Foundation Example

引来事**州**集 20.26



女性創業者特集!!

事例〈1〉-----生徒が主体的に学習を進める "現代版·寺子屋"

あずさ塾 (京都府)

[雇用を守る]企業の使命を貫く 株式会社エヌ・ツー・エンジニアリング (茨城県)

スマートフォンのある生活を おしゃれに楽しく!

株式会社INNOVA GLOBAL (東京都)

私がやる。私だからできる。

日本公庫
トピックス

女性、若者/シニア起業家資金	P. 4
創業ホッとライン	P.11
高校生ビジネスプラングランプリ	P.12
創業融資実績が2年連続で大幅に増加	P 13



生徒が主体的に学習を進める "現代版・寺子屋"

あずさ塾

代表 飛田 梓氏

会社 概要 ■創業年月 ・・・・・・ 2010年4月

■事業内容・・・・・・・・ 小・中学生向け個別指導塾の経営

■従業者数 ・・・・・・ 2名

■URL · · · · · · http://www.azusajyuku.com/

事業概要

京都市内の築70年の京町家を借りて、学習塾を経営しています。対象は小・中学生で、2~5教科の各コースや、公立の中高一貫校の受験指導を行うコースなどを設けています。

当塾の特徴は、黒板を置かず、生徒がそれぞれの 学習状況に応じたテキストで主体的に学習を進め、 講師の私は各自の学習を全面的にサポートすると いう"現代版寺子屋"のようなスタイル。これによ り、単に成績を上げるだけでなく、社会に出てから も役に立つ「本物の学力・能力」を身につけてもら いたいと考えて取り組んでいます。

■ 創業の経緯

私が学生の頃、両親が実家で副業的に学習塾経営を始めました。私はその創業にも関わり、学生時代から講師として手伝い始めたのです。卒業後もそのまま十数年間、働き続けました。そのプロセスで、一般的な学習塾の、黒板の前に先生が立って生徒に(手とり足とり)教えるというスタイルでは、教わる生徒側に主体的に勉強しようという意欲が生まれにくいのではないかとの問題意識を持ったのです。そこで、自分の理想とするスタイルでやってみよう

と、公共施設の会議室を借りて開業しました。とはいえ、まだまだ自信もなかったので、実家の塾の分校のような形でのスタートでした。

自分一人しかいない小さな塾なので、「中学の定期テストの成績をアップさせます」というように対象を絞ってPRしたことが奏功したようで、初めから数名の生徒が来てくれました。







■ 融資申し込みの経緯

いつまでも会議室というわけにもいかないと、本 格的な教室となる物件を探し始めました。また、教 室の確保や机や椅子などの備品を揃えるための資金 を調達するため、ひとまず日本政策金融公庫に足を 運んでみたのです。公庫のことは、家業経営に少し は役に立てるかもしれないと京都市が開催していた 起業塾に通っていた時に説明されたこともあり、以 前から知っていました。しかし、正式な事業計画な どを用意しておらず、自分の意識もまだ中途半端な 状態でした。そこで、起業塾で指導してもらい、そ の後も事業計画づくりなどの指導を受けていた中小 企業診断士の先生に相談すると、その先生が公庫に 私のことを話してくれたのです。公庫での面談時に は、事業計画などをきちんと説明することができ、 申し込んだ250万円を満額、融資してもらうこと ができました。

■ 融資をめぐるエピソード

事業計画書は自分一人でできる範囲を意識して作成したので、結果的に無理のないものになったと思います。公庫の担当者からは「堅実な計画ですね」と評価してもらえました。

事業計画書の作成を通じて、漠然としていた自分の考えを明確にすることができたと思います。実際の売上や利益などの数字を算出してみることで、「ここはもっとこうしていこう」といった具体的なプランに結びついていくというメリットがありましたね。

■ ビジネスの現状と展望

2014年1月現在で生徒は約20名。自分1人で 面倒を見るスケールとして適度であると思っていま す。ここまで来るには、コースのプランや授業内容 などを、生徒の反応を見ながら試行錯誤して変えて きました。そして一番苦労したのは、当塾のコンセプトである、「講師が一方的に教えない」というスタイルを保護者に理解してもらうことです。見る人によっては「生徒をしっかりと指導していないので



