

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4万先にのぼります

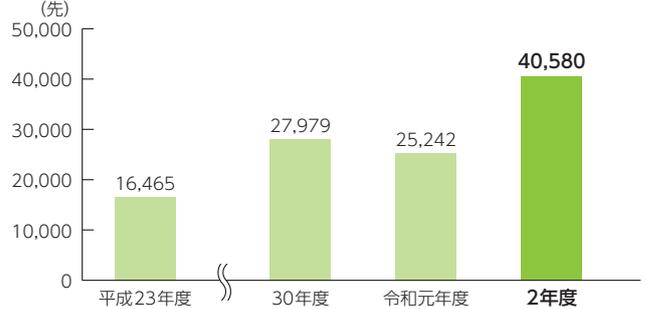
創業前及び創業後間もない方は、営業実績が乏しいなどの理由により資金調達が困難な場合が少なくありません。このような創業企業についても積極的に融資を行っています。また、創業希望者が各地域において、創業支援の情報をワンストップで入手できるように、市区町村、商工会議所・商工会、地域金融機関などの創業支援機関と連携した創業支援ネットワークを全国各地で構築しています。

● 創業企業への融資実績(先数)の推移

令和2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40,580先となりました。

創業企業への融資を通して、年間約13万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】

40,580先 × 平均従業者数3.2人^(注) = 129,856人

(注)日本公庫「2020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2年度
8,727先

若年層(35歳未満)
令和2年度
10,986先

シニア層(55歳以上)
令和2年度
4,701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 ～糖質コントロールが必要な方にも安心して食べられるスイーツを～

D社は、糖質オフスイーツなどを製造販売する事業を展開。管理栄養士の資格をもち、糖尿病の経験がある代表者が、自身で糖質制限の辛さを経験したことをきっかけに、糖質コントロールが必要な方にも安心して食べられるスイーツをつくりたいとの思いで創業した。有名パティシエのもとで学んだ確かな技術を駆使し、糖質を抑えながらもおいしいスイーツを日々研究・開発している。最近では病院での栄養指導も受託するなど、順調に事業を拡大している。

当事業は、創業時に店舗改装費等の設備資金を融資した。



D社の商品

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

女性や若者等の潜在的起業家掘り起こしや、起業家の裾野拡大を目的とした相談イベント「女性・若者向け創業相談ウィーク」を、平成28年度より開催しています。

令和2年度は新型コロナウイルス感染症の感染拡大を受け、開催回数を年2回から1回に縮小。感染防止の観点から初めて、オンライン形式で開催しました。839名の皆さまにご参加いただき、参加者満足度は前年度を上回る96.8%となりました。

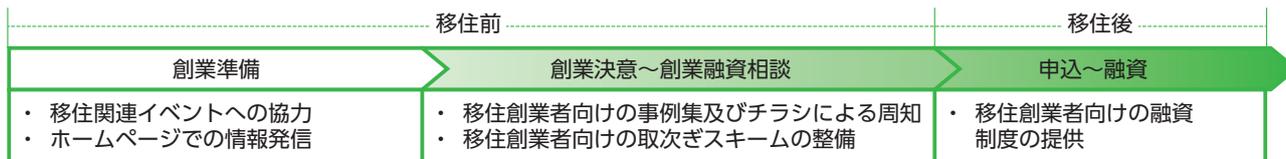
● オンラインでライブ配信したキックオフイベントの様子



● 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】



● 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。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る「資本性ローン」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の大きい企業の皆さまを支援しています。

「資本性ローン」による融資事例 ～水道代替に向けた取組みを支援～

G社は、「誰でもどこでも水の自由を」をモットーに、従来からある浄水場等の水インフラ(水道)ではなく、小規模で自律分散型の水インフラを提供する企業。高い技術力を背景に他社では模倣できない水再生に関するコア技術を確認し、水道に代わる小規模で自律分散型の水インフラを開発。また、どこでも設置可能であるだけでなく、高い節水効果や水質の維持も可能である。これまでにポータブル型の水再生処理プラントや自動手洗い機等をリリースしており、災害現場におけるシャワー入浴や商業施設・飲食店の入り口での手洗い等、さまざまな用途での活用が期待される。

