

「地域における成長産業（農業、観光、エネルギー、医療、介護等）への支援」の事例（全45事例）

銀行名	事例名	頁
青森	青函館活性化ファンドの組成による企業支援	1
青森	「あおもり藍」産業の育成に向けた支援	2
青森	産直経営者、高校に対する連携の働きかけによる事業拡大機会の創出	4
みちのく	クラウドファンディングを活用した地域ブランド創出への取組み	6
みちのく	6次産業化ファンドを活用した「深浦マグロ」ブランド化への取組み	7
岩手	再生可能エネルギー普及に向けた取組み	9
東北	6次産業化を目指す事業者への支援の取組み	10
北都	シ・ローンのアレンジによるバイオマス発電事業のモデル化	11
東邦	ものづくり産業へ取組み	14
常陽	食関連事業者の販路開拓支援（北関東3行連携事業）	15
常陽	産学官金連携による成長市場に対する新規参入支援への取組み	17
筑波	目利き能力の向上と融資に強い人材の育成	19
足利	6次産業化成長応援ファンドを利用した地域ブランド向上に係る取組	20
群馬	“群馬発”ふるさと名物開発セミナーの開催	21
群馬	医工連携推進への取組み	22
武蔵野	有床診療所開業の支援による地域活性化	24
武蔵野	販路の多角化による、農業参入法人のサポート	25
武蔵野	投資事業有限責任組合を活用した地域創生・地域活性化支援、成長分野企業支援	26
千葉	ファンドの活用による、庭木・盆栽等のE U向け輸出支援	27
第四	「だいし観光学校」の実施による地域観光の活性化	29
第四	「だいし次世代農業者学校」・「だいし次世代農業者発掘オーディション」の実施による農業者の経営力強化支援	32
北越	A B Lを活用した地域資源のブランド化支援	35
北越	自治体との連携による総務省の地域経済循環創造事業交付金の活用	36
山梨中央	食品循環型スキームのパートナー（生産者）紹介	37
北國	酒蔵メーカーに対する公的制度と外部連携による支援	38
大垣共立	設備投資応援宣言！ O K B「成長分野応援プログラム」の実施	39
大垣共立	外国銀行等への行員研修派遣	40
十六	農林漁業成長産業化ファンド「じゅうろく六次産業化ファンド」を活用した農業支援による地方創生	41
百五	提携先との連携による新商品開発プロジェクト	43
紀陽	和歌山大学との連携による取引先への学生アルバイト紹介	44
但馬	観光活性化マザーファンドを活用した地域経済の活性化	45
山陰合同	木質バイオマス発電事業に対する融資（地域資源を活かした産業振興）	46
山陰合同	ベトナム看護・介護人材視察の実施	48
阿波	「あわぎんアグリファンド」を活用し、農林水産業の成長を支援しています	51
百十四	地域資源を活用した地域循環型ビジネス展開支援	53
伊予	ファンドを活用したアーリーステージ企業の成長支援及びミドルステージ企業の新事業展開支援	54
伊予	「四国地方銀行 台湾インバウンド商談会」の開催	60
伊予	西条市が推進する総合6次産業都市構築への支援	62
筑邦	P P P事業（自治体による電力小売事業）への取組み	63
十八	ワインの原料栽培から製造・販売までに至る6次産業化への支援	64
十八	ナマコ、カキの6次産業化による地域活性化事業	66
大分	地公体と連携した観光資源の開発	68
宮崎	投資事業組合を活用したお取引先の成長支援	69
鹿児島	「地域ブランドの向上」に係る取組み（観光誘致・観光資源開発に係る取組み）	70
鹿児島	地域ブランドの向上に係る取組み（地域ブランドの商品開発）	71

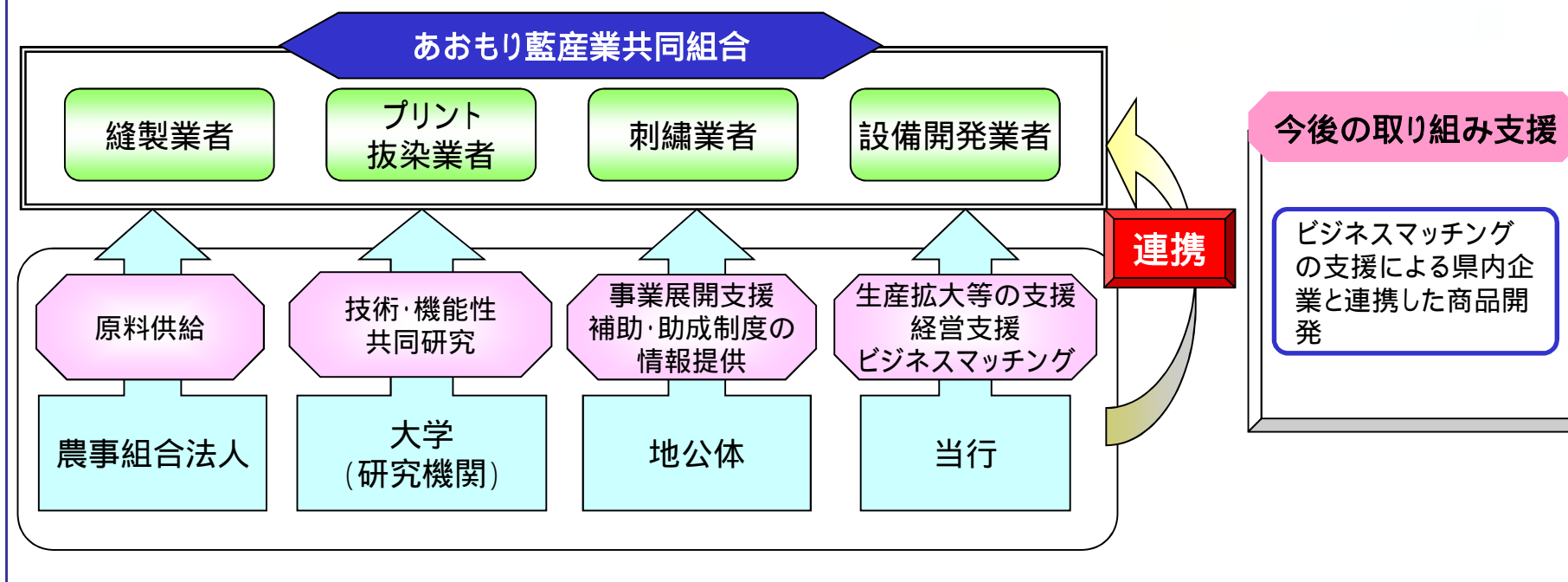
銀行名	青森銀行												
タイトル	青函活性化ファンドの組成による企業支援												
取組み内容	1. 経緯 平成27年度末に予定している北海道新幹線開業を控え、本州と北海道をつなぐ有力な玄関となる青函地区の活性化に向け、同地区の活性化あるいは同地区の発展に資する企業、事業を支援することを目的に、当行と北洋銀行、北洋銀行のファンド運営子会社である株式会社北洋キャピタル、および株地域経済活性化支援機構のファンド運営子会社である REVIC キャピタル株が連携して、官民連携ファンドである「青函活性化ファンド(名称:青函活性化投資事業有限責任組合)」を設立。 2. ファンド概要 <table border="1"> <tr> <td>名称</td><td>青函活性化投資事業有限責任組合 (青函活性化ファンド)</td></tr> <tr> <td>ファンド総額</td><td>上限2億円</td></tr> <tr> <td>組合員構成</td><td> 【無限責任組合員】 株式会社北洋キャピタル REVIC キャピタル株式会社 【有限責任組合員】 株式会社青森銀行 株式会社北洋銀行 </td></tr> <tr> <td>設立日</td><td>平成26年5月26日</td></tr> <tr> <td>存続期間</td><td>平成33年3月31日まで(最大1年間延長可能)</td></tr> <tr> <td>業務運営者</td><td> 株北洋キャピタル REVIC キャピタル株 </td></tr> </table> 3. 成果 ・ファンドの第1号案件として函館市の飲食業へ投資。 ・同社は独自のレトルトカレーで有名だが、最近は青森産りんごを利用したロールケーキを開発するなど、青森産原料を利用した商品開発を積極的に行なっている。今回の投資はこのロールケーキの販路拡大のための冷凍機導入、本店内売店の拡大等の設備投資に充当され、企業の成長につながるもの。 ・引き続き、本ファンドを活用した地域企業の成長支援を実施していくもの。	名称	青函活性化投資事業有限責任組合 (青函活性化ファンド)	ファンド総額	上限2億円	組合員構成	【無限責任組合員】 株式会社北洋キャピタル REVIC キャピタル株式会社 【有限責任組合員】 株式会社青森銀行 株式会社北洋銀行	設立日	平成26年5月26日	存続期間	平成33年3月31日まで(最大1年間延長可能)	業務運営者	株 北洋キャピタル REVIC キャピタル 株
名称	青函活性化投資事業有限責任組合 (青函活性化ファンド)												
ファンド総額	上限2億円												
組合員構成	【無限責任組合員】 株式会社北洋キャピタル REVIC キャピタル株式会社 【有限責任組合員】 株式会社青森銀行 株式会社北洋銀行												
設立日	平成26年5月26日												
存続期間	平成33年3月31日まで(最大1年間延長可能)												
業務運営者	株 北洋キャピタル REVIC キャピタル 株												

銀行名	青森銀行
タイトル	「あおもり藍」産業の育成に向けた支援
取組み内容	1．経緯 青森県の藍を原料とした特産品の開発を目的とし、4社が出資し協同組合を設立。協同組合は大学等の協力を得て、従来の伝統的な技法とは異なる独自の藍染技法の開発に成功。 当行では、今後の課題として、「あおもり藍」の原材料確保や生産拡大、そして更なるブランド化が必要と認識し、地域企業、大学、研究機関、自治体との連携により、「あおもり藍」産業の育成、高付加価値化に向けた産業の創出により、地域活性化につながるものと考え、取り組みに至ったもの。 2．支援内容 ・「あおもり藍」の生産拡大に向けた勉強会の開催のサポート ・「あおもり藍」の栽培体験研修（播種、定植、収穫）のサポート ・ブランドメーカーからの受注拡大に対応すべく、資金供給の支援を実施 ・県内企業とのビジネスマッチングによる新たな商品開発を支援 3．成果 ・生産拡大に向けた勉強会や栽培体験研修には、農業者のほか、農業参入を検討している建設業者や医療介護事業者等の取引先が参加したことにより、生産を行う事業者の拡大が見込まれる。 ・上記活動が、マスコミや当県の広報誌に取り上げられるなど、認知度の向上に寄与。 ・様々な利活用が見込まれることから、ビジネスマッチングによる県内食品業者との新商品開発が検討されている。

《 あおもり藍の産業育成に向けた支援 》



- あおもり藍産業の育成、高付加価値化に向けた産業の創出を産学官金が連携して支援した事例。
- 【産】：あおもり藍の原料供給。
- 【学】：地元大学との技術、機能性の向上に向けた共同研究。
- 【官】：事業展開支援、補助・助成金制度の情報提供。
- 【金】：生産拡大・知名度向上に向けたあおもり藍の勉強会・栽培体験研修の開催支援、融資による経営支援、ビジネスマッチングによる連携商品の開発支援。



銀行名	青森銀行
タイトル	産直経営者、高校に対する連携の働きかけによる事業拡大機会の創出
取組み内容	1．経緯 産直市場を経営し会員が生産する農作物の有効活用に向け、販売だけではなく、集客力および知名度の向上に向けた販路拡大が求められること、付加価値の高い加工品の販売強化による他地区の産直市場との差別化が必要であると考え、取り組みに至ったもの。 2．取り組み内容 ・お菓子作りでマスコミに取り上げられた地元高校と連携した商品の開発に向け、当行から地元高校へ取り組みを依頼。 ・地元交通会社が主催するツアーへの産直市場の組み入れや、バス乗車客への割引券配布等、産直市場を活用した施策を提案中。 ・当行取引先の野菜加工会社とのビジネスマッチングを実施。 3．成果 ・高校と連携した商品を開発し試験販売を実施。 ・当行取引先の規格外野菜の仕入ニーズとのビジネスマッチングを実施し、取引が決定したことから、産直市場の会員が生産する農作物の販路拡大を支援。 ・引き続き、6次産業化に向けたヒアリングや取り組みを通じて、事業拡大を支援し地域産業の活性化につなげていく。

《産直経営者、高校に対する連携の働きかけによる事業拡大機会の創出》



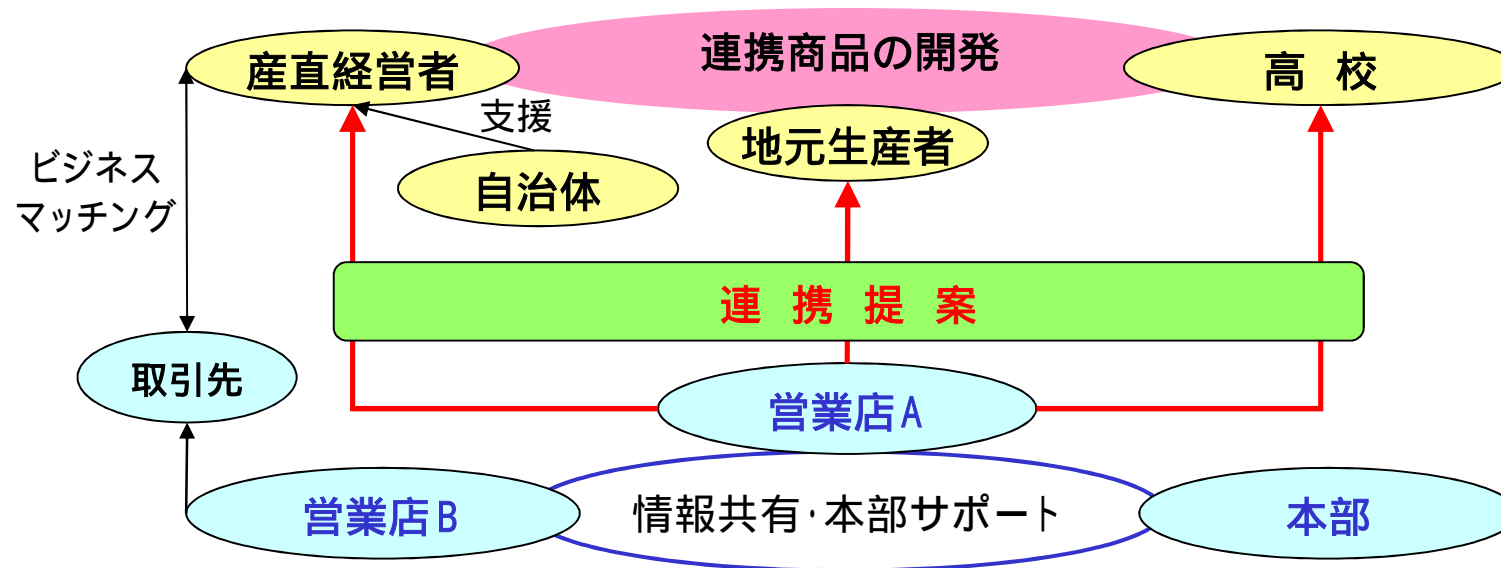
- 地域生産者の端物野菜を有効利用するため、生産者と地元高校生が加工品の共同開発に取り組み、生産者・高校・当行職員による数十に及ぶ加工品レシピを検討し、産直施設で販売に至った事例。

【産】：地元生産者約60名による原材料提供。

【学】：地元高校生の斬新なアイデアを取り入れた商品開発。

【官】：産直販売場所の提供。

【金】：当行は商品開発にオブザーバーとして参加し、加工品開発を支援。加えて、商品販売にあたっての産直施設の整備資金の供給、ならびに産直経営者への新たな取引先の紹介により販路拡大を支援。



銀行名	みちのく銀行
タイトル	クラウドファンディングを活用した地域ブランド創出への取り組み
取り組み内容	【動機（経緯）】 ・当行では平成26年7月、「マイクロ投資サービス」を活用し、資金調達及びファン獲得の支援を行うことを通じて地域企業の活性化を図ることを目的として、A社と業務提携を締結。 ・平成26年11月、自治体向けの協定で7自治体目となるむつ市と「食と農林畜水産業の振興と活性化に関する業務推進協定」を締結。下北地区は三方海に面しており、むつ市の気候はヨーロッパとほぼ同じような気候と言われ、多種多様な農・林・畜・水産物を産する食の宝庫である。 ・むつ市との協定の目玉は「クラウドファンディングの活用」であり、当行では活用できる事業者を探していた。 【取り組み内容】 ・B社は青森県下北郡でワイン製造・販売を行う本州最北端のワイナリーであり、除草剤、化学肥料を一切使用しない青森県特別栽培認証ぶどうを使い、「ジャパン・ワイン・チャレンジ」ゴールド（金賞）を受賞するなど対外評価も高いことから、投資対象として魅力的であると感じ、A社をB社へ紹介した。 ・本仕組みは、銀行融資とは異なり毎月返済する必要がなく、ワインを販売した後に償還（出資者に対して返済）することができるため、製品を売り急ぐ必要がなく、きちんと付加価値をつけて販売できる点にB社が共感した。 ・その後、平成26年11月28日付で青森県第1号案件である「青森 下北ワインファンド2014」の募集が開始。 ・募集内容 ○出資金募集金額：1,540万円 ○申込単位：1口52,850円 ○会計期間：3年間 ○投資家特典：1口につき、5,000円相当（送料込）の下北ワイン商品を会計期間中（3年間）に1回送付 【効果】 ・募集した資金により、26年度産の赤ワイン用ブドウを仕入れ醸造・熟成（熟成期間1年半）し、1年半での販売計画。 ・本ファンドは、平成26年11月28日より平成27年3月31日まで募集を行い、3月31日時点で募集金額に達しなかったことから、9月30日まで募集延長。4月上旬には募集金額に達し、252人が本ファンドに対し出資する事となった。 ・本ファンド組成に当たりB社がA社に支払う組成報酬の一部をむつ市が助成、「産・官・金」の連携が実現した。 ・今回のクラウドファンディングを活用した手法は、都市部から個人金融資産を地方の成長マネーとして資金を取り込むことから「ふるさと投資」とも呼ばれ、地域の活性化に向けた小口投資として注目されている。 ・本件により地域ブランド創出や地域資源を活用した商品開発等、地域の活性化が期待できる。

銀行名	みちのく銀行
タイトル	6次産業化ファンドを活用した「深浦マグロ」ブランド化への取組み
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ A社は、青森県深浦町で漁業と産地市場の仲買人を営んでおり、自社で漁獲したクロマグロを鮮魚のままで中央市場へ出荷していた。（同社のクロマグロ漁獲高は深浦町全体の半数を占める。） ・ 深浦町のクロマグロ漁獲量は「大間マグロ」で有名な青森県大間町の約 2.6 倍と青森県内№1 を誇る反面、価格では「大間マグロ」の半額以下となっていた。 ・ 価格差が生じる原因として、 深浦マグロの漁期は5月～8月で、鮮魚のままでは需要期である12月～1月に出荷できない。 1度に水揚げされる数量が多いため、需給バランスにより低価格での取引を強いられる。 があげられる。 ・ 当行は、農林漁業の6次産業化支援強化に向けた取り組みとして、当行を含む東北地銀4行、みずほグループ2社、及び農林漁業成長産業化支援機構との共同で「とうほくのみらい応援ファンド」を設立し、本ファンドを利用できる事業体を探していた。 【取組み内容】 ・ マグロ産地市場は鮮魚での出荷のみであったため、地元漁師、産地市場仲買人ともに日々の大漁・不漁の需給バランスによる価格変動リスクにさらされてきたことから、A社ではマグロをストックする冷凍加工場の整備により同リスクを吸収することを検討。 ・ 事業費の資金調達方法として、 6次産業化補助事業にかかる国からの補助金 とうほくのみらい応援ファンドからの出資 を検討した。 ・ 補助金とファンドを併用する条件として、6次産業化に関する国の認定を受ける必要があるため、当行では「6次産業化アドバイザー」及び「ボランティアプランナー」を派遣し、6次産業化に関する総合化事業計画の策定を支援。同時に、ファンド利用の条件となっている法人の設立に必要な共同出資者であるC社（パートナー企業）のマッチングを行った。 ・ 結果、6次産業化の認定を受けた法人B社を設立し、設備資金については、補助金のほかファンドからの出資金や当行からの融資、運転資金については、当行によるクロマグロ等を担保としたABLにより、資金調達を行った。

