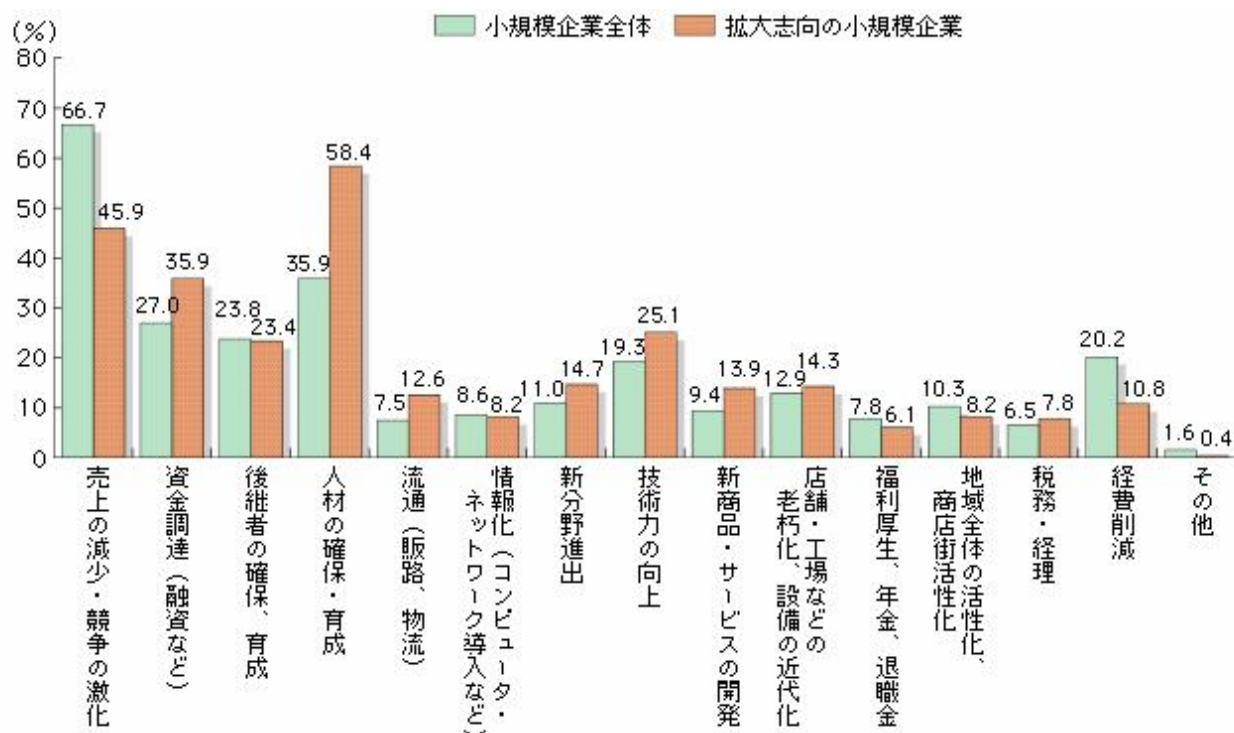


資金調達支援を活用した顧問先獲得方法について

●中小企業が抱える課題

中小企業が抱えている課題の一つとして、“資金調達・資金繰り”があります。参考図表にもありますように、約3割の中小企業がこれを課題としているほどです。よって、資金調達のソリューションを提供できる会計事務所は中小企業にとっては非常に有難いものだと思います。

図表) 事業を展開する上での課題と関心



資料：(株)東京商工リサーチ「中小企業の経営実態調査」(2007年1月)

- (注) 1. 拡大志向の小規模企業とは、小規模企業のうち、今後の経営方針について「事業の拡大・店舗の増設」と回答した企業を指す。
2. 複数回答のため合計は100を超える。