はないか?」と受け止められてしまうからです。しかし、保護者との面談を長い時は一人3~4時間も行うなど、じっくりコミュニケーションを取る中で理解してもらっていきました。こうしたことにより、当塾の評判が口コミで伝わり、現在の場所に移転してからは1回もチラシを打たずに済んでいます。

2013年3月、第1回京都女性起業家賞というビジネスプランコンテストにおいて、「ワーキングマザーを支援する!『長時間預かり型の学習塾』」での特別賞(京都リビング新聞社賞)を受賞しました。この受賞で雇用助成金を得ることにつながり、1名を雇って学習塾と学童保育を兼ねたこの新規事業の開業準備を進めています。当面は、この新規事業を育てていくことが最大の課題ですね。

■ これから創業を目指す人への メッセージ

私は、起業塾や京都女性起業家賞、公庫といった公的な支援に背中を押される形で、少しずつ事業を広げてくることができました。こうした支援制度や支援機関はたくさんあると思いますので、積極的に利用するといいと思います。また、開業後、結婚・出産も経験しましたが、家族にも自分の事業を説明し、理解をしてもらうことで協力を得られていることや時間の使い方を工夫するなどして、何とかやってこられています。今、創業しようかどうか迷っている人は、思い切ってスタートしてみる気持ちを持つことも大切なのではないか、と思いますね。

女性、若者 / シニア起業家資金

日本政策金融公庫 国民生活事業では、「女性、若者/シニア起業家資金」などのご融資を通じて、事業開始後7年以内の女性または30歳未満か55歳以上の方のお手伝いをさせていただいております。



女性または30歳 未満か55歳以上 の方が対象です



運転資金および設備資金 (土地取得資金を除く) に特別利率Aが 適用されます



技術・ノウハウ等に 新規性がみられる方 の設備資金 (土地取得資金を除く) には、特別利率Cが 適用されます

女性・若者/シニア起業家資金 概要

ご利用 いただける方	女性または 30 歳未満か 55 歳以上の方であって、新たに事業を始める方や事業開始後 おおむね 7 年以内の方。法人組織としている方もご利用いただけます
資金の お使いみち	新たに事業を始めるためまたは事業開始後に必要とする資金
ご融資額	7,200 万円以内(うち運転資金 4,800 万円以内)
ご返済期間	設備資金:15年以内(特に必要な場合 20年以内)[うち据置期間 2年以内] 運転資金: 5年以内(特に必要な場合 7年以内) [うち据置期間 1年以内]
利率(年)	設備資金(土地取得資金) : 基準利率 設備資金(土地取得資金を除く): 特別利率A、特別利率C(技術・ノウハウ等に新規性が みられる方) 運転資金 : 特別利率A
担保・保証人	お客さまのご希望を伺いながらご相談させていただきます

- ※ 雇用の維持または拡大を図る場合は、融資制度に定める利率から 0.1 %引下げとなります。
- ※ お使いみち、ご返済期間、担保の有無などによって異なる利率が適用されます。
- ※ 技術・ノウハウ等に新規性がみられる方のうち一定の要件を満たす方は、挑戦支援資本強化特例制度(資本性ローン)もご利用いただけます。
- ※ 「東日本大震災の影響により離職し、創業する方」または「被災地において創業する方」は、1,000 万円を限度として利率を低減した「女性、若者/シニア起業家資金(東日本大震災関連)」をご相談いただけます。
- ※ 審査の結果、お客さまのご希望に添えないことがあります。

くわしくは、当社ホームページwww.jfc.go.jpをご覧いただくか、支店の窓口までお問い合わせください。

事業資金相談ダイヤル

行こうよ! 公庫 の120-154-505 ※電話番号のお掛け間違いにご注意ください。



「雇用を守る」 企業の使命を貫く

株式会社エヌ・ツー・エンジニアリング 代表取締役 並木 暘子氏

会社 概要 ■創業年月 ……… 2010年5月

■事業内容・・・・・・・・ 電気機器などの組立・製造、物流

業務の受託

■従業者数 · · · · · · 12人 ■資本金 · · · · · · · 300万円

■ 事業概要

半導体製造装置(ステッパー)のレチクルチェンジャー(フォトマスク(半導体を製造するときに使用される回路のパターンの原板)を交換する装置)や主にATM、パチンコ台等に使用するソレノイド(電磁力を利用して、電気エネルギーを機械的運動に変換する機能部品)の部品製作受託のほか、物流倉庫内のフォークリフト作業などを受託しています。

