつける事で、双方が将来像を創造するためのきっかけ作り、地域貢献が出来るものと考え、ビジネスマッチングの一環として活動をしている。 3. 活動方法 ～事前の活動～ ＜事業所＞ ・人材を探している事業所をマッチングシートに記載。仕事の内容の他、どのような人材が必要であるか等、一定のニーズを確認する。 ＜個人＞ ・定例訪問先や開拓先等に属性情報の収集をしながら、求職中・転職希望がある人がいないかを把握する。定年退職予定・廃業予定の人も対象として情報収集を行う。 ・地元（自分の家からなるべく近いところ）に勤務したい希望があるか？どのような仕事をしたいか？一定のニーズの聞き取りを行う。 ・当店で地元事業所を紹介する活動を行っている事を説明する。現時点では情報の蓄積が少ないので、「あまり期待しないで頂きたい話ではあるのですが」と一言添える。 ＜当店で検討すべき事＞ ・両者のマッチングを検討する際、本当に紹介出来る先か否か？人間性を良く見て検討する。当店との取引に悪影響が及ばない様に注意する。 ～マッチング活動～ ・両者に対してニーズに合う事業所・人がいる事を伝えた後、改めてマッチングの意思があるか確認をする。
--	---

	・マッチングの希望を正式に受けた後、各先方に対して事業所名・個人名を伝えて良いか確認する。 ・両者に対して事業名・個人名を伝え、事業内容・簡単な職歴等を説明、面談する意図があるか再確認。面談の日程を調整する。 ・当店担当同席の上、事業所にて面談実施。双方を紹介する。円滑な会話作りのフォローに徹し、意見や要望は絶対に言わない。双方で連絡先を交換して頂く。 ・その後の交渉には関与せず、後日結果を事業所に確認をする。 4. 実例 ① 製造業（金属塗装）と 50 代女性・廃業予定者（製造業）のマッチング 定例訪問先の事業所より「人手が不足しており、なるべく若い女性がいたら紹介してほしい」との相談を受けた。当店で2ヶ月程度探していたところ、他店より廃業予定者の方がいるとの情報をもらい、両店長で両者に説明し、マッチングを実施。正式に採用が決定した。当初はパート雇用を希望していたが、現在は正社員雇用となっている。事業所に対しては融資契約に結び付けることが出来た。 ② 製造業（プラスチック成型）と 60 代主婦のマッチング マッチング実施の1年前より「軽作業が出来る内職を探している」との情報を頂き、当店で数名の個人に説明を試みたが面談には至らなかった。その後、案件先に対し、家計収支の改善策を協議していたところ、一番の問題は収入不足であった。地元料理店でアルバイトをしていたがコロナの影響により勤務日数が減り、一方、朝と夕方は障がいを持つ次女の送迎をしていた為に通常の会社勤務が出来ない事情があり、自宅で空いた時間を使って出来る内職はどうかを提案。マッチング実施に至り、紹介した翌日から仕事が始まった。事業所は相手の家庭の事情を考慮し、特に期限を設けず仕事を依頼している。月2〜3万円程度ではあるが一定の家計収支の改善に繋がった。案件進捗は当初難航していたが、マッチングを機に真剣に取り組む姿勢が醸成出来、成約に至った。
--	---

③ 製造業（紙・パルプ製品製造）と 40 代男性・廃業予定者との
マッチング

元々、最低限の人数であった中での急な若手女性の退職であった為、生産活動に影響があり、社長が現場でカバーをせざるを得ない状況となっていた。この情報を得た同時期に、当店取引先のクリーニング店が今年廃業を決定したとの情報があり、後継予定者として勤務していた 40 代の長男は転職が必要であると考えた。本人に確認したところ、地元勤務を希望、半年後に廃業してから活動する意向であった。住宅建て替えの予定も迫っていた事から、早目に就職の目途をつけておいた方が良い旨、アドバイスをを行い、マッチング実施に至った（元々両者には面識・親交がある事も把握していた為、マッチングを計画したもの）。社長は人材を急募と考えていたが、相手の事情を考慮し、半年後の正社員雇用を承諾して頂いた。住宅建て替えについては、当初、妻名義にて他行借入を検討していましたが、当店に相談となる予定。社長は、若い男性が雇用出来れば、自身の活動の幅を拡げる事が出来ると喜んでいました。

5. ビジネスマッチングの活動のポイント

- ① 依頼をマッチングシートに記入しただけで満足しない。
- ② 自分で動く。
- ③ 自分の担当エリアで受けた依頼は、自分の担当エリア内で探す。
- ④ 自分で探せなかったら、自店エリアで探す。
- ⑤ 自店内で探せなかったら、全店エリアで探す。

6. 最後に

ビジネスマッチングは、金融支援とは別の新たな支援として、当組合の経営理念に沿った活動であると認識していますが、その他、2つのメリットがあるものと思います。

1つは事業所・個人のお客様との信頼関係の強化です。ビジネスマッチングはどの金融機関でも取り組んではいますが、主にお客様自身が探す（会員制度）ものであったり、或いは融資提案を前提とした取組である事が多い様に感じます。現時点での当組合の取組は融資提案に寄らず、狭い範囲で対象先を探す活動であり、**どう実収に結びつけるかは課題ではありますが、独自性の高い活動であり、お客様に対して他行との**

