

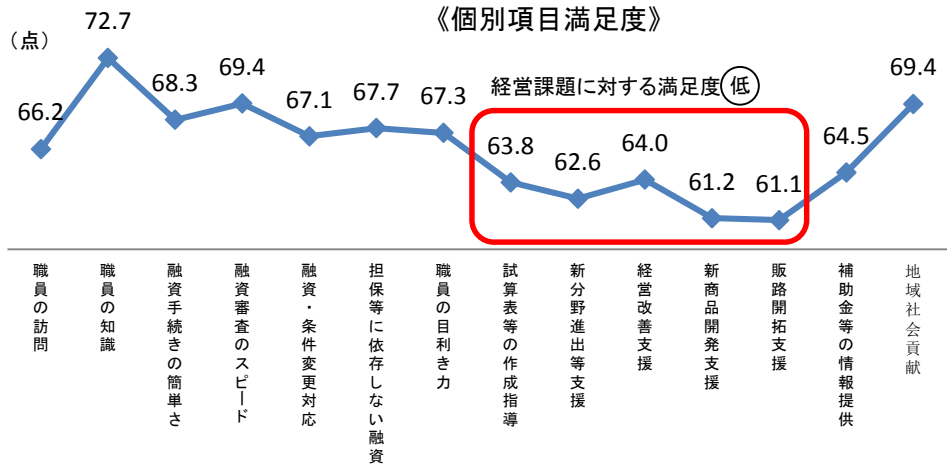
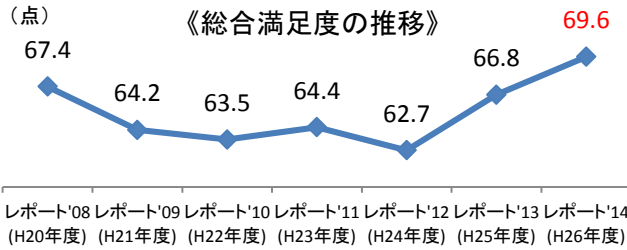
リレバン・レポート'14

～ 未来を変える挑戦は「現場」から ～

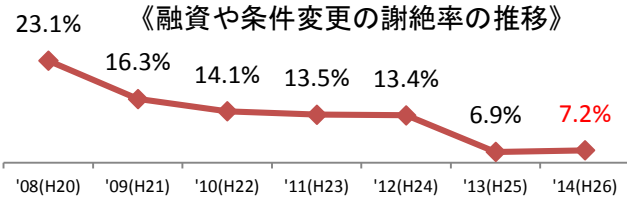
調査概要

県内に事業所を有する中小企業者向けアンケート 調査数:2,500 総回収数:1,647 有効サンプル数:1,462

メインバンク に対する 満足度



資金調達の 現状



中小企業者の 経営課題

・差し迫った課題①「人材の確保・育成」14.6%、②「販路開拓」13.4%、③「事業資金の確保」13.0%

	販路開拓	新商品・新サービスの開発	技術力の維持・強化 又は新技術開発	老朽化した設備の更新	人材の確保・育成	事業資金の確保
(相談先)	1位 商工会議所・商工会	取引先	取引先	商工会議所・商工会	商工会議所・商工会	金融機関
	2位 取引先	商工会議所・商工会	商工会議所・商工会	金融機関	取引先	商工会議所・商工会
	3位 税理士・公認会計士	21あおもり等	21あおもり等	税理士・公認会計士	県・市町村等	税理士・公認会計士

各支援機関 の評価

(相対的評価)	金融機関	商工会議所・商工会	行政機関 (県又は市町村等)	21あおもり産業総合支援センター
高評価	1位 スピード感のある対応	スピード感のある対応	幅広い人脈やネットワーク	豊富な専門知識・ノウハウ
	2位 豊富な専門知識・ノウハウ	課題解決までの継続的な支援	豊富な専門知識・ノウハウ	具体的な提案能力
	3位 具体的な提案能力	幅広い人脈やネットワーク	課題解決までの継続的な支援	スピード感のある対応
	4位 課題解決までの継続的な支援	具体的な提案能力	具体的な提案能力	幅広い人脈やネットワーク
低評価	5位 幅広い人脈やネットワーク	豊富な専門知識・ノウハウ	スピード感のある対応	課題解決までの継続的な支援

※ 金融機関は、「設備更新」「事業資金の確保」の本業関連の相談がほとんどであることに留意。

提言

「現場力」を強化せよ

各営業店・渉外担当

質的強化

・目利き能力の向上(個の力)
・コーディネータ力の向上(連携の力)

量的強化

・企業への積極的なアプローチ(脱・受身)
・ニーズの深掘り

現場力(各営業店・渉外担当)強化に向けた挑戦が、**地域産業**の未来を変える