

## 信用組合における「地域密着型金融の取組み状況」（令和5年度）

一般社団法人全国信用組合中央協会は、全国143信用組合※における「地域密着型金融の取組み状況」（令和5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6年3月末時点）

○地域信用組合（101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（15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5年度中
① 創業・新事業支援融資 <small>（注1）</small>	件数	2,638
	金額	47,508
② 出資した企業育成ファンドの数および出資総額 <small>（注2）</small>	件数	11
	金額	152

（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5年度中
ビジネスマッチングの成約件数 <small>（注）</small>	1,581

（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5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	160	
	金額	8,409	
② 動産・債権譲渡担保融資の実績 <sup>(注1)</sup>	件数	459	
	金額	38,646	
	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	283
		金額	19,613
	うち売掛債権担保融資（※動産担保融資の併用なし）	件数	127
		金額	15,334
	うち動産担保融資（※売掛債権担保融資の併用なし）	件数	49
金額		3,699	
③ 知的財産権担保融資の実績 <sup>(注2)</sup>	件数	0	
	金額	0	
④ ノン・リコースローンの実績 <sup>(注3)</sup>	件数	9	
	金額	4,429	
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 <sup>(注4)</sup>	件数	271	
	金額	4,220	

(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5年度中
M&A支援実績		46
	うち事業継承に係るもの	31

## (5) 事業再生支援

(単位：件、百万円)

		令和5年度中	
① 中小企業再生支援協議会の再生計画策定先数 <small>(注1)</small>	先数	138	
	金額	16,789	
うちメイン金融機関として持ち込んだ案件	先数	67	
	金額	10,133	
② 整理回収機構（RCC）の支援決定先数 <small>(注2)</small>	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） <small>(注2)</small>	先数	0	
	金額	0	
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 <small>(注3)</small>	先数	812	
	金額	107,375	
うち信用組合がメイン金融機関となったもの	先数	647	
	金額	92,517	
⑤ 出資した企業再生ファンドの数および出資総額 <small>(注4)</small>	先数	14	
	金額	35	
⑥ デット・エクイティ・スワップの実績	件数	1	
	金額	100	
⑦ デット・デット・スワップの実績	件数	5	
	金額	565	
うち十分な資本的性質が認められる借入金（准資本金）	件数	5	
	金額	565	
⑧ DIPファイナンスの実績	件数	0	
	金額	0	

(注1) 令和5年度中に再生計画を策定した先数（令和4年度以前に持ち込み、令和5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5年度中に支援決定された先数（令和4年度以前に持ち込み、令和5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5年度中
① PFIへの取組み実績 <sup>(注1)</sup>	件数	1
	金額	28
② コミュニティ・ビジネスを行うNPO等への融資実績 <sup>(注2)</sup>	件数	94
	金額	2,264

(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5年度）

（単位：先数、％）

		期初 債務者数	うち 経営改善支 援取組み先 数	αのうち期末	αのうち期末	αのうち再	経営改善支援 取組み率	ランクアッ プ率	再生計画 策定率	
				に債務者区分 がランクアッ プした先数	に債務者区分 が変化しな かった先数	生計画を策 定した先数				
		A	α	β	γ	δ	$\alpha / A$	$\beta / \alpha$	$\delta / \alpha$	
正常先	①	224,213	1,360		1,187	130	0.61%		9.56%	
要 注 意 先	うちその他 要注意先	②	39,192	3,992	141	3,543	1,276	10.19%	3.53%	31.96%
	うち 要管理先	③	1,220	313	21	251	53	25.66%	6.71%	16.93%
破綻懸念先	④	5,095	809	25	684	250	15.88%	3.09%	30.90%	
実質破綻先	⑤	4,681	127	3	103	19	2.71%	2.36%	14.96%	
破綻先	⑥	1,298	18	0	12	0	1.39%	0.00%	0.00%	
小 計 (②～⑥の計)		51,486	5,259	190	4,593	1,598	10.21%	3.61%	30.39%	
合 計		275,699	6,619	190	5,780	1,728	2.40%	2.87%	26.11%	

（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5年4月初時点で整理。
- ・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業（個人事業主を含む。）であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含まない。
- ・βには、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載。  
なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者はαに含めるもののβに含めない。
- ・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合はβに含める。
- ・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については（仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても）期初の債務者区分に従って整理。
- ・期中に新たに取引を開始した取引先については含まない。
- ・γには、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載。
- ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上。
- ・「再生計画を策定した先数δ」＝「中小企業再生支援協議会の再生計画策定先」＋「RCCの支援決定先」＋「金融機関独自の再生計画策定先」

# 信用組合における具体的な取組み参考事例

## 目 次

- ① 創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援（1～52頁）
- ② 更なる成長を目指すお客さまへの支援（53～81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（82～116頁）
- ④ 事業承継が必要なお客さまへの支援（117～136頁）
- ⑤ 地方創生に向けた取組み（137～151頁）
- ⑥ 社会貢献活動を含む未来のお客さまへの支援（152～165頁）
- ⑦ 職域信用組合の取組み（166～175頁）

## ① 創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
北海道	札幌中央信用組合	創業・新事業の開拓を目指すお客様への支援	4
宮城	石巻商工信用組合	石巻圏域の創業支援機関連携による「創業支援スキルアップ研修」の開催	5
山形	山形中央信用組合	若手女性起業家に対する創業支援について	6
福島	相双五城信用組合	新たに飲食業を創業する事業者への金融支援	7
福島	会津商工信用組合	第18回・第19回あいづしんくみ創業塾開催	8
茨城	茨城県信用組合	「みと創業支援塾」への職員講師派遣	9
栃木	那須信用組合	那須塩原市、那須塩原市商工会、西那須野商工会、日本政策金融公庫および那須信用組合が移住創業支援で連携～那須塩原市への移住創業支援に関する連携協定を締結～	11
栃木	那須信用組合	那須町、那須町商工会、日本政策金融公庫および那須信用組合が移住創業支援で連携～那須町への移住創業支援に関する連携協定を締結～	10
群馬	群馬県信用組合	43歳男性M.S様への移住創業支援	13
埼玉	埼玉県医師信用組合	開業支援への取り組み	14
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	15
埼玉	埼玉信用組合	事業再構築補助金支援	16
千葉	君津信用組合	新規事業計画の作成支援	17
東京	江東信用組合	創業時の企業支援	18
東京	青和信用組合	創業塾及び創業者向け交流会の開催について	19
東京	中ノ郷信用組合	創業支援融資に対する取組の強化	20
東京	第一勧業信用組合	障害児支援を目的とした事業者S社への支援	21
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組み	22
神奈川県	信用組合横浜華銀	惣菜販売店開業支援	23
新潟	新潟県信用組合	創業アカデミー及び創業ウィークの開催	24

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
新潟	興栄信用組合	農業事業者の新事業立ち上げにかかる創業支援	25
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	26
山梨	都留信用組合	山梨県東部地域創業スクール	27
福井	福井県医師信用組合	整形外科医院の開業支援	28
福井	福井県医師信用組合	消化器内科医院の開業支援	29
愛知	信用組合愛知商銀	収益不動産取得	30
愛知	信用組合愛知商銀	新事業への融資	31
愛知	愛知県中央信用組合	補助金を活用した新規事業の支援	32
岐阜	益田信用組合	加子母地域の森の水系を永遠のエネルギーに	33
大阪	大同信用組合	新規事業の開拓を目指すお客様の支援	35
大阪	成協信用組合	重要伝統的建物保存地域におけるクラフトビール製造業の創業	36
大阪	ミレ信用組合	創業、販路拡大を検討するお客様へのサポート	37
兵庫	兵庫県医療信用組合	ドクターの開業支援	38
兵庫	兵庫県信用組合	とんかつ専門店の新事業開拓、新商品展開にかかる伴走支援	39
岡山	笠岡信用組合	創業サポートセンターの活用	40
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	41
広島	備後信用組合	創業・新事業者への資金供給	42
香川	香川県信用組合	外部専門家を交えた日本政策金融公庫・信用保証協会との協調による創業支援	43
福岡	福岡県信用組合	古着店で修業をして目利き力を培った創業希望者に対する事業性を重視した創業支援	44
福岡	福岡県信用組合	保証協会では対応が難しい創業融資案件を日本政策金融公庫と協調して対応	45
福岡	福岡県信用組合	経営ノウハウが乏しい創業希望者に開業資金を対応	46

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
佐賀	佐賀西信用組合	韓国の本格キムチのほか、地域特産のうれしの茶を使用したキムチの製造販売	47
佐賀	佐賀西信用組合	飲食業創業先への支援 「カキ小屋店創業支援」	48
長崎	長崎三菱信用組合	レストラン創業支援	49
長崎	西海みずき信用組合	洋菓子店創業者に対する認知度向上のための広報支援	50
熊本	熊本県信用組合	30年間で培ったノウハウや人脈を活かし、青果物卸売業を開業	51
熊本	熊本県信用組合	美容業25年の経験を活かした新規創業	52

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔札幌中央信用組合〕

タイトル	創業・新事業の開拓を目指すお客様への支援
取組み内容	<p>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。</p> <p>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 39 百万円の実績。</p> <p>運送業、建築設計業、鬘ウィッグ販売、飲食業、内装工事業など多岐にわたる創業があり、融資実行後も半期に 2 回の訪問を重ねている。今後の営業見通しや要望などを聞き取りながらモニタリングを実践し、営業面等相談などには即対応している。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[石巻商工信用組合]

<p><b>タイトル</b></p>	<p>石巻圏域の創業支援機関連携による「創業支援スキルアップ研修」の開催</p>
<p><b>取組み内容</b></p>	<p><b>【動機（経緯等）】</b>  石巻市では、創業支援事業者間の連携を密にし、石巻圏域における創業の促進による地域産業の活性化を目的として「石巻市創業支援事業者連携体」を形成している。</p> <p><b>【取組み内容】</b>  石巻圏域の面的な支援力の向上を図ることを目的として、独立行政法人中小企業基盤整備機構東北本部を講師とした創業支援機関連携による「創業支援スキルアップ研修」を開催した。</p> <p><b>【目的】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 地域課題を共有・把握し、支援機関相互の横連携の強化を図る。</li> <li>➤ 支援機関が伴走支援や傾聴力を身に着け、より強固な支援体制につなげる。</li> </ul> <p><b>【研修の内容】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 創業者の掘り起こしと関わり方</li> <li>➤ 創業計画書のチェックポイント（支援機関混合のグループワーク含む）</li> <li>➤ 創業後のフォロー支援（支援機関混合のグループワーク含む）</li> </ul> <p><b>【連携体の概要図】</b></p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔山形中央信用組合〕

タイトル	若手女性起業家に対する創業支援について
取組み内容	<p>&lt;創業目的&gt; 県外の事業所で約9年間勤務後、故郷で独立開業するという永年の夢を具現化したもの。</p> <p>&lt;事業概要・コンセプト&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・市内の空店舗の一室を改装し、地元食材を中心としたパン屋をオープンした。</li><li>・一定のニーズがあるハード系を中心としたパンの製造・販売を行い、原材料や食べ方について専門的な説明を行う。</li><li>・パンを買うという場所にとどまらず、新しい食生活の提案、食材に関する知識を提供できる「食生活提案型パン屋」をコンセプトとする。</li></ul> <p>&lt;支援内容&gt;</p> <p>地元で自分の店を持つという目標、地元に対する恩返しをしたいという若手女性起業家の意欲に対して、当組合も積極的に支援したいという方針で、開業までの資金面での支援を中心に地元行政に対する補助金交付申請および県の商工業振興資金（創業関連・開業支援資金）を利用することにした。</p> <p>上記手続き面の支援を行うと共に、改修工事、諸経費支払資金については、資金交付までのつなぎ資金により金融支援を行い、その後補助金交付決定、商工業振興資金の認定を受け、信用保証協会の保証を得て金融支援を行った。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔相双五城信用組合〕

タイトル	新たに飲食業を創業する事業者への金融支援
取組み内容	<p>福島県相馬市にて機械工具・建設土木資材販売を営んでいる株式会社 I 社は市場規模縮小する現状の中、会社存続の為に、「福島県創業促進・企業誘致に向けた設備投資等支援補助金」を活用し新規事業として飲食業への参入を決断致しました。当該先の後継者である取締役は8年間飲食業(スープカレー店)にて勤務して培った経験を活かし、経営再建に取り組むことと致しました。</p> <p>当組合としては、当該先の厳しい業況ではあるものの、地元商工会議所青年部での交流の中で取締役の人柄や事業計画書に基づく事業性評価により補助金のつなぎ資金及び運転・設備資金の金融支援を実施しました。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔会津商工信用組合〕

タイトル	第18回・第19回あいづしんくみ創業塾開催
取組み内容	<p>第18回あいづしんくみ創業塾開催 日時：令和5年5月11日～令和5年6月15日 場所：あいづしんくみ本店5階会議室 参加者10名 内、5名の方が創業しました。</p> <p>第19回あいづしんくみ創業塾開催 日時：令和5年10月5日～令和5年11月9日 場所：あいづしんくみ本店5階会議室 参加者15名 内、5名の方が創業しました。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

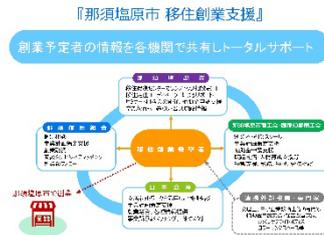
〔茨城県信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>「みと創業支援塾」への職員講師派遣</p>														
<p>取組み内容</p>	<p>水戸市が実施している「みと創業支援塾（全7回）」のうち1講座に職員を講師派遣して「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ています。</p> <div data-bbox="448 651 1366 1682">  <p>令和6年 <b>1/13日</b>～<b>3/9日</b>の毎週土曜日(全7回) <span style="float: right;">定員 20名程度</span></p> <p>時間 各日13:00～17:00 受講料 7,000円(全7回分)</p> <p>会場 水戸市福祉ボランティア会館 対象 ・水戸市内で起業や創業を考えている方 ・事業の拡大を考えている方</p> <p>カリキュラム</p> <table border="1"> <tr> <td>1/13日 開講式・オリエンテーション 小さくても、強いビジネスの起こし方 自分の強みと自分らしいアイデアの見つけ方</td> <td>専務局 増田紀彦 氏 一般社団法人民間支援ネットワークNICE 代表理事 増田紀彦 氏 一般社団法人民間支援ネットワークNICE 代表理事</td> </tr> <tr> <td>1/20日 SNSを活用した営業法 起業家・経営者として求められるリーダーシップ</td> <td>菅谷信一 氏 ネット起業コンサルタント 1期アームズエディション 代表取締役 鬼澤慎人 氏 株式会社ヤマコーソリューションズ 代表取締役</td> </tr> <tr> <td>1/27日 創業時に知っておくべき雇用の基礎知識 ポストコロナ時代の優良顧客の探し方</td> <td>野坂英之 氏 茨城県社会福祉士事務所 代表 特定社会福祉士 増田紀彦 氏 一般社団法人民間支援ネットワークNICE 代表理事</td> </tr> <tr> <td>2/3日 金融機関職員が教える資金調達のポイント 創業融資の借り方～借入時の審査ポイント～ 知らないと損する税金の知識</td> <td>鈴木知里 氏 茨城県信用組合 専務役員 地域支援課 課長 九星 実 氏 日本経済金融公庫 水戸支店 国民生活事業 融資課二課長 藤原 勉 氏 茨城県税士事務所 所長</td> </tr> <tr> <td>2/10日 創業時に必要な手続き及び事業立ち上げに関わる許認可 起業家のためのマーケティング戦略</td> <td>橋本 哲 氏 株式会社行政士事務所 代表 鬼澤慎人 氏 株式会社ヤマコーソリューションズ 代表取締役</td> </tr> <tr> <td>2/24日 創業時に活用できる補助金 事業計画づくりの基礎と、ネーミング&amp;パッケージング</td> <td>林 雄一 氏 中村会計事務所 増田紀彦 氏 一般社団法人民間支援ネットワークNICE 代表理事</td> </tr> <tr> <td>3/9日 塾生発表 閉講式</td> <td>増田紀彦 氏 一般社団法人民間支援ネットワークNICE 代表理事 専務局</td> </tr> </table> <p>POINT! 全7日間の充実したカリキュラムで、基礎から実務までしっかり学べて卒業後のアフターフォローも万全です!</p> <p>●みと創業支援塾について 水戸市創業支援事業計画に基づき特定創業支援等事業として開催するセミナーです。セミナーを要請し、一定の条件を満たした方は創業における各種支援が受けられます。</p> </div>	1/13日 開講式・オリエンテーション 小さくても、強いビジネスの起こし方 自分の強みと自分らしいアイデアの見つけ方	専務局 増田紀彦 氏 一般社団法人民間支援ネットワークNICE 代表理事 増田紀彦 氏 一般社団法人民間支援ネットワークNICE 代表理事	1/20日 SNSを活用した営業法 起業家・経営者として求められるリーダーシップ	菅谷信一 氏 ネット起業コンサルタント 1期アームズエディション 代表取締役 鬼澤慎人 氏 株式会社ヤマコーソリューションズ 代表取締役	1/27日 創業時に知っておくべき雇用の基礎知識 ポストコロナ時代の優良顧客の探し方	野坂英之 氏 茨城県社会福祉士事務所 代表 特定社会福祉士 増田紀彦 氏 一般社団法人民間支援ネットワークNICE 代表理事	2/3日 金融機関職員が教える資金調達のポイント 創業融資の借り方～借入時の審査ポイント～ 知らないと損する税金の知識	鈴木知里 氏 茨城県信用組合 専務役員 地域支援課 課長 九星 実 氏 日本経済金融公庫 水戸支店 国民生活事業 融資課二課長 藤原 勉 氏 茨城県税士事務所 所長	2/10日 創業時に必要な手続き及び事業立ち上げに関わる許認可 起業家のためのマーケティング戦略	橋本 哲 氏 株式会社行政士事務所 代表 鬼澤慎人 氏 株式会社ヤマコーソリューションズ 代表取締役	2/24日 創業時に活用できる補助金 事業計画づくりの基礎と、ネーミング&パッケージング	林 雄一 氏 中村会計事務所 増田紀彦 氏 一般社団法人民間支援ネットワークNICE 代表理事	3/9日 塾生発表 閉講式	増田紀彦 氏 一般社団法人民間支援ネットワークNICE 代表理事 専務局
1/13日 開講式・オリエンテーション 小さくても、強いビジネスの起こし方 自分の強みと自分らしいアイデアの見つけ方	専務局 増田紀彦 氏 一般社団法人民間支援ネットワークNICE 代表理事 増田紀彦 氏 一般社団法人民間支援ネットワークNICE 代表理事														
1/20日 SNSを活用した営業法 起業家・経営者として求められるリーダーシップ	菅谷信一 氏 ネット起業コンサルタント 1期アームズエディション 代表取締役 鬼澤慎人 氏 株式会社ヤマコーソリューションズ 代表取締役														
1/27日 創業時に知っておくべき雇用の基礎知識 ポストコロナ時代の優良顧客の探し方	野坂英之 氏 茨城県社会福祉士事務所 代表 特定社会福祉士 増田紀彦 氏 一般社団法人民間支援ネットワークNICE 代表理事														
2/3日 金融機関職員が教える資金調達のポイント 創業融資の借り方～借入時の審査ポイント～ 知らないと損する税金の知識	鈴木知里 氏 茨城県信用組合 専務役員 地域支援課 課長 九星 実 氏 日本経済金融公庫 水戸支店 国民生活事業 融資課二課長 藤原 勉 氏 茨城県税士事務所 所長														
2/10日 創業時に必要な手続き及び事業立ち上げに関わる許認可 起業家のためのマーケティング戦略	橋本 哲 氏 株式会社行政士事務所 代表 鬼澤慎人 氏 株式会社ヤマコーソリューションズ 代表取締役														
2/24日 創業時に活用できる補助金 事業計画づくりの基礎と、ネーミング&パッケージング	林 雄一 氏 中村会計事務所 増田紀彦 氏 一般社団法人民間支援ネットワークNICE 代表理事														
3/9日 塾生発表 閉講式	増田紀彦 氏 一般社団法人民間支援ネットワークNICE 代表理事 専務局														
<p>裏面の申込書にご記入の上、FAXか郵送、またはホームページからお申し込みください。 *受講者決定後、令和5年12月下旬頃にご案内をお送りいたします。</p> <p>お申込み・お問合せ先 一般財団法人水戸市商業・駐車場公社 Tel. 029-257-6656 Fax. 029-255-1311</p> <p>Webからのお申し込みが便利です! 申込・詳細はこちら <a href="https://m.vjyuku310.najp">https://m.vjyuku310.najp</a> [みと創業支援塾]</p> <p>申込締切 令和5年 12/13日</p>															

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔那須信用組合〕

タイトル	那須塩原市、那須塩原市商工会、西那須野商工会、 日本政策金融公庫および那須信用組合が移住創業支援で連携 ～那須塩原市への移住創業支援に関する連携協定を締結～
取組み内容	<p>那須塩原市（市長：渡辺美知太郎）、那須塩原市商工会（会長：鈴木耕二）、西那須野商工会（会長：佐藤幹雄）、日本政策金融公庫宇都宮支店（支店長：城龍二郎）および那須信用組合（理事長：稲村靖）は、令和5年10月3日に那須塩原市内への移住創業支援について「連携協定」を締結いたしました。コロナ禍後の働き方の変化やライフスタイルの多様化に伴い、地方移住への社会的な関心が高まる中、人口減少など地域課題を抱える那須塩原市において、同市に関わる行政・経済団体・金融機関・政府系金融機関が連携して移住創業支援の取組を推進し、地域経済の維持・発展を目的として協定を締結しました。</p> <p>この取組は、日本政策金融公庫の全国152支店のネットワークを活かした相談体制や那須塩原市のワンストップ相談、那須塩原市商工会、西那須野商工会の経営指導、那須信用組合の創業融資、伴走支援が特徴で、移住促進、経営の安定・定着率の向上などの効果を期待するものです。那須塩原市、那須塩原市商工会、西那須野商工会、日本政策金融公庫および那須信用組合は、この取組を通じて、今後も更に連携を強化し、地域活性化に貢献してまいります。</p> <p style="text-align: center;"><b>【締結式の様子】</b></p> 



### 創業セミナーの開催

当組合では、令和6年5月29日（水）午後2時から那須塩原市西那須野支所において、那須塩原市で活躍している地域おこし協力隊の皆様を対象に「創業セミナー」を開催いたしました。

創業セミナーは、創業計画の作り方、創業資金制度のご案内、意見交換等を行い、那須塩原市様、那須塩原市商工会様、西那須野商工会様、日本政策金融公庫様、当組合、総勢13名の参加となりました。

地域おこし協力隊の皆様からは、質問等をいただき、有意義なセミナーとなりました。今回のセミナーは、那須塩原市に関わる行政・経済団体・金融機関・政府系金融機関が連携して移住創業支援の取組を推進し、地域経済の維持・発展を目的とした協定の取組です。