	差別化をしっかりとアピールする事が出来ます。実際に成約となれば、良き相談相手となり長期的な取引の継続が見込めます。 もう1つは職員のスキルアップです。事業所の事をより深く知る為には、実務や工場内の状況を把握し、又、感性を磨く必要もありますが、ビジネスマッチングは絶好の機会となります。成約になるか否かも大切な事ですが、お客様同士の話し合いや工場見学を通して現場の雰囲気を感じ取る等、評価シートや決算書では把握できない事を知る事が出来、そこにビジネスチャンスを見出せる可能性もあります。先述の実例は店長主体で取り組んだものでありましたが、スキルアップの為に今月から担当者自身に取り組んでもらっています。 現時点ではまだ発展途上の取り組みであり、活動の仕方が分からず躊躇する渉外担当も多いと思います。まずは担当者一人一人が実際に取り組み、分からない事があったら上席・店長と協議をして、最後に経緯や成果を皆で共有する事で、全店で活動を盛り上げていく事が出来るものと考えています。
--	---

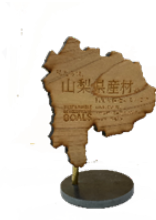
【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔新潟大栄信用組合〕

タイトル	新型コロナウイルス感染症による所得環境悪化の中、家計カウンセリング、債務借換等による家計改善を支援。
取組み内容	新型コロナウイルス感染症が拡大と収束を繰り返す中、罹患や行動制限による勤務先への出勤制限で収入が減少するなど所得環境が悪化している。このような中、渉外活動等を通じて家計に支障が生じている情報を把握した場合は、カウンセリングにより家計実態と家計再建に向けた家庭内の取組みを調査。当組合は「家庭安泰倒産防止特別融資」で債務借換等による返済負担の圧縮により家庭内の取組みを後押しし、生活基盤の安定化に協力した。 令和4年度においては4件33百万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3年度迄に156件982百万円の支援を実施)

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔山梨県民信用組合〕

タイトル	「山梨県産木造木質化資金」を利用した県産木材利用促進
取組み内容	山梨県は、県土の森林率が 77.8%（全国 3 位）であり、林業が行われる森林の多くが人工林で全体の 44%を占める。高度経済成長期の木材不足から県内林業が急速に加速し、伐採と植林が多く行われた。現在では、これら人工林の多くが植林から 50 年を超え製品化の適齢期を迎えている。 一方で県内林業を取り巻く環境は、外国産木材の流通が加速したことから製材所が減少しており、県産木材の蓄積はあるものの、製材所の減少により製品化が進まない状況となっている。林業界の縮小により、植林→伐採→製材→流通の好循環が進んでいない。 そこで当組合では、健全な山林保全やカーボンニュートラルへの取組み、県民の健康的な住環境、農業環境や観光資源の保全など、当組合が果たすべき「持続可能な開発目標」への貢献を目的に「山梨県産木造木質化資金」を新設。山梨県産木材を一定以上使用し、事業用建物の建設や改装等を行った場合に優遇金利を適用している。 本商品を活用し、整骨院を営む H 様の店舗新築にかかる設備資金を支援。お客様との話題づくりと施術への好影響を期待している。施工業者の S 社も地産地消を意識し、本商品と併せて県産材の顧客への積極的な提案を行っている。また、工事期間中には県産木材を PR するのぼり旗を当組合から貸し出すとともに、完工後には専用グッズを配布し PR に繋げている。   建設中の県産木材を利用した店舗  県産木材を PR するのぼり旗  完工後のグッズも県産木材

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔笠岡信用組合〕

タイトル	しんくみビジネスマッチングの開催
取組み内容	「しんくみビジネスマッチング」は「つながる、輝く」をコンセプトとして、信用組合とお取引いただく事業者の皆さまに新たなビジネスチャンスの創設やビジネスパートナーとの出会いの場として活用いただき、販路拡大・販売促進・商品PR・新商品開発等により、事業者の発展ならびに地域振興につなげていく事を目的として、平成27年より岡山県信用組合協会主催で岡山県笠岡市にて開催しています。また、岡山県だけでなく、近隣の広島県、香川県、高知県、遠方では秋田県の信用組合に共催を頂き、より広い商圈で、様々な業種の多くの事業者の皆さまとの出会いの場を提供し、参加企業様に、より多くの商談とその成果を得ていただいております。 ビジネスマッチングは本業支援の柱として継続しておこなっており、販路拡大は必要不可欠なものとして、中小零細企業の成長、発展する為に信用組合職員も尽力しております。職員は当日、出展担当企業の社員となり商品のPRや課題解決を共に図り、より事業を深く知れるなどの事業性評価や、人材育成にも繋がっています。 毎年11月にビジネスマッチングを開催しており、昨年で第7回目の開催をおこないました。コロナの影響が続いている中、出展関係者のみの来場や試食の制限、露店出展が出来ない等、様々な制限がありましたが、コロナ禍で新規営業の機会が減少した地域の事業者さまのビジネス交流の場として、参加企業109社、来場者423名、489件の商談をおこない、有効商談や、出展者様の経営に対する意見交換など、経営者同士の新たな出会いを創出することが出来ました。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔香川県信用組合〕

