



**開業を必ず成功させる！
そして、事業を必ず成功させる！**

創業資金調達ハンドブック

Actvision税理士事務所

イントロダクション:これから開業をして社長になる皆さまに考えていただきたいこと

成功する会社とうまくいかない会社

どんな業種であれ、成功する会社・失敗する会社は存在します。

FCにおける独立は、アドバンテージがある事業です。でも、すべてが成功するとは限りません。もし、全てが成功するのであれば、自分でします。

もっと言いますと、実際には同業種であっても社長の営業力の差や、ちょっとした商品力の差、売り方の差、により全く異なった業績になります。

イントロダクション:これから開業をして社長になる皆さまに考えていただきたいこと

社長になって一番ツライこと

それは…… 資金繰りです

資金繰りなんてカッコいいものではありません。
実際には、一番ツライことは生活費が稼げないことにあります。

生活費が稼げない＝毎日、預金の残高が減っていくことは本当につらい思いをします。

当然ですし、皆さま理解されていると思いますが、

「生活費は、自社の収入からしか生まれない」ということです。

Actvision事務所も例外ではなく、創業当時は売上・資金繰りも厳しく、所長も禿げるし、気分も常にどん底でした……会計や資金繰りのプロでも、こうなります。

このことは、残念ながら、分かっていても独立するまで気づくことはできません……

イントロダクション:これから開業をして社長になる皆さまに考えていただきたいこと

会社が順調に伸びないとき・・・ その時あなたはどのようにしますか？

●例えば、売上に伸び悩んだとき・・・

売上に伸び悩んだとき、社長は「客数×客単価＝売上」という公式を基に、客数・客単価の最大化を目指します。

➡代表的な解決策は下記のようなものでしょうか？

- ・チラシを配る
- ・HPを作成・修正する
- ・広告を出す など

●例えば、人材に困ったとき

人材に困ったとき、実際には社長が24時間働くことで解決すること多くなってきます。ただ、それでは会社が持ちません。そんなときに・・・

➡代表的な解決策は下記のようなものでしょうか？

- ・求人広告を出す
- ・派遣会社を使う
- ・紹介会社を使う

イントロダクション:これから開業をして社長になる皆さまに考えていただきたいこと

会社を安定的に伸ばすために必要なもの

前ページに記載した売上アップ手法や人材確保の具体的解決策には、全て資金が必要になります。

実際には、資金をかけず「ロコミ」や「ハローワーク」を使うことも一つです。ただ、時間がかかります。その時間の猶予が事業展開していく上で確実に確保できるでしょうか？

また、社長の精神状態も不安定な状態で、本当に正確な判断ができるでしょうか？

そこで、本日必ず覚えていただきたい事項を発表します。

① いらないくらい潤沢な資金で会社を起こす！

② 自己資金で十分でも、必ず最大限借入をする！

③ もらえるものは、なんでも申請する！

資金調達の方法

資金調達の方法

1. 融資を受ける
2. 助成金を受ける

開業前

創業融資

■開業前～創業6ヶ月以内が借しやすい！

基本的には、創業時での資金調達が確実性が高い。仮に、創業後の事業実績が悪い場合、創業時に比べて融資額が減少する可能性がある。

■無担保無保証で2000万までの融資が可能！

経営革新等認定支援機関の支援を受けて事業計画を作成すれば「経営力強化資金制度」の活用により無担保枠が増加。なお、事業の革新性が必要であるため、適用については、個別に検討が必要。

開業後

助成金：従業員を雇う予定なら、必ず活用しよう！

新規従業員の採用を行ったのであれば、活用したいのが「人材雇用系の助成金」。

要件にもよりますが、一般的に正社員一人雇用にあたり50～70万円の支援を受けることが可能です。

決算対策・節税対策

■翌年以降の銀行融資に耐えうる決算書を作りましょう！

「決算書なんて誰が作っても同じ・・・」ではありません。金融機関の融資を受けるためには絶対に出してはいけない項目等があります。この点を意識して、決算書を作らないと・・・“融資を受けられない”なんてこともあります。

融資活用のメリット・デメリット

■メリット1:資金的余裕を持った事業活動が可能

資金的余裕があれば不測の事態でも耐える体力を持つことができ、メリットは計り知れません。

実例)

