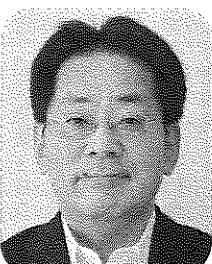


しんくみ 事例紹介

中小企業団体中央会との連携による事業者支援

信用組合が目指す「育てる」「金融。いわき信用組合では福島県中小企業団体中央会との連携により、「食ビジネスと6次化事業者」へのさまざまな支援を行っている。信用組合業界が取り組むクラウドファンディングやビジネスマッチング展と組み合わせた骨太の支援策は、地域社会における「いわしん」の存在感をさらに増している。



いわき信用組合
業務企画部
理事部長
本多洋八

当組合は福島県中小企業団体中央会以下、「中央会」の連携により、福島

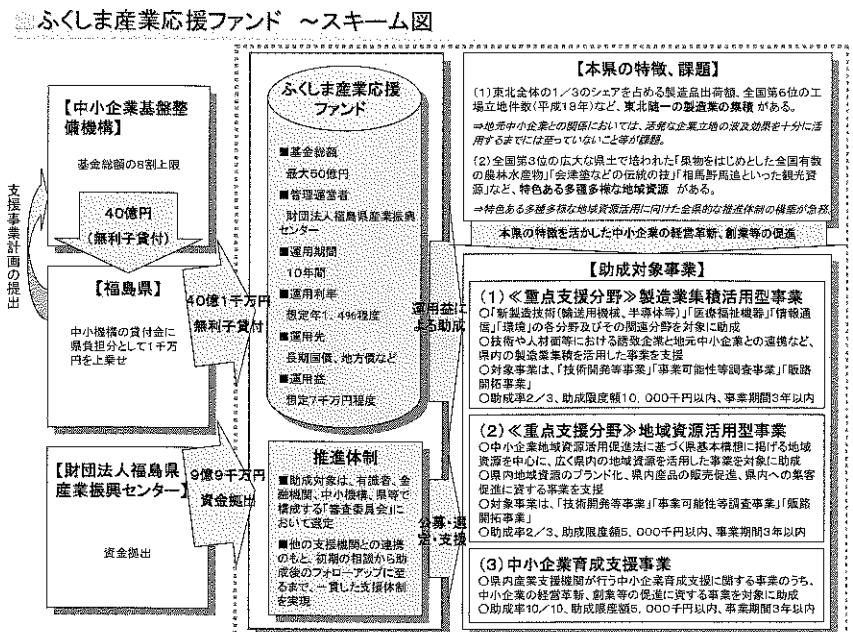
県の助成金等を活用した地域の「食」と6次化事業者支援を強化している。さらに、この取組みを10月に開催される「2016しんくみ食のビジネスマッチング展」へとつなげる仕組みを充実させることにより、信用組合の提案力強化を図り、地域での競争力の強化を目指してい

1 当組合が活用する福島県の助成金等について

成金等について

(1)ふくしま産業応援ファンド事業
本事業は、都道府県が中小企業基盤整備機構とともに作った基金の運用益を財源とした助成金で、全国の40都道府県で

「しづくみ食のビジネスマッチング展」に参加している事業者からは、「信用組合が主催するマッチング展には買い物客が我々が支援する小規模事業者にとつては無視できないものであることも事実である。



2 中央会との連携

さて、これらの助成金の活用はすべて中央会の担当者との密接な連携から申請、採択へとつながつたものだが、当組合が地域の農林水産業と6次化事業者、加えて「食」事業者に対する取組みを具体化させたのも中央会との連携からである。

東日本大震災時に発生した福島第一原子力発電所の事故は地域の農林水産業に猛烈な風評被害をもたらした。5年を経た現在もその影響は大きい。

こうした事情から当組合も強い問題意識をもつていた。当組合は練り物などの水産加工業者の取引先は多いものの、一次産業の生産者との接点は

2. 中央会との連携

右欄に示す業者うち、助成金を受ける3年以内の業者も含まれる。

多くの業者が来場する。これは他の金融機関が行う同種の催事とは大きく違うところ」といつた声も寄せられている。実際に買い物をする人、すなわち消費者に最も近い存在である信用組合への評価だと受け止めている。なお、今年は、昨年初めて参加した5事業者すべてを含む10社（昨年より1社増）が参加する予定である。

