


＼サロン・飲食などの店舗ビジネスで独立する方特に必見！／

創業融資セミナー

～確実に創業融資を成功させるための3つの極意～

 **OSA行政書士事務所**
若手起業家の創業融資なら

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

プロフィール

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。

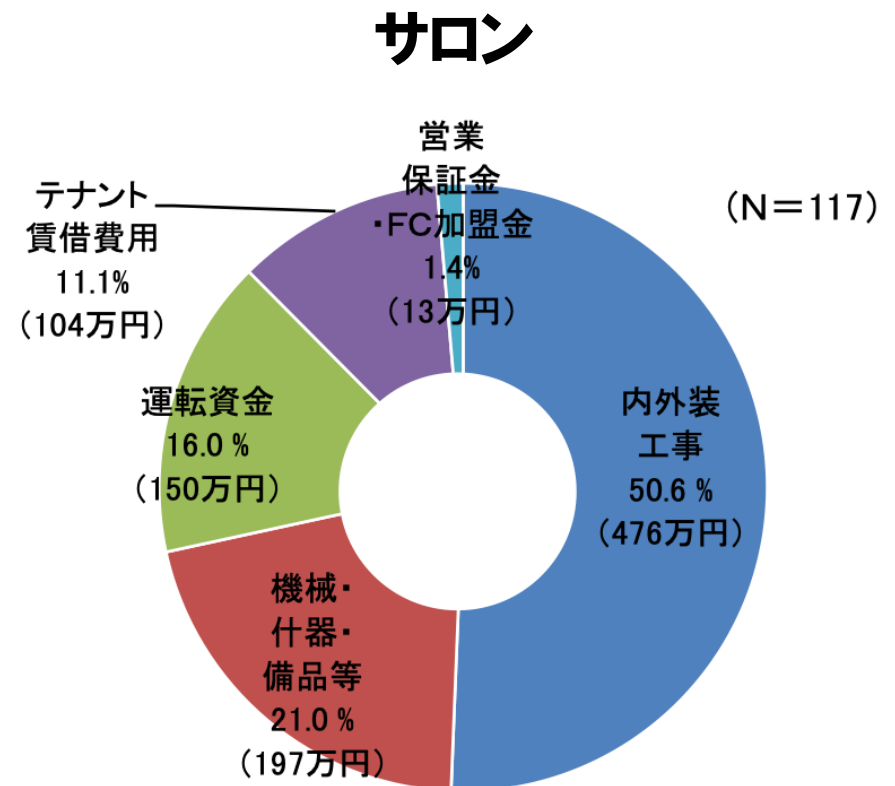
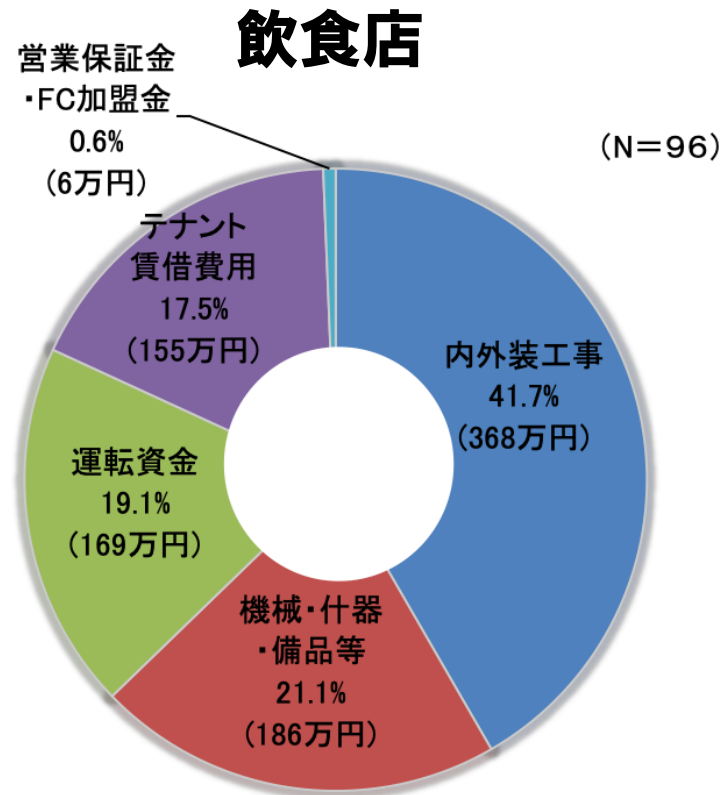


セミナーに入る前に・・・

・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！

開業に必要な資金はどれくらい？



日本政策金融公庫 新規開業調査より

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	・原則として後払い ・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	・利息が費用として発生する ・返済の資金繰り負担がある	◎

⇒ 創業時の資金調達ではいちばん現実的な選択肢

創業者でも融資は受けられるの??

