



## SSS 保証の推進を通じて 再認識した信用保証協会の 存在意義

宮城県信用保証協会  
経営支援部 業務企画課 課長

谷本 研

### 1. はじめに

#### (1) スタートアップの現状

日本政府は、スタートアップこそが課題解決と経済成長を担うキープレーヤーであるとの考えのもと、令和4年を「スタートアップ創出元年」と定め、同年11月、今後5年間のうちに日本国内のスタートアップへの投資を増やすことを目的とした「スタートアップ育成5か年計画」を策定した。

主な目標として、①スタートアップへの投資額を、令和4年時点の約8,000億円から令和9年度までに10兆円規模にすること、②将来的に、ユニコーン100社創出、スタートアップを10万社創出、日本がアジア最大のスタートアップハブとして世界有数のスタートアップ集積地にする、といったことが掲げられている。

#### (2) スタートアップとベンチャーの違い

ここで、近年よく耳にするスタートアップについてその意味を確認する。スタートアップとは、革新的なビジネスモデルによって社会に変革をもたらす企業のことである。特徴として、革新的なイノベーションの実現、圧倒的な成長力、M&A・IPOを目指す短期的な経営戦略、といったことが挙げられる。企業例としてはGAFAM (Google、Apple、Facebook、Amazon、Microsoft) などが皆の知るところである。

より耳なじみのあるベンチャー企業との違い

についても触れておきたい。両者の定義は、国や地域、時代によって微妙に異なるようであるが、日本で解されるベンチャー企業とは、大企業が進出していない領域で、高度な専門性と創意工夫を凝らして新しい事業を起こす、知識集約型の小企業をさすことが一般的である。

スタートアップ企業はベンチャー企業に含まれるとも捉えられるが、大きな違いとしてスピード感が挙げられる。ベンチャー企業は5～10年以内で着実に収益性を高め将来的にIPOを目指すイメージがある一方で、スタートアップは創業から3～7年以内で資金調達を行いIPOを目指す傾向にある。このような違いから、スタートアップはベンチャー企業に比べ、より大きく赤字を掘った後に急成長していくビジネスモデルとなっている。

#### (3) スタートアップ創出促進保証制度の創設

このような中、令和5年3月15日にスタートアップ創出促進保証制度（以下、「SSS保証」という。）が創設された。従来の創業制度と類似する要件に信用保証料率0.2%を上乗せすることで、経営者保証を不要にできることが特徴である。

私自身、SSS保証の創設によりスタートアップという言葉を意識し始めた。一方、信用保証協会の創業制度を利用する方の多くは、従業員からの独立、夢の実現等が大半と実感している。はたして、本制度が上記で説明したスタートアップと結びつくのかという疑問はあったが、結論「結びついた」のだ。SSS保証を周知・

推進する過程で、スタートアップを目指す企業が本制度に魅力を感じていただいたのである。この経験を通じ、私は信用保証協会の存在意義を改めて認識するとともに、事業者支援へのモチベーションにつながっている。以下にて、当協会における創業支援の取り組み、SSS保証の周知・推進、地域で取り組むスタートアップ支援への当協会の関わりと連携事例等について述べていきたい。

## 2. 当協会の創業支援について

### (1) 当協会における創業支援の取り組み

当協会の保証審査は、保証申込件数と職員数との兼ね合いから、書面審査が大半となっているのが実情である。そのような状況下で、中小企業・小規模事業者（以下、「中小企業者等」という。）のライフステージや課題に応じ、企業訪問等を行っている。

ただし、創業に係る保証審査は経営者との面談を原則とし、融資後においても必要に応じフォローアップ訪問を行っている。創業期は、経営環境がより厳しくサポートを要する段階であり、プロパー融資がなく金融機関からの支援が得られ難い可能性が高いためである。

面談時には、創業者の現状・課題等をヒアリングし、経営アドバイス、外部支援機関の紹介、外部専門家の派遣等を提案している。その他、当協会の中小企業診断士で構成する「サポート梵天」にて創業者支援も実施しており、以下にて紹介したい。

### (2) サポート梵天について

サポート梵天は令和3年10月に発足し、当協会の中小企業診断士有資格者により構成するプロジェクトチームである（令和6年6月末時点15人）。物価高、構造的な人手不足等に苦しむ中小企業者等の収益力改善に向け、サポート体制を強化しながらチームメンバーのスキルアップを図り、より効果的な支援を行うことを目指している。

