

中小企業懸賞論文本賞作品

地域金融機関のネットワーク活用による スタートアップ支援の提案

藤井雅比古 宇佐見颯士 川嶋丈己 高橋理子 武宮優貴
(慶應義塾大学) (慶應義塾大学) (慶應義塾大学) (慶應義塾大学) (慶應義塾大学)
(経済学部3年) (経済学部3年) (経済学部3年) (経済学部3年) (経済学部3年)

<要旨>

本稿では、地域金融機関による、地域活性化に貢献できるスタートアップ支援について考察する。近年、経済成長やイノベーションにおいて重要な役割を担っているとして注目を集めているのがスタートアップである。昨今、「スタートアップ育成5か年計画」が2023年から本格始動するなど、日本においてもスタートアップ支援に対する関心が高まっている。

地域金融機関は、地域企業との密接なネットワークを有し、その地理的特性から地域経済に大きく貢献している。しかし、スタートアップに対しては、「スタートアップに対する知見がない」というのが課題として挙げられており特有のリスク管理や支援体制に関する知識や経験が不足しているため、適切な伴走支援をできていない。そのため、地域活性化に寄与するようなスタートアップを支援できていないと考えられる。

本研究では、現状地域金融機関がスタートアップ支援にどのように関与しているのか、またその課題と可能性を検討するため、インタビューを通じて実証的な分析を行った。分析の結果、いくつかの地域金融機関ではスタートアップに対する知見の少なさを他支援機関とのつながりを用いて補い、スタートアップへの支援を行っているが、支援が始まってから日が浅く、スタートアップに対する知見の蓄積は途上段階であると考えられる。

そこで筆者らは、地域金融機関が持つネットワークを活かし、地域経済におけるスタートアップ支援を拡大するために、地域金融機関とVCや他専門機関が連携した支援を提案する。本提案では、地域金融機関、地域事業者、VC、他専門機関の4者の連携により、スタートアップに対する包括的な支援を可能とする。そして、地域金融機関による包括的なスタートアップ支援が地域活性化を促進する可能性について考察する。

目次

はじめに

第1章：地域金融機関によるスタートアップ支援の困難と研究目的

1-1：地域金融機関の特性とその課題

1-2：研究の目的

第2章：地域金融機関によるスタートアップ支援が必要な理由

第3章：地域金融機関が行う支援

3-1：広島銀行の例

3-2：十六フィナンシャルグループの例

3-3：X銀行の例

3-4：ヒアリング結果より

第4章：地域金融機関のスタートアップ支援に関する提案

4-1：地域金融機関が支援するには

4-2：施策概要

4-3：実現可能性の検討

おわりに

ヒアリング先一覧

参考文献

はじめに

近年、スタートアップは経済成長、イノベーション、競争力において重要な役割を果たしているためその重要性が高まっている。(Wu & Atkinson, 2017)。日本でも、「スタートアップ育成5か年計画」が策定され、2022年を「スタートアップ創出の年」と位置付けるなど、スタートアップ支援策に対する関心が高まっている。

しかし、スタートアップは設立初期において資金調達や経営支援を受けることが困難であり、その結果、多くのスタートアップが早期に倒産するリスクを抱えている。特に地方においては、大都市に比べてスタートアップの数が少なく、またそれを支援する体制も限られている。このような状況において、地域金融機関の果たす役割は極めて重要である。

スタートアップ支援には、資金的な援助はもちろん、伴走支援が重要であると考えられる。一部の地域金融機関においてはスタートアップ

支援が行われているが、スケールは小さいものにとどまっている。個々のスタートアップに対する一時的な支援に留まり、地域金融機関の持つ地元企業とのつながりを存分に活用し、地域活性化につなげているような地域金融機関は多くない。

加えて、地域金融機関ではスタートアップに対する支援の方法論が確立されておらず、ノウハウ獲得や人材配置・育成を課題とする金融機関が多く適切な支援が可能となっていない(東海財務局, 2024)。局所的に資金の提供や、初期時点での伴走というのとはかなくても、地元企業との接点を積極的に持っていく動きまではできていないのが現状である。

以上の課題を踏まえて、本稿では、「VCと連携した地域金融機関による地元企業と協同したスタートアップ支援」を提案し、地域金融機関の強みである地元企業とのつながりを活かすことで、地域経済をより活性化させるような支援を行うことができることを示したい。

