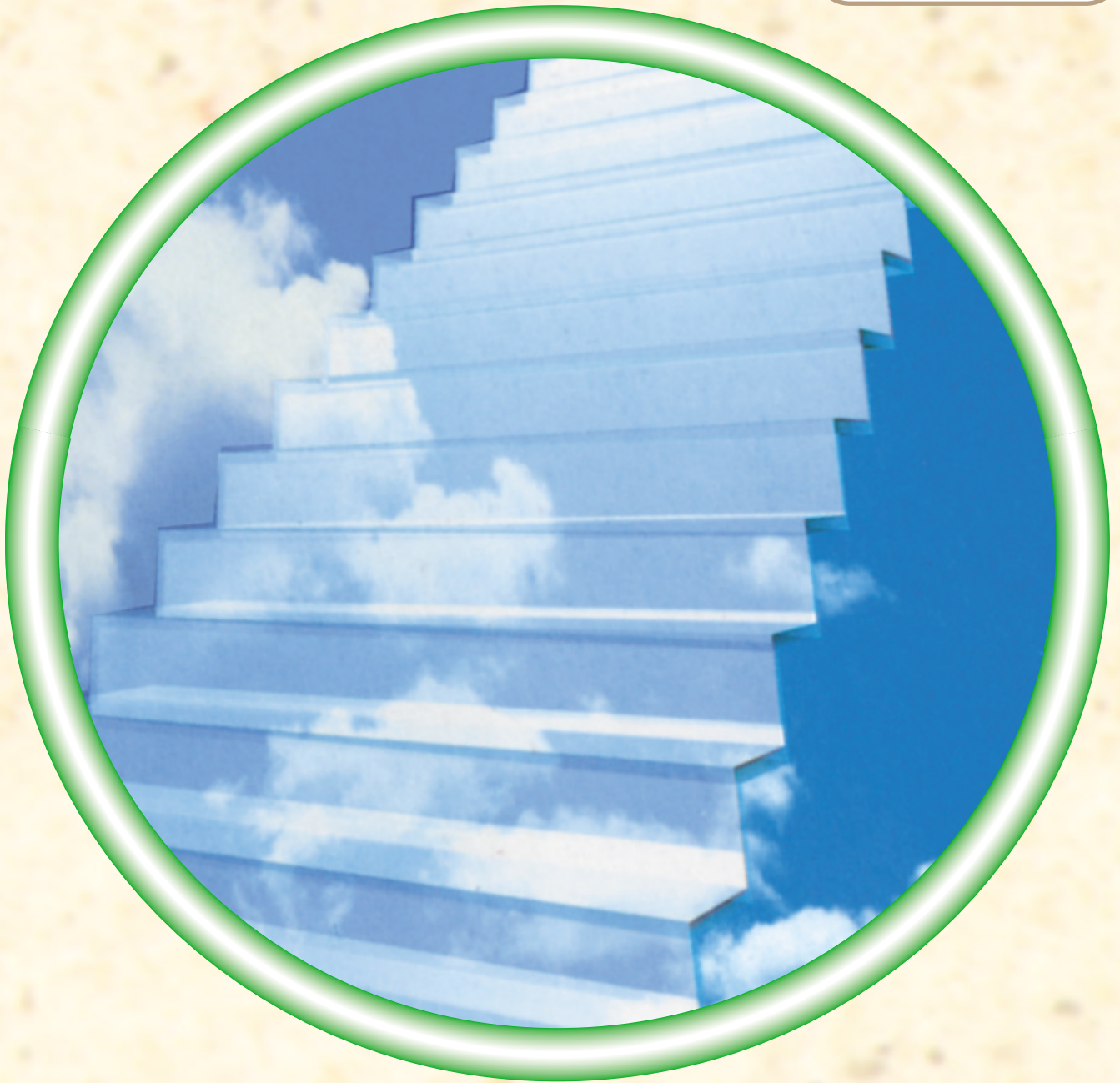


平成16年度



中小企業庁委託事業

**まちの起業家等資金調達
マッチングモデル事業
報告書**

平成17年3月
全国商工会連合会

はじめに

金融機関の不良債権処理の進展などにより、金融システム不安が薄らぎつつあり、マクロ経済の環境は一部に明るい動きが見られるものの、中小企業、とりわけ小規模事業者を取り巻く資金調達環境は、金融検査マニュアル等による融資審査の厳格化などにより、依然として厳しい状況が続いています。

また、大手企業を中心に資金調達の多様化が進んでいるにもかかわらず、小規模事業者等の資金調達については、金融機関からの借入れがほとんどであり、その大部分において、土地などの物的担保や連帯保証人を求められる等、大きな制約を受けています。

そのため、優れた製品やサービスを有し、次なる事業の展開を図るための資金ニーズがありながら、担保等の制約により十分な資金調達ができない企業が数多く存在しており、地域経済の安定的発展の観点からも極めて大きな問題となっています。

そこで、本会では、平成15年度より、中小企業庁からの委託を受け、小規模事業者等の直接金融を中心とした資金調達手段の多様化を普及・促進することを目的として本事業を実施しております。

とりわけ、顔の見えるファイナンスとして近年注目を集めている少人数私募債を中心として、資金調達の機会となる場を設けるモデル事業などを実施することによりノウハウを蓄積するとともに、本会に企画委員会を設置し、今後の小規模事業者等の直接金融を円滑化するための課題などを考察のうえ、本報告書を取りまとめました。

本報告書が、新たな事業分野の開拓を図る小規模事業者やその支援を行う各中小企業支援機関の皆様のご参考になれば幸いです。

最後に、本事業の推進および本報告書の取りまとめに多大なご尽力をいただきました中小企業診断士の松本寿吉郎先生と石崎信明先生をはじめ企画委員会委員の方々、モデル事業やセミナーを実施していただいた各機関に対し、厚く御礼申し上げます。

平成17年3月

全国商工会連合会

目 次

1．本事業の目的	1
2．事業の実施概要	1
3．モデル事業実施による少人数私募債発行等の成果等	5
4．少人数私募債に関するアンケート結果	11
5．平成17年度事業実施に向けて	13
<参考：少人数私募債の概要>	25
<モデル事業を実施した商工会・商工会議所・都道府県商工会連合会 からの事業報告書概要>	29
1．遠野商工会（岩手県）	
2．宇都宮商工会議所（栃木県）	
3．川口商工会議所（埼玉県）	
4．入間市商工会（埼玉県）	
5．相模原商工会議所（神奈川県）	
6．高森町商工会（長野県）	
7．阿児町商工会（三重県）	
8．秦荘町商工会（滋賀県）	
9．京都府商工会連合会（京都府）	
10．広島県商工会連合会（広島県）	
11．下関商工会議所（山口県）	
12．東かがわ市商工会（香川県）	
13．伊方町商工会（愛媛県）	
14．重信町商工会（愛媛県）	
15．福岡県商工会連合会（福岡県）	
16．佐賀県商工会連合会（佐賀県）	
17．大分県商工会連合会（大分県）	
18．宮崎県商工会連合会（宮崎県）	

1. 本事業の目的

「まちの起業家」的な創業や経営革新に取り組もうとする小規模事業者が、地域の有力者などの理解を得て、銀行に頼らない（＝担保にとらわれない）資金を調達するきっかけとなる場の提供などを、商工会・商工会議所、都道府県商工会連合会がモデル事業として行う等により、そのノウハウの蓄積を図るとともに、先進事例を生み出していくことを目的とし本事業を実施した。

2. 事業の実施概要

本事業については、全国商工会連合会（以下、「本会」という）が中小企業庁からの委託を受け実施した。事業の概要については以下のとおりである。

（1）モデル事業の実施

本会が、小規模事業者の資金調達の多様化に向けた取り組みに意欲的な商工会・商工会議所等18カ所と再委託契約を締結し、資金調達希望者と資金提供者をマッチングさせる「場」を提供する等のモデル事業を実施した。

モデル事業の具体的な内容は次のとおり。

小規模事業者の直接金融による資金調達を普及・啓発する事業
専門家による事業性評価を通じたビジネスプランのブラッシュアップ
地域有力企業、取引企業、知人・友人等に対する資金調達のためのマッチング交流会（ビジネスプランのプレゼン及び質疑応答等）の開催
経営指導員等による事後指導

事業実施にあたり、本会で「事業実施マニュアル」を作成し、平成16年6月8日（金）に再委託先の商工会・商工会議所等を対象とした説明会を開催した。

再委託先（18カ所）一覧

1	岩手県	遠野商工会	10	広島県	広島県商工会連合会
2	栃木県	宇都宮商工会議所	11	山口県	下関商工会議所
3	埼玉県	川口商工会議所	12	香川県	東かがわ市商工会
4	埼玉県	入間市商工会	13	愛媛県	伊方町商工会
5	神奈川県	相模原商工会議所	14	愛媛県	重信町商工会
6	長野県	高森町商工会	15	福岡県	福岡県商工会連合会
7	三重県	阿児町商工会	16	佐賀県	佐賀県商工会連合会
8	滋賀県	秦荘町商工会	17	大分県	大分県商工会連合会
9	京都府	京都府商工会連合会	18	宮崎県	宮崎県商工会連合会

モデル事業実施結果

再委託先 18カ所におけるモデル事業実施結果は次のとおりである。

講習会等開催		回数	22
		参加者数	489
ビジネスプラン策定 支援	専門家派遣	企業数	49
		回数	117
	経営指導員による支援	企業数	41
		回数	82
マッチング交流会 (開催回数：13回)	資金調達希望者	企業数	28
		人数	46
	資金提供候補者	人数	361
		企業数	12
	専門家	人数	13
		回数	10
事後指導	専門家派遣	回数	10
		企業数	8
	経営指導員による支援	回数	9
		企業数	8
少人数私募債等の発行	発行済み	8	
	発行予定	1	

少人数私募債等の発行概要については後掲。

(2) 企画委員会の開催

本事業の円滑な実施のため、本会に企画委員会を設置し、以下のとおり検討を行った。

<第1回>

- ・ 期 日 平成16年5月25日(火) 13:30~15:30
- ・ 場 所 全国商工会連合会 役員会議室
- ・ 議 題 平成16年度の事業実施方法について
小規模事業者の直接金融による資金調達に関する普及啓発について
その他

<第2回>

- ・ 期 日 平成17年3月22日(火) 15:00~17:00
- ・ 場 所 全国商工会連合会 役員会議室
- ・ 議 題 平成16年度の事業実施結果及び報告書案について

本事業に関する課題等及び平成17年度の事業実施方法について
その他

< 委 員 >

委員長	松本 寿吉郎	中小企業診断士
副委員長	石崎 信明	中小企業診断士
委員	前島 登志夫	高森町商工会 主席経営指導員
〃	一色 武己	川口商工会議所 経営支援課係長
〃	正月谷 孝幸	広島県商工会連合会 広域指導課長
〃	土橋 和則	日本商工会議所 中小企業振興部長
〃	小溝 毅	全国商工会連合会 特別参与
〃	海老原 正	全国商工会連合会 指導部長
オブザーバー	木村 則夫	中小企業庁経営支援課 経営革新専門官

(3) 直接金融による資金調達マニュアル及び事例集等の作成

中小企業者に直接金融による資金調達手段への理解を深めてもらうため、「中小企業のための直接金融による資金調達マニュアル」及び「資金調達事例集」を各10万部作成し、全国の商工会等に配布した。

また、より一層の啓発を目的とし、少人数私募債に係るリーフレットを作成し、全国の商工会等に配布した。

(4) 直接金融に係る「事業者向けセミナー」の開催

直接金融の普及・啓発を図るため、中小企業者を対象としたセミナーを全国23商工会等との共催で開催した。なお、全国で1,257名が参加した。

< 「事業者向けセミナー」開催商工会等 >

県 連：宮城、山形、福島、長野、京都、兵庫、岡山、広島、福岡、大分、宮崎

商 工 会：三沢市、遠野、越谷市、戸倉町、高島町

商工会議所：札幌、川口、東京、相模原、金沢、京都、岡山

開催概要は次ページのとおり。

【事業者向けセミナー開催概要】

	県名	商工会等名	期日	場所
1	北海道	札幌商工会議所	2月17日	札幌市・ホテルニューオータニ札幌
2	青森県	三沢市商工会	12月2日	三沢市・ホテルグランヒルつたや
3	岩手県	遠野商工会	2月7日	遠野市・サンパークやなぎ屋
4	宮城県	宮城県商工会連合会	11月10日	仙台市・KKRホテル仙台
5	山形県	山形県商工会連合会	1月28日	山形市・ホテルメトロポリタン仙台
6	福島県	福島県商工会連合会	1月14日	福島市・福島グリーンパレス
7	埼玉県	越谷市商工会	1月19日	越谷市・越谷産業会館
8	埼玉県	川口商工会議所	11月29日	川口市・川口センタービル
9	東京都	東京商工会議所	12月3日	東京都・東京商工会議所
10	神奈川県	相模原商工会議所	8月26日	東京都町田市・ホテルラポール千寿閣
			9月8日	相模原市・ソレイユさがみ
11	長野県	長野県商工会連合会	12月16日	伊那市・伊那プリンスホテル
12	長野県	戸倉町商工会	12月7日	千曲市・戸倉温泉山田館
13	石川県	金沢商工会議所	2月21日	金沢市・金沢商工会議所
14	滋賀県	高島町商工会	1月21日	安曇川町・寿光苑
15	京都府	京都府商工会連合会	10月14日	京都市・新都ホテル
16	京都府	京都商工会議所	9月29日	京都市・京都ホテルオークラ
17	兵庫県	兵庫県商工会連合会	1月13日	神戸市・パレス神戸
18	岡山県	岡山県商工会連合会	11月17日	岡山市・岡山ロイヤルホテル
19	岡山県	岡山商工会議所	11月12日	岡山市・岡山商工会議所
20	広島県	広島県商工会連合会	9月15日	広島市・メルパルク広島
21	福岡県	福岡県商工会連合会	10月1日	福岡市・中小企業振興センター
22	大分県	大分県商工会連合会	1月25日	大分市・大分県中小企業会館
23	宮崎県	宮崎県商工会連合会	10月4日	宮崎市・宮崎観光ホテル

3. モデル事業実施による少人数私募債発行等の成果等

(1) 少人数私募債等の発行

少人数私募債等の発行状況

下記のとおり、8企業において少人数私募債発行等による資金調達を実現し、1企業において今後調達を予定している。

	資金調達者数			調達金額 (万円)	発行条件		備考
	調達済		調達予定		利率 (%)	償還期間 (年)	
	件数	引受者数	件数				
川口商工会議所	2	19		1,450	2.25	3	
		8		1,000	1.0	3	
人間市商工会	1	2		2,500	3.0	4	
阿児町商工会			1	6,000	3.5	10	擬似私募債
秦荘町商工会	1	5		5,000	2.5	3	
東かがわ市商工会	1	11		490	3.0	5	
重信町商工会	1	19		3,200	3.0	6	
福岡県商工会連合会	1	8		2,000	2.5	1	
大分県商工会連合会	1	30		3,000	3.0	5	
合計	8	102	1	24,640			

少人数私募債等発行事例概要

【事例1】

A社(玩具卸売業)が、平成16年12月に発行。商工会議所と地元銀行との業務提携事業の一環として事業を推進。同行がベンチャー企業支援資金3,000万円を投資し、その追加分として少人数私募債を活用した資金調達を企画。

