

第5章

銀行融資を断られた際に検討する資金調達 リスケジュール中でも可能な資金調達

The Turn-around Method

Ver 2.0

 **davinci partners LLC**
<http://www.davinci-partners.com>

第5章目次

1. 銀行融資を断られた際に検討する資金調達方法	3
2-1. 手形割引による資金調達	3
2-2. 手形の不渡りを回避する	5
手形ジャンプで倒産回避 - 銀行の場合	
手形ジャンプで倒産回避 - 仕入先・外注先の場合	
手形が割引された、若しくは裏書譲渡された場合	
手形ジャンプで倒産回避 - 商工ローンの場合	
手形ジャンプで倒産回避 - ヤミ金の場合	
もし、手形決済資金の入金が遅れてしまったら	
不渡りを出して、債権者が押しかけてきたら	
無知な債権者が強引な事をしてきたら、毅然とした態度をとるべきである	
債権者が物品を持っていったら	
3. 動産を担保に資金調達 (ABL)	14
売掛金を担保に運転資金を調達。	
売掛金担保融資の特徴	
実際、どのように融資を受けることができるのか？	
売掛金担保融資を検討する前に確認しておくこと	
売掛金がなければ在庫を担保にする	
実際に融資を受ける際、どこに相談すれば良いのか？	
4. 制度融資を活用して資金調達する	22
条件変更改善型借換保証 (事業再生計画実施関連保証)	
経営改善サポート保証 (事業再生計画実施関連保証)	
企業再建資金 (日本政策金融公庫)	
5. クラウドファンディングを活用して資金調達する	25
クラウドファンディングの仕組み	
クラウドファンディングのメリット	
クラウドファンディングの種類	
クラウドファンディングの流れ	
6. ファクタリングによる資金調達	30
ファクタリングの仕組み	
7. 少数私募債 身近な協力者から資金を集める	33
少数私募債、発行のポイント	
少数私募債を発行するメリット	

少数私募債を発行するデメリット	
償還不能となった場合の借換手続き	
少数私募債の利子の課税方式が平成28年分確定申告から変わります	
8-1. 増資して資金を調達する	39
増資の募集方法	
第三者割当増資による資金調達	
第三者割当増資のメリット	
第三者割当増資のデメリット	
増資の際の注意点	
8-2. 株主コミュニティによる資金調達	43
以前から存在していた未公開株の取引市場	
アメリカや中国では非上場株式の流通市場の裾野が広い	
株主コミュニティ運営会員（証券会社）	
投資勧誘について	
取引について	
資金調達の会社側のやるべき準備。	
なぜ、ハードルが高いのに案内しているのか	
株主コミュニティでNGとなる企業	

1. 銀行融資を断られた際に検討する資金調達方法

第1章で銀行融資を断られた際に検討する資金調達方法の概要をご案内させて頂きました。本章ではより詳しく解説していきたいと思えます。

2-1. 手形割引による資金調達

資金繰りが悪化して、手元資金が乏しい時は、手形を使って急場をしのぐ方法もあります。「いまさら手形なんて・・・」と思われる方も多いと思えます。この先倒産する可能性があるのに、一般債権者を増やすのは得策ではないことも確かです。

とはいえ、数ヵ月後に売り上げアップが確実視されるケースや、手形のやりくりさえなんとか回してしまえば、危機的状況は回避できるというケースでは、やはり手形も経営の大きな武器となります。

日頃から手形を使っている経営者は、資金繰りが苦しくなったら、まず新しい手形の割引先の確保が必要です。いつも使っている業者しか取引がないと、資金繰りが苦しい時に足元を見られて高い金利を取られてしまったり、最悪の場合、割引を断られるケースもあります。そうなる前に、新しい割引業者との実績を作っておく事も重要な施策です。

普段、メインバンクに手形を割って貰っていて、いきなり断られた場合、恐らく次はサブ行に相談すると思えます。サブ行が割ってくれば良いですが、断られた場合、ノンバンクに割って貰う事を検討する事になります。

■ ノンバンクの手形割引と言えど、初回の審査は3～7営業日かかります。

手形割引と検索すると、いろいろな割引業者のウェブサイトがヒットすると思えます。そして、ウェブサイトを見ると「最短1日」「本日中」等といった記載がある業者もあります。割引を急いでいる方は、この文言を額面通りに受け取ってしまう方も少なくありませんが、基本的に、どこの業者でも初回の審査は最短でも3日ぐらいはかかります。

資料が揃っていれば1日ぐらいは早まると思えますが、初回はどこの業者も慎重になりますので（融通手形の調査等もあるため）、当日というのはまずあり得ません。ですから、割引のスケジュールある程度余裕をもった方が良いでしょう。

■ 振出先に手形の分割を協力してもらう方法もあります。

もし、手形割引が間に合わなかった時は、手形の振出先に協力してもらう方法があります。例えば、500万円の手形であれば、50万円の手形10枚に分けてもらい、それを小口支払いに充てる。という方法です。実際、この方法は緊急時によく使われます。

このように手形を使いこなすことにより、緊急時の資金繰りを回すことができます。

2-2. 手形の不渡りを回避する

手形不渡りを回避する方法は、一見難しいように思われがちですが、実際はそれほど難しい事ではありません。取引先に振出した手形の不渡り回避は、技術的な観点からしたら、難しい事を全く必要としません。経営者がそれを実行できるかどうか。ということにかかっているのです。

あなたは見栄やプライドを捨て去ることができますでしょうか。見栄やプライドを捨てることができれば、たとえ直前であっても、資金が全く用意できなくても、100%に近い確率で不渡りを回避する事は可能です。

以下、手形不渡りを回避する方法を、紹介していきたいと思います。

手形ジャンプで倒産回避 - 銀行の場合

手形貸付で融資を受けていたが、返済できなくなった場合、どのように対処すればよいのでしょうか。【第3章4-1】でも解説しましたが、この場合、すぐに銀行に連絡して下さい。

銀行の担当者に、「〇日決済の手形貸付ですが、返済が難しくなりました。大変申し訳ないですが、ジャンプをお願いしたいです」と伝えると、「とりあえず、書き換えで対応しますので、金利だけ払ってもらえれば良いですよ。」という回答が返ってきます。

もちろん、全ての銀行が一律にこのような優しい対応をする訳ではありません。中には「それは困ります。手貸はプロパーと一緒になんですから、必ず期日に決済して下さい。そうでないと不渡りになりますよ」等と脅してくる行員もいますが、期日が近づくと、「今回は書き換えで対応しておきます。」等とあって、最終的には応じてくれます（グダグダ文句を並べる行員もいます）。

■ 書き換えには何回ぐらい応じてくれるのか？

結論から言うと、書き換え可能な回数若しくは期間についてはよく分かりません。というのも、いろいろな企業から相談を受けましたが、「銀行が意図的に手形不渡りにしてしまった」という事を見聞きしたことが無いからです。

ですので、この手の質問に回答するとしたら、「初めてジャンプをお願いすると、3か月・半年・1年待ちますといういずれかの回答が返ってきますが、次の約束の期日が到来したと

しても、また同じ回答が返ってくるだけ」という事になります。

ここからは銀行によって対応が変わってくるのですが、ぬるい金融機関になると、担当者が変わったと同時に「金利だけ払ってもらえれば別に良いですよ。」と言ってくる担当者もいます。

実際、2年半近く書き換えで対応していた銀行が「いい加減に決済してもらわないと困りますので、今回は額面の半分でもいいので元本を弁済して下さい」と言ってきて、額面の半額は決済しなければと資金繰りをどうするか考えていたところ、その間に担当者が変わり、いつも通り書き換えしてくれた。という例がありますので、銀行次第という事になります。

手形ジャンプで倒産回避 - 仕入先・外注先の場合

銀行と違い、取引先に手形ジャンプの応諾をもらうことは多少苦勞が伴いますが、不可能な事ではありません。ただ、手形ジャンプを実行するには条件が2点あります。①先方が割引していないこと、②裏書して他社に譲渡していないことです。

また、これは条件ではありませんが、ある程度資金に余裕のある企業で、手形を自社で所持していることが望ましいです（先方が取引銀行に取り立てを依頼している場合のみ、可能性がります）。

■ 取引先に手形ジャンプを確実にしてもらう方法

普段から付き合いのある親しい取引先とはいえ、手形ジャンプを納得してもらうためには十分な説得材料が必要です。何の説得材料も用意していないと、手形ジャンプ応諾の条件に「担保提供」や「追加連帯保証人」等といった、不利になる要求が出てしまう可能性があるからです。

そこで取引先に手形ジャンプの応諾をもらうために、説得材料となる「経営改善計画」が必要になってきます。金融機関のリスケジュールと同じで、「経営改善計画書」「資金繰り表」「銀行取引状況表」等の書類を提出し、交渉することが必要です。

交渉の基本的な心構えとしては、「今は苦しいが、資金ショートの原因が分かりました。対策を打つので手形ジャンプ(支払猶予)に応諾いただければ必ず再生できる!」と自信を持ってアピールすることです。「取引先の金融機関からもリスクによる全面支援をいただいています」というのも大きな説得材料になります。経営者が信念を持って、自信を持って熱く語ることが最重要です。

最悪、金利払いや担保提供など、交渉の余地を残しておき、どうしても首を縦に振らないような相手には、相手にメリットのある提案をしながら手形ジャンプを応諾してもらえようように交渉していきます。

■ 手形ジャンプによるメリット、デメリット

メリット	デメリット
<ul style="list-style-type: none">✓ 支払が延びる分、資金繰りが楽になります。✓ 銀行借入と違って、金利がかからないことが多い。	<ul style="list-style-type: none">✓ 取引先に断られてしまったら、不渡りによる信用不安で倒産してしまう可能性が出てくる。✓ 風評で信用不安が広がってしまう恐れがある。✓ 取引先が不安を感じれば「今後の取引は半金半手か？前金か？保証金か？」といった決済条件の悪化を招くリスクがあります。

手形ジャンプは短期的に資金繰りを改善することができますが、取引先との信用関係を間違いなく悪化させます。その事を常に念頭に置いてください。

取引先に支払猶予をお願いすることは、その情報が同業他社にも流れることを覚悟しなければなりません。しかも、今後の支払い条件も変更せざるを得ませんから、支払猶予を頂いたら、何としても取引先との約定を守らなければなりません。資金繰りの最後だと思って、経営を立て直す気持ちで取り組んで下さい。

手形が割引された、若しくは裏書譲渡された場合

もし、振り出した手形が割引されていたり、さらに裏書譲渡されていたら、手形ジャンプという簡単な話ではなくなります。そのような場合、もう打つ手はないのでしょうか？基本的には厳しいですが、方法はあります。

