

元銀行員・管理職が指南する

新規事業に特化した制度融資

Special
Feature
1
January

新規事業で融資を活用する際は、「日本政策金融公庫」または全国の「保証協会」の創業融資、そのどちらかを活用することになります。しかし、創業融資については8割以上が断られているという事実をご存知でしょうか。そうならないために、20年以上の銀行勤務を経験したコンサルタントが、金融機関がどのように審査をしているか、また、どのようにすれば融資が通過するのかを誌上指南します。

株式会社ドリームホップ 代表取締役 稲垣 義文
取締役兼 税理士 清水 貴之
主席コンサルタント 白木 輝夫

URL <http://shikinguri.net/>

E-mail info@shikinguri.net

創業融資について

経営者は、新規事業を進めるにあたり銀行からの借入を検討します。その手続きと銀行審査のポイントを本稿で解説いたします。

まず、新規事業を行う際の制度融資は「創業融資」という制度の枠になり、創業融資を受けるには次の2つの制度しかありません。

- ・「日本政策金融公庫」(以下、公庫)の創業融資制度
- ・「保証協会」を活用した各都道府県や市区町村が取り扱う創業融資制度

大きな違いは、公庫の融資

は不動産などの担保設定ができ、保証協会の融資は基本的にできないことです。

保証協会自体が保証人に近い役割を担っており、保証協会の方が事業内容や経験など経営者の人となりを見重視した審査をしています。また、公庫は副業の方に対しても融資を行います。保証協会は退職された方でないとい融資をしていません。

大きな違いとしては、前記した事柄を抑えていただければ結構です。

なお、公庫、保証協会ともに事前の資料と面談で判断される一発勝負に近い審査となります。一度失敗すると、半年以上は審査を受け付けてもらえませんので注意が必要です。

そして、新規事業に関する融資審査のポイントは、新会社であれば、自社内での実施であれ、融資の判断は

既存会社を含めた合算与信で判定されます。つまり、現状の事業が厳しい場合は融資の審査も厳しくなる点を理解してください。

これらを間違えて、融資に失敗してしまう経営者が多数おります。細心の注意をはらってください。

手続きの流れと3つの重要ポイント

①「準備資料」

重要なことは、申込の段階で**ほぼすべて完璧な書類を出す**ことです。何か不足物があるだけで、審査期間が延びます。担当者もやはり、しっかりと整った取り組みやすい書類から手をつけていきます。

書類不足、事業内容や資金繰り、損益計画に不明点がある場合、何度も確認され、審査が長引き着金時期が遅れていきますので、準





図1 必要書類以外に準備しておくもの

- ・各種税金の領収書のコピー
- ・新規事業の計画書
- ・内装工事費や備品、什器などの見積書のコピー（設備資金で申し込む場合）
- ・新規事業で借りたオフィス等の保証金や敷金などの領収書のコピー
- ・不動産賃貸借契約書、不動産売買契約書、F C契約書などの契約書
- ・自己資金を証明するもの（代表者の総合口座通帳など）
- ・定款のコピー（法人設立の場合）
- ・法人の通帳コピー
- ・法人の謄本（履歴事項全部証明書）
- ・個人の借入明細書および返済予定表（ローン、クレジット、ノンバンクなど住宅や自動車のローンがある場合）
- ・許認可証のコピー（許認可が必要な場合）
- ・取引先との売買契約書のコピー
- ・取引先からの発注書のコピー
- ・取引先への見積書のコピー
- ・予想損益計画書、資金繰り表

備をいかに正確に行うかで融資の状況が変わってきます。融資を申込み際の注意点として設備資金、運転資金と分けて申請することが挙げられます。

運転資金は資金使途が問われない資金ですので、融通の利く融資ではあります。が、金融機関からの立場では資金使途が分かりづら

傾向があるため、調達難易度は運転資金の方が設備資金よりも高くなります。

運転資金で借りる場合、資金繰り表で何にいくら使うのか明細をしっかり記入する必要があります。仕入れ資金や材料資金などで使用する場合、業者からの見積書を取っておくことが必要になります。

