

地域金融機関と連携した 創業支援・新事業支援

独立行政法人中小企業基盤整備機構近畿本部
経営支援部長 瀬戸口強一

平成27年11月26日地域ワークショップ資料

目次

- ▶ 1. 中小企業基盤整備機構について
- ▶ 2. 創業支援：インキュベーション事業
- ▶ 3. 新事業創出支援
- ▶ 4. 新事業支援と経営支援
- ▶ 5. 地域金融機関と連携した取り組み
- ▶ <小さな卓越企業発掘 & 育成プログラム>
- ▶ 6. 経営者の悩みは販路
- ▶ 7. 「新たな」創業支援としての事業承継

1. 中小企業基盤整備機構について

1. 中小企業基盤整備機構について

役割

- 中小機構は、中小企業の「創業・新事業展開」、「成長・発展」、「セーフティネット」といった中小企業政策全般にわたる総合的な支援・実施機関として平成16年7月に設立。
- 中小企業者の多様な経営課題に対し、多様な支援ツールや専門的な知見・経験等を活かしつつ、「国の政策課題」と「中小企業者の支援ニーズ」に総合的に対応する唯一の独立行政法人。

組織

- 設 立：平成16年7月（三法人統合）
- 資 本 金：1兆1062億5212万8320円
- （平成27年7月15日現在）
- 主要拠点：本部（東京）
地域本部等（9地域本部+沖縄事務所）
中小企業大学校（9校）
- 役職員数：役員12名、職員783名
- （平成26年7月1日現在）
（他にアドバイザー等外部専門家約4,000名）

理事長
副理事長
理事

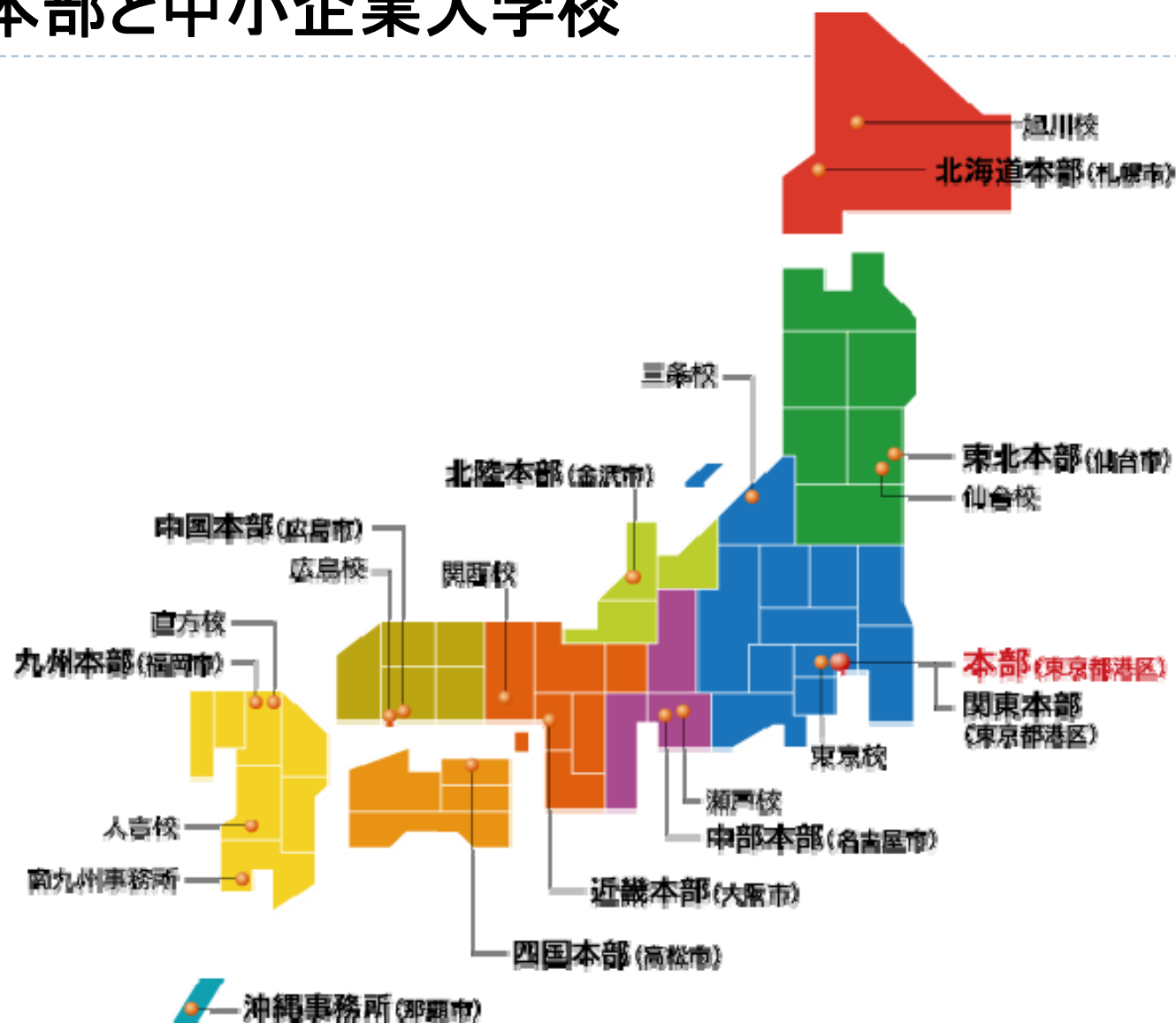
本部

総務部、財務部、情報システム基盤センター、企画部、経営支援情報センター、経営支援部、国際交流センター、販路支援部、事業再生支援センター、ファンド事業部、高度化事業部、共済事業推進部、震災復興支援部、事業承継・引継ぎ支援センター

地域本部

北海道本部、東北本部、関東本部、中部本部、北陸本部、近畿本部、中国本部、四国本部、九州本部、沖縄事務所（※このほか、中小企業大学校9校設置）

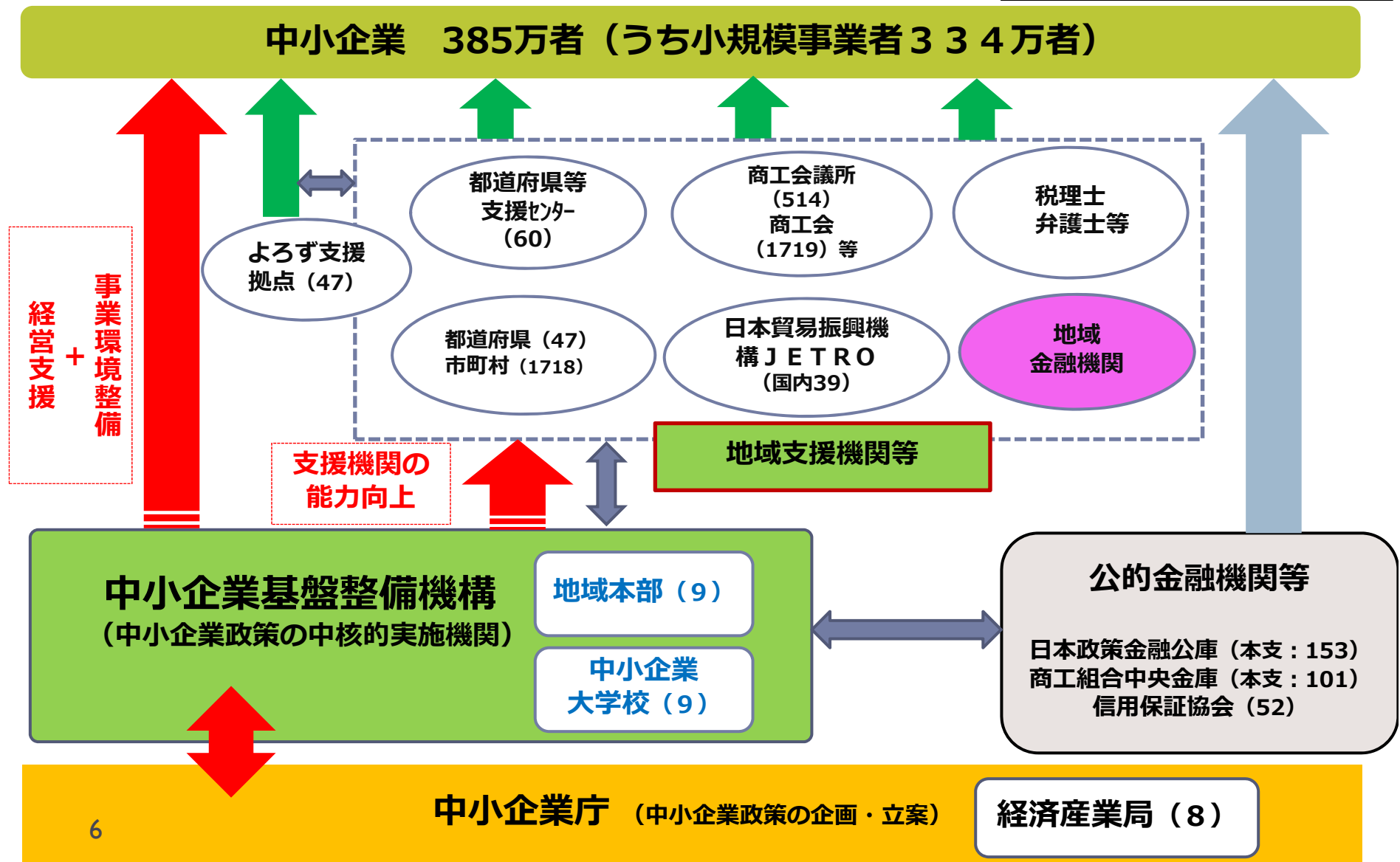
中小企業基盤整備機構の 地域本部と中小企業大学校



中小企業基盤整備機構と中小企業支援体制

中小企業政策は、関連する様々な組織が連携して実施される。

★認定支援機関23,628(H27.4.16現在)



