

信用金庫における「地域密着型金融に関する取組み事例」について（平成 23 年度）

全国 271 信用金庫は、各地域で様々な地域密着型金融に取り組んでおります。

一般社団法人全国信用金庫協会では、信用金庫における地域密着型金融に関する平成 23 年度の取組みについて、特色ある事例を取りまとめましたので、公表いたします。

【創業・新事業開拓支援への取組み】

➤ 東日本大震災からの復興に向けての雇用、起業先への助成金及び被災者向け利子補給型ローンの提供による地域支援（東北地区）

○米国NGOおよび国内NPOとの連携により、平成 23 年 11 月に基金を創設し、雇用支援、創業・新事業開拓支援のための助成金制度を導入すると共に被災者・起業及び創業者向けの利子補給型ローンを提供し、地域の経済活性化に取り組んでいる。本基金には、多くの地元企業から応募をいただいたが、中でも創業支援に対し、多くの助成応募があり、地域における起業ニーズの高さを改めて認識する。また、この間の当金庫の活動実績が提携先のNGO・NPOからも評価され、基金の増額が決定し、今後、さらなる地域経済活性化に向け有効活用する予定である。

➤ 地域事業者サポート専門部署の立上げ（東京地区）

- 平成 21 年 9 月に、販路拡大を中心とした地域事業者をサポートする専門部署を立ち上げた。外部専門家の指導で学んだ、ビジネスコーディネーターが具体的なビジネスプランを立案し、事業者と一緒に商品、サービスの販路拡大の施策に取り組んでいる。
- 情報発信のためのパブリシティの活用、ビジネスフェアの開催、ビジネスマッチング等を恒常的に実施すると共に、WEB の活用、海外進出、デザイン、知的財産権等の高度専門的な課題に対しては、行政支援機関と連携し専門家と協働で対応している。
- マスコミに採り上げられたり、マッチング等の成果により大手流通業者の店頭に並んだ商品もあつたりと、販路拡大の具体的な成果も出てきている。相談件数も年間千件を超え、最終的に地域事業者の活性化から面の地域の活性化にもつながる活動を展開している。また、中小企業支援ネットワークアドバイザーの輩出等にも積極的に取り組み、行政と事業者とのパイプ役も勤めている。

➤ 創業事業数増加への取組み（東京地区）

○地域内の新設事業所を増やすためには、創業を増加させ、創業した事業を継続できる環境を整備することが重要である。そこで、創業担当の専担者 3 名を配置し、以下の取組みを実施している。

①創業しやすい環境の整備

- ・インキュベーション施設を独自運営しており、創業予定者・3 年未満の創業者に対し、安価なオフィスを提供している。施設面での支援だけでなく、専担者を配置し、継続的な面談等を通じた経営全般に対する伴走支援を実施している。
- ・各自治体等が開設運営するインキュベーション施設での創業支援についても、連携協定を締結するなどして実施しており、一部地域では専担者を週 1 回程度各施設に派遣している。施設入居者や相談者に対しては、当金庫との取引の有無に関係なく、総合的な伴走支援を実施している。
- ・民間のインキュベーション施設、コワーキング施設の運営者やオーナーに対する支援も実施しており、開設・入居促進・入居者への個別支援など、専担者が対応している。

②創業者・創業予定者の掘り起こし

- ・創業予定者、創業者向けセミナーを定期的で開催し、人脈作りや、事業のヒント等を得る機会を提供している。
- ・ホームページより 24 時間予約可能である無料創業相談会を定期的で開催するとともに、創業者の様々な事情を考慮し、相談会設定日だけでなく、随時専担者が創業相談を実施している。アイデア段階から創業計画作成といった相談に対応している。
- ・地域の活性化や課題の解決をビジネスという継続スキームで取り組むコミュニティビジネス、ソーシャルビジネスへの支援も実施しており、様々な形での創業に対し、分け隔てなく対応している。

➤ 食品加工業者と農業者との連携支援、6 次産業化支援の実施（東海地区）

○食品加工業者は、入手困難となってきたワサビの茎・葉を安定的に入手するために、畑（通常は沢で栽培）でのわさび栽培を地元農業者と研究し、これを活用したスイーツの開発に着手していた。当金庫の支援担当がこの情報を入手し、国の支援策を活用した事業化のための支援を実施した。

