

信用金庫における地域密着型金融への取組み事例集 (2024年度)

2026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
閉鎖循環式陸上養殖による地域ブランド創出事業 【青い森信用金庫（青森県）】	1
起業家・創業者支援に向けたピッチ・ビジネスマッチイベントの開催 【宮城第一信用金庫（宮城県）】	3
老舗製粉所が生き残りをかけて挑んだ新商品の販路拡大に伴走した事例 【京都信用金庫（京都府）】	4
業種の異なる2社の新商品共同開発を通じた、協力関係の構築 【中兵庫信用金庫（兵庫県）】	5
【成長段階企業支援への取組み】	6
ビジネスフェア出展未経験先に対する販路拡大支援 【北群馬信用金庫（群馬県）】	6
先代社長の経営の技術やノウハウを見える化 【巣鴨信用金庫（東京都）】	7
大阪ヘルスケアパビリオン「展示・出展ゾーン」への出展をめざす中小企業 ・スタートアップ企業に対する支援事業（総称：リポーンチャレンジ） 【大阪シティ信用金庫（大阪府）】	8
取引先の商品ブラッシュアップ実践セミナー「ぶち塾」の開催 【広島信用金庫（広島県）】	9
【経営改善支援への取組み】	10
経営改善計画の策定とその後のモニタリングによる経営改善支援 【しののめ信用金庫（群馬県）】	10
他の支援機関、ステークホルダーを巻き込んだ経営改善支援体制の構築 【芝信用金庫（東京都）】	11
専門家派遣を通じ、顧客目線に合わせ売り場の工夫により売上増加につながった 事例 【尾西信用金庫（愛知県）】	12
特許庁促進事業を利用した「知財ビジネス評価書」作成と販路拡大支援による 経営改善 【但陽信用金庫（兵庫県）】	13

【事業再生・業種転換支援への取組み】	14
破産後の事業再生支援	
【伊達信用金庫（北海道）】	14
継続的な伴走支援による DDS の解消	
【但馬信用金庫（兵庫県）】	15
地場産業支援の取組み	
【鹿児島相互信用金庫（鹿児島県）】	16
【事業承継支援への取組み】	17
当金庫取引先の金属製品加工事業者の事業承継支援に関する取組み	
【飯能信用金庫（埼玉県）】	17
譲渡側 FA 支援を通じた譲渡側取引先への株式譲渡	
【多摩信用金庫（東京都）】	18
遠隔地信金との連携による事業承継支援の実施	
【岐阜信用金庫（岐阜県）】	19
離島の生活ライフラインスーパーの維持に向けた第三者事業承継支援	
【延岡信用金庫（宮崎県）】	20
【地域の面的再生への参画への取組み】	21
能登地域の被災地経済復興エコシステムの構築に向けた復旧・復興支援事業	
【興能信用金庫（石川県）】	21
美濃焼ブランディングの取組みにおける美濃焼本の製作支援	
【東濃信用金庫（岐阜県）】	22
「中学生対象 地元企業のジョブツアー」を実施	
【きのくに信用金庫（和歌山県）】	23

閉鎖循環式陸上養殖による地域ブランド創出事業
【青い森信用金庫（青森県）】

■ 取組み内容

【当社概要】

- ・業種：漁業
- ・資本金：9,000 千円
- ・従業員数：36 名

【当事業へ至った動機】

- ・当社はトロール船 2 隻、サンマ船 1 隻にて操業する漁業者である。
- ・八戸市の水揚げ高は、10 年前の平成 27 年の 113,359 トンから令和 6 年の 64,615 トンと推移しており、ほぼ半減となっている。（八戸市水産統計）
- ・年々減少する水揚げ量を現場の第一線で感じている当社代表取締役 A 氏は港町八戸を守る為にこれからは「つくり育てる漁業」を目指さなければならないと感じ、本事業の発案へと至った。

【取組経緯】

- ・2024 年 2 月頃
A 氏が水産事務所と「八戸市水産アカデミー」を通じて八戸市で初の「閉鎖循環型陸上養殖」を検討する。当金庫は A 氏との面談の中で構想のヒアリングを開始。
- ・同年 4 月
当社より、補助金「ローカル 10000」を利用し、当事業について進めていきたいとの申し出がされた。同社、水産事務所、当金庫で情報共有をしながら、現実的な収支計画について共同で協議し、同社が補助金申請書を作成する。
- ・同年 5 月
水産事務所より、「地域性・公共性」との観点から、周囲の協力を得ることを目的として八戸市・八戸工業大学・青森県栽培漁業センター・青い森信用金庫と産学金官の 5 者連携協定の締結一が発案された。
- ・同年 8 月 26 日
八戸市役所内で 5 者連携協定締結式
- ・同年 10 月 15 日
本件に係る融資実行。補助金も同日に入金となる。

【取引先支援のスキーム】

- ・本件は八戸の水産業界にとって初の試みであり、体制整備はない。なお、当事業で利用した「ローカル 10000」に関しては、全く同じ事業計画を提出しても「新規性」の観点から採択されない可能性が高く、同じスキームは使えないと判断している。
- ・水産事務所の体制としては、今回の「閉鎖循環型陸上養殖」を営みたいと手を挙げる事業者に対して個社支援を行い、養殖事業の増加に努めるとのこと。

【当融資案件で工夫した点】

- ・工夫した点は、補助金申請の際に水産事務所が作成した収支計画案に対して販売する際のリアルな魚価を基にした売上計画や黒字確保の為にランニングコストの算定などの検証及びアドバイスを初期段階から関与して共同で作成した点

(次ページに続く)

■ 外部連携先及びその役割

- ・ 八戸水産事務所 … 産学官との連携
- ・ 八戸市 … 補助金の拠出並びに当事業の継続モニタリング
- ・ 八戸工業大学 … ICT を活用したデータ分析及び養殖設備のランニングコスト等削減の為の技術提案等
- ・ 青森県栽培漁業振興協会 … 養殖魚種の稚魚供給

起業家・創業者支援に向けたピッチ・ビジネスマッチイベントの開催
【宮城第一信用金庫（宮城県）】

■ 取組み内容

○開催経緯

当金庫では、令和5年度より「地域クラウド交流会」を開催している。本交流会は、地域で挑戦する起業家を地域全体で応援し、創業を契機とした新たなビジネス創出や地域活性化を図ることを目的として開催している。地域住民・企業・行政・支援機関が一体となり、創業者を支える“地域参加型の創業支援プラットフォーム”となることを目指している。

