

The Tama Shinkin Bank

事業所の現状把握と 課題解決活動

2026年2月3日

多摩信用金庫

経営戦略室 地域経済研究所

価値創造事業部 法人支援グループ



多摩信用金庫

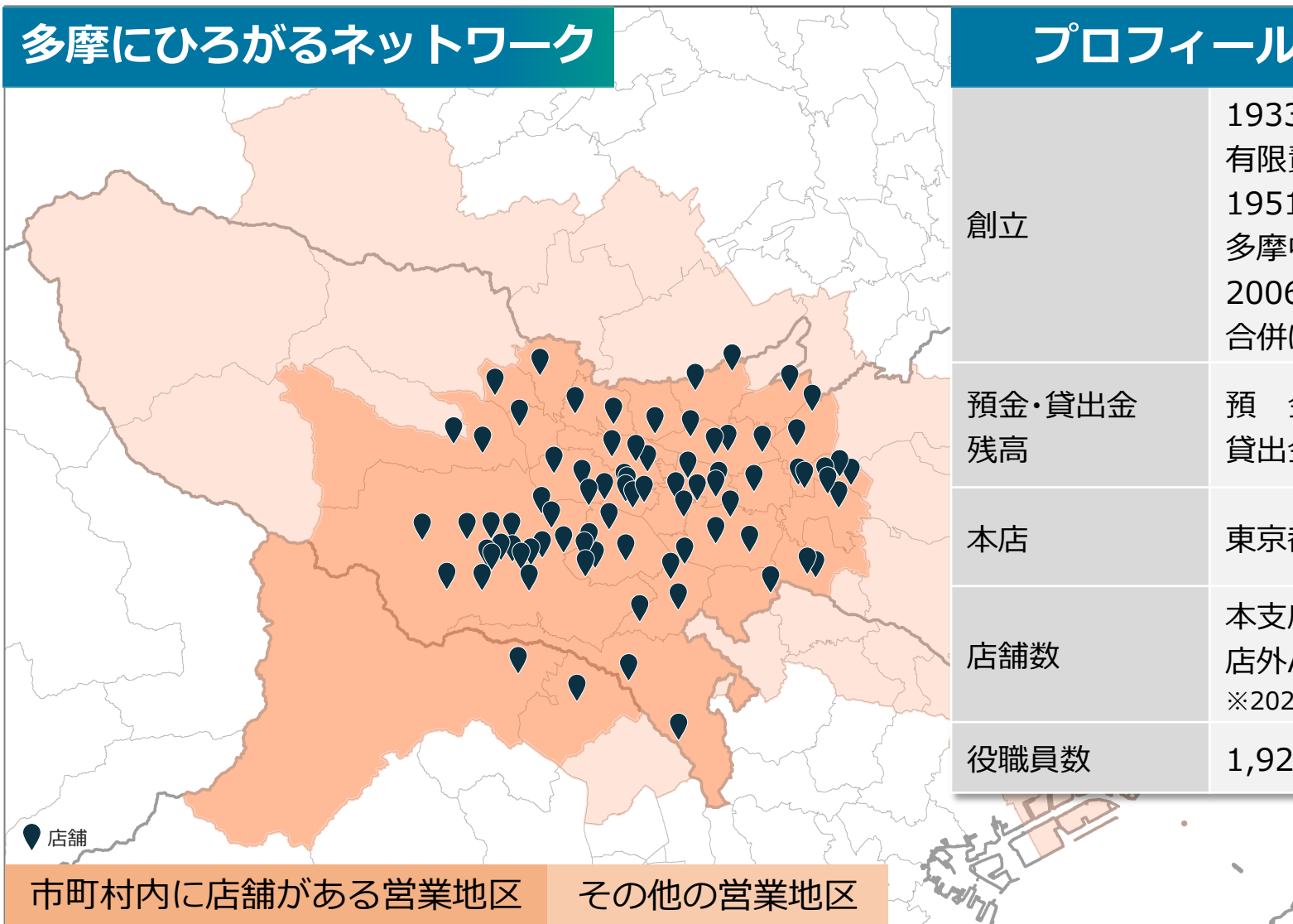
Agenda

1. 多摩信用金庫について
2. 小規模事業者の現状把握 - たましん中小企業景況調査
3. 小規模事業者へのマーケティング施策
4. 小規模事業者の付加価値を向上させる取組事例
5. 事業支援の取り組み
 - 5－1. 金庫内ネットワークを活用した販路拡大支援
 - 5－2. 自治体や支援機関との連携支援
6. 事業所担当者向け社内研修

1. 多摩信用金庫について

1. 多摩信用金庫について

多摩にひろがるネットワーク



店舗

※マップはイメージです。実際とは異なることがあります。

プロフィール

(2025年9月末現在)

創立

1933年12月26日
有限責任立川信用組合として設立
1951年10月20日
多摩中央信用金庫へ組織変更
2006年1月10日
合併により多摩信用金庫

預金・貸出金
残高

預 金 : 3兆3,224億円
貸出金 : 1兆1,978億円

本店

東京都立川市緑町3番地の4

店舗数

本支店 80※ / 出張所 2
店外ATMコーナー 57
※2025年10月矢部支店開設を含む

役職員数

1,923名 (パートタイマー職員160名含む)

1. 多摩信用金庫について



たましん
経営理念

たましんは、
お客さまの幸せを創造する企業
たましんの仕事は、
お客さまの幸せづくり

長期ビジョン

永続的に
「地域の課題解決インフラ」になる

サステナビリティ方針

たましんは、経営理念である「お客さまの幸せづくり」のもと、
役職員全員がサステナビリティの価値観を持ち、
多摩地域の豊かな自然環境の維持、文化・芸術の発展、
誰もが住みやすい街づくりに取り組むことで、
持続可能な地域社会の実現に貢献してまいります。

2. 小規模事業者の現状把握

- たましん中小企業景況調査

2. 小規模事業者の現状把握 - たましん中小企業景況調査

多摩信用金庫では、多摩地域で事業を営む約1,000先の企業にご協力いただき、
四半期ごとに事業の動向に関するアンケート調査を実施

調査概要

調査実施日：2025年10月29日～11月28日

調査方法：調査員による聞き取り調査

調査対象：多摩信用金庫のお取引先1,013先

回答先数：1,003先

回答先内訳：下表のとおり

※業種について

本調査では、企業を「製造業」、「卸売業」、「小売業」、「サービス業」、「建設業」、「不動産業」の6業種に分類している。

※規模について

製造業・建設業は、従業員20人以上の企業を「中規模企業」、卸売業・小売業・サービス業・不動産業は、従業員5人以上の企業を「中規模企業」と定義している。本調査には大企業は含まれていない。

従業員数	全業種		製造業		卸売業		小売業		サービス業		建設業		不動産業	
	回答数	比率	回答数	比率	回答数	比率	回答数	比率	回答数	比率	回答数	比率	回答数	比率
1～4人	315	31%	56	19%	21	25%	84	55%	58	26%	46	28%	50	59%
5～9人	199	20%	51	17%	26	31%	29	19%	34	15%	45	27%	14	16%
10～19人	167	17%	71	24%	16	19%	8	5%	26	12%	34	21%	12	14%
20～29人	91	9%	32	11%	5	6%	13	8%	20	9%	16	10%	5	6%
30～39人	59	6%	27	9%	3	4%	7	5%	12	5%	8	5%	2	2%
40～49人	34	3%	12	4%	1	1%	1	1%	14	6%	6	4%	0	0%
50～99人	86	9%	27	9%	7	8%	12	8%	31	14%	8	5%	1	1%
100人～	52	5%	19	6%	4	5%	0	0%	26	12%	2	1%	1	1%
合計	1,003	100%	295	100%	83	100%	154	100%	221	100%	165	100%	85	100%

