

日本松庫つなぐ

vol.06
2016 SUMMER



特集

民間金融機関との連携

シリーズ まちから、むらから

新潟県新潟市 沼垂テラス商店街



表紙のはなし

夏になると、田舎の祖母の家の縁側で、家族揃って見物した花火大会の思い出が甦ってきます。今はビルの谷間で暮らしているので、花火大会はテレビで観る風物詩になってしまいました。日本人ならではの郷愁さえ感じる夏の夜の風景を、しばしイラストでお楽しみください。

イラスト：たなかみか

題字：園元伸子（日本公庫 危機対応等円滑化業務部）

日本公庫つなぐ

vol.06

2016 SUMMER

3 炉辺談話

「ゴルフは理不尽だからおもしろい。」 評論家 大宅映子

4 寄稿

公庫への期待「上半期を振り返りつつ」 財務副大臣 坂井学

5

熊本地震からの復興を全力サポート

6 特集

民間金融機関との連携

寄稿

「民間金融機関と政府系金融機関の協働の意義」
神戸大学経済経営研究所教授 家森信善

「日本公庫の総合力を活用して地方創生の一翼を担う」
愛媛銀行頭取 本田元広

事例 1

創業分野 財務の域を超えて、お客様に伴走する支援を
京都信用金庫

事例 2

新事業・事業再生・海外展開分野 新事業創出、事業再生の支援でリスクを分担
東京大学エッジキャピタル／青森銀行

事例 3

農業分野 農業者の金融機関評価が変わった！農業経営アドバイザーの存在大きい
北海道銀行

民間金融機関との連携における日本公庫の取り組み

政策金融あれこれ 第6回

政策金融機関の活動を調査・研究面から支える総合研究所に期待
名城大学経済学部教授 中田真佐男

Topics

東北の復興 新たなステージ「復興・創生」へ

復興庁統括官 吉田光市

シリーズ まちから、むらから 新潟市・沼垂テラス商店街

さびれたシャッター通り商店街が魅力的な商店街に生まれ変わった

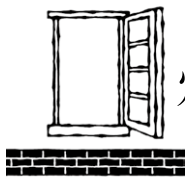
動く支店 京都支店

27 26 23 20 19
ご意見・ご感想 編集後記

【ワ|ン|ポ|イ|ン|ト|解|説】 民間金融機関との連携

日本公庫は、国の政策のもと、民間金融機関の補完を旨とすることを基本理念に規定し、多くの民間金融機関との連携を推進している。民間金融機関と政策金融機関が連携し、両機関のノウハウを組み合わせることで、事業者の方々に多様なサービスが提供でき、また、民間金融機関が持つ地域の情報と政策融資がつながることで、政策の実現がより一層可能になる。また「まち・ひと・しごと創生総合戦略」においても、地域活性化のために地域の民間金融機関と政策金融機関が連携することが求められている。





炉辺談話

「ゴルフは理不尽だからおもしろい。」

評論家 大宅 映子 (おおや えいこ)

昔から運動が好きでスポーツはいろいろやりましたが、ゴルフは大学時代に少ししかじっただけ。当時は「ゴルフは50歳過ぎてからで十分」と思っていたので、それほど真剣に練習しませんでした。その後、結婚して子どもが生まれてから15年間はテニス三昧。土日になると、朝から日没までラケットを握っていました。50歳に近づいたとき、たまたま参加したパーティーのピングゴ大会でフェアウェイウッドが当たったんです。これは「神様が私にゴルフを始めなさいと言っている！」と思いました。それからですね、私がゴルフにハマったのは。

理由は、理不尽だから。テニスは練習すれば上達するけれど、ゴルフはいくら練習しても上達するとは限りません。300ヤードも5センチも同じ一打だ

し、池ポチャすることもあれば見事グリーンにオンすることもある。自己審判だからスコアはごまかせるけど、それはやらない。この摩訶不思議で不公平で理不尽極まりないところが、ゴルフの魅力です。ゴルフは一定のルールのもと、不公平と理不尽と不運を受け入れなければプレイできないスポーツです。これほど人生修養ができるスポーツは他にありません。だから、私は学校教育にゴルフを取り入れてほしいと思っています。

残念ながら日本のゴルフ環境は、あまり良いとはいえません。その原因の一つが、ゴルフが接待の道具として定着したこと。私の父は生前、「緑の待合」と呼んで接待ゴルフを揶揄していました。豪華なクラブハウス、高額なフイーや会員権、過剰なドレスコード……。まさに

特権階級の社交場で、どんどん敷居が高くなってしまったのです。

海外には、ゴルフを通じて子どもたちの健全な人格形成と体力向上、社会教育の推進を図る「ザ・ファースト・ティ」というプログラムがあり、累計一千万人以上の子どもたちが参加しています。2011年に日本協会も発足したので、こうした活動が、今後日本でも広がっていくことが望まれます。

ゴルフの裾野を広げ、もっと多くの人に「理不尽なおもしろさ」を知ってもらいたい。今、私はそんな思いで、有志が立ち上げた日本ゴルフ改革会議の議長を務めています。これからもゴルフを楽しみながら、日本のゴルフ環境を整え、ゴルフ愛好者の数を増やすことに尽力したいと思っています。



大宅 映子 (おおや えいこ)

東京都出身。評論家。公益財団法人大宅壮一文庫理事長。1978年から始めたマスコミ活動では、国際問題・国内政治経済から食文化・子育てまで守備範囲広く活躍し、大所高所からの視野と切れ味のよいコメントが好評。(株)西武ホールディングス取締役をはじめ数社のアドバイザー・ボードメンバーも務めている。主な出演番組はTBSテレビ系『サンデーモーニング』など。著書も多数。



公庫への期待 「上半期を振り返りつつ」

財務副大臣 坂井 学

本年4月に発生した熊本地震では、多くの方々が甚大な被害を受けました。被災された方々に心からお見舞いを申し上げます。

政府は、迅速な激甚災害指定、補正予算編成を経て、復旧・復興に向けて全力で対応を進めています。日本公庫にはいち早く相談窓口を開設し、応援人員を派遣して被災事業者への出張相談会を開くなど親身な対応に努めていただき、復興に向けた支援にご尽力いただいていることに心より感謝申し上げます。今後は、地域経済や雇用を通じて被災者の生活を支える中小企業を支援するため、生活に寄り添いながら、資金繰り支援や事業再建に向けた支援を行うことが重要となります。

東日本大震災の発生から5年、日本公庫による被災事業者への融資実績は26万件、4兆2千億円を超えています。この多くの知見を、復興が進むにつれて生じる新たな課題へのきめ細やかな対応に役立てていただきた

いと思っています。

リーマンショック、東日本大震災、熊本地震といった経済・社会の環境変化に対し、近年、政策金融においては金融的手法が極めて大きな役割を果たしており、その重要性が再認識されています。政府は5月に、日本企業のインフラ事業に係る海外展開を一層後押しするため、政策金融機関（株式会社国際協力銀行）がより積極的なリスクテイクを行うことを可能とする法律改正を行いました。今、アベノミクスは、未来投資による生産性革命や地方創生の推進を通じ、「経済の好循環」を広く拡大させていく第二ステージの段階にあります。その要所要所で政策金融の活躍が期待されています。

日本公庫では、中小企業・小規模事業者の「稼ぐ力」の確立や、攻めの農林水産業の展開を目指しています。創業・新事業・ソーシャルビジネス・海外展開・農林漁業・食品産業向け

融資を中心に、年間実績は日本公庫が発足した平成20年以降で最高の水準となっています。また、地方創生に向けて、152支店のネットワークの下、全国で339の地域プロジェクトに参画し、「地域づくり」にも貢献されています。

1月の快晴の日に開催された高校生ビジネスプラン・グランプリでは、私も会場で熱の入ったプレゼンを拝見しました。身近な社会的問題を解決するにはどう工夫したらよいか。若い皆さんが公共心を梃子にして斬新な発想でプランを考え抜き、必死で大人たちに訴えかける姿を目にし、この取り組みの大きな可能性を感じました。

社会は変わります。経済も動きます。その速さも増しています。日本公庫はその変化に遅れることなく、政策金融を通じ、社会に対し今まで以上の貢献をしていただくことを期待しています。

熊本地震からの復興を全力サポート

平成28年4月の熊本地震により被災された皆さま方に、心よりお見舞い申し上げます。日本公庫では地震発生後、速やかに特別相談窓口を設置し、地震により被害を受けた中小企業・小規模事業者や農林漁業者等の皆さまからの融資やご返済に関するご相談に対応しております。

万全の相談態勢で、休日も対応

日本公庫では、4月14日の地震発生以降、「平成28年熊本地震による災害に関する特別相談窓口」を設置し、相談対応を開始するとともに、融資限度額の引き上げや利率引き下げなどを実施してきました。

休日においても電話相談を実施するとともに、本店や全国の支店から熊本支店へ応援職員を派遣（震災前の3割増）し、相談態勢を強化しています。

4月22日からは商工会議所等の関係機関において出張相談会を開始し、6月末までに延べ148回の出張相談会を実施。現在も10カ所において定期的に出張相談会を開催し支援態勢を継続中です。

震災発生以降の相談件数は約5000件

これまでお寄せいただいたご相談は、4月15日から6月末まで、融資に関することが3761件、返済に関することが1320件の計5081件。また、同期間の融資実績は3138件、融資額は349億円で、内訳は

運転資金が2578件（294億円）、設備資金が560件（54億円）となっています。これまでは緊急性の高い運転資金のご融資が主でしたが、今後は、復旧に伴う設備資金のご融資の増加が見込まれます。

日本公庫は、阪神・淡路大震災や新潟中越地震、東日本大震災など、大規模災害発生時の相談対応の蓄積を生かし、被災した事業者の皆さまに寄り添い、迅速かつ親身に対応してまいります。

被災地に寄り添い、復興を後押し

地震発生以降、日本公庫は、「まちの産業の灯を消さない」（倉田光生熊本支店長）という強い思いを胸に、地域の事業者の皆さまが事業を継続できるよう、役職員一丸となって全力で対応してまいりました。

今後も、お客さまの被害状況やニーズの把握に努めるとともに、お客さまからの融資や返済のご相談に迅速かつきめ細かく対応し、政策金融機関としての役割を十全に発揮してまいります。

具体的な相談事例

業種等	相談概要
飲食業 (熊本市ほか)	店舗が半壊するとともに、グラス、ボトル等が破損。修繕費用の借入及び既存借入金の返済猶予に関する事
旅館、ホテル業 (上天草市)	宿泊のキャンセルが相次ぐことによる、当面の運転資金の借入に関する事
半導体製造装置製造業 (菊池市)	工場設備に大きな被害。工場稼働までの運転資金の借入に関する事
さつまいも 生産・加工・販売 (上益城郡益城町)	一時的に加工場の稼働停止を余儀なくされたため、当面の減収補填を目的とした運転資金の借入に関する事



