

「創業・新事業の開拓を目指すお客さまへのサポート」の事例（全28事例）

銀行名	事例名	頁
北海道銀行	「植物工場へのチャレンジ」	1
北海道銀行	東南アジア向け水産品の販路拡大へ向けたサポート	2
七十七銀行	P F I 事業を活用した学校給食センター整備運営事業への取組み	3
荘内銀行	農商工官金携による、山形県産蒟蒻芋活用「安全安心山形ブランドコンニャク」の新商品開発	6
東邦銀行	県内教育機関や自治体との「産学官連携事業」の積極的展開による、企業の新事業支援や産業発展への貢献	7
筑波銀行	地域ベンチャー企業の育成、支援機能強化	8
筑波銀行	産学官の連携による技術開発及び新事業展開支援への取組み	9
千葉銀行	異業種企業に対する農業参入支援について	10
千葉銀行	6次産業化に関する支援	11
千葉興業銀行	農業法人設立のサポート	12
千葉興業銀行	農商工連携事業を活用した新商品開発のサポート	13
東京都民銀行	創業・新事業の開拓を目指すお取引先へのサポート	14
第四銀行	建設業A社の土木工事以外の第2の収益源造り	15
山梨中央銀行	「アグリビジネススクール2011」の開催	16
十六銀行	民間ベンチャー支援組織「NOBUNAGA21」によるベンチャー支援	17
清水銀行	経営革新法の利用による新事業開拓へのサポート	18
三重銀行	三重県農林水産支援センターとの共催で「みえの食オンライン商談会」を実施	19
滋賀銀行	ニュービジネスへのサポートに関する取組み（「ネットワークのしがざん」に関する取組み）	21
池田泉州銀行	助成金支給	27
池田泉州銀行	当行独自の戦略3本部機能と、グループの機能を活用した取引先へのサポート	28
紀陽銀行	中堅企業の中国での新規事業スタートに際し生産管理の専門家紹介	29
鳥取銀行	大学発ベンチャー企業の技術連携による産業育成支援	30
中国銀行	農業ビジネスの支援体制強化にむけた取組み	31
中国銀行	創業・新事業支援	32
阿波銀行	医療機関向け診療報酬債権担保融資への取組み	33
四国銀行	県産業振興計画への協力	34
西日本シティ銀行	営業権取得による新事業進出の支援	35
大分銀行	農業分野への参入に対する各種ソリューション提供	36

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 北海道銀行）

タイトル	「植物工場へのチャレンジ」
動機（経緯）	平成 23 年 6 月に当行で開催した「アグリビジネスフォーラム 2011」で植物工場をテーマとして開催したことがきっかけとなり、A 社（主業は電気設備工事業）が公共工事削減の環境下、新たなシーズとして「植物工場」の運営に着手した。
取組み内容	地元の温泉熱を使用した施設栽培で冬期間も植物育苗が可能で、南国フルーツ等の栽培にもチャレンジした。この栽培に着手することで、北海道における高付加価値の施設栽培が可能となり、この事業を開始する際の情報提供と融資を行った。
成果（効果）	総額 4 億 5 千万円の事業となり、補助金申請や日本公庫スーパー L 資金のアドバイスも行い、当行としても 84 百万円の融資実行に結びついた。



「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）
（銀行名 北海道銀行）

タイトル	東南アジア向け水産品の販路拡大へ向けたサポート
動機（経緯）	道東 A 市における特産品「さんま」のベトナム向けテスト輸出に際し、貿易実務ノウハウを提供しながら代金回収までのサポートを実施。
取組み内容	本件は信用状を使用した取引形態となったため、信用状条件の決定や貿易書類について、作成方法やその内容など主体となった A 市役所、業界団体の構成企業に経験がなかった。当行にて実務上のアドバイスや貿易書類の作成方法や作成後の書類内容のチェック、貿易代金の決済にかかる相手国側取引銀行とのやり取りなどのサポートを行った。
成果（効果）	信用状に基づいて代金回収まで一連の取引を完結した。本件を契機に A 市とベトナム側が相互に往来を本格化させるなど国際交流を深める上での一助となっている。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）
（銀行名 七十七銀行）

タイトル	P F I 事業を活用した学校給食センター整備運営事業への取組み
動機（経緯）	・ 東松島市が行った初の P F I 事業である学校給食センター整備運営事業におけるプロジェクトファイナンスのアレンジャー兼融資金融機関として、当行が組成の委託を受けた。 ・ 融資契約書等の作成、事業計画の策定支援および資金供給を行い、学校給食センター整備運営事業が実現した。
取組み内容	・ 当行がアレンジャーとなり、本件 P F I 事業の事業主体として、学校給食センターの施設整備業務・維持管理業務・給食の運営業務等を行う特別目的会社との融資契約等の作成プロセスを支援した。 ・ 東日本大震災の影響により、当初スケジュールからの大幅な変更を余儀なくされたが、長期間に及んだ P F I 事業の事業計画等の策定を全面的に支援。 ・ P F I 事業への取組み実績を有する当行が、地元金融機関として融資を行うことにより、円滑な資金供給を図ることができた。
成果（効果）	・ 東松島市初の P F I 事業に対し、地元金融機関としてアレンジャー兼融資金融機関の立場から支援を実施し、学校給食センター整備運営事業が実現し地域の期待に応えることができた。 ・ P F I 事業におけるノウハウを提供する一方で、当行の地域貢献に対する取組み姿勢を対外的に示すことができた。

平成24年5月10日

株式会社 七十七銀行

東松島市新学校給食センター整備運営事業（PFI事業）に対する
プロジェクトファイナンス契約締結について

株式会社七十七銀行（頭取：氏家 照彦）は、東松島市が行った初のPFI事業である東松島市新学校給食センター整備運営事業（以下、「本事業」という。）に対し、下記のプロジェクトファイナンスによる融資契約を締結いたしましたのでお知らせします。

本事業は、東日本大震災の影響により、当初のスケジュールが大幅に変更となりましたが、復興に向けた懸命な取組みの結果、宮城県内における震災後初のPFI事業となりました。

当行では今後とも、被災地域の復興を支援するとともに、地域経済の復興・発展のための取組みに貢献してまいります。

記

1. 事業概要

本事業は、築後30年近くを経て老朽化が進み、「学校給食衛生管理の基準」にも一部適合しない東松島市内の矢本・鳴瀬の2箇所にある学校給食センターを整備統合し、安心して安全な学校給食の提供を図るとともに、地産地消や食育の推進に資することを目的としています。

事業地：東松島市川下字内響131番97 ひびき工業団地

事業期間：平成22年2月～平成38年3月（約16年間）

施設内容：小学校（10校）及び中学校（4校）を対象とした共同調理場
供給能力4,500食／日（アレルギー対応食を含む）

供用開始：平成24年4月9日

2. 事業主体

本事業の事業主体となる民間事業者は、株式会社グリーンハウスを代表企業とし、株式会社熊谷組、日本調理機株式会社、三菱電機ビルテクノサービス株式会社、株式会社梓設計、株式会社盛総合設計、八千代エンジニアリング株式会社の出資により設立された特別目的会社（会社名：「株式会社東松島スクールランチサービス」）です。

