

金融と創業

2019年6月14日

株式会社 金融経営研究所
山口省蔵

目次

1. 金融と私（自己紹介）
2. 創業と金融
3. 創業の傾向
4. 創業と相談
5. 廃業と創業

1. 金融と私

- 1963年 東京生まれ
- 1987年 上智大学法学部卒業
- 1987年 日本銀行入行
- 2011年 金融機構局金融高度化センター 企画G長
- 2013年 金融高度化センター 副センター長
- 2018年 日本銀行退職
- 2018年 株式会社 金融経営研究所 設立 所長に就任

山口省蔵の略歴

- ①商流ファイナンス（在庫や売掛、取引ネットワークを評価した融資手法）
- ②金融機関による事業者支援（創業支援、事業再生、事業承継、M&A）
- ③地域プロジェクト支援、PFI・PPP（公民連携）
- ④ITを活用した金融の高度化（レガシー問題、FinTech、効率化活用）
- ⑤コーポレートガバナンス改革、金融機関の業務・働き方改革
- ⑥リスク管理の高度化

金融高度化センターで取り扱った主なテーマ

金融経営研究所の目標

10年後

「日本の再成長の秘密は、
金融の進化にあった」

と言わせたい。

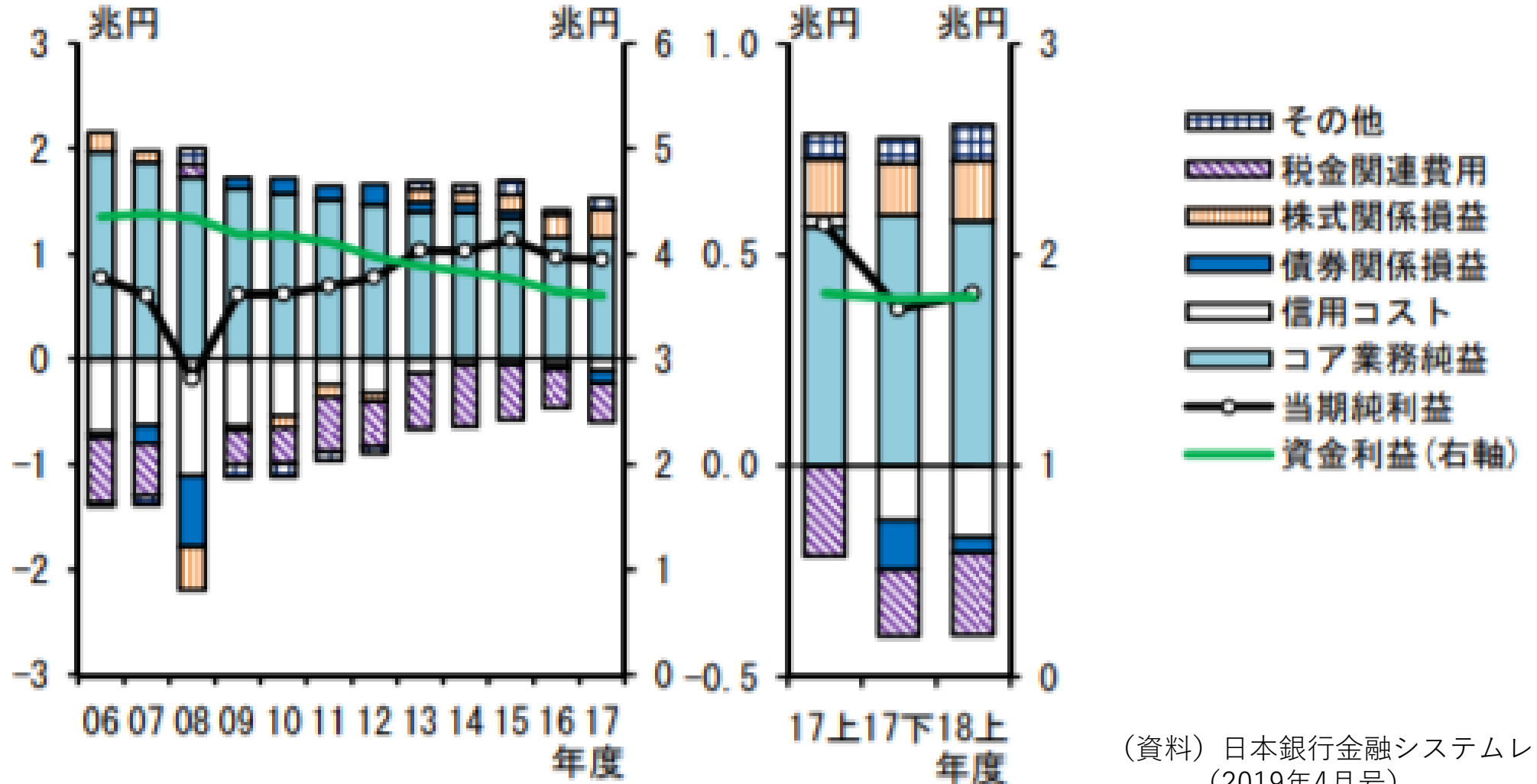
「熱い金融マン協会」設立



熱い金

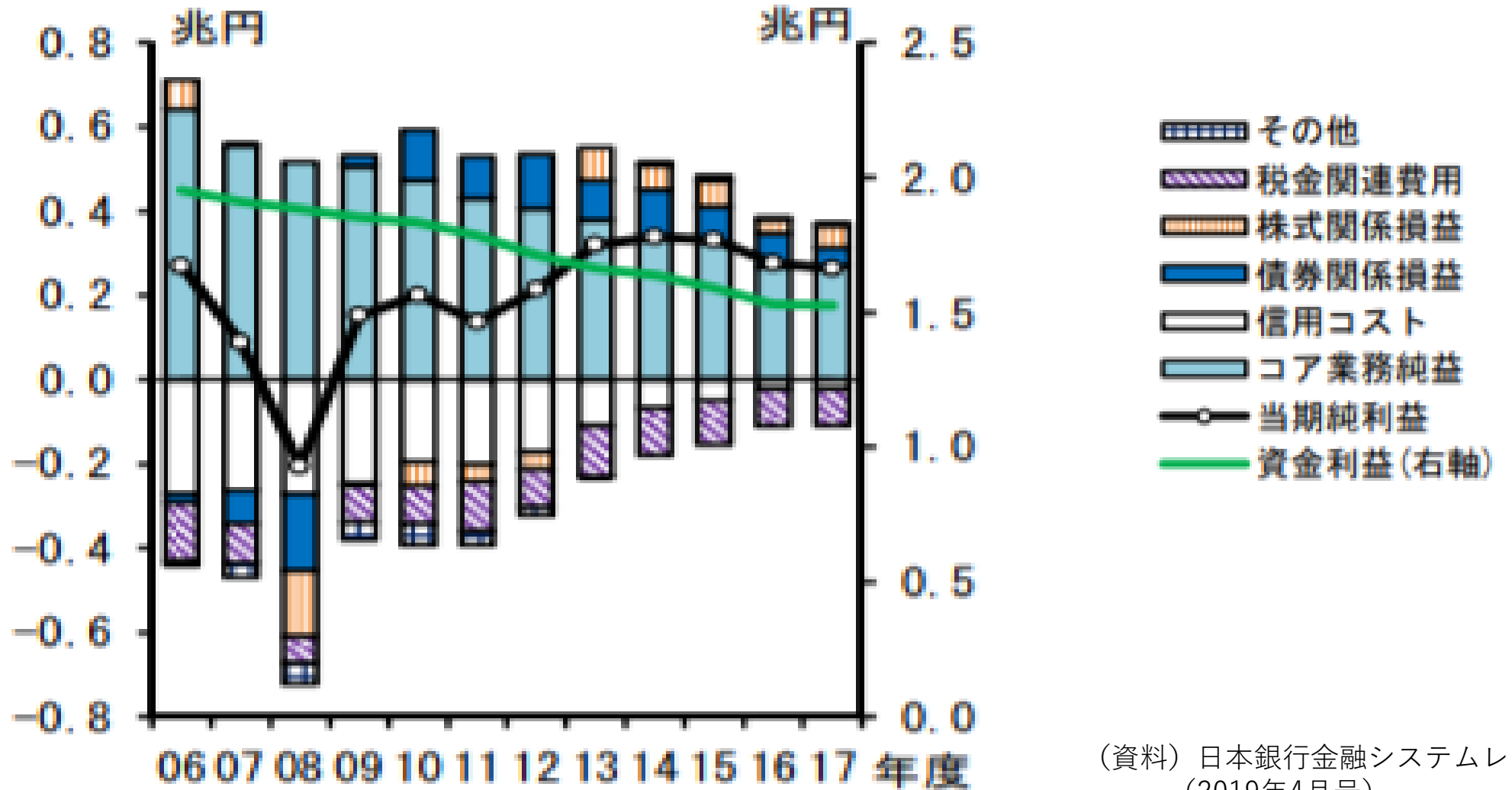
熱い金融マン協会

地域銀行の収益推移



(資料) 日本銀行金融システムレポート
(2019年4月号)

信用金庫の収益推移



(資料) 日本銀行金融システムレポート
(2019年4月号)

金融経営研究所の提案

- 金融機関による顧客支援の進化

顧客支援 2.0

を提案する。

顧客支援2.0とは①

金融機関 から

顧客支援機関 になる

ということ

金融は顧客支援の一つのツールと考える

顧客支援2.0とは②

金融・顧客一体

「顧客は金融機関と別のものではない」