■ お問い合わせ 事業資金相談ダイヤル(平日9時～19時) ☎ 0120-154-505

Special Report

民間金融機関との連携

民間金融機関との連携を進め、量的・質的な民業補完に取り組む日本公庫。民間金融機関と日本公庫との連携の意義・必要性は何か。寄稿や事例を通して紹介する。

寄稿

民間金融機関と政府系金融機関の 協働の意義



神戸大学経済経営研究所教授
家森 信善（やまのぶよし）

滋賀県出身。名古屋大学教授、同総長補佐などを経て、2014年より現職。現在、金融庁・金融審議会委員、中小企業庁・中小企業政策審議会臨時委員、経済産業研究所ファカルティフェロー等を務める。

地方創生に向けて広がる 民間金融機関の協働相手

日本中の民間地域金融機関がそれぞれの地元で地方創生に懸命に取り組んでいる。こうした取り組みはこれまでも行われていたが、「まち・ひと・しごと創生総合戦略」策定を機に加速している。

最近の取り組みの特徴は、地域金融機関が単独で取り組むよりも、それぞれの課題に合わせてさまざまな主体と積極的に連携するようになったことである。地方公共団体はもちろんであるし、日頃は激しく競争している他の金融機関も重要な協働のパートナーである。多くの金融機関が連携してビジネスマッチングを行

うことなどは、その良い例である。

筆者は、中小企業の支援において税理士や公認会計士などの専門家と地域金融機関の協働を強化していくことの重要性を提唱してきただけに、民間金融機関の協働相手の広がりを大いに評価している（名古屋中小企業支援研究会他編著『中小企業再生・支援の新たなスキーム』（中央経済社）所収の拙稿論文を参照）。

政府系金融機関についても、重要な協働のパートナーであると広く認識されるようになってきた。2016年3月末で、452の金融機関が日本公庫と協調融資のスキームを構築し、地方銀行、第二地方銀行、信用金庫では、ほぼ全てが協調融資スキームを持つまでになり、実際に活用されている。

表1 日本公庫と民間金融機関の協調融資の実績

（2015年4月～2016年3月）

民間金融機関	件数	金額 （単位：億円）
都市銀行	1,057	1,120
地方銀行	4,558	2,620
第二地方銀行	2,247	695
信用金庫	5,765	1,120
信用組合	973	142
その他	530	371
合計	15,130	6,071
前年同期比	141%	113%

（注）同一目的の資金計画に対し、日本公庫と民間金融機関が協議を経たうえで、両者が融資（保証）を実行または決定したもの（日本公庫で集計したもの。両者の融資実行・決定時期が異なる場合も含む）。

アンケート調査に見る 官民連携の効果

このような取り組みの結果、14年度の協調融資の実績は10714件（5354億円）、15年度はさらに伸びて15130件（6071億円）に達している（表1参照）。

筆者は、日本公庫中小企業事業本部との共同研究の一環で、13年に全国15000社の中小企業を対象にアンケート調査を実施した（回答4351社）（家森信善他「中小企業金融の環境変化のもとでの政策金融の役割と課題」『調査と資料』119号14年3月号参照）。この調査で明

表2 日本公庫から十分な借り入れができた企業が
評価している日本公庫借り入れの効果
(メインバンクからの借り入れの状況別)

メインバンクからの 借り入れ状況	設備投資を行い 生産性が向上 した	従業員を維持又 は新たに雇用す ることができた	企業数
十分な借り入れが できた	42.3%	40.2%	979
不十分だが 借り入れられた	32.2%	63.2%	87
融資を断られた	20.4%	49.0%	49
借り入れは 必要なかった	47.2%	22.5%	89

らかになったことの一つは、日本公庫からの借り入れに対する企業の評価が、メインバンクとの関係の強さに依存していることである。具体的な結果として表2を見ていただきたい。これは、日本公庫から十分な借り入れができたと回答した企業に、日本公庫からの融資の効果を尋ねた結果を、メインバンクからの借り入れ状況別に整理したものである。

メインバンクから「十分な借り入れができた」企業の42・3%が、日本公庫の融資によって「設備投資を行い生産性が向上した」と回答しているが、メインバンクから「融資を断られた」企業では、その比率は20・4%

にとどまっている。逆に、「従業員を維持又は新たに雇用することができた」という守りの効果では、メインバンクから「十分な借り入れができた」企業(40・2%)に比べると、十分な借り入れができなかった企業(「不十分だが借り入れられた」企業・63・2%)が選択する傾向が見られる。

つまり、日本公庫が同じように融資を行っても、メインバンクからの借り入れ状況によって実際の効果は異なる傾向にある。日本公庫から融資を得られても、メインバンクから經常的な運転資金の確保が約束されていないければ、企業は怖くて十分な設備投資を実施できないことは容易に想像できる。従って、特に成長を志向するような企業に対して資金を提供するときには、メインバンクとの協働関係がしっかりと構築されていることが重要となる。

創業支援での協働に 膨らむ期待

日本公庫と民間金融機関との協働で特に期待されるのが、創業支援である。創業融資は、民間金融機関にノウハウが不足している分野である。民間金融機関の側に創業企業に関する信用情報が少ない段階で、日本公

庫の融資が呼び水となって、民間金融機関の融資を呼び込むことが期待されている。実際、前述したアンケート調査では、若い企業ほど、日本公庫の融資が呼び水となって、民間金融機関の融資が増えている傾向が確認できている。

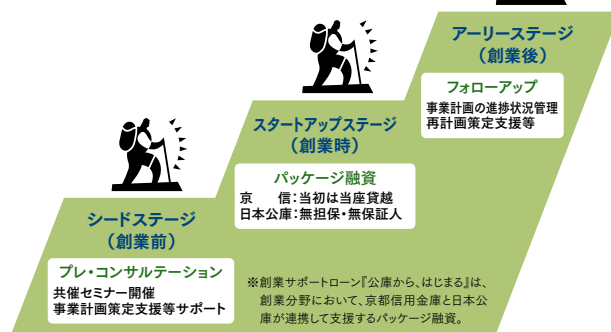
「まち・ひと・しごと創生基本方針2015」(15年6月)で、「創業支援等の分野において、地域における金融機能の高度化を図る等の観点から、民間金融機関と政府系金融機関との具体的な協働案件の発掘、組成を通じたノウハウシェアなどの連携を促進する」ことが盛り込まれており、政府が創業支援での官民連携を重要な政策課題ととらえていることがわかる。

実際に、先に紹介した官民の協調融資スキームは創業支援でも進展している。例えば、14年度に発売された京都信用金庫の創業支援融資商品「公庫から、はじまる」では、設備資金を日本公庫が融資して、経常運転資金を京都信用金庫が当座貸越で融通するスキームとなっている(右下の図参照)。日本公庫の融資が効果を発揮するには、メインバンクとの協働が不可欠とした前述のアンケート調査結果とも整合的な商品である。

京都信用金庫の榊田隆之専務理事

京都信用金庫と日本公庫連携 創業サポートローン
『公庫から、はじまる』

創業の成長ステージ別支援内容



は、日本公庫との協働によって、京都信用金庫が日本公庫に相談に来た創業希望者と早い時期から関係性を持つという相互補完のメリットを挙げている(榊田隆之「京都信用金庫が創業支援にかける思い」『金融財政事情』15年3月30日)。地域金融機関の関係者の間でも日本公庫を重要な協働パートナーとみる意識が定着してきていることがうかがえる。

今後、官民の金融機関の協働を一層深化させ、金融面からの取引先企業に対する本業支援を強化し、地方創生を実現することを期待したい。

日本公庫の総合力を活用して 地方創生の一翼を担う

“ふるさと銀行”として地場産業を支え、愛媛経済の発展に貢献してきた愛媛銀行。第1次石油ショックの頃にはすでに協調融資を実行するなど、日本公庫との連携の歴史は古い。本田元広頭取が、民間金融機関と政策金融機関の連携の重要性について語った。

愛媛銀行頭取

本田 元広

1948年1月9日愛媛県伊予市生まれ。70年3月松山商科大学（現松山大学）経済学部卒。同年4月愛媛銀行入行。2006年7月常務取締役、11年4月専務取締役、12年6月より現職。14年5月より愛媛経済同友会代表幹事。



愛媛銀行は創業以来100年余り、地域経済の活性化を使命として、お客様へのきめ細かい金融サービスの提供に努めてまいりました。しかし、経済のグローバル化や少子高齢化などにより、急務となっている新事業の創出や地場産業の変革を支えるため、新たなリスクに直面しています。こうした課題に対処するうえで、総合力のある政策金融機関の日本公庫との連携は役立つと考えます。日本公庫の幅広い情報と多彩な融資ノウハウを活用できるからです。

愛媛県は3つの地域に分かれており、それぞれ経済的に特徴があります。今治市などがある東北部の東予には紙パルプ、造船、鉄工、タオルなどの製造業が集中しています。県庁のある松山市を中心とする中予は消費経済で、宇和島市などの南予は水産業と柑橘類などの農業が基幹産業です。

また、今治地区にはたくさんの外航船を所有する船主がいます。当行の融資総額の約20%は海運と造船が占めます。これについては、やや偏りがあるとみられることもありませんが、有力な地場産業を支えることは地域経済を縮小させないために必要です。

地域社会とともに発展するふるさと銀行としての役割を忘れたら、当行の存在理由はないのです。日本公庫との連携を重視するのは、地域を活性化するためです。

日本公庫との関係は古く、例えば第1次石油ショック（1973年）のころまで、今治

地区の船主が船舶を建造する場合、旧中小企業金融公庫（現日本公庫中小企業事業）と協調融資をしていました。高度成長時代は資金が不足しており、政策金融で補ってもらう必要があったのです。当時はまず量的な補完を期待していましたが、最近では変わってきました。当行の役割として、新事業の創出や企業の事業構造改革を後押しすることが、より強く求められるようになったからです。

「業務連携・協力に関する覚書」 愛媛県の地銀で初めて締結

愛媛県も少子高齢化、人口減少が進むなかで、地方創生が待ったなしの課題になっており、当行はその一翼を担っています。このため日本公庫とは、地域おこしでの協力や取引先企業の経営へのサポートなど、質的な補完関係がますます重要性を増しています。

このような背景の下、2004年3月に中小企業金融公庫松山支店、同年10月に農林漁業金融公庫（現日本公庫農林水産事業）、さらに08年11月に日本公庫松山支店国民生活事業と、それぞれ「業務連携・協力に関する覚書」を締結しました。当行は、日本公庫の国内3事業と業務連携・協力に関する覚書を締結した愛媛県で初めての地銀です。

以前から、今治地区の船舶建造への協調融資などで実績を積み重ねてきたのは前述の通りです。一次産業支援を目的に、民間では国内初の農業ファンドとして06年に設け

た「えひめガイファンド」では、農林漁業金融公庫と人的交流を含めて関係強化を図ってきました。日本公庫国民生活事業とは創業分野を中心に小口の協調融資をよく実行しています。