株式会社東松島スクールランチサービスは、施設整備業務・維持管理業務・給食の運営業務・既存施設の解体業務を行います。

－ 1 －



七十七銀行

〒980-8777

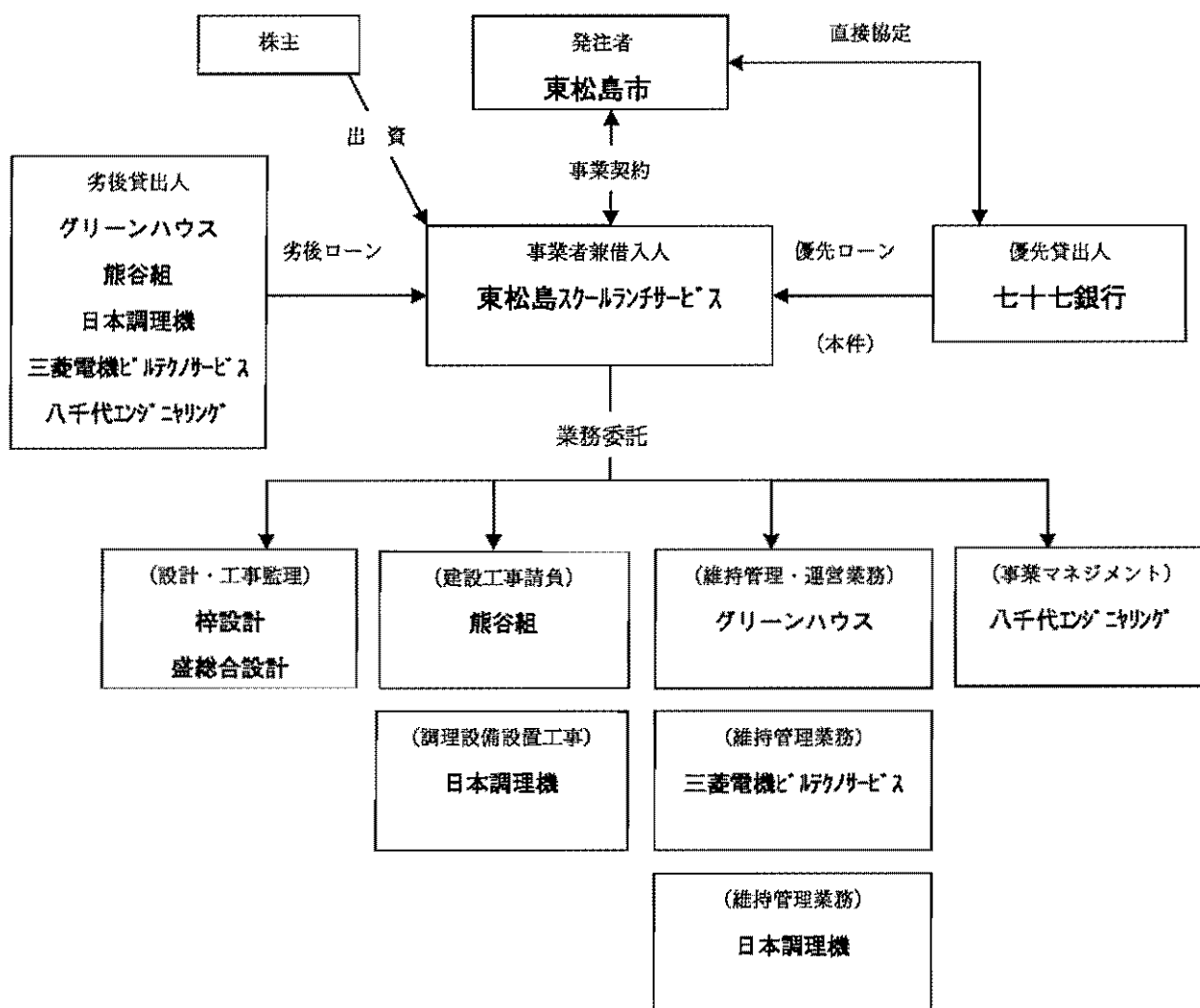
仙台市青葉区中央三丁目3番20号

TEL 022(267)1111(大代表)

3. 融資契約の概要

- (1) 優先貸付人（アレンジャー）： 株式会社七十七銀行
 (2) 契約締結日（優先貸付契約）： 平成23年3月7日
 （第一変更契約）： 平成24年2月17日
 （優先貸付実行）： 平成24年5月10日

4. 事業スキーム



以 上

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 荘内銀行）

タイトル	農商工官金携による、山形県産蒟蒻芋活用「安全安心山形ブランドコンニャク」の新商品開発
動機（経緯）	・山形のこんにゃく、特に玉こんにゃくは地域特産品として全国に流通している。 ・しかしながら、山形でこんにゃく製造業の切実な問題点は、売上は増加、事業が拡大傾向にあるが、原料の大半が群馬県産のため、仕入れが安定していないことにある。 ・又、農業者は、遊休農地をどのように有効活用するかという課題を抱えている。 ・そこで当行より、農業者 A（農）食品製造業者 B（商工）やまがた農業支援センター（官）を連携させ、農商工官金による地域課題解決のスキームを提案した。
取組み内容	・山形県産の蒟蒻芋を山形県の企業が商品化し「山形ブランド」の蒟蒻商品開発することで、県産の農産物消費量を増加させる事は勿論のこと、保管、流通、販売等の事業者へ波及するプラン。 ・遊休農地を有効利用し、新たな農作物である「蒟蒻芋」の栽培を行い、農業生産高向上、農業従事者の雇用を増加させる。 ・中小企業者においても、新商品対応の雇用確保、販路拡大による売上の増加、蒟蒻芋の相場に左右されない安定供給を受けることが出来、経営の長期安定化に繋がる。
成果（効果）	・平成 23 年度「やまがた農商工連携ファンド」補助金に申請、採択となり、事業を遂行する上での資金確保を行うことが出来た。 ・すべて地元産の「山形ブランド」の商品開発が実現し、併せて地域が抱えていた有給農地の課題解決の一役を担うことが出来た ・当行としては、農業者、商工業者との新規取引が始まった。地域の課題解決を担ったことで、地域企業、農業者からの信頼を得ることが出来た

地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 東邦銀行）

タイトル	県内教育機関や自治体との「産学官連携事業」の積極的展開による、企業の新事業支援や産業発展への貢献
動機（経緯）	技術開発支援等による地域経済の活性化を目的として、産学官連携の取組みを推進する。
取組み内容	1. 当行の行員 4 名が福島大学地域創造支援センターの「連携コーディネーター」として、同大学や中小企業支援機関と連携しながら支援活動を展開。また、各種会議等に参加し、他のコーディネーター等との意見・情報交換実施。 2. 県内の 5 大学（福島大学、会津大学、日本大学工学部、福島高専、福島県立医科大学）との間で導入している「産学連携相談スキーム」の活用促進、各大学と地域企業との橋渡し実施。また、各大学のシーズ集を全店に発送、大学の特徴・研究内容の紹介実施。 3. 福島大学との連携事業「地域戦略研究会」において、毎月 1 回定期的に勉強会を開催。新しい時代の地域金融機関の役割等を研究。 4. 中小企業支援ネットワーク事業の「相談スキーム」を展開。 5. 医工連携推進事業「地域イノベーション戦略推進事業」に県内金融機関で唯一参画。
成果（効果）	1. 福島大学地域創造支援センター「連携コーディネーター」として、取引先からの各種相談に個別に対応。 2. 産学連携相談スキームの対応件数：1 件 3. 中小企業支援ネットワーク強化事業対応件数：5 件 4. 県立医大への行員派遣により県や医療機器関連企業とのパイプ強化、タイムリーな情報収集実施。 5. セミナー等の開催 (1) 産学連携セミナー（共催：日本大学工学部） 開催日：平成 23 年 10 月 25 日（火）、参加者数 98 人 テーマ：環境・自然エネルギーの活用 (2) ニューテクノロジーセミナー（後援：会津大学） 開催日：平成 23 年 11 月 15 日（火） テーマ：同大学の新技術の発表 (3) 地域戦略フォーラム（共催：福島大学） 開催日：平成 23 年 12 月 17 日（土）、参加者数 100 人 テーマ：福島の復興を考える ※地域戦略フォーラムの開催のあたり、平成 23 年 4 月から 11 月までに、月 1 回のペースで勉強会（地域戦略研究会）を実施した。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（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
動機（経緯）	地域におけるベンチャー企業の育成並びに中小企業の技術開発及び新規事業の展開を支援するため、ベンチャー企業支援強化を図り、地域経済の活性化に取り組みました。
取組み内容	・「つくばベンチャーファンド」で投資事業有限責任組合を組成している「フューチャーベンチャーキャピタル(株)」と連携を強化し、ベンチャー企業投資先の発掘に取り組みました。 ・「いばらきベンチャーファンド」では、茨城県等との連携をとり、投資先企業の発掘に取り組みました。 ・安田企業投資(株)が組成した「安田企業投資 4 号」と通し、ベンチャー企業支援を行いました。また企業の目利き向上と投資スキームを学ぶために 2 名の出向者を送りました。 ・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いました。 ・ビジネス交流会やものづくり企業交流会への参加を通して、販路拡大等のベンチャー企業支援を行いました。
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 ・各ファンドの投資実績はファンド設立から平成 24 年 3 月期までに「つくばベンチャーファンド 11 社、投資金額 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」75 社、6,963 百万円、「アント・ケアビジネス 2 号」6 社、2,896 百万円となりました。 【当行にとっての成果】 ・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する部署であるビジネスソリューション室が平成 22 年 6 月に発足し、当行主催のビジネス交流会へ 6 社、当行の呼びかけにより茨城県経営者協会主催の茨城ものづくり交流会へ 2 社参加し、その存在を周知することができました。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 筑波銀行）

