



発行所 神戸財務事務所 神戸市中央区 海岸通29 発行人 総務課企画係

新事業創業者と金融機関等との意見交換会開催 【平成30年12月6日 (木) 15時30分~】

神戸財務事務所主催

新事業創業者と金融機関、 そして専門家をつなぐ



於：神戸起業操練所（神戸市産業振興センター）

◆企画のポイント

- ①地域の抱える課題を若手有志PT「ちほめん」を通じて把握し、地域経済エコシステムとして、財務局ネットワークをフル活用し、課題解決に向けた企画を提案！
- ②意見交換会を円滑に進めるため、事前に企業ヒアリングを実施。その際、可能な範囲で意見交換会に参加いただくファシリテーターと中小企業診断士に同行していただき、それぞれの課題・要望等を把握。

Contents

- ◆概要 ◆企画の背景 ◆企画開催まで ◆当日の様子 ◆企画を終えて

◆概要

神戸市は、新事業創業者支援に力を入れているが、新事業は、発展性などについて既存の知見を活かした判断が難しく、金融機関の支援が難しいなどの課題が見えてきている。

こうした中、神戸財務事務所では、「ちほめん」を通じて、「新事業創業者」(1面)「ことばの解説」参照にターゲットを絞り、関係団体の協力を得て、第2創業まで含めた起業家の方に参加いただき、金融機関、専門家・支援団体との交流の場として、「新事業創業者と金融機関等との意見交換会」を神戸起業操練所(1面)「ことばの解説」参照にて開催した。

◆企画の背景

神戸起業操練所でコーディネートしていた志村暢彦氏との出会いがそもそもの発端。同氏を交えた「ちほめん」の勉強会を何度も開いた中で、神戸市は新事業創業者支援に力を入れているものの、発展性などについて既存の知見を活かした判断が難しく、金融機関が支援を行っていく状況であることを確認できた。

そして、新事業創業者と金融機関等が一堂に会し、それぞれの考え方や認識の違いなどを明確にし、それらを踏まえ双方の共通理解を深め、更なる地域の

◆企画開催まで

☆ことばの解説☆

●新事業

「×福祉など、独創的なビジネスアイデアによる事業や、×などの新しいテクノロジーを活かして事業を創造するものとして定義。

●神戸起業操練所

新しい会社や事業を立ち上げたい、と考える方をサポートする事業で、平成28年7月に公財神戸市産業振興財団が神戸市産業振興センター10Fに開設。

名前の由来は、幕末、神戸に設置された海軍士官養成機関「神戸海軍操練所」。

活性化につながるための「新事業創業者と金融機関等との意見交換会」の企画に至ることとなった。

◆企画開催まで

【企画内容の具体化】

企画の目的として、①新事業創業者と金融機関、専門家等をつなぐネットワークの構築、②県内金融機関による新事業創業者支援の取組み促進、③新事業創業者に参考となる情報を発信し、県内の新事業創業者を活性化の3点を設定した。

当局ネットワークのイメージ図



【実施方法：参加者】

新事業創業者が、今後の金融機関との取引に気兼ねし、思い切った発言が出せないことを考慮し、意見交換会には当局的ネットワークを活用し、「専門家・支援団体」の方にも参加いただくことを検討。

具体的には、新事業創業者の方を紹介いただいた神戸商工会議所、(公財)ひょうご産業活性化センター、(公財)神戸市産業振興財団、(株)日本政策金融公庫神戸支店をはじめ、中小企業の総合支援機関として兵庫県中小企業団体中央会、兵庫県信用保証協会に御参加いただくこととした。

【実施方法：事前準備】

当日の意見交換会を円滑に進めるため、事前に参加予定の新事業創業者の方に、①創業準備期、②創業期、③創業後(事業継続期)の各ステージにおける課題・問題を聞き、新事業創業者の方が持っている問題意識を把握し、整理することとした。

【ヒアリングで判明した課題】

新事業創業者の問題意識をまとめると左記のとおり。これらをもとに議論することとした。

◆当日の様子

冒頭、神戸財務事務所長の鈴木が「本意見交換会は、地域企業の本音・悩み、更には金融機関に対する期待や要望等の声を伺い、支援関係者と金融機関との考え方や認識の違いなどを明確にし、それらを踏まえて、双方の共通理解を深め、更なる地域活性化につなげていきたい。また、これらの意見を財務局のネットワークを通じて共有、発信し、今後、新事業創業者を考慮している方々などにとって