当行からの紹介による日本公庫の連携ローンの貸付件数は、08年度から10年度まで3年続けて、日本公庫と連携する地域金融機関の中で全国1位になりました。その後も15年度まで上位5機関に入り、15年度の連携貸付件数は243件でした。

最近では資金需要が全般に伸び悩んでいるうえに、マイナス金利の追い打ちがあり、金融機関受難の時代といえます。このような経営環境のなかで、日本公庫が持つ総合力を活用することは、民間金融機関にとって経営上もメリットがあるのです。

積極的に融資先を広げ 顧客を応援するパートナー

昔なら既存のお客様は「ひめぎんさんにはお世話になったから」と、融資条件を常識的な線で了解していただけなのですが、最近ほかの金融機関が融資の肩代わりを頻繁に持ちかけてくるので、金利の入札がよく行われます。さらに金利引き下げなどの条件変更を求めてくるケースもあります。激化する競争を乗り切るには、単に資金を融通するだけでは駄目です。お客様の事業が成長するようにお手伝いすることが1つ。さらに新



規事業や新しい起業家を応援して、自ら積極的に融資先を広げる努力が欠かせません。1915年に創業した当行には「お客様を第一に、行員を大事にすることが繁盛のもとである」という創業精神があります。これにのっとり、お客様のお役に立つために当行は、日本公庫と一緒にお客様を応援するパートナーだと考えています。そうでなければ政策金融機関として価値がないでしょう。当行の行員はお客様から設備投資などの相談を受けたときには、気軽に日本公庫の担当者の意見を聞きます。地元に着した私たちが地域金融機関の目と、全国的に多様な産業を見ている日本公庫の目と、2つの違う視点から精査すれば、適切な助言ができます。こうしてまとまった案件に融資する際に、日本公庫に加わってもらえば、政策金融が入ることお客様も安心します。特に新しい事業は融資の可否も含めて評価が難しい。南予は一次産業の活性化が課題ですが、分かりにくい分野なので、日本公

庫にも参加してもらって「えひめアグリファンド投資事業有限責任組合」を14年につくりました。まずは投資の形でリスクに対応しています。現在、休耕地の活用などに取り組む2つの農業法人に出資しています。

両機関のノウハウを組み合わせ 多様化するニーズに対応する

全国で創業・新事業支援を進めている日本公庫には、事業の評価や育成についてのノウハウがあります。新製品の販路に関しても、全国から情報を集められるはずです。また資本性ローンや海外での資金調達を助けるスタンバイ・クレジットなど、民間金融機関にはない融資制度を備えています。近年、お客様のニーズは高度化・多様化してきています。今後も両機関のノウハウを組み合わせることで対応していきたいと考えています。

民間金融機関と政策金融機関は、互いに補完関係にあることを認識する必要があります。民間金融機関には一般の株主がいて、成長するために利益を上げなければなりません。一方、政策金融機関は利益を求められないのですから、その分、民間金融機関だけでは手に余るリスクを分担していただきたい。現在、当行と日本公庫とは現場レベルで、勉強会や懇親会を重ねて、お互いに顔の見える協力関係を培っています。これをベースに連携を一層効果のあるものに進化させ、地域創生に貢献したいと思います。

財務の域を超えて お客様に伴走する支援を

京都、滋賀、北大阪を営業基盤とする京都信用金庫。早くから創業支援に取り組むだけでなく、日本公庫と創業支援ローンの連携に踏み切った。企業の開業率アップは、アベノミクスの成長戦略の柱であり、日本経済活性化のカギを握っている。京信の最前線を追った。

京都信用金庫



京都信用金庫 柿田 隆之 専務理事

地下鉄で京都駅から3つ目の烏丸御池。烏丸通を折れて細い一方通行の道に入ると、青一色に塗られた間口5メートルほどの店舗が目に入る。古都の風情とは一線を画す

ような雰囲気を感じ出している。昨年3月にオープンしたばかりのビア・パブ「タクミヤ」。京信と日本公庫の連携商品、創業サポートローン「公庫から、はじまる」を活用した飲食店だ。

京信は2007年に創業支援融資「ここから、はじまる」を発売し、新たに事業を立ち上げる方や、創業間もない方の支援を開始した。起業家と一緒に事業計画を考える体制を整えた結果、京信の取り組みが徐々に浸透していった。13年には「創業・開業のご相談は京信へ」のポスターを全店の一番見える場所に掲げ、一気に取り扱い件数が増えた。京信の創業支援融資の実績は、11年度が54件590百万円、12年度が58件514百万円だったが、13年度は212件1183百万円と件数で約4倍、融資額で倍にまで急増した。

地元金融機関ならではの施策で 創業支援融資額が一気に倍増

京信の柿田隆之専務理事は「2007年から続いている『ここから、はじまる』が、時代の潮流もあって増加をみせた」と分析する。日本での企業の開・廃業率は欧米各国に比べて低く、経済のグローバル化、経済構造の変化に対応できないとの指摘がなされて久しい。このため、12年にスタートした第2次安倍内閣は日本の開・廃業率を10%程度に引き上げる目標を掲げた。

京都信用金庫の創業支援融資の実績

	融資件数 (件)	融資額 (百万円)
2007年度	83	1,025
2008年度	72	818
2009年度	74	634
2010年度	93	769
2011年度	54	590
2012年度	58	514
2013年度	212	1,183
2014年度	355	1,115
2015年度	414	826
合計	1,415	7,474

こうした時代背景が京信の融資実績急増をもたらしたと言えなくもない。しかし、地域に根差した地元金融機関ならではの取り組みが寄与した面も大きい。京信は04年に中期経営計画「絆づくり5カ年計画」を作成している。柿田専務理事によると「以前から標榜している地域に貢献するコミュニティ・バンクをより明確にというのが計画の趣旨。この取り組みの一つとして企業の財務だけでなく、事業面でリスクを取る人にも積極的に力を貸し、サポートしていくことを打ち出した。特に事業のスタート・アップ時の応援が大事と位置付けている」。

この京信の考えと「日本公庫の方針が一致した」(柿田専務理事)のが、「公庫からはじまる」。ネーミングも京信の独自商品「ここから、はじまる」と似通っており、相互補完性を意識している。

日本公庫は元来、実績のない創業者向け融資に力を入れているが、民間金融機関に



BEER PUB「TAKUMIYA」
白石 拓海 さん



白木のカウンター席を中心とした「タクミヤ」の店内。10種類の樽生ビールを目標に、外国人客も多く訪れる

融資相談の敷居を下げる ワンストップ相談を導入

比べ圧倒的に店舗数が少ない。京都地区ではわずか3店舗に過ぎず、利用者から見ると不便なのは事実だ。これに京信の87店舗が加われば利便性ははるかに高まる。

利用者から見た連携商品のメリットは、それだけではない。まずワンストップ相談。利用したい人は、京信か日本公庫のいずれかの店舗ですべての手続きができる。また、事業計画策定のサポートや計画達成のための経営支援も受けることができる。金額は京信、日本公庫から各最高2000万円、合計4000万円まで借り入れることが可能だ。京信分については事業の進捗状況に合わせて当初の概ね2年間は当座貸越、その後は証書貸付となる。担保はともに不要。日本公庫分は保証人も要らない。

14年5月から始まった取扱実績は、今年3月末までに61件7億2420万円に上る。

冒頭に紹介したビア・パブ「タクミヤ」。

代表はユニークな経歴を持つ35歳の白石拓海さん。「27歳までフリーター。鳥巡りの好きなバックパッカーで、住民票もどこに置いているかわからないような生活をしてきた」と笑う。その後飲食店に勤め、「そろそろ独立したいと思って資金を貯めた」。そして資金計画の相談の際、税理士に勧められたのが「公庫から、はじまる」。借入金額は1500万円だった。

開店1年を過ぎた現在の経営は順調だ。「口コミを中心に月200人くらいの外国人客が来てくれる」という。各地を巡り歩いた白石さんの人脈が生きている。

中小企業や農業分野での 日本公庫との連携拡大に期待

「経営者に伴走する信金でありたい」（榎田専務理事）京信は、創業間もない企業のステップ・アップにも力を入れている。創業5年未満の起業家を対象にした「起業家成長サロン」と「女性起業家サロン」もその一つだ。起業家同士の悩みや情報交換の場に活用してもらうのが狙い。さらに創業5年以内の企業を対象に「地域の起業家大賞」を設け、取引先企業かどうかを問わず、独創的、革新的な企業を表彰している。表彰式では、受賞者がレッドカーペットの階段を歩む凝った演出。

榎田専務理事は「こうした創業企業の成



独創性や革新性を持ち、地域経済の活性化に貢献している中小企業者を顕彰する「地域の起業家大賞」。写真は、今年2月に開催された第3回大会表彰式の様子

長面でも全国に基盤を持つ日本公庫との連携を強めていきたい」と、日本公庫が得意とする零細、中小、農業各分野での連携拡大を期待している。

京都は大学生の比率が全国で最も高い。「芸術、観光などの伝統産業だけでなく、ハイテク産業もあるのが京都の特色。学生ベンチャーなど若い人の起業にも役立ちたい」と思っている（榎田専務理事）。

世界を席巻している多数のIT企業を生んだ米国カリフォルニア州のシリコンバレー。これら企業の多くは、地元スタンフォード大学の出身者が起業したベンチャー企業がスタートだ。日本のシリコンバレーとの期待も集まる京都から、世界に飛躍するベンチャー企業が生まれる可能性は高い。京信をはじめとする金融機関の役割も大きい。

（文／ジャーナリスト 杉本哲也）

新事業創出、事業再生の支援で リスクを分担

新事業創出や事業再生、中小企業の海外展開に、金融の支えは欠かせない。リスクを取る民間金融機関に協力して、日本公庫は補完的役割を担う。例えば東京大学エッジキャピタルとともにベンチャー企業のクリュートメディカルシステムズを支援。青森銀行と連携して水産加工会社デイメールの再生を後押しする。この2つの例を見ていこう。

東京大学エッジキャピタル

ベンチャーキャピタルの東京大学エッジキャピタル（UTEC）の郷治友孝社長は、日本公庫と組む意義をこう語る。

「ベンチャー企業の大きな課題である資金調達に、私たちは投資で応える。足りなければ、さらに投資家を集めて増資する。しかし成長するにつれて金融機関からの融資も受けていかないと、資金調達に限界がある。日本公庫には、融資の面で補完する役割をパートナーとして期待したい」

ベンチャー企業は当然リスクを伴う。海の物とも山の物ともつかない段階で、投資するのがベンチャーキャピタル本来の役割である。事業が離陸段階に移り、運転資金の需



東京大学エッジキャピタル
郷治 友孝 社長

要が増えだすと、借り入れで賄う必要が出てくる。しかし、実績のないベンチャー企業は銀行の審査を通りにくい。「日本公庫は、資本性ローンや新株予約権付融資など、通常の金融機関にない融資のメニューを揃え、ベンチャー企業にリスクを取って資金を貸している」と、郷治社長はみる。