○内容・効果

交流会では、起業家が3分間で事業内容や想いを発表し、参加者は「応援したい」起業家に投票する。参加費の一部が投票数に応じて起業家へ商品として還元され、資金面の後押しとともに、地域住民が主体的に創業者を支援する文化の醸成につながっている。また、交流を通じて地域企業や行政、専門家など多様な参加者とのネットワークが広がり、事業連携や販路開拓など具体的な成果も生まれている。

当金庫にとっても、創業者との接点拡大や金融支援の機会創出につながっており、新規口座開設や各種金融相談の増加など成果が見られる。さらに、仙台市、宮城県信用保証協会、日本政策金融公庫仙台支店など後援団体との連携が深まり、創業支援体制の強化にも寄与している。こうした取組みにより、本交流会は、起業家支援と地域活性化を同時に実現する重要な施策として定着しつつある。

○今後の展望

今後は、交流会の継続開催を通じて創業エコシステムのさらなる強化を図る。創業者へのフォローアップ支援を充実させるとともに、行政・支援機関との連携を深め、地域企業との協業機会を拡大することで、地域内でのビジネス循環を促進していく。地域の挑戦者を支える金融機関として、地域経済の持続的発展に貢献していく考えである。

■ 外部連携先及びその役割

- ・仙台市経済局 … 部長ほか複数名が参加し、創業への後押しとイベントの信頼性向上に寄与。
- ・宮城県信用保証協会 … 実行委員として参画し、若手職員が当金庫職員とともに準備・運営を担い、創業支援の実務力を発揮。
- ・日本政策金融公庫 仙台支店 … 支店長に冒頭挨拶をいただくとともに、実行委員としても参画していただくことで、創業融資や計画づくりへの導線をつくっている。

老舗製粉所が生き残りをかけて挑んだ新商品の販路拡大に伴走した事例
【京都信用金庫（京都府）】

■ 取組み内容

A社は昭和22年創業、自然の中で育ったお米を、伝統的な胴付き粉砕によって製粉し、米粉や餅粉を製造している。

和菓子離れやライフスタイルの変化により米粉消費量が減少傾向にある中、コロナ禍によりお茶会やお祭りなどの催事が軒並み中止となり、京都を訪れる観光客も減少したことで、同社の売り上げに大打撃を与えた。

こうした中、A社では、米粉を使った新商品の開発の必要性を感じるに至ったことから、当庫営業担当者が「米粉を使った新商品開発プロジェクト」を立ち上げた。また、京都信用保証協会の経営支援サービスである「京都バリューアップサポート」のご支援を受け同社の経営状況や課題を整理していく中で、「無添加米粉グラノーラ」のブラッシュアップを行った。また、テストマーケティングの手段として当庫のクラウドファンディングを行い、目標額を達成することができた。

以上のような反応があった中で、事業再構築補助金を検討し、自社施設内を改装して製造工場を作ることとした。当庫営業担当者も協力した中で無事採択されることとなり、補助金入金までの間は、当庫でつなぎ資金を支援した。

工場の建築により、

- ・オープンなどの調理機器の導入により手作業効率のアップにつながること。
- ・パッケージデザイン、ホームページの一新、ECサイトの充実が図れること。
- ・マーケティングを強化できたこと。

以上の効果が見られ、東京のカフェでの取扱いも始まり、雑誌にも掲載された。

現在、業績も急回復しており、令和6年度決算においては売上昨年比約30%の増加となっている。

■ 外部連携先及びその役割

- ・ 京都信用保証協会

業種の異なる2社の新商品共同開発を通じた、協力関係の構築
【中兵庫信用金庫（兵庫県）】

■ 取組み内容

○事業者の特徴

- ・A社は、製材、建材卸売業を営んでおり、既存の床に置くだけで無垢材のフローリングが施工できる独自商品を開発していた。
- ・B社は、畳資材卸、畳製造業を営んでおり、自由にサイズオーダーができる置き畳の独自商品を展開していた。

○支援機関としての取組経緯

- ・両社の商品は、過去それぞれに地元地公体の実施する産業振興顕彰の大賞を受賞していたが、両社は互いに面識がなかった。
- ・当金庫は、両社の商品に共通する特徴を組み合わせることで、新たな価値を生み出せるのではないかと考え、両社を引き合わせて協業を提案した。
- ・A社はかねてから畳製造業者とのつながりが欲しいと考えており、B社は新たな取組みに積極的であったことから意気投合した。

○支援結果

- ・開発プロジェクトは当初、なかなか進まなかったが、INPIT 知財総合支援窓口の専門家を活用して、ブランディングの観点から新製品開発の支援を実施。
- ・商品のコンセプトやターゲットを見定めたくて新商品の仕様を決定し、名称についても商標登録した。
- ・商品の試作サンプルは、3年連続で産業フェアに共同出店して展示し、来場者の反応や意見を収集し、改良を重ねた。
- ・完成した商品の展示写真を工夫してパンフレットを作成、商談に使用できるプレゼンテーション資料も作成した。
- ・地元地公体の実施する産業振興顕彰に応募し、審査員に対するプレゼンテーションでは、INPITの支援を通じて固めたコンセプトをもとに新商品の長をアピールし、みごと大賞を受賞することができた。
- ・実際の販売はこれからであるが、共同開発を通じて培われた両社の信頼関係は、日常的な事業活動の中で十二分に活かされている。

■ 外部連携先及びその役割

- ・INPIT（知財総合支援窓口）… ブランド戦略、知財マーケティングの専門家を派遣。一般的なブランディング支援とは違った角度で、より高度な専門的支援を実施。
- ・県内他信金の協力を得て、ビジネスフェアへの出店を支援。

ビジネスフェア出展未経験先に対する販路拡大支援
【北群馬信用金庫（群馬県）】

■ 取組み内容

当該事業先は、群馬県産の豚肉を原材料とした創業 50 年の老舗食肉加工業（ホルモン、もつ煮）を営んでおり、現在、群馬県に本社を構える大型スーパーを主力取引先としている。

少子高齢化に伴い消費者の消費量が低下により近年は減収減益傾向にあり、令和 6 年 5 月期は、利益計上はしたものの売上高は前期比▲10.8%と厳しい状況であった。また、主力先の大型スーパーは薄利多売のスタイルであるため、利幅が少ないうえに各種イベントでの値引き要請があり安定した収益確保が難しい収益構造となっていた。原材料価格の高騰、燃料費の高騰を価格転嫁できない状況にあった。

