

SCBSHINKIN
CENTRAL
BANK**ベンチャービジネス情報****NO. 14****(2003.3.26)****信金中央金庫**

SCB

総合研究所〒104-0031 東京都中央区京橋 3-8-1
TEL.03-3563-7539 FAX.03-3563-7551

創業支援を巡る最近の動向

～ “普通の創業” のすそ野拡大で信用金庫の活躍機会も増大へ～

(要旨)

1. 開廃業率の逆転は現在も継続の公算

90年代以降の開廃業率の逆転（開業率が廃業率を下回る）が指摘されて以来、既に約10年が経過し、経済社会に蔓延する閉塞感は深刻の度合いを増している。2000年前後には一部IT関係者を中心に創業気運の高まりもみられたが、その後の“ネット・バブル崩壊”で気運は後退、開廃業率逆転という状況は現在も解消されていないと推察される。

2. 重要性が再認識され始めた“普通の創業”

「失われた10年」の中で閉塞感や先行き不安感はやや“日常の姿”となりつつあるが、これを受けて次代を担うべき“創業予備軍”の価値観も、成長・拡大・規模重視から生きがい・自分らしさ重視へ大きく変質している。こうした新しい価値観に基づく創業の多くは日常ごく普通にみられる業種・業態の中ですそ野を広げながら展開されていこう。すでに“普通の創業”の重要性を再認識する動きは、各方面でみられる。

3. 政府の中小企業関連施策もこれまで以上に創業支援に軸足

こうした流れの中で2001年6月に打ち出された政府の「開業創業倍増プログラム」に沿って、中小企業関連施策もこれまで以上に創業支援に軸足が移りつつある。たとえば、資本金1円でも会社設立を可能とする「中小企業挑戦支援法」の制定（2003年2月施行）など、創業時の資金面での困難性を解消するような創業支援策が次々と実施されている。

4. 着実に広がりをもせる信用金庫による創業支援の動き

創業時の融資についてはその判断においては実績がないだけに難しさを伴う。しかし、最近では地域経済活性化への貢献も視野に入れながら創業支援活動等をより積極的に行う信用金庫の動きが着実に広がっており、注目度も高まりつつある。

5. “普通の創業”のすそ野拡大で信用金庫の活躍機会も一段と増大へ

創業を巡る環境整備面では、創業しやすい社会風土作りなど、まだまだ克服すべき課題も少なくない。ただ、日常生活の身近なところで起こる“普通の創業”は、雇用創造や地域経済社会構造変革の一翼を担うものとして今後も重要な役割を果たすことは間違いない。このため、地域に密着する信用金庫にはより内容の濃い支援が求められよう。

はじめに

バブル崩壊以降の景気低迷長期化で、経済社会に蔓延する閉塞感は、開廃業率の逆転（開業率<廃業率）という実態に象徴的に現れている。「支援ブーム」と揶揄されてきた90年代半ば以降の「第3次ベンチャービジネスブーム」も、支援すべき新しい企業が見つからない（＝創業活動低迷？）という現実と直面し、現在に至ってはもはやその様相を失いつつある。

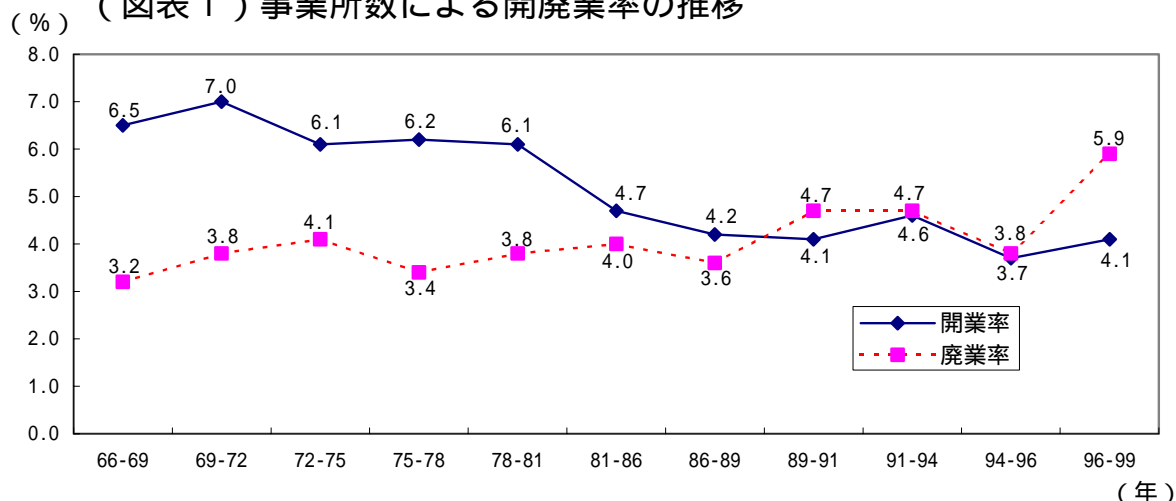
こうしたなかで、近年、「創業」そのものにあらためて着目し、これを本格的に支援しようという動きがこれまでになく活発化してきている。例えば、「中小企業白書（2002年版）」では「まちの起業家」と経済活性化の関連が指摘され、中小企業政策の流れもこれまで以上に創業促進に軸足が置かれつつある。またこうしたなかで、民間レベルでも様々な創業にまつわる動きが出てきている。本稿では、最近のこうした創業支援の動きにあらためて着目してみた。

なお、本題に入る前に「創業」という表現について整理しておきたい。すなわち、本稿では「創業」を「個人が新たに独立して事業を始めること」と広く捉え、いわゆる「のれんわけ」や「社内ベンチャーからの分離・独立」なども含めて「創業」という表現を用いることとする。

1. 開廃業率の逆転は現在も継続の公算

バブル崩壊以降のわが国経済社会のダイナミズム喪失を象徴するもののひとつとして「開廃業率の逆転」が指摘されてから、既に約10年が経過した。すなわち、事業所数から見たわが国の開廃業率をみると、90年代以降、開業率が廃業率を下回る状況が続いている（図表1）。直近の96～99年のデータでは、開業率の4.1%に対し廃業率は5.9%と、事業所数の“純減傾向”が鮮明化してきており、経済社会に蔓延する閉塞感は、ここへきて深刻の度合いを増している。また、開廃業率の水準を都道府県別にみると、地

