

中小企業の 直接金融による
資金調達事例集
(第2版)

平成17年9月 全国商工会連合会

はじめに

これまで、大企業を中心に資金調達手段の多様化が大きく進んでいるにもかかわらず、中小企業には、金融機関からの借入れ以外の手段が十分に浸透していないため、必要な資金を確保できず、新たな事業展開を阻まれていたケースが多くありました。

しかし、最近では、少人数私募債をはじめとする「直接金融」による資金調達手段を有効に活用し、資金繰りを安定させるばかりでなく、次なる事業への進出を戦略的に図っている中小企業が各地で増えてきています。

本会では、中小企業の直接金融を普及促進するため、平成15年度から中小企業庁の委託を受けて「まちの起業家等資金調達マッチングモデル事業」を実施し、少人数私募債発行などを支援してまいりました。

そして、本事業の一環として、昨年9月、少人数私募債を発行した企業を中心に、直接金融による資金調達事例集を取りまとめましたが、お陰様をもちまして各地で高い評価を得るとともに、掲載事例がヒントとなり実際の少人数私募債発行に至った中小企業のケースも報告されております。

そこで本会ではこのたび、新たな資金調達成功事例を加えるとともに、昨年度掲載の一部の事例についても最新の状況等について加筆し、第二版を作成いたしました。

本事例集が、資金調達を検討している経営者の方々にとって少しでも参考になれば幸いです。

なお、直接金融による資金調達に関する基礎知識や具体的な手順等につきましては、本会が昨年度刊行しました「中小企業のための直接金融による資金調達マニュアル」をご参考下さい。

最後に、本事例集の取材にご協力いただいた企業の経営者の方々及び、作成・監修にご尽力いただきました中小企業診断士の松本寿吉郎先生・石崎信明先生に対し、厚く感謝申し上げます。

平成17年9月

全国商工会連合会

目 次

第1編 少人数私募債発行事例

1. 高品質に挑戦する製造技術集団 (○)
(蔵前産業株式会社・群馬県前橋市)2
2. 社債の発行により本業に集中することで業績を伸ばしている部品メーカー (※)
(株式会社 宝製作所・埼玉県入間市)4
3. 経営者借入れを社債に振替えて財務基盤の安定を図る (◎)
(株式会社 本橋建装・埼玉県入間市)6
4. 少人数私募債発行を広報手段として活用した不動産業 (※)
(株式会社 アズ企画設計・埼玉県川口市)8
5. 承認経営革新計画のビジネスプランを活かした部品作りのエキスパート (◎)
(小林鋳螺株式会社・埼玉県草加市)10
6. 地方銀行系ファンドとの組合せで調達に成功したガチャベンダー (◎)
(株式会社 斎藤企画・埼玉県さいたま市)12
7. 地域住民と社員とが共生するリーディングカンパニー (○)
(株式会社 協和精工・長野県高森町)14
8. 絶えざる経営革新に挑戦する老舗旅館グループ (○)
(株式会社 いなとり荘・静岡県東伊豆町)16
9. 財務体質強化に取り組むオンリーワンメーカー (◎)
(協和工業株式会社・滋賀県東近江市)18
10. 小さな企業の大きな挑戦「山奥の水澄まし」(○)
(株式会社 システム・イー・ダブル・エム・広島県広島市)20
11. 業種転換を着実に進める若手後継者が少人数私募債を活用 (◎)
(ダイヤ株式会社・香川県東かがわ市)22
12. 銀行融資と少人数私募債との組合せで自社工場を取得 (◎)
(株式会社 コスモ精機・愛媛県東温市)24
13. 若きパイオニアが少人数私募債を活用し新施設をオープン (◎)
(株式会社 やまそう・福岡県飯塚市)26
14. 少人数私募債を活用し有料老人ホームの入居率アップに成功 (◎)
(株式会社 久光大分・大分県大分市)28
15. ペットボトルの再資源化で地球環境に優しさを提供する企業 (○)
(鹿児島ペットボトルリサイクル株式会社・鹿児島県鹿児島市)30

第2編 その他の直接金融による資金調達事例

1. 利息はパン券・顧客とのつながり重視でファンが広がる (○)
(有限会社スピカ「麦の穂」・東京都品川区)34
2. 地域の再生に夢をかける「シニア起業家」(○)
(有限会社 T社)36
3. お客様の満足を自社の喜びとする住まいのトータルアドバイザー (○)
(ライフハウジング株式会社・東京都杉並区)38
4. 常に新しく、かつ独創的な製品開発を目指すハイテク企業 (○)
(株式会社 L社・埼玉県入間市)40
5. VCからの出資で成功したe-marketing company (○)
(株式会社 オプト・東京都港区)42

○印は、第1版(平成16年度版)掲載事例

◎印は、第2版(平成17年度版)新規掲載事例

※印は、第1版掲載事例で、第2版において一部内容を更新したもの

第 1 編

～ 少人数私募債発行事例 ～

01

高品質に挑戦する製造技術集団

企業名	蔵前産業株式会社		
代表者名	橋本 勝 (代表取締役)		
住 所	〒379-2153 群馬県前橋市上大島町176-44		
T E L	027-261-3552	F A X	027-263-0414
業 種	医療用機器部品製造業		



工場外観

1 事業概要

同社は昭和44年1月に東京日本橋で設立されたのち、昭和49年3月に前橋市に本社を移転、工場を拡張し現在に至っている。

同社は主力製品（X線診断装置やCT等の医用機器部品・ユニット）分野の海外展開による空洞化と半導体市場や金型事業の低迷により、売上の減少を余儀なくされているが、中国企業や日本の他企業ができるものからは撤退し、他社が対応できない製造専門技術に特化することにより、収益力を高めている。

主な業務内容は次の通り。

- ・ 医用機器部品製造
- ・ 金型設計製作、治工具設計製作
- ・ 紙型設計製作及び紙容器開発
- ・ 半導体装置、一般機械加工、特殊鋼販売等

2 資金調達の経緯

同社は、「基本を守り、スピード対応で、顧客の期待に応えよう」というスローガンの下に、平成15年3月にISO9001を認証取得している。その他にも中小企業創造活動促進法の認定、「一社一技術認定」、R&DサポートやIT推進モデル企業の表彰など国・県等の支援を受けながら、研究開発に注力している。

少人数私募債という資金調達については、少人数私募債を発行した知人がいたため、前々から関心があったが、折りしも、前橋商工会議所が「まちの起業家等資金調達マッチングモデル事業」を受託したことと、群馬県が少人数私募債を発行する中小企業に利子の一部を助成する「少人数私募債利子補給制度」を打ち出したことがよいタイミングとなり、少人数私募債発行の意思決定につながったわけである。

3

少人数私募債の発行条件

同社が発行した少人数私募債の概要は次の通り。

- (1) 発行総額：4,000万円
- (2) 利率：3%（県からの利子補給1.5%・3年間）
- (3) 償還期間：5年一括償還
- (4) 一口金額：100万円
- (5) 引受者：40名（仕入先、販売先、従業員、親類）
- (6) 発行時期：平成16年1月

4

企業の感想

橋本社長は、仕入先や販売先などから資金が入ってきたことで、「経営者として経営姿勢・責任を明確にしなければならない」というよい意味での緊張感が出てきたという。これからはマネジメントレビューを適宜作成し、経営をより一層オープン化しなければならないとしている。

今回の少人数私募債の発行で、仕入先や販売先などからの信頼感が増していることも実感できるともいう。

資金を調達できたことにより、研究開発や設備投資に対して機動的にできるようになったことの意義は大きく、これからも直接金融を活用しながら、時代の変化にスピーディに対応していきたいと意欲的である。



工場内部

社債の発行により本業に集中することで 業績を伸ばしている部品メーカー

企業名	株式会社 宝製作所		
代表者名	本橋 功 (代表取締役)		
住所	〒358-0014 埼玉県入間市宮寺632-2		
T E L	04-2934-1206	F A X	04-2934-6329
業 種	精密部品製造業		



工場外観

1 事業概要

同社は昭和30年1月に各種機械部品加工業として創業した。昭和46年5月に自動車、産業機械、電機業界における幅広い精密部品の製造・販売を目的として株式会社宝製作所を設立し今日に至っている。本橋社長は、協力工場55社を組織化し、大手メーカーのあらゆるニーズに対応できる生産能力を保持することで、業績の拡大を図っている。

主な業務内容は次の通り。

- ・各種機械チェーン部品の製造
- ・自動車、電気、精密機械各部品の製造
- ・各種ボルト・ナット類の製造
- ・チェーン組立

2 資金調達の目的

本橋社長は、バブル崩壊後の経済低迷、中国等の低価格部品の輸入等による売上の低下にもかかわらず、リストラクチャリング（事業の再構築）を進めて品質を維持しながら乗り切ってきたが、受注減少に対応したリストラクチャリングにより、財務体質が低下していたことが問題であると考えていた。銀行の融資姿勢は悪くはないが、長期の資金には消極的であり、手形の割引で短期の資金繰りの対応をしていた。