取組み内容	【効果】 ・青森県内№1の水揚げ量を誇る「深浦マグロ」のブランド化を推進する目的で、深浦町に冷凍加工場を整備。「深浦マグロ」をさく加工した後、マイナス55℃で冷凍保管し、通年出荷体制を構築した。 ・冷凍加工場の整備により、以下の～を通じて地元雇用の拡大と農山漁村の活性化に貢献する。 - 食の観光資源として、深浦町および青森県内への流通を図る。 - 首都圏ベンダーへの直接販売を図る。 - ネットや対面による消費者への直接販売を図る。 - 産地における未利用資源の有効活用を図る。 ・平成27年4月に冷凍加工場竣工。深浦のマグロ漁最盛期である6月～7月に在庫ストック。魚価が高い「盆・年末商戦」で順次販売していく予定。
--------------	--

銀行名	岩手銀行
タイトル	再生可能エネルギーの普及に向けた取組み
取組み内容	【動機（経緯）】 （１）東日本大震災を契機に、クリーンなエネルギーとして再生可能エネルギーの重要性が高まったことを背景として、平成２４年７月より「固定価格買取制度」が実施され、事業性を確保できる目処がたったことから、県内でも多くの企業等が再生可能エネルギー事業（主として太陽光）への参入を検討。 （２）当行ではこの分野をエネルギー分野における成長産業と捉え、地域の再生可能エネルギー普及に向けた事業化支援を実施している。 【取組内容】 （１）再生可能エネルギーの専門業者や事業用地の紹介などのビジネスマッチングを通じた情報営業を展開することで、取引先の事業化を支援。 （２）売電債権等に対する質権設定や発電設備一式に対する集合動産譲渡担保設定など、ＡＢＬの手法を活用した不動産担保に依存しないスキームの提供により取引先の事業化を支援。 （３）県内外の再生可能エネルギー事業に対し積極的に事業化の支援を展開。 （４）震災復興事業である宮古スマートコミュニティ事業において、地元金融機関として唯一構想段階から積極的な支援を展開。構想事業の一つである太陽光発電事業に対して、株式会社日本政策投資銀行と共同でシンジケートローンを組成し事業化の実現を支援。 【取組効果】 （１）成長産業である再生可能エネルギー事業への進出が実現し、地域エネルギーの創出に寄与するとともに新たな収益機会を獲得。 （２）既存取引先とのグリップ強化、新規取引先の獲得などが図られるほか、新しい中小企業貸出先の開拓及び融資残高の増強や、プロジェクトファイナンスやＡＢＬなど不動産担保に依存しない融資手法に対するノウハウの蓄積が期待される。

銀行名	東北銀行
タイトル	6次産業化を目指す事業者への支援の取組み
取組み内容	平成25年8月に岩手町と「地域産業活性化パートナーズ協定」を締結し、6次産業化支援を通じた農林業振興に取り組んでまいりましたが、岩手町の利子補給制度を活用した融資商品を平成27年5月1日より発売しております。本商品は、岩手町より全額利子補給で実質無利子となります。新規創業者を含めた岩手町より認定を受けた認定農業者に、6次産業化に取り組む際に必要な資金に対応いたします。ご融資にあたっては、当行が事業計画策定のご支援も行います。 当行では、本資金を通じて岩手町の事業者の皆様へ円滑な資金提供を図っていくとともに、引き続き岩手町との連携を基に、地域に存在する資源を活用したビジネス創出を後押しするとともに、地域の課題やニーズに対して金融機関としての情報・ノウハウを提供するなどして「地域力の向上」に努めてまいります。

銀行名	北都銀行
タイトル	シ・ローンのアレンジによるバイオマス発電事業のモデル化
取組み内容	秋田県秋田市に建設する、発電出力約 20 メガワットの木質バイオマス発電所に対するシンジケートローンを組成し、かかる融資関連契約を締結。 このシンジケートローンは、建設にかかる費用の一部を北都銀行と新生銀行がアレンジしたもので、秋田県内の金融機関を含め、合計 9 社が本件に参加。 本事業は、秋田県内における未利用間伐材などを活用した木質バイオマス発電事業を実施する目的で設立した会社が事業主体となり、秋田市の約 2.76 ヘクタールの敷地に木質バイオマス発電所を建設、平成 28 年 7 月の運転開始を目指す。 燃料となる木質チップの供給については、秋田県が木質バイオマス利用促進のために整備する「木質バイオマスエネルギー利用施設整備事業」の認定を受けているチップ工場などからの長期安定調達の体制を構築。 木材素材生産事業者や木材加工業者への経済波及効果を勘案すると、大きな地域還元効果が期待できることから、一般社団法人グリーンファイナンス推進機構が優先株の引き受けを通じた事業支援を行うほか、秋田県も「ふるさと融資」の枠組みを通じて事業資金を融資。 秋田県内の新エネルギー計画に貢献することはもとより、秋田杉未利用材の活用、新しい雇用の創出に寄与できるものであり、当行が今後進めていく「北都創生プラン」としての新たな第一歩となる。 参考資料としてリリース文書を添付（別紙 1）

平成 27 年 3 月 31 日

各 位

株式会社北都銀行
株式会社新生銀行

秋田県秋田市における木質バイオマス発電事業に対するシンジケートローンの組成について

株式会社北都銀行(秋田県秋田市、代表取締役頭取 斉藤永吉、以下、「北都銀行」と)と株式会社新生銀行(東京都中央区、代表取締役社長 当麻茂樹、以下、「新生銀行」と)は、ユナイテッド計画株式会社(秋田県潟上市、代表取締役社長 平野久貴、以下、「ユナイテッド計画」と)、くにうみアセットマネジメント株式会社(東京都千代田区、代表取締役 山崎養世、以下、「くにうみアセットマネジメント」と)、株式会社レノバ(東京都千代田区、代表取締役社長 木南陽介、以下、「レノバ」と)の3社がスポンサーとなり、秋田県秋田市に建設する、発電出力約 20 メガワットの木質バイオマス発電所に対するシンジケートローンを組成し、かかる融資関連契約を平成 27 年 3 月 20 日に締結いたしました。

このシンジケートローンは、建設にかかる費用のうち総額 106 億円を北都銀行と新生銀行が幹事行としてアレンジしたもので、秋田銀行、第四銀行、秋田信用金庫、羽後信用金庫、秋田県信用組合、JA 三井リース、NEC キャピタルソリューションの、秋田県内の金融機関を含めた合計 9 社が本件に参加いたします。

本事業は、秋田県内における未利用間伐材などを活用した木質バイオマス発電事業を実施する目的で平成 25 年 10 月にユナイテッド計画が設立したユナイテッドリニューアブルエナジー株式会社が事業主体となり、秋田市の約 2.76 ヘクタールの敷地に木質バイオマス発電所を建設、平成 28 年 7 月の運転開始を目指します。燃料となる木質チップの供給については、秋田県が木質バイオマス利用促進のために整備する「木質バイオマスエネルギー利用施設整備事業」の認定を受けるチップ工場などからの長期安定調達の体制を構築しています。本件事業には、再生可能エネルギー分野において多数の実績を有するくにうみアセットマネジメントおよびレノバが事業参画し、豊富な経験を活用した運営サポートを行います。また、国内未利用材を主たる燃料とするバイオマス発電事業としては東北最大級の事業であり、木材素材生産事業者や木材加工業者への経済波及効果を勘案すると、大きな地域還元効果が期待できることから、一般社団法人グリーンファイナンス推進機構が優先株の引き受けを通じた事業支援を行うほか、秋田県も「ふるさと融資」の枠組みを通じて事業資金を融資いたします。

北都銀行は、「セールス to コンサルティング」と「Speed&Challenge」を両輪として「お客さまとの接点拡大及び取引深化」に努めるとともに、「新産業・新事業の創出」を全面的にサポートしてまいりました。特に秋田県内の成長分野(新エネルギー、シニア、アグリ、海外)に特化した取り組み Plan800(平成 25 年度から 3 年間)での融資組成は 360 億円に上がります。(平成 27 年 2 月現在) 本件バイオマス発電事業へのプロジェクトファイナンスの組成は、秋田県内の新エネルギー計画に貢献することはもとより、秋田杉未利用材の活用、新しい雇用の創出に寄与できるものであり、当行が今後進めていく「地方創生北都プラン」の新たな第一歩であります。

新生銀行は、第二次中期経営計画における法人向け業務戦略の一環として、再生可能エネルギー事業を重点分野の一つと定め、取り組みを強化しています。平成 24 年の再生可能エネルギー特別措置法の施行以降、新生銀行では、プロジェクトファイナンスの組成を通じて再生可能エネルギープロジェクトを積極的に後押しし、当該分野におけるプロジェクトファイナンスの累計コミット額は合計約 1,000 億円に上ります。(平成 26 年 12 月末現在) 本件のようにバイオマス発電事業へのファイナンスに地域金融機関などと協調して取り組む案件は、地域振興およびエネルギーの地産地消の推進にもつながることから、新生銀行では、今後とも再生可能エネルギー事業に対するファイナンスの一環として積極的に取り組んでまいります。

【プロジェクトの概要】

事業名称：秋田市木質バイオマス発電事業
発電出力：約20メガワット(約3万8千世帯の年間電力使用量相当)
事業地：秋田県秋田市向浜1丁目1番19号
敷地面積：約2.76ヘクタール
事業主体：ユナイテッドリニューアブルエナジー株式会社
商業運転開始：平成28年7月(予定)

【ユナイテッド計画株式会社の概要】

名称：ユナイテッド計画株式会社
代表者：代表取締役社長 平野久貴
本社所在地：秋田県潟上市昭和豊川槻木字槻13番1号
資本金：2億6,500万円

【株式会社レノバの概要】

名称：株式会社レノバ
代表者：代表取締役社長 木南陽介
本社所在地：東京都千代田区大手町1丁目7番2号
東京サンケイビル18階
資本金：11億9,000万円

【ユナイテッドリニューアブルエナジー株式会社の概要】

名称：ユナイテッドリニューアブルエナジー株式会社
代表者：代表取締役社長 平野久貴
本社所在地：秋田県秋田市向浜1丁目8番1号
設立年月日：平成25年10月10日
資本金：20億円
株主：ユナイテッド計画株式会社、くうみアセットマネジメント株式会社、レノバ株式会社

【くうみアセットマネジメント株式会社の概要】

名称：くうみアセットマネジメント株式会社
代表者：代表取締役 山崎養世
本社所在地：東京都千代田区丸の内3丁目4番2号 新日石ビル3階
資本金：2億5,000万円

【本シンジケートローンの概要】

借入人：ユナイテッドリニューアブルエナジー株式会社
組成金額：総額約106億円
参加企業：株式会社北都銀行(アレンジャー(主幹事行)兼エージェント)、株式会社新生銀行(アレンジャー(主幹事行))、株式会社秋田銀行、株式会社第四銀行、秋田信用金庫、羽後信用金庫、秋田県信用組合、JA 三井リース株式会社、NECキャピタルソリューション株式会社
契約締結日：平成27年3月20日

以上

お問い合わせ先

北都銀行 経営企画部 広報室 市田
Tel: 018-833-4211

新生銀行 IR・広報部 高橋、江口
Tel. 03-6880-8303

銀行名	東邦銀行
タイトル	ものづくり産業へ取組み
取組み内容	○経済産業省の補助金を活用したビジネスマッチング事業の展開 経済産業省の「地域経済産業活性化対策費補助金」を活用し、外部機関と連携した県内ものづくり事業者の販路開拓支援を実施。 【概要】 「東邦・ものづくりビジネスマッチング」 内容：参加企業の企業評価書作成と発注企業とのマッチング 参加企業 10 社 発注企業とのマッチング件数 37 件 ○「東邦ものづくりセミナー」の開催 【概要】 開催：7 月 11 日 参加者 120 名 目的：ものづくり企業の販路開拓支援 地元企業と国立研究開発法人産業技術総合研究所のマッチング促進 内容：ものづくり企業の販路開拓のポイントについての講演 産総研の研究内容説明 産総研 福島再生可能エネルギー研究所の施設見学 ○国立研究開発法人産業技術総合研究所「福島再生可能エネルギー研究所」との連携事業「アクション J A T」の実施 【概要】 目的：福島県が産業集積の促進を図っている「再生可能エネルギー関連分野」への参入・技術開発支援 内容：産総研 福島再生可能エネルギー研究所の研究内容をベースに、産総研のパートナー企業を募集（常陽銀行との共催） 産総研からの説明会 （平成 26 年 11 月 / 参加企業 146 社） 企業からの産総研へのプレゼン会（平成 27 年 2 月 / 参加企業 47 社） 連携企業として 3 社選定 （平成 27 年 5 月）

銀行名	常陽銀行														
タイトル	食関連事業者の販路開拓支援（北関東3行連携事業）														
取組み内容	【取組み経緯】 ○ 当行ではこれまで、地域の食品関連事業者の販路拡大支援として「常陽 食の商談会」を計14回開催し、お客さまに新たな商談・交流の機会を提供している。 ○ 当行の営業エリアでは、北関東自動車道開通から4年が経過し、北関東3県の商流・物流などの地域間交流が活発化している。 ○ こうした流れを地域金融機関の立場から後押しするとともに、広域連携を通じた地方創生の実現に貢献していくため、常陽銀行、足利銀行、群馬銀行の3行が協力して食関連事業者に対して販路支援拡大支援に取り組んだもの。 【概要】 <table border="1"> <tr> <td>イベント名</td><td>アグリフードフェスタ 2015in 宇都宮</td></tr> <tr> <td>日 時</td><td>6月4日（木） 10：00～16：00</td></tr> <tr> <td>場 所</td><td>マロニエプラザ（栃木県宇都宮市元今泉 6-1-37）</td></tr> <tr> <td>主 催</td><td>常陽銀行、足利銀行、群馬銀行</td></tr> <tr> <td>後 援</td><td>茨城県、栃木県、群馬県、経済産業省 関東経済産業局、農林水産省 関東農政局</td></tr> <tr> <td>実施内容</td><td> 展示商談...売り手企業が自社商品などを展示し、買い手企業に向けたPRおよび自由商談 予約商談...売り手企業、買い手企業双方からの希望に基づく事前予約制の商談 </td></tr> <tr> <td>開催実績</td><td> 展示企業数 320 先 予約商談参加バイヤー数 185 先 来場者数 3,200 名 予約商談数 470 商談 </td></tr> </table> 当日の様様  【取組結果】	イベント名	アグリフードフェスタ 2015in 宇都宮	日 時	6月4日（木） 10：00～16：00	場 所	マロニエプラザ（栃木県宇都宮市元今泉 6-1-37）	主 催	常陽銀行、足利銀行、群馬銀行	後 援	茨城県、栃木県、群馬県、経済産業省 関東経済産業局、農林水産省 関東農政局	実施内容	展示商談...売り手企業が自社商品などを展示し、買い手企業に向けたPRおよび自由商談 予約商談...売り手企業、買い手企業双方からの希望に基づく事前予約制の商談	開催実績	展示企業数 320 先 予約商談参加バイヤー数 185 先 来場者数 3,200 名 予約商談数 470 商談
イベント名	アグリフードフェスタ 2015in 宇都宮														
日 時	6月4日（木） 10：00～16：00														
場 所	マロニエプラザ（栃木県宇都宮市元今泉 6-1-37）														
主 催	常陽銀行、足利銀行、群馬銀行														
後 援	茨城県、栃木県、群馬県、経済産業省 関東経済産業局、農林水産省 関東農政局														
実施内容	展示商談...売り手企業が自社商品などを展示し、買い手企業に向けたPRおよび自由商談 予約商談...売り手企業、買い手企業双方からの希望に基づく事前予約制の商談														
開催実績	展示企業数 320 先 予約商談参加バイヤー数 185 先 来場者数 3,200 名 予約商談数 470 商談														

	○本商談会は、出展社が 300 を超える北関東最大の商談会となり、都内バイヤーを含め 3,200 名の来場があり、地域食材の魅力の発信に大きく貢献。 ○また足利銀行、群馬銀行と連携することで、当行の営業拠点がない地域のバイヤーと当行取引先との商談を実現、新たな販路開拓支援につながった。 ○商談成約については、今後取引先フォローの中で調査していくこととなるが、商談会に参加したサプライヤーからは、「これまで商談機会はもちろんのこと、接する機会も無かった多くのバイヤーと商談することができて大変有意義であった」と高い評価を得られるとともに、多数の商談成約の報告を受けた。 ○またバイヤーサイドからも、「地域の隠れた食材や商品が発見できた」と高い評価を得られた。 以上
--	---

銀行名	常陽銀行
タイトル	産学官金連携による成長市場に対する新規参入支援への取組み
取組み内容	【取組み経緯】 ○ 当行の主要地盤である茨城県には、国の研究機関の3分の1が集積するなど、域内において科学・エネルギー・ロボット・医療等の最先端の研究が行われている。 ○ 現在、環境問題への対応及び東日本大震災による原子力発電事故をきっかけに、日本のエネルギー政策において重要な役割を担う再生可能エネルギー分野に関する技術開発が急務になっている。 ○ 茨城県つくば市に主要拠点を置く国立研究開発法人産業技術総合研究所（以下、産総研）は、新産業である再生可能エネルギー分野における研究、並びに産業の集積を目的に、当行の営業地盤である福島県郡山市に再生可能エネルギー研究所を開設（H26.4）。 ○ 地元中小企業は、大手の参入が少ないニッチマーケットである再生可能エネルギーの市場（地熱、小水力等）に対して、多くの企業がビジネスチャンスとして捉えている一方で、新規産業参入に対する技術的課題がある他、同市場に関する情報も不足していた。 ○ 当行では、エネルギー政策の転換を中小企業のビジネスチャンスとして捉え、産総研と連携した中小企業の再生可能エネルギー事業分野への進出支援を開始。 【概要】 ○ 産総研及び地元金融機関である東邦銀行と連携し、地元中小企業の再生可能エネルギー分野への進出支援を目的に、事業協創プロジェクト「アクション」JAT」を展開。 ○ まず産総研から地元中小企業に対して下記のニーズ及び市場動向の見通し等について説明会を開催（H26年11月開催、150社/220名参加） - 産総研が共同研究パートナー企業に求める技術ニーズ - 産総研が試験研究装置等の製造委託先に求める技術ニーズ ○ 上記説明に基づき48社が技術提案書を作成。うち47社が産総研の研究者向けに個別プレゼンテーションを実施。その結果、下記の成果につながった。 - 共同研究パートナー選定先：3社 - 共同研究、及び試験研究装置等の製造委託先製造候補先：19社 - 試験研究装置等の製造委託先製造候補先：35社  アクションJAT poster showing the title and logos of participating organizations like AIST and next X. 個別プレゼンテーションの様様  Photo showing a group of people in a meeting room, with one person standing and presenting to others seated around a table. 【取組み結果】