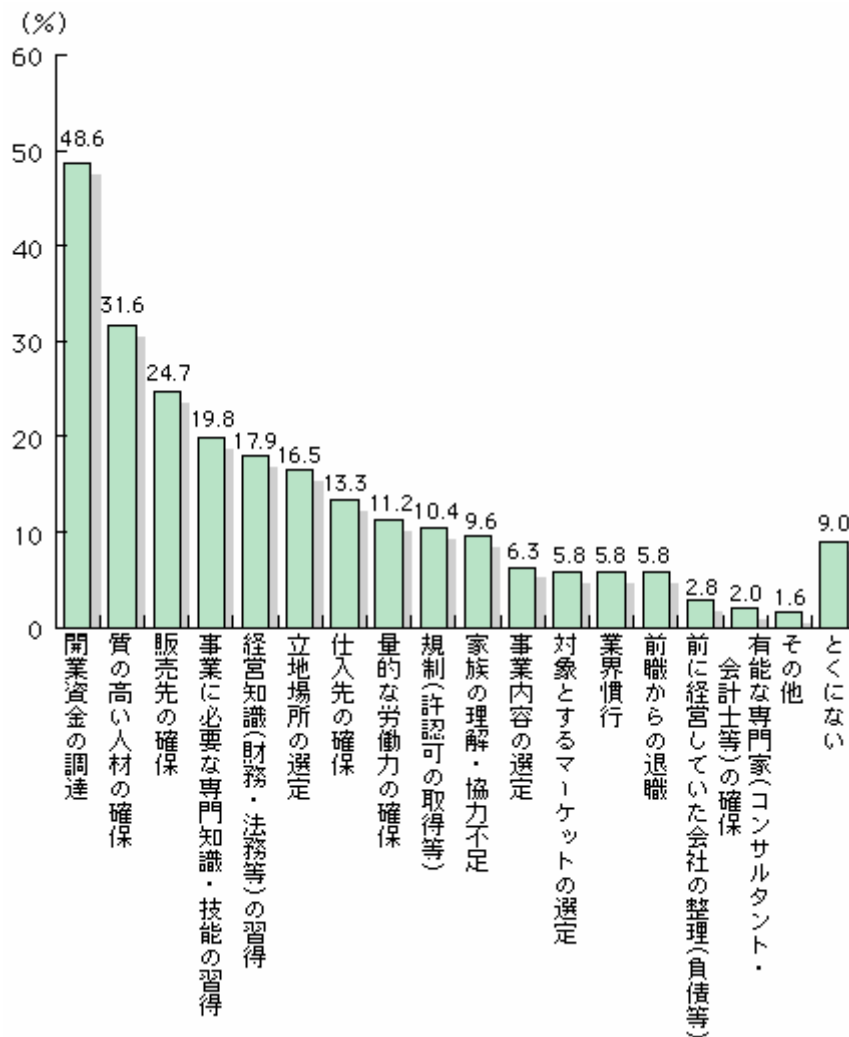
出典：2007年 中小企業白書

しかしながら、設立して既に顧問税理士と契約している中小企業に何かしらのアプローチをかけるより、これから起業をめざしている創業予定者を対象に顧問契約を獲得していく方が非常に効率的だといえるでしょう。

●多くの創業予定者が抱える悩み、それは…？

実際、これから起業する方が抱えている大きな問題の一つとして“開業資金の調達”があります。ある調査によりますと、約48.6%の創業予定者がこれを課題として感じているようです。また同時に多くの創業予定者達が、「誰に・どこに相談すればよいかわからない」との悩みも持っていると思像することができます。よって、その課題を解決してあげることのできるサポート体制を構築できれば、開業資金の調達支援を入り口にして、その後の顧問契約は容易に可能はずです。

図表) 創業・開業の準備期間中の苦労



資料：株式会社日本アプライドリサーチ研究所「創業環境に関する実態調査」(2006年11月)