タイトル	産学官の連携による技術開発及び新事業展開支援への取組み
動機（経緯）	取引先中小企業を取り巻く外部環境の変化により、中小企業にとって新たな技術の開発及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、公的研究機関等及び産業情報の集積している公的機関との連携を図り、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及び新事業展開を支援していきます。
取組み内容	本部各部、営業店が連携して次の取組みを行いました。 （１）産学官連携推進のための体制の強化 ・ビジネスソリューション室、広報ＣＳＲ室、公務渉外室の連携を強化し、取引先中小企業、各自治体、大学との連携を図る体制の強化を図りました。 （２）2011 ビジネス交流会 in つくばの開催 ・財団法人茨城県中小企業振興公社との共催、茨城県の後援を受け、筑波大学産学リエゾン共同研究センター、茨城県信用保証協会などの協力のもと、平成 23 年 11 月に「2011 ビジネス交流会 in つくば」を開催しました。
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 ・ビジネス交流会の開催を通して、大学、その他公的機関等と新たな技術開発、新事業展開に向けた具体的な連携の機会を得ることができました。 【当行にとっての成果】 ・ビジネス交流会の開催を通して、技術開発、新事業展開に向けた連携の機会を提供することで、取引先中小企業の成長を支援し、当行との取引関係を強化することができました。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 千葉銀行）

タイトル	異業種企業に対する農業参入支援について
動機（経緯）	・千葉県内で、グループホーム・特別養護老人ホーム等の介護・福祉施設を運営する A 社が、施設利用者へのサービス向上や施設が立地する地域の活性化を狙い『農業参入』を検討しているとの情報を入手したことから、営業店と本部が連携し、支援活動を展開した。
取組み内容	・農業法人設立手続き、事業計画の作成、農業生産法人の申請、遊休農地取得等、県の支援機関とも連携し、農業への新規参入をサポート。 ・新規参入時の資金ニーズには制度融資を活用し、資金面を支援。
成果（効果）	・高齢化や後継者不足に悩む農村地域で新たな担い手が確保されるとともに、遊休農地の有効活用、新たな雇用創出等による地域活性化が図られた。 ・運営施設において当社自ら生産した農産物を活用し、新鮮かつ安全安心な食材を使った介護食の提供等、サービスの向上や他社施設との差別化に寄与。 ・農作業体験などをつうじた、施設利用者の心身のリハビリテーションや機能回復など、様々な効用が期待される。 ・新規参入に関する相談を初期段階から当行に対して行ったことで、行政手続きや資金調達等がスムーズに行われた。 ・これらの取組みがメディアにも取り上げられ、運営施設の P R につながった。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 千葉銀行）

タイトル	6 次産業化に関する支援
動機（経緯）	・ブルーベリーを生産している取引先 A 農園において、自ら生産する農産物を活用したジャム加工を開始するとの情報を入手。 ・当社は既に 6 次産業化総合事業化計画を取得していたが、販売予定先からの発注メニュー増加に伴い大幅な事業計画の変更を迫られており、事業計画策定のサポート、加工工場新設に対する資金調達の相談を受けた。
取組み内容	・当社のブルーベリー生産規模や加工におけるオペレーション能力、導入設備に見合った事業計画を一から見直し（6 次産業化プランナーを活用）。 ・営業（販売）戦略や経営面でのアドバイスを総合的に行う中、事業計画の策定をサポート。 ・金融面においても、事業計画変更に対応した資金計画を策定。当行制度融資を活用し、加工所建設に対する資金調達を行った。
成果（効果）	・金融機関とのリレーションをもとに、金融支援の他、事業計画作成や販売戦略策定等の経営支援を受け、6 次産業化が実現した。 ・6 次産業化の実現により、規格外品を含めた生産物の活用が広がった。 ・近隣耕作放棄地の活用により、今後、事業規模の拡大が見込める。 ・当行にとっても、制度融資（農業信用基金協会付融資）を活用した新規与信取引が具現化した。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 千葉興業銀行）

タイトル	農業法人設立のサポート
動機（経緯）	老舗酒造メーカーであるA社より、酒米生産のための農業参入及び、酒蔵などの特徴を活かした観光農園の運営により、地域活性化の拠点になるとともに、本業（酒造）との相乗効果のある事業多角化をはかりたいとの相談をいただく。
取組み内容	A社が農業参入への意向を示された段階から、農業法人設立に向けて以下のような多面的なサポートを実施。 ・ 農業法人設立にあたっての事業計画策定 ・ 農業技術専門家採用のための人材紹介 ・ 商品開発を行うための事業連携先の紹介 平成23年11月にB社の設立にいたった。
成果（効果）	農業参入することで、原料の酒米作りから自社で手がけることが可能になり、減農薬・無農薬などの安全性が保証でき、ブランド価値の向上が図れるとともに、安定した原料確保が見込める。 農業生産による休耕田の活用や、観光農園運営や新商品開発などにより地域活性化に貢献している。 日本酒離れがすすむ厳しい経営環境のなかで、事業の多角化により収益力の強化が見込める。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 千葉興業銀行）

タイトル	農商工連携事業を活用した新商品開発のサポート
動機（経緯）	全国有数の農林水産県である千葉県の特性を活かすために、「ちば農商工連携事業補助制度（千葉県産業振興センター）」の活用を提案し、生産者を核とした新商品の開発や販路拡大に取組む事業連携体の構築を支援した。
取組み内容	①カタクチイワシを活用した新商品開発 高い水産加工技術を持つA社を中心として、千葉県が全国1位の漁獲量を誇るカタクチイワシを利用した新商品開発を行う事業体構築を支援。 漁協・衛生検査・商品モニタリングなどの事業者が共同し、商品開発を行った。 ②柑橘類を利用した新リキュール酒の開発 酒造メーカーB社を中心として、エコ農産物認定を受けている千葉県産柑橘類を利用したリキュール酒の開発を行う事業体構築を支援。 加工業者（搾汁）やコンサルティング業者（消費者ニーズ調査）などの協力を得て商品開発を行った。
成果（効果）	開発した商品（①いわしのオイルサーディン、②リキュール酒）を千葉県主催の商談会やフーデックスジャパンなどに出店。 量産化への課題や商品改良の余地はあるものの、千葉県の特産品を千葉県企業が連携して商品化するという取組が大きく前進した。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 東京都民銀行）