少なく、「食」でつながる関連事業全体への支援のあり方は試行錯誤を繰り返していた。
昨年の年度初め、中央会との意見交換のなかでこの分野への問題意識を話したところ、中央会が震災後から専従の「6次化支援員」を地域に配置して活動をしていることを知った。早速、支援員を交えた情報交換を行ってみると、生産者から加工業者まで一気通貫した支援に取り組む金融機関が地域にはないことが分かった。
支援員は、地域の伝統食や郷土食等、農山漁村に根付いた「食」を核とした加工技術を活かした商品開発や地域資源を活用した新しいビジネス創出に孤軍奮闘していたが、事業者相互のマッチングや販路開拓、事業資金の確保などに課題があつた。
これらはいずれも当組合が役割を担うことができる分野であり、地域の大きな課題解決に対するリスクは我々信用組合が覚悟をもつて引き受ける必要があると感じた。

ミーティング＆セミナーの開催

最初に行つたのは、中央会と当組合の主催による「食ビジネス＆6次化推進フォーラム」（平成27年6月1日、いわき市平の「ラトブ」にて開催）である。

設立されている(図)。

小企業育成事業」分野において、平成28年から30年までの3年間に実施する事業として当組合が採択を受けた。金融機関では平成20年以降で当組合だけである。開催費用の約半分が助成されることから、当組合は、この助成金を活用して「磐城国」地域振興・食」と6次化連携ビジネス創出支援セミナー」を2期にわたり、当組合が採択を受けた。金融機関では平成20年以降で当組合だけである。開催費用の約半分が助成されることから、当組合は、この助成金を活用して「磐城国」地域振興・食」と6次化連携ビジネス創出支援セミナー」を2期にわたり開催することを予定している。

(2) ふくしまの恵みPR支援事業

二つ目は「ふくしまの恵みPR支援事業」である。これは、福島県の農林水産物(加工品を含む)の販売促進等PR活動に対する支援策として設けられた助成金で、この助成金を活用して「しなくみ食」のビジネスマッチング展への出展者

本來出展者は信託が4万円の負担をした残り2万円の出店費用が必要だが、この費用を0円にしたうえ、東京に前泊する1事業者1人当たり1万円、最大2人までの宿泊費用を補助している。これは「他の金融機関が行うマッチング展と比べてもありがたいサービスだ」と出展者から好評をいただいている。

流通関係が行う物産展も含めて、こうした催事に参加する出展者は「通常の販売会では宿泊費や交通費、会場での駐車料金などの費用で利益が残らないことも多い」という。「食」関連事業者の販売する品物は単価が低く、販売会で利益を確保するのは容易ではない。ビジネスマッチングや東京圏での販売会は商品のP.R.が目的であり、こうした経費も広告宣伝費の一環との考え方もある。しかし、

支援を行つてゐる。

23 Ահեղ 2016.10

しんくみ事例紹介



「食」と6次化・連携ビジネス創出支援セミナーでの増田紀彦氏講演

地域密着投資ファンドとクラウドファンディングで応援します!

【磐城国】出店支援

【食】と6次化・連携ビジネス創出支援セミナー

受講者募集! 受講料無料

【主催】いわき信用組合 磐城国いわき農林事務所
【後援】福島県中小企業団体中央会、いわき商工会議所
【協賛】

受講スケジュール

受講日	開講	場所
7月2日(木)	13:30	いわき信用組合 本店 5階 会議室
7月8日(金)	16:00	福島県いわき商工会議所 会議室
7月14日(水)	16:00	福島県いわき商工会議所 会議室

お問い合わせ: 0246-92-4111 (営業企画部・販売
担当) <http://faavo.jp/iwakimokumi>

(注) [https://faavo.jp/iwakimokumi](http://faavo.jp/iwakimokumi)

ビジネスマッチング展の認知を広げて、いわき商工会議所、(公社)いわき産学官ネットワーク協会、日本政策金融公庫いわき支店に後援していただき、いわば「オールいわき」体制によるフォーラムを開催することができた。

このフォーラムからは今につながりいくつかの出会いがあった。

ひとつは中央会からの推薦で講師を依頼した増田紀彦氏（一般社団法人 起業家支援ネットワーク NIC e 代表理事）とのつながりである。増田氏は異業種連携からの新たなビジネス創出や起業家支援の実績が豊富で、震災後は福島県の農品の開発である。