毎月の資金繰りを考える経営ではなく、安定した資金調達が可能となれば、経営に専念でき、上向いてきた受注の波に乗れると考えていた。そんな折に、入間市商工会が受託した「まちの起業家等資金調達マッチングモデル事業」に関心を寄せ、早速応募のうえ、少人数私募債の発行を決定。事業計画を添付した「少人数私募債発行説明書」を作成し、知人・友人・従業員・主な協力工場の約45名に送付し、投資家説明会に21名の参加をいただいた。

3

少人数私募債の発行条件

同社が発行した少人数私募債の概要は次の通り。

- (1) 発行総額：2,500万円
- (2) 利率：3%（利払年2回）
- (3) 償還期間：3年一括償還
- (4) 一口金額：100万円
- (5) 引受者：11名（親族3名、従業員2名、協力工場3名、知人3名）
- (6) 発行時期：平成15年12月



整理整頓の行き届いた工場内

4

企業の感想等

本橋社長は、受取手形の割引という資金調達から長期固定の社債に振替ったことにより資金繰りが楽になると同時に、毎月の銀行とのやりとりなどの事務作業から解放され、本業に集中することで、少人数私募債発行時の事業計画の目標売上高を早くも2年目で達成した。ISO9000シリーズの認証の取得も完了したことで、工場内部が整理整頓され、少人数私募債発行時と比較すると見違えるような会社へと変化した。また、工場内部に無駄がなくなり、在庫圧縮も図られている。

同社の強みは協力工場55社を抱えていることである。ISO9000シリーズの認証審査途中で、協力工場のウェイトが高いため、協力工場に対する「教育プロセスマニュアル」の作成を課された。そのマニュアルの実施により、協力工場の質も一層向上し、同社の信用もさらに高まるといった効果が出ている。

また、少人数私募債の発行が日本経済新聞その他に記事として取り上げられたことで、銀行が同社を高く評価するようになった。毎日いろいろな銀行が訪問してくるので、その対応に時間を割かれるようになったが、借入金利やファクタリングレートが少人数私募債発行前よりもかなり有利なものとなった。

利払いの際は、投資家の多くが近所に住んでいる方なので、本橋社長自ら持参したという。その行動が投資家に信頼感を増幅させ、高利回りを実感させる機会となっているようだ。本橋社長は、償還時には私募債の発行総額を増額し、再発行しなければ需要に対応できないかもしれないと思っている。

03 経営者借入れを社債に振替えて 財務基盤の安定を図る

企業名	株式会社 本橋建装		
代表者名	本橋 進 (代表取締役社長)		
住所	〒358-0014 埼玉県入間市宮寺2056-2		
T E L	04-2934-2355	F A X	04-2934-2984
業 種	建築塗装業		

1 事業概要

同社は昭和52年9月に個人の工務店の下請塗装業として創業した。中堅の工務店であったが、顧客が増加し、さらなる業容の拡大のため、昭和62年7月に株式会社に改組し現在に至っている。

主な業務内容は次の通り。

- ・新築建売住宅の外壁塗装
- ・個人住宅の外壁塗装、リフォーム工事
- ・公共工事、工場・民間マンション等の大型外壁工事

2 資金調達の目的

同社は、バブル崩壊後の経済低迷にもかかわらず、優良工務店を顧客とした安定した受注と、16名の外注の職人を抱えることによる柔軟な対応によって、これといった経営戦略を持たずに収益を確保してきた。しかし、最近の大手建設業者によるリフォーム業への参入により、顧客を奪われ徐々に売上が落ちていた。

同社の本橋専務は、売上の逡減に問題意識を持ち、比較的余裕のあるこの時期に事業計画を立てて、安定した経営を遂行したいと考えていた。入間市商工会に相談したところ、「まちの起業家等資金調達マッチングモデル事業」のために派遣されていた中小企業診断士との面談の機会を与えられた。中小企業診断士のアドバイスに基づき事業計画作成を進めていく過程で、今まで気づかなかった様々な問題や課題を認識することができた。

その中で、本橋専務は、日常の資金繰り対応で溜まっていた経営者借入れの存在が、経営者としてあまり好ましくないものだと考えるようになった。経営者借入れを銀行借入れに切り替えることも考えたが、銀行借入れは借入期間が短く、約定弁済もあるので、常に資金繰りを考えなければならないことから、中小企業診断士の提案により、少人数私募債に振替えることとした。

3

少人数私募債の発行条件

同社が発行した少人数私募債の概要は次の通り。

- (1) 発行総額：2,300万円
- (2) 利率：3%（利払年1回）
- (3) 償還期間：4年一括償還
- (4) 一口金額：100万円
- (5) 引受者：2名（役員2名）
- (6) 発行時期：平成17年3月

4

企業の感想、少人数私募債発行の効果等

今回のケースは少人数私募債の発行よりも事業計画作成が主な目的であり、少人数私募債の発行は付随的なものであったが、事業計画が立案され、会社の方向性がはっきりしてきたので、やる気が出てきたと満足している。事業計画の中にある「マジック25（受注した顧客の周囲25軒に挨拶回りをし、塗装ニーズを引出す手法）」を実践し、今まで少なかったエンドユーザーからの受注を増やしている。

本橋専務は「経営者貸付は税務上利息を受け取りにくいですが、社債は決められた期日に受け取り、源泉分離課税なので、税務上問題なく利息を受け取ることができる」と少人数私募債のメリットを強調する。また、銀行の評価の変化も実感しており、実際に、2つの金融機関から、融資をスムーズに受けることができた。「以前では考えられない状況だ」と本橋専務は語る。

事業計画にある「少人数私募債発行説明書」を金融機関に見せたことが効果的であったようだ。事業計画書を作成し、かつ、実行に移している中小企業はまだまだ少数であるといえ、金融機関は、事業計画書の有無により企業の優劣を評価していると思われる。



リフォーム前



リフォーム後

04 少人数私募債発行を 広報手段として活用した不動産業

企業名	株式会社 アズ企画設計		
代表者名	松本 俊人 (代表取締役)		
住所	〒333-0802 埼玉県川口市戸塚東2-1-26		
T E L	048-298-1700	F A X	048-298-2000
U R L	http://www.azplan.co.jp	業 種	不動産業



同社外観

1 事業概要

同社は平成5年4月設立の建設・不動産業である。松本社長は、不動産デベロッパーでの経験を活かし、川口で開業を果たした。同社は一生懸命考えたアイデアと、かゆいところに手が届くきめの細かいサービス、スピーディな対応を常に心がけ事業を拡大している。「アズ (AZ)」とは、相続対策・土地建物の活用と管理、販売などの不動産のAからZまでどんなことでも安心して相談いただける問題解決会社であることの表明の意味がある。

主な業務内容は次の通り。

- ・ 賃貸事業・・・土地、アパート、マンション、ビル等のサブリースと賃貸管理
- ・ 建設リフォーム事業・・・企画設計、建築工事、リフォーム工事
- ・ 空間再生事業・・・コンテナくん、100円くん、マンスリーマンションの経営
- ・ 販売事業・・・土地、建物、収益物件（アパート、マンション等）の販売
- ・ 情報事業・・・不動産情報システム、FCパッケージの商品化と販売、情報誌の発行

2 資金調達の目的

松本社長は、平成19年に株式公開を目指しており、以前より、銀行からの借入れだけでなく、多様な資金調達方法を検討。そのためには会社の内容をオープン化する必要があり、2～3年後の事業計画能力も磨かねばならないと考えていた。そんな折、川口商工会議所が少人

数私募債発行の支援するという話を耳にし、その事業にエントリーし選ばれたわけである。

少人数私募債を発行するという資金調達以外に、それを不動産オーナーや取引先にアピールしたいという考えがあったが、50人以上の勧誘は証券取引法の「少人数向け勧誘」とならないので、それがネックとなっていた。しかし、1,000万円以下の発行であれば、情報開示規制を受けないので、その金額に収めることにした。勧誘を不特定多数とせず、年賀状を出している範囲内の110名に案内状を送付した。

3

私募債の発行条件

同社が発行した少人数私募債の概要は次の通り。

- (1) 発行総額：1,000万円
- (2) 利率：5%
- (3) 償還期間：3年一括償還
- (4) 一口金額：100万円
- (5) 引受者：9名（不動産オーナー5名、取引先2名、友人2名）
- (6) 発行時期：平成15年12月

4

企業の感想、今後の意向

松本社長は、社債を発行したことを会社の広報活動に積極的に活用した。同社の広報誌「ハウスくんの埼玉通信」に、日本経済新聞に掲載された記事を載せてアピールをはかっている。そのことが企業イメージを高める役割を果たした。また、銀行の対応も変化しており、金利交渉力も付き信用力も増すこととなった。

少人数私募債の発行を広報活動として位置づけ、同社の取組みに理解を示してくれた会社や不動産オーナー等の新規顧客が増えたことにより、売上高も前年対比約200%を達成。また、既存の取引先からの信用度もアップしている。

川口市が少人数私募債利子補給制度を設けたので、資金調達よりも広報活動に重点を置き、2回目の少人数私募債発行も検討中である。今後も売上高200%以上の成長と利益率10%以上の確保を目標とし、ベンチャーキャピタルからの出資を受ける準備を行っている。既に監査法人のショートレビュー（短期調査）を受け、株式公開準備に入る予定である。