メインとなる業務は、商社を通しての半導体製造 装置の組み立てで、全体が組み上がると大変高額な

大型のものとなるそうです。その重要なユニットの組み立ては、当社が自信を持って担当させていただいております。

それぞれ担当スタッフ が専門的技術を持ってお り、私は"神の手"(笑)と呼 んでおります。

メーカーさんから部 品を預かって、当社の クリーンルームで組み立 てており、組み立て工賃 を頂くというシステムで す。仕入れがないということでは、在庫リスクがな い事業形態といえます。

創業の経緯

以前私が総務部長として勤務していた派遣会社で、現在当社が手掛けている半導体製造装置の組み立て作業を請負っていましたが、リーマンショック後、大幅な人員削減がありました。私も、請負スタッフに、契約を終了する旨のお話をせざるを得ない場面がありました。不況の影響は、私共の子ども達世代に重くのしかかり、住宅ローンがある子供の教育費がかかる人達のこれからを思うと、忸怩たる



思いがしました。

その後、一般的には定 年退職の年齢である私達 も引退いたしました。趣 味のハワイがらのんと がらる予定でした。以 でなるの9年に、以 でなるの9年に、以 で がら「半導体の組み立て 作業の会社を作ってな け、 は、 復活した生産ニーズ

に対応できるなら、と考えました。

しかし、会社経営となると並大抵ではありません。気力、体力、知力に不安がありましたが、図らずも退職していった仲間の顔が浮かんだのです。

「仕事が見つからない」という人もいました。ならば、もう一度仲間を集めて仕事をしよう、やらずの後悔よりやって後悔する方がましと思い、当社を設立したのです。以前の仲間に声をかけたところ、5人が応じて集まってくれました。その後少しずつ増えて現在に至っています。

■ 融資申し込みの経緯

創業資金は自己資金で800万円ほどを用意するとともに、日本政策金融公庫から500万円融資してもらいました。古い倉庫を借りてクリーンルームを設けるなどの設備費用や、初期にスタッフがメーカーの研修を受ける必要があり、その数カ月間の給与など運転資金に充当しました。

2012年に事業所を現在地に移転した際、同じ く工場の修繕費などのために公庫から1,500万円 を追加融資してもらいました。

■ 融資をめぐるエピソード

私は以前、不動産業やアミューズメント業で、経

営者の近くで仕事をしていたことがあります。その時、公的金融機関が金利も低く頼りになる存在であることを知りました。その後の人材派遣・請負会社では、日本政策金融公庫の土浦支店とお付き合いがありました。また、夫が地元の商工会の役員を務めていたこともあり、公庫とは何かと縁があったのです。したがって、創業資金の借り入れ先は公庫しか考えられませんでした。

融資を申し込んだ土浦支店には、人材派遣・請負会社時代の私の業務姿勢をよく理解してくれていた担当者がいました。私は、100の見込みがあっても60程度にしか達しないこともあり得ると考えて計画を立てる慎重派のタイプです。また、何かものを買うにしても、ネットやチラシで金額を細かく調





べてから買います。そういった"塵も積もれば"が大きな結果になると信じているからです。

そうした私の姿勢、技術力を持ったスタッフを確保していること、そしてお客様からの要請がすでにあることなどを盛り込んだ実現可能性の高い事業計画を評価してもらい、スムーズに融資をしてもらいました。

■ ビジネスの現状と展望

半導体産業は好不況の波が激しく、半導体製造装 置業界にも直接波及し、当社もその影響をもろに受



けています。創業2年目は初年度の3倍まで一気に増えましたが、3年目はその半分近くまで減りました。こうした繁閑差を埋めることは経営者の当然の責務として、ステッパーとは無関係なパチンコ台の部品組み立てや物流作業などの業務を開拓し、売上の平準化を図っています。

好況の時に従業員を増やし、不況になれば解雇する、そんなことなら誰でもできるでしょう。しかし、会社経営とは従業員の雇用を守るためにあるということを、私は心に決めています。一度迎え入れた仲間を切り捨てるような思いは、もう二度としたくはありません。

