

地域金融連携

①城南信用金庫

「よい仕事おこしネットワーク」(2020 年経済産業大臣賞)

受賞理由:「よい仕事おこし」とは、困っている人を助けることを使命とする全国の信用金庫が協力し、そのネットワークを活用することで、中小企業の(事業)支援、地域問題の解決に取り組むプロジェクトである。

ネットワークには現在 158 金庫が参加し、6,631 社が登録されている。オンライン上でのマッチングにより、約 1 年間で 119 件が成約した。オンラインマッチングサイトは多数あるが、各信用金庫に専任のコーディネーターを配置し、金庫職員相互が能動的に取引先の地域企業と地域企業とを繋ぐ信用金庫らしいマッチングをしている点が大きな特徴である。例えば、会津信金取引先企業と三島信金取引先企業とのマッチングを城南信金が仲介し、わさび漬けを商品化した。城南信金では、金庫間の仲介のため専任職員を 3 名配置し、マッチングのみならず取引成立までフォローしており、大きな成果を生む原動力となっている。大規模なマッチングイベントが困難な状況下では、この仕組みに大きな期待が寄せられている。

(実施者)

城南信用金庫

(事業の背景及び経緯)

2012年から東日本震災で被害を被った東北地区の復興応援を目的に開催された、「“よい仕事おこし”フェア」は、以降、北海道、広島、熊本等の全国の被災地復興をテーマに加えながら、首都圏と地方の事業者、自治体を結びつけることを目的として毎年開催し、2019年には全国257信用金庫のうち229の信用金庫が協賛し、521の企業、自治体、大学等が出展するイベントへと成長した。しかしながら、「“よい仕事おこし”フェア」は年に1度、2日間だけの開催であり、日々発生する、全てのお客様の課題解決を実現するには限界があるため、全国の信用金庫の約7,400の店舗網を活用するWebサイト「よい仕事おこしネットワーク」を立ち上ることとなった。「よい仕事おこしネットワーク」は各信用金庫にコーディネーターを配しており、Webサイトでありながら、人(コーディネーター)が人(お客様)をつなぐマッチングサイトとして誕生した。

(事業内容)

「よい仕事おこしネットワーク」は地域に特化した全国の信用金庫を、無料のWebサイトで結びつけることで、エリアを越えたビジネスマッチングを実現し、お客様の問題解決や、地域創生を目的としている。「よい仕事おこしネットワーク」に加盟する信用金庫と取引がある企業、個人事業主等が対象で、自身の企業情報を登録する他、ニーズに応じて個別に案件の登録が可能となっており、加盟信用金庫の職員がコーディネーターとなり、登録された企業情報や、案件を結びつける役割を担っている。またメインのマッチングサイトの他に、別途バイヤーとして登録しているバイヤー企業(大手百貨店等)へ自身の商品や技術をPRできる「バイヤー紹介」、ECサイトとして自身の商品をBtoBで販売できる「特産品」サイトも併設されている。現在全国144の信用金庫が参加し、約4000件の企業が登録、900件近い案件が登録されており、これまでに約80件の案件がマッチングに成功し成約している。

(成果)

○千葉県銚子市の水産物卸業者（千葉信用金庫取引先）が廃棄していた貝殻を、福島県いわき市の企業（ひまわり信用金庫取引先）が抗菌素材の原料として引き取る協定を締結、処分費用の軽減と原料の安定供給を実現した。

○首都圏での受注増加が見込まれることとなった岡山県津山市の建築設計事務所（津山信用金庫取引先）が、地縁のない首都圏での協力会社を探すため、ネットワークを活用、東京都世田谷区の設計事務所（城南信用金庫取引先）と業務提携を締結。

○長崎県雲仙市の食品製造業者（たちばな信用金庫取引先）が、酒粕から「日本酒カステラ」を製造する技術を確立し、酒粕の安定供給先を探していたところ、福島県会津板下町の酒蔵会社より酒粕が調達できることとなった。

(事業に取り組んで苦労したこと)

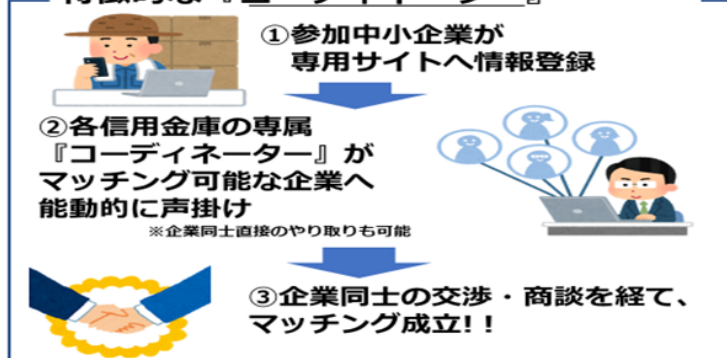
城南信用金庫内においては、金庫内のみの「ビジネスマッチング掲示板」を用いて支店間でのマッチングが行われていたが、他金庫とのビジネスマッチングについてはノウハウがなかった。そのため、「ビジネスマッチング掲示板」に登録された案件の中から全国展開できるものについては、運営母体である「よい仕事おこしフェア実行委員会」の参加金庫に案件の内容をメールで送り、ビジネスマッチングに結びつけるという試みを先行して行い、「よい仕事おこしネットワーク」の稼働に向け準備を行った。6月のスタート時には参加信用金庫登録が集中し、各信金のコーディネーターがWebサイトの操作に慣れるまで、質問や問い合わせが事務局に集中し対応に追われることとなった。また、「特産品」サイトのみ販売実績の3%を手数料として徴収することとし、年間のWebサイト運営費をカバーできるよう工夫した。

(事業の成功要因)

2012年から毎年開催していた「“よい仕事おこし”フェア」は、当初63の信用金庫の協賛でスタートしたが、年々規模を拡大し、全国229の信用金庫同士が一堂に会するイベントとなったことで、それまで全国規模での横のつながりのなかった信用金庫に、エリアを越えたつながりや交流が生まれた。そして、当初から城南信用金庫が「“よい仕事おこし”フェア」の運営を行っていたが、2018年より城南信用金庫を含めた全国23（2019年10月時）の信用金庫で構成する「よい仕事おこしフェア実行委員会」が運営母体となり、全国の信用金庫が連携して1つのイベントを実施するという体制が出来上がったことで、「よい仕事おこしネットワーク」をスムーズに展開することが可能となった。（「よい仕事おこしネットワーク」は「よい仕事おこしフェア実行委員会」が運営。事務局は城南信用金庫）

「よい仕事おこしネットワーク」

特徴的な『コーディネーター』



COPYRIGHT © 2020 JOHNNAN SHINKIN BANK

7

実績例：福島県内信金×千葉県内信金



貝殻を使った抗菌素材の開発に成功したぞ!!

でも…福島県内の貝殻を使用すると放射能の風評でどこにも購入してもらえない。
なんとか他県から安価に調達できないものか…。
そうだ!! よい仕事おこしネットワークにUPしよう!

今日もネットワークのマッチング情報をチェック…
おや? 福島に貝殻の調達で困っている企業があるのか。
そうだ!! はまぐりの貝殻を産業廃棄物として有償廃棄している、千葉県内の△△商店さんに相談してみよう!



お金を払って処分していた貝殻を引き取ってもらえるなら助かるよ!
〇〇企画さんと連携しよう!



マッチング成立!!

