

〔中小企業懸賞論文入選作品〕

中小企業振興政策と地域金融の現状と課題

～川崎市の中小製造業における 支援ギャップが引き起こす課題とその解決策～

山 中 瞬 市 村 尚 紀 鍵 村 仁 以 奈
(専修大学) (専修大学) (専修大学)
(商学部3年) (商学部3年) (商学部3年)

高 野 青 空 中 村 優 衣 柳 原 愛
(専修大学) (専修大学) (専修大学)
(商学部3年) (商学部3年) (商学部3年)

< 要 旨 >

中小企業が地域において成長・発展をしていくには様々な面において多くの課題が存在する。そして、その課題への対応において重要な役割を果たしているのが地域金融機関の支援である。しかし、全ての中小企業が満足のいく地域金融機関からの支援を受けられていないのが現状である。

筆者は在学している大学、居住地のある川崎市に焦点を当て、その主要産業を担う中小製造業に着目した。特に川崎市は創業や新規事業創出支援を重点的に行っており、国が成長戦略の一環として目指している開業率の倍増にも関連することから、地域の中小企業振興策の中で製造業の創業支援に絞り調査を行った。

本論では、川崎市の製造業を営む中小企業又はこれから起業する者が直面する課題及び中小企業振興政策において、地域金融機関が行っている支援などの対応を把握し、支援側の金融機関と支援を受ける側の中小企業や創業者の支援ニーズにおいて生じる相違を分析することにした。既存のデータ等では得ることのできない事項に関しては、金融機関や企業、創業予定者にヒアリングを行い、その結果から解決策の考察を行った。

以上により、地域金融機関が地域の中小製造業・創業者に対して行うべき支援策として、4点を提案したい。①起業時に必要となる特許取得費用への資金的支援、②地域において仕事の経験を有するOB・OGの方によるコンサルティング業務、③過去の融資実績に基づく貸し倒れリスク軽減による貸出金利の低減、④インターネットを利用したビジネスマッチング等の販路開拓支援である。

利用者の現状・課題に対し、細かいニーズに着目し、両者の認識の違いをすり合わせ、ニーズに合った支援策を講じることにより、地域の中小製造業および地域金融機関双方の成長・発展を可能にするであろう。

目次

はじめに

第1章 川崎市の現状

1-1 川崎市の概要

1-2 川崎市における中小企業・創業支援策

第2章 地域金融

2-1 地域金融の現状

2-2 中小企業・創業支援政策における金融機関の位置付け

2-3 地域金融機関独自の創業支援策

2-4 小括

第3章 中小企業の現状

3-1 川崎市の中小企業の現状

3-2 中小企業の起業に関する現状・課題

3-3 小括

第4章 地域金融が行うべき課題解決策

4-1 調査結果

4-2 4つの提案

第5章 結論

参考文献・参照URL一覧

ヒアリング調査先一覧

はじめに

本論では、「中小企業振興政策と地域金融の現状・課題」というテーマに基づき、地域を筆者の在学する大学や住居がある川崎市を対象とする。川崎市は「工業都市」と呼ばれていることから、主要産業である製造業に属する中小企業¹を調査対象とした。

川崎市において製造業を営む中小企業、またはこれから起業する者が現在抱える課題、及び中小企業振興政策に基づき、地域金融がその中小企業に対して行っている支援策と中小企業・創業者の支援ニーズの違い（以下、「支援ギャップ」という。）を明らかにし、そこから中小企業振興策における地域金融が担うべき役割を考察していく。

起業家・中小企業が成長・発展していくために、常に上位に挙げられるのが資金調達問題であるが、資金調達問題の中でも、多数存在している金融機関等の中でどこを選ぶのか、また出

資なのか融資なのか、調達金額、返済方法といった細かい部分の課題も重要であると考えた。

このような細部の課題を検討する上では、地域金融の利用者への関わり方を考察することが必要であり、地域金融が利用者の持つ課題の細部まで解決することで、利用者である中小企業および地域金融双方のさらなる成長・発展に繋がると考えた。

第1章 川崎市の現状

1-1 川崎市の概要

日本には一連の工業地域、地帯が集まる「太平洋ベルト」がある。その中でも、愛知県を中心とした中京工業地帯、大阪・神戸を中心とした阪神工業地帯に並ぶ日本三大工業地帯の一つが京浜工業地帯である。京浜工業地帯とは東京・横浜・川崎を中心とする工業地帯で、一時期は全国で最大の生産額をあげるなど文字通り日本の産業の基盤となっている。

2014年3月時点で、川崎市には40,916の事業

¹ 本論文では、従業員300人以下、資本金3億円以下のどちらかを満たす企業を中小企業とし、研究する対象とした。

所、29,438の企業が存在し、約514,781人が従業員として働いている。横浜や東京に比べると数字は大きくないが、川崎市以外は主に東京のベッドタウンであるという特徴を踏まえると、狭い地域に多くの企業が集積していると言える。さらに大都市との交通の便も良いことから、富士通株式会社やそのグループの本社、東亜石油株式会社や株式会社文教堂グループホールディングスといった全国的に有名な企業がいくつも存在する。しかし従業者規模別事業所の数字を見ると、中小企業が全体の98%以上を占める。さらにその中でも小規模企業者にあたる割合は全体の73.6%である。産業別でみると、金属製品・生産用機器・電気機器の割合が全体の40%以上を占める。

