

平成 29 年度 地方創生への取組状況に係るモニタリング調査結果

～地方創生に資する金融機関等の「特徴的な取組事例」～

7. 「シティ信金PLUS事業(取引先中小企業の販路拡大事業)」	
(大阪シティ信用金庫)	
1. 取組の概要	
<ul style="list-style-type: none"> 中小企業がもつ技術を新たなビジネスに繋げることを目的に「大手企業と取引先中小企業との技術マッチングコーディネート」、「取引先中小企業の技術を活用した新事業創出支援」を柱として、確度の高いマッチングの実現を目指す。このため、当金庫内では取引先企業の技術データベースの構築及び当金庫職員・取引先企業の人材育成に取り組む。現在では、当金庫の代表的な支援事業の一つになっている。 	
2. 取組を始めるに至った経緯、動機等	
<ul style="list-style-type: none"> 取引先企業は販路拡大のニーズが非常に強いが、高度な技術をもちながらビジネスに繋がっていないケースや、他分野で活かせる技術を有しているケースが多いことから、当金庫は、取引先企業が保有する技術を製品化または転用する仕組み作りと販路確保が喫緊の課題だと考えた。 	
3. 具体的な取組内容	
<ul style="list-style-type: none"> 平成18年から、営業店と連携し、取引先製造業をピックアップし、本部の企業支援部が訪問。企業・事業、技術、特許など、独自の調査項目、画像、資料をセットにして精度の高いキーワード検索が可能なデータベースを独自に開発(現在、2,400社超登録)。同時に関西に本社を置く大手メーカー(電機・住設・自動車・造船・化学等)と連携し、協力体制を構築。当金庫内部では、新しい概念を取り入れた体系的な教育プログラムを企業支援部職員に研修。平成19年より事業を本格開始。 関西の大手メーカーが抱える製品化のための技術課題、ライセンス可能な特許、販売可能な半完成品、OEM供給等に関する情報を入手し、技術データベースからピックアップした取引先中小企業にマッチング。また、データベースを活用し、取引先中小企業同士のマッチングも実施。 取引先企業に対する新たなビジネスモデルの構築支援や、行政の支援策の活用提案、大学等との連携コーディネートなどを行うなか、取引先企業の事業の成長および新事業創出等のステージに応じた資金支援を実施している。 	
4. 実施にあたり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)	
<ul style="list-style-type: none"> 本事業の推進エンジンである、「技術と経営の分かる職員」、経営と技術の切り口で入力されている「独自の技術データベース」、新しい概念を取り入れた「体系的な教育プログラム」を保有している結果、技術課題の解釈において工学的知見によるアプローチでコーディネートし、事業の精度・幅・深さともに高度な対応が可能となり、地域・取引先企業・大手メーカー・当金庫の全てが満足するビジネス化が実現している。 営業店職員に取引先企業の技術を分かり易く解説した「技術ハンドブック(平成23年初版・毎年改定)」を配布することにより、技術データベースの登録候補先企業(潜在的成長能力を保有した取引先企業)の発掘や課題の発見・解決型提案営業が実践されている。 大手メーカーや取引先企業とは、定例的(随時可能)に当金庫が中心となって事業進捗の管理、調整を行いシームレスなサポートを行っている。 	
5. 取組の成果(取組中の場合は目標値・KPI等)	
<ul style="list-style-type: none"> 大手メーカーに約1,100の案件を提案し、うち共同事業が約500件、約120件以上が製品・商品に採用。取引先企業の販路拡大に伴う飛躍的なトップライン(売上げ)の引上げやそれらに伴う資金需要の創出、職員の意識改革など、幅広い成果を得られている。 現状では企業支援部中心の取組のため、将来的には、本部支援型から営業店担当者で事業を完結できる教育の実施と環境整備を目指す。 	

