

2015 年 12 月 24 日

日 本 銀 行
金融機構局金融高度化センター

創業支援に関する地域ワークショップ(第 2 回)の様様

日本銀行では、2015 年 11 月 26 日に創業支援に関する地域ワークショップの第 2 回目の会合を兵庫県神戸市において以下のとおり開催した。

日 時：2015 年 11 月 26 日（木）、14 時 00 分～17 時 00 分

会 場：三宮コンベンションセンター

<プログラム>

▼開会挨拶 野原 強（日本銀行 神戸支店長）

▼プレゼンテーション

「地域創生に向けた創業支援への取組み」

是永 靖夫（日本銀行 金融機構局 金融高度化センター 企画役）

「地域金融機関と連携した創業支援・新事業支援」

瀬戸口 強一氏

（独立行政法人 中小企業基盤整備機構 近畿本部 経営支援部長）

「日本政策金融公庫の創業支援」

青木 伸也氏

（株式会社 日本政策金融公庫 国民生活事業 神戸創業支援センター所長）

▼意見交換

モデレータ

山口 省藏（日本銀行 金融機構局 金融高度化センター 副センター長）

＜参加機関＞

金融機関等 : 三井住友銀行、但馬銀行、みなと銀行、信金中央金庫神戸支店、神戸信用金庫、姫路信用金庫、播州信用金庫、兵庫信用金庫、尼崎信用金庫、日新信用金庫、淡路信用金庫、但馬信用金庫、西兵庫信用金庫、中兵庫信用金庫、但陽信用金庫、商工組合中央金庫神戸支店、全国信用協同組合連合会大阪支店、兵庫県信用組合、淡陽信用組合、兵庫県信用農業協同組合連合会、兵庫県信用保証協会

地方公共団体 : 神戸市、姫路市、尼崎市、相生市、三田市、篠山市、南あわじ市、淡路市、神河町、太子町

経済団体 : 神戸商工会議所、尼崎商工会議所、宝塚商工会議所、明石商工会議所、高砂商工会議所、姫路商工会議所、龍野商工会議所、豊岡商工会議所、兵庫県商工会連合会、兵庫県中小企業団体中央会、神戸市産業振興財団

大学 : 神戸大学

—— プレゼンテーションの内容は配布資料を参照。

—— 意見交換のポイントは、以下のとおり。

1. 創業者の掘り起しについて

(1) 創業者の発掘方法

- ・ 当行では、10年前より、日本政策金融公庫（以下「日本公庫」という）、商工会議所、税理士と連携した「新設法人セミナー」を開催し、創業者の発掘に取り組んできた。連携する税理士が、法務局に出向き、過去1年間に登記された法人をピックアップしてDMを発信し、セミナーへの参加を呼び掛けるものである。セミナー受講者の中には、東京に進出した先など、大きく成長した企業も存在する。

最近の取組みでは、「創業、第二創業促進補助金」の申請に際し、認定支援機関である当行を利用した創業者に対しDMを発信している。また、創業に必要な事業計画、経理・税務、資金調達に係る専門家や地方公共団体と連携して行う「起業・創業支援セミナー」の開催案内を、新聞広告等を利用することで創業希望者を集めている。

(2)創業者の誘致

- ・ 日本公庫では、10月29日、兵庫県が主催し、東京と神戸、豊岡の3会場をインターネットで同時中継して行った「移住・起業促進セミナー」に共催機関として参画した。このセミナーにおいて、日本公庫が提供する「UIJ ターン」による創業に対して金利を優遇する融資制度や、兵庫県が取り組む「ふるさと起業支援事業」（補助金）等が紹介された。

「UIJ ターン」に関し、数は多くないが関心を持つ創業希望者は存在する。そうした創業希望者をしっかりサポートしていくことに意味がある。因みに、現在、当該セミナーに参加した都内在住の女性勤労者が、淡路島に移住（Iターン）し、雑貨・食品のネット販売事業で創業する話が進捗している。