販売先の多角化、収益性の向上が経営課題となっていたことから、城南信用金庫が実行委員会の事務局を務める「よい仕事おこしフェア 2024」への出展を提案したところ、創業以来、ビジネスフェアや個別商談会への出展経験がないとのことだった。フェア出展に向けて、チラシや HP を確認したところ、チラシは十数年前に作成したチラシを使用し続けていること、HP も十数年前に商工会議所の指導で作成したものの更新していない状態であった。

このため、当金庫本部職員より、フェアは単なる販路拡大だけの機会だけではなく、自社商品に対するバイヤーからの評価が得られる場であることを説明し、バイヤーの企業、商品を見る（選択する）ポイントなどについてアドバイスを行った。

併せて、群馬県よろず支援拠点を紹介し、食品の販路拡大を得意とするチーフコーディネーターからフェアにおけるバイヤーとの商談方法や展示方法について詳細な指導を 3 回頂いた。チーフコーディネーターからの指導の場には、代取、取締役、営業担当者も目線合わせのため同席し、チーフコーディネーターからは、チラシ、HP 作成のポイントとなるキャッチコピーについてもアドバイスを受けた。その後、群馬県よろず支援拠点のチーフコーディネーターの指導に基づき、当金庫が連携する商業デザイナー（群馬県商工会連合会の専門家）を紹介し、チラシ作成と HP 改定に着手した。

フェアでは当金庫営業店長、本部担当部長がサポートし有力なバイヤー企業 18 社と商談が行え、現在もその内の数社のバイヤーと商談が継続している。なお、フェア当日は、当該企業を指導頂いた商業デザイナーも会場に訪し支援を頂いていた。

当該企業は、現在、新工場建設・移転を控えてバイヤーとの商談の進捗が芳しくない状況にあるが、新規先との商談に積極的に取り組むようになり、2025 年 10 月に開催される、しずおか焼津信用金庫主催の「しんきんフェア静岡 2025」にも出展予定である。

■ 外部連携先及びその役割

- ・群馬県よろず支援拠点 … 展示会におけるバイヤー企業との商談方法、展示方法の指導
- ・Kimulabo<商業デザイナー・群馬県商工会連合会専門家> … チラシ作成、HP 改定

先代社長の経営の技術やノウハウを見える化
【巣鴨信用金庫（東京都）】

■ 取組み内容

該当の会社はスプリングと塗装装置の2つの分野で高い現場力を持つ会社である。しかし、数年前から、いくつかの課題に直面していた。

○当該会社の課題

1. 塗装のVOC（揮発性有機化合物）回収機の知的財産権の扱いや戦略。
2. 社長が持つ経験や勘に基づくノウハウ（暗黙知）について、後継者は引継ぎに不安を感じている。
3. 社長から後継者へ与えられた新規業務の事業戦略（知財・ブランディング等）についての成長戦略の立案。
4. 本社工屋の老朽化が進んでおり、単純な設備投資だけでは成長に限界がある。

○取組みの内容

1. 暗黙知の形式知化と業務の分散承継
 - ・後継者の不安を解消するために、「ロカベン」「バリューチェーン」「サプライチェーン」といったフレームワークを使って業務の整理をした。
 - ・関東経済産業局の制度を利用して、社長の暗黙知を形式知に落とし込み、そのうえで社長の業務を後継者と幹部で分担して引き継ぐ体制を整備した。
2. 成長戦略の再構築とM&Aの検討
 - ・新規業務に関する事業戦略や知財・ブランディングについて相談を受け、成長戦略の策定を進めた。
 - ・成長戦略の策定を進めていた中、国の「100億円宣言」（大規模な補助金や成長支援）という情報を知り、これを機にM&A（企業の買収・合併）も視野に入れ、自社の成長のボトルネックとなっていたシステム開発分野の強化へと舵を切った。

○今後の方向性

社長の持つ重要なノウハウを組織全体で共有し、業務を適切に分担することで、後継者や幹部が安心して事業を継続できる体制が整った。また、新たな成長戦略として、ボトルネックとなっていたシステム開発分野の強化とM&Aを検討し、老朽化した本社工屋の制約を超え、さらなる事業拡大を目指している。

■ 外部連携先及びその役割

関東経済産業局 … ロカベンなどの暗黙知を形式知へ
特許庁知財金融 … VOC に関する知的財産戦略
INPIT（埼玉県知財総合支援窓口） … 上記2制度を利用する窓口

大阪ヘルスケアパビリオン「展示・出展ゾーン」への出展をめざす中小企業
・スタートアップ企業に対する支援事業（総称：リボーンチャレンジ）
【大阪シティ信用金庫（大阪府）】

■ 取組み内容

当金庫は、大阪・関西万博への参加を通じ、優れた技術や先進的なサービスを有する将来性ある企業を発掘し、地元・大阪の未来を担う基幹産業の育成に取り組んでいる。

これまでの取組みとして、2025年6月10日～16日の一週間、大阪ヘルスケアパビリオンにおける中小企業の展示ゾーンを確保し、「未来の生活スタイル～スマートルーム～」というテーマで、中小企業38社の新商品・新技術を全世界に向けて発信することを目指し、専門機関等と連携しながらコーディネートを行ってきた。今後は、万博出展を果たした新商品・新技術の上市・社会実装に向け、伴走支援に取り組んでゆく。

これまでに行ってきた主な取組内容は次のとおり。

【令和5年度】

アイデア創出支援、出展企業同士のビジネスマッチング支援、展示演出支援、出展申請支援、新事業展開支援

【令和6年度以降】

- ・資金調達・デザインコンサルティング支援（2024.6.12）

万博出展まで1年を切ったタイミングで、機運高揚を目的としたキックオフイベントを開催。その際に外部より専門家を招聘し、資金調達手法やデザインコンサルティングなど各種支援メニューを紹介。

- ・出展企業個別支援、プロモーション支援（2024.7～）

各出展企業に対し、個別に、展示内容の具体的方向性に関する協議を開始。また、広告媒体とマッチングして、PR活動を支援。

- ・地域の認定商品への申請支援（2024.8～）

万博への出展予定アイテムを、「OSAKA PRIDE PRODUCTS 2025」等、大阪府のブランド認定を受けるための申請サポート開始。

- ・万博展示に先駆けたプレ展示会を開催（2025.4.10）

当金庫本店ビル2Fホールにて、全38社の出展企業が一同に会したプレ展示会を開催。

- ・外部連携イベントにてプレ展示を実施（2025.4.15）

大阪府・大阪市主催の海外来賓レセプションにて、出展企業1社の展示アイテムを先行展示。

- ・万博本番の展示支援（2025.6.10～16）

万博展示期間中、約14万5千人の来館者に新技術・新サービスを体験してもらい、全世界に向けて出展企業の新技術・新サービスをPRした。

取引先の商品ブラッシュアップ実践セミナー「ぶち塾」の開催
【広島信用金庫（広島県）】

■ 取組み内容

【取組みに至った経緯】

令和4年度に開催した、パッケージデザインや消費者への訴求力に課題を抱える取引先を支援する「ぶち塾」が参加者より好評だったことを受け、令和6年度も取組を継続することとした。

