

地方創生への取組状況に係るモニタリング調査結果（28年度） ～地方創生に資する金融機関等の「特徴的な取組事例」～

地方銀行の事例抜粋版

まち・ひと・しごと創生本部事務局
平成29年1月

<目 次>

1. 働き方（少子化対策、インターンシップを含む）（1件）

- ・芸術的才能を活かした障がい者の自立支援に向けた官民連携の取組
～ゆめいくワークサポート事業

＜山陰合同銀行＞・・・ 1

2. 農林水産業の成長産業化（1件）

- ・地域商社による北海道ブランドの輸出拡大

＜北海道銀行＞・・・ 3

3. 観光地域づくり（3件）

- ・瀬戸内地域の観光産業活性化を企図した連携体制の構築

＜中国銀行、広島銀行、山口銀行

阿波銀行、百十四銀行、伊予銀行、みなと銀行

日本政策投資銀行、海外需要開拓支援機構＞・・・ 5

- ・地域資源ブランディングと地域連携による観光振興施策

＜静岡銀行＞・・・ 7

- ・観光地まちづくりモデル構築による観光地の面的活性化へ向けた取組

＜八十二銀行、地域経済活性化支援機構＞・・・ 9

4. 地域産業の活性化（農業・観光を除く）（2件）

- ・長崎都市経営戦略推進会議（長崎サミット）の取組
- ・『あおもり藍産業』の確立に向けた支援

＜十八銀行＞・・・ 11

＜青森銀行＞・・・ 13

5. 金融機能の高度化（コンサルティング機能の強化、土業との連携、人材紹介等）（3件）

- ・事業性評価を通じた経営改善支援

＜広島銀行＞・・・ 15

- ・地方創生専門のコンサルティング会社『株式会社YMFG ZONEプランニング』の設立

＜山口フィナンシャルグループ＞・・・ 17

- ・プロフェッショナル人材戦略拠点との連携による地域企業への人材支援

＜横浜銀行、静岡銀行＞・・・ 19

6. 金融機能の高度化（創業・新事業開拓）（1件）

- ・地域の中小企業と地方大学を結びつける、課題解決型産学金連携

＜阿波銀行＞・・・21

7. 公有不動産等の活用（1件）

- ・交流人口増加・地域振興等の実現に向けたホテル誘致への取組

＜常陽銀行＞・・・23

8. 海外進出支援（2件）

- ・だしの文化をフランスへ
- ・（再掲）地域商社による北海道ブランドの輸出拡大

＜鹿児島銀行、鹿児島信用金庫＞・・・25

＜北海道銀行＞

1. 「芸術的才能を活かした障がい者の自立支援に向けた官民連携の取組～ゆめいくワークサポート事業」 (山陰合同銀行)

1. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 当行は、障がい者の自立支援を目的として、平成19年9月に知的障がい者が専門的に就労する事業所「ごうぎんチャレンジドまつえ」を開設し、知的障がい者による絵画制作業務を開始。
- その後、地域社会における新たな障がい者自立支援策として、上記事業所で制作した絵画を活用して経済的価値を生み出す仕組みである「ゆめいくワークサポート事業」をトップダウンにより考案し、島根県に提案。平成22年6月から島根県の事業として実施。

2. 具体的な取組内容

- 「ゆめいくワークサポート事業」とは、知的障がい者が制作した絵画作品のデザイン利用料を障がい者の就労支援に活用する事業で、島根県、島根県社会福祉協議会、当行が連携して実施。
- 具体的には、「ごうぎんチャレンジドまつえ」の職員が制作した絵画を島根県に無償で提供し、この絵画を企業等にノベルティグッズなどのデザインとして使用いただくもの。
- 企業等からいただいたデザイン利用料を原資として、島根県内の障がい者就労支援事業所に対して交付金を配分し、各事業所の工賃向上等の取組を支援することで障がい者の自立支援を促進。

3. 実施にあたり工夫した点(関与のポイント・推進体制面・PDCAサイクル面等)

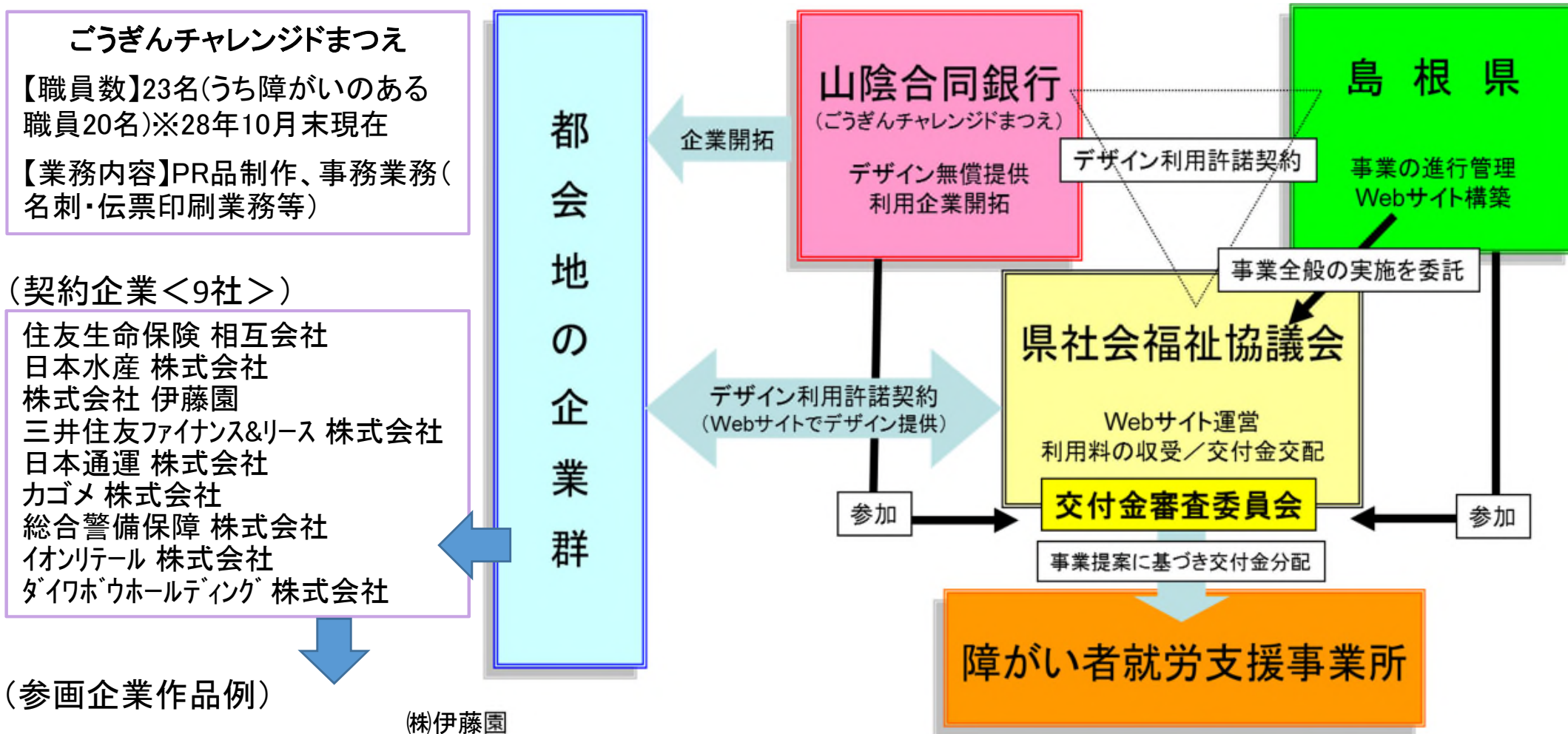
- 関係機関(島根県、島根県社会福祉協議会、当行)の役割分担を明確化。
- 具体的には、島根県は事業の進行管理を行い、島根県社会福祉協議会に事業全般の実施を委託。同協議会はWebサイトの運営やデザイン利用料の収受・交付金の配分を担当。当行は絵画デザインの無償提供のほか、トップセールスによる参画企業の開拓を担当。

4. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 「ゆめいくワークサポート事業」契約企業数: 9社(平成28年10月末現在)
- 助成実績: 助成団体数18団体、助成総額18,524千円(平成23年度～平成28年度決定分)

5. スキーム図等

(ゆめいくワークサポート事業スキーム図)



(契約企業<9社>)

住友生命保険 相互会社
 日本水産 株式会社
 株式会社 伊藤園
 三井住友ファイナンス&リース 株式会社
 日本通運 株式会社
 カゴメ 株式会社
 総合警備保障 株式会社
 イオンテール 株式会社
 ダイワホールディング 株式会社

(参画企業作品例)

(株)伊藤園

日本水産(株)(扇子) (自動販売機貼付用ステッカー)



2. 「地域商社による北海道ブランドの輸出拡大」

(北海道銀行)

1. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・ 当行では、海外への輸出・販路拡大において、信頼できる現地の流通網に載せること『商流の確立』が重要と考えこれまでに日揮(株)や越浦パイプ(株)、JFEエンジニアリング(株)などの企業と連携し、極東ロシアにおいて温室栽培などのプロジェクトをサポート。これらのプロジェクトを通じて、生産支援のほか、現地における生産物の商流・販路確立のため、ネットワークを構築。
- ・ この取組によって培った「輸出ノウハウ」や「現地情報」などを有効活用し、道内企業に対し道産品の海外輸出を支援するため、平成27年10月、「商流」と「物流ルート」を提供する地域密着型商社「北海道総合商事(株)」の立ち上げに関与し、同社とともに輸出に向けた支援を進めている。

