

信金らしさは創業者支援の武器になる

信金中金月報掲載論文編集委員

家森 信善

(神戸大学 経済経営研究所教授)

筆者は、2018年5月に公表された全国信用金庫協会の「2025年信用金庫ビジョン(追補版)～これからの10年を見据えた業界への新たな提言～」(以下、「ビジョン報告書」と略称)の策定作業にオブザーバーとして参加した。多くの信用金庫の関係者と約2年の長い時間をかけて信用金庫のあり方を検討した。その報告書では、「厳しい経営環境下においても、信用金庫が将来にわたり中小企業の課題解決に向けたきめ細やかな支援を継続する」には、しっかりとした経営基盤の確立が必要で、中小企業の「ライフステージ(創業～承継・廃業)に応じた『非金融面』の支援メニューの充実と実効性確保を図ることが鍵となる」旨が指摘されている。

実際、全国信用金庫協会が公表している、当時全国に264あった信用金庫における「地域密着型金融の取組み状況」(平成28年度)によると、創業・新事業支援融資の実績は、件数が17,102件、金額が2,562億円で、前年度と比べて、件数で1.8倍、金額で2.7倍と急増している。平成23年度には6,055件、540億円であったことからすると、信用金庫業界において、創業・新事業支援が本格化してきていることがうかがえる。

一方、2016年に金融庁が公表した「金融仲介機能のベンチマーク」において、共通ベンチマークに「金融機関が関与した創業、第二創業の件数」や「ライフステージ別の与信先数、及び、融資額(先数単体ベース)」が、また選択ベンチマークの一つに「創業支援先数(支援内容別)」が組み込まれていることから、金融当局が地域金融機関による創業支援が金融仲介機能の強化を図る上で重要だと考えていることもよくわかる。

したがって、創業企業に対する支援の充実が信用金庫にとって重要な課題であることはコンセンサスになっているといえよう。これに関して、筆者が参加する科学研究費補助金(基盤研究A)による共同研究プロジェクト(課題番号16H02027 代表者 内田浩史神戸大学教授)が実施した「日本の創業ファイナンスに関する実態調査」の結果(2018年4月)を紹介したい。この調査の対象は2012年～2017年に創業もしくは法人化(新規設立)を行った14,400社である。調査は2017年5月～7月に実施し、2,247社(創業企業865社+新設企業1,382社)から回答を得た。詳しくは、神戸大学経営学研究科の『経営研究』(66号)を参照して欲しい。

まず、設立・創業資金の調達のために民間金融機関に借入を申し込んだのは28.6%にとどまっているということである。つまり、金融機関が融資申し込みを待っているだけだと、7割の創業者とは出会えないということになる。創業資金の調達において誰からの助言が参考になったかを尋ねてみたところ、最も多かったのは「参考になった人はいなかった」(28.9%)であった。そして、「金融機関」と答える人は18.6%で、「顧問税理士・会計士」(26.9%)や「創業経験者」(24.7%)よりも少ない。

どのような創業準備をしたかを尋ねてみると、最も多い回答は独学での知識習得であった(55.2%)。これに対して創業者・経営者向けセミナーに参加したとする回答は14.9%にとどまっている。独学は悪いことではないが、知識に偏りが生じたり、時間がかかったりしがちである。さらに、「特別な準備をしなかった」という回答が2割を超えている。また、創業時の計画の策定状況を見ると、「しっかりしたものを作成」は25.2%にとどまり、「簡単なものを作成」が大半(52.0%)で、「作成しなかった」が22.8%もあった。

このように、残念ながら、効果的な相談ができておらず、十分な準備ができないまま創業している人が多いが、その一因は融資ありきの姿勢の金融機関が多いためではないだろうか。

現在のメインバンクについて尋ねてみると、地方銀行・第二地方銀行が49.4%で最も多く、信用金庫が23.2%、都市銀行・信託銀行が22.7%となっている。3業態の貸出金残高(2017年末)は、都市銀行・信託銀行が255兆円、地方銀行・第二地方銀行が250兆円、信用金庫が71兆円であったことからすると、信用金庫は相対的に健闘しているとも言えなくはない。しかし、小規模企業を得意とする信用金庫にとって満足すべきシェアではないと筆者は考えている。

上述の「ビジョン報告書」では、「地域の発展のために必要であれば、短期的には採算が合わない事業や手間暇がかかるお客様支援活動を継続することによって、中長期的には信用金庫自身の経営基盤も強化されるとの考え方は、信用金庫経営の基本スタンスであり、いかなる環境下においても堅持されるべきものである」と指摘している。地域経済を活性化するという視点で(借入の有無にかかわらず)創業者を支援することが信金らしさではないだろうか。もちろん赤字覚悟でやるべきだと言いたいわけではない。直ちにではなくても、創業者が成長していけば必ず資金ニーズが生じてくるはずである。そして、そうした企業が増えれば地域の経済は活性化し、他の企業の資金ニーズも高まるはずである。そのレベルまで責任を持って支援するという中長期的な視野に立ったビジネスモデルは、短期の収益を過度に気にしなくても良い非営利組織の信用金庫ならとりやすい。創業分野でも信金らしさを武器にして、中長期的な経営基盤の強化につなげることができるはずである。