「顧客から儲ける」 → 「顧客を成長させる」

顧客支援2.0を実現するために

	従来の顧客支援	新たな顧客支援
1.対象顧客	課題が示された顧客	全ての顧客
2.対応部署	本部顧客支援部署中心	営業店職員中心 (全員)
3.組織	ピラミッド統制型	セルフマネジメント型

2. 創業と金融

創業者が苦勞していること

	(1)創業前		(2)創業時期		(3)現在	
	人数	選択率	人数	選択率	人数	選択率
①取扱商品やサービスについての知識、企画・開発力の不足	190	20.4%	134	14.4%	109	11.7%
②顧客・販路の確保や開拓	469	50.4%	390	41.9%	309	33.2%
③仕入先・外注先の確保や開拓	250	26.8%	164	17.6%	95	10.2%
④従業員の確保、人材育成	275	29.5%	301	32.3%	509	54.7%
⑤財務・税務・法務の知識の不足	401	43.1%	326	35.0%	201	21.6%
⑥資金繰り、資金調達	623	66.9%	520	55.9%	327	35.1%
⑦経営についての相談相手がいない	180	19.3%	133	14.3%	107	11.5%
⑧その他	31	3.3%	26	2.7%	43	4.6%
⑨特にない	45	4.8%	50	5.3%	85	9.1%
合計	930	100.0%	930	100.0%	930	100.0%

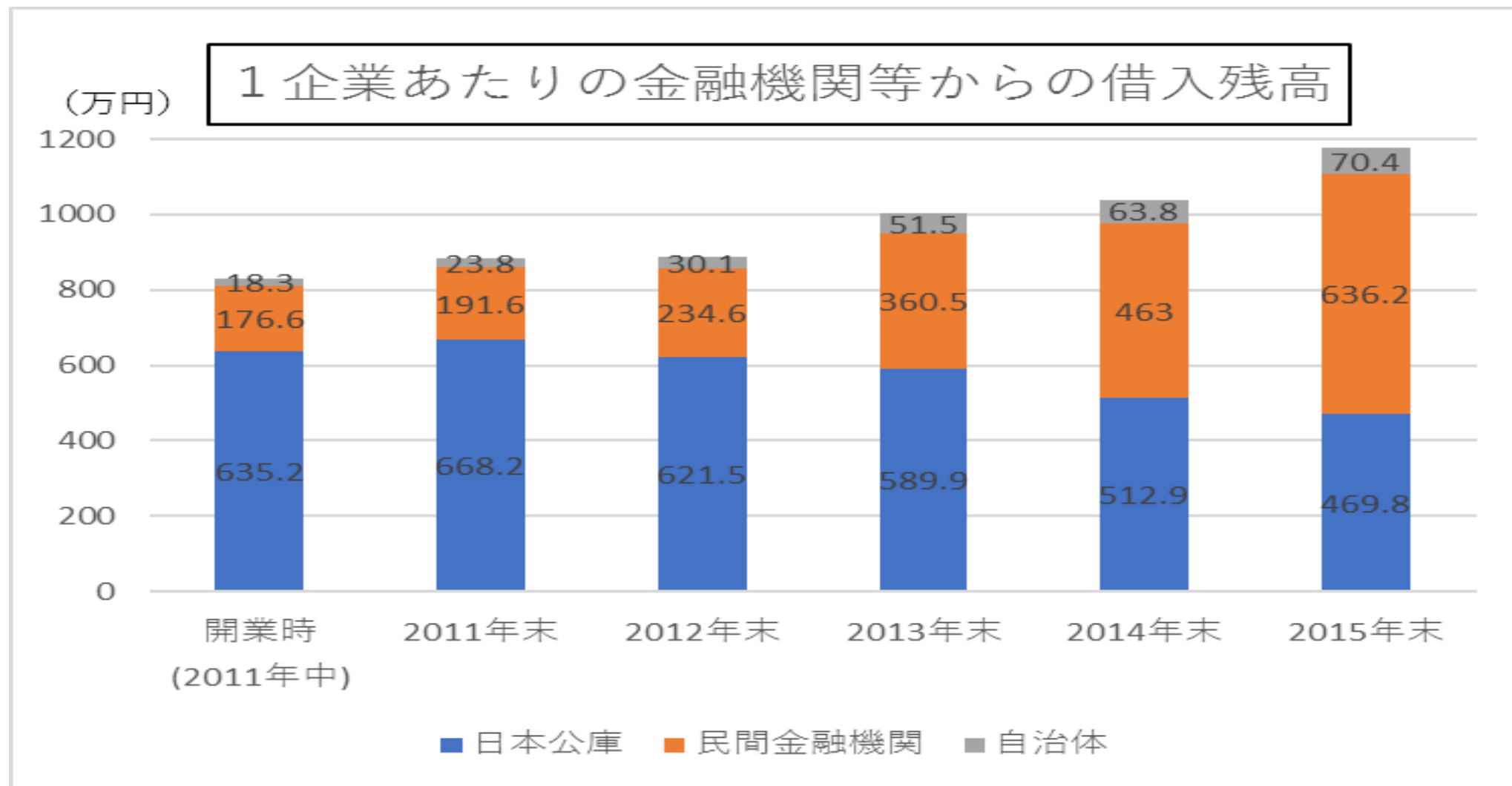
(資料) 愛知県信用保証協会創業アンケート

創業時の自己資金比率(%)

自己資金比率	人数	比率
0%	130	14.2%
0%超～20%以下	235	25.6%
20%超～40%以下	204	22.2%
40%超～60%以下	78	8.5%
60%超～80%以下	56	6.1%
80%超～100%未満	12	1.3%
100%	202	22.0%
合計	917	100.0%

