



気軽に温かみのある

第一勧業信用組合

# 第9回 地域商社協議会

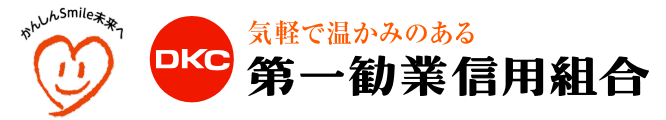
## 東京発の地方創生について



平成30年5月21日(月)

第一勧業信用組合 理事長 新田 信行

# 目次



1. 信用組合の連携
2. 第一勧信の具体的な取組み
3. 各地の信用組合の取組み
4. コミュニティローン
5. 創業支援×地方創生
6. 創業時の金融の難しさ
7. ファンドとローンの両方必要
8. 激変する環境



# 1. 信用組合の連携



気軽に温かみのある

第一勧業信用組合

## 地方と東京を結ぶ組合 「地域間の資金循環」

### ◇ 信用組合同士の連携 ◇ 地産地消 ⇒ 地産都消へ

#### 29の金融機関と連携協定締結

塩沢信組・糸魚川信組・北央信組・いわき信組・秋田県信組・君津信組・飛騨信組・笠岡信組

さくらの街信組・あかぎ信組・都留信組・全東栄信組・那須信組・益田信組・埼玉信組・真岡信組

富山県信組・愛知県中央信組・宮崎県南部信組・あすか信組・新潟大栄信組・宿毛商銀信組

三條信組・東信組・宮崎太陽銀行・ぐんまみらい信組・相双五城信組・城南信金・中ノ郷信組

### ◇ 行政との連携

糸魚川市・柏崎市・宿毛市・松阪市・東川町・串間市と連携協定締結

地域の壁を破る「育てる金融」



## 2. 第一勧信の具体的な取組み



気軽に温かみのある

第一勧業信用組合

### ■ 当組合本店2F 地方連携オフィス設置

秋葉原支店、墨田支店の空フロアの活用

### ■ 地方物産の販売

物産展の定期的開催

中元、歳暮、頒布品の活用

ビジネスマッチングへ

地域行事への参加、出店

産直定期発売

### ■ 人の交流

旅行の開催、観光面の交流

創業者支援プログラム

経営者の交流

### ■ 農業ファンドの創設



### 3. 各地の信用組合の取組み



気軽に温かみのある  
第一勧業信用組合

#### ■ 秋田県信用組合

田舎ベンチャービジネスクラブ  
秋田どじょう生産者協議会

#### ■ 糸魚川信用組合

まちづくり推進室 「まちの存亡はいとしんの存亡」

#### ■ いわき信用組合

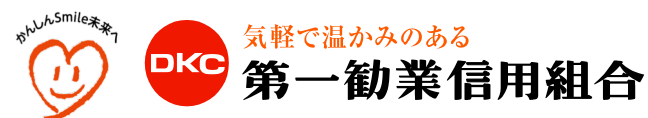
震災直後の低利のプロパー融資 「社会関係資本」

#### ■ 塩沢信用組合

魚沼の未来基金 地元の特産品の販路拡大



## 4. コミュニティローン



### ◇ コミュニティローンの商品概要

地域・コミュニティの特性を活かしたオーダーメイド商品  
密接な接点を持つ「地域」「業域」「職域」のコミュニティ構成員向けローン  
融資金額⇒500万円程度  
金利⇒下限3.0%～3.5%

### ◇ コミュニティローンの種類

地域コミュニティローン 【174商品】	業域コミュニティローン 【64商品】	職域コミュニティローン 【111商品】
<ul style="list-style-type: none"><li>★ 都内有数の商店街がある 巢鴨・東十条</li><li>・ お地蔵さまローン</li><li>・ 東十条商店街ローン</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 台東区の地場産業を支える ⇒ 皮革事業者応援ローン</li><li>・ 飲食店が多い地区 ⇒ 銀座地区バー専用ローン</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 福利厚生の一環 ⇒ 従業員専用ローン</li><li>・ 税理士顧問先専用ローン</li></ul>

## コミュニティローン

# 【事例】芸者さん専用ローン



気軽に温かみのある

第一勧業信用組合

K氏 (41歳)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 東京、浅草の芸者さん</li><li>・ K氏は曾祖母、祖母も浅草芸者という家に生まれた。</li><li>・ 明治大学で政治学を学びながら芸者見習いの経験を重ね、交換留学生として台湾大学で学んだ経験のある多才な人物。</li><li>・ 人生設計の中で、早くから40歳までに自分の店を持ちたいという目標があった。</li></ul>
融資内容	開店資金（東京・浅草観音裏）22百万円（期間20年） 夕食後の2次会タイムに“気軽に芸者に会える店”をコンセプトに「和風バー」を開業
経緯	融資相談で大手行など5、6行を回るが業種柄、不安定な職種と見なされ反応は冷たかった。そんな折、K氏の知人である老舗料亭のご主人（当組合取引先）からK氏の紹介があり、K氏の仕事ぶりや人柄などのお墨付きをもらい、営業店支店長および営業担当者が面談を重ねて、あらゆる情報を収集。

## ポイント

- 業種をきちんと評価し人物をしっかり見極める
- 本人および紹介者から多くの情報を収集し、信頼の輪を生かして関係を構築
- “目利き力”を活かし格付けに頼らない融資を実践



## 5. 創業支援×地方創生



気軽に温かみのある  
第一勧業信用組合

若者、女性を応援する組合 「世代間の資金循環」

### ■ 創業支援の取組み

創業支援ファンド

創業支援ローン

日本政策金融公庫とのコラボ

女性・若者・シニア創業サポート制度

### ■ 推進施策

東京アクセラレーター

地域クラウド交流会

大学との連携





## 6. 創業時の金融の難しさ



気軽に温かみのある  
第一勧業信用組合

### 第一勧業信用組合の創業支援

- 決算書が無い・・・倒産確率(PD)?
- 担保、保証が無い・・・予想損失率(LGD)?  
⇒ 定量的な信用リスク管理ができない
- 定性判断によらざるを得ない  
人と事業を見て判断する  
「目利き力」しか通用しない領域



## 7. ファンドとローンの両方必要



気軽に温かみのある  
第一勧業信用組合



### ■ B/Sを作り、育てていくプロセス

創業赤字、資本不足 ⇒ ファンドから調達  
設備資金、運転資金 ⇒ ローンで調達

資金計画が重要

お金の壁を乗り越える



## 8. 激変する環境



気軽で温かみのある

第一勧業信用組合

### ★ 高度成長時代から成熟社会へ

量の飽和 物、金 → 質の豊かさへ  
人、サービスへ

#### 《マーケットのとらえ方》

均一性 → 多様性へ

e x) 1000億円×シェア → 1億円×1000種類

No, 1 → たくさんの Only One

#### 《生産性とは》

量を増やす → 価格を上げる



- ・ 中小企業にチャンス時代
- ・ 地域金融機関の役割が重要な時代