2. 具体的な取組内容

- ・ 日揮(株)や越浦パイプ(株)、JFEエンジニアリング(株)等と連携し、極東ロシアで温室栽培などの植物工場プロジェクトを展開。
- ・ 現地における商流を確立するとともに、商慣習やニーズの把握など、道産品の輸出に必要なノウハウを蓄積し、北海道総合商事(株)とともに、輸出に向けた支援を本格的にスタート。平成28年2月、道産品の極東ロシアへの初輸出を皮切りに、継続した輸出支援を展開。平成28年7月には、北海道総合商事(株)と、サハ共和国の首都ヤクーツク市との共同による温室野菜の栽培計画が本格的に始動。
- ・ また、ロシア極東地域の農場、温室施設、スーパーマーケットへの道内農業関係者の視察等に対し、北海道総合商事(株)の現地法人と当行駐在員事務所がサポート。物流ルートや輸送コストの調査、現地スーパーでのプロモーション実施方法の検討、輸出への課題整理などを支援。

3. 実施にあたり工夫した点(関与のポイント・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・ 地理的に北海道に近い極東ロシアに対して、道産品の輸出を進めるため、まずは現地の温室栽培プロジェクトを通じて、信頼できる現地の流通網の確立を進めたことで、道産品の輸出を成功させるための基盤を構築。
- ・ ロシア・アジア諸国等への輸出を希望する企業のニーズ把握などは当行の企業ネットワークを活用するほか、北海道をはじめ自治体とも連携し、地域を支える特産品の販路開拓を支援するなど、オール北海道の取組に発展させている。

4. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・ 本取組を通じて、道産品の輸出品目拡大や販売先の開拓が着実に進んでおり、極東ロシアで北海道ブランドの地位が確立されている。平成28年2月より輸出を開始し、「栗山町のゆめぴりか(コメ)とタマネギ」、「余市町産のリンゴ」、「倶知安町のジャガイモ」などを取扱い、現地の大手スーパーなど300店舗で販売し、「北海道ブランド」の食材は、好評な売れ行きとなった。
- ・ 道内企業の極東ロシアやアジア諸国等への輸出ニーズは着実に高まっており、きめ細かなサポートを実施することで、輸出にチャレンジする企業の増加が今後も期待できる。輸出支援を通じて、企業の成長を促すことで、雇用の創出・安定化、産業の高付加価値化を実現。
- ・ 今後も当行のノウハウを道内企業に提供し、北海道が「北海道創生総合戦略」で掲げる『道産食品輸出額 1,000億円』の達成に貢献していく。

5. スキーム図等

1. 商流の確立

温室栽培プロジェクトによる
現地商流の確立



信頼できる商流を
道産品輸出に活用するために

5. 輸出の実現

現地の商流を活用
売り先の選定・開拓
現地PR方法など全面的に支援



輸出の実施

さらなる輸出の拡大へ

4. 輸出に向けたコンサルティング

マーケット調査や現地視察など
輸出ノウハウ等の提供

輸出の成功に向けて
きめ細かな支援



当行ウラジオストク事務所で
打ち合わせ



現地スーパー視察
(価格調査実施)

2. 地域商社の設立 地域商社機能の活用

北海道のための地域密着型商社
北海道総合商事㈱

官民連携による輸出支援

3. 輸出支援体制の構築

当行、北海道・市町村、
北海道総合商事㈱等の連携構築



3. 「瀬戸内地域の観光産業活性化を企図した連携体制の構築」

(中国銀行、広島銀行、山口銀行、阿波銀行、百十四銀行、伊予銀行、みなと銀行、日本政策投資銀行、海外需要開拓支援機構)

1. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・ 瀬戸内エリアは、世界有数の内海である「瀬戸内海」など多様な地域資源を有しているが、瀬戸内が国内外の多くの人から選ばれる地域(ブランド)となるためには、瀬戸内エリアが一体となった地域資源の価値向上と情報発信が課題であった。
- ・ 平成25年4月、瀬戸内7県(兵庫県、岡山県、広島県、山口県、徳島県、香川県、愛媛県)は、「瀬戸内ブランドの確立」を目的として「瀬戸内ブランド推進連合」(※)を設立し、瀬戸内ブランド推進体制のあり方(「需要の創出」、「供給体制の整備」)の検討を開始。
- ・ 平成26年10月、「瀬戸内ブランド推進連合」は、更に高みを目指した取組を展開していくためには、地域金融機関が中心となった民間事業者の事業化・事業拡大を支援するための枠組みが必要であるとの認識から、地域金融機関へ協力を依頼し、検討を開始。
※「瀬戸内ブランド推進連合」は、「瀬戸内ブランドの確立」を目的として、「一般社団法人せとうち観光推進機構」に発展改組(平成28年3月)。

2. 具体的な取組内容

- ・ 各行と「瀬戸内ブランド推進連合」は、「瀬戸内ブランド推進体制に関する協定書」を締結し、「事業化支援組織推進室」を設置(平成27年7月)。
- ・ 各行は、①域内外の事業会社とともに、「(株)瀬戸内ブランドコーポレーション(事業化支援組織)」に出資、②日本政策投資銀行、海外需要開拓支援機構(以下、「クールジャパン機構」とともに、瀬戸内地域における観光事業の事業化および成長に必要な資金の供給等を目的として、「せとうち観光活性化ファンド」を組成(平成28年4月)。
- ・ 「せとうちDMO」発足(平成28年4月)。
- ・ 「事業化支援組織推進室」は「瀬戸内ブランド推進室」に改組(8行連携を継続)(平成28年9月)。
—— 地域金融機関の連携により、地域観光産業の活性化、瀬戸内地域の価値の最大化を図り、豊かな地域社会の実現に向けた取組を推進。

3. 実施にあたり工夫した点(関与のポイント・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・ 自治体と金融機関、民間事業者等が広域連携する取組であり、連携組織体(協議会)同士のコミュニケーション、議論を重ねての合意形成を重視。
- ・ 地域金融機関の情報・ネットワーク、日本政策投資銀行の多様なファイナンスノウハウ、海外需要開拓支援機構の海外需要獲得の知見を活用。

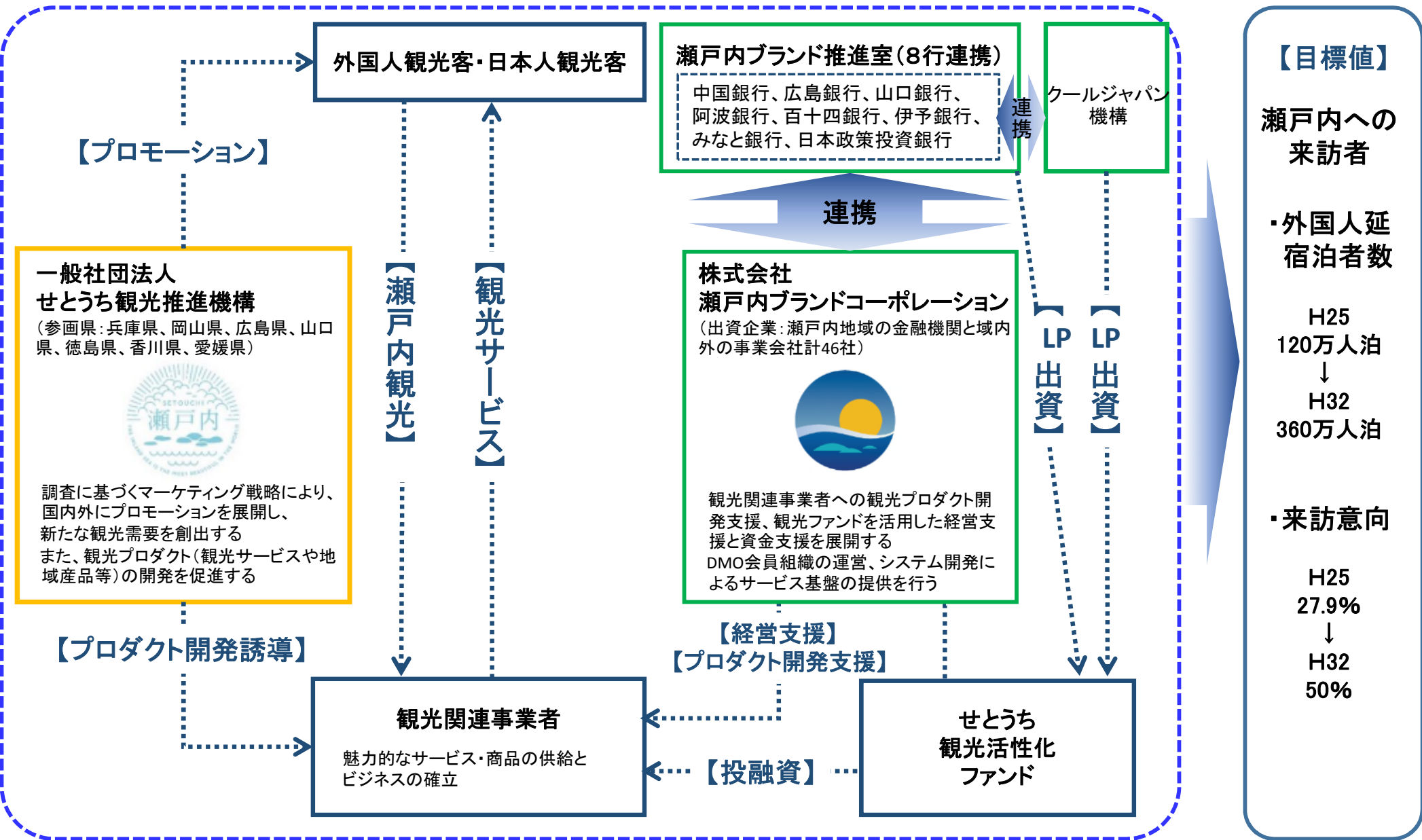
4. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・ 地域金融機関が連携・協力し、観光関連事業者に対する事業支援(資金支援や経営支援)を行うことで、「供給体制の整備」を実現。
 - ・ 今後、「瀬戸内の観光産業活性化」による「域内消費の喚起・地域雇用の創出」が期待できる。
- 【「せとうちDMO」におけるKPI(目標値)】: ① 瀬戸内への来訪意向 平成25年:27.9% → 平成32年:50%
② 外国人延宿泊者数 平成25年:120万人泊 → 平成32年:360万人泊
- ・ 「せとうち観光活性化ファンド」の投資第一号案件として、株式会社せとうちクルーズの新規クルーズ船事業への支援を決定。
 - ・ 「せとうち観光活性化ファンド」の投資第二号案件として、ノヴィル株式会社の複合レジャー施設の開発・運営事業への支援を決定。

