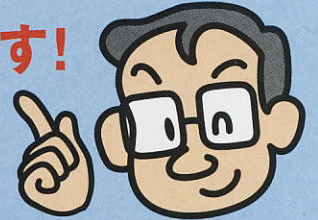


担保・保証人に頼らない資金調達方法があります!



～ 会社の未来に投資してもらおう

「少数私募債」を発行しませんか～

◎少数私募債とは?

これまで中小企業の資金調達は、銀行などの金融機関から融資を受ける「**間接金融**」が中心でした。でも担保や保証人が必要であったり、貸出枠や審査格付けの問題で思うように融資が受けられないという問題がありました。

少数私募債は、担保や連帯保証人に頼らず、**事業の将来性を裏付け**として身近な投資家に発行する社債をいいます。

株式会社であれば、従業員がほとんどいない規模の小さな会社でも、将来性があれば発行できますので、意欲のある中小企業にぴったりの「**直接金融**」による資金調達方法です。

◎直接金融は銀行融資などの間接金融とどこが違うの?

直接金融は、投資家が企業の将来性を評価して投資します。担保や連帯保証人なども通常必要ありません。担保や保証人よりも、会社の将来の姿や成長へのシナリオがきちんと描けているかが重要です。

間接金融は、一般的には企業の過去から現在までの信用力を重視します。当然、担保や連帯保証人が必要であったり、貸出枠が設けられたりするケースが多くなります。



◎発行した企業の声

G県・K社

「少数私募債を発行したことで、仕入先や販売先などからの信頼感が増していることを実感しています。」

S県・A社

「銀行の対応が変化してきました。金利交渉力が付き、信用力も向上しました。」

S県・T社

「毎月の銀行とのやりとりなどの事務作業から解放され、地理的に遠い銀行まで足を運ぶ必要がなくなったので助かります。」



N県・K社

「少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ました。絶えず緊張感を持って経営にあたらなければいけないという自覚が芽生えました。今後も定期的に私募債を発行していきたいですね。」

S県・I社

「幹部社員を対象に少数私募債を発行したのですが、引き受け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りました。わが社への帰属意識が今まで以上に高まって良かったです。次は全社員を対象に第2回目の私募債を発行しようと思います。」

H県・S社

「少数私募債の発行をきっかけとして、今まで以上に厳しい姿勢で経営に取り組もうと思います。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ですね。」

K県・K社

「今回私募債を購入していただいた方々からは、ただ『資金を出す』というよりも『応援しよう』というような気持ちが伝わってきました。地元の銀行も好意的に受け止めています。『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と期待しています』と言ってもらっています。」



◎こんなケースは少人数私募債がとても有効です！

【ケース1】

銀行・信用金庫等からの借入れに係る担保枠を目一杯使っているため、新たな借入れができない。他の資金調達手段を検討したい。

【ケース5】

今まで銀行からの融資（間接金融）のみで資金を調達していたが、先行きを安定させるためにも、特定の金融機関のみに依存する財務体質を改めたい。

【ケース2】

親会社と共同で新製品を開発したが、親会社が在庫を持ちたがらないので、当社で部品在庫を持たざるを得ない。資金が寝ている期間が長くなってしまっているので、償還期間までは利払いのみの私募債を活用したい。

【ケース6】

新規プロジェクトを立ち上げたいが、銀行からは「〇〇万円を自前で調達したら、融資を実行する」と言われている。

【ケース3】

社長が会社に資金を貸出しているが、貸出金（企業から見ると経営者からの借入金）を私募債に切り替え、会社の会計と家計を明確に区分するようになりたい。透明性を確保することで、税務署の是認も受けやすくなることを期待できる。

【ケース7】

当社の社債引受者に強力な固定客になってもらい、営業力強化に活用したい。

【ケース4】

新たな規制が設けられたため、従来の設備・機器ではそのまま使用できなくなった。まとまった資金を調達し、設備・機器を更新したい。

いろいろなケースで、少人数私募債が有効になるんですね。



◎少人数私募債の発行要件

次の要件を満たすと少人数私募債とみなされます。

(1) 株式会社であること

発行できるのは株式を公開していない株式会社に限られます。



(2) 縁故者に限定して募集すること

募集の相手は経営者の縁故者に限定し、証券会社等を通さず直接勧誘します。縁故者とは、経営者の親族や従業員、従業員の親族、取引先、友人・知人等、経営者と縁の深い相手です。年賀状を出す範囲の相手といわれています。その結果、不特定多数の人に債権が譲渡される恐れはほとんどありません。

