

「創業融資はいらない」と 思っている起業者のための 創業融資入門セミナー

事業を成功させるために起業前に何をしておかなければならないか

平成28年11月

アイエージェント行政書士事務所 代表 兵藤貴夫

【自己紹介】

兵藤貴夫とはどんな人間？

- 昭和34年6月29日生
- 石岡一高普通科卒業、中央学院大学商学部卒業
- 東京の一部上場建設会社を経て地元の中小建設会社に転職
- 25年間総務部で建設業許可と法務担当
- 一級土木施工管理技士、二級管工事施工管理技士
- 平成24年行政書士試験合格
- 平成25年取締役就任するも人間関係に嫌気がさして開業の夢を果たすため退社
- 翌26年行政書士事務所設立
- 現在行政書士とコンサルタントとして活動中

【起業関連サイト】

創業融資サポート茨城

Tel / 029-875-5528
Fax / 029-834-2186
Mail / t-hyodo@iaagent.com

自己資金だけで開業してはいけません!
創業融資をもらった起業の方が
成功する確率が高いことをご存じですか?!

創業融資を受けられるのは、**創業者だけの『特権』**です!
この一生に一度のチャンスをお見逃しなく!

ご対応時間 9時～22時
029-875-5528
タップすると電話がかかります

「ものづくり補助金」公募開始

創業融資準備セミナーを行います

女性起業サポート茨城

茨城で一番
起業する大
きにする事
務所!

茨城県の女性起業家限定!
女性**起業**サポート茨城

ご存じですか?
起業前しか得れないチャン
スはありますか?

起業相談 創業融資 創業補助金
許認可申請 サイト作成 法人設立

フロントページ

「ものづくり補助金」公募開始

11月14日より、平成28年度補正「革新的
ものづくり・開発・サービス開発支援補助金」
の公募が開始されました。

最大500万円から3000万円までの大型補
助金ですが、それだけで採択率が高い(前回の
採択率が40%を越えていました)自分の事業
についてアイデアを持っている方には今一番お勧めの補助金です。

当事務所では申請書作成をお手伝いします。

公費期間が2ヶ月強しかなく、かつ年末年始を挟んでいるため、申請をお考
えの事業主の方は、お急ぎ下さい。

詳しくは下記のブログをご参照下さい。

平成28年度補正「革新的ものづくり・開発・サービス開発支援補助金」の
公募が開始されました

創業融資準備セミナーを行います

ご連絡はこちら
029-875-5528
タップすると電話がかかります

I-agent REGAL OFFICE

お問い合わせ

茨城の起業支援のための
簡単に散漫なブログ

最新情報

ものづくり補助金採択事例が満載「中小企業 新
ものづくり・新サービス展」のご案内

2016年11月24日 補助金
こんにちは、現在ものづくり補助金、小規模事業者持
続化補助金のご相談受け付け中の行政書士兵藤貴夫で
す。 表題の「・・・」

創業融資、相談しないで悩むより相談してから
悩むべし

2016年11月21日 創業融資 起業相談
こんにちは、現在ものづくり補助金、小規模事業者持
続化補助金についてのご相談受け付け中の行政書士兵
藤貴夫です。・・・

【創業融資サポート茨城】

【女性起業サポート茨城】

【茨城の起業を応援するためのブログ】

【茨城県の起業応援事務所】アイエージェント行政書士事務所 (FBページ)

<http://yushi-sup.com/>

<http://yushi-sup.com/woman/>

<http://yushi-sup.com/blog/>

【創業に必要なもの】

- ▶ 情熱
- ▶ 資金
- ▶ 人材
- ▶ 経験
- ▶ 販路
- ▶ 事業計画
- ▶ その他いろいろ

【たとえ自己資金だけで開業できても・・・】

「自己資金は潤沢にあります！」



- ▶ たとえ自己資金が潤沢にあったとしても、創業融資はもらうべき。
 - ▶ 自己資金のうちの一部を起業資金として、他はプールしておく。
- ▶ 「創業融資をもらった創業者の方が事業成功の確率が高い」日本政策金融公庫のアンケート調査より。

【なぜ創業融資をもらうか？】

その1

▶ 事業計画書を作らざるを得ない

- ▶ 重要なことは、融資を得ることではない！融資を得られる事業計画を立てること！
 - ▶ 日本公庫、保証協会が「成功する可能性がある」と判断したということ。
- ▶ これを作らないで創業するのは自殺行為
- ▶ 自分の事業を客観的な文章と数字で再確認できる
- ▶ 専門家に依頼することで冷静で客観的な意見と成功のためのアドバイスを得られる
 - ▶ コンサルティングを依頼しているのと同じ → 「その売上の根拠は何ですか？」など

