



起業と資金調達

従業員のコミュニケーション支援アプリを開発・運営する水田さんに、起業と資金調達についてお話を伺いました！



botto
株式会社botto
水田 匡俊さん
【本社】
〒810-0041
福岡県福岡市中央区大名2丁目6-11
Fukuoka Growth Next 305

事業の内容を教えてください

飲食店向けの従業員コミュニケーション支援アプリを提供し、「仕事に没頭する職場づくり」をサポートしています。スタッフが主体的に働き成長する職場環境であることが来店客の顧客体験を高める最大の営業努力だ、と考え日々サービスを開発しています。

この事業にしようと思った理由は？

大学を卒業後に就職した企業に入ってみると、仕事をつまらなさそうにしている人が多いと感じたのがこの事業を立ち上げたきっかけです。人間が幸せだ・楽しいと感じる時って、没頭して何かをしている時間だと思うんですね。なので、もし人生の多くの時間を占める仕事に没頭できる時間が増えたら人生がより楽しくなるのではないかと思います。新社会人の約半分が飲食店バイトを経験し世の中に出ているそうです。そこで仕事の楽しさを知った人が多く社会に出れば世の中がもっと良くなっていくのではないかと考え、この事業を立ち上げました。

起業してよかったところは？

やりたいことをストレートにできるというのが一番ですね。これがいいと思ったことをそのままお客さんのところに届けることができるのが楽しいです。僕は起業してよかったことばかりでした！

起業して苦労したところは？

はじめは金銭的、精神的な「安定」がなかったことですね。メンタルを維持しながら、自らが動かないと事業が進まないし、自分が倒れてしまった場合、代わりはいないので会社の動きが止まる。会社員をしていたころは定期的にお給料が入ってくるし、安定という担保がありました。それが無いプレッシャーがありました。今はいい仲間恵まれて、そういったプレッシャーは感じなくなりました。

資金調達の方法は？

創業当初は自己資金と融資を受けて運営をしていました。創業当初は利率の低い融資制度が利用できたので融資を選択しました。保証協会を通じて銀行から融資を受けたこともあります。その後もコロナが流行した時期には公庫に相談しコロナ時の制度融資も活用し、事業継続・発展の為に活用できる融資制度はフルに活用しました。そして今年初めてVCと個人投資家の方から株式での資金調達を受けました。

投資家・VCの方と出会ったきっかけは？

今の投資家の方とは、会社員をしているときに会いました。VCの担当の方は起業してすぐに個人投資家の方に紹介いただいて、3人でカフェに集まって自分のビジネスプランを聞いてもらったのが最初の出会いですね。当時は出資を受ける目的でお会いしたわけではなかったのですが、今はご縁があって出資していただいています。

その方々に投資をしてもらったのはなぜ？

現在の出資者であるVCの担当の方・個人投資家の方は、私の事業に共感していただいていたように思っています。お互いにリスペクトしあって事業を成長させていけるであろうと思ったことが大きな理由ですね。

投資家・VCを探る際、大変だった事は？

出資＝仲間集めでもあると思っていたので、どこから出資を受けるか決めるのに時間をかけました。今回出資を受けた時も、最初から現在の出資者から出資してもらおうと想定していたわけではなく、いろんな方と出会って意見を伺い、私の事業に共感・賛同して出資してもらえる方を探すため、複数の投資家・VCを回りました。出会い方も様々で、ピッチに出た際に声をかけてもらったり、FGNに入居してから出会った起業家の仲間が紹介してくれたりして、お会いできる人にはできるだけ会うようにしていました。結果、起業当初からお世話になっている方々に投資いただきました。

投資・融資を受ける方へのアドバイス

融資は返済義務があるのできちんと計画通りの返済ができればOKですが、出資を受ける場合は期限内に事業を急成長させることを求められるので、その覚悟は必要だと思っています。資金調達は事業成長のための手段でしかありません。しかし資金調達をするために投資・融資を受けること自体が目的になってしまうと、理想の世界観や事業プランがぶれてしまう可能性がありますし、私もその思考に陥ってしまった経験があります。自分の世界観・事業のために資金調達をするという考えをしっかりと磨いて、その手段として資金調達をするという意識が大事だと思います。

これから起業する方に向けてエールを！

これがやりたいと思う気持ちの強さこそが大事にすべきことだと思います。本当にやりたいと思っていることが正しいのかとことん考え抜いて、やりたいことがそれしかないと思えた時は起業の道に飛び込んでいいと思います！

STARTUP CAFE PRESS

2022 vol.37

起業家の資金調達

何が異なる？「融資」と「出資」



VCのメンタリングが受けられます。 福岡に拠点を置くVCのキャピタリストと気軽に相談！お気軽にお申込みください。
隔週金曜 14:00~17:00開催 FGN mentor hours
VCメンタリングお申し込みフォーム

創業するなら福岡市！
福岡市の起業・創業応援サイト

採用・雇用の悩みを無料で弁護士等に相談できる
雇用契約や就業規則の見直しもできます。
電話 080-1001-4675
※相談時間はお電話でご確認ください。

FECC
福岡市雇用労働相談センター
内閣府 厚生労働省

STARTUP CAFE **080-3940-9455**
fukuoka@startupcafe.jp

福岡市中央区大名2-6-11 Fukuoka Growth Next 1F (旧大名小学校内)

スタートアップカフェ 公式ウェブサイト

スタートアップカフェでは新型コロナウイルス感染拡大防止対策に配慮して起業相談を行なっております。パソコンやスマートフォンを使ったビデオ通話によるご相談も可能です。ご利用について不明な点がございましたらお気軽にご連絡ください。

起業家一問一答インタビュー
株式会社botto 水田 匡俊さん

違いを理解して適切な資金調達を行おう!

