

お金と人とノウハウの  
実践コンサルティング

## 超企業経営塾

お金の話その1

### 中小企業のこれからのお金の集め方

●経営コンサルティング部門、労務コンサルティング部門

#### ◆ はじめに

今回からこのタイトルで「お金」「人」「ノウハウ」についての実践的なコンサルティング紙上セミナーを担当させていただき通称「マッキー」こと牧村康彦と申します。企業の経営コンサルティング部門、労務コンサルティング部門を担当しております。

今までもこれからも、企業は何を必要としているのか？それは資金面、人材面、そして今後の資産である「知的財産」すなわち「ノウハウ」といった目に見えないものだと考えます。

そのテーマを実践の経験も踏まえて「紙上でのコンサルティング」としてこのテーマを書かせていただきます。

今後は「お金の話」「人のお話」「ノウハウのお話」と題して、それぞれの実務ベースで最近の話題や企業でチャレンジされていることをアレンジしながら、実行面も踏まえて書いていきますので是非、実務ベースでご参考にして下さい。



「お金をあつめる＝資金を集める」それは①起業する方（起業資金として）にとっても、②現在事業を運営している方（事業資金として）にとっても、③人員の拡充を行おうとしている方（人件費として）にとってもそして④今まで行ってきた事業をやめてしまおうと思っている方にとっても非常に重要な課題です。企業にとって資金を集める方法は、オーソドックスに言えば、間接金融である「銀行等金融機関の融資」あるいは新株式発行による「増資」の募集など色々考えられるのですが、今は直接金融も見直される形になってきています。

少数私募債は、この直接金融の方法の一つであり、簡単に言えば「知り合いに自分達の事業の将来性を説明し、小口の債権を買っていただき資金を集める」といった制度です。

専門的に言えば「中小企業で上場していない企業の社債の発行による資金の外部調達（借入）」が少数私募債とよばれています。

「知り合い＝縁故者（取引先、従業員、親戚など）に自分達の事業の将来性を説明＝事業計画の説明を実施し、社債の発行数（法定）さらには発行スケジュールを立てた上で、資金を借金として集める方法」これが少数私募債です。

銀行にお金を借りることも「借金」ですが、これには通常「担保」といわれるものや「保証」がつきもので、担保がない場合や保証がつかない場合は当然にその資金調達は困難を極め、必要な資金を準備することが出来ない場合が考えられます。

ところが社債は同じ借金でも、目に見える担保が必要でもなく、また保証といったことも原則としては不要で、まさに会社の将来性に対して、そして私が担当する「知的財産やノウハウ」に期待して、資金の貸付を企業に行うことになります。

少数私募債のメリットはこれだけではありません。よく書籍などにも書いてあるのですが、「償還期間が長い（通常3年から5年）ことから経営が安定化する」「金利は後払いにすることに合意がとれれば、（金融機関と違い金利の前払いか後払いかは任意に合意で決定する）実質金利が低下する」「節税効果も期待できる」「企業信用度がアップする」といった具合で、いいことばかりが目につきます。

もちろん企業にお金を貸す側にもメリットを与えることが重要ですが、今の金利をみれば、社債を発行する会社としては2から5%程度の利率であれば貸付側にとって普通に金融機関に預けておくより魅力的であり、高額所得者などは所得税法上有利な取扱いもあるなどのメリットを出すことが出来ます。

資金調達方法としては、とても魅力的な方法だと私は思っております。是非ご検討されてみてはいかがでしょうか。

◆ この内容に関してのご質問、コンサルティングのご依頼は経営コンサルティング部門 牧村までお願いします。