このように京浜工業地帯の中心として、また日本の工業の中心として活躍する川崎市であるが、近年下請企業が中心であることが仇となり、大企業の工場の海外移転や不景気に伴い事業所数は年々減少傾向である。そこで大企業に頼ることなく、中小企業それぞれが技術を生かして独り立ちする、あるいは独り立ちできる企業を創出することが今の川崎市の課題である。

1-2 川崎市における中小企業・創業支援策

現在川崎市ではこうした課題を解決するため、創業支援や新規事業開発支援を積極的に行っている。同時に、安倍政権発足により掲げられた成長戦略のうち、中小企業・小規模事業者の革新の成果目標として、開業率を現状の4.5%から10%台にすることを目指している。し

かし起業時及び起業後に直面する課題は多々あり、欧米と比べて低い開業率に留まっているのが現状である。今回はこれらの背景を基に、川崎市の製造業の創業・新規事業の状況と支援策について調査した。

ここでは川崎市の創業支援事業計画を引用し、川崎市が行っている創業支援策について説明する。

「川崎市創業支援計画」は、川崎市を中心に経営支援機関 [川崎市産業振興財団・川崎商工会議所・ケイエスピー]、NPO法人 [ぐらすかわさき]、インキュベーション施設 [かわさき新産業創造センター (KBIC)・KSP、KCCIインキュベータ・テクノハブイノベーション川崎 (THINK)・明治大学地域産学連携研究センター]、金融機関 [横浜銀行グループ・神奈川銀行・八千代銀行・川崎信用金庫] が相互に連携し、創業しようとする者に対し、創業段階とニーズに合わせた体系的かつ総合的な支援を行うものである² (各機関の役割：図表1参照)。

次に、川崎市内の主力金融機関・商工会議所のホームページから現状調査を行った。しかし求めている情報の記載がないことや、より詳しく調査するため、直接訪問しヒアリング調査を行った。また中小企業に関してはホームページすら存在しない企業が多く、先にヒアリングをした商工会議所からの紹介によりヒアリングが実現した。加えて、昨年KSP (川崎サイエンスパーク)³でインターンシップを行ったメンバーがおり、KSPの方から起業間近の人を紹介していただき、ヒアリング調査を行うことにした。

² 経済産業省 川崎市創業支援計画より。

³ KSP-ベンチャーの育成支援・インキュベーションを通じて新産業創出から成長段階に応じて支援する企業

図表1 川崎市創業支援計画における各機関の役割

機関名	役割
経営支援機関 川崎市産業振興財団・川崎商工会議所・ぐらすかわさき	起業知識の習得支援 出会いの場の提供
インキュベーション施設 KBIC・KSP・KCCI・THINK・明治大学産学連携研究センター	活動スペースの提供 専門家による成長支援
金融機関 横浜銀行グループ・神奈川銀行・八千代銀行・川崎信用金庫	融資・窓口相談・セミナー開催

出所：川崎市創業支援事業計画より筆者作成

第2章 地域金融

2-1 地域金融の現状

現在、川崎市には多数の地域金融機関が存在している。地方銀行の支店が37件、信用金庫が95件あり、総支店数は132件である⁴。狭い地域に多数の金融機関が存在することは利用者を悩ますばかりでなく、過当競争を生じさせ、低金利化による競争は金融機関の収益を減少させてしまう。この状況を受け、金融各社では従来の預金業務や融資業務だけではなく、コンサルティング業務を行うなどにより、付加価値のあるサービスを提供して対応している。

2-2 中小企業・創業支援政策における金融機関の位置付け

従来、国や地方自治体における中小企業政策は、行政機関のほか、公益法人や商工会議所、中小企業団体中央会等の各種団体が担ってきた。近年、こうした公的機関に加え、より中小企業にとって身近な存在である地域金融機関も、中小企業支援の一翼を担うよう、政策的にも位置付けられるようになってきた。

特に、各地域金融機関が創業支援に対し積極的に取り組む理由は、産業競争力強化法が

制定され、その中の創業支援機能の一部を地域金融機関が担うべく位置づけられたからであると思われる。ここでは産業競争力強化法の概要と、それを受けた地域金融機関と各関係機関の創業支援の一体化について述べていく。

産業競争力強化法は、日本経済の問題点であった過少投資・過剰規制・過当競争の3つのゆがみを是正し、民間投資の拡大と設備の新陳代謝・新事業にチャレンジしやすい仕組みづくり・過当競争の解消による収益力の向上を図ることでグローバル競争力を強化する目的がある。具体的には第一条に述べられている通り「産業競争力の強化に関する施策を総合的かつ一体的に推進するための態勢を整備」すること、「規制の特例措置の整備」「規制改革」と併せて「産業活動における新陳代謝の活性化を促進するための措置」を講じること、「株式会社産業革新機構に特定事業活動の支援等に関する業務を行わせる」こと、「中小企業の活力の再生を円滑化するための措置」を講じることなどが挙げられる。