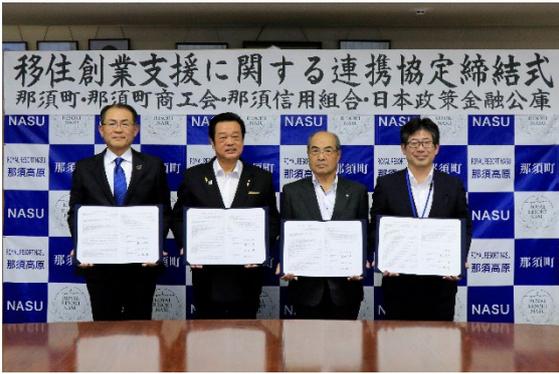
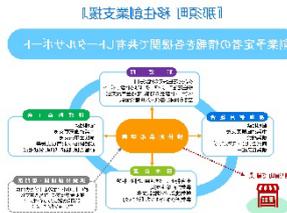
今後においても、那須塩原市、那須塩原市商工会、西那須野商工会、日本政策金融公庫および那須信用組合は、この取組を通じて、今後も更に連携を強化し、地域活性化に貢献してまいります。

なお、那須町においては、6/27に開催しました。

成果 令和5年度 05/10/03~06/03/31 まで  
 当組合営業エリア内  
 移住創業支援（創業のみ含む）相談案件 26件  
 うち、9件融資実行。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[那須信用組合]

<p>タイトル</p>	<p>那須町、那須町商工会、日本政策金融公庫および 那須信用組合が移住創業支援で連携 ～那須町への移住創業支援に関する連携協定を締結～</p>
<p>取組み内容</p>	<p>那須町（町長：平山幸宏）、那須町商工会（会長：薄井正明）、日本政策金融公庫宇都宮支店（支店長：城龍二郎）および那須信用組合（理事長：稲村靖）は、令和5年10月3日に那須町内への移住創業支援について「連携協定」を締結いたしました。コロナ禍後の働き方の変化やライフスタイルの多様化に伴い、地方移住への社会的な関心が高まる中、人口減少など地域課題を抱える那須町において、同市に関わる行政・経済団体・金融機関・政府系金融機関が連携して移住創業支援の取組を推進し、地域経済の維持・発展を目的として協定を締結するものです。</p> <p>この取組は、日本政策金融公庫の全国152支店のネットワークを活かした相談体制や那須町のワンストップ相談、那須町商工会の経営指導、那須信用組合の創業融資、伴走支援が特徴で、移住促進、経営の安定・定着率の向上などの効果を期待するものです。那須町、那須町商工会、日本政策金融公庫および那須信用組合は、この取組を通じて、今後も更に連携を強化し、地域活性化に貢献してまいります。</p> <p style="text-align: center;">【締結式の様子】</p>  <p style="text-align: center;">【連携協定内容（図表版）】</p> 

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔群馬県信用組合〕

タイトル	43歳男性 M.S 様への移住創業支援
取組み内容	<p>神奈川県鍼灸専門学校で指導員として勤務していたが、以前から自身で開業を考えており、幼少期で育った群馬県に移住・創業しました。移住を決めた時の M.S 様は技術指導ができるものの、創業となると右も左もわからず不安だったとのこと。M.S 様は創業について調べる中で安中市のホームページや広報などからあんなか創業支援ネットワークの存在を知り、創業相談会に参加しました。</p> <p>ネットワーク内の支援機関が連携し、それぞれの専門分野にて創業計画策定の支援を行い、日本政策金融公庫と強調し、金融支援を実施しました。また、申告においても医療関係に強い税理士を紹介しました。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔埼玉県医師信用組合〕

タイトル	開業支援への取り組み
取組み内容	<p>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。</p> <p>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。</p>

【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	<p>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」を取り扱い開始。</p> <p>創業する際には、資金調達が難しいと思われるが、創業支援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。しかし貸出金額は小さく限度設定、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不足する場合は日本政策金融公庫等との協調にて貸出。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。</p> <p>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%へ借換が可能な商品。</p> <p>令和6年7月末現在、実行件数累計52件、金額累計138百万円の実績。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔埼玉信用組合〕

タイトル	事業再構築補助金支援
取組み内容	<p>取引先代取の紹介でヨガ教室を営む女性からヨガ教室と健康に配慮した飲食店を併設し付加価値、相乗効果を高めた事業を開始したいとの意向を受ける。</p> <p>当組合と顧客紹介業務契約を結んでいる補助金支援の実績が豊富な中小企業診断士を紹介。事業再構築補助金申請を行う事となる。マーケット分析から計画詳細、申請書作成支援等、営業店と当該診断士が連携して支援を実施。第12回に申請予定となっている。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔君津信用組合〕

タイトル	新規事業計画の作成支援
取組み内容	<p>令和5年8月に創業した法人を訪問時に経営者が運転資金の調達を考えていることを知り、会話の中で創業後の具体的な売上高や利益に対する目標がなく漠然としていたことから、新規事業計画の作成の重要性を説き、具体的な数値目標について作成の助言を行いながら新規事業計画を作成し、経営者の目指すべき方向性の具現化を図った。そして、事業計画に基づき必要とする事業資金調達の支援を図ることができた。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔江東信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>創業時の企業支援</p>
<p>取組み内容</p>	<p>親会社の業績不振の影響により、新事業の立ち上げを行うための会社を設立しましたが、開業半年経過して未だ事業が確定しておらず、専門家の意見等も確認しながら、状況を整理したいとの要望があり対応しました。</p> <p>1年間、診断士の先生を交え状況確認とマッチング、提案を行いました。新規事業の方向性はでたものの、事業モデルが固まりませんでした。まずはノウハウを確認したところ、親会社のノウハウと人材は使いたくないとの要望があり、それ以外でできることを確認したところ、「VBA」を使えることと、業務効率化のためのIT支援に強みがありましたので、実際に業務効率化等に課題がある事業者3社を紹介したところ、内2社と話しが進みました。</p> <p>話しは自社の力のみで進みましたが、実際の実務をする際には親会社のリソースを活用せざるを得なくなり、自社でできることに社長さん達の認識が少しズレていることが分かりました。</p> <p>ただ、その時の経験から中小企業向けのIT支援に活路を見出したようです。その後、江東区内で営業している会社のリストが揃ったことから、自社でできる範囲内の業務でDMを作成し、送ることを提案しました。</p> <p>WEB周りのIT支援を行ってきた社長さんと面談してもらい、中小企業向けのIT支援が実際にどういうものか認識のすり合わせを行いました。現状、できることに限りがあり、人員もないため受けられる範囲内で案件を受けつつ、お客様のニーズを把握しながら、必要なノウハウを都度得ていく他ない状態であったため、リストを元に営業することを勧めました。</p> <p>動かない状態で数ヶ月経過し、始めてから1年が経過したため支援を終了しました。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[青和信用組合]

タイトル	創業塾及び創業者向け交流会の開催について
取組み内容	<p>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9月に創業塾を実施した。</p> <p>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。</p> <p>また第一勧業信用組合主催の創業者向け交流会「未来くらぶMEETUP」を11月に葛飾区内の4信用組合と共催。過去の創業塾卒業生の事業者様にプレゼンいただいた他、今年度の卒業生を含む区内の創業者らと交流を図った。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[中ノ郷信用組合]

タイトル	創業支援融資に対する取組の強化
取組み内容	<p>創業を目指すお客様に対する資金面での支援として「東京都の女性・若者・シニア創業支援融資」、「東京信用保証協会の創業融資」、「当組合プロパー創業融資」の3商品を中心に創業支援融資に取り組んでいます。中でも一番取扱残高が多いのは「東京都の女性・若者・シニア創業支援融資」で令和5年度中に9件63百万円実行し、令和6年3月末現在、取扱件数126件・貸出残高606百万円となっています。</p> <p>当組合の営業エリアである東京都の下町と呼ばれる地域においては、新型コロナウイルス感染症以後、廃業する事業者が多く事業者数の減少に歯止めが掛かっていません。事業承継問題への取組みだけでは事業者数の減少を止められず、創業するお客様を増やしていかなければ営業エリア内における事業者数を維持することはできないと考えています。</p> <p>当組合では、これまでにお会いした中小企業診断士・税理士・不動産業者等、専門家とのつながりを強化し、地元地域で創業を希望する方を積極的に当組合へ紹介いただけるような支援態勢を強固なものにして営業エリアにおける顧客基盤を維持していきたいと考えています。</p> <p>これまでの創業支援では飲食業・理容業・小売業というような業種がメインでしたが、最近は乳幼児向けの食品販売、トレーニングジムの経営、介護関連事業等、幅広い分野で事業を始める方が増えています。創業関連の情報収集につとめ自らの目利き力を強化し、融資業務だけでなくタイムリーに補助金・助成金等の情報を提供するなど創業期のお客様を総合的にサポートし地元地域活性化のために前向きに事業に取り組むお客様を引き続き応援したいと考えています。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔第一勧業信用組合〕

タイトル	障害児支援を目的とした事業者 S 社への支援
取組み内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・当社は江東区にて障害児支援を目的とした幼児教室を運営している事業者。</li><li>・イタリアを発祥とする「モンテッソーリ教育」をベースに取り入れ、オリジナルの教具・教材を用意。通所する子供たちが「いま」興味のある事を伸ばし、また管理栄養士や理学療法士、小児歯科専門医等と連携し、小児の成長に寄り添いながら、発達段階に応じた療育を受けられる事を特徴（強み）としている。</li><li>・上記が評判で人気はありつつも、個別支援に近く少人数制でしか受入出来ない事業モデルであるため、運営している事業所が満員の状態にあり、更なるニーズも多い事から、新たに豊島区にて 2 施設目の運営を計画。当該施設に係る資金調達について当組合への相談があったもの。</li><li>・子どもへの平等且つ健全な教育の提供に繋がるビジネスであり、当組合としても積極的な支援を検討。女性・若者・シニア創業サポートローンを案内し、事業計画の策定を含めて支援を実施。結果的に、運転・設備資金として 990 万円の融資支援を実施した。</li><li>・今後、施設名での商標取得を図りつつ、2 施設目の稼働率も 9 割近くと好調である事から、新たに杉並区にて 3 所目の開設を計画中。</li><li>・現状利益も黒字にて推移しているが、今後の安定運営を図るために、積極的に SNS 広告も活用し、安定した利用者確保を図っていく予定。新規施設の開設を含め、引き続き金融支援・種々の伴走支援の継続が求められる。</li><li>・当組合としては、具体的には「商標獲得」について弁護士・弁理事の紹介支援を検討するほか、新たなもう一施設の開設についても足元状況や事業計画の蓋然性などを吟味しながら、金融支援を検討していく予定。</li></ul> <p style="text-align: right;">以上</p>

【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]

<p><b>タイトル</b></p>	<p>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組み</p>																								
<p><b>取組み内容</b></p>	<p>・動機（経緯等）</p> <p>医療業界のニーズ、当組合の規模・特性等を鑑みると、ライフサイクルに応じた支援に係る取組みは、「創業・新事業」、「事業承継」が主要項目となる。これらの取組みを推進するために新規開業ローンの推進を継続的に取組み、地域医療の発展に貢献する。</p> <p>・新規開業ローンの説明</p> <table border="1" data-bbox="453 837 1366 1077"> <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>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> <p>無担保扱いのご融資限度額（スーパーボーナス、ドクターオートローンを除く。）は、総額で8千万円となっており、この額を超えるお申込の場合は、不動産担保等のご提供が必要となります。</p> <p>・成果（効果）等</p> <p>新規開業ローンの取扱実績（直近2年度）</p> <p>2023年度 78先 4,855百万円</p> <p>2022年度 89先 5,910百万円</p>	商品	お使いみち	担保	限度額	最長期間	新規開業ローン	施設用地購入、新築増改築、分院等新設、施設移転、等	有	ご相談	35年	無	8,000万円	(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

[信用組合横浜華銀]

タイトル	惣菜販売店開業支援
取組み内容	<p>惣菜販売店の開業支援を行いました。以前から当組合で住宅ローンを組んで頂いているお客様より「飲食店の開業をしたいので開業資金を借りたい」とのご相談がありました。開業資金の融資に関するだけでなく、店舗開業時に必要な手続きや開店後の軌道に乗るまでの店舗運営シミュレーション、店舗近隣調査などの店舗開業に携わる取組みを行いました。</p> <p>お客様にとって創業することは分からないことであったり、想像より大変なことがあったりするので、可能な限りサポートするようにしました。</p>

<p>タイトル</p>	<p>創業アカデミー及び創業ウィークの開催</p>
<p>取組み内容</p>	<p><b>【動機（経緯等）】</b>                  地方創生の取組の一環として、創業時における計画・知識や留意すべきポイントをプロの専門家等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。</p> <p><b>【取組内容】</b>                  ①創業アカデミー                  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ハイブリット（対面・オンライン）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」の外部専門家を招聘し、各テーマの基礎知識を身に着けることができる構成となっている。                  尚、令和5年度からは新潟市に加え三条市・長岡市・佐渡市・燕市の特定創業支援事業認定講座となる。</p> <p>②創業ウィーク                  日本政策金融公庫とタイアップし、「女性」「若手」を対象にした個別相談会をハイブリット（対面・オンライン）にて実施。                  創業に関する素朴な疑問から創業計画書の作り方、融資相談などの専門的な内容まで様々な相談に対して日本政策金融公庫の創業支援担当者及び当組合職員がブースを分け個別に面談を行う。</p> <p><b>【成果（効果等）】</b>                  ①創業アカデミー                  参加者 10 先延べ 24 名                  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。</p> <p>②創業ウィーク                  参加者 5 名（未取引先 4 名、既存取引先 1 名）</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔興栄信用組合〕

タイトル	農業事業者の新事業立ち上げにかかる創業支援
取組み内容	<p>野菜、果物を主とした農業事業者が、農作物の生産のみに留まらず、消費者への直接販売等の事業を行いたいという思いに賛同し、支援に取り組みました。</p> <p>主な事業内容</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・学校関係（給食）等への農作物の販売・配送</li><li>・フードコーディネート</li><li>・レジャー企画</li></ul> <p>支援の内容</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・商工会と連携し市の認定特定創業支援等事業による支援</li><li>・事業計画策定にあたってのアドバイス</li><li>・法人設立に伴う専門家の紹介</li><li>・制度融資の案内、融資取扱い</li></ul> <p>創業後は3か年の事業計画に対するモニタリングを通じて、伴走支援を図っていくものであります。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔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	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>セミナーも創業講座も無料で取組みしております。</p> <p>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。</p> <p>平成 27 年度から令和 5 年度までの 9 年間で 216 名が受講し、62 名が実際に創業に至っております。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔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	<p>当組合の営業エリアである山梨県東部地域においては、人口減少や事業主の高齢化に伴い、事業所数は減少を続けている。一方、山梨県においては、山梨県が主催する「Mt. Fuji イノベーションキャンプ」、やまなし産業支援機構が主催する「起業家養成セミナー（創業塾）」、甲府商工会議所が主催する「創業セミナー」等が創業支援として開催されているが、いわゆる国中地域（甲府市）での開催であり、山梨県東部地域からのアクセスは悪く（自動車でも1時間30分以上の移動）当該地域に住んでいる創業希望者が実際に参加するのは難しく、より近場で創業に関して学べる機会の創出が望まれている状況であった。</p> <p>そこで当組合では、平成26年度から本店会議室を会場として、「山梨県東部地域創業スクール」を開講し、山梨県東部地域の人々が車で概ね50分以内の移動時間で、創業に関する知識を体系的に学ぶ新たな機会を設けている。</p> <p>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。</p> <ol style="list-style-type: none"><li>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、行政書士等）から体系的に得られる。</li><li>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。</li><li>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。</li><li>④ スクール終了後もフォローアップが受けられる。</li></ol> <p>令和5年度においては、参加者10名で、1名が新規に開業済みであり、さらに1名が開業準備を行っている。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔福井県医師信用組合〕

タイトル	整形外科医院の開業支援
取組み内容	整形外科医院開業の為、開業1年前より勤務先病院を訪問し、医師会関係の挨拶まわりをサポート。開業資金融資のほか、会計システムや医療機器のリース紹介等も行う。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔福井県医師信用組合〕

タイトル	消化器内科医院の開業支援
取組み内容	消化器内科医院開業の為、開業1年前より勤務先病院を訪問し、医師会関係の挨拶まわりをサポート。開業資金融資実行。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔信用組合愛知商銀〕

タイトル	収益不動産取得
取組み内容	<p>当組合顧客 E 社の代表者は大手車メーカーに努める傍ら、個人事業主として不動産賃貸事業を行なっております。所有不動産は 3 棟あり、賃料収入を得ております。</p> <p>代表者は、関東に居住しており、東海地方にも収益不動産を取得し事業展開していきたいとの中で、法人（合同会社）を設立し収益不動産取得を目指しておりました。その中で当組合へ収益不動産購入資金の相談を受け、利回り状況や代表者のノウハウ等を鑑み、令和 5 年 8 月に収益不動産購入資金を応需したものであります。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[信用組合愛知商銀]

タイトル	新事業への融資
取組み内容	<p>当組合顧客 D 社は、主業として電気工事・リフォームを行っております。今回、新事業として「アイアン製家具及び製品の製造」を行うにあたり事業再構築の申請を行い既に採択が成され決定通知書（補助金：14,751 千円）も発行されております。</p> <p>補助金の性質上、先行で設備を整えその際に発生した明細や領収書を基に後追いで補助金が付与される為、設備に対して自己資金を投下する必要があります。しかしながら、従前の事業も行っている為、資金繰り面を鑑みた時に少なからず自己資金にも余力を残す必要があった事から、返済財源を補助金とし、設備資金にて応需しております。</p>

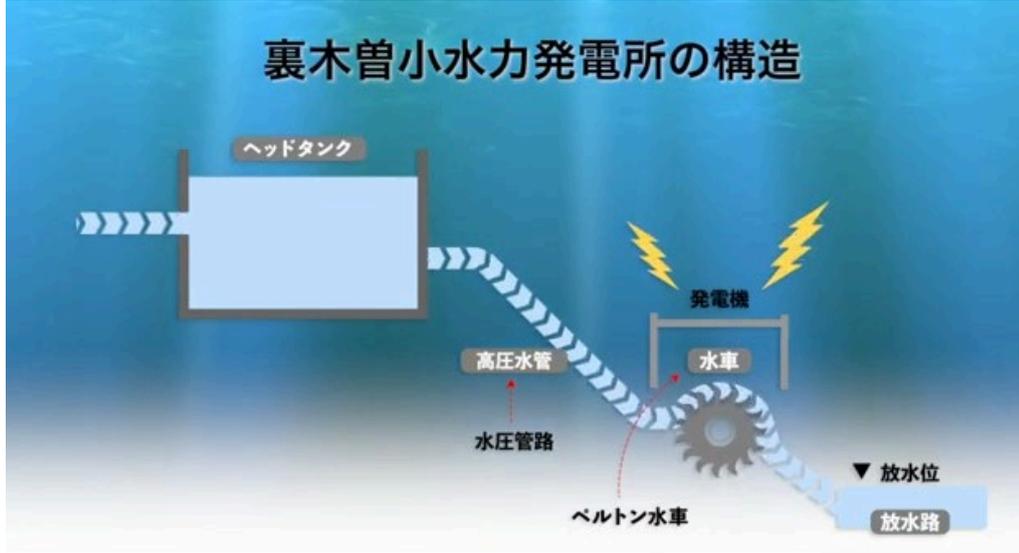
【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔愛知県中央信用組合〕

タイトル	補助金を活用した新規事業の支援
取組み内容	<p>A氏は製紙原料問屋で古紙の回収方法・法令・再生資源価値を学び、再生事業の社会的な重要性に魅力を感じ、2021年に起業し法人としてスタート。</p> <p>物流業者より発生する古紙資源だけでなく、一般向けの24時間無人古紙回収コンテナを設置し、古紙資源回収事業を開始しました。1期目は自動車関連会社の「半導体不足」の影響により、2期目はIT関連への社会的転換で古紙の発生が減少したため、新規事業として産業廃棄物収集運搬事業を開始し、販路開拓を行い業務の多角化による経営改善を図ることにしました。</p> <p>新規事業は産業廃棄物を収集運搬するコンテナが必要であり、購入資金の補助金利用相談を受け、当組合の顧問契約先である中小企業診断士を紹介しました。中小企業診断士と当組合の職員が同席し、新規事業の許可申請の手続き方法や、小規模事業者持続化補助金の申請サポートを行いました。申請のサポートは1か月間毎週面談し、申請内容のチェックや、申請に必要な経営診断書を作成する等、細かくサポートを行い、進捗を図りました。</p> <p>結果として補助金申請は採択され、新規事業に必要なコンテナ等高額設備の負担は大幅に軽減され、経営の多角化により売上は増加しました。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[益田信用組合]

タイトル	加子母地域の森の水系を永遠のエネルギーに
取組み内容	<p><b>動機（経緯等）</b></p> <p>岐阜県中津川市加子母地区において、令和5年10月に運転を開始した「裏木曾小水力発電所」は東海地方で最初の民間企業による小水力発電施設である。同地区は94%が山林であり、豊かな水資源を有する地域で小水力発電に適した環境にある。本件事業に取り組んだI石油は、コロナ禍における人の移動の減少によるガソリン消費の落ち込みに重ねて、輸入木材に押される地元産業の不調によって林業用燃料の消費減少により2020年から売上が半減となっていた。新たな収益の柱となる「小水力発電事業」は、地元のエネルギーインフラとして地域の潤沢な水資源を利用した持続可能な新エネルギービジネスとなる。</p> <div data-bbox="331 1003 1350 1556"><p>裏木曾小水力発電所の構造図は、ヘッドタンクから高圧水管を通り、水圧管路を経てベルトン水車（発電機）で発電し、放水路で放水位まで放水する仕組みを示している。</p></div> <p><b>取組み内容</b></p> <p>岐阜県よろず支援拠点の相談窓口が当組合本店内に開設されており（毎月第1、第3火曜日の午後）、ものづくり補助金等の補助事業の指導実績を有するコーディネーターを紹介して事業計画策定を支援し、事業再構築補助金交付へ導いた。補助金以外の資金調達については、日本政策金融公庫や岐阜県信用保証協会に対して事業の将来性を説明し協調融資で支援した。</p>



### 成果（効果）等

事業再構築補助金（補助率 2/3）の認定。

岐阜県信用保証協会 全国小口資金による金融支援。

日本政策金融公庫 資本性劣後ローンによる金融支援。

裏木曾小水力発電所で生み出される電力は、年間で 178,691 kWh となり一般家庭のおよそ 42 世帯分の電力をまかなう事ができ、年間の売電価格は 700 万円を見込んでいる。