創業者には実績がなく、
融資をする側としては**リスク**が高い

民間の銀行からの
直接融資(プロパー融資)は**ほぼ不可能!!**



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

民間の銀行は創業者に融資したがない
→ **国が補完**している



公的融資の種類

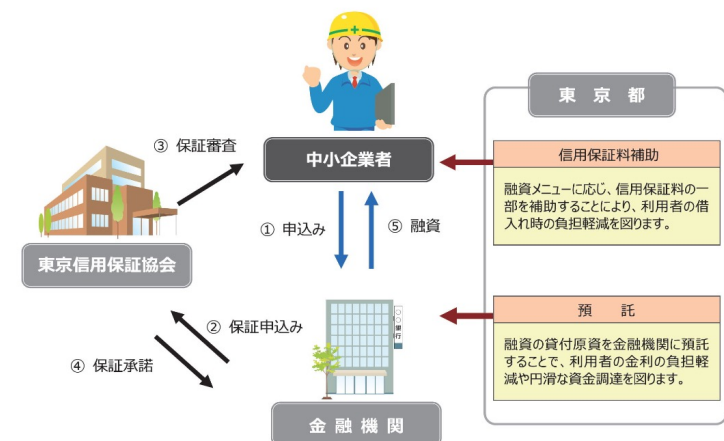
① 日本政策金融公庫

- ▶ 審査の**スピードが早く**手間も少なめ
- ▶ 金利**2～3%台**



② 都道府県や市区町村の制度融資

- ▶ 手続きが**煩雑で時間がかかる**
- ▶ 金利**0～2%台 + 保証料1%前後**



公的融資の審査って甘いのか？

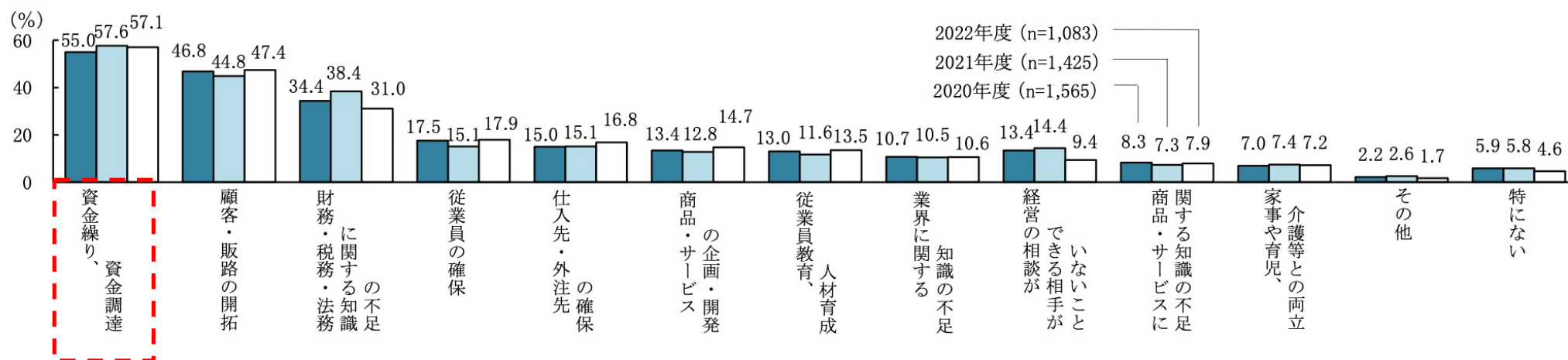
創業融資の申込者の中で、希望額を借りられるのは**3割**程度

審査でチェックされること

- ✓返済能力はあるのか
- ✓事業計画は妥当なものか
- ✓自己資金は十分か
- ✓借入額や使い道は妥当か
- ✓創業を計画的に準備しているか
- ✓これまでの経験は十分か
- ✓創業への熱意はあるか
- ✓信用情報に傷がないか
- ✓社長の人柄や計数能力
- ✓お金のだらしない人ではないか

開業時に苦勞したこと

図-23 開業時に苦勞したこと（三つまでの複数回答）



日本政策金融公庫 新規開業調査2022より

本日お伝えしたいこと

**創業融資を確実に成功させるために
厳選した特に重要な3ポイント**

創業融資の特に重要な審査ポイント3選

自己資金

キャリア

事業計画

極意1. 自己資金について

自己資金

キャリア

事業計画

自己資金とは？？

創業にあたって自力で用意したお金のこと

- 自分でコツコツ銀行に貯めたお金
- 株などの資産を現金化したもの
- △親や親戚からの援助
- ×知人から一時的に送り込んで貰ったお金

自己資金の重要性

- ①借入依存にならず**資金繰りが安定する**
- ②創業にあたって**熱意や計画性があることの証明**



絶対必要条件

● 新創業融資制度の概要

ご利用いただける方

次のすべての要件に該当する方

1. 対象者の要件

新たに事業を始める方または事業開始後税務申告を2期終えていない方（注1）

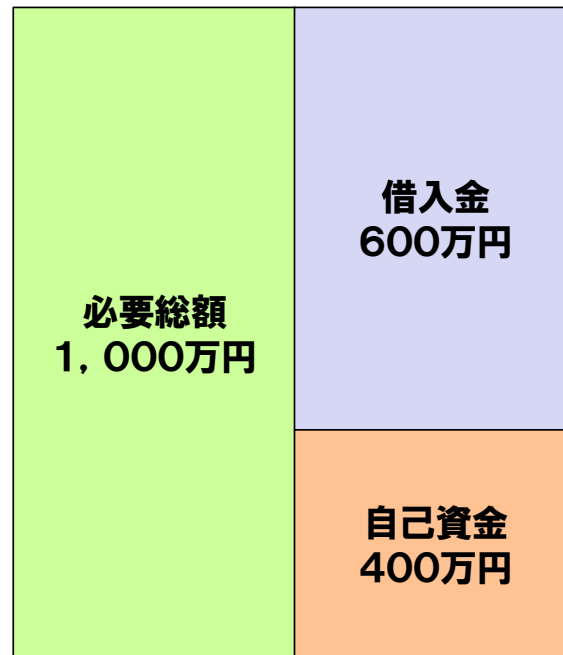
2. 自己資金の要件（注2）

新たに事業を始める方、または事業開始後税務申告を1期終えていない方は、創業時において創業資金総額の10分の1以上の自己資金（事業に使用される予定の資金をいいます。）を確認できる方

ただし、「お勤めの経験がある企業と同じ業種の事業を始める方」、「創業塾や創業セミナーなど（産業競争力強化法に規定される認定特定創業支援等事業）を受けて事業を始める方」などに該当する場合は、本要件を満たすものとします（注3）。

融資に通るために必要な自己資金は？

起業に必要な資金総額の3割～4割



実際の統計データ

(単位：万円)

	経営未経験者
(1) 開業費用	(2,394)
平均値	<u>1,224.2</u>
中央値	600
検定結果	
(2) 自己資金額	(2,387)
平均値	<u>397.9</u>
中央値	250
検定結果	

日本政策金融公庫 新規開業調査2022より

極意2. キャリアについて

自己資金

キャリア

事業計画

創業する業種で経験はありますか？

5～6年の経験があればベター

- 実務経験、経営経験、マネジメント経験
- 正社員？アルバイト？
- アシスタント？スタイリスト？
- コンクール受賞歴は？



経験が大事な理由

表-3 開業者の属性

(単位:%、歳、年)

		全 体	存続企業	廃業企業
斯業経験	有 り	84.3	85.9	69.4
	無 し	15.7	14.1	30.6
	有りの平均 (年)	14.5	14.6	13.8
	n	3,452	3,092	310

日本政策金融公庫論集 第54号より

経験以外にも、見られるキャリア

- ✓ 日頃の**金使い**や**自己資金の貯め方**
- ✓ **税金**や**公共料金**の**支払い状況**
- ✓ **信用情報**(**延滞**や**金融事故**)
- ✓ 既存の**借入・ローン**の**状況**

極意3. 事業計画について

自己資金

キャリア

事業計画

創業融資ならではのポイント

創業融資は実績(決算書)がない

→ 今後の**事業計画**がより重要！！



事業計画で示すべきこと

- ✓ 借りたお金をどのように使うのか
- ✓ 売上や利益はどのように見込むか
- ✓ 返済の財源は確保できるのか
- ✓ 計画の根拠・実現可能性

収支計画の作り方① 売上予測を立てる

売上予測の立て方：積算で計算する！！

店舗型ビジネスの場合

売上高 = 客席数 × 回転率 × 客単価 × 稼働日数

実際に売上予測を算出してみよう！

Q. 飲食店(居酒屋)の月間売上高は??

- 座席数 : 25席
- 回転率 : 昼0.8回転、夜(月~木)0.6回転、夜(金~土)0.9回転
- 客単価 : 昼900円、夜4,500円
- 稼働日数 : 26日(月~木:18日、金~土:8日) 日曜定休

