

「地域の面的再生への積極的な参画」の事例（全56事例）

銀行名	事例名	頁
北海道銀行	「まちおこし」「地域活性化」に対するサポート・アドバイスの実施	1
青森銀行	(1) 地場産業の育成支援 (2) 行政・大学との連携強化	2
青森銀行	(1) 地域ファンド、助成金を活用した創業・新事業支援の強化 (2) コンサルティング機能の強化 (3) インキュベーション・マネージャーの養成	5
東北銀行	着地型観光ビジネスの取組み	7
七十七銀行	自動車関連産業を中心とした進出企業および関連地元企業等への支援強化	9
七十七銀行	アグリビジネスへの取組み強化	10
七十七銀行	国内外におけるビジネス商談会の開催	11
北都銀行	地域と連携した地域活性化への取組み	12
北都銀行	ビジネス商談会の開催	13
荘内銀行	「庄内価値開発研究会」第2ステージ	14
山形銀行	＜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の開催と「若手農業者の会」設立～	15
東邦銀行	地域の「面」的再生・地域活性化の取組み強化のための「地域再生ファンド」の創設・活用	16
筑波銀行	産学官との連携強化	17
筑波銀行	経営相談強化・ビジネスマッチング	18
筑波銀行	事業再生支援活動と外部連携強化	19
足利銀行	新たな産学官金連携への取組み	20
千葉銀行	ビジネスマッチング商談会の実施	22
千葉銀行	地域のPFI案件への積極的な関与	24
千葉銀行	地元大学と連携した外国人観光客向けサービスの向上	25
千葉興業銀行	展示即売商談会「千産千商2010」の開催	26
東京都民銀行	CSR活動の一環による環境配慮型定期預金「東京緑の定期」の取扱い	27
東京都民銀行	CSR活動の一環による環境配慮型定期預金「花粉の少ない森づくり定期」の取扱い	28
東京都民銀行	CSR活動の一環による環境配慮型定期預金「ECODOMO定期預金」の取扱い	29
第四銀行	県内観光地の活性化に向けた支援活動	30
八十二銀行	「信州再生支援ネットワーク会議」の設立	31
北陸銀行	大学等との連携強化	32
富山銀行	TBC次世代経営塾”THE NEXT”発足	33
富山銀行	当行職員常駐派遣による富山大学との連携強化	35
北國銀行	いしかわ産業化資源活用推進ファンドを活用した事業支援	37
大垣共立銀行	地方銀行連携『地方からの贈り物』プロジェクト	39
大垣共立銀行	航空機産業への参入支援	41
十六銀行	産官学連携事業による地域貢献活動	43
十六銀行	産官学連携のコーディネート	44
静岡銀行	中心市街地活性化（面的再生）支援への取組み	45
滋賀銀行	「環境ビジネス」に特化したビジネスマッチングの取り組み（「ネットワークのしがぎん」「CSRのしがぎん」に関する取り組み）	46
京都銀行	観光産業活性化に資する当行独自の取組み	48
池田泉州銀行	A地公体の地域起こしのサポート	49
南都銀行	林業等の地域産業活性化および森林や地球環境の保全をめざすプロジェクト（「YOSHINO Heartプロジェクト」）の支援	50
山陰合同銀行	境港の豊富な魚種と鮮度の強みを活かした地域ブランド化の推進	52
山陰合同銀行	経営統合によるスキー場運営事業の一体再生	54
中国銀行	ビジネスマッチングへの取組み	56
広島銀行	「瀬戸内 海の道構想」（広島県）の構想策定支援の取組み	57
阿波銀行	環境に配慮した『循環型農業』実現への貢献	59
阿波銀行	とくしまマルシェ	62
百十四銀行	産学官金連携による地域社会への提言	65
伊予銀行	「ものづくり企業支援体制」の構築	67
四国銀行	「高知県産業振興計画」との包括協定に基づく取組み	71
福岡銀行	地域完結型PPPに向けた取組（PPPプラットフォームの設立）	72
十八銀行	長崎地域の「産学官・広域連携」による水産練り製品ブランド化事業	73
親和銀行	「フード・アグリアイランド九州2010」「長崎・佐世保・雲仙 こだわり食材商談会」「長崎・佐世保・雲仙 ゆめ市場 キトラスフェア」の主催・共催・後援	75
肥後銀行	観光宿泊業の業態転換による収益性改善支援	83
宮崎銀行	自然災害からの復興に向けた取組み	84
宮崎銀行	医業分野の継続的な取組み	87
宮崎銀行	農業分野への継続的な取組み	90
鹿児島銀行	「アグリクラスター構想」推進による地域活性化推進	93
沖縄銀行	「第1回おきぎん美ら島商談会」～沖縄の食を全国・アジアに！～	94

※ 1つの事例が複数の分野に掲載されている場合があります。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 北海道銀行）

タイトル	「まちおこし」「地域活性化」に対するサポート・アドバイスの実施
動機（経緯）	広尾町（指定金先）で「食」を通じた町づくりを目指す動きを当行広尾支店でキャッチ。当行本部で地域の強みを生かした地域ブランドづくりに参画し、新・ご当地グルメの仕掛け人である A 氏を広尾町に紹介し、「地域ブランドづくりセミナー in 広尾」開催（参加 100 名）を契機に「まちおこし」を実現。
取組み内容	・当行と広尾町三セクと協賛で B 氏（元首都圏の大手百貨店バイヤー）を講師に「食の相談会」開催。地元水産加工業者に製品づくりについて助言。 ・首都圏の大手百貨店の北海道物産展に広尾町初参加。広尾特産の海の幸を販売。広尾町長とともに、当行支店長も販売応援。 ・当行広尾支店長が、地元十勝神社に「勝守（かちまもり）」に縁起のいい「吉（きち）」と「十勝（と勝ち）」で「きっと勝つ」と語呂合わせで「吉十勝守（きつとかつ）」を提案し製作。地元だけでなく札幌や東京等で反響呼ぶ。 ・関西圏の大手百貨店のバイヤーを当行広尾支店に招き「食の相談会」を開催。町内の 6 社に助言。来年 1 月、関西圏の大手百貨店の北海道物産展に広尾振興公社が初参加決定。 ・広尾町観光協会では、「吉十勝（きつとかつ）」シールを作成。観光振興の話題づくりのために「地域ブランド化」へ。その後、日本酒やストラップ・Tシャツ等「吉十勝（きつとかつ）」をあしらった商品化へ。
成果（効果）	・地域の再生に向けて、ニーズを聞き取り、具体的なアクションプランを考えることにより、地域に動機付けを与え、地域とともに行動し、「地域ブランド」構築に寄与した。 ・十勝神社では、お守りの売上個数が、前年対比 1000 個増加。口コミにより「勝負事」「合格祈願」等販売拡大している。 ・地元企業に対しては、道外バイヤーを紹介することにより、新しい販路先の拡大に成功した。又、バイヤーから首都圏・関西圏の販路拡大に向けた商品開発のアドバイスを地元企業にいただいた。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）
（銀行名 青森銀行）

タイトル	（１）地場産業の育成支援 （２）行政・大学との連携強化
動機（経緯）	（１）アグリ分野への取り組み強化 （２）地域においてポテンシャルの高い分野への支援体制確立
取組み内容	【概要】 （１）農業者向け資金供給機能強化 （２）食関連業者向け販路拡大支援 （３）再生可能エネルギーに関する行政との情報交換 【具体的取組み内容】 （１）本部渉外による農業者向け提案型営業の実施 （２）NRE（JR東日本グループ）との個別商談会開催 （３）地方銀行フードセレクション2010への参加 （４）行政機関、大学等との再生可能エネルギーに関する勉強会開催
成果（効果）	（１）農業者向け資金供給機能強化については、平成21年10月1日発売のあおぎん農業ローン「アグリパートナー」が22年度実績53件/266百万円の実績となる。 （２）北東北3行ビジネス商談会をNREを含め5回の個別商談会を開催。また、地方銀行フードセレクション2010についても参加（参加企業10社）し、食産業における販路拡大支援実施。

地場産業の育成支援①（ビジネスマッチング）

地場産業の育成支援 ～ビジネスマッチング～



地域全体の活性化、持続的な成長を視野に入れた、同時的・一体的な「面」的再生への取組み

【地場産業の育成支援】

当行では、地場産業の育成として北東北3行合同ビジネス商談会「Netbix」や海外販路開拓セミナーを開催し、地域企業の国内外への販路開拓支援を行うことで、ビジネスマッチング業務の展開を推進しております。

また、農業者向け専担チームであるアグリパートナーチームを設置し、本部渉外による提案型営業やお客さま向けセミナーを行いお客さまとのリレーション強化を図っております。

<平成22年度の主な取組み内容>

①ビジネスマッチング機能の強化

開催月	バイヤー企業
22年5月	(株)日本レストランエンタプライズ (JR車内販売)
22年7月	(株)タカヤナギ (スーパーマーケット)
22年7月	(株)ローソン (コンビニエンスストア)
22年11月	イオンSuC(株) (スーパーマーケット)
23年2月	(株)ドウマン (オンライングルメストア)

【Netbix商談会の開催】 (計5回)

◎商談件数合計255件
◎成約件数 93件
(23年3月末現在)



②「アグリパートナーセミナー」の開催

「食」関連企業の事業拡大を支援するために、外部専門家を招いたセミナーを開催しております。

開催回数	2回
参加人数	186名



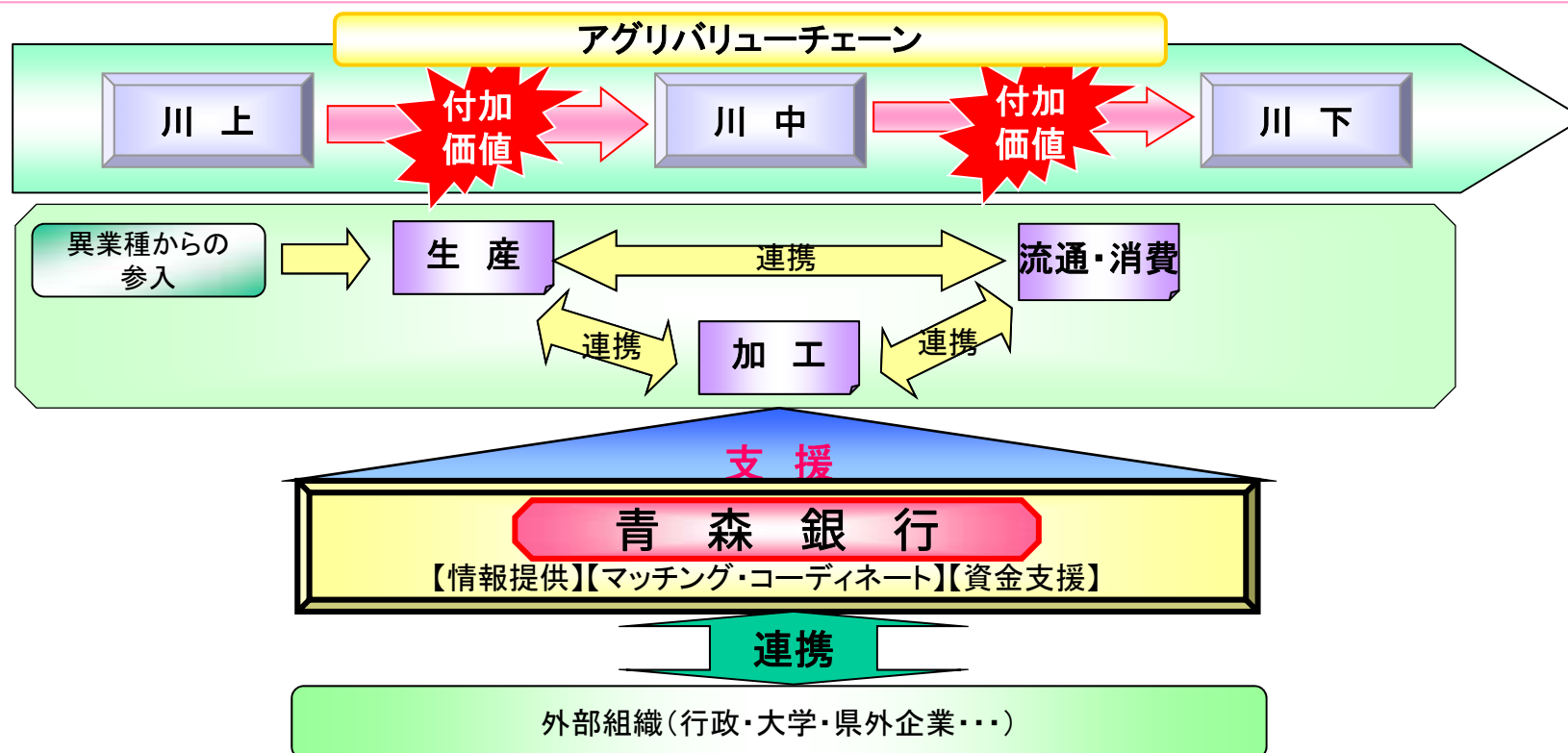
地場産業の育成支援②（アグリ分野への取り組み強化）

地場産業の育成支援 ～アグリビジネスへの取り組み強化～



青森銀行のアグリビジネス取り組み基本方針

- (1) 県内アグリビジネス関連業種・業者間の連携を強化いたします。
- (2) 農業関連外部機関との連携を強化し、コンサルティング機能を強化いたします。
- (3) 県内農産物の付加価値連鎖を生む「アグリバリューチェーン」の構築を目指し、各業種の業容拡大を支援いたします。



「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）
（銀行名 青森銀行）

タイトル	（１）地域ファンド、助成金を活用した創業・新事業支援の強化 （２）コンサルティング機能の強化 （３）インキュベーション・マネージャーの養成
動機（経緯）	（１）地域ファンド、助成金を活用した創業・新事業支援の強化 （２）コンサルティング機能の強化 （３）地域における創業及び新事業の支援を通して地場産業の育成を図る （４）創業・新事業支援のできる人材の育成
取組み内容	【概要】 （１）地域ファンド（あおもりクリエイティブファンド）の活用。 （２）あおぎん地域産業育成助成金「エンジェル」による助成。 （３）あおもり農商工連携ファンドによる助成。 （４）コンサルティング機能の強化による、経営相談・情報提供・商談機能の拡充。 （５）行政との連携によるインキュベーション・マネージャー研修へ参加 【具体的取組み内容】 （１）地域ファンド（あおもりクリエイティブファンド）を通じ、成長可能性を有する企業へ投資する。 （２）助成先を公募の上、あおぎん地域産業育成助成金を交付し地域産業の育成支援を図る。 （３）あおもり農商工連携ファンドを通じ、新事業に取り組む企業・団体に対し助成金を交付する。 （４）外部専門家などと連携した、経営相談・情報提供・商談機能の拡充によるコンサルティング機能の強化を図る。 （５）日本インキュベーション協会認定資格取得を通じ、創業・新事業に関するノウハウの蓄積を図る。
成果（効果）	（１）あおもりクリエイティブファンドにおいては、22 年度 1 社/50 百万円の投資を実施。累計 8 社/875 百万円の実績となった。 （２）あおぎん地域産業育成助成金においては、22 年度 1 社/1 百万円を助成。 （３）農商工連携ファンドにおいては、22 年度 12 先/19 百万円を助成。累計で 20 先/32.8 百万円の実績となった。 （４）日本インキュベーション協会認定資格試験に 2 名が合格。

地域ファンド、助成金を活用した創業・新事業支援の強化

地域ファンド、助成金を活用した創業・新事業支援の強化



創業・新事業支援の強化

当行では、地域ファンド通じて、「成長可能性を有する企業へ出資」や「地場産業の育成支援のための助成」など、創業・新事業支援の取組みを継続しております。

今後も地域における資金供給面での支援はもとより、地域ファンドや助成金を通じた創業・新事業支援を一層強化してまいります。

<平成22年度の主な取組み内容>

① あおりクリエイティブファンドの活用

「地域中小企業応援ファンド」のスキームを用いた全国初の地域ファンドとして平成19年6月に設立し、当行も出資参加しております。

平成22年度実績	1件50百万円
----------	---------

③ あおぎん地域産業育成助成金制度

平成22年度で第14回を迎えました同制度は、県内企業における新技術・新製品および新サービスの研究開発に必要な資金を助成することを目的としております。

平成22年度実績	1社1百万円
----------	--------

② 青森農商工連携ファンド

「農商工連携型地域中小企業応援ファンド事業」を活用し組成したファンドであり、当行も出資参加しております。

本ファンドは県内の農商工連携による新商品開発や販路拡大等の支援のための助成をしております。

平成22年度実績	12先19百万円
----------	----------

④ 創業・新事業支援融資の実績

(平成22年度)

