

重要課題 地域の事業の存続・成長

リレーションシップバンキング 活動を通じた地域の徹底支援

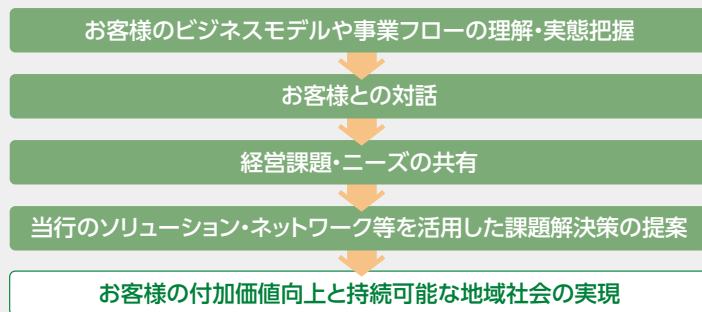
後継者不足、人手不足、販路の狭さ、企業数の減少などの様々な地域課題に加えて、新型コロナウイルスの感染拡大、脱炭素社会への移行、デジタル化、働き方の多様化など事業環境が変化しており、これまで以上に地域・お客様が抱える課題・ニーズは多様化しています。当行の知見やノウハウを発揮し、コンサルティングを展開することで、課題解決に貢献します。

事業支援活動でお取引先の課題を解決

ソリューションメニューをより多角的に拡充、高度化するとともに、全行員によるコンサルティングでお取引先の課題解決、付加価値向上や事業の成長をサポートし、地域経済の好循環を生み出します。

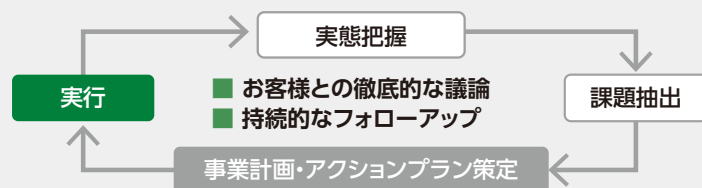
【特徴①】事業性評価をベースとしたコンサルティング

事業性評価をベースとした事業支援活動に取り組み、お客様と経営課題を共有し、課題解決策の提案を通じて、お客様の付加価値向上と持続可能な地域社会の実現を目指します。



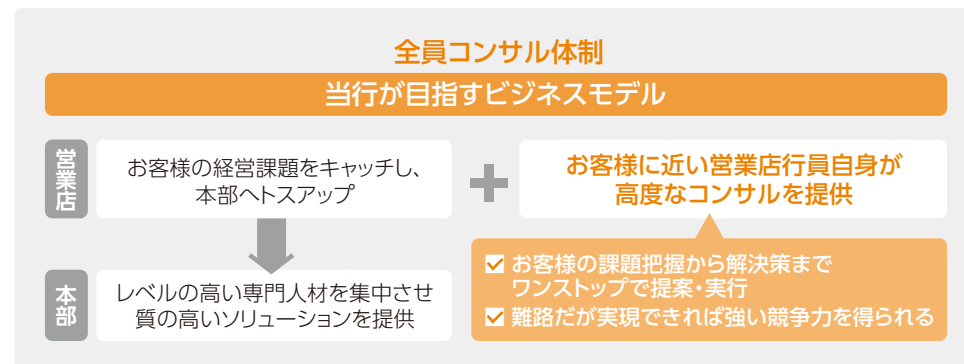
【特徴②】伴走型コンサルティングの実践

お客様の課題を解決できるまで、伴走型のコンサルティングで取り組みます。



全員コンサルプロジェクト

本部の専門人材だけでなく、営業店行員全員がお客様の課題を深掘りし、成長戦略を伴走支援していく「全員コンサルプロジェクト」に取り組んでいます。2021年10月のプロジェクト開始以降、課題把握から解決までのプロセスを繰り返し実践することでコンサルティングレベルの向上を図っています。