【事例2】

B社(ネジ・金属部品製造卸売業)が、平成16年12月に発行。中小企業経営革新支援法に承認された事業計画を活かし、資金調達に

成功。資金提供者は、社長を含め自社の役員・従業員のみを対象とした。社債を持つことで経営により関心を持ち、経営への参加意識が強まることとなった。また、企業側は、金融機関からの借入金の支払金利以下で資金調達を図るとともに、同金利分を役員・従業員に福利厚生の一環として還元することで、企業と従業員双方にメリットのある取り組みとなった。

【事例 3】

C社（建築塗装及び吹付、建築営繕工事業）が、平成17年3月に発行。当社は、外壁工事等を行う工事会社であるが、少人数私募債の発行等により長期資金を確保することで、資金繰りの安定化を図ることとなった。なお、引受者は、当社の役員2名である。

【事例 4】

D社（水道用バルブ、消火栓等製造）が、平成17年1月に発行。銀行借入れとの相殺を目的とし、資金提供者は自社役員である。

【事例 5】

E社（介護支援センター）が、平成17年3月に発行。資金提供者は、当センターの利用者が大半であるため、当社の事業計画についても十分に理解が得られ、円滑な資金調達につながった。

【事例 6】

F社（精密機器製造）が、平成17年1月に発行。設備投資等のため、親戚・取引先・友人等が出資者となった。なお、ビジネスプランを発表したマッチング交流会には全従業員が参加している。

【事例 7】

G社（葬祭業）が、平成17年3月に発行。地域ブランド確立のため新規葬祭場（3号店）のオープンを計画。資金については金融機関と話が進んでいたが、地域密着型の少人数私募債の存在を知り、自社事業のPRと資金調達の多様化を図るために発行を決定。もともと経営者が株式公開を目指す等の成長志向があり、私募債発行もその一つと位置づけている。引受人は取引先、友人・知人、従業員等。

【事例 8】

H社（建築、土木、不動産業）が、平成17年2月に発行。かねてより私募債に関心を持っており、新規事業（有料老人ホーム経営）に係る設備資金の一部を少人数私募債により調達したものであるが、設備投資計画、経営ビジョン・戦略等、会社（社長）の信頼性、成長性をベースに当初の計画どおり発行することができた。

【事例 9】

I社（酒類・食品卸小売）が、現事業の一部独立を図り、100%子会社設立のための必要資金の調達手段として、擬似私募債の活用を計画。

(2) モデル事業実施による少人数私募債の発行以外の成果

モデル事業実施による成果として、少人数私募債発行以外にも以下のような報告があった。

資金調達方法として間接金融にとらわれない直接金融の手法についての理解がなされるとともに、企業情報のディスクロージャーに対する意義や重要性、さらには企業と地域の関わり等について理解が促進された。

マッチング交流会後、金融機関関係者の一部から「融資したい」との意見があり、個別に接触を持っている。

マッチング交流会後、参加者から「取引をしたい」「投融資・取引以外で支援したい(仕入先紹介、販売先紹介、ビジネスプラン発表機会の提供など)」「詳しく聞きたい」などの要請があり、個別に接触を持っている。

資金提供者の意見には、プレゼン内容に建設的なものと批判的なものがあり、どちらも発表企業がビジネスプランを実行するにあたり、大変貴重なものとなった。

プレゼン発表者は、成果以上にその経緯(ビジネスプランの作成・発表、交流会)を評価しており、今後の事業展開に希望や自信を持つこととなった。

啓発事業(研修会)において、今後の地域社会における地域内資金循環の需要と仕組みが広がりを見せることや、少人数私募債の活用が中小企業の資金繰りの重要な要素となること等についての説明があり、参加者の意識啓発を高めることができた。

今回の事業への取組みにより、自主的に職員の研修も行うなど、少人数私募債に関するノウハウの蓄積もでき、今後の指導に活かせると思われる。

ビジネスプラン作成指導の一環で、中小企業経営革新支援法の承認等を得る企業が出るなどの成果があった。

(3) 今後の課題、検討事項等（モデル事業実施商工会等より）

少人数私募債について

ア．少人数私募債に係る周知の強化・徹底

資金調達者及び資金提供者ともに、少人数私募債の概要や仕組みなどを十分に理解しているものが少ない。今後、セミナー等の開催や個別指導などの機会を数多く設け、さらなるPRや啓蒙活動を行うことが必要である（宇都宮商工会議所、秦荘町商工会、佐賀県商工会連合会、大分県商工会連合会）。

直接金融、中でも少人数私募債や擬似私募債については、事務的負担が比較的少ないにも関わらず、中小企業に十分に浸透していないのが実態（相模原商工会議所）。

イ．制度上の問題点

少人数私募債の性格から資金提供者は縁故者が中心となるが、今後、より多くの者からの資金調達を考える場合は、1口当たりの社債額を低減し、提供者の負担を軽減することが必要（宇都宮商工会議所）。

発行総数が50口未満と決められているため、資金提供をしやすいように、1口の金額を低額に決めてしまうと、募集総額が必要資金より少額になり、1口の金額を決めにくいのが実情（東かがわ市商工会）。

法律上、株式会社のみには社債（少人数私募債）の発行が限定されていることは、少人数私募債による資金調達手法を一般的なものとして活用していく上においてネックとなっている。所要の法改正が望まれる（遠野商工会、広島県商工会連合会）。

私募債に対する信用保証協会保証の条件緩和が望まれる（広島県商工会連合会）。

委託事業の実施について

ア．資金調達希望者に対する支援方法等について

企業情報のディスクロース（財務内容等の開示）に対する意識をさらに高める必要がある（遠野商工会、秦荘町商工会）

事業計画作成にあたって、中小企業の経営者は自分の考えを文書にすることが不得手な方や、本人が思っている以上に漠然としていることが多い。そのため、どのような形で支援すべきかケースによって考える必要がある。特に、経営ビジョン・事業ドメインの明文化や、中・短期計画の数字の積算など、縁故者といえども対外的な説明責任を果たせるような支援が必要である（福岡県商工会連合会）。

擬似私募債については、社債発行と同様の形式と手順を踏むものではあるが、あくまでも「金銭消費貸借契約」であり、商工会等が必要以上に関わっていくと、当事者間の契約という趣旨を逸脱することになる。（福岡県商工会連合会）

イ．その他

少人数私募債について指導を頂く専門家の確保に苦慮した。今後は専門家の育成・確保が課題（秦荘町商工会、佐賀県商工会連合会、大分県商工会連合会）。

成功事例をつくり、広くアピールするの必要を感じた。特に、地方においては、「直接金融は銀行が融資に応じてくれない事業所が窮余の策として行うのではないか」という偏見が強い（下関商工会議所）。

S P C（特別目的会社）設立による資金調達についても、今後支援していけば、直接金融の手法が広くなり、マッチング事例も増えるのではないか（相模原商工会議所）。

政策上の問題点

ア．利子補給制度等

社債利息の一部補助などの公的支援策が望まれる（大分県商工会連合会）。

イ．他の資金調達手段との連携

マッチング交流会の場でマッチングできなければ、その企業にとっては資金調達が出来ないままで終わってしまう場合が多い。そこで行政の施策と連携し、発表されたビジネスプランが優秀なものが利用できる制度融資の創設することや、ベンチャー企業・創業者等を支援する「ベンチャーファンド」等との連携が必要である（宇都宮商工会議所）。

社債（少人数私募債）発行企業の選定にあたっては慎重を期する必要がある。そこで、金融機関から企業を推薦してもらうことで、商工会議所・商工会が、本事業を推進しやすくなるとともに、金融機関にとっては、企業自身が与信枠以外の部分を、少人数私募債を活用して調達させることができる（川口商工会議所）。

直接金融を推進する場合、資金提供者（投資家）の募集方法が問題になる。そこで「日本エンジェルズ・フォーラム」を活用する形式が考えられる。

同フォーラムでは、主催者が選定したビジネスプランについて発表する場を設け、投資家を集めるものの、発表する際には、資金調達面についての詳細は説明せず、参加した投資家等に、記名式アンケートで興味のあるビジネスプランについて答えてもらう。後日、資金提供を希望するビジネスプラン発表者が回答者を選定し、資金調達のマッチング商談会に参加してもらう、という流れである。ただし、本事業の場合、発表会を行うだけのビジネスプラン数を集められるかが課題となるので、全国連が主催して本事業実施商工会等の参加による方式を進めるか、日本エンジェルズ・フォーラムの各地域で開催されるフォーラムに参加させてもらう手法をとることが望ましいと思われる（相模原商工会議所）。

4. 少人数私募債に関するアンケート結果

本事業において実施した「事業者向けセミナー」の参加者を対象に、「少人数私募債に関するアンケート」を実施した。その集計概要については以下のとおりである。

(1) 回答者属性

回答者数 546名

回答者の事業形態

株式会社	株式会社以外の法人	個人事業	不明
224名	121名	114名	87名
41.0%	22.2%	20.9%	15.9%

回答者の業種

サービス業	製造業	小売業	建設業	卸売業	飲食業	その他	不明
137名	82名	70名	45名	35名	12名	62名	103名
25.1%	15.0%	12.8%	8.2%	6.4%	2.2%	11.4%	18.9%

(2) 集計概要

現在のところ、少人数私募債については、株式未公開の株式会社のみが発行できるが、ここでは全ての回答者に質問を行っている。集計概要については、以下のとおり。

仮に、少人数私募債を引き受けて（私募債を購入して）くれる方がいるとすれば、少人数私募債を発行してみたいと思いますか。

発行してみた	場合による	まだ判断がつかない	発行したくない	その他・不明
158名	133名	147名	19名	89名
28.9%	24.4%	26.9%	3.5%	16.3%

仮に、少人数私募債を発行するなら（できるなら）どのような条件であれば良いと思いますか。

ア. 利率

1.0%未満	1.0%～ 2.0%未満	2.0%～ 3.0%未満	3.0%～ 4.0%未満	4.0%～ 5.0%未満	5.0%以上	不明
8名	26名	107名	180名	15名	76名	134名
1.5%	4.8%	19.6%	33.0%	2.7%	13.9%	24.5%

イ．償還までの期間

2年まで	3年	4年	5年	5年超	不明
3名	65名	0名	319名	45名	114名
0.5%	11.9%	0.0%	58.4%	8.2%	20.9%

ウ．調達金額

1,000万円未満	1,000万円～2,000万円未満	2,000万円～3,000万円未満	3,000万円～4,000万円未満	4,000万円～5,000万円未満	5,000万円以上	未定・不明
53名	101名	40名	39名	2名	78名	233名
9.7%	18.5%	7.3%	7.1%	0.4%	14.3%	42.7%

エ．資金使途（複数回答）

設備	運転	新規事業	借換え	その他・不明
183	177	163	52	122
33.5%	32.4%	29.9%	9.5%	22.3%

<参考：「株式会社」の私募債発行意向>

仮に、少人数私募債を引き受けて（私募債を購入して）くれる方がいるとすれば、少人数私募債を発行してみたいと思いますか。

発行してみた	場合による	まだ判断がつかない	発行したくない	その他・不明
83	56	64	9	12
37.1%	25.0%	28.6%	4.0%	5.4%

5. 平成17年度事業実施に向けて

(1) 中小企業の資金調達環境の現状

金融機関の不良債権処理の進展などにより、金融システム不安が薄らぎつつあり、マクロ経済の環境は一部に明るい動きが見られるものの、中小企業の資金調達環境は、金融検査マニュアル等による融資審査の厳格化などにより、相変わらず厳しい状態が続いている。

また、大手企業を中心に資金調達の多様化が進んでいるにも関わらず、中小企業にはそれらの手法が浸透していないため、必要な運転資金・設備資金の確保が困難な状況が続いている。厳しい競争環境に適応できず、優勝劣敗がはっきりしつつあり、的確な資金調達ができない中小企業はますます苦境に追い込まれる状況にありつつある。

さらに、地方銀行・信用金庫・信用組合の合併が進む一方で、合併を機に思わぬ融資姿勢へと変わることがあるなど、中小企業に不利益となる様々な現象が発生している。合併金融機関と被合併金融機関の双方に借入れがあった場合、双方からの借入れの合計額が維持されるのではなく、あくまで「1つの金融機関」として、与信額が決定されるケースが各所で見られる。

今後そのようなケースが発生しないと否定できない状況の中で、中小企業には自らを守る姿勢が求められる。

(2) 平成16年度実施から見た問題点

平成16年度は、事業者向けセミナーの開催やマニュアル・事例集の制作・配布といった新しい取り組みにより、中小企業の直接金融による資金調達についての普及・浸透に一定の成果が見られた。しかし、直接金融による資金調達に対する事業者・投資家・商工関係者の意識・認識はいまだ薄く、全国的に十分浸透したと言える状況にまでは至っていない。

事業者においては、資金調達ニーズは高いが、自社の経営内容の開示に積極的ではない経営者も多く、経営情報を抛り所に投資判断を行う投資家の要求を充たすことができていない。また、情報開示に積極的であっても、経営戦略・マーケティング戦略・財務戦略等のビジネスプラン作成能力及び、それを訴えるプレゼンテーション能力が十分でないケースも少なくない。

また、投資家に関しても、親族を中心とする縁故者に頼ることが多く、投資家の範囲に広がりが見られない。特に、少人数私募債への認識が薄く、収益性・安全性等の投資判断ができない一般投資家が多い。中小企業の直接金融による手法は、「銀行が見放した場合の対応」という先入観を持つ投資家が多数で、リスクの高い金融商品と考えるしまう場合もある。

基本的に事業者・投資家・商工関係者の三者の直接金融への理解度が不足していることが、本事業が全国に十分に浸透しえない真因といえる。本事業

の利用者である三者の立場に立った、わかりやすい説明がまだ不十分なようである。そのために直接金融に対するアレルギーを取り除く必要がある。

中小企業の多くが有限会社と個人事業者であるが、少人数私募債や増資は株式会社しか利用できないことが、本事業が全国的な広がりとして進展しない、もうひとつの要因である。法人企業の約6割を占める有限会社は、平成18年度施行予定の会社法制により、株式会社への組織変更が任意となり、社債の発行が可能となるが、平成17年度に資金調達を考えている企業にとっては問題が残っていると言えよう。

加えて、少人数私募債を差配できる専門家が大都市圏に集中しており、地方で本事業を展開するにあたっては、「人材の確保」といった問題が発生する。地方の商工関係者は的確な人材をタイムリーに確保できない悩みを抱えている。また、仮に人材リストがあったとしても、「的確な人材」という判断基準がなく、人材の確保がままならないのが実情である。

本事業は、単に事業者と投資家とをマッチングするだけではなく、地域の資金を地域に還流させる仕組みをつくる役割もあるといえる。本来は地方銀行が地域の資金を預金として集めて、融資という形で資金還流させる役割を果たす役割がある。しかしながら、地域の預金はコール市場等を通して、大企業に流れているのが実状である。

一部の地域においては、地域の資金を地域に資金還流させる仕組みを築きつつあるが、商工会・商工会議所が中心的な担い手となって、地域の資金還流の仕組みをつくらうとする動きは、未だ一部に限られている。その仕組み構築のノウハウがあまり蓄積されていないことが問題であるが、そもそも商工会・商工会議所が地域の資金還流の仕組みづくりへのリーダーシップを果たすという認識が不足していることが問題とも言える。

(3) 事業実施の方向性

少人数私募債を中心とする直接金融の普及

ア．事業者向けセミナーの充実

本年度は、少人数私募債をメインテーマとし、それ以外については各商工会・商工会議所の裁量でサブテーマを設定し、セミナーを開催することで一定の成果が得られた。

平成17年度については、サブテーマについての方向性を示すことも必要と思われる。具体的には、少人数私募債に関する内容に加え、再生支援協議会・信用保証協会・地域ベンチャーファンド等から、資金調達に関連する情報提供を行う内容も組合せて、事業者（参加者）への訴求力を高める方法が考えられる。