タイトル	創業・新事業の開拓を目指すお取引先へのサポート
動機（経緯）	創業者に対して事業のプランニングからファイナンスまでをパッケージ化し、質の高いサービスを提供することにより、創業活動の活性化と新たな産業と雇用の創出を図ることができ、地域経済の振興に資することを目的とした。
取組み内容	東京商工会議所および東京信用保証協会と提携し、創業・新事業の開拓を目指す取引先へのサポートを実施。
成果（効果）	東京商工会議所、東京信用保証協会と連携した創業支援融資実績 4 件 45 百円 東京都制度融資（東京信用保証協会付）創業支援融資 25 件 301 百万円

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）
（銀行名 第四銀行）

タイトル	建設業 A 社の土木工事以外の第 2 の収益源造り
動機（経緯）	・建設業 A 社は、公共事業の減少を主因に業績が横ばいとなっていることから、「第 2 の収益の柱」として、新商品（リアルタイムで離れた現場を確認できるシステム）を開発しているという情報を入手。 ・当行が商品化に向けたコンサルティングを行うとともに、必要に応じて外部専門家を活用して商品化をサポート。 ・平成 23 年 5 月に販売を開始した。
取組み内容	・当行が中小企業診断士・弁護士や公認会計士等の専門家を紹介。 ・当行が中心となって、商品の市場化に向け、商品開発のステップ、生産計画資金計画等スケジュール管理や外部専門家とのミーティング、東京での商品展示会等を実施。
成果（効果）	・当社にとっては、本商品が第 2 の収益の柱となるには時間がかかるが、事業構造の多様化にむけて動き出すことが出来た。 ・当行としても、当社との信頼関係強化につながっただけでなく、新事業進出に関する支援ノウハウを積むことが出来た。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）
（銀行名 山梨中央銀行）

タイトル	「アグリビジネススクール2011」の開催
動機（経緯）	これからの新しいアグリビジネスや、「6次産業化」を推進する経営能力および起業家精神を持つ経営者の育成、また新たなビジネスの創出による地域活性化を推進するため開催した。
取組み内容	企業の農業経営者としての基本的な心構えや、経営者として必要な財務、人材育成、流通、生産管理、マーケティング等の知識習得のため年間24回の講座を実施。県内の先進的に経営している農業生産法人の社長をメイン講師とし、山梨学院大学、山梨大学、山梨県農政部など地域に根ざした方々から、大手外食チェーン創業者など普段接する機会の少ない方々まで、多彩な講師陣による講座を提供した。
成果（効果）	受講者は、トマトなどを生産する植物工場経営に新規参入した都内の電気部品機器メーカーや、業務上の知識を必要とする税理士の他、独立を目指す農業生産法人の社員など、受講生の顔ぶれはさまざまで、33名が受講した。 また各講座は講師の一方的な講義ではなく、ディスカッションやグループワークも多く取り入れたことから、「講義内容も幅広く、現場とリンクしてわかり易かった」「異業種の受講生と議論することで、新たな切り口からアグリビジネスを捉えることが出来た」など全体を通して大変好評であった。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 十六銀行）

タイトル	民間ベンチャー支援組織「NOBUNAGA21」によるベンチャー支援
動機（経緯）	当行独自の外部ネットワークによる情報提供に加え、当行、野村證券株式会社、有限責任監査法人トーマツの三社で構成する「NOBUNAGA21」の様々な機能を活用し、販路・提携先の紹介、助成金制度、プレゼンの場の提供等、個々のベンチャー企業のニーズに応じた支援を行う。
取組み内容	・第7回ニュービジネスプラン助成金実施（最優秀賞100万円、優秀賞2社10万円） ・第11回地域活性化セミナー開催 ・「NOBUNAGA21」における有望ベンチャー企業への個別訪問の実施 ・当行取引先に対する有望ベンチャー企業の技術、ノウハウに関する情報提供およびビジネスマッチングの実施
成果（効果）	・第7回ニュービジネスプラン助成金は16社の応募があり、最優秀賞1社、優秀賞2社を選定。受賞後に、訪問し、ビジネス上のニーズをヒアリング。 ・ニュービジネスプラン助成金は、創業期の企業のみならず、新規事業を検討している企業にも本制度の存在が浸透しつつあり、新規取引につながる有効な情報源およびツールとなっている。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 清水銀行）

タイトル	経営革新法の利用による新事業開拓へのサポート
動機（経緯）	・ A 社は、保冷剤製造会社を営む。保冷剤製造後、冷凍処理し、保冷倉庫に保管、顧客からの注文に応じて冷凍装置付保冷車で運搬、販売を行ってきた。同業界では一般的に行われている販売方式であるが、顧客からの意見の中に「保冷剤が一部凍っていない」、「変形したものが入っていた」等の声があった。 ・ 改善のために従来の販売方式を見直しているとの話があり、定期的に面談を行っていた当行担当者は、同社が行おうとしている事に対し、新規性を感じ経営革新法の取得を提案した。
取組み内容	・ 当行の経営革新法取得の提案に応諾頂き、専門機関（財団法人静岡県産業振興財団）にも協力要請を行った。同社、当行、専門機関で協議し、従来の冷凍した保冷剤を販売する方式から製造後、顧客へ配送し、顧客が保冷剤を冷凍（小型冷蔵庫を開発し顧客へ貸与）する新たな販売方式を展開する内容で経営革新法を申請。 ・ 平成 23 年 3 月に経営革新計画が承認された。
成果（効果）	・ 本件取組みが実用されれば、冷凍処理費（光熱費、人件費等）、冷凍倉庫賃貸料の削減が図られ、運搬用冷凍装置付車両が不要となることからコストダウンに繋がる。 ・ また、小型冷凍庫を顧客に貸与することで賃貸料収入も期待でき、同社の売上増、収益面の向上にも繋がる。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 三重銀行）

タイトル	三重県農林水産支援センターとの共催で「みえの食オンライン商談会」を実施
動機（経緯）	三重県産農林水産物や加工物を取扱う事業者に対して、新たな事業展開、販路開拓をサポートする取組を行うため。
取組み内容	オンラインストアを運営する大手小売業者バイヤー（4 社）と当行関連会社が運営するインターネット販売サイト担当者に対して、個別に商品提案をできる商談会を開催し、農林水産物の生産、加工、販売を行っている事業者に新たな販路の開拓の機会を提供する取組を行った。
成果（効果）	各バイヤーより参加者に対して、取扱開始の意向が伝えられており、現在商談を開始している。

各 位

2011年8月26日
株式会社 三 重 銀 行

**「平成 23 年度『みえの食』 オンラインストア提案会」の開催について
～三重県産食材の魅力を全国に発信するための機会をご提供します～**

株式会社三重銀行(本店:四日市市、頭取:種橋 潤治)と、財団法人三重県農林水産支援センター(松阪市、理事長:中西 正明)は、「平成 23 年度『みえの食』 オンラインストア提案会」を下記のとおり開催します。

本イベントは三重県が共催するもので、三重県産食材及びその加工品を取り扱う事業者及び団体のみなさまと、ネット販売を手がける大手流通業者の食品担当バイヤーとの商談の場を提供するものです。

当行では、このようなビジネスマッチング業務を通じて、地元企業の支援、地域経済の発展に貢献してまいります。

記

1. 名 称 平成 23 年度『みえの食』 オンラインストア提案会
2. 日 時 2011 年 10 月 19 日(水) 10 時 00 分～16 時 30 分
3. 場 所 三重県総合文化センター (津市一身田上津部田 1234)
4. 主 催 財団法人 三重県農林水産支援センター
株式会社 三 重 銀 行
5. 共 催 三 重 県
6. 対 象 者 三重県産農林水産物またはその加工品を取扱う農林水産業者、食品加工事業者、流通販売事業者、飲食・サービス事業者等
7. 参加バイヤー イトーヨーカドー、高島屋、マックスバリュ、松菱、リージョネット三重 他
8. 申 込 方 法 参加を希望する事業者、団体は、三重銀行のお取引部店または下記までお問い合わせください。
9. そ の 他 参加料はいただきません。
また、参加者に対して、9 月 22 日(木)に事前説明会を開催する予定です。

