

保証枠がらっぱじだからというところ諦めはしなす！！

意外と知らない「公的融資制度」と「補助金」の活用術

経営コンサルタント 藤田大輔



国は中小企業のために各種の補助金制度や低利融資を用意しています。しかし、これらの制度を利用している中小企業は意外に少ないのが現状です。「どの補助金が当てはまるかわからない」「そもそも制度の存在自体を知らない」「知っていても無理だと思っている」という中小企業が多いのです。ここでは実際に補助金をもらう方法、低利で融資を受ける方法、融資枠を増やす方法などをお教えしましょう。

まずは特定企業に認定してもらおう

金融危機、円高、東日本大震災など中小企業にとって厳しい環境が続いています。このような状況の中、緊急保証制度（信用保証協会によるセーフティネット保証）や中小企業金融円滑化法（モラトリアム法）など様々なセー

フティネット支援が実施されました。

現在では、緊急保証制度の利用も一巡し、銀行は後ろ向きの仕事（リスクジューリル条件変更）で忙しい状況にあります。このようなことから、プロパー融資（銀行が独自に行なう融資。いわゆる一般的な銀行融資）が受けにくいのが実状です。「それじゃあ、信用保証協会付き融資（公的機関である信用保証協会が金融機関からの融資債務を保証する融資）をどンドンやって

もらえばいいじゃないか」というと、そういうわけにもいきません。

というのも、次ページ図表1にあるように、信用保証協会には1企業あたりの保証枠の限度が決まっているからです。図表にある特例保証枠は、いわゆるセーフティネット保証です。

これらの枠は基本的にはどんな企業でも同じです。いくら優良企業といえども無担保の場合は、一般と特別保証枠を合わせて1億6000万円が限度となります。通常の信用保証協会付き融資といえば、この枠内での融資が限度額となります。業績が良いからといって無限に保証してくれるわけではないのです。

そうした状況下で活用したいのが、中小企業向けの公的支援策です。

全国の企業数421万社のうち、中小企業は99.7%（419.8万社）を占め、従業者数は7割にあたる2784万人にもなります（2011年

版中小企業白書より）。国は中小企業を「我が国の産業、生活の基盤」と位置付けています。そのため国や自治体は、中小企業のために様々な支援策（補助金、特別低利融資、信用保証協会の別枠、税制の特例など）を用意しています。

旧来の支援は、財源も多くあり不特定多数の企業に対して支援を実施していました。いわゆるバラマキです。しかし現在では、国の財源も小さくなり、特定の企業にだけ手厚い支援を実施しています。まずは特定企業になって、国に認識してもらうことが重要となります。

オススメは「経営革新」

ではどうすれば「特定企業」になれるのでしょうか？ その答えとして、

「新しい取り組みについて事業計画書を作成し、国（都道府県）に認定してもらおう」という制度があります。主な特定企業を支援する認定制度には、次のようなものがあります。

- ・ 中小企業新事業活動促進法（経営革新）
 - ↓対象：新事業に取り組む中小企業
- ・ 中小企業新事業活動促進法（新連携）
 - ↓対象：いくつかの企業と連携して新事業に取り組む中小企業
- ・ 中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律（ものづくり高度化支援）
 - ↓対象：高度な技術の開発に取り組む中小企業
- ・ 中小企業地域資源活用促進法（地域資源）
 - ↓対象：地域資源を活用した新事業に取り組む中小企業
- ・ 農商工等連携促進法（農商工連携）

図表1 信用保証協会の保証枠（無担保）

保証制度名	保証限度額	合計限度額
一般保証枠	8,000万円	16,000万円
特例保証枠	8,000万円	

※有担保の場合は、各保証枠は2億円まで。

図表2 信用保証協会の保証枠（無担保）

保証制度名	保証限度額	合計限度額
一般保証枠	8,000万円	24,000万円
特例保証枠	8,000万円	
別枠保証	8,000万円	

図表3 新事業活動促進資金（新企業育成貸付）

保証人要件	貸付限度額	貸付利率*1
保証人あり	設備資金72,000万円 （うち運転資金25,000万円）	特別利率③*2
保証人なし	設備資金72,000万円 （うち運転資金25,000万円）	特別利率③+0.3% （特別利率③+0.1%）

