

管内地域金融機関の取組ポイント集

【地域銀行（23行）】

新規融資

○取組方針

- ① 取引先が必要とする運転資金については、実査・面談により事業内容を把握し、事業計画の進捗と見通し、資金繰り、調達計画等を総合的に勘案して対応しており、足下の格付け等のみによって判断しない方針。
- ② 新たな資金需要をいち早く把握するため、グループ会社のシンクタンクと連携し、主要営業地域における景気動向を調査するほか、同社が取りまとめる地域経済動向資料を参考とし、融資推進施策に反映。
- ③ 景気回復により売上増加や損益改善が見込める場合は、事業者に対するヒアリングや業界動向調査等を実施したうえで融資方針を策定。

○目標設定

- ① 新規事業所の開拓先数について目標を設定。行員が営業エリアを決めて、見込先のホームページ等を確認し訪問。
- ② 長期的なりレーション構築の観点から、証書貸付実行額を目標に設定。また、新規融資の対象先を広げるべく、新規取引先の獲得件数も併せて目標に設定。
- ③ 「医療・福祉」「食品・農業」「環境・省エネ」を成長分野とし、事業性融資の増加目標の内訳として、分野毎に融資獲得目標を設定。

○業績評価

- ① 店舗表彰において、「法人取引開拓」の評価を従前より1.5倍と高く設定。また、エリア表彰（一定のエリアにおいて「法人取引開拓」と「営業斡旋等情報仲介への取組み」の2項目とも目標を達成した場合に当該エリアを表彰するもの）を併せて実施。
- ② 営業店の業績評価項目に、新規融資関係として、「新規貸出先獲得金額」、

「中小企業貸出金残高」、「貸出金平残増加率」を設定。

- ③ 営業店の業績表彰において、貸出金平残の増加率や目標達成率を評価し、特に中小企業貸出のウエイトを高くしている。また、事業性融資先数の評価ウエイトを高くしている。
- ④ 優良店表彰において、事業性新規先の金額目標より先数目標の配点ウエイトを高めることにより、新規取引先獲得のインセンティブを向上。
- ⑤ 融資渉外担当者の個人業績評価については、融資獲得額だけでなく、貸出金利や期間に応じた収益ベースにより評価。その際、数字だけではなく、本人の努力の結果なのか中身もきちんと見て評価を実施。
- ⑥ 人事評価項目に、「新規融資を含む事業性貸出金の増加」及び「法人融資先の新規開拓」を設定。

○態勢整備

- ① 全融資取引先に対する訪問活動を行い、発掘したニーズについて、本部と営業店が一体となって集中協議を行い、融資の早期実行に結びつけている。
- ② 営業店が積極的に取り上げたい融資案件やコンサルティング営業案件について、本部各部と営業店が一体となって検討する会議を開催。資金ニーズの発掘、案件課題の整理、顧客への提案を行い、融資実行に結び付けている。
- ③ 新規開拓見込先と既往取引先を取引残高等により分類した上、役席別の担当先数や訪問基準（企業の実権者との面談を月1回以上実施）等を明確化した上で、取組み結果を分析し、営業店にフィードバック。
- ④ プロパー融資の営業店長専決権限の拡大や、営業店権限で融資可能な商品の開発により、中小企業の資金ニーズに迅速に対応。
- ⑤ 年商一定額以上の事業先の開拓や既存先の深耕を強化するため、市場性を考慮したうえでエリア内に事業法人室を設置し、エリア内で専担者が横断的に活動するなど生産性の高い営業体制を構築。

○人材育成

- ① 業務分野の研修体系全体を司る組織を発足。融資、渉外、内部事務に精通したベテラン職員が講師となって、学びたい行員のために、ニーズの高い講座を自主参加制として週末に開催。

