

「地方」を創業で「創生」する



徳島県信用保証協会
地方創生部 部長 森 卓史

1. 創業するなら保証協会へ！

(1) 徳島だけの地方創生部

当協会が平成23年度に創業支援に本腰入れて取り組み始めてから11年が経過した。ありがたいことに他の信用保証協会から「創業といえば徳島」と言っていただけになった。そして令和4年4月、創業支援を軸にした地域との連携、創業機運の醸成などを行う部署として、全国初の「地方創生部」が設置された。なぜ「創業支援＝地方創生」なのかを、これまでの創業支援のさまざまな経験と、そこから得た知見を整理し、振り返ってみたい。

(2) 創業の一貫支援

保証するだけでは創業者の支援として不十分であることは以前から認識しており、初期の頃からお客さまのフェーズごとに

- ①創業前相談で事業計画作成支援
- ②保証による金融支援
- ③創業後概ね3年間のフォローアップ

の支援体制で臨んできた。今では各協会でも同様の取り組みをされているところが増えてきている。課題はいろいろあるが、お客さまが安心して創業するには、必要なスキームだと思う。

(3) 源流は欧州研修

平成21年に連合会のヨーロッパ研修に参加させてもらった。訪問先のAWS（オーストリアの信用保証機関）とベルサイユ商工会議所（パ

リ・1559年設立）で、創業支援に関し下記の知見を持ち帰った。金融以外にもいろいろな場面でフォローアップすることが、創業者支援で何より重要だという説明が、強く印象に残っている。

- ◇ ビジネスプランの作成支援
- ◇ 起業先と支援機関の人的交流機会の設定
- ◇ 面談やネットによるフォローアップ
- ◇ 同業者コミュニティに入り研鑽を図る
- ◇ 人材育成、資格取得、資金調達のアドバイス

2. エッジの効いた創業支援

当協会の創業支援は保証による金融支援に止まらず、創業したお客さまの成長をサポートしたり、創業機運の醸成を図るような取り組みまで幅広い。

その中で特徴的な事例をいくつか紹介したい。（QRコードを読み取れば、お店やイベントのサイトに飛びますので、スマホを手にお読みください）

(1) ガッツリ創業前相談

「創業するなら保証協会へ！お気軽にご相談ください！」とアナウンスメントを続けていると、いろいろなお客さまが相談にやってくる。「徳島駅前でエステサロンを開業したい」はかなり具体的だが、「サラリーマン辞めて自分で何か事業をしたい」という“ほわっ”とした方もたまにいる。いわゆるゼロイチ層である。担当者は根気よくお客さまの心情に寄り添い、思いが具体化するよう対

話を重ね、創業計画書に落とし込んでいく。お客さまとの面談回数は少ない方で1～2回、多いと5～6回の方までいて、お互いが納得できる創業計画ができるまで続ける。期間も長いケースだと3年越しという案件もある。創業計画書と信用調査書を仕上げ、金融機関にフィードバックする。

連合会の「創業支援研修」の講師にこの話をしたら「それは金融機関の仕事でしょ?!」と仰ったそうだが「いいえ、うちの仕事です」。



当協会の貢献は、「ビジネスプラン書き方講座」に講師派遣するところから始まり、最終審査会に進出するファイナリストに対し、パワーポイントの添削やプレゼンテーションの指導をガッツリ行っている。

出場者はこの経験が自信となり、ここから大きく羽ばたいていく方も多し。創業者の成長をアシストし身近で見られるのは支援する立場としてこの上ない喜びである。



(表彰式)

(2) とくしま創生アワード

徳島県、徳島新聞社ほか計7機関の実行委員会が主催し、徳島を元気にするビジネスプランを表彰する「とくしま創生アワード」に当協会も参画し、そこに集う創業者の成長をしっかりサポートしている。



(最終審査会でプレゼンする創業者)

