

The background of the cover features a large, stylized plant on the left side, composed of overlapping green and blue leaves. On the right side, there is a smaller, stylized flower made of similar green and blue petals. The overall design is clean and modern, with a focus on natural elements.

A guide for social entrepreneurs to create a business plan

地域の課題を解決するために

—— **事業者向け** ——

事業計画書作成の手引き

中小企業庁

—— はじめに ——

我が国では、少子高齢化や都市と地方の地域間格差などといった構造変化にともなって生じる社会課題に対し、地域においてその解決を望む社会的ニーズが発生しており、このようなニーズを捉えてサービスを提供していくことが求められています。この求めに応じて、特定非営利活動法人（以下、「NPO法人」）などを中心に、ビジネスの手法を活用して地域の社会課題の解決を試みる先進的な取り組みとして『地域課題解決ビジネス』が注目を集め、中小企業・小規模事業者をはじめその他様々な法人や団体にまでその取り組みは広がりをみせています。

こうした地域課題解決ビジネスに取り組む事業者の中には、事業拡大だけを目的とするのではなく、小規模ながらも、結婚や出産・育児をきっかけに離職した女性の再就職の場、育児期の女性たちが活躍できる場、あるいは、企業などを退職したシニアの活躍の場として多様な働き方を提供する事業者もあり、地域の雇用の担い手としても重要な側面を有しています。

しかしながら、地域課題解決ビジネスは、利益ではなく地域課題の解決を優先する傾向にあたり、そもそも利益の確保が難しい市場を対象に事業を行っていたりするなど、通常のビジネスとビジネスモデルが異なることから、そのビジネスモデルの評価手法や支援ノウハウなどは十分に確立されていません。

このため、金融機関からの事業資金の借入に際して、通常のビジネスと同様に財務諸表などの定量面の評価を重視する貸し手と、地域課題解決ビジネスの社会的意義やビジネスモデルなどの定性面の評価をして欲しい借り手との意識の差が大きいことを起因として、融資が円滑に進まないことが課題の1つとして考えられるところです。

こうした中、中小企業庁では、NPO法人を信用保証制度の対象に追加する法改正を実施し事業資金の融通の円滑化を図るとともに、地域課題解決ビジネスに取り組む事業者の事業活動を促進するための資金面の環境整備として、事業者が融資を受ける際の地域課題解決ビジネスの特徴を踏まえた事業計画書の作成方法及び面談の受け方などをとりまとめることにより、貸し手と借り手の意識の差を解消する一助となることを目的として、本手引きを作成するものです。

目次

■ 地域課題解決ビジネスが期待されている背景	01
■ 金融機関における融資への取り組みの現状	02
■ 目利き融資と地域課題解決ビジネス	03
1. 中小・地域金融機関に期待されていること	03
2. 地域課題解決ビジネスに取り組む事業者に求められていること	03
■ 融資を受けるために理解しておくべきこと	04
■ 融資を受けるための準備	11
1. 適正な借入額の把握	11
2. 計画の作成	11
3. アピールポイントの把握	12
■ 地域課題解決ビジネスの特徴を踏まえた事業計画書の作成方法	13
1. 本手引きにおける事業計画書の作成方法の取り扱い	13
2. 地域課題解決ビジネスの特徴	13
3. 記載例から見た具体的な事業計画書の作成方法	16
■ 地域課題解決ビジネスの特徴を踏まえた融資面談の受け方	24
■ 融資審査の結果を踏まえて	26
1. 融資を受けられた場合	26
2. 融資を受けられなかった場合	26
■ 事業計画書	27
■ 事例集	29
■ その他の資金調達手段	37
1. 補助金・助成金	37
2. 少人数私募債	38
3. NPOバンク	40
4. 疑似私募債	42
5. クラウドファンディング	43
■ 支援機関・情報サイト	47
1. 支援機関	47
2. 情報サイト	52

地域課題解決ビジネスが期待されている背景

私たちが住む日本には、少子高齢化、子育て支援、高齢者・障がい者の介護、環境保護など様々な社会課題があります。また、地方に目を向けると若年層の都市圏への人口流出により地域間格差が拡大し、都市圏と地方での社会課題が異なる傾向にあります。さらに、地域においては地方自治体の財政余力に起因する住民サービスの違いや、中心市街地、山間部などの地域性とあいまって、社会課題はますます多様化・複雑化する傾向にあり、このような地域が抱える社会課題（以下「地域課題」）を解決していくためには、行政機関だけではなく地域の住民や企業などが力を合わせて対応を図ることが求められています。

こうした中、この地域課題に向き合う中小企業・小規模事業者をはじめ特定非営利活動法人（以下「NPO法人」）やその他様々な法人・団体などが現れ、地域の産業や農業の活性化、高齢者や障がい者の雇用創出、子育てしやすい環境づくりなどといった地域課題において、ビジネスの手法を用いて解決を試みる取り組みに成果が表れ、関心を集めています。

こうした関心の高まりを受けて、金融機関の中にも融資対象として注目し、積極的に融資に取り組む金融機関が現れてきています。このような金融機関が増え地域課題の解決に取り組む事業者への融資が円滑に進み、その取り組みが広がっていくことによって地域課題が解決されるだけでなく、地域に新たな需要や雇用が生まれ地域経済の活性化に繋がるといった大きな波及効果が生まれることが期待されています。

その一方で、地域課題解決に取り組む事業者の中には、ビジネスモデルや地域課題の解決という公益性などを評価した融資が受けられないという声が聞かれるところです。

なお、上述のような地域課題の解決にビジネスの手法を用いて取り組む事業については、ソーシャルビジネスやコミュニティビジネスと呼ばれることがありますが、本手引きでは「地域課題解決ビジネス」と呼ぶこととし、その事業に取り組む中小企業・小規模事業者をはじめNPO法人やその他様々な法人・団体を「地域課題解決ビジネスに取り組む事業者」と呼ぶこととします。

金融機関における融資への取り組みの現状

これまで金融機関は、融資先が経営に行き詰まった場合にも融資した資金が回収できるように、不動産や有価証券などを担保にとって融資をしたり、経営者による個人保証（以下「経営者保証」）を条件に融資をしていました。しかしながら、バブル崩壊により地価・株価が下落したため、担保が十分に融資の弁済能力を持たなくなり不良債権が増加したことを受けて、金融庁は平成14年に「金融再生プログラム」を公表し、平成15年に「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」を策定しました。これを受けて、中小・地域金融機関（地域銀行、信用金庫及び信用組合）（以下「中小・地域金融機関」）は、キャッシュフローを重視し、担保・保証（特に第三者保証）に過度に依存しない新たな中小企業金融に向けて取り組むことになりました。

また、アクションプログラム終了後も、金融庁は平成16年に「金融改革プログラム」を公表し、平成17年に「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム（以下「新アクションプログラム」）」を策定しました。これを受けて、中小・地域金融機関は、「創業・新事業支援機能等の強化」、「企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力（「目利き」能力）、経営支援の能力の向上など、事業再生・中小企業金融の円滑化に向けた人材育成」などに取り組むことになりました。

さらに、平成25年には、中小企業庁と金融庁が共同で研究会を開催し「中小企業における個人保証等の在り方研究会報告書」を公表し、それを受け、日本商工会議所と一般社団法人全国銀行協会が共同で「経営者保証に関するガイドライン」を定めて公表しました。このガイドラインは平成26年2月から適用が開始され、経営者保証に依存した融資慣行について金融機関、主たる債務者である中小企業者及びその保証人による自主的な改善に取り組んで行くことになりました。

このような取り組みにより、担保や保証に依存せず、融資先の将来性や技術力を的確に評価した融資に積極的に取り組む中小・地域金融機関が現れてきているところです。

なお、金融庁が公表する新アクションプログラムでは「企業の将来性、技術力を的確に評価できる」能力を「目利き」能力と定義し、「融資の審査において、顧客の技術力や販売力等の定性面の勘案を含め、顧客の事業価値を適切に見極めるための能力」と、考え方を示しています。よって、本手引きでは、「金融機関が顧客の定量面の要素（損益計算書や貸借対照表などの財務状況）のみならず、定性面の要素（技術力や販売力等）について積極的な工夫・取り組みを行っている場合にプラス要素として勘案し、両要素を総合的に勘案した上で融資を実行すること」を「目利き融資」と呼ぶこととします。

目利き融資と地域課題解決ビジネス

1. 中小・地域金融機関に期待されていること

前述のように、中小・地域金融機関において担保や保証に依存しない目利き融資への取り組みが行われ、地域課題解決ビジネスを融資対象とする中小・地域金融機関が現れてきているところですが、その一方で、地域課題解決ビジネスに取り組む事業者の中には、金融機関によるビジネスモデルや地域課題の解決という公益性などを評価した融資が受けられないという声が聞かれるところではあります。

その理由として、地域課題解決ビジネスが通常のビジネスとビジネスモデルが異なるために、ビジネスモデルの評価が難しいことが挙げられます。具体的には、通常のビジネスであれば利益の確保が難しい事業であっても、地域課題解決ビジネスにおいては、その事業が地域課題の解決に繋がるという公益性に共感する利用者や賛同する地域の住民や事業者の協力によって、事業を継続していくだけの利益を確保することができたり、地域課題解決ビジネスそのものに対する利益が少なくても、その事業を通じて事業者の認知度が高まり本業に好影響を与えることで全体的な利益を増やしていたりする、といった地域課題解決ビジネスの特徴を理解した上ではないと、的確に評価することは難しいということです。

こうしたことから、中小・地域金融機関には、地域課題解決ビジネスへの融資を広げて行くためにも、地域課題解決ビジネスの特徴を理解した上で事業者の将来性や技術力を的確に評価する能力を持った人材の育成が期待されているところではあります。

2. 地域課題解決ビジネスに取り組む事業者に求められていること

このように地域課題解決ビジネスに取り組む事業者の融資環境の改善は、中小・地域金融機関の取り組みによるところがある一方で、この改善を円滑に進めていくためには、中小・地域金融機関による取り組みだけではなく、地域課題解決ビジネスに取り組む事業者においても、融資を受けようとする際に金融機関が目利きできるだけの十分な情報を提供できるように取り組んでいくことが必要です。具体的には、地域課題解決ビジネスに取り組む事業者自身が地域課題解決ビジネスの特徴を理解し、その特徴を踏まえて事業計画書を作成したり、融資担当者へ説明したりできる能力を培うことが求められています。

融資を受けるために理解しておくべきこと

地域課題解決ビジネスに取り組む事業者に限らず、通常のビジネスを行う事業者においても同様に、事業活動において資金調達が必要となる機会は多く見受けられます。具体的には、創業期や、事業の成長期・拡大期・転換期において必要となる設備資金や運転資金といったものが挙げられますが、このような資金ニーズに対する事業者の資金調達手段として金融機関から資金を融通してもらうこと（融資）が、広く一般的に利用されているところです。

よって、ここでは事業者が融資の相談や申込が円滑に行えるよう、金融機関から融資を受ける際に知っておくべき情報を記載するものです。

なお、金融機関には銀行、保険会社、証券会社からノンバンクまで様々な種類がありますが、これ以降本手引きにおいては、地域課題解決ビジネスに取り組む事業者の身近にあり融資の相談・申込を行う金融機関として検討されるであろう、銀行、信用金庫及び信用組合を「金融機関」と呼ぶこととします。

（１）金融機関の違い

①銀行¹

東京や大阪などの大都市に本店があり広域的営業基盤を持つ銀行を都市銀行、それ以外の本店所在の各都道府県を中心とした地域に営業活動をしている地方銀行があります。また地方銀行の中には地域課題解決ビジネスへの融資に取り組んでいる銀行も見受けられます。

②信用金庫

地域の住民や事業者などが利用者・会員となって互いに地域の繁栄を図る相互扶助を目的とした協同組織の金融機関で、営業地域は一定の地区に限定されています。また、地域課題解決ビジネスの融資に積極的に取り組んでいる信用金庫が見受けられます。

信用金庫と取引をするためには、信用金庫の営業地域内に「住所または居所を有する者」、「事業所を有する者」、「勤労に従事する者」、「事業所を有する者の役員」又は「従業員300人以下または資本金9億円以下の事業者」のいずれかの要件に該当する必要があります。

③信用組合

組合員の相互扶助を目的とした協同組織の金融機関で、営業地域は一定の地区に限定されています。また、地域課題解決ビジネスへの融資に取り組んでいる信用組合も見受けられます。

信用組合と取引をするためには、信用組合の営業地域内に「住所または居所を有する者」、「事業を行う小規模の事業者」、「勤労に従事する者」、「事業を行う小規模の事業者の役員」又は「従業員300人以下または資本金3億円以下の事業者（卸売業は100人または1億円、小売業は50名または5千万円、サービス業は100人または5千万円）」のいずれかの要件に該当する必要があります。

¹銀行

本手引きでは、都市銀行と地方銀行（第二地方銀行を含む）について説明をしておりますが、金融庁が開示している銀行免許一覧においては、「都市銀行・信託銀行・その他」、「外国銀行支店」、「地方銀行」、「第二地方銀行」に分けられています。

区分	都市銀行	地方銀行	信用金庫	信用組合
根拠法	銀行法		信用金庫法	中小企業等協同組合法 協同組合による 金融事業に関する法律
組織	株式会社組織の営利法人		会員の出資による 協同組織の非営利法人	組合員の出資による 協同組織の非営利法人
主な取引先	大企業・ 中小企業	中小企業	中小企業・個人	中小企業・個人
融資対象	制限なし	制限なし	原則として会員を対象 (制限つきで非会員に貸出可)	原則として組合員を対象 (制限つきで非組合員に貸出可)

このように、金融機関によって組織形態、営業活動地域及び融資対象などが異なることから、地域への密着の度合いは異なります。具体的には、信用金庫や信用組合は営業できる地域が限定されており、その地域で活動する会員又は組合員たる中小企業や地域住民のための協同組織の地域金融機関として相互扶助を目的としていることから、地域に密着した活動を行っていると言えます。他方で、銀行は営業地域が制限されていませんが、地方銀行においてはその本店がある地域を中心に営業活動している点から、都市銀行よりも地域に密着した活動を行っていると言えます。

(2) 金融機関のサービス

金融機関では、預金の受入や資金の貸付け以外にも、様々な事業者向けサービスを提供しています。具体的には、経営支援セミナーの開催や、経営課題を解決するための専門家の紹介などが挙げられます。

また、金融機関には、営業活動を通じて集めた地域内の様々な情報の提供も行っています。具体的には、販売先や仕入先に関する情報、地域内の空き店舗・遊休地の情報などが挙げられます。

このような金融機関のサービスを担当者から提供してもらえるように、日頃の取引を通じて関係を築いておくことが大切ですし、必要な地域の情報を提供してもらうためには、その地域を中心に営業活動を行っている金融機関を利用することが大切です。

特に、地域課題解決ビジネスでは、地域内で人脈を形成し地域内に情報発信をしていくことが大切ですから、自分が活動する地域の金融機関を選択し、地域内の人脈を通じてその金融機関の担当者を紹介してもらうと良いでしょう。金融機関の担当者と信頼関係が築ければ、融資が必要になった場合にも、きっと協力してくれるはずです。

(3) 融資の種類

融資の種類は、主に次の3つに分類されます。

① プロパー融資

金融機関が100%自己責任で行う融資です。つまり、金融機関が融資先を信用し、融資回収できなく

なった場合には、金融機関自身がその損害を負います。

②信用保証協会の保証付融資

信用保証協会による信用保証付きの融資です。

プロパー融資を受けるためには、ある程度の実績と信用が必要ですし、保証人や担保を求められる場合があります。しかしながら、融資を希望する事業者の中には、このような要件を満たすことが難しい者も少なくありません。そういった事業者が、金融機関から融資を受けられるようにするために公的な保証人となるのが信用保証協会です。ただし、信用保証協会の保証制度を利用する場合には審査があり、事業者の信用力に応じて定められた保証料を支払う必要があります。

