

重点事業分野への取組み

創業・スタートアップ支援への取組み

創業企業(創業前及び創業後1年以内)への融資は年間2万9千先にのびります

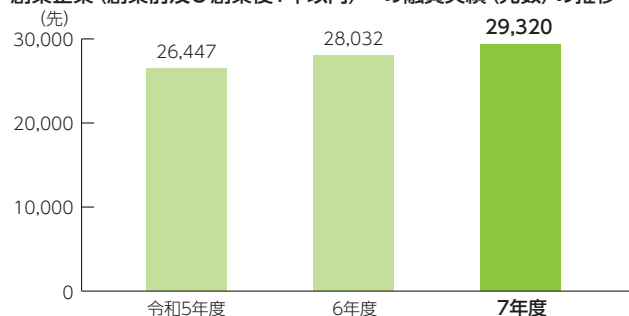
創業前及び創業後間もない方は、営業実績が乏しいなどの理由により資金調達が困難な場合が少なくありません。このような創業企業についても積極的に融資を行っています。また、創業希望者が各地域において、創業支援の情報をワンストップで入手できるように、市区町村、商工会議所・商工会、地域金融機関などの創業支援機関と連携した創業支援ネットワークを全国各地で構築しています。

● 創業企業への融資実績(先数)の推移

令和7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2万9,320先となりました。

創業企業への融資を通して、約8万2千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】

29,320先 × 平均従業者数2.8人^(注) = 82,096人

(注) 日本公庫「2025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

経済社会が多様化し、創業の裾野が広がるなかで、女性・若者・シニア起業家など幅広い方の創業を支援しています。

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7年度
7,870先

若年層(35歳未満)
令和7年度
8,268先

シニア層(55歳以上)
令和7年度
3,135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 ～自身の経験を活かし、大工工事業を創業～

B社は大工工事業を展開。代表者は幼少期から自然や工作に親しみ、大学では森林科学を専攻、在学時に森林環境教育にかかわったことがきっかけで木造建築に興味を持った。大学卒業後、大工技術を磨き資格を取得、より良い建築空間の提案を目指し創業した。戸建て住宅の新築やリフォームを中心に高品質な施工を提供している。建設業におけるいわゆる3Kイメージの払拭や女性職人の増加を目指し、明るく楽しい現場づくりに注力している。

当事業は、材料仕入に必要な運転資金と機材購入の設備資金を融資した。



若者起業家への融資事例 ～海外留学の経験から、古着EC販売を創業～

C社は、古着をEC販売する事業を展開。タイでの語学留学中に、タイの古着市場の存在を知り、安価で良質な古着が仕入れられるため、ビジネスチャンスがあると判断し創業した。英語力と交渉力を活かし、海外からの直接仕入を行うとともに、在庫管理やデータ分析、経営判断や各種業務などに生成AIを活用しながら事業を展開している。現在はジーンズ専門の古着ECショップを運営し、約2,000点の良質な商品を提供している。

当事業は、商品仕入に必要な運転資金を融資した。



シニア起業家への融資事例 ～ものづくり技術の継承を目指し鉄工所を創業～

D社は、製造業を展開。代表者は、前職では、大手業務用空調機メーカーの役員として海外勤務や工場長を経験。担当していた住宅資材製造部門の縮小や、当時の取引先からの強い要望もあり、退職を機に独立開業した。創業後は、前職で培った技術力を活かし、多様な商品の製作に挑戦しており、B to Bの商品だけでなく、個人向けの商品製作、販売にも取り組んでいく予定。将来的には、次世代へものづくりの技術を継承することも目指している。

当事業は、製造機械購入に必要な設備資金を融資した。



「創業Fes」の開催

タレントの田村淳さんをMCに招き、JR東日本と「創業Fes2025」を共催しました。本イベントでは、創業やスタートアップ創出の機運を醸成するとともに、“一歩踏み出す勇氣”を後押しすることを目的に、スタートアップの経営者、地方で活躍する起業家、起業を考える若者たちによる熱いフロストークを届けました。田村淳さんが引き出す起業家たちの熱量を約1,000名（オンライン視聴を含む）が体感しました。