画期的な視野測定器が市場へ

その最新の事例が、クリュートメディカルシステムズ（本社・東京都）への支援である。緑内障の検査に使う小型の視野測定器を開発した同社は、2013年4月に発足し、このほどようやく製品の販売にこぎつけた。これまでに調達した累計6億8000万円はほとんど開発費に充てた。これから運転資金がどんどん必要になってくる。

このため設立時からの株主であるUTECが日本公庫を紹介した。まず、3月末に資本性ローン1億6500万円が融資され、新

株予約権付融資1500万円が近く実行される予定である。資本性ローンは無担保、無保証人の長期融資で、自己資本とみなされるので財務上、有利だ。新株予約権付融資は無担保で、公庫が融資実行時に新株予約権を取得し株式公開時などに経営者等に売却する。

クリュートメディカルシステムズの江口哲也社長は「本格販売開始にあたり、運転資金が必要となるため、公庫の融資を活用し、事業を加速させていきたい。私たちのようなモノづくりベンチャーは資金が要るので助かる」と述べる。

UTECの郷治社長は「開発はほぼ予定通りに進み、本当によくやってくれた。製品を売り始めた今が一番大変な時期なので、しっかりやってほしい」と励ます。江口社長はHOYAの元社員で、新規事業部門で企画を担当していた。今手掛けている視野測定器の事業化を提案したら、「外に出てやってみる」との鈴木洋最高経営責任者（CEO）の指示を受け、光学関係の技術者3人とともに独立したのである。

製品は、両眼の視野を測って早期の緑内障を発見する。小型で頭にかぶって使えて、どこにでも持ち運べる。



ヘッドマウント型視野計アイモ



クリュートメディカルシステムズ
江口 哲也 社長

従来の据え置き型は暗室が要り、あごを台に載せて固定して10分20分じっとしていなければならぬ。同社の製品ならば、計測時間も在来型より短く、患者の負担が少ない。

江口社長によれば、国内の眼科に設置されている在来型視野測定器は5000台くらいで、潜在的な患者数から見積もると、視野測定器の市場は台数で現状の約5倍に増えるの見込み。同社は1台478万円の定価で、初年度に約200台の販売を計画している。「2〜3年後に株式を公開したい」というのが江口社長の目標である。

日本公庫の融資で資金面を補完

UTECは製品の技術と市場性、それに江口社長らの意欲を買って、同社設立時の資本1億5000万円をHOYAと折半で出資した。しかし、製品はまだプランの段階で、できていなかった。これまでUTECは経営面から新たな投資家の掘り起こしまで支援し、今も取締役と監査役を入れている。

青森銀行

実際に製品を市場に問う段階になって、資金面で補完するために日本公庫に出番が回ってきたわけである。郷治社長は「日本公庫に融資してもらった投資先は10社強になる。株式公開などの成功事例を早く実現して、日本公庫との連携を今後も持続して行

日本経済を活性化するには、優れた技術や人材がありながら、経営の失敗で行き詰まる企業の再生も重要な課題である。青森銀行は八戸市の水産加工会社ディメールの再建にメインバンクとして応分の責任を果たし、日本公庫が補完的な役割を担った。地方経済の底支えに資する一例である。

八戸で水揚げされるサバなどを加工するディメールは、2014年5月に再出発した会社である。債務超過だったダイマル、ディメール、丸竹八戸水産の3社が統合して、現在のディメールになった。旧経営陣は総退陣し同社は100%減資して、八戸に本社を置く有力商社・吉田産業グループの子会社として、今は堅実に経営している。

16年4月期決算では、売上高約14億円、経常利益約2000万円を計上した。吉田産業グループのリース会社の専務から転じた岡田和雄社長以下、役員5人と従業員125人は経営管理を一新して、八戸の基幹

きたい」と言う。同社は04年に東大発ベンチャーの育成を目指して発足したが、今では有望なベンチャー企業を幅広く育成している。延べ約70社に投資して株式公開9社、M&A9社の成果を上げ、有望株の発掘にさらに拍車をかける方針だ。



青森銀行 審査部企業支援室
冷水 大貴 調査役

3者支援で事業再生を後押し

産業である水産加工業の一翼を担っている。

旧3社時代は売上高が単純合計で22億円ほどあったが、重複分を除けば16億〜17億円だったそうだ。人員は130〜140人ほどいたが、過剰投資などの放漫経営により慢性的に赤字が続き、5年前の東日本大震災前には仕入れにも滞る状態だった。

このため企業再生支援機構（現・地域経済

Case 2：新事業・事業再生・海外展開分野



株式会社ディメール
岡田 和雄 社長

数々のヒット商品を生み出すディメールの従業員たち。事業再生の要だ

活性化支援機構）が中心になって再建策の話し合いが始まったところで、大震災による津波によって大きな被害を受けた。もともとこれにより地場産業復興の一環と位置付けられて、難航した債権カットが何とかまとまり再生が軌道に乗った。

メインバンクである青森銀行は、3社合計の負債のうち23億円の債権を持っていた。同行は企業再生支援機構に協力して、債権者間の利害調整に当たり、自ら16億円の債権を放棄した。これも含めて債権放棄は総額で負債の約8割に当たる27億円で決着した。吉田産業がスポンサー企業を引き受けて、再生の方向が固まり現在に至っている。

ディメールには、日本公庫7000万円、青森銀行6500万円、支援機構6500万円の合計2億円の新規融資枠が設けられた。青森銀行の冷水大貴審査部企業支援室調査役は、「当初の支援体制は吉田産業、地元行の青森銀行、再生支援機構の3者が中核で、それに日本公庫が加わって再生策の確実性

地域金融機関と連携して中小企業者の海外展開を支援 スタンドバイ・クレジット制度

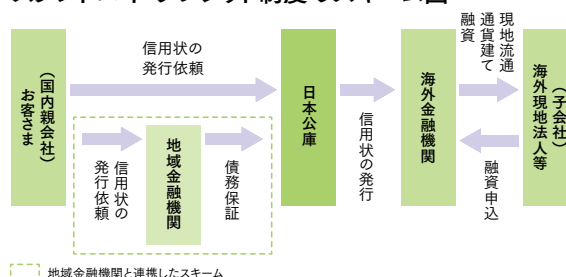
コストダウン、市場獲得などを背景に中小企業の海外展開は加速しており、資金調達の手段も、日本の親会社経由での調達のほか、現地法人が現地金融機関から現地通貨を直接調達するニーズが高まっている。

こうしたなか、日本公庫では、2012年度にスタンドバイ・クレジット制度の取り扱いを開始した。この制度は、中小企業・小規模事業者の海外現地法人等が、日本公庫と業務提携する海外金融機関から現地流通通貨建て長期資金の借り入れを行う際、その債務を保証するために日本公庫がスタンドバイ・クレジット（信用状）を発行するもので、海外での円滑な資金調達を支援する。16年3月末までに、9行の海外金融機関と提携し、信用状発行の累計実績は214社に及ぶ。

13年10月には、より多くの中小企業が本制度を利用できるよう、地域金融機関と連携したスキームの取り扱いを開始した。16年4月末までに、全国59の地域金融機関と連携し、延べ13社に対して本連携スキームによる信用状を発行している。

連携金融機関の愛知銀行からは、「近時、当行においても海外展開する顧客が増えており、その資金ニーズに対応することは重要になってきている。日本公庫の本スキームにより、海外金融機関とのネットワークを手軽に活用し、顧客の海外での資金調達を支援することができる」との評価を得ている。

スタンドバイ・クレジット制度のスキーム図



が高まった」と言う。再建は速く、支援機構は2年でディメールの持ち株を吉田産業グループに売って引き揚げた。

ディメールの岡田社長は「支援機構、日本公庫、青森銀行のどれが欠けてもうまくいかなかったと思う。3者の支援で、取引先の信

用も得られた」と語る。現在は実質無借金だが、日本公庫から借り入れがあり、今後も「長く付き合っていきたい」と言う。そうえて設備の更新や従業員の待遇改善などに取り組み、成長を目指す構えだ。

（文／ジャーナリスト 森一夫）

農業者の金融機関評価が変わった！ 農業経営アドバイザーの存在大きい

農業者の現場で今、金融機関に対する評価が様変わりしている。単なる融資取引から一歩踏み込んで、専門の農業経営アドバイザーを現場に送り込み、規模拡大に伴う事業計画の助言をはじめ川下の販売ネットワークづくりへの積極協力が評価の対象だという。

北海道銀行

農業者評価を変えるきっかけとなったのが、金融機関の農業経営アドバイザーだ。

このアドバイザーは専門資格の裏付けのある制度で、金融機関の担当者が本来の融資取引以外に、農業者の規模拡大への取り組みに対し設備投資計画判断、財務内容の健全度合い、生産性向上へのアドバイス、さらに異業種の取引先ネットワーク紹介、農産物買い付けバイヤーとのマッチングアレンジなどを親身に行うものだ。



北海道銀行 上杉 真 取締役営業部門長

このユニークな制度は、日本公庫が2005年に創設した。当初は、日本公庫の内部資格制度だったが、農業が今後、成長産業を目指すにあたってプロの農業者が必要になると同時に民間金融機関もサポートにあたると現場を知る専門人材が必要となる、と判断。そこで政策金融機関の大局的な判断として、農業分野向けへの取り組み強化を目指す民間金融機関、さらには税理士、中小企業診断士たちに独自の専門資格を持つてもらうと、この制度を開放した。

具体的には、農業経営者の経営改善ニ

ズに対応してアドバイスするための専門的な研修講座を4日間、集中的に行い、研修後に筆記・面接試験でアドバイザー資格を授与するシステムだ。意外に狭い門で、合格率は約50%だという。日本公庫担当者によると、ここ10年間、強いニーズがあったようで、受講者数も多く、資格取得者は3574人に及んでいるという。

興味深いのは、制度開放の主役である日本公庫の資格取得者が254人であるのに対し、民間金融機関の資格取得者が1495人の大量数に及び、際立った動きを見せてい

Case 3：農業分野

ることだ。

民間金融機関が政策金融機関の制度をうまく活用して、農業の成長産業化に素早く対応しようとの狙いがあったのは間違いないが、一方で、最近の取引先企業の農業への積極参入に触発されたこと、農業と食品加工や外食レストランとの「農と食」の連携にビジネスチャンスあり、と判断して専門人材の確保に動いたこともある。

これに次いで税理士・公認会計士が887人、農協が465人、中小企業診断士が76人などとなっている。現在、日本公庫は、リンク上の農業経営上級アドバイザー制度もつくって制度に磨きをかけている。いい意味で、好循環している。

アドバイザーが的確な助言

ここで、農業経営の現場がどう受け止めたかを探ってみよう。

北海道千歳市で養豚経営に取り組むおおよやファームの大矢智彰社長は、農業経営アドバイザーとの出会いをこう述べている。

「08年ごろ、飼料高騰で苦境に陥って運転資金確保に苦しみ、最初は、農協の融資窓口に駆け込んだのですが、『取引実績がない』と断られました。ワラをもつかむ思いで北海道銀行の窓口に行ったら、同じく実績なしを理由に断られ、正直言ってお先真っ暗でした。そこで、農業経営アドバイザーに以前聞いていた北海道銀行本店のアグリビジネ