本年度のセミナーの内容については、参加者等から極めて高い評価を得たようであるが、平成17年度においては、なお一層の充実を図る必

要がある。少人数私募債の仕組みの理解から発展させて、少人数私募債をいかに活用するかというノウハウや事例を積極的に紹介していく。例えば、中小企業によく発生する経営者借入金を少人数私募債に切り替える方法である。あまり知られていないようであるが、短期借入金を社債という勘定科目に振替えることもでき、経営者にとって税務上の有利性も得ることができる。このように、少人数私募債の発行が経営者にとって有益なものであるということを周知していくことが不可欠である。

また、講演後に専門家による相談会をセットし、即時対応できる体制を整える方法も効果的であり、本年度も相談会において成果が上がっている事例が多く見られる。具体的には、中小企業経営革新支援法の承認、ビジネスコンテストの入賞、ビジネスプラン作成支援などの成果を得た事例が報告されている。

本年度のセミナーにおいては多数の参加者を集めることができたが、商工会・商工会議所の会員数からするとまだまだ少ないのではないかという指摘も散見された。より多くの事業者に機会を提供する観点から、集客に工夫が必要である。事業者の直接金融への理解度が不足していることが問題ともいえるので、本年度に制作した少人数私募債のリーフレットもセミナーの広報活動に活用することが必要である。

また、本年度のセミナーに、行政関係者を招待した商工会・商工会議所もあった。制作した事例集の中に、少人数私募債発行企業に行政が利子補給を行う制度を活用したケースがあり、セミナーで紹介したところ、行政担当者が好事例と捉え、少人数私募債利子補給制度を採用する地域が誕生したというような例もある。行政関係者の少人数私募債に対する理解度もまだ高いものとはいえないが、ひとたび認知されると、政策に反映される可能性が高い。事業者向けセミナーに行政担当者を招待し、行政からの支援も取り付ける場にすることも検討すべきである。

イ．新事例を加えた事例集の第2版の制作

本年度に制作した事例集は、多様な事業者のニーズが織り込まれており、中小企業が直接金融に取り組むインセンティブとなった。また、各方面からの評価も高く、事例集に沿った事業者向けセミナーの開催要請も多かった。

平成17年度においては、本年度に成果を収めた新たな事例を追加し、第2版を全国に発信すれば、事例を参考とした中小企業者の直接金融への挑戦をさらに拡大させることが可能になると思われる。また、プレスリリースや中小企業白書、e-中小企業ネットマガジン等で紹介がなされればより一層の普及につながるであろう。

また、本年度の掲載事例については、時間的制約から少人数私募債の

発行や直接金融による資金調達が成功したところまでの内容となっており、その後の状況が見えていない。直接金融に挑戦して1年あまりが経過した現在、「経営上、どのようなメリットがあったのか」等をヒアリングし、これから直接金融に挑戦する中小企業に、その「メリット」を強く周知することが必要である。

多くの経営者は、直接金融の中心である少人数私募債を単なる資金調達と捉えているようである。しかし、本年度作成の事例集の中には、少人数私募債の発行がきっかけとなって、経営戦略の明確化、プラン・ドゥ・チェック・アクションサイクルの確立、会社の評価向上、従業員の経営参画意識、モチベーションアップ等につながるなどの様々な効用が示されている。

これらの内容を再度ブラッシュアップすることにより、少人数私募債の発行に躊躇する経営者のインセンティブになるような内容とすることが必要であると考える。

ウ．有限会社・個人事業者への対応

現時点では、有限会社は私募債を発行できないが、有限会社法が平成18年度に廃止され、会社法（仮称）に統合されることから、有限会社から株式会社への組織変更が容易となり、社債の発行も可能となる見込みである。また、現行では、社債発行は取締役会の決議事項であるが、代表取締役の意思決定でも可能となり、機動性が増すメリットも出てくる。さらに、社債権者集会、社債券不発行制度、名義書換代理人なども会社法（仮称）の中で新設・整備され、使い勝手がよくなるので、社債ひいては少人数私募債に注目が集まることが期待される。有限会社にとっては朗報といえ、本事業の推進上大きなプラスになると言えよう。会社法（仮称）の規定、使い方等を本事業の中で整理し、知らしめていくことも検討すべきである。

なお、会社法（仮称）の施行は、あくまで平成18年度なので、平成17年度の対応を考えなければならない。これまで、有限会社においては擬似私募債という手法を使って資金調達を行った事例がいくつか存在したが、この擬似私募債についても、法的な面等につき慎重に指導していかなければならず、今後はこの擬似私募債についての考え方をまとめていくべきである。

また、小規模事業者の多くは社債を発行できない個人事業者であり、会社法（仮称）の対象外である。個人事業者向けの対応についても、擬似私募債による資金調達に絞って、その趣旨を周知する方策を検討すべきである。

エ．経営指導員等の直接金融への認識の確立及びスキルアップ

従来、中小企業者の資金調達のほとんどが間接金融によるものであったことから、経営指導員等も制度融資の斡旋に重点を置いているなど、直接金融に対する意識はまだまだ低いと言える。中小企業においても、銀行・信用金庫や国民公庫等から借入れする手法しか認知していないのが現状である。

「直接金融のノウハウがあれば使いたい」という潜在的ニーズは高いため、直接金融による資金調達を普及させるためには、経営指導員等の中小企業への啓発活動が鍵となる。少人数私募債を中心とする直接金融は、当初から、中小企業自ら活用を考えるとといった案件は少ない。むしろ、経営内容を把握した専門家からサジェスチョンをもらうことで動くようなケースが多く、その専門家の担い手となるのが経営指導員等である。

そこで、経営指導員等を対象とした研修カリキュラムに、少人数私募債等の直接金融の内容を盛り込むことを必須とするとともに、事業者向けセミナーへの参加を促すことも検討すべきである。経営指導員等の熱い思いが中小企業者の前向きな経営姿勢を生み出すと言っても過言ではない。

経営指導員等が支援を行っている中小企業経営革新支援法（平成17年度より、関連法案と統合され「中小企業新事業活動促進法」となる予定）の承認取得と少人数私募債の組合せは、非常に相性が良く、シナジー効果を生み出すと言える。中小企業新事業活動促進法の承認取得が、本事業を推進するに当たって、投資家の投資判断の中にある否定的な部分を取り除くといった効果をもたらす。本事業の対象企業に時間的余裕があるならば、中小企業新事業活動促進法の申請を並行して行う支援内容を取り入れていければ有効であろう。

仮に、少人数私募債の発行まで至らなくても、中小企業新事業活動促進法の承認が取得できれば、それらに基づいた融資などを有利な条件で引き出すことが可能となり、予定した事業なり設備投資の推進なども可能となる。経営者が資金調達の多様なオプションを得ることにより、金融機関に対する交渉力が増すことにつながると言えよう。

商工会・商工会議所が、会員により高度な支援を行っていくためにも、経営指導員等が直接金融の知識・ノウハウを習得することが不可欠である。今後は更に、経営指導員等を通じた普及活動を強化していきたいと考える。

オ．地域ファンド（SPCも含む）組成ノウハウの提供

長野県高森町や神戸市など、各地で「地域ファンド」を立ち上げる、

あるいは立ち上げを検討しているケースが増えてきている。

この地域ファンド（SPCも含む）は、まさに地域の資金を還流させる手段として最適であり、地域の直接金融の担い手となりうるものである。地域ファンドが少人数私募債の引受け手となることが、地域の投資家の資金を還流させる呼び水となりうる。また、地域ファンドが地方銀行等と競合する存在となれば、先ほどのケースと同様に、地方銀行等に対する中小企業の交渉力も増し、ひいては資金調達コストの低減につながると思われる。

地域ファンド（SPCも含む）は、中小企業の直接金融を推進する有力な方策であり、今後これらを如何に活用していくかを研究していく必要がある。

再委託事業の活性化

ア．事業者の意識改革

少人数私募債を中心とする直接金融は、通常、担保や保証人は不要であるが、会社の将来像や成長のシナリオを描かれなければならない。今後は更に、少人数私募債等を活用するメリットやその方法などを事業者にしらしめ、発行するインセンティブを高めていく必要がある。

中小企業においては、明確な戦略を持たない成り行き管理による経営を行っているケースが数多く見られる。そのため、事業計画の作成など行ったことがない企業が多数と言えよう。少人数私募債発行の良さは、資金調達に当たって投資家に事業計画を示さなければならないため、事業計画作成のきっかけとなることである。「成り行き管理」から「目標による管理」への変換を誘導するものとなるのである。

また、策定した事業計画を適切に説明できるプレゼンテーションスキルも必要となる。投資家向けの説明会において自らの計画の説明したことがきっかけとなって、その後、毎期にわたって、従業員などのステークホルダーに対し、次年度の方針発表会などを催すこととなった企業もある。

少人数私募債の発行を契機に、優良企業へと変革を遂げるような事例を、平成17年度も輩出していきたいと考える。

少人数私募債を発行する以上、放漫経営を行うことは許されないものとなる。顔の見えるネットワークという投資家からの厳しい監督を受けながら、預かった資金を運用し、所定の期日にリターンとともに返還しなければならない。求められるものは積極的なディスクロージャー（情報開示）とアカウンタビリティ（説明責任）であり、かつ、コンプライアンス（法令順守）を意識した順法経営を目指すことが不可欠である。

また、「誰のために経営を行っているのか」という考え方を持つことで、

効率経営を目指し、最適利潤を獲得する経営を目指すことが求められる。少数私募債を通じた資金が会社に入ること、経営者はこのような意識を従来以上に持たねばならない。つまり、コーポレートガバナンスの確立である。

上記に記した、ディスクロージャー、アカウントビリティ、コンプライアンス、コーポレートガバナンス等のキーワードは、上場企業だけの問題ではない。全ての経営者に共通して求められるスキルである。少数私募債の発行により、中小企業がプライベートカンパニーからパブリックカンパニーになる良い機会を得ることになり、事業者の意識改革につながることを期待される。

以上のように、少数私募債を単なる資金調達の一手段としてのみ考えるのではなく、財務構造の改善や「社債を発行できた」という社会的評価、事業者の意識改革が、より優良な企業への地盤固めに活用できるといった「間接的なメリット」を周知していくことが重要である。

さらに「当社は社債を発行できる企業である」という訴求が、顧客へのイメージアップを図るといったマーケティング効果も生み出す。そして、少数私募債の発行は、現在のところ希少なケースであるため、新聞等のメディアに取り上げられる機会も多い。

以上のような直接的・間接的メリットを的確に事業者に訴えていきたい。

イ．投資家範囲の拡大

少数私募債は縁故者に限るということで、血縁として近い親族のみからの限定的な資金調達となっているケースが多く、縁故者や私募の定義がまだ十分浸透していないようである。縁故者の範囲を理解してもらうためには、例えば、「年賀状を出している範囲（従業員も含む）」といった表現で、セミナー等で適切に伝えるべきであろう。

また、経営者が了解するならば、商工会・商工会議所の会員への勧誘（49名以内）を、商工会・商工会議所自身が橋渡しをするような役割を担うことを検討すべきである。そして、法的に慎重な検討が必要であるが、もう一歩進めて地域の一般投資家を取り込むことについても研究の余地がある。

具体的には、団塊の世代の定年退職者がターゲットとして考えられる。低金利の続く経済環境において、いかに高い収益を得るかが彼らの課題であり、ニーズでもある。定年退職を契機として、企業人から地域人へと移行することにより、地域社会への関心を高め、地域の中小企業への投資に関心を抱くことと推測される。企業での長い経験が投資先となる中小企業への経営面のサポートにも繋がる可能性もある。

以上のように、地域から一般投資家を募っていくためには、「投資家教育」を行うことが前提となる。平成17年4月から実施されるペイオフの完全実施が、投資家にどのような心理的影響を与えるのか見守りたいところである。当然のことながら、完全実施後は金融機関が破綻すれば決済性預金以外については全額保護されない。

ペイオフ完全実施により投資家の自己責任原則が芽生えはじめることになると考える。この自己責任原則を事前に投資家に知らしめ、自己防衛が必要なことを啓発していく必要がある。

自己責任原則や投資家教育が浸透していけば、銀行預金等が必ずしもローリスクの商品でないという考え方が顕在化し、ミドルリスク・ミドルリターン商品への資金流入が予想されよう。ちなみに、本年度の少人数私募債発行事例では、発行金利が3%程度のところも多く、ミドルリスク・ミドルリターンの商品と言える。信頼できる経営者であり、財務基盤がしっかりしていれば、少人数私募債は極めて魅力的な商品となり、その普及にも拍車がかかることが期待できる。

最近では、地方銀行系のベンチャーキャピタルが、身近な中小企業に投資するケースが見られることから、こうしたプロの投資家も視野に入れた社債発行を行うことを事業者に啓発していくことも重要であろう。

さらに、少人数私募債の発行と同時にプロ私募債を発行する2本建ての資金調達も考えられよう。地方銀行系のベンチャーキャピタルの引受実績があれば、少人数私募債への投資意欲を促進させることにつながる。プロ私募債を発行する際に、監査法人等のショートレビュー（簡易監査）を取るケースが多いため、少人数私募債の投資家にとっても「会計のプロ」が目を通したという安心感が生まれるからであろう。

ウ．マッチング交流会の標準シナリオの作成

平成15年度・16年度においては、マッチング交流会（投資家説明会）を効率的・効果的に進めることにより、高い実績をあげている商工会・商工会議所が多くあり、このマッチング交流会の成否がモデル事業の成果を大きく左右するものであると言えよう。マッチング交流会（投資家説明会）がきっかけとなり、従業員等に対し毎年度の方針発表を実施することとなったケースがあることは先に示した通りである。

成功したと言えるマッチング交流会（投資家説明会）の流れを示すと、「銀行等の来賓挨拶 少人数私募債の概要説明 ビジネスプランのプレゼンテーション 申込手続き説明 担当税理士等のコメント 質疑応答 記者会見 プレスリリース」となる。このプロセスには資金調達を円滑に進めるだけでなく、経営内容を理解している第三者からのコメントももらうことも含まれており、投資家に安心感を醸成することが考慮

されている。また、新聞等の取り上げも狙ったパブリシティ戦略も盛り込まれている。

中小企業には、社外の者に説明することが不慣れである経営者が多い。平成17年度には、商工会・商工会議所がマッチング交流会（投資家説明会）において大きな成果をあげていくため、事前に標準シナリオを提供し、円滑な運営を支援していくこととしたい。

エ．全国への専門家紹介体制の確立

地方には少人数私募債等の直接金融による資金調達を指導できる専門家が少なく、この点はモデル事業を実施した商工会等も指摘しているところである。少人数私募債に関する書籍が多く出版されていることから「知識」はあるが、実際に資金調達に携わった経験のある人材は少なく、またその人材が大都市圏に集中しているのが実情である。商工会・商工会議所等がモデル事業を実施したくとも、地域に専門家がないため、躊躇しているところも多いと思われる。

少人数私募債等の直接金融の指導は「知識」だけでは対応が難しい面が多々ある。経営者が少人数私募債の本質的な活用方法を知らないため、自ら少人数私募債に挑戦したいという経営者はあまり多くない。資金相談の中から問題を抽出し、少人数私募債という手段を解決策に置き換えることのできる専門家の存在が極めて重要となるが、そのような専門家には「経験」が必要とされ、いわゆる「実務家」と呼べる人材は少ないと言わざるを得ない。

そこで、過去2年間の実績を踏まえ、プロフィールを添付した人材リストを作成し、モデル事業を実施する商工会・商工会議所等に情報提供していく体制を構築することが必要である。