当協会の勧めでアワードに応募し、入賞者やファイナリストが創業時に保証協会付融資を利用するなど、いい循環が生まれている。

(3) 移住創業支援

地方創生の一端を担うものとして、徳島県へ移住して起業創業する方を呼び込もうと、4年前から毎年東京で移住創業セミナーを開催している。

初回のセミナーに参加した藤岡あすかさん(当時23歳)は東京在住で、「いつかは自分のお店を持ちたい」と開業を夢見て、六本木アークヒルズ内にあるコールドプレスジュースの専門店にて修行していた。セミナーでゲスト講師などから創業の体験談を聞くうちに「私が腹を括って一歩踏み出せば、夢が実現するかも知れない」という気になり、その半年後にUターンして徳島駅前で念願のカフェをオープンさせた。藤岡さんは「セミナー参加がきっかけで創業に前向きになれた。数百万円の借入れは“新車を1台ローンで買った”くらいに考えたら、怖くはなかった」と語った。

他にも継続して移住創業の相談を受けている方が数人いる。ただ「移住」も「創業」も人生の一大転機であるので、焦らず急がず機が熟すのをしっかり見守りつつサポートしたい。



(nas café オーナーの藤岡あすかさん)

nas café 徳島市一番町2-11-2

(4) 商品 PR ブース&マッチング

当協会の受付前にあるホールで、創業顧客のフォローアップ支援として、商品やサービスを紹介する展示スペースを設けている。12社のお客さまに1年間展示していただき、毎年入れ替えている。創業者はまだまだお店や商品が知られていないので、テストマーケティングの場として利用してもらっている。



(創業者の商品展示スペース)

創業者の思いが詰まった商品・サービスが来訪される事業者や金融機関職員の目に触れ、少しでも認知度を向上させるお手伝いのできたらいいなと思っている。

せっかくなのでビジネスマッチングも促進していて、実際にマッチングに繋がった事例があ

る。カフェ・レストラン「ねこやまねこ」オーナーの竹内美香さんと、ジュエリー作家「アトリエタガミ」の田上茂さんのマッチングをお手伝いした。二人がコラボして、竹内さんのカフェで田上さんのジュエリーを販売することとなった。



(竹内美香さん(左)と田上茂さんを引き合わせ)

そしてこのタイミングでSNSの専門家を派遣し、Instagramによる効果的な情報発信を絡めたプロモーションを併せて支援した。

実店舗を持たない田上さんは「実物を直接見てもらえる場ができ、販路開拓に繋がる」、竹内さんは「新規顧客が開拓でき、ビジネスチャンスが広がる」とマッチングの効果に期待を寄せた。

(5) 大学院で寄付講座

平成28年に結んだ業務連携協定に基づき、徳島大学工学部大学院の選択科目「ビジネスモデル特論」を、当協会の寄付講座として実施している。半期で16コマの授業を通じてビジネスセンスを涵養し、起業マインドを育てることを目標にしている。近年では多くの協会が地元の大学で授業を行っているが、講座を丸ごと担当し単位認定まで行っているのは、当協会くらいではないかと思う。

前半は「ビジネスにおける価値の概念」、「シェアリングエコノミーの潮流」、「サブスクリプションモデルの考察」などの講義を行う。後半は5人程度のグループワークでビジネスプランを作成し、最後にプレゼン発表を行うカリキュラ

ムである。普段意識せずモノやサービスにお金を払っているが、改めて「何にお金を払ったのか」「真の価値（ベネフィット）は何か」などを意識し、経営者の目線で商売を見られるようになってほしい。

開講時に起業を考えている学生は1～2人だったのが、終了時のアンケートでは7～8人に増えている。「大手企業への就職を考えていたが起業も視野に入ってきた」とか「直ぐにはないが、いずれ起業したい」などの意見が見られ、マインドの変化を肌で感じる。社会に出る前から起業家という生き方があることを知り、将来チャンスがあれば起業したいという人材を、一人でも多く育てていく。創業の裾野拡大をここからやっている。



(徳島大学での授業の様子)