【取引先支援のスキーム】

引き続き、総務省：地域力創造アドバイザー児島氏を講師に招き、商品ブラッシュアップに挑戦したい事業者と、ブランディングを学びたい企業をサポートしたい大学生や会社員を募集し、事業者4社、サポーター17名（広島市職員2名、大学生7名、他8名）にてスタート。講師が各事業者へアドバイスを行うほか、サポーターが各事業者とチームを編成した上で、講義とグループワークを実施し新たな商品完成を目指した。

【具体的な成果】

完成した新商品については、(株)良品計画の協力の下、同社の店舗にて新商品販売及び試食会を実施した。試食してもらった人からアンケートを回収する、用意した商品を完売する、用意したサンプルを全て配布する一等、各社がそれぞれ掲げた目標を実施時間内に達成し、イベントを終えることができた。

その後、完成した商品の販路支援の一環として当金庫にて、ぶち塾参加者と当金庫取引先との商談をセッティングしたところ、1社の商談が成立し採用となった。また、ある参加者は、当金庫が案内した大手バイヤー企業主催の展示会にて、完成した商品をPRすることとなった。このように、新商品の企画や完成をゴールとせず、その後も販路支援までを行っている。

■ 外部連携先及びその役割

- ・ INPIT 広島県知財総合支援窓口 … 講師、意匠登録の相談対応
- ・ (株)キカラボ … 講師
- ・ (株)良品計画 … 試食・販売の場の提供

経営改善計画の策定とその後のモニタリングによる経営改善支援
【しなのめ信用金庫（群馬県）】

■ 取組み内容

本事例は、約 50 店舗の直営店を有しているクリーニング業者 A 社に対する経営改善支援である。

A 社は従前から四半期ごとに経営状況をヒアリングしていた先であったが、決算 X 期の業績が売上高 470 百万円、経常損失 30 百万円、表面債務超過 100 百万円（実質債務超過 110 百万円）の状態であった。そのため、A 社と当金庫の間で経営目標を共有し、経営改善に取り組むために経営改善計画を策定し、定期的にモニタリングを実施することを提案。A 社が提案に同意したことから経営改善計画の策定に着手した。

経営改善計画では以下の点を主要な施策として策定した。

① 店舗別の採算管理と不採算店舗の統廃合

店舗ごとの収支状況を一覧表で把握するために、店舗別採算管理一覧表を作成し、改善が難しい不採算店舗を廃店や近隣店舗に統合することとした。

② 単価アップ

コロナ禍のためクリーニング点数と売上高が減少した一方、最低賃金の引き上げや資材価格、電気料金の上昇により、現行の価格設定では利益を確保することが難しいことから、クリーニング点数のシミュレーションを実施しつつ、クリーニング単価の見直しを実施した。また、定期的にキャンペーンを実施し、クリーニング点数の増加に取り組んだ。

③ 計画的な設備投資

A 社の代表者は、事業拡大意欲が旺盛なため設備投資等を実施する傾向があったことから、設備投資は計画に基づき実施することとし、モニタリングでも投資の有無を管理することとした。

また、経営改善計画の策定と同時並行して日本政策金融公庫の新型コロナ対策資本金劣後ローンを利用し、自己資本の増強とキャッシュフローの見直しを実施。さらに、従前はヒアリングを四半期ごとに実施していたが、モニタリングを毎月実施することとした。

モニタリングでは、計画と実績の管理表と店舗別採算管理表を活用し、単価の見直しや不採算店舗の統廃合及び低稼働資産の売却等を話し合い、約 10 店舗を閉店、資産売却等を実行した。決算 X+4 期では売上高 540 百万円、経常利益 22 百万円、表面債務超過 77 百万円（実質債務超過は解消し実質純資産 84 百万円）となっている。

現在も A 社は経営改善の途上にあることから、引き続き定期的にモニタリングを実施する予定である。

他の支援機関、ステークホルダーを巻き込んだ経営改善支援体制の構築
【芝信用金庫（東京都）】

■ 取組み内容

○業種：旅客運送業

【取組みに至った経緯】

当社では、コロナ禍の影響により業績が悪化したことで公金の滞納が発生し、資金繰りが逼迫していた。当金庫に新規借入の相談がされたが、一時的な金融支援ではなく、公金滞納の解消及び経営改善を図ることとした。

【取組みの内容、具体的成果】

金融支援について、既に利用があった保証協会付融資は保証協会経営支援課へ相談し、フェニックス保証制度^(※)を活用。

(※)「フェニックス金融支援パッケージ」のことで、同制度は、業況が悪化した事業者の経営改善を東京信用保証協会と金融機関がサポートするものである。

融資利用がなかった日本政策金融公庫についても事前に相談し、資本金ローンを活用しつつ、当金庫プロパー融資も加えて公金滞納の解消、長期的な資金繰りの安定化を図った。

保証協会専門家派遣で担当した中小企業診断士が、継続して顧問として当社の経営改善支援をしており、経営改善計画書策定の際には、当金庫と診断士とで意見を交わしながらブラッシュアップを行った。

当社では、現代表者が株式を持っていなかった（創業家が保有）ため、株主との関係性は良好であるものの、代表者としての地位は保証されていなかった。そこで、経営改善を進める上で経営に専念できるようにすべく、拒否権付株式を1株新規発行し、現代表者に保有してもらうよう提案。拒否権付株式発行の際には、当金庫提携の弁護士による専門的なアドバイス、実際の手続きが行われた。

経営改善については、株主と面談し賛同を得た。また、顧問税理士とも改善策について意見交換し、経営改善に向けた協力体制を築いた。

目標としていた諸数値は一部数値の改善はみられるものの、現在も経営改善の途中である。今後も本部、営業店による業況のモニタリングを継続し、適宜診断士、専門家と協力しながら経営改善を図っていく。