この森が与えてくれた無限のエネルギーは、やがてこの地域の未来に希望の明かりを灯すと信じている。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔大同信用組合〕

タイトル	新規事業の開拓を目指すお客様の支援
取組み内容	<p>(企業概要)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・平成 24 年に焼き肉店を創業。</li><li>・令和 4 年に焼き肉店の 10 周年記念として、常連客に配った和菓子「くまおかき」が好評であったことから、令和 4 年 7 月に和菓子（おかき）の製造販売の法人を設立。</li><li>・平成 5 年 5 月に焼き肉店の隣に、「くまおかき」の専門店舗をオープン。TV 等で紹介されるなど販売は好評。</li></ul> <p>(取組内容)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・新店舗の設備資金（ショーケース等）及び運転資金を支援致しました。</li></ul>

【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	重要伝統的建物保存地域におけるクラフトビール製造業の創業
取組み内容	<p>A 株式会社</p> <p>令和 5 年 12 月 19 日 融資実行 当組合 14,000 千円 日本政策金融公庫 7,000 千円 自己資金 42,723 千円 総額 63,723 千円</p> <p>同社は、昭和 25 年に設立し営業を開始するも日本酒需要の落込から製造を終了、休眠状態となっておりましたが、創業者の孫にあたる現代表者がクラフトビール製造の参入を決定し準備開始致しました。</p> <p>同社の立地は重要伝統的建物保存地域内にあり、観光業を推進する地域行政 HP で紹介される等の協力も得られ、TV の地域ニュースでも取り上げられました。</p> <p>日本政策金融公庫からも協調支援の申出があり、事業計画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。</p> <p>現在、クラフトビール製造施設他ビアホール稼働し、地域イベント参加やネット販売にも注力し営業中であります。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[ミレ信用組合]

タイトル	創業、販路拡大を検討するお客様へのサポート
取組み内容	<p>1) 創業資金支援 創業対象については、日本政策金融公庫との連携融資商品である【ミレ・サポート】を平成30年より販売。 *令和5年度は15件の新規実行 *令和5年3月末 83件 101,231千円の残高</p> <p>2) 本業支援 開業前には大阪産業局が運営する「よろず支援拠点」の積極的活用を促し、資金相談以外にも本業に関する専門家からのアドバイスを頂いている。特に事業計画書はお客様が一番よく知っている為、自身が描くモチーフ、他社にはない強み、業界動向、近隣環境をプレゼンできる仕組作りを心掛けている</p> <p>創業間もないお客様については、補助金活用提案も行っている。*創業者は資金工面が重要な課題となる事から、その課題に対するサポートとして小規模事業者持続化補助金の申請支援サポートも手掛けている。 *小規模事業者持続化補助金は創業対象向けの補助金もある為、積極的に支援</p> <p>*新事業開拓を目指すお客様についても、上記補助金活用、また昨年より大阪産業局のテイクオフ支援補助金等の小規模補助金の活用を提案している。 テイクオフ支援：令和6年15件申請支援</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔兵庫県医療信用組合〕

タイトル	ドクターの開業支援
取組み内容	<p>(動機)</p> <p>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</p> <p>(取組み内容)</p> <p>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)</p> <p>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。</p> <p>(成果)</p> <p>令和 5 年度の取扱実績… 28 件、1,911 百万円</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔兵庫県信用組合〕

タイトル	とんかつ専門店の新事業開拓、新商品展開にかかる伴走支援
取組み内容	<p>D社は、老朽化した店舗の新築移転を機に、とんかつ専門店内に洋菓子製造室を設置し、新事業として洋菓子の製造を開始した。洋菓子の製造は代表者の長女が担当しているが、店舗内での売上には限界があった。また、洋菓子の製造販売に続いて、オリジナルとんかつソースの企画販売を手掛けることとした。</p> <p>洋菓子については、外部販売先として近隣の「道の駅」とのマッチング支援を行い販路拡大につながった。</p> <p>オリジナルとんかつソースについては、専門家派遣を7回にわたり行い、商品ロゴの作成、リーフレットの作成、とんかつソース容器の作成等を支援した。また、とんかつソースの委託製造先としてM社を紹介し、容器仕入や材料提供の協力を得ることができた。オリジナルとんかつソースについても、洋菓子同様に外部販売先として近隣の「道の駅」での販売を予定している。</p> <p>当組合の取組みにより、新事業として製造を開始した洋菓子の販路が開拓され、売上が増加した。とんかつソースについては、外部販売における商品デザインやブランド化の重要性を代表者に理解いただき、とんかつソースのパッケージ開発につなげた。とんかつソースは既存顧客以外にも好評で、今後ラインナップの拡充を計画しており、本件は新事業開拓支援事例と考える。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[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	<p>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。</p> <p>令和 4 年 4 月 1 日より、創業・事業承継部へ組織変更致し、事業承継とともに創業についても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。</p>

【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り組み
取組み内容	<p>◆令和5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」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。</p> <p><b>【令和5年度実績】</b></p> <p>融資実行件数      合計：33件 融資実行金額      合計：93,400千円</p> <p>◆創業支援融資（協調）取り組み事例</p> <p>➤ 飲食店開業資金</p> <p><b>【動機（経緯）】</b></p> <p>2店舗目となる飲食店を出店したい要望から税理士を通じ相談受付。対象法人は、事業承継により個人にて引受。相談受付時は法人化2か月経過した状況あった。当初、保証協会との協調で融資を試みたが、代表者が過去に事業廃業した経緯があり保証協会との協調は謝絶となり、政策公庫との協調融資を行い2店舗目の開業資金を調達できた。</p> <p><b>【取組み内容】</b></p> <p>① 政策公庫へ相談を行い協調融資での開業資金調達 ② 創業事業計画書の作成支援。 ③ 市補助金制度の活用提案。</p> <p><b>【成果（効果）等】</b></p> <p>・創業計画に基づき必要資金実行。</p> <p>① プロパー創業支援ローン      ：4,500千円 ② 日本政策公庫創業支援融資      ：6,000千円</p> <p>・創業計画スケジュール通り、令和6年2月にオープンできた。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[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	<p>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を推進している。</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・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。</li><li>・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。</li></ul> <ul style="list-style-type: none"><li>・ H31 年度の創業・新事業支援の実績は 2 件、2 百万円でした。</li><li>・ R2 年度の創業・新事業支援の実績は 13 件、47 百万円でした。</li><li>・ R3 年度の創業・新事業支援の実績は 10 件、25 百万円でした。</li><li>・ R4 年度の創業・新事業支援の実績は 12 件、45 百万円でした。</li><li>・ R5 年度の創業・新事業支援の実績は 11 件、34 百万円でした。</li></ul> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 令和 6 年 3 月末実績は 44 件、182 百万円でした。</li></ul>

【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〕

<b>タイトル</b>	外部専門家を交えた日本政策金融公庫・信用保証協会との協調による創業支援
<b>取組み内容</b>	<p>美容室開業に係る相談を受けたが、過剰な設備投資を行うことで収支確保できない計画であったことより、事業規模の見直しが必要と判断したため専門的なアドバイスを受けるべく、よろず支援拠点を紹介。</p> <p>同行訪問を繰り返し、専門的な知見を交えながら約一年かけて事業計画をブラッシュアップ。</p> <p>当初の総事業費 20,000 千円から 11,000 千円へ事業規模を縮小。資金協力を行うにあたり日本政策金融公庫へ案件を紹介し、協調融資を依頼。併せて信用保証協会へも情報提供。信用保証協会については自治体との連携による制度融資「新規創業融資」にて保証承諾となり、当組合・日本政策金融公庫・信用保証協会との協調融資による資金協力を行った。</p> <p>外部専門家を交え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。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔福岡県信用組合〕

タイトル	古着店で修業をして目利き力を培った創業希望者に対する事業性を重視した創業支援
取組み内容	ヴィンテージの輸入販売の実店舗で店長を行って知見、人脈などを培った創業希望者に対して、事業性を評価し、事業計画の策定を支援した上で創業融資を行った。 創業希望者とのヒアリングを重ね、仕入れ方法、販売手法、収益確保等について十分な協議を行い、事業計画を策定して、計画的な事業運営が図れるよう支援を実施。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔福岡県信用組合〕

タイトル	保証協会では対応が難しい創業融資案件を日本政策金融公庫と協調して対応
取組み内容	保証協会では対応が難しい一般社団法人が行う介護事業の創業融資案件において、本先とのヒアリングにより事業計画の妥当性などを検証および当組合からも助言などを行い、日本政策金融公庫と協調した融資支援により開業をサポートした。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔福岡県信用組合〕

タイトル	経営ノウハウが乏しい創業希望者に開業資金を対応
取組み内容	独学で映像制作の技術を習得し開業を企図する創業希望者から相談を受け、商工会議所と連携して、事業計画書を策定し、創業融資(開業資金)による支援を実施した。 現在では、SNS等の活用により県外からも受注があっており、業況は順調に推移している。

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[佐賀西信用組合]

タイトル	韓国の本格キムチのほか、地域特産のうれしの茶を使用したキムチの製造販売
取組み内容	<p>A氏は、福岡県から嬉野市の移住を機に申込人の母国である韓国のキムチ製造販売を行うことを計画され、工場の新設と機械関係の導入資金及び材料仕入が必要となった。</p> <p>当初B銀行へ融資相談を行ったが、必要書類や計画書作成について適切なアドバイスをスムーズに受けることが出来ず、嬉野商工会へ相談され、同商工会より当組合を紹介された。</p> <p>事業計画等は作成されていたが、当組合で計画書内容の精査を行い、A氏と協議し一部追加と修正作業を行った。</p> <p>計画書策定完了後に佐賀県信用保証協会の創業資金の申し込みを受け付けた。</p> <p>申込人は移住前に福岡県で飲食業を開業していたが、廃業届が提出されておらず（開廃業届について理解されていなかった）、当組合から税務署等に問い合わせし、開廃業届を提出した。また、在日韓国人ということもあり通常の契約と異なり、申込時には在留カードや印鑑登録証明書の提出が必要であった。</p> <p>保証協会の保証決定後、普通預金口座開設も在留カード通りの開設が必要となり、手続きについて保証協会や当組合事務部と連携し口座を開設するなどし、融資契約することができた。</p> <p>開業後、スーパーとの契約が出来るなど、安定した経営が出来ている。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

[佐賀西信用組合]

タイトル	<p>飲食業創業先への支援 「カキ小屋店創業支援」</p>
取組み内容	<p>太良町内の飲食業（カキ小屋）で店長として勤務していたA氏が独立開業を検討していたところ、太良支店の職員（A氏とは同級生）に相談があった。開業場所については、太良町の観光地である海中鳥居付近で土地を確保されており、カキ小屋店舗新築資金の調達が必要であった。</p> <p>開業の為、事業計画策定等をA氏と協議しながら進め、太良町商工会を紹介し、資金調達に向け利用出来る補助金の選定を行った（さが農村ビジネス総合支援事業補助金を利用）。申請時の書類や申請後の追加書類等もA氏と一緒に作成し、申請先のさが農村ビジネスサポートセンターとの折衝についても不慣れなA氏に同行しサポートを行った。</p> <p>店舗新築資金として25百万円の内、補助金5百万円を除く20百万円の資金調達が必要となり、当組合から日本政策金融公庫を紹介し融資相談を行った。日本政策金融公庫との融資相談にも同席し、その後の提出書類作成もサポートした。協調融資として当組合にて佐賀県信用保証協会の創業資金5百万円（5年11月実行）日本政策金融公庫が15百万円（6年3月実行）の融資を行った。又、日本政策金融公庫の融資及び補助金の入金店舗新築後となる為、当組合プロパー融資で繋ぎ融資にも対応した。</p> <p>カキ小屋開業後も事業等の相談に乗りながら経営支援を行っており、地元の他経営者や同業者と関係性を深める為、商工会青年部や料飲店組合を紹介し加入され、人脈も深めながら順調なスタートを切ることが出来ている。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔長崎三菱信用組合〕

タイトル	レストラン創業支援
取組み内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・相談者は調理師として約 35 年の経歴あり。今般、亡父が経営していた喫茶店を受け継ぎ、レストランとして開業したいとの相談あり。</li> <li>・相談者は、直近まで洋食レストランの料理長として勤務していたため、経営者としての経験はなかったものの、仕入れやメニュー構成、原価計算には携わっていたことや、亡き父が残した「懐かしい昭和レトロの喫茶店」に、自身がこれまで培ってきた長崎発祥の人気料理であるトルコライスを融合させ、話題性のある店舗を創りたいとの熱意があり、創業を支援することとした。</li> <li>・事業計画においては、店内の雰囲気（コンセプト）、店舗環境（総合病院、上場企業正門のすぐそば）、構成メニュー、来店売上とテイクアウト（ウーバー含む）売上、原価率、営業時間など精緻に作成。保証協会 4,000 千円、政策公庫 4,000 千円での実行に至った。</li> <li>・以降においても、開業時に想定外で掛かった費用の借換えや運転資金として 4,000 千円をプロパー融資にて実行。各種アドバイス等も含めた継続的な支援を実施している。</li></ul>

【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	洋菓子店創業者に対する認知度向上のための広報支援
取組み内容	<p>長崎県内のホテルのレストランに勤務後、洋菓子店で修業された後に当組合に創業相談に来られました。まだ30歳前半で、初めての独立開業であったため、融資相談だけではなく、当組合が主催した異業種交流の場で紹介。また当組合が運営するインスタグラムや西海みずきマガジンに掲載し、認知度向上のために広報支援をおこなった。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔熊本県信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>30年間で培ったノウハウや人脈を活かし、青果物卸売業を開業</p>
<p>取組み内容</p>	<p>新規開業にあたり、市の商工会支所へ相談。同支所より保証料率が低い「県創業支援制度」の利用を推進され、当組合に紹介される。事業計画を策定のうえ、9,000千円の創業資金に応需(信用保守協会付融資4,500千円、プロパー融資4,500千円)。</p> <p>創業前は、青果物卸売会社に約30年勤務し、市場の競りによる仕入や卸元業者への営業など業務全般を担当していた。営業ノウハウなら誰にも負けない自信と、取引先や家族からの後押しがきっかけとなり、夢であった青果物卸売業を開業することとなった。</p> <p>開業後は勤務当時の取引業者を中心に開拓を開始。飲食業をメインにコンビニエンスストアや病院、さらに学校給食や自衛隊など公共団体へも販路を拡大。売上は当初計画を上回るペースで推移している。</p> <p>現在は家族のみの経営であり、販路拡大に伴い人員不足、仕入数の増加に伴う、在庫圧迫が課題となっている。今後も営業活動がスムーズに行えるよう、支援体制を継続する方針である。</p>

【テーマ】：創業・新事業の開拓を目指すお客さまへの支援

〔熊本県信用組合〕

タイトル	美容業 25 年の経験を活かした新規創業
取組み内容	<p>新規創業にあたり、政策公庫と連携を図り、事業計画を策定し、美容室創業資金に応需（運転設備資金）。</p> <p>当組合取引先が販売している分譲地の 1 区画にて開業。政策公庫との協調融資にてリスク分散を図るとともに、不動産担保にて保全を確保しつつ、創業支援及び経営者保証の観点から連帯保証人の徴求を行わない取組みを実施。</p> <p>従来の美容室とは異なり、ヘアメイクやネイルアート、エステティック等、美容に関する総合的なサービスの提供を行い、お客様が心身ともに充実した時間を感じて頂けるような美容室（サロン）を目指し開業を決意。美容師として働きやすい環境づくりを実施（給与面や福利厚生、就業時間等、個々のライフスタイルや価値観を大切にすることで、優秀な人材確保に成功）。</p> <p>これまでの実務経験を駆使し、策定した事業計画に信憑性も高く、友好的な人物像から人望も厚く、前職からの顧客・従業員の引継ぎも円滑に遂行する事ができた事から、事業開始後も安定した集客・収支実績の確保に至った。</p> <p>今後も創業者の事業支援を行うべく、業況管理の徹底に努め、状況に応じた支援を継続していく方針。</p>

## 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
宮城	石巻商工信用組合	「宮城県プロフェッショナル人材戦略拠点」との連携強化	55
山形	北郡信用組合	新事業スタートアップ支援 事業再構築補助金を活用した資金繰り支援	56
茨城	茨城県信用組合	リコージャパン(株)と(株)BusinessTechとの業務連携を活用したIT・DX支援	57
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「地域共創モデル」による販路拡大支援	58
群馬	あかぎ信用組合	足(靴・中敷)に関するの世界一を目指すお客様への支援	59
埼玉	埼玉信用組合	新規設備の導入支援	61
千葉	房総信用組合	中小企業の生産性向上の取組み	62
千葉	銚子商工信用組合	「昭和レトロ」をテーマに更なる事業拡大	64
東京	青和信用組合	経営革新計画策定支援について	65
静岡	静岡県医師信用組合	埼玉県所沢市へ分院を開設する医療法人への支援	66
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	67
新潟	新潟大栄信用組合	外部支援機関、専門家連携による経営課題解決支援	68
山梨	山梨県民信用組合	複数外部支援機関と連携した事業者支援態勢の強化	69
長野	長野県信用組合	知財金融の取組み 『「長野けんしんモデル」による事業活性化支援事業』	70
愛知	信用組合愛知商銀	自社倉庫建設(事業発展)への融資	71
滋賀	滋賀県信用組合	「副業人材活用セミナー&相談会」の開催	72
兵庫	兵庫県信用組合	事務所・倉庫兼作業場等用地取得による大都市圏への商品供給体制構築に向けた支援	73
岡山	笠岡信用組合	かさしん経営塾の定期的な開催	74
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	75
広島	広島県信用組合	取引先企業マッチングによる販路拡大	76
香川	香川県信用組合	事業再構築補助金活用による業容拡大に向けた新事業への支援	77

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
福岡	福岡県信用組合	ものづくり補助金を活用したコスト削減の実施	78
福岡	福岡県信用組合	経営革新計画および事業再構築補助金の活用をハンズオン型で実施	79
福岡	福岡県信用組合	築古物件での融資対応における返済期間の柔軟な対応	80
長崎	西海みずき信用組合	長崎県との連携協定によるアツギ支援	81

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔石巻商工信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>「宮城県プロフェッショナル人材戦略拠点」との連携強化</p>
<p>取組み内容</p>	<p><b>【動機（経緯等）】</b>          当営業区域の中小企業の多くが人材確保の課題を抱えていることから、企業が必要とする経営課題を解決する人材の採用をサポートし、「攻めの経営」への転換を支援するため。</p> <p><b>【取組み内容】</b>          宮城県内の3信用組合（当組合、古川信用組合、仙北信用組合）が同時に宮城県と「宮城県プロフェッショナル人材戦略拠点事業の活用に関する協定書」を締結した。</p> <p><b>【取組み方針】</b>          常勤雇用のみならず、副業・兼業など取引先企業の多様なニーズに応えることで、人材面の課題解決を積極的に支援し、地域経済の活性化に貢献する。</p> <p><b>【連携スキーム】</b></p> <pre>         graph TD             A["<b>取引先企業</b> ● 経営力を強化したい ● 製造力を強化、生産性を向上したい ● 販路を拡大したい ● DXを進めたい など"]             B["<b>宮城県内信用組合</b> ● 石巻商工信用組合 ● 古川信用組合 ● 仙北信用組合"]             C["<b>人材紹介事業者</b>"]             D["<b>プロフェッショナル 人材戦略拠点</b>"]              A -- "①人材に関する ご相談" --&gt; B             B &lt;--&gt;  "②情報共有・連携"  D             D -- "④求人情報提供" --&gt; C             C -- "⑤ニーズにマッチ する人材の紹介" --&gt; A             B -- "③ニーズの詳細を ヒアリング" --&gt; D             </pre>

【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〕

<b>タイトル</b>	新事業スタートアップ支援 事業再構築補助金を活用した資金繰り支援
<b>取組み内容</b>	<p>【企業概要】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・業歴36年、公共工事や冬期間の排雪事業を主とした土木工事業を経営。</li><li>・公共工事の入札は年々減少しており、安定した受注先の確保と雇用の維持が喫緊の課題。</li></ul> <p>【事業計画】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・自立型の収益事業としてスポーツジム経営を計画。</li><li>・スポーツジム経営を通じて地元住民との深耕を図り、冬期間の除雪や基礎・基盤工事・解体工事等の土木工事部門の新たな受注先を獲得する計画。</li></ul> <p>【事業内容】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・プロボクシングライセンス保持者が従業員にいたることから、フィットネス事業とボクササイズ事業を新たに開設。</li><li>・スポーツジム兼会社事務所の建設とフィットネス、ボクササイズ機械設備の導入。</li></ul> <p>【支援内容】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・経営方針の検討 当該事業者と共に他スポーツジム経営者を訪問し、地域性に合った経営方針を検討。</li><li>・収益構造の構築と資金繰り計画の策定 新事業における収益構造の構築と事業再構築補助金の活用。</li><li>・集客計画の策定 顧客セグメントを明確にするため、財務シミュレーションを実施。</li><li>・収支計画の策定</li><li>・収益システムの構築 会費徴収代理店の指南。</li><li>・資金繰り支援 補助金入金までのつなぎ資金申込みに応需。</li><li>・新事業開始後の支援 当組合職員への周知（チケット販売）、店舗内にチラシの掲載、従業員の紹介。</li></ul>

【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〕

<b>タイトル</b>	リコージャパン(株)と(株)BusinessTech との業務連携を活用した IT・DX 支援
<b>取組み内容</b>	<p>令和5年5月に取引先事業者の IT・DX に関する課題解決のため、リコージャパン(株)と(株)BusinessTech (信用組合初) の2社と連携しました。2社との連携により、約100社のベンダーによる360もの解決策の提案が可能になりました。</p> <p>令和5年度は、ロボット化や会計システム、バックオフィス DX など多岐にわたる課題について52件連携し、うち8件が成約に至り課題解決に繋がりました。</p> <p>また、インボイス制度や電帳法の改正に対応するための「DX 無料セミナー」を10月に開催し、取引先事業者98名が参加しました。セミナー開催後のアンケートでは、IT・DX 支援を希望する事業者が半数以上あり、セミナー開催と同時に営業店による個別支援を並行して実施しました。</p>

【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「地域共創モデル」による販路拡大支援
取組み内容	<p>令和4年3月に締結した JR 東日本水戸支社との「地域活性化連携協定」に基づき、地域の事業者とのネットワークを有する当組合と、首都圏等への販売ネットワークを有する JR 東日本水戸支社とで互いの強みを生かし、販路拡大支援を実施しています。</p> <p>この取組みでは、単独での販路開拓に窮していた当組合の取引先事業者に対し、商品のブラッシュアップや商談会に係るノウハウ提供などのサポートを行いながら、JR 東日本グループ会社との商談会や首都圏での催事出展に繋げています。令和5年度は4事業者の商談成立に繋がりました。</p> <p>また、令和5年度から（独）中小機構と連携した「販路開拓・伴走支援研修（1年間・全5回）」を当組合職員向けに実施しています。営業店担当者は（独）中小機構の専門家のアドバイスやコーディネート事業などを活用し、取引先事業者と一緒に商品の磨き上げを図り、実際に JR 東日本の商談会や催事に臨み、販路開拓支援を行いました。</p> <p>年度末には『地域事業支援アワード2023』を開催し、その1年間の取組みの中で特に販路拡大など事業成長に繋がった2事業者を表彰し「地域事業支援アワード」を贈呈しました。</p>