なお、平成27年10月からNPO法人も信用保証制度を利用することができるようになりました。（詳細はP.50をご確認ください。）

③地方自治体の制度融資

制度融資は、中小企業や創業を目指す人を対象に、都道府県や市区町村などの地方自治体・信用保証協会・金融機関が三者協調により成り立つ融資制度²です。民間金融機関の融資に比べて低金利で借りやすいという長所がありますが、3つの機関でそれぞれ審査があるため、融資実行までに数か月程度を要する場合があります。

どの融資においても金融情勢の変化、融資内容、返済期間、企業の経営状態による評価、担保や保証人の有無によって金利は変動します。また、融資によって諸条件が異なるので、複数の融資を比較して検討することも大切です。

なお、事業内容や法人形態によっては利用できない場合もありますので、事前に問い合わせをして確認することが必要です。

(4) 金利(利率)

融資はあくまで「借り入れたお金」であり、資金を一定期間借りたことの対価として利息を支払わなくてはなりません。ここでは利息の額を決める金利に関する一般的な情報をご紹介します。

①短期金利と長期金利

融資期間が1年以内の期間の借入金の金利を短期金利、1年を超える期間のものを長期金利と言います。

②実質年率（実質年利）とアドオン率

借入金を複数回で返済する場合、毎回の返済ごとに借入残高が減少するように取り扱って利息を計算する方式を実質年率方式と言い、全ての支払の合計額を年率換算したものを実質年率と言います。金融機関による融資では、この実質年率方式で利息を計算することが一般的です。

²制度融資

制度融資の中には、民間の保証会社を利用したものや、保証が付かないものもあります。

また、借入残高を減少させないで利息を計算する方式をアドオン方式と言い、利息の計算のために返済回数毎に設定された率をアドオン率と言います。

アドオン方式は、返済回数が進み借入残高が少なくなっても、当初に借り入れた借入金の額を基準に利息を計算します。そのため、実質年率よりアドオン率が低い場合であっても、返済回数などによってはアドオン方式で借入した場合の方が利息の支払総額が多くなる場合がありますので注意が必要です。

現在では、アドオン方式で利息計算を行う場合でも、実質年率を表示することが法的に義務づけられていますので、実質年率で比較すると良いでしょう。

(参考) 借入金5,000,000円 毎月100,000円ずつ元金返済(50か月)した場合の利息

【実質年率方式】

	利率1.2%	利率6%	利率12%
1月目	5,000,000円(実質残高) ×1.2%÷12か月=5,000円	5,000,000円(実質残高) ×6%÷12か月=25,000円	5,000,000円(実質残高) ×12%÷12か月=50,000円
2月目	4,900,000円(実質残高) ×1.2%÷12か月= <u>4,900円</u>	4,900,000円(実質残高) ×6%÷12か月= <u>24,500円</u>	4,900,000円(実質残高) ×12%÷12か月= <u>49,000円</u>
3月目	4,800,000円(実質残高) ×1.2%÷12か月= <u>4,800円</u>	4,800,000円(実質残高) ×6%÷12か月= <u>24,000円</u>	4,800,000円(実質残高) ×12%÷12か月= <u>48,000円</u>

【アドオン方式】

	利率1.2%	利率6%	利率12%
1月目	5,000,000円(計算上の残高) ×1.2%÷12か月=5,000円	5,000,000円(計算上の残高) ×6%÷12か月=25,000円	5,000,000円(計算上の残高) ×12%÷12か月=50,000円
2月目	5,000,000円(計算上の残高) ×1.2%÷12か月= <u>5,000円</u>	5,000,000円(計算上の残高) ×6%÷12か月= <u>25,000円</u>	5,000,000円(計算上の残高) ×12%÷12か月= <u>50,000円</u>
3月目	5,000,000円(計算上の残高) ×1.2%÷12か月= <u>5,000円</u>	5,000,000円(計算上の残高) ×6%÷12か月= <u>25,000円</u>	5,000,000円(計算上の残高) ×12%÷12か月= <u>50,000円</u>

(5) 保証料³

事業者が保証付き融資を受ける際に、保証委託に応ずる対価として保証会社に支払う費用のことを指します。事業者は保証会社に保証料を支払うことで、万一融資を返済できなくなった場合に保証会社が事業者の代理として、融資を行なった金融機関などに対し残りの債務を全額返済します。

³保証料

民間の保証会社が保証委託に応ずる対価として受け取る保証料について説明するものであり、信用保証協会が信用保証委託に応ずる対価として受け取る信用保証料について説明するものではありません。

保証料は、事業者の財務状況、借入金額や返済期間によって異なり、借入期間が長くなるほど高くなります。また、その支払方式には、一括で支払う「外枠方式」と、分割で支払う「内枠方式」があります。

なお、保険料ではないため事業者が債務を免除されることはありません。保証会社による返済が行われた後は、保証会社に債務を返済することになります。

(6) 返済方法

融資の返済方法には様々ありますが、ここでは代表的なものをいくつかご紹介しておきます。

まず、返済期限の日に全額一括で返済する期日一括返済と、一定の期間ごとに借入金を分割して返済する分割返済があります。

また、分割返済には、毎回の返済総額が元金を均等割にした額に利息を足した額となる元金均等返済と、毎回の返済総額（元金+利息）が一定金額になる元利均等返済があります。金融機関による融資では元金均等返済が一般的です。

元金均等返済は、返済当初の返済総額は多いですが、元金の減少に比例して利息も減少するため、返済総額が徐々に減少します。元利均等返済と比べると元金の減少が早いので利息の支払い総額は少なくなります。他方、元利均等返済は、毎回の返済総額が一定のため返済計画が立てやすいと言えますが、元金均等返済に比べて、返済当初は返済総額に占める利息の割合が大きく、元金の減少は遅いため利息の支払い総額は多くなります。

(参考)

【元金均等返済】

借入金5,000,000円 固定金利年6.0% 毎月100,000円ずつ元金返済（50か月）

	毎月返済額	元金	利息
1月目	125,000円	100,000円	25,000円
12月目	119,500円	100,000円	19,500円
36月目	107,500円	100,000円	7,500円

【元利均等返済】

借入金5,000,000円 固定金利年6.0% 毎月100,000円ずつ毎月返済（50か月）

	毎月返済額	元金	利息
1月目	113,268円	88,268円	25,000円
12月目	113,268円	93,246円	20,022円
36月目	113,268円	105,104円	8,164円

(7) 返済期間

融資を受けてすぐに返済が始まる場合や返済開始まで据置期間がある場合など、融資の内容によって返済の開始時期は異なります。また、返済期間も長短様々ですが、長期になればなるほど支払う利息の総額が高くなるのが一般的です。そのため、融資額や返済できる範囲を考えながら、適した返済期間を設定することが求められます。

(8) 信用力

融資における信用力とは、融資が返済される可能性を指します。この可能性は、事業実績、担保や保証の有無、必要とする資金に占める自己資金の割合が大きいなどの定量面の要素によって評価されます。地域課題解決ビジネスにおける融資においても、当然ながら定量面の要素の評価は求められるものであり、ビジネスモデルなどの定性面の要素（技術力や販売力等）の評価だけでは融資を受けることはできません。

定量面の要素

- ・損益計算書や貸借対照表などの財務状況（事業実績や自己資本など）
- ・不動産や有価証券などの担保の有無
- ・経営者などによる個人保証の有無
- ・日頃の金融機関との関係（預金や定期などの残高）

(9) 融資の流れ

申込から融資決定までの期間は、融資の内容や金融機関によって異なりますが、1・2か月が一般的です。申込から資金が振り込まれるまでの間の資金繰りには注意しましょう。



①融資相談

金融機関のほとんどの支店には、融資専門の窓口が設けられています。融資担当者に、融資が必要な理由と用途、事業内容などを伝えることで、その情報をもとにどのような融資が良いのか、融資の可能性はどの程度あるのか教えてくれます。

また、金融機関によって融資の申込に必要な書類が異なったり、様式が指定されている場合がありますので、確認をしておきましょう。

②事業計画書等の作成

融資を申請する機関によって定められた必要書類の準備を行います。事業計画書の作成をはじめ、申込書の記入、登記簿謄本や住民票などの添付書類の入手を行います。

③融資の申込

申込に必要な書類に漏れがないか十分確認した上で、申込を行いましょ。

④融資面談

融資面談は、申込書等の内容の確認と、事業者の資質や人柄などを知るために行われます。また、融資面談後に事業を行う準備ができているかどうかを判断するために、現地調査が行われることもあります。

⑤融資審査

金融機関において、申込書等の記載内容、融資面談及び現地調査の結果を踏まえ、融資を実行するか判断が行われます。

⑥融資決定

審査が通れば融資が決定されます。

⑦入金

口座に資金が振り込まれます。計画に従って資金を使いましょ。

⑧返済開始

返済スケジュールに基づき、返済予定日に自動的に口座から引き落とされますので、残高不足で引き落としができないということがないように注意ましょ。

また、定期的（四半期又は半期）に、担当者に事業報告書を提出することが求められます。

(10) 融資を受けるために係る費用

金融機関によって異なりますが、融資を受けるために次の費用が発生する場合がありますので、留意が必要です。

- | | |
|----------|-----------------------------|
| ・登録免許税 | 担保に抵当権を設定する際に発生する場合があります。 |
| ・司法書士手数料 | 担保に抵当権を設定する際に発生する場合があります。 |
| ・手数料 | 借入金の入金に係る振込手数料が発生する場合があります。 |
| ・印紙代 | 契約書の作成に必要になります。 |

融資を受けるための準備

1. 適正な借入額の把握

融資を受けた資金は返済しなければなりません。そのため、収入がどの程度あるのかを予測し、その中から返済に充てられる金額がいくらなのかを計算する必要があります。逆に言えば、返済できる金額からどの程度の融資が受けられるのか・受けるべきかを考えなければならないということです。

借入額が大きければ大きいほど返済額は増加し、場合によってはかえって経営を圧迫しかねません。融資を受けた後に円滑に事業を行うためにも、融資を受ける前に返済計画を作成し、適正な借入額を把握した上で融資の申込を行うことが望まれます。

なお、融資を受けることが目的化しないように返済計画の作成にあわせて、3か年ないし5か年の事業の目標とそれを実現するための具体的な行動を示す事業計画の作成又は見直しをすることが望ましいでしょう。なぜなら、事業の目標やそれを達成するための行動が明確になってはじめて、資金調達の必要性や調達資金の使途が把握できるようになるからです。

2. 計画の作成

計画には、目的によって様々な作成方法があります。ここでは融資を受ける場合に限らず、事業活動を行う上で作成しておくことが望ましい、収支計画、損益計画及び資金計画の3つについてご紹介しておきます。

(1) 収支計画

収支計画は、一定期間の収入と支出の見込みを計画し、事業の採算を把握するために作成するもので、金融機関への融資の申込には欠かせないものです。金融機関への融資の申込を前提に計画するのであれば、少なくとも3か年の収支計画を作成しておくといいでしょう。創業であれば開業後数か月の収支計画の作成を求められることがあります。

また、収支計画は、損益計画や資金計画と違い、作成方法や様式は様々であるため、作成にあたって次のことを理解しておくことが望まれます。

① 収支計画と資金計画の違い

収支計画では、どれだけ現金収支がプラスになるのかを把握するために、便宜上、掛売（掛買）した売上（仕入）を現金で売上（仕入）したものとして作成する場合があることから、収支計画上の収支は資金計画上の収支とほとんどの場合一致しません。将来の資金の収支の過不足を予測するためには、資金計画を作成する必要があります。

② 収支計画と損益計画の違い

収支計画では、純粋に事業でどれだけ利益がでるのかを把握するために、便宜上、補助金・助成金などの一時的な収入や、支出が実際には発生しない会計上の減価償却費などを除いて計画を作成する場合があることから、収支計画上の収支は損益計画上の利益とほとんどの場合一致しません。将来の会計上の利益を予測するためには、損益計画を作成する必要があります。

(2) 損益計画(損益計算書)

損益計画は、企業会計原則に則って収益と費用の見込みを計画し、会計上の利益（＝収益－費用）を予測するために作成するものです。

また、会計上の収益と費用は「現金の出入り（現金主義）」ではなく、「取引の発生（発生主義）」を基準として会計処理を行うこととしています。そのため、会計上の利益が黒字だからと言って現金収支がプラスとは限らないということを理解しておく必要があります。例えば、得意先に末締めの翌月払いで商品を販売した場合、売上は販売月に計上し売上代金の回収は翌月になるため、売上計上月は会計上の利益は黒字になりますが、現金収支はプラスにはなりません。

(3) 資金計画(資金繰り表)

一定の期間内で資金の動きを把握し、資金が常に足りなくならないように資金を管理することを資金繰りといい、収入と支出を一覧にして収支の過不足を明らかにしたものを資金計画といいます。

資金繰りが厳しい場合は、日次や月次ベースで作成することが望ましいでしょう。

3. アピールポイントの把握

融資審査とは、主に事業計画書の内容と融資面談（及び現地調査）の内容について、様々な視点によって総合的に評価し、融資を実行するか判断を行うことです。

そのため、事業計画書においては、融資担当者が「どのような事業を行うのか」、「どのように収益を確保するのか」、「どの程度の収益を見込んでいるのか」などを理解し、評価できるように明確に記載しておくことが求められます。

地域課題解決ビジネスでは、通常のビジネスと比較すると収益性が高い事業ばかりとは限らないため、融資担当者が理解できるよう事業計画書にビジネスモデルの特徴をしっかりと記載しアピールをすることが求められます。具体的には、地域課題を解決するという事業の公益性に対して共感する利用者の商品・サービスの継続購入・利用や賛同する地域住民の協力によって、収益が確保できていることや成長性が期待できるといったビジネスモデルの特徴を記載することです。

また、融資面談においては、融資担当者の質問に適切に回答できるように準備しておくことは当然のことながら、事業計画書に記載しきれなかった事項の補足説明や地域課題解決ビジネスの特徴についてもアピールすることが求められます。

地域課題解決ビジネスの特徴を踏まえた事業計画書の作成方法

1. 本手引きにおける事業計画書の作成方法の取り扱い

本手引きでは、融資を受ける場合の地域課題解決ビジネスの特徴を踏まえた事業計画書の作成方法について、実際に使用されている事業計画書⁴を一部変更し、具体的な記載例を提示して説明しています。

事業計画書の作成については、これまで地域課題解決ビジネスに取り組む事業者において積極的に取り組まれていることから、ノウハウを蓄積し、既に独自の方法を確立しているところもあるかと思われます。こうした事業者における見直しや改善の一助として、また、これから事業計画書の作成を目指す事業者には参考として、本手引きをご利用いただき、金融機関からの融資が円滑に行われる環境が整備されることを期待するものです。

2. 地域課題解決ビジネスの特徴

金融機関は、融資審査において、定量面の要素（損益計算書や貸借対照表などの財務状況）の評価と、定性面の要素（技術力や販売力等）の評価を併せて総合的に勘案することにより融資を実行するかどうか判断をしますが、その融資判断を決めるためのよりどころとなるのが事業計画書の評価です。

そのため、事業計画書には、定量面の要素をきちんと記入するのは当然のことながら、地域課題解決ビジネスにおいては、融資担当者が目利きできるだけの情報として地域課題解決ビジネスの特徴を踏まえた定性面の要素を記載することが求められます。

よって、具体的な記載方法の説明を行う前に、ここでは地域課題解決ビジネスの目利きの鍵となるであろう4つの定性面の要素について、まず説明をします。

⁴「女性・若者・シニア 創業サポート事業」 <http://cb-s.net/tokyosupport/>

本手引きでは、東京都が平成26年度から新規事業として始めた「女性・若者・シニア創業サポート事業」で実際に使用されている、事業計画書を本手引き用に一部変更して使用しています。

また、同事業では地域創業アドバイザーが、創業者等へのサポートを通じて事業内容等の評価を審査表にまとめ、融資を行う信用金庫又は信用組合に提出し、信用金庫又は信用組合は、地域創業アドバイザーから提出された審査表を参考に創業者等の作成した事業計画書を審査した上で、融資判断を決定します。