承認経営革新計画のビジネスプランを活かした 部品作りのエキスパート

企業名	小林鋌螺株式会社		
代表者名	小林 和好 (代表取締役)		
住所	〒340-0012 埼玉県草加市神明1-12-19		
T E L	048-935-1791	F A X	048-931-6573
業種	金属部品製造卸売業		



同社外観

1 事業概要

同社は昭和36年12月に特殊螺子を中心とする卸売業として創業した。昭和43年6月に株式会社に組織変更後、自動車・住宅・建材業界における金属特殊部品の製造・卸を加え今日に至っている。小林社長は、「新しい創造こそ、新たな理想への一步となる」をモットーとして、独自の商品開発（特許等を活かした付加価値商品など）を行っている。将来は、協力企業数社と連携することで中国に合弁会社を設立し、業績の拡大を図ることとしている。

主な業務内容は次の通り。

- ・自動車、建設、スポーツ関連部品製造卸売
- ・ISO、JIS等規格品製造卸売
- ・異種原料関連、金型関連、工具関連製造卸売
- ・螺子全般製造卸売

2 資金調達の目的

小林社長は、卸売だけでは十分な利益が取れないということから、金属部品関連の研究開発を進めてきた。その成果として、平成11年から数年、草加市より「研究開発企業」として承認を受けてきた。直近の開発案件は、リサイクル対応樹脂用ナット「フィットナット」で

ある。この開発案件で平成16年7月に中小企業経営革新支援法の承認を埼玉県から受けている。社長ほか役員・従業員の研究開発意欲は高く、加えて、経営に関する意欲もより高まるようにと意識改革を図ったものである。

また、中小企業経営革新支援法の承認を得る一方、そのビジネスプランをベースとした少人数私募債を役員・従業員に引受けてもらうことで、なお一層の意識改革を引き出す狙いであった。



小林社長

3

少人数私募債の発行条件

同社が発行した少人数私募債の概要は次の通り。

- (1) 発行総額：1,000万円
- (2) 利率：1%（利払年1回）
- (3) 償還期間：3年一括償還
- (4) 一口金額：50万円
- (5) 引受者：8名（経営者3名、従業員5名）
- (6) 発行時期：平成16年7月

4

企業の感想

小林社長は「少人数私募債の発行・引受けを通じて、役員・従業員に利益に対するこだわりが生まれ、経営に関する意識づけに成功した」と語る。財務面においては、少人数私募債により運転資金を確保できたため、余裕のある経営を可能とした。

メインバンクである大手金融機関からの評価も高まり、少人数私募債発行後に、同行の支店長が挨拶に来たり、また、新たな借入れを求められたりするなど、発行前の対応とは少し変化が見られるようになった。決算書や試算表に「社債」という勘定科目が入ったことや、金融機関以外での資金調達が可能になったことが大きいようだ。

今回、引受先として取引先も検討したが、全国の少人数私募債発行企業の中で、仮に倒産が発生した場合、同社も同様に悪いイメージをもたれる可能性があることを心配し、今回は見送ったとのことである。3年後の償還時に予定以上の業績が達成できたら、2回目の発行は金利を3~5%に設定し、さらに従業員に報いる考えである。少人数私募債発行手続きについては、全国商工会連合会発行の「直接金融による資金調達マニュアル」を基に税理士と相談しながら書類を作成したが、意外と簡単に作成できたとの感想をもっている。

地方銀行系ファンドとの組合せで 調達に成功したガチャベンダー

企業名	株式会社 斎藤企画		
代表者名	斎藤 明人 (代表取締役)		
住所	〒338-0837 埼玉県さいたま市桜区5-24-10		
T E L	048-836-3005	F A X	048-836-3006
業 種	玩具製造販売業		



同社外観

1 事業概要

GMSの玩具担当バイヤーであった斎藤社長が、平成5年3月に玩具卸、OEM製造・企画開発を請負う「斎藤企画」を立ち上げ、業容拡大とともに平成15年5月に株式会社に組織変更した。カプセル玩具、いわゆる「ガチャガチャ」市場に特化した独自開発の「C-TOS (シートス)」を導入し、全国展開に本格的に乗り出した。スーパーでの展開の他、コンビニエンスストア・ドラッグストア等の販売チャネルを開拓。400億円とされるカプセル・カード市場

での大手を目指し、3年後の売上高目標を30億円としている。

主な業務内容は次の通り。

- ・ガチャポン、おやつ等の自動販売機事業
- ・玩具全般、ホビー商品全般の卸販売事業
- ・OEM製造、企画開発請負
- ・自動販売機筐体の開発

2 資金調達の目的

斎藤社長は、成長性のあるガチャガチャ市場をターゲットとしていながら、十分な利益が確保できていないことから、銀行から思うような資金調達ができずに悩んでいた。そのよう

なとき、メインバンクが立ち上げた、成長性を見込めるベンチャー企業を対象としたファンドがあることに注目し、新事業支援担当部署を通じて申込みを実行。事業計画を練り直し、平成16年9月に3,000万円の出資を受けることに成功した。

だが、成長性が高い反面、今後の事業計画の中で運転資金やシステム開発投資の資金が必要になるため、斎藤社長は調達した3,000万円だけでは十分なものとはいえないという認識を持っており、メインバンクの新事業支援担当部署の紹介により、川口商工会議所が主催する「まちの起業家等資金調達マッチングモデル事業」の支援を受けて追加資金の確保を目指すことにした。

当該事業を活用し、中小企業診断士の支援を受けることで、事業計画のブラッシュアップ、「少人数私募債発行説明書」の作成等を行ったうえで、投資家向け説明会を開催。19名の投資家から1,450万円の資金調達に成功した。

3

少人数私募債の発行条件

同社が発行した少人数私募債の概要は次の通り。

- (1) 発行総額：1,450万円
- (2) 利率：2.25%（利払年1回）
- (3) 償還期間：3年一括償還
- (4) 一口金額：50万円
- (5) 引受者：19名（取引先5名、従業員4名、元勤務先同僚7名、学校恩師・学友3名）
- (6) 発行時期：平成16年12月

4

企業の感想、今後の意向等

斎藤社長は「2本の長期資金を確保し、資金繰りから解放され、本当にありがたい」と語る一方、「本業に集中できることから、多くのニッチ市場が見えてきた。やるべきことがいっぱいある」と強調する。直接金融の活用が「マイカンパニーからパブリックカンパニーへの意識変化」を誘導し、良い意味で、緊張した毎日であるようだ。

今回の2本の直接金融による調達が、日本経済新聞・埼玉新聞等に記事として取り上げられるとともに、埼玉テレビでも放映されたことにより、同社に対する評価も高まり、ビジネスを有利に展開できている。次は人材投資を積極的に行うため、ベンチャーキャピタルからの新たな出資を受ける計画である。



斎藤社長を中心にミーティング

07 地域住民と社員とが共生する リーディングカンパニー

企業名	株式会社 協和精工		
代表者名	堀 政則 (代表取締役社長)		
住 所	〒399-3103 長野県下伊那郡高森町下市田1514-1		
T E L	0265-35-2421	F A X	0265-35-7788
U R L	http://www.kyowaseiko.jp	業 種	精密加工・組立生産



工場内の機械（マシニングセンター）

1 事業概要

同社は昭和41年7月設立の精密加工メーカーである。精密加工技術と組立生産技術をベースに、ユーザーのニーズに素早く対応することで高い評価を得ている。また、独創的な発想で商品開発を行っており、中小企業経営革新支援法の承認も得ている。

主な業務内容は次の通り。

- ・電磁マイクロクラッチ、ブレーキの設計・製造
- ・無励磁作動ブレーキの設計・製造
- ・精密機械加工・組立
- ・光通信機器のデバイス部品研磨・組立

2 資金調達の目的、経緯

堀社長は、高森町商工会が会員企業に呼びかけて設立した「アルプストラストファンド株式会社（以下、ATF社）」の副社長も務めている。ATF社は、「地域社会の資金が企業を育て、かつ利益の還流で地域に貢献する」という理念のもと、地域住民と社員が資金面で企業を支援することで地域活性化につなげるという地域内の資金環流システムを推進している。

同社は、機械の設備投資の資金につき、取引銀行から融資を受けることも可能であったが、このシステムを具現化するためのモデルケースとするために、あえて少人数私募債発行による資金調達という手段を選択した。

なお、少人数私募債を発行したことが取引銀行に評価され、同社の格付けのアップにつながった。



堀社長

3

少人数私募債の発行条件

同社が発行した少人数私募債の概要は次の通り。なお、プレミアムについては、経常利益の前年比増加の状況により付加する予定である。

- (1) 発行総額：1,500万円（うち、従業員500万円）
- (2) 利率：2%
- (3) 償還期間：3年一括償還
- (4) 引受者：33名（従業員とその家族12名、地域住民21名）
- (5) 発行時期：平成15年8月

4

企業の感想、今後の意向

銀行から借り入れるより少人数私募債を発行して資金調達をするほうが、地域の方々や同社の社員の貴重な資金を預かるため、堀社長はもとより、従業員一同が自社の経営に強い責任を自覚することとなった。