	○共同研究パートナー選定先の研究概要 A社：各種再生可能エネルギーの売電により、国内の送電線の電圧は従来に比べかなり不安定になっている。現在計画されている電力の発送電分離に伴い従来計測を実施していない送電線の電圧を計測するニーズが想定され、当社では6600Vの高電圧を非接触で計測するセンサーを開発中。但し、本センサーは性能検査等を実施しなければ製品化はできず、まずは産総研において実証実験を実施していく。 B社：地熱発電の開発のボトルネックとして、地元温泉施設に供給している温泉湯量や泉質、湯温の変動が問題になっている。当社は産総研と連携し、温泉施設に引かれている源泉配管に設置する湯量等の計測装置を開発する。 C社：産総研では全国の地中熱ポテンシャル分析に課題を有しており、当社が有する評価技術を活用し、地中熱のポテンシャル評価マップを開発する。 ○上記共同研究が進んでいる他、産総研では既に地元企業に対して試験研究装置の製造を委託発注しており、中小企業の再生可能エネルギー分野に関する技術の蓄積が進んでいる。今後、共同研究に必要な企業の費用負担については、各種補助金の申請支援を銀行が中心となって実施していくとともに、ファンド等を活用した資金支援を実施していく。 以上
--	--

銀行名	筑波銀行
タイトル	目利き能力の向上と融資に強い人材の育成
取組み内容	【動機（経緯）】 ・地域密着型金融の実践および地域振興に向けた取組み強化のため、企業の将来性、技術力を的確に評価できる人材の育成や融資に強い人材の育成を行う必要があると認識しております。 【取組み内容】 ○ 行内研修（外部講師含む） ・事業性評価力アップ研修（外部講師） ・融資基礎講座（インターバル形式） ・法人営業基礎講座（インターバル形式） ・融資業務レベルアップ講座（インターバル形式） ・経営改善支援講座 ○ 融資審査能力向上のための２審査制の実施 ・若手行員の融資審査能力や目利き能力向上を図ることを目的に、審査役の補助として融資案件審査を行う行員を配置しております。 ○ 融資に強い人材の育成 ・融資業務の基本習得およびレベルアップを図るため「融資係」を人事部にて発令しております。 ・融資業務レベルの向上および実践力向上を図るため「融資部トレーニー」を実施しております。 【成果（効果）】 ・各研修を実施することで審査および目利き力の備わった若手行員の育成を図っております。行内研修は５講座、延べ回数１０回を実施しております。 ・審査役の補助を担う行員を継続的に配置することにより、審査および目利き力の備わった若手行員の育成を図っております。 ・「融資係」を担当することで、若年層および中堅層を融資業務に実際に携わせて、融資業務の習得およびレベルアップを図りました。平成２７年３月末現在の融資係発令人数は延べ２１名となっております。 ・融資案件審査や格付・自己査定に関する「融資部トレーニー」を実施（１９名受講）しております。 【取組み状況に対する評価及び今後の課題】 ・地域密着型金融の実践および地域振興に向けた取組み強化のための人材育成について、「事業性評価」、「融資に強い人材の育成」に関する研修・セミナーは計画どおり実施しております。 ・企業の将来性や技術力を的確に評価できる人材の育成や融資に強い人材の育成を図るため、融資業務関連研修を見直し、新たな研修を導入して段階的に学べるように体系化してまいります。

銀行名	足利銀行
タイトル	6次産業化成長応援ファンドを利用した地域ブランドの向上に係る取組
取組み内容	下記取組により地域ブランドの向上に係る取組を実施した。 【ビジネスモデル】 農林漁業者A社、加工技術・販路の提供を担うパートナー企業B社、「とちまる6次産業化成長応援ファンド」の3者が出資し、6次産業化事業体C社を設立し事業展開を行った。 【取組内容】 ・6次産業化事業体C社が、A社を中心とする農畜産事業者が提供する足利マール牛、アスパラガス、二条大麦といった多様な農畜産物の加工・販売を担い、農畜産物の付加価値向上、雇用創出に結びつける。 ・B社の通販チャネルを活用し農畜産物加工食品を全国の消費者へ供給するとともに、C社が「カフェサービス」という店舗チャネルにて足利農畜産物の魅力を消費者へダイレクトに発信。 「マール」とはワイン用ブドウの果皮や種の絞りかすのこと。A社では地元ワイナリーの提供するマール二条大麦粉を加え発酵させた飼料を使い肉牛を育成しブランド化を図っている。

銀行名	群馬銀行
タイトル	“群馬発”ふるさと名物開発セミナーの開催
取組み内容	1. 動機（経緯） 企業の創業・成長段階の新事業支援を目的とした「ぐんぎんビジネスサポート大賞」の第2ステップとして開催。群馬県の豊かな「食」「農」を活用した新商品開発を行う中小企業等を対象として、売れる商品づくりのポイント、補助金等支援施策の講演とともに、著名バイヤーの個別相談会を開催することによって、「食」「農」を活用した“群馬発”ふるさと名物の新開発・市場開拓支援を推進した。 地域資源支援策を展開する経済産業省関東経済産業局と連携して開催 2. 内容 (1) 日時：平成27年2月20日（金）14：00～17：20 (2) 場所：群馬銀行研修所 2階 大研修室 (3) 参加：28事業者・団体（約50名）群馬県（蚕糸園芸課・工業振興課） (4) 次第：挨拶 群馬銀行 法人部副部長・コンサルティング室長 小林新平 関東経済産業局 産業部 経営支援課長 渡部季公子 氏 第1部：講演（14：00～15：30） 「売れる商品づくりのポイント」 (株)バイヤーズ・ガイド 代表取締役社長 永瀬正彦 氏 「ふるさと名物開発支援策について」 関東経済産業局 産業部 経営支援課係長 小池辰徳 氏 第2部：個別相談会（15：40～17：20 / 1社20分：13社） 相談員 (株)バイヤーズ・ガイド 代表取締役社長 永瀬正彦 氏 (株)京王百貨店 食品部マネジャー 野口喜弘 氏 (有)北 條 代表取締役 北條聡史 氏 3. 成果（効果） (1) 当初定員20社を上回る28事業者・団体が参加するとともに、群馬県（蚕糸園芸課・工業振興課）の聴講もいただくなど、地方創生における官民一体となった「ふるさと名物開発」の一例となった。 (2) 参加者のアンケート結果では、「良い」「やや良い」の合計で、講演 88.5%、講演 84.7%、個別相談会 92.3%と、高評価を得た。 (3) セミナー終了後も、参加者からの要望「展示会等への出店支援」（53.8%）、「バイヤーの紹介」（46.2%）、「商品開発・市場開拓に関する専門家紹介・派遣」（38.5%）、「補助金申請に関するアドバイス」（23.1%）を「アグリフードフェスタ2015in宇都宮」への出展、ものづくり補助金支援等に繋げフォローアップしている。  

銀行名	群馬銀行
タイトル	医工連携推進への取組み
取組み内容	1．動機（経緯） ものづくり企業を中心とした取引先企業の医療介護産業分野への進出を支援することで、地域経済の活性化ならびに地方創生に貢献していく。 2．内容 （１）現場見学会の開催 ・開催日：平成 26 年 9 月 12 日 ・場所：医療法人M ・内容：医療施設の見学 企業と医療現場スタッフとの意見交換会、自社製品 P R ・参加企業：10 社 18 名 平成 26 年 5 月 22 日、平成 26 年 11 月 14 日は介護施設で開催 （２）「ぐんま医工連携活性化ファンド」の設立 ・目的：医療産業の振興に資するものづくり企業を中心とした中堅・中小企業の支援を図る。 ・設立日：平成 26 年 11 月 17 日 ・ファンド総額：8.6 億円（設立時は 6 億円 ） ・組合員：(株)群馬銀行、(株)東和銀行、桐生信用金庫、あかぎ信用組合、群馬県信用組合、(株)地域経済活性化支援機構、REVIC キャピタル(株)、ぐんぎんリース(株) (株)東和銀行、桐生信用金庫、あかぎ信用組合、群馬県信用組合は平成 27 年 4 月 30 日の出資 ・業務運営者：REVIC キャピタル(株)、ぐんぎんリース(株) 3．成果（効果） （１）現場見学会参加企業の製品開発の取組み ・看護師より、入院患者がベッドサイドでポータブルトイレを使用する際、転倒防止の補助具（掴まり棒）を必要とするニーズが出された。 ・現場見学会に参加した金属プレス加工業者 S は、当社の持つ金属製パイプの絞り加工技術を駆使し、掴まり易さ・デザイン性を兼ね備えた「起き上がりや移乗のサポートバー」の製作を開始。 ・B社は、本件を機に医療・介護分野製品への進出を検討中である。 （２）「ぐんま医工連携活性化ファンド」の実行 ・出資日 ：平成 27 年 6 月 12 日 ・出資先 ：C 社 ・事業内容：医療機器の開発、製造販売 ・出資金額：約 2 億円

S社による第一次試作品



第二次試作品



銀行名	武蔵野銀行
タイトル	有床診療所開業の支援による地域活性化
取組み内容	【経緯】 ・地元総合病院に勤務する循環器内科医（A医師）から有床診療所(19 床)を開設計画する旨の相談があった。当地を含むB 保険医療圏は救急搬送（心疾患）受入れ対応できる病院が少なく他圏域に頼っている状況であり、勤務する総合病院では経営の方針で救急対応・医療提供が不十分であると考え、地域医療貢献のため個人にて開業計画したもの。 【取組内容】 ・有床診療所（19 床）でかつ心臓血管手術に対応した施設を完備することから、総事業計画 1,530 百万円（内金融機関調達 1,270 百万円）に及ぶ計画となったが、地域にて大きな役割を果たす医療機関になり得ることから近隣地銀と協調融資にて取り組みとなる。 ～ 開業案件受付実績～ 平成 26 年度 20 件 1,813 百万円 上記、事例のように診療所開業案件に積極的に対応することにより、地域医療及び地域活性化に寄与する取組みを行っております。

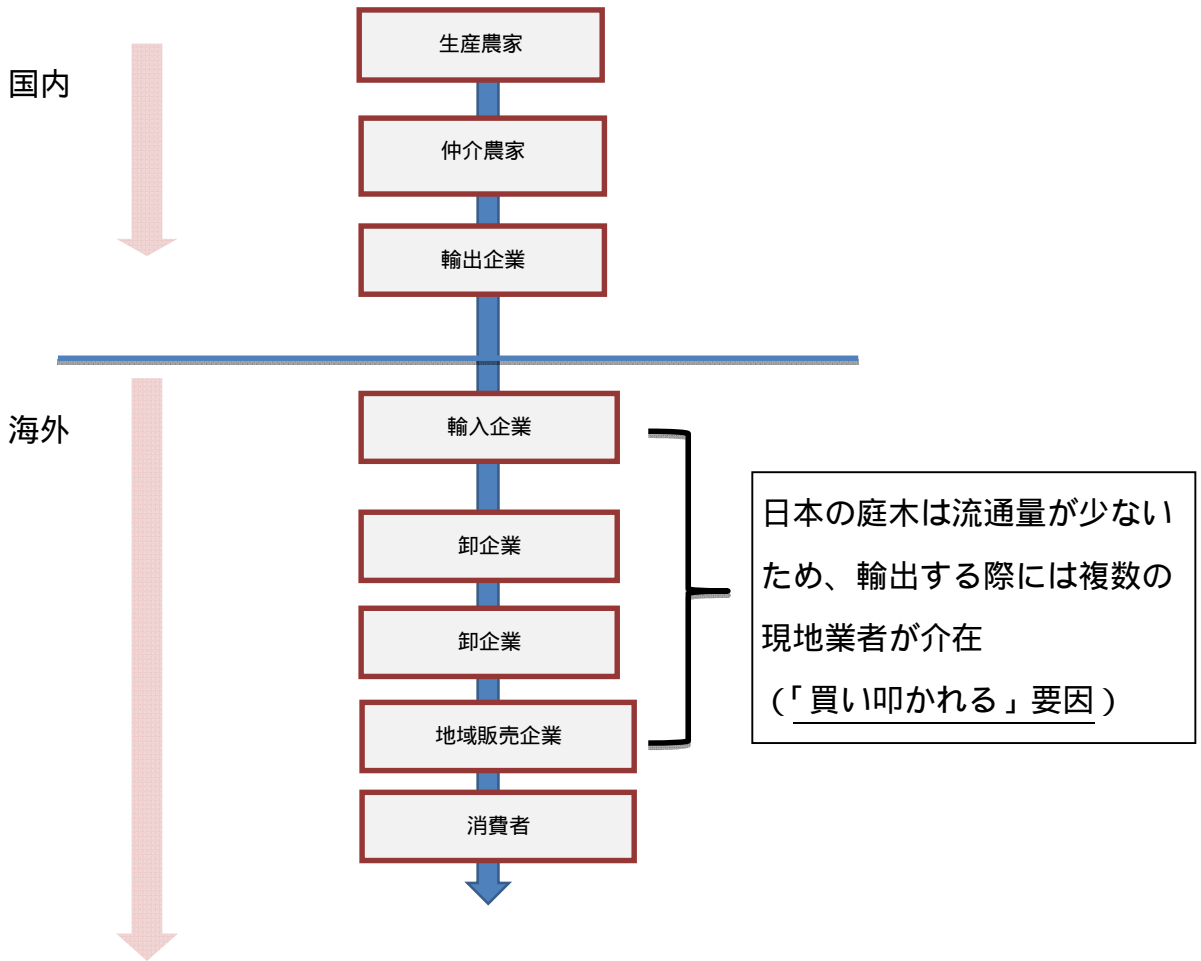
銀行名	武蔵野銀行
タイトル	販路の多角化による、農業参入法人のサポート
取組み内容	経緯 ・ 農業機械販売会社 A 社は、周辺農家の高齢化に伴い、耕作依頼が多く寄せられており、その声に応えるため、農業生産法人を設立し、農業参入。 ・ 白菜、馬鈴薯、ブロッコリー、とうもろこし、そば、在来大豆を生産し、販売先については、大手菓子製造メーカーとの契約栽培、市場を中心に出荷をしていた。しかしながら、価格が安いこと、耕作面積が拡大していることから、販路の多角化を模索していた。 取組内容 ・ 大手漬物製造会社 B 社、野菜卸売業者 C 社を紹介し、商談を実施。 ・ B 社については、白菜の契約栽培先を探しており、価格面やその他の条件で折り合いがついたことから、その場で契約成立となり、白菜の出荷を開始。 ・ C 社についても、夏野菜より取引開始予定 成果 ・ A 社関連の農業生産法人と預貸取引開始。 ・ B 社については、ビジネスマッチングの取組が評価され、自社株購入資金の持込となる。

銀行名	武蔵野銀行
タイトル	投資事業有限責任組合を活用した地域創生・地域活性化支援、成長分野企業支援
取組み内容	○ 内容 「地方創生や地域活性化に資する案件の発掘強化、育成支援」などを目的に「むさしの地域創生推進ファンド」を設立するもの。 市町村が策定する「地方版総合戦略」に基づく、地方創生事業（創業、新事業支援）による対象先企業への出資も想定しており、地域活性化へ向けて地元市町村との連携を強化して取り組む予定である。 ・ 名称...むさしの地域創生推進ファンド投資事業有限責任組合 ・ 設立日...平成 27 年 8 月 3 日 ・ 設定期間...約 10 年（平成 27 年 8 月～36 年 12 月） ・ 投資対象先...地域創生や地域活性化につながる事業に取り組む企業（創業・新事業）成長分野（「医療・福祉」、「環境」、「農業」、「観光（インバウンド）」、「先端産業」等）を担う企業 ・ 出資形態...株式による出資 ・ 出資者、出資割合...武蔵野銀行（有限責任組合員）495 百万円（99%） ぶぎんキャピタル（無限責任組合員）5 百万円（1%） ・ 投資限度額...1 社当たり 50 百万円以内 ・ ファンド運営会社...㈱ぶぎんキャピタル（当行グループ会社）

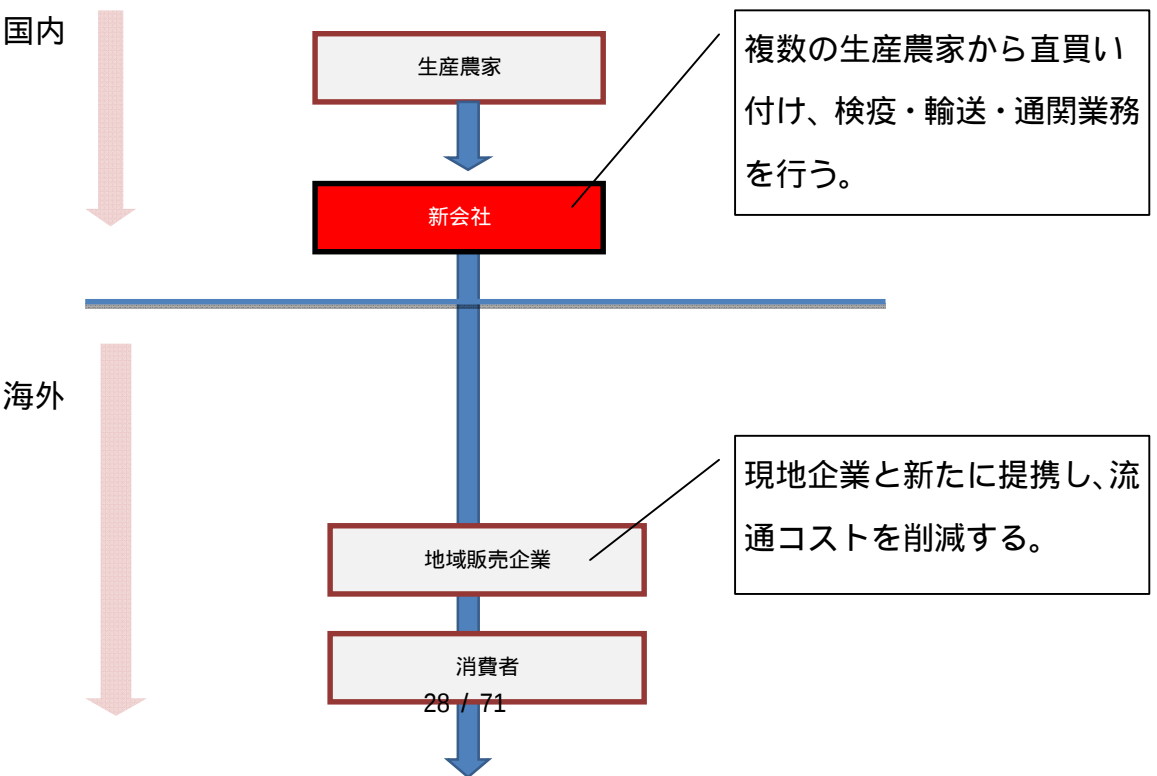
銀行名	千葉銀行
タイトル	ファンドの活用による、庭木・盆栽等の EU 向け輸出支援
取組み内容	< 動機（経緯）> ・庭木・盆栽について、国内の需要が減退する中で、アジア（中国）をはじめとする海外では、日本独特のうねりのある庭木、盆栽、庭石、灯籠などが、芸術性・希少性から「富の象徴」として、富裕層向けに高額で取引されていた。 ・しかし、国内の庭木生産者は、販路開拓や輸出ノウハウが乏しく、中国向けに輸出を行うには許可業者を通す必要があるほか、法規制動向が不透明でカントリーリスクが高いという問題点が存在した。 ・一方、EU においては、現地で栽培されている庭木の質が低い一方で、日本からの輸入品は流通量が少ないため高値で取引されていたが、検疫基準が厳しく、最長 2 年間の検疫期間が必要となるため、資金負担や体制整備が事実上の参入障壁となっていた。 ・A 氏は、現在需要旺盛な中国向けの輸出支援に重点をおくことにリスクを感じており、生産者のために EU 向けの輸出会社の設立を検討していた。 < 取組内容 > ・EU 向けを中心に事業展開を行うにあたり、2 年間の検疫期間があることから、本格的な売上は 3 年目以降からとなる。当社は、商社機能であり設備資金は不要であったが運転資金の需資があったことから、「ちば農林漁業 6 次産業化ファンド」を紹介。 ・ファンドの出資にあたっては、株式会社農林漁業成長産業化支援機構（A-FIVE）の同意が必要であり、事業の実現可能性について十分な妥当性を検証の上、説明する必要があることから、事業計画策定に際して きめ細かくサポートを実施した。 ・結果、6 次産業化の認定を受けた新設法人を設立しファンドから 50 百万円を調達するに至った。 < 取引先にとっての効果 > ・当社は、ファンドからの出資を受けていることから、新設会社であるも信用力があり新規取引先との仕入れ商談がスムーズに進んでいる。 ・生産者にとっても、安定した販売先ができビジネス拡大が期待できる。 農業産出額が常に全国トップクラスかつ大消費地東京に隣接している千葉県において、農業の 6 次産業化を成功させるため平成 25 年 5 月 23 日に千葉銀行 100% 子会社であるちばぎんキャピタル(株)及び県内に本店を置く 11 金融機関、(株)農林漁業成長産業化支援機構が共同で設立したファンド。