答え

売上予測(1ヶ月) =

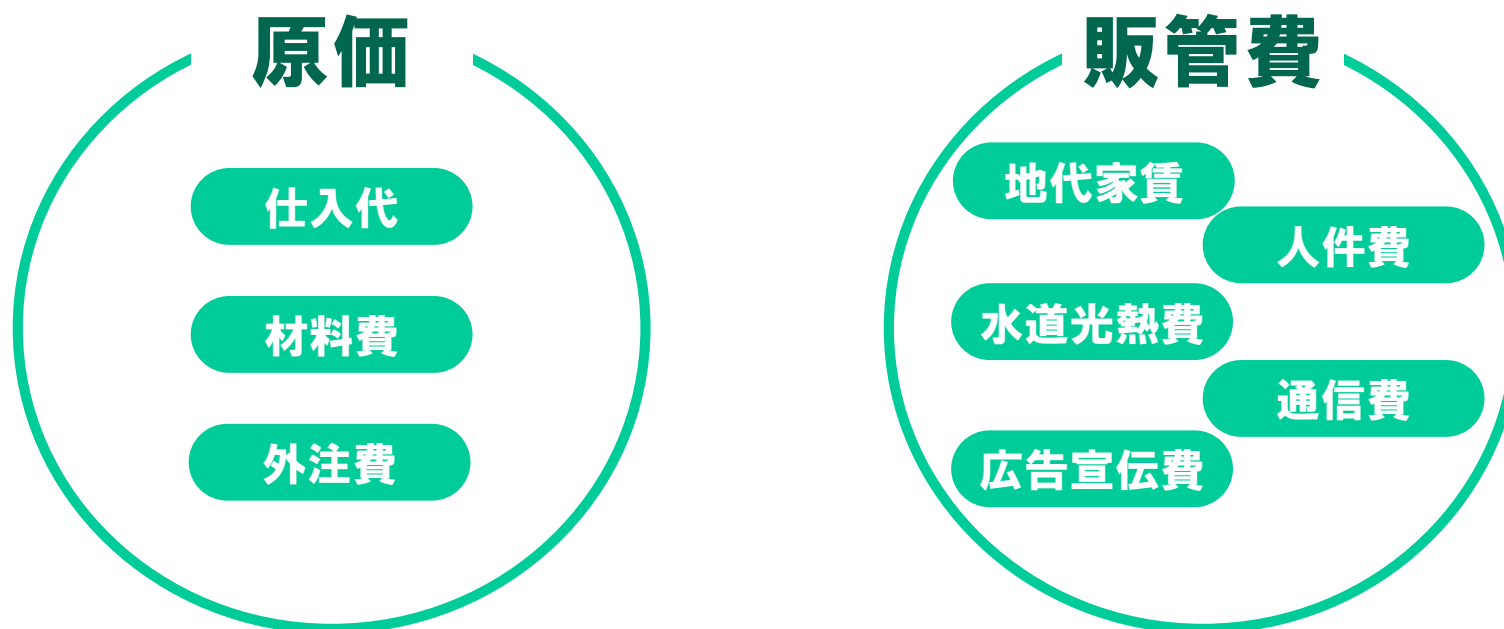
- ・昼 $900円 \times 25席 \times 0.8回転 \times 26日 = 46.8万円$
 - ・夜(月~木) $4,500円 \times 25席 \times 0.6回転 \times 18日 = 121.5万円$
 - ・夜(金~土) $4,500円 \times 25席 \times 0.9回転 \times 8日 = 81万円$
- 合計249.3万円

ポイント

- 客単価や回転数については**根拠**を説明できるように
- **季節変動**も加味するとベター
- 売上予測は**保守的に**

収支計画の作り方② 経費予測を立てる

経費予測の立て方：原価と販管費に分ける！！



実際に経費予測を立ててみよう！

✓ **原価率**は何％になりますか？

✓ **販管費**は何にいくら使いますか？

✓ **内装工事や設備購入の減価償却費**は？

収支計画の作り方③ 月次損益計画を立てる

	(単位：千円)												合計
	計画 3月	計画 4月	計画 5月	計画 6月	計画 7月	計画 8月	計画 9月	計画 10月	計画 11月	計画 12月	計画 1月	計画 2月	
売上高	4,815	5,145	4,775	4,647	4,936	4,206	4,748	4,795	4,607	5,452	4,795	4,040	56,959
飲食店売上	4,815	5,145	4,775	4,647	4,936	4,206	4,748	4,795	4,607	5,452	4,795	4,040	56,959
													0
													0
<売上原価>	1,493	1,595	1,480	1,441	1,530	1,304	1,472	1,486	1,428	1,690	1,486	1,252	17,657
飲食店原価	1,493	1,595	1,480	1,441	1,530	1,304	1,472	1,486	1,428	1,690	1,486	1,252	17,657
													0
													0
[売上総利益]	3,322	3,550	3,294	3,206	3,406	2,902	3,276	3,308	3,179	3,762	3,308	2,788	39,302
<販管費>	3,208	3,175	3,189	3,184	3,211	3,187	3,186	3,199	3,165	3,220	3,199	3,141	38,264
役員報酬	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4,800
従業員給与	1,447	1,417	1,430	1,424	1,449	1,427	1,426	1,438	1,407	1,458	1,438	1,385	17,146
法定福利費	145	142	143	142	145	143	143	144	141	146	144	139	1,715
地代家賃	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	2,880
リース料	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
旅費交通費	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
通信費	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
水道光熱費	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
交際接待費	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
広告宣伝費	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
事務消耗品費	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1,800
租税公課	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	288
減価償却費	333	333	333	333	333	333	333	333	333	333	333	333	3,996
雑費その他	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	3,840
[営業利益]	114	375	105	23	195	-285	90	109	14	541	109	-353	1,037
<営業外収益>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
雑収入	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<営業外費用>	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	150
支払利息	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	150
[経常利益]	101	362	92	10	182	-297	77	97	2	529	97	-366	887

ポイント

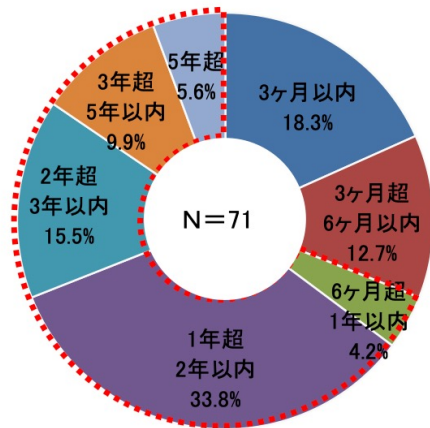
- どのタイミングで黒字化しますか？
- 漏れている経費はないですか？
- 利益は十分に上がっていますか？
- 絵に描いた餅の計画ではないですか？