- ② 教育研修全般を統括する部署で、中堅行員を約4か月間現場から離れさせる形で、ベテラン職員が講師となる取組みを実施。企業の実態把握、課題整理、解決策の検討、提案等、法人渉外に必要なスキルを習得させている。
- ③ 本部の新規法人開拓チームに、営業店の新規法人開拓担当者を1～2か月間派遣し、ノウハウの積み上げを図っている。
- ④ トレーニー制度やOJTの実施により、マイスター（融資管理全般を習熟＝営業課長が取得を目指すレベル）、エキスパート（企業分析、目利き能力を習熟＝営業代理が取得を目指すレベル）、オフィサー（融資プロセスを習熟＝営業担当者が取得を目指すレベル）という融資スキルの認定（融資スキル認定制度）を実施。
- ⑤ 若手行員について、従来、新入行員の1年間のみとしていたジョブローテーションを4年に延長し、法人渉外・個人渉外をそれぞれ1年半ずつ担当させている。
- ⑥ 定例研修のほか、支店行員の本部勤務（半年～1年）や多様な業種からの資金ニーズが見込まれる東京支店への若手行員の派遣（1年）を実施。
- ⑦ 営業店行員における製造技術の目利き力向上のため、メーカーOB等の行員による製造現場への帯同訪問を実施。
- ⑧ 法人営業に強い人材を育成するため、新人基礎研修の強化（2年から3年に延長）、融資ライセンス制度（ライセンス取得者が融資事務を担当可能）、企業派遣トレーニー（取引先企業に3ヶ月派遣）、本部トレーニー制度（営業店の融資担当者が本部に従事）、及び自主参加型のトワイライトセミナー（本部分行員が講師となって、実践的内容を講義）を実施。
- ⑨ 法人担当部門に、医療介護、環境エネルギー、農業・食品などの成長分野に関する専担部署を設置。
- ⑩ 地場産業の特性やノウハウを習得させ、目利き能力を備えた人材を育成するため、取引先（地場産業）に対する1年間の行員派遣を実施（5年間で50人程度）。
- ⑪ （独）福祉医療機構や病院へ行員を出向させ、業界に精通した人材を育成。

○新規融資掘り起こしへの取組み

➤ ABL

- ① 外部業者との提携により、動産の評価項目等をもとに動産評価及び、その評価掛目を統計的に算出する仕組みを導入。ABLの概説、案件組成から解約に至るまでの手続きの流れ、有事の際の対応、モニタリング・ルール等が記載された業務マニュアルを制定。
- ② ABLのような新しい融資手法に関し、社内勉強会開催、セミナー出席、「動産評価アドバイザー」などの資格取得等を通じた社員教育を実施するとともに、スキーム構築や個別契約の作成にあたって外部機関と連携。

➤ 一定のリスクのある先への柔軟な融資の取組み

- ① 金融円滑化法の施行当初から、行内規定である金融円滑化マニュアルに「適切な資金供給を行うため、貸付条件の変更の履歴があることのみをもって新規融資や貸付条件の変更等の申込みを謝絶してはならない」と明記し、各種会議の機会を捉えてこの対応の継続を営業店に周知。
- ② 経営改善に資する新規融資について、貸付条件の変更を取り扱った取引先であっても積極対応するよう各種会議で周知。その際、取り組むポイントを明示するなど、本部と営業店との目線合わせ等も実施。
- ③ 条件変更先、破綻懸念先を含めた経営改善支援先に対し、1千万円（プロパー）まで支店長権限で融資できる商品を設定。
- ④ 営業店に本部の融資関連部門が集中的に臨店し、ミドルリスク先の実態把握を実施。また、営業推進部内に推進担当者を設置し、案件組成に比較的負担のかかるミドルリスク先への営業店支援を実施。

➤ 資金需要の喚起

- ① 既存取引先を中心に「設備計画アンケート」を実施。取引先の設備投資の時期を管理し適時にセールスが行える体制を構築。
- ② 営業人員増員による顧客接点の強化のほか、ニーズヒアリングシートを活用した顧客の実態把握によるビジネスマッチング支援の強化、海外進出や事業承継支援、ABL等による付加価値営業を強化。