○実施した支援策は、専門家派遣制度の活用、地元商工会議所の協力取り付け、経営革新申請支援、農商工連携支援である。支援を通して、食品加工業者と農業者との連携強化をサポートするとともに、製品化に向けて各種補助金の紹介、技術指導ができる事業者の紹介を行った。

○平成 23 年 3 月に県の経営革新計画承認を取得。現在は農商工連携基金等の国・県の制度の申請を支援している。

○開発に成功した 3 種類の商品はすでに販売され、売上高にも貢献。畑でのワサビ栽培についても、協力農業者が増加しており、地域において新たな雇用の創出につながる可能性もでてきている。

➤ **介護分野専用の融資新商品の取扱開始**（近畿地区）

- 当金庫の営業エリアでは事業所が減少傾向にある中で、地域住民の高齢化により介護分野の新規開業・進出が相次いでいる。
- 介護分野事業者への資金ニーズに迅速に対応するよう、平成 24 年 1 月に介護分野専用融資商品の取扱いを開始した。案件の迅速性を確保するため、チェックシートの作成により営業店での一次審査の円滑化を図り、審査部で融資実行の可否を決定している。
- 対象支援事業は、デイサービス事業者向け小口運転資金からサービス付高齢者住宅建設資金等幅広い資金ニーズに対応している。万一、本商品に適合しない場合は一般融資扱いとして柔軟に対応している。

➤ **創業支援スキームに基づく創業者への支援**（中国地区）

- 創業を検討している方や創業間もない企業に対する当金庫のコンサルティング機能の一環として、創業支援スキームを作成し、平成 23 年 10 月 1 日から運用を開始した。特に「助成金制度」、「創業支援ローン」、「創業支援セミナー」、「創業相談会」で構成される「創業支援体制」を中核とし運用を強化することにより、新しい産業創出のきっかけづくりに貢献し、地域経済の活性化を図ることを目的としている。
- また、当金庫は市・商工会議所・商工会と連携して起業塾、創業支援セミナーを開催するなど、信頼関係を深化させ創業者を本気で応援する体制を構築し運用している。

【成長段階企業支援】

➤ **地域および地元企業の価値創造に向けた組織体制の強化**（北海道地区）

- 平成 23 年 4 月 1 日より企業の経済的価値の向上、地域の活性化に向けた取組みを積極的に行っていくための専門部署を創設し、支援体制を整備した。
- 企業の成長段階による取組みの一つとして、地域企業の販路開拓支援を目的に商談会の開催、展示会への出展支援を行っている。成熟する国内の市場から今後取引の発展が期待できる海外販路の開拓を視野に入れ、香港バイヤーを招聘し商談会を開催（近隣の信用金庫による共催）した。また、国内最大級の展示会である FOOD EX JAPAN へも出展支援を行い、国内外のバイヤーとの商談機会を提供した。
- また、最適なソリューション提案を目指し、地元大学との連携協定を締結し、研究シーズと市場ニーズのマッチング、知的財産の有効的な活用等について具体的な連携を進めたほか、地公体と包括連携協定を締結し、地域のブランド化や地域資源を活用した産業の創出等の分野で、ともに取り組んでいく体制を整備する。
- 地元大学との覚書締結後、地元企業を訪問し技術相談を受付しているが、個社単位や地理的要件等で技術相談が難しかった地元企業に対し、大学の知見を活用した課題解決型の提案につながっている。

➤ みんビズを活用した販路拡大支援（北陸地区）

- 中小企業や個人事業主にとって、WEBなどITを活用した販路の拡大、業務遂行が比較的難しいという課題解決に向け、経営力を高める取組みとしてGoogleが提供する安価なサービス「みんビズ」を活用した販路開拓支援を実施している。
- 具体的には導入および導入後の支援などを、外部の支援機関（商工会議所等）と連携、専門家派遣事業や中小企業支援ネットワーク強化事業を活用し取り組んでいる。
- あくまで、経営課題の解決の一部であってIT導入そのものに対する支援でないことが特徴である。
- 個人事業主を中心として投下費用以上の効果が得られており、本事業の取組みやすさから経営者の意識改革と経営力向上に対する啓蒙が出来てきていると考えている。また、企業同士の連携が強まり、経営力向上、販路拡大に向けた情報交換など異業種間交流が深まってきている。

