

特集：地域の力—千葉に学ぶ地域活性化のヒント

第4章 千葉県信用保証協会との連携と実績 ——創業融資の拡大と専門家派遣



庄司 桃子
千葉県中小企業診断士協会

千葉県中小企業診断士協会では、平成25年から千葉県信用保証協会とともに、創業支援、経営改善などに取り組んでいる。その背景や内容について紹介する。

1. 信用保証協会の課題

信用保証協会の現状と課題は、中小企業庁の「信用補完制度の見直し」にまとめられている（<http://www.chusho.meti.go.jp/kinyu/shikinguri/hokan/index.htm>）。

信用保証協会の役割は下記のとおり説明されている。

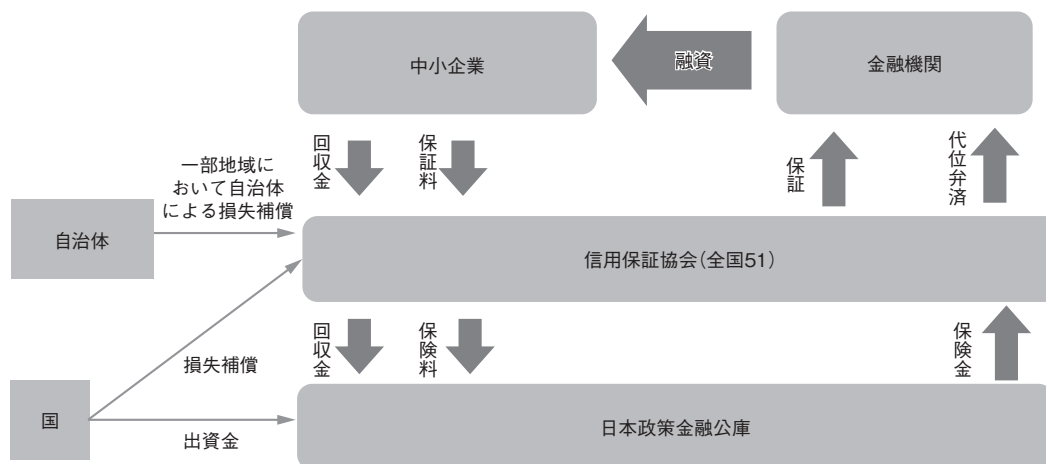
「一般に、中小企業は信用力に乏しく、民

間金融機関だけで資金繰りを円滑に進めることは困難である。このため、各地の信用保証協会が、事業者の民間金融機関からの借入れに対して保証を行い、返済が滞った際には、代わって債務の支払いを実施（代位弁済）している」

一方で、信用保証協会による保証があるがために、金融機関の取引先企業に対する管理や支援の動機が薄れる恐れがあることや、事業者も簡単に資金を借りることができるため、経営改善への意欲が失われるといった点が指摘されている。

平成30年4月に信用保証協会の根拠法である「信用保証協会法」などが一部改正された。

図表1 信用保証協会の役割



出所：中小企業庁 HP より抜粋

大きな特徴として、資金調達だけでなく、信用保証協会と金融機関の連携、信用保証協会における経営支援にまで踏み込んでいることが挙げられる。これまで金融機関の裏的な役割であった信用保証協会が、企業に直接のアプローチを積極的に行うようになった。

千葉県信用保証協会は「保証先に対する経営支援」に平成25年から取り組んでおり、当協会と連携している。

2. 創業支援

平成25年に筆者による創業セミナーが2回、千葉県信用保証協会の主催で初めて実施された。当時は3時間のセミナーであったが、翌年から創業に関するセミナーおよび創業計画書を作成する創業スクールの開催につながった。

千葉県信用保証協会の目標は、1人でも多くの創業者を支援して地方創生、千葉県経済の活性化につなげることである。

これまでの創業融資は金融機関が窓口となり、信用保証協会が審査するという流れであった。そのため、創業者は、金融機関の窓口の対応次第で申し込みを躊躇し、あきらめてしまうケースがあった。

しかし、平成25年以降、千葉県信用保証協会では、セミナーのほかに「金融機関紹介スキーム」と呼ばれる制度を導入した。先に信用保証協会の審査を行ってから、創業者が希望する金融機関を紹介するため、金融機関の審査や手続きがスムーズになった。また、融資を受けるにあたり、信用保証協会からのサポートが心強いという利用者の声も多く聞かれる。