例えば、「従業員2人分の給与として50万円」など、給与についても人数と金額を明確にしておく必要があります。

なお、公庫や保証協会から渡される必要書類以外に図1に示したものを準備されると審査がスムーズになります。

② 「面談対策」

この面談は、融資の可否を判断する非常に重要な面談になります。なおかつ、一発勝負ですので失敗は許

されません。

ここでの面談者は代表取締役が原則になります。家族経営の方で、実質、ご主人が決定権者であるのに、奥様が代表取締役となっている場合、奥様が面談者になります。

そこで、資料の質問に答えられないと即NGになります。審査に第三者の介入を防ぐため、公認会計士や税理士も同席できません。ゆえに会社の事業、財務についてきちんと理解している人を社長にする必要があります。

提出した書類を見て、審査官は自分がわからないポイントを質問してきます。つまり融資が出る先と出ない先の一大きな差は、審査官がビジネスの仕組みを理解できたかどうかです。

金融機関の人間は、一般企業で働いたことがない人間ばかりです。そのような

担当者にも専門的なビジネスの話をして理解できません。「理解できないビジネス」は良く分らないという結論が導き出され、「分らないビジネスにお金は貸せない」NG」となるのを防ぐため、書類の不備はご法度です。

不備が多いほど、分らないことが多いので厳しい質問や多数質問をされます。そこで表面的な回答を繰り返し、墓穴を掘り、矛盾が生じ、当初の話とはどんどんずれてしまいます。

結果、審査官に実行しようとしているビジネスの話がうまく伝わらず、審査官にとってはこちらの質問に答えてくれなかったという印象が残る、不明点が解決されずNGの連絡が来るのです。

逆に言うと、ほぼ完璧な書類が提出されていると審査官の質問も緩いものにな

り、雑談をしたり、ビジネスの展望を聞いてきたりします。審査官も忙しいので、隅々まで書類を見ているケースはほとんどありません。

そのため「書類に書いてある、見れば分かるような単純な質問」もしてきます。

万全な書類を用意していれば、その際ミスなく書類を見せるだけでクリアできますので、書類をしつかりと揃えるのとそうでないのでは結果に大きな違いが生まれてきます。そういう点でも準備段階できちんと証憑書類が用意できるかにかかっています。

なお、面談では、最終的に自分の得意分野にいかにか審査官を引き込むかです。

相手の得意な土俵で戦っても負けます。そのためにも、経営者が苦手とする資金繰りや数字の部分は事前に書類で完璧にしておき、審査官から厳しい質問が出

てこないようにしておく準備が必要です。これさえクリアすれば、後は結果の連絡を待つのみです。

③ 「自己資金」

創業融資の大きな判断要因が、自己資金の有無と金額です。日本政策金融公庫の場合は必要資金の1/3以上を要求しています。必要資金の総額を1千500万円とすると、500万円は最低自己資金が必要になります。残り1千万円を借入れて賄います。

● 自己資金の範囲とは

- ・ 自分が貯めた貯金
- ・ 親兄弟などから無償で贈与を受けたお金
- ・ 出資を受けた資金

● 見なし自己資金とは

- ・ 創業融資申し込み前に支出した費用（FC加盟金、賃貸契約の保証金など）

図2 経営者保証についての条件

- ① 法人と個人が明確に分離されている場合などに、経営者の個人保証を求めないこと
- ② 多額の個人保証を行っていても、早期に事業再生や廃業を決定した際に一定の生活費等（従来の自由財産99万円に加え、年齢等に応じて100万円～360万円）を残すことや、「華美でない」自宅に住み続けられることなどを検討すること
- ③ 保証債務の履行時に返済しきれない債務残額は原則として免除すること

