資料2

# 観光地資源（温泉熱等）の利用事業における金融支援について

2022年2月8日

三島信用金庫　元気創造部　地域未来創造課
坂本　剛宏

# プロフィール

単に、融資の行内審査基準に満たない事業者に対する貸金(＝リスクマネー)供給の仕掛け、としてのみ捉えるのではなく、エクイティや契約を基に、「一定のガバナンスを取りながら、一定の期間、事業者を目標に向けてコントロールしていく仕掛け」を学びに武者修行。

坂本　剛宏（さかもと　たけひろ）　42歳

① 三島信用金庫
元気創造部　地域未来創造課

② さんしんキャピタル 株式会社（兼務）
投資専門子会社としてファンド運営管理
コンサルティング業務
2021年10月1日設立の新会社

＜略歴＞
2002年　静岡産業大学　国際情報学部卒業

2002年4月 三島信用金庫に入庫、岡宮支店、片浜支店、函南支店、松本支店、修善寺支店（初の観光事業に携わる）、清水町支店（6店舗）勤務後、
**2019年4月より株式会社 地域経済活性化支援機構（通称：REVIC）半官半民ファンドに1年6か月出向。**
帰任後、融資部に所属しファンド組成、行政連携、まちづくりファンド（MINTO機構）運営、企業再生・債権管理業務、観光再生・持続可能なまちづくりを中心に複数のファンド運営管理に従事

# 一般的な融資審査の仕組みについて

# 融資審査の仕組みについて

- 融資を受ける際「必要なこと」それが、融資審査です。まずは融資審査の仕組みについて説明します。

**■融資審査の仕組み**

融資では「確実に返済してもらえるかどうか」を基準に（審査の）可否を決定します。その際、私たちの返済能力を調べられ、融資を通過させるか（不通過にするか）判断されます。

融資は金融機関にて行われますが、融資審査が通過してはじめて事業資金が提供（貸し付け）されます。また金融機関など貸し出す側は「債権者」となり、融資される側は「債務者」となります。

【債務とは】
債務（さいむ、英: debt）とは、ある者が他の者に対して一定の行為をすること又はしないこと（不作為）を内容とする義務をいう。義務を負う者を債務者、権利を有するものを債権者と呼ぶ。 債権を債務者からみた場合の表現。 複数の人が、同じ債務を負担すると連帯債務となる。

金融機関の融資は、それぞれ審査基準が異なります。この記事のメインテーマである「銀行融資を成功される」ためには、審査が通しやすい融資を見つけるのが「融資を成功させる」上で重要な課題と言えます。

# 融資を受ける可能性を高めるために、押さえるべき3つのポイント①

■必ず押さえる3つのポイント

1. 各金融機関の融資審査の特徴を知る
2. 審査の特徴を知った上で、対策を練る
3. 審査がスムーズな融資制度を申込む

## 1．それぞれの融資審査の特徴を知る

融資の申請を行う前に「自社の状況に合った融資」を探してみましょう。

どんなに良いサービスや融資制度があったとしても、ご自身で「審査を通すこと」が出来なければ意味がありません…。

また、審査が通らなかった場合のリスクも考え『審査が難しい』と感じられるサービスは、極力避けられることをおすすめします。

しかしながら「ご自身をの評価を下げる必要」はありません。もちろん会社の業績が悪いと、融資審査を通しにくいのは事実です。

ただ、経営状況に合ったサービスや「審査基準がマッチする」融資を利用すれば、融資の可決率は大幅に向上します。自分自身の適正な評価を知ることは、経営状況の改善につながる「最善の策」と言えるでしょう。

# 融資を受ける可能性を高めるために、押さえるべき3つのポイント②

## 2. 審査の特徴を知った上で、対策を練る

たくさんの資金調達方法の中から『自社に合う融資方法』が見つかったら、次は各融資の「審査特徴」を詳しく見てみましょう。その上で融資が可決されるように対策を練れば、審査への備えは万全と言えます。また「審査で提出する書類」は、きちんと作り込む必要があります。

例えば、銀行融資をお考えであれば、融資が通せるよう『会社格付け』を上げる必要があります。それには、これから述べる項目をチェックし、実行してみてください。

融資を成功させるための「チェック項目」5つ！

- ☑ 税金を滞納していないかどうか
- ☑ 融資申請先を「メインバンク」として考えているかどうか
- ☑ 不動産の担保での資金力ではなく、ご自身の会社に資金力があるか
- ☑ 試算表は、こまめに提出しているか
- ☑ 資金の流れが大きい口座があるかどうか

どうでしたでしょうか。

銀行融資のチェックリストだけでも、これだけたくさんの項目が挙げられます。上記のチェック項目について、1つずつ確認しておけば、融資審査が通る確率は大幅にアップするでしょう。もちろん、ご自身で資金問題を解決するのが難しければ、資金調達の専門家にアドバイスを求めるのも良い方法と言えます。こうした専門家を通せば、銀行だけではなく、信用保証協会を通した融資や日本政策金融公庫からの融資について、丁寧に「審査のコツ」などアドバイスが受けられます。プロを味方に付ければ「資金繰り改善に役立つ」秘密の情報が引き出せるかもしれません。

# 融資を受ける可能性を高めるために、押さえるべき3つのポイント③

**3．審査がスムーズな融資制度を選定し金融機関へ打診・申込み**

審査に何ヶ月も待たされてしまえば、その間「資金繰り」がうまくいかず、経営状況が悪化する危険があります。こうした場合は極力「審査が早い」サービスを利用することです。例えば、審査が速いとされる金融機関から融資を受けたり、ファクタリングサービスを使うなどすれば、時間のロスが少なく、上手に資金繰りが改善できます。

また、問題が早期に改善できれば、今後の会社経営にも良い影響が出ることは間違いありません。

# 設備の融資審査Pointについて

# 金融機関が設備投資に関する融資を審査するポイント①

- 企業にとって、設備投資は、戦略的経営基盤拡大や生産性向上を図るための有効な手段です。設備投資資金調達を実現するには、金融機関の厳格な融資審査をクリアすることが、カギになります。設備投資資金調達を円滑に行うため、金融機関の融資審査方法を説明します。

## 1．金融機関の融資審査スタンス

➢金融機関は、設備投資融資に対して、慎重かつ多面的に審査を行います。理由は、①投資金額が大きく、投下資本の回収が長期にわたること、②投資効果の予測が難しいこと、③当初計画通りの効果が得られない場合のリスクが大きいことです。

## 2．設備投資計画の内容検証方法

金融機関は、まず設備投資計画の内容を検証します。

（１）設備投資の種類

（２）設備投資の必要性

（３）設備投資の妥当性

（４）設備投資効果の測定

# 金融機関が設備投資に関する融資を審査するポイント②

## ３．設備投資資金融資の審査方法

### （１）資金調達計画の妥当性

設備投資資金計画の妥当性を①設備投資資金所要金額に対する自己資金と外部調達の割合、②設備投資に伴い発生する増加運転資金の加味、③資金調達方法（借入ｏｒリース）、④資金調達先の分担等の観点から行います。

### （２）返済能力

当該設備投資案件単体及び会社全体の事業収支を試算し、借入返済能力の検証を行います。事業収支には、①販売計画、②コスト削減効果等を織り込み、返済原資は、「経常利益＋減価償却＋引当金＋増加運転資金―社外流出（税金、配当金、役員賞与）」にて計算します。基本的には、当該設備投資案件単体での返済能力があることが前提になります。

### （３）担保

金融機関は、設備投資融資のリスクの補完のため、必要に応じて担保を徴求します。具体的には、①設備投資対象となる不動産、動産（機械、車両、船舶等）、②有価証券担保、③売掛債権担保等です。

### （４）その他

事業持続可能性・・・後継者がいる

事業含めて意欲・設備操作＋ノウハウが把握・整理されている等

# 投融資の視点

# 融資と出資と投資について

- 会社を創業し事業を開始・継続するにあたって、資金調達が必要となるケースがあります。資金調達にはさまざまな方法がありますが、代表例は「融資」と「出資」と「投資」です。これらはいずれも「第三者にお金を出してもらう」点では共通していますが、融資と出資と投資はさまざまな点で異なる資金調達方法です。それぞれの違いを理解したうえで資金調達すれば、経営全体に大きなメリットが生じる。