支援対象先としては、当協会が独自で行って

いる「お客様アンケート」の個別相談希望先、初めて返済緩和の条件変更を行った先、創業フォロー先、当協会ホームページ上に設置している「Web経営支援相談」からの申込先、当協会保証現場から支援要請があった先等となっている。

支援内容としては、SNS導入支援とその効果検証、商圈分析、消費者アンケートの実施、従業員サーベイの実施、総合診断（課題設定～アクションプラン策定～モニタリング）、財務分析、外部支援機関へのつなぎ等が挙げられる。

### (3) サポート梵天による創業先への支援事例

支援先（以下、「当社」という。）は健康志向のスムージー専門カフェとして創業し、その後に居酒屋の夜営業も開始。カウンター含め10席未満の店舗を一人で切り盛りしている。

創業フォローアップのため当社を訪問し、ヒアリングを重ねる過程で、金融機関担当者の転勤による金融機関とのリレーション不足が判明した。事業実績も計画と乖離し、創業前に蓄えた預金を崩しながら事業を継続しており、相談相手もおらず閉店も検討していた。リスクとともに売上改善に向けた支援が必要な状況であった。

当社の現状を改善すべく、金融機関に対して現況共有、リスクの検討、リレーションの再構築を依頼するとともに、収益力改善に向け、ショッピングカードのサンプル提供、夜営業の予約制化、固定電話の設置等を当社へ提案した。さらに、ヒアリングを通じ抽出した課題等のサマリーを作成した上で、関係機関に所属する小規模飲食店向け支援を得意とする専門家に支援を要請した。その後の専門家がを行う相談時にも同席し、側面からのサポートを実施した。

以上により、販促効果等によって新規顧客が増加し、前年度30%減少していた冬場も売り上げをキープできた。その他、専門家が当社の概況をサマリーにより事前に把握できたことで、近隣調査等を行った上で面談を実施するなど、改善アクションにスピード良く取り組むことができた。

また、創業者との相談には保証現場担当者も同行した。お客さまから感謝の言葉をいただき

たことで、当該職員のモチベーション向上につながったと感じている。創業者への支援は、信用保証協会が注力して経営支援を行うべき対象層であることにとどまらず、職員のやりがいや意識向上にもつながるため、継続して積極的に取り組むべき事項と考える。

### 3. SSS保証の周知・推進について

#### (1) SSS保証の実績

当協会における令和5年度のSSS保証の実績は、107件889百万円で、件数・金額ともに全国4位となった。当協会の保証債務残高は令和5年度末時点で全国23位のため、規模感からすると取り扱いが多い。要因としてはさまざま考えられるが、中でも、従前から意識的に取り組んできた「金融機関との連携・対話」に負うところが大きいと感じている。

#### (2) 金融機関への周知・推進方法

SSS制度の周知については、中小企業支援ネットワーク会議、金融機関向け説明会、当協会職員向け説明会、事業者向けセミナー等に行っている。その他、金融機関表彰の基準にSSS保証の利用実績も含めているが、特にユニークなことを行っているという認識はない。

利用伸長の要因を探るべく複数の金融機関職員へヒアリングを行ったところ、「顔を会わせて定期的に行っている情報交換の場で、活用方法を含めて説明を受けた」、「保証申込前の事前相談時に信用保証協会側から提案を受けた」、といった回答が寄せられた。

経営者保証を不要にできるメリットは、借入れを初めて行う創業者ほど大きいはずである。信用保証協会は中小企業者等との接点がまだまだ少なく、保証制度はもとより、信用保証協会自体の認知度も決して高いとはいえないため、周知最大化のキーマンは中小企業者等の最も近いポジションにいる金融機関の担当者になる。信用保証協会の現場担当者が金融機関の担当者と良好なコミュニケーションを図り、中小企業者等にとってベストな選択肢を協議し、金

融機関の担当者から中小企業者等へ提案していただく、というパターンが王道である。王道に更なる磨きをかけるためにも、信用保証協会は職員一丸となって金融機関とのリレーション構築・育成に努める必要がある。

