

慢性不況を乗り越えるための

中小企業の 資金調達の実務

- 1 中小企業の資金調達を取り巻く環境変化
- 2 公庫融資を活用した資金調達
- 3 制度融資の概要と活用ポイント
- 4 銀行融資の種類と特徴
- 5 少人数私募債発行の実務
- 6 助成金制度を活用する



1 | 中小企業の資金調達を取り巻く環境変化

1 | サプライムローン、リーマンショック後の概況

サプライムローン問題、リーマンショックの余波で「百年に一度の大不況」という言葉が定着して久しくなりました。そして、その影響を最も受けているのが、中小企業であることはいうまでもありません。しかし、日本経済の根幹が危ういこの時期、金融機関の融資姿勢はITバブルが崩壊した2001年に比べ、改善しているという声も聞かれます。借り手保護のスタンスを打ち出す金融機関が増えている理由には、景気回復を喫緊の課題とする行政の方向性に加え、当時の苦い教訓があるのかもしれませんが。

つまり、突然の貸し渋り・貸し剥がしに遭った多くの企業が、資金繰りの目途が立たなくなり、倒産寸前に追い込まれたことを受け、政府・金融庁やマスコミから批判が巻き起こったことは記憶に新しいところ、取引先からクレームが出ることは、金融機関にとって大きな痛手であるわけです。

さらに行政の動きは、借り手尊重の方向に向いています。2009年12月、難航を極めた中小企業金融円滑化法が成立しました。2008年11月の「金融検査マニュアルの改訂」の延長線上に落ち着いたことで、実効性や限界が議論の焦点となっていますが、本質的には「融資の返済条件変更や借り換えへ努力を求める」とあるように、金融機関への努力を促すことが前提となっています。こう考えると、日本経済の根幹を支える中小企業の資金調達に関しては「時代背景をそのままに」というほど厳しいものではないのかもしれませんが。

2 | 厳格化する格付け評価・審査の基準

金融機関が融資判断をするとき、まず基準となるのが「金融検査マニュアル」に従った企業の格付け評価です。バブル崩壊以降の10年間で、その運営方法は様変わりしましたが、これは同マニュアルによって審査基準が変わったことによるものです。銀行はここに示された「債務者区分」や「信用格付」による厳格な「資産査定」を行うようになっていきます。

金融機関も営利企業ですから、貸出金利が十分に取れないところへ貸出を集中させることが難しいのは事実です。実際、金融機関自身、財務報告の健全性や透明性をアピールする目的で、格付けを厳しく行う流れは起こっています。

ということは、融資を獲得するためには、当然、債務者区分や格付けは一定以上のランクでなければなりません。債務者区分や信用格付のランクが低位だと、銀行融資を取り付

けることはできず、格付けが企業の運命を左右すると言っても過言ではないのです。

格付け評価は、定量分析（財務分析）と定性分析の2つの過程を経て行われます。定量分析は直近の決算書から、経営の安全性・収益性・成長性・返済能力などを基準に、企業価値を判断します。定性分析は営業力や技術力など、企業の強みが主な判断材料となります。そのウエートは定性分析に傾きつつあることは覚えておいて損はないかもしれません。

審査に話を移しますと、その内容は企業審査と事業審査の2つに分かれます。企業審査とは、貸出対象企業の企業力を判断するもので、順調な収益状況が見込まれるか否かを判断するものです。裏を返すと、将来的に赤字が出るか否かが、予測のポイントとなります。

一方、事業審査とは、仕入、賞与、納税、設備など、事業に関するキャッシュフローを把握するものです。こちらは企業の資金使途や返済財源の説明で、キャッシュフローが明確でないと審査が降りません。というのも、金融機関にとって融資とは、将来の入金までの「つなぎ」という考え方に基づいているからです。現在、どの企業もキャッシュ不足ですが、その点は金融機関も織り込み済みです。そのため、資金繰り予定表や経営計画などを明確にすることで、信用を勝ち取ることが、これから事業審査対策といえるでしょう。

3 | 税理士・公認会計士との連携が資金調達を円滑に

融資を受けられるかどうかは、決算書の内容で決まるといっても過言ではありません。そして、ほとんどの中小企業の場合、その決算書を作成しているのが、税理士・公認会計士（以下、会計事務所）です。決算書を作成するにあたっては、2つの考え方があります。

税務署向け

「いかに税金を低く抑えるか」という節税を重視したもの

金融機関向け

「いかに銀行に評価されるか」という業績を重視したもの

両者はまったく違う立場を取っています。前者は税金を低く抑えるため「利益を低くする」ことを、後者は銀行に評価されるために「利益を高くする」ことを目的としています。

そして、企業によって、資金調達のサイクルや融資額は異なりますから、一社一社に適した決算書を作成することが、会計事務所の仕事であるといえます。さらにいうなら、会計事務所には、業績や事業環境の変化を見極め、どちらを優先させるかを判断できるバランス感覚を求めたいところです。融資に必要なのは銀行の評価ですから、企業と銀行の關係に精通した後者に長けた人物が適材といえるかもしれません。