◎山陰合同銀行のコンサルティングメニュー

事業デューデリジェンス	計画策定	業種RM	事業承継
人事	ICT	医療・介護	M&A
行員常駐型コンサルティング	人材紹介	宿泊・観光	ファンド
SDGs	補助金	食品製造	IPO






◎コンサルティング件数(2022年度実績)

事業計画策定支援	10件
人事コンサル	17件
ICTコンサル	15件
業種別コンサル	12件
人材紹介	45件
SDGs	161件
事業再構築補助金申請支援	144件
販路開拓支援を行った先数	524社
事業承継契約件数	19件
M&A契約件数(AD契約締結件数)	27件
M&A成約件数	12件

リレーションシップバンキング活動を通じた地域の徹底支援

取組事例 コンサルで課題の特定から解決まで一貫通貫で支援

(有)アゴ弁(島根県松江市)は、宅配弁当の製造・販売を中心として、介護施設向けに配食事業を展開するなど、食を通じて地域の健康をサポートする企業です。同社が更なる成長を実現するためには、経営課題の特定や解決策の立案が必要であったことから、事業DD・計画策定サービスを提案しました。同サービスにより抽出されたブランディングという経営課題に対し、ビジネスマッチングにて、ブランディング企業のWorld Utility(株)を紹介しました。紹介後はブランディングプロジェクトを立ち上げ、実現に向けた取り組みを進めています。

(有)アゴ弁 	課題の特定・解決策の立案	実行支援
提供サービス	事業DD・計画策定 	ビジネスマッチング 
サービス提供者	 ごうぎん	 WORLD UTILITY
支援内容	マーケティング、採用強化策として、ブランディングの課題を抽出	社内・社外のそれぞれを対象として、ブランディングプロジェクトを実施

社員の成長を促す人事制度構築をサポート ～人事コンサルティング～

人事制度は、自社が求める人物像を定義し、その定義に照らし合わせて客観的に社員を評価し、その評価を適切に報酬へ反映させることで、社員の成長を促し、企業の発展を実現するための制度です。当行はお取引先の人事制度構築をサポートし、地域経済の持続的な発展に貢献してまいります。

人事コンサルティングメニュー

- 現状分析(現人事制度の設計面・運用面の課題整理、社員満足度調査)
- 等級制度構築
- 評価制度構築
- 賃金制度構築
- 新制度移行支援
- 新制度運用支援

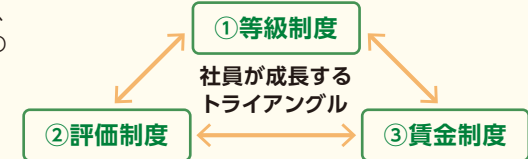
取組事例 「社員の成長」と「組織の成長」の実現を目指す人事制度構築を支援

(株)出雲たかはし(島根県雲南市)は、島根を代表する伝統の出雲そばの製造やオリジナルのラーメン・パスタ等の開発に力を入れ多種多様な麺製品の製造販売を展開しています。伝統を守るだけでなく、新たな取り組みにもチャレンジしていくため、「社員の成長」をサポートし「組織の成長」に繋げたい経営陣の方針の実現を目指す人事制度の構築を支援しました。

課題 営業店の法人営業担当者は当社社長と面談を重ね、人材の育成や確保に関して以下の課題を抱えていることを把握しました。



支援内容 上記課題を解決するため、本部と連携し人事制度の構築を支援しました。



想定効果 人事制度構築により、それぞれの社員への期待像や役割が明確化され、社員の成長意欲や取組意欲の高まりが期待できます。結果として、会社の成長に繋がると考えています。

- 1 社員に対する「期待像」の明確化
- 2 具体的なフィードバックにより社員の成長をサポート
- 3 貢献度に応じた適正な賃金によりモチベーションアップ



株出雲たかはし 高橋社長コメント 「社員のチャレンジを応援し、成長をサポートしたい」この思いの実現に向け、社員一丸となり「社員一人ひとりの成長」と「会社の成長」を目指して新人事制度の運用をスタートしました。しっかり社員の成長をサポートできるよう取り組んでいきます。
(左から)雲南支店長(2023年10月1日付で浜田支店長) 坪倉 孝
(株)出雲たかはし 代表取締役社長 高橋 大輔 様
雲南支店 原 涼平

