

起業するときに使える公的資金！

～ 国の制度を活用して賢く起業資金を集める方法～

注意事項

- ・カメラはONでお願いします
→皆さんの反応を見ながら進めるのでご協力ください
- ・マイクはミュートでお願いします
- ・質疑応答は最後の時間に設けます

越阪部 龍矢(おさかべ たつや) **「起業×資金の専門家」**

行政書士/銀行融資診断士/SP融資コンサルタント

1995年埼玉県所沢市生まれ。筑波大学社会国際学群卒。

大学卒業後、東証1部上場メーカーで法人営業に携わり、

1枚の事業計画書で年間2億円の案件を受注。

その後、エリア最年少の行政書士として開業。

中小企業の支援をする中で、資金繰りに困る経営者を多く見てきた経験から、

「経営者が資金の悩みから解放され、生き生きと経営できる世の中を創る」

をモットーに融資のサポートを行っている。



セミナーに入る前に・・・

・今回の参加目的 or 特に知りたいこと

について、教えてください！

なぜこのセミナーをやるのか

- ・起業家の支援がしたくて行政書士になったものの、
資金繰りに悩む起業家を多く見てきた

⇒ これから事業を拡大していく社長には
正しい資金調達の知識を身に着けてほしい！



本日お伝えしたいこと

創業期に使える公的制度

+

事業を成功させるための資金調達の知識

創業期の資金調達方法には何があるのか？

	メリット	デメリット	オススメ度
出資	・返済不要	・経営の自由度が下がる ・そもそもハードルが高い	△
クラウドファンディング (購入型)	・ローリスク	・多額を集めるのはハードルが高い ・SNS等で知人への告知などが面倒	△
補助金	・返済不要	・入金が遅い ・申請手続きが煩雑	◎
融資	・比較的早く調達が可能 ・経営権を渡す必要もない	・利息を付けて返済が必要 ・制度によっては時間がかかる	◎

**補助金や創業融資は税金で運用されている国の制度
⇒使わない手はない！！**

公的制度を活用しよう！

創業時に使える 補助金と融資について紹介

創業時に使える補助金

①小規模事業者持続化補助金 (創業枠)

小規模事業者持続化補助金

- ・小規模事業者(正社員5名以下)が
販路開拓に使う経費の3分の2を補助

- ・上限は50万円



一定条件を満たせば「創業枠」

上限 **200万円**

一定の条件とは

特定創業支援等事業

特定創業支援等事業

・市区町村が実施している起業セミナーや起業相談

（例）

- ・東京都目黒区
実践めぐろ塾（起業塾）
- ・東京都品川区
創業相談（4回の経営相談）

※「〇〇市（区） 特定創業支援等事業」で検索！

会社設立時の登録免許税が半額に！（15万円→7.5万円）

創業時に使える補助金

②創業助成事業

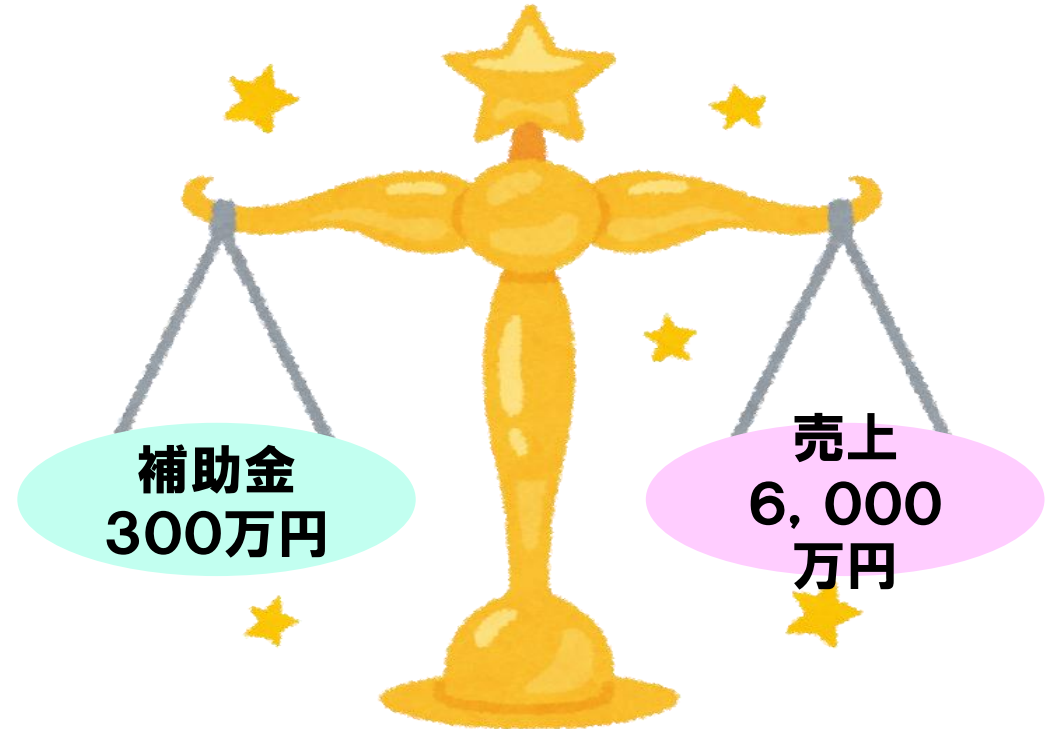
創業助成事業

- ・東京都で起業する事業者に対し、
都が経費の3分の2を補助(賃借料、広告費、器具備品、人件費等)
- ・上限額は **300万円**

補助金の効果

- ・補助金は返済不要なお金
- ・補助金で300万円貰えるということは・・・

利益率5%のビジネスで
6,000万円の売上を
上げるのと同じ効果！



ただし！！

注意頂きたいことがあります

補助金は後払い

300万円の補助金を貰う為には、
450万円の元手資金がないといけない・・・

残念ながら・・・

補助金を元手に開業しよう！！

悲しいことに、
元手資金がないと補助金は使えません 😞



では、どうやって元手資金を調達するのか

融資を活用しましょう！！

ここで質問です。

融資と聞いてどのようなイメージがありますか？
思ったままにチャットにご記入ください！



融資に対する世間のイメージ



- ・融資＝借金でしょ・・・？
- ・できればない方がよいよね
- ・無借金経営が良いでしょ
- ・お金に困っている人がするのは？

今日一番伝えたいこと

創業期に融資を活用することの**大切さ**

融資は本来**ポジティブ**なものです！



融資の役割



早く・安定して**成長**させる



いざというときに会社を**守る**

そもそも融資とは？？

銀行からお金を借りて、利息を付けて返すこと

たとえば、

- ・600万円を銀行から借りて
- ・毎月10万円ずつ5年で返す
- ＋利息(年間で借入残高の1～3%程度)を払う

融資を受けることで・・・

✓自己資金では賄えない金額を補うことができる！

たとえば飲食店の開業資金は1,000万円前後
自己資金で賄えない分を融資で調達



でも、これだけではないんです！

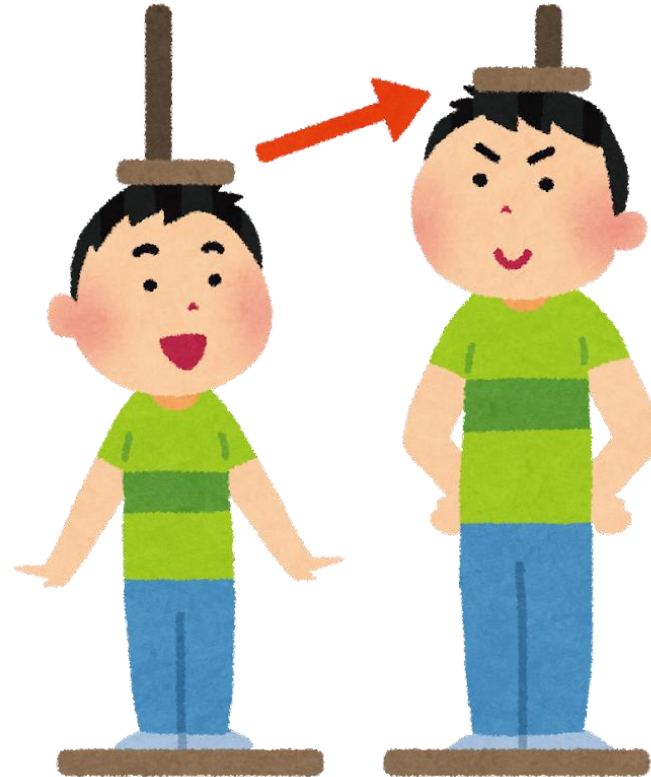
自己資金で十分だから融資はいらないよね



本気で起業を成功させたいなら、考え方を**180度**改めてください！！

融資を活用する意義

融資を受けることで**会社の成長スピード**を早めることができる



レバレッジを利かせて利益最大化

たとえば利益率5%のビジネスなら...

