

開業資金の調達

創業時の資金調達方法

自己資金

創業にあたっての自己資金の調達は、理想を言えば50%以上が必要です。



家族・友人等

甘えにもつながります。返済条件など明確にしておきましょう。



投資家等（エンジェル）

創業時に資金をはじめ精神的支えなど、あらゆる支援をしてくれる人をエンジェル（天使のような人）と言います。



制度融資

創業計画の内容が、地域経済の活性化や雇用促進に結びついていれば有利です。



創業時の資金調達方法（その2）

政府系金融機関

国民生活金融公庫、中小企業金融公庫、
商工組合中央金庫、沖縄振興開発金融公庫



民間金融機関

地元に密着した金融機関に口座を開き、
着実なおつきあいを始めることが大切



出資

法人を設立する場合に、出資（株式の購入）してもらう方法

その他

補助金制度 市民団体の存在 起業家のコンテスト 私募債 リース



資金計画のポイント

最初は、こぶりに徹しましょう！



運転資金について確認しましたか？



返済計画と資金繰りの確認を！



保証人や担保等の確認を！

融資制度の内容

MENU

(1) マル経資金

無担保・無保証人で550万円まで（創業した後なら1,000万円まで）借入れ可能です。

商工会議所の経営指導を受けることによる推薦が必要です。

(2) 国民生活金融公庫の特別貸付

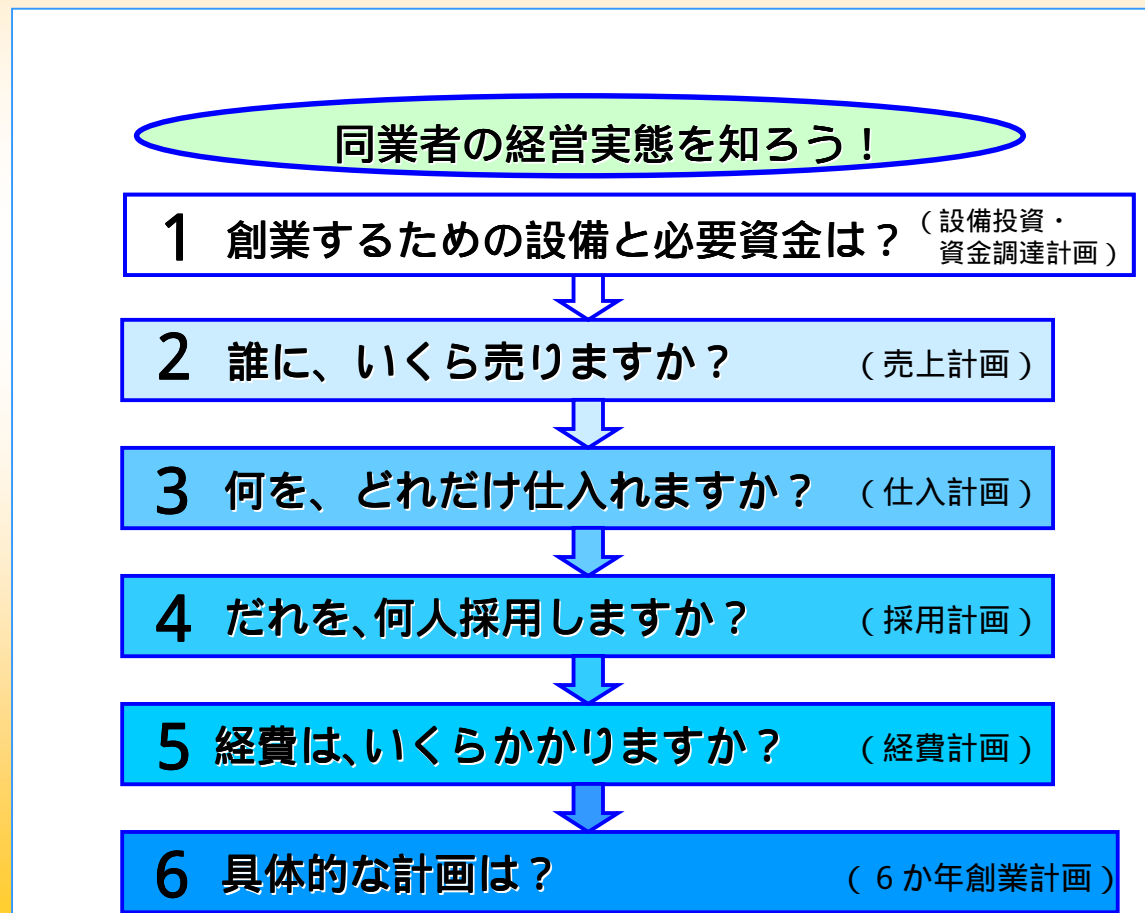


「創業に関するものうち主なものをまとめてみると」				
種類	貸付対象者及び資金使途	貸付限度額	返済期間（据置）	備 考
新規開業特別貸付	対象者の条件はいくつかありますが、例えば1人でも採用すれば、その中の「雇用の創出を伴う事業を始められる方に」当てはまります。	設備資金 7,200万円 運転資金 4,800万円	設備15年(3年)以内 運転7年(1年)以内	これらの特別貸付のメリットは主として返済期間が長いこと。もしこれらの対象条件に当てはまらない場合でも普通貸付で対応できます。
女性・高齢者起業家支援	女性又は55歳以上で、新規開業する者や開業がおおむね5年以内の者	(7,200万円というのはあくまで上限で、実際の融資額は実態に応じて決定されます)	設備15年(2年)以内 運転7年(1年)以内	
環境対応	省エネルギー、公害防止、環境マネジメント(ISO14001)などに対応するもの		設備15年(2年)以内 運転7年(2年)以内	
IT貸付	オンライン情報システムを構成する設備を取得するため、その他コンピュータのハード等の購入であっても対応しています。	設備資金とリース資金など	設備15年(2年)以内 運転7年(1年)以内	

注：金利については経済情勢との兼ね合いもあって変化しますので、直接国民生活金融公庫で確認してください。

