

地域密着型金融の取組状況（2024年4月～2025年3月）
項目一覧ならびに結果報告

湘南信用金庫

| 項目 | 具体的な取組事例 | 2024年度中の結果報告 |
|---------------|-------------|---|
| 1. 創業・新事業開拓支援 | 創業応援セミナーの開催 | <p>当金庫と鎌倉商工会議所が共催して創業セミナーを開催しました。講師には、数多くの中小企業支援実績のある「神奈川県よろず支援拠点」から各分野の専門家を迎えました。また、特別講師として当金庫取引先の代表者をお招きし、創業時のエピソード等の貴重なお話を聞かせていただきました。</p> |
| | 新店舗出店支援 | <p>【取組経緯】代表者は市内の青年経営者で構成される勉強会の会員であり、当庫からも本勉強会に参加しており、定期的に情報交換する中で与信取引開始となりました。</p> <p>【取組内容】外国人向け居酒屋に店長として10年以上勤務。前オーナーから営業権を譲受し経営開始しました。古くからの固定客を多く抱え安定した売上計上・利益確保しており、2022年に法人設立しました。（米軍基地関係者をターゲットにした）地域の特性のある自家製アイスクリーム店の新規出店を計画し、新店舗開業資金を応需しました。今後の販路開拓に必要な追加設備については、神奈川県生産性向上補助金の活用を提案、申請サポートして、導入費用の一部に活用しました。どぶ板のカルチャーを表現した個性的なアイスクリームが評判を呼び、各種メディアにも取上げられるようになりました。この流れを加速化させることを目的に、横須賀スタートアップオーディションの出場を提案しました。オーディションでの入賞を目的に事業計画や当日プレゼンの伴走支援を横須賀市産業振興センターの支援担当者とともに実施、結果2位入賞を果たすことができました。</p> <p>【取組成果】オーディションに入賞することにより、行政や鉄道会社、各種支援機関等とのパイプを構築することができました。その後、横須賀市が主催するビジネスミーティングにプレゼンターとして参加し、地域内でのビジネスマッチングの促進とプレゼンスの向</p> |

地域密着型金融の取組状況（2024年4月～2025年3月）
項目一覧ならびに結果報告

湘南信用金庫

| 項目 | 具体的な取組事例 | 2024年度中の結果報告 |
|-------------|----------|--|
| | | <p>上に寄与しました。</p> <p>【今後の予定】補助金を活用して追加設備を導入したことにより、通信販売が可能となります。横須賀市担当者を紹介し、ふるさと納税の返礼品に登録を予定しています。また、今後の事業展開として、隣接する市町村への販売店の出店や、横須賀と同様に米軍基地がある沖縄へアイスクリーム製造・小売店舗の新規出店を計画しています。</p> |
| 2. 成長段階企業支援 | 新分野進出支援 | <p>【取組経緯】 医療関係の顧客を多く抱えていた不動産事業者が、コロナ禍により対面での営業機会が減少したことにより非対面での新たな営業方法を検討していました。</p> <p>【取組内容】 顧客ニーズと不動産情報を、AI技術を用いてマッチングさせ、マッチした物件の情報を顧客にメール等で自動配信させるシステムを開発したいとの意向をお客さまより聴取しました。開発に当たっては、多額の資金がかかることから事業再構築補助金の申請を提案、申請書の作成支援を行いました。</p> <p>【取組成果】 システムにより、住宅を建てる土地を探している工務店等を対象顧客として非対面かつ効率的に営業を行うことができ、システム利用者双方の生産性も向上させることが可能な取り組みとなりました。</p> <p>【今後の予定】 システム利用者を増やすための販促支援として当金庫のお客さま紹介を行っていくほか業界動向の提供も適宜行い、事業の成長を支援していきます。</p> |