以 上

【本件に関するお問い合わせ先】
業務統括部 中尾 TEL (059) 354-7120

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 滋賀銀行）

タイトル	ニュービジネスへのサポートに関する取組み （「ネットワークのしがぎん」に関する取組み）
動機（経緯）	起業への支援活動を一層強化し、新たなビジネスモデルを発掘・支援して地域経済を活性化させるため、「野の花」（ニュービジネス＝新事業）を育成する取組みを行っている。
取組み内容	①しがぎんニュービジネス支援ネットワーク「野の花応援団」の取組み ・ 起業・新事業への支援活動を一層強化するため、滋賀県をはじめとした行政機関、京滋地区 9 大学など「産学官・金（金融）」が連携し、地域結集型のニュービジネス支援ネットワークとして起業家の皆さまの活動をサポートする。 ②ニュービジネス協議会の開催 ・ 総合企画部、営業統轄部、審査部、(株)しがぎん経済文化センター、しがぎんリース・キャピタル(株)から構成される当行を横断する組織。 ・ テクニカルアドバイザーリーボードによる目利きを受け、当行および当行ファンドが投融資を行う際の審査上の判断材料を提供するとともに、後述⑤⑥の投融資先について現在の事業状況や今後の見通しから対応方針の確認と検討を行う。 ・ 検討された対応方針に基づいてファンドアドバイザー等と連携を図り、創業・新事業の開拓についてサポートする。 ③エコビジネスフォーラム「サタデー起業塾」の開催 ・ 講演会や情報交換などを通じ、「野の花（ニュービジネス）」の育成を「産学官・金」の連携で支援する「サタデー起業塾」を開催。 ・ 平成 20 年度からは、「エコビジネスフォーラム『サタデー起業塾』」と名称を変更し、テーマを「環境ビジネス」に特化して開催。 ④ニュービジネス奨励金「しがぎん野の花賞」の取組み ・ サタデー起業塾の受講生の中から、過去 5 年以内に自社でニュービジネスへの取組みを開始された皆さまを対象に選考のうえ、ニュービジネス奨励金「しがぎん野の花賞」を贈呈。 ⑤しがぎんニュービジネスサポート資金（通称『野の花資金』）の取組み ・ 新技術の開発や新分野への進出、新規事業の展開を行うのに必要な資金を 1 社あたり 1 億円以内で 3,000 万円以内は原則無担保でご融資を行う。 ⑥滋賀ベンチャー 4 号投資事業有限責任組合の取組み ・ 当行としがぎんリース・キャピタル(株)の二人組合で総額 5 億円の投資ファンドを平成 18 年に設立し、投資による資金サポートを行う（当行では同様の投資事業有限責任組合は 4 例目）。

成果（効果）	【相手方にとっての成果】 ①技術の目利きや相談などについて、産学官の連携によりサポートを受けていただけたことができた。 ②ファンドアドバイザーの連携により、ビジネスマッチング等のサポートを受けていただけたことができた。 ③平成 23 年度は 128 名が受講、環境分野の最新動向の情報を得ていただけたことができた。（平成 24 年 3 月までのべ受講者 1,705 名） ④平成 23 年度は 5 社に各 10 万円を贈呈。 （平成 24 年 3 月までの累計は、68 先 680 万円） ⑤⑥資金調達だけでなく、サタデー起業塾やニュービジネス協議会の開催を通じてビジネスマッチング等のサポートを受けていただけたことができた。 【当行（金庫・組合）にとっての成果】 ①当行の与信判断において、テクニカルアドバイザーリーボードによる目利き評価を取り入れたことにより、当該企業の将来性や技術力をよりの確に把握でき、審査精度の向上にも寄与。 ①～⑥ これらの活動を通して起業・ニュービジネスのサポートができ、地域金融機関としての役割を果たすことができた。 ④平成 24 年 3 月までの融資実行累計は 96 件 2,143 百万円。 ⑤平成 24 年 3 月までの滋賀ベンチャー4号投資事業有限責任組合の投資実行累計は 13 件、254 百万円。 ※なお、平成 23 年度の創業・新事業支援融資は 89 件、2,546 百万円を実行。
---------------	--

『しがぎん』エコビジネスフォーラム2011 サタデー起業塾

グリーン&ライフ イノベーション
～環境ビジネスのニューステージに注目～

Green&Life Innovation

平成23年 6月18日～平成24年 2月18日 (年5回土曜日開催)

- 第1回 平成23年 6月18日 土 14:00～18:00 会場 ●しがぎん草津ビル
第2回 平成23年 7月30日 土 14:00～17:00 会場 ●しがぎん草津ビル
第3回 平成23年 9月 3日 土 14:00～17:00 会場 ●コラボしが21
第4回 平成23年11月19日 土 14:00～17:00 会場 ●しがぎん草津ビル
第5回 平成24年 2月18日 土 14:00～18:00 会場 ●しがぎん草津ビル

年会費：一般／20,000円 学生／10,000円

定員：100名 ※定員になり次第、締め切らせていただきます。

主催：滋賀銀行「野の花応援団」事務局

お問い合わせ：滋賀銀行 営業統轄部ビジネスサポート室

TEL.077-523-4831 (平日9:00～17:00)

FAX.077-523-4850

『しがぎん』ホームページでもご覧いただけます。

<http://www.shigagin.com>



滋賀銀行

23/36

滋賀銀行は、環境省認定の
「エコ・ファースト企業」として、
「環境経営」に取り組んでいます。



『エコビジネスフォーラム2011』

「環境ビジネス」が一般化した昨今、
今後どのように発展するかに注目が集まっています。
今年度はこれまでの環境分野に加え、「医療・介護・健康」、
「観光・地域活性化」にもスポットを当て、
新しいビジネスヒントを提供します。

〈コメンテーター〉 京都大学 大学院工学研究科 教授 木村 亮 氏

〈テーマ〉 環境配慮:再生可能エネルギー

《第1回》
平成23年6月18日(土)
しがぎん草津ビル

1

第1部

株式会社神鋼環境ソリューション(神戸市)
水処理事業部 資源循環プロジェクト部 課長 熊野 晋 氏
循環型社会の構築を目指した神戸市では、阪神・淡路大震災で被災し、その後復興を果たした東灘下水処理場において、下水から生まれる地産地消で再生可能なエネルギーであるバイオガスを精製し、天然ガス自動車燃料や都市ガス管に直接注入して一般市民に利用して頂けるように取り組んでいる。その事例について紹介する。

第2部 立命館大学

第3部

株式会社音力発電(神奈川県藤沢市)
代表取締役 速水 浩平 氏
慶應義塾大学入学後、音力や振動力による発電について研究を始め、修士課程在学中に同社設立。人の話し声や騒音等の「音」、人が歩く際や自動車・自転車等の「動き・揺れ」を電気に換える振動力発電技術を開発した。同社の技術は、首都高速道路や東京渋谷のハチ公前広場等でイルミネーションの電源等として採用されている。

《親睦交流会》

〈テーマ〉 環境配慮:環境インフラ等

《第2回》
平成23年7月30日(土)
しがぎん草津ビル

2

第1部

積水ハウス株式会社(大阪市)
環境推進部長 兼 温暖化防止研究所長 石田 建一 氏
太陽光発電システムを搭載した戸建住宅の販売が、2010年度12月末時点で業界初の年間1万棟を突破、家庭用燃料電池設置住宅でも業界最多の2,732棟に達した。「エコ・ファースト」企業のトップランナーとして、環境配慮型住宅「グリーンファースト」の普及を促進し、生活時・生産時のCO₂排出量の削減に取り組む。

第2部 京都大学

第3部

株式会社アーキエムズ(京都市)
代表取締役 村田 雅明 氏
1962年、設計事務所として創業。2001年、有料の無人駐輪場システムを自治体や鉄道会社に販売・運営するビジネスモデルを確立。利用状況をリアルタイムで把握し、街の駐輪環境の改善にも貢献する。長期的視野に立ち「ゼロを1にする」力で「美しく快適な街づくり」の実現や新しい価値の創造に挑戦している。

