

連載

中小企業向け資金調達コンサルティング講座

# 資金調達の 実践力

第

7

回

現場から  
日本政策金融公庫の

支店長インタビュー

新居 智臣

有限会社シンプルマネジメント代表取締役/中小企業診断士



日本政策金融公庫

立川支店支店長 兼 国民生活事業統轄

安藤 隆さん

入庫以来、13回の転勤を重ね、立川支店長として3年経過。日本政策金融公庫立川支店の業務地域は、立川市をはじめ約30市町村。多摩地域は「地域特性が豊かで、今までで最も面白い地域」と話す。

日本政策金融公庫は、中小企業にとって極めて重要な役割を果たす政策金融の実施機関である。公の機関と言われつつも、民間の金融機関は利益の追求をせざるを得ない。そこを補完するのが、日本政策金融公庫の大きな使命だ。

資金調達を実践する中小企業診断士をはじめ、コンサルタントならぜひ知っておきたい日本政策金融公庫の成り立ちや最新の動きについて、同公庫の立川支店長・安藤隆さんにお話を伺った。

## 日本政策金融公庫とは

新居：まずは日本政策金融公庫（以下、日本公庫）について、概要を説明していただけますか。

安藤：平成20年10月に、国民生活金融公庫と中小企業金融公庫、農林漁業金融公庫が統合されて誕生しました。「一般の金融機関が行う金融を補完することを」を旨としつつ、国の中小企業・小規模事業者政策や農林水産政策などに基づいて、金融機能を発揮しており、年間約30万件の事業資金の融資を行っています。

新居：「金融の補完」という言葉が出てきましたが、もう少し詳しく教えてください。

安藤：補完といった側面からは、業績が厳しく民間の金融機関の融資が難しい企業に対して支援するという視点、さらに国の政策に基づき成長を支援する分野への資金供給という視点があります。後者についていえば、たとえばNPO法人などへの融資です。政策的に重要な分野への支援と言えます。

新居：中小企業に的を絞る視点から組織のことにしてお聞きしますが、中小企業金融の中核となる国民生活金融公庫の役割を引き継いだ国民生活事業と、中小企業金融公庫の役割を引き継いだ中小企業事業の違いについては、どう考えればよいのでしょうか。

安藤：はっきりとした切り分けの区分はありませんが、事業規模などの違いでしょうか。国民生

5/28  
27

活事業と中小企業事業の双方をお使いいただいているお客様もいます。

**新居：**中小企業事業は億単位の融資も多いようですが、国民生活事業の場合、どのくらい融資をされていますか。

**安藤：**平均融資残高は700万円くらいです。

**新居：**千万円単位で融資しているところも結構ありますよね。

**安藤：**たしかに、このあたりは誤解があるかもしれません。100万円の融資もあれば、3,000万円の融資もあります。融資残高を平たくすると、700万円くらいになるということです。

**新居：**国民生活事業の融資制度と中小企業事業の融資制度の違いも関係しているのではないのでしょうか。

**安藤：**国民生活事業では、一般貸付、小規模事業者経営改善資金が比較的多く利用されています。一般貸付では、融資限度額は4,800万円、返済期間は運転資金は7年以内・設備資金は10年以内で、事業を営むほとんどの方が対象となります。小規模事業者経営改善資金は、一般に言われる“マル経融資”です。商工会や商工会議所の経営指導が前提で、商工会などの長の推薦を受けた小規模企業に無担保、無保証で融資を行います。中小企業事業の場合は特別貸付による対応となります。税理士の方や金融機関に仲介してもらうこともあります。

## 中小企業のステージごとの取り組み

**新居：**まずは、創業についてお話を伺いたいのですが。

**安藤：**創業支援の取り組みには非常に力を入れています。

**新居：**安倍政権が創業に力を入れているということでしょうか。ただ、私の最近の感覚ですと、創業の質が変化しているように感じます。

**安藤：**最近「プチ創業」といったものが出てき

ているようです。以前であれば、箱（お店）を買って男子一生の仕事としてやるという雰囲気が強かったのですが、現在は女性やシニアの方が趣味の延長として、自宅を使って開業するケースも増えています。気軽に始める方が多くなっている。小さな独立の支援も増えています。

**新居：**支援ですか。

**安藤：**創業は思いのほか、時間のかかることが多い。それに、資金調達は最後の段階になります。そこで、公庫では創業支援センターやビジネスサポートプラザといった専門部署を設けて、創業の入り口から創業意欲の喚起、そして実際の開業に向け、トータルサポートしています。長い目で見て、創業者を育てるような取り組みをしています。

**新居：**昨今、盛んに声が上がっている事業承継と創業のマッチングを行っているとか。

**安藤：**後継者不在で事業を譲りたいと考えている方と、創業希望者や事業を拡大したい中小企業の方とをつなぐ、事業承継マッチング支援に取り組んでいます。今年の3月までは東京だけだったのですが、今年度から全国に広がっていきます。本サービスの特徴として、①小規模事業者の利用が中心であること、②無料で利用できること、などが挙げられます。

**新居：**中小企業診断士が事業承継案件も持ち込みをすることも可能ですか。

**安藤：**大丈夫です。事業承継に関しては、業務が多岐にわたることから、中小企業診断士の方が事業承継計画全体をみることは多いと思います。ぜひ、活用してほしいですね。事業承継問題は、わが国が抱える喫緊の課題です。この状況に日本公庫としても積極的に支援していくことが求められています。

