

信用補完制度のあり方の検討に関する 商工会議所の考え方

平成27年11月27日
日本商工会議所

1. 日本商工会議所と商工会議所の概要

- 商工会議所は、全国に514力所、125万事業所を有する地域総合経済団体。
- 「中小企業・小規模事業者の活力強化」と「地域経済の活性化」に取り組む。

**中小企業・小規模事業者
の活力強化**

地域経済の活性化



日本商工会議所
第19代会頭
三村 明夫

- わが国は今、デフレ経済から成長経済へ移行を果たし、わが国が存在感のある一流国として存続するための重要な転換期。
- 新たな「日本再出発」の礎を築き、絶えざる進化により、さらなる飛躍に向けて全力を尽くす。
(会頭就任時の所信/H25/11/21)

総会員 1 2 5 万会員

各地商工会議所 5 1 4 力所

日本商工会議所

政策提言・要望活動

政府・政党

- 会員はあらゆる規模・業種の商工業者で構成。72.2%が小規模事業者
- 会員は、業種別の部会に属し、意見を表明。
- 役員・議員が、商工会議所の意思を決定
- 若手経済人で構成される青年部（3.4万会員）、女性経営者で構成される女性会（2.3万会員）を設置

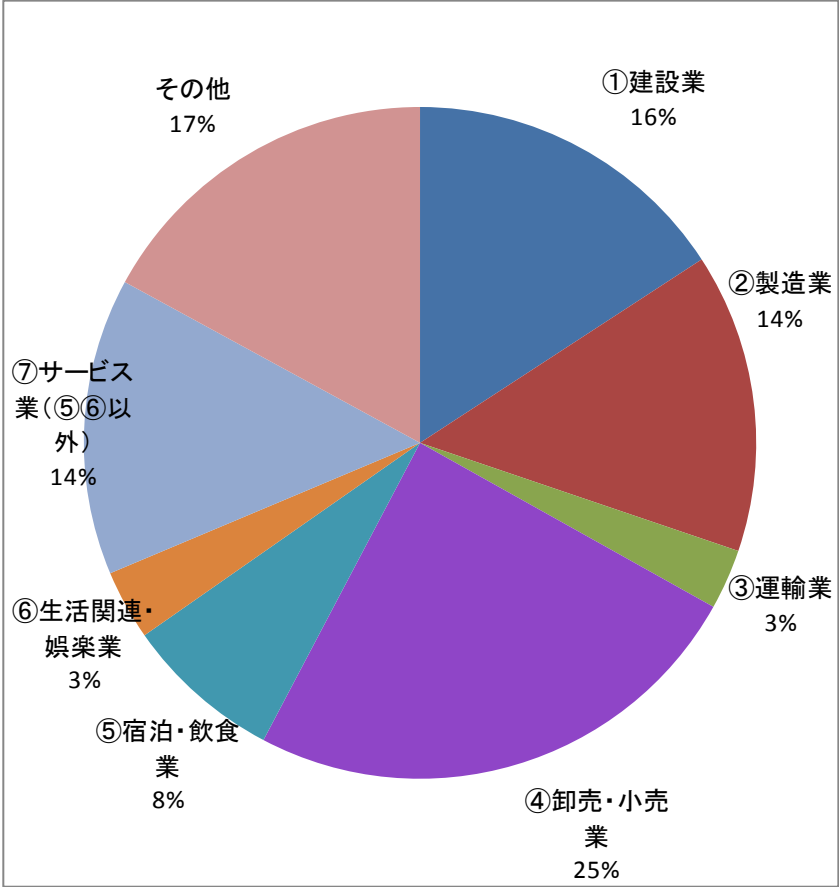
- 商工会議所の創設は、1878年
- 現在は商工会議所法（1953年）に基づき設置
- 職員数は9,545人（平均18.6人）（H26/3）
 - ・うち補助対象職員数は5,269人（同10.2人）
 - ・うち経営指導員は3,448人（同6.6人）

- 日本商工会議所の創設は、1922年
- 現在は商工会議所法（1953年）に基づき設置

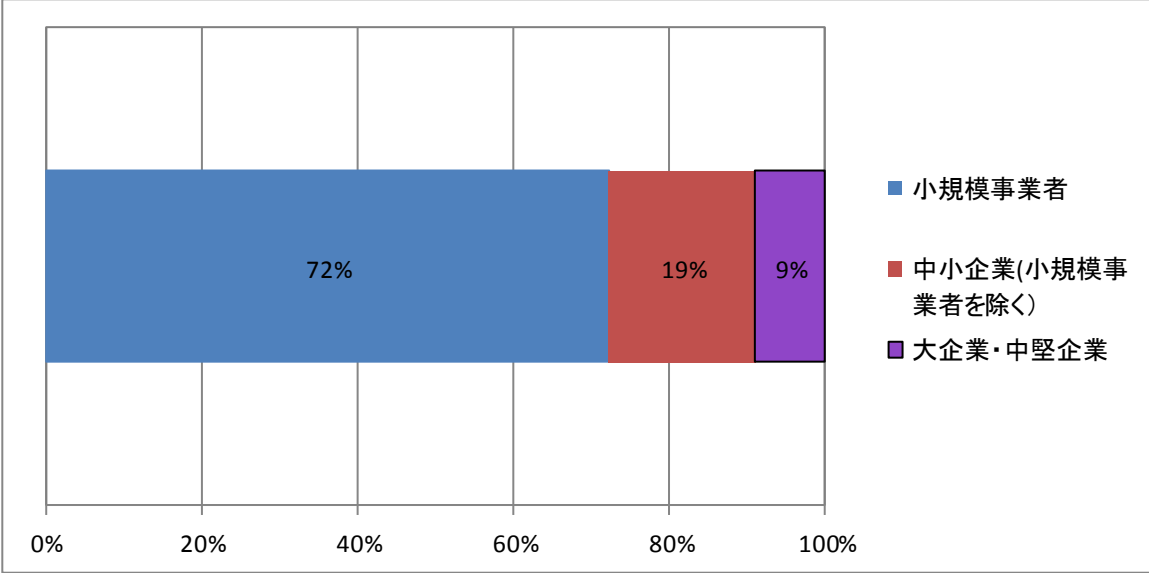
- ◆特 徴：
- ①地域性—地域を基盤としている
 - ②総合性—会員はあらゆる業種・業態の商工業者から構成される
 - ③公共性—特別認可法人として極めて強い公共性をもっている
 - ④国際性—世界各国にある経済団体

2. 商工会議所の会員企業

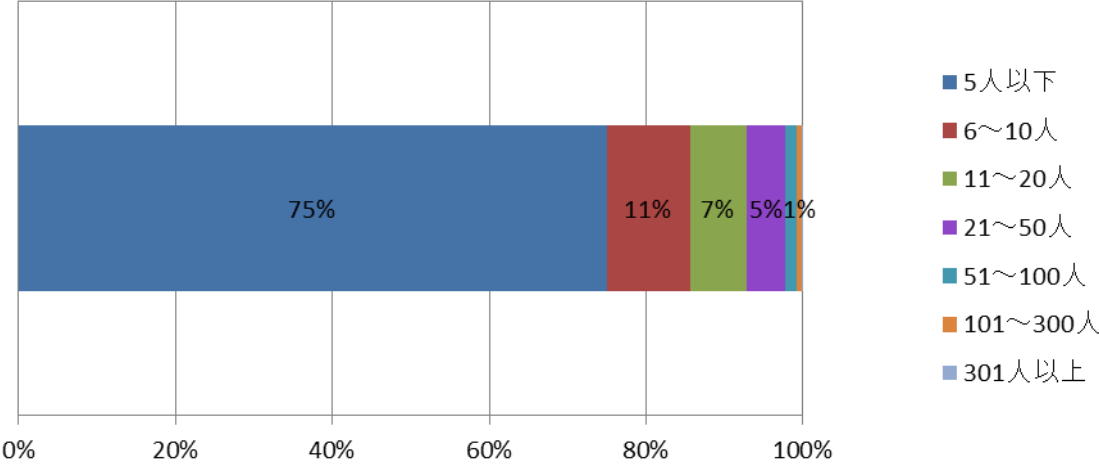
(1) 会員企業の業種別構成比



(2) 会員企業の従業員規模別構成比



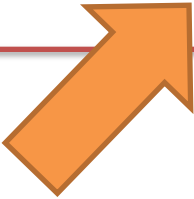
(参考) 信用保証利用企業の従業員規模別構成比



3. 商工会議所の中小企業・小規模事業者支援 = 基本的な考え方 =

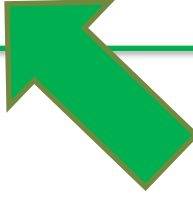
○中小企業・小規模事業者の活力強化のためには、「個社支援」と、地域経済の活性化を通じた「面的支援」の両方が不可欠である。