（事業概要）

- ・東京都が東京都信用金庫協会・東京都信用組合協会を通じて、融資原資を信用金庫・信用組合に預託することで、有利な条件での融資を実行する事業
- ・融資対象は、女性、若者（39歳以下）、シニア（55歳以上）で都内における創業の計画がある者又は創業後1年未満の者（代表者）
- ・地域創業アドバイザーが信用金庫・信用組合と連携して融資対象者の創業や創業後の経営をサポート

(1) 課題解決度

①定義

課題解決度とは、事業者がどの程度地域課題への理解をしているか、取り組む事業によってその地域課題がどの程度解決するかを評価する項目です。

地域課題への深い理解があり、その事業によって地域課題の解決が進む可能性が高い（課題解決度が高い）ことは、その地域課題の解決を期待する地域住民にとって、期待・歓迎される商品又はサービスである可能性（事業の将来性）が高く、地域課題を解決したいという事業者の経営理念に共感する利用者の継続的な利用・購入や、地域課題を解決するという事業の趣旨に賛同する地域の住民や事業者による協力（事業の安定性）が期待できると評価するものです。

なお、本手引きに掲載されている事業計画書には課題解決度という項目そのものではありませんが、経営理念・事業内容・地域情報などに記載することになります。

②評価項目

課題解決度の評価項目は地域課題やビジネスモデルによって様々な項目が考えられますが、基本となる評価項目として次の4つが挙げられます。

- i) 事業目的と事業内容の整合性
- ii) 取り組む地域課題の存在とその解決に社会的意義が有ること
- iii) 商品又はサービスに対するニーズ
- iv) 商品又はサービスを提供する対象者（市場規模）

(2) 地域密着度

①定義

地域密着度とは、地域の人々との関係をどの程度構築できているか、その構築のための情報発信能力をどの程度有しているかを評価する項目です。

情報発信能力が高く、地域内に幅広い人脈を形成している（地域密着度が高い）ことは、情報発信や人脈を通じて、取引先が拡大したり、事業への協力者を確保したりすることに繋がる可能性（事業の安定性・将来性）が期待できると評価するものです。

②評価項目

地域密着度の評価項目は地域課題やビジネスモデルによって様々な項目が考えられますが、基本となる評価項目として次の2つが挙げられます。

- i) 地域内にどの程度人脈を有し連携しているか
- ii) 地域内にどのように情報発信を行っているか

(3) 事業競争力

①定義

事業競争力とは、事業者が提供する商品・サービスの市場における競争力、すなわち、利用者を惹きつける付加価値や事業者の情報発信能力などを評価する項目です。

他の商品・サービスに比べ市場のニーズをとらえ差別化されていることや、商品・サービスの購入を通じて地域課題の解決に貢献できることへの共感を呼ぶ魅力があること、地域外へ情報発信し利用者を増やしていく能力がある（事業競争力が高い）ことは、商品・サービスを継続購入する顧客の獲得（事業の安定性）や、地域外へも市場を拡大させていく可能性（事業の将来性）が期待できると評価するものです。

②評価項目

事業競争力の評価項目は地域課題やビジネスモデルによって様々な項目が考えられますが、基本となる評価項目として次の3つが挙げられます。

- i) 商品・サービスの付加価値
- ii) 利用者を惹きつけ増やしていくための情報発信能力
- iii) 地域外の事業者との連携を広げて行く能力

(4) 経営力

①定義

経営力とは、新たな視点や取り組みを導入する柔軟性、経営上のリスクに対する認識力、従業員への指導力、事業計画の作成能力と遂行能力など、経営者（及び従業員）を評価する項目です。

経営者（及び従業員）に専門的な知識や技術があり、具体的な事業計画書を作成して、従業員に実行させることができる（経営能力がある）ことは、事業計画書に定める事業の実現可能性が高いと評価するものです。

本手引きに掲載されている事業計画書には経営力という項目そのものではありませんが、代表者履歴や事業競争力などに記載することになります。また、記載内容だけでなく、事業計画全体の整合性、収支計画の内容及び面談における姿勢などにより示すことになります。

②評価項目

経営力の評価項目は地域課題やビジネスモデルによって様々な項目が考えられますが、基本となる評価項目として次の2つが挙げられます。

- i) 経営者（及び従業員）の経験や資格、知見又は技術、経営リスクの認識、人柄（社交性・責任感・挑戦意欲）など
- ii) 事業計画書の実現可能性

3. 記載例から見た具体的な事業計画書の作成方法

それでは、事業計画書の記載例（P.27・28）を参考にしながら、各項目に記載すべき事項、記載例の評価及び改善点について解説します。

なお、本手引きの事業計画書の様式はあくまで参考用としてのものであり、記入する枠が小さく、詳細を記入することはできません。実際に利用される場合には、記入する枠を広げて詳細を記載したり、別紙として詳細を記載した資料を作成したりすることが必要です。また、この事業計画書はあくまで記載例であり、融資の実行を保証するものではありません。

(1) 代表者経歴

①記載のポイント

代表者の略歴・取得資格・事業に関する経験を記載する項目です。

融資担当者は、記載情報から代表者の経験や資格が事業に活かされるかどうかを判断します。例えば、飲食店を行う場合、飲食店で働いていた経験や調理師免許を所有していることなどは融資審査において評価されることになります。

また、就労経験の有無を含めて判断されますので、経験がビジネスと直結していなくとも記載した方が良いでしょう。

なお、地域課題解決ビジネスにおいては、地域活動の参加を記載しておくことで「これまでも地域課題の解決に取り組んだ経験があるという事実」と「地域活動の参加を通じて地域課題の解決と一緒に取り組んでくれる協力者を集めるだけの人脈を形成している」という面において評価される可能性があります。

②記載例の評価及び改善点

経営者の経験（「経営力」評価項目i）については、代表者が10年以上の飲食店経験を記載しており、飲食店経営の基本をある程度熟知していると評価できます。

また、飲食店経営の勉強とニーズの把握を行うために退職後に半年間カフェで働いていたことも、今回の事業に向けての計画性の高さと事業にかける熱意の高さとして評価することも可能でしょう。

(2) 経営理念

①記載のポイント

事業の活動方針のもととなる基本的な考え方を記載する項目です。

地域課題解決ビジネスにおいては、どのような地域課題を、事業を通じてどのように解決したいのか具体的に記載することが大切です。記載にあたっては、その地域課題の設定が適切かどうか、次の視点を検討することが必要です。

i) 対象とする地域課題が明確か

少子高齢化対策や環境問題といった課題設定では、課題の範囲を広げすぎて焦点が絞れていないと評価されることがあります。

ii) 理解や共感が得やすい地域課題か

地域課題が顕在化しておらず、地域の課題として地域住民に知られていない・理解や共感が得られにくいと評価されることがあります。

②記載例の評価及び改善点

「高齢者が元気に暮らせる街づくり」という大きな目的を達成するために、具体的な4つの地域課題の解決を記載しており、対象とする地域課題が明確化されていると評価できます。

しかしながら、その地域課題の存在と解決の必要性（「課題解決度」評価項目ii）に関しては、地域情報の項目に記載されていますが、融資審査担当者が評価しやすいように、その必要性の高さや地域課題の詳細がわかるような資料が求められるでしょう。

(3) 事業内容

①記載のポイント

営む仕事の内容、事業がどのようなものか説明を記載する項目です。

地域課題解決ビジネスにおいては、地域課題の解決をするための具体的な事業やビジネスモデルの内容を明記します。記載にあたっては、次の視点を検討することが必要です。

i) 利用者のニーズに基づく商品・サービスが提供されており、かつ、市場規模（利用者数など）を把握しているか

収益の確保が難しいビジネスモデルの場合もあり得る地域課題解決ビジネスにおいては、事業を継続していくために必要不可欠な視点です。地域にはどのようなニーズがどの程度あり、そのニーズに対してどのような商品・サービスを提供してどれだけ収益が確保できるのかが融資担当者にわかるように、事業内容を詳細に記載することが求められます。

また、記載しきれない情報については、別途資料を添付するか融資面談において説明できるように準備をしておきましょう。

ii) 事業が地域課題の解決に直接的あるいは間接的に繋がっており、その効果があるか

地域課題解決ビジネスは、地域課題の解決をビジネスの手法を活用して試みる事業であることから、事業自体が地域課題の解決手段であることが必要です。

また、単に解決手段であればいいというだけではなく、解決手法が適切であり、かつ、地域課題が解決される又は解決が期待されることが求められます。

記載にあたっては、融資担当者に、事業によってどのように地域課題の解決がなされるのか分かるように記載することが必要です。記載しきれない情報については、融資面談において説明できるよう準備をしておきましょう。

iii) 地域課題の解決という公益性と事業を継続していくために収益を確保するという営利性のバランスがとれているか

地域課題解決ビジネスでは、営利性を重視しすぎると、利用者の共感や地域住民の賛同が得られにくくなる場合があります。また、公益性を重視しすぎると、事業の安定性・継続性が損なわれる場合があります。

融資審査では、公益性と営利性のバランスもさることながら、収益性が低いと評価された場合には、融資の返済可能性も低いと評価されることになりかねませんので注意しておく必要があります。

②記載例の評価及び改善点

経営理念に掲げる4つの目的と、それを達成する手段である事業内容とは整合性（「課題解決度」評価項目i）がとれており、事業と地域課題の解決が繋がっていると評価できます。

しかしながら、高齢者に健康志向のランチや、居心地の良い空間を提供するカフェにニーズがあるのか（「課題解決度」評価項目iii）、あるとしたらどの程度の市場規模があるのか（「課題解決度」評価項目iv）については、明記されていないため、融資担当者が評価するためには、これを示す資料を添付することが必要です。

また、可能であれば、どのようなメニューを考えているのか、居心地の良い空間とはどのような空間を想定しているのか、といった具体的な内容を記載した資料も添付すると融資担当者もより評価がしやすくなるでしょう。

(4) 人員体制

①記載のポイント

事業を行うのに必要な人員を記入する項目です。

事業内容によっては、ある程度の人員の確保が望まれる一方で、人件費は事業に係る全費用の大きな割合を占めることから、計画的な雇用が求められます。事業規模や内容から人員体制が適正に計画されているか、その人員を雇用するだけの収入を確保できるのか、という視点を含めて検討し記載しなければなりません。

②記載例の評価及び改善点

融資担当者が評価できるように、店舗の大きさや客席数に関する資料を添付した方が良いでしょう。

また、その人員が確保済みなのか、どのような経験の持ち主なのか、その地域に住んでいる又は
 かかわりのある人材なのか、などの詳細を記載した資料があれば、事業計画書の実現可能性（「経営力」評価項目ii）や、地域内にどの程度の人脈を有しているか（「地域密着度」評価項目i）を示す根拠となります。

(5) 地域情報

①記載のポイント

事業を取り巻く環境や、事業に関する地域の情報を記載する項目です。

金融機関の営業活動地域であっても、融資担当者がその地域のことを熟知しているとは限りません。そのため、地域課題解決ビジネスにおいては、解決を試みる地域課題の状況や、その課題をなぜ解決しなければならないのかという背景などを記載することが必要です。その場合、下記のような地域に関する情報の中から必要な情報をできるだけ正確に捉え、根拠資料として添付することが求められます。

【情報の収集】

・地域の人口構成や人口動態

地域の人口構成（高齢者・子ども・勤労世帯の比率等）の把握

人口動態（都市圏への若者の流出が多い・子育て世代の流入が多い等）の把握

・地域の特性

都市圏（消費地）に近い、商店街に空き店舗が多い、ある特定の産業が盛ん、企業城下町である、などの地域の特性の把握

・地域課題

地域が抱える課題と現状の把握

都市計画など目指している地域の将来像の把握

・地域資源

地域の特産品や観光資源の把握

他地域と比較した場合の地域の特徴の把握

・行政の動向

国や地方自治体の政策目標の把握

補助金・助成金情報の把握

【人脈の形成】

取引先、地域の地方自治体、商工会、商工会議所や各種団体等との人脈を形成

②記載例の評価及び改善点

カフェの利用対象となる高齢者の高齢化率や孤食状態にある高齢者の割合から地域課題の存在（「課題解決度」評価項目ii）が確認され、出店予定地域内での競合がないことを確認していることから提供するサービスの付加価値（「事業競争力」評価項目i）があることが示されていると評価できます。

しかしながら、(3)事業内容②においても説明しているとおり、融資担当者の評価を得るためには、提供するサービスへのニーズ（「課題解決度」評価項目iii）や出店予定地周辺の市場規模（「課題解決度」評価項目iv）がどの程度あるのかを示すデータや根拠を示す資料が必要であると考えられます。

(6) 地域密着度

①記載のポイント

この項目は、地域課題解決ビジネスの特徴を踏まえて設けられた項目であり、一般的な事業計画書の様式にはない項目です。

地域課題解決ビジネスに取り組む事業者が、取引先の拡大や事業への協力者を確保するために、地域内への情報発信や人脈の形成をどのように行い事業の安定性や将来性を確保しているのかを示す内容を記載します。

記載にあたっては、下記の視点を検討すると良いでしょう。

i) 事業の公益性に共感する利用者がいるか

利用者が継続してサービスを利用したり商品を購入したりすることが期待できます。

ii) 事業の公益性に賛同する地域住民・事業者がいるか

利用者の増加や、事業への協力・連携が期待できます。

iii) 事業の公益性に賛同する地域外の住民・事業者がいるか

地域外への市場規模の拡大や、事業への協力・連携が期待できます。

iv) 情報発信が効果的か。連携の仕組や体制が構築されているか

情報発信を効果的に行うことで、利用者や協力者を増やすことができます。

また、連携の仕組や体制を構築することで、事業の安定性・継続性・将来性を高めることができます。

②記載例の評価及び改善点

〇〇市との連携の模索、農協から仕入先を紹介されていること、商工会議所への加入、商店街組合の組合員への開店時の周知協力を取付けていることなどから、地域内での人脈の形成（「地域密着度」評価項目i）に取り組み、情報発信を行っている（「地域密着度」評価項目ii）と評価できます。

できれば、融資担当者が評価しやすいように、ホームページやチラシでどのような情報発信（「地域密着度」評価項目ii・「事業競争力」評価項目ii）を行うのか詳細がわかる資料を示すと良いでしょう。

(7) 事業競争力

①記載のポイント

ビジネスモデルの優位性や提供する商品やサービスの付加価値などを記載する項目です。

地域課題解決ビジネスにおいては、商品やサービスの利用者を惹きつけて増やしていくための情報発信能力や、地域外の事業者との連携を広げて行く能力についても記載することが求められます。特に、地域課題を解決するという公益性に対して共感する利用者の継続利用や、賛同する地域の住民や事業者からの協力が、地域課題解決ビジネスの事業競争力を高める要素になっていることから、なぜそれを地域の住民や事業者が支援してくれるのか、という視点を盛り込んで事業の強みを記載することが必要です。

②記載例の評価及び改善点

提供するランチの特徴やターゲットとなる高齢者が来店しやすい空間づくりなど、他の店にはない強みについて記載されていることは評価できます。ただし、その強み（「事業競争力」評価項目i）が顧客から求められているものなのか（事業者の思い込みになっていないか）、公益性（「事業競争力」評価項目ii）を生み出しているものなのか、などを検証し融資担当者に説明できるよう準備しておくことが必要でしょう。

また、地域外の事業者とどのように連携（「事業競争力」評価項目iii）して、どのように地方の伝統野菜や果物の仕入、販売をしていくのかも説明できるよう併せて準備しておくことも必要でしょう。

(8) スケジュール

①記載のポイント

事業展開の予定を記載する項目です。

収支計画と照らし合わせながら、3年後までの具体的なスケジュールを作成しておくとい良いでしょう。特に、創業時はやるべきことが多く、何をしなければならないのかを洗い出してからスケジュールを立てることが望まれます。

地域課題解決ビジネスでは、地域におけるネットワークづくり（地域の企業や他団体との連携、地域の商店街振興組合や商工会・商工会議所などの加盟検討など）の要素もスケジュールの中に組み入れると、地域内での人脈形成や連携を図ることを示す根拠となり良いでしょう。

②記載例の評価及び改善点

3年間のスケジュールを掲載することはできていますが、実現可能性を確認（「経営力」評価項目ii）する上ではもう少し具体的なスケジュールの作成が必要と評価します。別紙として詳細なスケジュールを記載した資料を添付することを検討した方が良いでしょう。その中で、「必ず行うべき事項」と「で