タイトル	地方創生・地域活性化へ向けた新分野への進出支援
取組み内容	A社は創業 71 年の老舗醤油製造販売及び酒類販売業者。国指定有形文化財である小豆島最古の醤油蔵を保有し、長年事業を行っていたが、外部環境の変化により事業衰退傾向であったことから不採算であった酒類販売部門を事業譲渡し、現在は商品付加価値の高い醤油の製造・販売に注力している。しかしながら既存事業のみの事業体制では業況回復・好転は厳しく、事業転換を図るべく新事業として民泊事業の計画を立案。 事業内容としては、同社が保有する醤油蔵に隣接する古民家（自社保有）のリノベーションによる民泊事業。また、同社関連会社の保有地に地元の建築木材を活用した新たな建築技術によるコテージ型の民泊事業を開始。 古民家リノベーションによる民泊については国指定有形文化財である醤油蔵に隣接していることから、宿泊客が醤油蔵を見学し、土産物として醤油商品の購入に繋がりシナジー効果が期待できる。 新築コテージの民泊については関連会社が手掛ける観光スポットである「樹齢千年のオリーブ大樹」が隣接し目の前に海が広がる絶景エリアであり、施設についても地元木材を活用したアート建築であることから付加価値の高いサービスを提供。 香川県外観光客入込数については、近年は外国人観光客にも人気で増加傾向にあり、コロナ禍前では 9 百万人規模。コロナ禍には 6 百万人近くまで落ち込んだが、収束後は従来規模まで回復すると予想。中でも同事業を行う小豆島町は日本版持続可能な観光ガイドラインのモデル地区に四国で初めて選出されるなど、今後も観光客の需要は高まるエリアであることから同事業計画については実現可能と判断。 また、本事業計画・開始にあたり事業再構築補助金を申請。採択となり、総工事費 94 百万円に対し 40 百万円の補助金交付決定となった。当組合は認定支援機関として補助金に係る申請サポート及び本事業に係る資金協力を行った。 保有不動産を活用した新分野への進出支援、地方創生・地域活性化へ繋がる取組みとなった。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔福岡県信用組合〕

タイトル	みやま市と連携した空き家対策（古民家再生）の取組み
取組み内容	住教育推進機構及び全国空き家アドバイザー協議会に所属し、地元みやま市を中心とした空き家対策（古民家再生）に取り組まれている取引先が、みやま市主催の空き家セミナーに講師として参加されるとの情報を聞き、当店からも同セミナーに出席。 当組合取引先の空き家活用希望者の紹介や購入希望者の融資相談等、古民家再生や地域再生を目的としたお客様支援の取組みを行っている。

【テーマ】：地方創生に向けた取り組み

〔西海みずき信用組合〕

タイトル	学生や地域住民に向けた組合所有施設の開放
取り組み内容	軍港都市として栄えた佐世保市は、丘陵地が多く、そこに建つ空き家問題が顕在化しつつあります。接道していないために新築家屋が建てられない、といった問題もあり、空き家、空き地がそこそこに増えてきており、中心部でありながら限界集落化してきている地域もあるほどです。 当組合はこの問題に真摯に取り組むことを考え、丘陵地の空き家2軒を取得し「坂道の miranne（ミランネ）」と名付け、学生や地域住民の交流拠点として運用を始めました。 交通の便の悪さを敢えて受け入れ、代わりに「沈みゆく夕日の見えるスポット」として運用。丘陵地ならではの魅力あふれるスポットとして、利用する学生や社会人に親しまれるに至りました。 当組合ではこの「坂道の miranne」を色んな人々が集まる「オープンイノベーションの場」になることを期待して、本事業を開始いたしました。現在、地元大学の学生の研究討論会や子ども食堂、組合職員の研修などで活気を呈しております。 この施設が丘陵地活用の成功事例となり、丘陵地へ移り住む移住者の増加につながることを期待しております。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔大分県信用組合〕

タイトル	中堅・中小企業のD X支援
取組み内容	・令和4年10月5日（水）にTKC九州会大分支部、大分県信用保証協会と大分県信用組合との「中堅・中小企業のD X支援に関する事業発表会および覚書締結・調印式」を開催。 ・上記覚書に基づきインボイス制度および電子帳簿保存法の対応企業向け優遇商品「けんしんD Xローン」を発売 ・スキーム図は下記の通り 大分県内中小企業者に対するD X支援スキームについて インボイス制度と電子帳簿保存法の普及に係る三者連携支援 市場や環境の変化に対応し、新しいマーケットを開拓できる企業づくり 生産性の向上等による中堅・中小企業の健全経営支援

【テーマ】：地方創生に向けた取り組み

〔宮崎県南部信用組合〕

タイトル	地域活性化への取り組み
取り組み内容	市長を交え行政並びに、地域団体との意見交換会等を行い、地域の問題点を、其々の立場からの視点で意見を出し合い、人口減少問題・若年層の定住化問題・事業承継問題・観光客誘致等、多義にわたって協議、意見交換を行い情報の共有、協力体制の確認を行っております。 過去に市と包括協定を締結し健康検診の受診を推進する目的で、受信者に対し「検診サポート定期たまるくん」を発売。1年物定期の最大0.1%の金利上乗せ商品であり人気の商品であります。 また、マイナンバーカード推進のための「しんくみマイナポイント定期預金」も発売。最大0.2%の金利上乗せ商品であり、市民のマイナンバーカード推進に大きく貢献した商品であります。 