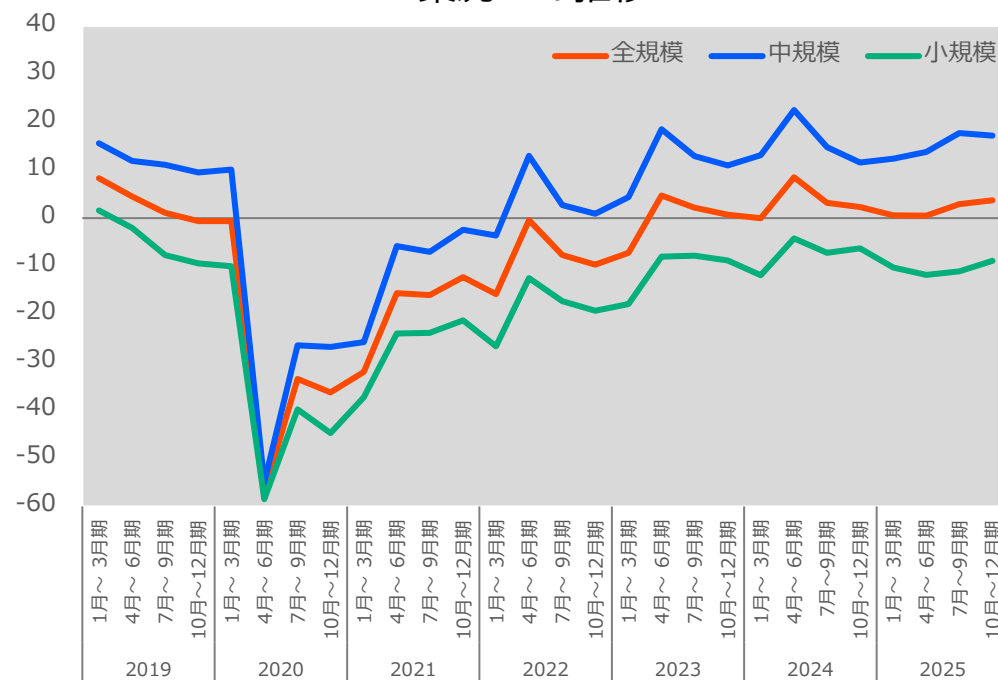
(出所) たましん地域経済研究所 (2026)『多摩けいざい 第115号』

2. 小規模事業者の現状把握 - たましん中小企業景況調査

中小企業の景況感をDI（Diffusion Index＝業況判断指数）で算出
調査対象は毎回同じ企業のため、景況感がどのように変化しているかを分析可能

	2025 年 6 月期	2025 年 9 月期	2025 年 12 月期	変化幅	2026 年 3 月期 (見通し)	変化幅
全業種	1	3	4	+1	6	+2
中規模	14	18	17	-1	16	-1
小規模	-12	-11	-9	+2	-4	+5
製造業	-1	-2	0	+2	3	+3
中規模	15	21	21	0	17	-4
小規模	-12	-17	-14	+3	-6	+8
卸売業	4	4	5	+1	4	-1
中規模	10	9	10	+1	11	+1
小規模	-13	-7	-11	-4	-18	-7
小売業	-9	-5	-4	+1	-1	+3
中規模	13	16	15	-1	15	0
小規模	-26	-20	-19	+1	-14	+5
サービス業	0	4	4	0	3	-1
中規模	9	11	10	-1	10	0
小規模	-21	-16	-13	+3	-17	-4
建設業	10	18	16	-2	19	+3
中規模	37	51	49	-2	44	-5
小規模	0	6	5	-1	10	+5
不動産業	5	2	6	+4	9	+3
中規模	15	17	19	+2	19	0
小規模	-2	-10	-4	+6	2	+6
日銀短観（中小）	10	9	12	+3	7	-5

業況DIの推移



※業況DIとは

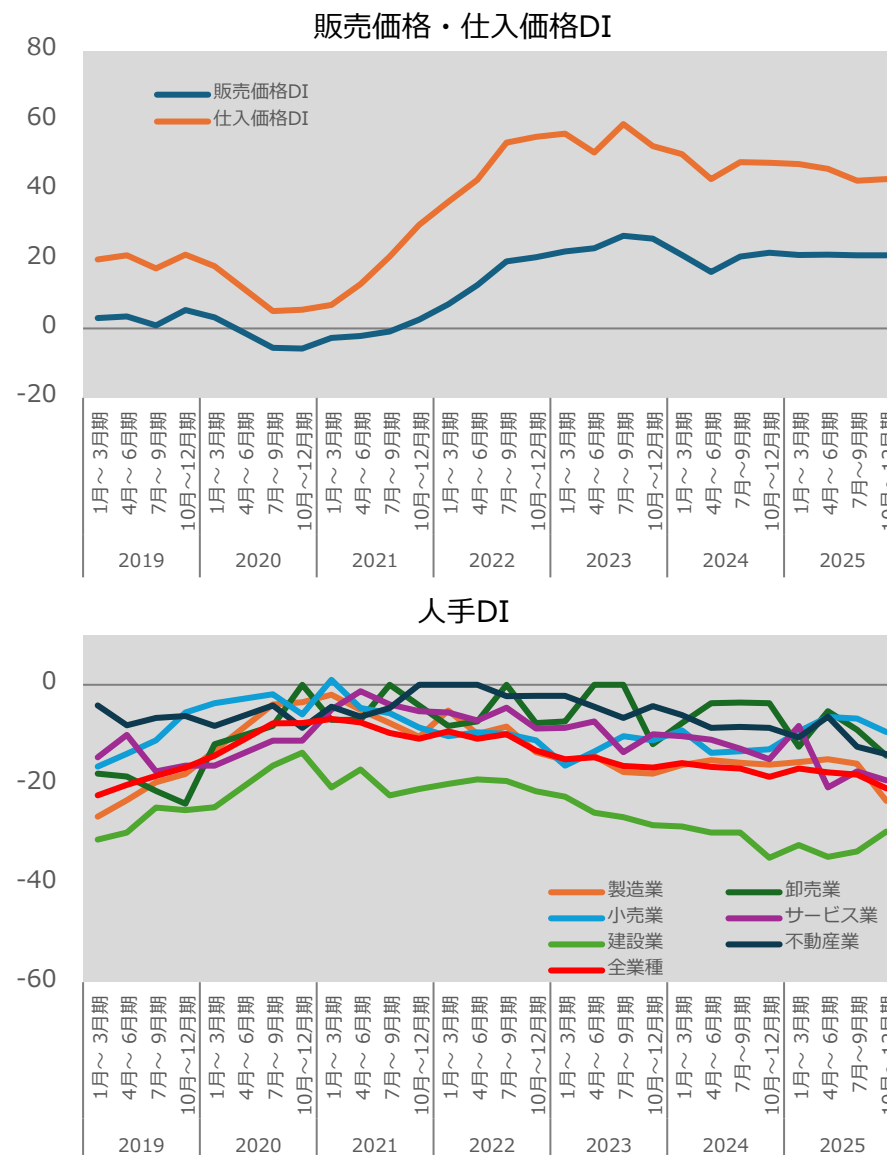
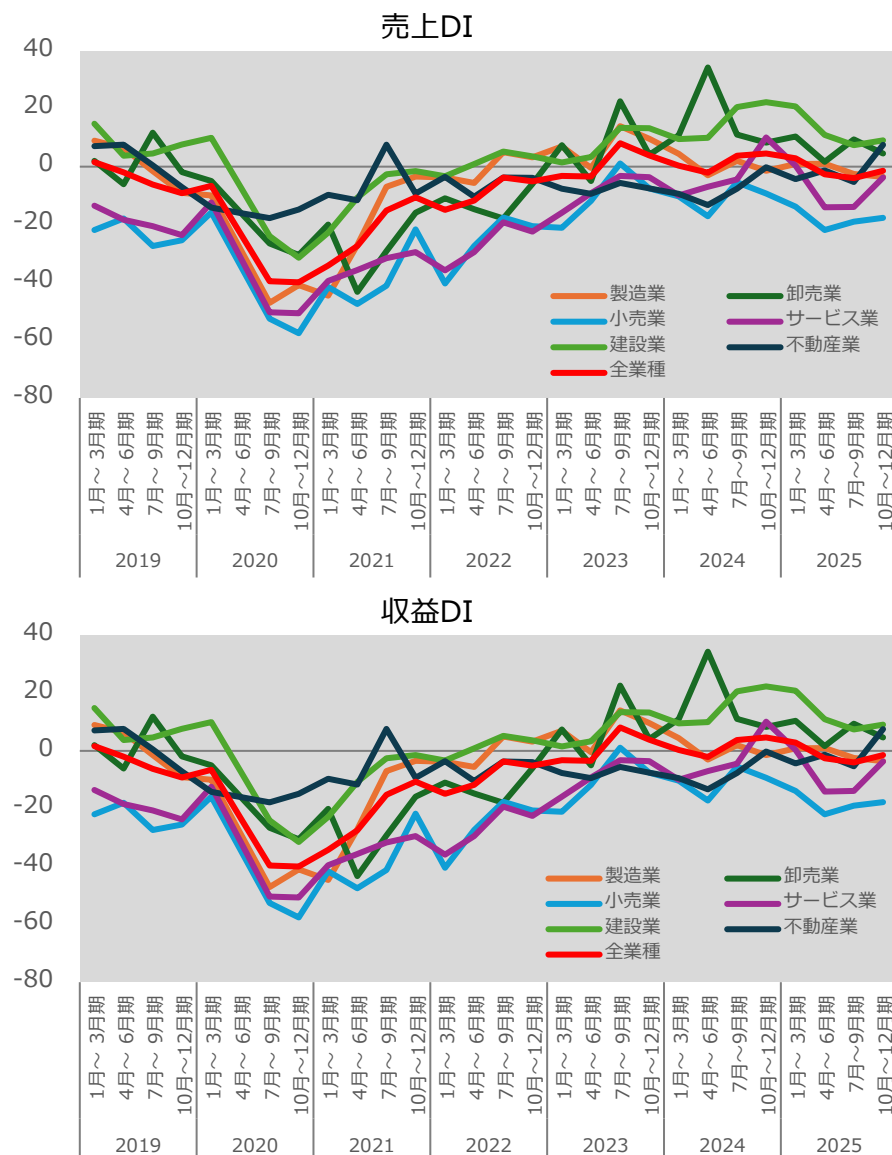
企業の景況感（業況の良し悪し）を示す指数。

自社の業況が「良い」と回答した企業の割合から、「悪い」と回答した企業の割合を引いた値。プラスであれば、現在の業況を「良い」と認識している企業が多いことを意味している。

