

信用金庫における地域密着型金融への取組み事例集 (2023年度)

2025年3月

一般社団法人全国信用金庫協会

目 次

【創業・新事業開拓支援への取組み】	1
● 「ごみ」ではなく「命の循環」へ「大自然の恵みに感謝」 【上田信用金庫（長野県）】	1
● 市運営のチャレンジショップ出店から実店舗での開業までをサポートした事例 【関信用金庫（岐阜県）】	2
● 創業予定者のニーズに沿った創業支援事業 【但馬信用金庫（兵庫県）】	3
【成長段階企業支援への取組み】	4
● 地域の未来を創る経営者・次期経営者の育成支援「かわしん経営塾 next neo」 の発足 【川口信用金庫（埼玉県）】	4
● サステナブルファイナンスを通じた取引先の企業価値向上 （ポジティブインパクトファイナンス） 【京都中央信用金庫（京都府）】	5
● 産学連携による商品開発～知財を活用したブランディングの確立の事例～ 【姫路信用金庫（兵庫県）】	7
● 商品の開発及び販路拡大支援 【西兵庫信用金庫（兵庫県）】	9
【経営改善支援への取組み】	10
● 資本性ファンドを活用した経営支援 【利根郡信用金庫（群馬県）】	10
● 従業員のシフト制の導入による生産量増加の提案と支援 【飯田信用金庫（長野県）】	11
● 営業店と経営サポート部の連携による深度ある本業支援体制の構築について 【越前信用金庫（福井県）】	12
● 保証協会支援メニューを活用した経営改善支援 【八幡信用金庫（岐阜県）】	13

【事業再生・業種転換支援への取組み】	14
● DDS(資本金劣後ローン) 対応を伴う事業再生支援	
【高崎信用金庫 (群馬県)】	14
● 再生ファンドを活用した事業再生及び保証債務整理の取組み	
【長野信用金庫 (長野県)】	16
● 資本金借入金 (DDS) と他行新規マネー供給による事業再生支援	
【三島信用金庫 (静岡県)】	17
【事業承継支援への取組み】	18
● 事業承継を中心とした地域課題に対応する連携体「一関モデル」の形成	
【一関信用金庫 (岩手県)】	18
● 事業承継支援の取組み	
【しののめ信用金庫 (群馬県)】	20
● 外部株式の取得および従業員への事業承継支援	
【湘南信用金庫 (神奈川県)】	22
【地域の面的再生への参画への取組み】	23
● SCB ふるさと応援団事業を活用した長期滞在型移住定住促進事業による 地域活性化	
【北群馬信用金庫 (群馬県)】	23
● 野菜の端材を使用したスープメニューを女子栄養大学の学生が考案	
【飯能信用金庫 (埼玉県)】	24
● ひとり親世帯の高校生に対する学習支援	
【横浜信用金庫 (神奈川県)】	25
● 遊休不動産を活用した地域貢献活動「あまちゃん・しんちゃん子ども食堂」	
【尼崎信用金庫 (兵庫県)】	26

「ごみ」ではなく「命の循環」へ「大自然の恵みに感謝」

【上田信用金庫（長野県）】

■ 取組み内容

本件は、ペットフード製造業者（A 社）への支援事例である。

○支援企業の概要

A 社代表者は、起業前は鳥害獣駆除に接する企業で勤務し、鳥害獣駆除に向けた施策の立案や管理・モニタリングを実施していた。その過程で駆除した個体はすべて「産業廃棄物（ゴミ）」として処理されている状況を知り、自ら独立し事業を営む決意をすることになる。

A 社は「ごみ」ではなく「命の循環」へ「大自然の恵みに感謝」をコンセプトに、限りある資源の有効活用・いのちの循環を目的として、衛生管理を徹底した自社施設にて、解体から商品梱包まで、有害捕獲された鹿を最大限利活用し安心・安全なペットフード製造を行っている。

○取組みの経緯

「命の循環 鹿の廃棄 0 へ」をコンセプトに掲げた A 社の熱い信念により、当金庫も改めて鹿や猪など鳥害獣の実態を認知することとなった。

（1）A 社の課題解決は、地域の課題解決にも繋がるものであること、（2）SDGs に即した取組みへの支援であること、（3）事業の持続性が確認できたこと、及び（4）A 社のような企業が地域に必要であり、存続すべき企業であると考えたこと —— により、当金庫担当部並びに営業店とタグを組んで、支援を開始することとした。

○取組みの概要（補助金の情報提供や支援、各種認定書作成支援）

A 社では、鹿による林業被害の実情、鳥害獣捕獲・駆除後の破棄の現状、鹿肉事態のポテンシャルと市場動向については理解していたものの、ペットフード事業を起動にのせるための方法が手探りの状況であったことや、補助金の利用方法や販路拡大のための施策など、どこから手を付ければいいのか不明な点が大きな悩みであった。

上記不安を払拭するため、当金庫は A 社代表との度重なる面談と打ち合わせにより、課題を把握、課題解決に向けた伴走支援を実施した。

特に、①ものづくり補助金採択に向けての申請書作成支援、②経営革新計画書の認定支援、③新規取引先開拓に向けた地元動物病院の紹介、④長野県 SDGs 推進企業登録制度への登録支援、⑤先端設備導入計画書の策定支援・認定、⑥馬具メーカーとのマッチング支援、⑦全国に展開する高級ホテルとのマッチング（ホテル内での夕食などの食材）、及び⑧地元市町村のふるさと納税返礼品への登録 —— 等について支援を行った。

■ 外部連携先及びその役割

・ 地元コンサルタント

市運営のチャレンジショップ出店から実店舗での開業までをサポートした事例
【関信用金庫（岐阜県）】

■ 取組み内容

本件は関市が運営するチャレンジショップ「本町 BASE」^(※)、当金庫の職員が金融アドバイザーとして派遣されている「関市ビジネスサポートセンター」（以下、「セキビズ」という。）、及び当金庫が連携して創業支援を行った事例である。

(※) 本町 BASE は、市街地中心部に位置する本町通りの空き地を活用して、居心地のよい交流の場を整備することで居住誘導を図るとともに、新たに商売をしようとする人やそれを応援する人のつながりを構築する場として、チャレンジショップ等を提供することを目的とした関市の事業である。

創業希望者の A 氏は、自分の飲食店を持ちたいとセキビズで相談したところ、市が運営するチャレンジショップ「本町 BASE」への出店を提案された。また、セキビズではチャレンジショップ出店時のオペレーションのアドバイス及び情報発信の支援、当金庫の職員である金融アドバイザーからは、出店時の事業計画書作成やメニュー価格の設定等のアドバイスをを行った。

A 氏が初めて本町 BASE に出店した際には大変盛況であり、その後もコンスタントに出店を重ね、一定のファンができたとの実感を得たことから、関市内での実店舗出店を計画した。

A 氏は当初から当金庫での借入を希望していたことから、セキビズの金融アドバイザーと作成した創業計画書を用いて融資相談を行った。創業計画書作成にあたっては本町 BASE での実績があったことにより、確度の高い収支計画が作成できていたことから、当金庫での融資審査もスムーズに進み、営業店のスピーディーな融資対応を行うことができた。