⑥ 社会貢献活動を含む未来のお客さまへの支援

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
北海道	北央信用組合	「SDGs取組支援サービス」の取り扱い開始	195
秋田	秋田県信用組合	国の天然記念物「秋田犬」を守ることを目的とした「秋田犬応援カードローン」の推進	196
茨城	茨城県信用組合	地元プロスポーツチームとのスポンサー契約を活用したボランティア活動	197
栃木	那須信用組合	子ども食堂支援プロジェクト (JAなすのとな須信用組合との連携事業)	198
群馬	あかぎ信用組合	農福連携事業への支援	199
千葉	房総信用組合	千葉県脱炭素促進緊急対策事業	200
東京	中ノ郷信用組合	SDGsへの取組みについて	201
東京	中ノ郷信用組合	子育て応援定期積金の販売について	202
東京	第一勧業信用組合	地元小学校への講義開催	203
新潟	新潟県信用組合	けんしんの森づくり	204
愛知	愛知県中央信用組合	しんくみはばたき奨学金の支給	205
岐阜	飛騨信用組合	電子地域通貨さるぼぼコインを利用した環境省の食とくらしの「グリーンライフ・ポイント推進事業」取組について	206
香川	香川県信用組合	香川県の発展のために活躍する有用な人材の育成支援	208
福岡	福岡県信用組合	地域の野良猫問題における課題解決の取組み	209
佐賀	佐賀東信用組合	佐賀こども食堂支援	210
長崎	西海みずき信用組合	「まちの学食」の支援と「させぼわくわーくフェスティバル」への参加協力によるUIターン者獲得へ向けた活動	211

【テーマ】：社会貢献活動を含む未来のお客さまへの支援

〔北央信用組合〕

タイトル	「SDG s 取組支援サービス」の取り扱い開始
取組み内容	当組合取引先企業のSDG s 取組を支援するサービスとして、令和4年11月に三井住友海上火災保険株式会社及びM S & A D インターリスク総研より診断ソフトの提供を受け、課題解決支援及び宣言書作成サポートを開始した。 本取組は、 ① SDG s 取組状況をヒアリング。 ② 診断ソフトによる結果をフィードバック。 ③ SDG s 宣言書を作成。 ④ ソリューションメニューの提案。（三井住友海上） の流れで提供されるものですが、当組合取引先企業である中小零細企業のSDG s への関心を高めるとともに、当組合職員の知識習得にも効果があった取組である。 現在までに取引先10先のSDG s 宣言書作成をサポートしている。

【テーマ】：社会貢献活動を含む未来のお客さまへの支援

〔秋田県信用組合〕

タイトル	国の天然記念物「秋田犬」を守ることを目的とした「秋田犬応援カードローン」の推進
取組み内容	○国の天然記念物である「秋田犬」を将来にわたり秋田の財産として守り犬種の保護と発展を図ることなどを目的とし「秋田犬応援カードローン」の取扱いを2019年から開始した。 ○利用平均残高の0.25%を当組合が負担し、これまで2021年10月、2022年5月、10月、12月、2023年8月の5回秋田犬関連団体へ支援金として贈っている。寄付額は約2,320千円となっている。 ○寄付を受け取った団体からは、「秋田犬の保存の活動に活かせるので大変ありがたい。活動を観光振興などに役立てたい。」など感謝されている。

【テーマ】：社会貢献活動を含む未来のお客さまへの支援

〔茨城県信用組合〕

タイトル	地元プロスポーツチームとのスポンサー契約を活用したボランティア活動
取組み内容	当組合は、スポーツを通じた地域の活性化を支援するため、地元プロスポーツチームである「水戸ホーリーホック」（サッカー）、「茨城ロボッツ」（バスケットボール）とスポンサー契約を結んでいます。 支援活動の一環としてボランティア活動を実施しており、ホームゲーム開催時に販売補助・入場時のパンフレット配布・スタンドの清掃作業を行うなど、会場内外で多くのサポーターや地域の皆さまとふれあい、交流を深めました。  

【テーマ】：社会貢献活動を含む未来のお客さまへの支援

〔那須信用組合〕

タイトル	子ども食堂支援プロジェクト (JA なすのと那須信用組合との連携事業)
取組み内容	動機（経緯等） ・那須野農業協同組合（JA なすの）と那須信用組合は、令和 3 年 5 月 19 日に、「地域経済活性化に関する包括連携協定」を締結しました。 ・コロナ禍の影響で、生活困窮者が増加していること、そのしわ寄せが子どもたちに向いていること、SDGs の目標である「貧困をなくそう」、「つくる責任つかう責任」のフードロス削減に繋がること、以上により生活弱者への支援を目的に「子ども食堂支援プロジェクト」を立ち上げました。 取組内容 ・NPO 法人 K 社が運営する「子ども食堂」活動を支援し、食材や日用品等の無償提供に取り組んでいます。 ・当組合においては、当組合役職員への協力を要請し、食品、食材、日用品等の無償提供を実施しております。 ・JA なすのにおいては、生産者部会への協力を要請し、野菜等の食材の無償提供を実施しております。 ・JA なすのと那須信用組合は、連携協定に基づき、活力ある地域づくりを目指し、お互いが協力、子ども食堂への支援に取り組んでいます。 成果 ・当組合では、令和 3 年 8 月から、毎月 1 回、食品、食材、日用品等の支援を実施しています。 ・令和 4 年度（令和 4 年 4 月から令和 5 年 3 月まで）は、774 個の支援を実施しました。 ・NPO 法人 K 社からは、生活弱者への支援に大変役立っている旨の報告をいただいております、今後においても継続実施いたします。

