



## 岐阜市信用保証協会の 創業者支援について

岐阜市信用保証協会  
経営支援課 経営サポート室長兼推進役

越川 健士

### 1. はじめに

当協会では、令和6年4月に経営支援課内に経営サポート室を創設した。私は室長兼推進役として着任することになり、経営者と直接話をする機会に恵まれている。経営者に話を聞くと、どの業種でも新型コロナウイルス感染症（以下、「新型コロナ」という。）が5類となって以降、新型コロナが原因で売上が伸びないなどの声はほとんど聞こえてこなくなった。一方、原材料価格高騰に伴う仕入価格の上昇は依然として中小企業・小規模事業者の抱える問題として根強く残っており、加えて運送業の2024年問題が新たな課題としてさまざまな方面に影響を及ぼし始めていると感じる。

中小企業・小規模事業者にとっては、新型コロナはすでに過去の話である。前を向き、今ある課題と向かい合って努力している姿は、老舗の企業も創業間もない企業も関係なく、とても力

強い。これから創業を目指す起業家には、こうした粘り強い経営者になって欲しいと心から思う。

以下は、当協会が現在行っている創業者支援についての報告である。

### 2. 「起業家育成スクール」について

当協会は、岐阜市内の創業者支援を積極的に行うため、平成26年度から10年にわたり、創業を検討中の方や創業後5年未満の方を対象とした「起業家育成スクール」を開催している。このスクールは、国の補助金を活用し、無料で開催している。これまでに138名の方に受講していただいた。

当協会はJR岐阜駅から徒歩5分の好立地にあり、公共交通機関のアクセスも良いことから、当協会の会議室をスクールの開催会場とし、毎回定員15名で受講者を募集している。

開催案内は主に当協会ホームページ、広報、

【図1】 起業家育成スクールを知ったきっかけ

	第3回 H28年度	第4回 H29年度	第5回 H30年度	第6回 R1年度	第7回 R2年度	第8回 R3年度	第9回 R4年度	第10回 R5年度	合計
広報ぎふ	8	6	7	6	5	10	6	8	56
支援機関の紹介	2	1	2	6	4	4	4	4	27
信用保証協会HP	0	0	0	0	1	0	4	3	8
チラシ	0	0	2	2	1	0	1	0	6
フリーペーパー	4	1	1	-	-	-	-	-	6
その他	0	0	0	0	0	1	0	0	1
合計	14	8	12	14	11	15	15	15	104

※1回目、2回目はアンケート項目なし。

※支援機関の紹介には、商工会議所、金融機関、Neowork-Gifuを含む。

※フリーペーパーによる公告は平成30年まで実施。

チラシにて行っているが、【図1】のとおり「広報ぎふ」を見て応募する方が半数以上を占める。「広報ぎふ」は、岐阜市が毎月1日と15日に岐阜市の全世帯に配布する広報誌だが、このデジタル時代にあっても、未だに強い影響力がある。以前は募集を開始してもなかなか申し込みがなく、担当者がヒヤヒヤすることもあったが、ここ数年は受付前から問い合わせをいただくことが多く、岐阜市や商工会議所からの紹介を受けて受講される方も増えてきた。おかげさまでここ数年は締め切りを待たずに定員に達するという状況が続いている。

まず、このスクールの特徴をご紹介させていただく。1つ目は、「リアル講義である」ということ【写真】。新型コロナが猛威を振るった時期には、Webを使っでの開催も検討したが、あくまでリアル開催にこだわった。コロナ禍で開催した令和2年度から令和4年度にあって

は、JR岐阜駅に隣接する広い会議室を借り、常時換気を行いながら、受講者の皆さまには全員フェイスシールドにマスクを着用していただくという完全防備で、感染防止にご協力をいただいた。おかげさまで感染による延期や中止もなく、スケジュールどおり無事に終了することができた。

2つ目は、「平日の夜に開催する」ということである。創業を検討されている方の中には、働いている方もいらっしゃるの、仕事が終わってからでも参加できるように、同スクールの開催時間は、平日の18時から20時としている。

