

⑤支援態勢の強化（組織全体としての継続的な取組）

地元企業応援部の設置及び復興支援担当者の配置

（仙台銀行）

【概要】

中小規模事業者等への復興支援及び貸出等を積極的に推進するため、「地元企業応援部」を設置し、事業再生担当者、復興融資担当者などを配置。また、グループ方針である本業支援強化のため、「本業支援室」を設置し、宮城・山形両県をつなぐビジネスマッチング等を展開。

背景と経緯

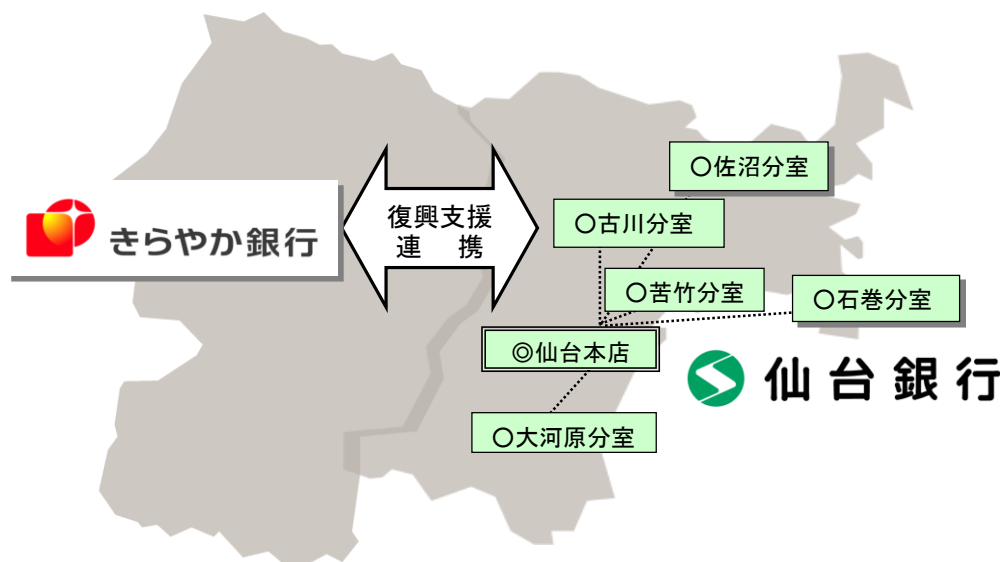
仙台銀行は、被災地の金融機関として、震災からの早期復興に向けて円滑な資金供給や事業再建支援をはじめとする復興支援策に積極的かつ長期間にわたって取り組んでいる。

この方針のもと、当行は、中小規模事業者等への復興支援及び貸出等を積極的に推進するため、地元企業応援部（企画室、サポート室、推進室、本業支援室）を設置し、56名体制（平成27年6月現在）で活動している。

具体的な取組

地元企業応援部は、仙台本店のほか、古川分室、石巻分室（津波被災地）、大河原分室（津波被災地も担当）、佐沼分室（津波被災地も担当）を設置し、宮城県内5か所で復興支援を行っている。各分室には、事業再生担当者（サポート室）と復興融資担当者（推進室）が常駐しており、津波被災地に支援拠点を設置することで、被災企業の復興相談等にきめ細やかに対応する体制としている。

また、平成25年10月には、じもとホールディングスの中長期戦略である「本業支援」を強化するため、「本業支援室」を新設した。本業支援室は、じもとホールディングス並びにき



らやか銀行と連携し、被災企業へのビジネスマッチングを通じた販路拡大支援、グループ戦略の「本業支援」の定着とレベルアップに向けた仕組みづくり、人材育成に取り組んでいる。

取組の成果

当行は、じもとホールディングスの中長期戦略である「本業支援」の取組を通じ、宮城と山形をつなぐ新たな商流形成を目指し、下記事例をはじめとする、両県をつなぐマッチングを行っている。

【ビジネスマッチング事例】

山形県内で5店舗を経営するスーパーは、鮮魚部門の品揃えを充実させるための仕入ルートの拡大を課題としていた。

このため同社は、仕入先の紹介について仙山圏のネットワークを持つきらやか銀行に相談し、相談を受けたきらやか銀行は、仙台銀行に水産業者の紹介を依頼した。

仙台銀行は、同社の経営課題に対応できる先として、地元の津波被災地（石巻市、塩竈市）の取引先水産加工業者3社を選定し、きらやか銀行と調整のうえ同社に紹介。その結果、全ての業者との取引が成約となった。

成約した業者の中には、仙台銀行が6次産業化に向けて事業計画策定や資金面の支援を行い法人経営に移行した銀鮭・ホタテ養殖業者（石巻市）も含まれている。仙台銀行の被災地の企業支援ときらやか銀行との情報連携により、宮城の被災地と山形をつなぐビジネスマッチングにつながった。



写真1 被災後、当行が6次産業化を支援した養殖業者



写真2 山形県のスーパーマーケットとビジネスマッチング

今後の課題

事業再開した被災企業では人材確保や販路確保・開拓など多面的な企業支援が必要となっている。当行とじもとホールディングスは、本業支援を通じて、グループ全体で被災地のニーズをスピーディーに把握・対応することで、更なる復興支援に取り組んでいく。



Point | 支援実施のポイント／横展開にあたっての示唆

支援実施のポイント① 復興支援専門部署の設置

支援実施のポイント② 県内各地に事業再生・復興支援を配置

支援実施のポイント③ 宮城・山形をつなぐ「本業支援」の取組