地域密着型金融の取組状況（2024年4月～2025年3月）
項目一覧ならびに結果報告

湘南信用金庫

| 項目 | 具体的な取組事例 | 2024年度中の結果報告 |
|----|---------------|--|
| | <p>販路開拓支援</p> | <p>【取組経緯】 創作料理店を営む事業者が、新事業として瓶詰加工食品の製造販売と卸売事業の展開を検討していました。製造に関しては問題なく準備ができていたものの、販路開拓に関するノウハウが不足していたことから支援を行いました。</p> <p>【取組内容】 商品の見本が出来たタイミングで、しんきん地域創生ネットワーク㈱が実施する集中相談会の制度を利用し、販路開拓支援に実績のある専門家と相談を行いました。パッケージデザインや内容量、価格といった観点から多面的にアドバイスを受け、トレンドに合わせた仕様へとアップデートしました。また、ビジネスマッチング with かながわ 8 信金へ参加するとともに、神奈川県よろず支援拠点の専門家派遣制度を活用し、流通業界に精通した専門家と商談先とのプレゼン方法等のアドバイスを受けました。</p> <p>【取組成果】 商談会では、新たな販路を確保することができ課題であった販路開拓に関するノウハウ不足を克服することができました。また、百貨店の催事への出店も決定し、商品知名度の向上にもつながる成果を挙げるすることができました。</p> <p>【今後の予定】 商品の知名度をさらに向上させ、長期的な視野で会社の成長に繋がる取り組みを支援していく方針です。当金庫だけでなく、外部専門家の助言も適宜得ていくことで、より専門的な視点も得て成長をしていくことが期待されます。</p> |

地域密着型金融の取組状況（2024年4月～2025年3月）
項目一覧ならびに結果報告

湘南信用金庫

| 項目 | 具体的な取組事例 | 2024年度中の結果報告 |
|-----------|--------------------------------------|---|
| 3. 経営改善支援 | 専担部署による集中支援体制 | <p>当金庫では、お取引先の経営改善を支援するための専担部署を設置しています。同部署では、営業店との連携に加え、税理士・公認会計士等の外部専門家や信用保証協会・政府系金融機関等の外部機関とも連携し、支援活動を行っています。</p> <p>特に支援の必要性が高いお取引や経営改善支援先と定め、業況の把握や資金繰り相談のほか、ビジネスモデルの再構築や財務基盤の改善に対する助言、定期的なモニタリングによる伴走支援に取り組んでいます。</p> |
| | 日本政策金融公庫の資本性ローンを活用した資金繰り安定化および財務基盤強化 | <p>【取組経緯】 関東圏内を中心に海上コンテナなどの陸上運送を営んでいる事業者は、新型コロナウイルス感染拡大や円安による輸入量減少、燃料費高騰などの影響により2021～2023年期は3期連続赤字計上していました。2023年5月に新型コロナウイルスの感染症法上の位置づけが5類に移行すると徐々に売上は回復し、2024年期は増収増益となり黒字計上となりました。今後も売上拡大が見込めることから大型トラック新車2台の購入を検討し、日本政策金融公庫（以下、日本公庫）と協調し資本性ローンの活用を提案しました。</p> <p>【取組内容】 日本公庫と当金庫は、協調して事業者を支援していく方針を確認し、当金庫は先行してトラック取得資金とし新規融資を実行し、その後日本公庫は運転（借換）資金として資本性ローン（期間10年）を実行しました。当金庫による長期融資および資本性ローンの実行により、資金繰りが安定するとともに、資本増強による財務基盤の強化を図ることができました。</p> <p>【今後の予定】 新たに作成した事業計画書の進捗状況をモニタリングし、適宜助言</p> |