当事業は、ポータブル型水再生処理プラントの研究開発にかかる運転資金を融資した。



G社のポータブル型水再生処理プラント

お客さまからのご相談をお受けする体制を強化しています

● 「創業サポートデスク」を全国152支店に設置

創業予定のお客さまには、「創業サポートデスク」において、専任の担当者が創業計画書の作成についてのアドバイスや創業に関するさまざまな情報提供を行っています。

● 「創業支援センター」「ビジネスサポートプラザ」を全国各地に設置

「創業支援センター」では各地域の創業支援機関などと連携し、創業前、創業後のさまざまなステージのお客さま向けに各種セミナーを開催するなど、タイムリーな支援を行っています。「ビジネスサポートプラザ」では創業予定の方や日本公庫をご利用されたことがない方を対象に、予約制の相談を実施しています。

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、368先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

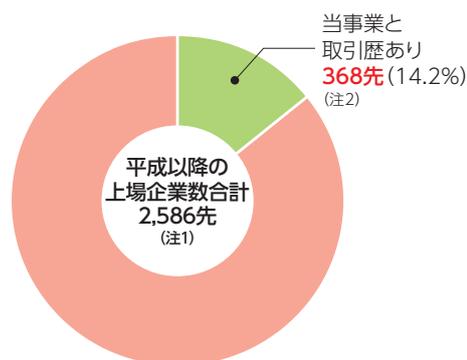
企業名	店舗・ブランド名	設立年	上場年 (注1)	取引所 (注1)
(株)串カツ田中ホールディングス	串カツ田中	2002	2016	東証1部
(株)ホットランド	築地銀だこ	1991	2014	東証1部
(株)ジズホールディングス	JINS	1988	2006	東証1部
(株)ビックカメラ	ビックカメラ	1978	2006	東証1部
(株)ペッパーフードサービス	いきなりステーキ	1970	2006	東証1部
テンプスタッフ(株)(注2)	テンプスタッフ	1973	2006	東証1部
ブックオフコーポレーション(株)(注3)	BOOK・OFF	1991	2004	東証1部
(株)ヴィレッジ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

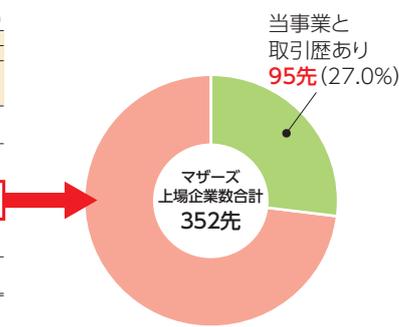
当事業と取引歴を有する上場企業(平成以降)



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:先、%)

	上場企業数	うち国民事業取引先	各市場におけるシェア
東証1部	1,212	133	11.0
東証2部	258	24	9.3
マザーズ	352	95	27.0
ジャスダック	650	87	13.4
その他	114	29	25.4
合計	2,586	368	14.2



(注1)平成元年以降に各市場に上場した企業のうち、令和3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、過去に国民事業と取引があったことを確認できたもの。

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

日本公庫では、ビジネスプランを作成する過程を通じ、自ら未来を切り拓いていける力を養うことを目的として、平成25年度から「高校生ビジネスプラン・グランプリ」を開催しています。「第8回高校生ビジネスプラン・グランプリ」は、新型コロナウイルス感染症の影響により、全国の多くの高等学校等において休校措置となり、再開後も高校生・高専生の皆さまがビジネスプランの作成に必要な時間を十分に確保することは困難であろうとの判断により、開催中止となりました。

なお、令和元年度に開催した「第7回高校生ビジネスプラン・グランプリ」では、409校、3,808件の応募がありました。全国の創業支援センターが中心となって353校の学校に出張授業を実施し、ビジネスプランの作成サポートを実施しました。