また、少人数私募債発行に際して、財務内容や経営内容を地域住民や社員にわかりやすい形で公開したことで、経営者として説明責任の重要性を認識することとなり、経営に大きくプラスになったという。同社は少人数私募債を発行することによって自社が内外からどのように評価されているかを客観的に把握でき、絶えず緊張感を持って経営にあたるため、今後も定期的に私募債を発行することを検討している。

さらに、資金は3年後に一括償還する必要があるため、計画的に資金を積み立てるためにキャッシュフロー経営を意識するようになったとのこと。

堀社長は少人数私募債発行について、企業の発展と地域社会の活性化を一体的に推進するための有効な手段として高く評価しており、今後も少人数私募債発行による緊張感をもちつつ、地域のリーディングカンパニーを目指して地域住民や社員の期待に応えていきたいと考えている。

08 絶えざる経営革新に挑戦する老舗旅館グループ

企業名	株式会社 いなとり荘		
代表者名	村木 千之助 (代表取締役社長)		
住 所	〒413-0411 静岡県賀茂郡東伊豆町稲取1531		
T E L	0557-95-1234	F A X	0557-95-1907
U R L	http://www.siosaiclub.com	業 種	旅館業



海を臨む浴場

1 事業概要

創業より50年、地場の造船業としてスタートした同社であったが、稲取に温泉が湧き出た昭和31年に温泉旅館を開業し、先代の頃から旅館業専業となった。現在は3店舗を運営している老舗旅館グループである。

同社は早くから社員教育に重点をおいた経営に徹してきた。その手法として導入したTQC活動は21年間続けられ、しっかりと企業文化として定着し、その活動発表会には全国から毎年多くの同業者が見学に訪れている。また、幹部社員には中小企業大学校

の研修を受講させており、これらの地道な取組みがホテル発展の原動力となっている。

更に同社は、18年間にわたり毎年経営計画書を作成し全社員に公開することにより、社員一人一人に目標管理を徹底させるとともに、経営の透明性確保に努めるなど絶えざる革新に挑戦している。

また、グループ内の1店舗が、平成15年にJTBが行ったお客様アンケートにおいて、中規模旅館サービス部門日本一に選ばれるなど高い評価を得ている。

2 資金調達の目的、経緯

同社は、東伊豆町商工会から少数私募債の説明を受け、強い関心を持った。業績は好調で黒字を維持しているものの、担保価値の下落もあり金融機関からの融資条件がやや金利高での提示であったことや、預金金利が下げ止まっている中で従業員の福利厚生に役立つこと、さらに

社員の経営参画強化策にもなるとの考えから、今回の少人数私募債の発行となった。

私募債発行で得た資金は、社員から預かった大切なお金であり、社員にも分かりやすい形で使用したいと考えた結果、今後予定している客室の改装と館内のバリアフリー化に充てる計画を立てている。



村木社長

3

少人数私募債の発行条件

同社が発行した少人数私募債の概要は次の通り。

- (1) 発行総額：3,300万円
- (2) 利率：2.5%
- (3) 償還期間：4～12年の一括償還
- (4) 一口金額：100万円、200万円、300万円及び500万円の4種類
- (5) 引受者数：18名（従業員17名、親類1名）
- (6) 発行時期：平成15年12月

少人数私募債発行の目的の一つである「社員の福利厚生」という面は、この発行条件にも表れている。

「発行利率」について、当初社長は3%～5%程度と手厚くしたいと考えていたが、商工会の意見もあり2.5%とした。また、「一口金額」や「償還期間」についても、社員のニーズに応じて細分化した。

4

私募債発行の効果、今後の意向

地域には60軒の同業者があるが、地震、台風等の天災が約2年に1度の割合で起きており、その都度復旧のため資金の借入れを余儀なくされるため、担保枠等が一杯になっている事業者が多い。このため、金融機関に頼らない資金調達手段の必要性が高まっていたが、一方で少人数私募債発行には戸惑いを感じる事業者も多かった。そうした中で、同社が口火を切って少人数私募債を発行したことは大きな刺激となっており、この動きを受けて、すでに発行を計画している会社が2社でてきている。

今回の少人数私募債の発行は幹部社員を対象に行ったが、引受者となった社員が積極的に経営に対する意見具申を行うようになるなど、同社への帰属意識がより強化され大きなプラスとなっている。今年中に全社員を対象に第2回目の私募債を発行したいと考えている。

09 財務体質強化に取り組む オンリーワンメーカー

企業名	協和工業株式会社		
代表者名	清水 重信 (代表取締役)		
住 所	〒527-0125 滋賀県東近江市小田苅町1790		
T E L	0749-45-0561	F A X	0749-45-2393
U R L	http://www.kyowakk.com	業 種	水道用バルブ等製造業



清水会長

1 事業概要

同社は、現会長の清水重一氏が昭和36年に設立した水道用バルブ・消火栓等製造メーカーであり、高い機能性とシンプルな構造で高品質・高加工度を実現させた製品を製造し続けている。「迅速な行動で変化に挑戦し、活力あふれる企業を目指す」ことを経営理念とし、平成16年12月に中小企業創造活動促進法の認定を受けるとともに、平成17年には、科学技術分野文部科学大臣表彰「創意工夫功労賞」を受賞するなど、その高い技術力は多大な評価を得ている。

また、清水会長が代表を務める異業種交流会への参加がきっかけとなって、「介護用品」の分野へも進出するなど、積極的な事業展開を図っている。

現在社長を務める息子の重信氏への承継も円滑に進み、技術・販売両面の更なる飛躍を目指している。

2 資金調達の目的

平成16年10月、秦荘町商工会が受託した「まちの起業家等資金調達マッチングモデル事業」の一環として開催された「少人数私募債セミナー」に清水会長が参加し、少人数私募債の仕組みを初めて知ることとなった。

かねてから、取引銀行の借入金増加に伴い金利支払が増しており、金融機関のみに過度

に頼らない財務体質を築きたいと考えていたこともあり、清水会長は「非常に興味深い仕組み。すぐに実行したい」と発行を即座に決意した。

そして、同事業を活用し、資金調達計画及び私募債発行手順などについて、専門家（金融コンサルタント）の支援・助言を得ることで、同社の5人の役員及び親族を引受者とする少人数私募債の発行に至った。

調達した資金は、取引銀行への返済に加え、自社ブランド製品開発資金や運転資金などに充当している。



工場外観

3

少人数私募債の発行条件

同社が発行した少人数私募債の概要は次の通り。

- (1) 発行総額：5,000万円
- (2) 利率：2.5%
- (3) 償還期間：3年一括償還
- (4) 一口金額：500万円
- (5) 引受者：5名（同社役員及び親族）
- (6) 発行時期：平成17年1月

4

企業の感想等

清水会長は「少人数私募債を活用するという『良いヒント』を商工会にもらった」と語る。メイン銀行には、少人数私募債発行の意向を事前に伝えなかったことや、振込銀行を他行としたことで、「メイン銀行を変更するのではないか」との懸念を持たれたこともあり、事前説明の必要性を痛感したものの、満期一括償還であることによる資金運用面での有効性を強く感じている。

また、利率は融資利率などを勘案し「高くもなく、低くもない程度」に設定したが、通常の預金利率などに比べれば有利なものと言え、引受者としてのメリットも大きいものであると考えている。

早速、清水会長が代表を務める異業種交流会の参加企業に、少人数私募債発行について説明したところ、「発行を検討したい」と前向きな姿勢を見せる企業も現れたということである。

今回は、取引先なども対象とした発行も視野に入れているが、今回の迅速な意思決定と発行までのプロセスは、清水会長の「良いと思ったことは、すぐに実行する」との信念によるところが大きいと言えよう。

10

小さな企業の大きな挑戦 「山奥の水澄まし」

企業名	株式会社 システム・イー・ダブル・エム		
代表者名	佐々木万八 (代表取締役)		
住所	〒738-0722 広島県広島市佐伯区湯来町大字菅沢771-5		
T E L	0829-83-1160	F A X	0829-83-1165
U R L	http://www.system-e-w-m.co.jp	業 種	開発専門型製造業

1

事業概要

同社の佐々木社長は平成11年度創業塾受講者であり、修了以来、現在まで広島県商工会連合会が支援を続けている。

平成12年4月、有限会社として設立され（平成15年1月に株式会社に組織変更）、地球（E）、水（W）、医療（M）の3分野を中心に事業を展開している。売上の構成は、医療機器・健康増進機器が主体であるが、他にボーリング・さく井工事及び水処理装置の販売も行っている。

同社は産業機械の設計・製作に従事した経験や基礎化学を学んだ人材を確保すること等により、現在では製品開発の技術やノウハウが蓄積されており、また、特許も多数出願するなど、高い技術開発力が注目を浴びている。

2

資金調達の目的、経緯

沖縄での赤土濁水の浄化の依頼を受けて、昨年6月に試作機を開発。現地にて実証実験を行なったところ、期待を上回る結果を得た。

この装置で特許も出願。さらに改良を重ね、高水質化も可能となり、海外も視野に入れて本格的に販売するため商品化する必要がでてきた。

同社では主要な部分は内製しているが、部品等は外注し、組み立てて完成品としているため、商品として完成させるまでに多額の資金が必要となった。

ちょうどその頃、広島県商工会連合会より少人数私募債に関する説明会についての案内があり、早速、参加するとともに、個別相談会で相談したところ、自社で発行できるとの確信を持つようになった。