3つ目は、「短期間で効率的に創業のノウハウを学ぶことができる」ということである。同スクールの講義は、1月から3月の間に合計8回行うことになっている。1回の授業が2時間なので、合計16時間の講義を受講していただくが、この16時間の講義の中に創業に必要な不可欠なエッセンスが凝縮されている。

第10期起業家育成スクールの概要については【図2】に記載のとおり、第1回の「起業の心構え」から始まる。第2回では起業のイメージを具体化していくために、マーケティングや販売戦略の基礎に触れながら、事業計画作成の流れを学んでいただく。第1回、第2回の講義は、中小企業診断士が担当している。

第3回では、社会保険労務士が起業時に必要な労働保険、社会保険の知識を整理するとともに、人材の育成について解説する。第4回で

【写真】 起業家育成スクール①



【写真】 起業家育成スクール②



【図2】 第10期 起業家育成スクールの概要

回	テーマ	講師
1	起業の心構えと経営の「キホン」	中小企業診断士
2	マーケティングと販売戦略	中小企業診断士
3	起業時に必要な労働保険 社会保険の知識、人材の育成	社会保険労務士
4	資金計画・収支計画の検討	中小企業診断士
5	創業支援に関する取組	金融機関
6	起業に必要な資金調達知識	支援機関
7	起業に必要な会計知識	税理士
8	税と会計のポイント	

は、資金計画、収支計画の検討ということで、中小企業診断士が担当し、これまでに学んだ知識を具体的な計画に落とし込んでいく。

第5回、第6回では、創業支援に関する取り組みや起業に必要な資金調達の知識について学ぶ。金融機関や商工会議所、日本政策金融公庫から、担当者の方々に講義にお越しいただき、現場の生の声を交えながら解説していただく。

第7回、第8回では、起業に必要な税の知識について学んでいく。講師は、税理士にお願いしており、難しい税の仕組みを分かりやすく解説していただくと受講者からも好評である。

当協会の起業家育成スクールに登壇される講師は、現役で活躍されているその道のプロである。受験指導を行う予備校の決まり文句ではないが、現役の専門講師がこれから起業を目指す皆さまをスタートラインへと導いてくれる。

また、当協会の起業家育成スクールは、岐阜市創業等支援事業に認定されており、当協会のスクールに9割以上出席された方には終了証を発行し、創業時に創業等支援事業の特典を受けることができる。主な特典としては、会社を設立する際の登録免許税の軽減などがある。最近では、これらの特典が受けられることを目的に受講される方が増えてきたようである。ただ、終了証の発行条件となる出席率9割は、8回の講

義中7回の出席を要することから、高いハードルとなっている。

同スクールへの出席者のデータを一覧【図3】にしてみると、30代から50代の受講者が多く、幅広い年齢層から申し込みをいただいている。特に令和2年度には、16歳の現役高校生が参加され、私達職員や講師を驚かせた。自己紹介では「柳ヶ瀬（岐阜市の繁華街）の活性化を図るためにカフェを開業し、楽しめる空間を提供したい。高校生の活躍の場も作りたい。」と将来の目標を話していただいた。もちろん今でも受講者の最年少記録である。ちなみに最年長は平成27年度のスクールに参加された71歳の女性で、欠席は一度もなく皆勤賞であった。

