

# 成長戦略分野への取組み

## 創業支援への取組み

### 創業企業(創業前及び創業後1年以内)への融資は年間約2万5千先にのびります

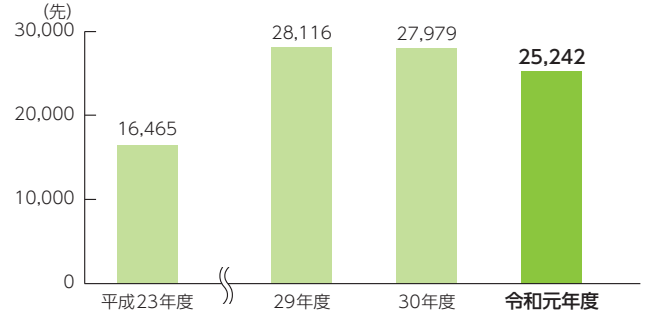
創業前及び創業後間もない方は、営業実績が乏しいなどの理由により資金調達が困難な場合が少なくありません。このような創業企業についても積極的に融資を行っています。また、創業希望者が各地域において、創業支援の情報をワンストップで入手できるように、市区町村、商工会議所・商工会、地域金融機関などの創業支援機関と連携した創業支援ネットワークを全国各地で構築しています。

#### ● 創業企業への融資実績(先数)の推移

令和元年度の創業前及び創業後1年以内の企業への融資実績は25,242先となりました。

創業企業への融資を通して、年間約9万1千人の雇用が創出されたと考えられます。

創業企業(創業前及び創業後1年以内)への融資実績(先数)の推移



#### 【雇用創出効果】

25,242先 × 平均従業者数3.6人(注) = 90,871人

(注)日本公庫「2019年度新規開業実態調査」による創業時点での平均従業者数です。

#### ● 女性・若者・シニア起業家への支援

女性の日常生活のなかで感じた小さな「気づき」をもとにした創業、若者ならではの斬新なアイデアを活かした創業、シニアならではの長年の経験を活かした創業など、経済社会が多様化するなかで、創業の裾野が広がっています。このような女性・若者・シニア起業家の皆さまについても積極的に融資を行っています。

#### 女性・若者・シニア起業家への創業融資実績(先数)

女性層  
令和元年度  
5,513先

若年層(35歳未満)  
令和元年度  
6,954先

シニア層(55歳以上)  
令和元年度  
2,603先

(注)女性の若者層及びシニア層は、女性層ともう一方の層で重複して計上しています。

### 女性起業家への融資事例 ～アパレルを通して「人をデザインする」～

D社は、女性向けの下着やワンピースなどを企画・販売しているアパレル企業。中学生の頃からロリータファッションに興味があった代表者が、オリジナルのタイツを自主作成・販売したことをきっかけに事業を開始。その後、体型にコンプレックスを抱える女性向けの下着ブランドが人気となる。最近ではネット通販での販売に加え、若者向けの商業施設に実店舗をオープンさせるなど順調に事業を拡大している。

当事業は、創業直後の売上増加に伴い、仕入資金や人件費等の運転資金を融資した。



D社のHPより

### 若者起業家への融資事例 ～「どローカルメディア」の情報発信～

E社は、地元の若者をターゲットとして、SNSを活用したネットメディア運営事業を展開。「雑誌やWEBの情報より、地元の若者はTwitterやInstagramにて情報を収集する」という点に着目し、地元の大学生をモデルに採用したカフェの紹介やレジャー情報など、「ローカル」にこだわった情報発信を行っている。

最近では、地元の野球チームからブランディングと学生向けPRを受託し、ビールの売り子とイメージガール隊をプロデュースするなど、新たな事業も展開している。

当事業は、売上が軌道に乗るまでの運転資金と備品購入費用等の設備資金を融資した。



E社のHPより

## シニア起業家への融資事例 ～地域活性化を目的に地元特産品を活用～

F社の代表者が暮らす地域は、果物のビワが特産品。専業主婦であった代表者は、生産者の高齢化を背景に耕作放棄地が増加している現状に危機感を感じ、ビワの果実や葉を使った石鹸やお茶などの加工商品を製造・販売する事業を創業した。創業時に県のビジネスプランコンテストに参加し、賞を受賞。当事業は、民間金融機関と協調し、商品を製造するための材料仕入資金等を融資した。