その後、マッチングモデル事業により専門家（中小企業診断士）から指導を受け、ビジネスプランをブラッシュアップした。取引銀行からの借入れも担保等の関係から調達可能金額に不安があったことから、新しい資金調達の方法として少人数私募債の発行を試みたのである。

このビジネスプランのブラッシュアップは、少人数私募債の発行だけでなく、「ひろしまベンチャー育成基金助成金」の銀賞受賞や中小企業経営革新支援法の承認を受けることにつながるなど、事業内容が各方面で評価されるという成果をもたらした。

3

少人数私募債の発行条件

同社が発行した少人数私募債の概要は次の通り。

- (1) 発行総額：4,000万円
- (2) 利率：3.5%
- (3) 償還期間：2年
- (4) 一口金額：200万円
- (5) 引受者数：母、兄弟、親戚関係を含む計6人
- (6) 発行時期：平成16年3月
- (7) プレミアム：温泉招待

4

企業の感想、今後の意向

今回の発行は手始めとして近親者に限って発行したが、資金調達ができたことで、大手企業との初取引となる大型受注に対しても資金的制約が少なくなり、成約の見込みがでてきた。

今回で手応えが得られたので、今回は発行対象を広げ多くの支援者の協力を得たいと考えている。次回の少人数私募債発行についても、製品の製作期間が短期のため、償還期間を2年にしようとして計画している。また、少人数私募債の発行が契機となり、今まで以上に厳しい姿勢で経営に取組み、開かれた企業としてディスクロージャーも徹底していきたいとしている。

本事業によるビジネスプランのブラッシュアップを重ねることで、達成したい事業目的がより明確になり、それを支える中核能力（コアコンピタンス）も見え、事業の方向性やとるべき行動も明らかになったので、小規模ながら各人が役割を持ち、その役割を果たす経営体として組織を確立させることを目指している。

11 業種転換を着実に進める若手後継者が 少人数私募債を活用

企業名	ダイヤ株式会社(まごころ介護支援センター)		
代表者名	富田 博昭 (代表取締役)		
住 所	〒769-2515 香川県東かがわ市町田689		
T E L	0879-25-3631	F A X	0879-25-8317
業 種	サービス業(介護)		



富田専務

1 事業概要

同社は、富田社長が昭和37年に創業し、平成元年に法人化している。後継者である富田伸一専務が、父親である富田社長から実質上の経営権を委譲される中で、もともと本業としていた繊維加工業が先細る傾向にあたったことから、その打開策として、高齢化社会に対応した分野である介護支援に取り組んだ。

参入当初は訪問介護事業のみであったものの、介護事業に参入してから4年が経過し順調に業績が進展。ケアプラン作成・デ

イサービス部門も展開することで、総合的なサービスを提供する介護福祉支援センターへと発展を遂げている。

「まごころをモットーに、高齢者の自立を目指した、安全で快適な日常生活を支援する」ことを経営理念とし、現在では20名を超える登録ヘルパーを抱えている。

2 資金調達の目的

それまで、事業資金の調達は銀行からの借入れのみで、他の手段については全く知らなかったが、平成16年9月、地元の東かがわ市商工会が開催する直接金融に関する講習会に参加し、少人数私募債のことを知るに至った。

ちょうど、同社の核となる、介護職員が常駐し憩いの場所を提供する「まごころパーク」の建設及びデイサービスフロアの拡張を計画しており、その投資総額800万円のうち490万円

を、少人数私募債の発行で調達することを決定した。

発行に当たっては、同商工会が開催した「マッチング交流会」において事業計画を説明。参加者に対し、会社の概要、ビジョン、事業展開イメージ、現状分析、短長期課題、具体的なアクションプラン、5ヵ年の利益計画・貸借対照表及び建設予定の新施設の概要からなる「中期5ヵ年計画」を発表し、投資を募った。

この中期計画については、同商工会が受託している「まちの起業家等資金調達マッチングモデル事業」を活用し、中小企業診断士の支援を得て、作成したものである。

3

少人数私募債の発行条件

同社が発行した少人数私募債の概要は次の通り。

- (1) 発行総額：490万円
- (2) 利率：3%
- (3) 償還期間：5年一括償還
- (4) 一口金額：10万円
- (5) 引受者：17名（役員家族3名、施設利用者14名）
- (6) 発行時期：平成17年3月
- (7) プレミアム：無料宿泊券

4

今後の意向等

資金提供者は同社の施設利用者が14名と大半である。プレミアムとしての無料宿泊券の提供が、利用者との一層の一体感を生み、それが資金調達につながったと言えよう。

また、少人数私募債を発行したという実績は、同社の信用のバロメーターとなる一方で、中期5ヵ年計画を策定したことは、今後の成長への大きな道しるべとなるだろう。

富田専務は、「今回の発行は施設利用者限定したが、次回は中期5ヵ年計画の遂行とあわせ、募集対象先を拡大する方向であり、積極的に情報開示に取り組んでいきたい」と将来の展望を意欲的に語る。



マッチング交流会

12 銀行融資と少人数私募債との組合せで 自社工場を取得

企業名	株式会社 コスモ精機		
代表者名	松原 正廣 (代表取締役社長)		
住 所	〒791-0311 愛媛県東温市則ノ内1470-5		
T E L	089-960-6366	F A X	089-960-6388
U R L	http://www.c-cosmo.co.jp	業 種	プラスチック精密金型製造販売業



松原社長

1 事業概要

同社は、松原社長が大手金型製造メーカーから独立し、平成3年2月に創業した。大手メーカーからの直接の引き合いを受け、順調に業務拡大を図っていたが、米国の同時多発テロの影響を受け、赤字に転落する時期もあった。しかし、それを乗り越え黒字体質がコンスタントに確立できるようになったことを契機に、新工場を取得し、成形分野にも進出することで一層の業容の拡大を図っている。

主な業務内容は次の通り。

- ・精密プラスチック金型設計、製作、製品測定
- ・精密プラスチック金型製品テスト成形、量産成形
- ・精密金属加工

2 資金調達の目的

同社は創業以来、借りている倉庫を工場として改造し、CADやCAM、マシニングセンターなどの精密機械を導入することなどにより、大手メーカーのニーズに応じてきた。しかし、その工場での金型の製造量が顧客ニーズに対応できないほどのものとなってきたとともに、精密機械を配備しているためセキュリティの問題もあることから、ニーズに十分対応することのできる自社工場の取得を計画していた。

松原社長は、工場用地に係る情報の取得と資金の融資をメイン銀行に要請していたが、銀行が予定する融資の上限額では松原社長が計画する広さの工場を確保することができないことがわかり、「計画を縮小するか」あるいは「工場の建物・設備の質を落とすか」のいずれかを検討せざるを得なくなった。

そのような状況の中でメイン銀行から、重信町商工会が実施している「まちの起業家等資金調達マッチングモデル事業」の紹介を受け、中小企業診断士との面談の機会を与えられたことにより、少人数私募債による資金調達の検討に入ることとなった。

中小企業診断士のアドバイスに従い、銀行融資・少人数私募債・増資の3つの資金調達に成功し、土地面積470坪、建物延べ床面積190坪の自社工場を取得することができた。平成17年6月から、新工場が稼動し、成形機の導入も完了。松原社長の思い描いていた通りの事業が進行している。

3 少人数私募債の発行条件

同社が発行した少人数私募債の概要は次の通り。

- (1) 発行総額：3,200万円
- (2) 利率：3%（利払年1回）
- (3) 償還期間：6年一括償還
- (4) 一口金額：100万円
- (5) 引受者：18名（仕入先6名、販売先2名、地域住民1名、親類6名、義母の友人3名）
- (6) 発行時期：平成17年2月



同社外観

4 企業の感想

今回のケースは、地域金融機関との協調によって少人数私募債の発行が成功した好例といえる。そのため、愛媛新聞や地元経済紙、日本経済新聞（全国版）等に取上げられ、松原社長は「金融機関をはじめ、仕入先や販売先、同業者等からの信頼が厚くなった」と実感している。また、自社の償還能力に合わせて事業計画を立てられようになったことで、製造や販売の計画も立てやすくなったようだ。

金融機関の新規事業に対する評価は、どうしても否定的になってしまう傾向にあるため、十分に資金を確保できないことが多いが、松原社長は、「少人数私募債の引受人は、自分の事業に本気で協力してくれる気持ちがあるのなら、資金を拠出してくれる」と強調する。少人数私募債成功の鍵は、仕入先・販売先を含めた「確かな関係者・知人を持っているか」にかかっていると言えよう。

13 若きパイオニアが少人数私募債を活用し 新施設をオープン

企業名	株式会社 やまそう		
代表者名	植村 政人 (代表取締役)		
住所	〒820-0001 福岡県飯塚市鯉田2324-1		
T E L	0948-26-3112	F A X	0948-26-3207
U R L	http://www16.ocn.ne.jp/~yamasoul/	業 種	葬祭業