受講者を男女別でみると、男性が74名に対して、女性が64名と大きな差はない。平成30年以降は、女性の受講者の数が男性を上回っている。

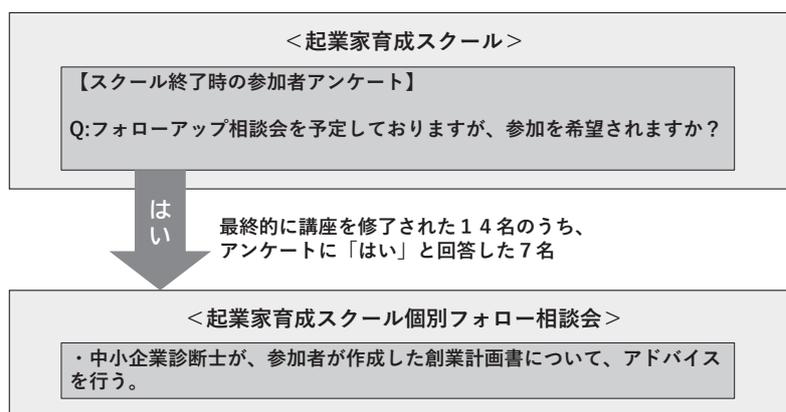
受講者の皆さまには、独立を検討している業種についてお聞きしているが、サービス業を検討されている方が最も多い。職種は、時代を反映したIT関係や訪問介護をはじめ、多岐にわたっている。また、岐阜市の中心部には玉宮町や柳ヶ瀬などの繁華街があることから、飲食店の開業を目指す方も相当数おり、その後の小売業が続く。申込時点では、まだ業種が決まって

【図3】 起業家育成スクール 参加状況一覧

回数	開催年度	参加人数	性別		年齢別						修了者
			男	女	～20代	30代	40代	50代	60代～	不明	
第1回	H26年度	20	9	11	0	5	5	5	3	2	16
第2回	H27年度	14	9	5	1	3	6	1	3	0	12
第3回	H28年度	14	10	4	1	3	4	3	3	0	11
第4回	H29年度	8	3	5	1	3	1	2	0	1	5
第5回	H30年度	12	7	5	0	5	4	3	0	0	10
第6回	R1年度	14	9	5	1	2	2	8	1	0	12
第7回	R2年度	11	4	7	3	3	3	2	0	0	9
第8回	R3年度	15	11	4	1	2	6	1	5	0	13
第9回	R4年度	15	7	8	0	2	7	4	2	0	13
第10回	R5年度	15	5	10	0	4	1	6	4	0	14
合計		138	74	64	8	32	39	35	21	3	115

※年齢は参加申込み時点

【図 4】 起業家育成スクール個別フォロー相談会開催の流れ



いないという方も1割弱存在している。

同スクールを開講してから10年が経ち、今後の課題も見えてきた。1つ目は、若い受講者が少ないということである。幅広い年齢層の方にご利用いただくことは大変うれしく思うが、今後の岐阜市を活性化させていくためには、若者の力が必要不可欠である。後に紹介する高校生に対する出張授業などの機会を使って、若者の創業への関心を高めていきたいと考えている。

2つ目は、当協会の起業家育成スクールを受講された方の創業率を増やしていきたいということである。そのための新しい取り組みとして、今年度から起業家育成スクールの受講者のうち希望された方に対して、中小企業診断士による個別フォロー相談会を開催することにした【図4】。令和5年度の起業家育成スクールに参加いただいた方にアンケートを行い、参加したいと回答のあった7名に対して「起業家育成スクール個別フォロー相談会」を行う。場所は当協会の会議室等を利用し、令和6年6月12日、6月19日の2日間、1名につきおよそ1時間30分の個別相談に応じることとした。今後、こうした取り組みを継続し、起業家育成スクール受講者の中から、当協会の創業保証制度を使った起業家を一人でも多く輩出することにつなげていきたい。

### 3. 女性創業支援チーム「スカーレット」について

当協会は、令和元年10月1日に女性創業支援

チーム スカーレットによる支援活動を開始した。女性の経営者には新たな地域経済の担い手として、より一層の活躍が期待されているが、女性の創業者はまだまだ数が少ないのが実情である。創業に対する熱い思いを持った女性を応援したい、家庭と仕事の両立を目指す女性の気持ちにお応えしたい、そのような思いを岐阜市の市花、サルビアの花の燃える赤から命名した、女性創業経営支援チーム「スカーレット」である。

チームは現在、女性職員4名で活動している。経営支援課から2名、保証課から1名、期中管理課から1名で構成しているので、保証後においても必要に応じて横断的な対応を行うことができるとともに、女性目線で創業者の声に耳を傾けながら、さまざまな角度からアドバイスを行うことを想定している。以前、スカーレットのメンバーが、ある女性創業者と面談をさせていただいた際、「てっきり担当者は男性かと思っていました。担当の方が女性で本当に安心しました。」というお言葉をいただいた。創業を間近に控え、緊張感が高まった中での、ホッとする瞬間であったことだと想像すると、それだけでもうれしい気持ちになった。