手形が割引されていた場合は、手形を買い戻す方法と手形決済銀行に送金してもらって手形を決済する方法の2つがあります

裏書譲渡されていた場合は、裏書先によっては買戻しの話が難しい場合があり、手形決済銀行に送金決済してもらう方法が多いです。このような場合、全額お願いするのか、半分は用意できて、半分は送金してもらって決済するのか、それは信頼関係と駆け引きの世界です。

しかし、なぜ決済に応じてもらえる可能性があるのでしょうか？

それは、手形不渡り事故になってしまうと、今までに受け取った手形全てが紙切れになってしまうからです。もし、手形を受け取った企業が割引をしていれば、割引手形の買い戻し請求が銀行から来てしまいます。その会社に体力があればたいした問題となりませんが、もし、資金繰りに窮してれば、資金ショートの可能性が出てきてしまいます。そもそも、手形の割引をしている時点で資金繰りにゆとりは無いと思います。

手形が紙切れになってしまったら受け取った企業も間違いなく困るので、決済に応じてもらえる可能性があるのです。手形が不渡りになってしまう事を望んでいるような人はそもそもいないですからね。

手形ジャンプで倒産回避 - 商工ローンの場合

商工ローンに振り出した手形が決済できず、簡単に諦めていませんか？大丈夫です。あなたが諦めなければ方法はあります。

① ジャンプを依頼する

商工ローンは厳しい相手です、取引先との交渉に比べたら、交渉が難航する事が容易に想像できますが、簡単に諦めてはいけません。まずは利息の内入れ、そして元金ジャンプ（書き換え）といった交渉をするだけでも不渡り回避することが可能です。

商工ローンの利息は高いです。もし、商工ローンに利息制限法を超える利息を支払っているのであれば、弁護士に相談し、利息制限法による引き直しで、元本の圧縮などを試みることも視野に入れた方が良いでしょう。

② 裁判所に特定調停の申立と同時に、不渡り防止のための事前措置命令申立書を提出

手形の取り立て、裏書譲渡、その他一切の処分をしてはならないとの措置を求めます。この方法をとる事により、不渡りを回避することが可能です。仮にこの方法で受理されなかった場合は次の方法を検討します。

③ 地方裁判所に手形取立、または裏書譲渡禁止の仮処分を申し立てる

商工ローンと銀行に裁判所からの命令が特別送達で郵送されることとなりますから、法的強制力が強いです。しかし、担保の提供が必要であり、額面の2割程度の供託金を法務局に供託する必要があります。商工ローンに手形を振り出しているのであれば、弁護士に相談するのが解決の近道だという事を覚えておいてください。

手形ジャンプで倒産回避 – ヤミ金の場合

もしあなたが闇金に手形を振り出してしまったら、いったいどうなるのか。
結論から言って、これまで説明してきた中で一番回収・不渡り回避が容易と思われる。

まずはヤミ金に連絡し、交渉から始めるのですが、基本的に交渉しても応じてもらえる事などありませんから、挨拶がてらに「手形を回収したい」という意思表示をするだけで構いません。その後、銀行に行って、支払い停止の手続きをします(預託金が必要になります)。

警察に行くという方法もあります。そもそもヤミ金は出資法違反で捕まります。出資法では、貸金業者が上限金利である29.2%を超える支払を要求するだけで、懲役10年以下、または罰金3,000万円以下(併科あり)の刑事罰に処されると改正された点です。

警察へ行くのが億劫であれば、弁護士や司法書士の先生に代理人となってもらう方法もあります。どうでしょう、取引先や商工ローンに比べたら簡単だと思いませんか？

もし、手形決済資金の入金が遅れてしまったら

「資金調達があと1日だけ間に合わない!」もし、あなたがこんな事態に遭遇してしまったら、手形は不渡りになってしまうのでしょうか？

結論から言って、大丈夫です、対処方法はあります。そもそも3時過ぎたら不渡りだと認識は間違いです。法律上、翌朝銀行へお金を持ち込んでも間に合う事になっています。ただ、あくまで「法律上」ということですから、実務上、対応が変わってきます。

通常、銀行の窓口は15時で閉まりますから、取り扱いは翌日扱いになってしまいます。銀行に根回ししておかない不渡りになりますから注意しなければなりません。これは、逆に言えば銀行に対して根回ししておけば「助かる」ということになります。

例えば、入金が15時に間に合わないような場合、前日若しくは午前中に出向いて、担当者や支店長に「入金が遅れてしまっているが、翌朝の何時になればお金を用意することができる」という事を予め伝え、その時間まで待ってもらえるよう、根回ししておけば、入金扱いにしてくれます。

これは、事前に伝えておけば殆どの場合で応諾してくれますから、もしこのような事態に遭遇してしまったら、すぐ銀行に相談して下さい。

この手法を取るにあたって覚えておいて欲しい事があります。そもそも、銀行が翌朝まで待ってくれるというのは異例の措置であることは間違いありません。ですから、担当者や支店長といった、あなたの頼みを聞いてくれた方達へ感謝の気持ちを忘れてはいけません。

不渡りを出して、債権者が押しかけてきたら

最悪、不渡りを出してしまったら、気が早い債権者が押しかけてくる可能性があります。ですが大丈夫、慌ててはいけません。ここでは債権者が押しかけてきても対応できるよう説明していきます。

そもそも、1度不渡りを出したぐらいで、騒ぎ立てる必要はありません。不渡りを出したからといって、企業が倒産する訳ではありません。不渡りを出しても営業を続けることは十分可能です。「不渡りを2回出すと事実上倒産」と経営に関する書籍でよく見かけますが、実際はそのようなケースは少ないです。

確かに、不渡りを1度目の不渡りを出してから半年以内に2度目の不渡りを出すと、「銀行取引停止処分」となり、当座預金取引・貸出取引（融資を受けること）が2年間停止となります。手形を振り出している企業は、2年間は手形が使えなくなるので、経営継続は難しくなることが容易に予想できます。

また、すでに手形を発行していれば、受取先企業に知られてしまう事になりますから、今後は現金取引の要求、さらには取引停止の要求が来ることも想像に難くありません。しかし、全ての取引先が同様の要求をしてくるか？というと、一概にそうとも言い切れません。

話し合いで、今までどおり経営継続している企業はけっこうみかけます。弊社が今まで関与したお客様も、銀行取引停止処分を受けました先が何件かありますが、今でも経営継続しています。

ですので、仮に不渡りを出してしまったとしても、考え方一つで、どうにでもなるのです。不渡りを出してしまい、気まづくなったから事業を辞めるのもあなたの自由ですし、取引先に頭を下げ、今後は掛けによる仕入れ、若しくは現金決済で続けるのもあなたの自由なのです。

要するに、事業を続けるのも辞めるのも全てはあなた次第。ということになります。

無知な債権者が強引な事をしてきたら、毅然とした態度をとるべきである

稀に、無知な債権者が勝手に企業の備品を持ち出そうとするとところを見かけますが、このようなケースはすぐに警察に連絡して下さい。これは自力救済とって、れっきとした犯罪行為です。窃盗罪にもなりますので、警察に連絡した方が良いでしょう。

義父の会社が支払い不能に陥った時、無知な債権者が数名来られましたが、そのほとんどが経営者である義父を恫喝したり、勝手に在庫や動産を持ち出そうとしたり、白紙委任状に署名させようとしたりと、まさに犯罪のオンパレードでした。

彼等からしたら、自分の働いている会社のため(自分の評価のためだと思いますが)、彼等なりに職務を全うしているつもりなのでしょうが、これらの行為は全て犯罪です。そもそも担保設定していない物品を、債権者が勝手に持ち出すのはドロボウと何一つ変わる場所がありません。

彼等からしたら、強制執行のつもりなのでしょうが、強制執行は裁判所の手続きがなければやっつけてはいけないという原則がありますので、話し合おうとしてもとりつくしまもないようであれば、警察に連絡して下さい。

今まで何回かこのような現場に出くわしたことがあります。見ていて気持ちの良いものではありません、腹立たしささえ覚えます(義父の会社でもありました)。もし、あなたがこのような事態に遭遇してしまったら、毅然とした態度で挑んで下さい。あなたが曖昧な態度を取ってしまうと彼等の独壇場になってしまいます。ですから、犯罪行為があったらしかるべき対処を取るようして下さい。

債権者が物品を持っていったら

取引先との取引条件に、譲渡担保権が設定されていても、所有権留保特約がついていても、あなたが今現在使用しているリース物件であったとしても、つまり法的に所有権が売り主やリース会社にあったとしても、債務者が拒否しているにもかかわらず、強制的に物品を持って行く事は断じて許されません。

自力救済は禁止されていますから、窃盗罪が成立し得ます。明確に所有権が確認できないのであれば、引渡の請求は拒否すべきです。基本的に、他人の財物を取れば、窃盗・強盗という刑事犯罪に該当します。

そもそも、債権者が債務者から資産を奪い取ることを合法化している法律なんてありま

せんし、一旦契約により売却した商品を、「自社の供給品だから」とか、「手形不渡りを出したから」とか、「代金が長期未払いだから」という理由で回収することも合法ではありません。(もし、どうしても心配でしたら、お近くの弁護士・司法書士の先生に質問してみてください。同じ回答が返ってきます)

しかし、ほとんどの中小企業では、何かしら理由をつけて勝手に商品を回収しようとしたり、営業資産を持っていこうとするケースが少なくないのも事実です。

では、実際、どのような理由をつけて緊急回収行為を行っているのか、下記にまとめてみました。

- 「**委託販売契約**」という形で小売店の店頭在庫は小売店に所有権を移さず、納入元が自社の商品を委託先の小売店に販売して貰っているだけ。という契約形態にすることで、「自分の在庫を自分が引上げただけ」、という形を取り、商品を引き上げます(店舗側としては、商品が売れた分だけ手数料を受け取り、売れない分は在庫を引き上げる契約)。
- 当該企業の所有物を債権者が購入するという契約を(無理強いでも)締結した上で、買った代金支払債務と当該企業への未回収の売上債権とを「相殺」(＝支払と受取をチャラにする)することで債権回収を図った上、別ルートへ購入した物品を売却することで実際の回収に充当する。
- 商品納入契約の中で、「手形不渡り・銀行取引停止・法的整理申立等の事態の場合には、代金未決済の契約については遡って当初売買契約を取消すことで納入済み商品を返却する」といった内容の商品納入契約を締結することで、自社の供給商品に限って返却させる(大手メーカーの売買契約書にはよく記載されているケースが多い)。
- 「**譲渡担保契約**」という形で商品在庫・事務機器・工場機械の所有権を担保として債権者へ移す契約を前もって締結しておき、事が起れば即自分の所有物を引き下げる、という形で対象物を撤収する。