実店舗は 2023 年にオープンし、当金庫の営業店職員が定期的な業況確認に訪問しているが、行列が絶えない人気店となっている。

当金庫としては、今後も継続的な支援を続けていく所存である。

■ 外部連携先及びその役割

- ・ 関市ビジネスサポートセンター、本町 BASE

創業予定者のニーズに沿った創業支援事業
【但馬信用金庫（兵庫県）】

■ 取組み内容

○取組みの概要

産業競争力強化法に基づく「創業支援等事業計画」を策定し、国から認定を受けている豊岡市は、同計画に基づき、創業支援事業者と連携して「豊岡市創業・事業者支援ネットワーク」を設立、創業者・創業希望者について、各機関が連携して創業者を支援するモデルを構築している。

当金庫はその役割の一つとして、創業塾を開催し創業指導を行っている。この創業塾は特定創業支援事業という位置付けであり、特例として会社設立時の登録免許税の減免及び信用保証協会の創業関連保証枠の拡充が受けられるとともに、豊岡市の創業支援補助金の要件となっている。市内でも特定創業支援事業を行う事業者はあるものの、一定の期間に創業セミナーを開催し受講したものだけが認定されるものとなっているが、当金庫は顧客一人一人にカスタマイズして創業塾をマンツーマンで行っているところに特徴がある。

○創業塾の具体的事例

訪問看護・介護サービスの創業予定者をネットワークより紹介を受けて当金庫が創業啓発セミナー、個別相談等伴走支援に取組み、創業融資も含めて支援を行った。創業希望者は病院に勤務しながら創業準備を進めており、短期間での支援を求められていた。そのため、創業希望者のニーズに合わせながら、市の特定創業支援等事業の要件を満たすメニューを策定して、創業する業界に応じた支援を行った。具体的には、当金庫の1日で受講が完了する創業塾集中コースと、個別相談を並行して実施することがニーズに合致し、創業ノウハウの定着等を図った。

創業塾では「販路開拓」「人材育成」「経営」「財務」についての講義を実施し、訪問看護・介護の新規事業であることから、社会問題をビジネスで解決する「社会起業家」としての経営戦略の必要性、販路開拓と経営を一段上の視点から一体的に考え、自社のブランディング・差別化を行う重要性を説明し、理解頂いた。個別相談では、計画検証や口座開設、融資申込等、事務手続きを指導したことで、創業に至るまでの不安の払拭に繋がった。

併せて、当金庫から地域福祉の向上及び医療、介護の地域包括体制構築に寄与することを目的に設立されているNPO法人「但馬を結んで育つ会」を紹介し、人脈の構築、勉強会への参加による知識の向上に繋がった。

成果としては、法人を設立して新規創業に至った。当金庫として創業後も継続した支援を実施、創業機運醸成事業である「地域クラウド交流会」や地域イベントの案内を行っており、引き続き顧客に応じた支援を行っていく。

■ 外部連携先及びその役割

・豊岡市創業・事業者支援ネットワーク

地域の未来を創る経営者・次期経営者の育成支援「かわしん経営塾 next neo」の発足
【川口信用金庫（埼玉県）】

■ 取組み内容

本件は、経営者・将来の後継候補者・創業間もない経営者を対象に、少人数・グループワーク中心の講義で理論よりも実践的なスキルの取得を目指す当金庫の経営塾「かわしん経営塾 next neo」の発足に係る事例である。

従来から実施していた一方通行のセミナー方式とは一線を画す経営塾を開講することにより、成長段階にある中小・小規模事業者がより具体的なアクションにつながるような気づきの機会を提供したいというのが取組みに至った動機である。

新たな経営塾のスキームを検討する中で、少人数でのディスカッションを講義の中心に据え、日々経営課題に直面している経営者同士が直接意見交換する場を提供することこそ最も実践的な気づきになるとの結論に至り、カリキュラムを構成した。

全6回の講義は経営課題の中でも優先順位が高く、なおかつ講義で得た気づきがすぐに実践できるようなテーマを検討した結果、「自社の将来像」「人材活用」「販売促進」「資金繰り」「情報セキュリティ」の5つを選定し、最終回の講義で自社におけるこれら5つのテーマの現状と将来像、取り組むべきアクションプランを一つのシートにまとめることを最終課題としている。

講義については、一般社団法人埼玉県中小企業診断協会に所属する中小企業診断士6名がプロジェクトチームを構成し、オリジナルのカリキュラムを作成している。実際の講義当日に行ったグループワークでは6名の中小企業診断士がそれぞれのグループのファシリテーションを担当し、経営者同士の活発な意見交換をサポートした。

経営塾そのもののブランド化についても早い段階から意識的に取り組み、ロゴマークについてはインターネットを利用しコンペ方式でデザインを公募したほか、登録商標を取得してノベルティに活用することで、高いブランド性を確立することに成功した。

講義参加者同士の交流は講義終了後も続いており、参加者同士の受発注やコラボ企画の検討などといった波及効果も生んでいる。

よりテーマを絞った「かわしん経営塾 next neo オープン講義」の開催や、参加企業による工場見学会なども開催されており、2024年度においても、第2期の講義がスタートしている。

■ 外部連携先及びその役割

- ・一般社団法人埼玉県中小企業診断協会 … カリキュラムの作成、実際の講義担当、開催後のアンケート集計及び参加費用の取りまとめ等を業務委託契約により委託した。

サステナブルファイナンスを通じた取引先の企業価値向上
(ポジティブインパクトファイナンス)
【京都中央信用金庫（京都府）】

■ 取組み内容

本件は、「京都中信ポジティブインパクトファイナンス^(※)」（国際基準に合致したサステナブルファイナンス）に係る事例である。

(※) ポジティブインパクトファイナンス（以下、PIF）とは、環境・社会・経済に及ぼすインパクト（ポジティブな影響とネガティブな影響）を包括的に分析・評価し、継続的に支援することを目的とした融資である。

○取組の概要

①当金庫における体制整備

- ・当金庫は2022年4月にTCFD提言に賛同し、2030年度末までにサステナブルファイナンスの実行額目標5,000億円を掲げ、中小企業等へのファイナンスに取り組んでいる。その中で、より高度なサステナブルファイナンスを顧客に提供し、サステナビリティ経営支援を深化させるため、PIF等国際基準に合致したサステナブルファイナンスを当金庫独自で取組ができるように、各部署の役割分担を明確化し体制整備を行った。
- ・PIFに係るフレームワークは2024年3月に株式会社日本格付研究所より第三者意見書を取得し、「京都中信ポジティブインパクトファイナンス」の取扱いを開始した。