〈第9回 高校生ビジネスプラン・グランプリ〉

第9回は、新型コロナウイルス感染症の感染状況を踏まえながら、感染防止対策を十分に講じたうえで、開催いたします。

令和3年7月1日～9月29日 応募受付期間 ※郵送による応募の場合は9月22日(必着)

令和3年11月下旬 ファイナリスト10組(最終審査会参加者)発表

令和4年1月9日 最終審査会・表彰式の開催

●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/>)



第7回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。

経営状況自己診断ツール「シグナル」

長期化するコロナ禍において、事業継続の可能性を高めるためには、事業変調の兆しを早めに察知することが重要です。日本公庫では経営状況を自己診断できるチェックノート「シグナル」をご用意しています。

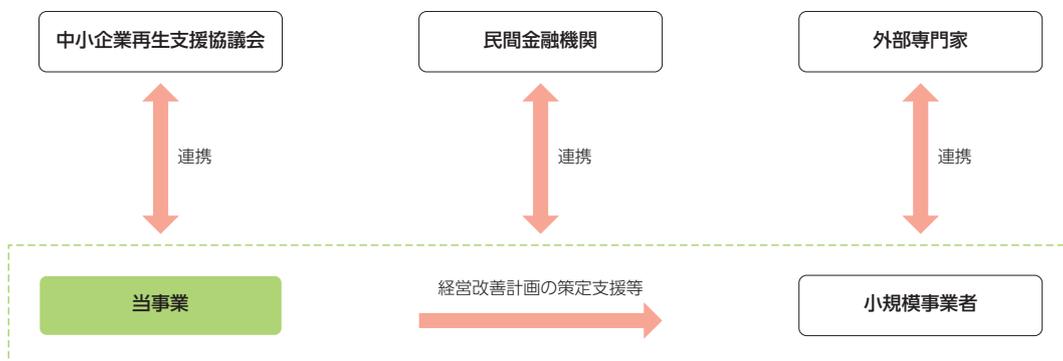
「シグナル」は、事業変調を来す前に起こりやすい事象のチェックリストを、7業種ごとに設けています。また、その結果をレーダーチャートにすることで、経営上の「気付き」を見える化することができるツールとなっています。



● 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



● 「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」及び「新型コロナウイルス対策資本性劣後ローン」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。

「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」及び「新型コロナウイルス対策資本性劣後ローン」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^(注)、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年未満になると一定の割合で逓減します。

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。

● 事業承継に取り組む方への融資

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の準備に必要な資金等、事業承継に取り組む小規模事業者の皆さまが必要とされる多様な資金需要に対応しています。

事業承継に取り組む小規模事業者への融資事例

H社は、住居や駐車場等で使用する監視カメラ、工作機械の故障原因を特定できる小型カメラ等の企画・開発を行っている法人。

創業者(前代表者)は、後継者不在のため、事業承継・引継ぎ支援センターに後継者探しを依頼。その結果、独立を模索していた電気設計技術者(現代表者)に出会い、日本公庫が、現代表者にH社株式を取得する資金の融資を行って、第三者承継が実現した。

現代表者は、承継までの間、引継ぎ等のためH社に従事し、創業者と一緒にサーモグラフィ(非接触型検温装置)を開発。新たな商品の取扱いを開始することにより、コロナ禍による厳しい経営環境を乗り越えようとしている。



H社の前代表者と現代表者

● 経営者の意識喚起の取組み

事業承継の円滑化には第三者承継の推進が必要ですが、小規模事業者には、第三者承継にネガティブな印象を持つ方や、「小規模事業者は第三者承継の対象とならない」と考えている方も少なくありません。

経営者の意識を喚起し、第三者承継に取り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、関係機関と連携したイベントの開催等に取り組んでいます。