借入なし

100万円の投資 ▶ 利益5万円

借入あり

300万円の投資 ▶ 利益15万円

※利息5万円(2.5%)を
差し引いても利益10万円

融資を受けることで

事業を早く成長させて軌道に乗せることができる！

融資は**利益の前借り**です！
うまく使えば成長速度を速めることができます。



有名企業も借金まみれ！？

図表A 第2回「借金王ランキング」調査／ランキングベスト 20

順位	前回 順位	企業名	都道府県	業種	有利子負債	売上高
1	1	トヨタ自動車	愛知県	自動車製造業	26兆4,964億円	31兆3,795億円
2	2	ソフトバンクグループ	東京都	通信業	21兆4,574億円	6兆2,215億円
3	3	本田技研工業	東京都	自動車製造業	8兆1,026億円	14兆5,527億円
4	10	三菱HCキャピタル	東京都	物品賃貸業	7兆4,616億円	1兆7,656億円
5	4	日本電信電話	東京都	通信業	7兆3,643億円	12兆1,564億円
6	5	日産自動車	神奈川県	自動車製造業	6兆9,978億円	8兆4,246億円
7	7	ソフトバンク	東京都	通信業	5兆9,995億円	5兆6,906億円
8	8	三菱商事	東京都	各種商品卸売業	5兆6,432億円	17兆2,648億円

融資と借金は似て非なるもの



融資

- ・事業を継続,成長させるため
- ・事業で生まれた利益から返済する
- ・借りることで信用が増す

個人的な借金

- ・個人消費の補填のため
- ・特に利益を生まないお金
- ・借りることで信用が落ちる

成長期の会社こそ資金繰りが大切

売上が伸びている会社には融資はいらないと思いきや...

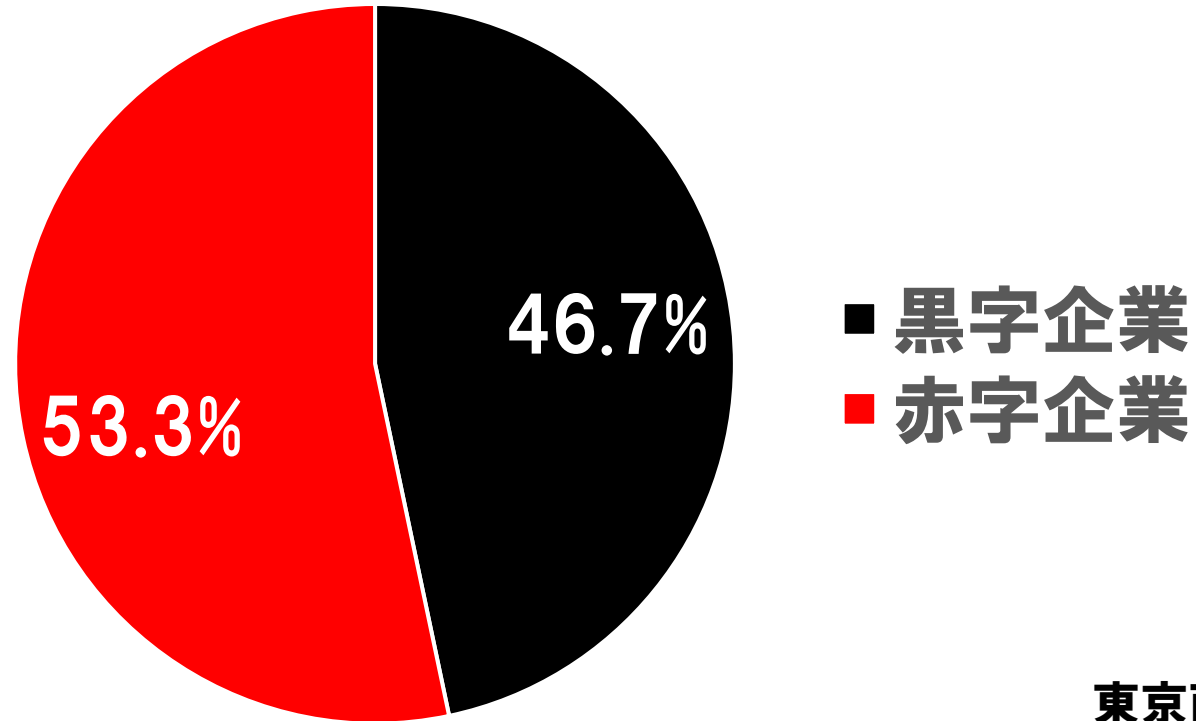
売上也伸びているし、これからもっと成長する！

実は、このような企業こそ**融資が必要**です！！



質問

Q.1 倒産する会社の中で赤字企業の割合は？



東京商工リサーチ2017より

黒字倒産

倒産企業のうち**46.7%**は黒字

⇒なぜ黒字なのに倒産するのか？



なぜ黒字なのに倒産するのか

利益は意見、キャッシュは事実

～Cash is reality. Profit is a matter of opinion.～

会計上の損益と現金の動きは別

黒字＝現金がある というわけではない！

利益とキャッシュがずれる例

掛け取引、棚卸資産(在庫)、
減価償却費、保険の資産計上

急成長の果てに

(株)アーバンコーポレイション

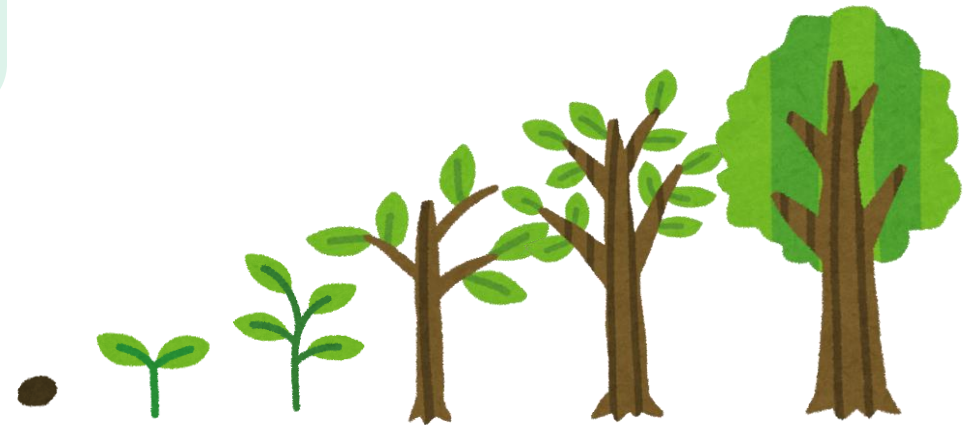
回次	第14期	第15期	第16期	第17期	第18期
決算年月	平成16年3月	平成17年3月	平成18年3月	平成19年3月	平成20年3月
(1) 連結経営指標等					
売上高 (百万円)	51,363	57,033	64,349	180,543	243,685
経常利益 (百万円)	4,812	9,479	10,677	56,398	61,677
当期純利益 (百万円)	2,670	6,455	7,868	30,039	31,127