中小企業・小規模事業者の活力強化



中小企業・小規模事業者自身を
元気にする

「個社」を
個別・合同 で支援

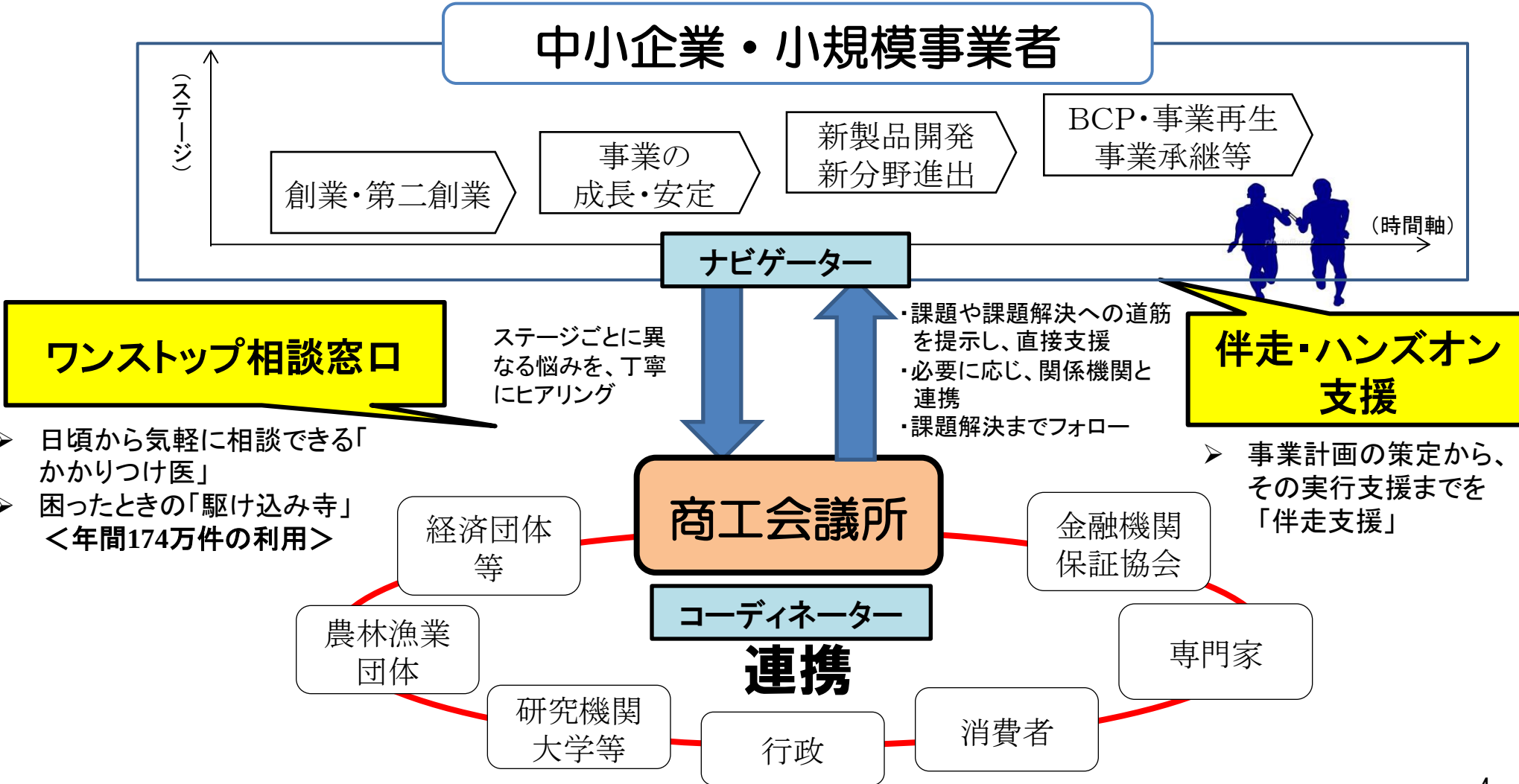


中小企業・小規模事業者の活動の
場である地域全体を元気にする

地域経済の活性化を通じた
「面的」な事業者支援

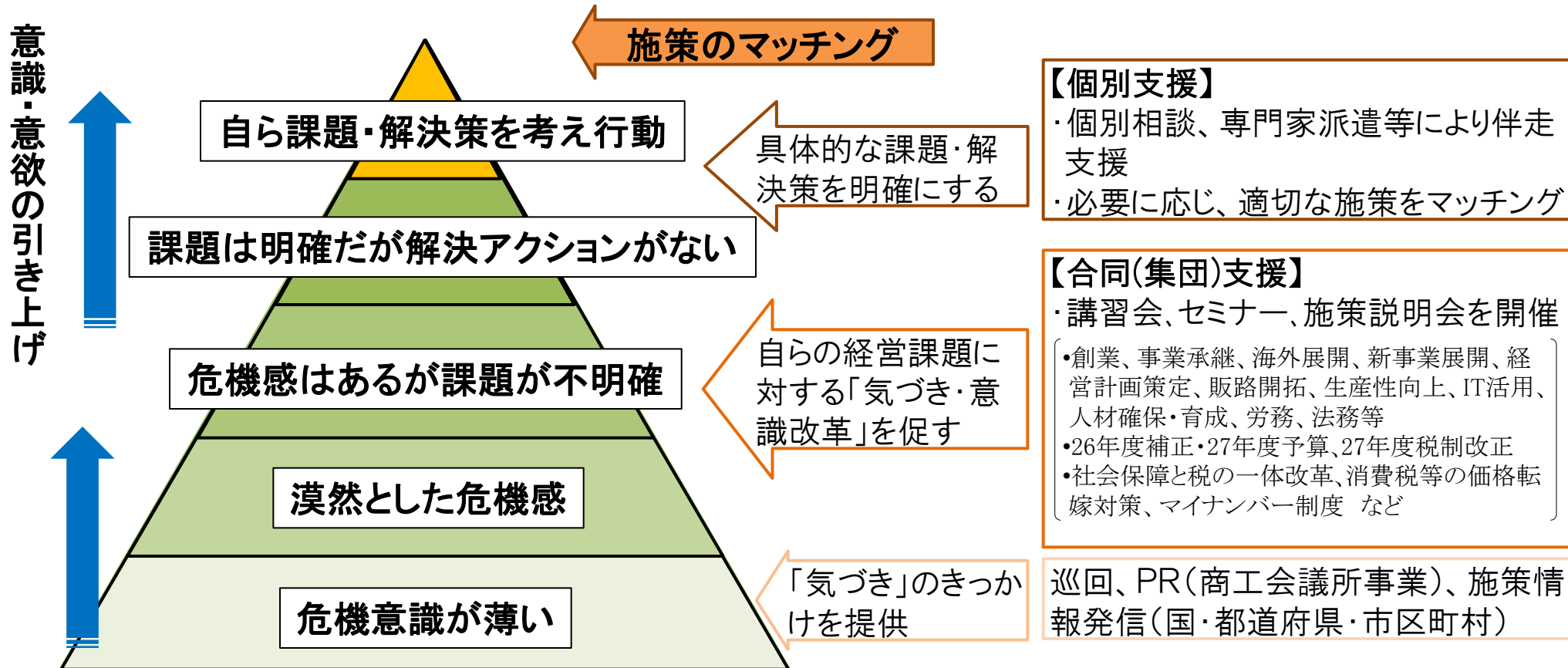
4. 商工会議所の中小企業・小規模事業者支援 =「個社支援」=

- 困っている中小企業・小規模事業者が、まず気軽に相談する窓口が商工会議所
(⇒ワンストップ相談窓口)
- 中小企業・小規模事業者のステージに応じ、課題解決まで支援するのが商工会議所
(⇒伴走・ハンズオン支援)



5. 商工会議所の経営支援の考え方

- 事業の発展に向け、事業者自身が「気づき」「考え」「行動」することが不可欠。
- 商工会議所は、事業者の自助努力を前提に、挑戦する「意識」「意欲」を引き出す支援をきめ細かく展開。



6. 改正小規模支援法に基づく基本指針における小規模事業者支援の概要

(日商事務局作成)

事業(経営)の発展段階

経営改善普及事業

事業(経営)の さらなる成長

- (イノベーション実行支援)
- ・「経営革新」支援
 - ・新事業展開支援
 - ・新商品開発支援
 - ・地域資源活用支援 等

事業(経営)の 再生・承継等

- ・事業再生支援
- ・事業承継支援 等

「経営改善普及事業」の中で
「経営発達支援事業」を位置づけ、
重点的に実施

事業(経営)の 安定・改善

- ・記帳指導
- ・税務指導
- ・金融支援 等

事業(経営) の開始

- ・創業支援

(ビジネスモデル構築支援)

- ・経営状況分析支援
- ・事業計画の策定・実行支援
- ・市場調査支援
- ・需要開拓(販路開拓)支援 等

小規模事業者の経営と表裏一体である
「地域経済活性化」を明確に位置づけ

地域経済活性化

(地域のブランド化、にぎわいの創出)

- ・地域産品開発・各種地域おこし・観光振興 等

時間

7. 中小企業・小規模事業者の課題解決に向けた商工会議所の対応策

外部環境の変化	経営課題	対応策(取り組み)
---------	------	-----------

I. 中小企業・小規模事業者自身を元気にする(個社支援)

消費者ニーズの多様化 競争の激化	経営力の向上 ビジネスモデルの再構築 人脈形成、資金確保 人材の確保・育成	・ きめ細かな経営支援 （個別支援、合同支援） 事業計画策定・実行支援 ・ 創業支援
国内需要の減少 地域経済の疲弊	売上拡大・販路開拓 域外需要の取り込み	・ 販路開拓支援 ・ 地域商業支援
成長産業の変化 大企業の海外進出	新製品・技術開発 新分野進出	・ 連携・結集支援
I T 化の進展	効果的な I T 活用	・ I T 経営支援
グローバル化の進展	海外展開の推進	・ 海外展開支援
経営者の高齢化	事業承継の推進	・ 事業承継支援