というのが主な回収行為です。

破産法においては、債権者による自力救済行為・破産者の弱みに付け込んだ過剰担保の設定行為・当初契約条件の不利益変更等については、後日、破産管財人による否認取消しにより、破産者の資産に戻した上で換価処分し、債権者に平等に分配するという流れを取るのが一般的です。

しかし、現実問題、個別行為全てを把握する事ができない点、法律契約が妥当である場合もある点等により、強行回収は「やった者勝ち」というのが実情です。

とはいえ、個人的な意見としては、債権者の行き過ぎた行為に我慢する必要はないと思います。「支払いができなくて申し訳ない」という気持ちも分からなくはありませんが、債権者の行き過ぎた行為にまで目をつむる必要はありません。

自分の中の常識を超えた行為があれば即刻警察へ連絡すべきです。

仮に、債権者のとった行動が正当な行為であった場合には、当事者が弁明するだけの話ですから、あなたが気に病む必要は一切ないと思います。

3. 動産を担保に資金調達（ABL）

リスケジュールを申し込むと銀行の信用格付けは下がり、新規融資を受ける事が難しくなります。しかし、リスケジュール中でいくら返済負担が軽くなったとはいえ、当面の運転資金が必要になるのは言うまでもありません。

その際に最適な融資方法があります、ABL (Asset Based Lending : アセット・ベースド・レンディング) という融資の方法です。

ABLとは事業に関する様々な資産の価値を見極めて行う融資です。ここでいう資産とは、不動産以外の動産(在庫や原材料など)や債権(主に売掛金)など、流動性の高い資産を指します。これらを担保にして融資を受けるのです。

現在、経済産業省、中小企業庁などの公的機関がABLの利用を強く推奨しています。中小企業庁のホームページ上では、「風評被害の防止」や「債権譲渡禁止特約の解除」を売掛先事業者に訴えている程です。積極的に利用を促しているのが見て取れます。

従来、金融機関が融資の際に評価する資産とは、主に不動産に限られていました、しかし、法令の整備により、将来債権(売掛金)の活用などが可能となり、資金調達の手段が増えることになりました。

売掛金を担保に運転資金を調達。

例えば、別の企業に製品やサービスを提供している製造業、卸売業、出版業、人材派遣業、運送業などの事業は、殆どの場合、掛売りによる引渡しですから、商品・サービスを販売した時点で現金を受け取る事は殆どありません。

「月末締め翌月払い」「月末締め翌々月払い」など、取引ごとに支払い条件が決まっており、期日到来まで代金を受け取れないのが通常です。掛売りの代金が入金されるまで2～3ヶ月待ち続けるのは、当面の運転資金が調達できない企業にとってかなり苦しいものです。

そのような時に利用するのが売掛金担保融資(ABL)です。売掛金も立派な債権です。この売掛金を担保として金融機関から融資を受けることができるのです。

近年、徐々に増えつつある資金調達手法ですが、欧米では売掛金担保融資は資金調達方法の一つとして一般的に利用されています。日本では手形割引が売掛金担保融資と同じよう

な役割を果たしているため、数年前まではなかなか発達しませんでした。

また、発達しなかったもう一つの理由が、売掛金担保融資を行うと登記事項証明書に登記されてしまう。という点です。要は、売掛金債権を担保にしていることが第三者に分かってしまうという欠点があったのです。

売掛金を担保にするという行為自体、お金に困っている企業のやる事だと思われてしまいますから、信用不安を与えてしまいかねません。資金繰りの安定している企業が売掛金を担保に融資を受けるなど、するはずがありませんから、そのように思われてしまうのも仕方ありません。

しかし現在では、法改正によって登記事項証明書に記載しなくてもいいことになったので、売掛金債権を担保にしていることは第三者に分からなくなりました。ですから安心して利用する事が可能です。

売掛金担保融資の特徴

① 個人保証・第三者保証をとらない

売掛金担保融資は、個人保証や連帯保証人などの第三者保証は必要ありません。万が一返済が滞った場合、取引先から直接売掛金を回収されるだけです。もちろん、自宅や財産を取られる心配もありません。

② 繰り返し利用できる

いったん担保を設定しまうと、繰り返し利用することができます。(売上が一定である場合、売掛金も常に一定である場合が多いです。そのため、一定して企業に存在する売掛金は、担保の一つとして考えてもらいやすいため、繰り返し利用できるのです。)

③ 分割利用が可能

基本的に借入期間は1年間となっています。長期の借入はできません。なお、金利は年利5.5%~13%以下と、一般的な融資よりも若干高めに設定されていますから、資金繰りが改善したら早めに返済するように心がけて下さい。②で説明したように返してもまた利用することができますから、必要な時にだけ利用したほうが金利負担を減らすことができます。

④ 担保となる売掛債権

国内の事業者(官公庁も含まれます)に対する売掛債権が対象となります。物品の売

掛債権だけでなく、サービスの提供による売掛債権も対象となります。運送料債権、割賦販売代金債権、診療報酬債権、その他の報酬債権、これらの売掛金債権が担保に使用できます

実際、どのように融資を受けることができるのか？

一定の売上がある場合、売掛金も常に一定であるのが一般的です。そのため、安定した取引先に存在する売掛金は担保として考えてもらいやすくなります。

例えば、月商が毎月3,000万円前後発生するとします。その売掛金に対し、継続取引かどうかや、取引先の信用面等を精査し、2,500万円の担保評価をする。そしてその担保評価額に対し、8割程の掛け目を掛け、最終的に2,000万円の融資が出る。という流れで融資を受けることができます。返済してしまえば、また同じ額を調達することができます。

先のケースですと、2,000万円の融資を受けた場合、毎月分割返済していれば元本が減っていきますが、売掛金が一定で以前と変わらない状態であれば、その担保価値に見合った融資を再び受けることができます。

■ ガリアプラス方式による売掛評価

ガリアプラス方式で売掛金担保評価を行っている業者は、現在2社あります。株式会社東京スタービジネスファイナンスと、ヤマトクレジットファイナンス株式会社です。

こちらの2社の評価方式の特徴は、**売掛の分散度合い**を見られる事です。先の月商3,000万円の場合を例に出すと、1社との取引で3,000万円の売掛が発生するような場合、この方式による売掛金の評価は殆どありません。取引先が上場企業であっても、評価されないのです。

この方式で売掛金の評価を得るには、1社との取引ではなく、取引先が複数ある事が望ましいです。先の3,000万円の例でいうと、1社で3,000万円は評価されませんが、300万円の売掛が10件あると、売掛債権としての評価が出るのです。要するに、売掛の件数が増えれば増える程、売掛の評価は上がるのです。

極端な話、30万が100件ある方が、売掛債権の評価は上がります。この方式はリスクがどれだけ分散されているか。という事が、売掛の評価をする上で非常に重要となるのです。

そのため、建築・建設業、システム開発等といったように、進捗に応じて支払われる性質のものは評価できないため、業種を伝えた段階でNGとなります。収納代行の売掛も評価されません。

ちなみに、東京スタービジネスファイナンスとヤマトクレジットファイナンスは紹介できますので、興味がある方はご連絡頂ければ担当者をご紹介します（流通業の場合、ヤマトクレジットファイナンスの方が、若干審査が有利となる事があります）。

■ そもそも、ガリアプラスとは？

日本の売掛金担保融資のパイオニアである「株式会社ガリアプラス」。2010年10月中旬をもってサービスを停止しましたが、協業していた東京スター銀行がガリアプラスから事業譲渡を受け、2010年9月に東京スター銀行100%出資による、東京スタービジネスファイナンスを設立し、売掛金担保融資専業でスタートする事になったのです。

東京スタービジネスファイナンスの社員の中には、ガリアプラス出身のメンバーが何名かおり、また、ヤマトクレジットファイナンス(旧ファインクレジット)にもガリアプラス出身のメンバーが数名在籍しています。

なんでも、東京スタービジネスファイナンスで否決となった案件がヤマトクレジットファイナンスで決済された。という例があるとの事です。両社の担当者に聞きましたが、案件の紹介をしあっているようです。

■ ノンバンク方式

ノンバンクの場合、取引先の与信を重要視している為、帝国データバンクや、商工リサーチの評点が高くない企業の売掛は評価の対象とならず、評点が高い企業の売掛金が評価の対象となります。

建設・建築業、システム開発等の業種は、評価がかなり低いか、若しくは業者によってはNGとなります。収納代行の売掛はほぼNGとなります。

■ 某信用金庫の場合

東京都内の信用金庫と、大阪市内の信用金庫が銀行にしては珍しく、積極的にABLに取り組んでいます。売掛の掛け目は今までご説明した業者と比べると、けっこう厳しめに見られますが、収納代行の売掛以外は評価の対象となりますので、幅広い業種で使いやすいかと思えます。

ただ、融資実行にあたり、入金口座を全て信金に変更する。というのが融資実行の条件となります。融資を実行する信金としては、入金口座を全て自行に纏める事により、取引先や融資先をモニタリングでき、焦げ付きリスクを最小限に抑える事が出来る。という仕組みになります。

万が一、返済が遅れた場合は預金口座をロックして回収する。という事になります。どこかの信金に取り組んでいるかについては、申し訳ないですが、信金名を出す事は今のところできません。担当者曰く、「このスキームで取り組んでいる銀行は少ないため、銀行名は出さないで下さい」と言われています。こちらの信金は紹介できなくはないので、もし、必要な方はご連絡頂ければと思います。

売掛金担保融資を検討する前に確認しておくこと

売掛金担保融資を検討する前に、次の事を確認しておいてください。

➤ 債権譲渡禁止特約を結んでいないこと

取引先と取引契約書等を交わした際、債権譲渡禁止特約が入っていませんでしたか？契約書にこの条項が入っていた場合、売掛金を担保にする事はできません。ですので、取引開始の際に契約書を交わしているような場合は確認しておく必要があります。契約書を交わさないまま取引が始まったのであれば、その売掛金は担保として見やすくなります。ちなみに、信金のスキームは債権譲渡禁止特約の有無については関係ありません。ただ、口座変更させるだけで、担保設定を必要としないからです。

➤ 売掛先が事業者であること

個人向けの売掛金を担保にする事はできません。

➤ 継続取引のある売掛なのかどうか

一定の売上がある場合、売掛金も常に一定であるのが一般的です。そのため、安定した取引先に存在する売掛金は担保として考えてもらいやすくなります。一方、継続取引でない事業者との単発の取引(スポットの取引)で発生した売掛金を担保にすることは困難です。