専門家の多様な経験により、経営者自身も気がつかなかった問題を認識させ、健全経営へと導き、ゆくゆくは地域経済界のリーダーへと成長させることが本事業の本質といえる。そのような地域活性化の一役を担ってもらう旨を専門家に十分に理解してもらい、遠方でも快く出向ってもらうような体制を築く必要がある。

案件・投資家紹介を目的とした他組織・団体等との連携

ア．リレーションシップバンクや税理士等との連携

本年度、モデル事業においては、地域金融機関からの企業紹介が、少人数私募債の発行に結びついた事例が2件ほど見られた。各行の格付マニュアルや融資方針等により与信が定められ、金融機関の担当者が企業の成長を理解していても、融資できないケースが少なくない。そのような場合に、金融機関自身が融資を補完する手法として少人数私募債を活

用するといった認識ができつつある。

具体的には、与信を超えた場合の対応である。仮に経営者が 5,000 万円の設備投資を考えている時に、金融機関から 4,000 万円までしか融資できないようなケースがあてはまる。当然のことながら、金融機関には基準があり、どうしてもその基準以上の融資が出せない仕組みになっている。

こういった金融機関の判断が絶対ではないことを十分に説明できれば、残りの 1,000 万円について少人数私募債の購入に応じる一般投資家は少ないと思われる。金融機関が企業の過去の実績に基づく定量的な部分を判断の中心とするのに対し、一般投資家は経営者の人格やスキル、従業員の能力、事業の将来性等の定性的部分を判断の中心とするからである。

逆のケースも存在する。経営者が上記と同じ 5,000 万円の設備資金の調達を考えているとする。まず、銀行にその融資を依頼し、5,000 万円の融資承諾を得ておく。少人数私募債の投資家への説明に融資承諾を加えて、全額発行できなくても事業が成り立つ説明し引受けてもらう。そして、結果として 4,000 万円しか集まらなかった場合、残りの 1,000 万円を銀行から融資してもらうようなケースも考えられる。

両方のケースともリレーションシップバンクとの連携と位置づけることができよう。

また、リレーションシップバンクとのファイナンス協調も考えられる。地域金融機関は企業を丸抱えで融資することは難しいので、バランスを持って、少人数私募債と融資歩調をとる可能性がある。短期の資金しか融資できない状況であれば、運転資金等の短期借入は地域金融機関に対応してもらい、設備投資などの長期資金については少人数私募債で、というような棲み分けも可能といえる。

リレーションシップバンキングとは、長期継続する関係の中から、借り手企業の経営者の資質や事業の将来性等についての情報を得て、融資を実行するビジネスモデルと定義づけられている。それを遂行するリレーションシップバンクは、地域中小企業を顧客としており、少人数私募債の発行をすべき企業と一致する。

また、地域金融機関はリレーションバンキングの機能強化計画に基づき、各地商工会・商工会議所と提携しているケースもある。その関係性を活かして、参加企業や投資家の発掘につなげていくことが有効と考えられる。本年度のモデル事業の中でも、金融機関との提携があったからこそ、少人数私募債発行までこぎつけることができた事例がある。

地域金融機関にとってみれば、商工会・商工会議所と連携して、国の事業を活用し、中小企業の支援を行うことができたというアピールポイ

ントが生まれる。新聞社も好事例として捉え、記事になることにもつながろう。新聞で紹介されれば、企業評価も高まり、経営資源の獲得がしやすくなる。そして、その後の経営成績に反映され、金融機関の格付けも高くなるといった好循環が生まれる。商工会・商工会議所にとっても、地域での存在意義をアピールでき、今後の積極的な活動につながるだろう。

また、中小企業の資金ニーズをつかんでいる税理士・公認会計士からも企業の紹介を得られる可能性が高いので、各地商工会・商工会議所が面識のある税理士を活用し、ニーズの掘り起こしを行うことも検討すべきである。

平成18年度施行予定の会社法（仮称）の中で、税理士・公認会計士は、株式会社の会計参与という社外取締役と同等の役割を担う機会が与えられる予定である。企業に密着してきた税理士等がますます企業に近い存在となり、税理士等が少人数私募債等の直接金融を企業側に提案するケースも増えよう。しかし、直接金融への関心はあるものの、全体的に意識にばらつきがあり、まだまだ間接金融や制度融資の知識から抜け出せていない税理士等も多いと言えるのではないだろうか。

商工会・商工会議所は、このような状況を踏まえて、理解のある税理士等をピックアップし、モデル事業の趣旨・狙いを十分説明した上で、協力を仰ぐ必要がある。税理士等の専門家からの的確なコメントは投資家に安心感を与えるので、本事業推進に当たって必要なメンバーと言えよう。税理士等との連携を強化し、多くの好事例を生み出していくことが望まれる。

イ．再生支援協議会等との連携

都道府県に設置されている再生支援協議会は設置3年目を迎え、多くの再生計画を立案してきたが、協議会が対象とする企業は、要注意先・要管理先であり、協議会が作成した再生計画といえども、金融機関は新規の融資に消極的であると言わざるを得ない。

しかし、再生といっても、要注意先・要管理先の企業であり、数年間、利益を出せば良好な財務構造を持った企業へと生まれ変わることが可能である。設備投資資金や新事業資金、運転資金を新規に確保できれば目標を達成できる企業が多いが、その資金調達に苦慮している中小企業が多い。

新規の運転資金・設備投資資金の確保ができてこそ、事業計画の達成が可能となり、正常先への格付けアップへとつながる。そのための資金として少人数私募債を充てることは有効な方策であると考えられる。協議会が作成し、専門家が関与した事業計画ということで、投資家の信用

は得られやすく、資金獲得につながる可能性が高いと考えられる。

協議会と商工会・商工会議所、地域金融機関が協調して地域中小企業を支援していくことが地域の経済の発展へとつながる。地域の資金の還流も円滑になり、雇用の維持、新事業の創出等、地域にもたらされる効用は大きい。都道府県の一部では、協議会が関与した再生案件について、無担保・無保証の再生融資を用意しているところもある。これらと少人数私募債とを組合せることも一案である。

協議会は各地商工会議所・商工会に設置されているケースが多いので、コミュニケーションが取りやすく、案件紹介の要請もしやすい。よって、本事業を推進していく上で、連携を図ることは極めて有効であると考えられる。協議会に限らず、中小企業支援センターや都道府県のその他の機関などにも本事業への協力を要請していくことが重要である。

ウ．地域ベンチャーキャピタル・ベンチャーフォーラムとの連携

直接金融への認識が薄い一般投資家に対しては、なかなか理解を得ることが難しく、中小企業の機動的な資金需要に対応できない懸念がある。しかしながら、地域ベンチャーキャピタルや、投資家をあらかじめ確保しているベンチャーフォーラムなどは中小企業への投資についての認識も高く、ノウハウも蓄積されているため、これらの機関と連携していけば、投資機会の拡大につながる期待が持てる。

地域ベンチャーキャピタルやベンチャーフォーラムに対し、マッチング交流会への参加を呼びかけることは、直接金融による資金調達を促進させるための有効な方策であると考えられる。その際は証券取引法等の規制に抵触しないように注意する必要があることはもちろんである。

あるいは、事業計画の作成、プレゼンテーションの手助けをし、経営者を地域ベンチャーキャピタルやベンチャーフォーラムの主催するビジネスプラン発表会等に参加をさせる方法も考えられる。発表会においてビジネスプランのブラッシュアップが必要となった場合には改めて支援することで、ビジネスプランの精度を高め、再度、ビジネスプラン発表会に挑戦するような動きが理想である。あらゆる直接金融による資金調達に挑戦していく経営者を支援していかねばならない。

本事業が対象とする中小企業はあくまで株式公開を目指すような先端的ベンチャーではないが、場合によってはそのような企業の相談も受けることもありうる。商工会・商工会議所には、株式公開支援のコンサルテーションにまで精通している人材は少ないと言わざるを得ない。今後は、ノウハウを持った地域ベンチャーキャピタルやベンチャーフォーラムとの連携も積極的に検討すべきである。

<参考：少数私募債の概要>

1．社債における少数私募債の位置づけ

(1) 代表的な社債

	社債の名称	内 容
社債	普通社債	固定利付債・固定割引債・変動利付債の3つがある
	転換社債	決められた価格で発行会社の株式と変換が可能な債券
	新株予約権付社債	ある一定の価格で債券発行会社の株式を買える権利の付いた債券

(2) 普通社債の区分

	発行方法による区分		募集対象による区分		社債名
普通社債	私募	50名未満を対象に発行	少数私募	・銀行、証券会社等のプロの金融関係者を除く ・縁故者は対象として良い	少数私募債
			プロ私募	適格機関投資家のみを対象	私募社債
	公募	不特定多数を対象に発行			公募債

2．少数私募債の発行条件

(1) 株式会社であること

少数私募債を発行できるのは、株式を公開していない株式会社に限られる。

(2) 縁故者に限定して募集すること

募集の相手は経営者の縁故者に限定し、証券会社等を通さず直接勧誘する必要がある。縁故者とは、経営者の親族や従業員、従業員の親族、取引先、友人・知人等、経営者と縁の深い相手である。

一方で、購入者に金融プロ（機関投資家）がいないことを条件としている。

(3) 購入者が50人未満であること

購入者を49人までにする必要がある。6ヶ月以内に少数私募債を再び発行する場合は、購入者が合わせて50人未満となるようにしなければならない。なお、6ヶ月を超えれば再び49人まで勧誘できることとなる。

(4) 募集総額が1億円未満であること

募集総額が1億円未満であることが必要。ただし、2年以内に少人数私募債を再び発行する場合は、募集総額の合計額が1億円未満でなければならない。

(5) 発行総額が50口未満であること

発行総額が50口未満であることが必要。従って、複数口を購入する人が出てくれば、(3)の要件に関わらず、購入者数に制約が出てくるので注意が必要となる。

(6) 1口の最低発行価格が、発行総額を50で割った額を上回ること

商法では社債を発行する際に、社債管理会社を決めて管理を委託しなければならないとの規定がある。しかし、1口の発行最低価格が、発行総額を50で割った額を上回る場合には社債管理会社を置かなくてもよいこととなっている。

3. 少人数私募債のメリット

(1) 資金運用性の向上	社債の据置期間は通常2年から12年に設定されている。つまり長期でも短期でも、社債発行企業のニーズに合わせた期間を設定でき、自己資本のように安心して運用できる資金である。償還期間が到来したら、借換することも可能。また、銀行借入れのように、歩積み・両建て・拘束預金がないので投資効率が良いのも特徴。商法上は据置期間の定めはない。
(2) 資金繰りの向上	借入金では元本を月々返済しなければならないが、社債は通常、償還時に一括返済するものである。資金調達時には、社債の方が大幅に資金繰りが向上するといえる。
(3) 税務上の有利性	社債利息は株主配当と異なり、損金扱いとなる。さらに、社債利息の分離課税の税率は20%なので、経営者が社債を購入する場合、経営者自身の収入の総合課税率を下回るケースもある。
(4) 物的担保が不要	通常、中小企業では担保がなければ、金融機関からの借入れは困難となる場合が多い。しかし、少人数私募債の購入者は縁故者であり、自分の資金で顔見知りの企業を守り育てようという気持ちで応募してくるケースがほとんどである。したがって、担保の有無はそれほど問題にならない。しかし、経営者としては「会社を成長させる」という責任がより一層問われることとなる。

(5) 財務内容の公開の義務がない	<p>少人数私募債には、公募債のように財務内容の開示義務が法定化されていない。したがって、株主と異なり購入者（社債権者）に対しては、会社として毎期決算等の公開の義務はない。ただし、公開の義務がなくても、信頼関係を築く上では事業説明等を行う必要があると思われる。</p>
(6) 財務局に対する届出が不要	<p>公募債を募集する際には、発行する企業は募集の開始前日までに財務局に届け出なければならないが、私募社債または少人数私募債を募集する場合、届出は不要とされている。</p>
(7) 社債管理会社を定める必要がない	<p>一般に社債を募集する際には、購入者（社債権者）の保護のため、社債管理会社を定めて管理を委託することが原則だが、少人数私募債の場合は、社債管理会社を定める必要がない。</p>
(8) 税務上のトラブル防止	<p>企業の不足資金を経営者個人から借入れた場合、支払利息の不透明性が問題になるケースがある。また、経営者個人の受取利息が確定申告時に総合課税される。借入金を社債に切り替えることにより税務上のトラブル防止に役立ち、申告時の是認率の向上にもつながる可能性がある。</p>
(9) 格付評価の向上	<p>例えば、取引先の上場企業が少人数私募債の大口の払込みに応じてくれた場合など、銀行に対する信用が上がったというようなケースもある。</p>
(10) 社債券が不要	<p>社債券を発行することが原則だが、購入者が「社債券は不要」と会社に申し出れば、社債券を発行しないで済ませることも可能。少人数私募債の場合、購入者が縁故者であり、盗難や紛失等の事故を懸念して発行しないケースが多い。これによって社債券発行の手間と印刷代、印紙税などのコストも削減できる。</p>
(11) 社債権者の利点	<p>通常、社債利息は預貯金より有利な利率で設定される。さらに、株式の配当のように企業の損益に影響されることがなく、安定した利息収入が確保される。</p>
(12) 行政の取り組み	<p>2002年版中小企業白書で資金調達的手段として少人数私募債が取り上げられたり、東京都文京区や足立区での社債利息に対する利子補給が実施されるなど、今後各自治体での積極的な取り組みが予想される。</p>

本事業を実施した商工会・商工会議 所・都道府県商工会連合会からの事業 報告書概要

平成16年度事業報告書

1. 実施した事業の概要

(1) 啓発事業

第1回普及・啓発セミナー

日時 平成16年10月8日(金) 13:30～16:30

場所 岩手県遠野市 サンパークやなぎ屋

参加者 14名

第2回普及・啓発セミナー

日時 平成16年12月13日(月) 13:30～16:30

場所 岩手県遠野市 サンパークやなぎ屋

参加者 10名

(2) ビジネスプラン策定支援

専門家派遣 3グループ、3回

専門家の業種 中小企業診断士、流通業管理職

派遣の目的 Aグループ

企業化に向けた事業計画内容の検討及び市場調査、事業実施体制、資金調達方法等に係る相談

Bグループ

企業化に向けた事業計画内容の検討及び市場調査、事業実施体制、資金調達方法等に係る相談

Cグループ

起業化に向けた事前調査及び市場・需要動向、供給体制・販路計画概要に係る相談

経営指導員等による支援 6グループ、6回

派遣の目的 Aグループ

企業化に向けた事業計画内容の検討及び市場調査、事業実施体制、資金調達方法等に係る相談

Bグループ

企業化に向けた事業計画内容の検討及び市場調査、事業実施体制、資金調達方法等に係る相談

C グループ

起業化に向けた事前調査及び市場・需要動向、
供給体制・販路計画概要に係る相談

ビジネスプラン策定支援の概要

少人数私募債の発行による資金調達を計画する小規模事業者等がなかったため、新規起業化を検討しているグループ等を対象に事業計画の内容や市場調査、事業実施体制、今後の資金調達方法等について少人数私募債による将来的な調達も含めブラッシュアップのための支援事業を実施した。

また、企業化を目指すグループや経営革新を図る企業等に対しては本会独自の新規創業等支援事業(市及び県の出先機関と連携)として、「遠野地域ビジネス支援事業」を立ち上げており、本事業との連携を図り効果的な事業実施に努めた。