中小企業基盤整備機構の事業概要

海外展開支援

- ・海外現地調査
- ・海外見本市出展支援

被災地支援

- ・仮設店舗・工場整備
- ・復興支援アドバイザー

企業再生支援

- ・再生支援協議会支援
- ・再生ファンド組成

地域資源、農商工連携、 新連携支援

- ・事業計画の策定支援
- ・事業化に向けた支援

事業承継・引継ぎ支援

- ・相談、情報提供、後継者研修
- ・事業引継ぎ支援全国本部

中小機構

ベンチャー支援

- ・起業家と投資家のマッチング
- ・インキュベーション施設

地域振興

- ・商店街整備
- ・応援ファンド

支援機関の支援機能の 向上

- ・よろず支援拠点全国本部

販路開拓

- ・新価値創造展
- ・販路コーディネート事業
- ・J Good Tech(BtoB)
- ・e-コマース(BtoC)

〈基本機能〉

専門家派遣

登録専門家数 4,000人

人材育成

中小企業大学校 全国9校

共済事業

小規模企業共済 123万社
倒産防止共済 35万社

出資等

ファンド組成数 180件
高度化融資残高 6,500億円

中小企業基盤整備機構のファンド出資事業

中小機構は、中小・ベンチャー企業を支援する政策的な意義の高い投資ファンド（運営はベンチャーキャピタル等が実施）に出資。これら企業へのリスクマネー供給の円滑化とハズオン支援を通じて、創業、新事業展開や事業再編、事業再生等を支援。

事業の仕組み

投資家 (LP)
中小機構（ファンド
総額の1/2以内）
民間投資家

出資
分配

ファンド運営者 (GP)

投資会社
運営

投資ファンド

投資
経営支援
株式売却

投資対象
中小企業
小規模企業

【ファンド出資事業の特徴】

- ①政策的意義は高いものの、民間のみでは組成できない高リスク又は低収益のファンドに出資
- ②機構は、中小企業を支援するファンドに対し、総額の1/2以内をLPとして出資し、ファンド運営は投資会社が行う（機構法及び業務方法書に規定）
- ③有識者による評価委員会の審議を経て出資決定
- ④ファンドの投資委員会に出席しモニタリング

実績と成果

（平成26年3月末現在）

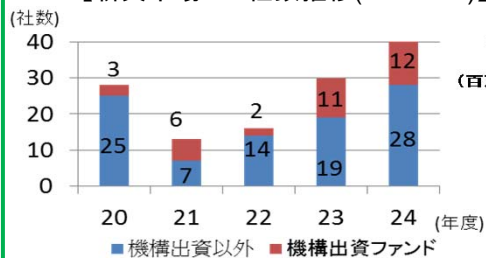
	出 資 先 ファンド数	投 資 累計額	うち機構分	投資先 企業数	I P O 企業数
起業支援ファンド等	89	1,084億円	430億円	2,271社	123社
中小企業成長支援ファンド等	53	684億円	303億円	522社	15社
中小企業再生ファンド等	38	528億円	239億円	286社	0社
合 計	180	2,296億円	972億円	3,079社	130社（※）

※ I P O企業は、異なる複数のファンド区分から出資を受けている場合も含む（重複8社）

①我が国のIPO市場を下支え

直近2年間の新興市場全IPO数の3割以上は、機構出資ファンドの投資先

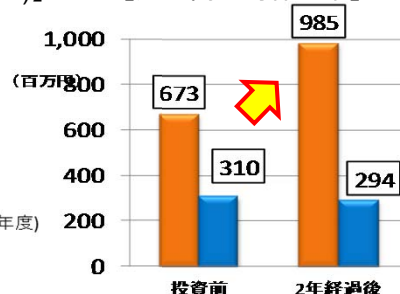
1. 【新興市場IPO社数推移(H20～24)】



②投資先企業の高い成長を実現

ファンド投資先企業の売上高及び雇用者数の平均伸び率は、中小企業平均を大きく上回っている

【売上高平均伸び率】



【雇用者数平均伸び率】



支援事例

(株)ユーグレナ

【特徴】世界で初めてミドリムシの食品用途、屋外大量培養に成功した東大発ベンチャー



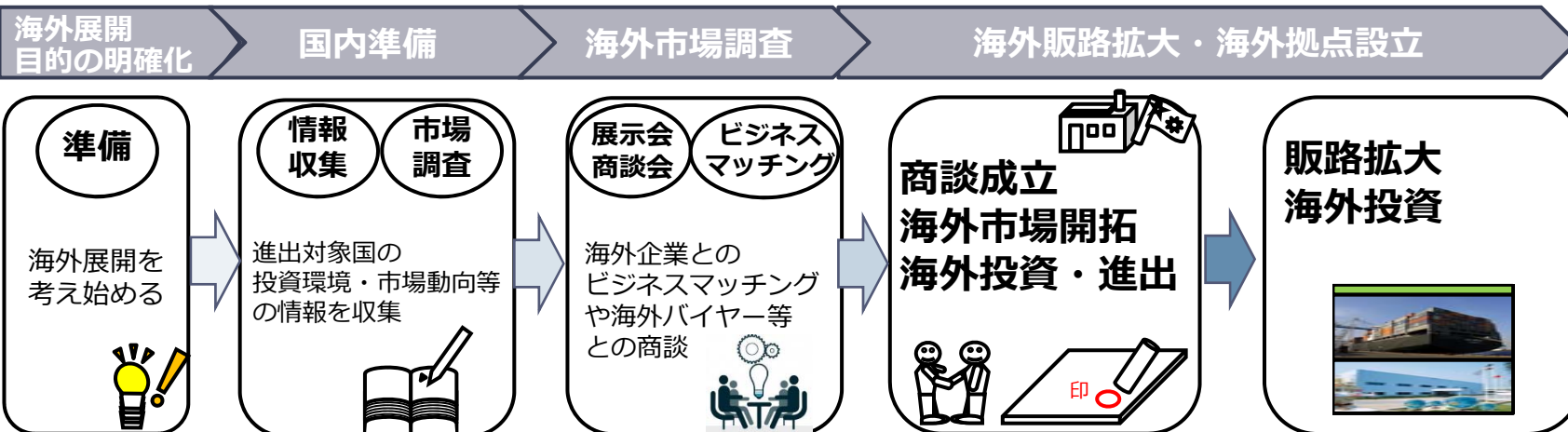
ファンドからの支援

- 初回投資：平成21年12月（株式出資）
- ◆大手事業会社・共同研究企業を紹介
- ◆テレビショッピング等の販路を紹介

- ◆H23年9月期決算にて売上高10億円を突破。
- ◆H24年12月東証マザーズに株式上場
- ◆今後、バイオ燃料を石油企業などと共同開発し、「ミドリムシバイオジェット燃料」の事業化を目指す。

中小企業基盤整備機構の海外展開支援事業

海外への販路開拓や投資を目指す中小企業



相談

国際化支援アドバイス（無料）

対面・電話・FAX・Eメール 海外展開、国際取引等に関する中小企業の経営課題に対応

海外展開に係る相談を全国10カ所で受付（ワンストップ相談窓口、平成23年12月に開設）

事業推進
海外展開

国際展示会出展サポート事業

国内外で開催する国際展示会への出展支援（被災地商談会を含む）

中小企業CEO商談会（海外現地企業との商談会）

インターネットを活用した販路開拓支援

ビジネスマッチングサイト等を活用し、中小企業の販路開拓を支援

海外ビジネス戦略推進支援

F/S(事業化可能性) 調査および外国語版ウェブサイト構築を支援

海外展開セミナー

海外展開に取り組む中小企業への情報提供

グローバル人材養成・海外取引の契約実務研修

中小企業大学校による人材育成

研修・情報提供
セミナー

国際化支援レポート（成功事例、実務情報・事例紹介・FAQなどをHP等で提供）

海外展開に必要な事業環境整備（海外支援機関等との連携事業等）



中小企業基盤整備機構の行うCEO商談会

中小企業基盤整備機構は、日本の中小企業の技術や製品の取り扱い、日本企業との連携を希望するアジア諸国の企業経営者等を日本に招聘し、日本の中小企業者と海外企業を結び付ける商談会を開催。

本商談会は、展示会で行われる製品販売が中心の商談ではなく、企業間の『連携』に焦点をあてたもの。中小企業が海外のローカルパートナー企業と連携することで、経営リソースが限られ、単独での進出が難しい中小企業者も、海外展開を進められるメリットあり。また、現地企業が有する販路先活用も可能となる。



2. 創業支援：インキュベーション事業

2. 創業支援：インキュベーション事業

産学公連携で研究開発企業を応援する公的賃貸事業場

京大桂ベンチャープラザ北・南館(京都市西京区)



クリエイション・コア京都御車(京都市上京区)



D-egg/同志社大学連携(京田辺市)



創業期にあるベンチャー企業の
育成を担う施設

- 事業スペース賃貸
- 開発, 事業化ノウハウ,
ネットワーク構築, 資金調達等の
経営のソフト面を支援

複合支援：経営支援ツールを複合的に利用して成長した事例

企業の成長に応じた的確な支援策の展開

《企業概要》

企業名：(株)三次元メディア
 所在地：滋賀県草津市野路1-15-5F（南草津4F）
 （横浜市に営業所を有す）
 設立：平成12年12月
 資本金：165百万円（インキュベーション入居時116百万円）
 従業員：34名（インキュベーション入居時11名）
 事業内容：三次元ビジョンシステムの開発販売



