



創業融資を成功させる 7つのポイント

ごあいさつ

こんにちは！

融資専門の行政書士、越阪部 龍矢（おさかべ たつや）です。

この度は資料のご請求頂きありがとうございます。

「創業融資を申し込んだが断られてしまった」
「融資申請額を減らされてしまった」

このような相談が私のところへ日々寄せられます。

多くの創業者にとって融資を受けるのは初めての経験なので、金融機関との付き合い方や融資の受け方が分からず、適当に我流で申し込んだ結果、失敗してしまう方も少なくありません。



この冊子では、そんな創業者の失敗を回避するために、**創業融資を成功させる7つのポイント**について紹介していきます。

会社経営において、資金調達は最大のテーマです。
この小冊子を手にとった皆様には、ぜひ資金調達を計画的に考えて、**資金不足とは無縁の経営**をして頂きたいと思っています。

この冊子があなたのお役に立てば幸いです。

CONTENTS

1. 創業融資を受けようかどうか迷っているアナタへ
2. 創業融資を受けるべきタイミング
3. 創業融資を申し込む金融機関
4. 自分はいくら借りられる？
5. 創業融資の最重要審査ポイント3選
6. 金融機関がうなる事業計画書の書き方
7. 創業融資の成功確率を上げるためには・・・

1. 創業融資を受けようかどうか迷っているアナタへ

「自己資金だけで何とかかなりそうだし、融資は別にいいかな」
「借金してまでやるのはちょっと・・・」

こう思う方は少なくないはず。
しかし、**創業融資は必ず受けておいた方が良い**と私は思います。

創業融資は、「**創業時だけ使える特別な融資**」です。

- ・実績が無くても借りられて
- ・担保や連帯保証人も不要で
- ・おまけに金利も安い

こんな融資制度は他にありません。

創業者の50%は3年以内に廃業すると言われています。
数字の精度は分かりませんが、確かに言えるのは、廃業理由の多くは「**資金不足**」だということ。

創業してすぐは、売上も不安定です。
それなのに先行投資が必要になり、みるみる資金が減っていきます。

思うように売上が伸びなかったとして、その時に「資金が減ってきたから融資を受けよう」と思っても、その時には金融機関は相手にしてくれません。

そして、「あと3か月続けていれば黒字化するのに・・・」ともどかしい思いを抱いたまま廃業せざるを得ない状況に陥ります。

こうした辛い思いをしてほしくないからこそ、**創業時に融資を受けておいてほしい**んです。

創業時のお金はあればあるほど良いので、借りられるときに借りておいて、軌道に乗るまでの時期を耐え凌げるぐらいの体力をつけて頂きたいんです。

さらに言えば、創業融資を受けて返済実績を作っておくことで、2~3年後、事業を拡大させるときの追加の資金も借入がしやすくなります。

このような戦略的な面からも、創業融資は受けておいた方が絶対に良いと思っています。

たかが2~3%程度の利息も、

- ・軌道に乗るまでの期間を耐える保険
- ・金融機関へ実績を作って、将来もっと多く借入するためのコスト

だと思えば安いものです。

このような考えで、皆様には創業融資を受けて頂きたいと思っています。

2. 創業融資を受けるべきタイミング

創業融資は、創業後3か月以内に受けておくのがベストです。なぜかという、この時期が一番借りやすいからです。

通常の融資では、実績を基に審査が行われます。業績が悪いと、融資は受けられません。

しかし創業融資では実績を判断しようがないので、**事業計画の説得性**を基に融資の審査が行われます。

ところが、創業してから3か月程度経ってしまうと、これまでの売上や利益の状況といった実績ができてしまいます。

この時に「売上も好調に伸び、黒字が達成できている！」という状況なら何も問題はありませんが、そうでない場合が問題です。

仮に赤字が続いていると、赤字という実績を基に判断されてしまうので、審査が通りづらくなります。

いざその時になって右肩上がりの事業計画書を書いたところで、金融機関からは「これまで赤字なのに、将来黒字化すると言える根拠は？」と聞かれてしまうので、説得的に説明できる根拠がなければ融資は下りません。

このようなことから、融資申し込みは早ければ早いほど良いです。遅くとも、創業後 3 か月以内に受けておくよう心掛けてください。

3. 創業融資を申し込む金融機関

創業融資を受け付けている金融機関は以下の 2 つです。

- ①日本政策金融公庫
- ②民間の金融機関

日本政策金融公庫

日本政策金融公庫とは、政府が 100%出資する公的金融機関のことです。全国に 152 支店あり、お近くの支店に申し込みます。創業者にも積極的に融資を行っているので、まず検討するならココです。

