



管内地域金融機関のスタート アップ支援にかかる取組み

2024年6月28日
東海財務局
理財部 金融調整官



1 アンケート調査の実施

2024年3月に、東海財務局管内の地域銀行及び信用金庫を対象としたアンケート調査を実施。本資料は、このアンケート調査の結果を基に作成した。

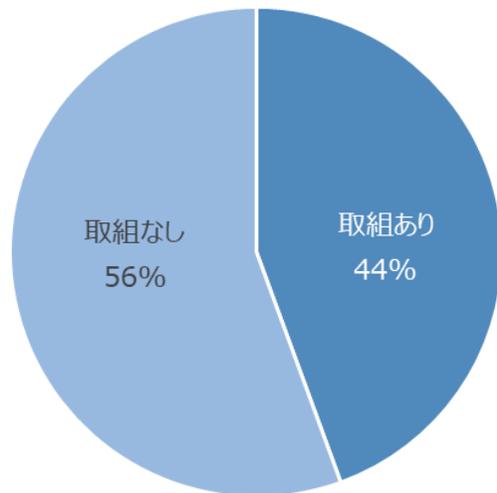
- 調査期間：2024年3月8日～22日
- 調査対象：愛知・岐阜・三重・静岡県内に本店が所在する
地域銀行（11行）及び信用金庫（34金庫）
- 調査方法：調査票への記入及び電話ヒアリング

※本調査における「スタートアップ」は、革新的な技術やビジネスモデルで新しい価値を生み出しながら急成長を図る企業を指す。

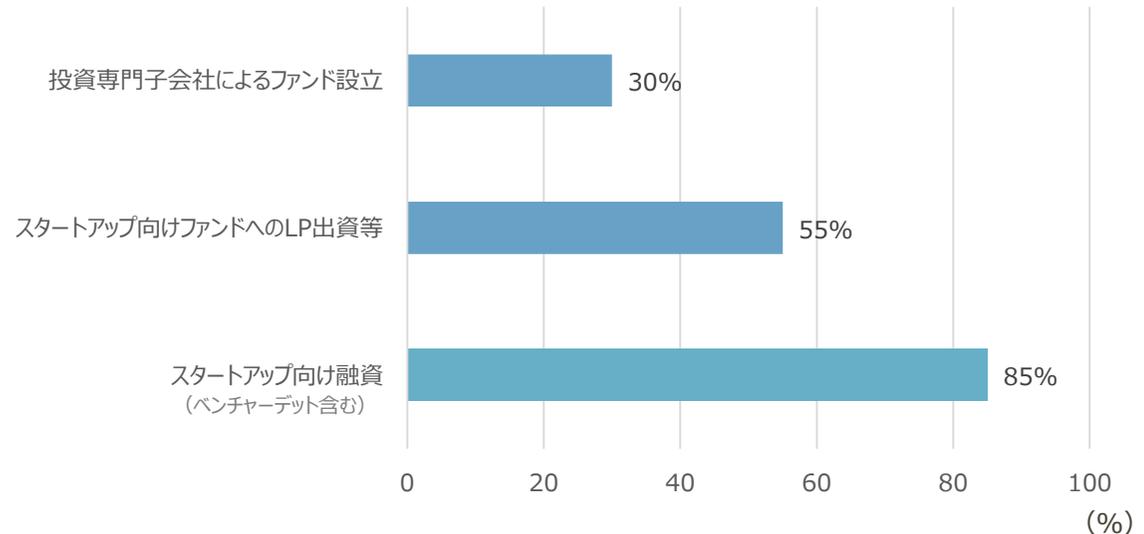
2 資金供給

- ◆ スタートアップ向けの資金供給としては、投資専門子会社によるファンド設立や、スタートアップ向けファンドへのLP出資等による投資のほか、ベンチャーデットを含む融資があり、その両方またはいずれかを行っているとの回答は、調査対象全体の4割程度。
- ◆ 内容としては、スタートアップ向け融資に取り組む金融機関が多く、一部にはベンチャーデットに取り組む金融機関もある。