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

[あかぎ信用組合]

タイトル	足(靴・中敷)に関する世界一を目指すお客様への支援
取組み内容	<p>B社と当組合の関係は、ぐんま医工連携ファンドに当組合が参加し、知財評価を活用した支援が取引経緯です。取引は令和元年7月より始まりましたが、その間店長、及び役員が何度も訪問し、社長の持論を聞きながら、当時より世界一を目標に掲げております。社長の熱量、インソールのエビデンスや可能性、社員の士気、これをもってすれば、世界一も夢ではないと思える将来の成長性を感じました。しかし業績は赤字が続く厳しい状況、当組合も融資を行うのに悩みましたが、赤字続きでも社長と話をしていると不思議と計画に対する実行性を感じ、最初の融資を短期資金として実行。それから、定期積金の加入、当組合の事業者の会（社長）、若手事業者の会（後継者）の加入、社長の保証協会求償権のプロパー肩代わり、夫婦の年金、インターネットバンキング、がん保険、社員の個人ローン、DX化のための事業者の紹介、物件の紹介、コラボ商品開発のための事業者の紹介、等々、親交を深め、経営層から社員の皆様までほぼ全員に当組合の職員が応援してくれているという認識を持ってもらっているという自覚があります。また、年に数回行う同社のアウトレット販売には支店職員はもとより遠い地域の職員まで足を運んでくれたり、足を運ばなくても注文依頼をだすと多くの職員が購入してくれたり、当組合が行うゴルフコンペには同社のインソールを協賛してくれたりという良い関係性構築が出来上がっています。その際の従業員のモチベーションは高く、また楽しく顧客と接している環境が理解できました。また、コロナ禍でのゼロゼロ資金の早期実行、その後、事業が拡大していく中で事業所が手狭となり、物流センターとしての中古物件の融資の実行、更なる事業拡大の中で、地方創生として廃校である中学校を町から借入ることが決定となり、その保証金の相談等様々な問題解決に対して対応してきました。現在では本社、第一スタジオ、物流センター、廃中学校を利用した第二スタジオと事業所増加して新たな地元からの雇用創出となります。売上も令和元年5月期185百万円から令和6年5月期1,771百万円と支援開始より売上は約10倍に増</p>

	<p>加。毎期過去最高益を更新している内容であります。取引企業数の増加、大手スポーツメーカーとのコラボ商品多数、同社のヨーロッパへの代理店を通しての進出、インソールだけでなく、サンダル、サッカーシューズ、ゴルフシューズ、サイクリングシューズの開発販売等(インターネット販売含む)、プロ選手とのスポンサー契約等が成功して社長の夢、「足に関することについて世界一を目指す」という目標に一步一步、近づいている状況です。当組合としても、今後も同社と寄り添い、融資だけでなく同社の悩みを聞き取り、専門家の紹介、事業者の紹介、問題解決について一緒に寄り添い、導きだすためのパートナーとして継続して支援を継続したいと考えています。</p>
--	--

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔埼玉信用組合〕

タイトル	新規設備の導入支援
取組み内容	<p>建築板金工事業を営む個人事業主から、より幅広い受注の獲得に向け、長い部材の裁断等が行える設備の導入の相談を受ける。当組合と顧客紹介業務契約を結んでいる補助金支援の実績が豊富な中小企業診断士を紹介。ものづくり補助金申請を行う事となる。マーケット分析から投資効果、計画詳細、申請書作成支援等、営業店と当該診断士が連携して支援を実施。ものづくり補助金が採択となり、設備導入に至っている。相談者は現在、幅広い取引先への営業が行えるようになっている。</p>

【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〕

<p><b>タイトル</b></p>	<p>中小企業の生産性向上の取組み</p>					
<p><b>取組み内容</b></p>	<p><u>中小企業の生産性向上の必要性</u></p> <p>当組合営業エリアにある中小企業者は、新型コロナウイルス感染症が5類に移行され、急激な円安と人手不足の中で物価高に対応することが迫られています。販売単価を上げつつも設備投資による生産性向上が必要となる状況の中で、設備投資を後押しする千葉県独自の補助金の周知と申請サポートを行いました。</p> <p><u>ちば中小企業生産性向上・設備投資補助金とは</u></p> <p>千葉県独自の補助金である「ちば中小企業生産性向上・設備投資補助金」は令和5年12月20日より申請の受付を開始し、「省力化」「生産量の増大」「新事業展開・新商品開発」に取り組む中小企業者に上限500万円（下限100万円）、補助率1/2という補助金です。国の補助金に比べて申請書類が少なく、対象となるの設備やシステム構築費と限定的となるので採択までの期間が短いことが特徴的などあります。当組合は千葉県の補助金を中心に申請サポートに取り組みました。</p> <p>当組合の支援事例</p> <table border="1" data-bbox="469 1364 1342 1986"> <tr> <td data-bbox="469 1364 807 1417"> <p><b>業種</b></p> </td> <td data-bbox="807 1364 1342 1417"> <p>自動車製造用の機械器具の製造業</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="469 1417 807 1986"> <p><b>経営状況の把握 課題設定</b></p> </td> <td data-bbox="807 1417 1342 1986"> <p>当社の経営状況は、収益性の基礎となる「売上総利益率」が、同業他社40.4%に対し7.3%と、著しく低い状況となっております。当社として課題は生産性の向上や、材料歩留りの向上等により収益性を向上させることと考えて課題の検討となりました。</p> <p>現状における塗装用設備の製造において、当社の最大の課題となっているのが、「現場合わせ」の工程です。製造した塗装用設備を現場に納</p> </td> </tr> </table>		<p><b>業種</b></p>	<p>自動車製造用の機械器具の製造業</p>	<p><b>経営状況の把握 課題設定</b></p>	<p>当社の経営状況は、収益性の基礎となる「売上総利益率」が、同業他社40.4%に対し7.3%と、著しく低い状況となっております。当社として課題は生産性の向上や、材料歩留りの向上等により収益性を向上させることと考えて課題の検討となりました。</p> <p>現状における塗装用設備の製造において、当社の最大の課題となっているのが、「現場合わせ」の工程です。製造した塗装用設備を現場に納</p>
<p><b>業種</b></p>	<p>自動車製造用の機械器具の製造業</p>					
<p><b>経営状況の把握 課題設定</b></p>	<p>当社の経営状況は、収益性の基礎となる「売上総利益率」が、同業他社40.4%に対し7.3%と、著しく低い状況となっております。当社として課題は生産性の向上や、材料歩留りの向上等により収益性を向上させることと考えて課題の検討となりました。</p> <p>現状における塗装用設備の製造において、当社の最大の課題となっているのが、「現場合わせ」の工程です。製造した塗装用設備を現場に納</p>					

		<p>入する際には、図面には現れない加工が必要となります。現状の製造ラインの一部を改修する工事が多数を占めることから、数多くの不測の事態に対応する必要があります。現場での簡易な改修で済む場合もありますが、持ち帰って大幅な改修を必要とするケースもあり、当社の原価高騰の大きな要因となっております。</p>
	<p><b>導入設備</b></p>	<p>本事業で導入するのは、板金加工に特化した2次元CAD/CAMシステムです。平面上に1から展開図をパーツ単位で描いていき、パーツ内で干渉がないかどうか立体モデルでの確認が可能となります。また、作成された展開図上には、成形属性、曲げ属性情報が自動的に書き込まれ、CAM工程へとシームレスにつなげることが可能となります。</p>
	<p><b>補助金額</b></p>	<p>1,060 千円</p>
<p>当組合実績</p> <p>以上のような取組事例の他、当組合は令和5年度に12件の申請をサポートし、<u>すべての事業所で採択・交付決定されております。</u>補助金によって導入された設備の融資金の実行などの他、実績報告の際の写真の撮り方など細かくアドバイスをしており、補助金による生産性向上の取組みをサポート致しました。</p>		

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔銚子商工信用組合〕

タイトル	「昭和レトロ」をテーマに更なる事業拡大
取組み内容	<p>(動機・経緯)</p> <p>飲食業に従事した経験を活かし、平成 28 年 4 月に個人にてイベント会場等での間借りカフェを開業後、新型コロナウイルス感染症拡大によるイベント中止等の影響から打撃を受け、令和 3 年 2 月小規模事業者持続化補助金を活用し「昭和レトロ」をテーマにコロナ禍においても対応が可能なキッチンカー事業への参入のほか、千葉県鎌ヶ谷市に店舗を構え営業展開していく中で固定客の多くがキッチンカー事業の主要拠点である近隣の松戸市からの顧客であることから、業容拡大を目指すべく人口約 50 万人を有する松戸エリアへの店舗移転（鎌ヶ谷市店舗閉店）の取組みとなります。</p> <p>(取組み内容)</p> <p>定期的に訪問する「松戸スタートアップオフィス」からの紹介を受け、現状の把握ならびに移転後の事業計画等を事業者と共にブラッシュアップ。事業者の経験・ノウハウを踏まえ集客力アップに繋がり、経費負担抑制等も図れ、計画の実現性が見込まれる処から金融支援（県制度：小規模事業資金）による取組みを実施する。</p> <p>(成果&lt;効果&gt;等)</p> <p>移転による効果は高く、店舗・キッチンカー事業（週 3 日程度）を軸とし、知名度が浸透していく中でオリジナル商品の自販機設置（2ヶ所）やデリバリー（Uber Eats と契約）事業も展開されており、売上計画は順調に推移、また経費負担抑制効果も徐々にではありますが現れてきています。</p> <p>事業者については、更なる事業展開にも意欲旺盛であり相談については積極的かつ寄添いながら取組んでおります。</p>

【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	経営革新計画策定支援について
取組み内容	<p>高い技術力を有するがコロナ禍により売上低迷している事業者への訪問活動のなかで、新商品の開発販売を目指しているという情報を得て、事業計画の策定を提案した。</p> <p>ヒアリングをしていく中で、承継や人材などの様々な面で課題を抱えていることが分かったため、専門家の活用を提案。「事業承継促進事業」を活用し、改めて自社の現状分析を行い、やるべきことを明確にした。</p> <p>やるべきことが整理された結果、新商品の販売計画に注力することができるようになり、引き続き専門家の支援を受けながら経営革新計画についても策定することができた。</p> <p>現在も計画書に基づき、トライアンドエラーを繰り返しているところであり、当組合もモニタリングのうえ、継続的に支援している。</p>

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔静岡県医師信用組合〕

タイトル	埼玉県所沢市へ分院を開設する医療法人への支援
取組み内容	<p>1.動機</p> <p>(1) 支援先は静岡県富士宮市に診療所を開設している眼科医で、かねてより分院開設を計画していた。</p> <p>(2) 医師であった妻の父の意向に配慮し、妻の実家のある埼玉県所沢市に分院開設を決意。</p> <p>2.取組内容</p> <p>(1) 支援先は分院開設のため、医療法人を設立。</p> <p>(2) 当組合は、当該医療法人に対する融資を検討。</p> <p>3.成果</p> <p>(1) 必要総額 300 百万円のうち 250 百万円の融資を実行。</p>

【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	<p>【動機（経緯等）】 新たなビジネスチャンスの創出の機会を提供し、事業者の事業発展に貢献する。</p> <p>【取組内容】 令和6年3月に百貨店等バイヤー2社を招待し「食」をテーマとした個別商談会開催によるビジネスマッチング支援を実施。</p> <p>【成果（効果等）】 参加事業者6社 成長段階の事業者に対して、商談会等のマッチング支援を行うことで、販路開拓・新商品開発・商品PR・販売促進等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行く。</p>

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔新潟大栄信用組合〕

タイトル	外部支援機関、専門家連携による経営課題解決支援
取組み内容	<p>外部環境の大きな転換期（コロナウイルス感染症、資材・物価の高騰等）を迎える中、取引先の持続的発展を見据えた経営方針検討において外部機関・専門家の知見を有効活用した。</p> <p>小規模事業者の経営課題が多様化する中、令和5年度においては7先に対し、経営課題の本質を踏まえた対応策の検討・実施に向け、外部支援機関・専門家（NICO(にいがた産業創造機構)、新潟県信用保証協会、商工会、新潟県事業承継・引継ぎ支援センター）連携による経営改善計画(再)策定・モニタリング、事業承継先探索活動等を実施。連携による効果として、新潟県信用保証協会との連携により同協会と取引先の相互理解が進み、スムーズな新規信用保証に繋がった。また、外部支援機関との連携により事業多角化、事業の持続的発展に向けた経営課題の明確化と対応策検討の着手に繋がった。</p>

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔山梨県民信用組合〕

タイトル	複数外部支援機関と連携した事業者支援態勢の強化
取組み内容	<p>株式会社 O 社は、県内地場産業であるジュエリー製造業を営んでいる。国内需要の落ち込みにより業績が低迷した貴金属製造事業者に対し、海外への販路開拓を提案した事例。下請け主体の業態であったことから、自社ブランド構築、および、よろず支援拠点に相談のもとブランド立ち上げから、HP 制作や商品デザイン・パッケージ制作をアドバイス。また、SNS を活用したプロモーション方法やテストマーケティング方法などの支援を行った。</p> <p>海外進出においては、ジェトロの「新輸出大国コンソーシアム」の専門家(パートナー)による「海外展開ハンズオン支援」活用を提案。専門家支援による計画策定、試験輸出、現地調査、関税等アドバイス。ブランド立ち上げから操業支援まで一貫支援を行った。今後は店舗展開を計画しており販路開拓をメインとした継続支援を行っていく。</p> <p>また、事業拡大にて人手不足を課題としていたことからプロフェッショナル人材戦略拠点への相談を提案し求人支援を行ったほか、リクルートに関連して企業 PR を図るため、地方情報誌を制作する取引先へ企業紹介掲載のマッチングを支援、働き方改革を表彰する県の「YAMANASHI ワーキングスタイルアワード」への応募(奨励賞受賞)、県の SDG s 登録制度活用、地方新聞への企業紹介掲載を支援した。人材確保ができれば売上増加や海外進出計画も円滑に進むため、本業支援を通じた事業者との中長期的な関係の構築を重視する考えを持つことで、事業者の継続的な成長・発展に資するものと考えている。</p>

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔長野県信用組合〕

タイトル	知財金融の取組み 「『長野けんしんモデル』による事業活性化支援事業」
取組み内容	<p>当組合では、知的財産(資産)をヒト・モノ・カネ・情報に加えて新たな経営資源として認識し、各事業者が持つ知的財産に着目した本業支援や融資等の経営支援を「知財金融」と位置づけて様々な取組みを行っています。</p> <p>令和4年度からは、複数の専門支援機関とともに、「産学官金」連携による新規事業創出を目的とした、「知的財産の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、活動を実施してきました。</p> <p>令和5年度においては、昨年度に引き続き、関東経済産業局の知財活用に関する補助金事業に採択を受け、「『長野けんしんモデル』による事業活性化支援事業」に取組みました。今年度は新たに長野県中小企業団体中央会と連携し、より多くの事業者へのアプローチを試みました。長野県内における知財活用普及のため、5会場での「知的財産活用セミナー」や諏訪圏工業メッセ等展示会への出展、オンラインでの「シーズ発信プロジェクト」といった活動を行う一方、知財に係る課題の解決として15社に対する個別支援を実施し、大手企業の開放特許との知財マッチングによる新製品開発・技術課題解決といった支援に加え、弁理士等の専門家の協力を得て特許・商標の取得等によるブランディング支援にも取組みました。</p> <p>なお、知財マッチングによる新製品開発を行った長野市のB社については、当社初のオリジナルブランド製品の一般販売の前に、当組合独自のクラウドファンディングサイト「<b>Show Boat</b>」で先行販売を実施し、新製品のPRを兼ねた市場調査を行いました。事前に商標登録も行ったうえで、プロジェクトの企画からリリースまでを支援し、プロジェクトは公開初日に目標金額を達成することができました。</p>

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

[信用組合愛知商銀]

タイトル	自社倉庫建設(事業発展)への融資
取組み内容	<p>当組合顧客 A 社は、良質な日本製日用品雑貨の中国に対する輸出事業と中国等のアジア製品を仕入れ大手へ自社ブランドとして日本国内にて販売しております。取引先につきましても某市場上場企業を含め、その他優良企業と数多く業務契約を締結しております。国内販売先には全国 CM やテレビ番組でも取り上げられる有名な B 社や某市場上場先 C 社等の大手企業と取引を行っており、良質な商品を輸出できる環境を整え、自社ブランドのキャンプ用品や衛生用品を中心として国内外に於ける事業拡大を手掛けております。</p> <p>A 社は事業拡大している中で現状の倉庫では商品が賄いきれない状態であり、今後の事業発展の為に自社倉庫を所有する事は不可欠でありました。</p> <p>自社倉庫建設にて、借りている倉庫の賃料が減額できると共に、空き部分を他社に貸す事によって賃料収入も得る事が出来ます。</p> <p>以上の事から自社倉庫の建設（土地取得・建築代金・諸費用）に応需しました。</p>

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔滋賀県信用組合〕

タイトル	「副業人材活用セミナー&相談会」の開催
取組み内容	<p>当組合は、「副業人材活用セミナー&amp;相談会 in 甲賀・湖南」と題して、地元中小規模事業先の人材確保にかかる経営支援を図ることを目的として、セミナーおよび個別相談会を下記要領にて開催を致しました。当セミナーへは42名、個別相談会へは4名がご参加をいただき、副業人材利用のメリット等について理解を深めていただきました。</p> <p>セミナー終了後においても滋賀県プロ人材戦略拠点との連携により参加事業者のフォローに努めました。結果、取引事業先（本店営業部）において6名の副業人材の確保に至りました。</p> <p>開催要領は以下のとおりです。</p> <p>日時：令和5年10月20日（金）午後13時30分から 場所：滋賀県甲賀合同庁舎本館4階ホール</p> <p>内容</p> <ul style="list-style-type: none"><li>（1）プロ人材事業および補助金の説明</li><li>（2）講演（みらいワークス、AOI TYO Holdings）</li><li>（3）人材活用ガイドラインの紹介（近畿経済産業局）</li><li>（4）個別相談会</li></ul> <p>主催：当信用組合、滋賀県商工観光労働部、 滋賀県プロ人材戦略拠点</p> <p>後援：甲賀市商工会、湖南省商工会ほか</p> <p>協力：近畿経済産業局ほか</p> <p style="text-align: right;">以 上</p>

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔兵庫県信用組合〕

<p><b>タイトル</b></p>	<p>事務所・倉庫兼作業場等用地取得による大都市圏への商品供給体制構築に向けた支援</p>
<p><b>取組み内容</b></p>	<p>E社は当地における有名洋菓子店である。業容は堅調に拡大し、関西圏において相応の知名度を有している。コロナ禍や労務面の課題を抱え一時的に業績が停滞したものの、更なる成長を目指した企業努力により、空港内ターミナルや百貨店での出店計画が進展していった。大都市圏への商品供給には将来的に事務所や倉庫・作業場等の合理化が欠かせないことから、現在使用中の倉庫に隣接した場所に事務所・倉庫兼作業場等の建築を検討した。それと同時にE社倉庫底地とお客様駐車場には事業用定期借地権の設定があり、使用期限の到来を迎えたことより、事務所・倉庫兼作業場等用地（現況：既存倉庫の底地およびお客様駐車場）を取得することとした。しかし、メインバンクからの金融支援は得られなかった。</p> <p>当組合は、E社の設立当初から融資取引を開始しており、E社代表者、ビジネスモデル、業況等を熟知していた。上記のとおり業況は一時的に停滞してはいたが、更なる成長を目指し関東・東海圏へ進出するにあたり事務所や倉庫等集約での建築は必要であり、E社の事業性を評価のうえ金融支援を行った。</p> <p>当組合の取組みにより、大都市圏への商品供給体制構築に向けた地盤が整った。現在は大手百貨店での催事が好評で正式に出店が決定し、関西国際空港においても生菓子および免税店での土産物販売が具体化しつつある。今期決算期は増収と黒字転換を見込んでおり、本件は成長支援事例と考える。</p>

【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	<p>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。</p> <p>独自に講師を招き、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。</p> <p>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。</p>

【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〕

<b>タイトル</b>	「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
<b>取組み内容</b>	<p><b>【動機（経緯等）】</b> 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。</p> <p><b>【取組み内容】</b> 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。</p> <p><b>【成果（効果）等】</b> 令和6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」：229件 2,612百万円 「ドリームローン」：149件 963百万円 「地域創生支援ローン」：194件 1,350百万円</p>

【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	取引先企業マッチングによる販路拡大
取組み内容	<p><b>【経緯】</b> 広島市内の宿泊業 A 社とミーティングを行った際、売上増加策として、近隣に建設されている新サッカースタジアムが完成を控えていることから、地元プロサッカーチームとタイアップするなどの宿泊プランが作れないかと議題にあがった。 当組合は地元プロサッカーチームを題材にした定期預金商品があり、仲介することができたもの。</p> <p><b>【内容】</b> A 社と地元プロサッカーチームとのパートナー企業契約締結により、コラボ宿泊プランを作成することができた。</p> <p><b>【結果】</b> 両社ともにメリットのある提案となり、喜んでいただくことになった。また当組合としてもコロナにより大きく影響を受けた企業に対しての、売上増加及び地域活性化に繋がる支援を実施できたもの。</p>

【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業容拡大に向けた新事業への支援
取組み内容	<p>同社は地元小豆島で業歴 50 年を誇る自動車修理販売業。数年コロナ禍の影響を受けながらも業況は比較的安定しており財務内容等良好に推移している。</p> <p>しかしながら近年、EV 車の普及により現在のビジネスモデルでは事業継続も危ぶまれる状況にあることから、新工場を建設し、新事業である「カーケア事業」を計画。現在の車輛販売・修理・点検に併せ新たに板金塗装・エーミング・ボディーコーティング・ルームクリーニング・カーラッピングを行う。これまで受注があれば外注へ依頼または受注を断っている状況であったが、今後は同事業を行うことで販売からメンテナンスまで一貫しての対応が可能となる。また、島内で同サービスを一貫して行える事業者はないため今後の受注は十分見込まれ、本事業計画の達成は可能と判断。</p> <p>総事業費 77,000 千円に対し、第 7 回事業再構築補助金を申請。採択となり、補助金額 20,000 千円交付決定となった。</p> <p>事業再構築補助金を活用した工場建設資金として協力し、同社の売上増加・業容拡大に繋がる取組みとなった。</p>