新たなビジネスモデル(EU 向け)

現状



新たなビジネスモデル



銀行名	第四銀行
タイトル	「だいし観光学校」の実施による地域観光の活性化
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ 当行では、中越地震からの復興に貢献するため、平成 17 年に県内観光の活性化支援に取り組んだことを機に、観光活性化支援事業を継続している。 ・ 平成 23 年度からは、県内全域の「経営改善や地域活性化に意欲のある旅館」を対象とし、専門家講師を招き、販促・集客等の支援を行う「だいし観光学校」の取り組みを開始した。 ・ 平成 26 年度は、北陸新幹線開業を捉え、新潟観光のシンボリック存在であり、世界遺産登録に向けて注目が集まっている「佐渡」を対象地域として、「だいし観光学校 I N 佐渡」を開校した。 【取組内容】 ・ 佐渡島内のホテル・旅館等を中心とする 14 社が参加。外部講師による全 3 回のセミナーを平成 26 年 9 月から 12 月にかけて実施。 ・ 平成 27 年 5 月には、事後フォローとして、県外から旅行会社を招聘して佐渡島へのモニターツアーを実施。観光学校の参加者が作成した「自分たちが考える地域の魅力的な観光素材」のプレゼンテーションを旅行会社へ実施したほか、個別の商談会も開催した。 ・ 招聘した県外の旅行会社については地方銀行のネットワークを活用した。 【取引先にとっての効果】 ・ 観光学校参加者からは、カリキュラムが、売上げ・予約を伸ばすための集客方法や、生産性の向上策など、日常業務の改善に直結する実践的な内容となっていることから、大変に好評をいただいている。 ・ モニターツアー実施後に、参加した旅行会社へ行ったアンケート結果をみると、多くの旅行会社が、佐渡の募集型 / 手配型ツアーを企画するにあたり、商談相手（＝観光学校参加者）を利用したいと回答。観光学校参加者の宿泊施設を利用した佐渡の企画ツアーが増えることで、今後県外からの集客力アップにつながることを期待される。 ・ 観光学校参加者からは、モニターツアーを通じて、県外旅行会社から見た地域の魅力や課題と自身の考えや感覚との相違点を整理する良い機会となったとの意見があった。



「だいし観光学校 in 佐渡」のご案内

～佐渡島内の旅館・ホテル業、観光業を対象とした研修会～

第四銀行では、平成 23 年度より、新潟県内の旅館・ホテルの皆さまを対象とした「だいし観光学校」を開催してまいりました。「だいし観光学校」では、予約・売上を伸ばすための集客方法や、収益改善策、労働生産性の向上など、日常業務の改善に直結する実践的な内容としてまいりました。おかげさまで、受講された旅館・ホテルの皆さまからは、たいへん好評をいただきました。

今年度は、平成 27 年の北陸新幹線開業や、佐渡金山の世界遺産登録に向けた動きのなかで注目を集めている佐渡市にて、佐渡市内の観光関係者の皆さま方を対象に開催することといたしました。皆さまのご参加をお待ちいたしております。

[研修会の概要]

期 間：平成 26 年 9 月～平成 26 年 12 月

研修内容：最近の観光トレンドや、おもてなし経営について再確認していただくとともに、旅行商品の魅力の効果的な見せ方・伝え方や、旅行会社への効果的な販売促進のポイントについて、学んでいただく内容となっております。

また、本研修会で学んでいただいた販促ポイントを実践していただく場として、来年の春以降（平成 27 年 6 月頃）関西圏を中心とした県外の旅行会社をお招きし、佐渡市内で商談を実施する予定です。詳細は裏面をご覧ください。

募集対象：佐渡市に本社・営業拠点等のある宿泊業者、希望ある場合は観光関連業者も可

募 集 数：10 社程度

参 加 費：30,000 円

（消費税込、最大 3 名様まで参加可能）

申込締切：9 月 5 日（金）

申込方法：裏面の申込書に必要事項をご記入の上、最寄りの第四銀行本・支店担当者にご提出下さい。

[講師のご紹介]



倉谷 裕 氏

株式会社 JTB 総合研究所 主任研究員

1991 年に JTB に入社。主に地方自治体をクライアントに、視察旅行、業務出張、観光マーケティング、観光プロモーション、MICE、地域活性化、訪日外国人誘客事業などを担当

2012 年 2 月より現職、全国各地で、地域の様々な課題解決や観光による賑わい創出などを手掛けている

「だいし観光学校 in 佐渡」の詳細を裏面に掲載しております！



第四銀行

[研修内容・スケジュール]

第1回(9月17日^水) 最近の観光トレンドに合わせた旅行商品の見せ方・売り方

内容：最近の観光のトレンドを確認するとともに、トレンドに合った旅行商品の見せ方・売り方を学ぶ。

第2回(10月15日^水) おもてなし経営の再確認

内容：旅館業におけるおもてなしのあり方を再確認し、顧客満足度向上の方策を学ぶ。

第3回(12月8日^月) 旅行会社への効果的な販売促進のポイント

内容：旅行商品の付加価値(魅力)の見せ方・伝え方と、旅行会社との商談における具体的な提案ポイントを学ぶ。

平成27年6月頃 県外旅行会社を対象としたモニターツアー、商談の実施

内容：本研修会で学んだことを活用していただくため、第四銀行が招待する県外の旅行会社と佐渡市内で商談をしていただく予定です。

[開催概要]

●開催時期・開催場所

開催日程は、上記の通りです。時間は各回とも午前10時から午後3時までの間から3時間程度で行う予定です。正式な時間が決まり次第、参加企業様にご連絡いたします。

開催場所は、佐渡市内の公共施設などの会議室を会場として実施する予定です。

●募集定員

10社程度といたします。参加申込みが多数となった場合は、参加企業様を選定させていただく場合がありますので、ご了承下さい。

●1社あたりの参加人数

各回の研修会には、参加企業様1社あたり3名様まで聴講いただけます。なお、経営者またはそれに準じる方には、毎回ご参加いただきます。

●参加費

参加企業様1社あたり30,000円(消費税込)です(交通費は含んでおりません)。

●注意事項

宿題が課される場合がありますので、参加企業様は必ず提出するようにお願いいたします。また、適宜、第四銀行の職員が、宿題の進捗状況等を確認させていただく予定です。

「だいし観光学校 in 佐渡」受講申込書

最寄りの第四銀行本・支店に本申込書をご提出下さい。

企業名		お取引支店名	
ご住所		ご担当者名	
お電話番号		E-mail	

○ご記入いただいた個人情報は、一般財団法人新潟経済社会リサーチセンターと共有し、「だいし観光学校 in 佐渡」の運営に必要な情報の作成、取引見込み先となりうる事業者の紹介、当行が取り扱う商品・サービスのご案内の目的のみに使用します。

○お問い合わせ先：第四銀行 営業統括部 ニュービジネス企画室 小野 025(229)8180

銀行名	第四銀行
タイトル	「だいし次世代農業者学校」・「だいし次世代農業者発掘オーディション」の実施による農業者の経営力強化支援
取組み内容	【動機（経緯）】 ・農業は新潟県の基幹産業の一つであり、当行も今後成長が期待できる分野として当分野への推進を強化している。 ・平成 26 年 3 月に新潟市が国家戦略特区（農業特区）に指定され、農地集積による大規模化、6 次産業化、企業の農業参入の促進等が見込まれることから、1 次産業の活性化支援を通じて、農業を始めとする食品関連産業の発展に貢献できるものと考えた。 ・上記を背景として、次世代農業者の育成、商工業者との連携事業の創出、6 次産業化の促進を目的に「だいし次世代農業者学校」を開校した。 【取組内容】 本学校の特徴 ・外部講師による講義、ワークショップ形式による参加者間交流 ・出口（販路や異業種との連携）を意識したカリキュラム ・本講座の集大成として、参加者が企業へプレゼンテーションする「次世代農業者発掘オーディション」を開催し、販路拡大や異業種連携を支援 実施期間 ・平成 26 年 11 月～平成 27 年 3 月（講義 4 回、プレゼン大会 2 回） 内容 ・農業分野のトレンド理解、事例研究 ・自社の強み・弱み分析、他社との比較分析 ・連携相手の研究やプレゼン手法の習得 ・連携候補企業へのプレゼン、交流・商談の実施 【取引先にとっての効果】 ・講義やワークショップを通じ、自社の農業経営の強み、より強化が必要な点が再確認され、新商品（人参ジュース）の商品化や自社農産物を使用した惣菜加工事業の展開を行う等、具体的な取り組みに繋がった。 ・ビジネスパートナーとなり得る商工業者へのアプローチ手法、情報発信ノウハウを習得し、実際にプレゼンテーションを行うことで、農業分野に関心の高い企業とのマッチングに繋がった。 ・プレゼンテーションを聴講した企業からは、県内の意欲ある農業者や特徴的な農産物の情報を得ることができ有益であったとの反応を得た。

『だいし次世代農業者学校』開校！ 受講者募集のご案内

～異業種連携アプローチ編～

『これからの農業に必要な伝える方法と実践』

自社の農場や農産物がしっかり評価されていないと感じていませんか？

これからは『自分がつくった食材は食べてみればわかる』を言葉に変え、販売していく時代です。

「だいし次世代農業者学校」では、株式会社エムスクエア・ラボ代表取締役役の加藤百合子氏をメイン講師に招き、**農業の強みや地域の魅力を再確認し、実際に伝え繋がる**ところまでを一まとめ

にした実践講座を開講します！



新潟 東京

BRIDGE NIIGATA

開催期間：平成26年11月5日～平成27年3月18日（全6回）

会場：新潟5回 東京1回

本講座の概要・目的

本講座は農業をビジネスとして捉え、更なる事業の拡大を考えている方や6次産業化ビジネスを模索している農業事業者の方などを総合的にご支援するために、まずはビジネスパートナーとなりえる2次・3次業界へのアプローチ方法を体験を通して学んでいくことを目的としています。

また、本講座への参加を通じ、共に学び合う同士が繋がり合い、そして相互に知ることから新しい価値を創造できるものと期待しています。

〈期 間〉 平成26年11月5日（水）～平成27年3月18日（水）（全6回）

〈会 場〉 新潟会場 **株式会社 第四銀行 本店**

新潟市中央区東堀前通7番町1071番地1 ☎025-229-8180

東京会場 **ブリッジにいがた**

東京都中央区日本橋室町1-6-5 だいし東京ビル1-2F ☎03-3243-2840

〈対 象〉 県内農業事業者

〈定 員〉 先着15名 参加費：10,800円（税込）/1社あたり

〈主 催〉 株式会社 第四銀行

〈協 力〉 株式会社 エムスクエア・ラボ教育事業部

〈内 容〉 **カリキュラム概要 裏面参照**



メイン講師プロフィール

加藤百合子（かとう・ゆりこ）氏

1974年千葉県生まれ。東大農学部で農業システムの研究に携わり、英国クラウンフィールド大学で修士号取得。その後、米航空宇宙局（NASA）のプロジェクトに参画。2000年に帰国しキヤノン入社。2001年、結婚を機に退社し静岡に移住。産業用機械の研究開発に7年ほど従事したものの農業の社会性の高さに気付き、2009年エムスクエア・ラボ（M2ラボ）を設立。2012年青果流通を変える「ベジプロバイダー事業」で日本政策投資銀行第1回女性新ビジネスプランコンペティション大賞受賞。

お申込みについて **締切：平成26年10月24日（金）**

※必要事項をご記入の上FAXにてお申込みください。

⇒ **FAX：025-222-4363**

私は、以下の事項に同意のうえ、「だいし次世代農業者学校」への参加を申し込みます。

- ・本用紙に記載した私の情報および私が許諾した情報は「だいし次世代農業者学校」の運営に必要な関係機関に提供すること。
- ・「だいし次世代農業者学校」では、各カリキュラム毎に課題に取り組んでいただきます。

ふりがな
法人・個人名

[

]

主要作物/加工品等

[作物]

[加工品/サービス]

ふりがな
ご参加者名

[

]

[お取引店]

※第四銀行とのお取引がある場合

支店

ご連絡先

[住所]

[電話]

[メールアドレス]

[Fax]

※ご記入いただいた個人情報は本講座の運営に必要な情報の作成、取扱いと先となりうる事業者の紹介、当行が取り扱う商品・サービスのご案内の目的にのみ使用します。

【だいし次世代農業者学校 事務局】 第四銀行 営業統括部 ニュービジネス企画室 担当：西山 Tel：025-229-8180

だいし次世代農業者学校（異業種連携アプローチ編）

カリキュラム（予定）

回次	日程	会場	時間	項目	内容	やり方	目的/ゴール
1	11/5（水） 13:00～17:00	新潟	30分	開校式	主催者挨拶、ガイダンス、目的	事務局より全体説明	講座理解と目的共有
			90分	講義	「これからの農業者」	講師の講義	トレンド理解と意識向上
			120分	実習	自分の将来、今後のイメージ	班分け・自己紹介・個人W・発表	自身の棚卸しと夢の共有
			2～3日	視察	参加者訪問（事前希望制）	講師個別訪問	現場実態把握と関係強化
2	12/18（木） 13:00～17:00	新潟	60分	講義	事例研究	講師より解説	客観的視点を持つ
			60分	実習	事例の強みと弱みの分析	GW・発表	強み弱みの出し方練習
			120分	実習	自社の強みと弱みの分析	個人W・班内発表・代表発表	強弱を他社に評価してもらう
3	1/22（木） 13:00～17:00	新潟	60分	実習	誰と連携したいか	個別発表	ターゲットイメージを持つ
			60分	講義	企業プロフィール紹介	事務局と講師による解説	ターゲット紹介
			120分	実習	ターゲットにどうする	GW・個人W・課題発表	サンプルを送る準備
4	2/13（金） 13:00～17:00	新潟	60分	講義	アプローチ後のフィードバック	事務局より解説	企業からの評価の共有
			60分	講義	プレゼンに向けて	他社の発表事例をビデオ視聴、解説	プレゼンの雰囲気を読む
			120分	実習	プレゼン準備	個人W・班内課題発表	伝えたいことを明確にする
5	2/25（水） 13:00～17:30	新潟	30分	挨拶	主催者挨拶、事務局説明	学校の目的と聴講企業に進め方の説明	聴講企業が学校の意義を理解
			120分	実演	プレゼン本番	各5分程度で発表、評価は札上げ等	プレゼン大会の実施
			120分	交流会	聴講者との交流	商談会スタイルの交流	より深い交流の場の提供
6	3/18（水） 13:00～17:30	東京	30分	挨拶	主催者挨拶、事務局説明	学校の目的と聴講企業に進め方の説明	聴講企業が学校の意義理解
			120分	実演	プレゼン本番	各5分程度で発表、評価は札上げ等	プレゼン大会の実施
			120分	交流会	聴講者との交流	商談会スタイルの交流	より深い交流の場の提供

※本カリキュラムは講座の進行度合いにより変更することもあります。 ＜用語＞ W：ワークショップ GW：グループワークショップ

- 本講座はワークショップを主体とした演習中心のスタイルです。
- 開催期間中に参加者の圃場等を見学させていただき、講義運営等の参考にさせていただきます。
- アプローチ先は、実際の企業や団体、飲食店等をご紹介して具体的な取引につながるサポートをさせていただきます。
（実際のご商談は当事者間で行っていただくものであり、取引の成約をお約束するものではありません）
- 5回目と6回目は、実際の企業や団体、飲食店に参加いただきプレゼンテーションを実施していただきます。

【だいし次世代農業者学校 事務局】 第四銀行 営業統括部 ニュービジネス企画室 担当：西山 Tel：025-229-8180



第四銀行

銀行名	北越銀行
タイトル	A B Lを活用した地域資源のブランド化支援
取組み内容	【経緯】 ・ 当行の本店が所在する長岡市の一部（旧山古志村一帯）などは、約 200 年前、「錦鯉」発祥の地とされ、現在は長岡市山古志地区で約 80 の事業者が養鯉業に従事している。 ・ 錦鯉は泳ぐ宝石と呼ばれ、中国や欧米の富裕層で近年人気が急速に高まっており、一匹数千万円で取引されるケースもある。 ・ このようななか、同地区で養鯉業を営む個人事業主 A は、生産した錦鯉の 80% を海外へ輸出するなど販路拡大等に取り組んできた。 ・ 長岡市も錦鯉を「市の魚」としてブランド化支援を打ち出し、当行も行政の取組みをバックアップし、一層の販路拡大および地域資源のブランド化を図るため、この錦鯉に着目した資金調達スキームを検討した。 【取組内容】 ・ 事業主 A とリレーションを図り、ニーズを把握するなかで、全国にも例のない錦鯉を担保とした A B L 契約を提案し、締結に至った。 ・ また、輸出取引にかかるフォローも継続的におこない、資金面全体の支援をおこなっている。 【効果】 ・ 本件の全国初となる錦鯉を担保とした資金調達スキームの提供は、お客さまのニーズ充足と地域ブランド向上の支援を図ったもの。 ・ 引き続き、事業特性に着目した資金調達スキームを提供するなど、地場産業の活性化にむけた取組みを強化していく。 <pre> graph LR subgraph ABLスキーム B[養鯉事業者] -- "錦鯉担保差入" --> A[当行] A -- "融資実行" --> B B -- "事業経過定期報告" --> A A -- "モニタリング実施" --> B end A -- "輸出支援" --> B </pre>