おおよやファーム株式会社
大矢 智彰 社長



豚がストレスを感じることなく快適に過ごせるよう環境を整えた、おおよやファームの豚舎

ス推進室に直接、駆け込んだのです」

結果は、「本当にこれが同じ金融機関なのかと思うほど、農業者への対応が違ったのです。私は、『飼料高騰による緊急避難的な運転資金確保なので、それさえ確保できれば競争力があるので乗り切れます。信用してほしい』と必死で説明したところ、推進室担当者は1000万円の運転資金融資にに応じてくれました」。

大矢社長は「融資窓口の審査部門と営業推進室の判断の差だったのでしょ。推進室所属の農業経営アドバイザーとの長い付き合いがそこから始まりました」という。その後、積極的な設備投資の反動で大矢社長は再び運転資金不足に陥ったが、その時も農業経営アドバイザーが親身になってバックアップしてくれ危機を乗り切れた。

おおよやファームは母豚数ではまだ全国規模ではないが、生産性向上に努めた結果、母豚1頭あたり売上高が全国でトップクラス

に入る強みを持つに至った。おかげで収益力がつき、最近3年間は黒字で、直近も年間4500万円の利益を確保する経営体になった。農業経営アドバイザーのサポート効果を評価する理由だ。

強みを生かした融資を実行

札幌近郊を中心にハウスでの水耕栽培の野菜生産を手広く展開するアド・ワン・ファームの宮本有也社長も、北海道銀行の農業経営アドバイザーとの付き合いのプラス効果を評価する1人だ。

宮本社長は「最初、金融機関に対する期待は、必要な時に資金貸付をしてくれればいい、という程度でした。しかし、北海道銀行が設営した農業経営塾で異業種の著名人らと会い、トヨタの『カイゼン』方式が、農業経営にも活用できることを塾講義で学んだほか、マッチングという形で販売拡張につながるネットワークも紹介してもらい、これは面白



株式会社アド・ワン・ファーム
宮本 有也 社長



アド・ワン・ファームは、一部にクリーンエネルギーを取り入れたハウスで、通年生産・出荷を行っている

い付き合いができるかと判断したのです。農業経営アドバイザーとの結び付きもその延長線上のことです」と。

アド・ワン・ファームは、北海道内で独立経営の農業者と生産連携し、グループ力で消費者向けに共通ブランドの野菜販売を行うビジネスモデルだ。そのグループ企業のうち1社がシンガポール向けにトマトを輸出、またロシアのウラジオストクには市場開拓を兼ねてトマトの試験販売を行っている。ここでも北海道銀行が国際部や現地駐在員を動員してバックアップしてくれたという。

大矢、宮本両社長によると、金融機関との取り引きは、長期の設備投資資金に関しては日本公庫の政策的な制度金融資金、運転資金に関しては北海道銀行の中短期資金の活用という形で付き合いだが、農業経営のアドバイスに関しては日本公庫、北海道銀行双方の担当者からその時々状況に応じて対応してもらうことがプラスだという。

なかでも、大矢社長は「以前ならば、金融機関側は、融資に際して『融資の裏付けとなる担保があるか』『保証人確保は大丈夫か』とリスク回避の発想ばかり。もともと経営力や事業構想力を判断しリスクをとってほしい、と言いたいことが多かったです。そういった点で、同じ金融機関の人とは思えない農業経営アドバイザーと付き合い方ようになって信頼関係が構築できた実感しました」という。この発言は極めて重要だ。

農業の成長産業化で連携

こうなると政策金融機関の日本公庫、北海道銀行が農業経営アドバイザーを通じて、互いにどういった連携の実を上げているかがポイントになる。

北海道銀行の上杉真取締役営業部門長は「06年から農業分野への取り組みを強化し、営業推進部にアグリビジネス推進室を新設。日本公庫の農業経営アドバイザー制度に積極チャレンジしました。現在、農業経営上級アドバイザー3人を含め52人のアドバイザーがいますが、北海道内130支店にもっと多く配置し戦力化したいと考えています。営業推進部とは別の審査部、国際部にも専門人材を置きました」と述べる。

北海道銀行はアグリビジネス、医療・ヘルスケア、観光産業を戦略経営の3本柱に置いており、その点でも農業経営アドバイザーは重要な経営資源なのだろう。しかも上杉

取締役によると、北海道庁の農政部長OBらスカウトし、彼らを持つ専門技術、人脈ネットワークなどを積極活用している、という。

北海道銀行と日本公庫は15年、連携の実を上げるため「業務連携・協力に関する覚書」を結び、地方創生についても協力推進することを確認している。現に、十勝地方での地域創生につながるバイオマス発電プロジェクトで協調融資した。

上杉取締役は「今では両方で定期的に意見交換を行うほか、北海道銀行の現場研修に若い日本公庫職員を受け入れるなど連携体制を密にしています。さらに政策金融機関の強み部分の農業信用リスク情報サービス^{*1}（ACRIS）や信用補完制度^{*2}（CDS）を活用させてもらっています」と語る。

こうなると次の連携軸の構築が重要になってくる。これに関して、日本公庫は今年6月、全国銀行協会はじめ金融関係団体、日本プロ農業総合支援機構、日本農業法人協会などに働きかけ、農業経営アドバイザー活動推進協議会を発足させた。政策金融機関が軸になってヨコ連携を図り、農業経営アドバイザーの活動に厚みを持たせたというわけだ。

金融機関が農業現場と連携して経営力のあるプロ農業者の育成強化で農業の成長産業化を目指す。連携がプラス効果を生む時代に入ったようだ。

（文／経済ジャーナリスト 牧野義司）

*1 民間金融機関が積極的に農業融資に参入できる環境を整備するため、農林水産省が開発した農業版スコアリングモデルに関する、会員制の有料サービスのこと

*2 CDSは、クレジット・デフォルト・スワップの略。補償手数料を支払うことで信用リスクのみを移転する取引

民間金融機関との連携における 日本公庫の取り組み

連携の実効性を高めるため 協調融資スキームの構築を推進

日本公庫は、国の政策のもと、民間金融機関の補完を旨とし業務に取り組んでおり、これまで多くの民間金融機関と業務連携を進めてきました。

民間金融機関との業務連携・協力にかかる覚書締結は、平成28年3月末時点で492機関。地銀・第二地銀・信金では、全国の100%近くにのぼります。

表1 業務連携・協力にかかる覚書締結状況 (単位：機関)

	機関数	全金融機関数 (参考)	業態別締結割合 (参考)
都市銀行	3	4	75%
地方銀行	62	64	97%
第二地方銀行	40	41	98%
信用金庫	260	265	98%
信用組合	84	(注1) 109	77%
その他	43	—	—
合計	492	483	(注2) 93%

(注1) 信用組合の全金融機関数は、業域信用組合及び職域信用組合を除く。

(注2) 業態別締結割合の合計は、「その他」を除いて算出している。

特に、平成26年度からは、創業や事業再生、農林漁業など、民間金融機関から連携をより求められる分野において、連携の実効性を高めるため、新商品の創設も含めて協調融資スキーム*の構築に重点的に取り組んでおり、平成28年3月末時点で452機関とスキームを構築しています。

こうした取り組みの結果、平成27年度の民間金融機関との協調融資の実績は、15130件（前年度比141%）、6071億円（同113%）となりました（平成26年度の実績：10714件、5354億円）。

表2 分野別 協調融資実績 (単位：件、億円)

	件数	金額
小規模事業者（創業等）	10,898	1,262
中小企業（再生等）	3,171	3,331
農林漁業	1,049	1,471
スタンドバイ・クレジット制度 による海外展開	12	6
合計 (前年度比)	15,130 (141%)	6,071 (113%)

(注) 同一目的の資金計画に対し、日本公庫と民間金融機関が協議を経たうえで、両者が融資（保証）を実行または決定したもの（公庫で集計したもの。両者の融資実行・決定時期が異なる場合も含む）。

特徴的な例としては、平成27年6月に愛知銀行、中京銀行、名古屋銀行の愛知3銀行と日本公庫名古屋支店の連携により創設した「地域企業応援パッケージ」が挙げられます。

このパッケージは、地方版総合戦略で金融機関に求められている金融機能の高度化を踏まえ、民間金融機関と日本公庫が連携して創業、成長、発展、再生等の各ライフステージにある企業を支援するため取引先の紹介や協調融資を行う仕組みです。地域の金融機関が連携し、地域の事業者を一体的に支援することで、より一層の地域活性化に貢献できます。

民間金融機関の融資の呼び水に！

日本公庫では、協調融資以外にも様々な連携に取り組んでおり、民間金融機関からの融資の“呼び水効果”も期待されています。

- ・民間金融機関等による無担保資金の円滑な供給を図るための中小企業向け貸付債権等の証券化支援業務
- ・民間金融機関による農業融資を推進するため、信用補完の枠組み（証券化支援業務）を構築・提供
- ・日本公庫と業務提携する海外金融機関から現地流通通貨建て長期資金の借入を行う際、その債務を保証するためにスタンドバイ・クレジット（信用状）を発行
- ・民間金融機関が積極的に農業融資に参入できる環境を整備するために開発された農業版スコアリングモデル「ACRIS^{アクリス}」の提供（会員制有料サービス）
- ・地域農業の担い手となる農業法人の自己資本の充実に支援するため、農林水産大臣から事業計画の承認を受け農業法人に投資する投資事業有限責任組合（LPS）及び株式会社等に対する出資

今後も地域の活性化や顧客利便の向上に向けて、民間金融機関との連携を推進していきます。

※「協調融資スキーム」の内容：協調融資として取り扱う案件の具体的な紹介ルールの取り決めがなされているもので、なかにはそれぞれの機関の融資制度を組み合わせて、新商品の創設まで至っているものもあります。

【第6回】

政策金融機関の活動を 調査・研究面から支える 総合研究所に期待

日

本公庫には、直接的に融資業務に携わる各事業本部とは別に、シンクタンクとして総合研究所があります。私たち研究者は日頃から総合研究所の調査結果や研究論文を閲覧する機会が多いものの、『日本公庫つなぐ』の読者の皆さんには、必ずしも馴染みのある存在ではないかもしれません。そこで私から、日本公庫総合研究所の意義深い活動について紹介したいと思います。

総合研究所は主に、中小企業に特化した景況調査と政策金融に関する学術的な研究に従事しています。第1に、総合研究所は中小企業の景況・

設備投資動向を調査し、指数(DI)化して定期的に発表しています。同様の景況調査としてはいわゆる『日銀短観(日本銀行)』が知られて

いますが、これは四半期調査であり、中小企業を一括りにしたD-Iしか作成されません。これに対し、総合研究所が発表する企業動向調査では、月次で小企業に限定した業種別指標もラインナップされ、中小企業が直面する経済状況をリアルタイムで正確に把握するうえでは必要不可欠な統計となっています。