ビワを活用したF社の商品

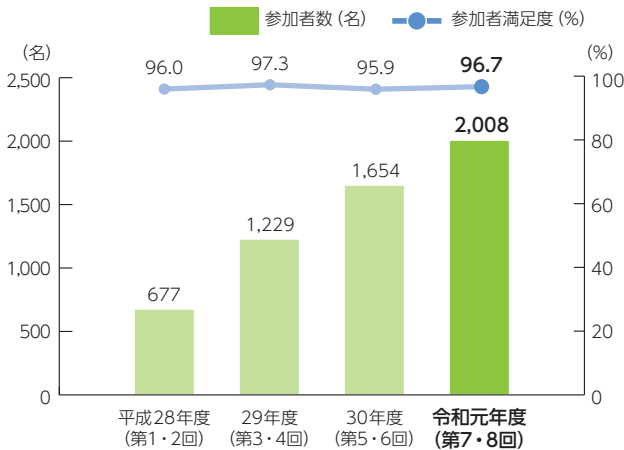
## 女性・若者向け創業相談ウィークの開催

主に女性や若者の潜在的起業家の掘り起こしを通じて、起業家の裾野を広げることを目的とした相談会イベント「女性・若者向け創業相談ウィーク」を、平成28年度から開催しています。

令和元年度は7～8月と10～12月に開催し、2,008名の皆さまにご参加いただきました。

●参加者数と参加者満足度の推移

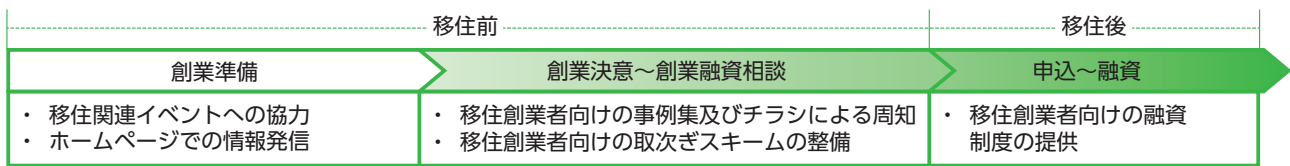
●イベントパンフレット等



## ●移住創業への支援

日本公庫の全国152支店のネットワークを活かし、都市部から地方へ移住して創業を目指す皆さまに対して、移住前から移住後まで起業ステージに応じた支援に取り組んでいます。

### 【公庫の移住創業支援の全体像】



### 【移住創業者向けの取次ぎスキームの概要】



※全国6カ所(札幌・仙台・東京(新宿)・名古屋・大阪・福岡)に設置されたビジネスサポートプラザでは、事前予約制で、中小企業診断士等の担当者による事業計画の策定支援等をじっくりと時間をかけて受けられます。また、東京(新宿)・名古屋・大阪のビジネスサポートプラザでは、移住創業に関する情報提供や移住先支店への相談内容の共有も行っています。

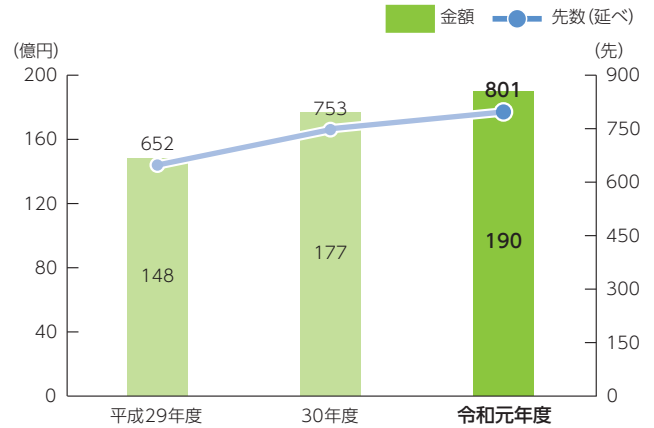
## ● 革新的企業への支援

研究開発型ベンチャー企業など、革新的な技術・ノウハウを持ち、高い成長性が見込まれる小規模事業者の皆さまを積極的に支援しています。

### 「資本性ローン」の融資実績

「資本性ローン」は、期限一括返済や業績に応じた金利設定などに特徴を有しており、金融機関による資産査定上、「借入金」ではなく「自己資本」とみなすことができます。当融資制度を活用し、高い技術力を持ちながら研究開発資金などの負担が大きい企業の皆さまを支援しています。