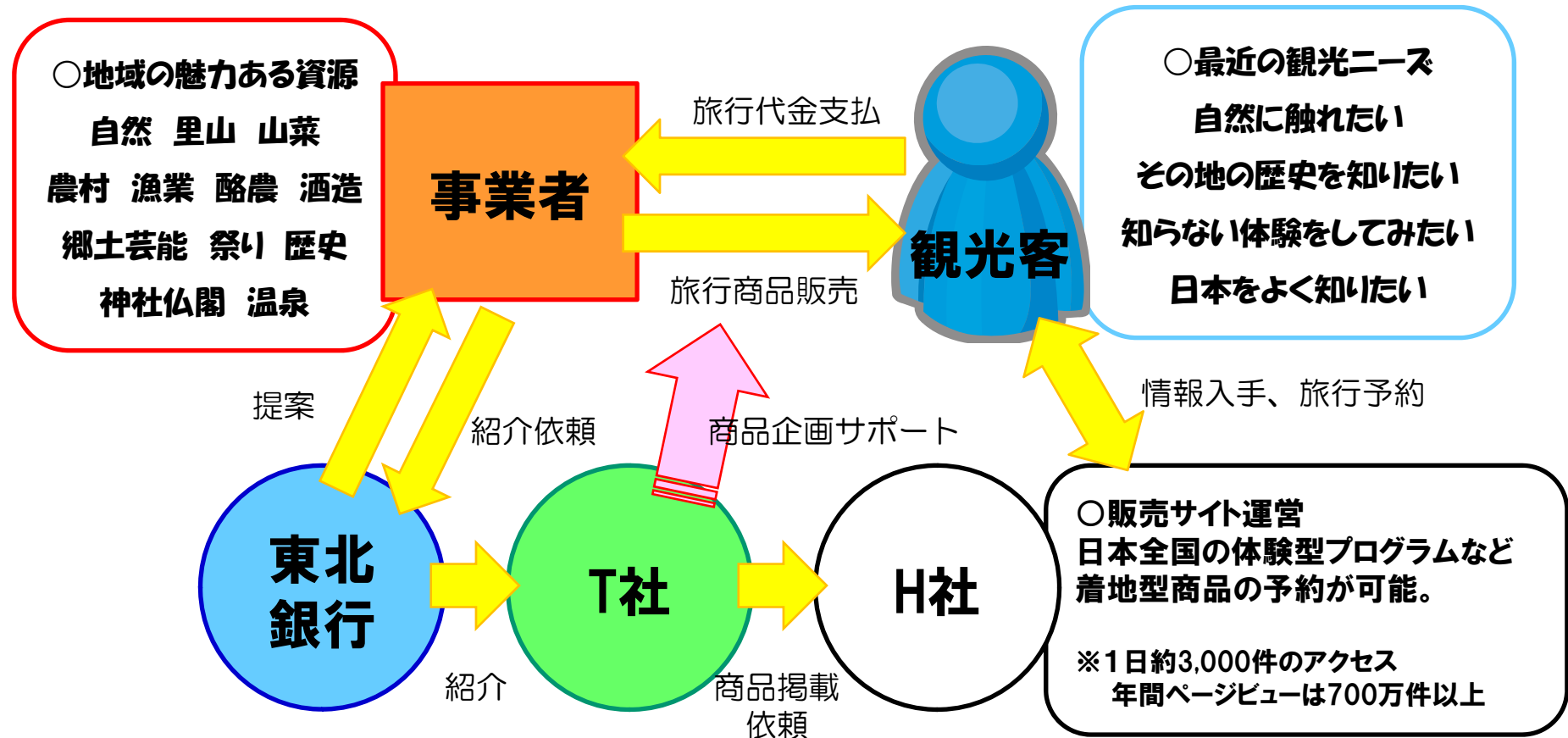
件数	127件
実行額	4,798百万円

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 東北銀行）

タイトル	着地型観光ビジネスの取組み
動機（経緯）	・ 当行のアグリビジネス支援のため提携しているコンサルティング会社から、ネットでオプションツアーの販売等している業者、観光コンサルティング業者を紹介していただく。 ・ 地域の観光交流人口増加、並びに生産者や食品メーカーの個人向け販路の開拓につながるものとして、取組みを開始。
取組み内容	・ 上記の着地型旅行商品販売業者 H 社と、観光コンサルティング業者 T 社と業務提携を締結。 ・ これまで観光に取り組んだことのない事業者をサポートするため T 社を紹介し、旅行商品を造成する。造成できた商品については H 社の運営するサイトで販売を行う。 ・ これらのビジネススキームについての事業説明会を 5 ヶ所で開催し、62 社に参加いただいた。
成果（効果）	・ 30 社から申込をいただいた。 ・ うち 2 社の旅行商品が H 社のサイトで販売された。

着地型観光ビジネスの全体像



素材選びや商品プランの作成は専門家がサポート
インターネットを使って広告宣伝費を極力かけずに効率的な集客を目指す

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 七十七銀行）

タイトル	自動車関連産業を中心とした進出企業および関連地元企業等への支援強化
動機（経緯）	宮城県への自動車関連産業の集積が加速していることに伴い、進出企業等に対する支援強化を通じ、地域経済の活性化を図る。
取組み内容	・産学官との連携を強化し、進出企業、従業員および関連地元企業との取引推進を図るため、専担部署を設置し、総合取引を推進。 ・公的支援機関が主催する自動車関連の情報交換会等を紹介し、関連地元企業の参入およびマッチング支援を実施。
成果（効果）	・進出企業に対しては、運転資金や設備資金の支援に加え、移転従業員に対する相談会の開催や住宅ローン実行等のサポートを行った。 ・地元企業に対しては、産学官の連携により、自動車関連企業に対する資金支援および参入支援を実施。 ・資金支援 自動車関連部品の製造へ本格参入する地元企業に対し、メイン行として先行投資となる設備資金の資金支援を実施。 ・参入支援 公的支援機関を紹介し、自動車関連企業とのマッチングを実施。現在、参入方法や投資時期等について検討している。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 七十七銀行）

タイトル	アグリビジネスへの取組み強化
動機（経緯）	・地域の基幹産業である第 1 次産業について、他産業との連携により付加価値を生み出す「第 6 次産業化」への成長促進のため、販路拡大、資金供給、ビジネスマッチング等の支援を図る。
取組み内容	・当行ホームページ上に「食」に関するビジネスマッチングサイト「＜七十七＞食材セレクション」を開設。 ・農業法人を営業店・本部が一体となって積極的に訪問し、ニーズ聴取により情報を収集。 ・農業経営アドバイザー資格取得による目利き力の向上。
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 ・運転資金を中心に応需し、農業者に資金調達手段を拡充。 ・ビジネスマッチング情報の活用、ビジネスマッチングサイトおよび商談会への参加促進により販路拡大の機会が増加。 【当行にとっての成果】 ・新規貸出先数 12 先と農業者の資金ニーズに対応。 ・取引先とのリレーション強化に繋がっている。 ・農業経営アドバイザー資格を本部行員 12 名が取得

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 七十七銀行）

タイトル	国内外におけるビジネス商談会の開催
動機（経緯）	・ 銀行の取引先の販路拡大支援が地場産業の振興に繋がるという観点から、他行および自治体と目的を共有し、官民連携によるビジネス商談会を開催するもの。
取組み内容	・ 「みやぎビジネス商談会」を仙台市にて開催（平成 22 年 6 月、宮城県と共催） ・ 「日中ものづくり商談会@上海 2010」を中国上海市にて開催（平成 22 年 9 月、地銀および自治体など 26 団体と共催） ・ 「地方銀行フードセレクション 2010」を東京都内にて開催（平成 22 年 11 月、地銀 32 行にて共催） ・ 「おいしい山形・食材王国みやぎビジネス商談会」を仙台市にて開催（平成 23 年 1 月、宮城県、山形県、山形銀行、やまがた食産業クラスター協議会と共催） ・ 「食品ビジネス商談会 in 香港」を香港にて開催（平成 23 年 2 月、山形銀行と共催）
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 ・ 実績「ビジネスマッチング情報提供件数」: 2,804 件（目標比+1,304 件） ・ 食品に関する商談会では農業生産者の参加数が増加するなど裾野の広がりが見られ、バイヤーからの評価が向上。 ・ 多くのバイヤーと個別商談を行うことにより、バイヤーが求める基準の確認と自社商品のブラッシュアップに必要なアドバイスを受けることができるなど、商談会参加者に有益との評価。 【当行にとっての成果】 ・ 取引先の販路拡大の機会提供によるリレーション強化および商談成約による運転資金等への対応。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 北都銀行）

タイトル	地域と連携した地域活性化への取り組み
動機（経緯）	・ 地域の課題に真正面から向き合い、活性化策を具現化すべく当行湯沢支店が中心となり、湯沢市、商工団体、観光団体、民間企業等のメンバーで「湯沢市・北都いきいきまちづくり懇話会」を発足。（平成 22 年 1 月） ・ 地域の課題・解決策や地元の豊富な資源の有効活用等について、さまざまな立場の関係者が自由に話し合う場を創出。
取組み内容	・ 地域活性化に向け、定期的に意見交換を実施。 ・ 秋田県より「秋田を元気にするビジネス応援隊派遣事業」の補助金認定を受け、コーディネーターを招いて、まちづくりについて議論を展開。 ・ 特産品である「稲庭うどん」を主体とした地場産品の PR イベントを企画するとともに、特産品や温泉を絡めた着地型の観光事業に関する具体的な地域経済の活性化策の検討に着手。
成果（効果）	・ 平成 23 年 10 月、地域の名産（ブランドリーダー）である「稲庭うどん」を活かし全国の名産うどんを結集するイベント「全国まるごとうどん EXPO in 秋田・湯沢」を開催。 ・ 来場者数は 7 万人に達した。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 北都銀行）

タイトル	ビジネス商談会の開催																		
動機（経緯）	・販路拡大・仕入先拡大・提携先募集等の潜在的ニーズを持っている企業に対し、本業支援の一環として取引先を紹介・斡旋する。																		
取組み内容	・「食の商談会プレセミナー」と称し、当日参加されるバイヤー様を講師に商談成約率を高めるための「商品のアピール方法」「商談のコツ」を学ぶ講習会を開催。 ・企業の本業支援であるビジネスマッチングに特化した商談会として 12 回目を迎え、首都圏バイヤーの充実、新しい企画としてコンビニ業界からのバイヤー招致。																		
成果（効果）	・第 12 回ビジネス商談会の実績 <table border="1"> <thead> <tr> <th></th><th>平成 21 年度 （第 11 回）</th><th>平成 22 年度 （第 12 回）</th><th>比較</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>出展企業</td><td>65 ブース</td><td>73 ブース</td><td>+8 ブース</td></tr> <tr> <td>商談件数</td><td>887 件</td><td>1,234 件</td><td>+347 件</td></tr> <tr> <td>商談成立件数</td><td>62 件</td><td>91 件</td><td>+29 件</td></tr> </tbody> </table> ・今回の商談件数、成約件数は共に過去最高。 ・業務提携しているカシコン銀行から国際業務担当者を招き、本商談会の出展企業の視察を実施。				平成 21 年度 （第 11 回）	平成 22 年度 （第 12 回）	比較	出展企業	65 ブース	73 ブース	+8 ブース	商談件数	887 件	1,234 件	+347 件	商談成立件数	62 件	91 件	+29 件
	平成 21 年度 （第 11 回）	平成 22 年度 （第 12 回）	比較																
出展企業	65 ブース	73 ブース	+8 ブース																
商談件数	887 件	1,234 件	+347 件																
商談成立件数	62 件	91 件	+29 件																

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 荘内銀行）

タイトル	「庄内価値開発研究会」第 2 ステージ
動機（経緯）	平成 22 年 5 月より開始した本会は、雇用の創出、交流人口の拡大を目的に、当行が事務局となり県内外の若手経営者・有識者を集め、地域の価値資源とその活用法を議論し、事業へと結びつけることを検討するもの。
取組み内容	隔月で研究会を開催（臨時研究会を別途開催）。平成 22 年 7 月には研究報告会としてシンポジウムを開催し、市民・行政関係者へ向け広く発信。
成果（効果）	・ シンポジウムの開催 市民および行政関係者約 150 名が参加。地域の活性化について皆で考える場を提供することができた。 ・ 株式会社出羽庄内地域デザインの設立 研究会で構築されたビジネスモデルの実践主体として、有志の出資によって設立。平成 22 年 9 月には主要事業のひとつである「地域文化情報誌」を創刊。



「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 山形銀行）

タイトル	<やまぎん>アグリ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の開催と「若手農業者の会」設立～
動機（経緯）	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、農業経営者の育成が急務であると考えたため。
取組み内容	① 「アグリビジネス商談会」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している。目的別にアグリビジネス商談会を開催することで、成約率の高い商談の場を提供している。 ② 「若手農業者の会」設立 国内農業の課題のひとつである農業者の育成を目的とした「若手農業者の会」を設立している。40 歳以下の農業経営者や後継者を対象に、経営に関する情報交換や異業種交流などの機会を提供している。
成果（効果）	① 全国に販売先を持つ通販業者、米卸業者をバイヤーとして商談会 2 回開催した。互いのニーズに合った先との商談会であり、5 割を超える商談成約の成果があった。 ② 会員の交流会を 2 回開催した。経営事例発表を行い、会員同士の情報交換を促すことで、新たなビジネスモデルの展開が期待される。また、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。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 東邦銀行）

タイトル	地域の「面」的再生・地域活性化の取組み強化のための「地域再生ファンド」の創設・活用。														
動機（経緯）	事業再生のスピード向上、再生対象先の拡大による地域経済の毀損防止・活性化、再生ノウハウ・スキルの県内集積といった観点及び民間の「事業再生ファンド」のニューマネー供給が鈍化している現状を踏まえ、東北初の官民ファンドを組成。														
取組み内容	【ファンド概要】 <table border="1"> <thead> <tr> <th>項 目</th><th>内 容</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>名称</td><td>うつくしま未来ファンド</td></tr> <tr> <td>組成日</td><td>平成22年5月24日</td></tr> <tr> <td>総額</td><td>30億円</td></tr> <tr> <td>当行出資額</td><td>9億7百万円</td></tr> <tr> <td>運営者</td><td>福島リカバリ(株)</td></tr> <tr> <td>その他参加機関</td><td>当行・福島リカバリ・中小企業基盤整備機構・福島銀行・大東銀行 福島信金・白河信金・須賀川信金・ひまわり信金 福島県商工信組・いわき信組・相双信組・福島県信用保証協会</td></tr> </tbody> </table> 【その他取組み内容】 「ふくしま再生支援ネットワーク会議」の設立 オール福島での支援体制を確立すべく、ファンド組成の流れを生かし平成 22 年 11 月に設立した。	項 目	内 容	名称	うつくしま未来ファンド	組成日	平成22年5月24日	総額	30億円	当行出資額	9億7百万円	運営者	福島リカバリ(株)	その他参加機関	当行・福島リカバリ・中小企業基盤整備機構・福島銀行・大東銀行 福島信金・白河信金・須賀川信金・ひまわり信金 福島県商工信組・いわき信組・相双信組・福島県信用保証協会
項 目	内 容														
名称	うつくしま未来ファンド														
組成日	平成22年5月24日														
総額	30億円														
当行出資額	9億7百万円														
運営者	福島リカバリ(株)														
その他参加機関	当行・福島リカバリ・中小企業基盤整備機構・福島銀行・大東銀行 福島信金・白河信金・須賀川信金・ひまわり信金 福島県商工信組・いわき信組・相双信組・福島県信用保証協会														
成果（効果）	1. ファンド：第一号案件は、地域の公共交通インフラ維持を目的として、当行メイン先の地方バス会社に対する社債引受 1 5 0 百万円を平成 2 2 年 1 2 月に実行。 2. ふくしま再生支援ネットワーク会議 第一回会議：平成 22 年 11 月に県内金融機関 15 行と福島県信用保証協会、福島県中小企業再生支援協議会、福島リカバリ参加により開催。 第二回会議：平成 23 年 2 月に県内金融機関 13 行と福島県信用保証協会、福島県中小企業再生支援協議会、福島リカバリ参加により開催。 外部講師を招き実際の事業再生事例を通しノウハウ共有を図る。														

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 筑波銀行）

タイトル	産学官との連携強化
動機（経緯）	取引先中小企業の技術開発および新事業の展開を支援するため、産学官連携を強化し、大学等での研究成果等のシーズと地域中小企業等の技術ニーズとのマッチングをコーディネートする。
取組み内容	・ 産学官連携推進のための体制整備 ビジネスソリューション室を中心に、調査広報室、公務渉外室が連携し、筑波研究支援センター、筑波大学リエゾン共同センター、中小企業振興公社等との関係強化を図る体制を整備した。 ・ ビジネス交流会の実施 平成 22 年 11 月に開催したビジネス交流会に、筑波大学リエゾン共同センター、筑波研究支援センター、茨城県信用保証協会のブースを設置し、参加企業との商談を実施した。 ・ 筑波大学リエゾン共同センターの教授別パンフレットの作成 取引先企業への筑波大学との産学連携のパンフレット配布だけでは十分に取引先の潜在ニーズを顕在化することが困難であるとの課題があり、その対策として、同大学の教授別の「研究テーマ」「連携したい事項」「得意分野」等を、筑波大学産学リエゾン共同センターでとりまとめ、パンフレット（一覧表）を作成する。
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 ・ ビジネス交流会の商談の実施を通して、取引先のもつ産学官連携に対するニーズを産学官連携先が直接的に把握する機会を提供した。 【当行にとっての成果】 ・ ビジネス交流会の商談の実施を通して、取引先のもつ産学官連携に対するニーズを顕在化させるとともに、当行取引先に産学官連携に対する認識を醸成することが出来た。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 筑波銀行）

タイトル	経営相談機能強化・ビジネスマッチング
動機（経緯）	取引先企業とのリレーション強化を図るため、企業間の業務・技術提携等のビジネスマッチングを行い、ビジネス交流会開催により、新たな販路拡大・販売促進を図り、取引先企業の成長を支援していく。
取組み内容	①経営相談機能の強化 ・調査情報レポートを配信し、対象となりうる企業へ情報提供を行った。 ・税理士協同組合との情報交換会及び各支部の例会等への参加。 ・事業承継提案を通じて経営相談を実施。 ②ビジネスマッチング ・支店からの情報を本部集約し、マッチング対象となりうる企業へ情報提供を行ない、企業間の商談を行った。 ・平成 22 年度のビジネスマッチング実績は 136 件。 ③平成 22 年度の新たな取組み ・取引先企業の支援強化を図るため、平成 22 年 6 月より専門部署「ビジネスソリューション室」を発足させた。 ・ビジネス交流会の開催 平成 22 年 11 月 19 日（金）に筑波銀行本部ビルにてビジネス交流会を開催した。 （参加企業 80 社・プレゼン及びブース企業 11 社・商談成立件数 161 件・継続商談件数 146 件・参加人員 144 名）
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 ・ビジネス交流会において、商談成立件数 161 件の内、商談成約数が 6 社となり、交流会時に行なったアンケート結果では、「希望通りの商談・名刺交換ができた」との回答が 8 割以上となった。 【当行にとっての成果】 ・ビジネス交流会の開催主旨である「企業間交流の場の提供」をすることができ、ビジネスマッチングにより、取引先の支援強化を図ることができた。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 筑波銀行）

