

# 信用金庫における地域密着型金融への取組み事例集 (2022年度)

2024年3月

一般社団法人全国信用金庫協会

## 目 次

<b>【創業・新事業開拓支援への取組み】</b> .....	1
試行・検証を踏まえた庫内マッチング等による事業化支援 【加茂信用金庫（新潟県）】 .....	1
創業支援事業「しんみせ応援プロジェクト」における新たな取組みの開始による創業支援体制の強化 【長野信用金庫（長野県）】 .....	3
地域の電力供給を支える木質バイオマス発電事業者に対する創業支援 【大和信用金庫（奈良県）】 .....	5
創業前のプレマーケティングの機会提供等による創業支援(結マルシェの開催) 【コザ信用金庫（沖縄県）】 .....	6
<b>【成長段階企業支援への取組み】</b> .....	8
地域のこだわり商品を全国に紹介するYouTubeチャンネル 「Joy n TV」の開設 【城北信用金庫（東京都）】 .....	8
産・官・金連携による老舗ショッピングセンターの課題解決支援の事例 【越前信用金庫（福井県）】 .....	9
地場産業（林業）活性化に資する取組みを多方面からサポート 【豊橋信用金庫（愛知県）】 .....	11
支店内に併設した「おもしろ自販機スーパー」を活用した取引先の販路拡大 【いちい信用金庫（愛知県）】 .....	12
<b>【経営改善支援への取組み】</b> .....	13
資本性劣後ローンの活用及びリファイナンススキームの実施 【しのめ信用金庫（群馬県）】 .....	13
原価計算方法の見直し及び取引先別・製品別損益作成・運用による付加価値増加の取組み 【浜松いわた信用金庫（静岡県）】 .....	15
債権正常化後の経営改善に必要な金融支援を見据えた他金融機関との連携の取組 【関信用金庫（岐阜県）】 .....	17

<b>【事業再生・業種転換支援への取組み】</b> .....	18
民間の事業再生ファンドへの債権譲渡による事業再生支援 <b>【伊達信用金庫（北海道）】</b> .....	18
第二会社方式による事業再生支援 <b>【きのくに信用金庫（和歌山県）】</b> .....	19
<b>【事業承継支援への取組み】</b> .....	20
取引先の事業承継・M&A支援ニーズの掘り起こしに向けた取組み <b>【仙南信用金庫（宮城県）】</b> .....	20
事業承継診断シートを活用した事業承継支援 <b>【山梨信用金庫（山梨県）】</b> .....	21
企業の属性に応じた事業承継支援体制の構築 <b>【但馬信用金庫（兵庫県）】</b> .....	23
<b>【地域の面的再生への参画への取組み】</b> .....	25
地域中小企業DX推進プロジェクト <b>【島田掛川信用金庫（静岡県）】</b> .....	25
LLP（有限責任事業組合）を活用した高度外国人材の就労促進・定着支援 <b>【遠州信用金庫（静岡県）】</b> .....	27
<b>【新型コロナに係る地域への面的支援（個別企業への支援を除く）】</b> .....	29
令和4年8月新潟県北豪雨水害への支援 <b>【村上信用金庫（新潟県）】</b> .....	29
京都府北部地域におけるコミュニティ支援事業による地域企業への助成 <b>【京都北都信用金庫（京都府）】</b> .....	30

試行・検証を踏まえた庫内マッチング等による事業化支援  
【加茂信用金庫（新潟県）】

■ 取組み内容

当金庫では、コロナ禍で売上・収益が大きく低迷した取引先を中心に事業再生支援を継続して行っている。本件は、飲食業を営むA社への支援事例である。

A社はコロナ禍にテイクアウトの実施（売上改善）やメニュー構成の見直し（原価改善）を中心に行っていたが、コロナ収束後も宴会需要の減少や原材料の高騰により、コロナ以前の売上・収益を確保することは困難となっていた。

この状況を受けて当金庫では、A社代表者及び外部専門家（中小企業活性化協議会を通じて紹介いただいた中小企業診断士）と協議を行い、新たな販路としてキッチンカー事業を検討した。しかしながら、代表者はこれまで店舗外で営業を行った経験や、キッチンカーの知識・ノウハウがなく、オペレーションや費用面等多くの不安要素があった。

そのため、①試験的な営業、②専門業者の紹介、③費用面の対策——の3点を主要課題として、以下のとおりの支援スキームとした。

①試験的な営業

地域の「道の駅」のイベントに参加し、試験的に販売オペレーションと売れ行きの検証を行い、キッチンカーに必要な設備や客導線を確認でき、売れ行きも好調であった（完売）。

②専門業者の紹介

当金庫では、事業再生支援先である自動車販売・整備業のB社に対して、新たな売上改善策として車両のカスタマイズや他社連携によるカスタムカーの販売やリース販売を提案していた。

これを受けて、B社では同カスタムカーの販売等に着手していたことから、A社とB社のビジネスマッチングを提案した。

結果としてA社はB社経由でキッチンカーの購入先及びカスタマイズや必要設備のアドバイス先を確保できた。

③費用面の対策

A社の外部専門家と内容を精査のうえ、事業再構築補助金の申請及び上述①の結果に基づく事業シミュレーションを行い、数値計画を作成した。

上述③の事業再構築補助金が採択されたことや、他の取引金融機関からバンクミーティングで事業に理解をいただいたことから、上述②B社の紹介によるキッチンカーのリースにより事業をスタートさせた。同時にA社用のキッチンカーも製造中である。

また、地元サッカークラブがJ1に昇格した影響から、販路としてホームゲームへのキッチンカー参入が決まり、宣伝効果も踏まえ今後に期待を持っている。さらに当金庫取引である地元遊園地とのビジネスマッチングを現在検討中であり、実現に向けて支援を継続している。

## ■ 外部連携先及びその役割

- ・ 中小企業診断士
  - … 売上・収益分析から新事業の実現可能性（費用対効果や人材確保等）の分析・検討、補助金申請の協力

創業支援事業「しんみせ応援プロジェクト」における新たな取組みの開始による  
創業支援体制の強化  
【長野信用金庫（長野県）】

■ 取組み内容

1. 取組みに至った経緯

平成30年より当金庫の創業支援事業として実施している「しんみせ応援プロジェクト」は、令和4年度に5期目を迎えた。本事業は創業者の事業実現と継続性を高める取組みとして、①創業者育成プログラム「しんみせチャレンジ」、②経営知識を身につける場の「創業カレッジ」、③伴走支援スキーム「アテンド訪問」、④面的支援スキーム「NAGANO まちづくり応援ファンド」——で構成されている。

令和4年度はより実効性を高めるため取組みとして、「アテンド活動・モニタリングの強化」「しんみせ動画の作成」「創業者コミュニティ『創業village』の開設」を行った。

2. 取組みの内容

(1) 「アテンド活動・モニタリングの強化」

これまでのアテンド活動は直近のしんみせチャレンジ合格者に対して1年間実施していたが、過去5年間の全合格者（事業継続先）も新たに対象とした。さらに、合格者だけでなく過去の参加者に対しても営業店担当者による定期的なモニタリングを開始することで、伴走支援体制の拡充を図った。