（出所）たましん地域経済研究所（2026）『多摩けいざい 第115号』

2. 小規模事業者の現状把握 - たましん中小企業景況調査

業況DI以外にも、売上・収益・仕入価格・販売価格・人手DIなどのデータを把握

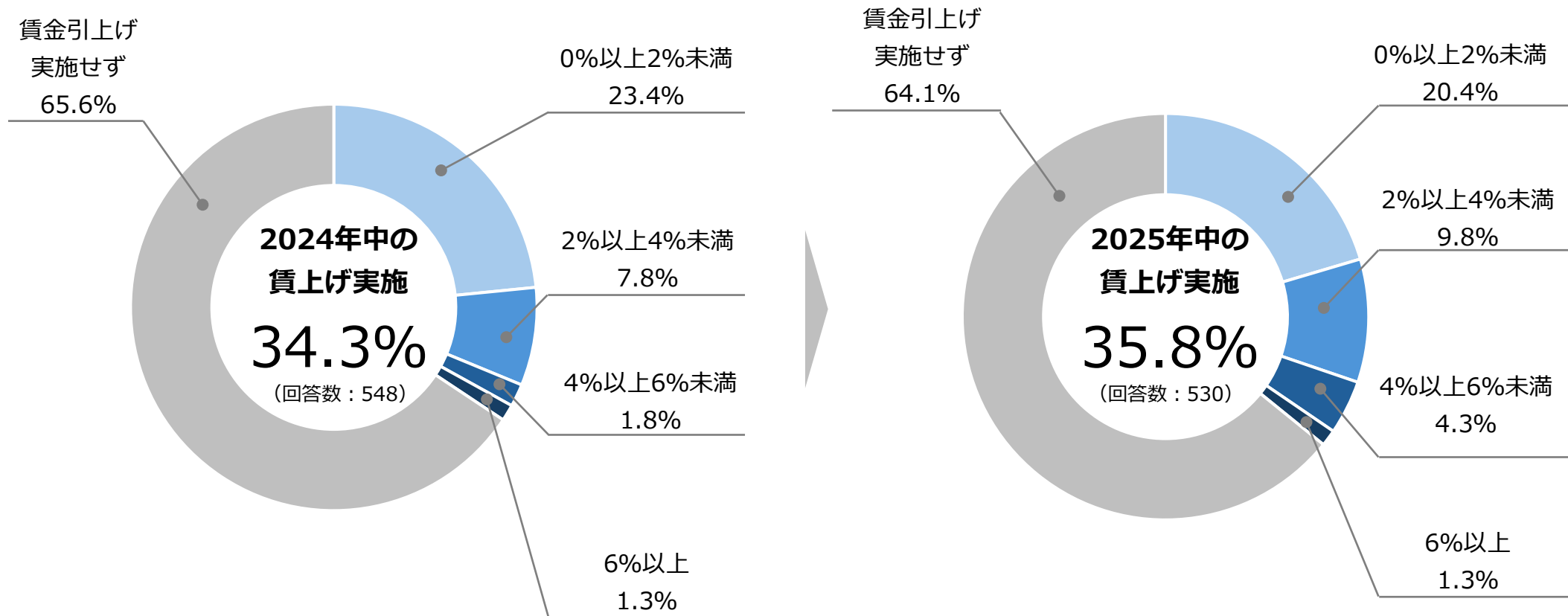


(出所) たましん地域経済研究所「たましん中小企業景況調査報告」(規模: 小規模企業)

2. 小規模事業者の現状把握 - たましん中小企業景況調査

特別調査として、景況調査実施時にその時々の特ピックスを調査

賃上げの状況（実施予定を含む、定期昇給分や賞与、一時金は除く）



（出所）たましん地域経済研究所「たましん中小企業景況調査報告（2024年3月期、2025年3月期）」（規模：小規模企業）

2. 小規模事業者の現状把握 - たましん中小企業景況調査

お客さまからのコメントとして、質的データを収集

製造業

- 防衛関連の受注増を背景に価格転嫁を進めた結果、増収増益となった。（電子制御装置製造）
- 人員をもっと多く獲得したいが、求める人材の水準を満たさない応募が多い。（金属加工）
- 原材料の高騰により利益率が低下しているため、新製品の投入や既存製品のマイナーチェンジを通じて、価格改定を行う予定である。（計測機器開発・製造）

サービス業

- 新分野への取組みや取引先の分散により、売上が増加している。（システム開発）
- 材料費の高騰が苦しい状況を招いており、売上は厳しいが、簡単に値上げを行うことができない状況である。（クリーニング店）
- 自動車整備士が不足しており、仕事の依頼を断っている状況である。財務内容にも悪影響を及ぼしているため、人手の確保が重要な課題である。（自動車整備）

卸売業

- M&Aを含め、業績の拡大を図る方針である。（医療用飲食料品卸売）
- 木材卸売のみでの事業運営には限界があるため、リフォーム部門の売上を伸ばしていく。（木材卸売）
- 野菜や果実の季節的な価格変動に対して、自社で適切な価格設定を行い、利益を確保している。（青果卸売）

建設業

- 業界内では、更なる人手不足が予想され、外国人労働者がますます必要になるだろう。（鉄筋工事）
- 公共工事が始まり、しばらくの間、安定した売上が見込まれる。（型枠工事）
- 人手不足により受注調整を余儀なくされているが、今後は建築コストの増加による受注の減少が懸念される。（建築）

小売業

- 人件費が上昇している。アルバイトの確保がますます難しくなっている。（コンビニエンスストア）
- 数年ぶりに商品の値上げを実施したが、販売数量の減少にはつながっていないと考えられる。（バッグ販売）
- 半導体不足の影響を受け、車両の在庫が不足している。今後も影響が続く可能性がある。（自動車販売）

不動産業

- 最近では相続関係の仕入れが増加している。今後も増加する見通しである。（不動産売買）
- 不動産の動きは悪くないが、賃貸でも価格が高騰しているため、顧客にとって判断が難しい状況となっている。（不動産仲介・管理）
- 空き家活用など地域課題を捉えながら、情報網を活かした事業を展開していく。（建売・不動産売買）

（出所）たましん地域経済研究所「たましん中小企業景況調査報告（2025年12月期）」（規模：全規模）

2. 小規模事業者の現状把握 - たましん中小企業景況調査

主な調査結果は、たましん地域経済研究所発刊の季刊誌「多摩けいざい」に掲載

季刊 多摩けいざい

2026
2
February
第115号

特集 多摩のうごきを知る

外国人材と共に働く

株式会社菅原技建／公益財団法人アジア・アフリカ文化財団／株式会社ヤマ

日本の外国人労働者数は年々増加の一途をたどっており、建設業、製造業、サービス業など幅広い分野で外国人材の活用が進んでいる。必要な人材を確保し、事業を継続するためには、多様な働き手を前線とした組織づくりが不可欠なつつある。他方で、受入れにあたっては言語や文化、生活習慣の違いから、教育やコミュニケーションへの負担が大きいことや、企業側の体制とのミスマッチが起きる人材が定着しないなどの課題も生じている。そこで今回の特集では、多摩地域で先進的に外国人材の受入れ・育成・定着に取り組む企業と機関を紹介する。

徹底した採用と丁寧なフォローで人材定着 ／株式会社菅原技建

稲城市の型枠工事・株式会社菅原技建では、23名いる従業員のうち13名が外国人材である。およそ8年前から受入れを始め、ベトナムとインドネシアを中心にこれまで累計20名ほどが在籍してきた。

きっかけは、従来のように求人を出しても人が集まらなくなったことや、業界内で外国人材の活用が広がり始め、建設現場でも他社の外国人材実習生が見受けられるようになったことだった。

業界団体から紹介してもらった機関を通じて、実習生の受入れを始めた同社。今では、毎年のように新たな実習生を採用し、社内全体で育成やサポートを行っている。採用にあたっては、代表取締役の菅原太氏らが必ず現地



外国人材実習生も同社の重要な戦力となっている

まで向かい、候補者の面接をするほか、業務で使う計算式の試験や、材木を扱う技能テストを実施するなど、1日かかりでの採用試験を行う。「採用を始めた当初から、直接顔を合わせて話を聞き選考しているの、ミスマッチはほとんどない」と菅原氏。

入社後1〜2か月は社内研修を行い、材料名や作業工程の習得を日本語で行いながら、徐々に現場に送り出している。実習生が来日すると、まず直面するのが言語の壁や、文化・生活習慣の違いによる戸惑いやストレスだ。初めの頃は菅原氏自らが仕事の合間に日本語の読み書きを教えたり、食品や日用品の買い物に付き合うなどのフォローをしてきた。また、実習生がホームシックになれば親代わりのような存在になって話を聞くなど、目が行き届く人数だからこそできる細やかな視点で、生活全般のサポートを行ってきた。

社内に外国人材が増えた現在では、先輩実習生が新たに来日した実習生を支える形が定着しているという。ほかに社内でのパーキングや飲み会など交流の機会を定期的に設け、アットホームな雰囲気の中で従業員同士のコミュニケーションを促進している。

今では外国人材は同社に欠かせない存在となり、最長5年の技能実習の期限が経った後も従業員として同社に残る実習生が多い。さらに、在留期間が無期限で家族も帯同可能となる特定技能の資格を得て、リーダーとして現場で活躍する人材も増えている。

ただ、特定技能の資格を得ると業務範囲が広がる一方

Tama Keizai No.115 1

たましん中小企業景況調査報告

多摩信用金庫では、多摩地域で事業を営む約1,000先の企業にご協力をいただき、事業の動向に関するアンケート調査を実施しています。今回は、2025年12月の景況についてご報告します。

調査概要

調査実施日	2025年10月29日～11月28日
調査方法	調査員による聞き取り調査
調査対象	多摩信用金庫のお取引先 1,013 先
回答先数	1,003 先
回答先内訳	右表のとおり
合計	1,003 100% 295 100% 83 100% 154 100% 221 100% 155 100% 85 100%

景況DI

景況DIとは、自社の景況が「良い」と回答した企業の割合から、「悪い」と回答した企業の割合を引いた値である。プラスであれば、現在の景況を「良い」と認識している企業が多数であることを意味している。（ただし、「季節調整法」という手法を用いて、DIの季節的な傾向を除いている。）

今期の企業景況DIは、前期より1ポイント上昇の4となり、景況感は2期連続で改善した。

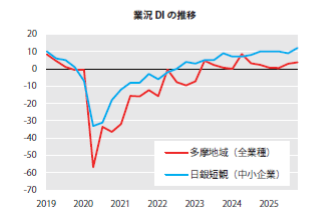
業種別に見ると、不動産業が企業景況の中で最も上昇幅が大きく、4ポイント上昇の6となった。また、製造業は2ポイント上昇の0となり、2024年9月期よりマイナス圏を脱した。一方、前期に大きく上昇した建設業は、2ポイント下降の16となった。