起業する際の懸念事項を調査したところ、男性が「開業資金の調達」や「販売先の確保」を挙げているのに対し、女性は「経営に関する知識やノウハウの不足」「家事・育児との両立」に不安を抱えている。こうした女性独特の悩みは、同じ女性、特に働く女性が良く理解できるということで、スカーレット創設の大きな理由

にもなっている。

現在の活動内容の流れは、保証の申し込みがあった際には、経営支援課のスカーレットのメンバーが保証担当者となり、スカーレットのメンバー2名で保証前面談を行う。直接営業場所を訪問のうえ経営者と面談し、主に事前に提出をいただいた創業計画書の確認や今後の経営方針等をお尋ねしながら、アドバイスをさせていただいている。

ここで当協会の創業保証制度について、紹介をさせていただく【図5】。当協会では創業案件のほとんどを、岐阜市の制度融資である「創業者支援資金」にてご利用いただいている。保証限度額は3,500万円で、金利は1.0%の固定である。信用保証料は岐阜市による全額補填が受けられるので、創業者の保証料負担がなく、創業時に利用しやすい制度融資となっている。

令和2年度からは、女性や35歳未満の若者の創業をさらに支援していくことを目的として、この創業者支援資金の中に、「女性・若者応援枠」を設けた。この応援枠は、上限1,000万円で貸付利率が0.9%となり0.1%軽減されている。

【図6】のとおり、令和2年度はこの女性・

【図5】創業者支援資金  
(開業をお考えの方、開業後5年未満の方)

【一般枠】
①保証限度額は、3,500万円
②貸付利率 年1.00% (固定金利)
③保証期間 運転資金7年以内 設備資金10年以内
④信用保証料0.80%は、岐阜市による補てんがあります。
⑤貸付後1年以内に当協会の職員が経営面・資金面のアフターフォロー面談に伺います。
【女性・若者応援枠】
①保証限度額は、1,000万円
②貸付利率 年0.90% (固定金利)
③～⑤は一般枠と同じです。
※女性・若者応援枠は一般枠との併用が可能です。 (但し、一般枠として3,500万円まで)
※女性創業者支援チーム「SCARLET(スカーレット)」が対応します。

【図6】創業者支援資金の取扱件数推移

	創業者支援資金		
		女性・若者応援枠	
			女性経営者
令和2年度	15	2	1
令和3年度	31	11	6
令和4年度	29	14	6
令和5年度	51	23	10

若者応援枠の取り扱いは2件で、そのうち女性経営者からの申し込みは1件であったが、令和3年度以降は、創業者支援資金の申込件数の増加に伴い、この女性・若者応援枠で取り扱った件数も大きく伸び、女性創業者は全体の2割程度まで増加した。

今後もスカーレットによる活動と合わせて、創業者支援資金の女性・若者応援枠を推進し、同資金の増加に向けて取り組んでいく方針である。

#### 4. アフターフォロー面談について

次に紹介する取り組みは、「アフターフォロー面談」である。このアフターフォロー面談では、創業保証を取り扱った全先に対して、保証後概ね1年後に当協会の担当者が営業所を訪問し、直接経営者に創業後の経営状況を確認しながら、現時点の課題などのヒアリングを行っている。通常の創業案件については、フォローアップ専門の担当者が訪問しているが、スカーレット案件については、担当者と共にスカーレットのメンバー1名が同行し、後日、メンバー全員で行う報告会の中で情報共有を行い、今後の経営支援に活かしている。

また、売上が思ったように伸びていない先や資金繰りに困っている先については、中小企業診断士による経営診断も勧めている。

#### 5. 高校生に対する出張授業について

一方、若者の創業機運の醸成に向けた取り組みとして、令和元年度から「高校生に対する出張授業」を行っている。

この出張授業は、岐阜市版創業支援等事業計画に基づき、十六銀行、日本政策金融公庫、岐阜市スタートアップ支援事業と当協会が連携のうえ行っている。出張授業の大まかな流れの一例として令和4年度のスケジュールは【図7】のとおりである。まず、日本政策金融公庫から、ビジネスプラン作成に関する全体の説明を