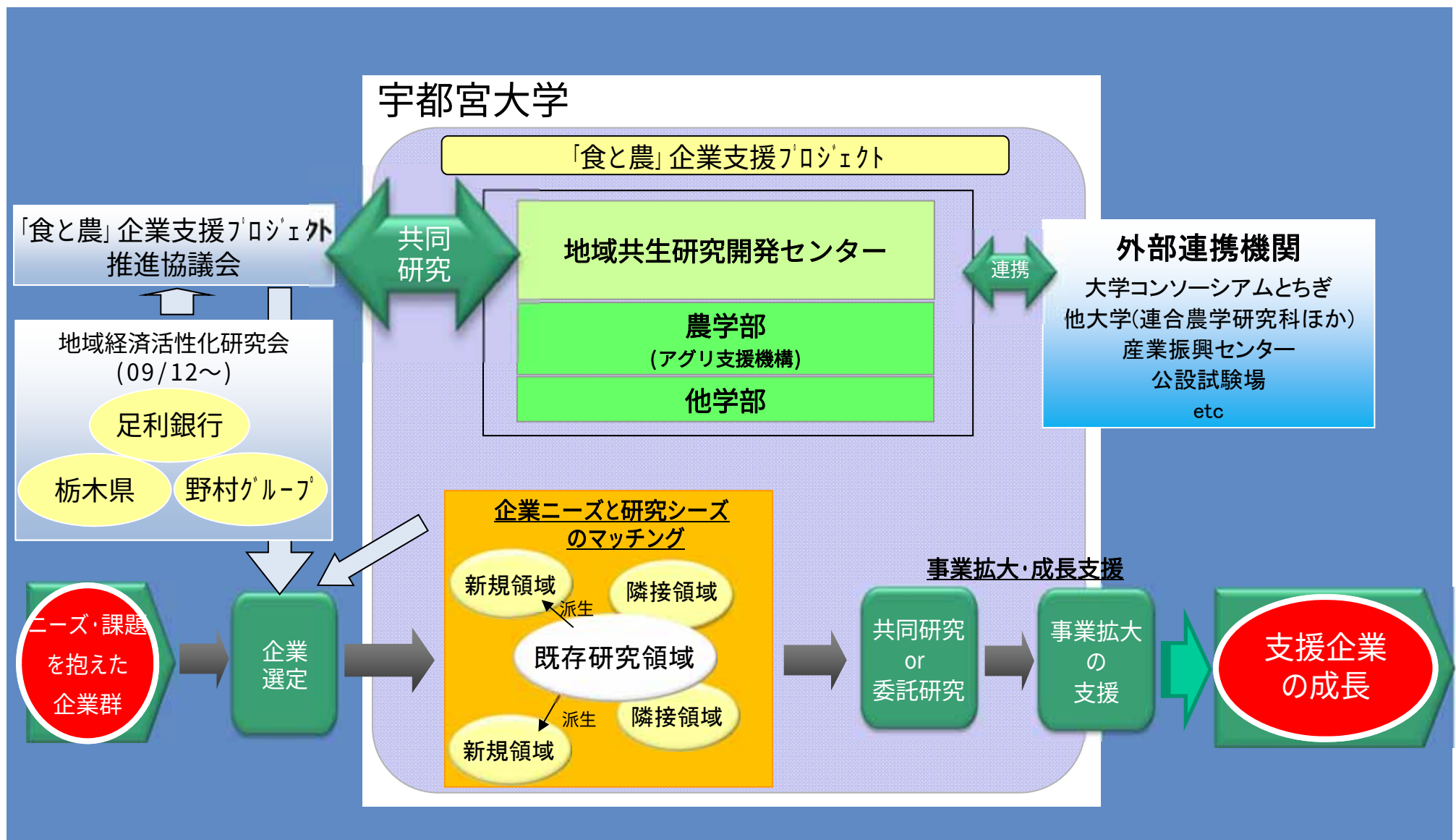
タイトル	事業再生支援活動と外部連携強化
動機（経緯）	経済的困窮状態にあるお取引先でも、経営改善意欲が高く自助努力も相当と認められる先については、事業価値が毀損する前に対応を図る必要がある。 特に震災による直接的又は間接的影響が甚大で、迅速かつ最適な対応を必要とするケースも多くなってきており、外部専門家との適切な連携も積極的に活用・強化している。
取組み内容	事業価値毀損前の事業再生を実現させるために、日頃のモニタリング活動は勿論のこと、組織的経営支援体制の一層の強化及び再生スキルの向上に努めている。 また、事業再生支援を積極的かつ最適に取り組むために、取引先の顧問税理士や中小企業再生支援協議会等の外部専門家との連携を図りながら、取引先の状況に応じた最適な改善策を提案している。さらに、実現可能性の高い抜本的な計画のもとDDS（デット・デット・スワップ 債務の資本的劣後ローン）等のスキームを積極的に活用しながら早期事業再生に取り組んでいる。 特に東北地方太平洋沖地震により直接間接を問わず甚大な影響で事業継続が困難となっている取引先には資金繰り面を踏まえた迅速で最適な事業再生を検討・提案していく。
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 ・ 事業価値が毀損する前に抜本的改善が図られ信用力回復につながる。 【当行にとっての成果】 ・ 外部専門家連携により、当該事業再生の税務リスクや法令リスク等の検証を専門家目線で確認できること、当行ノウハウ補完が可能となること。 ・ 公平な立場で作成された計画に基づく金融調整機能が期待できること。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 足利銀行）

タイトル	新たな産学官金連携への取組み
動機（経緯）	・ 21 年 12 月に、地域経済活性化へ向けた取組みとして、当行・野村グループ・栃木県の三者で「地域経済活性化研究会」を組織し、「食と農」を最初のテーマとして施策の検討を開始。
取組み内容	・ 研究会での検討の結果、22 年 11 月に、当行・野村証券・栃木県・宇都宮大学による産学官金連携の『「食と農」企業支援プロジェクト』をスタート。 ・ プロジェクトの立ち上げにあたっては、当行取引先にアンケートを実施し、新商品や新技術などの開発に関して企業が抱える課題を把握。 ・ 企業の課題解決を支援するため、①大学のシーズ起点ではなく企業のニーズを起点とした研究開発を行い、さらに②開発支援に留まらず、事業計画策定や販路拡大など事業化に至るまでをサポートするスキームの構築を目指している。 ・ 23 年 1 月には、支援企業として 6 社を選定し、宇都宮大学との共同研究を開始した。
成果（効果）	・ 取引先へのアンケートの実施、支援企業の公募・選定、大学との共同研究契約締結のサポートなどを通じ、新商品や新技術などの開発に関して企業が抱える課題を把握することができた。 ・ プロジェクト関係者（当行・野村証券・栃木県・宇都宮大学）が定期的に推進会議を開催し、情報の共有や今後の進め方の検討などを行うことにより、企業課題に応える新たな産学官金による連携・検討の場を構築できている。

「食と農」企業支援プロジェクトのスキーム図



「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 千葉銀行）

タイトル	ビジネスマッチング商談会の実施
動機（経緯）	地域のリーディングバンクとしてお客さまの経営課題解決のためのソリューションや、質の高いサービスを提供する。 多様な企業ニーズの中でも、販路開拓や品揃えの充実、商品開発、業務効率化など、いわゆるビジネスマッチングニーズは非常に多く、地域金融機関としてこれらのニーズにこたえるべく、企業同士の「出会いの場」として、ビジネスマッチング商談会を開催している。
取組み内容	当行では、平成 16 年度よりビジネスマッチング商談会やセミナーを積極的に実施している。平成 22 年度は、今後成長の見込まれる分野等の商談会やセミナーを開催した。 ○全国規模の展示商談会への参加 「FOODEX JAPAN 2011」 ○地銀共催による広域的な商談会への参加 「地方銀行フードセレクション2010」 ○地域貢献活動の一環として地元大学と中小企業を結びつけるセミナーを開催 「千葉県29大学合同就職セミナー2010」 ○観光・アグリビジネスに関するセミナーや商談会を開催 「第2回千葉県観光ビジネス商談会」 「第1回ちばぎん外国人観光客誘致セミナー」 「ちばぎんアグリ商談会」 ○当行単独による商談会を開催 大手スーパーのバイヤーとの商談の場を提供する個別商談会を開催 ○「商談会シート」の活用 出展者の伝えたい情報とバイヤーの知りたい情報を効率的・効果的にマッチングさせるため、各種商談会で「商談会シート」を活用
成果（効果）	【お客さまにとっての成果】 各種商談会で、来場するバイヤーとの販路開拓等の商談による売上増加。セミナーや研修で得た知識習得による経営改善・効率化の実践。 【当行にとっての成果】 ビジネスマッチング商談会は当行にとって他行差別化・取引先との信頼関係構築の強力な武器であり、その取組みを強化することにより取引を拡大することが出来た。

ちばぎん

CHIBA

THE CHIBA BANK, LTD.



「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 千葉銀行）

タイトル	地域の P F I 案件への積極的な関与
動機（経緯）	地域の P F I 案件へ積極的に関与することにより、地域の住民に対する良質な公共サービスの提供と地域経済活性化に寄与していく。
取組み内容	① P F I 案件の入札に参加する民間企業グループよりアレンジャー指名を獲得するため、事業内容の精査や民間企業グループに対する入札支援業務を行う。また、当行をアレンジャーに指名したグループが落札した場合には、速やかにアレンジャー業務を実施することで、円滑な資金提供を行う。 ② 公共事業に P F I 手法の活用を検討している県内自治体に対しては、P F I の仕組みや内容等について周知していく。また、実際に事業計画を立案している県内自治体担当者との意見交換をもとに事業計画の策定支援を行い、良質な公共サービスの提供を促進する。
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 ① 下記（当行にとっての成果）の事業において、自治体・国が実施する事業に資金面で支援したことに加え、民間企業グループの入札支援要請及び資金調達ニーズに応えた。 ② みどり園改築等 P F I 事業、銚子市学校給食センター整備運営事業に応じた民間企業グループの入札支援要請に応えた。 ③ P F I 事業を計画している地方自治体に対し、金融機関の立場から見た P F I の仕組み等の説明を実施し、各自治体担当者の P F I に関する理解を高めた。 【当行にとっての成果】 ① 銚子市立銚子高等学校整備事業、北総浄水場排水処理施設整備更新等事業、静止地球環境観測衛星の運用等事業について融資契約締結。 ② 佐原広域交流拠点 P F I 事業、衆議院新議員会館整備等事業、参議院新議員会館整備等事業、千葉市新港学校給食センター整備事業、銚子市立銚子高等学校整備事業、東京国際空港国際線地区旅客ターミナルビルなど整備・運営事業、津田沼公務員宿舎整備事業について融資実行。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 千葉銀行）

タイトル	地元大学と連携した外国人観光客向けサービスの向上
動機（経緯）	A市商工会では、インバウンド促進の機運が高まる中、外国人観光客にもっと「日本の味」を楽しんでもらうためにメニューの翻訳事業を検討しているとの情報を入手。観光学部を有し、海外から多くの留学生を受け入れている地元のB大学とのマッチングを行ったもの。
取組み内容	① A市の地元食材を使用する「おらが丼」（わが家の丼を意味する方言）の普及を図るなか、外国人観光客向けの翻訳メニューの作成を検討していたが、一定の費用がかかることから具体化しない状況にあった。 ② 当行では、海外からの留学生を抱えるB大学に連携を提案したところ、大学側の賛意を得ることができ、学生の翻訳スキルを無償で活用できることとなった。 ③ 地元飲食店では、留学生を対象とした試食会を通じ、各々の「おらが丼」への感想を外国人から直に聞く機会が得られたほか、留学生の意見を活かし、メニュー構成に工夫を加える飲食店も見られるようになった。
成果（効果）	【相手方（顧客）にとっての成果】 地元飲食店にとっては翻訳事業のコストカット、大学にとっては留学生に日本語を実践する場を提供する機会となり、相互に恩恵を得られた。また、大学と地元飲食店の交流が深まった結果、自社HPの外国語表記化や通訳を兼ねたアルバイト機会の提供など、副次的な効果も見られている。 【当行にとっての成果】 食文化を通じた観光・地域振興への真摯な取組みが評価され、地元からの信頼度向上につながった。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 千葉興業銀行）

タイトル	展示即売商談会「千産千商 2010」の開催
動機（経緯）	千葉県の魅力ある優れた商品・食材を県内での消費と商いにつなげ、地域経済の活性化に資することを目的に開催
取組み内容	平成 22 年 5 月に産学連携協定を締結した聖徳大学短期大学部の協力のもと、学生が授業で学んでいる知識を活かし、当行取引先出展企業の P R ・食材調理に協力。地域住民や学生などの一般参加者・企業関係者ら約 800 人が来場。出展企業の食材・商品の P R と消費者に対する商品モニタリングを実施し、学生の斬新なアイデアを商いにつなげる絶好の機会となった。
成果（効果）	県内取引先 16 社が出展し一般消費者への P R ・モニタリングが実施でき、今後の商品開発や新商品の出応えを感じる場を提供できた。 又、大学と県内企業が連携できる機会にもなり双方にとって有効な商談会となった。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 東京都民銀行）

タイトル	C S R 活動の一環による環境配慮型定期預金「東京緑の定期」の取扱い
動機（経緯）	当行・東日本銀行・八千代銀行の 3 行により、C S R 活動の一環として取扱いを実施。
取組み内容	当行・東日本銀行・八千代銀行 3 行による「しゅとねっと」では、本預金を通じて集められた預金残高に応じて、最高 100 万円を東京都が実施する「緑の東京募金」に寄付する。寄せられた募金は、「緑の東京募金基金」に積み立てられ、東京緑化事業に役立てられる。また、「緑の東京募金」の振込口座を設け、お客さまからの募金受付も行う。
成果（効果）	・ 環境問題への取組みは企業市民として重要な責務であり、環境に配慮した商品提供を行うことで、企業の社会的責任の達成。 ・ 東京緑化事業に寄与する。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 東京都民銀行）

タイトル	C S R 活動の一環による環境配慮型定期預金「花粉の少ない森づくり定期」の取扱い
動機（経緯）	C S R 活動の一環として取扱いを実施
取組み内容	本預金を通じて集められた預金残高に応じて、公益財団法人東京都農林水産振興財団が実施する「花粉の少ない森づくり募金」へ寄付。
成果（効果）	・環境に配慮した商品提供を行うことで、企業の社会的責任の達成。 ・「花粉の少ない森づくり募金」への寄付金は、「花粉発生源のスギ伐採」と「花粉の少ないスギの植替え」等にあてられる。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 東京都民銀行）

タイトル	C S R 活動の一環による環境配慮型定期預金「ECODOMO 定期預金」の取扱い
動機（経緯）	東京都環境局から東京都・金融機関・事業法人・個人の 4 者で構成する「エコ金融プロジェクト」共同参加の打診による
取組み内容	本預金を通じて集められた預金残高に応じて、最高 500 万円を環境活動クラブである「こどもエコクラブ」に寄付することにより、環境配慮の取り組みを支援する。
成果（効果）	東京都との連携により、事業者及び都民の環境配慮行動を金融面から支援し、企業の社会的責任の達成。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 第四銀行）

タイトル	県内観光地の活性化に向けた支援活動
動機（経緯）	首都圏における観光PR活動の実施や、県内各地の観光関係者等との懇談会開催などを通じ、新潟県の観光及び経済の活性化に繋げることを目指して取組みを開始。
取組み内容	（１）首都圏での観光PRイベントを開催 ・東京（日本橋）にて、観光PRイベントを５回開催。 ①うまさぎっしり新潟～ふるさとの味～ ５月１２日（水）～１５日（土） PR対象地域：南魚沼市、長岡市山古志地域 来場者数４，５５３人 ②雪国の食文化・魅力再発見 ６月１４日（月）～１８日（金） PR対象地域：湯沢町、津南町 来場者数３，２４８人 ③越後の奥座敷「阿賀町」 ７月７日（水）～１０日（金） PR対象地域：阿賀町 来場者数４，７９０人 ④うまさぎっしり新潟の秋 ９月１５日（水）～１６日（木） PR対象地域：県内全域 来場者数２，５９３人 ⑤トキの郷・佐渡収穫祭 １０月１５日（金）～２２日（金） PR対象地域：佐渡市 来場者数９，４８７人 （２）観光活性化支援事業 ・県内観光地の活性化を図るため、各温泉地に対し、マーケティング支援、メニュー開発支援を行った。 ・平成２２年度は「阿賀町」「岩室温泉」「松之山温泉」「雪国観光圏」（湯沢町など７市町村）を対象に実施した。
成果（効果）	・東京（日本橋）での観光PRイベントでは、首都圏の消費者約２万４千人にご来場いただき、新潟の魅力をPRできた。 ・観光活性化支援事業の販促支援では、ダイレクトメール・新聞折込チラシの作成でリピーター・新規客を多数獲得した。 ・観光活性化支援事業の料理メニュー開発支援では、地域が一体となり、地元食材を活用した朝食メニュー４品を開発した。この取組みは全国旅館ホテル生活衛生同業組合連合会全国大会グランプリを獲得した。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 八十二銀行）

