

# 信用金庫における地域密着型金融への取組み事例 (平成24年度)

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】

・盛岡信用金庫(岩手県) .....	1
・湘南信用金庫(神奈川県) .....	2
・柏崎信用金庫(新潟県) .....	3
・しずおか信用金庫(静岡県) .....	4
・三島信用金庫(静岡県) .....	5
・大阪市信用金庫(大阪府) .....	6

### 【成長段階企業支援への取組み】

・城北信用金庫(東京都) .....	8
・遠州信用金庫(静岡県) .....	9
・岡崎信用金庫(愛知県) .....	10

### 【経営改善支援への取組み】

・青木信用金庫(埼玉県) .....	11
・高山信用金庫(岐阜県) .....	12

### 【事業再生・業種転換支援への取組み】

・石巻信用金庫(宮城県) .....	14
・亀有信用金庫(東京都) .....	15
・高岡信用金庫(富山県) .....	16

### 【事業承継支援への取組み】

・佐原信用金庫(千葉県) .....	17
・多摩信用金庫(東京都) .....	18

## 【地域の面的再生への参画】

・渡島信用金庫(北海道)	19
・網走信用金庫(北海道)	20
・銚子信用金庫(千葉県)	21
・焼津信用金庫(静岡県)	23
・長浜信用金庫(滋賀県)	24
・日本海信用金庫(島根県)	25
・奄美大島信用金庫(鹿児島県)	26

## 【その他の取組み】

・松本信用金庫(長野県)	27
・磐田信用金庫(静岡県)	29

信用金庫は、各地域で多種多様な地域密着型金融に積極的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、平成24年度における会員信用金庫の地域密着型金融への取組みの中から、25事例を紹介いたします。

※掲載している事例は平成24年度における取組みです。そのため現状とは異なる場合がございます。ご了承ください。

## 「もりおか起業ファンド」の設立

岩手県：盛岡信用金庫

## ■ 取組み内容

起業化に対する支援は、融資のみでは限界を感じていたため、資本性の資金を供給することで、起業を支援できるとの考えに至り、地域活性化の為の施策として、平成**24**年**8**月に当金庫、盛岡市、滝沢村、フューチャーベンチャーキャピタルは、起業化をスムーズにし、その後の成長、安定につなげることを目的に「もりおか起業ファンド」を設立。出資総額は**5**千万円、最終的には**1**億円を目標としている。

なお、資金供給は当然ながら、投資先企業に対して、出資組合員による経営関与を最重視した育成支援を特徴とするハンズオン投資であり、出資者による定例ファンドミーティング、投資先企業に対する経営会議、運営等の実務支援や取締役会等、決議機関への参加、定期的な事業プレゼン会の開催、ビジネスマッチやネットワークを通じた販路開拓支援、インキュベーションマネージャーによる直接、間接助言でのブラッシュアップを図るとともに、インキュベーション施設の活用等の支援による事業経営課題にきめ細やかな対応するものとなっている。

## ■ 成果（効果）

結果として、盛岡広域において起業化が促進、一定の成長を果たすことにより雇用が創出され、地元経済・産業への波及効果を期待している。平成**25**年**1**月に投資第**1**号として、**2**社に実施。**3**月にも新たに**2**社へ投資した。昨年**8**月の設立から、当初の予定を上回る件数で起業家、設立数年の企業から相談、照会を受けており、**50**社（者）を超えている状況で、当ファンドに対し関心の大きさがうかがえる。**25**年度には、営業エリア地区の矢巾町、紫波町の新たな参加を得て、総額**1**億円のファンドを構成する予定である。

なお、本取組みは、東北財務局より顕彰を受賞し、昨年の「環境エネルギー普及事業支援への取組み」に引き続き、**2**年連続で評価を頂いている。



## 三浦半島におけるソーラー（売電）事業への融資取組み

神奈川県：湘南信用金庫

### ■ 取組み内容

- ・三浦半島における第1号案件であり、神奈川県内でも地元事業者では初めてとなるメガソーラー（売電）事業に対する融資を、日本政策金融公庫と連携して行った。
- ・三浦半島西側の市街化調整区域内の未耕作農地及び整備されていない山林を有効に利用し、太陽光発電システムを設置することにより地域電力の安定化を図ることを目的とした事業。

### ■ 成果（効果）

- ・約19,000坪の事業用地に16,000枚のソーラーパネルを設置し、年間2,725,000kWhを発電する設備。
- ・発電量は約1,000世帯分に相当し、CO<sub>2</sub>削減量は約900t、ドラム缶約3,000本に相当するものとなる見込み。

## 特許技術を使ったエコトイレットペーパーの商品開発と限界集落の活性化

新潟県：柏崎信用金庫

### ■ 取組み内容

#### 【取引先印刷会社の新事業開拓支援】

～世界初のケナフを混ぜ込んだトイレットペーパーの商品開発～

ケナフは  $\text{CO}_2$  吸収量が多い草であり、紙に混ぜれば木製パルプの使用量を減らせるため環境保護に役立つとされている。山間地で雇用を生む新産業として期待されている。ケナフ畑を地元の人々に管理して頂き雇用と地域活性化を行った。

### ■ 成果（効果）

ケナフ入りのエコトイレットペーパーは、ある企業から大量購入の依頼があり売上高が確保され、新事業として一定の成果を得ることができた。

## 創業・開業における包括的な支援体制

静岡県：しずおか信用金庫

### ■ 取組み内容

1. 業務部ビジネスサポートセンター（H25年4月より業務サポート部）及び営業店が連携し、単なる融資相談に留まらない包括的な支援を実施している。
  - （1）事業計画作成支援の他、要望・必要があれば、商圈調査・仕入等関係業者の紹介（ビジネスマッチング）等も行っている。
  - （2）開業後についてもモニタリングの実施・ビジネスマッチング活用案内・必要に応じて専門分野の相談受付（専門家派遣制度の活用）等を行い顧客のフォロー体制を整えている。
2. 成長分野である開業医支援の展開
  - （1）創業・開業支援の一環として地域医療の発展に貢献し、勤務医の開業支援を実施している。
  - （2）平成16年からビジネスサポートセンターが累計約80件の開業医支援を実施した。
  - （3）平成24年6月には公益財団法人日本医業コンサルタント協会の賛助会員として認定された。