（図表1）事業所数による開廃業率の推移



（備考）1. 開廃業率 = 各機関の年平均開廃業事業所数 ÷ 各期間初年の事業所数
2. 中小企業庁資料より作成

方部ほど総じて開業率・廃業率とも低調な水準にあり、経済社会の新陳代謝の停滞が地方部ほど深刻な問題となっている現状がうかがえる（図表2）。

（図表2）都道府県別の開廃業率（96 - 99年）

（単位：％）

	開業率	廃業率		開業率	廃業率		開業率	廃業率		開業率	廃業率
全国	4.1	5.9	千葉県	4.3	5.9	三重県	3.3	4.9	徳島県	3.1	4.4
北海道	4.6	6.6	東京都	5.1	7.3	滋賀県	4.2	5.2	香川県	3.5	5.4
青森県	3.7	5.4	神奈川県	4.8	6.4	京都府	3.6	5.5	愛媛県	4.1	5.4
岩手県	3.5	4.9	新潟県	3.3	4.8	大阪府	4.5	7.1	高知県	4.2	5.7
宮城県	4.4	6.2	富山県	3.3	4.8	兵庫県	4.6	6.1	福岡県	4.9	6.6
秋田県	3.5	5.3	石川県	3.4	5.4	奈良県	3.4	4.9	佐賀県	3.8	5.4
山形県	3.2	4.6	福井県	3.1	4.6	和歌山県	2.8	5.3	長崎県	4.1	5.5
福島県	3.4	5.2	山梨県	2.9	4.7	鳥取県	3.7	5.8	熊本県	3.9	5.5
茨城県	3.4	4.8	長野県	3.4	4.8	島根県	3.2	4.5	大分県	4.3	5.9
栃木県	3.7	5.3	岐阜県	3.4	4.8	岡山県	3.7	5.8	宮崎県	4.4	6.0
群馬県	3.0	4.9	静岡県	3.6	5.4	広島県	4.0	6.1	鹿児島県	3.6	5.6
埼玉県	4.4	5.8	愛知県	4.0	5.4	山口県	3.7	5.6	沖縄県	6.3	7.8

（備考）1.開業率が全国平均を下回るケースと、廃業率が全国平均を上回るケースは網掛けで表記
 2.「新陳代謝」という視点から、開業率・廃業率ともに全国平均を上回る（＝新陳代謝が活発）地区には 印を、ともに全国平均を下回る（＝新陳代謝が不活発）地区には 印を付した
 3.国民生活金融公庫総合研究所「新規開業白書（2002年版）」をもとに信金中央金庫総合研究所で再編加工

こうした状況を受けて、90年代半ば以降の「第3次ベンチャービジネスブーム」においては、バブル崩壊以降の経済社会の閉塞感を打破していくための存在として、成長・拡大指向の“ベンチャー企業”を支援しようという動きが官民を挙げて急速に活発化した。具体的には、新興株式市場の創設などを通じた株式上場基準の大幅緩和、ストック・オプションの利用促進、都道府県単位のベンチャー財団等を通じた投資促進など、将来の「株式上場」を視野に入れた急成長ベンチャー企業を、主として“直接金融”を通じて支援することにより、経済活性化の起爆剤にしていこうという機運が90年代半ばから急速に高まっていた。

こうしたなかで、2000年ごろにかけて一部のIT（情報通信技術）系のベンチャー企業が“時代の寵児”としてもはやされたこともあり、近い将来の株式上場を標榜するこれらの新興企業に対し、実態を大きく超越した支援（主としてベンチャーキャピタル等による投資資金）が集中した。その結果、未公開IT関連企業の株価が高水準となるなどの“ITバブル”あるいは“ネット・バブル”ともいうべき現象がみられるようになった。こうした状況下、都市部のIT関係者の一部に「創業」にチャレンジしようという気運が伝播、“ITバブル”に拍車をかけた。

しかし、その後の株式市場の低迷に加えて、これら新興IT企業の収益モデルの多くが脆弱極まりないものであったことなどが次第に明らかとなるに及び、21世紀に入り“ネット・バブルの崩壊”ともいうべき局面に転じたことは記憶に新しい。また、当時の「創業」に対するインセンティブが、どちらかといえば「将来の株式上場」＝「一獲千金（保有株式価値の上昇）」に重点が置かれていたことなどもあり、一部に芽生えつつあった「創業」の機運は、“ネット・バブルの崩壊”によって後退を余儀なくされる結果となり

現在に至っている。現時点で2000年以降の開廃業率は明らかになっていないものの、足元の厳しい経済情勢等を勘案すると、「開廃業率の逆転」（開業率<廃業率）という状況は現在も解消していないものと推定される。

