

【事例編】

ニュービジネスの創出・育成に向けた 産学官連携と銀行界が果たすべき役割

産学官連携における取組み

○ 本事例編は、全国銀行協会の正会員(126行:都市銀行・信託銀行等18行、地方銀行64行、第二地方銀行協会加盟行44行)に対して、2009年7月に実施したアンケートにおいて回答を得た、産学官連携に関する個別銀行の取組事例を、全国銀行協会金融調査部で取りまとめたものである。

○ 掲載している取組事例は、銀行以外の当事者名の掲載を原則として控えている。

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
みずほ銀行		産官学連携を切り口とするビジネスマッチング	
概要		金融機関、独立行政法人、大学、企業による共同プロジェクト。金融機関のマッチング機能・融資機能、独立行政法人の情報発信力・研究支援機能、大学の研究基盤、企業の技術開発力等を活かし、産学連携、技術移転促進、企業の育成等の支援・推進をする。	
役割	「産」	技術供与・素材および研究開発費等の提供	「金」(役割と具体的対応) 産官学のコーディネート、実用化ステージにおいて参画企業とのアライアンス支援、融資支援 ①コーディネート(顧客紹介)・ミーティングサポート、 ②産学連携協定にもとづき、取引先企業等を対象に独立行政法人の技術移転プランナーとの技術相談を実施。
	「学」	研究の実施、論文の発表	
	「官」	産学のコーディネート、研究および実用化ステージにおける補助金による支援	
	「コ」	—	
成功要因		企業の技術ニーズと大学の研究内容がうまくマッチしていたこと(本連携により企業と大学による共同特許出願に至る)。	
課題		充実した支援体制の構築。また、独立行政法人の技術移転プランナー、企業と大学間とのコミュニケーションの充実のための仕組みづくりが求められる。	
今後の改善点		—	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
みずほ銀行		国立大学法人 A大学 新技術発表会	
概要		A大学が保有する、半導体・FPD分野における新技術の産業界向け発表会。	
役割	「産」	発表された研究技術の実用化	「金」(役割と具体的対応) 発表会の開催および参画企業等に向けた金融支援 発表会を共同企画。発表会開催に際し、当行施設を提供。
	「学」	研究の実施、研究成果を参画企業に提供	
	「官」	(第三者としての立場からの)技術評価、各種助成制度提供	
	「コ」	新技術の移転支援	
成功要因		産学官+金(金融)という明確な役割分担が機能した。B研究所の技術者ネットワークを活用し、数々の国内有力企業の参加を得られた。当行の知名度を活用したプレスリリース等により、業界内外からより一層の高い注目を得られた。	
課題		—	
今後の改善点		本取組みが国立大学法人の知的財産部門を始め、独立行政法人等の知的財産関連分野から高い評価を受け、B研究所との共同シンポジウム開催につながったほか、2009年10月に、本取組みを更に拡大させた発表会を実施することとなった。	