5. スキーム図等

「瀬戸内地域の観光産業活性化を企図した連携体制の構築」

＜せとうちDMOの概念図＞



4. 「地域資源ブランディングと地域連携による観光振興施策」

(静岡銀行)

1. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・ 静岡県はインバウンド観光のゴールデンルートに位置し、富士山静岡空港の中国路線拡大も寄与し、外国人宿泊客数が大幅に増加(平成27年は前年比+2.2倍)。しかし、インバウンド客の県内の周遊・長期滞在にはつながっておらず、十分な経済効果には結び付いていない実態がある。
- ・ こうした状況を踏まえ、当行では、平成27年6月の地方創生部設立以来、地域資源を活かした観光振興を地方創生部の重点施策と位置付け、ブランディングや地域連携を支援するとともに、インバウンド誘客・受入体制整備に積極的に取り組んでいる。

2. 具体的な取組内容

- ①「**地元での魅力づくりへの貢献**」…地元企業が伊豆縦貫自動車道の開通に合わせ、地域の観光活性化につながるランドマークとして日本最長となる400メートルの吊り橋「三島スカイウォーク」を建設。当行は、事業発案当初から定例ミーティングに行員が参加する等、積極的に関与。金融機関の視点から事業化には、事業性、需要、収支等の専門的な検証が不可欠であったため、当行が中心となり事業計画策定支援。資金面においても、当行を始めとした地元金融機関の融資による民間資金にて支援した。
- ②「**県域を越えた観光振興策**」横浜銀行との連携協定の締結…静岡県・神奈川県にまたがる富士・箱根・伊豆地域のインバウンド誘客を中心とした観光振興について、横浜銀行との連携協定を締結(平成28年6月)。観光客の増加、長期滞在型の旅行客獲得を企図。現在、「県境の無い観光地図の作成」や「当行・横浜銀行の海外取引先を対象としたインセンティブツアー誘客」などの取組を検討中。
- ③「**当行主体のインバウンド対策**」…当行オリジナルの支援ツールとして、インバウンド客との簡単なコミュニケーションができる「指すだけ会話ナビ」を作成(韓国語、中国語、英語の3カ国語)。また、中国人観光客誘致のための「インバウンド対策セミナー」を継続開催(平成27年10月以降、県内各地で10回開催済)。中国出身行員を講師とし、旅館・ホテル等の取引先のインバウンド受入体制整備を支援。
- ④「**地元連携への貢献**」…「伊豆をひとつに」をテーマに、世界から称賛され続ける地域を目指す「美しい伊豆創造センター」と協働した、「世界一美しい半島プロジェクト・あいさつ運動」に協賛。あいさつをきっかけに伊豆地域が一体となった取組を支援。

3. 実施にあたり工夫した点(関与のポイント・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・ 富士、伊豆といった、従来から静岡県が有する魅力ある資源を一段と輝かせることでの観光魅力づくりを金融面からも支援するとともに、インバウンド観光客に対する「おもてなし」をテーマとした受入体制の充実化による、県内の連携した観光振興策への貢献に注力。
- ・ さらなるインバウンド観光客の周遊・長期滞在促進等のためには、静岡・神奈川の県境を越えて連携する必要があるとの認識のもと、当行と横浜銀行との連携を実現。

4. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・ 三島スカイウォークの利用実績は次頁を参照。
- ・ 「指すだけ会話ナビ」は、平成28年1月の発行以来、累計約1万部を配布済。取引先からの強いニーズあり、販売店編も追加制作。
- ・ 当行と横浜銀行の連携協定締結が行政サイドを動かし、当行・横浜銀行・静岡県・神奈川県の4団体による「神奈川・静岡県境地方創生連絡会」を設立(平成28年10月)。

5. スキーム図等

【地元での魅力づくりへの貢献】・・・地域の観光活性化

日本最長・三島スカイウォーク



全長: 400m
事業費: 約40億円
利用実績: 開業10ヶ月で
100万人達成
波及効果: H27年度伊豆
地域の観光交流客数前
年度比4.7%増

【県域を越えた観光振興策】・・・神奈川県との連携

横浜銀行との「富士・箱根・伊豆地域の観光振興に係る連携協定」締結(H28年6月)

伊豆を中心とした観光ルートを開発
【当行】富士山静岡空港⇒伊豆⇒箱根
【横浜銀行】羽田空港⇒箱根⇒伊豆



県内での連携

- ・静岡県での観光振興策等の拡充のため、神奈川県との連携を強化。
- ・行政間の連携にも発展。

【当行主体のインバウンド対策】・・・受入体制の整備

指すだけ会話ナビ



- ・4タイプ(宿泊施設、飲食店、タクシー、販売店)
- ・3か国(英・中・韓国語)

インバウンド対策セミナー



- ・伊豆等の観光関連事業者
に中国出身行員が対応ポイント、初歩的な中国語を指導

【地元連携への貢献】・・・地元団体への協賛

「あいさつ運動」



- ・観光客の多い駅前等で、「おもてなしの心」を地域住民とともに啓発

- ・「伊豆をひとつに、世界から称賛される地域を目指して」をスローガンにした、「美しい伊豆創造センター」と共同し、あいさつ運動を展開。

5. 「観光地まちづくりモデル構築による観光地の面的活性化へ向けた取組」

(八十二銀行、地域経済活性化支援機構)

1. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 長野県に本店を置く当行は、訪日外国人に“SNOW MONKEY”として著名な湯田中・渋温泉郷や志賀高原を有する山ノ内町で地域の面的活性化のための活動をしており、地元事業者が設立したまちづくり会社「(株)WAKUWAKUやまのうち」の支援を検討してきた。
- 平成26年10月、(株)地域経済活性化支援機構(以下、「機構」という。)に相談し、「観光を軸とした連携協定」を締結。山ノ内町をパイロット地域として両者において「長野県及び山ノ内町の観光活性化基本計画」を策定。当行と機構との間でファンド組成について合意し、長野県全体の観光活性化を図ることについて、長野県内に本店を置く多くの金融機関が出資者として参加し、「ALL信州観光活性化ファンド」を組成(平成27年3月)。

2. 具体的な取組内容

- 「ALL信州観光活性化ファンド」は、観光まちづくりモデルを構築するための中核機能を担う「(株)WAKUWAKUやまのうち」に対して投融資実行(平成27年8月～平成28年6月)。湯田中・渋温泉エリアの観光資源を再整備し、ターゲットに定めた層に対して情報発信することにより集客増につなげ、地域の空き店舗等の不動産を集約し魅力的な街並みへと再構築を図っている。
- まちづくり会社の役員には、地域出身の若手人材が就任したほか、当行から監査役と業務執行を担う出向者を派遣。機構からは経営や観光事業等のノウハウを活かした専門人材が派遣され、両者でハンズオン支援を実施。

3. 実施にあたり工夫した点(関与のポイント・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 当行と機構は連携しつつ、まちづくり会社の事業立案、計画策定、地域の若手人材育成などを支援。特に、異なる利害関係を持つ地域間、事業者間、行政機関等の調整を行うコーディネーター役としても能動的に関与。また、当行から派遣した人材がPDCAサイクルの進捗・管理を支援。
- 「(株)WAKUWAKUやまのうち」を起点に、ALL山ノ内町体制で観光まちづくりを推進すべく、地域内の事業者、住民、行政体等が積極的に意見交換できる「まちづくり委員会」を組織し、地域一丸となった地域活性化モデルを構築。若手のネットワークも広がり、地域活性化に取り組む人材の確保に繋がっている。

4. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 湯田中・渋温泉エリアにおける廃業空店舗のリノベーションにより、飲食店2店舗、宿泊施設2店舗を新規に開業、1件進捗中。
- 平成27年10月、「(株)WAKUWAKUやまのうち」は、オリンパス(株)、志賀高原観光協会、(株)プリンスホテル等の地元団体組織の後援・協力を取り付け、第1弾企画「ナイトフォトツアー」を催行し、集客増による観光活性化に寄与。また、行政と連携し、「観光庁観光地魅力創造事業」に採択された「やまのうちランタン」(ランタンの灯りとアート作品を温泉街に展示)を平成27年12月～28年3月実施。参加者アンケートの結果は満足度が82.4%と高く、特に外国人観光客に対して宿泊や再訪意向の動機づけに繋がった。
- また、本取組を参考に平成28年8月には白馬地域において新たにまちづくり会社「白馬ギャロップ(株)」を設立し、「ALL信州観光活性化ファンド」が投融資を実行するなど長野県内での観光まちづくりモデルの横展開が実現している。