日本医業コンサルタント協会については全国の信用金庫で唯一賛助会員として認定されている。
3. 平成24年度の創業・開業支援目標：年間20件

### ■ 成果（効果）

<実績結果>

- （1）24年度の創業・開業支援件数：21件（うち開業医支援5件）
- （2）24年度の創業・開業者への県制度融資実行：75件 340百万

事業計画作成支援段階では、過度な売上見込みや過大な投資・経費計上について適正化することを助言しながら顧客とコンセンサスをはかり支援を行っているが、これは事業の継続に寄与していると認識している。

包括的な支援体制により、顧客との信頼関係が構築され、その後の成長期・成熟期・衰退期という各ライフステージにおいてタイムリーな提案機会の実現に繋がると認識している。

農業者（生産者）と商工業者（食品製造業者）との連携による新商品開発、  
市場展開事業（農商工連携）

静岡県：三島信用金庫

■ 取組み内容

当金庫の位置する三島市の東側は箱根山麓があり、箱根の西麓で作られた野菜を箱根西麓三島野菜として、農業者が売り出している。

箱根西麓野菜が有名になりつつある中で、生産者から、市場に卸せない規格外品（B級品）を廃棄するのではなく、商品として販売できないかという相談を当金庫は受けていた。

一方で、食品製造業者から、地域ブランドを活用し、自社製品のブランド力を高めたいとの相談を受けた。そこで、食品製造業者に、ブランド力の高い箱根西麓野菜を原料として、同社の粉末化技術を活用した商品開発を提案、このことを契機として、生産者と製造業者との連携（6次産業化）が成立した。

■ 成果（効果）

箱根西麓三島野菜を活用した新商品として取扱いしている企業は、新商品を開発でき、新たに販路拡大として、学校給食等へ卸すことができるようになった。また、新商品を試作中であり、既存商品を併せ、販路を模索中である。

農業者においては、規格外品が収益を上げる道筋を見出すことができた。

現在、双方の取引額は少額であるが、健康志向、食の安全志向の高まりを受けて、当該商品について問合せが来ており、今後の継続的な取引と取引の拡大が期待できる。



## 「市信 PLUS 事業」による取引先の販路拡大および商店街の活性化支援事業

大阪府：大阪市信用金庫※

## ■ 取組み内容

当金庫は取引先の販路拡大や商店街の活性化を機軸とした地元経済の活性化を目的に、「市信 PLUS」事業に取り組んでいる。

## ○「市信 PLUS」事業の概要および特色

大阪という地域性、府内の大阪市を中心とした近隣市内を営業エリアに持つスケール規模、その事業の目的から、対象業種に偏りのない運営を実施しており、「販路拡大事業」、「地域活性化事業」、「経営者育成事業」の3つの柱から成り立っている。この『市信 PLUS 事業』は、新たなコストをかけず、信用金庫が有する情報やネットワークを活用していること、また、「取引先と大手メーカー」あるいは「商店街と地方自治体」の協創関係の構築に貢献していること、取引先に対してマッチングや経営力を高めるセミナーを提供するなど企業の成長に貢献する取組みを通じて、取引先と強固なリレーションが構築されていること等、信用金庫らしい「Footwork」「Headwork」「Network」を活用したビジネスモデルが特色と言える。

## ○平成 24 年度の取組み

## ＜販路拡大事業＞

当金庫取引先と関西に本社を置く大手メーカーや最先端の大学シーズとの間で、確度の高いマッチングを行っている。マッチング率を高める秘訣は、取引先の事業内容や特殊な技術・設備のデータベース化 と、技術と経営のわかる専門スタッフの所有にある。当事業の構築では、大手メーカーからの技術課題だけでなく、平成 24 年度からは、大手メーカーが保有するデバイス、睡眠・保有特許情報やノウハウを提供を受け、高い技術力や斬新なアイデア力をもつ中小企業や潜在的技術力やアイデア力を保有する中小企業にコーディネートし、地域の大学と連携して新事業の創出支援を行っている。

## ＜地域活性化事業＞

既存事業の継続のほか、平成 24 年度からは、商店街の重要課題である空き店舗への対策に取り組んだ。そのなかで、商店街のオーナーからは「地域に無くてはならない商店街でありたい」という強い要望がある。その解決の一つとして、地域の課題を地域の商店街が解決する仕組み作りと、その事業化の支援を行った。地域の課題とは、調査の結果「待機児童対策」「一人親就労支援」「独居老人の見守り」「障害者の雇用促進」「地域の女性の活用」等々であり、その課題をビジネスとして「空き店舗にて行う」ビジネスモデルの構築の支援を行っている。

## ○今後の展開

平成 25 年 3 月から株式会社地域経済活性化支援機構（旧 株企業再生支援機構）と連携して上記の商店街の空き店舗を活用した社会的課題解決型ソーシャルビジネスの構築と、地域イノベーション爆発サイクルの構築に向け取り組んでいる。

## ■ 成果（効果）

### ○販路拡大事業

大手メーカーから事業対象地域を広域にしたいという強い要望や、(独) 中小企業基盤整備機構から当事業を信用金庫の独自モデルとして全国展開したい意向があり、お互いのニーズを当金庫がコーディネートし、現在、当金庫を中心に近畿地区全域の **12** 信金を加えた「信金 **PLUS+**事業」に発展した。

### <支援事例>

「神社茶室専門左官業を営む中小企業が独自製品として個室用土塗炉壇を開発・製造・販売の具現化を目標とした支援要請」

ビジネスモデルをヒアリングした結果、課題は、①耐熱性の向上、②インターネット販売していくための軽量化、③主要販路先であった。①については市信 **PLUS** 事業と連携している大手メーカーから宇宙船用新素材(特許含む)とその技術の提供を受け、①耐熱、②軽量化に成功し(提案前 **25** kg→提案後 **12** kg)、宅配便の利用による全国的販売ができるようになった。③の具体的販路として、信金 **PLUS+**事業の連携金庫である京都中央信用金庫の取引先である全国の神社、お寺専門通販会社の紹介を受け、販売を開始することとなった。さらに現在、事業成長に向けての需要資金の相談を受けている。

