

12月中旬 発売決定!



財務諸表から生み出せる資金調達の全て

中小企業の資金調達 大全

ダンコンサルティング株式会社 代表 塩見 哲
株式会社 日本法令 / 定価 2,500 円 (税別)

- 第1章 中小企業の資金調達の基本的な考え方
- 第2章 資産から資金を調達する (アセットファイナンス)
- 第3章 負債で資金を調達する (デットファイナンス)
- 第4章 資本で資金を調達する (エクイティファイナンス)
- 第5章 新型コロナウイルス感染症の資金繰り支援対策 (2020年10月末)

～ 継続すべき中小・中堅企業にとって資金不足を解消させるための調達のヒント ～

はしがきより

従来から中小企業が最も苦勞する経営課題の一位は「資金調達」であるといわれ続けている。さらに、「資金調達」というと例外なく金融機関が相手になっていた。資金調達関係の書籍のほとんどは「上手に交渉していかに金融機関から資金を調達するか」というテーマばかりだったのがそれを証明している。日本の中小企業が間接金融に頼っていたからといえるだろう。

企業経営は「資金」と「顧客」が生命線といわれる。経営の前面に現れるのが（お金＝資金）と（顧客＝利益）なのだ。特に、「お金」は人間の血液に例えられるとおり、資金不足は企業経営にとっては致命傷になってしまう。

資金調達とは、本来、企業のあるべき状況に応じて「お金」を生み出すことができるかどうかということだ。この場合にはバランスシートの右側にある「負債」と「資本」という2つの調達方法を考えるのが通常だろう。

負債による調達はデットファイナンスといわれる。借入金などの債務によって調達しているので、当然、返済義務が生じる。さらに、金利などの調達コストもかかる。

一方、資本による調達はエクイティファイナンスと呼ばれ、返済義務はない。本来、資本主義社会（株式会社制度）の中で資金調達を行う場合に第一義で考えるべきファイナンス手法は、この資本による調達なのである。

同じように、返済義務のない調達法がある。それは、バランスシートの左側にある「資産」だ。資産を上手に資金化する手法のため、アセットファイナンスとも呼ばれている。

中小企業にとって最も日常的に行っている資金調達法は、「売上」から生じる「利益」である。利益の累積こそが財務の安定性、安全性の最大の武器である。ところが、資金を生み出す（資金不足のため）経営判断の場においては、アセットから生み出すか、デットやエクイティに頼るかという選択肢しかない。

そのため、本書では、中小企業が行えるあらゆる資金調達法を「アセット」「デット」「エクイティ」の3つの分野からまとめることとした。

発刊記念 特別割引!!

2,750円（税込）のところ

→ 2,475円（税込）

送料
無料

【ご送本先】

発刊次第、出版社より直送となります。

ご注文日 2020年 月 日

ご住所：〒

〃

お名前：

ご連絡先：TEL

: e-mail

注文受付FAX：03-3232-1198