

# 創業者アンケートから見る金融機関の課題

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)

2018年9月に金融庁が発表した『変革期における金融サービスの向上にむけて～金融行政のこれまでの実践と今後の方針～（平成30事務年度）』では、地域銀行の「金融仲介機能のベンチマーク」の公表状況が紹介されている。それによると、地域銀行（95行）の平均値でみて、「金融機関が関与した創業、第二創業の件数」（共通ベンチマーク3）は、396件（2016年3月期）、497件（2017年3月期）、533件（2018年3月期）と着実に増加している。

信用金庫については、金融庁からは共通ベンチマークの計数が公表されていないが、全国信用金庫協会が公表している、全国 261 信用金庫における「地域密着型金融の取組み状況」（平成29年度）が利用できる。それによると、創業・新事業支援融資の実績は、件数が19,511件（平成27年度9,682件、平成28年度17,102件）、金額が2,334億円（平成27年度954億円、平成28年度2,562億円）である。また、平成28年度から公表されるようになった、創業・新事業支援先数も、20,978（平成28年度）、23,942（平成29年度）と順調に増加している。信用金庫業界の創業支援の取り組みは着実に進展していると評価することができるであろう。

筆者は、愛知県信用保証協会と連携して、同協会を利用している創業期の企業（創業関連保証などの創業企業向けの保証利用者に加えて、一般企業向けの保証を利用した創業期の企業を含む）に対してアンケート調査を2017年9月に実施した。調査票を送付した3,988社のうち、967社からの回答を得ることができた。現在、詳しい分析を進めており、本年中に中央経済社から書籍の形で刊行する予定であるが、ここでは、信用金庫の創業支援に関して参考になると思われる結果をいくつか紹介してみたいと思う。

本調査では、(1) 創業前に心配だったこと、(2) 創業時期に苦労したこと、(3) 現在苦労していることは何ですかと尋ねてみた。創業前には、「特にない」は4.8%しかなく、ほとんどの創業者が何らかの心配や苦労を感じていた。具体的には、「資金繰り、資金調達」をあげる人が66.8%と非常に多く、創業前の段階での最大の問題は資金調達であることがわかる。事業を始めた時期（創業時期）でも、「資金繰り、資金調達」をあげる人は57.2%と高止まりしていた。このように、創業前や創業時期において、「資金繰り、資金調達」面でのサポートは、創業支援として有益であり、信用金庫の皆さんの役割は大きい。

ちなみに、創業後しばらくたった「現在」においては、「従業員の確保、人材育成」が最も大きな心配事になっており（54.7%）、「資金繰り、資金調達」は35.2%にまで低下している。つまり、企業の課題はライフステージに応じて変化していくので、信用金庫の取り組むべき支援策の重点も変化していくべきだということになる。ただ、減ったとはいえ、3人に1人は引き続き「資金繰り、資金調達」に悩んでいることも忘れてはならない。

本調査では、金融機関から創業資金の借入を断られたことがあったという創業者に対して、断られた際に金融機関がどのような説明をしたかを尋ねてみた。その結果によると、残念なことに、「具体的な説明はなかった」が37.2%で最も多く、次に「信用保証協会の承諾が得られなかった」（23.0%）が続いていた。この両方を重複して回答している者を考慮に入れると、断られたことのある人のうち、約6割が満足な説明を受けられずに、創業資金の借入を断られていたのである。また、「担保・保証が不足」という説明も約2割あった。

創業者側に課題がある場合も少なくないであろうが、創業資金の申し込みをしている人は創業意欲の強い人であり、そうした人を金融機関はみすみす見逃していることになる。地域金融機関が地域の創業希望者を本気で育てたいと考えているなら、単に融資できるか否かの評価だけではなく、事業を成功に導くための事業計画の改善や専門家・支援機関の紹介などにもっと力を入れるべきではないだろうか。

2018年4月に始まった新しい信用保証制度では、信用保証協会と金融機関が、企業のライフステージに応じて連携して支援していくことが求められている。創業期の企業は不確実性も多く、トラックレコードも乏しいために、金融機関は信用保証制度を使いながら企業の事業性の理解を深めていき、やがてプロパー貸出で対応できるような関係性を築いていくといった成長プロセスが期待されている。

本調査では、「信用保証付きの借入をした金融機関は、融資実行後、どのような対応をしていますか。」と尋ねてみた。「定期的に訪問してくれた」が45.5%、「資金繰りの相談に乗ってくれた」が30.7%と多く、信用保証の利用がきっかけになり金融機関と企業の間で関係性が深化している傾向が見られた。一方で、残念ながら、「特に何もしてくれなかった」が29.8%にものぼっており、「資金繰り以外の経営相談に乗ってくれた」という回答は、11.1%にとどまっていた。先に見たように、創業期の企業経営者は様々な不安を持っており、そうした時期に寄り添った支援ができるかがカギになるが、実践できている金融機関は少ないようである。逆に言えば、それらができる金融機関になれば、大きな「強み」を持つことになる。

創業希望者が、まずは信用金庫に相談しに行ってみようと思ってもらえるように、信用金庫ならではの利用者に寄り添った支援が広がることを期待したい。