

独立資金の調達

独立資金の調達に着手する前に

**資金調達はかりに
目を奪われないこと**

開業資金は極力抑えるべき。これこそ独立準備の基本中の基本である。どんなに完璧に思えるプランでも、本当のところはやってみないことにはわからない。極端な話、開業直後に、予測外のピンチに見舞われることもあり得る。だが、軌道修正や方向転換を図ろうにも、資金を使い果たしていただのではお手上げだ。仮に

500万円の資金があるなら、開業資金は200万円にとどめ、残り300万円を不測の事態の対応資金とするくらい判断が必要。また、開業資金を抑えようとする思考は、独立後のコスト削減に対するセンスや技術を養うことにもつながるし、「金がなければ、知恵を出せ」のフレーズにあるように、事業アイデア自体の差別化を生み出すきっかけにもなる。ただし、いたずらに減額しようとするのはナンセンス。資金調達に悩む前に、もう一度、事業プランを見直そう。その結果、調達せざるに始められる可能性もある。

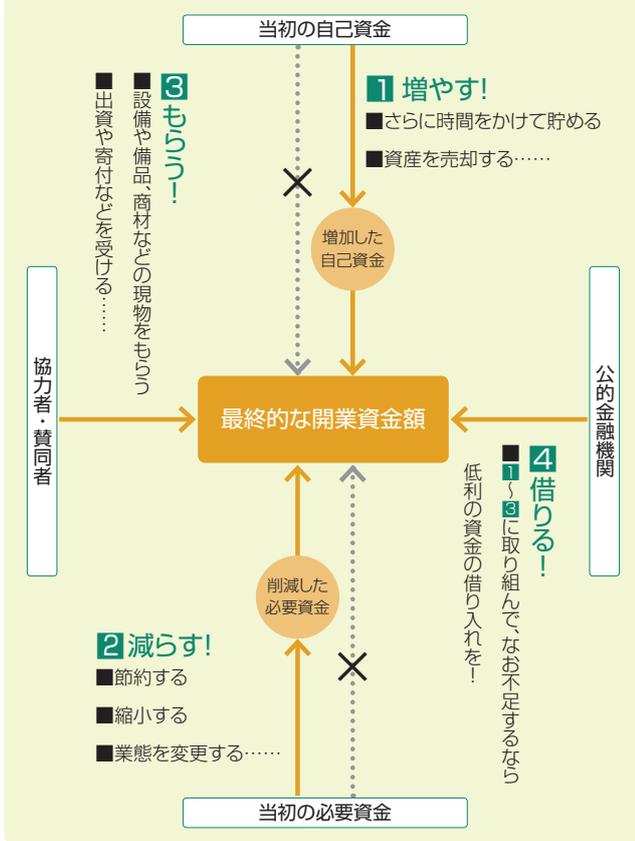
調達する金額を決めよう

**まずは自己資金増額と
必要資金減額に挑戦！**

競争力のある事業プランを構築したうえで、いよいよ独立資金の調達について考えを進めていこう。取り組むべき順序は、上に示した「開業資金決定と調達のプロセス」の図のとおり。まず、手持ちの資金を見直し、独立のために投じることのできる金額を増やすこと。自動車を売却する、不要な保険を解約する

など、身近な方法もある。また、時間をかければ、貯めることもできる。次に必要資金の減額に取り組み。事業の根幹に影響を与えないような節約はご法度だが、贅沢も敵である。必要資金を用途別に並べ、なくてもいい項目はカット。必要なものは、少しでも安くする方法を探す。それで新たな必要資金総額が出たら、もう一度、同じ作業を繰り返す。限界まで下げたと思ったら、今度は第三者に見てもらおう。さらなる削減のための思わぬヒントがもらえるかもしれない。また、それらの作業と並行して、協力者たちに有形無形の支援を願い出よう。これですらに必要額が減るはず。ここまでやって、なお不足する場合は、借入れなどでの調達を図る。以上のプロセスを具体的な金額で示したのが左の「調達金額決定までのシミュレーション」。

開業資金額決定と調達のプロセス



調達金額決定までのシミュレーション

自己資金を100万円、必要資金額を300万円とした場合

当初の自己資金額	A	100万円
当初の必要資金額	B	300万円
当初の不足分 (A - B)	C	▲ 200万円
■ 自己資金の再洗い出し (現物出資、保険の解約など)		
自己資金増加額	D	40万円
■ 必要資金額の再検討 (節約、縮小、業態変更など)		
必要資金減少額	E	60万円
■ 協力者・賛同者の支援 (設備や備品の提供、寄付など)		
必要資金減少額	F	30万円(相当)
新・自己資金額 (A+D)	G	140万円
新・必要資金額 (B-E-F)	H	210万円
最終不足分 (G-H)		▲ 70万円=調達必要額

調達方法と調達先を決めよう

借り入れるか、出資を受けるか

調達金額が決まったら、次はどうやって集めるかだ。基本的な調達方法は2つ。①融資を受ける。つまり、借り入れること。②出資を受ける。こちらは会社など、法人の一部または全部の所有者になつてもらうこと。

