

創業企業の資金繰りの課題

山口 省 蔵
(株式会社金融経営研究所)
所 長



1. 創業当初における公的支援の充実

前職の日本銀行時代に、金融機関による創業支援を推進する仕事をしてきた。金融機関による支援なので、創業融資への取組みがテーマの一つとなる。調べてみてわかったのであるが、日本の創業企業は、創業時の外部資金調達意外とできている。

日本においては、創業企業に対する公的金融が手厚い。これまで創業企業が資金調達で最も頼ってきたのは、日本政策金融公庫だった。また、信用保証協会の創業保証がある。

これに加えて、創業企業が活用できる補助金がたくさんある。日本銀行で創業支援のセミナーを開催する際に、私は、「創業企業が活用できる補助金の一覧を1、2ページで作って、説明資料に載せよう」とスタッフに提案したものの、スタッフから「補助金一覧の資料作成は無理」と言われた。活用可能な補助金の種類が多すぎて、1、2ページにはとても掲載できなかつたからである。創業期で活用できる補助金は、業種別にあるほか、分野ごとにもある。新技術に関するもののほか、雇用関係などではたくさんの補助金がある。それが、国だけではなく、県や市といった自治体レベルでもあるのだ。種類が多いので、専門の検索サイトで自分の会社が対象になるものを探す、のが普通で、一覧にしたなら何ページにもなってしまう。

2. 創業後しばらく経った時期の資金繰り

資金繰り、資金調達の苦勞については、多くの企業が、創業後半年～3年以内を中心に「資金繰りが厳しくなった」としている(図表1)。すなわち、日本では、創業企業の資金繰りに課題がある時期は、創業当初というよりは、「創業後しばらく経った時期」ということが分かる。

創業期の企業における「資金繰りが苦しくなったときの対応」のトップ3は、「自己資金の追加投入」、「販売拡大の努力」、「経費の削減」といった自社の努力によるものである(図表2)。外部資金調達は4位以下であり、日本政策金融公庫や信用保証協会に頼らない純粋な民間金融機関からの借入は、約1割(10社に1社)しかない。

1999年に金融検査マニュアルが導入された後、日本の金融機関の全てが財務情報を活用した企業格付とそれに基づく審査の仕組みを導入し、定着させていった。これによって、日本の金融機関の殆どで、財務実績を重視する企業評価が定着した。これ自体が、財務実績が乏しい創業企業にとって不利な流れであった。

(図表1) 資金繰りが厳しくなった創業からの時期

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%

(資料)愛知県信用保証協会創業アンケート

(図表2) 資金繰りが苦しくなったときの対応

	選択率
自分や家族の資金を追加投入	51.0%
販売拡大の努力	46.0%
経費の削減、事業の縮小	35.1%
金融機関からの信用保証付きの借入	29.1%
日本政策金融公庫からの借入	15.9%
その他の対策	13.5%
金融機関からの信用保証の付かない借入	10.9%

(資料)愛知県信用保証協会創業アンケート

また、金融庁の検査において、短期融資の継続に関しては、正常運転資金であることが説明できない限り、返済猶予をしている不良債権とみなされるようになった。これに対し、金融機関の殆どが、運転資金の実質的な内容を吟味するよりも、短期の貸付を長期の証書貸付（定期的な約定弁済が行われる）に切り替える、手間いらずの不良債権回避策を選んだ。この長期運転資金貸出に信用保証協会の保証を付けてしまえば、殆どの金融機関が、債務者である企業が「返せない」と言ってこない限り、短期の運転資金の内容についてモニタリングなどしなくなった。そんなことに手間をかけているのであれば、新規開拓に注力する方がいい、と考えられたからである。

創業してから、半年～3年というのは、事業が軌道に乗り始めていれば、運転資金需要が拡大する時期でもある。金融機関側では、財務実績に頼らず、運転資金の中身を見極め、融資を判断する、といった対応が必要なのであるが、そうした対応は忘れられてしまっていた。

3. 金融機関の姿勢の変化

今、金融界では、従来の財務を重視して画一的に企業を評価するのとは逆の流れが広がっている。

金融庁は、企業評価の画一化につながった金融検査マニュアルの廃止を打ち出している。また、金融機関では、担保や保証に過度に依存せず、財務情報以外の情報も活用して企業の実態を見極める「事業性評価」の取組みが拡大しつつある。さらに、長引く金融緩和政策の中で、低利鞘に苦しむ地域金融機関では、新たな資金需要の発掘に積極的になっている。これらの動きに伴い、金融機関における創業支援の機運は高まってきた。

数年前から、創業企業の資金調達環境の流れが変わったのである。創業企業には、自社の事業の計画と資金需要の背景をしっかりと金融機関に説明することを勧めたい。多くの金融機関にアプローチすれば、わかってくれる人が必ずいる世の中になったはずである。

本稿でも活用した愛知県信用保証協会のアンケートをベースにした創業支援の分析については、共著となる「信用保証制度を活用した創業支援」（家森信善編、中央経済社、2019年7月発行）にその詳細を書いているので、参照されたい。