

第3回KVBCオープンセミナー

「資金計画のヒント」

11月26日、キャンパスプラザ京都におきまして、第3回KVBCオープンセミナーが開催されました。今回は、KVBCの賛助会員の皆さんをパネリストとしてお迎えし、新しく事業展開をしていくために絶対必要な「資金計画」について、専門的な観点から幅広くディスカッションが行われました。



左よりパネリスト上田氏、中嶋氏、中山氏、増田氏

“金融機関が知りたいこと”

を強調できる情報開示

◆澤村 中小・ベンチャー企業にとって、効果的な「資金計画」を進めるためのポイントや注意点とはどのようなものでしょうか。

◆上田 いわゆる「決算書」をもっと有効に活用してほしいと思います。代表的な財務分析の指標として、金融機関は(1)総資本利益率(収益性)、(2)固定化された資本を差し引いた自己資本比率(安全性)、(3)売上推移や利益率推移(成長性)の3点を重点的に見ながら融資を判断しています。決算書というのは企業経営の羅針盤です。あらためて、自社の総資産や自己資本率、経営ビジョンを見直すツールとして役立てていただきたいですね。

◆中嶋 創業間近のベンチャー企業など、これまでの実績で判断することが難しい場合、自分たちが描いているビジョンを「事業計画書」に落とし込んで、金融機関にしっかりと伝えることが大切です。と言っても、堅苦しく考える必要はなく、5年後、10年後に売上や利益をどの程度まで持ってきていきたいのか、うち外部からいくら調達し、借入であれば返済原資をどうするかを大まかに書面に落とし込めばいいと思います。

◆増田 金融業務というのは、一種の「情報伝言ゲーム」です。資金を必要としている企業に対して、金融機関が融資を断るというのはあり得ないことです。では、なぜ思うような資金調達ができないかというと、それはお金を借りるまでの長い伝達系統の中で、企業と金融機関との情報のやりとりがうまくいってないからです。まずは、いまお付き合いされている銀行マンに、自社の価値をいかに伝えるかということを考えてほしいと思います。

◆中山 ベンチャーキャピタルの立場から言っても、資金調達が妙手・妙案というものはありません。皆さんがおっしゃったように、「事業計画書」と「決算書」は非常に大切ですが、それに加えて私どもでは経営者の“人柄”を見るようにしています。税理士任せの決算書をそのまま持って来られるよりも、たとえ見映えは悪くても経営者自身が書いたものを見せていただいた方が、より熱意や情熱が伝わりやすいと思います。



真剣に聞き入る出席者

多様化する資金調達のメリット・

デメリットを見極めて利用

◆澤村 金融機関の融資のほか、投資や補助金など、資金調達の方法は多様化していますが、そのメリット・デメリットというのはどのようなものでしょうか。

◆中嶋 投資は返済義務がない代わりに、外部資金を導入することになるので、株主として経営権に影響が生じるというデメリットがあります。また、補助金(助成金)は対外的な信用力が向上しますが、欲しいときにすぐお金が手に入りません。それぞれにメリット・デメリットがあるので、目的に応じた調達手段をバランスよく利用することが大切です。

◆上田 特に、ベンチャー企業にとって、そのステージによって資金調達の方法は変わってくると思います。スタートアップ期のベンチャー企業にとって、比較的利用しやすいのは国民生活金融公庫のほか、京都市や京都府などが設けている制度融資や信用保証です。いずれにしても、背水の陣で臨むのではなく、リスクをどのようにヘッジするかを常に念頭に置きながら、しっかりとした「資金調達力」を確保しておくようにしたいものです。

◆中山 第三者割当増資などで株式という形で資金導入する方法は、極めて安定的な資金調達の一つです。直接金融による自己資本の強化に努めることによって、間接金融からの資金調達も得られやすくなります。一つの調達手法にこだわるのではなく、いろいろなプロダクトの組み合わせの中から資金計画を幅広く考えていくべきだと思います。

