

令和元年度
地方創生への取組状況に係るモニタリング調査結果
～地方創生に資する金融機関等の特徴的な取組事例～

まち・ひと・しごと創生本部事務局

令和2年5月

【はじめに】

本事例集は、金融機関等の地方創生に資する取組のうち、地方公共団体等と連携している事例や、先駆性のある事例などを収集しています。

地方創生に係る具体的事業を本格的に推進するにあたり、円滑な施策の実施には、産官学金労言士の連携により地域の総合力を発揮することが重要となります。本事例集を関係者の皆様の取組の参考としていただき、創意工夫のある取組が各地域に広がることを期待しています。

なお、個別事例の資料については、各金融機関等が作成しています。文中等における取組に関する評価等については、当該資料を作成した各金融機関等の見解であり、当事務局の見解を示したものではありません。

<目次>

稼ぐ地域をつくとともに、安心して働けるようにする

○生産性の高い、活かに溢れた地域経済実現に向けた総合的取組 (金融機能の高度化)

1. 事業性評価を活用した多様な人材確保支援「TSUNAGUプロジェクト」の推進
＜山口フィナンシャルグループ＞・・・P 1
2. 大学との連携を通じた、「経営者及び金庫職員合同の実践経営教育の場」の創出
＜花巻信用金庫＞・・・P 3
3. クラウドファンディング「Show Boat」の活用によるブランディング支援
＜長野県信用組合＞・・・P 5
4. 地域の創業エコシステム形成への取組
＜中国銀行＞・・・P 7
5. 広域連携による「九州・大学発ベンチャー」のスタートアップ・エコシステム推進
＜ふくおかフィナンシャルグループ＞・・・P 9
6. 「産学金連携コーディネーター制度」の活用による目利き人材育成及び本業支援
＜米沢信用金庫、荘内銀行＞・・・P 11

(地域の魅力のブランド化)

7. 地域資源を用いた新ビジネス創出による共有価値の創造～日本酒コンクール「SAKE selection」の新設
＜百五銀行＞・・・P 13
8. 川崎発新ブランド「発酵熟成熟鮮魚」プロジェクト～地域経済活性化に向けた主体的な伴走型支援～
＜川崎信用金庫＞・・・P 15
9. 食と農による起業で地域おこしを推進
＜日本政策金融公庫＞・・・P 17

○農林水産業の成長産業化

10. 産学官民金連携による「モスラ復活大作戦」 〈北上信用金庫〉・・・P 19
11. 伊吹島の伝統的な食文化・未利用地域資源(脂イワシ)の商品化による地域の生産性向上支援 〈観音寺信用金庫〉・・・P 21

地方とのつながりを築き、地方への新しいひとの流れをつくる

○関係人口・地方への資金の流れの創出

12. 新現役交流会2.0 ～東北3県と新現役がつながる”芯”プロジェクト～
〈岩手銀行、東北銀行、七十七銀行、東邦銀行、北日本銀行、福島銀行、盛岡信用金庫、宮古信用金庫、一関信用金庫、北上信用金庫、花巻信用金庫、水沢信用金庫、杜の都信用金庫、宮城第一信用金庫、石巻信用金庫、仙南信用金庫、気仙沼信用金庫、会津信用金庫、郡山信用金庫、須賀川信用金庫、ひまわり信用金庫、あぶくま信用金庫、二本松信用金庫、福島信用金庫、会津商工信用組合、亀有信用金庫、信金中央金庫〉 ・・・P 23
13. 信用金庫のネットワークが「地域を越えたマッチング」を実現～“よい仕事おこし”フェア・ネットワーク
〈城南信用金庫〉・・・P 25
14. 地方公共団体と連携した新現役交流会の開催及びWebシステムの活用による地域中小企業の課題解決に向けた取組 〈しずおか焼津信用金庫、静清信用金庫、静岡銀行〉・・・P 27

結婚・出産・子育ての希望をかなえる

○若者の雇用対策・女性活躍の推進

15. 官民一体による「双子が乗れる自転車」の推進～「作る」から「売る」までのトータル支援 〈尼崎信用金庫〉・・・P 29
16. 地域金融機関との「異業種間シームレス&可逆型人材交流制度」の設計と実装 〈藍澤証券〉・・・P 31

ひとが集う、安心して暮らすことができる魅力的な地域をつくる

○地域資源を活かした個性あふれる地域の形成

- 17. コンパクトシティ形成及び分散型エネルギーシステム構築支援事業～むつざわスマートウェルネスタウン～
＜千葉銀行＞・・・P 33
- 18. みしおね横丁～銭湯を核に多様なコミュニティ機会の創出による地域経済の持続的発展～
＜気仙沼信用金庫＞・・・P 35
- 19. ファンドの活用による歴史的資源を活かした観光地域経済活性化モデルの構築
＜京葉銀行、佐原信用金庫、地域経済活性化支援機構＞・・・P 37
- 20. 阿寒地域における観光産業の新たなプラットフォームづくり
＜釧路信用金庫、北洋銀行、北海道銀行、日本政策投資銀行＞・・・P 39

○安心して暮らすことができるまちづくりの推進

- 21. 健康増進・病気予防に向けたソーシャル・インパクト・ボンドの取組
＜三井住友銀行、SMBC信託銀行＞・・・P 41

多様な人材の活躍を推進する

○誰もが居場所と役割を持つ地域社会の実現

- 22. 公民連携コミュニティ複合施設「隼Lab.」の運営支援及び事業者支援
＜鳥取銀行＞・・・P 43
- 23. 地方創生研鑽会～異業種交流で地域を活性化～
＜東京海上日動火災保険＞・・・P 45
- 24. 地域参加型創業者応援・マッチングイベント「地域クラウド交流会(ちいクラ)」の開催による地域活性化
＜第一勧業信用組合、伊予銀行、京都信用金庫、関西みらい銀行、
但馬信用金庫、埼玉信用組合、みちのく銀行、糸魚川信用組合＞・・・P 47

○地域における多文化共生の推進

- 25. 外国人技能実習事業を通じた人材に関する課題解決支援～適正な制度運営による国際貢献と地域活性化
＜鹿児島銀行＞・・・P 49
- 26. 外国人留学生の地域企業への就職支援マッチング
＜浜松いわた信用金庫＞・・・P 51
- 27. 地域活性化に向けた「多文化共生社会」の実現へ貢献～国籍や言語の違いを超えて支え合う社会作り支援
＜あいおいニッセイ同和損害保険＞・・・P 53

新しい時代の流れを力にする

○未来技術の活用による地域課題の解決

- 28. 地域ぐるみで取り組む山中漆器産地での「伝統工芸の挑戦」
＜北國銀行＞・・・P 55
- 29. 福島県・会津地域におけるスマートレシート推進による地域活性化及びデータ連携基盤整備
＜東邦銀行＞・・・P 57

○SDGs達成に向けた取組の推進

- 30. J-クレジットを活用したSDGsへの貢献～林業への資金循環創出支援～
＜山陰合同銀行＞・・・P 59
- 31. 官民一体となった地域企業のSDGs取組支援
＜三井住友海上火災保険、八十二銀行、長野銀行、長野県信用組合、長野県信用金庫協会＞・・・P 61
- 32. 小水力発電事業による地域経済の活性化に向けた取組
＜秋田県信用組合＞・・・P 63

○中小企業等による地域課題の解決

- 33. 地域課題解決に向けた地方公共団体と民間企業とのマッチングイベントの開催
＜七十七銀行＞・・・P 65
- 34. デジタル掲示板を通じた、地域社会課題を助け合いで解決を目指す感謝ポイントサービス
＜富山第一銀行＞・・・P 67

1. 「事業性評価を活用した多様な人材確保支援『TSUNAGUプロジェクト』の推進」

(山口フィナンシャルグループ)

1. 取組の概要

- 「事業性評価」に強みを有する地域金融機関と人材紹介会社との連携を通じて、経営課題の整理分析・人材像の明確化・人材獲得までのシームレスな支援体制の整備と「副業・兼業」を含む多様な人材確保スキームを構築。「企業活性化」「人材還流」を通じた地方創生を実現。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 中小企業にとって人材確保は「人材」に対する投資であり大きな資金負担を要する経営判断であるが、これまでその点を踏まえた人材紹介支援を行う会社はなく、実際に当グループが把握する地域企業の人材ニーズは2,400件に上っていた。
- 2018年3月より当グループと人材紹介会社との間でプロジェクトチームを結成。中小企業庁「平成30年度中核人材確保スキーム事業」の採択を契機として、同年8月より地域における新たな人材確保スキームの構築に向けた実証事業『TSUNAGUプロジェクト』を始動。

3. 具体的な取組内容

- 本プロジェクトでは、企業経営の中核を担う中核人材の確保を支援するため、事業性評価を活用したシームレスな人材確保支援(経営課題の分析整理、人材像の明確化から人材獲得を支援)を実施。
- 社会的な雇用トレンドの変化(正雇用からジョブ型雇用、副業・兼業等へ)に合わせ、正雇用の人材確保に囚われず、副業・兼業人材など多様な課題解決策を提示することで、企業の事業規模・経営課題・費用対効果に応じたマーケットイン目線のソリューションを提供。
- また、プロジェクトの自走化を見据えて、(株)日本人材機構及び(株)groovesと連携したOJTの実施や月2回の頻度で協議を重ねることで、人材紹介事業に係るノウハウの内製化に取り組んだ。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

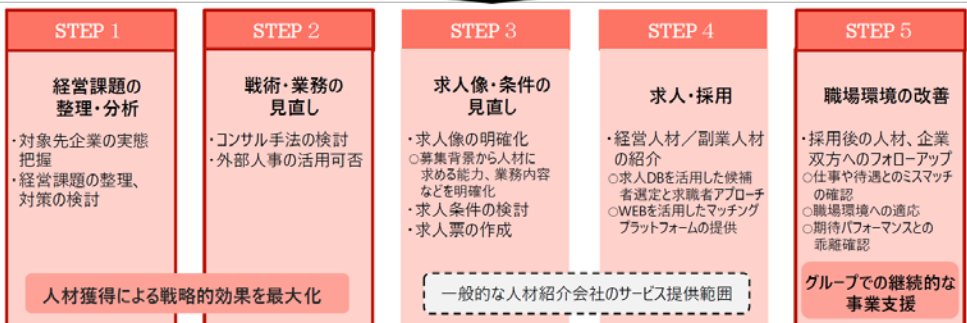
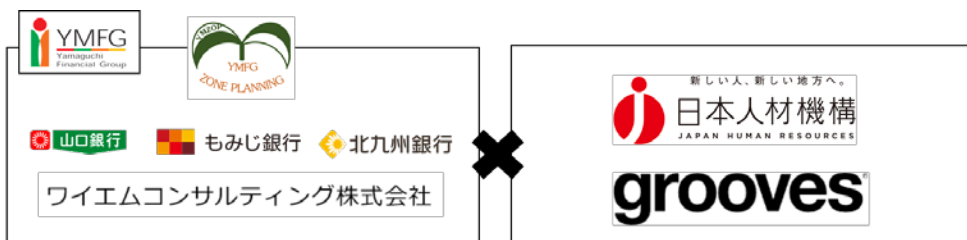
- 地域金融機関の強みである事業性評価を活用することで、財務情報・非財務情報の分析をもとに企業の持続可能性を評価し、中小企業にとっての最適な経営判断をサポート。また、営業店と連携し、銀行の支店長・担当者も面談関与することで中小企業の心理的安全性の確保と丁寧なアフターフォローを心掛けた。
- 加えて、グループ内のコンサルティング会社、(株)日本人材機構及び(株)groovesとの月2回の協議を通じて、求人情報の一元管理・経営コンサル支援・人材コンサル支援・人材紹介支援といった機能を相互補完することで支援スキームの実効性を高め、エコシステム化を図った。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 実証期間前(2017年度)の成約実績は6件であったが、TSUNAGUプロジェクト実証年度(2018年度)は23件の成約実績を実現。そのうち90%が首都圏の人材確保に繋がるなど首都圏から地方への人材還流を促進。
- 本プロジェクトの実証結果を受け、2019年7月に当グループにて人材紹介会社「(株)YMキャリア」を設立。2019年度は40件の成約実績を見込んでおり、引き続き、地域課題である人材不足解消に取り組み、地域の持続的発展を目指す。

6. スキーム図等

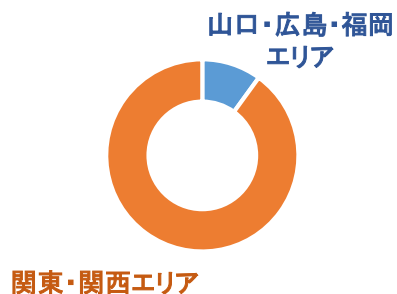
事業性評価を活用した多様な人材確保スキーム構築



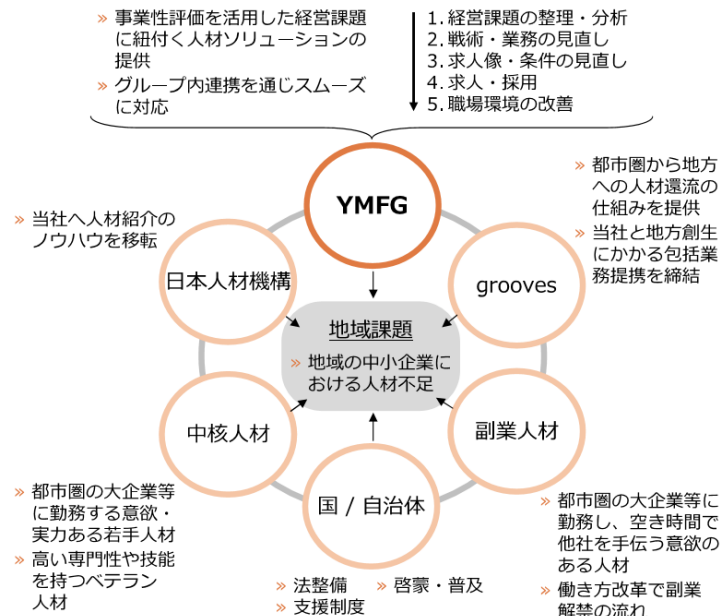
成果創出

| 2018年度 成約実績 | |
|-------------|-----|
| 経営人材(正雇用) | 5件 |
| 副業・兼業人材 | 18件 |
| 合計 | 23件 |

※上記成約の90%が首都圏在住の人材



エコシステム化

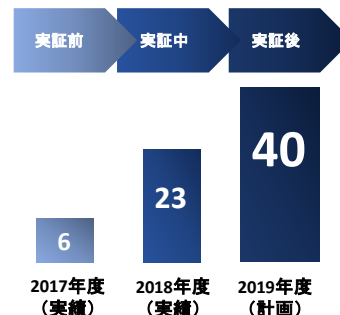


事業の自走化



2019年7月設立
(同年10月サービスイン)

成約実績推移



2. 「大学との連携を通じた、『経営者及び金庫職員合同の実践経営教育の場』の創出」

(花巻信用金庫)

1. 取組の概要

- 当金庫は、2004年より、次世代経営者の育成支援による地域活性化を目的とした「花巻 夢・企業家塾」(以下「企業家塾」)を、企業家塾に参加する塾生による組織(以下「塾生会」)と共同運営しており、年間7回以上の講座の開催や、販路拡大等に向けた多様な企画を開催している。2012年より企業家塾塾生の中からイノベーション創出に意欲・熱意ある経営者、また、イノベーション創出等の支援役である当金庫職員を、東北大学大学院経済学研究科地域イノベーション研究センター(以下「RIRC」)が提供するイノベーション創出プログラムに派遣し、他の地域から参加する経営者や、金融機関職員等と共同学習やディスカッションを経て新事業構想の事業化を目指すとともに、そこで得たノウハウを企業家塾にも還元、好循環化させながら地域の持続的発展に繋がるよう努めている。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 企業家塾の年間7回以上の経営人材向け講座の開催により、経営者の意識やレベルが向上する一方、その伴走型支援を行うべき当金庫職員のレベルアップが喫緊の課題となっており、経営者、金融機関職員が同時学習のできる場が必要であると認識していた。
- RIRCが提供する人材育成・新事業創出プログラムに、経営者及び当金庫職員を同時派遣し、共同学習を行うことで、事業計画策定から実現化に係るスキル・ノウハウ、アイデアや多角的視座・複眼的思考等が身に付き、こうした課題が解決できるとともに企業家塾の他の塾生との相乗効果も期待できると考えた。

3. 具体的な取組内容

- 2004年に地域の活性化を担う若手経営者の育成、地域企業経営者の学びを目的に、岩手県花巻地方振興局と連携し企業家塾を立ち上げ、塾生会と一体となり当塾を運営するとともに、岩手県、花巻市、岩手大学、商工団体、花巻市起業支援センター等の支援機関の協力を得てネットワークを構築し、同ネットワークを利用しながら新商品開発や事業創出、販路拡大等の支援を実施している。
- 2012年より、企業家塾塾生をRIRCが提供する経営者向けの「地域イノベーションプロデューサー塾」(RIPS)に、2015年より当金庫職員を支援者向けの「地域イノベーションアドバイザー塾」(RIAS)に、継続的に派遣(2019年卒塾者累計RIPS:27名、RIAS:10名)し、他の地域の経営者、金融機関職員等と共同学習を実施。
- RIPSは講義のみならず、事業計画書策定から実現化まで行う実践的内容で、どれだけ雇用、売上、利益に直結するか、RIASは、RIPSの新事業構想の事業化に向けた課題把握、具体的アドバイス等に焦点が当てられる。RIPSは、そこで得たノウハウやネットワークを活用し、新事業創出に向けた自社のビジネスモデルの更なるブラッシュアップを図るとともに、企業家塾では発表会を実施するなど、積極的に他の企業家塾塾生にもノウハウを還元し、塾生会全体の意識向上、レベルアップを図っている。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 当プログラムへの推薦人材は、意欲と能力、人望のあるキーマンを推薦したことで、プログラム自体のレベル・質が高まるとともに、企業家塾の他の塾生に対しての影響やインパクトが非常に大きなものとなった。また、質の高い経営者を推薦した結果、RIRC側から一定の評価を受け、当金庫からの推薦枠を得ている。
- 当プログラムを卒塾した金庫職員(RIAS)を営業現場(各支店)に配置することで、プログラムで身に付けたノウハウを、適時実践していける環境を整備した。

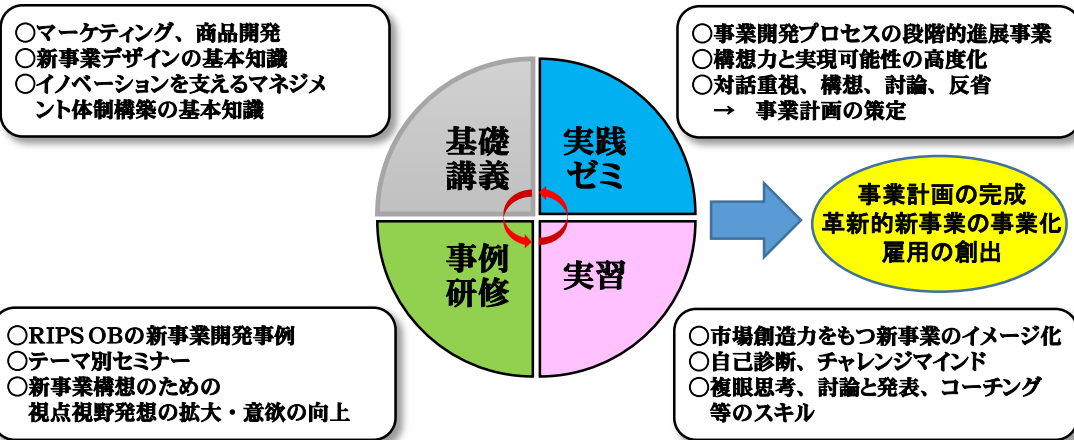
5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- RIPSでは、毎年30~40名程度の受講生のうち、有望なビジネスプランを策定した事業者5社程度が表彰される。2012年~2019年度において企業家塾塾生からのRIPS卒業生は27名(花巻地域30名、全RIPS卒業生は234名)のうち、最優秀賞にあたるベストイノベーション賞を1名、優秀賞を3名受賞。また、30名の卒業生のうち、受賞者を含む約4割にあたる11先が、卒業後に、ビジネスプランのブラッシュアップを継続し、新商品開発や事業化を実現した。
- 2017年1月にRIRCと花巻信用金庫は花巻市及び周辺地域産業の活性化、人材育成、活用を図ることを目的とした連携協定「花巻信金・東北大地域産業活性化モデル事業」を締結した。相互連携を行いながらRIPS卒業生の新規事業の実現化に向けた継続支援、フォローを行っている。

6. スキーム図等

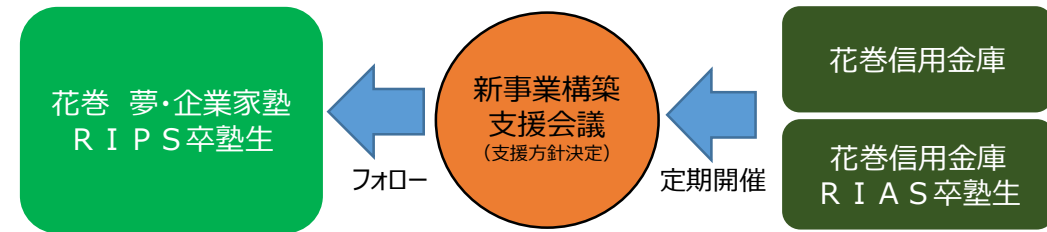


RIPS・RIASプログラム概要



※毎年5社程度の表彰を実施。企業家塾より1社が最優秀賞にあたるベストイノベーション賞、3名が優秀賞を受賞(2012年～2019年度)

卒塾後の継続支援



▶RIPS卒業生30社のうち11社が新事業の事業化、新商品開発を実現

【全体的な成果】

- 卒塾者について、自企業の経営や地域の活性化に対するモチベーションの向上が図られ、自企業のイノベーションの創出、経営改善や事業拡大等、前向きな経営姿勢への変化がみられた。
- 受講者同士のコラボレーションにより商品開発を行い、新たな商品が創作された。
- 受講生による塾生会が立ち上がり、経営等に関する自発的、主体的な学習の持続可能な態勢が構築された。
- 受講生である次世代の経営者やこの地域の担い手と、地方公共団体、大学、商工団体、信用金庫などが一体となり、他地域にはない相互支援ができるネットワークが構築された。
- この地域や他地域の経営者や支援機関等各種団体との交流により、新たな交流が生み出されたり、新事業が創出されるきっかけとなっている。

3. 「クラウドファンディング『Show Boat』の活用によるブランディング支援」

(長野県信用組合)

1. 取組の概要

・「長野から世界へ出航」をスローガンに掲げる、当組合独自の地域特化購入型クラウドファンディングサイト「Show Boat」をモール型クラウドファンディングサイト「GREEN FUNDING」内に開設・活用し、長野県のものづくり企業のブランディングを支援。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・30年以上にわたり、時計の修理、OEMでの製造に携わってきた企業が、自社オリジナル製品を製造し、長野の地で培われてきた技術や経験を次世代へと承継していきたいと考えていた。
- ・しかし、ものづくりの技術には自信があるものの、新製品の方向性や販路拡大についての悩みを抱えていた。
- ・そこで、当組合のクラウドファンディングサイト「Show Boat」の活用を提案、製品の企画段階からリリースに至るまで一貫した支援を行うこととした。

3. 具体的な取組内容

- ・当組合では、専門家の協力を得て、商品のデザインコンセプトやブランドイメージの検討、製品開発のほか、効果的なプロジェクトページ作成に向けた動画やティザーサイトの制作、掲載する写真のレイアウト、ストーリー展開についてのアドバイス等、細部に至るまで伴走支援を実施した。
- ・プロジェクトページ公開に合わせ、報道機関を集めた大々的な新規プロジェクトの発表会を行ったほか、公開後は各営業店やSNSからの発信に加え、セミナー等においても広くプロジェクトを周知し、支援者を募集した。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・インターネット上に掲載するプロジェクトページの作成やSNSによる発信等については不得意な中小・小規模事業者も多い中、当組合では、GREEN FUNDINGの運営、「Show Boat」の共同運営を行う(株)ワンモア、および「起業・就労」、「移住・中山間地」、「教育・子育て」を事業テーマに長野市で coworkingスペース運営、プロモーション等を行う(株)CREEKSと共に、各々の知見やネットワークを生かした連携支援を行っている。
- ・本件においては、プロダクトデザインを行うクリエイティブアソシエーション CEKAI(世界(株))を加え、デザインコンセプトの創作段階から事業者に伴走して支援を行った。

5. 取組の成果(取組の場合は目標値・KPI等)

- ・本プロジェクト(腕時計の製品開発等)は開始3日目にして、目標金額100万円を達成し、最終的に264先から計647万円の資金調達に成功した。
- ・複数回にわたり各種メディアに取り上げられたことや、大型書店での製品展示による効果もあり、資金調達のみならず、ファン作り、販路拡大を実現。新たなブランドの立ち上げにより、当該企業の今後の事業展開に繋がったことと併せて、クラウドファンディング終了後においても、ブランド価値を維持向上させるため、商標登録に係る支援を実施した。
- ・縮小傾向にある長野県の腕時計産業における新たなブランドの誕生、Made in NAGANO(長野)のものづくり技術の承継により、地域経済の活性化及び地方創生にも資する取組となった。
- ・当組合による伴走支援により、「Show Boat」の実績は、掲載件数33件のうち目標達成件数は29件(目標達成率87.8%)、目標調達金額(合計)19,750千円に対して、実調達金額(合計)は28,348千円(目標比143.5%)となっている(2020年2月現在)。

