

成功する起業お役立ちレポート

2011 年度版

新創業融資制度を利用してみよう

2011年1月吉日

著者 篠原 孝幸

行政書士篠原たかゆき事務所 代表

Copyright (C) 2009～ 行政書士篠原たかゆき事務所 All right Reserved

【ご注意】

本書は著作権法で保護されている著作物です。

本書の取り扱いには以下の点にご注意ください。

本書の著作権は、行政書士篠原たかゆき事務所にあります。
上記の者の書面による許可なく、本書の一部または全部をあらゆるデータ蓄積手段、(印刷物、電子ファイル)により、複製、流用転用および記載、転売(オークションを含む)する事を禁じます。

違法に複製等を行った場合、損害賠償等の対象になりますのでご注意ください。

【免責事項】

本書は、読者に創業に際しての不安事項を取り除いてもらい、自信と計画性を持って起業の準備を進めていただくことを目的としていますが、本書の内容は、全ての読者の成果を保証するものではありませんので予めご了承ください。

また、本書により、いかなる損害が生じたとしても一切の責任を負いません。

■ そもそも事業計画書とはどんなもの？

事業計画書というと、何だか難しそうなイメージがありますが、決まった書式や枚数もありませんし、本来は自由に作成していいものなのです。

この決まった書式のないという点が、事業計画書を難解なイメージにしてしまっている要因ですが、最低限の約束事としては、

◆事業プラン(どのようにして利益を出すのか)

◆資金繰りや収支に関する予定

が最低限盛り込まれていればよいのです。

民間金融機関への融資申請や、公的機関への助成金申請用のための税理士さんや中小企業診断士さんが作ったような、数字がびっしりと並んだ仰々しいものでなくてもかまわないのです。

とはいっても、上記の最低限盛り込むべきことが細分化され、

- ・事業ビジョン
- ・事業プラン
- ・将来の展望
- ・市場の動向
- ・商品の販売、仕入れ方法
- ・人材採用計画
- ・設備資金、運転資金
- ・売上計画

となり、そう簡単に作成できるものではありませんが、自ら創業するからには、最低限押さえておくべきポイントばかりなので、やはり一度は簡単なマニュアル本でも買って、ご自身で作成されてみるべきでしょう。

■ VS,日本政策金融公庫 創業融資を受けるための事業計画書

実際の資金調達を想定して、日本政策金融公庫に融資を申し込む書類(創業計画書)を作成するトレーニングをします。

創業者の多くがまず開業資金を手当てする時に、日本政策金融公庫を訪れます。創業相談者の中にもこの手続きに関してアドバイスを仰ぐ方がいらっしゃると思います。

日本生活金融公庫の創業融資に係る事業計画書は、B4の大きさの紙切れたった1枚です。

創業計画書の雛型

<http://www.k.jfc.go.jp/pfcj/pdf/kaigyoub.pdf>

創業計画書記入例

<http://www.k.jfc.go.jp/mousikomi/index.html>

「えっ、こんな簡単なものでいいの？」

と、お感じになられたかもしれませんが、実際はどうでしょう？

たった、B4の紙切れ1枚で、創業時のライフラインともなる創業資金を得られるのかどうかが決まってしまうのです。

B4用紙1枚だからといって、決してナメてかかっちゃはいけません。

基本的に、この起業家にとって大変ありがたい制度を利用することができるのは、1回ぼっきりなのです。

大原則として、泣いても笑っても一発勝負であり、やり直しがきかないのです。

このことをしっかりと肝に銘じて、心して創業計画書を作成すべきなのです。

■ マニュアル丸写しの危険性

マニュアルに沿って記入していくのは当然ですが、面倒くさいからといって、マニュアルを写すように記入していくのは絶対にやめておいた方がいいです。

日本政策金融公庫さんは、故意に、可もなく不可もないマニュアルを掲載されておられます。

そこで、マニュアルの引かかるポイントを指摘していきます。

洋風居酒屋

<http://www.k.jfc.go.jp/pfcj/pdf/kaigyorei01.pdf>

◆ ???なポイントと解説

1、創業の動機、事業の経験等 2、取扱商品・サービス

- ・ ○○地区で物件を探していたところ、立地も広さもちょうど良いテナントが見つかった。

→弱いですね。敢えて動機として書くまでもないことではないでしょうか。

- ・ 事業の経験、セールスポイント

→会社の面接用の履歴書でもそうですが、空白は良くないですよ。

3 取引先・取引条件等

私が2009年4月に実際に融資の申請をした時の書式とは異なっているので注意点を一点だけ。

この部分はあくまで、予定の販売先・仕入先で構いません。

既に取引先が決まっていて、請求書や取引実績を証明することのできる何かがあるので

あれば、それは、添付書面として、申請時に提出すればプラスに判断されます。

4 必要な資金と調達の方法

ここは担当者が目を皿にして見ている部分です。

いい加減なあてずっぽうの数字を書いてしまうと、担当者に見破られてしまい、融資が否認されてしまう可能性が高くなります。

運転資金の欄に、水道光熱費等の諸経費や人件費のことが書かれていませんが、省略するのではなく、大体の数字でよいので予期される毎月の出費及び必要となる当初 3、4 ヶ月分くらいの変動費やその他の創業後に必要となるかもしれない設備についても、なるべく思いつくり、詳細に記入しておくべきです。