②顧客への支援

＜支援先＞ 業種：産業廃棄物処理業

- ・営業店と地域創生部が連携し、環境・社会に配慮した取組を積極的に行っている同社に対し、「京都中信ポジティブインパクトファイナンス」の提案を行った。同社は本件取組において、サステナビリティに関する自社の取組について客観的視点で検証されることで、今後の経営方針を整理、見直しできる点、第三者機関からの評価により企業価値の向上を図り、自社のステークホルダーに幅広くPRできる点、またその事により従業員エンゲージメント向上に寄与する点等、幅広く活用するツールとして魅力に感じられ、当該ファイナンスの取組を決意された。
- ・評価書作成にあたっては、評価書作成部署である総合企画部が主体となり、営業店、地域創生部と連携し、同社の企業活動における環境・社会・経済に及ぼすポジティブな影響及びネガティブな影響を包括的に分析し、作成を進めた。
- ・工夫した点として、できる限り顧客のPRできる事を多く盛り込むため、環境、社会、経済の各分野で幅広くインパクトを整理した。またPRについては、当金庫のホームページリリースに加え、地元マスメディアにも働きかけ、記者発表を行った。

(次ページに続く)

■ 取組み内容

○取組みの成果

①顧客における成果

- ・ 契約記念盾の贈呈式をマスコミ同席にて行ったことで対外的 PR となる。取引先からも反響があったと伺っている。
- ・ 本取組を通じて、同社が今後進むべき道や指針等を示せたことで、従業員エンゲージメントの向上に寄与した。

②当金庫における成果

- ・ 本件は当金庫における PIF 1 号案件となり、その後の取組につながるものとなった。
- ・ 当金庫における、サステナビリティ経営支援の深化につながる。

○今後の取組み等

- ・ TCFD 提言に掲げているサステナブルファイナンス実行額目標の達成に向け、取組みの拡大を図る。

■ 外部連携先及びその役割

- ・ 株式会社日本格付研究所 … 当金庫が同社に対して行うポジティブインパクトファイナンスについて、国際原則（ポジティブ・インパクト金融原則等）への適合性に対する第三者意見書の提供

産学連携による商品開発 ～知財を活用したブランディングの確立の事例～
【姫路信用金庫（兵庫県）】

■ 取組み内容

○支援企業の概要

A社は加古川市の地場産業である靴下業界を永年支えてきた知名度のあるメーカーで、高品質な製品力、大手企業との約束遵守に裏打ちされた業務上の信用という強力な知的財産を保有し、ハイゲージからローゲージまで様々な機械で多種多様な商品生産を行うことも可能な技術を有し、OEM事業で大手企業より安定した受注を確保していた。しかしながら、2018年から2019年にかけて販売先であった地方を中心とした百貨店の閉店が相次ぎ、百貨店市場の縮小スピードが想定以上に加速、2020年には新型コロナウイルスの影響で苦戦するなか、主要取引先であった大手アパレルメーカーの倒産、さらに昨今の原材料高騰により売上・利益率が減少し、業況が悪化した。

○取組みの概要

この現状を打開すべく、当金庫とA社役員で相当な議論を重ね、不測の外部環境による売上低迷に陥らないための新たなビジネスモデルを構築するため、当金庫は以下の（１）～（４）の支援スキームを決定・実行した。

- （１）自社オリジナルブランドの立ち上げ・ブランディングの確立
- （２）産学連携による新商品開発
- （３）知的財産についての理解向上による自社のストロングポイントの把握
- （４）業況改善に向けた経営改善計画書策定支援

具体的には、（１）及び（２）として、ひょうご科学技術協会への取次・連携、及び「ひめしん研究開発助成金」^{（※１）}の採択による兵庫県立大学と産学連携の取組により、商品開発（要介護向けの保温・保湿機能のあるストレスフリーな靴下）を行った。

（※１）「ひめしん研究開発助成金」とは、当金庫と兵庫県立大学の産学連携協定を受けて創設した制度で、同大学と共同で研究開発を行う企業を対象に、新製品、新技術等に対する研究開発等を図る事業に対して、助成金を支給するものである。

（次ページに続く）

■ 取組み内容

また、(3)の取組みとして、当金庫と特許庁が連携して「知財ビジネス評価書」(及び提案書)を策定した^(※2)ほか、(4)としてA社の経営改善計画書を作成することにより、主要取引先・商品ウエイト・原価率の見直しによる生産性の効率化・設備稼働率などの経営指標を新たに数値化設定した。

(※2) 特許庁が2023年度まで実施していた「中小企業知財経営支援金融機能活用促進事業」(2024年度からは「中小企業の知財活用及び金融機能活用による企業価値向上支援事業」が実施されている。)では、金融機関の作成した「知財ビジネス評価書(基礎項目編)」を元に、技術力やブランド力等の知的財産と事業との関係性を評価したレポート「知財ビジネス評価書」及び同評価書に中小企業の成長に資する提案を加えたレポート「知財ビジネス提案書」が提供されていた。

○取組みの成果

当金庫加古川支店、本部事業支援部及び産学が連携して自社オリジナルブランドの商品開発、知財を活かしたブランディングの確立、また経営改善計画書の策定などにより事業の見える化を図るなど、業況改善に向けた伴走型支援に取組み、2023年の決算では対前期比売上は15%増加した。

○今後の取組み予定・方針

自社のオリジナルブランドの商品中心に、国際フロンティアメッセや加古川靴下祭りなど催事への出展、兵庫県靴下工業組合アンテナショップ(かこがわ工房 Kips)やECサイトでの販売などにより、加古川市が誇る靴下製造における技術力の高さを示し、当社を含めた同業他社の技術力・知名度の向上にも繋げていきたい。

■ 外部連携先及びその役割

- ・兵庫県立大学・ひょうご科学技術協会 … 商品開発
- ・近畿経済産業局・特許庁 … 知財ブランド課・商品ブラッシュアップ

商品開発及び販路拡大支援
【西兵庫信用金庫（兵庫県）】

■ 取組み内容

A社は新車・中古車販売、車のメンテナンス、車の整備商品の製造・販売を行っている企業である。ヘッドライトの汚れは取れにくく、整備時間にかかる傾向にあることから、A社は短時間で汚れを落とし、長期間効果を持続できる洗浄・コーティングの新商品、新型コロナウイルスのほか、様々なウイルスに対応できる商品の開発を希望していた。

これを受けて当金庫は、兵庫県立大学との産学連携を案内した。A社は同産学連携において、ヘッドライトの洗浄におけるコーティング剤の紫外線に対する研究、光触媒にて新型コロナウイルスのほか、様々なウイルスを抗菌するコーティング剤の研究を行い、新商品の開発に成功した。

また、新商品に関して新産業創造研究機構（NIRO）との連携を図り、特許取得支援を行った。

新商品の販売にあたっては、地元のカーディーラーを中心に商品のマーケティングを実施し、徐々に取扱店舗が増加していくなか、更なる販路拡大支援のため、「川上・川下ビジネスネットワーク事業」^(※)との連携を行った。同事業に連携することで、様々なフェア、イベントに参加・マッチングを実施することで新たな取引先の確保を図った。

(※)「川上・川下ビジネスネットワーク事業」とは、兵庫県信用金庫協会が主催する事業で、中小企業の技術等と、大企業・中堅企業のニーズとのマッチングを図ること等により、中小企業への幅広い経営支援を行うものである。