### ○地域活性化事業

地域経済の活性化を目標に平成 **23** 年度のイベント支援事業では、大阪府内 **50** のイベントを実施し、**150** の地方公共団体および北海道の渡島信用金庫をはじめとした **10** の信用金庫をコーディネートした。総務省簡易経済波及効果表により算出した経済波及効果では、**88** 億円となり一定の効果は見込めたと考えている。また地方公共団体、生産農家の協力を得て「安心」「安全」「良いもの」と併せて地方の「観光」「文化」「歴史」を地域の商店街から地域の消費者に提供できる仕組みも構築できた。なお、平成 **24** 年度のイベント数は **60**、コーディネートした地方公共団体は **190** となっている。そのような中、地域の商店街や飲食店が地方の素材を使って新メニューや加工品を開発するなど **6** 次産業への取組み支援等から当金庫への需要資金の申し込みも増加傾向にある。また、地方公共団体を通じて、紹介いただいた生産農家の方々が、商店街の空き店舗を活用したアンテナショップの開設も続いている。ほかにも当金庫では、営業店ロビーを活用し、地方の「観光」「文化」「歴史」の情報の発信を行っている。

このように市信 **PLUS** 事業の当面の目標は達成しているものの、事業特性を考え、より地域に役立つイノベーションやビジネスモデルを創出し、地域の成長の中から当金庫のビジネスチャンスを獲得していくビジネスモデルを常に研究・開発・実施・検証していきたいと考えている。

※現：大阪シティ信用金庫（平成 **25** 年 **11** 月 **5** 日に大福信用金庫、大阪東信用金庫と合併）

## 「食」をテーマにした地元中小企業者向け個別商談会の開催

東京都：城北信用金庫

### ■ 取組み内容

お取引先をはじめとする地元中小企業者の皆さまに対して、新たな受発注取引の機会を提供し、販路拡大を支援するため、個別商談会「第1回 城北 夢をかなえる商談会」を開催した。

今回は「食」をテーマとし、百貨店・大手スーパーなど 11 社のバイヤーを招聘。食料品関連の製品を自社製造している地元中小企業の皆さま（お取引先以外の企業も含む）に、商談会への参加を募った。多くの応募企業の中から、バイヤー企業による事前選考を経て 20 社が商談会に臨み、のべ 55 件の商談が行われた。

### ■ 成果（効果）

商談会の中で、バイヤーからの取引希望が 5 件あったほか、多くの商談が継続案件として個別に進められる結果となり、販路拡大をサポートすることができた。

商談会参加企業の皆さまからは、

- ・バイヤーとの関係構築に繋がった。
- ・自社製品への意見や、消費者ニーズ・市場環境に関する情報など、バイヤーから貴重なアドバイスを得ることができたので、今後の販売活動にぜひ活用したい。
- ・応募にあたり、応募商品の特徴を深く分析した「展示会・商談会シート」を作成したことにより、自社製品についてもう一度深く考えるきっかけになった。

といった感想が寄せられている。

また、商談会参加の呼びかけや、「展示会・商談会シート」の作成支援、商談会への同席などを通じて、職員が地元企業を深く知る機会にもなっており、地域密着型金融の取組みとして大いに実りある商談会となった。

## 取引先企業の経営体質強化に向けたBCP計画策定支援の実施

静岡県：遠州信用金庫

### ■ 取組み内容

当金庫が営業エリアとする浜松市を中心とした静岡県西部地域は、輸送機の製造を主力とする輸出関連型企業の集積地である。

東日本大震災のサプライチェーン崩壊といった反省から、震災・津波に対する企業の防災対策の意識が高まってきているが、多くの地元中小企業はBCP計画策定の必要性を感じているものの、ノウハウがないため計画策定が進んでいなかった。

そこで、当金庫では中小企業支援ネットワーク事業を中心に専門家派遣事業を活用してのBCP計画策定の提案、支援を実施した。更に、計画策定をするだけでなく震災後の事業資金確保・対策を目的とした信用保証協会の「BCP特別保証」認定の支援も積極的に実施した。

以上、総合的な震災対策を提案することで取引先企業の経営体質の強化を図った。

### ■ 成果（効果）

BCP計画策定取組み先数 5先

うち、平成24年度内計画策定先 5先

信用保証協会「BCP特別保証」認定 5先（保証枠 400,000千円）

## 当金庫国内店舗から海外現地法人に対する直接貸付の取扱い開始

愛知県：岡崎信用金庫

### ■ 取組み内容

信用金庫法施行令等の一部改正(平成 25 年 3 月 29 日公布・施行)に伴い、信用金庫において会員(卒業生含む)の外国子会社に対する貸付が可能となった。

これを受けて、当金庫では、本年 4 月 1 日付で会員のタイ現地法人に対して信用金庫業界で初めてとなる海外直接貸付を取り組んだ。

当地では製造業を中心として海外進出意欲は引き続き旺盛であり、当金庫の取引先においても 700 先近くの海外拠点をも有しており、そうした先に対する資金供給手段の多様化は緊喫の課題となっていた。

### ■ 成果（効果）

従来、当金庫が取引先に対して提供可能な資金供給手段としては、親会社を經由した融資取引(いわゆる親子ローン)のほか、当金庫の保証のもと取引先が海外現地金融機関から融資を受けるスタンバイ LC のみであったが、本取組みを通じて、海外現地法人に対して直接的な資金供給スキームの提供が可能となったことで、取引先における資金調達の実選択肢は増えた。

取引先においては海外現地法人が信用力をつけてきた段階で、独り立ちさせたいというニーズのほか、為替リスクも軽減したいというニーズも潜在しており、本スキームに対しては一定の需要があると考えている。当金庫としては採算性を考慮しつつ、本スキームを利用した資金供給ニーズに対して引き続き積極的に対応していく方針である。

## 経営改善支援体制の強化

埼玉県：青木信用金庫

## ■ 取組み内容

## ①経営改善支援への取組み

審査二課「経営サポートチーム」（以下チーム）を設置し、現在課長以下 4 名（うち中小企業診断士 3 名）を配置している。営業店とのヒアリングの実施により支援活動に関する行動目標を設定の上、経営者との話し合いから企業の抱える課題、問題点を把握し、改善策の立案、経営改善計画の策定支援を行っている。

## ②人材の育成

少人数による、より実践的な営業店職員に対する経営改善計画書作成研修を行うとともに、取引先企業へのチームとの同行訪問により営業店職員の意識と能力の向上を図った。

## ③提供サービスの充実

法人取引先の貸借対照表・損益計算書の分析資料をフィードバックし、収益増強のための改善策・財務内容改善のためのポイントをお伝えする「企業診断サービス」を実施している。

## ④外部支援機関との積極的な連携

取引先企業のより専門的な経営相談に関しては、外部支援機関との連携により経営課題の解決に努めている。平成 24 年 10 月 12 日「建設企業のための経営戦略アドバイザー事業」に係るパートナー協定を締結した。