リレーションシップバンキング活動を通じた地域の徹底支援

ITツール活用による業務効率化支援 ～ICTコンサルティング～

クラウドサービスの導入・運用支援の他、現状把握、業務分析を通して、ICT化するべき業務の特定およびロードマップ作成を行い、企業の生産性向上実現を支援しています。

◎ICTコンサルティングの流れ



取組事例

業務アプリ作成による営業案件・売上見込の見える化の実現を支援

不動産仲介、管理事業を展開する(有)朝日住宅(島根県松江市)に対し、ITによる売上管理の効率化を支援しました。

課題・背景

- 紙ベースの業務が多く、上司や経営者に情報がスムーズに共有できない。
- 営業活動のデータ管理の仕組みがなく、案件の見える化がなされていない。

当りの支援内容・結果

- 業務アプリ20～30個を作成支援し、データの自動連携やリアルタイムで社内共有ができる仕組みを構築。
- ペーパーレス化・情報共有のスピードアップを実現。



プロジェクトチームコメント

単なるシステム導入ではなく、課題の洗い出しや運用のフォローまできめ細かにサポートしていただきました。日頃からリレーションが図れていて、当社のビジネスをよく理解している銀行に感謝していただくことで、効果的なシステム導入になりました。構築したシステムでお客様へのサービスを向上し、DXに繋がっていきたいと思います。



プロジェクトチームとのディスカッション風景

(有)朝日住宅のプロジェクトメンバー(写真左から) 管理事業部 管理業務課 課長 野田 敬洋 様 代表取締役 目次 修 様 管理事業部 管理営業課 稲村 百香 様

経営陣の一員として多くの経営課題に対応 ～常駐型コンサルティング～

お取引先に常駐し、実行支援まで行う「常駐型コンサルティング」を実施しています。

常駐例

2021年4月から2年間、養鶏業・山林業をベースに地域創生事業を行う(株)たなべたたら(島根県雲南市)に行員1名を常駐させ、経営課題の解決に向けた支援を実施しました。

経営課題・ニーズ

地域資源や社内資源を磨き活性化させることで、持続可能な体制で将来にわたって発展できる地域・組織にする。

常駐型コンサルの内容

- 養鶏事業を拡大し、地域の特産品へ育てるための計画立案、実行支援。
- 事業再構築補助金を活用した新分野展開の計画立案、補助金申請および実行支援。

2023年4月、(株)たなべたたらが新分野として展開する事業「フォレストアドベンチャー・たたら」がオープン。



パンフレットの表紙には、ごうぎんチャレンジドまつえの職員が描いた絵が採用されました。

(株)たなべたたら 田部里長コメント

たたら製鉄を育んだ山々など、地域資源の磨きこみによる事業化を進める当社にとって、既存事業の収益性強化と新規事業の推進が急務でした。2年にわたるご支援の中で、養鶏業における新鶏舎の設置、補助金を活用したアクティビティ開発を中心に、客観的視点での現状分析を踏まえて全体をリードしていただき、会社にとっても地域にとっても今後の財産となるステップを踏むことができました。中山間地域の今後の在り方を示していく我々のビジョンにも共感いただきながら、当社従業員と一体になって取り組んでいただいたことに感謝しています。

足立行員コメント

常駐先の役員・従業員の皆様と一緒に汗をかきながら考え、銀行で学んだ考え方を生かして、実行をお手伝いしました。地域の多くの企業は人材不足という共通の悩みの上にさまざまな課題があります。当行は、企画から始まり、企業や地域に深く関わることができる組織です。これからもお客様目線での対話の実践により、企業を元気にする仕事を続けていきます。



