

## 第9回経営基盤・人材部会

### 中小企業の資金調達について(ファンド)

- まちづくりファンドを活用し開発を行っている他都市の事例を視察した。  
地元金融機関、有識者、会計士等が特別委員会の形式で様々な角度から検討し、継続的連鎖開発の手法により実行しているもの。このような第三者機関の組織を活用した方法は効果的である。
  
- ファンド運営を行う際に、金融機関が得意とされる分野として、企業に対する目利き力、財務内容分析、経営手腕評価、マーケティングが挙げられるが、地域で考えた場合、求めるレベルに達していないのが実情。  
マーケティングと言う視点では、販売等の関係者も巻き込みながら、地元大学と連携を強化するなどしてニーズとシーズの発掘に努めることも必要である。  
ファンドを構成し資金を調達すること以外にも、「知」であるとか「情報」と言う意味でのネットワーク構築が重要である。
  
- 帯広においては現在、産学官プラス金融の取組を行っており、これらの枠組みにファンド構築を取り込めるとすれば効果的と感じている。  
補助金ありきによる事業構築ではうまくいかない。中小企業家同友会、札幌コープが行っている活動のように、事業の理念を理解したうえで取り組む姿勢が必要である。  
最初から大きなものでなく、負担のかからないものから育て上げていく姿勢で取り組むべき。やる気のあるグループを構築し時限で法人、組合を設立し短期集中的な取組をすることも成功の条件だと思う。
  
- 帯広・十勝の資源、ブランド力を十分に活用する事業を実現させるための専門家集団をいかに構築するのが課題である。  
帯広・十勝を真剣に売り出す事業に対し出資し、ノウハウを提供する。その見返りとして配当を受け取る。  
ファンドと言う資金の提供があれば事業内容がより深まるし、事業展開も早まる。  
地域の可能性を地域の支援の枠組みで成功させる事は、地域経済の循環でありそのリーダーを行政が行うことは非常に重要な事。金融機関においても単独支援より協調支援で行うことにより可能性が広がる。地域一体となった取組が必要である。)
  
- 地域ファンド構築を考えた時、帯広に住んでいる人による、帯広のための資金であり、帯広市、金融機関なども支援に係わっているのであれば、個人を含めた投資

家から資金が得られると思う。

まさにチャレンジファンドとして、新しい業種で新しいものを作って全国に発信する気概を持った取組に対し、融資ではなく投資の形で思い切った事業展開を行うことが成功の鍵となる。

○ 行政や金融機関が支援するとなれば信用補完となり、思い切った事業展開の可能性が広がると思う。企業としては「チャレンジしてみよう」と思うきっかけになる。

○ ファンドによる事業を実施させた後も、ファンド運営者等が事業内容を把握し、客観的な視点で見守ることは、事業を発展させていく上で非常に大事なことである。

○ 地域の実情を考えた時に、ファンドだけで全てが解決すると言うことはあり得ない。ファンド・補助金・融資をうまくミックスして事業の立ち上げを考えた方が現実的である。

帯広には、「技術力があり、資金不足を克服すれば将来の成長が見込める」といった企業（メーカー）が非常に少ない。

この地域の特性は農産物であり、これをいかに「全国発信していくか」を考えた時、1企業、1ファンドの取組規模ではなく、地域ファンドの形で地域住民を巻き込み、募金や寄付の形で参加を呼びかけ購買も推進する。特定の企業の出資に対する応援よりも、地域全体での取組が効果的である。

○ この地域の特性を考えた時、ファンドの形態にこだわらず、市債のようにある程度の元金（80%程度）は保証し、事業実績に応じて金利にプレミアヤを付けるような出資の方法も有効的である。

誰が困っているのか。そこを明確にし、その資金はどういう形で投資し還元されるべきなのかを整理し、枠組みを作る事により道筋が見えてくる。

○ ファンド構築を検討するに際し、協力者、キーマンありきではうまく行かない。

事業の目的が重要であり、本部会の議論において「事業再生」「商店街振興」「事業承継」「新規創業」「コミュニティビジネス」などが挙げられている。これらを全て選択することは適当ではないと思う。優先順位も含め、どの事業に特化して取り組むか、何を重要視するか等の検討が必要。