- ③ 取引剥落の防止や後継者問題の支援を目的に、経営者が55歳以上の小規模事業者を対象に、専担者（元支店長・営業課長等のシニアで営業経験者）が半期に一度、取引先を訪問し、資金需要等に極め細かく対応。
- ④ 営業店が取引先への訪問活動を通じて把握をした経営課題に対して、ビジネスマッチングや不動産、事業承継、M&A等の担当者を本部に配置し、本支店一体となって対応。
- ⑤ 各営業店の顧客で構成された、会員相互の交流を通じて緊密を深め、会員の経済活動の促進と発展に寄与することを目的とした団体の会員を中心に、特に成長力のある事業者をピックアップして、1社毎に、企業再生に係るアドバイスや更なる成長に向けたビジネスプランの提案などを実施するとともに、必要な金融支援の相談に乗っている。
- ⑥ ビジネスタウンページや民間の企業情報データベースなどの企業情報を活用し、業況が良さそうな企業、医療・介護設備や太陽光発電などの成長分野に対し積極的な掘り起こしを実施。
- ⑦ 県内主要法人（年商5億円以上等）のうち、各営業店が抽出した先を対象に、企業の抱える経営課題に対し、銀行が独自に作成したカルテを使用して、本部・営業店が一体となって新規顧客の開拓に取り組んでいる。
- ⑧ 取引先地主（特に賃貸アパート等所有先）に対し、遊休地での介護施設を提案。ハウスメーカー等と連携し、大手や地場の介護事業者をマッチングさせる取組みを推進。

➤ 地方公共団体との連携

- ① 県と16分野（「産業振興・中小企業等の支援」、「就業支援・雇用促進」等）の包括的連携協定を締結。
- ② 当行と県が有する双方の機能や拠点を活用し、外国人観光客の誘客促進、県内の農畜産物等の海外への販路拡大、県内企業の海外での販路拡大等のビジネス展開の支援を行う連携協定を締結。
- ③ 県内6市町、及び地元大学との間で地域振興協定を締結しているほか、それ以外の自治体ともイベントや物産展等の連携を実施。
- ④ 市と「企業立地支援に関する連携協定」を締結し、市内に進出を検討する企業の情報を共有し、共同で企業訪問するほか、立地企業に対する

取引先の紹介や経営サポートも連携。

- ⑤ 市や産業振興財団との積極的な連携により、地元企業への情報還元やマッチング機会を提供。
- ⑥ 農業・食品分野において、ビジネスマッチングなどを目的に、地方公共団体と連携し商談会を開催。

○海外進出支援

- ① 取引先の海外展開ニーズに対して、支店・本部・海外拠点ならびに国内外の提携先が連携しながら、進出検討の早期段階から現地視察のアテンドや進出手続きをサポート。
- ② グループ会社のシンクタンク、県との間で県内中小企業の海外進出支援にかかわる協定を締結。県と連携して県内企業の海外進出相談、セミナーの共催、ビジネスマッチング、現地調査や事業立ち上げ支援等を実施。
- ③ 取引先企業における海外での生産事業化ニーズに対し、国際協力機構（JICA）との協力体制の構築や補助金申請等の支援を実施。
- ④ 取引先の海外進出後における設備資金等の資金ニーズに応じる際に、金利情勢に応じた最善のスキームが提示できるよう、国際協力銀行（JBIC）などとの協調融資スキームを活用。

経営改善・事業再生支援

○取組方針

- ① 要注意先（要管理先を含む）のうち、実抜・合実計画策定に至らない債務者及び破綻懸念先の債務者を対象に、個社別シートを作成し、要注意先（要管理先を含む）については経営改善サポートの強化を図り、破綻懸念先については取引方針を明確にした債務者管理を行うこととしている。
- ② 経営改善支援事例の中から、債務整理や業種転換支援、外部機関との連携による経営改善計画策定支援、再生支援等の好事例を営業店に発信し、情報の共有化を図りながら取組み強化に繋げていくこととしている。
- ③ 支援対象企業の拡大を図るため、本部主体の「集中改善先」、営業店主体の「営業店改善先」に加え、営業行員が年間1先の経営改善支援を行う「1人1先制」を導入。中計終了の3年後には1人3先とする方針。

○目標設定

- ① 経営改善支援先における計画策定の達成割合を目標に設定。
- ② 経営改善支援先のランクアップ件数を目標に設定。
- ③ 外部支援機関（中小企業再生支援協議会、認定支援機関等）の活用件数を目標に設定。

○態勢整備

- ① コンサルティング機能の強化を目的に「経営改善支援管理規則」及び「経営改善支援マニュアル」を制定し、営業店と本部が連携しながら取引先企業の経営指導、経営改善計画の策定支援、同計画のフォローアップ、各種再生手法を用いた事業再生支援等を継続。
- ② 条件変更先については、規模の大小を問わず経営状況に特段問題ない先等を除く全先に対し、個別に対応方針を決定し、外部機関との連携を含めたソリューション提供を実施。
- ③ 条件変更先等について、経営改善計画策定状況、計画進捗状況、ソリューション提供状況等を一覧で管理。定期的に、計画進捗状況を検証し、必要に応じてキャッチアップ策の検討やソリューションの追加提供等を実施。メイ