売上は少なめに、経費は多めに！！

《開業後についての調査結果》

開業後軌道に乗り始めた時期

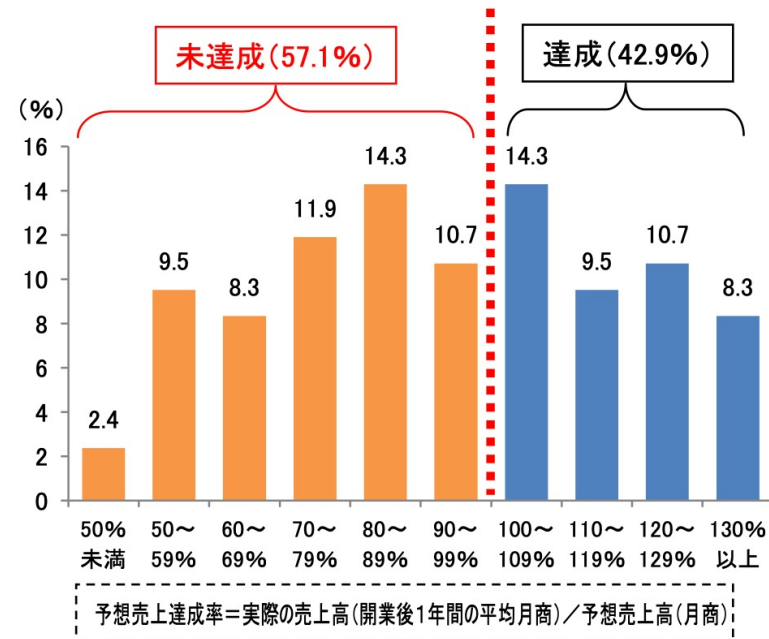
～約7割の企業が、軌道に乗せるまでに半年超かかっている～



※日本政策金融公庫「生活衛生関係営業の景気動向等調査
(2013年4～6月期)特別調査結果」再編・加工

予想売上達成率の分布

～約6割の企業が、予想売上を未達成～ (N=84)



※日本政策金融公庫「生活衛生関係営業の景気動向等調査
(2013年4～6月期)特別調査結果」再編・加工

損益計画の応用

Q. 何人集客すれば黒字化する??

とある飲食店の例

- ・原価率 : 30%
- ・販管費 : 毎月100万円
- ・客単価 : 4,000円

①250人

②360人

③420人

答え

$$\text{損益分岐点売上高} = \text{販管費} \div (1 - \text{原価率})$$

$$\begin{aligned} \text{損益分岐点売上高} &= 100\text{万円} \div 70\% \\ &= 1,428,571\text{円} \end{aligned}$$

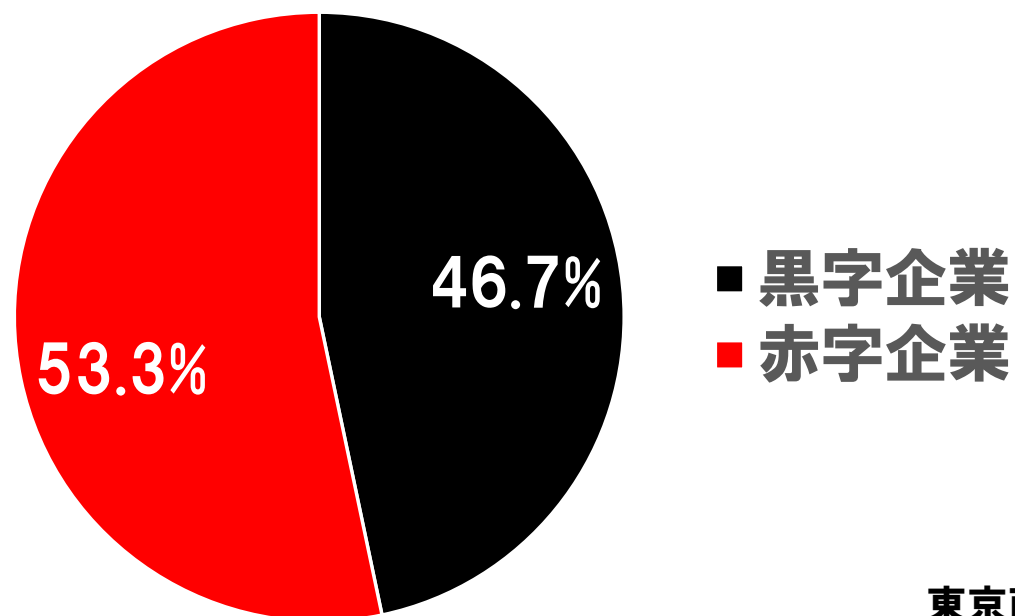
$$\begin{aligned} \text{必要人数} &= 1,428,571\text{円} \div 4,000\text{円} \\ &= \mathbf{358\text{人}} (\text{25日稼働だとすると1日あたり14.3人}) \cdots \textcircled{2} \end{aligned}$$

収支計画の作り方④ 資金繰りを確認する

月次資金繰り予測表																						(単位：千円)			
		2023										2024										合計			
		3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月			
月	初繰越残高	2,000	2,442	9,204	9,581	3,915	4,427	4,289	4,738	5,123	5,375	6,325	6,560	6,357	7,343	7,975	8,238	8,656	9,035	9,189	9,686	10,099	-		
経常収支	収入																								
		現金売上	4,125	4,407	4,090	3,981	4,228	3,603	4,067	4,107	3,946	4,670	4,107	3,461	4,417	4,491	4,151	4,207	4,186	3,936	4,171	4,186	4,189	86,729	
		売掛金回収	753	690	737	684	666	707	603	681	687	660	781	739	751	694	704	700	659	698	700	701	770	14,768	
		経常収入計	4,877	5,098	4,828	4,665	4,894	4,311	4,670	4,788	4,634	5,330	4,889	4,200	5,169	5,185	4,855	4,907	4,845	4,634	4,872	4,887	4,960	101,497	
	支出																								
		現金仕入																							0
		買掛金支払	1,560	1,493	1,595	1,480	1,441	1,530	1,304	1,472	1,486	1,428	1,690	1,486	1,252	1,624	1,651	1,526	1,547	1,539	1,447	1,534	1,539	31,626	
		人件費	1,991	1,958	1,972	1,967	1,994	1,970	1,969	1,982	1,948	2,003	2,016	1,968	1,982	1,980	1,992	2,014	1,970	1,992	1,980	1,992	2,004	41,644	
		その他経費	884	884	884	884	884	884	884	884	884	884	884	884	884	884	884	884	884	884	884	884	884	884	18,564
		税金支払																							0
	経常支出計	4,435	4,335	4,451	4,331	4,318	4,384	4,157	4,338	4,318	4,315	4,590	4,338	4,119	4,488	4,527	4,425	4,401	4,415	4,311	4,410	4,427	91,833		
	経常収支計	442	763	376	335	576	-73	513	450	316	1,015	299	-138	1,050	697	328	483	443	219	561	478	533	9,664		
投資収支	収入																						0		
	支出				6,000																			6,000	
		設備取支計	0	0	0	-6,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-6,000	
財務収支	収入																							0	
		短期借入金																						0	
		長期借入金		6,000																				6,000	
	支出																							0	
	短期借入金																							0	
	長期借入金					65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	1,097	
	財務収支計	0	6,000	0	0	-65	-65	-65	-65	-65	-65	-65	-65	-65	-65	-65	-65	-65	-65	-65	-65	-65	-65	4,903	
合計収支		442	6,763	376	-5,665	512	-138	449	386	251	951	235	-203	986	632	263	418	379	154	496	413	468	8,567		
翌月繰越金		2,442	9,204	9,581	3,915	4,427	4,289	4,738	5,123	5,375	6,325	6,560	6,357	7,343	7,975	8,238	8,656	9,035	9,189	9,686	10,099	10,567	-		