### 「資本性ローン」の融資実績(累計)の推移



### 「資本性ローン」による融資事例 ～落雷抑制装置の研究開発を支援～

G社は、独自技術に基づく落雷抑制装置を開発・販売するベンチャー企業。従来の避雷針は、1つの電極に雷を誘導する設計になっており、避雷針周辺で電子機器異常などの被害が起きることがあった。同社の「PDCE避雷針」は、雷を誘導するのではなく、電極を2つ取り付けることで落雷そのものの発生を抑制するものである。また、高所作業車に搭載して使用することで、夏場の音楽イベントや花火大会などの大勢の人が集まる場所にも一時的に設置できるようにした。

当事業は、用途の多様化に対応するための研究開発にかかる運転資金を融資した。



G社のPDCE避雷針

## ● 産学連携による大学発のベンチャー企業

革新的な技術は大学の研究室から生まれることも少なくありません。当事業では地域の大学と連携するなどして、大学発ベンチャーへの融資を行っています。

### 高度な技術力を活かした革新的な事業への融資事例 ～開発資金等を支援～

H社は、採血不要の血液検査技術で血中濁度を測定する国立大学発のベンチャー企業。人体に無害な近赤外光を照射し、体内を透過してできた光を分析することで採血なしで濁度を測定できる装置を開発。最適計測部位(腕・胸部など)を装置が知らせるとともに、小型であるため身体に負担をかけずに、気軽に高頻度かつ継続的な検査や計測が可能。

当事業は、同社の高度な技術力、新規性、市場性などに注目し、製品化のための研究開発にかかる運転資金を融資した。



H社の血中濁度測定器。これにより注射針で採血することなく、血液情報が得られる。

## 融資等により企業の成長・発展に貢献しています

平成元年以降(1989年～)に上場した企業のうち、339社が当事業との取引を経て株式を公開しています。

代表的な新興企業向け株式市場であるマザーズに上場している企業のうち、約1/4の企業について取引歴が確認でき、当事業による創業・成長期の企業への支援が一定の成果を生んでいると考えられます。

### 国民生活事業との取引を経て株式公開を果たした企業例

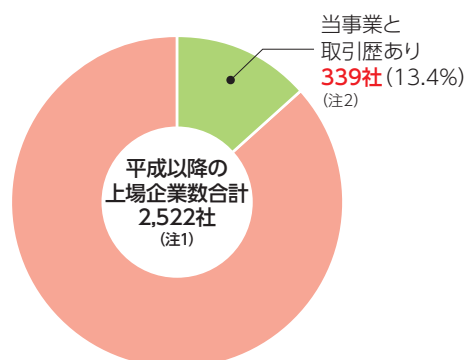
企業名	店舗・ブランド名	設立年	上場年 (注1)	取引所 (注1)
(株)串カツ田中ホールディングス	串カツ田中	2002	2016	東証1部
(株)ホットランド	築地銀だこ	1991	2014	東証1部
(株)ジーンズホールディングス	JINS	1988	2006	東証1部
(株)ビックカメラ	ビックカメラ	1978	2006	東証1部
(株)ペッパーフードサービス	いきなりステーキ	1970	2006	東証1部
テンプスタッフ(株)(注2)	テンプスタッフ	1973	2006	東証1部
ブックオフコーポレーション(株)(注3)	BOOK・OFF	1991	2004	東証1部
(株)ヴィレッジヴァンガードコーポレーション	VILLAGE/VANGUARD	1998	2003	JASDAQ
(株)セリア	Seria	1987	2003	JASDAQ
フューチャー(株)	FUTURE	1989	1999	東証1部

(注1)上場年は初上場の年、取引所は現在上場している主な取引所

(注2)2017年にパーソルテンプスタッフ(株)へ商号変更。現在は、持株会社であるパーソルホールディングス(株)が上場

(注3)現在は、持株会社であるブックオフグループホールディングス(株)が上場

### 当事業と取引歴を有する上場企業(平成以降)



(注1)平成元年以降に各市場に上場した企業のうち、令和2年3月末時点で株式を公開している企業の総数(日本公庫調べ)。

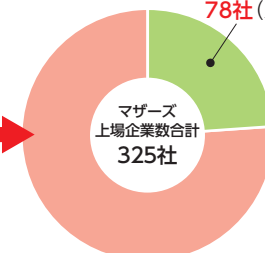
(注2)(注1)のうち、過去に国民生活事業と取引があったことを確認できたもの。

### 当事業と取引歴を有する上場企業(平成以降・市場別詳細)

(単位:社、%)