また、産業競争力強化法が目指す創業支援のスキームを図表2に示した。まず国が策定した創業支援事業実施指針に対し、支援を実施したい市区町村は申請を出す。申請に対し認可

4 川崎市内出店地方銀行、信用金庫をウェブサイトより筆者調べ。

を受けた市区町村は民間のノウハウを活かして創業支援を行う事業者と連携し、マッチング支援や相談窓口などの創業支援事業を展開する。これは都道府県からも支援・連携を受ける場合がある。そして市区町村より証明書を発行された新規創業希望・或は創業後5年未満の利用者が支援を受けるというもので、見事に国・地方公共団体（市区町村や都道府県）・利用者の連携が取れており、先述の政策を「総合的かつ一体的に推進するための態勢」が整えられたのである。

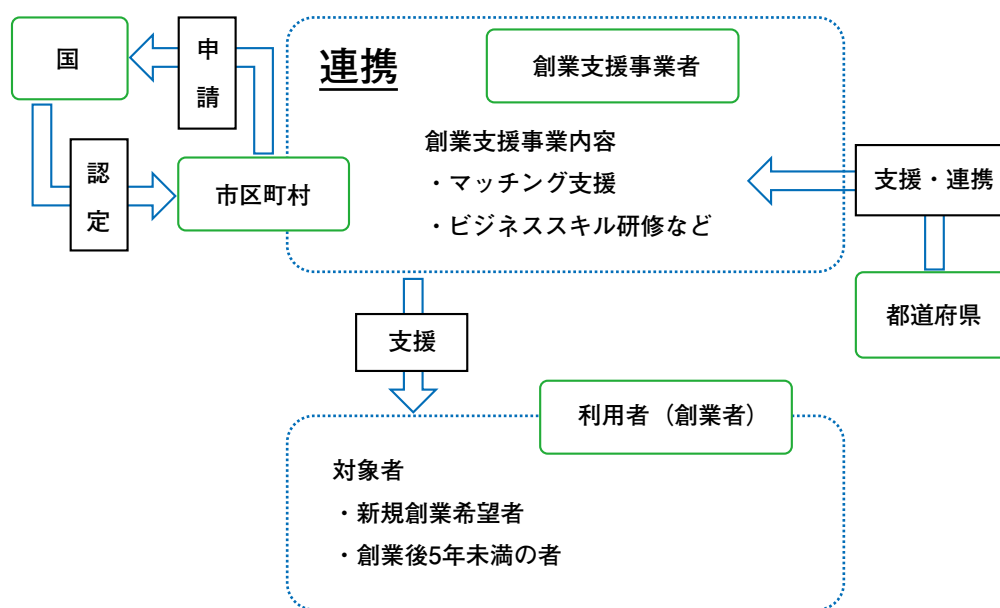
2-3 地域金融機関独自の創業支援策

1) 川崎信用金庫の創業支援策

本節では地域金融機関が行っている創業支援策について考察する。論文を書くにあたり、川崎市を中心とした信用金庫にヒアリング調査を実行し、その他の地域においては創業支援に特色を持つ信用金庫を調査した（**図表3**参照）。

川崎信用金庫では「かわさき起業家オーディション」に協賛している。このオーディションは年に6回開催されていて創業・新分野進出を行う企業・者への支援を前提としている。参加

図表2 産業競争力強化法の創業支援スキーム



出所：中小企業庁HPを参考に筆者作成

図表3 川崎市内地域金融機関ヒアリング調査の概要

目的	創業支援策の実績や効果について明らかにする
対象	川崎信用金庫
日時	2014年8月26日
ヒアリング項目	・「かわさき起業家オーディション」への協賛について ・開催セミナーの実績

者はビジネスプランを提出し、書類審査、プレゼンテーションによって選考される。川崎信用金庫は優秀者へ「かわしん賞」「かわしんビジネスチャレンジ賞」の提供により地元の創業者への支援をしている。「かわしん賞」に選考された創業者へは創業支援金「ファイト!」が贈られる。これは無担保で上限500万円までの融資を受けられる制度である。

その他に創業を検討または創業後1年未満の事業者を対象に「創業セミナー&個別相談会」を開催している。ここでは顧客獲得のためのホームページの作り方など、専門家の指導を受けられる機会を提供している。

2) 信用金庫の創業支援

全国的にみれば、川崎信用金庫に限らず特色のある創業支援策を実施している地域金融機関が存在する。ここでは、東京都の西武信用金庫、広島県の呉信用金庫についてまとめる。

A) 西武信用金庫

西武信用金庫は多様な融資制度を設けており、創業支援としては、東京都の中小企業向けの融資制度である「ビジネスサポートプラン」は最も汎用性が高く利用されやすい支援である。小規模企業融資では従業員数が製造業30人以下、卸売・小売・サービス業10人以下の中小企業者であり、東京信用保証協会の保証を受けられる利用者に他の小規模企業融資残高を含めて8,000万円の支援を、小口資金融資では信用保険法第二条第二項に定める小規模企業者・東京信用保証協会の保証を受けられる利用者に全国の信用保証協会の保証付き融