で預金通帳などの確認が可能なもの。自己資金カウントはできるが、これらの調達資金は融資対象にはならないので注意が必要

また、「見せ金」という一時的に資本金に計上する手法はご法度です。見せ金で会社を設立すると後々、

税務会計上にも多大な影響を及ぼすので絶対に避けてください。

例えば、融資が3千万円必要と考えて、公庫1千

円、制度融資2千万円を申込みした際、自己資金が1千万円程度ないと難しいとお考えください。

公庫も保証協会も自己資金要件とは、自己資金があれば融資が通過するのではなく、あくまでも申し込みができるということです。

また、「見せ金」という一時的に資本金に計上する手法はご法度です。見せ金で会社を設立すると後々、

担保と保証人

制度融資の創業融資は、原則「無担保・無保証」扱いです。公庫は、担保は保全のために融資上あれば

プラス評価されます。

また、現在の融資制度では、経営者以外に第三者の保証人を付けることが原則禁止されています。経営者保証についても平成26年2月より「経営者保証に関するガイドライン」において図2の条件が適用されます。

経営者は保証がつかない前提での制度融資の活用が一層可能になりますが、裏を返せば、金融機関は保全を取ることが難しくなっており思い切った融資ができにくくなっています。

融資実行の決め手

事業計画のポイント

融資が実行されるためには、最終的に収支計画表や資金繰り表の数字が重要になります。そこに到達するには、いかに説得性のある事業計画が書けるかどうか





かにかかっています。そして、次の2つポイントをおさえることを忘れないうでください。

①「代表者の経験」

代表者は、最低でも3年程度の新規事業に関連する経験が求められます。公庫も保証協会も基本的に経験値をとっても重視します。経験がない場合は、過去の実績などでアピールすること大切です。

当社の顧問先から、どうしても新規事業で制度融資を活用したいとの相談を受けました。ちなみに、このシステム開発企業の社長は社会人経験が1年ほどしかありませんでした。

しかし、経営経験は短いのですが、既に事業を開始して1千万円の売上げを上げていました。また、プログラミングのスペシャリストとして専門学校での講師

実績もあり、経験年数をカバーできると判断され融資が通過しました。とはいえ、このようなケースは稀であり、基本は経験豊富な方が代表者であるのが望ましいでしょう。

②「数字が上がっているか」

金融機関の判断は、数字（売上げ）が上がっているかを評価します。実際に融資をしたが、計画とは大幅に違った売上げであれば資金回収が困難になりますし、担当者の責任問題にもなります。数字は慎重に正確におさえてください。

売上が先になりそうなケースでは、疎明資料が必須です。疎明資料は、図1に記載した「発注書」や「契約書」になります。

年間の収支計画については、当初は赤字でも構いませんが、少なくとも6カ月後位には月次で黒字になる

ように収支計画を作ってください。また、それは年間で黒字となる計画でなければなりません。資金繰り表においては、融資で調達する資金が「いつ必要で、それが何に使用されるか」ということが明確に分かるように記載してください。

金融機関側のルールとして、諸経費などの費用の支払いが3カ月分くらいまでしか出せないことがほとんどです。運転資金で調達する費用については熟考をしてください。また、役員報酬や融資実行前に支払った分は、融資の対象外になります。

融資通過がNGの理由

図3に、融資が通過しないケースを、これまでの経験則に基づいてまとめました。「そんなことは当たり前だよ」と思われる方がい

る一方で、「そうなのか…」と過去の自分を振り返る方もいるでしょう。これに該当すると融資は難しくなります。今一度、チェックしてみてください。

最後に

以上、新規事業に関する融資のポイントを述べました。「ブラックボックス」と言われる金融機関の審査について分かりやすく記載し

たつもりです。本稿には、新規事業に留まらず、既存の事業融資についても関連することが多々含まれています。

本稿に記載した内容は、筆者が銀行員の管理職として20年以上にわたり企業審査に携わった経験をもとにしています。「銀行との交渉や事業計画書の作成に苦慮している」そのようなご命令がありましたら、随時ご相談いただければ幸いです。

図3 融資が通過しないケース

- チェック
- 新会社の資本金が「見せ金」である
 - 月間売上の6カ月以上の借入がある
 - 現在の融資について条件変更を行っている
 - クレジットカードの支払いが3カ月以上遅延している
 - 社長や取締役が債務整理を行ったことがある
 - 税金や社会保険などの未払いがある
 - オフィスが間借りである。レンタルオフィスのリーススペースで業務を行っている
 - 確定申告をしていない