

## 「資金の出しっ放し」は創業支援にあらず

多胡秀人

2020/2/24

過疎地こそ、地域金融機関は起業者を後押しする創業支援を最優先に位置づけるべきと思うのですが、どこの地域金融機関も事業メニューの片隅に置かれているのが実態です。はっきり言って本気度が足りません。

そのような常識を覆す取り組みをしているのが、石川県能登半島の七尾市に本店を構える「のと共栄信用金庫」です。たまたま昨年末、同金庫の大林会長、鈴木理事長にお目にかかり、同金庫が牽引する創業支援活動についてうかがう機会があったのですが、2019年12月17日の日本経済新聞 北陸版にその活動ぶりが掲載されました。

のと共栄信用金庫が七尾商工会議所、七尾市役所、日本政策金融公庫とともに創業支援事業を支援する「ななお創業応援カルテット」がスタートしたのは2014年です。

～発足以降、カルテットへの相談は累計187件にのぼり、このうち83件が開業にこぎ着けた。廃業は5件あるが、個人の事情によるものが主で、業況悪化は1件のみだ。創業事例の特徴は、女性が33件と全体の4割を占める点だ。(同記事)

～石川県外からの移住者やUターンによる創業も目立ち、全体の2割近い15件。七尾商議所の大林重治会頭(のと共栄信金会長)は「移住者同士でネットワークができた、移住者のSNSでの発信が新たな移住者を呼び込んだりする動きも出てきた」と話す。(同記事)

失礼ながら能登半島のような過疎地において、5年で83件の新規創業(業況悪化による廃業はわずか1件)というのは、ワタシの想像の域を超えるすばらしい実績なのですが、成功の要因は「ななお創業支援カルテット」(とくにのと共栄信用金庫)が創業後も経営課題への助言などを継続する“伴走支援”にあるものと考えられます。

ワタシの信頼する某地域金融機関の支店長から、下記のメッセージをもらいました。

「のと共栄信用金庫さん、素晴らしい取り組みですね。ぼくも創業後の伴走支援が重要であると考えます。巷では創業・開業資金の取り扱い件数ばかりフォーカスされていますが、重要なのは創業後のフォローアップなんです。それは創業後に起こる事象は事業者様にとってすべて初めての事であり、金融のプロの力が必要となるからです。創業後、創業計画と比較し、トップラインが減少して推移した場合は修正計画の策定（原因究明、販路拡大策、経費圧縮策等）、反面、増加して推移した場合においても上り坂の資金を要します（創業後、間もない事業者様の財務状況は脆弱で当然です）。

キーワードは【創業後の伴走支援】です。」

さて、神戸大学 家森教授他による「創業支援のための信用保証制度の利用の現状と課題 ~ 愛知県信用保証協会アンケート調査の結果報告」(2018年12月5日)は、金融機関による創業後の伴走支援の必要性をあぶり出しています。

アンケートによれば、創業者の60%は創業後に資金繰りに窮しているのですが、そのタイミングを見ると、

- ・ 半年以内→18.7%
- ・ 半年超~1年以内→28.6%
- ・ 1年超~2年以内→26.0%
- ・ 2年超~3年以内→26.0%
- ・ 3年超~5年以内→15.9%
- ・ 5年超→7.4%

であり、とりわけ半年から3年までの時期に窮地に陥っていることがわかります。

「どうやって凌いだか？」という問いに対しては、以下が回答です。

- ① 自分や家族の資金を追加投入 →51.0%
- ② 販売拡大の努力 →46.0%
- ③ 経費の削減、事業の縮小 →35.1%
- ④ 金融機関からの信用保証付きの借入 →29.1%
- ⑤ 日本政策金融公庫からの借入 →15.9%
- ⑥ 金融機関からの信用保証の付かない借入 →10.9%

販路拡大のような本業支援や、金融機関による追加の資金繰り支援が十分に行われていないことがよくわかります。創業後の伴走支援が欠如しているのです。

とくに創業資金で非常に高いシェアを持つ金融機関が、創業後の資金対応や本業支援の取り組みが脆弱なことは残念です。巷間、「最初だけ」「資金の出しっ放し」と揶揄される所以です。

創業においても、本業支援と資金繰り支援による伴走型の金融機関や信用保証協会などの姿勢こそが、真に求められています。七尾カルテットの成功の要因はそこにあります。

七尾カルテットの成功を見て、それを模倣する例が全国でいくつか出てきましたが上手くいきませんでした。「最初だけ」「資金の出しっ放し」、そして地元の金融機関に伴走支援のかけらもなかったからと推察します。

(了)

※※※ 無断転載はお断りします ※※※