➤ アグリビジネス支援（東海地区）

- 金庫で養成した農業経営アドバイザーを中心に農業者向け商品を充実させ多様な資金ニーズに対応している。融資のみでなく6次産業化、農商工連携についての積極的なコンサルティング、農機具購入における投資の妥当性の判断基準の提供、農業者向け補助金制度等の情報発信も行っている。
- 農商工連携においては、(独)中小企業基盤整備機構と連携して農商工連携セミナーを開催し情報提供を実施した。
- 6次産業化支援においては、認定取得に向けての計画策定支援を実施している。事業の妥当性についての検討、数値計画の達成可能性の判断を含め取引先へのコンサルティングを行い、新規事業の成功に向けた支援を実施している。
- 6次産業化法による認定制度は平成23年度から開始されたものであるが、その第1回認定において当金庫が全面的に計画策定支援を行った先で認定を取得することができた。

➤ 若手経営者育成事業（南九州地区）

- 当金庫では、「経営戦略や企業発展を目指すための勉強をしたい」というお客様の中でも特に、若手の経営者の方々向けに、1年間集中して効果的に学べるスクール形式の経営大学を平成8年から開校している。経営に関する諸課題をテーマに研究・実践するカリキュラムとし、次世代を担うお客様にトップとして必要な経営能力を最新情報とともに体系的に身につけていただくお手伝いをしている。
- 経営大学卒業生を中心に、主旨に賛同される地域企業と取引拡大やビジネスパートナー探し・新規事業開発のお手伝いをするプロジェクトも行えるようになった。

【経営改善支援】

➤ 経営改善支援体制の整備（東京地区）

○経営改善支援を本業と位置づけ、金融支援にとどまらずに事業そのものの再生に向けた取組みを行っており、営業店と本部が密接に連携して支援体制を構築している。

（1）営業店

○業績の厳しい先に対する毎月のアクセスを徹底することで信頼関係の構築、課題の見える化、および具体的な課題解決に取り組んでいる。

（2）本部

①所管部署A内にある法人支援担当見える化グループが、営業店担当者等と同行し経営課題を共有、経営課題の優先順位付け、対応の方向性について協議を実施。その上で同担当課題解決グループが、専門的な経営課題に対して専担者および外部機関と連携し具体的な課題解決を行っている。

②所管部署B内に経営革新支援担当を設置し担当部長 1 名、店長経験者 6 名を含む 10 名をそれぞれのエリアに配置し、信用リスクが最も高く専門性が要求される取引先を最重点・重点登録先と位置づけ、これらの先に対する経営改善支援をおこなっている。

具体的な活動としては、期初に最重点・重点登録先を選定。最重点登録先については、経営改善支援検討会にて事業面・財務面、両面の課題抽出、および企業の将来あるべき姿に向けた今年度の取組み方針を決定し、その方針に基づき経営革新支援担当が営業店とタイアップしながら経営改善支援を行っている。

加えて、平成 23 年 8 月より事業面の改善支援担当を新たに配置、事業面・財務面、両面からの支援が相乗効果を発揮した結果、売上や収益の改善が図られたケースが出始めている。

（3）外部機関との連携

○経営改善支援への取組みは、金庫単独のみならず中小企業再生支援協議会や、外部の中小企業診断士、コンサルタント等との連携を以前から積極的に展開してきており、現在は当金庫独自の事業や経済産業省による「中小企業支援ネットワーク強化事業」、国土交通省による「経営戦略アドバイザー事業」を活用して共に経営改善に取り組んでいる。

○なお、経営改善支援の取組み事例はケーススタディとして全店に向けて発行し、職員の課題解決レベル、課題解決意識の改革・向上を図っている。

➤ 経営支援ガイドブックの発刊（東海地区）

- 当金庫の経営改善支援活動が見える化し、地域の経営者にコンサルティング機能を活用していただくことを目的として、平成 24 年 2 月に、経営支援ガイドブックを発刊した。
- 中小企業の経営者に、金融機関が行なっているコンサルティング・サービスの内容が十分に理解されているとは言い難いことから、実施したコンサルティングの事例を交えて伝えることで、経営改善に関する様々な相談を寄せていただくことを目指した。
- ガイドブックの最初のページには、フローチャート形式で、自社の経営課題の内容によってどのような経営支援が受けられるかを示すなど、わかりやすい内容とした。
- ガイドブックは、①コンサルティング機能の紹介、②コンサルティング事例の紹介、③コンサルティング・ツール、の 3 部構成からなっている。コンサルティング・ツールでは、自社の内外環境分析や戦略策定マップや課題解決策の抽出方法などの雛形を掲載し、経営者自身で自社の分析や課題抽出等をしていただき、経営改善に対する意識を高めていただく工夫もした。
- 経営改善先や新規開拓先など地域の企業に対して無料で配布し、他の金融機関との差別化にもつなげている。
- 具体的な成果としては、他の金融機関からのシフトの申込みや、計画書の策定支援を通じた融資案件の発掘にもつながっている。また、営業店からもコンサルティングのための同行訪問の依頼が増加し、金庫職員の経営支援活動に対する意識向上もみられる。

