

## パネルディスカッションの概要

(東北財務局：平成 27 年度「地域密着型金融に関するシンポジウム」)

平成 28 年 3 月 29 日、東北財務局は、以下のとおりパネルディスカッションを行いました。

### テーマ

「東北の復興・再生、地方創生及び一億総活躍（地域企業・産業の労働生産性向上及び円滑な新陳代謝）に向けた地域金融機関の課題や役割について考える」

### パネリスト（五十音順）

- ・ 青木 信博 氏 （株式会社青木商店 代表取締役）
- ・ 氏家 照彦 氏 （株式会社七十七銀行 取締役頭取）
- ・ 大庫 直樹 氏 （ルートエフ株式会社 代表取締役）
- ・ 大山 健太郎 氏 （アイリスグループ 会長）
- ・ 佐々木 恵寿 氏 （株式会社河北新報社 論説委員会副委員長）
- ・ 引地 恵 氏 （株式会社WATALIS 代表取締役）
- ・ 河野 一郎 （東北財務局長）

### コーディネーター

- ・ 藤本 雅彦 氏 （東北大学大学院経済学研究科教授  
地域イノベーション研究センター長）



(パネルディスカッションの様様)

(株)青木商店 青木 信博 氏



**【地域金融機関に期待する役割等】**

- 地域金融機関からの支援は、まずは資金の供給ということになるが、ビジネスマッチング等の様々な情報を提供していただくことや、企業に人材を派遣して良い刺激を与え成長させていくことも大事。
- 企業の成長性を数値で評価するだけではなく、経営者の考え方、哲学を織り込んだ事業性評価を行っていただくと、企業が伸びていくのではないかと。
- 当社を成熟させていく段階においては、地域金融機関より、IPO（株式公開）のための組織マネジメントの支援をいただいた。

**【東北の復興・再生、地方創生等】**

- 東日本大震災では多くの企業が厳しい経験をしたが、その中で生き残っている企業は、経営者が企業の存在価値を見つめ直し、事業の再生、展開に繋げていったのではないかと。
- 時代やニーズの変化に対応できれば、相当のビジネスチャンスがあると思う。目的を売上だけにするとニーズが捉えきれないことから、企業や事業の社会性、社会貢献という考え方が重要になってくる。

(株)七十七銀行 氏家 照彦 氏



**【地域金融機関の役割、東北の復興・再生、地方創生等】**

- 創業や新規事業、成長分野、中核企業の育成強化、経営改善・事業再生、誘致企業へのサポートなど、それぞれの分野について、ファンドを利用したりリスクマネーの供給、公的補助制度の活用促進、関係機関の機能を結集するコーディネート、事業承継・M&A、海外ビジネス支援、ビジネスマッチング、大学等との関係づくりを行っている。
- 企業のマイニングにより潜在力を探しながら、金融機関が持っている情報や手法を組み合わせることで提案していくことが最低限必要。金融というものは、企業と金融機関の間に親密な関係があって初めて様々なことがやり取りできるので、相互の信頼が非常に大切である。
- 東北はインバウンドの力が弱いとの評価を聞くものの、それは潜在力が大きいことの裏返しであり、東北人としては期待をかけている。
- 新幹線が北海道まで延伸し、仙台空港が民営化されるといった大きなイベントがある今、東北全体の企画力が問われているように思う。東北一円で立体的な組み立てを考えていくことが重要。
- 自治体の総合戦略策定において議論に参加させていただいているが、自治体と違う角度、新しい視点で提案を行うほか、経済合理性のある冷静な評価・意見を申し上げている。

ルートエフ(株) 大庫 直樹 氏



【地域金融機関に期待する役割等】

- 本業の金融支援以外に、地域産業のバリューチェーンを埋めていく、上流・下流に広げていくような支援も期待されている。
- 北海道伊達市を例に挙げると、地場産の農産物をブランド化し、バリューチェーンを伸ばしていくため、ビジネスマッチングを実施するアウトバウンド化を地域金融機関が支援しており、成果をもたらしている。
- 産業の連鎖関係に着目したビジネスマッチングを提案すると、比較的収益に結び付きやすいのではないかと。

【東北の復興・再生、地方創生等】

- ビジネスチャンスを実現するためには、金融機関や産業等も一体となって知恵を出し合う仕組みが必要。試行錯誤しながらも取り組み続けられるダイナミクスが生まれれば、東北の復興も加速するのではないかと。