〈会場〉

第1回・第2回
第4回・第5回
しがぎん草津ビル



第3回
コラボしが21



Life Innovation

プログラム Program

第1部 ビジネス最前線

「環境」や「医療・介護・健康」、「観光・地域活性化」の各分野で業界を牽引されている企業や専門家から、各業界の最新動向や最新技術をご紹介します。

第2部 最新大学シーズ

「環境」や「医療・介護・健康」、「観光・地域活性化」の各分野のニュービジネスにつながる最新の大学シーズをご紹介します。

第3部 ベストプラクティス

「環境」や「医療・介護・健康」、「観光・地域活性化」の各分野で実績・成果を上げておられる企業から、具体的な事例（ベストプラクティス）をご紹介します。

〈テーマ〉環境配慮:革新的技術開発

《第3回》
平成23年9月3日(土)
コラボしが21

3

第1部

セーレン株式会社(東京都・福井市)

研究開発センター 主管 佐々木 真宏 氏

絹タンパク質「セリシン」の保湿性・美白作用・抗酸化能に着目し、肌に優しい繊維素材や化粧品、健康食品などを開発。2011年3月には福井大学と共同で「セリシン」を利用した幹細胞凍結保存液の開発に成功し、再生医療で期待されるES細胞やiPS細胞を安定かつ安全に保存することを実現。多様な分野に挑戦し続けている。

第2部 京都工芸繊維大学

第3部

株式会社電源設計(大阪市)

代表取締役 松尾 博 氏

民間企業で燃料電池の研究やリチウムイオン電池の開発に従事し独立。地球環境に優しく新しい街のコミュニティーとして期待される、一人乗りの小型四輪電動車両や電動スクーター、電動車椅子、ロボットなどの「マイクロ・ビークル」の普及を目指し、高性能な大型リチウムイオン電池の開発・販売とEV車両の設計支援を行う。

〈テーマ〉医療・介護・健康

《第4回》
平成23年11月19日(土)
しがぎん草津ビル

4

第1部

京都大学 再生医科学研究所(京都市)

教授 田畑 泰彦 氏

サイボーグを作るという夢を実現すべく、京都大学で工学博士、医学博士、薬学博士を取得し再生医療に取り組む。体内に存在する細胞が好む素材で住家を作り、栄養を与え細胞を元気にして病気を治すドラッグデリバリーシステム(DDS)技術などを研究しつつ、工学、医学、薬学の異分野連携と産官学の協力体制の強化を唱える。

第2部 滋賀県立大学

第3部

株式会社タケックス・ラボ(吹田市)

代表取締役社長 清岡 久幸 氏

実父の竹の建材開発を手伝う傍ら、竹の抗菌性(モウソウチク抽出物)を研究し、2002年に会社を設立。竹の抗菌成分(モウソウチク抽出物)を利用した除菌スプレーは、大手薬品会社を通じOEM販売を展開中。竹の新しい使用価値や用途の研究により、里山再生、地域活性化に取り組む。

〈テーマ〉文化産業立国:観光・地域活性化

《第5回》
平成24年2月18日(土)
しがぎん草津ビル

5

◆「しがぎん野の花賞」贈呈式

第1部

農事組合法人伊賀の里

モクモク手づくりファーム(三重県伊賀市)

専務理事 吉田 修 氏

「おいしさと安心の両立」「環境にやさしい」モノづくりを原点に、1987年農事組合法人「伊賀銘柄豚振興組合」を設立。2005年に体験型農事公園をオープン。現在は、「農」を起点に食農体験学習、ファーマーズマーケット、レストラン、滞在型宿泊施設など、人とつながり地域に根づく事業を幅広く展開している。

第2部

大沢ホールディングス株式会社(米原市)

代表取締役社長 大沢 泰造 氏

2005年、海外農業事業としてニュージーランドで葡萄栽培に着手、2008年よりワインの製造販売開始。2009年高島市で米の加工品を製造販売、さらに2011年7月には、米原市に体験型観光農園「ローザンベリー多和田」を開園予定。地域農家や農業事業会社との連携を大切に、食の安全を最優先した事業展開を図る。

《親睦交流会》

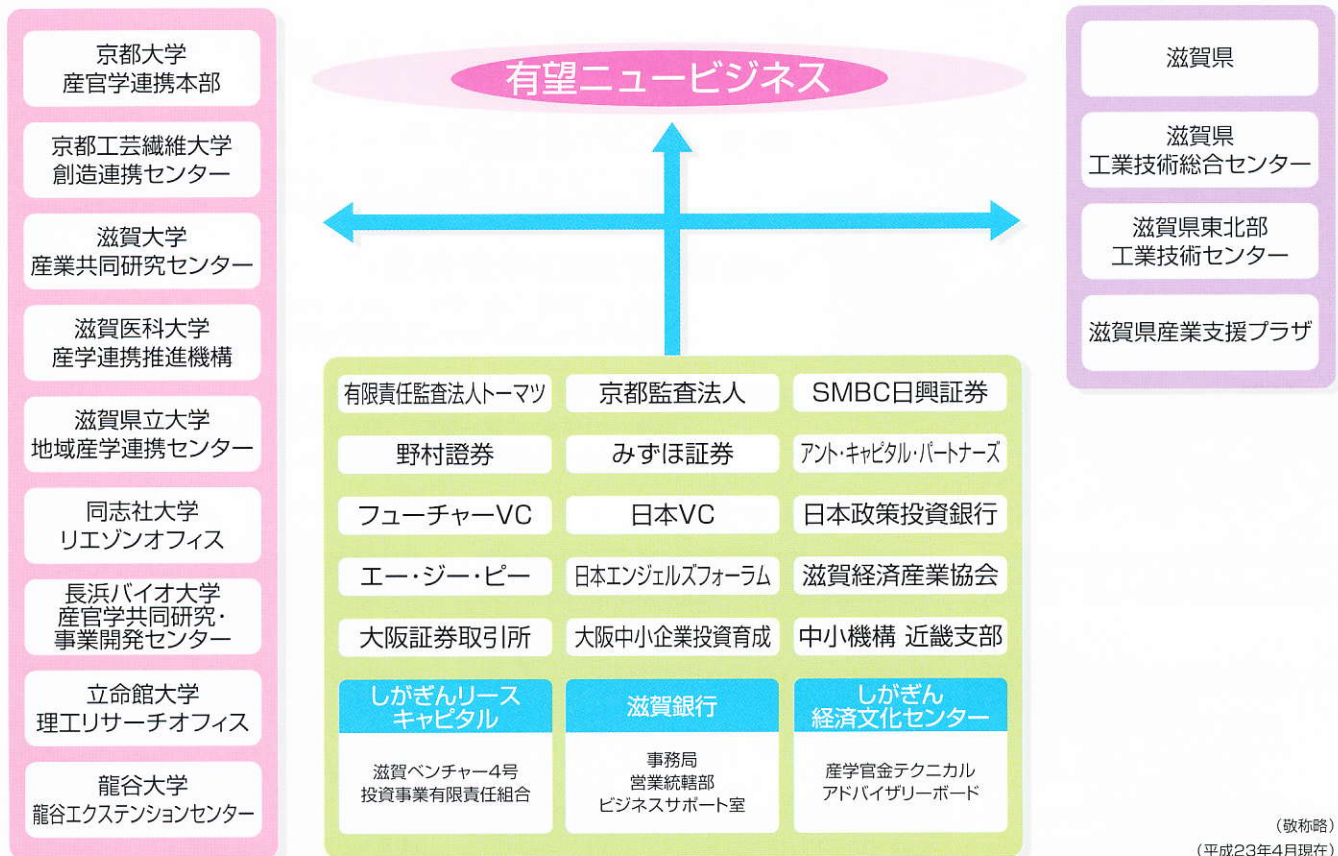
ニュービジネス奨励金「しがぎん野の花賞」の募集

2000年度～2011年度のサタデー起業塾の受講者の中から、過去5年以内に自社でニュービジネスへの取り組みを開始された企業や事業者の皆様を対象に、選考の上贈呈するニュービジネス奨励金「しがぎん野の花賞」の応募者を募集します。

