

信用保証協会×オープンイノベーション



愛知県信用保証協会
経営支援部 地域連携課 担当課長 柘植 貴文

1. はじめに

平成 25 年 6 月に閣議決定された「日本再興戦略」では、開業率が廃業率を上回る状態にし、開業率・廃業率が米国・英国並みの水準（10%台）になることを目指すとされ、政府はさまざまな創業支援策を実施してきた。

信用保証制度については、平成 29 年 6 月に「中小企業の経営の改善発達を促進するための中小企業信用保険法等の一部を改正する法律」が成立し、平成 30 年 4 月 1 日から施行された。この法改正によってさまざまな改革が進められており、信用保証制度を活用した創業支援も重要な柱となっている。

当協会においても、さまざまな創業支援に取り組んできたが、図表 1 のとおり創業期にある

中小企業・小規模事業者（以下、「中小企業者等」という。）の保証利用は増加傾向にある。

図表 2 は、図表 1 のうち全体の保証債務残高件数と、創業後 5 年未満企業の保証債務残高件数の構成比をグラフ化したものである。リーマンショック後、しばらく減少傾向にあった保証債務残高は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けた中小企業者等の資金繰りを支えるために実施された保証制度（いわゆるゼロゼロ融資）の利用により、令和 2 年度末は大幅に増加した。このような全体推移の中で、創業後 5 年未満の企業の保証債務残高件数の構成比は、ここ 10 年増加基調が続いており、当協会の創業支援の取り組みが功を奏したか、特に最近 5 年の構成比の増加は顕著である。

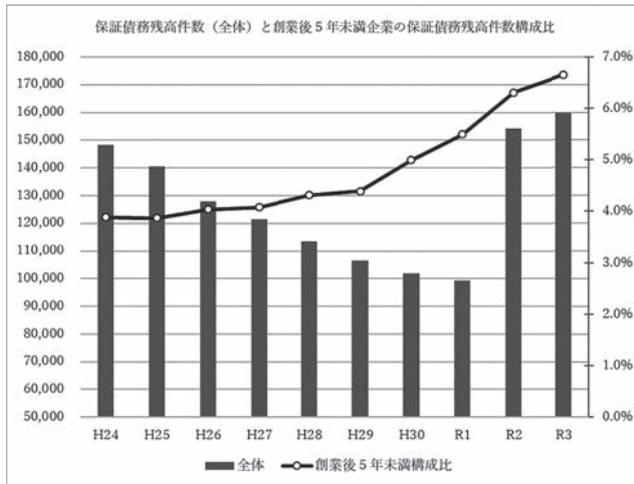
図表 3 は、図表 1 のうち全体の保証承諾件数と、創業後 5 年未満企業の保証承諾件数構成比