植村社長

1 事業概要

同社は、平成8年に当時27歳だった植村社長が開業した葬儀会社である。「葬祭事業を通じて地域社会のお役に立つ事を目的とし、お客様に安心して満足のいくアフターサービスを提供すること」を経営理念に掲げ、平成11年に法人化。平成15年8月、新サービスの提供による、法事・法要を中心とした提案型営業活動や新商品の開発により、中小企業経営革新支援法の承認を得ている。

平成17年5月には、同社で3つ目となる会館（葬儀場）をオープンさせ、地域密着型の総合葬祭事業としての地歩を固めつつあり、今後は、他社との経営の差別化を図ることで、平成27年までの「売上高10億円達成・株式上場」を視野に入れ、更なる業容の拡大を目指している。

2 資金調達の目的

同社は、法人設立から平成16年までに、2つの会館をオープンさせてきたが、更なる地域貢献を図るため、3号館の設置を予定していた。

必要資金となる約3,900万円のうち、自己資金で1,900万円を用意し、残りの2,000万円については資金調達手段の多様化を図る意味から、少人数私募債の発行により調達することとした。

発行にあたっては、福岡県商工会連合会が受託していた「まちの起業家等資金調達マッチングモデル事業」を活用し、ビジネスプランの作成等について中小企業診断士の支援を受けるとともに、同社が主催する「投資家説明会」において投資家向けのプレゼンテーションを行った。



同社で3つ目となる会館（葬儀場）

3

少数私募債の発行条件

同社が発行した少数私募債の概要は次の通り。

- (1) 発行総額：2,000万円
- (2) 利率：2.5%
- (3) 償還期間：1年一括償還
- (4) 一口金額：50万円
- (5) 引受者：8名（取引先3名、従業員5名）
- (6) 発行時期：平成17年4月

4

企業の感想等

植村社長は、「少数私募債を発行するということは、企業として、より一層の社会的責任を持つことになる一方、発行を成功させることにより、地域の当社に対する注目も信用も大きくなります。また、従業員も購入したことで、経営への参画意欲が強くなり、やる気や愛社精神を引き出す契機となりました」と少数私募債発行のメリットを語る。

福岡県内の商工会地区では、初めての発行事例となることから、地元テレビ局からの取材を受けるなど、同社の知名度と信用の向上にも大きな効果があった。

また、植村社長は、少数私募債の発行により、今後は、より一層の情報開示の促進を含め、更なる経営体質の改善と強化に努めることとしている。

徹底したコストダウンや会員システムの導入などにより、地元のお客様に貢献することが何よりも大事なものと考えている植村社長にとって、少数私募債を活用した3号館のオープンは確かな手ごたえを感じさせるものであるとともに、同社が10年後の大きな目標に向けて踏み出す「新たな一歩」となるものであると言えよう。

14 少数私募債を活用し 有料老人ホームの入居率アップに成功

企業名	株式会社 久光大分		
代表者名	玉井 彰 (代表取締役)		
住所	〒870-0952 大分県大分市下郡北3-25-2		
T E L	097-568-8807	F A X	097-567-0996
業 種	建築・土木業		



玉井社長

1 事業概要

同社の玉井社長は、大手化学メーカーを退社し、平成2年11月に高校時代の友人が立ち上げた不動産仲介・管理を主な業務とする「久光開発株式会社」の経営に参画。「株式会社久光大分」は、久光開発の業容拡大にあわせ、玉井社長が平成8年12月に設立したものである。

同社は、建築・土木を中心とした事業展開を行っていたが、玉井社長は「公共事業の減少などで収益が減少していく」という危機感を常々持っていた。そのような状況

の中で、久光開発が持っていた不動産開発ノウハウを活かし、土地開発やビル・マンションの再生事業も手がけてきた。

そして、第三の柱として、高齢化社会の将来性を見込んで、大分市中心部に位置する明野地区に約8,400坪の土地を久光開発グループで取得し、「明野福祉医療タウン構想」に基づく「有料老人ホーム経営」の分野に進出した。

主な業務内容は次の通り。

- ・ 建築工事、土木工事
- ・ 不動産売買賃貸業
- ・ 有料老人ホーム経営



スカイホームあけの外観

2

資金調達の目的

同社は、介護付有料老人ホーム「スカイホームあけの」の事業資金約4億円を、自己資金と銀行借入れにより確保できる予定であったが、有料老人ホームは「つくれば入居者が決まる」というわけではなく、明確なコンセプトと周囲の協力がなければ埋まらないということを玉井社長は認識していた。

そこで、「入居者が真ん中：誠心誠意」というコンセプトを掲げ、医療施設が充実した環境の中、入居者ニーズに最大限応えられる笑顔溢れるホームを目指す一方、少人数私募債を引受けていただいた方に、入居推進にご協力いただこうと考えた。

玉井社長は、以前から少人数私募債のことは知っていたが、詳細については分からない状況で、どうすべきか考えていたところ、地元新聞の記事で「まちの起業家等資金調達マッチングモデル事業」のことを知り、本事業を活用し、顧問公認会計士の協力も得ながら、少人数私募債の発行に成功した。

3

少人数私募債の発行条件

同社が発行した少人数私募債の概要は次の通り。

- (1) 発行総額：3,000万円
- (2) 利率：3%（利払年1回）
- (3) 償還期間：5年一括償還
- (4) 一口金額：100万円
- (5) 引受者：30名（知人18名、従業員9名、親類3名）
- (6) 発行時期：平成17年2月

4

企業の感想等

玉井社長の考えが見事に的中し、現在のところ30室中26室が入居済みである。少人数私募債発行時の事業計画では2年目に25室の予定であったが、既にそれを上回っている。入居している26室のうち、6室が少人数私募債を引受けていただいた方の紹介であり、少人数私募債発行と事業協力がうまくリンクしたと言えよう。

「30名の顔の見える方から資金を集めるのは大変であるが、引受けていただいた方の期待に応えるための達成意欲がわいてくる」と玉井社長は語る。銀行からの借入れの方が金利面では有利であるが、少人数私募債は資金面以外の協力が得られるため、高い金利を支払っても十分価値があるものだと言える。

また、少人数私募債を引受けた従業員は当然であるが、引受けなかった他の従業員についても「他の人の資金が入った」ということで、仕事に対する心構えが違ってきたようである。経営者、従業員共に責任を強く感じているからこそ、良いサービスの提供へとつながり、それが良い評判となることで、入居率も高くなるといった好循環を生みだしている。

15 ペットボトルの再資源化で 地球環境に優しさを提供する企業

企業名	鹿兒島ペットボトルリサイクル株式会社		
代表者名	本木 秀一 (代表取締役社長)		
住所	〒891-1275 鹿兒島県鹿兒島市川上町3674-7 (工場は同県末吉町)		
T E L	099-218-4600	F A X	099-218-4655
業 種	ペットボトル再商品化事業		



工場外観

1 事業概要

同社は建設業（有限会社グリーン）が前身であり、建設業からの新分野進出として、平成14年7月に設立（平成15年1月に株式会社に組織変更）されたPETボトル・リサイクル事業者である。

「容器包装リサイクル法」に基づくPETボトルの再商品化事業として、鹿兒島県で初めての立ち上げとなった。自治体等が家庭から排出されるPETボトル等を分別収集したものを有価で買い上げ、様々な作業工程（カット・粉碎・洗浄・乾燥等）を経て、

PETボトルのクリアフレックを生産する事業である。そのクリアフレックは繊維メーカーや卵パック製造業者に販売する。

この新規事業は建設業の顧客である卵パック製造業者が元々行う予定の事業であったが、開発等の問題を抱え断念したため同社が引き継いだものである。オープン当初は自治体からの買い上げが思うように進まず、生産見込みが狂ってしまったが、本木社長のバイタリティ溢れる行動力で、現在では安定したPETボトルの買い上げが可能となり、順調に売上を伸ばしている。

2 資金調達の目的、経緯

同社は、平成15年7月のオープンに際し、工場建設・設備投資資金を地方銀行から約5,000万円調達した。当初、PETボトル買い上げが思うように行かなかったことから稼働率を落とさざるを得なかったため、当初の事業計画通りの収益を確保することはできなかった。そのため、追加の設

備資金や運転資金を地方銀行から調達することは難しいと考え、少人数私募債での調達となった。

3

少人数私募債の発行条件

同社が発行した少人数私募債の概要は次の通り。

- (1) 発行総額：1,900万円
- (2) 利率：3%（予定の業績が確保できれば利息を2%上乘せする予定）
- (3) 償還期間：3年一括償還
- (4) 一口金額：100万円
- (5) 引受者：9名（得意先2社、地域住民1名、友人6名）
- (6) 発行時期：平成15年11月

4

企業の感想

本木社長は、社債を発行できたということで、仕入先・得意先双方に対する信用力が高まったと実感している。特に、少人数私募債の発行を商工会に支援してもらったことが引き受けてくれた方々へのアピールになったようだ。「資金を出す」というよりも「応援する」というような意味合いで少人数私募債を引き受けていただいたと考えている。

融資をしてくれた地方銀行も好意的に受け止めているようで、少人数私募債を発行したことで経営基盤をしっかりと固めていってくれるだろうと期待されている。「近い将来、1億円の私募債（銀行引受特定私募債）を発行する目標を持って頑張ってもらいたい。」と地方銀行の幹部からも激励されているという。

