

独立開業者のための資金調達
～ 国民生活金融公庫からお金を借りるためには～

中川隆政税理士事務所

行政書士花田好久法務事務所

【はじめに】

はじめまして！

当レポートをご購読いただき、真にありがとうございます。

当レポートは、独立開業を志す方のために、国民生活金融公庫（以下、国民公庫）からの借入にまつわる基礎知識について解説したものです。

国民公庫は政府100%出資の、いわゆる政府系金融機関です。

新規開業者でも借りやすい金融機関と言われていますが、国民公庫とて誰彼構わず貸せるわけではありません。

国民公庫から高確率で開業資金を引き出すには、最低限押さえておくべき基礎知識と重要ポイントがあるのです。

もっとも、基礎知識や重要ポイントと言っても、びっくりするような代物ではありません。

「金融機関からの借入がはじめて」という方にも、容易に理解できるものです。

当レポートを最後までご覧になれば、国民公庫からの借入にまつわる「最低限の基礎知識」「重要ポイント」を押さえることができるでしょう。

当レポートが、独立開業・起業を志すあなたの一助となることを願って止みません。

税理士 中川 隆政

行政書士 花田 好久

税理士・中川隆政プロフィール

(平成2年)熊本大学法学部卒業後、三菱電機株式会社にて半導体の生産計画立案や営業を行う。

(平成8年)監査法人トーマツ(現在の税理士法人トーマツ)の税務部門勤務。主に相続対策、M&A、上場会社の税務を担当する。

(平成9年)税理士登録

(平成13年)独立開業

開業後は中小企業ベンチャー総合支援センター九州の登録アドバイザーとして、新規創業者・ベンチャー企業・経営革新企業の資金調達や事業計画書作成を支援。

中小企業ベンチャー総合支援センター九州

<http://www.smrj.go.jp/center/kyusyu/index.html>

平成14年～15年には、中小企業庁 中小企業向け地域新生コンソーシアム研究開発事業に関する事前評価委員に就任。

その他、税理士として14回に及ぶ講演実績あり。

事務所概要

中川隆政税理士事務所

<http://www.nakagawa-firm.com/index.php>

ブログ「税理士のブログ・30代の中川隆政税理士事務所」

http://blog.livedoor.jp/nakagawa_office10/

〒816-0831

福岡県春日市大谷 5-84-1-207

電話 092-502-5206

FAX092-502-5206

Mail info@nakagawa-firm.com

行政書士・花田好久プロフィール

- (平成10年)西南学院大学法学部法律学科卒業後、司法試験の勉強を続ける。
- (平成11年)ビジネス実務法務検定2級取得
- (平成11年)宅地建物取引主任者資格者試験合格
- (平成17年)行政書士試験合格
- (平成18年)行政書士花田好久法務事務所開業