#### (3) 金融機関との対話・連携

余談になるが、当協会は事業承継特別保証制度、過去における経営力強化保証制度の取り扱い実績も全国で上位である。前者の保証制度は要件が特有であり、後者の保証制度はモニタリングの先駆け的制度であったため、取り扱いに際してはいずれの保証制度も金融機関の理解を要する。この実績からも、保証現場において当協会と金融機関は良好なコミュニケーションを相応に築けているといえる。

この関係性の由縁は、東日本大震災での経験も大きいと考える。県内中小企業者等は甚大な被害を負い、当時は、中小企業者等が復興・復旧を果たすために効果的な金融支援は何かを、双方で密に協議した。中小企業者等の復興・復旧に向け、ともに全力で取り組んだことで、関係性はより強固になったと感じている。

一方で、今般のコロナ禍により金融機関と対面で協議する場面が減ったことを懸念している。もちろん、Web等の活用により効率性は著しく向上した。しかし、中小企業者等を同じ目線で支援しようという「想い」の部分の共有には、互いに膝を突き合わせ、顔の見える状況で行うことがベターではないかと考える。

「顔の見える関係性の構築」については金融機関も重要であると認識しており、当協会はコロナ禍で制限していた勉強会等を積極的に再開している。また、双方本部の情報交換時や、保証現場における日々の金融機関訪問時においても、「若手担当者同士が活発に対話できる関係性」を重要視している。

## 4. 県内のスタートアップ支援に対する当協会の関わり

#### (1) スタートアップに係る宮城県の特徴

大きな特徴として東北大学の存在が挙げられ

る。東北大学は国内有数の総合研究大学として、平成29年には、世界的に卓越した研究成果を修め、世界の有力大学と伍していくことを使命とする指定国立大学法人の最初の三校に指定された。また、世界トップレベルの研究力の実現に向けた国際卓越研究大学の初回公募で唯一の認定候補に選ばれ、令和6年10月以降に正式認定される予定である。

その他、産学官民連携により世界最先端の放射光施設「ナノテラス」が令和6年4月から運用を開始した。放射光の有用性は各種研究開発などで認められており、ナノテラスを利用した研究開発を行う企業等の県内進出も期待されている。

この研究開発力を優位性にして事業化を促進することが、県内スタートアップ創出のカギとなってくる。

## (2) テクスタ宮城との関わり

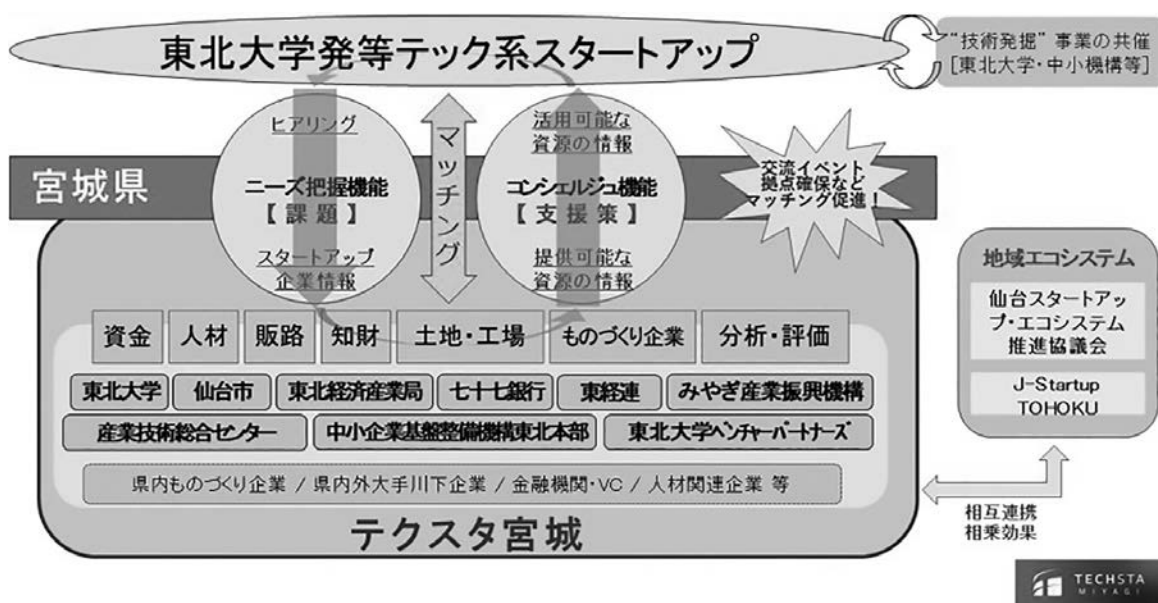
東北大学の研究力と地域経済の成長を結び付けようと設立されたのがテクスタ宮城である。テクスタ宮城は「テック系スタートアップ・サポートコンソーシアム宮城」の略称で、宮城県が中心となり令和5年5月10日に設立された。産学官金が一体となり、県内ものづくり企業との連携により大きなシナジーが期待される東北大学発等のテック系スタートアップの成長支援