**①融資とは？**

融資とは**お金を貸す行為であり、資金調達する側から見ると借入（借金）**に該当する行為です。融資する側は、利息の獲得を主な目的として対象者にお金を貸します。代表例は、金融機関による融資です。金融機関からの融資による資金調達では、毎月または契約に定められた期限にのっとって、会社側が銀行に対して元本および利息の支払い（返済）を行います。なお、**金融機関からの借入だけでなく、債券の発行も融資による資金調達の一つ**である。会社が社債などの債券を発行する場合、それを購入した側は融資した全額を満期に返済してもらえるだけでなく、満期までの間は毎期にわたりクーポンと呼ばれる利息を受け取れます。

**②出資とは？**

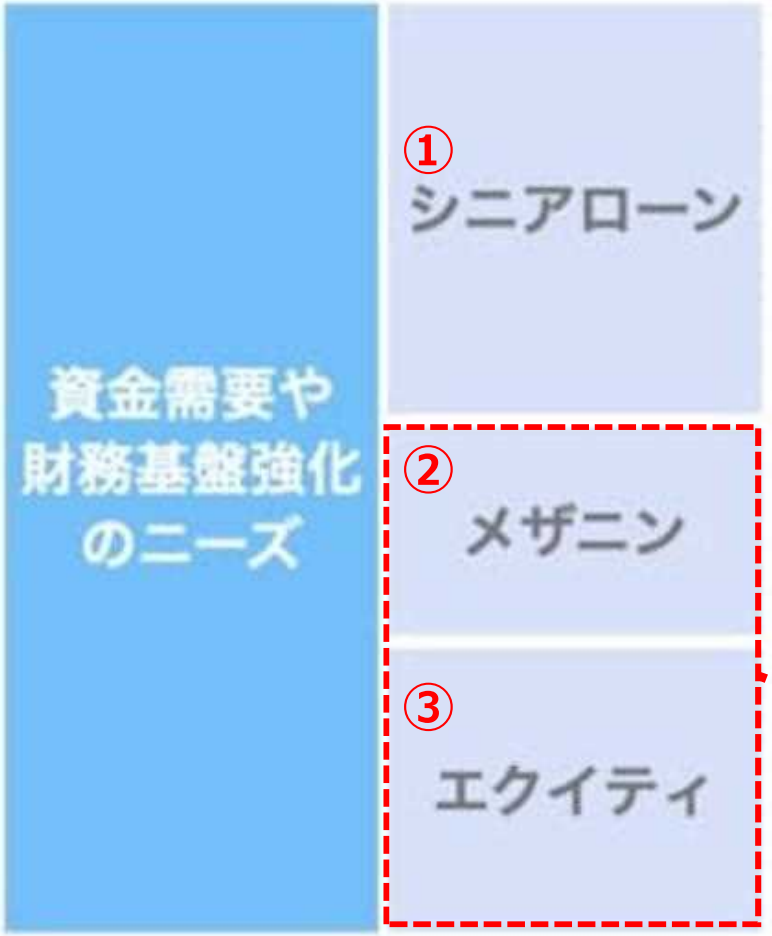
出資とは、**事業の成長・成功を期待して資本金を提供する行為**です。出資と投資は「資本金を提供する目的」により区別できますが、多くの共通点があることから、同義の行為として捉えられる場面もあります。出資は、投資家などが株券と引き換えに資金を援助する仕組みです。出資は資本金を提供する側から見たときの呼び名であり、**受ける側では「増資を行う」というように表現**されます。

**③投資とは？**

投資とは、**将来的な利益の獲得を期待して資本金を提供する行為**です。最も一般的な投資は株式投資とされており、ここでは投資家が株式購入という行為により会社に対して資本金を提供します。ここで投資家は資本金を提供する見返りとして、**経営に口出しする権利・配当金を受け取る権利などを獲得**します。株式会社では、こうした投資の仕組みを利用して資金調達するケースが多いです。

# 参考）ファイナンスの基本的な事項について

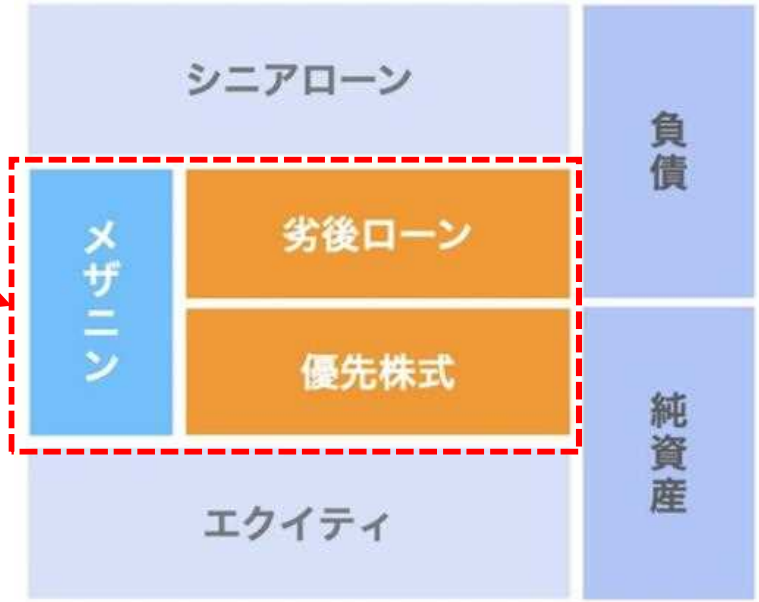
- メザニンファイナンスとは、負債と純資産の間に位置し、ミドルリスク・ミドルリターンの特徴を持つファイナンスのことです。1階部分にあたる純資産と、2階部分にあたる負債の間にあることから、中二階を意味するメザニン（mezzanine）と呼ばれている。また、メザニンを略して、「メズ」と呼ばれることもある。




①シニアローンの提供者…シニアレンダー、LBOレンダー

②メザニンの提供者…メザニンレンダー、メザニンプロバイダー

③エクイティの提供者…エクイティスポンサー



# 資本による調達のメリット・デメリット

- 両者はそれぞれメリット・デメリットがあり、どちらかが調達手段として優れているということではありません。両者の特性を知り、場合によって使い分ける必要があります。

| | メリット | デメリット |
|---|---|---|
| 資本による調達 | •調達した資金の返済義務がない<br>•外部の出資者が経営に参画するため、相乗効果が期待されるケースもある<br>•調達できる資金に限度がない。例えば、ベンチャー企業の立ち上げ期の資金が少ない時期に大企業などから多額の資金を調達することができる | •会社の株主が増えるため、外部の株主の意見を経営に反映させなければならない可能性がある<br>•出資比率によっては、会社の乗っ取りにあう危険がある |
| 借入による調達 | •株主は増えないため、会社の経営に影響がない<br>•会社の乗っ取りなどに合う危険性がない<br>•金融機関の取引実績を作ることで今後の資金調達がしやすくなる | •調達した資金は返済しなければならない<br>•返済条件により、不動産などの担保が必要になる<br>•代表者の個人保証が必要な場合もある<br>•決算内容などによる査定があり、調達できる資金に限度がある |

# 主要な投融資検討ならびに投資先育成の実務例

（投資検討実務）

- ✓ 構想　事業者の構想・長期構想（経営者の思い）の確認
- ✓ 計画精査　事業計画・数値計画の蓋然性確認・計画立案支援
- ✓ 事業精査　PL・BS項目評価、資金繰、契約関係（金融・事業）、経営整備状況
- ✓ 価値算定　株価算定・保有資産算定等（DCF、類似会社・類似業種・純資産、配当還元等）
- ✓ 投資手法検討　普通株・優先株（要項）・社債（要項）、投資契約などの設計
- ✓ 付加価値方針　ビジネスマッチング、コンサルティング（経営・事業・会計・税務）の必要性
  ロールアップ型買収（類似・バリューチェーン構築・事業承継・事業統合等）
- ✓ 回収手法　リファイナンス、オーナー買取、資本提携、償還等
- ✓ KPI設定　Key Performance Indicator （重要業績評価指標）の設定
- ✓ モニタリング　KPIモニタリングによるExit判断（含む撤退判断）基準の設定