II. 中小企業・小規模事業者の活動の場である地域全体を元気にする(面的支援)

人口減少・少子高齢化 地域経済の疲弊	地域自体の活性化	・ 地域ブランド・地域資源、 農商工連携 ・ まちづくり、観光振興
-----------------------	----------	--

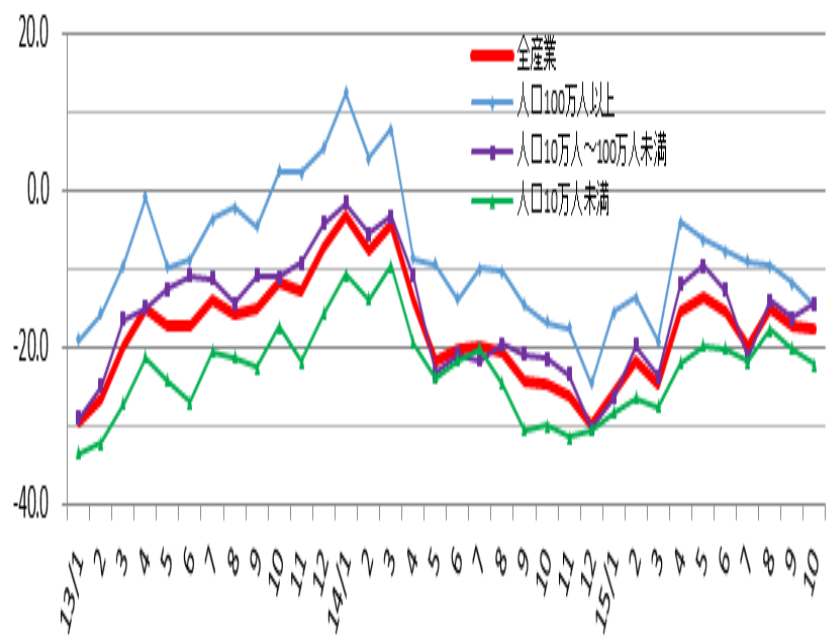
8. 中小企業・小規模事業者の現状と当面の課題について

○日本商工会議所が中小企業・小規模事業者を対象に実施した景気調査(LOBO調査)によると、平成27年10月の業況DIは、▲17.5と、前月から▲0.2ポイントのほぼ横ばい。インバウンドを含め好調な観光関連や住宅投資の持ち直しなどが下支えしているものの、コスト増加分の価格転嫁の遅れに加え、人手不足や人件費の上昇などが足かせとなり、地域や業種などによって業績改善のテンポがばらついている。

○また、中国をはじめとする新興国の景気減速や食料品の値上げに伴う消費者マインドの鈍さなどの影響を受けて、中小企業の景況感は一足踏み状況にあり、先行きについても好材料が乏しく、慎重な見方が続く。

全産業業況DIと都市規模別業況DIの推移

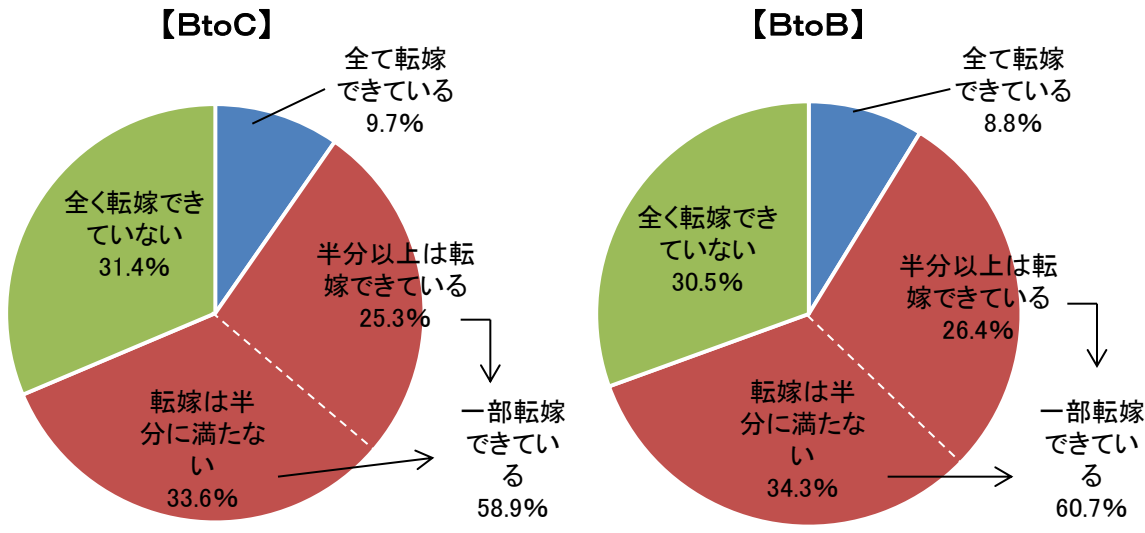
- 全産業業況DIは、一進一退の動きが続く。
- 都市規模別にみると、人口の少ない地域における中小企業の景況感、慎重な見方が多い



(出所) LOBO調査

コスト増加分の価格転嫁の動向 (BtoC、BtoB)

- コスト増加分の価格転嫁について、消費者向け (BtoC)、企業向け (BtoB) とともに、「全く転嫁できていない」が約3割、「一部の転嫁」にとどまる企業が約6割にのぼる
- 取引先からのコストダウン要請や、消費者の節約志向などを受けて、販売価格の引き上げが進まず、収益を圧迫しているとの声が多く聞かれる



(出所) 15年7月LOBO調査

9. 信用補完制度のあり方の検討に関する商工会議所の考え方

- わが国経済は、20年にわたる「供給過剰・デフレ」の状態から脱却する「変わり目」にある。デフレ脱却を確実にし、景気回復を持続的な成長に結びつけるためには、技術革新・設備投資等を促進するなど、足元の潜在成長率を高める必要がある。
- 一方、わが国は、人口減少と地方の疲弊という大きな問題を抱えており、アベノミクスの効果を中小企業や地方に行き渡らせ、地域に仕事や雇用を作り出す「地方創生」を実現するとともに、「未来投資に向けた官民対話」（主宰・安倍晋三内閣総理大臣）で議論が進められている民間投資の促進を実現する必要がある。その実現のためには、全企業数の99.7%、雇用数の約7割を占め地域経済や雇用を支える中小企業・小規模事業者が抱えている、創業や新事業・新分野への進出、T P P等を活用した海外展開、事業再生・事業引継等の諸課題の解決を、金融・予算措置等により強力に支援する必要がある。
- 金融支援の中核である信用補完制度は、これまで永きにわたり、中小企業・小規模事業者や中小企業組合の円滑な資金調達に必要不可欠な制度として、中小企業・小規模事業者の資金繰りを下支えしてきた。そもそも信用補完制度は、中小企業信用保険法第1条に規定されているとおり、中小企業者に対する事業資金の融通を円滑にし、中小企業の振興を図ることを目的としている。よって、今般の制度見直しによって、上記目的を阻害することは、断じてあってはならない。
- また、今般の信用補完制度の見直しのきっかけとなった課題として、信用補完制度が「ひと手間掛けて育てる金融」を阻害していることや民間金融機関に適切なリスク負担を促すこと等が示されているが、民間金融機関のリスク負担の増加を柱とする同制度の見直しだけで課題解決を目指すのではなく、他の施策や措置の運用と併せて、総合的に対処する必要がある。
- ついては、信用補完制度のあり方の検討においては、中小企業・小規模事業者の資金調達に悪影響を与えないように配慮しつつ企業のライフステージを念頭におき、セーフティネット等機能の堅持、小規模事業者支援や経営改善支援に万全を期す観点と、創業や新事業・新分野への進出等のリスクを伴う分野への資金供給を促進する観点による検討が必要である。
- 以上を踏まえ、日本商工会議所は、「信用補完制度のあり方の検討」に関して、下記事項の実現を強く要望する。

9. 信用補完制度のあり方の検討に関する商工会議所の考え方（続き）

記

①中小企業・小規模事業者の資金調達への悪影響は回避すべき

中小企業・小規模事業者の活力強化と地方創生の推進に向け、今般の一般保証制度（責任共有制度）の見直しによる中小企業・小規模事業者の資金調達への悪影響は、回避すべきである。

②セーフティネット等機能の堅持

責任共有制度の対象外となっている「セーフティネット保証」や「事業再生保証」などの制度については、厳しい経営環境に直面している中小企業・小規模事業者に対して十分な支援ができるよう、信用保証協会の100%保証を維持するなど、引き続き、セーフティネット等機能を堅持すべきである。

③小規模事業者への支援強化

地域で持続的発展に取り組む小規模事業者への支援を強化するために、小規模企業振興基本法（平成26年6月27日施行）の趣旨に鑑み、「特別小口保証」は信用保証協会の100%保証を堅持するとともに、無担保無保証人の保証枠（現在1,250万円）の拡大を行うべきである。