経営者の意識喚起ツール

事業承継診断シート



事業承継の準備状況や課題を簡単に確認できるチェックシート

つなぐノート



事業承継に向けた取組みを検討できるワークブック

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、承継の進め方等を伝える動画

支援機関と連携したイベント開催

商工会議所・商工会、民間金融機関、事業承継・引継ぎ支援センター等の支援機関と連携して、経営者の意識喚起を目的としたイベントを開催しています。

こうしたイベントを通じて、第三者承継のメリットや廃業のデメリット、第三者承継に向けた具体的な取組みのポイント、第三者承継を後押しする支援施策等を幅広く発信しています。



● 承継先の確保支援

後継者不在の小規模事業者等の承継先確保を支援しています。

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等から、「第三者に事業を譲り渡したい」というニーズを引き出し、「事業を譲り受けたい」という創業希望者や事業者の中から希望条件に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、令和2年度から、全国規模で実施しています。



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	163件	544件(191件)
引き合わせ件数	78件	

(注) 1. 事業承継マッチング支援の詳細は日本公庫ホームページをご覧ください。
2. 事業承継マッチング支援実績は、令和元年度から令和2年度の累計実績です。また、申込登録件数の()内は、創業希望者の登録件数です。

ホームページでも
ご覧いただけます



事業承継マッチング支援の成約事例

譲渡側は、グルメサイトで名店に選ばれる人気のうどん店(個人企業I氏)。経営者は高齢で、後継者が不在のため、本サービスに登録。うどんの味と、のれんを託せる先への譲渡を希望していた。一方、譲受側J社は、複数の飲食店を経営する法人で、ランチタイムに強いジャンルの飲食店の譲受を検討していた。

日本公庫は、I氏から、事業の譲渡に関する希望について丁寧にヒアリングし、民間のマッチングサイトも活用して、幅広く承継先を探すサポートを実施。I氏は、日本公庫のサポートを受けながら、複数の譲受希望者とのトップ面談や条件交渉を経て、令和3年4月、J社と譲渡契約を締結した。



I氏とJ社の契約締結の様子

● 「継ぐスタ」の支援

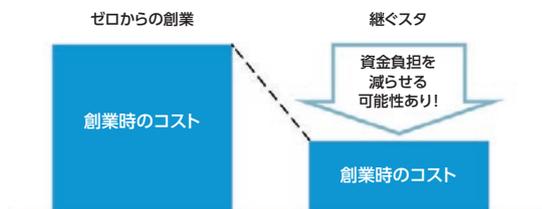
ゼロからスタートする従来型の創業(ゼロスタ)に対し、事業を受け継ぐ形での創業に「継ぐスタ」と名称を付け、「継ぐスタ」に取り組む皆さまを支援しています。

「継ぐスタ」の特徴

「継ぐスタ」は、従来型の創業(ゼロスタ)と異なり、既存の設備や技術・ノウハウ等の経営資源を受け継ぐことで、創業時のコストが軽減でき、安定した経営を実現できる可能性があります。

継ぐスタの特徴

既存設備の活用により、創業時のコストを軽減



技術・ノウハウ等の承継により、安定した経営を実現



「継ぐスタ」支援のイベント開催

「継ぐスタ」の普及を図るために、「継ぐスタ応援セミナー」等のイベントを開催しています。令和3年度は、「継ぐスタ」の実現と、その後の円滑な経営に必要な知識習得をサポートするために、オンライン講座「継ぐスタ・スクール」を初開講します。

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



継ぐスタ・スクール

令和3年8月から9月に、全5日間のカリキュラムで開催。「継ぐスタ」に役立つ充実した講義に加え、「継ぐスタ」実践者の経験談等をライブ配信

ソーシャルビジネス支援への取組み

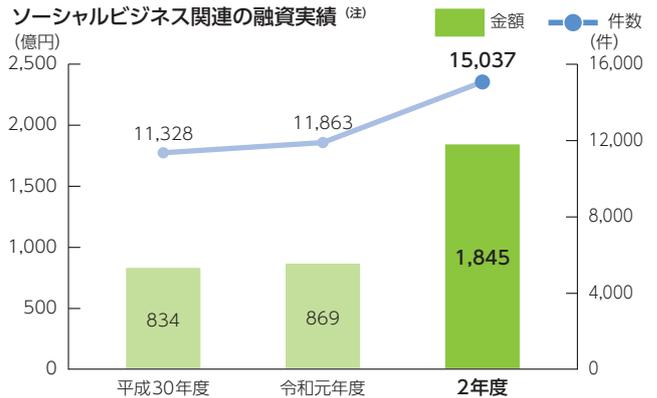
ソーシャルビジネスを支援しています

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2年度のソーシャルビジネス関連の融資実績は、15,037件、1,845億円（うちNPO法人への融資実績は、1,803件、196億円）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