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔福岡県信用組合〕

タイトル	ものづくり補助金を活用したコスト削減の実施
取組み内容	ものづくり補助金による包装機の新設を行なうことで年間の人件費を2,400千円削減。また、生産性の向上が図れたことで、取引先の増加にも対応が可能となり、増収増益を図ることが出来た。なお、設備投資総額と補助金の受給額の差額分については、当組合プロパーでの融資対応を行った。

【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	経営革新計画および事業再構築補助金の活用をハンズオン型で実施
取組み内容	国内初の設備の開発と導入を企図する鉄工業者から相談を受け、経営革新計画および事業再構築補助金の活用を提案、一定の事業規模を有している技術力の高い優良企業ではあるが、補助金等の申請書類策定は不得手なので支援をして欲しいとの依頼を受け、同社を延べ10回訪問し、事業再構築補助金の計画策定、認定、申請の支援を行った。なお、経営革新計画は、申請後、無修正で既に承認されている。

【テーマ】：更なる成長を目指すお客さまへの支援

〔福岡県信用組合〕

タイトル	築古物件での融資対応における返済期間の柔軟な対応
取組み内容	放課後等デイサービス事業の2店舗目を他行へ融資申込みをしていた事業者から、木造築37年ではあるが、返済期間20年での相談があり、事業者の希望通りの返済期間で政策公庫との協調融資を行った。

【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	長崎県との連携協定によるアトツギ支援
取組み内容	<p>令和6年3月27日、長崎県と県内12の金融機関・支店、商工団体などの支援機関4団体は、県内中小企業の事業承継を連携して促進する協定を締結いたしました。</p> <p>そして「長崎県アトツギ向け伴走支援プログラム」は令和6年9月～令和7年3月までおこなわれる事業ですが、ただ単に事業承継という内容だけではなく、アトツギ（後継者）が新たな事業展開を考えブラッシュアップするもので、後継者としての心構え及び周囲に対する後継者としての意識付けだけではなく、自社の資本（資源）を活用しつつ新時代にあった事業計画を練るものです。更なる高みに向かって見識を広める一歩になるためのワークショップのご案内と後継者の方が参加しやすい環境を整えるバックアップ支援をおこなっています。</p>

### ③ 経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
北海道	北央信用組合	経営支援の一環として他金融機関等と協調して取り組んだ資金繰り安定支援	84
青森	青森県信用組合	経営改善へ向けた当組合の取組について	85
宮城	古川信用組合	最適なソリューションの提案	86
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	87
福島	相双五城信用組合	避難指示解除に伴う事業再開の為の事業者支援	88
茨城	茨城県信用組合	よろず支援拠点個別相談会や外部機関との連携を活用した補助金申請支援	89
栃木	那須信用組合	日本政策金融公庫との連携により事業者支援	90
群馬	ぐんまみらい信用組合	支援機関連携による経営改善支援	91
埼玉	熊谷商工信用組合	経営改善の相談	92
埼玉	埼玉信用組合	観光バス業者の経営改善支援	93
千葉	銚子商工信用組合	経営改善支援先の関連法人の破綻と後継者の保証債務整理	94
千葉	君津信用組合	経営改善先及び事業再生先への支援	95
東京	東信用組合	区内 信組・信金の地域連携によるビジネスマッチング支援	96
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	97
東京	第一勧業信用組合	K社に対する事業再生支援	98
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	99
静岡	静岡県医師信用組合	資金繰りに窮したお客さまへの緊急支援	100
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	101
新潟	新潟大栄信用組合	ゼロゼロ融資利用先に対する継続的フォローアップによる資金繰り・本業支援	102
石川	石川県医師信用組合	経営改善が必要なお客様への支援	103
大阪	近畿産業信用組合	老舗温泉旅館における資本金劣後ローン及び観光庁補助金などフルメニューを活用した経営支援	104

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
兵庫	淡陽信用組合	財務向上支援	105
広島	広島市信用組合	バルクセールによる事業再生	106
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	107
広島	両備信用組合	外部専門家を交えた経営改善支援	108
広島	備後信用組合	経営改善支援	109
山口	山口県信用組合	事業再生に向けた取り組み	110
香川	香川県信用組合	事業再構築補助金の活用による宿泊事業への参入	111
福岡	福岡県信用組合	経営改善・事業再生における経営改善計画策定と追加融資	112
福岡	福岡県信用組合	経営改善・事業再生における経営改善計画策定と追加融資	113
福岡	福岡県信用組合	経営改善・事業再生における経営改善計画策定と追加融資	114
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書作成支援	115
宮崎	宮崎県南部信用組合	経営改善	116

【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	経営支援の一環として 他金融機関等と協調して取り組んだ資金繰り安定支援
取組み内容	<p>経営支援先 (有) N 社 業種：機械部分品の加工修理 設立：平成元年 4 月 直近決算：令和 5 年 6 月期 40 百万円の債務超過</p> <p>* 当組合地域支援部（職員と中小企業診断士による専門チーム）では経営状態の十分なヒアリングのうえ、そこから見える課題を抽出し、具体的な対応策の検討に入った。</p> <p>* ただし、経営支援を有効かつ効率的に実効性のある成果物とするには、まず足元の資金繰りの安定が欠かせないという認識のもと、当社単独では困難である現実的な事業計画の策定を行った。</p> <p>* この事業計画は代表にしっかり理解してもらい、腹落ちしてもらった。</p> <p>* 以上を踏まえ、日本公庫および保証協会に事業計画を提示して経営支援の一環として資金繰り安定につき協力を求めた。メインの当組合と資本性劣後ローンを扱う日本公庫は提携協調融資商品「connect」を取扱したうえで、伴走借換保証を扱う保証協会とも一体となって N 社を支援する体制を構築することで、資金繰り安定に力強さをつけることができた。（同時に少額債権者を整理する目的でメイン当組合による他行 2 行肩代わりを実施した）</p> <p>① 現状認識と課題抽出</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ リスケ債権正常化</li><li>・ 収支改善</li><li>・ 人員確保</li></ul> <p>② 資金繰りの安定</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 令和 5 年 10~11 月 事業計画書（10 年）の策定</li><li>・ 令和 5 年 10 月 メイン当組合による他行 2 行肩代わり</li><li>・ 令和 6 年 1 月 日本公庫の資本性劣後ローン導入（真水あり）</li><li>・ 令和 6 年 3 月 保証協会の伴走借換保証による正常化（一本化）</li></ul> <p>* 今期に入り、人員確保などの具体的な改善実効策を推進中。</p>

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔青森県信用組合〕

タイトル	経営改善へ向けた当組合の取組について
取組み内容	<p>1. 中小企業再生支援対象先として、令和6年度21先を選定しております（令和5年度は23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おります。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おります。</p> <p>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、専門家によるサポート体制を構築し、経営改善に向けた支援体制の確立に努めております。</p> <p style="text-align: right;">以上</p>

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔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	<p>取引先企業の経営目標の実現や課題の解決に向けて、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。</p> <p>経営改善が必要な取引先企業に対しては、中小企業活性化協議会などの外部専門家機関と連携し、経営改善計画の策定等に取り組んでおります。</p> <p>中小企業等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参ります。</p>

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔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	<p>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。</p> <p>令和5年度は上期1社、下期2社の参加となりました。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔相双五城信用組合〕

タイトル	避難指示解除に伴う事業再開の為の事業者支援
取組み内容	<p>震災前に福島県双葉郡浪江町大堀地区にて伝統工芸品である大堀相馬焼の製造・販売を営んでいた個人事業主K氏は原発事故により福島県いわき市に避難し、同市にて製陶活動を継続しておりました。</p> <p>除染作業等が進み大堀地区の避難指示が解除された事に伴い『大堀相馬焼は大堀で』との強い思いから、事業再開すべく申請した福島県原子力被災事業者事業再開等支援補助金及びグループ補助金のつなぎ資金の相談がありました。</p> <p>当組合として、伝統工芸品の維持・存続及び被災地域の復興に寄与するものと思料し、地元金融機関としてつなぎ資金の金融支援を実施しました。</p>

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔茨城県信用組合〕

<b>タイトル</b>	よろず支援拠点個別相談会や外部機関との連携を活用した補助金申請支援
<b>取組み内容</b>	<p>創業、広告宣伝、資金繰り、補助金など多岐にわたる経営課題について、茨城県よろず支援拠点に 21 件連携しました。その他に県内 6 か所の営業店において「茨城県よろず支援拠点個別相談会」（年 6 回）を開催しています。</p> <p>また、事業再生や業種転換を図るために補助金活用を検討している取引先事業者へ、外部連携先と連携して申請支援をしています。連携先の専門家による事業計画書の策定支援や、当組合も定期的にモニタリングするなど交付後のサポートも行なっています。補助金採択後の販路開拓においても、（独）中小企業基盤整備機構や JR 東日本水戸支社など外部連携先と連携して販路拡大の支援をしています。</p>

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔那須信用組合〕

タイトル	日本政策金融公庫との連携により事業者支援
取組み内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・当信用組合メイン取引の A 社においては、東日本大震災により被災し、当組合主導で東日本大震災事業者再生支援機構へ債権譲渡を実施した先。</li><li>・債権譲渡後も当信用組合では、メインとして継続的なモニタリングを実施、業績回復が図られてきたこと、後継者育成も行われ、事業承継の準備が完了したことを機会に、東日本大震災事業者再生支援機構からのリファイナンスを当信用組合で検討していた。</li><li>・しかしながら、業績は回復したものの、債務超過の解消には至っていなかった。</li><li>・そこで、当信用組合より日本政策金融公庫を紹介し、資本性劣後ローンの支援を受け、実質債務超過解消を行った上で、東日本大震災事業者再生支援機構のリファイナンス資金の支援を実施致しました。</li></ul>

【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経営改善支援
取組み内容	<p><b>【動機（経緯等）】</b></p> <p>支援先は、生産用機械器具製造業で一社依存度合いも高いなかコロナ感染症蔓延の影響もあり業績低迷が続いていた。以前よりよろず支援拠点などを活用し取引先分散への対応も実施しておりましたが、業績低迷が続いたこと、コロナ資金利用により借入金負担が増加している状況でした。今後必要とされる取組として財務面からの改善を代表者と協議した結果、外部専門家の助言および指導を受けるとともに、改善計画書を策定する方向性で一致し経営改善支援に着手した。</p> <p><b>【支援内容】</b></p> <p>経営改善計画書策定にあたり保証協会の専門家派遣事業を活用し外部専門家・メインバンク・保証協会連携のもと経営改善計画書策定をサポートした。</p> <p>代表者も高齢であり後継予定者も同席の上で今後の事業の方向性などについて協議した。</p> <p><b>【成果（効果等）】</b></p> <p>財務面・販売面・生産面などの経営課題とやるべき事の方向性が明確になり事業に対するモチベーションアップ、経営改善へ積極的に行動する結果となった。</p> <p>また、後継予定者も同席し事業の方向性についての対話の機会が設けられた事から事業承継への取組みの必要性も理解した様子であった。</p>

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔熊谷商工信用組合〕

タイトル	経営改善の相談
取組み内容	<p>令和5年度より事業者支援の充実が図れるように「お客様サポート室」「企業再生支援室」二つのセクションを設立。営業店がお客さまから課題・問題点のヒアリングを実施し、ヒアリング内容によって各セクションと営業店で支援。</p> <p>お客様サポート室の役割は、取引先企業の事業拡大、事業再構築、経営改善への課題解決に向けて外部支援機関（主に埼玉県よろず支援拠点）を利用して経営者と一緒に取り組んでいる。企業再生支援室の役割は現在及び今後、経営が悪化しそうな懸念先に経営改善計画書を作成し、埼玉県中小企業活性化協議会との連携を図り、経営改善に取り組んでいる。</p>

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔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	<p>コロナ禍で大幅に業績が悪化した観光バス会社の経営改善を図る為、埼玉県信用保証協会の専門家派遣を活用。8回の支援実施により経営改善計画作成が完了。専門家派遣中も事業者の気付きに繋がる事柄が数多くあり、事業者が改善計画書の施策以上の経営改善策を実施。大幅に業績が改善している。</p> <p>尚、当組合の後援団体の研修旅行でもトラベル事業を併設している当社を利用する等、当社との信頼関係が更に深まっている。</p>

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔銚子商工信用組合〕

タイトル	経営改善支援先の関連法人の破綻と後継者の保証債務整理
取組み内容	<p>当組合メイン取引である A 社（運送業）はコロナ禍により業況低迷し令和 4 年 8 月より返済元金据置開始、他行へも協調支援を要請し同年 9 月より協調支援開始する。令和 4 月 9 月千葉県中小企業活性化協議会（以下、協議会）へ当組合より相談し、経営改善支援を要請。</p> <p>令和 4 年 10 月下旬に A 社の代表取締役が協議会と面談の予定であったが、A 社の後継者が経営する B 社が交通事故賠償判決に基づく多額の賠償金が未払いであり、被害者と交渉中である事が判明し、関連グループ全体の簿外債務であり、多額であることから協議会との面談は延期となった。その後、B 社から被害者側へ賠償金の一部を 25 年分割で支払う和解の意向を提示し、更に増額の意味も伝えたが、令和 5 年 5 月下旬に被害者側から破産申立となり令和 5 年 7 月中旬に破産手続開始決定となる。令和 5 年 8 月下旬に A 社と協議会を訪問し経過報告の上、再度支援を要請した。</p> <p>その後 A 社については令和 5 年 9 月中旬「事業再生支援」2 次対応が決定し 405 事業を活用した経営改善計画が策定され、また、破産した B 社の代表者で A 社の後継者については、破産法人 B 社の保証債務整理を経営者保証ガイドライン単独型により行なった。</p> <p>現在、A 社は B 社の従業員を再雇用し、経営改善に取り組んでいる。</p>

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

[君津信用組合]

タイトル	経営改善先及び事業再生先への支援
取組み内容	令和5年度は与信取引先から経営支援先として38先、コンサルティング機能を補完するため中小企業診断士である当組合の企業支援顧問による12先、合計50先の訪問先を決め、営業店と一体になり延べ178回の訪問による経営改善及び事業再生に取り組みました。

【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

[東信用組合]

タイトル	区内 信組・信金の地域連携によるビジネスマッチング支援
取組み内容	<p>信用金庫取引先 R 社は、キングサイズを専門とした服飾小売業を営む企業。販売している作業着上下の外注先が、高齢化から突然廃業してしまい、「外注先を紹介して欲しい」と信用金庫の支店に相談あり。墨田区内信組・信金の地域連携のスキーム(HANDS)案件としました。</p> <p>廃業した外注先は家内工業で、価格帯も昔から値上げせず安価で数十年も取引していることから、今の原材料高騰の影響を加味すると、同一価格帯でのマッチングは難しいこと、さらにパターン(型)の返却もなかったため、新たにサイズ別パターンが必要になること等がハードルとなりました。そして東信組取引先の M 社を紹介しましたが、やはり価格帯が最低でも倍になること、作業着は生地が固いのが増してキングサイズでもあるため、M 社のミシンや針では縫えない懸念がありました。そこで、価格を出来る限り削るため、ポケットの個数や形状・素材などを変え、生地は一反で製造できる枚数にするなど議論し、サンプル作成に至りました。</p> <p>この間、両社の会社の距離が近いことから、金融団の入らない打合せが数回行われ、結果、信金取引先 R 社が、複数パターンのサンプルを信組取引先 M 社へ依頼しました。サンプルが完成、M 社の技術を R 社が認めてくださり、価格は以前の倍で両社納得され、成約となりました。</p> <p>現在では、作業上着 2 色 3 サイズ展開、作業ズボン 2 色 2 サイズを展開しており4回の発注がありました。インバウンド需要から浴衣の発注もはじまっております。サイズ展開 5 サイズ、価格は作業着の 3 倍強と利益率が良いため、更なるサイズ展開も計画しています。また、秋冬には半纏も企画しています。R 社は、M 社の製造が丁寧であることや HANDS の取り組みに対して評価してくださっています。</p>

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

[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 border="1" data-bbox="472 506 1002 712"> <tr> <td data-bbox="472 506 911 562">都信協 企業再生支援制度</td> <td data-bbox="911 506 1002 562">9 件</td> </tr> <tr> <td data-bbox="472 562 911 611">事業承継促進事業</td> <td data-bbox="911 562 1002 611">1 件</td> </tr> <tr> <td data-bbox="472 611 911 660">東京都よろず支援拠点</td> <td data-bbox="911 611 1002 660">1 件</td> </tr> <tr> <td data-bbox="472 660 911 712">計</td> <td data-bbox="911 660 1002 712">11 件</td> </tr> </table> <p data-bbox="472 768 1366 846">1. 上記の通り、令和 5 年度は外部専門機関等を活用した支援を 11 件実施した。</p> <p data-bbox="472 913 1366 1182">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。</p> <p data-bbox="472 1249 1366 1328">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。</p>		都信協 企業再生支援制度	9 件	事業承継促進事業	1 件	東京都よろず支援拠点	1 件	計	11 件
都信協 企業再生支援制度	9 件									
事業承継促進事業	1 件									
東京都よろず支援拠点	1 件									
計	11 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

〔第一勧業信用組合〕

タイトル	K社に対する事業再生支援
取組み内容	<p>下町地域で建設・解体業を営む法人。前期決算にて大幅な赤字債務超過に陥り、資金繰りにも窮する状況になり、支店と本部が連携して事業再生に取り組んだもの。</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 課題の洗出し(主要項目の抜粋)<ol style="list-style-type: none"><li>(1) 安定的な売上高の確保が出来ていない。</li><li>(2) 工事管理台帳も不整備であり、工事ごとの原価や利益採算が正確に把握されていない。</li><li>(3) 業績に関係なく無用に多額な接待交際費が使用されており、適正な経費コントロールがなされていない。</li><li>(4) 平常より資金繰り管理がなされておらず、いつ資金が足りなくなるのか等の把握が出来ておらず、経理管理が杜撰な状況となっている。</li></ol></li><li>2. 課題解決に向けた支援<ol style="list-style-type: none"><li>(1) 社長に対して当組が見立てた業況/財務分析での問題点を詳細に説明し、このままの経営では破綻するリスクが極めて高いことを理解させ、改善に向けた協力態勢を構築（月次でのモニタリング面談の実施）。</li><li>(2) 営業のキーマンである会長を交えた定期的なミーティングを開催し、現状の工事受注件数・内容及び今後の受注状況の確認を実施（工事受注管理表作成）。</li><li>(3) 外部コンサルタントにも協力を仰ぎ、工事管理台帳等の整備を図り、各受注工事毎に正確な原価コントロールが出来る態勢を構築。</li><li>(4) 適正な経費使用や資金繰り管理の徹底を図るように繰返し指導・時には牽制を実施し、経理面を改革。</li></ol></li><li>3. 事業再生支援を実施した結果<ul style="list-style-type: none"><li>・ 安定した受注売上高計上及び工事毎の収益確保に至り月次収益も黒字に転じるようになった。</li><li>・ 月次での安定黒字計上により、翌期（今後1年強）での債務超過解消が視野に入っており、経営改善への活動を継続中。</li></ul></li></ol> <p style="text-align: right;">以上</p>

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔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	<p>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。</p> <p>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、外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。</p> <p>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。</p> <p>今後も継続的な資金繰り支援が必要な取引先については、見直し時に計画の策定、早期の事業改善に向けた指導や適切な支援も併せて実施して行く方針です。</p>

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔静岡県医師信用組合〕

タイトル	資金繰りに窮したお客さまへの緊急支援
取組み内容	<p>1. 動機</p> <p>(1) 支援先は他行メイン先で、従来より当該メイン行からの元金返済軽減要請に対し、協調にて応じてきた先。</p> <p>(2) 令和5年5月に突如支援先より電話を受け、当月以降の約定返済が不可能であるとの連絡を受けた。</p> <p>2. 取組み内容</p> <p>(1) すぐさまメイン行に電話連絡し、本件は同行の管理不足に起因することを確認のうえ、同行の今後の対応方針を聴取。</p> <p>(2) 至急を要することから、当組合は支援先に対し、顧問税理士とともに、令和5年12月までの資金繰り予想を作成することを依頼。</p> <p>(3) 作成された資金繰り予想を受領し、5月以降12月までに43百万円の資金不足となることが判明。</p> <p>3. 成果</p> <p>(1) 当組合は、地域医療継続支援の観点から組合ミッションを果たすべく、取引行4行の元金返済猶予対応による支援金額控除後の不足見込額25百万円を5月に緊急融資。</p> <p>(2) また当組合は、業況堅調なクリニック等に新規患者の取り込みノウハウなどをヒアリングし、当該情報を支援先にフィードバックするなど、診療報酬増収支援を行っている。</p> <p>(3) 令和6年6月からは、静岡県中小企業活性化協議会が策定した再生計画案に合意し、元金返済猶予を継続中。</p>

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔新潟県信用組合〕

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	<p><b>【取組内容】</b></p> <p>(1) 企業支援活動Ⅰ 令和5年度の企業支援活動Ⅰは「経営改善」ステージを対象に緊急性が最も高く、かつ主体的な取組み意欲がある事業者に絞り込み計画策定支援、策定後のモニタリング支援を実施した。 計画策定支援策先：10先のうち4先が計画策定に至った。 モニタリング先：9先に事故・破綻はなく適切な支援を行うことができた。</p> <p>(2) 企業支援活動Ⅱ 企業支援活動Ⅱは外部支援機関の活用による課題解決に向けた活動及び企業支援活動Ⅰから外れた先（計画策定済みで緊急度の低い先）に対しモニタリング活動を実施した。 Ⅱ-A 取組先数：242先　うち、外部機関活用件数：61先 Ⅱ-B（計画策定済みで緊急度の低い先） 取組先数：37先</p> <p>(3) 企業支援活動Ⅲ 企業支援活動Ⅲはコロナ融資を借入した全先のうち、繰上返済先（予定先含む）を除いた事業者958先を対象に売上高、資金繰りの動向について把握、金融支援が必要な先に対し資金繰り表の作成支援を行った。</p> <p><b>【成果】</b> 本部企業支援チームと営業店による連携を図ることで顧客に対する支援取組を共有しながら助言・アドバイスを行うことにより顧客支援体制を構築している。多様化する顧客ニーズに対応できるよう外部専門家との連携を図りながら取組を行うことができています。</p>