東証一部上場。社長は天才的な営業マンだが・・・。

成長していく会社だからこそ

- ・成長に耐えられるだけの体力を持つために
- ・成長スピードを上げて拡大していくために

潤沢なキャッシュを
持っておくことが大切！！



融資の役割



早く・安定して**成長**させる



いざというときに会社を**守る**

質問です。

Q.2 創業後の生存率は？？

創業1年後の生存率: **62.3%**

創業5年後の生存率: **25.6%**

創業10年後の生存率: **11.6%**

中小企業白書2006より

さらに質問です。

Q.3 会社が倒産するのはどんなとき？

- ①**売上**が減ったとき
- ②**赤字**を出したとき
- ③**債務超過**に陥ったとき
- ④その他



答え

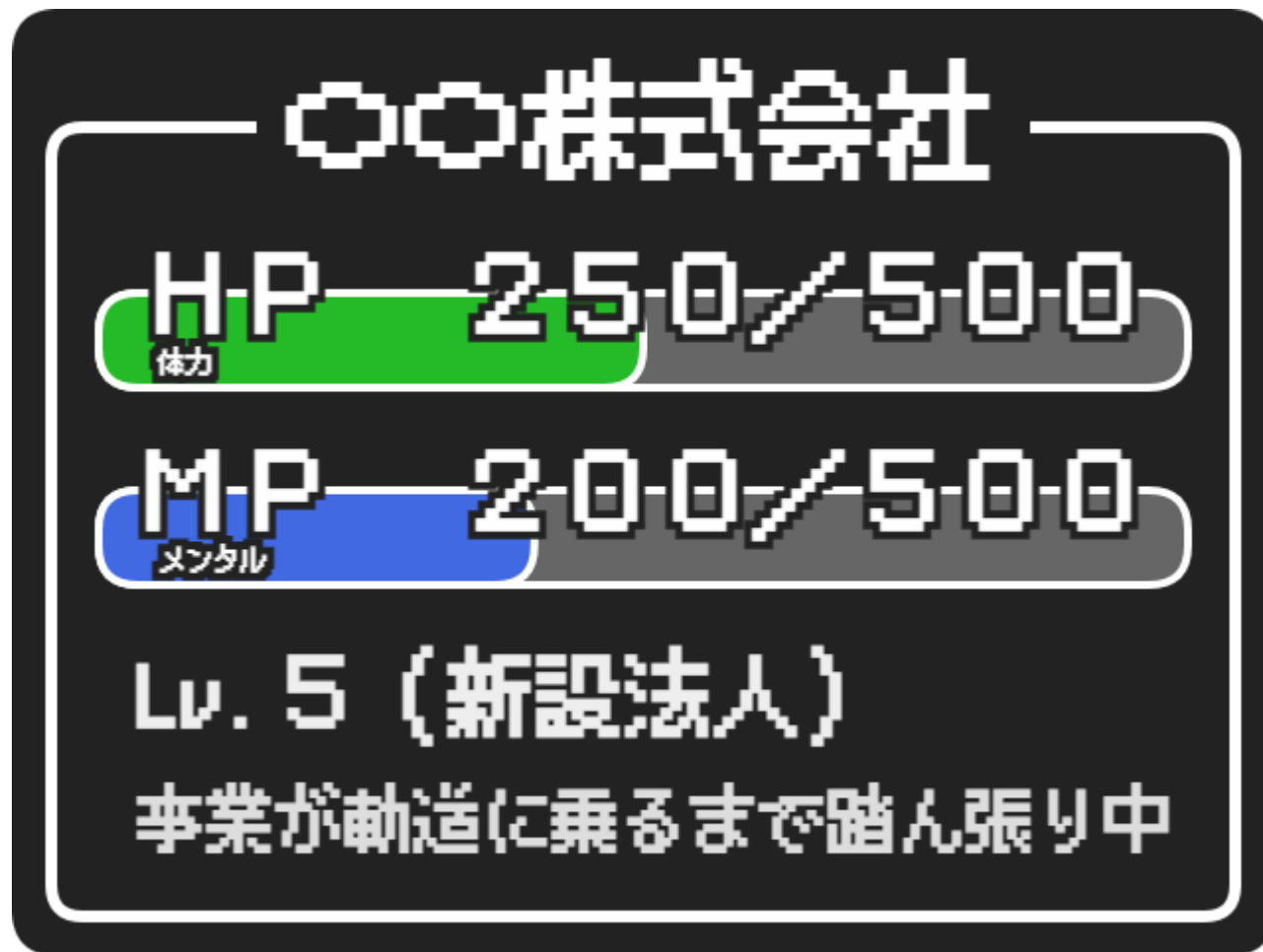
④その他

お金が尽きて取引先や従業員に支払いができなくなったとき

逆に言えば、**売上0**でも**赤字**でも**債務超過**でも、お金があれば会社は続く

企業にとってお金とは

HP(体力)そのもの



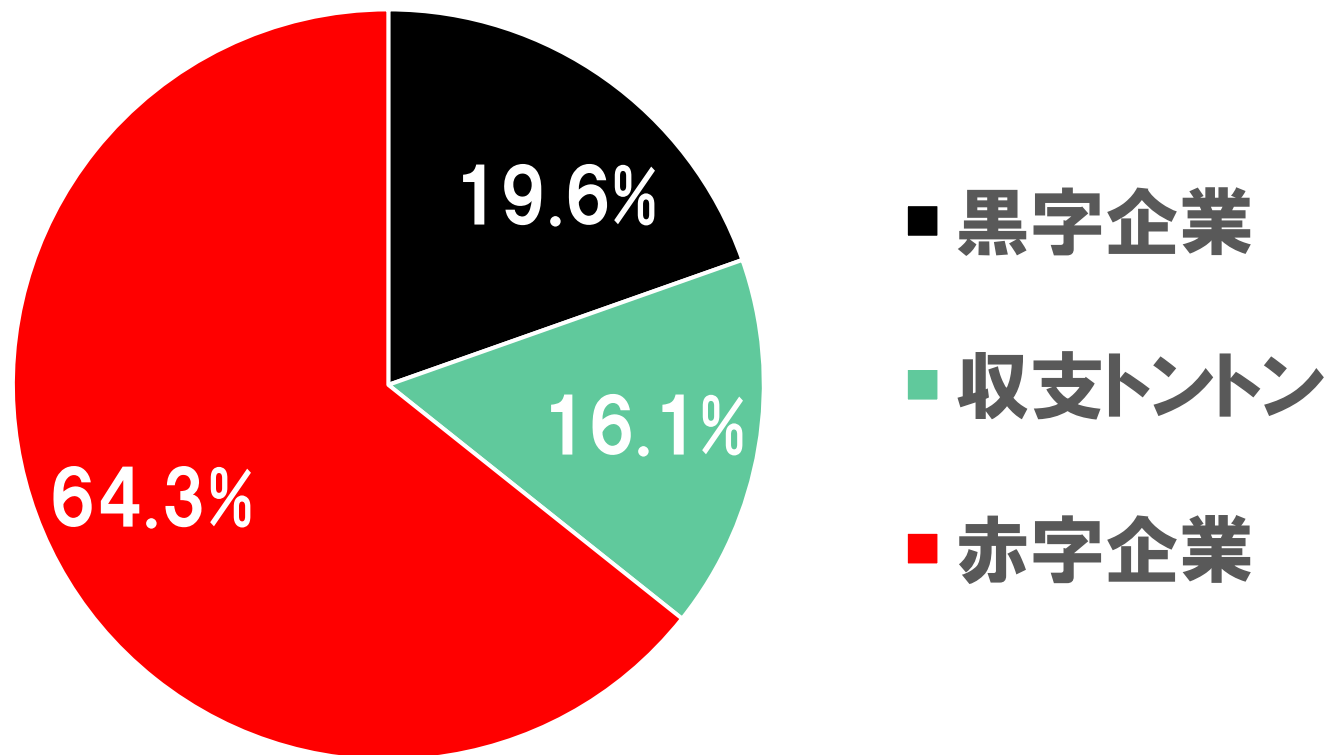
また質問です。

Q.4 創業後1年目の黒字割合は？



答え

19.6%



創業1年目は64.3%の企業が赤字

平成26年東京商工会議所の調査より

こんな言葉聞いたことありますか？

「銀行は晴れの日に傘を貸して雨の日に取り上げる」



銀行の考え方

雨の日(=**赤字**)になってからではもう遅い！！

赤字や**売上伸び悩み**の実績ができると
借入のハードルはかなり高くなります



そうならないために

**創業前または創業直後に
お金を借りることが大切！！**

余裕資金としてキャッシュは厚く

軌道に乗るまでの余裕資金として持っておくことで、
精神的な余裕もできる

私自身、キャッシュを厚く持っておいて
よかったと実感しています。



こんな考えは危ない！

困ってから借りればいいや

困ったタイミングで銀行に行った結果、
断られ行き詰まった方を多く見てきました



銀行はどちらの会社を助けたい？

あなたが銀行マンだとして、どちらを助けますか？

- ①急に支店にやってきた、まったく新規ではじめましての会社
- ②既に融資を受けており、これまで遅延なく返済している会社

銀行からすると、返済実績は何よりも価値がある！！