(資料) 愛知県信用保証協会創業アンケート

創業期における金融機関からの借入



(出所) 日本政策金融公庫総合研究所「新規開業パネル調査」

資金繰りが苦しくなったときの対応

	人数	選択率
自分や家族の資金を追加投入	286	51.0%
販売拡大の努力	258	46.0%
経費の削減、事業の縮小	197	35.1%
金融機関からの信用保証付きの借入	163	29.1%
日本政策金融公庫からの借入	89	15.9%
その他の対策	76	13.5%
金融機関からの信用保証の付かない借入	61	10.9%
返済条件の変更を金融機関に依頼	20	3.6%
仕入れ先への信用払いの増加（買掛金の増加や支払手形の長期化など）	19	3.4%
販売先に対する信用供与の削減（売掛金の削減や受取手形の短期化など）	10	1.8%
何もしなかった	10	1.8%
人数	561	100.0%

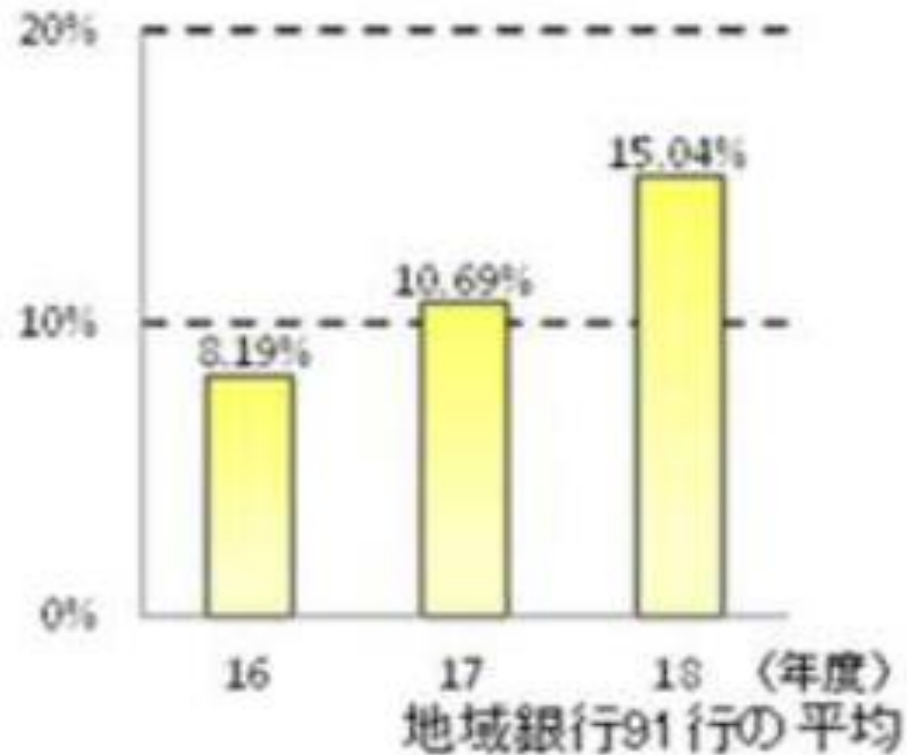
（資料）愛知県信用保証協会創業アンケート

資金繰りが苦しくなったときの対応

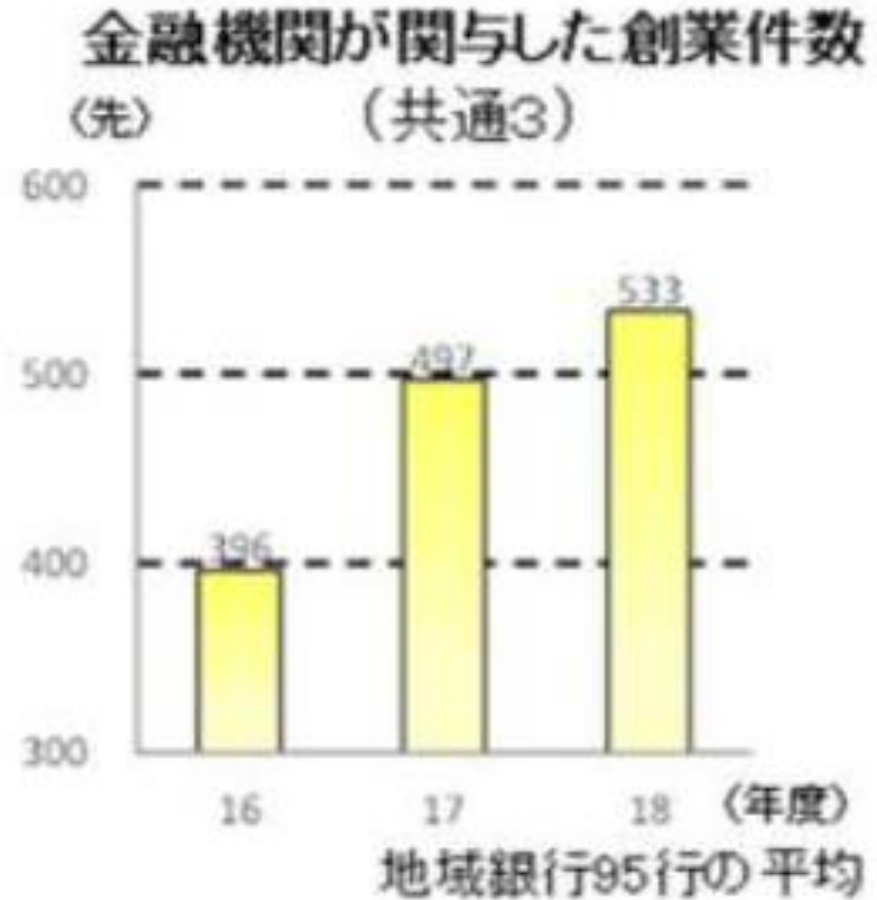
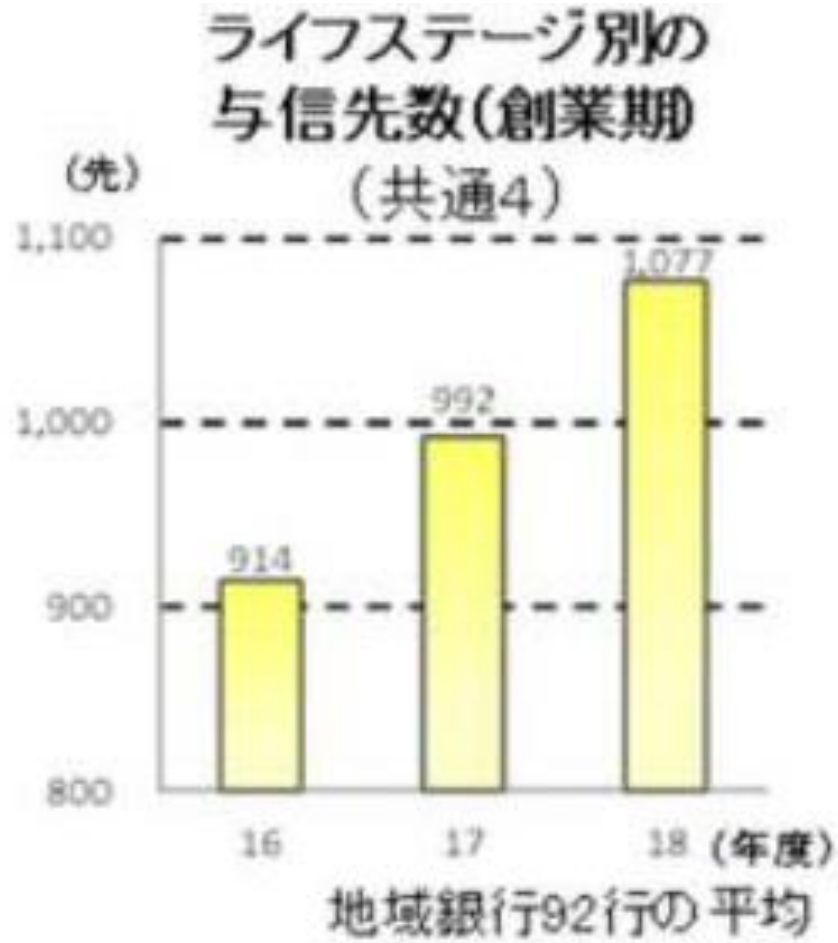
	半年以内	半年超～1年以内	1年超～2年以内	2年超～3年以内	3年超～5年以内	5年超
1.経費の削減、事業の縮小	35.1%	33.9%	34.7%	32.4%	37.1%	44.4%
2.販売拡大の努力	43.2%	51.4%	40.8%	39.0%	35.5%	44.4%
3.自分や家族の資金を追加投入	52.7%	45.9%	44.9%	52.4%	51.6%	48.1%
5.金融機関からの信用保証付きの借入	9.5%	25.7%	28.6%	40.0%	33.9%	37.0%
6.金融機関からの信用保証の付かない借入	10.8%	11.0%	12.2%	11.4%	3.2%	0.0%
7.日本政策金融公庫からの借入	5.4%	14.7%	14.3%	20.0%	11.3%	14.8%
10.その他の対策	16.2%	14.7%	10.2%	10.5%	16.1%	11.1%
人数	74	109	98	105	62	27