融資・出資の違いとは?

事業をスタートするには少なからず資金が必要となります。起業時に資金を調達する方法で代表的なものとして「融資」と「出資」が挙げられます。どちらもお金を出してもらおうという点では共通していますが、違いを把握し、適切な資金調達を行うことが必要です。

資金調達に関する無料相談承ります

こんなお悩みはありませんか?

- 共同創業者と出資して会社設立したい
- 出資したいと言ってくれる人がいる
- 従業員や協力者から株・ストックオプションを求められた
- ベンチャー投資家との交渉はどうしたら良いの?



ご予約はこちら



融資 Loan

国や民間の機関からお金を借りること



創業期にしか使えない融資制度がある

国・民間の融資の中には創業期にしか使えない条件の良い融資制度も存在します。自身がどの制度を使えるのかを確認しましょう。

経営の自由度が高い

経営に対しての金融機関の意向を伺うということは不要です。ただし、関係を良好に保つためにも、年度の決算報告等や細やかな報告を欠かさず行うことをお勧めします。

返済・利息がある

融資=借金です。返済を延滞・滞納した場合には信用が下がるため、次回の融資が受けにくくなるがあるので注意が必要です。

審査が必要

申込み後審査に通過するには一定の期間を要します。万が一審査に通らない場合の想定や資金繰りの計画を準備しておくことが重要です。

主な資金調達方法

融資による資金調達についてさらに詳しく
CAFE PRESS Vol.28



公的融資

国の100%出資の日本政策金融公庫の創業融資制度や、各自治体が民間の金融機関と協調して行っている制度融資の利用が可能。



民間融資

都市銀行・地方銀行・信用金庫などからの融資。自治体と連携し制度融資を提供している金融機関以外にも独自の創業向け融資メニューを提供しているところもある。



出資 Financing

自社の株式を譲渡し資金を得ること



借金ではない

株式の譲渡による資金調達の為、出資は借金ではありません。ただし、投資契約・株主間契約にて出資者との約束事を決める必要があります。

経営支援を受けられる

投資家自身が事業を成功させた例も多く、事業成長のための積極的なアドバイスやネットワークの提供を行ってくれる投資家もいます。

投資家とのコミュニケーションコストがかかる

利害関係者が増えることによって、経営を進めるための意思決定に関わるコミュニケーションコストが増える可能性があります。

出資者と経営理念の相違がないか

出資者は株式の売却時期を設定し、企業の株式価値を向上させる必要があるため、自身が考える経営のペースとズレがないか、出資を受ける前にしっかり確認することが重要です。

ベンチャーキャピタル

成長性の高いベンチャー・スタートアップに対し出資を行う投資機関。投資家から資金を集め運用し、保有している株を上場の際に売却し、差額を投資家へ利益として分配します。



個人投資家

個人で出資を行う投資家。VCと同じく上場した際の株の売却目的での出資が多い。起業して間もない企業に対しても出資し経営支援などを行う投資家もあり、そういった投資家は「エンジェル投資家」と呼ばれる。



クラウドファンディング

インターネットで出資を募る手法。プロジェクトを掲載し、出資者に対し物品や権利等でリターンを行う手法が代表的。小額から出資を募れるため近年オンラインでも様々なサービスがあり、利用者が多い。



投資・資金調達のプロに聞く!

出資による資金調達の注意点

焦らないで! 見極めが大切

株式を使った資金調達は、白紙に戻るのが困難です! 出資を受ける機会があっても安易に飛び付かず、起業家自身が「相手を見極める側」だという意識で取り組みましょう。何人かの経験者に話を聞くのもオススメです。



株式会社 ドーガン・ベータ
取締役パートナー
渡辺 麗斗

ポイントを抑えた資金計画を

起業時の資金調達、特に出資での調達を行う際は、資本政策など事前に検討すべきポイントが複数あります。この検討を十分に行わずに進めたことにより、後々、経営面での支障が出ることも多く、まずはお気軽にご相談いただければ、ご要望に沿った資金調達方法をアドバイスさせていただきます。



共感実装株式会社
代表取締役
皆川 和揚

わからない事、不安な事は、早めに専門家に相談しましょう。

出資には二種類の契約形態がある

出資を受ける際の契約には投資契約と株主間契約(出資者間契約)があります。投資契約では、出資をもらうにあたっての基本的な条件を定め、株主間契約では、出資を受ける事業者・経営者と投資家の間での約束事を定めます。

契約を結ぶ上で注意したいポイント

発行する株式の内容が不当に投資家有利なものになっていないか、契約上過剰に自分(事業者・経営者)が縛られていないかはよく確認してください。事業を遂行する都度、投資家の承諾を得なければならなくなることで、事業スピードが遅くなってしまったり、意に反して会社を売却しなければならなくなるなど、収益を上げられるようになっても投資家ばかりに利益の配分がなされてしまうパターンもあります。

これから出資を受ける方へ

出資いただく立場なので交渉力は弱い立場にあるかもしれないですし、初めて出資を受ける際には、分からないことも多いと思います。一般的な契約内容といえるのか、どこから交渉が可能なのかなどの不明点は、ベンチャーやスタートアップの取扱い経験のある専門家(弁護士)に相談いただくをお勧めします。



TMI総合法律事務所
福岡オフィス
(福岡市弁護士会)
松村 達紀先生