2. 事業の成果

少人数私募債についての基本的な知識の習得及び企業への啓蒙・啓発の観点からは一定の成果があった。

また、資金調達方法として間接金融にとらわれない直接金融の手法についての理解がなされるとともに、企業情報のディスクローズに対する意義や重要性さらには企業と地域との関わり等についての理解の促進がなされた。

3. 今後の課題、検討事項

少人数私募債発行要件としての株式会社のみ限定は、少人数私募債による資金調達手法を一般的なものとして活用していく上において現状ではネックとなっている(最低資本金制度撤廃などの商法改正が期待される)。

また、企業情報のディスクローズに対する意識をさらに高める必要があり、縁故者や取引先企業、地域等との信頼関係を深めることにつながり、地域内での資金循環や新たな投資(出資等)に結びつけることが可能となる。

平成16年度事業報告書

1. 実施した事業の概要

(1) ビジネスプラン策定支援

専門家派遣	6 企業 17 回
専門家の資格等	(協)とちぎ経営支援センター所属の中小企業診断士
派遣企業名	A社(ソフトウェア開発)、B社(建築・設計)、C社(厨房機器、農産加工機器の設計製造)、D社(システムキッチン施工・販売)、E社(飲食業)、F社(医療機器、介護・福祉機器の販売・レンタル)
派遣の目的	a ビジネスプラン作成 b ビジネスプラン・ブラッシュアップ c ビジネスプラン発表アドバイス

経営指導員等による支援 6 企業 17 回

派遣企業名	A社～F社
派遣の目的	a ビジネスプラン作成 b ビジネスプラン・ブラッシュアップ c ビジネスプラン発表アドバイス

ビジネスプラン策定支援の概要

回	日時	会場	テーマ・指導内容
1	10月20日 (10:00~12:00)	宇都宮商工会議所	「 直接金融による資金調達に向けたビジネスプランの策定支援 」 ○カリキュラム内容、スケジュール策定 ○会社概要書、事業計画書内容検討
2	10月28日 (13:30~16:30)	宇都宮商工会議所	「 直接金融による資金調達に向けたビジネスプランの作成 」 ○少人数私募債発行の基礎知識 ○参加事業所からの希望・要望、事業内容確認 ○得意な技術等を活用しての中長期等の事業計画に対する考え方 ヒアリング、作成の仕方等のアドバイス
3	11月5日 (13:30~16:30)	宇都宮商工会議所	「 ビジネスプラン・ブラッシュアップ 」 ○参加事業所から事業計画書提出、内容検討 ○より充実した内容に向けてのアドバイス ○ビジネスプラン発表会資料(事業概要・計画書)作成指導
4	11月11日 (13:30~16:30)	宇都宮商工会議所	「 ビジネスプラン発表アドバイス 」 ○発表内容の最終確認 ○ビジネスプラン発表会資料(事業概要・計画書)の確認検討 ○発表時の留意点アドバイス

(2) マッチング交流会の開催

日時 平成16年11月25日(木) 15:00~18:30

場所 栃木県 宇都宮市 「アピア」

参加者

資金希望者 6 社(6 名) : A~F社

資金提供者 29 社(35 名)

専門家 1 社(2 名)

交流会の概要

第1部のビジネスプラン発表会は、会社概要、ビジネスプラン、資金調達計画等のプレゼンテーションをプロジェクターなどを用いながら、それぞれ1社15分の持ち時間のなかで、6社が順次行った。

資金提供者に対しては発表企業の会社概要・事業計画書及びアンケート用紙を配布し、「資金調達」・「販路拡大・業務提携」・「経営パートナー」の意向を把握した。

第2部では、ビジネスプランの補足説明や参加者との名刺交換など活発な交流が行なわれた。また、会場内には発表企業の展示コーナーを設け、各社それぞれ会社案内パンフレットや製品・商品を展示し、盛んにPRを行った。

専門家コメント

ビジネスプラン発表の持ち時間が15分という短い時間の中で、プレゼン企業各社とも自社の特徴や内容を必死に伝えようとする姿勢は窺えたが、その姿勢が参加者に100%伝わったかは多少の疑問が残った。

本事業の目的は、直接金融(銀行に頼らない資金調達方法)、特に少人数私募債に主眼を置いていたが、少人数私募債の発行を計画した企業は無く、検討するという企業が1社だけあった。

事業開始時に、少人数私募債は縁故債であるという性格から、信頼の置ける取引先、友人、知人、あるいは従業員などの参加が必要となるとの説明を行ったが、小規模企業においては、取引先や従業員も少なく、縁故者そのものを集めること自体が難しい状況下にあること、また、少人数私募債の発行手続きが煩雑であることが、発表企業から敬遠されたと思われる。

今回の参加者(資金提供者)からの意見の中には、「財務内容の開示が必要」、「資金調達計画や返済計画が必要」等の要望があり、その点について説明不足があったことは否めないが、マッチング交流会の目的をどこに置くかによってプレゼン内容は変わってくるのではないか。今回の場合は、まず発表企業の事業内容、事業発展計画、将来性、資金等の内容に主眼を置き、興味ある参加者(資金提供者等)には後日個別に詳細の説明に伺うことにしたので、その意味からは所期の目的が達成できたものと評価する。

募集方法について

ビジネスプラン発表企業（資金希望者）の募集

- ・当所会員企業にダイレクトメール送付
 - ・当所会報“天地人”に記事掲載
 - ・後援団体（とちぎニュービジネス協議会等）へのチラシ配布
 - ・新聞社記事掲載依頼
 - ・当所インターネットホームページ掲載
 - ・当所会員企業Eメール配信
 - ・当所異業種交流会、創業支援事業等各種会合でのチラシ配布
- ビジネスプラン発表・マッチング交流会参加者（資金提供者）の募集
- ・会報“天地人”11月号チラシ折込及び記事掲載
 - ・後援団体（とちぎニュービジネス協議会等）へのチラシ配布
 - ・新聞社記事掲載依頼
 - ・当所インターネットホームページ掲載
 - ・当所会員企業Eメール配信
 - ・当所異業種交流会、産学連携事業等各種会合でのチラシ配布
 - ・資金提供有力者へのダイレクトメール送付
 - ・資金希望者から縁故者への参加要請

(3) 事後指導

専門家派遣	<u>5 企業、 5 回</u>
専門家の資格等	<u>(協)とちぎ経営支援センター所属の中小企業診断士</u>
派遣企業名	<u>A社～F社</u>
派遣の目的	<u>ビジネスマッチングフォロー</u>

経営指導員等による支援	<u>5 企業、 5 回</u>
派遣の目的	<u>A社～F社</u>
	<u>ビジネスマッチングフォロー</u>

ビジネスプラン策定支援の概要

・テーマ及び指導内容

回	日 時	会 場	テ ー マ ・ 指 導 内 容
1	12月 2日 (13:30~16:30)	宇都宮商工会議所	「ビジネスマッチングフォロー」 興味のある資金提供者等との今後の対応 今後の資金調達に対するアドバイス 事業計画遂行のためのアドバイス
2	12月10日 (13:30~16:30)	宇都宮商工会議所	「ビジネスマッチングフォロー」 興味のある資金提供者等との今後の対応 今後の資金調達に対するアドバイス 事業計画遂行のためのアドバイス

2. 事業の成果

本事業の本来の目的は、直接金融、特に少人数私募債の発行を支援することにあるが、今回のビジネスプラン発表企業6社のうち資金調達希望企業は5社あったが、少人数私募債の発行を検討した企業は1社しかなかった。この1社についても、具体的な発行計画は発表していない。理由としては、事業最初に、少人数私募債の縁故債としての特徴や発行手続きの煩雑さなどの説明を受けたために敬遠されたと思われる。

結果的には、間接金融に頼らざるを得ない状況は否めないが、自社の事業計画や資金需要計画を大いにアピールできたこと、また興味を示した参加者が少なからず存在したことが、発表企業にとって今後の事業展開にかなりの自信につながったものと思われる。

具体的な成果については、次のとおりであった。

(1) 金融機関関係者の一部から「融資したい」との意見があり、マッチング交流会後個別に接触を持っている。

(2) 資金提供以外では、「取引をしたい」「投融資・取引以外で支援したい(仕入先紹介、販売先紹介、ビジネスプラン発表機会の提供など)」「詳しく聞きたい」などが寄せられ、こちらについてもマッチング交流会後個別に接触を持っている。

(3) 主に機関投資家などは発表内容にやや不満を抱いていた様子である。具体的には、現時点での業績(決算内容)や資金調達計画、返済計画などの詳細内容の説明に不足があったようである。

(4) 資金提供者の意見には、プレゼン内容に建設的なものと批判的なものがあり、どちらも発表企業がビジネスプランを実行するにあたり、大変貴重なものとなった。

(5) プレゼン発表者は、成果以上にその経緯(ビジネスプランの作成・発表、交流会)を評価しており、今後の事業展開に希望や自信を持った。

3. 今後の課題、検討事項等

中小企業の直接金融による資金調達支援(特に少人数私募債の発行支援)として実施した事業であるが、少人数私募債の発行計画を検討する企業は1社であった。

本事業の今後の課題、検討事項については、当然のことながら中小企業の直接金融による資金調達がスムーズに行えるよう、如何に支援するかである。

(1) 少人数私募債の内容(概要や仕組み等)の周知・徹底

資金調達者及び資金提供者ともに、少人数私募債の概要や仕組みなどを十分に理解している

ものが少なかったように思える。今後、セミナー等の開催や個別指導などの機会を数多く設け、さらなるPRや啓蒙活動を行うことが必要となる。

(2) 少数私募債の発行要件の緩和措置の要望・提言

少数私募債の性格から資金提供者は縁故者が中心となるが、今後不特定多数からの資金調達を考える場合は、1口当たりの社債額を低減し、提供者の負担を軽減することが必要ではないか。

(3) 制度融資や投資機関との連携

マッチング交流会の場でマッチングできなければ、その企業にとっては資金調達が出来なまままで終わってしまう場合が多い。そこで行政の施策と連携して、発表されたビジネスプラン内容の優秀なものが利用できる制度融資の創設、及びベンチャー企業・創業者等を支援する「ベンチャーファンド」等との連携が必要である。

平成16年度事業報告書

1. 実施した事業の概要

(1) ビジネスプラン策定支援

専門家派遣 3企業、9回

(以下のとおり検討会・個別指導の両方式で実施)

1) 検討会方式：平成15年度と同様に3名の専門家による検討会方式で2社

- ・ A社(不動産業)
- ・ B社(ネジ・金属部品製造卸売業)

検討会の委員等 中小企業診断士、投資育成会社等

第1回少人数私募債検討会

- ・ 日時 平成16年9月27日(月)
- ・ 場所 川口商工会議所会議室
- ・ 出席者 A社・B社及び検討会委員
- ・ 内容 事業計画ブラッシュアップ



第2回少人数私募債検討会

- ・ 日時 平成16年10月29日(金)
- ・ 場所 川口商工会議所会議室
- ・ 出席者 B社及び検討会委員
- ・ 内容 事業計画ブラッシュアップ
少人数私募債発行に伴う関係書類検討と資金調達マッチング交流会日程調整
A社は、会社都合により今回の募集を断念する。

2) 個別指導会方式：埼玉りそな銀行との業務提携の一環として、同行との協調支援により、専門家による個別指導で1社

・ C社（玩具卸売業）

専門家の資格等 中小企業診断士、金融機関

第1回コンサルティング

- ・日 時 平成16年8月30日（月）午後3時から午後6時
- ・場 所 C社
- ・出席者 5人（C社代表取締役及び専門家等）
- ・内 容 事業概要ヒアリング、事業計画について

第2回コンサルティング

- ・日 時 平成16年9月9日（木）午前10時から正午
- ・場 所 C社
- ・出席者 3人（C社代表取締役及び専門家等）
- ・内 容 事業概要ヒアリング、スケジュール説明

第3回コンサルティング

- ・日 時 平成16年9月23日（木）
午前10時から正午
- ・場 所 C社
- ・出席者 3人（C社代表取締役等）
- ・内 容 スケジュール確認、
経営理念・ドメイン等検討

第4回コンサルティング

- ・日 時 平成16年10月13日（木）
午後1時から午後3時
- ・場 所 C社
- ・出席者 5人（C社代表取締役等）
- ・内 容 財務諸表等顧問税理士と確認
調整



第5回コンサルティング

- ・日 時 平成16年10月23日（土）午後1時30分から
午後4時
- ・場 所 C社
- ・出席者 3人（C社代表取締役及び専門家等）
- ・内 容 少人数私募債発行説明書確認、財務諸表等見直し

第6回コンサルティング

- ・日 時 平成16年11月12日（金）午前10時30分から
正午

- ・場 所 C社
- ・出席者 5人（C社代表取締役及び専門家等）
- ・内 容 スケジュール及び書類確認、投資家説明会予想問答検討

（２）マッチング交流会の開催

検討会方式（B社が実施）

- 1) 日 時 平成16年11月22日（月）
午後1時30分から午後2時30分
- 2) 場 所 B社会議室
- 3) 参加者 10人 資金希望者 1社（1名）
資金提供者 1社（6名 但し資金希望者と重複）
専門家 3名
事務局 1名
- 4) 交流会の概要
 - ア．まちの起業家等資金調達マッチングモデル事業について
 - ・川口商工会議所
 - ・同事業及び少人数私募債について概要説明
 - イ．資金調達希望企業プレゼンテーション
 - ・B社
 - ・「事業計画」及び「社債募集要項」について
- 5) 募集方法について
社内のみを対象としたので特になし。

個別指導方式（C社が実施）

「少人数私募債による投資家説明会」の開催

- 1) 日 時 11月20日（土）午後1時30分から午後4時30分
- 2) 場 所 川口センタービル4階会議室
- 3) 出席者 22人
 - 資金希望者 1社（4人）
 - 資金提供者 5社（13人）
 - 専門家 1人
 - ワザバ - 1人
 - 報道機関 1人（日経さいたま支局）
 - 事務局 2人
- 4) 交流会の概要
 - ・少人数私募債について
 - ・資金調達希望企業プレゼンテーション
（C社代表取締役）



5) 募集方法について

企業からリストを37名提出してもらい、当所名で案内を送付。また、企業からリスト以外の関係者に呼びかけをお願いする。

(3) 事後指導

検討会方式 (B社)

発行総額決定日に電話での確認と社債台帳 (原簿) 作成指導。

個別指導方式 (C社)

第7回コンサルティング

1) 日 時 平成16年12月16日 (木)
午後1時30分から午後4時

2) 場 所 C社

3) 出席者 4人

4) 内 容 申込証拠金預り証書類のチェック、社債原簿について指導

2. 事業の成果

(1) B社 発行価額1,000万円 (@50万円×20口)

(2) C社 発行価額1,450万円 (@50万円×29口)

(3) A社 当初事業計画の再考時、平成15年度少人数私募債を担当して社員が退職したために実務的な作業ができなくなり、本事業継続を断念することになった。

3. 今後の課題、検討事項等

(1) 地域金融機関との連携で資金調達支援 (C社の事例)

当所と埼玉りそな銀行との業務提携事業の一環として事業を推進。

同行がベンチャー企業支援資金「Vファンド」3,000万円の第1号投資先に対して、追加分2,000万円を少人数私募債で資金調達を企画した。金融機関はリレーションシップバンキングから、また当所は地元金融機関との協調支援によるモデルケース。プラン策定時はアドバイザーとし、投資家説明会 (マッチング交流会) ではオブザーバーとして金融機関に参加してもらい連携強化を図った。