令和8年度は、青森及び福岡にて「創業FesTour2026」を開催し、創業やスタートアップ創出の機運を醸成するとともに、“創業に向けた一歩”を後押しする情報を発信していきます。



「story—全国創業事例集—」

「story—全国創業事例集—」は全国各地の創業事例を掲載したWebページです。創業のきっかけや創業時に苦労したことなど、創業ストーリーをインタビュー形式で紹介しており、業種、地域、年齢、テーマで絞り込むことで、創業をお考えの方の参考になる創業事例を探ることができます。



ホームページ
「story—全国創業事例集—」
(<https://www.jfc.go.jp/n/finance/sougyou/case/>)

● 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。

【日本公庫の移住創業支援の全体像】

移居前		移住後
創業準備	創業決意～創業融資相談	申込～融資
- 移住関連イベントへの協力 - ホームページでの情報発信	- 移住創業者向けの事例集及びチラシによる周知 - 移住創業者向けの取次ぎスキームの整備	移住創業者向けの融資制度の提供

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」「スタートアップサポートプラザ」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」ではじっくりとしたご相談を希望される創業をお考えの方などを対象に、予約制の相談を実施しています。「スタートアップサポートプラザ」では、シード・アーリー期のスタートアップのご相談に対応しています。

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、481先が当事業との取引を経て上場しています。

代表的な新興企業向け株式市場である東証グロース市場に上場している企業のうち、約3割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。

当事業との取引歴を有する上場企業の企業例

企業名	店舗・ブランド名	設立年	上場年 (注1)	取引所 (注1)
(株)タイムー	Timee	2017	2024	東証グロース
バルミューダ(株)	BALMUDA	2003	2020	東証グロース
(株)スペースマーケット	SPACEMARKET	2014	2019	東証グロース
(株)ブシロード	カードファイト!! ヴァンガード 新日本プロレスリング	2007	2019	東証グロース
Sansan(株)	Sansan	2007	2019	東証プライム
(株)串カツ田中ホールディングス(注2)	串カツ田中	2002	2016	東証スタンダード
(株)ホットランド(注3)	築地銀だこ	1991	2014	東証プライム
(株)鳥貴族(注4)	鳥貴族	1986	2014	東証プライム
(株)ジーンズホールディングス	JINS	1988	2006	東証プライム
(株)ビックカメラ	ビックカメラ	1980	2006	東証プライム
(株)ペッパースーパーサービス	いきなりステーキ	1985	2006	東証スタンダード
テンプスタッフ(株)(注5)	テンプスタッフ	1973	2006	東証プライム
ブックオフコーポレーション(株)(注6)	BOOK・OFF	1991	2004	東証プライム
(株)ヴェレックヴァンガードコーポレーション	VILLAGE/VANGUARD	1988	2003	東証スタンダード
(株)セリア	Seria	1987	2003	東証スタンダード
フューチャー(株)	FUTURE	1989	1999	東証プライム

(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) 2026年に(株)ユニシアホールディングスへ商号変更

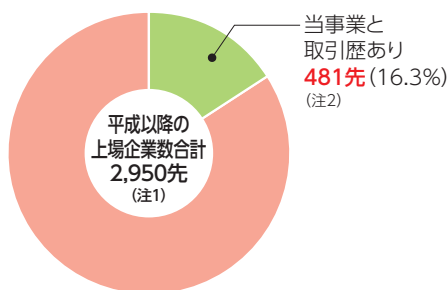
(注3) 2025年に(株)ホットランドホールディングスへ商号変更

(注4) 現在は、持株会社である(株)エターナルホスピタリティグループが上場

(注5) 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6) 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）



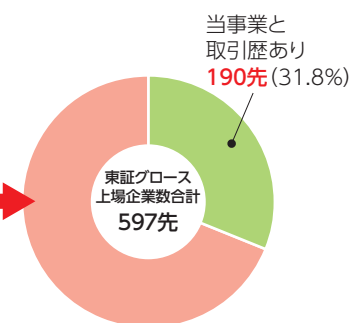
(注1) 平成元年以降に各市場に上場した企業のうち、令和8年3月31日時点で上場している企業の総数（当事業調べ）。