④リスクマネーの供給促進

創業や新事業・新分野への進出、海外展開等のリスクを伴う分野への保証について、無担保枠の拡充などリスクマネーの供給を促進すべきである。

⑤利便性の向上に向けた保証料の引き下げ

低金利の金融環境が常態化する中、現在の保証料は、中小企業・小規模事業者の資金調達コストにおいて相対的に負担が重く、信用補完制度の利便性を阻害していることから、保証料を引き下げるべきである。

以 上

(ご参考) 中小企業金融の実態調査 「経営指導員アンケート」 (抜粋)

○日本商工会議所が全国の商工会議所経営指導員を対象に半年に1回アンケート調査を実施。

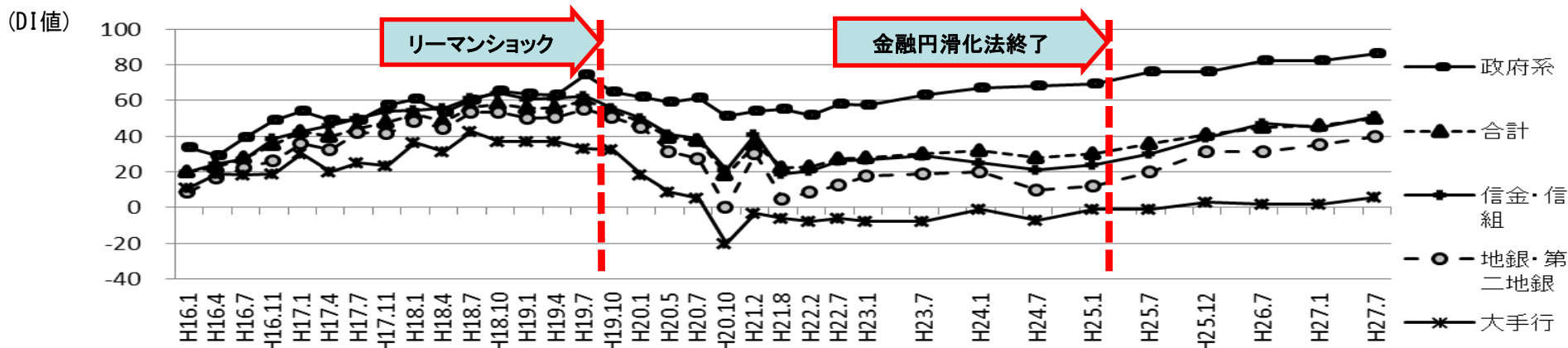
○調査期間：平成27年7月8日～平成27年8月20日

○回答数：344商工会議所 (回答率66.9%)

1-1. 金融機関の融資貸出姿勢DI値推移

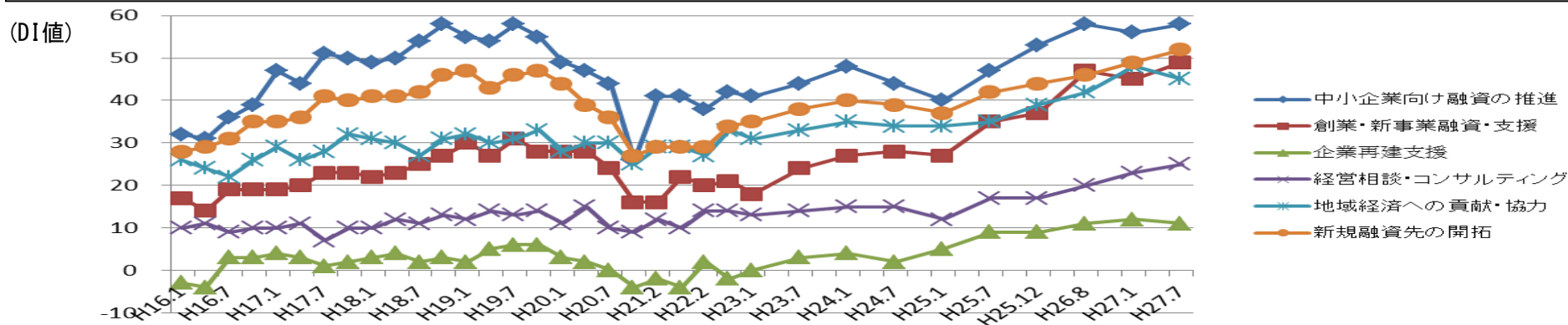
DI値：(やや)積極的～(やや)消極的

融資貸出姿勢DI合計数値は、リーマンショック(平成20年9月)直後大きく低下したが、その後緩やかに上昇。中小企業金融円滑化法終了(平成25年3月)後も継続的に上昇し、今回調査では全業態で前回から4～6ポイント上昇。



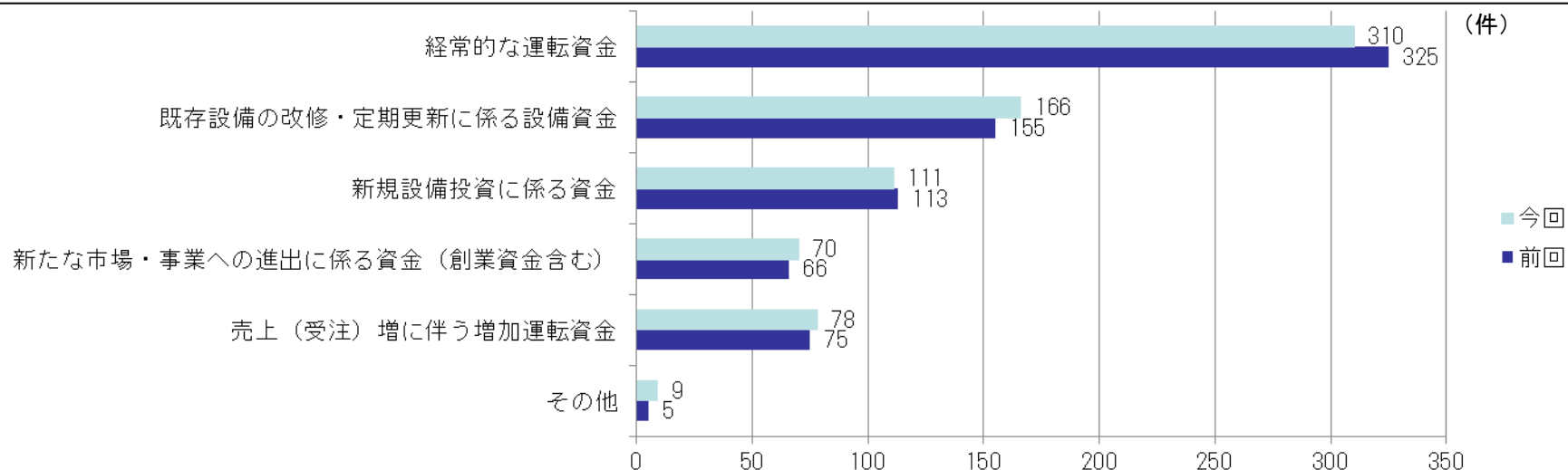
1-2. 金融機関の中小企業金融への取組み姿勢・項目別推移

「経営相談・コンサルティング」「新規融資先の開拓」が上昇基調、「中小企業向け融資の推進」「創業・新事業融資・支援」が上昇へ転じている。



2-1. 一年前と比較した、事業者の新規融資における主な相談内容

前回調査同様「経常的な運転資金」が310件と多数を占める。他方、「新規設備投資に係る資金」「新たな市場・事業への進出に係る資金(創業資金含む)」「売上(受注)増に伴う増加運転資金」といった事業拡大に係る資金が前回254件から今回259件と増加基調。



2-2. 最近の資金相談で特記すべき点 (新規の設備投資計画、事業展開や相談の多い事案等)

【新規設備投資】

- ・ 事務所設備更新、車両、機械の入換え等の設備資金の申込が増加している。(各地)
- ・ 太陽光発電設備資金の相談が増えている。(各地)

【運転資金、創業資金等】

- ・ 小売店や建設関係の下請事業者からの資金繰り相談が増加している。(各地)
- ・ 原材料・エネルギーコスト高による収益の圧迫に伴う運転資金の相談が増えている。(各地)

【その他】

- ・ 融資金額1000万円以上の融資先が増えている。(和歌山県内)
- ・ 海外展開に関する資金相談が増加している。(埼玉県内)

3-1. 地方自治体の特徴的な中小企業・小規模事業者向けの金融施策（制度融資等）について

- 平成28年3月予定の北海道新幹線開業を見据えて平成26年4月に、函館市融資制度「青函活性化資金」が新設された。融資対象は、函館市と青森県の両地域の活性化に資する運転・設備資金の融資制度（例：販路開拓、企業進出資金等）で、融資あっせんは函館商工会議所が行っている。（函館市）
- 米沢市商工業振興資金融資制度：米沢市と山形県信用保証協会および取扱金融機関との協調によって、市内の中小企業が必要とする事業資金を融資する制度を創設。（米沢市）
- 新潟県融資制度「小口零細企業保証制度資金」を利用する事業者に対し、村上市が信用保証料の50%を補給する制度を、当所（村上商工会議所）が村上市に要望し、創設された。制度創設の背景には、村上市の不況対策資金（セーフティネット保証5号等）について、売上減少要件に該当しても業種制限により利用できないお客様を支援する意味合いで創設されたもの。（村上市）
- 管内の中心市街地の空き店舗等に新規出店した際にかかる運転・設備資金を、信用保証協会保証付、日本政策金融公庫で調達すれば、年間に支払った利子（上限20万円・3年間）を補給する。（北海道、佐賀県）