COPYRIGHT © 2020 JOHNNAN SHINKIN BANK

実績例：地域連携で生まれた新しい商品

絆舞とその酒粕を原料に使用した
「日本酒カステラ」
カステラ製造業(たちばな信金※長崎県)
酒蔵(会津信金※福島県)

日本酒カステラ

小麦粉アレルギーのお子様でも食べられる「米粉カステラ」

絆舞の酒粕を原料に使用した
「絆舞わさび漬け」
食品会社(三島信金※静岡県)
酒蔵(会津信金※福島県)

革新的な取組みとして
「経営革新計画承認」取得

地域金融連携

②群馬県信用保証協会

「女性創業応援チーム「シルキー クレイン」をはじめとした創業トータルサポート体制」
(2019 年優秀賞)

受賞理由：「創業トータルサポート体制」として、金融（保証）と経営支援をパッケージ化した総合的支援を実施し、成果を上げている。経営支援には、「創業応援チーム」などの相談による支援、ガイドブック、セミナーによる支援、創業後のモニタリングなどによる伴走支援、ラジオ番組を使った広報による支援などを含む。特に女性職員のみからなる女性向け創業応援チーム「シルキー クレイン」の活動、同チームによる「ガールズ創業カフェ」の開催により女性の創業促進に成果を上げている。

(実施者)

群馬県信用保証協会

(事業の背景及び経緯)

- ・国や群馬県は開業率10%を目標として掲げ、起業・創業の増加の取り組みを強化している。
- ・地方創生においても、起業・創業増加、中でも女性・若者・シニアの起業・創業増加が重要課題に位置づけられている。
- ・このような状況の中、当協会としても、地方創生、地域経済活性化のために、金融機関をはじめとするさまざまな関係機関との連携による創業支援策に取り組んでいる。
- ・個別の創業希望者・創業者への各種支援や、群馬県内における創業機運醸成を図る施策を展開している。我が国の産業は、先端材料の開発など技術革新が著しく、企業を取り巻く状況は一層厳しさを増している。

(事業内容)

「創業トータルサポート体制」と題し、群馬県、金融機関、県中小企業診断士協会、FM GUNMA等と連携して、金融と経営支援のスキームをパッケージ化した以下の施策を実施している。

①相談による支援：創業応援チーム、女性創業応援チーム「シルキークレイン」／②マニュアルによる支援：創業計画サポートガイド／③金融による支援：創業チャレンジ資金、女性・若者・シニアチャレンジ資金、日本政策金融公庫（前橋・高崎支店）との創業連携パッケージ「“創”思“創”愛」／④広報による支援：FM GUNMA「チャレンジ・ザ・ドリーム」放送&保証月報掲載・単行本化／⑤専門家による支援：創業希望者・創業者に対する無料専門家（中小企業診断士等）派遣／⑥セミナーによる支援：「シルキークレインpresents『ガールズ創業カフェ』」（女性向け創業セミナー）／⑦モニタリングによる支援：創業支援係による訪問

(成果)

- ・創業に係る保証承諾は、2013年4月から2018年7月までの5年4ヶ月で1,333件、76億円の実績を上げている。
- ・創業者からの直接相談は、女性創業応援チーム「シルキークレイン」が2015年8月からの3年で45件、創業支援係が2016年4月の2年4ヶ月で21件受けており、創業計画策定支援や金融機関紹介等を行った。

・創業後のモニタリング訪問は2016年4月からの2年4ヶ月で255件実施し、創業後の「死の谷」回避に努めた。

・群馬県内の開業率は、24年度が4.0%、25年度が4.5%、26年度が5.0%、27年度が5.1%、28年度が5.4%と増加基調で推移している。（参考：全国の開業率は、24年度が4.6%、25年度が4.8%、26年度が4.9%、27年度が5.2%、28年度が5.6%）（厚生労働省「雇用保険事業年報」に基づく開業率）

（事業に取り組んで苦労したこと）

・創業トータルサポート体制を構築するためには、関係機関との連携が重要であると認識し、数年間をかけて関係機関と対話を重ねながら、少しずつ強固な連携を築き上げてきた。

・創業応援番組「チャレンジ・ザ・ドリーム」や、女性向け創業セミナー「シルキークレイン presents『ガールズ創業カフェ』」は、企画のオリジナリティを重要視し、他の保証協会や関係機関が行っていないコンテンツを生み出すことに苦心した。

・女性活躍推進の流れの中で、中堅・若手女性職員による女性創業応援チーム「シルキークレイン」を設置したが、創業支援のノウハウが少ないメンバーが多い中、組織全体でチームを支え、OJTや各自の自己研鑽によって専門性を高めていった。

（事業の成功要因）

- ・群馬県、金融機関、県中小企業診断士協会、FM GUNMA等関係機関との連携を大切にしたこと。
- ・個々の創業者に対する支援と、地域の創業機運醸成の双方に配慮したこと。
- ・「トータルサポート」という広い視点から、支援策を網羅的に整えたこと。
- ・企画・コンテンツのオリジナリティにこだわったこと。
- ・女性や若者（学生も含む。）にメインターゲットを絞ったこと。

女性創業応援チーム「シルキー クレイン」



【活動内容】

- ・（女性の対応を希望する）女性創業希望者に対する創業サポート
- ・群馬県、他の支援機関の女性職員との連携
- ・金融機関の女性職員との勉強会・意見交換会
- ・女性向け創業セミナーの開催

創業トータルサポート体制



【受賞後の取組みについて】

地域経済を支える公的機関として、受賞後も「創業トータルサポート体制」の維持・発展、活動の活性化を図っている。

「１、個々の創業者への伴走支援」、「２、地域の創業機運醸成」の切り口から、それぞれ受賞後に実施した主な取組みを以下に紹介する。

１、個々の創業者への伴走支援

①創業計画サポートガイドの改訂

創業希望者が自身の事業プランを計画書として纏め上げるためのガイドブックであるが、2019年改訂版として内容を大幅に見直すと共に充実させた（初版は2011年に発行）。関係機関に無料で配布し当協会の利用に拘わらず創業予定者に広く利用してもらっているほか、希望者には計画立案のサポートなど具体的な創業支援の契機としている。

②創業者アンケートの開始

創業後のフォローアップ支援の一環として、2019年度より「創業者アンケート」を新たに開始した。創業後の業況等を任意で回答いただくものであるが、専門家派遣に関する質問項目を設け経営支援の契機としている。これまでに228先にアンケートを郵送、回答を得た63先の中からお客さまの希望に基づき5先に対して専門家派遣支援を実施した。今後も、事業を軌道に乗せるためのフォローアップ支援の充実化を図りたいと考えている。

２、地域の創業機運醸成

①「ガールズ創業カフェ」の開催

2019年度も、当協会の女性創業応援チーム「シルキークレイン」が創業相談から計画策定を支援し開業までを伴走したお客さまのご協力により（セミナー会場提供および出演協力）、女性向け創業セミナー「ガールズ創業カフェ」を開催した。地元ラジオ局とタイアップした企画とし後日セミナーの様子を放送することで、セミナー参加者のみならず県内の創業機運醸成に繋げる取組みとしている。

②「チャレンジ・ザ・ドリーム 群馬の明日をひらく」ラジオ放送・単行本発行

F M G U N M A と共同制作している創業応援番組「チャレンジ・ザ・ドリーム」については、現在も継続し県内の創業機運の醸成に努めている。各年度に放送した番組内容を単行本に纏め、金融機関、商工団体、県・市町村のほか、県下の高校、大学、専門学校にもそれぞれ配布した（2019年度版5,000冊発行）。今後開催される各種の創業セミナー・創業スクールや、群馬イノベーションスクール等への参加者にも配付し、引き続き若者・女性・シニア層の創業意欲向上や創業増加に向けて取り組んでいく。

地域金融連携

③徳島県信用保証協会

創業支援事業『創業するなら保証協会へ！』(2018 年優秀賞)

受賞理由：「創業するなら保証協会へ！」をキャッチフレーズに各種創業支援を展開。創業相談会・事業計画作成・信用保証による融資の実行等の支援だけでなく、創業後のフォローアップまで一貫した支援を実施している。また、女性起業家交流会や、小中学校における出前事業、高校生・大学生向けの創業を意識したキャリア教育活動など創業に関する幅広い支援を各種機関と連携して実施し、地域における事業と雇用の創出に貢献している。

(実施者)

徳島県信用保証協会、とくしま産業振興機構、徳島県商工会連合会、徳島商工会議所、県中小企業団体中央会)他

(事業の背景及び経緯)