- 名 称 ニュービジネス奨励金「しがぎん野の花賞」
- 対 象 2000年度～2011年度「サタデー起業塾」受講者
- 金 額 総額50万円。ただし、1社あたり10万円を限度
- 募集期間 2011年6月20日(月)～11月30日(水)
- 選考基準 1) 過去5年以内に自社でニュービジネス(新事業、新商品、新サービス)への取り組みを開始し、将来性が期待される事業者(法人・個人)。
2) 当該ニュービジネスの「産学官(産産、産学、産官)連携の取り組み状況」、「新規性」、「市場性」、「実現性」を勘案します。
- 選考方法 しがぎんニュービジネス支援ネットワーク 野の花応援団「産学官金テクニカルアドバイザーボード」による助言を得て、書類選考を行います。

*本賞は景品表示法の「クローズド懸賞」の限度額10万円を遵守しております。

しがぎん ニュービジネス支援ネットワーク 野の花応援団



産学官金テクニカルアドバイザリーボード

安田昌司 (滋賀県立大学 地域産学連携センター 教授) 木村良晴 (京都工芸繊維大学 繊維科学センター センター長)
 牧野圭祐 (京都大学 産官学連携本部 本部長) 和田隆博 (龍谷大学 龍谷エクステンションセンター センター長)
 中谷吉彦 (立命館大学 研究部長)

FAX でお申し込みください。



077-523-4850

滋賀銀行 営業統轄部
 ビジネスサポート室

サタデー起業塾受講申込書

平成 23 年 月 日

会社名(大学名) 代表者名	〒		設立年月日 または 生年月日	昭和 平成	年	月	日
所在地 (住所)	TEL () -		FAX () -				
参加者	所属部署	役職名	氏名				
業種			取引店名	滋賀銀行 支店			
受講目的・動機 ☐ 近い将来、起業を考えているから ☐ 現状打破するヒントを期待して ☐ 滋賀銀行から勧められて ☐ 将来的に株式公開を目指したいから ☐ 意欲的な企業経営者と相互交流したいから ☐ (その他) ☐ 産産・産学官連携のきっかけを期待して ☐ 昨年度参加してよかったから							
産産連携・産学官連携 を希望されるテーマ			受付部店 検印 受付				

※申込書を受付次第、詳細のご案内と会費振込書をお送りします。

※お問い合わせは、滋賀銀行本支店または、営業統轄部ビジネスサポート室まで。☎077-523-4831 (平日9:00~17:00)

※ご記入いただきました情報は、このフォーラムの運営及び必要事項の連絡と、今後滋賀銀行からの各種催し物のご案内以外の目的には利用いたしません。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 池田泉州銀行）

タイトル	助成金支給
動機（経緯）	平成 15 年 4 月から、地域起こし策の一環として、ニュービジネス事業・技術開発型事業の積極的な応援・育成を目指し、助成金制度をスタート
取組み内容	① 平成 23 年度ニュービジネス助成金 平成 23 年 6 月 公募開始、応募件数 115 件 ②平成 23 年度コンソーシアム研究開発助成金 平成 23 年 11 月 公募開始、応募件数 84 件
成果（効果）	①平成 23 年度ニュービジネス助成金支給実績： 12 件 8 百万円 ②平成 23 年度コンソーシアム研究開発助成金実績： 14 件 30 百万円 計 26 件 38 百万円

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 池田泉州銀行）

タイトル	当行独自の戦略3本部機能と、グループの機能を活用した取引先へのサポート
動機（経緯）	A社はバイオ関連の受託業務を行う大学発ベンチャー企業。コア技術を活かしてバイオ関連以外への展開を模索する中、当行へ相談。
取組み内容	①当行助成金制度により、コア技術に関して過去からサポートを実施。 ②他分野への展開に当たっての新会社設立等の経営戦略について「プライベートバンキング本部」のコンサルティング機能やネットワーク先の弁護士・税理士からの情報提供によりサポートを実施。 ③新事業展開に当たって必要な資金については関連会社である「池田泉州キャピタル(株)」の投資機能を提案。
成果（効果）	・ A社のコア技術を活かして、新会社設立のうえ、他分野へ展開。収益源の多様化を見込む。 ・ 必要資金の一部について、エクイティにて調達予定。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）
（銀行名 紀陽銀行）

タイトル	中堅企業の中国での新規事業スタートに際し生産管理の専門家紹介
動機（経緯）	中堅企業（総合物流業）が新規事業として家庭用化学製品の製造販売事業を中国にて開始した。これに際し現地での生産管理体制の構築が必要となり、専門家を 1 ヶ月以内に探す必要に迫られた。
取組み内容	理論家は見つかるものの実務経験がある適任者が見つからず苦戦したが域内の製造大手企業の生産管理体制が世界水準であることを考え同社のOBにターゲットを絞った。更に当行と連携協力を結んでいる和高専の卒業生人材登録リストを利用し学校の協力のもと具体的に打診を開始した。数日後、適任者が見つかり中国に出張して生産管理体制の構築を行い、高い顧客満足を得た。
成果（効果）	大手製造業OBの方が中国工場にて月 5 日間（半年間）、生産管理の指導を行うことになった。当該新規事業は経営者の肝いりの案件であったため大いに喜んでいただいた。その結果、当行との融資取引の拡大および外為新規取引の開始に繋がった。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 鳥取銀行）

タイトル	大学発ベンチャー企業の技術連携による産業育成支援
動機（経緯）	・「好熱菌」を用いた有機肥料製造を目的とした大学発ベンチャー企業である A 社から、販路紹介等、営業面のサポートについてのニーズを入手。 ・野菜生産や植物育成において課題を抱えていた当行の取引先企業に A 社の商品・技術を紹介し、販路開拓を支援。
取組み内容	① A 社と県内への進出企業 B 社とのマッチング ・県外に本社があり、平成 23 年度に鳥取県へ進出した国産野菜の生産・加工を行なう B 社は、生産する野菜に「連作障害」が発生するといった悩みがあった。 ・当行は、A 社の有機肥料の「連作障害に強い」といった特色に注目、両社が連携する上でのメリットを当行から説明し、両社で実証実験を進めていくことを了解された。 ② A 社と新分野進出企業 C 社とのマッチング ・LED 製造販売が本業であるが、LED への取組みの一環として新たに LED 照明を用いた植物工場事業を立ち上げた C 社は、植物育成において液肥を用いているが、栽培中に雑菌が発生するといった課題を抱えていた。 ・当行は、A 社の有機肥料の「病気や雑菌への抵抗力が強い」等の特色に注目、両社が連携する上でのメリットを当行から説明した結果、C 社は A 社の有機肥料を用いた液肥の有効性に理解を示され導入を検討。
成果（効果）	・連作障害に対する商品メリットが実証されれば、A 社は B 社への安定的な販売が見込まれる。 ・B 社は連作障害が有機肥料で解決できることに加え、連作障害対策として保有している土地の有効活用も可能となる。 ・また、A 社は LED を活用した事業計画もあり、C 社の LED 使用について検討されるなど、新たなニーズ発掘にも繋がった。 ・当行においても、取引深耕や地元大学との連携強化に繋がるなどの効果を得ることができた。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 中国銀行）

