

令和3年10月

『省エネルギー設備投資に係る利子補給金』 取組み事例紹介

長野県信用組合

はじめに～当組合の概要～

商号	長野県信用組合
所在地	長野市新田町1103番地1
出資金	10億28百万円
組合員数	131,593人
預金残高	9,521億円
貸出金残高	3,294億円
自己資本比率	16.20%(バーゼルⅢに基づく国内基準)
職員数	696名(男404名、女292名)
店舗数	52店舗
海外拠点	1か所(シンガポール駐在員事務所)
営業地域	長野県一円

(令和3年3月31日現在)



シンガポール金融街にある
Hong Leong Buildingの40階

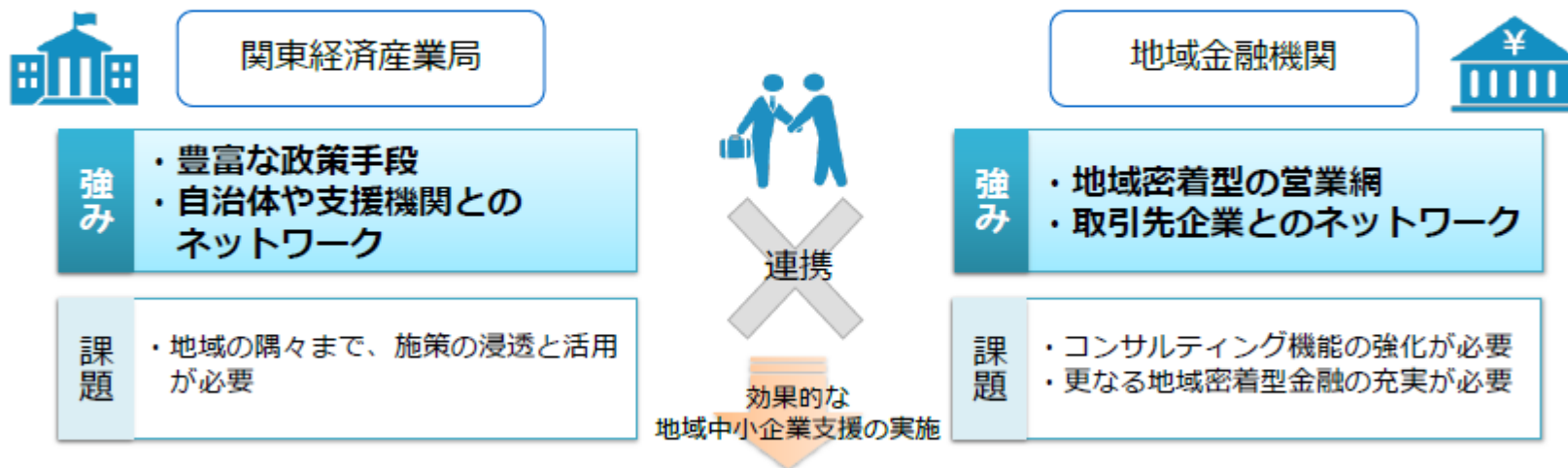


～指定金融機関応募のきっかけ～

- 指定金融機関応募のきっかけは、関東経済産業局の「金融連携プログラム」のメールマガジンです。
- 当組合では、補助金公募情報やイベント情報などの、中小企業等の支援施策に係る情報を可能な限り、漏れなく収集するため、上記メールマガジン等を有効に活用しています。