事業計画の必要性

自らを成功に導くためのシナリオ、それが「事業計画」なのです。



事業計画の必要性（その2）

融資を受けるにあたって、「事業計画」が重要である

これからは経営計画を外部に公表する時代

創業に際してあらかじめ事業計画を作成し、開示している場合は、「創業赤字」は、金融機関において原則として「正常先」となる。

「創業赤字」とは？

おおむね5年以内には黒字化する内容
実際の売上高と当期利益が、創業計画に比して
おおむね7割以上確保



事業計画の作り方

まず、事業計画をつくらうとする際には、競合相手、つまり同業者の経営状態をしっかりと認識することが重要です。

1. 設備投資計画と資金調達計画

できるだけ少ない資金で最大の効果をあげるのが理想です。
リ・スの利用・中古資産の活用・パ・トの採用等を検討してみてください。

事例 個人で美容院を開業した場合の設備投資計画と資金調達計画について

Aさんは、自宅の一部を店舗兼住宅に改築し美容院を開業しようと考えています。創業時に必要な資金を試算してみると、3,250万円ぐらい必要となることがわかりましたが、調達できる資金は自己資金で800万円、家族から200万円、金融機関から2,000万円の計3,000万円で250万円不足になることがわかりました。そこで、Aさんは設備・機材をリ・スで調達することにしました。



創業時の必要資金の内訳

建物改築費用 (店舗兼住宅)	2,800万円
看板代	20万円
設備・機材費 (シャンプー台・セット椅子など)	250万円
備品・消耗品費	50万円
広告宣伝費	30万円
運転資金(仕入及び給与の3か月分)	100万円

資金調達先の内訳

【自己資金】	
預貯金	800万円
家族より	200万円
【借入金】	
政府系金融機関	2,000万円

※従業員1名採用

支出合計 3,250万円

— 資金合計 3,000万円 = 250万円(不足)

事業計画の作り方（その2）

2. 売上計画

【目標売上高の立て方（一例）】



- (1) 必要資金からの目標売上高
生活費・借入金返済・税金・経費として必要な資金から求めた目標売上高
- (2) 優良な同業者を参考にした目標売上高
業界の平均値(経営指標)などから求めた目標売上高
- (3) 全ての企業に当てはまる目標売上高
平均的な人件費・世間相場に対して労働分配率から逆算して求めた目標売上高

事業計画の作り方（その3）

3.仕入計画

商品構成・販売数量が決まれば、それに合わせて仕入計画を立案しましょう。

4.採用計画

「企業は人なり」ですが、使える人件費には限りがあります。必要人員の把握をしてみましょう。

5.経費計画

毎月经常的に発生する費用と、臨時的に発生する費用とに大別し、各費目ごとに積み上げ計算しましょう。