タイトル	農業ビジネスの支援体制強化にむけた取組み
動機（経緯）	政府の「新成長戦略（7分野）」に掲げられ、異業種からの新規参入など規制緩和が進む農業分野に対し、地域経済の活性化の観点および当行の事業領域拡大を目的にアグリビジネスに対するサポート体制の強化を実施。
取組み内容	○農業者向け融資制度の拡充 「ちゅうぎんアグリサポート（プロパー口）」 「ちゅうぎんアグリサポート（日本政策金融公庫提携口）」 「農業近代化資金（岡山県農業信用基金協会保証付）」 「ちゅうぎんアグリ・メディカルサポート（日立キャピタル提携口）」 ○農業・食品関連業者の販路拡大支援（商談会の実施） 「地方銀行フードセレクション」の開催 ○経営相談機能の強化 「農業経営アドバイザー」の資格取得者（13名）設置
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 ・異業種からの農業参入法人に対する設備資金への対応 ・商談会を通じた新たな販売先や調達先の開拓による業績向上、知名度向上 【当行（金庫・組合）にとっての成果】 ・農業者向け制度融資11件実施（292百万円実行）

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 中国銀行）

タイトル	創業・新事業支援
動機（経緯）	地元企業への投資および融資の両面からの資金支援を通じて、地域経済の活性化を図る。
取組み内容	①当行のベンチャー支援制度「企業育成支援制度」を活用し、将来的に株式上場計画がある地元ベンチャー企業 1 社に対して、中銀投資事業組合から投資を実施。 ②地元企業が組成したベンチャーファンドに対して、投資を実施。 ③県市町村と連携した創業支援制度を活用し、28 件の融資を実施。
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 ・企業の資金調達に寄与。 ・投資では、当行が株主に加わることにより、他の資金調達先からの調達がスムーズになる効果が期待できる。 【当行にとっての成果】 ・創業、新事業支援を通じて、地場産業の育成および地域経済の活性化に貢献。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 阿波銀行）

タイトル	医療機関向け診療報酬債権担保融資への取組み
動機（経緯）	●当行は医療機関等に対する融資を従来より積極的に行っており、医療機関向け比率が地銀平均と比較して高い特徴がある。（総貸出金比 8.0%、地銀平均 3.3%・平成 23 年 9 月期） ●県内外とも開業相談が多いが、病院等の開業時における資金負担が重く、また軌道に乗るまでに時間も要すことなどから相応の自己資金を用意する必要がある。 ●当行では、保証や不動産に依存した融資だけでなく、診療報酬債権を活用し、前向きな融資取組みを行っている。
取組み内容	●平成 22 年度以降で、診療報酬債権を活用したプロパー融資を 19 件実施。
成果（効果）	●平成 22 年度以降、プロパーでの債権・動産担保融資は 27 先あり、うち売掛債権担保は 25 先、動産担保は 2 先となっている。 ●売掛債権担保取得先のうち、19 先が医療機関向け（うち新規開業にともなうものは 9 先）となっており、当行の取組みの特徴となっている。 【取組み事例】 ●不動産等の固定資産を持たない医療機関への資金供給 開業してから間もない診療所や、駅前等のテナントビルに入居する診療所など不動産等の固定資産を持たないが、開業意欲や設備投資に前向きな取引先に対し、診療報酬債権を担保とした資金供給を行っている。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 四国銀行）

タイトル	県産業振興計画への協力
動機（経緯）	- 平成 22 年 3 月に高知県との産業振興に関する包括協定を締結後、県と連携し産業振興に関わる取組みを実施。 - 平成 23 年度は、産業振興計画に関する企業先への支援強化を目標に掲げ、ビジネスマッチング、海外進出支援、商談会等の共催、新産業の創出支援、企業誘致支援、産業人材育成など幅広い分野で協力した。
取組み内容	- 産業振興計画に関係している企業に対し、商品化、販路開拓支援、ビジネスマッチングなどの支援を実施。 - 食の大商談会（H23.11）出展者 106 社 成約件数 192 件 - スーパーマーケットトレードショー（H24.2）出展者 36 社 成約件数 239 件 - こうち再生可能エネルギー事業化検討協議会の検討委員として参加。県のアドバイザーとして協力し収益性・経済性の検証等を実施。 - 県内企業の要望を県に伝え、企業立地補助金の制度改正、設備投資補助金の制度設計等に協力。 - 県と新産業創出を目的としてコンテンツビジネス創出育成協議会を設立し、ソーシャルゲーム企画コンテストを開催。地元企業による製品が完成され、平成 24 年 1 月に大手配信会社よりリリース。 - 成長分野育成支援研究会（5つの分野）に参加し商品化・販路開拓等を支援。 - こうち産業振興基金事業、農商工基金事業の審査会への参加、及び採択企業への個別支援などを実施。 - 産学官連携事業に協力。また、高知大学、高知工科大学との連携会議開催。 - 産業人材育成を目的としてセミナーに講師派遣。 - 高知県の上海事務所に行員を派遣し海外進出支援等を実施。 - 龍馬ふるさと博に協力し観光振興を通じて県内企業の発展に貢献。PR活動の他、企画協力、イベント等へのスタッフ派遣など人的協力も実施。
成果（効果）	- 産業振興計画関係企業への支援 107 件 - 高知県産業振興計画の施策等への協力 28 件 - 各地域における行動計画への支援 14 件 - 商談会など支出を伴う共催事業 5 件 - PR活動、集客支援など 14 件 - 協議会、研究会、審査会、講師派遣等 18 事業

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）
（銀行名 西日本シティ銀行）

タイトル	営業権取得による新事業進出の支援
動機（経緯）	・ A社は、流通・小売企業の商業施設開発・運営に関するコンサルティング事業を主業務としているが、近年はクライアントが店舗開発に消極的になっていることから、企業として停滞期を迎えていた。 ・ そのため、A社は水事業買受による新規事業構築を企図した。
取組み内容	円滑な水事業の買受と安定的な経営を実現するために、以下の取組を行った。 ・ ミネラルウォーター製造工場について、設備の状況、生産能力や在庫管理方法等を確認。 ・ 主要仕入先となるペットボトル製造工場について、安定供給の可否を確認。 ・ 水利権を有する地公体から、水源の管理状況・水質検査の基準等の環境面や、余剰水供給契約の変更・営業許可の取得に関する権利面の確認を実施。 ・ 事業計画と売却企業のトラックレコードを比較検証し、計画実現の蓋然性を検証。
成果（効果）	・ 円滑な営業権の取得を行い、事業を開始。 ・ 営業権取得資金 360 百万円を当行、日本政策金融公庫協調融資（各 180 百万円）で支援。 ・ 今後は、既存事業での人脈を活かした販路拡大等により、更なる事業の拡大が見込まれる。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 大分銀行）

タイトル	農業分野への参入に対する各種ソリューション提供
動機（経緯）	・取引先 A 社は建設工事を主業としている先。ライフステージは成長～安定期から成熟期へ移行しており、新たな柱が必要との認識を持つ。 ・平成 21 年に環境分野に参入し、業界大手と業務提携。 ・平成 22 年に農業分野に参入。本業の工事技術を活かし、野菜の栽培を開始。
取組み内容	・環境事業における省エネ装置の拡販支援。 ・農業分野の栽培ノウハウ、技術開発支援。 ・野菜等成長促進技術を持つ製造業者との面談をセッティング。 ・参入から 2 年を経て初出荷となった野菜について、小売業を中心に幣行取引先数社と商談をセッティング。 ・また、首都圏での展示会出展のサポートを実施。
成果（効果）	・環境事業 … 首都圏展示会の案内および現地サポートにより拡販支援継続中。 ・農業分野技術開発 … 県内製造業者と栽培育成技術について共同研究を開始。 ・農産品販路開拓 … スーパー等小売業と商談が成立（売上高増加に寄与）。 首都圏における展示会出展により、各地からの商談数が増加し、当社の販路拡大の足がかりとなった。 ・既存生産野菜の販路拡大が順調に推移したため、現在は別途、消費者ニーズの高い品種の栽培について試験を開始した。