

ビジネス錬金術

目次

序章	2
1章 人間性をお金に換える	4
2章 制度を使ってお金に換える	6
■「経営革新支援法」制度の対象事項	6
■享受できる支援措置	6
■錬金術たる「助成金」もある	7
3章 ユニークなアイデアをお金に換える；LLPの利用	8
■LLPとは	8
■事業計画書が重要—コンサルタントを活用する	9
■ユニークな事業やサービスであることが重要	10
■LLPは自分に資金が僅かしかない場合でも大丈夫	10
■相談すべき3者	11

序章

「錬金術」とは本来の意味は、^{きん}金以外の物質から金を得るためのテクニックを指します。何時頃からかその金（ゴールド）ではなく^{かね}お金（マネー）を得るためのテクニックを指して「錬金術」と呼ぶようにもなりました。

本当の金を得る「錬金術」を行う人を「錬金術師」と言いますが、その「錬金術師」が最も活躍したのが、15世紀のフランスでした。

「錬金術師」は国の指示で当時は今の数倍も希少価値の高かった金をあらゆる物から作り出そうと試みていました。海水や各地の粘土に金が入ってないかなど、ありとあらゆる策を尽くしました。

あるとき、一人の「錬金術師」が白ワインの琥珀色を見て、この中に金混じっているのではないかと考えました。

そこで、大量の白ワインを煮詰めたのですが、結果は失敗に終わりました。今で考えれば当然ですが、当時の「錬金術師」はどんなものでも、とにかくチャレンジしたと言う話です。

そして確かに金を取ることには失敗しましたが、彼は失敗から大きなお金を得ることになるのです。

白ワインを大量に煮詰めた結果、ワインの蒸気が屋根に当たり、それが露となって床に溜まりました。

そうです、これが「世界初の蒸留酒」の発見だったのです。

この発見が有って、その後にブランデーが生まれ、ウイスキー、焼酎も存在することとなったのです。

この事実から、世界初の蒸留酒はブランデーだったと言われています。

金を得ようとして、失敗したが逆に世紀の大発見をした「錬金術師」、当然彼は後に手に余るほどの金（ゴールド）ではなくてお金（マネー）を得たのです。

その後、貯蔵するために使用済みのワイン樽に詰められた結果、今の琥珀色した口当たりの良いブランデーが生まれることになります。

私が、これから数回に分けて話をするのは、金（ゴールド）ではなく、お金を何も無い状態からどのように作り出すか、またお金を使うことなく必要な物を得るにはどうしたらよいかという秘策そのものです。

苦い経験を通して得られた私の秘策、皆様と共有出来れば幸いです。

1章 人間性をお金に換える

起業を考えたとき、また起業後の資金不足に陥ったとき、慌てて銀行に駆け込んでもなかなか相手にはされません。

また、大変な量の事業計画書や収支計画書、また発注書などのエビデンスや連帯保証人を求められ、それらの準備で1ヶ月なんて直ぐに経過してしまいます。

更にやっと面談できたとしても、結果が出るまで胃の痛くなる思いで最低でも1週間以上も待たなくてはなりません。

それでも融資が下りればまだ良いのですが、良いところ申請額の50%程度でしょう。

更に、銀行は何処も起業して最低2期分の決算書が必要です。企業前や起業後直ぐでは例外を除き問題外となります。

さて、そんな時どうするか？

あなたはお金に変えられる物を持っていますか？

実は、有るのです、どなたにも。

それは「人間性」です、今まで正直に生きてきた人ならば、その人間性をお金に変えましょう、今すぐにも実行可能です、早ければ明日にもお金が入ります。

その具体的な方法の一つは「私募債」の発行に他なりません。

「私募債とは個人が個人の信用と責任において発行する債券です。」

例えば、友人知人に頭を下げてお金を借りるとしましょう、これは貸借関係になります、従ってお互いにあまり良い気分がしないものです。

まあ、それでも今までの行いが良ければ貸してくれる人も居ると思いますが、お互いに何かギクシャクしたものが残るでしょう。

この貸借に対して私募債の発行・購入は同じ貸借でも「出資」と同じ意味を持ちますから、起業や起業後の経営に対して協力するというイメージが付きます。

私募債は私文書ですが、法的には債権と同じ意味を持つものです。

従って、発行者も購入者も当然のことしっかりと責任を持つ必要が有ります。

昔、友人が私のところへ資金繰りで相談に来ました。

私は、「貸借は正直難しいし集まらない、私募債を発行しなさい」とアドバイスを行いました。

その後、多くの時間をかけて事業計画書の内容や私募債に必要な項目など詳細に教えてあげました。

なんとその友人、驚くことに数日後、それを教えてあげた私に私募債を買ってくれと書類一式を持って頼みに来たのです。持ってきた書類を見て、まず驚きました、私募債券は手書き、それもコピー用紙の裏紙に。

