

「創業・新事業の開拓を目指す取引先へのサポート」の事例(全29事例)

銀行名	事例名	頁
北海道	道銀アグリビジネスファンドを活用した地方創生の取組み(北海道そば製粉の取組み)	1
みちのく	ベトナム進出へのサポート	6
岩手	「いわて新事業創造プラットフォーム形成協議会」の取組み	7
山形	やまがた地域成長ファンド等を活用したベンチャー企業支援	8
筑波	産学官との連携強化	9
筑波	大手企業の知的財産権を活用した取組み	11
筑波	地域ベンチャー企業の育成、支援機能強化	12
千葉	顧客企業に対する事業多角化への支援	13
北越	日本政策金融公庫との連携による「女性活躍応援連携融資パッケージ(通称:トップレディー)」の取扱開始	14
北陸	創業支援セミナーの開催	15
富山	とやまベストビジネスアワードの開催(優れた新事業や創業を支援)	16
十六	逆見本市商談会を「サプライヤー探索サービス」へと発展的に移行	17
十六	創業サポートデスクと創業者向け融資商品の活用による創業支援	19
十六	飛騨牛生産および販売業者に対するタイ宛輸出サポート	20
百五	「創業・新事業融資」を通じた多面的なサポート	21
滋賀	異業種への事業展開支援	22
京都	「海の京都」エリアにおける各種セミナーの開催	23
京都	スタートアップ企業に対する資金支援について	24
近畿大阪	「近畿大阪の創業支援」サービス	25
紀陽	知財ビジネスマッチング支援	26
中国	エクイティーファンドの活用、および外部機関を活用した6次産業化事業の創業支援	27
中国	「創業支援等に係る業務連携・協力に関する覚書」の締結	29
山口	クラウドファンディング活用による創業・新事業支援体制の構築について	31
山口	地域金融機関等と創設した「投資ファンド」による成長企業の育成	32
山口	山口県と創設した「投資ファンド」による成長企業の育成	33
阿波	徳島大学と連携し、地域企業の研究開発ニーズにお応えしています	34
伊予	「いよぎんビジネスプランコンテスト2014」開催	36
北九州	山口FGの海外拠点と連携した取引先ニーズに対するソリューション	39
肥後	6次産業化の新事業に対する支援事例	40

銀行名	北海道銀行
タイトル	道銀アグリビジネスファンドを活用した地方創生の取組み(北海道そば製粉の取組み)
取組み内容	【背景・経緯】 当行は、道内の1次産業者と、2・3次産業者との連携による新たな事業機会の創出や付加価値創造を目的として、農林漁業成長産業化支援機構（以下：A-FIVE）等との出資により、25年4月「道銀アグリビジネス投資事業有限責任組合」を設立。 地域金融機関として当ファンドを営業推進のツールの一つとして活用し、6次産業化を支援するとともに地域振興・地方創生に貢献し、農林漁業分野の活性化に寄与することを目指している。 【取組みの概要】 （１）目的 日本一を誇る北海道のそば生産力に、長野県の製粉・加工・販売力を融合させ、道産そばをブランド化すること。 （２）意義 道産そばの生産拡大、道産ブランドの確立による商品競争力の向上、6次産業化を実現し道内でバリューチェーンを構築、農業者の大口販路や事業継続パートナーの確保、そばを道内で製粉することによる時間・輸送コスト削減等。 プロジェクトの実現により、そば産地の地域活性化・地方創生、北海道全体の農業の底上げ・農業者の所得向上、高い品質の製品製造・商品提供、そばを活用した新製品の開発・販売等を展望している。 (スキーム図) <pre> graph TD A[道銀アグリビジネスファンド] -- 出資 --> B[6次産業化事業体 北海道そば製粉(株) そば製粉・加工] C[1次産業者 (同)湯内農場 玄そば供給] -- 出資 --> B D[2・3次産業者 日穀製粉(株) 技術提供・流通販売] -- 出資 --> B E[北海道銀行 八十二銀行 9行連携活用] -- 融資 --> B F[官公庁] -- 補助金等 --> B B --- G[6次産業化] </pre>

(3) 出資内容

当ファンドから新会社に対し1億円の出資を行うとともに、当行では、「地域再生・活性化ネットワーク（地銀9行による広域ネットワーク）」の枠組みを活用し、八十二銀行（長野県）と協調融資（各3億円）を行う予定。

総事業費 9億円	借入金 7億円	北海道銀行・八十二銀行 地域再生・活性化ネットワーク(9行連携)活用	6億円
		A-FIVE 資本性劣後ローン	1億円
	出資金 2億円	(同)湯内農場・日穀製粉㈱	1億円
		道銀アグリビジネスファンド	1億円

以上

HOKKAIDO BANK

News Release

平成 27 年 2 月 16 日

各 位

株式会社 北海道銀行

道銀アグリビジネスファンドによる 北海道そば製粉株式会社への出資について

北海道銀行（頭取 堰八義博）は、株式会社 農林漁業成長産業化支援機構（A-FIVE）等と組成している「道銀アグリビジネスファンド」（無限責任組員：北海道ベンチャーキャピタル株式会社）を通じ、北海道そば製粉株式会社に、1 億円の出資を行うことを決定いたしました。

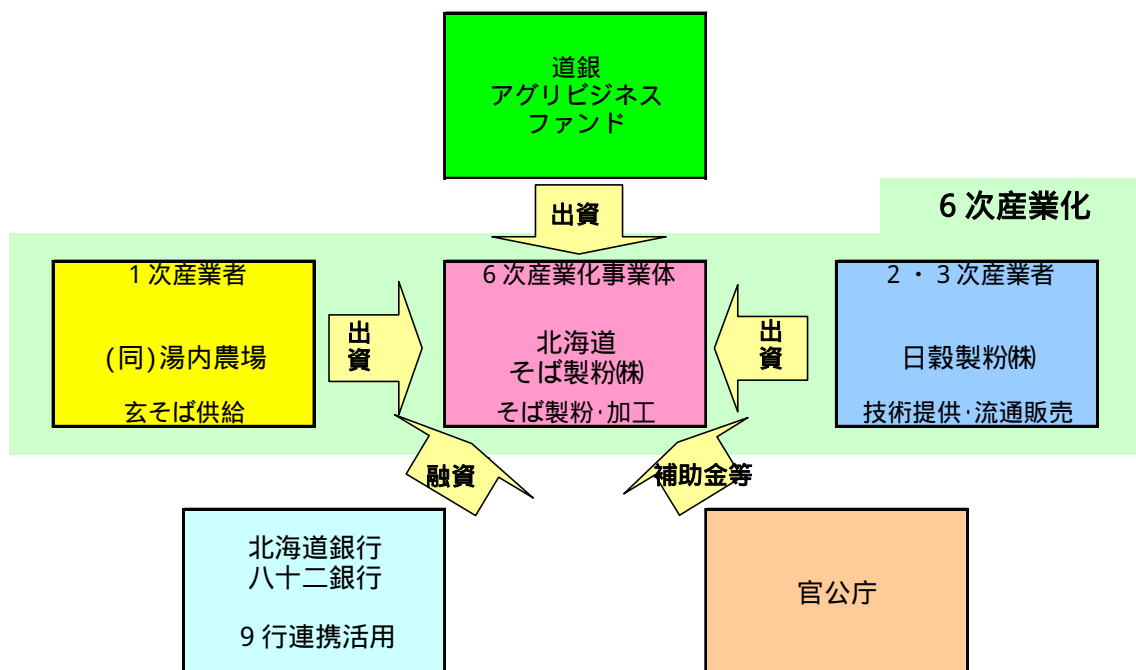
本件は、道銀アグリビジネスファンドの第 1 号出資案件となります。

内容は下記の通りです。

記

1. プロジェクトのイメージ

日本一を誇る北海道のそば生産力に、製粉・加工・販売力を融合させることで、北海道産の玄そばを北海道内で製粉することを実現し、官民一体で北海道産そばのブランド力を高め、道内外に発信することを目指しています。



2. プロジェクトの概要

- (1) (同)湯内農場と日穀製粉(株)が共同出資し新会社：北海道そば製粉(株)を設立。本件ファンドは新会社に1億円出資。
- (2) (同)湯内農場等の北海道内のそば農家から生産された玄そばを北海道そば製粉(株)が製粉加工。
- (3) 製品は日穀製粉(株)の販路・ネットワークを活用し道内外に販売。将来的には販売部門の内製化も視野。
- (4) 北海道そば製粉(株)は苫小牧市に製粉・加工工場を新設。
- (5) 当行は地域再生・活性化ネットワーク(9行連携)を活用し金融支援。
- (6) 北海道・苫小牧市は用地確保や補助金等でサポート。

3. プロジェクトの意義

- (1) そば産地における生産拡大が期待できること。
- (2) 北海道ブランドの確立による商品競争力の向上が期待できること。
- (3) 6次産業化を実現し北海道内でバリューチェーンを構築すること。
- (4) 農業者の大口販路や事業継続パートナーが確保できること。
- (5) そばを北海道内で製粉することによって時間・輸送コストを削減できること。

4. プロジェクトが目指す将来像

- (1) そば産地の地域活性化・地方創生
- (2) 北海道全体の農業の底上げ・農業者の所得向上
- (3) 高い品質の製品製造・商品提供
- (4) そばを活用した新製品の開発・販売

