

売れる！資金活用術

第2回 創業融資の審査では結局、何が重視されるのか

起業コンサルV-Spiritsグループ代表
中野 裕哲

◆はじめに

こんにちは！起業コンサルV-Spiritsグループ 代表の中野 裕哲です。会社設立、事業計画書策定、創業融資、補助金の取得などの起業準備のサポートと、起業後の税務会計、人事労務、許認可取得、マーケティングなど経営に関するサポートまで、「まるごと起業支援」をしています。年間200件の無料相談とその後の起業サポートにより、多くの起業家のサポートを行ってきた経験をもとに、6回にわたり『売れる！』資金活用術」をお届けします。

シリーズ2回目となる今回のテーマは「**創業融資の審査では結局、何が重視されるのか**」です。なお、審査については公庫の見解ではなく、私の経験をもとに、一般的に重視されるポイントをまとめたものです。それでは、どうぞおつきあいください。

◆審査での着眼点を知ることが成功の第一歩

起業するときの資金調達手段として最初に思いつくのが創業融資でしょう。起業したくても資金が足りないという起業家にとって、これほど頼もしい味方はいません。ただ、全員が融資を受けられるわけではありません。審査に通らなければ、結果的に起業できないというケースが大半です。万全の対策をして審査に臨むことが必要です。

審査に通らないケースでは、ほとんどが審査での着眼点を知らなかったり、求められている水準を満たせなかった場合です。まずは審査での着眼点を知ることから始めましょう。



◆自己資金

審査での着眼点は主に①自己資金、②起業家の経験・能力、③返済可能性、④資金用途の4つです。まずは①自己資金について説明します。

自己資金とは、起業家が自分で準備したお金のことで、会社を設立する場合は資本金、個人事業の場合は融資申込み時点の事業用の預金残高等になります。創業時に事業全体で必要となる資金（必要創業資金）のうち、自己資金をどれだけ用意できたかの割合が自己資金割合となります。融資制度の中には、最低限の自己資金割合を要件として定めている場合もあり、まずはこの要件を満たしているかが1つ目のハードルとなります。

起業家としての実力はあるのに、自己資金割合を満たせずに苦勞する起業家を数多く見てきました。起業前からコツコツと貯金するなど、しっかりと対策して臨みたいですね。



自己資金

× 100 = 自己資金割合

必要創業資金

次に、実際の審査では、起業家個人の過去半年間から1年間程度の預金通帳を確認されます。自己資金がどのように蓄積されたか、給料なのか、生命保険を解約した返戻金なのか、退職金なのかなど、根拠となる資料と共に確認されます。

その際に気を付けたいのが次の2点です。1つ目は、借りてきたお金は自己資金ではないという点。例えば、通帳に第三者から振り込まれてきたお金があり、それが借りてきたお金であれば、自己資金とはなりません。2つ目は、根拠が示せないお金は自己資金とは認められない点。例えば、給料をコツコツと貯めてきたお金だとしても、現金のままタンス預金で保有し、蓄積されていく経緯が根拠として示せないものは、自己資金とは認められません。

起業を決意したら、自己資金の貯め方を意識しておくことも重要です。

例 1

必要創業資金	600 万円	借入希望額	400 万円
		自分の貯金から調達	200 万円

自己資金
→この場合の自己資金割合は 1/3

例 2

必要創業資金	600 万円	借入希望額	400 万円
		両親から借入	100 万円
		自分の貯金から調達	100 万円

両親からの資金調達
であっても、あくまで
も借入。自己資金とは
ならない。

自己資金
→この場合の自己資
金割合は 1/6

◆ 起業家の経験・能力

創業融資の審査では、起業家本人の経験と能力が非常に重視されます。起業して成功するかどうかは、起業家本人の経験や能力に依るところが大きいです。具体的には起業して始める事業に関連した経験を何年間したかを確認されます。つまり、今まで技術者をしてきた方が、全く関係ないカフェで起業するような場合、審査で苦勞する可能性があります。



次に能力です。面接での態度や受け答えが確認されるのは当然ですが、回答内容だけではなく、人物として信用できるか、起業家として頼れるか、責任感はあるかなど、人間力そのものが問われるとってください。また、さらに重視されるのがお金との付き合い方です。具体的には、水道光熱費、携帯電話料金などの支払い振りを確認されます。頻繁に延滞している場合は、評価を下げてしまいます。起業を決意したら、お金の管理には気をつけたいですね。

● 起業家としての経験に関して確認される事項

- ・ 立ち上げるビジネスと同業界で何年間の経験をしてきたか
- ・ どの立場で経験をしてきたか(店長?アルバイト?)
- ・ どんな実績をあげてきたか(営業成績エリア No. 1 で表彰されたなど)

● 起業家としての能力に関して確認される事項

- ・ 立ち居振る舞い、態度、熱意
- ・ 話の内容、説得力
- ・ 特殊な技能や資格
- ・ お金の管理能力
過去 1 年ほどで水道光熱費や税金等に滞納がないか