質問

Q. 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、
銀行への元金返済

資金繰り表＝最強の資料

✓ 収支の計画

✓ 返済財源

✓ 借入金額の妥当性

月次資金繰り予測表						
		2023				
		3月	4月	5月	6月	7月
月	初繰越残高	2,000	2,442	9,204	9,581	3,915
収入	現金売上	4,125	4,407	4,090	3,981	4,228
	売掛金回収	753	690	737	684	666
経常収入計		4,877	5,098	4,828	4,665	4,894
支出	現金仕入					
	買掛金支払	1,560	1,493	1,595	1,480	1,441
	人件費	1,991	1,958	1,972	1,967	1,994
	その他経費	884	884	884	884	884
	税金支払					
経常支出計		4,435	4,335	4,451	4,331	4,318
経常収支計		442	763	376	335	576
投資	収入	資産売却				
	支出	設備投資			6,000	
		その他支出				
設備収支計		0	0	0	-6,000	0
財務	収入	短期借入金				
		長期借入金		6,000		
	支出	短期借入金				
		長期借入金				65
財務収支計		0	6,000	0	0	-65
合計収支		442	6,763	376	-5,665	512
翌月繰越金		2,442	9,204	9,581	3,915	4,427

むやみやたらに借りると・・・

自己資金や将来の利益に対して多すぎる借入れをしてしまうと

✓ 元金返済の**負担大**

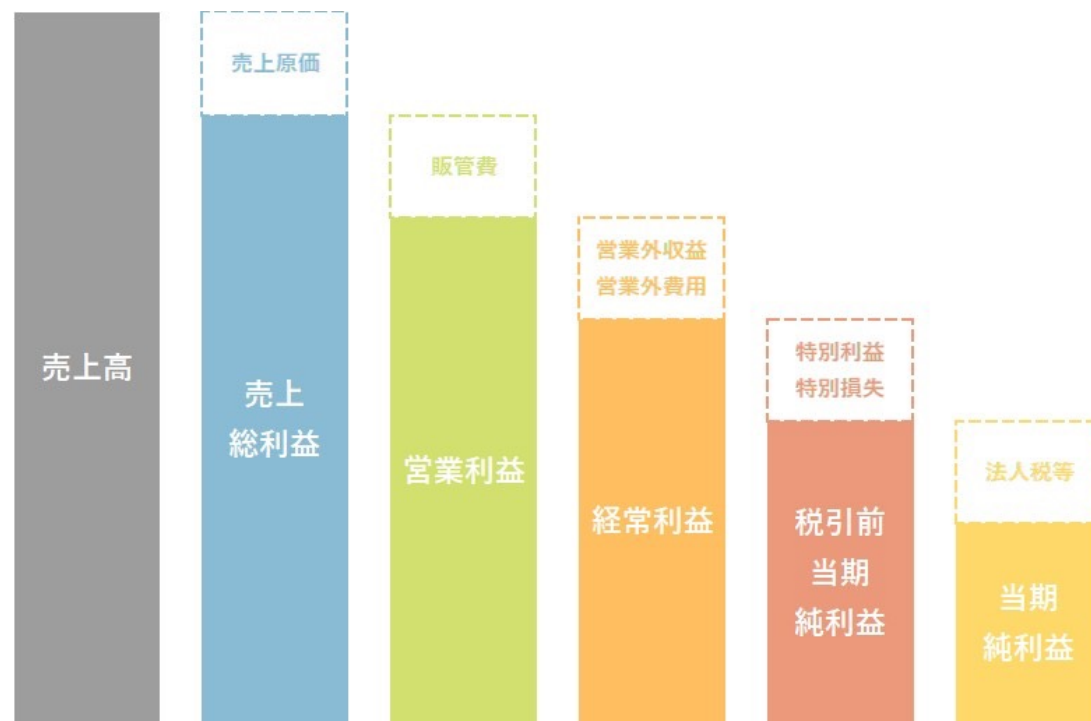
✓ BS(貸借対照表)の肥大化、リスクの増大

小さく初めて大きく育てるのが鉄則！

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**



借入が適切かの簡易シミュレーション

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	うどん1杯600円×60杯/日×25日/月
売上原価	23万円	原価率25%
売上総利益	67万円	
販管費	40万円	地代家賃15万円、人件費15万円、その他10万円
営業利益	27万円	
元金返済	11万円	800万円の借入を6年返済
手取り収入	16万円	

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

事業計画書に書くべき項目は他にも・・・

- ✓ 創業の動機
- ✓ 代表者の略歴
- ✓ 商品・サービスの内容
- ✓ コンセプト
- ✓ 強み・セールスポイント
- ✓ 販売ターゲット・販売戦略
- ✓ 競合・市場の動向



事業計画を立てる上で必要な35の質問

- 創業は思いつきではなく、以前から考えていたことですか？
- 創業することによって実現したいことは明確になっていますか？
- 経営者になるためのスキルは十分身につけていますか？
- 創業することに対して家族や周囲の理解はありますか？
- 創業の準備が整っていないのに、良い物件が見つかったという理由だけで物件の契約を
していませんか？
- 過去に事業を経営し、既にその事業をやめている場合、廃業理由を説明できますか？
- 勤務経験は十分ですか？
- 勤務時代に任されていたこと(担当業務、役職等)および実績をきちんと答えられますか？
- 短い年数で勤務先を何回か変えている場合、その理由を説明できますか？

