

# 金融高度化セミナー（地域創生に向けた創業支援への取組み）を開催

日本銀行金融機構局金融高度化センターは、二〇一五年六月四日に、「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を開催しました。参加者数は約四三〇名でした。

金融高度化セミナーは、日銀の取引先金融機関を対象に開催しているものです。全国の金融機関を対象にした大規模なセミナーは、金融高度化センター開設（二〇〇五年）以来、年平均二回のペースで開催しており、今回のセミナーは金融高度化センター創設一〇周年を記念して開催しました。

政府が策定した「日本再興戦略」では、「開業率が廃業率を上回る状態にし、米国・英国レベルの開業率一〇パーセント台（現状約五パーセント）を目指す」ことを謳っています。こうした目標を達成するために、地域経済の新たな担い手となる創業者を支援していくことが重要であり、特に地域とともに生きる金融機関にとっては、地

域の活力や取引基盤を維持していく上で大きな課題となっています。



今回のセミナーでは、岩下直行金融高度化センター長の開会の挨拶に続き、金融高度化センター創設当時の日銀総裁で、現在キャノングローバル戦略研究所理事長である福井俊彦氏から祝辞を頂いた後、創業支援や地域活性化に金融面から取り組んでいる実務家、専門家による講演およびパネル・ディスカッションを行いました。

岩下金融高度化センター長は、開会の挨拶において、金融環境が落ち着いている中で、金融界でも創業支援に対する機運が高まってきているが、再び金融環境が厳しい

局面を迎えた時に、短期的に収益に結び付きにくいビジネスである創業支援への取組みを継続できるかは、地域の事業を支えようとする金融機関のスピリットにかかっていると話しました。

キャノングローバル戦略研究所の福井氏は、祝辞において、金融高度化センター創設一〇周年を振り返り、金融高度化センター創設の経緯などを話されました。また、先進国・新興国ともに潜在成長力が低下している中、イノベーションの必要性を強調され、知識創造型のベンチャー・ビジネスをサポートするため、金融機能のさらなる高度化が必要であると説明されました。

続いて、山口省藏金融高度化センター副センター長、増田寿幸氏（京都信用金庫理事長）、奥田展久氏（日本政策金融公庫国民生活事業本部創業支援部創業支援グループリーダー）による講演が行われました。山口副センター長は、起業に対する社会的な位置づけが低いことを背景に日本の開業率は他国に比べて低い状況にあるが、創業支援の機運は確実に高まっていると説明しました。課題として、金融機関は創業のステップに応じたさまざま



創業支援には金融機関のスピリットが重要と語る岩下センター長



センター創設10周年を振り返り祝辞を述べるキャノングローバル戦略研究所・福井理事長



創業支援の現状と課題について語る山口副センター長



約430名が参加した金融高度化セミナー



“起業家は社会の宝”と語る  
京都信金・増田理事長



広範な創業支援について語る  
日本政策金融公庫・奥田グループリーダー



豊富な創業支援メニューについて語る西京銀行・末田部長



本部専担部署を中心とした創業支援の展開を語る福井信金・柳谷課長



交付金を活用した地域活性化について語る但馬信金・宮垣部長

まな支援を前向きに行っているが、  
創業者側からみるとなお十分でない点を挙げました。

京都信用金庫の増田氏は、経営の方針を、現場に明確に伝えることの重要性について語られました。創業支援に関する理解や共感が得られておらず、担保や事業実績のない融資に慎重であった現場に対し、「創業・開業のご相談は京信へ」と書いたポスターを全店に掲示した他、「リスクに挑戦する起業家は会社の宝物、金融機関はこれを支援する責務を負う」といったメッセージを発信したことで、融資が大幅に増加したことの紹介がありました。また、創業支援融資のリスクについて、「倒産実績率が現時点で一パーセントを切る水準であり、そこまでハイリスクではない」と述べ、創業支援の採算性についても、「儲かるか儲からないかは誰にも分からないが、分からないからこそ、やってみるべきである」と話されました。

きである」と話されました。

日本政策金融公庫の奥田氏からは、二〇一四年度の創業支援融資先は二万六〇〇〇社、雇用創出効果は約一〇万人に上るとの説明がありました。上場企業の一割強が創業前後に公庫を利用しており、今でも当時の感謝の念を口にする経営者が存在するそうです。また、金融機関からの調達割合が高いほど、創業後の売上が増加する傾向にあり、創業資金については、五割以上を金融機関から調達することが望ましいとの説明がありました。さらに、創業後うまく存続していく先はリスク要因を織り込んだ売上計画を立てるが、廃業してしまう先は希望的な計画を立てる傾向にあるため、金融機関のリスク分析の強みを創業計画のブラッシュアップに活かす必要があるとの話がありました。

◆◆◆  
パネル・ディスカッションには、

奥田展久氏、小松真実氏（ミュージックセキユリティーズ代表取締役）、末田義明氏（西京銀行執行役員地域連携部長）、宮垣健生氏（但馬信用金庫本店営業部長）、柳谷修平氏（福井信用金庫営業推進部長）が登壇されました（モデレーターは山口副センター長）。まず、それぞれが取り組んでいる、創業支援や地域活性化策について紹介していただきました。