できれば行うべき事項」を振り分けたり、複数人で事業をする場合には担当者を決めておいたりすると、融資担当者の評価にもつながります。

(9) 販売先・仕入先

①記載のポイント

販売先や仕入先（の予定）を記載する項目です。

創業の場合は、事業開始からすぐ取引を開始できる状態にあるのか、取引開始からすぐに収入を得られる状態にあるのか、は大きく評価を左右することになります。また、すでに事業を行っている場合でも、どのような取引関係が構築されているのかが評価されます。

なお、販売先・仕入先ともに1か所であると、何らかの事情でそこの取引が無くなってしまった場合に事業が停止してしまうと評価されるおそれがありますので、複数の取引先を記載することが望まれます。

②記載例の評価及び改善点

仕入先を複数記載していることは評価できます。販売先や仕入れ先の大まかな住所（〇〇市、〇〇区など）、仕入条件（野菜の仕入・週に1回納品）などの記載があると、どのような取引関係がある（もしくは取引関係を構築しようとしている）のかが明確になり、取引関係から地域内外にどの程度の人脈を有しているのか（「地域密着度」評価項目i・「事業競争力」評価項目iii）や、事業の実現可能性（「経営力」評価項目ii）の評価に繋がるでしょう。

(10) 必要資金と調達方法

①記載のポイント

必要とする資金の内訳（使途）とその資金の調達方法を記載する項目です。

必要資金については、設備資金や運転資金の内容とその金額の妥当性を検討した上で記載します。

また、調達方法については、自己資金がどの程度あるのか、金融機関などからの借入をどの程度予定しているのかを記載します。

なお、融資審査では、調達する資金に占める自己資金の割合が大切なポイントとなります。当然ながら、自己資金の割合が大きい方が事業継続性は高いと判断され、融資を受けやすくなります。

②記載例の評価及び改善点

調達する資金に占める自己資金の割合が大きく、運転資金も確保した計画であることは評価できますが、計画の根拠を示すものがありません。融資担当者が計画の根拠を確認できるように、店舗開設や備品・什器のそれぞれの内訳の詳細がわかる見積書を、必ず添付するようにしましょう。

(11) 収支計画

①記載のポイント

収支計画は、一定期間の収入と支出の見込みを計画し、事業の採算を把握するために作成するもので、金融機関への融資申請には欠かせないものです。記載にあたっては、事業でどの程度の利益・どの程度の融資を返済する原資を生み出すことができるのかを明確にすることが大切です。全ての項目に対してどのように算出したのか根拠を記載又は説明できるようにしておくことが求められます。

また、地域課題解決ビジネスの特徴として、事業収入以外にも、補助金や助成金、会費や寄付金など多様な収入構造が考えられますので、記載例のように収入内訳を明確にすると良いでしょう。

②記載例の評価及び改善点

事業収入及び経費の算出根拠が明確になっており、事業収入以外の収入の内訳も記載していることは評価できます。

しかしながら、客単価、見込客数や原価率が適正なのかを評価できるだけの根拠が示されておらず、融資担当者が評価を行えるように説明資料の添付が必要でしょう。

また、居心地の良い空間を提供するという事は、滞在時間も一般的な店舗に比べて長くなることも考えられるため、回転率が減少し1日の客数が減少するかもしれないと融資担当者が評価するおそれがあります。

地域課題解決ビジネスの特徴を踏まえた 融資面談の受け方

事業計画書が作成できれば必要書類を揃えて融資の申込を行います。融資の申込を行うと、融資担当者から面談の日程が伝えられますので、融資面談に向けて準備を行いましょ。

前述したとおり、金融機関は事業計画書にある記載内容を評価して融資を実行するかどうかを決定します。しかし、書面だけでは伝わらない点や不明な点について、融資面談によって詳細の確認が必ず行われます。

また、その際に事業計画を実行するかどうかの基準となる事業者の資質や人柄、事業への熱意なども、融資判断の大きなポイントとなります。

ここでは、地域課題解決ビジネスの特徴を踏まえて融資面談で何をアピールするべきかを解説します。

(1) 事業の目的と内容

事業計画書にも記載されていますが、どのような目的で、どのような事業を行うのかを、自分自身の言葉で、具体的かつ明確に融資担当者に説明することが求められます。

地域課題解決ビジネスにおいては、どのような地域の課題を、事業を通じてどのように解決し、どのような目的を達成したいのか、を明確に伝えることが必要です。融資担当者は、地域における課題や地域の住民が何を求めているのかを熟知しているとは限りませんので、地域課題の現状をしっかりと捉え、可能な限りその地域課題の解決がどの程度必要とされているのか根拠となる数字を調べて説明することが求められます。

(2) 融資を受ける必要性

なぜ融資を受ける必要があるのか、融資を希望する額が妥当か、返済は可能か、その資金を何に使うのか、などを自分自身の言葉で、具体的かつ明確に融資担当者に説明することが求められます。

(3) ビジネスモデルと返済可能性

事業からどのようにして収益を得て、融資が返済されるのかを融資担当者に明確に伝えることが必要です。

地域課題解決ビジネスにおいては、利益の確保が難しい事業であっても地域のニーズ（市場規模）を念に調査することにより安定して利益を確保できていたり、地域課題解決ビジネス事業での利益が少なくても、その事業によって認知度が高まることにより本業にプラスの影響を与えていたりするなど、事業計画書を確認しただけでは、ビジネスモデルを理解することが難しい場合があります。そのため、ビジネスモデルがどのようなもので、どのようにして収益を得るのかを融資担当者が理解できるように、具体的かつ明確に説明することが求められます。言葉で説明することが難しい場合は、ビジネスモデル図を用いて説明することを検討してみましょ。

また、ビジネスモデルによって、事業収入だけではなく、補助金や助成金、寄附や会費など収入が多岐にわたる場合には、融資担当者に収入構造がどのようなになっているのかを説明する必要があります。融資担当者によっては、補助金・助成金を熟知しているわけではありませんので、説明ができるように準備しておくことが望ましいでしょう。

(4) 経営リスク

面談ではどうしても長所だけを伝えがちです。しかし、経営においては競合相手の出現による利用者の減少や、従業員の不足による提供サービスの中止、といった様々なリスクがあります。これらのリスクを予め想定し、解決策をどの程度考えているのかという点は、融資担当者にとって事業者の経営力を評価する項目の1つになりますので、検討しておくことが望ましいでしょう。

融資審査の結果を踏まえて

これまでの説明を踏まえ、事業計画書を作成し融資面談に望めば、融資担当者から一定の評価を得られることが期待されます。しかしながら、融資審査の結果、融資を受けることができることもあれば、できないこともあります。

ここではそれぞれの結果においてどのように対応すべきかを解説します。

1. 融資を受けられた場合

融資を受けることが終わりではありません。その資金を用いて事業を安定・向上させること、そして完済することが求められます。

また、単に借入金を返済するだけでなく、定期的に借入先の金融機関に事業報告書を提出して事業が順調であることを示すなど、信頼を得るように努めていくことが大切です。

しかしながら、事業は計画通りに進まないことが少なくありません。経営が思わしくない場合は、早めに最寄りの中小企業再生支援協議会、商工会・商工会議所や認定経営革新等支援機関に相談し、経営改善を行うことが望ましいでしょう。それでも返済が途中で難しくなった場合には、融資先の金融機関に速やかに相談することが必要です。

2. 融資を受けられなかった場合

融資審査の結果、融資を受けることができない場合もあります。

金融機関が融資を行うかどうかは、融資したお金が遅延なく返済できるかどうかで判断するため、その判断に必要な事業計画書が適切かつ明確に書かれていなければ、審査を通ることはできません。

また、事業計画書が書かれていたとしても、記載されている内容に対して金融機関が信頼しなければ、融資を受けることは難しいでしょう。その信頼を得るためには、事業の実績を積み重ねたり、担保・保証を用意したり、借入額を減らすために自己資金を準備したり、日頃の取引を通じて金融機関の担当者との関係を築いたりすることなどが必要になります。

以上のことを踏まえ、融資を受けられなかった場合には、まず、融資担当者になぜ融資が受けられなかったのか確認した上で、必要に応じて事業計画の見直しを行ったり、専門家による事業計画作成に対するアドバイスをを受けたりしてみましょう。

なお、融資以外の資金調達手段についても、参考までにP.37以降に記載しておりますので、活用を検討してみても良いでしょう。

事業計画書

1. 申請者		記入日	H27年11月〇日
ふりがな 法人名・屋号	株式会社あぐりファームカフェ		
事業所の住所	〒000-0000 東京都〇〇市〇〇-〇〇(自宅/店舗は別途) (TEL 000-0000-0000)		
業種	飲食業		
代表者(役職)	山本 一子(代表取締役)		
代表者経歴	(1) 略歴 ・△大学経営学部卒業後 (株)□□レストラン(飲食店運営)に10年間勤務 ・H27年3月末同社退社後に〇〇市内のカフェ××にて6か月間アルバイト		
	(2) 取得資格・PR ・H27年10月に食品衛生責任者資格取得 ・料理の腕前には自信があります。		
	(3) 事業に関する経験(内容・年数) ・学生時代にアルバイトでカフェでの接客を3年経験 ・(株)□□レストランでは店舗運営で厨房での調理を4年、企画部で地方の伝統野菜の仕入とメニュー開発を6年経験 ・退職後に飲食店経営の勉強とニーズの把握のために6か月間カフェ××で接客業のアルバイト		
開業日・法人設立日	法人登記日:H27年10月×日		

2. 事業内容

項目	記入欄
【経営理念】	「高齢者が元気に暮らせる街づくり」を経営理念とし、具体的には次の4つを目的とする。 ・〇〇市における高齢者の孤食問題の解消 ・地方の伝統野菜を中心としたスローフードの販路拡大支援 ・〇〇市の食材を活用した高齢者の健康増進と介護予防 ・地域コミュニティの再生支援
【事業内容】	・高齢者向けに〇〇市の食材を活用した健康志向のランチと居心地の良い空間を提供するカフェの運営 ・近隣住民向けに調理方法の実演紹介を行いながら地方の伝統野菜や果物を販売する物販事業
【人員体制】	正社員 1人(H28.1～)、パート・アルバイト 2人(H28.3～)、その他() 人
【地域情報】	(1) 課題解決が必要とされるデータ(各種資料、アンケート、記事等の根拠資料) 〇〇市の高齢化率 32%(出典:××省××調査) 孤食状態にある65歳以上高齢者 約40%(出典:地域包括支援センター調査)
	(2) 地域内での競合、他地域の類似事例 ・地域内に健康志向の料理を提供するレストランが1店舗あるが、高齢者を対象にしていない。 ・他地域での類似事例として◎◎町のNPO法人××や●●市の株式会社■が運営する飲食店がある。
【地域密着度】	(1) 他団体・事業者との連携や共同事業等の可能性 ・〇〇市と連携を模索中 ・農協から仕入先の農家の紹介を受けている。 ・商工会議所に加入し、経営指導員から創業のアドバイスをもらっている。 ・商店街組合に入会し、開店時の組合員への周知協力を取り付けている。
	(2) 活用できそうな地域の資源(場所・文化・産品・人材・取り組みなど) ・〇〇市の特産品の人参や白菜などを活用した料理の提供 ・△△県の伝統野菜や果物の販売
	(3) 情報発信の協力先や媒体の活用計画 ・カフェのホームページを作成中 ・チラシ作成は〇〇市内の広告代理店 有限会社◇◇と契約。
【事業競争力】	・出店地域に高齢者をターゲットとした飲食店がなく、高齢者向け健康志向のランチを提供し差別化 ・メニューには食材の産地、調理方法、カロリーを表示し他の飲食店との差別化 ・高齢者が立ち寄りやすい雰囲気作りを意識した店舗の外観と、居心地の良い空間を提供するために、大きめのテーブルと座り心地の良い椅子を配置した内装を検討中 ・集客のために〇〇市の魅力を発信する伝統野菜(〇〇人参・〇〇白菜)を使った料理フェアの開催 ・調理方法の実演紹介と〇〇市で販売されていない△△県の伝統野菜や果物を販売
【スケジュール】	1年目:H28年1月からH28年12月まで ・正社員採用、メニュー開発(H28.1月) ・仕入先との契約、店舗改装、備品・什器購入(H28.2月) ・ホームページでのオープン告知(H28.2月) ・アルバイト採用及びカフェのオープン(H28.3月)
	2年目:H29年1月からH29年12月まで カフェ事業をスタッフ中心に移管し、地方の伝統野菜や果物の発掘・販路拡大に注力
	3年目:H30年1月からH30年12月まで カフェ事業と物販事業の安定化と事業拡大(2店舗目の出店)の検討(市場調査)

3.販売先・仕入先

【販売先(予定)】	(名称) 店舗近隣高齢者	(内容) カフェの利用
	(名称) 店舗近隣住民	(内容) イベントでの地方の伝統野菜や果物の購入
【販売先(予定)】	(名称) △△県JA▽▽・株式会社▽▽ (農家)	(内容) 地方の伝統野菜や果物の仕入
	(名称) 株式会社◆◆ (農家)・農事組合法人××	(内容) 食材の仕入

4.必要資金と調達方法

資金の使途			調達の仕方	
内訳		金額(万円)	内訳	金額(万円)
設備資金	店舗、機械、備品、敷金、保証金など (内訳) 店舗開設 備品・什器	500 400	自己資金 (内訳) 自己の出資額	700
	【A】設備資金 小計	900	親族、知人などからの借入・出資 (内訳) 親の出資額	200
			金融機関からの借入 (内訳)	600
運転資金	商品仕入、人件費、経費など (内訳) 当座の運転資金約5か月分	600	その他の借入	-
	【B】運転資金 小計	600		
	合計(【A】+【B】)	1,500	合計	1,500

5.収支計画

		1年目 (28年1月～28年12月)	2年目 (29年1月～29年12月)	3年目 (30年1月～30年12月)	計算根拠 (単価・数量・日数等)
収入内訳	【C】事業収入	カフェ事業 1,032万円 物販事業 315万円	カフェ事業 1,380万円 物販事業 468万円	カフェ事業 1,587万円 物販事業 561万円	(客数×客単価×週の営業日数×週数) 1年目: 40×1,200×5×43 2年目: (40×115%)×1,200×5×50 3年目: (40×115%×115%)×1,200×5×50 (1回の販売額×年間開催数) 1年目: 150,000×21 2年目: (150,000×120%)×26 3年目: (150,000×120%×120%)×26
	【D】委託事業	-万円	-万円	-万円	
	【E】補助金・助成金	200万円	-万円	-万円	創業補助金交付決定済み(3月交付予定)
	【F】会費・寄附金	-万円	-万円	-万円	
	【G】その他	-万円	-万円	-万円	
	【H】収入合計(C～Gの合計)	1,547万円	1,848万円	2,148万円	
支出内訳	仕入(【C】・【D】の原価)	413万円 174万円	552万円 258万円	635万円 309万円	カフェ事業 原価率40% 物販事業 原価率55%
	人件費	代表者 240万円 正社員 270万円 アルバイト 103万円	代表者 264万円 正社員 276万円 アルバイト 121万円	代表者 291万円 正社員 281万円 アルバイト 121万円	(代表者)20万円×12月(賞与なし・年10%昇給) (正社員)18万円×15月(賞与3月・年2%昇給) (アルバイト)時給1,000円×4時間×5日×43週 +時給1,000円×8時間×21回(昇給無し) 注)交通費や法定福利費は上記積算に含む。
	家賃	132万円	144万円	144万円	12万円×12回(保険・更新料含む)
	水道・光熱費	55万円	60万円	60万円	(電気・ガス各2万円+水道1万円)×11月
	消耗品など	11万円	12万円	12万円	来店客用雑誌・消耗品1万円×11月
	その他	22万円	24万円	24万円	通信費・郵送費等2万円×11月
	融資返済	94万円	76万円	74万円	毎月元金返済額5万円+利息+諸費用(初年度のみ)16万円(無担保・無保証、返済期間10年、固定利率3.0%、元金均等返済)
	支出合計【I】	1,514万円	1,787万円	1,951万円	
収支(【H】-【I】)		33万円	61万円	197万円	



