

飛躍を目指す創業期の若手経営者の資金調達計画を支援！

株式会社 K社

(大阪府)

イベントの企画、制作、運営、アーティストの手配も含め、イベントに関するトータルコーディネートを行っている。経営者がアーティストでもあり、積極的に自主企画イベントも開催している。

1. 相談のきっかけ

アーティストであった経営者が若手の活動の場を作りたいと、イベント運営事業を始めた。

事業が順調に拡大しており、営業スタッフと資金調達が必要となった。

当初は営業スタッフ確保の相談であったが、その後、資金調達についても相談があった。

2. 課題整理・分析

- ・これまでのイベント受注は経営者の情熱も大きく影響しており、営業スタッフは、理念の共有ができることが望ましい。
- ・借入の経験がなく、金融機関への対応についての知識が必要である。
- ・現状の資金繰りは把握しているが、借入のためには、資金の用途など、将来計画の明確化が必要となる。

3. 解決策の提案

- ・営業スタッフは経営者のビジョンを共有できる人を採用することを提案。
- ・金融機関の窓口と経営者をつなぎ、相談を受けることをアドバイス。
- ・アーティストである強みや既に大手企業と契約があることを金融機関に伝えることをアドバイス。
- ・今後の事業展開を見据えた資金の用途や必要額の明確化を社長と一緒に行った。



4. 成果

- ・当初、営業代行を考えていたが、アドバイスにより営業代行ではなく人材を募集をしたところ、経営者に共感してくれる人材が見つかった。
- ・金融機関の創業相談窓口および担当者を紹介したことで、融資申し込みのアドバイスを受けながら進めることができた。結果として、希望融資額の全額が認められ、資金繰りが安定した。
- ・必要な資金を洗い出す中で、今後取り組みたい事など事業展開の方向性を整理することができた。
- ・相談を通して資金繰りの必要性を認識し、経営者の意識向上につながった。
- ・資金調達の相談であったが、事務所移転についての方向性や、財務面での個人と会社との区分明確化などもアドバイスし、資金調達にとどまらない支援を行った。
- ・資金調達ができたことで、企業としての体制の整備や事業説明用動画の制作など、より飛躍に向けての活動を行う予定である。

<相談者の声>

私一人では資金調達まで至らなかったと感じております。アドバイスいただいたようにミュージシャンとして自らががんばっている点を強くアピールしたことが、金融機関からも評価して頂けたと思います。