タイトル	「信州再生支援ネットワーク会議」の設立
動機(経緯)	長引く景気低迷の影響から経営環境が厳しさを増している中で、苦境に立たされている長野県内中小企業に対し、適切かつ迅速に再生支援を行い、県内経済の活性化を図るためには県内金融機関の連携により協調して支援することが必要と考えた。
取組み内容	長野県内において、金融機関、信用保証協会、再生支援協議会、行政等の事業再生支援関係機関の連携体制を構築し、事業再生支援に係るノウハウの共有や全体的なレベルアップ等を図ることを目的として、22 年 2 月、当行主導で県内 10 金融機関による「信州再生支援ネットワーク会議」を立ち上げた。 同会議を活用してより多くの企業存続と地域の面的再生に向けた積極的な取組みを行っていくことを目的に、当行が幹事行となり 23 年 8 月までに計 5 回の会議を開催している。
成果(効果)	信州再生支援ネットワーク会議の活動により、参加各行の企業支援実務のレベルアップが図られ、各金融機関企業再生担当者間の人的連携強化により県内企業への円滑で迅速な再生支援への取組みに寄与している。 特に中小零細企業の再生支援の取組み強化を課題としていた長野県信用保証協会に対して、関係者間の連携を強化したことにより、個別企業の経営改善に対して同協会の主体的な関与が開始されるなど、県内企業の経営改善の取組みをより強固にしている。 設立目的のひとつとして長野県独自の制度資金の検討・創設を掲げ、22 年 12 月に、経営改善計画に基づく資金繰り改善や再生計画に基づく事業再生を目的とした「経営改善支援資金」及び「事業再生支援資金」の創設を長野県に要請した。その結果、23 年度から同県の既存制度資金である「再生支援資金」の要件が拡充されたことも成果となった。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 北陸銀行）

タイトル	大学等との連携強化
動機（経緯）	・ 大学や高専との連携を強化して、当行が仲介機能を果たすことで、大学のシーズと企業のニーズを融合し、お取引先の創業、新事業をサポートする ・ 当行店舗網地域を担っていく若い世代に対し、金融教育により当行のノウハウを教授し、長期的視点での地域発展に寄与する
取組み内容	・ 平成 22 年 4 月以降で新たに 4 大学と連携締結。総計で 8 大学、1 高専と連携協定 22 年 6 月金沢美術工芸大学、22 年 9 月帯広畜産大学、22 年 11 月小樽商科大学、23 年 1 月金城学園 （既提携大学：富山大学、富山県立大学、福井大学、金沢大学、富山高専専門学校）
成果（効果）	・ 「産学連携ヒアリングシート」を活用した創業、新事業開拓のサポート ・ 技術説明会への当行取引先招待による技術移転促進 ・ ビジネスマッチング等を大学と共催、産学連携コーナーにて大学と企業をマッチング（金沢大、富山大、福井大、富山県立大） ・ 海外研修派遣（金沢大、富山大） ・ 寄付講義、大学とのコラボ講義（金沢大、富山大、金工大） ・ 若手研究者助成金（金沢大、富山大） ・ 学生と企業の仲介（各大学）

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 富山銀行）

タイトル	T B C 次世代経営塾 “T H E N E X T” 発足
動機（経緯）	・ 富山県内の地域産業の振興・発展に寄与する人材の支援・輩出を目的として、22 年 10 月、富山銀行ビジネスクラブ（T B C）において、若手企業経営者・後継者で組織する「次世代経営塾 “THE NEXT”」が発足。
取組み内容	・ 会員相互の資質向上に向けて各種勉強会や企業視察（県外含む）を実施。 ・ 特別講師として地元出身の関満博 明星大学教授を招き、継続的に講義を受講。 ・ 関教授が塾頭をされている「フロンティアすみだ塾（東京都墨田区）」等、全国の関塾生との企業交流を実施。
成果（効果）	・ 講義、グループ討議、企業視察等を通じて、塾生の経営資質向上に繋がった。 ・ 毎月継続的に経営塾を開催することで、塾生間の交流と親睦を図ることができた。また県外他塾との協働を通じて、他塾生との結び付きも深めることができた。 ・ 関教授以外にも外部専門家による講義を受講することで、塾生は幅広い見識を身に付けることができた。

—TBC次世代経営塾“THE NEXT”発足

■ 目的

富山県内の若手経営者・後継者等の経営資質等の向上を図り、富山県内の地域産業の振興・発展に寄与する人材を輩出すること

- ① 経営者としての知識・見識を身につける
- ② 自ら考え、実践できる力を身につける
- ③ この機会を通じともに考えられる同士を発見する

■ 塾生

第1期生 33名(平成22年10月～23年9月)

■ 事業内容（塾カリキュラム）

- ① テーマ(会員相互の専門・得意分野、問題提起)を基にした討論
- ② 特別講師(明星大:関教授 他)による講義の受講
- ③ 地元企業の視察
- ④ 県外企業等の視察及び交流
- ⑤ 自主勉強
- ⑥ 会員相互の交流と親睦

他



「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 富山銀行）

タイトル	当行職員常駐派遣による富山大学との連携強化
動機（経緯）	・ 従来から当行は富山大学との間で、16 年より寄附講義（経済学部にて）を実施、17 年には「包括的連携協力に関する覚書」を締結。 ・ 更なる第一歩として、地域活性化に向けて協働することを目的に、23 年 3 月、「富山銀行職員の派遣研修に関する協定書」を締結のうえ、職員を同大学へ常駐派遣。
取組み内容	・ 1 年間の期間にて職員を、富山大学地域推進機構へ地域連携推進員として派遣。 ・ 同大学においては下記業務に従事。 — 行政とタイアップしての、地域活性化事業・プロジェクトの企画立案・運営 — 銀行で培ったネットワークを活用しての、企業と大学の共同研究の企画立案 — 銀行と大学の連携による地域づくりに関する調査研究活動 等
成果（効果）	・ 各種プロジェクト実践による派遣職員の人材育成。銀行全体における地域活性化に関するノウハウの蓄積・底上げ。 ・ 富山大学との連携強化（共同研究案件相談の増加等）。 ・ 同大学のネットワーク活用を通じた、自治体等外部機関との連携強化。

——当行職員常駐派遣による富山大学との連携強化

■ 協定の締結

平成23年3月に富山銀行と富山大学の間で、地域活性化に向けて協働することを目的として「富山銀行職員の派遣研修に関する協定書」を締結

■ 職員常駐派遣

平成23年4月から1年間の期間にて、職員1名を富山大学 地域連携推進機構 地域づくり・文化支援部門へ地域連携推進員として派遣

地域活性化に資する自治体・企業体・地域団体等の各種事業・プロジェクトの企画立案・運営をはじめ、企業と大学の共同研究の企画立案、産学官金連携に関する調査研究活動等、先駆的な取り組みの最前線で活躍中



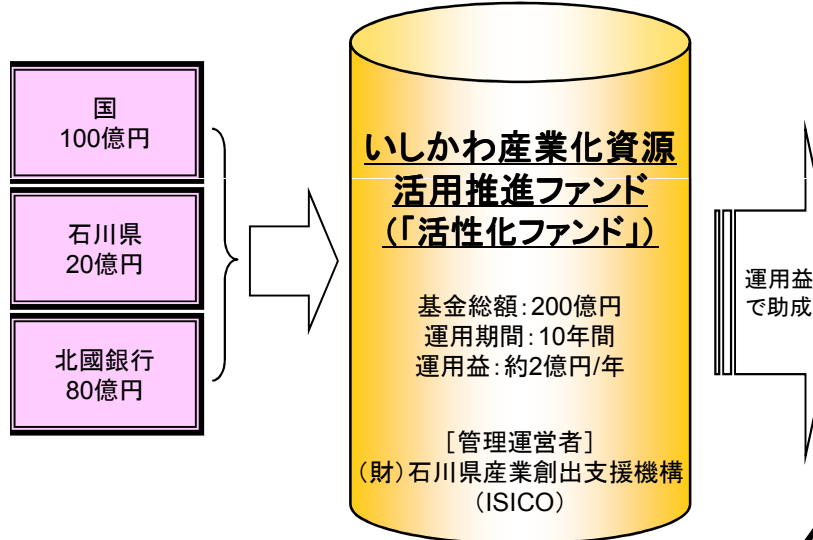
「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 北國銀行）

タイトル	いしかわ産業化資源活用推進ファンドを活用した事業支援									
動機（経緯）	・ 石川県が組成した「いしかわ産業化資源活用推進ファンド」（以下活性化ファンド）に当行が 80 億円を出資している。＜総額 200 億円＞ ・ 同ファンドでは運用益にて地域資源活用、農商工連携、医商工連携のビジネスを支援するための助成を行っている。									
取組み内容	・ セミナーを実施し、同ファンドの地域企業への紹介、銀行内での認知度向上に努めている。 H22 年 5 月 行員向けセミナー実施（31 名参加） H22 年 6 月 顧客向けセミナー実施（72 名参加） ・ 行員がファンドの申請手続きを支援するとともに、中小企業応援センター事業（経済産業省）の専門家派遣を活用した申請のブラッシュアップを実施した。									
成果（効果）	・ ファンド助成の認定先数 <table><tr><td>H22 年度総認定件数</td><td>71</td></tr><tr><td>うち当行取引先</td><td>61</td></tr><tr><td>うち当行よりの紹介案件</td><td>19</td></tr><tr><td>うち中小企業応援センター活用</td><td>9</td></tr></table>		H22 年度総認定件数	71	うち当行取引先	61	うち当行よりの紹介案件	19	うち中小企業応援センター活用	9
H22 年度総認定件数	71									
うち当行取引先	61									
うち当行よりの紹介案件	19									
うち中小企業応援センター活用	9									

活性化ファンドの概要

目的 本県では、地域経済の活性化を推進することを目的に、本県の強みである豊かな農林水産物、伝統工芸品、観光資源及び本県に集積するモノづくり産業やサービス産業を支える特有の技術等（＝産業化資源）を活用した取り組みなど、これまでにない新たな取り組みに対する支援策を構築することにより、地域の知恵や工夫に基づく中小企業等の果敢な挑戦をバックアップする。



ファンドの実施体制

※基本的な支援制度のあり方や具体的な事業の方向性を審議→事業内容の企画・立案

産業化資源活用推進会議

助成対象の選定・事業成果に係る評価

ファンド事業審査委員会
(ISICOに設置)
構成：学識経験者、
商工団体、
県、ISICO等

推進本部内に
タスクフォースを設置
構成：専門家、県等

※相談から事業計画の策定支援、事業実施にあたってのフォローアップまでを実施

(ISICO)
地域振興部

・支援策の実行部隊
・各分野の専門アドバイザー
・地元金融機関や市町職員も参画

能登サテライト

・能登地域における支援体制を強化
・専任アドバイザー

**地域一体となった
推進・支援体制**

1. 産業化資源を活用した新たなビジネスの創出

◆産業化資源を活用した中小企業者等の新事業展開に対する意欲ある取り組みへの支援

①支援機関による産業化資源を活用した新たな取り組みの積極的な掘り起こし

→ 外部の専門家を招聘する勉強会や研究会など、産業化資源を活用した新たな取り組みに着手するための活動（ビジネスアイデア構想段階）を支援

助成対象：商工会議所・商工会、中央会、組合等 助成率：定額 助成限度額：100万円（1年以内）

②-1 中小企業による全国・海外市場を狙った産業化資源活用新商品等の開発・事業化

→ 産業化資源を活用した中小企業による新商品・新サービスの開発から販路開拓に至るまでの様々な段階における取り組みを幅広く支援

助成対象：中小企業者等 助成率：2/3 助成限度額：300万円（3年以内）

②-2 中小企業による全国・海外市場を狙った産業化資源活用新商品等の開発・事業化（小規模企業枠）

→ 景気悪化の影響を受けやすい小規模企業を重点的に支援するため、助成率を引き上げた小規模企業者枠を創設
助成対象：小規模企業者（従業員数5人以下） 助成率：3/4 助成限度額：150万円（3年以内）

②-3 中小企業による海外市場を狙った産業化資源活用新商品等の開発・事業化（海外展開支援枠）

→ 海外展開を重点的に支援するため、助成限度額を引き上げた海外展開支援枠を創設
助成対象：中小企業者等 助成率：2/3 助成限度額：500万円（グループは1,000万円）（3年以内）

③産地・地域としての産業化資源の魅力向上への取り組み

→ 産業化資源を活用した商品・サービスの新たな販路の開拓等に産地・地域一体で取り組む活動を支援
助成対象：組合、商工会議所・商工会等 助成率：2/3 助成限度額：200万円（1年以内）

2. 農商工連携産業の創出

◆農林水産分野と商工業との連携による新産業創出

☆農商工連携促進協議会の設置

→ 農家、食品加工業者、県、ISICO、業界団体、専門家等から成る協議会を設置し、農商工連携に向けた具体的な取り組みを促進するための検討や普及啓発を行う

①-1 新しい食品加工ビジネスモデル構築支援事業

→ 農林水産業者、食品加工業者等が連携した商品開発や販路拡大に関する取り組みで、先進的・モデル的な手法によりビジネスチャンスに結びつくような取り組みを支援
助成対象：農商工連携に関わる複数の事業者
助成率：2/3 助成限度額：500万円（3年以内）

①-2 農林水産物の一次加工施設等整備支援事業

→ 農林水産物を活用した商品づくりの拡大のために必要な一次加工施設等の整備を支援する
助成対象：農商工連携に関わる複数の事業者
助成率：2/3 助成限度額：1,000万円（3年以内）

② 農業参入によるビジネスモデル構築支援事業

→ 農業参入する企業等が農業における収益基盤を確立するため、農業生産に係る技術の習得、農産物の販路確保や農産物を活用した新商品の開発等を行う取り組みを支援
助成対象：農業参入企業及び参入意向企業
助成率：2/3 助成限度額：200万円（3年以内、ただし特に認められる場合に限り2年まで延長可）

☆能登地域の主力産業は農林水産業

→ 農業と食品加工業など農業以外の産業との連携は、能登の活性化における重要な取り組み

☆能登地域の主力産業は農林水産業

→ 農業と食品加工業など農業以外の産業との連携は、能登の活性化における重要な取り組み

3. 医商工連携産業の創出

◆医療・保健分野と商工業との連携による新産業創出

☆医商工連携促進協議会の設置

→ 産学官民による協議会を設置し、予防型社会創造産業創出へ向けた具体的な取り組みを促進するための検討や普及啓発を行う

①医商工連携新商品等開発・事業化支援事業

→ 新商品開発のためのFS調査、研究開発、販路開拓等の取り組みを支援（ものづくりが対象）
助成対象：医商工連携に関わる複数の事業者
助成率：2/3 助成限度額：300万円（3年以内）

②健康サービス等創出支援事業

→ 地域脳検診事業、健康増進プログラム提供事業、ヘルスツーリズム事業、高齢者・要介護者生活支援システム開発事業、子育て支援サービス事業など、健康・福祉をキーワードにした地域活性化に関する取り組みをモデル事業として支援
（サービスが対象）
助成対象：医商工連携に関わる複数の事業者
助成率：定額 助成限度額：500万円（3年以内）

☆過疎地域では高齢化が急速に進展

→ 高齢化を弱みでなく、10年後、20年後の日本の姿と捉え、地域密着型のビジネスを積極的に創出

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 大垣共立銀行）

タイトル	地方銀行連携『地方からの贈り物』プロジェクト
動機（経緯）	・ 地方銀行取引先企業には特産品の生産業者が数多くあり、地方銀行による販路拡大等の支援策として、通販カタログを利用したスキームを検討。 ・ 当行を含む地方銀行 6 行とリッキービジネスソリューション(株)（通販カタログ運営会社）が共同で、通販カタログにより販路拡大等を支援する「地方銀行連携『地方からの贈り物』プロジェクト」を発足。
取組み内容	・ プロジェクト参加銀行取引先企業の特産品を集めた通販カタログを制作するべく、参加銀行が取引先企業を通販カタログ運営会社に紹介。 ・ 上記紹介にて制作された通販カタログ「地方からの贈り物 くうまいものシリーズ」を参加銀行の営業店舗内に設置。
成果（効果）	・ 通販カタログ「地方からの贈り物 くうまいものシリーズ」V o l . 1」を制作し、参加銀行へ設置。 ・ 期間：H22. 11. 30～H23. 5. 20 制作部数：約 4 万部 掲載商品数：231

<プロジェクトの概要>

【発足日】

平成22年9月16日（木）

【参加銀行】

参加銀行	本店所在地
大垣共立銀行	岐阜県大垣市
北陸銀行	富山県富山市
北海道銀行	北海道札幌市
荘内銀行	山形県鶴岡市
山口銀行	山口県下関市
もみじ銀行	広島県広島市

【カタログ製作会社】

リッキービジネスソリューション(株)