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔新潟大栄信用組合〕

タイトル	ゼロゼロ融資利用先に対する継続的フォローアップによる資金繰り・本業支援
取組み内容	<p>新型コロナウイルス感染症からの回復途上の中、新たに原材料価格高騰が多くの企業に影響を与えていたことから、ゼロゼロ融資据置期間終了先に対する継続した資金繰り支援・本業支援を行った。</p> <p>具体的には、令和4年以降、令和5年度迄の据置期間終了先121先のモニタリング活動を開始。特に、飲食・旅館業、返済原資が見込まれない事業所計48先を重点先と位置付け、経営改善に向けた「経営行動計画書」等の策定を支援しながら「伴走支援型特別保証制度」「新潟県制度融資（新型コロナウイルス・物価高騰等対策伴走支援型資金）」により据置期間再設定を行い資金繰り支援を実施。</p> <p>令和5年度においては、据置期間終了先36先(内、重点先は10先)に対する資金繰り支援を実施した。</p> <p>顧客にとっては、経営環境が大きく変化する中、当面の資金繰りに目途を立てることで計画的な経営課題への対処を可能とし、当組合にとっては、零細事業者の資金繰り安定化を支援することで、当組合経営基盤である取引先の経営力強化に繋がった。</p>

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

[石川県医師信用組合]

タイトル	経営改善が必要なお客様への支援
取組み内容	当組合より、石川県信用保証協会専門家派遣事業の利用を提案し、中小企業診断士等、専門家によるアドバイスを受け、事業の経営改善に取り組中。

【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

[近畿産業信用組合]

タイトル	老舗温泉旅館における資本金劣後ローン及び観光庁補助金などフルメニューを活用した経営支援
取組み内容	<p>問題点：</p> <p>有馬温泉の老舗温泉旅館であり、2022年8月に5ヶ年実抜計画策定済。計画1期目はインバウンド需要も効果的に集客した結果、計画比売上・利益ともに大幅超過となり、業況回復には手応えを感じていた。</p> <p>事業収支については改善傾向にある一方で、財務バランスに目を向けるとコロナ禍の影響が残り未だ債務超過を抱えていた。今後の設備投資計画も踏まえ、事業者にとって財務基盤の強化が喫緊の課題であった。</p> <p>当組合の対応：</p> <p>資本増強に効果的な、日本政策金融公庫による新型コロナ資本金劣後ローンの取次に奔走した。当初公庫担当者に駆け寄るも、そう簡単には納得されなかった。そこで、累次にわたり、事業者と担当者が同行訪問の上、経営改善の渦中である実抜計画の足元の進捗状況をまとめ、その先の事業の将来性について熱意をもって伝達し、資本金劣後ローンの必要性を説いた結果、公庫担当者も我々の取組みに賛同し70百万円の取次に至る。併せて、公庫との協調融資にて当組のプロパー貸出金30百万円の実行に至った。</p> <p>また、観光庁による観光産業の「稼ぐ力」を支援するべく高付加価値化事業補助金の採択を受けた。当初、非常に難易度の高い補助金と言われていたが、単なる補助金受領が目的ではなく、地域を支える老舗温泉旅館の今後の更なる飛躍に向けた施策の一環と位置付け、コンサル会社とともに事業計画策定支援に努めた。</p> <p>最終的に、コロナ以降の約4年に及ぶ長期リスク貸出金においても正常返済スキームを確立した。</p> <p>当組合では、3者間（コンサル会社・当組合担当者・事業者）の毎月モニタリング会議を実施し、足元の業況把握はもとより、売上増加策や老朽化設備における投資計画など過去の数字検証にとどまらず、成長に向けた伴走支援を継続的に行っている。</p>

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔淡陽信用組合〕

タイトル	財務向上支援
取組み内容	<p>1. 事業者概要とこれまでの支援</p> <p>戦後間もない頃より続く、船舶部品に特化した老舗卸売事業者 Y。市内 4 ヶ所に倉庫を有していたが、倉庫管理に関するランニングコスト・労力・効率性等課題があり集約を提案し、新倉庫取得資金を支援。</p> <p>2. 経営課題</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・新型コロナウイルス流行の影響を受け、主要取引先からの製造部品受注が大きく減少、又、原材料高騰による原価増加分を販売価格に転嫁出来なかった事もあり、財務内容が悪化していた。</li><li>・債務過多</li></ul> <p>3. 課題解決に向けた提案</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・同事業の従事者には家族 3 名がおり、これまでの慣例より業績度外視の高額な賞与支給を行っている経営体制であったが、財務改善に向け顧問税理士とも連携し、賞与支給額を段階的に引下げるよう提案。</li><li>・倉庫集約後、遊休不動産となった倉庫（兵庫区笠松通）売却及び取得費に対応する貸出金返済による債務圧縮を提案。</li></ul> <p>4. 効果</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・親族への賞与を段階的に引き下げ実施。令和 4 年度、令和 5 年度と 2 期連続で大きく財務面の改善が図れた。新型コロナウイルス流行以前、業況は每期堅調に推移していた事から試算表を作成する体制を築けておらず、期中での業況把握・分析をしづらい状況であったことから、業況把握に試算表活用が有効であることを説明、作成を提案。現在は試算表を作成する体制構築に取り組んでいる。</li><li>・遊休不動産である倉庫売却が出来、売却余剰金による手元資金増加、債務圧縮、月々のキャッシュアウト減少に繋げる事が出来た。</li></ul>

【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	<p>(動機 (経緯等))</p> <p>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。</p> <p>(取組み内容)</p> <p>経営状態が悪化した債務者に対しては、返済条件の変更等の資金繰り支援や、経営改善計画の策定支援、経営相談・指導等を通じた経営改善に取り組みます。こうした取り組みにおいても好転せず、債務者に事業再生の意欲が強い場合は、債務者や保証人の納得を前提に、サービサーへの債権売却を検討・実行します。他の事業再生スキームと比べスピーディな対応が可能となることから、債務者の事業再生の可能性も高まるものと考えています。</p> <p>(成果 (効果) 等)</p> <p><b>【債務者】</b></p> <p>債権売却により債務者にとっては実質的な債務免除となり、財務内容の健全化を一気に図ることができます。これにより事業の継続の道が開けることとなります。</p> <p><b>【当組合】</b></p> <p>経営状態の悪化状況によっては管理債権として債務者を管理する必要が生じますが、オフバランス化することで、こうした労力を新規融資等の新たな収益源となる活動に振り向けることが可能となります。</p>

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

[広島市信用組合]

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	<p><b>【動機（経緯等）】</b></p> <p>「新型コロナウイルス感染症」の経済への影響拡大を踏まえ、このような地域の中小零細企業者が本当に苦しい時こそ、企業の資金繰りを最大限支援していくことこそが地域金融機関の重要な使命であると認識し、新たな事業資金や貸付条件の変更の要望に、きめ細かくスピード感を持って取り組んでいます。</p> <p><b>【取組み内容】</b></p> <p>「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。</p> <p><b>【成果（効果）等】</b></p> <p>令和6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。</p> <p>新型コロナウイルス関連対策ローン：71件 408百万円 既存融資の貸付条件の変更（累計）：8,116件</p>

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔両備信用組合〕

タイトル	外部専門家を交えた経営改善支援
取組み内容	<p>当組合取引先（運送業）は連続赤字を計上する等厳しい状況が続いており、経営改善に向けた指導が必要と判断。従前より営業店支援先として、定期的な訪問を重ね、業況の確認や経営指導を行ってきたが抜本的な解決には至らず、外部専門家（中小企業診断士）を派遣し、事業の強み、弱み等を顧客、専門家、当組合の三者で分析を行いました。分析の結果、昨今の原油高騰、物価高騰の煽りを受け営業経費は増加、また修繕費も年々増加していることから、本業だけの収益改善は相当の期間を要すものと思料し、新たな収益モデルを模索しました。</p> <p>代表者とのモニタリングを踏まえ、倉庫等の有効活用についてアドバイスを行う中で利用できる補助金も検討することとなりました。</p> <p>今後も当組合はメイン金融機関として定期的なモニタリングを重ね、伴走した事業者支援を行う方針であります。</p>

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔備後信用組合〕

タイトル	経営改善支援
取組み内容	<p>経営支援先を全店で30先選定し経営改善計画を策定。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。</p> <p>保証協会担当者と当組合担当者が経営改善支援の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。</p> <p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・9年間で6先がランクアップした。</li><li>・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。</li></ul>

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔山口県信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>事業再生に向けた取組み</p>
<p>取組み内容</p>	<p>(経緯)</p> <p>業況が不安定な状況が継続。 原価管理の社内徹底不足やコロナ、物価高騰の影響の煽りを受け一定の利益率の確保が出来ず。実質債務超過解消においても長期間を要する状況もあり、事業者と事業再生に向けてヒアリングを重ねる。ヒアリングの中で同社代表者は事業再生意欲が高く、経営改善が可能であると判断のもと、経営改善計画書策定に至る。</p> <p>(取組み内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・窮境要因の把握</li> <li>・事業実態の把握 (財務・収益)</li> <li>・アクションプランの検討</li> <li>・成長が見込まれる部門の強化による財務・収益の安定</li> <li>・原価管理の徹底 (システム導入)</li> <li>・人材確保・育成</li> <li>・財務・収益、現状の問題点の共有による PDCA サイクル構築</li> <li>・経営改善計画書策定 (他行協調含む DDS 取組み)</li> </ul> <p>(事業者側の成果)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・経営改善の目標、目的が明確化したことで、財務・収益 (売上高、原価管理、人材育成、社内会議による PDCA サイクル) が順調に推移。</li> </ul> <p>(当組合側の成果)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・他行と協調し DDS を取組む内容を盛り込んだ経営改善計画書策定。事業者の意識、行動の改善、報・連・相の連携強化が図れ、経営改善が見込まれる状況となる支援実施。</li> <li>・経営計画書策定に携わる営業店職員のスキルアップにも繋がった。</li> </ul>

【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宿泊事業への参入
取組み内容	<p>同社は創業 70 年を誇る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内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前経営者が事業譲渡を決意。M&amp;A を実施し、現代表者へ代表者変更。</p> <p>その後、酒類販売部門を現代表者が経営する関連法人に事業譲渡し、商品付加価値の高い醤油製造・販売に注力、財務内容改善に努めていたが、既存事業のみの事業体制では業況回復・好転は厳しいことから、事業転換を図るべく、新たな事業として宿泊事業の計画を立案。総事業費約 95,000 千円に対し、事業再構築補助金を申請し、採択・補助金額 40,000 千円の交付決定となった。</p> <p>事業内容としては、民泊事業 2 箇所を計画し、1 箇所は同社所有の醤油蔵隣接の古民家を改修、もう 1 箇所は関連法人所有の土地にコテージ 2 棟を建設。</p> <p>現代表者の事業意欲は大変旺盛であり、また観光業（ホテル経営）での経営実績は十分あるうえ、現在も多岐に渡り事業を手掛ける経営手腕より、本事業計画については実現可能と判断。当組合は本事業に係る設備資金として資金応需。同社の経営改善・事業再生を図るとともに地域経済の安定と発展、文化の継承にも繋がる取組みとなった。</p>

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔福岡県信用組合〕

タイトル	経営改善・事業再生における経営改善計画策定と追加融資
取組み内容	大幅債務超過先で資金繰りに窮していることから売掛債権売却によるファクタリング利用で多額の手数料を毎月支払していた事業者について売上は例年増加させており、ファクタリングが回避できれば資金繰りが大幅に改善し事業再生できることから融資部と連携して事業計画書を作成、プロパー融資で長期及び短期運転資金を融資し経営改善を支援。

【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	経営改善・事業再生における経営改善計画策定と追加融資
取組み内容	財務状況改善を行う為令和5年7月にふくおかサポート会議申込。経営改善計画を策定する中で本先の資金繰りが悪化。当組合主導で日本政策金融公庫、福岡銀行と協調し条件変更対応。事後経過を定期的に訪問し確認している。

【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

〔福岡県信用組合〕

タイトル	経営改善・事業再生における経営改善計画策定と追加融資
取組み内容	原油価格の高騰による燃料費の高止まりや、物価高による経費負担増が資金繰りを圧迫していた運送会社へ、日本政策金融公庫の劣後ローン（借入期間 15 年・一括返済）を活用した経営改善を提案。事業計画を策定し、当組合と日本政策金融公庫との協調融資を行った。

【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書作成支援
取組み内容	<p>【動機（経緯等）】</p> <p>同社は昭和13年開業、本年で86年を迎える種苗卸売業、現在は3代目。</p> <p>農家の高齢化により農家が減少している影響や近隣の大手ホームセンターがあることによる影響で店頭売上が毎年減少傾向にある中、原材料高騰等もあり慢性的な赤字体質となった。</p> <p>令和6年に中小企業診断協会の支援を受け令和9年6月期までの経営改善計画書を作成した。</p> <p>【取組み内容】</p> <p>経営改善計画策定方針</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 経営方針 専門農家から家庭菜園まで良き相談相手として認知される企業になる。</li><li>2. 経営目標<ol style="list-style-type: none"><li>① 経営者層の経営管理能力の向上を図る。同族会社であり、家族間での情報共有、経営参画、事業承継を見据えた後継予定者の育成</li><li>② 利益率の高い商品・客層へのアプローチを行う。</li><li>③ 店舗運営においては、品揃え、接客、SNS情報発信等ホームセンター園芸コーナーとの違いを明確にする。</li></ol></li></ol> <p>【成果（効果）等】</p> <p>同社は経営改善に向けて取組中であるが、売上面については新規開拓の中でも個人客のウェイトを上げる等の取組としてネット販売を開始しており全国から少しずつ顧客が集まってきている状況となっている。今後も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。</p>

【テーマ】：経営改善・事業再生・業種転換が必要なお客さまへの支援

〔宮崎県南部信用組合〕

タイトル	経営改善
取組み内容	<p>◎取引先企業の課題解決に向けた相談会の開催 (令和4年4月～現在まで19回開催)</p> <p>県よろず支援拠点から相談員(2名～3名)の派遣を受け、当組合にて定期的な相談会を開催。経営改善に向け相談員・当組合職員よりアドバイス等有り。</p> <p>事例①. 取引先A衣料品店(4年4月27日～19回目) 令和5年度は7回開催</p> <p>効果として</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・新分野進出し販路拡大中</li><li>・不採算部門の縮小で収益率増強を図る</li></ul>

#### 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	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	118
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、(独)中小企業基盤整備機構)や業務提携先(株)バトンズ等を活用した事業承継支援	119
群馬	あかぎ信用組合	円滑な事業承継の取組み	120
埼玉	埼玉県医師信用組合	事業継承に伴う支援	121
埼玉	熊谷商工信用組合	事業承継が必要なお客さまへの支援	122
埼玉	埼玉信用組合	後継者不在の事業者に対する第三者承継支援	123
千葉	君津信用組合	千葉県事業承継・引継ぎ支援センター等との連携	124
東京	全東栄信用組合	早期事業承継プラン作成による親族内承継及びBTOCを目的としたホームページの作成	125
東京	第一勧業信用組合	事業継続を断念した先へのM&A支援	127
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	128
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	129
新潟	巻信用組合	父親が事業主である工務店を事業継承する者に対する支援	130
福井	福井県医師信用組合	3年後閉院予定先の第3者事業承継	131
岡山	笠岡信用組合	事業承継セミナーを定期的に開催	132
広島	備後信用組合	事業承継への取組	133
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	134
長崎	西海みずき信用組合	跡継ぎ問題に悩むサービス業社長への、第三者への事業承継提案と伴走支援	135
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	136

【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	<p>&lt; 動機 &gt;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・当組合の取引先には、経営者の高齢化が顕著で廃業を検討する先もあり、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、取引先の現状を把握することができる。</li></ul> <p>&lt; 取組内容 &gt;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・事業承継相談会の開催</li></ul> <p>事業承継支援センターから派遣された専門家により、親族内承継・従業員承継・第三者承継の各種相談に対して、事業承継するにあたっての留意点や事業承継計画書の策定方法などのアドバイスを行った。</p> <p>個別相談にしたことで、財務内容や抱えている諸問題等について、踏み込んだ内容での相談もなされた。</p> <p>&lt; 成果 &gt;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・事業承継相談会参加により、後継者との具体的な話し合いをするきっかけとなっている。</li><li>・専門家との面談時に当組合職員が立ち会い、経営課題を一緒に検討することによって、事業承継支援の知識・スキル向上につながっている。</li></ul>

【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]

<b>タイトル</b>	公的機関（事業承継・引継ぎ支援センター、（独）中小企業基盤整備機構）や業務提携先（株）バトonz）等を活用した事業承継支援
<b>取組み内容</b>	<p>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（独）中小企業基盤整備機構、業務連携先である（株）バトonzの専門コーディネーターや各専門家を活用し、本部と営業店担当者、各専門家・コーディネーターが連携して対応・支援しています。</p> <p>また、令和6年3月1日に茨城県内5金融機関で締結した「いばらき地域金融 M&amp;A アライアンス」により事業承継に関する課題を共有し、スムーズな M&amp;A を実現することで、地域の雇用維持を図るとともに、地域経済の持続的成長と事業者の企業価値向上を支援する枠組みを構築し、より幅広く事業者の相談ニーズに応じた支援をしています。</p>

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

[あかぎ信用組合]

<p>タイトル</p>	<p>円滑な事業承継の取組み</p>
<p>取組み内容</p>	<p>当組合取引先で個人事業主である A 事業者より地元の同業者 B 社が自社譲渡に向け動いていると譲受相談があり当組合が介入する。B 社は当組合と取引はなく、M&amp;A 仲介業者の介入や、多方面より譲受依頼が来ている状況であったものの、当組合で深耕を図りながら将来像や A 事業者代表の想いを丁寧に伝えていくことで最終的には A 事業者に譲渡する意思を固めていただくこととなる。</p> <p>A 事業者は初めての M&amp;A であり、アドバイザーとして説明責任を果たしながら、最終的に要望を譲受金額、借入における連帯保証、取引先および仕入ルートに絞った。B 社としては譲渡金額、一部の在庫および付帯業務の個人引受け、顧問期間の報酬など金銭面に関する条件が多く、調整を図ることとなる。</p> <p>各種資料授受により適正目安価格を算出し、条件調整の開始と同時に安心感を与えるため中立性を考慮し、敢えてここからは事業承継引継ぎ支援センターを譲渡企業である B 社側のアドバイザーとして介入をしてもらう形をとった。</p> <p>今後、2つの事業を円滑に運営していくためには、A 事業者の経理体制への懸念および親族間の連帯保証問題があり、解決するために、現在の個人事業に対し法人成りおよび設立する法人（以下 A 社とする）による譲受（株主）を提案し、手続きを進めた。</p> <p>最終的に B 社代表者を被保険者とする保険契約の時価額での個人引受け、退職金支払いを一部の企業価値対価としてもらうことで株式価値の圧縮および資金手当負担の抑制を行い、無事に株式譲渡することができた。また同じ市内にありながら顧客層はまったく違い、相乗効果として企業価値は向上するとともに B 社の事業施設は整備されていて従業員の雇用継続も引き継がれた。現在では、A 社引き継ぎにおける指定期間以外の退任時期の相談(B 社元代表者は早期退職したい)があり、地域金融機関の役割を果たすべくフォローアップに務めている。</p>

【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	事業承継に伴う支援
取組み内容	○業歴約 30 年の診療所について第三者の事業承継に伴い、出資持分買取資金等の融資実行を行う。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔熊谷商工信用組合〕

タイトル	事業承継が必要なお客さまへの支援
取組み内容	<p>令和5年度より事業者支援の充実が図れるように「お客様サポート室」「企業再生支援室」二つのセクションを設立。</p> <p>事業承継については、営業店がお客さまへ後継者の有無、親族承継、親族外承継をヒアリングし、後継者不在の場合は埼玉県事業承継・引継ぎセンターへの登録を提案し、登録後はお客様サポート室が埼玉県事業承継・引継ぎセンターと連携を図っている。</p>

【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	後継者不在の事業者に対する第三者承継支援
取組み内容	<p>後継者不在に不安を抱いていた製造業者に対し、営業店と本部が連携の上、第三者承継支援を提案。</p> <p>埼玉県事業承継・引継ぎ支援センターの熊谷サテライトオフィスの担当者と連携の上、第三者承継について一から説明を実施。成約事例や時間軸等を示し、事業者の漠然とした不安を解消する事ができた。現在は、埼玉県事業承継・引継ぎ支援センターへの登録等を完了させ、事業承継するに値する第三者承継の候補者の紹介を行っていくこととなっている。</p>

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

[君津信用組合]

タイトル	千葉県事業承継・引継ぎ支援センター等との連携
取組み内容	営業店の副長や融資担当者及び営業担当者を選抜し、千葉県事業承継・引継ぎ支援センター及び（独）中小企業基盤整備機構から講師を派遣いただき、事業承継の重要性や必要性について講義を受け学びました。当組合の取引先に対して、支援センター制定の「事業承継診断シート」を基にアンケートを実施しながら、事業先の抱える後継者問題に向き合い、事業承継・引継ぎ支援センターやよろず支援拠点へつなぐことで、地元中小の事業先を守る取り組みを行っています。

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

[全東栄信用組合]

<b>タイトル</b>	早期事業承継プラン作成による親族内承継及び BTOC を目的としたホームページの作成
<b>取組み内容</b>	<p>当社は、「人間用」「ペット用」の健康食品の製造・販売を行っている会社です。</p> <p>2008 年事業開始、創業者の前社長が 65 歳の時です。当初より高齢であったため、早期に後継者と話し合い、後継の確認を得ること、また前社長が元気なうちに「引継ぎノート」の作成するよう勧め、また専門家の意見も聞いて見る事を提案しました。</p> <p>当初前社長は、同業他社の知人に事業譲渡を決めておりましたが、孫娘が経営学を学んでいる事や当社事業に興味を示している事を知り、当組合からの提案を受け、「東京都・地域金融機関による事業承継促進事業」の専門家支援を行うこととなりました。</p> <p>専門家の先生は 70 代で年齢も前社長に近く、前社長と意気投合、参考図書も積極的に受け入れ、次回面接までには購入し読み終えておりました。途中より実娘や孫娘も同席し先生の話をお聞きしました。</p> <p>また、前社長が他界する前に、現社長と将来の後継者の孫娘は、全取引先に前社長に同行し顔合わせをしております。</p> <p>当初の事業承継プランは、前社長(当時 81 歳)から孫娘(同 21 歳)への親族内承継であり、具体的には、令和 7 年 6 月 1 日付けで前社長は代表権のない会長に、孫娘が代表取締役社長に就任する事業承継計画並びに資本欠損からの脱却を目指す事業計画の策定支援を行っていましたが、前社長の突然の他界により、急遽次女の現社長への承継となりました。(将来的な事業承継は孫娘) 但し、事業承継プラン・引継ぎノートの作成は早期に着手しておりました。</p>