事業計画を立てる上で必要な35の質問

- 商品・サービスのセールスポイントは何ですか？
- 接客面のセールスポイントは何ですか？
- それ以外のセールスポイントはありますか？
- 他店ではなく、あなたのお店を選んでもらえる理由を説明できますか？
- お店のコンセプトに合った商品・サービスを提供できますか？
- 顧客ターゲット層を明確にしていますか？
- 出店予定地近くの住民の特性やライフスタイルを把握していますか？
- 出店予定地は新規客(顧客ターゲット層)を獲得しやすい場所にありますか？
- 予定仕入先は信頼できる業者ですか？
- 必要な従業員は確保できますか？

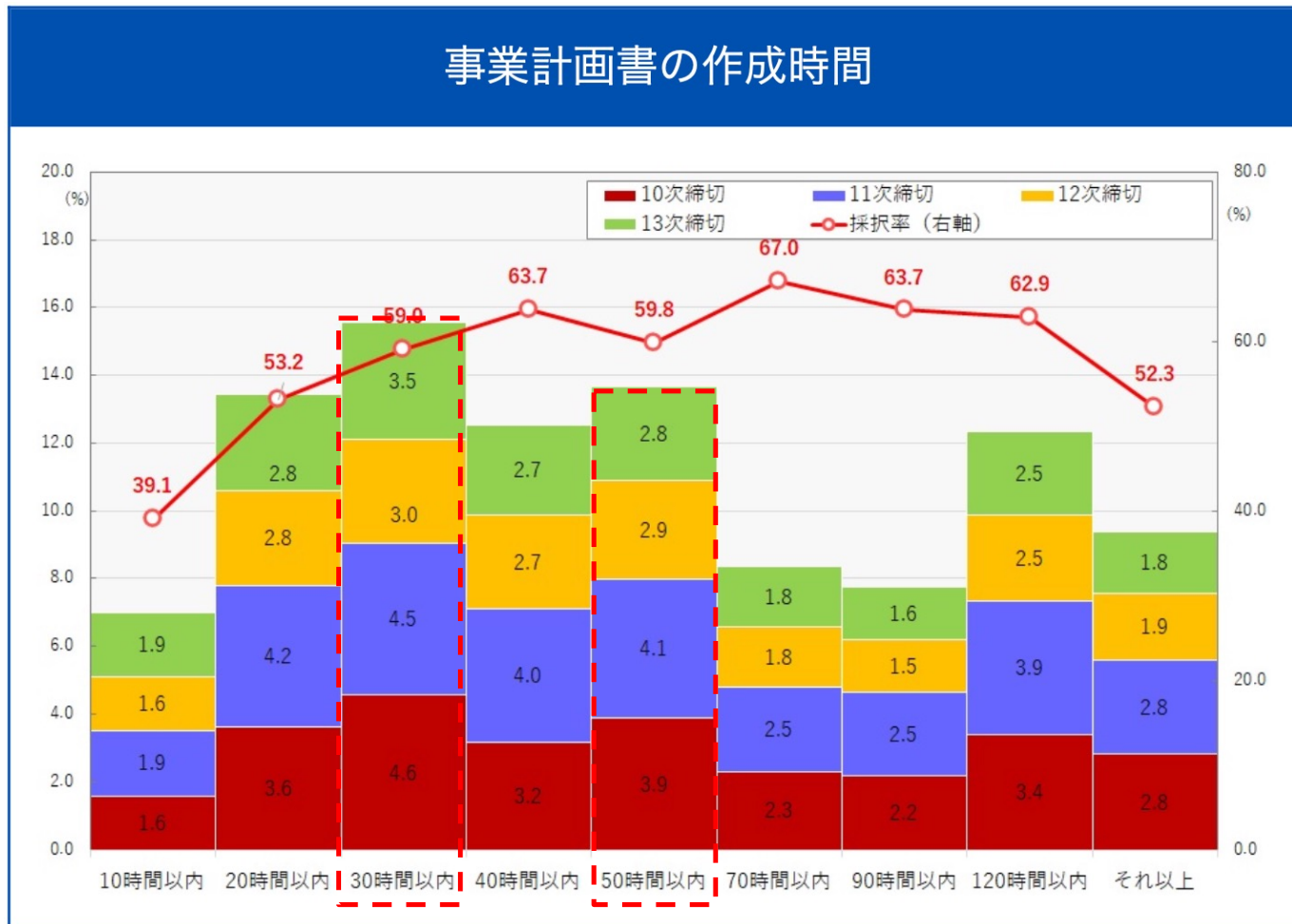
事業計画を立てる上で必要な35の質問

- 出店予定地周辺の家賃相場を把握していますか？
- 出店予定地の家賃・保証金が周辺相場と比べて高くはないですか？
- 2社以上から見積書を取って、工事価格の妥当性や相場観をつかんでいますか？
- 出店場所や内外装等のグレードは調達できる金額(自己資金や借入金等)を算段した上で決めていますか？
- 創業時の宣伝広告費、人材募集費等の運転資金や、事業開始後の運転資金(半年程度の赤字補てん資金等)の準備は大丈夫ですか？
- 居抜き物件の場合、譲渡してもらった造作・設備の価格の内訳および価格の妥当性を確認していますか？

事業計画を立てる上で必要な35の質問

- 自己資金はコツコツと貯めていますか？
- 自己資金の蓄積過程は通帳などで確認できますか？
- 創業資金を借入する場合、どこに相談に行けばよいか知っていますか？
- 借入するための条件や借入金額の相場観を知っていますか？
- 自己資金が少なく借入依存の計画になっていませんか？
- 予想売上高の根拠を示すことはできますか？
- 予想売上高は過大になっていませんか？
- 予想経費は過小になっていませんか？
- 無理なく借入の返済ができる計画ですか？
- 利益が少ない場合、補てんでできる財源(預金、家族収入等)はありますか？

事業計画書ってどのくらい時間がかかるの？



特に店舗ビジネスの場合

自己流で融資を申し込んで失敗すると・・・

✓しばらくの間、**店舗の開業ができない**

✓店舗物件の**違約金が発生すること**も



こういう方は専門家に相談するのがオススメ

- ✓ より**確実に**資金調達したい
- ✓ なんとかしても**失敗**したくない
- ✓ **忙しくて**事業計画作成に多大な時間が取れない
- ✓ **収支計画**なんてチンプンカンプン

専門家を選ぶ基準

✓実績？

✓価格？

✓相性？

✓サポート内容？

融資コンサル業界のジレンマ

成功報酬の業界(調達額の〇%)