開業後は会社設立、独立開業支援、新会社法を専門に活動中。

国内最大の法律相談サイト「法律オンライン」に執筆者登録
<http://lon.cplaza.ne.jp/>

事務所概要

会社設立エクспレス

<http://kaisya-seikou.com>

ブログ「行政書士エンタテイメント！！」

<http://ameblo.jp/hanada-kaikaku-700>

〒818-0056

福岡県筑紫野市二日市北 4-23-29-103

電話 092-922-5290

FAX 092-922-5290

Mail info@kaisya-seikou.com

【目次】

- 1．まず、独立開業時の資金調達方法を押さえる
- 2．独立開業時の資金調達～弱みと強み～
- 3．国民公庫からの借入・重要ポイント
(1) 事業計画の重要性

(2) 事業計画の目的とは？

(3) 事業計画のキモは「売上計画」にアリ！

(4) 売上計画作成のポイント

4. 国民公庫からの借入・基礎知識

(1) 形式要件

(2) 実質要件

5. 国民公庫「新創業融資制度」の基礎知識

(1) 新創業融資制度の形式要件

(2) 新創業融資制度・形式要件の解説

「新規開業者」って誰？

「雇用創出」「経済活性化」「勤務経験または修得技能」の要件
自己資金要件

(3) 新創業融資制度の実質要件

【おわりに】

1. まず、独立開業時の資金調達方法を押さえる

事業を始める方の資金調達は思いつく限り次の10項目あります。

自己資金

親兄弟からの借入
カード会社
商工ローン
制度融資
銀行
信用金庫
信用組合
出資
国民生活金融公庫

- ・自己資金、親兄弟からの借入はこれほど堅いものはありません。
- ・カード会社、商工ローンなどは金利が高く、開業時にはお世話になりたくない資金調達方法といえるでしょう。
- ・銀行、信用金庫、信用組合は制度融資として県や市の保証協会を經由して新規開業時には借入をすることになります。国民生活金融公庫以外に開業時に資金調達するには、この制度融資しかないといえるでしょう。
- ・国民生活金融公庫は本テーマとなっています。独立開業時の資金調達「新創業融資制度」にスポットをあててノウハウを提供します。
- ・出資は会社に限った場合のことで、有力者がいるのであれば思い切って出資を受けることも選択に入れるべきです（但し、ご自分の持ち株比率には十分気を付けてください。法律上はあくまで、「会社は株主のモノ」です。）

以上の資金調達方法を吟味して、自己資金や親兄弟からの借入でまかなえない場合に、はじめて金融機関からの借入を検討することになります。

2．独立開業時の資金調達～弱みと強み～

ここでは、既に事業を興している現役経営者と比較しながら、独立開業時の資金調達の「弱みと強み」について見ていきましょう。

自己のおかれていた立場を客観的に認識することにより、冷静かつ効果的な

取り組みをして頂きたいと思います。

まず**弱み**について言えば、現役経営者に比べて資金調達の情報が極端に少ないということです。

現役経営者はリアルな情報として、人を介して情報がもたらされます。

これに対し、独立開業者は書籍やインターネットしか情報は入手できないのが現状です。

情報が少なく、資金調達した経験もない状態なのです。

情報も少なく、経験もないため、資金調達の戦略を立てようがありません。

反対に**強み**とえば、「過去の実績がないこと」だと言えるでしょう。

現役経営者の場合は、過去の実績 = 決算書が審査の対象となります。

黒字経営の立派な決算書であれば良いのですが、そうでない場合は過去の実績がかえって融資実現の妨げとなってしまいます。

これに対して独立開業時は実績などありません。

例えるなら「真っ白な紙の上に事業という絵を描く」状態です。

既に融資の障害となる実績が出ている事業より、プラスマイナスゼロから始める事業の方が融資しやすい・・・とは、現役の国民公庫融資担当者の方が口にした言葉でもあります。