(注2) (注1)のうち、過去に当事業と取引があったことを確認できたもの（当事業調べ）。

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
東証プライム	844	99	11.7%
東証スタンダード	1,189	124	10.4%
東証グロース	597	190	31.8%
その他	320	68	21.3%
合計	2,950	481	16.3%



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組みを実施しています。

「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て、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13回 高校生ビジネスプラン・グランプリ」は、639校、5,640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出張授業を実施し、ビジネスプラン作成のサポートを行いました。

令和8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ました。共立女子高等学校「承認欲求girls」のプラントイトル「Admic～承認欲求でコマってるなら、コマにしよう～」がグランプリを獲得し、多くのメディアからも注目されました。また、ビジネスプランの発表に臨む高校生に対して、高市内閣総理大臣からメッセージ（当日司会代読）が寄せられました。

起業家教育の高まりを背景に、高校の教科書「公共」及び国語図説（副教材）にて、高校生ビジネスプラン・グランプリの様子や内容が掲載されるなど、教育現場においても公庫の創業支援のプレゼンスが向上しています。

〈第14回 高校生ビジネスプラン・グランプリ〉

令和8年8月19日～9月24日 応募受付期間

令和8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9年1月10日 最終審査会・表彰式の開催

●詳しくは日本公庫ホームページをご覧ください。また、高校生ビジネスプラン・グランプリ Facebookページ及びInstagramページでは最新情報を随時更新しています。



第13回グランプリを受賞した共立女子高等学校の「承認欲求girls」の皆さん



高市内閣総理大臣からのメッセージ（当日司会代読）

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



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/>)



高校生ビジネスプラン・グランプリInstagramページ
(https://www.instagram.com/grandprix_kouko/)



スタートアップの皆さまを支援しています

課題解決と経済成長の担い手であり、革新的なアイデアや独自性で新たな価値を生み出し、急成長を目指すスタートアップの皆さまの成長発展を支援しています。資本性ローンをはじめ、創業関連融資による資金面の支援や、大企業とのビジネスマッチング、経営ノウハウ等を伝えるセミナーの開催等の本業支援に取り組んでいます。

スタートアップへの融資事例 ～大学発スタートアップを支援～

E社は、「球体で動く360°全方向移動プラットフォーム」を開発する大学発スタートアップ。製造現場が抱えるモノの「移動」に関する課題解決を目指す。製品は3つの球体と3つのモータのシンプルな構成で、複数台を協調して全方向に自由自在に移動ができる。小さな筐体でありながら耐荷重を備え、ミリ単位の精密な移動も可能。製造現場等で資材や仕掛品を次の工程に移動させる用途で活用が進んでいる。当事業が融資支援した後も着実に事業成長を続けている。



●スタートアップの成長支援

スタートアップの皆さまの成長や経営課題の解決に向け、さまざまなイベントを開催しています。

「政府系機関共催スタートアップ支援メニュー 活用攻略会」の開催

日本公庫、日本医療研究開発機構 (AMED)、科学技術振興機構 (JST)、新エネルギー・産業技術総合開発機構 (NEDO) のスタートアップ支援実務担当者による支援メニューの紹介、トークセッション、個別相談会を開催しました。参加者からは、「登壇した各機関の支援領域や相談すべきタイミング等を理解できました」等の声が寄せられました。



「GLOBAL DAY ONE ―ドイツから世界を目指す 日本のスタートアップ―」の開催

スタートアップの海外展開を後押しすることを目的に、ドイツの貿易投資新興公社との共催イベントを開催しました。欧州への海外展開に関する豊富な知見を有する専門家による基調講演やグループワークに加え、イベント終了後は、現地参加者と登壇者による交流会を実施しました。