（育成実務）

- ✓ KPIモニタリング　月次推移・資金繰推移・生産状況の把握・年次計画の状況把握
- ✓ 経営体制支援　生産体制・管理体制（数値予測と計画変更の適時性）・人材の必要性
- ✓ 事業基盤支援　提携先（営業面・シナジー・その他コンサルティング）の発掘支援・財務支援
- ✓ その他支援　行政、金融機関、大学、専門家の紹介

# 投融資検討時の論点

【前提と課題】

●投資目的の確認高い経営力を持った地域の核となる担い手の育成

●投資の前提地域密着金融機関として培ってきた事業者との信頼関係

●ファンドGPの責任一般的なファンド運営者としての必要な責務（運用責任）

●事業者の投資受入体制候補となる事業者自体の経営管理成熟度（計画立案、経営管理体制）

【投資検討】

●事業計画に対する精査中長期計画・年度計画・月次予算・設備計画・人員計画

●過去の財務、事業に対する精査財務・税務・事業構造・外部ヒアリング

【事業者との交渉】

●合意可能な事業計画の立案支援と調整戦略（方向性）・戦術（実行方法）・数値・提携

●投資手法の合意価値算定・回収時期・投資商品選定・契約内容

【投資手法】

●投資商品普通株・優先株or 社債（転換・普通・劣後）

●投資契約投資契約or 覚書

●バリューアップハンズオンor モニタリング

●投資回収M&A・資本提携or 償還・買入消却

# 事業者の成長性確認（将来計画の実現性）

【前提事項の確認】

●事業構想の把握（どの分野、何をするのか）

●ビジネスモデルの把握（開発・生産・販売方法：誰が誰に、何を、いくつ、いくらで）

●外的環境の分析（開発・生産・販売方法：市場動向、競合動向）

●自社戦力の分析（開発・生産・販売、管理、財務、顧客、人材、委託先）

【計画の実現性確認】

●前提事項と計画の乖離有無　［十分or 不足］、［強いor 弱い］→ 修正の必要？

【投融資後の育成方針】

◎（例①）育成関与方針：事業アライアンスが計画達成のKeyFactor→PDCAは自力で可能

●定期的関与　モニタリング（報告書確認）　［月次～年次］

●特定分野関与（提携活動）　実行代行（発掘・紹介）　［週次］

モニタリング（紹介後の進捗）　［月次］

◎（例②）育成関与方針：経営状況の把握が困難→PDCAが自力では困難

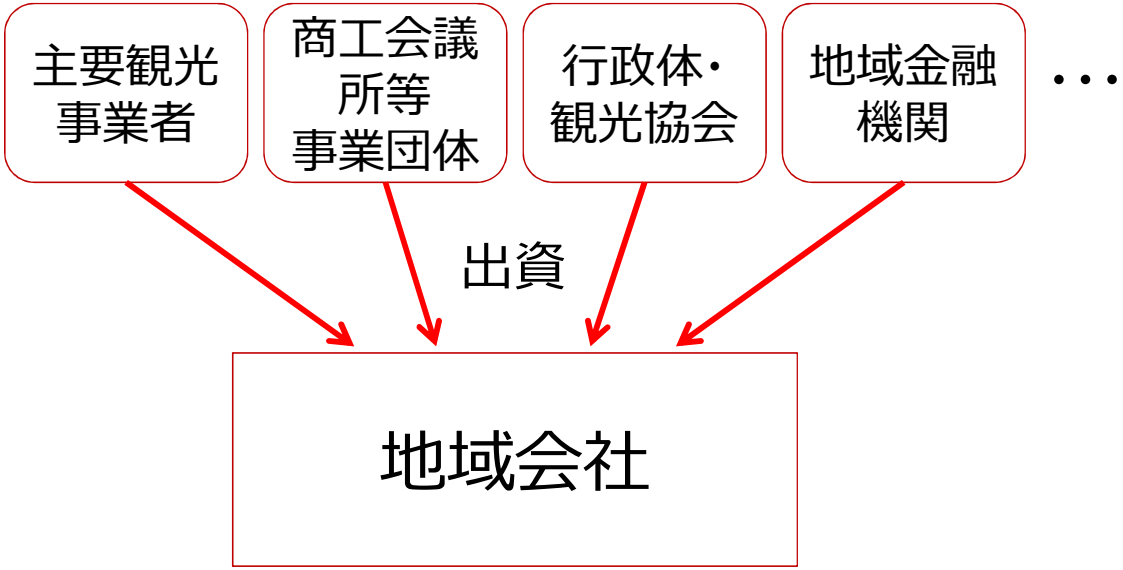
●定期的関与　実行代行（数値・管理資料の整備）　［日～週次］

統制関与（経営意思決定関与）　［月次］

観光地資源を活用した
ファイナンススキームについて

# 地域会社：観光地域関連プレイヤーの関与

- 地域の観光に関連するプレイヤーが、DMCに対して直接関与（出資）するか、側面支援（提携等）するかを検討。出資の場合は、出資構成がポイントとなる
- 重要な意思決定をスムーズにすすめるためにも50%超又は2/3以上を、2～3の少数の重要プレイヤーで占めた方がベター
- 出資総額は、事業計画をもとに算出するが、当面の運転資金に配慮が必要。




| 議決権比率 | 主な株主権 |
|---|---|
| 2/3以上 | 定款変更等会社の内容を変えてしまう重要事項に関する株主総会特別決議の成立（新株等の有利発行・減資・合併・定款変更・営業譲渡・会社の解散・会社分割等） |
| 50%超 | 経営権の獲得（取締役や監査役の株主総会での選解任決議・取締役や監査役の報酬額の株主総会決議・計算書類の株主総会承認等） |
| 1/3超 | 重要事項の特別決議阻止（拒否権発動） |

# 観光まちづくり（地域づくり）プロセス

① 地域の取りまとめ役は、通常目先の行動（今日・明日の成果）に縛られていることが多い。将来のビジョンやビジョンを達成するための行動や仲間づくり、ネットワークの構築がおろそかにならないように注意する。
② 取組みすることで変化していくことを楽しむ。
③ 地域づくりをしていくことで、人間性も上がっていくことを自覚できる。その雰囲気づくりを取りまとめ役が担い支援する。

| プロセス | 取組みステップ |
|---|---|
| 地域資源の掘り起こし | STEP1　リアル（現地）にて現状把握、地域のDNAを探る |
| ↓ | ↓ |
| | STEP2　●●になるという視点を地域関係者に打診・賛同者の模索（仲間作り） |
| ↓ | ↓ |
| 人材の掘り起こし | STEP3　地域の取りまとめ役となる人材の掘り起こし |
| ↓ | ↓ |
| | STEP4　地域の取りまとめ役となる人材の意識づけ |
| ↓ | ↓ |
| ビジョンの共有 | STEP5　地域の取りまとめ役と共に活動するプロジェクトチームの結成、ビジョンの共有 |
| ↓ | ↓ |
| コンセプトの共有 | STEP6　コンセプトの設定、共有 |
| ↓ | ↓ |
| 滞在・回遊の仕組みづくり | STEP7　お客様の滞在時間の過ごし方を考え、コンセプトに沿った案を検討 |
| ↓ | ↓ |
| 商品化（スタート） | STEP8　商品・企画の造成 |
| ↓ | ↓ |
| | STEP9　プロモーション、地域外への情報発信 |
| ↓ | ↓ |
| | STEP10　事業費（活動費）の確保【必要に応じて】 |

# ステークホルダーについて

ステークホルダーとは、企業や行政、NPOなどの組織が行う活動により、さまざまな影響を受ける利害関係者のこと。株主、経営者、従業員、顧客、取引先、金融機関、地域住民、行政機関など、組織の活動に関わるすべての人がステークホルダーとなる。

信金は、株主（出資者）、経営者、従業員、顧客、取引先、地域住民までは、各営業担当者、支店を含めて細かく顧客を訪問している関係で、取引無くても、情報は持っている可能性は高いが、行政機関との関係は、希薄である。**地元の情報に強いのは信金。**
行政機関＋大きい先（上場含めて）は、地銀と取引のイメージである。
**信金と比較し広域エリアの情報に強いのが地銀。**