3. 起業家の人生に寄り添う

創業のサポートをさせていただいた吉野秀さん一家をご紹介します。

(1) お客様の夢を猛烈バックアップ

吉野さんは里山の自然の中で、天然酵母パンを焼きながら家族で暮らすことに憧れ、妻・真理子さんと12年前に徳島県吉野川市美郷の山間地域に移住した。その後4人の子供を授かり、一家で創業の夢に向かって着実に歩みを進めてきた。



(吉野さんファミリー)

初めの10年は会社勤めで自己資金を蓄え、3年前から起業準備に入った。セルフビルドで店舗を建築し、令和3年創業にこぎつけた。

当協会の担当者が行ったサポートは次のようなものであった。

- ◇ 窓口相談を受けた午後に現地に足を運んだ
- ◇ 創業計画書の作成支援
- ◇ 「徳島わくわく創業支援補助金」申請支援
- ◇ ふるさと納税を活用した「ふるさと起業家支援プロジェクト」応募申請支援
- ◇ 上記クラウドファンディングを複数の職員がSNSで全国に情報発信
- ◇ 「徳島県あったかビジネス」認定支援
- ◇ 数十人の前で事業プレゼンする機会を設ける
- ◇ 信用保証による金融支援
- ◇ 県や市の創業支援担当を紹介
- ◇ パンを買いに行く！



mokumoku note Bakery&Cafe
徳島県吉野川市美郷大野 97

(2) しなやかに伴走

京都からIターンで移住した吉野さんファミリーは当初徳島県とは縁もゆかりもなかった。よその土地で起業することは、人生の一大決心である。解決しなければならない問題・課題が山のようにある中であっては、資金調達などごく一部に過ぎない。当初は「借金したくない」と言っていた吉野さんと当協会の担当者が信頼関係を築く中で、融資を受けて金融機関（信用保証協会含む）と取り引きすることのメリットとデメリットを丁寧に説明し、こちらの考え方を受け入れてもらった。吉野さんは「付加価値を上げお客さまに満足してもらうために、借入れしてでも一定の初期投資は必要で、そこを信用保証協会さんに気づかせてもらって感謝している」と言ってくれた。

我々の仕事はただファイナンスを付けることだけではなく、保証付融資通じて起業に向けた吉野さんのあらゆる課題を自分事として受け止め、一緒に解決方法を考えていく。それが当協会の創業支援である。吉野さんの事業の成長と子供さん達の成長を、共に見守っていきたい。



4. 何を以って成果とするか？

(1) 相談者の2人に一人が創業に至る

これまでに約3千人の方から創業相談を受け、約半数の1,547人が当協会のサポートで創業を実現した。これらのお客さまとの関わりが当協会の創業支援の歴史である。

ただこの数字で多いとか少ないとかの評価はできない。

H23～R3年度（11年間）の累計		
創業者	1,547名	= 50.9%
創業前相談	3,038名	

(2) 創業支援の目的の究極

創業支援の取り組みが評価され、2018イノベーションネットアワードで当協会は優秀賞を受賞した。その審査過程で何度も問われたことは「地域経済への貢献とは何か？」ということ。

「保証を〇件★億円実行！というのには、自分たちの実績をひけらかしているだけであって、その取り組みが地域経済へどのような貢献したかを、数字で具体的に表現してください」と。

考え抜いてたどり着いたのが「**雇用の創出**」である。平成27年の中小企業白書に「小規模事業者1社あたりの平均従業員数（正社員からパートアルバイトを含む）3.6人というデータがあり、これまでに創業支援した顧客数1,547社を掛けてみたら、創業によって5,569人の雇用を創り出したこととなる。付加価値額としては、約6,080百万円を生み出した計算となった。

小規模事業者一事業者あたり	
平均従業員数	3.6人
付加価値額	3,930千円

（平成27年中小企業白書より）



創業支援の成果	
平成23年度～令和3年度（11年間）	
新たな雇用	5,569 人
付加価値の創出	6,080 百万円

徳島県の経済規模からすれば微々たるものかもしれないが、これが地域経済への貢献指標として正鵠を射ているのではないかと考えている。

過疎地域を多く抱える徳島県にとって、「創業が地域でシゴトを作り出す」そういう効果を実感できる数字である。

(3) 雇用で地域経済を活性化する

信用保証協会の基本理念や、公的機関という組織の立場を鑑みれば、金融機関のように金融目線で数字の追及のみに目を奪われることなく、雇用の創出・維持に努めることが、信用保証協会のミッションの究極ではないかと考える。