*1：貸付利率については、信用リスク、融資期間等に応じた所定の利率が適用されます。
*2：特別利率③（基準金利の▲0.9%）の貸付利率については、27,000万円超及び土地に係る資金は基準金利となります。

↓対象：農業、林業、漁業者との連携に取り組む中小企業

この中でも「経営革新」は、1社単独での新しい取り組みで申請できるうえ、地域資源の活用や農業者・漁業者との連携など他の認定制度にある縛りがない分、比較的取り組みやすいと思います。

国はわざわざ「頑張っている企業はないか？」などと探してはくれません。こちらから手をあげる必要があります。バラマキ政策は終わり、やる気のある企業に支援が集中している現状を考えると、なおさらのことです。まずは中小企業庁のサイトで、制度の内容や認定を受ける方法を確認してみましょう。

<http://www.chusho.meti.go.jp/index.html>

それではこれらの認定を取得すれば、

どのような支援策を受けることができるのでしょうか？ 具体的な支援策は次のとおりです。

① 信用保証協会の融資支援

信用保証協会の別枠制度が利用できます。これは、先に紹介した信用保証協会枠（一般保証枠、特例保証枠）に新たに別枠（無担保8,000万円、有担保2億円）が追加される制度です（前ページ図表2）。

② 政府系金融機関による低利融資制度

日本政策金融公庫（中小企業事業）の新事業活動促進資金（新企業育成貸付）を利用できます。資金使途は、承認計画に基づく設備資金（返済期間20年以内、据置2年以内）および運転資金（返済期間7年以内、据置3年以内）となります。また、日本政策金融公庫（国民生活事業）の新事業活動促進資

金（新企業育成貸付）を利用できます（前ページ図表3）。

その他、日本政策金融公庫の資金支援の中で変わったものとしては、挑戦支援資本強化特例制度（中小企業事業）と挑戦支援融資制度（国民生活事業）があります（次ページ図表4）。この2つの制度は通常の融資と違い10年後や15年後の期限一括償還となりますので、資金繰りの上では非常に楽になります。

また、両制度とも劣後ローン（一般の債権より支払い順位が劣るローン）であると同時に、挑戦支援資本強化特例制度は資本性も持ち合わせており、自己資本とみなすことができます。この制度は、新規事業や企業再建に取り組む中小企業の財務体質の強化を目的としており、資本に準じた性格を持ちますが、出資と違いあくまでも借人のため、税務・会計上の資本は変わりません。

従って経営権にも大きな変更はなく、独立性を重視する中小企業にとっては採用しやすい制度だと言えます。

③ 小規模企業設備資金貸付制度の特例

小規模企業設備資金貸付制度を利用すれば、小規模企業者等（常時使用する従業員数が50人以下の中小企業者）の創業、経営基盤の強化に必要な設備の購入代金の半額を無利子で借りることができます（次ページ図表5）。

認定企業には他にもこんな支援策がある

認定を取得すれば、他にも以下のような支援策を受けることができます。

① ベンチャーファンドからの投資
ベンチャー企業等への投資の円滑化

図表4 挑戦支援資本強化特例制度と挑戦支援融資制度

	挑戦支援資本強化特例制度	挑戦支援融資制度
特徴	本特例の資金は、金融検査上自己資本とみなしうる資本性劣後ローンとなります。また、法的倒産となった場合、本制度の資金は当該貸付先に対する全ての債権（償還順位が同等以下のもものを除く）に劣後します。	法的倒産となった場合、本制度の資金は当該貸付先に対する全ての債権（償還順位が同等以下のもものを除く）に劣後します。
貸付機関	中小企業事業	国民生活事業
貸付限度額	2億円	2,000万円（税務申告を2期終えていない方は1,000万円）
資金使途	設備資金、運転資金	設備資金、運転資金
融資期間	15年（期限一括償還） 10年（期限一括償還）	10年（期限一括償還） 税務申告を2期終えていない方は7年
貸付利率	成功払い型（毎年の直近決算の成功度合いに応じて、3区分の利率が適用されます） 融資期間15年： 9.95%、5.60%、0.40% 融資期間10年： 7.60%、4.35%、0.40%	5.3%