「金融連携プログラム」とは？

当局と地域金融機関が連携し、お互いの強みを掛け合わせて相乗効果を発揮することが期待できる、当局の各種支援施策をとりまとめたもの。

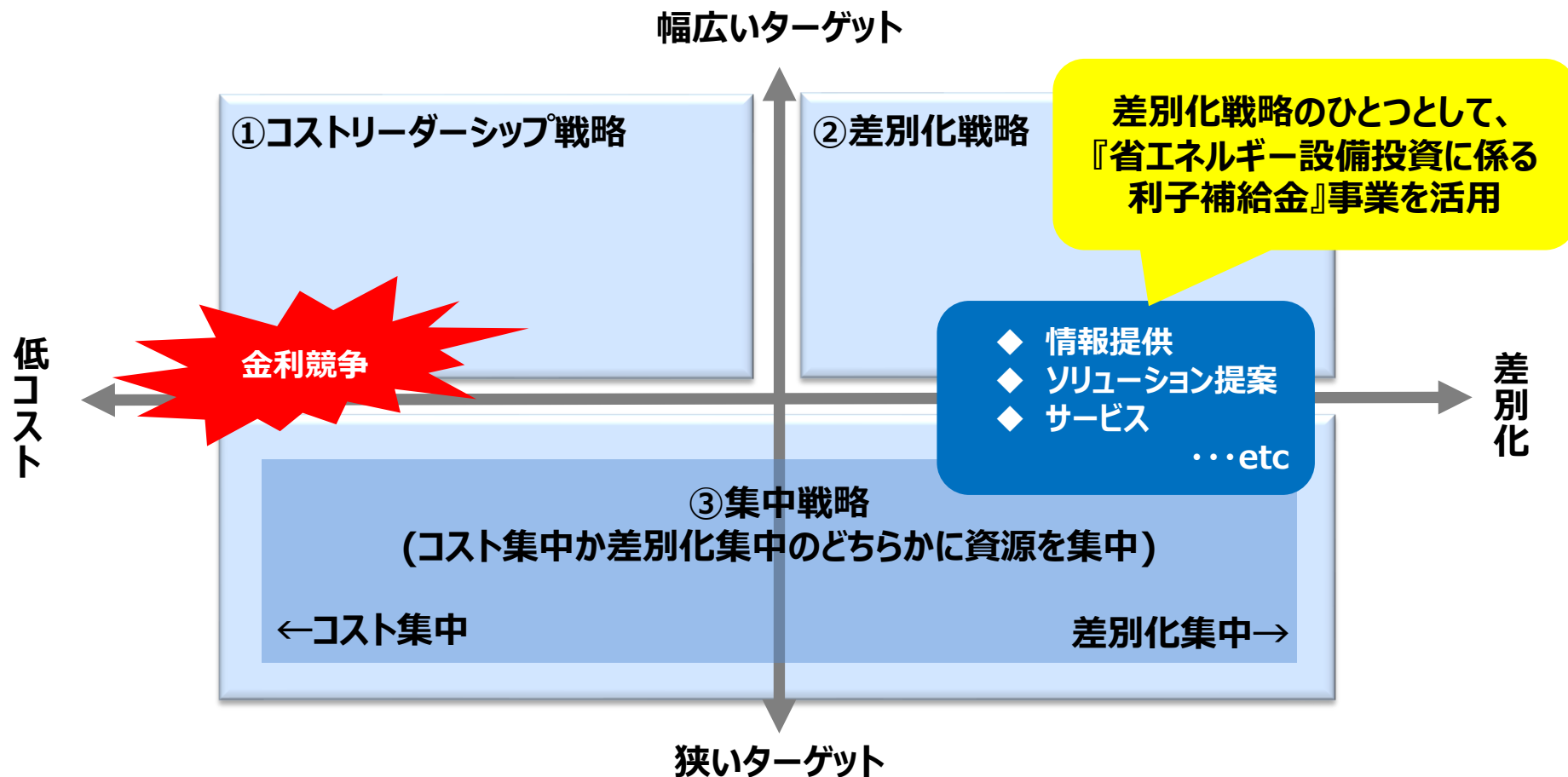


地域中小企業等の生産性向上、地域の稼ぐ力の向上、地域経済の活性化

(出所：関東経済産業局「地域金融機関との連携プログラム2021 令和3年9月」)