創業資本金500万円をコツコツと貯蓄し、創業されたお客様がおられました。

創業時の相談では、資本金500万円で十分できるという社長でしたが、念のためということで、500万円の借入を行いました。

実際に、1年後、思うように売上が上がらず1,000万円あった残高は500万円を切っていました・・・。

●融資を受けていなかった場合

この社長は廃業を余儀なくされるか、カードローン等で資金調達をする他ありません。

●融資を受けていた場合

借入相当の残高はあるため、このまま借入を食いつぶして事業を継続するか、借入を返して廃業するかを選ぶことができる。現在、この社長は借入を利用しつつ事業を継続しておりますが、同様の状況の時に廃業された方もおられます。

あと、1ヶ月でやっとな損益がトントンになる地点まで来たのに・・・資金が底をつき事業継続できないという状況にならないために、資金的余裕を確保することが、借入の一番のメリットとなります。

融資活用のメリット・デメリット

■メリット2:融資を受けることで成長資金の借入も容易になる

一度融資を受けることができれば、信用を得ることが可能となります。
たとえば、事業が事業計画通りに順調に成長しており、2店舗目を出すなど成長的資金ニーズがある場合には、既に実績の確保と、信用を得ることができているため、非常に話がスムーズになります。

■デメリット:借入利息が発生する

借入を行うことでの最大のデメリットは借入利息の発生ですが、上記のメリットからすれば、利息は十分に支払う価値はあると考えます。

融資の借入先

■日本政策金融公庫

創業時の融資といえば「日本政策金融公庫」が定石。
いわゆる“政府系金融機関”となりますが、現在は起業率の増加が日本における最大の使命となっていることから、積極的に創業時の融資を行っています。

■大阪府信用保証協会

大阪府が運営する信用保証協会の保証を受けて、銀行からお金を借りる制度となります。しかしながら、実際に創業時に保証協会より融資を受けることは非常に困難であるため、実際には、決算を2期以上組んだ後に申込むことが多い。

■銀行からの直接融資(プロパー融資)

銀行から直接資金調達をする方法。実際には2期以上の決算を組んでいることや、優良な決算を組んでいる、いわゆる“優良法人”が受けることができる、融資手法。

融資実行の難易度

融資の実行における難易度は、下記記載の順番通りです。

- ・日本政策金融公庫
- ・大阪府信用保証協会
- ・各種銀行からの直接融資

将来的には、上記の三種類のすべての融資を受けることが理想形。

創業融資申し込みのポイント

1. 自己資金の実在性
2. 事業における経験
3. 営業手法の実現可能性
4. 上記を加味した事業計画の作成

創業融資申し込みのポイント

1. 自己資金の実在性

創業融資申込時に一番重要となるのは、ずばり自己資金です。

自己資金とはいったいどのようなものでしょうか？

簡単いうと、起業する本人の過去1年分の預金通帳等で入出金の流れを確認し、貯蓄のわかる資金のことを言います。

そのため、突然現れた“タンス預金”などについては、よほど説明を行わない限り融資が難しくなります。

ただ、親族からの援助や贈与については一定の方法により自己資金とすることも可能！！

2. 事業における経験

FCでの開業の場合、基本的に、開業される事業について、未経験の方が多くおられると思いますが、その場合は下記の点を具体的にアピールしていきましょう。

- ・前職等での役職
- ・前職等での業務内容(マネジメント経験など)

創業融資申し込みのポイント

3. 営業手法の実現可能性

経営者として一番大切な仕事、それは確実に売上を取ってくることです。実際に、独立し、自分で看板を背負って営業してみると、想定以上に売上が取れないということは、よくある話です。

可能な限り、今まで使い慣れてきた営業手法により、確実性の高い営業戦略を立ててください。ちなみに、ホームページでの集客などは、まとまった金額を広告等に投資する必要がありますので、この点にも注意が必要です。また、結構穴になるのが「うまくいかなかった時の、対抗策の準備」などです。

4. 上記を加味した事業計画書の作成

上記をすべて踏まえた上で、事業計画を作成することが非常に重要になってきます。単純に絵に描いた餅にならないように、確実に事業として成功できる方法をギリギリまで検討しましょう。