※ 当社が製作するカタログに、参加銀行の取引先が取扱う地域産品等が掲載されます。

通販カタログ <うまいものシリーズ>Vol. 1



※ カatalogを参加銀行の
営業店内に設置

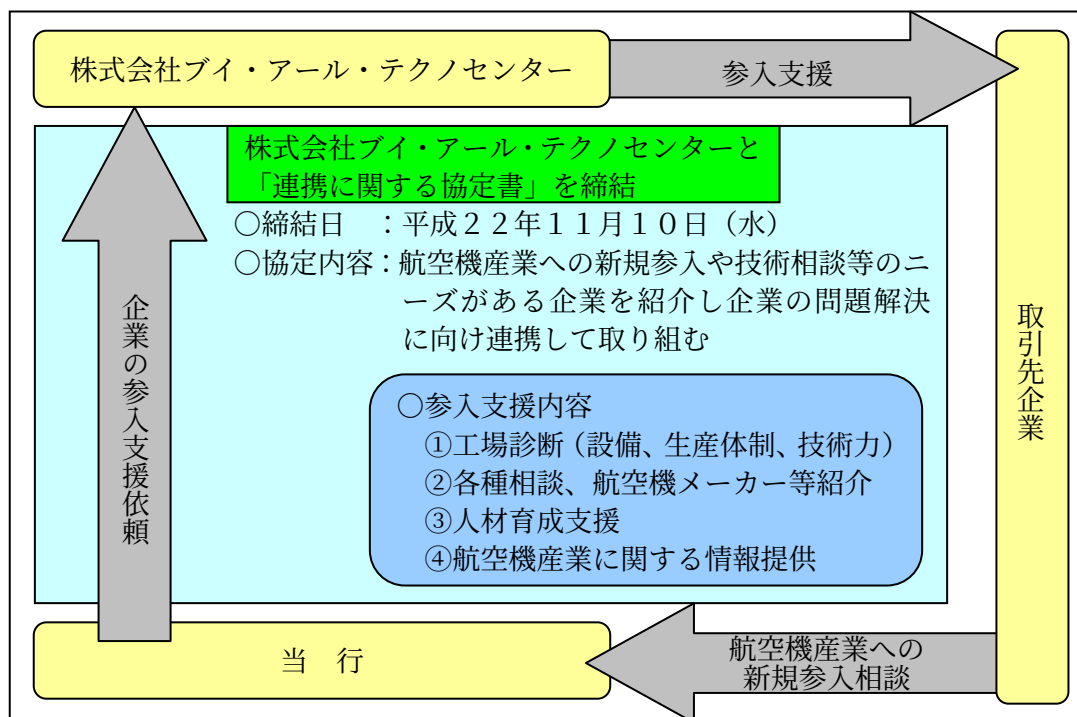
第1弾

名 称	「地方からの贈り物」 <うまいものシリーズ>Vol. 1
対象商品	地域産品の食料品全般 ※ 酒類（みりん等を含む）は除く
カタログ設置期間	平成22年11月30日 ～平成23年5月20日
掲載商品数	○総カタログ掲載数：231アイテム ○当行取引先掲載数：50アイテム
カタログ製作部数 (発刊1回あたり)	40,000部 (参加銀行設置分)

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 大垣共立銀行）

タイトル	航空機産業への参入支援
動機（経緯）	・ 今後成長が期待される航空機産業への地元中小企業の参入を支援するもの。
取組み内容	・ 「航空機産業セミナー」の開催 第 1 回：平成 22 年 7 月 2 日（金） 第 2 回：平成 22 年 12 月 10 日（金） 第 3 回：平成 23 年 1 月 26 日（水） ・ 「VRテクノセンター」（航空機産業の支援団体）との連携協定締結 締結日：平成 22 年 11 月 10 日（水）
成果（効果）	・ 「航空機産業セミナー」の参加人数 第 1 回：192 名 第 2 回：144 名 第 3 回：127 名 ・ 「VRテクノセンター」を利用した支援実績 航空機産業セミナーへ参加した A 社に対し、参入支援を行った。



【航空機産業セミナー】

	テーマ
平成22年7月2日	・日本の航空機産業の現状と将来について ・航空機部品の Supplier として、何が必要か ・名古屋大学 航空機開発 DBT リーダーシップ養成講座のご案内
平成22年12月10日	・最新の航空機生産システムを語る ・JISQ9100 の認証取得と実際について ・こうして新規参入企業を応援します！
平成23年1月26日	・防衛省大型機の民間転用構想 ・MRJ の開発状況 ・航空機産業を自動車産業のように盛んにする案 ・旅客機プロジェクトの変遷 ～TS11 からボーイング 777 にいたる実情～

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 十六銀行）

タイトル	産官学連携事業による地域貢献活動
動機（経緯）	産学連携協定を締結している大学・高専を中心に、それらの大学の特徴を活かした教育イベントの開催を通して、知的財産の橋渡しや地域貢献に繋がる活動を推進する。
取組み内容	①（平成 22 年 12 月）岐阜高専との連携事業 「ふれあいエコサイエンス広場 in モレラ岐阜（本巣市）」 小学生親子を対象に LED や風力発電を利用した工作を通して、楽しみながら環境について学べるイベントを開催しました。 ②（平成 22 年 7 月）中部学院大学との連携事業 「かがくさんすうアカデミー 4（各務原市）」 小学生たちが学生の手ほどきで工作などを体験し、理科離れが危惧される子どもたちに、学ぶ楽しさを知ってもらおうと、親子で参加できるイベントを開催しました。
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 地域の将来を担う子どもたちに、学ぶ楽しさを知る「場」を提供しました。 【当行にとっての成果】 地域貢献活動に一環としてイベントを企画開催しました。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 十六銀行）

タイトル	産官学連携のコーディネート
動機（経緯）	地元企業と大学・高専等が技術相談や共同研究などで実施することで、地域経済活性化に繋がるような両者の橋渡し役として活動する。
取組み内容	①新規事業立ち上げについて模索している等の経営課題を抱える地域の中小企業に対し、中小企業支援施策（特に、農商工連携、地域資源活用プログラム、新連携支援制度、経営革新計画）を紹介し、各種支援機関と協力しながらその活用促進に努めています。 ②また、地域の中小製造業者が抱える技術課題については、相談内容に応じて、産学連携協定を締結する 9 大学 1 高専、あるいは国県などが設置する各種研究機関に打診し、適切な専門家のアドバイスを仰いだり、大学研究室との共同研究に結びつくようコーディネートに努めています。
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 ① 認定を受けることが企業のイメージアップにつながること ② 企業単独では解決できない技術課題が解決され、また大学との共同研究により製品開発が促進されること等 【当行にとっての成果】 ①新たな資金需要に伴う融資扱い、信用保証協会保証付融資の取扱い等 ③ 先の事業性貸出に留まらない、金融サービスの提供ができること等

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 静岡銀行）

タイトル	中心市街地活性化(面的再生)支援への取組み
動機（経緯）	・ 県内の主要都市である A 市の中心市街地では、売上の伸び悩む商店が増えており、個別商店のみならず、その属する商店街および中心市街地全体の活性化に向けた取組みの重要性が従来以上に高まっている。
取組み内容	・ 中心市街地の活性化策などを A 市に共同で提言することを目的として、当行を含む地元金融機関（5 行庫）等で構成する「合同連絡会議」において、「中心市街地の活性化に向けた検討結果」（以下、検討結果）を取りまとめ、平成 23 年 7 月に A 市長宛に提出。 ・ 検討結果には、商店街活性化のためのテナントマッチング・テナントミックス（店舗構成の選別・管理）、インキュベーション（若手事業者の育成）などの施策の検討、商店街を回遊することができる交通インフラの整備と、これらを実施に移すためのワーキンググループの設置が盛り込まれている。
成果（効果）	・ A 市に対し検討結果を提出。 ・ 検討結果を踏まえたモデル事業として中心市街地のうち 1 商店街について、テナントミックス、インキュベーションなどの試行を平成 23 年 10 月から開始している。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 滋賀銀行）

タイトル	「環境ビジネス」に特化したビジネスマッチングの取組み （「ネットワークのしがぎん」「CSRのしがぎん」に関する取組み）
動機（経緯）	・ 当行は「お金の流れで地球環境を守る」の気概のもと、環境と経済の両立を推進することが地域金融機関の使命と捉えており、「環境ビジネス」に焦点を当てた「エコビジネスマッチングフェア」を開催し、新たな商流を創出する。
取組み内容	・ 当行のネットワークを活用して環境に特化した商談と交流の場の提供を通じて、今後の新たな事業展開のサポートを目的として、平成 20 年 7 月 22 日に初めての「エコビジネスマッチングフェア」を開催した。 ・ 平成 22 年 6 月に 3 回目となるフェアを開催。環境ビジネスに取り組む中堅・中小企業 79 社に出展いただき、開催当日に約 2,150 人の来場、約 800 件の商談が行われた。 ・ 出展企業の持つ環境関連の製品・技術・サービス等を 6 分野に分けて紹介。事前の商談対応の充実を図り、参加アンケートや詳細なバイヤー情報などをもとにマッチングを行った。 （6 分野） 新エネルギー・省エネルギー、リサイクル、環境土木建築、浄化（水・土壌・大気）、環境サポート・ソリューション、環境アグリ・フード
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 ・ フェア当日の来場者約 2,150 人、商談件数約 800 件と、環境ビジネスに特化した多くの商談を行っていただいた。 ・ 商談の成約は、お取引先企業の売上、利益の拡大に寄与する。 【当行にとっての成果】 ・ 当行を起点に「環境ビジネス」で新たな商流が生まれることは、お取引先や地域の発展につながり、ひいては当行の発展につながる。

「しがぎん」

エコビジネスマッチングフェア

2010 GUIDE BOOK

日時

2010 6/22 (火) 10:00~17:00

会場

琵琶湖ホテル
3階

入場
無料

主催／株式会社滋賀銀行 株式会社しがぎん経済文化センター
後援／滋賀県、財団法人滋賀県産業支援プラザ、社団法人滋賀経済産業協会、滋賀経済同友会

environment
環境

ecology
環境保全

business
ビジネス

無限の可能性がひろがるエコビジネス
「環境世紀」の新たな知恵と技術に出会いませんか？



この寄付金付印刷用紙を通じて
琵琶湖の環境保全活動を支援しています。



この印刷物は、環境に配慮した再生紙を使用し、
有害な廃液を排出しない水なし印刷を採用しています。



このフェアは地球環境にやさしい
グリーン電力を利用して開催します。



滋賀銀行は、環境省認定の
「エコ・ファースト企業」として、
「環境経営」に取り組んでいます。

SHIGA BANK

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 京都銀行）

タイトル	観光産業活性化に資する当行独自の取組み
動機（経緯）	観光振興策の一環として、平成22年より行政・業界団体等が連携し「オール京都」で初めて開催された「京の七夕」に地元金融機関として積極的に参加。
取組み内容	「京の七夕」では、全国から様々な願いを募るとともに、堀川や鴨川などで竹と光による演出などの催しが行われたが、当行においては、イベントで使用する竹の伐採をかねた京都モデルフォレスト協会「放置竹林整備活動」へ参加するとともに、京都市内39カ店において「京の七夕」ロビー展を開催し、伐採した竹を利用した笹飾りや来店されたお客さまによる短冊記入などを実施。また20カ店において浴衣着用による窓口対応を実施した。
成果（効果）	放置竹林整備活動に協力できたと同時に京都市内の当行店舗におけるロビー展の開催により、「京の七夕」を盛り上げることができた。また、店舗での短冊記入も、お客さまに「七夕」ムードを体感いただき、好評であった。



「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 池田泉州銀行）

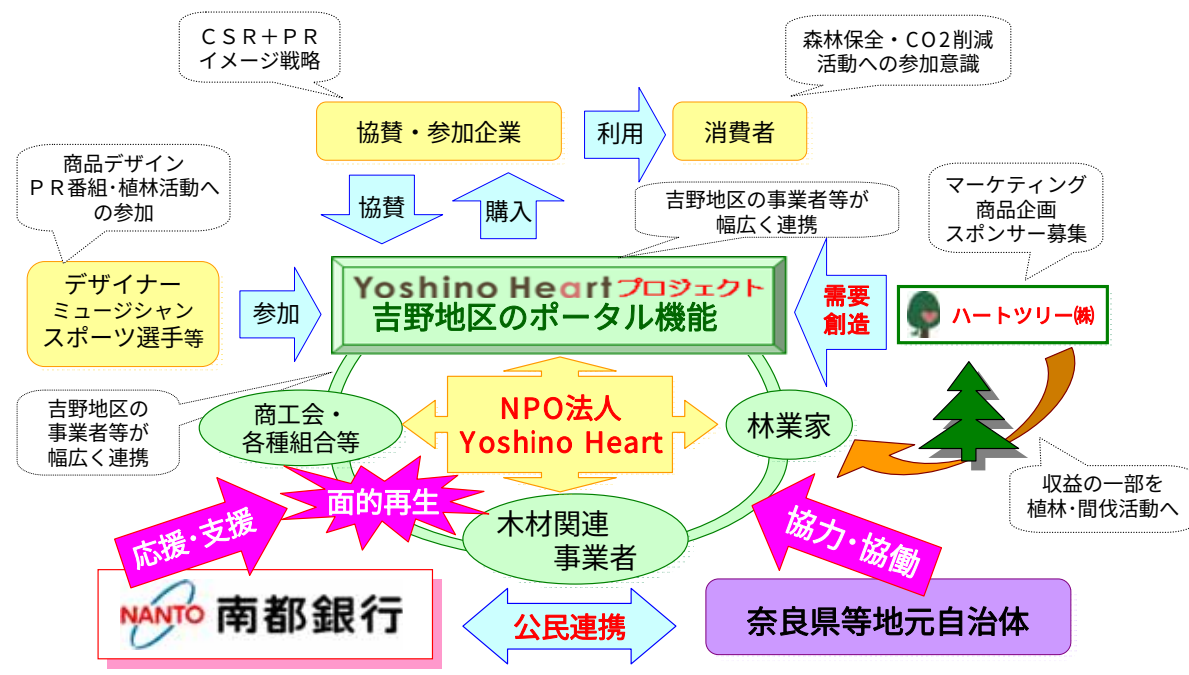
タイトル	A 地公体の地域起こしのサポート
動機（経緯）	A 地公体よりの相談
取組み内容	A 地公体の農業振興調査研究に関し、連携協定締結している B 大学を紹介 ＜内容＞ A 地公体の農業振興策に関する農家の意向を吸収する事を目的に、調査研究務を B 大学へ委託するとともに、その調査研究結果を次年度以降の農業振興施策に反映させる
成果（効果）	農家へのアンケート及び個別ヒアリング実施済

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 南都銀行）

タイトル	林業等の地域産業活性化および森林や地球環境の保全をめざすプロジェクト（「Yoshino Heart プロジェクト」）の支援
動機（経緯）	・前中期経営計画の基本方針・重点戦略の一つである「CSR の推進」の一環として、「環境保全活動」に持続可能な形で取組むこととしたこと。 ・現頭取が就任時に、地域金融機関として、森林県である奈良県の地域特性や伝統産業である林業の衰退、それに伴う森林の荒廃を踏まえた地域貢献を行う方針を表明したこと。
取組み内容	・本プロジェクトは、奈良県吉野産の木材製品に冠する「Yoshino Heart」ブランドの普及および大都市と吉野地域との情報共有を通じて、吉野材の需要を促進することにより、吉野地域の林業関連産業の活性化および森林の整備とそれによるCO2 吸収量の増加をめざすもので、その収益の一部はNPO法人を通じて植樹や間伐など吉野地域の森林整備に役立てられる。 ・当行は、「Yoshino Heart」製品の活用のほか、木材需要拡大に向けた新たな木製品の開発にかかる地方公共団体・商工会等への協力依頼、同プロジェクトと地域の事業者のマッチング支援、NPOの活動支援等を展開している。
成果（効果）	・コンビニエンスストアとのタイアップによる「アド箸」（広告入り吉野ヒノキ製割り箸）で地元特産の割り箸の新規需要を開拓。 ・「吉野 3.9 ペーパー」（吉野産間伐材チップを活用した用紙）で間伐材を製紙原料に活用。当行のディスクロージャー誌やパンフレット等に採用。 ・地公体（奈良県・吉野町等）との公民連携や大学（奈良女子大学・県立大学）との産学連携、各地商工会（吉野町等）等との協力体制を確立。 ・吉野地域と大都市とをつなぐ窓口となる「NPO 法人 Yoshino Heart」（21 年 7 月設立）の設立・運営支援。NPO役員には大学教授等、地域外の専門家も起用。 ・吉野地域から直接消費者に届く木製品の開発・商品化を支援。 ①奈良県との連携による「吉野材を使った“暮らしの道具”デザインコンペ」の開催。入選作品の商品化支援。 ②大手広告代理店との連携による吉野材を使った「木のおもちゃ」の開発・商品化支援。 ・当行内における吉野材利用の拡大（店舗内装等）。 ・取引先への吉野材利用推進。

プロジェクト概念図



暮らしの道具「デザインコンペ」
最優秀作品「割り鉛筆」



「ぐらぐら積み」(知育玩具)



勧誘物品に使用の
木の紙「きのかみ」

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 山陰合同銀行）

タイトル	境港の豊富な魚種と鮮度の強みを生かした地域ブランド化の推進
動機（経緯）	境港で水揚げされる水産物は種類が豊富で、産地として高いポテンシャルを持っている。しかし、これまでは水揚げした魚を大量にさばくことに主眼が置かれ、消費者の手元に届くまでに「境港産」という文字は消え魅力が伝わっていなかった。そこで、水産各社が連携することで、地域ブランドの確立を目指すことを当行が提案し、取組開始。
取組み内容	主要水産業者 6 社（水産荷受業者、鮮魚仲買、水産加工業者）を集め「境港水産物の販売促進を図る会」を設立。当行は広域店舗ネットワークを活用して山陽・兵庫のスーパー・百貨店等とのビジネスマッチングを支援。1 社では補えない部分も、それぞれ強みを持った 6 社が集まることで、多様なニーズに対応することができた。
成果（効果）	水産業者の連携により、統一感のある販売促進を可能とし、「境港産」の地域ブランドを全面的に伝えることができ販路拡大に繋がった。山陽・兵庫側のスーパー・百貨店も魅力ある商品の購入が可能となった。当行はビジネスマッチング手数料収益の獲得することができた。

境港の豊富な魚種と鮮度の強みを活かした 地域ブランド化の推進



食文化の変化により、産地の
特長を活かした高付加価値
な漁業への転換が求められ
ています。大量処理型の産地
から、「きめ細かく」消費者の
ニーズに対応する産地を目
指し、売り方を変える取り組
みが始まりました。

今回は、日本有数の漁港であ
る境港の地域ブランド化の
推進事例をご紹介します。

境港水産業者の苦悩

水揚げ量と日本屈指の加工技術
を誇る境港のポテンシャルを活
かした販路開拓が課題

- ・ベニズワイガニ、生マグロ、アジの水揚げ量は日本で、日本屈指の加工技術を誇る境港。日本有数の漁港として全国に名が知られているにもかかわらず、境港で揚げた魚が消費者の手元に届くまでに、「境港産（産地・境港）」という文字は消えてしまっている。
- ・その理由は、これまで水揚げした魚を大量にさばくことに主眼が置かれ、きめ細かく消費者のニーズに対応することができていなかったため。ベニズワイガニ、生マグロ、アジといった「超一流の武器」を持ちながら、「境港産」の魅力が消費者に伝わっていなかった。
- ・食生活の変化や輸入魚の増加などにとともに、水産各社にとつて新たな販路拡大が課題となっていた。