第1章：地域金融機関によるスタートアップ支援の困難と研究目的

1-1：地域金融機関の特性とその課題

地域金融機関は、地元の中小企業や個人との深いつながりを持ち、地域経済を支える重要なプレイヤーである。そのため、スタートアップ支援においても大きな期待が寄せられている。しかし、営業キャッシュフローや個人保証を含む担保といった返済手段を持たない起業家は融資を専門とする金融機関からは顧客とみなされておらず、直近数年の財務状況から、返済能力を判断したうえでスタートアップの将来の収益予測を評価することは、銀行とスタートアップの情報の非対称性により困難であることが指摘されている（清水・石原、2023）。地域金融機関はスタートアップ支援に関する知識や経験が不足しており、適切な評価ができないことがわかる。特に、ハイリスク・ハイリターン投資や、急速に変化するビジネスモデルを持つスタートアップに対して、従来の金融支援では対応が難しいという課題が浮かび上がっている。

1-2：研究の目的

本研究の目的は、地域金融機関がスタートアップ支援において直面している課題を明らかにし、それを解決するための方策を提案することである。具体的には、地域金融機関の持つネットワークや地域経済との連携を活かしたスタートアップ支援の可能性を、地域金融機関やVC（ベンチャーキャピタル）のインタビューを通じて探る。

第2章：地域金融機関によるスタートアップ支援が必要な理由

経済産業省（2024）によると、スタートアップは経済成長のドライバーであり、将来の所得や財政を支える新たな担い手である。また、雇用創出にも大きな役割をもち、新たな社会課題を解決する主体としても重要とある。新型コロナウイルスの影響により、日本企業の倒産、廃業が相次いだことから雇用創出のために新しい企業の誕生は重要である。以上より、スタートアップ支援の必要性がうかがえる。もちろん、地域金融機関による支援も例外ではない。政府や自治体だけでなく、地域金融機関が創業支援に積極的に取り組むことで、地域に新しい企業や産業が生まれて、雇用が増加することが期待されている（家森ら、2022）。また、構造的な不況業種となった金融機関にとって、従来型のビジネスモデルは通用せず、金融機関自らが事業者の創業を支援し、資金需要を創造する存在になる必要がある（橋本、2018）。これらから、地域金融機関がスタートアップ支援をすることによって、地域金融機関としては資金需要を創出する新しいビジネスの発端となり、地域としては雇用の創出など地域活性化につながるというメリットが得られる。地域金融機関によるスタートアップ支援は、日本の社会課題を解決するためにも推進すべき政策である。

しかし、地域金融機関は、多くが「融資の依頼に対して審査して貸す」という従来型の待ちの姿勢である（山口、2021）。特に、地域事業者との間で経営に関するコンサルティン

グ活動があまりできておらず、企業支援において役割を果たせていない（齋藤、2016）、というのが地域金融機関によるスタートアップ支援の現状である。

第3章：地域金融機関が行う支援

このような現状から、我々は実際の地域金融機関が具体的にどのような対応をしているのかを知るために複数行に対してヒアリングを行った。結果は以下に記すとおりである。

3-1：広島銀行の例

広島銀行をヒアリング先として選定した理由として、地方発のスタートアップ支援に力を入れている点、また地方自治体と一丸となってスタートアップ支援に取り組んでいる点が挙げられる。広島県は2022年より「ひろしまユニコーン10」プロジェクトをスタートさせている。これは広島県を基盤としたユニコーン企業を10社創出することを目標に様々な支援を行うプロジェクトであり、広島銀行はその地域の金融機関としての支援が期待されている。

広島銀行はファイナンスと事業化支援の二側面で支援を行っている。ファイナンス支援はグループが保有するベンチャーキャピタルによる投資の他に、銀行からアーリー期を対象とした創業関連融資とミドル～レイター期の企業に一般事業性融資を行う。融資は各ステージで企業が成長したことを条件としており、条件を充足する企業が少ないため、現状ではまだファイナンス実績は少ない。

