

今回からは中小企業の必要資金の調達について解説します。

中小企業の必要資金の調達

I. 企業のライフサイクルに合わせた資金調達

(1) 創業期の資金調達

創業期は、投資として非常にリスクが高いものとなることから、資金の供給元としては創業者自身と創業者に近い関係者であることが多いです。このような直接金融を除いた間接金融の範囲での資金調達で考えると、日本政策金融公庫の「新創業融資制度」や信用保証協会を利用した融資や各種補助金・助成制度の利用があります。

いずれにしても、将来のキャッシュフローが見えにくい状況での資金調達となることから、難しいといえます。これを解決する方法は、「事業計画」のような今後の経営全般を鳥瞰した資料作成を行い、投資家・融資資金提供先に配当・返済に問題がないことを積極的に開示することが重要です。

(2) 成長期の資金調達

この時期での必要資金は増加運転資金や事業規模拡大のための設備資金等があります。成長期においては事業がある程度軌道に乗ってきているので直接金融・間接金融ともに資金調達が円滑に進む状況となります。「新規設備投資計画」、「事業拡大計画」等を作成し、創業期の^{注1}エクイティファイナンス中心の資金調達から民間金融機関の^{注2}デットファイナンスへ移行することになります。無担保での融資から信用保証協会付の融資、売掛金担保融資や動産・不動産担保融資等、幅広い銀行融資を利用することとなります。また、このような間接金融とは別に社債（少数私募債等）発行、マザーズやジャスダック等新興市場への株式公開による市場からの資金調達もあります。

(3) 成熟期の資金調達

この時期は事業が確立し、製品・市場の成熟期を迎え、売上高の伸び率が鈍化する時期であり、既存事業の強化を図る一方で、さらなる会社発展のために新事業の検討・導入を図る時期でもあります。よって、この時期に必要な資金は、通常の運転資金と事業規模維持のための設備資金となります。また場合によっては、新事業進出のための資金や事業多角化資金やM&Aの資金需要もあります。企業が成熟期に入ると社会に対する信用力も高まり民間金融機関からの融資条件も企業側に有利なものとなります。また、株式公

開を計画する企業は、資本政策の一環として取引先・金融機関に対して第三者割当増資を行うこともあります。またすでに株式を公開している企業にあっては、公募増資による市場からの資金調達があります。

(4) 衰退期（事業再生期）の資金調達

企業のビジネスモデルが経済環境の変化に追いつかない、不良債権の発生、過剰な設備投資、投資資産の大幅な減損等々の理由により企業が衰退に向かうことがあります。この段階では、不採算事業から撤退するための資金、人員削減のための解雇・退職金支払い等の事業リストラ資金や経営危機が表面化した後の企業価値の毀損を防ぐための運転資金や設備資金が必要となります。この時期の資金調達方法としては、注³D I Pファイナンスがあります。これは法的再生過程にある企業への融資をいいますが、このようなニューマネーを調達するほかに既存融資の返済を劣後化する注⁴D D Sや債務の株式化を図る注⁵D E Sなどがあります。

➤ 注1 エクイティファイナンス

株式の発行による資金調達のこと。

➤ 注2 デットファイナンス

借入金等の返済義務を負う資金調達のこと。

➤ 注3 D I Pファイナンス

民事再生法等による法的再建を進める中小企業を支援するために、再生計画認可後の中小企業に対して行う融資。D I P (Debtor In Possession) とは「占有継続債務者」と訳され、「再建手続きを申し立てる前の経営者が申立後も引き続き経営にあたる」という意味。

➤ 注4 D E S (デット・エクイティ・スワップ / Debt・Equity・Swap = 債務の株式化)

負債(デット)と資本(エクイティ)を交換(スワップ)すること。銀行が取引先の債務である貸出の一部を株式に交換し、新たに株式を取得する。

➤ 注5 D D S (デット・デット・スワップ / Debt・Debt・Swap)

一般的な負債と「資本的劣後ローン」という特別の負債との交換を行うこと。