

2015年11月26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1回)の様様

日本銀行では、2015年10月26日に創業支援に関する地域ワークショップの第1回目の会合を北海道札幌市において以下のとおり開催した。

日 時：2015年10月26日(月)、12時30分～15時30分

会 場：北海道立道民活動センター(かでの2・7)

<プログラム>

▼開会挨拶 杉本 芳浩(日本銀行 札幌支店長)

▼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)

「道内金融機関等との連携による創業支援事例について」

松尾 一久氏

(独立行政法人 中小企業基盤整備機構 北海道本部 経営支援部長)

「日本政策金融公庫の創業支援～地域の創業支援機関との連携によるサポートの必要性～」

小野 晋氏

(株式会社 日本政策金融公庫 国民生活事業 北海道創業支援センター所長)

▼意見交換

モデレーター

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：北海道銀行、北洋銀行、札幌信用金庫、室蘭信用金庫、空知信用金庫、北門信用金庫、伊達信用金庫、北空知信用金庫、日高信用金庫、函館信用金庫、江差信用金庫、小樽信用金庫、旭川信用金庫、稚内信用金庫、留萌信用金庫、北星信用金庫、帯広信用金庫、釧路信用金庫、大地みらい信用金庫、北見信用金庫、網走信用金庫、遠軽信用金庫、北央信用組合、札幌中央信用組合、ウリ信用組合、函館商工信用組合、空知商工信用組合、十勝信用組合、商工組合中央金庫札幌支店、信金中央金庫北海道支店、全国信用協同組合連合会札幌支店、北海道信用組合協会

経済団体等：北海道商工会議所連合会、北海道商工会連合会

官公庁：北海道庁、北海道財務局、北海道経済産業局

—— 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) 創業希望者の発掘方法

- ・ 旭川では創業支援機関（商工会議所、商工会、市の外郭団体）が「創業塾」、「創業セミナー」のほか「あさひかわ Biz Cafe」（創業希望者等を集め、カフェ形式での勉強会）を毎月行っている。当金庫も共催者として参加している。参加者（毎回約 30 名）とコンタクトを取ったり、講師として金融機関の立場から創業に関するアドバイスをする取組みが認知され、2015 度上期における当金庫への創業に係る相談件数は前年比 8 割増となった。

(2) 創業者の誘致

- ・ 3～4 年前より、総務省の施策である「地域おこし協力隊員」に、活動期間（最長 3 年）終了後も起業して地域に残ってもらうよう働きかけている。今年度は、初めての試みとして、「地域おこし協力隊員」だけを対象に「創業セミナー」、「創業塾」を開催し、創業に係る知識の習得、ビジネスプランの策定などについてサポートしていく計画にある。

- ・ 今年度より、東京で「UIJ ターン創業セミナー」を始めた。これは、地方の自治体等が東京で開催する「就職フェア」に日本政策金融公庫（以下「日本公庫」という）の職員が出向き、UIJ ターンによりその地方で創業したいと考えている方向けに、創業に関するアドバイスや当該地方の創業支援機関の情報を提供するものである。今後、北海道で創業したいと考えている方を対象とした「UIJ ターン創業セミナー」を東京で開催することにより、新たな創業者の発掘に力を入れていきたい。

(3)創業計画すら作っていない創業希望者への対応

- ・ 北海道内の商工会（152 か所）では、創業者に対する相談体制を整えている。創業希望者が具体的な計画もないまま金融機関に出向いた場合には、商工会でビジネスプランの作成支援等を行っている旨を伝えてもらって構わない。
- ・ 日本公庫では、創業計画を練っていない創業希望者に対し、ノウハウ本（「創業の手引」）を提供し、事業計画策定に向けたアドバイスを行っている。仮に、地域金融機関でアドバイスの時間等負担となるような場合には、事前に連絡を入れてもらう格好で、日本公庫を紹介してもらえばよい。その後、日本公庫が創業融資などで支援した際には、紹介元の金融機関にメインバンクになってもらうなど、相互に協力しながらサポートしていくことが望ましい。
- ・ 計画ができていない創業希望者には「よろず支援拠点」を紹介してもらうか、中小企業基盤整備機構（以下「中小機構」という）の窓口相談を利用してもらうのがよい。なお、中小機構では、事業を始めようとする創業希望者が3人以上集まれば、「出張窓口相談」を行っている。例えば、小樽市が行う「小樽商人（あきんど）塾」に無料で講師を派遣（年5～6回）している。

2.他の支援機関との連携について

(1)公的金融機関との連携

- ・ 当金庫では、地域経済に影響力を有する地域の中核的な企業による、第二創業を含む「新事業進出」や「戦略的な経営改善」等の取組みを金融面から支援する「地域中核企業支援貸付」を創設（2015年4月）した。制度の特徴は、①原則期間10年の長期一括償還型であること、②事業計画の達成度合いによる成功利払型であること、③民間金融機関との協調が要件となっていることである。