5. 北海道そば製粉株式会社の概要

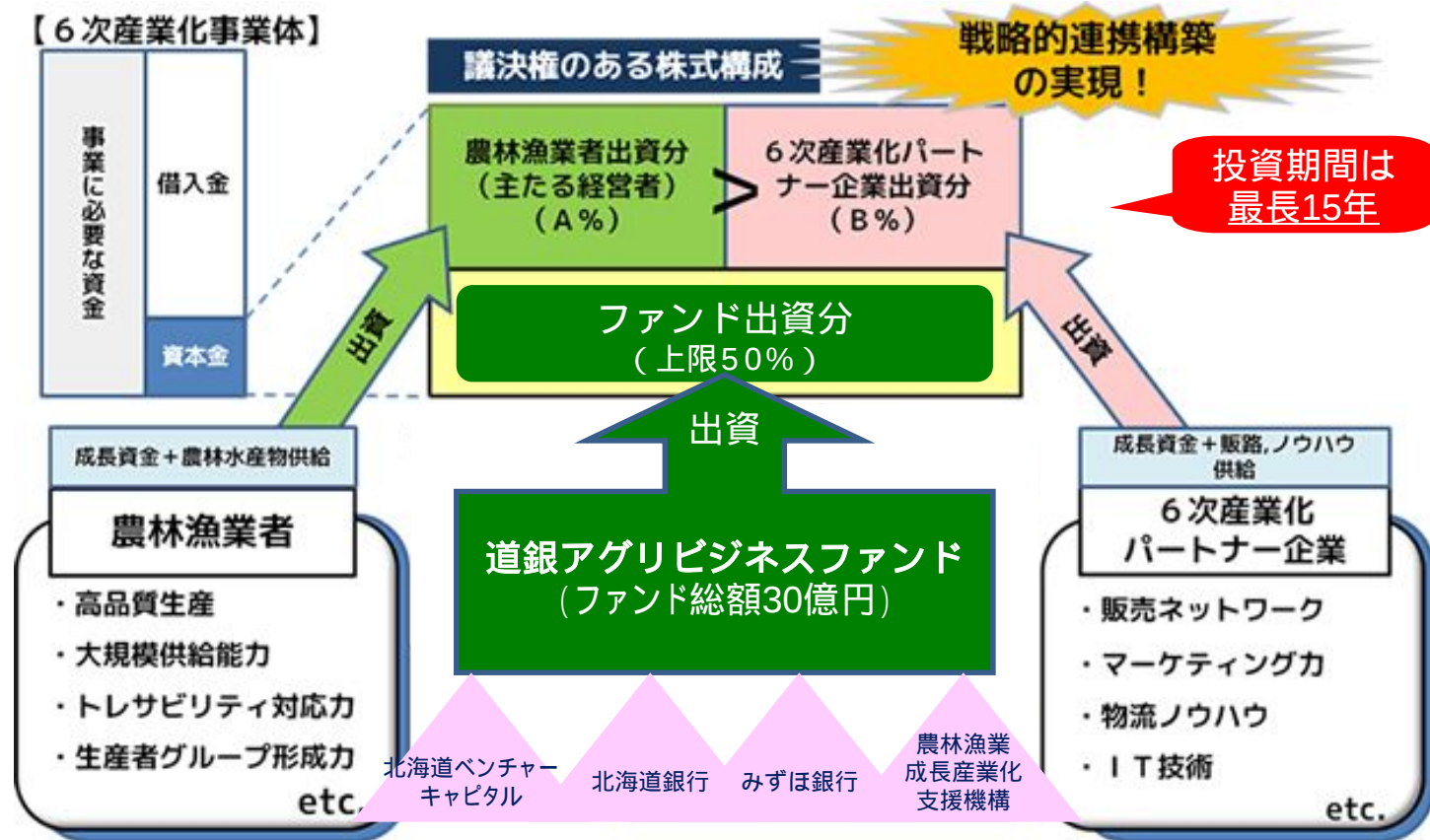
所在地	苫小牧市字柏原 32 番地の 6 (苫東工業地域内)
代表者	代表取締役社長 松島 永典
事業内容	そば製粉・加工
ファンド出資額	1 億円
資金使途	そば製粉・加工工場新設に伴う事業資金
総事業費	9 億円

6. 総事業費と調達計画のイメージ

総事業費 9億円		借入金	北海道銀行・八十二銀行 6億円 地域再生・活性化ネットワーク (9行連携)活用
			A - FIVE 資本性劣後ローン 1億円
		出資金	(同)湯内農場・日穀製粉(株) 1億円
			道銀アグリビジネスファンド 1億円

以 上

道銀アグリビジネスファンド



道銀アグリビジネスファンドは、当行と農林漁業成長産業化支援機構等が出資するファンドです。

北海道における1次産業者と2・3次産業者との連携による新たな事業機会の創出や付加価値創造を目的としたファンドであり、北海道ベンチャーキャピタルが運営・管理を行います。ファンド総額は30億円です。

北海道銀行は地域金融機関としてこのファンドを活用し、6次産業化を支援するとともに地域振興・地方創生に貢献し、農林漁分野の活性化に寄与してまいります。

【お問い合わせ先】

北海道銀行営業推進部アグリビジネス推進室 佐藤・松田 TEL 011-233-1066
北海道銀行経営企画部広報CSR室 大海・石田 TEL 011-233-1005

銀行名	みちのく銀行
タイトル	ベトナム進出へのサポート
取組み内容	【動機（経緯）】 ・当行取引先A社の主要販売先B社が平成25年秋頃にベトナム・ハノイへ進出したことを受け、A社はB社よりハノイ進出への引き合いを受けた。 ・A社は独資で現地法人を設立し、ハノイ近郊の工業団地への進出を検討すべく、日本貿易振興機構による「海外進出企業の支援サービス」を利用し、現地工業団地を視察する等の情報収集を行っていた。 ・A社より当行に対して支援依頼があったことから、当行で各種支援を行うこととした。 【取組み内容】 ・平成26年4月に「海外展開一貫支援ファストパス制度」を活用し、同制度の登録支援機関である日本貿易振興機構と日本生産性本部に対してA社の海外進出への協力を依頼した。 ・平成26年5月に日本生産性本部のA社訪問に当行で帯同し、A社に対して同社が提供可能な支援メニューを説明した。 ・平成26年6月にA社の訪越にあわせて、当行のベトナム顧問先を紹介した。現地では顧問先がアテンドし、A社に対して専門家や工業団地を紹介した。 ・その他、当行ではA社にとって有意義なものと思われる各種情報を定期的に提供した。 【取組み後の成果】 ・その後、A社では急激な円安を背景に国内受注が好調となり、その一方で円換算での海外進出コストが高くなってきたことから、当面は国内に注力し利益を蓄積しながら、将来的には海外進出できるよう情報収集を継続していくこととなった。 ・平成26年度においてA社は海外進出には至らなかったものの、当行支援内容が評価され、当行取引の拡充につながった。

銀行名	岩手銀行
タイトル	「いわて新事業創造プラットフォーム形成協議会」の取組み
取組み内容	【動機（経緯）】 （１）平成２５年１１月、震災からの復興を加速させるため、継続的な起業・創業支援を行うプラットフォームの形成を目指して、地域金融機関の当行と地元の学校法人龍澤学館および辻・本郷税理士法人が協議会を設立したもの。 （２）平成２５年度より復興庁「『新しい東北』先導モデル事業」の採択を受け、地域における起業・創業支援の体制構築を進めている。 【取組内容】 （１）首都圏等の先進事例等調査を行い、本県での異業種交流会等定例開催を進めている。 （２）地銀等ベンチャーキャピタルの調査を行い、ベンチャーファンド設立に向けた準備・検討を進めている。 （３）首都圏等学生のＵターン・Ｉターンによる起業・創業スキームの検討のため、東京ニュービジネス協議会等との連携により、１１月に交流会を開催した。 【取組効果】 （１）復興庁「『新しい東北』先導モデル事業」の採択により、起業・創業支援の体制構築に向けた取組みを機動的に行うことができた。 （２）本県の活動に加え首都圏等との連携により、広域から起業・創業にかかる支援が可能となり、将来の当行取引先となりうる新規事業者の発掘・育成が期待できる。

銀行名	山形銀行
タイトル	やまがた地域成長ファンド等を活用したベンチャー企業支援
取組み内容	【動機、経緯】 ・ 当行は10年後の山形県を見据え、「山形成長戦略プロジェクト」を立ち上げた。縮小して行く地方経済に歯止めをかけるためには、県内における開発型企業の支援は欠かせないものと考えている。 ・ 具体的には、山形県鶴岡市には慶應義塾大学先端生命科学研究所、米沢市には山形大学工学部があり、これらの研究シーズを活かし、新しい産業が次々と産まれる仕組み「インキュベーションパーク」の構築を目指し、行政、大学と連携を図り、活動を展開している。 ・ 山形県を成長に導く企業に対してはリスクマネーが不可欠と考え、野村リサーチアンドアドバイザー株式会社と「やまがた地域成長ファンド」を設立した。 【取組み内容】 鶴岡市の事例 ・ 山形県鶴岡市にある慶應義塾大学先端生命科学研究所と、大学発ベンチャー企業であるS社やH社を核とし、山形県に産業集積を図るべく行政とも連携した活動を展開している。 ・ 新素材開発企業S社に対し「やまがた地域成長ファンド」より、一昨年1億円、昨年1億円の投資を実行。また、H社（過年度出資済）は、一昨年12月に上場を果たした。 ・ このようなベンチャー企業の立ち上がりを受け、研究所周辺14haの開発事業が進められている。当行はこの動きを「地方創生」のモデルケースと考え、他金融機関と連携した支援を模索。27年6月にきらやか銀行、鶴岡信用金庫、大和PIパートナーズ株式会社と「山形創生ファンド」を立ち上げ、開発会社に対し優先株の形態で出資を行った（当行出資額、3億円）。 米沢市の事例 ・ 山形県米沢市にある山形大学工学部には、高分子・有機エレクトロニクスを中心に研究シーズが多く、これらを活用して産業集積を図るべく、大学、行政とも連携した活動を展開している。 ・ 山形大学発ベンチャー企業のA社はアーリーステージにあるが、大型の研究開発型助成金を獲得するなど将来性もあり、「やまがた地域成長ファンド」の2号案件として、30百万円の投資を行った。 上記以外にも、大学のシーズを活用したベンチャー企業、大手企業からスピンオフした技術者によるベンチャー企業等が立ち上がりつつあり、調査検討を行っている段階。 【取引先にとっての効果】 鶴岡市の事例 ・ 当ファンドからの投資を含め、多額の資金調達ができた当社は、計画通りパイロット工場、次いでマザー工場を建設し、事業化に向け順調に開発を進めている。 ・ 研究所周辺14haの開発計画も順調に進んでおり、産業集積が図られる見通し。 米沢市の事例 ・ これからも多額の研究開発費が必要なA社は、当ファンドからの出資、大型助成金の採択により、信用度が高まっている。開発は順調に進んでおり、通常の融資による資金供給も実施している。今後も、新たな投資マネーの調達などにより、開発のスピードを上げていく。