広島銀行は融資の代わりに、広島オープンアクセラレーターを中心に事業化支援を行っ

ている。広島オープンアクセラレーターは、広島銀行がcrew株式会社（以下、crew）と協力して提供する、広島県内の企業と全国のスタートアップをマッチングさせるプログラムである。crewはデジタル技術を使った新事業や、企業や個人の社会課題解決をトータルサポートしている企業である。県内企業は、多様化するニーズに対応するためのオープンイノベーションを目的とし、自社にマッチするスタートアップに対して経営資源を提供する。県内企業の選考を通過したスタートアップは、県内企業に対して技術や事業等を提供する。crew、広島銀行は県内企業担当者として、スタートアップに対して、エントリー内容やプレゼンテーションに助言を行う。このプログラムの特筆すべき特徴は広島銀行とcrewの連携である。これにより、互いの強みを活かした支援が提供され、地域の新事業創出とスタートアップの事業化に貢献している。具体的な例として参加企業の誘致が挙げられる。県内企業を広島銀行、スタートアップをcrewがそれぞれの持つネットワークを活用して誘致するという役割分担をし、それぞれを補完している。また、銀行がもつ地域への理解とcrewのスタートアップへのノウハウはスタートアップに対する支援に大いに役立てられている。さらにこのプログラムは県内企業にとってもメリットがある。顧客ニーズが多様化する現代で、短期間で自社だけで新規事業を開発するクローズドイノベーションではなく、他社と一緒にオープンイノベーションを行う企業が増えているからだ。このプログラムによってスタートアップに接点が

なかった企業も接点を持ち、新規事業を開発できるようになる。このことから広島オープンアクセラレーターはアイデアを持つスタートアップ、リソースを持つ県内企業、その2つを仲介できる銀行が皆、利益を享受し、地域経済の発展につながる三方良しのプログラムだと言える。

一方で、ヒアリングを行ったことで課題もいくつか見えてきた。一つ目は銀行内にスタートアップに関する知識、ノウハウが不足していることである。上記のようにオープンアクセラレーターの開催についてはcrewが重要な役割を果たしており、具体的には参加企業への呼びかけやスタートアップとのコミュニケーション等はノウハウを持つcrewが担っている。したがって広島銀行自体がスタートアップの見極め、選別を行っているわけではない。また現在広島銀行のスタートアップ支援部門に関しては4名体制で行っていることから、成長可能性の高いスタートアップを見極める人材やその選定基準等、スタートアップに関する専門的なノウハウはVCなどと比較するとまだ整っていないと推測できる。

2つ目は取り組みが始まって日が浅いということだ。オープンアクセラレーターは2019年より開始した取り組みであり、始まって現在5年目である。スタートアップは通常シード期からアーリーを経てミドル、レイターに至るまでに10年以上の期間を要することがほとんどである。したがって、広島銀行のスタートアップ支援は成長途上であり、IPOなど目に見える成果が生まれるのはまだ先だと考えられる。

前述した通り、広島銀行は地元企業とのつながりを活用し、地域金融機関ならではの強みを活かしたスタートアップ支援を行っている。広島オープンアクセラレーターのように銀行、スタートアップ、地元企業の三方全てにメリットが生まれるプログラムをこれからも続けていくことによって相乗効果が生まれ、地元経済の成長を促進することができる。こうした地域金融機関の特性を生かした支援はVCなど従来のあり方と差別化した新たな支援方法となる可能性を持っていると言えるだろう。

3-2：十六フィナンシャルグループの例

十六フィナンシャルグループは投資専門子会社のNOBUNAGAキャピタルビレッジをグループで保有し、スタートアップ支援を展開している。NOBUNAGAキャピタルビレッジは創業3年で累計投資件数が35件に達し、地方銀行発のベンチャーキャピタルとしてスタートアップと地銀の相乗効果を目指す「事業共創」に取り組んでおり、現状と今後の展望の調査のためヒアリングを行った。NOBUNAGAキャピタルビレッジはNOBUNAGA Village Fund、NOBUNAGA Raise Fundの2つのファンドを運用している。

NOBUNAGA Village Fundは地域内のスタートアップに対して純投資を行う地銀系VCとしての役割を持ち、投資先の成長に伴うキャピタルゲインの獲得を目指す。しかし、スタートアップはVCの集積を活用して都内に集中する傾向があり、地域内のスタートアップは少ないため投資が積極的に行われているとは言えない状況ではあったものの、近時では、エコシステムの構築が進み多くの支援が行われ