(2) 「しんみせ動画の作成」

「しんみせ応援プロジェクト」の発信力強化のため、創業カレッジやアテンド訪問風景などで構成されるドキュメンタリー動画を作成。移住起業に興味を持つ20～30代に向けて配信することで、広く「しんみせチャレンジ」をPRした。

(3) 創業者コミュニティ「創業village」の開設

過去の「しんみせチャレンジ」参加者同士の交流を深められる場として、チャットツールを利用したコミュニティ「創業village」の運用を開始。創業者同士の交流を図るだけでなく、当金庫からも定期的に情報を発信するなど、創業者の事業活動において有益となる場を提供している。

(次頁に続く)

## ■ 取組み内容

### 3. 取組みの成果・今後の予定

「アテンド活動・モニタリングの強化」により、これまでの「しんみせチャレンジ」参加者に対する手厚い伴走支援体制の構築が図れた。まちづくりアテンダント（本部職員）によるアテンド訪問は年間を通じて 111 回実施。モニタリングは 117 先に対して実施した。

しんみせ動画は主に首都圏や長野県内を中心に約 40 万回再生された。動画による PR の効果で、令和 5 年 3 月より募集を開始した「しんみせチャレンジ 2023」は過去最高となる 46 名がエントリーした。

創業 village は令和 5 年 3 月末時点で 30 名が参加。創業者同士の交流や情報発信の場として機能している。

今後は、「しんみせチャレンジ 2023」の実施による創業者育成と、アテンド訪問・モニタリングによる伴走支援の継続により、質の高い創業者支援を提供していく。

## ■ 外部連携先及びその役割

- ・ 公益財団法人長野県産業振興機構長野県よろず支援拠点、清泉女学院大学・短期大学  
… しんみせチャレンジ 2022 最終選考委員
- ・ 日本政策金融公庫、長野県信用保証協会、税理士法人成迫会計事務所  
… 創業カレッジ講師

地域の電力供給を支える木質バイオマス発電事業者に対する創業支援  
【大和信用金庫（奈良県）】

■ 取組み内容

当金庫は、2050年までにカーボンニュートラルの実現を目指すとする政府方針を踏まえて、脱炭素化社会の実現に向けた取組みを強力に推進している。

バイオマス発電事業は、二酸化炭素排出量削減の観点から電源構成の比率を下げることが求められる火力発電の代替となる電力供給事業であり、間伐材の未利用材や建築資材廃棄物等を燃料とすることで、廃棄物の再利用が促進される循環型社会の構築を目指した公共性の高い事業である。

当金庫は、令和2年1月に法人設立された木質バイオマス発電事業者（資本金10万円）の創業を積極的に後押しするべく、令和5年2月にバイオマス発電プラント設備購入資金等の金融支援を実施した。併せて公的金融機関と協調し、融資審査や各種支援にかかる知見を共有しながら、計画策定のサポートを実施した。

発電プラント施設は、令和6年3月に運転を開始しており、最大出力10MW、年間発電量7万MWhの規模で、クリーンかつ二酸化炭素排出量の少ない電力供給を実現する施設となっている。一般家庭に換算すると約1万9200戸分の電力が供給される予定であり、地域住民の電力供給を支えることが期待されている。また、余剰電力や排熱の利活用については、大学との研究を進めていくこととしている。

今般の支援をきっかけに、公的金融機関と新しい連携スキーム「カーボンニュートラルに向けた協調融資スキーム」を構築し、地域の脱炭素化をよりスムーズに展開できる態勢を整えた。

■ 外部連携先及びその役割

- ・ 日本政策金融公庫
  - … 協調融資、融資審査や各種支援にかかる知見・ノウハウの共有

創業支援イベント「コザしん結マルシェ」の開催による  
プレマーケティング機会の提供について  
【コザ信用金庫（沖縄県）】

■ 取組み内容

創業直後の事業者にとって、販路拡大や自社商品およびサービスのPR機会が少ないことから、当金庫ではイベント「コザしん 結(ゆい)マルシェ」を企画し、創業間もない取引先を対象に出展ブースを無償提供し、プレマーケティングや認知度向上を後押しする支援を以下のとおり実施した。

○取組みに至る経緯

- ・当金庫は創業支援にかかる取組みとして、例年8月～11月にかけて、創業予定者や創業して間もない個人・事業者を対象に、「経営に関する知識・ノウハウ」「事業計画の策定」「資金調達」等の実務ポイントを体系的に学習してもらえよう「コザしん創業スクール」を開講している。なお、当スクールは連携する11市町村の特定創業支援等事業の支援策のひとつとなっており、修了後は会社設立登記の登録免許税の減額といった各種優遇を受けることができる。
- ・「結マルシェ」開催については、創業スクールの修了生や当金庫が創業相談を受けた事業者から、創業直後は販路拡大や商品およびサービスのPR活動に取組む機会を十分には確保できないとの声が多く挙がっていたことを受け、企画された。

○具体的な取組内容

- ・飲食店や雑貨販売業、ワークショップを提供する事業者等、創業スクール修了生や創業間もない先に出展ブースを無償提供し、実際に商品販売やサービス提供をしていただくことで、創業前のプレマーケティングや認知度向上を後押しした(出展数：屋内48・屋外10ブース)。
- ・親子での来場誘致を目的に、小学生を対象とした信用金庫職業体験プログラムも併行実施した。同プログラムは、参加者が渉外担当者と各出展ブースを訪問し、名刺交換や集金業務、支店長への結果報告を行うなど金融機関業務を疑似体験してもらった。
- ・会場には特設ステージを設置し、地域のサークルや部活動に励む方々に日頃の練習成果を披露していただく機会を提供した。これにより、ステージ出演者の家族や友人等の集客効果も得ることができた。
- ・職業体験プログラム参加者および特設ステージ出演者を対象に出展ブースで使用可能な金券(500円分)を配付し、同ブースへの集客力を高めることで、売上増進に寄与する仕掛けとした。

(次頁に続く)

## ■ 取組み内容

### ○具体的な効果等

- ・来場者は2,000人超となり、多くのお客さまへ商品提供およびサービスのPRをすることができ、参加事業者の販路拡大を後押しするカタチとなった。
- ・参加事業者からは、提供商品およびサービスに対するお客さまからの反応を分析することで、今後の戦略立案に役立ったとの声が多数あるなど、好評であった。また、出展者同士のビジネスマッチングに繋がるといった想定以上の好事例もあった。
- ・県内の支援機関関係者の来場も多数あったほか、新聞紙面への記事掲載、参加者によるSNSでの情報発信などにより、当金庫の創業支援およびSDGs（持続可能な開発目標）の「質の高い教育をみんなに」「働きがいも経済成長も」等の達成に向けた取組みについての認知度向上にも繋がった。

### ○今後の方針・発展性

- ・今後も、創業スクールを中心軸とした創業支援活動に鋭意取り組んでいく。
- ・今回のイベントを通じて事業者が把握した課題等については、解決に向けた提案等、適宜実施していく。