➤ 担保設定をする売掛先の業況はどうか

業況があまり芳しくない取引先に対しての売掛金は、もし取引先が倒産した場合、回収不可能になってしまう確率が高いですから、担保として見られません。

売掛金がなければ在庫を担保にする

飲食店や小売業等は基本的に現金商売ですから、売掛金は発生しません。こういった現金商売の企業でも、ABLを活用することができます。在庫を担保に融資を受けることができるのです。

商品在庫や原材料、機械設備といった動産を対象とした融資制度は、実は以前から存在していたのですが、あまり活用されていませんでした。その理由は、動産がすでに担保設定されているかどうかを金融機関が調べる手段がなかったからです。しかし、そのような問題を解消する、担保として差し出した動産を登記するシステムが生まれました。

地方銀行は積極的に在庫担保融資を行っており、日本政策金融公庫は主に農林水産事業で取り組んでいるようです。

■ 担保となる物は様々

ワイン、牛肉、豚肉、カニ、鮑等といった食材はもちろん、ブランド品や胡蝶蘭等といった生花類、養豚、酪農等、様々なものが担保の対象となり、融資を受ける事が可能になったのです。

融資を受けている間は、担保に入っている商品は債権者の所有物となりますが、商品を使って経営を続けることはもちろん可能ですし、返済が終われば所有権はもとに戻ります。ですが、売掛金担保融資と同様、返済が滞ってしまえば在庫を回収されますし、回収されたら売却される恐れもありますから、気をつけなければなりません。

■ 動産評価の資格制度ができ、今後の利用はますます期待できます。

平成24年に動産評価アドバイザーという認定制度が創設されました。動産評価アドバイザーは動産（設備等の固定資産、在庫・売掛金）の価値や商流の理解を通じ、企業の実態を把握する能力を持つ人材を育成・認定する制度で、NPO法人日本動産鑑定が創設しました。金融機関の職員や商社等に今後普及が見込まれる制度です。

動産評価アドバイザーとネットで検索すると、「当行行員が合格しました」というプレスリリースが何件か出てきます。リリースを出している銀行は、ABLに積極的であるという事は間違いなさそうです。

特定非営利活動法人 日本動産鑑定

→ <https://www.ndk-abl.org/>

実際に融資を受ける際、どこに相談すれば良いのか？

まずはメインバンクに相談するのがベターです。しかし、メインバンクがメガバンク（都市銀行）の場合、積極的に取り組もうとしないので、その場合は地方銀行に相談すると良いです。

タイミングとしては、新規融資の相談をした際に、担当者が「稟議にかけますが、今回はご希望に沿えるかどうか分かりません」等という感じで、微妙な回答をしてきた時に、「御行でABLを検討頂くことは可能ですか？」と聞いてみると良いです。取組実績のある銀行であれば検討してくれる可能性がありますし、取組実績のない銀行は「当行はABLをやっておりません。」と回答してくれます。

やっていない銀行に相談しても意味が無いので、このような回答が返ってきたら、また別のところに聞いてみると良いです。

■ 銀行に相談してみて、微妙な回答であればノンバンクに相談する

銀行に相談してみて、あまり積極的ではないと感じたら、すぐに頭を切り替えて、ノンバンクの利用を検討して下さい。ABLはノンバンクが一番積極的に取り組みしています。

そもそも、銀行からしたら、「売掛金や動産を担保にしなければ融資を受けられない状況下に置かれているという事は、資金繰りがかなり逼迫している状況である」という見方をするため、銀行としては、いくら売掛金や動産を担保に取っているからといって、回収リスクが高まることには変わりはない。という判断が働きます。

結果的に、いくら担保を取っているとはいえ、ABLに及び腰にならざるを得ないということになります。ですから、微妙な回答をされたらすぐにノンバンクの利用を検討する必要があります。

■ 信用保証協会でABLの保証制度はあるのですが...

信用保証協会も売掛金担保融資を積極的に行ってはいるようですが、使い勝手が悪いです。

売掛を担保にする場合は、1回の取引で売掛金が発生し、それを担保に融資を受け、売掛金を回収したら回収資金を返済にあてる。」という方法が採用されているため、まとめていくらの融資を受けるという形式ではないので、使い勝手は悪いです。

動産（在庫、機械設備等）担保の場合は、銀行とあまり変わらず、対象となる動産は流通

相場の30%程度の評価を付け、保証を実行する。という流れになります。ただ、信用保証協会の保証を付けるということは、実際に融資を実行するのは銀行です。銀行が融資することは、通常の保証協会付融資と同じで、動産という担保があっても審査があります。この点、留意が必要です。

■ ABLの相談する順序

今までの流れを踏まえたうえで、ABLの相談・申し込みをする順序としては、次の通りとなります。

- ① 最初に、メインバンクに相談する（メインがメガバンクの場合、地方銀行に相談する）
- ② 政策公庫と取引していたら、政策公庫に相談する
- ③ 銀行と政策公庫がNGであれば、東京スタービジネスファイナンス、ヤマトクレジットファイナンスに申し込む。基本的にどちらに申し込んでも大差ありませんが、小売・卸売業等といった物流関係はヤマトクレジットファイナンスの方が若干有利だと思います。
- ④ 上記もNGであれば、動産担保の場合、リース系のファイナンス会社（オリックス等）に申し込むか、売掛金担保の場合は、貸金業者の利用を検討するという流れになります。（ただし、金利がさらに上がるので、ここまでするのであれば、違う方法を考えた方が良いかもしれません。）

4. 制度融資を活用して資金調達する

リスケジュールをすると、新規融資が難しくなりますが、全く融資を受ける事が出来ないという事ではありません。条件付きですが、次のような保証を受けると融資を受ける事ができるようになります。

条件変更改善型借換保証（事業再生計画実施関連保証）

「条件変更改善型借換保証」は、金融機関及び認定経営革新等支援機関の支援を受けて事業計画を策定した場合に、リスケジュール中であっても保証協会の保証を受けると出来るという保証制度です。

この制度のベースはあくまで借換えなのですが、真水（ニューマネー）の追加をしてくれる事が結構あります（ご相談者様から「メインバンクから提案され、真水も出ました。」という報告を何件か受けています）。この制度は、こちらから相談するというよりは、メインバンクから話を持ち掛けてくるケースが多いようです。

この借換えを利用する際、認定支援機関と共同で事業計画を作成する事が条件になる事が殆どです。事業計画策定の費用は、3分の2の補助金がありますので、金銭的な負担は少ないです。

■ ただし、返済期間を15年に収める必要があります。

保証期間が15年以内となっているため、返済期間を15年まで延ばす事により、金融取引の正常化が図れるのであれば、この制度を使うことは有用です。気を付けなければならないのは、プロパー融資がある場合はプロパーを含めて返済可能な金額になるかどうかの算定が必要です。

また、法人税等を含めた上で、返済可能な金額に収まっていることが保証を受ける条件となります。この保証制度は、借入が全て保証協会付という企業は取り組みやすいと思います。

条件変更改善型借換保証（経産省のサイトへ）

→ <http://www.meti.go.jp/press/2015/02/20160222003/20160222003-2.pdf>

経営改善サポート保証（事業再生計画実施関連保証）

この保証は既存の借入に対し、保証協会が別枠で2億8,000万円まで保証し、返済期間を15年とする仕組みです。既存借入の保証率は据え置かれますので、大規模な借入の一本化が達成できると同時に、返済期間を長く取ることができます。

また、この制度のもう一つの大きな点は、「別枠」というところです。既存の借入をまとめ正常化し、それとは別に融資枠ができることとなります。

■ 融資を受ける条件

この制度は経営改善計画の策定、実行が条件となり、計画の実施状況を金融機関に対して四半期毎に報告する必要があります。また、認定支援機関が経営改善計画の策定を支援した場合、中小企業・小規模事業者が認定支援機関に対し負担する経営改善計画策定支援に要する計画策定費用やフォローアップ費用の総額の3分の2（上限200万円）を経営改善支援センター（全都道府県の中小企業再生支援協議会に設置された機関）が負担してくれる補助金があります。

経営改善サポート保証の概要（中小企業庁のサイトへ）

→ <http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/chiiki/2014/140120sangyo6.pdf>

■ 銀行側から提案してくるケースが多いです。

この保証制度は、銀行から提案してくるケースが多いです。例えば、リスケジュールの相談をした際に、「認定支援機関と共に事業計画を策定して貰えれば、追加融資しますよ。」といった感じです。なかには、このような提案を受けたという報告も受けています。

「2ヶ月返済を待ちますので（元利金共に）、当行指定の認定支援機関と共に、今後の事業計画を策定して下さい。この計画を提出してもらえば融資を実行します。返済を待っている分については、実行されたときに返済頂ければ問題ありません。」という内容です。数年前からしたら、とても考えられないような好条件です。似たようなケースは続々と増えてきていますので、リスケジュール中であっても、銀行融資ができるかもしれない。ということ覚えておくと良いかと思います。

余談ですが、銀行指定の認定支援機関は、そこの銀行のOBだったりする事が少なくありません。単純に仲間意識が強いのか、それとも、元同僚が独立して、お情けで仕事を与えているのか、実際のところよく分かりませんが、銀行指定の認定支援機関はその銀行のOBばかりです。

企業再建資金（日本政策金融公庫）

「企業再建資金」は中小企業再生支援協議会、株式会社整理回収機構、REVIC（株式会社地域経済活性化支援機構）等が関与したうえで再建を図ること、あるいは産業競争力強化法に基づく認定を受けていること、適切な再生計画のもとで取引先の金融機関からの支援を受けていることなどを条件に融資を受ける事ができる制度です。

融資可能金額の上限は7,200万円（うち運転資金に活用できるの（4,800万円）までとなっており、返済期間は設備資金と運転資金で異なっており、設備資金は20年以内（うち据置期間2年）、運転資金が15年以内（うち据置期間2年）です。

■ 実際、どうやって資金調達できるのか。

弊社が見てきた事例では、政策公庫から提案してきたケースが殆どです。例えば、銀行に初めてリスケジュールの相談をする際、メインバンクがリスケジュールの条件に「認定支援機関に入ってもらい、事業計画を作成して下さい、そのうえでリスケジュールしましょう」と言ってくるケースがあります。

この場合、言われた通り事業計画を作成すると、滞りなくリスケジュールが実行されるのですが、リスケジュール契約の見直し時期に差し掛かってくる頃に、政策公庫から「こういう制度があるのですが、事業計画の進捗も悪くないので、ウチが出しても良いですよ。」といった感じで話を持ちけられるケースが殆どです。

■ 進捗状況が芳しくないと検討してもらえません

事業計画書に「既存ラインを見直し生産性を○%アップします。歩留まりを○%改善します。在庫を見直します。ワークシェアリングにて人件費を○%削減します。」等と書いてあるのに、あまり達成していないと、「あまり改善が見られませんね...。もう少し様子を見てから今後の事を検討しましょう」と断られるケースが殆どです。