6. スキーム図等



長野県信用組合のクラウドファンディング(CF)に係る取組

【Show Boat PR /CFの普及】

- CFセミナーの企画・開催
- CFセミナーへの講師派遣

【プロジェクトの発掘】

- 職員によるプロジェクトの発掘
- セミナー後の個別相談

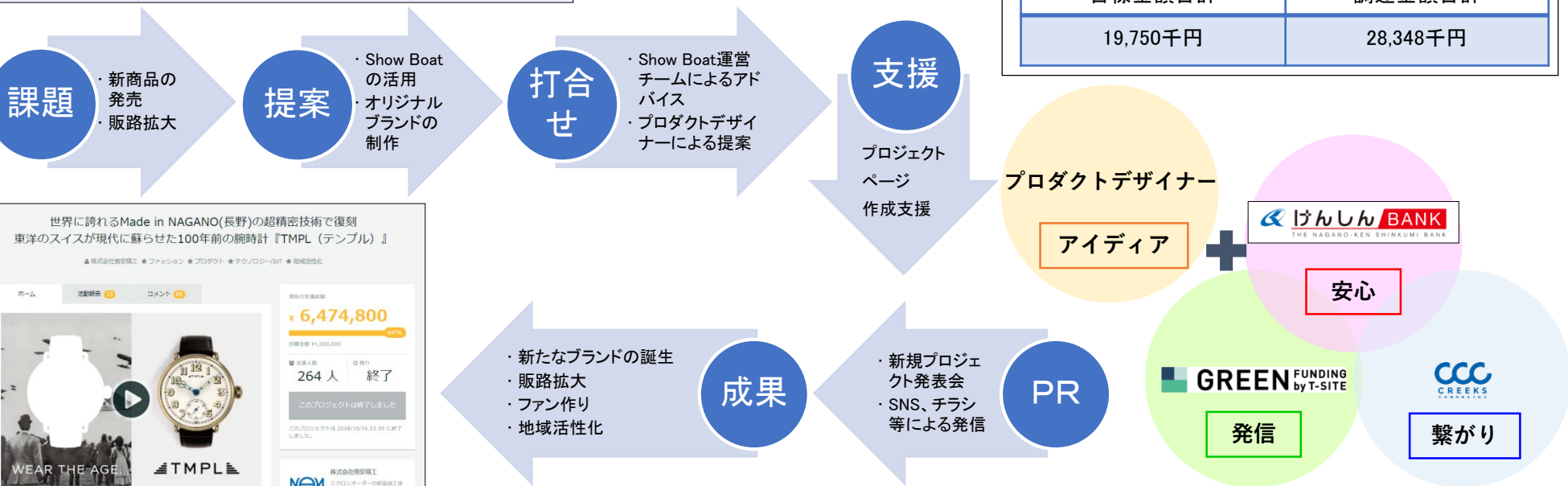
【プロジェクト実施支援】

- プロジェクトページ作成支援
- 専門家派遣による支援
- 行政との連携によるPR
- SNS、チラシ等による周知

◇県内複数箇所にて、CFセミナーを開催、これまで130名以上が参加
 ◇長野市、駒ヶ根市より依頼を受け、行政職員向けCFセミナーにおいて講師を派遣
 ◇箕輪町、諏訪商工会議所ほかより依頼を受け、一般向けCFセミナーにおいて講師を派遣

◇長野県クラウドファンディング活用促進事業を活用し、これまで、33先に対し、43回にわたり、アドバイザー派遣を実施
 ◇ミラサポ専門家派遣を活用し、これまで、28先に対し、38回にわたり、アドバイザー派遣を実施

長野県のものづくり企業によるブランディング支援事例



地域の魅力をプロデュース

けんしんBANKは、お客様のアイディアを形にして、長野から世界へ発信していくプロジェクトをともに育てていくことにより、お客様の事業の発展、ひいては地域社会の発展に寄与し、長野県内における地方創生に貢献いたします。



Show Boat 実績

2020..2.29時点

| 相談案件数 | 掲載件数 | 目標達成件数 | 達成率 |
|-------|------|--------|--------|
| 100件 | 33件 | 29件 | 87.88% |

| 目標金額合計 | 調達金額合計 |
|----------|----------|
| 19,750千円 | 28,348千円 |

4. 「地域の創業エコシステム形成への取組」

(中国銀行)

1. 取組の概要

- 幅広く起業家の種を発掘し、育成・支援する「岡山イノベーションプロジェクト」、科学技術分野の起業家・ベンチャーを育成・支援する「岡山テックプランター」を主要事業とし、両事業のプログラムをつなぎ、相乗効果を生み出すことにより、あらゆる分野の創業・起業家を継続的に産み出す創業エコシステムを形成。

2. 取組の目的

- 創業、起業家を継続的に産み出す仕組みを構築することで、雇用創出など地域経済活性化を図り、移住定住など地域の人口減対策につなげることを目的とする。

3. 具体的な取組内容

- 【岡山イノベーションプロジェクト(以下「OIP」)】 主催:中国銀行、山陽新聞社 特別協賛:サンマルク財団
岡山・備後の地から次世代を担う人材を発掘・育成、表彰することで域内の創業機運を醸成すると共に、オール岡山で取り組むことで地域の産業の発展を促し、地域経済の活性化を図る。起業に必要なビジネス理論や経営知識、起業家精神を学ぶ「岡山イノベーションスクール(以下「OIS」)」と、革新的なビジネスに挑戦する学生や社会人、創業・第二創業者等の人材発掘を目的にビジネスプランや事業実例を募集・表彰する「岡山イノベーションコンテスト(以下「OIC」)」で構成。
- 【岡山テックプランター(以下「OTP」)】 主催:中国銀行、リバネス 特別共催:小橋工業
科学技術シーズの社会実装を目指す研究者・起業家を発掘・育成することにより、地域に眠る“技術シーズ”を活用した新規事業を創出し、地域経済の活性化を図る。取組を通じてブラッシュアップしたビジネスプランを発表・表彰する「岡山テックプランングランプリ」は、共同研究や事業提携等のマッチングの場としても活用。
- OIPでは事業プランの実現・事業運営に必要な知識や考え方を習得し、OTPでは研究成果を事業プランとしてブラッシュアップする。OTPで生まれた事業を、OIPで習得した経営知識を活用して運営する相乗効果が期待できる。(OIPから生まれた科学技術ベースの事業アイデアをOTPで事業化していくことも可能)

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

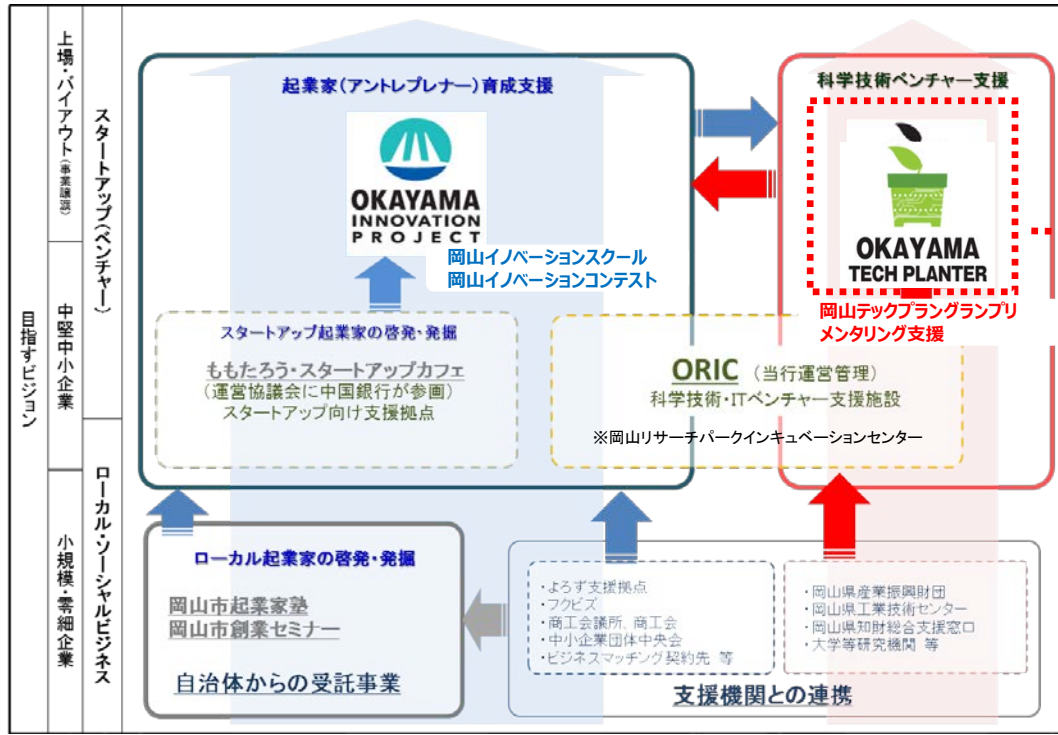
- 民間企業や地域金融機関も参加し、地域一体で支援する組織や仕組みを体系的に整備。当行組成のファンドによる出資など資金調達面でもサポート。
- 地場創業支援コミュニティ(ももたろうスタートアップカフェなど)と連携し、プロジェクトへの関与者が継続して交流できる仕組みを構築。
- 高度で専門的な知識を要する技術シーズの発掘・育成を促進するため、2018年より科学技術の専門家集団であるリバネスと連携。
- 自行行員がOTPIに参画(グランプリでの聴講、エントリー者との交流、模擬審査など)することで、科学技術に対する知見・目利き力を向上させる仕組みを導入。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- OTP2018で「中国銀行賞」「日本ユニシス賞」を受賞した大学准教授は経営知識の習得のため、OISに参加(OICでは部門大賞を受賞)。OTPを通じて研究成果を事業化し、OISで経営知識の習得を支援したことが、今後の活躍が期待できる大学発ベンチャーの誕生につながった。
- OTP2018にエントリーした18組のうち、3名が起業(上記准教授含む)し、1名が起業準備中。
- OISの卒業生2名(白桃の長期保存技術を有する農家、高機能性ポリイミド樹脂の開発者 ※2名とも創業済み)はOTP2018に参加し、当行が設立したイノベーションファンドからの出資や融資による資金調達、共同研究、販路開拓などのハンズオン支援を受けている。
- OISは全国の優れた起業家塾をたたえる経済産業省の2018年度「創業スクール10選」に2年連続で選出。
- OIS2019の卒業生18名のうち、3名が2019年度に起業。
- 中国銀行の行員はOTPIに参画したことで、科学技術に対する苦手意識が緩和し、知見や目利き力が向上。科学技術シーズを積極的に支援する意識が生まれた。

6. スキーム図等

創業エコシステム 全体像



高度な専門知識を必要とする科学技術シーズの発掘・育成を目的として、リバネスと連携し「岡山テックプランター」を開始

岡山テックプランター

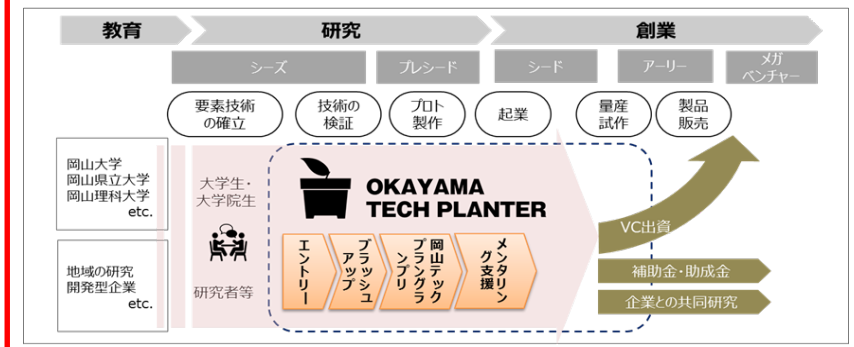
| | |
|----|---|
| 目的 | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 地域に眠る“技術シーズ”を発掘し、育成する ▶ 岡山イノベーションプロジェクトなどの創業支援プログラムをつなぎ、地域の創業エコシステムを構築する |
| 特徴 | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 中国銀行及びリバネス、地域パートナー企業が一体となり、地域発の技術シーズの社会実装を支援している |
| 成果 | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 「岡山テックプランター2018」のエントリー18組のうち、3名の大学教授・准教授が起業、1名の大学准教授が起業に向けて準備中。 ▶ 大学准教授(医薬品判別システムの開発)の成功例 岡山テックプランター2018において中国銀行賞、日本ユニシス賞を受賞(技術のブラッシュアップ、支援者の獲得) <p>↓</p> <p>営業店によるハンズオン支援 (ORIC紹介、経営・財務・人材・助成金等に関するサポート)</p> <p>↓</p> <p>岡山イノベーションスクールに参加(経営を学ぶ)</p> <p>↓</p> <p>2019年7月会社設立(大学発ベンチャーの誕生)</p> <p>↓</p> <p>岡山イノベーションコンテスト2019において部門大賞を受賞</p> |

OIPとOTPを有機的に繋ぎ、全ての創業ステージ、あらゆる分野の起業を支援

- ① 創業検討期の起業家を発掘し、ファンドによる出資などの資金支援を含めてハンズオン支援することで、次世代の地域経済の担い手を育成
- ② 各自治体がそれぞれ取り組んでいる「点」の創業支援事業を、当行が中心となり「面」として展開
- ③ 科学技術に精通した専門家と連携することで、銀行が不得意とする分野への支援スキームを構築
- ④ 民間企業、地域金融機関、自治体の参画により、地域全体で起業を支援する体制を構築

創業・起業家が自立的かつ継続的に生まれ、地域の産業を育むエコシステムを構築

岡山テックプランターによる支援の流れ



5. 「広域連携による『九州・大学発ベンチャー』のスタートアップ・エコシステム推進」

(ふくおかフィナンシャルグループ)

1. 取組の概要

- 「九州・大学発ベンチャー振興会議」を活用した、広域連携による産学官の大学発ベンチャーの創出・育成や、福岡のベンチャーキャピタル(VC)が連携したスタートアップ支援プログラムの実施などを通して、九州全域のスタートアップ・エコシステムを推進。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 福岡はスタートアップ都市として注目を集め起業の裾野は広がっているものの、IPO等に至るスタートアップはまだ少ない現状がある。
- そこで、福岡だけでなく九州全域の大学・経済界が連携しながら大学発ベンチャー創出を促す「九州・大学発ベンチャー振興会議」に地銀系ファンダとして唯一参加、福岡・九州からのユニコーン企業創出を目指すべく、九州全域のスタートアップ・エコシステムを推進。
- 同会議を契機とした九州大学発ベンチャーへの出資に加えて、当社グループのネットワークを活かし、福岡のVC間で連携したスタートアップ支援プログラムや、地場企業とスタートアップのマッチング支援などの販路開拓支援を実施。

3. 具体的な取組内容

- 「九州・大学発ベンチャー振興会議」は2017年度に設立、九州の各大学による大学発ベンチャーに関するノウハウ共有や連携を経済界がバックアップする広域の連携に特徴がある。また、FFGベンチャービジネスパートナーズは、地銀系VCでは唯一、文部科学省の大学発新産業創出プログラムSTARTの事業プロモータに採択されるなど、大学発ベンチャーに対する支援体制を評価されており、その支援ノウハウを活かし、「九州・大学発ベンチャー振興会議」において、大学発ベンチャーに対する目利きを担っている。
- 日本全国のスタートアップ31社と九州の地場企業225社をマッチングする「X-Tech Match-Up」を主催。
- 福岡を代表するベンチャーキャピタル3社で連携し共同でスタートアップを支援するプログラム「S.C.A.L.E.」を始動。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 大学発ベンチャーの立ち上げ方法や目利きに精通した人材・体制整備が必要と考え、専門経験を有する外部人材を複数招聘。
- 福岡銀行をはじめとする傘下銀行の地元ネットワークを、地場企業とのマッチングやスタートアップ支援にフルに活用。
- 福岡だけでなく九州全域からユニコーン企業を目指すという機運を高めるためのメンタリングイベントを実施し、起業家を伴走支援。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 2018年度までに振興会議は6回開催(1回あたり約50名が参加)され、各大学から総数で約50件の技術シーズが提出。そのうちFFGベンチャービジネスパートナーズから2社に投資。
- 「X-Tech Match-Up」にて330件の商談を実施し、スタートアップと地場企業間で複数の成約実績あり。
- 初回メンタリングイベントに9社の起業家が参加し、継続支援を実施中。

6. スキーム図等

スタートアップ・エコシステムの推進

起業家と投資家・地場企業・大学などの支援機関が広域で連携し、継続的なスタートアップ企業の創出と地域経済の活性化を目指す

九州・大学発ベンチャー振興会議

(2017年2月創設、2018年度末までに振興会議・振興実践会議を6回開催)

九州の各大学が情報交換をしながらノウハウの共有や連携を行うとともに、経済界がこれをバックアップし、九州が一丸となって大学発ベンチャーを振興する組織(各大学から技術シーズを集め有望なものに資金提供するなど連携して支援体制を整備)

オール九州でのスタートアップ・エコシステム構築



FFGベンチャービジネスパートナーズから実際に出資
九州大学発ベンチャー“KAICO”
大分大学発ベンチャー“大分大学先端研究所”



創設時 初期参加メンバ

大学

九州大学
九州工業大学
佐賀大学
長崎大学
熊本大学
大分大学
宮崎大学
鹿児島大学
琉球大学
福岡大学
久留米大学
福岡工業大学

経済団体

九経連
九州商工会議所
九州経済同友会
九州経営者協会
九州経済調査会
九州地域産業活性化センター

経済界

ピー・エムティー
西部技研
ハウインターナショナル
ワビ・エム
ケンコーコム
エム
トヨタ九州
安川電機
TOTO
ユニセモコンダクタマファクチャリング



FFGベンチャービジネスパートナーズ

“地域から世界”
を応援する
50億円ファンド

事務局

・九州地域産業
活性化センター
・九州経済連合会

X-Tech Match-Up

(2020年1月までに3回開催)

FFGベンチャービジネスパートナーズ投資先も
含むスタートアップと九州企業の商談会

スタートアップ31社・地場企業225社の商談

(2019年1月開催分)



S.C.A.L.E.

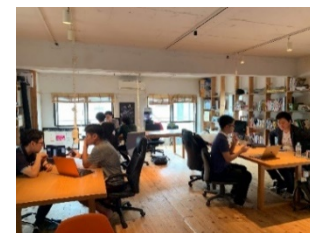
(2019年に立ち上げ)

福岡のベンチャーキャピタル3社が連携して
創業初期の起業家を伴走支援するプログラム
(メンタリングイベントの共催や将来的な協調投資を想定)



FFGベンチャービジネスパートナーズ

F Ventures DOGAN



2019年9月に
創業初期の起業家
に経営助言を行う
メンタリングイベント
を共同で開催。
(今後は継続開催)

6. 「『産学金連携コーディネーター制度』の活用による目利き人材育成及び本業支援」

(米沢信用金庫、荘内銀行)

1. 取組の概要

- 山形大学と連携し、米沢信金・荘内銀行は、「産学金連携コーディネーター研修制度」を創設し、地域企業の強みを活かした経営(知的資産経営)を推進できる人材育成を行い、地域企業の付加価値率向上に努めるとともに、事業性評価により棚卸された経営資源に対して産学官金が補完し共創できる連携エコシステムを構築している。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 工業出荷額が東北でトップランクに位置するも下請産業構造で付加価値が低く、地域経済活性化のためには企業の付加価値率向上が課題であったが、国立大学の法人化を機に米沢信用金庫・荘内銀行は山形大学地域共同研究センター(小野浩幸教授)に連携研究員を派遣し、2007年に共同で、目利き力強化のための金融機関共通の人材育成プログラム「山形大学認定産学金連携コーディネーター研修制度」を創設。
- 2008年、中小企業庁の「地域力連携拠点事業」に大学として唯一採択されたことをきっかけに、人材育成にとどまらず中小企業支援活動を開始。大学と趣旨に賛同する地域金融機関による緩やかな連携体(プラットフォーム)を形成して、育成された産学金連携コーディネーターを基盤とした中小企業支援活動を展開している。

3. 具体的な取組内容

- 大学への出向者が主体的に企画し、事務局として参画すること等で、「山形大学認定産学金連携コーディネーター研修制度」をプログラム化するとともに、継続的に産学金連携コーディネーターを育成(山形県内12金融機関計275名。米沢信金46名、うちシニアコーディネーター32名、荘内銀行33名、うち同8名)。また、本件を契機に米沢信金4名(うち1名博士)、荘内銀行6名が工学修士を取得。
- 産学金連携コーディネーターを中心に、企業に内包する知的資産を可視化、強化し、利益に変換するため、入口(開発)から出口(販売)までの循環型支援を行っている。内容は、技術相談や大学とのマッチング、市場調査、改善支援、製造現場での試作補助やデザイン提案、テストマーケティング、農商工連携、産業観光の促進、コンテストの開催、ビジネスマッチや補助金支援、知財アドバイス、事業性評価等、他機関との連携により多岐にわたる。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 産学金連携コーディネーター研修は実際のモデル企業を視察し提案する実践型研修とし、資格認定は支援実績を更新要件とし、1年更新とした。
- 山形大学が地域力連携拠点事業等を申請・受託することで、大学と趣旨を賛同するゆるやかなプラットフォームが形成され、各金融機関が経験値を積み上げるとともに、独自の支援プラットフォームを形成する等、自立化モデルの展開に繋がった。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 初年度(2008年)に事務局に寄せられた相談件数は約400件、うち専門家との連携支援は120件に及んだが、経験を重ねるにつれコーディネーターのスキルが向上、前裁きが可能になり、年間約250件程度の高度・専門的な相談に集約されるとともに、各金融機関は、産学金連携コーディネーターを中心とした本業支援活動が金融活動として日常化した。専門家派遣を含め、シンプルな企業支援は基本的に営業店で完結するようになっている。
- 産学金連携成果品の県内企業推定販売累計額は20億円以上であり、当プログラムは、青森県、荒川区にも展開され、広域プラットフォームが形成。

6. スキーム図等

産学金連携の基本概念は
リレバン
「情報生産と活用」の深化

顧客情報の生産・蓄積

情報の
非対称
の
解消

情報生産機能
の
発揮

目利き力の発揮
(潜在情報の深掘り)



金融サービスの提供

付加価値の
提供

貸出(金融商品)

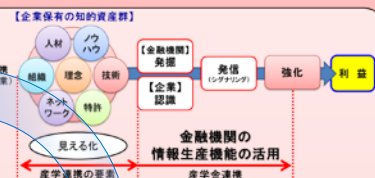
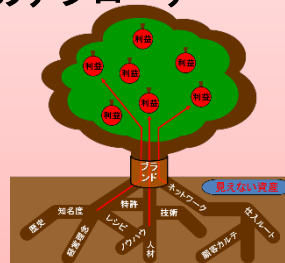
成長(本業)支援

①人材育成 「産学金連携CD研修制度」

- ① PBL(Problem Based Learning)方式による実践を想定した研修
- ② 実習・演習メインの集中中型スケジュール
- ③ MOT(技術経営学)を骨格としたカリキュラム



②知的資産経営からの 企業支援&産学連携 のアプローチ

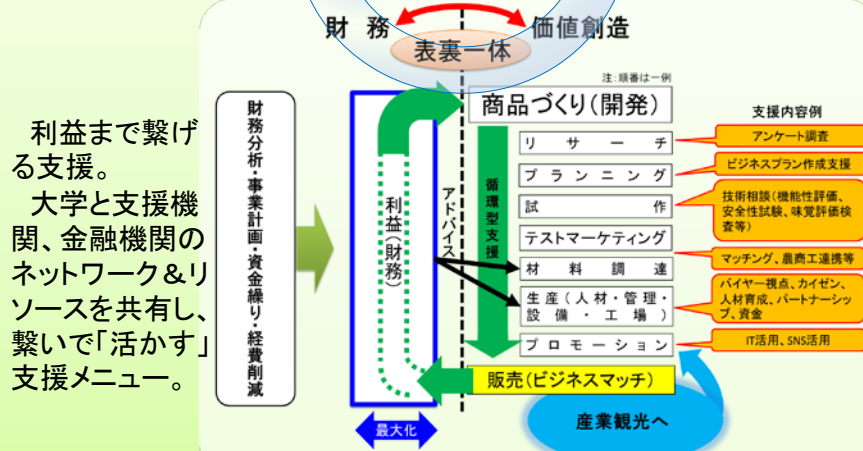


④自立化、広域展開・連携

山形から
全国へ!