現在、会計事務所業界では、中小企業会計指針の普及に力を注いでいます。これは減損会計・時価会計に準拠した決算報告を行う基準です。中小企業においては、決算書の作成に当たり、これにならうことが推奨されています。その理由は、この指針に基づいた決算書や財務報告を導入することが、金融機関の信用格付けを上げることにつながるからです。というのも、金融機関の審査は、「BIS規制」や「金融検査マニュアル」に準じており、その拠りどころは減損会計・時価会計の実態バランスシートに統一されています。そして、これによって企業実態を把握しているという背景があるのです。

また、この指針に基づいたチェックが入ることで、客観的で信頼が置けるものになることもポイントです。金融機関側からすると、格付け・審査の効率化が図れるばかりでなく、融資にあたって種々のリスクが軽減され、上場会社に準じるように積極的な融資が可能になります。企業の側も金融機関の印象が良くなることもメリットです。

4 | これからの中小企業にとって事業計画書は必要不可欠

金融機関が融資を行うにあたって最も重要視するのが事業計画書です。事業計画書とは、企業がその事業をどのようにしていきたいのかについて、中長期的な視点で記したものです。資金調達そのものが目的である場合、少なくとも返済までの計画が必要になります。

事業計画書が重要視される背景には、金融機関の融資判断の仕組みが、稟議というシステムを取っていることにあります。そのため、中期目標や企業としての方向性が論理的かつ明確にされていることが、資金調達に直結する事業計画書といえるでしょう。

事業計画の役割は社内向けと社外向けの2つに分かれますが、資金調達にあたって重要なのは後者です。そして、金融機関が評価する必須項目は以下の4点にまとめられます。

長期ビジョン（目的・目標）
 現状認識
 数値計画
 アクションプラン（行動計画）

長期ビジョン

長期ビジョンは会社の経営理念と言い換えてもよいかもしれませんが、抽象的な文言で説明されるため、資金調達において、あまり意味がないと考えられがちですが、金融機関にとっては、その企業の“憲法”のようなものです。事業が岐路を迎えたとき、数値計画達成が危ういとき、どのような判断を下すのかを予測できる重要なファクターといえます。

現状認識

現状認識は計画書のなかでは、見落とされがちですが、大きなポイントとなります。自社が身を置く業界の経営環境や商品の流通状態、強み・弱み等を把握していないことには、計画に説得力を持たせることができません。また、金融機関は「過去から現在」を見たいうえで将来を見極めます。このような理由から、現状を明確にする作業は必要不可欠です。

数値計画

数値計画は事業計画における中心となる要素です。企業としての具体的な戦略を数値化したものと定義することができます。策定する手順は、その戦略が具体的にどの指標に影響を与えるかを考えた上で、それぞれの数値に反映させていきます。数値計画は会社の具体的な戦略を財務数値化したものですから、詳細であるに越したことはありません。

アクションプラン

アクションプランとは、数値計画を実施する具体的な行動を示したものです。現状認識と計画数値のギャップをどう埋めていくかを明示し、具体的項目と実施されたことによる効果を記す必要があります。策定後はスキームを実行する仕組み・管理体制の構築が重要です。軌道修正が必要になった場合、いかに柔軟に対応できるかが重要で、進捗状況を金融機関に正しく報告することが、透明性ある企業をアピールすることにつながります。