企業再建資金（日本政策金融公庫のサイトへ）

→ https://www.jfc.go.jp/n/finance/search/20_kigyousaiken.html

5. クラウドファンディングを活用して資金調達する

クラウドファンディングとは、不特定多数の人々に対し、比較的少額の資金提供を呼びかけ、事業資金の提供や協力などを行う資金調達の手法のことを言います。インターネット上で、製品開発や新規プロジェクトの立ち上げを告知・アピールし、それを見た不特定多数の人々が資金提供を行う。という仕組みです。

通常の銀行融資の場合、財務内容はもちろん、経営者の資産状況、事業経験などが重視されますが、クラウドファンディングでは、事業に対する経営者の思い・熱意や事業の魅力が判断材料となります。ネット上で自身の達成したいことや想いを上手くPRすれば、数日で数百万円の資金を集めることも可能です。

クラウドファンディングの仕組み

例えば、ある起業家がロボットを制作したいとします。

1. なぜ作りたいのか
2. ロボットの紹介
3. 資金はいくら必要なのか
4. リターン品（お返し品）

といった情報を、プロジェクトとしてクラウドファンディングのウェブサイトに掲載します。そして、一定期間の間に、プロジェクトに共感した複数人の支援者が少額ずつ資金を出資・支援し、目的の資金が集まった時点でプロジェクトが成立し、プロジェクトの起案者は、集まった資金を元手にプロジェクトを実行します。

資金調達に成功した起案者は、支援者に対して支援金額に応じたリターン品（お返し品）の提供を実施し、サービス運営者には、集まった金額の5～20%を手数料として支払います。

クラウドファンディングのメリット

クラウドファンディングには、プロジェクトの起案者、そしてプロジェクトの支援者双方にとってメリットがあります。

■ 起案者のメリット

製品やサービスのアイデアがあり、制作をするスキルもあるが、そのための資金や元手が無いためにスタートできなかったクラウドファンディングを利用する事により、ネットから簡単にそのお金の募集を呼びかけることが可能となるため、その思いに共感した人から支援という形で資金を提供してもらうことが出来るのです。

また、ソーシャルメディアとの相性もよく、開発段階から支援者との交流も行えるので、細かなニーズや要望をキャッチしやすいという点も大きなメリットです。

■ 支援者のメリット

支援者のメリットとしては、今後成長していく可能性のある製品やサービスに、ネットで少額から気軽に寄付や出資ができるという点や、「購入型」（後述します）の場合は、支援額に応じたリターンを得られることが大きなメリットとなります。

クラウドファンディングの種類

クラウドファンディングは、一般的には支援者に対するリターンによって大きく3つの種類に分類されています。

寄付型：リターンなし

金融型：金銭的なリターンを伴う

購入型：金銭以外の物品や権利を購入

■ 寄付型クラウドファンディング

寄付型クラウドファンディングとは、その名の通り、プロジェクトに対して出資を行いますが、あくまでも「寄付」であるためリターンは発生しません。相性が良いプロジェクトとしては、被災地支援や途上国の支援など、社会的意義の大きいプロジェクトです。

通常の寄付であれば、寄付をして終わりですが、クラウドファンディングを利用することで、寄付をしたあとのプロジェクトの状況が透明化されるというメリットがあります。

プロジェクト企画者は、プロジェクトの活動状況を伝え、共感を生むことでより大きなプロジェクトができるようになりますし、支援者にとっては、寄付をしたお金がどういったことに使われているのかを知ることができます。

■ 金融型（投資型、株式型、融資型）クラウドファンディング

金融型クラウドファンディングとは、出資者が特定の企業などに出資を行い、リターンとして金銭（配当や利益の一部）または株式が発行される、というタイプです。

今までは、比較的金額の大きい投資などが必要で、なかなか個人ではハードルが高かった投資を、小口などから出資ができるようになったことで、誰でも投資活動ができるようになるのが特徴です。投資先としては、上場前の企業への出資や不動産投資、海外投資など様々です。

金融型クラウドファンディング、特に株式型（エクイティ型）は、誰でも未公開企業に対して株式というカタチで投資ができるので、非常に注目が集まっている一方、日本においては金融商品取引法などの法規制などもあり、まだまだ普及が難しいというのが現状です。

しかし、今後法改正などが検討されているということもあり、今後日本でも増えていくことが予想されます。国内では、C r o w d B a n kなどが有名です。

C r o w d B a n k

→ <https://crowdbank.jp/>

■ 購入型（報酬型）クラウドファンディング

購入型クラウドファンディングとは、ファン（支援者）がプロジェクトへ出資することで、そのリターンとして支援金額に応じた金銭以外の商品やサービスが手に入る、というタイプです。日本では金融商品取引法の規制などの関係上、購入型が最も普及しています。

勿論、クラウドファンディングは、プロジェクトが成功してから商品の制作やサービスの提供を行うため、いわゆる先行販売（事前購入）というカタチに近いです。

ファンは、リターンに魅力を感じてプロジェクトに出資する人が多いので、プロジェクトが魅力的なものであることは大前提ではありますが、ファンに「欲しい」と思ってもらえるリターンを用意することが成功の秘訣となってきます。

クラウドファンディングの流れ

ネットサービスを通じたクラウドファンディングの一般的な流れをご説明します。

① プロジェクトの登録・投稿

利用したいクラウドファンディングのウェブサイトにて、ご自身が資金を調達した結果達成したい目的、内容などの必要事項を申請（登録・投稿）します。

② プロジェクトの審査

登録すると、運営会社による審査が入ります。審査期間は概ね1週間前後というところが殆どです。審査の基準はサイトによっては公開しているところもありますが、非公開のサイトもありますので、気になる方は、審査基準を公開しているサイトをいくつか見て参考にしてください。

③ プロジェクトの開始

審査を通過したらプロジェクトを公開し、いよいよ資金集め開始です。プロジェクトに載せる文章、写真などの素材、見せ方の工夫などによって、いくら集められるかが変わってきます。資金を集めて成功した他プロジェクトを参考にするなどして、念入りに準備しましょう。

④ SNS等で情報拡散、閲覧者・支援者への活動報告

インターネットでの資金集めを成功させるコツは、まずは閲覧者を増やすことです。ご自身や活動母体のSNSで情報を告知したりして、積極的にPRした方が良いです。こまめに途中経過を報告するなどして、見ている方が「支援したくなる」「育てている気持ちになる」仕組みをつくるのが大切です。

プロジェクトを公開しただけで安心せずに、目標金額の達成まで根気強く、支援者や支援金額を増やす取り組みを続けていきましょう。

⑤ プロジェクトの終了

目標金額を達成した場合、そのクラウドファンディングサイトの手数料を差し引かれた金額がご自身の口座に振り込まれます。着金までの期間は1前後が多いです。なかには、3ヶ月近くかかるサイトもあるので、こちらも事前に確認すると良いです。

一方、目標金額を達成しなかった場合は、「未達成」として支援金は支援者に返金され、プロジェクトは終了します。しかし、実施確約報酬型の場合は、目標金額に達成しなくても、集まった資金の全額を受け取る事が可能です。

※「新商品を作る」プロジェクトでは、すでに生産は決まっていますが、何個製品を作ったら良いかのめどを立てたい場合など、その集まった金額でプラスアルファのことができる場合はこの「実施確約報酬型」が利用できます。

⑥ 支援者へお礼をする

クラウドファンディングでは、プロジェクトが終了した後のフォローもとても大事です。事前にネット上などで約束した「支援者特典」があるならば、それを実行しなければいけません。

また、それ以外にも、獲得した支援金で着実に目標を達成している姿を継続的に報告する、お礼のメールや手紙を送る、承諾を得た上で支援者一覧に名前を掲載するなど、できることは色々とあります。支援者たちは、出資を通して具体的なモノが欲しいというより、「支援の成果」や「支援を通じたつながり」を得たいという動機で支援していることが多いのです。

6. ファクタリングによる資金調達

ファクタリングとは、企業の持つ売掛金をファクタリング会社買い取る事により、支払いサイトの期日前に資金を受け取る事ができる仕組みを言います。

ファクタリングの仕組み

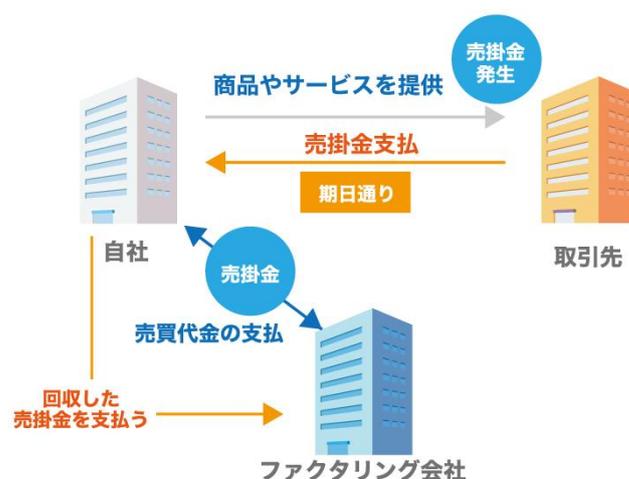
ファクタリングは売掛金を売却しているだけですので、お金を借りている訳ではありませんから、融資とは異なります。そのため、融資を受けられなかった方でも、売掛金があり、売掛先の信用状況に問題がなければ、ファクタリングを利用することで資金調達が可能となります。

ファクタリングの仕組みは、「2社間取引ファクタリング」と「3社間取引ファクタリング」の2種類があります。

■ 2社間取引ファクタリング

売掛先の承諾を必要としないファクタリング形式を2社間取引ファクタリングと言います。取引先の合意・通知は不要のため、取引先に知られることなく、秘密を保持したまま資金の調達が可能です。

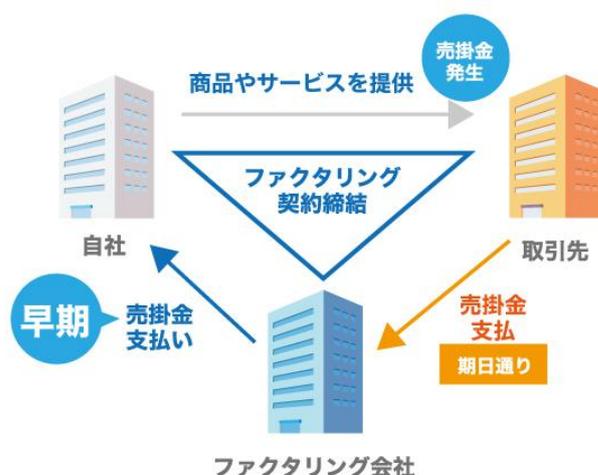
ただ、2社間取引ファクタリングは、ファクタリング会社からしたらリスクを負う事になるので、ファクタリング手数料が割高になる傾向があります。