(株)たなべたたら(株)の社員の皆さんと(中央)田部 長右衛門 里長(左から3番目)法人営業部 足立 亮(現:ごうぎんエナジーへ出向)

リレーションシップバンキング活動を通じた地域の徹底支援

事業の成長を支える人材の確保 ～人材紹介サービス～

人口減少が進む地方における人材不足問題への対応、経営幹部や専門人材を中心とした人材確保への支援を通じ、地域の持続可能性を高めます。

取組事例

新規事業立ち上げを担う人材の採用により、事業多角化をサポート

(株)赤徳商店(島根県松江市)は、昭和28年設立の主にセメント・生コンクリート等を取り扱う老舗の建材商社です。主たる事業の将来的な市場縮小を見越し、新たな収益の柱として医療福祉事業部の立ち上げを計画されており、そのスタートアップメンバーとして市場開拓を担う人材が必要不可欠でした。最適な人材の確保をサポートするため、営業店担当者がごうぎんグループの人材紹介サービスを紹介、ごうぎんキャリアデザイン、外部の人材紹介会社と連携し、スピード感を持って対応したことで同社の求める人材の採用が実現し、新規事業の早期確立に向けまい進中です。

経営課題

- 事業の多角化によるリスクヘッジ
- 新規事業の早期確立



採用した人材

- 営業経験豊富で新規事業の顧客開拓を担う人材
- 将来の事業部の責任者候補

社長コメント

当初、ハローワーク等で募集をかけましたが、候補者が見つからず、当社の将来を担う幹部候補生であるということで、ごうぎんの人材紹介サービスにお世話になることを決めました。医療福祉事業という新たなジャンルで、地域に貢献したいという当社の考えを実現するため、三島さんには大いに期待しています。



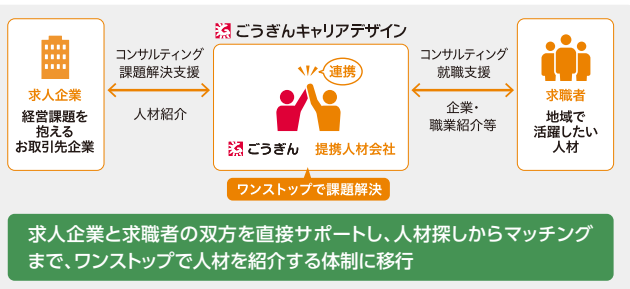
左から
(株)赤徳商店 代表取締役社長
森脇 明美 様
三島 竹識 様 (今回採用)
松江駅前法人部
原田 拓実

TOPICS

人材紹介業務の拡大

ごうぎんキャリアデザイン業務開始

地域における人手不足問題が深刻化する中、2023年5月より、100%子会社の(株)ごうぎんキャリアデザイン(旧社名: (株)山陰オフィスサービス)に人材紹介業務を移管し、お取引先の人材確保の取組支援を強化しました。



補助金制度の活用を支援 ～事業計画策定サポート～

事業再構築補助金を活用したお取引先の事業再構築をサポートしています。

取組事例

コロナ禍で大打撃を受けた団体旅行客向け事業者の事業計画策定をサポート

(株)鳥取砂丘会館(鳥取県鳥取市)は、鳥取県有数の観光地である「鳥取砂丘」正面でドライブイン事業(団体旅行客向け大型食堂と土産物販売)を実施していましたが、コロナ禍の移動制限の影響を受け、早急な事業の再構築の必要性に迫られていました。

新たな事業コンセプトとして、「新たなターゲットとして個人旅行客を選定し、当社の強みである鳥取砂丘という抜群のロケーションを活かしたカフェ事業を実施する」というプランはありましたが、自社で事業計画の策定を遂行する人材がおらず、当行へ計画策定の支援を依頼されました。営業店の担当者は事業コンセプトについて議論を重ね、新たに「カフェ事業を通して鳥取砂丘全体の魅力向上につなげる」というプランを設定し、事業計画策定の支援を実施しました。