ン先の小規模事業者への対応として、顧問税理士と経営者と当行の三者で課題の共有を図り、経営改善計画の策定につなげていく。

- ④ 経営改善支援先に該当しない先についても、顧客企業の状況に応じて、経営革新等支援機関、経営サポート会議等の積極的な活用を含め、経営改善支援や事業再生支援等を実施。
- ⑤ 小規模・零細事業者に対する経営改善については、25年度上期に、売上3億円未満の条件変更先で格付が要注意先にアプローチを行い、ニーズを把握した上で計画策定や融資（設備・運転）、ビジネスマッチングなどの仕分けを実施。
- ⑥ 小規模・零細事業者に対する支援については、経営支援先とならない与信残高の小さい先であっても、営業店が経営改善支援の必要があると判断した場合は、本部と協議のうえ、経営支援先に選定。
- ⑦ 条件変更先の一部を経営改善支援先（本部支援先、本部関与先）として重点的に取り組んできたが、小規模事業者も含む先を営業店サポート先として経営支援対象先に加えることにより、正常先及び実質破綻先を除いた全ての条件変更先を対象に幅広く経営改善支援に取り組む態勢としている。
- ⑧ 本部支援先以外の条件変更先については、改善状況に応じて5分類に区分して、営業店が経営改善指導等（経営改善計画策定支援、資金繰り表作成支援、借換資金支援、外部機関への持込み等）を行うとともに、四半期毎に経営改善の状況についてフォロー。
- ⑨ 将来性（再生・改善・成長）のある顧客を対象にビジネス戦略（ビジネス・プラン）の策定などを支援するため、取引先の中から独自ビジネス推進先を選定し、営業店とタイアップを図りながら経営支援を実施。
- ⑩ 計画策定先については、四半期毎に営業店から進捗状況（売上高、販売管理費、当期利益、キャッシュフロー等）について報告を受け、本部が内容を検証するモニタリング態勢を整備。
- ⑪ 小規模・零細事業者の大半は、独力での計画策定は困難なことから、行員が取引先の「強み」と「弱み」をヒアリングし計画書に反映のうえ、経営課題等を認識してもらうよう努め、実抜計画の要件にこだわらず、簡易な書式（単年度の収益計画等）で計画を策定するよう指導している。また、それ以上の計画を策定する場合には、当行とコンサルタント契約を締結している地

元の会計士や税理士を紹介することで、低額（30万円程度）での計画策定が可能となった。

- ⑫ 経営改善の重点支援先以外の条件変更先についても、別途、進捗管理表により各社の実態把握・進捗管理を実施。
- ⑬ 県中小企業診断士協会と提携し、各事業分野専門の診断士が事業 DD を、当行が財務 DD を実施する連携スキームを構築。
- ⑭ 本部内に経営改善・事業再生支援の専担部署を設置。また、県内各地の主要な営業店に経営改善に精通する人材を配置。
- ⑮ イン트라ネットの運用により、当行内での情報共有を促進し、営業支援（販路拡大）と不動産情報（不動産処分による改善計画の実現支援）を強化。

○外部機関の活用

- ① 外部専門家の得意分野を集約したリストを作成し、同リストに基づき中小企業診断士や公認会計士に対し案件を相談。取引先の状況によっては外部専門家を紹介。
- ② 認定支援機関の税理士等との情報交換会を実施。
- ③ 小規模事業者を中心に、自力での経営改善計画の策定が困難な取引先に対して、能動的にアプローチし、税理士、弁護士等の認定支援機関の利用促進を図っていく方針。候補先をリストアップのうえ個別訪問を実施し、計画策定支援ニーズのある取引先の掘り起こしを行っていく。
- ④ TKC と提携し、中小企業向けの商品（経営改善指導に関し、TKC 会員と顧問契約を結んでいる先を対象に金利優遇）を販売。

○人材育成

- ① 地域経済活性化支援機構などの外部機関に対して積極的に人材を派遣し、当該外部機関との連携強化とともに、ノウハウを吸収。
- ② 中小企業再生支援協議会、地域経済活性化支援機構等へ人材を派遣し、当行全体の企業再生ノウハウや経験を向上。
- ③ 地場産業への派遣（1年）から戻ってきた職員が出向先で培った知識や経験を生かすべく、配属された部署にかかわらず、経営改善支援に係る指導・

