

# 移住・創業支援で地域活性化を進める吉備信用金庫

— 「S-スタ」でのワンストップ対応が好評—

研究員 宮田夏希

地域金融機関に期待されている役割の一つに、地域活性化への貢献が挙げられる。以下では、移住・創業支援で成果を上げている、吉備信用金庫(以下、吉備信金)の事例を紹介する。吉備信金は本店が岡山県総社市にあり、総社市を中心として岡山県内を事業エリアとしている。

## 1 市・商工団体と連携協定を締結し、S-スタを開設

吉備信金は、2020年12月に総社市、総社商工会議所、総社吉備路商工会の4者で、移住と創業に関する連携協定を締結している。そして活動の拠点として、21年5月に信金の旧支店を改装した「S-スタ」を開設している(「S」は総社市の頭文字、「スタ」はスタジアム・スタートアップなどの意味)。S-スタには、信金職員3名が駐在しており(24年度時点)、移住関連は市、創業関連は商工団体と主

に連携しつつ、S-スタが相談にワンストップで対応する体制となっている。

連携協定のきっかけは、吉備信金の働きかけであった。もともと吉備信金では、地域貢献を目的として、市役所の前で「なんでも無料相談会」を実施していた。概要としては、市民から各種相談を聞いて、必要に応じて市役所・各士業(弁護士など)・ハウスメーカーなどへの取次ぎを行い、ワンストップで相談に対応するというものである。この相談会は市民や関係者から好評を博し、吉備信金は「ワンストップでもっと何かできないか」との考えから、市に話を持ち掛けた。その結果、人口増と創業による賑わいづくりに共同で取り組むことについて合意した。その際、市からは商工団体も含めて連携してはどうかという提案があり、地域を基盤とする事業者4者が連携して、移住・創業支援に取り組むこととなった。

## 2 移住支援では、イベント開催や空き家の情報提供を行う

移住支援に関しては、運用するwebサイトから随時相談を受け付けているほか、イベントも実施している。24年度は、S-スタが創業支援した飲食店や、ハウスメーカーなどと連携した移住相談イベントを開催し、1,300人が来場した。

相談への対応は、移住のみの相談の場合は市が担当し、空き家利用や創業を伴う移住相談の場合は吉備信金が担当している。移住相



写真 S-スタの建物外観(農中総研撮影)

談のうち、空き家利用を希望するものは2～3割ほどあり、空き家の利用ニーズは相応にある。地域内の空き家は、直近の「総社市空き家実態調査」によると、市内に1,600件ほどある。ところが、市の空き家バンクへの登録は20件程度にとどまっており、紹介できる空き家の情報が不足している状況にある。それを踏まえ、吉備信金では「空き家相談会」を開催するなど、空き家の情報収集も行っている。

そのほか、移住する物件が決まった後は、住宅ローンや空き家のリフォーム資金の融資など、金融面での役割も発揮している。

### 3 創業支援では、事業相談から開業までをワンストップ対応

創業支援に関しては、事業相談から開業までをS-スタがワンストップで対応している。流れとしては、①事業相談、②事業計画書作成、③物件・リフォーム業者決定、④資金調達、⑤各種契約、⑥物件のリフォーム開始、⑦最終確認・事業告知、といった順番で進めている。なお、④資金調達のあたりからは、信金営業店の職員も支援に加わっている。

支援にあたっては、商工団体と連携するほか、各種専門家とも適宜連携している。連携する専門家は、税理士や司法書士のほか、「LINEのプロ」「ブランディングデザインのプロ」などもある。連携先は、S-スタ開設以降、徐々に広がっている。

### 4 想定を上回る数の相談が寄せられている

相談件数は想定を上回るペースで増加しており、24年度は移住45件、創業60件(第二創業含む)の相談が寄せられた。特に創業に関しては、S-スタ利用者の口コミで新たな相談が来

ることが増えている。利用者からは、ワンストップ対応の利便性を評価する声などが聞かれている。

加えて、気軽に相談しやすい雰囲気であることも、相談が多く寄せられている一因と思われる。S-スタのKPIは相談件数のみで、融資目標などは課されていないため、幅広に利用者の相談に乗りやすい体制にある。また、S-スタ建物内には無料で使えるコワーキングスペースやミーティングルームがあり、気軽に入りやすい空間となっている。

## 5 地域にも信金自身にも好影響

本取組みにより移住や創業が増えており、地域においては賑わいの向上につながっている。また、S-スタという場ができたことで、地域を盛り上げたい人が集まるようになったという効果も得られている。各種専門家や地域の大学など、地域のプレイヤーとの関係の輪が広がってきている。

信金自身への影響としては、融資や決済口座の獲得につながっており、預金・貸出金・出資金の増加にプラスに働いている。そのほか、今までに付き合いのなかった中小企業との接点の増加や、業務のやりがい職員がモチベーションアップになるという効果も出ている。さらに、人口の維持や創業の増加は、長期的な事業基盤の維持につながっていく。

このように、本取組みは地域にも信金自身にも好影響を生んでおり、地域金融機関による地域活性化の事例として、参考になると考えられる。

(みやた なつき)