社債 (少人数私募債) 発行企業の選定にあたっては慎重を期する必要がある。そこで金融機関から企業を推薦してもらうことは商工会議所・商工会にとって、同事業を推進しやすくなり、金融機関は与信枠以外の部分を少人数

私募債で、企業自身で必要資金を調達させることができる。

(2) 中小企業経営革新支援法認定をいかし、役員・従業員の経営参加意識の向上策に活用 (B 社の事例)

中小企業経営革新支援法に承認された事業計画をいかし、少人数私募債での資金調達に成功。

資金提供者は、社長含め自社の役員・従業員のみを対象とし、社債を持つことで経営により関心を持つことが期待され経営への参加意欲が高まる。また、企業は金融機関からの借入金の支払金利以下で資金調達をはかるとともに、同金利分を役員・従業員に福利厚生の一環として還元することで、企業と従業員両者にとってメリットを出すことが可能となる。

平成16年度事業報告書

1. 実施した事業の概要

(1) 啓発事業（研修会、講習会等）

日時 平成16年8月3日(火) 18:30～20:30

場所 埼玉県入間市商工会大研修室

参加者 19名

(2) ビジネスプラン策定支援

専門家派遣 7企業、16回

専門家の資格等 中小企業診断士 石崎信明 氏

(3) マッチング交流会の開催

日時 平成17年1月29日(土) 13:30～16:00

場所 埼玉県入間市商工会大研修室

参加者

資金希望者 1社(1名)

資金提供者 5社(9名)

専門家 1社(1名)

交流会の概要

午後1時30分より入間市商工会大研修室にて、まちの起業家等資金調達マッチング交流会を開催した。はじめに入間市商工会芳賀経営指導員より本事業の趣旨説明を行った。さらに16年8月3日に開催された少人数私募債の講習会にA社（建築会社）専務が参加しそれがきっかけで本日の説明会に至ったこと、さらに本日の投資家向け説明会に関しては、商工会としては会場を提供しているだけで投資に対する保証をすることは、いっさい無く投資家の自己責任で判断をお願いしたい旨の説明を行った。続いて中小企業診断士・石崎先生より少人数私募債の概要について投資家向けに説明会を行った。続いてA社社長より投資者に挨拶を行い、A社専務より少人数私募債発行説明書に基づき、事業計画書・財務内容について説明を行った。続

いて石崎診断士より社債発行の手続き等について説明を行った。

続いて質疑を求めたところ質問は無かった。

午後3時30分に閉会となった。

募集方法について

資金希望企業が取引先等に直接通知(約10社)

(4) 経営指導員による事後指導 1企業、1回

2. 事業の成果

(1) 昨年度に引続き少人数私募債の発行ができる予定。

(2) 昨年度は、商工会工業部会役員企業であったが、今回は講習会参加者であった。

(3) 啓蒙目的の講習会に地元信用金庫の職員が多数参加者した。

(4) 昨年度に引続き経営革新支援法認定支援により、低利の政府系金融機関・中小企業金融公庫より低利の資金調達の可能性が生まれた。

(5) 人間市商工会が直接金融支援に取り組んでいることが地域に知らされ商工会の存在意義が高まった。

3. 今後の課題、検討事項等

(1) 少人数私募債の認識が、まだ少ない。

全国連の啓蒙冊子の効果がある。一番大事なことは、地道に成功事例を積上げて地域の企業に普及していくこと。

(2) 有限会社の取組み事例を目標としたが、成功事例に至らなかった。

相談者において事例を検討したが、相談段階で無理が生じ中止となった。

企業のニーズに合わせた、取組みでないとうまくいかない反省事例である。

(3) 金融機関と連携した事例を目標としたが、進展しなかった。

啓蒙説明会に地元信用金庫の職員が多数参加し、連携した事例を期待したが進展しなかった。

しかし、当該信金本部から平成15年度のB社(精密部品製造業)の成功事例が、全国連作成の成功事例集に掲載されたことが評価され次年度より連携することが期待される。

平成16年度事業報告書

1. 実施した事業の概要

(1) 啓発事業(研修会、講習会等)

次の2回実施した。

(1回目)

日時 平成16年11月26日(金) 16:00 ~ 19:00

場所 神奈川県 相模原市 相模原商工会館

参加者 11名

(2回目)

日時 平成16年12月19日(土) 15:30 ~ 17:30

場所 神奈川県 相模原市 相模原市立産業会館

参加者 18名

(2) 先進事例地の視察

日時 平成16年9月24日(金)

視察先 埼玉県 川口市 川口商工会議所(本所及びビジネスサポートセンター)

参加者 5名

2. 事業の成果

啓発事業として直接金融に係るセミナーを、事業所向けセミナーで2回、本事業で2回の計4回実施した。しかしながら、直接金融、とりわけ少人数私募債や擬似私募債に関する相談も含め、具体的な事業成果に結びつけることはできなかった。当地においては、まだまだ間接金融が主流であり、本事業で案件ひとつでも成立できればとの思いで、研修事業について取り組んだが、結果受講者への情報提供で終わってしまったのが現状である。

3. 今後の課題、検討事項等

- (1) 中小企業の資金調達は、まだまだ間接金融が主流である。直接金融、中でも少人数私募債や擬似私募債については、事務的負担は比較的少ないにも関わらず、浸透していないのが実態ではないかと思われる。更には、少人数私募債や擬似私募債等では資金提供者を集めることがもっとも煩雑であり、この調達側と資金提供者側のマッチングのための手段がポイントである。
- (2) 直接金融を推進する場合、資金提供者(投資家)の募集方法が問題になる。そこで、当所が本業務を依頼した専門家からは、日本エンジェルズ・フォーラムが行う形式がよい、とのアドバイスを受けた。それは、主催者が選定したビジネスプランについて発表する場を設け、投資家を集める。発表する際には、資金調達面についての詳細は説明せず、参加した投資家等に、記名式アンケートで興味のあるビジネスプランについて答えてもらう。後日、資金提供を希望するビジネスプラン発表者が回答者を選定し、資金調達のマッチング商談会に参加してもらう、という流れである。ただし、本事業の場合、発表会を行うだけのビジネスプラン数を集められるかが課題となる。よって、これを進める際には、全国連が主催して本事業実施商工会等の参加による方式で進めるか、日本エンジェルズ・フォーラムの各地域で開催されるフォーラムに参加させてもらう手法をとるのが望ましいと思われる。
- (3) 「スピカ・麦の穂(擬似私募債を活用したパン店)」は事例として面白い。これと同様のスキームであれば他の業種でもできるようにも思える。本事例や「ラーメンファンド」などユーザーがその資金を提供しその事業の一角を担い支えるというスタイルはあり得ると思う。
加えてSPC(特別目的会社)設立による資金調達も本事業で行えるようにすると直接金融の手法が広くなり、マッチング事例も増えるのではないか。
- (4) 川口商工会議所のように、広くビジネスプランを集め、そのプラン自体と共に、必要な資金調達手法についてもアドバイスを行い、その上で直接金融による手法を望む場合に推進する手法が中小企業にとっても自然な流れに感じて良いように思われる。

平成16年度事業報告書

1. 実施した事業の概要

(1) 啓発事業（地域内資金循環・還流を捉えた中小企業金融研修会）

日時 平成17年2月14日(月) 3:30～6:00

場所 長野県高森町 高森町商工会館

参加者 23名(町内で直接意識ある経営者を限定して聴講案内したもの)

(2) ビジネスプラン策定支援

経営指導員等による支援 2企業、4回

派遣の目的 A社(クリーニング業)の移転新築資金にアルプストラストファンド(ATF)社の私募債での支援(相談企業が有限会社のため)にかかる相談総投資額見込み3,000万円の内1,000万円。このためATF社は貸金業登録事務進行中

派遣の目的 発行時に約束したプレミアム付与の実行についてと利払いにかかる源泉分離課税の実務指導

2. 事業の成果

啓発事業で実施した、講演会では講師の日本政策投資銀行主任研究員・野口秀行氏からこれからの地域社会における地域内資金循環の需要と仕組みが広がりを見せる予測・少人数私募債の活用が中小企業の資金繰りの重要な要素となることを豊富な資料を提示して講演され、聴講者の意識啓発を高めた。

A社は、昨年度、精密機器製造企業の少人数私募債発行引き受け・支援をみて、ATF社の関わりを依頼してきたものだ。ATF社介在の仕組みが信頼性をもって理解されたことを示すものであり、株式会社でない企業の資金調達にATF社の少人数私募債を間接調達利用するもので、今後広がりを見せる事例となるものだ。

3. 今後の課題、検討事項等

ATF社は、同社の事業にインキュベーション支援事業があり、その事業に特化しての、長野県の「草の根ファンド事業」からの出資検討がなされている状況にあるが、ATF社の仕組みの普及と当初からの信頼性を高める要素としてATF社のような商工会が中心となって設置する地域ファンドの目的そのものに、県や市町村の出資が円滑に実施される施策が必要と捉える。

平成16年度事業報告書

1. 実地した事業の概要

(1) 啓発事業（研修会、講習会等）

日時 平成16年11月4日（木）19：30～21：00

場所 三重県・阿児町商工会館

参加者 12名

講師 中小企業診断士・松本寿吉郎氏

(2) ビジネスプラン策定支援

専門家派遣 5企業6回

専門家の資格等 中小企業診断士・松本寿吉郎氏

派遣の目的 イ．平成16年11月5日（金）

9：00～12：00

・ A社 高濃度アルコール清酒の製造について論文をまとめたので今後の研究資金の調達手段について。

・ B社 低迷している現状の事業から別途取り組んでいる事業への更なる投資について。

・ C社 低迷している現状の事業を継続するための資金調達手段について。

・ D社 購入した物件に設備投資をするための資金調達手段について。

ロ．平成16年11月26日（金）

13：00～15：00

・ D社 購入した物件に設備投資を行い、新規事業立上げのための少人数私募債の発行について。

・ E社 現状の事業部門から独立するための資金調達手段として、擬似私募債の発行について。

経営指導員による支援 2 企業 4 回

- ・ D 社 新規事業における設備投資のための
少人数私募債の発行について。
- ・ E 社 擬似私募債発行のための手続きから募
集まで。

ビジネスプラン策定支援の概要

1) 平成 16 年 11 月 4 日

専門家による少人数私募債についてのセミナーを開催。

翌日、セミナー参加者の中から希望者を募り、個別の相談会を開催したところ、4名の参加者があった。

相談の内容については発行を前提としたビジネスプランを検討するといった企業はなく、新規融資を拒絶されたことによる発行や私募債に対する単なる興味本位の相談内容であった。

2) 平成 16 年 11 月 26 日

D社が計画している事業の設備投資額を少人数私募債で調達するには規模的に無理な面があり、計画の再検討をするとの結論であった。

E社については現事業の独立部門立上げへの運転資金として、擬似私募債発行の概要から事業計画書の作成まで詳細に亘り指導支援した。

(3) マッチング交流会の開催

日 時	平成 17 年 2 月 21 日 (月)			14 : 00 ~ 16 : 00
場 所	阿児町商工会館 3 階青年部室			
参加者	資金希望者	E 社 (1 名): 酒類食品卸小売業		
	資金提供予定者	5 社 (7 名)		
	E 社 従業員		3 名	
	B 社 代表		1 名	
	F 社 代表		1 名	
	G 社 代表		1 名	
	H 社 代表		1 名	

交流会の概要

擬似私募債発行を計画している E 社の主催で阿児町商工会西崎経営指導員の立会いにより私募債発行の為の交流会を開催した。

開会にあたり、西崎指導員より交流会の趣旨、目的についての詳細な説明のあと、E社の2005年～2010年の事業計画が提示され、今回

の私募債発行の目的と募集概要の説明がE社社長より行われ、理解と協力を呼びかけた。

提出した資料の内容から参加者より私募債引き受けについて好意的な感触は得られた。

募集方法について

E社代表社の親戚や従業員、商工会活動を通じての友人、知人に対し、書面で参加要請を行った。

(4) 事後指導

経営指導員等による支援 1企業2回

E社 擬似私募債発行他資金調達の実地状況について・2回

2. 事業の成果

E社のマッチング交流会への参加者を中心に親戚、知人、E社従業員に擬似私募債購入への呼びかけを行い、資金提供者を募集中である。

E社の擬似私募債募集要項	募集総額	6,000,000円
	社債の金額	1口 100,000円
	社債の利率	3.5%
	償還期間	10年

3. 今後の課題、検討事項等

(1) セミナー等の開催で、少人数私募債への理解を深めることが先決であり、そのための地域における身近な専門家の育成や確保が必要とされる。

(2) 行政の理解と発行企業に対する利子補給制度の創設を要望したい。

平成16年度事業報告書

1. 実施した事業の概要

(1) 啓発事業（研修会、講習会等）

日 時 平成16年10月13日(水) 18:00 ~ 20:00
 場 所 滋賀県愛知郡秦荘町 秦荘町商工会館
 参加者 31名

(2) ビジネスプラン策定支援

専門家派遣 2 企業、 2 回
 専門家の資格等 金融コンサルタント
 派遣の目的 A社
 平成16年11月29日(月) 13:00~14:30
 ビジネスプランの作成指導
 平成16年12月10日(金) 15:00~16:00
 資金調達計画指導
 B社
 平成16年11月29日(月) 15:00~16:00
 資金調達計画及び私募債発行手順について指導
 平成16年12月10日(金) 16:00~17:00
 プレゼンテーション指導

経営指導員等による支援 2 企業、 8回
 派遣の目的 A社
 会社概要調査及び資金調達計画
 B社
 資金調達計画及び発行関係書類の作成指導

ビジネスプラン策定支援の概要

セミナー参加者の中から資金調達希望の2社をピックアップし、経営状況の聞き取りを行い事業計画、財務計画について指導。A社については計画書作成に至ったものの、最終的には発行に至らなかった。B社については資金調達計画、少人数私募債発行手続き説明、発行関係の諸書類の作成、プレゼンテーション方法について指導した。

(3) マッチング交流会の開催 (B社: 水道用バルブ等製造)

日 時 平成16年12月21日(火) 14:00 ~ 15:00

場 所 滋賀県愛知郡湖東町・湖東町商工会館

参加者

資金希望者 1社(1名)

資金提供者 1社(3名)

専門家 1社(1名)

交流会の概要

資金希望者については、少人数私募債セミナー参加者の中で発行希望のあった企業2社の内の2社について開催した。目的は、銀行借入の相殺という事であり、提供者も自社役員という事から自社の財務内容等については十分熟知されており、プレゼンテーションの内容は私募債発行条件が主であった。

金 額 5,000万円(1口500万円)

期 間 3年

使 途 銀行借入相殺資金

金 利 年 2.5%

発 行 日 平成17年1月31日

募集方法について

希望者

平成16年10月13日に少人数私募債の説明会を開催。周知のため、チラシを27,500枚作成し、内24,950枚を彦根・愛知・犬上地区に新聞折込、その他隣接の2商工会議所にもチラシを配布し周知を依頼した。説明会には31名が出席し、アンケートにより希望者を募集した。

提供者

調達希望企業が自社役員に個別要請。

2. 事業の成果

今回の事業で2社が希望し、1社は残念ながら社内調整がつかずマッチング交流会でのプレゼンテーションには至らなかったが、1社については平成17年1月に発行が確定となり、新しい資金調達方法の支援を目指していた当商工会としても何とか初期の目標が達成できたのではないかと考えている。発行につながらなかった1社についても、個別指導では事業計画の作成や財務計画の作成などビジネスプランの策定段階まではこぎつけており、発行の可能性は高いと判断している。

