

地域の創業ニーズは このようにキャッチする

東川 仁 (株)ネクストフェイズ 代表
中小企業診断士

担当エリアの創業ニーズをキャッチするために、どのように動けばよいかを解説する。

創業融資を積極的に行おうと
思っても、融資してほしい
と考えている創業希望者を見つ
けないことには、創業融資を行
うことはできない。ここでは、担
当地域における創業ニーズをい
かに見つけていくかについて解
説する。

創業希望者の情報は こんな先から収集できる

創業希望者を見つけるために、
一番確実なのが「紹介」だ。創
業希望者の情報を持っている人
や組織にアプローチすることで、
紹介を引き寄せることができる。
では、どのような人や組織が創
業希望者の情報を持っているの
か。

① 創業支援先

創業希望者が創業する際、ま
ず相談するのが、自分の身近に
いる最近、開業したばかりの
経営者である。直近で開業し
た人であれば、いま自分が抱
えている悩みを解決した経験が
あるのではないかと考えられ
る。その経営者の話を参考にし
て、何をすればいい

のかを考えることができる。

創業希望者が特に聞きたいと思
っているのは、「どうやって創業
資金を調達すればいいのか」と
いうこと。自己資金のみで創業
できる人は少ない。多くの創業
希望者は創業資金を借りるとい
う経験をしている。その経験に
ついて、創業希望者は聞きた
がっている。

取引先に開業したばかりの先
があれば、「知り合いの方から
創業に関する相談があればい
ろとお手伝いしますから、ぜひ
ご連絡ください」と伝えるだけ
でも、一定の効果を見込むこと
ができる。

特に、創業融資を行った先で
あれば、自分が融資を受けた
創業希望者に話してくれるの
で、紹介につながる。開業1
年以内の取引先は「創業融資
の紹介を引き寄せやすい先」と
考え、通常の担当先よりも重
要視してこまめに訪問し、コ
ミュニケーションを取ってお
くべきだ。

② 士業・コンサルタント

士業や創業コンサルタントも、

い」ということで指名があつた
のだが、同じような相談をさ
れるケースは金融機関に対
しても十分あり得る。
だからこそ、そうしたお
店や会社の経営者に「将来的
に独立を考えている従業員が
いるかどうか」というヒア
リングを普段から行ってお
きたい。そして、経営者へ
「従業員さんから独立したい
という相談があつたときは、
ぜひご連絡ください」とい
うことを伝える。経営者は
担当者として「創業の相談が
できる人」と認識するので、
いざというときに連絡し
てくれるようになる。

④ 商工会・商工会議所

周りに経営者の知り合いが
なく、士業やコンサルタント
とも付き合いがない創業希望
者には、相談できる相手がい
ない。そういう場合は、商工
会や商工会議所等の中小企
業支援機関へ相談に行くこ
とが少なくない。

商工会や商工会議所は、日本
政策金融公庫と密接な関係
を持っており、創業に関する
融資につ



いては公庫を紹介することが多
い。ただ、公庫が満額融資し
ない場合などは、ほかに調
達するための金融機関を探
している。そんな「公庫では
必要な金額が調達できない
というニーズは取り込みやす
い」。筆者は、商工会や商工
会議所からの依頼で専門家
派遣やセミナー講師を務
めることが多い。だから、
頻りに商工会や商工会議
所に足を運び、担当者とし
て経営指導員と話をする機
会があるが、その経営指導
員が地元の金融機関の担
当者をよく知っているとい
う話ほとんど聞いたことが
ない。商工会や商工会議所
には、創業

創業希望者を紹介してもら
える重要なチャネルである。
専門分野は様々だが、中
には創業家だけのタ
ーゲットにした士業や
コンサルタントも少な
からず存在する。そ
うした人たちは「創
業支援の専門家」と
して情報発信を行っ
ているので、見つけ
やすい。

地元で活動している創業支
援の専門家の情報は、イン
ターネットの検索エンジ
ンに「地域名+創業
+士業名(税理士・中
小企業診断士・行政書
士等)」や「地域名+
創業+コンサルタント」
とキーワードを入力
することで調べられ
る。

士業にしてもコンサル
トにしても金融機関と
パイプを持つた
いと考えるので、事
務所を訪問し、「創業
者からの相談があ
りましたら、ぜひご
紹介をお願いします
」と依頼しておけ
ば、かなり高い確
率で創業希望者
を紹介してくれる
ようになる。

加えて、そういった事
務所と提携して創業
セミナーを行っ
たり、日本政策金融
公庫の「出張一日
公庫」のように、そ
の専門家の事務

融資に限らず、会
員の中小企業経
営者からの融資
に関する相談も
多い。そのため、
地元の金融機関
とのパイプを作
りたいというニ
ーズはあ
る。しかし、経
営指導員は多
忙なため、指
導員から金融
機関に対して
挨拶回りなど
ができない状
況にある。だ
からこそ、金
融機関側が
商工会や商工
会議所に頻
りに足を運
ぶことにより
、そういった
資金ニーズ
の情報を得
られる可能性
が高くなる。

実際、金融機関の
担当者も多く
は、商工会や
商工会議所
から情報を
得ようと思
って足を運
ばない。だ
からこそ、
頻りに足を
運ぶように
すれば、経
営指導員と
の距離は縮
まり、創業
融資に関
する相談が
あるごとに
連絡し
てもら
えるよ
うになる。

創業希望者が集まるのは こんなところ

紹介以外で創業希望者
を見つけるためには、
創業希望者が集まる
場所には足を運ぶ
必要がある。ここ
からは、どんな場
所に創業希望者

所で「出張創業融資相談」
を実施させてもら
ったりできれば、
紹介してもら
える確率はな
お高くなる。
士業やコンサル
タント事務所
に対する新規
開拓にもつな
がるので、
ぜひ創業支
援の専門家の
開拓は積極的
に行ってほ
しい。

③ 取引先

開業したばかりの
経営者に対する
ほどではないが、
現在の雇用先
の経営者に創
業の相談をする
創業希望者も
いる。特に、
飲食店や美容
室といった「
徒弟制度」ら
しい関係が存
在するような
業種であれば、
従業員が独立
する際、良い
人間関係を築
いている場合
は、ほぼ100
%の確率で相
談を行っている。

先日も、知り合
いの飲食店の
社長から「東川
さん、今度うち
の従業員が独立
して、近所で
飲食店を開業
することにな
ったんだけど、
相談に乗って
くれる？」と
いう話があ
つた。筆者自
身が「融資に
強