- ・地域の人口減少は、「事業者数の大幅減少と雇用の喪失に伴う地域の活力の低下」をはじめ、様々な課題を我々に突き付ける。当協会では地域の経済・雇用の担い手である県内中小企業・小規模事業者を力強く応援していくため、保証による「金融支援」に加え、「経営支援」「創業支援」に積極的に取り組む地域密着型「総合支援機関」を実践している。
- ・とりわけ「創業支援」は、地方創生の流れを加速させる観点からも重要課題である。地域の様々な課題に向き合い、県内外から人が往来するネットワークを構築する中で、人が人を繋げ、人が定着し、そこで新たな事業が生まれ、雇用が創出される。そのような起業の好循環を目指し、関係者と連携しながら、しっかりと地域の創業（しごとづくり）をサポートしていくことが、当協会の使命であると考えている。

(事業内容)

信用保証協会が主体となって以下の事業を展開することで、地域における「事業者の増加と雇用の創出」に寄与し、地方創生、活力ある地域づくりに貢献していく。

■お客さまのフェーズに応じた支援を実施。創業前相談や休日創業相談会の開催で、創業計画の策定に関わり、初期の段階から伴走支援を行う。次に創業時に無担保創業保証制度で資金調達を支援。更に創業後約3年間、専門家派遣制度も活用しながらフォローアップに取り組み、創業者の事業が成長軌道に乗るよう、サポートを続けている。

■また創業機運の醸成に向け、「地方創生」「女性」「若者」をキーワードに、各種支援策を展開した。対象別・テーマ別に創業セミナーやイベントを随時開催し、潜在創業者の発掘と育成に努めている。

■県内の関係機関と幅広く連携し、オール徳島で創業者を応援する体制を構築している。

(成果)

- ・県内中小企業者数がこの10年間で約4,500社・15%減少し26,911社となる中で、累計518名（平成23～28年度）の創業者に信用保証を行い起業をサポート。518名の創業顧客は、創業前相談を受けたお客さま累計1,222名（平成23～28年度）の42%に上り、丁寧な相談対応が多く相談者

を創業に向かわせた。

- ・ 小規模事業者 1 者あたりの従業員数平均3.6人（H27中小企業白書）であることから、当協会がサポートした創業者により約1,800人余りの地域雇用の創出に繋がったものとする。また小規模事業者 1 者（個人事業者）あたり売上高9,630千円、付加価値額3,930千円であることから（H27中小企業白書）、創業により地域で約4,988百万円の売上と約2,036百万円の付加価値の創出が図られたものとする。
- ・ 直近3か年は毎期100名を超える創業者を安定的に輩出し、地域の雇用創出と経済の活性化に貢献している。
- ・ 各種創業セミナーやイベントの他、若者向けのキャリア教育等で延8千名を超える人々を動員し、保証協会のプレゼンス向上と創業機運の醸成に寄与した。
- ・ 女性の創業マインドを刺激したことで、創業顧客に占める女性の割合は約2割と、全国の中でも高めとなっている。
- ・ 小中学校における出前授業や、高校生・大学生に向けた地元での創業を意識したキャリア教育活動が評価され、第7回キャリア教育アワード（経済産業省）で奨励賞を受賞した。（平成29年1月）
- ・ 「創業するなら保証協会へ！」を実践した結果、既存創業者からの口コミ紹介などによる、新規の創業相談が増えている。（平成28年度創業前相談263件・前年比117%）
- ・ 保証協会が持つネットワークや中小企業支援への知見が評価され、関係機関が行う施策の実行に連携協力する場面が増えた。平成28年度に県・徳島市・三好市など5つ行政機関から、中小企業振興に関わる審査会や審議会の委員の委嘱を受けた。また商工会議所や商工会の支援機関等から創業セミナーの講師派遣を、13回（12機関）要請された。

（事業に取り組んで苦労したこと）

- ・ 顧客層ごとに効果的な情報発信を行う必要があるため、常に新規性のあるコンテンツを企画し実行することに苦慮した。
- ・ 連携する関係機関とはスタンスが多少異なるため、意識や方向性を摺合せするのに時間を要した。
- ・ イベントやセミナーにおける集客は、常に課題である。
- ・ 限られた職員や資金を、いかに効率よく効果的に活用するかに腐心した。

（事業の成功要因）

- ・ 創業支援に経験豊富な外部人材を、アドバイザーとして嘱託職員で採用したこと
- ・ トップマネジメントにより、明確な創業支援方針が、役職員間で共有されたこと
- ・ 創業支援担当者が高いモチベーションを保ち、創業顧客の課題に親身になって対応したこと
- ・ 県内の各団体と、創業支援ネットワークの構築が図られたこと

創業のフェーズに応じた一連のサポート

お客さまの“夢”の実現をしっかりとサポートいたします。

創業するなら保証協会へ！



独立行政法人中小企業基盤整備機構・徳島県・東京徳島県人会と連携
「とくしま移住×シゴトづくりトークイベント」



徳島県と連携
「女性起業家交流会」

【受賞後の取組について】

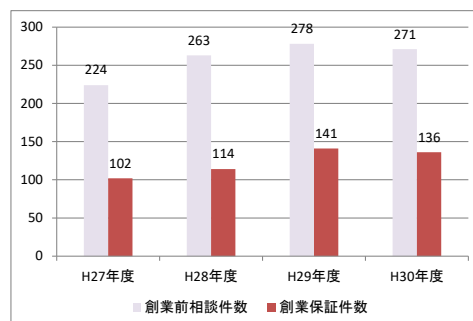
創業支援に関してこれまで取り組んできたことが、事務局の守屋様からヒアリングを受ける過程で体系的に整理でき、新たな課題に気づくことができた。受賞したことで今後の自信につながり、担当職員のモチベーションも向上した。

1. 创业者を安定的に輩出

平成 30 年度も 271 人の創業前相談を受け、その半数の 136 人が当協会の保証を受け起業を実現した。

創業 3 年以内のお客さま 145 人にフォローアップを行い、事業が成長軌道に乗るよう、サポートを行った。

手厚い創業支援体制が地域で認知され、口コミにより創業相談に直接来訪されるお客さまも増えている。



2. 新たな団体との接点が生まれた

イノベーションネットアワードに所縁のある下記の団体の方が来訪され、地域創生や新事業創出支援などで意見交換が行われ、貴重な知見が得られた。

- ・北陸先端科学技術大学院大学
- ・公益財団法人石川県産業創出支援機構

3. 移住・創業の推進で地方創生への取組みを加速

創業支援で一定のスタイルが確立されたことから、「創業」に「移住」の切り口を加え、県外から徳島に移住する方に起業を提案し創業支援を推進。

- ① 県内で移住促進や創業支援に積極的な自治体（美馬市、美波町）と移住・創業における連携協定を結び、移住者に対する創業支援体制を強化した。自治体が行う創業セミナーに当協会職員を講師派遣したり、移住創業補助金の審査委員会に参画するなど、自治体と連携を図りながら事業を推進している。



- ② 当協会の呼びかけで首都圏の企業や団体と、徳島県内の行政や金融機関並びに各支援機関とを繋げるネットワーク会議を東京で開催し、首都圏から徳島への移住や、関係人口の増加に資する流れを創り、その中から新たな起業に繋げる仕組みを構築。昨年ふるさと回帰支援センターから紹介を受けた移住者が、当協会の創業支援を受けリターン起業した。



- ③ 東京で移住創業セミナーを開催し、徳島が起業に恵まれた環境であることをPRするとともに、起業マインドの醸成とサポートに積極的に取り組んだ。セミナー参加がきっかけで創業を目指す方も現れた。東京から地方への移住・創業に対する補助金が創設されたことを契機に、県の関係部署とも連携を図り移住・創業を推進していく。



地域金融連携

④一般社団法人兵庫県信用金庫協会

「川上・川下ビジネスネットワーク事業」（2017 年一般財団法人日本立地センター理事長賞）

受賞理由：県下全信用金庫が加入する協会と、地元大企業の技術系 OB 等のコーディネータが連携して、各信用金庫の顧客であるモノ作り系中小企業の持つ優れた技術・製品等のシーズを発掘するとともに、経営課題を明確化し、ニーズを持つ大・中堅企業とのビジネスマッチング、販路開拓支援、技術指導、資金調達支援等の各種支援を行っている。本事業の契機となった国の支援制度が終了した後も支援を独自に発展させ、各信用金庫の顧客支援と連携した支援等、入口から出口までの一貫した支援により地域経済の活性化に寄与している。

