

地域金融連携

⑨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ーバンク」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、あきらめるリスクがある」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】



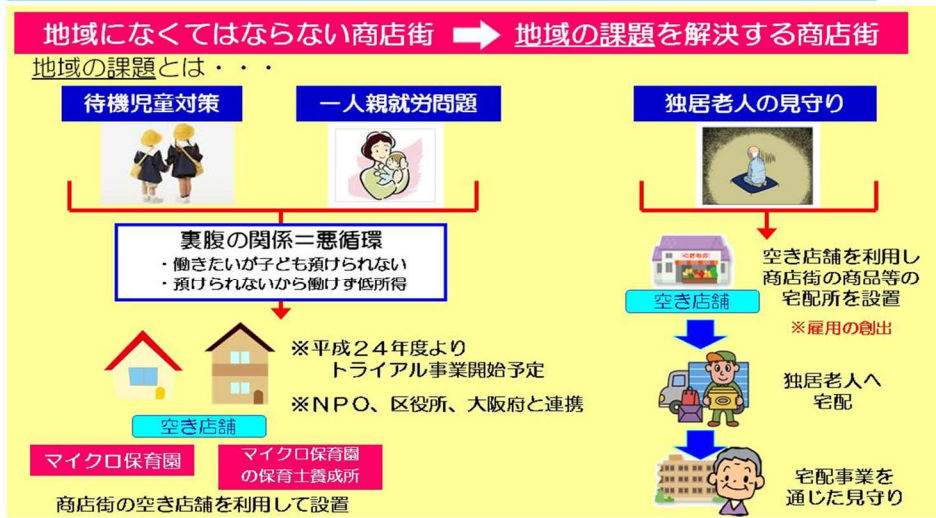
天神橋筋商店街の空き店舗を活用



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を行っている。

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。