**新居：**一方、最近状況が変化しつつある事業再生に対する取り組みはいかがでしょうか。

**安藤：**これも私たちが注力している分野ですが、民間の金融機関との連携が重要です。地域の金

融機関との間で「この企業を再建させよう」との思いが一緒になることが最も重要だと思います。財務内容などから民間の金融機関が新たな融資をできないケースや、金融機関が正常先に戻した後、すぐに資金を出すのが難しいような場合に、我々がいわゆる真水部分の資金を支援する形になります。

**新居：**「再建させよう」という思いが一緒というところは、本当に大切ですね。ここで少々立ち位置を変えてお話を伺いたいのですが、事業再生というより廃業支援などはいかがでしょう。

**安藤：**我々から廃業のことはなかなかお話しづらいところですが、廃業というより「再挑戦」については取り組んでいます。旧債務が残っていると難しいケースもありますが、免責後の状況に応じて対応しています。そうでないと、いつまでたっても復活できないですから。



## 金融の世界が変わろうとしている中で

**新居：**AI融資をはじめ、金融業界が大きく変わろうとしています。日本公庫として、これからの時代にどう対応しようとお考えですか。

**安藤：**私たちの審査の仕方は、地域にその企業が与える影響はどうかといった側面や、成長分野への積極的な支援といった視点からも考えます。

**新居：**まさに政策金融の観点ですね。

**安藤：**また、融資後のフォローアップ、つまり後の事業の展開を考えていくこともあります。

**新居：**コンサルティング機能ですか。

**安藤：**融資は「資金を出して終わりでない」と考えています。融資し、それを生きたお金として利用してもらい、利益を上げていただくことが最も大切です。

**新居：**中小企業診断士との関わりもありそうですね。

**安藤：**違った観点ですが、融資が難しいケースなどでは、商工会連合会などを通じて、中小企業診断士の方に事後のフォローをお願いすることもあります。私どもの支店では、現状では、直接、診断士の方にこうした対応を個別にお願いすることはないのですが、どうしても我々は融資するだけの機関になりがちなので、中小企業診断士の方たちとの関係を考えていくことも重要だと思います。私は常に、お客様にとって役に立つこと、大切なことは何かという視点で仕事をするよう、職員に指示しています。ただ、融資をすればよいのではないと考えています。

**新居：**中小企業診断士としては、審査の視点が違う点、融資のできないケースを含めてフォローに対する日本公庫さんの考えをよく知っておきたいところです。

**安藤：**中小企業診断士の方たちとタッグを組んで、一緒に企業のフォローアップをしていくことができたらありがたいですね。

**新居：**ところで、中小企業金融の変化の大きな流れとして、協調融資がかなり増えてきているようですが。

**安藤：**近年、非常に力を入れているところです。中小企業事業、国民生活事業ともに同じですが、補完金融という側面から民間の金融機関との協調については積極的に動いています。

**新居：**ひと昔前までは、民間の金融機関と日本公庫さんの線引きがはっきりしていたと思います。でも、今ではまったく違う関係になっている印

象です。

**安藤**：お客様の立場からすれば、民間の金融機関だけでなく日本公庫がリスクを一緒にとる、要するに協調融資をすることで資金計画が前に進むようになった点で、メリットは大きいと思います。こうしたところから、民間の金融機関も「日本公庫は競争相手ではない」という認識が広まっていると感じています。協調融資が進展したことにより、補完金融という日本公庫のそもそものあり方に沿ったものに近づいてきていると思います。

**新居**：一方、金融業界の変化と言えば、さまざまな業界からノンバンクとして参入している状況が見られます。たとえば、不動産ノンバンクはどう思われますか。

**安藤**：お客様は、さまざまな事情の中で融資の申し込みをされるわけで、それぞれの状況に合わせた資金調達をするのが一番。その中で、不動産ノンバンクを活用されるのも一策ではないでしょうか。

**新居**：ちょっと奇抜な話ですが、不動産ノンバンクとの協調なども考えられますか。

**安藤**：ご相談いただければ検討もできる話だと思います。不動産の活用の仕方でもあるでしょう。お客様にとってメリットがあれば、問題はないと思います。

## 中小企業診断士との連携

**新居**：中小企業診断士との連携はいかがでしょうか。

**安藤**：まずは、勉強会などをやっていただけるとありがたいですね。こちらが思う以上に、日本公庫のことを知られていないことがあります。定期的に地域の金融機関と勉強会をしているのですが、「こんな商品があったのですか」といったことが出てきます。知られていない部分がまだまだあるようです。中小企業診断士の方と

の交流を深める必要があると思います。

**新居**：中小企業診断士に期待することはありますか。

**安藤**：先ほどもお話ししましたが、融資は資金を出して終わりではありません。融資金を上手に使ってもらうためにも、伴走型の支援が重要です。また、創業などのケースでは、良いアイデアがあっても創業計画がブラッシュアップされていないことがあります。その際に専門家としての中小企業診断士の方の知見をぜひ、お借りできればと考えています。



## インタビューを終えて

安藤さんのお話を聞き終えて感じたのは、時代の変化に対する柔軟な姿勢であった。金融業界が大きく変わろうとしている時代において、その動きをよく見極めつつ、自らの立場や歴史を踏まえて、どのように行動していくべきかといったことを日頃から考えることが重要である。

また、立場といった視点からは「支援」という言葉が心に響いた。「単に融資をするのではなく、融資後のことを考え、支援する立場である」との想いは、まさに中小企業診断士の持つ機能や本来の姿に直結する。

政策金融を実践していくことが求められる中、支援に重きを置くところは、まさに資金調達の実践において学ぶべき観点と言えた。