■ 3社間取引ファクタリング

売掛金を保有する企業とファクタリング会社、取引先の3社間で取引が行われる形式を3社間取引ファクタリングと言います。

この方法は、取引先へ通知・承諾が必要となるので、ファクタリングを利用していることが取引先に知られてしまうというデメリットがありますが、ファクタリング会社の貸倒リスクが低いため、2社間取引ファクタリングと比較すると、手数料が割安になる傾向があります。



■ 2社間取引ファクタリングと3社間取引ファクタリングの比較

	2社間取引ファクタリング	3社間取引ファクタリング
メリット	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 取引先に知られることなく現金化できる ✓ 取引先に対する信用に影響が無いので、気軽に利用できる。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2社間より少し高い掛け目で買取ってくれる ✓ 留保金の割合が低い。 (すぐに現金化できる金額が大きい)
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 3社間より低い掛け目での買取りとなる。 (売掛金の約70%程度まで買取可能額となる) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 取引先にファクタリングを利用する事が知られてしまう。 ✓ 取引先に対する信用に今後影響がでる可能性がある。

■ 手数料の高い業者が多いので、申し込みには注意が必要です。

中小企業向けのファクタリング業者は、ここ数年で増加傾向にあります。ファクタリングは融資ではない為、貸金業の登録を必要としません。そのため、資金さえあれば、法人登記をすればファクタリング事業をスタートできるのです。

また、現在のところ、ファクタリングを規制する法律はありませんので、手数料や掛け目・割引率の規制は一切なく、ファクタリング業者は自由買取価格を設定できるのです。ファクタリングは中古車買取や不動産売買と同じ、売買行為をしているだけにすぎないため、取引価格は両者が合意すれば法律が介入する余地はないのです。

ただし、法規制こそ無いものの相場価格は存在しており、明らかにそれを逸脱した高額手数料の会社は悪徳と言うしかありません。必ず相場のチェックと複数会社比較を行いながら慎重に契約を進めてください。

■ 20%の買い取り手数料をチャージする業者の利用はお勧めしません。

ネットでファクタリングと検索すると、いろいろな業者が検索結果に表示されますが、殆どの業者は20%の買取手数料をチャージしています。この20%の手数をどう判断しますか？

もちろん、現在おかれている状況によって、いろいろな考えがあると思いますが、正直言って、20%も買取手数料をチャージされたら間違いなく破綻します。資金繰りに困っていると、短期間で資金化できるファクタリングは魅力的に映るかもしれませんが、冷静に、自社の粗利率をきちんと計算してみてください。

仮に、粗利率20%の事業者が、20%の買取手数料を提示するファクタリング業者を利用するとどうなるのか。利益がほぼそっくり無くなるので、販管費を捻出できなくなります。しかも、1度利用すると、翌月、翌々月の資金も足らなくなるので（販管費で資金が毎月減るため）、毎月買取をお願いする羽目になります。

そうなると、止められない止まらない状態となり、事業を続ければ続ける程、販管費の分だけ資金が無くなってしまいます。この状態に陥ってしまうと、どんなに営業活動に力を入れても、売上が立つ度にファクタリングを申し込むようになるので、頑張っても頑張っても販管費を賄う事は不可能になるのです。

こうなると、ファクタリング会社を儲けさせるためだけに仕事をしているようなものですから、利用を検討する際は、自社の利益率をきちんと計算してから検討して下さい。

※もし、買取手数料の低い業者をお探しでしたら、ご紹介できますので、その際はお問い合わせいただければと思います。その業者の買取手数料は一律10%なので、それ以上チャージされる事はありません。

7. 少数私募債 身近な協力者から資金を集める

少数私募債とは、金融機関からの一般的な融資とは別に、縁故者や役職員、取引先などから直接資金を調達する方法として利用されている社債です。会社法上の会社（株式会社、合同会社、合資会社、合名会社、特例有限会社など）であれば、信用と償還能力があれば発行することができます。

一般的な融資では、例えば金融機関から1,000万円融資を受けると、ご存知のとおり、事前段階で保証協会への保証料、銀行への前払利息などが引かれてしまい、全額入金される訳ではありません。返済も据え置き期間が終了するとすぐに返済が始まります。

しかし少数私募債であれば、全額が口座に振り込まれ、さらに償還期限内は月々の返済もなく、利息も年1回の後払い（半年に1回等、自由に決める事ができます）となります。以上のことから他の融資と比べても事業への資金調達法として非常に有効といえます。

■ 少数私募債は次の点を満たせば発行が可能になります。

- ✓ 会社法上の「持分会社」（株式会社、特例有限会社、合名会社、合資会社、合同会社）
- ✓ 社債の募集人員は49名まで
- ✓ 募集する対象は、経営者個人、経営者の親族、知人、社員、取引先などの縁故者であること。金融機関や機関投資家は対象外。なお、発行後に第三者へ譲渡することは禁止されている。
- ✓ 発行額が1億円未満であること（社債の一口の金額は発行総額の50分の1以上とすること。）

少数私募債、発行のポイント

少数私募債を発行する時は、銀行の定期預金より利息を高め設定するのが基本です。一般的に2～5%に設定されている例が多いです。銀行の定期預金の利息は1%以下のところが大半ですから、投資する側にとっては魅力のある金融商品なのです。

■ まずは募集要項を決定します。

少数私募債の発行にあたり、まずは募集要項を作成します。募集要項は、社債発行に関する様々な条件を記載したものです。勧誘対象者に社債の条件を提示し、社債の購入を検討してもらうための書類です。

募集要項に記載する事項は、以下のようになります。

- 会社の商号
- 社債募集総額
- 社債の種類
- 社債の金額
- 社債の利率
- 発行価額
- 償還金額
- 社債償還の方法および期限
- 利息の支払方法および期限
- 中途換金(解約)の方法
- 第三者譲渡の方法および譲渡制限
- 券面分割制限
- 元利金支払場所
- 社債元利金請求権の事項
- 申込期間
- 募集方法
- 払込期日
- 払込銀行
- 発行日
- 申込取扱場所

■ 取締役の決議が必要

少数私募債の発行は会社の運営上、重要事項であり、発行する際は取締役会の承認を得る必要があります。取締役会を設置していない会社は、株主総会で決議します。株主の過半数による承認が必要となり、承認を得られないと少数私募債の発行はできません。

取締役会の議事に関し、議事録を作成しなければなりません。議事録は会社運営の意思決定の証拠となるため、その作成が義務付けられています。出席した取締役は議事録に署名または記名押印しなければなりません。

議事録に必要な記載事項は、以下の2点になります

- 取締役会が開催された日時および場所
- 取締役会の議事の経過の要領およびその結果

■ 事業計画書が重要です。

社債権者に経営情報を開示することは、会社法上要求されていません。しかし、社債権者との信頼関係を強化するためには、やはり、会社の業績など情報を開示し、説明する必要があります。情報開示は決して社債権者だけのためではありません。社債発行会社自身にも次のような良い効果をもたらします

- ✓ 会社の現状を把握することができ、問題点がわかる
- ✓ 今後会社として何をすべきか明確になる
- ✓ 情報開示することにより、経営に対する責任感が強くなる
- ✓ 会社内部に良い緊張感が生まれ、モチベーションが上がる

社債発行会社の外部の人にとっては、社債発行会社から事業計画書の説明を受けない限り、その会社の目指す方向はわかりません。単純に「社債を発行するから引き受けて欲しい」等と言っても、その企業のビジョンや将来性は、説明を受けない限り、その企業の目指す方向はわかりません。

現在の業況、社債発行の目的（資金用途）、経営理念、今後の計画等をきちんと説明しなければ、勧誘された方も安心して引き受けてくれると思います。

少人数私募債を発行するメリット

① 中長期的に資金を確保できる

償還期限が来るまで、元本の返済の必要がなく、現金の流出を一定期間抑えられますので、資金繰りが改善します。

例えば、銀行融資で3,000万円（5年償還・年利率3%）調達した場合、初年度は、元利合計で約680万円もの現金が出ていきますが、同じ条件で少人数私募債を発行した場合は、年間で支払利息の90万円が出ていくだけで済みます。償還期間が来るまでは利息だけ支払えばいいので、資金繰りが楽になります。

② 発行手続きは簡素

通常、金融機関から融資を受ける場合、多くの手続きを踏まなければなりません。例えば、プロパー融資受けるときであれば、融資の申込、審査、承認、契約締結、という流れを経て、ようやく資金が手に入ることとなります。保協付融資の場合は、保証協会へ申請、承認後、銀行へ行き、貸出実行を経て、ようやく借入資金が預金口座に入金されます。

利息や融資額等は、交渉にもよりますが、最終的には銀行が決定することになります。

しかし少人数私募債は、会社であれば取締役会の決議を経て所定の手続きを実行するだけで発行できます。特に中小企業は取締役会といっても大半が親族中心でしょうから、すぐに開催できるのではないかと思います。

発行金額、利息、償還方法なども自社の裁量である程度自由に決められるので、取扱いが銀行融資とは比べ物にならないほど極めて容易な社債といえます。また、複雑な行政などへの届出や、有価証券届出書等の書類も必要ありません。面倒な手続きや外部審査がないので短期間、機動的に発行できることとなります。

③ 担保が不要

親族や知人に対して発行するので、事業や経営者の信用があれば無担保で発行できます。

④ 企業の信用度がアップする

多くの支援者を集められるということは、それだけで企業や経営者の信用が厚いという証左です。そのため、金融機関や取引先への信用力が高まります。普通社債だろうが、少人数私募債であろうが、銀行保障付私募債であろうが、「社債は社債」です。

もし発行したのであれば、自社が社債発行企業であることを思い切りアピールしましょう。決算書に「社債」と表示があれば、金融機関から一目置かれます。

⑤ 経営の自由度が奪われない

株式会社ではないので、社債購入者から株主のように経営についてあれこれ指図されることもなければ、経営権を奪われる恐れもありません。

⑥ 購入者にとってもメリットがある

少人数私募債を発行する際、金利を預金金利より高めに設定して発行するのが一般的です。そのため、銀行の預金金利と比較すると、少人数私募債の金利は何倍にもなりますので、長期の資産運用手段として大変魅力的で購入者にとっては大きなメリットになると言えます。

⑦ 利息の補助を受けられる

最近では、地方自治体の間で、少人数私募債の発行を支援する動きが活発化しており、社債購入者に対して支払う利息の一部を補助してくれます。例えば、東京都文京区では発行総額3,000万円を上限に、2%分の利息を2年間補助してくれます。同様の支援が埼玉県川口市などで受けることができます。