(3)長期的視点に立った起業家の育成

- ・ 神戸市では、今年度より、中学校等を対象に、キャリアデザインの新たな選択肢として「起業家」というものに意識を向けてもらうため、「キャリア教育起業家派遣プログラム」を取り入れている。同プログラムは、起業家とはどのようなものなのか、起業するにはどのようなプロセスが必要なのか、実際の起業家を講師として派遣し、学生が接することで学ぶ内容となっている。カリキュラムの実施は年明け後となるが、成果がみられた場合には、来年度から、より起業の裾野を広げるための事業を展開していく方針にある。

2.創業セミナー等の充実

(1)業種や創業者の属性、ステージに応じた創業セミナー等の実施

- ・ 「神戸開業支援コンシェルジュ¹」では、創業者のステージに応じた創業セミナー等を行っている。神戸商工会議所では、ビジネスプランを策定する「創業塾」を実施しているほか、神戸市産業振興財団では、その前段階にある創業希望者について若手、シニア、女性の先輩創業者の成功体験談や熱い想いを聞いて起業へのマインドを高めるセミナー「KOBE 創業塾ビジネス最前線編」を開催している。また、事業開始後、課題が少しずつ顕現化し始めた創業者を対

¹ 「神戸開業支援コンシェルジュ」は、独立・開業に必要な基礎知識や社長の心得、資金調達方法、販路開拓までワンストップで支援する窓口で、（公財）神戸市産業振興財団、神戸商工会議所経営支援センター、（株）神戸商工貿易センター神戸ファッションマート、日本公庫神戸創業支援センター、兵庫県中小企業団体中央会、（公財）ひょうご産業活性化センター、（公財）新産業創造研究機構で構成。

象に、経営や販路開拓等のテーマについて半年間の長いスパンで勉強してもらう「創業塾実践セミナー」を神戸商工会議所にて行っている。

- ・ 当会議所では、「女性創業セミナー」を開催している。属性を絞っているが、受講者は、創業希望者から開業後間もない者まで様々となっている。このため、今後、創業のステージに応じたセミナーを開催したいと考えている。

- ・ 政府の28年度概算要求における「地域創業促進支援事業」として「創業スクール」と「起業家教育事業」がある。

「創業スクール」は、支援機関がビジネスプランの作成まで指導し、フォローアップを行うとともに、その後、受講生を対象にしたビジネスプランコンテストを開催する流れになっている。また、国が力を入れているサービス産業等では「業種別コース」が新設されることになっている。

「起業家教育事業」では、小中学校等でのモデル的な起業家教育の実施や事例集の作成、学生によるビジネスプランコンテストの開催が予定されている。

- ・ 当会では、「飲食店開業セミナー」を企画・開催している。業種によっては専門性が高いため、創業に関する一般論的なセミナーではニーズに応じられない。

創業セミナーでは、受講者を集めることに集中しがちになる。ポイントは継続して支援することにある。中学校等における起業家教育の話題が出たが、地域の中に定着した息の長い支援体制を整備していくことが必要である。

(2)創業セミナー等の運営上の工夫

- ・ セミナーの共同開催は、ワンストップでいろんな情報を発信できるため、支援機関、参加者双方に有意義なセミナーになる。

留意すべき点は、セミナーの特色を出すこともさることながら、敷居を下げることである。金融機関のセミナーでは、即融資を申し込める状態でないと参加できないのではないかと、商工会議所のセミナーでは、会員にならないと参加できないのではないかと参加を躊躇する創業希望者もいる。この点、例えばセミナーのタイトルを難しいものにしない、創業計画がまだ具体化していない方や名刺を作成していない方も歓迎するといったメッセージをチラシに織り込むといった工夫が考えられる。

また、プログラムの構成について、例えば「先輩起業家の話を聞きたい」、「女性の中小企業診断士の話を知りたい」といった、ターゲットのニーズに応える講座を柱とし、その後、複数の支援機関の支援メニューを紹介する流れとすることで、創業希望者が気軽に参加できるようになる。また、メインの講座

に共感してモチベーションが上がった後に支援メニューを伝える方が、参加者の理解を得やすいのではないかと。

3.創業支援融資の与信判断のポイント

- ・ 日本公庫における与信判断のポイントを一言で言えば「経営者としての能力」と「ビジネスプランは的確か」ということになる。

「経営者としての能力」については、更に4つに細分され、1つ目が、創業動機が明確で、辛い時にでも乗り越えられるエネルギーがあるかということ、2つ目が、経験や資格といった、経営者としての適性があるかということ、3つ目が、同業他社にない強みのあるビジネスアイデアであるかということ、4つ目が、顧客、取引先、協力者といった人脈があるかということである。