➤ おくさま塾の開催（四国地区）

- 平成 22 年 4 月に経営者を裏方として支える奥さまや女性経営者を対象に、経営の心構えや経営スキルを身につけていただくための講座として「おくさま塾」を開講した。これまで経営者を支える奥さま同士での交流の場がほとんど無かったこともあり、塾生間の交流が積極的に行われている。

➤ ローンレビューと継続的な経営支援（九州北部地区）

- 融資先で残高 3000 万円以上の先に対するローンレビューを平成 15 年より実施している。毎月 1 回の事業所訪問を行い、企業の実態把握と継続的な接触を図り、資金ニーズの把握等に努めている。
- ローンレビューの実施によって、各企業の課題等を共通の認識とし、課題に対しての支援に努めている。
- 平成 16 年 2 月に取引先企業の再生支援と債務者区分のランクアップによる債権の健全化を目標として、企業経営支援グループを立ち上げ活動している。
- 企業支援グループと営業店長との連携により財務面の指導、販路拡大、生産効率向上策、減価低減策など幅広い指導を実施、成果として財務改善・ランクアップにつながった。

【事業再生・業種転換支援】

➤ 人的支援による事業再生（関東地区）

- 営業譲渡や会社分割などの手法により事業再生に着手した先や、経営ノウハウの乏しい役員陣を抱える企業に対し、職員を出向若しくは転籍派遣という形での人的支援を続けてきた。当初は財務内容を中心に経理担当として派遣された職員も、現在では営業・人事・総務と幅広い分野までを担当し、まさに企業と一体となって再生に取り組んでいる。
- 経費の削減・資金繰り安定化等の財務内容の良化効果と、日常業務のチェック・相談、取引店舗との連絡調整、取引先への信頼度の向上、貢献等、多岐にわたっての支援が機能してきた。当金庫にとっても直接的なモニタリングによる業況変化の早期発見、財務内容の信用性向上へとつながっている。

➤ 終末期医療を担う病院事業者の再生案件への参画（北陸地区）

- 主に長期療養が必要となる患者を急性期病院から受入れ、終末期医療の提供を行う役割を担う病院事業者が、多額の金融債務を有することから、病院事業の存続が危うくなり、(株)企業再生支援機構に相談を持ち込んだ。
- 当地においては人口の減少と同時に高齢化率の激増が予想されており、終末期医療を担う医療機関の重要性が増していくことは明らかである。
- 同機構から相談を受けた当金庫は、上記病院事業者が当地診療圏において果たす役割が益々増していくと判断し、リファイナンスを行う新金融機関団の一員として参画することを決定した。
- 今回の支援スキームでは、新金融機関団の中で唯一の地域金融機関として、当地には無くてはならない終末期医療を担う病院事業者の事業継続に貢献することができた。

➤ 第二会社方式による漁業事業者の再生（中国地区）

- 県内最大の漁業基地である港で沖合底引き網漁業を営む事業者に対し、(株)企業再生支援機構の支援を受け、第二会社方式により事業の存続を図った。当地域では沖合底引き網漁業が水揚げするカレイ・ノドグロ等の原材料を加工した干物が代表的な特産物であり、港周辺には水産加工業者が多数集積し一体となって当地域経済を支えている。
- 当金庫も地場産業への影響も大きく当地域全体の衰退につながりかねないとの判断で、「地域事業の維持・雇用の確保」を最優先に再生計画に携わった。
- (株)企業再生支援機構に対し他行とともに支援要請を行い、既存有利子負債の圧縮を図るため、経済合理性も確保できることから、必要な債権放棄等に応じた。また、今後の事業継続に必要な資金への対応を行い、資金繰りを安定させることにより、事業再生の確実な推進が図れるよう支援した。水産加工業者・流通業者への安定供給につながり、雇用が守れた。