生産性向上等支援への取組み

省力化やDX・デジタル化、環境・エネルギー対策などの生産性向上等に取り組む皆さまを支援しています

業務の効率化・生産性向上につながるお客さまのデジタル化支援に資金面及び情報面の両面から取り組んでいます。

企業活力強化資金等の融資制度を活用し、デジタル化を図る中小企業・小規模事業者の皆さまの設備投資を支援しています。併せて、デジタル化に関する情報提供や取組事例のご紹介に加え、日本公庫と関係機関とのネットワークを活用し、外部専門家へのお取次ぎも行っています。

また、環境・エネルギー対策に取り組むお客さまの支援にも取り組んでいます。環境・エネルギー対策資金による支援のほか、省エネや脱炭素の導入に向けたパンフレットや動画を通じた情報提供も行っています。

■ はじめてのデジタル化ガイドブック



低コストで簡単に取り組むことができ、「売上アップ」や「コストダウン」につながる様々なツールについて、導入手順や参考事例をもとに分かりやすく紹介したガイドブックです。

■ 環境・エネルギー対策資金のご案内



融資制度の解説のほか、参考となる活用事例を紹介したパンフレットです。

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への支援

全国152支店に「海外展開サポートデスク」を設置し、海外展開に取り組む皆さまを積極的に支援しています。また、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支援を行う外部専門家と連携し、初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、皆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。

● 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

海外展開に向けた準備段階から実践に至るまで、診断ツールや実践事例、専門家によるアドバイスなど、多角的な情報提供を行うことで、事業者の皆さまの円滑な海外展開を支援しています。

■ 海外展開ゼロイチ+(日本公庫ホームページ)

「海外展開ゼロイチ+」では、海外展開企業事例や各種調査レポートに加え、「海外展開お役立ち情報」として輸出に関する情報等を動画、コラムで掲載しています。海外展開に取り組む皆さまにとって有益な情報を提供しています。



ホームページはこちら



■ 海外展開診断ツール「海外展開ステップガイド」

「海外展開ステップガイド」では、設問に沿って回答することで、自社の海外展開に向けた取組み段階を確認できます。また、それぞれの取組み段階に応じて、おすすめのツールやサービスも紹介しています。海外展開を目指す事業者の方に、全体像の把握や課題整理の場面でご利用いただけるツールです。



海外展開ステップガイド

■ 輸出へのファーストステップ・海外展開事例集

輸出成功に向けた取組みポイントや心構えなど、実務経験豊富な貿易商社からのアドバイスを特集した「輸出へのファーストステップ」や、海外展開に取り組む事業者の取組み事例を掲載した「海外展開事例集」など、これから輸出に取り組む事業者の方に向けた各種情報資料を作成しています。



輸出のファーストステップ



小規模事業者の「海外展開事例集」

■ 輸出ノート・輸出ビジネスのポイント

書き込み式のワークノートで、輸出ビジネスを開始する際に必要な事項を検討できる「輸出ノート」や、輸出ビジネスの流れと重要なポイントを整理した「輸出ビジネスのポイント」の提供を通じ、海外展開を検討する事業者の皆さまへ情報提供を行っています。



輸出ノート



輸出ビジネスのポイント

海外展開に取り組む小規模事業者への融資事例

F社は、昭和24年創業のめん類製造販売業者。地域の食材を活用し、試行錯誤を重ねて開発したオリジナルデザインの Pasta を武器に、平成26年頃から海外展開の取組みを開始した。

海外展開開始当初は、ジェトロや県など支援機関のサポートを得て積極的に各国の商談会等に参加。徐々に輸出先を拡大し、現在ではアメリカ、フランス、中国など幅広い国、地域に販路を拡げている。海外ではオリジナル Pasta が注目を集めるが、当社の定番商品である乾麺そばなども日本らしさが評価され、輸出に結びついている。

