

# SCB

SHINKIN  
CENTRAL  
BANK

## 金融調査情報

29-32

(2018.2.13)



## 信金中央金庫

SCB

### 地域・中小企業研究所

〒103-0028 東京都中央区八重洲1-3-7

TEL. 03-5202-7671 FAX.03-3278-7048

URL <http://www.scbri.jp>

## 成長中小企業向けオンライン融資への挑戦

- 地域金融機関との戦略的提携を目指す -

### 視点

中小企業庁が公表する「2017年版 中小企業白書」をみると、とりわけ高成長型の中小企業においては、安定・拡大期になっても自らが希望する資金調達を実現できていない“ミスマッチ”が起きているようである。

こうしたなか、本稿では、主に成長中小企業に対してオンラインでの資金調達手段の提供に挑戦するエメラダ（株）（東京都千代田区）の事例を紹介する。

### 要旨

- 「2017年版 中小企業白書」第1章第2部第3節をみると、高成長型の中小企業においては、利用したかった資金調達方法と実際に利用した資金調達方法との間にミスマッチがみられる。また、中小企業のライフサイクルが循環するために必要不可欠な「起業」において、「オンライン」や「資金調達」がキーワードとなっている。
- 本稿で事例紹介したエメラダ（株）（東京都千代田区）は、オンライン上で成長中小企業が借入ができるプラットフォームを準備しているフィンテックスタートアップ企業である。将来的には、提携する信用金庫や信用組合などに対して、こうした成長中小企業を紹介し、ビジネスマッチング、顧客企業による成長中小企業への出資機会、コンサルティング業務の支援などを提供していく予定である。
- 金融機関とフィンテック企業がお互いに“Win-Win”的な関係を構築できていけば、フィンテックの“波”が、金融業界から業界外へと波及していき、政府や当局が描く「フィンテック・エコシステム」の実現への期待がより高まるのではなかろうか。

キーワード： フィンテック オンライン 資金調達 成長中小企業 エコシステム

## 目次

1. 高成長型中小企業における資金調達ニーズ
2. (株)エメラダによるオンライン融資プラットフォーム構築への挑戦
  - (1) 会社の概要
  - (2) 事業の概要 ー成長中小企業向けオンライン融資プラットフォームー
  - (3) 今後の展望
3. おわりに ーオンライン融資と地域金融機関ー

### 1. 高成長型中小企業における資金調達ニーズ

中小企業庁が公表する「2017年版 中小企業白書」の第1章第2部第3節では、実際に高成長型<sup>1</sup>の成長を遂げた中小企業について、資金調達、人材確保、販路開拓の3つに着目しながら確認している。このうち、「資金調達」をみると、成長段階が進んだ安定・拡大期の中小企業について、「徐々に融資を受けられるようになったものの、その反面融資を受けるための書類の準備、審査の時間等の手続の煩雑さや、融資を受けたものの融資金額や金利、返済期間、担保や保証の条件といった融資内容や融資条件のミスマッチを課題として抱えるようになっていることから、

(図表1) 高成長型企業が成長段階ごとに利用したかった資金調達方法

	第1位	第2位	第3位	第4位	第5位
創業期に利用したかった資金調達方法	民間金融機関からの借入れ	政府系金融機関からの借入れ	民間企業、その他の団体からの借入れ	ベンチャーキャピタル、投資組合・ファンド等からの出資	個人投資家からの出資
成長初期に利用したかった資金調達方法	民間企業、その他の団体からの借入れ	ベンチャーキャピタル、投資組合・ファンド等からの出資	個人投資家からの出資	民間企業、その他の団体からの借入れ	クラウドファンディングの活用
安定・拡大期に利用したかった資金調達方法	ベンチャーキャピタル、投資組合・ファンド等からの出資	個人投資家からの出資	民間企業、その他の団体からの借入れ	民間企業、その他の団体からの借入れ	クラウドファンディングの活用

(備考)「2017年版 中小企業白書」182頁(第2-1-55図)をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