【事業承継支援】

➤ 外部専門家との連携による事業承継支援（北海道地区）

- 地域経済が疲弊する中、地域に存在する企業が1社でも多く安定した経営を永続的に続けていくことが地域経済の活性化につながることから、経営を円滑に次世代に承継する必要がある。
- 当金庫の取引先企業においては、経営者の約50%が60歳以上であり、今後、次世代への承継が急速に進むものと考えられる。平成21年9月より、(独)中小企業基盤整備機構の事業承継コーディネーターの協力を得て個別相談会を開催しており、平成23年度は22社に対して課題解決の支援を実施した。株価対策、相続税対策といった財産承継面だけでなく、経営方針、ノウハウ、人脈といった経営承継面からも事業承継をとらえるという助言によって、経営者が事業承継への取組みが必要であるという「気付き」を与えた効果が見られる。
- 事業承継問題への積極的な取組みが信頼できる金融機関として経営者より評価されている。

➤ 若手経営者・後継者のための経営塾（関東地区）

- 若手経営者・後継者の経営塾を平成18年9月に開講した。平成24年2月には第6期を開講し、A大学大学院の講師陣のもと、塾生30名が学んでいる。また、卒塾生によるOB会を平成20年4月に立ち上げ、期を越えた研修や交流などを実施している。
- 取引先の後継者育成は事業承継の重要な課題であり、後継者に対する実践的な経営を学ぶ場として当金庫研修所を活用することで、地域の後継者育成とともに、業種・取引店舗を越えた新たな交流の場となっている。
- 卒塾後もOB会講座を開催し研修を続けるほか、より深く学ぶためA大学ビジネススクールに入る塾生（後継者）もでてきた。また、副次的な効果として、塾生間の信頼関係構築から塾生企業のビジスマッチングも増えてきている。

➤ 取引先企業に対するM&A支援（近畿地区）

- 当金庫では平成22年4月より信金キャピタル(株)と業務提携を行い、M&A仲介業務を開始した。後継者問題に悩む地元中小企業に対し、M&Aを提案することにより課題解決型金融を実践している。
- 営業店に当部よりM&Aに関する様々な情報を提供し、日頃からニーズ発掘の意識・感度を高めていた。その中で、地元警備保障会社の社長が後継者問題で悩んでいるのを営業店が察知し、同社社長に対しM&Aによる第三者への譲渡を提案した。
- 度重なる面談を実施、迅速な手続きを経て初回面談から1ヵ月で正式な受託契約となった。最終的に、M&Aの相談を受けてからわずか1年足らずの短期間で他の信用金庫取引先とM&Aの成約に至った。

【地域の面的再生への参画】

➤ 信用金庫業界のネットワークを活かした地域活性化への貢献（北海道地区）

○当地域は過疎化・少子高齢化が進行し、企業業績の悪化により景気低迷が否めない状況であることから、信用金庫業界の全国にわたるネットワークを活用し、地域経済の振興および取引先支援を通じて、地域の面的再生へ資するため、平成 23 年度は、他の信用金庫と連携した以下の取組みを実施した。

①「A信用金庫」（東京地区）との連携

・ A信用金庫主催の物産展へ当金庫取引先が出展し北海道の特産品のPRを行った。

②「B信用金庫」（東海地区）との連携

・ 両地域の地場産品をノベルティーなどに活用した。B信用金庫の懸賞付定期預金の懸賞品に当金庫取引先が取扱っている北海道の地場産品が利用されるとともに、当金庫のノベルティーとしてB信用金庫の地元の地場産品を利用した。

・ B信用金庫他3信用金庫主催の商談会へ当金庫取引先が出展した。

➤ 信用金庫業界のネットワークを活かした地域観光情報の発信と観光客招致ならびにサポート活動の実施（東北地区）

○東日本の信用金庫を主な対象として、継続的に地域の観光情報発信を行った。地元行政や観光関連団体等と連携することで効果的な情報発信を行なうことができた。

○行政や観光協会と緊密に連携し、市主催の歓迎セレモニーの開催や観光行程での利便性確保等のサポートを行うことで、招致した信用金庫の団体客の満足度アップにつなげることができた。