を地域全体で進めることで、県経済の成長をけん引していく新たな企業価値を創造していくことを目的としている。

テクスタ宮城は、上記目的に賛同した組織にて構成され、東北経済産業局、中小企業基盤整備機構東北本部、みやぎ産業振興機構、地元地方銀行の七十七銀行等が幹事会員を務め、当協会も名乗りを上げた。活動として、スタートアップを目指す企業へのヒアリング等を通じたニーズ把握調査、構成員の持つさまざまな支援策をスタートアップの課題にマッチングさせること等を行い、スタートアップの成長と地域への定着を目指していく。また、スタートアップと県内ものづくり企業や大手川下企業との出会いの場を作り出し、新たなイノベーションの創出にも積極的に取り組んでいく組織である。

これまでの活動に対する当協会の関与としては、スタートアップに対して当協会が力になれる支援情報の提供、スタートアップを目指す企業と構成員が新たな価値創造を模索するワークショップへの参加、スタートアップの今後の事業展開等に関するグループディスカッションへの参加等を行ってきた。スタートアップ企業に対して信用保証協会は価値を提供できるのか、私にとって疑問であったが、後述するとおり、答えとしては「提供できる」であり、本組織への参画は意義あるものと考えている。

### テクスタ宮城の機能



## 5. T-Bizとの連携

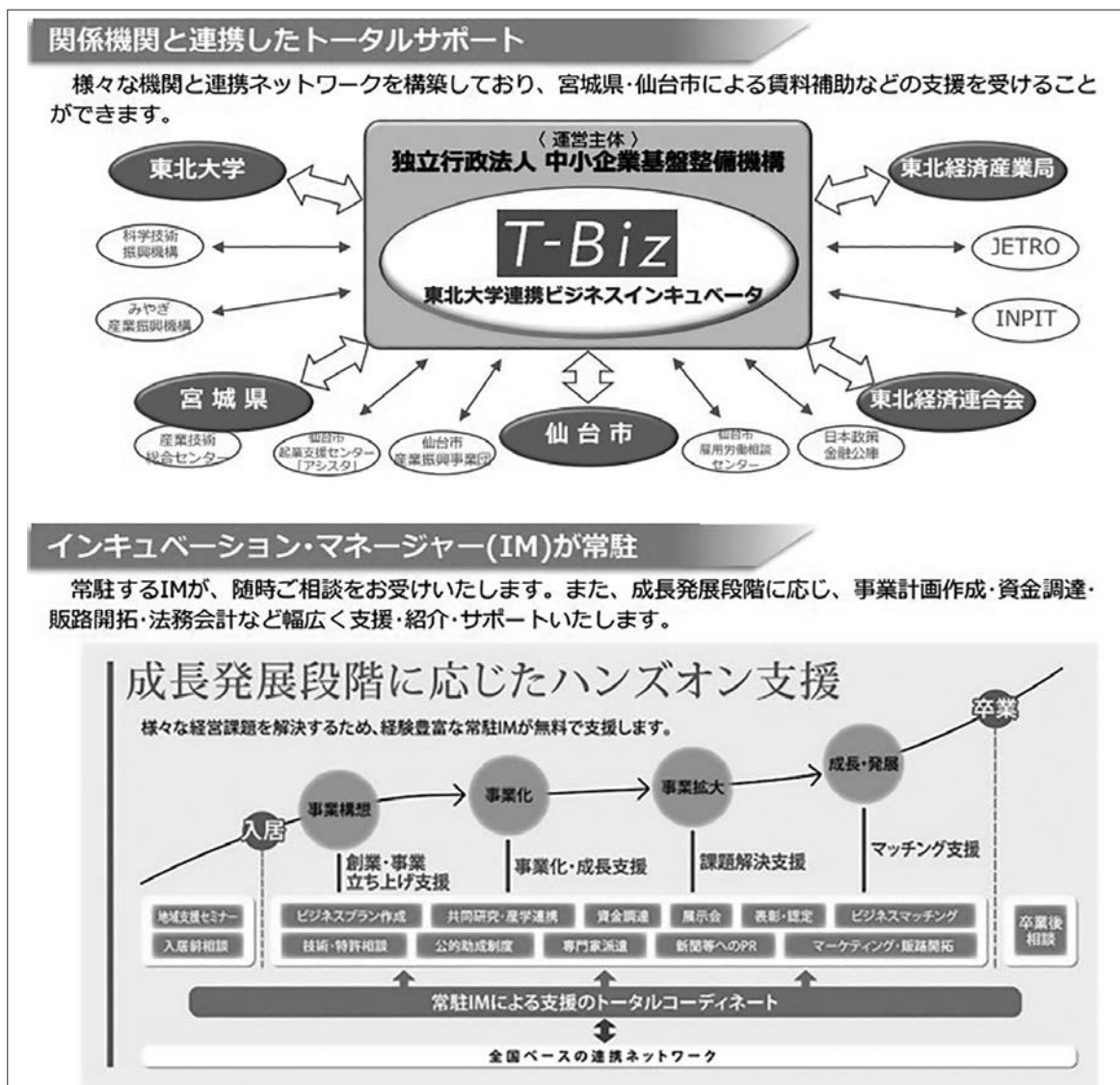
### (1) T-Bizとの関わり

T-Bizとは、東北大学連携ビジネスインキュベーターの略称であり、東北大学の研究シーズと連携した新ビジネス創成を支援することを目的に、中小企業基盤整備機構が、宮城県、仙台市、東北大学と連携して運営するインキュベーション（起業家育成）施設である。東北大学を中心に大学の研究シーズを活用して、その事業化・ビジネス化を図るための賃貸オフィスを提供するとともに、研究やビジネス化をサポートするスタッフを常駐させることで、新ビ

