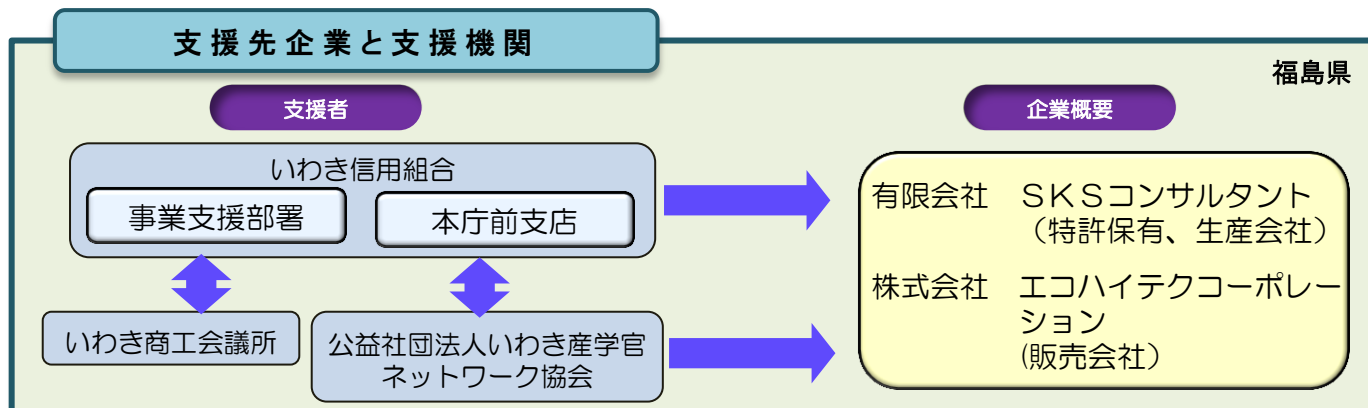


創業支援 ①

浄水場の発生土を再利用した消臭剤開発及び販路開拓に関わる 第2創業の金融／経営の一体支援



支援概要

◆企業概要と支援の経緯

建築設計事務所であるSKSコンサルタントは、浄水場の発生土に特殊な加工処理を行い、消臭剤として商品化することを考案した。いわき産学官ネットワーク協会の補助事業を活用し、福島高専に分析を依頼したところ、臭吸着効果は大きく、環境対応にも優れることが確認された。同社社長の篠崎良司氏が、いわき信用組合本庁前支店に福島県事業補助金のつなぎ融資の相談で訪問したのは平成22年6月であった。補助金採択と融資が実行され、販売会社(株)エコハイテクコーポレーションを設立し、23年1月にいわき市平浄水場に試験プラントを設置した。しかし、同年3月11日の東日本大震災の原発事故で発生土の放射能問題が発生し、消臭剤の商品開発は中断を余儀なくされた。

中断中も販路開拓を継続するためにいわき信用組合から運転資金の追加融資を得て事業を継続し、25年3月に山形県鶴岡市にプラントを移設し、原料(浄水場発生土)調達、プラント稼働の目途が立った。この間、多くの展示会への出展やマッチングの機会を提供・紹介し、関心を持つ企業と面識を得た結果、ビジネスモデルを確立し、実際の受注活動が本格化するに至った。

◆経営課題へのアプローチ・支援手法

- ①補助金申請及び融資実行に関する事業計画書の作成支援及びブラッシュアップ
(事業支援担当部門、支店、外部専門家の3者体制での支援)
- ②展示会、ビジネスマッチングへの出展及び提携見込み先との面談によるビジネスモデルの確立(県、市、商工会議所、産学官ネットワーク協会等による紹介の活用)
- ③日常的な相談対応。いわき信用組合本庁前支店長が日常的にフォローアップ

◆支援成果

- ①生産から出荷、用途開発までのビジネスモデルの確立
- ②新規受注の獲得(25年度500万円)
- ③小規模事業者活性化補助金の採択(25年9月)
- ④新規雇用2名の採用(26年2月予定)

支援プロセス

金融機関にとって創業・新事業融資は、リスクが高く、見通しが不明確と認識されている。対策として、いわき信用組合では地域の支援機関や専門家の協力を得て事業性評価を行い、推薦を得ることで、融資等の金融支援と経営ノウハウ支援を一体として実行している。創業・新事業を後押し、地域企業数の減少や経済規模の縮小を食い止めることを考えた経営方針である。当該支援も、他の支援機関等と連携しながら、総合的な支援を展開した。

■東日本大震災以前の支援 (～23年3月)