図表 1

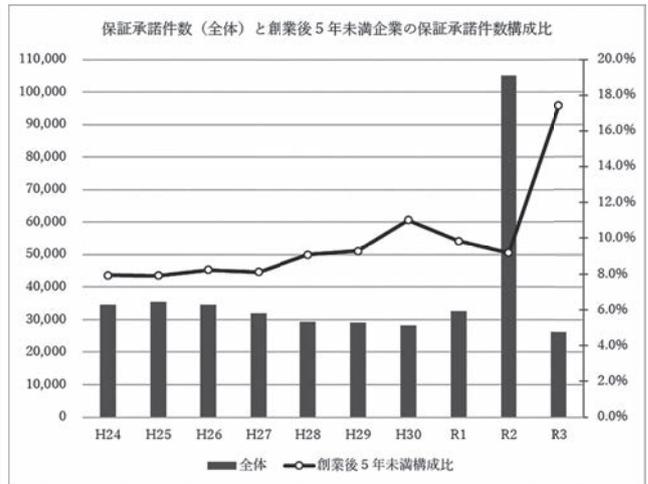
金額 単位：百万円

年度	保証承諾						保証債務残高						
	全体		創業後 5 年未満				全体		創業後 5 年未満				
	件数	金額	件数	金額	構成比		件数	金額	件数	金額	構成比		
				件数	金額					件数	金額		
平成 24 年度	34,631	499,207	2,749	22,613	7.9%	4.5%	148,349	1,613,278	5,771	31,920	3.9%	2.0%	
平成 25 年度	35,520	545,555	2,814	22,863	7.9%	4.2%	140,627	1,483,757	5,445	30,052	3.9%	2.0%	
平成 26 年度	34,539	528,872	2,846	22,481	8.2%	4.3%	127,927	1,412,701	5,172	28,814	4.0%	2.0%	
平成 27 年度	31,956	483,394	2,591	20,940	8.1%	4.3%	121,532	1,333,343	4,958	27,763	4.1%	2.1%	
平成 28 年度	29,408	452,130	2,675	22,041	9.1%	4.9%	113,435	1,238,414	4,895	27,988	4.3%	2.3%	
平成 29 年度	29,210	452,436	2,713	21,836	9.3%	4.8%	106,802	1,167,428	4,683	27,392	4.4%	2.3%	
平成 30 年度	28,266	425,553	3,118	26,146	11.0%	6.1%	101,811	1,120,522	5,086	31,360	5.0%	2.8%	
令和元年度	32,657	545,381	3,216	29,532	9.8%	5.4%	99,392	1,144,298	5,463	35,960	5.5%	3.1%	
令和 2 年度	105,008	1,868,455	9,647	104,681	9.2%	5.6%	154,172	2,289,896	9,724	88,011	6.3%	3.8%	
令和 3 年度	26,246	439,463	4,569	40,841	17.4%	9.3%	160,008	2,306,886	10,654	86,669	6.7%	3.8%	

図表2



図表3



をグラフ化したものである。令和2年度は創業後5年未満企業の保証承諾件数構成比が下がっているが、新型コロナウイルス感染症が多くの中小企業者等に影響を与えており、これまで保証の利用をしてこなかった企業もゼロゼロ融資を利用したことが構成比に影響を与えていると考えられる。また、コロナ禍での創業を見合わせた方もいただろう。その反動か、令和3年度の創業後5年未満企業の保証承諾件数構成比は、大幅に跳ね上がった。

当協会の保証利用状況は各図表のとおりであるが、愛知県では、新たなビジネスの種となるスタートアップの育成を地域全体で推進している。そこで、当協会が令和3年4月に設置したスタートアップサポートデスクについて、これまでに携わったスタートアップの声を交えながら紹介したい。

2. スタートアップとベンチャーの違い、そして愛知県の施策

スタートアップとベンチャーは、どちらも明確な定義はないが、一番の違いは、そのビジネスモデルではないだろうか。スタートアップは、今までにないアイデアやサービスによりイノベーションを起こし、新しいビジネスモデルを創出する企業である。一方、ベンチャーは既存のビジネスモデルをベースに収益性を上げ、売上の拡大を目指す企業である。

また、収益性やゴールにおいても両者には大きな違いがある。スタートアップは将来的に大きな収益をもたらすビジネスモデルであるため、サービス開始からしばらくは大幅な赤字となるが、Jカーブ成長曲線を描き、短期間で急成長させることで企業の価値を高め、M&AもしくはIPOを目指している。一方、ベンチャーは、既存のビジネスモデルを活用し変化を加えるビジネスモデルであるため、成長はスタートアップより遅くなるが、中長期的に持続可能な収益を追いかけることを目標としている。

(1) 当協会におけるスタートアップの定義

当協会は、スタートアップを「新技術や新しいビジネスモデルを活用し、新市場の開拓や高成長を目指す事業を創業予定または創業後5年未満である創業者」とし、次の要件を満たす企業としている。

1. 愛知県経済環境適応資金（創業等支援金）において愛知県の証明を受けている企業
2. 大学から出資がある等大学と深い関連のある企業（大学発ベンチャー）
3. 投資会社や投資ファンドから出資を受けている企業
4. インキュベーション施設に入居している企業
5. 各種ビジネスプランコンテスト受賞者
6. その他、当協会がスタートアップと認めた企業