(1) 創業セミナー

平成25年に始まった創業セミナーは、当初は創業者が気になるテーマや人気がありそうなテーマを3つ選び（たとえば基本の創業セミナー、ホームページやSNS活用、飲食店など）、その分野に精通した講師にセミナーを

依頼した。

平成28年からは2日間で6つのテーマを設定し、受講者が気になるテーマを選べる形式に変更した。今では「創業セミナーバイキング」という名称で現在に至っている。

創業セミナーでは、セミナーと同時並行でセミナー講師（当協会の会員）の個別コンサルティングを受けられる点が特徴である。

信用保証協会の職員もコンサルティングに同席のうえ、金融相談を実施しており、創業・金融の相談をワンストップで行うことができ、参加者からは高評価をいただいている。

創業セミナーバイキング
 気になるセミナー、いくつでも
 講師による無料個別相談会（同時開催）**無料**

- 日時：2017年5月20日・27日（土）9時半～
- 会場：千葉商工会議所（先着50名） 千葉県中央区中央2-2-5-1 千葉中央ライオンビル2号館12階
- 主催：千葉県信用保証協会 ☎043-311-5001
- 後援：千葉県 千葉市 千葉県産業振興局 センター 千葉県上野市 千葉県信用保証協会

5/20 失敗しない創業の基本知識 稲垣 穂子 [11:30-11:00] 創業アドバイザーとしてのノウハウや必要知識を体系的に解説し、実践に役立ちます。	5/20 定員の確保と選定 北で立地を大きく 吉川 和宏 [11:10-12:40] 少人数で集客や顧客維持、5/27と同時開催の半日セミナーです。	5/20 販売促進・営業で新展開を期待！ 柏谷 智和 [13:30-15:00] 営業、集客、宣伝、販路拡大など、多岐にわたる実践的なノウハウを伝えます。	5/20 決算書の読みと経営者の視点 梅林 行一 [15:10-16:40] 決算書の読みと経営者の視点、また、経費削減の観点から解説します。
5/27 お金の管理と銀行との付き合い 茂木 俊昭 [11:30-11:40] 創業初期の資金管理や銀行との付き合い方を解説し、実践に役立ちます。	5/27 創業前に知って得するノウハウ 川村 忍希 [11:30-11:40] 法人と個人事業主の違い、創業に必要な書類や手続きなど、創業前に知っておくべきノウハウを伝えます。	5/27 家族経営の 伊藤 祐治 [11:30-11:40] 家族経営のメリット・デメリット、また、家族経営のノウハウを伝えます。	5/27 インターネットでの販売 伊藤 祐治 [11:30-11:40] インターネットでの販売のメリット・デメリット、また、インターネットでの販売のノウハウを伝えます。

お申込み FAX 043-221-8424 または千葉県信用保証協会HPから

お名前	<input type="checkbox"/> 5/20 創業の基本知識 <input type="checkbox"/> 5/27 お金の管理
ご住所	<input type="checkbox"/> 5/20 定員の確保 <input type="checkbox"/> 5/27 銀行との付き合い
電話番号	<input type="checkbox"/> 5/20 販売促進 <input type="checkbox"/> 5/27 家族経営
	<input type="checkbox"/> 5/20 決算・経営者視点 <input type="checkbox"/> 5/27 ネットでの販売促進

※講師の都合により、開催の日に変わることがあります。ご了承ください。

創業セミナーバイキングチラシ

(2) 創業スクールの開催

創業スクールは1回限りの創業セミナーと異なり、4日間通って創業計画書を作成するワーク主体の内容となる。

チラシも創業スクールとは異なり、かなり固めの印象となっている。タイトルも「創業プラン作成スクール」と目的を絞っている。

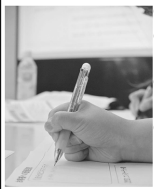
実は、このようなチラシにしたのには理由がある。創業スクールを始めた当初は、40名ほどの受講者が来たが、その中には、起業したいという思いだけでほとんどビジネスプランが決まっていなかった方が含まれており、2日

目に20名ほどに減ってしまったということがあった。そのため、最初から受講者のハードルを高められるように、固いイメージにした。現在はすぐに定員が埋まる大人気のスクールとして継続している。

特定創業支援事業
創業プラン作成スクール

本気の創業を中小企業診断士が徹底サポート

2018年1月13日・20日・27日・2月3日(土)
各日 10:00~16:00



- 無料 定員30名
- 融資申請に必要な創業計画の作成を支援
- 経験豊かな中小企業診断士による徹底的なサポート
- 共催市町村の登録免許税の一部半額、創業補助金の申請が可能(※本講座を受講し一定の条件を満たした場合となります)

