

「地域における成長産業（農業、観光、エネルギー、医療・介護等）支援の取組み」の事例（全70事例）

銀行名	事例名	頁
北海道	農業経営塾の開催	1
北海道	トヨタ生協「北海道物産展」出展希望者商談会の開催	4
みちのく	「木村秋則自然栽培ふれあい塾」の開催について	5
みちのく	6次産業化の認定を受けた女性経営者に対する支援	10
岩手	再生可能エネルギーへの対応	13
東北	とうぎんアグリビジネススクールの設立について	14
七十七	アグリビジネスおよび6次産業化への取組み	15
七十七	地元企業の技術力向上に向けた取組み	16
七十七	地域イノベーション戦略支援プログラムへの取組み	17
七十七	地域ブランドを活用した6次産業化事業にかかる資金需要への応需	18
七十七	被災した医療法人に対するABLの活用	19
七十七	被災農家に対するビジネスマッチング支援	20
七十七	大規模太陽光発電事業に対する融資の実行	21
七十七	「木質バイオマス発電事業」に対する設備資金の実行	22
七十七	仙台・東北への外国人旅行者誘致	23
北都	「あきた食彩プロデュース」プロジェクトへの参画	24
北都	「ウェンティ・ジャパン」プロジェクトへの参画	25
山形	くやまぎん>アグリイノベーションサポート（農業革新支援）～アグリビジネス商談会およびアグリビジネスカレッジの開催～	26
東邦	成長分野に関する積極的な支援・取組み強化	27
東邦	福島県と連携した農林漁業者の6次産業化に対応するファンドへの参画	28
足利	「地域経済活性化研究会」による地域経済の活性化に向けた取組み	29
群馬	地域医療への取組み	30
群馬	地元商圏に限定していた取引先への販路拡大支援	31
群馬	「補助金デスク」の設置	32
群馬	太陽光発電設備ニーズへの対応強化について	34
武蔵野	販路の多角化及び拡大支援	35
千葉	農業法人化支援および異業種による農業参入支援	36
千葉	メディカルツーリズムの造成支援による地域活性化への貢献	37
千葉興業	農工商連携事業による新商品開発のサポート	38
千葉興業	医療法人のM&Aをサポート	39
横浜	医療分野における取組み	40
第四	稼働率が低迷している介護施設に対する経営課題解決支援	41
山梨中央	農業参入の支援について	42
山梨中央	大型鱒の事業化支援	43
八十二	長野県地域ブランドである「信州サーモン」を活用した新商品の開発支援（6次産業化支援）	44
富山	「介護事業経営講座」の開催	45
北國	医院事業承継にかかる支援	47
大垣共立	成長分野支援融資商品「<大垣共立>Eチャレンジファンド」の設定	48
十六	アグリビジネス支援の取組み	49
三重	「雇用・就職のための企業と留学生の交流会」の開催	50
百五	診療所開業支援	52
百五	農工商連携等の連携体構築支援	53
滋賀	「太陽光発電セミナー」を滋賀県との共催で開催	56
滋賀	有床診療所の親族内承継、分院開業（第二創業）をサポート	57
京都	地域の面的再生への積極的な参画	58
近畿大阪	太陽光パネル設置にかかる融資商品「近畿大阪再生可能エネルギー応援融資」による支援	59
南都	当行OB・OGボランティア団体「ナントなら応援団」による活動について	60
紀陽	木質バイオマス資源活用の事業化検討	62
中国	再生可能エネルギー事業支援への取組み	64
中国	サービス付き高齢者向け住宅制度融資創設	67
中国	農業ビジネスの支援体制強化にむけた取組み	69
山口	医療・介護分野における支援の取組み	70
山口	農業分野における支援の取組み	71
阿波	ABLを利用した生産効率の改善支援	72
阿波	農業分野への参入を希望する事業者と農業者の連携支援	73
伊予	6次産業化を中心とした一次産業支援について	74

四国	土佐茶プロジェクト（土佐茶の普及に関する県民プロジェクト）	77
四国	「新エネ・防災サポートデスク」の取組み	78
筑邦	農業者の6次産業化（直売所運営）への支援、規模拡大を行う農業者への支援	79
西日本シティ	農業の6次産業化支援	80
北九州	介護事業セミナーの開催	81
親和	再生可能エネルギーに対する融資取組み	82
親和	医療偏在と医療機能分化に対する取組み	83
親和	6次産業化サポート	84
肥後	畜産業者（肉用牛肥育）の動産担保融資導入	85
肥後	再生可能エネルギー事業への取組み	86
肥後	分野、業種を拡大しての観光（関連）産業への取組み強化	87
宮崎	再生可能エネルギー分野への取組み	88
鹿児島	修学旅行誘致パンフレットを企画・発行	89
沖縄	医療法人（病院）とそのグループの資金繰り改善、および相続対策	90

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 北海道銀行）

<p>タイトル</p>	<p>「農業経営塾の開催」</p>
<p>取組み内容</p>	<p>経緯</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当行は、農業・食関連産業を地域における成長産業として位置付け、中期経営計画等においても重点的に取組むこととしており、営業推進部アグリビジネス推進室を中心に、これまでも継続的に北海道における農業・食関連の成長産業化に向けた取組みを展開している。 ・農業者は依然「A系統」に対し依存する面があり、農業の成長産業化にあたっては農業者の「経営者」としての資質向上が課題として挙げられているほか、昨今増加している農業生産法人については、本来の「企業経営」への発展が求められている。 ・そのような中で、こういったニーズに対し、平成23年度より、農業者、特に農業生産法人の経営者や後継者等の経営スキル向上をサポートする取組みとして「道銀農業経営塾」開催を開始した。 ・内容は、農業者（農業生産法人）の経営強化に資するものとして、経営戦略、労務管理、法務、税務会計、販路拡大など各分野の専門家を外部講師として招聘し、学校形式で農閑期の冬季間に延べ5日間の日程で開催。第2期となった平成24年度には11社/12名に受講いただいた。 ・受講者からは、日頃の業務における疑問点の解消や改善課題の発見、経営手腕のスキルアップに繋がったと声をいただき、全員から平成25年度以降についても継続開催の要望があがっている。 ・また、平成24年には新たな取組みとして、異業種から農業に参入した法人の経営者（後継者含む）に様々な経営に役立つ情報を提供するとともに、将来に亘るネットワーク構築を目的として「道銀・農業経営塾（異業種参入編）」を開催、平成24年度は9社/12名に参加いただいた。 <p>成果</p> <p>当行と受講企業との関係強化に繋がり、融資取引等顧客取引の拡大にも寄与。</p>

道銀農業 経営塾

事業センス、経営センスを養う
塾生間の交流を通じ仲間を作る

12月開講!

受講生募集のご案内

北海道農業を担う農業生産法人の経営者および後継者の皆様に求められる高度なスキルを習得していただきます。

経営の基本を体得し、時代を生き抜く先見性を磨き、自信を持って力強く企業を牽引していくリーダーを育成します。

	【経営全般】	時間	テーマ	講師
1	12月12日(水)	13:00~13:30	オリエンテーション	
		13:30~15:30	経営者たるもの!	(株)伊賀の里 モクモク手づくりファーム 代表社長理事 木村 修 様
		15:40~17:30	自己紹介	
		18:00~	情報交換会	ホテルオークラ
	12月13日(水)	09:00~10:00	経営理念・経営とは?	山本コンサルティングオフィス 代表 山本 明彦 様
		10:00~12:00	人を使うこと(ケーススタディ)	北海道銀行 西山産業戦略部長
		13:00~14:00	6次産業化の心構え	(有)余湖農園 代表取締役 余湖 智 様
		14:15~15:15	戦略的農業経営	
15:30~16:30		グループディスカッション		

	【経営管理】	時間	テーマ	講師
2	1月23日(水)	08:40~09:00	オリエンテーション	
		09:00~11:30	トヨタ改善方式 農業の「カイゼン」	(株)カイゼン・マイスター チーフアドバイザー 石川 信 様
		12:30~14:40	上手な農業決算	細川拡厚税理士事務所 細川 拡厚 様
		12:30~14:40	農業財務のポイント	北海道銀行 内山上席研究員
		15:00~16:00	農業心構え!	(有)無限樹 代表取締役 大川 博文 様
		16:00~17:00	グループディスカッション	

	【戦略分野】	時間	テーマ	講師
3	2月27日(水)	12:30~12:45	オリエンテーション	
		12:45~15:15	人事労務管理	キリン社会保険労務士事務所 特定社会保険労務士 入来院 重宏 様
		15:30~17:00	これからの農業	日本プロ農業総合支援機構 理事長 高木 勇樹 様
		18:00~	情報交換会	ホテルオークラ
	2月28日(木)	9:30~11:30	「売る」ということ	(株)オフィス内田 会長 内田 勝規 様
		12:30~13:30	各自発表	これからの抱負
		13:40~15:00	修了式	北海道銀行 笹原副頭取

都合により講義内容に一部変更の可能性がありますのでご了承ください。

実施要領	
対象者	北海道農業を担う農業生産法人の経営者および後継者、または経営幹部
期間	平成24年12月～平成25年2月 (全3回)
会場	北海道銀行本店ビル6階・12階 札幌市中央区大通西4丁目1 TEL 011-233-1066
定員	定員20名
受講料	お一人様 100,000円 (消費税含む)

お申込要領	
申込方法	下記受講申込書にご記入のうえ、 当行お取引店の支店長を經由して 、お申込み下さい。
申込期間	平成24年12月5日(水)まで (但し、定員になり次第締切致します)
受講料の支払方法	受講申込受付後、ご請求書をお送りしますので到着次第指定口座にお振り込み下さい。恐縮ですが振込手数料は貴社でご負担願います。 ご欠席の日程がございましたも、受講料の一部返却はいたしかねますので予めご了承下さい。
お問合わせ お申込先	北海道銀行 アグリビジネス推進室 (担当:中島・松田) 〒060-8676 札幌市中央区大通西4丁目1 TEL 011-233-1066 FAX 011-231-6998 e-mail : H104010@hokkaidobank.co.jp

(切り取らずにこのページをFAXしてください)

北海道銀行

支店長行き

道銀 農業経営塾 受講申込書

『道銀・農業経営塾』の受講を申し込みます。
なお、以下に掲載の情報を、各種経営情報の提供を受けるため北海道銀行に提供することに同意します。

フリガナ				所属・役職名		
お名前				年齢		
貴社名						
ご住所 ご連絡先	〒 _____					
	TEL	_____		FAX	_____	
	e-mail	_____@_____				銀行使用欄
その他 連絡事項						

【留意事項】

定員に達した場合は、受付を終了させていただきます。
受講料については、一括で頂戴致します。途中、ご欠席の日程がございましたも一部返却は致しかねます。
受講期間中に提供する情報の著作権は、北海道銀行に帰属しており第三者への提供はお断り致します。

【個人情報のお取り扱いについて】

弊行では個人情報の保護に努めております。
詳細は弊行のプライバシーポリシー (<http://www.hokkaidobank.co.jp/protection/personaldata02.html>) をご覧ください。
お客様からお預かりした個人情報(企業名・役職・氏名・連絡先)は、「道銀・農業経営塾」、懇親会のお申し込みに関する確認・連絡、道銀・農業経営塾の配布用受講生名簿および卒業生名簿に掲載するために利用いたします。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 北海道銀行）

<p>タイトル</p>	<p>トヨタ生協「北海道物産展」</p>
<p>取組み内容</p>	<p>●経緯</p> <ul style="list-style-type: none"> ・職域生協である同生協（会員数 25 万人）に対し、北海道の食材に対する職域や売り場等への納入ニーズを探るために当行が訪問した際に、同生協が毎年 2 回開催している北海道物産展について、出展先固定化による入れ替えニーズがあることが判明（23/6）、物産展出展を切り口としてその後ギフトや会員向け共同購入リストとして定番化の可能性もあると考え、道内から出展先を紹介する取組みを開始した。 ・出展者募集に際しては、地域振興の観点より当行取引先に限らず各自治体や商工会議所からの推薦を軸に展開。首都圏や関西（大阪）商圏とも違う新たな中京圏への販路拡大、また一過性の展示会とも違う点を訴求した。 <p>●成果</p> <ul style="list-style-type: none"> ・平成 23 年度は、事前に 2 日間開催した商談会に 34 社が参加、新規出展 8 先/ギフト採用 3 先の実績。平成 24 年度は同商談会を 1 日のみに短縮したものの 29 社が参加、新規出展 7 社/出品 1 社/ギフト採用 1 社/店舗通常仕入 1 社の採用が実現。この中には、単価やパッケージデザインの課題、また原材料が道産でないなどの理由で平成 23 年度の商談会では不採用だった 2 社（小樽市のかまぼこ製造先、恵庭市のスイーツ製造販売先）が 1 年かけて改良に取り組み、平成 24 年度の商談会に再挑戦し、見事採用となった事例もあった。 ・平成 24 年度は、生協側からの希望で函館地区の参加先を増やした結果、全採用先 10 社のうち函館市内先が 5 社となった。活いかのどんぶりや魚貝レトルトカレー、がごめ昆布等が好評で、函館観光パンフレットも品切れとなり追加持込するなど、物産売上面だけでなく観光 PR 面でも予想以上の成果を挙げた。 ・また、推薦先を出した各自治体や参加企業からは、採用不採用にかかわらず大いに感謝の意が表明され、現地支店との取引深耕にも寄与している。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 みちのく銀行）

<p>タイトル</p>	<p>「木村秋則自然栽培ふれあい塾」の開催について</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・当行は、平成 24 年 2 月の青森県南部町と締結した「食と農の振興による農業の活性化に関する業務推進協定」に基づいた取組みの一環として、「奇跡のりんご」で有名な木村秋則氏を講師に迎え、本塾の開催に至った。 ・本塾は、本県の農林水産物が消費者が求める価値の高い安心・安全な農産物となり、差別化が可能な競争力のある農林水産業になることを実現することを目的に、その実現に向けた栽培法を習得する機会を提供することにある。また宿泊形式をとることで、塾生間の連携強化や地域観光産業の活性化に貢献することも企図している。 ・全国から 104 名（男性 84 名、女性 20 名、平均年齢 44 歳）の塾生が参加。うち青森県内 54 名、青森県外 50 名（岩手、秋田、宮城、東京、広島）。プロ農業者から会社経営者、学生まで幅広い職種から参加。好評を得たことから平成 25 年 4 月から第 2 回の塾を開催した。 ・現在本県では、鮭の軟骨から抽出される機能性成分「プロテオグリカン（以下、PG という）」が注目されているが、PG 抽出工程で使用される大量の「酢酸」が産業廃棄物処理されていた。木村式自然栽培では防虫に「食用酢」を利用していることから、本塾で酢酸の再利用を実践。効果が得られたことから、PG 製造企業が「使用済み酢酸」を商品化。工場は産廃処理のコスト低減が図られ、塾生は食用酢より安価な酢酸の入手が可能になった。 ・木村氏の半生を描いた著書「奇跡のりんご」が映画化。全国で木村氏の注目が集まるなか、首都圏の旅行代理店で本塾を体験するパッケージツアーを企画するなど、地域観光産業に対し、更なる波及効果が期待できる。

平成24年3月16日

各位

株式会社 みちのく銀行

「木村秋則自然栽培ふれあい塾」の開催について

みちのく銀行（頭取 杉本 康雄）は、本年2月22日付で青森県南部町（町長 工藤 祐直）と締結した「食と農の振興による農業の活性化に関する業務推進協定」に基づいた取組みの一環として、「奇跡のりんご」で有名な木村秋則氏を講師に迎え、『木村秋則自然栽培ふれあい塾』を開催いたします。

木村秋則氏が実践する無農薬・無施肥による自然栽培法は、「世界重要農業遺産システム（GIAHS）」（注1）として認定された新潟県（注2）・石川県（注3）の両地域で実践されております。

本塾を通じて、環境にやさしい農業、消費者が求める価値の高い安心・安全な農産物の生産、差別化が可能な競争力のある農業などを実現する栽培法を修得する機会を提供できるものと考えております。

また、地方銀行が主体となり、農法普及を目的とした塾を開催することは、全国的にも稀であり、県内でも初の取組みとなっております。

当行では青森県の基幹産業であるアグリビジネス拡大の観点から、農業を中心に商流を構成する産業の連携支援と新たな付加価値の創造を目指した活動を引き続き実施してまいります。