究極のオーダーメイド融資

「ノンリコースローン」

◆澤村 平成10年11月に「投資事業有限責任組合法」が施行され、金融機関が中小企業やベンチャー企業を支援する態勢が整いつつあります。今後の取り組みについて、皆さんはどのようにお考えですか。

◆中嶋 21世紀を担う地元のベンチャー企業をサポートするために、大手ベンチャーキャピタルと共同で総額20億円のベンチャーファンドを設立し、積極的に投資を行っています。将来的にはファンドの規模を50億円まで拡大したいと考えています。

◆中山 ベンチャーキャピタルの投資資金は、融資に比べて「リスクマネー」だという特性があります。リスクの許容範囲が広いので、債務超過の企業にとっても資金調達がしやすいのではないのでしょうか。今後、ますます需要は高まっていくと思いますね。

◆増田 私たちは、資金需要者の事業に対応したオーダーメイドの融資を作り上げていきたいと考えています。アメリカでは「ノンリコースローン」という究極モデルが始まっていますが、これは事業に対して融資しようという考え方です。その事業で儲かったらお金は返済されるが、事業が失敗すればお金は返ってこない。まさに企業と金融機関の濃厚な情報伝達と信頼関係が試される時代に差しかかってきたと思います。

◆澤村 ありがとうございます。本日のディスカッションを参考にし、自社に適した資金計画をうまく進めていただきたいと思います。

パネリストのプロフィール (50音順)

◆京都中央信用金庫 上田 孝 (営業推進部営業企画課課長)

「中信ベンチャーローン」「中信サクセスクラブ」など、京都市内を中心とした123カ店のネットワークを十分に生かした情報提供と“フェイス・ツウ・フェイス”の融資を行っている。

◆京都銀行 中嶋隆宣 (法人金融部ベンチャー企業支援室長代理)

総額20億円のベンチャーファンドのほか、「京銀ビジネスローンR」「京銀ビジネスローン活き活き」など、担保や保証人に依存しない融資の取り組みを進めている。

◆フューチャーベンチャーキャピタル(株) 中山 淳 (執行役員投資一部長)

第三者割当増資、転換社債など、直接金融手法による金融支援を手がける投資企業。

他のベンチャーキャピタルからの出資をアレンジしたり、銀行・信用機関などへの紹介も行う。

◆京都信用金庫 増田寿幸 (常務理事)

お客さま一人ひとりの事業内容に合わせた“オーダーメイド”の金融融資を心がける。地元密着型の信用金庫の特性を生かし、メガバンクなどにはない現場主義の方針を貫いている。

コーディネーター

●澤村栄治

『第3回KVBCオープンセミナー

資金計画のヒント』アンケート集計結果で

す。

◆出席者の感想

- ・銀行側の本音・考えが聞けた。
- ・事業計画書に融資される可能性があることが分かった。
- ・企業努力が金融機関取引に絶対必要なことが分かった。
- ・様々な資金提供(融資)機会があることが分かり、その面で意外に知識が不足していることに気が付いた。

◆改善すべき点は？

- ・ボードなどを使ってやればより良いと思う。
- ・基調講演の後にパネルディスカッションをすれば、パネラー・受講者とも考えるいい機会になると思う。

2004年 新春KVBCオープンセミナー

本シリーズセミナーは、京都市ベンチャービジネスクラブ(KVBC)の会員や京都の中小企業を初めとする一般からの参加者も得て開催するものです。皆様方の積極的なご参加をお待ちしています。

『物販業のベンチャー的視点』

従来からの物販業常識から大きく踏み出し、社会的変化をうまく取り込んで大成しているKVBCメンバー企業をパネリストに迎え、そのポイントを語ってくれます。

パネリスト ・清水 隆二氏 (株) エスケイショップ 代表取締役
・阪ノ下 隆氏 (株) サカノシタ 取締役副社長
・大東 利幸氏 大東寝具工業(株) 代表取締役社長

◆日 時：1月27日(火) 18:00~19:45 (受付17:30~)

◆会 場：キャンパスプラザ京都5階(京都駅、京都中央郵便局西)

◆参加費：無料

□

□

□