

(2) パネルディスカッション

【パネリスト(五十音順)】

- | | | |
|------------------------|-------|---|
| ・(有)阿部牧場 代表取締役 | 阿部 寛樹 | 氏 |
| ・(有)アサンテ・カンパニー 代表取締役 | 石崎 眞弓 | 氏 |
| ・熊本県信用保証協会 保証部長 | 上田 誠一 | 氏 |
| ・(一社)熊本県工業連合会 副会長 | 金森 秀一 | 氏 |
| ((株)オジックテクノロジーズ 代表取締役) | | |
| ・(株)エコファクトリー 代表取締役 | 村上 尊宣 | 氏 |
| ・(株)肥後銀行 執行役員 事業開発部長 | 山木 仁 | 氏 |

【コーディネーター】

- | | | |
|--------------|------|---|
| ・熊本学園大学商学部教授 | 坂本 正 | 氏 |
|--------------|------|---|



➤創業にあたっての体験談や工夫等について

- 高付加価値商品の開発による販路拡大のほか、地域資源（牧草）の活用や地元（農家・中小企業・商店主）との連携を促進している。
- 事業が軌道に乗るまでの長い期間、実績や前例を重視する業界の壁に向き合い、苦勞した。
- 産業構造の変化や技術革新による事業体系の激変を体験し、新事業開発に積極的に取り組んでいる。
- 創業支援にあたっては、事業者の規模・レベルにあわせた支援スキームづくりや、導入部だけでなく継続して取り組む態勢が必要である。

➤創業支援をする側の取組み等について

- 熊本県信用保証協会では、全国に先駆けて、お金と時間をかけずに再生支援を行うために関係者が集まって意見調整するネットワークを作った。再生だけでなく、創業・経営支援まで範囲の拡大を検討中である。また、景気回復に伴う資金需要に応えるため、「税理士連携特別保証制度」を新設した。
- 一般財団法人熊本県起業化支援センターに出資し、職員を派遣しているほか、農業分野では子会社と連携して6次ファンドを作った。また支援に際しては、外部のコンサル、弁護士、税理士といった専門家と連携してアドバイスを行っている。

➤異業種との交流や連携について

- 地域資源の話だが、結びつかないようなものが結びつくと感じている。草原を「守る」のではなく「使う」ことを考えると草をペットフードに加工するという事業も需要が見込まれるほか、他の研究機関の方と一緒にヨーグルト用の菌の阿蘇での抽出にも取り組んでいる。
- 熊本県内の有能な技術を持った企業に製造を委託するなど、技術交流を行うことで地域との連携を図っている。
- 熊本県工業連合会の中にあるビジネス部会では、会員同士が技術をぶつけ、議論しあいながら磨き合っているので、上手く活用してほしい。連携については、工業会では県知事や熊本市長に政策提言を行っているほか、金融機関も入れて大学等との連携促進を図っている。

➤ 創業や支援にあたっての課題等について

- 常に「金×時間＝目標」の計算式を意識して進めることが重要。短時間で起業したい時は予算を集中させて一気に展開するが、資金が無い場合は時間をかけて行き「金×時間」のバランスで、せめて3年後の事業の到達目標を明確にしておく。支援時にはその計算式を常に意識して進めている。
支援先には小規模事業者や、若手・女性経営者が多いが、行政や金融機関へ支援の相談に行くと、問題点ばかり指摘される。相談に真摯に耳を傾け、専門家として「こうしたらやれるかもしれない」「こういう視点で持って行ったらいいかもしれない」といった建設的な意見を出して導いて欲しい。
- 金融機関や公的機関に提案をするときに「ダメだ」といわれるが、そこから這いあがってくる提案を求めているのだと聞いたことがある。非常に厳しい意見もあるが、乗り越えている。
創業当初は金融機関も支援が難しいと思うが、長い目で付き合う姿勢をとってもらいたい。イノベーションを起こすというのは新しい市場を作っていくということであり、実績がない、前例がないというのは当たり前であって、そこに秘められた可能性にぜひ光を当ててもらいたい。
- 開発から製品化、売り上げがあがるまで時間がかかる。長い目でサポートする体制、それ以上にビジネスを評価する力を金融機関は持つべきだと思う。一方で、産業界側としても評価してもらえようちゃんとしたプレゼンテーション能力やスキルアップは必要。お互いにの接点のレベルを上げれば、より創業率が高まると思う。
- 起業するときの資金手当てが融資一辺倒という流れが変わらないと、創業時の手当てができにくい。県や市の制度は据え置きが概ね1年であり、資金調達してもすぐに返済が求められ、できなければ企業は終わる。ファンド的な資金の調達も必要である。ただ手間とコストがかかるため、人員配置のやり方や外部の専門家の意見も伺いながらやるスキームができれば、今の問題が相当解決できると思う。
- 金融機関が目利き力をつけるのは大事である。一方で、色々なサポート事業、経営支援アドバイス、補助金といったメニューで行政も金融機関も連携しながら支援をしている。お互いが手を携えて、企業の将来性について対等に議論ができる協力関係作りが大事と考えている。

➤ まとめ

- 金融機関側は目利きと言われても一定程度限界があるので、融資のところに目利きのできる企業家が入って対象事案の良い点や改善点などを評価したり、金融機関側から融資への助言を行うなど、お互いが信頼し、足りないところを補っていける新しい熊本型のファンドを作り、それを行政や信用保証協会が支えて、3年から5年くらいのタームで維持していくという、熊本的なネットワークのようなものを形成できれば良いと思う。