記

1. 「木村秋則自然栽培ふれあい塾」の概要

名 称	木村秋則自然栽培ふれあい塾		
主 催	みちのく銀行、青森県南部町		
後 援	弘前大学、八戸大学		
協 力	株式会社木村興農社、八戸観光コンベンション協会、達者村づくり委員会 達者村農業観光振興会、達者村ホームステイ連絡協議会、南部町観光協会 株式会社ビーエフエム、三八五グループ		
開 催 日 時	年5回開催（1回あたり2日間） 〔1日目〕座学 14:00～16:30 〔2日目〕実地研修 9:30～12:00 【実地研修の内容】		
	開催日	内容	開催場所
	4月下旬	開講式、自然栽培の基本、木村氏との交流会	南部町・八戸市
	5月中旬	田植え、除草	南部町
	6月中旬	栽培管理	南部町
	7月中旬	栽培管理	南部町・八戸市
	9月下旬	栽培管理、収穫祭、閉講式	南部町
※ 実地研修は、無農薬栽培に取り組んでいる澤口和洋氏の「ほ場（南部町）」で行います。			

作付品目	米、スイートコーン、きゅうり、トマト、小麦
募集対象	自然栽培法を学び、農業を営む意欲のある方（県内外を問いません）
募集定員	100名
受講料	お一人さま 25,000円 ※ 原則合宿制とします。宿泊先は事務局にて手配いたします。 ※ 交通費・宿泊費は別途ご負担いただきます。

2. 申込方法

別添参加申込書に必要事項をご記入のうえ、「みちのく銀行営業戦略部 地域振興グループ宛」にFAXまたはEメールにてお申込下さい。

【FAXにてお申込みする場合】 FAX：017-774-2592

【Eメールにてお申込みする場合】 Eメールアドレス：kimurajyuku@michinokubank.co.jp

3. 申込締切

平成24年3月30日（金）まで

※ 応募多数の場合は、抽選にて塾生を決定させていただきます。

受講生に決定した方のみ、平成24年4月3日（火）までに事務局より参加決定の通知メール送付（参加申込書記載のEメールアドレス宛）または電話連絡させていただきます。残念ながら抽選にもれた方には、ご連絡いたしませんのであらかじめご了承ください。

【補足説明】

(注1)世界農業遺産(GIAHS/ジアス)

GIAHS は、Globally Important Agricultural Heritage Systems の略です。

国連食糧農業機関のプロジェクトで、次世代へ継承すべき重要な農法や生物多様性等を有する地域を認定するものです。これまでに「古代バレイショ農法(ペルー)」「チロエ農法(チリ)」「マサイの伝統(タンザニア・ケニア)」「イフガオの棚田(フィリピン)」等が認定されています。

(注2)新潟県の認定内容

トキ(国の特別天然記念物)の餌場を守る減農薬農業など生態系と共生する農業。

(注3)石川県の認定内容

白米の千枚田(輪島市 国の名勝)、揚浜式製塩技術(国重要無形民俗文化財)農耕儀礼の「あえのこと」(国の重要無形民俗文化財)、「出会いの虫送り」など。

以上

《青森県南部町・みちのく銀行主催》

木村秋則自然栽培ふれあい塾



「奇跡のりんご」で知られる木村秋則さんの自然栽培法は、化学肥料や農薬を一切使用せず、環境に負荷をかけず、安心安全な農産物の生産を目的とした栽培法です。

農業遺産として登録した「能登半島の米づくり」において、木村秋則さんの自然栽培法を広く普及させていく動きにあるほか、ドイツ、韓国、台湾などでも広がりを見せており、国内外から注目を浴びています。自然栽培法は国連の国際連合世界食糧農業機関が世界が注目する「自然栽培法」を木村秋則さん生誕の地「青森県」で学んでみませんか？木村秋則さんの自然栽培法を学び、農業を営む意欲を持った方のご応募をお待ちしております。

実施内容

主催

青森県南部町・みちのく銀行

後援

弘前大学・八戸大学

協力

株式会社木村興農社・八戸観光コンベンション協会・達者村づくり委員会・
達者村農業観光振興会・達者村ホームステイ連絡協議会・南部町観光協会・
株式会社ビーエフエム・三八五グループ

日程

年5回開催 1回あたり2日間
(1日目)14:00~16:30 座学 (2日目)9:30~12:00 実地研修
<4月>下旬 <5月>中旬 <6月>中旬 <7月>中旬 <9月>下旬
※詳細な日程は塾生宛に別途連絡いたします

場所

青森県南部町(無農薬栽培を実施している澤口和洋氏の圃場)を中心に開催

作付品目

米・スイートコーン・きゅうり・トマト・小麦

募集対象

木村秋則さんの自然栽培法を学び、農業を営む意欲のある方(県内外を問いません)

定員

100名
※ 原則合宿制とさせていただきます。
※ 応募多数の場合は、抽選にて受講生を決定させていただきます。

受講料

お一人さま 25,000円(税込)
※ 受講料以外に宿泊費(1泊約6,000円)・交通費等が発生しますが、受講生の自己負担とさせていただきます。



申込書は裏面

使用期限 平成 24 年 3 月 30 日

adH23-378

申込方法

下記申込書をご記入のうえ「FAX」または「Eメール」にてお申込みください。

※応募多数の場合は、抽選にて受講生を決定させていただきます。

※受講生に決定した方のみ、平成24年4月3日(火)までに事務局より参加決定の通知メール送付(参加申込書記載のEメールアドレス宛)または電話連絡させていただきます。

※残念ながら抽選にもれた方には、ご連絡いたしませんのであらかじめご了承ください。

申込締切

平成24年3月30日(金)

「木村秋則自然栽培ふれあい塾」参加申込書

【FAX】 017-774-2592

【Eメールアドレス】 kimurajyuku@michinokubank.co.jp

みちのく銀行 営業戦略部 地域振興グループ行

平成 年 月 日

氏名		性別		年齢	
住所	〒 TEL () - FAX () -				
Eメールアドレス	@				
職業	(農業の場合は作付品目)				
参加動機					

※ご記入いただいた情報は、本塾に関する連絡・運営や今後開催する本塾のご案内に使用し、その他の項目以外に使用しません。

※運営状況の写真を撮り、関連団体のホームページに掲載する場合がありますので、予めご了承ください。

※反社会的勢力の方(暴力団、暴力団員、暴力団準構成員、暴力団関係企業、総会屋等)に該当する方の申込みはお断りいたします。

■ お問い合わせ先 :

みちのく銀行 営業戦略部 地域振興グループ (担当 : 小向^{こむかい}・甲地^{かつち})

電話番号 017-774-1252

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 みちのく銀行）

<p>タイトル</p>	<p>6次産業化の認定を受けた女性経営者に対する支援</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・当行は、アグリビジネスを青森県の成長産業のひとつと位置づけ、農林漁業者の6次産業化の取組みを積極的に支援する一環として、地域経済の活性化を進める担い手として「女性」・「高齢者」・「障害者」の社会進出をキーワードのひとつとして活動している。 ・特に、本件は農業就業人口の約半数が女性であり、女性特有の観点から農産物の加工や商品作り等の6次産業化を進めることが農山漁村活性化のポイントとなる。 ・本件は「女性経営者の育成支援」として6次産業化のプランニングから融資、情報発信による販促活動を一環して支援した成果事例である。いずれの事業も「女性の社会進出」と「女性による商品開発」がテーマとなっている話題性のある成功事例として当行も攻めの広報活動を実施。「政府の成長戦略」の発表と相まって、地元から中央のマスコミまで採り上げられ、事業の滑り出しは良好である。 <p>事例1 なら屋賛同会 代表 奈良一江氏 幹線道路の沿線にスイーツ・ジェラート類を製造・販売する直売所をオープン。リンゴ、米、野菜の生産農家に参加を呼びかけ、加工・販売施設を共同利用することにより、生産力の向上を図りつつ、会員全体の所得向上と地域社会の貢献を進めている。</p> <p>事例2 合同会社イネ子の畑から 代表 佐藤イネ子氏 代表者は地域農業者の担い手として、長年にわたり女性生産者の指導的立場で農業に従事。首都圏からの受注が増加したこと機に法人を設立。首都圏で人気の高い野菜のセット販売を開始している。</p>

平成25年4月16日

各位

株式会社 みちのく銀行

＜青森県初＞「6次産業化の認定を受けた女性経営者」に対するご融資について

みちのく銀行（頭取 杉本 康雄）は、アグリビジネスを成長産業の一つと位置づけ、農林漁業者の6次産業化の取組みを積極的に支援しておりますが、今般、青森県で初めて女性経営者として6次産業化の認定（注1）を受けた2事業者に対し、下記のとおりご融資をさせていただきますこととなりました。

青森県では農業就業人口の約半数が女性であり、地域の活性化において、女性が重要な役割を果たしております。また、国が取り組む「女性や高齢者等の社会進出による農山漁村の活性化」においても、今後、更なる女性の活躍が期待されております。

本事例は女性特有の観点から、農産物の加工やターゲットを絞った商品作りを行うことで、農産物の付加価値向上を目指しております。

当行では本事例を皮切りに、「生産・加工・販売を行う農家の女性に対する法人化支援」や「ファンドや融資による金融支援」等を積極的に行うことで、地域の活性化を支援してまいります。

記

1. 「なら屋賛同会」の6次産業化について

企 業 名	なら屋賛同会 代表 奈良 一江（なら ひとえ）
所 在 地	板柳町石野字春日28-1
設 立	平成24年6月1日
6次産業化への取組み	幹線道路の沿線にスイーツ・ジェラート類を製造・販売する直売所を平成25年4月にオープン予定。リンゴ、米、野菜の生産農家に参加を呼びかけ、加工・販売施設を共同利用することにより、生産力の向上を図りつつ、会員全体の所得向上および地域社会への貢献を進める。
総 事 業 費	直売所（加工施設）および機械設備 9百万円

2. 「合同会社イネ子の畑から」の6次産業化について

企 業 名	合同会社イネ子の畑から 代表 佐藤 イネ子 (さとう いねこ)
所 在 地	北津軽郡中泊町大字薄市字花持12-2
設 立	平成24年3月29日
6次産業化への 取り組み	代表者は青森県農業経営士(注2)として、長年にわたり女性生産者の指導者的立場で農業に従事。今回、首都圏からの受注が増加したことを機に法人設立。首都圏で人気の高い野菜のセット販売を開始する。
総 事 業 費	生産設備 22百万円

(注1)

東北地方における6次産業化認定事業者192事業者のうち、青森県の認定事業者は38事業者となっており、東北でNo. 1の認定事業者数となっております。

本件は、青森県で初めて女性経営者として認定をうけた事業者(平成24年度 第一回認定)に対するご融資となります。

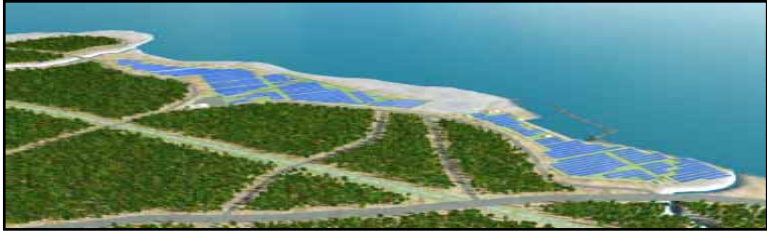
(注2) 農業経営士とは

青森県が認定する、優れた農業経営を実践し、地域農業や農村生活を支える農業者。

以上

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 岩手銀行）

<p>タイトル</p>	<p>再生可能エネルギーへの対応</p>
<p>取組み内容</p>	<p>1．地域金融機関として再生可能エネルギーに関心のある地域の顧客へ、専門業者の紹介や事業用地を紹介する等事業化を支援した。効果は、同案件に融資を実行し顧客とのリレーションがさらに深まった。</p> <p>2．震災復興関連として、洋野町のメガソーラー案件に対し積極的に関与し、大手事業者と地元事業者や地方自治体とのマッチング機能を果たした。効果は、地域の震災復興の大型プロジェクトの実現にプロジェクトファイナンス方式という不動産担保に依存しない高度な金融手法を用いて具現化し地域活性化を図ることができた。</p> <p>3．震災復興関連として「気仙広域環境未来都市構想」（被災地である大船渡市、陸前高田市、住田町）において、本部・営業店が一体となり設立当初から事業化に向けた相談に対応した。効果としては、震災復興プロジェクトのひとつであるメガソーラー案件が事業化の目処がたち、震災復興の象徴的な案件として期待されている。</p> <p>洋野町メガソーラー完成イメージ(角浜地区)</p> 

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 東北銀行）

<p>タイトル</p>	<p>とうぎんアグリビジネスクラブの設立について</p>
<p>取組み内容</p>	<p>平成24年4月地域ブランドの創造を目指し、「とうぎんアグリビジネスクラブ」を創設しております。被災地域の事業者を含む農林水産業・加工業を中心とした32の事業者が同クラブに参加しており、会員企業同士や、他の当行のお客様等とのビジネスマッチングを通じた販路拡大の機会を提供しております。また、当行ではクラブの会員からバイヤーに向けて自社をPRするイメージDVDを作成し、首都圏を中心としたバイヤーに紹介するなどのビジネスマッチングを行っております。</p> <div data-bbox="443 584 1458 1173"> <p>アグリビジネスクラブは、生産者や食品メーカー、流通関係者が結集し、お互いに企業価値を高めあいながらブランドの創造を目指す組織です。</p> <p>当行が持つ様々なネットワークを活用し、会員の皆様をサポートしてまいります。</p> <ol style="list-style-type: none"> 販路開拓に向けて 小売店・外食産業のご紹介、商談会・物産展などのイベントをご案内し、お客様の新たな販路開拓の支援を行ってまいります。 商品開発に向けて 生産者と加工業者との連携のため、会員の皆様同士、当行の取引先等々のビジネスマッチングをサポートします。商品の付加価値創造を目的に、コンサルタント等専門家をご紹介します。 その他様々な情報の提供 着地型観光の取組、財務コンサルタントの紹介、各種助成制度の情報提供など、様々な支援を行ってまいります。 </div>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 七十七銀行）

<p>タイトル</p>	<p>アグリビジネスおよび6次産業化への取組み</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・地域の震災からの復興のためには、地域の基幹産業である農林水産業の再生が必要不可欠との認識から、アグリビジネスおよび6次産業化への取組を支援するため、農業経営アドバイザーの育成に努めるなど体制を強化している。 ・農業経営アドバイザー資格取得（取得者数19名）をすすめるほか、農林漁業者の身近なところで6次産業化推進のためのアドバイスを行う実践者として農林水産省が任命する「ボランティア・プランナー」に行員1名が任命されている。また、東北農政局が設置する「6次産業化サポートセンター」で受付けた相談に対してアドバイザー等を行う「6次産業化プランナー」にも行員3名が選定されている。 ・農林漁業者の資金需要に対しては、公的保証機関である宮城県農業信用基金協会を活用した提携融資商品「77アグリビジネスローン〈美の里〉」や、宮城県からの利子補給等により実質無利子、無保証料となる特例措置を適用した「農業近代化資金（一般口）」の取扱いを開始している他、平成24年4月には、七十七東日本大震災復興支援ローンに「農信基口」を追加するなど、農林漁業者向けの融資推進体制を強化している。 ・また、6次産業化に取組む事業者を支援するため、株式会社農林漁業成長産業化支援機構法に基づく地域ファンド「東北6次産業化ブリッジファンド」の平成25年4月設立に向けた取組みを行なった。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 七十七銀行）

<p>タイトル</p>	<p>地元企業の技術力向上に向けた取組みについて</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・当行は、国立大学法人東北大学と平成19年1月に「連携協力に関する協定」を締結し、これまで地域活性化に向けた様々な取組みを行ってきた。 ・震災後は、産学連携を通じた地域産業の発展と震災復興に向けた地域経済の活性化に資する取組みを行うため、取引先企業の技術力向上を目的としたイベントを企画。 ・平成25年2月には、「七十七銀行・東北大学震災復興共同企画」の第2弾として「東北大学ラボツアー」を開催。地元企業の若手エンジニアを中心に延べ43名が参加した。 ・各界で著名な大学教授等から、最先端の研究内容や最新鋭装置等の説明を受け、自社の技術課題の解決や新製品開発のヒントを得る機会を提供することができた。 ・産学官連携を活用した地元企業支援を通じ、金融以外についても様々なコンサルティング機能を持った地域の重要な機関として広くPRすることができた。 <p>なお、平成23年12月に、「七十七銀行・東北大学震災復興共同企画」の第1弾として「ものづくり相談会」を開催。51社が参加し、東北大学の教授等と技術に関する活発な意見交換が行われた。</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 七十七銀行）

<p>タイトル</p>	<p>地域イノベーション戦略支援プログラムへの取組み</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・平成24年4月、被災地域の復興を支える技術革新を促進するため、東北大学が中心となって、地域の産学官の各機関が連携し、復興庁・文部科学省の支援事業「地域イノベーション戦略支援プログラム」を申請し、同年6月に認定された。 ・同事業は、「自動車」、「医療」の2つのテーマについて、宮城県発の次世代自動車および医療機器の開発等を目指し、大学の機器の共用化、人材育成などソフト面を支援するものである。 ・当行は、技術・アイデア面に優位性を有する創業・新事業進出企業に対し、宮城県における関連融資制度を活用した積極的な資金供給のほか、中小企業基盤整備機構、東北大学および東北イノベーションキャピタル等外部支援機関への紹介を通じたハンズオン支援や、ビジネスマッチング情報の提供による販路拡大支援など、投融資以外の面からも支援を行っていく。 <p><地域イノベーション戦略支援プログラム参画機関> (社)東北経済連合会、東北大学、宮城県、七十七銀行、(株)インテリジェント・コスモス研究機構</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 七十七銀行）