規模別に見ると、小規模企業では2ポイント上昇のマイナス9となり、2期連続で小幅改善したものの、中規模企業では1ポイント下降の17となった。

なお、来期の企業景況DIは、今期より2ポイント上昇の6となる見通しである。

※本調査では、製造業・建設業は従業員20人以上の企業を中規模企業、販売業・小売業・サービス業・不動産業は従業員5人以上の企業を小規模企業と定義している。

	2025年6月期	2025年9月期	2025年12月期	変化幅	2026年3月期(見通し)	変化幅
企業景況	1	3	4	+1	6	+2
甲種業	14	18	17	-1	16	-1
小規模	-12	-11	-9	+2	-4	+5
製造業	-1	-2	0	+2	3	+3
甲種業	15	21	21	0	17	-4
小規模	-12	-17	-14	+3	-6	+8
販売業	4	4	5	+1	4	-1
甲種業	10	9	10	+1	11	+1
小規模	-13	-7	-11	-4	-18	-7
小売業	-9	-5	-4	+1	-1	+3
甲種業	13	16	15	-1	15	0
小規模	-26	-20	-19	+1	-14	+5
サービス業	0	4	4	0	3	-1
甲種業	9	11	10	-1	10	0
小規模	-21	-16	-13	+3	-17	-4
建設業	10	18	16	-2	19	+3
甲種業	37	51	49	-2	44	-5
小規模	0	6	5	-1	10	+5
不動産業	-5	-2	6	+4	9	+3
甲種業	15	17	19	+2	19	0
小規模	-2	-10	-4	+6	2	+6
日経短観(中小)	10	9	12	+3	7	-5



4 Research Institute of Regional Economy The Tama Shinkin Bank

たましん中小企業景況調査報告

特別調査 2026年の経営見通し

今回の特別調査では、2026年の経営見通しについてのアンケート調査を実施しました。

2026年の景況見通しについて尋ねたところ、「良い」と回答した企業は19.4%となり、1年前の調査（2025年見直し）より8.4%ポイント増加した（図1）。「悪い」と回答した企業は1年前の調査から8.5%ポイント減少の29.7%となり、「悪い」と回答する企業は年々減少傾向にある。また、今回「良い」と回答している企業の割合が、2020年見直し以降で最も高い結果であった。

次に、2026年の自社の景況見通しについて尋ねたところ、「良い」と回答した企業は16.9%、「悪い」と回答した企業は20.6%となった（図2）。業種別に見ると、建設業と不動産業は「良い」と回答した企業が「悪い」と回答した企業を上回っており、他の業種には比べる見通しを持った企業が多い結果となった。

続いて、2026年の売上伸び率の見通しについて尋ねたところ、ほぼ半数の企業が「変わらない」と回答した（図3）。「増加」と回答した企業は36.3%、「減少」と回答した企業は12.1%となり、「増加」と回答した企業が大きく上回る結果となった。

最後に、自社の景況が上向く転換点を尋ねたところ、「すでに上向いている」と回答した企業は、1年前の調査より1.8%ポイント増加の22.2%となった（図4）。一方で、「景況改善の見通しは立たない」と回答した企業は、18.8%であった。

※良い…「非常に良い・良い・やや良い」の計、悪い…「やや悪い・悪い・非常に悪い」の計

図1. 景況見直し

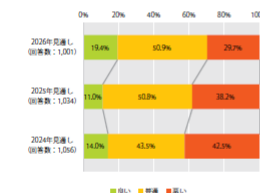


図2. 自社の景況見直し（業種別）

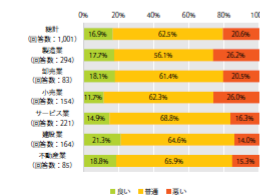


図3. 2026年の売上伸び率見直し

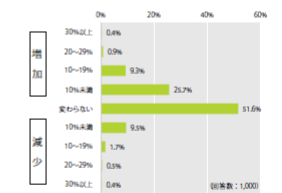
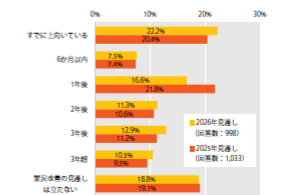


図4. 自社の景況が上向く転換点



Tama Keizai No.115 7

3. 小規模事業者への マーケティング施策

3. 小規模事業者へのマーケティング施策

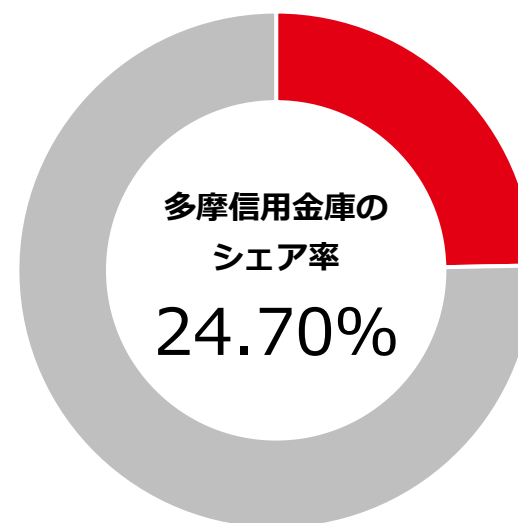
経営計画、および各営業店が担当エリアの市場分析に基づきマーケティング計画を策定
“地域の課題解決インフラ”として地域全ての事業者に関与し、多くのお客さまからの支持を得る