※表中の「コ」は、「コーディネーター」を示す。

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
三菱東京UFJ銀行		第6回「Business Link商賈繁盛」への産学連携コーナー設置	
概要		当行主催、取引先事業法人のビジネスマッチング商談会において、大学にPRの場を提供すべく、「産学連携コーナー」を設置。大学ごと個別ブースに研究成果を出展し、多数の来場者に研究内容を知らしめるとともに、事業法人との面談・商談機会を創出し、実用化や共同研究等につなげるもの。	
役割	「産」	ブース出展、個別商談への参加	「金」(役割と具体的対応) イベント企画、ブース出展・個別商談の取りまとめ、引き合わせ 担当部が11大学を選定・招聘し、出展までの各種調整・アレンジや出展作業をサポート。来場者向け専用リーフレットの作成、出展内容毎に関心・関連がある事業法人を引き合わせる等のフォローを実施。
	「学」	ブース出展による研究シーズの紹介、個別商談への参加	
	「官」	ブース出展、個別商談への参加	
	「コ」	—	
成功要因		具体的な商談までに至った事例は今のところ確認されていないが、研究内容を事業法人に広く知らしめる場、あるいは個別の事業法人とのパイプ構築の機会として、参加校から一定の評価は得ているとみられ、各校からは次回以降も参加を検討したいとの声が多く寄せられている(事後アンケートでも、名刺交換枚数はかなりの数に上ったと回答した大学が多数)。	
課題		大学側の出展内容については、前回開催時と比べ動きのあるものが少なく、パネル展示のみに留まる学校法人もあり、一部集客状況に凹凸が生じた。	
今後の改善点		産学連携の機会としての有効性を高めるためには、まずもってブースへの集客アップが鍵。出展には可能な限り衆目を惹く工夫を施すべく、募集・準備段階から展示内容へはある程度噛み込んだうえでアドバイスを行っていく必要がある。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
三菱東京UFJ銀行		大学発ベンチャー支援	
概要		大学発ベンチャー企業に対して、各関係者が連携しながら育成支援を行う。	
役割	「産」	研究技術の実用化、研究支援、製品の販売営業等	「金」(役割と具体的対応) 資金支援等 立ちあげ時期における資金支援(融資、外為等)および株式上場に向けた種々のアドバイスや資本政策上の株式取得等。
	「学」	A大学院の教授が大学発ベンチャー企業の代取を兼務	
	「官」	各種助成	
	「コ」	—	
成功要因		研究開発途上の技術であり、改良技術開発や製造ライン投資など初期段階で多額の資金調達が必要となった事案。国の全面的な支援やB社(ハウスメーカー)の積極的な取組みなどがあり、製品化に向け進みつつある。	
課題		産学官が一体になった支援体制が必要。特に、初期段階に大型設備投資が必要な事案は、事業がある程度軌道に乗るまで赤字が続くこともあり、資金面での支援策の充実が必要。	
今後の改善点		一般的な銀行の融資判断には馴染みにくい面もあったが、保有する技術の将来性など企業資質の把握に努めることで、前向きな対応が可能となった。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
三井住友銀行		有効成分のカプセル化	
概要		化粧品の有効成分をカプセルに閉じ込める技術の開発。	
役割	「産」	化粧品の製造	「金」(役割と具体的対応) 銀行取引先企業への個別訪問および対応可能な教授の発掘(大学との連携) 企業ニーズにヒアリングおよび対応可能な大学との連携
	「学」	有効成分をカプセルに閉じ込める技術の開発指導	
	「官」	—	
	「コ」	対応可能な教授の発掘	
成功要因		①企業の問題点および過去の取組みや失敗の経過が整理できていたこと、②企業の技術力に大学教授が興味を持ったこと。また、教授の持つ技術を活かせる企業であったこと。	
課題		予算規模、投入人員等の条件設定に時間を要したこと。	
今後の改善点		最終2段階方式でスタート。当初1年はお互いを良く知るために教授のアドバイス中心に実施。2年目以降は予算、人員を投入し本格的に取り組む予定。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
三井住友銀行		KCみやぎ推進ネットワーク	
概要		地域企業の基盤技術の高度化と地域産業の競争力強化などを目的に活動。	
役割	「産」	交流推進、大学・高専の紹介記事の月報掲載、視察会や交流イベント開催	「金」(役割と具体的対応) ファイナンス相談 「産業振興に関する協力協定」の締結にもとづき、連絡会に本部、地元営業部で参加。
	「学」	地域企業と実用化に向けた開発研究や技術指導、技術相談、受託研究、共同研究のほか職業訓練のノウハウ提供	
	「官」	交流会開催等	
	「コ」	ワンストップ技術相談、専用Webサイトによる研究者・機器情報の提供、企業訪問レクチャ、企業と学による研究会の開催支援、ネットワーク構成機関によるイベント開催等を実施	
成功要因		—	
課題		コミュニケーションの充実	
今後の改善点		金融機関としては、企業マッチングとファイナンス面のサポートが中心であるが、フィナンシャルグループ全体で幅広くサポートを行い、業務との両立を図る。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
三井住友銀行		新しいコンセプトのお茶の開発	
概要		大学との連携により新たなコンセプトのお茶の開発を行うもの。	
役割	「産」	お茶の製造、原料の調達	「金」(役割と具体的対応) 銀行取引先企業への個別訪問および対応可能な教授の発掘(大学との連携) ①企業訪問による企業ニーズの発掘、②大学との連携
	「学」	新たな原料の提供および各種有効成分の測定等	
	「官」	—	
	「コ」	対応可能な教授の発掘	
成功要因		①A大学にお茶の研究に関する第一人者が存在したこと、②九州の会社であったが地域にとらわれず、九州以外の大学に相談できたこと	
課題		—	
今後の改善点		—	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
りそな銀行		産学連携推進に関する協定にもとづく各種連携	
概要		①A大: 技術説明会の後援、中小企業とのマッチング等、②B大: 子供向け金融教育テキスト共同作成、インターンシップセミナー、中小企業との共同研究協定斡旋等、③C大: 店頭液晶ビジョンのコンテンツ開発、技術懇親会の開催支援等、④D大: コーディネーター育成のための産学官連携窓口への人材派遣等、⑤E大: 産学連携ファンド設立、講師派遣、インターンシップ受入れ、セミナー共同開催等、⑥F大: 技術シーズの銀行顧客向け公開、紹介公開講座に関する連携等	
役割	「産」	研究成果の共有・活用、セミナー参加等	「金」(役割と具体的対応) 中小企業引合せ、セミナー共催、人材派遣・受入れ等 セミナー共催、子供向け金融教育テキストや店頭ビジョンコンテンツの共同制作、大学への人材派遣、インターンシップ学生の受入れ、共同研究ニーズのある中小企業斡旋等
	「学」	研究内容紹介、セミナー開催、インターンシップ派遣等	
	「官」	—	
	「コ」	—	
成功要因		(現在、プロジェクトが進行中)	
課題		(現在、プロジェクトが進行中)	
今後の改善点		(現在、プロジェクトが進行中)	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
埼玉りそな銀行		「提携7大学産学連携セミナー」開催による参加企業の産学連携活動に対するモチベーションアップ	
概要		2004年9月のA大学との提携をはじめとし、7大学と提携。過去においては、提携大学とは個別にキャンパス紹介などを兼ねたセミナーを開催していたが、提携7大学合同のセミナーを開催することにより、参加企業にとっては複数の大学と接点を持つことができ、提携大学にとっては、相談会などを通じて参加企業と接点を持てるほか、参加大学同士の連携を模索できる機会を提供。積極的に産学官連携を図ることを通じ、創業・新事業支援を実施。	
役割	「産」	①独立行政法人の産学官連携成功事例企業による事例発表、②セミナーを通じて産学官連携導入の検討	「金」(役割と具体的対応) 埼玉県内を中心とした中小企業に対し、産学官連携の成功事例等の紹介を通じた、産学官連携へのモチベーション向上 企画・運営・費用負担などの骨子を当社が担い、独立行政法人、公社、財団の協力を要請し、官民一体感のある「産学連携セミナー」を主導して実施
	「学」	各大学の強み、特色等のプレゼンを通じた、産学官連携へのモチベーション向上	
	「官」	①国の産学官連携支援活動の紹介、②財団が運営する「産学連携支援センター埼玉」、「知的財産総合支援センター埼玉」の活動紹介	
	「コ」	セミナーの講演で支援事例(成功事例)の紹介を通じた、産学官連携へのモチベーション向上	
成功要因		①参加者:149名(126社)、提携大学との相談会への参加(マッチング):65件、②企業規模が類似している企業の成功事例を中心に紹介を実施。開催後のアンケート結果において、「成功事例紹介が参考になった」との回答を多くいただいた。	
課題		県内地域金融機関のトップ銀行として、本セミナーは中小企業と大学との橋渡しをするだけでなく、参加大学間の連携強化を狙った取組みとの評価を得て、日本経済新聞、日刊工業新聞などに記事として採りあげられるなど相応の評価を得たが、本セミナーを契機に具体的な共同研究や委託研究などの連携に発展し企業業績に寄与する事例の創出が課題。	
今後の改善点		①産学官連携を通じた成功事例創出には相当な時間と費用が掛かる場合があることから、地道な活動と地公体などの補助金や助成金による支援が必要、②弊社としても産学連携に関する独自のパンフレットを作成し支店に対し中小企業の成長支援のツールの1つとして情宣活動を実施、③現在、産学連携で提携大学は8大学となり2009年度においても、産学連携提携大学の協力のもと、前回同様のセミナーを企画・実施予定(前年度までのセミナー開催実績10セミナー、参加者:760社・920名)	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
みちのく銀行		冬の農業における早出しメロン栽培技術の確立	
概要		当行を受付窓口として、企業からのニーズに対し、弘前大学から連携コーディネーターや准教授による専門的な技術研究に係るサポートを受け、早だしメロン温室栽培への研究方向性を決定し、「共同研究契約書」の締結に至る。	
役割	「産」	技術の共同研究、研究成果の実用化	「金」(役割と具体的対応) 弘前大学との協定にもとづく、地域企業の研究開発ニーズ等の紹介支援 ①2008年6月に結んだ「当行と弘前大学による産学官連携に関わる包括協定」にもとづき、当行の取引先を中心としてニーズを発掘、②ニーズに対して、弘前大学を紹介、③プロジェクト実施をプレスリリース。
	「学」	技術の共同研究、企業に対して研究成果の提供	
	「官」	事業評価、補助金交付(補助金の認定作業)	
	「コ」	各関係者間の情報共有のコーディネート	
成功要因		企業の技術ニーズと大学の研究内容がうまくマッチしていたこと。	
課題		更に充実した支援体制の構築、ニーズ発掘活動の継続化。	
今後の改善点		本件のような成功事例を用いて、産学官連携事業の幅広い周知活動の徹底。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
秋田銀行		あきぎん技術相談「Research Labo」	
概要		技術面で課題を抱え、学術的見地からの意見、助言を求める地域企業に対し、その内容を技術相談として大学等の研究機関に取り次ぎ、適切な回答を提供する。	
役割	「産」	相談	「金」(役割と具体的対応) 技術相談の取次ぎ(全32件)
	「学」	回答	
	「官」	—	
	「コ」	—	
成功要因		—	
課題		「相談→回答」のやり取りが一方通行に終始し、その後の共同研究や事業化へつながらないこと。	
今後の改善点		当行が適切なフォローアップ等を行い、その後の相談企業と対応機関とのつながりを維持・拡大する必要がある。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
山形銀行		山形R不動産プロジェクト(シェアアパート)	
概要		時代に合わなくなった建物を取り壊すことなく、時代に合わせて建物を改修し、機能を向上させる「リノベーション」を山形市の中心市街地で展開するプロジェクト。大規模な改修工事をせず、古さを生かしつつ新たなデザインを施し活用する取組み。	
役割	「産」	投資家、物件提供者	「金」(役割と具体的対応) 計画実行面での資金対応 山形市内の不動産管理法人の候補先を選定。投資物件としての可能性を調査。所有権の問題もあり、スポンサー募集は断念。改修工事の費用を抑え、物件提供者が自ら改修工事費用を融通する方針へ展開。物件提供者へ低利固定の県制度資金を利用し改修資金を対応した(本件により新規取引開始)。
	「学」	アイデア提供者、利用者	
	「官」	—	
	「コ」	「産」と「学」とのアイデアを実現するための調整	
成功要因		A大学との連携活動は約2年になるが、県内・県外を問わず幅広く案件を相談している。多くの相談実績を背景に大学側から相談を受けた案件で、「産」「学」「金」ともにメリットが発生した案件である。	
課題		改修工事後の物件の稼働率の維持を図ること。	
今後の改善点		産学連携協定先の各大学の「相談テーマ」を把握し、取引先の課題解決に生かせるようにすること(営業店・本部の関係者)。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
岩手銀行		「いわて産学連携推進協議会(リエゾン-I)」	
概要		大学のシーズと民間企業のニーズとをマッチングさせることにより新事業の創出を図ることを目的として、2004年5月に当行・A大学・政府系金融機関の三者で設立した組織(リエゾンとはフランス語で「つなぎ・橋渡し・絆」の意味で、Iは「IWATE」のI)。活動内容は、①大学との共同研究により「事業の多角化」や「新たなビジネス創出」を目指している企業に対する「研究開発事業化育成資金」の贈呈、②大学の研究シーズ集の作成、③マッチングフェアの開催、など。2006年7月には一層の地域貢献に取り組む観点から大幅な組織拡大を図り、現在では岩手県内4つの金融機関を含む5金融機関と10研究機関が参画する産学官民連携組織となっている。	
役割	「産」	提供された研究技術の実用化、新製品の開発	「金」(役割と具体的対応) 大学・研究機関の技術シーズと民間企業の技術ニーズのマッチングのコーディネート、研究開発事業化に必要な資金の援助(助成金、融資) 2004年10月、当行単独拠出による「研究開発事業化育成資金」を創設。これまで12先に対し、合計17,500千円を贈呈している(組織拡大以後は参画金融機関の共同拠出)。
	「学」	民間企業への研究情報提供、民間企業との共同研究実施	
	「官」	民間企業への研究情報提供、民間企業との共同研究実施	
	「コ」	—	
成功要因		①「研究開発事業化育成資金」の助成を受けた中で、すでに大手精密メーカーとの共同開発に成功したものや、商品化され市場化に成功した事例も見られ、新産業創出、研究成果のビジネス化実現に寄与している、②組織拡大により「オール岩手」の態勢が整い、全国でも類を見ない連携規模にまで発展したことで、今後の取組みが一層活性化するものと期待される。	
課題		金融機関においては、「競争と協調」のバランスをどうとっていくかが課題である。	
今後の改善点		金融機関同士の競争関係を完全に排除することは難しいが、各金融機関とも「単独」で取り組むより「連携」した方がより効果が大いという点で共通した認識をもっていることから、定期的な意見交換会、ミーティング等の実施により情報や取組方針の共有化を図っていく中で、適正な競争環境を構築していくことは可能であると考える。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
東北銀行		リエゾン-I	
概要		県内研究機関のシーズと県内金融機関の取引先企業のニーズとをマッチングさせることにより、新たなビジネスの創出や新産業育成、さらには地域雇用の創出に努めること。	
役割	「産」	技術開発・商品開発ニーズの事業化	「金」(役割と具体的対応) ①取引先に対する本プロジェクトの周知、②研究開発事業化育成資金に対する資金拠出 ①産学官フォーラムおよびビジネスマッチングフェアへの顧客誘致、②研究開発事業化育成資金、対象企業の推薦
	「学」	研究開発シーズの周知、企業との共同研究	
	「官」	研究開発シーズの周知、企業との共同研究	
	「コ」	—	
成功要因		①県内の大学、公設試が広く参加しており、様々な分野に対応したマッチングが可能となっている。 ②「産学官金」連携と称されるように、金融機関が全面的に関わっており、企業に対する浸透度も高く、より機動的なマッチングをしている。	
課題		①研究機関による技術シーズ集が、専門的な内容であるため事業者には見難くなっている。 ②マッチングフェアが年1回の開催となっているが、周年通したマッチングを増やしていくべきである。	
今後の改善点		①事業者のニーズをヒアリングし、より見やすく、スムーズな連絡体制の強化を図る。 ②事業者および研究機関との日常的なコミュニケーションを取り、マッチングニーズにスピーティな対応を図る。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
七十七銀行		大学発ベンチャーによる新しい産業の創出 (MEMSパークコンソーシアム)	
概要		産学官のネットワーク組織「TOHOKUものづくりコリドー」の中核企業に対するサポート。	
役割	「産」	研究技術による企業との共同開発、開発受託	「金」(役割と具体的対応) 資金需要への対応 ①Bベンチャーキャピタルとの協調による投融資の実行、②設備投資に対する融資対応、③(財)七十七ビジネス振興財団による「七十七ニュービジネス助成金」の支給。
	「学」	研究および試作品の製造	
	「官」	「TOHOKUものづくりコリドー」の運営	
	「コ」	—	
成功要因		A大学およびBベンチャーキャピタルとの定期的な情報交換による資金ニーズへの対応。	
課題		産学官金における情報共有化の重要性。	
今後の改善点		産学官の連携により開催される各種セミナーおよび講演会へ積極的に参加し、情報収集およびネットワークを構築することが重要。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
東邦銀行		「会計戦略研究会」の設立	
概要		2008年3月、A大学と当行が産学連携協定の一環として「会計戦略研究会」を共同で立ちあげた。会計の国際化に伴い、日本の会計制度も大きな変革を迫られている中、両者が共同で、福島の地元企業の経営者や会計担当者に対し、課題共有化や問題解決のための有意義な場を提供する。	
役割	「産」	企業の実務に携わる担当者からの生の声を反映させる。	「金」(役割と具体的対応) 産と学とのコーディネート。 2008年3月にA大学と連携し、会計、経営全般に関する課題解決などに取り組む「会計戦略研究会」を設立し、毎月勉強会を開催している。また、同年11月にA大学と共催で「会計戦略フォーラム」を開催し、地域企業へ新しい会計制度の考え方を伝えた(開催日:2008年11月8日、参加者数:61名)。
	「学」	ノウハウ、研究成果の提供	
	「官」	—	
	「コ」	—	
成功要因		「会計戦略研究会」において、変革する会計制度等をテーマに研究することで企業が抱える会計問題や経営問題を共有し、実務のノウハウと学問の知識の習得に繋がる。	
課題		「会計戦略研究会」について、今後地元企業の経営者や会計担当者を取り込み、現場での課題解決につながるような有意義な場にしていくことが課題である。	
今後の改善点		地域企業の抱える課題に即した研究会の議題起案を行っていく。また、2009年は11月に「地域活性化フォーラム」と題して、地域の「資源」(経営資源、人的資源、観光資源など)をテーマとして開催した。	

銀行名	事例案件名(プロジェクト名)		
足利銀行	宇都宮大学コーディネータへの参加		
概要	当行行員4名が、宇都宮大学のコーディネータとなり、地元企業の研究・技術開発ニーズを発掘し、そのニーズを宇都宮大学のシーズや(財)栃木県産業振興センターの支援策と結びつけ、産学官連携によるビジネス具現化に取り組み、地域経済の活性化に寄与する。		
役割	「産」	製品開発、事業化	「金」(役割と具体的対応) 産学官のハブ機能、資金調達 活動開始から現在に至るまで、20件の企業の研究ニーズを宇都宮大学に紹介し、現在相談進行中。具体的事例は、「次亜塩素酸水の認証取得」、「そば粉アレルギーの軽減策」、「大根品種改良」、「触媒家具開発」、「石炭内窒素の中性化」、「堆肥培養土の活用方法」等。
	「学」	共同研究	
	「官」	各種支援(販路開拓、補助金、人材確保)	
	「コ」	—	
成功要因	大学に紹介した企業同士の間での共同取り組みへの発展。		
課題	企業の研究開発ニーズの確認方法と目利き力の強化。		
今後の改善点	(財)栃木県産業振興センターを通じた、ものづくり技術の勉強会や見学会の開催。宇都宮大学との定期的な情報交換や勉強会の開催や研修への参加。企業側の共同研究による成果の具現化までのスピードと大学側とのスピードの違いの調整。		