	<p><b>当時の現社長の心境</b></p> <p>①元気そうに見えた父親が、こんなにも突然に他界するとは思っていなかった（持病があり何種類もの薬を服用しておりました）</p> <p>②専門家の先生にお手伝い頂き、事業承継プランを作成しておいて、良かった。（事業承継プランが余りにも速くやって来たため）</p> <p>③前社長他界直後は引継ぎノートがあって良かった 引継ぎノートのおかげで、取引先の内容（情報等）がわかり、さほど動揺する事無く受け入れる事が出来た。</p> <p><b>成功要因</b></p> <p>前社長が元気なうちに早期に着手した事です。</p> <p>①前社長が他界する前に、現社長と将来の後継者の孫娘は、全取引先に前社長に同行し顔合わせをしている。</p> <p>②事業承継プラン・引継ぎノートの作成は早期に着手している。</p> <p><b>事業承継後</b></p> <p><b>BTOC を目的としたホームページの作成</b></p> <p>当社の課題解決にあった専門家を選ぶため、新現役交流会を活用しました。</p> <p>選定した新現役（民民契約を結ぶ）を活用し「<b>BTOC を目的としたホームページの作成</b>」のための支援行いました。</p>
--	---

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔第一勧業信用組合〕

タイトル	事業継続を断念した先への M&A 支援
取組み内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・業務用ユニフォーム等のドライクリーニング業者 S 社。</li> <li>・経営者の高齢化（跡継ぎ人材不在）に加え、近年は赤字継続により事業承継支援と経営再建支援を並行的に行う必要があった中、メインの本店工場で火災事故が発生。長期の工場稼働停止により数か月で手元資金が枯渇するデフォルトの危機に直面。もはや S 社単独での生き残りは難しいと判断し、支店現場と本部にて情報共有のうえ M&amp;A を基本方針とする支援を開始。</li> <li>・S 社の同意を得て FA 契約を締結し、本部にて譲渡先候補を選定し、S 社取引先数社へ打診。結果的に受注量最上位の顧客から「譲り受け検討可能」との回答を得るに至る。</li> <li>・その後 S 社にとっての好条件を引き出すべく各種交渉や専門家を使った税務・法務面のチェックを実施。譲渡先が中堅外資系企業で要求が厳しかったり、S 社株主が複数かつ複雑な利害関係があり、色々なハードルもあったが、粘り強く都度困難を乗り越え、無事に全株式の譲渡に成功。</li> <li>・高齢経営者（主要株主）には譲渡代金により引退後の余生を送るに十分な資金が残り、また約 30 名の雇用がそのまま守られるなど想定以上の好結果となった。加えて新たに外資系子会社となった新 S 社に対しては、旧来の貸出債権を引継ぐ形で当組貸出が残り、M&amp;A 後の PMI（総合プロセス）支援という形で外資系親会社と協力しながら事業再生支援を継続中。</li></ul> <p>以上</p>

【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	<p>1. 動機</p> <p>(1) 当該支援先は、当組合取引先(個人)が従来から懇意にしている地域の中核的存在である医療法人。</p> <p>(2) 当組合取引先は、後継者が不在であった支援先から依頼を受け、第三者承継することを決断。</p> <p>(3) 承継に必要な資金調達について、当組合に対し両者から支援依頼を受けたもの。</p> <p>2. 取組み内容</p> <p>(1) 当組合は支援先の担当公認会計士と連携し、当組合取引先が支援先の出資持分を取得する等の承継スキームの策定、成立に協力。</p> <p>(2) 多額の資金が必要であり、当組合単独では融資対応できないため、協調融資先のアレンジを実施。</p> <p>3. 成果</p> <p>(1) 当組合500百万円、協調先1,573百万円の融資を当組合取引先に対し実行。</p> <p>(2) 承継後も当該医療法人は順調に稼働しており、地域医療の存続に貢献することができた。</p>

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔新潟県信用組合〕

<b>タイトル</b>	事業承継セミナーの開催 事業承継支援メニューの拡充
<b>取組み内容</b>	<p>【動機（経緯等）】</p> <p>地方創生の取組の一環として、当該事業における現代表から次世代後継者への円滑な承継を支援し動機付けを行う。</p> <p>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。</p> <p>【取組内容】</p> <p>例年事業承継セミナーを開催していたが、対象者が限定的、「事業承継」というワードを使用することで敬遠されてしまうことから、対象者を「経営者の奥様」に変更し「経営者の奥様」ならではの悩み「引退後の生活」等について各分野の専門家を招聘し「新潟」「長岡」「上越」「三条」の4会場でセミナー開催を行う（会場参加のみ）。</p> <p>また、外部支援機関のメニューの拡充として新たに「日本政策金融公庫新潟支店」との覚書の締結、「㈱新潟事業承継パートナー」と業務締結を行った。</p> <p>【成果（効果等）】</p> <p>セミナー参加者 51名（4会場合計）</p> <p>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</p>

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

[巻信用組合]

タイトル	・父親が事業主である工務店を事業継承する者に対する支援。
取組み内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・先代（父）からの業歴は60年以上に亘り、地域の建設業や一般顧客に親しまれている地元工務店である。申込人は同工務店に27年間勤務し、現場や業者間との打ち合わせはほとんどを任されており、後継者として技術・経験・交流関係など、十分な承継期間を設け、事業承継に至ったもの。</li><li>・コロナ禍での資材供給不足や工事見合わせなどで売上高は減少し、給料支払が経費の多くを占め赤字の状況が続いていた</li><li>・現況では受注工事も回復しているものの、資金繰りの安定を図るべく、資材仕入、外注費・給料・諸経費支払等の長期運転資金の申請となったものである。</li><li>・財務集計は商工会に全て任せており、年1回申告時期にまとめて集計しているため、試算表の作成は無く、商工会担当者とともにヒアリングを行った。</li><li>・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、運転資金支援を行った。</li><li>・丁寧な仕事ぶりで評判も良く、資金繰りの安定で今後の発展も期待できると思料します。</li></ul>

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔福井県医師信用組合〕

タイトル	3年後閉院予定先の第3者事業承継
取組み内容	<p>3年後の不動産契約終了に伴い、内科医院を閉院予定であった医院を県内病院勤務医に事業承継を行う。事業承継は3年後であるが、現在の経営内容、職員状況、院内状況等整理し、資料を作成。勤務医には院内の内覧、譲渡医師との面談を重ね、承継を約束。</p> <p>※今回報告の2件は当組合顧客の譲渡側医師1名と譲受側医師1名であり、1組の成約である。</p>

【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開催
取組み内容	<p>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。</p> <p>取組として、継続しておこなう月 1 回のセミナーを毎月開催し、令和 6 年 3 月末までに計 26 回おこない、延べ 1,000 名以上が参加しており、外部機関との連携を密にして事業承継部門においてサポートしています。また支援においてワンストップ対応できるよう地元土業との連携、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の構築を図っています。</p>

【テーマ】：事業承継が必要なお客さまへの支援

〔備後信用組合〕

タイトル	事業承継への取組
取組み内容	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>令和 7 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。</p> <p>平成 29 年度より取組を始めているが承継問題解決に至るような実績は乏しいが令和 4 年度には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&amp;A が成立した。</p> <p>* 過去 7 年間の事業承継診断書作成先 210 先</p>

【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	<p>同社は県内にてホテル業を営んでいたが、コロナ禍の影響もあり、赤字経営・消費税等未払いといった厳しい経営状況が続いていたことより、従業員の雇用維持を考慮し、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。</p> <p>香川県事業承継・引継ぎ支援センター担当者が当組合 OB であることにより当組合と連携し、近隣で同事業を経営し、同業種の買収を検討している取引先へ情報提供。</p> <p>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。</p> <p>事業を譲り受ける取引先については、近隣で同業種を営み、これまで経営難であった企業を買収後、再生させてきた実績が十分あることから、本 M&amp;A にて同社の事業再生が見込まれる。</p> <p>当組合にて株式購入等 M&amp;A に係る費用として資金協力し、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。</p>

【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	跡継ぎ問題に悩むサービス業社長への、第三者への事業承継提案と伴走支援
取組み内容	<p>地元では名の通ったサービス業を営む70代の社長から当組合の渉外担当者へ事業承継の相談があり、長崎県事業承継引き継ぎ支援センターの担当者とともに、後継者問題の解決に乗り出しました。</p> <p>当初は従業員承継案もありましたが“該当する社員は現場人材で、数字にあまり強くない”との社長の評価もありM&amp;Aを提案。</p> <p>財務内容としても悪くなく、成長の余地も十分にある企業なのですぐに候補先が見つかり、2度にわたる面談を経て承継が成立しました。</p> <p>その後の経過ですが、雇用はそのまま維持をされ、他県に出店していた店舗を閉鎖し経営のスリム化を行いながら、新たに2名を雇用し、これまで当社で行っていなかった新サービスに取り組みられ収益改善を目指されています。</p>

【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	<p>当組合の営業エリアでは高齢化が進み、取引先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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>令和5年度は面談希望者はおりませんでした。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。</p>

## ⑤ 地方創生に向けた取組み

都道府県名	信用組合名	事例名	頁
青森	青森県信用組合	地方創生に向けた取組みについて	138
秋田	秋田県信用組合	人口減少・過疎化が進行する上小阿仁村を日本一元気な村へ、村と共に挑む地方創生への取組	139
茨城	茨城県信用組合	県内金融機関が連携した地域経済活性化・地域金融の安定に関する取組み	140
埼玉	埼玉信用組合	地域クラウド交流会の開催復活	141
千葉	房総信用組合	プロ人材と中小企業をマッチングして地域活性化	142
千葉	銚子商工信用組合	「地域資源再生企業」へ 建設力・環境力・地元力で宿泊事業参入	144
千葉	君津信用組合	電子地域通貨「アクアコイン」における取組み 「1% for Children」	145
新潟	新潟県信用組合	SGM体制による地域特性に応じた地域貢献活動	146
岡山	笠岡信用組合	しんくみビジネスマッチングの開催	147
広島	信用組合広島商銀	山間部地域にあるホテル再生事業	148
佐賀	佐賀東信用組合	地方創生に向けた取組み	149
長崎	西海みずき信用組合	高校生に対する探究支援を行い、若い世代のシビックプライドを醸成し、若者の流出防止及びUターン推進に取り組む	150
宮崎	宮崎県南部信用組合	地方創生に向けた取組	151

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔青森県信用組合〕

タイトル	地方創生に向けた取組みについて
取組み内容	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 地方創生に取り組んでいる企業に対し「ふるさと活性化特別融資制度の金利0.2%引き下げを行っており、今年度も継続しております。</li><li>2. 大学卒業前の未就学生がいる顧客に対し、個人ローン金利引下げの該当項目としており、今年度も継続しております。</li><li>3. 「けんしんよう地方創生ローン」:㈱日本政策金融公庫と連携し、CLO（貸付債権担保証券）スキームを活用した無担保の制度融資を取扱いしており、今年度も継続しております。（令和6年8月～令和6年12月取扱い）</li><li>4. 青森県プロフェッショナル人材戦略拠点（県プロ）と連携し、昨年度3会場で副業人材セミナーを開催（リクルートより講師招集）。総勢56社が参加し、内3社が副業人材活用に向け県プロ・リクルートと協議。現在1社（3名の副業者）と契約。今年度も継続し、県プロと連携していきます。</li><li>5. 全信組連、全信中協主催の「2023 しんくみ食のビジネスマッチング展 食の相談会」へ参加し、オンライン商談会へ取引先2社が参加。今年度も参加企業を募り、商談会へ参加予定です。</li></ol> <p style="text-align: right;">以上</p>

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔秋田県信用組合〕

<p><b>タイトル</b></p>	<p>人口減少・過疎化が進行する上小阿仁村を日本一元気な村へ、村と共に挑む地方創生への取組</p>
<p><b>取組み内容</b></p>	<p>上小阿仁村は、秋田県のほぼ中央に位置する山あいの村であり、全国で最も高齢化が進む秋田県の中でもその比率が一番高く、住民の6割近くを65歳以上の高齢者が占めております。少子高齢化により地域衰退が懸念されるなか、「地方創生包括連携協定」の締結を機会に、地域特産品の開発や販路開拓支援を行っております。また、2021年から「上小阿仁村を日本一元気な村にする」のテーマで、村内経営者や若手創業者を対象とした経営塾（村ムラ塾）を開催し、村内企業の活性化に取り組んでおります。令和5年11月には、村内への移住や転職を呼び掛けるピッチイベントを東京都内で開催しました。</p> <p>本取組は、内閣官房デジタル田園都市国家構想実現会議事務局が選定する、令和3年度地方創生に資する金融機関等の『特徴的な取組事例』に選定され、日本経済新聞をはじめ、数多くのメディアに取り上げられております。また、令和5年度には信用組合業界による「しんくみブランド大賞」も受賞いたしました。</p> <p>しんくみブランド表彰、秋田県信組に全国最高賞 上小阿仁の特産品活用</p>  <p>しんくみブランド大賞を受賞しました</p>  <p>地域経済の活性化に向けた取り組みをたたえる全国信用組合中央協会の「第3回しんくみブランド表彰」で、最高賞の大賞に秋田県信用組合（秋田市、藤原保理理事長）が選ばれた。過疎化が進む上小阿仁村で地域の特産品を活用した商品開発、販売支援などに取り組んだことが評価された。</p> <p>県信組は、2016年に上小阿仁村と「地方創生包括連携協定」を締結。費用ホオズキやコハヤシなどの特産品を使った酒やケーキ、パンなどの商品開発に協力。商品企画の段階から共同で取り組み、これまで20点を開発した。</p> <p>農協会の出張支援やクラウドファンディングの活用も成果するなど、販売促進、販路拡大もサポート。首長層の退職会社や小売店との取引につなげ、村内での新規雇用創出にも貢献した。村内の費用ホオズキ生産量は16年から21年にかけて約2倍に増え、コハヤシは約3倍に伸びた。</p> <p>21年からは「上小阿仁村を日本一元気な村にする」をテーマに村内経営者や若手創業者を対象とした経営塾「村ムラ塾」を年4回開催。県内企業の社長を塾長として招いて講義を行い、村内の名所を含む資源の活用をテーマにしたフィールドワークも実施してきた。</p> <p>県信組の藤原保理理事長は受賞について「大変名誉なこと、全役職員にとって地方創生に向けた取り組みになる。これからも活動を通じて産業の育成や雇用の確保に貢献していきたい」と話した。</p> <p>しんくみブランド表彰は21年創設。地域経済の活性化や社会課題解決に向けた取り組みなど信用組合業界の活動を対象に、継続性や課題解決性、コミュニティとの一体性などを審査し表彰している。</p> <p>秋田県新聞社</p>

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔茨城県信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>県内金融機関が連携した地域経済活性化・地域金融の安定に関する取組み</p>
<p>取組み内容</p>	<p>地域経済の活性化や地域金融の安定のために地域金融機関が果たすべき役割は、円滑な資金供給・本業支援・金融教育・金融犯罪の防止など多岐に渡りますが、各金融機関単独で実施するにはリソースの制約もあり、十分な取組みを実施することが難しい場合もあります。</p> <p>そこで、当組合を含めた県内金融機関は、地域経済の活性化・地域金融の安定という共通の目的を実現するため、連携を強化しています。金融機関のみならず、内容に応じて茨城県や茨城県警などの協力を得ることにより、より効果的な取組みを実施する態勢を整備しています。</p> <p>○茨城県内 6 金融機関 共同開催「デジタル化時代の納税手続き効率化セミナー」(2024 年 8 月 27 日～)</p> <p>○「茨城県教育委員会と県内 5 金融機関による金融教育にかかる包括連携協定」(2024 年 7 月 29 日)</p> <p>○茨城県内 5 金融機関による「いばらき地域金融 M&amp;A アライアンス」(2024 年 3 月 1 日)</p> <p>○「茨城県警察と茨城県内 5 金融機関による『地域の安全・安心』に関する包括連携協定」(2022 年 5 月 23 日)</p>

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔埼玉信用組合〕

タイトル	地域クラウド交流会の開催復活
取組み内容	<p>リアルとクラウドが一体化した創業者のプレゼンコンテストである地域クラウド交流会をコロナ禍を経て3年半ぶりに復活させた。2023年7月20日に第1回深谷クラウド交流会を開催、同11月20日に第3回秩父地域クラウド交流会を開催し、創業者の支援を通じた地域の活性化に取り組んだ。</p> <p>尚、2024年7月19日には第5回本庄地域クラウド交流会を開催している。</p>

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

[房総信用組合]

タイトル	プロ人材と中小企業をマッチングして地域活性化
取組み内容	<p><b>千葉県副業人材マッチング事業に参画</b></p> <p>副業という新しい働き方の普及は、都市部の人材を地域の担い手として確保できる可能性を広げるほか、関係人口の創出から、将来的には、二地域居住や移住へと繋がっていくことが期待されております。そこで、民間人材サービス事業者（株）みらいワークスが運営する副業人材と中小企業をマッチングさせるプラットフォーム機能（Skill Shift）を活用し、金融機関や商工団体と連携を図り、地域企業等と専門能力を持つ副業人材をマッチングさせる事業で連携協定を結び令和5年度から開始しております。当組合も本事業に参画し、地域企業等の課題解決を通じた地域活性化を図るため、事業者への周知活動に取り組みました。</p> <div data-bbox="475 992 1233 1205" style="text-align: center;"></div> <p><b>副業人材活用のその目的</b></p> <p>当組合は連携協定の中の県内の条件不利地域の長生、夷隅、安房を営業エリアとしており、地域企業等と専門能力を持つプロ人材をマッチングさせ、県内の地域企業等の課題解決を通じた関係人口の創出及び地域活性化を図ることを目的としております。</p> <p><b>プロ副業人材とは</b></p> <p>（株）みらいワークスは、中小企業では待遇面や知名度において経験豊富な人材の採用が難しく、地域企業に対して「Skill Shift」というプラットフォームを提供し、副業人材と地域企業をマッチングさせて、転職もなく、移住もなくできる新しい関わり方を提案している企業です。副業人材は大手企業が</p> <div data-bbox="1090 1328 1342 1615" style="text-align: right;"></div>

多く占めており、副業をする目的は収入増加よりも自身のスキルアップ等を目的とする場合が多いです。

#### 実際マッチングした事例

中小企業が踏み出すのが難しい経営課題解決や新事業促進に向けて、マーケティングや販売促進、商品企画、経営企画など、事業の拡大を図る上流工程を知る人材と一緒に中小企業経営者と内部から改善し、成長をサポートしてもらうことをして頂いております。以下は求人した内容と実際のマッチングした一例となりますが、人手不足の中で数多くの求人がありました。

業種	旅館経営
募集条件 スキル	人材不足の現状で、これから先の未来に向けて新しく取り組むべき事業やサービスなどの提案。 現状の課題の洗い出しや解決策の立案、及び伴走支援して頂きたいと考えております。 また、外部プロ人材からの視点で見たご意見やアドバイスも頂きたいです。
報酬	毎月 4 万円（交通費別）
応募人数	49 名
マッチングした人材	元大手旅行会社勤務のプロ人材

#### 当組合の実績

プラットフォームを活用した令和 5 年実績は千葉県全体でマッチングした件数は 22 件で、そのうち 6 件が当組合の実績となります。令和 6 年度に於いても本事業が継続されており、プロ人材のノウハウを活用した経営支援の継続を進めて参ります。

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔銚子商工信用組合〕

タイトル	「地域資源再生企業」へ 建設力・環境力・地元力で宿泊事業参入
取組み内容	<p>当社は、昭和 56 年創業の総合建設業者として茨城県を中心に事業展開され実績を構築。「地域経済への貢献」を掲げ経営されている。</p> <p>今般、潮来市の水郷筑波特定公園、霞ヶ浦の岬に位置する老舗旅館の廃業があり、景観と豊かな歴史を受け継ぎつつ、新型コロナウイルスの影響で疲弊した観光・飲食業等に従事する人々や地域の雇用維持・創出は地域活性化に不可欠であると捉え、持続的経済の成長に繋げるべく宿泊業進出支援に取組みをいたしました。</p> <p>取組み内容につきましては、外部機関と連携し事業再構築補助金の活用を絡めた取組みの提案から事業計画書策定・資金計画（調達）を含めた助言や改善提案等の申請支援。また、採択後のつなぎ資金、建築費高騰により発生した不足資金についての融資対応、事業稼働後の定期的モニタリングによる進捗状況の確認を実施しております。</p> <p>※（第 1 回公募）事業再構築補助金採択額：57,200 千円</p> <p>本事業稼働に際し、従業員 4 名の雇用のほか提供される料理等は地産地消を推奨、同様の取組みを検討する近隣事業者へのソフト面を含めた情報提供、古民家再生活用事業、リノベーション事業の拡大等、地元の経済維持・発展に寄与されています。</p> <p>当組合としても引続き A 社が掲げる「地域経済への貢献」への経営による企業価値向上や地域経済の持続的な成長に寄与すべくネットワークを活かしたコンサルティング能力を発揮し継続的支援に取組む方針です。</p>

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

[君津信用組合]

<p>タイトル</p>	<p>電子地域通貨「アクアコイン」における取組み 「1% for Children」</p>
<p>取組み内容</p>	<p>1% for Childrenは、電子地域通貨アクアコインを活用した地域貢献プロジェクトであり、子どもたちの「食」と地域の未来を考える地元店舗・企業等がアクアコイン年間売上額の1%分を「きさらづオーガニック給食基金」に寄付するプロジェクトです。</p> <p>・「アクアコインを活用して、子どもたちの学校給食をもっとおいしくしたい！」</p> <p>本プロジェクトの背景として、アクアコインは、君津信用組合と木更津市、木更津商工会議所が連携して取り組む地域通貨であり、木更津市では、子どもたちの「食」への関心を高めるため、顔が見える地産地消給食の提供に取り組んでいます。地元食材を使用し、食育に関する授業などを行うことで、旬の味覚を味わえるだけでなく、学び・体験から得られるおいしさを子どもたちが感じ、食品ロスの削減や環境コストの低減、新規就農者の増加、また、子どもたちの声を聞くことでモチベーションの向上にもつながるものと考えており、学校給食を通じて、「食」の大切さを子どもたちに感じてほしい。木更津市が進める顔が見える地産地消給食の取組みを後押しし、地域一体となって進めていきたい。そのような思いでこのプロジェクトをスタートしました。</p> <p>・お支払いは「アクアコイン」で！あなたは支払い方法を変えるだけ。様々なキャッシュレス決済がひしめき合っていますが、同じキャッシュレス決済を使うのであれば、お支払いに「アクアコイン」を選択していただくだけで地域の未来がより良くなります。消費者にとっては、1% for Children 参加店にてアクアコインでお買い物をすることで学校給食に地元の食材を届け、子どもたちの学校給食をもっとおいしくすることに貢献し、1% for Children 参加店にとっては、キャッシュレス決済の手数料が低いアクアコインを利用してもらうことにより手数料の軽減となること、また意識の高い消費者の囲い込みをできることなど両者にとってWinWinのプロジェクトとなると考えております。</p> <p>※きさらづオーガニック給食基金 地域の有機農業を推進し、木更津市立の小学校及び中学校における学校給食の地産地消の促進、食育の推進の事業にかかる費用に充てる基金</p>