●会場
船橋市勤労市民センター
千葉県船橋市本町4丁目19-6

JR船橋駅から徒歩6分 京成船橋駅から徒歩3分。
駐車場がないため公共交通機関でお越しください。

主催 **千葉県信用保証協会 創業サポートチーム**
共催：船橋市 市川市 松戸市 千葉市 市原市 八千代市 袖ヶ浦市 富津市
後援：千葉県 千葉県産業振興センター 船橋商工会議所 千葉県中小企業診断士協会

QRコード
詳細・お申込みはWE Bから。または裏面をご覧ください

創業スクールチラシ

(3) セミナー・スクール講師の選抜

セミナーとスクールの講師は、条件を設けている。90分間、講師1人で講演するセミナーは、すでに経験がある講師を中心に依頼している。

ワークが主体のスクールについては、比較的经验が浅い診断士を中心に行っている。ただし、一定の品質を担保するため、下記の取組みを行っている。

①創業スクールの共通テキストを作成

当初は登壇する新人講師にテキスト作成を任せていたが、受講者から内容について、「理論の紹介だけです」と指摘を受けたことがあった。この方は診断士ではなかったが、経営に関する知識や経験を豊富にお持ちであった。ベテランの診断士であれば、これまでの経験を踏まえて説明するが、新人のために、

単なる知識の紹介になってしまい、このような指摘を受けてしまったのである。そのため、理論の講義部分は最低限に抑えて、ワークを主体としたテキストをベテラン講師陣が作成して共通化した。

②セミナー講師発掘プロジェクトの入賞者へのアサイン

内容だけではなく、伝え方も大切な要素である。そのため、平成29年からセミナー講師発掘プロジェクトを開催している。15分間のプレゼンテーションの中で選ばれた3名の受賞者に講師を依頼している。

③講師のデリバリースキルを高める勉強会

内容を理解するための勉強会を開催している。内容の理解だけではなく、相手にきちんと伝わるかどうかをチェックするため、ビデオ撮影による振り返り練習を実施している。

(4) アフターフォロー

千葉県内の商工会議所や市町村の創業セミナー・スクールと大きく異なるのが、専門家派遣の制度が充実している点である。

特に融資を希望する受講者の場合は、創業計画書が必須となる。その計画書の作成は、セミナーを行った講師が専門家として派遣され、フォローアップする形をとっている。

受講者もまったく知らない診断士ではなく、すでに顔見知りの講師が担当するため、安心感があるようである。

実際に専門家のフォローを受けた受講者からはこのような声が上がっている。

「慣れない創業計画書を一緒に考えてくれて、心強かった」

「チラシのポスティングを行ううえで商圏分析を行ってもらい、効果のある販売促進ができた」

「専門家もSNSで自社を盛んに宣伝してくれて、売上につながった」

3. 経営改善先への支援活動

創業だけではなく、会社の業績が低迷して

金融機関への元本返済が難しくなった企業に対して、当協会では千葉県信用保証協会と以下の取組みを行っている。

(1) 経営改善計画の策定支援

経営改善支援センターのスキームを活用した経営改善計画の策定支援。

(2) 専門家派遣

専門家派遣による経営改善計画の策定支援。

(3) 専門家によるワンポイントアドバイス

特に、「経営改善計画の策定支援」は、策定する改善計画の内容によって、会社の資金繰りの状況が変わるだけではなく、金融機関の企業への評価をも左右する重要な書類である。

そのため、(1)と(2)については、担当者以外のベテラン診断士が計画書の内容をチェックし、場合によりアドバイスを行っている。

謝金は現状は少なく、場合によってはボランティアとなる。しかし、会社の資金繰りに大きく影響する書類でもあり、何よりも診断士の地位向上を果たしたいという思いで協力していただいている。

4. 今後について

平成30年度からは創業、経営改善だけではなく、事業承継の課題を抱える企業への支援も加速される。さまざまな課題を持つ企業に対して、当協会は千葉県信用保証協会と連携して、手厚い支援を行っていく方針である。

庄司 桃子

(しょうじ ももこ)

千葉大学文学部卒業後、衣料量販店にて商品アイテム別の販売動向分析や陳列方法の見直しによる業務改善を実施。その後、研修会社にて、小売業やコールセンターでの研修、応対品質調査の企画・運営を行う。2006年中小企業診断士登録。現在、企業向け研修やセミナーのほか、コンサルタントとして創業や中小企業の再生支援などを実施している。