銀行名	事例案件名(プロジェクト名)		
常陽銀行	常陽ものづくり企業支援スキーム		
概要	本件は、地域経済活性化に向けた取組みの一環として、製造業の技術ニーズに着目したプロジェクトであり、大手製造業の技術ニーズと地元ものづくり企業との技術力の仲介、およびものづくり企業間の連携等を行うものである。これにより、顧客接点強化を図り、法人貸出金の増強や収益力の強化等につなげていくことを目的とする。プロジェクト推進のため、茨城大学、筑波大学、産業技術総合研究所、日本政策投資銀行と業務協定を締結して支援体制を構築するとともに、茨城県工業技術センター、日立地区産業支援センター、ひたちなかテクノセンター、つくば研究支援センターなど県内の各種産業支援機関とも連携して事業を進めている。		
役割	「産」	大手製造業・地元ものづくり企業による技術の提供、ビジネスマッチング(商談会等)への参加	「金」(役割と具体的対応) 当行が中心となってものづくり企業の組織化、ビジネスマッチング等の支援を実施(日本政策投資銀行は大手企業の技術ニーズの仲介機能)。 ①ものづくり企業の技術情報データベース構築(取引先ものづくり企業の技術情報(2,000社)をデータベース化)、②ものづくり企業の実査(上記2,000社のうち、約800社を個別訪問。製造現場の経営者への技術ヒアリング等を実施)、③都内・大阪等の大手製造業とのマッチング(2006年3月～2009年4月で310社紹介、67社面談、16社成約)、④地元ものづくり企業間のビジネスマッチング(42社紹介、17社面談、7社成約)、⑤ものづくり企業に対する品質管理体制整備支援(関連コンサルティング会社による、ISO・エコアクション21等取得支援コンサルテーションを実施)。
	「学」	大学、産業技術総合研究所は、商品開発、技術開発などにかかる企業の相談窓口としての機能を発揮	
	「官」	茨城県、各市町村、各種産業支援機関は、技術の相談窓口としての機能を発揮	
	「コ」	—	
成功要因	①企業への事前ヒアリングを徹底したことにより、実需に応じたビジネスマッチングが可能となった、②金融機関のスクリーニングにより情報が的確に企業ニーズにマッチした、③技術情報データベースの精緻化・最新化や県域を超えたものづくり企業情報の整備等により、効果的な情報提供につながった。		
課題	①マッチングを実施するための当行行員の技術知識向上、②産業技術総合研究所等の研究レベルと中堅・中小企業の技術レベルとの格差		
今後の改善点	①専門家(茨城県工業技術センター長OB)の継続採用・活用による人材の充実、②産業技術総合研究所の試作ニーズの把握、研究所向け各種展示会への参加支援等の取組み強化		