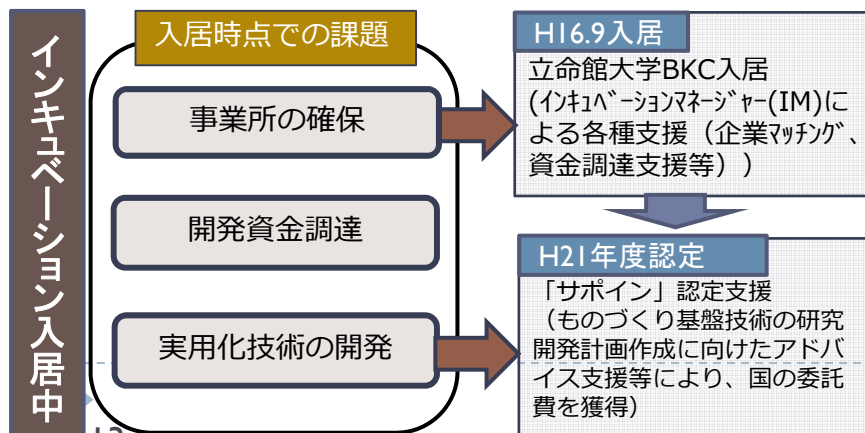
《支援の成果》

○同社は実用化技術の開発、管理者育成、事業拡大のための資金調達等の複数の課題に直面。

○インキュベーション入居後、機構の各種支援のコーディネートにより、新規取引の実現や国の委託費獲得等の成果を上げ、大学発シーズの事業化を達成し、平成23年9月に同インキュベーションを卒業。

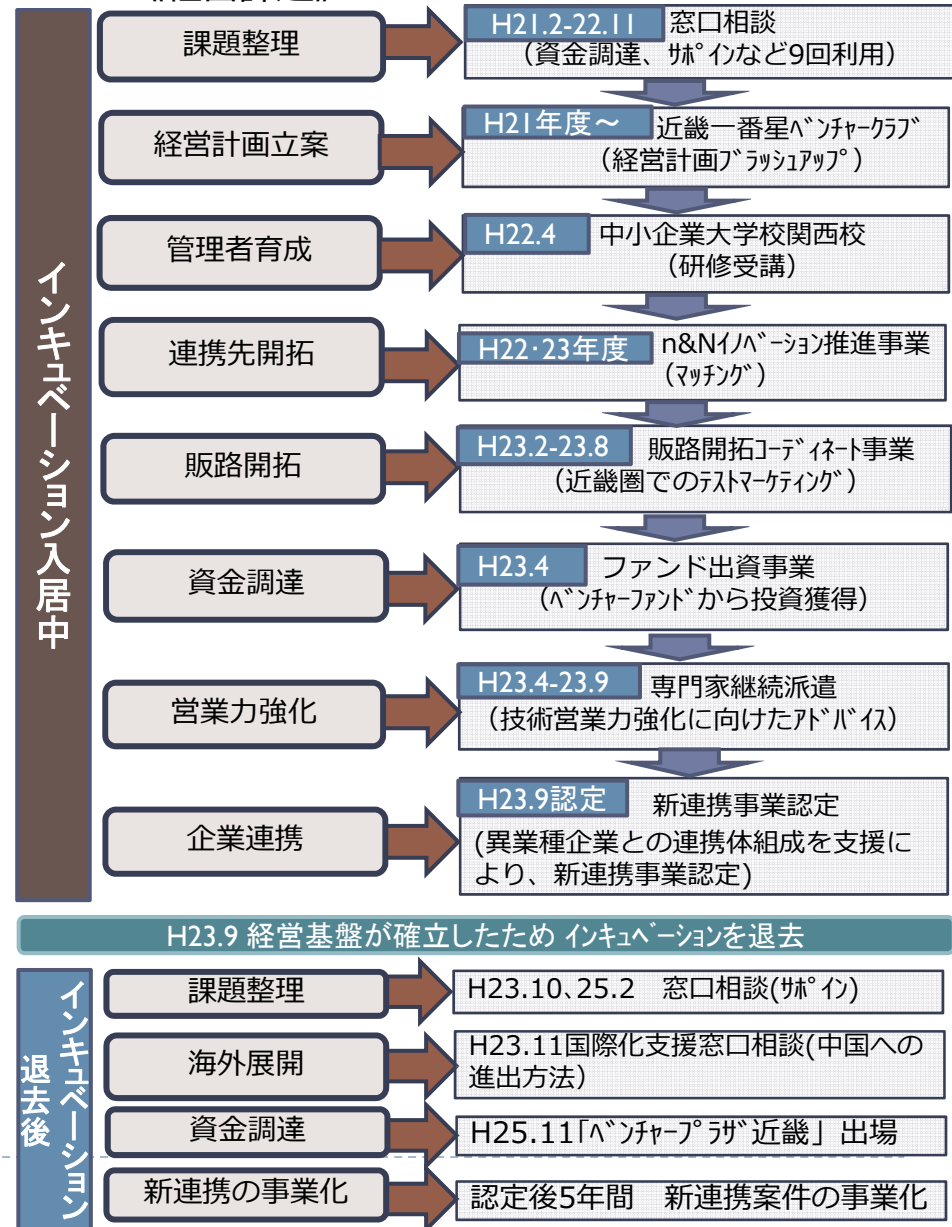
その後も、ベンチャープラザ近畿による支援、機構PMによる定期的な相談を行うなど、支援を継続中。