（実施者）

一般社団法人兵庫県信用金庫協会、公益財団法人ひょうご産業活性化センター他

（事業の背景及び経緯）

本事業は、地域経済及びものづくりの担い手である中小企業に対して、販路拡大や公的支援制度の活用などの経営支援を行うことにより、地域の活性化や中小企業の振興を目的とする社会貢献事業と位置付けている。

平成 18 年度に国（中小企業庁）の委託（補助）事業を神戸市産業振興財団が受託して、兵庫県信用金庫協会の会員金庫が参画したことに始まり、国の事業が終了した 21 年度から兵庫県信用金庫協会と会員金庫が資金提供して主催機関となり事務局を設置、21～23 年度は神戸市産業振興財団、24～27 年度は神戸商工会議所に業務を委託。28 年度からは、兵庫県信用金庫協会の直轄事業として事業を継続し、29 年度で 12 年目を迎えている。

（事業内容）

川上企業である中小企業の有するビジネス・シーズ（優れた技術・製品・ノウハウ）を発掘し、川下企業である大手・中堅企業のニーズ（必要とする技術・製品等）とのマッチングを図る（ビジネスマッチング活動）、国ほかの中小企業支援事業の活用を図る（プロジェクト活動）、資金調達等の支援（サポート活動）、広報支援（メディア活動）など、年間を通じて途切れることなく様々な活動を行っている。

活動の主体は、大手企業技術畑の出身者等（コーディネーター約 25 名、以下 CD）、兵庫県内に本店を置く 11 信用金庫（経営支援専担部署）であり、事務局（専担者 3 名）の企画調整の下で、企業調査、ブラッシュアップ委員会、集中支援先プレゼン会、ニーズ説明会、マッチングフェアなどの活動を行っている。

（成果）

平成 28 年度活動実績

- ①企業調査活動：152 件
- ②ビジネスマッチング活動：259 件、うち成立 87 件
- ③プロジェクト活動：5 件（販路開拓コーディネート事業、NEDO、サポイン事業、新連携、農商工連携など補助金を伴う公的認定事業の活用）

- ④サポート活動：51件（販路開拓、技術開発、経営相談、労務関係、資金調達等の支援）
 ⑤メディア活動：71件（調査実施企業を日刊工業新聞等に掲載、企業のPR活動につなげる）

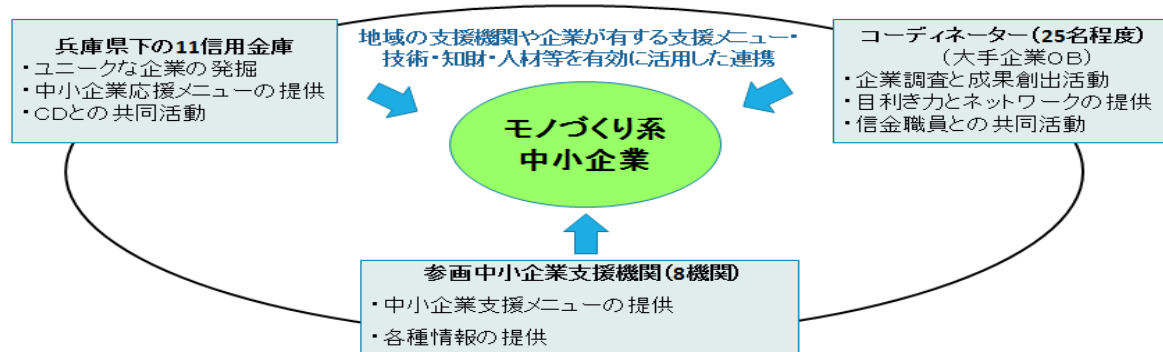
（事業に取り組み苦労したこと）

- ①大手企業の技術畑で培った豊富な経験と人脈を有し、本事業の趣旨や目的をよく理解して参加して頂くCDの確保が、本事業の成否を決定する大きな要因となっている。
 ②本事業の協力・支援機関として国・地方・民間の中小企業支援の有力機関を網羅しており、各関係機関には一層の連携と支援の強化を要望している。

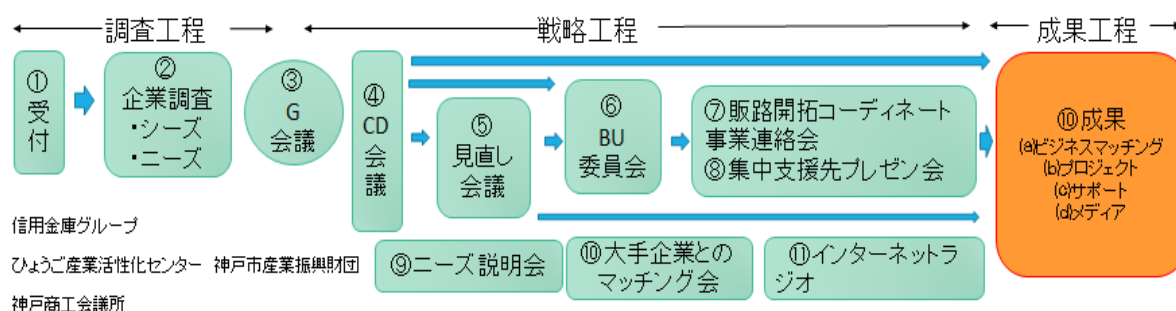
（事業の成功要因）

- ①本事業の趣旨、有効性に対する各関係機関（者）の理解と協力
 ②豊富な経験・人脈・高いモチベーションを有するCDの存在と、事務局の企画調整力の高さ
 ③支援先の中小企業における経営課題の認識と解決力・技術力の向上に対する熱意と努力
 ④信用金庫における支援先の中小企業に対する事業性評価、目利き力、提案力の向上

参画機関などとの連携



事業の流れ



- ③ G(グループ)会議…信用金庫グループを2つに分け調査を担当したCDと共に、対象企業の内容を協議・支援策を検討する。
 ④ CD(コーディネーター)会議…全CDが一同に会し情報を共有するとともに、事業活動の推進や成果創出のための協議を行う。
 ⑥ BU(ブラッシュアップ)委員会…各会議で選出されたBU企業の経営者と共に経営課題を明確にし、具体的解決策を検討する。
 ⑪ インターネットラジオ(Radiko.jp)…調査企業をゲストにお迎えし、商品・技術などを対談形式で紹介するビジネス情報番組。

地域金融連携

⑤株式会社池田泉州銀行

「2つの助成金制度を活用した企業サポート」(2016 年優秀賞)

受賞理由：関西経済の活性化を目的に助成金制度を構築。先進技術や新しいビジネスモデルを有する企業の起業・育成支援のほか、産官学連携にフォーカスした事業多角化や第二創業等を支援している。制度に採択された企業には資金面のみならず銀行の機能・官学等のネットワークを総動員した多面的・継続的な支援を行い、売上の増加や雇用創出などの成果を生み出している。

(実施者)

株式会社池田泉州銀行

(事業の背景及び経緯)

当時、関西は雇用環境が改善せず、特に大企業には東京への本社移転と新興国への生産拠点移転の動きがあり、いわゆる二重の空洞化が進行するなか経済は深刻な影響を受けていた。

当行は、関西経済の活性化に資する取組みとして、2000年に第1回目のビジネスマッチングフェア（現在のビジネス・エンカレッジ・フェア）を行っていたが、さらに新たな仕事の創造・雇用の創出等の地域活性化を目的に、助成金制度を創設した。

(事業内容)