■ 外部連携先及びその役割

- ・ 顧問中小企業診断士、顧問税理士 … 経営改善の伴走支援
- ・ 日本政策金融公庫 … 資本金ローンによる金融支援
- ・ 東京信用保証協会経営支援課 … フェニックス保証制度による金融支援

専門家派遣を通じ、顧客目線に合わせ売り場の工夫により売上増加につながった事例
【尾西信用金庫（愛知県）】

■ 取組み内容

○支援先の状況

総合スーパー内に2店舗鮮魚店を営んでいる業歴40年以上の小売店が、アフターコロナ後2期連続の赤字となり、経営改善が必要となった。令和2年に、出店している総合スーパーが総合ディスカウントスーパーへ業態が転換し、高齢者離れや若年層の増加による客層の変化が売上の減少要因となった。

代表者は職人気質で鮮魚に対する知識や経験も高く、こだわりを強く持っていたため、客層の変化に気が付くことがなく、これまで通りの販売方法を継続しているだけで売上を増加させるための方策を何一つ打てていない状況であった。

○当金庫の取組みと結果

当金庫は、社長の気質を考え、現場に寄り添える専門家の意見を交え改善を図る方策として、愛知県信用保証協会の専門家派遣を活用する提案を行った。

奥様立ち会いのもと、本部、営業店長のほか、フードコーディネーター（商品開発のポイントや現場改善について、具体的なアドバイスを行う専門家）が一緒になって伴走支援を行った。

フードコーディネーターからの知見をもとに、店頭ポップの作成やわかりやすい調理方法について掲示板を設けるといった、お客様への購買意欲を高めるための工夫等を奥様がすぐに実行し、改善に向けた取組みを行った。

また、営業店長が率先して定期訪問による進捗管理を行い、経営者のやる気を後押ししながら継続的に取り組んだ結果、前年度比120%の売上増加となった。従業員も、これまで素通りしていたお客様が、店の前で足を止めて商品を見てくださいなど変化を感じているとのこと。代表者夫婦の二人三脚での取組みによる効果が現れており、今後も継続して改善への支援を行っていきたい。

■ 外部連携先及びその役割

・愛知県信用保証協会 … 金融支援・本業支援

特許庁促進事業を利用した「知財ビジネス評価書」作成と販路拡大支援による経営改善
【但陽信用金庫（兵庫県）】

■ 取組み内容

抗菌塗料販売・施工業（資本金 2 百万・従業員 3 名）

○取組みに至った経緯

同社は、赤字と黒字を繰り返し業況不安定な時期が長く続いていたなか、追い打ちをかけるように新型コロナウイルスの影響をまともに受け、一気に業績が悪化し多額の損失計上により債務超過に転落した。また、その間、赤字補填のための借入金調達により、年商を上回る過大な借入金負担を抱え、一時は事業存続も危ぶまれるような状態まで悪化した。

社長が強い危機感を持って再起を図ることを決意し、「自社のオリジナル商品を再度見つめ直し、その潜在的なニーズを深堀していくこと」を課題として共有のうえ、本格的な経営改善に着手。

○取組みの内容

特許庁促進事業を利用した「知財ビジネス評価書」の作成支援を行い、自社商品の販促ツールとして活用した。元々商品自体は高いポテンシャルを持っており、他社にはない独自性の高い商品で、評価書においても『大手が手掛けない絶妙なポジションを獲得している』との高い評価を得た。

また、尼崎産業フェア、神戸商工会議所主催「JR 西日本とのビジネスマッチング」、当庫各取引先の紹介など、各種ビジネスマッチング支援などを継続して実施した。

○取組みにより得られた具体的成果

そのような継続した取り組みとコロナ禍の落ち着きもあって、業績は V 字回復を果たし、販路も大きく広がり、将来的にも持続可能なビジネスモデルとして再起を図ることができた。

また返済負担軽減のため全行協調によるリスクを実施していたが、業績回復から元金返済を開始し、資金繰り不安の解消も図れ、代表者のモチベーション UP につながったことが一番の成果である。

■ 外部連携先及びその役割

- ・ PwC コンサルティング合同会社 … 知財ビジネス評価書の作成
- ・ 兵庫県信用保証協会 … 資金繰り支援
- ・ マッチング支援 … 尼崎産業フェア、神戸商工会議所主催「JR 西日本とのビジネスマッチング」、当庫各取引先

破産後の事業再生支援 【伊達信用金庫（北海道）】

■ 取組み内容

○支援企業の概要

当金庫本店所在地において、1972年に創業し、近時では市内唯一の宴会場・結婚式場を備えたホテル事業者が2024年6月に自己破産した。当該事業者は、当金庫の大口与信先であり、過去より事業再生支援に取り組んできた経緯であるが、突然の破産という事態に陥った。

○当金庫の取組みと成果

当施設は、地元に必要なコミュニティ創出の施設であり、地元経済の低迷を回避する必要があることや自治体・地元の各種団体・地元経済界などからの営業再開を望む声が相次いだことから、当金庫は、全国でも類を見ない破産後の事業再生の準備を開始した。

当金庫は、新会社立ち上げに係るスポンサーの選定、破産管財人との物件売却に向けた交渉、解雇された従業員の雇用場所確保に向けた面談・フォローアップなどあらゆる面での動きを水面下で実施した。

スポンサー選定にあたっては、これまで当金庫取引先の経営支援に携わってきた外部支援機関、外部専門家（経営コンサルタント）に対し、当施設の運営に興味を示す会社・人物の紹介を依頼した。

興味を示す事業者が複数社現れた中、正式にスポンサーとして名乗りを上げた事業者の代表者に対し、当金庫が当該ホテルに対する当金庫の支援経緯や当該ホテルが当地に必要な不可欠な施設であることなどを説明した。その結果、代表者は、地元で愛される当該建物を利活用した新会社立ち上げを決意した。

その後は、当金庫とスポンサー事業者の代表、経営コンサルタントを交え、新たなビジネスモデルの構築、事業計画書（計数計画・アクションプランなど）の策定のため協議を重ね、経営破綻から約6か月という短期間での再生（新生ホテルによる再開）に至った。

元従業員の約半数の雇用の場を確保でき、地域コミュニティの場の再開など地域の課題解決の成果が得られる事例となった。

■ 外部連携先及びその役割

- ・経営コンサルタント … スポンサー候補先探しと新たなビジネスモデル構築、事業計画書（計数計画・アクションプランなど）の策定支援

継続的な伴走支援による DDS の解消
【但馬信用金庫（兵庫県）】

■ 取組み内容

○支援対象の課題

A社は、平成20年代初頭から本業での業績が低迷していた。さらに、A社が出資して関連会社となっていたB社の慢性的な業績不振もあって窮境に陥った。B社の廃業も検討されていたが、廃業ではB社所在地域の活気が損なわれてしまうため、それをどう回避するかが課題となっていた。