○平成 24 年 3 月に「東北観光博サポーター」として実行委員会から全国の金融機関で初となる認定を受けた。

➤ 飲食店情報誌の発刊（関東地区）

○当金庫では、中小企業の飲食店をプロモーションの面から支援することを目指す活字媒体を制作した。情報誌の配布場所として、当金庫営業店のほか、A美術館や若者が集まる商業施設、DVDレンタルチェーン店舗、ヘアサロンチェーン店舗、専門学校などを確保することで、F1層（20～34歳の女性）の中でも若い世代をターゲットとした。掲載料は有料だが、非常にリーズナブルな水準に設定しており、掲載店舗には金銭的な負担をかけないようにした。

○いくつかの配布場所では1日で在庫がなくなるなど、全体的に早いペースで持ち帰られており、フリーペーパーとしては成功したと考えている。複数の掲載店舗から、「冊子を見て来店した顧客が増えた」という情報が寄せられており、掲載店舗にとって費用対効果ではメリットが発生したと思われる。当金庫と掲載店舗との関係性の強化にもつながっている。

➤ 地産地消支援（関東地区）

- 県内を代表するA農産地で取れた野菜を、同県内の飲食店街と結びつけるビジネスマッチングを実施した。これは地元である距離の近さを生かし、料理に使われる品種を新鮮なまま作り手から届け、質の高い料理の提供につなげるといった、農と食で県が誇る2つのブランドの相乗効果を狙ったものである。
- 相談当初はコスト面での課題があったが、コストを最小限に削った結果、販路拡大に積極的な農家とその価値を認める飲食店が歩み寄り、双方の利害関係が合致し、“地産地消”が実現できた。その後はその他の飲食店からも買い付け希望が出たり、飲食店街全体でA農産地の野菜を使った食材フェアの話が出たりと、相乗効果が現れてきている。

➤ 商店街活性化支援（近畿地区）

- 現在、商店街活性化支援として、集客効果を狙った物産展の企画・提案や空き店舗対策等に力を入れて取り組んでおり、まず、活性化が図れない原因を徹底的に調べることから着手した。現地調査の中で大きな課題として浮き彫りになったのが、商店街自身で「集客効果の高いイベントの企画」と「空き店舗対策」の実施が困難であることが分かった。
- また、地元の商店街の強みは何と言ってもその場所で商売していることではないかと気付いた。それなら、我々の地域で商売することを他県に提案してはどうかと考え、各地方の特産品販売と歴史、文化、観光等の情報発信を商店街の空き店舗を活用して行う構想をまとめ上げた。
- 地域にある他県の地方公共団体の事務所を訪問し、物産の販売、観光・文化の情報発信事業の開催企画の提案に奔走した。各地方公共団体は「地元の特産品や観光等をPRしたい」、「この地域の商店街で集客力あるイベントを実施したい」という思いがあり、「ここをつなげるのが協同組織である信用金庫の責務ではないか」、そんな強い信念が活動の原動力となった。
- 当金庫の取組みは商店街、地方公共団体と各方面から注目を集めることとなり、「地域に安全・安心・良いものを、地域の商店街から地域に提供する」を合言葉に、商店街イベントの企画、実行、および地方公共団体をコーディネートさせていただいた。また当金庫職員も地域の盛り上げ支援イベントにスタッフとして参加した。

食のフェアへの取組み（中国地区）

- 近隣地域の信用金庫と信金中金のネットワークを活用して、地域の「食」を提供する企業を一堂に会する場を設け、地域間の交流を深めるとともに、地域の豊かな食の認知度を高めることを目的としたビジネスフェアを開催し、企業向け商談会と一般向け展示即売会を行った。
- 商談会では新たにエントリーシートを導入し、成約率向上を目指した結果、一定の成果を収めた。
- また事前PRの成果があり、一般来場者数は7,500人に達し、前回の4,300人を大きく上回った。出店企業の売上は予想以上であり、終了前に商品が完売となる企業もあった。
- 大手バイヤー企業からは、地域色を一つのブランドとして売り出している強みがあり、単一県でのフェアより商品ラインナップが充実しているとの好評価を得た。

➤ 地域特産品の商品開発における連携支援（四国地区）

- 農業従事者の高齢化が進み農業生産が低下していることから、「耕作放棄地の増加を食い止め、地域特産品を生かした商品開発が出来ないか、地域雇用に少しでもつながらないか」との発想の下、地元「商」「工」「農」業者と連携し地域特産品の柑橘類の商品開発のプロジェクトに参加した。当金庫としては金融支援のほか、商品開発の提案、販路拡大の支援等を行っている。
- 地域の農業従事者から地域特産の柑橘類を買い付けることにより、経済効果が生まれるとともに耕作放棄地の拡大を防ぐことができる。
- 農業従事者には高齢者が多いが、栽培が比較的簡単な地域特産品の柑橘類の生産・販売を行うことにより生きがいにつながり、今後、集落の活性化が期待できる。
- 地域の食文化を発信することにより、ブランド化につながり地域興しに寄与できる。