当初2つの新規事業を並行して開発していたので、これらの事業推進に関するアドバイスと福島県補助金のつなぎ融資の対応を実施した。

■震災後、事業計画の作成及び展示会出展のための支援 (23年6月～24年8月)

当初の事業計画の大幅見直しを迫られ、同時に運転資金の枯渇に直面し、融資の依頼と事業継続への支援を要請された。困難極まる融資に際し、販売先、用途など事業の可能性を詳細に詰めて検討し、確実性の高い事業化計画の立案を行い融資を実行した。この間、サンプル提供等を行い、展示会等への出展を実施し、有望な需要家等との面識を広げた。

■山形県鶴岡市での生産の目途が立ち、販売先の開拓のための支援 (24年9月以降)

24年9月に、東京都中小企業振興公社主催の「被災地企業とのマッチング」への出展を提案し、有望な大手企業(4社)からの引合いを獲得できた。ビジネスモデルも、大手需要家に対する原材料販売と、消費財(消臭剤)として販売する方式を確定した。引合い対応、契約の締結等に対して、本庁前支店でアドバイスを継続している。



発生土(原料販売用)



発生土を利用した消臭剤

フォローアップ・OJT

◆フォローアップ

震災の影響で2年間の事業中断があったため、初回のつなぎ融資の相談対応から、事業の本格稼働・受注獲得まで3年5か月の期間を要した。現在がフォローアップのステージにある。

支援企業は、いわき産学官ネットワーク協会のインキュベーション施設に入居しており、経営ノウハウ部分では、同施設インキュベーションマネージャー等が対応している。展示会・マッチングのフォローアップ、契約の締結対応、運転資金の融資や補助金申請等は、引き続きいわき信用組合が対応し、企業併走型の支援を継続している。

◆OJT

支援企業の専門的な相談対応には、外部専門家と事業支援担当者、支店長が必ず同席し、複視眼的なアドバイスを実施している。専門家の課題設定やアドバイスの視点、企業の経営力判断等に間近で接することで、実践的な支援ノウハウを学習すると同時に、専門家との役割分担や各々の特徴を活かした丁々発止の議論を実践している。

チームで診断すること、チームで支援することの要諦等を習得しつつあり、質の高い効率的な支援を展開している。

注目ポイント

- ① 創業融資の審査に際し、外部専門家や地域の支援機関等の評価コメントやアドバイスを受け、将来性重視の審査を実施した。
- ② 事業計画の作成やブラッシュアップに多大な労力と知恵を投入し、信用組合としてあきらめない姿勢を徹底した。
- ③ 金融機関の支援姿勢として、展示会やマッチングの機会を提供し、具体的にビジネスが動き出す支援を意識した。
- ④ 本部と支店が緊密な連携を図り、支援企業への日常的な相談対応・フォローアップを実施している。支店長の熱意が活動全体を牽引している。

支援機関としての取組み（創業・新事業支援フロー）

いわき信用組合では、以下の流れで創業・新事業支援を実施している。

- Step①創業塾、営業店からの問合せ、ビジネスプランコンテスト等から、有望な新規創業案件を発掘。
- Step②支店担当者、事業支援担当者、外部専門家等による創業・新事業に関するアドバイス。
- Step③事業支援担当者、外部専門家による事業性評価と審査部への情報提供。
- Step④創業融資（いわき信組商品名：フロンティア）の実行
- Step⑤支店による創業後の相談対応。場合によっては外部専門家、本部事業支援担当者も同席対応。
- Step⑥いわき信用組合取引先の会（うるしの実クラブ）への加入案内。
- Step⑦展示会、マッチングの紹介及び出展支援。等

いわき信用組合では、創業者の出口支援策及びビジネス交流・事業拡大の機会として、ビジネスマッチング交流会を開催している。過去7回のビジネスマッチング交流会では、経営者交流会「うるしの実クラブ」会員を中心に120件を超える商談が成立している。ビジネスマッチング交流会は、いわき信用組合の企業支援手法のコア（中核）に位置付けられている。



創業、新事業を担う方、ぜひお申し込みください。詳しくはお問い合わせください。

いわき信用組合 TEL.0246-92-4112 FAX.0246-92-7790

回・開催日	講義テーマ
第1回 1/24(木)	ビジネスの源である起業家精神の身に付け方
第2回 1/31(木)	夢を形にするビジネスアイデアの発想
第3回 2/7(木)	顧客を創造するマーケティング
第4回 2/14(木)	起業家に必要な経理・会計の基礎
第5回 2/21(木)	ビジネスを加速するネット活用
第6回 2/28(木)	支援を獲得するための創業計画(事業計画)