5 | 資金調達手法の種類

資金調達手法の種類は大きく分けて、以下の5つに分けることができます。

公庫融資の活用

制度融資の活用

少人数私募債の実務

銀行融資の活用

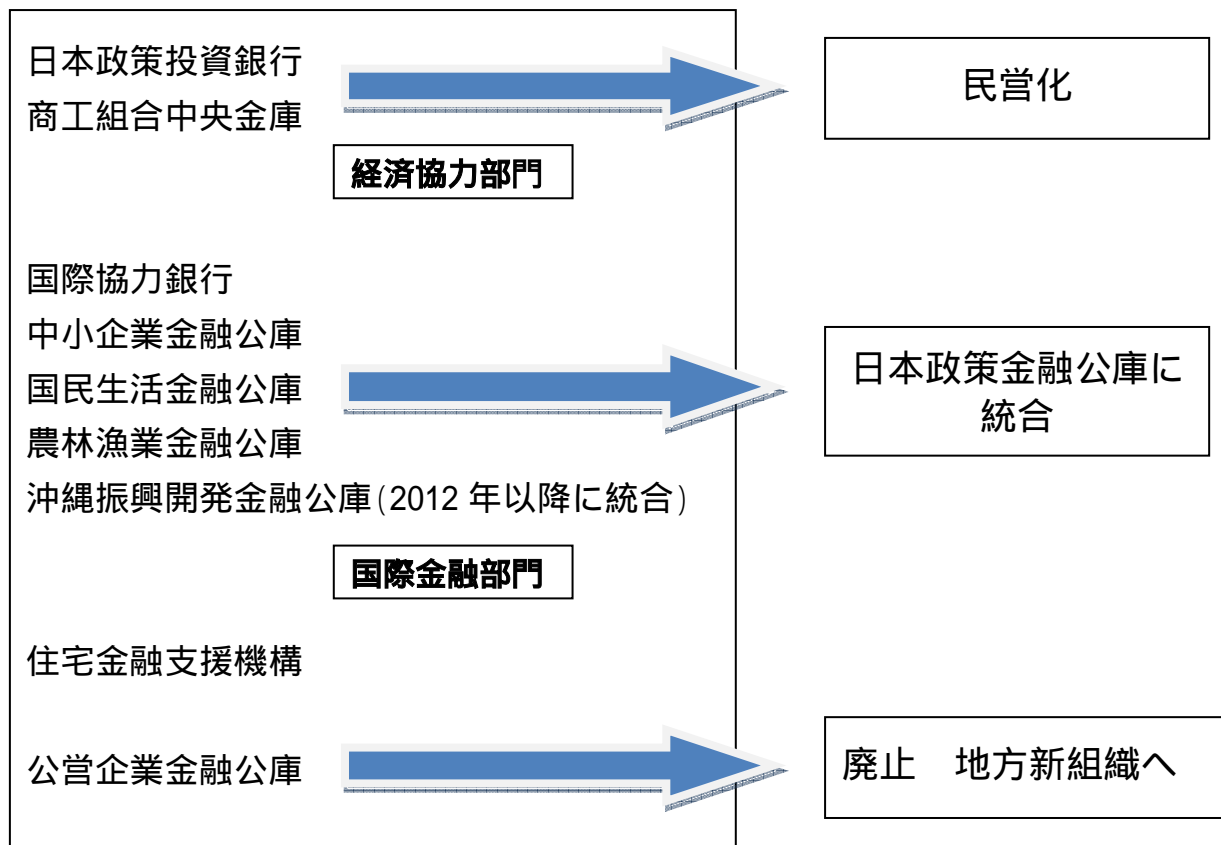
助成金の申請

重要なのは資金使途、利益計画、資金繰りを考え、一番適切に対応できる融資手法は何であるか、そして、その手法を提供している金融機関はどこであるかを判断することです。本来、資金調達とは、事業を円滑に行うことを目的としています。ですから、目先の金利の安さや体面・世間体などを重視して融資先を決定することは得策とはいえません。まず資金使途との相性を考え、その上でスムーズな事業運営が可能となる資金調達法を選択すべきことを肝に銘じておきましょう。

2 | 公庫融資を活用した資金調達

1 | 政府系金融機関の理念は中小企業の健全育成

融資を依頼しやすい金融機関として、公庫を頭に浮かべる中小企業経営者は多いかもしれません。中小企業にとってありがたいことは、日本の政策目標として、中小企業の健全育成が掲げられていることです。この政策目標を達成するため、政府系金融機関はこれまで9機関が機能してきましたが、2008年10月、以下のように大幅な再編が行われました。



中小企業の利用頻度が高かったのは、民営化された商工組合中央金庫と旧中小企業金融公庫、旧国民生活金融公庫でした。いずれも中小零細企業や個人事業主を対象とし、創業期や再生期の企業に対する融資を行っています。民営化あるいは、メガバンクとして生まれ変わった後も、引き続きそれまでの方針が貫かれています。

政府系金融機関を上手に使うコツとして、「政策目的」に沿った融資相談を持ちかけることが重要になります。例えば、「創業支援に必要な資金を低利で融資する」、「先進的な技術を駆使する事業について支援する」などは、代表的な政策目的です。そのため、こ

れらに沿った相談であれば、資金調達はスムーズに行われるはずです。しかし、かけ離れた申し込みに対しては、融資が行われづらい実情があります。従って自社の業務が政策目的に合致するかどうかの確認を行い、担当者に目的に沿っていることをアピールすることで、説明に説得力を持たせることが肝要です。民間から断られても、政府系の審査は通るといった事例も耳にしますから、公的融資の意義は今後さらに大きくなるでしょう。

2 | 日本政策金融公庫が借りやすい3つの理由

2008年10月に誕生したメガ公庫・日本政策金融公庫（国民生活事業、以下カッコ内略）からの融資は、民間の金融機関に比べて非常に有利な設定がなされています。中小零細企業の健全育成を政策目的として掲げている以上、営利を目的とする民間に比べて“やさしい”のは必然といえるかもしれません。借りやすい理由・メリットは以下の3つに整理できます。