	上場企業数	うち国民生活事業取引先	各市場におけるシェア
東証1部	1,183	124	10.5
東証2部	260	25	9.6
マザーズ	325	78	24.0
ジャスダック	651	88	13.5
その他	103	24	23.3
合計	2,522	339	13.4

当事業と取引歴あり  
78社(24.0%)



## 若年層の創業マインドを育成しています

若年層の創業マインドの向上を図り、将来的な起業家を育成する取り組みをしています。

### 高校生ビジネスプラン・グランプリの開催

若年層の創業マインドの向上を図るため、「創造力、無限大∞ 高校生ビジネスプラン・グランプリ」を開催しています。令和元年度は7回目の開催となり、409校(前回396校)から3,808件(前回4,359件)の応募がありました。

令和2年1月に行われた最終審査会では、ファイナリスト10組による白熱したプレゼンテーションが繰り広げられ、大阪府立三国丘高等学校の「PeriPeri～もったいないとは言わせない～」がグランプリを獲得しました。グランプリを獲得したプランは、容器の底に残るスティックのりを使い切るため、容器の構造を変えた新型のスティックのりを販売するというプランです。高校生ならではの着眼点で、ビジネスとしての可能性やSDGsの視点を取り入れながら、楽しく使える商品を考案したことが高く評価され受賞に至りました。

また、日本公庫の職員が学校等を訪問し、ビジネスプランの作成をサポートする「出張授業」も実施しています。令和元年度は、延べ353校で実施しました。

公庫はこれからも将来のわが国を支える伸びやかで起業家精神に溢れる人材を育てるお手伝いをしてまいります。

●詳しくは高校生ビジネスプラン・グランプリHPをご覧ください。また、高校生ビジネスプラン・グランプリFacebookページでは最新情報を随時更新しています。

高校生ビジネスプラン・グランプリHP  
(<https://www.jfc.go.jp/n/grandprix/>)



高校生ビジネスプラン・グランプリFacebookページ  
(<https://www.facebook.com/grandprix.jfc/>)



グランプリを受賞した三国丘高等学校の皆さん



出張授業の様子

# 事業再生支援への取組み

## 事業再生を図る小規模事業者の皆さまを支援しています

事業再生に関連する融資制度を通じて、地域金融機関との連携、中小企業再生支援協議会の関与又は民事再生法に基づく再生計画の認可などにより、経営の立て直しを図る皆さまを支援しています。

全国152支店に再生支援専任者を置き、一時的な元金の返済猶予や割賦金の減額など、返済条件の緩和のご相談に柔軟に対応しているほか、経営課題の解決に向けたアドバイスや経営改善計画の策定支援等も実施しています。

### ●「企業再建資金」の融資実績

令和元年度の「企業再建資金」の融資実績は4,430件、436億円となりました。必要な資金を長期返済で融資することで、お客さまの経営改善を支援しています。

「企業再建資金」の融資実績(令和元年度)

	件数	金額
融資実績	4,430件	436億円

### ●「資本性ローン」による支援

財務基盤強化につながる「資本性ローン」を活用し、経営の立て直しを図るお客さまを支援しています。令和元年度における事業再生関連の「資本性ローン」の融資実績は、33件、4億円となりました。

「資本性ローン(再生型)」の融資実績(令和元年度)

