

%company%

%free1%

%free2%

%name_sama%

■来年の春からの連帯保証の禁止により資金調達方法に激震
中小企業が激動の時代の前代未聞の大チャンスを活かす方法！

株式投資型クラウドファンディング支援で日本一の実績を持ち
多くのエンジェル投資家にファンを持つ佐藤公信氏がここだけで語る
経営理念と経営戦略を磨き上げ、誰でも思うより簡単に
失敗しても返済義務のない、子や孫に迷惑を掛けない資金を調達する方法

そのポイントについて詳しく説明いたします！

株式会社 パブリックトラスト

代表取締役 佐藤 公信

<https://publictrust.co.jp/free/profile>

- ◆第1回 銀行が貸さない!? 激動の時代の幕開け
- ◆第2回 誰でも挑戦できるようになった
- ◆第3回 資金を集められる経営計画と集められない経営計画
- ◆第4回 社長が自分らしく生きて行く

第2回 誰でも挑戦できるようになった

目次

- ▼ 金融改革の飴と鞭
- ▼ ポイントは事業性評価
- ▼ 熱い思いが人を動かす

■金融改革の飴と鞭

前回は

30年間施行されていた金融検査マニュアルが廃止されたことと
時を同じくして、これまで中小企業には禁止されてきた直接金融の解禁。

さらには半ば義務付けされてきた経営者による連帯保証が
原則禁止されるという行政の180度の方針転換。
中小企業経営者にとって素晴らしいチャンスが訪れた、
という話をさせていただきました。

ただこの変化には2面性があり、飴と鞭ではないですが、
中小企業にとって良いところもあれば悪いところもあります。

例えば、銀行の経営を縛る設定として「5%ルール」というものがあります。
これは銀行は一般企業の株式を5%以上持つてはいけない。というもので、
銀行の有意な立場を使って経営支配をすることを禁止するためのルールです。

ところが、これが実質撤廃になります。

実質というのは、「理由があれば5%ルール以上の株を持ってもいいよ」
ということになったのですが
その理由は不良債権を抱える企業であって、地域経済社会に必要な会社出るといふものです。

地域経済社会に必要なかどうかを銀行が決めていい。
という内容ですので、実質撤廃なのです。

ちょっと銀行サイドの事情を説明しますね、
国際的に活動する銀行には通称「BIS規制」と呼ばれる国際統一基準があって、
自己資本比率や流動性比率等、要は不良債権を持てる割合が規定されていて
日本の銀行も、これを守らないと危ない銀行とみられるわけです。

つまり銀行は「不良債権」を減らしたいという強い思いがあります。
経営が傾いて、元本を返済できない会社が増えるのを嫌がり
「貸し剥がし」という行為に走るところが出てきます。
これは今までと変わりません。

ただ5%ルールが実質撤廃されると、
お金を借りたものの、金利だけ払って元本を返済していない会社は
技術競争力を持っているなど良い会社の場合、銀行から

「融資している金額をそのまま棒引きしてあげますよ。
借入金を資本金に組み入れてください」
と言えるようになるわけです。

銀行側としては、「貸付金」が「投資金」になるわけです。
つまり「債権」ではなく「出資」になるので、
不良債権を消すことができ、B I S 輝征をクリアできるわけです。

でもそうすると、銀行に議決権を持たれてしまうということです。
議決権は社長以下取締役を決める権限があります。

銀行はあなたの会社に黒字を出せる社長を送り込んで会社をよくしようとします。

あなたはきっとこう感じるでしょう「乗っ取られた」と。

つまり自主的な経営ができなくなり、経営権を奪われるわけです。
しかも銀行にとっては、その会社(元あなたの会社)を然るべきところに売却すれば、
M&A 手数料も入ってきますので一石二鳥です。

銀行も自分のところの生き残りで必死ですから、
できる銀行経営者なら当然そういう事をしてきます。

これが「鞭」として現れてくるであろうと予測できる現象の部分です。
もしあなたが、銀行からリスクを受けている状態なら、うかうかしてられないですよ。

■ ポイントは事業性評価

話は変わりますが、「ユニコーン企業」という言葉をご存じですか？
簡単に言うと「とんでもなく元気な中小企業」という事なんですが
そのユニコーン企業の国ごとの数は通常 GDP に比例するわけです。

大きな国にはたくさんのとんでもなく元気な中小企業がたくさんある。
当然の現象ですよね。

ところが！ 日本は GDP3位なのにユニコーン企業数は17位なんです。
サッカーに例えると、FIFA 世界ランキング3位の国が
ワールドカップに出場さえできてないようなものなんです。