＊組織の活動によって影響を受けるすべての利害関係者をステークホルダーという。
必ずしも両者の利害は一致しない。

**ステークホルダーとのリレーションの構築**

| ①立ち上げ | ②計画 | ③面談 | ④実行 |
|---|---|---|---|
| ステークホルダーを特定する。 | ステークホルダーに協力・同意してもらえるような計画を作成する。 | 計画に策定したものをベースに、関係者に説明しながら適切なコミュニケーションを図り、関係を構築する。 | 関係者と適切なコミュニケーションを図りながら、計画を実施していく。 |

**＊地域から信頼されるためにも、ステークホルダーとの対話、パブリック・リレーションの構築が重要と考える。**

# 補足）ステークホルダーマネジメントについて

## ①ステークホルダーとの計画

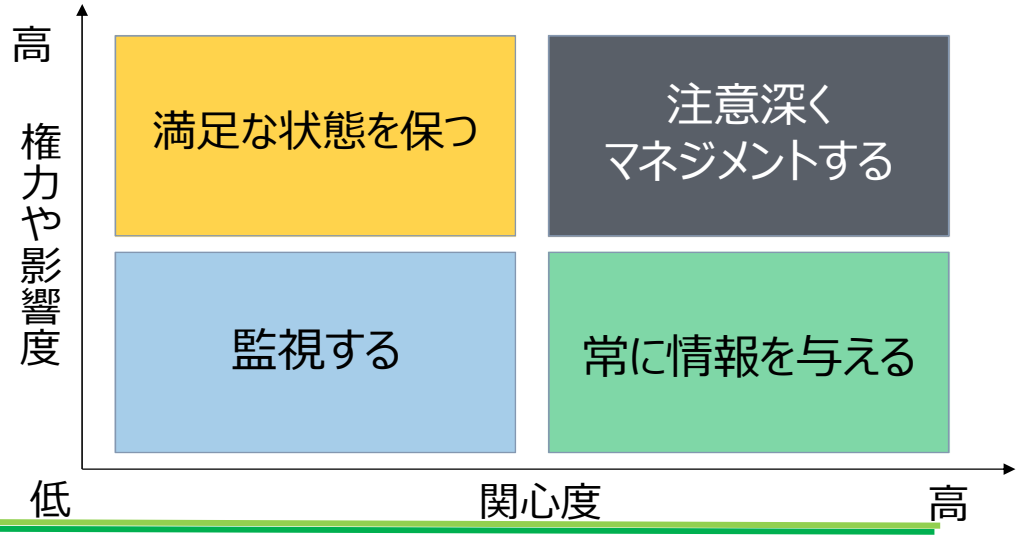
ステークホルダーの役割が決まり次第、どのようなプロセスで物事を決めてゆくか計画する。例えば、議事は、１か月に１回ステアリングコミッティ（プロジェクトの定例会）を開催し、メンバーが参加して内容を討議したり議題の承認、などの計画を立てる。

## ②適切なコミュニケーション

ステークホルダーマネジメントの難しいところは、相手が感情を持った人間であるところ。例えばステークホルダーＡはよき理解者、Ｂは承認を得ないと前向きではない、Ｃは業務に精通しているがプロジェクトへの影響力が弱い、など一人ひとり特徴がある。なかなか教科書通りに進まないのが世の常だと言いたくなるが、これが現実である。一人ひとりの特徴や癖をできるだけ早く理解・分析した上で、相手に物事を刺したり、落としどころを見つけたり、自分の持つコミュニケーション力の限りを尽くしてプロジェクトが円滑に進むように頑張る必要がある。

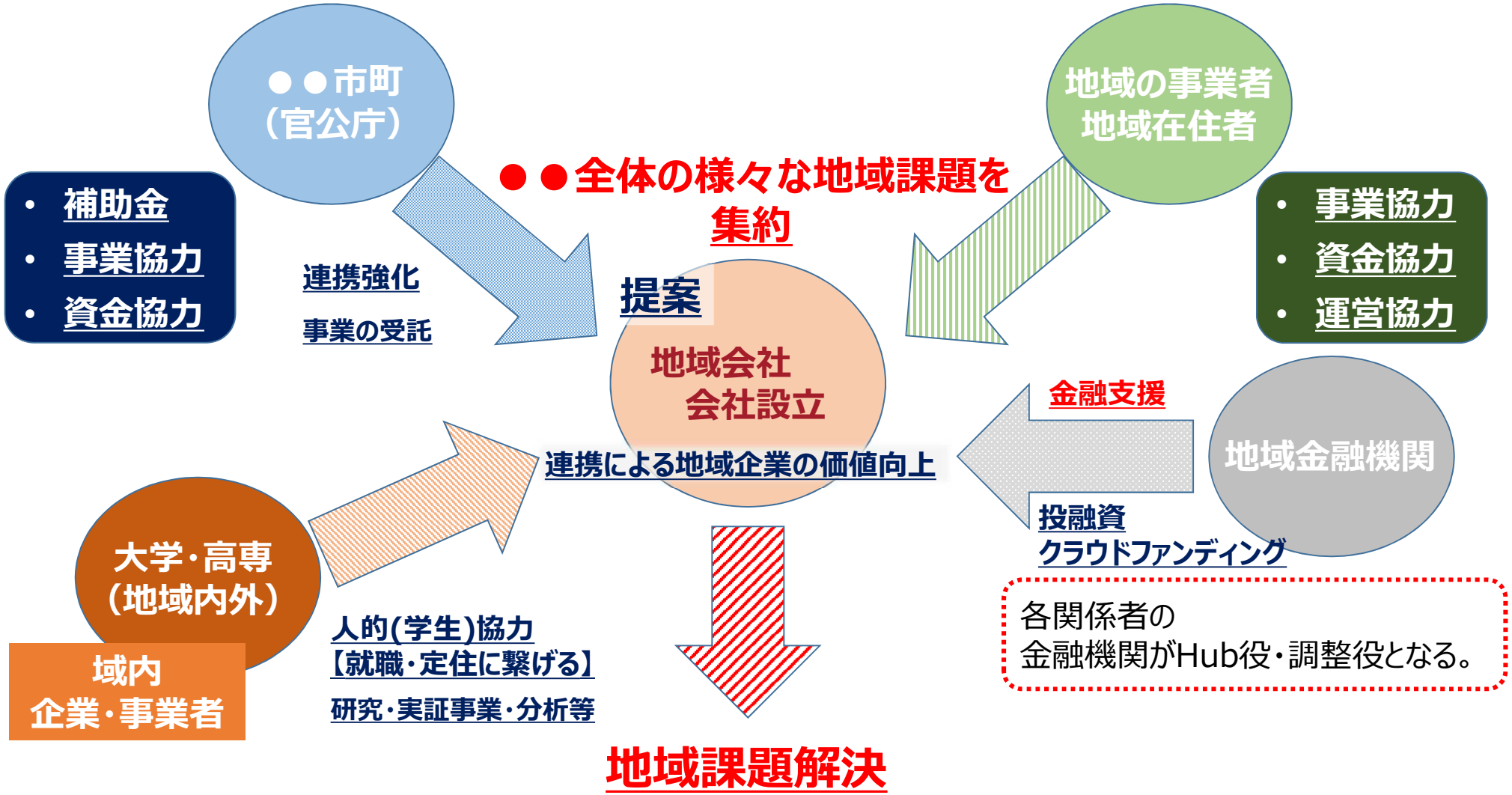
場合によっては理論武装による攻め方より、人間関係を深めていく方が効果あり。こういうコミュニケーション力は、なかなか教科書で学べるものではなく、経験を積むことによって育まれる。好きな人を攻略するのだって、恋愛マニュアルに従って計画してもなかなかうまくいかない。

だからといってすべてを経験に委ねているようではいけない。マネジメント計画を作成してから、それを実践する。そういう経験を繰り返す方が、計画も立てずにただ経験してゆくより効果が大きいと考える。