助言等に関与させる仕組みづくりに取組み。

- ④ 中小企業基盤整備機構の認定支援機関向け研修について、営業経験の浅い若手行員、中途入行者及び金融円滑化担当の本部行員等幅広く受講。
- ⑤ 中小企業診断士協会の県支部と提携し、専門家派遣制度を新設。外部専門家の活用や、取引先支援活動を通じたノウハウの共有化による行内の専門人材育成を推進。

○事業承継支援

- ① 専門部署を設置し、事業承継の問題を抱える顧客企業に対して、事業承継担当者が外部専門家と連携を図りながら、事業承継に当たっての具体的な問題解決策を提案。
- ② 事業承継の出口対策の一つである M&A に関するセミナーや個別相談を実施し、取引先の事業承継に対する動機付けの向上を図るとともに、個別支援を実施。
- ③ 本部内に配置した事業承継担当者による研修会の開催、本部からの臨店指導、事例還元などにより、事業承継に関する知識、アプローチ手法、提案スキーム等を行内に周知し、コンサルティング能力を向上。
- ④ 毎年、1級FP技能士資格取得スクールへ受講者を派遣し（派遣者数100名以上）、事業承継案件に対応できる人材を養成。
- ⑤ 本部スタッフの訪問により、後継者問題や相続等のニーズ・課題を発掘し、解決策の提示、融資、相続関連業務（遺言信託・遺産整理業務）、M&A等による支援を実施。
- ⑥ 東京都事業引継ぎ支援センターと連携した取組みを実施。

○その他

- ① 取引先の再生プラットフォームとして、100%再生子会社を設立。外部機関との連携やネットワークの活用により経営改善やリファイナンスなどの再生支援を実施。

- ② 「ビジネス創造事業(経産省)」を活用し、中小企業診断士及び該当業種に詳しいコンサルタントを顧客企業に派遣しているほか、中小企業再生支援協議会とも連携。
- ③ 中小企業支援ネットワークの活動として、定期的（年2回程度）に講演会や意見交換会を実施。

創業・新事業支援

○取組方針

➤ 表彰制度

- ① 成長分野等（ものづくり、アグリ・6次産業化、環境・エネルギー、医療・介護、海外進出等）における革新的・創造的な新しい事業プランを後押しし、新産業や新市場の創出を促進し、地域経済の復興・活性化に向けた取組みとして、事業プランコンテストを実施。受賞プランにはその実現・成長に向け必要な資金を供給。
- ② すべての事業分野における革新的・創造的な新しい事業プランを募集。受賞プランについては、表彰金のほか、事業化から事業拡大に要する資金支援、外部専門機関の紹介、ビジネスマッチング支援、当行が行う勉強会への無料参加等を実施。

➤ 補助金等の活用

- ① 創業や新事業展開に係る補助金や利子補給制度の情報提供、及び申請手続きを支援する「補助金デスク」を設置。創業・新事業展開に係る新規融資に繋がる取組みを実施。
- ② 本部において国や県の補助金のメニュー一覧表（分野、補助金名、募集期間等）を作成し、営業店に活用を促している。
- ③ 官民人事交流制度を活用し、関東経済産業局から補助金等の公的支援策の実務担当者を受け入れ、行内勉強会を実施して行員のスキルアップを図るとともに、取引先に対しては、セミナーの実施や個別訪問を行い、補助金等の活用を支援。
- ④ 創業期の企業に対しては、補助金の紹介や、市の産業振興財団との連携による創業計画書作成支援、創業セミナーの開催、日本政策金融公庫との協調融資などの支援を実施。
- ⑤ 先端設備投資を検討していた取引先企業に対し、地元中小企業の抱える技術的課題に対する助言・アドバイスを行う部署において、補助金申請に関するバックアップを実施。これにより、先端設備にかかる補助金を獲得するとともに、当行からも設備資金を融資実行し、設備投資に伴う資金負担を大幅に軽減。

○外部機関の活用

- ① インキュベーション施設との連携により、創業の相談から開業資金の応募、販路開拓支援など段階的なステップアップサポートによる創業・新事業支援を実施。
- ② 県内の大学、及び研究機関等との産学官連携により新商品開発、製品のブランド化を推進。
- ③ 県内全ての商工会・商工会議所と「創業・新事業支援についての覚書」を締結し、起業・創業を行う中小・零細事業者に対する経営支援や金融支援を実施。