また、この中でも特に重要なのは「自己資金」の部分です。

もう一度、自己資金の要件はしっかりと確認しておいてください。

5 事業の見通し(月平均)

この部分が一番難しく感じられるかもしれませんね。

=====
売上高の計算方法について
=====

飲食店、美容院等のサービス業

月間売上 = 客単価 × 収容可能人数 × 客席回転数 × 稼働率 × 営業日数/月

客単価～お客さん 1 名あたりが使ってくれる金額

収容可能人数～お店が満員の時に収容できることのできる最大人数

客席回転率～満員の状態が1日に何回転するか

稼働率(満席率)～居酒屋で4人がけの席に、必ず4人満席とは限りません。3人であったり2人であったりと、通常は100%ということはありませんので、それらを想定して稼働率を設定します。

美容院等の1人がけの席の場合は、稼働率は考える必要はありません。

□小売店、販売店等のサービス業

月間売上 = 1㎡あたりの月間売上 × 売場面積

1㎡あたりの月間売上～日本政策金融公庫総合研究所「小企業の経営指標」参照

□部品製造業、印刷業、運送業等設備が直接売り上げにつながり、設備単位の生産能力が計りやすい業種

月間売上 = 設備の生産能力 × 単価 × 設備の数 × 稼働日数/月

設備の生産能力～例えばトラック1台で1日当たり何個の荷物を運べるのか

単価～荷物1個当たりの売上

設備の数～トラックの台数

□自動車販売業、化粧品販売業等の従業者の数が売上に影響を及ぼす労働集約的な業種

月間売上 = 従業員1人当たりの月間売上 × 従業員数

従業員1人当たりの月間売上～日本政策金融公庫総合研究所「小企業の経営指標」参照

=====
売上原価の計算方法について
=====

小売業・卸売業～仕入高

飲食店～原材料費

製造業～原材料費、外注費、製造にかかわる労務費の合計

コンサルタント～なし

原価計算は、日商簿記、税理士、公認会計士試験等の試験科目にもなっているくらいですから本来は下記のサイトのような正確な計算式で算出したものが望ましいのですが、インターネット等で「原価率の業界平均値」を調べたうえで、それに売上高を掛けたもので構いません。

<http://www.rakucyaku.com/Koujien/M/D03/D300100>

=====
支払利息
=====

創業融資が 500 万円引き出せたとして金利が 3.5%で計算をしてみます。

借入額残高 × 金利(年利) ÷ 12ヶ月 = 1 カ月あたりに支払う利息

⇒14583.3333…… ⇒14,583円

=====
その他、毎月の経費の支出が予想されるもの
=====

事務所・店舗維持

水道光熱費 通信費

営業諸経費

旅費交通費 接待交際費 広告宣伝費

消耗品費

事務用品・消耗品費

返済金

リース・レンタル料

=====
面談に挑むにあたっての注意事項 (N.G 集)
=====

融資担当者も人であり、機械的に創業計画書や自己資金や担保の有無のみをもって融資の可否を決めているわけではありません。

当然のことですが、人と身なりは融資の判断材料とされます。

そこで、融資担当者と接するにあたって、注意しておくべきポイントを何点か挙げてみました。

ごくごく一般常識的なことばかりですが、一般常識的なことが欠けているがために、融資担当者にマイナスの印象を与えてしまったり融資が否決されたなたら、創業の予定に狂いが生じてしまい、大変なことになってしまいます。緊張することはありませんが、礼節をもって担当者に接してください。

こちらはお客と相手をなめてかかっている

資金借入れの申し込みをする人はお客様ですが、日本政策金融公庫にとってのお客様は、神様ではありません。

日本政策金融公庫は株式会社ですが、民間のサービス業のようなスタンスは取っていません。

経歴や通帳のお金の流れについて、あまり聞かれたくないような質問をされたり、疑われているのではないかと頭にくることもあるかもしれません。

そのような時でも、あなたが創業に熱い気持ちを持っていて、創業当初の資金繰りの厳しい時期を乗り切るために融資を受ける必要があるならば、担当者の質問には丁寧に嘘のない回答を心掛けなければなりません。

そもそも利益が出るビジネスモデルではない

経営理念を持ち、社会貢献的な視点があることは重要なことです。しかし、いくら世のため人のためにと声高に叫んでみたところで、利益の出るような仕組みがなければそもそも融資の対象にはなり得ません。

専門用語の羅列

ビジネスプランは相手に伝わるものでなければなりません。業界の知識がない第三者にも理解してもらえるよう心がけるべきです。できるだけ業界用語は使わず、日常的な平易な言葉に置き換えて話す・書くということを心掛けるべきです。

そもそも論的な人

そもそも人の話は聞かないで、一方的にマシンガントークを繰り広げるような人、そもそも言わなくてもいい自分に不利益になるような事実までべらべらと話をしてしまう人、そもそも自己中心的で、何でもかんでも他人のせいにする傾向のある人、そもそも他力本願の思考が強い人、そもそも身なりがだらしがなかったり、清潔感のない人……。

これらはもう、そもそものレベルのお話ですので、自分のオリジナリティに反する点はあるかもしれませんが、社会一般常識に照らし合わせて自分に当てはまる節がないかどうかを見直してみましよう。

行政書士篠原たかゆき事務所

代 表 篠原 孝幸 