経営状態を問わない

交渉が楽である

金利が格安など貸出条件有利

経営状態を問わない

日本政策金融公庫が「経営状態を問わない」のは、その存在理由が民間金融機関で対応が困難な分野への貸付を業務としているからです。そのため、会社の財政状態や営業成績が振るわなくても可能性は十分あります。創業期や再生期にある企業についても同様です。

交渉が楽である

「交渉が楽である」のは、民間金融機関との比較から相対的にいえることです。例えば、銀行相手の場合、借入のための資料づくりは非常に困難です。特に近年、重要視されている事業計画書の作成などは、高度なノウハウを持っていても、非常に時間を要する作業です。これに対して、日本政策金融公庫の場合、担当者とのやり取りは、交渉というより、相談的な側面が強いといわれています。

金利が格安など貸出条件有利

「金利が格安など貸出条件有利」は何より注目すべき点でしょう。日本政策金融公庫の金利は、原則として長期プライムレート（＝最優遇貸出金利）と同水準に設定されている

ことに象徴的されます。長期プライムレートとは、標準的な優良企業に長期の資金提供を行う際、適用される金利のことです。また、同一の融資制度であれば、業種や規模、営業年数を問わず、同じ金利で借りられる点も大きな魅力といえます。

3 | 日本政策金融公庫で開業資金を借る場合

日本政策金融公庫（国民生活事業、以下カッコ内略）が民間金融機関と異なる点は、実績のない企業を受け入れてくれることにあります。新規開業にあたり、民間金融機関に相談に行くと、日本政策金融公庫を紹介されるケースがあるほどですから、開業資金の調達を考える場合には、最適だといえるのではないのでしょうか。

ただし、その際には審査を通るためにポイントが3つあります。

開業資金の3分の1以上を自己資金として用意する
事業計画の精度の高さ
有利な貸付制度の見極め

開業資金の3分の1以上を自己資金として用意する

開業資金の3分の1以上を自己資金として用意するのが原則とされています。理想としては2分の1を自己資金として持っておきたいところでしょう。

事業計画の精度の高さ

実績がまったくない状態で融資を申し込むわけですから、事業計画の精度の高さが求められるのは当然のことです。民間金融機関のように実績に裏打ちされた計画を立てる必要はありませんが、新規事業となると、それなりの根拠を示し、将来性に対する説得力を持たせなければなりません。

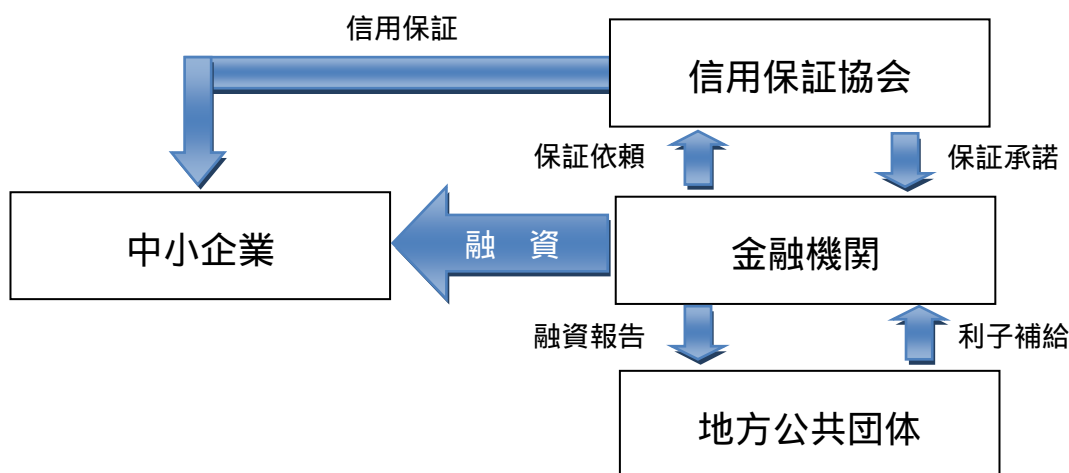
有利な貸付制度の見極め

たくさんの日本政策金融公庫の融資制度の中から、有利な貸付を探るにはコツがあります。まず標準的な普通貸付から検討し、さらに有利な条件を探るといった手順を踏むのがベストではないのでしょうか。また、特別貸付の中には金利が低く設定されているなど、資金調達においてかなり有利な条件のものが多数みられます。正しい情報を確実に得るためには、直接、日本政策金融公庫に尋ねる方法がよいでしょう。