5. スキーム図等

山ノ内町の概要

- ・長野県北東に位置
- ・地域資源：湯田中渋温泉、志賀高原
野猿公苑(スノモンキー)等
- ・基幹産業：農業、観光業

地域的課題

- ・廃業→空き店舗等の発生
- ・寂れた街並み→観光地の魅力低下
- ・地域の担い手が不足
- ・地域連携の不足 等

日本版DMO
育成

(株)WAKUWAKUやまのうち
(観光まちづくり会社)
※町出身の若手が運営・推進

<MISSION>

観光まちづくりモデル構築

- ①商品企画・発信・集客
- ②街並み整備
(空き店舗等の有効活用)
- ③イベント企画運営 等

投融資
人的支援

八十二銀行の主な取組

- ・H24:温泉地の面的活性化に着手
- ・H26:まちづくり会社「WAKUWAKUやまのうち」設立(事務局:八十二銀行)
- ・H26:山ノ内町をパイロット地域の候補として機構と連携開始
- ・H26:長野県における観光活性化連携協定を機構と締結
- ・H27:機構と県内全金融機関で「ALL信州観光活性化ファンド」設立
- ・H27:(株)WAKUWAKUやまのうちへの人的支援(監査役就任)
- ・H28:飲食店2店舗、宿泊施設2店舗オープンをサポート

「ALL信州観光活性化ファンド」

- ①名称:「ALL信州観光活性化投資事業有限責任組合」
- ②設立日:「平成27年3月31日」 ファンド期間:約7年間
- ③ファンド金額:1,200百万円
- ④出資者:長野県内に本店を置く金融機関、機構、REVICキャピタル、八十二キャピタル

① WAKUWAKU 情報発信



③27/10 ツアー催行



- ①HP、SNS情報発信
- ②観光庁魅力創造事業
(まちづくり協議会事務局)
- ③ナイトフォトツアー企画

②27/12~28/3 やまのうちランタン事業



6.「長崎都市経営戦略推進会議(長崎サミット)の取組」

(十八銀行)

1. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・ 長崎県はもとより県都長崎市においても、人口減少傾向が強まり県内GDPが減少するなど、経済規模は縮小傾向にあった。
- ・ こうした状況への危機感から、平成22年7月、「長崎商工会議所」「長崎経済同友会」「長崎県経営者協会」「長崎青年会議所」の経済4団体を主体に「長崎県」「長崎市」「長崎大学」が加わった7団体が産・学・官連携プロジェクト「長崎都市経営戦略推進会議(長崎サミット)」が発足。
- ・ 人口減少に歯止めをかけ、GDPの維持・向上など「外貨獲得産業」の強化に向けた施策を、各団体が連携・分担し取り組むことで、地域活性化につなげていくことが目的。

2. 具体的な取組内容

- ・ 各産業別に、以下の取組を重点的に推進。
 - ①基幹製造業:高付加価値船の建造態勢整備を支援(倉庫宿舎の確保等)、海洋エネルギー分野への進出支援(本県海域指定)。
 - ②観光:おもてなし・夜景観光・多言語対応の充実、教会群の世界遺産登録等による観光客の受入態勢の強化。「長崎市版DMO」設立推進。
 - ③水産:水産練り製品の販売拡大のための推進委員会設立や新商品開発推進。「食と観光」を踏まえた水産分野への新たな対応。
 - ④大学:留学生3,000人体制の推進。地元工業高校生の地元企業への就職促進など人材の確保・育成。

3. 実施にあたり工夫した点(関与のポイント・推進体制面・PDCAサイクル面等)

(当行関与について)

- ・ 長崎サミット発足のきっかけは、当行会長(当時頭取)が代表幹事を務める長崎経済同友会による提言。また「長崎都市経営戦略推進会議」の事務局を長崎経済研究所(当行シンクタンク)に設置し、当行からも局員を派遣する等、当行グループが黒子となり、企画・運営等を支援。
- ・ 構成7団体のトップが集い年2回開催される「長崎サミット」、地域経済活性化策実施のため隔月に開催される「長崎都市経営戦略推進会議」等の活動を支援。

(推進体制について)

- ・ 組織運営にかかる費用は、各団体および会員企業が負担しており、組織が自立した体制を確立している。
- ・ 平成32年(最終年)における各分野、および全体的な定量目標を設定し、各施策毎にアクションプランを作りPDCAを徹底させている。

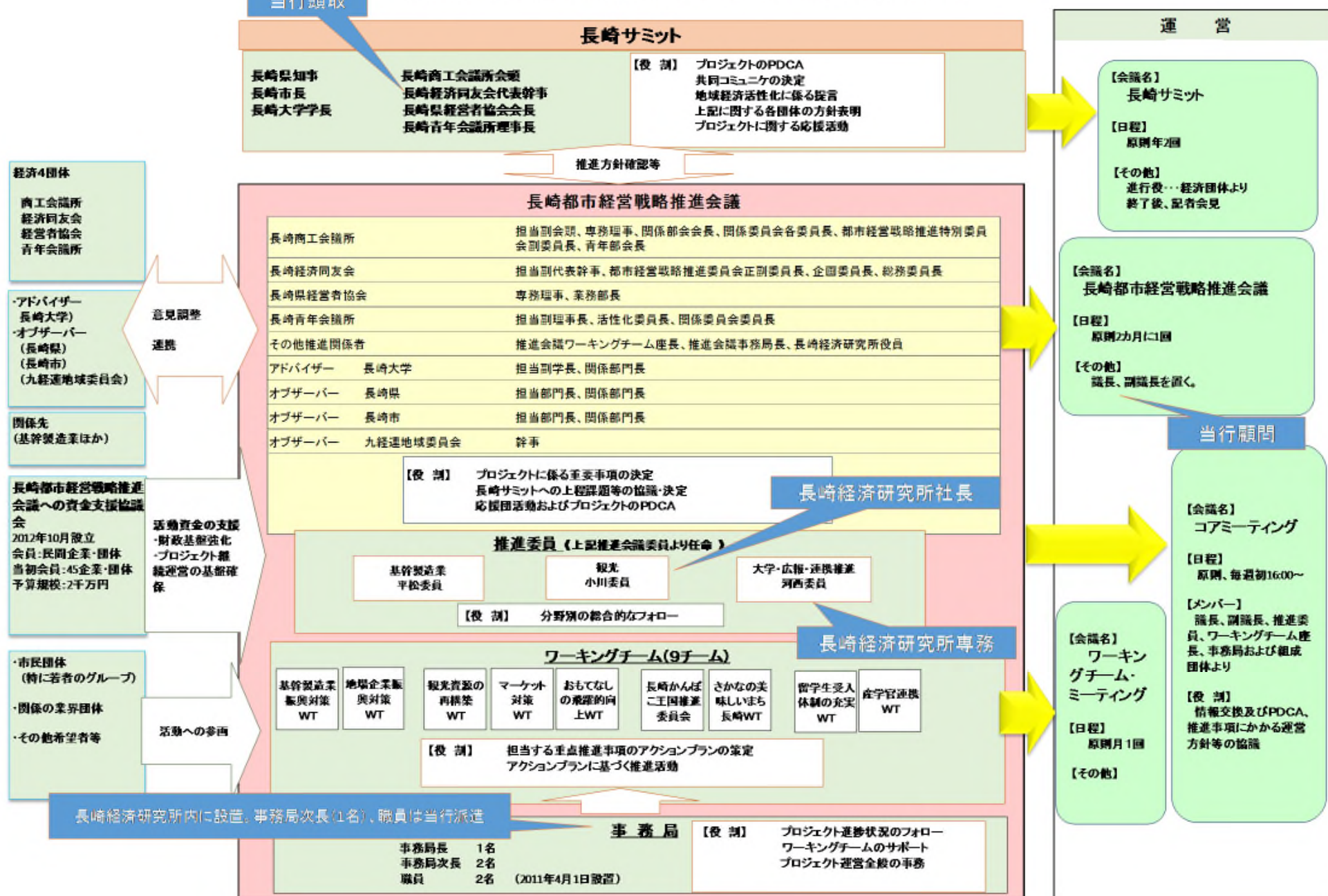
4. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

各分野の主な成果状況は以下のとおり。

- 基幹製造業:[雇用総数(平成28年度初)]9.5千人(前年度比10.0%増)
- 水産:[練り製品販売・生産額(平成27年)]78億円(前年度比5億円増)
- 観光:[観光客数(平成27年)]669万人(前年比6.1%増)
- 大学:[長崎工業高卒業者(平成28年3月)の県内企業への就職率]53%(前年比19%増)

5. スキーム図等

長崎都市経営戦略(長崎サミット)プロジェクト 組織運営図



7. 「『あおり藍産業』の確立に向けた支援」

(青森銀行)

1. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 青森県の農業産出額は全国有数であり、地域経済の活性化に取り組むにあたって農業分野の振興も重要なテーマの1つであると捉えていた。
- 平成18年9月、吉田代表が江戸時代まで栽培が行われていた青森の地での藍文化の復興を目的とし、青森市内の異業種4社で「あおり藍産業協同組合」を設立(行政機関や当行を含めた関連機関のアドバイスを受け、吉田代表が、取組に賛同する4社を選定したもの)。当行は「あおり藍」の栽培再興並びに「あおり藍」を原料とした6次産業化(高付加価値化)の構想に賛同し、「あおり藍産業」育成の支援を行うに至った。

