

地域金融機関にとってのスタートアップ支援とは⑥

— 埼玉縣信用金庫(埼玉県)による「外部連携×営業店からのトスアップ」でのスタートアップ支援への挑戦 —

信金中央金庫 総合研究所上席主任研究員

藁品 和寿

(キーワード) スタートアップ企業、埼玉縣信用金庫、インキュベーター、
インキュベーション拠点、伴走支援、外部連携、トスアップ、架け橋

(視 点)

2024年11月で政府が「スタートアップ育成5か年計画」を公表してから丸2年を迎えたことを踏まえ、当研究所は、2025年度を通じて「スタートアップ支援」を題材とした調査レポートを複数回、発刊する予定である。

産業企業情報 No.2025-5(2025年6月3日発刊)を皮切りに、地方圏における自治体や信用金庫によるスタートアップ支援の取組み事例を紹介してきたが、本稿では、埼玉縣信用金庫(埼玉県)が外部機関の機能と営業店からのトスアップをうまく組み合わせるインキュベーターとしてスタートアップ支援に取り組む事例を紹介する。

(要 旨)

- スタートアップ企業は、インキュベーターからの支援を受けることで、一定の社会的信頼を備えた仕事場を確保でき、関連知識や人脈等の事業に資するサービスを受けられ、さらには他の入居者との交流を通じた切磋琢磨も期待できる等、多くのメリットを享受できる。また、支援を受けない場合よりもパフォーマンスが改善することも期待できる。
- 埼玉縣信用金庫は、創業融資の件数ベースでは県内屈指の実績を誇る。こうした中で、創業時だけでなく創業前からの相談もつなぎ留める“受け皿”となり、創業前から創業するまでの“導線”を創り出したいという想いが生まれ、2025年4月に、創業支援拠点「Anonect」^{アノネク}を開設した。同拠点には、①個別相談機能、②インキュベーション拠点機能(コワーキングスペース)、③チャレンジ創出機能の3つの機能があり、「創業前」については相談での支援を、「創業時」には融資での支援をできる態勢が整いつつある。今後、同拠点の機能をさらに高めながら、「創業後」までを含めて一貫した支援をできる態勢づくりをしていきたいと意気込む。
- 信用金庫がスタートアップ支援に取り組むにあたり、外部機関との協働と併せて、信用金庫内の営業店から本部へのトスアップがうまく機能すれば、相談者から次の相談者を生み出す好循環につながることへの期待が高まり、まさに「まち(地域社会)」を次世代へつなぐ“架け橋”の役割を果たせるのではないだろうか。

はじめに

2024年11月に政府が「スタートアップ育成5か年計画」を公表してから丸2年を迎えたことを踏まえ、当研究所は、2025年度を通じて「スタートアップ支援」を題材とした調査レポートを複数回、発刊する予定である。

産業企業情報 No.2025-5^(注1) (2025年6月3日発刊)を皮切りに、地方圏における自治体や信用金庫によるスタートアップ支援の取組み事例を紹介してきたが、本稿では、埼玉縣信用金庫(埼玉縣)が外部機関の機能と営業店からのトスアップをうまく組み合わせてインキュベーターとしてスタートアップ支援に取り組む事例を紹介する。

なお、本稿作成に際して、埼玉縣信用金庫 地域創生部地域創生グループ副長 平原祐樹様、岩槻支店・東岩槻支店支店長 久保裕毅様、主任 鈴木友也様に取材をさせていただいた。貴重なお時間を頂戴したことに、この場をお借りしてお礼申し上げたい。

1. スタートアップ支援において重要なインキュベーターの役割

加藤(2024)は、スタートアップ企業の事業をサポートする組織であるインキュベーター^(注2)について国内外の研究成果をとりまとめ、創業支援やネットワーキング支援を受けた企業は、そうでない企業に比べてパフォーマンスが改善する傾向にあることが示されていると述べている。

加藤・福嶋・宇田(2023)は、創業期の起業家が必要とするオフィスやビジネス関連の知識・人脈といった包括的サービスを提供する施設をビジネス・インキュベーターあるいはインキュベーション施設と定義し、その要件として、以下の4つを挙げている。

- ① 起業家向けオフィス等の施設を持つこと
- ② 担当者(インキュベーション・マネージャー)が支援していること
- ③ 単なる貸しオフィスではなく入居対象を限定していること
- ④ 過去企業の評価基準を設けている(独り立ちである卒業とそれ以外を分けている)こと