ご参考（経営支援事例）

きめ細かな経営支援

○事業者の経営課題を抽出し、PDCAで経営管理を支援。

市と商工会議所の相談窓口を統合 京都商工会議所(京都府)

<事業者の声>

- どこに相談すればよいかわからない。



市から商工会議所に中小企業相談業務を移管することにより、市内の中小企業向け相談窓口を統合。新たに10名の経営支援員を配置し、体制強化。

市内5カ所の窓口で中小企業をきめ細かく支援

相談窓口の体制
○市議会や中小企業、商工会議所などの関係機関と連携し、経営・金融・法律などの専門的な相談に対応する体制を整備。また、市内5カ所の窓口で、活況を呈している。

相談窓口の体制
○市内5カ所の窓口で、中小企業をきめ細かく支援。また、市内5カ所の窓口で、活況を呈している。

相談窓口の体制
○市内5カ所の窓口で、中小企業をきめ細かく支援。また、市内5カ所の窓口で、活況を呈している。

相談窓口の体制
○市内5カ所の窓口で、中小企業をきめ細かく支援。また、市内5カ所の窓口で、活況を呈している。

市内5カ所のより身近な相談窓口において、ワンストップで多様な経営・金融支援を受けられるように。

事業者の経営課題を抽出 東京商工会議所(東京都)

<事業者の声>

- 自社の経営課題が何か、自分ではわからない。



自社の経営課題を、経営診断で抽出する仕組み。その後必要に応じ、専門家相談等も受けられる。



自社の経営課題を、第三者の視点から客観的に把握することで、事業者の経営改善の第一歩を後押し。

年間計画で販路開拓を支援 高知商工会議所(高知県)

<事業者の声>

- セミナーを受講しても、結果が出せるか不安。



商品開発セミナー→個別相談会→見本市→経営革新塾→販路開拓塾→発表会と、年間計画で支援。

6月	トップバイヤー×目録トレンド相談会 (6月5日) 販路の開拓について、バイヤーと直接交渉できる機会。また、販路開拓では、商品を決定する際の販路や、トレンド、商品の改善点等についてお話しをいただく。
6月	パッケージセミナー (6月27日) 講師: サイバー ほか 商品の販路拡大に効果的なパッケージについて、販路の開拓やノウハウ等、体系的にお話しをいただく。
8月 9月	消費税制セミナー (8月28日・9月3日・9月9日) 講師: 金子長彦税理士事務所 税理士 金子長彦氏 消費税率にまつわる最新情報は、経営者にとって、価格付けや売上の把握、仕入れの最適化等に効果的な知識を学ぶ。
10月	買いあせ 売れ筋商品展覧会 (10月4日 大府立体育館) 自社の商品を展示し、販路の開拓に効果的な知識を学ぶ。また、販路の開拓に効果的な知識を学ぶ。
10月	経営革新塾 (10月8日・9日・15日・16日) 講師: 神谷浩二先生 経営者 中企業診断士 川上 正人氏 自社の経営課題を抽出し、経営改善の第一歩を後押し。
11月	IT経営革新塾 (11月6日・13日・20日・27日) 講師: 神谷浩二先生 経営者 中企業診断士 竹内 幸次氏 自社の経営課題を抽出し、経営改善の第一歩を後押し。
12月	販路開拓塾 (12月9日・10日) 講師: 神谷浩二先生 経営者 中企業診断士 川上 正人氏 自社の経営課題を抽出し、経営改善の第一歩を後押し。
1月 2月	販路セミナー (1月23日・24日) 講師: 神谷浩二先生 経営者 中企業診断士 川上 正人氏 自社の経営課題を抽出し、経営改善の第一歩を後押し。
3月	ビジネスフェア中四国 (1月31日・2月1日 広島市中小企業会館) 自社の商品を展示し、販路の開拓に効果的な知識を学ぶ。また、販路の開拓に効果的な知識を学ぶ。
3月	経営革新フォーラム (2月下旬・3月上旬) 講師: 神谷浩二先生 経営者 中企業診断士 川上 正人氏 自社の経営課題を抽出し、経営改善の第一歩を後押し。

ワンショットではなく、年間計画に基づく継続した支援により、成果につなげる。「新サービスの開発や販路開拓にも取り組むことができる」との声。

きめ細かな経営支援（続き）

- 事業者の経営課題の解決に向けた「塾」を、複数回開催し、気づきと改善を促進。
- 参加者同士で切磋琢磨しながら、人脈形成と経営改善・革新を実現。

「経営塾」を開催

明石商工会議所（兵庫県）

＜事業者の声＞

- ・経営革新のための事業計画策定までしっかり学びたい。



アイデアのを見つけ方から事業計画策定など、実践へのステップをサポート。



女性向けの塾の様子

事業者の経営革新だけでなく、会社幹部のスキルアップのための研修としても活用

「ムダ取り塾」を開催

広島商工会議所（広島県）

＜事業者の声＞

- ・ものづくり現場の生産性向上策を学びたい。



製造現場にある「ムダ」を再認識したうえ、先進企業の視察や参加者間の議論等を通じ、問題発見力や解決力を習得。



先進企業の視察や、参加者間で自社の課題・改善方法を議論。生産性の向上につながっている。

「商人塾」を開催

鹿児島商工会議所（鹿児島県）

＜事業者の声＞

- ・事業、商売のコツやトレンドを学びたい。



小売・サービス業を中心に、分野ごとに、その道のスペシャリストを招き、店舗経営の秘訣や販売促進、マーケティングなどについて学ぶ。講座終了後には交流会を開催。



各分野毎の講義により、具体的・実践的に学ぶことができる。交流会では参加者同士で情報交換。

きめ細かな経営支援（続き）

○事業者の金融ニーズに、的確に対応。

国・都・市などの制度融資の
受付窓口を一本化

多摩商工会議所（東京都）

＜事業者の声＞

- ・ いろいろな融資制度があってわかりにくい。



商工会議所のマル経融資制度のみならず、行政と連携し、各種融資制度のワンストップ窓口を商工会議所に設置。

各種融資制度の説明・申込・受付に対応

商工会議所
マル経融資制度

多摩市
市内事業者向け
融資制度

日本政策金融公庫
融資制度

東京都
都内事業者向け
融資制度

協力金融機関との提携によるメン
バーズローン

郡山商工会議所（福島県）

＜事業者の声＞

- ・ 少しでもよい条件で融資を受けたい。



商工会議所と協力金融機関（銀行・信用金庫・信用組合）の提携により、優遇された条件で融資を受けることができる。

メンバーズローンの幅広い提携先

郡山商工会議所 会員特別融資制度「メンバーズビジネスローン」商品一覧											
金融機関名	東日本銀行	三井住友銀行	青森銀行	岩手銀行	秋田銀行	山形銀行	宮城銀行	仙台銀行	福島銀行	信託銀行	七十七銀行
商品名	メンバーズビジネスローン	メンバーズビジネスローン	メンバーズビジネスローン	メンバーズビジネスローン	メンバーズビジネスローン	メンバーズビジネスローン	メンバーズビジネスローン	メンバーズビジネスローン	メンバーズビジネスローン	メンバーズビジネスローン	メンバーズビジネスローン
資金使途	事業者向け	事業者向け	事業者向け	事業者向け	事業者向け	事業者向け	事業者向け	事業者向け	事業者向け	事業者向け	事業者向け
融資金額	100万円～1,000万円	100万円～1,000万円	100万円～1,000万円	100万円～1,000万円	100万円～1,000万円	100万円～1,000万円	100万円～1,000万円	100万円～1,000万円	100万円～1,000万円	100万円～1,000万円	100万円～1,000万円
融資期間	1～5年	1～5年	1～5年	1～5年	1～5年	1～5年	1～5年	1～5年	1～5年	1～5年	1～5年
返済方法	元金均等返済	元金均等返済	元金均等返済	元金均等返済	元金均等返済	元金均等返済	元金均等返済	元金均等返済	元金均等返済	元金均等返済	元金均等返済
融資利率	年1.5%～年2.5%	年1.5%～年2.5%	年1.5%～年2.5%	年1.5%～年2.5%	年1.5%～年2.5%	年1.5%～年2.5%	年1.5%～年2.5%	年1.5%～年2.5%	年1.5%～年2.5%	年1.5%～年2.5%	年1.5%～年2.5%
担保	保証人	保証人	保証人	保証人	保証人	保証人	保証人	保証人	保証人	保証人	保証人
保証人	保証人	保証人	保証人	保証人	保証人	保証人	保証人	保証人	保証人	保証人	保証人
手数料	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
申込資格	事業者向け	事業者向け	事業者向け	事業者向け	事業者向け	事業者向け	事業者向け	事業者向け	事業者向け	事業者向け	事業者向け
その他	事業者向け	事業者向け	事業者向け	事業者向け	事業者向け	事業者向け	事業者向け	事業者向け	事業者向け	事業者向け	事業者向け