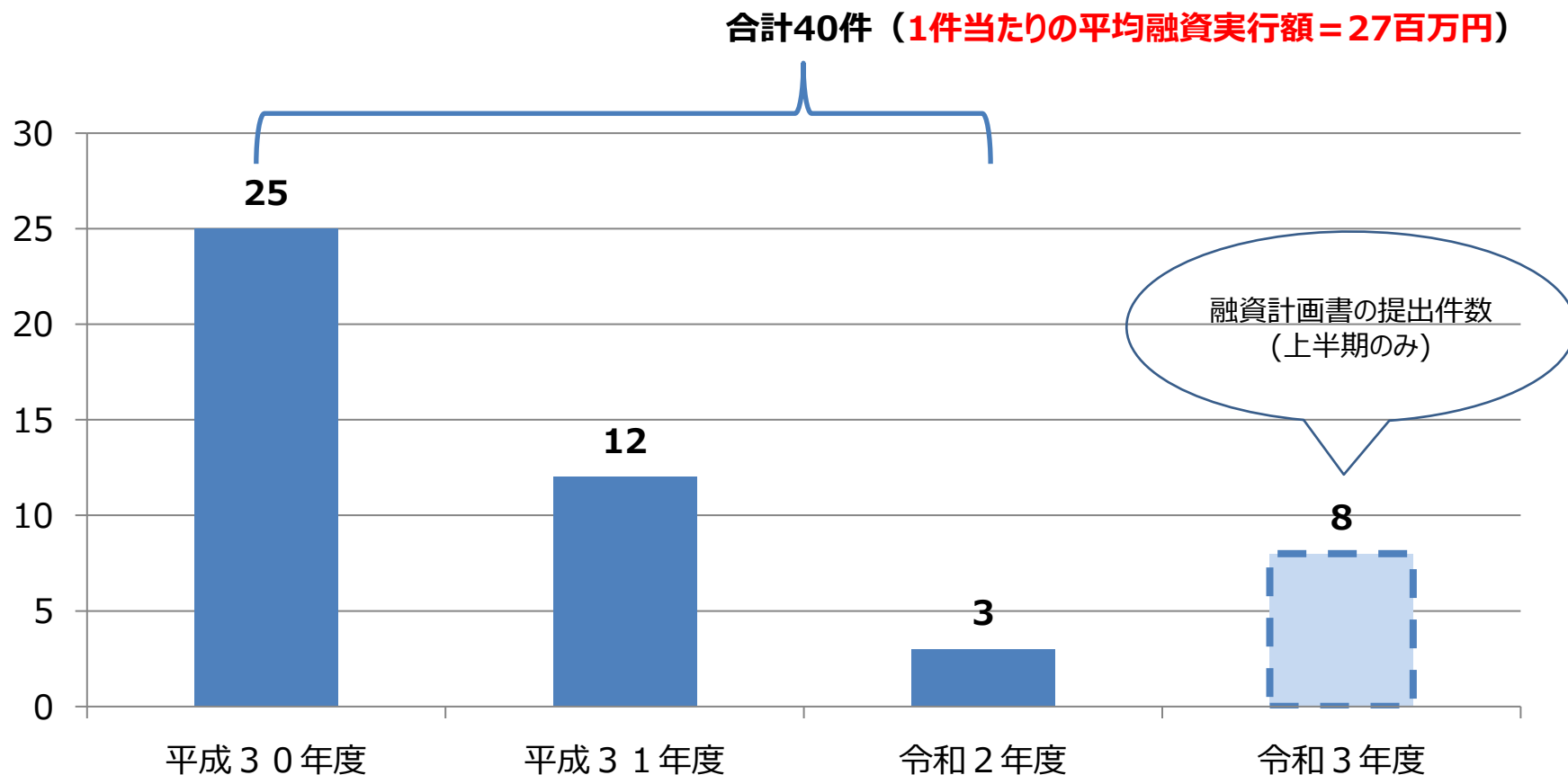
～指定金融機関応募のきっかけ～

- 自己変革を続けながら、地域の金融機関として常に選ばれる存在でありたいと考えています。



省エネルギー設備投資に係る利子補給金 新規融資件数

- 初めて指定金融機関となった平成30年度から令和2年度の間には合計で40件の新規融資を実行しました。
- 新型コロナウイルス感染症に係る影響もあり、令和2年度は3件の実行にとどまりましたが、令和3年度は上半期だけで8件の融資計画書を執行団体に提出済です。



当組合における取組み事例①

主管部が営業店向けに行っている本事業の活用促進策

- ✓ 融資計画の受付期間が公表される都度、全営業店に本事業の積極的な活用について通達文を発出しています。
- ✓ 支店長会議の席上において、主管部の担当役員より、事業者支援の一環として、また当組合の差別化戦略の一つとして、適宜、本事業の活用を促しています。
- ✓ 執行団体とのやり取りは主管部が一括して行い、主管部に情報やノウハウを蓄積させ、適宜営業店に還元しています。
- ✓ 全営業店に通達文を発出し、成功事例となった案件概要について共有しています。