⇒ 創業期に融資を受けて返済実績や関係性を作っておく

資金繰りに困った社長の末路

困ってから借りればいいや

→銀行に断られて焦る

→資金繰りのことで頭がいっぱいになって冷静な判断ができなくなる

→消費者金融や高利貸しに手を染める

→更なる資金繰り地獄に陥る

→借金の連帯保証人である社長個人は自己破産

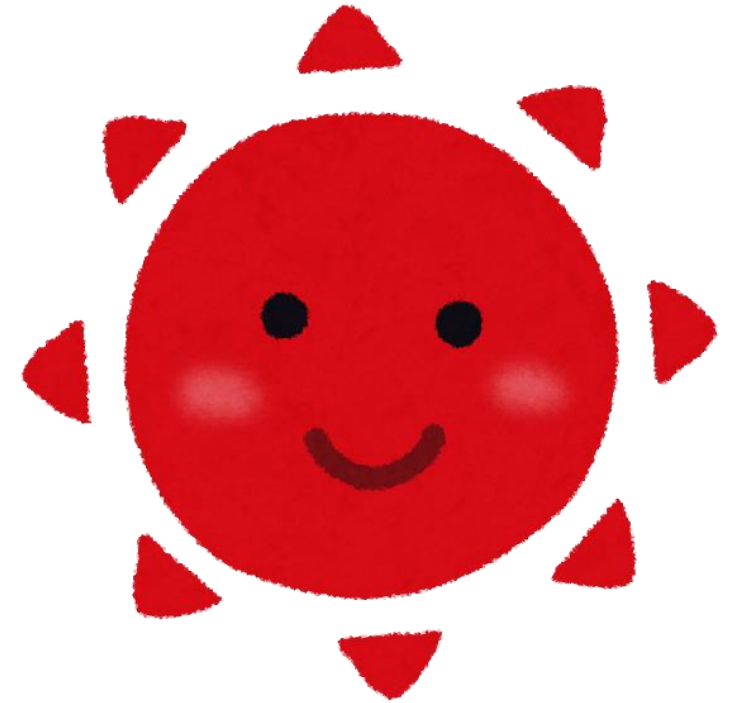
→家族や友人も離れていく



口を酸っぱくして言います

晴れの日に借りておくことが大切

創業期に融資を受けておくことで、事業が長く続きます



廃業率の差

創業後5年の生存率は、**25.6%**

対して、創業融資を受けた方の5年後生存率は、**89.7%**

生存率に差が出る理由

- ①潤沢なキャッシュがあるから
- ②しっかりしたビジネス計画がないと融資が通らないから

(単位：%)
(n = 3,517)

	存続	廃業	存続廃業不明
第1回調査（基準） （2016年末時点）	100.0	0.0	0.0
第2回調査 （2017年末時点）	97.5	2.2	0.3
第3回調査 （2018年末時点）	94.7	4.7	0.6
第4回調査 （2019年末時点）	92.0	7.0	1.0
第5回調査 （2020年末時点）	89.7	8.9	1.4

2021年日本政策金融公庫の調査より

でも・・・

✓融資って、
家とか財産とか取られるんでしょ・・・？ ⇒ 無担保・無保証

✓金利払うの、
もったいなくない・・・？ ⇒ 金利0～2％台の低コスト

✓返せなくなったら、
取り立てに追われるんでしょ・・・？ ⇒ 返せなくなる前に、
借換・リスクで金融機関へ相談

国が税金で運営している**公的融資**を活用しましょう！！

融資を受けるときの注意点

しかし、融資にはリスクもあります

リスクもしっかり考えてほしい！！



むやみやたらに借りと・・・

自己資金や将来の利益に対して多すぎる借り入れをしてしまうと

✓ 元金返済の負担大

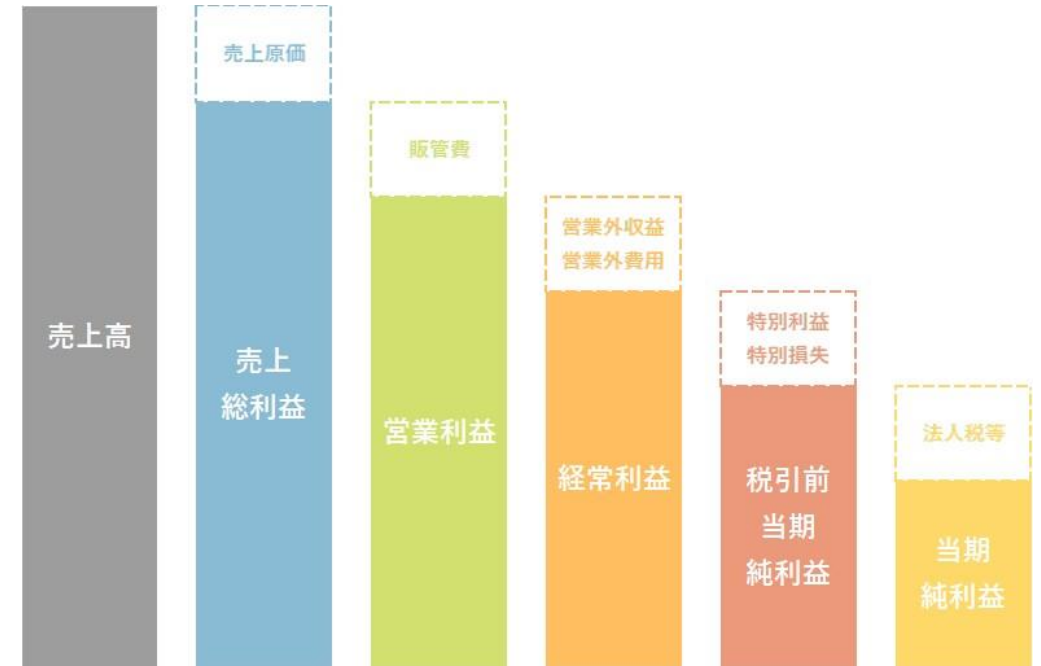
✓ BS(貸借対照表)の肥大化、リスクの増大

適切な額を調達して健全な経営を！

資金繰り、考えていますか？

仮に利益が出ていたとしても・・・

利益に対して返済負担が
大きくなると**会社は行き詰まる**

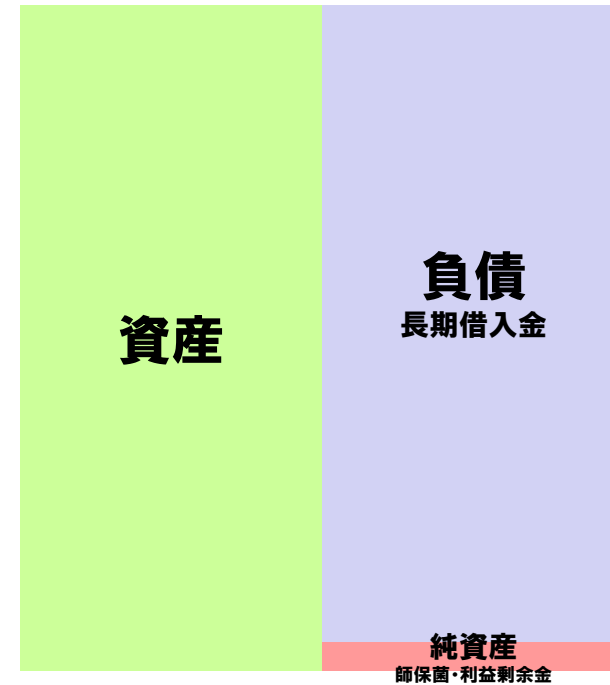


健全な借入で安全に成長を

自己資本比率を意識(30%が目標)