➤ 地域活性化へ向けた課題解決の取組み（九州北部地区）

- 当金庫は「更なる地域密着型金融の展開が必要」との認識のもとで、厳しい経済環境の中で頑張っている地域の小規模企業の「悩み」や「課題」等の解決の支援を行ない、企業の足腰を強めることにより活力を高め、地域経済の活性化に寄与することを目的として「地域活性化のための地域貢献事業」を当金庫独自で平成 22 年 4 月 1 日からスタートさせ運営している。
- 当金庫独自の「地域活性化のための地域貢献事業」では幅広い分野の専門家を確保した上、専任の職員を配置している。このように体制を整え、地域中小企業の幅広く様々な課題に対しスムーズに「相談対応」や「専門家派遣」を行なうことにより、あらゆる課題解決への支援が可能な体制を整えている。
- また、本事業より発展した企業サークル（製造業者）においても、「原価の低減、従業員の意識改革による生産性の向上が図られた」等、当事業の実施による成果が認められている。

【その他】

➤ 東日本大震災からの復興に向けた観光招致活動（東北地区）

- 当金庫では、東日本大震災により甚大な影響を受けている観光産業を支援するため、観光 PR 誌を作製し、全国の信用金庫・関係機関に向け、復興支援メッセージを添えて発信するとともに、首都圏や関東・東海地区の信用金庫を訪問するトップセールスにより、団体旅行の招致に取り組んでいる。
- その結果、被災地支援のために、多くの県外金庫のお客さま・役職員の皆さまにご来県いただいた。
- ご来県いただいた団体旅行のお客さまには、当金庫職員で構成の同好会が、地元の伝統舞踊を披露し、おもてなしをしている。

➤ 海外ビジネスマッチング支援（南九州地区）

- 海外トレードミッションを平成 2 年より開催し、県内中小企業と海外企業のビジネスマッチングを支援している。ほかに買付け・売込みに特化した小規模ビジネスツアーも開催し参加者が具体的に商談できる環境づくりに努めている。
- 近年海外での富裕層の拡大、日本国内でのブームの落ち着き（例：焼酎）、価格の低迷（例：ブリ・杉）などにより、新たな販路を求めて、県の豊富な農林水産品の輸出支援も行う。
- 新たな取組みとしては「もの」ばかりでなく、例えば省エネ ECO 技術の売込み、海外富裕層メディカルツアーの誘致等といった地元の「技術・システム・サービス」などの売り込みも支援している。
- 地元大学と産学連携し、大学生の海外インターンシップ支援も開始した。
- 中国における知的財産権の保護にも取り組んでいる。
- 平成 23 年度は、金庫の海外ビジネスマッチングノウハウを、他信用金庫の海外支援にも活かしてもらうべく、他信金と合同でミッションを開催、研修受け入れ、他県信金ビジネスフェアに海外バイヤーの派遣などを行った。
- 海外進出支援が最近各金融機関で盛んになっている中で、当金庫は 22 年間の貿易ミッションのノウハウ・人脈を活かし、よりきめ細かな情報提供・ビジネスマッチングを行うことにより、海外取引におけるリスクを低下させ、取引の成功に結びつけている。

以 上

※上記における地区は下記のとおりの区分けとなります。

地区名	信用金庫の本店が所在する都道府県
北海道地区	北海道
東北地区	青森県、秋田県、山形県、岩手県、宮城県、福島県
関東地区	群馬県、栃木県、茨城県、埼玉県、千葉県、神奈川県、新潟県、山梨県、長野県
東京地区	東京都、沖縄県
北陸地区	富山県、石川県、福井県
東海地区	静岡県、岐阜県、愛知県、三重県
近畿地区	滋賀県、京都府、大阪府、奈良県、和歌山県、兵庫県
中国地区	鳥取県、島根県、岡山県、広島県、山口県
四国地区	徳島県、香川県、愛媛県、高知県
九州北部地区	福岡県、佐賀県、長崎県
南九州地区	熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県