《支援の内容》



13

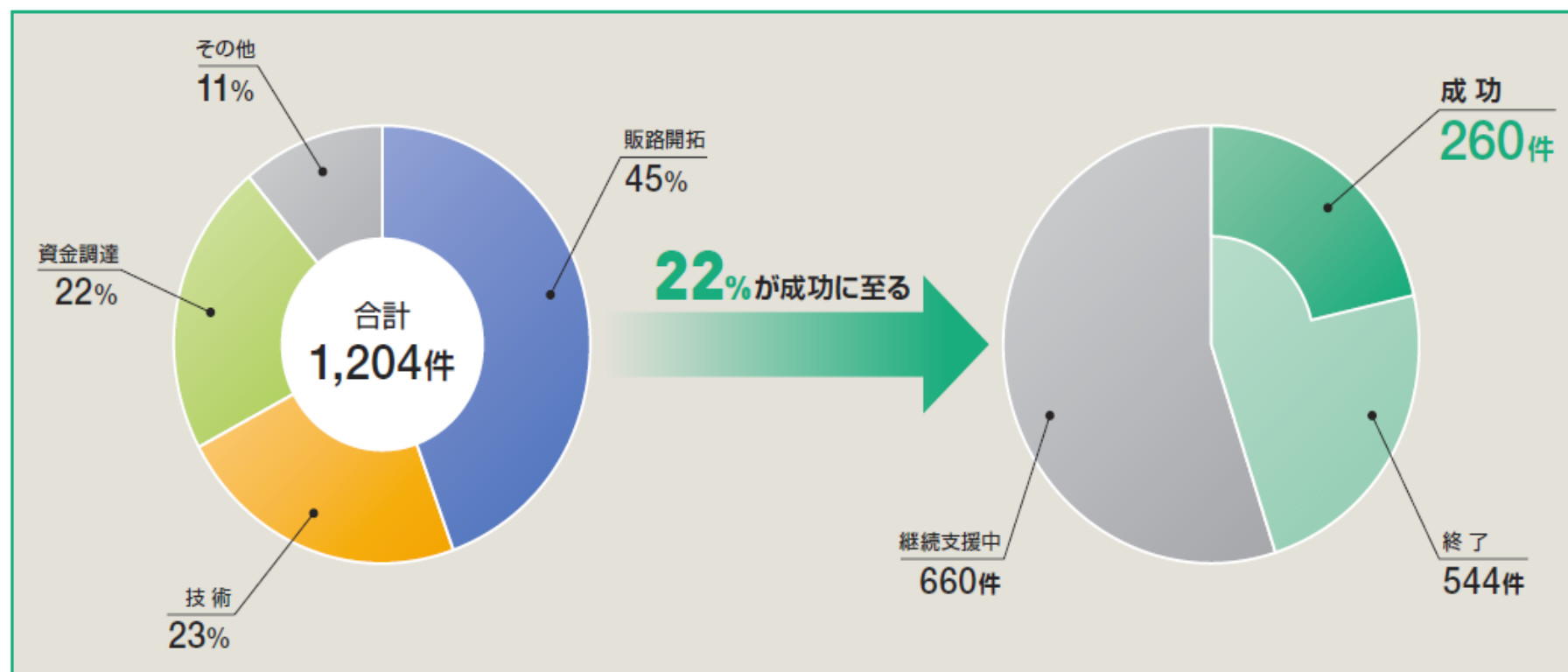
《経営課題》



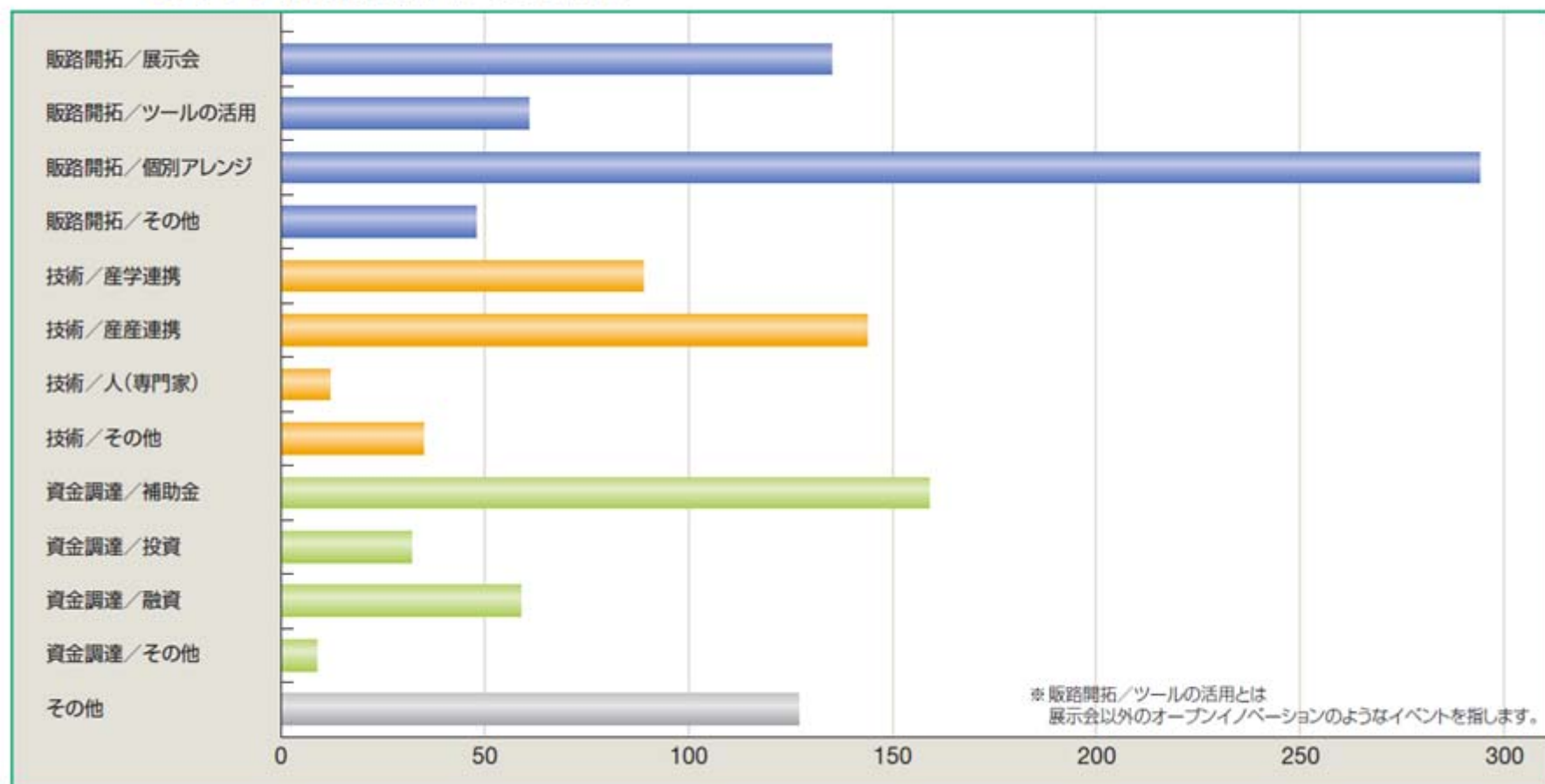
入居企業へのマッチング支援

中小機構が運営する全国32拠点のインキュベータでは、IMが中心となり、BIおよびIMが持つネットワークを活かし、入居企業のニーズに応じて、事業提携先、金融機関、支援機関などとのマッチング支援を行っています。

マッチングの総件数(2014年4月～2015年3月)



マッチング内容(2014年4月～2015年3月)



新規事業とその評価

＜融資担当者の経験から…＞

- 新規事業ほど
- 売上から遠く
- 製造のリスクが高く
- 評価の責任が大きい

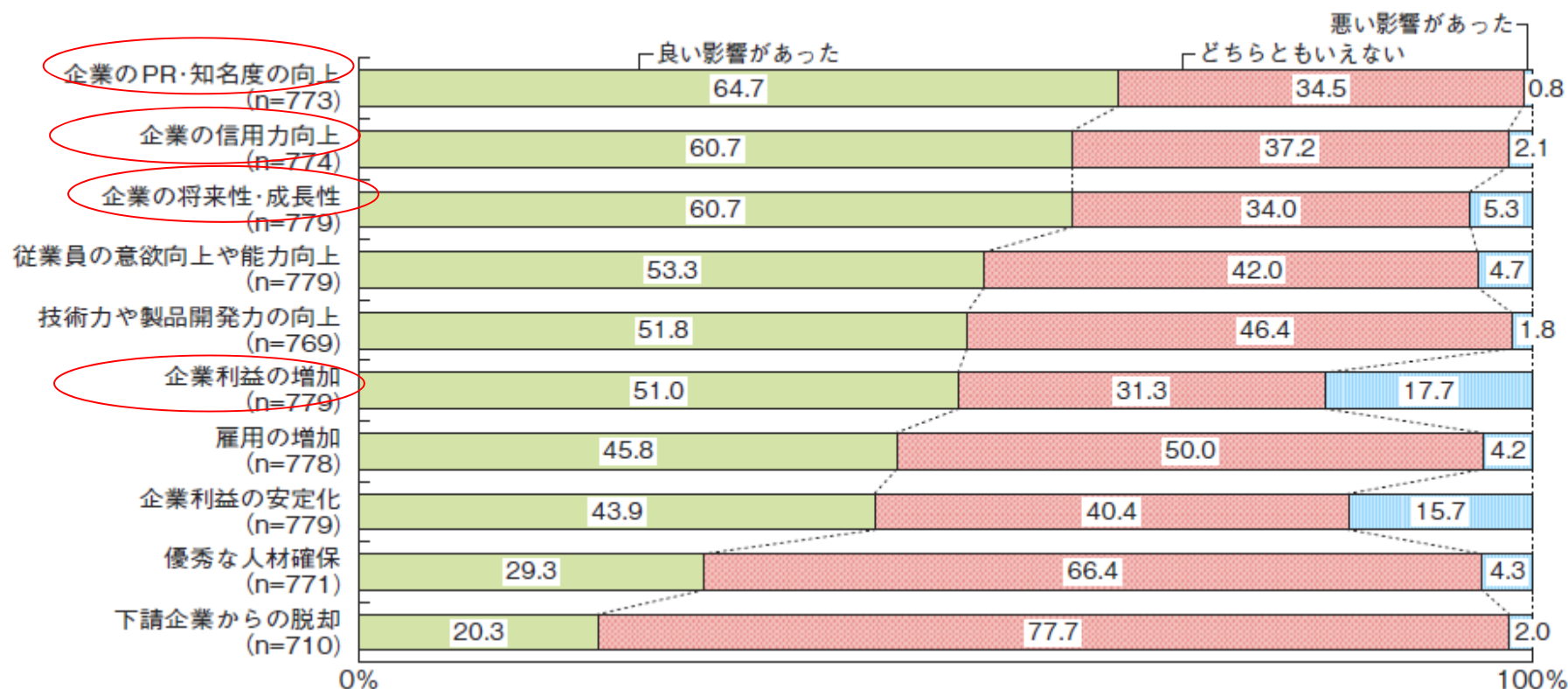


- ▶ **新規事業を評価することは困難である**
- ▶ **比較対照することができない**
- ▶ **では、何を評価するのか**

3. 新事業創出支援

新事業展開を実施したことによる効果

～企業の知名度や信用力の向上、将来性・成長性に良い影響があったとする
企業は6割にものぼり、5割以上の企業が利益の増加を見込んでいる。～



【出所:2013年版 中小企業白書】

資料:中小企業庁委託「中小企業の新事業展開に関する調査」(2012年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

(注)1.過去10年の間に新事業展開を実施した企業を集計している。

2.それぞれの項目について、「良い影響」「やや良い影響」を選択した回答を「良い影響 があった」として集計し、「悪い影響」「やや悪い影響」を選択した回答を「悪い影響 があった」として集計している。

中小企業基盤整備機構の新事業創出等支援

新事業創出支援・モノ作り基盤技術支援

国による法律認定を受け、新たな需要開拓・事業化達成・研究開発を行う取り組みをサポート

活かそう! 地域資源

地域資源を活用した新事業の支援



農工商連携

農林漁業と商工業を結び、
新事業をカタチに

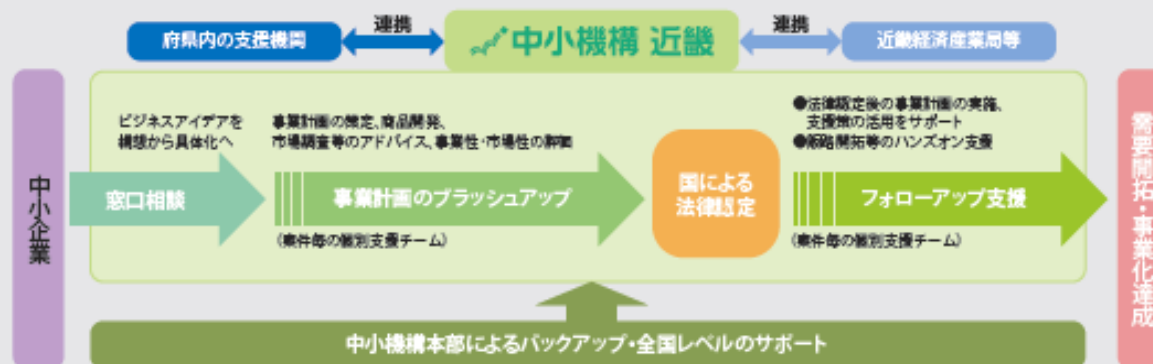


新連携

異分野連携で新事業分野開拓



地域資源活用事業、農工商連携事業、新連携事業は、国による法律認定を受けることにより、補助金、政府系金融機関による融資、信用保証の特例等の支援を受けることができます。
中小機構は、事業計画の作成から認定後の実行まで、総合的にサポートします。