銀行名	筑波銀行
タイトル	産学官との連携強化
取組み内容	【動機（経緯）】 ・中小企業を取巻く外部環境の変化により、新技術開発および新事業展開の重要性が高まっております。研究成果等のシーズを持つ大学および産業情報の集積している公的研究機関等と中小企業との連携をコーディネートすることで、中小企業の技術開発および新事業展開を支援しております。 ・産学官連携推進のための体制強化 平成 25 年 4 月に地域振興部を創設し、産学官の連携推進を図る体制の強化を図っております。 ・2014 筑波銀行ビジネス交流商談会の開催 （公財）茨城県中小企業振興公社、茨城県信用保証協会、筑波総研（株）との共催で、経済産業省関東経済産業局、茨城県、県内 25 自治体、（一社）茨城県観光物産協会、（一社）茨城県経営者協会、茨城県農業法人協会、茨城県農商工等連携推進協議会、いばらき成長産業振興協議会、（株）茨城新聞社、（独法）国際協力機構筑波国際センター、（株）国際協力銀行、（株）つくば研究支援センター、（公財）日立地区産業支援センター、（株）ひたちなかテクノセンター、香港貿易発展局、（独法）日本貿易振興機構茨城貿易情報センターの後援を受け、茨城大学、筑波大学、流通経済大学、（一社）新日本スーパーマーケット協会、（株）ＪＴＢ関東、（株）日本政策金融公庫、（株）武蔵野銀行、（株）東和銀行、（株）栃木銀行の協力のもと、平成 26 年 10 月 9 日に開催しております。 ・認定支援機関としての支援態勢の整備 当行は、専門知識やネットワークを活用した中小企業の支援を実施するため、経営革新等支援機関の認定を受けております。各営業店が拠点となり、中小企業の経営を支援するための体制を整備しております。 【取組み内容】 ・ビジネス交流商談会の開催を通して、自治体、大学、その他公的機関等と参加中小企業等のマッチング機会を創出し、新たな技術開発、新事業展開に向けた具体的な連携の機会を提供しております。 ・ＪＴＢやジェットロ等の講師によるセミナーを同時開催し、参加企業に対する産学官連携の取組み等を紹介しております。また、茨城県および県内自治体や大学等支援機関のブースを設置し、産学官の連携を支援しております。 ・認定支援機関として、中小企業・小規模事業者ものづくり・商業・サービス革新事業、創業支援補助金等の事業計画作成支援、資金計画等の助言、実行支援等を行っております。 【成果（効果）】 ・ものづくり中小企業小規模事業者試作開発等支援補助金の確認書発行件数 57 件（うち採択件数 22 件）創業支援補助金の確認書発行件数 12 件（うち採択 4 件）経営改善等支援助成金の申請支援件数 21 件となっております。 【取組み状況に対する評価及び今後の課題】

- | | |
|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none">・産学官連携の取組みが徐々に地域顧客に浸透し、従来に増してより多くの自治体や大学、支援機関等との連携が図っております。今後も、同様の取組みを強化していきます。・地域プラットフォーム「いばらき中小企業サポートネットワーク」に構成機関として参加しております。今後、「よろず支援」の活用、「ミラサポ」の創業・起業等にかかる情報提供サービス、専門家派遣サービスの活用促進等の取組みを、より一層強化していきます。 |
|--|--|

銀行名	筑波銀行
タイトル	大手企業の知的財産権を活用した取組み
取組み内容	【動機（経緯）】 ・平成26年10月1日に当行と公益財団法人日立地区産業支援センターとの間で「地域産業の活性化」に関する協定を締結しております。 ・協定の目的は、地域産業の活性化に向けて、相互に保有する情報ネットワークを中心とした資源の活用と交流を図り、活性化に資することにあります。具体的には、地域の中小企業に対して、大企業等の所有する特許等知的財産の活用支援やビジネス交流商談会等の開催を通して販路拡大支援となっております。 ・大企業等が所有する特許等知的財産の活用に着目した理由は、経営環境が厳しさを増すなかで下請業務からの脱却を目指し自社製品開発等をしたい企業が増えているものの、中小企業単独では、自社製品開発のために割ける経営資源が限られるなど制約も多いことから、大企業が有する開放特許を活用して自社新製品を開発していくことが重要になると認識しております。 【取組み内容】 ・知的財産活用のセミナーを通して、中小企業の方々に具体的な大企業の開放特許を利用した新製品開発の取組方法や活用事例等を紹介し、その後取組意向のある企業を当行担当者や日立地区産業支援センターのコーディネーターが企業の新製品開発のニーズを調査し、大企業の協力を得ながら有効な特許を探すとともに製品の顧客を具体的にイメージして新製品開発を進めております。 【成果（効果）】 ・試作開発実施中 ： 1 先 ・試作開発予定先 ： 3 先 【取組み状況に対する評価及び今後の課題】 ・大手企業の知的財産権を活用した取組みは始まったばかりであり、地域顧客への浸透は限定的となっております。そのため、今後は継続的なセミナー開催や個別企業訪問の他に、大学生等到大企業の知的財産権を活用した新ビジネスプランを提案してもらう取組みや新製品開発力向上のための研究会発足などを検討してまいります。

銀行名	筑波銀行
タイトル	地域ベンチャー企業の育成、支援機能強化
取組み内容	【動機（経緯）】 ・地域におけるベンチャー企業の育成ならびに中小企業の技術開発および新規事業の展開を支援するためには、地域のベンチャー企業に対するリスクマネーの供給と育成の支援が必要であり、ベンチャーファンドの設立・出資を行い、地域の活性化に取り組んでおります。 【取組み内容】 ・成長が見込まれる分野のベンチャー企業を対象とした「いばらき新産業創出ファンド」を平成 27 年 3 月 19 日に設立しております。 ・「いばらきベンチャーファンド」では、茨城県等との連携を図り、投資先企業の発掘に取り組んでおります。 ・「安田企業投資 4 号」では、目利き能力の向上と投資スキームを学ぶために行員を派出させ経験者を本部に配置しております。 ・医療介護の専門ファンド「アント・ケアビジネス 2 号」に投資し、業界特化型の支援を行っております。 ・ベンチャー企業に、ビジネス交流会やものづくり企業交流会等への参加をいただき販路拡大等の支援を行っております。 【成果（効果）】 ・各ファンドの投資実績は、ファンド設立から「つくばベンチャーファンド」11 社 359 百万円、「いばらきベンチャーファンド」12 社 投資金額 657 百万円、「安田企業投資 4 号」80 社 7,677 百万円、「アント・ケアビジネス 2 号」6 社 4,386 百万円となっております。 ・ベンチャー企業に対して、顧客紹介を中心とした支援サポートをする部署として平成 22 年 6 月にビジネスソリューション室が発足しました。平成 25 年 4 月には地域振興部に組織変更し、当行主催のビジネス交流商談会等にベンチャーファンドの投資先企業の参加をいただき商談機会の提供を行っております。 【取組み状況に対する評価及び今後の課題】 ・「いばらきベンチャーファンド」については、平成 26 年 3 月に運用を終了しました。当ファンドは地域限定のベンチャーファンドで、投資先が地域に限られる中で、積極的にリスクテイクを行っております。 ・筑波大学発のベンチャー企業であるサイバーダイン社が上場するなど、ベンチャーファンドによる支援は一定の成果を得られたと認識しております。 ・今後の課題は、地域限定の「ベンチャーファンド」による支援ではなく、地域の支援機関、大学等との連携を強化し、販路開拓支援や技術支援等を中心に行っていく必要があるものと認識しております。

銀行名	千葉銀行
タイトル	顧客企業に対する事業多角化への支援
取組み内容	< 経緯 > ・地元千葉県内で産業廃棄物処理業を営む老舗企業 A 社は、大手企業下請として業績堅調に推移している。しかし、A 社の売上構成の 90% 以上は大手企業グループで占められ、同グループへの依存度が高いことから、受注状況によっては業績が左右されるリスクを抱えていた。 ・こうした中、A 社は、「収益構造の改善」と「雇用の創出（定年退職者再雇用・障害者雇用）」を図るため「事業の多角化」を経営目標に掲げ、具体的には飲食業への進出を検討していたことから、F C 展開をしている当行取引先を紹介した。 < 当該支援の具体的内容 > ・事業多角化の相談受付 ・F C 展開をしている当行取引先の情報提供 ・A 社が選定した企業（F C 企業）へ情報提供 ・A 社と F C 企業の面談を実施し、A 社事業多角化のニーズを説明 < 当該支援の成果 > 【地域】 ・新たな雇用の創出 ・千葉県内未出店の F C 飲食店を誘致 【企業】 ・当行取引先との F C 加盟店契約締結 ・A 社の新規事業への進出 【当行】 ・新規出店に伴う資金実績及び、当行関連会社との取引開始 ・事業多角化を検討する企業への、新たなビジネスマッチングスキームの構築 < 今後の展開 > ・A 社は千葉県内で順次出店を計画（現在当行協力にて二号店出店計画中） ・複数店舗出店し、業務拡大することで新会社の設立を検討 取引先のニーズは多様化しており、地域金融機関が独自に保有している情報を、大手企業や地元企業へマッチングさせることで、地域活性化支援に繋げていく。

銀行名	北越銀行									
タイトル	日本政策金融公庫との連携による「女性活躍応援連携融資パッケージ（通称：トップレディー）」の取扱開始									
取組み内容	【経緯】 ・日本政策金融公庫と、平成 26 年 8 月に地域経済の活性化の促進および企業経営支援等を図ることを目的として包括的業務契約を締結。 ・平成 27 年 4 月に、日本政策金融公庫と連携して、女性経営者や女性起業家が事業を営む法人および女性の社会進出を支援する事業を営む法人を資金面でサポートする女性活躍応援連携融資パッケージ（通称：トップレディー）を構築し、取扱いを開始した。 【取組内容】 ・対象先要件 <table><tr><td rowspan="6">対象先要件</td><td>必須</td><td>事業開始後 1 年以上経過し、決算を 1 期以上終えている</td></tr><tr><td rowspan="5">いずれかに該当</td><td>女性が実質的に経営に従事している法人（代表者が女性である法人、または役員の 4 分の 1 以上が女性であり女性を積極的に登用している法人）</td></tr><tr><td>女性の社会進出を支援する事業を営む法人</td></tr><tr><td>女性の雇用を積極的に行っている法人（パート・アルバイト等を含む全従業員うち 4 分の 1 以上を雇用している。または新たに女性を 1 名以上雇用し、女性の割合が 4 分の 1 以上となること）</td></tr><tr><td>今後 2 年以内に女性管理職比率を 10 % 以上高める法人</td></tr><tr><td>今後 2 年以内に女性従業員比率を 10 % 以上高める法人</td></tr></table> ・パッケージ図 融資のご提案 プロパー融資での検討 日本公庫との連携 戦略ファンド 新鮮力 事業活力 あおばファンド 創業応援ローン 地域活性化ローン 等 プロパー融資 + 日本公庫（協調融資） ・対象先要件に該当する先について、プロパー融資または日本政策金融公庫との連携による融資を検討し取り組む。 【効果】 ・同時期に県内地銀 3 行が地方創生と女性活躍を連携して応援するための融資スキームを構築。日本政策金融公庫との協調融資においては、新潟県内第 1 号案件として 6 千万円を融資実行した。 ・また、本パッケージによる平成 27 年 4 月～8 月までの融資実績は 17 件、7 億円である。	対象先要件	必須	事業開始後 1 年以上経過し、決算を 1 期以上終えている	いずれかに該当	女性が実質的に経営に従事している法人（代表者が女性である法人、または役員の 4 分の 1 以上が女性であり女性を積極的に登用している法人）	女性の社会進出を支援する事業を営む法人	女性の雇用を積極的に行っている法人（パート・アルバイト等を含む全従業員うち 4 分の 1 以上を雇用している。または新たに女性を 1 名以上雇用し、女性の割合が 4 分の 1 以上となること）	今後 2 年以内に女性管理職比率を 10 % 以上高める法人	今後 2 年以内に女性従業員比率を 10 % 以上高める法人
対象先要件	必須		事業開始後 1 年以上経過し、決算を 1 期以上終えている							
	いずれかに該当		女性が実質的に経営に従事している法人（代表者が女性である法人、または役員の 4 分の 1 以上が女性であり女性を積極的に登用している法人）							
			女性の社会進出を支援する事業を営む法人							
			女性の雇用を積極的に行っている法人（パート・アルバイト等を含む全従業員うち 4 分の 1 以上を雇用している。または新たに女性を 1 名以上雇用し、女性の割合が 4 分の 1 以上となること）							
			今後 2 年以内に女性管理職比率を 10 % 以上高める法人							
		今後 2 年以内に女性従業員比率を 10 % 以上高める法人								