第2に、政策金融に関する学術的な研究に関して、総合研究所は研究員の研究成果(一部は外部研

究者を含む)を『日本公庫総研レポート』や『日本政策金融公庫論集』として刊行しています。近年では、公庫論集第20号(2013年)に掲

載された「日本政策金融公庫による中小企業向け震災関連融資の経済効果測定に関する一考察」(深沼光氏ほか著)が印象に残っています。この論文は、震災発生後約1年間における日本公庫の中小企業向け融資の雇用維持・売上高維持などの効果を定量的に試算したもので、学術的な貢献の高さに加え、現場で同融資に携わった日本公庫職員の皆さんが「自分の仕事で震災復興に貢献できた」という確信

を持てるエビデンスとしても有意義だったのではないのでしょうか。

政策金融の資金は有限であり、この希少な資金を必要とされる分野に的確に供給していくためには、中小事業者・農林水産事業者をとりまく経済環境を事前に緻密に調査・分析することが欠かせません。また、政策金融の質をさらに高めていくためには、実施した融資の経済効果について、事後に学術的な手法で検証するプロセスが不可欠です。その両面において、政策金融関連のデータを豊富に蓄積する総合研究所が果たす役割は非常に重要であり、今後の調査・研究のますますの充実に期待したいです。



中田 真佐男

成城大学経済学部教授

1973年生まれ。慶應義塾大学大学院博士課程修了(博士(経済学))。財務省財務総合政策研究所主任研究官、九州大学大学院准教授を経て2011年より現職。専門は電子決済・政策金融。著書に『動学マクロ経済学に必要な数学』(日本評論社)、編著書に『日本経済の課題と針路』(慶應義塾大学出版会)がある。

東北の復興

新たなステージ「復興・創生」へ

未曾有の大災害、東日本大震災から5年。この間、日本は総力を挙げて復興に取り組んできた。復興・創生期間と位置付けられる今後5年間、日本は、そして私たちは復興に向けてどのように取り組んでいけばいいのか——。課題と展望を、復興庁統括官が語る。



復興庁統括官
吉田 光市

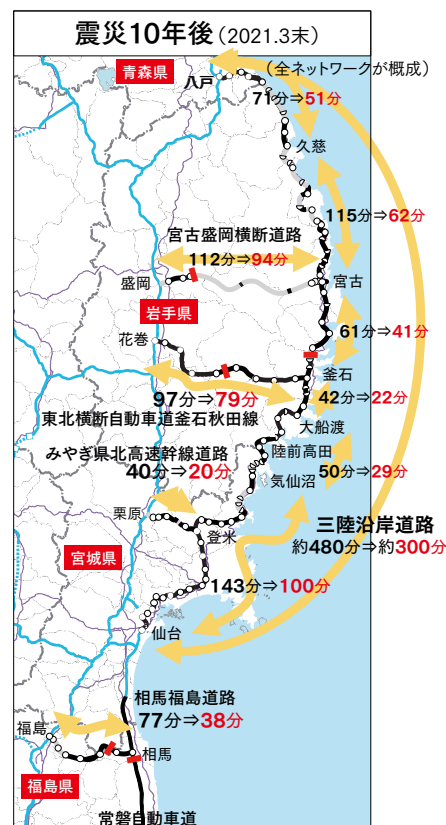
東京大学経済学部卒。1982年建設省入省。独立行政法人都市再生機構経営企画部長、国土交通省大臣官房総務課長、国土交通省道路局次長、国土交通省大臣官房建設流通政策審議官、復興庁統括官。

地震・津波被災地域は、「復興の総仕上げ」のステージを迎える

東日本大震災の発災から今年で丸5年を迎えた。千年に一度ともいわれるミレニアム級の地震・津波災害に福島県の原発事故災害が重なる、まさに人類史上例のない未曾有の大災害に対し、地元県、市町村はもとより、政府においても、①体制（復興庁の設置）、②財源（増税も含めた特別財源の確保）、③手法・道具立て（復興特区制度、復興交付金制度の創設等）において前例のない措置を講じるなどその総力を挙げて取り組み、これまで復興は着実に進展してきている。

10年とされている復興期間の前半5年の「集中復興期間」を終え、2016年度からは後半5年の「復興・創生期

高速道路網



間」を迎えた。後期5カ年の事業費6・5兆円を含む総額32兆円の事業費と財源を確保し、「地震・津波被災地域」「原子力事故災害地域」それぞれに、新たなステージに応じた復興の加速を図るとともに、人口減少局面にある我が国において「地方創生のモデル」となる創造的復興を目指すこととしている。

発災直後約47万人に上った避難者の数は、16年5月現在で約16万人にまで減少してきている。仮設住宅等で暮らすこれから避難者に対して、一日も早く恒久住宅を提供することが現在の最重要課題である。累次にわたる加速化措置により、本年度末までに、公営住宅（計画戸数約3万戸）の約86%、高台移転等による宅地供給

集中復興期間		復興・創生期間	
2016.3 (集中復興期間終了時点)		現状	17.3 — 18.3 — 19.3 — 20.3 — 21.3 →
被災者支援	【避難者数】 17.1万人 (発災直後)47万人	16.0万人 (5月16日現在)	
		〔被災者の心身ケア、コミュニティ形成、 「心の復興」等〕	
住まいと まちの復興	【完成戸数】 高台移転:43% 災害公営住宅:58%	【完成戸数】 高台移転:44% 災害公営住宅:59% (4月末時点)	(16年度末見込み)* 高台移転:70% 災害公営住宅:86% (18年度末見込み)* 住まいの確保に関する 事業が概ね完了 ※2016年3月末時点 (18年度) 相馬福島道路*、 釜石花巻道路一部 開通予定 ※山台～相馬間 (19年度) 三陸沿岸道路* 一部開通予定 JR常磐線全線 開通予定 ※仙台～釜石間の約90%
	インフラ復旧は概ね終了。 道路・鉄道は 一部を除き概ね復旧	・引き続き加速化措置を推進 ・きめ細やかに市町村を支援 (18年度) 相馬福島道路*、 釜石花巻道路一部 開通予定 ※山台～相馬間 (19年度) 三陸沿岸道路* 一部開通予定 JR常磐線全線 開通予定 ※仙台～釜石間の約90%	
産業・生業の 再生	【農業】 営農再開可能面積:74%	(16年度末見込み)* 高台移転:70% 災害公営住宅:86% (18年度末見込み)* 住まいの確保に関する 事業が概ね完了 ※2016年3月末時点 (18年度) 相馬福島道路*、 釜石花巻道路一部 開通予定 ※山台～相馬間 (19年度) 三陸沿岸道路* 一部開通予定 JR常磐線全線 開通予定 ※仙台～釜石間の約90%	
	【水産加工業】 施設の再開:86% ※2015年12月末時点 【観光】 外国人宿泊者数:101% (東北6県) (全国で235%) ※2010年比	・販路開拓・新商品開発支援 ・観光復興の推進(20年までに東北6県の外国人宿泊者数3倍を目指す(15年比)) ・商店街の本格復旧支援等	
福島 復興・再生	【県全体の避難者】 9.7万人 (ピーク時)16.4万人	9.1万人 (6月13日現在)	
	田村市、川内村(一部)、 楢葉町で避難指示解除等	葛尾村(一部)、川内村で 避難指示解除 川俣町、南相馬市で 準備宿泊を実施 (速くとも17.3までに) 帰還困難区域以外の 区域について、 避難指示を解除 (18.3までに) 復興公営住宅(4,890戸) の整備完了予定	
「新しい東北」 の創造	先導的な取り組みの構築 (13～15年度で計216事業を支援) マッチング等の場づくり	・構築したモデルの普及・展開へ重点化等 ・企業・大学・NPOなど民間の人材や ノウハウの最大限の活用	

2019年 ラグビーワールドカップ
2020年 東京オリンピック、パラリンピック
2021年3月 復興・創生期間の終了(復興庁の設置期限)

(計画戸数約2万戸)の約7割が完成見込みとなっており、現在まさに建設のピークを迎えている。「地震・津波被災地域」においては、全ての市町村において18年度までに住まいの確保に関する事業が完成見込みとなっているなど、まさに「復興の総仕上げ」

のステージを迎えている。今後はこれらハードの整備に合わせ、避難生活の長期化に伴う被災者の心のケアや、仮設住宅から恒久住宅への移転に伴う被災者の自立、新たなコミュニティ形成に対するソフト面での支援等が重要な課題となってくる。

さらに、「暮らしの再建」という観点からは、「産業・生業の再生」もより一層重要な課題となる。これまで、グループ補助金、企業立地補助金、緊急融資・二重ローン対策等の施策の推進により、被災地の産業の生産能力は概ね回復しつつある。しかしながら、一度失った販路が戻らず売り上げが伸び悩んでいることや、人口減少等による担い手不足対策、マンパワーの確保が大きな課題となっており、被災地の主要産業である水産加工業の販路開拓支援を強化する。また、本年を「東北観光復興元年」と位置づけ、交流人口の拡大による地域活性化を図る観点から、インバウンドも含めた観光振興を強力に推進することとしている。

福島については、岩手、宮城とは異なり、10年以内での復興完了は難しい状況にあるが、楢葉町をはじめ一部地域において既に避難指示が解除され、また、今夏には南相馬市等において避難指示解除が決定されるなど、復興・復興は着実に進展し、「本格的な復興」に向けての新しいステージを迎える。

昨年6月に閣議決定された「帰還

困難区域を除き、17年3月までに避難指示を解除する」という政府方針に基づき、その前提となる除染や住民の帰還のために必要となる生活環境整備が当面の最重要課題である。また、福島の本格復興にとって不可欠な除染土壌等の搬入先となる中間貯蔵施設の整備の加速に、国はもとより、県、関係市町村等関係者の総力を挙げて取り組むこととしている。

さらに、中長期的には、イノベーション・コースト構想等の推進により、世界最先端の廃炉やロボット技術の集積等を通じて、福島の新通リ地域の広域的な発展基盤の形成を図ることとしており、既に楢葉町においてモックアップ試験施設(屋内ロボット)が供用開始されるなど、構想の具体化が進展している。

被災地は震災前から過疎化や高齢化等の進展が著しい地域であり、言わば「課題先進国・日本」のさらに「課題先進地域」ともいえる地域である。このため、その復興に当たっては、単に元に戻すのではなく、創造的復興の考えの下に「新しい東北」を創生し、「地方創生のモデル」となるような復興を目指すこととしている。



広域インフラの分野においては、とりわけ被災地沿岸を縦に貫く高速道路である「復興道路」と、沿岸部と内陸部を横につなぐ高速道路である4本の「復興支援道路」は、本年3月に開通した北海道新幹線、この夏からコンセッション方式による運営が開始される仙台空港と併せて、今後の東北の発展基盤を形成するものである。また、まちづくりの分野においても、一定の人口減少等を前提としたコンパクトなまちづくりや鉄路ではなくBRT（バス・ラピッド・トランジット）による復旧・復興を前提としたまちづくりの挑戦は、今後の全国の地域づくりの参考となるものである。

