

YUUZUU ご紹介資料

～地域バス交通活性化セミナーin札幌～
(2025.12.8)



全国に拠点を持つ、中小企業専門の金融機関

名 称	株式会社商工組合中央金庫（略称／商工中金）
設 立	1936年10月8日
目 的	中小企業等協同組合その他主として中小規模の事業者を構成員とする団体及びその構成員に対する金融の円滑化を図るために必要な業務を営むことを目的とする。
パ ー パ ス	企業の未来を支えていく。日本を変化につよくする。
ミ ッ シ ョ ン	安心と豊かさを生み出すパートナーとして、ともに考え、ともに創り、ともに変わりつづける。
本 社	東京都中央区八重洲二丁目10番17号
代 表 者	代表取締役社長 関根 正裕
資 本 金	2,186億円
貸 出 金	9兆6,420億円
店 舗 数	国内102（全国47都道府県）/海外5（NY・東南アジア）
従 業 員 数	3,464人
外 部 格 付	Moody's：A2、R&I：AA-、JCR：AA

2025年3月時点

2025年6月時点



※中期経営計画の策定に先立ち、全職員から募集した提案を踏まえ、新たな企業理念として2022年3月に制定

全国ネットワーク 7万社の顧客基盤

- ☑ 全国47都道府県の拠点網を持つ稀有な存在であり、広範なネットワークを持つ
- ☑ 地域のGDPと連動したポートフォリオを持ち、地域ごとに様々な業種・業界を網羅

多様な中小企業層 10年超のリレーション

- ☑ 従業員数や年商規模などが一定以上の企業がボリュームゾーンを占める
- ☑ 商工中金と顧客の取引暦は、約5割の顧客が10年以上の取引暦あり、長年の良好なリレーションを構築

1. 商工中金のご案内（未来デザイン室とは）

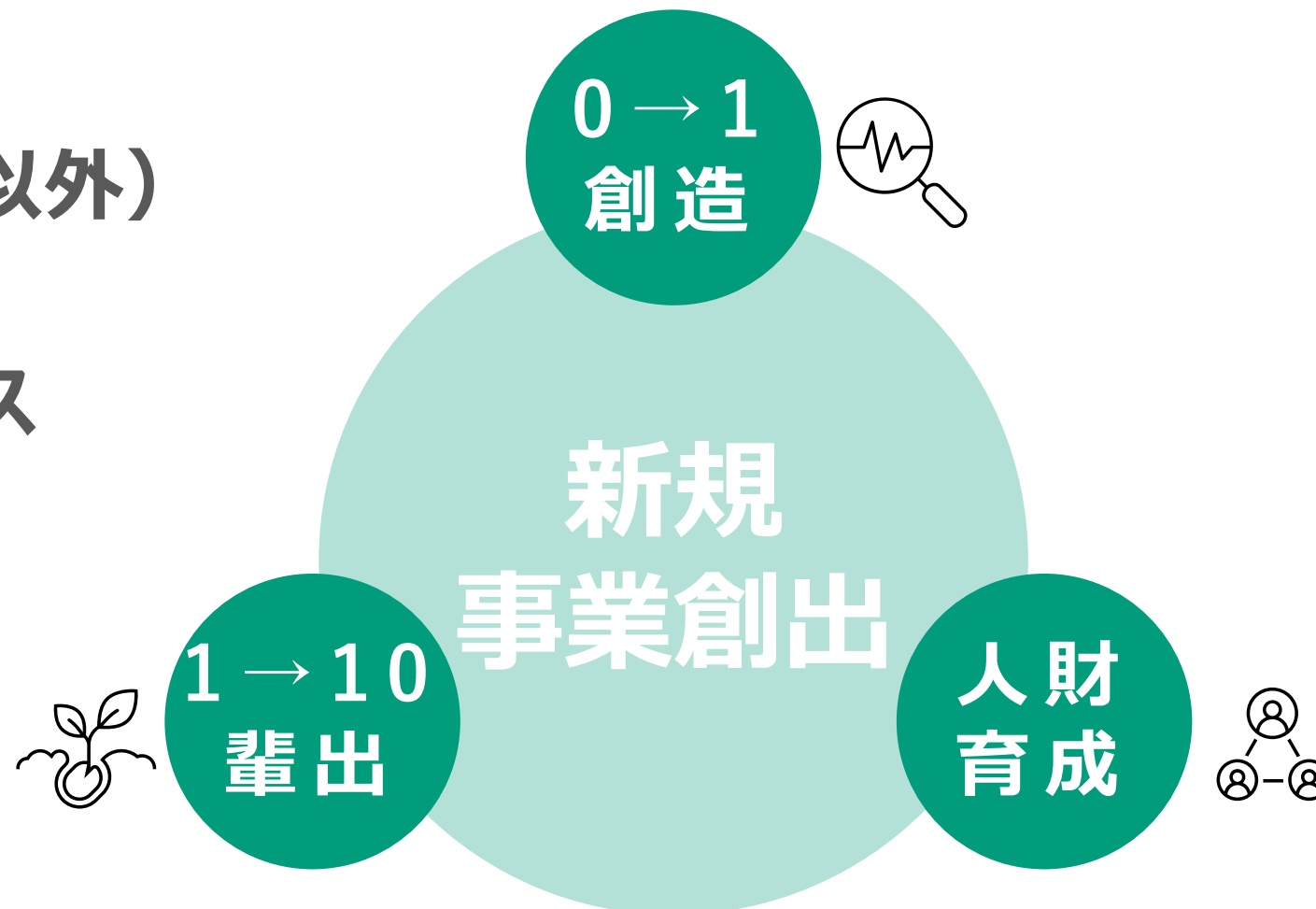
新規事業専担の未来デザイン室は2020年4月に経営企画部内に設置。
既存事業とは切り離れた経営直下組織として新規事業開発を担う（[部室紹介](#)）。