財務面においては、コロナ禍・円安・半導体不足等の影響で新車販売が低迷し、売上が大幅に減少しているなかで、兵庫県信用保証協会専門家派遣制度を活用し、財務面の改善支援を行なった。主な改善点として、①営業管理において常に進捗を確認しながら進めるためのKPIによる進捗管理の提案、及び②販売促進を行うため営業活動を行うスキルの育成——を主として経営改善計画書を策定し、収益体制を構築した。

また、代表者は、息子に経営を託したい考えであり、兵庫県事業承継・引継ぎ支援センターと連携し個別相談会を実施、事業承継について計画的な移行手続きが出来るよう、アドバイス等の支援を実施している。

■ 外部連携先及びその役割

- ・兵庫県立大学、川上・川下ビジネスネットワーク事業、新産業創造研究機構、兵庫県信用保証協会、兵庫県事業承継引継ぎ支援センター、各種フェア

資本性ファンドを活用した経営支援
【利根郡信用金庫（群馬県）】

■ 取組み内容

A社は過去に第二会社方式で事業再生した当金庫メイン先企業で、レジャー産業及び宿泊施設を営んでおり、当地の基幹産業として認知されている。

再生に際して実施した事業改善策などの企業努力が奏功し、設備の維持管理を図りながら利益を計上する安定した体質を構築していた矢先、コロナ禍の影響により、売上が大幅に減少した。足元の資金繰り支援としてコロナ関連融資にて対応はしたものの、今後の資金繰りへの不安を拭い切れずにいた。

そこで当金庫より信金キャピタルが運営する財務基盤強化支援ファンド「しんきんの礎」を提案した。A社は手元流動性の確保と長期一括返済であること、収益による金利変動等に優位性を感じ、申し込みを希望した。

まずはA社と伴走しながら8年間の収支計画を策定し、信金キャピタルとの面談に臨んだ。収支計画についてはコロナ禍前の水準に戻るまでには数年掛かかるとの想定や、営業時期の改善余地などを加味し策定した。その後数回の面談や現地訪問を実施、A社の発展が地域経済の活性化や雇用創出と密接に結びついていることや、当金庫の支援態勢を評価頂き、無事投資が決定した。今回の投資検討を経て、当金庫単独では踏み込めなかった領域を理解できたことや、ビジネスモデル転換の必要性などについて共通認識が図れたことで、更なる信頼関係の構築に繋がった。

2023年12月～2024年4月には、コロナ禍の収束とA社の努力も相まって、コロナ禍前を上回る売上高を計上するに至った。現在は新たなA社を目指すべく、宿泊施設のリニューアルに向けて協議を進めている。本リニューアルは大幅な設備投資となるため、再度信金キャピタルと協調し、A社の更なる成長支援を検討している。

■ 外部連携先及びその役割

- ・ 信金キャピタル株式会社

従業員のシフト制の導入による生産量増加の提案と支援
【飯田信用金庫（長野県）】

■ 取組み内容

○支援企業の概要

A社は製造卸業（BtoB）を営む当金庫の条件変更先である。405事業を活用して経営改善計画を策定したものの、原価計算以外の計画の進捗はなかった。

○取組みの経緯

- ・このような状況のなか、本部支援担当がバンクミーティングに参加を開始し、改善意欲の乏しい代表者に事業承継の道筋及び承継時でのBS・PLなどを示すよう要請した。
- ・絶対的な売上水準が不足していた一方で、売れ筋商品があった。しかしながら、同商品について他社から引き合いが来ていたにも関わらず、生産が追い付かないという理由で断っていた。このことから、正常化への責任感が不足、社内の体制などを変えることに保守的すぎると判断した。
- ・当金庫から、このまま改善せず、条件変更を継続することは問題であることを伝え、後継者を巻き込んで改善を依頼した。また、週休2日で土日に工場を止めていたことがわかり、従業員にシフト制を敷いて週休2日かつ週6操業による増産と、断っていた先からの受注を提案した。

○取組みの概要

- ・土日に工場を稼働させることについて、経営層が従業員の抵抗を懸念していたことから、当金庫で従業員への意識アンケートを作成し、後継者へ提供し実施した。その結果、半数以上が出勤に賛成し、売れ筋商品のみ土曜日の製造が可能と判明した。また、職場改善の要望も集まった。
- ・社労士の支援で従業員報奨制度のサンプルを提供したほか、長野県保証協会の支援で工程改善のよろず支援拠点のよろず支援を2回実施した。
- ・後継者を中心にリーダー会議を開始してもらい、①従業員報奨制度の開始、②職場環境改善、③就業規則の変更、及び④HP改定——について取りかかっている。職場改善の要望は半数程度を解決して従業員に周知し、後継者が経営に深くかかわることになった。
- ・代表者は、「改善は後継者に任せたい」と事業承継への素地作りに成功、改善がスムーズに進むことになった。

○今後の取組み予定

- ・405事業の再度の取組に向けて、中小企業診断士と税理士と打ち合わせを行う。また、全社会議を行い経営方針の発表及び週6操業が開始予定である。

■ 外部連携先及びその役割

- ・長野県信用保証協会、よろず支援拠点、地元社労士、地元税理士、地元中小企業診断士

営業店と経営サポート部の連携による深度ある本業支援体制の構築について
【越前信用金庫（福井県）】

■ 取組み内容**○取組みの概要**

当金庫では効果的な金融支援や本業支援を実施するにあたり、取引先の「深度ある」実態把握に基づく経営者との課題の共有が必要不可欠であることから、2022 年 6 月に経営サポート部を創設した。当金庫の特徴として、些細な情報でも経営サポート部に吸い上げられるように、経営サポート部の職員を各地区の母店に 1 名ずつ配置している。

創設当初は成長企業に対しての補助金申請支援や販路開拓支援、そして当地の課題の一つである事業承継支援を中心に活動していたが、2023 年度より取引先の経営診断（経営の可視化）や経営改善支援にも注力している。

○具体的な内容**①原材料値上げに伴う収益のシミュレーションを作成し、価格転嫁の方向性を探る**

管理会計を基にコスト負担増加による収益を予想。価格転嫁においては、取扱商品（製品）一律に行うのではなく、市場動向や競合他社の状況を分析し、個別に設定することとした。

②原価計算表の精査

自社で作成されていた原価計算表の精査を実施。一部商品に乖離が生じていた点を指摘し、修正を行った。取引先企業においては乖離が生じていた部分を分析し、その工程で起きていたムダを改善し、収益改善に取り組んでいる。

③販売分析による課題抽出

直近 3 ヶ年分の売上データを分析し、取引先別と商品別の ABC 分析や売上の傾向（販売数量の推移や季節要因等）を分析した。売上高自体には大きな変動がなかったものの、販売単価の値上げによって販売数量が大幅に減少している点に分かり、改善策を提案した。現在、その部分に重点的な営業活動を実施し、改善に取り組んでいる。

○取組みの具体的な成果

上記取組みは製造業が中心であり、製造業は業種の特性上、金融機関にとって深度ある支援を行うことが困難であるが、経営サポート部との連携によって営業店と取引先が課題や今後の方向性のあり方を共有することができた。こうした取組みは取引先の経営者からも非常に感謝されている。また、経営者への面談時においては、経営サポート部の職員と営業店の担当者が同行訪問を徹底していることから、若年層の職員にとっては対話型の面談手法を実務として学ぶことができる良い機会にもなっている。

