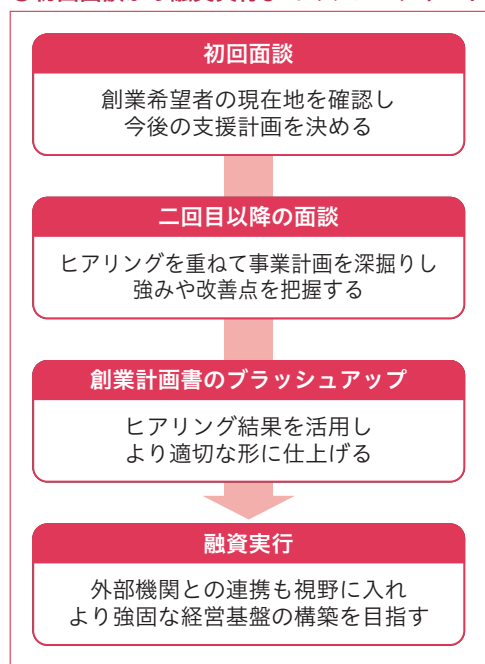




適切なヒアリングがカギ！

# 創業希望者 支援

●初回面談から融資実行までのフローチャート



(出所) 編集部作成

## 創業計画の

したがって、金融機関の担当者  
は初回面談時に、創業希望者が  
現在のどの段階にいるかをヒアリングし、その内容を踏まえた支援内容を検討・実施して  
いく必要がある。

✓ **ヒアリングの内容をアドバイスにつなげる**

その後はヒアリングを重ねながら創業希望者やビジネスモデルが持つ強みと改善点を把握し、アドバイスを発行していくことが重要だ。アドバイ

# への マニュアル

## 確認とブラッシュアップ

## ビジネスモデルの強みと改善点を把握し手厚いアドバイスを実施

**帝** 国データバンクの調査によると、2025年に全国で新たに設立された法人は15万6525社に上り、3年連続で増加。2000年以降では過去最多となっている。

近年は各地で様々な創業支援事業が展開されており、創業希望者にとっては追い風が吹いている状況だ。地域活性化の面からも、地域金融機関にとって創業支援の重要性はますます高まっていると考えられる。

地域金融機関が創業支援を行うにあたりまず必要なのは、創業希望者の現在地を確認することだ。一口に創業希望者と言っても、ただ「起業してみたい」という構想段階の人からある程度下調べを済ませている人、さらには金融機関に足を運ぶ前に外部支援機関からアドバイスを受けている人まで様々だ。

スをしていくうえでベースとなるのが、「創業計画書」だ。創業希望者の現在地を踏まえながら、創業計画書をブラッシュアップしていこう。

創業には、店舗や工場、事務所など事業所の取得・増改築、原材料の仕入れなどで資金も必要だ。自己資金で賄えない部分は融資で支援していくこととなる。

しかし、地域金融機関にとってプロパー融資単独での資金提供はハードルが高い。そこで、資金ニーズへの対応には日本政策金融公庫や信用保証協会など外部機関との連携が有効だ。こうした機関には創業支援のノウハウも蓄積されているので、連携のメリットを活かしていきたい。

創業希望者の「創業」という夢の実現に向け、一步一步着実に伴走支援していこう。地域金融機関の担当者に寄せられる期待は大きい。