

創業支援 ②

まったくの経営素人を、一から教えた創業支援。カギは、根気と熱意と支援ネットワーク。

支援先企業と支援機関

岐阜県

支援者

企業概要

東濃信用金庫

とうしん
地域活力研究所

広小路支店

多治見市

多治見市起業支援センター

株式会社 ジフロ

- 映像制作
- 資本金：1,000万円
- 従業員：3人（社長、取締役含む）

支援概要

◆企業概要と支援の経緯

TV局のディレクターを務めていた岩田拓朗氏は、自身が考案した新しい映像制作手法を活用して独立することを考え、制作会社の仲間と意見交換を繰り返していた。インターネットで「起業 はじめ方」を検索したところ、地元岐阜県の東濃信用金庫の【とうしん創業塾】を見つけ、早速受講した。とうしん創業塾は、東濃信用金庫とうしん地域活力研究所に所属する専門スタッフが講師を務め、座学の他にビジネスプランの企画と発表がある。岩田氏はTV局勤務の中で考えてきた構想をビジネスプランに落とし込み、受講者を前にその発表も行った。岩田氏のビジネスプランは興味深く、受講後にとうしん地域活力研究所の担当支援員と個別に意見交換をしたことで、岩田氏の起業への想いは熟し、脱サラ～起業への道を歩むことになった。

岩田氏は、平成21年2月とうしん創業塾の受講の際に紹介を受けた多治見市起業支援センターの審査を受験し、TV局を退職後入居した。

◆経営課題へのアプローチ・支援手法

- ①事業計画の作成・ブラッシュアップ及びビジネスモデル構築に関するアドバイス等
- ②東濃信用金庫広小路支店による資金繰りの相談対応及び創業融資の実行
- ③起業支援センターのインキュベーションマネージャーによる日常的経営アドバイス、企業紹介・マッチング等による販路開拓支援
- ④HPからの問合せ・引合い増大を目的としたIT専門家派遣の実施

◆支援成果

- ①起業支援センターへの入居、法人設立、円滑な資金繰りの実現等
- ②引合いから映像制作の受注、映像制作、Web掲載までのビジネスモデルの確立
- ③顧客紹介による安定受注の獲得（紹介した顧客からの売上は全体の5割相当）
- ④4期までの累積売上高4,200万円を達成 等

支援プロセス

多治見市起業支援センターのインキュベーションマネージャーは東濃信用金庫のOBでもあり、この時点からとうしん地域活力研究所、東濃信用金庫広小路支店、起業支援センターによる連携した支援が展開された。経営者として右も左もわからなかったと言う岩田氏に、手取り足取りの支援が始まって、21年6月に株式会社ジフロの設立に至った。

会社設立後、最初の受注は同センター入居5ヶ月を経過した時点で、メーカーの新商品をチューブで放映する案件であった。インキュベーションマネージャーが価格設定の仕方、契約書の作り方、検収方法等についてのアドバイスをを行い、無事納品に至った。その後、自社による地域密着動画サイト「Macheek（マチーク）」の立ち上げにより業態を広げ、最近では、ビルの窓等をスクリーンとして活用した情報発信ツール「ミル（見る）クル（来る）サイン」を開発するなど、事業拡大への挑戦に併走した支援を実施している。

「ミルクルサイン」では、東濃信用金庫本社ビルをスクリーンに見立て、毎日18時より地域情報や企業情報等の映像を放映し、地域の注目を集めている。

とうしん創業塾の受講を契機に始まった支援は、以下のプロセスで進展した。

- ①とうしん創業塾での情報提供及びビジネスプラン作成支援
- ②ビジネスプランの実現に関する個別の相談対応
- ③多治見市起業支援センターへの入居相談
- ④法人設立、各種手続き支援（行政書士、税理士、社労士等の紹介）
- ⑤資金繰り相談対応、創業融資の実行
また、受注を拡大するために、
- ⑥顧客企業の紹介、マッチング
- ⑦新しいビジネスモデル（Macheek、ミルクルサイン等）の立ち上げ支援
- ⑧IT専門家の派遣（問合せシステムの稼働によりHPからの引き合いが飛躍的に増大）

支援機関との連携・フォローアップ

◆自治体・支援機関との連携

東濃信用金庫は、創業支援に際し多治見市や商工会議所・商工会と緊密な連携業務を行っている。本支援事例では、創業に際し近隣に支援機関が常駐し、さらに金融機関支店も近い多治見市起業支援センターが適していることを薦め、入居申請を促した。入居試験は、商工会議所、多治見市、金融機関の担当者や専門家が審査官になり、申請者のビジネスプランを審査する方式で行われ、岩田氏は、2度目の申請で採択された。その後は、様々な場面で、自治体や他の支援機関との連携した支援が展開されている。

◆フォローアップ

東濃信用金庫による創業後のフォローアップは、取引営業店が担当する。毎月のモニタリングと相談対応を継続し、金融面の取引を深めていくスタイルを基本としている。営業・マーケティング面では、インキュベーションマネージャーから顧客開拓の支援が継続的に実施された。コンテンツ制作という特殊業態ゆえに、見込み客のビジネスモデル理解や普及が進まない状態が続き、当初売上が低迷していたが、

企業の広報担当者、ケーブルTV局職員等を紹介され、徐々に固定客が増加した。また、HPからの問合せ・引合いの増大を目的として、Web解析を専門とするIT専門家を派遣している。「問合せシステム」の稼働により、HPからの引き合いが飛躍的に増大している。



注目ポイント

- ① 東濃信用金庫と多治見市起業支援センターが連携した支援を実践したこと。資金繰りや事業計画の作成、専門家派遣はとうしん地域活力研究所が担い、日常の企業運営や計画の進捗状況に関するサポートは東濃信用金庫の広小路支店、取引先紹介・契約業務は多治見市起業支援センターが支援している。
- ② 事業の拡大に伴い、業務システムの整備、税理士・社労士の紹介、営業手法や次の事業構想の立案等の支援を実施した。企業の成長段階に応じた支援を展開している。

支援機関としての取組み(創業・新事業支援の内容)

岐阜県多治見市に本社を置く東濃信用金庫は、管理統轄本部内に【とうしん地域活力研究所】を設置し、創業支援に積極的な取組みを行っている。東濃信用金庫の創業支援の特徴を以下に示す。

- ①とうしん創業塾の運営 (年2回の開催)
 - ・10年間で367名の受講
 - ・受講者は既開業の事業主から、現役企業社員、主婦、シニアまで多岐。
 - ・専門家を活用しない自主運営
 - ・個別創業相談へ引き継ぎ、信頼のフォロー
 - ・講義内容は、心構え、基礎知識、経理と財務、ビジネスプラン、売上予測 等
- ②多治見市、エリア商工会議所・商工会との連携
 - ・多治見市との連携協定の締結
 - ・創業者への他機関紹介、セミナー開催協力
 - ・現役職員の出向、OBの斡旋 等
- ③創業支援制度報告書の作成と創業者への提示
内容例：
 - ・創業(開業)に関する所見
 - ・売上予測 ・経費見通し ・損益分岐点
 - ・業界動向
 - ・立地場所の評価
 - ・競合店の状況
 - ・創業後2カ年の売上・経費計画(案) 等
- ④創業後のアフターフォロー
 - ・営業店への開業案内
 - ・信金職員に対する利用アンケートの実施
 - ・創業後の事業主アンケートによる状況確認
- ⑤創業支援制度と一体運営する創業サポートローンの提供
 - ・10年間の創業融資の実績240件
 - ・【とうしん地域活力研究所】にて、事業計画書作成支援と並行して融資審査を実施