特定非営利活動法人よか隊

理事長 西田 尚美

設立:平成15年11月

所在地:福岡県筑紫野市上古賀3丁目1-1

業種:障がい者福祉事業 等

▼ 融資を行った金融機関

株式会社福岡中央銀行 志免支店

【本店】福岡県福岡市中央区大名2丁目12-1

設立:昭和26年6月 / 従業員数:531名 / 資本金:25億円



＞ 融資のきっかけ

理事長である私がソーシャルビジネスフォーラムに参加した際に、福岡中央銀行の職員にお会いし、作業場の新設や障がい者トイレ設置等費用の融資相談をしたのがきっかけです。

＞ 事業概要

私は、環境教育や子ども支援の活動に取り組む中で、学校の給食で有機野菜が提供されるほどには有機農業が広がっていないこと、障がいのある子どもが大人になった時の就労場所や就労支援施設が足りていないことを知り、何とかしたいと考えていました。

当法人は、設立当初ボランティアを中心に活動をしていましたが、私が、「少しでも有機農業を普及させて子どもたちに有機野菜を食べさせたい」、「障がい者に働ける場所を提供したい」という思いから、実現に向けて事業をはじめことにしました。

現在、障がい者就労支援事業として、「循環レストランのあ」を運営しています。また、レストランから排出された生ゴミを循環資源として活用したい肥の製造、休耕地を借りてそのたい肥を利用した有機野菜の生産及び収穫した有機野菜の販売といった事業も行っています。もちろん、有機野菜はレストランで使用していますし、たい肥の販売も行っています。

事業の特徴として、農業、たい肥製造業及び飲食店業と3つあることから、障がい者の適性に合わせて働くことができるため、現在10～60代までの障がい者24人が就労しています。また、当法人で経験を積むことによって調理師免許を取得する者もいます。

＞ 融資を受けるために取り組んだ点

事業計画書の作成に時間をかけて取り組みました。これまでの実績をもとに収支計画を立て、それに基づく適正な融資額の

積算を行い、無理のない返済計画を作成しました。

また、同行の支援を受けながら作成を進める過程では、当法人の事業内容を理解して頂けるよう丁寧な説明に努めました。その結果、当法人が障がい者の就労支援事業での給付金収入を中心に、有機野菜・たい肥販売とレストラン事業からの定常収入や、自治体の委託事業や民間企業からの助成金といった不定期収入を組み合わせることで、経営の安定化を図っていることも理解して頂くことができました。

＞ 融資で評価されたと感じる点

当法人のこれまでの経営実績をしっかりと担当者に説明を行うことで、私の経営経験や実績を評価して頂けたのではないかと思います。評価して頂くために、事業を始めてからこれまで順調に経営が続けてきたこと、福岡県から委託事業を受託した実績があること、売上が順調に伸びて事業が成長していること、などをしっかりと説明しました。

次に、事業内容を高く評価してもらえたと感じています。障がい者就労支援事業、農業、たい肥製造業及び飲食店業という4つの業種を組み合わせた当法人のビジネスモデルは、全国でも珍しく、他の地域に広がる可能性を秘めた将来性の高いものであると、高く評価して頂きました。

＞ 最後に

融資相談や事業計画書の作成支援を通じて、同行と信頼関係を築けたことが、融資に繋がったと感じています。

融資を受けるのは難しいとお考えの方もいるかと思いますが、まず相談をしてみることで、次に相談を重ね地道に信頼関係を構築すること、最後に事業計画書をしっかりと作成し融資をお願いすること、によってきっと融資の道が開かれることと思います。



株式会社ツバメイータム

代表取締役 山本 朋宏

設立:平成26年4月

所在地:山口県岩国市南岩国町3丁目11-6

業種:輸送機械器具製造業、小売業、サービス業

▼ 融資を行った金融機関

株式会社西京銀行 南岩国支店

【本店】山口県周南市平和通1丁目10-2

設立:昭和5年11月 / 従業員数:740名 / 資本金:127億円



> 融資のきっかけ

代表取締役である私が、地域の清掃ボランティア活動を通じて長年付き合いのあった西京銀行の行員に、電動バイク事業の計画と資金調達について相談したことがきっかけで、事業に必要な資金をご融資頂くことになりました。

> 事業概要

私は、山口県でガソリンスタンドを経営する中小企業の三代目として、人口減少により地域経済が衰退しガソリン需要の減少により経営環境が厳しくなる中、経営を引き継ぎ、自動車整備や中古車売買など事業の多角化を図り、なんとか今日まで経営を続けて来られました。

経営を続ける中で、自分の知識や自社の技術を活かして、県経済の発展・活性化させるような雇用の創出に繋がる事業はできないかと考え、新たに電動バイクの製造・販売事業を立ち上げることにしました。

同行には、新規事業を行うために設立した当社の創業時における電動バイクの部品調達等の資金をご融資頂きました。

> 融資を受けるために取り組んだ点

同行が主催するセミナー、ワークショップ及び個別相談会等に積極的に参加し、事業計画書の作成支援を受けました。そのおかげで、同行主催の「さいきょうS1グランプリ」で、2回の選考を勝ち抜きファイナリストに選ばれる事業計画書を作ることができました。事業計画書の作成にあたっては、特に、市場や企業の動向分析、部品調達から製造までの細部にわたる積算、製品の競争優位性を勘案した販売価格の設定等を詳細に検討した上で、説得力のある収支計画の作成を心掛けました。

また、事業計画の作成支援を通じて同行とコミュニケーションを取る際には、事業内容をしっかりと理解して頂けるように

説明することと、信頼関係を築くことを心掛けました。

> 融資で評価されたと感じる点

まず、創業昭和32年の中小企業の三代目として、地域経済が衰退し経営環境が厳しい中、事業を多角化し様々な困難を乗り越えて経営を回復・発展させてきた、経験と実績を評価して頂けたと思います。

次に、「さいきょうS1グランプリ」でファイナリストに選ばれたこともあり、事業計画書を評価して頂けたと思います。特に、事業目的・内容は高く評価して頂けたと感じています。「電動バイクの製造・販売を通じた地域雇用の創出と地域経済の活性化」、「排気ガスをださない電動バイクの普及を通じた環境改善」及び「主要部品を日本、その他の部品を中国や韓国から調達し、日本の組立技術や品質管理によって低コストで品質の優れた世界に通用する製品を生みだし、中小企業の海外進出の模範となるビジネスモデルを構築する」という当社の事業目的・内容は、同行が支援すべき対象と考えていた、先進性がありかつ地域の活性化に取り組む事業そのものであると、評価して頂きました。

> 最後に

地域の活性化に取り組む事業者を積極的に支援する同行のような地域金融機関があったおかげで、新事業に取り組む今日を迎えることができました。

現在、「yuppe」という商品名で、国内だけではなく、バイクの販売では世界第4位の市場規模を誇るベトナムでも販売を行っています。

まだまだ、地域の雇用創出や活性化への大きな取り組みには至りませんが、同行をはじめ地域の期待に応えられるよう取り組んで参りたいと思います。



特定非営利活動法人和楽食生活改善クラブ

代表理事 山田 千鶴

設立:平成19年9月

所在地:埼玉県さいたま市見沼区片柳1112番地

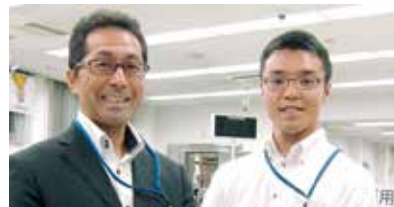
業種:障がい者福祉事業 等

▼ 融資元

株式会社武蔵野銀行 片柳支店

【本店】さいたま市大宮区桜木町一丁目10番地8

設立:昭和27年3月 / 従業員数:2,274名 / 資本金:457億円



＞ 融資のきっかけ

代表理事である私が、新聞で武蔵野銀行がNPO法人向け融資に取り組むことを知り、取引のあった片柳支店に相談したところ、当法人の食事処の開設資金を融資して頂けることになりました。

＞ 事業概要

私は、障がい者福祉施設で働いていたとき、「さいたま市内に障がい者の就労場所の提供や就労を支援する事業者が十分でないこと」、「障がい者が自立するために十分な収入を得ることが難しいこと」、「単身生活する障がい者の多くは自分で美味しい手料理を作り健康的な食生活を送ることが難しいこと」に気づき、障がい者を支援するため当法人を設立しました。

当法人は、「さいたま市内の障がい者に対して、『健やかな食生活と地域の方との触れあい』を提供し、誰もが豊かに暮らせる地域社会を創造することで福祉の増進に寄与すること」を目的として、就労継続支援事業を行っています。

主な事業内容は、今回のご融資で開設した食事処「わらく」の運営を通じた、障がい者への就労場所及び就労支援の機会の提供です。特徴としては、障がい者が健常者と同等の時給で一緒に働ける環境を提供していることと、障がい者が自分で食事を作り健康的な食生活を送るための自立支援を行っていることです。

＞ 融資を受けるために取り組んだ点

融資を受けることが初めてであったことから、当法人の事務長と二人三脚で事業計画書を作成しました。事務長は、私がお付き合いのあった行政書士に務めて頂いていますが、補助金や助成金の申請経験が豊富であったことから、実績に基づく精度の高い収支計画や、当法人の収入に応じた妥当な返済計

画を作成することができました。

また、同行には、NPO法人に関することから、補助金や助成金、障がい者就労支援事業、などについてご納得頂けるまで、繰り返し丁寧に説明することに努めました。

＞ 融資で評価されたと感じる点

まず、食事処を開設するまで5年にわたり当法人でカフェを運営してきた経験と実績、これまで障がい者支援に取り組んできた経験によって、当法人で働いていた障がい者を一般就労に繋げている指導力を評価して頂けました。

また、事務長のおかげもあり、しっかりと作られた事業計画書であると評価して頂けました。新たに立ち上げる事業を通じて、障がい者が多く雇用されることがいかに地域で必要とされ、どれだけ地域に役立つことになるのか、といった事業の社会的意義も理解して頂けたと感じています。

さらに、私の持つ人脈についても評価して頂けたと思います。事務・経理面をサポートできる行政書士の事務長を充てていること、近隣のコミュニティセンターや障がい者の受け入れを通じて地域の学校関係者と人脈があることから今回開設した食事処の利用客としてや食事処で作ったお弁当の宅配先として期待できること、などを評価して頂けました。

＞ 最後に

同行と融資相談を重ねるうちに、当法人の事業に対する理解だけでなく、信頼関係まで築けたことが、融資に繋がる土台になったと思います。

お金を借りることに抵抗感がある方もいらっしゃるでしょうが、地域のニーズを汲み取り、きちんと事業計画を立てた上で、融資を受けて事業を拡大させていくことは、地域に働く場所が生まれ地域の活性化に繋がるものと考えます。



合同会社NEXT

代表社員 多田 文香

設立:平成25年12月

所在地:千葉県香取市野田1953-31

業種:訪問リハビリテーションサービスを中心とした訪問看護事業

▼ 融資を行った金融機関

佐原信用金庫

【本店】千葉県香取市佐原イ525番地

設立:昭和4年3月29日 / 従業員数:213名 / 会員勘定合計:69億円



> 融資のきっかけ

代表社員である私が、佐原信用金庫が主催する中小企業向け会計セミナーに参加した際に、同金庫の職員と名刺交換させて頂いたことがきっかけで、当社の事業計画書作成や創業後の運転資金の相談をさせて頂きました。相談の過程で、隣町の東庄町からリハビリ通所・介護予防施設の開設依頼が無い込んだことから、施設開設のための設備資金と運転資金も併せてご融資頂きました。

> 事業概要

私と夫は、ともに作業療法士の資格を有しており、私は老人保健施設でリハビリの仕事を通じて患者の退院後の訪問リハビリテーションの重要性を、夫は病院勤務を通じて高齢者の入院予防と在宅で暮らすことの重要性を、それぞれ感じていました。また、香取市には、訪問リハビリテーションサービスを提供する事業者が少ないことも問題と感じていました。

そこで、私たちは訪問リハビリテーションサービスの提供を通じて地域に貢献したいと考え、当社を設立しました。

当社では香取市で唯一、訪問看護サービスを通じて、地域の方々に訪問リハビリテーションサービスを提供しています。訪問看護サービスでは、患者様が病気と上手につき合いながらご本人の希望に沿った生活が送れるよう配慮しています。特に訪問リハビリテーションサービスでは、患者様に対する運動指導や運動の補助といった身体面と、ライフスタイルを考慮した生活面のケアの両方を重視するなど、患者様目線のサービスの提供を心掛けております。

> 融資を受けるために取り組んだ点

同金庫から手ほどきを受けながら、綿密に事業計画書の作成を行いました。具体的には、当社が提供する訪問リハビリテ

ーションサービスについて、香取市で唯一の提供事業者であることをアピールするだけではなく、事業内容をしっかりと理解してもらうことが大切と考え、わかりやすく記載することに努めました。また、地域のニーズや市場規模を示す根拠資料として市の高齢者保健福祉計画などを収集し、今後、市内での高齢者が増え介護施設が足りず在宅介護が増えることから、訪問看護の需要が高まるといった情報をまとめました。さらに、開業後の実績をもとに詳細な収支計画及び返済計画を作成しました。

また、事業計画書の作成を通じて、同金庫に当社の事業がどういったものか理解して頂けるよう、丁寧な説明を心掛けました。

> 融資で評価されたと感じる点

まず、事業計画書の作成は大変でしたが、その甲斐もあって、評価して頂いたのではないかと考えています。作成を通じて、同金庫とやりとりを重ねるうちに、当社の事業内容を十分に理解して頂けただけではなく、信頼関係を築くことができたと感じております。

次に、融資相談の過程で、知人の口コミで当社のことを知った東庄町から施設の開設依頼が無い込んだことから、私たちの持つ福祉関係者の人脈を高く評価してもらえたと思います。

> 最後に

融資を受けて感じたことは、地域に密着し事業者の経営相談に親身になって対応する金融機関が、地域にいかに必要なということです。同金庫には、融資だけではなく、創業補助金の提案・申請支援から、開業後も社労士などの専門家の紹介まで、当社に寄り添った支援を頂いています。

そのおかげで、現在では、開業当初7人だったスタッフは20人に増え、地域の医療・介護への貢献だけでなく、雇用創出の面でも地域に貢献できていると実感しております。



株式会社machimori

代表取締役 市来 広一郎

設立:平成23年10月

所在地:静岡県熱海市銀座町10-19 1F CAFE RoCA内

業種:不動産業、宿泊業、飲食店業 等

▼ 融資を行った金融機関

三島信用金庫 熱海支店

【本店】静岡県三島市芝本町12番3号

設立:明治44年1月 / 常勤役員数:782名 / 会員勘定合計:835億円



> 融資のきっかけ

代表取締役である私が、当社設立時にカフェを開業する際、三島信用金庫にお世話になったことから、新事業の融資についても相談し、融資して頂けることになりました。

> 事業概要

東京で働いていた私は、観光客の減少と人口減少により衰退し魅力が失われていく故郷の熱海に危機感を感じ、情緒と活気を取り戻したいと思い熱海にUターンしました。

当初は、観光協会や熱海市などと協働で実施する、熱海の地域資源を地元の住民の深い視点で掘り起こす体験交流プログラム「熱海温泉玉手箱（オンたま）」をはじめ、特定非営利活動法人（以下「NPO法人」）を設立し、熱海の活性化に向けた様々な取り組みを行ってきました。

近年では、熱海のまちなかの再生のために、都心部などから300人の若者を熱海市内中心部に移住させることに取り組んでいます。具体的には、私が経営するNPO法人のリノベーションスクールを通じて、空き店舗や空き住居の所有者に建物のリノベーションプランを含む賃貸事業計画を提案し、採用された計画を当社で事業化の上、移住希望者へ提供しています。今回の融資対象である宿泊施設「guest house MARUYA」もその1つで、移住のきっかけとなるよう熱海に気軽に足を運び熱海の魅力を感じて貰うことを目的としています。