当初コンセプト

個人旅行客をターゲットとしたカフェ事業の実施

最終コンセプト

カフェ事業を通じて鳥取砂丘の魅力向上につなげる

- 1 地元木材を活用した革新的なランドマークとなる建物の建築
- 2 地元食材を活用した話題性のある飲食メニューで地域の魅力をPR



タカハマカフェ

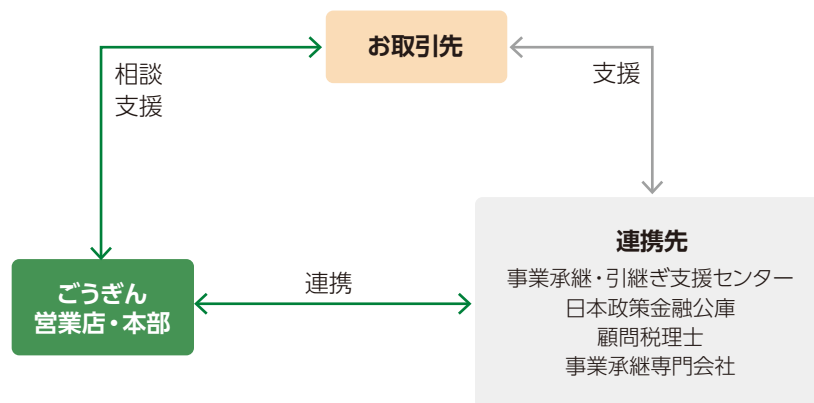
リレーションシップバンキング活動を通じた地域の徹底支援

円滑な事業承継で企業の発展と継続をサポート

～事業承継コンサルティング～

山陰地方のお取引先約1,200社へ「事業承継」の状況について調査を行ったところ、後継者を特定していない「後継者未定」を含めた「後継者不在先」は約40%にのぼることが判明しました。

特に、事業規模が小さな企業ほど「事業承継に関する相談先が分からないため承継が進んでいない」という回答が多かったことから、お取引先に身近な営業店と本部が各機関と連携して、事業承継をサポートしています。



取組事例 ごうぎん事業承継ファンドによる投資

当行グループ100%出資の「ごうぎん事業承継投資事業有限責任組合」(通称:ごうぎん事業承継ファンド)の第2号案件として、フジキコーポレーション(株)(島根県松江市、ギフト用品販売ほか)に投資しました。



同社は、顧客ニーズや時代に合わせた新事業の全国展開や、積極的に地元人材を採用するなど、地域の経済・雇用に大きく貢献している優良企業です。当行グループが持つリソースを最大限に活用し、同社が新経営陣に円滑に事業を承継することで、さらなる成長を支援できると判断し、投資を決定しました。

第三者承継(M&A)支援の強化 ～M&Aアドバイザー～

近年、中堅・中小企業における後継者不在問題の顕在化や他地域・他業種への進出を志向する企業の増加に伴い、お取引先からM&Aの相談が急増しています。

当行のM&Aアドバイザー業務は25年以上にわたる歴史があり、その間にノウハウの蓄積や専門家とのネットワークを構築しています。また、野村證券(株)やM&A専門会社とのアライアンスにより、お取引先に対して全国規模の情報提供が可能となり、事業規模の小さな企業から大企業まで一貫してサポートできる体制も構築し、お取引先の多様化するニーズに対応しています。

取組事例 近隣エリア同士でさらなる高みを目指す「地域活性化型」M&A

(株)フィディア(鳥取県米子市、建築業)と、(株)井木組(鳥取県琴浦町、総合建設業)とのM&A(資本提携)をアドバイザーとしてコーディネートしました。(株)フィディアは将来の事業承継問題だけでなく、将来の人口減少による建設市場の縮小を考え、近隣で事業エリアの重複が少ない、(株)井木組との資本提携の実現に至りました。資本提携後、(株)フィディアでは社内から新しく代表者を登用し、資本提携後も独立性を維持しながら相乗効果を発揮しています。