K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。「当たり前が当たり前」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」)をホームページで公開しています。

「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。



ホームページ
「ソーシャルビジネスお役立ち情報」
(<https://www.jfc.go.jp/n/finance/social/index.html>)

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3年3月末時点のネットワーク総数は113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カ月間を「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。

(注)令和2年度のソーシャルビジネス相談月間は、新型コロナウイルス感染症の影響により、開催中止となりました。令和3年度以降は、新型コロナウイルス感染症の感染状況を踏まえながら、オンラインイベント等の開催を検討いたします。



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支援しています

海外展開に関連する融資制度や情報提供を通じ、海外への販売強化、生産委託、直接投資等に取り組む皆さまを支援しています。

● 海外展開を図る小規模事業者の皆さまの支援体制

全国152支店に設置している「海外展開サポートデスク」において、日本貿易振興機構(ジェトロ)や中小企業基盤整備機構(中小機構)、日本弁護士連合会といった海外展開の支援を行う外部専門家と連携しています。はじめて海外展開する際のアドバイス、海外展示会や商談会情報の提供、現地の法規制や必要な許認可、契約書の内容確認など、お客さまのニーズに応じたきめ細かなサポートを提供できる相談体制を整備しています。



中小機構との連携チラシ



ジェトロとの連携チラシ

● 海外展開に取り組む小規模事業者の皆さまのための各種情報ツール

オンライン等を活用して海外展開に取り組む事例や、輸出ビジネスを行うにあたってのポイント等の海外展開に関するお役立ち情報ツールを提供することで、海外展開に取り組む皆さまを支援しています。

■ 海外展開事例集

海外展開に取り組むにあたって、さまざまな課題や検討項目があります。それらに対して、どのように取り組み、解決してきたのかを、実際に乗り越えてきた事業者の方の事例を掲載しています。また、そのときどきの海外展開のトレンドとなるテーマの特集記事も併せて掲載しています。

コロナ禍の影響を受けて、外国企業との商談環境が従前と大きく変わりました。そのような環境の中でも、色々な工夫を凝らして従前と同じようにスムーズに商談を進めている事業者を紹介しています。また、ニューノーマル時代における海外取引についても特集しています。



■ 輸出ビジネスのポイント

これから輸出ビジネスに取り組む事業者向けに、輸出ビジネスの流れに沿って、知っていただきたいポイントやよくあるトラブル事例等をまとめた冊子です。「輸出ビジネスのポイント」では、留意点をステップごと(準備、交渉、輸送、決済)にまとめているため、課題の整理にもご活用いただけます。

■ 海外展開支援お役立ち情報(日本公庫ホームページ)

輸出に関する情報や海外展開企業事例等、海外展開に取り組む皆さまにとって有益な情報を掲載しています。



日本公庫ホームページ

海外展開に取り組む小規模事業者への融資事例

L社は、山形県内でオリジナルのスリッパを製造する企業。耐久性や快適性だけでなく、豊富なサイズ・カラーバリエーションや、各種デザイン賞で評価された高いデザイン性によって人気を集めている。

これまで、全国のセレクトショップや百貨店への展開に加え、ECサイトで販売していた。近年、海外での室内での衛生意識の高まりや在宅勤務の広がりを受けて、ルームシューズの需要が増加。海外への直接販売に初めて挑戦し、アメリカ、イスラエルといった国々に対して輸出を開始した。

当事業は、事業基盤の安定化に向けて運転資金を融資した。



職人の手作業でつくられるL社のスリッパ