銀行名	北陸銀行
タイトル	創業支援セミナーの開催
取組み内容	<経緯> ・創業・起業を検討されている方の金融機関によるサポートニーズが高かったことから、創業支援セミナーを実施。 <取り組み内容> ・後援として富山県、富山市、株式会社日本政策金融公庫のほか、富山商工会議所にも協力いただき、商工会議所主催の「創業ビジネススクール」と連携し、本セミナーの周知を実施。 ・セミナーのテーマは以下の通り。 「創業計画作成のポイント」(講師：株式会社日本政策金融公庫) 「取引銀行の活用法と財務面の留意点」(講師：当行の融資関連部署) 「北陸銀行の創業支援メニューについて」(講師：当行の営業推進関連部署) <結果> ・創業間もない方や創業を検討中の方など 18 名が参加。 ・講演後には参加者と銀行員の意見交換会を実施し、参加者側が金融機関に望むサポートを提案する場面や、創業者が各々の悩みを話す場面があり、創業に対する高い意欲を感じた。 ・セミナー終了後には参加者同士の名刺交換会を実施し、創業者間の連携構築にも繋がったことから、大変好評なセミナーとなった。 以 上 セミナーの様子（平成 26 年 11 月）

銀行名	富山銀行
タイトル	とやまベストビジネスアワードの開催(優れた新事業や創業を支援)
取組み内容	・開催趣旨 本事業は当行の営業基盤である富山県において、地域活性化に資する優れたビジネスプランを表彰することにより、地域の新たなビジネスの創出を促進し、地域活性化・地域雇用増加を目的として開催。 ・対象者 富山県内に拠点を置く個人・法人、平成 27 年 3 月末までに事業開始される方、新たなビジネスを検討している方から募集し、書類選考の上 10 社を選定し、自社のビジネスプランについてプレゼンテーションを行って頂いた。上位 4 社を表彰の対象とした。 ・その他（創業支援として） またベストビジネスアワード開催に先駆けて 2 度にわたる創業セミナーを行い、創業支援を行った。

銀行名	十六銀行																							
タイトル	逆見本市商談会を「サプライヤー探索サービス」へと発展的に移行 （地方創生におけるプレゼンス向上、商談結果の事業性評価への活用）																							
取組み内容	当行が独自の取組みとして継続的に開催し、好評を得てきた「逆見本市商談会」について、サービスのプレゼンス向上をはかるべく、今般、バイヤー向けの名称を「サプライヤー探索サービス」へと変更した。 また、これまでに蓄積した商談結果（バイヤーからの評価）の情報を、事業性評価、技術力評価（いわゆる目利き）に活用することを検討していく。																							
	「逆見本市商談会」は、従来より、取引先企業の販路開拓の一助、あるいは地域中核企業のサプライヤー探索手法として、月に2回程度のペースで継続的に開催し、好評を得てきた。 サービス開始から約3年余りが経過し、平成27年3月には、延べ商談数が1,000件に到達した。これをひとつの区切りとして、サービス名称を以下のとおり変更した。																							
	<table><tr><td>変更前の名称</td><td>変更後の名称</td></tr><tr><td>逆見本市商談会</td><td>サプライヤー探索サービス （逆見本市商談会）</td></tr></table>	変更前の名称	変更後の名称	逆見本市商談会	サプライヤー探索サービス （逆見本市商談会）																			
	変更前の名称	変更後の名称																						
	逆見本市商談会	サプライヤー探索サービス （逆見本市商談会）																						
<これまでの開催実績>																								
<table><tr><td></td><td>商談会回数</td><td>延べ商談数</td><td>商談成約（ ）</td></tr><tr><td>H23 年度</td><td>3</td><td>31</td><td>2</td></tr><tr><td>H24 年度</td><td>13</td><td>180</td><td>54</td></tr><tr><td>H25 年度</td><td>27</td><td>399</td><td>142</td></tr><tr><td>H26 年度</td><td>35</td><td>465</td><td></td></tr><tr><td>計</td><td>78</td><td>1,075</td><td>198</td></tr></table>		商談会回数	延べ商談数	商談成約（ ）	H23 年度	3	31	2	H24 年度	13	180	54	H25 年度	27	399	142	H26 年度	35	465		計	78	1,075	198
	商談会回数	延べ商談数	商談成約（ ）																					
H23 年度	3	31	2																					
H24 年度	13	180	54																					
H25 年度	27	399	142																					
H26 年度	35	465																						
計	78	1,075	198																					
成約は、引合（見積り依頼）ベース 商談後1年経過した商談の成約率は、 198/559 = 35.4% （追跡可能分のみ）																								

	< 変更目的 > 当行独自のツールとして、対外的なプレゼンス向上を図ることを目的とする。 (1) 地域中核企業に対するプレゼンス向上 本スキームは、これまで引合（見積り依頼）ベースで 3 5 % の成約率を誇り、マッチング精度の高い仕組みとして、バイヤーから好評価を得てきた。今後、さらにさまざまな大手・中堅企業へとバイヤー発掘を進めるため、サービス名称を明確化することで、より浸透し易くなると考えている。 (2) 地方自治体に対するプレゼンス向上 地方創生では、各自治体の産業振興策として、中核企業支援、なかでも、域内調達比率の向上、あるいは域外受注能力の向上に資する取組みが強く求められると考える。 本サービスは、地域の中核企業、あるいは過去に誘致した企業のサプライヤー探索を促し、域内での調達比率を高めてもらうための手段として有効であると考えている。 < 商談結果の活用 > 取引先企業に対する事業性評価、技術力評価（いわゆる目利き）能力の強化は地域金融機関としての社会的使命である。しかしながら、特に相手が製造業の場合、当行行員では工学的知識に限界があり、技術力、販売力、成長性のような財務諸表以外の評価は容易ではない。 かかるなか、当行は、逆見本市商談会の商談ほぼ全てにおいて、バイヤーからサプライヤーの評価を取得してきた結果、当行には 1,000 件以上に上る、バイヤーからサプライヤーへの「技術力評価情報」が集積されている。 技術力、販売力、成長性という評価は、商談会においてバイヤーが着目している視点であり、これまでに蓄積したバイヤーからの評価情報を、営業店および与信所管部署に提供することによって、事業性評価、技術力評価の一助として織込むよう、行内における意識醸成をはかる。
--	---

銀行名	十六銀行								
タイトル	創業サポートデスクと創業者向け融資商品の活用による創業支援								
取組み内容	・ 平成 27 年 2 月、創業に関するお客さまや営業店の相談窓口として「創業サポートデスク」を設置した。 ・ 平成 27 年 3 月、創業者の資金ニーズにきめ細かく対応するため、創業者向け融資商品(チャレンジサポート)を、当行単独で融資商品を提供する「単独口」と、日本政策金融公庫との協調で融資商品を提供する「協調口」の、2 本立てで新設した。 < 事例 > ・ 定年退職を機に、所有する古民家を改装した喫茶店の創業相談に対して、日本政策金融公庫との協調融資スキームを案内するとともに、営業店と創業サポートデスクが連携して創業計画書のブラッシュアップ等の創業支援を行った。最終的に、日本政策金融公庫との協調、更には保証協会も活用し、創業融資を実行した。 融資内容 <table> <tr> <td>*チャレンジサポート(協調口)</td><td></td></tr> <tr> <td>当行分</td><td>300 万円</td></tr> <tr> <td>日本政策金融公庫分</td><td>400 万円</td></tr> <tr> <td>*岐阜県信用協会(創業融資)</td><td>1,000 万円</td></tr> </table>	*チャレンジサポート(協調口)		当行分	300 万円	日本政策金融公庫分	400 万円	*岐阜県信用協会(創業融資)	1,000 万円
*チャレンジサポート(協調口)									
当行分	300 万円								
日本政策金融公庫分	400 万円								
*岐阜県信用協会(創業融資)	1,000 万円								

銀行名	十六銀行
タイトル	飛騨牛生産および販売業者に対するタイ宛輸出サポート
取組み内容	・ 平成 26 年 12 月 22 日に、岐阜県高山市の業者が中部国際空港からタイのバンコクに向け飛騨牛の初出荷を行った。 ・ 従来、食品商社経由で飛騨牛の輸出を行った経験はあったが、今回初めての「直接輸出」（商社を経由せず、海外のバイヤーに直接販売するスキーム）を行うこととなった。 ・ 直接輸出において必要となる手続きおよび代金回収方法の確立など、新たに解決しなければならない事項があったが、その相談や情報提供の依頼に対し、当行が適時適切に対応した。 ・ 経営者は当行が主催するセミナー等にも以前から参加しており、外為および海外進出をサポートする本部担当者とも面識があった。そのため、気兼ねなく相談をすることができたことが大きなポイントであった。 ・ 経営者の飛騨牛輸出に対する熱意と、金融機関との良好な関係により、地域のブランド産品である飛騨牛の海外輸出を成功させることができた。

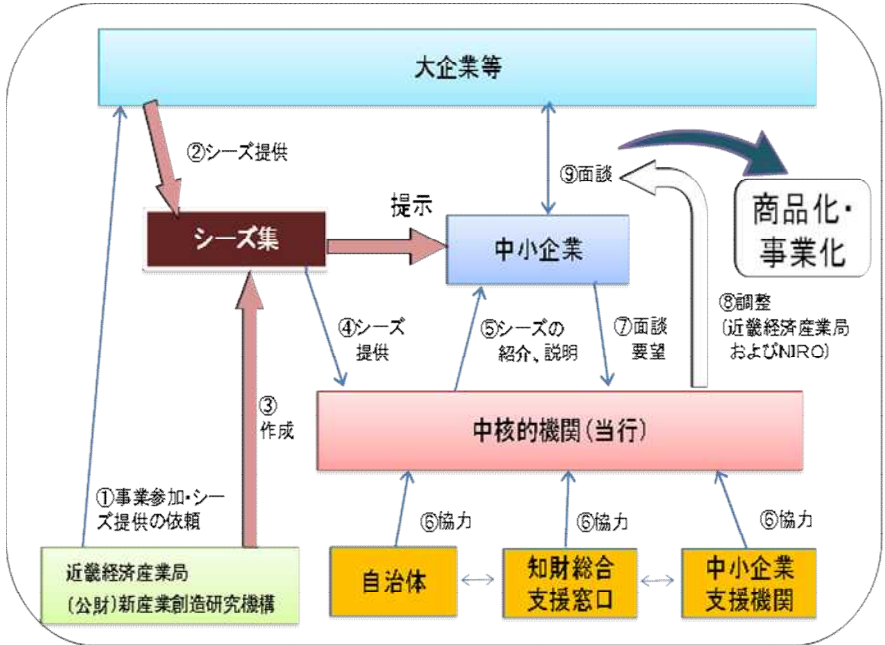
銀行名	百五銀行
タイトル	「創業・新事業融資」を通じた多面的なサポート
取組み内容	平成 25 年 10 月から取扱いを始めました「創業・新事業融資」の第 1 号案件として、平成 26 年 6 月、チーズの生産過程で副産物として残る「ホエイ（乳清）」を練りこんだ生パスタの生産・販売事業を営むお客さまに融資を行いました。また、資金面でのサポートだけでなく、食品商談会への出展サポートや、当行の社員食堂でオリジナルメニューを提供するなど、販路拡大や新商品開発などさまざまな面での支援を実施しています。 当行は今後も「創業者のチャレンジする想い」を積極的に応援します。