加えて、スタートアップ企業がインキュベーション施設に入居することで、一定の社会的信頼を備えた仕事場を確保でき、関連知識や人脈等の事業に資するサービスを受けられ、さらには他の入居者との交流を通じた切磋琢磨を期待できる等、そのメリットを強調している^(注3)。

(注)1. 当研究所ホームページ(<https://www.scbri.jp/reports/industry/20250603-2-35.html>)を参照

2. 加藤・福嶋・宇田(2023)によると、「インキュベーター」には孵卵器(卵をかえす機器)等の意味があり、転じて起業家の育成・支援を指す言葉として用いられるようになったという。

3. 一方、一般的なコワーキングスペース等と比べて入居者は限定されるため多様性が高いとはいえないことや、書類・面接審査で選考されても入居期間が有期(最長3~5年程度)であること等、デメリットも指摘している。

こうしたメリットをスタートアップ企業が十分に享受できるように導く役割が、信用金庫を含む地域金融機関に期待されているといえるのではないだろうか。

なお、創業初期の企業の急成長を支援する事業者や施設を指す言葉として「アクセラレーター」があり、インキュベーターとアクセラレーターとの比較は図表1のとおりである。

図表1 インキュベーターとアクセラレーターとの比較

	アクセラレーター	インキュベーター
支援期間	3～6か月	1～5年
支援プログラムの特徴	体系的（複数の起業家が集団形式で参加）	非体系的（ニーズに応じてサービスを提供）
ビジネスモデル	投資あるいは非営利	賃料、非営利
参加者の選抜	競争的、周期的	非競争的
支援対象の事業段階	初期（アーリー）	初期または後期（レイター）
教育	セミナー	適宜、人事・法務等の関連教育を実施
メンタリング	内外の関係者により集中的に実施	最小限、戦術的

（備考）加藤・福岡・宇田（2023）p.168をもとに信金中央金庫 総合研究所作成

2. 埼玉縣信用金庫（埼玉県）による本部と営業店で一体となったスタートアップ支援への挑戦

（1）スタートアップ支援に向けて

埼玉縣信用金庫（図表2）は、2023年度から、「地域の持続可能性を支えていく3年間」と位置づけ、中期経営計画「経営計画（2023-2025）～5つのつなぐ～」の実現に向けて邁進している^{（注4）}。5つの分野は、「想い」、「まち」、「販路」、「事業」、「知財」である（図表3）。

このうち、「まちをつなぐ」において、地域創生部地域創生グループが中心となり、「地域の持続可能性を高めるために地域内での事業創出が大きな鍵を握る」という熱い想いのも

図表2 金庫の概要

信用金庫名	埼玉縣信用金庫
会 長	池田 啓一
理 事 長	井上 義夫
本店所在地	埼玉県熊谷市
設 立	1948年2月
役 職 員 数	1,426名
預 金	3兆2,261億円
貸 出 金	1兆9,178億円



（備考）1. 役員数、預金、貸出金は2025年3月末現在
 2. 写真（中央）は埼玉縣信用金庫本部、写真（右）は地域創生部地域創生グループ副長 平原祐樹様
 3. 埼玉縣信用金庫ホームページをもとに信金中央金庫 総合研究所作成

（注）4. 埼玉縣信用金庫ホームページ (<https://www.saishin.co.jp/saishin/houshin/chuki/>) を参照

と、スタートアップ企業を含む創業支援の対象先を「創業後5年目以内」と幅広く捉え、その支援に精力的に取り組んでいる。特に成長支援では、日本政策金融公庫との連携を強化しており、業務出向者を派遣する等人事交流を深めている。同公庫の審査スタイル等を学び、同金庫では支えきれないニーズに応えられるようノウハウを積み上げながら、支援メニューの幅を広げている。