タイトル	地域ブランドを活用した6次産業化事業にかかる資金需要への応需
取組み内容	<ul style="list-style-type: none">・畜産農家c氏は、震災により牛舎の損壊等の被害を受けながらも、地域ブランド牛を用いた焼肉レストラン事業の計画を進め、農林水産省によって「6次産業化法に基づく事業計画」に認定された。・計画の実施にあたり、牛肉生産量を増やすために新たな資金調達を検討しているc氏に対し、当行は、東日本大震災の特例措置により実質無利子となる「農業近代化資金」を提案し、実行した。なお、同制度利用に際し、農業信用基金協会に提出する申請書類等の作成支援に取り組んでいる。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 七十七銀行）

<p>タイトル</p>	<p>被災した医療法人に対するABLの活用</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・宮城県沿岸部で精神科病院と介護老人保健施設（100床）を運営する医療法人dは、震災により介護老人保健施設が全壊した。 ・当行では、震災直後から介護老人施設の移転用地を紹介するなど、当法人が復旧・復興するうえで必要な各種情報の提供に取組んだ。 ・仮設施設で介護事業を再開するなど、復旧に向けた取組みの進展に伴い高まる運転資金ニーズに対し、当行では、当社が保有する診療報酬債権・介護報酬債権を担保として活用するABLを提案し実行した。 ・被災地の医療・介護を支える当法人に対し、当行は今後とも幅広いソリューションを提供していく。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 七十七銀行）

<p>タイトル</p>	<p>被災農家に対するビジネスマッチング支援</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ e社は、津波によりビニールハウス等の生産設備を流失したイチゴ農家数名により、再度イチゴを生産することを目指して設立された。 ・ 当行では、事業再建に向けてコンタクトを重ねるなか、当社にとって「販路の再構築」が最優先課題であると認識し、地元で有力な販路を持つ当行取引先の青果物卸売業者を紹介した。 ・ 個別に商談を実施した結果、取引は成約し、e社は安定的な出荷先を得ることで事業再建に向けた第一歩を踏み出した。 ・ また、当行では、「農業近代化資金（一般口）」によって設備資金を実行しており、金融・販路の両面からe社を支援している。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 七十七銀行）

<p>タイトル</p>	<p>大規模太陽光発電事業に対する融資の実行</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・当行は、宮城県沿岸部における地元企業等の出資により設立されたSPC（特別目的会社）のf社が行う大規模太陽光発電事業（メガソーラー事業）に対して、コ・アレンジャー（共同主幹事）として、プロジェクトファイナンスによるシンジケートローンを組成した。 ・本事業は、津波浸水地域に近接する高台の休耕地において、大規模太陽光発電所を建設し、再生可能エネルギー固定価格買取制度を活用して電力会社に売電するというものであり、自治体が作成した「復興整備計画」で公表されている復興整備事業である。 本格稼動すると一般家庭約4,000世帯を賄う発電量が見込まれ、地域資源を活かした環境エネルギー事業として注目されている。 ・なお、当行では、シンジケートローンのほか、「ふるさと融資（注）」にかかる保証金融機関にもなっており、本事業を全力でサポートしている。 （注）ふるさと融資（正式名称：地域総合整備資金貸付） 地域振興に資する民間事業者の支援を目的に、地方公共団体が貸出を行い、民間金融機関が連帯保証人として参加する無利子融資制度。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 七十七銀行）

<p>タイトル</p>	<p>「木質バイオマス発電事業」に対する設備資金の実行</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 気仙沼市において、市の震災復興計画で掲げる再生可能エネルギー導入プロジェクトである「木質バイオマス発電事業」を実現するため、地元企業を中心にg社が設立された。 ・ g社が計画した「木質バイオマス発電事業」は、これまで活用されていなかった地元の間伐材を木材チップに加工し、専用の発電所で燃焼させ発電するとともに、発電過程で発生する熱も地元企業に供給するというものである。 ・ 当行では、地域経済の再生と復興を目指す本計画を支援するため、発電設備導入資金を実行した。 ・ 本事業に伴い、林業等の関連産業で雇用創出が見込まれ、また、間伐材の購入額の半分以上を地域通貨（市内の仮設商店街等で使用可能）で支払うものであり、地域経済を持続的に発展させる仕組みとして期待されている。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 七十七銀行）

<p>タイトル</p>	<p>仙台・東北への外国人旅行者誘致</p>
<p>取組み内容</p>	<p>動機（経緯）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 日本からの最大の食品輸出先であり、中国本土へのゲートウェイの役割を担う香港において、東日本大震災後、著しく落ち込んだ東北への観光客誘致を目的に仙台市が主催した観光セミナー・商談会に復興支援の一環として、当行が運営協力したもの。 <p>成果（効果）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ イベント会場に掲示する中国語の観光案内パネルやポスター等の作成、手配を行ったほか、地元取引先の名産品や伝統工芸品等を日本から持参し、会場内に展示して仙台・東北を効果的なPRできるように、現地の会場設営・会場運営に協力した。 ・ 当日は香港政府関係者をはじめ、香港・中国の大手観光エージェントやテレビ、新聞等のメディア関係者等が多数来場する中、仙台・東北を訪れる旅行商品の企画に向けた活発な商談が行われた。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 北都銀行）

<p>タイトル</p>	<p>「あきた食彩プロデュース」プロジェクトへの参画</p>
<p>取組み内容</p>	<p>秋田県は米の算出額では東北でトップであるが、農業算出額では東北最下位となっている。</p> <p>加工等での付加価値の付与が非常に弱いという結果が出ており、加工業による付加価値の創出が課題となっている。この秋田県の課題を克服すべく、当行では平成24年10月に株式会社あきた食彩プロデュースの設立を支援した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 同社設立のコンセプトは以下の通りである。 <ol style="list-style-type: none"> (1) 営業店との連携によるこだわりの品質を持つ秋田県産品の発掘 (2) 秋田ブランドの確立と秋田県産品の販路拡大に向けてのネットワーク作り (3) マーケットインの発想に基づくアグリ6次産業化支援 (4) アグリ案件の保全強化と収益機会の拡大 (5) 秋田県農業法人協会等との連携による個別案件発掘 ・ 同社の施策 <ol style="list-style-type: none"> (1) 秋田県産品の発掘とJRを中心とする出口仲介への戦略構築 (2) 農家及び農業法人向け6次産業化ファンドの組成と推進 「とうほくのみらい応援ファンド」の設立（25年6月12日） (3) 営業店を通じた各地域一次産業者（農業法人）へのアプローチを強化 (4) 「食農観」事業を通じた6次化案件の発掘と融資取引の深化 (5) 融資開拓、推進 AST を主体に県内農業法人全先（385先）の訪問、需資とマッチングニーズの発掘を図る (6) 農商工連携セミナー等による異業種からの農業参入支援とアグリマインドの醸成 (7) Web サイトや SNS（ソーシャルネットワークシステム）をフル活用した情宣活動の強化と双方向感充実 (8) フィデア総研、秋田魁新報社事業部との連携によるアグリ読本「こだわりあきたの食彩本」（仮称）の出版 (9) 各地域のこだわり名産品とあきた食彩プロデュースの商品との組み合わせによるビジネスチャンス創出 (10) 香港、バンコク、ジャカルタ等の海外拠点へのプロデュース商品の紹介及び仲介

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 北都銀行）

<p>タイトル</p>	<p>「ウェンティ・ジャパン」プロジェクトへの参画</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・平成24年9月28日付で、秋田県内の風力発電会社「ウェンティ・ジャパン」を設立する支援を行った。 ・秋田県の風資源を県内で利活用することをコンセプトにして、設備工事会社の羽後設備（秋田市）、市民風力発電（札幌市）、北都銀行の持ち株会社フィデアホールディングスのグループ企業の計6社が出資。資本金は3千万円で秋田市中通の北都ビルディング内に本店を置いた。風車の開発・建設、保守・管理など個別事情に応じて特別目的会社（SPC）を設立し、ウェンティジャパンがそれぞれの業務の運営、管理に当たる。 ・2015年度末までに本県を中心に山形、青森の3県に出力2千ワット級の風車を30基建設する計画。 ・風車30基のうち、半数超は県内に設置。秋田市向浜など県央部沿岸への建設を予定している。 ・30基合計では年間30億円弱の東北電力への売電収入を見込む。 ・1基当たりの事業費は5億円強。風車建設に向けた資金はフィデアグループがプロジェクトファイナンス等手法による融資を検討中。市民参加型のファンドを立ち上げた形での資金調達も検討する。 ・「地元の風資源を地元で活かし、地域活性化に結びつける」ことを目指し、将来的には2万点弱に及ぶ部材製造及びメンテナンス事業等周辺産業への波及と雇用創出に繋げていく方針。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 山形銀行）

<p>タイトル</p>	<p><やまぎん>アグリイノベーションサポート（農業革新支援） ～販路拡大支援およびアグリビジネスカレッジの開催～</p>
<p>取組み内容</p>	<p>【動機】 地域産業としての農業の活性化 農業の活性化を図るには、販路拡大、農業経営の担い手育成が急務である。</p> <p>【取組内容】 アグリビジネス商談会の開催 農業者の最大の課題である「販路拡大」を積極的にサポートするため平成 22 年度から開催。平成 23 年度からは商談会への出展簡便化、成約率向上のため、地区別に開催するなど、より効果的な商談会となるよう内容を充実した。 首都圏での P R 機会の提供 J R 東日本上野駅地産品ショップ「のもの」での「山形の食」の売込み（6/19～7/10）や、東京日本橋「ブリッジにいがた」を活用した山形フェアの開催（2/13～2/19）により、首都圏での P R 機会を提供した。 アグリビジネスカレッジの開催 農業経営の担い手育成を目的に平成 22 年度に設立した「若手農業者の会」をより有益な会とするため「アグリビジネスカレッジ」を開催。会員の経営能力向上等を目的に、先進的な取組みを実施している企業視察や自家米輸出を実践している農業者を講師としたセミナーを行うなど質の高い情報提供を実施。</p> <p>【成果（効果）】 百貨店および隣県スーパーをバイヤーとして招聘。年度内 2 回開催し納入企業延べ 19 社が参加。成約率は 5 割を超える高い実績となった。 山形ブランドの認知向上が図られ、売上も好調。継続開催を検討する。 企業視察や講演会講師のキャスティングは「銀行だから可能な取組み」として参加者から継続開催を希望する高い評価を受けた。会員同士の情報交換で互いに刺激を受け合い積極的に販路開拓に乗り出す会員も増加している。</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 東邦銀行）

<p>タイトル</p>	<p>成長分野に関する積極的な支援・取組み強化</p>
<p>取組み内容</p>	<p>【動機・経緯】</p> <p>1. 「再生可能エネルギー発電事業」等の環境・エネルギー関連分野に関する取組みを強化し、県内における同分野の導入促進・産業集積に貢献するもの。</p> <p>2. 今後急速に進展する高齢化を見据え医療・介護分野において、各種情報提供やコンサルティング機能等を強化し、地域における医療・介護体制の充実に貢献するもの。</p> <p>【内容】</p> <p>1. 営業店・本部連携による取引先企業の再生可能エネルギー発電の事業化支援と個別案件の取り込み。</p> <p>2. 医療・介護分野におけるコンサルティング機能の充実と、営業店・本部連携による個別案件の取り込み</p> <p>3. 成長分野に関する情報発信</p> <p>【成果】</p> <p>1. 再生可能エネルギー発電事業に関する取組み 平成25年3月末融資実績：18件 / 12,259百万円</p> <p>2. 「東邦・再生可能エネルギー発電事業ローン」創設（平成24年10月）</p> <p>3. 「東邦・医療福祉機器関連産業事業者ローン」創設（平成24年10月）</p> <p>4. 介護分野におけるコンサルティング機能の充実を図るため、「東京海上日動ベターライフサービス株式会社」と業務提携（平成25年10月）</p> <p>5. 一般社団法人日本医療経営実践協会認定資格「医療経営士」取得による医療・介護分野サポート機能の充実（平成25年3月、本部行員4名取得）</p> <p>6. 再生可能エネルギーセミナーの開催 日時：平成24年7月27日 講演内容：「福島県における再生可能エネルギーへの取組み」「いま始める太陽光発電」 参加者：100名</p> <p>7. 介護セミナーの開催 日時：平成25年2月20日（水） テーマ：「介護事業における経営・管理のポイントとリスクマネジメント」 参加者：180名</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 足利銀行）

<p>タイトル</p>	<p>「地域経済活性化研究会」による地域経済の活性化に向けた取組み</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地域経済の活性化を図るべく、平成21年12月に、足利銀行、栃木県、野村證券グループの3者で「地域経済活性化研究会」を立上げた。 ・ 地域経済活性化と公共性、経済合理性等の視点を踏まえ、5つのテーマ（「食と農」「企業誘致」「観光」「再生可能エネルギー」「海外展開」）に対して、3者が連携・協力し「地域経済活性化研究会」として、地元企業に対して各種施策、支援等を実施している。 ・ 例えば「食と農」の分野においては、地元企業の成長支援を目的とした産学官金連携プロジェクト（「食と農」企業支援プロジェクト）を平成22年11月に設立。支援企業に対して、国立大学による商品開発・研究を行ったうえで、「地域経済活性化研究会」にて販売支援等を実施しているものである。 ・ より具体的な事例としては、菓子製造業A社については、これまで廃棄していた飼料を再利用して、リサイクル型の洋菓子製造に成功、現在ビジネスマッチングや各種商談会への参加等により販路開拓・拡大を支援中である。 ・ 当行の具体的な成果としては、A社に対する与信取引拡大や、地域貢献・地元密着等に対する当行の高い評価（プレゼンス）に繋がっている。

タイトル	地域医療への取組み
取組み内容	<p>1. 経緯</p> <p>(1) 整形外科医院が少ない県北西部での開業案件。 現在理事として勤務する整形外科の医療法人は、膝下の治療では著名な医院であり、患者の7%がおよそ40km離れる同地域から通院している状況であった。遠方から通院する患者の負担軽減のため、医院の開業を計画。</p> <p>(2) また、同院の理事長である医師が以前同地域の医院に勤務しており、以前から同地域への恩返しをしたい希望があった。理事である申込人が開業し、理事長も非常勤で勤務することによって当地域への地域貢献を行う目的。</p> <p>2. 取組み内容</p> <p>(1) 申込人の年齢は開業当時65歳。申込人の勤務する医療法人と当行とは、医療法人設立当初から良好な取引関係である。</p> <p>(2) 今回の開業については、日頃の取引関係のなかから事業の概要を把握。開業地の不動産については、本部不動産担当が窓口となり銀行関連不動産会社を紹介。先方希望どおり駅前の開業地に決定し、定期借地権での契約となった。</p> <p>(3) 本部・支店の連携により、医師やスタッフを現勤務先から派遣を行うなど連携体制を確認。事業計画の作成支援を行った。</p> <p>(4) 診療圏調査による市場調査を実施。 競合医院が1医院あるものの、医療法人の知名度・連携体制を考慮し、現在遠方まで通院している患者の来院等を予測し、事業計画の妥当性の検証を行った。</p> <p>(5) 事業内容を評価・検証 診療所では導入の少ないMRIを設置、当院で検査を実施。手術・執刀を医療法人で申込人自らが行うことなど、患者への安心感のある地域への貢献度の高い医療サービスの提供を行うことを確認。また、開業後医療法人化し、後継者へ承継する計画であり、事業の継続性を確認。</p> <p>3. 成果</p> <p>(1) 開業において「手術など高度な医療行為は若い人に譲り、医師のいない地域の医療を守りたい」という高い理念に共感し、事業内容を重視し融資実行に至る。</p> <p>(2) 融資実行額190百万円、期間21年</p> <p>(3) 建物入担、無保証人の取扱い</p> <p>(4) 整形外科専門医がいない地域であり、開業地から30kmの距離がある地域からも来院患者があり、地域医療に貢献することができた。</p> <p>(5) 日本経済新聞の地域版の地域医療に関する記事においても取り上げられた。</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 群馬銀行）