きっかけ

境港の主要水産6社が連携して
販売促進を行うことを当行が提案
・販路拡大を目指す境港の水産各社は、当行境港支店に個別に相談をし



担当者：境港支店
持田将彰 支店長代理

ていたが、個別の対応では買い手側のニーズに十分に応えることはできないとジレンマを抱えていた。

- ・境港支店細川支店長は、主要水産6社が集まれば、鮮魚や魚介類、及びこれらを主原料とする水産加工物までを網羅でき、買い手側のニーズに応えることができるのではないかと考え、任意団体にする組織化を提案した。

【メリット】

- 参加企業の効率のよい情報提供により、
- ①「境港産」の地域ブランドを全面に押し出し、統一感のある販売促進が可能となる
 - ②多種多様な水産物を取扱うことで、幅広いラインナップから買い手側に商品を選んでもらうことができる
 - ③強みを持った6社が集まることで、多様なニーズに対応することができ、境港魚市場（株）社長 大谷氏の協力のもと、水産各社にご賛同いただき、「境港水産物の販売促進を図る会」が設立され、「産地・境港」の確立に向けて、新たな取り組みが始まった。

「境港産」の新たな魅力の追求

産地名で商品を買ってもらえる
ことが境港ブランド化！

- ・鮮度・種類（品揃え）を強みに、消費者の満足度を上げ、「境港産」をアピールしていく。
- ・売り方を変えて付加価値をつけ、連携して販路開拓することで、収益の可能性を広げる。何でも揃い、多様なニーズを掴むことが「境港水産物の販売促進を図る会」の強みだ。

① 鮮度

従来、水揚げされた魚を仲買で仕分けをしていたため、山陽・関西には翌日でない魚が届かなかった。
新たな取り組みとして、港に魚体選別機を設置し、付加価値の高い「売れる魚」を200km離れた地域の消費者まで、当日中に届ける仕組みができ

当行のビジネスマッチング

豊富な品揃えと境港ブランドを
全面に押し出した販促で商談の
成約率が向上

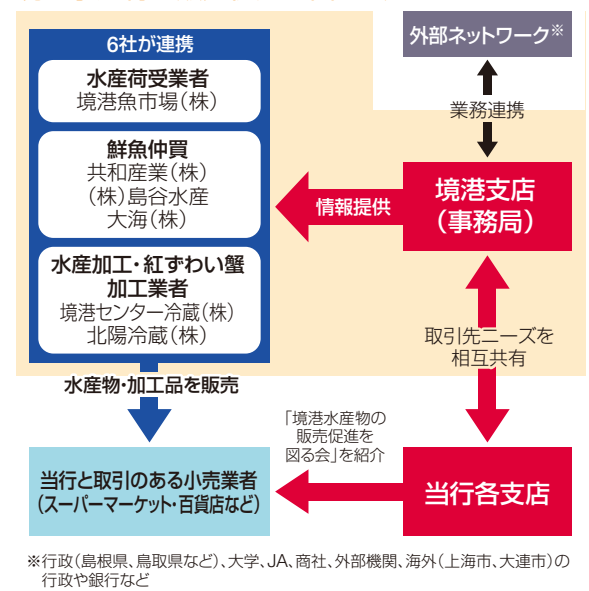
- ・「販路開拓にあたっては、山陰合同銀行の役割が大きい。」と大谷氏は言う。広域ネットワークを持つ当行が境港と山陽・兵庫の消費地を結びつける。

つある。「鮮度」という新しい武器だ。

② 食文化に合う品揃え

・1社では補えない部分も、それぞれの強みを持った6社が集まることで、買い手の選択肢が広がり、消費者のニーズに合ったものがより見つかりやすくなる。それぞれの地域の食文化に合う品揃えを提案できることが「境港産」としての強みとなる。

地域ブランド力の強化のために連携を提案して組織化を実現 境港水産物の販売促進を図る会



〈連携の強み〉

- ①統一的な境港地域ブランドの強化
- ②バラエティーに富んだ商品の提案
- ③バイヤーの多様なニーズに対応

今後の展開

【山陰合同銀行】地域団体との連携強化により水産業振興と境港全体の経済発展に寄与

- ・マッチングキャラバン*等の頻度を上げて、機動的な対応ができる仕組みを作り、各社の販路拡大と境港のブランド化を推進していく。

【境港水産物の販売促進を図る会各社】境港ブランドを全面に押し出した特長ある漁業を展開

- ・境港のブランド化のため、境港でしか手に入らない、境港でしか食べられない独自性のある水産物の提供を目指す。境港を訪れた人が、新鮮でおいしい魚を食べることができるよう、ハード面の整備を行っていく。

*マッチングキャラバンとは、当行と取引のある多くの企業を広く集め、ビジネスパートナーの紹介や出合いの場のコーディネート等を行うこと

境港魚市場（株）社長 「境港水産物の販売促進を図る会」会長 大谷氏の思い



「境港産だから買いたい」「境港に行ったら新鮮な魚を食べたい」と思わせるように地域ブランド化を推進したい

境港で水揚げされる水産物は種類が豊富で、産地として高いポテンシャルを持つ。地域ブランドの確立に向けて、「境港の魚」という付加価値を付けて都会地へ売り込み、産地としての「境港」の地位を高めていきたい。

また、山陰に住んでいる方にも境港の魅力を感じていただけるような取り組みを行っていきたい。秋の「水産まつり」、冬の「カニ感謝祭」に加え、今夏よりマグロ産地としての特長を全面に出して「マグロ感謝祭」を開催すべく準備に入っている。これにより、水産物の三連休イベントが揃うことになり、「境港の魚」「水産の街境港」をより強力にアピールしていけるものと考えている。

「漁業」と「観光」をつなぐ

境港・水木しげるロードを訪れた方々に対し、新鮮な水産物を味わっていただき、「鬼太郎ときかなのまち」をアピールし、境港全体の活性化に貢献していきたい。

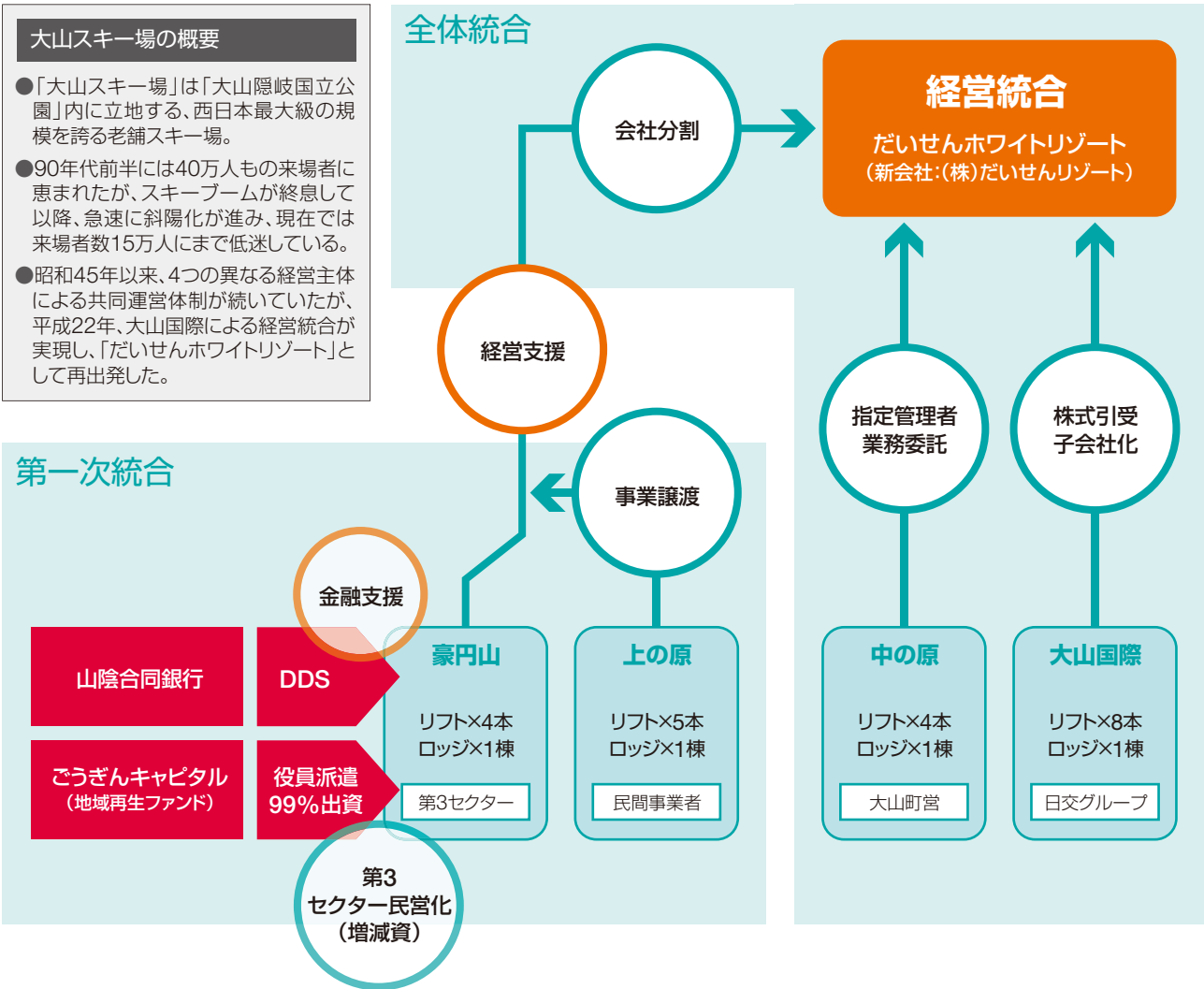
「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 山陰合同銀行）

タイトル	経営統合によるスキー場運営事業の一体再生
動機（経緯）	・ 鳥取県大山町にある 4 つのスキー場（「豪円山」「上の原」「中の原」「大山国際」）の運営統合による町の冬場の基幹産業の再生支援。 ・ 平成 19 年に「豪円山」と「上の原」の統合を実現し、その後平成 22 年 8 月に残る 2 つの運営統合も実現し今冬から運営を開始した。
取組み内容	・ 平成 19 年に、「上の原」の「豪円山」への営業譲渡による統合を行った。 ・ その際に「豪円山」を運営する第三セクターは増減資による実質民営化を実行、当行は関連会社の運営する地域再生ファンドより増資部分を引受、同時に既存債務 140 百万円の D D S による金融支援を実施した。 ・ 再生ファンドから派遣した取締役を窓口として、残る「中の原」（大山町営）、「大山国際」（民間）との統合に向けた協議を継続しながら経営効率化を促進した。 ・ 降雪不足によりスキー場全体が深刻な営業不振に陥ったことから、抜本的な解決に向けての動きが強まり、「豪円山」及び「上の原」事業は会社分割により分離、「大山国際」がスポンサーとなり子会社化を実現、「中の原」は町が指定管理者として「大山国際」を指定することによる運営委託が実現し、「大山国際」を中心とした運営一体化を実現した。 ・ 当行は、会社分割後の抜け殻会社の特別精算手続きの中で、債権放棄による金融支援を行う予定である。
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 ・ 大山町の冬場の基幹産業の再生が実現できた。 ・ 運営オペレーションの効率化による収益性の維持向上が図られる。 【当行にとっての成果】 ・ 地域再生への貢献による地元との信頼関係の強化。 ・ スポンサー企業との取引拡大期待。 ・ 債権回収の極大化。

大山スキー場を再生せよ!

地域再生ファンドの活用、行政・地元企業グループとの連携により4ゲレンデ統合を実現。



場内競争が作り出した様々な過剰、「少雪⇒少客時代」への対応を阻む構造的な問題

設備

21本のリフトと4棟のロッジ

- 4事業者が競って設備投資を行った結果、他のスキー場と比較してリフト数が極端に多い。場内競争の存在が、来場者数減少に対応したダウンサイジングを阻んでいる。

組織体制

非効率・不合理な人員配置

- 過剰設備が過剰な人員配置を生む状態に。各ゲレンデ毎にフルサービス機能を持つ等の非効率な面に加え、4者間のリフト売上配分の為にリフト毎にカウント要員を置く等の不合理な運営体制。
- 従業員間の行き過ぎた競争意識が足の引っ張り合いを招く。

借入金

降り積もった多額の借入金

- リフト等のスキー場設備は、安全運行管理上厳格なメンテナンスが求められることから、設備維持に多額のコストを要する。売上減少による収支悪化も相俟って、過大な借入金を抱えることに。

競争から融合へ
大山スキー場全体の最適化を実現

リフト間引き運行実施・不採算なロッジの閉鎖

- 全てのリフトを稼働させるのではなく、毎日の来場客の状況に応じて稼働リフトを決定し、効率的な運行を行う。
- 不採算ロッジを閉鎖。

意識改革の断行・重複機能排除による効率化

- 無為な競争意識を排し、スキー場全体の顧客満足を追求する組織に。
- 過剰設備状態の是正、スキー場内で重複していた機能の統一化等、組織体制を全面的に見直し、効率的な人員配置を実現。

スキー事業と過去の借入金を分離

- 「豪円山+上の上」が抱えていた過去の過大な借入金を、会社分割により切り離し、スキー事業に関連する資産・負債のみを新会社へ承継させることで、借入金負担を大幅に軽減。

スキーブームの終焉・・・
『大山スキー場』存続の危機

- 鳥取県唯一の観光エリアを形成する「大山隠岐国立公園」周辺地域には、旅館・ペンション等を含め数多くの観光関連施設が集積しており、大山町の基幹産業のひとつである観光業を支えています。
- 中でも「大山スキー場」は最大にして冬季唯一の誘客装置であり、当地域の観光事業者にとって、スキー事業は通年で最も大きな収益機会を生む重要事業となっています。
- また、農業が盛んな大山町の農業従事者にとって、スキー場は冬季の貴重な雇用の場でもあります。
- しかし、時代の変遷に伴いスキー産業の斜陽化が急速に進み、来場者数が激減したことから、一部ゲレンデ事業者が破綻の危機に直面しました。
- 大山スキー場は4事業者の共同運営体制であったことから、この問題は大山スキー場全体の危機へと発展しました。

第一次統合
『豪円山』と『上の上』の統合

- 事態を重く見た鳥取県からの要請もあり、「ごうざん」は大山スキー場の実態調査を行うとともに再生支援策の検討を行い、その結果「大山スキー場」は複数事業者の混在という構造問題を抱えており、売上減少トレンドへの自律的な最適化対応ができない」「しかし、全体統合を実現し、経営を一本化すれば再生の可能性がある」という結論を導き出しました。
- そこで、ごうざんキャピタルが運営する地域再生ファンドを活用し、「豪円山」を運営する第3セクターを増減資により実質的に民間企業に転換した上で、その企業へ「上の上」を事業譲渡することで事業存続させ、破綻の危機を回避しました。
- 同時に、ごうざんは同企業に対してDDS（劣後ローン化）による金融支援も行いました。
- その後、地域再生ファンドが中心となって「豪円山+上の上」への経営支援を行うとともに、大山スキー場全体統合に向けての活動を開始しました。

全体統合
『だいせんホワイトリゾート』誕生

- 第一次統合後、地域再生ファンドは、「豪円山+上の上」へ新たな経営者を派遣し、様々な経営合理化の実施・夏シーズン営業対策・ノンコア事業の分離等の経営支援を実施しました。
- しかし、暖冬化の影響と思われる深刻な降雪不足状態が続き、各事業者とも営業不振に陥り、大山スキー場を取り巻く事業環境は一層困難なものとなっていきました。
- そこで、抜本的な解決を図るべく、ごうざん・大山町(中の中)・日本交通(大山国際)の3者で協議を重ねた結果、最終的に、大山国際による大山スキー場の経営統合が実現しました。
- 「だいせんホワイトリゾート」と名称も改定し、体制一新して臨んだ統合初年度は、記録的な豪雪に見舞われるというアクシデントにも関わらず、前年対比来場者数が15%アップし、黒字化を果たすという順調なスタートをきりました。

今後の課題

- 多様化する顧客ニーズへの対応
- 新たな商品メニューの開発
- ゲレンデオペレーションの見直し
- 不要ロッジを解体しゲレンデ造成
- 降雪不足に対応した新たな設備投資
- 人工降雪機等の導入
- ゲレンデへのアクセス改善
- 駐車場問題の解決

だいせんホワイトリゾート誕生に寄せて
大山町長 森田 増範

時代の流れと一言で片付けるのは易しいものの、多くの制約下で厳しい経営を余儀なくされてきておりました大山スキー場の再生策の根幹を成す事業統合が、ごうざんキャピタル様を中心とする多くの関係者の皆さま、運営を担っていただくこととなりました日本交通グループ様のご理解とご尽力、そしてご英断により、実質的な経営統合が図られ、シーズン一年目から目に見える大きな成果を生むことができましたこと、地元町長として大変喜んでおります。

スキー場を取り巻く環境はまだまだ大変厳しい状況が続くものと思われまます。こうした状況を継続して乗り越え、地域の雇用確保、経済活性化を図るべく懸命の努力を続けておられる関係各位に深甚なる敬意を送りますとともに、大山町といたしましても可能な限りの支援をさせていただきます所存でございます。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 中国銀行）