創業で新たに事業が作り出されると、そこに雇用が生まれ、付加価値が創出され、税金にもつながる。給料が地域で消費に回り、地域経済が潤う。その循環のなかで創業支援をしっかり行うことが、信用保証協会の地域への経済貢献であると考えている。

5. 経験や知見を全国に伝える

これまでに創業保証を始めセミナーやイベント、外部連携などいろいろなことに取り組んだ。お陰様で県内でも「創業といえば徳島県信用保証協会」と認知されているようだ。次は蓄積した経験・知見を他協会に、いや支援機関全般にお伝えするのがミッションとなる。

(1) 四国創業セミナー

お隣の香川県信用保証協会では創業承継支援課長の松岡一行さんが音頭を取り、日本政策金融公庫四国創業支援センターと四国四県の信用保証協会が連携した創業セミナーを昨年6月に開催した。

遡ること6年前の平成28年に当協会が呼びかけて徳島市で開催した「四国創業セミナー」（来場200人）の運営ノウハウを今回提供させていただいた。主催者側の制度説明ばかりでは味気ないので、元気のよい起業家を呼んで創業体験発表や、参加者を交えた座談会形式のパネルディスカッションを組み込み、親しみやすい雰囲気の中、参加者の起業マインド醸成が図られた。

ゲスト講師の(株)Mirea代表取締役の大西実希さんは、子育て支援事業を起業した経験から、「諦めずに一歩ずつ着実に進んでいくことが大切」と参加者にエールを送ってくれた。

このイベントに限らず、何をやるにも常に『連携』を意識している。信用保証協会が単独でできることは限られているので、金融機関のほか行政、経済商工団体、メディア、大学、士業、他協会など可能性のあるあらゆる機関と連携し、1+1=3以上、もしくは掛け算によって大きなパワーとネットワークの広がりを出していく。「地域の事業者を地域の皆で育てていく！」この意識が大切だと思う。

創業を考え始めた方に最適なセミナーです！

創業するなら知っておきたい 「お金の話」

開催日時（オンライン会議室「Zoomミーティング」）
6月15日（水）18:00～20:00

参加費
無料
定員30名

【セミナー内容（詳細は裏面をご覧ください）】

第1部 日本公庫って何？信用保証協会って何？
18:05 ・「日本公庫の創業支援と資金調達のコネクション」
18:55 ・「創業するなら保証協会へ！」
・「各県の信用保証協会のご紹介」

第2部 女性起業家が語る“創業のすゝめ”！
講師：大西実希（おおにし みき）氏
株式会社Mirea 代表取締役
19:00
19:30 子育てママが抱える悩みを社会の課題と捉え、課題解決を目指し創業した経験を素直に語ります。創業計画作りから資金調達、ビジコンの応募、協力者の巻き込みなど、起業家の情熱的な生き様を見せてくれます。
大西実希氏

第3部 オンライン座談会 & 質疑応答
19:30 日本公庫・信用保証協会の担当者にごんごんとお話しいただける質疑応答コーナーです。
20:00

【主催】 日本政策金融公庫 国民生活事業本部 四国創業支援センター
【共催】 徳島県信用保証協会、香川県信用保証協会、愛媛県信用保証協会、高知県信用保証協会
【後援（予定）】 四国経済産業局

(2) 岡山県信保の若手有志勉強会

岡山県信用保証協会では協会の未来を真剣に考える若手が定期的に勉強会を開催している。総務課長の赤木隆洋さんから依頼を受け、3回目となる昨年11月に岡山市にお伺いし、同協会の若手～中堅の20人に「創業支援の取り組みと、伴走支援の心構え」についてお話しさせていただいた。