(2) あいちスタートアップ・エコシステム

平成 26 年に政府が成長戦略の柱として「ベンチャー投資の促進」を表明し、岸田総理は令和 4 年年頭記者会見で本年を「スタートアップ創出元年」と称するなど、スタートアップ振興の社会潮流は非常に強まっており、官民を挙げたスタートアップ支援の強化が続いている。

愛知県では、スタートアップを起爆剤とした国際的イノベーションの創出拠点を目指して、平成 30 年 4 月にスタートアップ推進母体組織「Aichi-Startup 推進ネットワーク会議」を立ち上げ、平成 30 年 10 月に「Aichi-Startup 戦略」を策定した。そして、令和 2 年 7 月には内閣府と経済産業省等で構成される委員会にて、愛知県がスタートアップ・エコシステム「グローバル拠点都市」に認定されている。

100 年に一度といわれる自動車産業の構造変化やデジタル化の急速な進展等の変革期において、愛知県が強みとする“ものづくり”産業の集積を生かしつつ、スタートアップ・エコシステム形成及びスタートアップ育成に官民が連携し、新事業領域へと進出・転換、事業革新を後押ししていくにあたり、愛知県では既に多くのスタートアップ支援施策が進められている。その施策の中核となっているのが、令和 6 年 10 月にオープン予定の日本最大のスタートアップ支援拠点「STATION Ai」(名古屋市昭和区)の設立である。地上 7 階、床面積 2 万 3,098㎡の規模を有するインキュベーション施設であり、スタートアップにオフィスや研究の場を提供し、事業や技術の創出を後押ししていくことになる。また、5 年後の令和 11 年頃には国内外のスタートアップ等企業 1,000 社の集積を目指し、その中には金融機関等も支援機関として入居する予定である。

なお、同施設オープンまで数年の時間を要することから、開始前の支援拠点として令和 2 年 1 月から「PRE-STATION Ai」(名古屋市中村区)が開設されており、スタートアップの総合支援を始めている。

3. スタートアップサポートデスクの設置の経緯と取り組み

前述したように、愛知県はスタートアップに強力な施策を進めている。当協会利用者の中にもスタートアップが存在していることは認識していたものの、創業者全体に埋没し、見える化ができていなかった。

愛知県の施策に呼応し当協会では、令和 3 年 4 月にスタートアップサポートデスクを設置したが、当初は何から着手してよいか手探りの状態であった。そもそもスタートアップについての知識は乏しく、また、ベンチャーとの違いも理解していない状態であったため、さまざまな関係機関を訪問し、どこにスタートアップが存在しているのか、またその実態についての側面調査から始めた。

(1) 用語の理解

「ピッチ」をはじめとして、初めて聞くスタートアップ用語が多く理解に苦しむことが多かった。いまだに業界用語については完全にマスターできていないが、各所で開かれるピッチイベントに参加、聴講することである程度の理解は深まってきた。

(2) インキュベーション施設への訪問

どこにインキュベーション施設が存在し、どのような活動をしているのか、また、コワーキングスペースを拠点とするスタートアップの事業実態の把握について、直接訪問することでその実態を確認することができた。令和 3 年度 1 年間を通して、ピッチイベント等 32 回、企業面談 22 回、関係機関との打ち合わせ 23 回を繰り返すことで、おぼろげながらその全体像が見えてきた。

愛知県のスタートアップ施設（一部）について

施設名	概要
STATION Ai	愛知県スタートアップ支援拠点整備等事業として、ソフトバンクが事業の主体となる特別目的会社「STATION Ai 株式会社」を設立し、同社が整備・運営を行う。

PRE-STATION Ai	「STATION Ai」のオープンに先駆けて開設した施設。STATION Ai 株式会社が運営。
なごのキャンパス	閉校となった小学校をリノベーションして生まれた施設。トヨタ不動産株式会社や名古屋商工会議所等が運営。
OICX of Nagoya University	名古屋大学によるオープンイノベーション拠点。主に名古屋大学発ベンチャー企業が入居。
NAGOYA INNOVATOR'S GARAGE	中部経済連合会と名古屋市が設立した会員制のコワーキングスペース。200名規模のイベントの開催も可能。