経営計画および各営業店のマーケティング計画を策定



課題解決活動の結果の1つとして

多摩地区企業のメインバンク実態調査（2025年）



（出所）株式会社帝国データバンク（2025）「多摩地区企業のメインバンク実態調査」より当金庫作成

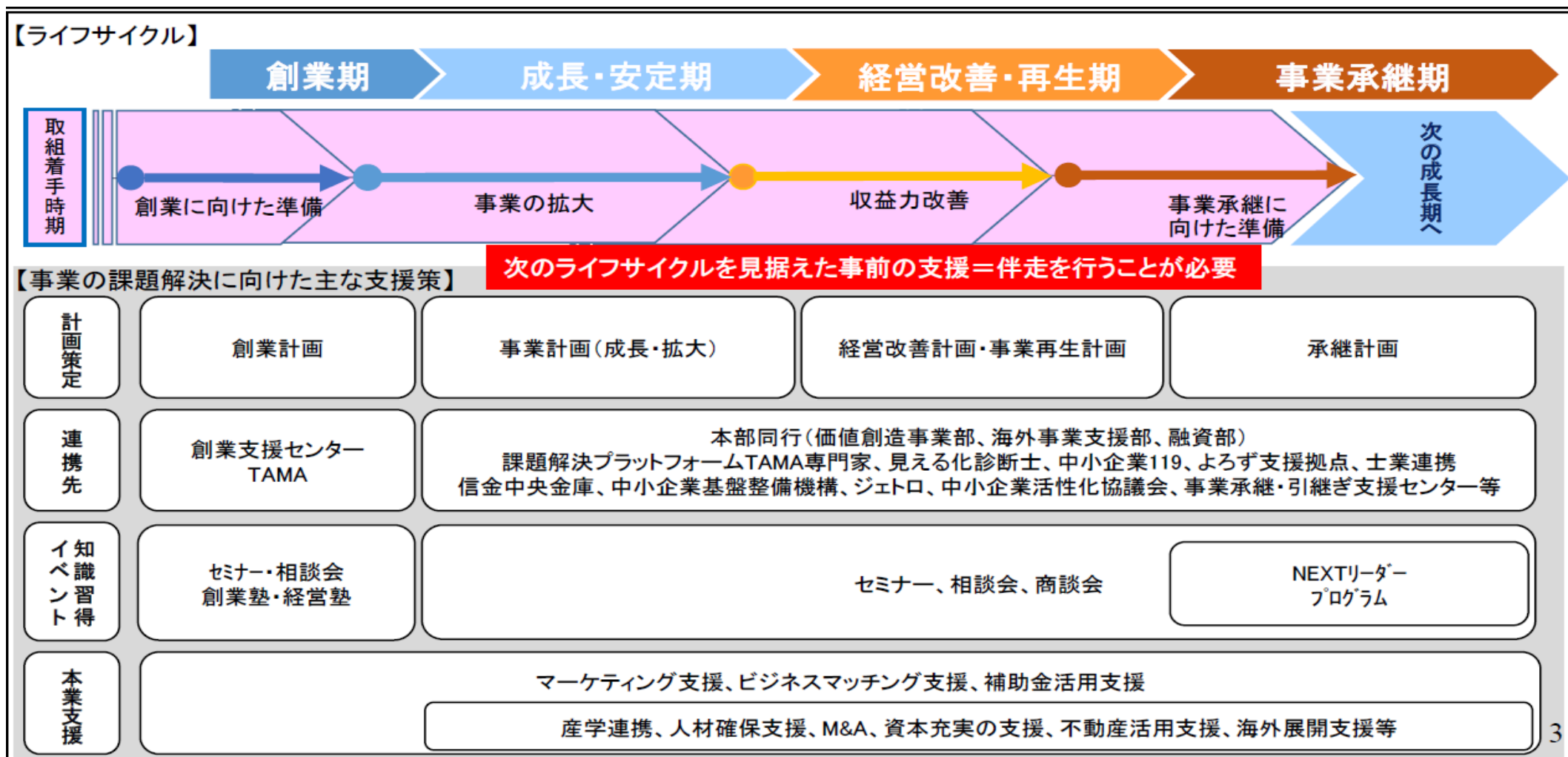
課題解決活動の結果として

多摩地域における当金庫のメインバンクシェア率は24.70%となり、17年連続で首位となりました。

業種別では全業種、及び売上規模別では「年商5億円以上10億円未満」までの規模で、当金庫が首位となりました。

3. 小規模事業者へのマーケティング施策

「事業所のライフサイクル」に沿った課題解決支援活動を実施



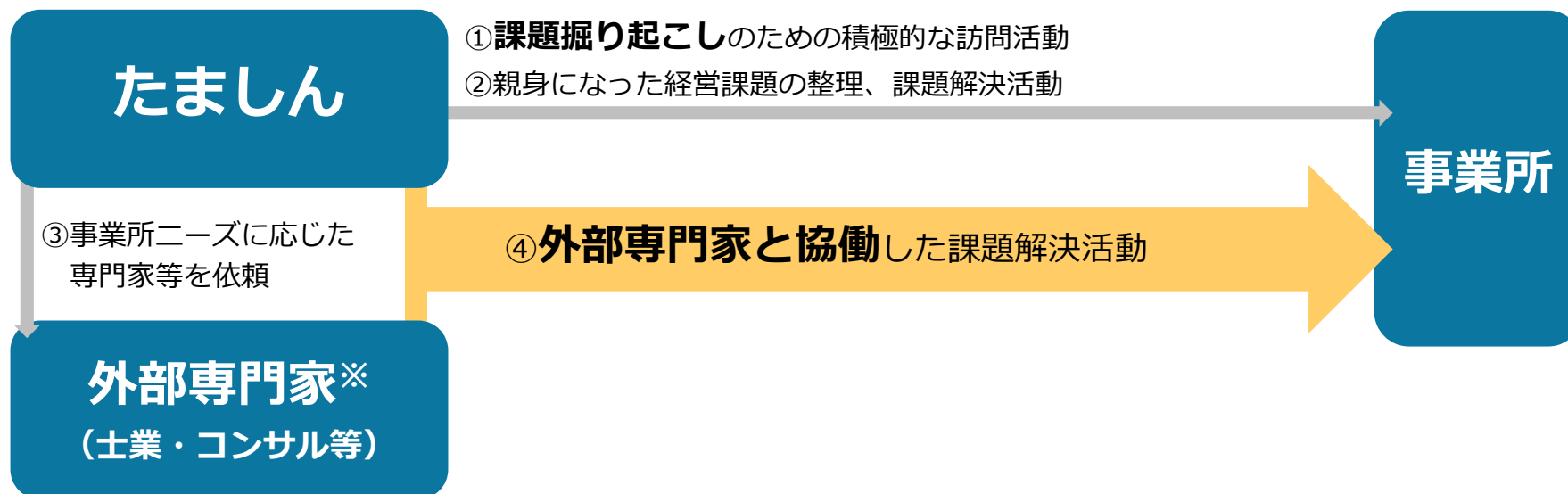
3. 小規模事業者へのマーケティング施策

施策事例：専門家との連携（課題解決プラットフォームTAMA）

当金庫が蓄積した中小企業支援ノウハウを踏まえ、全店舗および地域の中小企業支援機関による課題解決活動の後方支援として、中小企業等の経営課題に応じた専門家派遣等を行う独自事業



のスキーム：曖昧な部分を「見える化」し、その上で共に「課題解決」していく



※2025年12月末現在、約**130名**の専門家が登録(重複あり)

【内訳 ※複数の資格所有者あり】

- | | | |
|------------|-------------|--------------------------|
| ◆中小企業診断士 | ◆社会保険労務士 | ◆技術士 |
| ◆公認会計士・税理士 | ◆弁護士 | ◆弁理士 |
| ◆行政書士 | ◆ITコーディネーター | ◆その他（事業再生士、フードコーディネーター等） |

4. 小規模事業者の付加価値を 向上させる取組事例

4. 付加価値を向上させる取組事例－デジタル化

先進的な事例①：DXに挑む地域インフラ企業／株式会社八洲（やしま）

府中市の株式会社八洲は、ビルなどの給排水衛生設備、冷暖房設備、空調換気設備の設計・施工からアフターメンテナンスまでを一貫して行っている企業である。暮らしに欠かすことのできない重要インフラを取り扱う同社では、地域に密着する形で40年以上にわたり事業を営んできた。

代表取締役の加藤茂氏は、**創業当初からコンピューターを業務に取り入れるため、専門の担当部署を社内に設置していた**。現在は、15人いる社員のうち3人がデジタル関係を統括する情報部に配属されている。**数年前からは、東京都の補助金を活用してITコンサルタントの支援を受けながら、社内におけるDX推進に力を入れている**。以前からさまざまな業務ソフトやアプリを使ってきた同社では、現在は**業務効率化のためのクラウドツールに、建設業向けの図面・現場施工の管理アプリや会計アプリなどのシステムを集約し、社内データの整理や統合を進めている**。DX推進にかかる年間コストは高額になるというが、それでも時代に合わせた持続可能な事業のためには、より一層DXを推し進めていく必要があると加藤氏は考えている。「20年ほど前にデジタルを導入した頃は、まだ抵抗のある社員もいたが、今では**現場でも**

デジタルが当たり前になりつつある。その変化に対応し他社との差別化を図っていくには、それぞれの部署で使ってきたツールやデータをより有効に活用しないといけない。ツールを使いこなし、データを活かして先を読む力のある企業が生き残っていける時代だと感じている」

同時に、こうした取組みは社内に向けたものでもある。**DXを推進し効率化を図ることで、ストレスなく働ける環境をつくるのはもちろん、高齢となった現場の社員が将来的にデスクワークに移行することができる環境整備を目指している**。長く働くことができる職場づくりにより人材不足に対応できるほか、新しい社員や若い社員への技術的な橋渡しをスムーズに進めていきたい狙いもある。

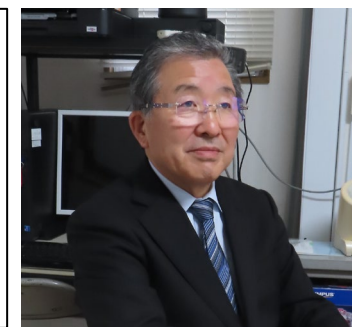
会社概要

株式会社八洲

代表取締役：加藤 茂

本社所在地：東京都府中市若松町3-3-1

業種：建設業



（出所）たましん地域経済研究所（2024）『多摩けいざい 第107号』

4. 付加価値を向上させる取組事例－自社製品の開発

先進的な事例②：アウトドア製品のオリジナルブランド“OZOPS”／有限会社小沢製作所

八王子市の有限会社小沢製作所は、50年以上にわたり精密板金加工を専門とし、主に産業用機械部品の製造を行っている。同社の特徴は、精密板金加工を行う2次サプライヤーとして、幅広い業種と取引していることだ。3代目の代表を務める小沢達史氏は、**2019年にアウトドア製品のオリジナルブランド“OZOPS”を立ち上げる**など、地域との連携を深めながら新たな取組みを進めている。

自社商品のアウトドア製品は、既存の技術や設備を使って製造している。同じ八王子にあるNPO法人との出会いがきっかけでアウトドア製品の製造を始めた。**自社商品を持つことで、OEMにつなげるのも一つの狙い**であったという。実際に、受注は年々増加しており、今では売上げの1割を占めている。



「小焚台」（こたきだい）は組み立て式で、子どもの工作にも適している

2019年に“OZOPS”を立ち上げてから、**メディアに取り上げられる機会も増加**した。取材記事を読んで求人に応募してくるなど、**新たな人材の採用にもつながっている**。また、**自社商品や自社に対する社外の反応を目の当たりにしたことで、社員にとって刺激となり、社内のモチベーションも上がった**。

“OZOPS”では子ども向けのイベントの開催や工場の見学などを行い八王子に人を呼び込むことで、地域振興にも貢献していきたい。同時に、国内需要の変化への備えとして海外需要の取り込みも視野に入れており、インバウンド向けのPRや海外向けの展示会への出展など、少しずつ動き出していく。将来的には、アウトドア製品以外にも自社商品の幅を広げることも考えており、新たな事業の柱として成長させていく。

会社概要

有限会社小沢製作所

代表取締役：小沢 達史

本社所在地：東京都八王子市美山町
2161-6

業種：精密板金加工業



（出所）たましん地域経済研究所（2023）『多摩けいざい 第105号』

4. 付加価値を向上させる取組事例－ブランディング

先進的な事例③：理容業界の価値を上げる「OTOKO DESIGN」／有限会社寿

「OTOKO DESIGN」というブランド名で理容業を展開する有限会社寿。1982年の創業以来、長年“町の理容室”として家族で事業を行ってきた。やがて地域の高齢化に伴い客層や売上構造の変化に直面し、2008年以降、同社の2代目である代表取締役の三島裕和氏を中心に、**リブランディングを進め、商圈を拡大しながら新たな価値を打ち出してきた**。SNSやブランドムービーを活用した情報発信、ターゲットを絞った広告配信により集客力を高め、顧客層は都心部へと広がったほか、**60代以上が中心だった顧客の年齢層は、いまや9割が若年・中堅層へとシフトしている**。

店名でもある「OTOKO DESIGN」は、「空間・技術・接遇すべてで男の魅力を磨く」をテーマに、理容を“男をデザインする場”として再定義したものだ。単なるヘアカットに