また、平成 24 年 11 月 5 日、国から中小企業経営力強化支援法に基づく経営革新等支援機関として認定を受けた。各営業店を窓口として創業支援、経営状況の分析、事業計画の策定支援・実行支援、事業承継支援、M&A 支援、海外展開支援、金融支援および財務改善支援に関する相談を受けている。

さらに、中小企業の後継者問題等の相談に応えるため、信金キャピタル株式会社および株式会社日本 M&A センターの 2 社と業務協定を行い、平成 25 年 1 月より M&A 仲介業務を開始した。

## ■ 成果（効果）

平成 24 年度の経営改善支援先の債務者区分のランクアップは 4 先となった。経営改善計画書作成研修は合計 2 回、延べ 18 人が参加し、ノウハウの習得に努めた。

「企業診断サービス」は、平成 24 年度に 575 社の利用があった。

「建設企業のための経営戦略アドバイザー事業」のパートナー協定に基づく相談を 3 件受け付けた。

M&A 仲介に関するご相談を 2 件受け付けた。

## 経済産業省中小企業支援ネットワーク強化事業を活用した地元企業への経営支援の実施

岐阜県：高山信用金庫

### ■ 取組み内容

高山信用金庫では、飛騨地域の中小企業に対する経営支援を積極的に行っており、その中で今年度は経済産業省の制度である「中小企業支援ネットワーク強化事業」を取引先に提案し活用してきた。合計 **49** の取引先で取組みし、延べでの支援回数は **140** 回となった。当庫職員は専門家の相談対応に参加し、現場の経験を通じて能力向上を図るとともに、専門家の知見・ノウハウを共有することにより、当庫全体の能力向上を図ること目的として取り組んだ。支援を担当する部署の人材が **3** 名に対し経営支援を必要とする先が **100** 先を越える状況にあり、外部専門家と連携し支援へのサポートを頂くことと支援知識を得ることが非常に重要と認識していた。当事業は中小企業における資金負担が一切必要ないことが特徴であり支援回数に制限もないことから、当庫も条件変更先を中心に取引先の実態把握と経営課題の抽出、そして具体的改善策の検討を進めることができた。

当金庫の営業エリアは飛騨高山、下呂、奥飛騨といった観光地を抱えていることから宿泊業の取引先への支援を多数行ったが、取引先の実態を正しく把握した上で単に経費削減を指導するのではなく、宿泊業におけるネット対策の重要性からプランの改善、営業方法の見直しといった非常に深い部分に入って専門家と支援を行った。専門家の支援に同行することは、専門家がどういった点を見ているのか、どういった形で指導につなげるのかといった方法を実地で学べるものであり、特に担当部署の人材が若手であることもあり、今後ノウハウを金庫と地域全体に広げていく上でも非常によい機会となった。特に当事業において合計 **11** 名の専門家に支援いただいたが、各専門家の支援への取組み方やスキルを学べたことは大きな財産になっている。

## ■ 成果（効果）

当支援事業を実施し多くの支援先で具体的成果につなげることができた。中でも製造業にて新製品開発を行い、顕著な支援成果を残された**4**先について本年**1**月**29**日に当庫本店にて支援成果発表会を実施した。専門家より、『新製品の販売を後押しするにはメディアの力をうまく活用する必要がある』ことを指導頂き、当庫での発表会の開催に至った。当庫では中部経済記者会や高山市政記者クラブを利用したテレビ・新聞社等への事前告知や地元の支援機関や地公体への連絡を行うとともに、各支援先の発表に向けた準備を行った。当日は新聞社**4**社、商工会議所・商工会・商工会連合会**5**団体、地公体**2**団体の参加のもとで発表を実施でき、新製品の発表による販売支援に加え、地域での経営支援への取組を広げるきっかけとすることができたと捉えている。

支援担当者の支援スキルの向上においては、特に宿泊業に対する支援ノウハウを吸収することができ、企業の実態把握と課題の抽出に重点を置いて対応することができたことは大きな収穫となった。専門家の支援内容を事業者と当庫の**3**者で理解し、二人三脚で課題解決に向けて取り組むことが重要と認識できた。宿泊業での取組み先が半数を占めた中で、すぐに結果は現れないものの今後事業者の実態把握を強化しながら継続して支援することで必ず成果につながるものと考えている。

当支援事業にて得られた専門家とのネットワークは、**2**月の事業の終了後も活かすことができしており、前年度からは**1**ランク進んだ取組みにつながられている事例も多数出てきている。製造業の支援先では前年の新事業への展開と新製品開発から、今期は更なる製品開発と販売強化を県の補助金を申請して活用しながら取組みする支援事例も出てきている。また宿泊業では、経営者との日中の面談時間が十分に取れないことを考慮し、夜間に経営会議とワークショップの実施し経営実態の確認を含めた**1泊2**日での専門家と連携した支援も開始している。前年の支援事業から指導頂いている専門家を取引先に紹介し直接契約頂く形につながられており、経営再建に向けて非常に深い部分まで把握しての取組みができてきている状況である。

取引先企業の実態把握と経営課題の確認を行うことが、その後の経営改善支援を行う上でも最も重要であり、金庫全体でその原点を再認識できたという観点からも本事業への取組により大きな成果が得られたと理解している。



## 東日本大震災で被災した旅館経営者の宿泊施設共同運営への支援

宮城県：石巻信用金庫

### ■ 取組み内容

本件は、東日本大震災による津波で宿泊施設を流出した旅館業者 4 名（相続人含む）が協同組合を発足させ、町から土地を賃借して宿泊施設を設置運営する事業を支援した。施設の設置費用は、グループ化補助金（中小企業等グループ施設等復旧整備補助事業）で大半を賄うこととする計画であったが、自己資金部分の資金調達方法や事業計画の策定等が課題となっていたことから、当金庫のプロパー融資と民間の復興ファンドを組み合わせた資金調達を提案し、さらに事業計画策定のアドバイスも行った。

### ■ 成果（効果）

- ・組合員の 1 人は、震災により経営者が亡くなったことによって突然に旅館経営者となったため、事業計画策定や資金調達に関する知識が不足する状況であったが、震災ボランティアや当金庫のアドバイスによって計画策定に至った。
- ・当地域は震災により町のほぼ全体が壊滅的な被害を受け、大規模なインフラ復旧が最大の課題となっており、地域内外の建設業者により急ピッチで復旧工事を行っているものの、工事関係者の宿泊施設が確保できないなどの課題があった。本件は、復旧工事の関係者や仮設住宅に住む住民の来客者に対応するための施設となり、地域インフラの早期復旧等に寄与するものとなった。