資の合計残高を含め1,250万円の上限の融資金額を設定している。それぞれの融資期間は運転資金としては7年間、設備資金としては10年間認められており、創業支援としては十分な期間が与えられているといえる。

金融的な支援の他には、新規事業者など様々な事業者を対象に、業種や目的を絞り込んだ「西武事業支援セミナー」を無料で開催している。また、「西武リーダーズクラブ21」に入会すれば、セミナーや勉強会を通じての人脈づくりやノウハウの習得が可能となる。

B) 呉信用金庫

創業支援に力を入れていることで有名な呉信用金庫では、地域の活性化を目的に、資金調達からビジネスサポート、インターネットバンキングなど様々な創業支援が用意されていることが呉信用金庫のWebサイトからわかった。

資金調達の支援サービスとしては、運転資金や設備資金に1億円以内を貸し付ける「スーパーあしすと」、新規事業の開拓・新分野への進出を計画している法人・事業者を対象とした「くれしん創業・新事業支援ローン(アクレ)」が特に創業支援として有効であるといえる。また、非正規雇用労働者や専業主婦でも借りられる60万円以上300万円以下の少額の「自由設計」は、情報端末機器を使用して自宅で開業するような、さほど高額な開業資金を必要としない利用者に適したものである。SOHOや在宅ワークが普及してきている今日の事情にいち早く適応していることが伺える。

ビジネスサポートとしては、ビジネスプラン作成にあたっての相談や、呉信用金庫の中小企

業診断士による将来を見据えての現状整理・経営計画書作成・実行のサポート、ビジネスマッチング、事業継承・M&Aに関するセミナーの開催や個別相談、広島県内の4つの信用金庫・信用金庫キャピタルらの豊富な情報量に基づくサポートなど多岐に渡る手厚いサポートを実施している。

また、呉信用金庫の創業支援の最大の特徴は、日本政策金融公庫や商工会議所等、各支援機関との連携を強化し、呉市を中心とした周辺地域の創業期にある利用者に対し、その利用者の起業段階に合わせた経営サポートを行っていることである。その取り組み内容としては、一貫したサポート体制の整備、融資手続きの負担軽減のスキーム確立、金利などの融資条件の優遇措置などがある。

2-4 小括

川崎市内の地域金融機関は過当競争に陥っており、そのため各社ともに差別化を図り、独自の戦略によって競争している。地域金融機関による創業支援の傾向として見えてきたことは、信用金庫が創業者から既存企業まで総合的に支援を行っていることである。創業が増えれば自社の利用者の増加が見込まれるため、創業支援も顧客を増やすための戦略の一部であるのだ。産業競争力強化法によって地域が一体となって創業支援に取り組んでいく中、金融機関は顧客獲得のためより一層積極的に創業支援に取り組むであろう。

金融機関が担う創業支援では目利き能力の

向上が課題であると思われる。今回調査した川崎信用金庫ではオーディション入賞者への支援をしているが、今後、開業率の上昇によって起業する人が増加した場合、すべての起業者をオーディションに参加させることは不可能である。そのためより綿密なビジネスプランの審査が必要になるであろう。

第3章 中小企業の現状

3-1 川崎市の中小企業の現状

本章では、これまで製造業を中心として発達してきた川崎市の中小企業に焦点を当て、その中小企業の現状と抱えている課題について、ヒアリング結果と既存のデータとの共通点や利用者と地域金融との関わりを概観する。

まず川崎市の企業数は法人企業数でみると平成24年時点で15,885社⁵であり、その中でも焦点を当てている中小企業数は約15,000社とその大半を占めている。また前章でも述べた事業所、従業員の数はどちらも川崎市だけで神奈川県約15%の割合を占めていることがわかった。

そして次に川崎市の製造業を見てみると、事業所数は全体の8.3%と少ないように思えるが、従業員数は全体の24.3%と約4分の1を占め、売上金額に至っては5兆2,825億円と全体の半分の割合を占めている⁶。

しかし、日本全国でみると、休・廃業、解散企業数は、2013年時点で28,943件であり、2006年の20,637件から年々増加傾向にある⁷。また全業種の廃業率は2012年時点で3.8%であ

5 企業等数は29,438社である。

6 川崎市の経済 平成24年経済センサス-活動調査結果より。

7 東京商工リサーチ 2013年「休廃業・解散企業動向」調査より。

り、近年では2009年の4.7%が最大で、年々減少傾向にある⁸。その中で製造業の開業率は0.7%で他の業種と比べても著しく低く、一方廃業率は5.4%であり、低い開業率に対し廃業率が高いことから製造業が減少していることがわかる⁹。川崎市の製造業も、同様の傾向にあると推察できる。

そこで川崎市は、積極的に製造業の創業支援や新規事業開発支援を行っている。川崎市内には、創業を目指す者や新規事業開拓を試みる企業の支援、人材育成サービスを提供するための機関、あるいは技術の源泉となる研究機関、インキュベーターなどが200以上集積しているのが特徴である。

