



第2回

但馬信用金庫 常勤理事兼事業支援部長

みやがき たけお

宮垣 健生さん

次々とプロジェクトを打ち出し、 地域を面で支援する

金融経営研究所
所長

山口 省藏

「豊岡靴」としてブランド化

最初に宮垣さんに会ったのは、2015年に「創業支援」をテーマにした日本銀行の金融高度化セミナーに登壇してもらったときだった。但馬信用金庫は、総務省の地域経済循環創造事業交付金を最も活用している金融機関だった。この交付金は、地域の資源と人材を活用する新規事業の初期投資に支払われるもので、交付金と同額以上の地元金融機関からの融資が条件となっていた。交付金が入れば、初期投資額を抑えられるため、新規事業でも金融機関が融資しやすくなる。但馬信用金庫は、この交付金事業を2ケタの案件数で支援していた。

宮垣さんには、昨年7月の「地域プロジェクト支援」をテーマにした金融高度化セ

ミナーにも登壇してもらった。宮垣さんの話す地域プロジェクトは多彩だった。私は、日銀を退職後、宮垣さんの話の実態を調べるために但馬地域を訪問した。

但馬信用金庫の本店がある兵庫県豊岡市は、靴生産額が全国1位である。しかし、靴に関して豊岡の名前が前面に出ることは少なく、「豊岡靴」がブランドとして認知されたのは近年にすぎない。従前、豊岡の靴製造業者は、商社が企画する他社ブランドの靴を請け負って作る（OEM生産）だけだったからだ。

「豊岡靴」のブランド化は、但馬信用金庫が本店を置く宵田商店街の若手経営者たちとともに宮垣さんが仕掛けた商店街の活性化プロジェクトと同時期に始まり、その後、密接に関連し発展していく。この商店街のプロジェクトとは、地元の産業が靴

製造なのだから、それを使って地元商店街の活性化を図ろうとしたものである。宵田商店街は05年、「カバンストーリー」と自称し、それまでは取り扱っていなかった靴をにわかにかり始めた。宮垣さんたちは、地元自治体に働き掛け、補助金を出してもらい、「靴の自動販売機」を商店街に置くなど、話題づくりも行った。



豊岡靴の起源である柳行李をモチーフにした「トヨオカカバンアルチザンアベニュー」。行李とは、柳や竹で編んだ箱形の入れ物のこと。



但馬信用金庫の宮垣さん(1979年生まれ)は、豊岡の靴プロジェクトのほか、地域を面で支援するためのさまざまなプロジェクトを推進している。

兵庫県靴工業組合が06年に、「豊岡靴」の地域団体商標を取った。これで「豊岡靴」のブランドができ、地元の特産品を地元の商店街で売る体制が整った。

14年には、カバンストリートの中に、靴の新拠点である「トヨオカカバンアルチザンアベニュー」を作った。「アルチザン(職人)」をコンセプトに、1階と2階を靴ショップ、3階を靴職人の養成学校とした。この専門学校には、毎年10人ほどが全国各地から入学するようになっていいる。この事業は、グッドデザイン賞(まちづくり部門)を獲得した。

「アルチザンアベニュー」ができたあ

と、商店数が20店舗弱のカバンストリート周辺に、靴やアパレルの新規出店が5店舗増えた。また、商店街にあったクリーニング店が、靴クリーニング店として第二創業した。この店では、一つの靴をクリーニングするのに、3万〜5万円の料金を取るにもかかわらず、「おじいちゃんの形見の靴をきれいにしてほしい」「昔、海外で買ってきたブランドの靴をきれいにしてほしい」などといった要望が寄せられ、全国から靴が送られてくる。当初、社長とパート従業員しかいなかった会社は、正社員だけで7名もの規模に拡大した。

3名で常時20以上のプロジェクト

宮垣さんは、大学を卒業したあと、信金中央金庫の信用金庫部に入った。そこでコンサルティングの仕事をしているうちに、自身でも地域の一プレーヤーとして働きたくなり、地元で父親が理事長をしていた但馬信用金庫に中途採用された。

当初、宮垣さんは、信用金庫ではかなり浮いた存在だった。「15年前に但馬信用金庫に入ったとき、『すぐに融資に結び付くことのない地域のプロジェクトを支援しよ

う』と思い、行動に移していたのは自分くらいでした。カバンストリートのプロジェクトにかかわり、商店街の中に自分の居場所ができました。商店街での『但馬信金っておもしろいことやるよね』という評価が伝わり、他地域のプロジェクトにもかかわるようになりました。信用金庫の中にも徐々に自分の居場所ができました」と話す。

宮垣さんは、煙のような段階のものも含めて常時20〜30のプロジェクトを抱えている。これらのプロジェクトがすべて同時に動いているわけではなく、特定の案件にメドが立つと、それ以外の案件が動き出すといった具合だという。

但馬信用金庫を訪問した際に驚いたのは、これらのプロジェクトを抱える事業支援部地域創生課は2名(うち1名は、16年に採用した元アパレル会社にいた専門家。靴などのマーケティング支援担当)しかないことである。事業支援部長である宮垣さんを入れても3名しかない。営業店もつどにかかわっているとはいえず、本部3名でこれだけのことができるのであれば、金融マンが全員で同じようなことを行えば、どうなるだろうか。私は、但馬の地で、「きつと日本を変えられる」と確信したのである。