を目的として、民間のベンチャーキャピタル等が運営するベンチャーファンド（投資事業有限責任組合）へ中小企業基盤整備機構が出資を行ない、当該ファンドがベンチャー企業等への投資を行なうことで資金調達支援および経営支援を実施します。

② 中小企業投資育成株式会社からの投資

資本金が3億円を超える原則対象外の株式会社等も、中小企業投資育成株式会社からの投資を受けることによって、自己資本の充実とその健全な成長発展を図ることができます。

③ 特許関係料減免制度

認定計画における技術に関する研究開発について、特許関係料金が半額に軽減される制度です。対象となる特許関係料金は審査請求料、特許料（第1年～第3年分）です。

④ 販路開拓コーディネーター事業

大規模なマーケットである首都圏・近畿圏の市場をターゲットとした販路開拓を促進するため、中小企業基盤整備機構（関東支部・近畿支部）に、商社・メーカー等の企業OBを販路開拓コーディネーターとして配置し、そのネットワークを活用して、認定企業等が開発した新商品等を商社・企業等に紹介または取り次ぎを行ない、市場へのアプローチを支援します。

⑤ 中小企業総合事業展

中小企業総合事業展は、経営革新に取り組んでいる中小企業者等の成果を一堂に集め、ビジネスマッチングの場を提供するものです。認定企業は出展審査の際、審査上のポイントがアップします。

ただし、認定企業になったからといって支援が保証されるものではなく、

それぞれの支援策に別途審査が必要になります。

補助金は返済不要の資金

補助金とは返済不要の資金で、中小企業向けには大きく分けて2つあります。「雇用関連」と「研究開発・販路拡大関連」です。ここでは紙数の関係もあり「研究開発・販路拡大関連」の補助金についてご紹介しましょう。

これらの補助金は様々な機関、団体（経済産業省、国土交通省、都道府県、外郭団体、銀行系など）が実施しており、3000種類を超えると言われています。金額は100万円～3000万円、助成率は1/2または2/3が中心になります。

例えば「補助金300万円・補助率1/2」の場合、600万円使って、

図表5 小規模企業設備資金貸付制度の特例

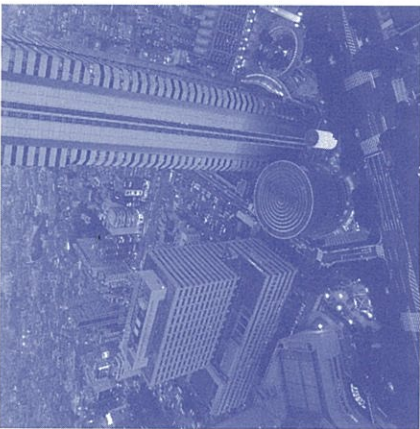
貸付条件	通常	特例
貸付限度額	4,000万円	6,000万円
貸付割合	所要資金の1/2以内	所要資金の2/3以内
貸付利率	無利子	
償還期間等	7年以内（公害防止等施設は12年以内） 据置期間1年以内の年賦、半年賦または月賦均等償還	
担保または保証人	連帯保証人または物的担保が必要	

※ただし、都道府県によっては本制度を実施していないことがあります。

300万円の補助金、1000万円使っても補助金は300万円となります。

雇用関連との大きな違いは、すべて競争型という点です。例えば、応募企業数300社→書類審査→通過企業数30社→面接審査→採択企業数20社といった流れになります。全て競争です。申請書類が重要となります。