	件数	金額
融資実績	33件	4億円

### 「資本性ローン」の概要

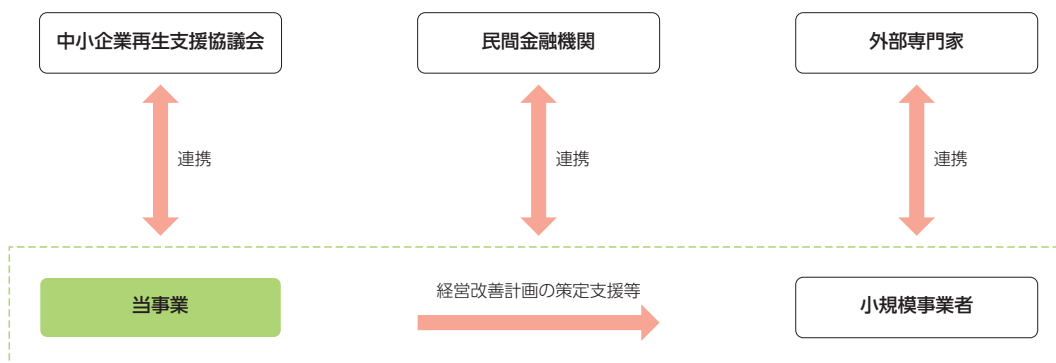
資本性ローンは、経営の立て直しを行う際に必要となる安定資金の確保と同時に、財務基盤の強化を図ることができる制度です。資本性ローンの特徴として、「期限一括返済」、「業績に応じた金利設定」、「金融機関による資産査定上、自己資本とみなすことができる」が上げられます。期限一括返済かつ業績に応じた金利設定のため、月々の資金繰り負担を軽減することができ、業績低迷時には利息負担を減らすことができます。また、本制度による借入は、金融機関による資産査定上自己資本とみなすことができるため<sup>(注)</sup>、金融機関にとっては、借入前より支援しやすい状況になります。

(注) 自己資本とみなせる額は、借入残存期間が5年を経過すると一定の割合で逦減します。

### ●関係機関との連携

地域の中で事業再生を進めるため、民間金融機関、中小企業再生支援協議会及び外部専門家等と連携を強化しています。中小企業再生支援協議会と連携したお客さまの経営改善計画の策定支援や民間金融機関と協調した長期資金の融資などに取組み、関係機関一体となってお客さまの経営改善を支援しています。

#### 関係機関と一体となった事業再生



# 事業承継支援への取組み

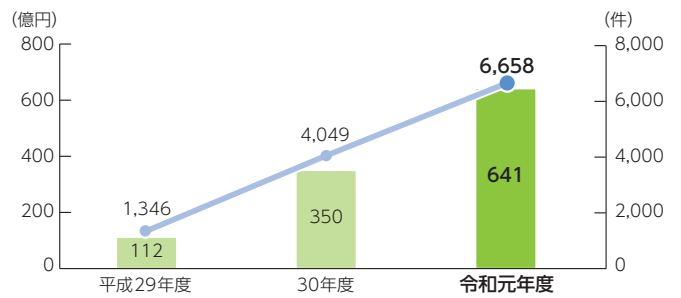
## 小規模事業者の皆さまの事業承継を支援しています

経営者の高齢化が進む中、小規模事業者が培ってきた技術・ノウハウ等の貴重な経営資源が円滑に引き継がれるよう、資金面・情報面の両面から事業承継を支援しています。

令和元年度の事業承継向け融資実績は、6,658件、641億円となりました。株式、事業用資産の取得に必要な資金や後継者育成等の事業承継に向けた準備に必要な資金等、多様な資金需要に対応しています。

情報面では、経営者の意識を喚起し、第三者承継に取組みやすくなる機運を醸成するため、事業承継診断や成功事例の発信、動画の制作等に取り組んでいます。また、承継先確保の支援のため、事業承継マッチング支援やイベント「継ぐスタ応援セミナー」の開催等に取り組んでいます。

事業承継向け融資実績(注)



(注)事業承継を行うために必要な資金(事業承継を契機とした経営多角化・事業転換又は新たな取組みに必要な資金を除きます。)の融資実績です。

第三者承継事例集「ギフト」



第三者承継をテーマに、事業を譲渡するメリット等を伝える冊子

事業承継支援動画



事業承継の意義、準備の大切さ等を伝える動画

### 事業承継に取り組む小規模事業者への融資事例

「社は、自動車販売に加え、指定工場として車検や自動車整備を行っている法人。

後継者不在に悩んでいた前代表者は、事業引継ぎ支援センター等に幅広く相談したところ、数年後、取引先から自動車整備業の創業を希望する現代表者の紹介を受け、事業承継にいたった。当事業は、現代表者が社株式を取得する資金を融資した。