当組合における取組み事例②

A支店の取組み	B支店の取組み
➤ 当組合として14年ぶりとなる新支店Aがオープン。ゼロから取引先事業者の開拓が必要。 ➤ Aの営業エリアは、大手企業の本社機能や主力工場などが集積している地域。 ➤ 取引先の開拓活動において、本事業のチラシをドアノックツールとして活用。 ➤ 平成30年度～令和2年度の間全店で取扱いとなった40件のうち、13件がA支店の取り上げ。 ➤ 本事業のチラシをドアノックツールとして活用する取組みが、他の営業店にも広がる。	➤ B支店の営業エリアは、かつて製糸業の中心地として栄え、現在は精密機械工業が盛んな地域。 ➤ 主管部からの、当組合が引続き本事業の指定金融機関になった旨の通達文(6月初旬)を受け、B支店の担当役席は、渉外課職員全員に本事業のチラシを見込み先となり得る取引先事業者等に配付するよう指示。 ➤ 今年度中に新たな設備投資を検討する際、まずはB支店に相談いただくよう事業者へ依頼。 ➤ 令和3年度上半期中に執行団体に提出した「融資計画書」8件のうち、4件はB支店の取上げ。

設備導入事業者の具体例①

事業者名	C社
直近売上	270百万円
資本金	10百万円
創業	平成3年
従業員	18名
事業内容	精密機械部品の加工
導入設備	マシニングセンタ



(出所：ファナック株式会社HP)

- C社が設備を購入する商社Dからの紹介案件。
- 商社Dは当組合の取引先。日頃からコミュニケーションが図られていた商社Dの代表者と営業店担当者が連携し、C社が導入する設備の省エネ効果のエビデンスを作成。
- C社の融資計画書が交付決定となった後、本件取扱い営業店とは別の営業店の顧客において、偶然にも全く同じ設備を導入する案件が発生。C社の「融資計画書」を活用することができた。

設備導入事業者の具体例②

事業者名	E社
直近売上	360百万円
資本金	9.5百万円
創業	昭和57年
従業員	12名
事業内容	精密板金加工
導入設備	レーザー加工機



(出所：株式会社アマダHP)

- 取引先の増産要求に対応するため、E社は数億円をかけて工場を新築移転し、併せて設備の増設を検討しているとの情報を得る。
- 当組合はメインバンクではないため、工場建屋部分の融資には参加できなかった。
- そこで、増設する設備の調達に関し、担当者がチラシを用いて本事業を利用した融資を提案。
- スピーディーな提案を評価いただき、総額78百万円の設備資金にかかる融資実行につながった。

本事業を活用した営業店担当者の声

- ✓ 経営者は省エネよりも生産性の向上に興味があるのが実情。しかし、利子補給1%の話をすると、多くの経営者が興味を示します。
- ✓ 取引先事業者に対する本事業の提案・活用は、他の金融機関との差別化要因になっています。
- ✓ 「融資計画書」は取引先事業者との共同申請。経営者とのコミュニケーションが一層図られました。
- ✓ 本事業に係る「融資計画書」の作成を通じて、取引先事業者の事業理解(事業性評価)が深まりました。
- ✓ 「融資計画書」の作成にあたっては、対象設備を取扱う商社やメーカーの担当者と十分なコミュニケーションが図られるかがポイントとなります。

けんしん BANK SDGs宣言

当組合は、お客さまの発展が地域の活性化につながると考え、「地域の魅力をプロデュースし、地域社会の発展に尽くします」を最も重要な経営方針として積極的に取り組んでまいりました。

地域の活性化、発展に努めることは、将来の世代に環境や産業を承継していくための重要な取り組みであり、このことは、国連が提唱する持続可能な開発目標(SDGs)と合致するものと考えています。

これからも「お客さまに向き合った地域金融機関」を目指し、地域社会の発展を通じて、持続可能な社会の実現に努めてまいります。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS 世界を変えるための17の目標