# 地域内の連携対応イメージ

- 地域観光産業は、地域の中で、産・学・官・金という複数の主体がそれぞれ重要な役割を担い、密に連携して地域産業クラスターを構成していく必要がある。

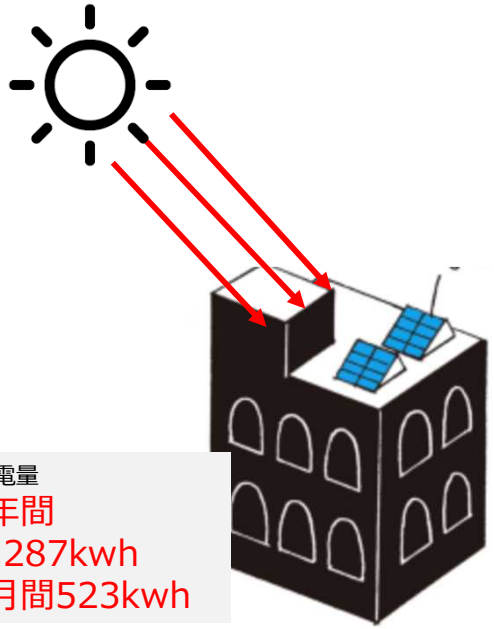



**●●市町内の持続的な経営に貢献する（産/学/官/金）**

# 検討プロジェクト概要

**観光地域内（空きビル含めて）をリノベエコビル・ショールームに**
**ーエネルギーの地産地消＆ゼロカーボンパークー**

## 発電



発電量
年間
6,287kwh
月間523kwh

●●観光地域内（●●ビル）

## 自己消費　＆　自社活用

**観光地域のビルの電気として使用**
想定使用量（年間）2,679kwh
想定使用量（月間）223kwh

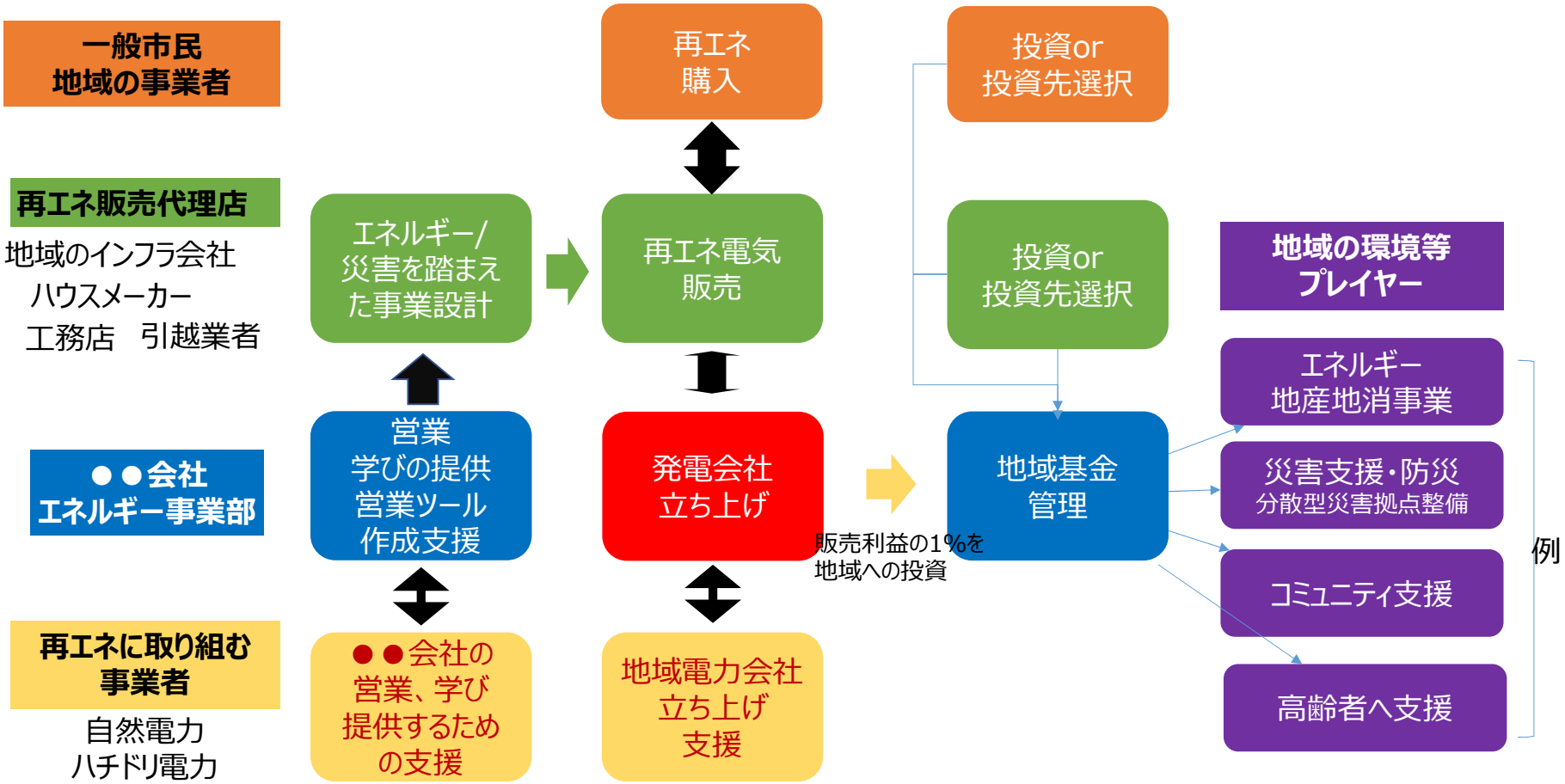
**観光・ワーケーション事業電力で活用**
想定使用量（年間）3,608kwh
想定使用量（月間）300kwh
まずは**レンタルサイクルから実施**

**EVカーシェア**
想定使用量（年間）　1,300kwh
想定使用量（月間）108kwh
※まずは車/サービス提供してくれる事業者に声かけ
→実証実験後、熱海ガス等の地域でEVを持っている事業者に範囲拡大

**ポータブル蓄電池レンタル**
※LACのワーケーションユーザーに貸出。災害時は避難所等にレンタル
→蓄電池メーカー、販売事業者に提供してもらい、ショールームのように紹介。販売代理店

# 発電・売電スキーム図

- エネルギーの地産地消から始める　サーキュラーエコノミー
  - ➢ １stステップ→自分たちで電気をつくり、モデルを見せる余剰電力でゼロカーボンをコンセプトにしたの新しい観光ツールをつくる。



# 事業を経て目指すべき事業の方向性

**まずは自分たちでできる地産地消モデルを実践しつつ、
その思想、チャレンジ等に共感する事業者と連携を深めていくことで、
サーキュラーエコノミーを実践、スケールさせていくことができる**

| | 省エネ | 設置 | 発電 | 送電 | 売電 | 活用 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| ●●観光地域＝ショールーム | 断熱リノベで熱効率UP | 自ら太陽光パネルを設置、メリットを数値等で見せていく | | － | － | 自家発電で事業創出<br>新規事業の実証実験 |
| ●●エネルギー会社 | 断熱リノベの営業代理店<br>断熱リノベのDIY/学び | 太陽光パネル販売代理店 | 太陽光発電販売代理店or屋根を借りる | － | 電気小売事業者として販売代理 | スポンサー企業の獲得<br>・シェアサイクル<br>・EV<br>・防災、蓄電池<br>・ローン<br>※熱海での実証実験のコーディネート |

サーキュラーエコノミーは廃棄物量を押さえたり、シェアリングしたり、再活用や資源のリサイクルを促進したりする循環型経済を指す概念です。
欧米諸国を中心にさまざまな企業も取り入れるサーキュラーエコノミーですが、いまだ日本では認知度も低くあまり取り入れる企業も多くありません。