当事業では、海外展開拡大にあたっての設備を導入するための資金を融資した。

日本公庫HP「海外展開ゼロイチ+」
ゼロイチ回想録のコーナーで詳しくご紹介しています。



海外でも人気のF社商品

ソーシャルビジネス支援への取組み

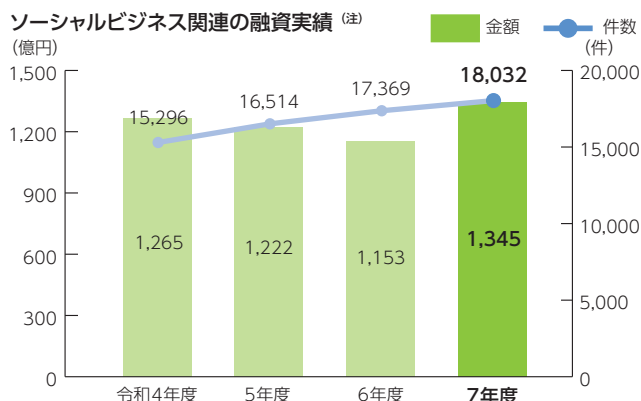
ソーシャルビジネスを支援しています

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7年度のソーシャルビジネス関連の融資実績は、1万8,032件、1,345億円となりました。

(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。



Webページ「ソーシャルビジネス情報局」による情報発信

地域・社会の課題解決のため、ソーシャルビジネスに取り組む方々へのインタビューや支援事例などを日本公庫ホームページで紹介しています。



ホームページはこちら



ソーシャルビジネスの事業計画策定の支援

ソーシャルビジネスに取り組む皆さまが事業計画を策定する際にご活用いただける「ワークブック及び解説動画」を日本公庫ホームページで公開しています。

ビジネスプラン見える化BOOK



事業計画の策定プロセスを6つのステップ(組織使命・現状把握・実現仮説・成果目標・財源基盤・組織基盤)に分けて解説しているワークブックです。

事業計画策定の解説動画



ソーシャルビジネス 事業計画策定の進め方

「ビジネスプラン見える化BOOK」の内容をもとに、事業計画策定に重要なポイントについて、アニメーション動画でわかりやすく学ぶことができます。

ホームページはこちら



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。

●ソーシャルビジネス相談月間

9月・10月の2ヵ月間を「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。



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、情報面・資金面の両面から事業承継を支援しています。

● 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

つながりノート



事業承継に向けた取組みを検討できるワークブック

ゆずるノート



第三者承継に関する基礎知識の習得、譲渡方針等を検討できるワークブック

M&Aナビゲートブック



M&Aの進め方に関するポイントを理解し、ご自身の考え方を整理・記録していくためのワークブック

地方自治体との連携

地方自治体向けに、日本公庫との連携を提案する「事業承継支援パッケージプラン」を創設し、地方自治体と協力しながら地域の後継者問題の解決に取り組んでいます。

<事業承継支援パッケージプラン>

①事業承継マッチング支援による後継者探し、②事業承継専用窓口の開設、③事業承継相談会の開催、④地方自治体職員向け事業承継研修等の開催、⑤地域おこし協力隊への後継者募集企業の案内、⑥事業承継セミナー・イベントの開催、⑦日本公庫ホームページ内に都道府県専用の紹介ページを作成



長野県が開催した事業承継イベントに日本公庫職員が出講



鳥取県の紹介ページ

● 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

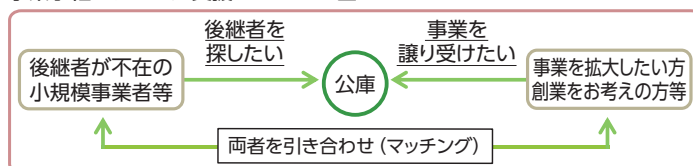
事業承継マッチング支援は、後継者不在の小規模事業者等と事業拡大を図る方や創業希望者等を引き合わせ、第三者による事業承継を支援する取組みです。

令和元年度、東京都内で試行的に開始し、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の令和7年度までの累計実績は、申込が2万1,019件、引き合わせが2,788件となり、503件が成約に至りました。

「事業承継マッチング支援」ページ
<https://www.jfc.go.jp/n/finance/jigyosyokei/matching/index.html>