イノベーターズガレージ登壇写真

4. スタートアップの事例紹介

手探り状態から始まったスタートアップサポートデスクであるが、その活動を通じていくつもの輝くスタートアップに出会えた。ここで、当協会の保証をご利用いただいたスタートアップの事業内容を紹介したい。

○農業大国立国へ。すそ野を広げる AI 技術

農作物をスマホで撮影し、AIで病害虫を解析、対応策まで提案するシステム開発事業。病害虫への対応のハードルを下げることで家庭菜園のすそ野を広げる他、農園内で診断結果や作業報告共有できる機能やコミュニティ形成により、農家の利便性も向上。VCからの追加出資も受けるなど今後の成長が期待される。

○血管の声を聴き、健康社会の実現へ

特許技術を用いた、血管機能検査装置の開発

販売を行う。血管の詳細な検査は、高額な医療機器や熟練の操作者が必要な検査をするようになるが、家庭用の血圧計に近い機材を用いて自宅でそれを可能とする。生活習慣病や心臓病の予兆を捉えることが容易となり、事前段階で軽微な治療による対処が可能となり、健康社会への前進が可能となる。

○悩める子育て世代に救いの手を

名古屋大学発ベンチャーとして地域の医療機関等と提携し、分野の異なる育児の悩み相談と医療機関への相談・診療予約を一体で行うことができるアプリを開発。利用者は各分野の専門家に一元で悩みを相談可能。医療機関側も新規患者の獲得が図られることから、双方において地域内のコミュニティ形成にも寄与し、少子高齢化の問題に一石を投じた。

○中部圏の就活スタイルに新たな息吹を

名古屋大学発ベンチャーとして、学生向けの中小企業者等への長期インターンシップに特化したマッチングサービスを運営。長期インターンシップの浸透が薄い中部圏に新たな文化として根付かせた。学生は経験獲得と技能の習熟が図られ、中小企業者等は通常の採用活動では獲得しにくい若年層の力を生かすことで、相乗効果による地域全体の活力を底上げしている。

○将来フィットネスジムから人が消える！？

「PRE-STATION Ai」の入居者で、フィットネスジム向けDX化のプロダクトとして監視カメラを利用した危険行動を自動検知するAI監視システムを構築。24時間営業の少人数運営の店舗も多い昨今のジム業界の中で、需要が急拡大している。上場企業から複数店舗の契約を獲得するなど将来性が高い。

○化粧品製造のスピード化 & DX化

「PRE-STATION Ai」の入居者で、化粧品製作における悩みごとのオンライン解決に特化したB to Bマッチングサイトを運営。調達、製造、販売などの提携企業とリアルでの商談が中心で

ある業界のDX化を実現。アプリ内で要望や依頼を投げかけるだけで、参加企業とのマッチングが図られ業界の慣習を改変した。

○物流業界に激震。可視化による効率的な物流転換を

代表者は過去化粧品の輸出入に携わってきた中で、物流業界の分断されたサプライチェーンに着目し、可視化による効率的な物流を図るプロダクトを開発。荷主から荷受人までQRコードやバーコード一つで管理を行い、運送業者は自身のスマートフォンでコードを読み取り位置情報等状況入力を行うことで、簡潔な作業でエンドユーザーまで見える化を実現。

○情報共有の革新により、建設現場は新たなステージへ

建設現場における現地調査の情報をアプリ上でシンプルかつ一元で共有管理することのできるプロダクトを開発。写真や動画を利用した3Dデータ等を利用し、手配、指示、情報共有の一元管理が可能。現地調査が最小限となり、情報のブレも少なくなることから事務作業時間及び費用の圧縮、見積もりミスによる追加工事などのムダも削減される。

○日本の労働市場を開国。国際社会で選ばれる国へ

主に東南アジア系在日外国人向けの職業紹介、生活支援事業を行う。所得補償保険や低額海外送金サービス、母国語に対応した薬局のプロダクトをアプリ上で利用可能。利用企業や業務提携を行う金融機関も順調に増加し、今後も外国人労働者の多い国の人を中心にサービス拡大予定。外国人が住みやすい・働きやすい社会を構築し、開かれた国を実現する。