銀行名	滋賀銀行
タイトル	異業種への事業展開支援
取組み内容	< 取組経緯 > ・ T 社（照明器具等メーカー）は、平成 15 年から「しがぎんビジネスフォーラム サタデー起業塾（ニュービジネス創出をはかることを目的に開催）」を受講し、新商品開発計画を具体化。 ・ 平成 16 年に「しがぎん野の花賞」を受賞（「エコロジーな材料を活用した照明器具の開発」）。 ・ その後、照明器具を活用した新事業分野への進出計画を具体化。 ・ 平成 18 年にアグリ部門を分社設立し（N 社）地元大学との共同研究開発を開始。既存の照明事業を活かした自社植物工場での高機能野菜の生産販売に着手。 ・ 同年に N 社にて「野の花賞」を受賞（「野菜工場システムを用いた高機能野菜の研究開発」）。 ・ 「植物工場→ストレス負荷→健康食品」という垂直統合型事業モデルを目指し、平成 25 年には自社野菜を利用した健康食品の開発に成功。当初の開発資金はニュービジネスサポート資金でサポート。 ・ 平成 25 年度に「植物由来の機能性成分生成に利用するストレス負荷型装置のデータベース化の研究開発」をテーマに「野の花賞」を受賞（T 社で 2 回目）。 < サポート内容 > ・ 販路拡大の観点より、平成 26 年 7 月に「しがぎんエコビジネスマッチングフェア 2014」へ出展（T 社）。「植物工場の照明技術、および植物工場産の機能性野菜を利用した健康食品」を展示。 ・ 同フェアにはミュージックセキュリティーズ（MS 社）も出展しており、同会場にて両社の面談をセット。全国への広告宣伝、および商品ファン層拡大の観点より、クラウドファンディングの活用を提案した。 ・ 平成 26 年 8 月に MS 社のプラットフォーム「セキュリティ」において、「グラシトールファンド」として一般個人より出資募集を開始（20 千円/口。総額 10,200 千円）。資金使途は「Web 広告費と会報制作費、ホームページ制作費」。投資者特典は「当商品の送付」。 ・ グラシトールファンドには当行の「滋賀の魅力発信ファンド」からも個別出資を行い、事業をサポートしている。

銀行名	京都銀行																																				
タイトル	「海の京都」エリアにおける各種セミナーの開催																																				
取組み内容	【経緯】 ・京都府では、府北部の7市町を「海の京都」とする構想を掲げ、全国有数の競争力のある観光地とすべく注力している。 ・当行においても「海の京都」構想の基本戦略に挙げられる「民主導」による観光振興を後押しするため、セミナーを開催することとなった。 【取組み内容】 ・「『海の京都』観光・地域活性化セミナー」の開催 (株)地域経済活性化支援機構の特定専門家を講師に招き、観光関連事業者を対象に観光振興に資するビジネスプラン策定を内容としたセミナーを開催した(当行・京都北都信用金庫主催、海の京都観光推進協議会共催)。また、後日実施した個別相談会では、具体的なビジネスプランの策定をフォローし、新規創業・地域資源を活用した新たな事業展開を後押しした。 ・「『海の京都』インバウンドセミナー」の開催 訪日旅行に強みのあるみちトラベルジャパン(株)、並びに府北部地域の地域公共交通の活性化を担うWILLER GROUPを講師に招き、「海の京都」エリアの実態に即したインバウンドの可能性や、取組事例を基にしたプロモーション手法、仕組づくりを内容としたセミナーを開催した。 【取組みの効果】 ・地元事業者の新規創業や新たな事業展開への機運を高めることができた。 ・インバウンド対策等の必要性を認識する機会となり、観光関連事業者の取組みを後押しする機会を提供することができた。 < 開催実績 > ・「海の京都」観光・地域活性化セミナー <table><thead><tr><th>回数</th><th>開催日</th><th>開催場所</th><th>参加者</th></tr></thead><tbody><tr><td>第1回</td><td>平成26年7月4日</td><td>宮津市福祉センター</td><td>32名、26社</td></tr><tr><td>第2回</td><td>平成26年7月16日</td><td>交流プラザふくちやま</td><td>34名、28社</td></tr><tr><td>第3回</td><td>平成26年8月29日</td><td>セントラール・ホテル京丹後</td><td>28名、2社</td></tr><tr><td>第4回</td><td>平成26年9月19日</td><td>京都府舞鶴総合庁舎</td><td>24名、19社</td></tr><tr><td>第5回</td><td>平成26年10月10日</td><td>綾部市I・Tビル</td><td>20名、16社</td></tr></tbody></table> ・個別相談会 <table><tbody><tr><td>第1回</td><td>平成26年10月29日</td><td>宮津総合庁舎</td><td>11社</td></tr><tr><td>第2回</td><td>平成26年11月5日</td><td>宮津総合庁舎</td><td>11社</td></tr></tbody></table> ・「海の京都」インバウンドセミナー <table><tbody><tr><td>-</td><td>平成27年3月6日</td><td>宮津商工会議所</td><td>58名、40社</td></tr></tbody></table>	回数	開催日	開催場所	参加者	第1回	平成26年7月4日	宮津市福祉センター	32名、26社	第2回	平成26年7月16日	交流プラザふくちやま	34名、28社	第3回	平成26年8月29日	セントラール・ホテル京丹後	28名、2社	第4回	平成26年9月19日	京都府舞鶴総合庁舎	24名、19社	第5回	平成26年10月10日	綾部市I・Tビル	20名、16社	第1回	平成26年10月29日	宮津総合庁舎	11社	第2回	平成26年11月5日	宮津総合庁舎	11社	-	平成27年3月6日	宮津商工会議所	58名、40社
回数	開催日	開催場所	参加者																																		
第1回	平成26年7月4日	宮津市福祉センター	32名、26社																																		
第2回	平成26年7月16日	交流プラザふくちやま	34名、28社																																		
第3回	平成26年8月29日	セントラール・ホテル京丹後	28名、2社																																		
第4回	平成26年9月19日	京都府舞鶴総合庁舎	24名、19社																																		
第5回	平成26年10月10日	綾部市I・Tビル	20名、16社																																		
第1回	平成26年10月29日	宮津総合庁舎	11社																																		
第2回	平成26年11月5日	宮津総合庁舎	11社																																		
-	平成27年3月6日	宮津商工会議所	58名、40社																																		

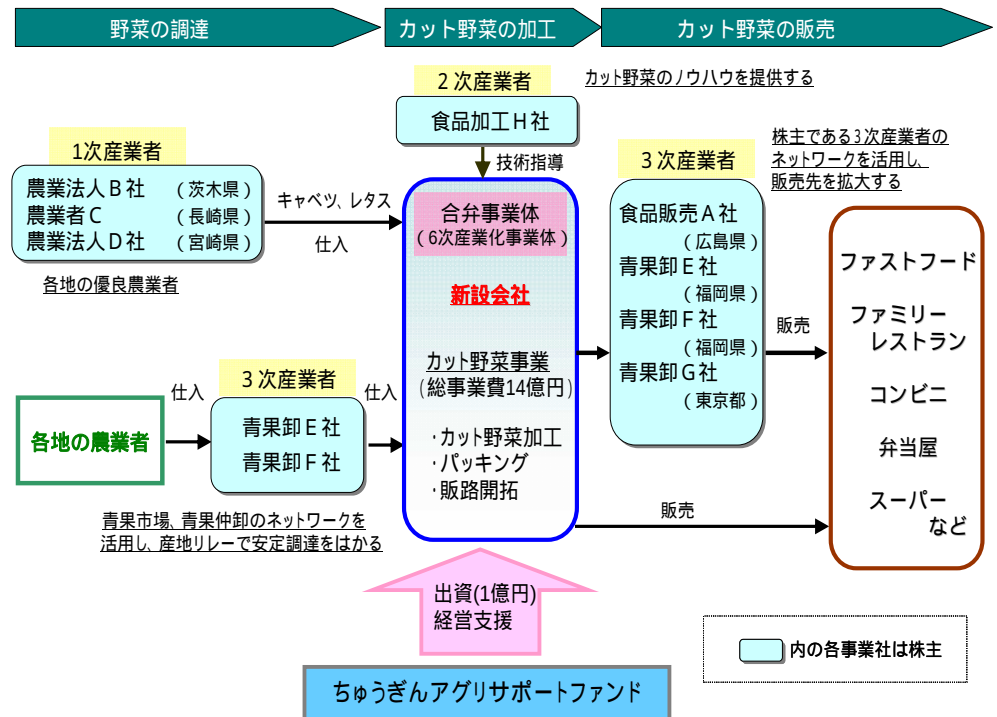
銀行名	京都銀行
タイトル	スタートアップ企業に対する資金支援について
取組み内容	【経緯】 ・取引先社長より支店宛に、元勤務先(大手家電メーカー)の後輩が独立するとのことで相談があり、本部(営業支援部)と連携して対応。 ・当社は、大手家電メーカーの液晶関連部品部門の閉鎖に伴い、当該事業部門の部門長が事業を引き継ぎ独立。大手家電メーカーの事業を引き継ぐことから迅速な事業化体制構築が求められており、創業当初から相応の資金が必要であったが、当社経営陣の自己資金では不足しており外部から追加で調達する必要があった。 【取組み内容】 当行が出資している「スタートアップファンド」の活用を提案。ファンドGPであるNVCCを紹介。 支店との連携により、保証協会にて融資を検討。 当行主催のビジネスフォーラムにて資金調達のプレゼン機会を提供。 【取組みの効果】 ファンドにて10百万円の投資実行。 創業保証制度にて15百万円の融資実行。 NVCCによる追加投資99百万円、VC各社からの投資提案増加。スタートアップ段階で150百万円超の資金調達を実施。事業の垂直立ち上げに成功。

