

創業融資

あなたの事業を成功に導く
融資の考え方と実践

プラネット行政書士事務所
代表 行政書士・中小企業診断士
長野利雄

目次

1. 金融機関の考え方を理解する

- 「なぜお金を貸してくれないのか」「なぜ資料を求めるのか」の背景を理解する

2. 融資相談から完済までの流れを知る

- 実際に借入れを相談する際のアクションと、返済までのポイントを把握する

3. 単なる「借りるテクニック」ではなく、事業と融資の根本的な関係性を深掘りする

なぜ「借入れ」が必要なのか？根本的な問い

- 多くの方は「お金がないから借りる」と考えている
- しかし、「なぜお金がなくなったのか」という根本原因を考えることが重要
 - 無駄な経費の使いすぎ
 - 売上ボリュームの不足
 - 資金の回収・支払いのタイミングの悪さ
- 事業活動の結果として「お金がない」状況になっているはず

借入れは「一時的な解決手段」に過ぎない

- 借入れは、一時的に資金不足を解消し、事業を継続させるためのもの
- 借り入れができたからといって、事業が根本的に良くなるわけではない
- 本当に目を向けるべきは「なぜ借入れをしなければならなくなったのか」という理由
- 金融機関は、融資の際に必ず「なぜお金がなくなったのですか？」と質問してくる

借入れの「真の狙い」を理解する

- 借入れは、事業の根本原因を解決し、関係者全員が幸せになるための手段であるべき
- 原因を追求せず、永久に借り入れを続けると、金融機関への利息支払いが続き、誰も幸せにならない
- 融資を通じて、事業の継続・成長を図り、最終的には借入れに頼らない強固な事業体を目指す
- 長期的な視点で、なぜそもそもお金が必要なのかを考えることが重要

借入れ前の準備フェーズ：最重要ポイント

- 融資を考える際にまず行うべきこと：借入れの理由（資金使途）を明確に説明できるようにする
- 金融機関は「事業のためにお金を貸す」という立場
- 「お金がないから貸してほしい」だけでは融資は受けにくい
- 事業に何に使うのか具体的に説明できる必要がある
 - 例：生活費や趣味のための資金は対象外

資金使途の主な種類

大きく分けて以下の2つに分類される

1. 設備資金

- 物を買うための資金：パソコン、プリンター、工作機械、店舗改装費、什器、レジなど
- 金額が大きくなることが多く、事業をより良くするための投資と見なされる

2. 運転資金

- 事業を継続していくための日常的な資金：仕入れ、人件費、家賃、光熱費、広告費など
- 特に創業当初の売上不足期間を乗り切るための資金として重要

これら2つのカテゴリーに当てはめて、資金の使途を明確にする

資金使途の「深掘り」：なぜ必要なのか？

- 単に「車」や「内装」と伝えるだけでは不十分
- なぜそれが「必要なのか」を具体的に説明する
 - 例：車 → 「駅まで送迎し、顧客層を広げたい」「営業エリアを拡大したい」
 - 例：内装 → 「顧客にくつろいでもらい、店舗の雰囲気を楽しんでほしい」
- 費用対効果、整合性、実現可能性を意識し、ご自身でその必要性を検証する
- 金融機関から「それなしでも事業はできますよね？」と問われた際に、説得力ある回答ができるように準備する
- 借り入れなくても済むものは借りないという姿勢も重要

資金使途の徹底検証と自己資金の検討

- 借りたいもののリストを整理し、一つ一つ「本当に必要か」を検討する
 - 無駄な工事や不必要な設備を盛り込まない
 - 顧客への価値提供に繋がるか、事業に本当に寄与するかを突き詰める
- 自己資金での対応も検討する
 - 全てを借入れに頼るのではなく、自己資金で賄える部分は自己資金を活用する
- 借り入れできなかった場合の代替策も想定しておく
 - 例：内装工事の一部は自己資金で、最低限必要な箇所のみ優先するなど
- これは事業に対する「本気度」を示すことにもつながる

融資相談先を選ぶ

- 様々な金融機関が存在する
 - メガバンク（都市銀行）：預金取引では身近だが、創業融資には消極的な場合が多い
 - 地方銀行：地域密着型だが、創業融資へのスタンスは様々
 - 信用金庫・信用組合：地域の中小・小規模事業者向け。営業担当者が個別訪問し、比較的顧客に寄り添う傾向
 - 日本政策金融公庫：政府系の金融機関で、創業融資を事業として積極的に取り扱っている
- 創業融資においては、日本政策金融公庫、信用金庫、信用組合への相談が推奨される

金融機関のスタンスを理解する

- 同じ金融機関でも、支店や時期、申し込み経路によって融資スタンスが異なる場合がある
 - 支店長の方針: 支店長は大きな融資権限を持つ
 - 申し込み経路: 営業担当者からの紹介や既存取引がある方が、飛び込みより話が進みやすい
 - 時期: 決算期（1-2月）やボーナス査定期（7-8月）は融資が伸びやすい傾向がある
- 創業資金の位置づけ
 - 金融機関にとって、創業資金は「種銭」と見なされる
 - 単に利息で儲けるだけでなく、将来的なメインバンク化や他の預金・為替取引、振り込み等につながることを期待している
 - 「融資後は別の金融機関を使う」という態度は担当者の融資推進を難しくする

