はやぶさ 第248号 2017年08月04日

助成金の利活用で事業の収益性・成長力を加速/転換を実現する

6回シリーズ 第6回(最終回):番外IPOによる資金調達=より大きな資金の獲得実績

著者: PDB マーケティング

代表取締役 藤田 幹夫

*収益力UP!成長力UP!を実現したい企業は、 公的資金(厚生労働省助成金)を利活用して スピードUP! 申請資料作成と必要資金の手当ても全面的に支援します。

第6回(最終回):番外IPOによる資金調達=より大きな資金の獲得実績

2017年6月30日から、6回メルマガを担当してきました。今回は最終回です。何らか、参考となる情報を提供できたことを期待しています。

私から経営者への提案は「今こそ助成金で事業の加速/転換を実現する」です。 そのために、助成金に関連する私の経験をご紹介してきました。

①今回は、番外として助成金ではなく、IPO 新規の株式公開=上場による資金調達です。 いくつかある選択肢の一つとして挙がってくるかと思います。

私は2005年にIPOを経験しました。

これについても、専門家といわれる一部公認会計士、証券会社が伝える誤った情報があります。

「上場できるのは利益が出ている優良企業」「内部管理体制を充実させないとダメ」 これは IPO の要件ではありません。

ある意味では助成金と同じで、証券取引所が定める IPO の要件を満たすこと、つまり 定められた書類の準備です。もちろんこれが容易ではないわけです。

A4 バインダーで 3 メートル程度です。量だけではなく内容もすべてが審査対象ですから、容易ではありません。

上場コンサルなどの登場要素ですが、経営者が自分でやれば確実です。 ただし、今利益が出ているか、管理体制が十分かは問われません。

②記述すべきは、上場後の計画です。

計画を取引所、証券会社が審査し、承認となります。

私の場合は、その後の増資を含めて、15億円ほど資金を調達し、すべて研究開発と新規事業へ投資しました。資金調達とその使途は計画通りです。

問題は、売上利益です。IPO の要件ではありませんがその後の事業会社としての

存在がかかります。4年間上場企業として、技術開発投資による新規市場創出を目指してきましたが、実現せず事業閉鎖です。 何度もやれるものではありません。

当時から、アメリカではベンチャーキャピタルが、10億円程度の資金供給を行っていましたが、日本では1億円程度が上限。

それ以上の資金調達は新興市場 IPO でした。

今は、非上場ニュースサイトなどに 10 億円を超える資金が投入されるなど変化があるようですが、普通の事業で投資家の関心を引くのは困難です。

*勝負をかける局面でのIPO は有効で、その気になれば実現できます。 そこに至るまで、ある意味で日常的に発生する、新規事業の着手資金、変革の きっかけとする 100 万円を確実に取得できるのが、厚生労働省の助成金です。

*6回にわたって、助成金活用のすすめを体験から書いてきました。

具体的な助成金の申込方法などは「はやぶさ」事務局にお問い合わせください。 申請書の作成などは、私が経験をもとに対応し、事務局と検討を重ね、「はやぶさ」読者 の方へ最適なサービスに努めてきています。

> 事務局のアドレス happy@keiei-tokkunshi.jp

ご愛読ありがとうございました。

◆次回8月11日(山の日)は夏休みのため休刊いたします。 249号は8月18日(金)になりますのでよろしくお願いします。 良い夏をお過ごしください。

▼作者プロフィール:

氏名:藤田 幹夫(ふじた・みきお)66歳

• 出身:香川県丸亀市

• 出身高校/大学: 香川県立丸亀高校/京都大学理学部

・役職:PDBマーケティング 代表取締役

mail:fujita@p-db-m.com

・経歴:1974年 株式会社日本ビジネスコンサルタント (現日立システムズ) 入社

1987年 兼(財) データベース白書編集委員 2008 年廃刊まで

1996年 ソフト流通会社年商 300 億円/社員 300 名の清算。

2005年 起業会社をセントレックス市場に IPO

2009年 市場開拓ができず代表退任

2009 年 PDB マーケティング株式会社代表就任(現在)

コンテンツ市場開拓/MA,資金調達支援コンサルを実施。

2017年 学生起業促進を目的として京都移転(現在)