3 | 制度融資の概要と活用ポイント

1 | 制度融資とは

制度融資とは、各種自治体が定めた条件に基づき、中小企業が事業に必要な資金を円滑に調達できるよう支援するものです。国や県、市が、定型の融資制度を設定することになっており、多少の差異はありますが、その仕組みは概ね以下のように整理できます。



このように、制度融資の特徴は信用保証協会の信用保証を受けることによって、金融機関からの融資が円滑に進む点にあります。地方公共団体は金融機関に対し利子補給をするため、地方公共団体が定める低利な利率で融資を受けることができ、何より固定金利であることが、最大のメリットとってよいでしょう。

2 | 信用保証協会

事業資金を金融機関から調達する際、担保力や信用力が不足していると希望額に届かないことや融資そのものを断られてしまうケースが多々あります。このような場合、金融機関に対して、借入債務を保証し、事業資金の調達の円滑化を図ることが、信用保証協会の役割です。

信用保証協会の対象とする資金の用途は、運転資金と設備資金に限られ、債務保証を行う主な金融機関は一般金融機関です。保証期間は10年で、不動産を担保とする場合に限り、設備資金20年以内、運転資金15年以内の長期融資を受けることが可能です。

保証限度額については、普通保証が2億円、これに無担保保証8,000万円を加えた2億8,000万円が上限になります。事業が複数の地域にまたがっている場合は、複数の信用保証協会から保証を得ることが可能ですが、全国に52ある信用保証協会は共通の信用保険に加入しており、複数の信用保証協会で設定された枠は合算されることになるので、この点については留意が必要です。

保証人は原則として経営者以外の第三者を立てる必要ありません。信用保証料については、協会の運営費の一部を成していることから、融資を受けるにあたり、必然的に徴収されることとなります。ただし、金利や保険料と違い、保証委託の対価としての委託金という性格を持っているため、保証料率は全国的に統一されているのが特徴です。

3 | 信用保証協会を有効に活用するには

信用保証協会の保証付き融資の保証は、従来、信用保証協会が100%行っていましたが、2007年から「責任共有制度」が導入されることになりました。責任共有の割合は、信用保証協会が80%、金融機関が20%。原則としてすべてに責任共有制度が適用されます。

この改定は、信用保証協会と金融機関が適切に責任を共有することで、中小企業への支援強化を図ることを目的としています。背景には長引く不況に伴う中小企業の業績悪化、資金繰りの行き詰まりがあることはいまでもありません。

このような流れを受け、地方公共団体がそれぞれの政策目的で、制度融資を充実させる動きも生まれています。地方財源の確保は、地域経済の沈滞ムード打破にかかっているといても過言ではありません。そのため、各地方公共団体とも喫緊のテーマとして着手しています。傾向としては企業の経営状況、成長ステージによって設定されるようです。

企業の成長ステージと保証の種類

創業期	創業等関連保証、創業関連保証など
成長期	普通保証、無担保保証、公害防止策など
安定期	特定社債保証、海外投資関係保証、経営資源活用関連保証など
存続危機	経営安全関連保証、災害関係保証、流動資産担保保証、特定支払契約保証など
発展期	経営革新関連保証、新規事業開拓保証など
事業継承期	経営承継関連保証など

このほか、政府による産業振興等の政策を目的とし、特別な資金を対象とした別枠保証もあります。これらは普通保証と無担保保証を併用して保証を受けられます。また、政策

を目的とする制度融資は、地方公共団体でも行われており、信用保証協会への保証料や、金融機関への金利の一部を負担する制度融資も存在します。

主な産業振興等政策目的の保証

労働確保関連保証	中小小売商業関連保証	
特定事業活動等関連保証	中心市街地等活性化関連保証	
特定新技術事業活動関連保証	特定研究開発等関連保証	
地域産業資源活用事業関連保証	地域産業集積関連保証	
エネルギー資料使用合理化事業活動関連保証		など

4 | セーフティネット保証とセーフティ貸付

セーフティネット保証とは、取引先企業の倒産や災害、取引先金融機関の破たんなどにより、経営の安定化が図れない中小企業に対し、必要な資金を通常の保証枠に追加して保証を行う制度のことです。一般保証とは別枠で、無担保保証では8,000万円、担保がある場合は2億円まで補償を受けることができます。

現在、中小企業の経営悪化・資金繰り難への対応策として、セーフティネット保証制度は拡充され、柔軟な対応が可能となっています。2008年10月にスタートし、最近クローズアップされている緊急保証制度はそのひとつです。農林水産業、金融保険業、中小企業性の薄い業種を除く、ほぼすべての業種が利用することが可能です。

セーフティネット保証とは性質を異にしますが、緊急を要する資金調達手段としてセーフティ貸付があります。セーフティネット保証が金融機関の経営安定化資金を融資する際、信用保証協会が保証する制度であるのに対し、こちらは政府系金融機関が資金そのものを融資する制度です。貸付を行うのは、日本政策金融公庫と商工組合中央金庫です。業種を問わず、長期固定の低金利で融資を受けることができ、用途は以下の3つに限られます。