地域密着型金融の取組状況（2024年4月～2025年3月）
項目一覧ならびに結果報告

湘南信用金庫

| 項目 | 具体的な取組事例 | 2024年度中の結果報告 |
|-----------|---|--|
| | | <p>を行っていきます。また、他の営業車両更新のタイミングに応じて資金需要に応需していく方針です。</p> |
| 4. 事業承継支援 | <p>「しょうなん経営塾」を通じた若手経営者の育成</p> <p>後継者不在から第三者承継の検討、親族内承継実現に向けた総合的な事業承継コンサルティングの実施</p> | <p>次世代の中小企業経営者育成を目的としている「しょうなん経営塾」の第18期は2024年4月に20人でスタートし、受講生全員が修了式を迎えました。この塾の修了生は2005年の開始以来のべ500人を超え、次世代の地域経済を牽引する人財を輩出しています。</p> <p>【取組経緯】土木工事を営む取引先社長から事業承継についての相談があり、事業承継アンケートを実施しましたが、従業員承継を予定していましたが、アンケートにより従業員から固辞され後継者が不在であることが判明しました。当初は第三者承継を検討し、当金庫連携先のM&A 仲介会社との面談を実施しましたが、家族との話し合いの結果、代表者の子どもが入社し、親族内承継を進めることになりました。自社株の移転方法について公的専門家に相談したところ、事業承継税制の活用も検討すべきとのアドバイスを受けましたが、具体的な手続きについては着手していませんでした。</p> <p>【取組内容】本事業者と面談を重ねた結果、事業承継税制を活用する必要はないと判断できました。そこで、現状の自社株評価を正確に行うよう提案し当金庫連携先の税理士事務所を紹介しました。自社株移転方法を検討するため相続シミュレーションを実施、「資産の承継」についても専門家を交えたコンサルティングを実施し、「事業の承継」（後継者の育成・事業承継計画の作成）の必要性についてもコンサルティングを行いました。</p> <p>【取組の成果】・「事業承継アンケート」実施により取引先の課題の共有し、スムーズに専門家との情報共有ができました。自社株評価と相続シミュレーションを実施した結果、当初予想通り、事業承継税制を</p> |

地域密着型金融の取組状況（2024年4月～2025年3月）
項目一覧ならびに結果報告

湘南信用金庫

| 項目 | 具体的な取組事例 | 2024年度中の結果報告 |
|----------------|---|---|
| | | <p>使うほどの金額にならないことが判明しました。また、事業に関係していない相続人が複数いることから、自社株の流出を防止するため公正証書遺言を作成することとしました。</p> <p>【今後の予定】後継者は建設業の経験が皆無であり、「事業の承継」が進んでいかない可能性もあるため、定期的に状況確認を行っていきます。</p> |
| 5. 地域の面的再生への参画 | 「湘南信用金庫創立100周年茅ヶ崎フェスティバル～地域の方へ感謝を込めて～」の開催 | <p>【取組に至った経緯】創立100周年をきっかけに、地域住民への日頃の感謝を込めたイベントを開催しました。</p> <p>【取組内容】2024年10月12日、茅ヶ崎市役所前広場にて「湘南信用金庫創立100周年茅ヶ崎フェスティバル～地域の方々へ感謝を込めて～」をテーマに市民向けイベントを実施しました。当日は、当金庫職員が40名参加し子ども向けに縁日を行うとともに、資産形成相談会も行いました。取引先2先を含む市内事業者のキッチンカー6台の出店や他信金からの紹介で所沢市役所による狭山茶の販売も行いました。</p> <p>【取組により得られた具体的な効果・今後の予定】 茅ヶ崎市や茅ヶ崎観光協会をはじめ、所沢市役所等、多くの方に協力いただき、延べ1,000人を超える来場者となりました。同イベントの売上金の一部については茅ヶ崎市へ寄付を行っています。同イベントが好評であったことから、2025年度以降も開催する予定です。また、同イベントを契機に茅ヶ崎市との連携をより一層強化する為、「持続可能な地域づくりに関する連携協定」の締結を2025年5月実施、次世代の人材育成や街のにぎわい創出、産業振興等の地域課題の解決や地域社会の発展について、同市との連携を強化して参ります。</p> |