2024年度は、年間1,300件に上る創業融資に取り組むことができ、件数ベースで県内屈指の実績を誇るまでに至っている。

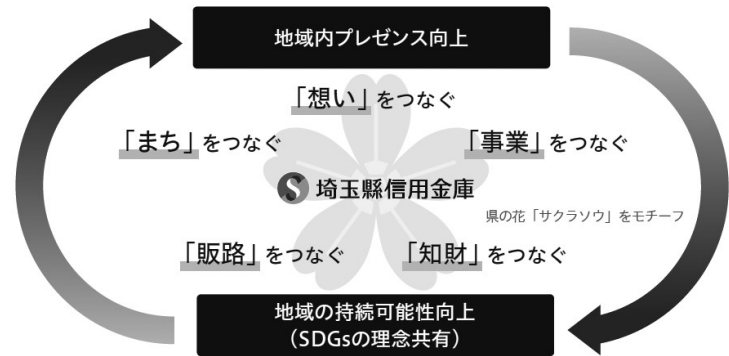
(2) “チャレンジの場”としての創業支援拠点「Anonect」^{アノネク}

事業計画書がなくアイデアベースでの創業者からの相談等に対して、今まで、営業店では十分な対応ができていなかった。事業コンセプトの策定から支援ニーズのある、いわゆる“ゼロイチ”ステージの相談に対応できないまましていると、同金庫への地元からの期待感を低めてしまう懸念がある。こうした危機感から、創業時だけではなく創業前からの相談もつなぎ留めて“受け皿”となり、創業するまでの“導線”を創り出したいという想いが生まれ、創業支援拠点「Anonect」(図表4)を開設するに至った。

設置に向けた対応は、2024年10月頃から急ピッチで進められ^(注5)、およそ半年後の2025年4月24日にオープンすることができ、同日から個別相談(完全予約制)を先行開始した。

同拠点の建物は、かつては浦和東支店、その後、浦和支店の店舗内店舗を経て浦和ローンセンターとして活用されていたが、老朽化による建替えをきっかけとした同ローンセンターの移転に伴い、全面改装された。同拠点は、全4階のうち2階部分までであり、地域創生部

図表3 「経営計画(2023-2025)～5つのつなぐ～」の概要



5つの「つなぐ」の意図および具体的施策

5つの「つなぐ」	具体的施策
「想い」▶ 安心して将来に備えたい、その想いをつなぐ	相続対策、不動産マッチング支援
「まち」▶ 地域住民、事業者、来訪者をまちでつなぐ	創業支援、自治体コンサルティング、さいしんまちづくりファンド(空き店舗対策)
「販路」▶ ビジネスチャンスをつなぐ	ビジネスフェア、ビジネスマッチング、地域商社機能、ブランディング支援、しんきん圏共通アライアンス
「事業」▶ 事業をつなぐ 若手経営者の人脈をつなぐ	事業承継、M&A、若手経営塾、再生支援(シンジケートローン)、ポジティブ・インパクト・ファイナンス
「知財」▶ 産・学・官をつなぐ 持続可能な社会を将来の世代につなぐ	再生可能エネルギー(地域脱炭素)、知財活用支援、国・自治体の支援機関、補助金支援、ソリューション提供

(出所)「さいしんレポート2025」p.02

(注)5. 京都信用金庫の「QUESTION」や浜松いわた信用金庫の「FUSE」等、各地の信用金庫のインキュベーション拠点も視察訪問し、検討時の参考にしたという。

図表4 創業支援拠点「Anonect」の概要

営業時間	平日 10:00～18:00
業務内容	<ul style="list-style-type: none"> ・創業希望者に対する相談業務、計画策定・ブラッシュアップ支援 ・第二創業や跡継ぎに対する事業計画書の策定支援 ・さいしんまちづくりファンドの活用 ・創業ステージ（5年目以内）事業者への成長支援 ・外部機関連携での技術相談、専門的な相談への対応
施設機能	1階 チャレンジショップ 2階 個別相談窓口、インキュベーション（コワーキング）スペース

① 1階チャレンジショップ



② 2階コワーキングスペース



③ 2階エントランス



④ 2階ミーティングルーム



⑤ 2階個別ブース



(備考) 信金中央金庫 総合研究所撮影

地域創生グループが管轄し、職員2名が常駐している。個別相談時には、平原副長を含めて日本政策金融公庫への業務出向経験のある2名が相談対応している。

同拠点の機能としては、①個別相談、②インキュベーション拠点（コワーキングスペース）、③チャレンジ創出の3つがある。①は、1コマ1時間とし、次々に課題を出し合い議論しながら対応しているため、1回きりの相談で終わることは少なく、リピート率が高い。②は、伴走支援できる仕組みであり、「ここから巣立つ地域企業を創出する」という強い想いで取り組んでいる。同拠点の所在地で法人登記ができ、法人登記にまで至らずとも住所利用をできるようにもしている。③は、「地域との連携」をキーワードに、地元でチャレンジしたい

人への場づくりに取り組んでいる。開発した商品のテスト販売を含めてスモールスタートをしたいという創業者のニーズにも応えるため、1階にあるチャレンジショップのスペースを1日単位（最長連続10営業日まで）で貸し出している（図表5）。