タイトル	農福連携事業への支援
取組み内容	先代からの果菜類農家「主にはトマト、ほかにナス、キュウリ、栽培面積 50a と広大な農地のビニールハウス所持（ともに個人保有）」で平成 26 年より後継者兼デイサービスの責任者が従事した。 トマト栽培を中心として先代と手がけていた中でコロナ感染が発生。販売不振の影響が大きく、外食産業の低迷と共に価格、出荷が減少した。先代は 6 代目で後継者 7 代目は理学療養士として埼玉県内の病院に 3 年の勤務実績あり。以前より農家をやりながら前職を活かした介護事業に興味を持っていたが、コロナを契機に理学療養士がリハビリ分野で活躍できるデイサービス（通所介護）の起業を決意した。当初取引先は農協がメインであったが、農福連携について全く相手にされなかった。 その中で当組合が預金のみで取引で訪問していたところ後継者との面談の中で上記プロジェクトを聞き事業再構築補助金を活用提案する。高齢者通所介護と農業生産コラボさせた取組については事例が少なく、デイサービス施設と併設のビニールハウスの野菜栽培収穫を通じて介護利用者に生きがい、楽しみを感じながら運動して介護度の改善を図る目的にてスタート。農作業は健常者でなくても車椅子でも従事できる環境を提供して、ただの運動施設で体を動かす回復リハではなく、農作業の楽しみが生まれるプラスアルファをコンセプトとした。 また農産物直売所を併設して販売し、利益も一部利用者に還元する。そのために当組合は補助金が採択されなくても計画内容により支援したい旨を後継者に伝えて 2 年前の令和 2 年より本格的にプロジェクトが始動、株式会社 S 社として法人設立した。 その結果、令和 5 年 4 月 17 日に融資総額 80 百万円（デイ本体建築資金 55 百万円、運転資金 15 百万円、設備資金 9 百万円、その他 1 百万円）を融資実行。補助金採択額は 29 百万円。後継者が施設長として定員 13 名、生活相談員、看護師、介護職員、機能訓練指導員、送迎運転手、農業補助者を雇用し本年 9 月より施設オープンに漕ぎつけた。尚、デイ利用者は同社市内より受け入れを始め、状況により順次拡大予定。当組合での農福連携施設は初めての試みで同市内でも農福連携同業者はなく、5 社施設内でのトレーニング等の回復リハのみで差別化が図られている。S 社の市内人口約 5 万人で 65 歳以上の高齢者 7 千人というマーケティング環境である。今後の推移に期待する。

【テーマ】：社会貢献活動を含む未来のお客さまへの支援

〔房総信用組合〕

タイトル	千葉県脱炭素促進緊急対策事業
取組み内容	持続可能な社会のため CO₂削減を目的に 照明器具の LED 化・エアコンの入替・太陽光発電事業に取り組む事業者に千葉県の脱炭素補助金の提案及び申請手続きに協力致しました。 結果 9 件の相談があり、8 件の申請に到り、8 件の採択となりました。

【テーマ】：社会貢献活動を含む未来のお客さまへの支援

〔中ノ郷信用組合〕

タイトル	SDGs への取組みについて
取組み内容	中ノ郷信用組合では金融業務だけに止まらず地域経済の活性化のため環境・文化・教育・防犯など様々なかたちで地域社会の持続的な発展に取り組んでいます。当組合自身は令和2年10月にSDGs宣言を行なっていますが、令和4年6月には本店所在地の東京都墨田区が独自に推進している「墨田区SDGs宣言」についても区内事業者として申請をしました。令和4年度の主な活動としては全営業店でペットボトルキャップの回収を実施、ペットボトルキャップはリサイクル資源として再資源化され売却益を認定NPO法人「世界の子どもにワクチンを日本委員会」へ寄付しました。令和4年12月には東京都内の信用組合と合同で「しんくみSDGs定期預金」の取扱いを実施、全店合計で12.4億円の獲得となり獲得金額の0.02%相当分の24.8万円は東京都信用組合協会を通じて地域の「こども食堂」に寄付させていただきました。今後も持続可能な地域経済の活性化を図るため未来の地域社会を支える子供たちをメインに環境や子育てに配慮した施策を考えていきたいと考えています。 News Release お客様各位 令和4年11月28日 中ノ郷信用組合 ペットボトルキャップの寄付について 令和4年11月10日（木）、回収にご協力いただきましたペットボトルキャップ 85,000 個（170kg）をリサイクル事業者へ引渡ししました。 キャップはリサイクル素材として再資源化され、売却益が認定NPO法人「世界の子どもにワクチンを日本委員会（通称「C.V.」）へ寄付されます。」C.V.はユニセフと連携し開発途上国の子どもへワクチン接種を行います。 今回のペットボトルキャップ回収により、85人分のワクチン接種支援（当組合累計では101人分）となります。 ペットボトルキャップ回収にご協力いただき誠にありがとうございました。今後もご協力のほどお願いいたします。 ペットボトルキャップ 回収にご協力をお願いします。 当組合では、キャップを回収・寄付することで、開発途上国の子どもにワクチン接種支援を行っております。 中ノ郷信用組合 以上 Nakanogou Credit Cooperative

【テーマ】：社会貢献活動を含む未来のお客さまへの支援

〔中ノ郷信用組合〕

タイトル	子育て応援定期積金の販売について
取組み内容	平成 31 年より当組合の営業地域で子育てをしている世代を積極的に応援する意味合いを込め、子育て応援定期積金「みらい」の取扱いを開始しました。当組合の未来のお客様になり得る地元地域の子ども達のために通常の定期積金より金利を優遇した定期積金になっています。（お子様 1 人世帯適用金利 0.08%・2 人世帯適用金利 0.10%・3 人以上世帯適用金利 0.15%） 同商品は満期を迎えたお客様に対し、図書カードをプレゼントするサービスを実施しており、令和 5 年 3 月末現在の取扱件数は 335 件・契約額は 404 百万円となっています。