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
千葉銀行		就職セミナー	
概要		地域の中小企業の人材ニーズに対応するべく、千葉県就職指導会に加盟している28大学の卒業見込みの学生を対象に、県内中小企業を紹介するセミナーを開催した。	
役割	「産」	人材戦略において、新卒の大学生を募集する意欲がある企業が参加。	「金」(役割と具体的対応) 中小企業を募集し大学側に企業概要を伝え、学生と企業とのマッチングを支援する。 取引先企業の募集、大学への企業概況の周知、セミナー開催案内・ポスターの作製等
	「学」	千葉県就職指導会に加盟の大学で、卒業見込みの学生が参加。	
	「官」	—	
	「コ」	—	
成功要因		銀行が主催した初めての「就職セミナー」の試みであったが、採用内定率の厳しさを反映し、220名の学生が参加した。参加学生と39社の参加企業双方から好評で、今後も同様のセミナー開催を望む声が多かった。中小企業は新卒採用に苦慮しており、また、県内企業への就職を希望している学生にとっても、実際には面談機会が限られていることから、取引先の事業支援の一環として、地域金融機関が面談機会を創出できたことが成功の要因となった。	
課題		28大学との連携は、組織の代表大学とのみ行ったためか、参加学生に偏りが生じた。複数の大学が共同でイベント等行う場合は、各校とのコンタクトを個別に取る必要があると感じた。	
今後の改善点		共同研究の発掘や、就職セミナー、インターンシップ、ベンチャー起業支援、企業コンサルタントなど、幅広い企業ニーズの支援につながるよう、産学連携活動を強化したい。そのためにも職員および顧客に、産学連携の仕組み、効果および目的など、周知の向上を図りたい。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
千葉興業銀行		千葉県元気印企業大賞	
概要		新技術、新製品開発、ユニーク経営などを通じ、活力溢れる経営で時代を先取りする中堅・中小およびベンチャー企業を広く表彰するもの。わが国の産業基盤を支える地域企業の発展に役立て、一層の弾みをつけることが目的(【表彰項目】①大賞、②優秀技術・サービス賞、③優秀技術賞、④優秀経営賞、⑤ベンチャー賞、⑥地球環境貢献賞)。	
役割	「産」	審査員派遣、企業推薦	「金」(役割と具体的対応) 応募企業への融資 当行と取引がある企業に対し、制度の趣旨などを説明し、応募を促した。当行と取引が無い企業については、授賞式後、資金調達面での相談を行った。
	「学」	審査員派遣、企業推薦	
	「官」	審査員派遣、企業推薦	
	「コ」	応募企業の募集、事務局運営	
成功要因		受賞企業の知名度アップに結びついた。	
課題		受賞企業に喜ばれる一方で、産学官の連携に結びついていないか見えにくいことが課題であるとする。	
今後の改善点		各プレイヤーが連携できるよう当行が潤滑油の役割を果たしていきたい。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
千葉興業銀行		企業変革セミナーの開催	
概要		地元中小企業の更なる発展を支援するため、「経営品質向上プログラム」を活用した経営革新に取り組む手法を紹介する「企業変革セミナー」を開催。関東経済産業局委託の地域力連携拠点事業として、千葉商工会議所と共催。講師は早稲田大学経営品質研究所本部長 渡辺昇氏が務める。	
役割	「産」	参加者の募集、費用負担、共催協力	「金」(役割と具体的対応) セミナーの運営、参加者の募集 ①千葉商工会議所・松戸商工会議所への共催の呼びかけ、②千葉商工会議所との共催により、本セミナーを地域力連携拠点事業として開催、③顧客向けの冊子に「経営品質向上プログラム」についての特集記事を掲載するとともに、セミナー開催の告知と参加募集、④参加企業に対し、さらに踏み込んで「経営品質向上プログラム」を理解するための場の提供
	「学」	講師派遣	
	「官」	地域力連携拠点事業として制度の助成	
	「コ」	参加者の募集	
成功要因		地域力連携拠点として、各商工会議所と共催することにより、単独で開催するより多くの企業に参加していただけた。講師自身がプログラムの普及に強く取り組んでおり、また、この分野の第一人者であったこと。	
課題		中小企業では、経営改革に取り組む意欲はあっても、時間・人材・資金の確保が難しいという現実がある。	
今後の改善点		「経営品質向上プログラム」をさらに学習するための場を、対象者(経営者・従業員)や時間(昼間・夜間)などバリエーションをつけて提供。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
第四銀行		舌ブラシの開発	
概要		新タイプの舌ブラシを開発するにあたり、大学と舌苔(ぜったい)をきれいにしておく効果や味覚および虫歯などとの関係を共同研究した。	
役割	「産」	製品の試作、開発	「金」(役割と具体的対応) A社とB大学との取次ぎ。A社への融資。 取引先訪問のうえでのニーズ把握とB大学への取次ぎ。薬店、商社、薬卸売業者などとのビジネスマッチング。
	「学」	研究の実施、A社へのアドバイス	
	「官」	—	
	「コ」	—	
成功要因		B大学側の素早い対応と、当行のビジネスマッチングによる販路拡大支援。	
課題		本プロジェクトでは融資に結びついたが、必ずしも融資が発生するわけではなく、顧客サービスの域を出ていないものが多い。	
今後の改善点		B大学への技術相談制度について、営業店に周知を図る。また、好事例を今後、行内ネットワークにおいて掲示していきたい。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
北越銀行		建設廃材を抑制した側溝改修工法(ネプラス工法)の事業化	
概要		従来の側溝改修の課題であった、施工日数や施工コスト、建設廃材の問題を解消した新工法「ネプラス工法」を考案。経済産業省の中小企業支援施策「新連携」を活用し、量産・事業化を推進する。	
役割	「産」	新工法の開発、部材の提供、改修機械の製造	「金」(役割と具体的対応) 連携体企業への融資 「新連携」における連携体構築に向けたコーディネート、2007年に結んだ「産学連携協定」にもとづき提携大学の研究成果を紹介。
	「学」	研究成果を参画企業に提案、製品の実証試験の実施	
	「官」	「新連携」施策の提案	
	「コ」	連携体構築に向けたコーディネート	
成功要因		当行のネットワークを通じて速やかに連携体の構築が図れたこと、提携大学にこの事業に関連する研究室があったこと。	
課題		連携に持ち込むための、一步踏み込んだ企業の生産技術、工程管理、商品市場性などの情報入手の難しさ(行員の目利き力の不足)。	
今後の改善点		当行では大学の有識者を招いて、直接企業への技術支援を行う、「技術協力室」を設置している。「行員に対する目利き支援」、「技術関連企業のマッチング」の強化が今後の課題。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
山梨中央銀行		「A大学客員社会連携コーディネータ」委嘱制度	
概要		A大学内にコーディネータ研修講座を設け、この研修修了者をA大学長がコーディネータとして認定する制度。コーディネータは、産学連携に係る案件の創出・発掘、企業ニーズと技術シーズのマッチングなど、A大学の研究成果の応用を広く進める活動や、地域における産学官連携推進の旗振り役として積極的な活動を展開している。当行からは55名の行員がコーディネータとして認定を受けている。	
役割	「産」	—	「金」(役割と具体的対応) 産学連携にかかる案件の創出・発掘、企業ニーズと技術シーズのマッチングなど
	「学」	特許、研究成果、技術シーズの提供	
	「官」	—	
	「コ」	—	
成功要因		「大学は敷居が高い」というイメージを持っている中小企業は多いが、当行行員がコーディネータとして介在し、「中小企業が抱える悩み(どんなに小さな悩みでも)を大学へ持ち込み、大学がその解決に真摯に対応する」といった取組みを積み重ねることで、そのイメージは払拭されつつある。たとえ解決に至らなかったとしても、大学との接点を持てたことを喜ばれるお客さまも多く、そのほとんどが「大学の知見は非常に役に立つ」との感想を持つなど、お客さまからは大変好評いただいている。	
課題		「対応できる学部・研究者がいない」といった理由で、A大学では対応できない案件もいくつかあり、これら案件の支援をどのように進めていくかが課題となっている。	
今後の改善点		A大学以外の研究機関や支援機関に、コーディネータが直接折衝し、案件の対応を依頼している。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
八十二銀行		SAKAKIものづくりコンソーシアム共催	
概要		金属加工、輸送機械等の産業集積が見られる県内の一地域で、産業技術総合研究所、さかきテクノセンター、当行(初回のみ地域力連携拠点の長野経済研究所)の共催により、加工技術をテーマとしたセミナーを開催。大企業等の協力企業、下請企業などを対象に、産総研研究員が他企業事例等も取りあげながら、地域の技術力の底上げを図るもの。交流会や企業訪問により個別企業が課題解決のヒントを得る内容としている。	
役割	「産」	聴講と個別課題の提示・各種助成制度の利用	「金」(役割と具体的対応) 参加企業への金融支援を含む個別支援 国等の助成金等の支援(申請書・計画作成支援) ①第1ターム:(2008年度)計画の共同企画と参加企業の募集、交流会等での産総研等への紹介、②第2ターム:個別事案の産総研等への紹介。補助金を活用した事業支援、各種申請、提案書作成支援。相談マッチング。
	「学」	技術情報の提供、各種情報交流 技術ニーズの発掘	
	「官」	周辺市部を含む参加企業の 募集・開催場所等の提供 周辺企業の底上げ、施策展開	
	「コ」	全体調整	
成功要因		2008年度の「産総研を知ってもらう」は一定の成果。共同研究に係る契約に至っていないものの、産総研の指導・相談を得て製造工程改良や開発の示唆を得るなどにより数社が実践中。テクノセンター、工業技術総合センター、銀行が協力した技術開発、新製品開発支援例として、ものづくり製品開発等補助金支援では8社が採択されるなどの成果。	
課題		①産-学、金相互に考えを伝達するには、中小企業、銀行ともレベルは異なるものの、一定の知識、態勢が必要。主体者相互の情報交換、相談などで知識不足からムダな時間を費やすケースも多い。②早期の成果を求められるが、シーズ発掘から成果を出すまでは時間がかかり、また、成果に結びつかないケースが大多数であり、時間的な余裕が必要。	
今後の改善点		イブニングセミナーでの技術紹介については、夏までとし、以降は国や業界等の技術開発の方向性や、個別テーマを採り上げることで、ニーズ掘り起こしを予定。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
北陸銀行		標高約2千メートルの北アルプス「弥陀ヶ原」における健康増進プログラムの研究開発	
概要		弥陀ヶ原にある立山荘への集客量をアップさせるために、特に中高年齢層を対象に、心身ともに健康増進に繋がるプログラムの開発を行うことを目的とする。	
役割	「産」	提供された研究技術の実用化	「金」(役割と具体的対応) 「産」のニーズと「学」のシーズとのマッチング A社(観光業)から観光シーズの端境期の集客力向上に関して、当行に相談が持ち込まれ、技術相談のパートナーとして、当行からB大学を紹介したことにより協力関係がスタート。
	「学」	研究の実施、研究成果を参画企業に提供	
	「官」	—	
	「コ」	「産」と「学」プレイヤーの共同研究をサポート	
成功要因		企業の技術ニーズと大学の研究内容がうまくマッチしたこと。	
課題		—	
今後の改善点		—	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
富山銀行		バイオベンチャー起業への取組み	
概要		A大学と当行の十分なリレーションのもと、A大学が長年研究してきたバイオ開発に対し、当行が起業ノウハウを提供。また、資金供給を行うことで、ビジネスとして成立させた。	
役割	「産」	バイオベンチャー起業	「金」(役割と具体的対応) 技術・市場性の評価、事業リスク等のノウハウ提供、企業への融資 ①技術・市場性の評価、②事業リスク等のノウハウの提供、③資金供給の実施。
	「学」	研究シーズの提供、企業への資金供給、企業への人材提供	
	「官」	—	
	「コ」	—	
成功要因		①製品化された商品に十分な優位性があったこと、②創業企業に対してA大学から人材や資金の拠出があり、企業維持に必要な要素が揃っていたこと。	
課題		新技術の「事業価値」評価ノウハウがなかったため、コンサルタント会社からの情報提供等により判断せざるを得なかった。	
今後の改善点		—	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
静岡銀行		A大学との共同研究プロジェクト	
概要		A大学と当行は、全国初の「共同研究契約」を締結。プロジェクト(研究)内容は、当行の取引先が抱える課題の検討を踏まえ、A大学が研究者を探索し、共同研究に向けて企業とA大学の研究者との合意形成を探り、最適の連携の方式を創出するもの。	
役割	「産」	課題の整理と共同研究に向けたA大学の研究者との情報交換。	「金」(役割と具体的対応) 企業の潜在的課題・ニーズの発掘とA大学への紹介。コンサルティング。 新規取引先はもちろんのこと、従来から取引先へ紹介・コンサルティングを実施している国の中小企業施策(新連携(中小企業新事業活動促進法)、サポイン(戦略的基盤技術高度化支援事業)、中小企業地域資源活用プログラム)に係わる取引先をA大学へ紹介することにより、合意形成を図り、認定支援等に繋げ、効果的なサポートを行った。
	「学」	課題の分析と研究者の探索。	
	「官」	—	
	「コ」	共同研究に向けたコンサルティング 他	
成功要因		幅広いネットワークを持つA大学の総合力と当行の企業ニーズの発掘手法がマッチしたこと。また、A大学の窓口となるコーディネーターが適格な課題分析を行い、迅速に研究者を探索したことに加え、当行のコーディネーターも資金面や事業戦略まで深く突っ込んだコンサルティングにより、課題を整理して、A大学へ紹介したこと。	
課題		充実した支援体制の構築。コーディネーターの行動力と専門範囲に左右されやすい面もあるが、A大学の質の高い対応については、紹介した企業のすべてが満足している。	
今後の改善点		経済産業省の地域力連携拠点として、一層の企業ニーズを発掘し、課題解決を図っていきたい。引き続き、静岡銀行の取引先が抱える課題の検討を踏まえ、A大学が研究者を探索し、共同研究に向けて企業とA大学の研究者との合意形成を探り、最適の連携の方式を創出していきたい。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
静岡銀行		ビジネス支援施設の創設プロジェクト	
概要		【取引先の首都圏における販路開拓支援等の一環として、会員制のビジネスセンターを創設するプロジェクト】金融機関、大学、企業および関東経済産業局の協力による共同プロジェクト。関東経済産業局の情報発信力、大学の研究基盤、企業のネットワーク、当行のコンサルティング機能を活かし、中小企業の首都圏における販路開拓・デザイン等を支援、推進する施設を創設。具体的には、2007年11月に当行大井町支店ビルの3階フロアに、静岡県内の中小企業の首都圏進出や成長を支援するビジネス支援施設「首都圏イノベーションセンター・通称/MICAN」を開設。当該施設の運営を担うのは、B大学大学院卒業生が自身の修士研究テーマ実践のため大学および当行・関東経済産業局・浜松地域中小企業の協力を得て設立したベンチャー企業。	
役割	「産」	ビジネス支援施設の企画、運営、デザインコンサルティング	「金」(役割と具体的対応) ニーズ調査、場所の提供、事業計画検討、会員募集、マッチング支援等 ①ビジネス支援施設のニーズを調査するとともに候補地を探索し、採算性を検討。②「産学連携に関する業務協力」(2004年締結)にもとづき、B大学へビジネス支援施設のデザインを依頼。③中小企業が必要とするビジネス支援に係る委員会を企画・運営し、関東経済産業局・静岡県等へも参画を要請。④当行大井町支店の3階を候補地として推薦し、運営をB大学大学院生へ依頼。大学院生の卒業と同時に運営会社を設立(B大学による第1号ベンチャー)。⑤会員企業の募集と交流会を開催し、ビジネスマッチングを支援。
	「学」	ビジネス支援施設の機能性・デザイン設計、運営会社設立支援	
	「官」	最新のビジネス支援施設情報の提供	
	「コ」	大学と企業、関東経済産業局のコーディネート、各種交流会の企画運営	
成功要因		静岡県の中小企業の首都圏進出ニーズと大学の研究内容、当行のスペース活用がうまくマッチしていたこと。加えて、当行が企画段階から首都圏のビジネスセンターに係るマーケティングを十分に実施し、早期に満室の目途をつけたこと。関東経済産業局がオブザーバーとして企画段階から委員会へ参加し、効果的なアドバイスが得られたこと。	
課題		運営会社に全てを任せるのではなく、金融機関としての独自サポート体制を構築することが必要。また、単なる場所貸しではなく、ビジネスマッチングや交流会開催等のソフト面から中小企業を支援する企画が重要であり、今後も継続的に実施していくことが重要。(2008年:A金庫の取引先と当ビジネスセンター会員との交流会を開催。2009年:静岡県の食品企業と首都圏バイヤーとのマッチング会開催。)	
今後の改善点		継続的な交流会の開催等によるビジネスマッチング機会の提供を通じて当施設の活性化を図るとともに、運営会社の特色であるデザイン機能を会員企業や取引先へ提供していく。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
大垣共立銀行		仮設住宅活用プロジェクト	
概要		A社(木材関連)は、災害発生時に使用されるプレハブ仮設住宅に替わる、軽量で低コストそして備蓄しやすい段ボール製仮設住宅を開発したいと当行に相談。当行はB高等専門学校を紹介して構造計算や耐久試験を実施した。しかし、防水・強化など商品化にあたってクリアすべき課題があるため、さらにC社(加工会社)などを紹介して共同開発することでこれらの課題を克服、商品化に成功した。その後、当該仮設住宅は能登半島地震の被災者の避難所、ボランティアの休憩所、倉庫として実際に活用されている。	
役割	「産」	仮設住宅の開発、実用化、製造工程の効率化	「金」(役割と具体的対応) 連携コーディネート、販路開拓支援 ①共同研究パートナーの紹介、②連携体の構築、③市場調査・試験購入、④特許出願支援
	「学」	構造計算、耐久試験	
	「官」	補助金支援、販路開拓支援	
	「コ」	各種フェア出展協力	
成功要因		取引先企業の得意分野についての正確な把握が本部、支店ともにできていたこと。	
課題		充実した支援体制の維持・継続。	
今後の改善点		-	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
百五銀行		みえのこだわりマッチング交流会2009	
概要		金融機関、企業、三重県、県の外郭団体による共同プロジェクト。この交流会は三重県産の農林水産物やその加工品を生産・製造・販売される事業者ブースを出展していただき、展示・試食などのPR活動を通して、販売先・仕入先・連携先となる事業者と商談・情報交換の場として活用していただくマッチング交流会を開催。	
役割	「産」	ブース出展者	「金」(役割と具体的対応) 個別商談会の運営 当行取引先へ「みえのこだわり食品マッチング交流会 個別商談会」の参加企業募集を行い、事前申込による個別商談会の企画・運営を行った。
	「学」	-	
	「官」	マッチング交流会全般、ブース出展会場、フリー商談会の運営	
	「コ」	-	
成功要因		個別相談会では、当行と他機関とともに参加企業募集および企画・運営を行ったことから、商談会参加企業:92社、延べ187件の商談をセッティングすることができ、より多くの商談機会の創出につなげることができた。	
課題		個別商談会終了後の参加企業をサポート体制。	
今後の改善点		個別商談会開催終了後、参加企業については取引店および本部関連部署によるサポート体制の整備が必要であると認識した。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
泉州銀行		家庭用発電システムの開発	
概要		これまでのシステムでは、風速6m位から発電可能であったが、これを風速3m程度から発電できるようなものにしたとの企業ニーズがあり、大学との連携により進めたもの。	
役割	「産」	事業計画・技術の保有	「金」(役割と具体的対応) 企業ニーズと大学のシーズのマッチング ①2004年に締結した連携基本協定書にもとづき、当行の取引先企業等を対象に、産学連携ニーズの集約を図った。②産学連携ニーズの1つとして、本件の申し出があったもの。
	「学」	騒音や景観破壊の問題に配慮した研究	
	「官」	-	
	「コ」	企業ニーズと大学のシーズのマッチング	
成功要因		企業の技術ニーズと大学の研究内容がうまくマッチしていたこと。加えて、風力発電の場合、どうしても騒音(風切音)の問題が付きまとうが、大学側は音の発生を極力抑えた風車を研究していたことにより、互いの関心が非常に高かったこと。	
課題		企業の技術ニーズと大学の研究内容がうまくマッチングするか、コーディネーターの役割が非常に大きいこと。コーディネーターの行動力と専門範囲に左右されやすい。	
今後の改善点		金融機関にも企業の技術や大学の研究内容の一定レベルまで理解できる人材を養成し、企業ニーズの把握、連携につなげること。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
池田銀行		〈池田銀行〉TOYROビジネスマッチングフェア	
概要		大型展示会場に、企業、大学・研究機関、行政機関などがブースを構え(110程度)、自らの強み(技術力、商品力、支援メニュー等)を発信する場を提供する。出展者と来場者が交流することで、企業同士の商談だけでなく、産学官連携のきっかけを提供する。	
役割	「産」	企業の持つ強み(技術力、商品力など)をPR	「金」(役割と具体的対応) 場の提供、参加者のニーズとシーズのコーディネート等 展示会の企画・運営。具体的には会場の手配、産学官の出展者の募集、広報活動、産学官のコーディネート(引き合わせ)等。
	「学」	大学・研究機関の持つシーズをPR	
	「官」	出展者、来場者への支援メニューの紹介と個別相談への対応	
	「コ」	—	
成功要因		過去10回開催。平均来場者は7,000名を超え、産学官連携を始めとするビジネスマッチングの機会を提供できた。長期間継続して取り組んでいることにより、この事業への理解が深まってきていること、毎年ビジネスマッチングの趣旨を理解し参加者の協力が得られていることが一定の成功を収めている要因と考える。	
課題		オープンな場での自由な交流を促す企画のため、産学連携のきっかけ作りには成功しているものの、更に踏み込んだ産学官連携による事業立ち上げに至るまでのフォローが行えていない。	
今後の改善点		当行独自の産学連携支援策(例/〈池銀〉コンソーシアム研究開発助成金)を活用しつつ、産学連携ニーズの発掘活動を推進する。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
南都銀行		〈ナント〉産学連携セミナー(関西大学・奈良大学)	
概要		大学が有する知的財産を活用することにより、地域社会の発展・振興に貢献することを目的としたセミナーを開催。	
役割	「産」	セミナーの聴講	「金」(役割と具体的対応) セミナーの企画 セミナーの企画、チラシ作成、地方公共団体街づくり担当者やNPO、外郭団体への参加者の募集
	「学」	講師派遣	
	「官」	セミナーの聴講	
	「コ」	参加者の募集・会場の設営	
成功要因		参加対象者を絞り込んだことから、熱心に聴講。講師(教授)との名刺交換等も積極的に行われた(参加者38名)。	
課題		セミナーをきっかけとした、産学連携のコーディネート活動。	
今後の改善点		今後も連携大学等との連絡を密にして、参加者との連携活動をサポート。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
紀陽銀行		和歌山県内企業合同説明会(産業界と教育界のマッチング)	
概要		地元企業の技術力のある人材確保のニーズと高等専門学校の学生の地元への就職率改善のニーズをマッチングさせ、地元企業への就職機会の創出と増大を図る。併せて本会を通じて高専と地元企業の接点を設けることで技術相談・共同研究への発展の最初のステージとしても位置付けている。具体的には参加企業を募り、参加企業は会社・技術力PRブースを設け、学生はキャリア教育授業の一環として各ブースを訪問する。「企業合同説明会」と参加企業の高専OBを講演者にした学生向けの「就職セミナー」を12月に実施(8月～11月:事前協議・準備、12月:説明会、1～2月フォローアップ)。	
役割	「産」	自社の技術力等を示すPRブースを設置。また「働くこと」を題材としたセミナーを同時開催し、講師として参加。	「金」(役割と具体的対応) 地元企業への周知活動と本説明会の企画・運営 ①本合同説明会の企画・立案・運営を高専側と共同で実施、②当行の取引先企業や従来から高専とつながりのある企業を対象に本説明会参加希望企業の募集を行い、企業への参加説明会を実施、③参加企業に対し、フォローアップ調査を実施し次年度の改善点を検証
	「学」	キャリア教育授業のカリキュラムとして学生に3社以上の訪問とレポート提出を義務づけ。学生の保護者も参画依頼。	
	「官」	次年度同事業への参画(共催・後援・協力)に向け、見学。	
	「コ」	—	
成功要因		学生:技術力のある県内企業を知るよい機会であったこと。 企業:これまでなかった「ものづくり学生」に特化したPRの場であったこと。 ※結果として、参加企業から11社12名の就職が内定した。参加した38社の内37社が次回の参加も希望。	
課題		産学官連携で行う事業の中から、共同研究の創出を当行でいかに図っていくかが課題。共同研究の創出には、学のシーズと産のニーズをマッチングさせる必要があり、①産学の互いの距離を縮めること、②産学双方の情報を理解し素早く対応すること、がポイントと考えている。	
今後の改善点		①学と産のマッチングの場の提供。例えば、今回の事業を通じ、高専人材の地元企業への就職を促すことで将来的に、人的ネットワークにより高専との共同研究につながることは考えている(その他にも別の連携機関と産学の交流会も実施)。②行員の産学官連携意識のレベルアップ。現状、産学官連携支援策の情報提供や産官学への情報収集を実施している。今後は行内向けに還元している情報により実効性が高まるようにし、銀行全体でアンテナを高めて各行員で取り組んでいく方を検討。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
鳥取銀行		“とっとりバイオフロンティア”構想支援	
概要		A大学医学部に所属する教授の染色体技術を活用した「ヒトマウス」(ヒトの遺伝子を持つ実験用マウス)の実用化と、事業化および染色体技術に長けた人材の育成と染色体関連企業の集積を目指し、現在取り組んでいる事業。	
役割	「産」	「ヒトマウス」の事業化	「金」(役割と具体的対応) 事業計画策定支援、資金調達支援 本プロジェクト自体に当行は関与していないが、B社が起業する以前から、本シーズを利用した事業戦略や資金調達手段について側面的支援を実施。外部提携機関との連携等、当行が持っているネットワークをフルに活用し事業化までこぎつけた。
	「学」	研究開発、シーズ提供	
	「官」	補助金支援、研究支援	
	「コ」	—	
成功要因		本プロジェクトの本格稼働は2011年3月頃からの予定。まずは、製薬会社等とコンソーシアムを立ちあげ、2年後に備えるため、現段階では特定できない。	
課題		当行単独では、大企業を巻き込むことは難しく、やはり行政の役割は大きい。また、本プロジェクトに際して、研究所を建設するが、総額25億円の建設費に対して全て補助金で対応する等、産学官が連携する意味は大きい。ただし、県が描いているビジネスモデルが事業化する際に正しいかどうかについては若干の疑問は残る。	
今後の改善点		銀行にとって、大学発ベンチャーを支援する際、未だに課題となるのが目利き能力である。今回のように、県や外部機関、世界的大企業のコメントがあれば、先進的な技術であることが確認できるが、一般的な大学発ベンチャーとなると、この点がかきりせず堂々巡りとなってしまう。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
山陰合同銀行		ビジネスサイエンスサロン	
概要		金融機関、大学による共同セミナー。大学が保有するシーズを民間企業へ提供することで、企業が抱える問題点の解決やニーズに応え、事業の拡大、新事業の創出等を促進し、ひいては地域経済の活性化を目的とする。	
役割	「産」	提供された研究成果やシーズの実用化	「金」(役割と具体的対応) セミナーの共同企画、セミナー参加者の募集 本セミナーについては2008年9月、12月、2009年7月と計3回実施。当行は産学官連携センターと共同し各セミナーのテーマ(研究成果、シーズ)を決定。また、当該セミナーの参加者を募集。
	「学」	研究成果・シーズの提供	
	「官」	産と学との仲介役、その他関連情報の提供	
	「コ」	セミナーの共同企画、セミナー参加者の募集	
成功要因		実用化に結びつきやすいテーマや興味がありそうなテーマを産学官連携センターと十分に協議したうえでセミナーの開催を実施。	
課題		接点を作る場の提供は本取組により可能となったので、今後は企業側はニーズと大学側のシーズがマッチングし実用化に向けて進むようなフォロー体制の構築。	
今後の改善点		セミナー開催で終わることなく、その後の参加企業へのヒアリング実施等フォロー体制の構築。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
