

News Letter

YUBISからのご案内、創業・起業に関する情報を、毎月、お知らせ
します。ご活用ください。

第10号

発行日2003年12月1日



YUBISからのお知らせ

・活用しよう！各種支援サイト

創業・起業関連情報

- ・ベンチャービジネス成長段階別対応事項《財務分野》
- ・資金調達 ・資金管理 ・財務管理
- ・資金調達計画の作成 ・資金調達の方法

活用しよう！各種支援サイト

大学発ベンチャー支援サイト 「ビジネスマッチング」

経済産業省と独立行政法人経済産業研究所では、「産業技術知識基盤構築事業（デジタルニューディール（DN D）事業）」の一環として「大学発ベンチャー支援サイト」を開設し、各種サービスを提供中。

今般、中小・ベンチャー企業の技術者及び研究者、大学や公的研究機関関係者の事業展開を支援する「ビジネスマッチング」サービスを開始。

新サービスでは、本サイト登録者からの起業に関する質問に対し、株式会社ベンチャーラボが組織した産学官のエキスパートのべ300名が回答するシステムとなっており、相談者は専門家のプロフィールにより相談先を選択することが可能。

詳しくは以下をご覧ください。

本件概要

<http://www.meti.go.jp/kohosys/press/0004728/>

大学発ベンチャー支援サイト

<http://dnd.rieti.go.jp>

「なんでも相談ホットライン」

中小企業総合事業団では、全国8ヶ所にある中小企業・ベンチャー総合支援センターに、中小企業の方が気軽に経営相談等を受けることができる電話相談窓口（ホットライン）を開設。