【テーマ】：社会貢献活動を含む未来のお客さまへの支援

〔第一勧業信用組合〕

タイトル	地元小学校への講義開催
取組み内容	当組合のSDGsの一環、「こども応援定期預金」の選定先として教材資材を寄付した地元小学校に、当組合より更なる子供たちの教育支援として、理事長によるお金に関する講義開催を提案。 先方より講義の依頼を受け開催に至った。 開催日 令和4年12月8日（木） 開催時間 AM10：40 から 45 分間（質疑応答 5 分含む） 対象学年 6 年生（4 クラス） 参加人数 約 120 名 開催場所 体育館 お金のはじまりから生活に関わる話や税金、お金と景気の関係などを説明し、生徒だけでなく先生方も興味を持って真剣に聞いてくださり、質疑応答でも生活をしていくうえで、お金に関することが良く分かり大変勉強になったと多くの声を生徒からいただいた。 また校長先生からも感謝の言葉をいただき、社会貢献活動の一環として地域の教育活性化支援に繋がったものと思料。

【テーマ】：社会貢献活動を含む未来のお客さまへの支援

〔新潟県信用組合〕

タイトル	けんしんの森づくり
取組み内容	【動機（経緯等）】 平成 28 年度から導入している SGM(スモール・グループ・マネジメント)活動の一環であり、A グループ（新潟市中央区・西区）の活動として、ふるさと新潟の海岸林を守りたいという理念のもと企画を行う。 【取組内容】 新潟市が管理している新潟市中央区西海岸公園の一角（5,190 m²）を「けんしんの森づくり」と名付け、「新潟市」及び「公益社団法人にいがた緑の百年物語緑化推進委員会」と連携して 10 年に亘り植樹や清掃活動による管理を行い森林再生に取り組む。 【成果（効果等）】 令和 5 年 3 月 21 日（火・祝）に「けんしんの森づくりキックオフセレモニー」を開催し、クロマツ 100 本植樹を行う。 

【テーマ】：社会貢献活動を含む未来のお客さまへの支援

〔愛知県中央信用組合〕

タイトル	しんくみはばたき奨学金の支給
取組み内容	この地域の発展に活躍する有用な人材を育てることを目的とした給付型奨学金「しんくみ はばたき奨学金」を設けています。 この奨学金制度は、高校生を対象にした返済不要の給付型奨学金で、令和4年度は5名に毎月1万円、1年間 計12万円を支給しました。

【テーマ】：社会貢献活動を含む未来のお客さまへの支援

〔飛驒信用組合〕

タイトル	電子地域通貨さるぼぼコインを利用した環境省の食とくらしの「グリーンライフ・ポイント推進事業」取組について
取組み内容	【経緯】 高山市では可燃ごみが増加しているという地域課題があり、高山市は行政施策として当該課題解決のためにグリーンライフ・ポイント事業に参加したいという意向がありました。 しかしながら、高山市は電子的にポイントを発行するシステムを保有していない事から、飛驒信用組合が運用、発行するさるぼぼコインを活用して実施出来ないか相談されたため、本事業参加に至りました。 また、飛驒一円として面的に環境配慮行動を促したく、飛驒信用組合の営業地域である飛驒市、白川村へも参加意向を伺った所、高山市同様に共同事業者として取り組みたいとの意向を示されたため、令和4年9月1日より飛驒信用組合が代表事業者、高山市・飛驒市・白川村が共同事業者として本事業に取り組む運びとなりました。 【取組内容】 この取り組みは、飛驒地域の脱炭素、循環型のライフスタイルへの転換を加速するとともに環境配慮製品、サービスの市場拡大を通じた、地域活性化の促進を目的としています。 「グリーンライフ in 飛驒」ではお客様が店舗で環境に配慮した行動を行った場合や、店舗が提供する環境配慮の商品・サービスにお客様がご協力いただいた場合に、店舗がさるぼぼポイント（さるぼぼコインアプリにて1ポイント1円としてさるぼぼコイン加盟店で利用できる決済手段）を提供することで環境配慮行動を促し、飛驒地区内のごみの減量やCO2の削減を図るものです。 参加事業者は、環境を配慮する行動及びさるぼぼポイントの進呈額または還元率を任意で設定いただけます。 環境配慮行動の具体例としては、消費期限間近の商品の購入や容器持参の上で食べ残しの持ち帰りなどが挙げられます。

	このように、各参加事業者の実態に沿った環境配慮行動及びさるぼぼポイントの進呈額または還元率を設定していただくことで、当該事業をより無理なく継続的に展開できると考えております。 「グリーンライフ in 飛驒」により、地域住民、地域事業者、インバウンドを含めた観光客等、様々な方々に地域の環境問題に関心をお寄せいただき、SDGs の達成に貢献できると考えております。 【成果（効果）】 令和４年９月１日～令和５年７月３１日 参加事業者：６５先 参加事業所：８１先 環境配慮行動：１０２項目 環境配慮行動数：食…２２１件 循環…１,４４２件 ポイント発行数：食…２,９９２円 循環…２０６,７４５円 廃棄物削減量：約 ５３kg グリーンライフ in 飛驒 参加加盟店ステッカー
--	---

【テーマ】：社会貢献活動を含む未来のお客さまへの支援

〔香川県信用組合〕

タイトル	香川県の発展のために活躍する有用な人材の育成支援
取組み内容	地域貢献活動の一環として、香川県下の母子・父子家庭の高校生を対象とし、修学上必要な学資金等の一部を給付する返還不要の給付型奨学金制度「しんくみはばたき奨学金」の募集を実施。63名の方から募集があり、厳正な抽選により20名の方に奨学金を給付（給付金：月額10,000円、給付期間：1年間）。将来、地元香川県の発展のために活躍する有用な人材への育成に貢献する取組みとなった。