「裏紙は怎なの？」と尋ねると、「家内が経理を担当するのですが、無駄使いは一切駄目、と言うんですよ、これも家内が手書きで書きました……。」

これを見て聞いて、私はその場で購入に合意しました。

経理がしっかりしていれば、例え上手くいかなかったにせよ、元本は必ず戻るだろうと思いましたが、更に考えたのが、その友人の奥さんはよく知人です、おそらく私の心理を読んで、あえてこうしたのかもしれない。

これも相手を知っての策です、これが出来れば上手くいかないはずは無いです。

従って、私は快く応じました。

実は、これは凄く重要なことです。

私募債、それは「人間性」を売るのです、お金に変えるのです、日頃の行動の全てが、こういうときに差が出るのです。

2章 制度を使ってお金に換える

国の進める経営革新支援法では「**経営革新計画**」を申請して審査に合格し認定を受けることで各種のメリットを享受できます。

「経営革新計画」の申請先については各都道府県の当該窓口となります。

申請用紙や説明などについては各都道府県の商工担当部局に確認しましょう。

またその前に気軽に相談できる機関としては地元の「中小企業振興公社」や「中小企業支援センター」及び政府系銀行本支店があります。

■「経営革新支援法」制度の対象事項

「経営革新支援法」制度の対象事項は以下の4項目が主な事項です。

1. 新商品の開発又は生産
2. 新役務（サービス）の開発又は提供
3. 商品の新たな生産又は販売の方式の導入
4. 役務（サービス）の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動

簡単に説明しますと、経営を更に向上させるための新規開発や設備の導入、新規組織の充実、社員教育など企業の売り上げ利益を向上させる内容であれば良いのです。

■享受できる支援措置

また「経営革新企業」に認定されると享受できる支援措置としては以下のものがあります。

1. 経営革新のための新商品開発等に対する補助金制度（都道府県承認）
2. 政府系金融機関による低利融資制度
3. 中小企業信用保険法の特例

4. 税制面での支援措置
5. 小規模企業者等設備導入資金助成法の特例
6. 高度化融資制度
7. 中小企業投資育成株式会社法の特例
8. 販路開拓コーディネート支援
9. 特許関係料金減免制度
10. 留保金課税の停止措置

更に経営革新承認企業等が出展し、自ら開発した新商品・新技術等の経営革新への取り組みを紹介し、ビジネスチャンスの拡大の支援を目的とした中小企業総合展への出展が優先的に行えます。

また、上記以外の各種税務相談や、経営コンサルティング、特許相談など有料無料の各種支援を受けることが出来ます。

頑張って申請し、認定されておくメリットは数多くあります。

■錬金術たる「助成金」もある

そして、この制度が何故「錬金術」なのかですが、それは助成金の申請が行えるからなのです。

そう助成金とは返す必要が無い国から事業推進のために頂けるお金なのです。

最後に助言を一つ、計画の期間が3年と5年がありますが、5年をお勧めします。

何故なら、上記の支援が計画の期間中継続して受けられるからです。

3章 ユニークなアイデアをお金に換える；LLPの利用

新しい事業モデルを考え付いた、また商品アイデアを考え付いたが、それを具体化し推進するための資金が無い、などの時の参考にこんなものはいかがでしょうか？

勿論、起業資金や起業直後でも実践可能です。

■ LLPとは

キャッシュフロー不足によって、せっかくのビジネスチャンスをみすみす逃す手はありませんよね。

ビジネスはタイミングとスピードです、直ぐにも同じ事を考えてくる企業が誕生します。

今回お話するのは、そんなときに一考の価値ありのLLPについてです。

LLPとは「有限責任事業組合」のことで、平成17年8月1日に施行された「有限責任事業組合契約に関する法律」によって誕生した制度です（平成18年5月の会社法改正によって、若干の変更があります）。

LLP制度を要約すると以下のような事項となります。

- ・個人もしくは法人は営利事業を行う目的によりLLPを設立できる。
- ・LLPの組合員は、2名以上の個人または法人であること。
- ・構成する組合員同士によりLLP契約書を締結し、契約書を登記する。
- ・組合を構成する組合員は出資の額に対してのみ有限責任を負う。
- ・配当や運営、運用などについては役員会などを行う必要は無く組合員同士の話し合いで決定できる。
- ・納税、会計などは株式会社などと同様に行う。