## 資本性借入金の活用による事業再生

東京都：亀有信用金庫

## ■ 取組み内容

当社は、ゴム金型製造業で過去の過大設備投資により多額の有利子負債を抱えていた。業況も低調で、赤字の累積により大幅な債務超過となっていた。社長は危機感を抱き、ビジネスマッチングや展示会等、地道な営業活動に注力するとともに、外部専門家を活用し製造現場の改善も図った。その後、業況は徐々に好転に向かい、期間利益の確保も見込まれる状況まで回復した。当社の早期再生を図るため、信金中央金庫の中小企業円滑化の出口戦略強化に向けた中小企業再生支援協議会全国本部との連携スキームによる「協議会版資本的借入金」の活用を提案した。初めての再生手法であり、顧問弁護士との契約書の新規作成や監視法人との貸倒引当金の処理についての打ち合わせ等、かなりの時間を要したが、東京都中小企業再生支援協議会様はじめ、多数の外部機関の協力が得られ、資本性借入金を実行することができた。

## ■ 成果（効果）

## &lt; 当社の具体的成果（効果） &gt;

資本性借入金で資本と看做すことができるため、財務内容が大幅に改善された。また支払利息の削減が図られ、返済期限も長期の一括返済であることから、収益面や資金繰りについてもプラスの効果を得られた。

## &lt; 当金庫の具体的成果（効果） &gt;

債務者区分が破綻懸念先から要注意先にランクアップしたことにより、不良債権比率の改善が図られ、貸倒引当金についても計画通りに進捗すれば、貸倒引当金の戻し入れが可能となる。また、ランクアップにより当社の今後の資金需要に対し、円滑な対応が可能となった。

## 事業選別による業績回復への取組み

富山県：高岡信用金庫

### ■ 取組み内容

A社は大手メーカーの下請事業を主力として業績を伸ばしてきたがバブル崩壊後、受注先の業績不振が続き、同社業績も低迷を余儀なくされていた。

一方、従来より、自社企画のデザイン性のある製品を製造・販売していたが、利幅は取れるものの売上は思うように伸びず主要事業には育っていなかった。

同社の製品は自社設計デザイナーによるセンスの良いデザインと独自のカラーリングにより、既存の納入先からは高い評価を受けており、業績向上のためにはデザイン性の高い製品を求める顧客に的を絞った販路の確保が課題であることは明らかであったが、同社の規模では独自に販路を開拓することは困難であり、業績低迷が続いていた。

販路の確保に苦心している中、デザイン性の高い製品を専門に取扱するネットワークの存在を知った同社社長は、同ネットワークに参加することで、課題の解決を図るとともに大手下請事業から撤退し、経営資源を自社開発製品分野に集中させることを決断した。

同社から、自社製品への事業集中と、大手下請事業からの撤退の相談を受けた当庫は、撤退事業や該当事業に従事する従業員の受皿企業の確保や、撤退に係る退職金、事業転換に係る資金繰りに協力し、A社の事業転換を支援した。

### ■ 成果（効果）

収益性の高い事業に集中したことにより、粗利益率が改善した。

また、ネットワーク加入したことによりターゲット顧客のニーズを知る機会が増え、製品開発に活かすことが可能となった。

事業拡大、事業譲渡、事業承継ニーズのある顧客企業に対する  
M&Aサービスの提案

千葉県：佐原信用金庫

■ 取組み内容

団塊の世代のリタイヤ、少子高齢化による後継者不足等で事業承継、事業譲渡に関連したM&Aニーズは高まりを見せており、加えて経営健全先による不振先（事業の持続可能が見込まれない顧客企業）へのM&Aもランクアップに繋がる有効な手法と捉え、M&A支援会社による職員向け庫内研修や勉強会、ニーズがある顧客への同行訪問を実施している。

■ 成果（効果）

食用きのこ生産業を営み、事業継続断念を検討している同業他社の買収を検討している顧客に本サービスを提案、利用申し込みとなる。

顧客、当金庫、M&A支援会社の3社により最適な譲渡方法を検討した結果、事業譲渡によるスキームを選択、当該事業に関連した施設（生産に必要な設備一式）を譲り受ける事で本M&Aは無事完了した。

本M&A支援により顧客の成長段階に応じた事業拡大ニーズに対応することができ、それに関連した買収資金、運転資金の利用にも繋がり顧客との取引関係をより強固にする事ができた。

また、事業断念先の従業員一部を受け入れる事で地域雇用の維持継続の一助となった。

## 当金庫における事業承継支援の取組み

東京都：多摩信用金庫

## ■ 取組み内容

現在、多摩地域の経営者の平均年齢は**60**歳を超えており、事業承継は地域の事業所の課題となっている。このような課題に対応するため、営業店に事業承継取組リーダーを配置し、本部（価値創造事業部）の事業承継担当者と連携して支援している。

上記に関する具体的取組みは以下の通り。

## ① 営業店と本部担当者の同行訪問

営業店担当者が訪問時に行ったヒアリングを基に「課題共有シート」を作成し、事業承継に関する課題がある場合に本部の事業承継担当者との同行訪問を実施している。

## ② 専門家派遣の実施

事業承継に関して専門的なアドバイスが必要な場合は、専門家派遣を実施している。専門家は中小企業診断士が事業の「ヒト」「無形資産」について、税理士が「相続」「財産」についての相談受けるなど、役割を分担し対応している。

## ③ 事業承継無料相談会の実施

毎月第一木曜日に事業承継の専門家による**1**件あたり**60**分間の無料相談会をマンツーマンで実施している。本部にて開催することで、事業所では話づらいことも関係者の目を気にしないで相談できるなど、相談しやすい環境を整えている。

## ④ 事業承継セミナーの開催

経営者向けに年**6**回実施している。テーマは事業承継全般から、自社株、保険の活用、相続対策などである。セミナー終了後に個別相談に応じたり、営業担当者が訪問し事後フォローもしている。

## ⑤ TAMA NEXTリーダープログラム（後継者塾）の開講

多摩地域の次世代後継者の育成を目的に明星大学と連携して開講している。後継者としてのスキルを身につけてもらうために、経営者としての心構え、マーケティング戦略、経営戦略、財務管理などのカリキュラムを組んでいる。平成**24**年度は**7**月開講（全**11**回）の**4**期生と**11**月開講（全**12**回）の**5**期生を実施した。