【図 7】 令和 4 年度の出張授業スケジュール

開催日	講師	内容
5月20日	日本政策金融公庫	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネスアイデアの発想</li> <li>・ビジネスプランの考え方</li> </ul>
6月23日	十六銀行 NOBUNAGAキャピタルビレッジ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネスプランの作成について</li> <li>・創業・ベンチャー支援について</li> </ul>
7月15日	岐阜市信用保証協会 Neo work-Gifu	<ul style="list-style-type: none"> <li>・収支計画の立て方について</li> <li>・実際の創業事例をみてみよう</li> </ul>
9月9日	岐阜市役所	<ul style="list-style-type: none"> <li>・生徒によるビジネスプランのプレゼンテーション及び講評</li> </ul>

行い、そのあと十六銀行がビジネスプランの考え方についての講義を行う。過去には企業の経営者をお呼びし、経験談を話していただくこともあった。そして当協会は、「収支計画の作成について」説明する部分を担当して授業を行った。授業の最終日には、生徒達が各グループから、それぞれ作成したビジネスプランについて順番にプレゼンを行う。プレゼン後、私達講師陣が各グループのビジネスプランに対してアドバイスをを行う。生徒達は、ビジネスプランを修正し、日本政策金融公庫が毎年開催している「高校生ビジネスプラン・グランプリ」に参加するという流れである。

生徒達は17歳～18歳と、創業を考えるにはまだまだ早い年齢かもしれないが、将来の選択肢の中に創業という選択肢があることを若いうちから知ることが、生徒達にとって決して無駄にはならないと思う。希望ある若い力が将来の地元経済を支える原動力になって欲しいと願っている。

## 6. 出張授業の開催に向けた体験談

ここからは、私の体験談をお伝えしたいと思います。出張授業について、何から手を付ければ良いのか分からず、講義の進め方のノウハウもなかったことから、日本政策金融公庫の名古屋創業支援センターへ薫にもすがる思いで足を運び、当時の担当者から資料の作り方や講義の進め方などを丁寧に教えていただいた。

おかげさまで、期限内に資料は完成したが、

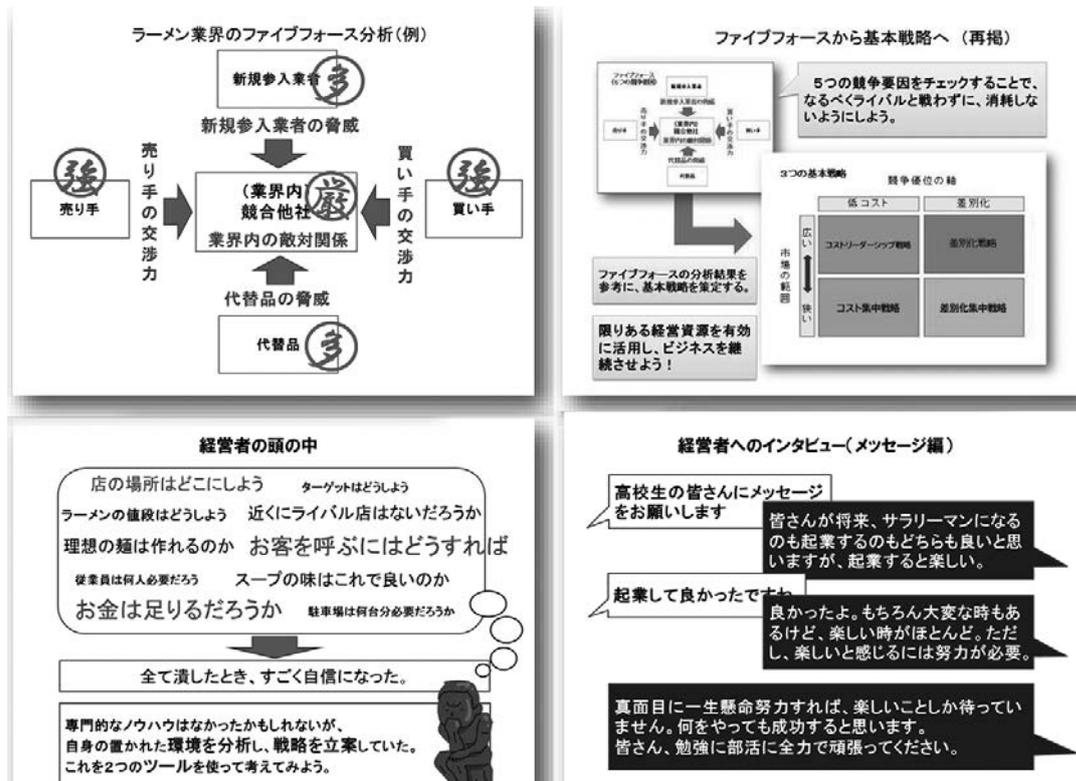
講師デビューとなる令和元年度の初講義では時間の配分が分からず、予定よりも早く終了してしまいました。