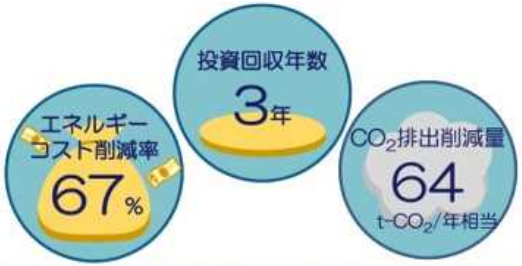
# 参考）温泉熱利用事例①（静岡県）　熱交換器・ヒートポンプ

## 熱川バナナワニ園

### 概要

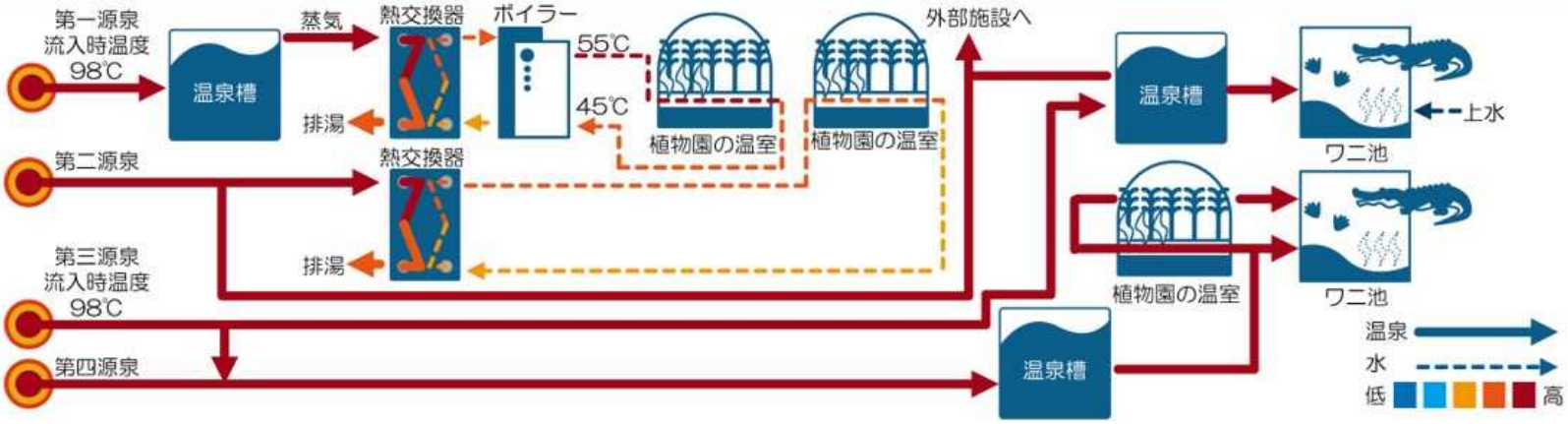
温泉タンクに貯留、熱交換器を介しボイラーで昇温した温水（第1源泉）や、蒸気（第２源泉）を植物園の温室内にある配管に通し、これらの配管からの放熱により暖房を行っている。また、第３源泉を温泉タンクに貯留、調整池にて水と混合しワニ池保温に利用している。第４源泉は、温泉タンクに貯留、ボイラーを介し温室の暖房を行い、温度の下がった温泉や源泉を利用してワニ池保温を行っている。

| | |
|---|---|
| 所在地 | 静岡県賀茂郡東伊豆町 |
| 泉質 | 硫黄泉、塩化物泉 |
| 温泉温度 | 98℃ |
| 利用温度 | 98℃ |
| 利用温泉 | 既存温泉 |
| 供用開始 | S33.9 |
| 総事業費 | 500万円（補助金なし） |




※エネルギーコスト削減効果、$CO_2$排出量削減効果、投資回収年数は、ヒアリング結果を基に算出した推定値（重油使用量削減による効果）

### 主な温泉熱利用方法のシステム図




*環境省：温泉熱利用事例集より抜粋　https://www.env.go.jp/nature/onsen/pdf/case_examples_1903.pdf

# 参考）温泉熱利用事例②（静岡県）　集中配湯

## 修善寺温泉

集中配湯

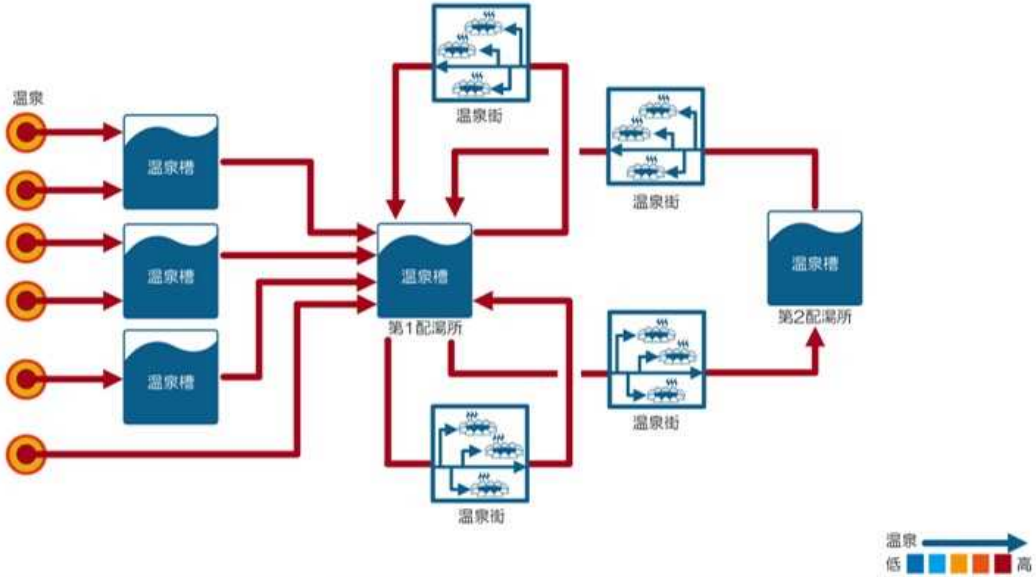
### 概要

6か所の源泉を第１配湯所の温泉槽に集め、第２配湯所の温泉槽に送湯しながら、また、第２配湯所から第１配湯所に送湯しながら、その送湯経路にある地区（北地区・南地区）に、集中管理方式により配湯を行っている。第１配湯所に近接している小山地区、中里地区には第一配湯所から集中管理方式により配湯を行い、未使用温泉は第１配湯所に戻すことで、温泉資源を有効活用している。

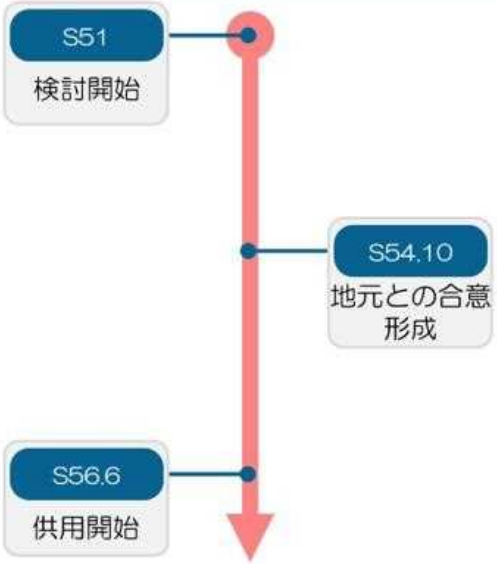
| | |
|---|---|
| 所在地 | 静岡県伊豆市 |
| 泉質 | 単純温泉 |
| 温泉温度 | 60.1℃ |
| 利用温度 | 60℃ |
| 利用温泉 | 既存温泉 |
| 総事業費 | 4億5,200万円（補助金なし） |