第1回の少人数私募債の発行は、当初3,500万円を予定していたが、1,900万円の調達となった。引き受けてくださる方の人数は予定通りであったが、1人当たりの引受額が予定を下回ったようだ。社債に投資した経験もなく、ましてや少人数私募債に対する認識が薄かったため、「今回はこの金額で・・・」ということで、躊躇する方が多かったようである。

なお、平成16年7月末にも、倒産する可能性の低い業種であることや、今後の経済情勢の先行き等を十分に説明したことが投資家に理解され、第2回目の少人数私募債発行で1,000万円の資金調達に成功している。

第 2 編

～ その他の直接金融による資金調達事例 ～

01 利息はパン券・顧客との つながり重視でファンが広がる

企業名	有限会社 スピカ「麦の穂」		
代表者名	降矢 恭子 (代表取締役)		
住 所	〒142-0064 東京都品川区旗の台5-28-13 シュロス旗の台1F		
T E L	03-3788-5536	F A X	03-3788-5536
業 種	ベーカリーショップ		



1 事業概要

同社は、平成元年9月、降矢社長が大手のインスタベーカリーチェーンのパン職人だった夫とともに開業した天然酵母パン専門店である。

過剰な農薬散布やポストハーヴェスト問題のない国産の安全な小麦を原料として、日本の果物からつくった自家培養酵母を使い、日本の風土に合ったパンを地域の顧客に提供することをコンセプトとしている。

2 資金調達の経緯

開業にあたり、女性に融資する銀行「女性・市民バンク (WCB)」から融資を受けたが、開業資金について試算したところ、どうしても必要な450万円が不足していることが判明した。

そこで、「周りの皆さんに、自分の生き方と事業計画を見てもらって、理解が得られれば、出資を頼もう。そうなったら彼らに対する責任が生じ、仮に失敗しても逃げられなくなる」と考え、擬似私募債を活用することとした。

これまでの友人からの借入金のように、ただ頭を下げて資金を融資してもらうのとは違い、「成功が見込まれるこのような新事業をやりたいので、これだけの資金が必要になるから協力してほしい」と十分に説明し、法律に則った形で行う金銭消費貸借であるため、会社と出資者は新事業を行ううえでのパートナーの関係を築くことになるのである。

3

擬似私募債の概要

同社の擬似私募債の概要は次の通り。

- (1) 総額：500万円
- (2) 利率：5%（年4回に分け、パン券で支払う）
- (3) 償還期間：4年一括償還
- (4) 一口金額：10万円
- (5) 引受者：35名（友人、地域住民等）

4

擬似私募債を利用した効果

出資してくれた方は、口コミでスピカの宣伝をしてくれただけでなく、巷で評判のパンについての情報や、新商品の提案をしてくれるようになった。そういった方々の提案にそってパンを作り、店に並べると、出資者は朝に出来具合をチェックするために買って帰り、閉店時にも残りのパンを全て買い取ってくれるなど、自分の提案が商品になった満足感と責任感を感じてくれたとのこと。

また、出資者がパン好きな人にスピカを紹介し、パン好きな人が贈り物にパンを使い、さらに多くの人に食べてもらうという連鎖は、自然食レストランへの販売や共同購入グループにも発展したという。セコムの「安心・安全・食の通販」から取扱い商品にしたいとの申し出があったのも、担当者がスピカのパンを食べてくれていたからである。今でも大手スーパーから取扱いの申し出があるなど、どんどん連鎖が広がっている。

顧客とのつながりを重視した擬似私募債の活用は、資金調達と販売促進の一石二鳥の効果をもたらし、経営も軌道に乗ってきた。

今ではオレンジページ、DANCHUなどの雑誌にも頻繁に登場し、パン好きなら必ず知っている店となっている。

02 地域の再生に夢をかける「シニア起業家」

企業名 有限会社 T社

業種 食品製造（玄米加工販売、発芽玄米、玄米コーヒー）

1 事業概要

同社は平成14年12月設立の食品製造メーカーで、消費者の健康志向を背景に、地元産の米を活用した発芽玄米の開発・商品化に取組み、アンテナショップ、道の駅等で販売を展開するなど新規分野にチャレンジしている。

同社のK社長は、減反が進むことにより、田んぼが荒廃し、仕事が無くなることで地域が疲弊していくことを憂慮し、田んぼをよみがえらせ、農業という仕事に地域の人々が生き生きと従事できる地域社会を再び構築したいという思いを強く持っていた。そこで、強い信頼関係により、地域で一緒に汗を流しながら農産加工物を生産する共働体を確立することを事業のコンセプトとしている。

現在、新製品（玄米パウダー・玄米コーヒー）の本格的な市場投入を目指している。

2 資金調達の目的、経緯

発芽玄米の販売を手がけることで資金需要が生じていたところ、商工会連合会の少人数私募債に関するセミナーの開催について地元商工会から案内され参加。個別相談会において専門家（中小企業診断士）から少人数私募債についての説明を受けた。

しかしながら、有限会社では少人数私募債の発行ができないことからいったんあきらめたが、商工会連合会に出向き、有限会社でも直接金融による資金調達ができる方策がないか相談したところ、専門家から、まずは、事業計画の見直しと作成を行うよう助言された。

同社では、発芽玄米に次ぐ新製品として玄米パウダー及び玄米コーヒーの研究開発をしていたが、試作品が完成したため本格的に商品化し販売することとなった。このため、製品原材料の仕入資金などが新たに必要な状況となっていた。

その後、有限会社でも「擬似私募債」という方法があることを知り、事業計画を作成し直し、地元の知人などに相談したところ、資金提供が受けられることとなり、擬似私募債により資金調達を実現させた。

なお、少人数私募債は商法等の規定に基づき発行するものであるが、擬似私募債は民法上の金銭消費貸借であるため、正確には社債ではないが、少人数私募債と同じように直接資金を調

達する手段である。

3

擬似私募債の概要

同社の擬似私募債の概要は次の通り。

- (1) 総額：300万円
- (2) 利率：5%
- (3) 償還期間：2年
- (4) 一口金額：50万円
- (5) 引受者数：6名（近親者2名・知人4名）
- (6) 発行時期：平成15年9月
- (7) プレミアム：自家製パン

4

企業の感想、今後の意向

300万円と少額ではあったが擬似私募債を活用することができ、ほっとしている。引受者は近親者と知人であるため、その暖かい期待に応えたいという思いから今までにない緊張感を持って経営にあたるようになった。また、絶対成功させるとの強い意志が積極的な経営姿勢につながるようになった。

現状では製造能力の1/20程度の稼働のため、フル稼働に向かって取引先と積極的に提携するなど、新しい事業展開を構想している。第1回目の活用にごたえを感じたため、今後は事業の応援者や協力者を得るためにも募集対象を拡げたいと考えている。

03 お客様の満足を自社の喜びとする 住まいのトータルアドバイザー

企業名	ライフハウジング株式会社		
代表者名	林 茂光 (代表取締役)		
住 所	〒167-0022 東京都杉並区下井草4-32-24		
T E L	03-3397-3921	F A X	03-3397-8070
U R L	http://www.life-h.co.jp	業 種	建設業、不動産業

1 事業概要

同社は平成元年6月設立の建設・不動産業である。東京都の城西・城南地区をテリトリーとし、大手の建売業者や大手工務店のような大量生産により価格訴求する戦略とは違った独自の工法等を用いた差別化戦略により、顧客それぞれに合った住宅を提供し、愛顧を得ている。CS（顧客満足）を高めるためのチャレンジを怠らず、従業員の質の向上にも力を入れている。

主な業務内容は次の通り。

- ・分譲住宅（戸建）の設計、施工、販売
- ・不動産の売買、仲介、コンサルティング
- ・建設工事の企画、請負、管理



林社長

2 資金調達の経緯

林社長は、創業以来、財務体質の向上を目指し収益力を維持してきた。不動産業や建設業は一般的に財務体質が良好とは言えず、借入りに依存する傾向がある。林社長は、創業前から同業他社の財務体質の脆弱さを原因とする銀行管理・倒産という状況を間近に見てきたため財務内容にこだわっている。常に重点を置く財務指標は自己資本比率であり、30%以上を目指してきた。

中小企業が自己資本比率を高めるということは、それだけ納税するということでもある。同社は収益力を高めた結果として建設業・不動産業の納税額のランキングに掲載されたこともあり、都市銀行を中心として、融資提案を持ち込まれることが多い。その中で、数行の都市銀行から「特定社債」の提案があり、試しに私募債を発行してみようと考えたのがきっかけである。特定

社債とは信用保証協会による私募債保証制度を利用した、金融機関等のプロが引受ける私募債である。特定社債は一定以上の純資産を持ち、自己資本が厚い優良な中堅企業だけが受けることができる制度といえる。

3

特定社債の発行条件

同社が発行した特定社債の概要は次の通り。

- (1) 発行総額：1億円（9,000万円を信用保証協会が保証）
- (2) 利率：0.65%（保証料込：2.22%）
- (3) 償還期間：5年一括償還
- (4) 一口金額：1,000万円
- (5) 引受者：1社（株式会社三井住友銀行）
- (6) 発行時期：平成14年9月