【なぜ創業融資をもらうか？】

その1（続き）

- ▶ 専門家に事業計画書の作成を依頼した場合以下のような書類を作成します。
 - ▶ 日本公庫の書式（申込書、事業計画書）
 - ▶ 用紙1枚なので、書ききれない！
 - ▶ 事業計画書（独自に作成して添付します）
 - ▶ 創業の動機
 - ▶ 起業する業務の経験など
 - ▶ 収益計画書
 - ▶ 支出計画書
 - ▶ 資金繰り計画書（当事務所の場合）

【なぜ創業融資をもらうか？】

その2

▶ 資金の使い道の見直しの機会になる

- ▶ 夢ばかりふくらんで、設備や内装に費用を掛けすぎると失敗する確率が上がる！
- ▶ 日本公庫でも以下を指摘されることが多い



- ▶ 「この設備は中古ではだめなんですか？」
 - ▶ 「ここまでの内装設備が必要ですか？」
 - ▶ 日本公庫は開業者の豊富なデータを持っている！不要な資金用途は見抜かれる！
- ▶ 「**事業は小さく始めて大きく育てる**」ことが成功の秘訣！

【なぜ創業融資をもらうか？】

その3

- ▶ 資金に余裕があることは重要！
 - ▶ 資金の余裕 = 精神的な余裕 = モチベーションの維持
 - ▶ 「貧すれば鈍す」 → いい考えが浮かばない！
 - ▶ モチベーションの喪失 → おしまい
 - ▶ 赤字 = 事業の終わりではない！
 - ▶ 運転資金がゼロ or マイナス → おしまい
- ▶ 創業者が起業後に悩んでいることベスト3
 - ▶ 人員の確保
 - ▶ **資金調達**
 - ▶ 必要な法律、制度の知識

【なぜ創業融資をもらうか？】 （なぜ余剰資金が重要か？）

▶ 事業は予想外の展開の連続

- ▶ 商品が入ってこない、売る商品がない
- ▶ 従業員が集まらない
- ▶ 従業員が急に辞めた
- ▶ 経営に必要な知識が足りない（法務、経理、財務、人事など）
- ▶ 取引先が代金を支払ってくれない
- ▶ 売上が予定通りたたない、など・・・

【なぜ創業融資をもらうか？】 (なぜ余剰資金が重要か？) 続き

- ▶ 事業が計画通りに進まないことも計画のうちにするべき！
 - ▶ 事業計画の見直し（販売方法、値段設定、営業方法、広告方法、など）
 - ▶ 練り直した計画が効果を発揮するまで事業を継続できるかどうかは、ひとえに余剰資金がどれだけあるかに掛かっている！



- ▶ 「資金繰り表の重要性」
- ▶ 創業融資を受けるための事業計画書には資金繰り表も付けるべき！
- ▶ 資金繰り表によって、いつまでにどれだけの売上が必要か、どのタイミングでどれだけ宣伝費を掛けることができるかを把握する

【創業融資獲得に必要な条件】

- ▶ 何より「事業への情熱」
 - ▶ 堅実な事業計画
 - ▶ 家賃、公共料金などをちゃんと支払っていること
 - ▶ 自分の信用情報に問題がないこと
 - ▶ 自分や同居家族が日本公庫や信用保証協会に対して問題を起こしていないこと
 - ▶ 起業する事業の経験があること（バイトやパートでも可）
 - ▶ 自己資金があること
 - ▶ 過大な借金を背負っていないこと（通常の家ローンや自動車のローンであれば大丈夫）
-
- ▶ **これはこのまま日本公庫が起業者に必要だと考えている条件です！**

【創業融資申請に必要な条件】 払うべきものを払っているか？

- ▶ 家賃、公共料金、税金、クレジットカードの支払滞納をしないこと！
 - ▶ 日本公庫では通帳でその支払い状況を確認する（半年～1年分くらい）
 - ▶ コンビニ払いの場合には領収書を保管しておくこと。
 - ▶ 払っているのが配偶者や親である場合、その通帳も確認される。
- ▶ 日本公庫の考え「払うべきものを払っていない起業者が
まともに返済してくれるわけがない！（まともに仕入先
に支払う筈がない！）」

【創業融資申請に必要な条件】 信用情報に問題はないか？

- ▶ 「昔クレカの支払を踏み倒したことがあって・・・」という告白は多い
 - ▶ 滞納したままにしておく・・・



- ▶ 信用情報に問題が発生します。つまり「**ブラックリスト**」に載ります
 - ▶ 日本公庫では個人信用情報を調査します。信用保証協会ではケースバイケース。
 - ▶ 特殊なケースとして、自分でなく同居の家族が日本公庫の融資を滞納しているような場合
 - ▶ 「〇〇さんは父親ですか？」などと確認される！
- ▶ もしも信用情報に問題があったら・・・
 - ▶ 相談して下さい。消せる場合もあります！