ホットラインは、全国どこからかけても最寄の支援センターにつながります。 **0570-009111**

【留意点】

（回線がつながると...秒おいくらですというアナウンスが流れます。）

通話料は発信者側の負担

携帯電話（一部を除く）、自動車電話、PHS、列車、公衆電話、船舶電話からはご利用できません。

詳しくは以下をご覧ください。

<http://www.jasmec.go.jp/center/hotline/index.html>

起業家のためのビジネスプラン・オンラインスクール - ビジネスプラン作成支援システム -

<http://venture.jasmec.go.jp/bpss/index.html>

ここも見てみよう！！

政府広報ホットライン

<http://www.gov-online.go.jp/>

中小企業庁

http://www.chusho.meti.go.jp/chu_top.html

雇用・能力開発機構

<http://www.ehdo.go.jp/>

国民生活金融公庫

<http://www.kokukin.go.jp/>

全国商工会連合会

<http://www.shokokai.or.jp/>

ベンチャーエンタープライズセンター

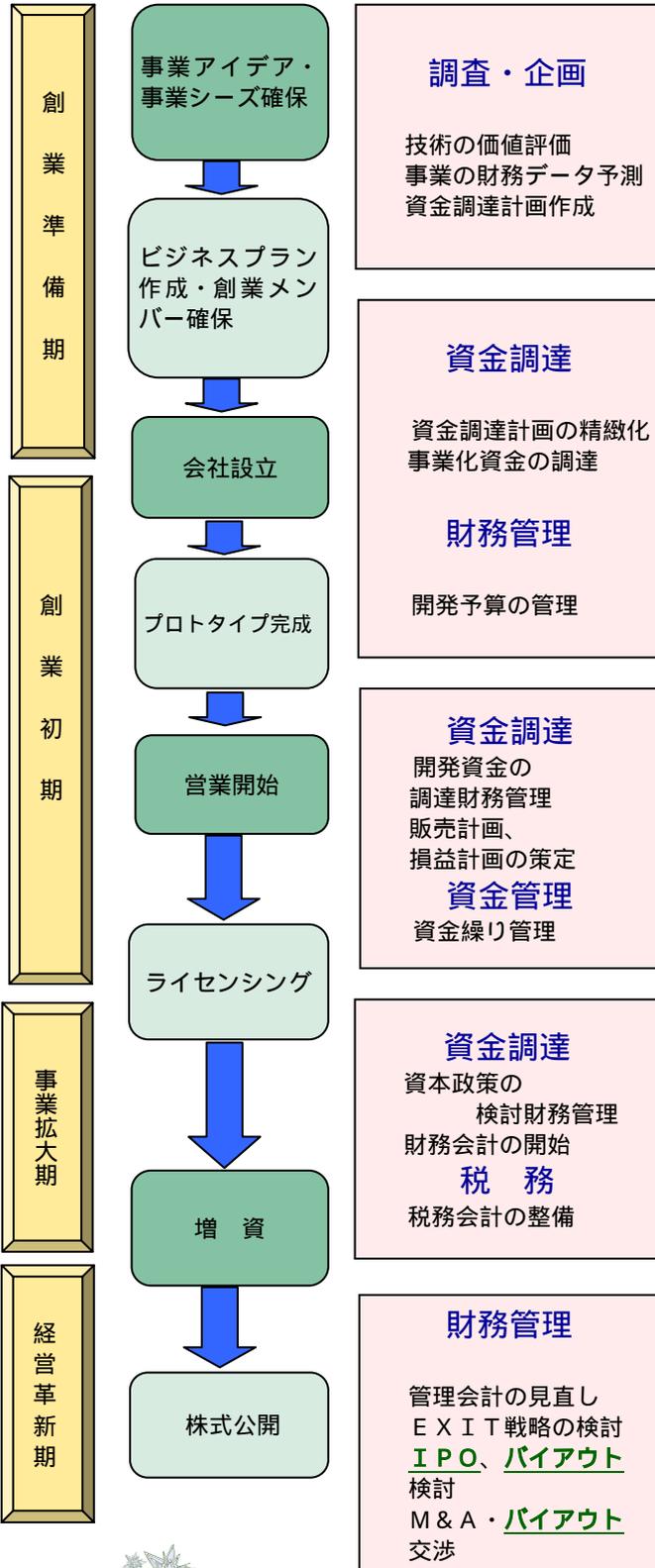
<http://www.vec.or.jp/>

NEDO

<http://www.nedo.go.jp/>

ベンチャービジネス 成長段階別対応事項 《財務分野》

資金調達



必要資金の算定

創業準備資金については、創業にあたって必要な「**設備資金**」、事業開始にあたって当面必要となる「**運転資金**」

設備資金の例

工場・店舗・事務所の確保に必要な資金

- * 権利金、敷金、保証金、前払い家賃
 - * 不動産業者に支払う手数料
- ##### 店舗・事務所の工事に必要な資金

- * 外装工事費、内装工事費、設備工事費
- * 機械・什器・備品の購入費用
- * 機械設備、陳列用ショーケース等
- * 事務用品、OA機器

開業費用

- * 会社設立費用
- * 消耗品の購入費用、開業時の広告宣伝費用
- * パート、アルバイトの求人費用
- * 開業当初に必要な仕入代金

運転資金の例

仕入れ代金

- * 販売代金の回収予定から判断
- ##### その他の諸経費
- * 毎月の家賃
 - * 光熱費、通信費、交通費等
 - * 販売所経費
 - * 従業員、アルバイト等の賃金

創業時の資金調達

基本は自己資金、身内から調達すべき。それでも不足する場合に金融機関から調達するのが一般的。

身内から調達する場合、借金あるいは出資金かを明確にしておくことが必要。

借金の場合・・・個人（会社設立前）として借りることになるので、贈与税と見なされないよう、借借書を作成しておくことが必要。

出資金の場合・・・資金提供者が経営参画への意欲を持つ場合には、予め話し合いが必要。

IPO (Initial Public Offering)