営業店の職員は、取引先の財務面に対する目利き力は備えているものの、若手職員を中心に、財務諸表等では得られない定性情報を聞き取る経験が少ない。また、“ゼロイチ”ステージの相談は多くないため、経験を積む機会にも乏しい。そのため、営業店窓口において創業に関する相談を受け付けたら同拠点へつなぐよう庫内で周知している。

同拠点での個別相談にあたっては、営業店担当者が相談者に同行・同席することで、担当者のスキルアップにつなげている。このように営業店担当者へ“学びの場”を継続的に提供することを通じて、営業店現場の相談機能を高めたいという。このことは、ひいては「《さいしん》の聞き上手宣言！^(注6)」の実践につながることも期待できよう。なお、2025年4月の開設以降9月末までの相談件数は、同拠点の近隣店舗を中心に累計10件にとどまっていたが、10月以降、月10件ペースで相談が寄せられるようになり、営業店から本部へのトスアップがうまく機能し始めている。

そのほか、日本政策金融公庫浦和支店とは、月1回（第3木曜日）、合同相談会を実施し、同公庫と同金庫の担当者が2名で個別相談に応じている。また、年1、2回の頻度で、セミナーや交流会を合同開催しており、具体的な成果につなげられるよう、これらの取組みの内容も昇華させていきたいという。

(3) 今後のさらなる展開に向けて

2025年10月から、本格的にインキュベーション会員（以下「会員」という。）の募集を開始した^(注7)。連携機関等の店頭チラシを配布したり、公式LINEで案内したりする等、積極的なPRに努めているところである。2階のコワーキングスペースは16席であることから、席数の3～4倍にあたる50者ほどにまで会員を増やしたいといい、同時期に創業を志す人

図表5 チャレンジショップでの挑戦



（備考） 埼玉県信用金庫岩槻支店提供

(注)6. <https://www.saishin.co.jp/kikijouzu/2023/index.html>を参照

7. 会員資格は特段設けていないが、何かしらの事業を地元で開始したい人を募集対象としている。

同士の“ヨコ”のネットワークづくりにつながることを期待している。会員同士に加え、会員と同金庫役職員との交流の場にもしていきたいという。

また、地元の商工会議所が開催する創業者向けイベント等で同拠点に関する説明の機会を得てPRしたところ、同拠点へ相談に訪れるケースもあった。相談者の掘り起こしに向けて、商工会議所をはじめとする県内の商工団体等との連携もさらに広げていきたいという。

今後、営業店からのトスアップを含めた個別相談の件数を、月20件程度に倍増したいと意気込む。さらに、同金庫が連携している大学等の学生との交流を深め(図表6)、学生起業家の発掘にも挑戦していきたいという。

同拠点の設置により、「創業前」については相談、「創業時」には融資での支援をできる態勢が整いつつあるが、「創業後」の支援が手薄になっている。今後、同拠点の機能をさらに高めながら、創業後までを含めて一貫した支援をできる態勢づくりをしていきたいと意気込む。相談者にとっても、同拠点にてぎっくばらんな相談をすることは「自らの事業計画書が金融機関の目線ではどのように見られているのか」を感じ取れる機会になり得ることから、起業に向けた安心感につながるのではないだろうか。

(4) 営業店における「Anonect」へのトスアップに向けた活動

信用金庫が組織を挙げてスタートアップ支援に取り組むにあたり、“しっかりと寄り添う”という観点から、本部と営業店で一体となった伴走支援の態勢づくりは欠かせない要素の一つであろう。

そこで、営業店現場における取組姿勢をテーマに、同金庫岩槻支店・東岩槻支店の担当者にインタビューを実施した。

図表6 学生との交流イベント

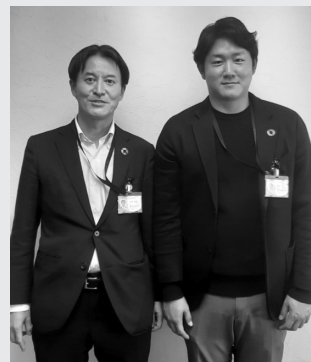


(備考) 埼玉県信用金庫地域創生部提供

【インタビュー】

埼玉縣信用金庫岩槻支店支店長 久保裕毅様(写真左)、主任 鈴木友也様(写真右)