(図表2) 高成長型企業が成長段階ごとに利用した資金調達方法

	第1位	第2位	第3位	第4位	第5位
創業期に利用した資金調達方法	経営者本人の自己資金	民間金融機関からの借入れ	家族・親族、友人・知人等からの借入れ	政府系金融機関からの借入れ	公的補助金・助成金の活用
成長初期に利用した資金調達方法	民間金融機関からの借入れ	経営者本人の自己資金	政府系金融機関からの借入れ	公的補助金・助成金の活用	家族・親族、友人・知人等からの借入れ
安定・拡大期に利用した資金調達方法	民間金融機関からの借入れ	政府系金融機関からの借入れ	経営者本人の自己資金	公的補助金・助成金の活用	家族・親族、友人・知人等からの借入れ

(備考)「2017年版 中小企業白書」182頁(第2-1-54図)をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

<sup>1</sup>「2017年版 中小企業白書」では、「企業規模の変化にもかかわらず、売上高伸び率が新興市場上場企業以上の企業」と定義している。

自身が思うような条件で資金を調達できていない」ことが指摘されている。

高成長型の中小企業が、安定・拡大期に利用したかった資金調達方法をみると（図表1）、ベンチャーキャピタルや個人投資家等からの出資による資金調達を希望する傾向がみられる。一方、中小企業が、成長段階ごとに実際に利用した資金調達方法をみると（図表2）、成長段階が進むにつれて民間金融機関や政府系金融機関から資金調達を行う割合が増加している傾向がみられる。このように、とりわけ高成長型の中小企業においては、安定・拡大期になっても自らが希望する資金調達を実現できていない“ミスマッチ”が起きているようである。

中小企業のライフサイクルが循環していくためには、「起業」も必要不可欠である。そこで、起業準備者<sup>2</sup>が起業できていない理由をみると（図表3）、性別を問わず、いずれの年代についても「資金調達ができない」を挙げる割合が最も高く、本白書で指摘されているとおり、「…（中略）…、性別や年齢を問わず、資金調達ができるないことが最も大きな理由となっている。」といえよう。また、起業準備者が起業準備を始める際に利用した支援施策等の内容をみると（図表4）、性別を問わず、いずれの年代についても「インターネット等による起業・経営に関する情報提供」を挙げる割合が高めとなっている。性別や年齢を

（図表3）起業準備者が起業できていない理由

		第1位	第2位	第3位
男性	34歳以下	資金調達ができない (31.9%)	事業に必要な専門知識、 経営に関する知識・ノウハウの不足 (16.9%)	周囲に反対されている (16.3%)
	35～59歳	資金調達ができない (34.7%)	事業に必要な専門知識、 経営に関する知識・ノウハウの不足 (16.6%)	起業への不安(15.1%)
	60歳以上	資金調達ができない (31.8%)	事業に必要な専門知識、 経営に関する知識・ノウハウの不足 (21.6%)	起業への不安(18.2%)
女性	34歳以下	資金調達ができない (31.9%)	事業に必要な専門知識、 経営に関する知識・ノウハウの不足 (21.6%)	家庭環境の変化 (17.8%)
	35～59歳	資金調達ができない (30.3%)	起業への不安(19.7%)	事業に必要な専門知識、 経営に関する知識・ノウハウの不足 (19.3%)
	60歳以上	資金調達ができない (26.5%)	販路開拓・マーケティング ができない(26.5%)	事業に必要な専門知識、 経営に関する知識・ノウハウの不足 (20.4%)

（備考）「2017年版 中小企業白書」128頁（第2-1-30図）をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

（図表4）起業準備者が起業準備を始める際に利用した支援施策等

		第1位	第2位	第3位
男性	34歳以下	インターネット等による起業・経営に関する情報提供 (54.2%)	起業・経営相談(48.3%)	起業・経営支援講座等 (35.8%)
	35～59歳	起業・経営相談(59.3%)	インターネット等による起業・経営に関する情報提供 (52.0%)	起業・経営支援講座等 (33.3%)
	60歳以上	インターネット等による起業・経営に関する情報提供 (50.9%)	起業・経営相談(47.4%)	起業に伴う各種手続に係る支援 (36.8%)
女性	34歳以下	起業・経営相談(53.2%)	インターネット等による起業・経営に関する情報提供 (39.6%)	起業・経営支援講座等 (31.0%)
	35～59歳	起業・経営相談(52.3%)	インターネット等による起業・経営に関する情報提供 (40.3%)	起業・経営支援講座等 (26.8%)
	60歳以上	起業・経営相談(52.6%)	インターネット等による起業・経営に関する情報提供 (50.0%)	起業家等支援ネットワーク構築・コーディネート (28.9%)