新たな仕事の創造・雇用の創出等の地域活性化を目的に、平成15年にスタート

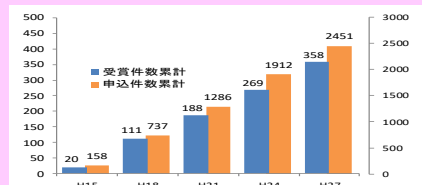
ニュービジネス助成金

- 平成15年度～計16回公募
- 新規性・独創性のあるビジネスプランを有する企業、起業家の発掘・育成
- 総額1,000万円

コンソーシアム研究開発助成金

- 平成16年度～計12回公募
- 中小企業と大学等との事業化を目指す共同研究開発の促進
- 最高300万円 … 総額3,000万円

助成金制度の推移



助成金制度の特長

【先駆性】 銀行本体が事業主体となり、「ものづくり・産官学連携」の観点で制度開始（平成15年より）

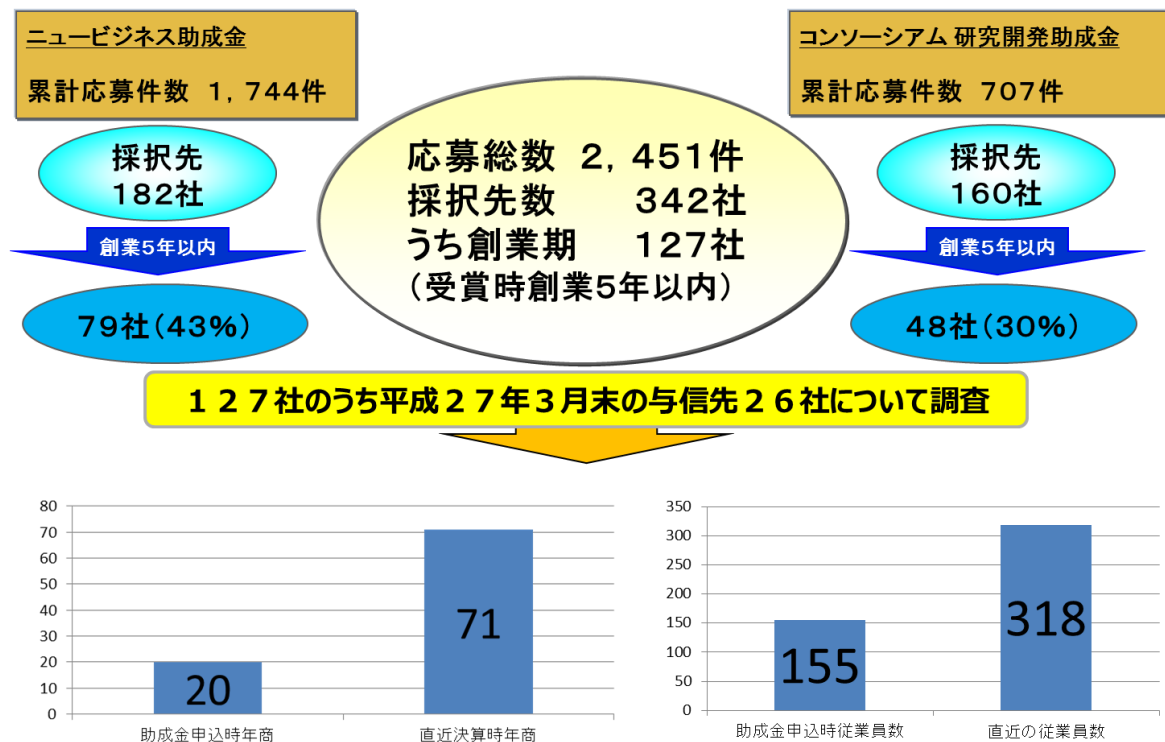
【独創性】 地域の産官学連携の促進

- 開かれた制度設計 … 取引の有無や連携先に関わらず申込みが可能
- 透明性の確保 … 外部の有識者による審査
- 産官学ネットワークの拡充 … 中小企業のサポート力を向上
- 申込後のサポート … ライフステージに応じた多面的・継続的なサポート
(技術開発、出資・融資、販路開拓、海外展開、M&A 等)

(成果)

創業まもない企業あるいは独自の技術を有する企業に継続的な支援を行い、これら受賞企業の成長を通じて、地域経済活性化に貢献できるよう注力している。

下記は、受賞企業向け定量的効果の一例。



(事業に取り組み苦労したこと)

ユニークなビジネスモデルを有する企業や、高い専門性・技術力を有する企業等から、幅広くクオリティの高い助成金募集を行うためには、産官学のネットワークを活用したPRの実施と、応募の間口拡大を行うことが必要不可欠と考え、大学・公的機関・地方自治体等と積極的な関係構築に努めてきた。

また、各企業の技術・製品開発が日進月歩で高度化・専門化し、日々新たなビジネスが創造・創出されるなか、応募されたビジネスプランの是非を見極める専門知識の習得が課題。専門能力と目利き力を有する産官学の有識者との日常的・恒常的な意見交換を実施し、大学・公的研究機関等の知見活用に努めてきた。

(事業の成功要因)

- ・ 近畿経済産業局をはじめ、国立研究開発法人産業技術総合研究所等の公的機関との関係強化が図られたこと
- ・ 関西15大学と産学連携協定を締結し、各大学の大学教授等との新たな接点生まれ、知見が活用出来たことと併せ、研究レベルの高い大学発ベンチャー等の応募が増加したこと
- ・ 地元自治体（合計20府市町）と産業（地域）振興連携協定締結し、PRと応募の間口拡大が出来たこと

【受賞後の取組みについて】

受賞後の助成金案内パンフレットに「イノベーションネットアワード2016受賞」について掲載した結果、過去最多の申込数となるなど、地域経済活性化を目的とした取組みとして認知度が高まった。

[illegible]

【ニュービジネス助成金 応募件数・受賞件数の推移について】

	第1回 (15年上期)	第2回 (15年下期)	第3回 (16年上期)	第4回 (16年下期)	第5回 (17年上期)	第6回 (17年下期)	第7回 (18年)	第8回 (19年)	第9回 (20年)
応募	86件	72件	84件	62件	87件	48件	167件	116件	156件
受賞	10件	10件	10件	10件	10件	5件	13件	12件	12件

	第10回 (21年)	第11回 (22年)	第12回 (23年)	第13回 (24年)	第14回 (25年)	第15回 (26年)	第16回 (27年)	第17回 (28年)	合計
応募	132件	144件	115件	132件	105件	124件	114件	175件	1,919件
受賞	12件	13件	12件	12件	13件	12件	16件	12件	194件

※第1回（平成15年上期）から第6回（平成17年下期）は年2回募集

地域金融連携

⑥株式会社山梨中央銀行

「山梨中銀経営支援コーディネートサービス」(2014 年優秀賞)

受賞理由：産学官各機関とのネットワークを活かし、同行が当該地域における中小企業の総合支援窓口として機能。企業の課題解決に適した機関や支援メニューの紹介など、ワンストップによるサポート体制を構築している点などが評価された。

(実施者)

株式会社山梨中央銀行

(事業の背景及び経緯)

地域の中小企業が抱える経営課題等は高度化・多様化しており、当行単独では解決が難しい案件も、地域の支援機関等と連携することで、質の高いソリューション機能を提供できると考え、平成18年1月に「山梨中銀経営支援コーディネートサービス」の取り扱いを開始した。

本サービスにより、地域や分野ごとに窓口が異なる外部機関等の支援メニューを、当行が総合窓口としてワンストップで提供できることが可能となり、「顧客の利便性向上」と「実効性の高い経営サポート」に繋がっている。

(事業内容)

【本サービス概要】

当行グループと外部機関とのネットワークを活用し、顧客が抱える経営課題の解決に適した機関の紹介、解決に向けた支援メニューの組み合わせ・利用提案、各機関と一体となった解決までのサポートを提供するサービス。

【対象者】

中小企業の法人・個人事業主

【内容】

経営課題に応じた外部機関との連携サポート

- (1) 課題解決に活用可能な外部機関の選定
- (2) 活用可能な各種支援メニューの説明と活用法の提案
- (3) 外部アドバイザーとの連携による経営コンサルティングおよびビジネスマッチング
- (4) 外部機関の紹介・仲介（面談日等の調整）
- (5) 外部機関の支援メニューを活用した連携支援の提供

【外部機関（連携協定等締結先）】

- (1) 公共団体：(公財)やまなし産業支援機構、(独)中小企業基盤整備機構、(一社)山梨県発明協会、(独)福祉医療機構
- (2) 経済・業界団体：甲府商工会議所、富士吉田商工会議所、山梨県商工会連合会（各商工会）、山梨県中小企業団体中央会、TKC西東京山梨会
- (3) 研究・専門機関：国立大学法人山梨大学、山梨学院大学、山梨学院短期大学、公立大学法人山梨県立大学、山梨県工業技術センター、山梨県富士工業技術センター