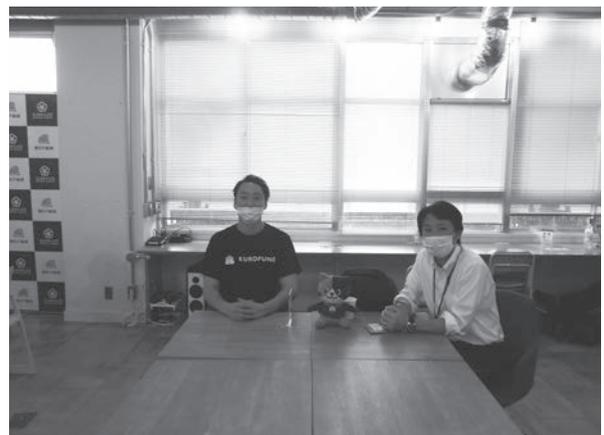
○離職率0%へ。社員の“エンゲージメント(会社の愛着や満足度)”を高める

日本初のタレントマーケットプレイスに焦点を当てたシステム開発を行う。社員が自らの志向やスキル、キャリアプラン等を発信、上司・部下双方向からのコミュニケーションを可能に。

社員のモチベーションを高め、“人財”の価値を高める効果が期待され、社内で最適なキャリアパス・チャンスを与えることで、人と企業の成長を呼び起こす。

○エンタメは時空を超える。新たな自動音声変換技術

名古屋大学発ベンチャーとして、自動音声変換技術の開発・提供を行う。特定の個人の音声データを大量に収集し、自社開発のリアルタイム自動音声変換ソフトを介すことで、その特定の個人の声を再現することができる技術開発も進んでいる。人気を博した故人の声も再現可能となり、エンタメ業界に新風を巻き起こす可能性を秘めている。



なごのキャンパスにおける面談風景



名刺にシールを貼ってPR

5. スタートアップサポートデスクに対する声

お客さまからの声

	意見
A社	金融機関等に事業内容を説明しても複雑すぎて理解できないと敬遠されたが、スタートアップサポートデスクは非常に熱心に話を聞いてくれて、事業を理解したうえで支援していただいた。本当に感謝している。
B社	スピード感をもって対応していただいた。また、他の行政関係のスタートアップ関係者に比べ、熱意があり親身な対応が印象的。融資相談時のみならず、ピッチイベント等に足を運ぶなど気にかけてくれていることが伝わってくる。
C社	リスクマネーに対してもスタートアップの特性や可能性を信じて支援いただいたことに感謝している。また、多くのピッチや現地調査の経験から、スタートアップに対する理解が深く驚いている。
D社	事業内容を事前によく把握していただけており、面談時には話がしやすかった。当社の事業分野に強い金融機関の案内など、今後の発展に向けた提案もあり参考になった。
E社	デットにおける資金調達面では、信用保証協会は必要不可欠な組織だということを実感した。固い組織で、杓子定規な対応をされると心配したが、スタートアップの知識も十分にあり、柔軟な対応をもらったので、非常に感謝している。スタートアップの皆さんに信用保証協会の良さや取り組みを広めていきたい。
F社	資金調達が困難であるシード期に、スムーズかつ丁寧に対応いただき、信用保証協会のおかげで資金調達ができた。また、信用保証協会や銀行融資の実績があることで、他の金融機関や投資家から信用を得られた。

金融機関からの声

金融機関	意見
G銀行	シード期におけるスタートアップに対する信用保証協会の役割は大きく、一緒にスタートアップを応援できる存在として期待している。
H銀行	スタートアップから資金調達の相談を受けた際、スムーズかつ安心して、融資相談できることが可能となり非常に頼もしい。また、各種イベントでも接する機会が増え、スタートアップに関する情報交換ができ、一層の連携も実感できるようになった。

I 銀行	スタートアップに対して、同じベクトルで融資相談できるため心強い。
J 信用金庫	資金調達が難しいスタートアップ支援において、スタートアップサポートデスクへ直接相談できることは非常に有り難い。また、事業内容や将来性、事業性評価を直に聞いていただけるので、とても助かっている。

