



# 財務コンサルメソッド講座

## 【第1回】財務コンサルタントと税理士

アクティス株式会社  
行政書士赤沼法務事務所  
赤沼 慎太郎

# 【赤沼慎太郎 プロフィール】

アクティス株式会社／行政書士赤沼法務事務所  
経営コンサルタント・行政書士

1978年、神奈川県茅ヶ崎市生まれ。

専修大学商学部卒業後、大手アパレル会社に就職。2004年、26歳で行政書士赤沼法務事務所を設立し独立開業。事業再生・事業承継・起業の支援を中核に事業を展開し、資金繰り指導、資金調達サポートなど、起業家、経営者の支援を精力的に行っている。

行政書士としては数少ない財務支援の専門家。そのコンサルティングは分かりやすく実践的な指導と定評がある。

2010年より行政書士、税理士等の士業や経営コンサルタント向けの財務コンサルティングの勉強会『赤沼創経塾』を主宰。他にはない実践的な勉強会として高い支持を得ている。

2015年より中小企業のマレーシア進出支援にも取り組み、現地視察、マレーシア法人設立、現地パートナーの紹介、取引先探しのお手伝いなどを行っている。

# 【情報発信】

 YouTube 赤沼慎太郎公式チャンネル  
<https://bit.ly/3cEndRu>



無料メールマガジン 起業家・経営者のための「使える情報」マガジン  
<http://akanumashintaro.com/mailmagazine/>



無料メールセミナー 社長の為のお金に困らない経営メールセミナー  
<http://actiss.co.jp/keieims/>



## 【主な運営サイト】

赤沼慎太郎公式サイト  
<http://akanumashintaro.com/>

赤沼創経塾公式サイト  
<http://soukeijuku.com/>

 @akanuma7

 <https://fb.me/akanumashintarow>

# 【著書】

士業プロフェッショナル養成講座  
税理士 行政書士 社会保険労務士 中小企業診断士 経営コンサルタント 保険営業マン

## 専門家のための 資金調達の実務

行政書士赤沼法務事務所 赤沼 慎太郎 著

融資担当者がその気になる  
事業計画書の書き方等を掲載

中小企業の資金繰り支援ニーズに  
対応できる力がつく入門書

財務面から  
サポートします。

いちばん

### 経営者から 頼りにされる 顧問になる!!

SE  
SHOESHA

## 【本書の内容】

銀行融資を中心に中小企業の選択しうる資金調達方法、各金融機関の特徴、融資審査のポイント、事業計画書の作成ポイントなど、中小企業の資金調達支援を行う上で必要な知識をまとめました。

書式ダウンロードサービスも付いていますので事業計画作成に必要な書式をエクセルでダウンロードすることができます。



# 講座 1 日目の内容

- ✓ 財務コンサルタントの仕事
- ✓ 税理士コンサル導入による獲得売上のイメージ
- ✓ 財務コンサルする上での税理士ならではの悩みとは？
- ✓ 成果を出すための財務支援
- ✓ 資金調達の全体像
- ✓ 銀行融資・信用保証協会・日本政策金融公庫
- ✓ 融資の種類

# 1. 財務コンサルタントとは

経営の三要素 : ヒト・モノ・カネ

社外CFO的な存在

CFOとは・・・**C**hief **F**inancial **O**fficer（最高財務責任者、財務担当役員、財務部長）

資金繰り、投融資の管理、経営計画策定における数値的裏付けの作成と管理など。**社長の右腕的存在。**

ex) SONY: 井深大氏を支えた盛田昭夫氏  
ホンダ: 本田宗一郎氏を支えた藤沢武夫氏

# 1. 財務コンサルタントとは

中小企業に財務部門やCFOは存在するか・・・？

⇒社長は「右腕が欲しい」と言うけれど・・・。

⇒多くの中小企業は、経理部門はあっても財務部門はない。  
(社長や経理部門が兼務。)