公庫の推薦で、全国商工会議所女性会連合会主催による第12回「女性起業家大賞」に応募しました。その結果、私のこうした姿勢を評価していただき、特別賞を受賞しました。本当に嬉しく思っています。

■ これから創業を目指す人への メッセージ

創業に踏み切れない人がたくさんいると聞きます。失敗は怖いです。しかし、精一杯やっての失敗なら、皆に「ごめんなさい」といえば神様は許してくれるのではないかと思います。

それよりも怖いのは、チャレンジをしないこと

ではないでしょうか。何もしないままで、後になって悔やむことほどつまらないこともないと私は思います。わからないことは、先輩や公庫に聞けば教えてくれます。思い切って相談してほしいと思います。私自身も一人ではないことを大切にしたいと思います。



スマートフォンのある生活を おしゃれに楽しく!

株式会社INNOVA GLOBAL 代表取締役 藤嶋 京子氏

会社 概要 ■創業年月 · · · · · · · 2006年4月

■事業内容・・・・・・・・ モバイルデバイス用アクセサリーの

輸入販売業

■従業者数 ・・・・・・ 8人

■資本金 ……… 2000万円

■URL · · · · · · http://www.innova-global.com/

事業概要

ファッションをテーマに、スマートフォンなどモバイルデバイスのアクセサリーを欧米やアジア諸国の30社以上の業者から輸入し、卸売や小売をしています。商品の種類は、スマートフォンのケース、USBケーブル、バッテリー、イヤホンなど。いずれも自分たちが欲しいと思うようなおしゃれなデザインのものをセレクトし、色柄別を含めて1000アイテムほど揃えています。

販路としては、全国の家電量販店、大型雑貨店、 カー用品店、携帯電話ショップなどに卸しているほか、百貨店の期間限定催事や自社ネットショップで も直接販売しています。取扱店舗数は2000店舗 以上に上ります。

■ 創業の経緯

私は以前、自動車メーカーで車のボディカラーやインテリアの布地を決めるカラーデザイナーとして働いていました。その仕事は楽しかったのですが、もっとグローバルなステージで自分自身ができることにチャレンジしたくなったのです。そこで一旦、周辺分野の勉強のためにマーケティング会社に転職しました。

その頃、当社の会長となるマイケル・チャンと出



会いました。彼は携帯電話通信企業で働いていましたが、私同様、グローバルにビジネスをしたいと望んでいたのです。私たちは意気投合し、ビジネスのアイデアを話し合って名古屋で当社を創業しました。やろうと決めたことは、世界中にある面白いモノやおしゃれなモノを集め、ネットを使って日本の消費者に販売すること。そして、世界との架け橋になれればいい、との思いでした。

ネットショップを構築し、当時出始めた「iPod nano」のケースから売り始めました。2年後に「iPhone 3G」が日本でも発売されると、爆発的に普及するに違いないと確信、このカバーなどのアクセサリーに集中して取り組むことにしました。

2009年、東京に移転するとともに携帯電話会社から「系列の携帯ショップに卸してほしい」との要請が入り、ビジネスが一気に拡大しました。そして2011年、「このマーケットを自分たちのもの



にする!」と、自社で商品を企画・生産するファブレス型メーカーへの転進を決断。特にスマートフォンメーカーが自由に生産できるAndroidの各機種にはおしゃれなケースが少なかったので、今がチャンスだと考えたのです。

しかし、激しい競争をしているスマートフォンメーカー各社は四半期ごとに新製品をリリースするので、私たちの商品寿命も短サイクル化しました。 さらに競合も続々と参入してきます。納品した商品が返品されてくるケースが増え、業績も落ち込みました。ファブレス型メーカーへの道は諦めざるを得ず、その反省を基に「ニッチトップ戦略(小さな市場でトップシェアを確保すること)」にシフトし、現在のビジネスモデルを追求し始めたのです。

■ 融資申し込みの経緯

創業時は、商品の仕入れなどのために300万円 ほどを保証協会の保証付きで信用金庫から借りました。創業直後は無理をせず、目の前のできること を積み上げていくような状況でした。4年目に卸売 を始めて入金サイトが1カ月から3カ月に伸びた際 は、運転資金が必要になり、再度金融機関からつな ぎ融資を受けました。