前代表者は、社の顧客を守りたいという思いを実現することができた。また、現代表者は、事業承継によって創業費用を節減できたため、独立の夢をかなえることができた。



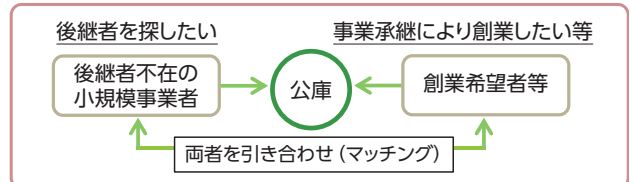
社の前代表者と現代表者

### 事業承継マッチング支援

「事業承継マッチング支援」は、後継者不在の小規模事業者から、「第三者に事業を譲り渡したい」というニーズを引き出し、「事業を受けたい」という創業希望者や事業者の中から希望条件の合致する方を探して、両者を引き合わせる取組みです。

令和元年度、東京都内で試行的に開始したところ、一定の支援ニーズが確認されました。また、創業希望者は都市部に多い一方で、後継者問題は特に地方において深刻と言われています。

こうした状況を踏まえ、新型コロナウイルス感染症の影響による環境変化を勘案しつつ、全国規模でマッチング支援を実施してまいります。



(注)1.原則として、日本公庫に事業資金のお借入残高がある方(お借入のご完済日から起算して5年以内に、本サービスの申込登録をされる方を含みます。)を対象としていますが、お借入残高がない方であっても、商工会議所・商工会、生活衛生同業組合、税理士等の中小企業・小規模事業者支援に取り組まれている団体又は専門家からのご紹介により、本サービスをご利用いただけます。  
2.一部の業種の方はご利用いただけません。

令和元年度事業承継マッチング支援実績

取組実績	譲渡希望	譲受希望
申込登録件数	93件	238件(72件)
引き合わせ件数	32件	

(注)申込登録の( )内は、創業希望者からの登録件数

### 「継ぐスタ応援セミナー」の開催

「継ぐスタ」とは、「事業を受け継いでスタートする創業形態」のこと(日本公庫による呼称)で、ゼロから新たに事業を始める創業に比べて、創業時のコスト抑制や経営資源の承継といったメリットを得られる可能性があります。

セミナー等を通じて一層の普及を図るとともに、事業承継マッチング支援により、都市部の継ぐスタ希望者と地方の小規模事業者のマッチングにも取り組んでまいります。

継ぐスタ応援セミナー



「継ぐスタ」の意義やメリットを伝えるセミナーの開催

# ソーシャルビジネス支援への取組み

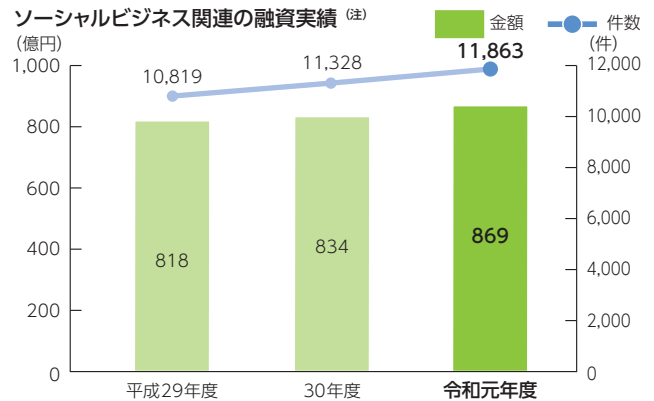
## ソーシャルビジネスを支援しています

高齢者や障がい者の介護・福祉、子育て支援、地域活性化、環境保護など、地域や社会が抱える課題の解決に取り組むソーシャルビジネスの担い手の皆さまを支援しています。

### ● ソーシャルビジネス関連の融資実績

令和元年度のソーシャルビジネス関連の融資実績は、11,863件、869億円(うちNPO法人への融資実績は、1,155件、71億円)となりました。

(注)「①NPO法人」「②介護・福祉事業者」「③社会的課題の解決を目的とする事業者(①と②を除きます)」への融資実績(①と②の重複分を除きます)の合計です。



## ソーシャルビジネスへの融資事例

J社は、青森県内でデイサービスやサービス付き高齢者向け住宅、訪問サービス、スポーツクラブ等の施設を運営する事業者。

デイサービス「かっこうの森」では、理学療法士によるリハビリに加え、地元食材を使用した手作りの日替わりランチや居心地の良い空間を提供。「当たり前のことが当たり前ができる」をモットーに、利用者の衣・食・住を丁寧にサポートすることで、個人の尊厳を大切にしている。