現在、当社では、熱海の魅力を伝え地域の方々と交流できるカフェ「CAFE RoCA」や同宿泊施設の運営をはじめ、リノベーションスクールで事業化された賃貸住宅「Chause」や「nagisArt」といった移住先の紹介、熱海に移住し起業を目指す方を支援する創業セミナーの開催、出店場所の紹介及びビジネスマッチングなど、移住促進のためのサポート事業を幅広く

展開しています。

> 融資を受けるために取り組んだ点

事業計画書の作成にあたっては、同金庫と繰り返し相談を重ね、宿泊施設の稼働率や採算について入念に検討を行った上で、収支計画や返済計画を作成しました。

また、宿泊施設の前にあるカフェや、宿泊客へのオンたまが発信する熱海観光情報の提供など、私がこれまで取り組んできた活動や事業との相乗効果が期待できる事業であることを理解して貰うために、丁寧な説明を心掛けました。その甲斐もあって、同金庫と信頼関係を築くことができたと思います。

> 融資で評価されたと感じる点

私の経営実績を高く評価して頂けたと思います。開業から約3年間経営を続け、滞りなく返済も行ってきましたし、運営するカフェは観光ガイドに掲載されるほど集客力も高く、安定した経営を行っています。また、経営するNPO法人も、リノベーションスクールの申込者が毎回定員オーバーとなるほど好評で、こちらも経営が安定していますし、パートナー企業と共同で小山臨海公園の指定管理者として公園施設運営の実績もありました。こういった点が高い評価に繋がったものと考えています。

> 最後に

事業活動を大きく広げて行くためには、金融機関の資金協力が必要になります。また、地域を活性化させていくためには、地域の住民や事業者の連携だけではなく、地域の金融機関との連携も必要になります。その協力や連携は、日頃の事業活動における小さな取引を通じて、隠し事の無い誠実な姿勢でコミュニケーションを取り、地道に信頼関係を築いていくことから生まれるものと、私は考えています。



特定非営利活動法人プラス・ワン

理事長 工藤 正弘

設立:平成23年3月

所在地:岐阜県美濃加茂市森山町4丁目12番5号

業種:障がい者福祉事業 等

▽ 融資を行った金融機関

東濃信用金庫

【本店】岐阜県多治見市本町2丁目5番地の1

設立:昭和54年4月 / 従業員数:845名 / 会員勘定合計:742億円



> 融資のきっかけ

理事長である私が勤めていた会社と東濃信用金庫が取引をしていたことから、同社社長の板津を通じて紹介され、板津とともに障がい者福祉施設を開業するための資金と、その運転資金の融資をお願いしました。

> 事業概要

板津は、自分が経営する会社でこれまで障がい者の一般就労に積極的に取り組んできました。その取り組みの中で、「働く意欲はあるのに定年退職を迎える障がい者の働き先を確保してあげたい」、「近隣に新たに障がい者特別支援学校ができるが卒業生を受け入れるための職場が地域には足りておらずなんとかしてあげたい」と、考えていました。

そこで、障がい者の指導に実績のあった私に声を掛けられ、受け入れ先となる当法人を一緒に設立することになりました。

当法人は、会社を退職した私が代表理事を務め、板津は理事として経営をしています。障がい福祉サービス事業所「ワークショップむくのき」と「エム・プラス」を運営し、自動車部品の袋詰め・検品作業、オリジナル商品「チョコサボ（サボテン等の多肉植物の鉢植え）」の製作や「むくのき飴」の製造などの施設内就労から、工場に出向いて部品のマスキング等の作業を行う施設外就労までを提供する、障がい者就労支援事業を行っています。

> 融資を受けるために取り組んだ点

同金庫から事業計画書の作成支援を受けながら、板津と二人三脚で事業計画書を作成しました。経営理念や経歴から事業内容まで項目がたくさんありましたが、一つずつ丁寧に記載しました。事業内容には、当法人が行う事業に関する地域のニーズや市場規模を示すものとして、当地域では障がいを抱え

る子どもが増えており障がい者特別支援学校が新設される現状があることや、この子どもたちが卒業した後の就労先や、就労支援を提供する施設が足りていないことなどを記載しました。また、収支計画における設立初年度の数字の出し方や、毎月の返済計画の立て方などについて同金庫からアドバイスを受け、時間を掛けてしっかりと事業計画書を完成させました。

> 融資で評価されたと感じる点

理事の板津は、同金庫と以前から取引があり、経営の経験・実績も十分であったことから、当法人の信用力を高く評価して頂けましたし、私のこれまでの障がい者への指導経験や実績についても評価して頂きました。

また、事業計画も評価して頂けたと思います。特に、板津の会社から仕事を発注してもらうことで、創業当初から収入を確保できる予定であり、説得力のある収支計画とそれに基づく返済計画を作成していることや、板津と私が、長年、障がい者就労支援に携わってきた実績から、そのことを知る地域の取引先などから仕事を受注することができること、などといった事業計画の実現可能性を説明し、理解して頂いたことから評価して頂いたのではないかと思います。

> 最後に

当法人では、年に一度の「むくのきまつり」を通じて活動報告をし、関係者や地域の方たちの理解促進に努めています。今年で4年目を迎え、毎年300人以上もの方々に集まって頂けておりますが、これが継続できるのも同金庫のご協力のおかげです。今後も、同金庫が、地域の金融機関としてご活躍されることで、事業者の想いが叶い、地域が活性化していくことを期待しております。



株式会社カネトミ

代表取締役 田中 秀幸

設立:昭和51年3月

所在地:東京都台東区浅草 1丁目37-2

業種:卸売業、小売業

▼ 融資を行った金融機関

北部信用組合

【本店】東京都台東区雷門2-2-10

設立:昭和27年11月 / 従業員数:39名 / 組合員勘定合計:30億円



> 融資のきっかけ

代表取締役である私が、商店街の方を通じて北部信用組合を紹介されて取引があったことから、商品開発や店舗の設備設置に係る資金のご相談をお願いしたところ、追加でご融資頂くことになりました。

> 事業概要

私は、昭和51年設立のディスカウントスーパーの三代目として当社の経営を引き継いだ後、業態変換し、現在、仲見世通りに隣接した好立地を活かして外国人観光客向け土産物店を運営しています。

近年、浅草は、商店街の経営者の高齢化が進み、急増する外国人観光客や、東京スカイツリーができたことによって増加した若者観光客など、客層の変化に対応できていない店が多くなっています。また、変化に対応できない店舗の改廃や経営者の交代などによって、商店街を構成する店舗同士の連帯感が希薄化し、商店街の活力が失われつつあります。

このような状況に危機感を覚えた私は、当社の業態転換での成功が刺激となって周囲の店舗の意識が変わり、観光客のニーズに対応した店舗が増えることによって、商店街の活性化に繋がりたいと考えて、日々の取り組みを行っています。具体的には、外国人の嗜好に合わせたオリジナル商品の開発・販売や、外国人の宗教ニーズに合わせた飲食店の紹介、礼拝場所の提供や観光案内、などといった外国人観光客のニーズに合わせた独自サービスの提供に積極的に取り組んでいます。

> 融資を受けるために取り組んだ点

同組合の支援を受けながら、事業計画書の作成に一生懸命取り組みました。今回の融資を受ける前に、「ものづくり補助金」の申請をするため、同組合から中小企業診断士を紹介し

て頂き指導を受けていたことから、事業内容についてはしっかりと資料を準備できました。また、収支計画や返済計画については、同組合からの支援を仰ぎ、実績をもとに収支計画を作成し、その収支をもとに無理のない返済計画を作成しました。その甲斐もあり、良い事業計画を作成できたと思います。

また、同組合に親身になって相談に乗って頂けたおかげで、私としても同組合を信じて誠心誠意対応することができましたし、同組合からも信頼して頂くことができたと思います。

> 融資で評価されたと感じる点

まず、当社の経営を引き継ぎ後、ディスカウントスーパーから業態転換し経営を立て直した実績や、売上を着実に伸ばしていることなどを評価して頂きました。

また、人通りの多い仲見世通りに隣接した場所に店舗が立地していることもありますが、売上を着実に伸ばしてきたオリジナル商品の開発力、外国人観光客のニーズを捉えたサービスを生み出す発想力、九谷焼や美濃紙を使用した商品を取り扱うために地方の仕入先の開拓にも積極的に取り組み仕入先を広げている行動力、などをしっかりと説明し理解して頂けたことから、評価して頂いたのではないかと思います。

> 最後に

同組合が寄り添って支援してくれていることに、非常に感謝しております。また、そのおかげで、少しずつではありますが、私のオリジナル商品のデザインを提供してくれる書家といった協力者が現れたり、経営の悩みを相談にくる店主への協力を通じて商店街での連携が生まれたりしています。まだまだ小さな歩みではありますが、着実に一歩ずつ自分の理想に向けて歩んでいることが実感できています。



株式会社コミュニティシステム

代表取締役 岡本 悦生

創業:平成21年4月

所在地:広島県東広島市西条町西条東848-1

業種:不動産賃貸業、経営コンサルタント業 等

▼ 融資を行った金融機関

株式会社日本政策金融公庫 呉支店 国民生活事業

【本店】東京都千代田区大手町1-9-4

発足:平成20年10月 / 従業員数:7,364名(平成27年度予算定員) / 資本金:3兆8,551億円(平成27年3月31日現在)



＞ 融資のきっかけ

代表取締役である私は、複数会社を経営しており、その一つである建設会社を通じて日本政策金融公庫と過去に取引があったことから、当社の新規事業に必要な運転資金の融資をお願いしました。

＞ 事業概要

私は、会社を経営しながら、青年会議所の一員として地域を盛り上げる活動に取り組んできたこともあり、これまでライフワークとして人づくり・まちづくりに取り組んできました。その過程で、高齢者が年齢や健康状態にかかわらず暮らせ、障がい者が自立して居住できる場所が少ないという住宅事情を知りました。

そこで、私は「誰もが安心・安全に、充実した生活が送れる住まいとまちづくり」には、地域のコミュニティを活性化させる住まいをつくることで、いざという時にお互いがお互いを助けられる、「地域が支える福祉」が必要と考え、これを実現するために当社の前身となる合同会社を設立しました。

当社では、コミュニティハイツ事業を中核事業として、「高齢者や障がい者をはじめ、誰もが安心・安全に、充実した生活が送れる住まいを提供するとともに、地域コミュニティ形成のための基盤づくり」というコンセプトをもとに「地域貢献型多世代賃貸住宅（C-CORE）プロジェクト」を立ちあげ、平成23年に「C-CORE東広島」を建設しました。

＞ 融資を受けるために取り組んだ点

事業計画書の作成に時間を掛けました。ライフワークの人づくり・まちづくりを通じて地域の多くの方々から意見を伺い、具体的にどのようなニーズがあるのか把握し、事業内容を詳細に詰めました。また、収支計画は不動産賃貸事業の経験をもとに作成し、それにもとづく無理のない返済計画

を立てました。

＞ 融資で評価されたと感じる点

私がこれまで20年以上にわたり建設会社を経営してきた経験や、過去に同公庫から受けた融資も滞りなく返済した実績を評価して頂きました。また、私が経営する会社の1つで、平成15年から不動産賃貸事業に取り組み、所有する物件は高い入居率を維持していたことから、事業経験やノウハウが有ることも評価して頂きました。

また、事業内容を高く評価していただけたと思います。事業計画書には、「C-CORE東広島」事業内容として、全戸バリアフリー住宅、デイサービスから高齢者・障がい者の美容にも対応できる美容室の誘致、大学生による子どもたちへの学習支援の場の設置、コミュニティスペースを活用したイベントの開催といった、「地域が支える福祉」という私の思いを実現させるための具体的な計画まで盛り込んでいました。この内容をしっかりと説明することで、このコンセプトやビジネスモデルの先進性や将来性について理解して頂くことができたことから、評価して頂いたのではないかと感じています。

＞ 最後に

同公庫には、当社の取り組みについて積極的にPRして頂けたことから、「C-CORE東広島」の取り組みは、全国各地の自治体との連携にまで広がりを見せています。

当社のような地域への貢献に取り組む地域の事業者にとって、同公庫のように融資するだけでなく、経営までしっかりとサポートして頂ける金融機関が必要です。地域の金融機関による積極的な事業者の経営サポートを通じて、地域が活性化していくことを期待しています。

その他の資金調達手段

1. 補助金・助成金

(1) 補助金・助成金の活用を検討

国や地方自治体では、事業者の活動を支援するために、政策目標を掲げその目的を達成するための施策として、補助金や助成金を交付する事業を行っています。

具体的には、創業の支援から、起業後の研究開発や販路開拓といった支援、従業員の雇用や教育に関する支援まで、多種多様な支援が行なわれていますので、事業者のニーズにあわせて情報を集める必要があります。

また、民間でも、大企業のCSR⁵活動の一環や、公益財団法人や公益社団法人の中には、公益事業として、補助金や助成金の交付をしているところがありますので、併せて情報収集して利用を検討してみると良いでしょう。

(2) 補助金・助成金とは

国や地方自治体では、その行う事業の目的や事業内容に応じて一部の事業費を助成する事業を行っています。その多くは補助金又は助成金と呼ばれていますが、統一された定義は無く、一般的な両者の違いについては、ホームページなどで以下のように説明されているところです（ただし、必ずしもすべてに当てはまるわけではありません）。

補助金：予算枠があり、公募形式を採用しているものが多く、要件を満たしても審査に通らなければ交付されません。交付金の使途も限られており、使用後に報告義務があるのが特徴です。

助成金：事業の目的に応じて交付する要件を設けており、要件を満たす限り原則交付されます。また、交付金の使途が自由で、使用後に報告義務も無い場合が多いのが特徴です。

(3) 補助金・助成金を利用する際の注意点

補助金・助成金を利用する際の注意点として以下のものが挙げられます。

- ・申請書類や事業完了後の報告書の作成など、事務負担が大きく、作成費用も自己負担である。
- ・公募形式のものが多く、必ず受給できるとは限らない。
- ・交付される額は、補助又は助成の対象となる事業費の1/2や1/3が一般的である。
- ・交付金の支払いは、原則、精算払い（補助又は助成の対象となる事業の完了後）となるため、事業実施期間中の資金繰りの検討が必要になる場合がある。
- ・補助又は助成の目的に応じた使途の制限があるため、利用しづらい場合がある。
- ・事業規模や法人格などで、対象者が制限されている場合がある。
- ・国や地方自治体の政策目標の変更に応じて改廃が行われ、継続受給や再申請できない場合がある。

⁵ Corporate Social Responsibility

企業の社会的責任とは、企業が社会や環境と共存し、持続可能な成長を図るため、その活動の影響について責任をとる企業行動であり、企業を取り巻く様々な利害関係者からの信頼を得るための企業のあり方を指します。

(4) 補助金・助成金のメリット・デメリット

◆メリット

- ・返済する必要のない資金である。

◆デメリット

- ・原則、精算払いである。
- ・補助又は助成の対象となる事業に要する費用の一部しか交付されない。
- ・申請書類や事業完了報告書の作成などの事務負担が発生する。

(5) 補助金・助成金の情報収集について

国や地方自治体の補助金・助成金は、年度の上期（4・5月頃）と、下期（9・10月頃）に公募が行われることが多く、各省庁、各都道府県、各市区町村のホームページで確認ができます。他方で、国や地方自治体の関係機関や民間が行う補助金・助成金に関しては、公表される時期や申請期間が様々であるため、ホームページをこまめにチェックする必要があります。

また、補助金・助成金の情報を専門に取り扱うホームページの活用や、管轄地域の地方自治体や支援機関に直接電話をして確認してみることも1つの方法です。

なお、補助金・助成金は、提供する機関、対象とする事業者の範囲、対象とする事業の分野・内容が様々であることから、情報収集にあたっては、利用する分野、目的及び使い道を明確にしておくことが大切です。

2. 少人数私募債

(1) 少人数私募債を利用する背景

少人数私募債は、株式会社、合同会社、合名会社、合資会社及び有限会社に発行が限られています。また、担保や保証人が不要で、償還期間や利率を自由に設定でき、届出などの事務手続きが少なくすむ資金調達手段です。