民間の金融機関

「地方自治体の融資制度」を使って民間の金融機関から創業融資を受けることが可能です。

メガバンクや地方銀行は創業融資には積極的ではないため、「第二地方銀行」「信用金庫」「信用組合」から借りるのがオススメです。

地方自治体の融資制度を使えば好条件で借入が可能で、特に東京 23 区の場合、日本政策金融公庫の 10 分の 1 程度の利率で借入が可能な区もあります。

それぞれのメリット・デメリットを表に纏めました。

	日本政策金融公庫	民間の金融機関 (地方自治体の制度を利用)
メリット	<ul style="list-style-type: none">・入金までが早い(3週間程度)・提出書類が比較的少なく楽・保証人不要で借入ができる	<ul style="list-style-type: none">・金融コストが安い(地方自治体によっては利息0.2%程度)・(東京都の場合)創業助成金の応募資格が得られる
デメリット	<ul style="list-style-type: none">・地方自治体の制度と比べると利息が高い(2~3%)	<ul style="list-style-type: none">・入金まで時間がかかる(2~3か月程度)・提出書類が多く手間がかかる

4. 自分はいくら借りられる？

創業融資で借りられる目安は、自己資金を基にある程度計算できます。

一般的には、**自己資金の倍額程度**が借りられる目安です。
しかし自己資金が少ない場合でも、**申請の際に資料を追加で提出する**などの工夫で、自己資金の倍以上の融資を受けることもできます。

また、日本政策金融公庫の場合は、
実務上の上限額は**1,000万円**までとされています。

制度上は1,000万円以上借りられることになっていますが、
1,000万円を超えると、日本政策金融公庫の支店ではなく本店決済となります。

すると本店の審査部が厳しい目で事業計画書をチェックすることになるので、
よほどのことがない限り借りることはできません。

どうしても1,000万円以上必要なときは、
「**日本政策金融公庫と民間の金融機関の両方に申し込む**」ことで調達が可能です。

日本政策金融公庫の窓口に申し込む際に、

「民間の金融機関と協調融資をお願いします」と言ってみてください。
すると2つの金融機関から合わせて1,000万円以上借入することができるようになります。

5. 創業融資の最重要審査ポイント3選

創業融資の最重要審査ポイントは以下の3つです。

1. 自己資金
2. 経験
3. 事業計画書

それぞれ順番に説明していきますね。
まずは「1. 自己資金」についてです。

自己資金の多さは融資審査において非常に重要です。自己資金が多ければ多いほど、融資審査も通りやすくなります。

金融機関は、自己資金を「創業に対する本気度や計画性の表れ」として見ています。自己資金が少ないと、「思い付きで起業したのではないか」「計画的に行動していないのではないか」と疑われてしまいます。

目安としては、必要総額の3分の1程度の自己資金はあった方が良いでしょう。

次に、「2. 経験」についてです。

統計上、未経験分野での廃業が多いということを金融機関は知っています。そのため、創業融資においてはこれまでの経験も重要です。

具体的には、6年以上の経験があれば、特に経験面でマイナス評価となることはないでしょう。反対に、全く経験の無い分野で起業する場合は注意が必要です。

経験がない分どうしてもマイナス評価となるので、自己資金や事業計画書など、他の要素でカバーする必要があります。

最後に、「3. 事業計画書」についてです。

創業融資は、一般的な融資と異なり、決算書の良し悪しで審査されることはありません。その代わりに大事になるのが、事業計画書です。

将来いくら売上が上がり、いくら費用がかかり、いくらお金が残るのか。これを説得的に説明することで、「返済が可能」ということを金融機関に分かって貰わなければいけません。

どれだけ説得的・論理的な事業計画書を作れるかということが、融資の可否を分けるカギとなります。

6. 金融機関がうなる事業計画書の書き方

創業融資の成功確率を左右するのが事業計画書ですが、金融機関が納得してくれるような事業計画書を書くためにはいくつかポイントがあります。

今回は、そのポイントのうち特に大切な3つを紹介していきます。

1. 月次損益計画をつくる

事業計画書では、軌道に乗る前と乗った後それぞれの損益計画を示す必要があります。この時に、根拠のない数字を何となく並べても意味がありません。

向こう3年程度の損益について、月次の損益計画を作成し、売上や費用を根拠立てて計算する必要があります。

	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	合計
売上高①	60	124	124	124	124	124	248	248	248	248	248	248	2,168
売上原価② (仕入高)	30	43	43	43	43	43	87	87	87	87	87	87	767
人件費(注)	59	59	59	59	59	59	59	59	59	59	59	59	708
家賃	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
経費													
支払利息	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
その他	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
合計③	131	131	131	131	131	131	131	131	131	131	131	131	1,572
利益④ ① - ② - ③	▲101	▲50	▲50	▲50	▲50	▲50	30	30	30	30	30	30	▲171
借入金返済額	0	0	0	0	0	0	10	10	10	10	10	10	60

(注)個人営業の場合、事業主分は含めません。

・創業計画書の「事業の見通し(月平均)」を月ごとに記入する場合に使用します。
・算出の方法は、創業計画書に記入した「事業の見通し(月平均)」を根拠に記入します。

・支払利息(月間)は、「借入金×年利率÷12か月」で算出します。

・公庫や民間金融機関からの借入金返済額の元金を記入します。
・元金の据置期間中など、元金の返済がない場合は0と記入します。

上記は日本政策金融公庫の HP からダウンロードできる損益計画書です。

創業者の為はかなり簡素化されているフォーマットですが、最低限このくらいのレベルで良いので月次損益計画を立て、月次の損益計画をベースに年間の収益を算出するようにしましょう。