銀行名	北越銀行
タイトル	自治体との連携による総務省の地域経済循環創造事業交付金の活用
取組み内容	【経緯】 ・ 当行は、26 年 10 月に本店が所在する長岡市と「地域密着型包括連携協定」を締結し、人口減少など地域の課題解決にむけて「産・官・学・金」一体となった取組みを強化している。 ・ こうした取組みの一環として、当行は長岡市と連携し、総務省の地域経済循環創造交付金に関する申請手続のサポートをおこない、地域資源のブランド化や新規事業への参入などを支援している。 【取組内容】 ・ 当行および長岡市は、交付金の仕組みや手続きなどの周知を図るため、広報や日頃の営業活動などを通じて地域企業などへの案内活動をおこなった。 ・ こうした活動を通じて相談を受付した企業の事業内容や申請要件について、当行と長岡市で整理・検証し、交付金申請先の選定を実施した。 ・ 交付金の採択にむけて、当行は事業計画の策定段階から申請手続きをサポートし、策定された資料内容を検証したうえで、長岡市は総務省に対する交付金申請をおこなった。 ・ また、交付金の採択には地域金融機関からの融資を受けることが条件となることから、当行は交付金申請のサポートとあわせて、融資条件などの検討をおこなった。 【効果】 ・ こうした取組みの結果、これまでに以下の 3 事業が採択され、当行は採択先に対して計 133 百万円の資金対応を予定している。 ・ なお、27 年 5 月末時点で採択された全国 215 事業のうち新潟県は 7 事業。そのうち長岡市の 3 事業は県内市町村では最も多い採択件数となった。 < 地域経済循環創造事業交付金の採択先 > 事業内容：間伐材等を活用したバイオマス発電事業等 (交付金額：15 百万円) 〃：長岡野菜を活用したディップソース製造販売 (交付金額：9 百万円) 〃：アレルギー材料を使用しない米粉クッキーの製造販売 (交付金額：30 百万円)

銀行名	山梨中央銀行
タイトル	食品循環型スキームのパートナー（生産者）紹介
取組み内容	【経緯】 ・ 都内のスーパー A 社は、環境活動に注力しており、食品スーパーを営む傍ら、店舗から排出される食品残渣を利用した堆肥や飼料のリサイクル事業を行っている。 ・ 当行は、A 社から「食品循環型スキームのパートナー（生産者）を探している」との相談を受けた。具体的には、まず同社が店舗から排出された野菜クズ等の食品残渣を回収し堆肥や飼料にリサイクルする。その堆肥等を活用して生産者が農産物を生産し、収穫された商品は A 社が仕入れるという循環型スキームである。A 社はその生産を担ってくれるパートナーを探していた。 ・ そこで、当行が平成 23 年度から開催している、農業経営者を育成するための経営講座である「アグリビジネススクール」の受講生の中から桃の生産者 B 社を A 社に紹介した。 【取組みの成果】 ・ A 社と B 社間の業務提携が成立。 ・ B 社は今年（平成 27 年）の栽培分から A 社の堆肥を活用して、これにより栽培された桃は、全量を A 社が買い取るようになった。 ・ 初年度は東京都内の店舗のみで販売する。 ・ 次年度以降は栽培量を増やし、東京以外の店舗でも販売する予定。 ・ また、将来的には生産品目も拡大していく予定。 ・ A 社は、食品残渣の活用による廃棄物の削減とともに、農業者からの直接の仕入れルートを確保した。 ・ B 社は、生産物の安定した販路を確保するとともに、売上増加により、事業規模の拡大につながった。 ・ 当行は、A 社から、本件に対する協力姿勢が評価され、運転資金 300 M を対応した。

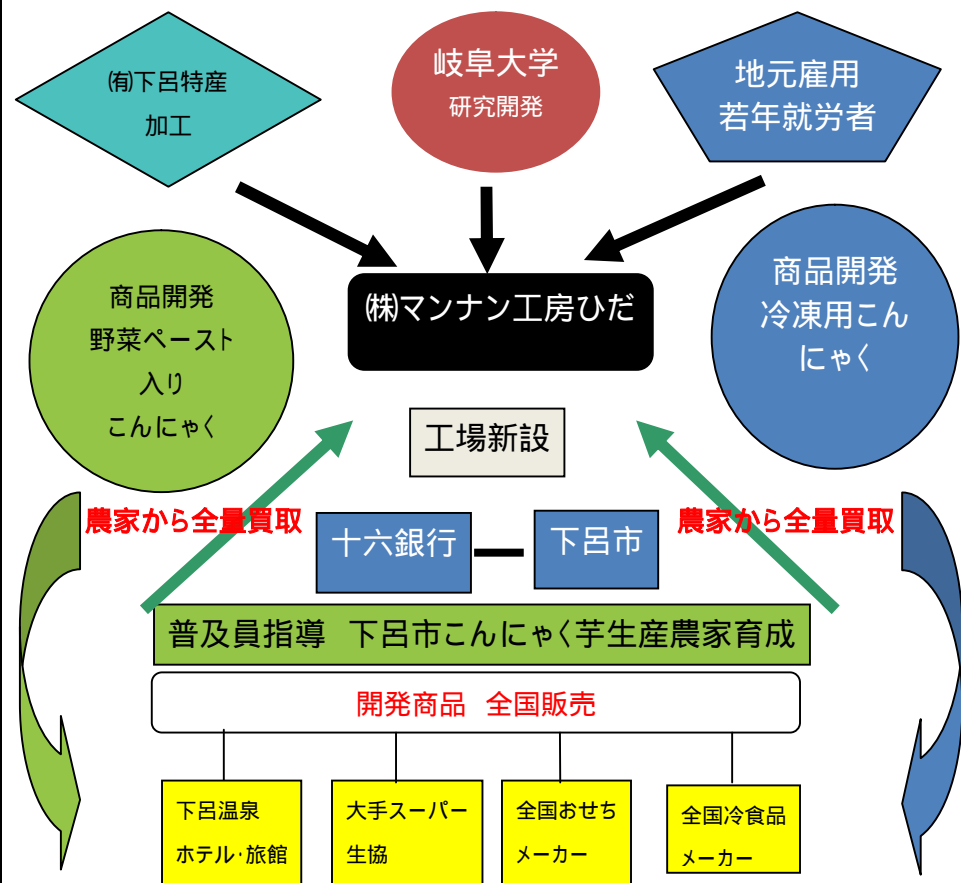
銀行名	北國銀行
タイトル	酒蔵メーカーに対する公的制度と外部連携による支援
取組み内容	【経緯】 日本酒蔵元の一つである取引先 A 社は、本物志向で支持されており、売上は堅調に推移し、販売先からも増産を求める声が年々高まっていた。しかしながら同社としては、こだわりの酒造りを行う上で管理が行き届かなくなることを懸念して酒蔵の規模を拡大することには否定的であった。 【当行の取組】 認定支援機関である当行は事業計画策定段階から関与し、平成 25 年度補正中小企業・小規模事業者ものづくり・商業・サービス革新事業（ものづくり補助金）の活用により中小酒蔵ではあまり例のない 3 季醸造による酒造りを地元大学との産学官連携スキームをアレンジして支援した。 【成果】 3 季醸造の実現に向けたプロジェクトは採択され、来夏にも酒蔵の規模を拡大することなく、気温が高い時期には不可能であった高品質な日本酒醸造が実現される。またこの技術が確立されれば酒蔵業界としての新たな展開も期待される。

銀行名	大垣共立銀行		
タイトル	設備投資応援宣言！　O K B「成長分野応援プログラム」の実施		
取組み内容	【当該取組みを始めるに至った経緯、動機】		
	・各地方自治体では 地域ごとの成長戦略を策定し、「新たなフロンティア産業（成長産業）」の育成を通じて 地域競争力の底上げ・産業の新陳代謝の促進などをすすめている。		
	・こうした地域ごとの成長戦略に歩調をあわせ、お客さまの‘ビジネスの好循環’と‘持続的な成長’を強力に後押しするため、航空宇宙・次世代自動車など、成長分野の設備投資を促す「岐阜県・愛知県の政策的制度融資」をご利用された取引先を対象に O K B「成長分野応援プログラム」(以下「本プログラム」という)を平成 26 年 4 月にスタートさせた。		
	【取組みの具体的内容】		
	・本プログラムは、設備投資（新規融資）を促進し、成長産業の育成や強化を通じて「地域の成長・活性化」を図るためのオリジナルの成長分野支援策。プログラムの具体的内容は以下の通り。		
	対 象	当行で「成長分野向けの政策的な制度融資」()を利用し、新たな設備投資を行う方 ()岐阜県制度融資「成長産業強化支援資金」、愛知県制度融資「パワーアップ資金」	
	プ ロ グ ラ ム の 内 容	対象先は、以下のオリジナルな成長分野サポートが利用可能	
	金 融 サ ポ ー ト (直接支援)	「信用保証料」相当額の一部をキャッシュバック ・制度融資利用時に取引先が負担する信用保証料相当額の一部を、年 0.20%を上限に当行がキャッシュバックする。	
	非 金 融 サ ポ ー ト (側面支援)	ビジネスマッチングサービスにおける各種優待 ・「販路拡大」や「業務委託先の選定」などのビジネスマッチングサービスを無料で提供する。 また、当行が主催する商談会へ優先的に案内するほか、出展費用（出展料や参加費用）なども優遇する。	
		共立ビジネスクラブへの入会優待 ・新規入会に限り、共立ビジネスクラブ()の初年度年会費（48,000 円/年：税別）相当額をキャッシュバックする。 ()「共立ビジネスクラブ」とは、ビジネスに役立つレポートや情報誌、経営者セミナーや経営コンサルティング等を提供する経営支援サービス。 大垣共立銀行グループの株式会社共立総合研究所が運営。	
	【取組みの成果】		
	・サポート企業（本プログラムの適用企業） 累計 1 社 該当企業は航空機部品の製造メーカー。受注拡大に伴う設備投資案件に対し、「ものづくり補助金」＋「岐阜県制度融資」で資金調達をサポート。 今後も本プログラムの非金融サポート（ビジネスマッチング等）での支援を予定。		

銀行名	大垣共立銀行
タイトル	外国銀行等への行員研修派遣
取組み内容	【動機】 ・海外進出する（もしくは検討する）取引先企業が増加傾向にあり、地域金融機関としてそのサポート体制の強化のため、海外業務および外為業務に精通した行員を増加させる必要がある。 【取組み内容】 ・バンク・インターナショナル・インドネシアに研修生を派遣 期間：平成 26 年 6 月～平成 27 年 5 月（1 年間） ・日本貿易振興機構（ジェトロ）への行員派遣 期間：平成 26 年 10 月～平成 28 年 9 月（2 年間） ・部店長の海外研修派遣（東南アジア） 派遣時期：平成 26 年 9 月 6 名 平成 26 年 11 月 1 名 【取引先にとっての効果】 ・インドネシア派遣者については現在、本部専担部署、外為店にて顧客の海外進出サポート業務に従事している。 ・部店長については、取引先の海外進出等案件に積極的に関与することで、経営者の良き相談相手となるべく努めている。

銀行名	十六銀行
タイトル	農林漁業成長産業化ファンド「じゅうろく六次産業化ファンド」を活用した農業支援による地方創生
取組み内容	当行と十六リース(株)が(株)農林漁業成長産業化支援機構（以下「A - F I V E」という。）と共同で平成26年1月に設立した6次産業化を支援する地域ファンド「じゅうろく六次産業化ファンド投資事業有限責任組合（以下「じゅうろく六次産業化ファンド」という。）」により、株式会社マンナン工房ひだに対して投資することを決定した。 1．「じゅうろく六次産業化ファンド」の概要 ファンド総額：500百万円（出資内訳 十六銀行200百万円、十六リース50百万円、A - F I V E 250百万円） 存続期間：平成40年12月31日 2．投資案件の概要 投資先：(株)マンナン工房ひだ 代表者：北野勝広 所在地：岐阜県下呂市御厩野1214-2 資本金：50百万円（1次事業者、パートナー企業、じゅうろく六次産業化ファンドによる出資） 事業内容：・冷凍後に解凍しても食感を損なわず、低カロリー食材として冷凍食品に混入できる冷凍用こんにゃくの製造販売。 ・規格外の飛騨産野菜を活用した野菜ペースト入りこんにゃく（主に刺身こんにゃく）の製造販売。 投資額：25百万円 投資時期：平成27年7月27日 3．事業内容の特長 本事業は、農業を通じて地方創生を推進するビジネスモデルである。具体的には、 （１）農業者が自ら生産した農産物を活用し、その価値を高めて消費者へ届けていく六次産業化のモデルであること。 （２）地元の資源を有効に活用することで、農業者の所得を確保し、地域における雇用創出につなげていくこと。 （３）本事業に対して、下呂市、JA、こんにゃく芋生産組合など、地元関係者が農地拡大・こんにゃく芋生産増加のために協力していただけること。 （４）新商品については、岐阜大学の協力のもと研究開発を行ったこと。 （５）資金調達方法として、本ファンドによる投資のほか、銀行融資および総務省の「地域経済循環創造事業交付金」を活用すること。 など、「産・官・学・金」の連携により立ち上がった事業である。

< 事業の概要図 >



銀行名	百五銀行
タイトル	提携先との連携による新商品開発プロジェクト
取組み内容	鳥羽商工会議所の“鳥羽市の銘菓を創りたい”という想いを実現させるために、当行が業務提携している生活者参加型の地方特産品開発支援サービス「うまいもんプロデューサー」の活用を紹介しました。そして、平成 29 年に伊勢市で開催される「全国菓子大博覧会・三重～神都いせ菓子博 2017～」に向け、「鳥羽市の木・ヤマトタチバナ」の果実を使った新しいお菓子の開発プロジェクトが開始されました。 「三重県のうまいもん」を全国へ発信する取組みを、当行はこれからも積極的に応援していきます。

銀行名	紀陽銀行
タイトル	和歌山大学との連携による取引先への学生アルバイト紹介
取組み内容	○ 高野山は、平成 16 年の世界遺産登録以来外国人観光客が増加しており、今年 4 ～ 5 月の「高野山開創 1200 年」の記念大法会では全国からだけでなく、外国人観光客など多数の人が来場すると見込まれていた（結果、大法会期間中約 60 万人の参拝者あり）。そこで、繁忙期の対応に人手不足になると不安を感じた取引先 A より、当行へ短期アルバイトの雇用相談があった。 取引先のニーズをヒアリングし、当行が連携協定を締結している和歌山大学に相談。高野山開創 1200 年記念大法会について歴史的な背景や大法会の内容を説明したところ、学生にとっても貴重な経験になるとのことで、観光学部の学生 6 名のアルバイト紹介に成功。また、外部の人材派遣会社も併せて紹介し、1 名の紹介に成功した。 ○ A 社にとっては繁忙時期のみの短期雇用を行うことができ、学生にとっては貴重な体験をすることができた。

銀行名	但馬銀行
タイトル	観光活性化マザーファンドを活用した地域経済の活性化
取組み内容	【動機（経緯）】 A社は古民家や歴史的建築物を宿泊施設や店舗等として再生してきた実績を有するが、関西圏国家戦略特別区域のプロジェクトとして、特別区域での規制改革を利用して地域の古民家等をリノベーションし、宿泊施設や店舗等として活用する事業を計画していた。今回取得する古民家は資産価値が乏しく資金調達方法について課題があった。 【取組み内容】 A社に古民家等の再生・活用ノウハウがあることや施設運営を行なうB社に運営ノウハウがあり、事業計画の実現可能性も十分見込まれることから、必要資金について地域経済活性化支援機構（REVIC）と協議を行い、次のとおり資金供給を行うこととなった。 本プロジェクトを運営する新設会社C社を設立し、地域経済活性化支援機構（REVIC）のファンド運営子会社であるREVICキャピタル等が出資する「観光活性化マザーファンド」から投融資を行うこととなった。 ファンドからのリスクマネーとともに、当行が必要資金を融資実行することとなった。 【成果（効果）】 古民家は担保評価余力が乏しい場合が多く、必要な資金は自治体などの補助金に頼ることになるが、ファンド資金を活用することで、プロジェクトの実現が可能となった。 また、地域資源である古民家を宿泊施設や店舗等として再生・活用することで、交流人口の増加や地域の観光産業の活性化につながることを期待できる。

銀行名	山陰合同銀行				
タイトル	木質バイオマス発電事業に対する融資（地域資源を活かした産業振興）				
取組み内容	1. 案件概要 ・木質バイオマス発電事業に対して、総額 35 億円のプロジェクトファイナンス形式によるシンジケートローンを組成（参加行 5 行）。 2. 背景 ・島根県は県土の約 8 割を森林が占めており、資源量は充実しているものの、有効活用されていない資源も多く、これを燃料として活かすことによってエネルギーの地産地消を促進することを企図した。 3. 本件による効果 ・木質バイオマス発電には、燃料となる木質チップを安定して生産・加工・供給できる体制を構築することが必須となることから、発電所や林業事業の雇用増加が期待できる。加えて林業事業の設備増産資金にも対応。 ・上記の通り、地域の林業事業の雇用創出や、荒廃した森林の再生にもつながる地域密着型の事業として資金面を中心にサポート。 < 雇用創出実績 > 発電所 11 名、チップ加工 10 名、林業（原料生産）39 名 < 事業内容 > 木質バイオマス発電による売電事業 <table> <tr> <td>発電規模</td><td>12,700 k W</td></tr> <tr> <td>年間予定発電量</td><td>86,000MW h（約 2 万 4 千世帯の年間消費エネルギーに相当）</td></tr> </table> < 添付資料 > ごうぎん PRESS	発電規模	12,700 k W	年間予定発電量	86,000MW h（約 2 万 4 千世帯の年間消費エネルギーに相当）
発電規模	12,700 k W				
年間予定発電量	86,000MW h（約 2 万 4 千世帯の年間消費エネルギーに相当）				

地域の資源を活かした産業振興
国内最大規模の木質バイオマス発電事業



(株)エネ・ビジョンの100%子会社
合同会社しまね森林発電が建設する
木質バイオマス発電所(島根県江津市)
発電規模12,700kW
年間予定発電量は86,000MWhで、
約2万4千世帯の年間消費エネルギーに相当



(株)エネ・ビジョン



(株)エネ・ビジョン
代表取締役 森田 孝 様

「木質バイオマス発電事業」への想い

当社はコーポレーション設備、省エネ設備の開発・設計・施工を行うエンジニアリング会社です。エネルギー設備の導入促進を図る当社は、木質バイオマス発電事業への参入を決めました。

燃料には、間伐材や林地残材など国内の未利用材を使用します。燃料となる木材の需要増加で、手入れが行き届かず放置され荒れた山を守り、林業やチップ加工など雇用を生みます。また、出力調整などを目的に、一部ヤシ殻を燃料にする予定ですが、ヤシ殻の輸入により、港の活性化にもつながると考えています。島根県、江津市の協力をいただきながら、事業を軌道に乗せ、地域の産業振興に貢献していきたいです。

..... 木質バイオマス発電所の建設地を島根県江津市に決めたポイントを教えてください!