そのため、資金調達する金額が限られ取引先や顧客との信頼関係が有って資金提供が期待できる場合に、資金調達手段の選択肢として検討する事業者が増えています。

(2) 少人数私募債とは

社債は、一般的に「公募債」と「私募債」の2つに分類されます。「公募債」とは、適格機関投資家（金融機関など）のみを相手に社債の購入を募集する場合を除き、不特定多数（50人以上）の一般投資家への勧誘を予定している社債のことをいいます。また、「私募債」は、「有価証券の募集」に該当しないもの（適格機関投資家のみを相手とする場合）又は適格機関投資家を除く50人未満の特定の人（親戚、友人、知人及び取引先など）に対して募集を行う社債のことをいいます。

また、「私募債」は2つに分類され、適格機関投資家のみを購入先とする社債は「金融機関引受私募債」、適格機関投資家を除く50人未満の特定の人に対して募集を行う社債は「少人数私募債」と呼ばれています。

なお、前段の「少人数私募債」の説明は、金融商品取引法第3条第2項の規定から整理したのですが、「少人数私募債を利用する背景」をはじめ本手引きで紹介する少人数私募債は、金融商品取引法に基づく有価証券届出書の提出及び有価証券報告書の開示、並びに、会社法に基づく社債管理者の設置義務が必要の無いように設計された少人数私募債のことを指していますので留意が必要です。詳細につきましては、注意点をご確認ください。

(3) 少人数私募債の注意点

少人数私募債を発行する際には、以下の注意点だけではなく、関係法令も十分確認する必要があります。また、必要に応じて専門家に相談することもお検討ください。

- ・募集先は適格機関投資家（金融機関など）を除く50人未満に限ります。
- ・発行後も、少人数私募債を所有する投資家が50人未満でなければならないことから、一括譲渡を除く譲渡制限を設定しておく必要があります。
- ・発行する少人数私募債の総額を社債1口の最低金額で除して50を下回るように設定しないと、社債管理者の設置義務が生じます。
- ・担保を設定した場合も、社債管理者の設置義務が生じます。
- ・発行総額が1億円を超える場合は、募集を開始する前に管轄の財務局へ有価証券届出書を提出する必要があります。
- ・今回の少人数私募債の発行日以前6月以内に同一種類（償還期限と利率が同じ）の少人数私募債を発行している場合で、募集先の延べ人数（前回と今回の募集先の合計）を通算して50名以上となり、かつ、発行価額の総額（前回と今回の発行総額の合計）を通算して1億円以上となる場合は、募集を開始する前に管轄の財務局へ有価証券届出書を提出する必要があります。

(4) 少人数私募債のメリットとデメリット

◆メリット

- ・取引先や親類縁者と信頼関係があれば、引受先になりやすい。
- ・担保や保証人の必要が無い。
- ・金融機関の融資枠を使い切っても利用できる。
- ・償還期限や利率を自由に設定できる。
- ・償還まで月々の返済が無く資金繰りの改善が期待できる。
- ・資金調達に成功した場合、金融機関に対する信用力が高まる可能性がある。

◆デメリット

- ・償還時に一括返済となるため、十分な償還計画が必要とされる。
- ・少人数私募債の発行者が自ら、募集、少人数私募債の発行、債権者の管理、利払い、事業報告、償還などの手続きを行う必要がある。
- ・募集先が限られ、十分な資金調達が難しい。

3. NPOバンク

(1) NPOバンクが広がってきた背景

NPOバンクは、ソーシャルビジネスやコミュニティビジネスなどといった地域課題の解決に取り組む事業者の増加に伴い、設備資金やつなぎ資金を必要とする事業者が増えたため、事業者の取り組みを応援したいという思いを持つ人々がお金を出し合って資金提供を行う組織として誕生しました。平成8年に東京都で設立された未来バンク事業組合が最初のNPOバンクと言われています⁶。

その後、平成10年にはNPO法人の設立根拠法である特定非営利活動促進法が制定されましたが、NPO法人は資本や出資が受けられる法人形態ではないため資本や出資による資金調達ができないことや、同法人制度の周知が行き届くまでの間、金融機関の融資対象として認知が低かったこともあり、資金調達が難しいNPO法人が少なからずありました。これを受けて、各地でNPOバンクが設立され、平成27年3月末現在で13のNPOバンク⁷が活動を行っています。

なお、NPOバンク以外に、「金融NPO」、「市民金融」、「コミュニティバンク」などと呼ばれることもありますが、本手引きでは「NPOバンク」と呼ぶこととします。

(2) NPOバンクとは

NPOバンクの形態は、その多くが、民法の規定に基づく法人格のない任意組合（以下「民法組合」）として設立されています。組合であることから、NPOバンクが掲げる目的に賛同する一般個人や企業などを対象に組合員として出資を募り、集めた出資金を原資として様々な地域課題の解決に取り組む事業者、団体、個人などに対して融資を行っています。また、民法組合で資金調達し、融資事業を行うために設立したNPO法人に調達資金を貸し付けて融資を行うという形態もあります。これらの他には、一般社団法人及び一般財団法人法に基づく法人（以下「一般法人」）と、公益社団法人及び公益財団法人の認定等に関する法律に基づき公益認定を受けた法人（以下「公益法人」）があります。

⁶ 最初のNPOバンク

日本で最初のNPOバンクについては諸説有りますが、本手引きでは、全国NPOバンク連絡会ホームページ「NPOバンクについて」の記載を引用しております。

⁷ 全国のNPOバンクの現況(2015年3月)(出典:全国NPOバンク連絡会 公開文書より)

民法組合：未来バンク事業組合、女性・市民コミュニティバンク、東京コミュニティパワーバンク、はちどりBANK@とやま、コミュニティ・ユース・バンクmomo、天然住宅バンク、もやいバンク福岡、ピースバンクいしかわ

NPO法人：NPO法人北海道NPOバンク（NPOバンク事業組合）、NPO法人NPO夢バンク（NPO夢バンク事業組合）

公益法人：公益財団法人信託資本財団、公益社団法人難民起業サポートファンド

一般法人：一般社団法人ムス飯田市民ファンド、一般社団法人APバンク（休止中）

また、融資事業は、銀行、信用金庫、信用組合といった金融機関と異なり、NPOバンクのうち公益法人であるものを除き、貸金業法施行規則第1条の2の4第2項に規定する「特定非営利金融法人⁸」として貸金業の登録を受けて、事業者、団体、個人などに融資を行っています。他方、公益法人は、貸金業法施行令第1条の2第2号イにおいて、収益を目的とする事業として貸付けを行うものを除き貸金業の範囲から除外されていることから、貸金業ではなく公益目的事業として融資を行っています。

融資対象は、個人、団体、中小企業やNPO法人など、地域課題の解決に取り組む事業者としていますが、資金力に限りがあるため融資の対象となる事業の分野や活動地域を限定している場合があります。

融資審査は、申込者とじっくりと面談して事業の目利きを行なった上で融資判断が行われます。また、融資後も融資先の情報をホームページで公開したり、融資先を支援するボランティアを募ったりするなど融資先支援に取り組むのが一般的です。

(3) NPOバンクのメリット・デメリット

◆メリット

- ・ 融資審査では目利き能力を活用した事業評価が行われる。
- ・ 地域課題解決ビジネスに対する出資者の関心が高いことから、融資後に、出資者から協力を得られる場合がある。

◆デメリット

- ・ NPOバンクごとの独自性が強く、貸付の対象となる分野や地域が限定されている場合がある。
- ・ 金融機関に比べて貸付限度額が小さい。
- ・ 経営者保証を求められる場合がある。
- ・ 民法組合の場合は、組合員への融資が原則なので出資金の拠出が必要とされる。

⁸ 特定非営利金融法人

貸金業法に基づく登録を行った業者のうち、以下の要件を満たす旨の届出をした業者をいう。特定非営利金融法人が行う特定貸付契約については、指定信用情報機関の信用情報の使用・提供義務が免除され、総量規制の適用除外となる。

- ・ 営利を目的としない法人であること
- ・ 純資産額が500万円以上であること
- ・ 特定非営利活動に係る事業に係る貸付け及び生活困窮者を支援するための貸付けを事業の主たる目的とし、その旨を定款等において定めていること
- ・ 定款等において、剰余金の分配および出資の払込額を超える払戻しを行わないこと等を定めていること
- ・ 年7.5%を超える利息の契約、受領、支払の要求をしないこと
- ・ 特定非営利活動に係る事業に係る貸付け等による利息の収入額の割合が50%を超えていること
- ・ 法令に定める書類（事業報告書等）を主たる営業所等に備え置き、債務者等から請求があった場合には、これを閲覧させること

4. 疑似私募債

(1) 疑似私募債を利用する背景

疑似私募債は、少人数私募債とは異なり、株式会社をはじめ、個人事業主からNPO法人まで幅広く利用できます。担保や保証人が不要で、返済期間や利率を自由に設定でき、届出などの事務手続が少なく、取引先や顧客との信頼関係が有って資金提供が期待できる場合には、資金調達手段の1つとして検討する事業者が増えています。

(2) 疑似私募債とは

疑似私募債は、私募債と異なり明確な根拠法がありません。また、私募債は金融商品取引法を根拠法とする「有価証券」であるのに対し、疑似私募債は、民法の定めに基づき作成される「消費貸借契約（通常の金銭貸借契約）書」を数口に分割した「証拠証券（財産法上の権利・義務に関して記載され、その証明に役立つ書面）」です。つまり、疑似私募債は債権ではなく金銭消費貸借契約書であり、要するに借用書です。そのため、疑似私募債では、「社債」という名称を使用できません。地域振興債、ボランティア協力債、福祉債などといった発行の趣旨を表す名称が付けられることが一般的です。

このように、疑似私募債は私募債とは違いますが、疑似私募債の特徴が、担保や保証の必要がなく、借入期間や利息（法令の範囲内に限る。設定するかは任意。）も自由に設定でき、借入期間満了後に一括返済すれば良いことから、少人数私募債の特徴と非常によく似ているため「疑似」私募債と呼ばれているのです。

なお、疑似私募債は、民法以外に、利息制限法、出資の受入れ、預り金及び金利等の取締りに関する法律（以下「出資法」）、貸金業法など、関係する法令が多岐にわたりますので留意が必要です。

(3) 疑似私募債の注意点

疑似私募債を発行する際には、以下の注意点だけでなく、関係法令も十分確認する必要があります。また、必要に応じて専門家に相談することをご検討ください。

- ・貸金業の場合は、利息の設定は出資法ではなく貸金業法を遵守する必要があります。
- ・貸金業ではない場合は、利息の設定は出資法に規定する範囲で定める必要があります。
- ・発行した証拠証券が譲渡された場合、有価証券として取り扱われるおそれがありますので、譲渡制限の検討が必要です。
- ・疑似私募債の募集の対象となる人数は、一般的にホームページなどで「50名未満」と紹介されていますが、これは出資法で「不特定かつ多数の者」に対して疑似私募債の募集を行うことを禁止しているながら明確な人数を規定していないため、少人数私募債の募集の上限である「50名以上」を一つの目安としているだけと思われます。取り扱いに際しては、「不特定かつ多数の者」にあたらないよう、できる限り募集者を少なくするなど十分注意を払う必要があります。

(4) 疑似私募債のメリットとデメリット

◆メリット

- ・取引先や親類縁者と信頼関係があれば、引受先になりやすい。
- ・担保や保証人の必要が無い。
- ・金融機関の融資枠を使い切っても利用できる。
- ・返済期限や利率を自由に設定できる。
- ・返済まで月々の返済が無く資金繰りの改善が期待できる。
- ・資金調達に成功した場合、金融機関に対する信用力が高まる可能性がある。

◆デメリット

- ・一括返済となるため、十分な償還計画が必要とされる。
- ・根拠法令が無く、遵守すべき関係法令が多岐にわたる。
- ・出資法第1条及び第2条⁹に規定する「不特定かつ多数の者」について、明確な人数が規定されておらず、法解釈に不明瞭な点がある。

5. クラウドファンディング

(1) クラウドファンディングが広がる背景

近年、インターネットが普及したことにより、不特定多数の人々に情報発信がしやすくなったことから、資金調達手段の1つとしてクラウドファンディングが急速に広がっています。イギリスのロックバンドが、資金不足のため開催が危ぶまれていたアメリカツアーの費用を集めるために利用したことなどをきっかけとして、多額の資金を比較的短期間で集める手法として、世界中でクラウドファンディングの利用者が増加しています。

(2) クラウドファンディングとは

「クラウドファンディング」とは、「クラウド」(Crowd、群衆)と「ファンディング」(Funding、資金調達)を組み合わせた造語で、不特定多数の人々に対し、利用目的を公表して資金の提供を呼びかける方法のことを指し、「ソーシャルファンディング」と呼ばれることもあります。

⁹ 出資法第1条及び第2条

(出資金の受入の制限)

第1条 何人も、不特定且つ多数の者に対し、後日出資の払い戻しとして出資金の全額若しくはこれをこえる金額に相当する金銭を支払うべき旨を明示し、又は暗黙のうちに示して、出資金の受入をしてはならない。

(預り金の禁止)

第2条 業として預り金をするにつき他の法律に特別の規定のある者を除く外、何人も業として預り金をしてはならない。

2 前項の「預り金」とは、不特定かつ多数の者からの金銭の受入れであつて、次に掲げるものをいう。

- 一 預金、貯金又は定期積金の受入れ
- 二 社債、借入金その他いかなる名義をもつてするを問わず、前号に掲げるものと同様の経済的性質を有するもの

クラウドファンディングを運営する事業者（以下「運営事業者」）が提供するクラウドファンディングには、下記の5種類があり、資金の提供者（以下「支援者」）に対し対価の発生しない「寄附型」、金銭的な対価が発生する「金融型（投資（ファンド）型、株式型、融資型）」、商品や権利を得る「購入（報酬）型」の大きく3つのタイプに分類されます。

① 寄附型

無償の事業活動への資金提供であることから支援者へ見返りがなく、提供した資金は税法上も寄附と同じとみなして取り扱われます。

通常の寄附と異なる点は、継続した資金提供を受けるために、事業にどのように使われているか活動状況を継続的に情報発信していることです。

被災地支援や発展途上国支援などの社会的意義が大きく支援者の共感を呼びやすい事業の資金調達手段として利用されています。

② 投資（ファンド）型

支援者は、運営事業者又は資金調達する事業者が設立した匿名組合に出資し、その出資金を元に匿名組合がプロジェクトや事業に投資（資金調達する事業者へ貸し付け）を行い、資金調達する事業者が定めた配当方法に従い配当を受け取ります。

③ 株式型

金融商品取引法等の改正及び日本証券業協会の自主規制規則の整備により、平成27年5月に創設された非上場株式の発行を通じた資金調達を行う制度で、「株式投資型クラウドファンディング」と呼ばれています。

現在のところサービスを提供している運営事業者はありません。

④ 融資型

資金を必要とする個人や法人に対して、支援者を仲介する仕組みで、「ソーシャルレンディング」とも呼ばれています。

支援者は運営事業者が設立した匿名組合に出資し、その出資金を元に匿名組合が資金を必要とする個人や法人に融資を行い、その元利返済金から匿名組合の利益や必要経費等を差し引いた金額が、支援者に分配されます。

現在のところ、日本では支援者と融資先がお互いにわからないバスケット方式と呼ばれるものしか存在していません。

⑤ 購入（報酬）型

支援者からプロジェクトや事業への資金提供を受け、その見返りとして支援者に資金提供額に応じた金銭以外の商品やサービスが提供されます。

製品・ソフトウェア開発、映画・本・漫画の制作などの資金調達手段として利用されています。

(3) クラウドファンディングを利用した資金調達の注意点

クラウドファンディングを利用する際の注意点として以下のものが挙げられます。

- ・クラウドファンディングの種類や法人形態の違いなどによって、税処理が異なりますので、利用する場合には事前に十分確認を行う必要があります。詳細につきましては、管轄の税務署にお問い合わせください。
- ・運営事業者の中には、支援者から預かった資金を渡さないという事例が発生していますので、信頼のおける運営事業者を選定することが必要です。
- ・目標金額に達しない場合でも、集まった資金を全額受け取れるものや、支援者には資金が返還され資金調達ができない場合がありますので、目標金額に達しない場合の取り扱い方法を、必ず確認しておく必要があります。
- ・運営事業者サイトにサイトの利用や資金調達に係る使用料や手数料を支払う必要があります。クラウドファンディングの種類や運営事業者によって異なりますので、事前に確認が必要です。目標金額を資金調達できたとしても、使用料や手数料を勘案していなければ、結果としてプロジェクトや事業を実施するための必要な資金額を確保できなくなる場合があります。