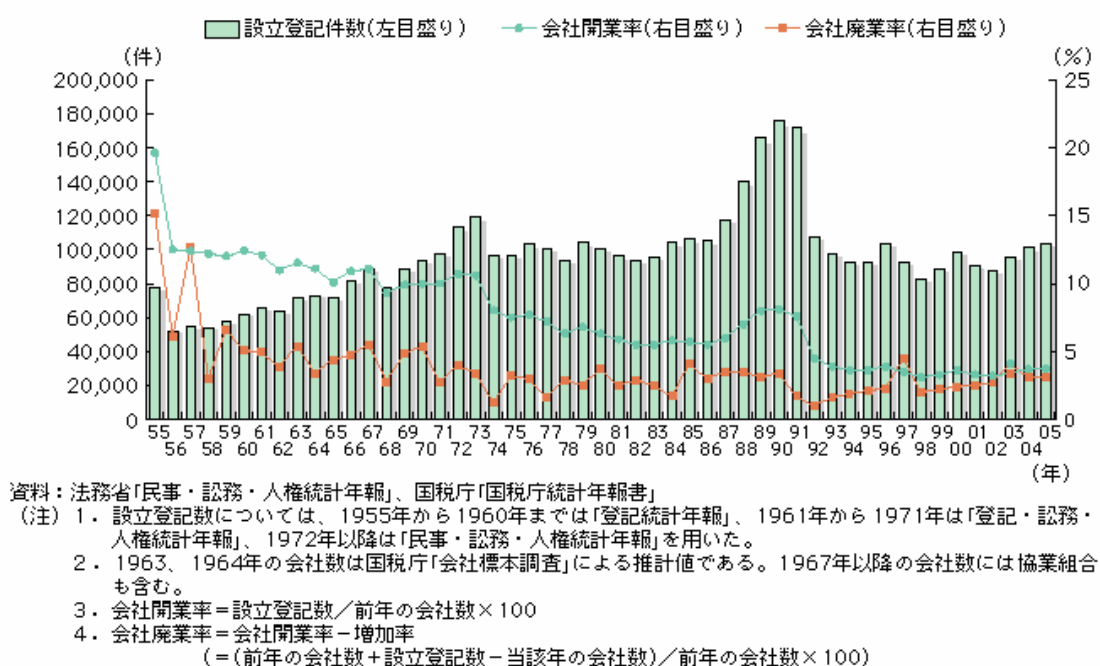
出典：2007年中小企業白書

また、現在、近年の法人設立数も増加傾向にあります。設立登記数の推移を見ても、2002年を底に増加傾向で推移しているという統計もあり、その理由の一つに、2003年2月から施行された「最低資本金規制特例制度」(新事業創出促進制度の一部として運用)及び2006年5月の会社法施行によって、

資本金 1 円からの起業が可能となり、法人設立がより容易になったことが影響していると予想することができます。

また、日本の抱える「開業率の逆転現象」を改善させるためにも、開業率アップはわが国の目標の一つとされ、何らかの形態にて起業家をバックアップする施策は今後も講じられるはずで**す。今後、「開業数・法人設立数は増加する」との予測が成り立つとすれば、彼らをターゲットに顧問契約を獲得するという戦略は十分に勝算があります。**

図表) 会社の設立登記数及び会社開業率の推移



出典：2007年中小企業白書

●資金調達（開業資金）のサポートができる会計事務所の存在意義は大きい

開業資金を調達するには、大きく次の方法があります。

1. 国民生活金融公庫及び自治体制度融資の創業融資制度
2. 厚生労働省系及び経済産業省系の補助金・助成金制度等
3. その他、リースの活用等

新規開業予定者はこのような資金調達に関する知識を持っていません。知っているといっても、そ

これは書籍で得られる情報の範囲内だと思われます。これらの課題を税理士が解決すれば、おのずと顧問契約が増加するのは当たり前のことです。また返済不要の補助金・助成金の案内なども効果は絶大です。「事業化助成金」や「受給資格者創業支援助成金」などは是非利用を勧めたいものです。新規開業予定者の中には、これらの制度の存在すら知らないで開業される方が非常に多いため、これらの情報提供やサポートは非常に新規開業予定者にとっては有難いものなのです。