経営環境への対応
金融環境への対応
取引先企業の倒産による経営時への対応

ただし、いずれも取り巻く外部環境の激変に対応する時間的猶予の創出を目的としています。緊急保証で得られた資金を元に、中小企業がキャッシュの創出力を向上させないことには、破たんを先延ばしにしているに過ぎないことを付け加えておきましょう。

4 | 銀行融資の種類と特徴

1 | 銀行融資の4つの方法

銀行融資の種類には以下の4種類があります。それぞれ良い点、悪い点があり、シチュエーションに応じて、上手に使い分けることが融資のポイントとなります。

証書貸付

手形貸付

手形割引

当座繰越

証書貸付

証書貸付は1年超の長期の返済期間で融資を受ける時に使われます。手順としては「金銭消費貸付契約書」に、融資金額や金利、期間、返済方法などを記入し、企業の署名判・実印を捺印します。さらに、連帯保証人の署名捺印をした上で、契約書を銀行に差し入れ、融資となります。長期運転資金や設備資金等を目的に調達されているようです。

手形貸付

手形貸付は借入用の手形を銀行に差し入れ、融資を受ける手法です。手形の受取人は銀行になり、借入用手形には最初から受取人である銀行名が印刷されています。主に運転資金など1年以内の返済期限の融資を受ける際に利用されます。

手形割引

融資の取り決めは、借入用の手形を差し入れるにあたって事前に差し入れる「銀行取引約定書」という契約書に記載されます。借入用の手形に会社の署名判と実印を捺印すれば、すぐに融資を受けられる方法で、長期の証書貸付のように、融資を受けるたびに、連帯保証人の署名・捺印と印鑑証明を求められることはありません。

当座繰越

企業が売上を計上し、売上代金を手形で回収した場合、すぐにキャッシュは入りません。そこで、利用されるのが手形割引です。現金化するには手形期日まで待つ必要がありますが、その手形を銀行が買い取ることによって資金が融資されるわけです。手形割引は手形を担保に融資を受ける形式を取っているため、実質的に普通の融資取引と同様です。手形の取り立ては銀行が期日に行うため、企業が返済する必要はありません。ただし、その手

形が不渡りになった場合、企業は銀行から買い戻さなければなりません。

2 | 銀行が重視する融資の原則

銀行は融資を行うにあたり、以下の5点に重点を置いています。資金調達の際、頭に入れておくだけで、どうしたら融資審査がおりやすくなるのか、自ずとみえてくるはずです。

安全性の原則

公共性の原則

流動性の原則

収益性の原則

成長性の原則

安全性の原則

最も優先されるのが安全性の原則です。銀行にとって安全性とは、融資した資金が確実に回収されることを意味します。銀行にとって融資する資金は預金者から預かったもので、銀行が所有しているものではありません。だからこそ、慎重に融資審査を行うのです。

収益性の原則

収益性の原則は、銀行は高い公共性を持つ一方で、利益を追求する営利企業という側面を持つことと関係しています。利益を上げなければ、従業員の給料、税金、株主への配当などを支払えません。銀行が融資において収益性を高めるには3つの方法があります。

融資金額を大きくする

融資利率を高くする

貸し倒れの高い融資は避ける

公共性の原則

公共性の原則は銀行の持つ高い公共性と直結しています。預金者から預かった資金で融資を行っているため、反社会的な団体に融資することは大きな問題です。また、銀行の融資は経済全般に大きな影響を与えます。こういった観点から、公共性の原則は金融機関として最低限、備えておくべきモラルとってよいでしょう。

成長性の原則

成長性の原則は、融資先の成長は銀行の利益上昇に比例することを意味します。これは

企業の利益の一部が利息となり、銀行に還元されることを考えれば自明でしょう。赤字補てんのための融資などの審査が厳しいのはこの原則のためです。

流動性の原則

流動性の原則は融資の返済期間と関係があります。銀行は返済期間が長い融資より、短期の融資を繰り返した方が貸し倒れの確率が低くなります。10年間の返済であれば、その間、倒産などのリスクを負わなければならないわけです。取引実績のない企業に融資を行う際、銀行はできるだけ返済期間を短くするのは、この原則が働いているからです。

3 | 融資審査で重きを置かれることは

銀行の融資審査において重要視されるのは以下の5点です。

いくら必要か

いつ必要か

どのようなことに使うのか

どのように返済するのか

返済できなかった場合の備えはどうするのか

いくら必要か

希望借入金額のことを意味します。運転資金なら資金繰り表などにより、設備資金なら設備の見積書などにより、希望借入額は算出することが可能です。重要なのは、融資額は銀行がいくら融資できるかではなく、企業がいくら必要かによって決まってくることです。資金調達の際には、これらの資料をもとに銀行へ明確な説明を行うことが肝要です。