また、今回の事業取り組みにより自主的な職員の研修も行い、少人数私募債に関するノウハウの

蓄積もある程度でき、今後の指導に生かせるのではないかと考えている。

全国連作成の「直接金融による資金調達マニュアル」は、本事業を進める上で大いに役立った。

3. 今後の課題、検討事項等

本事業に取り組む事により、発行予定の企業が出たものの、引き受け者が発行企業の役員であり、また、発行目的が銀行借入の相殺ということもあって十分な内容開示ができなかった。今後、少数私募債の利用を勧めていくうえで、事業計画の作成や財務内容等の開示について理解を深めることが必要である。

また、小規模企業者には直接金融による資金調達の手段としての少数私募債の理解が乏しく、いかに周知し利用を拡大していくかが重要である。

一方、少数私募債について指導を頂く専門家の確保に苦労したこともあり、今後そうした人材の確保が課題である。

平成16年度事業報告書

1. 実施した事業の概要

(1) 啓発事業（研修会、講習会等）

日時 (イ) 平成16年11月28日(日) 9:00～10:00
(ロ) 平成16年12月22日(水) 14:00～17:30

場所 (イ) 京都府京田辺市 ヴェルサンピア京都
(ロ) 京都市 ぱるるプラザ京都

参加者 (イ) 15名 (ロ) 37名

概要 (イ) 「小規模事業者の直接金融による資金調達について」

講師：石崎信明氏（中小企業診断士）

創業塾での中での直接金融の話は、当初、対象となる人は自分の創業をいかに成功させるかが当面の課題であることから、直接金融等についてはレベルが違い、興味を示さないのではないかと懸念されたが、実際は創業後の資金調達の多様性について考え、興味を持ち成果は充分であった。

(ロ) 「小規模事業者の直接金融による資金調達について」

講師：石崎信明氏（中小企業診断士）

このセミナーについては、チラシを配布したり、特に（財）中小企業診断士協会京都支部の支部長さんをはじめとして、診断士の方、13名（商工会指導員3名を含む）の出席があり、今後、この方々から経営者への指導が進むことが期待される。

また、石崎氏の講演の後、質問の時間となり、特に、中小企業の経営者は自分の会社の経営状況等、内部について知られるのを嫌う場合が多い、とか、直接金融により集めた資金を家族預金として流出させて、税金逃れをすることが考えられないとか、色々な意見が出され、これ等の質問に対して、講師の方が適切に回答をされてセミナーは盛会裏に終了した。ただ、質問時間が会場の都合等により、充分に取れなかったことが反省材料となった。今後このような質問等多くの疑問に答えられる場を作る必要を感じた。

2. 今後の課題、検討事項等

(1) 啓発事業としては、各商工会の役員、経営指導員、及び商工会に関連する中小企業診断士等、幅広く啓発活動が出来たと思う。

- (2) 啓発活動については、広く浅く活動を行う必要であったために、本件の内容については、従来あまり耳にしなかったものであること、また本当にこのような資金調出来るのであろうかという程度にとどまっているように感じる。
- (3) 今後については、各商工会、特に経営指導員の方に対してもっと具体的に内容を理解してもらい、この事業の重要性を感じてもらう必要がある。したがって、来期については、まず経営指導員の方を10名程度の少人数に分け、専門家の講師による研修が必要であると思う。
- (4) 経営指導員の、この事業の重要性を理解した上で、各商工会の会員に対して啓発を行い、その中から、興味を示した会員に、ビジネスプラン策定支援、そして、マッチング交流会の開催等、地道な活動が必要であると考え。

3. その他の成果

上記1.(1)の啓発事業実施とは別に、次の指導・支援を行い、その成果が見られた。

中小企業支援センターのコーディネーターに対する指導・支援

日 時：平成16年11月17日(水)午後2時～6時

場 所：長岡京市商工会館

対象者：京都府南部中小企業支援センターのコーディネーター4名他

指導者：京都府商工会連合会

(指導・支援内容)

全国連の作成した「直接金融による資金調達マニュアル」に基づいて、「少人数私募債」の概要について説明した。特に、京都府の制度融資の窓口が金融機関に移管されたために、今後商工会における金融指導の機会が少なくなることを鑑みて、地元金融機関と連携して、直接金融の仕組みを研究することの重要性を強調した。

続いて、中小企業庁の受託業務である「まちの起業家等マッチングモデル事業」の概要についても説明した。

(成果)

相楽地区の支援センターを担当する木津町商工会の指導員から連絡があり、指導終了後に地元商工会の副会長に、この「少人数私募債」の説明をしたところ、大変興味を示し、次年度、この委託事業を木津町商工会として取組むこととしたい、という要請があった。また、木津町商工会の副会長は、私募債発行を具体的に検討しており、次年度の同事業成果に期待するところである。

平成16年度事業報告書

1. 実施した事業の概要

(1) ビジネスプラン策定支援

専門家派遣 7企業、23回

専門家の資格等 中小企業診断士

派遣の目的

1. A社：新商品販売事業計画ブラッシュアップ及び編機増設資金
2. B社：NPO法人設立計画ブラッシュアップ及び設立費用調達
3. C社：新機能素材開発（経営革新）計画ブラッシュアップ及び資金調達
4. D社：事業改善計画策定及び店舗改装資金調達
5. E社：新受注システム導入（経営革新）計画ブラッシュアップ及び設備資金調達

経営指導員等による支援 5企業16回

派遣の目的

1. A社：2回
新商品販売事業計画ブラッシュアップ 資金調達指導
助成金応募指導及びプレゼン手法について
2. B社：3回
NPO法人設立の指導 設立資金調達
3. C社：3回
経営革新計画策定指導
4. D社：2回
事業改善計画策定及び資金調達の相談
5. E社：6回
経営革新計画策定指導及び設備資金調達

ビジネスプラン策定支援の概要

- 1) 特許出願製法による新商品（靴下）販売計画と少人数私募債発行（希望額30百万円…借入一本化）
- 2) 高校スポーツ支援NPO設立計画と設立資金調達（総額535万円うち直接金融200万円 擬似私募債）
- 3) 繊維新素材開発による自社ブランド開発がテーマの経営革新計画策定支援と資金調達（金額未定）

- 4) 経営改善指導及び資金調達(総額10百万円うち自己資金5百万円)
- 5) 受注システム効率化がテーマの経営革新計画策定支援及び資金調達(総額16百万円全額借入予定)

2. 事業の成果

マッチング交流会については開催実績なかったが、交流会開催以外の実績として、中小企業経営革新支援法承認企業が1社、ベンチャー助成金一次審査合格企業が1社出るに至った。

3. 今後の課題、検討事項等

(1) 事業者向けセミナー(平成16年9月15日開催)の参加者が少なかった

定員100人のところ59人参加という結果で、平成15年度の事前セミナー参加人数80名余を下回った。平成15年度と同様に、商工会地域に限らず広く参加者を募集するため、県内全域を対象に新聞広告も実施したが、申し込みも少なかった。

産業支援機関職員の知識不足や理解不足以外に理由があるのか、平成15年度の「少人数私募債」から今年度「直接金融」とテーマを変えたことが影響したのか、他の開催状況はどうか、知りたいところである。

また、少人数私募債による資金調達を希望する事業者も増えていないように思えた。

(2) 地域金融機関の関心

セミナーだけでなく、全国連が発行したマニュアルと事例集について、地元信用金庫1行が関心を示した。

単独私募債引受や信保付私募債に積極的である地元地銀は少人数私募債について、特に小規模事業者の償還は不安があるということで否定的である。

(3) 会社法改正への期待

有限会社においても社債等に相当するものの発行の許容

(4) 望ましい支援策

会社法改正による有限会社の社債等発行許容の早期実現

格付け機関の新たな整備も考えられ、商工会が関与する方向性

少人数私募債発行要件「募集人数枠と縁故者」の緩和

私募債に対する信用保証協会保証の条件緩和

間接型直接金融の推進・浸透

平成16年度事業報告書

1. 実施した事業の概要

(1) 啓発事業（研修会、講習会等）

第1回目

日時 平成16年8月24日(火) 18:30～20:00

場所 山口県下関市 下関商工会館

参加者 15名

第2回目

日時 平成16年12月9日(木) 14:30～16:00

場所 山口県下関市 下関商工会館

参加者 9名

2. 事業の成果

第1回目の啓発事業に参加した事業所1社が直接金融に意欲を示す。当該事業所を第二創業塾に参加させビジネスプランの作成指導をフォローした。受講後、経営革新支援法の承認を受けるも交流会の開催には至らなかった。

3. 今後の課題、検討事項等

成功事例を1社つくり広くアピールする必要があると感じた。地方において直接金融は銀行が融資に応じられない事業所が窮余の策として行うのではないかという偏見が強い。

この壁を乗り越えるために地域において信用されている事業所がその信用とビジネスプランによって資金調達を図る事例の創出を側面支援すべきである。

平成16年度事業報告書

1. 実施した事業の概要

(1) 啓発事業（講習会）

日時 平成16年9月13日（月）15：30～17：00

場所 香川県東かがわ市 東かがわ市商工会館

テーマ 直接金融について

講師 中小企業診断士 松本 寿吉郎 氏

参加者 27名

(2) ビジネスプラン策定支援

専門家派遣 2企業、5回

専門家の資格等 中小企業診断士 笠居 昭司 氏

派遣の目的 A社

ビジネスプランブラッシュアップ及びプレゼン手法

B社

私募債発行計画と今後の予定

経営指導員による支援 3企業、8回

派遣の目的 A社

事業計画指導

B社

私募債発行計画指導

C社

少人数私募債について説明指導

ビジネスプラン策定支援の概要

(1) 事業概要

(2) 経営理念

(3) 事業展開

(4) 現状分析

(5) 長短期計画

(6) アクションプラン

- (7) 売上・営業利益計画 (8) 5 カ年利益計画
 (9) 5 カ年予想貸借対照表 (10) 交流会チラシ作成
 (11) 交流会資料作成 (パワーポイント)

(3) マッチング交流会の開催 (A 社 (介護支援センター) が開催)

日 時 第 1 回 平成 1 6 年 1 2 月 2 1 日 (火) 15 : 00 ~ 16 : 30
 第 2 回 平成 1 6 年 1 2 月 2 5 日 (土) 15 : 00 ~ 16 : 30

場 所 香川県東かがわ市 A 社 (第 1 回・第 2 回とも)

参加者

第 1 回

資金希望者	<u>1 社</u>	<u>1 名</u>
資金提供者		<u>2 8 名</u>
専門家	<u>1 社</u>	<u>1 名</u>
経営指導員		<u>2 名</u>

第 2 回

資金希望者	<u>1 社</u>	<u>1 名</u>
資金提供者		<u>3 6 名</u>
専門家	<u>1 社</u>	<u>1 名</u>
経営指導員		<u>2 名</u>

交流会の概要

少人数私募債について、中小企業診断士の笠居昭司氏より説明と今回の事業説明を行った。続いて、A社社長より今回の事業計画の説明等、同社部長より中期5カ年計画のプレゼンを行った。会社の概要・ビジョンの説明、事業展開イメージを示し現状分析・短長期課題・5カ年の利益計画及び貸借対照表の説明を行い、今回の資金用途及びその必要性和私募債の安全性について資金提供者に理解を求めた。また、社債募集要項、社債発行の手続きについて説明を行った。

資金提供者及び専門家のコメントなし。

募集方法について

資金希望者

講習会参加者アンケートの中で希望者を抽出する。

資金提供者

資金希望者の施設利用者等に交流会開催チラシを配布する。

(4) 事後指導

専門家派遣 1 企業、1 回
専門家の資格等 中小企業診断士 笠居 昭司 氏
派遣の目的 A 社（介護支援センター）
少人数私募債発行に伴う、各種様式の作成指導

2 . 事業の成果

資金調達者 A 社（介護支援センター）
社債募集総額 4 9 0 万円
社債発行条件 5 年一括償還 年利 3 %
発行日 平成 1 7 年 3 月 1 日

資金提供者は、A 社の施設利用者が大半であり、日頃から施設を利用し事業所との一体感があり、今回の事業計画を理解しやすく資金提供に繋がっている。

3 . 今後の課題、検討事項等

- (1) 少人数私募債の内容説明が高年齢者には理解しにくい。ことばが理解しにくいようである。
- (2) 財務内容の公開がどうしても消極的になってしまう。
- (3) 発行総数が 5 0 口未満と決められているため、資金提供しやすく 1 口の金額を低額に決めてしまうと、募集総額が必要資金より少額になり 1 口の金額を決めにくい。
- (4) 今回は、施設利用者を主たる募集対象としたため、資金提供の理解が得られたが、これが製造等一般的な会社であった場合の募集先の選定がかなりむずかしいと思われる。それは、社債の発行と「ことば」は良いように聞こえてくるが、あくまでも会社の負債であり募集先のとらえ方によっては、会社のイメージが悪くなるのではないかとの懸念もある。

平成16年度事業報告書

1. 実施した事業の概要

(1) 啓発事業（研修会、講習会等）

少人数私募債に係るセミナー

日時 平成16年12月1日（水）19：00～21：00

場所 愛媛県・伊方町商工会館

講師 石川 聖子氏（中小企業診断士）

参加者 14名

少人数私募債に係るセミナー

日時 平成17年1月20日（水）17：00～18：00

場所 愛媛県・伊方町商工会館

講師 中山 久司氏（株）ベストプラン代表取締役）

参加者 28名

(2) ビジネスプラン策定支援

専門家派遣 A社（建築業）、2回

専門家の資格等 中小企業診断士

派遣の目的 建築業からの異業種進出のためのプランづくり

経営指導員等による支援 B社、2回

派遣の目的 トマトの温室栽培をしており、ジュース、ケチャップの生産の可能性について

(3) 事業の成果

2社のマッチング交流会の開催を予定していたが、時間的な制約もあり、今回は開催に至らなかった。今後も継続して支援していきたい。直接金融については、法人企業には、ほぼ理解されたと考えている。

平成16年度事業報告書

1. 実施した事業の概要

(1) 啓発事業（研修会、講習会等）

日 時 平成16年11月4日(木) 19:00~21:00

場 所 愛媛県 重信町商工会館

参加者 28名

(2) ビジネスプラン策定支援

専門家派遣 5企業、5回（少人数私募債・金融環境）
専門家の資格等 中小企業診断士（コンサル会社、中小企業診断士等）
派遣の目的 少人数私募債発行支援及びビジネスプラン策定
少人数私募債プレゼン支援
金融の活用について及び経営革新策定に向けて

経営指導員等による支援 5企業、5回
派遣の目的 少人数私募債発行のためのビジネスプラン策定支援
少人数私募債プレゼン支援
金融環境について資料作成

ビジネスプラン策定支援の概要

- ・事業計画策定支援
- ・少人数私募債発行の実務及び書類整備
- ・プレゼンテーション（投資家説明会）支援

(3) マッチング交流会の開催

日 時 平成17年1月22日(土) 13:30~15:30

場 所 愛媛県 重信町商工会館

参加者

資金希望者 8社 (22名)個人資金提供希望者含む

資金提供者 2社 (19名)個人資金提供者含む

専門家 0社 (0名)

交流会の概要 (マッチング交流会次第参照)

募集企業：ビジネスプランに基づいて今回の資金調達の目的である設備投資・新規事業の妥当性並びに投資効果について説明。

専門家：少人数私募債のメリット並びに投資の正当性についてコメント。

投資提供者：募集企業の各年における事業実績報告の開示について要望。

募集方法について

投資提供者の募集については、募集企業サイドで取引・友人・親族の中で事前に話し、資金提供の可能性をもった方々22名にマッチング交流会の案内をかけた。

なお、交流会には従業員が全員参加した。

(4) 事後指導

経営指導員等による支援 1企業、1回

・派遣の目的 社債に係る事務処理について

2 . 事業の成果

A社 (精密機器製造業) が少人数私募債を発行

一口 100万円 (最低発行価格 : 単位未満分割不可)