(4) 政府系金融機関：日本政策金融公庫、商工組合中央金庫、日本政策投資銀行

【費用】

無料 (※ただし、有料で提供する支援メニューの活用には、料金が必要)

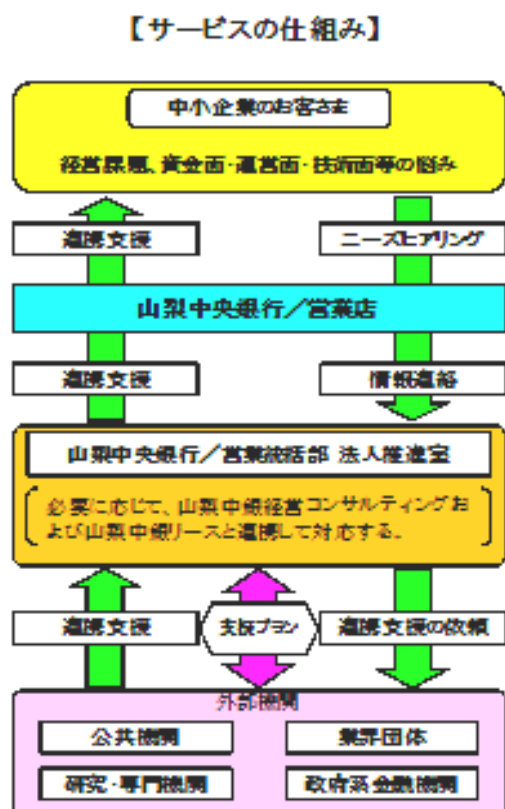
【窓口】

- ・ 当行本・支店（90店舗）
- ・ 営業統括部法人推進室所属のコーディネータ5名

(成果)

本サービスの対応件数（累計）は746件（平成18年1月～平成25年9月）。これらのうちのいくつかは、事業化に向けた具体的な成果が出ている。

- ・ 山梨大学などの研究機関と共同研究契約や技術指導契約を締結
- ・ 新製品、新技術開発の実現
- ・ 国や県が実施する補助事業の認定支援（研究開発資金の調達支援など）
- ・ 国の支援施策（経営革新、地域資源活用、農商工連携、新連携、6次産業化など）の認定支援



山梨大学客員社会連携
コーディネータ委嘱制度

平成24年度山梨大学客員社会連携コーディネータ



- 山梨大学が保有する技術シーズ(特許、研究成果等)と企業ニーズとのマッチング
- 産学連携に関する案件の創出・発掘
- 現在、当行行員100名が委嘱を受けている
(各店舗1名以上配置)
(2013年3月末 現在)

山梨中銀経営支援コーディネートサービスを展開するにあたり「経営資源の乏しい中小企業にとって大学は強力なビジネスパートナー」と位置付け、「山梨大学客員社会連携コーディネーター制度」を導入。大学と企業との橋渡し役を担っている。

【受賞後の取組について】

（成果）

受賞時の取組みを継続すると共に、新たな施策の展開による活動の活性化を図っている。

「山梨中銀経営支援コーディネートサービス」のイノベーションアワード受賞以降、本サービスの対応件数は510件増加し、累計対応件数は1,256件（平成18年1月～平成28年12月末）となった。

近年は、国・地方公共団体が取組む地方創生に資する取組みとして、主に次の取組みを積極的に展開している。

1. 本サービス連携先である山梨大学との連携強化

（1）山梨大学の客員社会連携コーディネータは111名（平成28年12月末現在）となった。同コーディネータを中心に山梨大学と企業とのビジネスマッチングに取組み、共同研究や技術指導契約を締結し、新製品・技術の開発に取組む事例が出ている。

<事例>

- ・ドローンの機体保持に関する共同研究契約締結
- ・土壌改良剤、養命散布剤の開発 など

（2）新たな取組みとして、平成28年7月から山梨大学へ「地域連携コーディネータ」を当行から派遣し、大学の研究成果と地域企業のニーズとの連携強化を図っている。

2. インバウンドおもてなしサポート

増加する外国人旅行者に対し、山梨県や県内の各大学と連携した事業者向け施策「インバウンドおもてなしサポート」を新たに立ち上げ、本サービスを通じて各大学との連携を図り、大学生による出張授業などを展開している。

平成28年12月末現在、ホテル・旅館業などを中心に27件の申込みがあり、15件を実施した（写真は出張授業の様子）。



地域金融連携

⑦大阪市信用金庫（現：大阪シティ信用金庫）

「地域活性化事業に挑む！『市信 PLUS 事業』～協創関係による地域活性化モデル事業～」(2013 年優秀賞)

受賞理由：商店街の空き店舗を活用して、他の地域の物産展を開く事などにより、商店街そのものの活性化を図る優れた取組み。地域金融機関の地域おこし活動としてはイベント開催数が多く、他団体との連携にも積極的である点などが高く評価された。

(実施者)

大阪市信用金庫（現：大阪シティ信用金庫）

(事業の背景及び経緯)

当金庫は、昭和 2 年 11 月大阪市昭和信用組合として設立された。

大阪府下 54 店舗を有する当金庫は、お客さま、金庫、職員、三者相互の発展と幸せを築いていく「三者共栄」の経営理念のもと、地域に密着した金融機関「信頼の輪を広げるコミュニティバンク」として、持続的発展が可能な地域社会づくりへの貢献をめざし、地元の事業者や個人の皆さまとの絆を深めた。

地域密着型金融の取り組みの一つとして、平成 19 年 11 月、企業支援センターが営業店と一体となって「市信 PLUS 事業」を立ち上げた。

今後とも当金庫の特徴である中小企業金融の強みを生かし、お取引先企業の発展に取り組む。

市信 PLUS 事業とは、取引先の販路拡大や商店街の活性化を機軸として、対象業種に偏ることなく展開し、その事業全体を総称して「市信 PLUS 事業」とネーミングしている。同事業は、取引先と関西に本社を置く大手メーカー等との技術マッチングを行う「①販路拡大事業」、各種イベントの実施等を通じて地元商店街の活性化を支援する「②地域活性化事業」、そして産学連携セミナーや技術的な講座(MOT 講座)を開催する「③経営者育成事業」の三つの柱から成り立っている。

今回紹介する商店街活性化の支援は、②地域活性化事業として推進されているもの。現在は「市信域街プラス事業」として、集客効果を狙った物産展の企画・提案や空き店舗対策等に力を入れて取り組んでいる。

(事業内容)

- ・大阪の強みを活かした支援事業の構想をまとめる

平成 21 年 8 月に地域商店街活性化法が施行されたことを契機に、当金庫は本格的に商店街活性化に乗り出すこととなりました。このとき、河村 正雄理事長からは、「商店街活性化は我々の使命。取引のあるなしに関わらず、大阪府下の商店街に対して独自の支援プランを考えてほしい」という要請が発せられた。

企業支援センターのメンバーは「なぜ活性化が図れないのか」、その原因を徹底的に調べることから着手しました。メンバー全員が手分けをして大阪府下取引のある 77 の商店街を実地調査の開始。アンケート調査やヒアリング調査を通して、商店街が抱える課題の明らかにした。

現地調査の中で大きな課題として浮き彫りになったのが、「集客効果の高いイベントの企画」と「空き店舗対策」が困難であることがわかった。

こうした課題を克服し、商店街に活気を取り戻すにはどうしたらよいか？

企業支援センターでは思案に暮れました。考え抜いた末、大阪の商店街の強みは何といっても大阪で商売していることではないかと気が付いた。それなら、大阪で商売することを他県に提案してはどうかと考え、各地方の特産品販売と歴史、文化、観光等の情報発信を商店街の空き店舗を活用して行う「市信域街（いきがい）PLUS事業」の構想をまとめ上げ、大阪府下に33ある各県の地方公共団体の大阪事務所を訪問。物産展の販売、観光・文化の発信事業の開催企画の提案に奔走した。