いつ必要か

希望借入時期を指します。融資日時が一日ずれるだけで、手形決済ができなくなるなどのトラブルが発生しますので、資金繰り表等の資料で明確にしておく必要があります。

どのようなことに使うのか

資金の使途は申込時に必ず聞かれることです。「信頼されて融資を受けたのだから、何に使うかは関係ない」と考えるのは、企業側の論理です。銀行は企業を信頼すると同時に、その使い道を審査した上で融資を行っています。そのため、報告した使途と実際が違うこ

とが判明すると、信頼関係はたちどころに失われてしまうため、注意してください。

どのように返済するのか

銀行は返済手段に着目した上で、融資額を決定する傾向にあるようです。例えば、売上金回収までのキャッシュ不足を補うため、つなぎ資金を調達している企業であれば、取引先との契約書などを提示することによって、いつどのように返済されるかを知らせることができます。従って、事業計画書や資金繰り予測を提示し、どのように返すかを明確にすることで、納得のいく融資額を引き出すことが可能になります。

返済できなかった場合の備えはどうするのか

融資先企業の業績悪化などによって、回収予定のキャッシュが確保できないことはよくあります。このような場合における銀行にとって備えとは、担保や保証人を意味します。ただし、不動産などの担保があれば、業績があまり芳しくなくても、銀行から融資が受けられるのはこの理屈の裏返しとあってよいかもしれません。

4 | 銀行融資にとって重要な格付け

格付けとは企業の財務内容、融資の返済状況等により、企業の状態を銀行によってランク付けしたものです。「自己査定」、次いで「信用格付け」という順番で行われます。

まず自己査定ですが、以下の5段階によって企業を区分します。

正常先 > 要注意先 > 破たん懸念先 > 実質破たん先 > 破たん先

正常先が一番良く、破たん先に近づくほど、企業の経営状態が悪いことを示します。この区分は「債務者区分」といわれ、融資を受けている企業はいずれかに必ず当てはめられます。破たん懸念先以下になると、融資が非常に受けづらくなるので注意が必要です。

一方の信用格付けは、自己査定における債務者区分と連動しており、正常先及び要注意先の格付けをより細分化したものです。定量要因と定性要因の2つによって点数化されるのが特徴です。定性要因については、技術力、販売力など、業界における優位性が主な判断基準ですが、定性要因は担当銀行員の主観に基づく場合が多く、確かな基準はありません。そのため、アピールできることは何であろうと積極的に活用して損はないはずです。

5 | 少人数私募債発行の実務

1 | 少人数私募債の概要

少人数私募債とは、金融機関からの融資ではなく、縁故者から直接資金を調達する社債のことです。従来、社債を発行できる会社は株式会社だけでしたが、2006年の会社法施行によって、合名会社・合資会社・合同会社においても社債が発行できるようになりました。一般的な社債の発行は、財務省に届け出たり、証券会社を管理会社に指定し、手数料を支払わなければならないことがネックとなります。しかし、少人数私募債の場合、社債権者の範囲が狭いため、こういった煩わしい作業は不要です。

少人数私募債の発行は下記の条件を満たせば、取り扱いが極めて簡単です。

社債の購入者が50名未満である

社債の1口最低購入金額が発行総額の50分の1未満である

募集対象者は経営者や従業員、知人、親類、取引先などで、社債引受人には銀行や証券会社等の金融機関のプロがないこと

不特定多数から勧誘するものでないため、引き受け後も不特定多数に譲渡される恐れが少ない

発行が株式会社によって行われること

少人数私募債は、近年の景気低迷により、金融機関からの融資が難しく、資金繰りが苦しい中堅企業にとって、新しい資金調達の手法として見直されています。銀行などの金融機関から資金を借り入れるには、担保の提供が必須となり、多くの場合、担保価値が低く抑えられるからです。こういった現状を鑑みても有効な資金調達法といえるでしょう。

2 | 少人数私募債は中小企業の資金集めに最適

少人数私募債は自社の取締役会で発行を承認さえすれば、償還期間や利息、発行金額を自由に決めることができます。また、債権者の属性からその購入動機が企業支援を根底とするため、実質的な借入金利を低く抑えられるメリットがあります。

少人数私募債の特徴は以下の5点にまとめられます。

担保が必要ない

償還期間を自由に設定でき、月々の返済をしないことが可能

利率を自由に設定できる

金融機関の審査がない

増資と異なり株式の支配関係を生じず、利息は経費となる

担保が必要ない

少人数私募債には、担保権設定契約や保証契約が法律上義務付けられていません。担保枠がいっぱいで金融機関から融資を受けることが困難な企業や、追加の保証人を要求されている会社にとって、無担保で融資が受けられるのは最大のメリットです。