収益力 UP! 成長力 UP! 公的資金・利活用でスピード UP! ビジネスドックを受診するとこんな成果を約束いたします。

◆かかりつけ医が、ワンストップで補助金・助成金等(その①②③)の手順を設計! その①厚労省系助成金が、基本助成金プラス生産性 UP で加算の可能性!! その②経営計画策定で、20 万円(2/3)が受けられます!(補助金) その③3 年間固定資産税が半額に!!(経営力向上 認定)

詳しい補助金、助成金の受け方は、

URL; http://xn--figztj72ae5m.net/wp/wp-content/uploads/2017/05/HosBiz_BDC170524.pdf
を参照ください。

■■「中堅・中小企業"かかりつけ医"ネットワーク=MSDN」対応 HP 開設■■ "かかりつけ医"とはどんなお役立ちなのかを是非知って、ご活用ください。 新設しましたので、ご高覧いただければ幸いです。

http://xn--figztj72ae5m.net/
中小企業. Net
*スマホでもご覧いただけます***
リンクは。会員オンリーですので、ご連絡ください。

*中堅・中小企業 "かかりつけ医" ネットワーク=MSDN」のねらい 私達は、80%以上の人々が働いている中小企業、小規模企業が「進化・発展、持続」 しなければ、世の中は良くなることはないとの信念で、経営者との信頼関係のもとで 育成経営支援に取組んでおります。

◆目的◆

イノベーションの時代・中小企業の「進化・発展・持続」の実現!

- ◆ "かかりつけ医"とは、中小企業・小規模企業の育成経営支援を使命とし 経営者を親身になってサポートする専門家(税理士・診断士・社労士等)で、 3Win の実現を推進する企業の主治医(ビジネスドクター)です。
 - *3Win=経営者・育成経営支援家・地域がお互いに繁栄する= http://xn--figztj72ae5m.net/ 中小企業. Net
 - ◆次回8月11日(山の日)は夏休みのため休刊いたします。 249号は8月18日(金)になりますのでよろしくお願いします。 良い夏をお過ごしください。

経営環境の創出・適応して「安心・安全」の企業経営ができる、お役に立ちますように「中堅・中小企業"かかりつけ医"ネットワーク=MSDN」を構築推進しております。

- ◆企業経営の「安心」とは、いつでも経営者が使えるキャッシュが手許にあることです。 「安全」とは、企業経営のカジ取り(行き先・アクセル・ブレーキ)を、先を見通した マネジメント会計情報(注)をもとに、行うことです。
- (注)経営者の意思決定に役立ち、キャッシュフローを「安心」の状態に保ち、収益力を高めるための、部門別(部署別・商品別・得意先別・仕入先別等)の管理会計のことです。税務会計との違いは、税務会計は過去の実績にもとづく納税計算が目的なのに対して、マネジメント会計は、現在・未来を見通して刻々と(即時に)経営情報を経営者に提供して、未来のビジネスチャンスの獲得やリスクに備えることができる点です。 ライバルに差をつけるには、体得することが NO1 になる条件であります。

- ■経営特くんゲーム(マネジメントゲーム)のお知らせ■
- ◆第61回以降の「**トライアルゲーム**」(半日、1日コース)◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆ 日程が決まりましたのでお知らせします。本格的な経営特くんゲームを体感できます。 電卓および PC 機を持参ください。(エクセルによる自動決算を行うため)
 - 1)第61回 8月26日(土) 10:00~18:00(1日コース)
- ●開催場所「経営特訓道場」

JR 駒込駅南口 徒歩7分 東京メトロ南北線駒込駅 1 番出口 徒歩6分

- ◆経営特訓士資格認定講座◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆
- ◆経営特訓士インストラクター資格認定講座◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆
 - ◆お問い合わせは URL http://keiei-tokkunshi.jp/

次回以降の講座日程は決定次第、改めてご案内します。

◆経営相談は

http://xn--figztj72ae5m.net/ 中小企業, Net

の「お問合せ」を開き、必要事項をご記入のうえ、送信してください。

◆次回8月11日(山の日)は夏休みのため休刊いたします。 249号は8月18日(金)になりますのでよろしくお願いします。 良い夏をお過ごしください。

一般社団法人 経営特訓士協会(略称:KTGA) URL http://keiei-tokkunshi.jp/?mail

アドレス: happy@keiei-tokkunshi.jp

発行責任者: 理事長 平本 靖夫、 編集長:石川 昌平

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。

https://1lejend.com/stepmail/delf.php?no=300444