- 2016年～「荒川区金融機関目利き力向上研修」@東京都荒川区
⇒東京都荒川区
(事務局:山形大学荒川サテライト、5金融機関)
- 2018年～「青森地区知財経営支援バンカー育成研修」@青森県
⇒イノベーションネットワークあおもり
(事務局:青森県、5金融機関)
※出向者が研修事務局として参画

③循環型支援 入口(開発)～出口(販売)までの支援メニュー



支援事例

- ◆ 中期経営計画の整理
- ◆ 品質に影響しないコスト削減
- ◆ 営業斡旋支援
- ◆ 検査工程の内製化
- ◆ ISO9001取得支援
- ◆ 完全手作業からの自動機開発支援(知財活用)

7. 「地域資源を用いた新ビジネス創出による共有価値の創造～日本酒コンクール『SAKE selection』の新設」 (百五銀行)

1. 取組の概要

- ・「酒づくり」や「伊勢志摩サミットのレガシー」といった無形の文化資源を組み合わせ、「SAKE selection(サケ・セレクション)」という新たな国際的な日本酒コンクールの設立を通じて、地域の共有価値の創造を支援。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・伊勢志摩サミットの開催により、三重県が国際的に知名度を高め、乾杯酒や食中酒として提供された県内の酒蔵の銘柄は注目を集めた。この盛り上がりを一過性のものとせず、日本酒という地域資源のブランディングを通じた販路拡大支援や事業創造を行うことにより、農業や観光といった地域性の高い産業への貢献・地域活性化を図る。

3. 具体的な取組内容

- ・世界最大規模のワインコンクール「ブリュッセル国際コンクール(CMB)」へのトップセールスにより、新たに日本酒部門の創設・誘致を実現。「SAKE selection」として、2018年10月に三重県鳥羽市で第1回を開催し、百五銀行グループが包括的な支援を実施(運営事務局:百五総合研究所)。
- ・開催にあたり、百五銀行グループ、三重県、関係市町・観光協会、日本貿易振興機構等を構成委員とする実行委員会を組織すると共に、関係機関との調整を実施。また、外務省や農林水産省のほか、各種企業・団体・報道機関等に後援を依頼し、情報発信等における連携態勢を構築。
- ・世界19か国35名の審査員団による厳正な審査を経て、計155銘柄の受賞酒が誕生。「部門トップ賞(トロフィー賞)」「7酒蔵」及び「最多受賞酒蔵」(1酒蔵)を受賞した酒蔵に対しては、コンクール開催以降、ブリュッセル市庁舎での受賞セレモニーにて欧州メディアへの発信やパリで開催される欧州最大規模の酒類展示会「WINE PARIS」での出展ブース提供など、販路拡大機会の提供や海外バイヤーとの商談機会の創出を支援。
- ・コンクール審査会にあわせて、審査員団に対し地域の酒蔵や観光名所の案内のほか、海女小屋体験や食事会における地域伝統工芸品のPR機会を創出することで、インフルエンサーによる地域観光資源の海外プロモーション機会を創出。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・出品酒募集活動にあたり、新設かつ後発のコンクールにつき知名度が不足していたため、全国の広い地域への訴求力という点では多くの課題があった。「SAKE selection」という日本酒コンクールの特徴を「受賞した際の具体的かつ実効性のある販路拡大支援」と定め、業界全体の発展と地域産業への波及という理念に共感する主体(業界団体・関連省庁・大学・地域金融機関等)との連携や地域銀行間のネットワークの活用により、全国各地の酒蔵に対してアプローチを行った。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

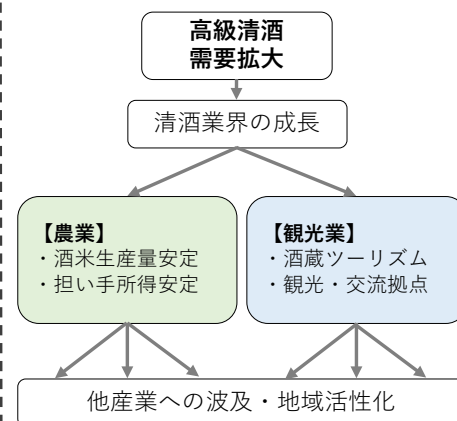
- ・コンクールに全国45都道府県より617銘柄が出品。コンクール後のプロモーション活動を通じて、複数の酒蔵と海外バイヤーとの商談機会を創出。
- ・「SAKE selection」の新設・開催を契機に、三重県や関係市町など地域内ネットワークの中で、新たに複数の海外へのプロモーション事業等、各種の派生事業が誕生。第2回「SAKE selection」は2020年に、日本一の日本酒製成数量を誇る兵庫県での開催が決定し、兵庫県知事を会長、副知事を委員長とする兵庫開催実行委員会を設立した。初回を上回る1,000銘柄以上のエントリーを目指す。

6. スキーム図等

<取り組みのきっかけ>



<効果の波及イメージ>



表彰式(在東京ベルギー大使館)



受賞アワード(ブリュッセル市庁舎)



<「SAKE selection」取組のねらい>



8. 「川崎発新ブランド『発酵熟成熟鮮魚』プロジェクト ～地域経済活性化に向けた主体的な伴走型支援～」 (川崎信用金庫)

1. 取組の概要

- 川崎市内で生まれた特許技術を活用して川崎の卸売市場で魚を熟成させ、川崎の新ブランドとして発信するプロジェクト。当金庫が提案から商品化・販売促進まで地域内の産学官をまとめ伴走型で支援。地域の消費市場やイノベーションマインドを醸成し、主体的な地域経済の活性化を行った。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 川崎市北部市場は、若者の魚離れや市場外取引の増加により、水産の取扱高が減少。仲卸事業の価値向上や新たな事業展開を模索していた。
- 明治大学発のベンチャー企業が、日本初の発酵熟成肉製造技術「エイジングシート」を開発。肉分野で事業化し食肉の価値向上に取り組んでいた。
- そこで、当金庫が川崎市と共に進める知的財産交流事業の一環として、特許技術エイジングシートを活用し、川崎市北部市場で魚を熟成させ、漁港のない川崎発の熟成魚の新ブランドとして発信することを提案。産学官金が一体となり地域ブランド確立と市場活性化を目指すプロジェクトが始動。

3. 具体的な取組内容

- プロジェクトの進捗を管理し、状況やフェーズに合わせ、当金庫のネットワークや行政の支援制度を活用した「伴走型の支援」を実施。
- 例えば、商品開発にあたり、行政の各担当部署と調整し、事業計画や衛生面などについての課題を解決。開発段階では、試作品の評価を行い、ブランディングやHP作成等では各種専門家や特許庁の担当なども招聘し、官民連携で事業化に向けた支援を実施。商品名やロゴ、コンセプト、販促戦略などについて協議し、商標登録の申請やチラシ等の販促物作成など支援を行っていった。
- 記者発表では、関係機関との調整やメディアへの情報提供を行い、川崎信用金庫、川崎市、明治大学、各事業者の合同で実施。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 事業者からの相談を待つのではなく、次のタスクに対する動きを当金庫から主体的に提案することで、PDCAサイクルを円滑に回していった。
- また、事業者と接点の近い支店担当者が進捗状況等を随時確認し、本部の経営支援担当と情報を共有。経営支援担当から指示、行政や支援機関との調整、最適な専門家の招聘などを行った。
- 事業化に向けた経営支援や金融支援に留まらず、ブランドの認知度向上のため、当金庫のネットワークを活かし、地元飲食店など取扱先の拡大や取扱店舗のPR支援、展示会などPRの場の提供、ふるさと納税返礼品への登録支援などに取り組み、地域のブランドとして波及させた。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 合同記者発表会を調整し、様々なメディアへ取材を依頼した結果、川崎市北部市場が3か月でテレビ等延べ100以上のメディア媒体で取り扱われた。
- 川崎市北部市場だけでなく、マッチングで発酵熟成熟鮮魚の取扱いを開始した寿司屋でも1日の最高売上を更新するなど、経済効果が波及。
- 「熟成魚」が検索ワードとしても増加。魚の食文化に「熟成」という新たな可能性・分野が生まれ、全国各地の市場にも効果的インパクトを与えた。
- これらにより生じた事業資金ニーズに対し、当金庫が事業性を評価し、金融面でもサポート(融資実績:7社、約1億3,500万円)。
- 引き続き、本事例を広域に発信し、市内外の支援機関や中小事業者のイノベーション風土を醸成し、地域経済の持続的発展を目指す。

6. スキーム図等

<提案から販路まで伴走支援>

明治大学発
ベンチャー企業

×

川崎市北部市場

プロジェクトの提案、マッチング
商品化に向けたブランディング
商標、HPなど各種専門家の派遣
メディアへの発信、PR支援
販売促進支援



主体的、
提案型支援

本部と支店が一体となったプロジェクトの進捗管理
⇒状況に合わせてネットワークを活かした伴走支援

各種専門家

川崎市

メディア

取扱店舗

支援機関
特許庁など

卸売市場取扱高の減少



「川崎卸売市場年報」

>若者の魚離れ
や市場外取引の
増加により低迷す
る水産市場、中小
企業の活性化

『エイジングシート』

>肉の熟成で事業化。
⇒要素技術の他用途展開
⇒オープンイノベーションの促進

『発酵熟成鮮魚』

新鮮さが保たれたまま旨味が熟成された魚
⇒20日以上長期熟成を可能に(アミノ酸やDHCの増加)



>漁港のない川崎から発信する産学官金連携の新ブランド
>川崎市内で生まれた技術を活用し、川崎市内で熟成させる

●合同記者発表の調整、様々なメディアへ取材依頼を行い、
川崎市北部市場が3か月で100以上のTVなど媒体に掲載



●川崎発の地域ブランドとして、地元飲食店などへ紹介。
採用した取扱店のPR支援も行い、地域へ波及



●ふるさと納税返礼品への登録、
川崎ものづくりブランドへの認定、
展示会への出展などを支援し、
地域のブランドとして確立



<目指す姿>

地域内の支援機関をまとめチームで伴走
することで事業化へのハードルを軽減

地域事業者の新事業展開に対する
高いモチベーション風土を醸成

知的財産の活用によるオープン
イノベーション都市かわさきの実現

全国へ事例を発信
(沖縄、福岡、名古屋、青森など)
⇒金融機関が行う中小企業の
本業支援活動を
全国へ波及させる



●魚の食文化に「熟成」という新たな可能性・分野を創出。
可能性が広がり国内全体の潜在的需要を喚起、
⇒全国的な「熟成魚」ブームの火付け

●チラシやはっぴ、のぼりなどの販促物の作成を支援。
各種専門家とも連携し、商標登録やHPも完成。

●中小事業者の新事業展開へ
の意欲が活性化。新たな養殖
事業やポンプ事業など進行中



●事業性を評価した資金の支援
⇒7先、約1億3,500万円

金融機関が主体的に地域経済
を活性化させ、地域のビジネス
チャンスや資金需要を自ら創出

9. 「食と農による起業で地域おこしを推進」

(日本政策金融公庫)

1. 取組の概要

・島根県邑南町は、課題である人口減少に歯止めをかけるため、「2060年に10,000人の人口維持を目指す」目標を立て、地方版総合戦略に「しごとづくり」を掲げて、多様な働く場の創出や町独自の資源を活用した魅力づくりに取り組んでいる。日本公庫は、同戦略の推進を後押しするため、同町と連携し、起業家向けの塾の運営等を行い、「起業支援」「農林業の担い手確保、人材育成」「農林業のブランド化、食と農の6次産業化(A級グルメ構想の拡充、耕すシェフの起業化支援)」などの幅広い施策に協力している。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

・邑南町は、起業家支援等を目的に、同町が運営する無料相談所「おおなんBiz(邑南町しごとづくりセンター)」「(旧「邑南町起業支援センター)」を2015年に設立。日本公庫は、同センターの運営委員として参画するなか、同町から創業セミナーの開催に係る協力要請を受けた。同センターの設立以降、同町と連携して、飲食店開業や新規就農を目指す町民を対象とした「おおなん食と農 実践起業塾」(以下「実践起業塾」)を開始した。

3. 具体的な取組内容

・邑南町主催の「実践起業塾(5回シリーズ)」を運営。2015年の開始以降、毎年開催するなか、日本公庫は回を重ねるごとに参画度合いを高めており、現在は運営の中核的な役割を担っている。同塾では、講演・パネルディスカッション・演習を通じて、創業のイロハから創業計画書の作成までを習得できるカリキュラムとしている。受講者の中から多数の起業家が生まれ、融資から融資後のフォローアップまで一気通貫での支援を行っている。

・その他、「邑南町しごとづくりセンター」の運営協議会メンバー、「創業支援ネットワーク」の構成機関、「地区別戦略推進拠点整備事業」の審査委員として、同町の各種取組に協力。また、2017年3月には、同町と産業振興等に関する包括的業務協力協定を締結し、連携を強化している。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

・地域おこし協力隊制度(3年任期)を活用した邑南町の創業・就農支援体制に合わせて、長期的かつ継続的な支援を実施している。具体的には、「実践起業塾」を地域おこし協力隊の従事年数に応じた内容(1年目:創業マインドの醸成、2年目:具体的な創業準備(プロセス)、3年目:具体的な創業計画の立案・ブラッシュアップ)にしており、3年間を通して繰り返し受講することで理解度が深まるように設計している。参加者には各年次の協力隊が混在しているが、年次によって参加者の成長度合いが手に取るように把握でき、運営側のモチベーションアップにも繋がっている。これらの工夫等により、同塾は邑南町における創業者数の増加に大きく貢献している。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

・上記取組により、2015年度15件、2016年度4件、2017年度13件、2018年度8件、計40件(食13件、農業1件、宿泊9件、その他17件)の創業がなされた。

・邑南町の取組は、「食生活ジャーナリスト大賞 食文化部門大賞」を受賞した「ビレッジプライド」(著者:邑南町・食と農産業戦略室 寺本英仁調整監)にて広く周知され、「邑南町モデル」として全国(北海道鹿部町、福井県小浜市、島根県西ノ島町、宮崎県都農町)に広がっている。

6. スキーム図等

邑南町 地方版総合戦略

目標
人口

2060年に10,000人の
人口維持をめざす！

具体的
施策

しごとづくり

「起業支援」
「農林業担い手確保、人材確保」
「ブランド化、食と農の6次産業化※」等
※**A級グルメ構想の拡充、耕すシェフの起業化支援等**

地域おこし協力隊等

入塾



卒塾者による
「食と農による起業で地域おこし」
を後押し



邑南町の取組が全国へ波及

につぼんA級(永久)グルメのまち連合

邑南町の取組事例を元に、地域ならではの食を守り、それを通して地域に人を呼び込み、地域の誇りにつなげるまちづくりに取り組むことを趣旨として設立。邑南町のほか、北海道鹿部町・福井県小浜市・鳥取県西ノ島町・宮崎県都農町が参画



10. 「産学官民金連携による『モスラ復活大作戦』」

(北上信用金庫)

1. 取組の概要

- 地域の農産加工業者と岩手大学発のベンチャー企業が中心となり、岩手県内の養蚕業を復活・再生(＝養蚕イノベーション)させ、蛹(さなぎ)、シルクを活用した健康食品等の研究開発・事業化(認知症の改善など)等、新たな産業の創出や養蚕の歴史・文化の伝承、交流人口の拡大などに向けて、産学官民金が連携する地域活性化プロジェクト。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 北上市更木地区の農家が集まり地元農産物振興のため設立した「更木ふるさと興社」は、岩手大学発のベンチャー企業と連携し、かつて地域で盛んだった養蚕業の復活、新産業の創出に2017年度から取り組んでいたが、情報発信及び販路開拓に課題を抱えていた。
- こうした中、当金庫は、かねてより地域創生に取り組む「リード役」となることが重要と考え、事業者への経営支援と地域活性化の取組を一元的に推進していたこと、北上市の主要産業の一つである農業支援の必要性を感じていたことから、2018年2月に本取組へ参画することとした。

3. 具体的な取組内容

- 2018年6月、継続推進体制として、産学官民金で構成される「養蚕イノベーション創出プロジェクト推進会議」を設置。プロジェクト全体の方向性の検討、評価、進捗管理に加え、拠点整備、情報発信、販路開拓、観光・交流イベントの企画といった役割を担い、各構成団体と事業展開等を協議し、情報共有を図っている。
- 当金庫では、信用金庫業界が開催するビジネスフェア、物産展等における情報発信及び販路開拓支援のほか、事業に係る設備資金、無担保・無保証による当座貸越の設定といった金融支援により、事業の安定と発展の後押しを行っている。また、市内小学生等を対象とした養蚕体験イベントの周知活動を行っている。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 当金庫が西和賀町で進めている「ユキノチカラプロジェクト」のノウハウを活用し、事業の継続性と迅速な意思決定の出来る組織体制づくりを提案。企業と地域団体を事業主体とし、「養蚕イノベーション創出プロジェクト推進会議」がプロジェクト全体の企画立案と事業の評価、進捗管理を行うことで実効性を確保。
- 当金庫は、信用金庫業界のネットワークも活用しつつ、コンサルティング、販路開拓支援、金融支援等を通じてプロジェクトを支えている。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 北上市内の養蚕農家は2016年度で消滅したが、2018年6月に更木ふるさと興社が養蚕を復活させた。2018年度は生繭118kg、蛹88kgを生産、耕作放棄地等を桑園として整備し、2019年4月には当該プロジェクトに地域おこし協力隊1名を加え、同年12月に染織工房を開設し更木産生糸でストールを織り上げるなど生産拡大と事業を推進している。
- また、2022年までに古民家をリノベーションした座繰り・機織体験や養蚕伝承館等の整備を図るほか、岩手県全体で生産者20名、生繭生産16t、蛹8tを目標に掲げ、更木地区をモデルとして、北上市内にとどまらず岩手県内の桑生産地においても同様の取組を波及させていく予定。

6. スキーム図等



11. 「伊吹島の伝統的な食文化・未利用地域資源(脂イワシ)の商品化による地域の生産性向上支援」 (観音寺信用金庫)

1. 取組の概要

- ・全国有数のイリコの産地である伊吹島は漁業(カタクチイワシ)が主力産業で、漁業を中心とした経済エコシステムが形成されている。
- ・そのため漁業者の経営安定が地域経済の根幹である。主要魚種であるイワシ(全体の95%)は通年の漁獲ができるものの、その品質は安定しない。主力産品である「煮干し(イリコ)」は材料として脂の少ないイワシに限定されるため、夏季の季節産業となっており、地域における繁忙期と閑散期の差が大きく島内の安定的な雇用の確保として課題を有していた。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・脂があるために硬化できず煮干しの原料にならない“脂イワシ”は、未利用地域資源であり、その活用が課題となっていた。
- ・イワシは青魚で劣化が早く、単価も安い小魚である。加工原料の場合、漁獲量と輸送コストの問題もあり2次利用ができず、当地での付加価値向上が重要であると考えた。また、当地の産業構造から考えれば、漁業者の生産性向上が持続的な地域経済の維持にとって重要な要素であった。
- ・一方、商業化はされていなかったが、脂のあるカタクチイワシを釜揚げにしかけた「釜揚げカタクチイワシ」(島内にある伝統的な食文化)は、当地においては、昔から慣れ親しんでいたものの、事業化されていなかった。

3. 具体的な取組内容

- ・これまでの製造工程・サプライチェーンを分析し、流通可能な商品化を検討。水揚げ後すぐに加工した「釜揚げカタクチイワシ」を漁業者自身が急速冷凍し、高品質を維持しながら、流通可能とした。(当金庫が支援した伊吹島の網元(漁業者)がものづくり補助金を採択)
- ・商業ベースでのブランド化を目指した生産体制の整備と地域のブランド化を支援。香川県より『釜揚げいりこ』が地域資源として認定された。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・当金庫では、近隣の加工事業者との連携をサポートするとともに、大手流通への展開も視野に入れ、HACCP対応の製造環境の整備とトレーサビリティの確保を支援した。また、急速冷凍の設備は網元(漁業者)が導入するには資金負担が大きいため、補助事業の活用が必須の状況であった。そこで当金庫がコーディネーターを務めることで、8社の連携体を組織して補助事業の採択を受け、新たに5社の網元(漁業者)が「釜揚げいりこ」の製造設備(急速冷凍庫)を完備した。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・2017年に1社の網元(漁業者)の支援から始まった“脂イワシ”を活用した「釜揚げいりこ」の開発、商品化および総合的な地域ブランド化については、2018年に新たに1社の漁業者に広がり、冷凍設備の増設につながった。その後、地域内の「釜揚げいりこ」の製造・販売の実績は約21トン/年まで増加するなど、この動きは他の網元にも広がり、伊吹島の全網元の約半数(7社)が「釜揚げいりこ」の製造に乗り出した。また、これらの製造業者でコミュニティを作り、自治体や民間事業者を巻き込んで広報を展開する等、地域の持続的な成長に繋がっている。なお、2020年度は100トンの製造・販売を予測している。

6. スキーム図等

持続可能な地域経済エコシステムの実現に貢献

観音寺市伊吹島: イリコの全国的産地
漁業を中心とした地域経済エコシステム



魚の品質の影響でイリコ製造は夏季のみく不安定な経済
煮干しにできない“脂イワシ”という未利用資源

魚の品質に左右されない商材の開発による
安定した販売・雇用の場の創出

地域のみで食されていた伝統的な食文化を見直し
『釜揚げいりこ』として商材化
濃厚な旨味があり、香川県から地域資源として認定

伊吹島内でコンソーシアム化をサポート
地域における持続可能なビジネスモデル

観音寺信用金庫が金融仲介機能を発揮

課題把握

テスト
マーケティング
試作

量産体制の
構築

製造・サプライ
チェーン分析

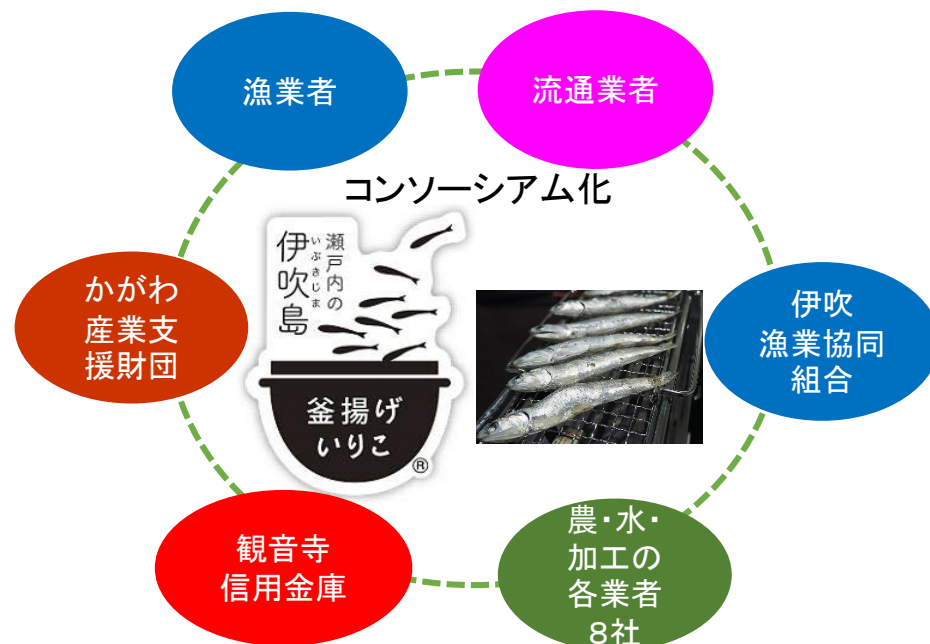
流通可能な
商品化

共同化
冷蔵庫

分析・専門家派遣

マッチング・補助金・
設備導入資金

地元8社の
連携体を組成



※釜揚げいりこはフード・アクション・ニッポン アワード 2019 100産品に入賞

12. 「新現役交流会2.0 ～東北3県と新現役がつながる”芯”プロジェクト～」

(岩手銀行、東北銀行、七十七銀行、東邦銀行、北日本銀行、福島銀行、盛岡信用金庫、宮古信用金庫、一関信用金庫、北上信用金庫、花巻信用金庫、水沢信用金庫、杜の都信用金庫、宮城第一信用金庫、石巻信用金庫、仙南信用金庫、気仙沼信用金庫、会津信用金庫、郡山信用金庫、須賀川信用金庫、ひまわり信用金庫、あぶくま信用金庫、二本松信用金庫、福島信用金庫、会津商工信用組合、亀有信用金庫、信金中央金庫)

1. 取組の概要

- ・東日本大震災以降、被災3県(岩手、宮城、福島)では、中小企業における多様な経営課題が人口減少等を背景に深刻化している。
- ・これまで主として関東圏の地域金融機関が取り組んできた、中小企業の生産性向上等の課題解決支援を目的とした「新現役交流会」(中小企業と首都圏の大企業OB・OG等とのマッチングの機会提供)を地方展開するため、「距離の壁」という物理的課題をWeb活用により克服。
- ・官民の連携・協力のもと、被災3県の地域金融機関が業態の垣根を超えて更なる復興に向けてマッチングを進めた取組。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・被災3県の中小企業では、事業の再開は果たしたものの、近年、優秀な人材は都市部に集中していることから、企業の再生・発展に向けて、都市部の大企業等で勤務していた経験豊富で専門的なノウハウを有する「新現役」のような人材をアドバイザー等として求める声が多く聞かれた。
- ・関東圏の地域金融機関が取り組む「新現役交流会」は、高いマッチング率を背景に、人材面での支援を通じて多くの成果(販路拡大、生産性向上等)を上げてきたことに着目し、関係省庁等と被災3県の地域金融機関が連携し、東北の被災地で開催できる新たな新現役交流会を検討。

3. 具体的な取組内容

- ・これまでに新現役交流会で多くの成果を収めている亀有信用金庫を協力機関とし、その知見やノウハウの提供を受け、4月、6月に本企画にかかる金融機関担当者向け地区別説明会(盛岡市、仙台市、福島市)を、8月にキックオフミーティングを、11月に成約向上に向けた会議等を開催。
- ・中小企業等の課題抽出にあたって、参加した地域金融機関は事業性評価の更なる深化を目指し、新現役アドバイザー(専門家)等を活用。

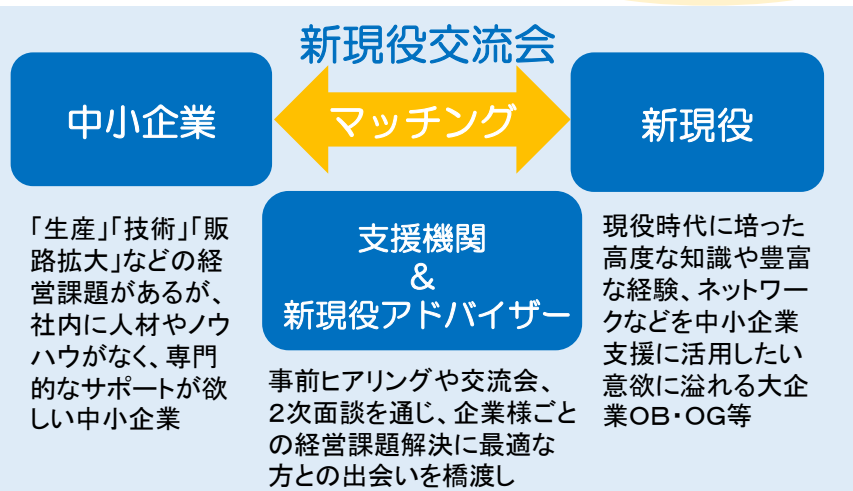
4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・本企画は、個別金融機関で単独開催する場合に比べて関係当事者が多くなることもあり、運営の負担軽減を図るため、金融庁をはじめとした関係省庁及び信金中央金庫など系統金融機関と被災3県の地域金融機関が協力・協働。
- ・時間的、費用的制約等から、東京に出向いて直接面談できない取引先のために、NTTドコモの協力を得て、地方3会場(盛岡市、仙台市、福島市)にWeb端末を設置して、東京会場の新現役と遠隔地での面談を実現。
- ・亀有信用金庫の知見を活かし、共同開催の難しさ、開催前の事前準備、当日の企業サポート、開催後のフォロー等を参加金融機関で共有。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・「新現役交流会2.0」は、首都圏在住の新現役100名、被災3県に所在する25金融機関及びその取引先43社が参加し開催(うち東京会場23社、盛岡会場10社、仙台会場6社、福島会場4社)。新現役とマッチング(成約)した取引先数(手続中含む)は全体の74%にあたる32社(2020年2月現在)。
- ・本企画の参加地域金融機関における中小企業等の課題解決にかかる支援メニューの拡大に向けたノウハウの共有、事業性評価の実践による金融機関職員のレベルアップのほか、首都圏から地方への新たな人材還流という機運醸成等に繋がった。