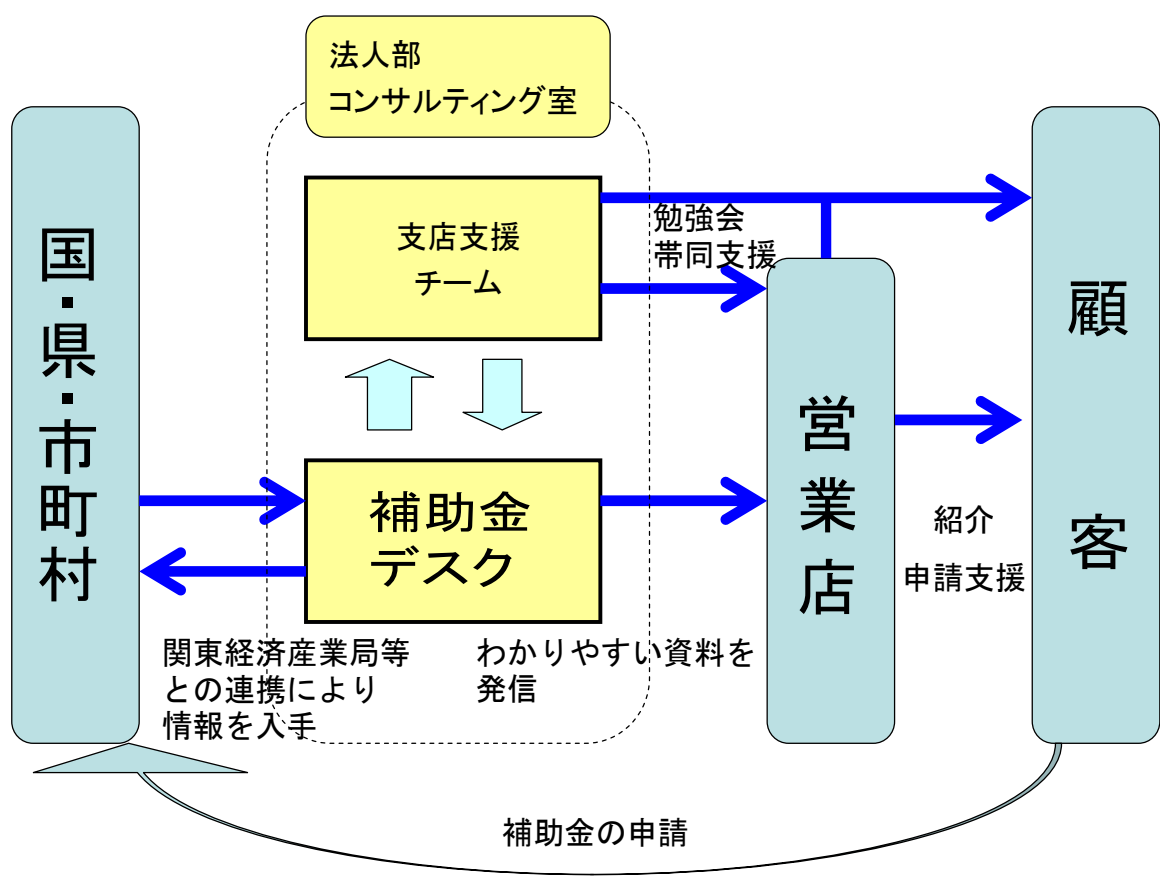
タイトル	地元商圈に限定していた取引先への販路拡大支援																																												
取組み内容	<p>1. 経緯</p> <p>(1) 業務用総合食品卸売業、業務用食品小売業、惣菜・食品加工業を経営。地元の契約農家と一緒に「土作りの会」を立上げ、独自に改良した土壌作りや低農薬有機栽培の指導を行い、糖度の高いトマトなど付加価値の高い野菜の販売を特長としている。</p> <p>(2) 当社は、旅館向けなど既存の卸売部門は売上が減少傾向。業務用スーパーや惣菜部門に参入し、卸売部門の売上減少をカバーするものの、売上は伸び悩みであった。</p> <p>(3) 付加価値の高い野菜類の販路拡大による売上増加を希望していた。</p> <p>2. 取組み内容</p> <p>販路拡大支援のため、各種商談会への参加を提案。 糖度の高いトマトを初め、野菜類の評判は高く、売上拡大につながっている。</p> <p>(1) H22/5 支店担当が販路拡大のため「地方銀行フードセレクション」を案内し H22/11 参加 ○成果 (単位：円)</p> <table border="1" data-bbox="555 936 1353 1167"> <thead> <tr> <th>取引先</th> <th>業種</th> <th>所在地</th> <th>成約金額</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Y社</td> <td>大手スーパー</td> <td>埼玉県</td> <td>20,000,000</td> </tr> <tr> <td>M社</td> <td>ドライブイン</td> <td>群馬県</td> <td>7,000,000</td> </tr> <tr> <td>A社</td> <td>フランス料理店</td> <td>東京都</td> <td>600,000</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>27,600,000</td> </tr> </tbody> </table> <p>(2) H24/2 支店担当が販路拡大のため当行主催の「食と観光の交流会」を案内し H24/4 参加 ○成果 (単位：円)</p> <table border="1" data-bbox="555 1323 1353 1608"> <thead> <tr> <th>取引先</th> <th>業種</th> <th>所在地</th> <th>成約金額</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>TS社</td> <td>青果仲卸業</td> <td>東京都</td> <td>4,500,000</td> </tr> <tr> <td>C社</td> <td>ホテル業</td> <td>東京都</td> <td>1,500,000</td> </tr> <tr> <td>MP社</td> <td>ホテル業</td> <td>東京都</td> <td>1,500,000</td> </tr> <tr> <td>E社</td> <td>喫茶教室</td> <td>東京都</td> <td>1,000,000</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>8,500,000</td> </tr> </tbody> </table> <p>3. 成果</p> <p>(1) H24. 8 期は、主要取引先である旅館への売上減少があるものの落ち着いている。商談会に参加したことを機に、自社商品に自信を持ち営業を強化。商談会で取引開始となった TS 社をはじめ、取引先も 20 先以上拡大し売上増加となった。</p> <p>(2) 取引先エリア拡大 首都圏の取引先が増加。</p> <p>(3) 商談成約先の現状 Y 社（20 百万円）、TS 社（3 百万円）は経常取引先となる。他の 5 社は季節物中心のスポット取引先として継続。</p>	取引先	業種	所在地	成約金額	Y社	大手スーパー	埼玉県	20,000,000	M社	ドライブイン	群馬県	7,000,000	A社	フランス料理店	東京都	600,000	合計	-	-	27,600,000	取引先	業種	所在地	成約金額	TS社	青果仲卸業	東京都	4,500,000	C社	ホテル業	東京都	1,500,000	MP社	ホテル業	東京都	1,500,000	E社	喫茶教室	東京都	1,000,000	合計	-	-	8,500,000
	取引先	業種	所在地	成約金額																																									
	Y社	大手スーパー	埼玉県	20,000,000																																									
	M社	ドライブイン	群馬県	7,000,000																																									
	A社	フランス料理店	東京都	600,000																																									
	合計	-	-	27,600,000																																									
	取引先	業種	所在地	成約金額																																									
	TS社	青果仲卸業	東京都	4,500,000																																									
	C社	ホテル業	東京都	1,500,000																																									
	MP社	ホテル業	東京都	1,500,000																																									
E社	喫茶教室	東京都	1,000,000																																										
合計	-	-	8,500,000																																										

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 群馬銀行）

<p>タイトル</p>	<p>「補助金デスク」の設置</p>
<p>取組み内容</p>	<p>1. 動機（経緯） 平成24年8月に当行が実施した経営者アンケートにおいて、「当行に期待する情報や支援」として、「補助金・助成金に関する情報」が「ビジネスマッチング」に次いで多く挙げられ、顧客の高いニーズが再確認された。 行内外に補助金に関する取組み強化を周知するとともに、顧客ニーズ・補助金情報・支援ノウハウ等の情報一元化を図り、補助金に関する顧客支援の精度を高めるべく、「補助金デスク」を設置した。</p> <p>2. 取組み事例 顧客向けセミナーの開催 1月24日 前橋会場 参加者118名 1月28日 太田会場 参加者75名</p> <p>3. 成果（効果）事例 （1）エネルギー使用合理化事業者支援事業（A社） 設備投資のタイミングに、支店担当者が補助金を提案。LED照明、高効率空調機器、大型機械を対象に顧客の補助金申請を支援。 補助金交付額 約20百万円（総事業費の1/3） （2）設備投資系の補助金（B社） 設備投資の情報を入手し、支店担当者が補助金を提案。 補助金交付額 約80百万円（総事業費の1/10）</p>

1. 補助金デスクに係るスキーム図



2. 行内勉強会および顧客向けセミナー



「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 群馬銀行）

<p>タイトル</p>	<p>太陽光発電設備ニーズへの対応強化について</p>
<p>取組み内容</p>	<p>1. 経緯 電力不足や地球温暖化が懸念され、再生可能エネルギーが注目される中、平成24年7月より固定価格買取制度が導入、グリーン投資減税の実施を受け、太陽光発電事業への参入企業が大幅に増加することが予想された。</p> <p>2. 取組み内容 （1）早い段階で法人部内に専門の担当者を配置。 （2）24年5月「グリーン投資減税」について、行内向け情報発信するとともに、セミナーを開催し、営業店への周知徹底を図った。 （3）24年6月「ブロック支店長会議」にて「太陽光発電ニーズの対応」として推進策等を徹底。 （4）24年7月 行員向けに「太陽光発電セミナー」を開催。 （5）太陽光設備業者（数社）と提携し、取引先への情報提供及び提案を行った。</p> <p>3. 成果 営業店による企業ニーズ把握と、営業店・本部が一体となった企業ニーズへの対応が出来る体制が早期に構築されたことにより、取引先への十分なサービス提供、案件の対応ができ、実績に結びついた。</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 武蔵野銀行）

<p>タイトル</p>	<p>販路の多角化及び拡大支援</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ A社は、36haの農地を有する米麦生産農家であるが、1年間で約5haのペースで規模拡大していることから、販売先の多角化及び、販路拡大を模索していた。 ・ B社は、埼玉県産の米仕入を模索していた。 ・ A社に対し、米卸売り業者であるB社を紹介。 ・ B社は米価の高騰により、比較的安価である埼玉県産米を、生産者からの直接仕入を検討していた。 ・ 面談の結果、金額、取扱量、流通面等について、両者のニーズが合致。条件面で折合がついたことから、24年10月取引を開始。今後、取引量の拡大を見込んでいる。 ・ A社については販売先の多角化、安定的な売上の確保に繋がった。 ・ B社については、仕入れコストの低下、仕入先の多様化に繋がった。 ・ また、当行に於いても、A社に田植え機、倉庫建築資金の取扱い、関連会社のリース契約等、新規取引に繋がり、B社については、新規口座の作成、当行紹介先からの売上入金等、取引開始となった。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 千葉銀行）

<p>タイトル</p>	<p>農業法人化支援および異業種による農業参入支援</p>
<p>取組み内容</p>	<p>（経緯・背景）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・耕作放棄地の解消や農業生産者の雇用創出など、農業が抱える課題を解決するため、地域金融機関への期待は一層高まっており、当行では、農業法人化や異業種による農業参入ニーズに対し、地域情報の積極的な提供のほか、県の支援機関とも連携し、事業計画の作成、農業法人の申請手続き、農地取得、必要資金の融資など、一貫したサポートを行っています。 <p>（内容）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新たに農業参入を検討していたB社からメインバンクである当行に対し、具体的に検討を進めるための各種情報提供等について相談があり、当行では事業計画の作成から必要資金のご融資まで、一貫したサポートを行いました。 <p>（成果）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本部と営業店担当者、さらに県の支援機関とも連携して支援を行った結果、B社は農業法人の設立を果たしました。その後、当行からの紹介によって大手食品メーカーとの加工用トマト栽培に関する契約締結に至ったほか、地元大学と連携し、食味向上に向けた研究を共同で進めることとなりました。 ・このほか、農業参入に関する一貫した支援を行った結果、平成24年度に受付けた21件の相談のうち、8件について農業法人が設立されました。

<p>タイトル</p>	<p>メディカルツーリズムの造成支援による地域活性化への貢献</p>
<p>取組み内容</p>	<p>（経緯・背景）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・リゾート地域にある医療法人F会では、高度な医療サービスの一環として「VIP向け人間ドック」を提供し、好評を博していました。当地域では、羽田や成田などの国際空港とのアクセスの良さから、外国人旅行者の誘致に関心が高く、F会においても中国人のドクターやスタッフを確保し、中国人富裕者向けに医療サービスを提供する体制を整えていました。 ・F会では、中国人富裕者に「VIP向け人間ドック」サービスを提供するにあたり、高いレベルで接遇ができるオペレーターを確保し、日本への旅行ツアーの造成をさらに促進したいと考え、観光に関する専門人員を有する当行が相談を受け付けました。 <p>（内容）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当行は、F会の課題解決のため、県内の旅行会社G社を紹介するとともに、人間ドックの受診前後の宿泊施設として、地元ホテルH社を推薦しました。 <p>（成果）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・G社は台湾人を中心としたアジア圏の外国人旅行者への接遇を得意としており、中国語の堪能なスタッフが充実していたこと、またF会のサービスに対する理念をよく理解していたことからマッチングが成立し、H社も外国人旅行者の受入経験が豊富でホスピタリティに優れていたことから宿泊施設に選定されました。 ・当行による一連のメディカルツーリズム造成支援をつうじ、F会の中国人富裕者に対する「VIP向け人間ドック」サービスは着実に利用実績を伸ばし、それに伴い当地域の観光事業の活性化にもつながりました。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 千葉興業銀行）

<p>タイトル</p>	<p>農商工連携事業による新商品開発のサポート</p>
<p>取組み内容</p>	<p>【経緯】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ パッションフルーツを県内で生産している農業生産者団体Aより、商品の知名度アップを図るとともに、県内で生産された安心・安全な原材料（パッションフルーツ）を使用した新商品を開発することで地元農業者の意欲向上と地域農業のアピールに繋がりたいとの相談を受ける。 <p>【サポート内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ パッションフルーツの特性（酸味・甘み）を引出すためアイスクリームの開発を検討。 ・ 「ちば農商工連携事業補助制度（千葉県産業振興センター）の活用を提案し、生産者を中心とした新商品の開発・販路拡大に取組む事業連携体の構築を支援する。 ・ 乳業メーカーB社と連携し新商品「パッションフルーツアイスクリーム」の開発に着手。他連携先として、果実（パッションフルーツ）の1次加工業者であるC社、食品分析会社（放射能分析等）D社、消費者ニーズを熟知しているE社による市場調査・商品デザインを実施し商品開発を実施。 <p>【成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 開発した商品を「FOODEX JAPAN 2013」に出店、多くのパイヤーと商談をする機会となる。又、各種メディアに取上げられたことでPR効果にも繋がりが、商品化に向けた取組みが大きく前進した。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 千葉興業銀行）

<p>タイトル</p>	<p>医療法人のM&Aをサポート</p>
<p>取組み内容</p>	<p>【経緯】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 後継者のいない医療法人Aが廃業する予定であるとの相談を受ける。 ・ 他方で、当該地域に医療法人を設置したいという相談を開業医Bから受けたことから、BがAを買収するM&Aを検討することとなった。 <p>【サポート内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 開業医Bの顧問税理士とともに買収スキームを考案した。 ・ A、B両者の顧問弁護士を窓口とし、条件をすり合わせ、合意に至らせた。 <p>【成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 医療法人Aは廃業することなく、理事長は退職金を得ることができた。 ・ 開業医Bは、希望通り当該地区に医療法人を設置することができた。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 横浜銀行）

タイトル	医療分野における取組み
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当行グループのお取引先および新規推進先の医療機関を対象に経営支援活動の一環として「病院建替え」および「消費税増税の医療機関に与える影響」についてセミナーを開催した。 <p>【成果（効果）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お取引先の潜在化したニーズを顕在化し、病院建替えにかかる資金需資の発掘、新規取引の拡大、コンサルティングおよびリース取引など、当行グループ全体の取引拡充の契機となった。 ・セミナー参加人数 21 名（17 団体【内訳】病院 11、診療所 2、薬局 2、その他 2） ・病院については、1970 年代に建築され建替え準備時期にさしかかっている病院を中心に、立替えにかかる建設資金の融資などの金融サービス以外に、コンサルティング、リース・ファクタリングなどグループ会社の各種機能を活用し、総合的に支援をおこなっていく。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 第四銀行）

<p>タイトル</p>	<p>稼働率が低迷している介護施設に対する経営課題解決支援</p>
<p>取組み内容</p>	<p>動機（経緯）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行メイン先 A 社グループ会社。当行から資金調達を行い有料老人ホーム建設・運営を開始した先。 ・ 調達後のフォローアップを行う中、当社が抱えていた下記課題を把握し解決策を提案した。 <p>< 課題 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 施設オープン 4 ヶ月が経過し新規入居の相談が増加傾向にあったため、増員対応を決断するも人員確保がうまくいかず、加えて、既存スタッフの定着率も低水準で推移し稼働率が半分程度に留まる問題を抱えていた。 <p>取組み内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 営業店が本部とともに訪問を重ね、当社の課題の洗い出しと対応策の検討を実施。 ・ 医療・介護を専門とする外部コンサルタントの導入による採用対策、労働管理面の改善策を提案。 <p>成果（効果）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行提案が採用され、コンサルティング手数料（フィーバック）を獲得。 ・ また、顧客の重要課題を一緒に検討することで、リレーションの更なる強化につながった。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 山梨中央銀行）