- ◇ 創業支援はお客さまの人生に寄り添う、難しいけどやり甲斐のある仕事であること。
- ◇ 寄り添うとは、お客さまの思いを肯定的に受け止めること。
- ◇ 私たちが心がける傾聴のポイントは①アドバイスしない、②話しの先回りをしない、③ジャッジしない、これに留意して共感を持って聴くこと。
- ◇ 協会は銀行の第二審査部ではなく中小企業の側に立った保証人であることを忘れない。このような内容で90分お話しをして、最後は「中小企業に寄り添った支援とは」について意見交換を行った。業務終了後にもかかわらず参加してくれた皆さま方からは、「中小企業のお役にたちたい」という本気の熱意を感じ、頼もしく思った。



(3) ノウハウ共有サイト勉強会

令和3年初め、金融庁地域金融企画室の渡辺茂紀室長補佐に「国は好事例集の配布と併せて、関わった人たちのマインドやスタンスなども伝えていくべきでは」と言ったところ、「じゃあ森さん、ノウハウ共有サイトで全国の仲間に創業支援の話をしていただけますか」というやり取りから、北海道から沖縄まで全国各地の信用保証協会、地

域金融機関の職員約100名が参加したオンライン勉強会で講師を務める機会を得た。

信用保証協会と地銀・信金・信組、業態は違えども地域の中小企業を支援し雇用や経済活性に貢献するというミッションを共有している。全国の同志に当協会が培ってきた創業支援と伴走支援のヒントをお伝えできた。中小企業の悩みや支援機関の課題などは、地域が違って共通のものがあるはずである。お互いが知見を共有し合って一緒に成長できれば、それぞれの地域が良くなっていくだろう。ノウハウ共有サイトを通じたご縁に感謝している。

事業者支援ノウハウ共有サイト オンライン勉強会 ～創業支援・人材育成～

3 / 3 (木)
15:00～16:30
オンライン (Zoom) 開催

【講師】

徳島県信用保証協会 企画部
部長 森 卓史 氏

【略歴】

- ・ 1964年徳島県生まれ。
- ・ 大学卒業後、徳島県信用保証協会に入協。
- ・ 総務部、管理部、保証部、経営支援部、企業支援部を経て現在企画部で勤務。
- ・ 創業支援や地域連携など地方創生に関わる業務を担当。
- ・ 中小企業診断士、キャリアコンサルタント。

【テーマ】

「徳島県信用保証協会の創業支援ならびに支援人材育成の取り組み」

【内容】

- ・ 創業支援における伴走支援および事業者支援の取り組み
- ・ 若手職員の人材育成の取り組み
- ・ 協定締結だけでなくとまらない実質的な連携のポイント

6. 信用保証協会の仕事は地方創生 そのもの

地域の一員として中小企業者に関わりながら、信用保証協会の公共性を考えたとき、信用保証協会にしかできない立ち回りや役回りがあることに気づく。金融機関の間に立って金融調整をしたり、行政や各種団体とのつなぎ役など、利害が偏らない信用保証協会だからできる場面は沢山ある。

信用保証協会は地域に存在するありとあらゆる機関と連携を図り、一緒になって中小企業支援に取り組まなければならない。その中心にいるのが（中心となり得るのが）信用保証協会という組織である。

幸い徳島において創業の現場では、関係機関が有機的に連携し、創業者を一体でサポートする体制ができている。(下記の図を参照)

創業を考えているお客さまは、どこの窓口を訪ねても信用保証協会を中継して、いろんな支援機関のサポートが受けられる。皆が寄ってたかって創業者をサポートする手厚い体制ができている。創業者にとって、安心して創業に向かうことができるネットワークだ。

この仕組みこそが雇用を増やし地域経済を活性化していく、まさに地方創生なのではないかと思う。

地方の地域社会では、人と人との繋がりは直ぐにできる。当協会がサポートさせていただいた創業者 1,500 人を大きなファミリーと捉え、彼らを繋ぐ創業者ネットワークを、これからも育てていきたい。

協会を中心としたネットワーク