※温泉熱利用に係る事業費等が不明のため、ランニングコスト削減効果、$CO_2$排出量削減効果、投資回収年数は算出していない

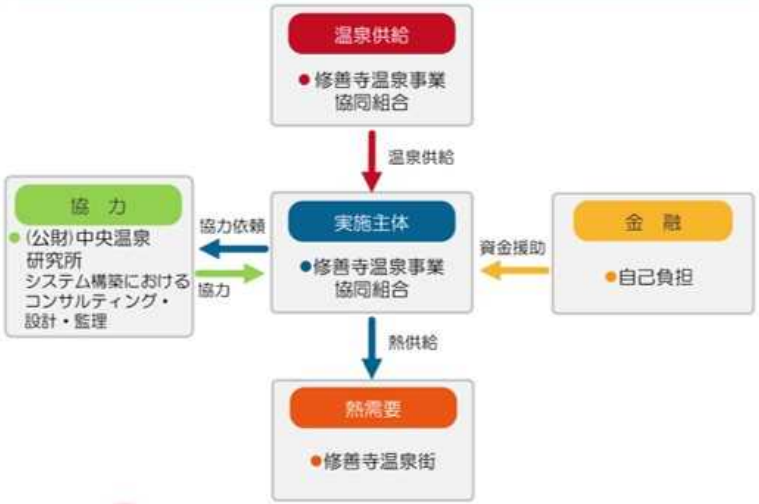
### 主な温泉熱利用方法のシステム図




### 導入の流れ




### 実施体制




**＊環境省：温泉熱利用事例集より抜粋**　https://www.env.go.jp/nature/onsen/pdf/case_examples_1903.pdf

# 参考）温泉熱利用事例③（静岡県）～ハウス栽培～

自家温泉による温室栽培で年間を通して安定した糖度の高い温室メロンを日本全国の皆様に南伊豆よりお届けしてます。静岡県伊豆半島の先端南伊豆町は温暖な気候に恵まれ年間を通して花が咲き　日本百選に選ばれた弓ヶ浜　日本最大の漁獲高を誇る伊勢エビなど海・山の幸が豊富です。
そんな環境の中、下賀茂温泉『さとう温泉メロン』のメロンたちはスクスク育っております。伊豆のお土産や通信・ネット販売にて全国の皆様に愛されており、メロンは直営売店のみで販売し、一般には出荷しおりてません。厳格に製品管理された『温泉メロン』を栽培されてます。
ついでに施設の中に広々とした露天風呂まで造ってました。

**＜下賀茂温泉メロンの歴史＞**

大正8年（1919年）　日本郵船を退職した豊田しゅう吉（しゅうきち）は子息・愛作を伴い下賀茂字湯元に 2000 坪の土地を購入　10棟 300 坪の温室を建て 「瑞豊園」（ズイホウエン）名付けた。当所は バラ ・カーネーション 等を栽培していたが　やがて五島八左衛門の 指導を受け メロン栽培を始める　大正14年（1925年）アールス・フェイボリット（品種）が導入されると 急速にメロン栽培が高まった。
このころは各地から 視察や研究者が訪れ　特に遠州の中泉農学校は熱心で　塚本金次郎をはじめ加藤氏・鈴木氏・小立氏らは下賀茂温泉の「福田屋旅館」に逗留し　技術を覚え磐田にもどり静岡メロン　日本のメロン栽培の礎となった。大正末から 昭和にかけては 絶頂期で大正天皇　昭和天皇の御召用として 度々メロンの拝命を受けた。昭和8年7月豊田しゅう吉没する（享年70才）戦争の激化により昭和19年「瑞豊園」（ズイホウエン）閉園。
昭和3年 このような背景の中　福田屋旅館の長男・栄は 中泉農学校を出て弟・正雄と「栄正園」（エイショウエン）を作った昭和55年までメロンと花栽培が続き、昭和の始め 各地に園芸熱が高まる中、大瀬に花の栽培湊の逢ケ浜で君子欄などの栽培を無加温でやるひとなどあり昭和7年都立園芸を出た安藤氏が下賀茂に温泉と土地を求め本格的に温室園芸を始めた最初は12坪の温室を4棟建てメロンを栽培名を「南恵園」と付け昭和37年「下賀茂熱帯植物園」を開園し現在に至る。

昭和30年代後半にビニールハウス園芸家が増えた　以上14～5軒が夏はメロン　秋～春にはトマト・キュウリなどの野菜類　または速成菊・鉄砲ユリなどの花栽培を行い一時は下賀茂温泉組合として隆盛を馳せた。だが度重なる風水害に見舞われ転業を余儀なくされた人も多かった。現在は『さとう温泉メロン』１軒だけが　マスクメロン専門で元祖の火を消さずに頑張っている状態。

www.minami-izu.net/melon/main/seisan/index.htm

# 装置産業とは①

■概要

装置産業とは、最初に大規模な投資を必要とし、固有の機械設備や規模の大きな施設を要する産業のことである。書籍によっては装置化された産業ということで装置化産業と書かれている場合もある。

資本集約型産業ともいわれ、対義語は労働集約型産業となる。

固定化された資本の比重が高く、資本回転が少ない、つまり設備の入れ替え頻度の低い産業と定義される。かつては製造業を中心とした第二次産業全般を指す言葉と考える旨もあったが、現在では装置さえあえば運用するだけで（当然保守や人的付加サービスは必要とする）収益が上がるもの全般を指し示す言葉となっている。サービス産業のなかでも特に装置産業的な要素が強いものは装置産業に含まれる。具体的には電力事業・水道事業・ガス事業・鉄道事業などのインフラ事業、ホテルなどの建物という資本が必要なものからテーマパークや遊園地などような舞台装置を売りにするものまできわめて範囲は広い。

この場合、視点としては初期投資がかかることと運用開始後は最低限の保守、及びエネルギーなどの経費とサービス（第二次産業全般の場合は商品・部材）提供のための素材を入れれば回るもの、かつ資本の額面に対して人材資源にかける経費比重が圧倒的に低いものは装置産業といえる。

*装置産業とは、装置化された産業のことである。

# 装置産業とは②

■装置産業の持つ財務上の特徴

人材経費と資本関係（設備実装率）が均衡する他業種と比べた場合、装置産業は一度黒字が固着するとそのまま黒字のまま、赤字転落すると持ち直せず赤字のまま推移する事例が極めて多い。これは装置産業が初期投資として大規模な投資を必要とすることが密接に絡んでいる。たとえば工場などを借入を行って建造した場合、経済状況やマーケティングなどの理由から単年度営業赤字となった場合、借入の元本返済や金利支払いなども滞る事となり、手元資金が短期間にショートする可能性が高くなってしまう。逆に計画よりも収益性が良く高い利益を出せた場合には返済を前倒しすることで次年度以降の利払い費の軽減も出来るため利益率が急上昇するという特徴を持つ。

このため装置産業はその設立計画時点において、設備の減価償却と債務返済を視野にいれた入念なマーケティングを必要とする。可能ならば運用計画を立てるに当たって、土地買収の2年、平均的な設備が作りあがる3年、そして年数の長い事務用品でも減価償却の終わる15年後を合わせた20年後、さらにもう一巡設備が回る35年後の企業としての状態を見据える必要がある。つまり設備の劣化にともなう随時更新も見据えて計画立案・運用しなければいけないということである。

このように装置産業は非常に難しいつくりをしている反面、一度黒字になってしまえば安定的に利益を出せるという財務特性を持っている。

欧州などにおいては装置産業に該当する業種の下部設備を行政が保持する上下分離方式による運用のみの民営化が盛んであるが、これは設備更新にかかる費用を政府が全て負担することで装置産業としての難易度を下げているともいえる。それにより維持することは容易になるが、更新や維持にかかる費用は税金でまかなうこととなる。

日本国においても第三セクター鉄道などを上下分離方式に変更する事例が近年多く見受けられるが、これは装置産業を上部設備と下部設備に分離し、下部を行政が内部に取り込むことで（固定資産税などが軽減されるため）装置産業の維持を容易にする側面がある。近年では指定管理者制度が実装されたことから上下分離した上部の運営を指定管理者に委託する事例増えている。

# 補助金）温泉熱等利活用による経済好循環・地域活性化促進事業のうち ①温泉熱利活用事業、②省エネ設備導入促進事業

## 脱炭素イノベーションによる地域循環共生圏構築事業のうち、（２）温泉熱等利活用による経済好循環・地域活性化促進事業

環境省

**地域固有の熱源である温泉熱等の利活用により、地域の脱炭素化と地域循環共生圏の構築を支援します。**

### 1. 事業目的

- 温泉地の脱炭素化・カーボンニュートラルの好事例を形成するため、地域固有の熱源である温泉熱等を利活用して地域単位で発電や熱利用を行う設備を導入し、経済好循環と地域活性化促進を支援する。
- 温泉供給事業者等の温泉供給設備更新時の省エネ設備導入を支援し、温泉地の更なるCO2削減対策を推進する。
- 温泉熱等の利活用を通じた脱炭素型温泉地の好事例を全国へ発信し、カーボンニュートラルな温泉地域づくりを促進する。