4

特定社債を発行したメリット

林社長は、5年という長期に渡って借換え等の手続きもいらず、融資に関する事務作業が簡素化できたことの意義は大きいとしている。また、無担保なので不動産を担保とする抵当権設定に関するコストも抑えられ、実質的な資本コストは安くなっているとのこと。

一般的に、不動産業者が仕入れる土地は、それを担保とするプロジェクトファイナンスなので、銀行の融資承認が下りないと売買契約を結ぶことができない。特定社債による資金調達により手元流動性が高まり、機動的に土地の売買契約を締結できるようになった。競合他社より早い意思決定ができるので、競合他社の出し値より多少安くても同社と契約を締結するケースが多くなっているようだ。林社長は手元流動性を月間売上高の3倍の約10億円まで積上げ、競合他社よりもスピーディな判断ができるようにしたいと考えている。

金融機関からの信用力も高まり、各行が競って新鮮な土地情報（融資とセット）を提供してくるようになったことも大きい。また、住宅ローンを伸ばしたいというニーズのある銀行から顧客の紹介も増えているという。

04 常に新しく、かつ独創的な 製品開発を目指すハイテク企業

企業名	株式会社 L社
住所	埼玉県入間市
業種	精密機械製造・バイオ機械製造

1 事業概要

同社は、理化学研究所を経たK社長が、ライフサイエンス関連装置や分析・測定機器などの開発・製造・販売を目的として、昭和55年4月に埼玉県所沢市に設立した。理化学研究所等との共同開発を進め、数々のバイオ関連測定装置を開発。平成11年に業務拡張のため、現在の入間市に本社を移転した。現在、ライフサイエンスに関連する分野で、各種の装置及びシステムを開発供給し、業容を拡大させている。

主な業務内容は次の通り。

- ・バイオ関連装置、DNA・創薬装置製造販売
- ・自動分析・液管理装置、自動分注関連装置製造販売
- ・理化学機器、各種OEM製品等の製造販売

2 資金調達の経緯

同社は、A大学とベンチャー企業S社との共同研究により、細胞たんぱく質合成技術装置の研究開発を進めていた。開発費総額5億円のうち、L社負担分は3億円であったが、NEDO（新エネルギー・産業技術総合開発機構）から補助金約2億円（うちL社分1.5億円）を得られることとなった。L社負担分の半分はNEDOからの補助金で賄えるが、残りの1.5億円は自社で資金調達しなければならなかった。

同社のK社長は、県、銀行、そして入間市商工会等に相談をしながら、1.5億円の資金調達についての最適な資金調達を模索していた。そこでまず、中小企業創造活動促進法（以下「中小創造法」）の認定を受けることから着手し、県から早々に認定を受けることができた。中小創造法の認定を受けると様々な支援が受けられるが、K社長はその中の「創造的中小企業創出支援事業」に着目した。創造的中小企業創出支援事業とは、中小創造法認定企業など新たな技術に関する研究開発及びその事業化を行う中小企業者等に対して、都道府県のベンチャー財団が投資（株式・社債）や、債務保証などを行う事業であり、L社もこの事業により県育成財団や地銀系

ベンチャーキャピタリストに社債を引き受けてもらうこととなった。

さらに、同社は中小創造法をフルに活用し、中小企業金融公庫の低利融資や地方銀行からの有利な条件での資金調達にも成功した。タイミングよく資金調達が進んだおかげで、無事開発が完了し、量産化体制に入りつつある。

3 普通社債及び新株予約権付社債の発行条件

同社が創造的中小企業創出支援事業により発行した普通社債及び新株予約権付社債の概要は次の通り。

- (1) 発行総額：2,500万円（発行総額の20%に新株予約権が付いている）
- (2) 利率：0.7%
- (3) 償還期間：7年一括償還
- (4) 一口金額：100万円
- (5) 引受者：2社（県育成財団・地銀系ベンチャーキャピタル）
- (6) 発行時期：平成16年1月

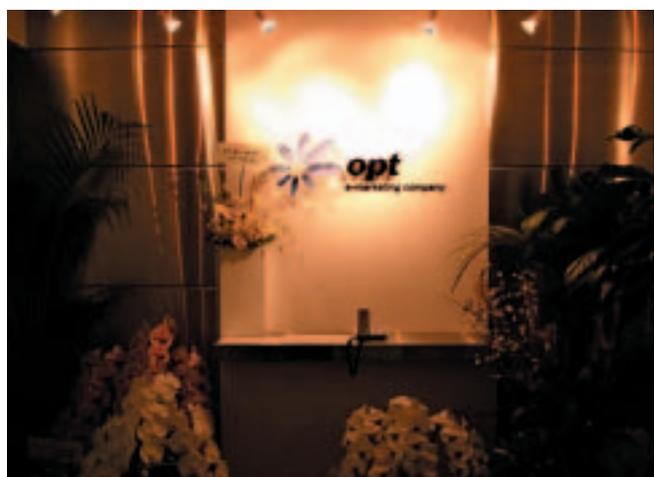
4 社債発行の効果

K社長は社債発行について、資本コストが安かったため収益を悪化させないですみ、また、増資の形態でなかったため、経営権も維持できるといったメリットを強調している。「県の育成財団がL社に投資」という記事が日経産業新聞に掲載されたことで銀行に注目され、当社への評価も高まったという。

また、投資を受けるにあたって、事業計画等書類の作成に時間を取られたが、それがかえって総務面の強化につながったというメリットもあったとのこと。そして、今回の投資に付随して、県育成財団から監査法人のショートレビュー（短期調査）を求められたので、監査法人の監査を受けた。K社長は、監査法人から経営内容に関する所見を聞くことができ、今後の経営に大変参考になったとしている。

05 VCからの出資で成功した e-marketing company

企業名	株式会社 オプト		
代表者名	鉢嶺 登 (代表取締役社長CEO)		
住 所	〒107-0052 東京都港区赤坂3-3-3 住友生命赤坂ビル8F		
T E L	03-5561-9240	F A X	03-5561-9240
U R L	http://www.opt.ne.jp	業 種	eマーケティング事業



同社エントランス

1 事業概要

同社は平成6年設立のインターネット広告を扱うベンチャー企業である。設立当時はFAX及びテレマーケティングを手掛けていたが、インターネットの普及の流れを察し、平成9年にインターネットマーケティング事業に進出した。現在はインターネット広告代理業の他、マーケットプレイスの運営を手掛け、売上高が毎年100%以上の成長を果たし、平成16年2月にジャスダック上場を果たした。

主な事業内容は次の通り。

- ・ アド事業 (インターネット広告代理、マーケットプレイス運営)
- ・ ASP事業 (eマーケティング効果測定システム)
 - * 効果測定システムは中小企業創造活動促進法の認定を受けている。
- ・ ソリューション事業 (クリエイティブデザイン、システム&サイト開発等)

2 資金調達の目的、経緯

同社はインターネット広告事業に進出したものの、当時は、大手企業を中心としてインターネットに対する評価が低く、受注につなげることができなかった。売上高も3億円前後と伸び悩んでおり、一時債務超過に陥っていた。鉢嶺社長は、そのような状況でもインターネット市場は必ず拡大すると確信し、公的融資を可能な限り利用することで、事業拡大の資金を調達した。し

かし、債務超過ということから銀行からの融資は得られず、次の新規投資ができない状況に陥っていた。そこで、財務諸表の数字だけで評価する銀行とは違って、経営者の資質や将来の事業を評価し、投資を行うベンチャーキャピタル（以下VC）からの資金調達に挑戦した。明確な事業コンセプト、綿密な将来の事業計画を基に、11のVC及びエンジェル（個人投資家）等から約2億9千万円の資金調達に成功し、積極的な展開を可能とした。

3 新株発行の概要

同社が発行した新株発行の概要は次の通り。

第1回（平成12年2月15日）

- (1) 調達額：1億200万円
- (2) 引受者：28名（VC3社、法人2社、個人23名）

第2回（平成12年9月7日）

- (1) 調達額：7,865万円
- (2) 引受者：6名（VC4社、個人2名）

第3回（平成12年10月20日）

- (1) 調達額：1億465万円
- (2) 引受者：5名（VC4社、個人1名）

4 VC活用の効果

ベンチャー企業においては、数百万円の資金が足りないために金策に走ることが多く、鉢嶺社長も同様の経験をしているが、VC等からの資金調達により、経営を安定させることができた。マーケティングやASP事業のシステム開発に専念ができたことから、インターネット普及拡大のタイミングに合せることができ、売上高拡大につなげることができたといえる。

また、ベンチャー企業は総じて知名度が低いいため、新規顧客開拓に苦勞することが多い。鉢嶺社長はVC等に積極的に新規顧客の紹介を依頼し、実際にアカウント（口座）獲得を果たしてきた。さらに、資金調達や顧客の紹介だけではなく、ビジネスマッチング機会、人材の紹介等経営全般に関わる支援を受けられたことが成長を維持できた要因のひとつといえる。

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803号

Tel 03-3503-1251 (代表)

Fax 03-3580-6577

(禁無断転載)

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