(株)フィディア

- 個人住宅のリフォームに強み



(株)井木組

- 幅広い工事種別対応に強み

取組事例 両社の強みを最大限発揮する「成長戦略型」M&A

(株)GROW UP(鳥取県鳥取市、パン製造販売業)と(株)プローバホールディングス(広島県広島市、アミューズメント業)のM&A(資本提携)をアドバイザーとしてコーディネートしました。企業をさらに成長させたいという両社が抱えていた経営課題に対し、お互いの強みを活かした「成長戦略型」M&Aを行うことにより、さらなる成長を目指すこととなりました。資本提携後、(株)GROW UPは広島県、兵庫県、東京都へも新規エリアとして進出を実現しました。また、これまでベーカリーショップ中心であったのが、カフェ業態やスイーツショップ運営、FC事業も展開、新規事業としてグランピング事業も開始しました。結果として資本提携後、売上および店舗数が資本提携前の約3倍に拡大するなど、成長が加速しました。

(株)GROW UP

- 本業へ経営資源集中



経営統合後、新規出店を実現した、OZ bread 自由が丘店(東京都)



(株)プローバホールディングス

- 人材派遣による内部管理体制強化

左から (株)GROW UP 代表取締役社長 柴原 史則 様
(株)プローバホールディングス 代表取締役CEO 平本 直樹 様

リレーションシップバンキング活動を通じた地域の徹底支援

創業・成長段階の企業への投資

～ごうぎんキャピタル5号投資事業有限責任組合～

2022年8月、当行とごうぎんキャピタル(株)はファンド総額5億円の「ごうぎんキャピタル5号投資事業有限責任組合」を設立し、1年間で4件、125百万円の投資を行いました(2023年8月末現在)。

当該ファンドは、地域経済・社会問題の解決・貢献が期待できる優れた技術や商品・サービスを有し、かつ成長が期待できる先を投資の対象としています。今後も、企業の成長資金の供給はもちろんのこと、経営面での助言や山陰合同銀行グループのネットワークを活用した販路支援等、さまざまな角度から関与を行うことによって成長を促していくとともに、創業期や成長段階にある企業への投資を引き続き行ってまいります。

経営の安定・発展に寄与するサービスを提供

～ごうぎん経営者クラブ～

ごうぎん経営者クラブサービスでは、最新の経営情報や経営の安定・発展に寄与するサービスを利用者様に提供しております。日経BP社と連携し、日経ビジネス電子版や、200以上のセミナー・研修動画見放題サービスを提供し、経営に役立つ情報をお届けします。

◎サービスメニュー

- 講演会・セミナー・研修会
- ブック・サービス(情報誌送付サービス)
- 日経ビジネス電子版
- 視聴用コンテンツ
- 情報提供サービス
- 総合補償制度

講演会・セミナー開催実績	時期	参加数
ごうぎんSDGsセミナー	2022. 5	519名
インボイス制度&電子帳簿保存法対策セミナー	2022. 6	738名
ハラスメント防止措置義務化対応セミナー	2022. 7	104名
ごうぎん特別講演会	2022. 9	124名
ごうぎん特別講演会	2022.12	78名
ごうぎん脱炭素セミナー	2022.12	472名
ごうぎん新春講演会	2023. 1	783名
鳥取市SDGsセミナー	2023. 3	54名
ごうぎん特別講演会	2023. 3	64名

TOPICS

地元企業のICTコンサル取組事例や体験談をYouTubeチャンネルで配信

2023年1月に開催した講演会「ごうぎんDXデイズ」の動画を当行YouTubeチャンネルに掲載しています。

こちらをご覧ください



ショートver.
(1分10秒)



フルver.
(33分42秒)