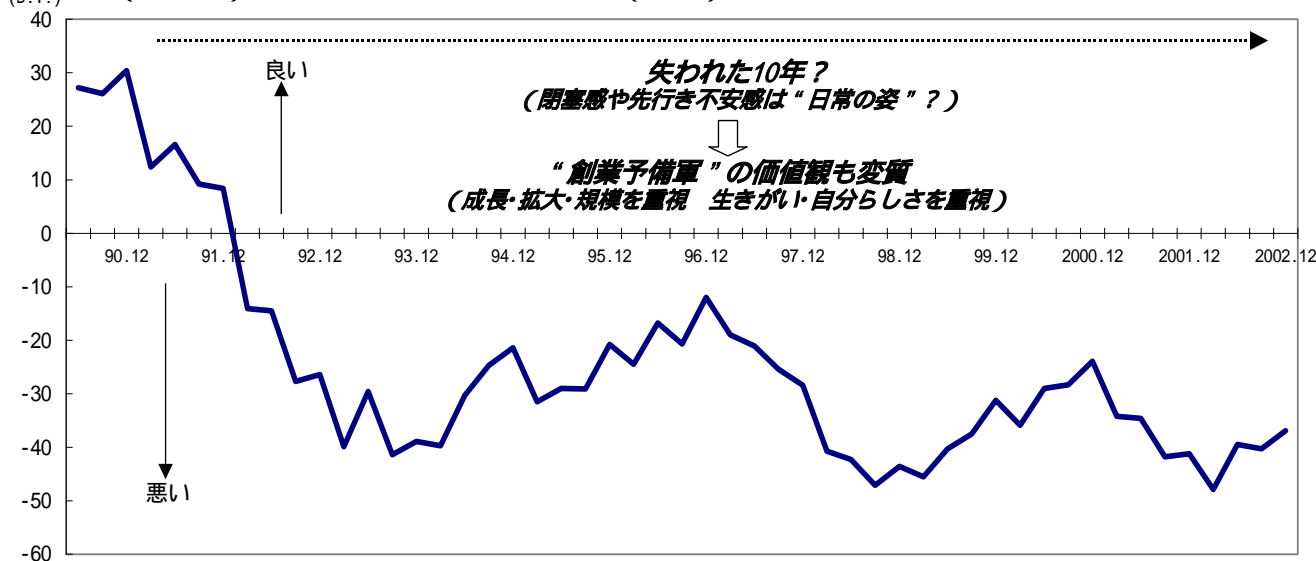
なお、“ネット・バブルの崩壊”は、「創業」のインセンティブとしての「一獲千金」政策の限界、すなわち「第3次ベンチャービジネスブーム」以降に展開されてきた成長企業支援に重点を置いた政策のみでは、すそ野の広い創業活動のインセンティブとして機能していくには限界があったこと（「一獲千金」政策は支援者側にはインセンティブとして過剰に機能する面もあった）を示唆するものであったと考えられる。

2. 重要性が再認識され始めた“普通の創業”

バブル崩壊以降の長期にわたる景気低迷は、しばしば「失われた10年」とも表現される。すなわち、90年代以降のわが国の景況感は回復を実感することなく既に10年以上が経過し、経済社会に広がる閉塞感や先行き不安感はやや“日常の姿”となっているのが実態である（図表3）。とりわけ、「失われた10年」の後半では、大手金融機関等の相次ぐ経営破綻による“大企業神話の崩壊”や、あらゆる経済社会分野にみられる“デフレ現象”など、国民生活全般に“縮減志向”が蔓延している。

つれて、次代を担うべき“創業予備軍”においても、成長・拡大志向が総体としては大きく後退し、このままの状況が続けば将来の上場を目指す急成長ベンチャー企業に遭遇する“確率”は、今後ますます低下していくことが懸念される。

(図表3) 信用金庫取引先企業の景況感(D.I.)の推移

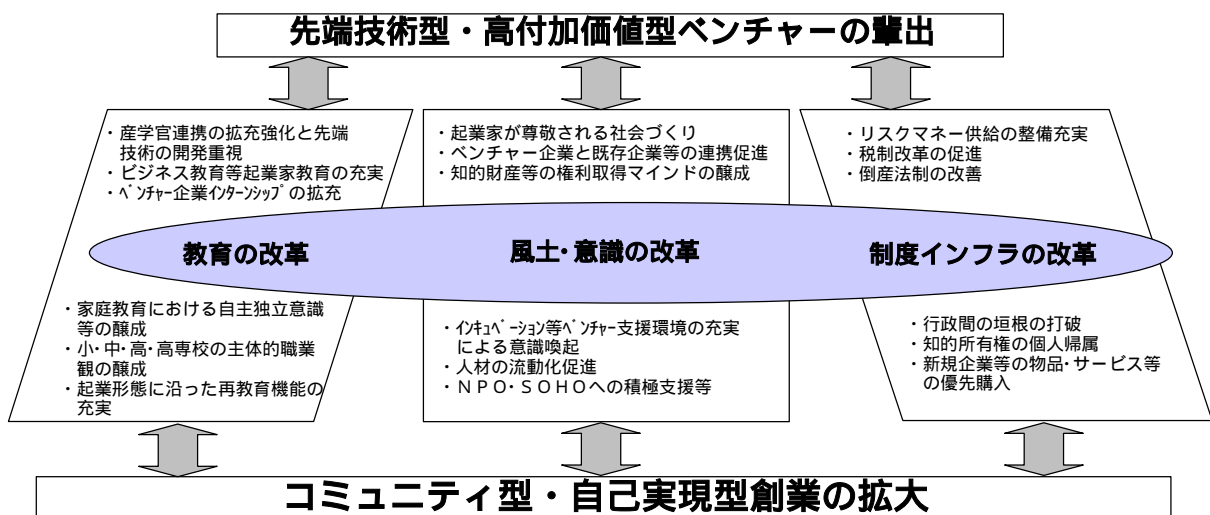


- (備考) 1. 全国各地の信用金庫営業店の調査員による、共通の調査表に基づく聞き取り調査
 2. 標本数は1万6,000企業(回答率は平均約85%)
 3. 信金中央金庫総合研究所「全国中小企業景気動向調査」のデータをもとに作成

しかしその一方で、“創業予備軍”の価値観は、成長・拡大や事業規模よりもむしろ「生きがい」、「自分らしさ」、「存在価値」、「社会貢献」、「自己実現」などを重視する方向へ変質してきているものと推察される。こうした新しい価値観をインセンティブとする創業の場合は、特に規模拡大に固執せず、日常ごく普通にみられる業種・業態の中で展開されていくケースが圧倒的多数を占めるとみられる。これらに基づく“普通の創業”は一見すると地味ではあるが、身近な地域社会の中で遭遇する“確率”や総和としての雇用創出効果等を勘案すれば、すそ野が広く、もたらされる新陳代謝のインパクトは相応に大きいものと推察される。つれて、支援者サイドとしてもこの潮流に的確に対応していくことの重要性を再認識する必要がある。

こうした“普通の創業”の重要性は、既に各方面で指摘されている。たとえば、経済産業省が中心となって各界の有識者で組織している「創業・ベンチャー国民フォーラム」では、『「起業家社会」の実現のために』と題する報告書の中で、今後は『「先端技術型・高付加価値型ベンチャーの輩出」と「コミュニティ型・自己実現型創業の拡大」の双方がイノベーションの持続的推進に不可欠である』といった認識を示している(図表4)。ここでいう前者は、従来同様に急成長ベンチャー企業の支援や、いわゆる「大学発ベンチャー」創出などの重要性を再度強調したものであるが、一方で後者のケースは、まさに前述の“普通の創業”を再認識することの重要性を示唆する部分であると思われる。