2. 売上は積算で計算する

月次損益計画を立てる上で、毎月の売上予測が必要です。

このときに、「なんとなく100万円!」とか「とりあえず前月比+10%UP」といった決め方は厳禁です。

売上予測を立てるときの原則は、細かく分解して積算をすることです。

例えば、飲食店の場合では、

「売上高=客単価×席数×回転数×営業日数」という式で表されます。

このような予測の立て方であれば、なんとなく決めるよりも精度が高くなります。客単価はある程度予想できますし、席数・営業日数に至っては既に分かる情報です。回転数も、業界平均等を参考にすればある程度近いところまでは想像できます。

また、これに加え、昼・夜で分けて考えたり、平日と土日祝日で分けて考えたりすることで、より精度の高い売上予測を立てることができます。

売上高、売上原価、経費の算出根拠	<創業当初>	
	①売上高(日曜日休) 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ヶ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。		

参考までに、上記が日本政策金融公庫の資料の記載例ですが、売上は曜日ごとに昼・夜それぞれの客単価×席数×回転数×営業日数で求めています。

このように、売上は積算で予測するということを覚えておきましょう。

7. 創業融資の成功確率を上げるためには・・・

自己資金を総額の3分の1以上持っていて、創業するビジネスに関する経験が6年以上あり、しっかり練られた事業計画書を作成できていれば、躊躇せずすぐに創業融資を申請しに行きましょう。希望額を借りられる可能性が高いと思います。

しかし、「自己資金」「経験」「事業計画書」のどれかが不十分だと、融資が断られる、あるいは少額しか受けられないといった事態に陥ってしまいます。

もし、あなたが「自己資金」「経験」「事業計画書」のどれかが不足しているなら、専門家への相談をおすすめします。

専門家に相談することで、**満額を借りられる可能性が高くなります。**
また、**時間や手間のコスト削減**にもなります。

さらに、創業融資に詳しい専門家であれば、金融機関の紹介等も行ってくれるので、ぜひ身近な専門家に相談してみるのが良いと思います。

最後に、手前味噌ですが、私の事務所でも創業融資サポートを得意としています。

もしこの小冊子や私のプロフィールを読んで、共感できる場所があれば、ぜひお気軽にご相談頂ければと思います。

夢に向かって進んでいるあなたのお手伝いできれば私としても嬉しいです。納得がいくまで相談は無料ですので、お気軽にご連絡ください。

mail@osagyousei.com

上記のアドレス宛に、「レポートを見た」と一言添えてお問い合わせ頂ければ、私の方で創業を成功させるお手伝いを全力で対応させていただきます。

私もまた、あなたと同じように「創業者」でした。だからこそ一人一人の状況にじっくりと耳を傾けながら、丁寧に親身なサポートをさせていただきます。

おわりに

最後までお読みいただきありがとうございました。
改めまして、OSA 行政書士事務所の越阪部 龍矢（おさかべ たつや）です。

私は現在、創業時の融資に特化し、「創業者を資金の悩みから解放する」をモットーに活動しています。ご自分の信念を持ち、これからまさに道を切り開いていこうとされる起業家の皆様のお手伝いをできることに、心からやりがいを感じています。

融資を受けるためのお手伝いをしていますが、決して借りることを目的にしているわけではありません。その融資をうまく運用して、経営を軌道に乗せるまでを見据え、伴走するのが私の仕事だと思っています。

私が一番大切にしているのは、「お客様自身が理解できるよう、一緒に事業計画書を作る」ことです。事業計画書は、面倒なものとして毛嫌いされがちですが、ただ融資を受けるためのツールではなく、これからどう経営し、いかに目標を達成していくかの地図となるものです。ですので、私は形だけの事業計画書を作るというサービスは絶対にいたしません。

融資は、きちんと計画をして、適切な額を借りれば、事業の成長スピードをあげることができます。逆に、借り方を間違えれば、のちに自分を苦しめることにもなってしまいます。起業が成功するかどうかは、資金で決まると言っても過言ではありません。お客様の事業への想いをしっかりと伺いした上で、中立な立場で、最適な資金繰りをご提案いたします。

起業家の皆様が、お金のことで頭を悩ませることなく、本来やりたかったビジネスに集中できるように、私が全力でサポートさせていただきます。

これほどまでに私が起業家の皆様の支援に打ち込めるのは、小さい頃から「起業家」に憧れ、尊敬してきたからです。私がかっこいいと思う大人は、個人事業主だった父親や通っていた個人塾の塾長はじめ、全力で自分の事業をやっている人たちだったのです。

自分も独立して事業をやりたいと考えたとき、憧れの対象である「夢に向かって進む起業家をサポートする」ことが一番得意でやりがいがあることだと気づき、行政書士という仕事にたどりつきました。

私は、お客様との最初の面談のとき、どうして起業されたのかを必ずお伺いします。想いを共有した上で、夢を叶えるための支援をさせていただきたいからです。資金の悩みから解放され、夢に向かって生き生きと経営していくために一ぜひ、お気軽にご相談ください。

OSA 行政書士事務所

代表 越阪部 龍矢