## ■ 外部連携先及びその役割

- ・沖縄市、沖縄市観光物産振興協会、沖縄商工会議所、沖縄タイムス社、琉球新報社  
…広報協力

地域のこだわり商品を全国に紹介するYouTubeチャンネル  
「Joyn TV」の開設  
【城北信用金庫（東京都）】

■ 取組み内容

- ・当庫では、2022年11月に地域中小企業の魅力ある商品を全世界に発信するYouTubeチャンネル「JoynTV!」を開設した。金融機関が取引先企業の商品を紹介するYouTubeチャンネルを開設するのは、全国初の取組みである。

【取組みの背景・目的】

- ・企業によるSNSを利用したプロモーションは、今や販売促進におけるスタンダードとなっているが、中小企業においては、ノウハウの不足だけでなく、人材、コスト、時間の制約などにより、ハードルが高いのが実情である。
- ・当金庫では、地域事業者の商品プロモーションや販路拡大を支援し、地域の活性化に貢献することを目的に、2021年11月に施行された改正信用金庫法に基づく地域活性化等業務として当サービスを開発した。

【サービス概要】

- ・動画の企画からアップロードまで全対応型の一貫サービス（①企画、②台本制作、③撮影、④編集、⑤動画アップロード）
- ・動画内の商品・サービス紹介は実績のあるフリーアナウンサーを起用
- ・完成動画1本とショート動画1本をYouTubeにアップした後は、各動画データを依頼者（取引先）へ無償提供
- ・なお、当該動画は自社ホームページや店頭サイネージなどで二次利用が可能

【今後の予定】

- ・本部からの情報発信や営業店での周知活動により、「サービス認知度向上」、「チャンネル登録者数の増加（現状500名6/15時点）」に成果が出ている。
- ・今後は、お客さまの反応を見ながら当サービスの改良を重ね、有料化を視野に入れていきたいと考えている。

産・官・金連携による老舗ショッピングセンターの課題解決支援の事例  
【越前信用金庫（福井県）】

■ 取組み内容

○事業概要

本件は、取引先A社が運営する老舗のショッピングセンターに対する支援事例である。同ショッピングセンターは地域の中心部に位置し、地域の特性を考慮した独自事業（社会福祉協議会と連携した店舗運営や地元スポーツ少年団への支援等）を展開することで地元市民に愛されている。

○取組みに至った経緯、動機

同ショッピングセンターの主要な顧客層は地元の50歳以上の方で、平日の集客状況は良好であるが、地域の高齢化の進行の影響等により、休日の集客、特に家族客の集客が思うように上がらない状況であった。

そのため、A社は売上増加策として地域の中心部を活性化させることが必要であり、観光客や若年層の誘客強化が課題であると考えていた。

○取組み内容

上記課題の解決に向けた取組みとして①2階中心部にカフェスペースを設けることにより多世代が交流できるコミュニティ機能拠点の整備、②地元の事業者の創業や商品開発を後押しするチャレンジショップの開設、及び③駐車場内にコロナ禍で人気となったキッチンカーの販売スペース（屋根付）の拡充を行っていくこと——を計画した（なお、当該自治体ではキッチンカーに対する補助金の整備があったことにより、地元の事業者が運営するキッチンカーが10台以上稼働している。）。

本取組みを実行するにあたり、A社は補助金「地域の持続的発展のための中小事業者等の機能活性化事業」（以下、「補助金」という。）<sup>(※)</sup>を活用することとした。

(※) 中小事業者等のグループが、商店街等において、来街者の消費動向等の調査分析や新たな需要の創出につながる魅力的な機能の導入等を行い、最適なテナントミックスの実現に向けた仕組みづくり等に取り組む実証事業を地方公共団体が支援する場合に、国がその費用の一部を補助（補助金の交付）する事業

(次頁に続く)

## ■ 取組み内容

また、本取組みはA社だけでなく地域の活性化につながる事業であることから、当金庫においても積極的に支援することを決定し、A社が発足した本取組みに係る運営協議会に取引店舗の担当者だけでなく、経営サポート部の職員（中小企業診断士）も参加した。具体的には、当金庫はA社のSWOT分析、同ショッピングセンターの来店客へ行ったアンケート調査の分析、及び補助金の申請支援を行った。

### ○取組みにより得られた具体的成果（効果）

令和4年8月に補助金の採択を受けて、ショッピングセンターは令和5年3月にリニューアルオープンした。

県内で初めて同補助金に採択されたためか、本取組は各種メディアで大きく取り上げられ、リニューアルオープン後には県内の商業施設の関係者が数多く視察に訪れている。

そのほか、当金庫では補助金交付までのつなぎ融資や、自己負担部分の金融支援も対応した。

### ○今後の予定

上記取組みはあくまでハード面の整備であり、A社の課題解決にはソフト面の整備が重要であると考えている。

当金庫では創業希望者に対してチャレンジショップへの紹介等のマッチング支援を行っていくほか、運営協議会は今後も継続して開催されるため、当金庫も積極的に関与していき、A社の成長支援を行っていく方針である。

## ■ 外部連携先及びその役割

- ・勝山市、勝山商工会議所、外部専門家（SC経営士、中小企業団体中央会）、勝山市社会福祉協議会

※連携先全てが運営協議会に参画している。

地場産業（林業）活性化に資する取組みを多方面からサポート

【豊橋信用金庫（愛知県）】

■ 取組み内容

○取組みに至った背景

- ・当社は老舗の製材事業者で、木材市場などから原木や丸太を仕入れて、挽きや乾燥を行い、建設業者に製材した住宅建設用の木材を販売している。
- ・近年の外国産木材の高騰による国内の木材自給率の上昇や、令和3年以降深刻化した「ウッドショック」の影響により、住宅建設業者が国産木材を積極的に仕入れるようになったことから、同社としても地元産ブランド木材「あいち認証材」を安定的に供給できる体制整備が必要であると判断した。そのためには、同社にとって初の試みとなる人工乾燥技術を取り入れた量産体制を確立する必要があった。
- ・「人工乾燥技術の獲得」と併せて、「本実加工の内製化」や「これまで廃材となっていた未利用材の活用」に取り組むことで、同社の課題となっていた「外注加工による納期の長期化」や「一定量の廃材の発生」も克服することで、地元林業を支える企業として成長していくことを決断した。

○取組みの内容

- ・「木材の人工乾燥技術の獲得による生産能力の強化」については、林野庁の補助金に申請し、採択を受けた。当該補助金を活用して、同社の近接地に大規模製材工場を建設し、工場内に人工乾燥機を導入することで、課題解決に向けたサポートを行った。
- ・「本実加工の内製化」および「これまで廃材となっていた未利用材の活用」については、当金庫が提供する「補助金コンサルティングサービス」を活用して「事業再構築補助金」に申請し、採択を受け製材設備を導入している。
- ・資金計画については、上記補助金のほか、日本政策金融公庫と当金庫による協調融資を行った。
- ・当金庫が連携する地元ハローワークへ取り次ぎ、事業規模拡大にあたって必要な人材を募集した。

○取組みにより得られた成果

- ・地元産の木材である「あいち認証材」を活用した製品の安定供給を通じて、「木材の地産地消」につながっている。
- ・地元ハローワークにて求人を行った結果、人材を採用することができ、地域雇用の創出につながった。