3 . 国民公庫からの借入・重要ポイント

(1) 事業計画の重要性

独立開業者が資金調達する場合、担保になる不動産はお持ちではなく、連帯保証人をお願いできる方もいないケースが多いでしょう。

いわゆる金なし、コネなしの状態です。

また、前述した通り、独立開業時には過去の実績 = 決算書がありません。

このように、金なし・コネなし・担保なし・実績なしの状態。

この状態で、国民公庫の融資担当者は何を基準に融資審査をすれば良いのでしょうか？

はい、もうお分かりですね。

独立開業時に審査の対象・基準になるのは**事業計画**しかないわけです。

もちろん、当事者のやる気や熱意も十分に勘案されるでしょうが、単にやる気や熱意をアピールするだけではダメですよ！

(2) 事業計画の目的とは？

事業計画は、熱意と冷静な環境分析を行って作成しなければなりません。また、事業計画には常に目的が必要です。

目的なく、事業構想をまとめたというものは何を言いたいのかわからない場合があります。

では、その目的とは一体何なのでしょう？

事業計画の目的は、ズバリ！「**利益をあげる**こと」

これに尽きます。

「私はお金儲けが目的で事業をするのではない」

「事業目的は自分の夢を叶えることである」

こういう異論もおありかと思いますが、融資申請という局面においては、事業目的は利益をあげることです。

この目的を見失い、自らの夢を語るだけの事業計画では、国民公庫の担当者を説得することは難しいでしょう。

さらにもうひとつ重要なことがあります。

自分で事業計画書を作成することは面倒だから、誰かに依頼して作成してもらおうとする場合です。

作成目的がはっきりしないものよりさらに始末が悪く、何を聞いても経営者自身が答えることができないということになります。

国民公庫の面接はご本人しか出席できませんので、事業計画の説明が出来ないのは融資実現に致命的な影響を及ぼしかねません。

独立開業者の方には特に注意していただきたいのですが、事業計画を作成することは将来のあるべき姿を描くということなのです。

事業計画に魂がこもれば、独立開業者の事業の代弁者になってくれます。

独立開業者の代弁者となった事業計画は、さらに資金調達に威力を発揮するのです。

金もコネもない独立開業者が資金調達するにはイメージできる将来像を描いた事業計画が必要なのです。

(3) 事業計画のキモは「売上計画」にアリ！

「独立開業時に審査対象になるのは事業計画。だからこそ事業計画が重要」

「事業計画の目的は、利益をあげること。夢を語るだけの事業計画はNG」

ここまではよろしいでしょうか？

さて、いざ事業計画を作ろうという場合、多くの方が国民公庫の「創業計画書ひな形」を参考にされるでしょう。

国民公庫「創業計画書ひな形」

<http://www.kokukin.go.jp/pfcj/pdf/kaigyorei.pdf>

また、書店で事業計画作成マニュアルを購入する方もおられるでしょう。

しかし、どのようなひな形・書籍を参考にしようとも、事業計画のキモは**売上計画**に他なりません。

売上計画がしっかりしていれば、その他の計画はおまけと言っても良いくらいです。

(4) 売上計画作成のポイント

売上計画作成の重要ポイントは、**売上について説得できる材料を集める**ことです。

その材料ですが、事業形態ごとに若干異なります。

以下、事業形態ごと（人脈依存型、立地依存型）に有効な材料を解説いたします。

人脈依存型はソフトウェア開発、行政書士・税理士などの士業、代理店販売のメーカーなどが当てはまります。

人脈依存型の業種は、その名の通り人脈が重要です。

契約見込みや、ずばり契約書などを提示できると売上計画の信頼性が高くなります。

立地依存型は箱物を作成する業種です。

小売業（代表的なものがコンビニ）、医院・病院、歯科医院、動物病院、飲食業など店舗を設けて、不特定多数の物理的なエリアを限定した商品・サービスを提供する業種が当てはまります。