留まらない、**新たな体験価値を提供する場**として、唯一無二の世界観で店を作り上げている。

社員の育成と定着にも注力し、キャリアコンサルタント資格を持つ社員との面談により、一人ひとりが将来像を描ける仕組みを構築した。また、社員はアメリカでの研修や高級ホテルでのサービス体験を通じて、世界水準の接客や空間づくりを学ぶ機会を得ることもできる。さらに、ブランド理念をまとめた「クレド」を浸透させ、組織文化を強化してきた。

「お客様にご満足いただくことはもちろん、社員の幸せも大事。理容師の職業価値を高め、社員に喜んでもらえる会社を作り続けていきたい」と三島社長。現在、東京都内への出店計画を進めており、美容クリニックとの医療連携も含めた、これまでにない新たな店舗を構想中だ。



上質でプレミアムな空間を演出する新座本店の店内の様子

会社概要

有限会社寿（OTOKO DESIGN）

代表取締役：三島 裕和

本社所在地：埼玉県新座市片山1-9-17-102

業種：理容業



（出所）たましん地域経済研究所（2025）『多摩けいざい 第114号』

5. 事業支援の取り組み

5. 中小企業への事業支援の取り組み



ビジネスを次のステージへ

ビジネスの課題、一緒に解決しませんか。たましんが全力でサポートします。

事業に役立つ
情報がほしい

- 補助金・助成金申請サポート
- 各種専門家紹介

SDGsに
取り組みたい

- SDGs行動宣言の策定サポート
- 省エネ商材関連事業者紹介

※SDGs等に取り組んでいる事業者さま向けに、サステナビリティ・リンク・ローンやポジティブ・インパクト・ファイナンス等の融資商品もございます。

人材を確保したい

- 人材関連事業者紹介
(人材紹介、採用[新卒・中途]、求人広告、採用HP)
- 各種イベント開催
(教育機関と連携した企業説明会・セミナー等)

経営改善・
事業再生に
取り組みたい

- コンサルティング事業者の紹介
- 経営改善計画書の策定支援

IT化・DX化
を図りたい

- IT・DX関連事業者紹介
- 公的支援策・専門家紹介

海外展開したい

- 支援機関と連携したハンズオン支援
- 海外展開セミナー等の開催
- ビジネスパートナーマッチング

- ビジネスパートナーを見つけたい
- 販路を広げたい
- 自社の技術を活かしたい

ビジネスマッチング

様々なマッチング手法をご用意

【たましんのネットワーク】

ニーズに応じて全店舗約80,000社のお取引先さまとマッチング。

【全国の企業と繋がる】

- 信用金庫の全国ネットワークを活用したビジネスマッチング「しんきんコネクト」。



- 全国の金融機関が連携する会員組織「TAMA Big Advance」。



- 海外の中小企業と繋がるプラットフォーム「TAMA BIG ADVANCE GLOBAL」。



- 他の後継者とながりたい
- 後継者候補を育成したい
- 事業継承の支援策を知りたい

事業承継

事業を未来へとつなぐ

【専門的な情報提供】

本部担当者が専門家と連携し、事業承継計画書の策定等をサポート。



【後継者教育】

毎年 大好評! 半期で全12回「TAMA NEXTリーダープログラム」。



【M&A】

中小企業庁のM&A支援機関登録制度のM&A支援機関に登録されており、会社・事業の譲り渡し・譲り受けをサポート。



- 工場用地を見つけたい
- 使っていない不動産を有効活用したい
- 本社を建て替えたい

不動産

不動産に関する多種多様な課題を解決

【不動産事業者紹介】

様々な強みを持つ事業者と提携し、ニーズに対して柔軟に対応可能。遊休不動産の有効活用もご相談ください。

建てたい・修繕したい

売りたい・買いたい

貸したい・借りたい

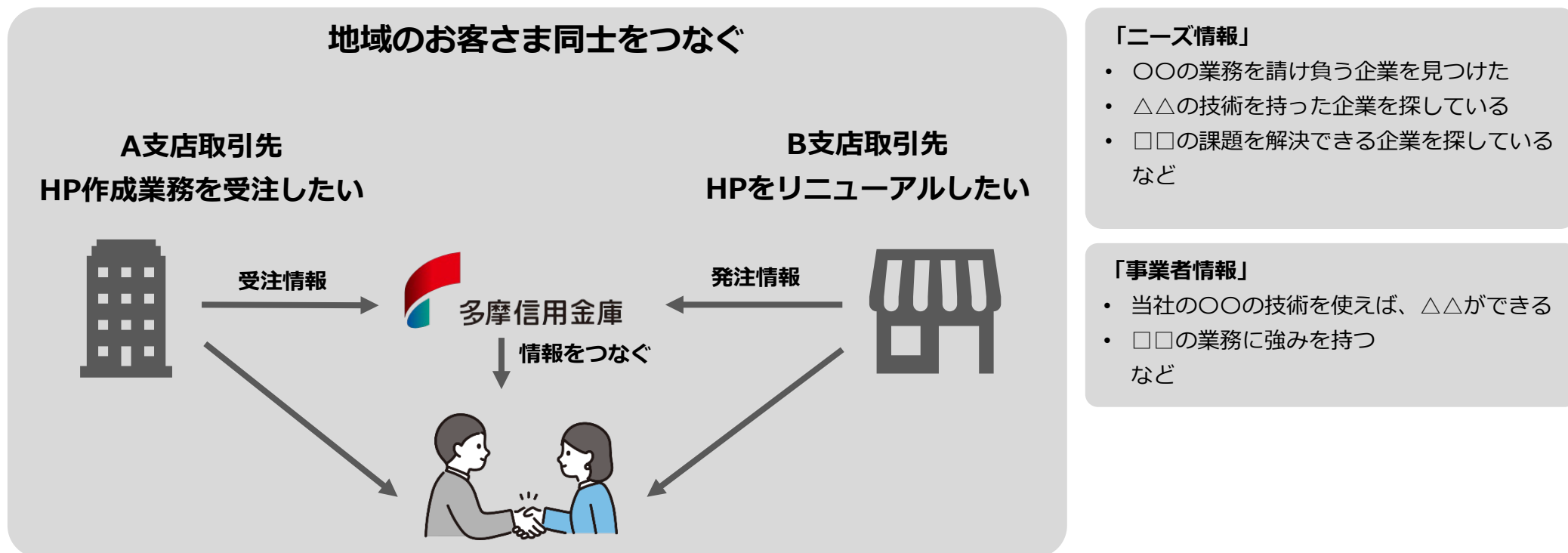


5－1．金庫内ネットワークを活用した販路拡大支援

事業者の課題解決を目的とした伴走支援策として 2023年12月より営業店間でのビジネスマッチングの取り組みを強化

お客さまの「困った」や「解決したい」というニーズ情報と「こんなことが可能」や「〇〇なら任せて」という事業者情報から地域内マッチングを実施。その結果、2024年度にお客さま同士をおつなぎした件数は6,049件となり、多くのマッチング事例を創出。

取り組みイメージ



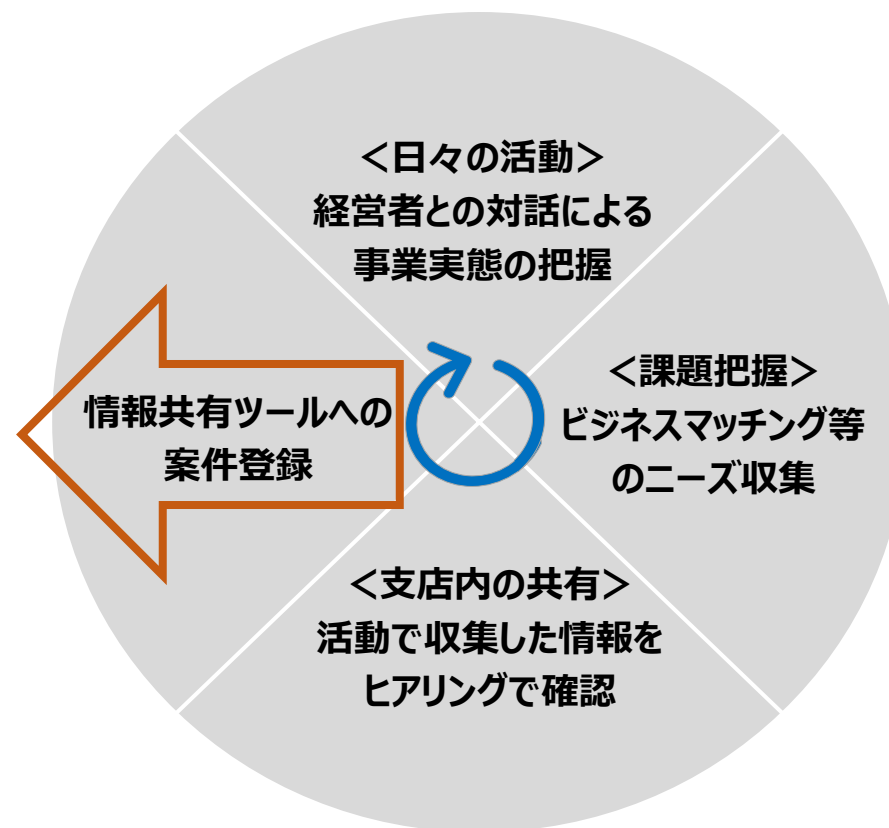
5－1．金庫内ネットワークを活用した販路拡大支援

日々お客さまと接する営業店担当者が、事業課題をタイムリーに把握
約8万社の取引先を持つ当金庫のネットワークを活用したマッチングにより、地域経済を活性

マッチング支援のイメージ

営業店担当者の動き

- ・ 情報共有ツール※掲載案件の確認
- ・ コメント等で担当者へリアクション
- ・ 該当事業者へアプローチ



※情報共有ツールとは、各営業店が取引先から収集した「売りたい・買いたい」情報を入力する金庫内のツール

5－1．金庫内ネットワークを活用した販路拡大支援

金庫内ネットワークを活用した支援事例

01. 経営者から事業課題をヒアリング

- ・ プラコー株式会社は、高級ホテルのエレベーターの内装等に用いるプラスチック製品製造加工を営む
- ・ 商材は華美な装飾が多く、加工難度が高い
- ・ 事業課題として、技術力のある外注先が慢性的に不足している
- ・ 協力業者を確保するため、以前から全国の加工業者と商談を進めているが取引は至らず