市町村によって、支援の条件が変わってきます。もし発行を検討される場合は、市区町村のホームページから調べることができますから、発行の際は管轄の官公庁へ相談することをお勧めします。

このようにメリットだけが目立つ少人数私募債ですが、当然デメリットもあります。少人数私募債の募集・発行に際しては、次の点に留意する必要があります。

少人数私募債を発行するデメリット

① 予定額が調達できない可能性がある

社債の募集は縁故者に限定して行うため、必ずしも必要な数の申込みが得られず、予定した額の資金が調達できない場合があります。少人数私募債のみに頼ったギリギリの資金計画は危険です。

また、無担保・無保証で資金の提供(社債の引受け)をお願いする訳ですから、当然、出資してくれる方々を納得させることができるような、事業計画が必要になります。明確な事業計画を策定し、償還期日には必ず返せるという資金繰り計画を示すことができなければ、社債の引き受けに応じてもらえない場合があります。

② 償還期限に一括償還しなければならない

毎月の返済負担が無いとはいえ、償還期限が到来してしまったら、調達した資金全額を一括で償還しなければなりません。ですから、一括償還時に向けて償還資金を毎年積み立てておく等の自己管理は当然必要となってきます。

償還不能となった場合の借換手続き

万が一、社債の償還期日に返済できないことが確実視された場合、社債権者の承諾を得て、再び同額の社債を引き受けてもらいます。これを社債の「借換発行」と言います。実質的には償還期限の延長です。「借換発行」の場合は、既存社債の債権と新たに引き受ける社債の払込債務を相殺することになりますので、改めて現金のやりとりは発生しません。

■ 社債の借換は、社債権者集会を開催し、借換発行の決議が必要

社債発行会社は社債権者集会において、満期償還が出来ない理由や今後の事業展開を説明し、今後返済可能であることを理解してもらう必要があります。また、借換手続について社債権者から賛同を得る必要があります。社債権者に借換手続を引き受けてもらえるかどうかは、今までの信頼関係次第です。

社債権者集会、借換などの重要な事項の決議に関しては、出席者の3分の2以上の同意が必要です。同意が得られない場合は、金融機関から融資を受け償還資金に充当する方法も考えなければなりません。集会には相当の準備が必要となります。

こうした万が一の場合に協力してもらえるかどうかは、やはり、継続的に社債権者との信頼関係を維持する努力を行ってきたかどうかにかかっています。

少人数私募債の利子の課税方式が平成28年分確定申告から変わります

平成27年までは、少人数私募債の利子は利子所得として約20%の所得税・住民税が源泉徴収されて、他の所得と合算されることなく課税関係が終了する源泉分離課税方式でしたが、このしくみを利用した節税策が横行したこともあり、平成28年1月1日以降に支払われる利子について一定の要件を満たすものは源泉分離課税ではなく総合課税されることになりました。

■ 平成28年分以降、どう変わってしまったのか。

高額所得者ほど恩恵を受けられる制度を正すために、平成28年1月1日以降に支払を受ける少人数私募債などの一般公社債の利子のうち、同族会社発行した公社債の利子で、その同族会社の株主が支払を受けるものは総合課税となり、他の総合課税の所得と合算されて超過累進税率により課税されることになりました（役員であるかどうかは問いません）。

ただし、同族会社の株主ならすべての人が総合課税されるのではなく、会社の支配権が強い人が対象で、それ以外の方は従来と同様に源泉分離課税で課税されます。

要するに、知人・友人、取引先が社債を引き受ける分には、今まで通り利子所得しか発生しませんが、経営者や親族の場合、持ち株比率にもよっては総合課税になる可能性が高いです。

いずれにしても、社債発行を検討した段階で、利子所得の課税方式について事前に顧問税理士に確認しておくが良いです。

8-1. 増資して資金を調達する

運転資金や設備資金、新規事業に使う資金などの調達手段に、増資という選択肢があります。増資とは、株式会社が資本金を増やすために新たな株式を発行することをいいます。

融資とは違い返済不要な資金調達方法であるため、増資が実現できれば資金繰りが楽になり、財務基盤の強化にもつながります。会社の大小を問わず資金調達手段として有効な方法といえます。

増資には、次の2種類があります。

① 有償増資

新たに発行する株式に対して出資者がお金を出して株式を購入する増資。

② 無償増資

出資者がお金を出さず、会社内の他の資産（資本準備金など）を資本に振り替えて株式を発行する増資

本冊子では、会社にお金が入ってくる資金調達手段である有償増資にフォーカスして解説していきます。

増資の募集方法

有償増資を行う際、増資の募集方法としては①公募増資、②株主割当増資、③第三者割当増資という3種類の発行形式があります。

① 公募増資

不特定多数の一般投資家から応募者を募る方法。これは、上場企業などの大手企業が株式市場から大規模に資金調達を行う方法であり、未公開会社は一般的に行いません。

② 株主割当増資

株主全員に持分割合に応じて新株を割り当てる方法。現在の株主が少なく、他に株主を増やすことなく増資する場合に採られます。議決権割合に変化がないのが特徴です。

③ 第三者割当増資

取引先、役員、従業員などの会社の関係者から募集する方法。中小企業が資金調達手段として増資を行う場合、採用されることが多い方法です。

この3種類の中で、最も検討される方法が第三者に新株を発行し、出資してもらう「第三者割当増資」という資金調達方法です。

第三者割当増資による資金調達

中小企業の場合、上場企業とは違って公募で出資を募ることはほとんど不可能です。上場企業は株式市場に上場することで、投資家に対して情報公開をして常に出資を募ることができるのです。投資家は証券会社を通して「株を購入＝出資」することができます。

一方で、中小企業の場合には一般の投資家に出資を募る方法も、信用ありません。そのため、公募ではなく私募増資という方法を選択するしかないのです。

第三者割当増資のメリット

① 自己資本比率が高まる

増資によって資本金が増えれば、自己資本比率が高まり、対外的な信用力の強化につながります。銀行融資などの審査も通りやすくなります。リスケジュール中に増資して、銀行に報告したら資金調達に成功したという例がけっこうあります。

② 広い範囲での株主の募集が可能

既存株主に対する増資と比較して、第三者割当増資は広い範囲で株主を探することができます。利害関係者といっても、「将来的な利害関係がある関係者」も含まれるため、かなりの数の投資家や企業が対象となります。

③ 取引先からの出資を受けることで経営効率の向上が見込める

既存の取引先から出資を受ける事が出来れば、強い営業関係ができるので、他の企業よりも、好条件・独占での発注などが見込めます。別業種であれば共同での商品開発や、顧客へのクロスセルの実施、業務提携などさまざまなリレーションの強化が期待できるのです。出資した会社側も、出資先の収益をあげられるサポートをすることが自社の利益につながるからです。

④ 役員や従業員が出資をする場合に会社への帰属意識が高まる

役員や従業員が出資者になる場合には、会社へ貢献するモチベーションが以前よりも高まります。会社の業績を上げることが、配当や株価の向上につながり、自身の資産形成にもつながるからです。

第三者割当増資のデメリット

① コストが掛かる

増資するにあたり、法務局への登記申請や税務署、都道府県税事務所、市役所などへの異動届の提出が必要です。登記申請の際の登録免許税、司法書士・行政書士、税理士への報酬の支払いとして合計7万円ほどかかります。なお、登録免許税は増資する資本金の額の1,000分の7(最低3万円)で、増加する資本金の額によって異なります。

② 既存株主の株主構成比が小さくなる

新しい資本を入れるということは、多かれ少なかれ既存株主の持ち株比率が下がることを意味します。会社に対する支配権が減少するため、既存株主の反対を受ければ第三者割当増資自体が纏まらないこともあるのです。

③ 配当金の支払が発生する

株主から見ると、増資により出資したお金は投資でもあります。会社が利益を上げれば、株主は配当を受け取る権利があり、会社は配当金によってこれに報いなければなりません。

第三者割当増資は、非公開会社である中小企業でも幅広く出資を求められる資金調達方法として、多くの会社で行われています。とくに取引先からの増資を受ければ、取引先とのリレーションシップも強くなり、経営効率の向上にもつながるのです。

しかし、既存株主にとっては持ち株比率が下がることであり、会社の支配権も小さくなってしまうデメリットがあるため、既存株主に損をさせないように、正確な時価算定を行い時価での新株発行をしなければなりません。

増資の際の注意点

増資を行う際には、以下のような点に注意して慎重に進める必要があります。

■ 発行可能株式総数について

会社を設立する際、将来的に発行が可能な株式の総数を決定して登記しています。既存の株式数と今回増資する株式数との総数が、この発行可能株式総数を超えてしまう場合、発行可能株式総数自体を引き上げる手続も必要となります。必ず確認してください。

■ 新株の発行価格について

新株の発行価格については、適性な株価を算定しておく必要があります。税務上、適正な

株価より低い価格で発行した場合、株主側が受贈益または寄付金課税の対象になるため注意が必要です。必ず税理士と相談しながら進めるようにしましょう。

■ 議決権について

第三者割当増資の場合、株主の持分割合を大きく変化させる可能性があるため、細心の注意が必要です。特に、経営者自身の持分割合が薄まる（持分割合が少なくなってしまう）ケースでは、経営への支配権を失ってしまう可能性もあります。経営者自身の持株割合が薄まらないよう、必ず経営者自身も一定の出資をした方が良いでしょう。

■ 消費税の新設法人の免税について

設立第1期、第2期の会社の場合、期初の資本金額が1,000万円未満であれば、その期は納税義務が発生しません。第2期目の期初までに増資を行って資本金が1,000万円以上になると、納税義務が発生し免税の恩恵を受けられなくなるためご注意ください。

8-2. 株主コミュニティによる資金調達

株主コミュニティとは、地域に根差した企業等の資金調達を支援する観点から、非上場株式の取引・換金ニーズに応えることを目的として、2015年（平成27年）5月に創設された非上場株式の流通取引・資金調達の制度です。

端的に言いますと、「地域に根差した非上場の企業等の株式を売買したり、その株式の発行により資金を集める仕組み」という事になります。

以前から存在していた未公開株の取引市場

上場していない企業の株式は一般的に「未公開株」といわれ、一般の方は一時期話題になった未公開株の勧誘詐欺などを連想されるかもしれません。

実は「株主コミュニティ制度」以前から「グリーンシート銘柄制度」という名称で証券会社において審査された未公開株を売買することが可能でしたが、証券会社においては手数料が少なく、上場企業に近い提出書類の多さなどがハードルとなり、あまり活用されませんでした。