2. 具体的な取組内容

- 当組合は、藍葉を粉末化し染色することで、従来の1/20のスピードでの量産化、染色濃度数値化による染め分けや品質の均等化、等を実現する「パウダー方式」の開発に成功。当行は、研究開発資金の融資を実行して以来、仕入代金や人件費等の資金面で支援を継続。
- 上記の一環として今後の事業拡大に不可欠な原料(「あおり藍」)の増産体制構築についても支援。当行取引先ネットワークを活用し、農業参入を検討している建設業等に声がけし、平成25年度に「あおり藍の生産拡大に向けた勉強会」(座学)、平成26年度に「播種」「定植」「収穫」の各行程に関する実地研修会や開花披露会を開催。
- 東北医科薬科大学の支援を受け、藍由来の抗菌活性物質抽出と汎用化に成功し「あおり藍消臭スプレー」として商品化。当行では、この抗菌活性物質の更なる用途拡大のため、地域ハウスメーカーや医療関連機器・資材卸売業者とのビジネスマッチングを実施するなど事業展開を支援。
- メディア等への露出などもあり「あおり藍」のブランドイメージが向上し、事業が多様化。一方、従来より、業務の多くを吉田代表が担っており、引き合いが増加する中で事業が停滞する事象が発生。当行が案件の優先順位を明確化し、案件の取捨選択をしながら収益の柱を構築するために各種アドバイス(引き合い管理フォーマットの作成・事後フォロー、各種業務担当者の明確化、定期的な社内ミーティングの開催等)を継続。

3. 実施にあたり工夫した点(関与のポイント・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 常に経営者との対話を行うことで、時々の事業の問題点を経営者と共有。創業期からの資金支援に加え、事業拡大期の原材料確保、新商品の販路紹介、事業の優先順位へのコンサルティングなど、企業が成長する各段階においてサポート。加えて、事業計画や営業活動を担う人材の支援(当行から出向)を行うなど、資金・営業・人材等の各面において継続的に支援を実施した。

4. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 「あおり藍」の栽培については従来より青森市内の生産者による栽培が中心であるが、当行研修会等を通じ、青森市外農家へも裾野拡大。
- 「あおり藍」由来抗菌活性物質の抽出液のさらなる用途拡大について、医療関連機器・資材卸売業者との連携について合意。今後、当業者が商品開発および販売を行っていく予定。
- 当行による各種ビジネスマッチング等を通じ、直近2期において前期比売上倍増。今期もさらなる増収を見込んでいる。
- 当行においても、藍染め受注増加に対応するための工場移転に伴う改修資金、藍成分の事業化による増加運転資金等の成果に繋がっている。

5. スキーム図等

支援体制

あおり藍産業協同組合

縫製業者
(縫製)

菓子製造業者
(食関連商品開発)

繊維品製造業者
(刺繍)

内装業者
(インテリア商品開発)

産学官金連携

農事組合法人

「あおり藍」
原料供給

東北医科薬科大学
弘前大学

技術・機能性・医療関連
共同研究

中小機構
青森県・青森市
青森県中小企業団体
中央会

補助・助成制度情報提供
事業展開支援
(知財対策等)

当行

融資
経営支援
ビジネスマッチング

8. 「事業性評価を通じた経営改善支援」

(広島銀行)

1. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・ 存在感ある地域金融機関として地元での役割を果たすため、従前より、資金仲介だけでなくビジネスマッチングやM&Aなどのコンサルティング業務を高度化する必要性を認識していた。
- ・ そのためには事業性を理解し企業実態を把握した上で、課題やニーズを経営者と共有するプロセスが不可欠であり、網羅的に企業を理解する手法の開発に取り組んだもの。

2. 具体的な取組内容

①顧客ニーズや経営課題の把握における独自の取組

- ・ 本部行員が行う「中計策定支援」と営業店行員が行う「定性分析」を軸に推進。
 - A. 中計策定支援・・・約100～1,000項目の専門的なチェックシートを活用して顧客の実態を把握し、中期計画策定を支援
 - B. 定性分析・・・25項目に絞った簡易な定性面のヒアリング

②顧客との対話、経営課題の解決策として実情に応じたソリューションを提案

- ・ 分析結果を顧客と共有し、経営課題の共有・共通理解の醸成を図っている。
- ・ その上で、実行支援にあたっては、営業店だけでなく本部も積極的にサポートするなか、金融支援及び本業強化を支援するコンサルティングメニューを提供。

③人材育成への取組

- ・ 平成26年度から「目利き能力養成研修」を実施するなど、事業性評価に係る取組の定着を図っているほか、地元企業への戦略的出向による専門人材の育成にも取り組んでいる。
- ・ また、平成27年度下期から、自店内での定着化および啓蒙の役割を担った「事業性評価推進リーダー」を任命している。

○具体的な事例

- ・ 事業性評価を実施したA社では、事業承継問題の解決に向け、ソリューション部門とファンドが連携し、当社へ出資及び社外取締役の派遣を実施。
- ・ 取締役会規程を整備し、後継者を含む経営層の意思決定プロセスを構築するなど、円滑な事業承継を促した。

3. 実施にあたり工夫した点(関与のポイント・推進体制面・PDCAサイクル面等)

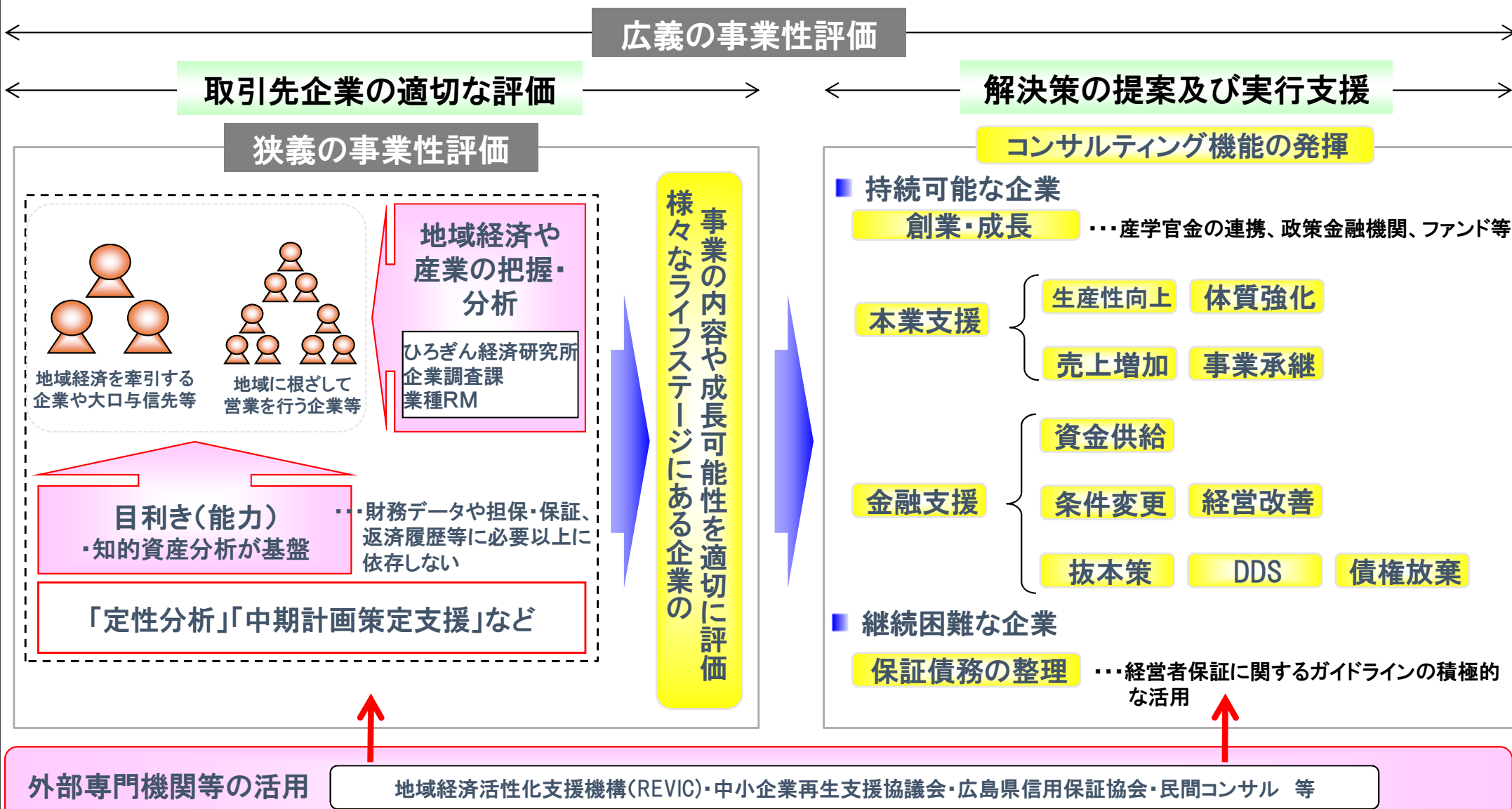
- ・ 「評価シート」の開発で、個人のヒアリングスキルに左右されずに情報収集ができる仕組みを目指したこと。
- ・ 事業性評価の結果を受けたソリューションの提案および実行に繋げるためのフォロー体制を構築していること。

4. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・ 企業の経営課題を共有し、従来の金融機能以外のソリューション提案を迅速に行うことが可能となった。
- ・ こうした成果は、地域の企業の生産性向上や地場産業の発展に貢献するものであり、地方創生にも資するものと考えている。

5. スキーム図等

事業性評価(お取引先の事業内容や成長可能性を適切に評価)を通じた経営改善支援と
ライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮



9. 「地方創生専門のコンサルティング会社『株式会社YMFG ZONEプランニング』の設立」

(山口フィナンシャルグループ)

1. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 山口フィナンシャルグループの主要営業エリア(山口・広島・北九州)において、民間中心の内発的・自立的な地方創生を巻き起こし、広域地域連携＝YMFG ZONEを「稼ぐまち」の集積・連携エリアとするため、平成27年7月に地方創生に特化したコンサルティング会社「株式会社YMFG ZONEプランニング(YM-ZOP)」を新たに設立。
- YM-ZOPは、山口・広島・北九州の自治体や企業が直面する様々な課題の解決に取り組み、地方創生のキーワードである地域・域内企業の生産性向上に向けた総合的な事業活動支援を行っている。