■ 外部連携先及びその役割

- ・日本政策金融公庫
  - … 資金調達
- ・ハローワーク
  - … 人材採用支援

支店内に併設した「おもしろ自販機スーパー」を活用した取引先の販路拡大  
【いちい信用金庫（愛知県）】

■ 取組み内容

○取組に至った経緯・動機

当金庫は、令和4年12月に自動販売機（以下「自販機」という。）を16台設置した「おもしろ自販機スーパー」を併設の新店舗（尾西支店）を開設した。

併設経緯は、大手都市銀行の建物を取得して新店舗を開設するにあたり、ATMコーナーに隣接する余剰スペースの活用方法の検討がきっかけである。

取引先の販路拡大（経営支援）や地域活性化を図ることを検討する中で、小規模なアンテナショップを複数併設するなどのアイデアが持ち上がったが、取引先においては出店にかかる人員を捻出できないことが課題となった。そのため、自販機であれば人手は必要ないことや、コロナ禍においては、非対面である自販機の販売が好調であるとの情報から、経営支援の一環として取引先の様々な商品を地域の皆様に販売する自販機の併設に至った。

○取引先支援のスキーム・体制整備等

余剰スペースを自販機運営業者に賃貸し、当金庫取引先の様々な商品をお買い求めいただけるようにした。

商品の選定は、販売意向（販路拡大）のある取引先を各営業店が募集し、リストアップされた取引先と自販機運営業者との間で個別に商談を行い、契約の成立した商品が販売されている。

○具体的成果

自販機は、①店舗を持たない事業者（オンラインショップ運営業者等）、②販路拡大のために人手が捻出できない事業者、③自販機活用によるコスト削減を検討している事業者及び④テストマーケティングを希望する事業者——などの商品を主体に取り扱いしており、販路拡大の経営支援の一助となっているほか、顧客からは「いろいろなものがあって面白い」「信用金庫に来たついでに寄れてつい買ってしまおう」などの言葉をいただいております。地域の活性化にもつながる取組みとなっている。

金融機関の支店内にこれだけの自販機を設置してあるケースは全国初の取組みと認識しており、今後も取引先の更なる販路拡大および地域の活性化が図れるよう努めていく。

## 資本性劣後ローンの活用及びリファイナンススキームの実施

## 【しのめ信用金庫（群馬県）】

## ■ 取組み内容

## 【取組みに至った経緯】

当金庫をメインバンクとする当社（以下、「A社」という。）は永年窮境状況にあり、当金庫が有する債権は大半がプロパー債権であった。

A社は金融機関全行がリスク支援する金融負債のほかに、A社に協力的な取引先Bが実質運営する市中貸金業者Cからも借入をしており、資金ショート時には貸金業者Cからの金融調達や返済を繰り返しながら事業継続をしていた。過去には再生支援協議会への打診を試みたこともあったが、貸金業者Cが優先弁済を主張するなどして、金融調整は難しい状況であった。

当該貸金業者CからA社に、オーナー経営者の高齢化を理由に廃業を視野に入れている旨の報告があり、新規貸出の停止ならびに既存貸出金の早期返済を要望される。

## 【取組みの内容】

A社の事業は製造業であり、SDGs に向きあう日本において、環境への負荷低減を訴求できる取扱商品を有するため、近年は協力的な取引先Bの販売支援や、当金庫の支援による製造原価管理を徹底し、増収増益基調でようやく債務超過解消ができた状態にあった。当金庫はメインバンクとして、次のステップとして金融取引の正常化に向けた検討を行うに至る。

A社の事業はオーダーメイドでの請負形態であり、手持現金は貸金業者Cの借入残高以上を確保していたことから、まずは貸金業者Cの借入を手持金で完済することで、金融調整が行いやすい環境をつくることとした。

全体の借入金金はA社の年商を上回っていたことから、資本性劣後ローンの活用を検討した。認定支援機関である税理士法人と連携し、既存借入金の一部を資本性劣後ローンに置き換えた場合の返済計画をシミュレーションし、当金庫内での取組方針を固めたうえで、協調行である日本政策金融公庫と打合せを重ね、75 百万円ずつで合計 150 百万円の資本性劣後ローンを導入することで合意した。

信用保証協会付借入は経営改善サポート保証（感染症対応型）で 15 年間の均等返済を行い、その他プロパー債権は同じく 15 年間の返済計画としてサポート会議開催により全行同意を得てリファイナンススキームを実施した。日本政策金融公庫からは、コロナ禍で取引先の意志決定が鈍ってきたことから、足元の資金繰り安定を図るため 50 百万円のコロナ資金をご融資いただき、メインバンクである当金庫もスキーム実行後資金繰り状況に応じて 50 百万円の金融支援を行った。

(次頁に続く)

## ■ 取組み内容

### 【取組みの成果】

現在計画1年目が終了する直前であるが、概ね計画に近い水準で事業運営ができてきている。2年目の売上計画に対してもアクションプランに掲げた営業活動の成果が表れてきており、計画に沿った事業活動が期待される場所である。

## ■ 外部連携先及びその役割

- ・ 認定支援機関である税理士法人
  - … 計画書策定
- ・ 日本政策金融公庫
  - … 資本性劣後ローンの協調
- ・ 信用保証協会
  - … 経営サポート会議開催に向けたリファイナンススキームの検討

原価計算方法の見直し及び取引先別・製品別損益作成・運用による付加価値増加の取組み  
【浜松いわた信用金庫（静岡県）】

## ■ 取組み内容

### ○取組に至った経緯

対象企業は、業界内で東海エリア有数の生産量を誇る食料品製造業である。直近決算で多額の赤字を計上し、資金繰りも予断を許さない状況となったが、対象企業は原因分析と対応に苦慮していた。

### ○具体的な取組み内容

当金庫の職員が業種特性、商習慣、製造工程、各種元帳データを分析し、（１）原価計算手法見直し及び（２）製品別損益活用による値上げによる採算改善に以下のとおり取り組んだ。

- ① 製品毎（A・B）の棚卸台帳を確認：Bの半額以下でしか売れないAの原価がBより高いことを発見し、棚卸資産（原価）評価方法と販売価格のミスマッチに着眼点を置くことで、経営者と「製品毎の適切な値付け」をテーマに活動した。特に原材料価格は変動が大きく、ウクライナ危機も重なり重要な課題と認識した。
- ② 原価計算方法の見直し  
一律の材料単価の計算から、商品の販売単価に応じ材料費を配賦して計算することとした（担当税理士へ新評価方法の妥当性を相談してから実行）。  
実施前： $A > B$  ⇒ 実施後： $B > A$
- ③ 社内改正原価による取引先別・製品別損益作成・運用：セグメント（A・B）毎の採算管理をしておらず、改善の切り口が見えなかった既存先に対して不採算品の値上げ交渉を実施した。
- ④ 取引先別損益の可視化  
セグメントごとの採算管理により、取引先別の損益が可視化され、値上げの交渉や受注の判断ができるようになり、収支が改善した。