事業性評価の拡大

全与信先に占める事業性評価に基づく
融資を行っている与信先の割合
(共通5)



創業支援の拡大

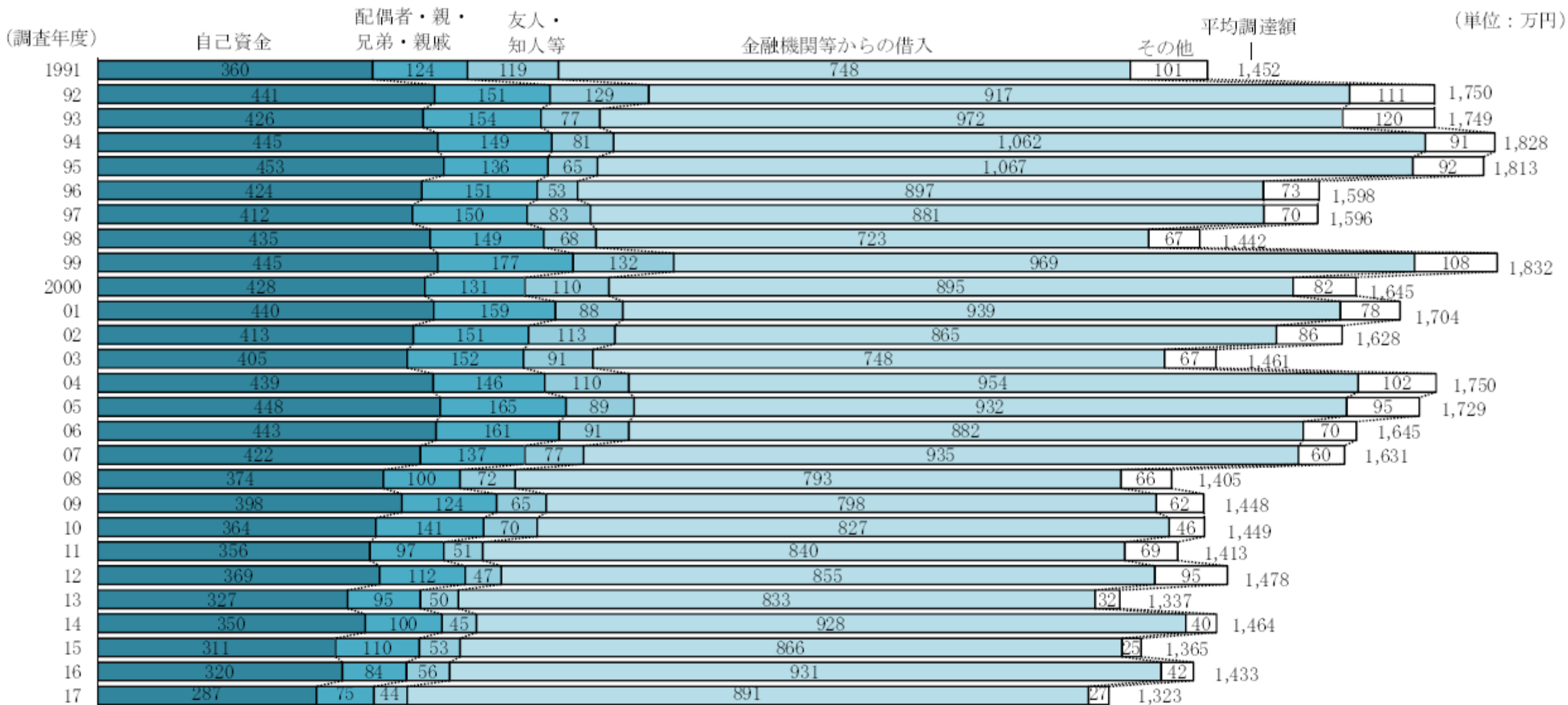


信用金庫の創業・新事業支援融資実績

	27年度	28年度	29年度
融資件数（件）	9,682	17,102	19,511
融資金額（億円）	954	2,562	2,334

（出所）全国信用金庫協会

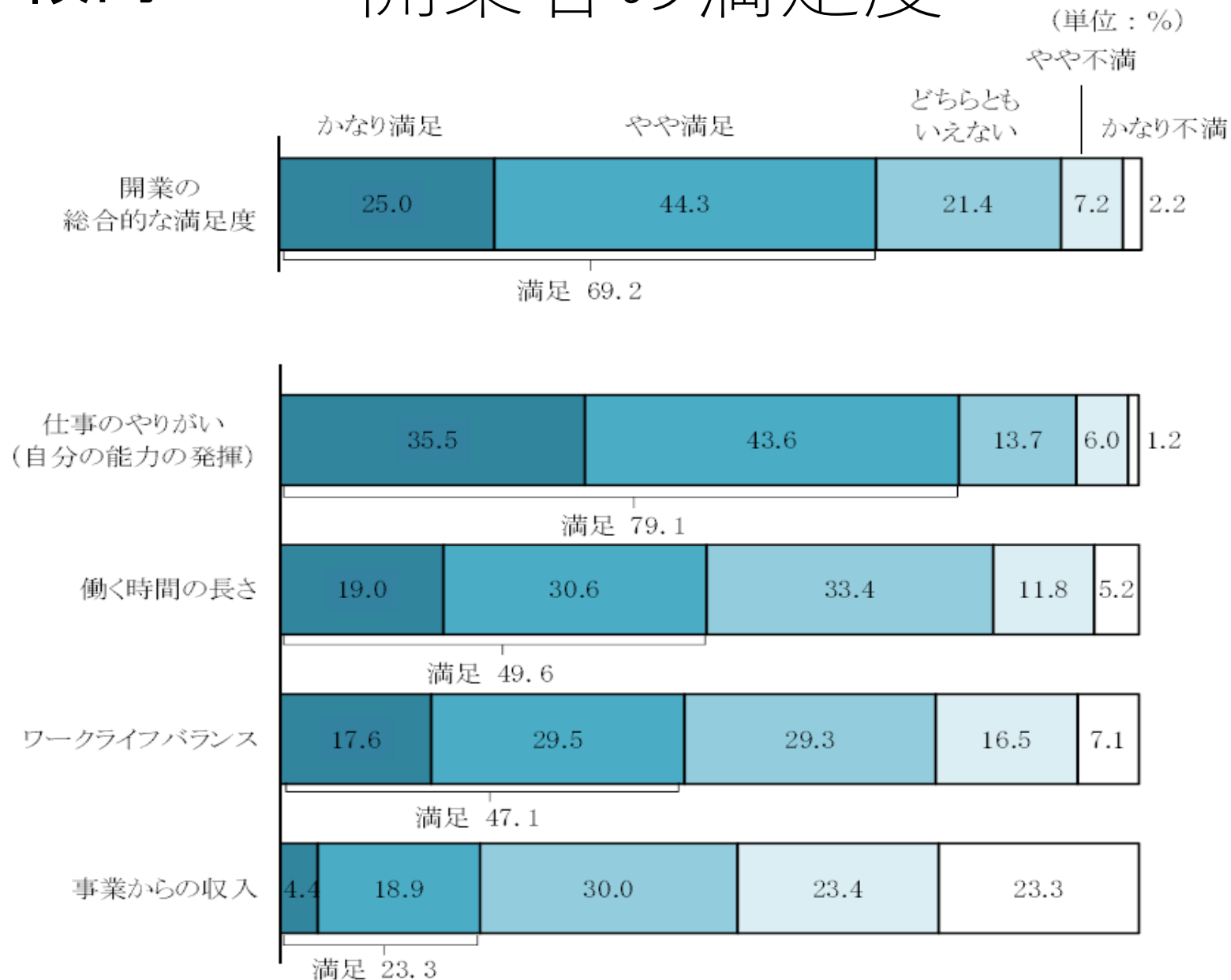