タイトル	ビジネスマッチングへの取組み
動機（経緯）	お取引先の販路拡大などの本業サポートの一環として、様々な形式・場所・対象業種の商談会を開催し、ビジネスマッチングの場を提供。
取組み内容	・ Win-Win2010（広島） 食品・雑貨製造業を対象とした中国地方のバイヤーとの商談会 ・ 広域商談会（岡山） 機械部品製造業を対象に、発注企業と受注企業のマッチング ・ 中海圏域産業技術展示商談会（安来） 中海圏域の機械金属製造業、食品製造業と、山陽・関西圏等の企業とのマッチング ・ 地方銀行フードセレクション 2010（東京） 地方銀行 32 行共催。「食」・「農」関連の企業を対象とした、全国に向けた販路拡大の場を提供 ・ 日中ものづくり商談会@上海（上海） 機械部品製造業を対象とした発注企業と受注企業のマッチング ・ Japanese Food Trade Fair in Singapore 2010（シンガポール） 食品製造業を対象として東南アジアに向けた販路拡大の場を提供
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 ・ 新たな販売先や調達先の開拓による業績向上、知名度向上 【当行にとっての成果】 ・ 販路拡大に伴う増加運転資金や設備資金融資

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 広島銀行）

タイトル	「瀬戸内 海の道構想」(広島県)の構想策定支援の取組み
動機（経緯）	広島県知事が提唱した新産業創造「瀬戸内海の道構想」の実行するため、地域金融機関の機能と民間の知恵を活用できる仕組みを作る必要があることから、計画段階からの参画を申し出たもの
取組み内容	観光産業を柱とした新産業創造計画「瀬戸内 海の道構想」の策定 (1) 市場調査 (2) 産業構造調査 (3) 新産業創造計画策定 (4) ステークホルダーの合意形成 (5) アクションプログラムの設定
成果（効果）	広島県「瀬戸内 海の道構想」の策定

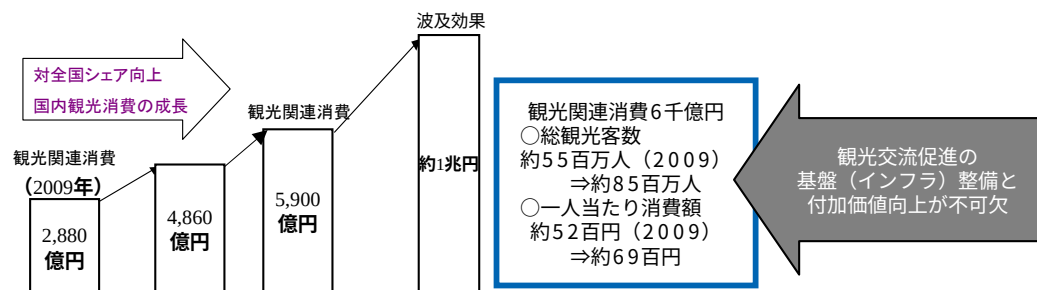
「瀬戸内 海の道構想」（広島県）の構想策定支援の取組み

当行は地域金融機関として、広島県が掲げる新しい産業育成の施策「瀬戸内 海の道構想」に計画段階から参画し、実現に向けたインフラの整備と観光関連事業者を支援してまいります。

「瀬戸内 海の道構想」（広島県が掲げる、「瀬戸内海に点在する地域資源を磨き繋げることは、エリア全体の魅力をアップさせ、観光産業をはめとする地域産業の活性化に繋げていく」構想）

経済波及効果1兆円を目指す

広島県は観光関連産業育成の施策として、「瀬戸内 海の道構想」を掲げており、経済波及効果1兆円を目指しております。
当行はこれに伴い発生する、基盤（交通インフラ等）整備と付加価値（品質、サービス）向上に対する支援を継続的にを行います。



広島県内における観光旅行消費額 対全国シェア(2009年)
 $(\text{県内観光消費額}) / (\text{国内旅行消費額}) = 2,880 \text{ 億円} / 22.1 \text{ 兆円} = 1.30\%$
 これを人口シェア(287万人/1億2700万人) $= 2.26\%$
 と概ね同程度まで、引き上げるとすると $22.1 \text{ 兆円} \times 2.2\% = 4,860 \text{ 億円}$

観光立国推進基本計画による国内平均と同水準の成長を達成すると、4,860億円
⇒約5,900億円に

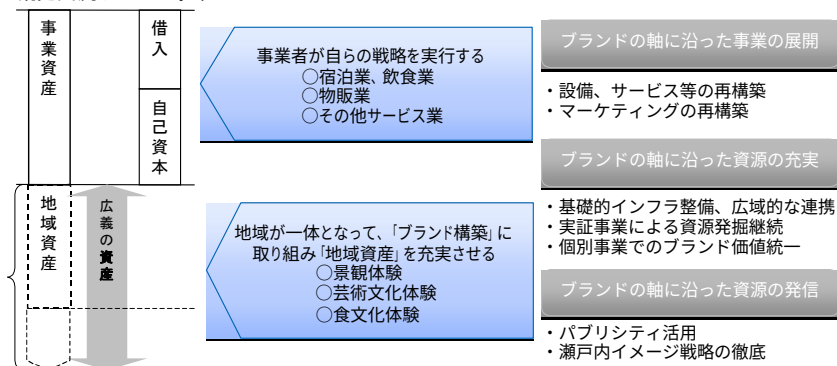
広島県における観光消費額の波及効果は、概ね1.6倍であることから県内への波及効果は約1兆円となる
 $(\text{約} 5,900 \text{ 億円} \times 1.6 = 9,500 \text{ 億円})$

国内における観光旅行消費額
 ・観光立国推進基本計画
 約24兆円(2005)を約30兆円(2010)に(実際は約22.1兆円(2009)と伸び悩み)

「瀬戸内」ブランドに沿った「地域資源」を形成

当行は地域で培ったネットワークを活かし、本構想が目指す「瀬戸内」ブランドに沿った「地域資産」に、地域社会と一体となり取組み、地域の活性化に貢献します。

観光交流サービス事業



当行のネットワークやソリューション提供を通じ、資金面のみならず多角的にサポート
広島県の新しい産業の育成に積極的に貢献

出資

人材紹介

ファイナンス

事業再生支援

M & A

ビジネス
マッチング

アドバイザー等

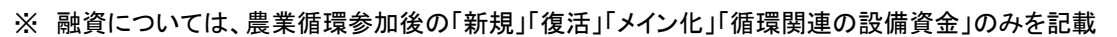
「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 阿波銀行）

タイトル	環境に配慮した『循環型農業』実現への貢献
動機（経緯）	農業分野の各生産者は、様々な課題に直面し、解決策を模索している。当行のネットワークを活かして、それぞれの課題への解決策を提案し実現させてきた結果、徳島県における有機農業の大きな循環の形成につながっている。
取組み内容	各生産者が抱えていた課題 <畜産業者> ①大規模養鶏の鶏糞を有効利用するため堆肥化設備を設置したが、醗酵堆肥の販売先がない。 ②飼料専用の米（飼料米）に興味はあるが、JA 経由では稲作農家の採算が悪すぎるため、将来、安定供給面でのリスクがある。 ③飼料米を自社保管するための保管庫がない。 <稲作農家> ④主食用米の所得収入は年々減少しているため飼料米を作りたいが、販売先を確保してからでなければ作付けできない。 ⑤有機栽培に用いることができる、良質かつ大量の有機肥料が入手できない。 ⑥有機栽培を標榜するために、規格を満たした苗が必要となる。 ⑦環境配慮米を栽培しても、高付加価値米として売り出すルートがない。 上記の当行取引先の課題解決に向けて、コミュニケーションを図りながら対応した結果、「安全・安心」に配慮した有機農業ビジネスの大規模な連鎖の形成へとつながった。
成果（効果）	上記課題に対する成果（丸数字は上記課題の番号に対応） ・ ①⑤余剰となっていた年間 1,500 t の鶏糞堆肥を、当行の紹介により有機肥料（商品）として販売できるようになった。 ・ ②④稲作農家・畜産業者を結び付け、飼料米の栽培が軌道に乗った。稲作農家としては主食用米を作るより好採算で、畜産業者にとっては従来のトウモロコシの飼料よりも安く、両者に大きなメリットがあった。 ・ ③畜産業者が飼料米を保管するための保管庫を当行が紹介。 ・ ⑥日本初の有機苗の生産・販売が実現した。 ・ ⑦環境配慮米の販売で稲作農家と生協を直接結び、両者の利益を確保しながら消費者にも低価格で提供している。 その他の成果 ・ 米の販売数量が減少する中、「ツルをよぶお米」は環境配慮米カテゴリーで対前年比出荷伸び率 1 位となっている。参加稲作農家数は、当初の

	20 軒が 22 年度は 40 軒まで増加した。 ・食料自給率の向上・生態系の改善にも貢献している。 ・これらの課題解決の実現に伴い、2 億円以上の融資が発生し、売上代金等も当行が入金口座となっている。 ※参考 販売単価：鶏糞堆肥@200 円/20 キロ 販売単価：飼料米@600 円/30 キロ 販売単価：トウモロコシ飼料@900 円～1,050 円/30 キロ（@30～35 円/キロ） 販売単価：主食用米@4,500 円/30 キロ 販売単価：環境配慮米@5,500 円/30 キロ （消費者への販売単価@10,080 円/30 キロ） 環境配慮米の出荷状況：平成 20 年 3,000 袋（1 袋 30 キロ） ⇒平成 21 年 5,000 袋 ⇒平成 22 年 10,000 袋
--	--

	循環型農業構築の 当行支援状況	
--	--------------------	--

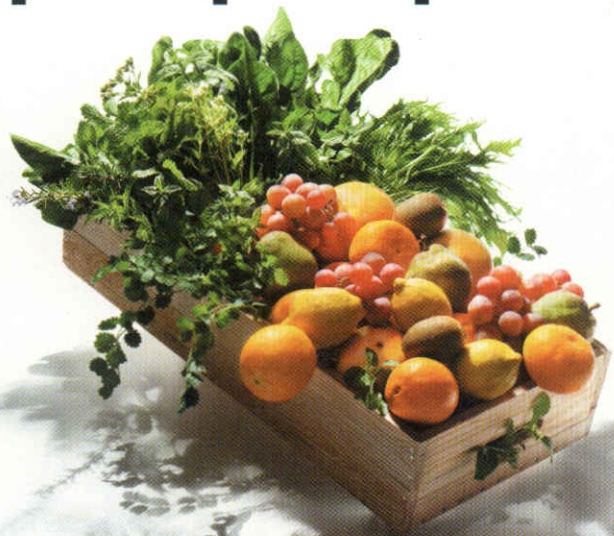


「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 阿波銀行）

タイトル	とくしまマルシェ
動機（経緯）	徳島は、野菜や果実・花・畜産物など品質の優れた多種多様な農産物を生産しており、京阪神など大消費地への重要な供給基地として、農業ビジネスのさらなる飛躍へのポテンシャルが非常に高い地域である。 「とくしまマルシェ」（マルシェはフランス語で市場）は、農業ビジネスの活性化に加え、県外客の来場による観光の活性化、中心市街地の活性化、という一石三鳥の効果を狙っている。
取組み内容	平成 21 年 5 月、当行が全額出資しているシンクタンク「公益財団法人徳島経済研究所」が農業法人等の農業関係者、徳島県、徳島市、金融、流通業界などのメンバーによる「農業ビジネス活性化研究会」を立ち上げ、平成 22 年 6 月、「徳島県の農業ビジネス活性化構想」を発表した。この構想の一部を具体化したのが「とくしまマルシェ」である。 「とくしまマルシェ」は、徳島県産のこだわりの農産物やそれらの加工品を厳選して集め、徳島市中心部の川沿いにある新町川ボードウォークで、ヨーロッパの朝市のようなお洒落で楽しい雰囲気の中、毎月最終日曜日に生産者が消費者に直接販売している。なお、出店者の選定にあたっては、当行の農業サポートチームから、特徴的な商品の生産者に関する情報提供をしており、銀行との取引→とくしまマルシェへの出店→ビジネスマッチング等の新たな農業ビジネスの創出といった活性化の一連の流れも創出されている。 毎回の目玉企画のほか、音楽の生演奏、野菜ソムリエのトークショー、近隣レストランとの連携など様々な内容が盛り込まれ、ブログ・ツイッター、Ustream による動画生中継など、IT をフル活用した情報発信を行っている。
成果（効果）	平成 22 年 12 月の第 1 回以降、毎回開催日には平均 12 千人の来場者で賑わっている。既に、県外からの各種視察や、「とくしまマルシェ」を目的とする観光ツアーが実施されているほか、隣接するエリアで中心商店街のアーケードや公園でも「とくしまマルシェ」に合わせてイベントが開かれるなど、様々な波及効果が生まれている。また、7 月には新宿の京王百貨店において「とくしまマルシェ」を開催するなど、「とくしまマルシェ」ブランドは広がりを見せている。

い
い
！
さ
あ
！
や
あ
！
お
お
！



<http://tokushima-marche.jp>

行くだけで、元気もらえる。
【とくしまマルシェ】毎月最終日曜日、
しんまちボードウォークに開店！

■お問い合わせ先

とくしまマルシェ事務局

770-0912 徳島市東新町1-16 VEEビル2F

Tel 080-4030-7140 Fax 088-657-0052

mail:parasol@tokushima-marche.jp

■協賛企業



大塚化学株式会社
株式会社アグリベスト

Tokushima Marché



郷土徳島の豊かな自然環境のもと大切に育てられた野菜・フルーツ・加工品などを、徳島市「しんまちボードウォーク」を舞台に産直販売。マルシェスタッフが農家一軒一軒に足を運び、こだわりを持って選んだ自慢の逸品を豊富に取り揃えます。フランスの「マルシェ：市場」のように、街の真ん中で採れたての農産品を手取り、試食し、出店者との会話をすることも。そんな「行くだけで、元気になれる」場所を創りたいと願っています。どうぞ、お気軽にお立ち寄りください！

楽しい企画も盛りだくさん...

直送OK「お届けマルシェ」

開催当日にマルシェから旬の野菜・フルーツを直送OK。お得な「お届けマルシェ詰め合わせセット」(3,000円送料込+クール代別途)の限定販売もあり。ネットからもご注文できます。



元気いっぱい「マルシェ・カフェ」

旬の素材を贅沢につかったスイーツ、ジャム、ソース、ドリンクなどオリジナル商品を販売。新鮮な野菜を活かした料理も実演販売しています。



ユーストリームにてライブ中継

マルシェの雰囲気や出店者の商品情報、インタビュー、プレゼント企画などをライブ中継。「とくしまネットマルシェ」トップページからリンクしています。
www.ustream.tv/channel/とくしまマルシェ



とくしまネットマルシェ

とくしまネットマルシェでは、愛情を持って育てた選りすぐりの逸品を紹介し、こだわった収穫方法と発送で「つくって」からお届けする生産者参加型のショッピングモールです。



キッズパルク 両国橋西公園 [阿波銀行両国橋支店横]

とくしまマルシェに、子ども達も楽しめるプレイングパークがオープン！無添加ジュースやオーガニック食品、野菜スイーツ、お絵かき、クラフト教室などでのんびり楽しめ、無料のハンモックや、貸し出し絵本、積み木を使って親子で遊べる「キッズパルク」、インディアンテントの「ティビー」が目印！とくしまマルシェで、また新たな発見を探しに行こう！！

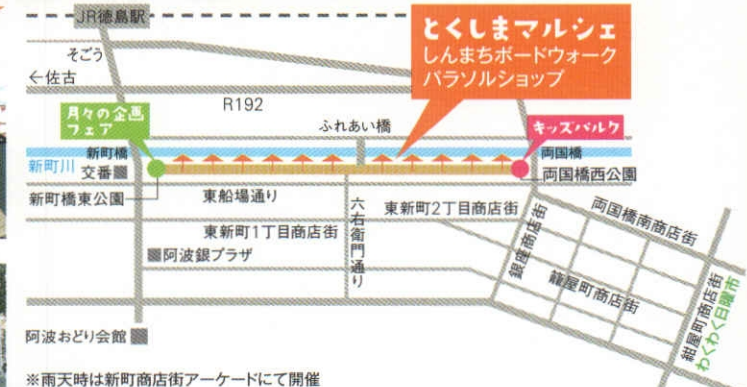


街の環境美化にも取り組んでいます

街の景観を守り、マルシェを気持ちよく楽しんでいただくために、清掃活動にも積極的に取り組みます。どなたでもお気軽に参加OK。なお、ご参加いただいた方全員に「とくしまマルシェ」「徳島わくわく日曜日」でご利用いただける「マルシェ・チケット」50ポイント(50円分)をプレゼントいたします。

清掃開始10:00(11:00終了)

*手袋、ゴミ袋、清掃用具はすべて準備いたします。協力:JT四国支店



※雨天時は新町商店街アーケードにて開催

twitter とくしまマルシェ: ID tokumarche

facebook www.facebook.com/tokumarche

アグリベスト

四国の太陽と光をいっぱい浴びた郷土のやさしさに包まれ、贅沢なほど手をかけ、じっくり甘味を詰め込んだ元気いっぱい育った「夢トマト」です。

天野農園

決して教科書通りにはいかない自然と常に向かい合い、長年の経験と勤を生かして梅栽培に取り組み、今では徳島県名誉指導農業士の肩書きをいただいています。

あうん亭

すべて手作りのため、一番はじめにすることは徳島県産の名産「鳴門金時」をオープンでじっくり焼き芋にすること。焼き芋とスイーツがトビタツの味と食感をお楽しみください。