ジネス創成および東北・宮城への定着を図り、地域経済発展に寄与することを目標としている。入居企業のうちの複数は、経済産業省が推進するスタートアップ企業育成支援プログラム「J-Startup」に選定されている。

本組織と関わるきっかけは、当協会役員の人的ネットワークであった。SSS保証が創設されたことを機に、スタートアップに対し信用保証協会が行える支援を模索する中で、自治体・企業・大学の共創推進をミッションとする東北大学の特任教授が、当協会役員と交流があり情報交換を行う機会を得た。その際、T-Bizとの連携の可能性に話が及び、教授からT-Bizの方を紹介いただいた。

### T-Biz の特徴



## (2) T-Bizでのセミナー開催

T-Bizとの情報交換は私にとって非常に新鮮であった。先入観として、スタートアップやベンチャー企業の資金調達はエクイティファイナンス(新株発行等、株主資本の増加を伴うもの)に依拠しており、デットファイナンス(金融機関借入や社債発行)の出る幕はないものと考えていたからである。しかし、情報交換にて、「エクイティによる調達には限界がある」、「エクイティの依存が高まることで経営者の持ち株比率が減少し、経営者の意欲にも関わってくる」、「入居企業の経営者のマインドは研究第一である。企業が存続不能となった場合でも、自分の技術力により再チャレンジを図りたい。SSS保証のように経営者保証を不要にできることは非常に有益である」といった意見を聞き、信用保証協会が介在する意義を見出すことができた。

本情報交換をきっかけに、信用保証協会単独でのセミナーが決定した。開催にあたっては、部下職員とともに、改めて「信用保証協会を利用するメリット」を顧客目線で熟慮した。セミナーでは、「事業化が進んでいない段階でも、信用保証協会の利用により経営者保証を不要にできる可能性がある」、「自治体からの補助も活用でき、プロパー融資よりコストを抑えられる場合も多い」、「金融機関との融資相談は体力を消費する。当協会がサポートするので、その分本業に没頭してほしい」等を伝えた。