自己資本比率



自己資本比率

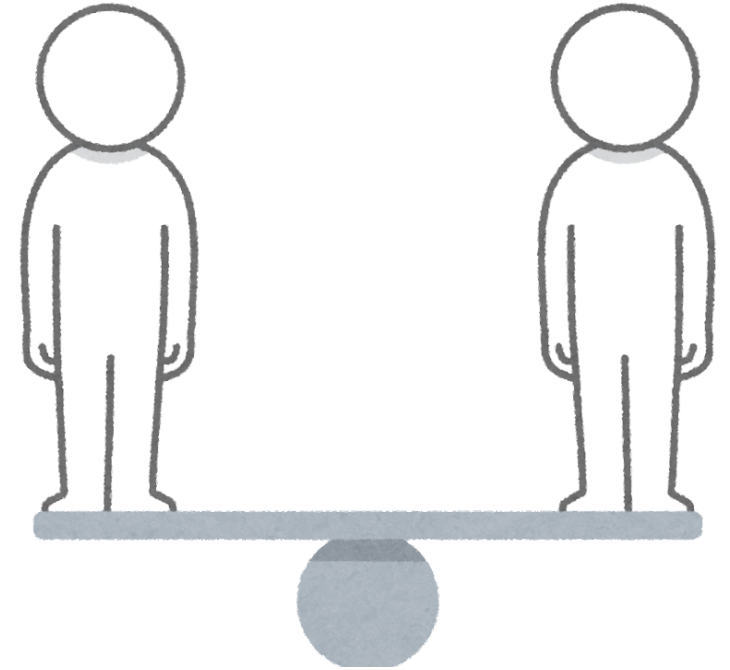


バランスの取れた借入

✓収益計画

✓自己資金

融資は薬にも毒にもなります。
自社に合った適切な借入を！！



借入が適切か考えてみる

うどん屋さんで800万円借入しようとする人の例

売上	90万円
売上原価	23万円
売上総利益	67万円
販管費	40万円
営業利益	27万円
元金返済	11万円
手取り収入	16万円

うどん1杯600円×60杯/日×25日/月

原価率25%

地代家賃15万円、人件費15万円、その他10万円

800万円の借入を6年返済

これで生活できる??

必要利益から逆算してみる

売上	121万円
売上原価	30万円
売上総利益	91万円
販管費	40万円
営業利益	51万円
元金返済	11万円
手取り収入	40万円

121万円の売上を上げるには、
1日あたり81杯のうどんを売らないといけない・・・
はたして、実現可能??

原価率25%

地代家賃15万円、人件費15万円、その他10万円

800万円の借入を6年返済

現実的ではないなら、①原価率、②販管費、③投資内容、④借入額・借入期間の見直し

見直してみると・・・

売上	100万円
売上原価	23万円
売上総利益	77万円
販管費	33万円
営業利益	44万円
元金返済	6万円
手取り収入	38万円

売上は100万円が現実的(うどん67杯/日)

原価率23%(仕入れ見直し)

地代家賃13万円、人件費12万円、その他8万円

500万円の借入を7年返済

売上は少なめに・経費は多めに試算して、**収支のバランスが取れるかどうか検討**

難しければ他人の脳を使おう

専門家を活用するメリット

- ①事業計画書作成の時間が**大幅に短縮**される
- ②融資が**成功する可能性**を高めることができる
- ③どうすれば事業で**利益を残せるか**ヒントが得られる

