

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
思われるからだ。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。多くの創業者が、
創業資金を借りるといふ経験をし
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のだ
らう。

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経験を
創業希望者に話してくれるので、
紹介につながりやすくなる。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ったの
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也十分あ
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
うご相談があったときには、ぜひ
ご連絡ください」と伝えてお
く。そうすることで、経営者は担
当者を「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
き合った経験がない創業希望者
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
いるので、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ことも少
なくない。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、頻繁に商工会や商工会議所に
足を運び、担当者である経営指導
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は
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、中には創業者だけをタ
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タントに
しても金融機関とパイプを持ちた
いと考えているので、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繁に足を
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、金融機関の担当者の多く
は、商工会や商工会議所から情報
を得ようと思つて足を運ばない。
だからこそ、頻繁に足を運ぶよう
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
してもらえら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
は積極的に行つてほしい。

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」らしき
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
があった。筆者自身が「融資に強