商工会議所が様々な金融機関と連携し、事業者の利便性を向上。

金融機関との交渉

全国の商工会議所経営指導員

＜事業者の声＞

- ・ 自分だけでは金融機関と交渉しづらい。



商工会議所経営指導員は経営支援の中で、必要に応じ、金融機関に同行し、寄り添った支援をしている。



日頃の金融機関との連携関係を生かし、事業者を徹底的にサポート。

きめ細かな経営支援（続き）

○知名度が低い事業者の人材確保・育成を支援。

ワンストップで
学習支援から就職支援まで
館林商工会議所（群馬県）

＜事業者の声＞

- ・従業員を育ててもらいたい。



商工会議所に学習センターを設置し、
認定職業訓練校（平成21年度認可）と
して各種の資格取得講座や実務研修を
実施



学習支援では、商工会議所の検定事業を活用。学習から就職までのトータルサポートで、地域に優秀な産業人材を輩出。

地元工業高等専門学校との
就職マッチング（合同就職説明会）
堺商工会議所（大阪府）

＜事業者の声＞

- ・優秀な人材を確保したいが、採用活動に費用をかけられない。



地域の事業者と、数多くの技術者・研究者を輩出している地元工業高等専門学校の学生とのマッチング。



就職を希望する地元の優秀な人材と直接話をするにより、小さくても光る企業の魅力を直接伝えることができる。

無料職業紹介所

神岡商工会議所（岐阜県）

＜事業者の声＞

- ・優秀な従業員を確保したい。



より市民に近い商工会議所を目指し、市の公民館内に事務所を設置し、無料職業紹介事業を実施している。



市の公民館内での無料職業紹介事業は、事業者や市内の求職者にとってもアクセスしやすく、好評。

創業支援

○創業間もない事業者を、継続的にサポート。創業者同士の「交流」が魅力。

地域唯一の創業支援窓口

四日市商工会議所(三重県)

＜創業希望者の声＞

- ・創業の相談にはどこにいけばいいかわからない。
- ・人脈が全くない。



行政や他団体と連携し、商工会議所にワンストップ窓口を設置。

創業者による「創業クラブ」を設立

佐世保商工会議所(長崎県)

＜創業希望者の声＞

- ・創業後は人脈形成やノウハウの提供が特に重要。



商工会議所の創業支援サービスを利用した創業者に、人脈形成や経営ノウハウ取得の場を提供。



5年を超えて事業継続したクラブ会員に、記念プレートを贈呈。
事業所名・創業年入りで店頭掲示が可能。
会員としての意識向上と商工会議所認知度拡大を図る。

創業間もない事業者にとって、人脈形成の魅力的な場となっている。

インキュベーション施設

町田商工会議所(東京都)

＜創業希望者の声＞

- ・事業開始までの賃料等の初期投資がネック。



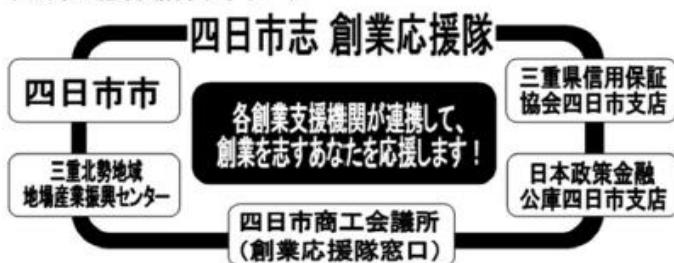
起業支援施設「町田新産業創造センター」を設置。専門スタッフが創業者をきめ細かく支援。



町田新産業創造センター

創業間もない事業者にとって、家賃負担軽減と、商工会議所の経営支援、施設内の他の事業者との人脈形成が魅力。

四日市の創業支援ネットワーク



域内での創業・独立を志す人を積極支援

窓口を一本化することで、市内の創業希望者の利便性を向上。創業後も経営を一貫してサポート。

○創業希望者を増やすための社会風土の醸成、掘り起こしにより、創業予備軍を拡大。

「よこすかキャリア教育推進事業」
横須賀商工会議所(神奈川県)

＜事業者の声＞
・地域の子どもたちに、地域経済について学んでほしい。



産業界が主体となって、市・教育委員会と共に考案・実施する「中学生“自分再発見”プロジェクト」。若手社員が研修として、子どもたちに講義を行う。



市内全校で、キャリア教育プログラムが、取り入れられている。地域の子どもたちに、地域経済や創業の魅力等に関心を持ってもらえている。

起業教育プログラム
会津若松商工会議所青年部(福島県)

＜事業者の声＞
・地域経済の次代の担い手が確保できるのか心配。



地域での商売体験を通じた「起業教育プログラム」で人材育成。



「ジュニア・エコノミー・カレッジ」のトップページ

地域の若手経済人（青年部）が運営者となり、地域経済の後継者を育成。創業のおもしろさ、意義を、子どもたちに伝えている。

女性起業家大賞
全国商工会議所女性会連合会

＜事業者の声＞
・創業直後は知名度が低く、販路開拓が難しい。



女性の視点で、革新的・創造的な企業の創業や経営を行い、事業を成功させている女性起業家を顕彰。



全国商工会議所女性会連合会
総会で三村会頭より表彰状授与

女性にスポットを当て、女性の視点で表彰する制度が、女性創業者の掘り起こしにつながっている。また、創業後の販路開拓等をバックアップ。

販路開拓支援（B to B）

- 個々の事業者では難しい販路開拓・PRを、地域内で「合同」で実施。
- 事業者と中小・中堅・大手企業が出会えるのは貴重な機会。

大手進出企業との交流事業

佐賀商工会議所（佐賀県）

<事業者の声>

- ・大手進出企業との取引につなげる機会がほしい。



交流事業だけでなく、その後の営業活動においても商工会議所が同行し、マッチングを取り持つ。



地元会員企業に大変喜ばれている交流事業の当日の様子



「大手進出企業に、自社製品をアピールしたところ、取引が決まった。」「商工会議所経営指導員が自社の強みを伝えてくれて、成約につながった」との声。

近隣県との広域商談会を開催

福井、富山、金沢商工会議所

<事業者の声>

- ・隣県に販路を拡大したいが、きっかけがない。



商工会議所ネットワークにより、北陸三県に参加エリアを広げて、「北陸三県縦断ビジネスチャンス創出プロジェクト」を開催。



事業者にとって、隣県に販路を拡大する絶好の機会となっている。

合同プレス発表会

福井商工会議所（福井県）

<事業者の声>

- ・新製品の宣伝のためにマスコミにPRしたいが、自社だけでは取材してくれない。



事業者が一堂に会し、マスコミに対し新商品の発表を行う。



合同プレス発表会の風景

発表会に向けた予習(事前指導)、発表会後の振り返りによる復習(事後指導)を実施。発表会というイベントが、事業者の経営見直しのモチベーションになっている。

地域商業支援（B to C）

○地域内の事業者が結集し、地域の消費者に魅力発信。

得する街のゼミナール 岡崎商工会議所（愛知県）

<事業者の声>

- ・自分のお店の魅力を地域の人にもっと知ってもらいたい。



商店街のお店が講師となり、プロならではの専門的な知識や情報、コツを無料で受講者に伝える少人数制のゼミ。受講者はお客として、クーポンを使い買い物ができる。



講師＝人におしえることが、自らの経営や専門性を振り返るきっかけに。ゼミ参加者の口コミ等が、集客アップにつながっている。

ワンコイン de スタンプラリー 宝塚商工会議所（兵庫県）

<事業者の声>

- ・集客力をアップし、売り上げを上げたい。



市内全域にある約300の店で、ワンコイン（500円）で購入できる商品・サービスを提供。商工会議所が作成するガイドブックにも掲載される。



ガイドブックへの掲載が、自分のお店の強みを考えるきっかけに。イベントを通じた経営指導につながっている。

プレミアム建設券 恵庭商工会議所（北海道）

<事業者の声>

- ・建設業者向けのプレミアム券を発行してもらいたい。



市内建設業の振興のため、恵庭市等と連携して「プレミアム建設券」事業を実施。



参加した事業者から「有効な営業手段となった」、「お客さんが増えた」との声。住民からは、「地元の業者を知るきっかけになった」との声。

連携・結集支援

○事業者それぞれの強みを生かした連携・結集により、ブランド価値を向上。

「磨き屋シンジケート」

燕商工会議所(新潟県)

<事業者の声>

- ・地場産業の伝統技術を生かした仕事を創出したい。



プロ集団による共同受注方式による生産体制の整備に加え、販路開拓、技術開発、人材育成、ブランド開発を商工会議所が総合的に実行。

「ものづくり指南塾」による産学官連携支援

前橋商工会議所(群馬県)

<事業者の声>

- ・自社の技術を活かした、新しいものづくりに挑戦したい。



地元教育機関や、研究機関と共同で、新技術を研究する「きっかけ」を提供。自然エネルギー利用や、大学・病院等との医工連携、農商工連携等、様々な取り組みを行う。

【自社技術向上・現場改善研修会】



【企業視察・最先端技術見学会】



産学の有機的な連携を創出。
「前橋ブランド」の構築に向けて活動中。

「医工連携」の推進

大阪商工会議所(大阪府)