02. 情報共有ツールを活用

- ・ 担当者が情報共有ツールに「加工業者を探している」旨を登録
- ・ 登録内容を確認した複数の他の営業店より連絡が来る
- ・ 担当者も他の営業店の登録内容を検索

03. ニーズに合致する取引先とマッチング

- ・ 販路拡大のため取引先を模索しているプラスチック製品塗装業とマッチングが成立



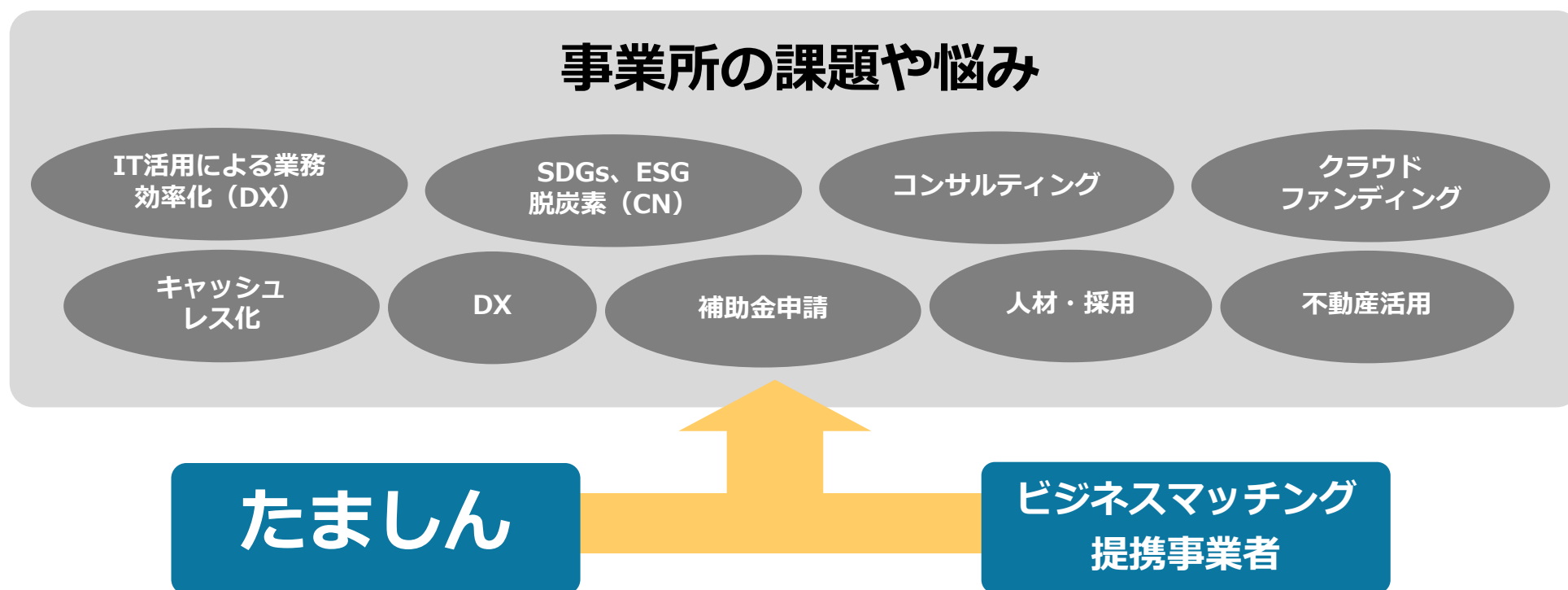
意匠に合わせたオリジナルエレベーター
表示パネル

(出所) プラコー株式会社ホームページ

5－2．自治体や支援機関との連携支援

外部と連携した事業支援①：外部事業者とのビジネスマッチング

有償ビジネスマッチング事業者との連携は、当金庫がお客さまと提携事業者の橋渡しとなることで、既存サービスの効果的な活用を促進させ、お客さまの課題解決に向けた取り組みを後押しするもの



業務提携先であるコンサルティング業者、人材紹介会社、キャッシュレス事業者、クラウドファンディング事業者等を活用した具体的な取り組み支援

5-2. 自治体や支援機関との連携支援

外部と連携した事業支援②：DX支援

事業者の総務・経理業務を効率化するための簡易システムの導入等を通じて、DX化の実現に向けたファーストステップの支援を実施

バックオフィス業務効率化支援

Mikatano ワークス

[サービス紹介サイト▶](https://dx.lp.x.moneyforward.com/mfbank)
<https://dx.lp.x.moneyforward.com/mfbank>

金融機関
ごとに差
し替え

[サービス紹介動画▶](https://youtu.be/6MzDrmbk6iw)
<https://youtu.be/6MzDrmbk6iw>

制度対応準備をしながら、社内の情報を一箇所に集めて効率的な働き方を実現

スケジュール管理

- ・全従業員の予定が一覧でわかる
- ・どこにいてもいつでも確認できる

業務連絡

- ・未読者がわかる
- ・過去の業務連絡も簡単にさかのぼれる

取引先管理

- ・全従業員で取引先情報を共有できる
- ・急な顧客対応や引継も円滑に！

ワークフロー

- ・外出先でも申請、承認ができる
- ・データを残しながらペーパーレスを実現

勤怠管理

- ・従業員の打刻記録が自動でデータ化→月末作業の効率化
- ・社外から打刻できる

Mikatano インボイス管理

[サービス紹介サイト▶](https://bill.lp.x.moneyforward.com/mfbank)
<https://bill.lp.x.moneyforward.com/mfbank>

金融機関
ごとに差
し替え

[サービス紹介動画▶](https://youtu.be/bT9hm0TEzAc)
<https://youtu.be/bT9hm0TEzAc>

制度対応準備をしながら、効率的な請求書管理業務を実現

受領・発行請求書を一箇所でまとめて管理

双方向の請求書を一箇所で管理するので、毎月の消込業務も効率的に！

請求書登録のかんたん3ステップ

- ① 請求書のアップロード**

PDFファイルを読み込んで、AI-OCRが自動で取引明細を作成
※手入力でも作成可能
- ② 自動入力の内容確認**

自動入力された内容に間違いがないか、お客さまにて確認
- ③ 登録完了**

保存されたデータが一覧画面で表示され、入金/出金のステータス管理も可能

5 - 2. 自治体や支援機関との連携支援

外部と連携した事業支援③：GX支援

温室効果ガス排出量の削減に向けた、排出量の可視化、省エネ設備の導入、取組姿勢の発信等の一気通貫した支援を実施

取り組みの一例

CO2排出量の見える化

e-dash

カーボンニュートラルへの挑戦を
e-dashと加速させる。

e-dashは、企業のエネルギーコスト削減や、CO₂排出量削減への取り組みを総合的にサポートするサービスプラットフォームです。

FEATURES

e-dashは、サービスプラットフォームを通じて、エネルギーの最適化からCO₂削減までをサポートします。

CO₂排出量の可視化
データ入力から集計、分析までe-dashが自動化します

CO₂排出量の報告
各種報告に必要なデータをまとめて定期的にレポートを発行します

CO₂排出量の削減
コスト削減から排出量削減まで具体的な方法をご提案

さあ、ともに始めよう。

e-dash

お気軽にお問合せください。
デモも承っています！
お近くの営業員までお問い合わせください

MITSUBI & CO.

e-dashは、三井物産の新たな挑戦です。

省エネ設備更新 自家発電太陽光パネル

Panasonic

電気料金シミュレーションのご提案

毎月の電気料金
もつと削減
できる？！

まずは、今のエネルギー使用状況を知ることが大切です。

現在のご契約情報・電気使用量の明細をご提示いただくだけで、パナソニックが「削減効果」を試算いたします。

電気料金シミュレーション **無料**

現状を分析し、削減効果を試算します

省エネ試算結果
年間 **373,128円** の削減効果

SDGs宣言書発行

経営者の皆様へ

これから「SDGs」は、ビジネスに欠かせないものになります！

Sustainable Development Goals

SDGsとは？

- 2015年国連サミットで採択された、世界一帯で掲げられる持続可能な開発のための目標。17の目標があり、それぞれがSDGsと呼ばれます。
- 2030年までに、世界一帯で達成されるべき目標です。SDGsは、持続可能な開発のための目標であり、持続可能な開発のための目標です。

SDGsの17のゴール（目標）

1. 貧困をなくそう	2. 飢餓をゼロに	3. 健康と長寿を追求する	4. 質の高い教育をみんなに	5. ジェンダー平等を実現しよう	6. 安全な水とトイレを世界中に
7. 持続可能なエネルギー	8. 働きがい、経済成長	9. 産業と雇用を創出	10. 人や国の不平等をなくそう	11. 住み続けられるまちづくりを	12. つくる責任、消費の責任
13. 気候変動に具体的な対策を	14. 海の豊かさを守ろう	15. 陸の豊かさも守ろう	16. 平和と公正をすすめる	17. 持続可能なパートナーシップを促進する	

5 - 2. 自治体や支援機関との連携支援

外部と連携した事業支援④：補助金申請支援

事業者の事業展開に応じた各種補助金の情報提供、申請書ブラッシュアップに向けた側面支援、補助事業のモニタリング等に関する支援を実施

取り組みの一例

適時適切な情報提供・申請書ブラッシュアップ・土業・提携事業者連携

例えば、小売業 × 清掃ロボット

例えば、宿泊業 × スチームコンベクションオーブン

中小企業の人手不足解消に効果のある「省力化製品」を導入するための補助金

中小企業 省力化投資補助金 補助率 1/2

例えば、飲食サービス業 × 券売機

例えば、製造業 × 無人搬送車

新規事業への進出により、
企業の成長・拡大を図る中小企業の皆様へ

中小企業新事業進出補助金

新規事業への挑戦を目指す中小企業の設備投資を促進!!