（次頁に続く）

## ■ 取組み内容

### ○取組みにより得られた成果

経営数値は活動前後（2021年7月期と2022年7月期）を比較すると、売上高はほぼ同じだが、限界利益・限界利益率・営業CFが増加した。要因は正確な製品別原価把握により、肌感覚での値付けを改め、合理的な意思決定を実施したこと及び取引先への交渉が粘り強くなり、発言にも説得力が出始めたことである。

2022年12月以降は原材料価格の高騰により月次決算の赤字が3ヶ月連続となったが、対策として、セグメント別損益（取引先別、製品別）の改定を3ヶ月から毎月に見直している。これによりタイムリーな価格転嫁が可能になり、再び黒字転換に成功した。

現在では、当社が自ら考え行動し、都度の価格交渉をしなくても、自動で反映されるよう契約への見直しに取り組んでいる。また、適正な収支実態を財務諸表（残高試算表）に可視化したことで信用保証協会、取引金融機関との情報共有が円滑になった（利益が在庫の大小に左右されにくくなる。前兆の無い多額の赤字等の事態を回避）。

## ■ 外部連携先及びその役割

- ・ 顧問税理士法人
  - … 社内管理会計（棚卸資産の評価方法変更）を決算の財務会計と同期化

債権正常化後の経営改善に必要な金融支援を見据えた他金融機関との連携の取組  
【関信用金庫（岐阜県）】

■ 取組み内容

A社（食品製造業、当金庫メイン先）は、リーマンショック以降、取引先の小売業界等の不振により売上高はピークの70%ほどで推移し、条件変更債権の解消ができずにいた。

A社はISO22000（食品製造の国際基準）取得のほか、サステナビリティに関する認証を大企業に混じって中小企業では珍しくいち早く取得するなど、先進的な活動をしている。

一方で、条件変更債権が存在することにより、ニューマネーを調達できないため、①リーマンショック以降の設備投資が進んでおらず設備が老朽化していること及び②自社株の75%を取引先へ売却して資金調達したことで経営基盤が不安定であること——という問題点があった。

コロナ禍となり、売上高がさらに落ち込むことを覚悟していたところ、外出自粛による在宅ワーク等おうち時間が増加、巣ごもり需要が伸びたことからA社の主力製品であるインスタント食品の売上高が急増した。

このような機会を捉え、当金庫は取引金融機関3行（X銀行、Y銀行、Z信用金庫）に債権正常化への協調を打診したところ、X銀行のみ反対の回答だった。この状況を信用保証協会へ相談したところ、X銀行を除き当金庫を含め3行庫で経営力強化保証制度を活用して条件変更債権を解消することができるとの回答があり、3行庫間で情報を共有し同保証制度を活用して条件変更を解消、債権正常化を実現した。これにより、A社はニューマネーの調達ができることとなったため、存在する問題点の解消に取り組むことが可能となった。

また、協調対応した3行庫で今後のA社の資金調達の対応を話し合い、各行庫の対応方針を確認し、①大規模設備投資（建物の修繕、機械設備投資）及び②自社株式の買戻し——に係る新規の資金対応を行った。その後、X銀行に残った条件変更債権の解消のための肩代わりについても3行庫で対応する方針となったが、この段階になりX銀行がA社の業績が回復していることを認め、X銀行でも条件変更債権の解消手続きを完了した。

これで晴れて全金融機関の債権の正常化が実現できた。今ではA社は業績良好な会社へと変貌し、社長もますます経営意欲が高まっている。今後の課題としては事業承継を実現していくことであり、メイン金融機関として引き続き相談相手として支援していく。

■ 外部連携先及びその役割

- ・ 岐阜県信用保証協会
  - … 債権正常化へのアドバイス
- ・ 取引金融機関（Y銀行、Z信用金庫）
  - … A社の先を見据えた金融支援での協調

民間の事業再生ファンドへの債権譲渡による事業再生支援  
【伊達信用金庫（北海道）】

■ 取組み内容

- ・ 経営難に陥っていた前社について、北海道中小企業再生支援協議会（現在の北海道中小企業活性化協議会）を活用し、金融機関の債権放棄を伴う抜本的な事業再生支援（スポンサー型私的整理）を実施し、新会社（A社）を設立した。
- ・ A社は設立後、経営問題なく推移していたが、新事業の業績低迷と過剰な設備投資により金融債務が一気に膨れ上がり、足元の資金繰りも急激に悪化したことにより、全取引金融機関が元金据置を開始した。元金据置期間は4年半続いていた。
- ・ その後、毎期経常赤字・実質債務超過約400百万円と事業の継続性に黄色信号が灯っていたが、①A社は市内に同業他社のいない必要不可欠な業種であり、事業が継続できなくなった場合には地域経済の停滞が懸念されること、②当金庫を利用するA社従業員の雇用確保が失われること、及び③次期後継者の存在が明確であること——等の観点から、当金庫はメインバンクとして事業再生手法の本格的な検討に入った。
- ・ 事業再生手法について、様々な外部機関・外部専門家に相談したが、過去に一度、北海道中小企業活性化協議会を活用しており、（1）2度目の債権放棄を伴う事業再生支援は過去に例がないこと、及び（2）私的整理は全金融機関の同意を条件としているが、A社は取引金融機関が10行庫以上存在し、金融機関調整が困難な状況であること——を踏まえ、当金庫として初めての試みとなる民間の事業再生ファンド（あおぞら債権回収：覚書締結）への債権譲渡による事業再生スキームを開始することとした。
- ・ 全取引金融機関参加による金融債権者会議を2度開始し、民間の事業再生ファンドへの債権譲渡による事業再生スキームの説明を行った。取引金融機関から反対意見は出なかったが、保証協会・政府系金融機関は債権譲渡が難しいため、各々との調整を経て、当金庫のプロパー債権を不等価譲渡扱いで、あおぞら債権回収へ債権譲渡した。（当金庫の経済合理性は確保）
- ・ その後、各金融機関のプロパー債権をあおぞら債権回収に集約するため、あおぞら債権回収は各行庫との交渉を開始、2～3年後を目途としてプロパー債権の集約完了後、あおぞら債権回収がメインバンクとして道活性化協議会に私的整理の申込を行い、エグジット資金を当金庫含め取引金融機関が支援する方向性で中長期の事業再生支援を目指すこととした。

■ 外部連携先及びその役割

- ・ あおぞら債権回収（株）
- ・ 保証協会
- ・ 取引金融機関10行庫以上

## 第二会社方式による事業再生支援 【きのくに信用金庫（和歌山県）】

### ■ 取組み内容

#### ○ 概 要

本件は、和歌山県内においてスポーツ施設提供業を営む企業への支援事例である。

当社は同スポーツ競技人口の減少により売上高減少が続き、6期連続で経常利益赤字計上と業績が低迷していた。また、開業時の設備投資を金融機関借入で賄っていたことから借入依存度が高く、資金繰りが逼迫していたため、活性化協議会関与のもと借入金のリスキ対応を行っていた。

このような状況の中、前代表取締役が急逝し、当時の専務取締役が事業承継することになった。借入金が過大であったため事業継続の為には抜本的な再生支援が必要と判断し、中小企業活性化協議会、認定支援機関、弁護士、コンサル会社等関与のもと、再生支援計画を作成した。