例をあげて簡単に説明しますと、法人や個人が素晴らしい事業モデルや商品

を考えたが、それを事業化や開発するための資金が無い場合、その事業モデルや商品のアイデアを基に第三者の法人や個人を対象に事業パートナー（スポンサー）を募集し、そこで得た資金を元に事業化し運用するというものです。

つまり、簡単に言うと一つの事業だけを目的に**特別目的会社（SPC）**を設立するようなものです。

その意味から、LLPとは一つの企業のように会社を運営するのと異なり、一つの事業のみを運用、経営する特殊法人のようなものです。

通常、企業には借入金やそれ以外の既存の事業などの問題があり、その企業の中で新規事業のアイデアが素晴らしいものであっても他のリスクを考えて出資出来ない可能性があります。

しかし、このLLPは全く過去や他の事業を考えずに新規事業のみをゼロから考えられるのです。そこで企業には出資は難しいが、事業には出資しましょうと言うスポンサーの判断も出やすくなります。

また、配当も対象の事業のみの利益によって分配されるため高配当が期待できます。

当然、スポンサーから集めた資金から事業投資だけでなく自分の労働報酬も毎月貰うことが出来ますので、一石二鳥と言うものです。

このようにお金は無いが考えた素晴らしいアイデアを事業化し利益を得たいと思う場合の一つの方法としてLLPはスピーディでローリスク、ハイリターンが期待でき非常に効率的な手法と言えます。

運用上も、法的にも、会計的にも非常に簡素です。

■事業計画書が重要—コンサルタントを活用する

ただ、事業計画書が重要であり、またスポンサーを探して納得させ出資に至るまでがとてつもない時間と労力が掛かります。

それを考えて諦めてしまう人も居るのですが、こういうときの為に戦略経営コンサルタントが居るのです。

LLPやSPCに詳しい経営コンサルタントは上記全てを引き受けてくれます、それが仕事なのですから。

ただし、成功報酬できっちり行ってくれる責任と自信の有るところを探しましょう。

お金だけ取られて、結果何も出来なかったという悲惨なめにだけは遭わないように注意が必要です。

尚、成功報酬で行ってくれるコンサルタントはまず成功できる事業かどうかをかなり厳密に精査します。

その為に簡単には引き受けてくれませんが、その代わり引き受けてもらったら逆に「成功」のお墨付きと事業資金をもらったようなものです。

■ユニークな事業やサービスであることが重要

具体的にはまず、他者に真似出来ないユニークな事業やサービスを展開したいのであれば、入念に事業計画を作成します。再度言いますが、特に他社に無いもの、独自のアイデアで有る必要があります。

ここで、最も重要なことは既存の事業で有っても新たな手法によって利益を出せるアイデアでも良いわけです。要は出資パートナーが出資する気持ちになれるアイデアで有る必要があります。

従って、誰にでも判るような説明が必要となります、簡単でしかも要領よく10ページ以内にまとめられていること、そして着実に初年度から利益が出るというものなら完璧でしょう。

そして、頼める企業や個人に説明に回ります、つまりプレゼンテーションです。

このときLLPとは何かを自分自身が知らなくては説明できませんから、しっかり勉強しておくことも肝要です。

プレゼンテーションや出資のお願いが通ったら、今度はそのパートナーとの間でLLP契約を締結します。

■LLPは自分に資金が僅かしかない場合でも大丈夫

契約書に、開発に掛かる費用をLLPから捻出し、利益が出たら出資者皆で配当を得ると言うことを記載すればよいのです。

また、月々の運用費も毎月幾らを LLP より捻出する、と記載すれば運用費用も LLP より得られます。

運用費 = 必要経費でも構いません、つまりアイデア一つで事業が開始でき、毎月の経費も心配なく事業に専念できる、なんとも頼もしい制度です。

ただし、LLP 設立には 2 法人か個人が必要です。また発案者がリスクゼロと言うのも通りません、自分が出せる最大限の範囲の中で出資しましょう。

これは、逆にいえば利益が出たときの喜びともなりますから。

■相談すべき 3 者

尚、実際に LLP を設立するときには、**戦略経営コンサルタント、税理士、行政書士**の 3 者には最低限相談しましょう、これは立場が違う人からあらゆる角度からの情報を得られるからに他なりません。

知らない世界が垣間見られるはずですよ。

ただし新制度と言うこともあり、知らない経営コンサルタントや税理士、行政書士も実は多くいます。実際にお問い合わせする時には十分に検討した方がよいです。

まずは、ネットでいろいろ調べておくというのも肝要です。