こうした取組みは一過性の取組みで終わるのではなく、一取引先に対して継続的な取組みが重要であると認識している。取引先の変化の兆候を把握し、一歩先を見据えた対応を今後も経営サポート部と連携して行っていく方針である。

保証協会支援メニューを活用した経営改善支援
【八幡信用金庫（岐阜県）】

■ 取組み内容

○支援企業の概要

A社は飲食業及びレトルト食品の卸売を営んでいる。

A社は過去10年間にわたり営業赤字が続いており、これに加え新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う影響を受け売上高が減少、収益性の悪化により手許資金の減少が続き資金繰りが悪化していた。

○取組みの内容

- ・A社の経営課題解決のため、岐阜県信用保証協会の支援メニューである中小企業経営診断サービスを活用した外部専門家（中小企業診断士）の派遣を実施した。代表者と経営課題について共通認識を持つとともに、専門家派遣により改善策の具体化を進めることで、代表者の改善意欲が醸成され、経営改善計画を策定し収益改善に取り組むこととなった。
- ・経営改善計画の実施施策として、POSレジシステムから抽出したデータを当金庫で分析し資料を作成した。同資料をもとにしたミーティングによりメニュー削減案を検討し、メニューの削減と値上げを実施した。
- ・原価管理の取組みでは、当金庫の業務管理支援サービスを活用し、簡易的な粗利評価や仕入支払予定等を集計できる粗利管理アプリを開発導入し、日時の売上および仕入情報を入力することで粗利状況が随時確認できる環境を構築した。
- ・創出されたキャッシュフローで借入金の約定返済を可能とするため、既往借入金の同額借換による返済負担軽減支援を実施した。

○取組みの成果

- ・経営改善計画における施策の実施により、一定の収益改善が図られており、今後はメニュー削減と値上げの効果が期待される。
- ・当金庫において導入した粗利管理アプリの活用支援を継続して取り組むこととしており、日次、週次での原価チェックの徹底や、仕入ロス、破棄ロス等の削減をできる体制構築を行うことでさらなる収益改善を目指している。

■ 外部連携先及びその役割

- ・岐阜県信用保証協会 … 経営診断

DDS(資本金劣後ローン) 対応を伴う事業再生支援
【高崎信用金庫（群馬県）】

■ 取組み内容

○支援企業の概要

- ・当金庫メイン取引先の A 社は製造業を営んでいる。主要取引先と強固な協力関係を築き、順調に業容を拡大していた。
- ・しかしながら、新型コロナウイルス感染症の影響により、近年、主要取引先からの受注は不安定になりつつあった。そのうえ、主要取引先は、資本構成の変更から経営体制が大きく変わり、大規模な在庫調整が実施され、同社関連の受注が7割を超える A 社の業況は急激に悪化していた。

○取組みの経緯

- ・A 社の急激な業況悪化に対して、当金庫は代表者と打開策の協議を行った。その結果、代表者から「今回の業況悪化は一時的なものであるかもしれないが、将来的に当社の主要商品の製造自体が衰退していくと予想している。また、大口取引先に依存する経営体制の危険性も明らかになった。これらを踏まえて、今回抜本的に経営を見直したい。」とのニーズを確認することができた。
- ・代表者からニーズが確認できたことを受けて、当金庫では、まず A 社の事業性を再評価することから始めた。当金庫は、A 社が長年培ってきた各種装置の設計・製造技術力が、今後の新規取引先開拓にあたって PR できる強みであると評価し、代表者個人の真面目で事業に対して真摯に向き合う姿勢等を加味し、改善の可能性は十分あると判断した一方で、最近の業況を踏まえると、再生には相当の時間を要することも見込まれていた。
- ・当金庫は、長年にわたる A 社の誠実な取引を踏まえ、メイン金融機関として通常の経営改善支援から一歩踏み込んだ事業再生支援も視野に入れつつ全面的に協力することとした。

○取組みの概要

- ・まず将来の見通しを明らかにしたうえで、具体的な支援方針を決めていくために、当金庫は精緻な経営改善計画の策定を提案した。当金庫から外部専門家として中小企業診断士を紹介し、405 事業を活用した経営改善計画の策定を開始した。
- ・代表者、外部専門家、取引店支店長、及び本部担当部署の職員による計画策定のミーティングは5か月間に及んだが、ミーティングを重ねるにつれて、計画当初数年は厳しい業況が続くが、その後は徐々に改善していく可能性が見えてきた。
- ・計画達成のためには、当初数年の資金繰り安定が最重要課題であることが明確となり、当金庫としては、計画達成の可能性を少しでも高めるため、既存債務の返済元金据置に加え、一部債務を DDS（資本金劣後ローン）に切り替えるといった、従来から一歩踏み込んだ事業再生支援に取り組む方針とした。

（次ページに続く）

■ 取組み内容

- ・ 2024 年 4 月に DDS 導入を踏まえた経営改善計画案が完成した。また、これを受けて、同月下旬に、群馬県信用保証協会の協力を得て、経営サポート会議を実施している。
- ・ 同年 5 月に全取引金融機関から合意を得た後、DDS 導入、及び既存債務の見直しを実施している。
- ・ また、今後は、405 事業に規定された外部専門家のモニタリングに加え、当金庫営業店職員に本部担当部署職員も関与し、代表者と毎月経営報告会を開催し、伴走支援を継続していく方針である。

■ 外部連携先及びその役割

- ・ 中小企業診断士 … 405 事業を利用した経営改善計画策定
- ・ 群馬県信用保証協会 … 経営サポート保証会議開催

再生ファンドを活用した事業再生及び保証債務整理の取り組み 【長野信用金庫（長野県）】

■ 取り組み内容

○取り組みに至る経緯

本件は、スキー場近隣でホテル運営してきた A 社に対する支援事例である。

A 社は法人設立後、スキーブームを背景に、本館以外に一部区分所有形態を含む複数の別館の建設を行い、借入金を増大させてきた。同ブームの終焉に伴い減収基調となり、業績が低迷し、長年経営改善支援先として支援を続けてきた。

直近では長野県中小企業活性化協議会（以下、協議会）関与のもと、経営改善計画書（3 年・暫定計画）を策定し経営改善に努めた結果、コロナ禍前は少ないながらもキャッシュフローを確保するに至った。しかし、コロナ禍による団体客及びスキー客の減少により、資金繰りに窮することとなった。

コロナ禍により団体客及びスキー客の減少により売上・キャッシュフローが大きく減少したことから、コロナ資金の調達と元金返済猶予によりしのいできたが、コロナ禍の長期化により資金繰りが悪化の一途を辿り、資金繰り破綻が懸念される事態となった。