自社の株式を証券市場の取扱銘柄とし、証券市場を通じて投資家が事由に売買できるようにすること。

広く一般投資家が株主となることにより、会社は「個人企業」から「社会的な存在」になる。

企業にとって成長とイノベーションを図るための経営戦略上の重要な手段となり、豊富な資金力と社会的信用の獲得が可能となる。

バイアウト

経営の効率化、不足する機能の内部化、投資収益の獲得等を目的に、他企業の経営権を合併や買収で得ること。



資金管理

ベンチャー企業財務の3原則

得られた運転資金とキャッシュフローをいかにロスすることなく、回転させていくかが、財務の根本的課題。

ベンチャー企業の財務の中核となる3原則は、少ない現金よりもより多くの現金
将来の現金よりも現在の現金
リスクの大きい現金よりもリスクの小さな現金

キャッシュ・フローを重視すべし

ベンチャー企業は、相当長い期間キャッシュ・フローが減少を続ける。
「黒字倒産」(財務上は問題なく黒字の経営を続けていても、運転資金が焦げ付いて不渡りを出してしまう)を防ぐためには、財務会計で安心することなく、キャッシュ・フロー会計を重視すべき。
成長が急であるほど、運転資金がより必要。
資金が必要となるまでの期間が短いほど経営者の資金調達交渉は難しくなる。資金不足が表面化する前に時間的余裕をもって、新たな資金調達を行うべき。

財務管理

財務会計導入の必要性

経営者自らが企業の経営状態を把握し、企業の外部利害関係者に経営成績や財政状態を報告するために、財務会計を導入する必要がある。
財産計算が貸借対照表によって報告され、資本と利益の状況が開示される。
経営成績が損益計算書によって報告され、利益の発生源が開示される。
財務会計によって作成された財務諸表から企業状態を把握するためには、一定の知識が必要。

管理会計の役割

管理会計とは、経営方針や計画設定、それに伴う予算編成に役立つ、経営戦略的な会計方法。経営のための会計。
少ない経営資源を最大限に活用し、財務会計だけでは原因が解明できない問題を解明し、企業の利潤を最大化するため、管理会計による企業分析も重要な手段。
戦略的意思決定及び業務的意思決定に必要な情報を提供する意思決定会計として、また、目標と実績との対比によって業績を評価するための業績管理会計としての役割を果たす。

資金調達計画の作成

ビジネスプランとの整合性を図るだけでは不十分

事業開始当初に必要な資金の決め方
投資額に応じた資金調達

(工場建設や製造設備等の設備投資が必要になるケース)

投資額 + 開業資金 = 調達額の基準

事業運営段階で、最も資金需要が多くなるところに合わせて資金を集める

(投資がほとんど必要ないケース)

資金不足が最大になる時点を基準として、必要となる資本金を準備

事業開始段階での資金は、できるだけ資本金で調達すべきだが、事業を円滑に進めるためには、金融機関との取引関係も構築しておくことも重要

キャッシュ・フロー管理の重要性

ベンチャー企業にとってキャッシュ・フロー管理は非常に重要。特に、安定的な収入が固まっていない段階では、資金不足にならないようにすること。資金不足になった場合の対応策も講じておくこと。
会社に入ってくる資金が会社から出て行く資金を上回らないと、例えばコストを上回る収益を計上しても、資金が不足して会社経営が立ち行かなくなる。

発生しうるリスクとその対応

収入面でのリスク

当初見込んでいた案件が見込みどおり受注できない場合、投資回収の遅延、投資回収額の低下により資金繰りが苦しくなるというリスクが顕在化

具体的な案件を増やし、受注確度を上げるための働きかけを行うこと

自社製品・サービス価格が低下すると収入が低迷し、資金繰りを圧迫するというリスクが顕在化

価格が安定している段階で、新たな製品・サービスの開発や既存製品・サービスのバージョンアップ等、次の手を打っておくこと

支出面でのリスク

見積り甘さからの追加的なコストの発生、仕様変更による設備投資額の増加、顧客対応やメンテナンスでの想定以上のコストがかかる等のコスト変動のリスク

検討段階での具体化のレベルを上げる。また、リスクを見込んだ費用の想定。

計画段階では想定し得なかったことの発生によるリスク

事業計画段階では、リスクを許容できる幅を広げておく。また、どのようなリスクが発生したら計画変更をするか、事業自体からの撤退をするかの判断基準を決めておく

資金調達の方法

成長段階に合わせた資金調達方法

スタートアップ期 (創業準備期～商業初期)