【創業融資申請に必要な条件】 事業の経験はどれくらいあるか？

- ▶ 事業に関わった経験があるほど、事業の成功確率は上がる
 - ▶ 経験年数20年目までは、経験が長いほど成功確率が上がっている（日本公庫の調査より）
 - ▶ 一応の目安として6年
 - ▶ フランチャイズでは基本的に経験は不要
 - ▶ どうしても経験がない業種で開業したい場合には、なんとかアピールできる経験を掘り起こす
 - ▶ 趣味のそば打ち → 蕎麦屋（ただし公庫ではあまりいい評価をしてくれないようだ・・・）
 - ▶ 営業マン、販売員など → 対面での小売業全般
 - ▶ 業種が違ってても経営者としての経験がある場合には印象が良くなる

事業経験は自己資金と並んで公庫が重視する項目です。

【創業融資申請に必要な条件】

自己資金の重要性

- ▶ 自己資金とは・・・
 - ▶ 返済不要で出所が明確な資金が自己資金
 - ▶ 理想的には毎月の給与をこつこつと貯めた経緯が通帳からわかること
 - ▶ 日本公庫ではこれが一番評価が高い
 - ▶ ほかに「遺産」「株式投資」「保険金」「家族からの贈与」なども自己資金として認められる
 - ▶ 設立した会社の資本金も自己資金として認められるので、現金がない場合「現物出資」を利用することも可能
- ▶ やってはいけないこと
 - ▶ 現金で手元に持つこと（いわゆるタンス預金）
 - ▶ 日本公庫は基本的に現金を信用しない！ → 見せ金ではないかと疑う

【創業融資申請に必要な条件】 自己資金の重要性（続き）

- ▶ 自己資金はいくらあればいいのか
 - ▶ 理想的には、融資希望金額の半分
 - ▶ つまり600万円の融資を受けようと思ったら、300万円を自己資金として持つ
 - ▶ この金額の多少によって、日本公庫は創業者の意欲を見ている
 - ▶ ほとんど自己資金がなくても希望金額を借りられているケースもあるので、絶対と考える必要はないが、あるに越したことはない！
- ▶ もしも必要以上の資金があったなら、一部を自己資金として残りはプールしておく
 - ▶ 日本公庫担当者の心象もよくなる

給与を目標額に達するまで毎月貯めていられる起業者は成功確率が高い！

【創業融資申請の実際】 日本公庫や保証協会での流れ

1. 日本公庫（制度融資を使う場合は商工会、商工会議所）で申請書を受け取る
2. 申請書、事業計画書の作成
 1. 場合によっては起業コンサルティング、専門家への計画書作成依頼
3. 申請書、事業計画書の日本公庫、商工会議所、商工会への提出
4. 面談日の決定
5. 面談の実施（日本公庫、制度融資の場合には保証協会）
 1. この面談で担当者は「経営者としての資質」を見ます
 2. 専門家に依頼された場合、面談のシミュレーションを行います

創業計画書

[平成 年 月 日作成]

お名前

1 創業の動機（創業されるのは、どのような目的、動機からですか。）

	公庫処理欄

2 経営者の略歴等

年月	内容	公庫処理欄
過去の事業経験	<input type="checkbox"/> 事業を営んでいたことはない。 <input type="checkbox"/> 事業を営んでいたことがあり、現在もその事業を続けている。 <input type="checkbox"/> 事業を営んでいたことがあるが、既にその事業をやめている。 (⇒やめた時期: 年 月)	
取得資格	<input type="checkbox"/> 特になし <input type="checkbox"/> 有 ()	
知的財産権等	<input type="checkbox"/> 特になし <input type="checkbox"/> 有 ((<input type="checkbox"/> 申請中 <input type="checkbox"/> 登録済))	

3 取扱商品・サービス

取扱商品のサービスの内容	①	(売上シェア %)	公庫処理欄
	②	(売上シェア %)	
	③	(売上シェア %)	
セールスポイント			

4 取引先・取引関係等

	フリガナ 取引先名 (所在地等)	シェア	掛取引 の割合	回収・支払の条件	公庫処理欄
販売先	()	%	%	日〆 日回収	
	()	%	%	日〆 日回収	
	ほか 社	%	%	日〆 日回収	
仕入先	()	%	%	日〆 日支払	
	()	%	%	日〆 日支払	
	ほか 社	%	%	日〆 日支払	
外注先	()	%	%	日〆 日支払	
	ほか 社	%	%	日〆 日支払	
人件費の支払	日〆	日支払 (ボーナスの支給月	月、	月)	