創業時の自己資金調達額



(資料) 日本政策金融公庫総合研究所2017年度新規開業実態調査

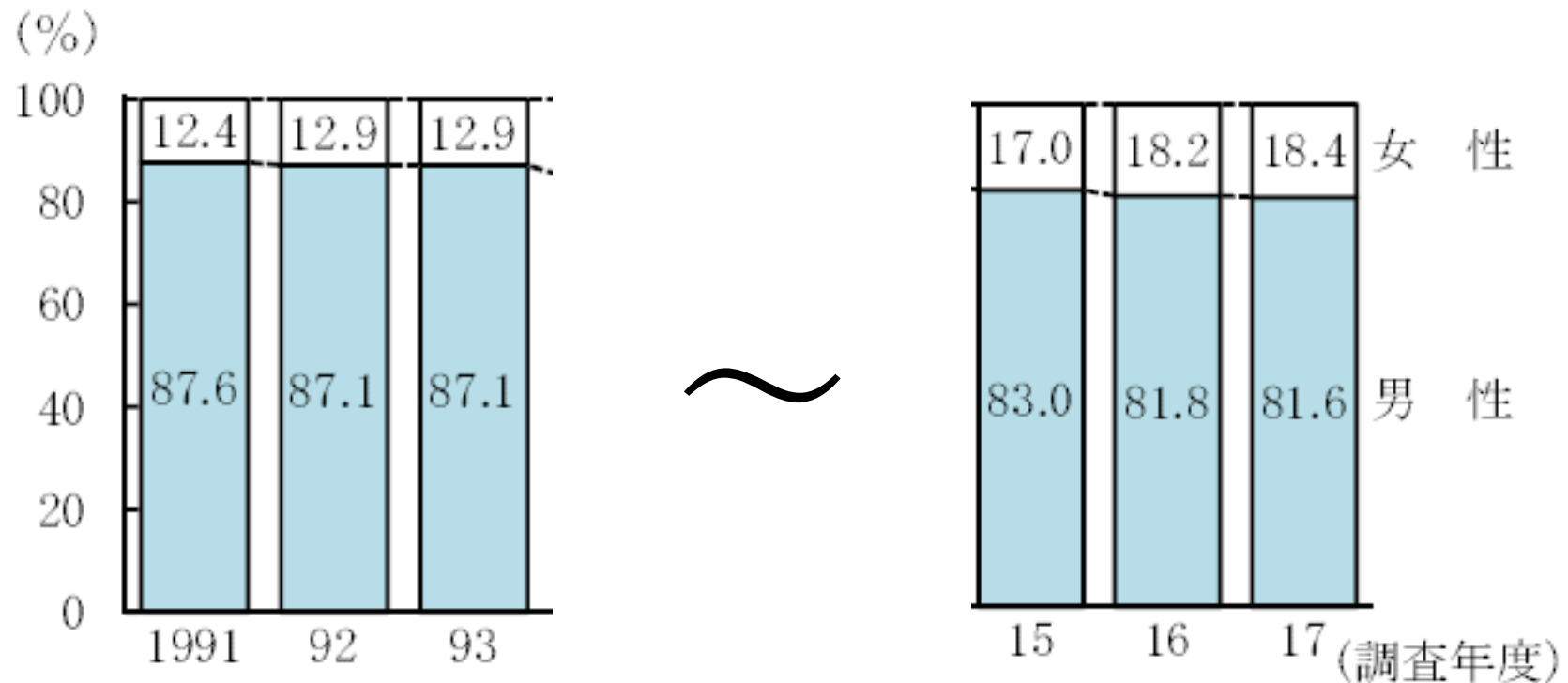
3. 創業の傾向

開業者の満足度



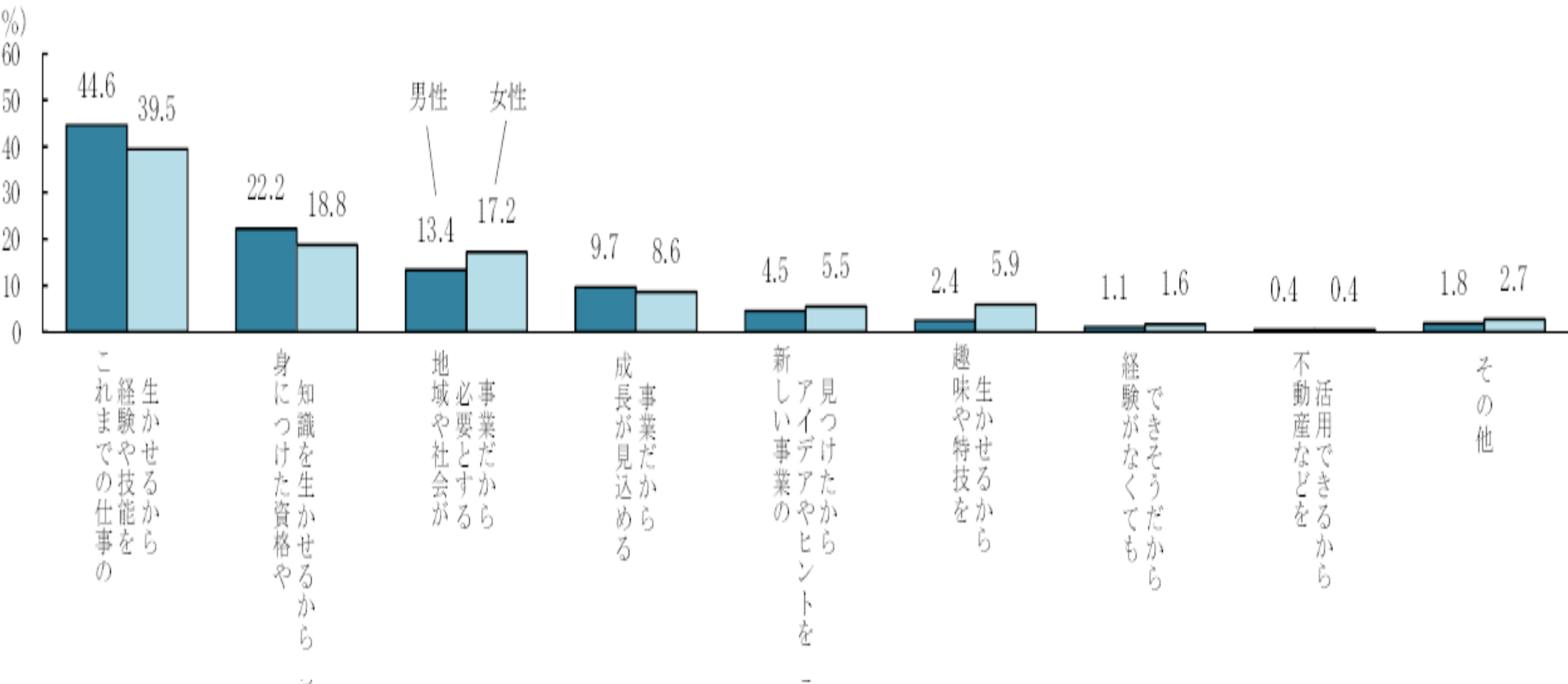
(資料) 日本政策金融公庫総合研究所2017年度新規開業実態調査

開業者における男女の比率



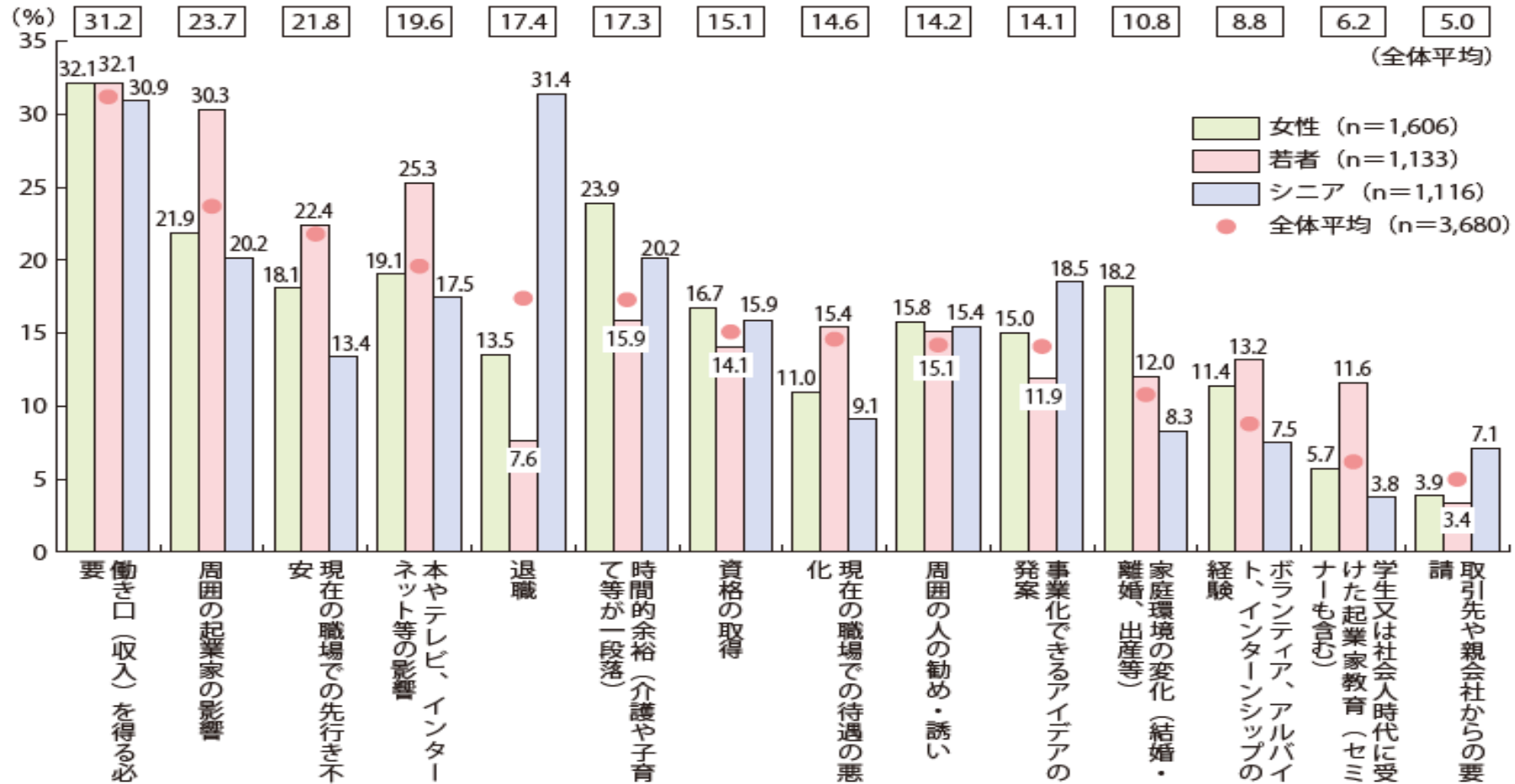