○取組みの内容と結果

兵庫県中小企業再生支援協議会（当時）に協力を得て、平成24年にA社の関連会社を含め、グループ全体の再生計画策定に至った。策定時点で、グループ全体の状況は、実質債務超過であった。

再生計画では、不採算となっていたB社の事業をグループ外の第三者へ事業譲渡することで雇用を維持しつつ、B社を、負債ごとA社の子会社であるC社と合併させることとした。金融支援として、日本公庫と協調してDDSをA社、C社の2社に実行し、その後も、再生計画策定に携わった監査法人と伴走しながら、メインバンクとして運転資金支援を続けてきた。

A社については、遊休不動産売却によるバランスシートの改善に積極的に取り組んだこと等から、10年計画の満了時にはシニアローンを完済するほどに財務状況が健全化した。

一方で、C社にはDDSを返済するだけの収益性がないことが課題として残った。そこで、C社、監査法人、当金庫が課題解決策を検討・実施した。具体的には、C社の事業について新設分割を行い、一部事業とDDSを含む負債を引き継ぐD社を新設した（主な事業は存続のC社に残した）。そのうえで、A社がD社を100%子会社化し、更にD社をA社が吸収合併した。

合併完了後、A社が承継したDDSをシニアローンにリファイナンスし、再生支援として出口を迎えることが出来た。

なお、本件が兵庫県中小企業活性化協議会で初のDDS解消事案となった。

■ 外部連携先及びその役割

監査法人 … 再生計画の策定支援・モニタリング、出口戦略のコンサルティング
日本政策金融公庫 … DDS 協調融資

地場産業支援の取組み
【鹿児島相互信用金庫（鹿児島県）】

■ 取組み内容

○支援対象の概要

当金庫の支援事例の中でも、特に注目すべきなのが、鹿児島県南九州市川辺町で作られる伝統工芸「川辺仏壇」の技術を活かした新たな取組みである。川辺仏壇は、12世紀初期からの歴史を有する鹿児島県指定の伝統的工芸品であり、精緻な鍔金具や漆塗り、彫刻など高度な技術が結集した工芸品である。

川辺町で鍔金具製作を担う A 社は、長年にわたり川辺仏壇の装飾金具を製造してきたが、生活スタイルの変化に伴う仏壇需要の減少により経営が厳しい状況にあった。

○取組みの内容と成果

こうした中で当金庫は、単なる融資にとどまらず、同社の経営再建に向けたハンズオン型の支援を実施し、入口から出口まで業務に入り込み、収益改善や新事業展開などを支援しているほか、本業支援として、当金庫は経営者や従業員と一体となって課題を共有し、課題解決に向けた改善活動に取り組んでいる。

具体的には、適正な在庫管理を行うための棚卸の見直しを提案し、過剰在庫の改善から、足元の資金繰りの改善、運転資金の確保へとつなげた。

次に、収益改善については、新商品開発や販路開拓を推進。補助金を活用し、伝統技術を活かした日用品ブランドの立ち上げを支援し、鍔金具職人の技術を仏壇以外の分野に展開することで新たな需要の創出を図っている。また、展示会や商談会への出展支援、PR活動のサポートなど、販路拡大に向けた実践的な支援も入り口から出口までトータルサポートを行っている。

海外への販路拡大支援では、鹿児島港に寄港する海外クルーズ船の乗客が立ち寄る地元ショップへの出店サポートや、台湾で開催された商談会に金庫スタッフが同行し、現地での商談会をサポートした。2025年10月には中国広州で開催予定の商談会もサポート予定である。

このように当金庫は、単なる金融機関の枠を超え、地場産業の再生と伝統工芸の次世代継承を支援する存在として、事業者や地域社会に寄り添いながら相互に発展していけるよう取り組んでいる。

■ 外部連携先及びその役割

- ・鹿児島県産業支援センター専門家 … 生産性向上の取組み支援
- ・公益財団法人鹿児島県特産品協会事業部 ブランドショップ課 … アンテナショップでの販売支援
- ・鹿児島県商工労働水産部 販路拡大・輸出促進課 特産振興係 … 販路拡大補助金情報提供

当金庫取引先の金属製品加工事業者の事業承継支援に関する取組み
【飯能信用金庫（埼玉県）】

■ 取組み内容

○支援にあたっての課題

①譲渡側課題…社長高齢、後継者不在

譲渡側企業は、主にステンレス製品の切削加工を営む製造業。譲渡側社長は、心身ともに健康で事業意欲も旺盛だが今年 81 歳となっている。過去数年にわたり従業員承継や外部人材による事業承継を試みたが、奏功していなかった。

取引支店が、承継ソリューショングループと連携して事業承継についての現状をヒアリング。第三者承継を提案してアドバイザー契約を締結し、相手方探索を実施した。

②譲受側課題…受注拡大、新規開拓

譲受側企業は主に鉄、アルミ等の金属製品を製造する製造業。主力 2 社からの受注に波があり、受注の安定化と業容拡大のため第 3 の受注の柱の獲得を目指している。新規先獲得のため営業活動を継続しているが、第 3 の柱となる顧客は開拓途上であった。譲受側支店がノンネーム情報をもとに打診を行い、検討の意向を得ることができたため承継ソリューショングループと連携して買い案件化した。

○取組みの内容

①交渉支援

企業概要書に基づく質疑応答に加え、両当事者の社長によるトップ面談、工場見学等複数回の折衝を支援。基本合意契約の締結後に最終的な条件面のすり合わせのため譲渡側顧問税理士とも打合せを行い、株式譲渡契約の締結を支援した。

②成約前後にまたがる本業支援

成約にあたって、譲受側の取引支店による買収資金の支援だけでなく、譲渡側メイン取引先への報告のための同行訪問や、子会社化に伴うホームページの改修、事務用品等の調達先の紹介などの本業支援を実施。成約後も本支店が連携し、定期的に訪問を行いながら統合支援を継続している。

譲渡側 FA 支援を通じた譲渡側取引先への株式譲渡
【多摩信用金庫（東京都）】

■ 取組み内容

譲渡会社の株主兼代表者より営業店担当者に、取引先への譲渡を検討しているとの相談があった。担当者は本部 M&A 担当者として情報共有し、同行訪問にて初期相談対応を行った。その時点では FA 支援等には繋がらず、当事者間の話も進展しなかった。