ていることで、当地域におけるスタートアップの資金調達も増加している。

NOBUNAGA Raise Fundは十六フィナンシャルグループと全国のスタートアップが共創をすることを前提としたファンドである。共創とは具体的には同グループの新規事業設立に関する事業連携を指し、全ステージのスタートアップに対して投資を行っている。スタートアップから提供された技術や事業を用い、同グループは地域の既存取引先企業に本業支援の一環としてサービスを提供する。サービスの例としてクラウドファクタリングやカーボンニュートラルの導入などがある。このファンドの最大の特徴は、同グループ自らがスタートアップと事業連携を行うことである。これによってスタートアップに対して銀行が持つネットワークを生かして顧客を直接紹介することができるほか、スタートアップに対して地域事業者のニーズを踏まえた伴走支援を行い、スタートアップの事業化や事業拡大に貢献している。また、地域の企業は信用、取引のある銀行を介することで、スタートアップのサービスを活用しやすくなり、地域企業の課題解決に役立てられている。

NOBUNAGA キャピタルビレッジは岐阜本社のほかに東京に拠点を持ち、ピッチイベントの開催や他VC主催のイベントに積極的に参加することで、VCとの横のつながりを得ている。東京を中心としたVCの集積を活用し、横のつながりからスタートアップのネットワークを持つことで、銀行側からスタートアップにアクセスを図ることが可能になっている。投資実績としては2021年の設立から2024年まで

にVillage Fundで31社、Raise Fundで14社への投資が行われた。しかし、協業前提の投資の影響で投資の判断にいたるまでの時間がかかりやすく、その間の資金調達を担えない点、銀行のサービス内容を超える等銀行側にニーズがないと判断された時に投資ができない点などの課題がある。現状は同グループ会社のニーズを把握し、より良い提案を心掛けることや、VCの横のつながりを活用して2点を解決しているが、さらに地域に還元されるような仕組みの導入が望ましいと考えられる。

3-3：X銀行の例

X銀行ではVC・大企業とスタートアップをつなぐピッチイベントの開催や勉強会、メンタリングを行うアクセラレータープログラム等を行っている。スタートアップの数が多く、活発な創業支援が行われている首都圏を基盤としていること、また特徴的なスタートアップ支援を行っていることからヒアリングを行った。

X銀行の取り組みとして、まずピッチイベントでは毎月テーマを変えながらテーマに沿ったスタートアップを集め、スタートアップのプロモーションを行っている。ここではネットワークを持っているVCや大企業、中堅企業がスタートアップと組んでオープンイノベーションを目指しており、X銀行はその支援を行っている。このピッチイベントではスタートアップの発掘を目的としている。

またアクセラレータープログラムでは専門知識を持つ人材を招いた勉強会の開催や、スタートアップへのメンタリング等を行ってい

る。スタートアップは新規事業創設のために様々なアイデアが必要となるため金融機関はどのようなピースがあれば成長できるか、どこかの企業をセンターピンにするか等を助言することで、スタートアップの順調な成長を支援できる。また、スタートアップでの大きな課題となる資金調達の間でもVCとの共催イベントを開催するなどの支援も行っている。このアクセラレータープログラムではスタートアップの育成を目的としている。

金融機関にヒアリングを行う中で金融機関ならではの強みとは、大企業や中小企業とのネットワークだと考えられる。実際にいくつかの金融機関は上記のようなプログラムを通してスタートアップと地元企業を結びつける支援を行っており、その点にVCにはない強みが現れている。一方で、スタートアップは今までにないサービス、商品を取り扱う事業なので、特定の分野に関する専門知識が必要になっている。その点で専門性の高い分野、例えば法律に関しては弁護士会など、連携をしないと支援ができない等の課題も生じている。また金融機関がスタートアップ支援を本格的に始めたのはこの数年のうちである。スタートアップがシード、アーリー期を経て上場するまでに早くとも7～10年はかかる。したがって、目に見える成果が生まれるのはまだ先であり、現在の地域金融機関におけるスタートアップ支援は成長途上だと言える。