中国銀行		当行創立80周年記念事業での大学との協力	
概要		当行創立80周年記念事業を実施するに当たり、地元大学との共同プロジェクトを企画。大学と当行が協働し、大学の人脈と金融機関の集客力・情報発信力を直結させることにより、地域振興を効率よく盛りあげている。	
役割	「産」	主催者、スポンサー	「金」(役割と具体的対応) — ①資金負担、②集客、③イベント告知・店頭へのポスターリーフレット配置、④イベント会場の無償提供
	「学」	イベント実施、講演会開催等	
	「官」	イベントの告知ポスターの学校への配布協力	
	「コ」	—	
成功要因		地域貢献に地元大学、地元金融機関が協働することにより、情報発信力・集客の向上が図れた。また、各案件について、案件開始時にキーマンと直接交渉したことにより、民間企業並みにスピーディーな対応ができています。	
課題		—	
今後の改善点		—	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
広島銀行		E-soilの熱的性能に関する研究	
概要		「産」プレイヤーが製造する「E-soil(杉や檜の樹皮を原料とする特殊な土壌改良資材)」は、駐車場などの舗装面に使用すると、表面温度が普通アスファルトに比べて低くなると報告されている。しかし、その熱的性能が科学的に検証されていなかったため、商品訴求力に課題があった。そこで、当行の仲介で大学研究者と面談し、性能を測定・検証する共同研究契約を締結した。	
役割	「産」	E-soilの設置に係る材料、経費等の負担 耐久性の検証	「金」(役割と具体的対応) 企業へのシーズ情報の提供 産・学の面談等仲介 ①Hinet-Navi(当行が提供する法人向け総合情報サービス)による研究シーズ情報の提供、②企業と大学研究者の面談設定、③企業の共同研究申込等事務手続きのサポート
	「学」	断面の温度、熱流等の測定 E-soilの熱的性能の詳細検討	
	「官」	—	
	「コ」	—	
成功要因		①「金融機関」(当行)が「Hinet-Navi」導入17行の中で、唯一大学研究シーズの情報提供を行っていること、②「産」プレイヤーが、大学に求める具体的なテーマを持っていたこと、また「Hinet-Navi」を使って事前に研究内容を調査していたこと、③「学」プレイヤーが、当行の仲介に応じ企業相談に積極的に関わったこと。	
課題		(現在、プロジェクトが進行中)	
今後の改善点		(現在、プロジェクトが進行中)	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
山口銀行		ヤマグチ・ベンチャー・フォーラム活動	
概要		山口県内中小企業の経営基盤強化、次世代を担うベンチャー企業育成のため、当行が、山口県・山口大学の協力を得て設立した産学官一体の異業種交流組織。(財)やまぎん地域企業助成基金の助成企業の経営者と学会、行政のリーダーを中心に、新技術の開発やベンチャー企業の育成等、地域産業に貢献することを目的として1997年1月に設立。	
役割	「産」	活動に参加	「金」(役割と具体的対応) 事務局・コーディネーター機能 会員が自主的に運営する分科会活動を中心に、講演会活動を加える組織運営の事務局として支援した。
	「学」	シーズの提供、講師派遣	
	「官」	各種施策の提供、ニーズ相談窓口	
	「コ」	—	
成功要因		当フォーラムの分科会活動において、新商品開発(食品)に至った成功例がある。	
課題		①会員同士間の商品開発活動は、利害関係等の調整が難しい。②大学のシーズを会員のニーズに結びつけるには、双方が親密な関係になって初めて出て来る話であり、コーディネーター機能が当行に求められる。	
今後の改善点		分科会活動から、社員教育を中心とした例会(勉強会)活動や商談会・展示会への参加活動に変更した。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
阿波銀行		財団法人阿波銀行学術・文化振興財団による助成	
概要		地元企業とA大学との共同研究、およびA大学における研究開発に対し、銀行が設立した財団を通じて助成を行っている。	
役割	「産」	A大学のシーズを活かした共同研究	「金」(役割と具体的対応) 財団法人阿波銀行学術・文化振興財団を通じ、助成を行う。 学術部門は、A大学を中心に産学協同研究あるいは地域産業振興研究を助成するもので、特に「地域共同研究」においては、先進技術の研究開発への助成を通じて徳島の将来を担う企業を支援し、地元経済の成長を図ることによって、地域社会に貢献している。2009年度は第14回の助成を行い、「地域共同研究助成」では地元企業とA大学との共同研究3件に対して、計2,000千円を、「A大学研究開発助成」では、A大学の研究者4名に対して計2,000千円を、それぞれ助成した。
	「学」	地元企業との共同研究	
	「官」	—	
	「コ」	—	
成功要因		—	
課題		短期的な成果を求めるべきではなく、長期的に研究者に対する助成を行うことが重要であると認識している。	
今後の改善点		—	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
伊予銀行		ヒジキ養殖事業化プロジェクト	
概要		株式会社山忠(海藻加工業者でヒジキでは日本トップ)の国産ヒジキ安定確保ニーズと、真珠母貝養殖業者のマッチングにより、国産ヒジキの産地を形成して地域産業の活性化を支援推進するプロジェクト。	
役割	「産」	真珠母貝養殖いかだを活用したヒジキの養殖(生産)ヒジキの買取りおよび商品開発	「金」(役割と具体的対応) ビジネスマッチングにより各機関の機能を連携 当行取引先ニーズに対するマッチング実施。2006年に締結した愛媛大学との連携協力協定にもとづいた大学(水産研究センター)の紹介。行政機関等関係各位との連携をアテンド。
	「学」	ヒジキ人工種苗の研究、技術支援	
	「官」	助成制度等の行政支援	
	「コ」	産学官のコーディネート	
成功要因		企業の国産ヒジキ養殖ニーズと、新たな産業への取組みを模索する生産者、さらに地域活性化策を検討する各行政機関等の思惑が一致していたこと。加えて、生産物の販路が見えていること。	
課題		ヒジキ人工種苗の安定確保と養殖用ロープへの挟込み技術。	
今後の改善点		地元産業用機械メーカーを紹介しての種苗挟込み機の研究開発。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
四国銀行		四銀「食」の商談会の開催	
概要		高知県の活性化、地域経済の発展を目的とし、当行のネットワークを活用することにより、お客さまにビジネスチャンス(商談・交流の場)を提供する。今回の商談会開催は2日間とし、テーマを「高知県の食材・食文化の発信」とした。1日目は、高知県食材を利用した関係者による懇親交流会を開催、2日目は、個別方式の商談会に加え、高知県の食・伝統文化の発信を考えた企画、共催・後援者による相談支援ブースの設置を実施。	
役割	「産」	商談会参加当事者	「金」(役割と具体的対応) 商談会の企画・運営 ①商談会の企画・運営、②2日間の開催による高知県の食・伝統文化の発信(1日目:高知県の食材による関係者の懇親交流会、2日目:商談会)、③共催・後援団体12社による相談支援ブースの設置(出展者向け技術相談受付)
	「学」	商談会出展者向け支援ブース設置による「科学技術相談」対応	
	「官」	商談会出展者向け支援ブースの設置、地産地消コーナーの提供	
	「コ」	—	
成功要因		12社の支援ブースで合計104件の相談の受付があった。事前に出展者に対して「支援ブースプロフィール」を配布し、「相談可能内容」について周知したことが相談件数多数につながったものとする。	
課題		①相談支援ブースの利用度合いは増えたが、一部出展者から「相談したかったが時間がなかった」、②相談支援ブースの位置付けを基本的に出展者と位置付けていたため、一部バイヤーから「近寄りづらい」、との声があった。	
今後の改善点		①相談支援ブースの相談時間を設定したうえで、相談に応じてもらう、②相談支援ブース担当者に「バイヤー向け」商材を提供検討してもらう。そのうえで、バイヤーにも案内する。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
筑邦銀行		ものづくり産業向け商談会の実施	
概要		金融機関グループ(当行、佐賀銀行、十八銀行)と自治体による共同プロジェクト。自治体(外郭団体含む)のネットワークと金融機関の幅広い顧客層を活かし、地域におけるものづくり産業に特化した受発注企業のコーディネートを行い、地域産業の活性化を推進する。今後は教育機関とも連携を図り、大学等のシーズと企業ニーズのマッチングも図っていく。	
役割	「産」	ものづくりに係る受発注	「金」(役割と具体的対応) 幅広い顧客層に対するアピール、参加推進 銀行取引先企業に対し商談会の企画を広くアピールし、本商談会への参加推進を行った。
	「学」	—	
	「官」	商談会の企画、実施	
	「コ」	—	
成功要因		自治体ネットワークの持つ比較的広い範囲の発注側企業と地元を中心とする受注側企業のマッチング(商談)が成立した。	
課題		過去、3回の商談会を実施し一定の成果は出ているものと評価しているが、昨今の経済不況により発注側企業の参加が減少傾向にある。このため、今後は商談会参加企業の確保が課題であると認識している。	
今後の改善点		過去の商談会での成果をアピールするなどの自治体(外郭団体含む)への更なる働きかけにより、同自治体の持つネットワークを活用した受注側企業の確保を幅広く行っていきたい。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
佐賀銀行		起業家教育への取組み	
概要		<p>起業家教育を通じて地域産業の活性化を図るもの。まず、本県域で学ぶ理工系の大学院生を中心とした若い研究者のベンチャーマインドを育てるという目的をもって、A大学理工学部寄附講座の開講に関与。講座の設立支援、寄附金の取りまとめ、講師の招聘などの支援を行った。以降、本格的に起業家教育への取組みを開始し、ベンチャー塾やビジネススクール(対象:大学生、社会人)、小中学生向けのキャリア教育事業へ取組みの幅を広げてきた。</p>	
役割	「産」	①SAGAベンチャービジネス協議会設立、②A大学理工学部寄附講座への寄附、③起業家教育への協力(インターンシップ等)、④NPO法人賛助会員	
	「学」	①理工学部寄附講座開講、NPOへの事務所の貸与、②起業家教育、キャリア教育事業の実施、③教材開発等	
	「官」	①高校生向け起業家教育事業を連携して実施、②A大学理工学部寄附講座への寄附、ビジネススクール事業への資金支援、側面支援、教職員を外向派遣、③同省「地域自律・民間活用型キャリア教育プロジェクト事業」をNPO法人に委託、④キャリア教育・起業家教育事業資金支援、側面支援	
	「コ」	-	
成功要因		<p>起業家教育、キャリア教育を推進する県内唯一の団体として、佐賀市、佐賀県をはじめとする行政機関、A大学、県内産業界など多数の団体からの協力を受けることができた。佐賀県や佐賀市教育委員会との連携が図れたことにより、学校との相互理解が円滑にいった。2003年日経新聞社が主催した「日経地域情報化大賞2003」での受賞が契機となり、当該NPO法人が全国各地で立ち上がった(富山、横浜、高知等)。2005年、経済産業省のプロジェクトを受託したことで資金面での運営が楽になった。</p>	
課題		産業界と教育界の意識のずれ、産業界が求める人材像と学校で学ぶ教育のずれ。	
今後の改善点		人員の派遣(外向)、資金支援。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
肥後銀行		2009くまもと産業ビジネスフェア	
概要		<p>当行と熊本県保有施設の指定管理者等との共催による「製造業」を主としたビジネスフェア。熊本県、熊本経済産業局のほか、熊本県工業連合会等のバックアップを受け、2度目の開催(2009年2月)。同日、熊本県主導による「次世代自動車エネルギー」、「農商工連携」の2つのゾーンも設置(出店企業数:171社、商談件数:187件)。県内の大学や工業系高校から約1,000人の学生を招待。地場企業の技術力や業界の最新動向に触れてもらい、就職先としての認知度向上を目指した。</p>	
役割	「産」	自社製品のアピール	
	「学」	研究結果の発表・来場	
	「官」	「次世代エネルギー」、「農商工連携」のゾーン設置	
	「コ」	当行との共催、フェア全体の企画・運営	
成功要因		<p>第1回開催に当り、掲げていた「自動車関連企業のビジネス機会創出」のみならず、「異業種交流によるビジネス機会創出」、「若年層への訴求(県内工業系学生の来場誘致)」等をコンセプトに掲げたことにより、景気が落ち込んでいる自動車・半導体関連企業の参加意義が広がった。</p>	
課題		商談、連携の場の提供にとどまらず、商談後のフォローアップを行っていくことが求められる。	
今後の改善点		より効果的なイベントにしていくため、産学官連携をより強化していく必要があり、可能な限り相互の情報交換を行っていける仕組みづくりが重要だと認識した。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
鹿児島銀行		農業経営管理システム構築プロジェクト	
概要		耕種部門に対しては経営状況を把握・分析するうえでのノウハウが不足している。本プロジェクトにより、経営管理システムを構築・導入することにより、耕種部門の工程管理・財務管理の連動性を実現。経営の「見える化」を可能とするもの。	
役割	「産」	—	「金」(役割と具体的対応) 2008年11月に締結した「鹿児島銀行と鹿児島大学との『農業経営管理システム開発事業』に関する連携協定」にもとづき先進的農業経営体や行政等をコーディネート。
	「学」	—	
	「官」	—	
	「コ」	—	
成功要因		(現在、プロジェクトが進行中)	
課題		(現在、プロジェクトが進行中)	
今後の改善点		(現在、プロジェクトが進行中)	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
沖縄銀行		大学の特許技術移転	
概要		沖縄銀行、A大学、TLO、沖縄県、公社の連携・協力による特許技術の移転促進活動。県内大学や研究機関が持つ特許の技術移転を促進し新事業創出を図り、地域経済の発展に寄与する。	
役割	「産」	移転された技術を応用し、実用化や新製品開発を行う。	「金」(役割と具体的対応) TLOの監査役に行員が就任し、同社を人的に支援し、また融資により同社の資金繰り支援を行う。 TLO設立時に当行行員が同社の監査役に就任し、同社の取締役会、株主総会等に出席して同社の事業内容を把握したうえで産学官連携を推進。また、当行から同社へ融資を行って、資金繰りを支援した。
	「学」	大学の特許技術を民間企業へ移転促進する。	
	「官」	イノベーション事業推進、出資、人的支援を行う。	
	「コ」	—	
成功要因		特許技術移転が、企業の新たな分野展開とマッチしていたこと、および企業が特許技術を応用する技術力、開発力を有していたこと。TLOが大学と企業の特許技術の移転を積極的に推進したこと。	
課題		①大学の特許技術情報を民間に広く公開すること、②企業の特許技術ニーズを把握し、大学の研究・開発のシーズを掘り起こすこと、③TLOで特許技術の移転を推進するコーディネーターの育成や営業推進体制の強化を図ること。	
今後の改善点		大学の特許技術情報の公開、企業の特許技術ニーズの収集を銀行のネットワークを利用して行い、産学官連携を推進する方法を検討すること。産学官連携を具体的に推進する方法、ノウハウを確立すること。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
三菱UFJ信託銀行		大学等への出講	
概要		A大学およびB大学大学院で講座を出講。実務に携わる当社社員が講師となり、排出権信託や知的財産権信託など最新の情報を講義。	
役割	「産」	講師派遣	「金」(役割と具体的対応) 講師派遣 プログラム作成、講師派遣
	「学」	事務局	
	「官」	—	
	「コ」	—	
成功要因		—	
課題		—	
今後の改善点		—	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
三菱UFJ信託銀行		知的財産権信託を活用した産学連携の取組み	
概要		A大学より燃料電池関連特許権を信託受託し、ズードケミー触媒にライセンス。	
役割	「産」	—	「金」(役割と具体的対応) — —
	「学」	—	
	「官」	—	
	「コ」	—	
成功要因		—	
課題		—	
今後の改善点		—	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
三菱UFJ信託銀行		書籍の共同執筆	
概要		不動産マーケットに関する書籍「不動産マーケット再浮上の条件」を共同で執筆およびそのテーマ関連の講演会の開催。	
役割	「産」	出版社、編者	「金」(役割と具体的対応) 共同執筆者・インタビュアー 書籍の企画策定、出版社との打合せ、共同執筆者として執筆、執筆時および講演会でのA氏へのインタビュー等
	「学」	共同執筆者・講演会講師	
	「官」	—	
	「コ」	—	
成功要因		A氏へのインタビューをベースに、弊社側で話題、データを付加し執筆。B出版社が編集し、書籍として仕上げたもの。	
課題		マーケット関連の執筆をする場合、その変化は速く激しいため、日頃からマーケット観測やデータの収集を行い、マーケット観を持っておくことが必要。編者(出版社)の存在、能力も重要。	
今後の改善点		マーケット動向について、常時かつ多面的に観測し続けること。テーマに応じ出版社を選定すること。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
三菱UFJ信託銀行		寄付講座	
概要		A大学大学院宛信託という切り口での講義を5回シリーズで行った。大学院生宛知財、排出権、SRI、不動産、買収防衛のコマを設定。当社関係各部に講師を依頼(講師:当社、受講生:同大院生)。	
役割	「産」	—	「金」(役割と具体的対応) 5回シリーズで寄付講座を設営(併せて数千万円の寄付も実施)。
	「学」	—	
	「官」	—	
	「コ」	—	
成功要因		—	
課題		—	
今後の改善点		—	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
三菱UFJ信託銀行		大学等への出講	
概要		①A大学金融教育研究センター講座「証券投資 理論と実践」への講師派遣(2009年1月)、②B大学の教授による運用関連の論文解説(隔週に1度)、③A大学大学院 新領域創生科学研究科 サステイナビリティ学教育プログラムへの講師派遣(2008年12月)、④A大学大学院工学系研究科技術経営戦略学専攻イノベーションケーススタディーへの講師派遣(2008・2009年5月)、⑤UNEP FIセミナーでの講演(2008年6・11月)、⑥C大学 特別学期教養講座への講師派遣(2009年2月)、⑦厚生労働省 企業年金政策研究会での講演(2009年2月)、⑧(社)D研究会(経済産業省) 公開セミナーへの講師派遣(2009年6月)	
役割	「産」	—	「金」(役割と具体的対応) 講師派遣
	「学」	—	
	「官」	—	
	「コ」	—	
成功要因		—	
課題		—	
今後の改善点		—	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
北日本銀行		酪農家向けロールペールラップ切断機開発	
概要		酪農家にとって欠かせない、ロールペールサイレージ(円筒状にまとめ、ラッピングし発酵保存したもの)の簡易切断機器の開発。	
役割	「産」	開発・実用化に向けたフィールドワーク	「金」(役割と具体的対応) 本事業へ助成金の拠出を行うファンドへの出資 伊藤工作所に対し、岩手県と当行、中小企業基盤整備機構が組成した「いわて希望ファンド」を紹介。審査を経て、支援先企業に決定。これにより、販路拡大や各種調査などのソフト支援、研究開発費の助成を受けながら開発に取り組んでいる。
	「学」	プロダクトデザイン、開発(共同開発)	
	「官」	ロールペールラップ切断用の刃を開発	
	「コ」	支援施策のコーディネート	
成功要因		(現在、プロジェクトが進行中)	
課題		(現在、プロジェクトが進行中)	
今後の改善点		(現在、プロジェクトが進行中)	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
東和銀行		ビジネス交流会	
概要		ビジネス交流会は、地域密着型金融推進の取組みで、当行を仲介役として産学官のマッチング体制を提供するとともに相互の知的財産・技術の相互交流を図るもの。当行では、A大学と企業のビジネスマッチングが円滑に遂行できるよう、当行の顧客で組織する会を最大限有効活用し、サポート機能の発揮に努めている。また、取引先企業に対して、コンサルタント機能を提供することで異業種交流による地域活性化を図っている。	
役割	「産」	提供された研究技術の実用化、新製品の開発	「金」(役割と具体的対応) 大学との協定にもとづいた企業交流会および技術相談会の開催 2005年2月に締結した包括協定にもとづき、B会会員企業を対象として、2006年2月に第1回の「ビジネス交流会」を開催し、2008年11月までに5回開催をした。参加者は累計で数百名である。
	「学」	研究の実施、研究成果を企業に提供	
	「官」	産業交流会、技術紹介の企画・開催	
	「コ」	—	
成功要因		今まで開催した「ビジネス交流会」を通して、A大学と取引企業との間に6件の共同研究が進められている。個々の研究については大学と企業の間には守秘義務があり、ここに紹介できないが共同研究は順調に進められている。	
課題		過去5回のビジネス交流会は、A大学の教授による基調講演と、工学関係および医療関係の研究シーズ・ニーズの発表が中心であったため、大学・企業間のコミュニケーションの機会が不足していた。	
今後の改善点		今後も引き続き、地域金融機関として産学官のマッチング体制の整備による知的財産・技術支援を行い、地域社会の発展に寄与していきたい。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
栃木銀行		国立大学法人A大学「B地域貢献ファンド」への出資	
概要		金融機関、大学、企業による共同プロジェクト。各団体が運用資金を提供し、ファンド(A大学地域貢献ファンド)を組成。出資者は運用益金を大学側に全額寄付し、それを源泉として地域貢献を目的とした活動(大学学部の活動および学生のサークル活動を含む)資金に充当するもの。	
役割	「産」	拠出金の出資	「金」(役割と具体的対応) 拠出金の出資 当行から拠出金として1億円を出資(拠出金総額:数億円、2009年度運用益予想:約数百万円)。
	「学」	拠出金の出資	
	「官」	—	
	「コ」	大学と金融機関のコーディネート	
成功要因		大学側の地域貢献に対する取組みに対し、賛同する地元企業の協力が得られたため。また、地域貢献に積極的に取り組む学生サークル等の活動があるため。	
課題		大学の部局からの申請以外にも、学生が自主運営するボランティアサークル等からの運用益活用要請が数多く出てくるようになり、地域貢献に対する学生側からの意識付けの増加にもなっている反面、運用益に限界があるため、すべての要望には応えられない状況。	
今後の改善点		運用益の活用方法の決定については、委員(事業推進部会委員)を決めて毎期選考会(事業推進部会)を実施し、申請された案件ごとに活動内容と資金使途をチェックして、事業推進部会の合意のもと資金を交付する先と金額を決めている。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
茨城銀行		いばらき産業大県フェア2006	
概要		自治体、大学、地元企業および金融機関による共同開催。自治体によるインフラ整備、大学の研究内容の発信、企業の技術内容の発信、さらに金融機関の顧客層を融合させ、茨城の産業を促進させる。	
役割	「産」	ものづくりのポイントについての情報提供	「金」(役割と具体的対応) 取引先との地域交流会の開催、参画へのアテンド フェアを営業販路拡大等の場として活用し、当行取引先32社が参加した。
	「学」	研究成果の情報提供	
	「官」	自治体主催の産業交流会の企画、開催	
	「コ」	—	
成功要因		初めての試みであるにもかかわらず、約200社の企業が出展し、来場者も1万人超となるなど、ものづくり技術への関心が一層高められた。	
課題		企業間、企業と大学との連携が円滑に進められるための体制づくりが必要である。	
今後の改善点		当行としても、地元企業と地元大学との連携が円滑に進められるサポート体制の充実が必要であることを認識し、2008年1月にA大学と「産学連携の協力推進に係る協定書」を締結した。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
長野銀行		高齢化社会対応セミナーの開催	
概要		高齢化社会問題に対する地域金融機関としての取組みとして、A大学ならびにB大学と連携し、両学が研究に取り組んでいる「加齢学」(ジェロントロジー)と成年後見制度をテーマとした「高齢化社会対応セミナー」を開催した。	
役割	「産」	—	「金」(役割と具体的対応) セミナーの主催
	「学」	研究の実施、研究成果の発表	
	「官」	—	
	「コ」	—	
成功要因		—	
課題		—	
今後の改善点		—	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
富山第一銀行		富山大学/地域再生塾「高度差4000」への協力	
概要		標高3000m級の立山連峰から、水深1000m余りの富山湾まで、高度差4000mに達する富山の自然環境を保全し、地域資源をアピールするとともに、地域活性化ビジネスに取り組む人材を育成する。	
役割	「産」	塾生	「金」(役割と具体的対応) 事業協力団体 シンポジウムおよびモデル事業の共同開催
	「学」	主催者	
	「官」	事業協力団体	
	「コ」	—	
成功要因		塾生が立案した事業構想に予算獲得の動きがある等、地域再生の動きが萌芽してきている。	
課題		ビジネスに結びつくストーリー性が弱く、参加を検討する企業に対して、本事業に参加することによるメリットを訴求しづらい。	
今後の改善点		次年度、本格稼動においてはビジネスにつながる具体的なカリキュラムを大学側に依頼する。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
愛知銀行		工場長養成塾	
概要		経済産業省が2005年度から2年間にわたり産学連携で進めてきた、「産学連携製造中核人材育成事業」をベースに事業化された金融機関・大学・企業による共同プロジェクト。東海地区の中堅・中小企業の工場長およびその候補者を対象とし、製造現場での問題に自ら気づき、考え行動できる工場長の育成を目的としている。	
役割	「産」	①模擬ライン等・教育機会の提供、②現場実践講師	「金」(役割と具体的対応) ①受講企業の募集、②寄附等による運営費用の一部援助 ①取引先への受講奨励、募集、②事業運営に関わる会議への参加、③寄附等による運営費用の一部援助
	「学」	①事業運営、②ゼミナール(講義)	
	「官」	後援	
	「コ」	—	
成功要因		①ものづくりを基盤とする当地区の特性が活かされていること、②事業化される前の2年間に実証講座を開講し、好評を得ていること	
課題		①プロジェクト運営に係る費用の確保、②受講企業の確保	
今後の改善点		①主旨に賛同する金融機関の追加募集 → A信用金庫の参画、②運営資金を含めた事業自立化 → 受講企業の増加も検討中	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
名古屋銀行		大学院カリキュラムにおける「経営診断実習」先について金融機関が紹介	
概要		金融機関と大学院との産学連携協定締結によるもの。大学院がカリキュラムの中に経営診断実習を導入しており、その実習先を金融機関が幅広い顧客層を活かして紹介。経営診断は、担当教官と大学院生複数名がチームを組んで実施し、最後に対象企業に対して報告会を行った。	
役割	「産」	大学院生による経営診断の受入	「金」(役割と具体的対応) 大学院に対して、弊行の取引先を紹介。 ①経営診断実習に係る大学院のカリキュラム、希望する企業を聴取し、銀行内においてそれに合った企業をピックアップ、②銀行側から、該当企業に対して大学院のカリキュラム等を説明し、内諾のとりつけ、③該当企業の内諾後、大学院側に企業の紹介を行い、大学院の指導教官と対象企業を事前訪問、④経営診断開始後は、対象企業に対するフォロー、最終報告会への出席等、を行う。
	「学」	経営診断の実施、最終報告資料提出および報告会実施	
	「官」	—	
	「コ」	—	
成功要因		企業: 将来の方向性や、経営課題解決に悩んでおり、第三者の意見を聴いてみたいというニーズがあったこと。 大学院: 大学院生の経営診断に対するインセンティブの高さ、指導教官の適切な指導。 銀行: 大学院による経営診断について理解のある企業の紹介。	
課題		大学院による経営診断実施に対する受入姿勢について、消極的な企業が多く、紹介先の選定に時間を要した。	
今後の改善点		経営診断に関心の高い企業の選定をあらかじめ行ってにおいて、それらの企業に対して、大学院による診断の打診を行う予定。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
第三銀行		農水商工連携を前提としたマーケティング研究会	
概要		地産地消(商)を念頭に県内の地域資源(農林水産物)の利用方法や加工、販路拡大などのマーケティングについてプロジェクトチームを設置して研究する。	
役割	「産」	—	「金」(役割と具体的対応) 農林水産物の生産者または中小企業者の紹介等 2009年6月に第1回目の研究会を実施
	「学」	研究統括	
	「官」	—	
	「コ」	—	
成功要因		(現在、プロジェクトが進行中)	
課題		(現在、プロジェクトが進行中)	
今後の改善点		(現在、プロジェクトが進行中)	