銀行名	近畿大阪銀行
タイトル	「近畿大阪の創業支援」サービス
取組み内容	・当社は地域金融機関として「まち・ひと・しごと創生総合戦略」に基づき、地域経済の活性化を図り、雇用の創出を中心とした時代に合った「まちづくり」を実践していく役割がある。 国として地域金融機関に対して創業に対する支援を要請しており、当社としても創業・開業に関し、すそ野拡大のための取り組みを行うこととした ・すそ野拡大を目的としており、創業・開業するお客さまに広くメリットのあるサービスを念頭に置いていることから、インターネットバンキング月間手数料の一定期間免除、貸出金利の優遇、コンサルティング会社の年会費無料を提供することとした 【創業支援内容】 ・創業・開業後 1 ヶ月以内に、当社に口座開設を行ったお客さまは、インターネットバンキングの月間手数料を 6 カ月間免除 ・大阪信用保証協会の創業・開業資金融資である開業サポート資金を利用されたお客さまは、インターネットバンキングの月間手数料を 1 年間免除 ・大阪信用保証協会の創業・開業資金融資である開業サポート資金を利用されたお客さまは、次回同保証協会で融資取組の場合、0.4%金利優遇 ・大阪信用保証協会の創業・開業資金融資である開業サポート資金を利用されたお客さまは、グループのコンサルティング会社であるりそな総合研究所の年会費を 1 年間免除 ・2014 年 7 月より創業者を支援する保証協会の保証制度として新たに創設された「支援創業関連保証」の取扱いを開始

銀行名	紀陽銀行
タイトル	知財ビジネスマッチング支援
取組み内容	○「知財ビジネスマッチング事業」の活用（平成26年7月～） 中小企業の新製品開発や新事業展開を支援するスキームであり、当行は中核的機関として、近畿経済産業局等と連携し、大企業等が保有する開放特許の紹介やビジネスマッチング機会の提供を行っている（これまでの紹介実績は8件）。 <知財ビジネスマッチング連携協力先> 近畿経済産業局、和歌山県、わかやま産業振興財団 和歌山県工業技術センター、和歌山県発明協会（順不同）  ■知財ビジネスマッチング事業のスキーム

銀行名	中国銀行
タイトル	エクイティーファンド等の活用、および外部機関を活用した 6 次産業化事業の創業支援
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ 当行では、農林水産業を成長産業と位置づけ農林水産業分野への支援に積極的に取組んでおり、その一環として平成 25 年 10 月に、6 次産業化に取組む農林漁業者および商工業者を支援するため、当行、(株)農林漁業成長産業化支援機構、中銀リース株式会社と共同で地域ファンド「ちゅうぎんアグリサポートファンド」を設立。 ・ ファンドの投資案件発掘にあたっては、平成 24 年 5 月から約 1 年間、日本公庫農林水産事業に研修派遣していた専門人材が取引先の 1 次産業者や 2 次・3 次産業者を訪問し、6 次産業化による事業展開の提案や、ちゅうぎんアグリサポートファンドを活用した事業の提案を実施。 【取組み内容】 ・ 取引先 A 社がカット野菜事業に新規に参入する情報を入手したことから営業店と専担者が連携し、ちゅうぎんアグリサポートファンドの活用を提案することで事業構想の早い段階から密に関与。 ・ ファンドを活用することで各地の農業者や青果会社等 8 社が戦略的に連携した 6 次産業化事業体を組成。 ・ 案件の組成にあたり、(株)農林漁業成長産業化支援機構と共同で事業計画の精査を実施。 ・ 産地リレーによる年間生産を実施するため、農業者は安定的・計画的な生産が可能となり、経営の効率性、安定性を確保。 ・ 設備資金の調達方法として、ファンドからの出資金、当行からの融資、補助金をセットで提案。 【取組みの効果】 （A 社の成果） ・ 事業規模の大きい新事業であるが、通常の融資に加え、当ファンドによるエクイティ投資や 6 次産業化事業体向け補助金などの活用によりリスク分散がはかれ、大型の資金調達が可能となった。 （当行の成果） ・ 序盤から機構と帯同訪問するなど密に連携をはかったことで、迅速に案件を組成することができた。 ・ 機構が手掛ける全国の同種ファンドにおける中四国地方第 1 号案件ならびに全国初の広域連携案件となった。

【スキーム図】



銀行名	中国銀行
タイトル	「創業支援等に係る業務連携・協力に関する覚書」の締結
取組み内容	【動機（経緯）】 ・創業支援・ベンチャー企業支援等、中小企業の振興を図り地域経済の活性化に寄与することを目的として、平成 27 年 2 月 23 日 当行、株式会社日本政策金融公庫および岡山県信用保証協会の三者間で「創業支援等に係る業務連携・協力に関する覚書」を締結した。  日本政策金融公庫、岡山県信用保証協会との調印式 【取組み内容】 ・提携項目は次のとおり。 （１）創業（予定）者等への情報提供 （２）創業（予定）者等からの依頼に基づく双方向の当該創業（予定）者等の紹介 （３）創業（予定）者等からの相談への対応 （４）創業（予定）者等の支援ノウハウに関する情報交換 （５）その他創業（予定）者等の支援に寄与する事項 【取組みの効果】 ・最初の取組みとして、平成 27 年 3 月 2 日に約 40 名の参加者を対象に「ちゅうぎん創業支援セミナー」を三者合同で開催。 

- ・次の取組みとして、創業ガイドブック「あしたの経営者のための創業ガイド」を三者の共作で作成。



- ・当行独自の創業支援策として新規創業融資制度「結芽（ゆめ）」（岡山県限定）と「結希（ゆうき）」（岡山県、香川県、広島県で利用可能）を新設。

ちゅうぎん新規創業融資制度 **結芽**

ちゅうぎんはあなたの“ゆめ”実現を全力でサポートします!!

ご利用いただける方	これから事業を始められる個人の方 および 法人 または 事業を始めてから5年以内の個人の方 および 法人
お使いいただける事業	事業に必要な資金 および 設備資金 (設備 または 設備の一部に利用する土地を含みます)
ご融資金額	1,000万円以内
ご融資期間	10年以内 (2年以内の期間を含みます)
ご融資利率	年1.25% (優遇利率)
金利優遇条件	次の優遇条件に該当する場合は、1項目0.05%ずつ (最大3項目) 優遇利率から最大0.15%の優遇利率が適用されます。 ① 女性の方 ② 30歳未満の方 ③ 55歳以上の方 ④ 特定産業化推進事業に該当している ⑤ 認定ベンチャー企業に事業計画書を提出できる ※詳しくは窓口までお問い合わせください
優遇利率	年0.5% (平成28年3月31日融資額入分まで)
保証	岡山県信用保証協会
保証人	保証協会の定めるところによる
お申し込み先	中国銀行本・支店 (出張所は除きます)

※ご融資に必要となる保証がご用意できません。保証協会の保証に該当しない場合はご返済が難しく、必ずお申し込みください。

詳しくは、お近くの「ちゅうぎん」または「ちゅうぎんビジネスセンター」へお気軽にお問い合わせください。

中国銀行
TEL: 0120-310-812
0120-310-812
0120-310-812

(通話料: 0120-310-812)

ちゅうぎん新規創業融資制度 **結希**

ちゅうぎんはあなたの“希望”を叶えるために全力でサポートいたします!!

ご利用いただける方	これから事業を始められる個人の方 および 法人 または 事業を始めてから3年未満の個人の方 および 法人
お使いいただける事業	事業に必要な資金 および 設備資金 (設備に必要となる土地は除きます)
ご融資金額	1,000万円以内
ご融資期間	10年以内 (1年以内の期間を含みます)
ご融資利率	優遇金利 (優遇適用) 当初3年間は 年0.975% 4年目以降 年1.975%
優遇利率	保証協会の定めるところによる
保証	岡山県信用保証協会、広島県信用保証協会、香川県信用保証協会
保証人	保証協会の定めるところによる
お申し込み先	中国銀行本・支店 (出張所は除きます)

※ご融資に必要となる保証がご用意できません。保証協会の保証に該当しない場合はご返済が難しく、必ずお申し込みください。

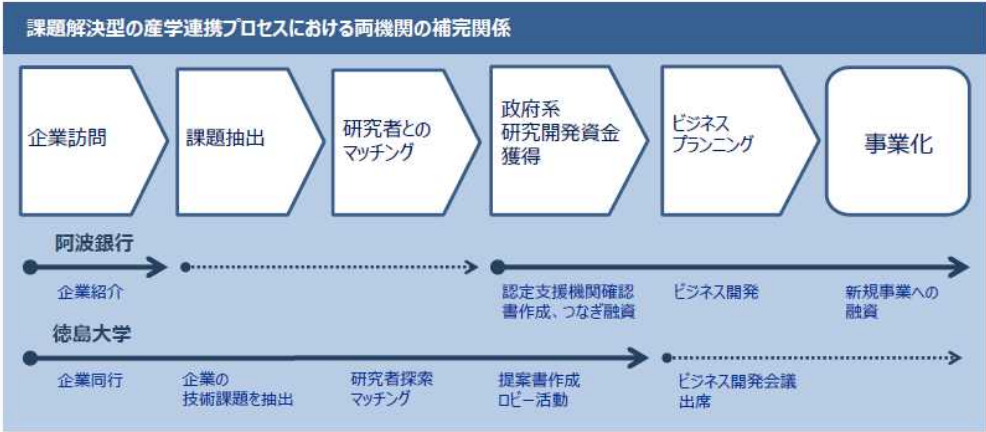
詳しくは、お近くの「ちゅうぎん」へお気軽にお問い合わせください。

中国銀行
(通話料: 0120-310-812)