6. スキーム図等

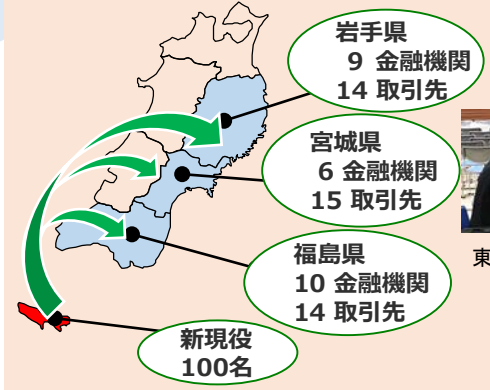


官民の多数機関の協働

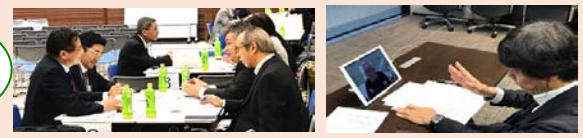
| 関係省庁 | 民間機関 | 参画した東北3県の地域金融機関 |
|--|--|---|
| 復興庁、金融庁、内閣官房 まち・ひと・しごと創生本部事務局、 関東経済産業局 等 | 亀有信用金庫 信金中央金庫 クオリティ・オブ・ライフ NTTドコモ | 地方銀行(4行) 第二地方銀行(2行) 信用金庫(18金庫) 信用組合(1組合) |

新現役交流会2.0

主として関東圏で開催されている「新現役交流会」の高い成果に着目し、官民連携により、東北の被災3県での開催にチャレンジする取組



直接面談形式(東京)



東京会場①(直接面談) 東京会場②(Webによる地方会場との面談)

Web形式(岩手・仙台・福島)



岩手会場 仙台会場① 仙台会場② 福島会場

本交流会の成果

- 今回参加した地域金融機関が中小企業等の課題解決にかかる支援メニューの拡大に向けたノウハウを共有
- 事業性評価の実践による金融機関職員のレベルアップ

交流会発展による地域創生

- 首都圏から地方への新しい人材還流の機運醸成
- 中小企業等の経営課題の解決支援に自らの経験・ノウハウを活かしていきたいという熱意ある新現役の活躍の場を地方へと拡大

13. 「信用金庫のネットワークが『地域を越えたマッチング』を実現～“よい仕事おこし”フェア・ネットワーク」 (城南信用金庫)

1. 取組の概要

・「信金による地方創生」「日本を明るく元気に」をテーマに、全国47都道府県の信用金庫の協賛によるビジネスフェア「“よい仕事おこし”フェア」を開催。さらに、マッチングをスポットでなく常時行えるようにするため、協賛でのネットワークを活かし「よい仕事おこしネットワーク」を設立。地域を越えた全国の課題解決に取り組んでいる。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

・東日本大震災により被害を被った東北地域の復興のために、2012年に第1回目の「“よい仕事おこし”フェア」を企画。以降、北海道、広島、熊本等の被災地復興もテーマに加えながら、国内最大の消費地である首都圏と地方の事業者、自治体を結びつけることを目的として毎年開催している。

・「“よい仕事おこし”フェア」は、これまで販路拡大等に思うような成果が出なかった中小企業や、地域を越えたマッチングに結びつける有効な手段がなかった信用金庫、全国の参加者からも大きな期待が寄せられており、年々参加企業・来場者を増やし規模を拡大している。

・しかしながら、限られた2日間のフェアだけでは、全てのお客様の課題を解決するには限界があるため、全国隅々にまである「約7,400の信用金庫の店舗網」のネットワークを活用し「販路拡大」や「様々な経営課題解決」を実現するために、「毎日が商談会」をキャッチフレーズに「よい仕事おこしネットワーク」を2018年12月に立ち上げ、2019年6月にはWebサイトを開設し、現在に至る。

3. 具体的な取組内容

・「“よい仕事おこし”フェア」では、4,000を超える商談だけでなく、500を超える出展ブースでの企業・地域PR、全国の物産品販売、各地のPRステージ等、一般の方も楽しめるイベントも催している。また、全国47都道府県の米をブレンドした日本酒「絆舞」の醸造に象徴される「地域連携プロジェクト」では、信用金庫相互の連携による新たな商品開発に取り組んでいる。

・一方、「よい仕事おこしネットワーク」は、6月にWebサイトをオープンして以降、既に4,800を超える企業が登録、約1,500件の案件登録がされている。

・また、この活動を全国規模のものとするため、信用金庫の枠組みに留まらず、自治体・大学・マスコミ等とも積極的に連携協定等を締結している。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

・「“よい仕事おこし”フェア」は、全国の信用金庫が一丸となるために、現在は、全国33の信用金庫による実行委員会で運営しており、年4回程度開催している委員会や理事長会の場に出た様々な意見を運営に反映することで、実り多いフェアとすべく進化している。

・一方、「よい仕事おこしネットワーク」は、参加する各信用金庫の職員がコーディネーター役として案件に関与することで、Webサイトでの機械的なマッチングに終わらず、人と人とがお客様同士を繋ぐFace to Faceの信用金庫らしいどこにもない新たなマッチングを実現する。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

・2019「“よい仕事おこし”フェア」への協賛信用金庫は229金庫、来場者数は47,620人、当日商談件数は4,134件。

・「よい仕事おこしネットワーク」への参加信用金庫は147金庫、登録企業数(自治体等も含む)は4,810先、マッチング成約件数は96件。また、福島県と東京都など、遠隔の企業を繋ぐマッチングが複数実現。ビジネス機会の創出に貢献している。

6. スキーム図等

“よい仕事おこし”フェア

- ・2012年に初開催
- ・2019年(第8回)は229金庫の協賛
- ・被災地復興、地方創生を目的に年2日間開催
- ・47,620人が来場し、4,000件を超える商談実績
- ・ご当地PR、物産展、イベントステージ等を実施
- ・地域連携プロジェクトによる商品開発

「信用金庫による地方創生」の実現、「日本を明るく元気に」



開会式での鏡開き



500を超える出展

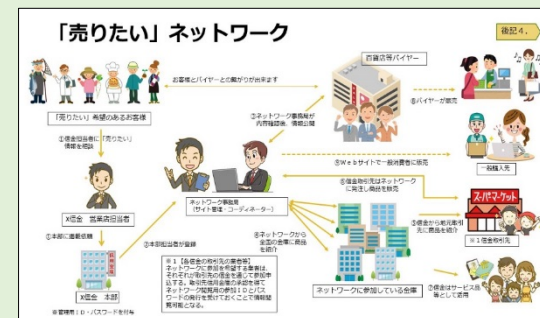
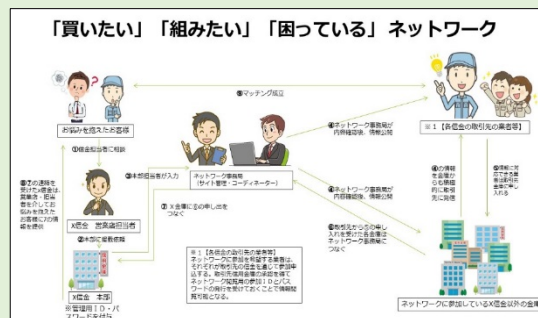


日本酒“絆舞”

よい仕事おこしネットワーク

- ・2018年12月に立ち上げ
- ・2019年6月にWebサイト開設
- ・現在147金庫が参加
- ・4,810先が企業登録、1,486件の案件登録
- ・信用金庫だけに留まらず、自治体、マスコミ、大学とも連携し課題解決に努めている
- ・各金庫コーディネーターを配置し、人と人とを繋ぐ信用金庫独自の新たな機能

毎日が商談会!! がコンセプト



フェアとネットワークを通じての理念の実現

信用金庫の理念の実現

金融機関の枠を超えたお客様応援企業

公的使命を持った社会貢献企業

お客様や地域の方々を、そして日本を明るく元気にし、夢と勇気と笑顔で溢れた幸せな社会を築く。

14. 「地方公共団体と連携した新現役交流会の開催及びWebシステムの活用による地域中小企業の課題解決に向けた取組」 (しずおか焼津信用金庫、静岡信用金庫、静岡銀行)

1. 取組の概要

- ・大企業OB・OGで現役時代に培った豊富な実務経験・専門知識・人的ネットワークなどを持つ新現役人材と地域中小企業のマッチングの場である「新現役交流会」を静岡市と連携して開催。地理的課題等を解決するため、当該交流会を、東京と静岡をWebシステムでつなぐ「新現役交流会2.0」に発展させることで、より多くのマッチングを成立させ、地域中小企業が抱える様々な経営課題の解決を図ると共に、企業の成長を促す。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・地域経済の活性化に向け、地域の中小企業が競争力を発揮、成長を実現させるためには、人材不足・販路拡大・経営管理の強化など経営課題の解決が求められるが、当該地域においても、専門化・複雑化する経営課題の解決を担う専門人材の確保は、ますます難しくなっている。
- ・①経営課題解決を軸とした新たな中小企業支援及び新たな人材活用、②シニア人材活躍の場の創出を目的に、2018年6月及び2019年9月に、地方公共団体として全国で初めて静岡市が主体となり、しずおか焼津信用金庫及び静岡信用金庫が共催し、「新現役交流会」を開催。
- ・よりノウハウある経営人材・専門人材のマッチングが課題となっていることから、今後はWebシステム等の活用により、東京と静岡を結ぶことで、面談数を増加させ、経営人材・専門人材の更なるマッチングを進める。

3. 具体的な取組内容

- ・静岡市が開催する「新現役交流会」に、より多くの地域中小企業経営者の参加を促すため、地域金融機関として地方創生連携協定を締結するしずおか焼津信用金庫及び静岡信用金庫等が参画。
- ・また、より多くの専門人材とのマッチングを目的に、地元大・中堅企業との取引にも強みを有する静岡銀行が、当該取引先に対して新現役事業を紹介し、本件マッチングへの参加を企図。
- ・同行がオンラインによる面談会場を東京に用意し、フィジカルとサイバーのマルチチャネルによる交流会を企図。なお、オンライン面談に関しては、異業種連携を進める静岡銀行において、スタートアップとの協業によりオンライン面談プラットフォームの構築を進める予定。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・マッチングの面談と並行して、面談に参加しない一般事業者向けに新現役人材を講師にセミナーを実施予定。新現役事業の認知向上につなげるほか、新現役人材の活用が経営課題の解決に資することへの「気づきの場」を提供することで、次回以降の面談参加を促す。
- ・地域中小企業の経営課題は多種多様であり、より多くの専門人材の参加が求められることから、地元の取引先大企業・中堅企業にも新現役事業及び交流会への参画を呼び掛けると共に、費用や時間など新現役人材の移動にかかる負担を軽減するためにオンラインでの面談を企画。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・静岡市が開催した過去2回の「新現役交流会」において25件のマッチング実績(2018年、2019年累計参加企業:43社、2019年は台風の影響あり)。
- ・2020年9月に開催予定の「新現役交流会」においては、Webシステムの活用を図ると共に、他地域における横展開を企図。

6. スキーム図等

静岡市
地域金融機関と連携した新現役活用推進

しずおか焼津信用金庫・静岡信用金庫
取組実績を生かしノウハウを共有

地域中小企業

3回の支援後、直接顧問契約の可能性

新現役交流会

新現役

豊富な実務経験・専門知識・人的ネットワーク

UP
関係人口

他地域への横展開

静岡銀行

異業種連携によるオンライン
商談プラットフォームの構築

(2020年予定)

- **フィジカルとサイバー**の融合、**マルチチャネル**による「**新現役交流会2.0**」を開催
- 新現役人材活用認知を目的に、地域中小企業向け「**新現役を講師としたセミナー**」を同時開催
- 静岡銀行の取引先（大企業・中堅企業）への新現役事業紹介と参加促進

取引先大企業・中堅企業への展開



マッチング
新現役交流会2.0
セミナー

オンライン個別面談

15. 「官民一体による『双子が乗れる自転車』の推進～『作る』から『売る』までのトータル支援」

(尼崎信用金庫)

1. 取組の概要

- ・双子の育児経験から生まれた“双子が乗れる自転車”の開発に対して、構想を持った現女性代表者が尼崎で開催された創業塾に参加したことをきっかけに、当庫を含むオール尼崎によって商品化から認知度向上、販路拡大の支援を実施。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・多胎児の出生率は増加しているものの、インフラ整備は進んでおらず、不便なことも多いため、母親が外出を困難に感じひきこもりになるケースが増えていることから社会問題となっており、この課題を解決したいと現代表者が強く考えていた。
- ・自身の双子の育児経験から“双子が乗れる自転車”の開発構想を相談された当庫は、商品化には市場性の検証や客観的思考が必要と判断し、創業塾を案内。事業計画の作成から将来の方向性を定め実現に向けた支援を開始した。

3. 具体的な取組内容

- ・「作る」から「売る」までのトータル支援体制として、「尼崎市」「尼崎商工会議所」「尼崎信用金庫」の連携協定を結ぶ3者で、商品開発や広報活動に係る資金を賄うため様々な補助金(小規模事業者持続化補助金・女性起業家支援事業助成金)に挑戦し、事業計画の作成支援や運転資金の調達などを連携してサポートを実施した。
- ・販路拡大支援として当庫が実行委員を務める「あまがさき産業フェア」でのブース出展や、活動拠点を探していたことから(公財)尼崎地域産業活性化機構が運営する創業支援オフィス「ABiZ」を紹介し、事業の進捗において生じる不安に寄り添いながら課題解決のために伴走した。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・「ふたごじてんしゃ®」の販売先として、尼崎市内で個人店舗を営む取引先を紹介し、地域に密着した個人店舗に本事業を理解頂くとともに、地域の子育て世帯とコミュニケーションをとり、安心・安全な自転車移動をサポートする体制を構築することで、尼崎市の自転車まちづくり活動を支援。
- ・自転車のフレーム毎に部分意匠権をメーカーと共同で取得。
- ・創業者の課題は、①ビジネスプラン作成時、②創業時、③事業開始後の各段階で異なっており、課題ごとに相談内容が異なるが、当庫では事業性評価向上のため業種別審査スペシャリスト研修や経営支援アドバイザー研修を行い、一元的な相談対応や各支援機関の充実した支援策を提供し、課題解決に向けたサポートができる態勢作りに努めている。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・2018年5月に販売開始し、初回生産の78台は即売。2019年5月に290台の再販を開始し、2020年1月までにすでに220台が販売されたことから、今年度さらに70台程度の販売を見込んでいる。
- ・販売店舗は順次拡大し、今年度は新たな自転車の開発と売上高20百万円の達成に向けて事業者と伴走し、尼崎市の安心・安全な自転車まちづくり活動に継続的に貢献する。

6. スキーム図等

課題把握

課題解決支援

地域経済の活性化

双子の課題

- 外出が困難
- ひきこもりになりがち
- 2輪自転車では4歳以上を乗せられない

製品化の課題

商品の認知

商品の販売

当初の
アイデア
から7年間
の歳月

三者連携

(尼崎市内における創業支援に関する連携協定)



尼崎商工会議所
THE AMAGASAKI CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

- 創業融資
- あまがさき産業フェア
- 小規模事業者持続化補助金
- インキュベーション紹介
- ひょうご信用創生アワード
- 創業塾

尼崎信用金庫

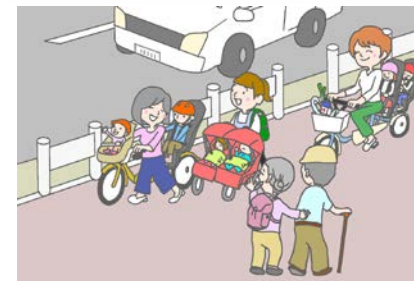
経営支援アドバイザー研修

業種別審査スペシャリスト研修

コンサルティング機能の発揮 による事業性評価向上

成果

- **日本で初めて**6歳未満の子供2人を乗せられる自転車として初回生産78台即売
- 290台再販し、220台販売済



16. 「地域金融機関との『異業種間シームレス & 可逆型人材交流制度』の設計と実装」

(藍澤證券)

1. 取組の概要

- ・当社は5年前から、包括業務提携している地域金融機関との間で独自の異業種間人材交流制度を導入している。これは、両社の社員が結婚や配偶者の異動、介護等で勤務先の店舗がない地域に転居を余儀なくされた場合、その地域に提携先の店舗がある場合は、給与等処遇はシームレスに、有給休暇等も引き継ぐ形で転籍。その後、また旧勤務先の営業エリアに転居する場合は、新職場で獲得した処遇をもって復帰も可能という設計にしており、シームレスかつ可逆的な形で、金融知識の知見、経験を積んだ貴重な地域人材を、業界を超えて大きなループで囲い込み、循環させる仕組みを導入している。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・当社は「貯蓄から資産形成へ」という国民的課題への処方箋として、地域金融機関7社と包括業務提携を行っている。証券仲介/顧客紹介の形で地方の方に金融商品を提供し、毎年数千件の新規口座を積み上げているが、その6割以上が初めて投資をされる方々であり、上記社会的課題の解決に一石を投じている。同時にこのプラットフォームを活かして、地方と都市、地方と地方間の交流にも拘っており、地方の企業を他地域の企業と結びつける「クロスボーダーソリューション」(当社商標登録)や、地方の学生を地方と都市で企業訪問させる中で地方の良さを認識させるインターンシップ(地方創生大臣表彰)等の施策も展開中。
- ・一方、地域金融機関と連携する過程で、地域金融機関社員が様々な事由により勤務先営業エリアを超えた転居を伴う異動に直面し、退職を余儀なくされ、地域金融機関としても貴重な人材の流出に苦慮している状況を把握。包括業務提携の中で本課題も解決できないか、という問題意識があった。

3. 具体的な取組内容

- ・山口県の地方銀行とは3例の転籍実例があり、他金融機関も含めて複数の潜在案件も控えている。制度利用者は男女、年齢も20代から50代と幅広く、利用事由も、①結婚②配偶者の異動③介護④キャリアパス優先と幅広い。【事例1】地銀福岡地区支店の女性職員が結婚にともない上京、当社本社(東京)で新たに開発したポスト(元勤務先との連携業務)を担当。【事例2】地銀山口本社で広報担当の女性職員が配偶者の姫路転勤にともない、当社加古川支店(兵庫)に移籍し顧客向け運用相談営業を担当。更に配偶者の大宮転勤に伴い当社本社勤務となりそこで産休・育休を取得予定。【事例3】地銀下関地区支店の50代女性職員が広島在住の親の介護のため当社広島支店に移籍。【事例4】地銀山口地区支店勤務の50代男性が役職定年に伴い従来の業務に従事することが叶わず、一方地域には留まりたいとのニーズを受け当社同地区店舗に移籍、従来業務を継続予定。【事例5】岡山の信用組合勤務の20代女性は配偶者の転居を伴う異動に備え事前準備中、等々。制度利用者の大半は、元勤務先エリア(地方)へ異動する際は復職も希望しており、地域金融機関もそのことを期待している。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・単なる職場紹介ではなく、知見を活かす形で人材を地域に留める、そのためには、自らコントロール出来ない本人やご家族の諸事情に向き合い、たとえ一旦当該地域を離れることがあってもまた戻れる形、人材交流を可逆性のある形で設計することに拘った。更に処遇をシームレスにすることで、利用者に人材交流の連続性、ループ感を実感させ、可逆性の担保とすることにも留意した。また、保有している知見を異業種の中で活用するため、業務ポストの開発にも注力している。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・本取組の社会性に着目した多くのマスコミで取り上げられ、問題の所在とアプローチを継続発信できている。NHKクローズアップ現代+、毎日放送/フジテレビ、NIKKEI STYLE等ウェブサイト、全国紙に加えて、地方紙23紙でも紹介される等、地方での関心は極めて高くなっている。NHK放送翌日には地方金融機関から業務提携のオファーがあり、現在地方銀行、信用金庫、信用組合を横断、7社と提携し更に拡大している。
- ・当社は「おもてなし規格認証」金認証(経産省)を全店で取得しており、提携先地域金融機関も接遇には拘りがある。例えば旅館業界とも同様の提携して、仲居さんのおもてなし力を活用する等、より幅広い知見をループで共有していく。また、今後は別業種との提携についても視野に入れていく。

17. 「コンパクトシティ形成及び分散型エネルギーシステム構築支援事業～むつざわスマートウェルネスタウン～」

(千葉銀行)

1. 取組の概要

- ・持続可能なまちづくり・地域経営を推進するため、「健康づくり」「定住促進」「地域活性化」「地域防災」の拠点とする健康支援型「道の駅」及び子育て世代を中心とする「定住賃貸住宅」を備えた、コンパクトシティ「むつざわスマートウェルネスタウン」を一体整備。
- ・防災能力の向上及びエネルギーの地産地消を促進するため、地域資源である天然ガスを活用したコージェネレーション及び太陽光・太陽熱で作った電気・熱をタウン内に面的供給する分散型エネルギーシステムを構築。災害時における自立したエネルギー供給を可能にした。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・人口減少、少子高齢化に伴う医療費負担増、税収入の減少、地域産業の衰退等の課題に対して、2015年5月から、①母親となる若い世代の増加、②高齢化に対応した町ぐるみの健康づくり支援、③地域資源を活用した産業・観光振興等を目標とする基本計画を策定。
- ・首長が東日本大震災をきっかけに地域防災の重要性について認識。分散型エネルギーシステム構築事業と併せて、検討を進めた。

3. 具体的な取組内容

- ・「道の駅」は、健康をテーマとし、温浴施設や地域産品販売所、レンタサイクル等のコンテンツを提供。房総オリーブを新たな地域産品とすべく、オリーブを搾る加工場も併設。新たな産業創出による産業振興を図っている。また、地域防災の拠点として、防災用備蓄倉庫や防災広場を整備。
- ・(株)CHIBAむつざわエナジー(地域新電力会社)が地産地消エネルギー事業を運営。地域資本の新電力が熱電併給による面的供給を行う国内初事例。電気は自営線(無電柱化)で住宅へ供給し、災害時の安全確保と美しい景観を創出。廃熱は温浴施設に使用し、温室効果ガス削減に貢献。
- ・売電事業利益は町が実施する健康づくりプログラム等へ還元し、資金の域内循環構造を構築。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・当行は陸沢町の指定金融機関ではないが、PFIや環境関連融資等の取扱実績・ノウハウを活かし、計画の初期段階から支店・本部(PFI・環境担当・地方創生部)一体となり同町の「まち・ひと・しごと創生会議」や「エネルギーサービス・マネジメント事業化可能性検討委員会」に委員として参画。
- ・当事業のSPCである「むつざわスマートウェルネスタウン(株)」に対してプロジェクトファイナンス(当行、民間資金等活用事業推進機構)を実行したほか、銀行本体が「(株)CHIBAむつざわエナジー」に出資。当時、銀行本体の出資は全国的に事例が少ない中での対応。
- ・電力の地産地消を促進すべく、当行近隣支店が(株)CHIBAむつざわエナジーから電力を購入。また、当行ネットワークを活用し、近隣事業者へ紹介を行い、事業化の支援を図った。
- ・当行は電動付きレンタサイクルを5台寄贈し、レンタサイクルの事業化を支援。また、オリーブ事業者に当行地方創生融資を実行し、事業化を支援。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・「定住賃貸住宅」(全33戸)に、28世帯77名(町外から66名)の入居が確定(2020年1月時点)。今後、さらに移住・定住人口の増加が見込まれる。
- ・2019年9月の台風15号被災時、防災拠点として機能を発揮し、停電解消による町民生活の維持、いち早い復旧に寄与。①道の駅及び周辺町営住宅団地にエネルギー供給(停電発生6時間後)、②携帯電話の電源や温浴施設の無償提供等の後方支援を実施。
- ・今後は、交流人口・関係人口の増加や地域産業の活性化、多世代コミュニティの形成、健康寿命延伸による医療・介護費用の負担軽減を図る。