6年償還 金利 : 年3%

購入者 : 19名 (2企業含む)

発行総額 : 3,200万円

3 . 今後の課題、検討事項等

本事業を取り組むに合ったって一番心配した点は、会員の企業環境が整っているかであったが、産むがやさしいの例えの如く、事業としてはマッチング交流会まで行くことができた。しかし、直接金融の活用が尊ばれる環境にはほど遠く、今後さらなる事業推進が必要である。

ビジネスプランの必要性と併せて、直接金融の活用は新たなビジネスチャンスを産む土壌になってくだろう。

平成16年度事業報告書

1. 実施した事業の概要

(1) 啓発事業（研修会、講習会等）

（商工会工業部会長対象）

日 時 平成16年7月16日（金）15：30～17：00

場 所 福岡県福岡市 中小企業振興センター

参加者 61名

（商工会会員及び一般企業対象）

日 時 平成17年1月27日（木）13：40～15：10

場 所 福岡県福岡市 中小企業振興センター

参加者 33名

(2) ビジネスプラン策定支援

専門家派遣 2企業、9回

専門家の資格等 中小企業診断士

派遣の目的 A社（葬祭業）少人数私募債発行支援について 5回

B社（物置・犬舎等製造販売業：有限会社）擬似私募債活用について 4回

ビジネスプラン策定支援の概要

A社

- ・ 経営者面談（事業内容、財務状況、社債引受人見込み等ヒアリング）
- ・ ビジネスプラン作成について
- ・ 社債発行スケジュール策定及び手続き
- ・ 募集要項の作成及び取締役会の運営
- ・ ビジネスプランのブラッシュアップ、予想BS・PL・CF計算書作成
- ・ 投資会説明会の運営及びプレゼン資料の作成

- ・社債発行に伴う事務処理

B社

- ・経営者面談（事業内容、財務状況、社債引受人見込み等ヒアリング）
- ・ビジネスプラン作成について
- ・擬似私募債活用スケジュール及び手続きについて
- ・募集要項の作成について
- ・予想BS・PL・CF計算書の作成について

（3）マッチング交流会の開催

日 時 平成17年2月26日（土）11時

場 所 福岡県 A社事務所

参加者

資金希望者 1社（2名）

資金提供者 10社（10名）

専門家 1社（1名）

2. 事業の成果

<少人数私募債発行支援>

A社（葬祭業）事業概要

平成8年に個人開業、平成11年に法人化。

地域密着型の営業スタイルで互助会組織を形成し、顧客管理の徹底、高サービスと透明性のあるリーズナブルな価格設計により業績を向上させている。

今期売上見込約180,000千円強、従業員12名（内パート3名）。

少人数私募債発行理由・概要

地域のブランド確立のため3号店オープンを計画、マーケット・リサーチを行い、ドミナント出店を決定した。資金について金融機関と話が進んでいたが、地域密着型の少人数私募債の存在を知り、自社事業のPRと資金調達の多様化を図るため社債発行による資金調達を行うことにした。

もともと経営者が株式公開を目指す等成長志向があり、社債発行もそのひとつのステップとして位置づけている。

今回の資金調達は、必要資金3,900万円のうち1,900万円を自己資金、2,000

万円を私募債発行により調達。

- ・私募債発行総額2,000万円、1口50万円、利率2.5%、償還期間1年
引受者は、地域縁故者2名、取引先2社、従業員等4名 計8名

(課題) 本事業は「企業の経営ビジョン・方針等を明確にする」こともひとつの目的と考えており、そのためビジネスプランのブラッシュアップを中小企業診断士から指導して頂いた。ビジネスプランについては、今回の発行にあたっては時間があまりとれなかったこともあり、ごく近い方を対象としていたので、厳密に深く掘り下げることは避けた。

A社は多店舗展開を視野に入れており、今後も資金を金融機関や社債発行等により多様な調達により図ることを考えている。そのため企業のビジョン・経営指針や経営計画の明文化をさらに図っていくこと、また、数字面の裏付けの掘り下げ等ブラッシュアップしていく必要があると考える。

<擬似私募債活用支援>

B社(物置・犬舎等製造販売業:有限会社)事業概要

平成14年に個人開業。平成16年に法人化。

住宅需要の低迷とペット需要の増加から、現在物置から犬舎の受注が増加している。特注を受けられる工法でインターネットから様々なニーズを持つ個人客へ中間マージンをとらず直販している。

直近売上約153,000千円、従業員5名(内パート3名)。

擬似私募債発行理由・概要

B社(有限会社)は、負債等を前身の企業から引き継いでおり、その特殊事情から金融機関からの借入れができず、取引先からは現金での材料調達となっている。今後インターネット受注の伸びが見込まれることから、全国連主催の直接金融セミナーの講習会を受けた経営者が、その材料調達資金を擬似私募債で調達したいと考えた。

なお、本会において作成した擬似私募債発行マニュアルを手渡し、擬似私募債の説明及び発行手続き・手順等の指導を行った。

<書類にかかる法律相談>

- ・主に擬似私募債についての法的解釈について相談

擬似私募債について、証取法との関係や金銭消費貸借契約としての表記・手順等の留意点を確認、擬似私募債発行マニュアルにも反映させた。

3. 今後の課題、検討事項等

事業計画作成にあたって、中小企業の経営者は自分の考えを文書にすることが不得手な方や本人が思っている以上に漠然としていることが多い。そのためどのような形で支援すべきかケースに

よって考える必要がある。特にこれまで意識したことがないであろう経営ビジョン、事業ドメインの明文化や、中・短期計画の数字の根拠の積算など、縁故者といえども対外的な説明責任を果たせるような支援をしないとイケない（法律上情報開示しなくてもよいが、商工会がかかわる場合にはそこまでする必要性を感じるため）と思う。ある程度経営の指針等がはっきりしている経営者の場合はいいが、漠然としているケースやいざ事業プランを作る段階で整理できないことも多く、思った以上に時間が必要である。

特に、資金調達だけを安易に考えている経営者からのオファーがあった場合の対応について、労力と結果を考えて支援の範囲を決めておいたほうが良い。

擬似私募債については、社債発行と同様の形式と手順を踏むものではあるが、あくまでも“金銭消費貸借契約”であり、商工会等が必要以上に関わっていくと、当事者間の契約という趣旨を逸脱することになる。また、擬似私募債という名のもとの金銭消費貸借契約であることを、どのように経営者や経営者を通しての投資家・第三者に伝えることができるか、擬似私募債を発行する側の意識と善意が、また、引き受ける側が経営者に近く事業に賛同できる善意を前提にトラブルが発生せず有効に作用するものといえるので、どのようにそれを見極められるのか難しいところである。

擬似私募債に関する支援を行う場合、少しの支援を行っただけでも商工会や商工会連合会の名称を許可なく使用されることがありえる。そのため事業所と事前に覚書等により取り決めが必要と思う。

平成16年度事業報告書

1. 実施した事業の概要

(1) 啓発事業（研修会、講習会等）

日時 平成16年8月4日(水) 14:00～16:00

場所 佐賀県佐賀市 増田会館(パル21)

参加者 30名

(2) ビジネスプラン策定支援

専門家派遣 3企業、12回

専門家の資格等 ・松田 正幸 氏(中小企業診断士)

・斉藤 温文 氏(中小企業診断士)

派遣の目的

- ・A社(川副町)...ビジネスプラン策定・ブラッシュアップ及びプレゼン手法指導
- ・B社(山内町)...ビジネスプラン策定及び事業性評価指導
- ・C社(多久市)...ビジネスプラン策定指導

経営指導員等による支援 3企業、3回

- ・A社...ビジネスプランのプレゼン
- ・B社...組織運営・事業性評価
- ・C社...ビジネスプラン策定指導

ビジネスプラン策定支援の概要

- ・A社...企業理念、会社設立、少人数私募債活用、プレゼン
- ・B社...組織運営、資金調達的手法
- ・C社...事業計画(販売計画・部門管理・資金計画)

(3) マッチング交流会（ビジネスプラン発表会）の開催

日時 平成16年11月30日(火) 14:00～16:00

場所 佐賀県佐賀市 増田会館(パル21)

参加者

資金希望者 1社(1名)

資金提供者（参加者） 10名

専門家 1名

交流会（ビジネスプラン発表会）の概要

- | | |
|---------|-----------------|
| 1. 事業概要 | 3. 事業戦略 |
| （1）開業動機 | （1）基本方針 |
| （2）事業目的 | （2）サービス戦略 |
| （3）経営理念 | （3）広告宣伝戦略 |
| （4）対象市場 | （4）マーケティング戦略 |
| （5）将来展望 | （5）アクションプログラム |
| 2. 市場概要 | 4. 販売計画 |
| （1）市場規模 | （1）年度別売上見込み |
| （2）成長性 | （2）葬儀スタイルの動向（A） |
| （3）競合性 | （3）葬儀スタイルの動向（B） |
| （4）価格動向 | 5. 設備投資計画 |
| （5）許認可 | 6. 資金調達計画 |
| （6）市場動向 | 7. 要員計画 |

資金提供者側（参加者）からのコメント

- ・会員の取り込み（囲い込み）について
- ・会員のメリットについて
- ・設備投資と資金調達について
- ・出店候補地の選定について
- ・市場動向について
- ・少人数私募債発行の条件について
- ・同業者との競合について
- ・駐車場の確保について

募集方法について

- ・希望者...県内商工会に当事業を周知、申込企業を募集
- ・提供者（参加者）...発行希望者が縁故者等に個別に案内し募集

（4）事後指導

経営指導員等による支援 3企業 3回

派遣の目的

- ・ A社...会社設立及び少人数私募債の活用について

- ・ B社...組織運営について
- ・ C社...ビジネスプランの必要性について

2 . 事業の成果

- ・ A社...今回、ビジネスプランの策定・ブラッシュアップ及びプレゼンの手法についてのノウハウを取得することができた。
これを基に平成17年度に既存の事業とは別に新規法人を立ち上げ、新事業を計画しているが、是非少数人数私募債の発行につながることを期待したい。
- ・ B社...ビジネスプラン作成中 平成17年度発行希望
- ・ C社...ビジネスプラン作成中 発行予定なし

3 . 今後の課題、検討事項等

- (1) 県内に少数人数私募債に精通した専門家がない
- (2) 商工会（経営指導員）及び企業への啓蒙普及
- (3) 期待できるビジネスプランの策定

平成16年度事業報告書

1. 実施した事業の概要

(1) 啓発事業(研修会、講習会等)

日 時 平成16年7月1日(木) 10:00~12:00

場 所 大分県大分市 大分県中小企業会館

参加者 41名

(2) ビジネスプラン策定支援

専門家派遣 3企業、8回

専門家の資格等 公認会計士、中小企業診断士

派遣の目的

A社(大分市)・・・ビジネスプランのブラッシュアップ等

B社(野津町)・・・ビジネスプランのブラッシュアップ等

C社(三重町)・・・ビジネスプランのブラッシュアップ等

経営指導員等による支援 1企業、4回

派遣の目的

A社(大分市)・・・事業性評価、私募債発行手続き説明等

ビジネスプラン策定支援の概要

経営状況調査、事業性評価、少人数私募債の内容・発行手続き説明、

ビジネスプランの作成・ブラッシュアップ、

プレゼン資料作成、プレゼンの練習(パワーポイント)等

(3) マッチング交流会の開催

日 時 平成16年12月7日(火) 19:00~20:30

場 所 大分県大分市内

参加者

資金希望者 1社

資金提供者 27名

専門家 1名

交流会の概要

・プレゼンのポイント

会社概要、経営理念、経営戦略、経営環境と変遷、5カ年計画の戦術、
設備投資（資金）計画、

・資金提供者側からのコメント

資金使途、少人数私募債の発行要件

・専門家からのコメント

会社・代表者紹介、新規事業の妥当性、少人数私募債の内容

募集方法について

・希望者

県内商工会に事業周知。

地元新聞に事業紹介記事を掲載。

・提供者

発行予定企業が縁故者を個別訪問。

2. 事業の成果

A社（建築・土木・不動産業）

平成17年2月発行。募集総額3,000万円、利率3%、額面100万円、償還期間5年

B社

ビジネスプラン作成段階

C社

ビジネスプラン作成段階

3. 今後の課題、検討事項等

課題、問題点

- ・少人数私募債の普及、理解
- ・県内専門家の育成、確保

要望

- ・公的支援策

社債利息の一部補助など

平成16年度事業報告書

1. 実施した事業の概要

(1-1) 啓発事業(研修会、講習会等)

日時 平成16年11月23日(火) 10:00~16:00

場所 宮崎県宮崎市 宮崎県連研修室

参加者 8名

(1-2) 啓発事業(研修会、講習会等)

日時 平成16年12月5日(日) 10:00~12:30

場所 宮崎県宮崎市 宮崎県連研修室

参加者 5名

(2) ビジネスプラン策定支援

経営指導員等による支援 5企業 5回

派遣の目的 マッチング交流会(起業家支援オ-クシ-ン)事前研修後の個別相談

(3) マッチング交流会の開催

日時 平成17年2月11日(金) 13:00~17:00

場所 宮崎県宮崎市 宮崎観光ホテル

参加者

資金希望者 4社(4名)

資金提供者 160名

概要

宮崎県連専務理事の挨拶後、WWB/ジャパン事務局長奥谷氏より、今回の交流会(起業家支援オ-クシ-ン)の経過及び実施要領について説明した。

資金希望者（起業家）

新しく事業始めたいが資金が不足している、いいアイデアを持っているが資金が不足している等の資金希望者4名が参加。

資金提供者（起業家サポーター）

資金提供者（起業家）が発表するプランに賛同し、資金等を提供する者

交流会（起業家支援オ - クション）の内容

創業塾を卒業した方で、起業家をめざし、自らの夢・想いや地域を守るためビジネスを起業プランという形で発表。そのプランに賛同し、応援したいと思う資金提供者が資金等を提供。

募集方法について

- | | |
|-----|-------------------------------|
| 希望者 | ・今までの創業塾卒業生及び第二創業塾卒業生に参加依頼の案内 |
| 提供者 | ・参加者の家族・友人を一人10名集める |
| | ・商工会役職員に参加依頼の案内 |
| | ・県・市町村の商工担当課に参加依頼の案内 |
| | ・地元新聞に記事掲載、NHKに開催の案内 |
| | ・宮崎県産業支援財団のメルマガジンに登録配信 |
| | ・宮崎県連HPに記載 |

2. 事業の成果

- (1) これまでの金融機関等からの借入れによる間接金融とは異なり、起業家の周りにはいる家族、友人、地域住民などの顔の見えるネットワークが中心となって、起業家に資金等の支援を受けることができた。
- (2) 交流会（起業家支援オ - クション）終了後に、今回参加した資金希望者について、東京新聞から取材依頼がありAさんを紹介。宮崎の物産が都市圏で紹介される予定。

3. 今後の課題、検討事項

交流会（オ - クション）については、個々の企業が自分の得意とする営業活動を企画立案し、より細かな経営分析ができるように指導しなくてはならない。地域にあった経営方針を立てられるかが、今後起業家を育てるための大きなステップになる。

各地域で地域住民参加型の交流会（オ - クション）が開催できれば一つの地域振興策になるのではないかと思う。

全国商工会連合会

〒105-0004

東京都港区新橋2-16-1ニュー新橋ビル8階

Tel.03-3503-1251(代表) Fax.03-3580-6577