◆返済可能性

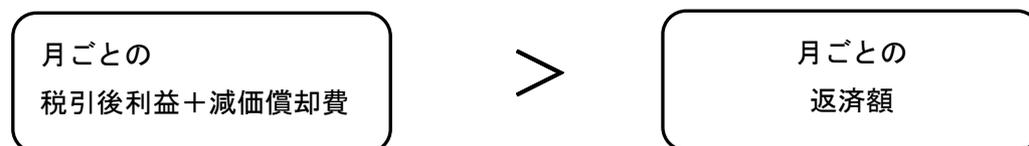
創業融資は返済が必要です。事業計画書上、きちんと利益が上がり、返済できる計画になっているかどうか重要です。返済可能性の確認の際には、まず、事業計画書上にて予測した数字を形式的に見ていきます。経営が安定した時点で、「月ごとの税引後利益+減価償却費>月ごとの返済額」になっていることがひとつの目安となります。私の見てきたかぎりでは、創業融資は半年ほどの据え置き期間を経てから元金の返済が始まることが多く、その時点でこの基準を満たしているのが理想です。

次に、計画した予測売上高の実現に説得力があるかどうかを見ていきます。例えば、競合他社の商品・サービスとは何が違って、何が優れているのか、集客方法に説得力はあるかなどです。

よくある失敗事例は、返済原資が利益であるということを全く無視した事業計画を策定してしまうケースです。当初3年間はほとんど売上が立たないが、4年目から爆発的に売上が上がるといった計画です。このような事業計画は信憑性が乏しく、しかも返済原資が証明されていないため、金融機関としては、融資したくても融資できないこととなります。何度も書き直ししながら、じっくりと事業計画書を仕上げたいですね。

●ポイント1

形式的に返せるかどうか



●ポイント2

実質的に返せるかどうか

事業計画書上の売上予想に説得力はあるか

- ・ 同業・同規模の業態の平均と比較してバラ色の計画になりすぎていないか
- ・ 競合他社のなかで勝つことができる魅力的な要素は何か
- ・ 出店場所の優劣、ターゲット客層と合っているか
- ・ 集客方法を戦略的に考えているか
- ・ 市場分析、競合分析はできているか など

◆資金使途

融資を受けるには、資金を何に使うのか（資金使途）を示す必要があります。例えば、創業時に事業全体で必要となる資金が1,500万円という事業計画をもとに、自己資金500万円、借入希望額1,000万円の融資申込みをする場合。事業全体で必要となる1,500万円の内訳を示し、それぞれについて見積書などで根拠を示す必要があります。

見積書等で根拠が示し易い設備資金とは異なり、運転資金は根拠が示しにくいですが、目安は2~3カ月です。運転資金は別名「収支ズレ」ともいい、先に仕入費用や諸経費などで資金が出ていくけれど、売上の入金は支払いの後になるという収支の時間的なズレを解消するためのものだからです。仕入費用や諸経費の支払いサイクルは通常1カ月~2カ月程度であるため、売上の入金があり、資金が回りはじめるまでの2~3カ月程度を運転資金の目安としています。資金使途を明確に示すことなく、「不安なのでとりあえず1,000万円貸してください。」では通用しません。まずやるべきことは事業全体でいくら必要となるのか、そして不足分がいくらなのかを算出することです。その不足分を創業融資で調達することが基本です。事業全体で必要となる資金は、設備資金と運転資金の合計です。前回のメルマガを参考にして算出してみてください。

資金使途＝設備資金＋運転資金の2~3カ月分

※設備資金とは、設備など金額の大きい初期投資に必要な資金。

オフィス・店舗の敷金・保証金、内外装・看板工事費、車輛、机、テーブル、イスなどの備品、パソコン・プリンタなどの機器、ソフトウェア等の開発費、フランチャイズの加盟金 など

※運転資金とは、仕入、人件費、諸経費など会社の運営上必要な資金

仕入資金、役員報酬、従業員等給与、社会保険料、外注費、旅費交通費、通信費、家賃、水道光熱費、広告宣伝費、会議費、交際費、消耗品費、税理士等顧問料、リース料、支払手数料、荷造運賃送料、支払利息 など

◆まとめ

いかがでしたでしょうか？審査基準を知ることが大事だということ、おわかりいただけたかと思います。起業準備をこれから進めるという方はぜひ参考にしてくださいね。

次回、第3回は最近の資金調達のトレンド「創業融資と補助金を併用した資金活用法」について解説します。お楽しみに！

◆プロフィール

中野 裕哲（なかの ひろあき）

起業コンサルタント（R）、税理士、特定社会保険労務士、行政書士、ファイナンシャルプランナー（CFP（R））。起業コンサルV-Spiritsグループ代表。

<http://www.v-spirits.com/>

起業家支援をライフワークとし、起業準備から起業後の経営に至るまで、窓口ひとつでまるごと支援。年間約200件の起業相談を受け、多くの起業家を世に送り出している。日本最大級の起業支援ポータルサイト経済産業省後援DREAM GATEにて3年連続相談件数日本一。

著書「一日も早く起業したい人が『やっておくべきこと・知っておくべきこと』」（明日香出版社）、「オールカラー個人事業の始め方」（西東社）、「オールカラー 一番わかる会社設立と運営のしかた」（西東社）など多数。

専門分野はビジネスプランのブラッシュアップ、事業計画書作成指導、創業融資、助成金・補助金の獲得支援、税務会計、人事労務、会社設立、許認可サポートなど。その他にもオフィス・店舗物件探し、ブランディング、マーケティング、メディア戦略、出版戦略、集客・販促などのアドバイス、人脈の紹介まで行う。