丹生ずこぼん園

ある日突然父が宣言した。「不知火作りだ！」作業工程の一つ一つを綴っている作業日誌は、私の宝物です。不知火とはでこぼんの別称でかんきつ類の王様です。

東野リキュール

「梅酒特区」認定。夫婦二人が家庭用8L瓶で漬けて、日本で一番小さな酒造場です。

藤井食品

創業80年、3代目を決意した本当の理由。両親たちが製菓所を開いて2年、「やっぱり、うちのおうどんが食べたくて（笑）」と思い、今も作り続けています。

木内農園

自然のバランスをくずさない農業を心がけて。鳴門の海のミネラルたっぷり、砂地で作るおイモさんは「ほっくら」としてよ。

くゆな農園

赤いキウイに肉厚しいちご、20種類のブルーベリー！ホタルの郷のお山のてっぺんで作っています。おいしくなあれ！のニコニコ魔法がたっぷり。でよ。

Net Marché

<http://tokushima-marche.jp>

とくしまマルシェ

検索

とくしまネットマルシェとは

「関西の食の台所」と呼ばれる由縁は、豊かな大地と水ときれいな空気が作り出す豊富な食材にあります。とくしまネットマルシェでは、その中でも愛情とこだわりを持って育てた選りすぐりの逸品を紹介し、鮮度にこだわった収穫方法と発送で「つくりて」からあなたの台所へお届けする生産者参加型のショッピングモールです。

森の KINOKO

熱湯に20秒ほど潜らせて、ワサビ醤油でござしみに。100%国内産のこだわりの「生きくらげ」を是非一度、味わってほしいです。

おいしい工房

「自分がいつも食べよるものに、ちょっと変えたらおいしいものを考えよるよ。」知識、経験、行動力が備わった無数のアイデアマン！

マルチ園

お客様の心に残るイチゴでありたい。その為の努力は惜しみません！「安心・安全・清潔」がモットーの洗わずそのままパックっといけちゃうイチゴです。

大住いちご園

大住いちご園の「食べたら笑顔があふれる莓」はたっぷりの時間・手間・愛情が注がれています。安心・安全はあたりまえ！

フルーツガーデン山形

男3人で娘はいませんが、娘を育てて嫁にやる思いで毎日頑張っています。おらんちのイチゴ初成娘（はなご）をよろしく頼みます。

ベジ・キッチン歩菜

自ら畑を借りて作った野菜のおいしさに感動！役に立ちたいと野菜ソムリエの資格を取得。おいしくバランスのいい食事を提案します！

那賀ベジタブル

クリーンなお野菜工場で作る葉もの野菜は農薬未使用。洗わず食べて苦みがなくまろやかな味が特徴です。

ハチ代製麺

国産小麦100%ではコシのある麺は作れないというセオリーを努力とアイデアで覆した業界のバイオニアが作る「半田手延べ麺」！

コルツファーム

父が飼育している馬たちが戦っているワラを発酵させた堆肥で作る菌床、那賀川上流のミネラルウォーターと山間の恵まれた環境が育てるマッシュルームです。

たむらのタマゴ

毎日着ているジャンパーの背中には「たまごのことなら何でも聞いてください」の文字。鶏をこよなく愛する男が作るたまごです。

旭高事

鶏が自由に行動できる平飼い方式で効率よりもゆっくり豊かに育てています。飼料は「おから」と「米」、鶏糞は殺菌の肥料に循環させています。

川添果樹園

家族4人でこだわりの梨や梅などを栽培しています。ジャムやシロップもすべて園内での手作りに。こだわり、加工に適した味や食感のものをひとつひとつ選果しベストなタイミングで加工しています。

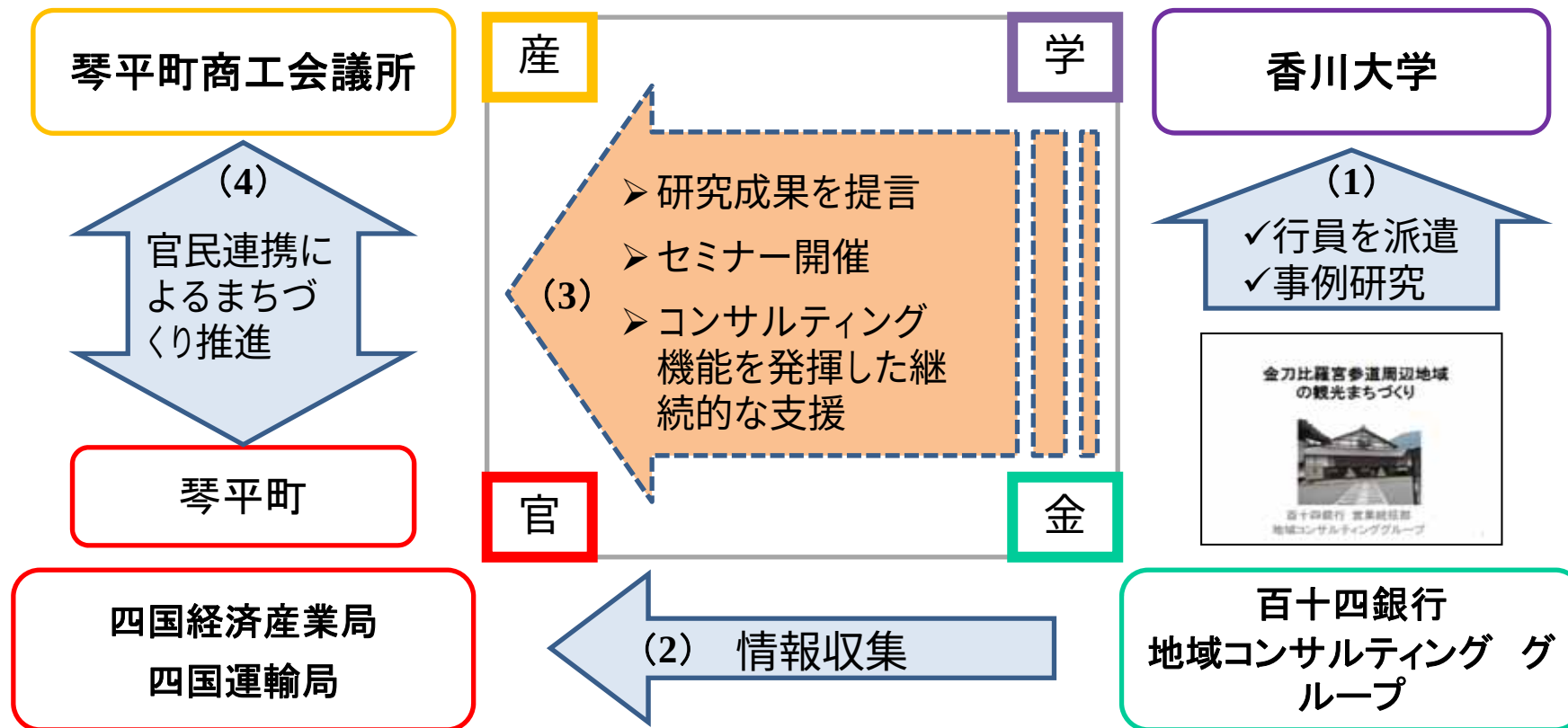
「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 百十四銀行）

タイトル	産学官金連携による地域社会への提言
動機（経緯）	・ 少子高齢化時代の到来を機に、地方がどうあるべきかを考えた時に域際収支の拡大に焦点をあてることが、経済規模の維持に大きく貢献できるのではないかと問題提起から、行員による大学での事例研究をスタートさせた。
取組み内容	・ 香川大学に行員を一名派遣し、四国の代表的な観光資源である金刀比羅宮を活かした参道周辺地域の観光まちづくりに関する研究を実施。 ・ 研究成果を、琴平町長宛にプレゼンテーションおよび琴平町青年会議所宛にセミナーを開催。また、販促セミナーも併せて開催し、当行行員が講師をつとめた。
成果（効果）	・ 観光まちづくりについては、長期的な視点に立つ必要もあり、大きな効果は生まれていないが、セミナー受講者には問題意識が少しずつ芽生えてきている。

産学官金連携による地域社会への提言

香川県の代表的な地域資源（金刀比羅宮等）を活かした観光まちづくりに関する提言をさせていただきます。



人口減少社会・少子高齢化社会における香川県の経済規模の維持策のひとつを提言

中長期的な視点で香川県経済の活性化をめざす！

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 伊予銀行）

タイトル	「ものづくり企業支援体制」の構築
動機（経緯）	愛媛県内の産業界は、松山地域の大手・中堅メーカー、今治地域の造船関連産業、新居浜・西条地域の鉄工精密機器関連企業等、東予地域を中心として多数の「ものづくり企業」が集積している。 当行では、愛媛県内のものづくり企業の優れた技術力に関する情報の収集・公開や、大型展示会等への出展、大手企業・研究機関とのマッチング等を積極的に行うことにより、地域ものづくり産業の活性化のためのサポートを行うこととした。
取組み内容	○大手企業が求める技術等を地元企業へ紹介することを目的とした、オープンイノベーションセミナー&個別商談会を実施。 ○セミナー及び商談会等の開催により順次民間企業へ移転可能な技術を紹介することで「ものづくり」関連企業向けのビジネスマッチングを実施。
成果（効果）	○財団法人日本宇宙フォーラムと地銀 4 行（伊予、横浜、広島、山陰合同）にて「包括的連携協力協定」を締結。（22 年 7 月） ○地域支援機関（愛媛大学等 16 機関）向けに、日本宇宙フォーラムとの連携に関する説明会を実施し、ものづくり支援のネットワークを構築。（22 年 10 月） ○「大阪ガスオープンイノベーションセミナー&個別商談会」を開催。 大阪ガスが求める技術等を地元企業に紹介。（31 社 45 名参加し、個別商談 11 社）（23 年 1 月） ○「ものづくり関連技術に関するセミナー&個別商談会」を開催。 （財）日本宇宙フォーラム、（独）物質・材料研究機構によるセミナー開催。（75 社 120 名参加し、個別相談 8 社）（23 年 1 月）

潤いと活力ある地域の明日を創る
～親切で頼りがいあるベストパートナーバンクを目指して～

IVOBANK

平成22年7月14日

番町記者クラブ各位

No. 10-110

株式会社 伊予銀行

財団法人日本宇宙フォーラムとの「包括的連携協力協定」の締結について

～民間金融機関との提携は、日本初となります～

株式会社 伊予銀行(頭取 森田浩治)では、株式会社 横浜銀行、株式会社 広島銀行、株式会社 山陰合同銀行と地方銀行4行にて地域社会の発展を目的として、財団法人 日本宇宙フォーラム(JSF: 理事長 間宮 馨)との間で、「包括的連携協力協定」を締結し、下記のとおり締結式を行いましたのでお知らせします。

記

1. 開印式の概要

- (1) 日 時 : 平成22年7月14日(水) 14時00分～14時30分
- (2) 場 所 : 東京都千代田区大手町2-2-1新大手町ビル7階
- (3) 出席者 : ○ 財団法人 日本宇宙フォーラム 理事長 間宮 馨
(敬称略) ○ 株式会社 伊予銀行 頭取 森田 浩治
○ 株式会社 山陰合同銀行 頭取 古瀬 誠
○ 株式会社 広島銀行 頭取 角廣 勲
○ 株式会社 横浜銀行 頭取 小川 是

2. 協力協定の概要

(1) 目 的

各地方銀行が所有する地域社会における産業とのネットワークと財団法人日本宇宙フォーラムが所有する宇宙分野における知見やネットワークを有効に活用し、連携協力することで、地域産業界の活性化をはじめ地域社会の持続的発展に貢献することを目的とします。

(2) 想定される協力内容

- 宇宙航空技術に関連した企業等との共同研究、受託研究の推進
- 宇宙航空技術の企業等へのスピノフ(技術移転)の推進
- 宇宙航空技術に関するセミナー・商談会等の開催等の企画・運営
- その他、宇宙航空に関する地域社会の発展に資する活動

財団法人日本宇宙フォーラム(JSF)・・・平成6年に、民間企業が出資し、宇宙の開発に係る科学技術及びその他の科学技術の振興に関する事業を推進し、もって我が国の宇宙の開発に係る科学技術及びその他の科学技術の水準の向上を図り、国民経済の発展に寄与することを目的に設立されました。宇宙航空技術の民間企業等への技術移転を支援し、中小企業の活性化などに取り組んでいます。

以上

本件についてのご照会は下記までお願いします。
法人営業部:山本 TEL089-941-1141 内線 2812

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

もっと身近に、どこよりも親切に。そして、ずっとお役に立ちたい。
それが私たち 伊予銀行の思いです。

IO BANK

番町記者クラブ各位

平成22年10月4日

No. 10-145

株式会社 伊予銀行

宇宙事業に関するものづくりをサポートします！

～日本宇宙フォーラムや支援機関と連携してネットワーク構築～

株式会社伊予銀行（頭取 森田浩治）は、独立行政法人宇宙航空研究開発機構（JAXA）が保有する特許の民間移転や、同機構との共同研究開発のマッチングを通じて、地域の中小企業の皆さまに対するものづくりの支援を行っていきます。

その一環として、地域の支援機関に対する説明会を下記のとおり実施し、関係機関のお力添えをいただいて、ものづくり支援のネットワークを構築したいと考えております。

なお、当行は平成22年7月14日に財団法人日本宇宙フォーラム（JAXAの民間支援団体）と「連携協力に関する協定書」を締結しています。

記

1. 開催日時：平成22年10月5日（火） 13：30～15：30

2. 開催場所：伊予銀行本店南別館2階セミナールーム

3. 式次第：開会（13：30）

開会挨拶（13：30～13：35）

（株）伊予銀行 常務取締役 大塚 岩男

財団法人日本宇宙フォーラム挨拶（13：35～13：40）

（財）日本宇宙フォーラム 常務理事 北原 正悟 様

連携概要説明（13：40～14：30）

（財）日本宇宙フォーラム 企画室長 小林 功典 様

質疑応答（14：30～15：25）

閉会挨拶（15：25～15：30）

（株）伊予銀行 法人営業部長 稲垣 純二

閉会（15：30）

4. 参加機関：今治地域地場産業支援センター

愛媛県 経済労働部

愛媛県産業技術研究所

えひめ産業振興財団

愛媛県商工会連合会

愛媛県中小企業団体中央会

愛媛大学

大洲商工会議所

産業技術総合研究所四国センター

西条産業情報支援センター

四国経済産業局

四国産業・技術振興センター

東予産業創造センター

新居浜工業高等専門学校

発明協会愛媛県支部

松山商工会議所

（敬称略 五十音順）

本件に関するお問い合わせは下記までお願いします。

法人営業部（担当：山本） TEL：089-941-1141

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

潤いと活力ある地域の明日を創る
～親切で頼りがいあるベストパートナーバンクを目指して～

DOBANK

番町記者クラブ各位

平成23年1月28日

No. 11-017

株式会社 伊予銀行

ものづくりに関するセミナーを開催いたしました

～セミナーを通じて地元企業の産業力、技術力向上を強力にサポート～

株式会社 伊予銀行（頭取 森田浩治）では、下記のとおり「ものづくりに関するセミナー」を開催いたしましたので、お知らせします。

当行は、地元企業の皆さまの発展に貢献することが地域金融機関の使命であると考え、今後もビジネスマッチング業務に積極的に取り組んでまいります。

記

1. 「大阪ガス オープンイノベーションセミナー&個別商談会」

セミナーでは大阪ガスの求めているニーズが公開され、参加された企業はビジネスチャンスと捉えて熱心に受講されました。今後は参加された企業と大阪ガスの間で、ビジネスマッチングをサポートしてまいります。

項目	内容
日程	平成23年1月13日（木）
目的	オープンイノベーションの周知とビジネスチャンスの創出
内容	セミナーおよび個別商談会
参加者	セミナー：31社45名 個別商談：11社

2. 「ものづくり関連技術に関するセミナー&個別相談会」

セミナーでは日本を代表する研究機関が保有する特許や技術等について説明が行われました。今後は関係機関と協力して、参加された企業への特許や技術等の移転や、共同研究の開始をサポートしてまいります。

項目	内容
日程	平成23年1月20日（木）
目的	（財）日本宇宙フォーラム（以下、JSF）、（独）物質・材料研究機構（以下、NIMS）が保有する特許を利用したビジネスチャンスの創出
内容	セミナーおよび個別相談会
参加者	セミナー：75社120名 個別相談：JSF/6社 NIMS/2社
主催	当行およびJSF

以上

本件についてのご照会は下記までお願いいたします。

広報文化室（担当：藤井） TEL（089）941-1141

法人営業部（担当：山本、田渕） TEL（089）941-1141

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

「地域密着型金融」に関する取組み事例（22 年 4 月～23 年 3 月）

（銀行名 四国銀行）

タイトル	「高知県産業振興計画」との包括協定に基づく取組み
動機（経緯）	・ 当行では、県外に多数の店舗を有する当行の強みを活かし、情報力、ビジネスマッチングやコンサルティング機能を活用して、地域経済への貢献を行ってきた。 ・ 平成 22 年 3 月には高知県と産業振興に関する包括協定を締結し、行政と一体となって地域経済の活性化に取り組んでいる。具体的な事例として下記の事案がある。
取組み内容	・ 高知県内の有力企業 A 社が事業の選択と集中の為、海洋深層水事業から撤退を検討。「室戸海洋深層水」は関連を含め 120 億円を超える売上げがある上、多くの加工食品にも使用されている。有力企業撤退によるブランドイメージ低下は、「食」を切り口に産業育成を図る高知県経済への影響が大きく、高知県と連携し、M & A による事業の承継をサポートした。 ・ 当行は M & A 業務の提携先と連携の上、引受企業 B 社の発掘、交渉を行った。高知県へ初めての進出となる B 社に対しても、新会社設立の諸手続き、不動産情報提供等のサポートを行った。 ・ 「産業振興にかかる包括協定」により、高知県から海洋深層水事業に関する B 社の許認可、各種法律への対応等、行政面のサポートを得られ、円滑なクロージングが実現できた。
成果（効果）	・ A 社はノンコア事業の切り離しにより、主力事業に注力できる態勢整備ができた。 ・ B 社は飲料水ボトリング事業という、新事業進出に繋がった。 ・ 地域ブランドのイメージ低下を防ぎ、新規企業の参入により、新たなマーケット開拓の可能性を創出できた他、雇用維持にも貢献できた。