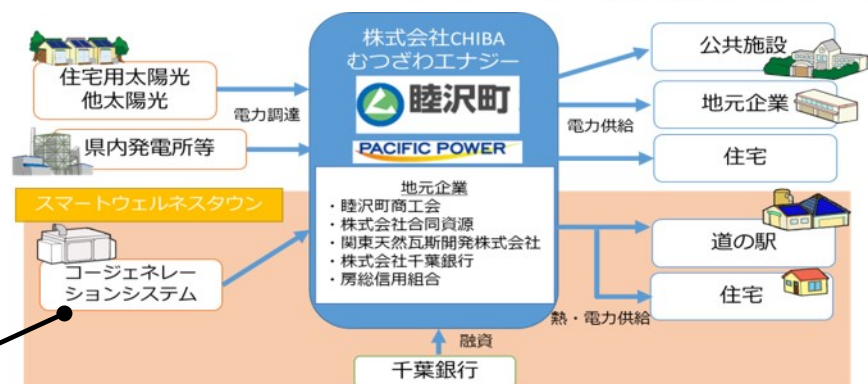
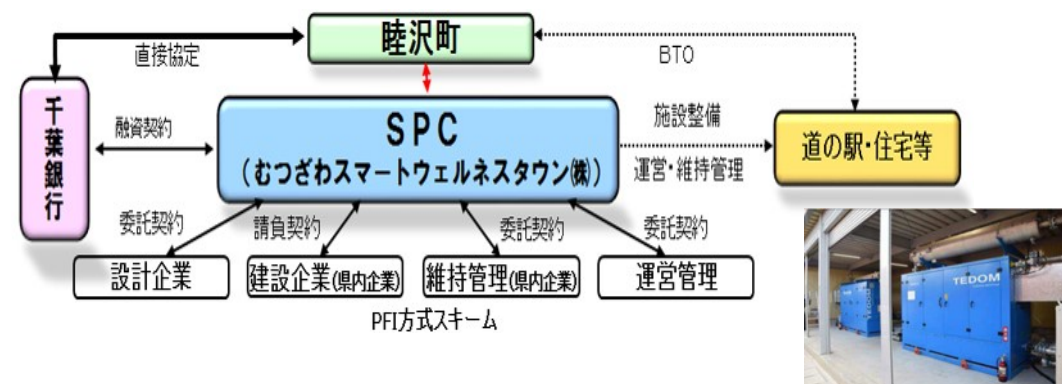
6. スキーム図等

むつざわスマートウェルネスタウン・道の駅・つどいの郷

2019年9月ソフトオープン・10月グランドオープン

「Smart Wellness City(スマートウェルネスシティ)」

「ウェルネス(健康:個々人が健康かつ生きがいを持ち、安心安全で豊かな生活を営むこと)」をまちづくりの中核に位置付け、住民が健康で元気に幸せに暮らせる新しい都市モデル。実施により、医療費が年間一人あたり10万円程度抑制された事例もある。(新潟県見附市)



※掲載写真の一部は、(株)パシフィックコンサルタンツより提供

18. 「みしおね横丁～銭湯を核に多様なコミュニティ機会の創出による地域経済の持続的発展～」

(気仙沼信用金庫)

1. 取組の概要

- ・銭湯を核に多様な飲食店からなる横丁を建設。漁船員の入港環境を整備することで漁船誘致に貢献するとともに地域住民、外国人、観光客等の多様なコミュニティ機会の創出による地域経済の持続的発展を目指す。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・気仙沼は、遠洋漁業の基地として生産者、魚問屋、水産加工業者、さらには入港漁船を支える造船・鉄工、仕込み業者等、幅広い水産関連産業を中心に発展してきた。
- ・魚市場での水揚げが地域経済を左右し、23年連続水揚日本一を誇る生鮮カツオでは宮崎県や高知県などの他県船籍、遠洋漁船や水産加工場に従事する多くの外国人に支えられている。
- ・多くの漁船員に親しまれてきた銭湯が被災し、一時再開したものの、復興工事で立ち退きを余儀なくされ廃業。漁船員を大切にしてきた港文化の良さが失われる事態となり、被災した水産関連産業の復興と入港時の漁船員受入環境の維持が、地域の持続的発展における課題であった。

3. 具体的な取組内容

- ・運営母体として一般社団法人歓迎プロデュースを設立。
- ・銭湯や早朝から食事を提供する定食屋、漁船や水産加工場で働く外国人のためのインドネシア料理店や礼拝所等、6店舗、1施設からなるトレーラーハウス屋台村「みしおね横丁」を展開。
- ・漁船員や魚市場で働く方々の情報交換の場、観光客や地域住民との交流の場として始動している。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・当金庫が運営する相談ブースや専門家を活用し、運営法人の設立を支援。
- ・月ごとの入港船や船員数を調査し、開業に向けてマーケティングを行い、より具体性のある事業計画を作成。
- ・参画事業者の新規事業立上げ・運営を支援すべく、事業計画書作成や補助金申請を伴走支援。
- ・創業期支援融資制度や利子補給制度の活用、復興庁クラウドファンディングの提案など、円滑な資金調達を支援。
- ・寄付金の募集に際し、当金庫窓口で全面協力したほか、手数料免除の対応を実施。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・各種イベントの開催を通じ、観光客や地域住民との交流の機会を創出。今後は、地域の市民団体と連携し、利用者の増加を図る。
- ・本件プロジェクトで生み出された資金ニーズに対して、無担保融資を実施(4社約4,000万円)
- ・地元へ帰る漁師や国へ帰る外国人、観光客による魅力の外部発信を促し、気仙沼や横丁への訪問者、関係人口の増加の好循環化を図る。

6. スキーム図等



○法人化・事業計画見直し支援

気仙沼信金が運営する相談ブース等での専門家活用(3社8回)

○補助金・助成金申請支援

気仙沼市の創造的産業復興支援事業補助金に採択(2社1,525万円)
宮城県スタートアップ加速化支援事業補助金に採択(1社200万円)
気仙沼しんきん復興支援基金ソーシャルビジネス等助成金(1社100万円)

○事業資金の新規融資

事業資金を無担保で融資(4社約4,000万円。利子補給制度を活用)

○職員の成長機会

創業のニーズの掘り起こしや伴走支援等、成功事例として共有化

19. 「ファンドの活用による歴史的資源を活かした観光地域経済活性化モデルの構築」

(京葉銀行、佐原信用金庫、地域経済活性化支援機構)

1. 取組の概要

- 京葉銀行(以下「当行」)、佐原信用金庫(以下「当金庫」)、地域経済活性化支援機構(以下「機構」)がファンドを組成し、千葉県香取市の地域DMC等に対して投融資実行。成田空港から近い立地にも着目しつつ、未活用の古民家・蔵等を再利活用した「歴史的資源を活用した観光まちづくり」を基本コンセプトに地域経済活性化モデルを推進。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 香取市佐原地区は、関東地方で初となる「重要伝統的建造物群保存地区」(以下「重伝建地区」)の選定を受け、江戸期以降の歴史的な町並みが保存され、下総国の一宮である「香取神宮」を始めとする国宝や重要文化財などが現存する歴史的資源に彩られた地域であり、成田空港から近い立地を活かした外国人観光客の誘致も見込めることから、同市をパイロット地域とした観光まちづくりの推進について、当行が機構へ相談。さらに、先般より同地域の観光活性化に取り組んでいる当金庫や香取市、佐原商工会議所とも協議を重ね、ファンド組成について合意。当行、当金庫、機構で「千葉・江戸優り佐原観光活性化ファンド」を組成すると共に、香取市、佐原商工会議所、香取市商工会、当行、当金庫及び機構により、「千葉県香取市の観光活性化に関する包括的連携協定」を締結(2015年9月)。

3. 具体的な取組内容

- ファンドは、同地域の観光による面的活性化を推進する観光地域づくり法人(地域DMC)並びに不動産保有・管理を目的とした法人(SPC)の創設を支援し、2017年2月に投融資を実行。当行、当金庫、機構からは経営者や専門家を派遣してハンズオン支援を実施。
- 同時に、香取市、バリューマネジメント㈱、(一社)ノオト、当行、当金庫及び機構により「千葉県香取市の歴史的資源を活用した地域活性化に向けた連携協定」を締結。
- 佐原の重伝建地区でも増えてきている空き古民家・蔵などの遊休物件を宿泊・飲食施設として再利活用することで、町並みの景観を保全しながら、従来の日帰り観光から滞在型観光への転換を図るため、2018年3月に「佐原商家町ホテルNIPPONIA」を開業。併設レストランでは地産食材を活用した料理を提供するなど、地域製品のPRや地域団体・住民等と協力した集客イベントの企画運営を支援。同施設のメディア取材や視察を積極的に受入れ、地域のPR活動にも貢献。
- 地域DMCは、同市や地域事業者と連携して、成田空港に近い立地を活かした外国人観光客の来訪促進・観光コンテンツの開発を図り、2017年度にはインバウンドのモニターツアーを実施。さらに、香取市6次産業化推進部会の事務局を務め、香取製品のブランド化・プロモーションや事業者連携なども推進。2018年度には、市から地域の観光施設(上川岸小公園)の運営管理を受託。地域の事業者・団体・住民等と連携した地域イベントやマルシェ等を企画・運営。2019年には、同地域に現存する未活用の歴史的な酒蔵を改修して、香取神宮と連携した婚礼披露宴などにも活用できる飲食施設の開発等にも着手。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 機構は、地域DMC及びSPCの経営・運営にあたり、経営者や専門家を派遣して地域戦略・事業プランの策定・推進を支援。
- 当行・当金庫も地域DMCへの出向等による人的支援や地域内のネットワークを活かした遊休物件の調査・取得交渉、開発マネジメント等を支援。
- 地域金融機関による同市や地域有力者への働きかけにより、地域を挙げての支援体制を構築。活性化の機運が高まり、地域の事業者・団体・住民等が定期的に情報共有する協議会や交流会等の設立に至っており、また、成田空港と連携したインバウンド向けのツアー造成やプロモーション等にも取り組んでいる。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ファンド投資による遊休物件の再生(佐原商家町ホテルNIPPONIA・HOSTEL Co-EDO)は12棟。宿泊客数合計は開業から2019年末まで(1年10か月)に9,013人と順調に推移。目標KPIは、2021年に佐原商家町ホテルNIPPONIAの宿泊者数6,300人/年、HOSTEL Co-EDOの宿泊者数4,800人/年の計11,100人/年と設定。
- 佐原地区の①観光入込客数:61.3万人(2015年)→74.2万人(2018年)、②外国人入込客数:4,342人(2015年)→11,733人(2018年)と増加傾向。

20. 「阿寒地域における観光産業の新たなプラットフォームづくり」

(釧路信用金庫、北洋銀行、北海道銀行、日本政策投資銀行)

1. 取組の概要

- ・NPO法人阿寒観光協会まちづくり推進機構(以下「阿寒DMO」)が取り組む「観光まちづくり」の発展を金融機関が連携して支援。
- ・地元組合や観光関連事業者が、新たな観光資源の企画・開発に取り組む事業体として設立した、阿寒アドベンチャーツーリズム(株)(以下「阿寒DMC」)に共同出資し、アイヌ文化とデジタルアートを組み合わせた「阿寒湖の森ナイトウォーク『KAMUY LUMINA(カムイルミナ)』」の整備等を通じた自然・異文化体験・アクティビティを取り入れた「アドベンチャーツーリズム」の推進等、地域資源の事業・商品化に向けた事業プラットフォーム構築を支援。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・阿寒地域では、近年道外からの観光入込客数が減少し、インバウンド需要の獲得にも苦戦するなか、宿泊事業者等の地元企業と観光協会が一体となり、①「国立公園満喫プロジェクト」(環境省)・「観光立国ショーケース」(観光庁)への選出、②条例改正による阿寒湖温泉の入湯税引上げによる観光振興への活用等を実現し、2017年11月に日本版DMO(観光庁)に登録。
- ・上記取組で掲げる目標を達成すべく、阿寒DMOによる地域ブランド力の向上とともに、新たな観光事業の確立による地域経済の活性化を企図し、組合、旅行代理店、金融機関等の関係者が検討を重ね、アイヌ文化や国立公園等の地域資源を活用した高付加価値の体験型ツアー開発を目的に、地元企業とJTB等が中心となって阿寒DMCを設立。

3. 具体的な取組内容

- ・北洋銀行、北海道銀行及び日本政策投資銀行は、2017年2月に北海道及び北海道観光振興機構との間で締結した協力連携協定の枠組を活用し、阿寒地域に拠点を有する釧路信用金庫とともに、阿寒DMCの当初事業資金を対象に共同出資。
- ・出資スキームの設計や事業計画の精査のみならず、人材派遣や事業モニタリング、観光業界知見の提供等、設立当初における事業運営を支援。
- ・また、広範な顧客基盤を活用した域外企業とのビジネス・マッチングや販路拡大、行政とのネットワークを通じた助成金制度等の情報提供、各機関の広報誌等を通じたプロモーションなど、阿寒DMO及び阿寒DMCの取組に係る事業化を実現。

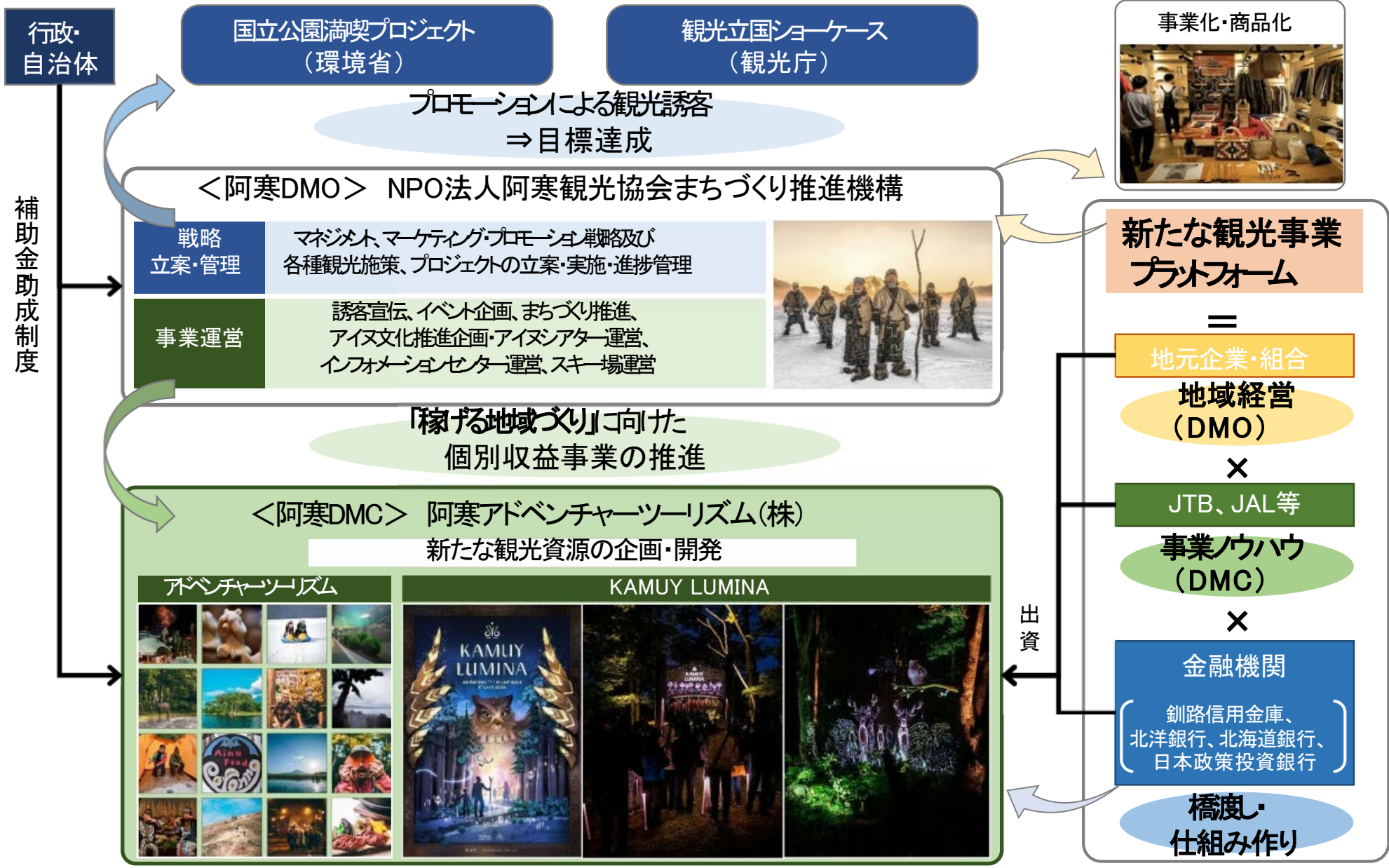
4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・DMCを事業主体としたアドベンチャーツーリズムは国内に実績がなく、「カムイルミナ」などの新規観光資源開発は相応の事業リスクを伴うことから、事業計画を精査した上で、資金調達については、全額出資で賄いつつも、優先株式を組み込むなど、迅速な意思決定が可能なスキームを設計。
- ・事業モニタリングを通じた経営改善支援に加えて、各種事業化検討に際しては各機関のネットワークを活用した連携企業等を紹介、具体例として、釧路信用金庫が補助金を活用し、アイヌの伝統工芸と大手ブランド「BEAMS」との連携による新商品を開発。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・2019年(開業初年度)のカムイルミナの入場者数は3万4千人となり、阿寒地域の宿泊者数も増加(2018年度比107.4%)。
- ・2020年は、カムイルミナの通期(5-11月)寄与に加えて、クリア・カヤックでのマリモ観察ツアーの新規販売などを通じた単年度黒字化を計画。

6. スキーム図等



21. 「健康増進・病気予防に向けたソーシャル・インパクト・ボンドの取組」

(三井住友銀行、SMBC信託銀行)

1. 取組の概要

- 当行(三井住友銀行)は、地域課題解決(市民の健康増進や行政コスト削減等)を目指して、成果連動型民間委託スキームの一類型であるソーシャル・インパクト・ボンド(以下「SIB」)を組成。スキームへの資金提供者という立場から、公共及び事業者の牽引役となって本取組を推進した。
- 2017年7月には神戸市にて糖尿病性腎症等重症化予防事業、2019年9月には豊中市にて禁煙事業におけるSIBを組成。いずれも日本初の取組。
- 当行は、独自のネットワークを活かして対象事業に資する事業者を招聘。また、当行と同様に資金提供する地元個人投資家も招聘。当該投資家を保護するための仕組みとしてSMBC信託銀行の信託機能を活用。信託機能を活用したSIBは当行独自のスキーム。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 2016年度、新規業務開発を担う部署にて、他行には無い新たなソリューションとしてSIBに着目。ノウハウ蓄積と共に具体的な案件組成に着手。
- 2016年度下期から第一号案件である神戸市案件が具体化。SIBに詳しい社会的投資推進財団(現 社会変革推進財団)と協働を開始。
- 地元市民の健康増進に貢献したいという神戸市民も投資家に招聘し、地域課題解決を地元市民参加型で推進できるスキームを構築。
- 2018年度下期からは豊中市案件が具体化。神戸市案件同様に信託機能を活用して投資家保護を図れるスキームを採用。

3. 具体的な取組内容

- 初めに、自治体と事業者の間で成果連動型報酬の民間委託契約を締結。ここで、資金提供者は、事業者に事業資金を提供することで自治体からの報酬を得る権利(及び変動するリスク)を取得する。事業者は、提供を受けた事業資金を元に市民に対して事業(神戸市案件であれば健康指導プログラム、豊中市であれば禁煙指導プログラム)を実施。実施後、その成果に連動する金額の報酬が自治体から資金提供者に払われる。
- 当行は、事業者に資金提供する他、投資家の招聘や招聘した投資家を保護するためのスキーム構築等、SIB全体のコーディネーションを実施。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

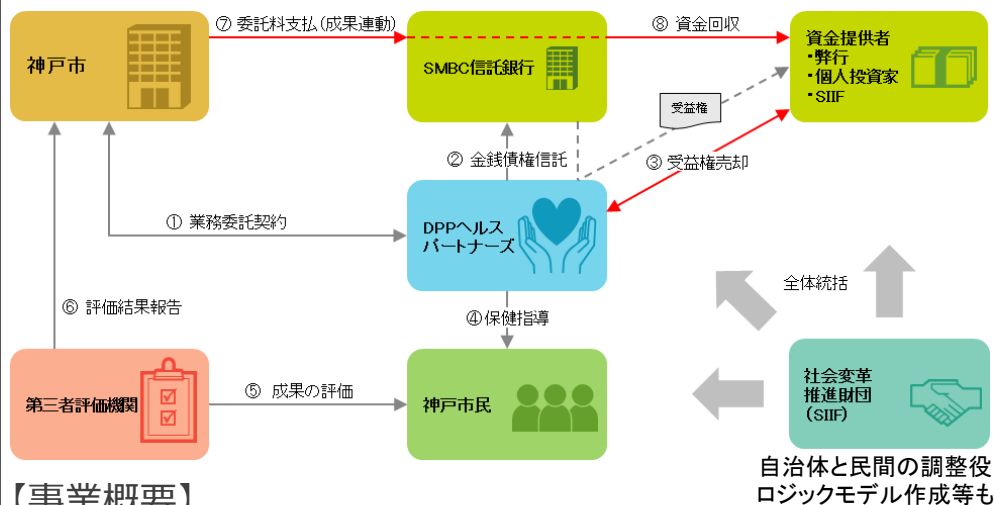
- 神戸市SIBの資金提供者としては、当行・個人投資家・社会的投資推進財団が参加。豊中市SIBには当行・機関投資家2社・社会的投資推進財団が参加。いずれの案件でも各投資家のリスク許容度に応じた資金提供が可能になるような仕組みを構築。具体的には、民間委託契約締結に伴い発生する事業者の将来債権(自治体に対して事業終了後の将来に発生する報酬請求権)を信託機能を活用して3種類の受益権(リスクとリターンが其々異なる)に変換。事業開始前に、各資金提供者がこの受益権を事業者から購入する形式で資金提供を実施した。
- 本取組の目的は社会的インパクトの創出(地域課題解決)であるため、本件事業がどのようなインパクトを生むのかをロジックモデルに整理した。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 神戸市SIBにおいては、中間報告の段階で参加者の95%に生活習慣改善が見られ、想定を上回る成果を得ている。最終結果も期待できる。
- 豊中市SIBにおいては、禁煙プログラムの参加者を募集している段階。今後、最高で900人の参加を目標としており、こちらも最終結果に期待。
- 当行では、本経験を基に、橋梁等のインフラに対する予防保全にSIBの適用検討を開始。具体的な自治体及び事業者と協働中。

6. スキーム図等

【神戸市SIBのスキーム図】



【事業概要】

専門的な知識を有する看護師や保健師が、慢性疾患の重症化を防ぐために、事業者オリジナルのテキストや自己管理票、その他補助教材を用いて、最新の医学・行動科学に基づき指導を実施する。

保健指導プログラムの概要(面談2回電話10回の例)



主な指導内容

食事指導(低たんぱく、減塩、適正カロリー量など)、活動と休息のバランス、運動指導、ストレスマネジメント、服薬指導、血糖管理(自己血糖測定など)、フットケア等。

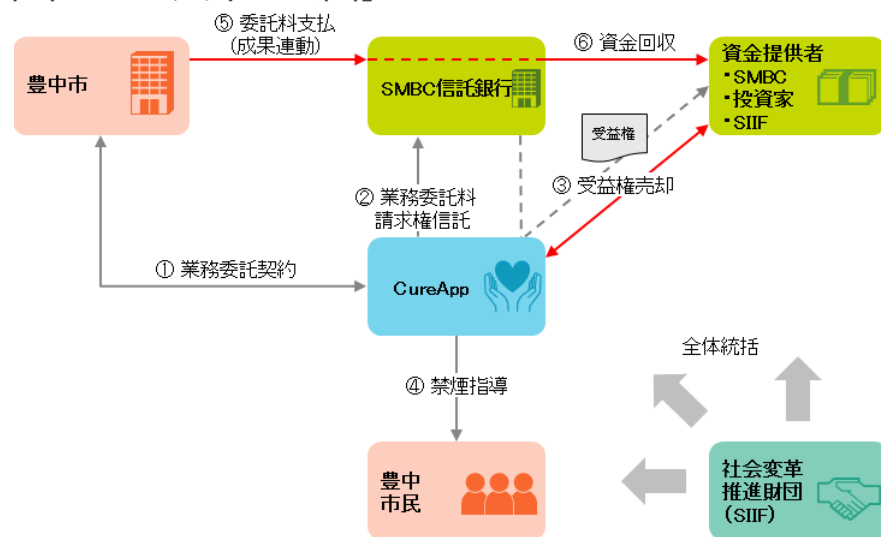
疾病予防プログラムのためのテキスト・自己管理手帳

取り扱うテキストや自己管理手帳は広島大学森山研究室で開発。研究により効果が証明済。

【成果】

・ 中間報告の段階で、参加者の95%が生活習慣を改善

【豊中市SIBのスキーム図】



【禁煙指導に係る事業概要】

物理的、心理的に始めやすい

通院や診察ではなく
遠隔・オンラインでの支援

どこにいても専用の
禁煙支援アプリを使用できる

指導もビデオ通話で受けられるので、通院の手間なし(初回から最後まで)

平日と土曜は20時まで
専門家のビデオ指導あり
(半年以内は日曜日も)

通院や診察ではなく
心理的ハードルが低い

「三位一体」の充実した支援

3つの要素で
効果的に禁煙を支援



医薬品

オンライン販売で
ご自宅まで郵送

専属の指導員

禁煙外来にて、医師の指導と
実務経験を積んだ看護師・薬剤師

1回あたりの指導時間も30~45分と充実

6ヶ月間毎日長期のフォロー

心理的依存の克服に役立つ
毎日のサポート体制で支援

6ヶ月間の長期対応で
心理的依存の克服へ

中断や脱落が多くなる
4~6ヶ月頃もケア

【成果】

・ 現在、参加者900人を目標に募集中

22. 「公民連携コミュニティ複合施設『隼Lab.』の運営支援及び事業者支援」

(鳥取銀行)

1. 取組の概要

- ・行政、民間、地域が一体となって運営する、廃校を活用した新たなまちづくりの拠点施設「隼Lab.」の運営会社及び入居企業者への支援を実施。中山間地域の課題解決や、新たな雇用、産業を創出する場づくりを行う。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・2015年策定の八頭町の総合戦略の企画・推進に地域金融機関として主体的に取り組む中、その重点事項である「八頭イノベーション・バレーの創設」において、廃校となる小学校を活用し、産業を生み、働きたい・住みたいまちにすることで、地方創生を実現しようというプランを民間各社と共に企画し、事業運営を行うまちづくり事業会社の設立準備委員会の委員長として関与。当行としては、地域のまちづくりへの取組の1つのモデル事業と位置付けるとともに、「隼Lab.」を中心とする事業者コミュニティの構築に取り組む。