一方で、社債購入者に金融プロ（機関投資家）がないことを条件としています。

証券取引法上では、株主と違って社債権者には経営内容の公開の必要はないとされています。しかし、縁故者に直接募集するうえで、自分たちの資金でやりぬくというリーダーシップを示す必要があります。必然的に会社の数字は関係者に対してディスクロージャーすることが求められると考えられます。

(3) 社債購入者が50人未満であること

社債購入者を49人までにする必要があります。6ヶ月以内に少人数私募債を再び発行する場合は、社債購入者が合わせて50人未満となるようにしなければなりません。なお、6ヶ月を越えれば再び49人まで勧誘できることになります。

(4) 募集総額が1億円未満であること

募集総額が1億円未満であることが必要です。ただし、2年以内に少人数私募債を再び発行する場合は、募集総額の合計額が1億円未満でなければなりません。

(5) 発行総数が50口未満であること

発行総数は、50口未満であることが必要です。従って、複数口を購入する人が出てくれば、(3)の要件にかかわらず、社債購入者数に制約が出てきますので注意が必要です。

(6) 1口の最低発行価格が、発行総数を50で割った額を上回ること

商法では社債を発行する際に、社債管理会社を決めて管理を委託しなければならないとの規定があります。しかし、1口の最低発行価格が、発行総数を50で割った額を上回る場合には社債管理会社を置かなくてもよいことになっています。

したがって、1口当たりの発行価格はいろいろな額を設定することができますが、最低発行価格は発行総数を50で割った額を上回ることが必要となります。



発行総額を5,000万円とした場合、発行総数を50で割りますから、最低発行価格を100万円より大きく設定すればよいことになります。

◎少人数私募債は銀行融資と比べてどんなメリットがあるの？

★発行手続きが簡単

少人数私募債は、取締役会の決議を経るだけで発行できます。大企業が発行する公募社債の場合は財務局への届け出や社債管理会社を定めなければなりません。少人数私募債の場合は届出や社債管理会社が不要です。

一定の手順を踏めば、金融機関が介在しなくても社債を発行することができます。

★ローコストで発行が可能

少人数私募債では社債券の発行は要件ではありません。社債券を発行しないことで印刷代や印紙税等のコストを削減することができます。

また、一般の社債では社債管理会社を設置する必要がありますが、少人数私募債では不要ですので、ローコストで発行することができます。

★資金繰りが向上

少人数私募債は、多くの場合満期一括償還ですので、調達した資金は、期間中まるまる運用できます。利払いも半年や一年ごとの後払いが一般的で、資金運用性は高くなります。

また、銀行借入れのように歩積み・両建て・拘束預金もありませんので、投資効率がよいのも特長です。

★物的担保が不要

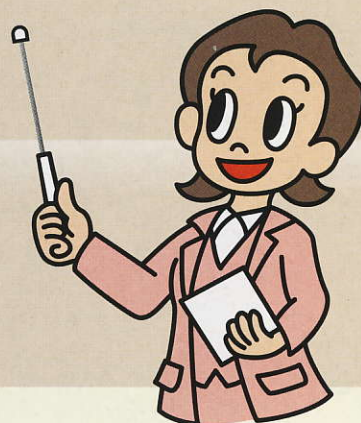
中小企業では担保がなければ、通常、金融機関からの借入れは困難です。しかし、少人数私募債の購入者は縁故者であり、自分の資金で顔見知りの企業を守り育てようという気持ちで応募してきます。投資家は、「この会社が成長するかどうか」によって投資するかどうかを判断しますので、物的担保の有無は問題になりません。

★格付け評価が向上

少人数私募債を発行して資金調達できたということは、それだけ取引先などから信用されているという証にもなります。このことが、金融機関からの信頼獲得につながり、格付け評価が高まって融資条件が有利になるケースも多く見られます。

★税務上の有利性

社債利息は株主配当と異なり、損金扱いとなります。さらに、社債利息の分離課税の税率は20%なので、経営者が社債を購入する場合、経営者自身の収入の総合課税率を下回るケースがあります。





お問い合わせはお近くの商工会・商工会議所へ

○このリーフレットの制作は、**全国商工会連合会** が行いました。

URL・<http://www.shokokai.or.jp/>

平成16年度中小企業庁委託事業・まちの起業家等資金調達マッチングモデル事業