【テーマ】：社会貢献活動を含む未来のお客さまへの支援

〔福岡県信用組合〕

タイトル	地域の野良猫問題における課題解決の取組み
取組み内容	野良猫を捕獲し去勢手術をした後、元の場所に戻す TNR 事業を(財)どうぶつ基金が毎月無料で行ってきたが、R5 年 3 月に撤退したことで、今後、野良猫が増加することが予測され、地域の課題となっていたことから、福岡県の野良猫問題に少しでも貢献できるよう診療所にて避妊去勢手術業務を行うための事業の資金を当組合と日本政策金融公庫との協調融資で対応した。

【テーマ】：社会貢献活動を含む未来のお客さまへの支援

〔佐賀東信用組合〕

タイトル	佐賀こども食堂支援
取組み内容	「佐賀こども食堂」は、食育の日である毎月 19 日に開催されており、街中における地域コミュニティの大切な場の一つとして、食育と地域づくりをテーマに夕食を子どもに無料で提供する取組みを行っている。当組合も、この取組みに共感し参加している子供たちに文具、玩具等をプレゼントしています。

【テーマ】：社会貢献活動を含む未来のお客さまへの支援

〔西海みずき信用組合〕

タイトル	「まちの学食」の支援と「させぼわくわーくフェスティバル」への参加協力による UI ターン者獲得へ向けた活動
取組み内容	栄えある”しんくみブランド大賞”を受賞しました「まちの学食」は、コロナ禍でアルバイトが減って食事が満足に食べられない学生に食事を供給する目的で開始された事業でした。その財源は地元企業の寄付であり、10 万円以上の寄付をお出し頂いた企業には、学食チケット（デジタル）に企業からのメッセージが添えられるという特典を設けました。 これによって、学生への地元企業の周知を行える、と私たちは考えたのです。 その根底にあるのは、学生の地元企業への就職率の低下があります。学生時代は佐世保で過ごしても、就職で県外へ出ていってしまうケースが非常に多く見受けられます。 そうした状況を鑑み、「一人でも多くの学生に地元に残ってもらいたい」「いつか佐世保に戻ってきてもらいたい」という思いを込めて、同事業を継続しております。 また「佐世保はこういう取り組みを行っているんだ」と同事業を知った方が、I ターンで佐世保へ移り住んで頂けたら、という思いもございます。 同じように佐世保やその近郊の事業所を集めて開催される「させぼわくわーくフェスティバル」に毎年出店し、組合の取り組み紹介や魅力の発信を行い、若い世代への認知度を高め続けております。

⑦ 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	213
福井	福泉信用組合	新たなスキルを身につけることで更なる活躍を目指すお客様への支援	214
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。	215
大阪	大阪府警察信用組合	所属巡回ライフプラン講話と組合員へのサポート強化	217
大阪	毎日信用組合	住宅ローン、マイカーローン金利の据置きによるお客様への金利負担軽減、カードローン新規契約時から1年間金利年1%キャンペーン、退職金定期預金の金利上乗せなどの取組みに係るお客さまの利用し易さ、経済的負担軽減を目的とした支援	218
兵庫	兵庫県警察信用組合	地域社会貢献活動の一環としてホンデリング活動への取組み	220
兵庫	兵庫県警察信用組合	地域社会貢献活動の一環として認知症サポーター店としての登録	221
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	222

【テーマ】：職域信用組合の取組み

〔警視庁職員信用組合〕

タイトル	警視庁・皇宮警察学校学生への印鑑・印鑑フォルダの贈呈
取組み内容	【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により、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

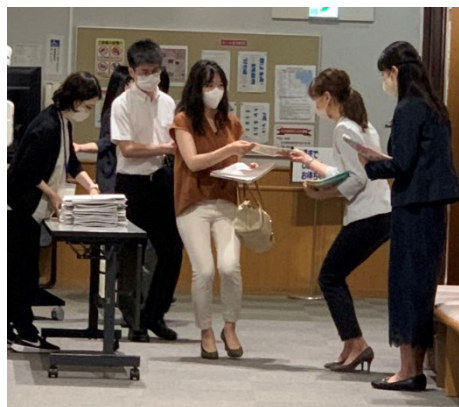
〔福泉信用組合〕

タイトル	新たなスキルを身につけることで更なる活躍を目指すお客様への支援
取組み内容	業務に必要かつ自身の能力向上のために資格取得等を目指すお客様が、これにかかる費用等の融資を希望する場合に、通常のエデュローン金利より 0.10%低い金利設定により支援している。 令和 4 年度は英検 2 級講座受講費用の借入申込みがあった。

【テーマ】：職域信用組合の取組み

〔丸八信用組合〕

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。
取組み内容	・ライフプランセミナー 会場でのチラシ配布など積極的な広報活動に努めたほか、公式 LINE や、職員イントラネットへの情報提供を開始し、組合ホームページに誘導することで、当組合からの情報発信を強化しました。 ・新たに区役所での臨時相談窓口を開設したほか、融資のWeb相談を実施するなど、職場に根差した金融機関として、組合員が相談しやすい環境づくりを行いました。 ・新規採用職員に対し、組合加入とのセットによる優遇金利の定期積金募集を行ったほか、自動再契約付き定期積金のPRに努め組合員の利便性の向上を図り、組合員の資産形成をサポートしました。 ・金利優遇キャンペーンを通年開催し、他金融機関と比較して低金利での商品提供に努めました。