<p>タイトル</p>	<p>農業参入の支援について</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ A支店（県外店舗）取引先であるB社は、山梨県内で6次産業化を視野に入れた農業参入を検討。A支店では、B社がまずトマト栽培（ハウス）をしたいという意向を受け、本部専担者と連携し農業参入支援に着手した。 ・ 当行では、山梨県農政部と連携を図り、B社の意向を聞くなかで、山梨県での農業参入やトマト栽培の事業可能性、補助金の活用などについて情報提供やアドバイスを行った。また、トマト栽培を行う圃場については、地域の自治体の協力を得ながら適地を視察し決定した。 ・ B社関連のトマト栽培を行う農業生産法人の経営者2名が、当行主催の「アグリビジネススクール」を受講しており、そのなかで当行では企業的農業経営者としての基本的な心構えや必要な知識の習得、県内の農業経営者とのネットワーク構築等の支援を実施している。 ・ トマト栽培の本格稼働後の売上高は相応の規模を予定しており、地域の農業活性化や雇用増加という効果も見込まれている。 ・ B社から今回の農業参入に係る当行の迅速な情報提供およびアドバイス等を評価され、当行でトマト栽培に伴う設備資金を対応する予定である。 <p>「アグリビジネススクール」...当行では、平成23年度から、新しいアグリビジネスや「6次産業化」を推進する経営能力および起業家精神を持つ経営者の育成を行うための講座（年24回）を開講している。</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 山梨中央銀行）

<p>タイトル</p>	<p>大型鱒の事業化支援</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・マス・ヤマメ・イワナの養殖業者であるC社は、川魚の消費量が減少していくなかで、高付加価値商品の開発に着手し、10数年という開発期間をかけ、3Kg程度になる大型のニジマス（以下、「大型鱒」という）の養殖技術を開発した。 ・当行では、「やまなし食のマッチングフェア」（当行主催）への出展や、県内ホテルとのビジネスマッチング等の販路拡大支援を実施した。なお、同社は2011年開催の「やまなし食のマッチングフェア」において、「食のマッチングフェア賞」を受賞。 ・また、6次産業化事業計画認定に向け6次産業化プランナーと連携して認定支援を実施し、同社は平成24年度に同認定を取得。さらに、大型鱒を使用したレシピ開発を行うために野菜ソムリエを紹介するなどの支援も実施した。 ・大型鱒の出荷は、平成26年頃より本格化する予定であり、平成29年度の同社売上高は、平成24年度の2倍程度を計画している。 ・大型鱒は主に県内のホテル、飲食店、道の駅等への供給を開始しており、今後、地域活性化につながることを期待される。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 八十二銀行）

<p>タイトル</p>	<p>長野県地域ブランドである「信州サーモン」を活用した新商品の開発支援（6次産業化支援）</p>
<p>取組み内容</p>	<p>1. 経緯</p> <ul style="list-style-type: none"> ・長野県の地域ブランドである、信州サーモンの養殖をしているT事業者を訪問した際に、「県でもブランド定着に向けた取組をしているものの、具体的な事業が展開できていない。」「安価な輸入サーモンの台頭により、信州サーモンの値崩れ等が生じている。」等の懸念事項をヒアリング。 ・T事業者の代表は「信州サーモン振興会」の会長も務めており、業界全体としての危機感を感じていた。 ・当行では支店・本部で課題を共有し、6次産業化による課題解決を提案。新商品として「信州サーモンの押し寿司」の開発に着手し、付加価値向上と経営の安定化、地域の活性化を図ることになった。 ・外部サポート機関とも連携をしながら、25年3月に総合化事業計画の認定を取得。 ・行政にも協力体制を要請し、現在は使われていない旧給食センターを厨房器具付きで格安譲渡していただけることになり、25年10月に取得予定である。 <p>2. 成果等</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本件取組により新規に15名の地域の雇用創出を計画、当社以外の信州サーモン養殖業者からも適正価格での原材料買取を実施していく予定であり、業界全体での事業化に繋がってきている。 ・現在は、総合化事業計画のハード事業の申請を実施。 ・弊行では、補助残及び補助金交付までの融資支援、新商品開発支援、その後の販路開拓支援までをトータルサポートしていく。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 富山銀行）

<p>タイトル</p>	<p>「介護事業経営講座」の開催</p>
<p>取組み内容</p>	<p>経緯</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高齢化社会の更なる進展を踏まえ、成長分野である医療・福祉・介護分野への取組み強化を目的として、24年8月、営業統括部営業推進室内に「メディカルケア・サポート分室」を新設。 ・同分室では、県内の既存介護事業者や、介護分野への創業・新規事業予定者向けに、昨年度、全4回に亘る「介護事業経営講座」を開催。 <p>取組み内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・同講座の目的は、介護事業（予定）者へのコンサルティングおよびソリューションの提供。 ・講座の概要は下記の通り。 <ul style="list-style-type: none"> 介護相談の受付 <ul style="list-style-type: none"> 法改正に伴う問題点や介護に関する悩み事等について、外部の特別講師が相談に対応。 個別相談および情報交換 <ul style="list-style-type: none"> 毎回の講義終了後、「個別相談（予約制）」や情報交換を行い、時事の問題をクローズアップ。 ・好評につき25年度も、第2期「介護事業経営講座」を開催。

地域における成長産業(＝医療・介護)への支援 ——「介護事業経営講座」の開催

■経緯

- ・高齢化社会の更なる進展を踏まえ、成長分野である医療・福祉・介護分野への取組み強化を目的として、24年8月、営業統括部営業推進室内に「メディカルケア・サポート分室」を新設。
- ・同分室では、県内の既存介護事業者や、介護分野への創業・新規事業予定者向けに、昨年度、全4回に亘る「介護事業経営講座」を開催。



■取組み内容

- ・講座の概要
 - ①介護相談の受付
 - 法改正に伴う問題点や介護に関する悩み事等について、外部の特別講師が相談に対応。
 - ②個別相談および情報交換
 - 毎回の講義終了後、「個別相談(予約制)」や情報交換を行い、時事の問題をクローズアップ。
- ・好評につき25年度も、第2期「介護事業経営講座」を開催。



「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 北國銀行）

タイトル	医院事業承継にかかる支援
取組み内容	<p>【動機（経緯）】 個人医院を事業承継していた兄が急逝したため、県外で勤務医をしていた弟が医院を引き継ぐとの情報を入手。</p> <p>【取組み内容】 <u>地元の提携コンサルティング会社と連携し、円滑な事業承継を取り組むべく事業計画の策定支援と資金調達スキームの構築に取り組んだ</u> 事業計画は、個人事業（医師業）と医院の不動産を所有する資産管理会社を有効に活用し、資産管理会社はビル改装資金を調達し、医療器具・運転資金等は自己資金にて対応することとした。 提携コンサルティング会社は実現可能性を重視した収支計画をアドバイスし、その計画に沿った借入条件を設定することで経営の安定性が向上した。</p> <p>【成果】 当行としては、新規与信取引の獲得、コンサル連携による迅速な対応が評価され、顧客との信頼関係が構築できた。</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 大垣共立銀行）

<p>タイトル</p>	<p>成長分野支援融資商品「<大垣共立> Eチャレンジファンド」の設定</p>										
<p>取組み内容</p>	<p>< 動機 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・震災後大きくクローズアップされることとなった「環境・エネルギー」「防災対策」に加え、「地域経済の活性化」に繋がる以下の“成長分野”に該当する取引先への積極果敢な挑戦（チャレンジ）を支援（融資）すべく設定した。 <p>< 取組内容 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・下記を成長分野と捉え、融資を実行する。 環境・エネルギー 防災対策 医療福祉・教育 海外進出 研究開発 その他 <p>< 成果 ></p> <p>資金使途例：太陽光発電設置資金等</p> <table border="1" data-bbox="443 837 1305 972"> <thead> <tr> <th></th> <th>平成 23 年度</th> <th>平成 24 年度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>融資件数</td> <td>20 件</td> <td>35 件</td> </tr> <tr> <td>融資金額</td> <td>2,700 百万円</td> <td>7,128 百万円</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> ・「地域経済の活性化」のため、各分野への融資を実行している。 			平成 23 年度	平成 24 年度	融資件数	20 件	35 件	融資金額	2,700 百万円	7,128 百万円
	平成 23 年度	平成 24 年度									
融資件数	20 件	35 件									
融資金額	2,700 百万円	7,128 百万円									

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 十六銀行）

<p>タイトル</p>	<p>アグリビジネス支援の取組み （農外企業の農業参入支援、農商工連携支援 および農業者の六次産業化支援）</p>
<p>取組み内容</p>	<p>< 農外企業の農業参入支援 > 東海地区は、自動車や航空機など製造業の集積地であるが、海外への工場移転や事業の再編などが進む中で、空き工場や未使用地などの遊休資産を有している企業が多く、異業種参入への関心が高いことから、農業参入に関するセミナーを開催した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 平成24年7月 「植物工場による農業参入の可能性をさぐる」セミナーを開催 植物工場の現状と展望について、植物工場の現場実務に精通した専門家や実践者からの情報提供や農業分野における新たな成長の可能性と課題について考察した。 （参加者：約140名） <p>< 農商工連携支援 > さまざまな業種の企業と取引している銀行が中心となって、ビジネスマッチングにより、農業者と加工業者、販売者を結びつけ、農商工連携を後押しした。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 農商工連携支援による地域産業の活性化 A社が栽培する西洋野菜の廃棄部分を、B畜産農家の豚の飼料として与え、豚肉の加工販売のC社を通じた販売を計画。ブランド化を検討している。弊行が、県と連携し県内企業3社をマッチングさせ、商品化から販売ルート構築まで支援し、地域産業の活性化を図っている。 <p>< 農業者の六次産業化支援 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 六次産業化支援による新商品の開発 子牛を産まなくなった母牛の肉は、肉の味は悪くはないが、市場に出すと価値が低いのが悩みであった。そこで、付加価値の高い加工食品であるビーフジャーキーの商品開発について弊行に相談があり、六次産業化支援のサポートを行った。その後、六次産業化の認定を受け、現在、新商品の販売開始に向けて、成分分析や、試食会による顧客の意見をヒアリング中。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 三重銀行）

<p>タイトル</p>	<p>「雇用・就職のための企業と留学生の交流会」の開催</p>
<p>取組み内容</p>	<p>県内大学では、中国や東南アジアからの留学生が増加しており、卒業後は日本で学んだ語学力や高い専門知識を活かし、技術水準が高く待遇面等で恵まれている日本企業への就職希望が増えているが、留学生にとって就職に関する情報が乏しく、日本企業への就職が困難な状況となっている。</p> <p>一方、企業側も海外進出ニーズが高まるなか、海外進出の担い手として優秀なグローバル人材の活用が喫緊の課題となっているものの、留学生のコミュニケーション能力や就労ビザ取得等の雇用手続に対する不安感から、留学生の雇用に踏み出せていない。</p> <p>そのような中、当行が県内取引企業と県内3大学の橋渡し役となり、企業と留学生が交流を図ることで双方の理解を深め、雇用・就職へ発展することを目指し、平成24年4月にセミナー及び交流会を実施。</p> <p>当行の取引企業34社(38名参加)と留学生44名が参加し、セミナー形式で「大学の紹介」、「留学生を雇用している企業の事例」、「留学生雇用時の留意点、就労ビザの手続等」を紹介し、その後の交流会で、実際に企業担当者と留学生が接することで、相互に理解を深める機会を提供した。</p>

各 位

2012年4月10日
株式会社 三 重 銀 行

「雇用・就職のための企業と留学生の交流会」の開催について ～地元企業と留学生の交流の場を3大学と共同で提供～

株式会社三重銀行(本店:四日市市、頭取:種橋 潤治)ならびに株式会社三重銀総研(本社:四日市市、社長:伊藤 秀一)と三重大学、四日市大学、鈴鹿国際大学の3大学※は、2012年4月21日(土)に「雇用・就職のための企業と留学生の交流会」を開催いたします。

グローバル化が進む中、企業は海外進出の担い手として優秀なグローバル人材である留学生の活用に関心を高めております。また留学生においても、語学力を活かし技術水準が高く待遇面等で恵まれている日本企業への就職希望が増えております。しかし、留学生にとって就職に関する情報は少なく、日本企業への就職を難しくしているほか、企業も留学生のコミュニケーション能力や就労ビザの取得等雇用手続きに対する不安から、留学生の雇用へなかなか踏み出せないのが現状です。

そこで、今回企業および留学生の双方の理解が深まることにより雇用・就職へ発展することを目指し、交流会を開催いたします。スケジュール等詳細につきましては下記の通りです。

※国立大学法人三重大学(本部:津市、学長:内田 淳正氏)
学校法人暁学園 四日市大学(本部:四日市市、学長:宗村 南男氏)
学校法人享栄学園 鈴鹿国際大学(本部:鈴鹿市、学長:中野 潤三氏)

記

- | | |
|----------|--|
| 1. 日 時 | 2012年4月21日(土) 14:30～17:30 |
| 2. 場 所 | 四日市商工会議所 1階 会議所ホール (四日市市諏訪町2番5号) |
| 3. 参 加 者 | 企業、留学生 各40～50名程度の参加を予定 |
| 4. 内 容 | 第一部 主催3大学より、各大学の留学生の特徴について紹介
第二部 留学生を雇用している企業から留学生の活用事例を紹介
第三部 留学生雇用時の留意点として、就労ビザの取得等を解説
交流会 企業、留学生、主催など合わせて約100名による交流会 |
| 5. 主 催 | 株式会社三重銀行、株式会社三重銀総研、国立大学法人三重大学、
学校法人暁学園四日市大学、学校法人享栄学園鈴鹿国際大学 |
| 6. 後 援 | 三重労働局、独立行政法人中小企業基盤整備機構、
ジェトロ三重貿易情報センター |

以 上

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社 三重銀総研 林、野田	TEL (059) 351-6460
株式会社 三重銀行 業務統括部 中尾	TEL (059) 354-7120

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 百五銀行）

タイトル	診療所開業支援
取組み内容	開業を希望される医師の医療への想い、提供したい診療科目をヒアリングし、その科目の開業に適したエリア選定と診療圏分析調査を実施しました。候補地を絞り込むなかで、収支シミュレーションを医師とともに作成し、過剰な設備投資や過大な収支計画ではない、適正な事業計画の作成をお手伝いすることができました。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 百五銀行）

タイトル	農商工連携などの連携体構築支援
取組み内容	<p>地域の農業者・商業者・工業者が協力して新しいビジネスモデルの構築を行う「農商工連携」制度の申請サポートを積極的に行っています。</p> <p>制度のご案内にとどまらず、申請に必要な試売先のご紹介を行い、事業全体のコーディネートをお手伝いしています。平成24年度の三重県企業の認定件数3件のうち2件について、当行がサポート機関として参加しています。</p>

地域	三重県 松阪市	認定日	平成24年6月20日	通巻番号	4 - 24 - 095
----	---------	-----	------------	------	--------------

④新規用途開拓による地域農産物の需要拡大、ブランド向上

青果入り国産はちみつ加工品シリーズの製造・販売事業

今まで味のクセや色彩の濃さからハチミツとして販売することができなかった未利用ハチミツを活用したハチミツ加工品の製造・販売事業を行う。

> 連携体

農林漁業者 水谷養蜂園(株)(農業)

自社養蜂によるハチミツの採取、百花蜜および未利用精製ハチミツの提供、本商品のレシピ開発を担当する。

中小企業者 (株)ハマノ(食料品製造業)

国産青果の安定入手・加工・保存および百花蜜、未利用精製ハチミツ、青果果汁の混合・攪拌・濃縮を行い本商品の製造を担当する。

サポート機関等 百五銀行、(独)中小企業基盤整備機構中部本部

> 連携の経緯

養蜂業を営む水谷養蜂園(株)は、自社で採蜜されるハチミツの約50%にも上る未利用ハチミツの製品化について研究・試作を実施した結果、精製した未利用精製ハチミツに青果を加えることで、特徴のあるハチミツ加工品の商品化を模索していた。青果の調達や加工のノウハウ・設備が自社になかったことから、その分野に強みを有する広島県に所在する(株)ハマノに相談したことがきっかけで、両者は連携して事業に取り組むこととなった。