(資料) 日本政策金融公庫総合研究所2017年度新規開業実態調査

図-9 現在の事業に決めた理由（開業者の性別）



(資料) 日本政策金融公庫総合研究所2017年度新規開業実態調査

起業を意識したきっかけ



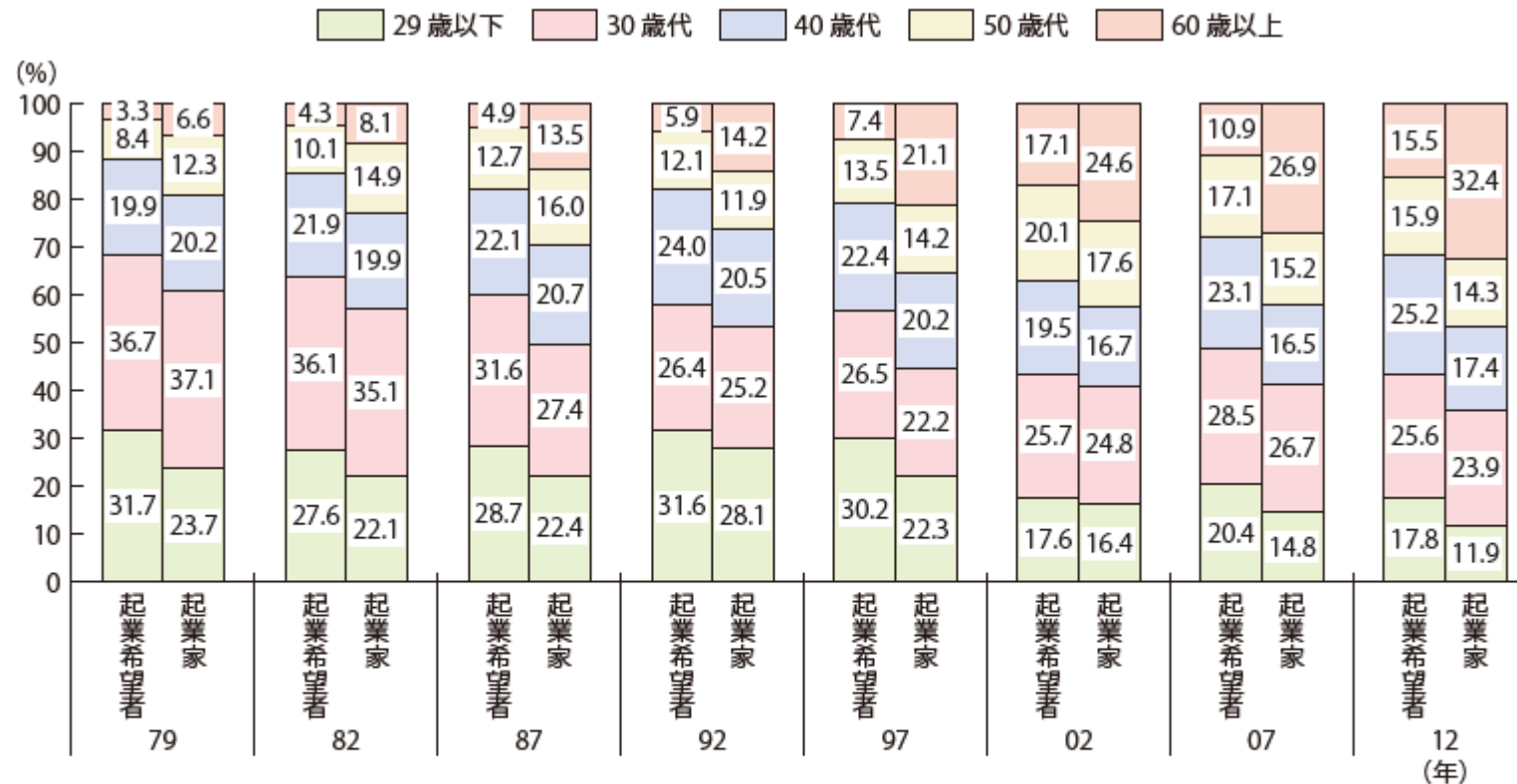
資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」(2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