実際に当行のICTコンサルティングをご利用いただいた企業の社長に登壇いただき、パネルディスカッションを行いました。

リレーションシップバンキング活動を通じた地域の徹底支援

地域活性化・地方創生

地域産業の成長や雇用創出といった地域課題の解決に向け、当行が保有する経営資源を最大限に活用して活力ある地域づくりに取り組み、地方創生に貢献します。

地域の課題解決に向けた取り組み

お取引先企業と地元自治体の連携を促進させ、双方の持続的な発展を目指します。

企業版ふるさと納税の活用

地元事業者・新聞社と連携し、企業版ふるさと納税の活用を促進しています。お取引先への自治体プロジェクトの提案、お取引先への寄付ニーズや地域課題に基づく自治体プロジェクトの立案支援を行っています。

寄付

15件
(2022年度)

【契約自治体】(2023年8月末現在)

島根県内:松江市、安来市、出雲市、雲南市、大田市、飯南町、津和野町、邑南町、吉賀町
鳥取県内:鳥取県、鳥取市、倉吉市、米子市、境港市、岩美町、八頭町、湯梨浜町、三朝町、北栄町、琴浦町、南部町、日南町、日野町、江府町

取組事例 鳥取県への企業版ふるさと納税による寄付を仲介

2023年3月、当行の仲介により(株)ONE(岡山県倉敷市、保険関連サービス業)が鳥取県の取組む新型コロナウイルス感染症対策事業に寄付を実施しました。寄付金は医療・保健体制の構築や感染症の拡大防止に向けて活用される予定です。



多様な官民連携手法への挑戦

国や地方公共団体、お取引先などと連携し、PPP/PFIやPFS/SIBといった官民連携の取り組みを積極的に推進しています。2022年7月に松江市、11月に出雲市と「SIBの研究に関する覚書」を締結し、案件形成に向けた協議を進めています。

PPP (Public-Private-Partnership : パブリック・プライベート・パートナーシップ)
行政主体による公共サービスを、行政と多様な構成主体との連携により提供していく考え方。民間委託、PFI、指定管理者制度、民営化、地域協働、産学官連携等を含めた官民連携手法の総称。

PFI (Private-Finance-Initiative : プライベート・ファイナンス・イニシアティブ)
公共施設等の建設、維持管理、運営等を、民間事業者の経営ノウハウおよび技術的能力、資金等を活用して行う手法。

PFS (Pay-For-Success : ペイ・フォー・サクセス)
成果連動型民間委託契約方式と呼ばれ、国または地方公共団体等が民間事業者に委託等する事業のうち、解決を目指す行政課題に対応した成果指標を設定し、当該成果指標の達成・改善状況に連動して委託費が支払われる新たな官民連携手法。

SIB (Social-Impact-Bond : ソーシャル・インパクト・ボンド)
PFSのうち、民間事業者が金融機関等から調達した資金をもとに事業を行い、地方公共団体等からの成果報酬等により返済する仕組み。

持続可能なまちづくりへの支援

地域の社会資本整備事業へ積極的に参画し、持続可能な地域社会の形成に貢献します。

国交省とのPPP協定の締結

2018年度より国土交通省と「PPP協定」を締結、今年度も「PPP協定」パートナーに就任(6年連続6回目)し、地元自治体や民間企業向けのセミナー開催や個別相談に対応しています。中国地方では唯一の金融機関パートナーです。

PPP/PFI事業向けファイナンスの組成

当行はこれまで蓄積したPPP/PFIに関する専門的な知見とノウハウを活かし、金融面から積極的な支援を行うことで、持続的な社会を支える公共インフラ整備に貢献しています。

取組事例

地元企業のPPP/PFI事業への参画を支援

～官民連携事業への支援を通して地域の持続可能なまちづくりに貢献～

地元自治体が発注したPPP/PFI事業について
地元企業の受注を地元金融機関が支援する
「地域完結型PFI」を実現

鳥取県と米子市が共同で実施するPFI事業を受注した、県内事業者を代表企業とするグループに対し、プロジェクトファイナンスを組成し、資金調達を支援しました。県と市の業務連携の強化、住民の利便性向上など持続可能なまちづくりにつながる事業をサポートしました。