公募開始時期：調整中

既存の事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援

【活用イメージ】

- 機械加工業でのノウハウを活かして、新たに半導体製造装置部品の製造に挑戦
- 医療機器製造の技術を活かして蒸留所を建設し、ウイスキー製造業に進出

※ 申請にはGbizIDプライムアカウントの取得が必要です。取得未了の方は、あらかじめGbizIDプライムアカウント取得手続きを行ってください。

新事業進出補助金 検索

経済産業省 中小企業庁 中小機構

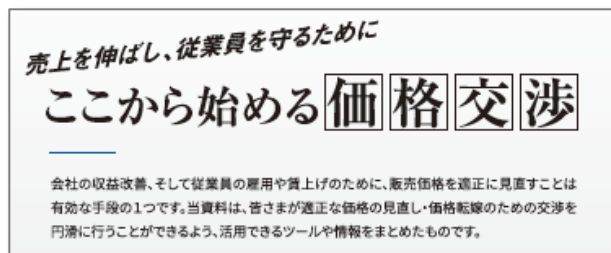
5-2. 自治体や支援機関との連携支援

外部と連携した事業支援⑤：価格転嫁支援

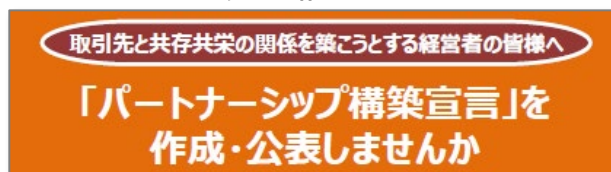
賃上げの前提となる価格転嫁の実現に向け、セミナーの開催や各種支援機関の紹介、専門家と連携した支援等を実施

取り組みの一例

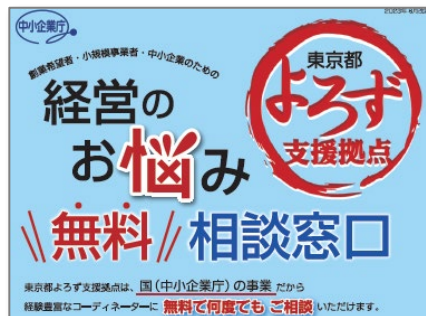
ここから始める価格交渉



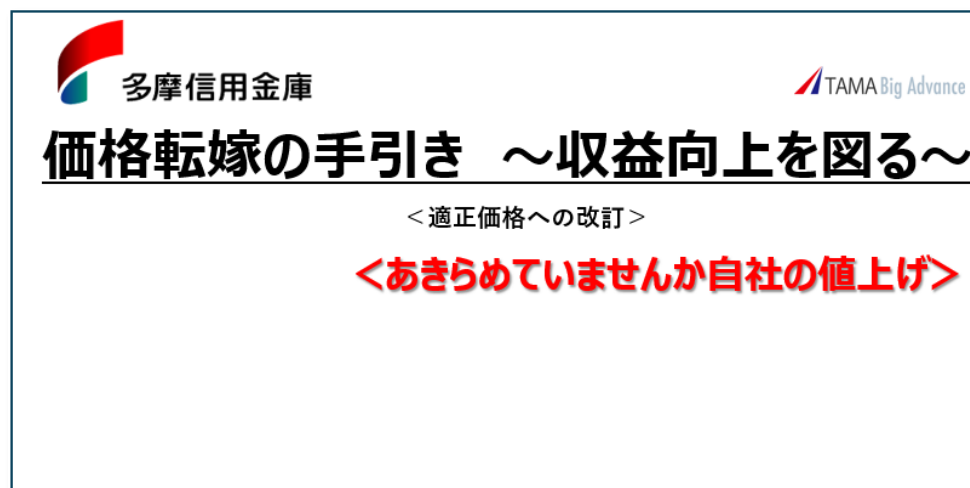
パートナーシップ構築宣言



よろず支援拠点（価格転嫁サポート窓口）



価格転嫁の手引き



価格交渉支援ツール



下請けかけこみ寺



5 - 2. 自治体や支援機関との連携支援

外部と連携した事業支援⑥：地域における各種連携

当金庫が企業同士のネットワークを始め、教育機関、専門家、大手企業など外部の様々な支援機関との課題解決ネットワークを構築することで、高い専門性や多様な課題解決手法を確立



産学連携

教育機関

【連携機関一覧】

東京工業高等専門学校、明星大学、電気通信大学、多摩大学、東京都立大学、東京経済大学、工学院大学、日本工学院八王子専門学校、法政大学、東京農工大学、帝京大学、一橋大学 等



地域の活性化

企業・事業者

【多摩ブルー・グリーン賞／多摩ブルー・グリーン倶楽部】

※2024年3月末時点、倶楽部会員・約190社
後援団体・約100団体

【たま工業交流展】

出展企業 約140社



販路拡大

大手企業

【TAMA MIRAIビジネスフェア】

(株)三越伊勢丹、(株)丸井、(株)JR東日本クロスステーション、(株)京王アートマン 等

【たま公民連携PPP・PFIプラットフォーム】

スターツグループ、大和ハウス工業(株) 等



人材確保 その他連携

外部連携機関

【連携機関一覧】

産業雇用安定センター、東京しごとセンター多摩、東京働き方改革推進支援センター 等

【しんきん圏央道アライアンス】

水戸信用金庫、埼玉縣信用金庫、千葉信用金庫、平塚信用金庫、多摩信用金庫

連携による 事業所の課題解決

企業・事業者のお客さまを
当金庫がつなぐ

6. 事業所担当者向け社内研修

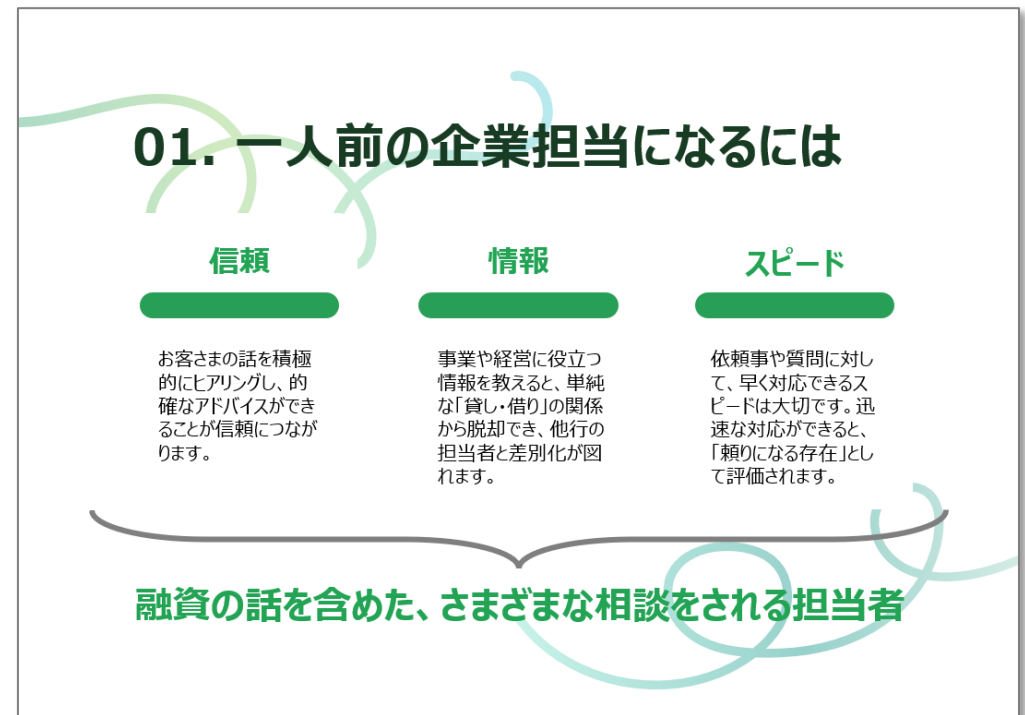
6. 事業所担当者向けの社内研修

新任企業担当者に対し、財務諸表分析のポイントや事業者のライフサイクルに応じた各種本業支援の基礎知識、経営者との面談を想定したロールプレイング等の基本研修を実施

新任企業担当者向け研修の主なプログラム

- ・ 事業所訪問の基礎
- ・ 財務諸表分析のポイント
- ・ 融資のヒアリングポイント
- ・ 成長支援の取り組み
- ・ 創業支援の取り組み
- ・ 事業承継・M&Aの取り組み
- ・ 住宅ローンの取り組み
- ・ 事業所ロールプレイング など

研修資料の一部抜粋



6. 事業所担当者向けの社内研修

本支店長を対象とした「支店長経営塾」を定期開催

2025年度は、環境省や信金中央金庫を講師に招き、サステナビリティ支援に関する講義を実施

2025年度「支店長経営塾」実施概要

テーマ	脱炭素、サステナビリティに関する国の動向と各種取り組み
講師	環境省 大臣官房 環境経済課 環境金融推進室 信金中央金庫 サステナビリティ推進部 グリーンプロジェクト推進室

研修資料の一部抜粋