- (注) 1. 複数回答であるため、合計は100%にはならない。
2. 回答した割合が5%未満の選択肢は表示していない。

女性起業家の傾向

- ①家庭環境の変化が契機（結婚、子育ての終了）
- ②社会的課題の解決志向。趣味・資格を活かす
- ③大きな成功 < やりがい、社会・地域貢献

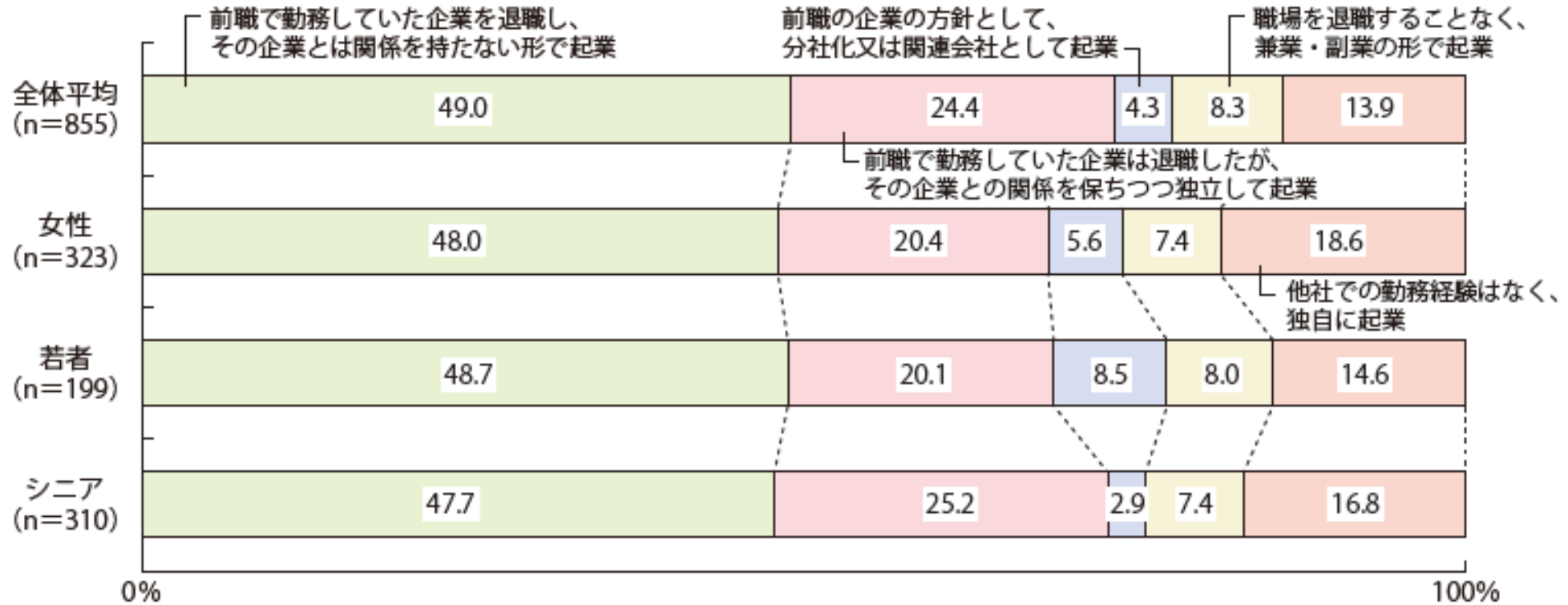
起業希望者及び起業家の年齢別構成比



資料：総務省「就業構造基本調査」再編加工

- (注) 1. ここでいう「起業希望者」とは、有業者の転職希望者のうち、「自分で事業を起こしたい」、又は、無業者のうち、「自分で事業を起こしたい」と回答した者をいう。
2. ここでいう「起業家」とは、過去1年間に職を変えた又は新たに職についた者のうち、現在は自営業主（内職者を除く）となっている者をいう。

起業のパターン



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」（2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）
 (注)「その他」は表示していない。

シニア起業家の傾向

- ①蓄積がある（ノウハウ、人脈、資金等）。
- ②時間的余裕がある（退職等が契機）。
- ③大きな成功 < やりがい、社会への恩返し

創業支援で警戒すべき3タイプ

(創業支援に熱心なある信金の審査部長の話)

①現場を任せきり

②独身

大切なのは「諦めないこと」

③シニア

4. 創業と相談

創業支援機関

- ①民間金融機関
- ②日本政策金融公庫
- ③信用保証協会
- ④地方自治体
- ⑤商工会議所・商工会、業界団体
- ⑥ドリームゲート、よろず支援拠点
- ⑦税理士・会計士、中小企業診断士、
- ⑧経営コンサルタント、創業支援事業者 等々

創業準備のために相談した先

	相談した先		有益だった		②／①
	人数①	選択率	人数②	選択率	
税理士・公認会計士	364	38.9%	318	39.1%	87.4%
同業者団体や他の経営者	334	35.7%	280	34.4%	83.8%
日本政策金融公庫（旧国民生活金融公庫等含む）	263	28.1%	177	21.7%	67.3%
民間金融機関（仕事や生活で利用していた先）	252	26.9%	190	23.3%	75.4%
民間金融機関（利用経験のない先）	169	18.1%	129	15.8%	76.3%
信用保証協会	149	15.9%	164	20.1%	110.1%
商工会議所・商工会	129	13.8%	90	11.1%	69.8%
相談先はなかった／有益な相談先はなかった	126	13.5%	98	12.0%	77.8%
その他	78	8.3%	62	7.6%	79.5%
自治体および公的な創業支援機関	37	4.0%	24	2.9%	64.9%
人数	936		814		

雇用成長別事業計画策定方法

	成長A	横ばい	減少B	A-B
1. 創業セミナーなどで勉強した	12.6%	8.9%	15.8%	-3.2
2. 本を読むなどの勉強をした	29.9%	31.5%	31.6%	-1.7
3. 自治体や公的な創業支援機関などの支援を受けた	3.5%	4.7%	15.8%	-12.3
4. 先輩経営者などの支援を受けた	27.6%	24.4%	15.8%	11.8
5. 金融機関の支援を受けた	17.3%	23.3%	26.3%	-9.0
6. 税理士・公認会計士の支援を受けた	30.7%	29.5%	31.6%	-0.9
7. 中小企業診断士の支援を受けた	2.4%	2.2%	5.3%	-2.9
8. 商工会議所等の支援を受けた	7.1%	8.2%	5.3%	1.8
9. その他からの支援を受けた	11.0%	7.5%	10.5%	0.5
10. 特別な支援は受けなかった	13.8%	16.2%	21.1%	-7.3