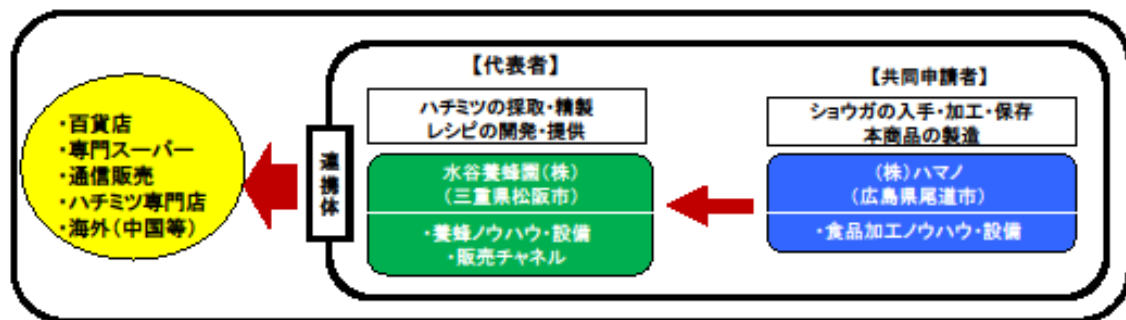
【ミツバチと巣箱】 【採蜜するミツバチ】

> 連携に当たっての課題や工夫等

国産ハチミツが主役の商品を開発するため、両者は協力してレシピ開発、消費者による評価を繰り返し、配合比率の検証を実施した。幾度の試作・試飲・改良等を経て、ハチミツの風味、ショウガの風味ともにバランスの良いレシピを完成させ、国産ブランドをコンセプトとした商品製造に至った。このレシピを実現するために、(株)ハマノでは、果肉の食感の良い新ショウガを入手し温度や加工時間を管理し鮮度を保持して加工するほか、ハチミツの混合・攪拌・濃縮工程においても、高温によるハチミツの劣化を防ぐため、低温で濃縮することにより風味を維持する。一方、水谷養蜂園(株)でも、希釈飲料として商品価値を高めるため、精製工程において未利用ハチミツの味や香りのクセをとり、タンパク質を除去することで水に溶解しやすい原料の提供を行う。



【国産しょうが入はちみつ】



> 連携による効果

農林漁業者 4年で5,796万円の売上高増加による経営の改善を目指す。

未利用分のハチミツを活用した本商品を健康、美容市場、また海外に向けて販路開拓することで、経営の改善が期待される。

中小企業者 4年で1,325万円の売上高増加による経営の向上を目指す。

本商品の製造受託による経営向上が期待される。

> 代表企業等の連絡先

企業等名：水谷養蜂園株式会社
T E L : 0598-52-0306
E - m a i l : mizutani@mizutani.co.jp

所在地：三重県松阪市松ヶ島町430-1
F A X : 0598-52-0330
ホームページ：http://www.mizutani.co.jp

地域	三重県 菟野町	認定日	平成25年2月4日	通巻番号	4 - 24 - 105
----	---------	-----	-----------	------	--------------

②生産履歴の明確化や減農薬栽培等による付加価値向上

一貫養殖管理と毎尾検査を実施した養殖ヒラメ鮮魚加工品製造・販売事業

来歴が明確な稚魚を自社輸送し、ストレスの少ない環境で抗生物質に極力頼ることなく健康に育てたヒラメを、加工段階でクドア全数検査を実施するとともに鮮度保持の工夫を施し、中食・外食用の業務用食材として加工・販売する事業である。

➤ 連携体

農林漁業者

カクシン水産(水産養殖業)

養殖の知識と長年の経験を活かし、稚魚の選定・運搬方法指示をするとともにストレスのない環境で抗生物質に極力頼ることなく健康な個体を養殖する。

中小企業者

㈱大一水産(食料品製造業)

カクシン水産が選定した稚魚を自社輸送車で輸送するとともに、養殖されたヒラメのクドア(ヒラメに寄生する寄生虫の略称)全数検査を実施し、鮮度を落とすことなく加工・販売する。

連携参加者

サポート機関等

百五銀行(独)中小企業基盤整備機構中部本部

➤ 連携の経緯

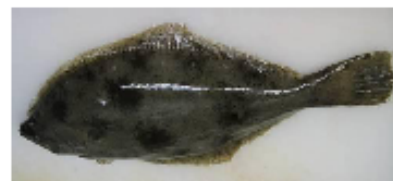
水産加工業を営む大一水産は、取引先のニーズから、安全・安心とその根拠を示せる鮮魚の加工品を提案できないかと検討していた。そこで、以前から取引があり、養殖知識・ノウハウ・経験を高く評価していたカクシン水産に相談した。ヒラメの陸上養殖を営むカクシン水産では、国内養殖の低迷を受け、魚を健康に保ち、養殖過程で極力抗生物質を使用しないヒラメであれば、海外からの輸入品に対しても競争力を持つのではないかと考えており、両者の想いが一致したことで、連携して事業を実施することとなった。



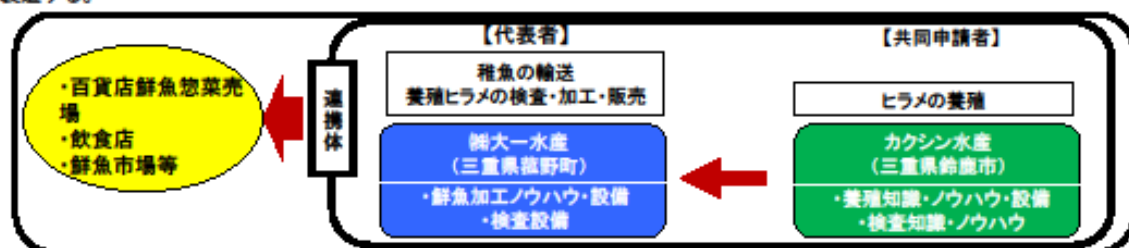
【ヒラメ寿司/業務用すしネタパック】

➤ 連携に当たっての課題や工夫等

大一水産では、カクシン水産が選定した稚魚を自社の輸送車で輸送しカクシン水産に搬入する。カクシン水産は、搬入された稚魚を養殖する。養殖水槽は、地下水(真水)を配合することや屋内遮光することにより水温変化を抑制しており、給餌も最低限必要な量とし、水槽の養殖密度に十分な余裕を持たせるなどの取組みにより、ヒラメの健康状態に配慮することで、発病時に使用する抗生物質に極力頼らない養殖を実施する。カクシン水産で健康に育ったヒラメは、大一水産の溶存酸素量の高い生質で保管され、全数が神経除去を行われるなど最大限の鮮度維持が図られる。また、加工段階において全数のクドア(寄生虫の一種)検査を実施することで、取引先が安心して消費者に提供できる商品を製造する。



【成長したヒラメ】



➤ 連携による効果

農林漁業者

3年で618万円の売上増加、協定価格取引による養殖事業の経営改善

養殖ヒラメの協定価格による取引が拡大することで、市場相場に左右されない安定した養殖事業の実現が期待される。

中小企業者

4年で1,631万円の売上増加、本商品の販売拡大による経営の向上

本商品の展開により新たな販路を開拓することで、経営の向上が期待される。

➤ 代表企業等の連絡先

企業等名：㈱大一水産
T E L : 059-393-2786
E - m a i l : dai1@cty-net.com

所在地：三重県三重郡菟野町大字千草6365番地の1
F A X : 059-394-3963
ホームページ:

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 滋賀銀行）

<p>タイトル</p>	<p>「太陽光発電セミナー」を滋賀県との共催で開催</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「太陽光発電セミナー」を滋賀県との共催で平成24年10月17日に開催いたしました。 ・ 平成24年7月に開始された「再生可能エネルギーの固定価格買取制度」により、メガソーラーの建設計画が相次ぐなど、特に太陽光発電についてお取引先の関心が高いことから、制度に対する取組状況や、太陽光発電設備の導入事例、電力会社との電力購入契約手続や留意事項など、実例を交えた情報を提供し、定員を大きく上回る盛況ぶりでした。 ・ 再生可能エネルギーの固定価格買取制度開始以降、当行による滋賀県内での太陽光発電事業向け融資は100件を超える実行となりました(平成25年3月末現在)。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 滋賀銀行）

<p>タイトル</p>	<p>有床診療所の親族内承継、分院開業（第二創業）をサポート</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 業暦数十年の診療所の院長より、子息の開業情報を入手。 ・ 現院長は産婦人科を標榜し、永年に亘り分娩の取り扱いをしてこられましたが、近年は年齢・体力面より分娩の取扱いは休止し、内科・小児科・婦人科を標榜する外来診療所に転換し、細々と地域医療に従事しておられました。 ・ 子息は後継者として医院を事業承継するにあたり、父親が築いてきた基盤を活かすため現医院の近隣で産婦人科を復活し、自身の専門分野である不妊治療を軸に女性専門クリニックとして分院開業する計画を立案されました。 ・ 当行は開業相談を受ける中、開業候補地の選定を支援。遊休不動産の有効活用ニーズのある当行取引先A社と医院を橋渡しマッチング。 ・ 開業予定地の市場・競合分析、投資計画・規模、事業収支計画の策定支援を実施。当行提携の建築会社にも協力いただきイニシャルコスト抑制を徹底し、公的融資含めた資金調達をサポートいたしました。あわせて雇用開発助成金の案内をし、申請を助言し、今後受給の見通しとなっています。 ・ また、当行取引先である医療機器卸会社、給食会社等、医院の事業展開に必要な事業者にも商談の場を設け、ビジネスマッチングの機会を提供いたしました。 ・ 先代の事業基盤・評判を最大限活用した第二創業を円滑に進められる見通しとなっています。 ・ これらの活動により、地域医療充実、雇用開発、商流創出等の地域活性化につなげることができたものです。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 京都銀行）

タイトル	地域の面的再生への積極的な参画	
取組み内容	<p>< 農業分野での取組み ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・京都府丹後地域において京都市内の飲食業者と丹後地域の代表する農業・水産業・食品加工業者が提供する自慢の食材をマッチングする京都府丹後広域振興局主催「丹後・食の王国商談会」への後援をいたしました。 ・農業、アグリビジネスに関しての情報の共有化、事業推進等で連携を図っている野村アグリプランニング&アドバイザー株式会社が主催する6次産業化を行う農林漁業者や農業法人等を対象とした「6次産業経営力向上セミナー」に協賛し、当行で開催いたしました。 <p>< 観光産業分野での取組み ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・京都の魅力を発信するために、営業店のロビーにおいて観光写真展を実施しています。四季折々の風景のほか、京丹後市の「山陰海岸ジオパーク」、京都歴史回廊協議会の「京都歴史回廊を巡る」といった行政等の観光振興施策と連携した展示を110か店で実施しております。 ・また京都観光PRに向けて阪神エリアを中心に京都府外でのロビー展を実施しております。 	<p>【6次産業経営力向上セミナー】</p>  <p>【京都観光写真展】</p> 

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 近畿大阪銀行）

<p>タイトル</p>	<p>太陽光パネル設置にかかる融資商品「近畿大阪再生可能エネルギー応援融資」による支援</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 化学製品製造業者である A 社は、業況低迷の際に取引銀行を集約する必要が生じ、当社との取引を解消した経緯があった。 ・ 当社が取引復活のため訪問した際に、A 社は工場の屋根に太陽光発電システムを導入する計画があることが判明した。 ・ その時の A 社の取引行では 10 年という長期融資に加え、担保余力がないという問題があり、対応ができなかった。 ・ ちょうど当社では、太陽光パネル設置のための融資商品「近畿大阪再生可能エネルギー応援融資」を開発し、長期での対応が可能であった。 ・ 太陽光パネルの設置場所である工場は、既存取引行が担保設定しているため、当社として担保は設定できないことから、既存行と同じく担保力不足の問題があった。 ・ しかしながら、太陽光パネルが生み出す電力債権を担保に取得することで、融資に結びつけることができ、A 社としても計画通り、売電事業を行うことができた。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 南都銀行）

<p>タイトル</p>	<p>当行OB・OGボランティア団体「ナントなら応援団」による活動について</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 弊行退職者 36 名のOB・OGボランティア団体「ナントなら応援団」は平成 22 年の平城遷都 1 3 0 0 年祭を機に設立。奈良県内各地で文化財を特別公開する企画「祈りの回廊 秘宝・秘仏特別開帳」(主催：奈良県)をはじめとする観光誘致イベント等にあわせて、観光客向けのボランティアガイドとして活動している。 ・ 特別公開にあたり、小規模な寺院などでは案内や誘導に人員を割く余裕がなく、観光客が来ても対応することが難しかった。 ・ もともと銀行員として接客経験の豊富なメンバーは、文化財の専門家の研修を受け、きめ細やかな対応が強みとなっており、小規模な寺院等でのボランティア活動は、観光客だけでなく寺院からも好評を得ている。 ・ 奈良市の住宅地の中にある F 寺院は不空繡策観音坐像を本尊としており、同像は国の重要文化財の指定を受けている。檀家寺ということもあり、これまで一般公開はしてこなかった。平城遷都 1 3 0 0 年祭を機にナントなら応援団の協力のもと公開されることとなり、多い日では 360 人も観光客が訪れる程となった。寺院にとって新たに観光客との縁を築けたとして、ナントなら応援団に対し、F 寺院住職から感謝状を頂くこととなった。 ・ ナントなら応援団の活動により、隠れた名刹にスポットを当て、古都の新たな観光資源を発掘することができた。また、観光地奈良の地域金融機関として、地元寺院からの信頼を向上させるだけでなく、奈良を訪れる観光客の満足度を上げ、観光関連分野を通じた地域活性化への貢献ができたものと思料する。

「ナントなら応援団」による活動



「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 紀陽銀行）

<p>タイトル</p>	<p>木質バイオマス資源活用の事業化検討</p>
<p>取組み内容</p>	<p>【動機（経緯）】 近畿大学との連携協定締結を機に木材チップからバイオコークス製造について事業化の検証を行ってきたが、採算性を向上させる為にバイオマス発電とのハイブリッド方式に実証研究の方向が広がったもの。環境省委託事業の認定を受け林業関係者、木材加工業者、県市町村、プラントメーカーと協議会を発足し、事業化の検証を行っている。</p> <p>【取組み内容】 協議会の元に技術部会、原料調達部会を編成し、技術部会ではプラントメーカーと大学を中心に技術面の革新を図り、採算規模など一定の条件で事業化が可能と判明。 ただし、この採算規模に対する原料調達に林業側の能力不足が判明し、林業者、林業組合を中心とした生産能力の改善に取り組んでいる。 具体的には、和歌山大学教授が参加し、作業効率を改善する為の実験を行った。林業者の結集を図り、挑戦する機運を醸成する機会を作っている。以下の取組と並行して、先進地の視察を十数カ所実施した。</p> <p>【成果（効果）】 平成24年11月環境省の委託業務として認定。 8民間事業者、1大学、7県市町、10団体がバイオマス資源活用推進協議会に参画。技術面での解が得られ、目標とすべき採算ラインが判明した。 林業者側の結束を図る段階に入った。</p>



「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 中国銀行）

タイトル	再生可能エネルギー事業支援への取組	
取組み内容	<p>【動機】 平成24年7月1日の再生可能エネルギー固定価格買取制度スタートから、太陽光発電事業を中心とした発電事業への参入が急増しており、地域経済の活性化を目的に、再生可能エネルギー事業に対するサポート体制の強化を実施。</p> <p>【成果】</p>	
	サポート内容	特徴
	制度融資の新設「ちゅうぎん太陽光発電設備融資」	20百万円以下の小口融資に対して、営業店長権限で対応可能
	太陽光発電事業向け資金調達手法の多様化への対応	・動産担保(ABL)融資の対応 ・プロジェクトファイナンスへの取組
	「太陽光発電事業セミナー」の開催（H24年9月）	・参加人数 233名
事業化支援として、太陽光システム業者のご紹介（ビジマ）	提携先 25社	

≡ ちゅうぎん ≡

太陽光発電で エコビジネス

項目	商品内容
ご利用いただける方	<ul style="list-style-type: none">○全量買取制度に則った太陽光発電装置の設備投資をおこなう法人および個人の方○当行所定の融資条件を満たされる方
お使いみち	○再生可能エネルギー固定買取制度を活用した太陽光発電設備設置にかかる費用(太陽光パネル・電気工事・セキュリティシステム等)
ご融資金額	2,000万円以内(2,000万円を超える場合でも個別に相談に応じます。)
ご融資期間	15年以内(6か月以内の据置を含みます。)
ご返済方法	○元金均等返済 ○元利均等返済
担保・保証人	個別の案件ごとに決定します。

太陽光発電事業に関する各種サポートメニューも取りそろえております。詳しくは裏面をご覧ください。

詳しくは、お近くのちゅうぎんへお気軽にお問い合わせください。



中国銀行

TEL

担当者

65/90

(営企・第381号・H25.3.1現在)

≡ ちゅうぎん ≡

太陽光発電で

エコビジネス

【太陽光発電事業に関する各種サポートメニュー】

当行では、太陽光発電事業への参入をご検討されている事業者のみなさまに対して、事業開始にともなう設備投資資金融資にとどまらず、事業計画書の作成支援、システム構築、パネル施工のエキスパートご紹介、SPC組成スキーム構築のお手伝い、各種事業リスク調査等のサポートメニューをご用意しております。