営業店担当者が定期的に訪問するなかで半年以上が経過した後、急に話が進展したと同社から再度相談があり、改めて状況確認や当金庫の支援等を伝え、正式に FA 支援の依頼をいただいた。

【支援先概要】

医療用機械器具製造、資本金 3 百万円、従業員 20 名以下

【支援内容】

取引先である譲受側は、M&A の経験はなかったが FA を立てず、約 3 ヶ月後にはクロージングしたいと要望があった。譲渡側は、譲受側から受注等があり、対外的にも譲受側の工場という位置付けでもあり、譲渡側は弱い立場でもあった。

当金庫は、譲渡側 FA として譲受側との早期面談を実施し、条件調整する上でのヒアリング等を行い、状況整理を行った。そのうえで、譲渡側にリスクや対応策等を明示し、当事者の立場的な難しさがある中で、譲渡側の意向を踏まえた調整を行った。

譲渡方法は株式譲渡、その他条件としては、譲渡側代表者の代表継続、連帯保証人・担保解除である。

代表継続は譲受側からの意向であり、退職金支給が先延ばしになるリスクや経営責任を追及されて支給されないリスク等があることを理解いただいたうえで譲渡側の代表者の判断のもと受け入れた。

当初、連帯保証人・担保解除については、譲受側に解除意向はなく、未解除に伴う問題点を譲受側に説明を行い、何度も調整するなかで最終的には一部債務返済も含めて解除することで調整した。当金庫以外にも与信先があったため、代表者と一緒取引金融機関に対応依頼等を行い、各行協調のもとでの対応となった。

株式譲渡契約書、経営委任契約書等の作成支援、クロージング条件履行支援、クロージング手続等の支援を通じ、最終的にクロージングが実現した。しかし、クロージング後の連帯保証人解除において、信用保証協会から制度融資で解除ができないと回答があり（クロージング前の事前相談では検討できるとの回答であり、制度融資で対応できないとの回答は一切なかった。）、他行とも調整したうえで、借換や一部返済内容の見直し等の調整を行い、最終的には解除することができた。

クロージング後も金融以外の支援を通じて事業の安定・成長に貢献できるよう取り組んでいる。

遠隔地信金との連携による事業承継支援の実施
【岐阜信用金庫（岐阜県）】

■ 取組み内容

愛知県内のG支店の取引先であるA社（機械部品製造）は、地元地銀をメインとしている先である。A社の創業者は、神奈川県内に同業のB社も創業し、経営している。A社・B社ともに業績は好調であり、毎期利益を積み重ね純資産が厚くなっている（純資産A社：732百万、B社：565百万）。

創業者（A社・B社会長）は高齢（70歳代後半）であり、客観的に事業承継対策の実施が必要であったものの、メインの地元地銀からは具体的な提案はされていなかった。また、A社は創業者とその次男（A社社長）で90%の株式を保有していたが、B社は創業者とその長男で60%の株式しか保有していなかった。

当庫本部と営業店が連携し、『毎期の利益計上により株価が上昇することに加え、創業者も高齢であり、早々に事業承継を検討すべきであること』『B社の株式保有割合が60%に留まっており、創業家による経営を継続するうえでガバナンス上問題があること』『子息が2名おり、事業承継の方針を明確にするべきであること』を指摘し、後継者を株主とする持株会社を新設のうえ、A社・B社の株式を集約することを提案した。提案をうけ、創業者は、持株会社を設立し、次男を後継者とすることを決断した。

当庫は、持株会社によるA社・B社の株式購入資金総額905百万のうち、515百万を単独で融資実行し、390百万はB社の取引金融機関である神奈川県内の2信金を招聘し、当庫をアレンジャーとしてシンジケートローンの実行に至った。

- ①取組成果：株式購入資金の融資実行、シンジケートローンアレンジャー、シンジケートローンエージェントの獲得
- ②目標達成状況：顧客が満足する株式移転スキームが提供できており目標は達成
- ③今後の予定：A社、B社の本業の支援を継続しつつ、株特外しなど持株会社の株価対策を提案

■ 外部連携先及びその役割

- ・ 地元の大手税理士法人 … 株価の算定

離島の生活ライフラインスーパーの維持に向けた第三者事業承継支援
【延岡信用金庫（宮崎県）】

■ 取組み内容

1. 概要：本取組みは、離島に唯一残っていたスーパー「ふれあい館」が、前経営主体である漁業協同組合の統廃合に伴い閉店を決定したことを受けて始まった。島内では人口減少が進んでおり、採算が取れないとの判断から閉店に至ったものである。しかし、現在も約700名の島民が居住しており、同施設の閉店により島内に小売店が一切存在しなくなる事態となるため、当庫に経営の引き継ぎについて相談が寄せられた。当庫は、承継先発掘や地域の関係機関と連携し、この課題に対応した。
2. 取組みに至る背景：承継先となるA社は、主に食料品を扱う卸売業として長年の実績があったが、小売業の運営は未経験であり、ノウハウや専門人材も不足していた。そこで、まずはA社代表者と共に事業計画書の作成から着手した。その過程で、人員の確保、資金調達、収支計画、生鮮食品を含む仕入れ体制など、数多くの課題が明らかとなり、協議を重ねながら解決策（関係機関の巻き込み等）を模索した。
3. 具体的な取組み内容：本事業は「第三者承継」及び「買い物弱者支援」という社会課題に対応するものであり、資金計画においては日本政策金融公庫に協調融資を打診した。日頃より公庫と関係を築いていたことに加え、申込時には当庫も同行して説明を行い、理解と賛同を得ることができた。
また、当庫には島出身の職員が在籍しており、地域の実情を把握していた強みを活かし、既存の運営内容を引き継ぐだけでなく、高齢者に向けた重たい商品の宅配サービスや、島外からの来訪者を意識した地場製品の販売など、新たなサービスも計画・導入した。さらに、当庫が漁業再生協議会にしんきん地方創生ネットワークを紹介し、開発に関わった商品や、島外に移住した島民の生産品を取り扱うイベントも開催し、話題性を創出している。
4. 成果：開業からまだ半年程度ではあるものの、地域唯一の商店として一定の評価を受けており、宅配用車両などの設備導入に際しては、行政から助成金を受け取ることができた。また、学校や支所、公園など行政関連施設の消耗品を当庫から購入いただくなど、地域連携も着実に進んでいる。
5. 今後に向けて：現在、仕入れ価格や物流コストの高騰により、当初の収支計画は見直しを迫られている状況であるが、小規模ながらも確実に利益を確保できる体制の早期構築が必要である。今後は、島民からのニーズを積極的に反映し、酒類や夏季商品の品ぞろえの充実など、地域に寄り添った柔軟な営業を目指す計画である。当金庫は、継続的に業況を把握しながら、課題に対する改善を図っていく所存である。