(資料) 愛知県信用保証協会創業アンケート

5. 廃業と創業

休廃業・解散の動向

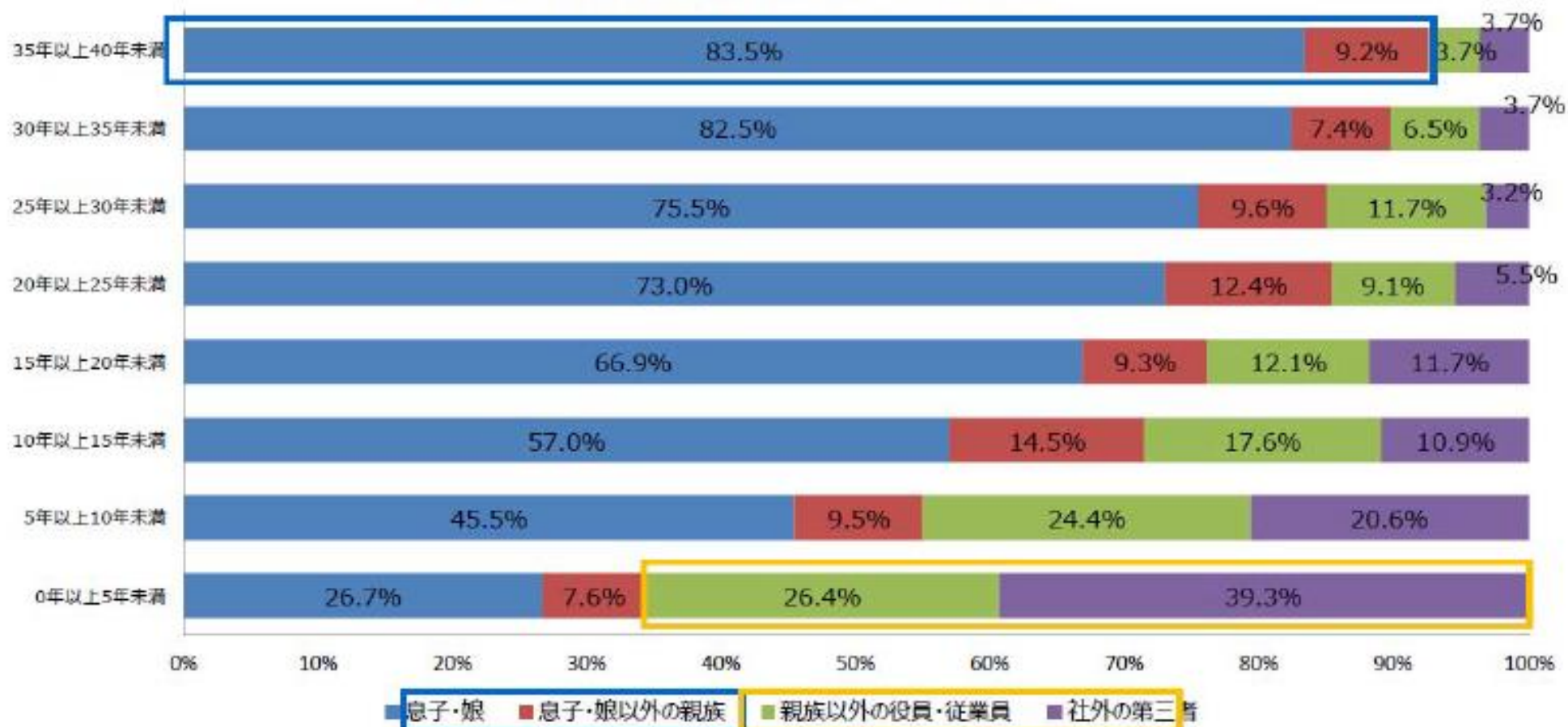


休廃業・解散 倒産件数 年次推移(単位:件)

年	休廃業・解散	前年比	倒産	前年比
2013	34,800	13.68%	10,855	▲10.47%
2014	33,475	▲3.81%	9,731	▲10.35%
2015	37,548	12.17%	8,812	▲9.44%
2016	41,162	9.63%	8,446	▲4.15%
2017	40,909	▲0.61%	8,405	▲0.49%
2018	46,724	14.21%	8,235	▲2.02%

第三者承継の増加

経営者の在任期間別の現経営者と先代経営者との関係

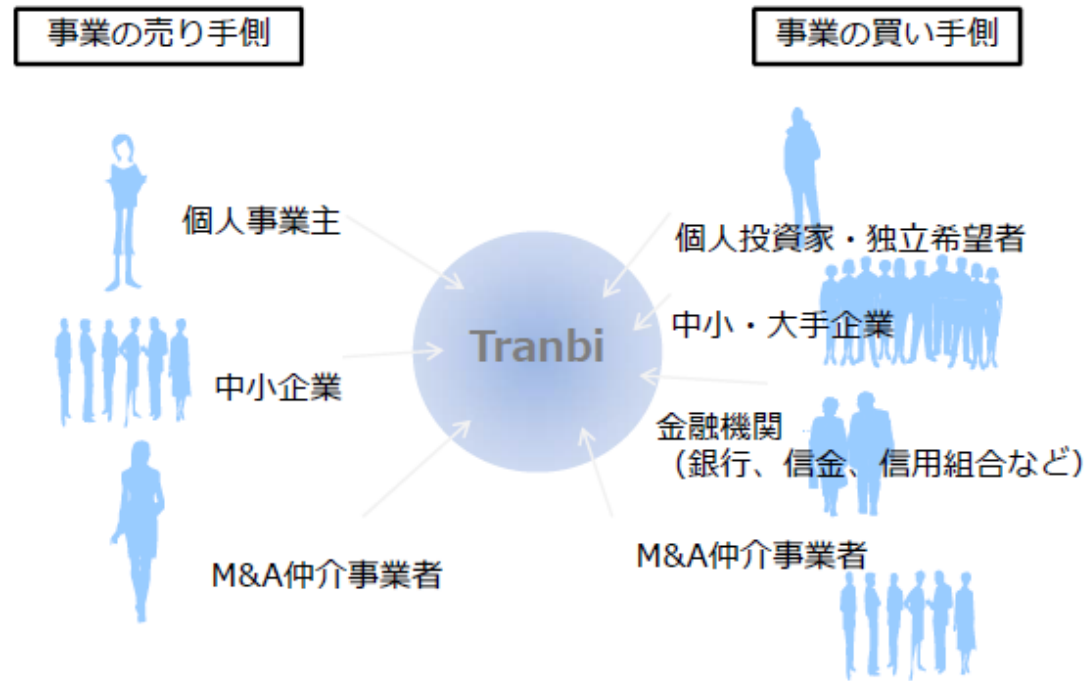


(出典) 中小企業庁委託「中小企業の資金調達に関する調査」
(2015年12月、みずほ総合研究所(株)) (再編・加工)

(資料) 日本銀行金融高度化センター地域ワークショップ資料抜粋

小規模・零細企業のM & A ①

M&Aのオープンプラットフォーム トランビ



売り手

- 自分で案件掲載
- 規模・業種の制限なし
- 利用料無料
- 平均9社買い手が見つかる

買い手

- 自分で直接交渉可能
- 毎日新しい案件の連絡がくる
- 100万円の案件も買える
- 多角化、新規事業を買って挑戦できる

小規模・零細企業のM & A ②

成約実績のご紹介

事例：【売上600万円の学習塾の譲渡】

- 年間売上600万円の学習塾を個人事業として経営
- 他の事業で忙しくなられたオーナー様がトランビに相談、トランビに案件を掲載
- 7社から買収の連絡あり
- 最終的に買われたのは同じく個人の方
- 譲渡金額は250万円
- スキーム：事業譲渡
- 交渉期間：5カ月



事例：【法人が500万円でウェブサービスを購入】

- 印刷会社がアルバム販売通販サイトを買収
- 金額は500万円
- 面談1回
- スキーム：事業譲渡
- 交渉期間：1カ月



以上です

ご清聴ありがとうございました

本資料に関する照会は、以下までお願いします。

株式会社金融経営研究所

山口省蔵

〒1510051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-30-9Kビル

メアド：shozo@kinken.biz

電話：0353856216

金融経営研究所 <https://kinken.biz/>

熱い金融マン協会 <https://atsukin.kinken.biz/>