3-2 中小企業の起業に関する現状・課題

1) 中小企業（製造業）の創業時の現状・課題

利用者が起業するうえでの課題は多く存在し、実際に起業を断念しそうになった理由として上位に挙がっているのが資金調達、販路開拓の2つの課題である。

① 資金調達

利用者が創業時に直面する課題の中で特に重要視されるのが資金調達問題である。特に製造業の場合だと、工場や機械装置などの設備投資が他の業種に比べて多額になってしまい、資金調達が最大の課題となっている。

今から約50年前の日本の高度経済成長期での開業率は6%～7%であった。当時は創業向けの補助金制度もなく、創業資金を自己資金で

賄ったとする企業が多い。しかし、当時の状況と現在の状況を比べてもわかるように、現在では自己資金では賄いきれないのである。

資金調達先の割合からすると図表4からわかるように資金調達は自己資金、親族等からの出資金や借入金が大半を占めるものの、金額を基準にみてもベンチャーキャピタル¹⁰（以下、VC）からの出資金額が最も多い。VCによる出資を受けた場合、その利用者の将来の成長見込みがあるとされるものの、ハンズオン支援¹¹や株主としての経営への口出しが行われる。しかしそのような場合、利用者にとって理想としていた事業とズレが生じてしまうリスクがある。

② 販路開拓

創業時の課題は資金調達のような金銭的問題だけではない。次に重要視されるのが販路開拓問題である。

ベンチャー支援を行っていて起業家の相談を多く受けていることから、KSPに対して起業時、起業後に比較的多い課題を伺ったところ、「技術・アイデアがあっても販売先が見つからなくては先に進むことが出来ない。そのため資金調達よりも販路開拓が最優先の課題であり、その機会を作ることや情報を求めていること」がわかった。

販路開拓問題は、創業時だけの問題ではない。中小企業の経営課題の中でも、特に重要なのが販路開拓となっている。この販路開拓問題に対しての解決策として、地域金融機関等が行う

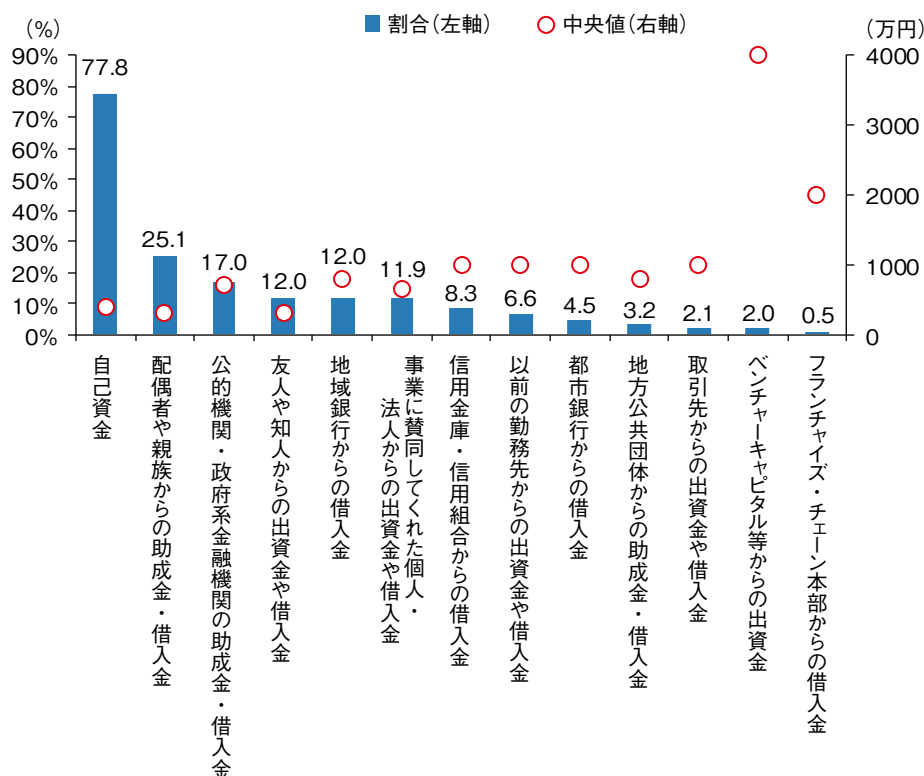
8 中小企業白書2014 P187 厚生労働省「雇用保険事業年報」（年度ベース）（注）日本の開業率は、保険関係が成立している事業所（適用事業所）の成立・消滅を基に算出している。

9 総務省統計局 平成24年経済センサス-活動調査より。

10 ベンチャーキャピタル-ハイリターンを狙ったアグレッシブな投資を行う、投資ファンド

11 ハンズオン支援-ファンドやコンサルティングファームなどが、投資先やコンサルティングを行う企業の経営に深く関わること

図表4 起業資金の調達先



出所：帝国データバンク「起業に関する実態調査」(2010年)より筆者作成

ビジネスマッチングが存在する。

しかし中小企業の現状では、一人の人が複数の部署を兼任していることが多いため、ビジネスマッチング等の販路開拓に繋がる活動までなかなか手が回らない。これらを理由に、さらに伸びる可能性のある企業であっても現在の仕事量等が安定していれば活動を行わない企業が多いのである。