① 事業計画立案と計画書の作成支援

事業収支の概算シミュレーション、資金調達のアドバイス、SPCスキーム構築等の支援をおこないます。

② 事業化支援として、システム構築・施工・メンテナンスの業者ご紹介

当行と提携関係にある太陽光発電システム構築・パネル施工のエキスパートをご紹介します。

最新技術を駆使したシステム構築、より高品質でコスト競争力のあるパネル選定、優良な施工業者によるメンテナンス体制などをご提案いたします。

③ 事業リスク調査と対策支援

地震や風水災等の自然災害リスク状況や日照量の調査をおこなうコンサルティング会社をご紹介します。また、当行では、事業リスクを平準化するためのソリューションメニュー(天候デリバティブ等)や、事業に関する各種リスクをカバーする保険商品を取扱う保険代理店をご紹介しますサービスもおこなっていますので、お気軽にご用命ください。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 中国銀行）

タイトル	サービス付き高齢者向け住宅制度融資創設の件
取組み内容	<p>（経緯）</p> <p>平成23年11月に高齢者の居住の安定確保に関する法律が改正され、サービス付き高齢者向け住宅制度が開始。補助金が付くことも有り、医療機関、介護事業者等が建築を計画。</p> <p>サービス付き高齢者向け住宅の建設資金需要にスピーディに対応し、地域における介護サービスの充実に貢献する目的で平成24年12月に【ちゅうぎんサ高住ローン】制度融資を創設した。</p> <p>（成果）</p> <p>サービス付き高齢者向け住宅に対する融資目標を年間50億円として活動しており、ほぼ目標通りに実績も計上中。</p>

安心できる
暮らしのお手伝い。



ちゅうぎん サービス付き 高齢者向け住宅融資

ちゅうぎんでは、地域の介護サービスの充実に貢献するため、サービス付き高齢者向け住宅建設資金融資のご相談を承っています。お気軽にお問い合わせください。

ちゅうぎん サービス付き高齢者向け住宅融資 商品内容

商 品 名	ちゅうぎん サ高住ローン
ご利用いただける方	・サービス付き高齢者向け住宅を建設する法人または個人の方 ・その他当行所定の融資条件を満たされる方
お 使 い み ち	サービス付き高齢者向け住宅の取得資金および取得にともなう諸費用
ご 融 資 金 額	個別にご相談に応じます
ご 融 資 期 間	原則20年以内(6か月以内の据置期間を含みます)
ご 返 済 方 法	・元金均等返済 ・元利均等返済
担 保 ・ 保 証 人	当行所定の定めによります

■医療・介護分野への当行の取組状況について

当行では、本部に医療・介護分野の専門担当者を配置し、事業者のみなさまに対して、ご融資のみならず、「各種セミナーの開催」「診療圏・介護圏調査」「事業計画の策定支援」「建築業者さまのご紹介」などのサポートをおこなっております。



あしたも、いっしょに。

中国銀行

(営企・第361号・H24.12.3現在)

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 中国銀行）

<p>タイトル</p>	<p>農業ビジネスの支援体制強化にむけた取組み</p>
<p>取組み内容</p>	<p>【動機】 政府の「新成長戦略」に掲げられ、異業種からの新規参入など規制緩和が進む農業分野に対し、地域経済の活性化の観点および当行の事業領域拡大を目的にアグリビジネスに対するサポート体制の強化を実施。</p> <p>【取組み内容】 農業者向け融資制度の拡充 「ちゅうぎんアグリサポート（プロパー口）」 「ちゅうぎんアグリサポート（日本政策金融公庫提携口）」 「農業近代化資金（岡山県農業信用基金協会保証付）」 「ちゅうぎんアグリ・メディカルサポート（日立キャピタル提携口）」 農業・食品関連業者の販路拡大支援（商談会の実施） 「地方銀行フードセレクション」の開催 経営相談機能の強化 「農業経営アドバイザー」資格の取得（19名合格）</p> <p>【成果】 ・異業種からの農業参入法人に対する設備資金への対応 ・農業者向け制度融資 12件実施（54百万円実行）</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 山口銀行）

<p>タイトル</p>	<p>医療・介護分野における支援の取組み</p>
<p>取組み内容</p>	<p>1. 支援体制について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 医療・介護分野における支援体制として、営業推進部内に医療専担者を3名配属し、地域医療機関の支援、医療介護施設の新設にかかる設備融資等、積極的に対応している。 ・ グループ内のコンサルティング会社であるワイエムコンサルティング(株)にも3名の医療専担者を配属しており、コンサルティングニーズへの対応、事業承継やM&A等、広域のマッチングニーズに幅広く対応している。 <p>2. M&Aによる地域病院の存続支援（事例）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 相当数の病床を持つ医療機関から、後継者問題等を起因とする事業譲渡について、当行およびワイエムコンサルティング(株)が支援を実施。 ・ 当該医療機関は、永年に亘り地域医療を支えてきた総合病院で、現在も多くの患者を抱えていることから、現状の診療体制（診療科目、従業員雇用）について継承可能な譲渡先を希望。 ・ 当行は、ワイエムコンサルティング(株)を通じ、現院長の理念を共感いただける医療法人を幅広く調査し、当行取引先の医療法人から譲受けの希望を受けて、交渉を開始。 ・ 最終的にワイエムコンサルティング(株)が譲渡条件を取りまとめ、現院長の継続勤務を前提に事業譲渡が成立した。事業譲受資金は自己資金での対応となったが、当該病院は、現在も地域の中核病院として、地域医療の一翼を担っている。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 山口銀行）

タイトル	農業分野における支援の取組み
取組み内容	<p>1. 支援体制について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 農業分野における支援体制として、営業推進部内に日本政策金融公庫(農林水産事業)への出向経験者を専担者として配置し、地域振興部と連携のうえ、農業参入支援、ビジネスマッチング等に注力している。 ・ また農業事業者の支援においては、就農支援、農地、補助金等、行政との連携が必須であることから、県、農林事務所、市町村農林課、日本政策金融公庫(農林水産事業)との関係強化を図り、相談内容に応じて、各機関に橋渡しできる体制の構築を進めています。 <p>2. 異業種からの農業参入支援（事例）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行取引先 A 社は卸市場内で野菜等卸売業を営み、販売先に地場大手スーパー等を有しており販路は構築されているが、仕入先の多様化が課題であった。 ・ 上記背景より、当社は農業参入による自社生産を検討、当行に農業生産法人の設立を含めた事業相談をするに至ったもの。 ・ 当社が別法人を設立して生産開始するか、当社代表者が一部出資している島根県の農業生産法人を活用するかという事項から検討。 ・ 検討に際して、認定農業者、農地等の問題もあることから、当行より農林事務所の「担い手支援課」への橋渡しを行い、直ちに市の担当課も含めた検討会を実施。 ・ その結果、既存の農業生産法人を活用した取組で事業実施していくこととなり、当社が栽培適地として選定した場所で「ほうれん草」栽培をビニールハウスで行うこととなった。初期投資は 10 百万円程度であり、当行での融資も検討したが、今後の事業リスク軽減も考え、自己資金で対応することとなった。 ・ 並行して、他の市でも農地の利用権設定を行い、「トマト」栽培の事業実施を進めており、当行としても引き続き、販路等さまざまな課題に対して、支援していくことにしている。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 阿波銀行）

<p>タイトル</p>	<p>A B L を利用した生産効率の改善支援</p>
<p>取組み内容</p>	<p>A社は、地元徳島のブランド牛「阿讃高原牛」約800頭を肥育する肉牛の畜産業者。従来、肉牛の仕入資金の調達は、肥料の仕入業者である商社のファイナンスを利用しており、肥料の仕入れについてもファイナンスを利用している商社を通すというスキームを取り入れていた。</p> <p>A社を訪問した際、配合飼料の研究等により更なる高品質の商品および業容の拡大を目指しているが、商社のファイナンスを利用している関係で、割高な飼料を特定の業者から仕入れなければならない制約があり、生産効率が悪くなっていることが悩みであることを聴取。商社のファイナンスを返済し、自由に配合飼料の仕入を行えるようにするため、動産担保を活用した調達枠設定のスキームを提案した。</p> <p>当行は、担保、保証に依存しない融資手法としてA B Lの積極的な活用に向けて事務基準や事務フロー等を丁度整備しているタイミングでもあったことから、一般担保としての要件を満たしているかを調査。担保となる肉牛の管理状況は良好であり、一般担保としての要件を満たしていたことから、商社に代わる新たな仕入資金枠を設定することとなった。</p> <p>A社は、新たな仕入資金枠の利用により商社からのファイナンスを返済し、飼料の仕入の選択肢が拡がり、更なる品質向上と飼料代のコスト削減が可能となり、生産効率を改善することができた。</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 阿波銀行）

<p>タイトル</p>	<p>農業分野への参入を希望する事業者と農業者の連携支援</p>
<p>取組み内容</p>	<p>関東地区の当行取引先 B 社から農業参入したいという要望を当行職員がキャッチ。内容は、香港に植物工場のプラントを輸出することになったが現地のレストラン等の人脈もあり、この機会に自らも農業に参入したいというものであった。具体的にはイチゴの栽培に取組みたいという意向で、連携できる農業者を紹介してほしいとの依頼であった。この要望に対し、当行がサポートしている産直市「とくしまマルシェ」において農業者の紹介を実施した。ここで B 社はイチゴ生産者である C 氏と意気投合し、連携することとなった。</p> <p>話は進展し、平成 25 年 1 月から B 社は香港で C 氏の指導、連携のもとイチゴ栽培を開始。</p> <p>地元新聞記事で紹介されたことにより C 氏の農園の知名度もアップ。本業のイチゴ栽培において観光イチゴ農園の面積も拡大した。法人化も実施し、B 社と連携したイチゴの輸出を推進中。さらに C 氏は 6 次産業化も推進中で、この面でも当行はサポートを続けている。</p> <p>当行では、両社に対し運転、設備資金の対応を実施。今回のサポートを通じ、当行のアグリビジネスに対する活動状況のアピールにもつながった。</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 伊予銀行）

<p>タイトル</p>	<p>6次産業化を中心とした一次産業支援について</p>								
<p>取組み内容</p>	<p>1. 動機（経緯） 当行では、地場の主要産業である農業・漁業の一次産業の発展と活性化を支援するため、行政や大学等とも連携しながら、取引先の6次産業化やビジネスマッチングの機能を活用した地場産品の販路拡大等の支援に取り組んでいる。</p> <p>2. 内容 (1) 6次産業化支援 A. 愛媛県農業信用基金協会と連携した農業制度融資の取扱いに加え、平成25年3月には、官民一体で取り組む「農林漁業成長産業化ファンド」設立の認可を取得（平成25年4月に設立）するなど、資金面での支援体制の拡充に取り組んだ。</p> <p><ファンド概要></p> <table border="1" data-bbox="480 801 1458 1043"> <tr> <td>名 称</td> <td>いよエバーグリーン6次産業化応援ファンド</td> </tr> <tr> <td>組成金額</td> <td>20億円</td> </tr> <tr> <td>出 資 者</td> <td>GP：いよぎんキャピタル（0.3億円） LP：当行（9.7億円）、農林漁業成長産業化支援機構（10億円）</td> </tr> <tr> <td>投資期間</td> <td>最長15年</td> </tr> </table> <p>B. お取引先に対して、6次産業化に対する当行の取組みの周知と、「農林漁業成長産業化ファンド」についての情報提供を行うため、平成24年9月にお取引先向けの「農林漁業成長産業化ファンドセミナー」を松山市にて開催した。</p> <p>C. 愛媛県や市町村の農商工連携に関する委員会や、6次産業化の商品開発プロジェクトに委員として参加し、お取引先の6次産業化に向けた、様々な商品開発を支援した。</p> <p>(2) 地場産品の販路拡大支援 A. 地元松山市での「いよぎんこだわり食の商談会」をはじめとする各種商談会を開催し、地場産品の販路拡大を支援している。 B. 行内LANを活用した個別ビジネスマッチングによる販路拡大支援に随時取り組んでいる。</p> <p>3. 成果 (1) 一次産業事業者が6次化（商品開発・加工・流通・販売等）に取り組む際の経営支援や、資金調達に関する農業制度融資の活用提案等、総合的なサポートを実施したことで、農業制度融資「農業近代化資金」5件/160百万円の取組みに繋がった。 (2) 愛媛県の観光振興と地産地消の販路開拓支援を目的とした、コンビニエンスストア事業者とお取引先とのビジネスマッチングが、地域振興イベント「えひめ南予いやし博2012」応援商品「いやし御膳」の開発に繋がった。</p> <p>4. 今後の取組み予定 (1) 6次産業化支援については、平成25年4月に設立した「いよエバーグリーン6次産業化応援ファンド」を活用しながら、お取引先の6次産業化に向けた事業構想立案の支援を行っていく。同ファンドの案件組成については、現在、お取引先とパートナー企業によるミーティングを行っているところであり、引き続きサポートしていく。</p>	名 称	いよエバーグリーン6次産業化応援ファンド	組成金額	20億円	出 資 者	GP：いよぎんキャピタル（0.3億円） LP：当行（9.7億円）、農林漁業成長産業化支援機構（10億円）	投資期間	最長15年
名 称	いよエバーグリーン6次産業化応援ファンド								
組成金額	20億円								
出 資 者	GP：いよぎんキャピタル（0.3億円） LP：当行（9.7億円）、農林漁業成長産業化支援機構（10億円）								
投資期間	最長15年								

	(2) 地場産品の販路拡大については、引き続き、商談会の開催と営業店からの情報に基づくビジネスマッチングに取り組んでいく。
--	---

平成25年3月25日

番町記者クラブ各位

No. 13-062

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」を設立します！

～農林漁業成長産業化支援機構と共同出資で6次産業化をサポート～

株式会社伊予銀行（頭取 大塚 岩男）は、6次産業化に取り組む事業者の方をサポートする地域ファンド「いよエバーグリーン6次産業化応援ファンド」を、農林水産大臣の認可を受け、農林漁業成長産業化支援機構からの出資が決定し、平成25年4月に設立することが決まりましたので、下記のとおりお知らせいたします。

本ファンドは、農林漁業者の方が加工・流通・販売等の2次・3次産業者と共に取り組む6次産業事業体に出資し、経営・技術面において長期的にサポートいたします。

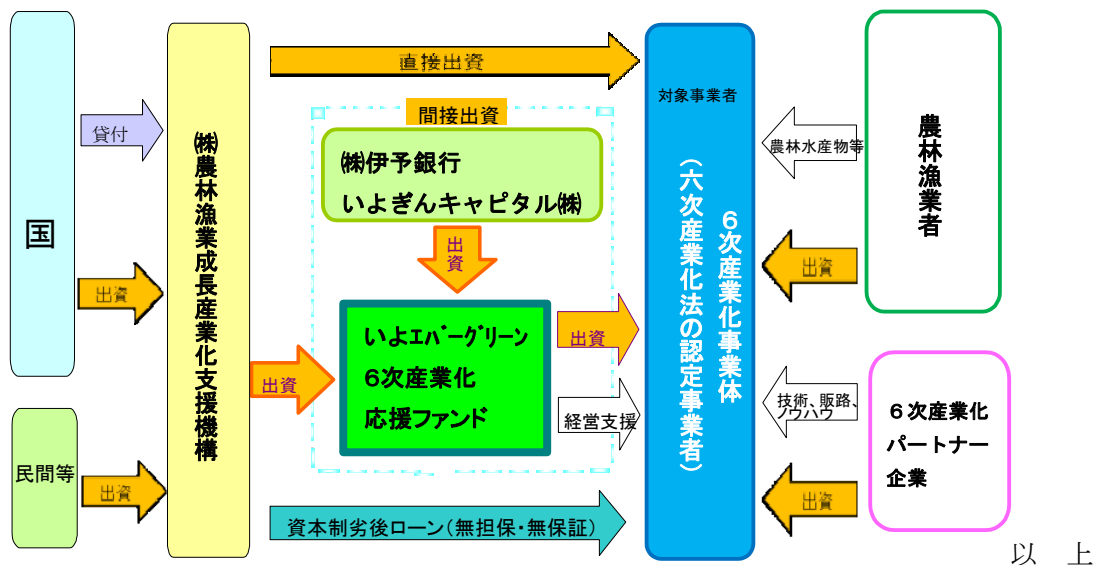
当行は、従来から取り組んでいるビジネスマッチングや産学官金連携とあわせて、農林漁業の成長産業化に積極的に取り組みます。

記

〇いよエバーグリーン6次産業化応援ファンド

項目	内容
組成額	20億円
設立形態	投資事業有限責任組合
出資金額	・当行…9.7億円 ・いよぎんキャピタル…0.3億円 ・農林漁業成長産業化支援機構…10億円
投資期間	最長15年間
設立時期	平成25年4月