融資相談から実行までの流れ

1. 連絡・予約

- 直接窓口ではなく、電話で予約を取るか、融資相談会へ参加するのが良い
- 担当者が不在であったり、忙しい時期を避け、相手の都合も考慮する

2. 面談の実施

- 金融機関の店舗へ訪問するか、担当者が事業現場へ来てくれる場合もある

3. 審査

- 提出資料だけでなく、事業の総合的な判断が行われる
- 追加資料の要求や質問には、真摯に対応する
(意地悪ではなく、理由がある)

4. 契約・実行

- 審査OK後、2～3週間程度で融資の可否、金額が確定
- 契約書や必要書類（印鑑証明等）を準備し、署名・捺印
- 手続き完了後、1～3日で口座へ入金

審査時のコミュニケーションのポイント

- 面談時は、準備した資金使途と金額を明確に伝える
- 自身の事業への「思い」や「企業したきっかけ」を情熱的に語る
- 事業計画の「三角形」を意識した説明
 - 目的・思い（なぜこの事業をしたいのか、どんな価値提供をしたいのか）
 - 事業内容（その目的を達成するために具体的に何をするのか）
 - 必要な資金（事業内容を実現するために、どの資金が、なぜ、いくら必要なのか）
- 金融機関もお金を貸したいと考えているため、皆さんの夢や希望、明確な方向性を理解してもらうことが重要

融資手続きにおけるNG事例

NG1：事業資金として借りたお金で生活費を賄おうとする

- 事業資金と生活費は別
- 生活が困窮してからの借入れは難しい
- 早めに相談し、事業資金の目的で借り入れる組み立てが必須

NG2：すでに購入済みの設備費を融資対象とすること

- 「先に車を買ってしまった」など、借入れ前に支払いが済んでいる場合
- 金融機関は融資した資金で設備を導入することを前提としているため、別の資金使途扱いとなる可能性
- 融資された資金は、必ず申請した使途に使うこと

事業内容の明確化の重要性

- 事業内容が固まらないと、金融機関に相談することはできない
- 「先に融資額が決まってから、その金額に合わせて事業内容を決めよう」という考え方は難しい
 - 金融機関は、何に使われるか不明確なものにお金を貸すことはできない
- ある程度の事業内容が固まり、必要な資金が明確になってから、融資の相談を行うのが基本
- 事業計画は「カチカチに固める」必要はないが、方向性と必要性は明確にする

審査における「人物像」の評価

- 金融機関は提出書類だけでなく、「人」も見ている
- 相談者の資金に対する考え方、計数感覚、借入れそのものへの理解度が評価される
 - 「借りられるならどんどん借りたい」といった態度は良くない
 - 計画性があり、借入れに対して覚悟を持っている人物か
- 計数感覚の具体性
 - 「売上200万円」だけでなく、「顧客単価3万円×月5人×12ヶ月＝180万円」のように、具体的に説明できるか
- 面談を通じて、自身が信頼できる人物であることを伝えることが重要

借入れ後の返済フェーズの基本

- 毎月の自動引き落とし
 - 返済日は毎月20日、10日など金融機関によって異なる
 - 返済日前日までに口座に残高を用意しておくことが望ましい（当日朝は金融機関に不安を与えるため避ける）
- 返済が遅れる場合
 - 原則として全額返済を求められるケースもある
 - 最も避けたいのは無断での滞納
 - 必ず事前に金融機関に連絡し、状況を説明する
- 一括返済・繰り上げ返済
 - 返済期間途中での一括返済も可能
 - ただし、手数料が発生する場合があります、創業資金は金利が有利な場合が多いため、メリットを考慮して判断する

金融機関との良好な関係維持

- 借入れ後も事業の進捗を定期的に報告する
 - 決算確定後など、タイミングを見計らって報告すると良い
 - これにより、今後の新規借入れ時にも円滑な関係を築ける
- 担当者は基本的に「皆さんの味方」である
 - 担当者は融資を円滑に進めるために、必要な情報収集や資料作成を求めている
 - 「なぜそんなことを聞くのか」と腹を立てず、協力的な姿勢で臨むことが成功への道
 - 複数の視点で審査されるため、担当者以外の目も意識して情報提供を行う

資金調達の実選肢：補助金・クラウドファンディング

- 借入れ以外の資金調達手段
 - 補助金、クラウドファンディングなど
- 特徴
 - 返済の必要がない
 - 借入れと比較して、資金を集められる可能性は低い（難易度が高い）
- 賢い活用方法
 - 「絶対に必要で、確実に入手したい資金」は金融機関の借入れで賄う
 - 「チャレンジングな取り組み」や「将来的なプラスアルファ」の資金として、補助金やクラウドファンディングを組み合わせる
 - 資金調達のポートフォリオとして、複数の手段を検討する

まとめ：成功への道筋

1. 事業内容と目的の明確化

- 「なぜこの事業をしたいのか」という思いから事業内容、そして必要な資金へと落とし込む

2. 適切な金融機関の選択と計画的な相談

- 創業融資に積極的な金融機関（日本政策金融公庫、信用金庫・信用組合）を選ぶ
- 「いつ」「どこで」「誰が」「何を」「なぜ」「どのように」を整理して臨む

3. 借入れは手段であり、事業の根本課題解決に目を向ける

- 借り入れ自体が目的ではなく、事業を良くするための道具と捉える

4. 金融機関との信頼関係構築・維持

- 担当者は味方であると認識し、誠実に情報提供を行う
- 借入れ後も事業の進捗を報告し、良好な関係を続ける