一部の認定制度には、認定取得をしておかないと申し込めない補助金(ひもつき補助金)があります。



この補助金を受けるためのコッは次のとおりです。

- ・募集しているテーマ(環境、省エネ、地域活性化、介護など)が合致していることが重要です。いくら良い内容であってもテーマが合っていない場合は採択はされません。
- ・申し込み募集期間が2週間を切ることもあり、情報収集と準備が不可欠です。独立行政法人中小企業基盤整備機構が立ち上げている中小企業ビジネス支援ポータルサイトは、全国の補助金や融資制度が検索できる機能などがあるため情報収集しやすいと思います。J-Net21 (<http://net21.smei.go.jp/>)
- ・採択実績と受給実績により、同じ会社が何度も受給しています。実績があることで自治体の担当者から申請を勧められるなど、自然と補助金情報が集まるようになります。

・自社の取り組みに合致した補助金を選んで申請することが重要です。補助金欲しさに事業計画を作ると、実行の際に無理が生じる場合があります。計画の採択はされても実行できなかった場合、受給ができないケースがあります。

経営計画書の作成と 情報開示が大切

最初にお話ししたように、銀行はリスクの高いプロパー融資は出しにくい状況にあります。かといって信用保証協会の保証には、限度額があります。

これまでに紹介した認定制度を利用することによって、銀行に新規事業(資金使途)という大義名分と信用保証協会の別枠を与えることで、資金調達が有利になります。

一般的に銀行の融資審査は、決算書

が8割を占めると言われています。では残りの2割は何だと思いませんか？それは数字に表れない部分、定性的な要因です(経営者の能力、業歴、技術力、販売力、経営計画、情報開示など)。まず定量的(数字)な要因で格付けが決まり、そこから定性的な要因によってさらに格付けが上がったり、下がったりするわけです(融資金額によっては数字だけで審査される場合もあります)。

決算書の数字は事業を行なった結果の成績なので、その数字が確定してしまつた以上どうすることもできませんが、経営計画の作成や情報開示などはやろうと思えばいつでもできます。これで銀行の格付けが上がるのであれば、実行しない手はないと思います。

実際、私のお客様には、経営計画書の作成と情報開示(毎月の試算表や資金繰り表を渡すなど)を行なつことを薦めています。会社を船に例えると

経営計画書は羅針盤です。羅針盤がなければ、船はどこを航海しているのかわかりません。経営計画書があれば、今後どう事業展開をするのか、いつ頃資金が必要になるのか、などが銀行にも伝わります。これによって銀行もスムーズに融資の対応ができます。

私の会社も経営計画書は毎年作成していますし、毎月銀行員に来てもらうために積立などをして担当者が来社しやすい環境をつくり、情報開示に努めています。

銀行の立場でも、同じような経営数字であれば、内容をよく知っている会社とよくわからない会社のどちらが融資をしやすいかは、考えればわかることです。銀行を監督する金融庁が作成した「金融検査マニュアル別冊(中小企業融資編)」においても、いかに経営改善計画書(経営計画書)の作成が重要であるかを説いています。

経営計画書の作成や情報開示を行な

っている中小企業は、まだまだ少ないのが現状です。これを実行していただけても銀行の評価は上がり、他社との差別化につながります。面倒と思わずに是非、実践してみることをお勧めします。



●ふじた だいすけ

経営コンサルタント。FMBコンサルタント株式会社大阪財務コンサルティング部マネージャー。1974年兵庫県明石市生まれ。外資系金融会社へ入社後、債権回収の業務を経験。その後、中小企業の経営コンサルタントを志し、大手税理士法人へ入所。中小企業への会計指導業務に携わる。「近況」先日、十数年ぶりに昔の会社の同僚たちと飲みに行きました。同窓会みたいに昔話で盛り上がったのですが、みんな昔と全然変わつていなかったので安心しました。人との縁は大事にしないと切り離れな改めて感じる事ができました。