産業復興の分野においても、生産年齢人口の急激な減少に伴う担い手・マンパワー確保や、経営者の高齢化に伴う後継者難が大きな課題となるなかで、労働生産性の向上等創造的産業復興の試みが様々な分野で見られる。例えば、農業分野においては、仙台平野を中心に農地の大規模化（10〜30a↓標準区画1ha）が進められ、酪農分野においても複数の事業者が協働して東北屈指の大規模経営による復興を目指す動きが見られる。さらに、被災地の主要産業である水産加工分野においては、製造業の工程管理を参考に加工工程の改善による生

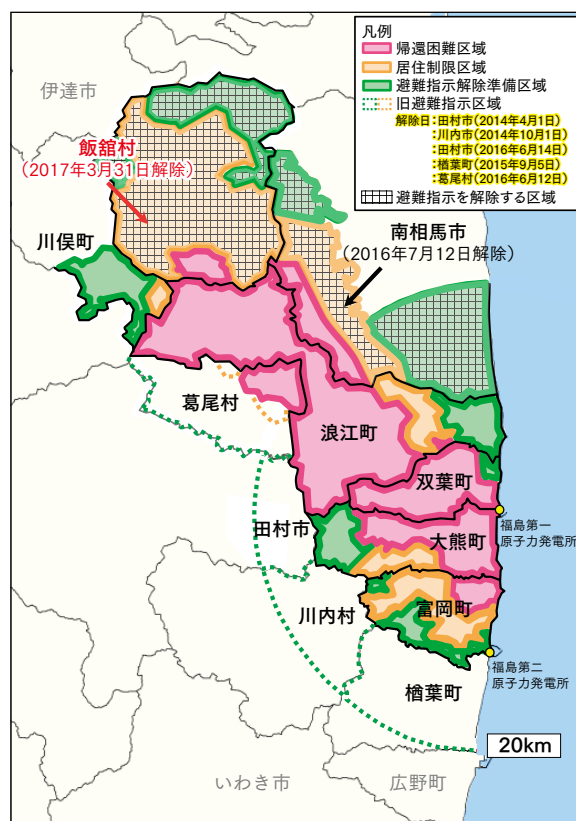
産性向上の取り組みが、運輸・サービス分野においては、地方バス会社が大手宅配業者と提携して路線バスを活用した貨客混載輸送を開始するなど、の先駆的取り組みが注目を集めている。この5年で経済環境や事業環境も大きく変化してきており、これらの変化に的確に対応した果敢な挑戦は、今後人口減少等が加速し、さらにTTP等への対応が迫られる全国各地域にとって大いに参考になるものだ。今回の震災では、これまでになく幅広い分野で様々なNPO、ボランティア団体が活躍し、さらに、企業もCSR等の観点から復興に大きく貢献してきている。また、まちづくりやインフラ復興の分野においても、UR（独立行政法人都市再生機構）によるCM（コンストラクション・マネジメント）方式や事業促進型PPP（官民連携）方式が、建設生産システムの再構築の先駆けとして初めて大規模に被災地で活用された。これらはいずれも成熟時代における「新しい官と民との協働」の萌芽の一つと捉えることができる。

2020年 「復興五輪」に向けて

東日本大震災、この未曾有の大災害からどのように復興を成し遂げて

避難指示区域の概念図

2016年6月時点



いくつか、世界が、そして歴史が注目していると言える。そしてそれは単なるハード面における復興のみならず、自然への向き合い方や国土づくりにおける「減災」の考え方、さらには文化やシステムなどのソフト面も含めてどのような価値を後世に残し、世界に発信していくかが問われていると考える。20年には「東京五輪」が開催される。まさに「復興五輪」として、これまで全世界から頂いた支援に謝意を表しつつ、我が国の総力を挙げての復興の姿を世界に向けて力強く発信していかなければならない。

復興は着実に進展しているが、未だ途半ばである。ステージの進展に

応じて新たな課題も生じてくる。これまでのハード面での復興に加え、「心の復興」、「暮らしの再生」、「産業・生活の再生」などソフト面での取り組みがより重要となる「復興・創生期間」においては、行政だけではなく幅広い分野の方々の力がより一層必要となってくる。復興庁においても、現場主義を徹底し、被災地に寄り添い、スピーディーな対応を引き続き心掛けていくこととしているが、未曾有の大災害からの復興はまさに国の総力を挙げての取り組みを必要としており、それぞれの立場からの一人ひとりの引き続きの支援を心からお願いする次第である。

沼垂テラス商店街

さびれたシャッター通り商店街が
魅力的な商店街に生まれ変わった

かつて市場として栄えた長屋が昨年4月、おしゃれな商店街に生まれ変わった。週末は買い物客で賑わい、テナント希望者がリストに名を連ねる。新たなブランド創出は、地域活性化さえも牽引する。若手経営者の出店がきっかけとなった再生への取り組みを紹介しよう。



左は、昭和34年に撮影された沼垂市場の様子。右は月に一度のイベントの様子、たくさんの買い物客で賑わう

今や誰もが知る普通名詞になってしまった「シャッター通り商店街」。経営者の高齢化や商圏の郊外への移行に伴って全国いたるところで見られ、地方の地盤沈下に拍車をかけている。この商店街を買い取り、地元の活性化に挑戦を始めた姉弟がいる。

JR新潟駅から歩いて15分ほどの沼垂（ぬつたり）地区。信濃川河口に近く、かつては港町として栄え、味噌や酒などを出荷する物流の拠点だった。新潟に初めて敷かれた鉄道の終着点も沼垂駅で、新潟市の玄関口として大きな役割を果たし、卸売市場も存在した。当時の沼垂地区には、市（いち）が開かれ、近くの製油工場や製紙会社などに勤める労働者や近隣の主婦たちが大勢立ち寄り、買い物や食事を楽しんだ。これら市を開いていた店舗が一直線にズラリと並び、沼垂市場通りを形成していた。

**生まれ故郷を再生させたい
目指すは「楽しく面白い町」**

かつては人があふれ、人にぶつからずに歩くこともままならないほどの活況を呈していた沼垂市場通りだったが、商店経営者の高齢化、大型店の進出による商圏の郊外化の波をまともに受けて、近年は店舗数も減り、閉店した店が続くシャッター通り商店



株式会社テラスオフィス 田村 寛 社長



株式会社テラスオフィス 高岡 はつえ 専務

街となってしまった。

「私が中学生だった昭和60年あたりから、後継ぎがいらないから店をやめるといふ人が目立つようになりまして。だんだん人も少なくなり、寂しい町になっていったのです」。沼垂市場通りで生まれ育った田村寛・テラスオフィス社長は往時を振り返る。

沼垂市場通りに面した大衆割烹店の2代目店主である田村社長は、「自分が暮らす町が楽しく面白い場所であってほしい。昔のような消費者が気軽に立ち寄れる賑わいのある商店街に復活できないものか」と思案。自己資金と新潟県の補助金を元手に、市場通りの1店舗を借りてソフトクリームと手作り総菜の店をオープンした。2010年10月のことだ。

市場通り全店舗を買い取り 1年でテナントは満杯に

この「チャレンジ・ショップ」(田村社長)の成功を見て、若い人たちから出店相談が相次ぐようになった。2店舗は喫茶店を備えたオーダーメイド家具店、次いで陶芸教室・工房と続いた。ところが、ここで壁にぶち当たる。当時、沼垂市場通り商店街は組合管理。規約で組合員以外に店舗を貸す場合は制限を受ける。出店意欲のある若者からの相次ぐ申し出を抱え

た田村氏は、この組合規約の壁を乗り越えるため、商店組合から全店舗を譲り受けることを決断する。

14年3月、一つ年上の姉、高岡はつえさんと新会社テラスオフィスを設立、220平方メートルの商店街をまとめて買い取った。買収資金はほとんど銀行からの借り入れで賄った。

テラスオフィスの専務に就任した高岡さんは「両親は地元で50年近く飲食店を営んできて、ちょうど銀行からの借り入れを完済したところでした。そのおかげで、新たに借り入れることができたんです」と、両親の信用力に感謝する。

姉弟は、会社設立後1年間は準備期間と覚悟し、70%ほど埋まればいいと目算していたが、思いがけず1年で満杯になった。そこで、翌年4月には「沼垂テラス商店街」と名付けて新しいスタートを切った。「新たな商店街が生まれるのは全国でも珍しいし、商店街と名付けた方が、インパクトがあると思いました」と高岡専務。

沼垂テラス商店街の特色の一つは、レトロな雰囲気にある。昭和40年代前半に建設されたままの古びた店が軒を連ねる。錆の浮き出た扉や屋根も目立つ。ほとんどの店の間口はシャッター2枚、広さ10平方メートル程度と狭い。一直線の通りに26軒、

70枚のシャッターが並ぶ。

もう一つ心がけているのが、「他の地域にはない店」。郊外の大型店へ行けば、ほとんどの商品を手に入れることができる。「駐車場もない商店街に來てもらうためには特色が必要なんです」と田村社長は強調する。

商店街には、青森の伝統工芸をアレンジして自ら小物などを製作・販売する店、古道具や古着・雑貨の販売店、ガラスや天然石の工芸・デザイン工房など、ユニークな店が並ぶ。開店から3時間ほどで売り切れてしまう全粒粉パン工房も人気店だ。



田村社長が最初に出店した手作り総菜の店



ビンテージの和食器などを扱う雑貨店

店主は30代が中心で、20代も交じる若い世代が大半を占める。「今でも若い人たちからの出店相談が多い。これまでに撤退したのは、手狭になって移転した店以外は一つもなく、現時点で56件がウエイティング・リストに載っています」(田村社長)。

夢だけでは経営者にならない 商工会議所の厳しい判断も

しかし、これら申し込みのなかには、自分の趣味や夢の世界の実現だけを目指している人が多いのも実情だ。田村社長は「現実的でない人はお断りしています」と厳しさも忘れない。

田村社長が、出店者選びで「活用」しているのが、商工会議所の経営相談だ。自身が総菜店をオープンした時も「甘い見込みではダメ」という指摘を受けた。この経験を生かし、出店希望者には県の補助金の利用や商工会議所に相談することを勧めている。

新潟商工会議所の大竹信也
広域経営支援センター長は「自分の思いだけを抱いて相談に訪れる人たちには、これで生活し、借金も返していかなければいけない、ということをしつかり説明しています」という。こうした沼垂テラス商店街の取り組み方について、同商議所の

五十嵐友彰中小企業振興部次長は「中核になっていいるまとめ役がしっかりしており、街としてまとまりがあります」と評価する。

瞬間に有名になった沼垂テラス商店街。各地からの視察も相次ぎ、その対応に追われている。知名度向上には、充実したホームページも一役買っている。同社のホームページを開くと、商店街についての概要、周辺、歴史と盛りだくさんの項目。沼垂テラス商店街の略図に加え、各店舗の一口紹介と写真の一覧も見ることができる。

