

(参考6) ベンチャー企業に対するファイナンスのイメージ

(1) SaaS企業

- 企業規模：小（足下は赤字）
- 資金調達：- 資本はVCから5億円
- 借入はゼロ*
* 経営者保証の設定はしない意向。
- Fintech系ベンチャー。足下のMRR(月次経常収益)は数千円規模で順調に増加。解約率も低位安定し、顧客基盤を順調に拡大している。
- 信頼できるVCからの出資・サポートを受けている

- 個人顧客基盤の拡大により1~2年で年商30億、更に個人の顧客基盤を基にして法人顧客も取り込み、将来的には年商100億への成長を目指す。
- 個人顧客基盤の拡大に向けて、エンジニアの確保、広告宣伝費等のため、大規模な資金調達が必要。
- 追加の資金調達は、持分の希薄化を避けるため、借入れを含む必要。足下赤字は続き、リスクは高い。

総額数億円規模の1行貸し

- VCと協調(追加出資や融資含む)し、長期・据置きの融資。
- 融資額の一部にワラント設定(VCの出資と同評価)も検討。設定する場合は経営者等による買い取りを想定。
- 経営者保証は不要とするか、粉飾や使い込み等の停止条件付のものを設定し、適切なリスクテイクを支える。
- 堅調に伸びる顧客基盤、システム開発力等

- ① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる
- ② 経営者やvc等の持分の希薄化を抑えて資金調達できる
- ③ 経営者保証に依存せず、再挑戦の機会を確保できる

(2) 創薬系バイオベンチャー

- 企業規模：小（足下は赤字）
- 資金調達：- 資本はVCから1億円
- 借入は協会付・経営者保証付で3,000万円
- 大学内インキュベーション施設に入居する創薬系バイオベンチャー。
- 代表者は難病治療にかかる創薬研究の第一人者。製法に関する複数の特許を有しており、国の助成金も獲得。

- 代表者は製薬企業担当者との接点も持ち、ニーズの変化も継続的に把握し、M&A等まで向かう明確なエグジットイメージを持つ。
- パイプラインの研究開発加速のため、設備投資や研究者の採用拡大のために、追加の資金が必要。
- 追加の資金調達は、持分の希薄化を避けるため、借入れを含むことが必要。足下赤字は続き、リスクは高い。

総額数億円規模の1行貸し

- VCと協調(追加出資や融資含む)し、長期・据置きの融資。
- 融資額数割にワラント設定(VCの出資と同評価)。経営者等による買い取りを想定。
- 経営者保証は粉飾や使い込み等の停止条件付のものへ転換し、適切なリスクテイクを支える。
- 特許、創薬ノウハウ、研究成果、助成金等

- ① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる
- ② 経営者やvc等の持分の希薄化を抑えて資金調達できる
- ③ 経営者保証に依存せず、再挑戦の機会を確保できる

現在の企業概要と資金調達

将来の成長戦略と資金需要

事業成長担保権を活用した資金調達

(将来性の主な源泉)

事業成長担保権の活用の主な効果

(参考7) ベンチャー企業、従来の担保となる個別資産を持たない事業者へのファイナンスのイメージ

(3) 菓子製造・販売

(4) 医療システム

現在の企業概要と資金調達

- 企業規模：小（売上約5億、償却前営業利益約1.5億）
- 資金調達：設備/運転資金を中心に約3億円の与信枠**
 - * 地銀・政府系など5つの金融機関から上限ずつ借入れ。
 - ** 経営者保証を設定・自宅不動産を担保差入れ
- 創業5年目。成長途上。3年後年商30億円規模を目指す。海外でも通用する一流国産ブランドになることが目標。

将来の成長戦略と資金需要

- 更なる成長に向けて自社販売チャネル・ブランド強化のための路面店・テナント出店等の資金が必要だが、一部の既存取引金融機関は与信上限を理由に逡巡。
- リスクは相応にあるものの、IPOや急成長の予定はなく、VCの求めるリターンには届かない
- 取引金融機関数の増加はコストで、メインバンク不明確化のリスクと認識。メインバンクを明確化したい

事業成長担保権を活用した資金調達

総額十億円弱のシンジケートローンを組成

- 将来の成長のためのリスクテイクを、メイン行が主導し、新たなバンクフォーメーションを形成。
- 既存融資を借換え、コミットメントライン等と長期・一部据置きの約弁貸付を組み合わせる。
- 自宅担保は解除。経営者保証は粉飾等の停止条件付のものへ転換し、適切なリスクテイクを支える。
- ブランド、販売チャネル、仕入れ先との関係等

(将来性の主な源泉)

事業成長担保権の活用の主な効果

- ① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる
- ③ 経営者保証に依存せず、再挑戦の機会を確保できる
- ④ メインバンクを明確にできる（迅速な経営改善支援）

- 企業規模：小（売上約10億、償却前営業利益約1億）
- 資金調達：無借金
- 医療システムの開発・運営・保守会社。特定分野のクリニック向け予約受付システムで大きなシェア。
- これまでは大きな設備投資等必要なく、CFも安定的に回っているため、既存借入なし。

- 今後、クリニックとの取引実績・各種データ等を活用し、既存システムの拡充や別分野クリニック向けシステムの開発、M&Aなどにより、更なる成長を目指す。
- 新システム開発のため、エンジニア採用や新規事務所開設等の資金が必要。事業計画では、シェア獲得・収益化までには一定の時間が掛かる見込みで、リスクはある。

総額十億円前後の1行貸し(※)

- 将来の成長のためのリスクテイクを、1つの金融機関がメインバンクとなり、迅速に支援。
- 運転資金、設備・M&A資金として、コミットライン等と長期・一部据置きの証書貸付を組み合わせる手当て。
- 経営者保証は、粉飾や使い込み等の停止条件付のものを設定し、適切なリスクテイクを支える
- クリニックとの取引関係、データ、システム開発力等

- ① リスクがあっても将来性を元に必要な借入ができる
- ③ 経営者保証に依存せず、再挑戦の機会を確保できる
- ④ メインバンクを明確にできる（迅速な経営改善支援）

(※) 1行貸しであればより迅速な融資等の判断が可能となるものの、事業者において複数行から借入れたい意向がある場合は2～3行でのシローンもありうるとの声もあった