#### ○ 再生スキーム

具体的な再生スキームとしては再生ファンドの支援を得て、新設会社に当該企業の事業等を吸収分割の方法により承継させる第二会社方式による事業再生支援を予定している。

吸収分割後の旧会社は解散した後に特別清算手続きを申し立て、同手続きにおいて債権放棄（保証協会、日本公庫）を要請する。新会社にはDCF法にて算定した返済可能な金融債務を承継し、承継債務については再生ファンドへの不等価譲渡を実施予定である。一部、県の損失補償が付いている求償権に関しては不等価譲渡の対象とせず新会社に一部承継、その後当庫にて新設会社で求償権消滅保証による借換を実施する。

### ■ 外部連携先及びその役割

- ・ 中小企業活性化協議会
- ・ (株) ジャストコンサルティング、弁護士法人関西法律特許事務所  
… 事業再生計画策定支援
- ・ T A S コンサルティング (株)  
… デューデリジェンス
- ・ 弁護士法人大江橋法律事務所  
… 事業再生計画調査報告

取引先の事業承継・M&A支援ニーズの掘り起こしに向けた取組み  
【仙南信用金庫（宮城県）】

■ 取組み内容

○取組みの経緯

当金庫では2023年度の事業計画において地域の活性化と課題解決に向けたコンサルティング機能の発揮・強化を謳っており、事業承継、M&A等に取り組んでいくこととしている。事業承継・M&A分野においては、融資部と業務推進部に専任者各1名を配置し、専門機関を活用して取引先への支援に取り組んでいる。取引先の事業承継にかかるニーズを確認するため、中小機構の書式「事業承継カルテ」を用いてヒアリングを実施している。一方で、これまでは相談件数が年間数件程度に留まり、同カルテの十分な活用には至っていなかった。

○取組みの概要

2022年7月の信金キャピタル（株）東北事務所開設を機に、「事業承継カルテ」を東北事務所と共有し、連携先として同事務所を積極活用していく方針を決定した。同カルテを用いてヒアリングを実施した全先に対して、同事務所にて課題解決の方向性を回答した。

また、別途、営業店単位での相談会を実施し、取引先毎の取組方針を策定した。取引先への同行訪問を順次実施し、取引先の課題に応じて解決策を提案している。

○取組みによる成果（実績・見込み）

当金庫が「事業承継カルテ」を作成した84件については、すべてに東北事務所から課題解決の方向性の回答済をもらっている。東北事務所への相談件数（信金キャピタルの実績ベース）が東北地区内信用金庫で最多の11件（2023年1月末時点）となっている。今後は、M&Aの相談を含めた案件の増加が見込まれる。営業店単位での相談会の実施により、営業店の渉外係の支援スキル向上が図られている。東北事務所職員が取引先を同行訪問することにより、取引先との深度ある対話のなかでニーズの掘り起こしを行っており、ベテラン・中堅層が手薄な営業店の若手職員へのOJT機会の提供にもつながっている。

○今後の展望・方向性

渉外係のスキル向上に資する相談会および取引先への同行訪問の継続実施。営業店の管理者への支援スキル浸透を目的とした、役職員向け研修を実施する。組織全体の支援スキルを向上に向けた支援事例の全店への横展開。東北事務所と地元の税理士法人等との連携を強化することで、取引先のニーズに応えられる体制を整備していく方針である。

■ 外部連携先及びその役割

- ・信金キャピタル（株）
- … 事業承継・M&Aについての連携

事業承継診断シートを活用した事業承継支援  
【山梨信用金庫（山梨県）】

■ 取組み内容

○取組経緯

事業承継問題として、2025年には経営者が70歳以上の企業が約245万社まで増加し、そのうちの約半数が後継者不在による廃業や倒産の危機に直面するであろうと予測されている。このように、取引先における後継者不在が事業存続と雇用維持の問題へと発展する可能性が懸念されることから、当金庫では本事例に取り組むこととした。

○取組内容

当金庫においては、2021年度より事業承継診断シートを用いて、取引先に対して事業承継の重要性や早期対応の必要性について認識していただくことに加え、事業承継に関する潜在的な悩みや課題等の掘り起こしに取り組んでいる。

2021年度の振り返りにより、営業店からは「70歳を超える経営者といっても現役で活躍している社長に対し、事業承継の話題は切り出しづらい」、「事業承継についてどこから話を進めたらよいかわからない」などといった声が多く寄せられていたことから、2022年度においては、職員および事業者の事業承継に対する意識の醸成を企図して、中小機構より講師を招聘し、渉外担当者向けに「事業承継研修」の実施や、事業承継・引継ぎ支援センターと連携し、経営者会等の場で「事業承継セミナー」を開催した。

また、事業承継診断シートについては、収集した情報の分析・調査や課題の洗い出し、事業承継未着手先のリストアップ等を行い、営業店へ情報共有およびフィードバックすることでシートの有効活用を進めている。2022年度はシートを活用した相談件数が131件となり、前年比で79件増加した。

2023年度においても、中小機構、事業承継・引継ぎ支援センターに協力を仰ぎ、研修やセミナーを実施するなど、円滑な事業承継に向けた支援ができるよう態勢を整備していく方針である。

(次頁に続く)

## ■ 取組み内容

### ○具体的な取組事案

当社は建設業を営む会社であり、仕入業者や外注業者など、地元地域の取引先を複数有しており、地域に与える影響も相応である。

当該案件については、代表者の親族が共同代表者として事業に従事していたことから、当初は事業承継問題は顕在化しないものと思われていたが、渉外担当者のヒアリングから、実際には後継者候補である当事者には事業意欲が希薄であり、代表者も承継させる意思がないことを把握した。

事業承継診断シートにより、営業店と本部とでスムーズな連携が図れたことから、外部機関である信金キャピタルによるスポンサー探索に早期着手することができ、幸いにも年度内にM&Aが成立した。さらに、事業譲渡金額で債務を賄えたことから、関係する地元取引業者にも被害を与えることなく円滑に事業が引き継がれ、また、従業員の雇用を維持することができた。

## ■ 外部連携先及びその役割

- ・ 事業承継・引継ぎ支援センター、中小機構
  - … 研修・セミナーの実施、事業承継計画の策定支援
- ・ 信金キャピタル（株）
  - … M&A、株式評価

## 企業の属性に応じた事業承継支援体制の構築 【但馬信用金庫（兵庫県）】

### ■ 取組み内容

#### ・取組みに至った経緯・動機

2025年には全国の中小企業386万社の経営者の約6割が70歳以上になり、この内の120万社が後継者未定と予想され、当地においても事業承継支援のニーズが高まっている。この解決手段の一つとしてM&Aを主とする第三者承継が有効とされているが、M&A市場のプレイヤーが手数料をとれないような小規模の企業やインターネットが不得手な高齢の事業者が取り残されている。そこで当金庫では、事業承継のグラデーション型支援体制の構築に取り組んでいる。

#### ・取組み内容や具体的成果

##### ①FA（ファイナンシャル・アドバイザー）としてのM&A支援

事業承継の専担部署を設け、後継者不在先などの売手や地元企業を承継したい買手のFAとして地域顧客を中心としたM&A支援を行うほか、PMI支援<sup>(※)</sup>にも注力している。また、専門的なスキル修得のため、専担部署の職員を専門機関に出向させた。