商工中金の新規事業の定義

中小企業の課題（金融以外）

×

銀行にはないサービス



2. バス業界の現状（地域毎の繁閑差）

貸切を主とするバス会社では、地域によって繁忙期・閑散期は異なる
特に緑枠内の時期は、北と南で明確に繁閑のズレあり

	1月			2月			3月		4月		5月		6月		7月		8月		9月		10月		11月		12月	
北海道																										
東北																										
関東																										
北信越																										
東海																										
近畿																										
中国																										
四国																										
九州																										
沖縄																										

・繁忙期

・閑散期

3. YUUZUUサービスとは（ビジネスモデル）

YUUZUUは地域毎で異なる繁閑のズレに着目し、企業間で人財他を融通し合うサービス
受入企業・供給企業ともに収支改善につながる他、運転手の待遇改善にも寄与



3. YUUZUUサービスとは（当金庫の役割）

YUUZUUは単なるマッチングビジネスではなく、企業間をつなぐ仲人として役割が最大の価値
企業間の契約が無事成約した段階で、受入側より手数料を徴収



➤ 当金庫サポート内容

項目	具体的内容
事業者の探索	ニーズ確認、ニーズに合致する事業者の探索、ノンネーム情報提供
面談調整	面談日程調整、面談時のファシリテート、面談後のフォロー
成約サポート	双方の連絡役として必要なやりとりをサポート、契約書ひな形提供、一般的な情報提供
フィードバック	出向結果のフィードバック、改善事項等共有

4. サービス利用者のお声

トライアルにご参加頂いた皆さまから、大変好意的なご意見を頂きました！

供給先 A社



- 会社にとっても乗務員にとっても初めての経験であったが、**閑散期の稼働率・収支ともに改善し、大変満足。**来年は乗務員を**増員したうえで出向を継続したい！**
- 運転手も今回の出向を経験し**一皮むけた**と感じた。

- A社の乗務員は**全員プロ意識が高く、1度も事故やトラブルなく**業務を終えていただいた。加えて、コミュニケーション能力も高く、自社の乗務員とすぐに打ち解け、良好な関係を築いていた。
- 他県のバス事業者との繋がりほとんどなく、A社のような**素晴らしいバス事業者**並びに**経営者に出会えた**ことは、本サービスの価値を改めて実感させるものであった。
- **YUUZUUサービスの全国的な広がり**に大いに期待している！