(図表4) 創業・ベンチャー国民フォーラムの提言
(「起業家社会」の実現のために ~創業・ベンチャーを経済再生の中核に~)



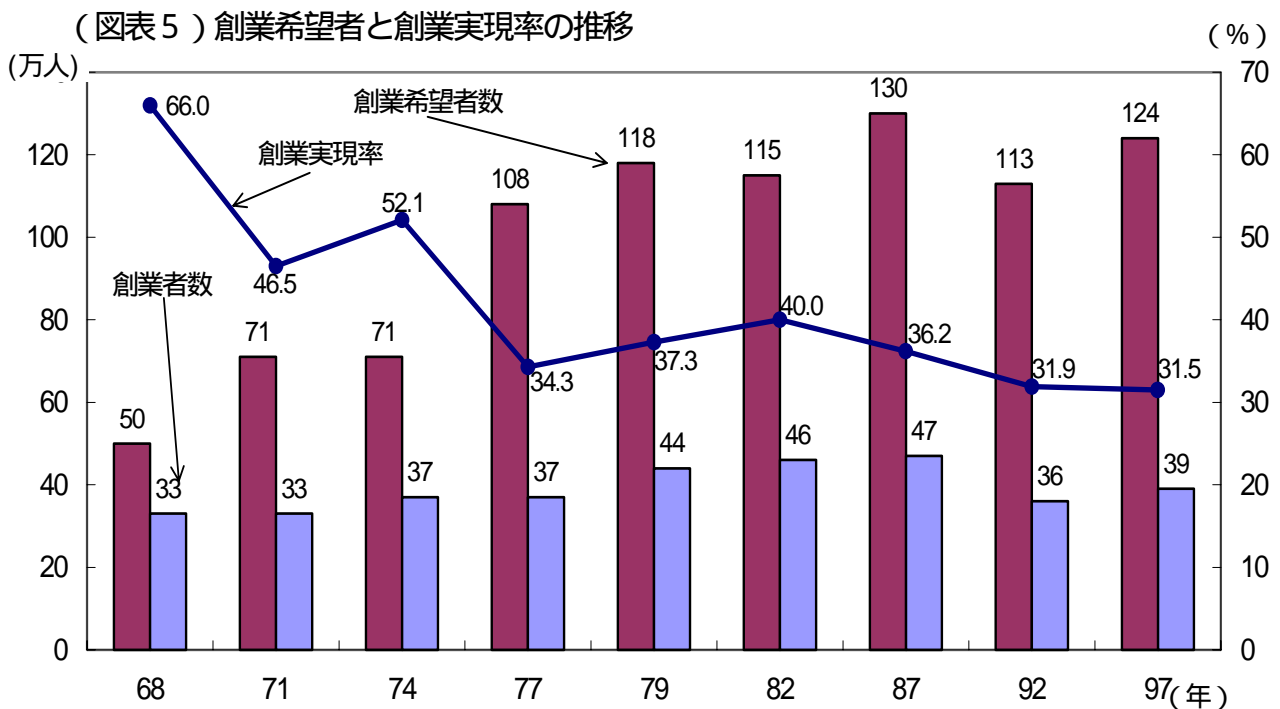
(備考) 創業・ベンチャー国民フォーラム「「起業家社会」の実現のために」(2002年3月8日)より作成

また、2002年版「中小企業白書」においても、その結びのなかで『「まちの起業家」と経済活性化』について言及している。具体的には、『ひとりひとりの「まちの起業家」が成し遂げる雇用創出、イノベーションはささやかなものであるが、これらの総和をみ

るとその役割は非常に大きく、彼らこそが経済構造改革の旗手であるとの認識が（欧米では）普及しつつある』との指摘がなされている。ここでいう「まちの起業家」とは、これまで支援者サイドが必死に探していた急成長ベンチャー企業ではなく、まさに前述してきたような“普通の創業”に該当するものと考えられるが、今後の支援者サイドは、こうしたすそ野の広い“普通の創業”が経済構造改革を成し遂げる原動力にもなりうるものであることを再認識し、これに対応していくことが今求められている。

3. 政府の中小企業施策も創業支援に軸足

総務省の「就業構造基本調査」によると、わが国の「創業希望者数」は、開業率低下が指摘される90年代以降も比較的堅調に推移しており、バブル崩壊以降の開業率の振るわない要因が、創業マインドそのものではなく、むしろ「創業実現率」の低迷にあることをうかがい知ることができる（図表5）。一方、中小企業庁の「創業環境に関する実態調査」では、「自己資金不足」や「創業資金の調達」が創業時の困難性の中でも特に大きなウエイトを占める結果となっており、創業時の資金調達難が「創業実現率」を低下させ、結果的に「開廃業率の逆転」の主要な原因のひとつとなっているものと推察される（図表6）。



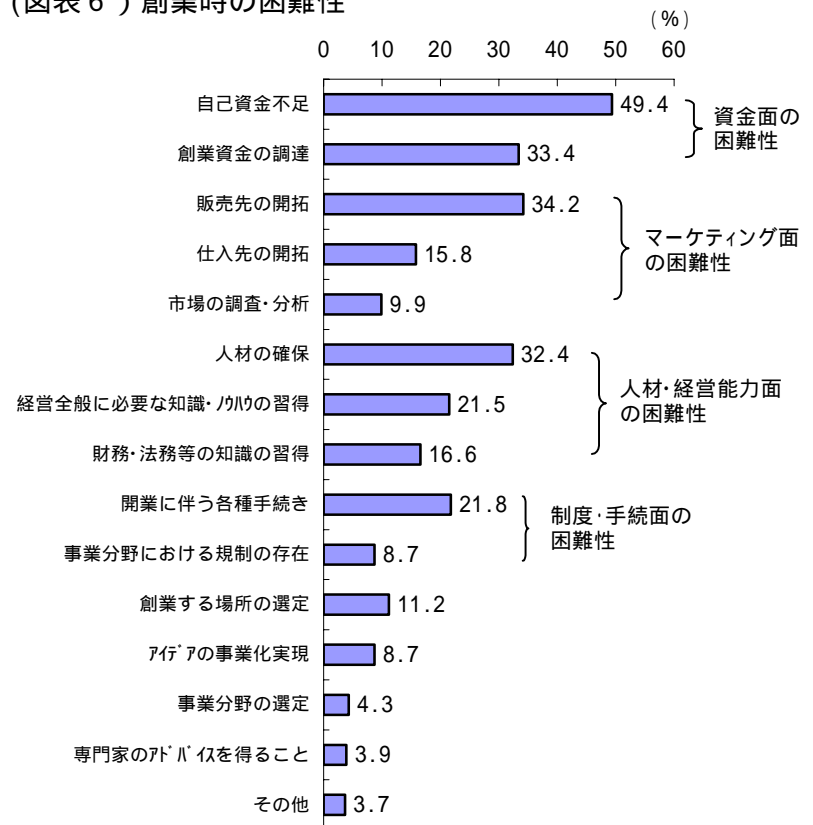
- (備考) 1. 総務省「就業構造基本調査」より作成
 2. 「創業希望者」とは有業者（雇用者、自営業者、家族従業者を含む）の転職希望者の中で「自分で事業をしたい」と回答したものを指す
 3. 創業者とは過去1年間に職を変えた、あるいは新たに職に就いた者で現在は自営業種（内職者、農林漁業事業者を含む）となっている者を指す
 4. 創業実現率 = 創業者数 / 創業希望者数 × 100 (%)