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔新潟県信用組合〕

タイトル	SGM 体制による地域特性に応じた地域貢献活動
取組み内容	<p>【動機（経緯等）】</p> <p>「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。</p> <p>【取組内容】</p> <p>「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 43 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。</p> <p>また、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 達成に向けた取組みを積極的に行う。</p> <p>【成果（効果等）】</p> <p>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「食のよきなせマップ Vol.2」の発刊や、当組合にて作成した特殊詐欺防止に向けた動画（DVD）を活用した講演会を実施。</p> <p>地域貢献活動では、地域の見守り活動や、清掃活動を実施。</p>



【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	<p>「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、兵庫県、遠方では秋田県の信用組合に共催を頂き、より広い商圏で、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。</p> <p>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。</p> <p>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8回目の開催をおこないました。コロナ前の規模に戻し、ビジネス交流の場として、参加企業192社、来場者1,500名、と過去最大規模での開催となり、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。</p>

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

[信用組合広島商銀]

タイトル	山間部地域にあるホテル再生事業
取組み内容	<p>建設当初、地方の第3セクター方式で建設された温泉ホテル施設を買い取り・再生</p> <p>建設されたホテルは総工費10億円を掛け建設したホテルであったがコロナの影響で閉鎖に至った。</p> <p>閉鎖から2年を経過していたが地方自治体からも再開を熱望されており相談者がホテル再生に着手された。</p> <p>周辺は観光スポットが多数あり、年間200万人以上が訪れる自治体であることから開業後は観光客需要が見込める。</p> <p>現在は開業して運営を開始。</p>

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

[佐賀東信用組合]

タイトル	地方創生に向けた取組み
取組み内容	<p>とうしんカルガモ定期預金 平成 29 年度より「まち・ひと・しごと創生に関する連携協定」締結自治体（5 市 4 町）へ毎年 3 月末の「とうしんカルガモ定期預金」契約額 0.05%（最高 50 万円）を子育て応援の一助として、その自治体に居住されるお客様の契約額に応じて当組合より寄付させていただいております。</p> <p>定住促進住宅ローン 当組合と「まち・ひと・しごと創生に関する連携協定」を締結している自治体にて、住宅取得補助金等の交付を受けられる方を対象に、当組合の一般団信付き 10 年固定住宅ローンについて当初 2 年間の金利を年利 0.3%（3 大疾病団信保険加入の場合は 0.45%）にて利用できるようになっております。</p>

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔西海みずき信用組合〕

<p>タイトル</p>	<p>高校生に対する探究支援を行い、若い世代のシビックプライドを醸成し、若者の流出防止及びUターン推進に取り組む</p>
<p>取組み内容</p>	<p>日本経済新聞(令和6年4月14日掲載)にこのようなタイトルで記事が掲載されていました。「預金60兆円 大都市が吸引」内容的には、地方在住の親が亡くなり、都市部に住む子供が預金を相続する際、営業地域が限られる地域金融機関は「流出超過」になる。相続に伴う資金移動が預金の東京集中を加速させる要素として浮上してきた。との内容でした。</p> <p>若者流出が続く我が長崎県ですが、人口が減少するだけではなく資産の流出が懸念されることに危機感を感じています。</p> <p>そのために、金融機関の強みを生かし、高校生徒と地域や企業をつなぐパイプ役として、高校との連携により探究支援をおこなっています。</p> <p>高校生までに地域の大人とのつながりが深い若者は、地域に残る(戻る)傾向が高くなるとの調査結果も踏まえ、若者の支援に力を入れています。</p> <p>具体的には…</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・当組合の職員が探究の時間に講演</li> <li>・探究支援チームを民間組織でつくり、生徒が望む内容を専門家によるアドバイスをおこなう</li> <li>・先生が教えることが難しく当組合にきたAIアプリ開発の指導を、探究支援チームのメンバーがリモート解説をおこなった</li> <li>・地域(商店街)を紹介し、商店街活性化について一緒に考え、社会実験をおこなった</li> </ul>

【テーマ】：地方創生に向けた取組み

〔宮崎県南部信用組合〕

タイトル	地方創生に向けた取組
取組み内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・ A市活性化に向け提言（令和5年10月16日） A市役所を訪問し、市長他幹部職員へA市の活性化に向け、協議会を開催した。</li> <li>・ A市と業務連携及び協力に関する覚書の締結 （令和5年8月1日） 目的—事業承継に関する取組を推進するため、業務の連携を円滑に行い、協力し地域経済の活性化を図る。</li></ul>

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
2030	青森	青森県信用組合	社会貢献活動を含む未来のお客さまへの支援について	153
2101	茨城	茨城県信用組合	けんしんSDGsプロジェクト～役職員全員で行う“フードドライブ活動”～	154
2125	栃木	那須信用組合	子ども食堂支援プロジェクト (JAなすのと那須信用組合との連携事業)	155
2167	埼玉	埼玉信用組合	職場体験学習の実施	156
2254	東京	第一勧業信用組合	ソーシャルビジネス運営先K社への支援	157
2351	新潟	新潟県信用組合	けんしんの森づくり	158
2365	新潟	ゆきぐに信用組合	自治体へのコンパクトごみハウス贈呈	159
2451	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	160
2476	岐阜	飛騨信用組合	飛騨地域限定の電子地域通貨「さるぼぼコインアプリ」を用いた、ふるさと納税による地域貢献および支援。	161
2721	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支援	162
2803	佐賀	佐賀東信用組合	社会貢献活動を含む未来のお客さまへの支援	163
2825	長崎	西海みずき信用組合	「まちの学食」「就活セミナー」「インターンシップ」「学生主体の取組み」への支援とよるUIターン者獲得へ向けた活動	164
2884	宮崎	宮崎県南部信用組合	社会貢献活動	165

【テーマ】：社会貢献活動を含む未来のお客さまへの支援

〔青森県信用組合〕

タイトル	社会貢献活動を含む未来のお客さまへの支援について
取組み内容	<p>「しんくみの日週間」 令和5年9月1日～令和5年9月7日 ※信用組合業界では、全国的な統一事業として毎年9月3日を「しんくみの日」と定め、9月1日～9月7日を「しんくみの日週間」としており、この期間を中心に、信用組合協会・信用組合が地域、業域、職域社会に根差した各種社会貢献活動や日頃の感謝を込めたさまざまなイベントを集中的に実施し、イメージアップ等を図ることとしています。</p> <p>1. 当組合の取組内容</p> <p>(1)献血運動(しんくみの日週間献血運動とする信組業界統一事業) 令和5年9月6日 14:45～16:30(1時間45分) 本店営業部前にて移動採血車による献血運動を行う。 ※対象は職員のみならず、組合員・お取引先にも告知し、協力を依頼している。</p> <p>(2)未使用はがき・切手、使用済切手等の収集寄付活動 実施期間：令和5年9月1日～令和5年9月30日 未使用の切手(年賀切手等)や書き損じのはがき、未使用のテレホンカード、使用済切手等を収集し、青森県社会福祉協議会を通じて社会福祉に役立てていただく。</p> <p>(3)けんしんようエコ絵画コンクール テーマ：「青森県の美しい森林」「青森県の自然と生物」 応募資格：青森県内の小・中・高等学校に在学する児童・生徒 応募期間：令和5年7月3日～令和5年8月31日</p> <p>(4)しんくみピーターパンカード寄付金贈呈 ㈱オリエントコーポレーションの「社会貢献のための寄付金制度」ピーターパンカードに賛同し、1先の寄付金額を10万円として、当組合からも寄付金を拠出し福祉施設へ贈呈。 令和5年度は、六ヶ所支店取引先1先、三沢支店取引先1先、合計2先に贈呈しています。</p> <p>(5)クリーン活動 本店営業部前周辺、営業部前の街路樹柵の整備</p>

【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	けんしん SDGs プロジェクト～役職員全員で行う“フードドライブ活動”～
取組み内容	<p>当組合では『しんくみの日週間』および『けんしん SDGs 宣言』に関する取組の一環として、フードドライブ活動を実施しています。フードドライブ活動とは、家庭で余っている食料品を持ち寄り、フードバンク団体等を通じて、広く福祉団体や施設などに提供するボランティア活動です。食品ロスの削減およびコロナ禍により生活が困窮した方々を支援するために活動を開始し、令和4年度は4,431個・1.48トン、令和5年度は6,050個・2.82トンの食料品を寄贈することができました。</p> <p>令和6年度からは、新人研修においてフードバンク団体等でのボランティア活動を実施しています。人手不足が課題となっているフードバンク団体等を支援するとともに、SDGsの理念（誰一人取り残さない持続可能な社会）や、相互扶助を基本精神とする信用組合の理念を、新入職員に浸透させることを目的としています。</p>  

【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	<p>動機（経緯等）</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・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。</li><li>・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。</li></ul> <p>取組内容</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・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。</li><li>・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。</li><li>・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。</li><li>・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。</li></ul> <p>成果</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・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。</li><li>・令和5年度（令和5年4月から令和6年3月まで）は、804個の支援を実施しました。（令和6年7月末累計2,126個）</li><li>・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。</li></ul>

【テーマ】：社会貢献活動を含む未来のお客さまへの支援

〔埼玉信用組合〕

タイトル	職場体験学習の実施
取組み内容	<p>当組合営業エリアの中学校より数多くの要請がある中で、地域貢献の一環、未来のお客さまへの支援として、職場体験学習を実施した。結果として2023年度は7校の中学校の生徒を受け入れて職場体験学習を実施した。</p> <p>金融経済教育や金融機関の仕事等についての座学研修による金融リテラシーの向上、模擬紙幣による札勘定の習得、実際の来店客の受入対応（含む挨拶の仕方）、通帳作成の疑似オペレーション体験等、金融機関の仕事の理解を通じて将来、社会人となった際の心構えを伝える事ができた。</p> <p>生徒からは将来、当組合に就職したいとの発言が多く出る等、生徒にとって満足感の高いものとなった他、地域社会の将来の社会人の育成に寄与できたものと思料する。</p>

【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	ソーシャルビジネス運営先 K 社への支援
取組み内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・当社は、社会課題の一つである「フードロス削減」を凶るべく飲食店やパン・洋菓子・総菜等を取り扱う中食店の食品ロス削減と利用事業者の売上最大化を目的とするフードマッチングサービスアプリを開発運営している事業者。</li><li>・登録ユーザーは、登録店舗を支援する「レスキュー」を行う形で、ロスになりそうな食材や商品を安価で手に入れる事が出来、登録事業者は廃棄率の削減と売上確保、加えてコレをきっかけとした新規顧客開拓に繋がるという。</li><li>・TV や新聞等、メディアで取り上げられる機会が増えてきており、現在、登録ユーザー数は 98 万人と順調に拡大しつつあるが、飲食店・中食の登録事業者数は 2800 店舗超と登録ユーザー数に対し、事業者数が足りていない事が今後の課題となっている。</li><li>・当組合としては、代表取締役の想いに共感し、創業赤字が続いている状況ながら、プロパー・マル保併用により 1 千万円の金融支援を実施。また飲食店・中食事業者のお客様も多い事から、当社への紹介(ビジネスマッチング)についても同時に取り組んでいる。</li><li>・マッチングの成約先については、まだまだ少ないが、廃棄防止の本アプリ利用者（レスキュー隊）はその後の当該店舗での消費リピート率が 6 割程度あり、登録事業者にとっても、新たな客層拡大に繋がる事から、今後更に当組顧客（事業者）には積極的に紹介していく予定。</li><li>・まだまだ黒字化まではいくつかハードルはあるが、特に廃棄率の高い業界であるコンビニ業界（現在年間 55 万トンと過去最高の廃棄量）に対しても、大手 3 社全てにアプローチしており、PoC（実証）段階まで進行中。「フードロス」という社会課題の解決に資する大きな可能性を秘めている事から、当組合が運営しているファンドでの出資によりリスクマネー一部分の資金供与も検討していく予定。</li></ul> <p style="text-align: right;">以上</p>

【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	<p>【動機（経緯等）】 平成 28 年度から導入している SGM 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活動を行う。</p> <p>【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 m<sup>2</sup>）を「けんしんの森」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。</p> <p>【成果（効果等）】 令和 5 年 10 月 21 日に「第 2 回けんしんの森づくり植樹活動」を開催し、植樹活動を行う。</p> 

【テーマ】：社会貢献活動を含む未来のお客さまへの支援

〔ゆきぐに信用組合〕

タイトル	自治体へのコンパクトごみハウス贈呈
取組み内容	<p>「ゆきぐに信用組合」では、営業エリアである 7 自治体と連携協定を締結し、「湯沢町」と「十日町市」にゴミカゴ機能でカラス被害等の防止等を目的として、ゆきぐに信用組合オリジナルの折畳み式「コンパクトごみハウス」を贈呈した。</p> <p>各自治体で冬季の機械除雪の関係等でゴミステーションを設置できなかつたり、スペースが狭く集積庫が設置できず、カラスがゴミを散乱させる被害が起きていた。そこで「ゆきぐに信用組合」では、営業エリアである 7 自治体と連携協定を締結し、「湯沢町」と「十日町市」にゴミカゴ機能でカラス被害等の防止ができるゆきぐに信用組合オリジナルの折畳み式「コンパクトごみハウス」を贈呈した。ゆきぐに信用組合では、2013 年にも「南魚沼市」と「魚沼市」に「コンパクトごみハウス」を贈呈しており、今回贈呈された 20 基と合わせ延べで 63 基を自治体へ贈呈している。</p>

【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	<p>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。</p> <p>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5年度は新しく8名に毎月1万円、1年間計12万円を支給しました。</p>

【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]

<p>タイトル</p>	<p>飛驒地域限定の電子地域通貨「さるぼぼコインアプリ」を用いた、ふるさと納税による地域貢献および支援。</p>
<p>取組み内容</p>	<p>当組合の営業地域となる高山市・飛驒市における令和4年度のふるさと納税額は、高山市39億3千万円、飛驒市は18億9千万円となるものの、返礼品は現物を発送できる小売業者や卸売業者に偏るといった課題がありました。</p> <p>そこで、両市のふるさと納税の返礼品として「さるぼぼコインアプリ」で利用可能な“ふるさと納税ポイント”を発行することで、両市へ来訪する目的を創出した他、名所旧跡で地場産品の購入や飲食店での支払に利用することが可能となりました。</p> <p>また、“ふるさと納税ポイント”は宿泊料の支払いにも利用できることから、地域内の幅広い業種やサービスの支援に寄与するとともに、地域貢献の一助となっております。</p> <p>本件取組みの認知度は道半ばですが、令和6年3月末日現在、両市合わせて約4,500千円のふるさと納税寄付金が集まっており、各自治体の歳入増に微力ながら寄与しております。</p> <p>なお、当組合独自のふるさと納税ポータルサイト（さるぼぼコインアプリ内に実装）から、ふるさと納税の受付が可能となっており、金融機関がふるさと納税ポータルサイトを運営する業務は、全国初の取組みとなります。</p>

【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。89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

[佐賀東信用組合]

タイトル	社会貢献活動を含む未来のお客さまへの支援
取組み内容	<p>こども食堂へ文具・玩具等の寄付、紹介 平成 29 年より毎月 19 日のこども食堂開催日に文具や玩具等の寄付を行い、食育を通じた子供たちとの交流や取引先へこども食堂の取組を紹介し野菜などの提供があったりと取組の輪を広げる活動も行っています。</p>

【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」「就活セミナー」「インターンシップ」「学生主体の取組み」への支援とよる UI ターン者獲得へ向けた活動
取組み内容	<p>”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ました。</p> <p>「就活セミナー」は、企業に内定している4年生をメインに1～3年生の学生と企業が一堂に集まり、今の就職活動前線について情報共有をおこなう意見交換会を開催しています。</p> <p>「インターンシップ」については、当組合が受け入れるだけでなく、「西海みずきプログラム」として10社(当組合含む)のお取引企業様に大学生を受け入れていただいています。このプログラムは連携協定を結んでいる長崎県立大学様との連携事業で、最終報告会ではそれぞれの企業の課題に対する解決策を提案するプログラムとなっています。</p> <p>また、コロナ禍でやりたいことができなかつた学生、ノウハウが伝わらないままに先輩が卒業してしまいどう行動していかわからなくなった学生に寄り添い、学生がやりたいことをサポートする支援もおこなっています。</p> <p>ここまで学生に寄り添いサポートする根底にあるのは、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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>

【テーマ】：社会貢献活動を含む未来のお客さまへの支援

〔宮崎県南部信用組合〕

タイトル	社会貢献活動
取組み内容	<p>◎寄付金贈呈活動（令和5年9月5日） 贈呈先－A保育園（園児 約60名） ・贈呈先園長より寄付金は子供達が思いっきり遊ぶことができる環境を整えるため、大切に使用したいと謝辞有り</p> <p>◎清掃活動（令和5年9月4日） 近隣道路を役職員で午後4時より約1時間</p> <p>◎職場体験の受入 市内中学校生 3名（令和5年7月6日） 市内高校生 6名（令和6年2月7日）</p>

## 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
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。	167
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	169
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	170
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	172
兵庫	兵庫県警察信用組合	社会貢献活動の一環として令和6年能登半島地震発生に伴う災害復旧支援	173
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	174
兵庫	兵庫県警察信用組合	地方創生に向けた取組みとして令和6年能登半島地震義援金の送付	175

【テーマ】：職域信用組合の取組み

[丸八信用組合]

<b>タイトル</b>	「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。
<b>取組み内容</b>	<p><b>職場に根差した金融機関への取組み</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・名古屋市職員新規採用職員研修やライフプランセミナーの会場におけるPRや職場訪問など、積極的な営業活動を通じて、あらゆる機会を活用して職員への積極的かつ多様なアプローチを行うことで、職場に根差した金融機関を目指します。</li></ul> <p><b>相談しやすい体制の強化</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・店舗のある本庁舎への来場が困難な職員のために、市内16区役所に臨時出張窓口を開設したほか、融資の事前相談をWEBで受け付けるなど、相談しやすい体制を強化しました。</li></ul> <p><b>高利回りの預金・積金商品の提供による資産形成のサポート</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・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い、申込者には記念品を提供するほか、優遇金利による退職者向け謝恩定期預金キャンペーンを実施しました。</li><li>・自動再契約付き定期積金により利便性を高めるなど、組合員の資産形成をサポートしました。</li></ul> <p><b>ニーズに即した融資による支援</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・他金融機関と比較して低金利での融資商品の提供に努めるほか、住宅ローンについて、新たに「3大疾病団信」・「がん団信」などの団体信用生命保険特約付き新商品を導入しました。</li></ul>



**【成果】** 特に指定のないデータは令和5年度実績

● 区役所での臨時出張窓口の相談実績

開催日数	33日	
相談件数	88件	
区役所職員 の実績	融資	45件
	定期積金	29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	146	220,395

● 退職者キャンペーンの募集結果

期間	件数	応募金額(百万円)
1年	60	626

● 定期積金の再契約率 91.54%

● 金利優遇を行った融資の実績

商品	件数	融資額(百万円)
住宅ローン	47	995
マイカーローン	148	354
フリーローン	106	149
学資金ローン	60	64
医療・介護費用ローン	2	1
住宅諸費用ローン	2	2
合計	365	1,565

● 新たな団体信用生命保険特約の実績

12件 / 223百万円

【テーマ】：職域信用組合の取組み

[大阪府警察信用組合]

タイトル	所属巡回ライフプラン講話と組合員へのサポート強化
取組み内容	<p><b>【動機（経緯等）】</b></p> <p>相互扶助の職域金融機関として、組合員とそこご家族の生活の安定と向上に寄与する業務運営を行い、組合員へのライフプラン支援活動の推進及びサポートを強化するとともに、関係強化を図る。</p> <p><b>【内容】</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>○ 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。</li><li>○ 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で開催している（毎週～月2回の頻度）。</li><li>○ 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（49所属）。</li></ul> <p><b>【成果（効果）】</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>○ 組合員が生活設計を見直す機会となっている。</li><li>○ 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。</li></ul>

【テーマ】：職域信用組合の取組み

〔毎日信用組合〕

<p><b>タイトル</b></p>	<p>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乘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</p>
<p><b>取組み内容</b></p>	<p>・<b>マイカーローン</b></p> <p>本商品に関しましては、お客様の金利負担を軽減する目的で展開しています。固定金利かつ低金利であり、最長10年返済が可能、さらに連帯保証人・保証料不要、事務手数料一切不要としています。</p> <p>さらに昨今の物価上昇などの要因に伴い、自動車の購入価格が上昇していること等を踏まえ、融資限度額を500万円から700万円に引き上げました。</p> <p>高額な車の購入に関するローンの利用は現時点ではございませんが、定期的に相談がございました。</p> <p>・<b>住宅ローン</b></p> <p>本商品に関しましては、物価・金利上昇などの要因に伴い、住宅購入価格が特に首都圏で上昇していることから、ネット銀行のようなインパクトのある金利設定をしました。その結果、借り換えや新規購入のための貸し出しが発生いたしました。</p> <p>昨年から引き続き、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導入していますが、現時点では利用はございません。</p> <p>・<b>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。</b></p> <p>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り組んでいます。期間1年ではありますが、本ローンの金利を1%で</p>

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。

また、本商品はいわゆるご契約された組合員様の口コミでひろがっていき、当組合の存在を知らなかった毎日新聞グループの社員様にも伝わり、その結果組合員数の増加にもつながっています。

・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。

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	<p><b>1 動機(経緯等)</b> 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。</p> <p><b>2 取組み内容</b> 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本店営業室に回収ボックスの設置など、積極的に支援活動を行っている。</p> <p><b>3 成果(効果)</b> 令和5年度については、回収ボックスから不要となった書籍合計474冊を回収し、値段のつく184冊を業者に送付して、被害者支援活動に貢献するとともに、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がっている。</p> <p>(回収ボックス)</p> 



【テーマ】：職域信用組合の取組み

[兵庫県警察信用組合]

タイトル	地域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	<p><b>1 動機(経緯等)</b> 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。</p> <p><b>2 取組み内容</b> 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。</p> <p><b>3 成果(効果)</b> 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。</p> <div data-bbox="485 1151 762 1541"></div> <div data-bbox="791 1171 1305 1514"></div> <p>(認知症サポーター養成講座受講風景)</p>

【テーマ】：職域信用組合の取組み

[兵庫県警察信用組合]

タイトル	地方創生に向けた取組みとして令和6年能登半島地震義援金の送付
取組み内容	<p><b>1 経緯</b> 本年1月に発生した令和6年能登半島地震により被災された方々を支援するため。</p> <p><b>2 取組み内容</b> 本年1月23日から当組合店頭で募金箱を設置し、組合員へ義援金の協力をお願いした。</p> <p><b>3 成果（効果）</b> 本年7月1日までに30,086円の義援金が寄せられ、同年7月18日に日本赤十字社「令和6年能登半島地震災害義援金」に全額寄付した。 なお、当組合では、引き続き12月17日まで募金箱を設置して、更なる支援と協力をお願いしている。</p> <p style="text-align: center;">（募金箱設置状況）</p> 