その理由は何か？

悲しい現実ですが、これは日本の中小企業の経営者の経営能力が他国に比べて劣っている
ということなのです。

その原因の一つが果たすべき役割を果たしてこなかったことにあります。
日本の銀行は審査をして貸出しないことを決定したときに
会社にその理由を説明しないんです。

だから社長さんは経営を改善するためのポイントがわからない。
これはベンチャーキャピタルも同じです。クレームになるのをおそれてか
投資できない理由を教えない。

海外ではそうではなくちゃんと理由を言います。

多くの東南アジアの銀行でも理由を言うそうです。
銀行やベンチャーキャピタルが社会的使命として中小企業を育てようとしている。
日本には今までそれが無かったんです。

でもこれからは変わってきます、
ここ5年で起っていることは、中小企業にとって大きな変化です。

今まで実績最重視の過去主義で会社を見て来た銀行が
金融庁から検査マニュアルの検査がなくなり、しかも連帯保証も原則禁止され
今は戸惑って混乱していますが

ちゃんとその企業の事業としての妥当性、可能性を見る未来主義に
変化せざるを得ない状況に追い込まれています。
つまり「事業性評価」をするようになってくるのです。

事業性とは、社長の頭の中にある、こういうふうになりたい。
それはこういう理屈でうまくいくよ、未来思考のことです。
この未来を銀行や投資家など外部に見せてればいいのです。

自営を含め国内に400万人いる社長のほとんどは、
社長同士で口頭だけで話をつけることが多いです。

でもそれ以外の人、中小企業で働く人を含めて全てのビジネスマンは、
提案書を作ったり会社案内を持っていたり、見積書を使ってビジネスをしています。
全部ドキュメントでビジネスが動いている。

投資家やベンチャーキャピタルから見ると、
中小企業の経営のやり方は実体がないように見えるのです。
トップ営業といえば聞こえはいいですが、世の中の多くの人から見れば
「口先だけの人たち」という評価です。

社長が思い描く未来が見えるようにしないとイケない。
融資を受けるときも投資を受けるにも第三者が確認できるように、
見える化する文書化が必須です。
それがないから仕方なく「実績を見せてください」と言うのです。

社長がどんな未来にしたいかを口先でしか言わないから、
銀行の担当者がヒアリングをして稟議書という名の未来計画を作ります。
融資するのが彼らの商売ですから、そこはただでやってくれる。
ただしあなたの未来なのにあなたは見る事ができない。

他人がヒアリングで作ったものに、
果たして社長の思いの何%入っているのでしょうか？

それではダメなんです。

でもこれは、逆に大きなチャンスでもあります。

他者に評価してもらえるように、経営計画書をきちんと自分で作ることができれば銀行はこれまでよりも遥かに、その書面を重要視し積極的に中身を見てくれます。

なにしろ、連帯保証が禁止され事業性を評価しろと行政指導を受けているのです。重要視せざるを得ないのです。

では、どんな経営計画書だと、彼らは良い評価をするのでしょうか。

一言で言えば「お、この会社うまくいきそうだな」

と感じてもらえるものであることです。

念のために言っておきますが、

誰か他人に作ってもらった書面では、そうは思ってもらえません。

相手はプロですからね。

仮に、うまくすり抜けて資金が調達できてしまったら、実施運営ができません。

他人が作ったものですからね。

返済不能→社長退任という未来が待っています。

自分の会社の舵取りは自分でしたいですよね？

そこで自分で舵をとるために必要なことはたった3つです。

「経営理念」と「経営戦略」「財務戦略」の2つの戦略です。

社長の頭の中にあります。それを論理性をもって整合的に記載できていれば、

事業性があると判断されるのです。

仮にもし事業性がなければ社長が自分で気がつくことができます。気がつけば解決できます。

つまり、自分でビジネスの戦略をもってきちんと作り、形にして

それを書面化して「見える化」すれば第三者が同意をする。

それが事業を作っていくことになるのです。

■熱い思いが人を動かす

先ほどの「事業性評価」は「経営戦略」「財務戦略」の2つの戦略です。

これは論理の話、つまり左脳の話です。

面白いのですが、他者に評価をもらう場合にもう一つ大きな側面があって

それが右脳的な思いや情熱を盛り込んだ、理念すなわち「経営理念」が大きく影響してくるのです。

スタートアップ企業のうち 10 年間生き残れるのは 6% だそうです。

残りの 94% の社長は途中で挫折するのです。

もしその企業が投資を受けていたら、投資家からしたらたまったものではないですよ、そんなに簡単にあきらめるなよ、という話です。

昔の銀行はちゃんと経営をやれる人なのかチェックしていました。

家族構成なり、人となりだったり日頃の生活の態度を見ていました。

今度子供が大学に入るから簡単にあきらめないだろう、とか

家庭内の事情も把握して融資審査の情報にしていました。

でもこの 30 年間は検査マニュアルでそういった情緒的な情報は無視されて

決算の数字中心のデータで判断してきました。

一方、投資家やベンチャーキャピタルは、まずはドキュメントからそこを見抜こうとします。

理念がある人は簡単に折れません。ビジネスに逆風が吹いた時にもあきらめません。

だから経営理念をしっかりと読み込むのです。これはロジックのところには出てきません

戦略やら財務の数字には表れてきませんから。

そして経営理念を語り、論理的な戦略を文書化する部分も押えた経営計画書を作り

合格率の低い審査を通過することができれば、

かなり信頼性の高いビジネスであると評価され資金はすぐに集まります。

株式投資型クラウドファンディングでは掲載後 1 週間で 150 人で

総額 3000 万円の資金調達。というのが平均的なところですよ。

(審査に合格できなくても、チャレンジできるだけの経営計画書を作れば

銀行融資であればほとんど通ると思います)