【事前ヒアリングで把握した課題(主な事例)】

- (1)周知に関すること
 - ・助成金や金融機関などの創業支援メニューが良く分からないほか、どれが自社で使えるものか分からない。
- (2)相談窓口・支援に関すること
 - ・創業の一連の流れが分かるセミナーや資金調達の流れや手段等を分かりやすく周知することが必要。
 - ・起業家にとって金融機関は気軽に利用できないイメージがあるほか、金融機関担当者が相談者の業種を知らないこともあり、担当者によって対応が異なる。
- (3)融資・審査に関すること
 - ・金融機関には事業の将来性を適切に評価するとともに、事業を評価できる人材を育てて欲しい。
 - ・担保がなければ融資は難しいと感じることがある。
 - ・金融機関にスタートアップ向け商品を検討して欲しい。
- (4)創業後の支援に関すること
 - ・創業後の一番の課題は販路拡大であり、金融機関が把握している優良企業の紹介を行う制度が欲しい。
 - ・経営を安定させるための明確な目標値を示すなどのアドバイスのほか、会計・労働管理・知的財産などを低額でサポートしてくれるサービスがあるとよい。



意見交換では、事前ヒアリングで確認した課題である①相談窓口・支援に関すること、②融資・審査に関すること、③創業後の支援に関することを中心に、各企業と金融機関との間で、活発な議論が交わされた。



その後、この意見交換会でファシリテーターをつとめる事業デザイン協創機構の志村暢彦氏の進行のもと、各企業からの事業紹介を実施し、新事業創業者、専門家・支援団体、金融機関が一堂に会した意見交換がはじまった。

有益なものとなるようにしたい」と挨拶を行った。



議論の中では、企業から金融機関の創業者向け融資の取組姿勢に関する質問に対して、「既存の業種に該当しない新事業が増えている中で、職員の目利き力の向上を図り、事業性評価への取り組みを推進している」と金融機関から回答があったほか、「創業者の考え方や事業計画を適切に金融機関に伝えることが重要である」と企業に向けた発言があった。

また、支援団体から、創業時の各種相談を受け付けているほか、創業者が本業に注力できるよう、労務管理等の総務業務に関するサポートも行っていることや、専門家の創業支援に関する発言があった(詳細は次ページ参照)。

事業性評価とは・・・

金融機関が取引先企業への融資等を検討する際に、これまでは取引先企業の表面的な財務内容や担保・保証を重視することが多かったが、これらの情報だけでは適切に取引先企業の実態を把握できていたとは言えなかった。そのため、取引先企業の事業内容や将来性などを適切に評価した上で、融資等を検討すること。

【創業後の支援について】

◇企業意見

- 中小企業は創業時にお金を借りることだけでなく、借りた後のサポートも必要としている。また、金融機関は多数の取引先を抱え、情報資源を持っているはずであり、融資をするだけでなく、マッチングもできればよい。

◇支援団体意見

- 開業の準備段階から開業後のフォローまで一貫してサポートしているが、特に、開業後の支援が重要と考えている。開業前の支援で感じていることは、資金計画や事業計画を立案できている創業予定者は、創業者向け融資の申込み等もスムーズに対応できることが多い。
- 開業後の支援としては、事業拡大等の観点から、販路開拓支援に力を入れている。開業後も金融機関との連携をはじめ、継続して支援を行っている。

金融機関のビジネスマッチングフェアなどを活用・・・

金融機関は、顧客の様々なニーズを解決するため、ビジネスに関する情報のご提供から、取引先の紹介など、幅広くサポートしているほか、随時ビジネスマッチングフェアなども実施しているため、金融機関を上手に活用していただきたい。

神戸商工会議所のサポート

- 神戸商工会議所では、新規事業の立ち上げ・新分野進出を目指す方のベンチャースクール「KCCI創業塾」や、「創業塾実践セミナー」を開催しているほか、開業前・後の経営相談サービスや、日本政策金融公庫等の創業者向け制度融資の申込み・あっせん、開業後の販路開拓支援などを実施している。
詳しくは、<https://www.kobe-cci.or.jp/category/service/itiran>