どんな素晴らしい事業計画でも、それ自身がお金を生むことはありません。ただ、緻密な計画なしに事業の成功はありません。

従業員を雇うなら絶対活用！ 助成金

助成金のメリット・デメリット

■人材採用の助成金

人材採用の助成金は、返済不要の資金となります。

簡単に言いますと、現行のキャリアアップ助成金を有効に活用することにより、一人あたり50～70万円の助成金をもらうことができます。

助成金のポイント

■人材採用の助成金のポイント

- ①当たり前ですが、社会保険や雇用保険等を適正に運用していることが大前提となります。
- ②ほとんどの助成金については、予算がある以上一定の要件を満たすことができれば、申請及び受給が可能
- ③資料の作成については、膨大な量になるため、基本的には社会保険労務士に外注することが主流
※手数料は20-30%
- ④助成金の入金は着手から1年～1年半はかかるため、資金をあてにすることはできない。

最後に・・・社長になる皆さま、ぜひ数字の勉強をしてください。

社長に必要なたったひとつの仕事

社長になる皆さまに、必ずしてほしいことがあります。

毎月の売上・原価・粗利益率・固定費を見て、今の会社の現状を把握してください。
でも、これは社長の仕事ではありません。当然やるべきことです。

社長の唯一の仕事、それは投資に対する意思決定です。

- ・売上を上げるための投資
- ・管理機能を強くするための投資
- ・将来の会社像になるための投資

社長の仕事は、投資に対する意思決定をすることです。

そのためには、現状把握が必要であり、将来に対する会社の在り方、どのように営業していくか等、考える必要があります。

そのすべてに経営数値が関わってきます。

**経営に強い社長になるためには、経営数値を見る努力を惜しみなくしてください。
それは記帳することではなく、会計・財務報告を理解することです。**

突然できるわけありません、そんな時、我々Actvisionを思い出していただけると幸いです。

【参考】開業後の届出

開業後に提出が必要な書類(個人事業者編)

- 個人事業の開業届
- 所得税の青色申告承認申請手続き
➡必ず忘れないように提出(開業から2か月以内)
- 青色事業専従者の届出書(家族従業員に給与を支払う場合)
- 所得税の棚卸資産の評価方法の届出
- 所得税の減価償却資産の償却方法の届出
- 給与支払事務所などの開設届出
- 源泉所得税の納期の特例の承認に関する届出

※税務上の届出については、期限を1日でも遅れると特典を受けることができなくなるため、注意が必要。

【参考】開業後の届出

開業後に提出が必要な書類(法人編)

- 開業届
- 青色申告承認申請手続き
➡必ず忘れないように提出(設立から3か月以内)
- 給与支払事務所などの開設届出
- 源泉所得税の納期の特例の承認に関する届出

※税務上の届出については、期限を1日でも遅れると特典を受けることができなくなるため、注意が必要。

上記のほか、都道府県及び市町村に対しての開業届の提出が必要。
また、従業員の雇用に際して「社会保険の届出➡年金事務所」、「雇用保険の届出➡ハローワーク」が必要になる。

Actvision税理士事務所のご紹介

Actvision税理士事務所は、創業・融資・財務支援に特化した税理士事務所です。会社設立登記のサポートから、開業届の作成、税務顧問契約や融資申込の支援、財務コンサルティングまでをしています。

当事務所は「あなたのVisionともに育てます」という理念のもと、お客様が独立当時に思い描いていた将来にいかに会社を育てていくかを一緒に考えていく存在であり続けたいと考えております。

当事務所のActvision＝実行支援(Act)によりお客様の夢(Vision)を実現したいと考えております。

主な実績

- ・ **2017年創業融資実績 調達総額6.7億円、成功率95%**
- ・ **年間会社設立支援数60社以上**
- ・ **船井総合研究所 税理士向け創業融資セミナー講師**
- ・ **船井総合研究所 会計事務所経営研究会 2015年度最優秀賞受賞**