○取組の概要・ポイント

- ・ A 社独自でスポンサー探索を進めたものの、区分所有権の売却がネックとなり、クロージングには至らなかった。区分所有権の問題からスポンサー探索は難航することが予想され、見つかったとしても実際の引き受けに伴う手続きを勘案すると長期化が想定されることから、資金繰りが維持できないと判断した。また、後継者候補が支配人として勤務しており事業を承継する意思があること、現代表者も子息への承継を希望しており、経営責任を果たす覚悟があることを確認した。
- ・ 以上の経緯を踏まえて、ファンド活用による事業再生が有用であると判断し、協議会に付託した。現在は成立した再生計画に基づき会社分割が行われ、新会社が事業を行っている。旧会社は、承継対象外とした資産の処分を進めており、処分完了後に特別清算に移行予定である。
- ・ 代表者を除く複数名の保証人（第三者保証人含む）は、経営者保証ガイドラインに基づき再生計画一体型で保証債務を整理し、代表者については本事業以外の保証債務や求償債務を有することから、破産の準備を進めている。
- ・ 本件は、①不動産の区分所有、②窮境にある他事業者との相保証、及び③複数関連会社の存在等、協議会の専門家も苦戦するほど解決すべき課題の多い案件であった。クロージングできたのは、代表者がしっかりと腹落ちした上での着手であったことや、当金庫・会社・協議会・協議会専門家がしっかりと連携して取り組めたこと、また、当金庫の本部担当者 2 名が協議会出向経験活かして対応できたこともポイントであると考えている。

■ 外部連携先及びその役割

長野県中小企業活性化協議会

資本性借入金（DDS）と他行新規マネー供給による事業再生支援
【三島信用金庫（静岡県）】

■ 取組み内容

本件は、地元資本の温泉旅館の難局に対し、当金庫がサブ行として可能な支援を提供することで、協調支援体制の継続を可能とした事例である。

○取組みの経緯

- ・コロナ禍を経て作成した修正事業計画に基づき、メイン行・当金庫・政府系金融機関等の複数行が協調して運転資金を供給してきたが、事業計画を下回る実績が続き、資金不足に対して政府系金融機関より追加運転資金（資本性劣後ローン）の支援を受けるなどして急場をしのいできたが、食材高騰、エネルギーコスト高、人員不足といった新たな経営課題が加わり収益構造が揺らぐなか、メイン行より高付加価値化事業による新規設備計画（省力化、省人化）と資金手当ての協調相談があった。

○取組みの概要

- ・足元の財務状況は債務超過が拡大しており、収益予想も計画下振れ見通しの状況下、新規マネーの供給はメイン行以外の金融機関から前向きな回答が得られずに難航していた。
- ・対応についてメイン行と個別協議を重ねた結果、過去のメイン行と政府系金融機関による劣後ローン実行を踏まえ、財務基盤の再強化（DDS による債務超過脱却）と新規マネー供給の役割を分担することで方向性が固まり、メイン行以外の協調行に当庫の前向き支援であることの理解を得たうえで、サブ行である当庫が単独で既存融資の DDS 化を実施した。

○取組みの成果

- ・DDS 実行により財務基盤が強化されたことで、政府系金融機関、他のサブ行によるニューマネーの支援が得られ、地域金融機関・政府系金融機関の連携による金融支援につながった。
- ・インバウンド需要の取り込みや高付加価値投資後のプロモーション強化で集客数、単価が改善に向かい、計画の下振れ幅が縮小した。着地段階で収益計画達成の可能性が見込まれる状況まで回復が進んでいる。

事業承継を中心とした地域課題に対応する連携体「一関モデル」の形成
【一関信用金庫（岩手県）】

■ 取組み内容

○取組みの概要

- ・事業承継を中心とした地域課題に対して、一関商工会議所と当金庫が互いに手を取り地域課題に対応する連携体を形成(以下、「一関モデル」という)した。商工会議所がハブとなることで、現在は4者連携(商工会議所、当金庫、岩手県信用保証協会、日本政策金融公庫一関支店)の枠組みに発展している。
- ・「一関モデル」においては、相互に情報交換等を行う会議体を、毎月開催(「以下、月例ミーティング」という。)することで人的交流を図っており、地域の面的な課題対応から個別案件の対応協議まで幅広く意見交換を行い、相互の強みを活かし地域事業者に対し組織の枠組みを超えた事業者支援活動を展開している。
- ・事業承継相談窓口として、商工会議所内に「中小企業支援室」を設置し個別相談等の案件対応を行っているほか、月例ミーティングを開催し地域の面的な事業承継支援対応の検討、個別案件の共有と対応方針等の検討を行っている。
- ・当金庫営業店で受けた相談等は、本部経由で商工会議所に情報共有され、必要に応じて商工会議所による面談ヒアリング等を実施し相談者の希望内容等を深掘りする。
- ・第三者承継に係る中小企業支援室の対応スタンスとしては、一関近隣地域でのローカルなマッチングを志向しており、マッチングエリア拡大を広げるなかで岩手県事業承継・引継ぎ支援センターとの連携を行っている。

○取組みの具体的事例

- ・法人従業員承継の事例（業種：電気工事業、実績：株式譲渡により成約）
- ・当金庫の役割：経営承継円滑化法に基づく県認定申請支援および運転資金の供給
- ・なお、同法に基づく信用保証協会の保証と日本公庫による融資を同時に活用した認定申請は、岩手県では初の事例である。
- ・事例概要：当金庫営業店の相談案件に対して、商工会議所が同席し相談対応した。月例ミーティングで案件共有を行い、株式買取り資金については信用保証協会及び日本公庫による協調融資を実行した。自社株評価および税務関連、契約書関係書類作成等は地域の外部専門家(税理士、司法書士等)と連携し対応した。

○今後の取組み予定

- ・今後、市役所や中小機構を定例ミーティングへ招待し、面的な広がりを持たせていきたいと考えている。

(次ページに続く)

■ 外部連携先及びその役割

- ・ 一関商工会議所…案件相談、課題整理、提案
- ・ 岩手県信用保証協会…株式取得資金対応
- ・ 日本政策金融公庫…株式取得資金対応

事業承継支援の取組み
【しののめ信用金庫（群馬県）】

■ 取組み内容

当金庫の営業エリア内においても他の地域と同様に、事業承継に課題感がある企業の割合は年々増加傾向にある。数年前に実施したお取引先企業向けのアンケート調査では、約半数の企業が後継者未定や不在の結果となっており、その中には財務内容は良好で優れた技術を持ち、地域になくてはならない事業者も多く含まれていた。

これを受けて当金庫では、2020年9月に法人営業部内に事業承継・M&A業務の専担者チームを設置した。現在は専担者4名を4つの営業店ブロックに配置し、週4日間営業店に常駐しながら営業店職員との同行訪問を通じて同分野の課題解決支援を行っている。

また、多様化・高度化する同分野への支援体制を強化し、より深度あるハンズオン支援を実践していくため、外部専門事業者との連携も積極的に行っており、2023年4月に事業承継・M&A業務の支援を行っている東京都内の専門事業者と業務提携契約を締結した。現在、同社の専門的知見を持った人材が毎月4日間当部に終日常駐し、専担者とともに承継スキームの立案や営業店職員との同行訪問、営業店での職員向け勉強会等、主に営業店現場での実務支援を中心とした活動を展開している。