☆ この書類は、ご面談にかかる時間を短縮するために利用させていただきます。
 なお、本書類はお返しできませんので、あらかじめご了承ください。
 ☆ お手数ですが、可能な範囲でご記入いただき、借入申込書に添えてご提出ください。
 ☆ この書類に代えて、お客さまご自身が作成された計画書をご提出いただいても結構です。

5 従業員

常勤役員の数 (法人の方のみ)	人	従業員数 (うち家族)	人	パート・ アルバイト	人
--------------------	---	----------------	---	---------------	---

6 お借入の状況（法人の場合、代表者の方のお借入れ（事業資金を除きます。））

お借入先名	お使用みち	お借入残高	年間返済額
	<input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他	万円	万円
	<input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他	万円	万円
	<input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他	万円	万円

7 必要な資金と調達方法

	必要な資金	金額	調達の方法	金額
設備資金	店舗、工場、機械、備品、車両など (内訳)	万円	自己資金	万円
			親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法)	万円
			日本政策金融公庫 国民生活事業 からの借入 他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法)	万円
運転資金	商品仕入、経費支払資金など (内訳)	万円		
	合計	万円	合計	万円

8 事業の見通し（月平均）

	創業当初	軌道に乗った後 (年 月頃)	売上高、売上原価（仕入高）、経費を計算された根拠をご記入ください。
売上高①	万円	万円	
売上原価② (仕入高)	万円	万円	
経費	人件費(注)	万円	万円
	家賃	万円	万円
	支払利息	万円	万円
	その他	万円	万円
合計③	万円	万円	
利益 ① - ② - ③	万円	万円	(注) 個人営業の場合、事業主分は含めません。

ほかに参考となる資料がございましたら、計画書に添えてご提出ください。

(日本政策金融公庫 国民生活事業)

【創業融資申請の実際】 事業計画書で何を書かせるか

日本政策金融公庫は起業者について豊富なデータを持っている。

→ 起業に必要なだと考えている要素を記載させている！

1. 創業の動機
2. 経営者の略歴
 1. 経歴
 2. 事業経営の経験の有無
 3. 取得資格（開業に必要な資格、関連する資格を持っているか）
 4. 知的財産権等を持っているか（特許など）
3. 取り扱い商品・サービス
 1. それぞれの商品・サービスのシェア
 2. セールスポイント → 他の同業者と較べて何が有利なのか？

【創業融資申請の実際】 事業計画書で何を書かせるか（続き）

4. 取引先・取引関係等
 1. 販売先・仕入先・外注先それぞれの
 1. 名称・所在地・シェア・掛取引の割合とその条件
 2. 人件費の支払い条件
 1. 〆日と支払日
5. 従業員の内訳
 1. 法人の場合常勤役員
 2. 従業員数（家族とそれ以外）
 3. パート・アルバイト

どちらも起業前に準備しているのがベスト！

【創業融資申請の実際】 事業計画書で何を書かせるか（続き）

6. 申請者（法人の場合は代表者）の借入状況（借入残高と年間返済額）
 1. 住宅ローン
 2. 車のローン
 3. カードローン
 4. その他

【創業融資申請の実際】 事業計画書で何を書かせるか（続き）

7. 必要な資金と調達方法

1. 必要な資金

1. 設備資金
2. 運転資金（ひとつの目安として3ヶ月分）

2. 調達方法

1. 自己資金
2. 親、兄弟、知人、有人島からの借入
3. 日本公庫からの借入
4. 他の金融機関からの借入

資金は自己資金と日本公庫からの融資に限りません。

親兄弟から借りられるのなら、借りて資金の一部とするのもひとつの方法です。

【創業融資申請の実際】 事業計画書で何を書かせるか（続き）

8. 事業の見通し（創業当初と軌道に乗った後それぞれについて）
 1. 売上高
 2. 売上原価
 3. 経費
 1. 人件費
 2. 家賃
 3. 支払利息
 4. その他
 4. それぞれの数字の根拠

【最後に】

当事務所に実際にあつたご相談

1. 起業2年目で売上も増大しているが、商品を仕入れる資金がない。
 1. 創業時に日本公庫と銀行から融資を受けすぎて、追加融資に応じてくれない！
2. 起業して3ヶ月で資金が尽きて廃業を考えている。

「集客計画」「資金計画」を起業前にしっかり作成していれば、
防ぐことができた可能性は高い

どうぞ日本公庫、保証協会を納得させられる計画を立てて起業して下さい

ご静聴ありがとうございました