アイリスグループ 大山 健太郎 氏



【地域金融機関に期待する役割等】

- 経営者というのは自分の技術や組織、取引先は見えているものの、周囲はあまり見えていないことから、地域内での経営者同士の交流の場を広げ、互いに刺激を受け、コラボレーションするなかでビジネスチャンスを広げていくことが重要。金融機関が企業を支援する仕組みをいかに作っていくかがポイント。
- 企業に寄り添い、経営安定化のためのメンタリングをしっかりと行うとともに、将来に対する支援の際は、組織を挙げて若しくはリスクをとって支援することが大切。金融機関の職員に、企業のスタートアップ時のメンターとしてのトレーニングをしていただきたい。

【東北の復興・再生、地方創生等】

- 人口が減少する国内のマーケットで一番の肝は、地域のニーズに対し、いかにアプローチしていくかということ。ユーザーニーズにマッチしたビジネスを展開すれば、資金や研究費が比較的少なく済むのではないかと。
- 東北には二つのビジネスチャンスがある。一つは、インターネットによるビジネスをいかに展開していくか、もう一つは、海外や東京などからのインバウンド客に合わせたビジネスチャンスをどう捉えていくかである。

(株)河北新報社 佐々木 恵寿 氏



**【地域金融機関に期待する役割等】**

- 金融機関が持っている豊富な情報を活用して、人や企業を結び付けるような仲介役、接着剤のような役割が期待されている。
- 事業の可能性や将来性を見極められる目利き力を持って、長きにわたり寄り添い、事業を軌道に乗せられるような人材を育成するような知恵を絞っていただきたい。

**【東北の復興・再生、地方創生等】**

- 震災後に、復興特需があるうちに新産業創出につなげていこうとする「創造的復興」ということが言われたが、成功例をあまり耳にしたことがない。復興にしても地方創生にしても、地域の活性化を図るため、安定雇用を生み出すような産業を育てなければならない。

(株)WATALIS 引地 恵 氏



**【地域金融機関に期待する役割等】**

- メインバンクの信用金庫から、販路開拓や広報、活用できる補助金に関する情報提供等、様々な面できめ細やかにサポートいただいております、大手企業とのコラボレーションギフトの販売等が決まるなどの成果が続々と出ています。
- また、日常的なコミュニケーションが取れていることから、事業内容や今後の方向性を十分に理解していただいております、適時のタイミングでの融資が実現しています。
- 催事の売り場に必ず来てくれるなど、精神的な面でもサポートを受けているため、安心して事業に集中できる環境を作っていただいております。
- 事業を始めてから、自分の思いだけで走ってきたため、事業を客観的に見るのが難しい。厳しい意見でも構わないので、企業にとって一番身近である金融機関からの支援を期待。



**【地域金融機関に期待する役割等】**

- 金融庁・財務局では、全国で約1千社を対象とする「企業ヒアリング」を実施しており、その中間報告を見ると、金融機関に対して、企業は金利の低さよりも事業に対する理解を望んでいることや、約3割の企業が、金融機関から良いアドバイスが聞けないことなどから相談しないなどという状況が見られる。
- 「企業ヒアリング」やパネリストのご意見等を踏まえると、金融機関は、取引先のニーズ、悩み、課題をよく聞き、良いアドバイスをすることと、それができる人材を育成することが一番重要ではないか。
- 金融機関は、事業性を評価するに当たり、財務諸表だけではなく、企業経営者の意気込みや考え方、企業の技術力等を加味して、その成長性を判断していかなければならない。
- 財務局としては、金融機関に対して、事業性評価をしっかりとすること、企業の悩み、ニーズをよく聞いた上で解決策を提案することをお願いしている。

**【東北の復興・再生、地方創生等】**

- 人口が減少していくなかでは、地域内でお金が回っているだけでは先細ってしまうことから、域外にモノを売って資金を得ることや、域外から来ていただく方にお金を使っていただくことが重要。
- そのためのツール・解決策は金融機関に揃っていると思う。金融機関がそれらを活用していくためには、経営陣からの指示の仕方が重要であるし、長期的に企業に寄り添ってニーズを把握していけるような人材を育成していくことが今後の課題ではないかと考える。

**【コーディネーター】**

東北大学大学院

藤本 雅彦 氏



**【まとめ】**

- 今後の地方創生に向けて、インバウンドとアウトバウンドという新しい切り口で産業を区分けし、特にアウトバウンドに注目した場合、どのようにして企業を発掘し支援していくかが課題。それを解決していくためには、金融機関からの「情報」と「人材」の支援が重要になってくる。
- ポイントとなるのは、「情報」がマーケティングの支援、「人材」が場合によっては金融機関からの人材派遣といった支援になるだろう。
- また、中小企業経営者からすると、企業を客観的に見て、相談相手となってくれる金融機関の担当者が多くいれば非常に良いということ。
- 企業経営者に伴走し支援できるような金融機関の人材が増えていくことが重要。そのための人材育成を地域ぐるみで取り組んでいかなければならない。

( 以 上 )