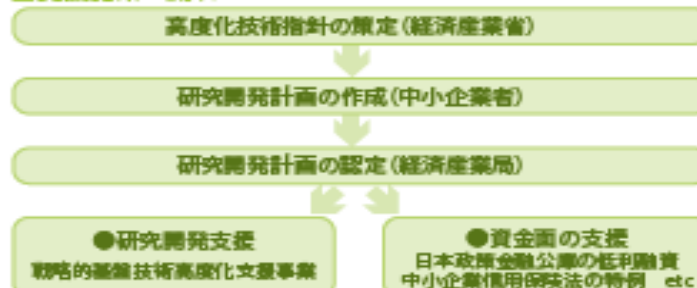


モノ作り基盤技術支援

「中小ものづくり高度化法」に基づき、川下製造業のニーズに応えるため、川上中小企業者等が行うモノ作り基盤技術力を高めるための研究開発を支援する法制度です。

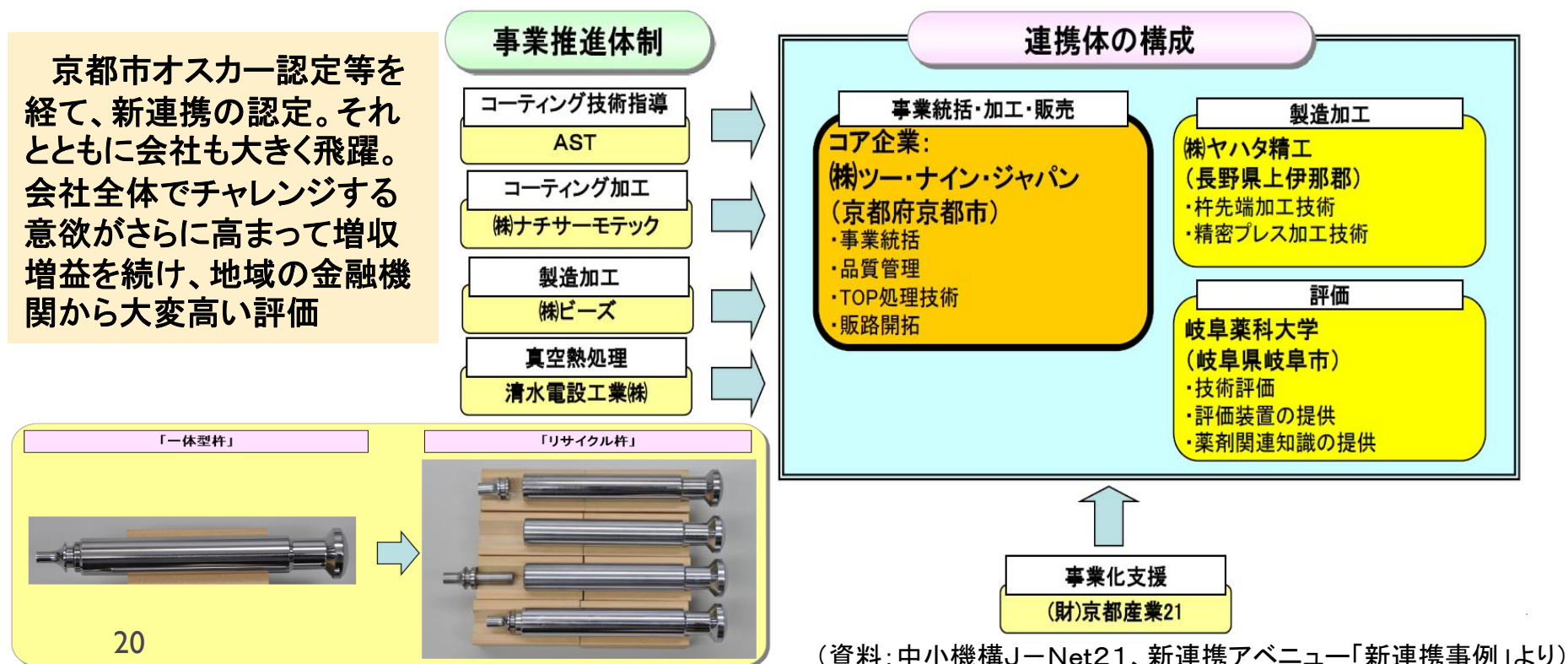
中小機構は、同法に基づく研究開発計画の認定や研究開発に対する助成制度に取り組む中小企業者を支援します。

支援施策の流れ



錠剤製造で使用する打錠成形用杵の リサイクル事業

- ▶ 製薬・健康食品メーカーから使用済みの杵や不用となった在庫杵を預かり、本体部分は再利用し、杵先端部を新規製作品に取り換え提供する、業界初のサービス



「KUMONOS」と「赤外線サーモデルタ」を用いた 新外壁診断システムの 事業化

- ▶ 建築物の外壁調査として、ひび割れ計測システムと赤外線画像解析システムを用い、調査・診断から補修計画までの業務を合理的に行うシステムを確立

中小企業基盤整備機構の
ファンドマッチング等を活用。
地域の信用金庫等と連携して、
技術説明会も行う。
金融機関の表彰制度の受賞
などで、注目度合いを高めた。

事業推進体制

技術支援

立命館大学理工学部
建築都市デザイン学科

営業

セキュリティー会社

連携体の構成

事業統括・技術・販売

コア企業：関西工事測量㈱
(大阪府箕面市)

- ・事業統括
- ・「KUMONOS」の知的所有権と技術指導
- ・営業窓口

技術支援

(株)古田設計
(埼玉県さいたま市)
・「赤外線サーモデルタ」の
システム所有権と技術指導

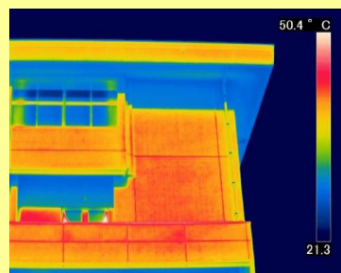
装置提供・レンタル

西尾レントオール㈱
(大阪府大阪市)
・装置のレンタル
・測定機器の及びソフトの供給
・補修のための設備のレンタル

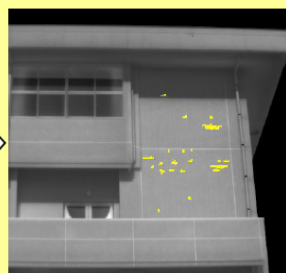
ひび割れ計測装置
「KUMONOS」



本システムと提供される診断画像の一例



「赤外線サーモデルタ」による熱画像

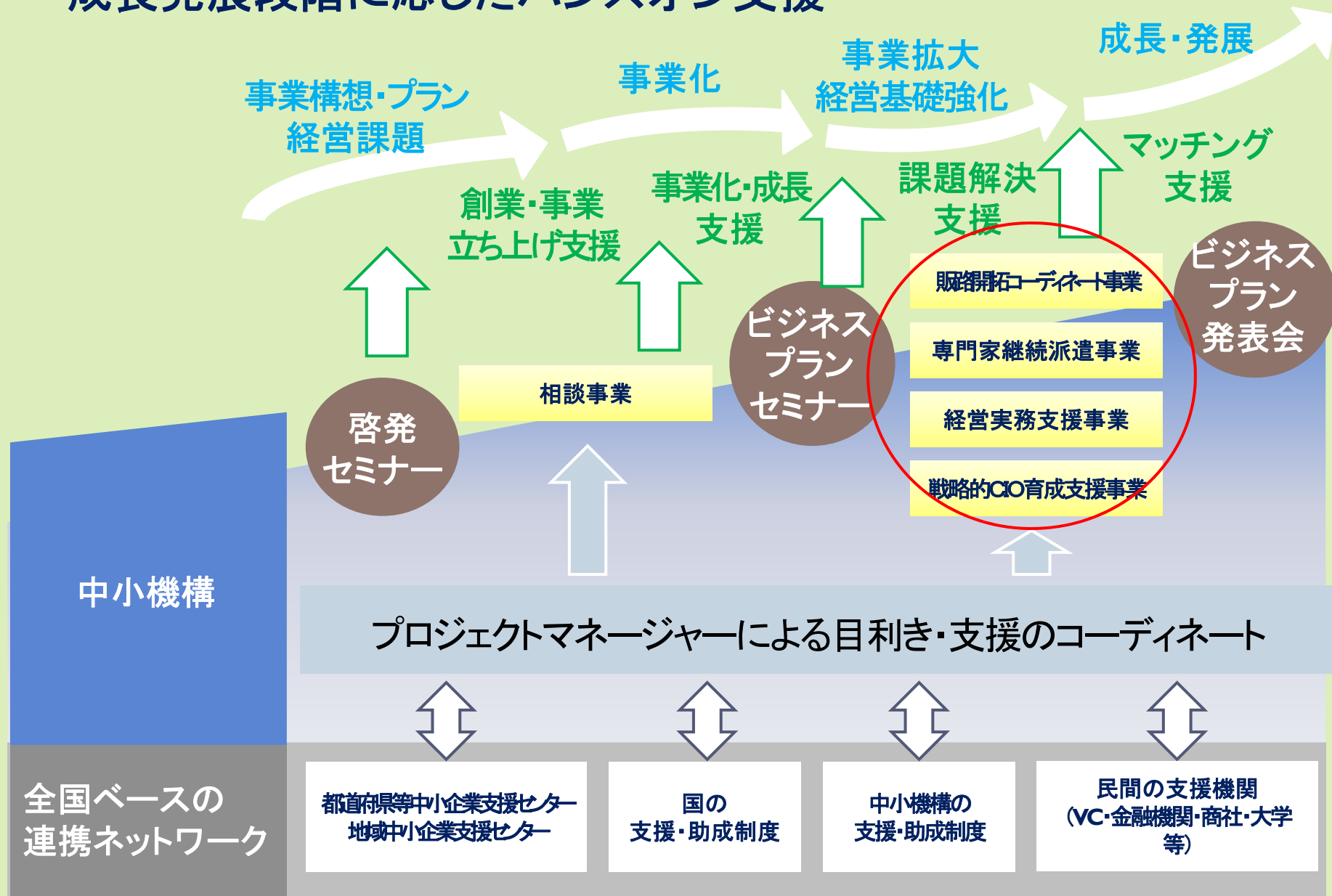


処理後の画像

(資料：近畿経済産業局、新連携認定事業概要より)