銀行名	事例案件名(プロジェクト名)		
第三銀行	地域イノベーション連携を前提とした地元企業育成支援		
概要	地域発イノベーションを誘発するために必要な人材と情報の面でA大学に協力する。		
役割	「産」	—	「金」(役割と具体的対応) — A大学の学内情報誌である産学官民連携マガジンへの協賛記事の掲載
	「学」	—	
	「官」	—	
	「コ」	—	
成功要因	(現在、プロジェクトが進行中)		
課題	(現在、プロジェクトが進行中)		
今後の改善点	(現在、プロジェクトが進行中)		


銀行名	事例案件名(プロジェクト名)		
トマト銀行	A大学との包括協定		
概要	当社は産学官連携担当者を配置し、週2回程度A大学に駐在することで、取引先企業のニーズと大学とのシーズをマッチングさせている。		
役割	「産」	ニーズの配信	「金」(役割と具体的対応) ニーズの把握 産学官連携担当者を配置し、週2回程度A大学に駐在させて取引先企業のニーズと大学とのシーズをマッチングさせている。
	「学」	教員、他機関、専門家への取次ぎ	
	「官」	—	
	「コ」	—	
成功要因	従来の大学単体では企業ニーズ発掘には限界を感じていたが、今回、地方銀行・第二地方銀行や信用金庫の連携協力により、岡山県内全域の企業に対して、産学連携支援のアプローチが可能となり、今まで以上に企業ニーズの発掘と大学側のシーズの融合が可能となり、合わせて地元産業の発展に寄与できる体制が整ったこと。		
課題	①コーディネーター(金融機関)、金融機関の営業担当者において、専門分野(特に技術)での理解が乏しく、大学のシーズをマッチングできていない、②地域密着型金融を推進中ながら、手数料、ファイナンスに結びつき難く、金融機関の本来業務における優先順位が低い、③研究開発のテンポに企業と大学の間で隔たりを感じられる。		
今後の改善点	課題に対する解決策としては、まず早急に各金融機関のコーディネーター、営業社員の意識改革を行う必要がある、課題解決の出口(金融支援)に目を向けた立場で積極的に提案したい。このことが企業価値の向上や「金融機関-企業-大学」の強固な信頼関係の構築につながるものとする。		


銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
もみじ銀行		銀行開催ビジネスマッチングフェアにおける 大学研究内容のプレゼンテーション実施	
概要		環境に配慮した企業を中心としたビジネスマッチングフェアを銀行において開催。当フェア内で、大学側は出展およびプレゼンテーションを行い、研究成果等を発表する。	
役割	「産」	研究内容の把握	「金」(役割と具体的対応) 大学との提携にもとづいた大学シーズを公表する場の提供 2008年6月に結んだ「包括的連携協力に関する合意書」にもとづき、当行が実施するビジネスマッチングフェアへの参加依頼。
	「学」	研究内容・成果の公表	
	「官」	—	
	「コ」	—	
成功要因		—	
課題		大学による研究成果の発表は好評であったが、個別企業との具体的な連携進展にまでは至らず。大学の研究内容を公表する場は重要であるが、企業が個別で求めるニーズを把握して働きかけを行う必要がある。	
今後の改善点		取引先企業との関係を密にすることで、具体的なニーズ把握が可能となるため、常に情報収集の感度を高めておくことが重要であると認識。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
西京銀行		A高等専門学校への寄付講義	
概要		毎年10月～1月にかけて、週に1回の頻度で、本部の各専門部署が講師を引き受けている。	
役割	「産」	—	「金」(役割と具体的対応) 講師 本講義は、当行行員が講師を務め、次世代を担う若者たちへ、「経営管理」に関する基礎知識(金融・財務・人事など)を身に付けてもらうことを目的に、2004年から毎年開講しており、現場銀行員の生の声を聞くことができると好評を得ている。
	「学」	—	
	「官」	—	
	「コ」	—	
成功要因		—	
課題		—	
今後の改善点		—	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
豊和銀行		出張なんでも相談会	
概要		2004年8月に大分大学と「連携協力に関する協定書」を締結しており、「産学連携サービス」の一環として取引先企業の経営相談や技術相談に対し当行と大学が連携して問題解決にあたる。	
役割	「産」	提供された研究技術の実用化、新製品の開発	「金」(役割と具体的対応) 大学との協定にもとづいた相談会の開催、参画企業への融資 ①2005年に結んだ「連携に関する協定書」にもとづき、当行の取引先企業等を対象に、連携大学の教授らによる「技術相談会」を企画・開催。②産学連携プロジェクトに係る新製品の開発資金として、融資プランを提供。
	「学」	研究の実施、研究成果を参画企業に提供	
	「官」	—	
	「コ」	—	
成功要因		企業の技術ニーズと大学の研究内容がうまくマッチしていたこと。加えて、金融機関として企業の問題点・要望に対応できる「産学連携コーディネーター」を2006年3月～6月にかけて養成、営業店に配置し活動を行ってきたこと。	
課題		地元企業の商品開発、生産技術等の側面まで踏み込んだ問題点の解決策や提案能力の向上を図り、充実した支援体制を構築すること。	
今後の改善点		産学連携の成果として生まれた新商品、新技術を、当該企業の業績向上、地域振興に活かすため、地域力連携拠点等との緊密な連携により、マーケティング分野での支援、他企業とのアライアンスによる付加価値向上等、更に踏み込んだ支援を行いうる態勢を構築すること。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
南日本銀行		南銀産学官交流サービス「技術相談会」の実施	
概要		取引先の技術相談・生産合理化・コスト削減・新技術開発・特許取得等のニーズをくみ取り、(株)鹿児島TLOへ照会・取次ぎを行う。個社別の相談内容を聴き取り、取引先企業への経営支援を行う。	
役割	「産」	技術相談	「金」(役割と具体的対応) 相談受付・アドバイス・関係機関への取次等 定期的に「技術相談会」を開催し、顧客の事業改善支援を図っている。随時開催も行っており、タイムリーな情報提供を行っている。
	「学」	相談受付・アドバイス・関係機関への取次・技術支援等	
	「官」	—	
	「コ」	相談内容の精査・取次	
成功要因		現在第3回。2008年度の「技術相談会」参加企業は10社であり、今後も取引先支援の一環として営業店との情報交換を密にして相談会を充実させていくもの。	
課題		営業店が把握していない潜在的な取引先ニーズの掘起しを継続的に行っていく必要がある。	
今後の改善点		今後も取引先のニーズをくみ取り、産学官連携に努めていく。	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
沖縄海邦銀行		産業クラスターサポート金融会議	
概要		経済産業省の産業クラスター計画を支援するため関係金融機関に対し、関係者の交流連携の場を提供し、有望な研究・開発型企業と優良案件を発掘。	
役割	「産」	—	「金」(役割と具体的対応)  会議やシンポジウム等へ参加し、交流に努めている。
	「学」	—	
	「官」	—	
	「コ」	—	
成功要因		—	
課題		—	
今後の改善点		今後の検討課題	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
農林中央金庫		一橋大学・自然資源経済論プロジェクト	
概要		一橋大学が、弊庫の寄附を受けて、2009年から経済研究科に「自然資源経済論」という独自の研究教育の領域を設定し、「自然資源依存型の産業および地域社会の持続可能な発展のための政策研究」を農林中金総合研究所と共同で推進するとともに、その成果にもとづいた特別講義(市民公開の講演会・シンポジウム等を含む)を実施するプロジェクト。	
役割	「産」	—	「金」(役割と具体的対応) 農林中央金庫:プロジェクト資金の寄附 農林中金総合研究所:研究・講義  プロジェクト資金の寄附、農林中金総合研究所と一橋大学のコーディネート。
	「学」	プロジェクト事務局、研究、講義	
	「官」	—	
	「コ」	—	
成功要因		(現在、プロジェクトが進行中)	
課題		(現在、プロジェクトが進行中)	
今後の改善点		(現在、プロジェクトが進行中)	