こうした状況のなか、政府は「産業構造改革・雇用対策本部 中間とりまとめ（2001年6月）」の中の「開業創業倍増プログラム」で、新市場や雇用の創出へ向けて創業支援に軸足を移した政策を拡充強化していく方針をこれまで以上に明確に打ち出した。具体的には、現状18万社程度にとどまっている開業数を5年間で倍増させることを目標とし、「大学発ベンチャー1000社」体制の構築や、人材確保・形成、資金調達、経営資源の有効活用などの環境整備へ向けて、政府としてさまざまな施策等を講じていく方向性が示されている。

こうした流れを受けて、既に各種の創業支援策が順次具体化していることは周知のとおりである。

なかでも、創業時の困難性が指摘されている資金面での具体的な施策としては、従来からの創業者向け信用保証制度による無担保保証枠創設・拡充（新事業創出促進法、産業活力再生特別措置法）に加えて、最近では、国民生活金融公庫における「新創業融資制度」の創設・拡充（図表7、無担保・無保証人で最大550万

（図表6）創業時の困難性



（備考）1．中小企業庁「創業環境に関する実態調査」（2001年12月）
2．複数回答のため合計は100を超える

（図表7）国民生活金融公庫の「新創業融資制度」（2002年1月～）の概要
（新規開業支援資金等における保証人徴求特例）

この制度は、新規開業者の事業計画（ビジネスプラン）を迅速に審査し、無担保・無保証（法人の場合、代表者の保証も不要）で融資する制度です。

【対象となる中小企業者】次のいずれかに該当する方。

（1）雇用（パートも含む）創出を伴う事業を始められる方。

（2）技術やサービス等に工夫を加え、多様なニーズに対応できる事業を始められる方。

（3）上記（1）または（2）のいずれかにより開業された方で、税務申告を2期終えていない方

上記以外でも勤務経験などによって、お取り扱いできる場合もあります。

【貸付限度額】 550万円

【貸付期間】 運転資金5年以内、設備資金7年以内（うち据置期間は6ヵ月以内）

【貸付利率】 基準金利+1.0%

【貸付条件】 無担保、無保証人（法人の場合、代表者の保証も不要）

開業資金総額の50%以上の自己資金が確認できること

【取扱金融機関】 国民生活金融公庫、沖縄振興開発金融公庫

（備考）平成14年度版中小企業庁リーフレットNo.3「中小企業金融対策のご案内」をもとに信金中央金庫総合研究所作成

円まで融資)、「中小企業挑戦支援法」の制定による最低資本金規制の大幅緩和(図表8、2003年2月より施行、資本金1円でも会社設立が可能に)など、困難性を直接的に解消するための創業促進施策が次々と実施されている。

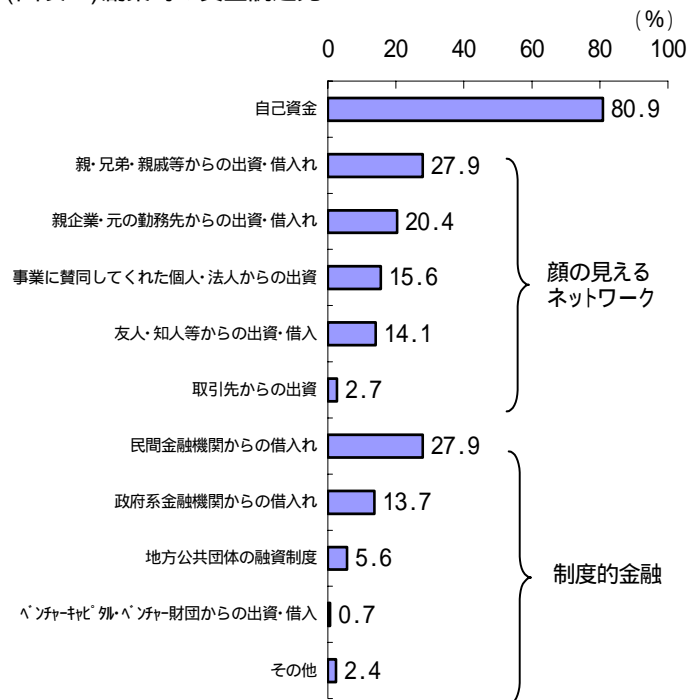
(図表8) 中小企業挑戦支援法(中小企業等が行う新たな事業活動の促進のための中小企業等協同組合法等の一部を改正する法律)の概要(抜粋)

