

連載

中小企業向け資金調達コンサルティング講座

資金調達の
実践力

第 22 回

創業時における
資金調達支援の
基礎知識

新居 智臣
有限会社シンプルマネジメント 代表取締役/中小企業診断士

コロナ禍の終焉時期が判然としないものの、いま、創業の相談が増えてきている。創業支援は、わが国の主要政策の1つであり、これからさらに後押しが進むはずだ。経済の活性化、産業構造の改革に向けた流れである。今回は、創業時の資金調達の基本について話をしたい。

1. 創業資金の特徴

創業時には、貸借対照表（B/S）が存在しない。いい方をかえれば、通常、資金調達時に必須となる決算書がないのである。

創業時には、資産はゼロ。運転資金、設備資金などの名目で資金を調達し、資産に変えて運用していくことになる。資金調達先の主となる金融機

関も、創業融資時にはB/Sの話は出さない。

では、金融機関はどこに着目して融資の可否等を判断するのか。事業計画から予想される収支計画の内容から、資金使途をみて判断することになる。いいかえれば、資金使途に妥当性を持たせることが重要なのである。

資金使途の大切さについて、少し話をする。設備資金では、事業開始後、設備類の領収書の確認が行われることが多い。設備資金と偽って、他に資金を回すようなことは、見逃されないのである。貸す側は、設備だからいくらまでと判断し、その結果までしっかりと追い求める。

一方、運転資金の調達については、安易な試算で借入金額を算出しないよう注意したい。売掛がある業種の場合は、特に注意する必要がある。

創業者の中には、できるだけ借入を少なくしたいという方がいる。そこで、運転資金を最低限に算出するケースが出てくる。しかし、これでは、想定通りに売上があがらなかったとき、非常に困った状況になる。支援する側には、十分な余裕を持たせた運転資金のあり方を提案することが求められる。

創業時の資金調達支援では、資金使途とその額が大切となることを理解してほしい。

2. 創業時の資金調達手段

創業時の資金調達の手段といえば、日本政策金融公庫（以下、公庫）と信用保証協会（以下、協会）を通じた制度融資が2大看板となる。最近では、クラウドファンディングなどの活用も増えてはきているものの、やはり、公庫と制度融資が本家本元である。

公庫の創業融資制度については、新創業融資が最もポピュラーだ。公庫を活用した創業融資では、まずはこれ、といったところである。

公庫の創業融資を利用する際、留意したい点を

1つだけ述べておく。それは、借入金額が1,000万円を超える場合には、本店決済になる可能性が高いこと。事業計画の妥当性も重要だが、1,000万円を超えるというだけで審査の基準が違ってくることに要注意である。

公庫の創業に関する融資制度には、その他に資本性ローンなどもあるが、金額の上限には、表裏があるとはまではいわないが、外からは見えにくい現実があることを知っておくべしである。

制度融資については、各自治体によって限度額や決まりごとが違う。公庫の場合は、全国一律とはいかないものの、制度融資に比べ、対応の範囲が大きく違うことはない。しかし、制度融資は地域によってまちまちとなる。

創業地の金融機関を通じて、担当している自治体の部門に話を持っていき、審査を経て、協会がOKを出すことで実行されるのが制度融資である。肝の部分は審査といえそうだが、実のところ、持ち込む金融機関、つまり、最初の入口が極めて重要となる。

メガバンクを悪くいうつもりはないが、金融機関としての資金運用の観点から、数百万円といった金額になると、メガバンクの足は動きにくい。創業資金の調達に制度融資を活用するのであれば、信用金庫、もしくは小さめの地銀のほうが動きが軽快である。

また、創業時の資金調達において、忘れてはいけないのは、自己資金の存在である。借入の審査、判断の場面において、自己資金がいくらあるかで結果が分かれてくる。前述の公庫の新創業融資では、10分の1の自己資金とうたっているものの、実際には3分の1程度を見込んでくることが多い。自治体の制度融資も、同じような傾向がある。

融資の支援をする際には、自己資金がいくらあるのかをしっかりと確かめ、どれくらい借入ができるのか、当初の段階で見極められるようにしておきたいところだ。

3. 創業計画について

最後に、創業計画について触れておく。まずは、事業計画書のフォーマットから話を始めたい。

公庫の融資を利用する際には、公庫の事業計画書のフォーマットを使う。一方、制度融資に関しては、自治体により申請書の書式があり、使うフォーマットはまちまちである。したがって、各々の自治体に応じたフォーマットを使う必要がある。両方で、それぞれのフォーマットを活用することが基本となる。

個別の事業計画を別途に持ち込むことも、融資を勝ち取るには非常に有効である。その際の着目は、売上、費用、利益の3視点の妥当性である。公庫にしても制度融資にしても、売上が担保できない、費用が業種特性に合致していない、利益の根拠が判然としないでは、審査のやりようがない。

したがって、客数×客単価で表される売上の中身を、堅実に根拠をもって説明できるようにすること、費用に関しては、たとえば飲食店であれば水光熱費が売上5～8%という業種に応じた比率に準じて算出されていること（売上原価に関しても同様で、業種比率に合わせることで、特殊な事情があれば、より詳しい説明ができるようにしておくこと）、利益がきっちりと出て、返済ができるような金額になっていることが重要である。

ごくごく当たり前の3視点ともいえるが、确实、正確に説明できる事業計画を作るのは、創業者にとって簡単な作業ではない。融資の審査という観点から作成支援する場合には、実現可能性を原点において、手堅く作り込むことが肝心だ。

足早に話を進めてきたが、創業資金に関わる際は、創業の特性に合わせ、資金の提供先を知り、事業計画で妥当性を訴えることが要となる。創業融資の原点を、しっかりと理解しておいてほしい。