3-4：ヒアリング結果より

以上のヒアリング結果より、地域金融機関は強みである取引先とのネットワークを活か

した、顧客や協業先の紹介や、地域への深い理解をもとにした助言をすることで、スタートアップを支援している。取引先とのネットワークを活かした支援策が展開されているが、スタートアップの誘致や、専門知識を活用した支援は地域金融機関単体では難しいことが示唆された。なぜなら、地域金融機関単体ではスタートアップ支援に対するノウハウがまだ蓄積されておらず、十分な支援や有望なスタートアップを選定するのが難しいからである。ヒアリング先の地域金融機関は他VCや各専門分野との連携をもって、単体では難しいスタートアップ支援を実現している。一方で、純粋な投資においては地域内のスタートアップ数や投資条件等に課題が残る結果となった。これらの課題や各支援策の経過年数の少なさを鑑みるに、現在地域金融機関によるスタートアップ支援は途上段階と言わざるを得ない。

第4章：地域金融機関のスタートアップ支援に関する提案

4-1：地域金融機関が支援するには

これまでの調査で明らかになったように、VCや既存の金融機関は、単に資金提供を行うだけでなく、スタートアップに伴走支援を行い、事業の成長を支援する役割を果たしている。伴走支援には、経営アドバイスやネットワークの機会提供、他の金融機関や関連する支援機関との連携による包括的なサポートが含まれる。しかし、地域金融機関はこのような伴走支援を提供するためのノウハウや経験が十分でない場合が多いのが現状である。

地域金融機関は、地域に密着し、地元企業

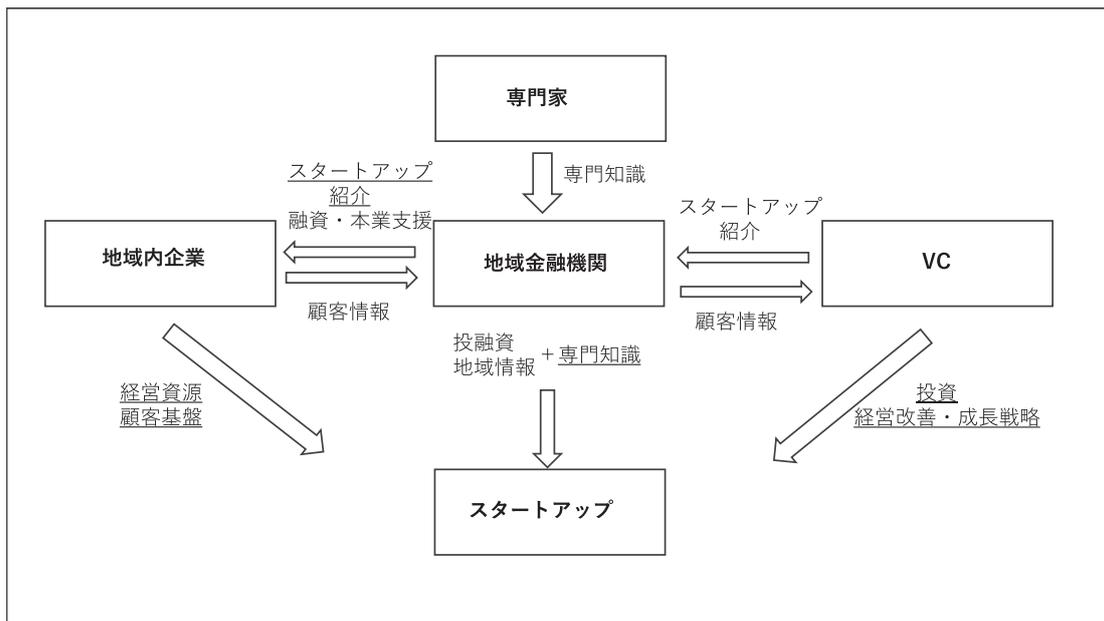
との強い関係を持っている一方で、スタートアップが直面する課題や事業拡大に必要なスケール感を持った支援に関しては、VCほどの専門知識や経験が不足していることが一般的である。特に、スタートアップの成長戦略や経営改善に関する具体的なノウハウが乏しく、単独での伴走支援には限界がある。

4-2：施策概要

ここから具体的な施策として、地域金融機関が他VCと連携して支援する方法を提案する。VCやビジネスインキュベーター、アクセラレーターといったベンチャー企業に対する

ノウハウを保有する支援機関と地域金融機関が密接に連携することで、それぞれの強みを活かしながら協力して支援することが可能ではないかと考えた。この施策の特徴は、地域金融機関が持つ地元企業との強いつながりと、スタートアップの知見を持つ企業が連携することによる包括的な伴走支援である。地域金融機関の弱みである「スタートアップ支援に対する知見がない」という課題を解決できる支援方法となる。この特徴を明示するためにスタートアップへ行う支援に焦点をあて、図に示した（図1）。

