

民間金融機関における創業支援の実態

寄り添った支援や公的制度との組合せで 創業融資のリスクを低減

民間金融機関の創業支援の取組みが積極化しているが、創業者側からみるとやや異なる評価となっており、起業に関する相談相手としても民間金融機関は劣位にある。本稿では、日本銀行が今年6月に開催した「地域創生に向けた創業支援への取組み」と題する金融高度化セミナーで紹介された金融機関の実務事例などを中心に、金融機関における創業支援の実態と課題について示したい。

日本銀行 金融機構局
金融高度化センター
副センター長 山口 省藏



民間金融機関の意識と 創業者の受けとめ方に ギャップ

日本の開業率・廃業率の状況をみると、開業率（4・9％）が廃業率（3・7％）を上回る状態にあるが、その水準は、欧米主要国の半分程度またはそれ以下となっている（図表1）。

日本の開業率が低いことについてはさまざまな要因があると思

われるが、「起業家精神に関する調査」をみると、欧米主要国に比較して、「新しいビジネスを始めることが望ましい職業の選択である」と考えている人の割合が低いことがわかる（図表2）。欧米主要国に比べ、起業に対する社会的位置付けが高くないことが日本の開業率の低さに影響しているものと思われる。

こうしたなかで、新たに創業にチャレンジする人材は、貴重

な存在である。そうした起業家を支援し、地域における新たな事業を創生していくことは、地域の活性化を考える金融機関にとって、自然な取組みだと思われる。金融機関の取組み姿勢を、「地域中小企業への起業・創業支援の状況」で見ると、地方銀行、信用金庫ともに「大いに取り組んでいる」「ある程度取り組んでいる」と回答した先が全体の9割程度を占めるに至って

いる（図表3）。ほとんどの金融機関が創業支援に取り組んでいる、と考えている。

もともと、これを創業者側からみると、金融機関サイドの評価とは異なる結果となっている。金融庁が実施したアンケート調査によると、地域金融機関が行う創業や新事業開拓支援に対し、「積極的」「やや積極的」と評価する利用者のウェイトは、年々上昇してはいるものの、20

民間金融機関の熱意 バラつきがみられる

14年度段階ではいまだ4割程度にとどまっている(図表4)。また、「起業家が起業を断念しそうになった際に直面した課題」に関する調査をみると、最大の課題が「資金調達」であるにもかかわらず、「その際の相談相手」に関する調査では、民間金融機関の存在感が薄い(図表5、6)。

いくつかの金融機関の方のお話を聞いて回った印象では、同じように創業支援の部署を設け、担当者を配置していても、民間金融機関の創業支援への熱意にはバラつきがあった。この熱意の差が創業者側からみた支援姿勢の差につながっている可能性がある。ただし、さめた目で創業支援

〔図表1〕 開業率・廃業率の各国比較

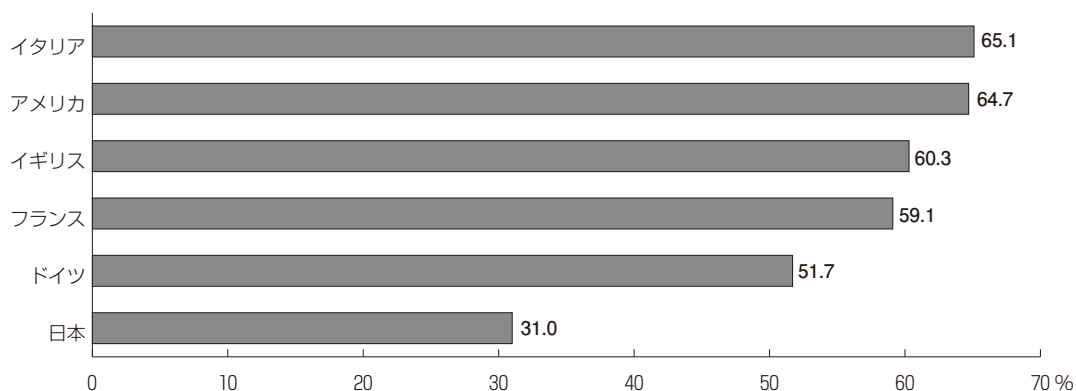
	開業率 (%)	廃業率 (%)
日本	4.9	3.7
アメリカ	9.3	10.3
イギリス	14.1	9.7
ドイツ	8.5	8.1
フランス	15.3	11.1