専門家の選び方

悪質な(?) 業者を見極めるポイント

- ①丸投げではなく、一緒に事業計画を考えてくれるか
- ②中立の立場で適正額を検討してくれるか
- ③資金繰りに関するアドバイスをくれるか

ここからは

公的融資について説明します

公的融資とは

国や地方自治体が、
税金を使って運営している融資制度のこと

民間融資を補填するために
国が行っている融資制度です



公的融資の種類

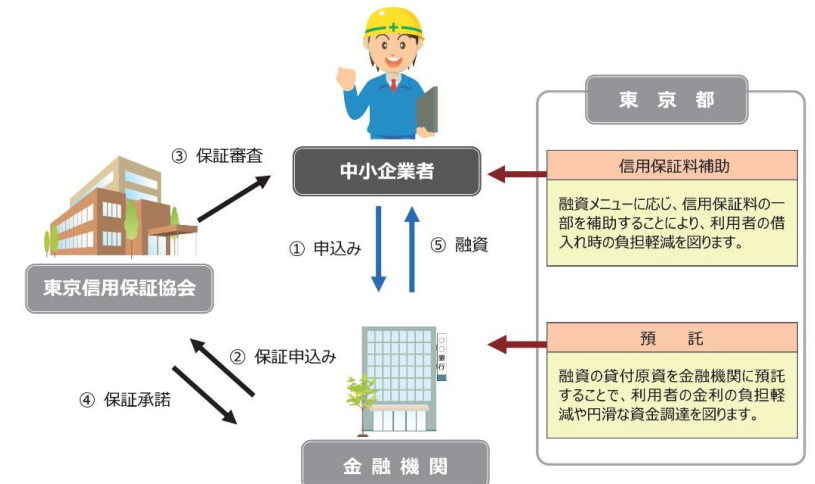
① 日本政策金融公庫

- ▷ 無担保・無保証で借入れ可能
- ▷ 審査のスピードが早く手間も少なめ
- ▷ 金利2～3%台



② 地方自治体の制度融資

- ▷ 自治体によっては公庫より低コスト
- ▷ 手続きが煩雑で時間がかかることも
- ▷ 金利0～2%台＋保証料1%前後



融資の返済方法

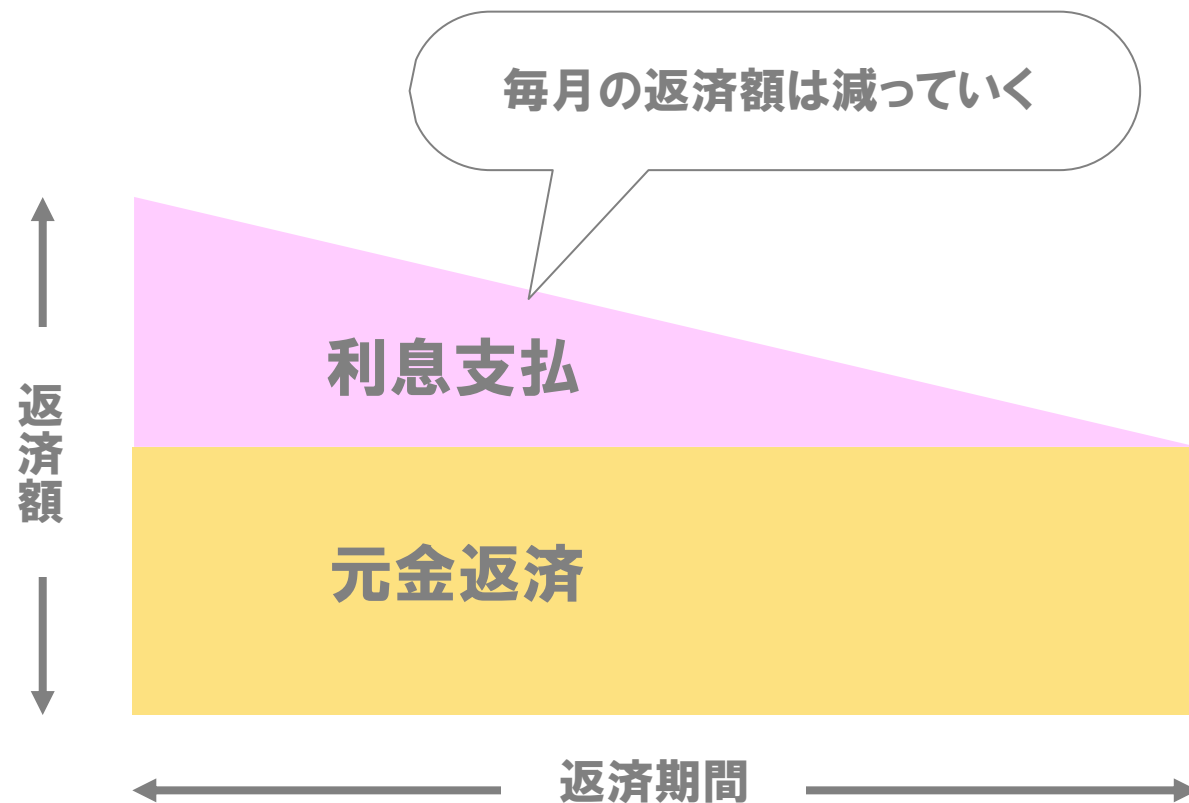
・設備資金

→7～10年程度

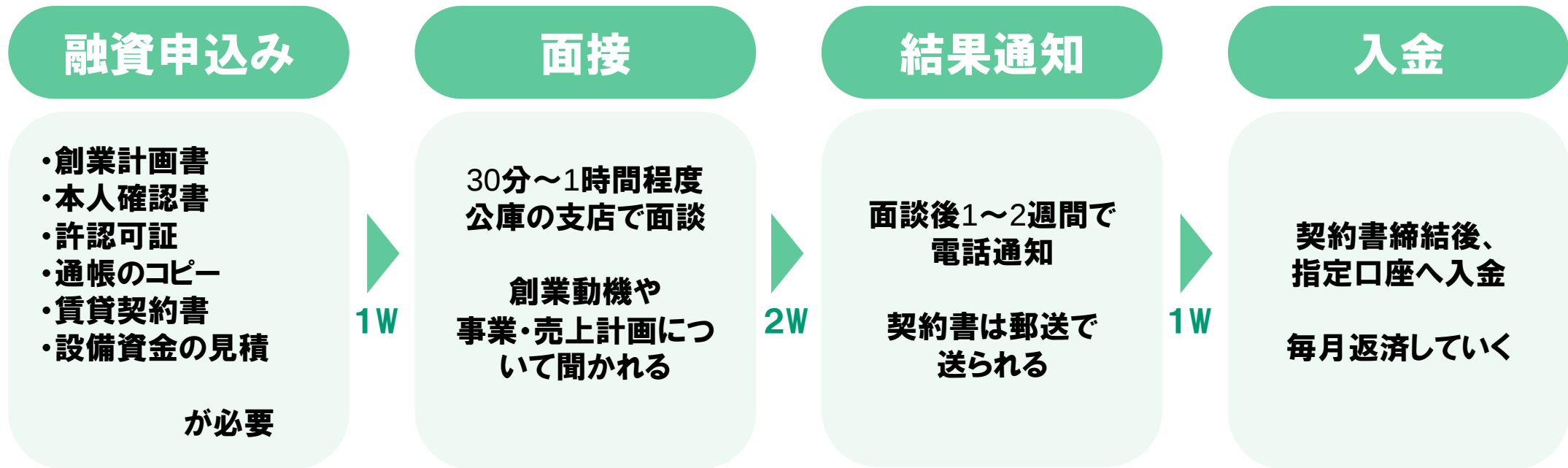
・運転資金

→5～7年程度

- ★たとえば500万円を6年で借りた場合、
- ・毎月の返済額: 約7万円 ($500\text{万円} \div 72\text{ヵ月}$)
 - ・利息(初回): 約1万円 ($500\text{万円} \times 2.5\% \div 12\text{ヵ月}$)



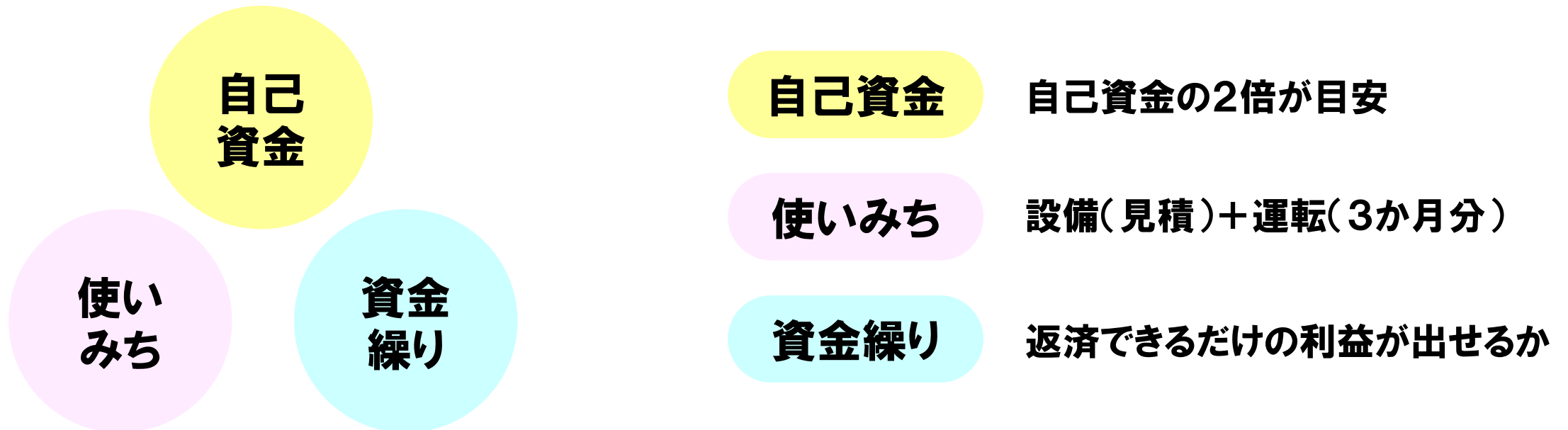
融資申し込みから入金までの流れ



いくら借りられるかの判断方法

▷ 日本政策金融公庫の支店決済枠: **1,000万円**

とはいえ、みんなが1,000万円を借りられるはずはなく・・・



融資審査の3ポイント

創業融資の申込者の中で、希望額を借りられるのは**2～3割程度**

自己資金

- ・自己資金＝「熱意や計画性」
- ・できれば3分の1

経験

- ・6年以上の経験がベスト
- ・起業に活かせるスキル・経験

事業計画書

- ・返済財源を示す
- ・売上の根拠やマーケティング戦略も説明

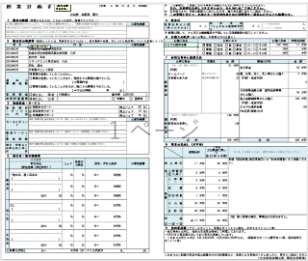
こんな方は融資が受けられない

- ✓ **信用情報**に傷がある方
- ✓ 既に経営している法人で**債務超過**や**営業赤字**が続いている方
- ✓ **自己資金**がほとんどない方
- ✓ 税金の**未納**や公共料金の**支払い遅延**がある方
- ✓ **消費者金融**などでお金を借りている方