3. 具体的な取組内容

- ・「隼Lab.」は、廃校をリノベーションし、カフェやショップ、シェアキッチンやワークショップルーム等のレンタルスペース、芝生のグラウンド等のパブリックスペース、多様な働き方が可能なワークスペースなどの様々な機能を持ち合わせたコミュニティ複合施設。
- ・事業者の誘致及び支援やイベント企画運営により、まちづくり拠点としての活性化を図る。
- ・当行は運営会社への出資や行員派遣(出向)等を通じて、起業家への金融支援、入居する事業者への多角的なサポートを提供、運営会社が行う経営スクール運営のサポートを実施。事業者が集い、雇用やこの地ならではの産業の創出に繋げていくと共に、新たなチャレンジが生まれることによる地域課題解決に取り組んでいく。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

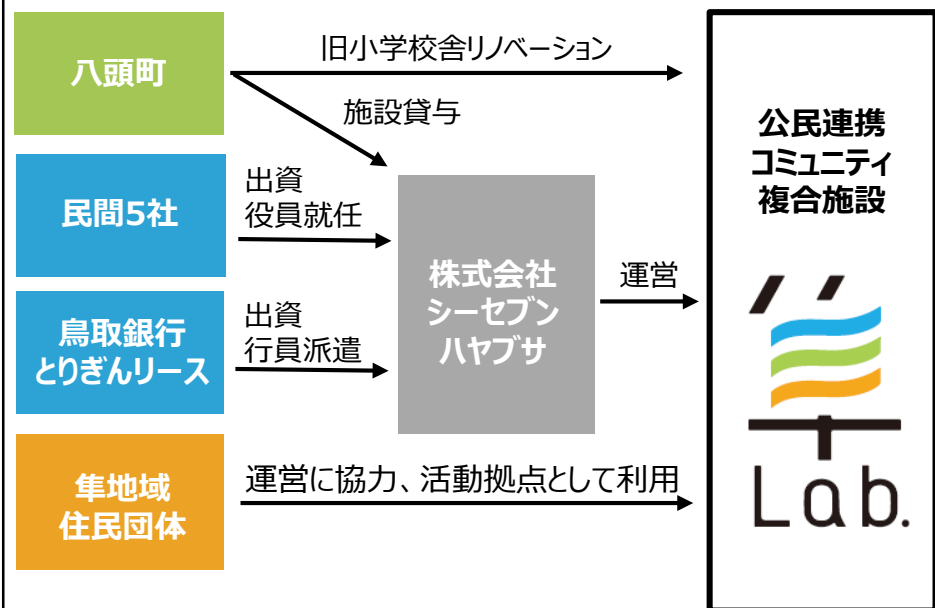
- ・施設のリノベーション資金は町が担い、運営会社(株)シーセブンハヤブサは行政からの出資を受けない形で設立し、完全民間で自走運営。
- ・ワークスペースだけでなく、カフェや交流スペース、地域福祉活動団体の拠点も設けるなど、地域の機能を集約し、様々な世代の人々が共存する枠組みを設計。
- ・当行は、融資ではなく出資を行い、行員派遣により積極的に参画し事業の推進力を強化。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・年間約40,000人が来場し、入居企業は14社でシェアオフィスは満室。施設内就業者は約60名。開設2期目で黒字化を達成している。
- ・2017年12月の拠点オープン以降、起業創業数は10件。経営スクールの開催等により事業者の集積及び事業者の成長支援の仕組み化を目指す。
- ・運営会社、行政、地域団体の三者が連携して運営を行い、様々な機能を集約し、世代を超えた人々が集う場所とすると共に、地域住民を巻き込みながら、中山間地域の高齢化に伴う問題や、地域の維持等の課題解決を目指していく。

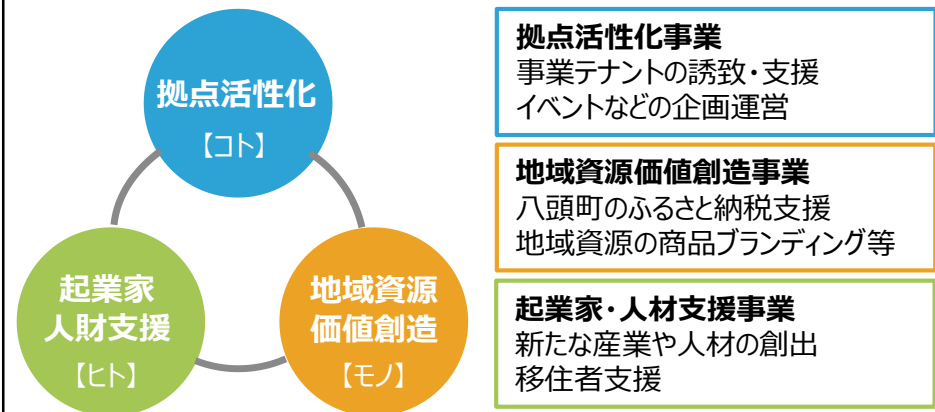
6. スキーム図等

【枠組みのデザイン】



【事業ドメイン】

地域課題の解決や新たな雇用産業を創出する場づくりを行う。
民間の活力を活用し、一過性ではなく、持続できる事業を目指す。



【取組状況】

- ①年間約40,000人が来場、施設内就業者約60名
つながりが生まれる「飲食」を核とし、様々なイベントやスクールを開催。
14社の入居企業と多様なコワーキングスペース利用者。
地域住民の交流拠点かつ、ビジネスの拠点として運営。



- ②起業創業10件（2017年12月～）、経営スクールの開講
運営会社の出資協力企業などによる金融、Web、デザイン等多方面からのサポートが可能。またそのリソースを活かして経営スクールを開催。
鳥取銀行も積極的に関与し、受講生のスクール卒業後の支援も行う。
事業者の集積、ワーキングコミュニティの拡大を目指す。



- ③移住定住支援、ふるさと納税支援等、町と共に取り組む事業
働く場所と住まいの情報をワンストップで提供できる強みや民間の情報発信力を活かした移住支援。ふるさと納税支援では、新たな発想での返礼品企画や情報発信で、町の魅力を外へ発信していく。



23. 「地方創生研鑽会 ～異業種交流で地域を活性化～」

(東京海上日動火災保険)

1. 取組の概要

・「地方創生研鑽会」は、地方創生をテーマに異業種交流を図る会。地域関係者が一堂に会する中で、地域活性化に向けた意見交換を通じ人材交流・人脈構築、地方創生への意識向上等を実現。グループワークで論議を継続的に行之、最終的には自治体に地方創生に資する提言を行う。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

・東京海上日動火災は、2016年7月に地方創生室を設置し、金融機関や自治体等と連携しながら、地方創生に資する商品・サービスの展開等、地方創生への貢献に繋がる各種取組を進めてきた。
・その中で、当社の東海ブロック担当部門は、地域活性化には地元根付いたより多くの企業や学生と共に「地域の課題と魅力を知り」「どのような取組を行うべきか」を論議する「地方創生研鑽会」の創設が有効と判断した。地域関係者の目線や想いを合わせていくことに有効であると共に、研鑽会が継続することで政策提言に留まらない異業種マッチングや、学生の地元就職という地方創生に資する価値創造に繋がると考えた。

3. 具体的な取組内容

- (1) 参加企業・大学にて、次代を担う中堅社員や地域活性化に関心の高い参加メンバーを選定。
- (2) 参加メンバーは、まずRESAS研修(金沢大学講師 松浦義昭氏 内閣府RESAS専門委員監修研修教材で学ぶ)や、ロジカルシンキング研修にて「地域の課題や魅力」を分析するための手法を学ぶ。
- (3) その後、6名～10名程度のチームに分かれて、約半年をかけて「地域の課題と魅力」を知り、「自治体への政策提言」をまとめていく。
- (4) 半年の間に、自治体からの総合戦略説明の講演を受ける機会や、中間発表会にて有識者から政策提言(案)に対する厳しい意見を受ける機会を設け、提言内容の精度を上げる。
- (5) 最終発表会では、各チームが自治体(知事や副知事クラス)に対して地方創生に資する提言を行う。
※参加メンバー間での関係強化が図られており政策提言とは別の機会に異業種マッチングに至るケースもある。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

・実施前年度から企業・大学に研鑽会の趣旨・目的を説明し、参加企業を多く集めた点。
・大学生にも参加していただくことで、「地元のために働く」意義を考えるきっかけとした点。
・地方創生は中長期的な取組であるため地方創生研鑽会も継続的な開催とした。そのため、研修内容を毎年ブラッシュアップし、参加企業の継続参加率向上を図っている点(今日的にSDGsの観点も組み込む等)。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

・地方創生研鑽会の開催実績

- ①愛知県創生研鑽会(2016年度から毎年開催、2019年度は38社53名参加)、②岐阜県創生研鑽会(2017年度から毎年開催、2019年度は19社1校33名参加※)、③はままつ創生研鑽会(2019年度から開催、21社24名参加)、④三重県近未来創生研鑽会(2019年度から開催、25社1校39名参加)。
※2018年度参加(26社1校42名)した者のうち6名が岐阜大学の先生で、学生と地元企業との接点づくりの場にもなった。また、2018年度の提言の中には、企業誘致PR、「スマート実証農場」による技術実証、「地域課題探求型学習」の推進など翌年度の岐阜県施策と関連するものもあった。
- ・参加者のアンケートによると、「研鑽会のおかげで、かけがえのないメンバーと共に、愛知県のことを深く知れたことは大きな財産」、「研鑽会後も地域貢献を心がける」、「ネットの情報では本当の姿・背景まではわからない。リアルな情報に触れ、本質問題を解決できるようになりたい。」等の意見があがっており、参加メンバーの地方創生への意識向上に繋がっている。

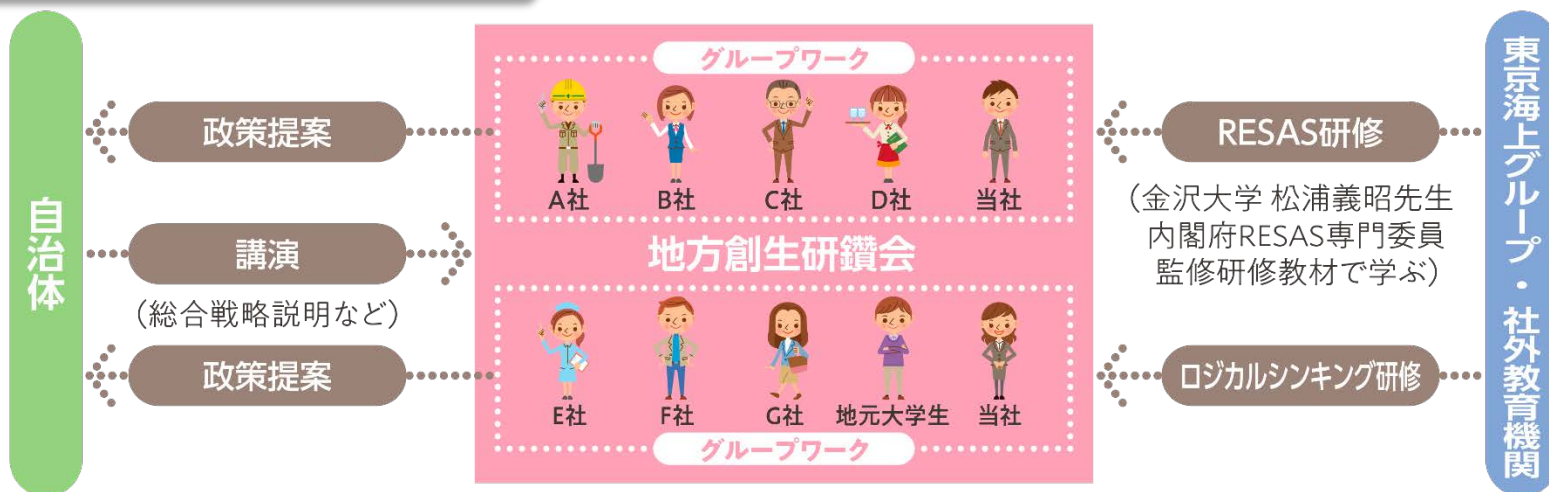
6. スキーム図等

(1) コンセプト



- ✓ 「地方創生研鑽会」は、地方創生をテーマに異業種交流を図る会。地域関係者（産官学金労言士など）を一堂に会する中で、地域活性化に向けた意見交換を通じた人材交流、人脈構築、地方創生への意識向上等を実現。
- ✓ グループワークを通じた論議を継続的に行い、最終的には自治体に地方創生に資する提言を行う。
- ✓ 地元大学の学生等も交えることで、企業と学生の接点を作り地元で働く意義を考えるきっかけとすることも意図。

(2) 具体的な実施内容（半年～1年間）



(3) 実施事例 ～2018年度実績～

愛知県創生研鑽会

大企業を中心に39社57名が参加。最終発表会では県副知事にも講評をいただきました。

テーマ：愛知県の元気を日本一にするためにできること



岐阜県創生研鑽会

26社1校42名が参加。42名のうち6名が岐阜大学の学生で、学生と地元企業との接点づくりの場にもなりました。

テーマ：(1) 産業人材確保対策 (2) 第4次産業革命推進



【ご参考：2019年度の実施状況】

- ① 愛知県創生研鑽会
通算4回目、38社参加
- ② 岐阜県創生研鑽会
通算3回目、19社1校参加
- ③ はままつ創生研鑽会
初開催、21社参加
- ④ 三重県近未来創生研鑽会
初開催、25社1校参加

24. 「地域参加型創業者応援・マッチングイベント『地域クラウド交流会(ちいクラ)』の開催による地域活性化」 (第一勧業信用組合、伊予銀行、京都信用金庫、関西みらい銀行、 但馬信用金庫、埼玉信用組合、みちのく銀行、糸魚川信用組合)

1. 取組の概要

・地域金融機関が地域経営、地域オーガナイザーの視点を持ち、地域住民、地域全体を盛り上げていくために、創業者応援支援のための「クラウドファンディング」と、人が繋がる「ネットワーキング(交流の場)」を組み合わせた「地域クラウド交流会(ちいクラ)」を開催し、地域活性化を図る。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

・金融機関が交流会をオーガナイズすることで、地域でバラバラだった点と点(人と人)、組織と組織が繋がり、「ゆるい紐帯」ができ、人・モノ・知恵・金が効率よく循環する新しい流れとエネルギーに溢れた有機的ネットワークが形成され、地域でのコラボレーションが起きやすくなる。
・まだ出会っていない住民や企業等に、交流会の場に来てもらうことで、新結合(イノベーション)を起こす出発点としてもらうために企画・実施。

3. 具体的な取組内容

・金融機関等がオーガナイザーとして中心に立ち、SNS等も活用し、地域住民、行政、大学、経済団体、地域の企業、地域団体等に働きかけを行い、地域クラウド交流会への参加者を募り、当該交流会においては、創業者(創業予定者、創業希望者、法人化を目的とした個人事業主)等5名が参加者の前で、ビジネスプランや夢や思いをプレゼンし、その後のプレゼンターと参加者の交流会の場で参加者のビジネスプランの理解等を深める。
・その上で、参加者が特に応援したいプレゼンター1名に1票(500円)を投票することで、地域の創業を盛り上げる一員となってもらう。
・また、イベント後も、プレゼンターや交流会参加者の創業等を、金融機関を中心とした各関係団体が創業支援、金融支援等を行う。
・創業者応援を軸にした地域活性化を目的とした人・組織のマッチングの場を提供することで、交流会参加者等の既存のビジネスを加速させることができ、リカレント教育の一助となる学びや気づきの機会を地域の方々と共有することで、人生100年時代の新たな地域コミュニティづくりに繋がる。

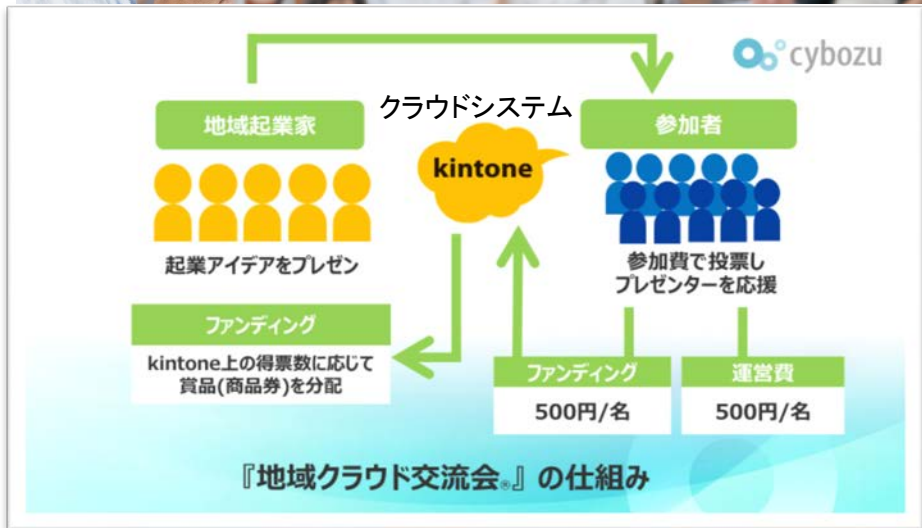
4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

・金融機関が単独で開催するのではなく、オーガナイザーとして地域住民、企業、自治体、地域の各種組織・団体をどれだけ多く巻き込んで開催できるかが重要であり、参加者全員が各々の役割を持ち寄り、自分ごととして、その場に参加してもらえる工夫(役割分担)をしている。
・行政、大学、経済団体、地域の企業や、地域活動のNPO、メディア、様々な機関の共感した方々が皆で関係者となり、タッグを組んで運営を進める。キックオフMTG・直前MTG・振り返りMTGと、丁寧に行い、継続的に回を重ねるごとに、ブラッシュアップやチームワーク向上を図っている。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

・プレゼンターの創業支援、創業融資等のみならず、交流会でできた繋がりにより、創業候補地の紹介や商品の海外展開への連携、共同起業、技術提供、コラボレーション商品の企画販売、イベントの共同開催など、様々な地域事業への自発的な展開が進んでいる。
・金融機関がオーガナイザーとなった交流会は、8都府県、22市区町で55回開催し、計8,388人を動員。創業件数61件、融資件数47件、融資金額340百万円となっている(2019年11月現在)。なお、全交流会の実績は、全国22都道府県、64市町村で149回開催し、計2万人を動員。平均参加者137名、参加満足度は常に79%以上となっており、地域活性化に向けた良質なネットワークづくり、コミュニティづくりの場の提供に寄与している。

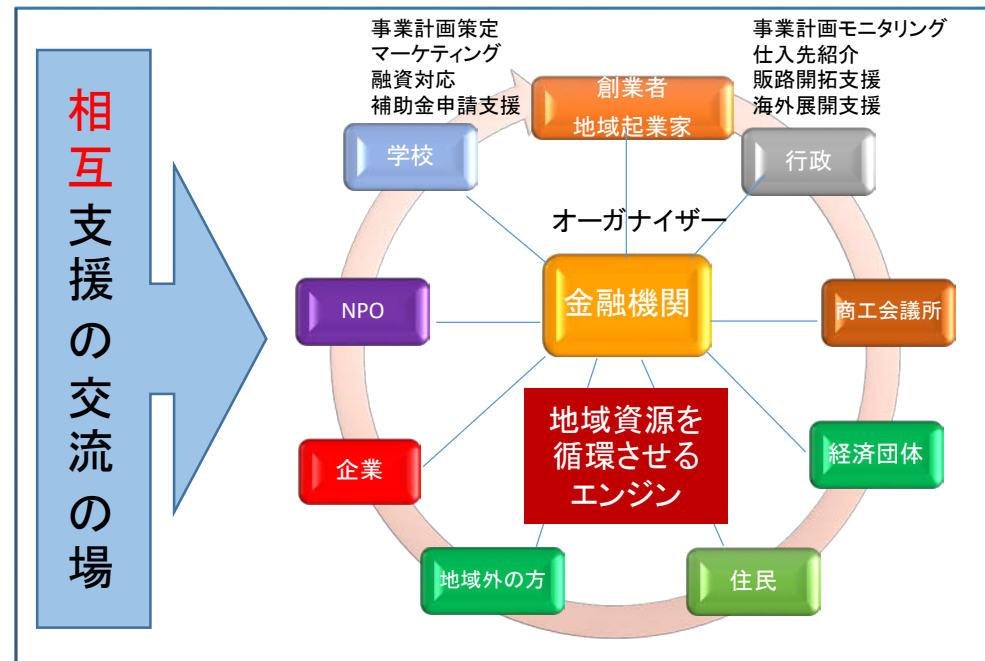
6. スキーム図等



- ・目的: 地域の創業者・起業家同士の情報交換、人的ネットワーク形成、創業者・起業家の応援を通じた地域活性化
- ・内容: 毎回創業者5名が事業プランをプレゼン、参加者は500円を投票

- 「地域クラウド交流会」の最大の特徴は、既存のビジネスマッチングに加え、交流会型のクラウドファンディングにより、地域創業者の事業プレゼンを聞いて一番応援したいと思った創業者・起業家へクラウドシステムを使い参加者全員が電子投票を行い、その得票数が賞品として資金提供されること。地域住民等が直接的に地域の創業者・起業家の事業等を応援できる。

- 「地域クラウド交流会」は『つながる。広がる。うまれる。地域創業者・起業家の応援を通じて地域を活性化！』がテーマの『金融機関が地域のハブとしての役目を担うことができる』地域ネットワーク・地域コミュニティ創造に繋がる地域特化型イベント。



○地域起業家による事業プレゼンテーション



○参加者全員での集合写真



25. 「外国人技能実習事業を通じた人材に関する課題解決支援～適正な制度運営による国際貢献と地域活性化」

(鹿児島銀行)

1. 取組の概要

- ・外国人技能実習生受入れの監理団体設立を支援。弁護士法人、社会保険労務士法人との連携により、透明性の高い組合体制を構築。当行は組合事業の企画運営に関わり、取引先が抱える人材に関する課題解決を支援する。適正な制度運営による国際貢献及び地域の持続的発展を目指す。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・鹿児島県内においては以前より食品製造業、農業などを中心に技能実習生の受入れが進んでいた。取引先の実態把握の為、技能実習生を受け入れている事業者へのヒアリングを実施。その結果、半数以上が県外の監理団体を利用していることが判明し、また、地域にフォロー体制が充実した組合を求める声が多数寄せられた。
- ・技能実習制度については、悪質な就労環境や賃金未払いなどの問題が指摘されていたこともあり、信用の高い監理団体による技能実習生受入事業の運営は、地域にとって必要な事業であると判断、組合設立に至ったもの。

3. 具体的な取組内容

- ・2017年10月、当行友好会社6社に、弁護士法人、社会保険労務士法人を加え、「九州アジア人財開発協同組合」を設立。2018年6月、外国人技能実習生受入監理団体としての許可取得。当行は組合の監事に就任、総合的な支援を実施。
- ・当行取引先を中心に、技能実習生の受入れを希望する組合員を募り事業展開。本制度の基本理念に、「技能実習は労働力の需給調整としてはならない」とあるものの、実態として技能実習生を「安価な労働力」と捉える事業者は多い。その結果、受入れ後のトラブルに繋がることも多く、当組合では制度趣旨である「開発途上国への技術移転」を事業者へ入念に説明し、認識相違の防止に努めている。
- ・実習生が最も多く来日しているベトナムを協定先として選定。ハノイ、ホーチミンの送出機関と協定を締結。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・金融機関が関与することで得られる信用と、弁護士、社会保険労務士が在籍することで得られる法務労務面の支援体制が当組合の特徴。
- ・当行は監事として、企画全般、決算業務の監査に関与している。当行ネットワークを活かした取引先への情報提供もあり、組合員は順調に増加傾向。また、当行が業務協力協定を締結する自治体と連携し、各地で「外国人材関連セミナー」を開催。当行がハブ的な役割となり、地域の意識醸成及び制度理解に貢献している。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・2019年5月、当組合経由で実習生5名が入国。2020年3月末までに23名が入国し、78名が入国待ち(累計採用人数101名)。これまで41社が組合員として面接に参加している。
- ・既存受入業種は建設業、ビルクリーニング業など。現在は介護職種の受入れに向け準備中。引き続き、技能実習制度の適正な運営による国際貢献を目指し、地域が抱える「人材」の課題解決に向けた支援を通じ、地域産業活性化へ向けて取り組む。

6. スキーム図等

事業目的

地域金融機関の関与により外国人技能実習制度を適正に運用し、国際貢献及び地域の持続的発展を目指す

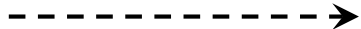
送出し国政府

二国間取り決め（技能実習制度）

日本国政府



送出機関の選定



技能実習生の送出し

現地送出し機関



技能実習生

【現地採用活動・受入実績】

| 時期 | 受入・採用数 |
|----------------|---|
| 2018年10月 | 現地面接（2社） 5名採用 |
| 2019年5月 | 現地面接（5社） 17名採用 |
| ” | 5名入国 （建設・ビルクリーニング） |
| 2020年3月末 時点 | 入国者数 23名 入国待ち人数 78名 （累計採用人数 101名） |



九州アジア人財開発協同組合

組合概要

役割 技能実習生受入の監理団体

《鹿児島銀行友好会社》
鹿児島ビル不動産・九州共同
鹿児島ディベロップメント
鹿児島中央ビルディング
鹿児島オリーブ・春一番
《鹿児島市内法人》
弁護士法人グレイス
社会保険労務士法人HR Trust

発起人企業

監事 鹿児島銀行地域支援部

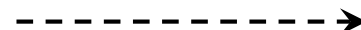
総合的な支援



鹿児島銀行

銀行の役割
（関与による信用向上、取引先の紹介等）

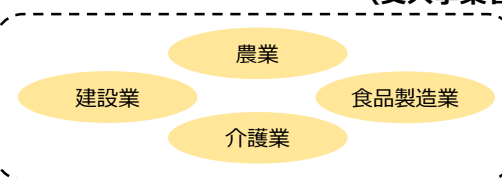
技能実習生受入れ
についての監査指導



法務・労務面のサポート

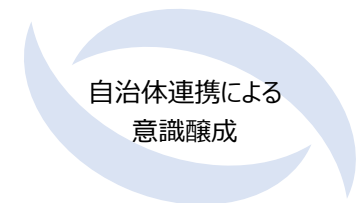


実習実施者
（受入事業者）



主要産業への人材に関する支援

自治体連携による
意識醸成



連携協定



地方自治体

26. 「外国人留学生の地域企業への就職支援マッチング」

(浜松いわた信用金庫)