(注) 以下の資料等から算出
 ・日本：厚生労働省「雇用保険事業月報・年報」
 ・アメリカ：U.S. Small Business Administration “The Small Business Economy”
 ・イギリス：Office for National Statistics “Business Demography”
 ・ドイツ：Statistisches Bundesamt “Unternehmensgründungen, -schließungen: Deutschland, Jahre, Rechtsform, Wirtschaftszweige”
 ・フランス：INSEE (国立統計経済研究所)

日本銀行は今年6月に、「地域創生に向けた創業支援への取組み」と題する金融高度化セミナー(参加者数約430名)を開催した(注)。セミナーでは、金融機関による実務事例が紹介されたほか、取組み上の課題等について議論が行われた。民間金融機関側と創業者側の「創業支援」に対する受け

とめ方のギャップが何によるものかも、セミナーで取り上げられた。いくつかの金融機関の方のお話を聞いて回った印象では、同じように創業支援の部署を設け、担当者を配置していても、民間金融機関の創業支援への熱意にはバラつきがあった。この熱意の差が創業者側からみた支援姿勢の差につながっている可能性がある。ただし、さめた目で創業支援

〔図表2〕 「新しいビジネスを始めることが望ましい職業の選択である」と考えている人の割合

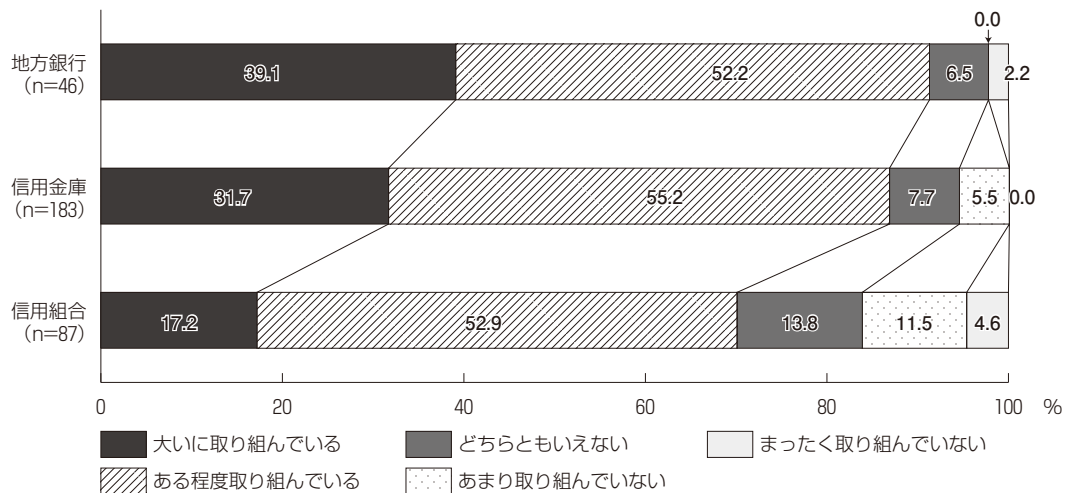


(出所) 野村総合研究所「起業家精神に関する調査 最終報告書」