お客さんが借りれば借りるほど儲かる

こんなことが当たり前に行われている業界です

- **絵に書いた餅の事業計画**
- **複数銀行に黙って並列申込み**
- **最初から身の丈に合わない投資**

業界全体への違和感

**多額を引っ張るだけのサポートは、
短期的にはお客さんから感謝されるが・・・**



**ただ単に金を借りるのが目的のサポートは、
長い目で見て、本当にお客さんのためになってる??**



僕が大事にしていること：真にお客さんの為になるか？

⊗ 創業者代理理解形実行では事務制作費をマンツーマンで作る

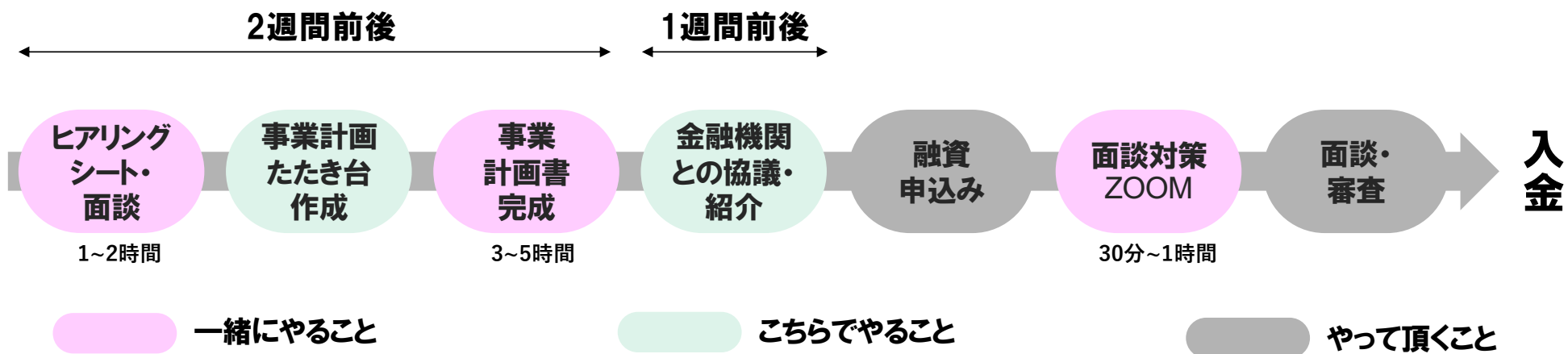
⊗ 金融機関と連携した正攻法

⊗ 競動報酬体系への適正額の調査

真にお客さんを見据えたる力及びなる仕事を

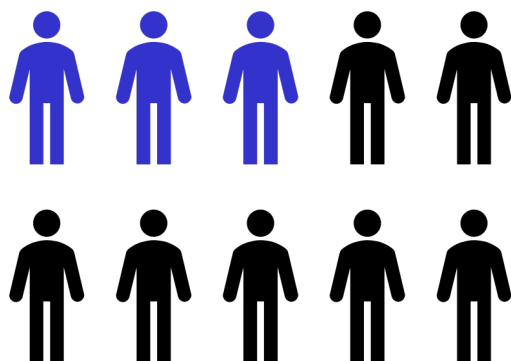


サポートの流れ

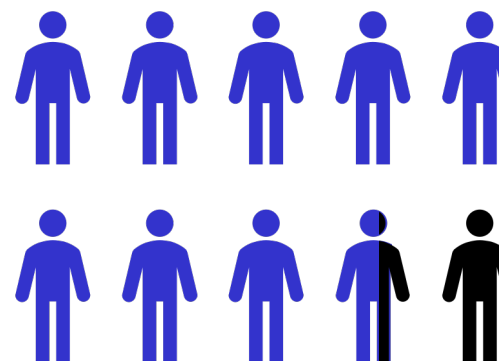


融資成功実績

自分でやる場合

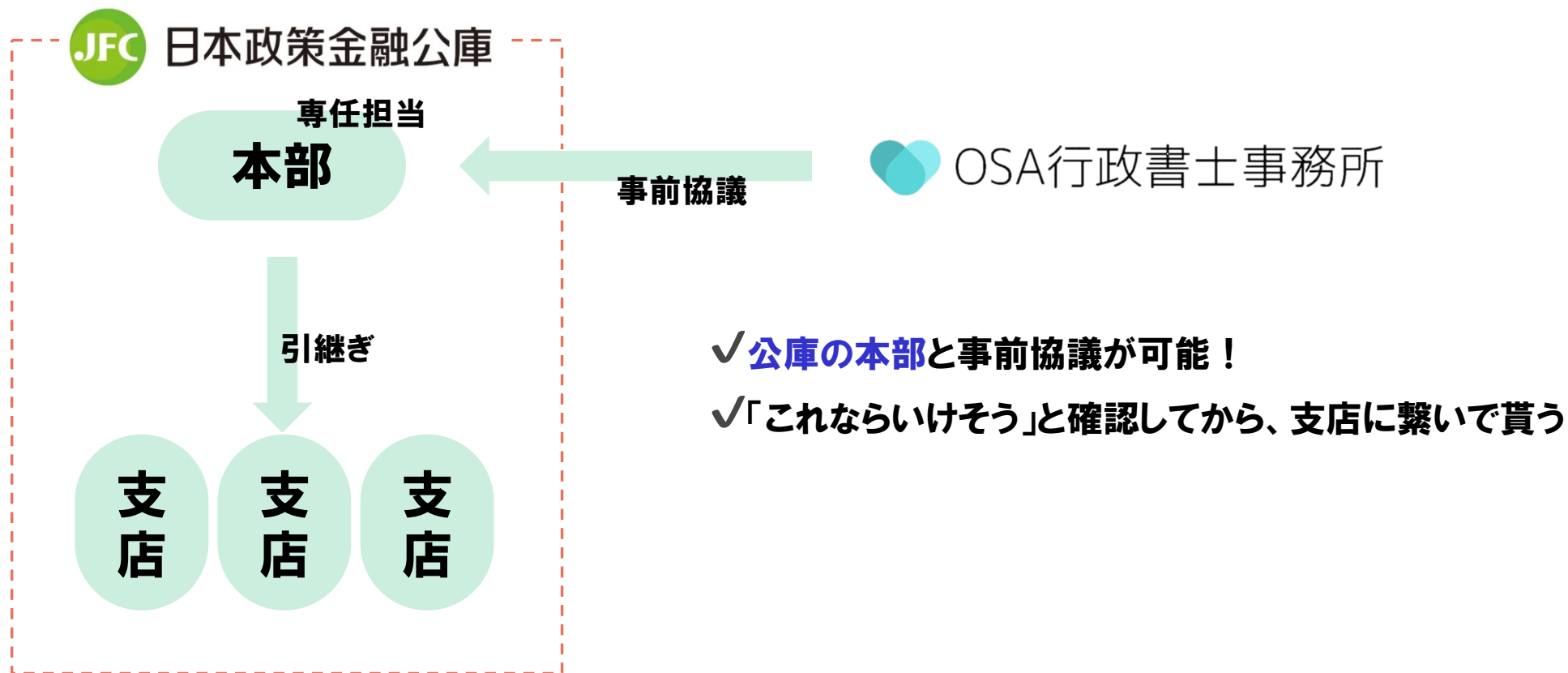


弊事務所の場合

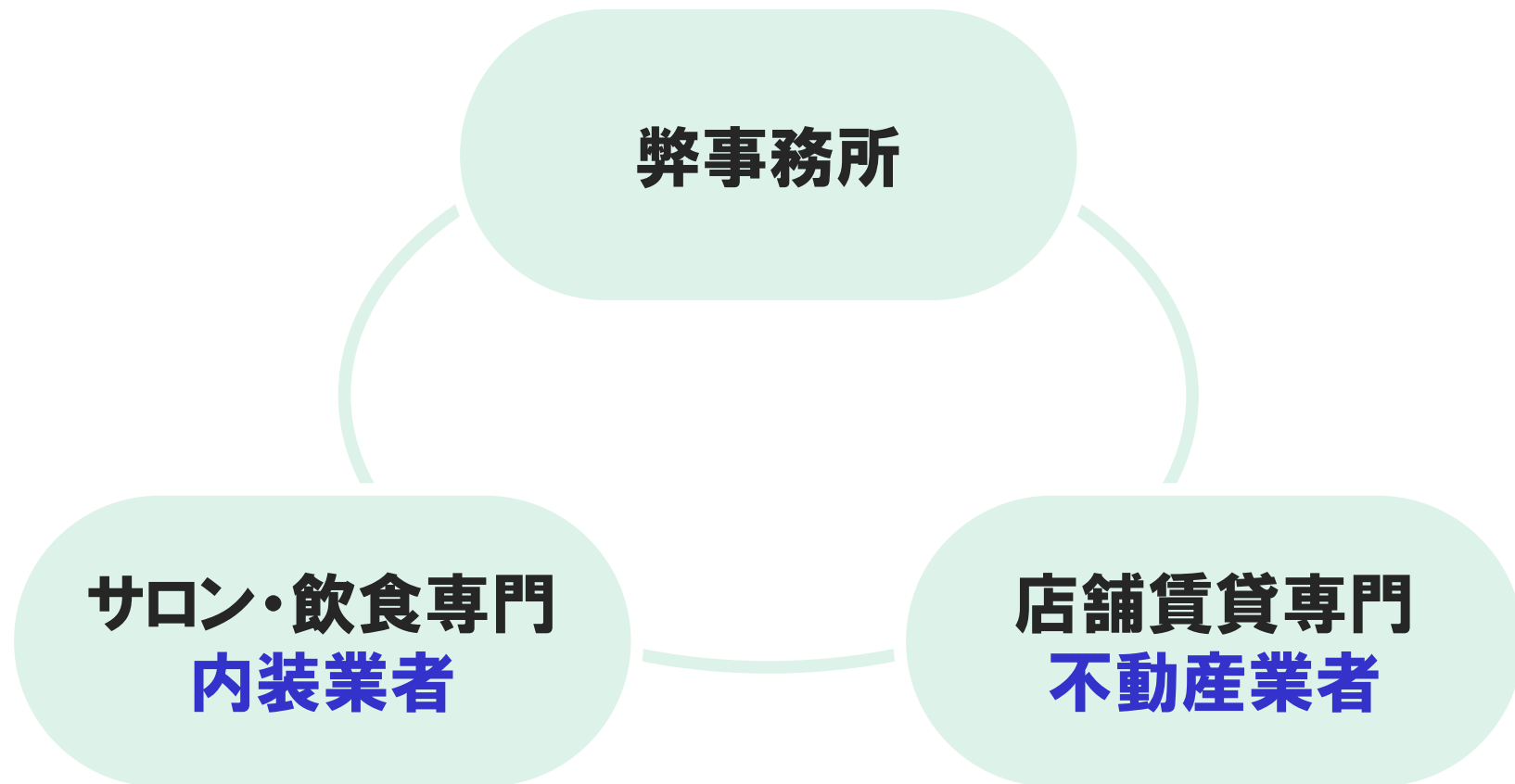


平均調達額: 500~600万円程度

他の事務所にはない強み



信頼できる専門家との連携



価格