（備考）「2017年版 中小企業白書」128頁（第2-1-28図）をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

<sup>2</sup> 「2017年版 中小企業白書」第1章第2節によると、起業準備者とは、「起業したいと考えており、現在起業に向けて具体的な準備を行っている者」をいう。

問わず、潜在的なオンラインニーズが高いといえよう。このように、起業にあたって「オンライン」および「資金調達」が重要なキーワードとなっているようである。

こうしたなか、ベンチャー企業が個人投資家相手に増資をオンラインで行えるサービスを提供するとともに、現在は成長中小企業に対してオンラインでの資金調達手段の提供を準備しているエメラダ（株）（東京都千代田区）の事例を紹介する。

## 2. (株)エメラダによるオンライン融資プラットフォーム構築への挑戦

### (1) 会社の概要

同社は、成長中小企業がオンラインで借入ができるプラットフォームを準備中のフィンテックスタートアップ企業である（図表5）。第1種電子少額募集取扱業<sup>3</sup>と貸金業の登録事業者となっている。創業は2016年6月で、創業時3名だった社員数は、現在、20名を上回っている。日経B P社「日経FinTech」で紹介されたり、世界有数の経済誌「フォーブス・ジャパン」においてスタートアップの有望株 嶽選50社のうちの1社に選出され、今後の成長が大きく期待されているスタートアップ企業である。

取材に応じていただいた澤村帝我代表取締役社長兼CEOは、

幼少期の4年間を米国東海岸で

生活している。“日本人で固まら

ずに現地に解け込め”とい

う澤村社長の父親の教育方針の下で現地の学校に通った経験

が、その後の澤村社長の反骨精神を培ったといえよう。

日本に帰国後、異質なものを排

除しがちな日本人特有のコミュニティやオリジナルの意見を良しとしない雰囲気等に

悩まされながら小学校生活を送るなか、子どもながらに、自分、価値観、社会の間での

“距離の取り方”を実体験で習得したとい

う。中学生のときには、思春期の時期に重な

ったことあって、“距離を取る”というよりは、“いかに学校のルールを打ち破るか”

（図表5）同社の概要



同社の概要	
法 人 名	エメラダ株式会社
代 表	澤村 帝我
本 部 所 在 地	東京都千代田区
設 立	2016年6月
社 員 数	20名
事 業 内 容	オンラインでのベンチャー企業投資プラットフォームの構築、運営（第一種少額電子募集取扱業者）

（備考1）写真は取材に応じていただいたエメラダ（株）の澤村帝我代表取締役社長兼CEO（同社提供）

（備考2）信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

<sup>3</sup> 金融商品取引法に基づく、株式投資型クラウドファンディング業務を行うことができる登録業者

といった“距離を無視する”というスタンスで“吹っ切れた”学生生活を送ったという。しかし、高校2年生のとき、2つの大きな人生の転機が訪れた。最初の転機は、マージャンの賭けで大負けをして“運が尽きた”という事態に陥ったときで、このとき澤村社長は、「勉強をしなくてはいけない」、「人生の方向性を変えなくてはいけない」という焦燥感に駆られたという。2つ目の転機は、2002年の中国・北京への修学旅行であった。修学旅行において、人口の多さ、人々のやる気・躍動感、強い競争意識などを目の当たりにし、「将来、中国には勝てなくなるのではないか」という衝撃を受けた。もともと活発で勝ち気な澤村社長は、力と力のぶつかり合いという国際関係には興味を持ち、「中国やインドが台頭するなかで、日本はどう立ち振る舞いすればよいか」に強い関心を抱くようになる。このときに探して出会った論文が、慶應義塾大学 総合政策学部の小島朋之教授が執筆した「地域の政治力学と日本-東亜共同体への動き-」であり、この貴重な出会いをきっかけに、澤村社長は、猛勉強の末、慶應義塾大学 総合政策学部を受験、合格し、小島朋之教授のゼミで国際関係を勉強することになった。