「ビジネスプランが的確か」については、検討すべき項目を網羅的に検討しているかということである。例えば、収支計画での売上について、希望的観測で計画を立てるのではなく、客単価、営業日数、回転数など、具体的な根拠を基に合理的な考え方で見積もっているかを確認している。

なお、日本公庫では、金融機関の内部研修に講師を派遣し、創業融資のポイントを説明している。要望があれば問い合わせて頂きたい。

- ・ 当会議所では、「創業に向けた姿勢」を見ている。例をあげると、各種セミナーを受講し知識を習得する意欲がある、属性や状況に応じた自己資金を用意している努力が見える、といったことである。

また、「その人ならではの強み」があることも大事なポイントとなる。これまでの仕事で得た人脈や経験などの強みを活かした起業が良いと考える。仮に、人脈や経験が乏しい場合は、セミナーに参加してそれを補う勉強をするとか、交流会に参加して人脈を広げる努力が必要になると考えている。経験や人脈が不足している創業者が金融機関の窓口に来た際には、「神戸開業支援コンシェルジュ」にて、様々なセミナーや相談会を開催しているので、参加を勧めて頂きたい。

4.その他

(1)創業支援者のスキルアップ

- ・ 中小企業基盤整備機構（以下「中小機構」という）が所管する、中小企業大学校関西校には、今年度、中小企業支援担当者研修の専門研修として「新規

事業・創業支援の進め方」という3日間（12月16日～18日）のコースがある。

この研修には3つの特色がある。1つ目は、新規事業開拓や創業支援の現状・動向を理解し、事業者を支援するために有効な施策とその活用方法について学ぶことができること。2つ目は、実際の創業者と、それを支援した創業支援者の双方を講師として招聘し、直接意見交換ができること。3つ目は、創業のビジネスプランについて、その評価の考え方や手順・着眼点等を、講義と演習を通じ実践的に学ぶことができることである。

(2)金融機関での支援が困難な場合の対応

- ・ 創業者は、自分の経験を踏まえ創業プランを語る（いわゆる「身の上話」になる）ため、時間がかかり金融機関での対応が困難な場合がある。

そうした場合には、中小機構のほか、商工会議所や商工会、中小企業団体中央会、よろず支援拠点等の地域の支援機関が、じっくりと話を聞いてくれることを説明し、繋げばよい。

なお、その際も、金融機関は紹介に止まらず、その後の状況をケアするなど、支援機関と連携していくことが重要である。

- ・ 他の支援機関を紹介するためには、当該機関にどのような支援メニューがあるか、情報を把握しておく必要がある。

日本公庫の活用といった点では、日本公庫が作成した「創業の手引」を金融機関の窓口やセミナー会場で配布してもらってもよい。現に、商工会議所や兵庫県立男女共同参画センターが開催するセミナーで配布している。

また、最寄りの日本公庫の支店や創業支援センターが細かな相談に応じると伝え、繋いでもらってもよい。その際、事前に相談があれば、紹介元の金融機関をメインバンクにするよう提案することも可能である。

(3)特定創業支援事業²を受けた創業者に対する各支援機関の独自支援

- ・ 神戸市では、特定創業支援事業を受けた創業者に対して、創業者向け融資制度「起業家支援資金」の限度額を25百万円から30百万円に引き上げている。

² 特定創業支援事業は、市区町村又は認定連携創業支援事業者が創業希望者等に行う、継続的な支援で、経営、財務、人材育成、販路開拓の知識が全て身につく事業をいう。特定創業支援事業を受けた創業者（市区町村が証明書を発行）は、株式会社設立時の登記にかかる登録免許税が軽減されたり、無担保、第三者保証なしの創業関連保証の枠が10百万円から15百万円に拡充される等の支援が受けられる。

また、神戸市産業振興財団では、「神戸市開業支援コンシェルジュ」の機能を活用して継続的な支援を行っているほか、財団が行うビジネスプラン認定事業「KOBE ドリームキャッチプロジェクト」に繋げていくようなサポート体制を敷いている。