<p>1. 株式会社、有限会社の最低資本金等の商法上の規制に関する特例(新事業創出促進法の一部改正) 商法の最低資本金規制に係る特例を設け、新たに創業する者について、株式会社の場合は1000万円、有限会社の場合は300万円という最低資本金規制の適用を受けない会社設立を認めるとともに、設立後5年間は当該規制を適用しない。</p> <p>2. 企業組合の組合員要件、従事比率・組合員比率要件の緩和(中小企業等協同組合法の一部改正) 最低資本金がなく、有限責任の下で法人格が得られる企業組合制度について、企業や有限責任組合の参加を認め、また、従事比率(実際に仕事に従事しなければならない組合員の比率(現行:2/3))及び組合員比率(従業員中の組合員の比率(現行:1/2))の規制を緩和する。</p> <p>3. 有限責任組合の投資手法、投資対象の拡大(中小企業等投資事業有限責任組合法の一部改正) 投資ファンド(有限責任組合)の投資対象を、従来の株式会社から有限会社や企業組合にも拡大するとともに、有限責任組合の投資事業の範囲について、従来の株式投資に加え、中小企業が営む事業から生ずる収益の分配を受けるための投資(信託受益権取得等のプロジェクトファイナンス)も可能とするようにする。</p>
--

(備考) 経済産業省の資料をもとに信金中央金庫総合研究所作成

ちなみに、創業時にかかる総費用は平均1,500万円程度といわれるが、これらは自己資金もしくは親戚・知人、親会社などの「顔の見えるネットワーク」によって大半をまかなわざるをえないのが実態となっている(図表9)。それだけに、前述したような創業時の資金面を直接的に支援する創業促進制度は、自己資金不足に悩む多くの“創業予備軍”のチャレンジ精神を喚起し、その実現を円滑化していく役割を果たすものと期待される。

(図表9) 創業時の資金調達先



(備考) 1. 中小企業庁「創業環境に関する実態調査」(2001年12月)
 2. 複数回答のため合計は100を超える

なお、こうした創業支援策は、国ばかりでなく全国の地方自治体や商工団体、あるいは一部民間企業でも順次具体化しており、「第3次ベンチャービジネスブーム」とは明らかに異なるすそ野の広い動きである。

4. 着実に広がりをみせる信用金庫による創業支援の動き

民間の金融機関は、創業という局面では実績のない中での融資となる場合が多いため、どちらかといえば慎重に対応しているのが一般的である。このため、創業時の融資申込み等に対してもこれまでは自治体の制度融資や信用保証協会の活用などを前提として対応するケースが多かった。ただ、近年では企業育成という金融機関本来の社会的使命に立ち返り、創業時の融資も含めて担保等にとらわれない小口融資の推進に積極的に取り組むケースが着実に増加している。とりわけ、特定の区域を営業地盤とする信用金庫においては、地域経済振興の観点も取り入れながら、特に“創業支援”を前面に打ち出した対応を進めるケースも増えてきており注目される。

たとえば、北海道の十勝地区を営業地盤とする**帯広信用金庫**（本店：北海道帯広市）では、地域経済発展に寄与することなどを目指し2000年4月より「創業者支援制度」を創設、2003年1月までの累計で35件、合計約6億円の創業融資を実行するなど、着実な成果を上げている。融資対象先は無殺菌牛乳製造や移動型動物病院、バリアフリー喫茶店など一部ユニークな業種・業態も含まれるが、基本的には身近な業種・業態の事業者が中心で、事前準備段階での相談から創業後のアフターフォローまで含めて、創業支援の専担者（中小企業診断士2名）が経営者の資質や事業内容等を見極めながらキメ細かく対応している。「経営相談サービス」の一環としても重要な位置付けにある帯広信用金庫の「創業者支援制度」は、地域金融機関の地域貢献活動として全国的にも高い知名度を誇っている。

一方、同じく北海道の道東地区を営業地盤とする**大地みらい信用金庫**（本店：北海道根室市）でも、地域の起業・創業希望者等の支援を目的として、99年4月に営業地域内最大の人口・事業所を擁する釧路市に「起業家支援センター」を発足させ、これまでに200件近くの相談に対応し、30件程度の創業融資を実行した実績を有している。同センターを訪れる相談者の業種・業態は一般の飲食店などの“普通の創業”が大半であるが、相談内容が極めて多方面に及ぶなか、常駐の専担者（中小企業診断士3名）が地元商工団体等とも連携しつつ、創業前の相談から創業後のアフターフォローまでキメ細かく対応している。大地みらい信用金庫の「起業家支援センター」では、既存企業の新分野進出や経営革新などの前向きな活動の支援や、再生支援にも順次活動領域を広げており、地域経済の中に一定の地位を築きつつ現在に至っている。

なお、ここにあげた北海道の2信用金庫のケースは、いずれも経営トップの明確な方針のもとで創業者支援への取り組みを信用金庫内外にわかりやすくPRすることによって、地域内に潜在する“創業予備軍”が自ら足を運びやすい環境づくり、信用金庫の現場職員がキメ細かく創業者支援に取り組むやすい環境づくり、などを実現している

先進事例として注目できよう。

ちなみに北海道地区では、前出の2信用金庫に加え、**札幌信用金庫**(本店：北海道札幌市)、**北海信用金庫**(同 余市町)、**室蘭信用金庫**(同 室蘭市)の5信用金庫で「北海道地区しんきん企業支援研究会」を2003年1月に発足している。創業支援事例等も含めた企業支援活動全般に関する情報交換等を積極的に進めることで、地域の中小企業の活性化や発展へ向けて連携して対応を図るもので、当研究会の今後の動向も注目されるところである。

(図表10)北海道地区しんきん企業支援研究会の概要

<p>【設立目的】 北海道地区における信用金庫取引先である中小企業等の活性化・発展に資するため、中小企業の起業および経営支援に関する事項を研究し、その成果を信用金庫間で共有する</p> <p>【参加信用金庫】(2003年2月現在) 札幌、室蘭、北海、帯広、大地みらい信用金庫</p> <p>【活動内容】 企業支援活動事例の蓄積、例会の開催、活動事例の発表、外部講師による講演、共通課題の調査</p> <p>【事務局】 信金中央金庫北海道支店</p>
--

なお、このほかにも、**湘南信用金庫**(本店：神奈川県横須賀市)が創業初期段階の企業を直接金融(投資)などを通じて支援することを目的に2000年に創設した「しょうなん産学連携事業化支援ファンド」や、**東濃信用金庫**(本店：岐阜県多治見市)が2003年1月に創設した「創業支援制度」と「創業サポートローン」、**多摩中央信用金庫**(本店：東京都立川市)が2003年4月よりスタートさせる創業支援特別融資「ブルーム」など、信用金庫が地域の創業活動を支援する動きは全国的にも着実な広がりを見せている。