当事業は、新たなデイサービスの開設にかかる設備資金等を融資した。



デイサービス「かっこうの森」

## 「ビジネスプラン見える化BOOK」の発行による事業計画策定の支援

ソーシャルビジネスの活動を持続的に成長させるためには、実現性の高い事業計画を策定して、十分な収益を確保する必要があります。当事業では、事業計画の策定を支援するため、「ビジネスプラン見える化BOOK」(以下、「見える化BOOK」)を発行しました。

「見える化BOOK」は、事業計画に関わる6つの要素(組織使命・現状把握・実現仮説・成果目標・財源基盤・組織基盤)を整理できるワークブックです。ソーシャルビジネスの担い手の皆さまが事業計画を策定する際にご活用いただけます。



## ソーシャルビジネス支援ネットワークの取組み

地方公共団体、地域金融機関、NPO支援機関等と連携し、経営課題の解決を支援するネットワークの構築に取り組んでいます。ネットワークを構成する各支援機関の施策・サービスをワンストップで提供するとともに、経営支援セミナーや個別相談会の実施により、法人設立、事業計画の策定、資金調達、人材育成といったソーシャルビジネスの担い手の皆さまが抱える経営課題の解決を支援しています。

令和2年3月末現在のネットワーク総数は117件にのぼります。

### ● ソーシャルビジネス相談月間

令和元年度からの新たな取組みとして、9月～10月の2か月間を「ソーシャルビジネス相談月間」と位置付けています。「ソーシャルビジネス相談月間」の間中は、ソーシャルビジネス支援ネットワークによる相談会等のイベントを集中的に開催し、ソーシャルビジネスの担い手の皆さまへの相談・支援態勢の充実に取り組んでいます。



# 海外展開支援への取組み

## 海外展開を図る小規模事業者の皆さまを「資金」と「情報」により支援しています

令和元年度の「海外展開・事業再編資金」の融資実績は1,578件となり、その約7割が卸・小売業となっています。海外で人気の高い日本の食文化や地域の伝統工芸品(食品、酒、陶磁器、漆器など)を取り扱う皆さま等にご利用いただいています。

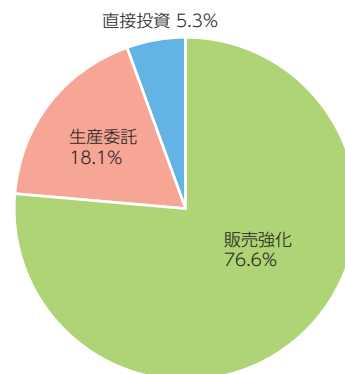


また、「海外展開・事業再編資金」を利用しているお客さまの海外展開先は、中国・ASEAN地域を中心にアジア諸国が約7割を占めています。幅広いお使いみちにご利用いただいております。海外への販売強化(商品の輸出や越境ECを活用した販売、現地での市場調査など)の割合が最も多く、次いで生産委託、直接投資の順となっています。

「海外展開・事業再編資金」の海外展開先別融資実績(件数、%)

	件数	構成比
アジア	1,114	70.6
中国	494	31.3
ASEAN	353	22.4
その他アジア	267	16.9
その他	464	29.4
総計	1,578	100.0

「海外展開・事業再編資金」の用途別融資実績(件数、%)



日本公庫は、日本貿易振興機構(ジェトロ)や日本弁護士連合会といった海外展開の支援を行う専門機関と連携することにより、お客さまのニーズに応じた情報を提供できる相談体制を整備しています。特にジェトロとは、海外展開セミナーの共催や勉強会の開催及び取引先の紹介等を実施しています。

成長戦略分野への取組み

### 「海外展開・事業再編資金」による融資事例

K社は、東京都内でハイエンドな犬関連用品を扱うペット商品の企画製造・販売業者。骨格の動きを妨げないペットの着心地と飼い主の着せやすさの両方を実現した機能性やデザイン、豊富なサイズ展開などで人気を得ている。

素材選びから縫製までメイド・イン・ジャパンにこだわった同社の事業は、「JAPANブランド等プロデュース支援事業」にも採択された。今後は日本の3倍のペット商品市場を持つアメリカへ販路を拡大していく方針。

当事業は、商品の輸出拡大に必要な運転資金を融資した。



動きやすさを重視したレインコート