## ⑥ 行政との連携

調布市と連携し、平成**24**年度に「事業承継実態調査」を実施し、地域の事業承継の課題が浮き彫りとなった。調査結果に基づいて事業承継の課題がある事業所への支援を行う計画である。

## ■ 成果（効果）

- ① 個別訪問支援の実施 **231**社
- ③ 事業承継相談会の実施 **15**回
- ④ 事業承継セミナーの開催 **6**回延べ**102**社
- ⑤ 後継者塾の開講 参加企業 **17**社

## 他金庫との連携による地域の協同組合への支援活動

北海道：渡島信用金庫

## ■ 取組み内容

本活動は、既に設立し活動している協同組合（当金庫と地域の事業者や生産者の方が連携して協同組合を設立し、南北海道の特産物の販売・PR、事業者間連携、販路拡大等を通じ、地域経済の活性化を図る取組み）の道外への特産物のPR、販路拡大支援として、当金庫が大阪市信用金庫、コザ信用金庫、気仙沼信用金庫と連携して各イベントの実施を支援した。

大阪市信用金庫との連携では、大阪市のとある商店街の活性化及び南北海道の特産物のPR、販路拡大を目的に、商店街の空店舗を利用させてもらい、協同組合が店舗を開設し、南北海道の特産物等を販売した。コザ信用金庫、気仙沼信用金庫との連携では、当金庫札幌支店内で常設している協同組合のブースに沖縄の特産品、気仙沼の特産品の販売コーナーを開設し、相互の地域のPR及び地域経済の活性化を図る支援を行っている。

今後も、当金庫が他の地域、信用金庫等と連携することにより、南北海道のPR、販路拡大のみならず、様々な型で、協同組合を積極的に支援していきたい。

## ■ 成果（効果）

協同組合への当金庫の支援により、下記の成果がある。

## ①アンテナショップ・イベント

香港のスーパーでの催事、香港フードフェスタへの出店、東北チャリティープロモーションへの出店、大阪天神橋・あきない祭に出店、沖縄産業まつりに出店、札幌雪まつりに出店、大阪・てんま天神梅まつりに出店、他

## ②法人営業

飲食店、ホテル、小売店他法人との取引により、販路が拡大されている。

## ③カタログ販売、ネット販売

カタログ、ネットを通じ、販売を行っており、お中元やお歳暮等、時期的なものについての対応もしている。

## 産学連携事業助成制度の設立

北海道：網走信用金庫

## ■ 取組み内容

当金庫は平成 23 年 3 月に東京農業大学生物産業学部と包括連携協定を結んでいる。平成 24 年 4 月より、その包括連携協定の一環として「産学連携事業助成制度」を設立している。当金庫が基盤を有するオホーツク地域は全道有数の農業地帯であると同時に豊富な水産資源を有する 1 次産業が主力産業となっている。反面、高付加価値商品を生み出す加工産業が非常に少ないという現状である。本制度は、東京農業大学と連携して行う研究開発費用等の助成を行うことで、高付加価値商品を生み出すきっかけを後押ししようとするものであり、少額ながらも地域産業の発展をサポートする制度となっている。具体的な制度内容として、助成金額は 1 事業につき総費用の 1/2 を上限に 200 千円まで、助成費用の範囲は、東京農業大学との共同開発または研究にかかる費用など。助成後についても販売面（販路開拓）、財務面（総合的なアドバイス）を行い、産業の芽を育てるためのサポートを行っている。

## ■ 成果（効果）

平成 24 年度は 2 回に分けて募集を行い合計 3 先の採択、平成 25 年度は現在まで 1 回の募集を行い、2 先採択している（累計 5 先採択）。平成 25 年 3 月には、北海道財務局より地域密着型金融に関する「特に先進的な取組み」や「広く実践されることが望ましい取組み」を行っている管内の地域金融機関として顕彰を受けている。

平成 25 年度についても、6 月 3 日より募集を開始しているが、制度としてはまだ改善が必要な部分があると考えているため、より良い制度を目指しブラッシュアップを図っていく考えである。

## 3 大学ゼミによる「銚子地域の活性化プロジェクト」

千葉県：銚子信用金庫

## ■ 取組み内容

銚子市を本店所在地とする当金庫の営業エリアは、人口減少、少子高齢化が現在進行形で進む典型的なエリアである。銚子市に限定して見れば、人口で昭和 **40** 年の **91,492** 人（国勢調査）をピークに、以降は減少傾向となり、直近では **7** 万人を割り込む状況となっている。限定された営業エリアで活動する信用金庫にとって、地域とは「運命共同体」ともいえる関係にあり、地域の活力を取り戻していくために何ができるのか、地域経済を底辺から守り支えるという信用金庫本来の活動の重要性を改めて認識するとともに、さらなる地域への貢献を促される思いを強く感じているところである。

このようななか、駒澤大学 長山准教授より、学生が学んでいる地域活性化活動の現地実習について銚子市を舞台に実施したいとの申出があった。

依頼を受けて当金庫では、駒澤大学 長山ゼミ・立正大学 吉田ゼミ・桜美林大学 大熊ゼミの取り組む「銚子地域の活性化プロジェクト」の地域協力機関として、銚子信用金庫内に事務局を設置し、**3** 大学の活動のサポートを実施した。

本プロジェクトは、**3** 大学ゼミの約 **100** 名の学生が合同で研究・調査を実施する大規模な取組みであり、このような貴重な機会を必ず成功させるべく、銚子市役所や銚子商工会議所など、関係機関の協力を仰ぎ受入れ態勢を整えた。

銚子市内での現地調査を前に本プロジェクトの趣旨説明として、地元事業者を招いてプレミーティングを開催し、**3** 大学の学生約 **30** 名による企画案のプレゼンテーションを実施した。会場では、学生と事業者の意見交換や企画案への情報提供も行われた。

その後、各大学ゼミにおいて事前調査と研究を進め、これまでのまとめと総合的振興プラン策定に向けた現地調査・研究・検討を目的に **3** 泊 **4** 日の合同合宿を銚子市内のホテルにて実施した。

合宿初日は、ゼミ学生約 **100** 名が銚子市の現状を共通認識することを目的として、銚子市役所や銚子商工会議所のほか、銚子市内で活性化に取り組まれている銚子地域を代表する方々を講師としたレクチャー講演を開催した。

また、活動のサポートとして、事前に学生より取材ヒアリング希望先を聴取して地元事業者や住民 **34** 先のアポイントメントを取ると共に、当日の取材活動行程表を作成して、円滑な活動ができるよう取り計らった。

