

銀行名	京都銀行
タイトル	スタートアップ企業に対するリスクマネー供給並びに各種事業化支援について
取組み内容	<p>【動機】 当人、平成25年3月に京都大学を卒業後、起業。 元々起業志向があり、在学中に家電製品等の保証書を電子化し、アプリで管理するビジネスプランを考案。 大阪市主催のビジネスプランコンテストに参加。そこで高い評価を受け、シリコンバレーに派遣された。既に就職が決まっていたが、そのときのアイデアを実現したい気持ちが強く、起業を決意した。 既にある程度のビジネスプランは固まっていたが、実際に起業するにあたり、以下の課題に直面された。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 事業計画の策定。 2. 事業資金の調達。 3. ビジネスプランを具体化するための事業パートナー確保。 <p>元々、京都市の支援機関に相談をしていたが、その支援機関を通じて当行の紹介を受け、当行ベンチャー企業支援担当が当人と面談。ビジネスについての新規性と、創業者の行動力・幅広い知識に魅力を感じ、当人が抱える課題について当行でサポートすることとなった。</p> <p>【当行のサポート内容】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 事業計画の策定。 当初相談を受付けた京都市の支援機関と連携し、創業補助金の申請をサポート。補助金申請の際に必要な事業計画書の内容を精査し、ブラッシュアップを実施。 2. 事業資金の調達 当行が出資するベンチャーファンドのGPである日本ベンチャーキャピタルを紹介。 3. 事業パートナー確保 大手企業・公的支援機関を集め、事業計画のプレゼンテーションと交流会を実施。 事業パートナー候補先（家電量販店等）を当行取引先から探索し、マッチングを実施。 <p>【お取引先にとっての効果】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 当行にてブラッシュアップした事業計画書で創業補助金に申請し、最終的に200万円の補助金採択が決定した。 2. 日本ベンチャーキャピタルのスタートアップファンド(当行との2人組合)にて1,000万円の出資が決定。この資金により保証書アプリの開発にほぼ目処がついた。 3. 家電量販店とのマッチングは、結果的には競合関係になってしまうことが判明したため、上手くいかなかったが、この結果からメーカーサイドとの提携の方がより有効であることが分かり、今後の方向性を明確にすることができた。

銀行名	京都銀行
タイトル	お取引先のタイ進出サポート
取組み内容	<p>【動機】 当行取引先が受注先の大手企業からのタイ進出要請があり、検討を開始。当社単独ではノウハウの蓄積が少ないうえ、早急に進出可否を判断する必要があったことから、当行に相談が入ったもの。</p> <p>【当行のサポート内容】</p> <ul style="list-style-type: none">・ 現地で行う事業の内容により外資規制の有無やB O I（優遇）取得の要否判断が異なるため、外資規制・優遇制度に関する情報提供、現地法人設立のパターン毎の所要時間等の情報を提供した。・ 現地法人の事業採算性の調査、必要投資額算出にあたりコンサルタント等関係各社紹介、及び資料提供を行い、進出決定をサポート。・ 進出決定後、現地法人設立にあたっては、不動産業者、レンタル工場業者、人材派遣会社等を紹介し進出手続きをフォロー。また現地金融面についても、提携している現地銀行を紹介し口座開設や資本金送金、親子ローン等のフォロー等のサポートを行った。 <p>【お取引先にとっての効果】</p> <ul style="list-style-type: none">・ 限られた時間で早急にタイ進出可否を判断しなければならない状況であったが、当行のサポートにより様々な判断材料を得た上で進出可否を決定することが出来た。また、現地法人設立手続きにおいても、不動産・人材・金融等各専門業者のサポートを当行を通じワンストップで受けることが出来た。