図1 連携による包括的なスタートアップ支援



出所：筆者作成

VCは資金提供だけでなく、スタートアップが成功するために必要な経営ノウハウや事業成長戦略を提供することができる。また、他の支援機関も、独自のネットワークや資金調達スキームを通じて、スタートアップの成長を多角的にサポートできる体制を持っている。

このような外部機関とのパートナーシップを築くことで、地域金融機関は自身の弱点を補い、スタートアップに包括的な支援体制を提供できるようになる。

一方で、地域金融機関には地域に根ざした固有の強みがある。地域金融機関の強みは、

地元企業との深い関係性と、地域社会に対する広範な理解である。これを活かすことで、スタートアップに対して独自のサポートを提供することができる。具体的には、地域金融機関は地元企業の販売網や顧客基盤をスタートアップに紹介し、販路の開拓や実証実験の場として提供できる。例えば、地元企業の課題にスタートアップの技術やサービスを活用することで、地元企業の事業効率を高めると同時に、スタートアップには新たなビジネスチャンスが生まれる。このように、地域の特性を活かした販路拡大支援や実際の顧客基盤の提供は、地域金融機関にとって強みを活かせる支援方法となる。

また、スタートアップに対する経営ノウハウの提供については、地域金融機関が直接支援を行うことが難しい場合が多いが、外部の専門家や支援機関と連携することで、その不足を補うことができる。例えば、地元にいる中小企業診断士やコンサルタントと提携し、スタートアップに対して戦略的な経営アドバイスを提供することが考えられる。外部リソースを活用することで、地域金融機関はスタートアップにより質の高いサポートを提供し、地元経済全体の活性化に貢献できるようになる。

以上のように、地域金融機関がスタートアップと地元企業を結びつける触媒としての役割を果たすことは、地域経済の活性化に寄与するだけでなく、地域金融機関自身の成長や持続的な収益確保にもつながる可能性がある。今後、このような取り組みがさらに進展し、さまざまなプレイヤーが連携して地域全体の経済発展を目指すことが期待される。

4-3：実現可能性の検討

施策の実現可能性を検討する例として、株式会社KII（以下、KII）と広島銀行を挙げる。KII（慶應イノベーション・イニシアティブ）は慶應義塾大学のベンチャーキャピタルであり、シードステージからアーリーステージのスタートアップに主に投資をしている企業である。特に、テクノロジーやイノベーションに焦点を当て、AI、IoT、創薬、バイオ等の分野で革新的な事業を展開する企業を支援している。投資だけでなく、経営戦略や事業拡大のアドバイスも提供し、スタートアップの成長を多面的にサポートする役割を果たしている。通常のスタートアップ支援では、一つのスタートアップに複数のVCや金融機関が集まり、様々な成長ステージに合わせて各々が支援を行っているのが現状である。KIIは主にシード・アーリー段階のスタートアップを支援しており、その後のミドル・レイター期では他のVCに支援を引き継いでいることも多いそうだ。そのため、他のVCとの交流の中で自社内にもナレッジがたまりやすい状態となり、より社会的インパクトの大きいスタートアップを選別することが可能となっている。VCの数が増加しているということもあり、VC側から積極的にスタートアップが集まるイベントや、スタートアップに対し声掛けを行うことも多くなってきているそうだ。そのため、他のVCや金融機関などと支援機関間の横のつながりを強化し、顧客情報やスタートアップの紹介等の連携を活発化できれば、より効果的かつ包括的なスタートアップ支援が期待できるという。なぜなら、関わる企業が多くな

るほど、販路開拓支援などの伴走支援を行う際の選択肢が広がり、スタートアップの成長促進を促すことができるからだ。また、広島銀行に関しては、自らがファンドを作り、そのファンドにおいて地元の企業とスタートアップがマッチングする、というような策を講じている。スタートアップとのマッチングをする段階でVCとの情報交換をすることでより効果的、効率的に地元経済に貢献できるスタートアップを見つけることができる。スタートアップに関する情報が多いほど、より地域のニーズにマッチした企業を発見することが可能となる。以上の例のようにベンチャーキャピタル、地元企業や地域金融機関において相互連携の需要は存在しており、双方の強みを活かしたより発展的な支援ができる可能性は十分に高い。そのため本稿での提案は、地域金融機関・VCなどスタートアップ支援にノウハウがある企業のメリットを明確にすることさえできれば、十分に実現可能だと考えられる。