また、取り扱う証券会社が減少し、銘柄に対する市場のインフラ機能も十分でなかったことから実質的に開店休業状況となっており、平成30年3月末をもって同制度は廃止となります。現在あるグリーンシート（未上場企業の株式を売買できる制度）に替わる制度として、株主コミュニティ制度は創設されました。

■ グリーンシートとの違い

グリーンシートと株主コミュニティの違いは、取引可能な投資家を株主コミュニティとして1社の証券会社で纏めて管理する方法が取られるようになった。という点が挙げられます。これにより、株主コミュニティを運営・管理する証券会社にとっては責任が重くなる形となりますが、グリーンシートが活性化しなかった要因でもある投資家保護の課題などを補う形を目指していきます。

アメリカや中国では非上場株式の流通市場の裾野が広い

日本では非上場株式の流通市場が極端に少ないですが、アメリカや中国では、企業のニーズやステージに応じて、様々な市場が機能しています。

アメリカでは「ピンクシート (OTC Pink)」と呼ばれる市場で8,300銘柄以上の非上場株式が流通しており、中国では「新三板市場」と呼ばれ、こちらも7,400銘柄ほど、非上場株式が流通しています。

日本のグリーンシート銘柄は、わずか13社(2017年7月末現在)にとどまります。平成30年に市場が廃止になるという事もあり、銘柄数が減り続けているという要因もありますが、グリーンシート市場の最盛期でも96銘柄という事を考慮すると、日本の非上場株式市場は低迷していると言わざるを得ません。

しかし、株主コミュニティ制度が創設されたことにより、登録銘柄数も徐々に増えつつあります。

株主コミュニティ運営会員 (証券会社)

現在、下記3社が株主コミュニティを運営しています。

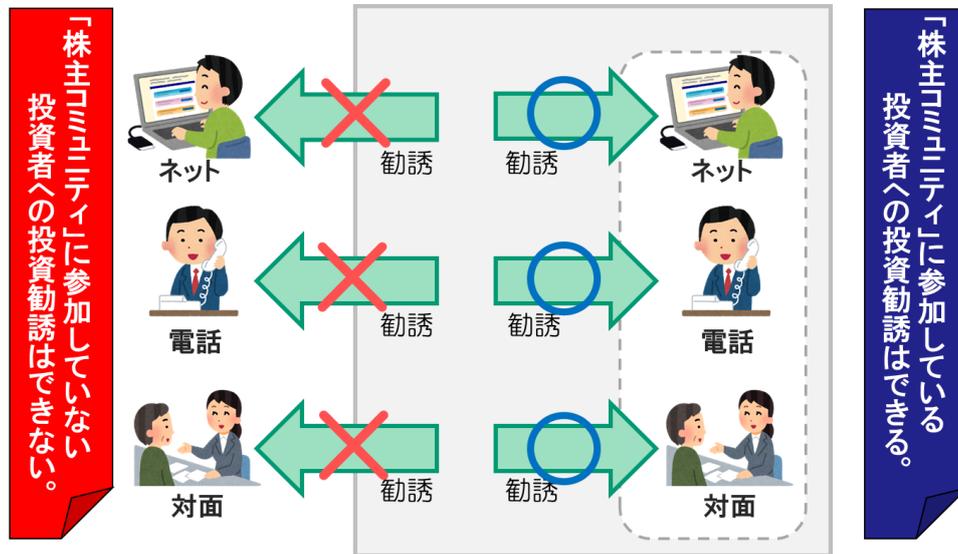
- 今村証券会社株式会社 北陸3県(富山県、石川県、福井県)
- 島大証券会社株式会社 富山県
- みらい証券株式会社 全国

今村証券は北陸3県の企業を対象に運営しており、島大証券は富山県の企業のみ対応していますが、みらい証券は全国の企業を対象としています。

投資勧誘について

- 証券会社は、株主コミュニティへの参加者に対してのみ株主コミュニティ銘柄の投資勧誘を行うことが認められています。このため、証券会社は、株主コミュニティに参加していない投資家の方に対し、株主コミュニティ銘柄の投資勧誘を行うことはもとより、株主コミュニティへの参加を勧誘することは禁止されています。
- 証券会社は、投資家の方が株主コミュニティへの参加を申し出た場合のみ、株主コミュニティへの参加の手続きを行うことが認められています。
- 証券会社は、どのような株主コミュニティ銘柄を取り扱っているのかが分かるように、銘柄名や会社のウェブページのURL等の基本的な情報を公表します。それ以外の株主コミュニティ銘柄を発行する会社の財務情報等の詳しい情報については、参加者のみに提供することとされており、参加者以外の方に提供することは禁止されています。

運営会員(証券会社)



こうすることによって、詐欺的行為の防止とともに、投資家保護の観点からも無秩序に会員以外への勧誘を行うができなくなっています。

取引について

- 証券会社は、投資経験や預り資産等についての取引開始基準を定め、この基準を含めた適合性を確認することができた投資家との間でのみ、株主コミュニティ銘柄の取引を行うことが認められています。
- 株主コミュニティ銘柄の取引は、当該株主コミュニティ銘柄の参加者間又は参加者と証券会社との間で行うこととされています。

資金調達の会社側のやるべき準備。

株主コミュニティによる資金調達にチャレンジする際、下記項目の準備が必要です。

- 会計監査人による合意された手続決算結果報告書。
- 株主コミュニティを取り扱う証券会社による審査。
- 資本金ベースで資本金1億未満、毎年財務報告。資本金5億で監査報告書を提出、事業の構築と会社を整える
- 内部統制、適時開示もしなくてははいけません。
- 有価証券報告書、4半期開示、株主総会もできる体制(整わないと調達できません。)
- 株価により調達額変わります。
- 資本準備金を増やす為の株主総会の体制も準備。

株主コミュニティ制度は、上場手続きに近い社内体制を求められるため、資金調達のハードルは低くありません。しかし、社内体制を整備する事により、資金調達の道は開くことが不可能ではありません。

■ 株主コミュニティ組成によるメリット・デメリット

	発行会社	投資者
メリット	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 資金調達ができる(募集、私募又は売出しも可)。 ✓ 公的な制度のもと、株式の流動化を行う事ができる。 ✓ 株主以外の会社サポーターも株主コミュニティに参加できる。 ✓ 譲渡制限が有っても株主コミュニティは組成できる。 ✓ 情報開示を株主コミュニティ内に限定できる。 ✓ VC等株主からの買取り要請への対応が軽減される。 ✓ 新規株主に対し、反社会的勢力の排除はもちろんのこと、コミュニティメンバーを制限できる。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 非上場株式の購入・売買の機会が増える。 ✓ 運営会員(証券会社)がエスクローサービスを行うので、受渡事故が無い。 ✓ 未上場株詐欺にひっかからない。
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 株主コミュニティ組成に向けての審査料、年間運営手数料がかかる。 ✓ 発行株式の譲渡制限がある発行会社では、譲渡承認手続きが増える場合もある(省略できる手続きもある) ✓ 株主には決算等の情報公開をしていたが、まだ株を保有していない株主コミュニティ参加者にも情報開示される。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 取株主コミュニティに参加するにあたり、口座開設料がかかる。 ✓ コミュニティに参加したからといってすぐに株主になれない場合もある。 ✓ 財産評価基本通達において、売買実例価額による方法(時価評価)に該当していない。

なぜ、ハードルが高いのに案内しているのか

ここまでお読みいただいた方は、「この方法で資金調達するのはハードルが高そうだ」と感じたかもしれません。株主コミュニティで資金調達するのは、上場審査に近い手続きを要求されるため、ハードルが高いと感じるのは当然だと思います。しかし、あえてこの制度を紹介させて頂いたのは、チャレンジしてみる価値があるからなのです。

なぜ、チャレンジする価値があるのか？と言いますと、それは、「赤字でも上場可能」、「業歴不問（新設法人でも調達可能）」だからです。普通の上場審査ではあり得ない内容ですが、株主コミュニティでは問題視されないのです。極論から言うと、事業計画さえ良ければ資本調達の道が開けるのです。

■ 資金調達に有利なテーマがあります

株主コミュニティで資金調達を検討するには、事業計画が必須となるのですが、調達に有利なテーマというのがあります。① I O T (I n t e r n e t o f T h i n g s)、② ロボット、③ A I (人工知能) の3つです。この3点に関連する事業は資金調達がしやすいです。

※A I (人工知能) は通常の審査と異なり、技術検証に若干時間がかかるようです。

この3つに関連していない事業の場合は、今の事業内容に手を加えるような形で事業計画を策定します。この資金調達で重要なのは、新規性、成長性、将来性ですので、現体制で営業を頑張る」というような内容の事業計画では、承認を得るのは難しいです。

例えば、戸建て住宅の施工、販売をしているような業者であれば、一般的な戸建て住宅を施工しているだけでは出資者の興味を引くことは難しく、一風変わったデザインの戸建て住宅を施工・販売しているような事業は調達しやすいようです。

例えば、下記のようなイメージです。

→ <http://nukumorikoubou.jp/>

こうした事業が良いという事ではなく、要するに如何に「面白い」と思って貰えるか、若しくは、このビジネスは儲かるとして貰えるかが重要になります。

新分野、新規事業が思いつかない場合はどうすれば良いのか？という事も考えられると思いますが、そのような場合、「同業他社を買収したいから、その買収資金を調達したい」というM&Aの計画でも良いようです。

とにもかかわらず、資金提供者である投資家に「面白そうだ」「儲かりそうだ」と思ってもらえれば調達はできないので、ここが非常に重要なのです。

株主コミュニティでNGとなる企業

下記のいずれかに該当する企業は、株主コミュニティに上場する事はできません。

- ネットワークビジネス(MLM)
- 反社会的組織との繋がりが無い事

これらに該当しなければ、基本的には問題ないとの事です。

■ TOKYO PRO Market と株主コミュニティの比較

東京プロマーケットと株主コミュニティの上場にかかるコスト・審査面・投資資格者を比較すると、下記のとおりとなります。

	TOKYO PRO Market	みらい証券が運営する 株主コミュニティ
審査料金	約2,000万円	50万円～
審査機関	約1年	最長で2ヶ月
監査費用	会社法 約100万円/月 金商法 約150～200万円/月	5～10万円/月
譲渡制限	なし	ありでも可
投資資格者	適格機関投資家 3億円以上の金融資産を持つ個人	発行会社が認めた先であれば だれでも可

通常、株式を上場しようと考えると、審査や上場を維持するために多額のコストがかかりますが、この制度であれば、ローコストで上場する事ができます。

ちなみに、ここまでのお話は、みらい証券の上島社長と、みらい証券の株主コミュニティ案件の審査委員長をされている増田聡氏（元丸石自転車社長）から伺った内容ですので、概ね、間違いは無いと思います。