その後、ファブレス型メーカーへの転進を図る際、中国の外注先で生産するための金型や材料、パッケージ作成などの費用が必要になったことと、 大手携帯電話会社の販売店への販路拡大も決まり、 仕入資金も必要になったため、日本政策金融公庫か



ら1,500万円の融資を受けました。私たちは、経 理業務を公認会計士の事務所に手伝ってもらってい ましたが、その顧問の会計士の先生から公庫は「中 小企業にとって身近な金融機関である」と教えても らったのです。

事業計画書は、顧問の会計士の先生のアドバイスを受けながら作成しました。その顧問の会計士の先生は公庫の担当者の方と日常的に接点があったということもあり、非常にスムーズに手続きすることができました。



■ 融資をめぐるエピソード

1,500万円という高額の借入は初めてのことです。数字の説明は主に顧問会計士にアドバイスをもらい、なんとか説明しました。私は数字の説明以上に事業の特長、特にファッショナブルなスマートフォンアクセサリーを扱うビジネスの可能性について熱弁を振るいました。公庫の担当者は、当社の事業がスマートフォンという最も成長している分野に属することや、これまで順調に成長を続けていること、そして私たちのチャレンジしたい気持ちなどを評価してくれました。

■ ビジネスの現状と展望

2013年9月から 9期目となります。ファブレス型メーカーへ転換した1年間は必ずしも成功とはいえませんでしたが、今は順調に成長しています。うまくいかない自社企画生産に早期に見切りをつけ、元の輸入販売業に戻り、「ニッチトップ戦略」へのシフトを意思決定して正解だったと思っています。社名のINNOVA GLOBALの"INNOVA"とは、"INNOVATION"と"NOVA"を掛け合わせた造語。"NOVA"は、ラテン語で「(爆発してできる)新

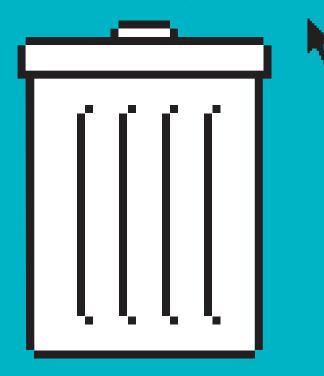
星」という意味があります。イノベーションを爆発させたいという思いを込めています。今後、デジタルデバイスの分野は「Google Glass」を代表とするウェアラブルコンピュータの世界に発展していくことは間違いありません。つまり、身に付けるファッション性が、より強調されていくことになるでしょう。この世界でのイノベーションを実現させるためには当社だけでは力不足かもしれませんので、文具メーカーや家電メーカーなどとのコラボレーションも追求していきたいと考えています。

■ これから創業を目指す人への メッセージ

事業は継続させることが第一です。手元にキャッシュがあれば、従業員を増やすなど規模を拡大させることも可能ですが、急激な拡大は、後で不調に陥った時に辛い思いをすることになります。当社も従業員を立て続けに増やし、一時期は20人ほどまで膨らんだ時期がありましたが、メーカー転進がうまく行かず縮小しなければならなくなりました。やはり、目の前のことだけに目を奪われるのでなく、中長期的な見通しをできるだけ持ち、着実に拡大させていくことが大切だと思います。



そのアイディアを、 捨てる前にご相談を。



創業のことなら、日本公庫の 事業資金相談ダイヤル 行 こうよ! 公 庫 創業 示ツとライン でで。0120-154-505

創業に関する相談をご希望の方は、自動応答で『●』を選択してください。



日本政策金融公庫

国民生活事業

http://www.jfc.go.jp/

高校生ならではの 能力あぶれるプランを大募集!!