(中) (株)エネ・ビジョン 奥 大介 様
(左) 江津支店長 布野 裕二
(右) 江津支店 次長 白木 広介

- ① 森林が多く、燃料の元となる木材が長期にわたって安定的に確保でき、運搬コストも抑えられる
- ② 河川が近いので、タービンを水蒸気で回すために必要な工業用水が確保できる
- ③ 燃料の一部に輸入したヤシ殻を用いるのに、港が近くアクセスが良い
- ④ 送電線が近いので、送電コストが抑えられる

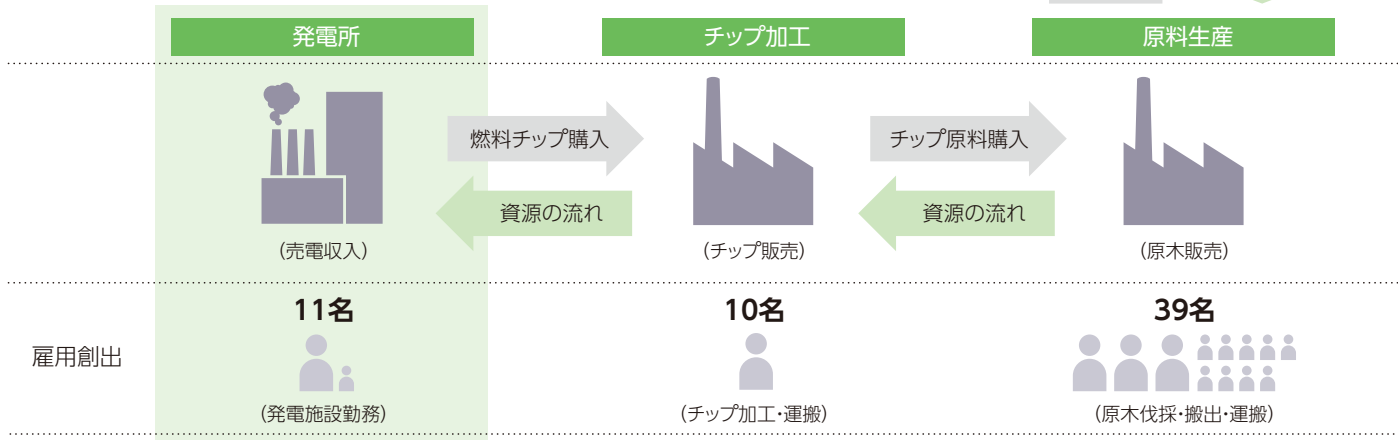
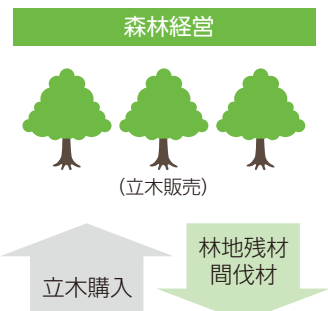
この4つが
大きな
ポイントです

しまね森林発電が未利用材を活用することによる経済効果

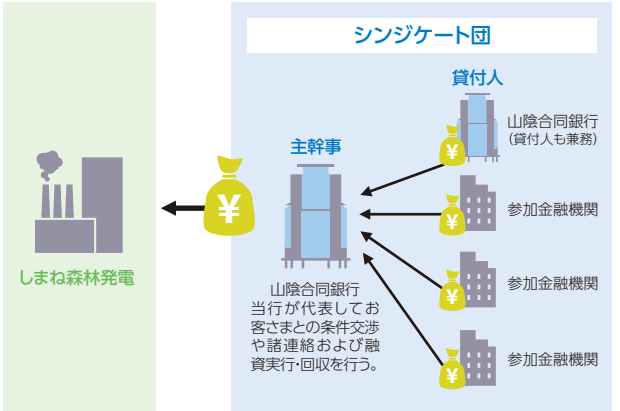
木質バイオマス発電には、燃料となる木質チップを安定して生産・加工・供給できる体制を構築することが必須となることから、発電所や林業事業の雇用増加が期待できます。



木質チップ



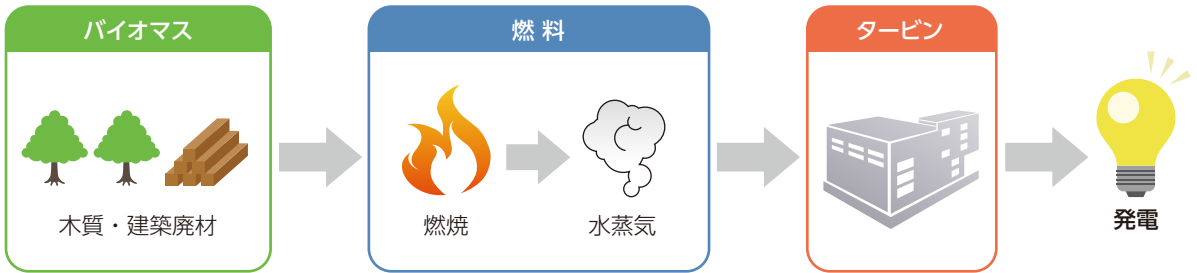
■ 地域金融機関をとりまとめ、資金ニーズを支援(シンジケートローン)



雇用創出と森林再生につながる
バイオマス発電事業
県土の約8割を森林が占める島根県で、再生可能エネルギーの木質バイオマス発電事業が始まります。
県内の山林に放置された間伐材や林地残材を燃料として活かすことにより、エネルギーの地産地消につながります。地域の林業事業の雇用創出や、荒廃した森林の再生にもつながる地域密着型の事業です。当行も地域金融機関として資金調達の面からサポートしています。

■ 木質バイオマス発電とは?

動植物から生まれた有機物資源を燃料にして水を熱し、出てきた水蒸気でタービンを回して発電する仕組みがバイオマス発電で、間伐材や林地残材等を燃料とするものを「木質バイオマス発電」と言います。



銀行名	山陰合同銀行																						
タイトル	ベトナム看護・介護人材視察の実施																						
取組み内容	1．趣旨 (1)視察企画の背景 ・高齢者住宅や介護事業所の増加により、当行営業エリアにおいて既に介護従事者の確保は年々困難な状況になっている。また、一般的に介護従事者数は「景気動向に左右されやすい」と言われており、景気上昇局面では介護の現場から他の「賃金の高い職種」に転職するため介護従事者数は減少する。今後、高齢者人口の増加や要介護認定者数の増加、少子化問題により、全国や当行営業エリアにおいて介護従事者の確保はさらに困難となることが予想される。 (2)介護職員確保のスキームと目的 ・現在、EPAにより外国人の看護師候補者・介護福祉士候補者を海外から確保するスキームはあるが、「日本語資格」等のハードルが高く介護事業者が求めている「即戦力になる人材」確保は難しい状況にある。そのため、平成27年度以降に介護職種が認められる予定の「外国人技能実習制度」を利用し、海外から若く優秀な人材を確保するスキームを構築中。今後、当行取引先が「介護人材確保」に困られた際に、ご相談頂ける環境整備を目指している。 2．海外視察詳細 (1)訪問施設 <table><tr><th rowspan="2">日程</th><th colspan="2">第1回視察</th><th colspan="2">第2回視察</th></tr><tr><th>H26.6.25</th><th>H26.6.26</th><th>H26.11.11</th><th>H26.11.12</th></tr><tr><td rowspan="3">施設</td><td>送り出し機関(人材派遣企業)</td><td>現地の医療サポート企業</td><td>送り出し機関(人材派遣企業)</td><td>現地総合病院</td></tr><tr><td>製造業(合併企業)</td><td>ベトナム政府</td><td>有料老人ホーム(都市型)</td><td>ベトナム政府</td></tr><tr><td>有料老人ホーム(都市型)</td><td>有料老人ホーム(郊外型)</td><td>現地の医療サポート企業</td><td>日本人医師が運営する診療所</td></tr></table> *現地送り出し機関は、「日本語学校・研修施設」を視察。 有料老人ホームはハノイ市内(都市型)とハノイ市外(郊外型)を視察。 (2)参加企業数・人数 第1回視察：参加企業8社9名 第2回視察：参加企業11社14名 (3)今後の方針 ・ご参加頂いた医療法人・介護事業者のお客さまは、既に介護職員確保でご苦労されている方々が多い。今後「外国人技能実習制度」において介護職種が対応可能になった場合、直ぐにでも海外から人材を確保したい旨を確認しており、政策動向を見つつ迅速に対応する方針。 <添付資料> ごうぎん PRESS	日程	第1回視察		第2回視察		H26.6.25	H26.6.26	H26.11.11	H26.11.12	施設	送り出し機関(人材派遣企業)	現地の医療サポート企業	送り出し機関(人材派遣企業)	現地総合病院	製造業(合併企業)	ベトナム政府	有料老人ホーム(都市型)	ベトナム政府	有料老人ホーム(都市型)	有料老人ホーム(郊外型)	現地の医療サポート企業	日本人医師が運営する診療所
日程	第1回視察		第2回視察																				
	H26.6.25	H26.6.26	H26.11.11	H26.11.12																			
施設	送り出し機関(人材派遣企業)	現地の医療サポート企業	送り出し機関(人材派遣企業)	現地総合病院																			
	製造業(合併企業)	ベトナム政府	有料老人ホーム(都市型)	ベトナム政府																			
	有料老人ホーム(都市型)	有料老人ホーム(郊外型)	現地の医療サポート企業	日本人医師が運営する診療所																			



欧米からの旅行者に人気のムイネービーチ



海から突き出た島影が幻想的なハロン湾



道路にはバイクがひしめき、活気に溢れています



褐色の流れと川岸の緑が印象的なメコン川



宮殿王朝時代の面影が今なお残されています

安定した経済成長を続けるベトナム
ベトナムは、北から南へ伸びたS字状の形をした国です。山岳地域、美しい海、肥沃なメコンデルタなど、自然が豊富で、8つもの世界遺産が残されています。インドシナ半島の東端に位置していることから、ASEAN諸国の海の玄関口として、インフラ整備が進められています。ベトナムには、液晶関係の部品メーカーが集積し、一大工業クラスターを形成しつつあります。日本をはじめとした多くの国から製造業などが進出し、急速に経済が発展しています。



当行は、アジアへ進出するお取引先を支援するため、平成25年にベトナムのベトコムバンクと提携しています。



ベトナム人材受け入れの可能性を探る ★



9団体13名が視察に参加

平成26年6月25日から28日にかけてベトナム看護・介護人材視察を実施しました。当行の行員も含めて総勢13名が参加し、現地の人材送り出し機関や教育現場、介護施設などを視察しました。

お取引先とベトナム視察を実施

近い将来わが国は「介護従事者不足」の問題に直面します。介護従事者不足は当行のお取引先である介護事業者の方々にとっては非常に深刻な問題です。今回、その解決策の一つとして期待される「海外からの人材受け入れ（外国人技能実習制度）」を前提とした視察を企画しました。視察ではベトナム側の人材送り出し機関による日本語や日本文化の教育現場を見学し、一生懸命勉強に励む若者のエネルギーを感じました。有料老人ホームにおいてはベトナムの介護に対する取り組み姿勢が日本と近いことを確認できました。

視察の概要

- 日程: 6月25日～6月28日
- 視察先: ホアン・ロン人材派遣会社、ホアン・ロン人材教育センター、日系大手医療機器製造会社、ハノイの有料老人ホーム、ハノイ郊外の有料老人ホーム、ウェルビー・ベトナム社、ベトナム政府
- 参加者: 医療・介護に従事する当行のお取引先8団体9名、当行スタッフ4名

日本はベトナム経済における最大投資国です。多くの日本企業がベトナムに進出し、製造拠点を構えています。

日本からの投資額
6,325億円
(2013年)

平均年齢
29歳

平均年齢が若いことが特徴です（日本46歳、中国36歳、タイ36歳）。街には若い人たちのエネルギーが溢れています。

数字で見るベトナム

日本との国交樹立
41年前

1973年に国交を正式に樹立して以来、日本とは親密な関係が続いています。近年は、毎年首脳会談が行われています。

人口
9,170万人
(2013年)

ASEANでは3位、世界でも13位にランクされる人口大国です。今でも人口は増え続けており、毎年150万人が労働市場に参入しています。

識字率
93%

ベトナム人は勤勉な人が多く、新興国としては高い識字率を誇ります（インド63%、カンボジア78%、ラオス73%）。なお、アジア最初の宇宙飛行士はベトナム人でした。

ベトナム看護・介護人材視察のご報告

視察にご参加いただきベトナム人材に大きな可能性を抱かれる
光生病院 ことぶき会 佐能理事長と
当行の医療・介護担当者がレポートします。

ベトナムで医大合格に1点足りずに医師になれなくて、看護師になった人に会いました。多くの優秀な学生が、日本での資格取得に意欲を燃やしている現状が垣間見えました。

佐能理事長



ウェルビー・ベトナム社

ベトナムに進出している日本企業の職員に対し、医療アattendや
予防接種などの案内、現地の健康診断の手配などを行っている会社です。
日本の看護師資格を持つベトナム人スタッフを6名揃えています。

ベトナム政府

ベトナム労働省のグエンティンホア副大臣と
面談することができました。

会談した労働省副大臣は「毎年150人
以上の優秀な人材を日本に送り出した
い」と明言され、日本との連携に強い期
待感を持っている様子がうかがえました。

佐能理事長

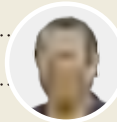
参加者の声

視察で一緒した方々は本当に元気の良い
方ばかりで、個々の施設の成功体験など情報
交換もでき、大いに参考になりました。会社説
明会で久保田頭取が語られた「地域産業発展
への貢献」への熱い想いに迫れる感じるととも
に、ごうぎんの地域発展への支援にますます
期待しています。

社会医療法人 光生病院

社会福祉法人 ことぶき会

理事長 佐能 量雄 様



今回の視察にご参加いただいたお客さまより
問題解決の糸口を掴めたなど、多くの喜びの声
をいただきました。当行では今後も継続してこ
のような機会を積極的に提供してまいります。

地域振興部 副調査役

医療・介護担当 中井 良司



当社はグループ会社の(株)ハートスイッチと日本語学校の
倉敷外語学院の3者で協定を結び、介護・福祉分野におけ
る外国人労働者の教育支援事業を平成26年10月より開始
しました。高齢者が増え、生産労働人口は減少、さらに拍車
をかけるように介護業界は人材確保が難しいという状況にあ
る中、昨年末より当社は外国人労働者の受け入れについて
情報収集をはじめ、国が人材確保の一つとして外国人技能実
習制度の適応職種拡大を検討していることを知りました。

そのような折に、ごうぎんよりベトナムの技能実習生送り出
し機関、介護施設の視察をご案内いただきました。実際に現
地で人材教育や介護施設の現場を見聞きしたことが、この度
の事業立ち上げに向けて大いに参考になりました。

ごうぎんのタイムリーな情報提供、また積極的な中小企
業への支援にお応えできるように、当社は今後も地域の介護
サービス、人材育成に貢献していきたいと思ひます。

株式会社 創心會

代表取締役 二神 雅一 様



(左)児島支店 田中 俊幸

2014.6.27



ごうぎん岡山支店長をはじめ総勢13名で、逼迫する日本の医療・介護人材の新た
な人材供給先として期待できるベトナムを訪問しました。私にとって、ベトナムは3度
目の訪問となります。成熟した社会で高齢化の進む、長い歴史と文化を持つ、ものづく
り大国・日本と、若い人が多く、勤勉でエネルギッシュな親日国ベトナム、まさに最もマッチし
た組み合わせだと確信しています。

佐能理事長



日本に憧れる若者の輝く瞳とエネ
ルギーに満ちた授業風景を見て、
「これならいける、なんとかなる。」
と多くの視察者が感じました。

佐能理事長

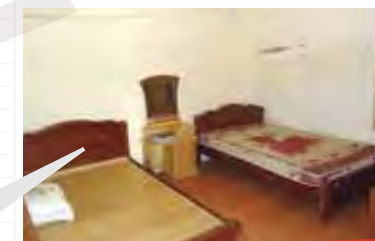
ホアン・ロン人材派遣会社

ベトナムの人材送り出し機関で、日本へは、毎年約250名を派遣しています。
社内に日本語学校があり、日本への就職が決まると約半年間、
日本語と日本の文化を勉強します。

2014.6.26

民間企業が高齢者をケアする仕組みが
一般的ではないため、ベトナム全体で有
料老人ホームは16ヵ所しかありません。

医療・介護担当 中井



ハノイ市内の有料老人ホーム

現在155名の高齢者が入居、職員45名すべてが看護師。
2000年開業のベトナム初の有料老人ホームで
ICU(集中治療室)があります。入居待機者も徐々に増加しています。

日系大手医療機器製造会社

1997年にベトナムに現地法人を設立。ハノイ市内でレ
ントゲンやCTなどの精密機器を製造、ベトナム国内に販
売しています。日本人の工場長から「ベトナム人は勤勉」
との説明がありました。



銀行名	阿波銀行
タイトル	「あわぎんアグリファンド」を活用し、農林水産業の成長を支援しています
取組み内容	< 経緯 > 1. 「あわぎんアグリファンド」設立 （平成 25 年 11 月） 当行と(株)農林漁業成長産業化支援機構、阿波銀ビジネスサービス(株)が出資し、平成 25 年 11 月に『あわぎんアグリファンド（正式名称：あわぎん 6 次産業化投資事業有限責任組合）』を設立しました。 2. 県内第 1 号案件への出資 第 1 号案件として、(株)はらだ牧場に対する 50 百万円の出資を決定し、平成 26 年 12 月に出資しました。 < 内容 > 1. 概要 ・(株)はらだ牧場は、徳島県内有数の養豚事業者である原田養豚場(代表 原田茂氏)らが設立し、自ら生産した豚肉を活用した飲食店を県内外で運営する会社(6 次産業化事業体)です。 ・徳島県のブランド豚「阿波ポーク()」を安心・安全に、そして鮮度の高い良質のまま消費者に提供することで、「阿波ポーク」の販売拡大および事業の付加価値向上をめざしています。 「阿波ポーク」は、徳島県の推進する阿波畜産ブランドのひとつであり、阿波ポークブランド確立対策協議会が指定する農場において飼育管理マニュアルに基づき生産され、その肉質は、風味があり肉と脂肪の甘み、うま味に優れていると評価されています。 ・本件の資金を活用して、県内外で直営の飲食店舗網を拡大する予定です。

	< 成果 > ・ 本件に取り組むことにより、当社の付加価値が高まり、業績向上につながることを期待できます。 ・ 副次的な効果として、 地域の農畜産物の販路拡大、 地域の雇用拡大、 規格外品や未利用部位の有効活用等の効果が期待できます。
--	---

銀行名	百十四銀行
タイトル	地域資源を活用した地域循環型ビジネス展開支援
取組み内容	1．事例概要 食用作物栽培と地元特産物を活用して新たな市場開拓を試みる取引先に対して、産官学金連携により事業化までの一環した支援を実施した事例。 ・当該取引先は、地元特産品である「ひまわり」や「かりん」の花びらを粉末化して活用することで新たな食品市場の開拓を目指していた。一方、当該地域では耕作放棄地が課題となっていたため、産官学金ラウンドテーブルを組成し、事業計画・資金調達・販路開拓支援等の事業化までを一貫して支援する取り組みを実施 2．事業化概要 地域資源を活用した地域循環型ビジネスの事業化を支援。 ・地元特産品の「ひまわり」「かりん」等、従来は廃棄処分されていた四季折々の花を契約農家から仕入れ ・大学との共同開発により、同花びらを粉末化して健康的で機能性に優れた自然着色料として製品化 ・オンリーワン素材の自然着色料を和食や洋菓子分野等に活用して食品産業化 ・耕作放棄地を活用して地域資源である県育種カーネーションを無農薬で栽培し、観光農園化することで、新たな賑わいと地域に資金が循環する仕組みを構築 3．当行の取り組み 地域活性化に資する事業として計画策定段階からアドバイスを実施し、事業の実現可能性を検証したうえで、資金調達のみならず販路開拓等を支援。 ・当該取引先が新規設立する洋菓子製造・販売会社の新事業資金について、事業性評価したうえで融資 24M を実行 ・また、本件事業化に際して、総務省の地域経済循環創造事業交付金を活用して、本事業計画策定および設備資金の資金調達支援を実施 ・なお、販路開拓支援については地方銀行フードセレクションにて全国の食品製造メーカーに対して P R を行い、販路の開拓を継続的に実施。ビジネスマッチングを継続し販路拡大に注力する方針 ・当社の運転資金については、現在 6 次産業化ファンドにて対応 4．事業の成果 ・健康食品ブームの中、菓子・麺類等の健康食材として全国的に普及する可能性あり ・食用カーネーションの粉末化は全国初の取組みとして、大手食品企業との契約確定 ・県内関連企業との販売契約も確定し、順次販路拡大方針