- ・ 姫路市では、特定創業支援事業を受けた創業者に対して、制度融資「起業家支援資金」の限度額引き上げ（10 百万円から 15 百万円）と、当該制度融資の信用保証料の助成割合を拡大（1/4 負担から 1/2 負担）している。また、今年度より中心市街地内での出店に際し、内装工事費等の一部を助成する「まちなか創業支援事業補助金」の取り扱いを始めている。

(4)最近における創業者の動向

- ・ 日本公庫の融資先を対象に行う「新規開業実態調査」（日本公庫総合研究所が実施）をみると、業種別では、理美容業を中心とするサービスが最も多く、医療・福祉、飲食店・宿泊の順で続く。最近では、医療・福祉のウエイトが高まっている。

創業時における従業員数は平均で 4 人。1～2 名での創業も半分を占め、創業時は最小限の人員でスタートする傾向が窺われる。

創業者の性別では、男性が 84%、女性が 16%。女性の割合が低いのは、アンケートに反映されない無借金で創業する「プチ創業」などが多いことも影響している。

創業時の年齢は、平均で 42 歳。経験を積みかつ資金の蓄えができたタイミングや、女性であれば育児に一段落したタイミングでの創業が多く、30～40 歳台での創業が 7 割を占める。また、長期的にみると、60 歳以上のシニア層の割合が高まってきている。

日本公庫の融資先に限定しない創業予備軍等を含めたアンケート結果をみると、ビジネスプラン（創業計画書）を作成している割合は 1/4 に止まる。残りの 3/4 がビジネスプランを作成しない主な理由としては、事業の規模が小さいケースや、全額自己資金で創業するケースがあげられる。ビジネスプランを作成して創業したケースの方が、売上の増加や事業が軌道に乗った割合が高いといった統計があることから、創業者には外部資金調達を行わない場合もビジネスプランの作成を勧めている。

(5)創業・第二創業促進補助金の募集期間について

- ・ 補助金の募集が年度初の短い期間に行われるのは、国の単年度事業であることから、年度内に事業を終了させる必要があるためであるが、創業者の補助

対象期間を長く確保したいという含みもある。

次年度の概算予算が公表された時点で翌年度の募集が想定されることから、補助金募集に向けたタイムスケジュールが組めるように、支援機関には「創業セミナー」等を通じて創業者に周知する工夫をお願いしたい。

因みに、中小機構が計画のブラッシュアップを支援している「サポイン事業³」では、公募の1か月前には、「サポイン公募直前勉強会」を開催し、事前の準備が行われるよう働きかけている。

(6)事業引継ぎ支援事業の今後について

- ・ 事業引継ぎ支援事業は、後継者のいない中小企業事業者について、主としてM&Aにて事業の存続を図ることを支援するもので、支援主体として、各県に「事業引継ぎ相談窓口」または「事業引継ぎ支援センター」が存在する。前者は、相談者に対し簡易なアドバイスを行うに止まるのに対し、後者は、金融機関やM&Aの仲介業者への橋渡しをするほか、常駐する中小企業診断士や税理士が相談に応じている。

兵庫県では、神戸商工会議所が「事業引継ぎ相談窓口」となっている。国から年度内での「事業引継ぎ支援センター」への格上げを指示されているが、現在、内外部との調整を行っている状況である。

(7)高校生への起業家教育について

- ・ 日本公庫では「高校生ビジネスプラン・グランプリ」を開催しており今年度で3回目を迎える。

この活動の目的は、実社会で求められる「自ら考え、行動する力」を養うことができる起業教育を推進することである。ビジネスプランの作成を通じ、世の中や地域の課題を、起業という選択肢で解決できることを学んでもらい、アントレプレナーシップを少しでも高めたい。過去に参加した生徒の中には起業を志す生徒もあり、日本公庫もこうした生徒をサポートしている。

以 上

³ 戦略的基盤技術高度化支援事業（通称「サポイン事業」＜サーポティング・インダストリーの略＞）は、国がものづくり基盤技術の向上につながる研究開発から販路開拓までの取組みを支援する事業。