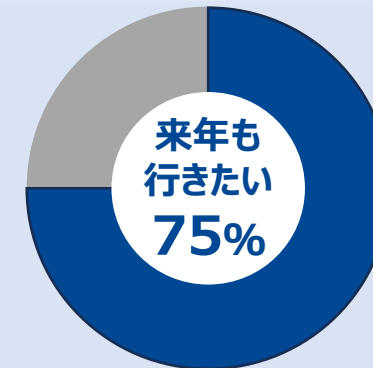
受入先 B社



供給側
乗務員

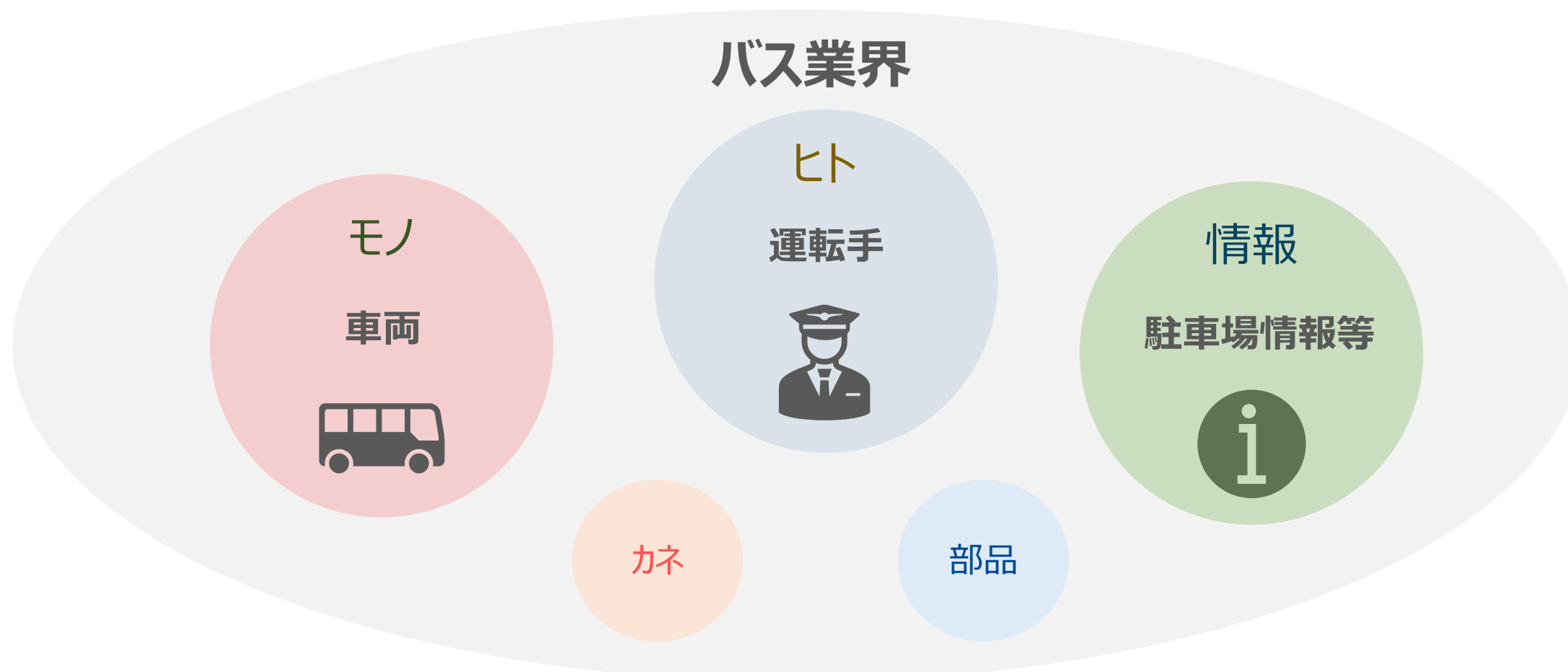


- 道の狭さや渋滞の多さ等、北海道と異なることも多かったが、基本に立ち返ることで、**自身のスキルアップにつながった。**
- 知らない土地の乗務は緊張感もあったが、事故やクレームが無かったことに安堵している。
- **来年も是非行きたいし、他の乗務員にも勧めたい！**