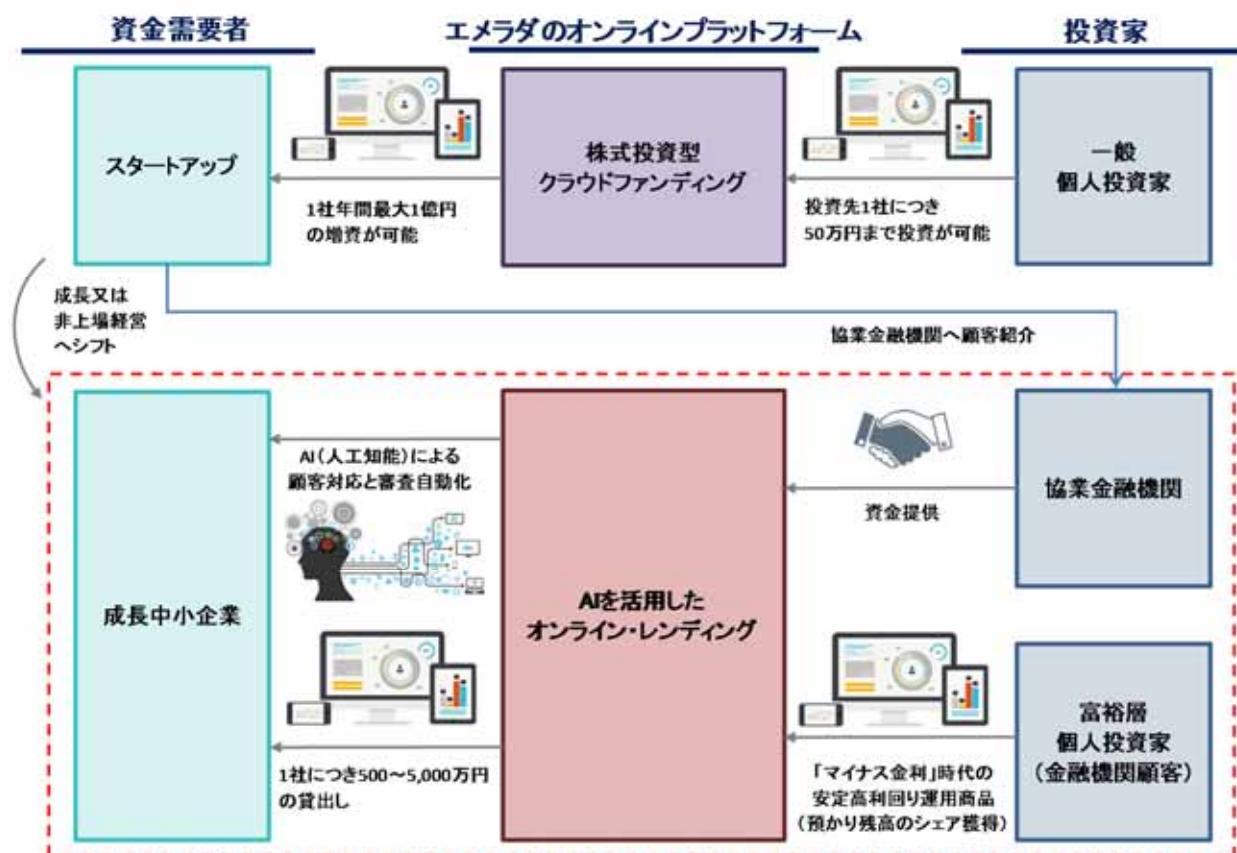
大学卒業後の2008年に就職した野村證券（株）では、企業買収や資金調達などの投資銀行業務を4年間経験し、2012年に転職した米国ゴールドマン・サックス証券（株）でも、一貫して投資銀行業務に従事することで、より深い経験を積みながらも幅広い人脈を得てきた。この経験のなかで、米国のフィンテック企業の躍動感に触れる機会があり、澤村社長は、「自分が得意とする企業の資金調達において、とりわけ経営者負担を減らすことができるような中小企業の資金調達支援をしたい」という強い想いに捉われるようになった。この熱い想いが、2016年の同社創業につながっている。