### 2. 事業内容

温泉は地域固有の熱源であり、多大なポテンシャルを有するものの、活用が進んでいない状況である。温泉地の脱炭素化・カーボンニュートラルを達成するには、地域資源である温泉を最大限活用することが重要であり、化石燃料の使用量やCO2排出量を削減するとともに、経済の好循環と地域活性化を生み出し、温泉地の脱炭素化が促進される。本事業では、地域固有の熱源である温泉熱等を利活用して地域単位で発電や熱利用を行い、脱炭素型温泉地の形成を支援することで地域の経済好循環と地域活性化を図ると共に、温泉供給設備更新時の省エネ設備導入の支援を行うことで温泉地の更なるCO２削減対策を推進する。

①温泉熱等を利活用し、地域単位でバイナリー発電や熱利用する事業に対し計画策定、設備等導入支援を行う。（補助：補助率 計画策定3/4,設備等導入2/3）

②温泉供給事業者等の温泉供給設備更新時の省エネ設備導入、計画策定に対して支援を行う。（補助：補助率 計画策定3/4,改修事業1/2）

③全国温泉地自治体首長会議等で発信や、温泉熱等の利活用の促進を図る（委託）

### 3. 事業スキーム

- ■事業形態　間接補助事業（3/4,2/3,1/2）／委託事業
- ■委託先及び補助対象　民間事業者・団体、地方公共団体等
- ■実施期間　令和２年度～令和５年度

### 4. 事業イメージ

写真：富士化工(株)、新那須温泉供給(株)

省エネ設備
導入促進事業

**お問合せ先：　自然環境局自然環境整備課 温泉地保護利用推進室:03-5521-8280**

*温泉設備高効率化改修促進の手引き https://www.env.go.jp/nature/onsen/pdf/guidance.pdf

# 補助金・助成金の基本について

- 補助金・助成金は資金調達の手段のひとつです。

みなさんも「補助金」や「助成金」という言葉を耳にしたことはあると思います。しかし、

◆「どんな種類があるのか」

◆「どこからもらえるのか」

◆「どうすればもらえるのか」

◆「返さなくてもいいって本当？」

など、疑問や不安を抱く方も多いことでしょう。本ページがそのような疑問や不安を解消する助けになればと思います。

どのような分野のビジネスでも事業を推進していくには、資金が必要です。「そのための資金をどこから調達してくるのか」という問いに対して、金融機関から融資を受けたり、投資家やベンチャーキャピタルから出資を受けたり、近年ではクラウドファンディングによる資金調達も行われていますが、補助金・助成金も資金調達手段のひとつであるといえます。

# 補助金・助成金のメリット・デメリットについて①

## ■補助金・助成金のメリットとは

### １．返済不要のお金がもらえる

補助金・助成金をもらうことの直接的なメリットは、やはり「返済不要のお金がもらえる」ということでしょう。（厳密には返す場合もあります）

### ２．事業価値がアップする

間接的なメリットとして、「事業価値のアップ」を挙げることができます。事業者向け補助金・助成金の多くは、書類を書けば助成金がもらえますというわけにはいきません。書類審査や面接審査など、その申請事業に対する審査を受けた結果、採択される（お金がもらえる）ものです。つまり、補助金・助成金の審査に通ったということで、その事業価値がアップし、ひいては企業の信用度もアップするということがいえます。

### ３．事業計画をブラッシュアップできる

さらに、補助金・助成金の申請書作成という作業を通じて、その事業計画を客観的に見ることができます。補助金・助成金の申請書というのは、「審査員」という第三者に自分たちの事業について決められた書式に則って説明するものです。その申請書作成という過程で、事業計画の優位な点、不備な点を発見することができます。つまり、申請書の質問にきちんと答えられていない場合には、その内容や表現について再検討してみることが効果的です。

### ４．社内体制を整備できる

雇用関連の助成金などでは、就業規則や出勤簿、労使協定書など多くの書類を準備する必要があります。それらの書類を準備する過程において、必然的に社内体制を整えることにもなります。

# 補助金・助成金のメリット・デメリットについて②

## ■補助金・助成金にはデメリットもあることを知っておきましょう

補助金・助成金は事業者にとってメリットのあるものといえますが、「そもそも、どんな助成金があるのかわからない」「条件が厳しい」「手続きが面倒である」といった理由から、あまり利用されていないものも多い実態があります。

### １．情報収集が難しい

補助金や助成金の情報がマスメディアで紹介される機会は大変少ないので、事業者としては、まず情報を集めることから始めなければなりません。以前は役所などの窓口へ相談に行ったりしなければ情報を得ることができませんでした。さらに言えば、縦割り行政の影響や窓口の担当者の知識によるところもあり、自分たちの探しているものが見つかるとは限りませんでした。今では、インターネットでかなりの情報を収集することができますが、それでも、自分たちの事業にぴったりの情報を得るのは難しいかもしれません。

### ２．誰でももらえるわけではない

補助金・助成金にはそれぞれ目的や対象となるための条件が細かく定められています。条件に合わなければ申請もできません。

### ３．手続きは楽ではない

補助金や助成金の申請に際しては、（必須ではないものも多いですが）説明会への参加、多くの書類作成、書類の提出や面接などで何度も足を運ぶ必要があるなど、決して簡単な手続きとはいえません。補助金・助成金がもらえることになったとしても、事務処理や事後報告などにも手間がかかります。手続きをきちんとできなければ補助金・助成金はもらえません。

### ４．前払いではない

補助金や助成金について、最も誤解されていることとして、「前払いではない」ことが挙げられます。公的制度であることを考えると納得せざるを得ないのですが、何かをする前に申請し、採択されてから行動を起こし、必要なお金はまず自分たちで立て替えておき、後日精算するという流れになるため、立て替える分のお金は融資を受けるなどで調達しなければならないということになります。

### ５．課税対象となる

補助金・助成金は「収入」とみなされ課税対象となります。（ただし対価を得て行う取引ではないため消費税は非課税となります。）補助金助成金の分だけ収益が増え、納める税金が増えることで資金繰りを悪化させる恐れもあります。条件によっては、税金を繰り延べできる「圧縮記帳」を使うこともできます。適切な税務処理を行うためには税理士など専門家とよく相談するほうがよいでしょう。

# 補助金・助成金をもらうためのポイント（まとめ）について

- 「新製品開発」、「販路開拓」、「地域活性化」「人の雇用」「従業員の能力アップ」「工場や設備投資」「特許など知的財産権の取得」など、何か新しいことを始めようとする場合に資金面から補助するのが補助金・助成金ですが、基本的な特徴を知らなかったばかりに、せっかくの補助金・助成金をもらうチャンスを逃してしまうことがあります。補助金・助成金をきちんと受け取るためのポイントを押さえておきましょう。

**補助金は目的では無く、**
**１つの調達手段です！！**

## １．自分たちの事業があって補助金・助成金がある

補助金・助成金をもらうために事業をしているわけではありません。

## ２．補助金・助成金の目的を確かめる

すべての補助金・助成金には、それぞれ「目的」があります。

## ３．補助金・助成金の対象を確かめる

補助金・助成金制度では、目的と同じくそれぞれ「対象者」「対象費用」「対象期間」など申請要件が決められており、その点については拡大解釈や融通が利くということはありません。

## ４．税金や労働保険料はきちんと支払っておく

「補助金・助成金の対象を確かめる」の項目と関連しますが、補助金・助成金の原資は税金や雇用保険です。税金や雇用保険料の未加入金や滞納があると対象となりません。

## ５．事前に相談・申請する

補助金・助成金はすでに支払った費用を補填するものではありません。「これから始める」という段階で申請しなければなりません。

## ６．補助金・助成金は申請のタイミングをはかる

## ７．事業の完了時期にも気を付ける

## ８．当面は自己資金でやりくりする

## ９．申請書提出は事業内容をよく理解している人が行う