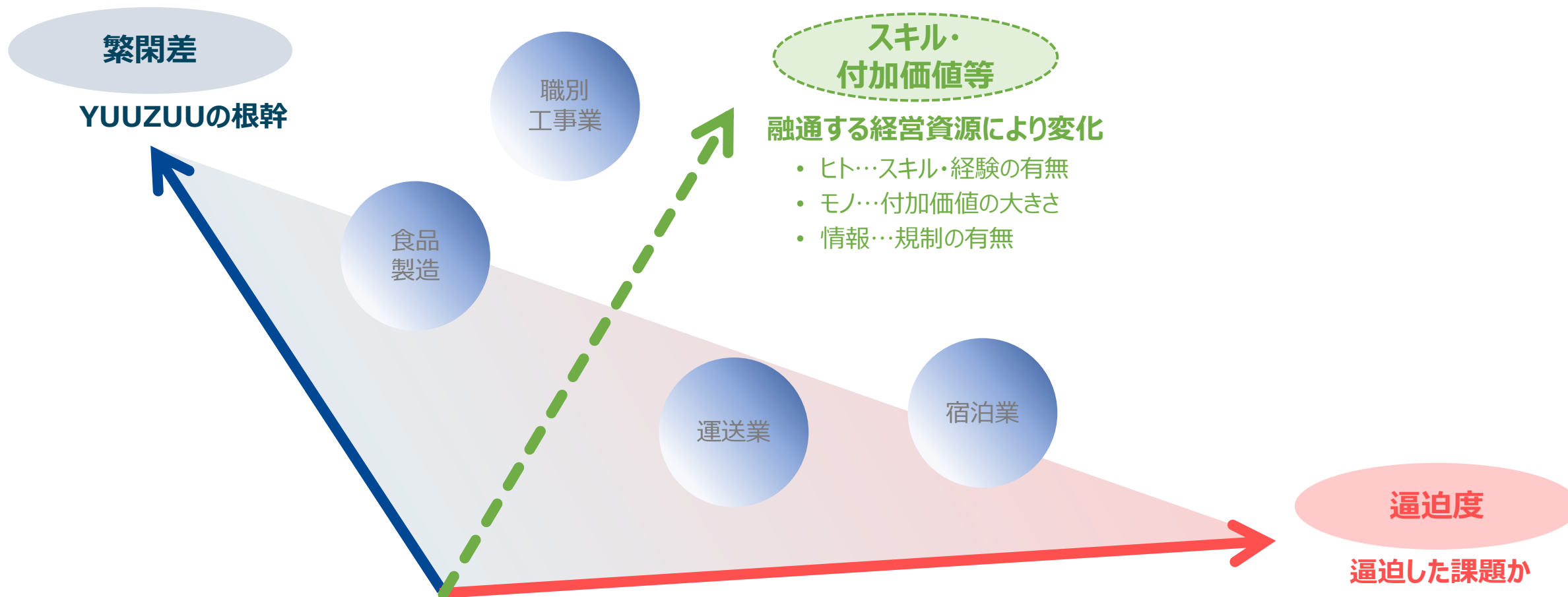
5. 将来展開①（業界内の課題解決を深化）

バス業界内においては、運転手に留まらず、様々な経営資源の仲介ニーズあり
運転手に続いては、ニーズが顕在化している車両の融通（実証）を実施中！



5. 将来展開②（他業界への展開）

将来的には以下3つの軸を基準に、YUUZUUの枠組みを活用して他業界への展開も進めていく予定





ご清聴いただき
ありがとうございました！

Powered by SHOKO CHUKIN BANK

本サービスに関するお問い合わせ
株式会社 商工組合中央金庫 未来デザイン室
メール：yu-zu.support@gm.shokochukin.co.jp