立地依存型は立地に大きく影響を受けるため、商圈などのデータを分析すると信頼性が高くなる売上計画を作成できるでしょう。

なお、人脈依存型・立地依存型に分類されない業態もあります。

代表的なのは、インターネットを利用した通販業界（ネットショップ）でしょう。

ネットショップは立地依存しませんし、人脈というよりメディア戦略に依存している新しい形態だといえます。

このようなインターネットを利用したものは、国民公庫の融資担当者が専門用語を理解できないことが多くあります。

ネット特有の専門用語をわかりやすく丁寧に説明するように心がけましょう。

4 . 国民公庫からの借入・基礎知識

国民公庫からの借入にあたっては、次の2つの要件を押さえておくことが重要です。

(1) 形式要件

形式要件とは借入申込を受け付けることができるのか？というものです。形式要件を満たさなければ、融資申請はできません。

仮に窓口で受け付けられても書類審査で落とされます（いわゆる「門前払い」ですね）。

国民公庫の新創業融資制度の場合、自己資金の要件や税務申告を2期終えて

いないこと、技術やサービス等に工夫を加え多様なニーズに対応する事業を始めること等の要件を満たす必要があります。

この要件を満たさなければ、いくら申込をしても書類審査ではねられます。最低限満たさなければならない要件なのです。

(2) 実質要件

形式要件を満たした後は、実質要件の審査に移ります。

実質要件の審査と言うと難しく感じますが、要は「返済が可能かどうか」の審査です。

この実質要件の審査では、先述した「事業計画」「売上計画」が重要になります。

国民公庫の融資担当者が計画を吟味し、「国民公庫からの融資を返済できるかどうか」を判断するわけです。

ここで自分にあてはめて考えてみましょう。

友人から借金を申し込まれた場合、その友人が返してくれるだろうかと考えて貸しますよね？

「返してくれなくても構わない」というつもりで貸す人は少ないですよ（笑）

そして、そのお金を何に使うのか尋ねた上で貸すでしょう。

内心ちょっと不安なのですが、借りに来る友人も必死だからやむなく貸すことになります。

と、このような一連の流れで、（知らず知らずのうちに）実質要件の審査を行っているのです。

返してくれるだろうか？何をするのだろうか？信頼できる友人なのだろうか？ということ判断しているのです。

上記ケースは友人からの借金申し入れでした。

では、もしあなたが見ず知らずの人から借金の申し入れを受けた場合。

あなたはその人物にお金を貸すでしょうか？

はい。もちろんそんなことは有り得ませんよね。

しかし、よく考えると、国民公庫は見ず知らずの方に、しかも新規開業の方にお金を貸すわけです（業務とはいえ、焦げ付きは担当者の成績を下げてしまいます）。

国民公庫に借入を申し込む側としては、そのことをよく理解していなければならないのです。

相手（国民公庫の担当者）の立場に立ち、しっかりとした「事業計画」「売上

計画」を武器に、自分という人間を信頼してもらうこと。

単純なことではありますが、これが実質要件の審査をパスするポイントになります。

「貸してもらって当然」

「何で貸してくれないの？」

担当者との面談で、こういった態度を取ることは禁物ですよ！

5 . 国民公庫「新創業融資制度」の基礎知識

国民公庫からの借入には、原則として第三者（生計別の親族は可）保証が求められます。

しかし、新規創業の場合、政策的見地から無担保・無保証人で借入をできる制度があります。

それが新創業融資制度なのです。

以下では、新創業融資制度の「形式要件」「実質要件」について解説を加えていきたいと思います。

(1) 新創業融資制度の形式要件

次の から のすべての要件に該当する方

新規開業の要件

新たに開業される方、または開業して税務申告を2期終えておられない方

雇用創出、経済活性化、勤務経験または修得技能の要件

次のいずれかに該当する方

雇用の創出を伴う事業を始められる方

技術やサービス等に工夫を加え多様なニーズに対応する事業を始められる方

現在お勤めの企業と同じ業種の事業を始められる方で、次のいずれかに該当する方

- ・現在の企業に継続して6年以上お勤めの方
- ・現在の企業と同じ業種に通算して6年以上お勤めの方

大学等で修得した技能等と密接に関連した職種に継続して2年以上お勤めの方で、その職種と密接に関連した業種の事業を始められる方
既に開業されている場合は、開業前に上記項目のいずれかに該当された方

自己資金の要件

開業前または開業後で税務申告を終わっていない場合は、開業資金の2分の1以上の自己資金を確認できる方

【その他】

資金の用途・・・事業資金に限る。

融資額・・・1000万円まで。

返済期間・・・運転資金5年以内(うち据置期間6ヵ月以内)設備資金7年以内(うち据置期間6ヵ月以内)

利率・・・基準金利(2.5%) + 1.2%

担保保証人・・・不要

(2) 新創業融資制度・形式要件の解説

「新規開業者」って誰？

新規開業者とは税務申告が2期終わっていない方を言います。

個人事業で税務申告を一度終わっている方や、事業を開始したばかりという方が該当します。

法人を設立して1期目の税務申告が終わった方や設立したばかりの方も該当します。

また、個人事業を1年前に立ち上げ、今年申告が終わり、さらに今年法人になってまだ決算を迎えていない場合は、新規開業に該当します。

しかし、3年間個人事業を申告し、今年法人組織に変更した場合、新規開業には該当しません。

法人設立から2期目ではなく独立開業した個人事業からカウントするため、新規開業者には該当せず、本制度は利用できません。

「雇用創出」「経済活性化」「勤務経験または修得技能」の要件

新規開業される方の中には、サラリーマン時代の経験・技能を生かす、「脱サラ」組が多いでしょう。

入社して6年間たって開業すれば「勤務経験または修得技能」の要件に該当します。

しかし、開業しようと入社から考え、3年目に独立した場合、6年間の要件を満たさなくなると本制度の対象外になる可能性があります。

ところが、他の要件で「技術やサービス等に工夫を加え多様なニーズに対応する事業を始められる方」に該当することが多いため、よほどのことがない限り、本要件を満たすことになるでしょう。