<事業者の声>

- ・新分野での新事業展開、高度化にチャレンジしたい。



毎月、医療機器開発に関わる研究成果や医療現場のニーズ、さらに大手医療機器メーカーからアライアンス・ニーズが提示され、企業が共同開発に参画できる仕組み。



大阪大学と大研医器械の医工マッチングをきっかけに開発された「内視鏡手術支援ロボット」(平成20年)

共同開発や製品化・実用化に向け、動き出している。新たな新事業展開、製造業の高度化の実現に貢献。



マグカップからシット機の翼まで幅広く手掛ける磨き屋シンジケート

幅広い業種から注文が殺到。海外にも展開し見本市で好評を得た。事業者の仕事を生み出している。

〇ITの知識・人材に乏しい事業者の生産性向上・販路開拓を、「総合的」にサポート。

「ITコンシェルジュ」

豊中商工会議所(大阪府)

<事業者の声>

- ・IT化には関心があるが、何を
してよいかわからない。



スマートフォンやタブレット、クラウドの活用方法など、事業者のITに関する幅広い相談に対応。窓口相談だけでなく、出張相談も対応。



これからはスマートフォン・タブレットの時代クラウドもどうぞ!!
ITconcergeは自信を持ってご提供させていただきます。

「わが社もタブレットを導入してみよう」という声が広がっている。事業者の顧客サービス向上と売上の増加につなげる。

WEB活用をトータルでサポート

北大阪商工会議所(大阪府)

<事業者の声>

- ・ITの知識や人材が不足している。



ホームページを持たない、効果的に活用できていない事業者に対し、専門知識がなくても開設できるホームページ作成ツールを提供。

はじめよう!
自由に描ける! 更新できる!

ビジネスに最適なホームページが作れる
簡単、便利な作成ツールをご提供します!

1 自分で簡単に作成・更新できる! パソコンが苦手な方でも、文字や画像を配置する感覚で作成できます。ホームページの専門知識はいりません。	2 ビジネスに最適な機能が勢揃い! お問合せフォーム(SSL)、企業らしいデザインテンプレート、アクセス解析、SEO、メルマガ、お買い物カゴ、携帯サイトなどの機能が充実。
3 低価格でオールインワン! 月2,000円～ サーバ、独自ドメイン、メールアドレスの取得からサポートまでOK。	4 商工会議所運営の安心感! 地域に根ざして企業の活動を支援する商工会議所が運営をしています。

ホームページ作成後も、運用サポートや、集客のための効果的な活用方法のアドバイス等を継続的に支援している。

タブレットセミナーの開催

善通寺商工会議所(香川県)

<事業者の声>

- ・ITの基礎から学びたい。



スマートフォン・タブレットと携帯電話の違いから、業務に役立つアプリまで、現場に立脚したわかりやすいセミナー。



タブレットセミナーで
全員に説明する担当職員



常議員会と合わせて開催
したタブレット研修会

タブレット端末を利用することで、ITを身近に感じ、ITへの苦手意識を払しょくしたうえで、事業に導入し、生産性の向上につなげている。

海外展開支援

○ハードルが高い海外展開を、地域で「合同」で支援。

海外バイヤー向け個別商談会 福岡商工会議所(福岡県)

<事業者の声>

- ・海外への販路拡大を目指しているが、機会がない。



海外バイヤーを福岡に呼び込み、個別商談会を開催。輸出につなげている。



個々の事業者では開拓できない海外バイヤーとの接点が得られ、国内にしながら海外への販路開拓ができる。

海外視察商談会 札幌商工会議所(北海道)

<事業者の声>

- ・海外の現地企業と商談を行いたいが、接点がない。



中国（大連、瀋陽）、香港、シンガポールでの視察商談会等を毎年実施。



「北海道ブランド」の輸出促進に積極的に取り組み、海外展開に挑戦する事業者をバックアップ。

海外の共同買付事業 和泉商工会議所(大阪府)

<事業者の声>

- ・情報、人材、資金などが不足しており、個別では海外取引ができない。



買付商品の税関手続きから、送金、配送に至るまで、商工会議所が一括してサポート。



中国での視察



意見交換を行う参加者

同事業の参加をきっかけに、自身で販路を開拓する事業者が現れた。商工会議所の後押しによって、海外需要の取り込みに成功。

事業承継支援

〇地域経済を支える事業者の円滑な事業承継を、マッチング支援。

後継者塾・
事業承継個別相談を実施

龍野商工会議所(兵庫県)

＜事業者の声＞
・事業承継には、後継者の資質
向上が欠かせない。



後継者を対象とした講義と
ワークショップによる「龍野
経営塾」を開催。



後継者向けの塾のほか、現経
営者と後継者両名揃っての事
業承継個別相談（専門家相
談）も実施。

後継者難の中小・小規模事業者と創業
希望者とのマッチング

静岡県事業引継ぎ支援センター
(静岡商工会議所)

＜事業者の声＞
・後継者がいない。
・創業したいがリスクはおさえない。



静岡商工会議所内に設置された事
業引継ぎ支援センターが、後継者
難の事業者と創業希望者とを結び
つけるプロジェクトを実施。

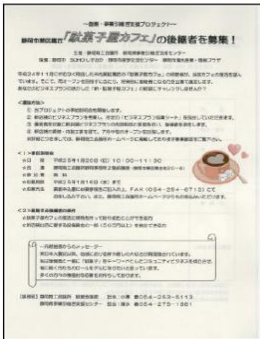


プロジェクトの事前説明会に参加する創
業希望者

後継者難の解決と創業支援を同
時に実施。地域の事業者の新陳
代謝を促進。

事業引継ぎ支援センター
～全国38カ所のうち23カ所は
商工会議所に設置～

都道府県	設置機関名
北海道	札幌商工会議所
岩手	盛岡商工会議所
秋田	秋田商工会議所
栃木	宇都宮商工会議所
千葉	千葉商工会議所
東京	東京商工会議所
静岡	静岡商工会議所
岐阜	岐阜商工会議所
愛知	名古屋商工会議所
大阪	大阪商工会議所
奈良	奈良商工会議所
島根	松江商工会議所
広島	広島商工会議所
徳島	徳島商工会議所
香川	高松商工会議所
愛媛	松山商工会議所
高知	高知商工会議所
福岡	福岡商工会議所
佐賀	佐賀商工会議所
長崎	長崎商工会議所
熊本	熊本商工会議所
宮崎	宮崎商工会議所
沖縄	那覇商工会議所



プロジェクト第二弾「駄菓子屋カフェ」の
募集チラシ

秩父商工会議所における経営支援の実施体制

(出典: 秩父商工会議所資料)

地域の中小企業・小規模事業者の抱える経営課題が多様化・複雑化する中で、商工会議所の支援のみならず、広域連携・産学官金連携体制を構築し、きめ細かくサポート



秩父商工会議所

- 商工業者数 3,100
- 小規模事業者数 2,546
- 会員数 1,810
(組織率: 58.4%)
- 職員数15名
(うち経営指導員5名)

(注)平成27年3月末現在

支援先(課題をもつ事業者)の発掘
商工会議所と一体となった伴走支援

金融機関

日本政策金融公庫、埼玉県信用保証協会、埼玉りそな銀行、武蔵野銀行、東和銀行、足利銀行、埼玉県信用金庫、埼玉信用組合

- ①各種施策の情報提供
 - ・取引先事業者への積極的な周知・広報
- ②伴走支援の実施
 - ・経営指導員との同行訪問
 - ・販路開拓(商談会・顧客紹介)
 - ・多様な資金調達(ファンド等)

地方公共団体

秩父市・横瀬町

- ①各種施策の情報提供
 - ・秩父市企業支援センターメールやFACEBOOKページにより、市の施策のほか、商工関係以外の国・県の支援策も配信
- ②産学官連携コーディネート事業
 - ・中小企業診断士など専門家が、企業課題克服のためのサポート、コーディネートを行う。

大学

明治大学

- ①共同調査研究
 - ・産業政策に関する調査研究
 - ・地域資源活用支援
- ②経営者向けビジネススクール

近隣商工会議所・商工会

- ①小規模事業者の経営支援
(ビジネスパワーアッププロジェクト)
 - ・埼玉県北部の商工団体が連携し、経営革新、創業、事業承継等の高度な経営課題に対し、適切な経営指導員や専門家が支援。
 - ・広域商談会の開催、経営指導員の資質向上に連携して取り組む
- ②創業支援等における連携
 - ・秩父市の特定創業支援事業計画の実施
 - ・経営革新セミナーの共同開催 など

専門支援機関

- ・よろず支援拠点
- ・ミラサポ(施策情報提供・専門家派遣)
- ・中小企業基盤整備機構
- ・埼玉県産業振興公社
- ・知財センター埼玉

広域連携による
経営支援

自治体の中小企業関係
施策情報入手

共同調査研究

相談内容・経営課題に
応じつつ

◆「飯田経営発達支援戦略本部」で地域経済を活性化 ＜飯田商工会議所(長野県)＞

商工会議所を中核とした連携支援

○「飯田経営発達支援戦略本部」を設置

- ・長野県、飯田市、金融機関、シンクタンク等、12の関係機関と連携し、各種事業の目的、手段、進捗状況を共有して小規模事業者の経営発達に資する支援を推進し、事業の実施状況、成果の評価、見直し原案を提示（連携体制：右図①）。
- ・飯田信用金庫と日本政策金融公庫の県内4支店が、飯田商工会議所の「経営発達支援事業」推進を補完する「業務連携・協力に関する覚書」を締結。