JFC 日本政策金融公庫

第2回

創造力、無限入

エントリー 締切 2014年9月16日(火)必着

《ビジネスプラン提出期限》2014年10月17日(金)必着

高校生

ビジネスプラン



主催:日本政策金融公庫

後援:財務省(申請中)、文部科学省(申請中)、厚生労働省(申請中)、農林水産省、経済産業省(申請中)、沖縄振興開発金融公庫、日本商工会議所、 全国商工会連合会、公益財団法人全国商業高等学校協会、公益財団法人産業教育振興中央会、株式会社日本取引所グループ

創業融資実績が2年連続で大幅に増加

~ 融資企業数としては7年振り、金額では9年振りの高水準に~

日本政策金融公庫(略称:日本公庫)国民生活事業の平成25年度の創業融資実績(創業前及び創業後1年以内)は、22,800企業(前年度比117%)、1,821億円(前年度比137%)と2年連続で大幅に増加しました。景気の持ち直しや国の創業支援政策の効果も相まって、積極的な設備投資を行う創業者が増えたこともあり、融資企業数としては7年振り、金額では9年振りの高水準となりました。

また、女性、シニア、若者への融資についても、8,730企業(前年度比123%)と増加しました。 創業融資全体の約2割を占める女性層(4,630企業(前年度比124%))については、女性の社会進出が求められていることを背景に、「生きがい」や「夢」を求め、趣味や経験を活かした分野の創業が増加しています。創業融資全体の約1割を占めるシニア層(2,283企業(前年度比138%))では、これまでの豊富な経験を活かした経営コンサルタントなどの創業に加え、介護業をはじめとしたソーシャルビジネスの創業が増加しています。

日本公庫は、今年度から創業専用相談ダイヤル 『創業ホットライン』の開設(参考1)や休日に無料で創業相談を行うことができる『ビジネスサポートプラザ』を3ヵ所(札幌市、仙台市、福岡市)増設するなど、創業される方への支援体制を強化しています。昨年度の補正予算成立以降に拡充した創業関連の融資制度(参考2)も活用し、引き続き創業企業を積極的に支援してまいります。

■創業(創業前及び創業後1年以内)融資実績



■女性、シニア、若者への創業融資実績

(企業数、%)

	0.45-	0.5.4.4	
	24年度	25年度	前年度比
女性層	3,724	4,630	124
シニア層 (55歳以上)	1,659	2,283	138
若年層 (30歳未満)	1,718	1,817	106
合計	7,101	8,730	123

(注) 女性のシニア層及び若年層は、女性層に片寄せして計上している。

(参考1) 創業ホットライン ~ 『0』から始まるご相談~ の概要

【電話番号】 0120-154-505

自動音声ガイダンスによる案内後、「O」をプッシュしてください。

【営業時間】 平日 9:00~19:00まで 【相談態勢】 創業専門のスタッフがご対応

(参考2) 平成 25 年度補正予算・平成 26 年度予算成立に伴って拡充した創業支援関連の融資制度

融資制度	主な拡充内容
新規開業資金	・保育、介護サービス事業等を行う方が必要な資金について、利率を引き下げ ・地方公共団体の補助金等を受けて社会的課題の解決を目的とする事業を行う方、 認定 NPO 法人が必要な資金等について、利率を引き下げ
新創業融資制度	 ・設備資金の融資限度額を拡充(1,500万円 3,000万円) ・創業資金総額における自己資金要件を緩和 ・設備資金の返済期間を拡充(10年以内 15年以内)
女性、若者/シニア 起業家資金	・運転資金の利率を引き下げ
再挑戦支援資金	 ・融資限度額を拡充(2,000 万円 7,200 万円) (運転資金は 4,800 万円) ・一定の要件を満たす方は利率を引き下げ
中小企業経営力強化資金	 ・女性または30歳未満か55歳以上の方で創業するものまたは創業後7年以内の場合は利率を引き下げ ・無担保・無保証人でご利用いただける融資限度額を拡充(1,500万円 2,000万円)
資本性ローン (挑戦支援資本強化 特例制度)	・融資対象者、融資限度額を拡充(2,000万円 3,000万円) ・融資期間を拡充(7~10年以内 7~15年以内) ・利率体系の変更

[※]このほか、創業支援融資の対象者が、創業から「5年以内の方」 「7年以内の方」に拡充されました。 制度の詳細については、日本公庫ホームページ(http://www.jfc.go.jp/)をご覧ください。





日本政策金融公庫 国民生活事業は、全国152支店の「創業サポートデスク」と、北海道、東北、東京、名古屋、大阪、福岡の「ビジネスサポートプラザ」で、創業や第二創業をお考えのみなさまからのご相談を承っています。

事業資金に関するお問い合わせは、事業資金相談ダイヤル (フリーダイヤル) 0120-154-505 または、最寄りの支店までお願いします。