2. 具体的な取組内容

- YM-ZOPは、「面(地域・経済レイアウト、事業環境提供など)」の視点でのコンサルティング業務を展開し、山口フィナンシャルグループとしてはこれまで「点(個社・個人)」への対応が主であった態勢の機能強化・拡充を図り、地元地域でリーダーシップを発揮する。
- 自治体(※)、YM-ZOP、当行の3者による「地方創生に関する包括的連携協定」を締結。地方版総合戦略の実行支援を中心に地方創生に関わる様々な分野で相互に協力し、地方創生の実現に資する取組をとも行っている。
※平成28年9月現在、山口県内では8市町(下関市、山口市、宇部市、美祢市、防府市、周防大島町、岩国市、柳井市)と連携協定を締結。

<取組例(一部)>

- 地元自治体のCCRC構想に関して、YM-ZOPと当行が協議会より参画し、実効性の高い計画策定に関与。
- 山口県内の自治体職員や県民等に対し、YM-ZOPが地域経済分析システム(RESAS)の研修及び政策アイデアコンテストなどを行い、RESAS活用の普及促進を図っている。
- 山口県産品の販売強化に向けて、YM-ZOPが地域商社の体制構築等の戦略を策定するとともに、県内事業者を対象とした「商品力・商談力UPセミナー」等を開催。

3. 実施にあたり工夫した点(関与のポイント・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 地公体等へのタイムリーな提案等の実現、銀行本体での受託の難しさ等を踏まえ、全国初の地方創生専門のコンサルティング会社とした。
- 地公体・YMFG(子銀行)・YM-ZOPの3者で包括協定を締結。下松市で鉄道製造を展開する民間企業((株)日立製作所)とも協定を結び連携を強化。
- 実効性担保のため、専門分野の第一人者(地元企業の基盤づくり・山本教授<拓殖大>、空家問題・牧野知弘氏<オラガ総研>)を顧問に招聘。

4. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- YM-ZOPは、包括連携協定を締結した自治体を中心に計20件(平成27年度5件、平成28年度15件/9月末時点)の業務を受託。3件が完了。
- YM-ZOPは、地域金融機関のグループ会社として地元の経済動向等に精通しており、自治体とともに地方創生関連業務に取り組むことにより、地元関係者が主体的に関わる新たな産官学金の連携を生み出している。

5. スキーム図等

YM-ZOPの考える地方創生の5つの柱



【機動性等に配慮した組織体】

- ◆ タイムリーな提案や銀行本体でのコンサルティング業務の受託の難しさを考慮し、全国初の地方創生専門のコンサルティング会社として設立。

【実効性を高めるための官民連携】

- ◆ 地公体との連携協定だけでなく、民間企業(日立製作所)とも連携協定を締結。

【質の高いコンサルティングに繋げる顧問の招聘】

- ◆ 専門家(山本教授、牧野社長)を顧問として招聘し質の高いコンサルティングを提供。

【YM-ZOPの概要】

(平成28年9月末現在)

企業名	株式会社YMFG ZONEプランニング
役員等	代表取締役社長 矢儀一仁〔常勤〕(前山口銀行ソリューション営業部長) 取締役 吉村猛〔非常勤〕(現山口フィナンシャルグループ社長) 監査役 曾木克洋〔非常勤〕(現山口銀行地域振興部長) 顧問 安倍昭恵、山本尚史(拓殖大学政経学部教授)、牧野知弘(オラガ総研㈱代表取締役)
資本金	3,000万円(山口フィナンシャルグループ100%出資)
職員	10名(YMFGからの出向者で構成)
業務内容	①中堅・中小企業の総合的成長支援、②経済構造分析・企業分析等データベース整備、③各種ネットワークを活用したオープン・イノベーションの提供、④官民連携によるインフラ整備の促進、⑤女性活躍支援など労働生産性向上に資するコンサルティング

【YM-ZOPの実績】

5つの柱	YM-ZOPによる取組例
①中堅・中小企業成長基盤整備	中小企業に対する総合的な成長支援、コンサルティング
②ビジネスデータ整備	地域経済分析システム(RESAS)等の活用コンテストの実施 競合企業分析データ供給等の中堅・中小企業支援体制
③オープンイノベーション	技術シーズ、ニーズのマッチング 新商品、新事業、第二創業支援
④地域インフラ整備	地方創生総合戦略の実行支援 まちづくり、空き家対策、観光振興等の企画・立案・実行支援 PPP/PFIによるインフラ整備等のプロジェクトの提案・実行支援
⑤労働生産性の向上	女性活躍推進に向けたコンサルティング・実行支援 IT活用による生産性向上策の提案・実行支援
(受託実績)	累計20件の業務を受託(28/9月末)、3件が完了

10. 「プロフェッショナル人材戦略拠点との連携による地域企業への人材支援」

(横浜銀行、静岡銀行)

1. 取組を始めるに至った経緯、動機等

【横浜銀行】

- グループの中期経営計画の基本戦略の一つとして、「地方創生をはじめとする地域の課題への主体的な関与」を掲げ、「地方創生推進室」を設置し、各自治体の地方版総合戦略の推進を支援・協力する体制を構築。

【静岡銀行】

- ソリューション営業の観点から取引先のビジネスマッチングに注力してきたが、「地方創生部」新設に伴い、地方創生の観点も強く意識し、「静岡県プロフェッショナル人材戦略拠点」との協調による専門人材マッチングなど、新たな取組を開始。

2. 具体的な取組内容

【横浜銀行・静岡銀行】

- 平成27年12月に開設した「プロフェッショナル人材戦略拠点」と積極的に連携し、新事業や新たな販路開拓などの経営課題を抱えている取引先を同拠点に取り繋ぐことで、取引先の専門人材マッチングを支援。

3. 実施にあたり工夫した点(関与のポイント・推進体制面・PDCAサイクル面等)

【横浜銀行】

- 営業店が、取引先から新事業や新たな販路開拓など、プロフェッショナル人材の活用が有効と思われる経営課題をヒアリングした場合、本部(ブロック支援部)あて報告を実施。ブロック支援部は、営業店からの報告に基づき同センターへ取引先を紹介し、同センターと地域の中小企業とを引き合わせるスキームを構築。
- 営業店の業績評価の項目に、「プロ人材活用センターへの協力状況」を新設し全行的な取組を促進させた。

【静岡銀行】

- 営業店の短期的な業績だけでなく、中長期的な観点に立って地域開発案件等の地方創生に資する取組を評価するために創設した「地方創生ポイント制度」に、プロフェッショナル人材戦略拠点へのニーズ企業紹介についてもポイント付与対象に含めることで、地方創生の観点からマッチングに対する取組意識の醸成を図っている。

4. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

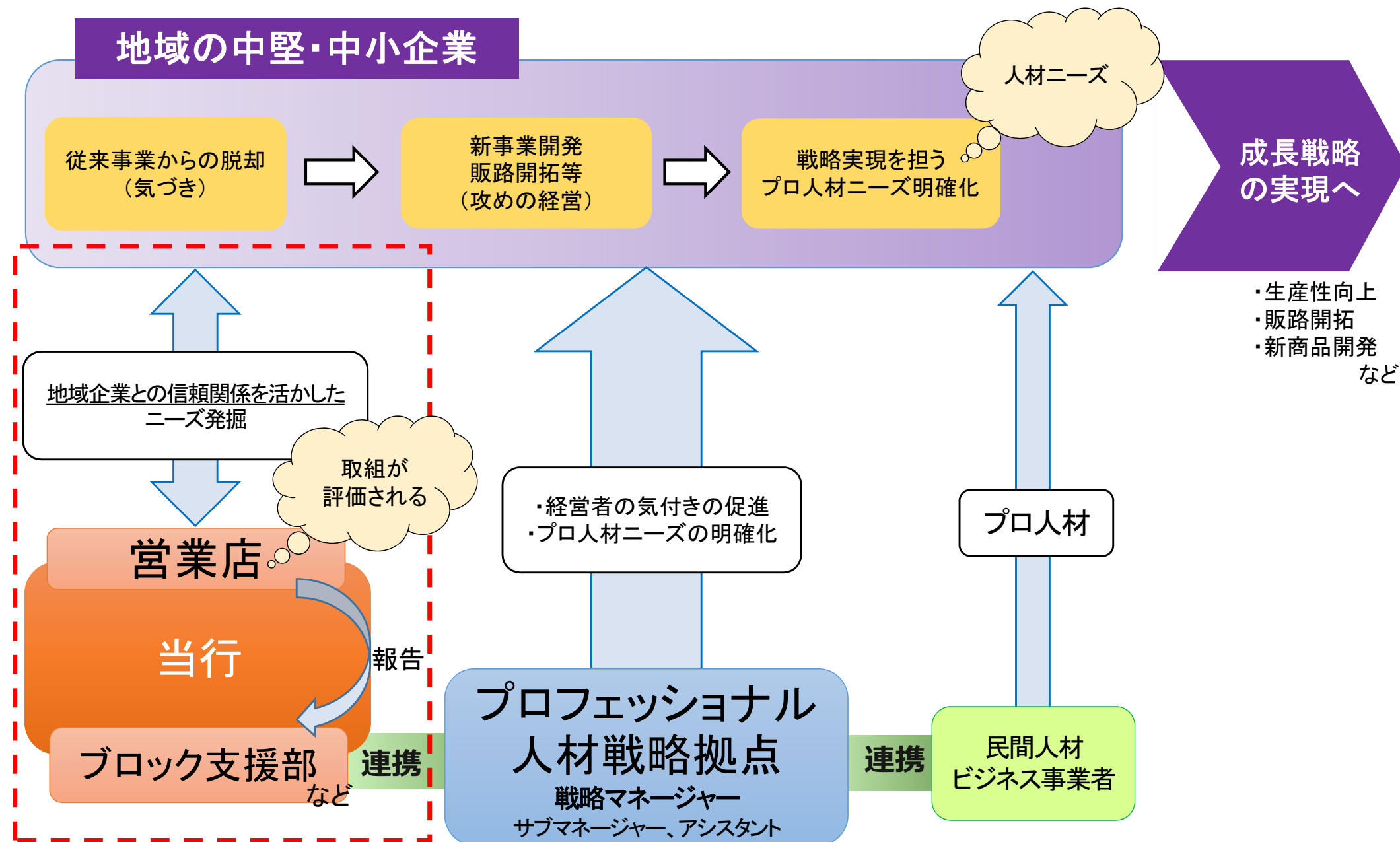
【横浜銀行】

- 神奈川県プロ人材活用センターへの紹介先47社、うち10社がプロフェッショナル人材の獲得を実現(平成28年9月末時点)。

【静岡銀行】

- 静岡県プロフェッショナル人材戦略拠点への紹介先42社。うち7社11件のプロフェッショナル人材の獲得を実現(平成28年9月末時点)。

5. スキーム図等



11. 「地域の中小企業と地方大学を結びつける、課題解決型産学金連携」

(阿波銀行)

1. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- 平成25年2月、徳島大学との間で連携協力協定を締結した。両者の保有する研究技術、情報およびノウハウを活用して、地域の産学連携を推進し、地域の発展と産業の振興に寄与することを目的としている。
- 提携をリリースし地方紙や全国紙でも取り上げられたが、待ちの姿勢では案件が出てこなかった。当初8ヶ月間で、徳島大学と当行のお客さまとの面談は3件にとどまった。大学の技術シーズの企業への移転も進まなかった。

2. 具体的な取組内容

- 徳島大学との定期協議の場で両者協同による「ものづくり企業」への訪問を提案し、平成25年10月に着任した産学連携担当の教授(四国TLO(※)の役員を兼任)と、11月から個別企業訪問を開始した。約3年で徳島大学及び四国TLOと当行のお客さま120社を引き合わせ、企業の抱える課題抽出・課題解決に、大学と共に取り組んだ。
- 両者の得意分野を活かして補完関係を構築し、企業訪問から新規事業の事業化まで、連携してサポートしている。
阿波銀行 ⇒ 「企業ネットワーク」「ビジネスプランニング」「認定支援機関」「つなぎ融資」「新規事業融資」
徳島大学 ⇒ 「技術課題抽出力」「課題解決力」「政府系研究開発資金獲得能力」

※ TLOとは、Technology Licensing Organization(技術移転機関)の略称。大学等の研究成果(発明)を権利化し、それを企業に技術移転する機関。

3. 実施にあたり工夫した点(関与のポイント・推進体制面・PDCAサイクル面等)

<事業化に向けた支援>

- 企業と大学の共同研究を促進させる手段として「ものづくり補助金」等の公的助成金を活用し、新商品開発の費用負担の軽減を図っている。事業化に向けての自立性を確保するため、技術面・資金面に加え、ビジネスプランニングや他社との連携についての支援も実施している。

<ビジネス開発会議>

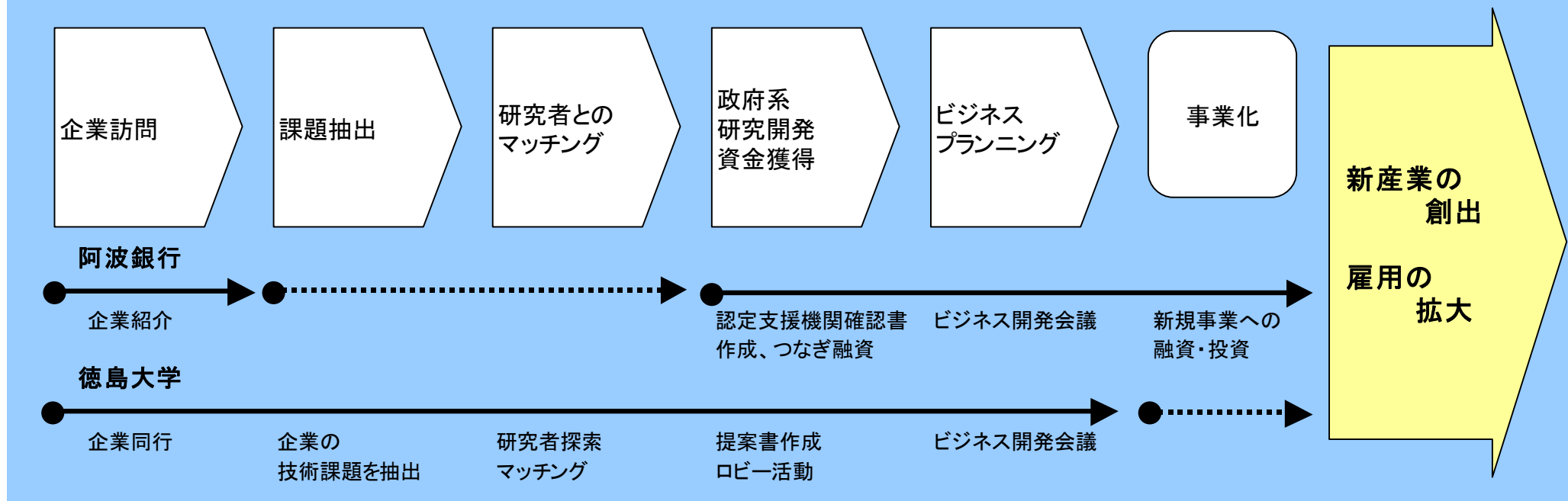
- 新規事業分野で共同研究が進捗している案件では、開発企業、徳島大学(研究者、弁理士、産学連携担当)、当行(中小企業診断士)と、新事業のユーザー候補になると考えられる企業から構成される、「ビジネス開発会議」を実施している。
- 中小企業の弱みである「知的財産の取得」「ビジネスプラン作成」「販路開拓」などについて専門家の助言により解決案を提示し、事業化の加速を促している ⇒ 「研究開発」と「ビジネス構築」の両面から地域の中小企業をサポート。

4. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 取組開始後、約3年間で大学と当行の取引先120社を引き合わせ、23件の共同研究を実施し、うち2件が商品化、1件が開発終了し耐久試験中。
- 特許庁が平成28年度に開始した「事業プロデューサー派遣推進事業」のモデル事例となった。地方創生において「ローカルイノベーション」を促進させるためには、「課題解決能力を持つ地方大学」と「地元企業を知る地方銀行」の連携が有効であることを実証できたと考えている。

5. スキーム図等

課題解決型の産業連携における、地方銀行と地方大学の補完関係



《事例1》

湿式ステンレス研磨装置(石原金属株)

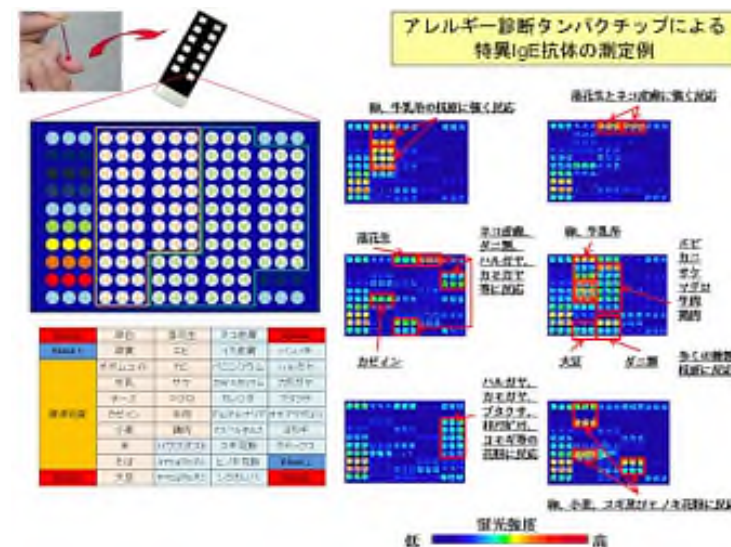
- ・従来の手法では困難な、歪の少ないステンレス研磨を実現。
- ・企業紹介からビジネスプランニングまで、一貫した支援を実施。



《事例2》

アレルギー診断タンパクチップ(応用酵素医学研究所株)

- ・徳島大学発のベンチャー企業。
- ・大学から紹介を受け、政府系研究開発資金獲得と融資で支援。



12. 「交流人口増加・地域振興等の実現に向けたホテル誘致への取組」

(常陽銀行)

1. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・茨城県坂東市は、市外から人を呼び込むことができる集客施設や、工業団地、交通インフラ、各種イベントなどの資源を持っているものの、市内に宿泊施設が少なく、来訪者のほとんどが市外の宿泊施設を利用していた(既存市内宿泊施設:旅館4、ホテルなし)。
- ・そこで、同市は、交流人口の増加、ひいては地域経済の活性化を図るため、ホテルを誘致するべく、市内中心市街地の用地整備を実施し、ホテル事業者に対して賃料、固定資産税、下水道使用料を10年間免除する優遇策を設けた。
- ・こうした同市の取組と協働し、ホテル誘致に尽力した結果、当行取引先のビジネスホテル事業者が、当該事業者に決定した。

2. 具体的な取組内容

- ・ホテル建設にかかる資金調達において、当行は、政府系金融機関や地元他行、官民ファンド等と連携のもと、シニアのみならずメザニンも支援。
- ・具体的には、特定目的会社(SPC)を設立し、シニアは、(株)商工組合中央金庫および地元行との協調融資、メザニンは、当行と(株)地域経済活性化支援機構(REVIC)が共同出資し新たに組成した「いばらき商店街活性化ファンド」による社債引受を実施。
- ・また、エクイティについては、当行からの紹介により、(一社)民間都市開発推進機構(MINTO)からの出資を活用。