2) ヒアリング事例

今まではデータ等からわかる利用者の現状について述べてきたが、地域金融が利用者の現状を解決するために行う取引等で生じる両者の認識の違いである「支援ギャップ」について、現場の声を聞き、見て知ることが重要と考え、川崎市で製造業を営む中小企業及び、KSPに入居していてこれから起業を試みている方にヒアリング調査を行った（図表5参照）。

図表5 起業家・中小企業ヒアリング調査の概要

目的	「支援ギャップ」を把握するため
対象	KSPに入居している起業家 山田氏 有限会社 相和シボリ工業
日時	起業家 2014年9月3日 相和シボリ工業 2014年9月16日
ヒアリング項目	起業時の資金調達について 地域金融機関に対する不安・不満

①KSP 起業家 山田氏

山田氏は現在、今までになかったモノの製造・販売を試みており、いわば新市場を開拓しようとしている起業家である。実際にこれから新ビジネスにより新市場を創出するにあたって、直面している資金調達について対談形式によりヒアリングした結果、「新市場を開拓するということは、過去の実績に基づくデータがないことで販売高の予測ができず回収見込みが付かないことにより、融資を受ける際に融資金額と返済期間が決めづらいということ」との声が挙がった。

また製造業に関連して、多くの利用者は自社商品の画期的な新しさ、その企業にしかできないクオリティーの高さを武器に事業を進めていく。その新しさやクオリティーの高さを保障するために特許を取得する利用者は多い。しかし「特許取得には20万円ほど掛かり、取得後も更新費用が掛かるため事業が波にのり特許代を賄えるようになるまでは自己資金による痛い出費である」と、特許費用補助を求める声も挙がった。

②有限会社 相和シボリ工業

相和シボリ工業は、従業員4名でへら絞り¹²、板金加工全般を事業内容としている中小企業である。平成23年11月に当社代表大浪忠が、川崎市から「かわさきマイスター」¹³に認定されたことにより、現在では日本を代表する商品を製造するまでに成長した。ヒアリングでその成長要因は何かと伺ったところ、「今まで消極的だったビジネスマッチングへ一度参加したこ

と」であった。

利用者の現状として、人手不足により時間がないことで利用者にとって現状の解決や成長を促すとされる地域金融などが行う支援等の利用が困難であるとされている。またそれらの支援などを利用するには利用者が不慣れである書類の手続きなどが必要とされるのである。実際に相和シボリ工業の方も、現場での製造業から広報・営業・商品の企画まで会社の事務・財務以外のほとんどを行っていた。しかし参加したことにより、「県外の企業と仕事をするようになったこと」や、「川崎市のマイスターを知るきっかけになったこと」など得るものが多かったという。このように、販路開拓に繋がる活動を行うことが成長するために重要であることがわかる。

「川崎市のマイスター」の認定の背景には、一度参加したビジネスマッチングで知り合った金融庁の方の紹介により、他の金融庁の方や市長などが実際に足を運び、実際に機械を動かしてもものづくりを体験したことにある。「これにより製品自体の理解も深めていただいたがそれを作り出している職人の技術の素晴らしさ」などを知ってもらった結果である。また地域金融等が訪問前とは目つきや態度が変わったという。

3-3 小括

中小企業・創業に関する既存データとヒアリング調査結果により、現状及び支援ギャップによる課題を把握することが出来た。そして筆者は不足している支援項目を以下の4つであると

12 へら絞り-平面状あるいは円筒状の金属板を回転させながらへらと呼ばれる棒を押し当てて少しずつ変形させる塑性加工の手法。

13 川崎市：かわさきマイスター-「手」や「道具」等を駆使し、極めて優れた技術・技能を発揮して産業の発展や市民の生活を支える「もの」をつくりだしている現役の技術・技能職者を市内最高峰の匠と認定し、素晴らしい技の普及・継承や後継者育成などを支援する活動。

考えた。

特許費用の補助金や新市場を開拓する時の経営面だけではなく、企業の製造活動・販売活動の専門的な知識を有するコンサルティング業務が必要であることから資金調達支援とコンサルティング業務、またビジネスマッチング等を利用者に有効活用してもらうことが重要であり、一度参加すれば大きく成長できるかもしれないチャンスを多くの利用者に知ってもらう必要があることから販路開拓および情報の共有が考えられる。

どの課題も解決すれば利用者の成長・発展を促進するものであり、地域金融の利用者に対して現状以上の協力が必要であると思われる。

第4章 地域金融が行うべき課題解決策

4-1 調査結果

今回の調査の結果、筆者は川崎市の利用者と地域金融の現状と課題を見つけることが出来た。たとえば、利用者は高いクオリティー技術を保障するために特許を取得するが、その出費でさえ負担が大きく、特許費用に対する補助金を求めていることである。また、利用者が企業活動の岐路に立った時、地域金融のコンサルティング業務が利用者のニーズを満たしていないことなどである。そして、筆者がもっとも重要だと捉えている課題は、売り上げを軌道に乗せるための取引先の確保、つまり販路拡大である。