事業承継支援事例の中での特徴的な取組みとして、後継者の育成を主眼にした「次世代経営者塾」を昨年度より開催しており、今年度も取引先13社の後継者候補が参加し、継続開催となった。参加企業の現社長からは、「受講を通じて後継者の業務に対する姿勢が変わった」、「次回は後継者の右腕候補も参加させたい」とのお声も頂き、参加者も含めて一定の評価も頂けたことから来年度以降の継続的な開催も計画している。また、将来的には複数回開催の後、歴代OB・OGが参加できる交流会も企画しており、継続的なアフターフォローやお客様同士のリレーション強化にも注力していく方針である。

2023年3月には当金庫が100%出資をして投資専門子会社「しののめキャピタル㈱」を設立した。当社は事業承継の課題解決手法としてのファンド活用や承継株式の取得、企業経営に関するコンサルティング等のハンズオン支援を行うことで、地域や地元企業の持続可能性の維持・向上の実現を主な事業目的としている。

（次ページに続く）

■ 取組み内容

投資専門子会社の設立と同じタイミングで、事業承継ファンドである「しのめサンプライズファンド」を設立した。同ファンド設立は近年ニーズの高まりと多様性が著しい事業承継課題に対するファンナンス支援を一層強化することを目的しており、当金庫を LP、しのめキャピタル(株)ならびに(株)SNET インベストメントを共同 GP とした運営管理体制となっている。同ファンドについては 1 号案件を 2023 年 3 月、2 号案件を 2023 年 9 月に投資実行している。

今後、事業承継支援を進めていく中での主な課題として以下の 3 つが挙げられる。まず、第一に事業承継支援に対する営業店職員の知識やスキル、課題意識に温度差があること。第二に本部の専担者自身も人事異動等で入れ替わりもある中で、組織的なノウハウの蓄積が難しい点があること。第三として、人的リソースも限られている中で対応が後手に回ってしまうケースも出てきていることがある。この点、永年の取引先やメイン取引先より突然、「廃業を決意した」「M&A により会社を売却した」などの連絡が届くといった事象も増加傾向にあると感じている。

今後の対応策として、業務提携している専門事業者と連携し、営業店に対する継続的な啓蒙活動や勉強会の実施、営業店職員との同行訪問により実践的な経験値を高めていく中で、その課題意識を共有し、より多くの職員を巻き込んでいく取組みが必要だと感じている。また、支援リソースも限られている中で「対応する数と支援の質」のバランスをどのように本部側でコントロールしていくのかも重要なポイントである。

今まで取組んできた支援体制の構築やファンドの活用によって、確実に今まで実施してきた支援活動よりもスピード感を持った対応や提案内容の高度化、更には深度ある経営関与やハンズオン支援ができるようになってきた。今後においてもこの支援体制を維持・発展させながら地域金融機関として 1 先でも多くの事業先に対して事業承継支援ができるよう、この社会的課題に対して真摯にしっかりと向き合っていく所存である。

■ 外部連携先及びその役割

- ・株式会社 SNET 東京ビジネスコンサルティング … 専担者、営業店担当者との同行訪問、営業店職員向け勉強会講師、事業承継、M&A の全般的なアドバイス

外部株式の取得および従業員への事業承継支援
【湘南信用金庫（神奈川県）】

■ 取組み内容

○取組みの経緯

支援事業者の代表者は高齢であるが、後継者が確認できていなかったため、事業承継アンケートを実施した。アンケート結果をもとに代表者と面談すると、株式 7,500 株のうち、4,000 株は代表者が所有するも、残り 3,500 株は外部株主であることから、今後の事業承継も見据え、外部株主の株式を代表者等の名義に集約したいとの意向を確認した。

なお、外部株主は3名おり、この大半が名義株式の可能性が高く、法務・税務ともに高い専門性が要求される相談内容であった。

○取組みの概要

- ・業務連携している税理士事務所から会社法に精通した税理士の派遣を依頼し、営業店支店長、本部事業者支援担当者、同席のもと初期相談を実施し、現状把握を行った。その後、税理士事務所と6ヶ月間のコンサルティング契約を締結し、専門家主導で株式集約スキームの立案や外部株主向けの株主総会開催文書や議案の作成を行った。
- ・代表者は、独身で後継者となる子がいなかったため、経理事務を担当している従業員に経営権を引き継ぎたいと考えているが、経理以外の実務経験がないため、今後の事業承継を進めていくにあたり、会社内でサポートを行う人材の確保が課題であった。そこで、当金庫の連携先である㈱リクルートを紹介した。ここ数年採用できていなかった、重機のオペレーターと新たな経理担当者の採用について意見交換を実施し、採用に向けた活動を開始した。

○取組みの成果

- ・株主総会にて、特別決議による株式の譲渡と買取りを進め、外部株主2名の株式を取得し外部株主の比率を8.3%まで引き下げた。また、次期後継者候補への株式譲渡を行い、持ち株比率を40.7%とした。
- ・今後も営業店支店長、本部担当者、専門家とともに月1回、面談を実施し、円滑な事業承継に向けた提案、情報提供を行っていく。

■ 外部連携先及びその役割

- ・横浜総合税理士事務所 … 自社株式の集約と従業員承継のサポート

SCB ふるさと応援団事業を活用した長期滞在型移住定住促進事業による地域活性化
【北群馬信用金庫（群馬県）】

■ 取組み内容

当金庫では、渋川市と連携し、市内の空き家利活用推進と移住定住促進を同時に推進することを目指す「長期滞在型移住体験施設」事業に取り組んでいる。当該事業は、信金中央金庫が実施した「SCB ふるさと応援団」事業の寄付金を活用した。

当該事業は、全国的な知名度を有する伊香保温泉地内にある空き家（元土産物店）を長期滞在型移住体験施設として改修し、長期間にわたって移住と創業を体験しながら、渋川市での暮らしぶりなどを情報発信してもらうことにより、市内での創業を目的として移住する若者の増加につなげるとともに、創業による地域活性化を図ることを目的としたものである。具体的には、空き家を渋川市が所有者から借上げて、当該寄付金を活用し改修工事を実施し、利用希望者に転貸している。

当金庫は、当該事業のスタート時点から意見交換会に当金庫役職員を参加させ、体験施設の選考、体験施設運用に関する要綱や体験施設入居者選考委員会設置要綱の協議、各営業店における周知活動、各地の信用金庫協会に対する応募者募集の協力要請などの支援を実施した。また、当該施設への入居者の選考を行う「長期滞在型移住体験施設入居者選定委員会」に当金庫から役職員3名が選任され、入居者の選考を実施した。選考の結果、キャンドルの製作・販売に取り組む方が選考された。

当金庫は入居者の創業（キャンドルの制作・販売）に向けて、①創業計画策定支援や創業資金への対応を行うとともに、②伊香保温泉地内の取引先宿泊施設などへの創業者（入居者）の紹介、③キャンドルの化粧箱製作者の紹介、及び④販路開拓支援として、他金庫が主催するビジネスフェアへのエントリー支援等——にも取り組んでいる。また、地元のかかわる商工会への加盟を紹介し、経営指導員による巡回指導や持続化補助金の申請支援なども依頼した。