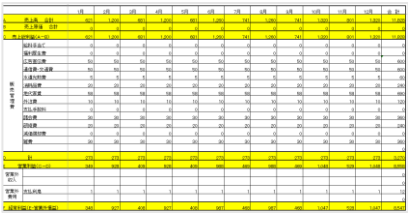


事業計画書の例

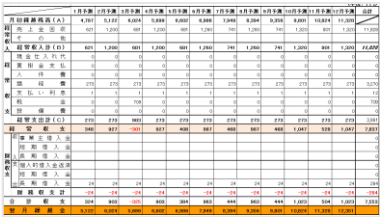
融資申込みの際に作る資料例



創業計画書(概要)



月次損益計画
(3年程度)



資金繰り表
(2年程度)



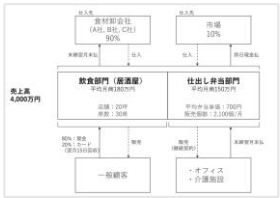
販管費計画

2023年		12月											
人件費計画	人件費/月(千円)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ホール(正社員)	216	216	216	216	216	216	216	216	216	216	216	216	216
キッチン(正社員)	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
アルバイト	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
人件費合計		416	416	416	416	416	416	416	416	416	416	416	416

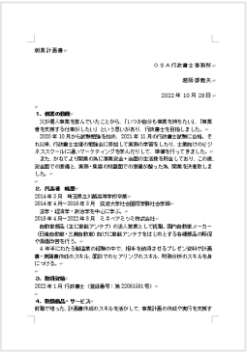
人件費計画

売上1. WEB制作受注間隔													
	2023												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
受注件数	1	2	2	3	3	4	4	5	5	6	6	7	
売上	800	1,600	1,600	2,400	2,400	3,200	3,200	4,000	4,000	4,800	4,800	5,600	
※算出根拠＝受注件数×平均単価(800千円)													

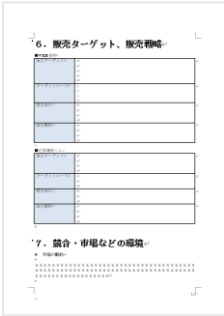
売上計画



商流図



創業計画書
補足資料



マーケティング
戦略

事業計画書って書く必要あるの？

事業計画通りにいくことなんてないから

確かに、事業計画書どおりにいくことはまずありません。



事業計画書は融資を受けなくても作った方が良い

事業計画書＝目標への道しるべ。

どのように売上がたてて、どのように経費を使えば
目標を達成できるのかをシミュレーションするツール

たとえば・・・、

原価率30%/固定費100万円のビジネスで、自分の収入を毎月80万円にしたい場合

必要売上高 = $180 \div 0.7 \approx 258$ 万円 ((固定費 + 目標利益) ÷ 限界利益率)

▷ 毎月258万円の売上を上げるにはどのサービスを何個販売すれば良い？

▷ もし現実的な値でなければ、原価率や固定費を見直す必要あり

事業計画書＝目的地への地図

どちらの方が目的地に近づきますか？



目的地から逆算して
通る道を決めて
定期的に位置情報を確認する



ただやみくもに歩いてみる

金融機関を納得させる事業計画書のポイント①

①月次損益計画を立てる

創業融資の申し込み資料には、

- ・軌道に乗る前
- ・軌道に乗った後

の収支計画を書く必要があるが・・・

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合 計
A 売上高 合計	614	928	532	1,010	928	928	1,110	1,028	1,028	1,110	1,028	1,028	11,274
B 売上原価 合計	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
C 売上総利益(A-B)	614	928	532	1,010	928	928	1,110	1,028	1,028	1,110	1,028	1,028	11,274
販 売 管 理 費	給料手当て	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	福利厚生費	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	広告宣伝費	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
	通信費・交通費	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
	水道光熱費	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
	消耗品費	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
	地代家賃	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	690
	外注費	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
	支払手数料	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	諸会費	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	420
	研修費	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
	減価償却費	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	雑費	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	366
D 計	288	288	288	288	288	288	288	288	288	288	288	288	3,456
E 営業利益(C-D)	326	640	244	722	640	640	822	740	740	822	740	740	7,818
営業外	収入												0
													0
営業外	費用	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
	支払利息												0
F 経営利益(E-営業外損益)	326	640	244	722	640	640	822	740	740	822	740	740	7,816

金融機関を納得させる事業計画書のポイント②

②売上は積算で計算する

売上高、売上原価、経費の算出根拠	<創業当初>	
	①売上高（日曜定休） 昼（月～土） 900円×25席×0.8回転×26日＝ 46万円 夜（月～木） 4,500円×25席×0.6回転×18日＝121万円 （金、土） 4,500円×25席×0.9回転× 8日＝ 81万円 （創業後、6ヵ月で軌道に乗ると想定）	・創業計画書をもとに記入します。
	②原価率 35%（勤務時の経験から） ③人件費 従業員1人20万円 専従者1人（妻）10万円 アルバイト3人 時給800円×14時間／日×26日＝29万円 家賃 20万円 支払利息 700万円×年〇.〇%÷12ヵ月＝2万円 その他光熱費、広告宣伝費等 50万円	・計画した売上高の達成に向けて、取り組む内容 ・創業後の資金繰り、資金調達の方法を記入します。

たとえば飲食店なら・・・

売上高＝客単価×席数×回転数×営業日数
＋αで昼夜・土日祝日・季節変動も加味

金融機関を納得させる事業計画書のポイント③

③資金繰り表で返済財源を説明する

「税引き後利益＋減価償却費」

ココから元金返済が成り立たないと、
金融機関は絶対に貸してくれません！！

売上高																0	0
(参考) 前年同期の売上高																0	0
前月繰越金 (A)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	—	—
収 入	現金売上															0	0
	売掛金回収															0	0
	受取手形入金（割引）															0	0
	計															0	0
支 出	現金仕入															0	0
	買掛金支払															0	0
	手形決済															0	0
	外注加工費															0	0
	人件費															0	0
	雑費															0	0
	計 (B)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	赤字過不足 (B) - (A) + (C)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
経 常 外 収 入	経常外収入															0	0
	経常外支出															0	0
	計 (C)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
財 政 収 入 支 出	借入金（借入額）															0	0
	借入金															0	0
	借入金返済（元金）															0	0
	借入金返済（利息）															0	0
	財政収支計 (D)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	経常繰越金 (A) + (B) + (C) + (D)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	—	—

まとめ

創業期に使える公的資金

補助金

- ・小規模事業者持続化補助金
- ・東京都創業助成事業
- ・特定創業支援等事業

融資

- ・日本政策金融公庫
- ・地方自治体の制度融資

経営者の悩みベスト3

- **資金繰り : 33.7%**
- 採用, 離職 : 33.7%
- 販路拡大 : 31.3%

資金繰りが他の2つと決定的に違う点

→ **社長の力だけで改善できる**

知っているか / 知らないか、やるか / やらないかだけの違い

2020～2022 ゼネラルリサーチ調べ

私の願い

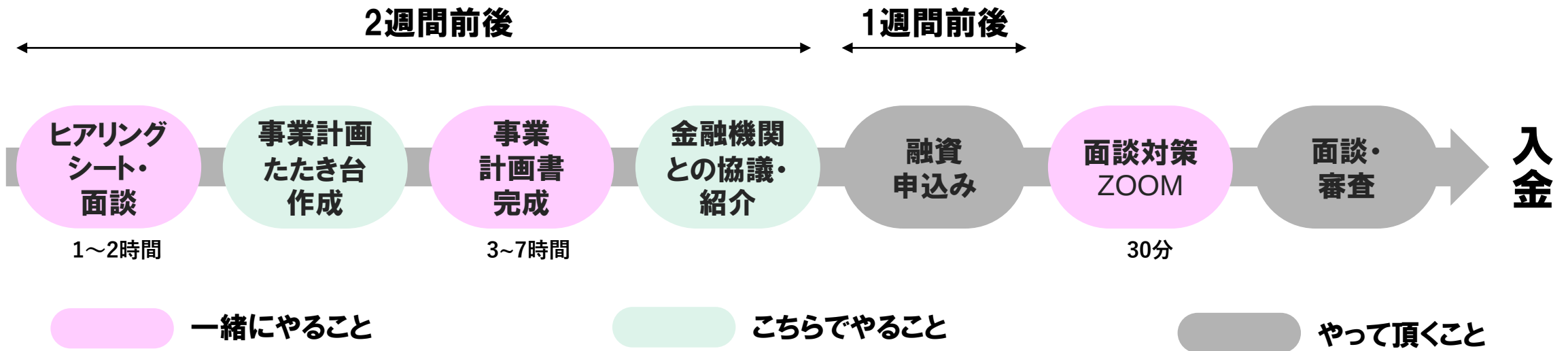
- ・これまで**資金繰りに悩む**経営者を多く見てきました
- ・資金で悩むことなく**生き活きとやりたいことに注力**してほしい