銀行名	山口銀行
タイトル	クラウドファンディング活用による創業・新事業支援体制の構築について
取組み内容	【動機（経緯）】 ・山口県内の人口が減少し、高齢化が進展する中、地域経済の新たな担い手を創出し、経済規模を維持していく取組みが必要不可欠であると認識していた。 ・従来から融資等を通じた創業者向け支援を行ってきたが、その強化を図る観点から、平成 27 年 1 月、山口大学や(株)MOT 総合研究所（山口大学発ベンチャー企業）との間で包括的連携協定を締結し、三者が連携して「ベンチャー人材の育成」や「ベンチャー起業支援」に取り組むこととした。 【取組み内容】 ・当行は、連携協定に基づく創業・新事業支援の取組みの一つとして、平成 27 年 4 月に、山口ソーシャルファイナンス(株)（クラウドファンディング運営会社）を設立した。（銀行出資によるクラウドファンディング運営会社としては日本初） ・当社には、当行や当行グループのキャピタル会社、(株)MOT 総合研究所だけでなく、趣旨に賛同した地元企業 18 社も出資しており、地域が一体となって創業、新事業、新商品開発に取り組む地元の事業者等を支援することを考えている。 ・クラウドファンディングは、地元企業を応援したいという人が創業や新事業を展開するための資金を拠出するものであり、銀行が直接資金提供を行うことが難しい場合であっても、地域一体となって地元企業を支援できる仕組みである。また、その資金調達のプロセスにおいて、必要資金の提供状況を確認することにより、新事業や新商品等が実際に顧客に受け入れてもらえるものかどうかを確認できる市場調査機能も有しており、創業や新事業の開始にあたっては非常に有効な手段となることから、創業支援や新事業支援に活用していく。 ・事業者の募集においては、事業の実態もなく資金を集めようとするような悪意のある事業者を排除するため、当行が支援対象の事業者とフェイス・トゥ・フェイスで接点を持ちながら、案件として取り上げる際の審査にも関与していく。 ・現在、周知活動に努めるとともに、事業者からの相談受付や県内を中心に出資者となる会員募集についても、当社の側面支援を行っている。 【取組みの効果】 ・平成 27 年 6 月に、本運営会社のサービスを開始したばかりであるが、既に複数の事業者より具体的な資金調達にかかる相談が寄せられている。 ・当行としても、クラウドファンディング運営会社を活用した資金提供によって、これまで融資の対象となりづらかった小規模事業の支援を行うことができるようになることから、銀行としてのビジネスの幅を広げることができる。 ・また、今後地元出身者がクラウドファンディングを活用し、U/IJ ターンによって地元で事業を興こすなど、地域活性化が図れば、山口県の課題である人口減少の抑制にも繋がるものと期待している。 以 上

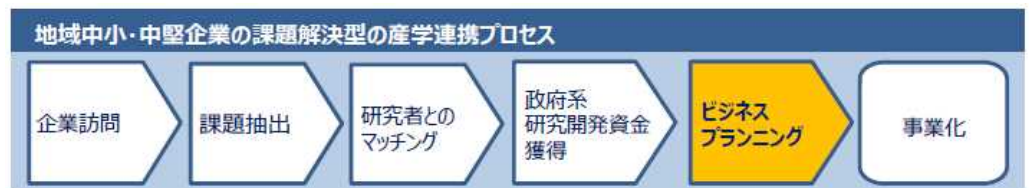
銀行名	山口銀行
タイトル	地域金融機関等と創設した「投資ファンド」による成長企業の育成
取組み内容	【動機（経緯）】 ・主として山口県、広島県、福岡県の地域産業を構成する個々の企業への成長資金や新規事業開拓資金の供給を行うことにより、地域全体への経済波及効果ならびに雇用増加に大きな役割を果たすことを目的としている。 ・地域活性化に関する知識、知見を有する地域経済活性化支援機構のファンド運営子会社であるＲＥＶＩＣキャピタルと共同でファンド運営することにより、取引先の経営改善へのサポートも併せて実施する。 【取組み内容】 ・平成 26 年 5 月に、ＦＧグループ内 3 銀行を含む地域金融機関等（西中国信用金庫、大和証券グループ本社、山口キャピタル、ＲＥＶＩＣキャピタル）と連携し、グループの総合力を活かした情報営業を一層展開するため総額 10 億円の「トリプルアクセル成長支援ファンド」を創設し、成長マネーの提供を行っている。 [内訳]山口銀行 460 百万円、北九州銀行 100 百万円、もみじ銀行 300 百万円、西中国信用金庫 20 百万円、大和証券グループ本社 100 百万円、山口キャピタル 10 百万円、ＲＥＶＩＣキャピタル 10 百万円 ・当該ファンドは取引先の販路拡大や新規事業への展開支援等を行い、多様化している顧客ニーズに応えるとともに、地域活性化を推進する。 【取組みの効果】 ・上記ファンドにおいて、平成 26 年度は 1 件 40 百万円の投資を行った（無担保社債引受） ・平成 27 年度以降も、年間 8 件程度の投資を見込んでおり、引続き地域金融機関等と連携して企業の育成に努めていく。 以 上

銀行名	山口銀行
タイトル	山口県と創設した「投資ファンド」による成長企業の育成
取組み内容	【動機（経緯）】 ・山口県内においても、人口減少などによる産業の空洞化が懸念されており、商工業を中心に農林水産業も含めた産業の再生を図る必要がある。 ・そのためには、産業、地域を支える技術力のある中小企業や中核農業経営体の進行・育成が不可欠であるが、企業等にとっては、特に創業時や新規事業参入時に多額の資金需要が発生するため、これに迅速に対応できる有効なツールとして、公的ファンドを創設した。 【取組み内容】 ・平成 25 年 4 月に、山口県（やまぐち産業振興財団）と連携し、総合的な産業力の強化を促進する目的で総額 10 億円の「やまぐち夢づくり産業支援ファンド」を創設し、成長マネーの提供を行っている。 [内訳]山口銀行 660 百万円、山口県（やまぐち産業振興財団）330 百万円、山口キャピタル 10 百万円 ・当該ファンドは新規創業や新規事業展開等により、次世代産業や 6 次産業化に取り組む中小企業、農林業業者を投資対象とし、技術力のある中小企業の成長や農商工連携に取り組む企業の育成を推進する。 【取組みの効果】 ・上記ファンドにおいて、平成 26 年度は 5 件 184 百万円の投資を行った（すべて新株予約権付社債引受）。 ・投資に併せて、融資を行う事例もあり、多面的な支援にもつながっている。 ・平成 27 年度以降も、年間 6 件程度の投資を見込んでおり、引続き山口県等と連携の上、企業の育成に努めていく。 以 上

銀行名	阿波銀行
タイトル	徳島大学と連携し、地域企業の研究開発ニーズにお応えしています
取組み内容	< 経緯 > 1．連携協力協定締結（平成 25 年 2 月 25 日） 当行と徳島大学のそれぞれの保有する研究技術、情報およびノウハウを活用して、地域の産学連携を推進し、地域経済の発展と産業の振興に寄与する目的で、連携協定を締結しました。 2．個別企業訪問 取引先企業からニーズが出てくるのを待つだけでは支援の対象が広がらないため、徳島大学との定期協議で、ものづくり企業への個別訪問を提案。平成 25 年 10 月に着任した産学連携担当教授（四国 TL0 の役員を兼任）と当行担当者が、11 月から企業訪問を開始しました。 < 内容 > 1．概要 ・当行の「企業ネットワーク」「ビジネスプランニング力」「認定支援機関としての知見」、徳島大学の「技術課題抽出・課題解決力」「政府系研究開発資金獲得能力」と、両機関の得意分野を活かして、補完関係を構築しています。 ・企業訪問から新規事業の事業化まで、連携してサポートを行っています。  2．公的助成金の活用 ・中小企業のお客さまにとって、自己資金での研究委託等は敷居が高い面もあり、国の「ものづくり補助金」等の活用を推進しています。 ・補助金受給が目的の場合も、事業内容によっては徳島大学に協力を要請しており結果的に徳島大学と企業の共同研究に進む場合もあります。

3. ビジネス開発会議

- ・「研究開発」と「ビジネス構築」の両面から、地域の中小企業をサポートしています。
- ・開発企業、徳島大学（研究者、弁理士、産学連携担当） 当行（中小企業診断士） 新事業のユーザーになると考えられる企業から構成される「ビジネス開発会議」を実施しています。
- ・中小企業にとってハードルの高い「知的財産の取得」「ビジネスプラン作成」「販路開拓」等について、専門家の助言により解決案を提示することで、事業化の加速を促しています。



< 成果 >

1. 共同研究

- ・徳島大学・四国 TL0 が 74 社と面談し、進行中の案件は 42 件となっています。
- ・企業と大学の共同研究が進行中または確定している先は 12 社となっています。

平成 27 年 6 月現在

2. 地方創生のモデル化

- ・地方大学から地域の中小企業等への技術移転においては、実績をあげている地域が少ないという現状のなか、当行と徳島大学の産学連携モデルは過去に例を見ない実績を挙げています。
- ・産学連携の新しいモデルであり、「まち・ひと・しごと創生総合戦略」の中で謳われている「ローカルイノベーション」をもたらすための有力な手法として、中央官庁・マスコミからも注目されています。

銀行名	伊予銀行																			
タイトル	「いよぎんビジネスプランコンテスト 2014」開催																			
取組み内容	1．開催目的（2013年に引き続き2回目の開催） （1）愛媛県内での起業・創業意識の醸成と独創性のあるビジネスプランを持つ個人・中小企業を発掘するとともに事業化を支援し、地域経済の活性化や雇用創出に繋げる。 （2）ビジネスプランコンテストを通じて、いよぎんみらい起業塾や一般社団法人愛媛ニュービジネス協議会（愛媛NBC）のメンバーとの交流の場を提供し、様々な角度から事業化を支援する。																			
	2．概要																			
	<table><tr><th>項 目</th><th>内 容</th></tr><tr><td>募集プラン</td><td>革新的・創造的なビジネスプラン</td></tr><tr><td>募集期間</td><td>平成 26 年 11 月 4 日（火）～平成 27 年 2 月 9 日（月）</td></tr><tr><td>応募資格</td><td>原則として、愛媛県内に拠点をもち、新しい商品・サービスを提供する等、新たなビジネス活動に取り組もうとする個人及び法人 スタートアップ部門 新規性・独創性の高い事業アイディアを有する学生や、起業・創業を目指している個人 グロース部門 新商品・サービスの提供等、新たな事業展開に取り組む法人及び個人事業主</td></tr></table>	項 目	内 容	募集プラン	革新的・創造的なビジネスプラン	募集期間	平成 26 年 11 月 4 日（火）～平成 27 年 2 月 9 日（月）	応募資格	原則として、愛媛県内に拠点をもち、新しい商品・サービスを提供する等、新たなビジネス活動に取り組もうとする個人及び法人 スタートアップ部門 新規性・独創性の高い事業アイディアを有する学生や、起業・創業を目指している個人 グロース部門 新商品・サービスの提供等、新たな事業展開に取り組む法人及び個人事業主											
	項 目	内 容																		
	募集プラン	革新的・創造的なビジネスプラン																		
	募集期間	平成 26 年 11 月 4 日（火）～平成 27 年 2 月 9 日（月）																		
	応募資格	原則として、愛媛県内に拠点をもち、新しい商品・サービスを提供する等、新たなビジネス活動に取り組もうとする個人及び法人 スタートアップ部門 新規性・独創性の高い事業アイディアを有する学生や、起業・創業を目指している個人 グロース部門 新商品・サービスの提供等、新たな事業展開に取り組む法人及び個人事業主																		
	<table><tr><th rowspan="2">表 彰</th><th rowspan="2">項目</th><th colspan="2">内 容</th></tr><tr><th>スタートアップ部門</th><th>グロース部門</th></tr><tr><td></td><td>最優秀賞(伊予銀行賞)</td><td colspan="2">100 万円 + 副賞 両部門の中から最も優れたビジネスプランを 1 先選出</td></tr><tr><td></td><td>優秀賞</td><td>30 万円 + 副賞</td><td>50 万円(愛媛NBC賞) + 副賞</td></tr><tr><td></td><td>奨励賞</td><td>10 万円 × 2 先</td><td>10 万円 × 2 先</td></tr></table>	表 彰	項目	内 容		スタートアップ部門	グロース部門		最優秀賞(伊予銀行賞)	100 万円 + 副賞 両部門の中から最も優れたビジネスプランを 1 先選出			優秀賞	30 万円 + 副賞	50 万円(愛媛NBC賞) + 副賞		奨励賞	10 万円 × 2 先	10 万円 × 2 先	
	表 彰			項目	内 容															
		スタートアップ部門	グロース部門																	
	最優秀賞(伊予銀行賞)	100 万円 + 副賞 両部門の中から最も優れたビジネスプランを 1 先選出																		
	優秀賞	30 万円 + 副賞	50 万円(愛媛NBC賞) + 副賞																	
	奨励賞	10 万円 × 2 先	10 万円 × 2 先																	
3．応募状況																				
<table><tr><th>内 訳</th><th>人 数</th><th>内 訳</th><th>人 数</th></tr><tr><td rowspan="2">スタートアップ部門</td><td rowspan="2">40</td><td>男性</td><td>19</td></tr><tr><td>女性</td><td>31</td></tr><tr><td rowspan="2">グロース部門</td><td rowspan="2">75</td><td>学生(男女)</td><td>24</td></tr><tr><td>一般企業</td><td>41</td></tr><tr><td>合計</td><td>115</td><td>合計</td><td>115</td></tr></table>	内 訳	人 数	内 訳	人 数	スタートアップ部門	40	男性	19	女性	31	グロース部門	75	学生(男女)	24	一般企業	41	合計	115	合計	115
内 訳	人 数	内 訳	人 数																	
スタートアップ部門	40	男性	19																	
		女性	31																	
グロース部門	75	学生(男女)	24																	
		一般企業	41																	
合計	115	合計	115																	
4．今後の取組み																				
営業店、本部、外部支援機関が連携しながら、創業、事業化に向けた個別支援を積極的に実施していく。																				