◆ファシリテーター

- 事業を失敗した時には、どのようなリスクがあるのか？

◇支援団体意見

- 代表者保証の有無がポイント。代表者保証が付いている場合は、個人で返済をすることになるが、無理な請求ができるわけではなく、可能な限り金融機関と協議をしながら弁済を進めていくこととなるので、融資を受けることを怖がらず、必要なときは金融機関にどんどん相談していけば良い。

金融機関からのアドバイス

- 経営状況が悪くなると、経営者は足元の資金繰りに注力せざるを得なくなってしまう。そこに行く前に、金融機関に積極的に相談してもらいたい。

支援団体からのアドバイス

- 代表者保証について、融資を受ける企業が法人企業の場合、公的金融機関の起業家支援融資は原則代表者保証を不要としているが、民間金融機関は経営者責任を問う意味で逆に代表者保証が原則必要となっている。個人事業の場合は代表者個人名の借入となり、事業に失敗しても債務は消えないが、ここでも、金融機関と今後の返済方法について誠意を持って協議してもらえれば、金融機関は無理な返済は求めない。
- 返済方法について、事業推進において計画どおりに進まないことが多々あり、当初から無理（短期）な返済計画は立てず、余裕を持った返済計画を借入段階から融資担当者と調整し、事業が軌道に乗り資金に余裕が出来れば一括繰り上げ返済も可能。逆に売上が計画どおり確保できず、或いは、売掛金の貸し倒れにより資金ショートしているのであれば、返済資金を他の金融機関やノンバンク等から借り入れるのではなく、現状を金融機関に説明し支払方法の協議（条件変更・リスケ）を行うこと。

意見交換会 議事概要

※本掲載は、意見交換時に出た内容は [] で記載しており、その内容に関し、参考となる情報や、当所において意見交換後に確認した金融機関や支援団体からのアドバイスやサポート内容等については、 [] で記載している。

【相談窓口・支援について】

◆ファシリテーター

- 経営者の中で金融機関への相談がうまくいかなかったという経験はあるか？

◇企業意見

- 銀行とは長い付き合いだが、事業性評価はまさに始まったばかりと感じている。
- 自社の作戦としてはビジネス賞のような賞を取ることで、しっかりした事業をやっていることを示した。評価してもらえるところにしっかり評価してもらうことが肝要。

◇金融機関意見

- 金融機関が融資を検討する際は、起業者の資料やデータに加え、ビジョンも必要となる。これらの事前準備がない場合は判断に迷うこともある。また、事業計画について疑義がある案件も多いが、最後は人物面、本気度（準備の経緯・過程）をみて総合的に判断している。

支援団体からのアドバイス

- 資金調達について、金融機関等が融資判断をする大きなポイントは、経営者（代表者）の人物と熱意であり、そして、開業しようとする事業モデルの継続性（他社との差別化・独自性）や収益性の確保が実現可能なのかが大きなポイント。融資担当者を納得させる説明とエビデンスを準備することが必要。

◇企業意見

- そもそも、金融機関の種類、特徴を理解していない起業者が多い。金融機関の使い方をレクチャーすればいいのではないか。
- これから起業する人にとっては、失敗したらどうなるか、どれくらいのリスクがあるか分かっている方がいいのではないか。

◇企業意見

- 情報弱者は、起業に必要な情報にたどり着くことができず、起業することができない。

創業支援を行っている民間企業を活用

- 創業手帳(株)では、創業した全員に“無料”で「創業手帳」というものを贈ってもらえる（2019年3月12日現在）。
- 創業手帳では、資金調達の方法や地域金融機関の違いなどのほか、起業直後に初心者が困ることを記載している。公的支援機関以外でも当該企業のように民間が行っている無料の創業支援を活用することも一つ。詳しくは、https://sogyotecho.jp/whats_sogyotecho/

【融資・審査について】

◇企業意見

- 創業時は実績がなく、金融機関に融資を申し込んでも断られる。やはり創業時の融資は難しいというのが金融機関の本音か。

◇金融機関意見

- 金融機関が行うのは投資ではなく融資であり、原則として、融資する資金は全て回収しなければならないとなると、実績や担保がある方がよいとなるが、これを変えていこうとするのが事業性評価。
- また、創業者への貸出は、既存の業種の尺度が当てはまらないことがある。これに対応するため、金融機関の体制を変えることも含め、金融機関の融資も過渡期にあると思っている。