1. 取組の概要

- ・専門性を有するグローバル人材の採用を目指している地域の中小・中堅企業と地元大学に学ぶ外国人留学生をつなぎ、インターンシップや合同企業説明会などの就職支援に取り組む。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・事業の海外展開や新分野への進出に意欲的な地域の中小・中堅企業の多くが大学生や専門人材の採用など人材確保に苦労している。
- ・留学生は、企業規模の大小ではなく自らの専門知識を活かせる企業を求めているが、そうした企業情報の収集は簡単ではない。
- ・静岡大学は、2015年から地域にアジア出身の優秀な人材を輩出することを目的に「アジアブリッジプログラム(ABP)事業」を実施、東南アジアを中心に学士・修士課程の留学生(約400名)を受け入れている。しかしながら、第一期修士卒業生48人のうち県内企業就職者は10人と少なく、今後卒業生が増えていく中で、留学生の採用に積極的な中小・中堅企業とのネットワークの拡大が課題となっている。
- ・当金庫は、2017年から自治体、商工会議所、大学と連携し、留学生を含めた「インターンシップ・コーディネート事業」にも取り組んでいるが、留学生と企業の相互理解が十分に図られていないことが事業を推進する上での課題となっている。

3. 具体的な取組内容

- ・静岡大学のABP事業に産学連携の仕組みを取り入れるため県内企業等でABP連絡会を設置。ABP留学生への奨学金のための基金を創設し寄付。
- ・2019年2月、高度人材としての留学生の採用に意欲的な企業向けに受入環境の整備や入管法、在留資格についてのセミナーを実施。
- ・2019年5月、セミナー参加企業のうち本年度に留学生の採用を希望する7社と静岡大学浜松キャンパス、静岡理工科大学(袋井市)の留学生9名による合同企業説明会を実施。
- ・その後、静岡大学から同大学静岡キャンパスが地元信用金庫と連携して取り組んでいる留学生の交流事業について情報提供があり、協議した結果、2019年11月に静岡・浜松地域の「中小・中堅企業と静岡大学ABP留学生との交流事業」を三者(静大+2信金)の連携により実施することとなった。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・2019年2月に試行的に実施した第1回企業向けセミナーは、公募ではなく積極的に海外展開を行なっている研究開発型企業が集積する工業団地内企業に絞って情報発信を行い、14社の経営者・人事担当者の参加を得た。
- ・静岡大学、しずおか焼津信用金庫との連携により、県内西部地域のほか、中部地域の企業や留学生とも交流できるという相乗効果が見込まれる。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・2019年5月の合同企業説明会への参加企業は7社、静岡大学・静岡理工科大学からの参加留学生は9人、このうち1名の採用が決定。企業側からも事業に対する高い評価を得ると共に、来年度以降の継続的な実施を要請された。
- ・2019年11月静岡・浜松で開催された「企業と静岡大学ABP留学生との交流事業」には企業12社、留学生26名が参加。
- ・今後もこうした広域交流事業を継続し、浜松地域で進める「インターンシップコーディネート事業」や「合同企業説明会事業」につなげていくと共に、地域の関係機関と連携して、海外でのABP事業の情報発信や留学生の生活面について定着支援等も行っていく。

6. スキーム図等

外国人留学生在が地域の中小・中堅企業へ就職する上での課題

- 大学・・・企業との接点が少ない
- 留学生・・・インターンシップや求人が少ない
- 企業・・・留学生に関する情報が少ない

課題解決に向けた金庫の継続的取組

① 留学生と企業の 交流事業

(相互理解)

浜松いわた
信用金庫



静岡大学

(ABP授業)

(参加企業募集)



静岡大学 ABP留学生
(アジア ブリッジ プログラム)
静岡キャンパス・浜松キャンパス



交流



中小・中堅企業
(浜松地域 静岡地域の製造
業、サービス業)



西部地域企業視察(6社)と発表会・交流会
2019.11.26~27



② インターンシップ コーディネート事業

(体験)



連携



インターンシップ成果発表会
2019.12.26

③ 合同企業説明会 事業

(就職)

地域の中小・
中堅企業

静岡大学の
ABP留学生

地域大学の
留学生

発掘



浜松いわた
信用金庫

連携

<2019年5月合同企業説明会>
地域中小・中堅企業×外国人留学生
(浜松いわた信用金庫と大学連携)



27. 「地域活性化に向けた『多文化共生社会』の実現へ貢献～国籍や言語の違いを超えて支え合う社会作り支援」 (あいおいニッセイ同和損害保険)

1. 取組の概要

- ・地域活性化に向け、国籍や言語の違いを超えて支え合う「多文化共生社会」の実現へ貢献するため、地方公共団体などと協同し、我が国居住の外国人を対象として、我が国での生活に必要な交通安全関連の情報提供や防災リーダーを核とする共助体制の整備支援などに取り組んでいる。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・我が国の少子高齢化による深刻な人手不足を補うために、出入国管理法が改正された(2019年4月施行)。同時に 外国人居住者の我が国の社会への定着が課題とされ、「外国人材の受入れ・共生のための総合的対応策」(省庁横断の取組)が決定した(2018年12月 関係閣僚会議)。
 - ・既に各地では外国人が多く居住する「集住都市」が誕生しており、国籍や言語が異なる人々との「多文化共生社会」の実現が地方創生課題の一つとして、様々な取組が行われている。SDGs達成に向けた国際的な取組の潮流がこれを後押ししている。現在、「多文化共生社会」の実現に取り組む地方公共団体などは、外国人居住者について交通安全に関する課題意識(交通ルールの理解不足、自動車保険未契約など)を有していた。
 - ・当社は、従来から外国語の保険説明書の作成、多言語の電話通訳サービスの提供など外国人向けの取組を行っており、また、交通安全などに資する取組実績も有していた。このノウハウを活用することによって、「多文化共生社会」の実現へ貢献可能であると考え、取組に着手した。
- ※当社は地方創生プロジェクトを立ち上げ、259地方公共団体と連携協定を締結・内諾、778件(累計)の支援を実施している(2019年8月末時点)。

3. 具体的な取組内容

- ・「多文化共生社会」の実現に取り組んでいる地方公共団体などと協同し、外国人居住者を対象として、当社のノウハウを活かし、交通安全関連の情報(交通ルール、安全運転のポイントなど)を説明する講習会や交通安全啓発イベントを開催している。また、風水災への対策強化のために、外国人コミュニティにおける防災リーダーを核とする共助体制の整備支援にも取り組んでいる。(詳細は「6. スキーム図等」参照)

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・多くの方に参加いただくために、効果的な開催告知や他の行事機会の活用などを図り、地方公共団体、外国人学校、国際交流協会などと協同すると共に、外国人コミュニティのリーダー格の方からも参加を呼びかけていただいた。
- ・参加者の理解度向上を図るために、専門知識を有する外国籍の当社社員(ブラジル人、フィリピン人)が母国語で説明を行うとともに、交通安全アプリやドライブシミュレーターも活用した体験カリキュラムを採用した。また、地域ニーズに応え、自転車に係る交通安全情報の提供も行っている。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・活動実績(2019年9月末時点)は、自動車交通安全講習会が4回開催・約200名参加、自転車交通安全講習会が2回開催・約150名参加、交通安全イベントが1回開催・約30名参加となっている。今後、外国人居住者の多い他の地域でも開催していく予定(1ヶ所は確定済)。
- ・協同した地方公共団体などから、「交通事故の低減により安心して生活できる環境整備につながる取組であり、地域の活性化に資する」とのコメントをいただいております。また、参加者からは、「母国語での説明であり、分かりやすく、理解が進んだ」など好評であった。
- ・取組を通じ、外国人コミュニティにおけるリーダーが果たす役割を再認識し、これを取り込んだ風水災対策(共助体制の整備支援)にも着手できた。

6. スキーム図等

あいおいニッセイ
同和損保

外国語の保険説明書

多言語の電話通訳
サービスへの対応

交通安全・風水災対策
に資する取組実績

当社ノウハウの活用

愛知県
豊橋市



▲交通安全講習会



▲ポルトガル語講習資料

■ブラジル人向け交通安全講習会の開催

- ・豊橋市と共催し、多くのブラジル人が集まる教会において、自動車および自転車の交通安全講習会を開催。
 - 自動車交通安全講習会：4回開催・約200名参加
主な内容：飲酒運転の危険性、交差点走行時の注意点、交通事故により発生する運転者の責任
 - 自転車交通安全講習会：1回開催・約50名参加
主な内容：豊橋市の自転車条例のポイント、自転車の安全利用、自転車を取り巻きリスクと保険

■フィリピン人向け交通安全講習会の開催

- ・豊橋市と共催し、多くのフィリピン人が集まる教会において、自転車交通安全講習会を開催。
 - 自転車交通安全講習会：1回開催・約100名参加
主な内容：豊橋市の自転車条例のポイント、自転車の安全利用、自転車を取り巻きリスクと保険

■ブラジル人コミュニティにおける防災リーダーの育成と共助体制の整備

- ・豊橋市に対して、外国人コミュニティにおけるリーダーが果たす役割の重要性を説明するとともに、風水災への対策強化のため、ブラジル人コミュニティにおける防災リーダー育成や共助体制の整備に向けた支援取組を提案しており、具体化に向けた協議を継続中。
 - 取組案：居住外国人向けセミナー
主な内容：災害時におけるリーダーの役割、共助体制の必要性、地域防災に関わる情報（ハザードマップ・避難場所等）など



▲交通安全講習会

滋賀県



▲交通安全イベント



▲ドライブシミュレータ

■ブラジル人向け交通安全啓発イベントの開催

- ・滋賀県のブラジル人学校と連携し、交通安全に関する啓発イベントを開催。
ブラジル人学校の児童・保護者らに対して、交通安全アプリを活用した交通ルールの学習、ドライブシミュレータを活用した運転診断を実施。
 - 1回開催・約30名参加

■ブラジル人向け交通安全講習会の開催

- ・滋賀県の国際交流協会と連携し、自転車交通安全講習会を令和元年度内に開催予定。

群馬県
大泉町

■ブラジル人向け交通安全講習会の開催

- ・NPO法人が主催する群馬県のブラジル人学校生徒を対象とするイベント（2019年10月）において、自転車交通安全講習会を開催予定。

28. 「地域ぐるみで取り組む山中漆器産地での『伝統工芸の挑戦』」

(北國銀行)

1. 取組の概要

- ・山中漆器産地特有の受注フロー(漆器屋から成型屋・塗師屋・蒔絵屋に委託、個別にサプライチェーンが形成されている)について、工程管理クラウドシステムの導入により、受発注から請求支払処理まで一元管理することで、全国一の生産量を誇る山中漆器の産地全体での生産性向上を図る。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・山中漆器は、生産工程ごとに漆器屋・成型屋・塗師屋・蒔絵屋と職人が分業して受注・生産しており、工程ごとの進捗が分かりにくいことに加え、受発注業務等もアナログ的な運用であるため、受注フローの効率性が課題となっていた。また、職人の高齢化・後継者不足による生産力低下も課題となっている。
- ・当行が取引先を訪問した際にも、前述の課題についての声が多く寄せられたことから、2015年12月、当行が取りまとめ役となり、生産会社の有志7社で課題解消に向けた勉強会を開催。その後、13社において受注フロー解消のため、工程管理クラウドシステムの導入を行うこととした。

3. 具体的な取組内容

- ・工程管理クラウドシステム導入までの課題、進捗の共有化、導入後の定着及び追加開発の取り纏め等を目的として、当行の提唱のもと山中漆器連合協同組合員の有志である40代～60代の経営者が集まり、一般社団法人山中漆器コンソーシアムを設立。
- ・導入する工程管理システムは、当行が中心となりベンダーと要件定義を行うことにより新規に開発を行い、複数の生産会社と外注先をつなぐプラットフォームを確立。
- ・自治体とも連携し総務省の「地域ICT生産性向上支援事業」補助金への申請を支援。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・各生産会社の要望をヒアリングして取りまとめ、当行が中心となってシステム開発の要件定義を実施。システム開発のほか、システム導入後の運用フォローとして、山中漆器コンソーシアムとの間でコンサルティング契約を締結し、継続的にフォローを実施。
- ・本部専担者が支店の顧客担当者と連携することで、密なコミュニケーションを実現。当初、一部の職人から理解を得ることに苦労したものの、各職人を個別訪問し、要望を匿名で取りまとめて、システムに反映させることを保証することにより、本音を聞き出してシステム要件定義に加えるなど、各職人の合意を得て、円滑なプロジェクト遂行で可能となるよう工夫。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・漆器屋の発注事務作業時間、支払事務作業時間ともに、それぞれ30%削減し、1社あたり月平均約75時間の労働時間を削減。
- ・成型屋の受注事務作業時間を10%削減、請求事務作業時間は30%削減し、1社あたり月平均約7時間の労働時間を削減。
- ・塗師屋及び蒔絵屋の請求事務作業時間が50%削減し、それぞれ1社あたり月平均約1時間の労働時間を削減。
- ・発注先である塗師職人、蒔絵師職人における当システム利用者は、当初13名であったものから現在44名まで増加。半数以上が50代以上、70代以上も6名活用しており業務効率化の動きが浸透。

地域ぐるみで取組む山中漆器産地での「伝統工芸の挑戦」

【課題】

- 職人の高齢化・後継者不足による生産力の低下
- 従来からの商慣習による受発注・請求支払・進捗確認などの手続きがアナログな運用（紙・電話・FAX・訪問）のため非効率
- 製造工程が分業制となっていて、各工程の進捗が分かりにくい

【対策】

- 有志による勉強会から着手し、産地全体（地域）の課題と認識
- 地域金融機関が産地の取り纏め役となり、自治体・組合と連携
- 高齢者の多い職人の理解を得ながら、デジタル化を推進

受発注業務の一元化 工程の見える化 請求支払業務の効率化

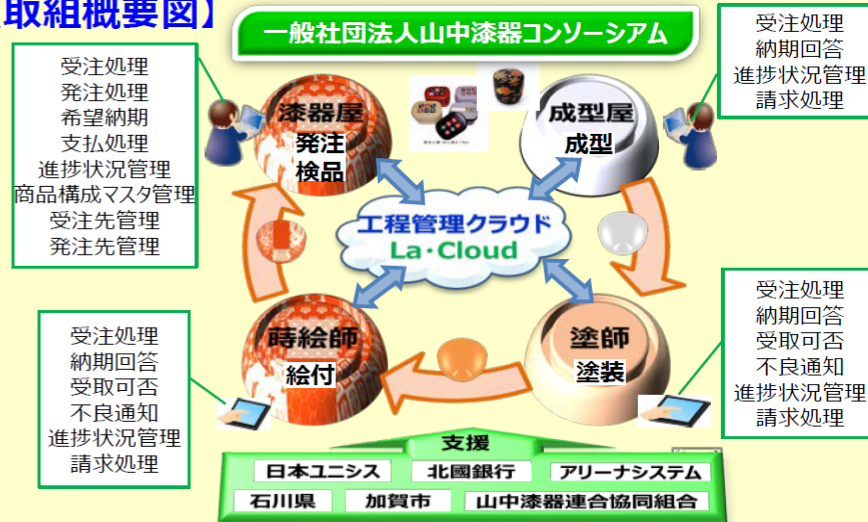
生産作業で

無駄な作業削減 生産に集中

事務作業で

手続きの効率化 コストセーブ

【取組概要図】



従来からの商習慣のデジタル化により、サプライチェーンの効率化を実現!!

◎ 漆器屋1社あたり月平均 約75時間削減

| 定量的効果 | 対象者 | 業務内容 | 削減率 |
|-------|-----|-----------|---------|
| 漆器屋 | | 支払い事務作業時間 | 30% |
| | | 発注事務作業時間 | 30% |
| | | 不良率 | 2%(3→1) |
| 素地屋 | | 請求事務作業 | 30% |
| | | 受注作業 | 10% |
| | | 在庫圧縮率 | 5% |
| 塗師屋 | | 請求事務作業 | 50% |
| | | 不良率 | 2%(3→1) |
| 時絵屋 | | 請求事務作業 | 50% |
| | | 不良率 | 2%(3→1) |

副次的効果

◎ イノベーションの始まり

- 産地の一体化意識の醸成
- 協働・シェアリングの始まり
- 新たなことを考える時間の確保
- 本業注力による安定的な供給
- 総務省事業活用による知名度向上と参加企業の士気の向上

今後の展開

◎ 山中漆器産地

- 販路拡大
- ブランディング
- 共同物流
- 海外展開 などを検討予定

◎ 他地域

- 他地域・他産業への展開

※総務省主催の「ICT地域活性化大賞2019」における奨励賞を受賞。

29. 「福島県・会津地域におけるスマートレシート推進による地域活性化及びデータ連携基盤整備」

(東邦銀行)

1. 取組の概要

- ・スマートレシート(東芝データ株)の普及・利活用を進めることで、地域の消費動向を把握・分析、効果的なキャンペーンやクーポン発信により、消費喚起を促し、地域や地元商店街等の活性化を進めるとともに、会津地域のスマートシティ化における「データ連携基盤」(都市OS)の整備や地域ポータル・デジタルコミュニケーションプラットフォームの構築等に繋げていこうとする取組。

※スマートレシート:小売店、コンビニ等で購入した購買履歴情報を電子レシート化し、スマートフォンで受け取り、管理できるレシート管理アプリ

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・震災復興後、地域の商店街に人を呼び込むための仕組み作りが必要な状況にあり、スマートレシート普及に試行的に取り組んだ他地域では、消費者が複数店舗で買い物をする「相互送客」や、キャンペーンによる「売上増加」が認められ、POSやバーコードリーダーを備えた商店であればソフトウェアのみと低コストでの導入が可能であり、スマートレシートが地域の中堅・中小小売店の面的支援にふさわしいソリューションと認識。
- ・当行は、会津スマートシティ推進協議会に幹事会メンバーとして参画しているが、スマートレシートの普及、データの蓄積・利活用は、都市OSの整備、小売店等の地域ポータルへのサービス、プロモーションの反映、ビッグデータの分析等によるアナリティクス産業の集積等にも繋がると思料。

3. 具体的な取組内容

- ・会津地域でスマートレシートの普及を検討する中で、行政・商工団体等と地域課題につき議論し、同サービスの有効性を共有。
- ・東芝データ株と会津地区スマートシティ推進協議会の連携促進を当行が側面支援。
- ・当行のキャッシュレス決済サービスを連携させることで、利便性を向上させ、個人利用者を増やすとともに、地域内の相互送客効果を得られるよう、商工団体等と連携し、地域内に複数の店舗を構える比較的規模の大きな中堅小売店と地域商店等の中小小売店の双方にアプローチ。
- ・東芝データ株等と連携し、購買情報の分析等により、消費者ニーズに合った、地域の消費拡大効果に繋がるクーポンやキャンペーン情報の発信を事業者提案するとともに、小売業者が購買履歴データを自ら活用し、地域の消費動向や需要を知ることができる勉強会等を計画。

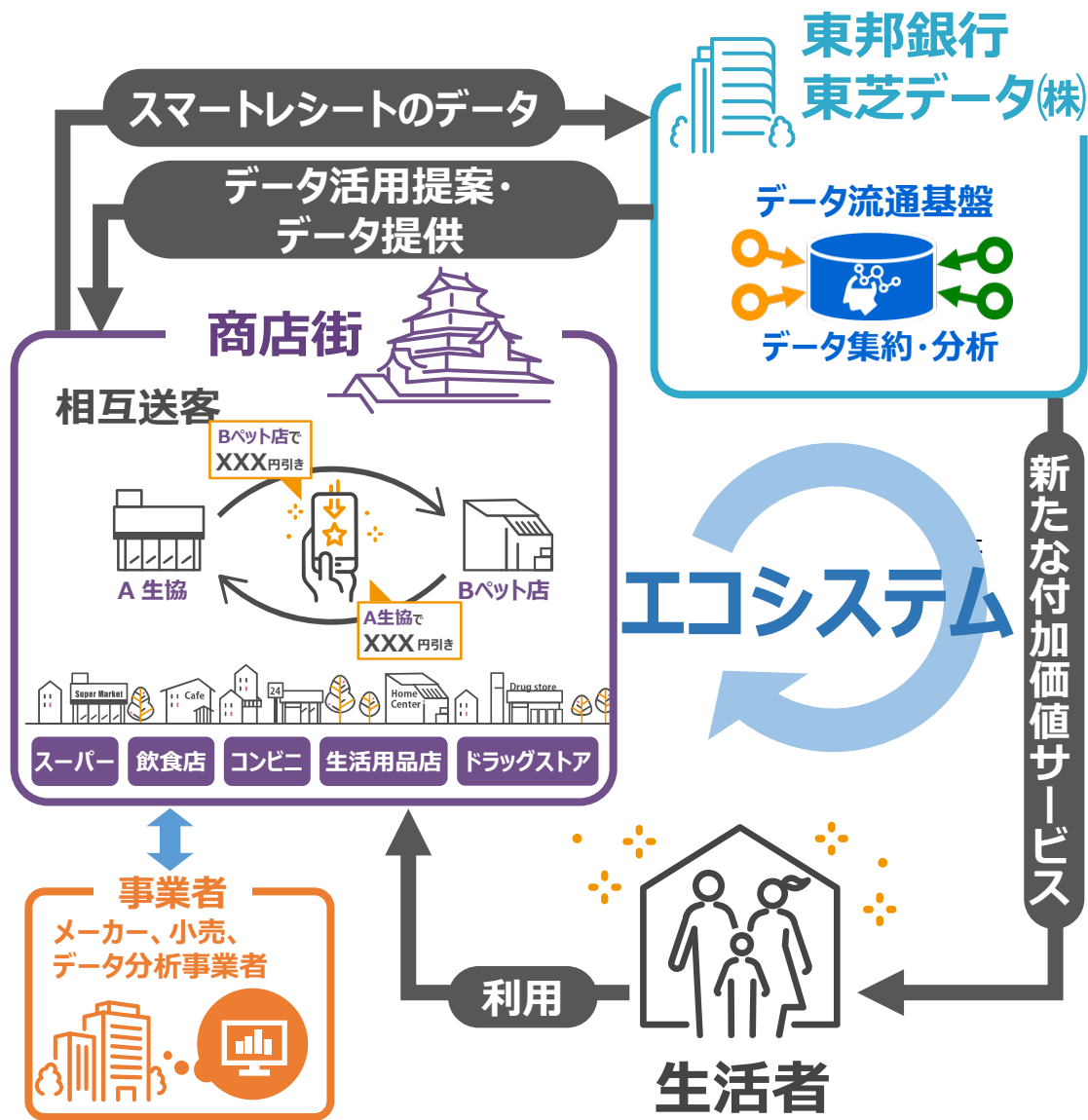
4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・金融機関が果たすべき地域活性化施策の一環として、行政・商工団体等への働きかけによる地域を巻き込みながらスマートレシートの普及を促進。
- ・事業者に対しては購買データを活用したクーポン・キャンペーン発信による相互送客等の事業者間シナジー効果、消費者に対しては、レシート管理の効率化、セルフメディケーション税制対応等による利便性向上等をPRし、事業者・消費者双方へ導入・利用メリットを訴求。

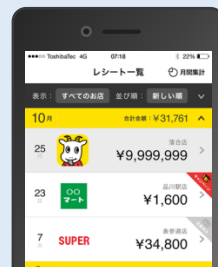
5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・地域金融機関として、初めて東芝データ株と連携し、スマートレシートの普及のみならず、商店街の賑やかさや小売店での消費者の購買増に繋げ、商店街活性化を目指す実証事業を会津地域で実施予定(2020年度)。目標値は、参画店舗50店舗、登録者数3,000人、利用率60%。県内他地域でもスマートレシートを活用した地域商店街や小売事業者の活性化を推進。
- ・当行との連携により、東芝データ株が会津地域スマートシティ推進協議会に参画予定で、スマートシティのデータ連携基盤整備に寄与。

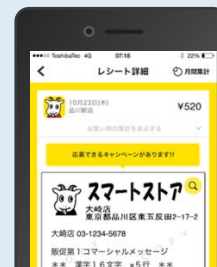
6. スキーム図 等



電子レシート機能



明細



一覧



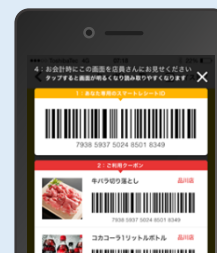
自動集計

販促機能



キャンペーン

スマホアプリ上からクワクワ応募。シリアル入力不要。切手いらず。



クーポン

お財布の中に紛れて、使いたいときに見つからないこともなし



スタンプカード

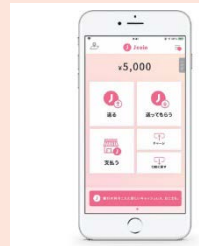
買上金額条件にあわせて自動でスタンプ

スマホ決済

店舗等での支払い

個人間での送金・着金

口座からのチャージ



30. 「J-クレジットを活用したSDGsへの貢献～林業への資金循環創出支援～」

(山陰合同銀行)