4. 新事業支援と経営支援

～成長発展段階に応じたハンズオン支援～



連携支援機関としての地域金融機関への期待

①顧客企業の取り組むべきこと

- ・ 目標
- ・ 課題

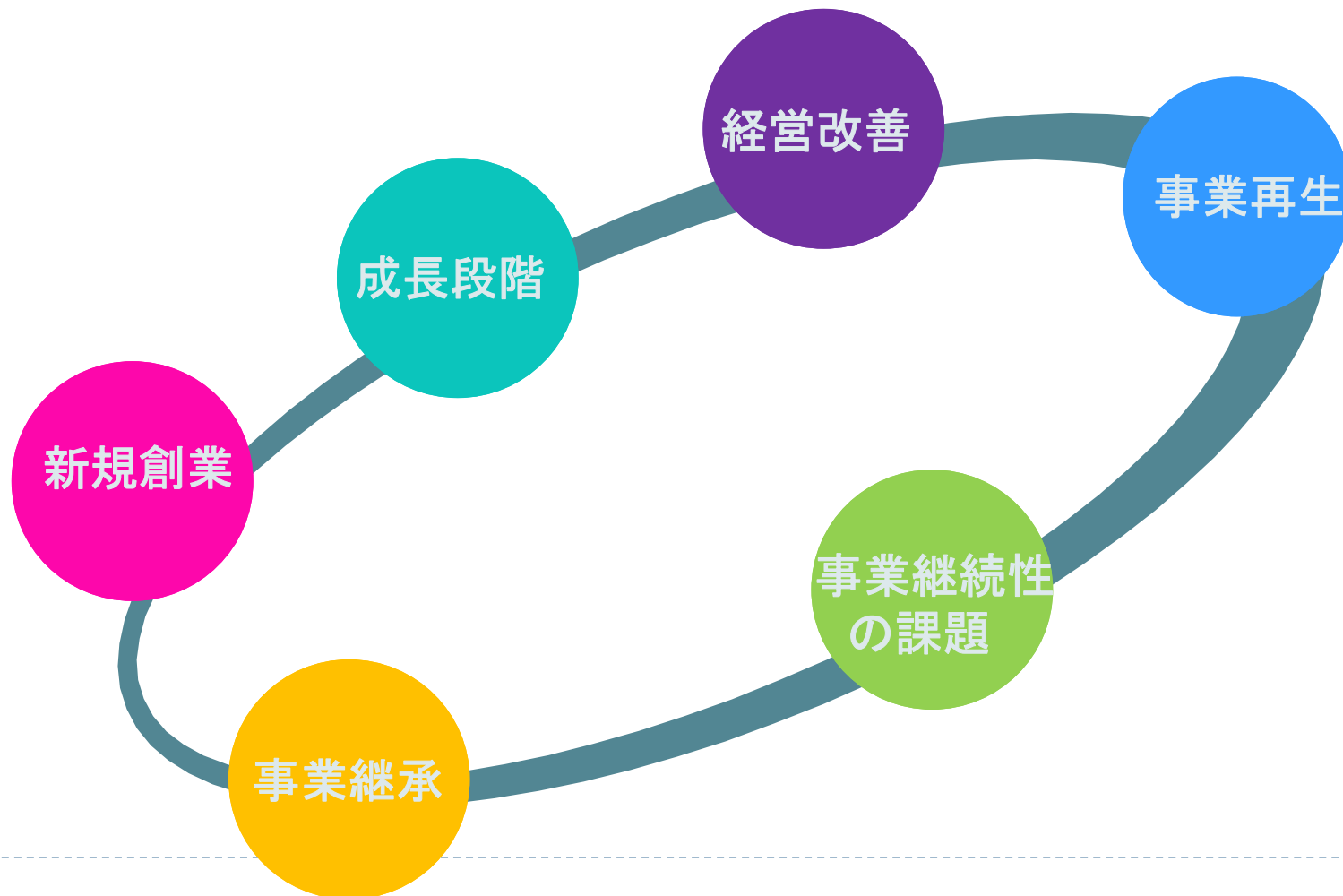
②期待

- ・ 従前の資金供給 $+ \alpha$
- ・ 顧客企業への事業拡大等の支援

③メインバンク

- ・ 顧客自身の経営課題認識
- ・ コンサルティング機能の発揮

ライフステージに対応する支援施策を いかに適切に選択するかがポイント

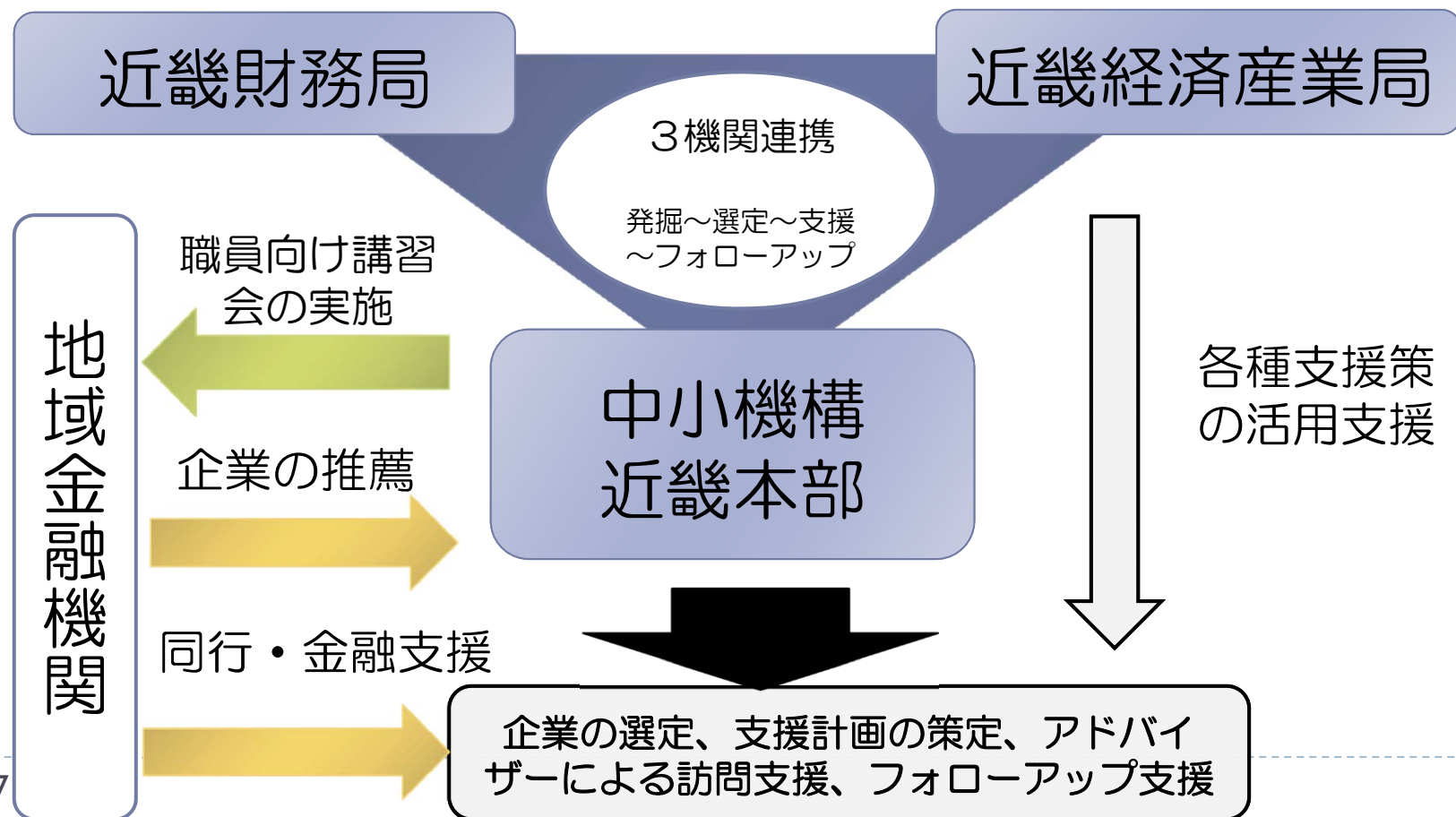


5. 地域金融機関と連携した取り組み

<小さな卓越企業発掘 & 育成プログラム>

小さな卓越企業発掘 & 育成プログラム

地域金融機関、近畿経済産業局、中小機構近畿、近畿財務局が連携し、今後成長が期待される企業の発掘・育成を支援します。また、地域金融機関職員向け講習会の開催、中小機構近畿が行う訪問支援の現場に地域金融機関職員が同行することで地域金融機関の目利き力の向上を支援します。