○成長分野

➤ 医療・介護

- ① 高齢化とともにニーズの増加が見込まれる医療・介護分野では、専門知識を有する人材を本部に配置し営業店向けサポートを強化するとともに、専用ファンドを創設。
- ② 医療・介護分野における営業店へのサポート体制を強化するため、本部に「成長分野支援デスク」を設置。対象企業のリストアップや調査結果のフィードバック、補助金申請のノウハウの提供を実施。

➤ 環境

- ① 太陽光発電事業への参入を検討している顧客に対し、再生可能エネルギー分野の専担者（経済産業局出向者を含む）を配置した本部担当部署を通じ、設置業者の紹介や補助金情報の提供等、計画初期段階からのサポートによるスムーズな事業参入支援を実施。
- ② 大手電機メーカー・県と連携した環境セミナーの開催や ESCO（省エネルギーサービス）事業者、太陽光発電事業者とのビジネスマッチングを実施。
- ③ 太陽光発電を行う場所は不動産担保価値の希薄な地域が多いため、売電債権の譲渡担保設定や太陽光パネルの集合動産譲渡担保設定などのスキームにより、資産背景や不動産担保余力に乏しい企業に対しても円滑に資金を供給。
- ④ 環境分野に注力し、地球温暖化対策に寄与する設備投資を行う企業に対

し、当該設備資金の融資金利を優遇する環境格付融資（企業の環境活動を5段階で格付けし、格付に応じて所定金利から最大年利0.4%を優遇）を導入。

➤ 農業

- ① 食と農に関するビジネスセミナーや商談会の開催、農業者専用融資商品の取扱い、6次産業化ファンドの設立など、農業者向けの多様な支援メニューを提供。
- ② 取引先企業にアグリビジネス専門の担当者を派遣し、関連会社の事業化を支援。事業計画策定に当たって、栽培する作物や栽培方法、栽培指導員の紹介、農業雇用事業補助金制度の紹介に至るまで丁寧に指導。

○海外進出支援

- ① 取引先企業（製造業）に対し、当行の中国拠点（駐在員事務所）のネットワークを活用のうえ、中国での製造拠点の設立支援と販路開拓サポートを実施。企業進出が活発化するASEAN各国においても当行ネットワークをフル活用し、進出支援や資金調達のサポートを実施。
- ② 中国現地法人の設立を検討する顧客に対し、所管部署及び上海駐在員事務所から中国国内の各種規制等の情報提供を実施するとともに現地法人設立手続きをサポート。現地法人における保険、セキュリティー等の各種リスクに対し、外部アライアンス等を活用し情報提供。
- ③ 取引先の海外進出に際し、L/C決済の実現に向けた現地銀行との調整や国際業務において業務提携している物流会社・保険会社及び（独）日本貿易保険との連携によりサポートを実施。

○地方公共団体との連携

- ① 市と産業振興に関する連携協定を締結し、起業・新事業の創出支援や、大学・研究機関と企業との交流の場の創出等を推進。
- ② 県と地域経済活性化に関する包括連携協定を締結し、県内において創業を目指す者や創業間もない中小企業等を対象とした研修会や女性創業支援セミナーを共催。

- ③ 地域のものづくり企業の事業拡大に向けたフォーラム(技術・展示商談会)を県や市と共催。企業立地補助金の採択にも寄与。

○その他

- ① 他県の地域銀行と連携し、各々の地域企業の販路拡大支援を目的とした物産の商談会の共催を計画。
- ② 商圏が異なる複数の地域銀行と関西圏にて商談会を共催。取引先の販路拡大をサポートし、新たな商流を創出することで、地域経済の活性化にも貢献。
- ③ 首都圏マーケットの開拓やマーケティング支援等を通じて県内企業の県外進出をサポートするため、東京支店の一部に展示販売スペースや商談スペースを設置。
- ④ 創業間もない産学連携ベンチャー企業に対し、当行及び当行グループ会社と創設したファンドを活用してエクイティによる資金供給を実施。創業間もないアーリーステージにおける長期安定資金を確保することで、当面の資金繰りを懸念することなく研究開発に取り組むことを支援。