企業支援センターでは、「各地方公共団体は地元の特産品や観光等をPRしたい。大阪の商店街は集客力あるイベントを打ちたい。商店街での物産展は両者に大きなメリットがある。ここをつなげるのが協同組織である信用金庫の責務ではないか？ そんな強い信念が活動の原動力となった。

・トライアルイベントで大きな成果をあげる

市信域街PLUS事業に賛同を得た地方公共団体とのネットワークの構築、そして大阪府商店街振興組合連合会をはじめ、大阪府下合計10の構成団体への事業内容の説明を経て、平成22年10月、トライアル事業として次の2つの地域イベントで実施した。

2つのトライアル事業で上々の滑り出しを見せた市信域街PLUS事業。翌月の11月には、キックオフミーティングの意味合いも込め、事業説明会を本店で開催した。参加者は大阪府下の主要商店街の役員や地方公共団体、支援機関の関係者である。

(成果)

・その後、当金庫の取組みは商店街、地方公共団体と各方面から注目を集めることとなり、「地域に安全・安心・良いものを地域の商店街から地域に提供する」を合言葉に、本年度は10月末現在、40のイベントの企画、実行、大阪府下74商店街、210地方公共団体のコーディネートをしている。また当金庫職員も地域の盛り上げにイベントのスタッフとして参加している。

・永続的に支援するためのメニューを準備中

市信域街PLUS事業は、街をキーワードにしている。そして、地域にプラス、商店街にプラス、地域外の生産者や情報発信者にもプラスになろうという協創事業の思いを込めてネーミングした。我々としては、いまの商店街活性化事業を決して一過性のイベント企画に終わらせるのではなく、永続的に地元商店街を支援していくような企画も考えている。

いま手掛けている物産展コーディネート事業は、①商店街イベント参加方式と呼ばれるものである。つまり、当金庫のネットワーク（地方公共団体、信用金庫）を活用して夏祭りなどの商店街イベントに、他県の特産品の生産・販売業者を紹介して物産展を開催するという内容である。また、本年より②共同アンテナショップ方式、③直売キャラバン方式を追加し実施している。

②共同アンテナショップ方式とは、商店街に常設店舗を出したいがコスト面から難しいと考える地方公共団体や生産・販売事業者を複数集め、共同でアンテナショップを出店するというもの。空き店舗を複数人で借りれば、非常に割安なコストで出店が可能となる。

もう一つの③直販キャラバン方式は②の発展形。複数の商店街と契約することで、地方公共団体や生産・販売事業者は各商店街の空き店舗を巡回するように店を移転していくものである。

例えば、12 の地方公共団体や生産・販売業者が 12 の商店街と契約すれば、毎月アンテナショップを移転することも可能である。これならば「常設店を出したいが、あきられるリスクがある」と考える先にも提案することができる。

いずれのメニューも「大阪で新商品を試験的に販売して、消費者の反応を確かめたい」というような場合、複数の商店街で販売できるため、大阪を面で捉えてテストマーケティングすることもできる。大阪府下の各商店街と取引がある、当金庫のコーディネート機能がフルに発揮できる支援策と考えている。

市信商店街 PLUS 事業は、地方公共団体との連携だけでなく地方の信用金庫とも連携し行っている。例えば、北海道にある渡島信用金庫と連携して南北海道地産物流協同組合の地元特産品を継続的に大阪で販売する仕組みも構築できた。

そのような活動のなかから地域商店街と良質なコミュニケーションが構築され、大阪市京橋中央商店街では空き店舗を商店街の振興組合が買い取り、チャレンジショップ事業や、コミュニティ創出事業などを目的に「井戸端ステーション」の建築資金をご融資させて頂いた事例など本業を通じた支援の要請も頂いている。

このように、当金庫、地域の商店街振興組合、それをまとめる大阪府商店街振興組合連合会、そして、地方の行政、信用金庫や協同組合との連携で協同組合組織の特色とそれぞれの地域の特色を活かし、それぞれの地域の活性化のために協創できるビジネスモデルが構築できたと考えている。

（待機児童問題など地域の課題解決にも取り組む）

現在、企業支援センターには、地元の商店街から「地域になくてはならない商店街になりたい」という声がアンケートなどを通じて寄せられている。

これも難問ですが、私どもでは地域になくてはならない商店街というのは、地域の課題を解決する商店街ではないかと考えている。そこで、大阪府下の行政機関を訪問して地域の課題をヒアリングすると、それは待機児童問題とひとり親就労問題などであった。大阪ではこの 2 つの問題は裏腹の関係にあり、所得が少ないから保育園に預けられない、保育園に預けられないから働けずに所得が少なくなるという悪循環に陥っている。こうした地域の課題解決に成功すれば、地域になくてはならない存在になれると考えている。

実は、この課題に対しても一定の方向性は見えている。それは、商店街の空き店舗を利用して「マイクロ保育所」を作り、そこにひとり親の方々を行政と連携して実施していく予定である。（平成 24 年度下半期実施予定に向け活動中）

今後も、協同組織である信用金庫が地域と地域を結ぶ、人と人を結ぶ、そして事業として協創関係を築き、それぞれの地域に新たな PLUS を提供することで活性化の一助になればと思っている。

【市信商店街PLUS事業】

【渡島信用金庫との連携】



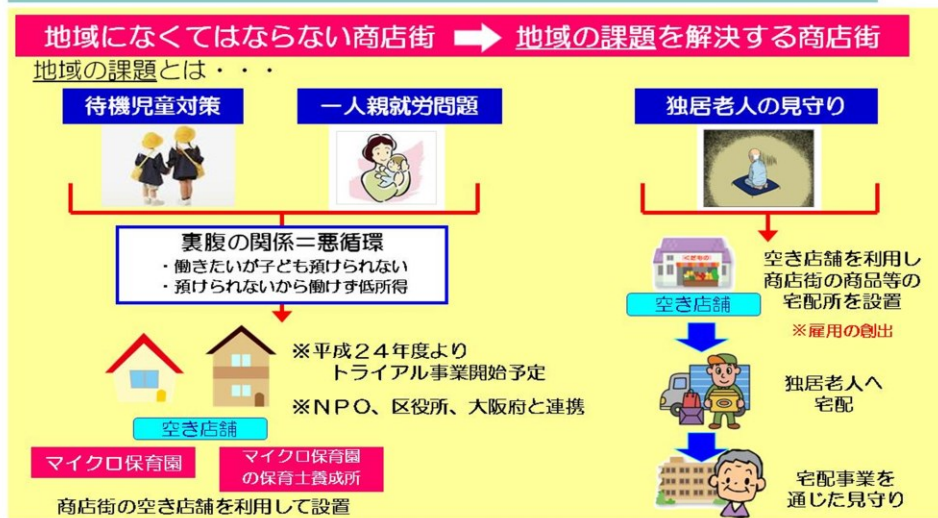
天神橋筋商店街の空き店舗を活用



奥の赤い半被姿が、渡島信用金庫
理事長 伊藤 新吉 氏
手前の赤い半被姿が、渡島信用金庫
理事・業務部長 伊藤 圭祐 氏

大阪府下74商店街、210地方公共団体をコーディネート
経済波及効果88億円（154億円）

【商店街の活性化事業】



【受賞後の取組について】

地域のバリュー(価値)の向上ネラウ「シティ信金 PLUS+」事業

「シティ信金商店街 PLUS 事業」では、支援商店街数 861 商店街、コーディネート地方公共団体 1390 団体（H29 年 1 月末現在）他、地方特産品販売の常設店の設置や社会的課題を解決する事業支援など、地域に根差した事業へと成長した。そのような地域との良質なコミュニケーションやネットワークからなる本事業の実績、信頼をもとに「ハイスペック」で「ワイドレンジ」な事業モデルとして「シティ信金 PLUS+事業」を立ち上げた。シティ信金 PLUS+事業では、今までの企業別、事案別の支援ではなく、地域を面と捉えて「地域のバリュー(価値)の向上」ネラウ事業と位置付け行っている。

私たちが営業展開している地域には、あらゆる業種の企業や個人、あらゆる業態、NPO をはじめとした団体や個人がある。また、それぞれの地域によって抱える課題にも特色がある。そこで、大阪府内の全地域に IT を活用したインフラを整備する共通事業と、いくつかのブロックに分けて行う地域課題解決事業とに分け取組んでいる。