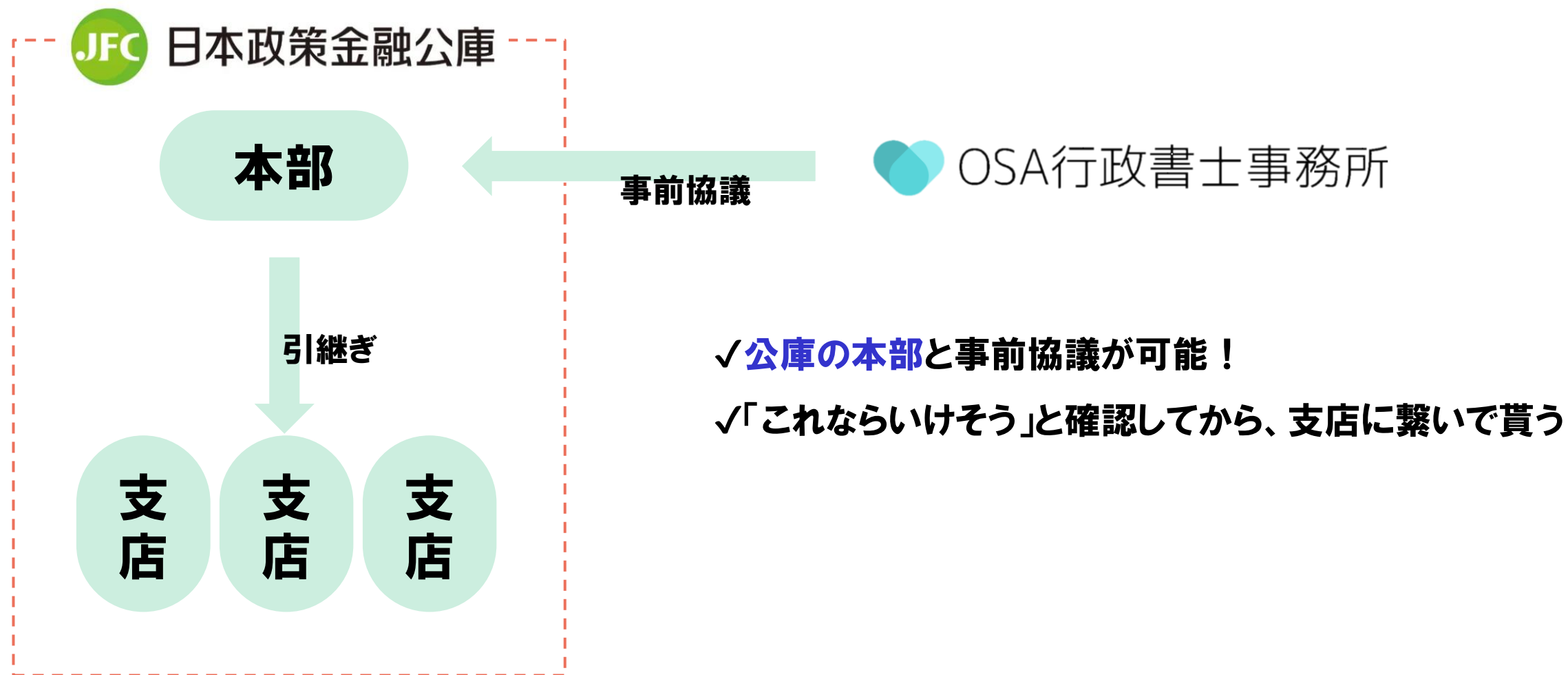
「**創業×融資**」の専門家として活動しています



創業融資サポート(弊事務所の場合)



他の事業者にはない強み



融資実行額の**5%**（成功報酬）

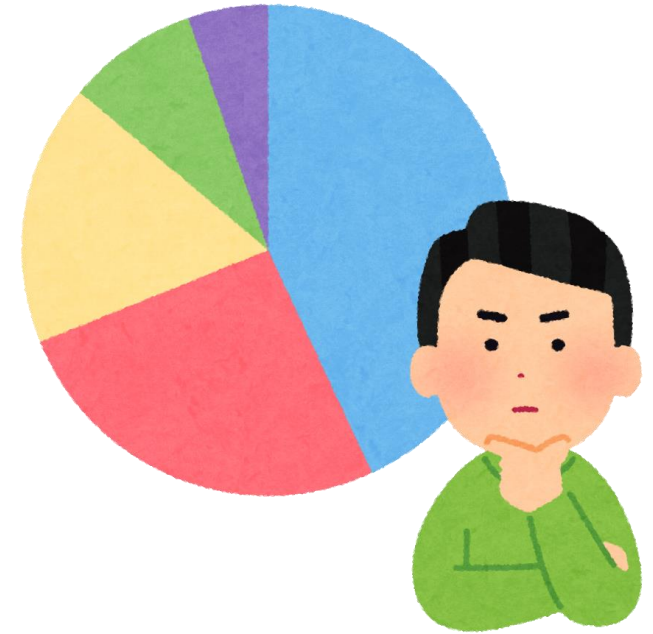
※最初に着手金として5万円を頂きます。

融資が成功した場合、成功報酬から5万円を差し引いた額を請求させていただきます。

公的制度があるのは分かったけど・・・

はたして自分は融資が受けられるのか？

いくらくらい借るのが妥当なのか？



安心してください！！

そんな方のために
無料サービスを準備しました



セミナー参加特典(無料融資診断)

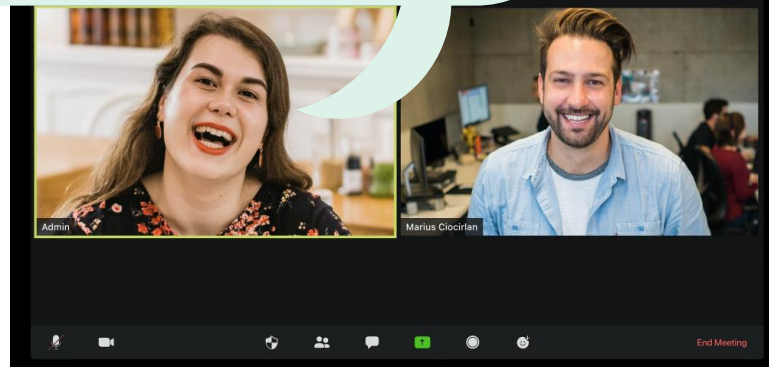
ZOOMにて**60分の無料融資診断**を致します！

創業前または創業後2期以内の会社・個人限定！
依頼に繋がらなくてもOK!

■診断内容

- ・融資が受けられそうか(A～E判定)
- ・融資を受けた方が良いか
- ・具体的にいくら借りられるか
- ・申し込むべき金融機関

資金調達の為に何をすれば
よいかクリアになった！！



ご予約はこちらから

ご都合宜しい日程を選択頂ければ、
自動でZOOMリンクが作成されます！



https://timerex.net/s/smtes1127_4a7c/c85a7cab



本日はありがとうございました！！

このセミナーによって、一人でも多くの方が
資金調達の大切さについて知って頂ければ幸いです。

※アンケートにご記入いただいた後、
ご退出頂けますようお願い致します。

<https://form.os7.biz/f/bbc6abc9/>

ご清聴
ありがとうございました