自己資金の要件

形式要件で最も形式的な要件でもっとも厳しい要件です。

税務申告を1回行っているならば、自己資金要件を満たす必要はありません。
その代わりに、会社の場合は1期目の決算書、個人事業の場合は税務申告書等の資料の提出を求められます。

つまり、1期目の申告が終わると事業計画よりむしろ実績のほうが判断のウエイトが高くなります。

開業したばかりで、まだ税務申告をしていない方は、実績がないから独立開業者の信頼性と事業計画だけで融資判断されます。

その場合は、実績がないから自己資金を1/3用意しなければならないのです。

自己資金 1/3が必要な場合、気になるのは「一体どこまでが自己資金に含

まれるのか？」ということです。

ここでは、参考までに3つの類型を紹介しておきます。

自分でコツコツ貯めてきたお金 当然、**自己資金**

親から貰ったお金 **自己資金**（贈与を根拠づける契約書等が必要）

親から貸してもらったお金 **自己資金に該当せず**

自己資金要件で絶対やってはいけないこと。

それが「見せ金」と呼ばれる行為です。

見せ金とは、一時的に調達してきたお金（第三者からの借入金など）を自己資金（自分で貯めたお金）と偽る行為のことです。

自己資金要件については、国民公庫の担当者もかなり厳しくチェックしています。

チェックの過程で見せ金が露見すると、担当者の心証は最悪となります。

次回以降の融資申請にも悪影響を及ぼしかねませんので、見せ金は絶対に止めて頂きたいと思います。

(3) 新創業融資制度の実質要件

形式要件を満たし融資申込書を作成すれば、今度は事業計画作りを開始します。

事業計画の作成ポイントは既に述べたように、売上計画が中心になります。

売上計画について十分な説明ができるように資料をそろえましょう。

新創業融資制度には、国民公庫に所定の創業計画書ひな形とその記載見本があります。

しかし、ひな形への記載だけでは十分な説明はできません。

説明すべき項目は、当該ひな形の項目を利用すべきですが、説明用のための資料を別途添付する必要があります。

国民公庫の創業計画書ひな形に記載する内容

国民公庫「創業計画書ひな形」

<http://www.kokukin.go.jp/pfcj/pdf/kaigyorei.pdf>

【事業内容】

- ・開業されるのはどのような目的、動機からですか
- ・この事業の経験はありますか（お勤め先、経験年数、お持ちの資格など）
- ・お取扱商品・サービスを具体的にお書きください
- ・セールスポイントは何ですか

【ご予定の販売先・仕入先】

【必要な資金と調達方法】

【開業後に見通し】

この中で、必要な資金と調達方法だけ、国民公庫所定の用紙に記載しますが、

その他の内容は5行くらいでとても思いを書ききれものではありません。

その他の項目については、「別紙記載のとおり」として別紙添付の形を取りましょう。

設備投資がある場合、見積書やカタログで設備投資額について説明できる資料が必要になります。

店舗などの契約をする場合、敷金などの支払いが必要になります。

融資が実行されれば契約するということもありますので、その場合は賃貸借契約書の申込書などで敷金額などを特定します。

契約されていれば契約書で十分です。

【おわりに】

新創業融資制度は創設時から確実に件数と融資額が伸びています。平成 17 年では件数 7,535 件、融資額 246 億円に達しています。

しかしながら、新規開業される方は、金融機関 = 銀行というイメージが強く、国民公庫をご存知ない方もおられます。

また、国民公庫を知っていても新創業融資制度を知らない方もおられます。

国民公庫側でも告知費用は十分かけていますが、独立開業者には元々の情報が不足しているため、伝わっていないなと個人的に感じています。

本レポートが、独立開業者の方の資金調達の一助となることを願って止みません。

税理士 中川 隆政
行政書士 花田 好久

利用上の注意（免責事項）

・本レポートの著作権は、税理士・中川隆政および行政書士・花田好久に属します。

・本レポートで提供する情報の正確性には万全を期しておりますが、その内容を保証するものではありません。

従って、本レポートのご利用によって生じたいかなる損害につきましても、著者（税理士・中川隆政、行政書士・花田好久）は一切責任を負いかねます。

・本レポートの二次配布および商用利用（オークション出品等）はお止めください。