合宿最終日には、研究結果と活性化プラン発表の場として、地元事業者や住民を招いて「銚子地域の活性化プロジェクト」シンポジウムを開催した。



## ■ 成果（効果）

本件は、駒澤・立正・桜美林の3大学と銚子市役所・銚子商工会議所、銚子市内の事業者、および当金庫が連携して取り組んだいわゆる「産学官金」の取組みになったと考えている。

また、シンポジウムにおいて発表された「食の商品開発」、「イベント企画」、「うわさプロジェクト」、「情報誌」の4つの活性化プランのうち、「食の商品開発」、「うわさプロジェクト」については、期間限定ではあったが地元事業者との連携により実現しており、アイディアの商品化など外部の提案に取り組むことに対する地元事業者の意識の変化にも効果があったと考えている。

## 地域活性化事業「屋号のまち やいづ プロジェクト」

静岡県：焼津信用金庫

## ■ 取組み内容

創立 100 周年記念事業として実施した「焼津鰹節水産加工業に関する提言」により、地域産業に対する理解を深めることができた。この流れを受け、地域金融機関として、我々が「つなぐ力」となり地域が一体となって活性化に取り組んでいく必要があると考え、内容の検討を進めてきた。

活性化のためのキーワードを模索した結果、地域に数多く残る『屋号』に注目し、これ切り口とした地域活性化事業を企画した。全国で唯一、屋号（当金庫の前身である「焼津生産組合」の“生”を○で囲んだ屋号＝「まるせい」）を持つ金融機関である当金庫が中心となり、屋号の利用が多い水産加工業者の業界団体や行政との連携という形でプロジェクトを進めていった。「屋号のまち やいづ プロジェクト」と題し、ロゴマークを作成、第一弾の活動として「屋号のれんストリート」を実施した。



## 《屋号のれんストリート》

古き良き港町をイメージし、地域企業各社が持つ屋号を統一したデザインで紹介することによって、地域の一体感を表現しようとする活動。統一したデザインの「屋号の暖簾(のれん)」を模した旗を、駅前商店街や駅構内へ掲示した。企業の自主性を重視するため、旗の製作費は各社に負担を依頼した。当初の参加団体（企業・組合）は 18、現在は 32 団体まで増加している。



## 《地元製品のPR活動》

行政と連携し、焼津鰹節ならびに地域PR活動を、平成 24 年 6 月に地区対抗野球大会（東京ドーム）にて実施した。

## ■ 成果（効果）

- ・行政と話し合いを重ね、行政（焼津市観光課）を窓口とすることによって地域企業が参加しやすいスキーム作りを行った。当金庫の主体事業というよりも、地域全体の利益を重視した活動となるよう意識している。
- ・第 2 弾の活動として、焼津市鰹節水産加工業青年会所属の 12 社と連携し、地域中小企業の歴史をまとめた冊子（「屋号の由来と創業史」）の編さんを始めている。
- ・本プロジェクトは、TVやラジオ、地域情報誌にも取り上げられ、注目度は高まりつつある。地域文化である屋号を地域資源と捉え、地域企業を知ってもらうこと（ローカルブランド）によって、地域内での消費拡大を目指し、域内経済を活性化させていく狙いがある。
- ・また、企業の活性化とともに、地域の子どもたちへの文化継承への基礎調査になるものと考えている。

「長浜市産業振興ビジョン懇話会・ワーキングチーム」への参画

滋賀県：長浜信用金庫

■ 取組み内容

長浜市において、地域特性を活かした中長期的な産業振興戦略を立案するため、市長の諮問機関として長浜市・経済諸団体・有識者で「長浜市産業振興ビジョン懇話会」を設置（平成 23 年 5 月）。当金庫から、懇話会委員及びワーキングチーム委員として参加し、地域産業のあり方、その方向性と具体的施策について検討を行った。

平成 24 年 4 月、パブリックコメントとして市民の意見を求めた後、5 月に「長浜市産業振興ビジョン」を策定。ビジョン実現のため、平成 28 年度までの 5 か年の目標と施策が組み立てられるとともに、今後のビジョン推進に向けて、関係機関の連携を通じて「長浜ビジネスサポート協議会」が設立され、当金庫もアドバイザーとして参加している。

なお、本取組みの一環として、平成 24 年 8 月に長浜市と当金庫との共催により評論家寺島実郎氏を招聘し経済講演会を開催。また、「長浜ビジネスサポート協議会」による「プレミアムお買い物券（商品券）」の発行に当たっては、当金庫が元請として、商品券の発売代金回収から換金作業までを一括管理するとともに、市内に支店を有する金融機関に換金手続き参加を呼びかけ、長浜市内の全加盟店の換金が可能となる決済方式を組成し、実施。1 万 5 千冊（1 億 5 千万円）が好評の中、完売となった。

■ 成果（効果）

本取組みは、長浜市基本構想の分野別計画のひとつに過ぎないが、他の分野においても当金庫は様々な形で参画してきており、こうした取組みを通じて、地域金融機関としての親近感や存在感を発揮しながら、きめ細やかな支援を通じて地域の活性化に貢献していきたいと考えている。

## 新源泉供給開始に伴う官民金融一丸の温泉街知名度向上への取組み

島根県：日本海信用金庫

### ■ 取組み内容

メインである温泉街に対して、行政や旅館経営者、商工会と連携し、温泉地としての知名度向上のため、温泉組合と一緒に行動計画やイベント開催などのアイデアを練った。

平成**24**年**2**月より、知名度向上への取組みを開始し、「面的再生」として、会議を重ね、その一環として平成**24**年**4**月に湯めぐりチケットの取扱いを開始した。

湯めぐりチケットは、通常**1,900**円が**1,000**円で**4**施設の温泉を利用でき、有効期限は**1**年となっている。

平成**24**年**10**月開催の新源泉供給イベントに関しては、金庫職員がイベントのネーミングを付け、当日の運営スタッフとしても全面的に協力し、後援となった。