4-2 4つの提案

筆者は、利用者と地域金融の現状を踏まえ、双方のさらなる活性化のために以下の4つを提案する。

1) 特許取得費用の補助

筆者は既存の特許取得費用補助を行っている機関の新たなPR方法を提案する。

産業競争力強化法により開業率の引き上げを目指すのであれば、新ビジネス開始に伴い特許の取得希望者がこれからますます増えるであろう。こうした人にとって不安要素となるのは費用や申請に関する手続きである。それらをカバーする制度の認知度向上は、新ビジネス開始の後押しとなるに違いない。

特許補助について筆者の調べでは、外国特許補助に関しては特許庁が主催となり各地域の産業振興財団に窓口が設けられている。ホームページも「特許 補助金」と検索すると一番に表示されるため、利便性は十分である。しかし国内の特許に関して、①特許庁が減免措置という形で設けているもの②日本弁理士会による特許出願等援助制度（これは弁理士への報酬を減らし利用者の費用を少なくするという援助）が主にあげられる。他にも国内特許補助を地域や、弁理士に対する相談のみ無料で行う団体はいくつも見られた。筆者が国内特許補助に関する情報を求める際、情報を集めづらい・わかりにくいと感じたのが率直な感想である。実際に筆者がヒアリングを行った起業家は、国内特許補助を求めたが情報をうまく見つけることができなかった。そこで川崎市役所に相談したが、職員は国内特許の補助金についての情報を有していなかった。

補助金のような制度は設けるのみに留まらず、認知され利用されてこそ価値があるものである。日本弁理士会や特許庁の方にPR方法を伺うと、「関連自治体にチラシの配布や情報提

供を行っている」との回答があった。しかし現状では情報を求める人に対して効果的なアプローチができていないと考え、新たな未提携先へのPR活動促進を求める。筆者は特許取得希望者が相談すると思われる役場や地域金融への接点の開拓を提案する。

2) 地域において仕事の経験を有するOB・OGの方によるコンサルティング業務

地域金融側から出た課題として、職員の専門知識不足が挙げられる。新ビジネス開始時に融資申請を行う企業は多種多様である。地域金融はそのすべてが審査対象なため、前例のないビジネスは一般的な融資基準に困るという。また専門知識を生かしたビジネスの場合、融資プレゼンテーションの内容理解に苦しむ場面もある。一方、コンサルティングを受ける利用者からは、支援に関する手続きの書類作成については現状に不満はない。しかし金融機関職員の実務経験が乏しい分、現場で発生した問題に対する解決策やその業界ならではの企業の課題に関する相談についてはまだまだ未熟であるとの意見であった。

例えば金属加工業の企業が新ビジネスのための増資を求めた場合、地域金融はそのビジネスのメリットだけでなくデメリットを含めきちんと真髓まで理解していると言えるだろうか。利用者は増資の金額やタイミングは本当に適切であるか。現状の技術やコネクションを最大限に生かした他の方法を客観的にも検討できているか。こうした場面に、金属加工業経験者が一人いるだけでこれらの問題は解決するだろう。

経験者がコンサルティングを行えば、増資の

際は職員の知識が浅い分野では、現場経験を活かしてより咀嚼した説明を求めることが出来る。さらに利用者が言わないリスクやデメリットも今以上に把握できるだろう。利用者にとっては地域金融では知識がない新たな金属の利用方法（〇〇は〇〇と反応させると強度が増すなど）や、同業者ならではのコネクションの紹介が期待できる。

現在は後継者に引き継いだ方や、後継者が見つからず事業を辞められた方を問わず川崎市の産業のために賛同していただける方であれば守秘義務を前提としコンサルタントとして活躍することで効果を挙げられると考えられる。

3) 地域金融からの融資金利の低減

これは、利用者が新ビジネスに手がけた前後3年分の情報を開示し、その詳細を地域金融に提供することを条件に、資金調達する際の利子率を下げる事が出来るというものだ。地域金融が新ビジネスに対して融資困難である原因は、過去の実績に基づくデータがないことで販売高の予測ができず、回収見込みが判断できないことにある。利用者側からみると、融資を受ける際に融資金額と返済期間が決めづらいことや、返済の見通しが見つからないことが課題としてある。地域金融側もすべての利用者に融資出来るわけではなく、もちろん利益見込みのないビジネスには融資することはできない。では、もし新規事業に関する財務データや情報が豊富にあればどうだろうか。新ビジネスを始める利用者に近い前例と利用者の現状を比べ、「今のままでは失敗する可能性が高いからこうした方が良い」など過去のデータをもとに利用者成

功に導くことが出来るはずだ。前例が少ない新ビジネスのデータを収集し保有できることは、金融機関にとっても新たな取引先を確保する大切な資料になると考える。

利用者の匿名性は守るという条件のもと、利用者は自ら参加したビジネスマッチングや新ビジネスを始める際に利用したものなどの効果、人員構成や財務状況などを細かく文書としてまとめたデータを地域金融に差し出す。手間の掛かる作業ではあるがその代わりに金利が下がると言えばその手間も惜しくはないだろう。地域金融にとっても今後に活かせる貴重な資料になる。利用者や地域金融双方を支えることが出来るこのようなデータを今後多く残すことで、少しでも開業率増加の力添えになることを筆者は望んでいる。