融資実行額の5%の明瞭価格(成功報酬)

※着手金として5万円を頂き、

成功報酬から着手金5万円を差し引いて請求させていただきます。

創業支援にかける思い

・事業をしている大人は「カッコいい！！」



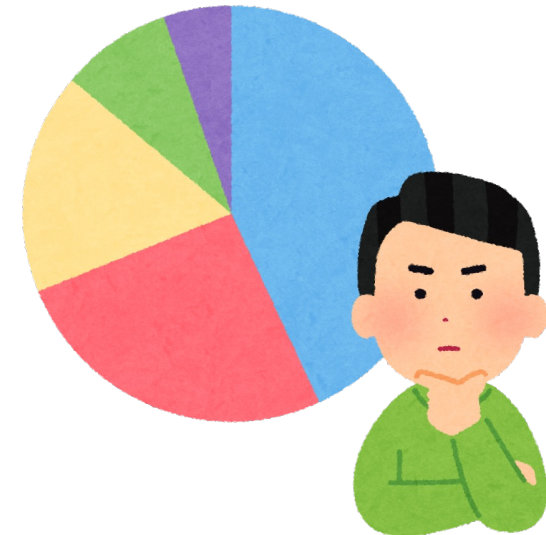
・起業家をサポートする仕事がしたい！



融資について分かったけど・・・

はたして自分は融資が受けられるの？

いくらくらい借りるのが妥当なの？



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)

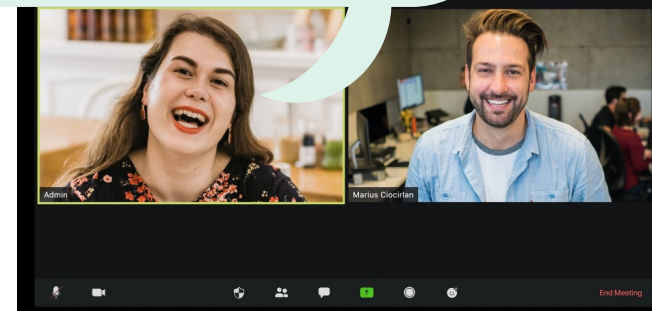
ZOOMにて**60分の無料融資診断**を致します！

創業前または創業後2期以内の会社・個人限定！

■診断内容

- ・融資が受けられそうか
- ・具体的にいくら借りられるか
- ・融資を受けるために何をすれば良いか

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！



本日はありがとうございました！！

このセミナーによって、
一人でも多くの方の**開業**の手助けになれば幸いです。

※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。

ご清聴
ありがとうございました