Actvision税理士事務所のご紹介

大阪市を中心として、関西全域の創業融資を徹底サポート！無料相談実施中！

大阪 創業融資サポートオフィス

運営：Actvision税理士事務所

創業融資サポート > 会社設立サポート > 無料コンサルティング

大阪の創業融資ならお任せください！
☎ 0120-380-256
受付時間 10:00~20:00 土日祝日も対応可
メールでお問合せ

日本政策金融公庫への融資申請サポート | 創業融資サポート | 会社設立サポート | 会社概要 | 無料相談の流れ | ご面談のご予約 | アクセスマップ | スタッフ紹介 | 代表挨拶

金融機関への申請は自分でやらない方がいい！
専門家が対応して **金利削減！早期融資！調達額UP！調達率UP！**

完全成果報酬
調達額2%
創業融資獲得サポート
融資調達のプロがサポート！
無料で金融機関対応！

実質
手数料 **0円**
会社設立サポート
無料で金融機関対応！
プロが早く正確にサポート！

2017年創業融資実績 (42/42件)
調達総額 **6.7億円** 成功率 **95%**

一人で申請すると融資実行率 **30%**、当事務所がサポートすると **95%**！

開業を絶対に失敗させたくない方へ
創業融資を中心とした事業立上げのコンサルティングを月5件に限定して実施しています！

毎月**5件**まで！ **創業融資 無料診断**実施中！
お金に困らない経営を支援します！
お申し込みはこちら ▶

新大阪・開業会社設立相談所

運営：Actvision税理士事務所

大阪で会社設立・決算のお問合せは 郵室総機 西中島南方 徒歩3分
☎ 0120-380-250 電話受付 平日 10:00~20:00

HOME トップページ 無料相談 Free consultation お知らせ News お客様の声 Voice サポートメニュー Support Menu メンバー Member アクセス Access

財務支援分野で大阪NO.1!

2017年創業融資実績 (42/42件)
調達総額 **6.7億円** 成功率 **95%**

会社設立手数料 0円
総額17万円のみ！
プロが早く、安く、正確に
設立代行＆サポート！

完全成果報酬で
着手金**0円**！
融資獲得サポート
資金調達のプロがサポート！
無料で金融機関交渉！

最大**850万円**
受給
助成金サポート
もらわなければ損！
完全成果報酬、リスク0！

ご契約数 **NO.1** **起業家応援サポートプラン**

**圧倒的な
創業融資の
実績アリ！**

年間融資調達額6.7億円、成功率95%の実績・ノウハウを活かして、完全成功報酬リスク0%で創業融資をサポートします！

**創業者を
トータル
サポート！**

他士業と連携してワンストップで創業をサポートします。
会社設立、資金調達、どんなことでもご相談ください！



代表 **塩谷 宣弘**

昭和56年11月生まれ。

大学卒業後、父親の税理士事務所で約4年間勤務の後、転職。

日本最大級の税理士法人であるKPMG税理士法人（東京M&A／大阪法人部）を経て、平成24年10月税理士法人SHIOTANI KAIKEIを設立。

創業融資無料診断のご案内

借りやすいと言われている日本政策金融公庫でも融資実行率は**50%以下**です。
融資実績が豊富な専門家に相談し、確実に融資を受けられる状態にしてください！

創業融資を受けるベストな時期はある？

あります。創業3カ月、伸ばしても6カ月以内がベストです。
6カ月以上が経過してから「予想以上に資金が必要になりました」では融資実行率は非常に低くなります。

以前に自分で申請して落ちてしまったが、再申請しても大丈夫？

大丈夫です。ただ、まだご自身で申請されることはおススメできません。
一度専門家にご相談し、実行確立を高めましょう。

所定のフォーマットに記入だけすれば大丈夫？

それだけでは希望通りの融資を受けることは難しいとお考え下さい。
必ず、事業の成功を裏付ける補足資料を作る必要があります、専門家による後押しがあるとより確実です。

資金の2倍以上の融資を受けたい！

通常はパイまでしか融資を受けられないと言われています。
ただ、別途融資制度の活用により可能性はあります。
諦める前に、一度専門家にご相談ください。

左記のような質問に
お答えします。

一度、**創業融資無料診断に
お申し込みください！**

ハンドブック読者限定！

お申込みは下記電話番号まで
お電話ください。

0120-380-256

Actvision税理士事務所

〒532-0011

大阪市淀川区西中島3-8-15

EPO SHINOSAKA704号(旧新大阪松島ビル)

HP: <http://kouko-yushi.com/>