【交流会】
意見交換会終了後、引き続き交流会に移り、今後の事業展開に向けた具体的相談や提案などについて話し合った。
更には、交流会では、企業同士でのマッチングなど、今後の更なる発展に向けた場となり、今回の意見交換会を契機とし、神戸における新事業創業に対する機運が益々高まっていくことが期待される。



【アンケートの結果】

意見交換会開催後、当所において、参加者に対してフォローアップを兼ねたアンケート調査を行った結果、今回の意見交換会の開催を契機に、「事業者と金融機関の間にギャップが存在していることを改めて認識し、今回お互いの『本音』を垣間見ることができ、少しは歩み寄れたのではないかと思っている」や「本来業務の融資の視点では、新規事業をとらえることができず、ベンチャーキャピタルと連携し事業審査のノウハウを吸収しているとの発言を受け、金融機関も変化していると認識

◆ファシリテーター

○新しい事業が創出されている中、金融機関は従来とは違った形での支援も求められていると感じるが、新しいノウハウやネットワークを取り入れるなど、取り組んでいる事例は？

◇金融機関意見

○創業支援にあたって、そもそも職員が創業支援のノウハウに乏しく、人材育成が課題であると認識。人材を育成することで、創業支援ができると考えている。
○融資案件の中で創業を学ばせることが難しいと考え、投資の世界を通じて創業を学ばせるために、当金庫では3年前に投資ファンドを立ち上げ、ベンチャーキャピタルがどういう視点で投資判断を行っているのかを勉強させた。

◇支援団体意見

○事業の実施にあたっては、税財務・会計、労務管理といった総務面の知識習得より、まずは営業活動や稼ぐ仕組みづくりに集中してもらいたい。そのため、我々、公的機関が個別の疑問を相談できるサポートを提供したい。

金融機関からのアドバイス

○創業し成功している企業には、しっかりと「会社のNO.2」がいる。自身と同じ志を持ち、かつ自身とは異なる得意分野を持つNO.2を経営者が育てているかどうか、会社がもう一段大きくなるためのポイント。

神戸市産業振興財団のサポート

○神戸市産業振興財団では、神戸商工会議所、ひょうご産業活性化センター、日本政策金融公庫等、市内の7つの支援機関が連携した「神戸開業支援コンシェルジュ」を創設し、起業・開業希望者の状況・ニーズに合致する各支援機関の施策も案内するなど、市内での起業・開業を総合的に支援。
詳しくは、<https://www.kobe-ipc.or.jp/business/concierge/>

○その他、神戸市産業振興センター10階では、ビジネスアイデアを持つ多様な人材（起業家・創業者、既存企業の新規事業担当者等）が交流・融合する「場と機会」を提供する会員制（無料）の交流サロン「神戸起業操練所」を運営し、新規企業の立ち上げと新事業の成長を支援している。
詳しくは、<https://kobe-ksj.jp/>

兵庫県信用保証協会のサポート

○本業支援だけでなく、総務面の支援も実施しており、本業支援の中で課題が見つかった場合は、中小企業診断士、公認会計士、弁護士などを派遣する「外部専門家派遣制度」を通じ、経営改善に取り組む企業をサポートしている。

◆ファシリテーター（総括）

○金融機関も事業のサポートについて真剣に考えており、従来よりも踏み込んだ対応を取っている。また、事業性評価の取り組みが進んできており、3年前では融資できなかった先への融資や、3年前ではできなかった無担保無保証融資が増加してきている。
○一方で、事業者は新しいものを作るために、これまでにないコンセプトを出してきている。
○企業、金融機関が共に事業を作り上げていくベースがあれば、それぞれの試みが化学反応を起こしていくと考えているので、このような意見交換会を契機として、一つ一つの案件を具体化していき、生み出す楽しみを皆さんで共有していけば、非常にやりがいのある仕事ができると考える。



ちほめんNEWSのバックナンバーは下記URLからご覧になれます。
<http://kinki.mof.go.jp/chiiki.html>