4) 販路開拓支援

筆者はネット上に登録制の個人ページを作成することを提案する。

川崎市内の金融機関はビジネスマッチングを積極的に開催している。しかしすべての起業家・中小企業にその情報が届けられているかが問題である。ヒアリングによれば、地方金融機関Aを主に使用していたある企業がバブル期に地

方金融機関Bをメインバンクに切り替えた。その理由としては事業所移動でBの方が新しい事業所に近くなったのも要因の一つだが、営業マンの言った「私たちをあなたの足代わりに使ってください」という言葉に感銘を受けたからである。しかし最近は訪問営業も回数が減り、利用者が得られる情報量やそのタイムリー性が低くなっている。

そこで私たち自身が現在利用している大学の個人ページシステムを提案する（提案6 シミュレーション図参照）。各金融機関が会社や起業家向けに登録制の個人ページを構築し、そのページ内で今月行われる行事情報をカレンダーとして一括で閲覧できるようにするのだ。企業からの意見が多かった、オーディション応募やビジネスマッチングに参加する際のES作成の手間も、このサイトで初期登録の際おおまかに設定しておくことで大幅に作業を短縮することが出来る。また、伝達事項はサイト内にアップする形式ではサイトを開かないと情報がわからないが携帯電話やスマートフォンのアドレスと連動し、情報がアップされると携帯電話等に通知が届くようにすれば、企業に更にタイムリーな情報を届けることが出来る。これは双方にとってかなり魅力的ではないかと考える。

提案6 シミュレーション図



※左図：個人ページのログイン画面
・ここにて個人ページへログイン。

※右図：ログイン後個人ページ
・ログイン後、ここにて個人へのお知らせ、
伝言、自分のスケジュールの確認を行える。





※上図：ある企業の10月における行事スケジュール

第5章 結論

以上が今回筆者の論文作成にあたり調査した内容である。川崎市には大手企業に負けないほど世界に通ずるヒト・モノが無数に存在する。またKSPのような起業環境も他の地域に比べ整っている。それに伴い、地域金融の利用者に対する起業家オーディションやビジネスマッチングの種類も豊富である。しかしヒアリング調査でもわかったように、現状はそれぞれの需要と供給がうまく連携されていないため最大限に活

用できていないのである。こうしたミスマッチに筆者はヒアリング調査を通して気付くことが出来た。しかし、我々が今回の活動でヒアリングを行った金融機関や企業のほとんどが川崎市内部のものであり、直接現場の方々にお話を伺った場面はさらに少なく到底今回のテーマ全体を把握できたとは言えない。今後の調査では、ヒアリング調査の規模を市外、そして県外に拡大し外部と比較することによりさらに川崎市の現状への理解を深め新たな解決策の提案を行っていききたい。

【参考文献・参照URL一覧】

- 川崎信用金庫 2014年 ディスクロージャー誌
- 神奈川県 京浜工業地帯
 - <http://www.pref.kanagawa.jp/cnt/f360586/p386741.html> (2014/09/20 閲覧)
 - <http://www.pref.kanagawa.jp/uploaded/attachment/373318.pdf> (2014/09/20 閲覧)
 - <http://www.pref.kanagawa.jp/uploaded/attachment/373319.pdf> (2014/09/20 閲覧)
 - <http://www.pref.kanagawa.jp/uploaded/attachment/373320.pdf> (2014/09/20 閲覧)
- 川崎市の経済—平成24年経済センサス-活動調査結果—
 - <http://www.city.kawasaki.jp/shisei/category/51-4-7-3-0-0-0-0-0.html> (2014/09/20 閲覧)
- 帝国データバンク「起業に関する実態調査」
 - <http://www.tdb.co.jp/index.html> (2014/09/20 閲覧)
- 中小企業庁 [2012]『中小企業白書 (2012年度版)』
 - <http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H24/H24/index.html> (2014/09/20 閲覧)
- 中小企業庁 [2014]『中小企業白書 (2014年度版)』
 - <http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H25/h25/index.html> (2014/09/20 閲覧)
- 横浜市
 - <http://www.city.yokohama.lg.jp/ex/stat/census/kecen1202/> (2014/09/20 閲覧)
 - <http://www.city.yokohama.lg.jp/ex/stat/census/kecen1202/pdf/1.pdf> (2014/09/20 閲覧)
- 関東経済産業局
 - http://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/sogyo/20140320sogyoshien_keikaku_nintei.html (2014/9/20 閲覧)
- 中小企業庁HP
 - <http://www.chusho.meti.go.jp/> (2014/09/20 閲覧)
- 川崎信用金庫
 - <http://www.kawashin.co.jp/> (2014/09/20 閲覧)
- 西武信用金庫
 - <http://www.seibushinkin.jp/> (2014/09/20 閲覧)
- 呉信用金庫
 - <http://www.kure-shinkin.jp/> (2014/09/20 閲覧)

【ヒアリング調査先一覧】

- 2014/08/15 川崎商工会議所 吉澤氏、前野氏
- 2014/08/26 川崎信用金庫 能川氏、岩崎氏
- 2014/09/02 株式会社 ユニオン産業 尾上氏
- 2014/09/03 KSP 起業家 山田氏
- 2014/09/10 城南信用金庫 笠原氏
- 2014/09/16 有限会社 相和シボリ工業 大浪氏