つまり、株式投資型クラウドファンディングの場合、

審査に合格さえすればすぐにお金が集まるのです。

そのくらい信頼が厚いわけです。

ところがです、審査に合格した会社でも 20 社に 1 社の割合で投資が集まらない場合があります。

審査員も首をかしげるような現象です。

その原因はズバリ「経営理念」です。経営理念が薄っぺらいのです。

審査員や大口投資家はごまかせても、集合知というのですかね
大衆に見抜かれて共感されない。
それは、自分では100%と想着いても、世の中の基準に達していない経営理念なのです。

当社では「8 か月で経営計画を作りましょう」というコースを提供しているのですが
8 か月のうち半分は経営理念の策定です。残りの半分は戦略と財務のお勉強です。
それほどその人の思いが伝わる経営理念は大切なんです。

社長が自分で「この事業はうまくいく」で信じ抜くこと。
周りも「お、うまく行きそうだ」と感じる。
そうすればたくさんの応援者が現れ「うまくいく」確率が高くなります。

さまざまな政策の変更によって訪れた大きなチャンス、
いい時代に社長やってる幸運を活かしてください。

いかがだったでしょうか？お楽しみいただけましたか？

次回は

■来年の春からの連帯保証の禁止により資金調達方法に激震
中小企業が激動の時代の前代未聞の大チャンスを活かす方法！

株式投資型クラウドファンディング支援で日本一の実績を持ち
多くのエンジェル投資家にファンを持つ佐藤公信氏がここだけで語る
経営理念と経営戦略を磨き上げ、誰でも思うより簡単に
失敗しても返済義務のない、子や孫に迷惑を掛けない資金を調達する方法

◆第3回 資金を集められる経営計画と集められない経営計画

株式会社 パブリックトラスト
代表取締役 佐藤 公信
<https://publictrust.co.jp/free/profile>

をお届けしていきますので、楽しみにしていてくださいね。

それでは次回、またお会いしましょう。

著 者:(株)I&C・HosBiz センター
編集長:岩下 一智 MRC

本記事に対するご質問やご感想は下記アドレスまでお願いいたします。
kazu.zohan@hosbiz.net

理念に基づいた経営について知りたい方は
下記の書籍が参考になると思います。

「アフターコロナの時代の生き方* 理念経営実戦のすすめ」
平本靖夫 著 HosBiz ミロク出版舎
<https://kazuzohan.clickfunnels.com/sp1u35saqy2>

~~~~~  
経営者の悩み・お困りごとを、全て解決！  
期間限定！ Zoom 無料経営相談:「経営・かかりつけ医」 問合せコーナー！  
<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-stm5jwovh8f>  
~~~~~

バックナンバーは下記の URL を確認してください。
■ #578号・・・22・12・02(金)・・・バックナンバー・・・
https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php

~~~~~ 次回予告 ~~~~~  
皆様のコメントを励みにして、航海を持続いたしますので、重ねてご支援ご鞭撻を  
よろしくお願い致します。

◆次号 第 580 号 22・12・16(金)は、  
■来年の春からの連帯保証の禁止により資金調達方法に激震  
中小企業が激動の時代の前代未聞の大チャンスを活かす方法！

株式投資型クラウドファンディング支援で日本一の実績を持ち  
多くのエンジェル投資家にファンを持つ佐藤公信氏がここだけで語る  
経営理念と経営戦略を磨き上げ、誰でも思うより簡単に  
失敗しても返済義務のない、子や孫に迷惑を掛けない資金を調達する方法

◆第3回 資金を集められる経営計画と集められない経営計画

をお送りいたします。

どうぞ、ご期待ください。  
(予告なく変更する場合がありますので了承ください)

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。  
では、また次号で元気にお会いしましょう！



---

◆発信日……毎週・金曜日

◆発行責任者……Captain 平本 靖夫

◆編集長……岩下一智・(株)I&C・HosBiz センター 執行役員  
マーケット・クリエーター(MRC)……CST 開発推進責任者  
プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue>

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>

<https://www.facebook.com/MRCkazu/>

\*「理念営実戦のすすめ」特価(888円税込)で販売

<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>

ご愛読ありがとうございます

著者:(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

◆お問い合わせ・質問は

メールアドレス:kazu\_zohan@hosbiz.net

発行責任者:Captain 平本靖夫、

編集長:岩下一智 MRC

\*配信解除URL:配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

%cancelurl%