個人投資家から資金調達する方法もあるが、一般的な資金調達となっていない。
このため、開業資金は自己資金で賄う比率が高く、親類・友人から出資を仰ぐことも多い。信用力や担保力がないため、金融機関からの借入れの望みも薄い。
公的機関による無担保借入枠内の融資で資金繰りを賄う方法が一般的。
中小企業創造活動促進法の認定を受けることで、技術開発補助金や信用保証協会の債務保証制度の活用が可能となる。

急成長期 (事業拡大期)

株式公開を目指すことが可能と判断したベンチャー・キャピタル等の外部投資家からの資金調達が可能となる。
一般的に収益性が低く、信用力が乏しいため、金融機関からの借入れは難しい。
中小企業向けの政府系金融機関からの借入が中心となるが、無担保での借入れは難しく、連帯保証が求められる。
新製品開発などを目的とした資金確保には、公的機関の各種助成制度の活用もある。

経営基盤確立期 (経営革新期)

安定した事業基盤が構築され、高収益をみ出す体制が整備されるようになると、信用力は向上する。
資金調達手段も、直接金融による資金調達では、新株発行の増資による第三者からの資金調達や転換社債の発行などのエクイティ・ファイナンスの利用
間接金融による資金調達では、信用力と担保力ができるため、民間の金融機関からの融資も期待できる。

株式公開

広く一般投資家から株式発行によって資金調達ができ、信用力が高くなれば、無担保で社債を発行することも可能となる。

直接金融による資金調達方法の特徴と そのメリット・デメリット

ビジネスプランに沿って、どのタイミングでどれだけの資金を調達するかを考える必要がある。如何に高い価額で第三者割当増資を受けるかがポイント。
社債は将来的には償還しなければならない。キャッシュ・フローを圧迫することとなるので注意が必要。
種類株(普通の株式に比べて権利内容に違いがある株式)を発行する場合、通常の株主総会とは別に、種類株を持つ株主のために総会を開く必要がある、株式公開の際に普通株に転換する必要がある等、扱いが煩雑であるため留意が必要。

株主割当増資

既存株主の保有割合に応じて、同一の価格で新株式を割り当てる方法
発行済株式数を増加させるのに効果的。
発行株式数は、定款で定めた授權株式数の範囲内(発行済株式数を含む)に限られる。

第三者割当増資

特定の第三者に、時価などで新株式を割り当てる方法
原則的に割当先に制約がなく、株主構成を是正するのに効果的。
また、時価発行するため、資金調達手段としても効果的。

転換社債

一定期間内に予め定められた価格(転換価格)で株式に転換できる権利が付与された社債
外部からの資金調達方法として有効。
但し、株式への転換が進むほどオーナーの持株比率は低下し、転換が進まなければ社債償還原資を別に資金調達しなければならない。

新株予約権付社債

一定期間内に予め定められた価格(行使価格)で株式を取得できる権利が付与された社債
新株予約権証券と社債券が一体に発行される一体型と、それぞれが分離して発行される分離型の2種類。
資本政策としては分離型が一般的。
オーナー等の持株比率を是正するために有効な手段だが、第三者割当増資に比べ、資金調達への寄与度は低い。

発行 山口大学「YUBIS」事務局
連絡先 〒755-8611 宇部市常盤台2丁目16-1
電話 0836-85-9972 (FAX兼用)
e-mail yubis@ml.crc.yamaguchi-u.ac.jp
URL http://www.crc.yamaguchi-u.ac.jp/yubis/