北海道での1号案件として、「北海道ワイン株式会社」に必要資金を融資した。同社は、自社農園に加え、道内の300軒以上の契約農家からぶどうを調達している。ワイン製造の過程で発生するぶどうの搾りかすに含まれるポリフェノール等の有効成分に着目し、ワインビネガー飲料や美容基礎化粧品向けの中間素材を開発してきた。同社は、今回、生産および営業・流通体制を充実させ、全国の量販店等に本格販売する新たなチャレンジに取り組む。これを地域における取引や雇用の拡大に繋がる取組みと評価し、支援を決定した。

民間金融機関との協調では、地元の2つの金融機関に対し、制度創設段階から趣旨や商品性を説明し理解を得たほか、案件が具体化した段階では、担当支店の支店長ともコミュニケーションを取り、連携を実現させた。

なお、当金庫には、全営業店に地域金融機関との連絡窓口を設けている。創業に限らず、M&Aや事業承継等、企業の様々なニーズに対し、地域金融機関と一緒にソリューションを提供することで、地域経済の活性化に取り組むたいと考えている。

- ・ 当金庫では、日本公庫と「業務連携・協力に関する覚書」を締結（2014年5月）した。この連携の特徴は、以下の3点である。

1点目は、事業計画を共有し、創業者に対するヒアリングを同時開催するワンストップサービスである。日本公庫の事務所に、日本公庫および当金庫の担当者、創業者が集まって事業計画のブラッシュアップを行うことで、創業者は双方の機関に出向く必要がなくなる。また、当金庫は日本公庫が持つノウハウを習得できる。

2点目は、協調融資によるリスク分散である。面白いビジネスモデルでも、当金庫単体でリスクを負担することが大きいと判断した場合には、日本公庫との協調融資を検討するよう、営業店に指示している。なお、最近では、日本公庫側から協調融資の案件を持ちかけてくるケースも増えている。この結果、日本公庫との協調融資件数は増加傾向にあり、2015年度も昨年度を上回るペースで進んでいる。

3点目は、セミナーや勉強会での連携である。当金庫の勉強会に日本公庫の職員を招聘したり、商工会議所が開催する「創業セミナー」に、日本公庫の支店長と当金庫の職員が講師等として参加する取組みを行っている。

このように、日本公庫との連携がスムーズに進んだのは、覚書を締結する1年程前より、日本公庫の支店長が当金庫に頻りに顔を出してくれたことにより、良好な関係が構築されていたことにある。

(2) 地域での連携(地方自治体、商工会議所、地域金融機関等)

- ・ 小樽では、「創業支援サポート連携事業」を立ち上げ、小樽市、小樽商工会議所、市内 6 金融機関が連携して地域の事業者を増やす取組みを行っている。それぞれの役割分担として、小樽市では、経営に関する基本的なノウハウを学ぶ「小樽商人塾」を開催しているほか、補助金制度を新設し、この連携事業のサポートを継続的に受けた創業者に対して、家賃の支援や借入金の利子補給を行っている。

小樽商工会議所では、ワンストップの相談窓口という役割を担っている。創業者の事業計画策定支援や、市内 6 金融機関への融資の斡旋、専門家派遣のサポート等を行っている。因みに、創業者が直接金融機関に相談に訪れるケースであっても、商工会議所に事業計画のチェックを依頼している。

市内 6 金融機関では、商工会議所の斡旋に基づいて融資の相談を受けるほか、補助金の申請支援を行っている。

この連携事業では、半年毎に担当者レベルの情報交換の場を設けている。創業者の個別名は伏せた形になるが、他の金融機関が取り組んでいる創業支援事例が紹介される。これまでのところ、この事業を通じた相談件数は十数件、このうち 1/3 程度の先が創業に至っている。

- ・ 当行では、創業希望者や創業後間もない者を対象に、「創業支援塾」(全 6 回コース)を開講(2015 年 10 月)した。「よろず支援拠点」との共催の形をとり、また、日本公庫の協力を得る格好でスタートしたところ、IT 関連、スポーツ関連、介護関連等幅広い業種にて 11 名の受講申し込みがあった。今後、第 2 回目、3 回目の開講を検討しているが、その際には、信用金庫、信用組合、自治体等とも連携して進めたいと考えている。
- ・ 創業者の中には、融資以外にもファンドや、補助金、助成金など、様々な資金調達に関する情報を得て、それらを組み合わせて利用するケースが見られている。そのためには、支援機関の連携がこれまで以上に重要になってきている。
- ・ 創業支援に関するプラットフォーム的な役割を担うべく取り組んでいる。それには、他の支援機関がどのような支援を行っているのかポイントを押さえておくこと、連携をスムーズに進めるため、他の支援機関にツーカーで話ができる人を見つけておくことに留意している。

(3)クラウドファンディングの活用

- ・ クラウドファンディングには、大きく分けて投資型と購入型が存在する。

当行では、投資型では、「ミュージックセキュリティーズ株式会社」と提携し企業の資金調達をサポートしており、これまで北海道庁と連携したセミナーを開催したこともあって10件の取扱実績がある。購入型では、「株式会社アクトナウ」と提携している。先般（2015年9月）、胆振（いぶり）総合振興局と3者で顧客を紹介することで連携した。こうした取組みが地方創生に役立つものと認識している。