銀行名		事例案件名(プロジェクト名)	
農林中央金庫		JAグループ国産農畜産物商談会	
概要		JAグループは、安全・安心な国産農畜産物を求める消費者・市場関係者と地域農業との橋渡しとなり、地域農業発展の契機となるよう、商談会をこれまで3回開催。4回目は2010年3月16日・17日に開催を予定している。	
役割	「産」	地域農畜産物の出展、プレゼンテーション商談	「金」(役割と具体的対応) 主催者メンバーの一員 弊庫は主催者の一員であり、第1回目から本商談会のコーディネートをしてきたほか、弊庫取引先の農業法人等の出展促進(当該農業法人の営業基盤拡大協力)を行ってきている。
	「学」	各種セミナー講師(前回実績)	
	「官」	後援(前回実績)	
	「コ」	主催者、商談会のコーディネート	
成功要因		安全・安心な国産農畜産物を求める消費者側の要望は年々拡大していること、知名度が向上してきたこと等から、例年来場者数、商談件数が増加している(来場者数 2007年3月:1,254名 → 2009年2月:2,586名、商談数 2007年3月:762件 → 2009年:1,414件)。	
課題		商談会の充実には来場者の拡大が必要。	
今後の改善点		これまでの会場の混雑、アクセス等を改善するとともに、試食等を含めた対応等の充実をはかり、今後の来場者の拡大に対応するため、今年度は開催会場を六本木ヒルズから東京国際フォーラムに変更する。	