ライフプランセミナーでの PR



区役所での臨時相談窓口

成果（効果）等

- 公式 LINE 登録者数 237 件（令和 5 年 3 月末）
- 区役所の臨時相談窓口の実施結果

開設日数	相談件数	新規組合加入
40 日	83 件	19 件
- 新規採用職員限定定期積金の募集結果

期間	件数	契約金額（千円）
3 年	182	261,706

※申込者にクオカード進呈。
- 金利優遇キャンペーンの募集結果

区分	件数	融資額（百万円）
住宅ローン	50	1,110
マイカーローン	105	237
学資金ローン	40	45
医療・介護費用ローン	1	1
住宅諸費用ローン	5	4
合計	201	1,398

【テーマ】：職域信用組合の取組み

〔大阪府警察信用組合〕

タイトル	所属巡回ライフプラン講話と組合員へのサポート強化
取組み内容	【動機・経緯】 相互扶助の職域金融機関として、組合員とそこそ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】 ○ 組合員へのライフプラン支援活動の一環として、組合職員を講師として派遣し、将来にわたる生活設計に必要な資金等、ライフプランに関する講話を行っている。 ○ 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及び各種預金に関する手続きや相談を承る個別相談会を定期的を開催している（毎週～月2回の頻度）。 ○ 常勤理事による各警察署へのトップセールスを実施している（82所属）。 【成果・効果】 ○ 組合員が生活設計を見直す機会となっている。 ○ 個別相談会は多くの警察署で開催しており、各種融資及び預金の相談に対しサポートを行う等、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	住宅ローン、マイカーローン金利の据置きによるお客様への金利負担軽減、カードローン新規契約時から1年間金利年1%キャンペーン、退職金定期預金の金利上乗せなどの取組みに係るお客さまの利用し易さ、経済的負担軽減を目的とした支援
取組み内容	・住宅ローン、マイカーローン 本商品に関して、お客様の金利負担を軽減する目的で展開しています。両商品とも低金利であり、連帯保証人・保証料不要、事務手数料一切不要などの取組みによる支援をさせていただいています。 住宅ローンに関しましては、夫婦共有名義で住宅を購入する際、毎日新聞グループ以外の会社に勤務する配偶者の方にも組合員になっていただき、夫婦共同で住宅ローンを借り入れる制度を新たに導入しました。 ・カードローン新規契約時から1年間、金利年1%でご利用いただけるキャンペーン。 本商品に関して、毎日新聞グループ企業に就職する新人社員の方を対象に、当組合の存在を周知する目的を兼ねまして、今後社会人としての経験を重ねていくなかで、車・住宅購入などのために当組合をご利用いただけることを目的として取組んでいます。期間1年ではありますが、本ローンの金利を1%でご利用いただける取組みによる支援をさせていただいています。 ・退職金限定特別定期預金 毎日新聞グループを退職された組合員の退職金による運用商品です。特に他行にはない、3年、4年および5年の長期運用が可能です。また、満期後、本定期預金を継続いただける場合には、当初上乗せ金利の1/2の金利を上乗せする取組みによる支援をさせていただいています。

	・ 新型コロナ応援定期預金（期間限定） 新型コロナウイルスの感染拡大の収束の兆しが見えないなか、「毎信はコロナに負けない組合員様を応援します」をスローガンに掲げ、期間限定で発売しました。預入金額 100 万円以上、預入期間を 3 年、4 年および 5 年の長期運用とし、店頭表示利率に +0.5% 上乗せし、組合員の生活支援とする取組みを実施しました。 以上
--	--

【テーマ】：職域信用組合の取組み

〔兵庫県警察信用組合〕

タイトル	地域社会貢献活動の一環としてホンデリング活動への取組み
取組み内容	1 動機(経緯等) 犯罪被害に遭われた方の支援活動の一環として、犯罪被害者支援にご理解をいただいた方から寄せられた本の売却代金を支援活動に役立たせる取組みを行うこととしたものである。 2 取組み内容 被害者支援の財政基盤となっているホンデリング（読み終えた本を寄付する社会貢献プロジェクト）に賛同し、施設の訪問を活用した本の回収や回収ボックスの本店営業室への設置など、積極的に支援活動を行っている。 3 成果(効果) 令和4年度については、回収ボックス3施設から不要となった書籍合計214冊を回収し、値段のつく112冊を業者に送付して、被害者支援活動に貢献する等、SDGS実現に向けて尽力しており、未来のお客様に対する支援につなげている。 (回収ボックス) 

【テーマ】：職域信用組合の取組み

〔兵庫県警察信用組合〕

タイトル	地域社会貢献活動の一環として認知症サポーター店としての登録
取組み内容	1 動機(経緯等) 組合員の高齢化に向けた対応として、認知症に対する正しい理解と適切な対応に努めるための取組みを行うこととしたものである。 2 取組み内容 認知症サポーター養成講座を全役職員が受講し、資格を取得した従業員を窓口等に配置して、認知症の方への適切な対応に努めている。 3 成果(効果) 令和4年10月17日、兵庫県から、ひょうご認知症サポーター店に登録されており、組合員の高齢化に適切に対応していくとともに、認知症になっても安心して暮らせる地域社会の実現に繋げていきたい。 (認知症サポーター養成講座受講風景)

【テーマ】：職域信用組合の取組み

〔福岡県庁信用組合〕

タイトル	福岡県職員の生活支援を目的とした融資商品の設置
取組み内容	【動機（経緯等）】 当組合は、福岡県の職員を組合員とする職域信用組合であり、組合員がお互いに助け合い、発展していくという相互扶助の理念に基づき運営されている協同組合組織の金融機関です。 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 1.9%～2.6% 返済期間：10 年以内 融資金額：1,000 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 4 年度実績(令和 4 年 4 月～令和 5 年 3 月)現在で 311 件 501,575 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。