



★下記内容についてのお問い合わせ窓口  
九州財務局総務課企画係 (Tel: 096-206-9727)

### ① 支援機関の取組みについて

#### 企業経営者A

○経営が低迷した時期に経営革新計画の承認等に変な苦労したことがある。今はこのような支援機関があり、本当に心強いのではないかと思う。

#### 企業経営者B

○官民ファンドに新規事業の立ち上げを支援頂いたが、本部東京との距離もあってなかなかきめ細かい連携・指導が受けづらかった。今日、地元での支援機関の活動を知り今からでも色々相談をしていきたい。

### ② 支援機関、金融機関への要望等について

#### 企業経営者C

○支援事業は、現在補助金をもとに運営されている。これをビジネスとして継続させるとなれば費用を売上でまかなう自律性が必要。今後はそのような事も視野に入れたし。

○過去、金融機関に資金繰りの方法等丁寧に指導いただき経営者に育ててもらった。今周りでそのような話を聞かない。資金繰りや事業計画等経営の基本を経営者に指導することが肝要。

#### 企業経営者A

○地震の時など経営が落ち込む時がある。そのような悪い時には、その時期にやるべき事(株式を整理して次に備える等)がある。そのような内実まで見て考える金融機関であってほしい。

#### 支援機関A

○金融機関に求めるものは、まず資金繰りのサポート。更に欲を言えば、ニューマネーの支援があれば良いが、それは返済が現実的に可能かの踏み込みが必要となる。そのような協議が本部の職員だけでなく営業店の実際の担当の方々とも行えるようになりたい。

#### 金融機関A

○資金繰り上の厳しい先も本来であれば、金融機関が一番に気付くべきであり、その際に相談に乗ってご提案を申し上げないといけないところが、100%出来ているかどうかは、再度検証する必要があるのかなと思う。

### ③ 地域との連携について

#### 企業経営者B

○(天草等では)一次産業に従事する人が多い、その高齢者層も含めて市等と一次産業から連携して支援するチームがあれば良いと思う。

### ④ ファシリテーター(財務局長)の総括

○経営の基本は記帳・財務書類の作成。自らの経営状況を自他ともに把握する。

○製品サービスを高く売る。高く売るための作り込み・付加価値を増加させる。製品サービスに込めた工夫や特質をより良く発信する(見せ方・伝え方が大事)。

○つなぐ力を向上させる。金融機関、支援機関が連携することで、それぞれの持つ情報が高い次元で活かせるようになる(販路の拡大等)。

※以上を踏まえ、もっともつつなぐこと、金融機関を含めた支援者、金融行政とも一層の連帯連携が肝要。