そして、開業時にサポートをしてもらった税理士を顧問にするのは自然の流れです。さらにその後の資金繰りのサポートをしてあげることができれば、中小企業経営者にとっては、これ以上の心強いパートナーはいないはずです。

<参考資料：具体的な開業資金の調達方法（一例）>

●国民生活金融公庫の「新創業融資制度（無担保・無保証人制度）」

新たに事業を始める方や事業を開始して間もない方を対象に無担保・無保証人で、上限1000万円までを融資する制度です。

●各自治体の「創業融資制度」

各自治体によって内容は異なりますので、各自お問い合わせ下さい。都道府県、市町村区に無担保・無保証人等、各種制度が取り揃えてあります。

●事業化助成金

事業化助成金事業（中小企業・ベンチャー挑戦支援事業（スタートアップ支援事業）のうち事業化支援事業）は、優れた技術シーズ・ビジネスアイデアはあるものの、新事業開拓に取り組むことが困難な状況にある創業者または中小企業に対して、資金面での助成とともにビジネスプランの具体化・販路開拓等に向けたコンサルティングを実施し事業化を支援するものです。（上限500万円）

●受給資格者創業支援助成金

雇用保険の受給資格者自らが創業し、創業後1年以内に雇用保険の適用事業の事業主となった場合に、当該事業主に対して創業に要した費用の一部について助成するものです。支給上限：200万円（又は300万円）。

●高年齢者等共同就業機会創出助成金

45歳以上の方が3人以上で、自らの職業経験等を活用すること等により、共同して事業を開始し、労働者を雇い入れて継続的な雇用・就業の機会を創設した場合に、当該事業の開始に要した経費の一定範囲の費用について助成されます。

●地域創業助成金

地域に貢献する事業（サービス9分野、地方公共団体からのアウトソーシング又は地域重点分野）を行う法人を設立又は個人事業を開業し、再就職を希望する者（65歳未満）を常用労働者として2人以上（ただし、非自発的離職者自ら法人等を設立した場合は、1人以上）雇用した場合に、新規創業に係る経費及び労働者の雇入れについて助成金が給付されます。

●子育て女性起業支援助成金

子育て期にある女性自らが起業し、起業後1年以内に雇用保険の適用事業の事業主になった場合、創業に要した費用の一部を助成するものです。

●中小企業の資金繰りは劇的に悪化している・・・。

さて、たとえ創業者が開業資金を調達することができたとしても、その後の資金調達環境は非常に厳しい状況が続いています。今後も当分の間、この傾向は続くでしょう。なぜならば、近年、中小企業に多大な影響を与える改革・改正等が多く行われたからです。たとえば一例ですが、

1. 貸金業規制法の改正
2. 信用保証料に関する改訂
3. 政策金融改革（日本政策金融公庫の発足）など

貸金業規制法の改正、いわゆるグレーゾーン金利の廃止などをご存知でしょう。これによって、多くのノンバンクが経営不振に陥り、中小企業にとっては多大な影響を受けることになりました。最も大きな出来事の一つは、一部上場企業のクレディアの民事再生です。クレディアは全国の地方銀行の融資の債務保証業務を行っていたので、中小企業への影響は計り知れません。（また、零細事業者の多くが、消費者金融からの借入れを資金繰りに利用していたのも事実です。）