○事業計画策定・実施支援とフォローアップ

- ・各種補助金申請の事業計画、資金繰り計画、経営改善計画などの財務経営計画、経営革新計画等の策定支援および、事業計画策定後の実施、フォローアップについて、関係機関と連携して指導・助言（連携体制：右図②）。

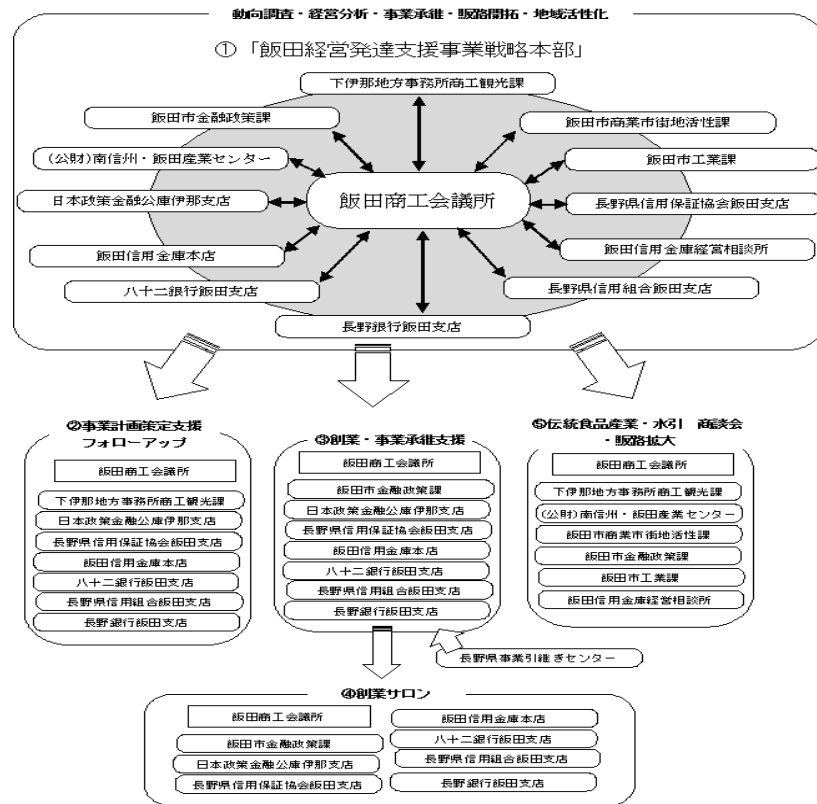
○創業・事業承継支援および創業サロンの創設

- ・伊那、駒ヶ根の両商工会議所と連携した南信エリアで、広域専門指導員を中心に、創業塾、個別相談、創業者のアフターフォロー、事業承継セミナー等を実施。また、創業・起業の情報発信サロン「創業サロン」を創設し、創業支援の普及と創業希望者を掘り起こし（連携体制：右図③、④）。

○伝統食品産業・飯田水引商談会による販路開拓

- ・伝統食品産業・飯田水引の商談会・展示会を県外で開催するとともに、小規模事業者の受発注情報に対応する機能を構築して販路開拓を支援（連携体制：右図⑤）。

地区内人口	104,954人	管内商工業者数	6,616人
-------	----------	---------	--------



ここがポイント！

- ・経営発達支援事業をプラットフォームした創業資金を創設
- ・広域連携による創業支援、事業承継、商談会を実施

◆四日市志創業応援隊で地域公的機関が連携

＜四日市商工会議所(三重県)＞

地区内人口	301,336人	管内商工業者数	11,989人
-------	----------	---------	---------

＜四日市志創業応援隊＞四日市で創業を希望する人を支援するために、東海3県で初の地域の公的機関（市、商工会議所、信用保証協会、日本政策金融公庫等）が連携した創業支援組織。

STEP1 情報発信

- チラシを市内金融機関に配布。金融機関を訪れた創業融資の相談者に、応援隊を紹介してもらう。
- 応援隊HPに創業者の声を掲載
- 報道機関の懇談会などで積極的に周知

STEP2 合同支援

- 創業塾
→短期間で集中的に創業に関する基礎知識を学習し、創業計画書の作成を行う。
- 創業カフェ
→毎月開催。創業に関する基礎的知識の習得、創業希望者同志の交流が目的。「飲食業」「介護関連」など、テーマごとのセミナーも開催。

STEP3 個別支援

- 経営改善普及事業
創業計画書の作成を支援し、その後実際に創業した事業所を訪問して会員入会を促し、継続的に支援する体制を構築。
- 創業計画書
本計画書で融資の審査を受けることが可能。「アクションプラン」と「資金繰り表」も作成し、創業前後の資金繰りを確認。

【創業後支援事例（飲食店Aの事例）】

- ①志創業応援隊による計画書策定支援後に開業
- ②業績は計画値を上振れて推移。店舗が手狭となっていた時、隣接店舗が空き店舗に
- ③隣接店舗の賃借と改装のための資金が必要
- ④業歴は2年未満だったが創業時から業況等を把握してもらっていたので、マル経にて1,400万円を資金調達



＜四日市商工会議所職員の声＞

1年を通じて、創業の知識を習得する機会を提供することで、漠然と創業を考えている人が窓口に来やすい環境を整えています。

ここがポイント！

- ・独自の創業計画書によって融資を受けられる仕組みを作るとともに、資金繰りを意識させる計画を作成させている。
- ・金融機関を訪れた創業融資の相談者に、応援隊を紹介してもらう仕組みを構築。
- ・1年を通じて創業について学ぶ機会を提供。

＜姫路商工会議所(兵庫県)＞

地区内人口	482,579人	管内商工業者数	22,552人
-------	----------	---------	---------

- 公認会計士、中小企業診断士、弁護士、社会保険労務士、司法書士等、様々な士業の講師陣によるカリキュラムを実施。
○事業承継塾後も、専門家や金融機関と連携し、フォローを行う。

STEP2 合同支援

STEP3 個別支援

- 所報封入
- 新聞広告
- 商工会議所のHP・Facebookで配信
- 姫路ケーブルテレビ「姫路商工会議所ニュース」の配信
- 地区担当指導員による企業訪問で個別にPR

＜事業承継塾のポイント＞

公認会計士、中小企業診断士、弁護士、社会保険労務士、司法書士といった様々な士業の講師陣によるカリキュラムを組んでいる。

<M&A関連事業>

- みなと銀行、姫路信用金庫、播州信用金庫、兵庫信用金庫との「M & Aの仲介業務に関する協定書」締結により提供された情報を個別相談で活用。

平成27年度 消費税軽減対策窓口相談等事業

事業承継塾

～消税なんて怖くない！本年度「事業承継」～

【開塾時間】 定例会の開催日をお考えの方、または既に知り合っている方も
是非この機会にご参加ください。

カリキュラム	項目	内容	講師紹介
第1期 8月28日 (金)	自分の会社はどんな会社か？	・会社を取り巻く人々を知ろう。名刺交換 ・【説明】 事業承継 ・【事例】 事業譲渡 ・グループワーク	 加藤 幸弘 代表取締役社長 株式会社エヌピーシー
第2期 9月4日 (木)	業種はどのように決まるのか？	・社内外言、経営計画発表会の重要性 ・会社をどう売却 ・成功例から学ぶべき点について ・成功失敗例、事業承継経験者からのグループワーク	 田中 直樹 代表取締役社長 株式会社タナカ
第3期 9月11日 (水)	会社とまわく法律とは？	・事業譲渡に備える考え方 ・契約の締結や権利について知る ・事業承継に必要となる書類 ・【グループワーク】 業務上のアプラインニング	 山田 健二 代表取締役社長 株式会社ヤマダ
第4期 9月18日 (火)	どんな種類の会社の会社が伸びるのか？	・会社の現状を確認し、ビジョンを構築する ・【説明】 親族内承継 ・【グループワーク】	 斎藤 哲也 代表取締役社長 株式会社サイト

日程/8月28日～9月18日の金曜日

時間/19時00分～21時00分

会場/姫路商工会議所 6階 605会議室

受講料/無料

先着順

定員 50名

先着順

●入塾希望の方は、お申し込みの際に必ず、お名前とお住いの市町村を記入してください。

お申し込み先：消費税減額専門の中小企業助成課 TEL: 079-223-6657 FAX: 079-222-0005
受付 方法 下記担当の担当者にお電話いただく、FAXにてお申し込みください。

FAX 079-222-0005

Juro

事業承継推進センター

TEL

西宮市産 年 月 日

〒

企業名	〒	TEL	
所在地	市町区	FAX	
営業所	市町区		

※お申し込みの際は、領収書の発行のため「領収書控え」を必ずお持ちください。
※「お申し込み」欄には、「お申し込み」の欄に必ずお名前を記入してください。

＜姫路商工会議所職員の声＞

- ・各回に企業経営者を招き、生の言葉を発信しました。
- ・講師は過去の経験や実績をもとに、選定しています。



ここがポイント！👉

- ・公認会計士、中小企業診断士、弁護士、社会保険労務士、司法書士といった様々な士業の講師陣によるカリキュラムが組まれている。
- ・夜19時からの開催により、仕事への支障がなく、受講できるようにした。