■ 外部連携先及びその役割

- ・延岡市役所

能登地域の被災地経済復興エコシステムの構築に向けた復旧・復興支援事業
【興能信用金庫（石川県）】

■ 取組み内容

弊庫は、地域金融だけでなく、地域の販路拡大やまちづくり、教育や人材交流促進に取り組んできたが、2024年1月1日に発生した能登半島地震により、その全てが根底から揺らいでいる状況である。能登半島地震以前よりも魅力ある地域経済・地域社会を実現するため、休眠預金事業の実行団体に応募し、信金中央金庫、しんきん地域創生ネットワーク株式会社、被災市町、奥能登2市2町の商工団体や副業人材と連携しながら、休眠預金活用事業として被災事業者に対し下記の事業支援を実施した。

①副業兼業人材とのマッチング

発災により経営環境が大きく変化、被災施設や設備を元の状態に戻すだけでは発災前の売上が期待できず、事業展望を描けない事業者も多いことから高い専門スキルを持った副業兼業人材と事業者をマッチングし経営課題の解決を図った。

本事業では弊庫を含む15の被災事業者が、「震災や豪雨災害後の移住定住促進のための空き家の利活用対策」「SNSの戦略的な情報発信」「現状分析・課題抽出・受注生産体制の強化」等の新たな取組みを行い成果とし、売上増加に繋がった事例や、事務作業の効率化を図った事業者が見られた。

②首都圏バイヤーとの商談会、ビジネスフェアや物産展への出展

発災以降は人口減少が加速、また、暫くは観光客の入込も期待できない状況から、首都圏等へ新たな販路を求める事業者も多い。そのような声を受け、しんきん地域創生ネットワーク株式会社に首都圏バイヤーの招聘を依頼し、被災事業者5社との商談会を東京で実施した。成果としては、能登応援の機運に恵まれたこともあってか、参加事業者全てが新規契約を得ました。また、全国の信用金庫の支援を受けて、他信用金庫主催のビジネスフェアや物産展にも事業者とともに出展し、事業者の販路開拓支援を行った。

首都圏への旅費宿泊費や、副業人材雇用に関する費用等の全ての費用は、休眠預金事業の助成金を活用することで、被災事業者への負担が無い形で設計しており、被災事業者の創造的復興に向けた取組みを支援したものである。

■ 外部連携先及びその役割

- ・ 信金中央金庫
- ・ しんきん地域創生ネットワーク株式会社

美濃焼ブランディングの取組みにおける美濃焼本の製作支援
【東濃信用金庫（岐阜県）】

■ 取組み内容

○取組みの概要

- ・当金庫は「セラミックバレー協議会」に参画している。同協議会は、美濃焼とその文化を基調とした地域のブランディングを目指す官民連携の枠組みであり、2021年4月に発足した。
- ・同協議会は、美濃焼の文化的価値を伝える為の本として、『The Book of MINO-美濃焼の解剖-』製作を企画した。
- ・美濃焼を広くPRする事及び資金調達を行うため、クラウドファンディングを活用することとし、当金庫は運営会社の紹介と広報の支援をした。

○取組みの内容

- ・「美濃焼」といっても、産地内にあるエリアごとにと取組みがバラバラであり、陶芸から産業まで裾野が幅広い。また、値段も100円ショップで売っているものから高級品まで様々である。これらを網羅的にまとめている情報はほとんど無く、「美濃焼」というブランドとしての訴求力に課題があった。
- ・このプロジェクトは、美濃焼産業の中で生まれた創意工夫や完成した製品の卓越性、独創性を浮かび上がらせ、美濃焼の再整理・再評価・再定義することを目指す。
- ・セラミックバレー協議会とグラフィックデザイナーのA氏との出会いから生まれた12年以上に及ぶプロジェクトである。
- ・美濃焼を知らない先へ広く周知する事と資金調達を兼ねてクラウドファンディングを活用。当金庫にて運営会社READYFOR(株)を紹介し、広報の支援を行った。

○取組みの効果

- ・本の完成はまだこれからであるが、美濃焼関係者にとどまらず広くPRができた。また、美濃焼の歴史と伝統を継承していく上で重要なプロジェクトとなった。
- ・クラウドファンディング募集終了時：支援者356人 支援総額9,819,000円（当初目標金額3,000,000円）
- ・当金庫は、引き続き美濃焼のブランディングを支援していく方針である。

■ 外部連携先及びその役割

- ・一般社団法人セラミックバレー協議会 … プロジェクトの企画・運営
- ・READYFOR(株) … クラウドファンディングの運営・管理

「中学生対象 地元企業のジョブツアー」を実施
【きのくに信用金庫（和歌山県）】

■ 取組み内容

和歌山県には2018年まで、30年連続で「高校生が卒業後に他府県へ流出する人数」第1位という記録があるほど、全国ペースを大幅に上回る人口減少が著しい県であるが、和歌山県内でも特に南部にあたる紀南地区にその傾向が顕著である。

原因は多岐にわたり、県内に大学が少ない、大企業が少ないなどが考えられるが、実は県内には中小企業の中でも優良な会社が多く存在するものの、知名度の低さから、大学生の就職活動のタイミングで就職先の候補にも上らないことが多いという課題がある。

このような中、近い将来、就職を目指していく県内でも特に紀南地区の中学生に対し、地元優良企業の紹介や企業訪問等の機会を提供し、将来の職業選択や進路選択のオプションを増やすことで、地元企業の人材不足という大きな課題解決に少しでも貢献したいとの思いから「ジョブツアー」を実施している（当金庫発足30周年企画としてスタートし、今年度で3回実施済み）。

ジョブツアーは、地元教育委員会や地元商工会議所も協働して行われる。具体的には、まず、中学校の教室で、商工会議所の職員により地元企業の紹介が行われるほか、地元企業の経営内容などについて、経営者自らによるプレゼンが行われ、その後、実際に、企業を訪問し、工場や配送センターなどを見学するもので、参加した中学生も興味津々の様子であった。今回のジョブツアーに参加された中学生のうち、一人でも多くの学生が和歌山県内に就職していただけることを願いつつ、今後も毎年継続して実施していく予定である。