(※) PMIとは、主にM&A成立後に行われる統合に向けた作業をいう。PMIの取組は「経営統合」、「信頼関係構築」、「業務統合」——の領域に分類され、M&Aの目的を実現させ、統合の効果を最大化するために必要なものである。

##### ②紹介によるM&A支援

譲渡企業の事業規模が大きいケース等では金庫顧客外とのマッチングが求められることもある。提携する外部専門機関とのネットワークを活用することで、自金庫が持つ情報を越えた幅広い提案が可能となる。(外部専門機関：信金キャピタル(株)、(株)日本M&Aセンター等)

##### ③プラットフォームによるM&A支援

インターネットのM&Aプラットフォームを活用しマッチングを支援する。比較的小規模な案件やニッチな事業のため、庫内情報で相手が探せないケースで活用する。(M&Aプラットフォーム：TRANBI、BATONZ)

##### ④サーチファンドと連携した承継支援

SoFun(株)と連携し、後継者不在先の買収と後継経営者希望者とのマッチング及びPMIを支援する。

## ■ 取組み内容

### ⑤ニホン継業バンクによる継業支援

ココホレジャパン（株）の立ち上げた事業承継（継業）促進プラットフォーム「ニホン継業バンク」は、後継者を探す事業者と事業承継希望者をマッチングするサービスである。同サービスは市町村単位で提供されるもので、プラットフォームの利用料を自治体が負担することにより、仲介手数料は無料となっている。

上記①～④では対応が難しいような小規模・高齢事業者等の案件をカバーするため、豊岡市ではニホン承継バンクを導入した。

豊岡市や当金庫が譲り手候補の情報収集、譲り手への同行訪問を実施するなどニーズの掘り起こしを行い、その情報をニホン承継バンクにより全国の継業希望者へ情報発信する。また当金庫は継業希望者への融資の相談、補助金の申請支援、継業後の経営支援等も実施していく。継業バンクは事業承継支援だけでなく、移住定住支援としても位置付けられるものである。当金庫が取り組んできた地域クラウド交流会等の創業支援策と合わせ、「移住定住・創業・継業」と三位一体となった支援を行っていく。

これらの①～⑤の支援体制を構築することで、当地域での承継案件に幅広く対応することが可能となった。結果として、様々な段階、規模の事業承継情報が集まるようになり M&A の案件化が実現している。成約実績を積み重ねることでノウハウや情報の蓄積が行われる。それにより、更に精度の高い事業承継が可能となると考えている。

## ■ 外部連携先及びその役割

- ・ 信金キャピタル（株）、（株）日本 M&A センター 等  
…譲渡・譲受企業の紹介
- ・ （株）トランビ、（株）バトンズ  
…M&A プラットフォーム（案件の掲載、マッチング）
- ・ ココホレジャパン（株）  
…プラットフォームの運営等
- ・ 豊岡市  
…譲り手候補の情報収集等

## 地域中小企業 DX 推進プロジェクト

【島田掛川信用金庫（静岡県）】

### ■ 取組み内容

当金庫では、営業地域では人口減少、特に若い働き手の減少が課題であることから、地域企業が事業を継続していくためにDX推進は不可欠であると考えていた。しかし、地域の中小企業者においては、DXに関心がない、もしくは関心があっても何から手を付ければいいのか分からないという中小企業者が多いと感じていた。

そのような中、中小企業庁がデジタル化診断ツール「みらデジ」を展開することを知り、地域の中小企業者に「みらデジ」を利用してもらい、自社をDX化するためには何が必要なのかを理解してもらうことをDX推進の第一歩とするプロジェクトを開始した。「みらデジ」は無料で利用できる素晴らしいツールであるが、中小企業庁のホームページを案内するだけでは利用してもらうことは難しいと考え、当金庫の営業担当が「みらデジ」を案内し必要に応じて入力支援まで行うことにより、「みらデジ」を活用して実効性のあるDX支援を行った。

診断結果により経営上の課題を明確にしたうえで、ITツール導入による課題解決が必要な中小企業者に対応できるようリコージャパン（株）と連携協定など、専門家の紹介や補助金の案内を行う仕組みを構築した。当金庫の顧客だけではなく、地域の中小企業者に利用いただけるよう、営業地域内の市町、商工会議所等経済団体と連携し本プロジェクトの周知や浸透を図った。

また、中小企業庁の担当者を招き、関係各所が一堂に会する本プロジェクトのキックオフミーティングを開催し、中小企業者へのDX推進上の課題を共有した。具体的な各市町との連携については、「みらデジ」事務局による「みらデジ」体験会を5市町で開催し、地域内の中小企業者にみらデジの利用促進を図った。

金庫職員には、研修を実施し相談ノウハウの向上に努め、「みらデジ」のWeb相談を利用した顧客情報を営業店と共有し、訪問・フォローできる態勢とした。現在、支援機関別の「みらデジ」利用者数は、当金庫が1位（令和5年4月末実績）となっている。具体的にIT補助金や融資を利用して設備導入し生産性向上に繋げた事例があり、成果に繋がっている。今後の展開として「みらデジ」データを集計し、地域事業者がDXに対し何を求めているかを分析し、市町と共有して次年度の施策の検討やDX進展に繋げていく。

## ■ 外部連携先及びその役割

- ・掛川市、島田市、袋井市、牧之原市、御前崎市、吉田町、川根本町、牧之原市商工会、御前崎市商工会、吉田町商工会、川根本町商工  
… 広報、「みらデジ」体験会共催、施策検討
- ・リコージャパン株式会社  
… IT導入補助金の申請

LLP（有限責任事業組合）を活用した高度外国人材の就労促進・定着支援  
【遠州信用金庫（静岡県）】

## ■ 取組み内容

### ○取組概要

浜松外国人材定着サポート有限責任事業組合（以下「LLP」）は、県内大学留学生等の高度外国人材の就労・定着・定住を目指して、各専門家が支援するワンストップのサービスを提供するもので、当金庫は出資時より参画している。当庫職員が職務執行者として運営に携わり、人材不足を課題とする取引先と外国人材をつないでいる。これにより、企業の課題解決および外国人材の就労・定住につなげ、当地域の活性化に貢献する。

### ○経緯・動機

少子化社会を迎え労働人口は急速に減少、高度人材は首都圏に集中し当地域における人材確保は困難になってきている。地元中小企業における人材不足の課題解決を図るためにも、支援体制を構築し企業紹介マッチングすることが必要として、2020年11月にLLPを設立。LLPの採用理由は少ない資金で始められるほか「人」を中心に形づくる組織で、アイデアや能力、技術、専門性に大きな価値を置くことができることであり、不動産会社・自動車学校・コミュニティ支援企業・医療機関・行政書士等、様々な事業者と連携して活動を開始した。

### ○取組内容

LLPは浜松市・ふじのくに地域大学コンソーシアム・県内大学等との産学官連携による総合的支援体制を構築し、高度外国人材の就労・定着・生活コミュニティの支援を行うほか、県内大学留学生を対象に2週間のインターンシップ事業を開催している。