西京銀行の末田氏からは、「創業セミナー」や「創業塾」の他、「ソーシャルビジネスアイデアプランオーディション」、「ビジネスプランコンテスト」の開催など、豊富なメニューで創業を支援している現状の説明がありました。また、高齢化が進む瀬戸内の島で、廃校をコミュニティケア施設に転換する事業を手掛け、雇用を創出した事例の紹介がありました。

創業支援融資の事務フローに本部専担部署が深く関与し、ノウハウを集約することでレベルアップした支援を実現しているとの説明がありました。また、事業計画を判断する際には、仮に事業に失敗しても再起可能な資金計画になるように指導していることや、創業支援の取組み実績を店舗業績評価に反映したこと等が契機となり、創業関連融資先数が増加したことが紹介されました。

但馬信用金庫の宮垣氏からは、地元豊富な資源や人材を活用する地域活性化事業の実現のため、総務省の「地域経済循環創造事業交付金」（地域活性化に資する新しい事業の立ち上げに必要な初期投資費用に對し、上限五千万円までの交付金が支給される）を積極的に活用しているとの説明がありました。申請主体の地方自治体や事業者に対し積極的に提案して回り、二〇一四年度に

において一〇件の新規事業が立ち上がったとの話がありました。

ミュージックセキュリティーズの小松氏からは、投資型クラウドファンディングを活用した企業の資金調達サポートについて紹介がありました。Web上に事業者ごとの紹介ページを掲載し、全国の個人から資金を集める仕組みを創ることで、事業者のニーズに応えたいと話していました。また、現在、四三の地域金融機関と業務連携し、応援したい企業の紹介を受けている他、地方自治体とも連携しているとの話がありました。



パネル・ディスカッションでは、①創業者の掘り起こし、②関係機関との連携、③創業支援体制の整備の三点をテーマに取り上げました。

①「創業者の掘り起こし」に関しては、末田氏から、「創業Ⅱ西京銀行」と連携してもらえよう、イメージ



クラウドファンディングの魅力語るミュージックセキュリティーズ・小松代表取締役

を植え付けることが必要であり、「創業セミナー」を頻繁に開催している他、テレビCMや新聞広告等、さまざまな媒体を活用した宣伝に取り組んでいるとの説明がありました。

また、柳谷氏からは、業界関連業者から情報を得ることが有効であるとして、例えば、医療関係であれば、医療機器・薬品の卸売業者や会計事務所には、創業支援を専門に扱う担当者が存在することから、そうした担当者から開業に関する情報が集まるとの紹介がありました。この他、宮垣氏からは、商店街活性化イベントとして若手クリエイターと消費者の出会いの場をプロデュースすることで創業に繋がった事例が紹介されました。

②「関係機関との連携」に関しては、地方自治体、公的金融機関、クラウドファンディングとの民間金融機関の関わり方や役割について意見を聞きました。

「地方自治体との連携」では、宮垣氏から、「地域経済循環創造事業交付金」の積極的な提案を通じ、連携が強化されたり、新たな協力関係の構築に繋がった事例が紹介されました。

「公的金融機関との連携」では、



創業支援の課題について議論されたパネル・ディスカッション

公的金融機関の立場である日本政策金融公庫の奥田氏から、公庫が持つ情報やノウハウを民間金融機関が共有することによって、「不可能が可能になる」との話が聞かれました。この点、民間金融機関サイドの

福井信用金庫・柳谷氏は、「公庫を頼りになるパートナーと考えている」とし、リスク分散だけでなく、創業者が作った事業計画の妥当性を、民間金融機関と公庫がそれぞれ異なる目線でチェックできることが有効であると話しました。

「クラウドファンディングとの連携」では、小松氏から、クラウドファンディングが地域金融機関の取引先企業の販売促進支援、新規顧客開拓のツールとして活用されていることが紹介されました。

③「創業支援体制の整備」に関しては、末田氏から、創業支援を銀行の風土や文化として根付かせが必要があるとして、「創業セミナー」等に担当地域の職員の参加を呼び掛け、創業希望者と一緒に勉強させているとの紹介がありました。また、創業案件の受付件数や取組みの好事例を業績表彰の対象にすることで、営業店をやる気にさせているとの話がありました。柳谷氏からは、融資先が倒産した場合、二度と同じ失敗を繰り返さぬよう徹底的に検証し、その後の審査、事業計画の作り込みに役立っているとの話がありました。



講演者やパネリストのメッセージを聞いた参加者からは、タイムリーなテーマ設定の中で、「他金融機関の事例紹介が豊富で参考になった」旨のコメントが多数寄せられた他、「経営者の熱い思いや意気込みに感銘した」といった評価の声も多く聞かれました。

以上のセミナーの講演およびパネル・ディスカッションの要旨・資料は、日銀HPの「金融システム」↓「金融高度化センター」のコーナーをご覧ください。