鳥取県西部総合事務所3号館・
米子市役所税町庁舎として
2023年10月より供用開始



●本事業の代表企業
美保テクノス(株)
代表取締役社長
野津 健市 様

本事業は、鳥取県のPFI事業として、初めて県内事業者が代表企業を務めた事業です。地元企業を中心となり企画・設計・建築に取り組んだからこそ、県民市民の皆さんにとって、「財産」となる建物を実現できたものと考えます。代表企業を務めるのは、当社にとって初めてのチャレンジで、何もかもが手探りでしたが、ごうぎんをはじめ地元企業を中心とした心強いパートナーに恵まれ、新棟の新築工事を完成させることができました。今後は既存棟の改修と維持管理業務が始まりますが、引き続きしっかりと務めて参ります。

リレーションシップバンキング活動を通じた地域の徹底支援

地方公共団体との関係深化

行政事務の効率化・デジタル化などの業務改革や官民連携による地域活性化を推し進めます。

自治体との連携によるキャッシュレス決済を活用した地域活性化

取組事例 鳥取県米子市におけるJ-Coin Payを活用した消費喚起事業 (2023年8月1日～10月25日)

イベント期間中に米子市内のJ-Coin Pay加盟店でJ-Coin Payを使ってお買い物いただくと、米子市内の加盟店でのみお使いいただけるJ-Coinボーナス(よなごプレミアムポイント)を付与します。貯まったポイントを再び米子市内でお使いいただくことで、市内経済の一層の活性化を図ります。



取組事例 島根県津和野町におけるJ-Coin Payを活用した出産祝金給付事業 (2023年7月開始)

J-Coin Payを活用して、津和野町内に住所を有する子育て世代に、津和野町内の加盟店でのみお使いいただける津和野町独自ポイント(J-Coinボーナス)を給付します。給付ポイントを津和野町内でお使いいただくことで、町内経済のより一層の活性化を図ります。

自治体DXの推進支援

当行のソリューション提供や外部機関との連携により、自治体庁舎内および地域におけるDXの推進支援を行っています。2021年に鳥取県南部町、2022年に鳥取県日南町とDX推進に向けたパートナーシップ協定を締結し、各自治体や地域における課題解決や経済活性化に向けた各種支援を実施しています。



鳥取県日南町との締結式の様子

スマート農業への取り組み

2021年10月、農業分野の課題をスマート農業の導入により解決し、持続可能な農業を実現させることを目的に、ヤンマーアグリジャパン(株)中四国支社と連携協定書を締結しました。農業における担い手の高齢化や後継者不足による農業人口の減少、耕作放棄地の拡大など、農業分野の課題は深刻さが増しており、最先端の農機とデータ活用によるスマート農業を生産者や地方公共団体と連携して活用することで、課題解決に取り組んでいます。

取組事例 地域農業の課題解決 島根県浜田市で有機ニンジン栽培・機械化実証 ～中山間地 × 有機栽培 × スマート農業～

2022年7月から浜田市弥栄町で実施した機械化実証では、全地球航法衛星システム(GNSS)機能付きトラクターで、畝立て・シート張り・種まき・施肥・除草を誤差なく作業しました。また、トラクターは畑の形状とルートを記憶しており、毎回同じルートをたどるので作業機の取替だけで複数の農作業が可能なることを確認しました。機械化による正確な作業で大幅な省力化とスピードアップが可能と実証されたことから、中山間地における有機栽培の規模拡大に向け、他地域への展開も視野に活動を進めます。



創業・新事業開拓支援

地域資源の活用や地域課題の解決等につながる山陰発のビジネスモデルの創出をサポートしています。

自治体と連携したスタートアップ支援

松江市が取り組む新たな事業や産業を生み出すためのエコシステムの形成事業「MATSUE起業エコシステム」や鳥取県が取り組む起業創業支援プログラム「TORIGGER」に参画し、地域から新しいビジネスモデルを創出する取り組みを支援しています。