いずれの事業も事業とそれを支える人をサポートしていくことで地域にマッチしたビジネスをたくさん創出し、それらを IT で結ぶことで地域のバリュー(価値)が向上し、私たちの資金を使っただけでなくマーケットの拡大を図っている。現在、複数の起業と多数の新規事業を創出し、資金の提供をビジネスとして行っている。

具体的な事業として、IT を活用した歴史電子古地図とグーグルマップと連動させた地域の歴史・文化・資産を活用し、スマートホンやタブレットから見られる「観光ルートの開発事業」や、「震災時に一番最寄りの避難場所をナビゲーションする仕組み」や、「街の中小企業などがどのような事業を行っているかが分かるなどの街のイラストマップ」と「ビーコンによる情報発信事業」などをベースとしたインフラ事業に、いろいろな街の課題、例えば、「ワーキングパパ・ママ支援」「社会的弱者やその親の居場所づくり」「健康寿命延伸問題」「アクティブシニア対策」「地方の特産品や地元特産品販売」「農業支援」「商店街の活性化」などなどを解決する地域の課題に合ったたくさんの事業を「アクティブシニアやママ」「地域の中小企業」「若手起業家」などを対象に地域の空き家や商店街の空き店舗を活用して行っている。また、そこでの雇用は地元の「ひとり親」「社会的弱者」「アクティブシニアやママ」など多様な働き方を通して行われている。

このようななか、地域からは大阪府商店街連合会からの感謝状、併せて金融庁モニタリング調査の結果、内閣府「人・まち・しごと」地方創生本部より二年連続で表彰を受けることができた。

地域金融連携

⑧公益財団法人ひょうご産業活性化センター

「ひょうご中小企業技術・経営力評価制度」(2012 年優秀賞)

受賞理由：公的機関が中小企業の技術力・経営力を客観的に評価する仕組みを構築することにより、担保力の弱い中小企業の円滑な資金調達や経営改善に貢献しており、地域金融機関における事業性評価の有効な手法として他府県にも普及していることが評価された。

(実施機関)

公益財団法人ひょうご産業活性化センター

(事業の背景及び経緯)

(1) 中小企業のニーズ

- ・ 技術力や成長性があっても物的担保力が弱いため、融資を受けられない。
- ・ 技術力・経営力をアピールし、販売促進や企業価値の向上につなげたい。

(2) 金融機関のニーズ

- ・ 顧客企業の経営実態を客観的に把握し、経営改善につなげたい。
- ・ 事業性を評価して融資につなげたい。

(事業内容)

平成 17 年 6 月、中小企業の技術力、経営力を総合的に評価する「ひょうご中小企業技術評価制度」(現「ひょうご中小企業技術・経営力評価制度」)を発足

(1) 評価書の内容

- ・ 「新規性・独創性」、「市場規模・成長性」、「人材・組織体制」など 10 項目についてコメント・定量的評価を実施、あわせて総合評価も記載(①～⑤の 5 段階で評価し、さらに③+、③フラット、③-など 3 段階で評価)

(2) 評価書発行の流れ

① 申込み

- ・ 企業が直接、または取引金融機関を経由して当センターに申込み。
- ・ 評価手数料は 10 万円(標準型)、企業負担は 67 千円(センター補助 33 千円)。

② 企業ヒアリング・評価書原案の作成

- ・ 当センターから調査機関(一社)兵庫県中小企業診断士協会、NPO 兵庫県技術士会、ビズサポート(株)に企業ヒアリング及び評価書原案の作成を委託。

③ 評価書原案の調整

- ・ 調査機関の担当者と当センターで評価書原案の内容を確認、加筆修正。

④ 技術評価委員会での審議、評価書の発行。

- ・ 当センター技術評価委員会(原則月 2 回開催)で、評価書の内容を審議、決定したうえで申込企業、金融機関に評価書を発行。

(成果)

(1) 評価書発行実績（平成 17 年 6 月～平成 28 年 12 月末）

- ・平成 17 年 6 月の制度発足から平成 28 年 12 月末までに累計 1,152 件の評価書を発行している。
- ・平成 23 年度に評価手数料の補助率を 1/2 から 1/3 に引き下げたため、23 年度の件数は減少したが、近年は大幅な増加傾向にある。
- ・平成 24 年度に「ひょうご中小企業技術・経営力評価制度」に名称変更。



(2) 評価書を活用した融資実績

- ・これまでに 18 金融機関が評価書を顧客企業の実態把握や事業性評価に活用し、経営支援や融資につなげている。
- ・本制度と連動して 8 金融機関が独自の融資制度を設けており、これらも含めた融資総額は平成 28 年 12 月末で 683 件、181 億 3200 万円。

(3) 中小企業の経営力強化

- ・担保力の弱い中小企業の円滑な資金調達に活用しているほか、取引先等へ自社の技術や事業のアピールに利用している。
- ・評価書で指摘された課題や問題点について、金融機関や当センターに支援を求めるなどして経営改善に取り組んでいる。
- ・全体評価が一定以上の企業に対しては、設備貸与制度の割賦損料の引き下げや信用保証協会の保証料の引き下げを実施。

(4) 地域金融機関と連携強化

- ・金融機関では、本制度を融資の判断材料としてだけでなく、近年は顧客企業の経営の実態把握の手段としても活用している。財務面の定量評価に偏ることなく、製品・サービスの新規性や企業の成長性など事業性評価の手法として本制度を活用し、経営者との対話による経営課題の気づきや改善に向けた提案が可能となっている。
- ・全体評価が低い企業に対しては、平成 28 年度からセンターが実施している専門家派遣の企業の負担経費を 1/2 から 1/3 に軽減し、金融機関と連携して経営支援を実施し、さらに連携を強化している。

(5) 他府県への波及

- ・本制度をモデルに広島県（平成 25 年度）、福岡県（平成 26 年度）、札幌市（平成 28 年度）が同様の評価制度を発足。
- ・平成 26 年度に日本弁理士会「知的財産活用賞」受賞

(事業の取り組みに苦勞したこと)

(1) 評価書の信頼性の維持・向上

- ・評価書原案は年間 50 名程度の中小企業診断士や技術士等が作成。評価者によるばらつきをなくし、信頼性を担保するため、事務局では 1 件あたり 2～4 時間の綿密な打ち合わせを行い、加筆修正や再調査を実施するなど評価書の信頼性の維持・向上に努めている。

(2) 事務の効率化

- ・評価書の発行は、調査に着手してから 1 カ月程度を目途としており、事務の効率化を図りながら、迅速な発行に努めている。

(事業の成功要因)

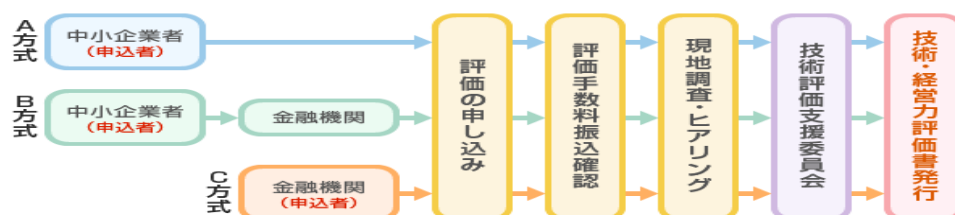
(1) 中小企業、金融機関のニーズに合致

- ・物的担保力が劣る中小企業が評価書を通して自社の経営の強みをアピールすることができ、金融機関としても顧客の経営実態を総合的に把握し、融資判断の参考にすることができるため、具体的な融資につながっている。

(2) 金融機関等との連携

- ・評価書発行件数 1,152 件の 96% に当たる 1,106 件が金融機関経由の申し込みであり、金融機関が企業に制度の利用を働きかけている。
- ・5 金融機関・5 商工団体で評価手数料の一部又は全部を負担しており、8 金融機関で評価書を活用した独自の融資制度を設けている。
- ・事務局には金融機関からの派遣者も在籍しており、財務に係る項目等について専門性を生かした助言を行っている。

(評価書発行の流れ)



(評価書)

(レーダーチャート)