2024年4月下旬に開業し、当金庫が紹介した伊香保温泉地内の宿泊施設や飲食店との連携が順調に進み、宿泊客向けイベントの開催や飲食店とのコラボによるイベント開催等が順調に進展している。

■ 外部連携先及びその役割

- ・ 渋川市役所 … 長期滞在型移住体験施設事業における企画立案、運営

野菜の端材を使用したスープメニューを女子栄養大学の学生が考案
【飯能信用金庫（埼玉県）】

■ 取組み内容

本件は、野菜カット卸を行う企業の野菜の端材を活用したスープメニューを女子栄養大学の学生が考案し、商品として採用された事例である。

当金庫取引先（取引先 A 社）に、青果物卸・カット野菜の加工販売を手掛ける SDGs 認定企業がある。取引先 A 社では、カット野菜の製造過程で 1 日に 3 トンの野菜の端材が発生していることから、食品ロスを削減するため、端材のみじん切りを袋詰めした「Potage base」を製造し、2 次利用としての活用を検討した。

販売可能な企業を探す中、南大塚支店職員が、新たにスープメニューの開発を検討していた取引先 B 社にこの商材を紹介し引き合わせた。取引先 B 社は、川越市内を中心に展開するコーヒーお茶を主力商品として扱うカフェである。

そこで支店は、当金庫が 2023 年 8 月に学校法人香川栄養学園女子栄養大学と包括連携協定を締結していたことをきっかけに、地域活性化推進グループを通して商品開発を同大に依頼。栄養や食文化の知識を持った学生に「SDGs×健康・美容 エコ素材を使ったスープメニューのアイデアコンテスト」と題した学内公募を行ったところ、7 組の応募があった。どの作品もすぐにでも販売できる可能性を秘めたものであったが、審査の結果 1 作品が採用された。

この取組みを知った商工会議所より、会報誌に是非掲載したいとの依頼があり 2024 年 5 月に取材が行われ、7 月号に記事が掲載された。

市内で毎日処分されていた野菜が、スープメニューとして新たに生まれ変わった。

取引先 A 社は今後、川越産地食材のみを使用した新たな商品製造に取り掛かり、販路拡大につなげていく。

■ 外部連携先及びその役割

- ・ 当金庫… 取引先の引き合わせや商品開発の提案
- ・ 取引先 A 社 … potage base の製造・提供
- ・ 取引先 B 社 … カフェでのスープメニュー提供
- ・ 学校法人香川栄養学園女子栄養大学 … 学内公募により学生の参画
- ・ 商工会議所 … 会報誌を通して市内に紹介

ひとり親世帯の高校生に対する学習支援 【横浜信用金庫（神奈川県）】

■ 取組み内容

当金庫は2021年6月に横浜市社会福祉協議会（以下「協議会」）と包括連携協定を締結した。その活動の一つとして、協議会と地域課題について協議を行い、ともに取り組んだ活動の事例である。

新型コロナウイルス禍に表面化した課題の一つが「ひとり親世帯の困窮」、その中で特にひとり親世帯の子どもの大学等への進学率が低いとの実態（全国平均 73.3%、ひとり親世帯 41.7%（出典：内閣府 2016 年））に着目した。

同年11月から生活に困窮するひとり親世帯の高校生を対象に、学習支援（英語教室/個別指導）の無償提供を開始した。当金庫と協議会に加えて、横浜市シルバー人材センター（以下「センター」）、横浜市ひとり親家庭福祉会（以下、「福祉会」という。）、及び学生ボランティアからも協力を得て、協働での運営を実現した。

現在、横浜市内の3か所（横浜・戸塚・中山）で実施しており、週1回約2時間の授業を行っている。講師には、元教師や海外駐在の経験等実績のある方をセンターが派遣するほか、学生もボランティアで活躍している。ひとり親世帯の子どもの進学という課題解決だけでなく、地域の多様な人が集まり、生きがいの創出や社会経験が出来る場となっている。

受講生の人数は12人から始まり、2年目の2022年度は24人、2023年度は28人まで増えた。将来を担う高校生が、経済的な理由で塾に通えないことで進学を諦めてしまうことの無いよう、地域で支えあう仕組みが構築できたと感じている。

また、当金庫100周年事業の一環で、一般社団法人よこしんふれあい財団（当金庫が地域への貢献を目的に設立）、協議会、福祉会が連携し「《よこしん》ふれあい奨学金」として、子ども1人当たり5万円を給付する制度（返済不要）を設け、受験料・入学金等も支援している。

この活動が評価され、2023年3月、令和4年度「横浜型地域貢献企業」プレミアム表彰を受賞、2024年3月、内閣官房デジタル田園都市国家構想実現会議事務局/内閣府地方創生推進室より、「地方創生に資する金融機関等の特徴的な取組事例」に選定され、地方創生担当大臣から表彰を受けた。また2024年6月に全国信用金庫協会より第27回信用金庫社会貢献賞Face to Face賞を受賞した。

■ 外部連携先及びその役割

- ・横浜市社会福祉協議会（当金庫との包括連携協定から本事業を企画運営）
- ・横浜市シルバー人材センター（学習支援の英語講師派遣）
- ・横浜市ひとり親家庭福祉会（周知案内、奨学金募集・審査）

遊休不動産を活用した地域貢献活動「あまちゃん・しんちゃん子ども食堂」
【尼崎信用金庫（兵庫県）】

■ 取組み内容

○取組みの経緯

- ・当金庫の保有する独身寮を移転したことに伴い、旧独身寮が遊休不動産となっていた。
- ・尼崎市の地域課題として、「子どもの居場所づくり」の必要性を聞き取りしていたことから、不動産の活用方法として地域への貢献度が高い「子ども食堂」を実施し、青少年の育成に繋がる取組みを行った。

○取組みの内容

- ・地域で実施されている子ども食堂の視察を行いながら、社会福祉協議会や婦人会等と連携して子ども食堂開設に向けた体制整備を実施した。当金庫の職員およびボランティア団体からなる「あまちゃん・しんちゃん子ども食堂運営委員会」にて運営しており、年間の運営資金を当金庫から寄付することとした。
- ・2023年6月16日に当金庫の旧独身寮にて「子ども食堂」をオープンし、以降毎月第3金曜日に実施しているほか、夏休み期間の対応として、2023年8月には夏祭りを実施するなど、地域の子どもの居場所作りに取組んでいる。

○取組みの成果

- ・開設から1年が経過し、延べ650名以上が利用するなど、地域に密着した活動となっている。
- ・小学校教員や地域関係者と連携し、地域一体での教育の一助として機能しており、不登校となっている子どもが友達と一緒に本食堂に来場するケースがあるなど、居場所作りとして一定の成果が出ている。
- ・今後は引続き地域団体と連携を深め、本食堂を起点とした幅広い年齢層が交流できる地域コミュニティを創出し、地域活性化に主体的に取り組んでいく。

■ 外部連携先及びその役割

東園田町会婦人連絡協議会、尼崎市社会福祉協議会、尼崎市総合政策局