銀行名	伊予銀行
タイトル	ファンドを活用したアーリーステージ企業の成長支援及びミドルステージ企業の 新事業展開支援
取組み内容	1．概要 「いよエバーグリーン6次産業化応援ファンド」(株農林漁業成長産業化支援機構、(株いよぎんキャピタル、当行の出資で組成)及び、「いよエバーグリーン農業応援ファンド」(株日本政策金融公庫、(株いよぎんキャピタル、当行の出資で組成)を組成し、平成26年度においては、一次産業者の新事業展開及び成長エンジンとしての資金支援を合計5件実行した。 2．「いよエバーグリーン農業応援ファンド」(3件計45百万円実行) 財務基盤が弱く、成長段階の前向き資金の民間からの調達が難しい水準の若い企業に対して、エクイティファイナンスによりリスクを共有し、ファンドが株主として経営に参画することでサポートを行う。目の前の資金調達以外にも、経理や法務といった一般的に農業従事者が苦手とされる間接部門のアドバイスや、法人化に伴う所有と経営の分離・資本政策についてのアドバイスも実施する。 3．「いよエバーグリーン6次産業化応援ファンド」(2件143百万円実行) 地域を代表する中～大規模の一次産業事業者に対し、主力業務である一次産業から二次・三次産業に進出する際の新規事業に対するリスク負担として、エクイティファイナンスを実施する。二次・三次に関するノウハウ補完のためのパートナー企業との協力体制構築や、法人新設にかかる出資比率及び株主間の取り決め等に関して一次産業者が不利にならないように調整する役割も担う。

平成26年12月5日

番町記者クラブ各位

No. 14-245

株式会社 伊予銀行

株式会社 日本政策金融公庫 松山支店

「いよエバーグリーン農業応援ファンド」の第1号出資先が決定！

～日本政策金融公庫と共同組成した5ファンドの中で、全国初～

株式会社伊予銀行（頭取 大塚 岩男）は、平成26年12月5日に「いよエバーグリーン農業応援ファンド」の第1号出資案件が決定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

このファンドは、国が農業法人の自己資本の充実を図り、事業発展を支援する「農業法人投資育成事業」に基づき、当行が日本政策金融公庫（以下、「公庫」と共に、平成26年11月に総額5億円の投資事業を開始したもので、公庫と共同組成した全国5つのファンド（投資事業有限責任組合）の中で、このたび、全国で初めて出資先が決定いたしました。

今後とも、地域農業の担い手となる農業法人への出資・経営支援を通じて、農業経営の自律的成長、地域農業者の所得増加、雇用機会の創出に貢献してまいります。

記

項 目	内 容
出 資 先 名	株式会社小林果園様（代表取締役 小林 聖知様）
所 在 地	愛媛県八幡浜市保内町宮内1番耕地427番地1
出 資 額	5百万円（総資本金10百万円の50%）
出資予定日	平成26年12月26日
出資期間	最長平成40年12月末まで
事業内容	柑橘の生産販売のほか、ジュース、ジャム、冷凍みかん等の加工品製造販売 ・県内有数のみかん生産地である八幡浜市で3代に渡って高品質のみかんを生産する農業生産法人で、加工品開発や販路開拓にも積極的に取り組んでいます。 ・特に「冷凍みかん事業」では、加工技術の高度化により高い歩留まり率を実現したほか、アフターサービス体制の整備により、関東方面の学校給食において高い評価を得ており、今後一層の拡大が見込まれています。
事業形態	農業生産法人
出 資 形 態	無議決権株式引受
出 資 経 緯	当社の新たな事業に意欲的な経営姿勢に共感し、先進的な取組みを支援していくため、今回出資に至ったものです。

以上

本件についてのご照会は下記までお願いします。

ソリューション営業部（担当：桧垣・日野（和）・山路）

TEL 089-941-1141（内線：2824、2841、2822）

私たちはチャレンジします。みなさまの笑顔のために。

NEWS RELEASE

平成27年3月25日

No. 15-057

株式会社 伊予銀行

「いよエバーグリーン農業応援ファンド」の第3号出資先が決定！

～地域の農業と食卓を元気にする高品質なきのこ栽培をサポート～

株式会社伊予銀行（頭取 大塚 岩男）は、「いよエバーグリーン農業応援ファンド」第3号出資案件が決定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

このファンドは、国が農業法人の自己資本の充実を図り、事業発展を支援する「農業法人投資育成事業」に基づき、当行が日本政策金融公庫と共に、平成26年11月に総額5億円の投資事業を開始したものです。（ファンド存続期間：平成40年12月末まで）。

今回、出資が決定した株式会社大愛様（代表取締役 宮部 真司様）は、栽培から加工・製品化まで国産品質にこだわった安心・安全な菌床およびきのこ栽培を行っています。また、ご家庭で手軽にきのこを栽培できるキットを通信販売するなど新しい分野へもチャレンジしています。

今後とも、地域農業の担い手となる農業法人への出資・経営支援を通じて、農業経営の自律的成長、地域農業者の所得増加、雇用機会の創出に貢献してまいります。

記

項 目	内 容
出 資 先 名	株式会社大愛様（代表取締役 宮部 真司様）
所 在 地	愛媛県新居浜市船木 1727 番地 2
出 資 額	20 百万円
出資予定日	平成27年3月30日
事 業 内 容	・愛媛県におけるきのこ類栽培の先駆者的な存在で、長年の実績により積み重ねた技術とノウハウにより、高品質の菌床ならびに菌床きのこの生産・販売を行っています。 ・ご家庭で農作物を育てて味わう楽しさを手軽に満喫でき、またお子さまが農作物の成長を楽しみながら学ぶ教材として、きのこ栽培キット「によきっと」の通信販売事業も開始するなど、新しい分野へのチャレンジを続けています。
出 資 形 態	普通株式引受
出 資 経 緯	当社の新たな事業領域発掘に意欲的な経営姿勢に共感し、先進的な取組みを支援していくため、今回出資に至ったものです。

以 上

平成27年3月19日

番町記者クラブ各位

No. 15-051

株式会社 伊予銀行

「いよエバーグリーン農業応援ファンド」の第2号出資先が決定！

～ITを活用し遠隔栽培できる新しい農業システムをサポート～

株式会社伊予銀行（頭取 大塚 岩男）は、「いよエバーグリーン農業応援ファンド」第2号出資案件が決定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

このファンドは、国が農業法人の自己資本の充実を図り、事業発展を支援する「農業法人投資育成事業」に基づき、当行が日本政策金融公庫（以下、「公庫」）と共に、平成26年11月に総額5億円の投資事業を開始したものです（ファンド存続期間：平成40年12月末まで）。

今回、出資が決定した株式会社テレファーム様（代表取締役 遠藤 忍様）は、自宅のパソコンや携帯端末などを使って、農作物を遠隔栽培できるシステムを運営し、当社や契約農家が実際に愛媛県内の農場で栽培しています。農薬、化学肥料を一切使用しない安心・安全な有機野菜を提供でき、農業者の安定収入、雇用機会の創出に貢献することができます。

なお、公庫と共同組成した全国5つのファンド（投資事業有限責任組合）の中で、平成26年12月の株式会社小林果園に続き、全国で2番目の出資先決定となります。

記

項 目	内 容
出 資 先 名	株式会社テレファーム様（代表取締役 遠藤 忍様）
所 在 地	愛媛県松山市西長戸町 279 番地 17
出 資 額	20 百万円
出資予定日	平成27年3月27日
事業内容	有機栽培による農産物の生産、農作物遠隔栽培WEBシステムの運営 ・当社は、有機栽培にて農産物を生産する農業法人です。 ・当社のビジネスモデルは、遠隔地にいる利用者が当社の農地を利用し、インターネット上で展開する「農作物遠隔栽培WEBシステム」により作付け等の指示を出し、当社はその指示に基づき栽培するものです。 ・利用者は自ら栽培に関わり、「安心・安全」な農作物を受け取ることができます。
法人形態	農業法人
出 資 形 態	無議決権株式引受
出 資 経 緯	当社の取組みは、ITを活用した地域で農業を支える新しい取組みであり、ひいては地域活性化につながることから、出資を決定したものです。

以 上

本件についてのご照会は下記までお願いします。

ソリューション営業部（担当：日野(和)・桧垣・山路）TEL089-941-1141（内線：2841、2824、2822）

私たちはチャレンジします。みなさまの笑顔のために。

NEWS RELEASE

感謝の心をこめて

Challenge & Smile



平成26年5月30日

番町記者クラブ各位

No. 14-108

株式会社 伊予銀行

「いよエバーグリーン6次産業化応援ファンド」の第1号出資先が決定しました！

～ 6次産業化事業体への出資・経営支援を通じて地域の農林水産業の発展をサポート～

株式会社伊予銀行（頭取 大塚 岩男）は、この度、「いよエバーグリーン6次産業化応援ファンド」の第1号出資案件が決定しましたのでお知らせいたします。

本ファンドは、農林漁業者の方が取り組む6次産業化事業体の組成・支援を目的として、政府出資のもと設立された株式会社農林漁業成長産業化支援機構と共に、平成25年4月に総額20億円規模で組成しました。

今後とも、6次産業化事業体への出資・経営支援を通じ、地域の農林水産業の付加価値向上による地域活性化及び雇用創出に取り組んでまいります。

記

出資案件の概要

項 目	内 容
出 資 先 名	株式会社佐田岬の鬼 （代表取締役 福島 大朝様）
所 在 地	愛媛県松山市南吉田町1497番地1
出 資 額	75百万円（総出資額150百万円の50%）
事 業 内 容	しらすの2次加工※・販売 ※2次加工では、水揚げ後ボイルし冷凍した（1次加工）しらすを解凍・パック詰め・殺菌処理後、出荷可能な商品にまで仕上げます。
出 資 形 態	普通株式引受
資 金 使 途	加工場建設資金
事 業 目 的	・株式会社佐田岬の鬼様（以下、「当社」といいます。）は、しらす漁業者の福島産業有限会社様（1次産業者）としらす加工・販売業者の朝日共販株式会社様（2次・3次産業者）が共同出資し設立する会社（6次産業化事業体）です。 ・当社は本件の資金を活用して、最先端の殺菌システムを導入し首都圏の量販店などの厳しい衛生基準をクリアする国内最高水準の食品衛生管理体制を構築し販路拡大を目指すものです。 ・更に将来的には、海外向けしらす加工品の製造・輸出へと展開する予定です。
出 資 理 由	愛媛県の主要産品の一つであるしらすの漁業者と加工業者が、2次加工、販売へと繋がるバリューチェーンを形成し、しらすの高付加価値化を目指すものです。地域活性化に繋がる6次産業化の先進的な事例としてファンド出資を決定したものです。

以上

本件についてのご照会は下記までお願いします。

ソリューション営業部（担当：山路・桧垣・日野） TEL 089-941-1141（内線：2822、2805、2834）

私たちはチャレンジします。みなさまの笑顔のために。

NEWS RELEASE

株式会社 伊予銀行 愛媛県松山市南堀端町1番地 〒790-8514 TEL(089) 941-1141

平成27年1月15日

No. 15-004

株式会社 伊予銀行

「いよエバーグリーン6次産業化応援ファンド」の第2号出資先が決定しました！

～6次産業化事業体への出資・経営支援を通じて地域の農林水産業の発展をサポート～

株式会社伊予銀行（頭取 大塚 岩男）は、この度、株式会社農林漁業成長産業化支援機構と共同出資で組成した「いよエバーグリーン6次産業化応援ファンド」の第2号案件としてファンガーデン株式会社様への出資が決定しましたのでお知らせいたします。

全国各地で組成されている農林漁業成長産業化ファンド（平成26年12月末時点50ファンド）において、複数の出資先が決定したファンドは少なく、中四国の金融機関では初めてとなります。

今後とも、6次産業化事業体への出資・経営支援を通じ、地域の農林水産業の付加価値向上による地域活性化及び雇用創出に取り組んでまいります。

記

○出資案件の概要

項 目	内 容
出 資 先 名	ファンガーデン株式会社 （代表取締役 高田 尚亮様）
所 在 地	愛媛県松山市鴨川一丁目8番5号
出 資 額	68百万円（総出資額136百万円の50%）
事業内容	種苗を中心とした「総合園芸小売店舗」※の運営 ※野菜苗や花苗販売に加え、園芸用品販売、農産物直売所の運営を行います。
出資形態	普通株式引受
資金使途	店舗建設資金
事業目的	・ファンガーデン株式会社様は、接ぎ木野菜苗生産者のベルグアース株式会社様を中心とする1次産業者と、種苗・園芸資材販売者の伊予農産有限会社様を中心とする3次産業者の共同出資によって設立された会社（6次産業化事業体）です。 ・育苗の専門家が植付けや栽培方法の指導、店頭試食等の提案型販売を展開し、既存量販店ではあまり取り扱わない高付加価値商品の需要を喚起しリピーターの増加へとつなげることで新しい市場を開拓することを目指します。 ・また、種苗生産者が消費者の声に直接触れることでニーズを把握することが可能となり苗生産に反映させることによって商品開発に生かします。
出資理由	野菜苗生産者が自ら小売事業に進出し、これまでにない販売方法で新しい需要を喚起することでバリューチェーンを形成し、野菜苗生産の高付加価値化を目指す取り組みです。地域活性化に繋がる6次産業化の先進的な事例としてファンド出資を決定したものです。

銀行名	伊予銀行																														
タイトル	「四国地方銀行 台湾インバウンド商談会」の開催																														
取組み内容	1. 「四国地方銀行 台湾インバウンド商談会」とは、台湾/台北・高松便の就航により急増している台湾マーケットに注目し、台湾で開催する「観光」の商談会であり、平成 27 年 7 月 15 日に開催した。 本件は、交流人口の拡大に向けたインバウンド観光振興のため、四国 4 県の地方銀行（当行、阿波銀行、百十四銀行、四国銀行）が共同で行った取組みの 1 つである。 2. JTB 協定旅館・ホテル連盟の主催、四国地方銀行 4 行の共催で、四国インバウンド観光の振興により四国地域の地域経済活性化を図ることを目的としている。 3. 当日は、商談会・意見交換会に加え、四国への台湾観光客の誘客に積極的に取り組んでいる台湾旅行商業組合全国連合会より「台湾訪日マーケットセミナー」が開催された。 また、四国内の JTB 協定旅館・ホテル：23 社、観光関連企業・観光施設：20 社、四国ツーリズム創造機構の合計 44 社が出展を行い、台湾観光客の誘客のため、台湾旅行会社など約 50 社（約 50 名）の来場者と商談が行われた。 商談会概要 <table><tr><td>商談会名称</td><td colspan="2">四国地方銀行 台湾インバウンド商談会</td></tr><tr><td>目 的</td><td colspan="2">四国地方銀行で、四国インバウンド観光の振興による地域経済活性化を図る。</td></tr><tr><td>開 催 日 時</td><td colspan="2">平成 27 年 7 月 15 日(水) 10：00～16：00</td></tr><tr><td>開 催 場 所</td><td colspan="2">リージェント台北（台北晶華酒店 REGENT TAIPEI）</td></tr><tr><td>来 場 者</td><td colspan="2">台湾旅行社（約 50 社：約 50 名）</td></tr><tr><td>出 展 企 業</td><td colspan="2">（四国内）JTB 協定旅館・ホテル（23 社）、観光関連企業・観光施設（20 社）、四国ツーリズム創造機構</td></tr><tr><td>開催内容</td><td><第 1 部> 10：00～14：00 商談会・意見交換会</td><td><第 2 部> 14：30～16：00 台湾旅行商業組合全国連合会 よるセミナー</td></tr><tr><td>主 催</td><td>JTB 協定旅館・ホテル連盟</td><td>当行、阿波銀行、 百十四銀行、四国銀行</td></tr><tr><td>共 催</td><td>当行、阿波銀行、 百十四銀行、四国銀行</td><td>四国ツーリズム創造機構</td></tr><tr><td>後 援</td><td>愛媛県、徳島県、香川県、 高知県、 四国ツーリズム創造機構</td><td>愛媛県、徳島県、香川県、 高知県</td></tr></table>	商談会名称	四国地方銀行 台湾インバウンド商談会		目 的	四国地方銀行で、四国インバウンド観光の振興による地域経済活性化を図る。		開 催 日 時	平成 27 年 7 月 15 日(水) 10：00～16：00		開 催 場 所	リージェント台北（台北晶華酒店 REGENT TAIPEI）		来 場 者	台湾旅行社（約 50 社：約 50 名）		出 展 企 業	（四国内）JTB 協定旅館・ホテル（23 社）、観光関連企業・観光施設（20 社）、四国ツーリズム創造機構		開催内容	<第 1 部> 10：00～14：00 商談会・意見交換会	<第 2 部> 14：30～16：00 台湾旅行商業組合全国連合会 よるセミナー	主 催	JTB 協定旅館・ホテル連盟	当行、阿波銀行、 百十四銀行、四国銀行	共 催	当行、阿波銀行、 百十四銀行、四国銀行	四国ツーリズム創造機構	後 援	愛媛県、徳島県、香川県、 高知県、 四国ツーリズム創造機構	愛媛県、徳島県、香川県、 高知県
商談会名称	四国地方銀行 台湾インバウンド商談会																														
目 的	四国地方銀行で、四国インバウンド観光の振興による地域経済活性化を図る。																														
開 催 日 時	平成 27 年 7 月 15 日(水) 10：00～16：00																														
開 催 場 所	リージェント台北（台北晶華酒店 REGENT TAIPEI）																														
来 場 者	台湾旅行社（約 50 社：約 50 名）																														
出 展 企 業	（四国内）JTB 協定旅館・ホテル（23 社）、観光関連企業・観光施設（20 社）、四国ツーリズム創造機構																														
開催内容	<第 1 部> 10：00～14：00 商談会・意見交換会	<第 2 部> 14：30～16：00 台湾旅行商業組合全国連合会 よるセミナー																													
主 催	JTB 協定旅館・ホテル連盟	当行、阿波銀行、 百十四銀行、四国銀行																													
共 催	当行、阿波銀行、 百十四銀行、四国銀行	四国ツーリズム創造機構																													
後 援	愛媛県、徳島県、香川県、 高知県、 四国ツーリズム創造機構	愛媛県、徳島県、香川県、 高知県																													

感謝の心をこめて

Challenge & Smile



平成27年7月8日

No. 15-149

株式会社伊予銀行

株式会社阿波銀行

株式会社百十四銀行

株式会社四国銀行

四国4県の地方銀行による 「台湾インバウンド商談会」を開催します！

～台湾からの旅行者増加に向け、四国の地方銀行が連携して観光関連企業の皆さまのお手伝い～

四国の地方銀行4行（伊予銀行・阿波銀行・百十四銀行・四国銀行）は、JTB協定旅館ホテル連盟四国4支部および四国ツーリズム創造機構と連携して、台湾・台北市で「台湾インバウンド商談会」を開催しますので、下記のとおりお知らせします。

この商談会は、四国の旅館・ホテル（JTB協定旅館ホテル連盟四国4支部）の皆さまが平成22年度から毎年開催している「台湾インバウンド商談会」の今年度開催にあたり、四国4県の地方銀行が連携して四国の観光施設を運営する企業の皆さまに、台湾旅行会社との個別商談の機会を提供するもので、四国4県の地方銀行による協同開催は今回で2回目となります。

当日は、四国への台湾観光客の送客に積極的に取り組んでいる台湾旅行商業組合全国連合会の東北アジアマーケットリーダーを講師にお迎えし、台湾訪日客の動向や好まれる旅行商品などをわかりやすくご説明するセミナーもあわせて開催し、台湾から四国への旅行者増加のお手伝いをいたします。