償還期間を自由に設定でき、月々の返済をしないことが可能

一般的に少人数私募債の償還期間は「設備資金 = 3 ~ 5年」「運転資金 = 2 ~ 3年」とされています。多くの場合、償還方法は満期一括返済で、この点が金融機関からの一般的な借入と異なります。つまり、月々の元金返済がなく、短期的な資金繰りが安定するため、積極的な設備投資を行えるようになるわけです。

利率を自由に設定できる

金融機関から資金調達を行う際、利率は金融機関の意向が大きく反映されますが、少人数私募債の場合、利率を自由に設定できるアドバンテージがあります。また、利息の支払方法を債権者との取り決めによって、自由に決められる点もメリットです。

金融機関の審査がない

少人数私募債は「縁故債」とも呼ばれるように、金融機関を間に置くこともなければ、証券会社を管理会社として設定する必要もありません。ただし、銀行保証私募債の場合のみ、純資産額や自己資本比率など、資格要件を満たす必要があります。

増資と異なり株式の支配関係を生じず、利息は経費となる

増資の場合と異なり、少人数私募債はあくまで債務です。従って議決権は生じず、社債権者が株主総会などで経営に直接介入してくることはありません。また、増資の場合、株主に利益を還元するため配当を行い、その際の配当金は利益から行うため、財務上、損金とすることはできませんが、社債の場合、損金として計上できるメリットがあります。

6 | 助成金制度を活用する

1 | 利用しないと損になる助成金

中小企業が受給できる助成金にはさまざまな制度があります。各省庁がそれぞれの政策目的に基づいて助成金制度を設定しており、都道府県、市町村レベルでも独自に制度目的を掲げている地方公共団体がたくさんあります。

助成金とは事業主が負担した経費などの一部を助成するもので、融資とは違い、金銭を受領しても返済する必要もなければ、利子もつきません。返済不要の理由は、助成金の財源が事業主の支払っている雇用保険料で賄われているためです。雇用保険料は従業員をひとりでも雇っている場合、支払わなければなりません。雇用保険というと失業保険を想像しますが、助成金にも利用されており、その額は年間 3,000 億円以上に上るといわれています。従って、雇用保険料を支払っている企業はすべて助成金を受ける権利があります。

助成金は申請主義を取っています。受給要件を満たしていても、申請しない限り受給することができません。申請の前にハローワークや労働局など、助成金の申請場所にパンフレットが置いてありますので、まずどのような助成金があるか知っておく必要があります。

助成金が支給されること自体、会社にとってひとつの実績となることも補足しておきます。つまり、助成金を受けることで公的融資制度の審査が通りやすくなるメリットがあるのです。このような観点からも、助成金制度を利用しない手はないでしょう。

2 | 助成金申請の現状

助成金は「経営者の考え」と「国や地方公共団体との考え」がマッチした時に、活用できる資金調達手法であり、要件を満たしていれば、対象となるものはすべて受給することが可能です。しかし、一度利用したことのある企業は何度も助成金を受給しているのに対し、未利用の会社は受給しないままであるという極端な二極化の傾向になっています。

この原因として考えられるのは、助成金申請の煩雑さです。助成金は書類申請のみであり、要件に該当することを証明した書面を、きちんと整えて提出することが重要になります。対象地域が全国になるものなどは、非常に倍率が高く、かなり多くの添付書類を要求されます。また、自社で処理する場合、申請するのは企業の代表者と法令で定められているのもネックです。すべての助成金は郵送処理不可となっていますから、経営者自らが申請のために何度も受付施設に足を運ぶこととなりますから、負担は相当なものです。

そこで浮上してくるのが「外部に委託する」という選択肢です。その場合、「社会保険労務士」に委託することになります。これは法令によって、他社の助成金の申請を代行できるのは、社会保険労務士のみとされているからです。社会保険労務士に委託すれば、申請が通る可能性も高くなります。申請代行手数料はさまざまですが、多くの場合、助成金が支給されたのを確認後、入金額の一部を成功報酬として支払う形がとられているようです。

いずれにせよ、高額助成金や応募が集中するものを獲得するためには、高度な知識と豊富な経験がものをいいます。最近是不正受給が増えていることから、窓口のチェックも厳しくなっています。以上を踏まえると、社会保険労務士に委託するメリットは手数料を差し引いても図りしれず、助成金を確実に獲得する近道であるといえるかもしれません。

< 参考文献 >

「資金調達完璧マニュアル」	丸山貞治 / 山田英司	すばる舎リンケージ
「資金繰り完全マニュアル」	川北英貴	すばる舎リンケージ
「中小企業経営者のための融資の基本」	川北英貴	同文館出版
「銀行に頼らない資金調達」	塩見 哲	かんき出版