事業承継マッチング支援のイメージ図



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	6,649件	14,370件(3,329件)
引き合わせ件数	2,788件	
成約件数	503件	

(注) 事業承継マッチング支援実績は、平成31年4月から令和8年3月までの累計実績です。また、申込登録件数の()内は、創業希望者の登録件数です。

実名での後継者公募の取組み ～事業承継マッチングイベントの開催～

譲渡希望者からは「企業名をオープンにして後継者を探してもよい」、譲受希望者からは「匿名情報だけでは事業者の魅力が十分伝わりづらい」といった声もあります。

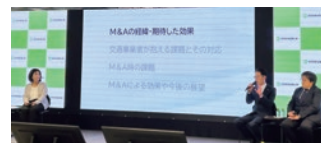
日本公庫では、譲渡希望企業の実名情報を公庫のホームページに開示する「後継者公募の取組み」を令和4年8月から開始し、マッチングを推進しています。また、令和7年度までに沖縄県を除く全都道府県にてオープンネーム(実名)で後継者の公募を行う「事業承継マッチングイベント」を開催しました。同イベントにおいては、累計で事業譲渡を希望する177先の事業者が、延べ5,780名の参加者(事業の譲受に関心のある方や事業承継を支援する方など)に対して事業内容を紹介し、後継者を公募しました。

また、令和7年度は、国土交通省等と連携して、交通事業者を対象とした事業承継マッチングイベント「地域の移動を守る つなぐ地域交通マッチング」を開催しました。

事業承継マッチングイベントの様子



譲渡希望先の事業紹介(青森県)



地域の移動を守る つなぐ地域交通マッチング

事業承継マッチング支援の成約事例

譲渡側は、群馬県みなかみ町で平成元年に創業したそば店。みなかみ町商工会からの案内で事業承継マッチング支援に登録し、令和6年9月に群馬県で開催した「事業承継マッチングイベント」に登壇した。

譲受側は、群馬県出身の創業希望者。飲食店での勤務経験を活かし、飲食店の創業を検討。幼少期から通っていた譲渡側が同イベントに登壇しているのを見て、親しんだ味を守りたいという思いから、譲渡側との交渉を希望した。

日本公庫は、譲受側を譲渡側に紹介。譲受側は、約半年間の修行後、群馬県事業承継・引継ぎ支援センターから契約手続きのサポートを受けて、令和7年12月に事業承継を実現した。



譲渡契約締結の様子

●「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。

継ぐスタ支援の取組み

「継ぐスタ」を実現したいと考えている方に向けて、日本公庫ホームページ内に「継ぐスタカレッジ」を開設しています。「継ぐスタカレッジ」では、継ぐスタの内容や特徴を解説する「What's 継ぐスタ」、動画を用いて第三者承継のプロセスや各プロセスでのポイントを解説する「アニメで学ぶ第三者承継の成約までの道筋」、計画書作成のポイントを解説する「継ぐスタ計画書の書き方講座」を掲載しています。

また、継ぐスタを実現した経営者の想いなどを紹介する事例集「ギフトVol. 4」の発行や、継ぐスタ希望者向けのオンラインセミナー「継ぐスタ・スクール」の開講により、継ぐスタ支援に取り組んでいます。



「継ぐスタカレッジ」(公庫ホームページ)



継ぐスタ事例集「ギフトVol. 4」



「継ぐスタ・スクール2025」開催チラシ

●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

譲渡側は、福岡市内の天ぷら専門店。

譲受側は、福岡市内で美容室を経営する法人。飲食業分野への経営多角化を企図していたところ、美容室の顧客からの評判が高く、以前から知っていた譲渡側が日本公庫の事業承継マッチング支援ページにて、オープンネームで後継者を募集していることを知った。

譲受側は、公庫からの紹介で、譲渡側と交渉を開始。譲受側は、譲渡側が地域に愛される店であることや調理設備の引継ぎが可能であること等に魅力を感じ、譲受を決意。その後、営業設備の買取資金や引継ぎ後の運転資金について、公庫から資金調達を行い、事業承継を実現した。