開発する商品はオリーブの葉を使った手作り石鹼である。食品の開発ではないが、農商工連携のひとつの形であると位置付けている。詳しくは当組合が運営する「FAAVO 磐城国」（注）をご覧いただきたが、現時点で日本最北限の地で栽培に成功したオリーブを地元の事業者が

ひいては地域での「信用組合」の存在価値を高めていると思う。

そればかりではない。7月に開催した

「食」と6次化連携ビジネス創出支援セミナー」からは新たなマッチングが誕生した。平成22年から当地でオリーブの栽培に取り組むグループと自然派化粧品の製造・販売を行う女性事業者による新商品の開発である。

福島県いわき農林事務所との共催とし、いわき商工会議所、(公社)いわき産学官ネットワーク協会、日本政策金融公庫いわき支店に後援していただき、いわば「オールいわき」体制によるフォーラムを開催することができた。

このフォーラムからは今につながりいくつかの出会いがあった。

ひとつは中央会からの推薦で講師を依頼した増田紀彦氏（一般社団法人 起業家支援ネットワーク NIC e 代表理事）とのつながりである。増田氏は異業種連携からの新たなビジネス創出や起業家支援の実績が豊富で、震災後は福島県の農



「食ビジネス & 6次化推進フォーラム」

いわきでフォーラム
講演や事業説明会

六次産業化を理解
六次化推進に向けて理解を深めたフォーラム

福島民報 (平成27年6月3日)

さざざまなアドバイスをいただいている。

昨年の「しんくみ食のビジネスマッチング展」に新たに出演した事業者のうち2社はこのフォーラム参加者であつた。また、この分野でいわき産学官ネットワークやいわき農林事務所とのつながりもでき、今年行つたセミナーもいわき農林事務所との共催で行つてある。さらに、今年2月に運用を始めたクラウドファンディング「FAAVO 磐城国」（ファームいわきの「」）の外部パートナー2者と出会つたものこのフォーラムである。

ことほど左様に、中央会との連携を起点に、従来からの中小企業・小規模事業者に対する支援にプラスして地域の「食」と6次化事業推進の輪が、広がりを見せてきたのである。

4 他金融機関との差別化

この分野でのビジネスマッチングの開催と出展案内は当地で競合する信金や銀行でも行つてある。しかし、公的な助成金を有効活用しているのは当組合のみ。これも中央会との不断の情報交換のためである。その結果、他の金融機関と差別化した提案ができるいると感じている。いささか大仰な表現ではあるが、中央会との協働が全信組連、中央協会、京都信組協会が主催する「しんくみ食の

商品にするというプロジェクトは、一次産業の生産者から加工業者までを支援する一気通貫スキーム作りに苦心する当組合だからこそ手がけることができたのではないかと感じている。

前述したとおり、この分野に取り組む金融機関はいまのところ当地にはない。そのためこうした情報が当組合にもたらされることが多くなってきた。さんまを使つた郷土料理を復刻させて商品化を計画する水産加工業者や、菌床なめこを從来からの流通経路とは別に供給する計画を進める生産者からの相談が寄せられている。

こうした事業者へは「FAAVO」の

ほかミュージックセキュリティーズ株式会社との業務提携による「セキュリティ」、そして全信組連が同社と伊藤忠商事、毎日新聞社とともに立ち上げる購入型クラウドファンディングの利用と当組合の地域振興ファンドからの投資といつた多様な資金調達手段の提案を行っていく。

また、販路開拓には本年4月に連携協定を結んだ第一勧業信用組合との東京圏での物産展参加と同信組取引先とのマッチングを実現していく。

今後は、インターネットを使つたマッチングサイトの運営事業者や農業法人に対するリスクマネジメントを得意とする外部機関との業務連携を検討していく予定である。そのうえで、中央会が運営する「ふくしま地域産業6次化サポートセンター」と連携して、商品開発やビジネスモデルの課題解決、販売戦略の再構築などを指導する専門家「6次化イノベーター」の派遣を利用したり込んだこうした一連の仕組みを当組合の提案力強化へとつなげて、地域における「信用組合」の存在価値向上に結び付けていきたい。