1. 取組の概要

- 地元地公体と「地域コーディネーター制度」を創設し、J-クレジット(温室効果ガスの排出削減量や吸収量の環境価値の取引、単位t-CO₂)の仲介支援を実施。コーディネーター制度を他自治体へも展開し、J-クレジット制度の普及と企業の付加価値向上のためのカーボンオフセットを推進。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 2009年9月に、鳥取県よりJ-VER制度(当時)の案内を受け、制度の周知と販売促進の協働について検討開始した。
- 当時、当行は「ごうぎん希望の森(森林保全活動)」や「山陰ネットワーク会議(環境活動を実施する団体のネットワーク化、事務局:当行)」の活動を行うなかで、森林保全への資金循環を促す取り組みが必要であるという課題に直面しており、J-VER制度の有効な活用に意義を見出した。
- 一方で、制度普及の為の「面的拡大」と販売の「量的拡大」に加え、「持続可能性が担保される仕組み」とする必要性を感じ、当行のビジネスマッチングをベースに、全国で初となる「鳥取県J-VER地域コーディネーター制度(当時)」の創設を支援し活動を実施。

3. 具体的な取組内容

- 当行はコーディネーター(仲介者)として、J-クレジットを活用したカーボン・オフセットの実施提案を行い、J-クレジット売買契約時には、プレスリリースを行うとともに、当行ディスクロージャー誌等で情報発信するなど、J-クレジットの購入企業の活動の見える化とJ-クレジット制度の普及を促進するように努めている。
- 各ステークホルダー「産・官・言・金」が連携することで、本件を通じたSDGsの実現に資する活動となっている。
- また、J-クレジットの創出に関心のある他の自治体や民間林業事業者に対しては、当該活動から得たノウハウ・ネットワークを活用し、J-クレジット創出を支援するとともに、J-クレジット発行後は同様の仲介支援を行い、J-クレジットの裾野拡大も併行して実施してきた。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- J-クレジット保有者(売り手)とカーボン・オフセット実施者(買い手)を円滑につなぐため、J-クレジットの制度内容や自社の排出量の見える化などを通じ、理解の促進を図っている。また、具体的な事務取扱(償却・無効化方法等)に対してもサポートしている。
- 推進面では、本部にて「カーボン・オフセット提案書」を作成し、行員が取引先へ提案しやすいようにサポートしている。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 鳥取県と創設した地域コーディネーター制度は、現在、鳥取県外郭団体や県内市町村へ導入されているとともに、当行の営業エリアである兵庫県内の地公体でも同制度を創設いただいた。その他、J-クレジットを保有する民間事業者とはビジネスマッチングによる支援に取り組んでおり、鳥取県から始まった取組が鳥根県・兵庫県へも波及している。
- 当行仲介実績: 延べ79社・団体、販売量: 3,840t-CO₂、総額: 約31百万円の資金還流を実現。(数値は2020年3月末時点)

6. スキーム図等

【取組の理念】

J-クレジットに基づく資金循環とカーボンオフセットによる 森林資源の価値と企業価値の向上を同時に実現



J-クレジットを
保有する
地元関係
団体等
(地公体・
組合・民間
企業)

- 林業（森林管理）への資金循環により森林のCO2吸収量が増大（気候変動対策へ）
- 森林保全へ関心の高い企業等とのネットワークが強化

参加
拡大



- カーボン・オフセットを通じた経営・営業戦略等の差別化として利用促進
- SDGsへの貢献、ESG経営の実践を通じた企業価値の向上

環境貢献への意識の
高い取引先
企業・団体
等

参加
拡大

【実務スキーム】



※1：コーディネーター制度のある自治体以外は、ビジネスマッチング契約を締結する。
※2：コーディネーター手数料は⑦⑧が確認された後、①の契約に基づき受領する。

【1,000t-CO2達成の証】 （鳥取県）



鳥取県保有のJ-クレジットのマッチング
に対し、鳥取県知事より「達成の証」
を受領

31. 「官民一体となった地域企業のSDGs取組支援」

(三井住友海上火災保険、八十二銀行、長野銀行、長野県信用組合、長野県信用金庫協会)

1. 取組の概要

- 地域金融機関(八十二銀行・長野銀行・長野県信用組合・長野県信用金庫協会)及び、三井住友海上とMS&ADインターリスク総研(三井住友海上のグループ内コンサル会社。以下、インターリスク総研)は、長野県と連携し、地域独自のSDGs推進企業登録制度の創設支援やSDGs推進企業への登録希望企業に対する個別伴走支援などを実施。企業のSDGs取組の浸透を通して、持続可能な地域社会の実現を目指している。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 持続可能な地域社会を実現するためのSDGs取組は、経済活動の主体である企業への取組普及を図ることが重要であるが、特に、中小企業におけるSDGsの認知度(※)は極めて低く、同県では課題となっていた。(※)2018年10月関東経済産業局調査では長野県13%、関東圏16%

3. 具体的な取組内容

- 長野県は、県総合5か年計画「しあわせ信州創造プラン2. 0～確かな暮らしが営まれる美しい信州～」(2018年3月策定)の実現のため、「SDGsを経営のど真ん中に！」をスローガンに、県内企業のSDGs取組を強力に支援する方針を打ち出し、併せて、中小企業のSDGs取組普及に向けた新たな仕組み作りについて検討を開始した。
- 2018年5月、長野県と関東経済産業局は、新たな仕組みの具体化に向け、地域金融機関とともに「地域SDGsコンソーシアム」を創設。三井住友海上・インターリスク総研も同コンソーシアムに参画し、コンソーシアムを通じ、人口減少や地域経済の停滞解消など同県が抱える地域課題の解決に向け、登録制度の内容を繰り返し論議。本議論・内容を踏まえたSDGs推進企業登録制度が、2019年4月に創設された。
- 地域金融機関及び、三井住友海上は、登録制度の発足後、同制度の普及啓発や呼び込みの支援、県内企業向けSDGs取組普及促進のセミナー、ワークショップの開催、登録制度にチャレンジする企業への個別支援を実施した。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- SDGs推進企業登録制度は、企業の取組が表面的にならないよう、本質的な取組を促す目的で、(要件1)将来に向けた取組目標とKPI(要件2)具体的な取組状況を合計42個のチェック項目で評価する仕組みにしたほか、年に1回の更新を義務付ける運営とした。
- 地域企業が、SDGs取組方法を具体的にイメージできるような工夫として、セミナーに加え、ワークショップや個別企業へのアドバイスを実施した。
- 個別企業に対しては、経営陣とのディスカッションにより取組の方向性を決め、具体的な取組内容についてもアイデアを提供した。

5. 取組の成果(取組み中の場合は目標値・KPI等)

- 第1期登録(2019年7月)企業等は80社、第2期登録(2019年11月)企業等は82社、第3期以降の登録活動も実施する予定(県と協議し、2030年までに目標値1,000社とした)。登録企業から「自社活動とSDGsとの関わりを理解できた」等のコメントが寄せられている。
- なお、八十二銀行において当該制度への登録を私募債の利用要件の1つに加えるなど、当該制度との協働による「地方創生SDGs金融」の推進が図られている。

6. スキーム図等

長野県SDGs推進企業登録制度における連携スキーム



県内企業



第2期登録企業の皆さん(2019/11/13)

第1期登録企業の皆さん(2019/7/26)

長野県HPより: <https://www.pref.nagano.lg.jp/sansei/tourokuseido.html>

登録申請

登録

長野県SDGs推進企業登録制度

SDGs達成に向けた具体的な取組(要件2)



| 分野 | チェック項目 | 取組レベル | 具体的な取組 (※2の取組を記載してください) | 記載例 |
|----|--|-------|--|--|
| 0 | 【差別の禁止】 性別、年齢、障がい、国籍、出身などによる差別を防ぐ取組体制や研修体制を整備し、差別がないことを確保している | 基本 | 差別、虐待、脅迫、誹謗、虚言、虚言を防止するための取組体制を整備し、差別のない体制を確保。差別防止の取組に関する研修を実施し、取組の進捗を確認している。 | 性別平等、年齢、障がい、国籍、出身などによる差別を防止するための取組体制を整備し、差別のない体制を確保。 |
| 0 | 【ジェンダー平等】 セカハラ、マタハラ、パワハラ等のハラスメントを防ぎ、ルール・教育・研修体制を整備している | 基本 | セカハラ、マタハラ、パワハラ等のハラスメントを防止するための取組体制を整備し、ハラスメントのない職場環境を確保している。 | セカハラ、マタハラ、パワハラ等のハラスメントを防止するための取組体制を整備し、ハラスメントのない職場環境を確保している。 |

【SDGs達成に向けた重点的な取組】

- ・環境分野 (例) 製造工程において排出されるCO2排出量の●%削減
- ・社会分野 (例) 女性管理職比率の●%増加
- ・環境・経済分野 (例) 地元木材活用の商品数増加

登録制度のモデル提供

NAGANO × KANTO地域SDGsコンソーシアム(※3)

八十二銀行・長野銀行・長野県信用組合・長野県信用金庫協会 等

- ・長野県の現状を踏まえ、独自モデル策定のため人口減少や地域経済の停滞解消など同制度の創設に向け議論。
- ・登録制度への呼び込みや、登録制度にチャレンジする企業に対する支援。
- ・商工団体と連携した勉強会等の実施。
- ・県内企業に対するSDGs取組普及促進のためのセミナー、ワークショップの実施及び、参加。
- ・登録企業と大企業とのマッチング支援。

【取組スケジュール】 2018年5月 キックオフ以降6回のコンソーシアム開催
2019年2月 SDGs推進のための企業登録制度決定
2019年3~4月 長野・東京でシンポジウム開催

登録企業のメリット

- ・SDGs関連イベントの案内
- ・企業ブランド・イメージ向上
- ・人材確保、育成、社員のモチベーション向上
- ・経営リスク管理
- ・登録企業と大企業とのマッチング
- ・金融機関、投資家との連携
- ・経営リスク管理
- ・販路拡大
- ・新商品、サービスの開発

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

世界を変えるための17の目標

[長野県は「SDGs未来都市」です]

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



モデル事業(※1)
実施者へのサポート

「SDGsを活用した
ビジネスモデル普及
事業」(※1)
の業務受託

業務受託に伴う
各種企画・運営
(※2)

モデル構築へのノウハウ提供

MS&AD MS&ADインシュアランスグループ

MS&ADインターリスク総研株式会社
MS&AD INSURANCE GROUP

連携

MS&AD 三井住友海上

- (※1) 県内企業へのSDGs普及啓発のためのセミナーや、SDGsを活用した新たなビジネスモデルを構築するモデル事業者を選定し、「モデル事業」構築のための支援を実施する事業
- (※2) 普及啓発セミナーの企画、モデル事業実施者へのサポート方法立案、登録制度を活用したビジネス展開手法の立案、首都圏企業とのビジネスマッチング調査 等
- (※3) 関東経済産業局、長野県、(財)日本立地センター等がコンソーシアムを組んで、長野県SDGs推進企業登録制度の礎となる「モデル」を構築。地域金融機関は長野県の現状を踏まえた議論を実施。

32. 「小水力発電事業による地域経済の活性化に向けた取組」

(秋田県信用組合)

1. 取組の概要

- ・高度な流体解析技術を活用し、低コストかつ高効率な小水力発電システムの開発を行う地元ベンチャー企業の育成支援を行い、地域における再生可能エネルギーの普及を通じて地域経済活性化を目指すもの。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・秋田県内には、国内で再生可能エネルギーの普及を目指す、小水力発電システムの研究開発型ベンチャー企業(以下「同社」)が存在する。
- ・小水力発電事業に乗り出してから10年未満の同社は、コンピューター上で空気や水の流れをシミュレーションする高度な流体解析技術を有し、潜在的な競争力があるものの、ベンチャー企業特有の弱み(発信力の弱さ・資金力の乏しさ)が問題点であった。
- ・当組合では、高度な流体解析技術の競争優位性や優秀な技術者の能力を評価し、同社のビジネスを育成支援することで、県内を中心とした小水力発電システムの普及と地域経済活性化に繋がると判断し、取組を行うこととした。

3. 具体的な取組内容

- ・小水力発電システムの開発にかかる研究開発費や運転資金について金融面でサポート。融資に加え、投資ファンドを活用したリスクマネーを供給。
- ・全国の信用組合ネットワークを活用し、他県の信用組合と連携して取引先の発掘を行うなど、営業力の強化支援を行っている。
- ・事業の進捗状況を把握するため、毎月、経営会議を開催。経営的な視点から、販売戦略等、今後の事業展開の方向性について助言を行っている。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・経営会議は当組合にとどまらず、投資ファンドへの出資者、地元有識者(商工会等)を交えることで、様々な視点から経営アドバイスをを行うと共に、情報の共有化を図り、経営課題の解決に向けた連携強化を行っている。
- ・当組合のトップを中心に小水力発電事業の推進を県に働きかけ、大学との共同研究開発や実証試験場の確保等、産学官の連携構築に寄与。商談会への出展など外部との連携機会の創出を積極的に推進し、経営資源が不足する同社を支えるための体制づくりを行っている。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

【これまでの販売実績】

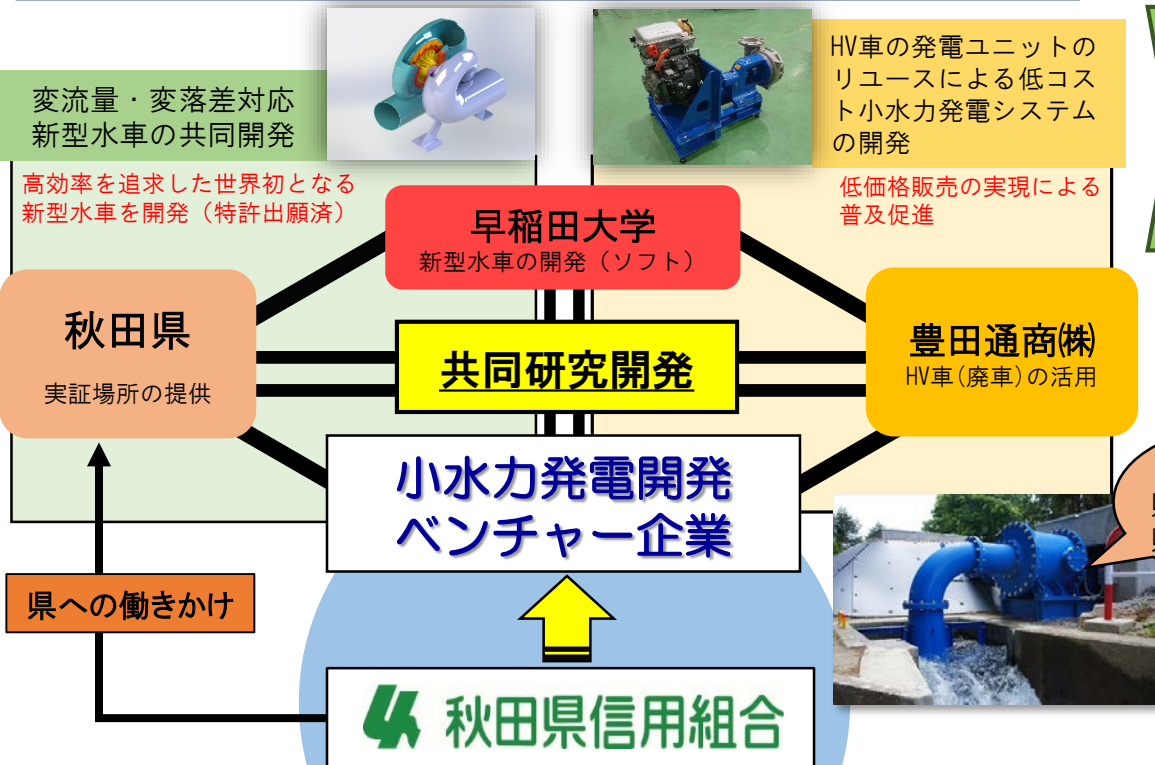
- ・秋田県内1か所、秋田県外3か所に小水力発電システムを販売。稼働後は、いずれの水車も毎月安定的に発電している。

【今後の展望】

- ①秋田県、早稲田大学、同社で開発中(特許出願済)の変流量・変落差に対応できる世界初の新型水車の商品化(2021年を予定)
 - ②豊田通商(株)、早稲田大学、同社で開発中の廃車プリウスの発電ユニットを活用した新型水車の販売開始(2020年5月を予定)
- ・これらの水車によって設置箇所ごとの異なる条件に幅広く対応可能となり、河川、上下水道、農業用水路だけでなく、工場排水や大型施設の冷暖房用水の余剰圧力を活用した小水力発電もターゲットとなるため、汎用性が高まる。
 - ・小水力発電事業の普及により、事業者の資金力・生産力の向上を図り、農業の6次産業化等の推進を通じた地域経済の活性化を目指す。

6. スキーム図等

小水力発電を活用した地域経済活性化スキーム



秋田県内の他、東北を中心とする未利用水資源を活用した小水力発電事業の推進

- ・ 設置箇所ごとの異なる条件に幅広く対応可能
- ・ 資金力改善（売電収入）
- ・ 多角的な農作物の生産（電力を利用した温室ハウスの新設など）

資金力・生産力を活かした
2次産業、3次産業への展開



小水力を活用した 6次産業化の推進による 地域経済の活性化

- ⇒ 地産地消の推進
- ⇒ 地域における雇用増大

ファンド関係者、有識者らと共に経営会議を通じた支援の実施

ファンドを活用した資金供給

秋田元気創生ファンド
投資事業有限責任組合
(ファンド総額2億円)

GP出資：FVC Tohoku株式会社
けんしん元気創生株式会社
LP出資：秋田県信用組合
全国信用協同組合連合会

マッチング支援

- ・ 商談会、展示会の紹介
オーストリア森林フォーラム
地方創生EXPO
全国水道展 など
- ・ 信用組合のネットワークを
利用し全国の事業者等へ紹介

33. 「地域課題解決に向けた地方公共団体と民間企業とのマッチングイベントの開催」

(七十七銀行)

1. 取組の概要

- 地方創生に関する包括連携協定を締結している地方公共団体の抱える地域課題解決に向け、当行のネットワークを活用し、地域課題解決に資するソリューションを提供可能な民間企業とのマッチング機会を提供しながら官民連携事業を創出することを目的として初めて開催したもの。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 包括連携協定を締結している地方公共団体と情報交換を行うなかで、民間企業のノウハウ等や先進技術を活用しながら地域課題を解決していく必要があると認識しているが、他地域で先進的に取り組む民間企業の情報や面談機会が不足しているとの実感を得た。
- 一方、民間企業からは、地方公共団体における地域課題解決に資する自社ソリューションがあるものの、実務担当者に対して事業提案を行う機会が少ないことから、銀行のネットワークを活用した仲介機能の発揮を求められていた。
- そこで、地方公共団体と民間企業が一堂に会し情報交換を行う機会が必要であると考え、当イベントを企画・開催するに至った。

3. 具体的な取組内容

- 地域課題解決に向けた地方公共団体と民間企業とのマッチングイベント「<七十七>地方創生マッチングイベント」を開催。(2019年8月29日)
 - 第1部「地方公共団体プレゼンテーション」: 地方公共団体より民間企業に対し、地方創生の取組や地域課題等を説明。
 - 第2部「情報交換会」: 地方公共団体毎にテーブルを設置。事前に抽出した地域課題や第1部の内容等を踏まえ、民間企業から地方公共団体へ事業提案等を実施。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

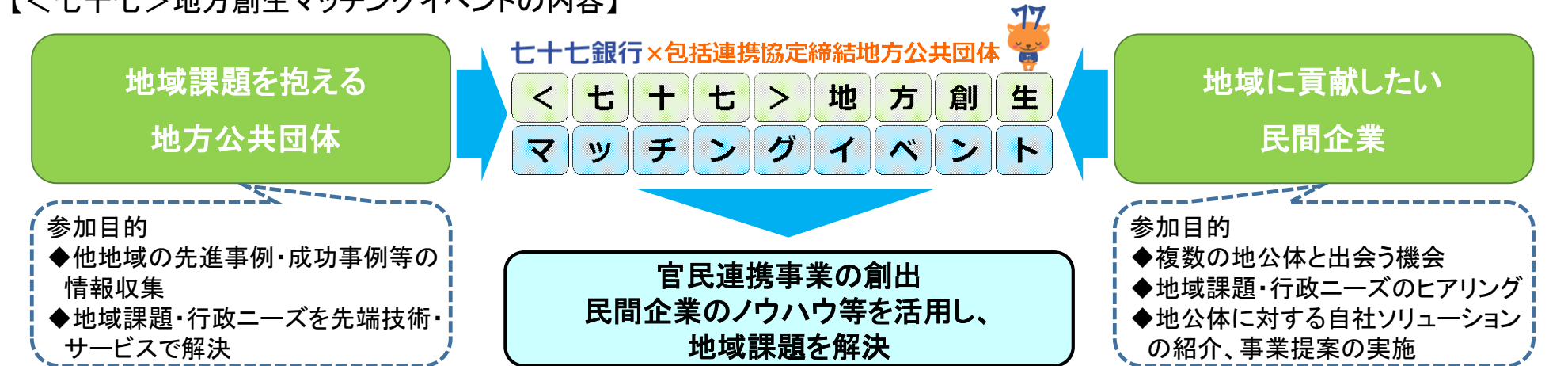
- イベントの企画にあたり、包括連携協定を締結している地方公共団体との情報交換を行い、各団体の抱える地域課題等をヒアリングし抽出。
- 当行のネットワークを活用し、抽出した地域課題解決に資するソリューションを提供可能な民間企業に個別に参加要請。
- イベントの準備において、地方公共団体のプレゼンテーション資料策定の支援や、イベント当日の情報交換会について当行行員(地方公共団体取引営業店の支店長等)が同席し、面談をコーディネートするなど有効な面談となるようサポート。
- 具体的な連携事業の創出に向けたイベント後の交渉フォローの実施。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- イベントには地方公共団体19団体・58名、民間企業29社・96名が参加し、224件の面談が実施された。
- イベント後も民間企業が地方公共団体を訪問する形で44件の面談が行われ(2020年2月現在)、うち1件がマッチング成約、1件が成約見込み、16件が来年度以降の事業化に向け協議中となっている。
- 官民連携を促進するため、2020年1月に包括連携協定を締結している地方公共団体等と「みやぎ広域PPPプラットフォーム(通称:MAP^{PPP})」を設立しているが、当プラットフォームも活用し、案件成約に向けたフォローを行う。

6. スキーム図等

【<七十七>地方創生マッチングイベントの内容】



【第1部】地方公共団体プレゼンテーション



地方公共団体より民間企業に対し、
地方創生の取組、地域課題等を説明

【第2部】情報交換会



地域課題等を踏まえ、民間企業から
地方公共団体へ事業提案を実施

<参加した民間企業が提供するソリューション>
 >起業家育成支援 >空き家バンク整備、活用支援
 >ITベンチャー企業誘致支援 >地域電力導入支援
 >シティプロモーション支援 >定住促進住宅整備支援
 >観光客誘致事業支援 >スポーツ施設管理業務支援
 >電子地域通貨導入支援 >農業、水産ICT化支援
 >公共施設マネジメント、利活用支援 >婚活支援
 >庁舎内業務効率化支援 >公立病院経営改善支援
 など

【当行の役割】

第1ステップ
包括連携協定を締結している
地方公共団体を訪問し、
地域課題を抽出

第2ステップ
当行のネットワークを活用し、
地域課題解決ソリューションを
提供可能な民間企業に参加要請

第3ステップ
マッチングイベントの開催・運営
当行行員が情報交換会での
面談をコーディネート

第4ステップ
具体的な連携事業創出に向け
イベント後の地方公共団体と
民間企業との交渉をフォロー

34. 「デジタル掲示板を通じた、地域社会課題を助け合いで解決を目指す感謝ポイントサービス」

(富山第一銀行)

1. 取組の概要

- ・2020年より観光・生活・行事・飲食にまつわる地元をPRしたり、悩みや相談を解消するデジタル掲示板を設置、投稿・回答者など利用者には電子ポイントを付与。獲得したポイントはイベントスペースのカフェで利用できると共に、ポイントを多く集めた地域住民に対しては、地域創生についてのオフサイトミーティングへの参加権・発言権等を付与し、地域住民関与型の地域創生を進める。

2. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・2019年にキャッシュレス決済普及の第一歩としてブロックチェーン技術を利用した『ファーストバンクコイン(FBC)』の導入を決定。
- ・2020年より、地域の助け合いの「感謝の気持ち」を贈り合う活動にポイントを付与し誘因を与える方針に転換。地域住民だけでなく、富山ゆかりの人々がいつでも、どこからでも参加できる仕組みにするためにデジタル掲示板を導入してポイントを活用。

3. 具体的な取組内容

- ・地域の悩みや相談を解決するために、観光・生活・行事・飲食など目的別のデジタル掲示板Webサイトを設置。利用者登録すれば誰でも掲示板を利用可能。
- ・質問や相談の投稿者や回答者、いいねスタンプの受信者にブロックチェーン技術を利用した電子ポイントシステム「感謝ポイント」を付与。
- ・感謝ポイントは富山第一銀行のイベントスペースのカフェで利用可能。今後、ポイントを地域の消費還元につなげるよう使い途の拡大を検討する。
- ・多くの感謝ポイントを集めている方々を対象に、地域創生に対する提案や発言を促す機会としてオフサイトミーティングを開催。地域の社会的解決を図る前向きな提案については、行員に加え、地方公共団体、当行顧客・関係事業者・団体などの関係者に同ミーティングに参加を促し、具体的な議論の場を作る。

4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・当行の「イベントスペース」で体験・告知を図るとともに、行員によるQ&Aの利用(活性化)、顧客・関係事業者・団体への積極的な情報提供(地域課題の情報交換)、アンケート・ポイントデータ・投稿テキストの定期的な分析、レポート作成等により、PDCA確立、事業展開、CS向上を図ってきた。
- ・利用者のリピーター化を目指し、顧客と銀行、双方向の積極的なコミュニケーションを図るとともに、書き込みされた話題から、問題意識を取り上げることで、地域住民の地域活性化に関する意見交換の場を創り上げていく。
- ・オフサイトミーティングの開催を見据え、地方公共団体、当行顧客・関係事業者・団体などの関係者に事前に協力を要請。

5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・デジタル掲示板の書込件数は、2019年10月からスタートし、2020年2月末時点で280件に上っている。
- ・上記オフサイトミーティングについては、年2回程度開催を予定している。

6. スキーム図等