このようにお客さまからは、スタートアップサポートデスクがあることで、共通の言語で会話ができ、当協会がスタートアップに対して本気で、熱意を持って継続的に支援する姿勢が伝わっている。また、金融機関からは窓口が一本化していることで、スタートアップに対する相談、情報交換が一元化できると好評価をいただいている。

6. ビジネスコンテスト

当協会のスタートアップへの眼差しは、次世代の起業家の卵である学生にも注いでいる。当協会では以下のビジネスプランコンテストへ協賛しているが、ここでは Tongali プロジェクトについて説明をする。

- ① Tongali ビジネスプランコンテスト、Tongali アイデアプランコンテスト
- ② 東三河ビジネスプランコンテスト

Tongali プロジェクトについて

東海地区の5大学が連携して始めたアントレプレナーシップ教育のプラットフォームで、参加大学は年々増加し、現在は17大学での活動となっている。学部生・大学院生・ポストドクター・教職員・卒業生を対象に、次世代の起業家を育成・支援する多面的なプログラムを提供することを目的とし、教育プログラムは、メンタリング、活動拠点の提供、活動資金の援助、起業に関する情報やノウハウを得るためのイベント開催など多岐にわたる。また、起業家育成のみならず、準備から起業後の事業展開までシームレスにサポートし、このプロジェクトをとおして、東海地区の産業の活性化、雇用の創出に貢献するとともに、グローバルなイノベーションエコシステムの構築に取り組んでいる。

当協会は Tongali プロジェクトが企画するビジネスプランコンテストに協賛し、愛知県信用保証協会賞を提供することで、次世代の起業家に対して積極的なかかわりを持っている。なお、当協会が提供している副賞は、信用保証協会を含めた地域金融機関が地域の魅力ある商品を発信するカタログ「BANKER'S Choice」に掲載されている商品から選んでいただいております。地域を支える中小企業者等の支援にもつながることを意識している。



Tongali 授賞式



出場チーム募集!

本選会場
千種文化小劇場
名古屋市千種区千種3丁目6番10号
※会場へは公共交通機関でお越しください。
(地下鉄千種線「吹上駅」徒歩3分)

予選会場
名古屋大学東山キャンパス
ナショナルイノベーションコンプレックス (NIC)

参加資格
東海地域 (愛知県・三重県・岐阜県・静岡県)
すべての大学の大学生・大学院生
※中学生・高校生も参加可能です。
※起業していない個人、チームに限ります。

最優秀賞 100万円を含む総額 280万円の活動支援金および事業化支援プログラム
+協賛企業からの副賞、NICT賞、海外チャレンジ賞

応募期間
2022年5月22日(日)まで

応募方法
応募の詳細については、こちらのWEBをご確認ください。
<https://tongali.net/biz-contest2022/>

Tongali ビジネスプランコンテスト

7. さいごに

スタートアップの審査は非常に難しい。これまでにない発想でイノベーションを起こそうとするスタートアップに対して、その将来性のみで審査を進めるため、従来の考え方は全く通用しない。それが、サービスのローンチ前の企業であれば尚更である。これは、当協会に限ったことではなく、他の金融機関等も同じであろう。しかし、イノベーションを起こす期待の高いサービスをみていると将来のユニコーンが目に見え始める。

さらに、コロナ禍で多くの中小企業者等がビジネスモデルの変革を進めているところ、スタートアップの発想は、DXの推進、生産性の向上、さらには社会課題の解決へとつながっていくのではないだろうか。「スタートアップ×既存ビジネス」、「スタートアップ×スタートアップ」、「スタートアップ×問題解決」の掛け合わせにより、さまざまな相乗効果が期待され、当協会がオープンイノベーションのハブとなっていきたいと夢は膨らんでくる。これが夢だけで終わらぬよう、スタートアップサポートデスクを設置してから積み重ねてきたノウハウを周りの職員とも共有し、共通認識を持って、オール愛知でスタートアップの支援をしていきたい。