取組状況 回答金融機関：45行庫



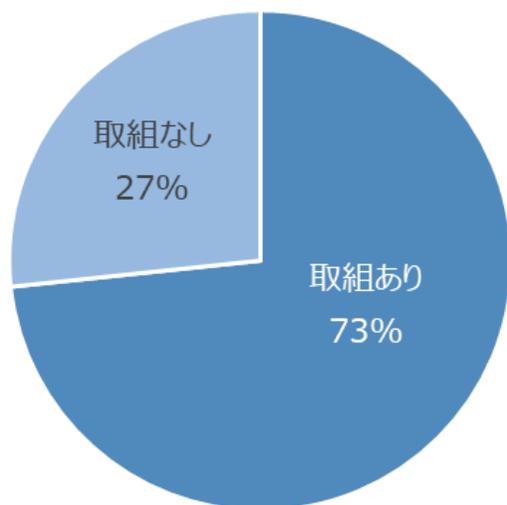
取組内容 (複数回答可) 回答金融機関：取組ありと回答した20行庫



3 資金供給以外の支援

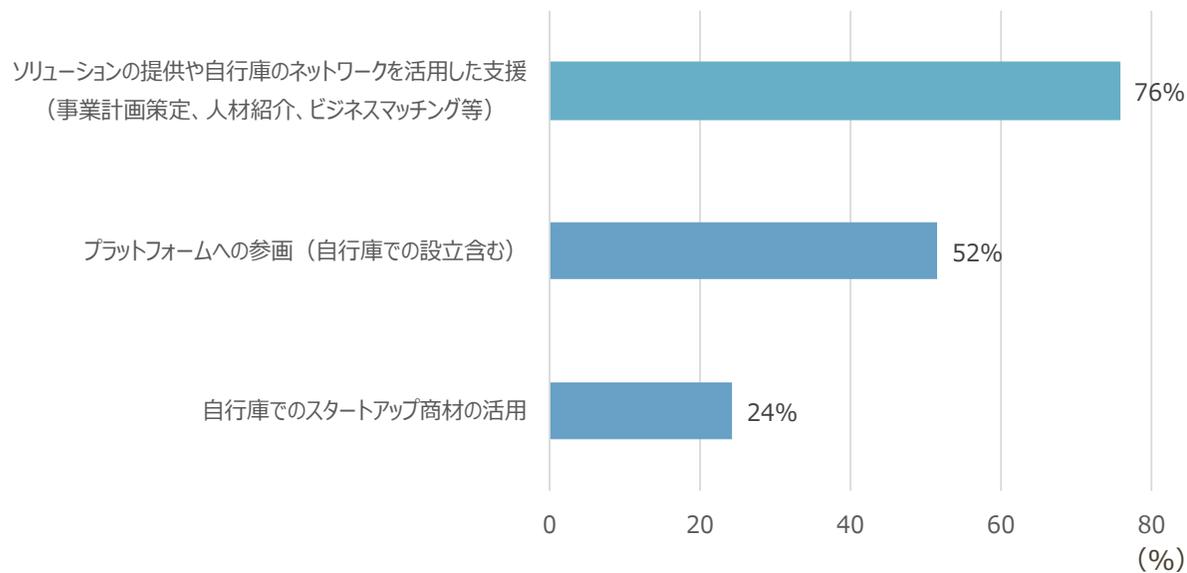
- ◆ 資金供給以外の支援を行っているとの回答は、調査対象全体の7割程度。
- ◆ 内容としては、事業計画策定や人材紹介等のソリューションの提供や、ビジネスマッチング等のネットワークを活用した支援に取り組む金融機関が多い。
- ◆ このうちビジネスマッチングについては、既存取引先支援や地域活性化の観点から取り組む金融機関もある。

取組状況 回答金融機関：45行庫



取組内容 (複数回答可)

回答金融機関：取組ありと回答した33行庫



4 特に力を入れている取組み

- ◆ 特に力を入れている取組みとしては、「取引先企業とのビジネスマッチング」を挙げる金融機関が多い。

<主な取組事例>

取引先企業とのビジネスマッチング

- 既存取引先に対し、本業支援におけるソリューション提供のひとつとして、提携したスタートアップ企業の紹介（ビジネスマッチング）を実施 [地銀]
- 既存取引先とスタートアップ企業とのマッチングに注力。既存取引先へは、自社の課題解決手法の新たなアプローチを提供。スタートアップへは、実証フィールドの提供や販路拡大支援を実施。 [信金]

プラットフォーム等の設立

- 支店跡地を利用したコミュニティプラットフォームを運営。会員に対する伴走支援を実施。 [信金]
- 大学と連携し、オープンイノベーション創出支援拠点を開設。スタートアップ企業の創出サポートや、産学官連携による共同研究サポート等を行う。 [地銀]
- イノベーションハブ拠点施設を運営。会員に対して、各種サポートを実施。 [信金]

資金供給（融資）

- アーリーステージのスタートアップ企業に対し、創業融資制度を活用した日本政策金融公庫との協調融資、補助金サポートを含めた融資支援に注力。 [地銀]
- 案件ごとに事業性を判断し、プロパー融資、信用保証付き融資、他行への協調融資依頼、補助金活用、クラウドファンディング活用等により資金調達を支援。 [信金]

5 支援に当たっての課題等

- ◆ スタートアップの支援手法や評価方法等のノウハウ獲得、人材配置・育成を課題とする金融機関が多い。
- ◆ また、スタートアップとの接点をどのようにつくっていくのかを課題とする金融機関もみられる。
- ◆ このほか、支援に対する収益とコストを中長期的な視点で考えていく必要があるとの声や、スタートアップとのビジネスマッチングを行う場合には、特にマッチング先企業への紹介者としての責任に留意が必要との声も聞かれる。

<主な課題等>