令和3年度の2回目（令和2年度は新型コロナ感染拡大のため中止）ともなると、前回の反省点を踏まえ、より良い講義にしたいという思いが強くなった。頭の中で描いた仮の成功事例ではなく、「生の成功体験を生徒達に聞いて欲しい」、そう思った私は、保証課時代に担当した創業事案を思い出し、厳しい経営環境で10年以上も営業を続けているラーメン屋の経営者をお願いし、創業当時のエピソードを1時間にわたりインタビューさせてもらった。経営者は自分が成功しているかどうかは分からないが、自分の経験が少しでも役に立つのならということ、快く引き受けてくれた。おかげでノウハウ本に書かれているような言葉ではなく、インパクトのある生きた言葉を使った資料が完成した【図8】。

ただ、2回目は時間が長かったこともあり、やや難しい内容（ポーターのファイブフォースや基本戦略）まで踏み込んでしまい、一部の生徒からは「難しいっす」「分かんないっす」という言葉が聞こえてきたことは、素直に反省している。

私は講義の冒頭で生徒達に、「自分が経営者になったつもりと一緒に考えて欲しい」とお願いすることにしていく。具体例として毎回用いるのが「アイスクリームショップ」で、講義中、生徒達にはアイスクリームショップの経営者になったつもりで、一緒に収支計画を作成してもらおう。3回目となった令和4年度は、過去

【図8】出張事業の資料



2回の反省を活かし、より具体的な内容を盛り込み、さらに分かりやすく説明するために決めていたことがあった。実際に存在するアイスクリームの店舗を観察し、来店するお客さんのデータを集めるということである。少し面倒だったが、休日や有休を利用し、自宅近くのアイスクリームショップの前で座り込み、平日と土日に分けて時間別の客数と客層を何時間にもわたって集計を行った。生徒達には、この実際の集計データを参考にして、私が実際に観察した場所にアイスクリームショップを出店することを想定した収支計画を作成してもらった。この3回目は、限られた時間の中で収支計画を作成するには、やや時間が足りなかったが、創業する際の事前調査の大切さについて、伝えることができたのではないかと考えている。

令和5年度以降は、生徒達に企業というものをより強くイメージしてもらうため、企業訪問の時間を設けることとなった。講義の時間は少なくなったが、今後は生徒達が作成したビジネスプランをより良い方向へ導くためのアドバイスを行っていくことになっている。若者達には

創業について少しでも興味を持ってもらえるよう、この取り組みは引き続き関係機関と協力して続けていきたい。

## 7. おわりに

当協会は地域の中小企業・小規模事業者、各種支援機関に支えられながら、令和6年4月28日におかげさまで創立75周年を迎えることができた。今後も、一人ひとりの中小企業・小規模事業者の経営者との対話を大切にしながら、次の節目である80周年、90周年、100周年に向けて、役職員一丸となって岐阜市内の創業支援、経営支援への取り組みを推進していきたい【図9】。

【図9】