<出資のイメージ図>



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） TEL 089-941-1141（内線：2823、2805）

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 四国銀行）

<p>タイトル</p>	<p>土佐茶プロジェクト（土佐茶の普及に関する県民プロジェクト）</p>
<p>取組み内容</p>	<p>高知県は茶樹の生育に最適な地質や環境に恵まれており、特に地元「土佐茶」の産地は、温暖多雨で昼夜の温度差が大きい、山間の急斜面で日の出が遅く日没が早いなど、苦味が少なく、味わいの豊かな良質のお茶の育成に適している。</p> <p>このような環境下で生産される「土佐茶」の品質は、全国主要産地の中でも高く評価されており、生産量の8割が静岡県などに出荷され、高級茶のブレンド用として根強い人気を得ているが、独自銘柄としての知名度は低く、ブランド化は遅れており、「土佐茶」の生産、販売は大きく成長できずにいた。</p> <p>約3年前、当行が高知県産業振興計画を応援するため、飲食店に地元茶のメニューを提案したことがきっかけで、個人や事業者の賛同を得て「土佐茶プロジェクト」と銘打った取組みを、24年度に高知県とともに官民一体となってスタートさせた。</p> <p>具体的な成果はこれからであるが、高知県は酒文化（宴会文化）が定着し、地元の酒が愛飲されているなか、酒席で注文されるノンアルコール飲料では「ウーロン茶」が圧倒的な存在となっていることから、「県内では『ウーロン茶』よりも『地元のお茶』」を合言葉に、官民一体となった県民運動を展開し「地元のお茶を飲んでいる」という文化の定着を目指しているほか、お茶の産地を観光資源としてPRする等の計画を進めており、産地、製造、流通、販売に関する産業振興が期待できる。</p> <p>また、この展開を軸として、「お茶の産地 高知」・「お茶と高知の食文化」のPRを図り、減少している生産農家の活性化にもつなげたいと考えている。</p>

地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 四国銀行）

<p>タイトル</p>	<p>「新エネ・防災サポートデスク」の取組み</p>
<p>取組み内容</p>	<p>平成24年8月、当行お客さまサポート部ソリューション推進グループ内に「新エネ・防災サポートデスク」を設置。</p> <p>人員を3名配置し、新産業・新市場創出の成長戦略に掲げられている「新エネルギー」、東日本大震災以降、地域の喫緊の課題となっている「防災対策」、緊急自体が発生した際の事業の早期復旧や継続のための「BCP（事業継続計画）の策定」、電力の需給ギャップに配慮した「節電や省エネ」など、お客さまの様々なニーズに対応している。</p> <p>主な取組みは以下の通り。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 平成24年9月、「節電対策融資」、「防災対策融資」の融資制度の取扱いを開始。 2. 平成24年10月、東京海上日動火災保険と「BCP策定」に関する協定を締結。 3. 平成25年2月、「BCP策定セミナー 入門編」を開催（損保ジャパンと共催）。 4. 平成25年5月、6月、「南海地震に備えるBCPの策定」セミナーを開催（東京海上日動火災保険と共催）。 <p>上記のほか、高知県と連携し、太陽光発電・バイオマス発電の事業化や、新エネ・防災関連産業へのビジネスマッチングサービスを通じ、個別企業の支援に取り組んでいる。</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 筑邦銀行）

<p>タイトル</p>	<p>農業者の6次産業化（直売所運営）への支援 ・ 規模拡大を行う農業者への支援</p>
<p>取組み内容</p>	<p>福岡県南部地域は、筑後川流域の肥沃な農地、耳納連山麓の果樹園等による耕地農業が盛んな地域である。 当行としても、農業者に対する6次産業化のサポート、事業計画の策定補助、資金ニーズに対する柔軟な対応等を通じ、地域活性化を行う。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取組内容、成果 地域の農家（果樹園経営）から、6次産業化（直売所運営）についての相談を受ける。 6次産業化への認定手続きや直売所の事業計画等について全面的にサポートし、事業者・官公庁・金融機関が連携し、事業化を推進。 現在、所有する農地の農業振興地域の除外申請まで完了。今後、農地転用の申請を行い、平成26年7月度を目処に開業予定。 開業に関して、事業計画及び資金計画の骨子を事業者と共に作成。又、事業資金については、他金融機関と連携し行う予定。 ・取組内容、成果 地域の大規模農業者が農事組合法人を設立。現在、耕作規模の拡大並びに加工品の販売も検討しており、規模拡大への資金相談、加工品製造販売における事業計画（資金繰り等）についてのサポートも実施。 ・期待される効果について 農業者へのサポート等を行い、地域の農業振興に資する。それにより、地域農業を核とし、都市部との交流人口を増やす事で、地域活性化が見込まれる。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 西日本シティ銀行）

<p>タイトル</p>	<p>農業の6次産業化支援</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 近年、農産物の生産減少や自給率低下に加え、輸入の自由化・円高・低価格競争等により、日本の農業を取り巻く環境が厳しさを増していることを踏まえ、農林水産省をはじめとする行政機関が農業分野の活性化や体質強化に向けた施策・指針を打ち出している。 ・ このような環境下、農業産出額で国内の20%のシェアを占めている九州において、6次産業化の推進による付加価値の向上は非常に重要である。 ・ 当行は6次産業化支援の取組みのひとつとして、平成25年2月に農林漁業成長産業化ファンドの概要、九州における農林漁業の今後の展望、国内の先進事例を紹介する「農林漁業成長産業化セミナー」を開催した。 ・ セミナーには農林漁業に関連する250名が参加され、セミナー後にはレセプションを合わせて催した。参加者からは、農林漁業成長産業化の情報収集等、大変参考になったとの声が多く得られた。 ・ また、平成25年4月には総額20億円の地域サブファンドを設立し、資金支援や財務戦略・経営戦略策定等のハンズオン支援を行う体制を整えている。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 北九州銀行）

タイトル	介護事業セミナーの開催
取組み内容	<p>1. 動機</p> <ul style="list-style-type: none">・ 日本は世界に類をみない急速な高齢化の進展により、介護マーケットの拡大が続いており、介護事業へ新規参入を考えているお客様へ情報提供する。 <p>2. 取組内容</p> <ul style="list-style-type: none">・ 当行で介護事業に興味あるお客様へ参加を呼びかけ、セミナーの開催を行った。・ ワイエムコンサルティング(株)と共同で外部講師を招き、介護事業における施設経営事業運営におけるリスクマネジメント、CSを実現するための従業員管理及びESのノウハウを当行のお客様へ提供した。 <p>3. 成果（効果）を含め記載。</p> <ul style="list-style-type: none">・ セミナーアンケートでは大変参考になったとの声が多く、大変好評であった。・ 今後も取引先への提案能力を高めていく。・

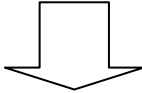
「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 親和銀行）

<p>タイトル</p>	<p>再生可能エネルギーに対する融資取組み</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● エネルギー関連業を主業とするA社は、住宅用の太陽光パネルも取り扱っていたことから、再生可能エネルギーの固定価格買取制度開始に伴い、産業用の太陽光事業への参入を検討。 ● それまでは広く普及していなかった事業であり、A社は社内で当事業の採算性について検証を行った。その際に当行も協力し、金融機関としての同事業への見方、収支計画の検証ポイント等について意見を述べた。 ● 場所に関しては、自己所有地に適地がなかったことから、借地での事業を計画。 ● 当行から公有地を中心とした遊休地の情報提供を行い、事業化が実現。 ● A社の当事業は、地場企業としては早い段階での取組として報道各社に取り上げられ、会社の知名度が向上した。 ● 自治体においては、遊休地が収益を生むこととなり、歳入増加に繋がった。 ● 当行においては、与信取引の拡大、再生可能エネルギー分野への貢献度の向上等の効果を得ることができた。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 親和銀行）

<p>タイトル</p>	<p>医師偏在と医業機能分化に対する取組み</p>
<p>取組み内容</p>	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 離島およびへき地等の医師不足への対応。 ・ 病院とクリニックの機能を分化することで、医療サービスの充実が求められている。 ・ 具体的には、地域の中核病院勤務医が外来機能の受け皿として病院隣接地にクリニックを開業する。 <div style="text-align: center; margin: 20px 0;">  </div> <p>【成果（効果）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 病院との医療連携を維持したクリニック開業案件への取組みとして、開業サポートおよび不動産情報の提供を含めた案件組成の積極取組み。 ・ 医療機能分化することで、病院本来の高度医療の提供およびサービスの質向上が図られること。 ・ また、地域の中核病院勤務医が外来機能を受け持つことで、地域患者に対して安心感（かかりつけ医としての機能）を提供。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 親和銀行）

<p>タイトル</p>	<p>6次産業化サポート</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 高級養殖魚の「ブランド鯛」・「ブランド鮪」を養殖しているA社を訪問した際、網等で傷ついた魚が通常価格の半値以下で販売されているという情報を入手。 ・ これらの魚を有効活用できないかA社社長と協議開始。以前から当社に対して、回転寿司チェーン店等から寿司ネタとして、「ブランド鯛」・「ブランド鮪」を切り身状態で納入できないかとの打診を受けていたこともあり、当社で不良品（傷あり）のさしみ等への切り身加工と販売を検討。 ・ さしみ加工により不良品に付加価値をつけ「通常価格＋加工料金」として販売が可能となることから大幅な売上増加が可能となる。 ・ 上記、生産 加工 販売が6次産業化に該当するかどうか、当行が6次産業化サポートセンターと調整したところ、事業認定対象事業であることを確認。 ・ 現在、加工工場用地取得にむけ物件調査および建物、機械等の見積もりに着手。総額2億円のうち1億円を補助金、残り1億円を当行で融資対応を検討。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 肥後銀行）

タイトル	畜産業者（肉用牛肥育）の動産担保融資導入
取組み内容	<p>1. 動機（経緯）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 熊本は農業産出額が全国5位の農業県（平成23年度：3,113億円）。中でも肉用牛は全国4位を占める（平成23年度：304億円） <p>2. 取組概要</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 畜産業界再編の中、県内畜産業者より破たんした牧場の事業引き継ぎを検討したい旨の相談あり。引き受けに際し、畜産牛も含まれ多額の資金需要発生 ・ 牧場自体の担保価値低いため、肉用牛を担保とした融資対応実施 <p>【ABL概要】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 肉用牛肥育業の業界動向、事業フロー、事業性を検証 ・ 肥育牛を集合動産担保として取得（スキーム、契約書、在庫管理表など作成） ・ 月次のモニタリングや担保洗替を実施 <p>3. 成果（効果）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業拡大のための資金調達が可能となった ・ 資金繰りの安定化に繋がった

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 肥後銀行）

タイトル	再生可能エネルギー事業への取組
取組み内容	<p>1. 動機（経緯）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 東日本大震災及び福島原発事故以降、再生可能エネルギーの普及が国家的課題 ・ 平成24年7月より「再生可能エネルギーの固定価格買取制度」がスタート ・ 熊本県内においても、良好な日照条件等を背景に太陽光発電を中心に再生可能エネルギー事業への参入が急増 <p>2. 取組概要</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業開発部内に担当者を配置、再生可能エネルギーの調査、分析を実施 ・ 太陽光発電に対応する制度融資を改定し、資金調達の支援を実施 ・ 新たな資金調達手段としてプロジェクトファイナンスにも対応 ・ 施工業者の紹介等を行うことにより参入支援を強化 <p>2. 成果（効果）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 太陽光発電を中心に参入相談に対し融資対応 平成24年度中実績：太陽光発電融資54件

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 肥後銀行）

<p>タイトル</p>	<p>分野、業種を拡大しての観光（関連）産業への取組み強化</p>
<p>取組み内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 動機（経緯） <ul style="list-style-type: none"> ・ H22 年度より事業開発部内に観光担当者を配置し宿泊業を中心に観光分野への取組みを強化 ・ 以後、宿泊業に関して、コンサルティング、事業再生等において一定の成果 ・ H24 年度に観光関連分野の見直しに着手し、分野、業種拡大展開を試行 2. 実施内容 <ul style="list-style-type: none"> ・ 熊本市内シティホテルと県内市町村とのマッチングによる観光プロモーション展示と地域食材メニューの提供推進（観光分野 農業、食品分野への拡大） ・ 地域における観光宿泊業と商店街等との連携強化、面的な地域活性化を図ることを目的とした観光まちづくりセミナーの開催（観光分野 まちづくり、商業分野への拡大） 3. 成果（効果） <ul style="list-style-type: none"> ・ ホテル・地域マッチングについては、H25 年度も継続、ホテルに対して新たに 8 市町村（14 部局）を紹介 ・ 観光まちづくりセミナーについては、開催後に、閉鎖されていた地元スーパー跡地活用の動き出現（行政を中心とした協議開始）

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 宮崎銀行）

タイトル	再生可能エネルギー分野への取組み
取組み内容	<p>< 動機（経緯） > 平成24年7月1日の「再生可能エネルギー固定価格買取制度」開始に伴い、地域企業の再生可能エネルギー産業への参入意識が高まる中、同分野への積極的な資金供給による地域経済活性化に貢献を目指す。</p> <p>< 取組内容 > 当行はこれまでも、平成21年12月創設の「みやぎん太陽光エネルギー事業育成ファンド」を通じた取組みを実施してきたが、上記経緯から幅広く再生可能エネルギー事業を支援する為、平成24年10月新たに総額200億円の「みやぎん再生可能エネルギー支援ファンド」を創設した。</p> <p>< 成果 ></p> <p>【参考】平成25年3月末 当該ファンドによる実行額 65億円</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 鹿児島銀行）

<p>タイトル</p>	<p>修学旅行誘致パンフレットを企画・発行</p>
<p>取組み内容</p>	<p>【背景】 ・第5次経営戦略計画（H24/4～H27/3）において、基本戦略に「地域マーケットの創造」を掲げ、地域内の産業連携、商流・付加価値の拡大をねらいとして、これまで成長分野として取り組んできた「農林水産」「医療介護」「環境」に加え「観光」にも注力している。</p> <p>【経緯】 ・当行の観光施策を「誘客強化（国内・海外）」「受入体制強化（ソフト・ハード）」に分類。 ・観光分野の専担者をおき、関連の業界団体等ヒアリングを実施。九州新幹線全線開業効果が、大隅半島・離島地区まで波及していないことから、同地区への誘客策を検討。</p> <p>【具体策】 ・民泊型修学旅行（ ）が注目されていることに着目し、かごしまグリーン・ツーリズムと連携し、大隅・離島地区を対象とした修学旅行誘致パンフレットを企画。5,000部発行し、観光連盟ほか業界団体に配付し、営業ツールとして活用してもらった。 現在の修学旅行は2,3泊のうち1泊は、農家等に宿泊し収穫作業をする等体験型の形態が増加。体験学習をさせたい学校側のニーズと地域資源を活かした観光振興を図りたい当方のニーズが一致。鹿児島県は、農業・漁業・平和（特攻基地）、環境（屋久島）等、学習素材が豊富。また、修学旅行は景気に左右されず、相応の客単価も取れるので、宿泊事業者にとってもプラスとなっている。</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 沖縄銀行）

<p>タイトル</p>	<p>医療法人（病院）とそのグループの資金繰り改善、及び相続対策</p>
<p>取組み内容</p>	<p>同医療法人は新病棟建築を計画しているが、負債負担が大きいほか、医業費用増大により病院グループ全体の資金繰りが悪化しつつあった。病院の土地・建物が個人およびMS法人名義となっており、不動産組み換えによる経費圧縮が見込めたが、社員が高齢であることから事業承継の課題や、相続が発生した場合に多額の相続税負担が生じる可能性があった。</p> <p>外部の専門機関の協力を得て不動産組み換えスキームを提案、また財務改善、資金繰り改善により病院経営の安定化、新病棟建築に耐え得る経営体制の構築に取り組んだ。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 病院の土地・建物について土地家屋調査士の評価に基づき売買価格を算定。 ・ 現状の推定相続税額と、売買した場合の流通税等を税理士にて算出。 ・ キャッシュアウトしている経費を見直し、財務改善、資金繰りの改善。 <p>病院の土地・建物を医療法人へ集中することにより、相続対策やグループ全体での資金繰りを改善。また、キャッシュアウトしている資金を内部留保させることで、資金繰り改善、財務改善が図られた。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 資産の集中化で相続時における不動産の分散を未然に防ぐと同時に相続税を軽減。 ・ 資金流出を防止することで、今後とも安定した病院経営が可能となる。 ・ 家賃に対して支払っていた消費税の削減効果や、役員報酬見直しによる個人所得税の節税効果が図られた。 <p>病院と金融機関が一体となり、さらに外部の各専門機関の協力を得て、財務改善、相続対策までをサポートするモデルケースとなった。今後は財務改善による効果検証のモニタリングを随時行い、一層のリレーション強化を図る。</p>