面白いのはブログのコーナー。各店舗のイベント情報などを発信、過去のブログにもアクセスできる。「若い人はほとんどがスマートフォンを持っています。店主も若い人が多いので抵抗感はないし、うまく活用できています」と田村社長。

このPR戦略が奏功した。インターネットになじんだ若者世代で知名度

が急速にアップ。これを受けて新聞やテレビなどのマスコミからの取材が相次ぎ、来店数の大幅な増加につながるという好循環を生んだ。

協力すれば観光地化も可能 田村社長の夢は膨らむ

姉弟の夢はさらに拡大する。市場通りからはやや離れるが、同じ沼垂地区に15年12月、サテライト店として写真集と古書の専門書店がオープンした。「沼垂地区全体を魅力ある場所にするため、空き店舗をサテライトとして活用していきたい」(田村社長)。

再生した沼垂ブランドをさらに盛り上げようという動きも見られる。「沼垂ビール」の製造・販売だ。沼垂地区は酒蔵や味噌販売所も多く、「発酵食品の町」と呼ばれることもあり、相乗効果を狙ったものとも言えそう。周辺には歴史のある寺院も多く、「包括的な目線で協力し合えば観光地化も可能」と田村社長の夢は膨らむ。

「沼垂は私が生まれ、これからも生活していく場所。自分の子どもと散歩し、地域の人と声をかけ合い、立ち話もできる場になりたい。魅力的な店がオープンし、広がりが増えてくればより良い街になるはず」——田村社長の地元愛は尽きることがない。

(文／ジャーナリスト 杉本哲也)



新潟商工会議所 中小企業振興部
五十嵐 友彰 次長



管理事務所：株式会社テラスオフィス
新潟市中央区沼垂東3丁目5-22
tel：025-384-4010



沼垂テラス商店街 NUTTARI TERRACE STREET

新潟市中央区の信濃川河口近くにある、沼垂地区。市場として使われていた長屋を改装し、昭和レトロな町並みを残しつつも新しく生まれ変わったのが、沼垂テラス商店街。2010年から店舗がオープンし始め、14年に全体を管理する事務所が開設。15年春には、ついに旧沼垂市場のすべての長屋が店舗として開業した。毎月第1日曜日に開催される朝市は、出店数も多く、特に人気だ。



学生の街・京都ならではの取り組み 「同志社大学キャリア体感プログラム」



同志社大学の夏休み期間に実施する当プログラムは、毎年熱心な大学生が参加する

学生の街・京都……。京都市の人口の1割は大学生といわれており、その割合は大学数の多い東京や大阪を上回っています。京都といえば、「観光都市世界ランキング1位」を思い浮かべる方も多いと思いますが、京都市内には実に多くの大学があり、外国人を含む観光客だけではなく、学生も多い活気あふれる街であるといえます。

企画検討と打ち合わせを重ね 支店全体で臨む充実の内容

京都支店では、低年次より職業観の醸成を意識した学生支援を行っている同志社大学とともに「同志社大学キャリア体感プログラム」をスタートしました。当プログラムは、2015年2月に京都支店と同志社大学が

「産学連携の推進に関する協定書」を締結し、毎年、大学の夏休み期間に実施しています。

15年度は、京都支店の女性活躍推進委員会メンバー、京都創業支援センター及び同志社大学キャリアセンターで運営チームを組み、9月の実施に向けて6月頃から企画内容を検討し、何度も打ち合わせを重ねて準備を進めました。

同志社大学からは、「先輩方の生の声を聞くことで、社会と触れる機会を持ち、将来の夢や目標を考えるきっかけになると思います。業務の説明や職場の雰囲気伝えるだけでなく、職員の方の本音（入庫したきっかけや仕事に対するやりがいなど）も話してもらえたら」というご要望があり、公庫の概要説明のほか、座談会や業務室見学の時間も設けました。

先輩たちの生の声で 社会の仕組みを知る

座談会では、大学生と公庫職員がより身近にコミュニケーションを取れるように、入庫1〜2年目の若手職員、同志社大学卒の職員が輪の中心となり、大学生が話しやすい雰囲気づくりに努めました。さらに、女子学生が参加者の半数以上を占めることから、公庫の女性活躍推進・職場環境向上の取り組みを説明する機会も設けました。



公庫職員が業務の内容にとどまらず本音を話すことで、和やかな雰囲気で行われた座談会

参加してくれた同志社大学の24人（男性11人・女性13人、1、2回生中心）からは、「お客様一人ひとりと信頼関係を築くことの大切さや、社会人として働くまでに様々な知識を身につけておくことが必要だと感じた」「職員の方と直接お話しでき、リアルな仕事の実情に触れることができ、刺激的だった」「今後、社会人となり社会に貢献する立場になるにあたって、自分の特徴や得意分野について、常日頃から考えることが大切だと思った」などの感想が寄せられました。

現在、16年度の実施に向けて準備を進めているところです。1人でも多くの大学生に、社会に出て働くことの楽しさを知ってもらえるように、今後もこの取り組みを継続していきたいと思っています。

（文／京都創業支援センター 金子孝幸）

ご意見・ご感想

第4号

●農業を支援する一員として、新規就農の記事を拝読させて頂きました。農産物栽培のノウハウを蓄積し、商品にしていく新しい農業ビジネスの構想が、非常に興味深い内容でした。今後の農業の発展には、他業界からの人材の流入が必要であり、そういった人材をサポートしていくことが日本公庫農林水産事業に求められることだと思います。今後とも貴誌の記事に期待しております。

(千葉県 旭市農水産課振興班 大村宏之 様)

●関市の伝統的刃物産業にかかる記事に興味深く拝読いたしました。「手工業からハイテクへの脱出」が課題として挙げられていましたが、トレードオフの関係になりやすい「生産機能の向上」と「雇用拡大」をいかに両立するか、地方創生を目指す同市の取り組みに注目していきたいと思います。

(石川県 金沢市経済局商業振興課 中村文宣 様)

●第4号の特集記事は「攻めの農林水産業の展開」ということで、貴公庫が支援された各地の先進事例が紹介されており、大変興味深く拝読いたしました。特に、同じ県内である藤沢市の企業事例については、法人として都市型農業のノウハウをプラットフォーム化することで、農業参入を支援するという取り組みであり、

水源と豊かな自然を資産として持つ当市においても、非常に参考になる内容がありました。今後も貴誌を通じての様々な情報提供を参考として、貴公庫をはじめとする各機関と連携し、地域経済活性化に取り組んで参りたいと思います。

(神奈川県 相模原商工会議所 経営支援課 霜島祐亮 様)

第5号

●「女性起業家を後押し」という記事を読み、大変興味を持ちました。会社の創業に係る全ての相談がワンストップででき、本業に集中できることはとても有難いことです。悩みを相談し合い、率直な意見を交換しながら、お互いに切磋琢磨し合う姿が想像できます。女性がさらに活躍できる社会が作られ、柔軟なライフスタイルを送れることは、同じ女性として元気をもらえます。

(福島県 石田智子 様)

●人口減少は事業環境を大きく揺るがしており、当社でも商圏人口の減少、若年層の採用難に直面しています。厳しい環境ではありますが、私たち中小企業はそれを乗り越え、お客様に価値を提供し続けることで、地域の活力維持に貢献する所存です。行政、公庫をはじめとする金融機関におかれても、一層の支援をお願い申し上げます。

(栃木県 自動車販売業)

●地域経済を支える小規模事業者の経営環境は非常に厳しい状況です。大企業には成し得ない特色のある商品作りや、多く知恵を含んだ商品やサービスなど、

潜在的な魅力はたくさんあります。「地方創生」として、地域の特性を生かした活動を展開されている記事を拝読し、改めて取り組むべきことの多さを実感しました。

(静岡県青色申告会連合会 森本淳一朗 様)

●海士町の「島をまるごとブランド化」を読んで、とても刺激を受けました。私の住む兵庫県はとても農業が盛んな県で、若い農業者も育っているように感じます。海士町に負けないように兵庫県や地域をブランド化して、農業を益々活気づけられればと思います。

(兵庫県 野菜生産、野菜卸)

●名古屋支店(動く支店)の記事を読んで驚きました。女性・女性と言われるばかりの時代かと思いきや、こんなに真剣に女性の起業に取り組んでいる人たちがいるんですね。というか、公庫さんはホントに何でもやってるんですね。

(兵庫県 農家の嫁)

●「地方創生」の取り組みに係る各組織での具体的な施策についての記事で、特に隠岐郡海士町のそれは大変興味深く、また驚愕の気持ちにさせられました。歴史ある地方での創生方法についての具体的かつ実践的な行動で「よそ者の発想」の認識が成功の鍵であると…。これは民間金融企業でも必要な考え方であり、第三者になった気持ちで、その企業の分析等を行い、経営者等の幹部はその結果を素直に受け入れれば、今後の展開に様々な活路を見出すことができ、安定した経営に資することができるのではないかと痛感した次第です。

(広島県 淵上勝伯 様)

◆ 編集後記

太陽の陽射しが眩しい季節がやってきました。私は、夏といえば幼い頃、毎年楽しみだった六月灯を思い出します。六月灯とは、旧暦の6月(現在は7月)に鹿児島県内の神社や寺院で行われるお祭りのことです。地元の人からは、「ろっがっどー」の呼び名で親しまれています。皆さんの地元には、どんなお祭りがありますか? その土地ごとの「らしさ」がある行事、大切にしていきたいですね。それでは、素敵な夏をお過ごしください。(藤下)



『日本公庫つなぐ』へのご意見募集

本誌へのご意見・ご感想をお待ちしております。お寄せいただいたご意見などは、『日本公庫つなぐ』に掲載します。誌面の都合上、編集させていただくことがあります。

[FAX送付先] 03-3270-1643

宛 先 日本政策金融公庫 広報部
『日本公庫つなぐ』編集担当

日本公庫ホームページでもご意見・ご感想を承っております。



国産にこだわり農と食をつなぎます。

第11回 アグリフードEXPO 東京 2016

—— プロ農業者たちの国産農産物・展示商談会 ——

日時 **8月18日(土) / 19日(金)**
10:00~17:00 10:00~16:00

会場 **東京ビッグサイト 東4ホール**

主催 **JFC 日本政策金融公庫**



第4回
高校生
ビジネスプラン
グランプリ

高校生ならではの
創造性あふれる
ビジネスプランを

大募集

エントリー締切

2016年9月16日(金) 創造力、無限大

ビジネスプラン提出期限 2016年10月12日(水)

JFC 日本政策金融公庫

『日本公庫つなぐ』は、日本公庫ホームページでもご覧になれます。
広報部では、本誌へのご意見・ご感想をお待ちしております。

<https://www.jfc.go.jp/>

日本公庫つなぐ

検索