3. 実施にあたり工夫した点(関与のポイント・推進体制面・PDCAサイクル面等)

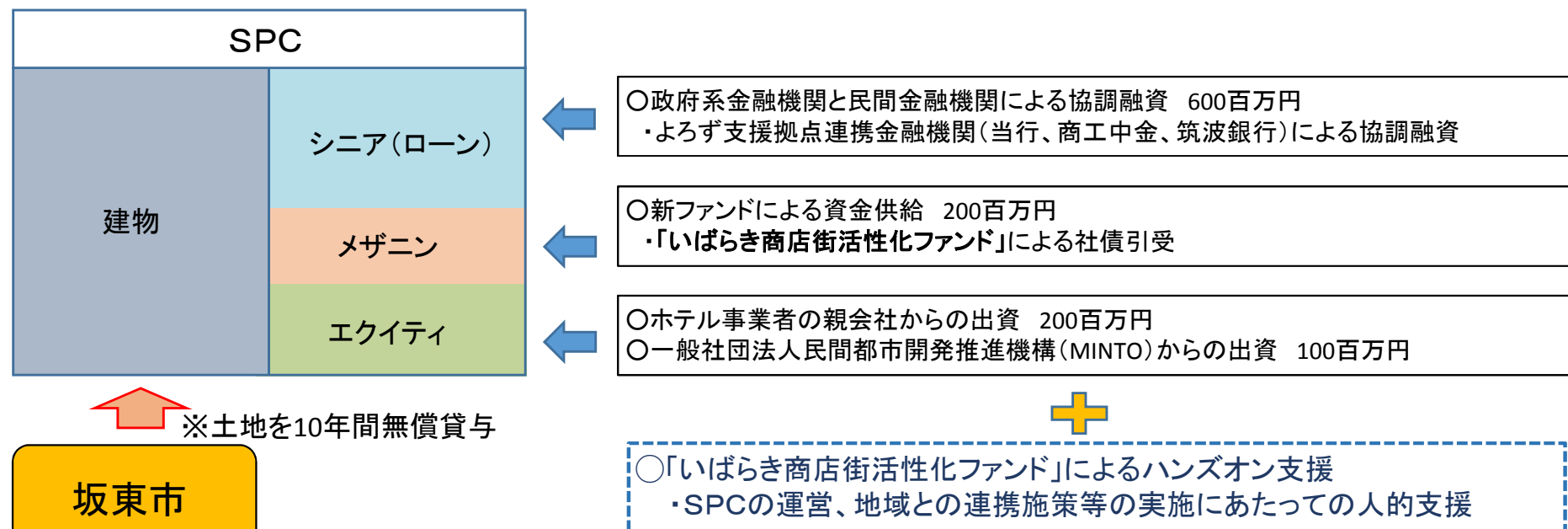
- ・当該ホテルは、通常のビジネスホテルが立地する大都市圏とは異なるため、利用者に浸透するまでに時間がかかるといった課題に加え、土地の担保取得ができず(坂東市所有の土地のため)、従来の金融機関によるファイナンススキームだけでは対応が困難な案件であった。そのため、官民連携ファンド等を活用したメザニンおよびエクイティを絡めた資金調達スキームとした(詳細後掲スキーム図参照)。
- ・また、当該ホテル事業者の親会社は、ダンボールを活用した家具・建材等の開発に成功し、当行主催のビジネスプランコンテスト「常陽ビジネスアワード」で、最優秀賞を受賞した。このビジネスプランを実証する場として、当該ホテルにダンボール家具、建材を設置する。これにより、ビジネスホテルを運営する他業者や、一般ユーザーへの当該ダンボール家具・建材の宣伝効果・販売増加が見込まれる。

4. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

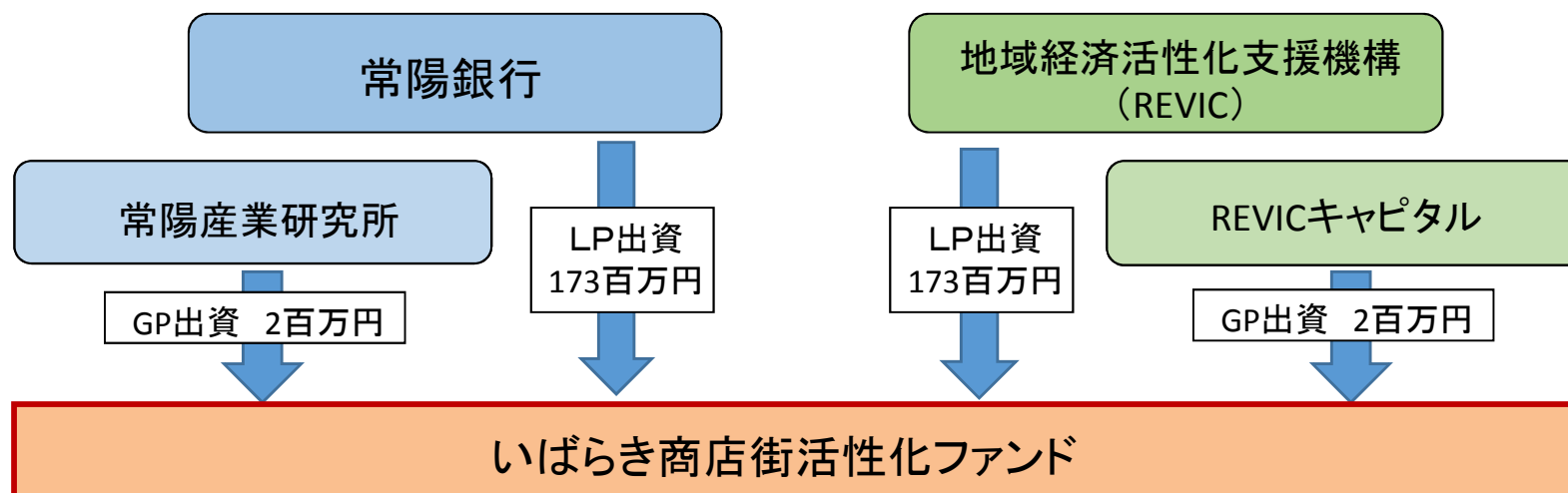
- ・これまで、宿泊施設が少なかった市内に、120室のホテルが建設されることにより、同ホテルの雇用創出のみならず、交流人口や、インバウンド消費などの増加が期待でき、また、同ホテル内では夕食提供をしないため、宿泊客を近隣商店街等に誘導することができ、地元商店街の活性化も期待できる。
- ・同市では、平成28年度の圏央道開通等を見据え、新たな観光ルートの創出や、広域からの観光客誘致などを図るため、まちづくり会社を設立するなど、観光振興・まちづくりの取組を進めており、今後、当該ホテル稼動を契機とした中心市街地活性化が期待される。

5. スキーム図等

◆支援スキーム



◆いばらき商店街活性化ファンド



13. 「だしの文化をフランスへ」

(鹿児島銀行、鹿児島信用金庫)

1. 取組を始めるに至った経緯、動機等

- ・ 枕崎市の主幹産業である鰹節製造は、国内需要の減少及びパック販売が主体となった事で最盛期150以上あった製造業者は50以下まで減少。
- ・ 一方製造業者では、30代、40代の後継者育成が進み、昨今の世界的な和食への注目や平成25年5月にフランスで開催された「食の博覧会」で鰹節が好評であった事から将来への業界発展を見据え、EU圏への輸出を計画。
- ・ しかしながら、EU圏に鰹節を輸出する為には、高い食品衛生基準をクリアしなければならず、現状の製造技術での輸出は困難であった。そこで発想を転換しフランスでの現地生産を模索。本件取組を始めるに至る。

2. 具体的な取組内容

- ・ フランスでの現地生産に向け平成26年4月、枕崎水産加工業協同組合をはじめ鰹節業者等10社で合計5,000万円の出資により「(株)枕崎フランス鰹節」を設立。
- ・ 工場建設地については、枕崎市と類似した水産業が盛んな都市で、仕入から販売までの商流に適した環境を持つフランスブルターニュ地方のコンカルノーに決定。枕崎市、鹿児島県商工労働水産部、経済産業省九州経済産業局等の協力もあり、当初困難であったコンカルノーの工場用地取得が可能となった。
- ・ 平成26年7月に枕崎市職員および加工組合員ならびに当行行員2名が現地視察を実施し、当社と共同で事業スキーム及び事業計画を策定。本取組の事業性を評価し、当行及び当庫に(株)日本政策金融公庫を加え、無担保での協調融資を応需。

3. 実施にあたり工夫した点(関与のポイント・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・ 平成27年5月、フランス現地へ当行行員2名派遣し、和・洋食店数十店舗へ鰹節のニーズについてヒアリングを実施。また販路先であるJFC関係者と面談を行い販路先拡大支援を行った。
- ・ 現地工場の組織体制構築にあたり当初フランスと日本で考え方に大きな差があったが、当行主導のテレビ電話による協議を重ね、相互理解のもと強固な体制構築ができた。
- ・ 採算性の検証や短期・中期計画策定に深く関与し、スピード感を持って対応した結果、早期事業開始が可能となった。

4. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・ 平成28年8月、現地工場竣工。10月中に初出荷を予定。
- ・ 本取組については多くのマスコミに取上げられ、国内における「枕崎鰹節」のブランド向上及び地場経済関係者の意識高揚にも繋がった。
- ・ 今後の地方創生の取組や取引先の支援方法等に幅広く対応できる事業ノウハウを蓄積する事ができた。

5. スキーム図等