## （2）事業の概要 - 成長中小企業向けオンライン融資プラットフォーム -

同社が準備中のプラットフォーム「エメラダ・バンク」は、成長中小企業がオンラインで借入を行うことができるオンラインサービスである（図表6）。主なターゲットである30～40歳代の経営者が親しみやすいように、オンライン申請、チャットでのコミュニケーション、ビデオチャット、電子契約手続きなどを導入するとともに、それぞれの成長中小企業における事業の季節性や事業計画に合わせた最適な返済計画を自動的に提案する。

まず、同社独自システムに基づくキャッシングフロー審査による企業評価と、独自のスコアリングモデルにてSNS情報を分析した審査による経営者評価によって、一次スクリーニングにかけられる。その後、同社社員のうち銀行での審査実務経験者によって二次スクリーニングを行って、採用の可否を決定する。2017年に実施したプレマーケティングでは、累積の問合せ件数ベースでは数百件のアプローチがあったという。投資希望金額は2,000～3,000万円台が多く、地域・社歴・業種としては東京圏周辺での創業10年前後のIT系が多いという。今後も、SNSを含むオンライン経由で、社長の年齢が30～40歳代、社歴が10年未満、IT系などを中心としたキャッシングフローが開始して

(図表6) 同社のビジネスモデル(俯瞰図)



(備考) 同社提供

いる成長中小企業をターゲットとしていく方針である。将来的には、提携する信用金庫や信用組合などに対して、このような成長中小企業を紹介し、ビジネスマッチング、顧客企業による成長中小企業への出資機会、コンサルティング業務の支援などを提供していく予定である。

既に、多数の大手地域金融機関とは、具体的な協業について具体的な話が進んでいるという。米国では、2015年に入ってから、オンライン融資大手の LendingClub が約 200 の中小・地域金融機関で構成される BancAlliance との提携を公表したり、同じくオンライン融資大手の OnDeck と米大手銀行 J P モルガン・チェースとの戦略的提携が公表されたりする等、フィンテックの波が金融業界全体を巻き込む動きが起こっている。澤村社長としては、こうした金融機関との戦略的な提携関係を構築できることを強く願っている。

### (3) 今後の展望

同社は、既に株式投資型クラウドファンディング「エメラダ・エクイティ」をスタートさせている。ベンチャー企業が個人投資家相手に増資をオンラインで行えるサービスである。澤村社長は、過去に培ったさまざまな経験を踏まえ、スタートアップの大きな悩みを「仲間をどうするか」、「顧客開拓をどうするか」、「ブランド構築をどうする

か」等であると捉え、これらを解決するうえでの「ネットワーク（人脈等）」の必要性を強く認識している。そのため、ベンチャー企業の支援においては、彼らのニーズを吸い上げてスクリーニングできる「メンター」が一つの鍵を握るという。澤村社長は、こうしたベンチャー企業の悩み解決手段の一つとして、「ベンチャー・コミュニティ」（交流の場）を創りたいという強い想いを抱いている。そうすることで、企業審査や投融資管理だけではなくメンタリングまでをオンラインで完結できるようにして“ベンチャー企業との共生”を前提としたビジネスモデルを描きたいという。

「エメラダ・エクイティ」では、スタートアップ企業の発掘をして成長させることまではできるが、オンラインという限界があり、その後のコンサルティング、M&A、事業承継等の既存の金融サービスまではカバーしきれない。そこでも、澤村社長は、信用金庫を含む地域金融機関との協業関係の構築に意欲を示しているようである。

### 3. おわりに -オンライン融資と地域金融機関-

オンライン融資を題材に取り上げた金融調査情報 No. 29-10 (2017年11月29日) 「「フィンテック」を活用した新たな融資サービスー我が国で成長する可能性ー」では、「我が国でも、地域金融機関とマーケットプレイス・レンディング事業者の双方が、それぞれの強みと弱みを相互補完できる関係を構築することができれば、業務連携が進む余地はあるのではなかろうか。」と締めくくった。