おわりに

地域金融機関は地域経済の活性化において重要な役割を担っているものの、スタートアップに対する知見がなく、適切な支援体制を取っていないことが調査により明らかとなった。

本稿では地域金融機関と他支援機関の連携

による包括的なスタートアップ支援を提案した。各機関がもつ情報やノウハウの共有、補完によりスタートアップに対する広範な支援が可能となり、地域経済の活性化に貢献する。

今後の課題としては、本提案の実現方法、採算性がある。連携先である他支援機関をどのように選定するのか、地域金融機関と他支援機関との連携にかかるコストが不明瞭であるため、これらを今後明らかにする必要がある。また、地域金融機関が直接投資をしないラウンドのスタートアップに対して伴走支援を行うことで、どの程度の収益を得られるかが確認できていない。特にシード・アーリー段階の企業に行う伴走支援が実を結ぶにはある程度の期間が必要になると考えられ、長期的な目線で観察を続ける必要がある。

地域や全国レベルでの社会課題解決、更には地域金融機関の営業基盤でもある地域経済の活性化のため、地域金融機関がスタートアップ支援に力を入れて活動することが求められている。地域金融機関が他支援機関と連携をとって、相互に支援の範囲を補完し、包括的なスタートアップ支援を提供することで、スタートアップの育成や地域経済の活性化に寄与できると考える。これらの取り組みが地域金融機関のみならずスタートアップ支援機関全体で、受け入れられることを今後期待したい。

【ヒアリング先一覧】

ヒアリング先	所在地	形式（取材日）
株式会社KII	東京都	オンライン (2024/7/10)
広島銀行	広島県	オンライン (2024/8/5)
NOBUNAGA キャピタルビレッジ	岐阜県	オンライン (2024/8/6)
X銀行	東京都	オンライン (2024/8/26)

【参考文献】

- 家森信善・永田邦和・近藤万峰・奥田真之、2022、「地域金融機関の創業支援が地域の創業に与える影響」、独立行政法人経済産業研究所、22-J-033、<https://www.rieti.go.jp/jp/publications/dp/22j033.pdf>（2024年10月14日アクセス）
- 経済産業省、2024、「スタートアップ育成に向けた政府の取組」、https://www.meti.go.jp/policy/newbusiness/kaisetsushiryou_2024.pdf（2024年10月14日アクセス）。
- 齊藤壽彦、2016、「地方創生における地域金融機関の役割と課題」、『CUC view & vision（千葉商科大学）』、第42号、38-44。
- 清水稔文・石原俊彦、2023、「ベンチャーキャピタルとベンチャーレンダーの連携による地域への影響：リスク分散の観点から」、『ビジネス&アカウンティングレビュー』、第31号、53-70。
- 東海財務局理財部金融調整官、2024、「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」、<https://lfb.mof.go.jp/tokai/content/kinyuutyousei/20240121.pdf>（2024年10月14日アクセス）。
- 永田晃也・小林稔、2024、「日本におけるスタートアップ・ベンチャー企業支援政策の課題」、"CSTIPS Discussion Paper Series", 2023-WP01、1-16。
- 日本商工会議所、2024、「『共感』が地域に人や資金を呼び込む」、産業・地域共創専門委員会レポート https://www8.cao.go.jp/kisei-kaikaku/kisei/meeting/wg/2310_02startup/240403/startup01_02_2.pdf（2024年10月14日アクセス）。
- 橋本卓典、2018、「二極化する地域金融、その未来」、産学連携学、第14巻1号、14-19。
- 山口省蔵、2021、「実践から学ぶ地方創生と地域金融」、『商工金融』、第71巻第2号、24-43。
- Wu, J. J., & Atkinson, R. D. 2017. How Technology-Based Start-Ups Support US Economic Growth. *Information Technology & Innovation Foundation ITIF* (<https://itif.org/publications/2017/11/28/how-technology-based-start-ups-support-us-economic-growth/>)（2024年10月14日アクセス）