記

○台湾インバウンド商談会

項 目	内 容
日 時	平成27年7月15日（水）10：00～16：00
場 所	リージェント台北（台北晶華酒店 REGENT TAIPEI）
出 展 者	JTB協定旅館・ホテル（23施設）、観光関連企業・観光施設（20先）
商談相手	台湾旅行会社50社・50名（予定）
内 容	＜第1部＞ 10：00～14：00 台湾旅行会社との個別商談会・意見交換会 （主催）JTB協定旅館ホテル連盟四国4支部 （共催）伊予銀行、阿波銀行、百十四銀行、四国銀行 （後援）愛媛県、徳島県、香川県、高知県、四国ツーリズム創造機構 ＜第2部＞ 14：30～16：00 台湾旅行商業組合全国連合会による台湾訪日マーケットセミナー （主催）伊予銀行、阿波銀行、百十四銀行、四国銀行 （共催）四国ツーリズム創造機構 （後援）愛媛県、徳島県、香川県、高知県

以 上

私たちはチャレンジします。みなさまの笑顔のために。

NEWS RELEASE

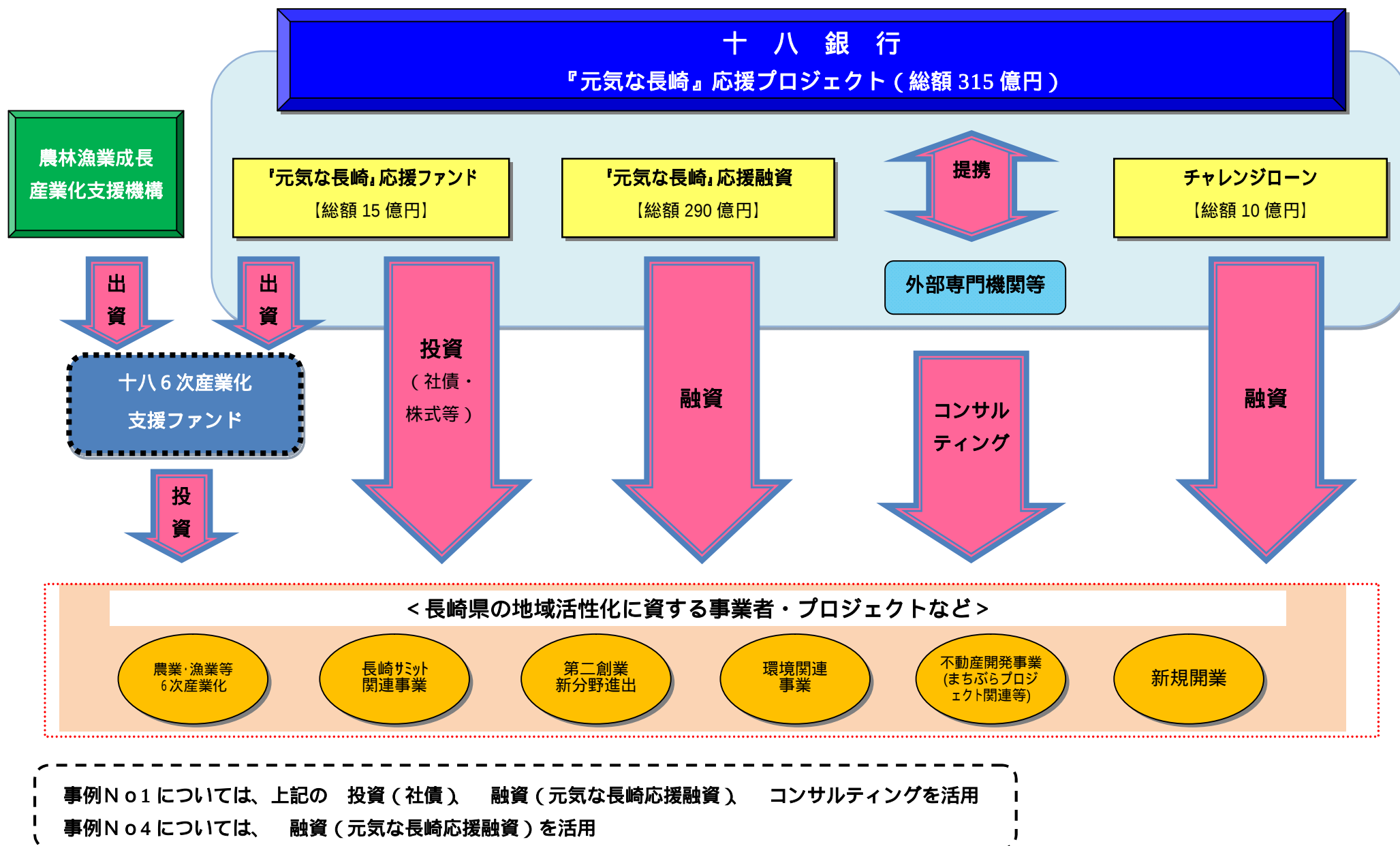
株式会社 伊予銀行 愛媛県松山市南堀端町1番地 〒790-8514 TEL(089) 941-1141

銀行名	伊予銀行
タイトル	西条市が推進する総合 6 次産業都市構築への支援
取組み内容	1 .西条市が推進する総合 6 次産業都市構築において、出口戦略を担うべく設立された（株）サンライズ西条加工センターへの支援を通じた支援を実施中である。 2 .住友化学（株）西条市が中心となって当社設立の具体的検討を開始した際、事業計画作成支援の依頼があり、当行も地域農業への波及効果など本件取組みの意義は大きいと判断し、検討に参画している。 3 .当社設立に際し、銀行本体にて 392 万円（4%）の出資参加をおこなった。 4 .その後、次のような支援を継続的に実施中である。 （1）当行企画による野菜仕入商談会を開催（愛媛、高知、香川から 11 社参加） （2）香川県の冷蔵倉庫事業者とのマッチングにより香川県に物流拠点を確保。 （3）資金調達として総務省「地域経済循環創造事業交付金」の利用を提言、連携金融機関として参加（50 百万円採択） （4）当社、当行、愛媛銀行、西条産業情報支援センターの 4 社コンソーシアムにて、H26 年度経済産業省「地域資源活用ネットワーク構築事業」の採択を受け活動。 A .四国 4 県での農業シンポジウム開催 B .アグロイノベーション 2014（東京ビックサイト）に共同出展 C .農産物販売ネットワーク（九州～関西）の需要先調査 （5）平成 27 年 5 月、297 万円の追加出資実施。

銀行名	筑邦銀行
タイトル	P P P 事業（自治体による電力小売事業）への取組み
取組み内容	みやま市において経済産業省の「大規模 H E M S 事業」（全国 4 地域での実証事業）で唯一の地方公共団体としてコンソーシアムに採択されており、地域エネルギー事業（新電力会社の設立）とあわせ、再生可能エネルギーの地産地消による地域創生を進めている。 当行は、官民連携となる事業会社に対し、出資や人員の派遣（取締役にもソリューション事業部長が就任）等企画段階より事業へ関与した。今後、資金支援（運転資金）等の支援を行う予定である。 また、本事業に先立ち、官民連携事業でのメガソーラー事業（5 メガ・事業総額約 17 億円）の協調融資を当行が調整行となり組成した経緯がある。

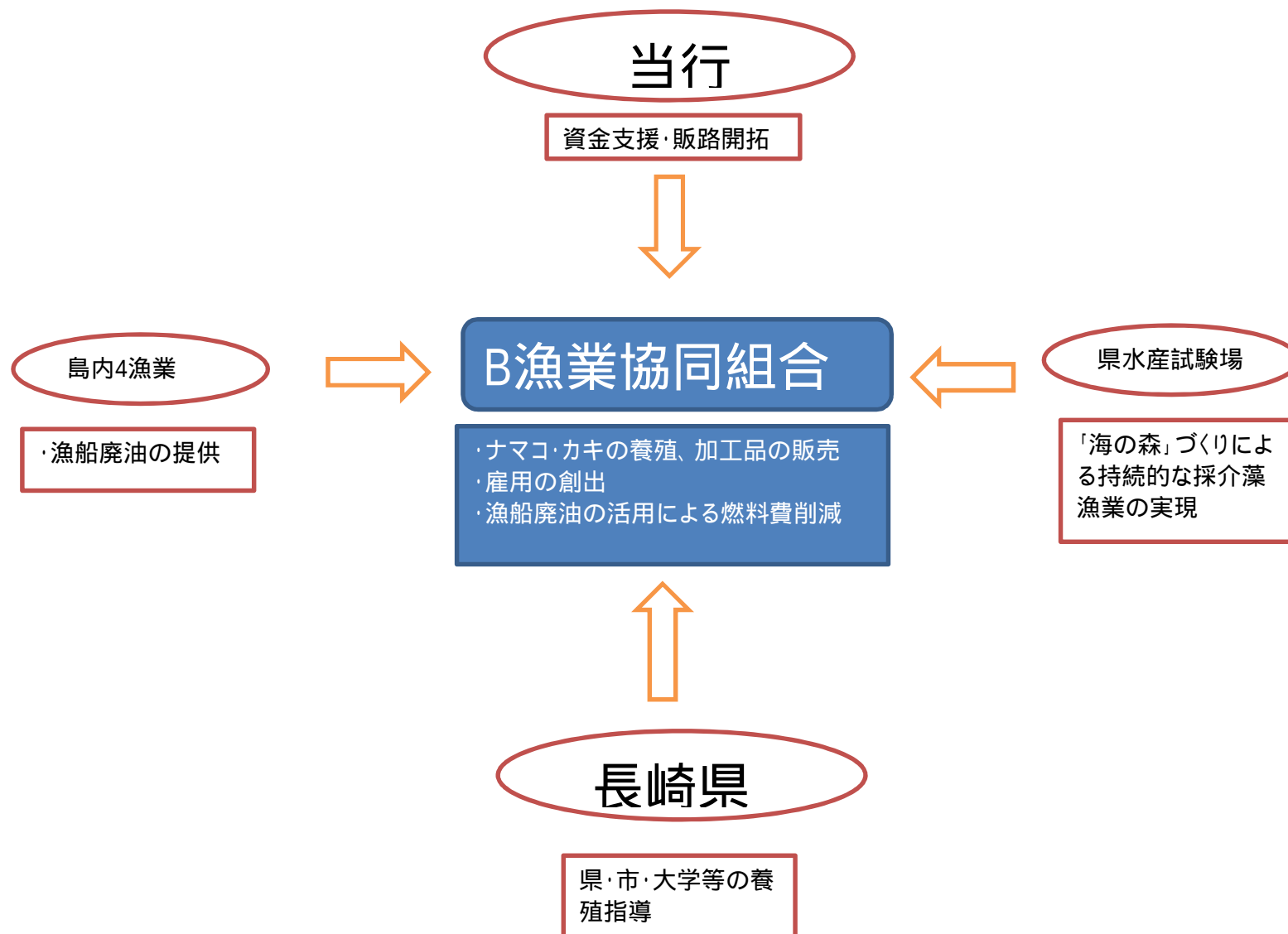
銀行名	十八銀行
タイトル	ワインの原料栽培から製造・販売までに至る 6 次産業化への支援
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ A 社は当行取引先である B 社の関連会社であり、C 市（長崎県の西部の離島に位置する市）にて平成 18 年からワインの原料となるブドウの栽培を開始、ワインの製造については県外の業者へ委託し、販売を行っていた。 ブドウ栽培（A 社） ワイン製造（県外業者） ワイン販売（A 社） ・ ワインの製造を県外業者へ委託していたため、輸送に手間がかかるうえに製造量が限られていた。そこでワインの製造を自社で行うため、平成 26 年 4 月、県内初の本格的ワイナリーとなる「ワイナリー醸造館」を C 市内にオープンし、ブドウの栽培からワインの製造・販売までを一貫して行うことが可能になった（農政局の 6 次産業化事業に認定）。 【取組み内容】 ・ 当行は醸造館の建設資金を含む設備資金及び運転資金として、A 社が発行する普通社債 30 百万の引受と 35 百万の融資を実行。 ・ また、外部専門機関と連携し販路拡大、財務面のアドバイス等のコンサルティングを実施。 上記は「十八銀行『元気な長崎』応援プロジェクト（出資・融資・コンサルティング）」の一環として取組み。 【取組みの効果】 ・ 従業員数名を新規で地元採用するなど雇用を創出。 ・ 醸造館は C 市の観光ルートにもなり、施設の見学、ワインの試飲ができるなど観光面の促進にも寄与。 【今後について】 ・ 今後は、B 社が運営する結婚式場等での提供を皮切りに「島ワイン」としてのブランド化を目指すとともに、C 市特産品をブレンドした新たな商品開発を検討。 ・ また、ブドウの生産おける地元農家との契約や参入企業誘致などで地域経済の更なる活性化を図る。

「十八銀行『元気な長崎』応援プロジェクト」概要



銀行名	十八銀行
タイトル	ナマコ、カキの6次産業化による地域活性化事業
取組み内容	【動機（経緯）】 A市にあるB漁業協同組合は漁獲高、漁業人口が減少する背景を踏まえ、新たな事業形成の一環として、養殖事業の研究を長年にわたり行ってきた。 特にナマコ、カキの養殖は、資源枯渇や環境負担の少ない養殖事業として成果をあげていた。 そうした中、総務省の地域経済循環創造事業交付金の募集があり、事業の運営にあたり、当行は地域金融機関として資金面の支援及びコンサルティング面でのサポートを実施。 （当該事業は国の地域活性化モデルケースに選定されている産・学・官・金連携事業） 【取組み内容】 （当行の取組み） ・国内外の販売先の紹介 ・加工場建設資金の応資 （組合側の取組み） ・加工過程において、漁船廃油を有効に活用することで燃料費を大幅に削減。また冬季に雇用がない地元の海女約50名を本事業の加工員として採用。 ・加工過程により発生するカキ殻をナマコ・カキの種苗育成用付着気質（漁礁）として再利用することで、廃棄物の発生を抑制。 【取組みの効果】 ・A市の海産資源を活用した6次産業事業であり、地域経済振興の一助を担うことができた。 ・当行は福岡等都市圏の顧客を紹介し、売り上げ増加に寄与した。

【ナマコ、カキの6次産業化による地域活性化事業(項番N03)】



銀行名	大分銀行
タイトル	地公体と連携した観光資源の開発
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ A市は観光資源の素材に恵まれているが、観光客誘致に結びついておらず、そのための仕組みづくりが求められていた。 ・ 当行はA市と地域創造連携協力協定を締結し、観光分野についてサポートしていく方針を決定した。 【取組み内容】 ・ 当行行員とA市役所職員が連携して、A市内の「まち歩きマップ」5コースを制定した。 ・ 当行がA市とＪＲ九州をマッチングし、大分駅からA駅までＪＲで行き、A市内の酒蔵を巡るツアー商品を開発した。 ・ A市内の観光関連業者と製造業者対象に香港ミッションを実施。香港駐在員事務所がサポートし、現地の旅行会社、レストラン、貿易会社等との商談会を行った。 【お取引先にとっての効果】 ・ 「まち歩きマップ」は市内の観光交流センターに常備し、観光客のまち歩きに役立っている。 ・ 商談会を行った旅行会社からA市を含めたインバウンドツアーに関する照会が入る等、今後も継続的效果が期待出来る。 以上

銀行名	宮崎銀行
タイトル	投資事業組合を活用したお取引先の成長支援
取組み内容	【概要】 農林漁業のお取引先の6次産業化を支援するため「みやぎん6次産業化支援ファンド（みやぎん6次産業化投資事業有限責任組合）」を出資総額1,000百万円にて組成。 平成27年1月、6次産業化に取り組む株式会社岡崎牧場に対し、約46百万円を出資し、資金面の支援と一体的に経営支援を実施中。 【具体的内容】 株式会社岡崎牧場は宮崎県内3つの牧場で黒毛和牛を肥育しており、また自ら肥育した牛の肉を使用して焼肉店とステーキハウスを展開している。 今般、自社生産牛肉の付加価値を更に高めて販売していくため、「生食用牛肉（1）」と「ドライエイジングビーフ（2）」を製造・販売していく事業に着手。設備資金を「みやぎん6次産業化支援ファンド」にて支援したほか、ビジネスマッチングにより販路開拓をサポートするなど経営支援を行っている。当行の紹介により居酒屋チェーンや食肉卸との商談に結び付いた。 （1）生食用牛肉...牛肉ユッケや牛サシなど （2）ドライエイジングビーフ...乾燥熟成肉。ブロック肉を冷蔵庫で40日程度熟成させるとタンパク質がアミノ酸に変わり旨味が増幅する。

銀行名	鹿児島銀行
タイトル	「地域ブランドの向上」に係る取組み（観光客誘致・観光資源開発に係る取組み）
取組み内容	1．背景 ・第5次マスタープラン（平成24年4月～平成27年3月）に掲げた観光分野への取組の一環として、観光客誘致を通じて地域経済の活性化を図ったもの。 2．取組み内容 ・平成26年11月、㈱十八銀行・㈱ＪＴＢ九州と連携して、長崎・鹿児島両県の「世界遺産登録候補」を応援するツアー「世界遺産応援プロジェクト」を企画、実施。 ・当行は㈱ＪＴＢ九州と鹿児島を巡る旅行ルートを形成。同様に㈱十八銀行が長崎を巡る旅行ルートを形成し、㈱ＪＴＢ九州による旅行商品の販売を行った。 ・旅行ルートにはビジネスマッチングの観点から、取引先を組み込むことで、売上貢献を目指した。 ・当該プロジェクトは年1回ずつルートを形成するもので、平成28年度まで継続実施予定。 3．取組み成果 経済効果：約2百万 当行の取引先の協力により新たな観光資源の開発につながった （通常行われていない内容） 尚古集成館（世界遺産登録候補）での薩摩琵琶の演奏 一般旅行者向けには行われない水族館のバックヤード見学 Ｔ漁協でのカンパチの解体ショー

銀行名	鹿児島銀行
タイトル	地域ブランドの向上に係る取組み（地域ブランドの商品開発）
取組み内容	1．経緯 ・日置市では、平成 24 年 3 月、企業誘致した大手半導体製造工場が撤退を表明。 ・地域雇用を創出することを目的に平成 24 年 5 月、当行は同市と「包括的業務協力協定」を締結。 ・平成 24 年 9 月、6 次産業化の推進施策として「オリーブ事業構想」を立案。 2．取組み内容 ○平成 25 年度 ・当行は、オリーブ産地のスペインとイタリアに行員 2 名を派遣し、オリーブ業界の実態を調査。 ・当行は、日置市のオリーブ事業構想に基づき、オリーブを地域ブランドとして確立していく事業計画書を策定。 ○平成 26 年度 ・日置市は、地元農家 10 名にてオリーブ栽培研究会発足。小豆島よりオリーブ農家を講師として招き、農家の育成に注力。 ・市民向けのオリーブ料理セミナーを開催。 ・11 月、当行はオリーブの加工販売を実施していく事業会社「鹿児島オリーブ（株）」を誘致。スペインとイタリアのオリーブ農園を紹介し、輸入契約締結。 ・2 月、同市にオリーブ専門店が開店。 ・海外にある「日置オリーブ農園」にて搾油されたオリーブオイルを当店にて試食販売することで、市民のオリーブオイルに対する意識改革に繋がった。 ○平成 27 年度 ・オリーブ栽培を実施する農家に対して、苗木代の補助を実施。 ・オリーブを活用した食品加工品、化粧品の開発に着手。 3．取組み成果 ・本取組みは、地方創生のモデル事業としてマスコミからの取材等もあり、県内全体に「日置市＝オリーブ」が地域ブランドとして定着しつつある。 ・平成 26 年度、地域雇用 5 名創出。 ・平成 30 年度までに 30 名～40 名の雇用を見込む。