3.創業支援体制の整備について

(1)専門部署の設置

- ・ 当金庫では、創業支援を含めた法人向けコンサルティングの強化を図るために当金庫100%出資子会社（「株式会社さっしん地域経済金融センター」）を立ち上げている（2008年6月）。子会社対応とした理由は、取引先へのサポート業務に止まることなく、取引の無い先も含め地域内全てのお客様の相談に応えられる体制としたかったからである。もちろん、営業店でも創業相談・支援は行っているが、IT、バイオ、創薬関連企業といった触れることが少ない業種等についても同センターのスキルの高い職員がサポートしているので、営業店・相談者とも安心して相談できる体制となっている。
- ・ 当金庫では、14年程前に、付加価値の高い業務を展開し、他行庫との差別化を図ることを目的に「起業家支援センター」という、まさに創業を支援する部署を立ち上げ、その後「地域みらい創造センター」という名称に変えた。現在は、創業、第二創業に限定せず、広く企業を支援することを目的に法人向けコンサルを中心に業務を進めている。
また、地域貢献の役割も担っており、北海道大学、札幌医大と連携しながら地域での技術相談や人材の育成対応、出前教室等を行っている。

(2)職員のスキルアップ

- ・ 中小機構が所管する、中小企業大学校旭川校を創業支援に関わる職員のスキルアップの場として活用してもらいたい。研修メニューも、様々なニーズに合致するよう改善していくつもりである。
北海道の場合、中小機構に関わる企業のうち8~9割の先が事業承継の課題を抱えており、創業支援だけでなく、事業承継に関するスキルアップを図ることも重要となっている。中小機構では、事業承継コーディネーターが、信用金庫の取引先へ信用金庫の職員に同行しての支援を行っている。

(3)創業後のフォローアップ

- ・ 当金庫では、創業支援に本格的に取り組む始めて半年になるが、一連の支援の中でウエイトを置いたのが創業後の成長に向けたフォローアップである。創業融資を実行した先に限定しているが、月1回以上の訪問と、その結果を四半期ごとに本部に報告させる仕組みとしている。

毎月訪問を行うことで、いろいろなシグナルが見えてくる。例えば、売上が計画対比50%に満たない居酒屋のケースでは、地元ビール会社の専門家派遣制度を活用しサポートした。この他にも、売上伸長に向けた支援策として、地元で行われる「食べマルシェ」という大規模イベントの一角に当金庫が主催する「駅マルシェ」というスペースを設け、創業者に出店してもらったり、当金庫主催の商談会への参加を促している。

また、資金支援という面では、道北4信金で「道北産業応援ファンド」を立ち上げた。既に公募を締め切ったが、9件の申し込みがあり、うち3件が創業案件であった。今後は、創業支援融資先に限定することなく、当金庫のフォローアップ、サポートの幅を広げていきたいと考えている。

4.ベンチャー企業への対応について

- ・ 当行では、融資と出資を組み合わせることで創業を支援するため、「イノベーションファンド」を組成した。このファンドには3つの特徴があり、1点目は、銀行本体で出資すること、2点目は議決権のない種類株で出資すること、3点目は必ずしも株式公開を前提にはしないことである。

ベンチャー企業に融資だけで対応するのは難しい。例えば「北大ビジネス・スプリング」（インキュベーション施設）に入居している創薬に取り組む企業のケースでは、秘密保持等の制約から返済財源が確認できず、融資には向かない。当該企業は、中小機構、北海道経済産業局、北海道大学が支援し、「北大ビジネス・スプリング」に誘致した将来性のある企業であり、何とか成長するための資金を供給しようと考え出資対応した経緯がある。

これまでの取扱実績は22件、4億円強となる。当行では、行政や公的金融機関など、他の支援機関との連携も非常に大切であると感じている。例えば、このファンドで支援した先の中には、日本公庫の「資本性ローン」を利用している先が3件存在するほか、北海道経済産業局の「省エネ補助金」を活用したケースもある。

- ・ 要素技術を持った中小企業はたくさん存在するが、単体の要素技術だけではビジネスにならないのが、東京、大阪、名古屋以外の地域の中小企業におけ

る課題となっている。こうした中、中小機構では、2年前から、ものづくり中小企業の連携を支援する「ものづくり中小企業・小規模事業者連携支援事業」に取り組んでいる。この事業は、要素技術を持った中小企業がグループを組んで、例えば、「京都試作ネット」のように、試作品作成の依頼を受けた場合、グループの総合力で対応し、成功を重ねることで体力を付け、先々、大きな事業ができるようになることを支援する取組みである。助成対象者には単年度で最大10百万円の助成金が、3事業年度支払われる事業となっている。

また、「ものづくり」に関しては、中小機構の地域本部に「ものづくり担当アドバイザー」を配置しており、北海道本部では、「株式会社デンソー北海道」の元社長をチーフアドバイザーとして迎え入れている。同社の幹部がOBとなって地域貢献するのは初めてのことで、北海道における「ものづくり」活性化の起爆剤になることを期待している。「ものづくり」で困ったことがあれば中小機構に相談して頂きたい。

以 上