この空の下に、
眠っているアイデアが
あるはずだ。

学生や
女性起業家の
応募大歓迎！

[あなたのアイデアが、世界を変えるかもしれない]

いよぎん IYO BANK Business Plan Contest

ビジネスプランコンテスト2014

応募期間 平成26年11月4日(火)～平成27年2月9日(月)必着

応募部門	スタートアップ部門 学生・個人の方	グロース部門 法人・個人事業主
最優秀賞 (伊予銀行賞)	100万円 + 副賞	最も優れた ビジネスプラン
優秀賞	30万円 + 副賞	50万円 + 副賞 (愛媛NBC賞)
奨励賞	10万円 (2先)	10万円 (2先)



いよぎん ビジネスプランコンテスト2014 募集要項

愛媛県内の地域経済の活性化ならびに雇用創出につなげるため、これから新規事業を起こそうとする中小企業または個人を発掘・支援する「いよぎんビジネスプランコンテスト2014」を開催します。ずっとあたためてきたアイデア、革新的な技術、新たな市場の開拓などの、これからの愛媛を活性化する創造的で新しいビジネスプランを、ぜひこの機会にご応募ください！学生や女性のご応募もお待ちしております！！このコンテストへの応募者は、「いよぎん みらい起業塾」及び一般社団法人愛媛ニュービジネス協議会メンバーと交流することにより、様々な角度からの事業化にかかる支援を受けられます。

応募部門	スタートアップ部門 学生・個人の方	グロース部門 法人・個人事業主
最優秀賞 (伊予銀行賞)	100万円＋副賞 最も優れたビジネスプラン	
優秀賞	30万円＋副賞	50万円＋副賞 (愛媛NBC賞)
奨励賞	10万円(2先)	10万円(2先)

副賞 事業化を強力にバックアップ！	◎いよぎんみらい起業塾のネットワークを通じて、事業化へ経営面アドバイスや起業支援補助金申請のサポート。 ◎各地域のニュービジネス協議会で開催されている商談会への出展支援。 ◎一般社団法人愛媛ニュービジネス協議会のメンバーとの交流会の開催や人的交流。 ◎日本ニュービジネス協議会連合会主催の全国コンテストへ愛媛代表として推薦。 ◎一般社団法人愛媛ニュービジネス協議会の年会費3年間無料。(年会費：個人3万円、法人6万円)
----------------------	--

※但し、各賞該当なしの場合は表彰を見送ります。

募集期間	平成26年11月4日(火)～平成27年2月9日(月) (※必着)
応募対象	原則として、愛媛県内に拠点をもち、新しい商品・サービスを提供する等、新たなビジネス活動に取り組もうとする個人及び法人 ■スタートアップ部門…新規性・独創性の高い事業アイデアを有する学生や、起業・創業を目指している個人 ■グロース部門…新商品・サービスの提供等、新たな事業展開に取り組む法人及び個人事業主
応募方法	・伊予銀行または愛媛NBCのホームページより「応募申込書」をダウンロードしてください。 ・応募申込書に必要事項を記入のうえ、電子メールまたは郵送により提出してください。
審査基準	書類審査・プレゼン審査 共通 【新規性・独創性】他に類似した事業が少なく、アイデアの着眼点が優れているか 【市場性・成長性】ターゲットが明確で、市場及び事業の成長性が見込めるか 【実現可能性】事業計画の数値の具体性や、根拠等の裏付けが明確であるか 【地域貢献度】雇用の創出、地域経済の活性化への貢献が見込めるか プレゼン審査 【経営者の資質】事業に対する熱意や、業務遂行能力を有しているか
審査方法	①応募書類による1次審査(書類審査)を実施 ➡ ②1次審査通過者による最終審査(プレゼンテーション・面接審査)を実施 ※ 書類審査は、当行及び愛媛ニュービジネス協議会が実施します。 ※ 最終審査は、愛媛ニュービジネス協議会及び、伊予銀行グループの関係者のほか県内学識経験者、県外から特別審査委員を招聘し実施します。
審査及び表彰日程	●平成27年3月(応募申込書による1次審査) ●平成27年4月中旬(書類審査合格者による2次審査) ●平成27年5月19日(最終審査・表彰式)

応募にかかる留意事項／①応募プランの知的所有権については、応募者に帰属します。②応募するアイデアや事業内容に特別なノウハウや営業上の秘密事項がある場合には、応募者の責任で権利の保全をするものとします。③応募者の氏名、内容、応募のために提出された書類はコンテスト審査にかかる事項を除き、原則非公開としますが、情報開示のご承諾を頂いた場合は、情報を開示させていただく場合があります。④入賞したアイデアや事業内容については、提案者名、内容等について公表します。⑤提出いただいた応募書類等は返却しません。控えなどは、応募者の責任で行ってください。⑥コンテストへの参加費並びに表彰式への参加料は無料です。ただし、交通費・調査費・通信費およびその他の費用については、各自負担ください。⑦審査内容、審査結果に対する個別の問い合わせには応じられません。⑧応募資格に対する虚偽の事実や、募集要項に対する違反があった場合には、失格、受賞取り消しとする場合があります。⑨賞金は、(株)伊予銀行からの出資・融資ではございません。また、税務上の取り扱いについては、税理士等の専門家にご相談ください。⑩賞金(最優秀賞、優秀賞等)を事業化目的以外に使用した場合には、返還を求めることがあります。 ※応募者は、上記留意事項をあらかじめ承るうえで応募申込してください。

主催：株式会社 伊予銀行 協賛：一般社団法人愛媛ニュービジネス協議会

後援：四国経済産業局、愛媛県、松山市、今治市、宇和島市、八幡浜市、新居浜市、西条市、大洲市、伊予市、四国中央市、西予市、東温市、上島町、久万高原町、松前町、砥部町、内子町、伊方町、松野町、鬼北町、愛南町、愛媛県商工会議所連合会、愛媛県商工会連合会、えひめ産業振興財団、愛媛県中小企業診断士協会、愛媛大学、松山大学、新居浜工業高等専門学校、EHIME Venture Networking、株式会社いよぎん地域経済研究センター、いよぎんキャピタル株式会社

●お問い合わせ・応募先

いよぎん ビジネスプランコンテスト 2014 事務局 TEL.089-941-1141

伊予銀行ソリューション営業部 担当：岡山、漆原

〒790-8514 愛媛県松山市南堀端町1番地 E-mail: iyo-busicon@iyobank.co.jp FAX.089-946-9110

伊予銀行ホームページ <http://www.iyobank.co.jp/>

いよぎん ビジネスプランコンテスト

検索

銀行名	北九州銀行
タイトル	山口 FG の海外拠点と連携した取引先ニーズに対するソリューション
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ 少子高齢化し、縮小する日本国内市場にかわり、取引先からの海外販路拡大サポートニーズは高まっている。 ・ 駐在員事務所とは異なり、実際に銀行業務が可能な営業拠点（支店）を山口 FG で有していることから、情報提供だけにとどまらず、取引先・各関係者の紹介・金融面でもサポート体制が整っている。 【取組み内容】 ・ 取引先が海外現地法人設立・資金調達ニーズがある場合、一般的な駐在員事務所では外資系銀行の紹介に留まってしまう中、山口 FG では金融面のアドバイスだけでなく、実際にスタンバイ L/C を利用した融資・預金業務もグループ間だけで完結可能な支援体制を構築している。 ・ また海外拠点勤務経験者を当行にも配置しており、取引先の海外現地法人に係る口座開設・調達ニーズに対しスピーディな対応が可能。 【取組の効果】 ・ 取引先からの多様化する海外ニーズに対し、単なる情報提供など側面的な支援だけでなく、直接的な銀行業務を日本にてアドバイス・提案することで、取引先とのリレーションが深めている。取引先の海外ニーズに対する高いソリューション力の提供は、他行との差別化となり、付加価値向上に繋がっている。 以 上

銀行名	肥後銀行
タイトル	6次産業化の新事業に対する支援事例
取組み内容	【経緯】 ・ 県内食品卸業者C社は、食品メーカー等から仕入を行っていた商品の、一部内製化を検討。地元農業者と連携した新たな農産物の事業展開を計画。 ・ 安定した仕入を行うための地元農業者との連携についてと、6次産業化に対する資金調達手段について、当行に相談があった。 【取組み内容】 ・ 当行は、6次産業化により地元農産物のブランド向上に繋がる事業であると考え、行政と一体となって支援を実施。 ・ また、地元農業者との連携に際しては、当行がマッチングを支援。当行取引先の農業者を県内食品卸業者C社に紹介し、共同で新会社を設立。 ・ 資金面の支援は、補助金と肥後6次産業化ファンドの活用を検討。また、事業計画作成や補助金手続きにおいても当行と行政が連携し支援を実施。 【成果】 ・ 補助金とファンドを活用した新事業展開に繋がった。 ・ 地域特産品を活用したバリューチェーンの構築により、農業の付加価値向上及び雇用の創出等、地域活性化に繋がった。