当金庫にはさまざまなソリューションツールがあり、各渉外担当者は、取引先の要望に応じて、それらを組み合わせた提案活動を積極的に行っている。こうした中、当支店では、「Anonect」が2025年4月に設置される等、金庫内で創業・スタートアップ支援に向けた機運が高まっていることを受けて、“入り口”に当たる起業相談の掘り起こしを一つの課題として認識するようになった。そこで、さいたま市が主催する「令和7年度 岩槻リノベ塾^(注8)」に参加する等、まずは地元のイベントに顔を出すことを通じて、起業家との接点づくりに努めている。また、当支店は、さいたま商工会議所岩槻支所と常日頃から情報交換を重ねる等、強い接点を持つことから、同商工会議所を通じた起業家との接点づくりも模索している。こうした積極的な接点づくりによって、起業相談者にとっても、金融機関担当者にアイデアや策定した事業計画を聞いてもらえることで「借入への心理的なハードルを下げる」ことにつながることを期待したいという。



鈴木主任が「Anonect」の利用を勧奨した代表的な事例として、(有)須賀食品^(注9)が挙げられる。同社は、2026年で創業150年を迎える老舗であり、「地域密着」と「手間を惜しまない」をコンセプトに豆腐製造・販売を生業にしてきた。同金庫とは取引が疎遠になっていたところ、鈴木主任が非金融面でのサポートの提案で訪問したところ、専務取締役から、事業上のさまざまな課題について相談を受けるようになったという。2025年6月には、同社にビジネスマッチングサービス^(注10)を提案し、杉戸町ならびに同金庫杉戸支店の取引先である道の駅「アグリパークゆめすぎと」との3者で、アグリパーク限定「豆乳ドーナツ」の商品化を成功させた。これをきっかけに、同社から、社員に試食販売のノウハウを積ませたいという要望を受けたことから、「Anonect」にあるチャレンジショップの利用を提案したところ、同年8月、試行出店に至った(図表5)。同社からは、社員が実演販売の経験を得る機会になったと好評であったという。

鈴木主任は、「金融支援は、当金庫でなくても他の金融機関でも同じような対応ができる。そのため、“晴れた時に傘を差し出す”のではなく、“いかに雨が降らないようにするか”を常に心がけた提案に努めたい」と大いに意気込む。また、「雨が降ってから相談をされるのは、お客様との関係性を築けていない証左である」とも言い切り、お客様から雨が降る前から相談をしてもらえるような担当者になりたいとも意気込む。

久保支店長も、起業を含む相談者に対して、適時適切な提案をして伴走支援することで、お客様だけでなく担当者も共に成長する“Win-Win”の関係が築けるだろうと言い、「自分も楽しみ、お客様にも喜んでもらう」ことが渉外担当者のモチベーションにつながることを期待している。

(注)8. さいたま市ホームページ (<https://www.city.saitama.lg.jp/001/010/015/013/p066676.html>) を参照

9. <https://suka-syokuhin.co.jp/> を参照

10. 埼玉縣信用金庫ホームページ (https://www.saishin.co.jp/houjin/business_support/matching/) を参照

おわりに ー「まち」を次世代へつなぐ“架け橋”の役割としての信用金庫への期待ー

同金庫の池田会長によるトップダウン、すなわち「地元で次世代を育てたい」という熱い想いからの「英断」があったからこそ、「スタートアップ支援」という新しいチャレンジをすることができ、かつ急ピッチで拠点の設置に至ることができたといえよう。

日本政策金融公庫や地元の商工会議所等との連携・協力にみられるように、「外部との連携」は、信用金庫が地元の起業家を掘り起こす上で大きな鍵を握るといえる。また、「Anonect」が営業店担当者の“経験・学びの場”になっているとおり、信用金庫内部での想いの共有やノウハウの蓄積も重要だろう。

信用金庫がスタートアップ支援に取り組むにあたり、外部機関との協働と併せて、信用金庫内の営業店から本部へのトスアップがうまく機能すれば、相談者から次の相談者を生み出す好循環につながることへの期待が高まり、まさに「まち（地域社会）」を次世代へつなぐ“架け橋”の役割を果たせるのではないだろうか。

〈参考文献〉

- ・加藤雅俊、『スタートアップの経済学 新しい企業の誕生と成長プロセスを学ぶ』、有斐閣（2024年）
- ・加藤厚海、福嶋路、宇田忠司、『中小企業・スタートアップを読み解く ー伝統と革新、地域と世界ー』、有斐閣（2023年）