譲渡契約締結の様子

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

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ます。また、事業再生に関連する融資制度、経営課題の解決に向けたアドバイスや経営改善計画書の策定支援等を通じて、民間金融機関、外部専門家及び公的支援機関と連携しながら、経営の立て直しを図る皆さまを支援しています。

経営状況自己診断ツール「シグナル」

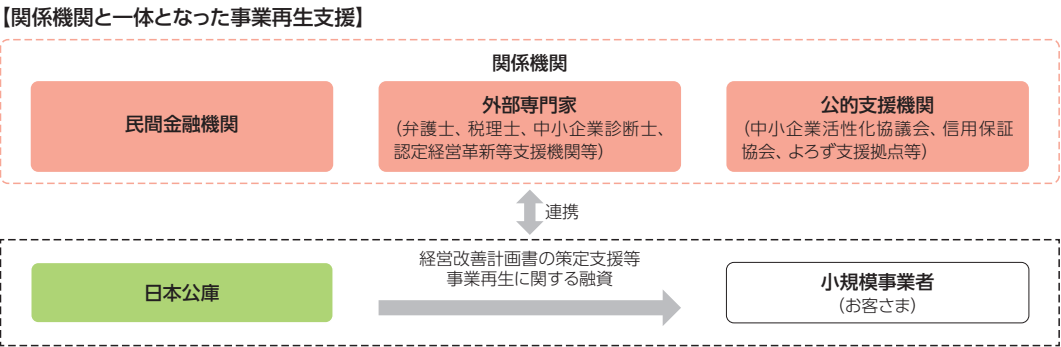
事業継続の可能性を高めるためには、平時から経営状況を点検し、事業変調の兆しを早めに察知することが重要です。日本公庫では、経営状況を自己診断できるチェックノート「シグナル」をご用意しています。

「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9業種ごとに設けており、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」を簡単に見える化することができるツールです。



● 関係機関との連携

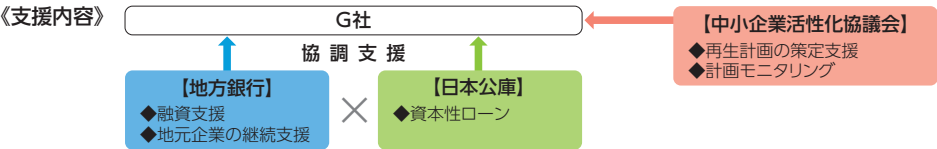
地域の中で事業再生を進めるため、民間金融機関、外部専門家及び公的支援機関と連携を強化しています。お客さまの経営改善計画書の策定支援や民間金融機関と協調した長期資金の融資などに取り組み、関係機関と一体となってお客さまの経営改善を支援しています。



中小企業活性化協議会との連携による融資事例

G社は、業績の低迷により、取引金融機関が条件変更による支援を実施していた先だったが、足元の業績が回復基調であり、加えて中小企業活性化協議会の関与の下で再生計画を策定するなど、企業再建の道筋が見え始めていた。

G社の要請によりメイン行が借換を検討する中で、日本公庫に資本性ローンによる支援の希望あり。公庫は、財務体質の改善及び資金繰りの安定化を図るため、同ローンの融資を行った。



● 「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。

	資本性ローン	通常の融資制度
特徴	・ 毎月のキャッシュアウト(元金返済)を抑制 ・ 業績低迷時には金利負担を軽減	・ 毎月のキャッシュアウト(元金返済)が発生 ・ 金利は固定
返済方法	期限一括返済	毎月の分割返済(原則)
適用利率	毎年の業績に応じた利率	固定金利
財務体質の改善	改善効果あり ^(注1)	—
劣後特約 ^(注2)	あり	なし

(注1) 金融機関の資産査定においては、一定期間、「資本性ローン」を自己資本とみなすことができます。ただし、決算書上は負債に計上されます。

(注2) 法的倒産となった場合、本制度を適用した債務の償還順位が他のすべての債務に劣後する特約です。