この、どちらを選択するか(両方を選択する場合もある)の基準も2つある。

第一は、調達したい金額の大小である。金額が大きいほど出資が適し、金額が小さいほど融資が適すと考えていい。融資の場合、通常、無担保で借りられるのは1000万円程度までである。それ以上の額になると、担保が必要になる。だが、仮に5000万円を借りようとして、その分の担保を提供できる人がどれだけいるだろうか。大きな金額を調達したい場合は、やはり、担保ではなく、事業計画の内容次第で資金調達が図れる出資を選択するほうが現実的となる。

なおエンジェル税制(ベンチャー投資促進税制)が

08年4月に改正され、会社設立3年未満のベンチャー

企業への投資を行った個人投資家に対しては、最高で1000万円の所得控除を認める制度が導入された。

これによりベンチャー投資は一気に活性化すると予測されている。出資を縁故に求めるだけでなく、こうした個人投資家(エンジェル)の資金を調達することも念頭においてほしい。

一方、調達したい額が数百万円以内なら、融資のほうが有力。金額が小さいほど回収の確率が高くなるので、融資側は「ゴー」を出しやすく、逆に投資者にとつては、リターンが小さすぎず魅力が薄くなるからだ。

第二は、他人から経営に口出しされるのがイヤか、それとも、かまわないのかである。融資は、あくまで金銭貸借上の関係なので、よほどのピンチにでもならない限り、経営に口を出されることはない。一方、出資は、出資者にその法人の所有者になつてもらうことなので、金は返さなくてもいいが、何かと口を出される可能性は高くなる。そのどちらがいいのか、という

選択である。

融資・出資に関係なく壁の高い調達先もある

たとえばの話だが、雑貨店を個人事業で始めたい人がVC(ベンチャーキャピタル)に出資を求めても、間違いなく拒否される。VCは、出資した会社が株式上場した時、その株を売却することで収益を挙げる事業体であり、個人経営の雑貨店は、そもそも投資の対象にならないからだ。また、「事業用の借金となると、やはり都市銀行だろう」と考える人もいると思うが、都市銀行は、あくまで数ある借入先のひとつであり、実はその中でも、比較的ハードルが高いほうに属する金融機関である。

つまり、出資か融資かという調達方法の選択だけでなく、調達先をどこにするのかという選択も、調達を成功させるうえで、非常に重要になってくるのである。

借り入れをするなら公的資金が断然有利

以下、借り入れをする場

合の主な調達先を紹介する。

① 日本政策金融公庫

幅広い業種に対応し、なおかつ全国に窓口があるのが、政府系金融機関から株式会社化する日本政策金融公庫である。ここは数十万円から数千万円の幅で、新規開業希望者に積極的な融資を行っている。この機関の何よりの魅力は金利の低さ。ここ数年は、ほとんど年利1〜2%台だ。さらに返済期間も長期に設定することが可能で、月々の返済負担を軽くすることができると、新規開業資金に關しては、一定の要件を満たす場合、上限1000万円の範囲で無担保・無保証人の融資が受けられる制度も用意している。なお、沖縄県は沖縄振興開発金融公庫(通称おきなわ公庫)が同様の融資を行っている。

② 地方自治体

都道府県や市区町村などの自治体でも、その地域に住む人や事業所を構える人を対象に、様々な融資制度を設けている。特に市区町村の場合、金利の一部を自治体が負担する利子補給制度を用意しているところも少なくない。また、起業を予定する業界での経験がない人には、自治体主催のセミナーなどの受講を条件に

融資を行う地域もある。

③ 民間金融機関

自治体からの斡旋などは別に、独自で開業資金融資制度を持つ民間金融機関も少なくない。地方銀行や信用金庫、信用組合など、地域密着型の機関を中心に、最近では大手都市銀行もそうした融資を行っている。

また、主に店舗型のビジネスに対して融資を行う信販会社やリース会社など、いわゆるノンバンクもある。

④ そのほかの調達方法

起業支援団体のファンドを活用したり、自力で小口資金を多数から集めるなど、小規模事業であっても、出資を活用することは可能。また、もらう、貯める、売るなど、考えれば調達方法は多彩に存在している。ちなみに、雑誌やチラシ

などに「無担保・無保証人で即日融資」といった文言

の広告を掲載している貸金業者がいるが、これらの金利は破格に高いので要注意。

調達にかかるコストも念頭に置こう

融資や出資で調達した資金は、もらったものではない。融資なら元金に加えて利子も返さなければならぬ。出資なら配当を考えなければならぬ。調達を考える際には、「いくら調達するか」だけでなく、調達に対する「コストはいくらか」も考える必要がある。

また、補助金や助成金、賞金、寄付など、調達コストがかからない資金もある。これらを獲得する手段も考えてみよう。

調達方法と調達コストの高低