“普通の創業”がもたらす経済効果を再認識する動きが注目されるなかで、全国各地の“創業予備軍”にとって身近な金融機関である信用金庫への期待も、今後ますます大きくなっていくものとみられる。

5. “普通の創業”のすそ野拡大で信用金庫の活躍機会も一段と増大へ

90年代後半の「第3次ベンチャービジネスブーム」時における創業は、支援者サイドの過剰な期待感などから新しい急成長ベンチャー企業の誕生を示唆する“非日常的な行為”として捉えられがちであった。実際、創業者がマスコミ等でクローズアップされるような場合でも、「将来は株式公開を目指している」などのコメントが付加されていることが多かったように思われる。

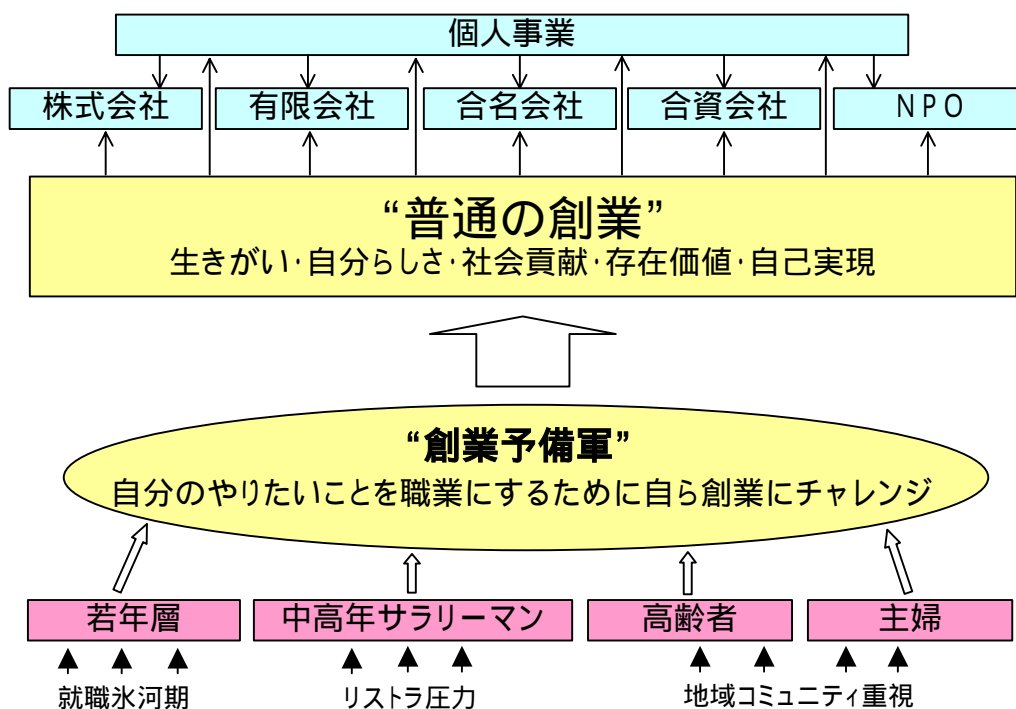
ただ、デフレ不況が長期化の様相をみせるなか、次代を担う若年層から中高年サラリーマンあるいは家庭の主婦に至るまでのあらゆる階層に潜む多くの“創業予備軍”の価値観は、「生きがい」、「自分らしさ」、「社会貢献」、「存在価値」、「自己実現」など、日常生活に密着したものであり、“普通の創業”の重要性が再認識され始めてい

ることは、これまで述べてきたとおりである。

たとえば、現実を目を移すと、就職氷河期にさらされている若年層においては、“大手企業に就職すれば安泰”といった概念は既になくなっており、既存の組織に依存せずに「自分のやりたいことを職業にするために自ら創業にチャレンジする」という選択肢が、これまでの社会通念とはまったく異なる次元の“サクセスストーリー”のひとつとして脚光を浴びつつある。また、リストラ圧力にさらされる中高年サラリーマンなどにおいても、自分の“職業人生”を見つめ直す機会のなかで、“独立創業へのチャレンジ”に新たな活路を見出そうとする動きもこれまで以上に増加していく可能性があるだろう。さらに、高齢者や家庭の主婦などが、地域社会の一員として、育児、介護支援や町おこし、ゴミ問題の解決などを図る“コミュニティビジネス”に取り組んでいくケースも増加している。

創業しやすい社会風土作りなど、まだまだ克服すべき課題も少なくないが、いずれにしても、今後もバイオ、IT分野などを軸とした急成長ベンチャー企業が依然として大きな期待を集めていく一方で、日常生活の身近なところでも起こる“普通の創業”が、個人事業のみならず、株式会社、有限会社、合名会社、合資会社、あるいはNPO（特定非営利活動法人）などのさまざまな事業形態によって誕生し、雇用創造や経済社会構造改革の一翼を担っていくことが期待されていることは間違いない。

(図表11) “普通の創業”を巡る最近の動向



(備考) 信金中央金庫総合研究所作成

なお、こうした“普通の創業”によって誕生する事業者の多くは、株式公開を念頭に置くような急成長ベンチャー企業とは異なり、直接金融によって外部資金を調達することが基本的に困難とみられる。このことから、これら事業者の経営において間接金融（借入金）が果たす役割は依然として大きなものがあると考えられる。ただ、返済義務を負う借入金は、結果的に事業リスク（創業者個人のリスク）を高める要因につながる側面も有している。このことから、創業前後の局面においては、新事業の根幹を成す事業計画書の策定もさることながら、適宜的確な売上予測に基づいた資金計画、収支計画、返済計画などの策定と実行によりリスクを最小化していくことが、事業成功のための重要なポイントのひとつといえる。