本稿で取り上げた（株）エメラダのように、自社サービスと地域金融機関の金融サービスとをつなぎ、お互いに“Win-Win”的な関係を構築しながら成長していきたい意向を持つフィンテックスタートアップ企業は少なくない。こうした関係を、金融機関とフィンテック企業が構築できていけば、フィンテックの“波”が、金融業界から業界外へと波及していき、政府や当局が描く「フィンテック・エコシステム<sup>4</sup>」の実現への期待がより高まるのではなかろうか。

以上  
(藁品 和寿)

#### <参考文献>

- ・中小企業庁（2017年）「2017年版 中小企業白書」

本レポートのうち、意見にわたる部分は、執筆者個人の見解です。また当研究所が信頼できると考える情報源から得た各種データなどに基づいてこのレポートは作成されておりますが、その情報の正確性および完全性について当研究所が保証するものではありません。

<sup>4</sup> 業種・業界の枠を超えた異なる立場の参加者が創意工夫して協業することで、フィンテックを活用した顧客サービスの向上や新たなサービスの創出を図ること

## 信金中央金庫地域・中小企業研究所 活動状況 (2018年1月実績)

### レポート等の発行状況

発行日	分類	通巻	タイトル
18.1.5	内外金利・為替見通し	29-10	国内景気は回復基調をたどっているが、当面は現行の金融緩和策を継続
18.1.12	産業企業情報	29-16	AI（人工知能）を活用した「地方創生」への挑戦 - 過疎地をつなぐ経済圏をつくる「過疎地連携経済圏構想」実現への挑戦 -
18.1.15	中小企業景況レポート	170	全国中小企業景気動向調査結果（2017年10～12月期） 特別調査：2018年（平成30年）の経営見通し
18.1.17	金融監査情報	29-25	信用金庫のATM再配置への取組み - 経営戦略 -
18.1.17	金融監査情報	29-26	信用金庫の営業店評価の見直し動向 - 経営戦略 -
18.1.23	ニュース&トピックス	29-68	巡航速度の成長が続く中国経済 - 消費の堅調に加え、輸出の回復が鮮明に -
18.1.25	金融監査情報	29-27	ITインフラを活用し組織全体で取り組む福井信用金庫の事業性評価
18.1.26	ニュース&トピックス	29-69	中小企業の2018年の経営見通しは昨年比で改善 - 自社の業況見通しは調査開始以降最高水準に -
18.1.29	金融監査情報	29-28	注目を集めつつあるオンライン融資サービス - 地域金融機関との連携で広がる可能性も -
18.1.29	金融監査情報	29-29	地域金融機関における支店窓口営業時間の弾力運用の動向について
18.1.29	金融監査情報	29-30	信用金庫の個人表章制度の見直し動向 - 経営戦略 -
18.1.31	金融監査情報	29-31	成長中小企業向けオンライン融資への挑戦

### 講演等の実施状況

実施日	講演タイトル	主催	講演者等
18.1.9	地域経済に対する信用金庫の支援	静岡大学、静岡県信用金庫協会	鉢嶺実
18.1.19	今後の日本経済の見通しについて	埼玉県信用金庫	奥津智彦
18.1.23	昨今の経済情勢等について	柴工業団地協議会 (足利小山信用金庫)	奥津智彦
18.1.23	今年の経済見通し	株大阪彩都総合研究所	角田匠
18.1.23	「フィンテック」の動向について	大阪府信用金庫協会	松崎英一
18.1.24	平成30年の経済見通し	愛媛信用金庫	奥津智彦
18.1.25	新年の経済見通し	岐阜信用金庫	角田匠
18.1.27	国内経済展望について	蒲郡信用金庫	奥津智彦
18.1.30	中小企業の景況見通し&環境変化を成長に変える中小企業の事例	下野市国分寺事業所協会 (足利小山信用金庫)	藤津勝一

<信金中央金庫 地域・中小企業研究所 お問い合わせ先>

〒103-0028 東京都中央区八重洲1丁目3番7号  
TEL 03-5202-7671 (ダイヤルイン) FAX 03-3278-7048  
e-mail : s1000790@FaceToFace.ne.jp  
URL <http://www.shinkin-central-bank.jp/> (信金中央金庫)  
<http://www.scbri.jp/> (地域・中小企業研究所)