【特集】官民一体の創業支援

〔図表3〕

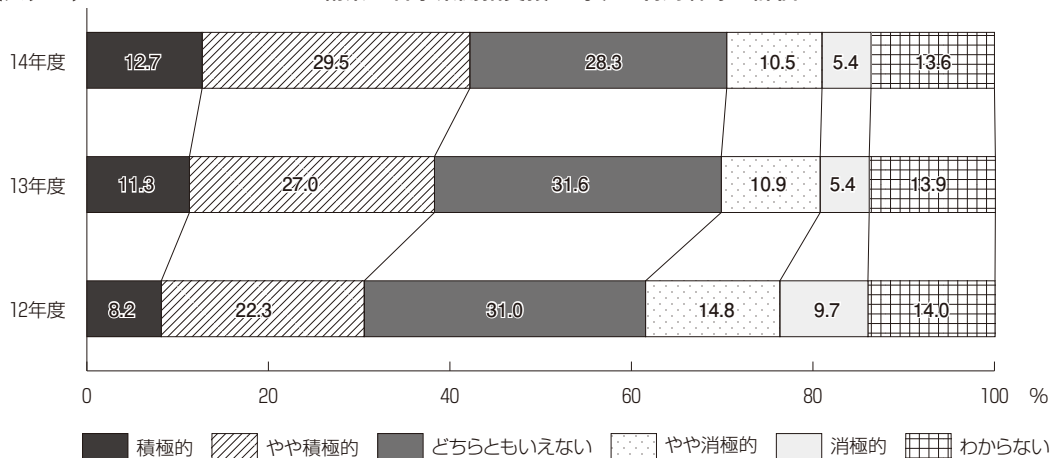
地域中小企業への起業・創業支援の状況



(出所) 「中小企業白書(2015年版)」

〔図表4〕

創業・新事業開拓支援に対する利用者等の評価



(出所) 金融庁「地域金融機関の地域密着型金融の取組み等に対する利用者等の評価に関するアンケート調査結果等の概要」

で支援する責務を負う」とこのメッセージを発信した。金融機関の経営者がこれだけの意気込みをみせなければ、取組みの実効性を高めるのはむずかしい、ということだと思う。

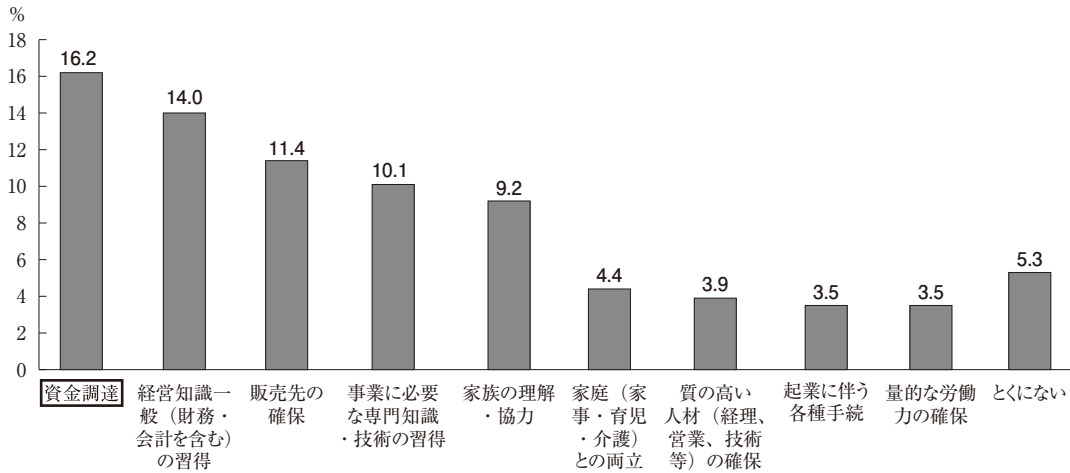
対応しだいでないハイリスクではない

私自身は、金融業界における共通理解のつもりで、「創業関連融資はハイリスクである」といつていたのだが、セミナーではこの点が意外な論点となった。京都信用金庫の増田理事長は、創業支援融資の倒産率（倒産件数÷融資件数÷経過年数）がほとんどの年で1%未満にすぎないことを実際の資料で示し、「ハイリスクとは思っていない」と話した。また、同様にセミナーに登壇した福井信用金庫の営業推進部法人営業課の柳谷課長は、「創業関連融資先の債務者区分の構成は、当庫全体の債務者区分の構成より若干よい」と説明した。

「創業関連融資はハイリスクではない」といつている金融機関は、融資をしたあとも創業者に

〔図表 5〕

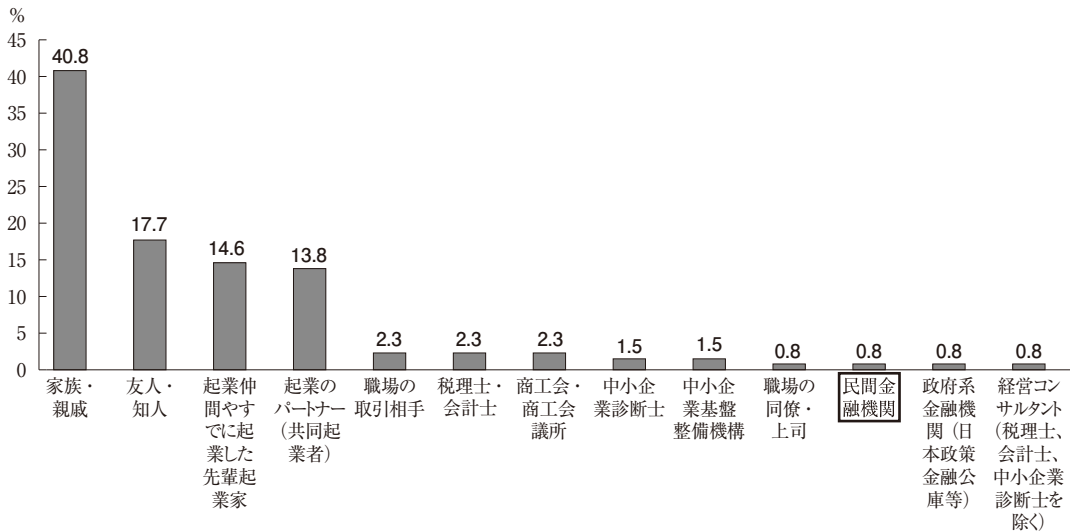
起業家が起業を断念しそうになった際に直面した課題



〔出所〕 「中小企業白書 (2014年版)」 (図表 6 も同じ)