企業のご紹介&訪問アドバイス

※ご紹介シート

<small>小さな金融企業発展と育成プログラム お客様に紹介シート（個別訪問支援）</small> <small>独立行政法人中小企業基盤整備機構 近畿本部</small> <small>小さな金融企業発展と育成プログラム事務局 近畿</small>	
<small>平成 年 月 日</small> <small>〇〇金融機関</small> <small>〇〇部〇〇課 金融 本部</small> <small>下記、事業主においては特長ある技術を保有し、積極的に販路開拓もしくは研究開発、新規事業に取り組んでいるため、小さな金融企業発展と育成プログラムにご紹介いたします。</small>	
<small>事業主名</small> : <small>代表取締役</small> (〇代目、〇歳) <small>所在地</small> : (本社) <small>(工場)</small> <small>会社HP</small> : <small>資本金</small> : 〇〇百万円 <small>従業員数</small> : 〇〇名 <small>売上 (〇月期)</small> : 〇〇百万円 (前年)、〇〇百万円 (前年)、〇〇百万円 (前々年) <small>会社概要および事業概要</small>	<small>経営課題およびその課題に対する当金融機関の取り組み</small> <small>〇経営課題</small> <small>〇当金融機関の取り組み</small>
<small>希望する支援内容（該当する項目の口を■にしてください：最大2つまで）</small> <input type="checkbox"/> 経営課題の改善（内容： <input type="checkbox"/> 売上拡大に繋がる提案営業力の強化（専門家の派遣） <input type="checkbox"/> 事業化の支援（新道場、専門家の派遣） <input type="checkbox"/> 人材育成（中小企業大学校） <input type="checkbox"/> マッチングの場の提供（web マッチングサイト「J-GoodTech」） <input type="checkbox"/> 公的支援施策の提供 <input type="checkbox"/> その他（ ） <small>公的支援機関活用の有無（該当項目の口を■にしてください）</small> <input type="checkbox"/> 有り（支援機関名： ） <input type="checkbox"/> 無し <small>当金融機関担当者</small> <small>本部担当者</small> : 〇〇部 〇〇 (役職：〇〇) <small>支店担当者</small> : 〇〇支店 〇〇 (役職：〇〇) <small>融資実績、取引関係</small> <small>（該当項目の口を■にしてください）</small> <input type="checkbox"/> 有り <input type="checkbox"/> 無し / <input type="checkbox"/> ロメインバンク <input type="checkbox"/> サブバンク <input type="checkbox"/> 取引実績なし	

企業のご紹介
中小機構
宛て

打合せ※
金融機関
本部にて

企業への
訪問
打診

企業への
訪問
※1～3回/社程度

ご紹介シート

- ・A社
- ・B社
- ・C社
- ・D社
- ・E社

※
お客様のご紹介理由等
を教えてください
で、訪問先を一緒に決
めさせていただきます。

中小機構
近畿

近畿経済
産業局

中小機構 近畿
・J-GoodTech、アドバイ
ザー派遣制度の活用
提案ほか

近畿経済産業局
・施策の活用提案ほか



C社

ご紹介企業のイメージ

- ▶ ■ご紹介いただくお客様のイメージ
- ▶ ①優れた技術・製品を有していると考えられ、国内外の新市場開拓に意欲的である（含む、**成長分野**の新規事業）。
- ▶ ②経営者が開発に対して積極的である。
- ▶ ③財務面で大きな問題が見られない。
- ▶ ④これまで公的支援機関の手が届いていない。

金融機関からの声（訪問アドバイスを通じて）

☆融資先の進むべき方向性を具体化していく部分で中小機構にサポートを依頼するメリットを十分に感じる事が出来た。

☆地域密着型で企業支援することを本業とし、その本業から生じる資金需要に新規融資を行うことにより、本業支援・金融支援の連携の実を上げることが課題と感じています。

☆日々の活動の中で、ビジネスマッチング情報を見る習慣を付けて、取引先に対して「情報」で営業することを心掛けていきたいと思います。

☆同行した経験豊富な専門家による製品使用時の注意書きにおけるポイント、実用新案の問題点等が、非常に参考になりました。

☆今回、企業様を推薦させて頂いて中小機構の業務内容や企業様が真に望んでおられるサポートがより具体的に理解出来たと思います。今後とも、様々な面での企業様のサポートをお願い致します。

経営者からの声（訪問アドバイスを通じて）

☆金融機関の方にも当社がどんなものを作っているのか？どんな取組をしているのかを今回、初めて理解してもらえたと思う。今後、金融機関の方には、当社のことを理解した上で様々なサポートをしてもらえると嬉しい。

☆これまで相談相手がいなかったので、私（社長）の経営課題を聞いてもらえ、課題を整理してもらえたことに感謝します。

☆専門家派遣制度のアドバイザーが大変熱心で、社員全員がやる気に満ち出し、ドンドン会社が良い方向に変わりつつある。ありがとう。

☆自社のみの改善取組はしたくても出来なかった。今回、専門家派遣制度のアドバイザーにより、考え方や進め方を学ぶことが出来ています。ありがとう。

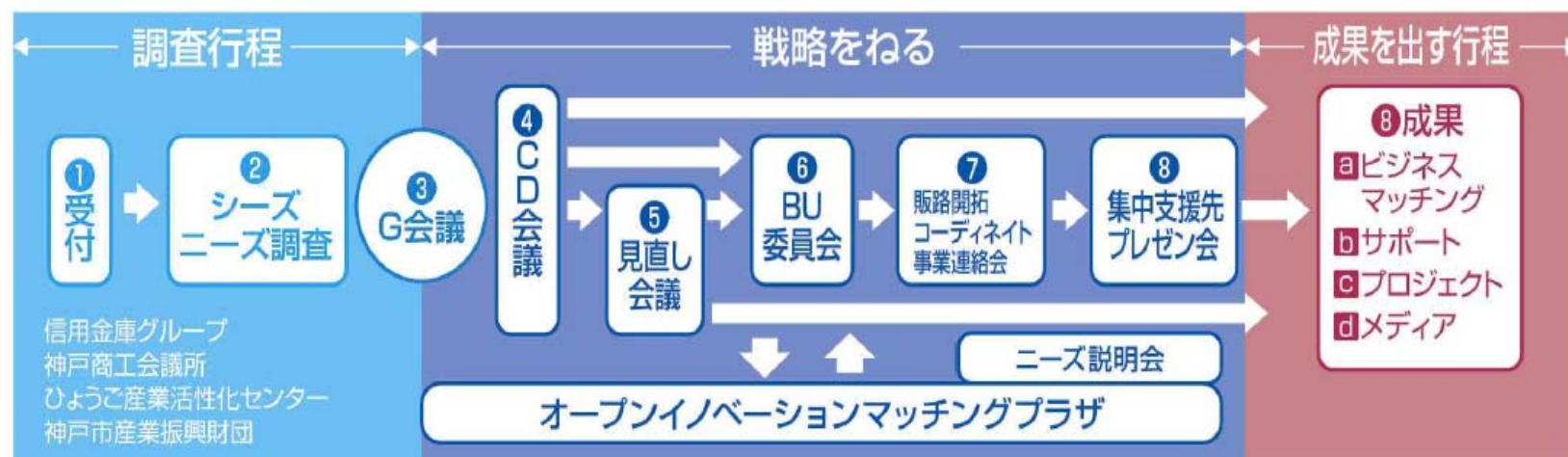
☆中小機構の全国ネットワークのお蔭で、近畿圏外の機関との顔つなぎをしてもらえ、助かりました。

☆公的機関というものを初めて知った。今後、施策情報をチェックしてみたいが、情報収集が下手なので、金融機関の営業担当から教えてもらえると嬉しい。

地域全体での支援事例：川上・川下ビジネスネットワーク事業

金融機関と地域支援機関が連携し、独自の優れた技術や製品を持ち、新しい取引先、技術提携先などを求める意欲的な中小製造業を支援

事業の流れ



主催機関	一般社団法人 兵庫県信用金庫協会／神戸商工会議所／公益財団法人 ひょうご産業活性化センター／公益財団法人 神戸市産業振興財団
協力機関	兵庫県商工会議所連合会／公益財団法人 新産業創造研究機構／一般社団法人 関西産業活性協議会
支援機関	近畿経済産業局／独立行政法人 中小企業基盤整備機構近畿本部

神戸商工会議所HPより

6. 経営者の悩みは販路

中小企業の経営上の問題点

第11－(7)表 地域別にみた経営上の問題点

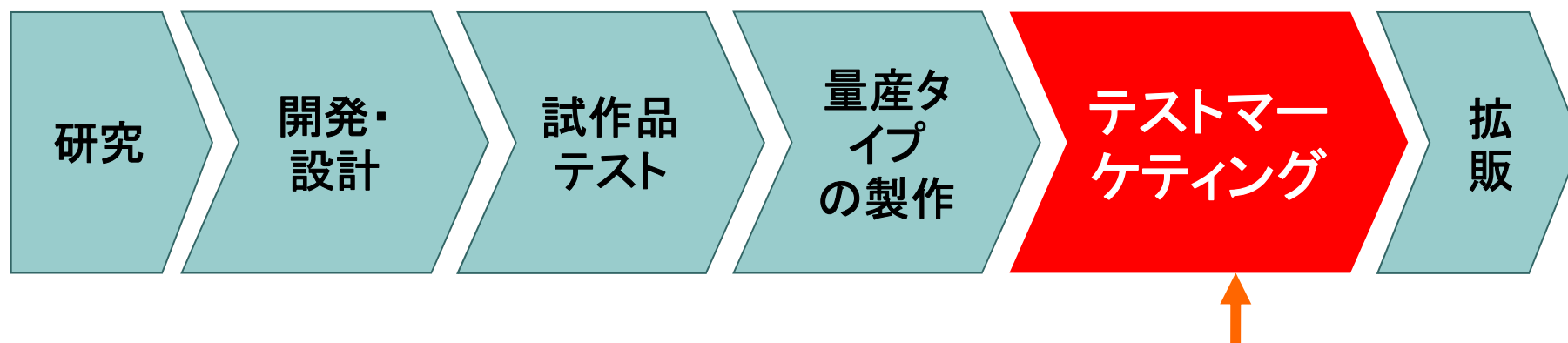
地 域 ・ 産 業		1 位 (%)	2 位 (%)	3 位 (%)
近畿	製 造 業	需要の停滞 (24.9)	原材料価格の上昇 (14.7)	製品ニーズの変化への対応 (12.5)
	建 設 業	民間需要の停滞 (16.4)	官公需要の停滞 (16.0)	熟練技術者の確保難 (11.1)
	卸 売 業	需要の停滞 (33.8)	仕入単価の上昇 (18.5)	大企業の進出による 競争の激化 (8.2)
	小 売 業	大・中型店の進出による 競争の激化 (20.7)	需要の停滞 (16.0)	消費者ニーズの変化への 対応 (15.3)
	サ ー ビ ス 業	利用者ニーズの変化への 対応 (21.5)	需要の停滞 (13.7)	店舗施設の狭隘・老朽化 (9.3)