セミナー参加者はWebを含め7企業であったが、質問コーナーでは参加者から積極的な発言をいただいた。終了後には、「セミナーを聞いてよかった」、「信用保証協会に対する印象が変わった」との声が寄せられ、セミナーに臨んだ役員、部下とともに大きな達成感を得ることができた。また、セミナー後にはいくつかの企業から当協会へ直接融資に係る相談をいただき、その中から金融機関との調整を当協会が行い、融資実行に至る事例も生まれた。金融機関を通じた金融支援が大半である現状の中で、当協会に直接相談をいただき、融資実行までサポートできたことは大変うれしく思う。

## T-Bizでのセミナーの様子



## (3) セミナー参加企業からの相談事例

相談企業は、独自の技術により安全で美味しい食料品を製造する企業である。ニッチな市場に対し、同社の製品を浸透させることにより市場自体を拡大するビジョンを掲げている。エクイティファイナンスにて事業を開始し、実現に向け更なるエクイティを検討していた。一方で、手元の運転資金も要しており、金融機関からの借り入れも視野に入れていた。

相談の概要は、「金融機関からの借り入れが難航しそうであり、借り入れが不可の場合、手元の運転資金も含めたエクイティを余儀なくされ、株式持分を減少させるため避けたい」といったものであった。相談を受け、日頃情報交換を行っている金融機関へ概略を説明し、融資を検討できる金融機関への橋渡しを行った。結果として、相談企業の希望が叶う方向で進んでいる。

セミナー開催と本相談事例を通じ、自組織が貢献できる範囲を先入観で決めつけてはならないということを学んだ。また、たとえ信用保証協会が支援できないことでも、サポートできる関係機関は存在するはずである。改めて、事業者との対話や関係機関との連携を強化することの重要性を認識した。

## 6. おわりに

SSS保証の周知・推進を通じて得た私の喜び

は、自分自身の意識向上はもとより、T-Bizとの連携に二人三脚で取り組んだ、私の部下職員の成長である。セミナーの内容検討においては、セミナー参加者の視点に徹底して立つことで、信用保証協会の役割・意義をともに実感した。その職員には、前述のテクスタ宮城が開催する2度のイベントにも参加してもらった。イベントの参加者は、普段接することの多い金融機関のみならず、地域を盛り上げる取り組みに賛同した大企業や異業種の方も多し。参加後の感想は、「グループワークに皆が本気で取り組んでいて、自組織でできることを積極的に発言している。ディスカッションのレベルが非常に高く、とても刺激を受けた」と目を輝かせていた。今後の事業者支援に対する取り組みスタンスを見つめ直すすばらしいきっかけになったと思われ、私にとって最高のフィードバックを得たと感じている。

私事で恐縮だが、私は金融とは無関係の民間企業から転職して現在に至る。仕事の礎の多くを前職の経験で築いた。中小企業者等は環境変化への適応を余儀なくされている中で、そのサポートをする信用保証協会は、より変化に敏感でなくてはならない。そのためには、数多くの中小企業者等、幅広い関係機関と対話する機会を増やし、さまざまな気付きを得ることが重要

だと考える。

ある事業者支援に関する講話で、講演者から自身の経験が語られた。「自分は経理責任者だったが、従業員時代は会社の借金について特に何も感じていなかった。後に自分が代表者に就任し、連帯保証人に入るとなった段階で、肩に強烈な重みが押し掛かってくることを実感した」とのエピソードであり、深く印象に残っている。他人事から自分事に変化した瞬間である。

その点において、創業段階から経営者保証を不要とするSSS保証は、非常に有益な選択肢である。創業者や起業を目指す方が事業に邁進できるよう、引き続き本制度の周知に努めていきたい。また、当協会の事例を通じ、信用保証協会職員とスタートアップとの関わりが深まれば幸いである。もし、自分が関わった企業がユニコーンへと成長したならば、こんなに喜ばしいことは無いであろう。

中小企業者等の応援団として、信用保証協会職員一人一人が中小企業者等の悩みを自分事として捉え、これまで以上に連携や対話を経て成長し、中小企業者等とともに地域を盛り上げることができれば最高のやりがいだと考える。事業者支援を通じて自分自身が成長し、地域活性化に貢献できる信用保証協会に働いていることを私は誇りに思う。