〔図表 6〕

起業家が起業を断念しそうになった際の相談相手



公的機関との連携が必要

寄り添うような支援をしている。貸したまま放置しているようであれば、やはりリスクは高い、と思う。ただ、この点は、創業支援に限らず、金融機関のビジネス全般への大きなヒントだと感じた。金融機関が寄り添って支援するつもりになれば、取引できる顧客の範囲が広がるということだと思う。

そうはいっても、創業関連融資は金額が大きいものにはなりにくい一方で、手間がかかる。金融機関が創業に関するすべての面倒をみられるわけでもない。そこで、日本においては「公的機関による創業支援の制度が充実している」ことをふまえるべきである。創業に活用できる補助金等は、創業・第二創業促進補助金 (中小企業庁所管) といった代表的なもののほか、市区町村段階での支援策を含めれば相当数存在する。中小企業庁が提供する「ミラサポ」 (未来の企業をサポートするウェブサイト) で検索すると、創業支援

に使えるような公的補助制度が驚くほどたくさん出てくる。

融資に関しても、創業関連融資で高いプレゼンスをもつ日本政策金融公庫には、数種類の融資制度が存在している。なかでも、各種融資制度と併用が可能な「新創業融資制度」（国民生活事業）を活用すれば、最大3000万円まで、無担保・無保証で融資を受けることができるようになっていく。

このように公的な支援制度が充実しているなかで民間金融機関の役割は、これらの先との連携をうまく図ることだと思われる。セミナーでは、但馬信用金庫本店営業部の宮垣部長が、総務省の「地域経済循環創造事業交付金」の活用について説明した。この交付金の支給には、地元の資源を活用し、地元の人材を雇用し、地元金融機関が交付金と同程度程度の経営者保証なしの融資を行うことが条件となっている。交付金の上限は5000万円なので、地元食材を使った食品加工工場を1億円ずつくる場合、5000万円が交付金、残りの5000万円が地域

金融機関の貸出となる。地方自治体が交付金の申請主体となるが、「地元資源を使う」ところにアイディアが必要であり、但馬信用金庫が地元自治体や地元事業者に積極的に提案した。但馬信用金庫では、この交付金の活用により、昨年度は兵庫県のみならず京都府北部地域で10事業の立上げを支援し、今年度も複数事業の支援を実施している。

融資と同程度程度の資本的な資金が入ることは、信用リスクの低減につながる。創業関連融資がハイリスクであったとしても、こうした公的支援制度をうまく組み合わせることで調整が可能である。また、民業圧迫が意識されがちな公庫との連携に関しても、事業実績がない創業段階では、公庫の異なる目線で企業をチェックできることを評価する声が民間金融機関から聞かれる。

創業支援は金融機関の本来機能

セミナーでは、関係機関との連携の例として、クラウドファ

ンディングの活用も取り上げられた。クラウドファンディングは、WEBページ上で小口の融資を募るものである。配当の一部として商品が提供されるスキームでは、資本の調達機能だけではなく、「販売促進」、出してみた商品が本場に売れるかどうかを確認する「マーケットリサーチ」といった機能を有している。金融機関の立場からは、創業間もない企業の販売支援や、融資判断に活用できる。

ミュージックセキユリティーズの小松代表取締役に登壇してもらった。同社が運営するクラウドファンディングでは、「多くの地域金融機関から企業を紹介してもらっている」とのことであった。

いま資金をもっていない者にチャレンジのチャンスを与えるということは、金融の本来の機能である。チャレンジをさせるかどうかを判断するのが金融機関である。また、金融機関には、そのチャレンジの成功率を高めるサポート機能もある。いまほど創業のチャレンジと金融機関の熱い支援が求められている

時はない。

〔注〕日本銀行金融機構局金融高度化センターでは、本年6月の金融高度化セミナーに続き、日本銀行の支店と連携して、「創業支援に関する地域ワークシヨップ」を本年10月以降、各地で適宜開催していくことを計画している。このワークシヨップでは、地域金融機関等の方々を対象に、本稿で紹介したものも含めた取り組み事例の紹介や、連携機関（中小企業基盤整備機構、日本政策金融公庫等）による講演を予定している。また、参加者の率直な意見交換を通じて、創業支援の課題と対応に関する理解を深めていきたいと考えている。

やまぐちしょうぞう
87年上智大学法学部卒、日本銀行入行。調査局、京都支店などを経て、13年から現職。