中小企業景況調査(平成27年7～9月期)より

販路開拓コーディネート事業の対象

下図の「テストマーケティング」段階にある新商品が本事業の対象になります。

* 既に「拡販」段階に入っている場合は、この事業の支援対象外です。

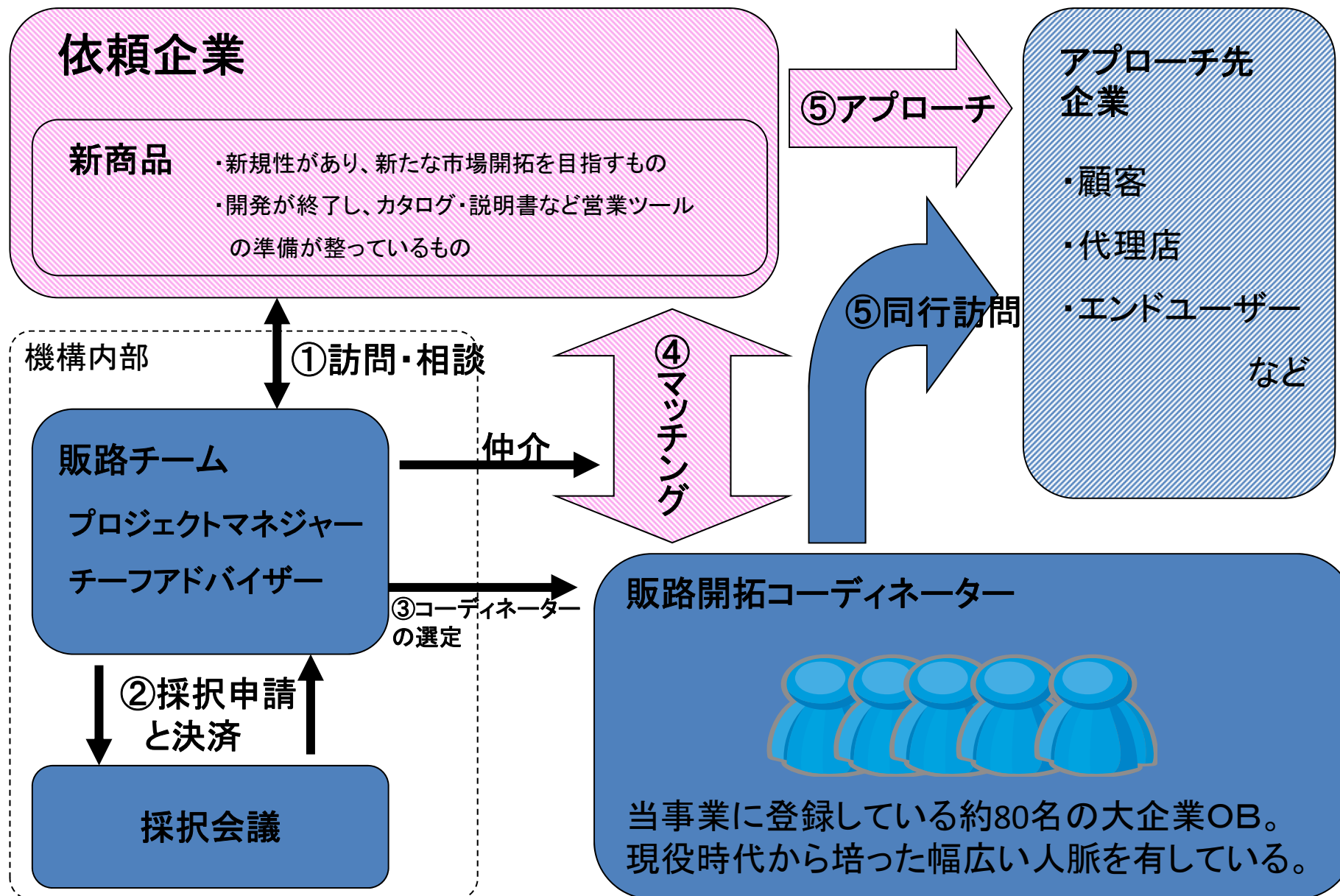


販路開拓コーディネート事業

《特徴》

- ① 自社では手がかりのなかった潜在顧客にアプローチできる。
- ② 販路開拓の計画（マーケティング企画）の精度を高める。
- ③ ユーザー（市場）の声（反応）を受けて、製品の改良点が明確に。
- ④ 自社で販路開拓していく流れとポイントを学ぶことができる。

販路開拓コーディネーター事業のフロー図



7. 「新たな」創業支援としての事業承継

事業承継支援の全工程

前工程支援

Step1

潜在的に事業承継問題を
抱えている事業者の掘り起こし

掘り起こす

Step2

課題形成

さばき(く)

経営者による解決

専門家による解決

Step3

計画策定

確認→決定→繋ぐ

経営者による解決

専門家による解決

後工程支援

Step4

取り組む

自社・経営者による課題解決

〈自社・経営者が解決する課題例〉

■事業そのものの課題 .. 知的資産の認識と承継上の課題整理

■経営者の課題 ■後継者への財産承継・経営権承継の課題 ■経営体制・組織体制・事業運営体制等の課題

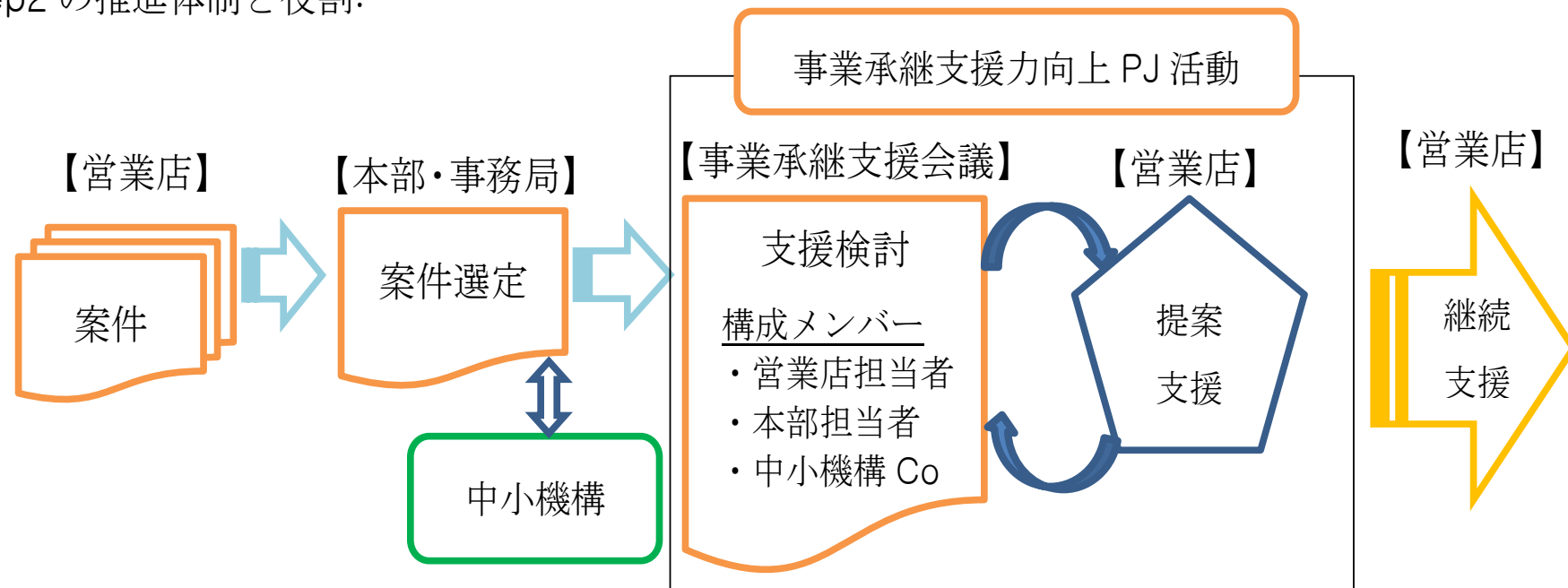
個々の専門家による課題解決

〈専門家の協力により解決する課題例〉

■税務上の課題/法務上の課題/リスク顕在化予防策の課題

★事業承継支援機関の役割 ①進捗状況の確認 ②明らかになった経営課題に対する次なる支援への橋渡し(他の支援機関もある) ③後継者育成 ④全体の継続フォロー

Step2 の推進体制と役割:



独立行政法人中小企業基盤整備機構
近畿本部 経営支援部

TEL 06-6264-8613