こうした一連の創業準備作業に対しては、創業支援策の一環として地方自治体や各地の商工団体、あるいは全国各地に設けられている中小企業支援センター等が専門の相談窓口を設けて対応しているケースが多い。ただ、今後は商店街などの身近な生活シーンの中でも散見されるような“普通の創業”への期待が高まっている点などを考慮すると、全国各地に稠密な店舗網を有する信用金庫の活躍機会も相応に増加していくことが予想される。前述したように、既に一部の先進的な信用金庫が創業支援制度等をスタートさせている状況ではあるが、創業支援が国策としての様相を強めていくなか、「中小企業の総合相談センター」あるいは「地域住民の生活情報センター」として地域経済社会と共存している信用金庫の果たしうる社会的役割は、今後一段と広がっていくことになろう。

おわりに

創業支援を巡る制度インフラ面での環境整備がここへきて大きく進展していることは本稿の中で述べてきたとおりであるが、現実には目を移すと、期待されているほど創業活動が活発化しているとはいえないという実態もあるように思われる。この背景には、長引く景気低迷という外部環境要因もあるとみられるが、本質的には、戦後50年以上に及ぶわが国経済社会の発展過程のなかで形成されてきた、創業しづらい社会風土そのもの（チャレンジ精神軽視、減点主義、根強いブランド信仰、横並び志向、高コスト構造など）に、より根本的な原因が潜んでいるとも考えられる。そうした意味からは、図表4の中で「創業ベンチャー国民フォーラム」が指摘しているように、「教育の改革」や「風土・意識の改革」を通じて、国民の“職業意識”や“人生観”にまで踏み込んだ抜本的な対応が不可欠であることは間違いない。

とはいえ、創業支援の現場の中からは既に「変化の兆候は見えている」といった類の指摘がある。特に、既存のしがらみが少ない若年層や、時間と資金に比較的余裕のある高齢者層、あるいは女性の社会進出が潮流となるなかで社会との接点を求める主婦層など、比較的“身動きのとりやすい層”を中心に、“生きがい”などを求めて具体的行動

を起こすケースが着実に増加しているもようである。こうした“普通の創業”に結びついた行動は、1件1件は“ニュース性”に乏しく日常生活シーンの一部として埋もれがちであり、当事者との直接の接点を数多く持たない限り「変化の兆候」としては実感しづらいものであるとみられる。ただ、「自分のやりたいことを職業にするために自ら創業にチャレンジする」という流れはもはや逆行することのない潮流になり始めていることは間違いないようだ。勤労者層が長引くデフレ不況に翻弄されている間に、変化の兆候は既にいろいろな生活シーンのなかで顕在化しているのかもしれない。

ある調査の中で「親が望む子どもの職業」の第4位に突如「職人（大工など）」が浮上し話題を集めたことがある。“手に職”こそが自らを救うこと、すなわち、“手に職”こそが組織に依存しない自立した社会人になっていくための手段であるという認識が勤労者層の間に急速に広まっていることの表われともみられるが、“手に職”の延長上には究極の自己実現としての独立創業がおぼろげながら見えているという点もまた見逃してはならないポイントといえるであろう。これが最近の靴職人やケーキ職人などの人気化に象徴されるような“手に職”を持ちたい若年層のニーズとマッチして、独立創業をその親が積極的に支援する、という構図ができていく「兆候」だとすれば、「変化の兆候はすでに起きている」という指摘もますます現実性を帯びたものとして受け止めることができよう。

変化の兆候は身近で起こる。それを見逃してはならない。

（鉢嶺 実）

参考文献

中小企業庁「中小企業白書（2002年版）」（2002年5月）
国民生活金融公庫総合研究所「新規開業白書（2002年版）」（2002年7月）
創業ベンチャー国民フォーラム 提言「「起業家社会」の実現のために」（2002年3月）
㈱リクルート「独立事典 02 03（アントレ特別編集）」（2002年8月）

本レポートは、情報提供のみを目的とした標記時点における当研究所の意見です。施策実施等に関する最終決定は、ご自身の判断でなさるようお願いいたします。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資料は作成されていますが、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。

【ベンチャービジネス情報のバックナンバーのご案内】

号 数	題 名	発行年月
No. 1	「投資事業組合」制度改革の動きとベンチャー企業	1998年4月
No. 2	注目される産学連携 ～その現状と問題点～	1998年6月
No. 3	ベンチャー企業の株式公開戦略 ～株式公開基準の見直しで一段と身近な成長戦略のひとつに～	1999年1月
No. 4	ベンチャー企業創出をめぐる現況と問題点 ～新事業創出促進法の制定でベンチャー企業支援は新たな局面へ～	1999年3月
No. 5	ベンチャーキャピタルの現況 ～重要性が高まる「投資」を通じたベンチャー企業の育成支援～	1999年8月
No. 6	新市場創設などで高まる信用金庫顧客の株式公開の可能性 ～信用金庫はいかに対応していくべきか～	2000年4月
No. 7	「ベンチャー企業」評価のポイント ～信用金庫にとって身近な存在：「ベンチャー企業」～	2000年12月
No. 8	地域単位で活動を活発化するIT系ベンチャー企業 ～“都市型産業集積”から“新しいタイプの地場産業”へ～	2001年6月
No. 9	どんな企業が株式上場を果たしているのか（前編） ～2000年に上場を果たした企業群の分析～	2001年9月
No. 10	どんな企業が株式上場を果たしているのか（後編） ～2000年に上場を果たした企業群の分析～	2001年10月
No. 11	信用金庫取引先企業の上場事例 ～2001年新規株式上場企業169社の中の事例から～	2002年3月
No. 12	信用金庫取引先企業の上場事例（続編） ～2001年新規株式上場企業169社の中の事例から～	2002年6月
No. 13	期待が高まる「大学発ベンチャー」 ～経営面や地域活性化などには課題～	2002年12月

*バックナンバーの請求は信金中央金庫営業店にお申しつけください。

ご意見をお聞かせください。

信金中央金庫 総合研究所 行

今回の「ベンチャービジネス情報（No.14）」について

今後、ベンチャービジネス関連分野で取り上げてもらいたいテーマ

信金中央金庫総合研究所に対するご要望

差し支えなければご記入ください。

貴金庫（社）名

ご芳名

年 月 日

ご担当部署・役職名

ご住所

ありがとうございました。信金中央金庫担当者にお渡しいただくか、総合研究所宛ご送付ください。

（〒104-0031 東京都中央区京橋3 - 8 - 1）

（E-mail：s1000790@FaceToFace.ne.jp）

（FAX：03-3563-7551）