そして、信用保証制度の改革です。一つは、「リスク考慮型保証料率」の導入、そして「責任共有制度」の導入です。「リスク考慮型保証料率」とは、平成18年4月1日申込受付分より、従来、原則一律であった保証料率（有担保保証：1.25%、無担保保証：1.35%）を、「0.5%～2.2%」を基本とした範囲で9区分に細分化しています。これは、よい側面もあるのですが、要は、業績のよい中小企業には低い料率を、業績の悪い中小企業には高い料率を、ということです。そして、平成19年10月から、金融機関と信用保証協会とが責任を共有する「責任共有制度」が導入されています。中小企業が金融機関から事業資金の融資を受ける際、信用保証協会が保証人となる保証付き融資については、それ以前は、原則として、融資額の100%を信用保証協会が保証していました。しかしながら、平成19年10月からは、一部の融資を除き、金融機関が信用リスクの2割相当を負担することになりました。現在、中小企業を顧客とする多くの地域金融機関は静観している状況です。

また平成20年10月には「日本政策金融公庫」が発足します。これまでの政府系金融機関は、「日本政策金融公庫」に集約され、一部の公庫は民営化されます。この改革によって、中小企業に何かしらの影響が出る可能性は否定できません。

さて、これらの改革はある意味、弱者切捨ての政策の一つだといえます。要は、「業績及び財務基盤のよろしくない中小企業はどうぞ倒産してください」というような政策だといっても差し付けないでしょう。今後の中小企業を取り巻く資金調達環境はさらに厳しくなります。そして、このような状況が続く限り、金融機関の審査のウエイトは“決算書”重視の傾向が加速していくと思われれます。そういう意味では、資金調達対策のできる税理士がどんなに中小企業にとって有難い存在であるかをご理解いただけますね？

●資金調達のサポート体制を容易に構築する方法とは？

こう思っている税理士さんはいらっしゃいませんか？ 「資金調達の支援が重要なのは理解できるが、そもそも、そういう知識を持っていないし、情報源もない・・・」。確かにそうお思いになるでしょう。実際、税理士さん達を対象に、単なる情報提供ではなく、“実践”知識を公開している組織や団体、専門家は皆無に等しいはずです。

私は、この10年間、資金調達コンサルタントとして第一線で活躍してきたつもりです。その経験や知識量も膨大なものです。この10年を一つの成果として、私のノウハウを遠慮なく公開していくつもりです。もちろん、私も、資金調達の支援は継続していきますが、中小企業にとって最も効率的なのは、試算表や決算書を作成してくれる税理士が支援してくれるが最も良いはず！！

こんなことを言うと、私は敵を増やすかもしれませんが、(一部の)資金調達・融資コンサルタントの中には、「税理士では資金調達の支援はできない！彼らにはそんな能力はない！」と言い張る方もいます。しかし、これは彼らの“自己能力を誇示するための”マーケティング戦略に他なりません。能力的にみても、税理士さんができないわけがありません。本来、我々よりはるかに頭が切れるはずなのです。(そういう彼らは、私のような元銀行員でもないコンサルタントに対して、「元銀行員でもない、自称“資金調達コンサルタント”なるものが、中小企業の資金調達の何がわかるというのか！元銀行員の私でないといけないわけがない！」というようなアピール合戦を繰り返しております。)

税理士さんの多くの先生はこう思っていませんか？ 「通常の税務顧問だけで手一杯で、資金調達の支援が、重要なサポートだとはわかっているけど、実際はそこまでは手が回らない！」というのが本音ではないでしょうか？

確かに、これから、ゼロから資金調達のノウハウを身につけるのは至難の業ですが、私が立ち上げた「資金調達サポート会員」のような支援組織を大いに利用してください。効率的に最新情報や基礎ノウハウを習得できます。

また、年内(平成20年内)には、各分野の専門家や企業さんの協力を得ながら、**“会計人のみを対象にした「資金調達サポート組織」**を立ち上げる予定です。それが立ち上がるまでは、本会のサポートをご利用下さい。

それではご縁がありますように・・・。

先生のご成功をお祈りしております。

<お問い合わせは・・・>

MBS 吉田学 info@mbs-con.com