また、外国人留学生と受入企業をマッチングし、双方をサポートし、サポートは内定前に留まらず、入社後においても継続支援することで、安心して働ける環境を提供し、定着・定住につなげる。

「内定前サポート」では、求人サイト掲載や就労規定の英訳等の採用活動支援を実施し、「入社・定着サポート」では、住居サポート、行政書士・自動車学校・金融機関等の生活サービスの紹介および新入社員研修・離職防止面談・社外研修交流イベント・孤立防止コミュニティを実施。そのうち、当庫は入社・定着サポートにおける口座作成・外国送金等の金融サービスのほか、留学生の金融相談に対応している。

（次頁に続く）

## ■ 取組み内容

### ○工夫点

県内大学留学生インターンシップ事業において、自発的に高度外国人材を求める企業が少なく、参加する企業が固定化する傾向があり、受入企業の確保が課題となっていた。受入先の拡大を目指し、営業店と情報共有を図りながら、採用実績のある企業や雇用ニーズのある企業の情報を集め、該当企業全先に本部担当者が訪問し、インターンシップ事業の案内、留学生受入への環境準備を提案・支援して参加につなげている。当金庫においても、留学生をインターンシップで受け入れており、越境ECの取組等で成果を挙げている。この経験を当庫職員で共有することで、実体験を基にした企業への提案・支援につなげている。

また、外国人材を採用していない企業等向けに、受入のきっかけづくりとして、相互理解を深めることを目的に、試験的に外国人留学生の受入を4日間行う「パートナー交流事業」を2022年から開始した。当金庫は、企業の課題を把握している強みを活かした受入提案により、受入企業の増加に寄与している。

### ○取組成果

LLP主催のインターンシップ事業を2020年夏季から計6回開催している。実績は参加留学生87名、参加企業38社、採用・内定者数26名で、採用・内定率29.88%である(2022年度末時点)。今後は毎回10社以上の参加、1社につき1人の内定を目指し、更なる高度外国人材の就労促進を図る。「パートナー交流事業」においては当庫取引先に受入提案し、22年度は4社の参加実績。受入企業の更なる拡大の為、取組を継続していく。

## ■ 外部連携先及びその役割

- ・公益社団法人ふじのくに地域・大学コンソーシアム、国立大学法人静岡大学国際連携推進機構

**【新型コロナに係る地域への面的支援（個別企業への支援を除く）】**

**令和4年8月新潟県北豪雨水害への支援  
【村上信用金庫（新潟県）】**

**■ 取組み内容**

令和4年8月に新潟県北部と山形県南部を襲った豪雨により当金庫営業エリアが甚大な被害を受けたため、復興を目的として以下の支援を行った。

**【全 般】**

- ① 全営業店に「特別融資相談窓口」を設置、復旧にかかる資金や、既貸の条件変更にも柔軟に対応することとした。
- ② 全店に対して取引先のお見舞いと被害状況の調査のための訪問及び本部への報告を求め、被災者に寄り添ったきめ細かい対応を行うよう指示した。
- ③ 手数料については、融資条件変更手数料・通帳証書キャッシュカード等の再発行手数料・義援金振込手数料・手形小切手発行手数料について免除することとした。

**【融資商品（個人向け）】**

- ④ 「災害復旧ローン」「災害復旧住宅ローン」を低金利で利用できるよう発売

**【融資商品（事業者向け）】**

- ⑤ 県制度セーフティネット資金「自然災害枠」の情報提供を中心としながらも、ローパー資金として「災害復旧スーパーサポート」を創設して、被災されたそれぞれの状況に応じて資金供給を行っている。
- ⑥ 関川支店・荒川支店の窓口には、県内外の信用金庫や関係各団体より送っていただいたタオルや飲料水の一部を備え置き、希望される被災者へ無償で提供。被災した一部の取引先や事業所・個人宅へも直接訪問してタオルや飲料水を届けた。
- ⑦ 自治体に対しては、村上市・関川村それぞれに義援金を届け、被災した学校の復興のために活用していただくこととした。当金庫本体のみならず、当金庫取引先で組織している親睦団体「信交会」からも、会員の総意により自治体等に寄付を送った。

**【実 績】**

- ④ 「災害復旧ローン」 実行件数 40 件 64,670 千円  
「災害復旧住宅ローン」 実行件数 2 件 29,000 千円
  - ⑤ 「災害復旧スーパーサポート」 実行件数 2 件 67,000 千円
- ※ 実行件数・金額は令和5年5月末現在の実績

【新型コロナに係る地域への面的支援（個別企業への支援を除く）】

休眠預金等活用「京都府北部地域におけるコミュニティ支援事業」による地域企業への助成  
【京都北都信用金庫（京都府）】

■ 取組み内容

京都府北部地域はコロナにより人の流入が減少し、経済の停滞を余儀なくされ、地域の持続性に大きな懸念が生じている。その中でも観光地や限界集落への影響は深刻で、急速に地域の活力が低下していた。この閉塞感を打開するため、限界集落等における事業展開に意欲的であった事業者等と地域住民とが連携し、コロナ前とは違った形で新たな地域の働く場・コミュニティづくりの取組みを起こしていく事が急務となっていた。

そこで、これらの地域課題を解決し持続可能な地域社会を目指すことを目的として、かねてより連携を図っていたプラスソーシャルインベストメント（株）と共同で、一般財団法人日本民間公益活動連携機構（JANPIA）による「2021年度新型コロナウイルス対応支援助成＜随時募集7次＞」資金分配団体公募に事業名「京都府北部地域におけるコミュニティ支援事業」として応募し、令和4年3月1日、日本の金融機関として初めて資金分配団体の採択を受けた。

本事業はコロナの影響を受けた京都府北部地域において地域の働く場づくりや地域コミュニティを再生する公益事業に対し資金分配団体（当金庫等）が、実行団体に対して総額1億円を助成するものである。実行団体を令和4年4月から公募したところ地域の企業・団体26先から応募があり、その後1次審査及び2次審査を通過した6団体を採択した。各団体は令和4年7月から令和5年2月までの事業実施期間において申請書の事業計画に基づいた事業を展開した。

4,000万円を助成した事業者は「奥上林地区」における地域課題解決事業～地域との共創による「村づくり」チャレンジ～を展開し、①農地再生事業、②地域活動支援事業、③農業等体験事業、④イベント事業を行った。この事業により新たな雇用を5名創出、休耕田の再生1.5ha等を実現し、地域住民からも歓迎されている。なお、その他5つの企業・団体も事業計画に則した地域へのインパクトを創出した。

当金庫においては各営業店の担当者が実行団体を伴走支援し、職員のソーシャルビジネスへの理解が深まったほか、これらの取組は新聞を中心にメディアから注目され、イメージ向上につながったと考えている。3月24日には、成果報告会を開催し行政からも多数の出席があり、事業終了後の連携維持を確認した。地域活性化の実現、地域への持続的なインパクト創出を目指し、通常枠へのチャレンジも検討している。



■ 外部連携先及びその役割

- ・プラスソーシャルインベストメント（株）  
… 本事業の主幹先であり、上部団体との調整や資金管理などをサポート

以 上