(4) クラウドファンディングで資金調達する場合のメリットとデメリット

◆メリット

① 寄附型

- ・資金提供者に対する、対価（金銭・商品・サービスなど）が発生しない。

② 投資（ファンド）型

- ・プロジェクトや事業を対象にした資金調達で、その成果に応じて配当を行えばよいことから、事業リスクをある程度軽減する効果が期待できる。

③ 株式型

- ・証券取引所に上場しなくても、資金調達できる。
- ・資本として資金調達ができる。

④ 融資型

- ・銀行融資やベンチャーキャピタルとは異なる審査基準、審査方法に基づいて行われるため、既存の金融機関以外からの資金調達手段として選択肢が広がる。

⑤ 購入（報酬）型

- ・提供された資金の対価として、商品やサービスを提供するという、先行販売・事前購入に近いものであることから、在庫リスクや興業リスクの軽減や、商品やサービスに対するニーズを把握するマーケティング効果がある。

◆デメリット

① 寄附型

- ・プロジェクトや事業に社会的意義があり、支援者に共感されるもので無ければ資金が集まりにくい。
- ・継続して資金調達を行うために、プロジェクトや事業の進捗を継続して情報発信する必要があるため、ある程度の資金調達ができなければ事務負担が大きくなる。

② 投資（ファンド）型

- ・プロジェクトや事業のアイデアが盗用されるリスクがある。

③ 株式型

- ・1人の投資家が、同一の会社が発行する株式につき1年間に50万円以下しか購入できないため、小口の株主が増え、管理コストが増加する。
- ・同一の株式会社が資金調達できる金額は、1年間に1億円未満と制限がある。

④ 融資型

- ・返済できなかった場合に、第三者に債権を売却されるリスクがある。
- ・現在の日本では、支援者と融資先が見えないバスケット方式しか存在しないため、地域課題解決ビジネスの公益性をアピールした資金調達ができない。

⑤ 購入（報酬）型

- ・資金調達がうまくいかなかった場合、商品やサービスのイメージが損なわれる。
- ・商品やサービスの模倣や、アイデアが盗用されるリスクがある。

支援機関・情報サイト

地域には、事業者支援を行なう公設・民設のさまざまな支援機関・施設があります。

ご利用を検討される前に、相談窓口や支援内容によって、サービスを提供できる事業者の範囲が限られる場合がありますので、必ずご確認をお願い致します。

1. 支援機関

(1) 認定経営革新等支援機関

中小企業を巡る経営課題が多様化・複雑化する中、中小企業支援を行う支援事業の担い手の多様化・活性化を図るため、中小企業に対して専門性の高い支援事業を行う経営革新等支援機関（金融機関、税理士、公認会計士、弁護士など24,444機関[平成27年11月25日現在]）を国が認定しています。認定経営革新等支援機関が提供する主な支援内容は次のとおりです。

① 経営革新等支援及びモニタリング支援等

i) 経営の「見える化」支援

経営革新又は異分野連携新事業分野開拓（以下、経営革新等）を行おうとする中小企業・小規模事業者の財務状況、事業分野ごとの将来性、キャッシュフロー見通し、国内外の市場動向等の経営資源の内容、その他経営の状況に関する調査・分析を行います。

ii) 事業計画の策定支援

調査・分析の結果等に基づく中小企業・小規模事業者の経営革新等に係る事業の計画（経営改善計画、資金計画、マーケティング戦略計画等）の策定に係るきめ細かな指導及び助言を行います。

iii) 事業計画の実行支援

中小企業・小規模事業者の経営革新等に係る事業の計画を円滑に実施するためのきめ細かな指導及び助言を行います。

iv) モニタリング支援

経営革新等支援を実施した案件の継続的なモニタリングを行います。

v) 中小企業・小規模事業者への会計の定着支援

中小企業・小規模事業者が作成する計算書類等の信頼性を確保して、資金調達力の向上を促進させるため、「中小企業の会計に関する基本要領」又は「中小企業の会計に関する指針」に拠った信頼性のある計算書類等の作成及び活用を推奨します。

② その他経営改善等に係る支援全般

中小企業・小規模事業者の経営改善（売上増等）や創業、新事業展開、事業再生等の中小企業・小規模事業者の抱える課題全般に係る指導及び助言を行います。

③ 中小企業支援施策と連携した支援

中小企業等支援施策の効果の向上のため、補助金、融資制度等を活用する中小企業・小規模事業者の事業計画等策定支援やフォローアップ等を行います。

認定支店機関検索 http://www.smrj.go.jp/shienkikan_search/search.php

(2) よろず支援拠点

「よろず支援拠点」は、経済産業省が平成26年度から、各都道府県に1箇所ずつ地域の支援機関と連携しながら、中小企業・小規模事業者が抱える様々な経営相談に対応することを目的として整備し、中小企業・小規模事業者の起業から安定までの各段階のニーズに応じて主に次の役割を担っています。

- ①既存の支援機関では十分に解決できない経営相談に対する「総合的・先進的経営アドバイス」
- ②事業者の相談に応じた「適切なチームの編成」
- ③案件に応じた「的確な支援機関等の紹介」といったきめ細かな対応

よろず支援拠点全国本部 <http://www.smrj.go.jp/yorozu/>

(3) 商工会議所

商工会議所法に基づいて国の許可を得て設立された法人で、全国514カ所に設置されています。会員は地区内の事業者で、全国の会員総数は125万人です（うち青年部3.4万人、女性会2.3万人）。

地域総合経済団体として、「中小企業・小規模事業者の活力強化」と「地域経済の活性化」をミッションとし、政策提言（経済対策、地方創生、中小企業施策、税制改正、エネルギー、経済連携、震災復興等）、経営支援、地域振興（まちづくり、観光振興等）、国際交流、産業人材育成（簿記検定、就職支援等）等の事業を展開しています。

「経営支援」では、創業・第二創業、経営革新、新製品開発・新分野進出、販路開拓、事業承継、海外展開など事業者の多様な課題解決に向けたきめ細かな支援を行っています（巡回・窓口支援件数約174万件。消費税転嫁対策：巡回・窓口相談約125万件、講習会約33万人参加）。

全国の商工会議所一覧 <http://www5.cin.or.jp/ccilist>
日本商工会議所 <http://www.jcci.or.jp/>

(4) 商工会

商工会法に基づいて設立された特別認可法人で、全国1,671カ所に設置されています。会員は地域の事業者で、全国で83.7万、地域事業者の約60%が加入しています。その他に4.2万の青年部員、10.2万の女性部員が加入しています。

地域の「総合経済団体」として経済活動を通じた地域振興と国や都道府県の小規模企業支援施策の実施機関として、金融・税務・経営・労務などの相談や販路開拓、経営革新、創業支援など様々な経営課題の解決に向けた、きめ細かなかつ事業者に寄り添った支援を行っています（巡回・窓口支援件数：296万件）。

さらに、各都道府県には商工会連合会があり、商工会と連携しながら広域的に事業者の経営支援を行っています。

全国の商工会・商工会連合会 http://www.shokokai.or.jp/?page_id=1754
全国商工会連合会 <http://www.shokokai.or.jp/>

(5) NPO支援センター

主にNPO法人の支援や、NPO法人に関する情報収集・発信を目的として、全国に設置されています。地域により「市民活動支援センター」や「NPOサポートセンター」という名称が使われている場合もあります。最寄りのNPO支援センターを確認したい場合は、下記NPO支援センター一覧をご確認いただくか、所轄庁にお問い合わせください。

なお、本手引きではご紹介していない民間の地域課題解決ビジネス向け支援機関についてお知りになりたい場合は、最寄りのNPO支援センターにお問い合わせください。

NPO支援センター一覧 ¹⁰	http://www.jNPOc.ne.jp/?page_id=757
所轄庁 ¹¹ 一覧	https://www.NPO-homepage.go.jp/shokatsucho

(6) 株式会社日本政策金融公庫

国の政策の下、民間金融機関の補完を旨としつつ、社会のニーズに対応して、種々の手法により、政策金融を機動的に実施する、100%政府出資の政府系金融機関です。

次の3つの事業と、内外の金融秩序の混乱や大規模災害等の危機発生時において、指定金融機関に対し、一定の信用供与を行う、危機対応等円滑業務を行っています。

① 国民生活事業

地域の身近な金融機関として、小規模事業者や創業企業の皆さまへの事業資金融資のほか、お子さまの入学資金などを必要とする皆さまへの教育資金融資などを行っています。また、ソーシャルビジネス向けの融資として地域課題解決ビジネスにも積極的に融資を行っています。

② 農林水産事業

農林漁業や食品産業の皆さまへの融資を通じて、国内農林水産業の体質強化や安全で良質な食料の安定供給に貢献しています。

③ 中小企業事業

融資、信用保険などの多様な機能により、日本経済の活力の源泉であり、地域経済を支える中小企業・小規模事業者の皆さまの成長・発展を金融面から支援しています。

全国の支店	https://www.jfc.go.jp/n/branch/
(株) 日本政策金融公庫	http://www.jfc.go.jp/

¹⁰ NPOの支援センター一覧

認定特定非営利活動法人日本NPOセンター ホームページ「NPO支援センター一覧」

¹¹ 所轄庁

所轄庁とは、特定非営利活動促進法に基づく特定非営利活動法人（NPO法人）の認証制度、認定制度の執行機関であり、都道府県又は政令指定都市を指します。

NPO法人の制度等に関するお問い合わせを受け付けています。

(7) 信用保証協会

信用保証協会法に基づき、全国に51の信用保証協会が設立されています。事業者に対する融資への保証を行っており、保証に関する相談だけでなく、経営相談会や創業セミナーなども実施しています。保証付き融資は、信用保証協会又は金融機関を通じて申込ができます。

全国の信用保証協会 <http://www.zenshinhoren.or.jp/others/nearest.html>
一般社団法人全国信用保証協会連合会 <http://www.zenshinhoren.or.jp/>

(参考) NPO法人が信用保証制度を利用できるようになりました

第189回通常国会に提出された、株式会社商工組合中央金及び中小企業信用保険法の一部を改正する法律案が成立し、平成27年10月1日から特定事業を行う中小規模のNPO法人が、信用保証制度を活用した融資を利用できるようになりました。

具体的には、特定事業（農業、林業（素材生産業及び素材生産サービス業を除く。）、漁業及び金融・保険業（保険媒介代理業及び保健サービス業を除く。）以外の業種）を行い、かつ、常時使用する従業員の数が次の表に示す範囲であるNPO法人が、信用保証制度を活用できます。

特定事業が属する業種	常時使用する従業員の数
小売業	50人以下
卸売業又はサービス業	100人以下
製造業その他	300人以下

注1) 中小企業基本法の規定と同様に「常時使用する従業員」とは、パートやアルバイトなどの雇用形態にかかわらず、労働基準法第20条の規定に基づく「予め解雇の予告を必要とする者」が従業員と解されています。また、会社役員及び個人事業主は予め解雇の予告を必要とする者に該当しないので、「常時使用する従業員」には該当しないと解されます。

注2) 飲食店業は小売業に含まれます。事業がどの業種に属するかの確認は、中小企業庁のホームページをご確認ください。

中小企業庁ホームページ：<http://www.chusho.meti.go.jp/soshiki/teigi.html>

中小企業・小規模事業者と同様にNPO法人1者に係る保証限度額は、中小企業信用保険における普通保険の限度額2億円と、無担保保険の限度額8千万円を合わせた2億8千万円となっています。（信用保証協会の保証は、中小企業信用保険法に基づく信用保険に付されています。）また、これら一般保証に係る保証限度額とは別枠で、中小企業信用保険の特例措置等に基づき各種の政策目的により創設された別枠保証に係る限度額についても、中小企業・小規模事業者と同様に要件を満たせば利用が可能です。詳しくはお近くの信用保証協会までお問い合わせください。

(8) 独立行政法人中小企業基盤整備機構

独立行政法人中小企業基盤整備機構法に基づいて設置されている独立行政法人で、全国9地域に地域本部があります。中小企業施策の総合的な実施機関としての役割を果たすため、中小企業に対し、以下の支援事業を行っています。その他、J-NET21（ポータルサイト）、中小企業振興新聞、メールマガジン等を利用し、幅広い中小企業の施策・支援に関する情報を提供しています。

① 起業支援

経営相談、インキュベーション施設など施設の賃貸借、ビジネスマッチング、eコマース支援、助成金・補助金、専門家派遣、など

② 経営力強化

経営相談、知的資産経営支援、専門家派遣、事業承継支援、中小企業再生支援、産業施設・用地の提供、海外展開支援、農商工支援・地域資源活用、ビジネスマッチング、など

③ 事業の拡大

海外展開、専門家派遣、まちづくり・中心市街地活性化支援、ビジネスマッチング、産業用地の紹介、助成金、など

④ 人材育成

中小企業大学校運営、中小企業者向け研修、中小企業支援担当者向け研修、中小企業会計普及・啓発セミナー、など

⑤ ファンド出資

中小企業に対する投資ファンド（投資事業有限責任組合）組成、経営支援（ハンズオン支援）、新事業展開の促進、中小企業の再生等支援

⑥ 共済制度

小規模事業者共済、経営セーフティ共済

⑦ 認定経営革新等支援機関向け支援

支援機関向け研修、地域活性化パートナー事業、地域支援機関等サポート事業、など

地域本部・事務所

<http://www.smrj.go.jp/kikou/gaiyou/012105.html>

独立行政法人中小企業基盤整備機構

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

(9) 中小企業再生支援協議会

中小企業再生支援協議会とは、商工会議所、商工会連合会、政府系金融機関、地域の金融機関、中小企業支援センター及び自治体等から構成され、関係者間の日常的な連携を図ることで、地域の実情に応じたきめ細かな中小企業の再生への取り組みを支援するため、経済産業大臣の認定により設置された機関で、全都道府県にあります。

具体的な業務としては、事業再生の意欲がある中小企業者からの中小企業の再生に関する相談を受け、助言を行っています。

また、相談のうち、事業再生は可能であるが、抜本的な財務体質や経営改善が必要な企業については取り組みを支援し、必要に応じて専門家に依頼して、共同で再生計画の作成支援等を実施しています。

各都道府県の中小企業再生支援協議会 <http://www.smrj.go.jp/keiei/saiseishien/activity/048893.html>

2. 情報サイト

(1) ミラサポ(中小企業・小規模事業者の未来をサポートするサイト)

「ミラサポ」では、誰でも簡単に補助金などの公的支援情報をまとめて見られるほか、事業に役立つイベント・セミナーもご紹介しています。

また、無料メルマガに登録すると、定期的にお役立ち情報が届きます。

ミラサポ 未来の企業 応援サイト <https://www.mirasapo.jp/>
ミラサポ運営事務局 コールセンター 0570-057-222 (平日9:00～17:00)

(2) J-NET21 中小企業ビジネス支援サイト

中小企業基盤整備機構が運営する、中小企業のためのポータルサイトです。公的機関の支援情報を中心に、経営に関するQ&Aや数多くの企業事例などを簡単に調べることができます。

Q&Aや企業事例以外にも、全国の中小企業向け施策情報「支援情報ヘッドライン」、「中小企業ニュース」などを毎日配信しています。

J-NET21 中小企業ビジネス支援サイト <http://j-net21.smrj.go.jp/index.html>



a guide for social entrepreneurs to create a business plan
for getting finance from banks and credit unions

発行年月／平成27年12月

発行者名／中小企業庁 事業環境部 企画課・金融課

〒100-8901 東京都千代田区 霞が関1丁目3番1号

03-3501-1511 (代表)

※著作権は中小企業庁に属します。無断転用、無断複製を禁じます。