会場は、町特産の赤梨や地元野菜の販売もあり、多くの来場客で賑わった。

なお、**3**旅館に関しても、個別に毎月定例会議を開催し、当金庫職員が出席している。

### ■ 成果（効果）

温泉地としての**PR**とリピーター確保に向けて湯めぐりチケットの販売ができた。

温泉街の活性化と温泉活用に向けた新たな一歩を踏み出せた。

イベントの開催について新聞等のマスコミに取り上げられ、宣伝となった。

地域振興に貢献でき、地元・行政、商工会との連携が深まり、山あいの町において、新源泉の良質な温泉の湯を観光資源として活用できた。

イベントにスタッフとして参加した職員にとって、地域との関わりの大切さを再確認できる機会となった。

## 農業者向け無担保・無保証人ローンの決裁権限の緩和による 地域の事業再生への取り組み

鹿児島県：奄美大島信用金庫

### ■ 取り組み内容

平成 24 年度は、東日本大震災による市場閉鎖にて被害を受けた花卉農家や地元農家等へ、更に追い討ちをかけて、昨年から続く台風による塩害被害の他、サトウキビの害虫被害、バレイショの価格下落等、農家を取り巻く環境は厳しい状況が続いている。

そのため上記被害からの復興・再生支援を目的とし、本来限度額 500 万円で理事長決裁としていた農業者向け無担保・無保証人ローンの決裁権限を、限度額 100 万円内かつ期間限定（平成 24 年 5 月 14 日～8 月 31 日迄）で営業店長決裁として商品の利便性を向上させるため、目利き力を活かした審査によりスピード感のある対応を実施、農家の事業再生・融資推進に取り組んだ。

### ■ 成果（効果）

徳之島地区及び沖永良部島地区において 21 件、19 百万円の実績となり、昨年度 38 件の内 55%を占める結果となった。

上記の新規融資の他、条件変更等の支援も行っており、被害を受けた農家への支援として効果がでたものと思われる。

## 地域活性化プロジェクト（地域活性化支援事業） スイーツフェスタ開催

長野県：松本信用金庫

### ■ 取組み内容

平成 22 年 7 月地域経済の持続的な発展に貢献するため「松本信用金庫地域活性化プロジェクトチーム」を設立し、今までよりさらに地域活性化事業を活性化させるため様々な活動に取り組んでいる。

平成 24 年度は、平成 23 年度に開催した「企業セミナー」を引き続き開催（起業・第二創業を目指す方を対象に「第 2 回起業セミナー」を開催し 46 名の参加がある。）のほか、新規取組として、「松本山雅 F C スイーツフェスタ 2012」を開催した。地域の様々な主体を結びつけて新たな価値を生み出す各種事業の一環として、地域のプロサッカーチーム松本山雅 F C（株松本山雅）および（株）セブン-イレブンジャパンと共同でスイーツフェスタを開催した。地域でも圧倒的な人気があり、更なる活躍が期待される松本山雅 F C と地域において多くの店舗網を有するセブン-イレブンとの共同事業を実施し、地域の活性化につなげるために取り組むものであった。

#### <本事業概要>

##### ○事業名

松本山雅 F C スポンサー共同企画 《松本信用金庫 × セブン-イレブン × 松本山雅 F C》プレゼント「松本山雅 F C スイーツフェスタ 2012」

##### ○事業内容

当金庫取引先である菓子店から松本山雅 F C を連想するスイーツを募集、優秀スイーツ 5 つを選出、その中から最優秀スイーツ 1 つを決定。最優秀および優秀スイーツの店舗は、期間中において自店販売を可能・ホームゲームでの商品販売権・スタンプラリー店舗への参加権等の特典を用意することで販路拡大や店舗宣伝となった。

##### ・審査

一次審査では募集したスイーツの中から、優秀スイーツを選出。最終審査では優秀スイーツ 5 つを指定日にホームスタジアム（アルウィン）で販売し、最も多く売り上げた商品を最優秀商品に決定。

##### ・スタンプラリー（販促活動）の開催

スタンプラリーを実施し、期間中にセブン-イレブンおよび最優秀店舗・優秀店舗 4 店舗内の内 2 店舗でスイーツを購入した方に当金庫オリジナル松本山雅 F C プレート（皿）を当庫本支店でプレゼント。

## ■ 成果（効果）

当金庫の取引先菓子店への参加募集を全店にて行い、未取引先からの参加希望については新規取引先として対応した。既存取引先 17 店、新規取引先 3 店の 20 店から 40 商品の応募があった。テレビや新聞で取り上げられ大きな注目を集めただけでなく、最優秀・優秀店舗 5 店舗で売上げは、通常の 2 割～4 割増しとなった。また、セブン-イレブンでもスイーツフェスタに合わせて販売したシュークリームがスイーツ部門売上げ全国 1 位になるなど、大きな反響となった。

平成 24 年 4 月より取扱っている山雅通帳も 3,000 を越える取扱いとなっており、地域の反響は大きい。

平成 25 年度も「スイーツフェスタ 2013」を開催する。



## いわしんアジア・ブラジル業務支援デスクの支援態勢強化

静岡県：磐田信用金庫

## ■ 取組み内容

当金庫では、お取引先の海外ビジネスをサポートすることを目的に、平成 22 年 7 月に情報相談センター内に“いわしんアジア・ブラジル業務支援デスク（以下 AB デスク）”を設置した。当金庫営業管内には、輸送用関連機器を中心とした大手製造業とその下請け企業が多くあり、海外展開に係る支援ニーズが高い地域である。

近年の日本国内の厳しい経営環境の中で、当地域では製造業等が生産拠点を海外へシフトするなどの動きが強まっており、それに伴いお取引先からの支援ニーズは、これまでの一般的な情報の提供から、各種ライセンスの取得、会計処理など複雑・多岐に亘り、より高度な専門知識やコンサルティング機能が求められるようになった。

これを受け、当金庫では様々な業態との連携を強化することで、AB デスクによる海外業務支援機能を拡充し、より総合的かつ多面的な支援態勢を構築した。

## &lt; 24 年度海外関連業務提携先 業態・先数 &gt;

## 1. 日本国内

- ①会計・コンサルタント 2 先
- ②損害保険会社 2 先
- ③シンクタンク 1 先
- ④警備会社 2 先

## 2. 海外（ブラジル）

- ①調査・支援機関 1 先
- ②弁護士事務所 1 先

## ■ 成果（効果）

付加価値の高い情報をスピーディに提供することが可能になったほか、業務提携先およびこれらが持つ国内外のネットワークを活用することで、これまでお取引先を支援する上で、大きな課題となっていた現地におけるサポート態勢を強化することができた。中でも当金庫の強みであるブラジル進出支援については、現地の支援機関および弁護士事務所と業務提携を結んだことで、もともと情報収集が困難な同国において、現地調査やマッチング情報の提供、日本と現地をつないだテレビ電話会議など、様々なサービスを積極的に活用できるようになった。