⇒知識・ノウハウ不足により十分な管理、対応が出来ていない。

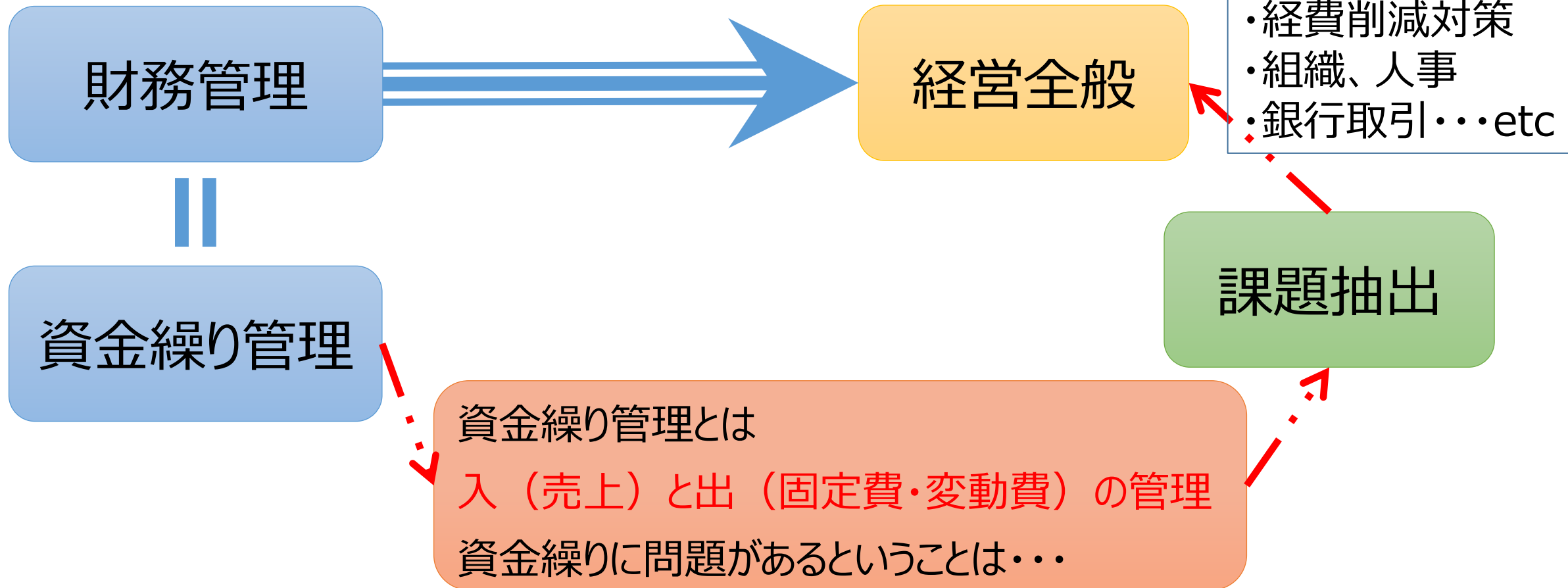
⇒外部の専門家、顧問税理士も対応できていない。

その結果・・・

**財務管理が杜撰、どんぶり勘定となり、財務状況が悪化、銀行の支援も十分に受けられずに経営が不安定。**

# 1. 財務コンサルタントとは

財務コンサルタント：クライアント企業の財務改善、銀行取引の円滑化を目指して社長並びに会社を支える。

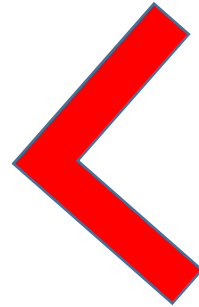




# 1. 財務コンサルタントとは

計画を作ることより、その後の実行支援が極めて重要です。

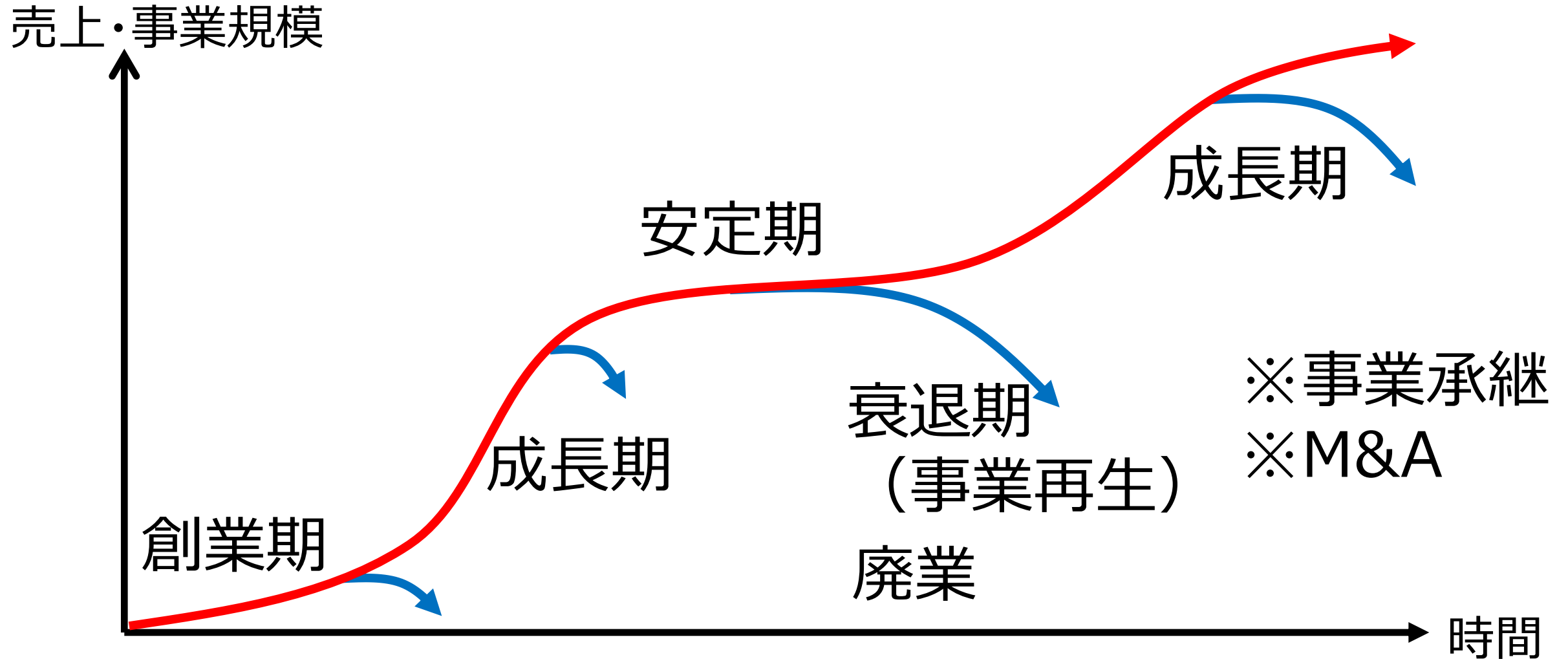
経営計画  
の作成



計画の  
実行支援

- ・銀行取引の円滑化
  - ・資金調達
  - ・リスケジュール
  - ・債務圧縮
  - ・利益向上策（売上向上、経費削減等）
  - ・キャッシュフローの改善
- などなど、具体的な実行支援を行っていく。

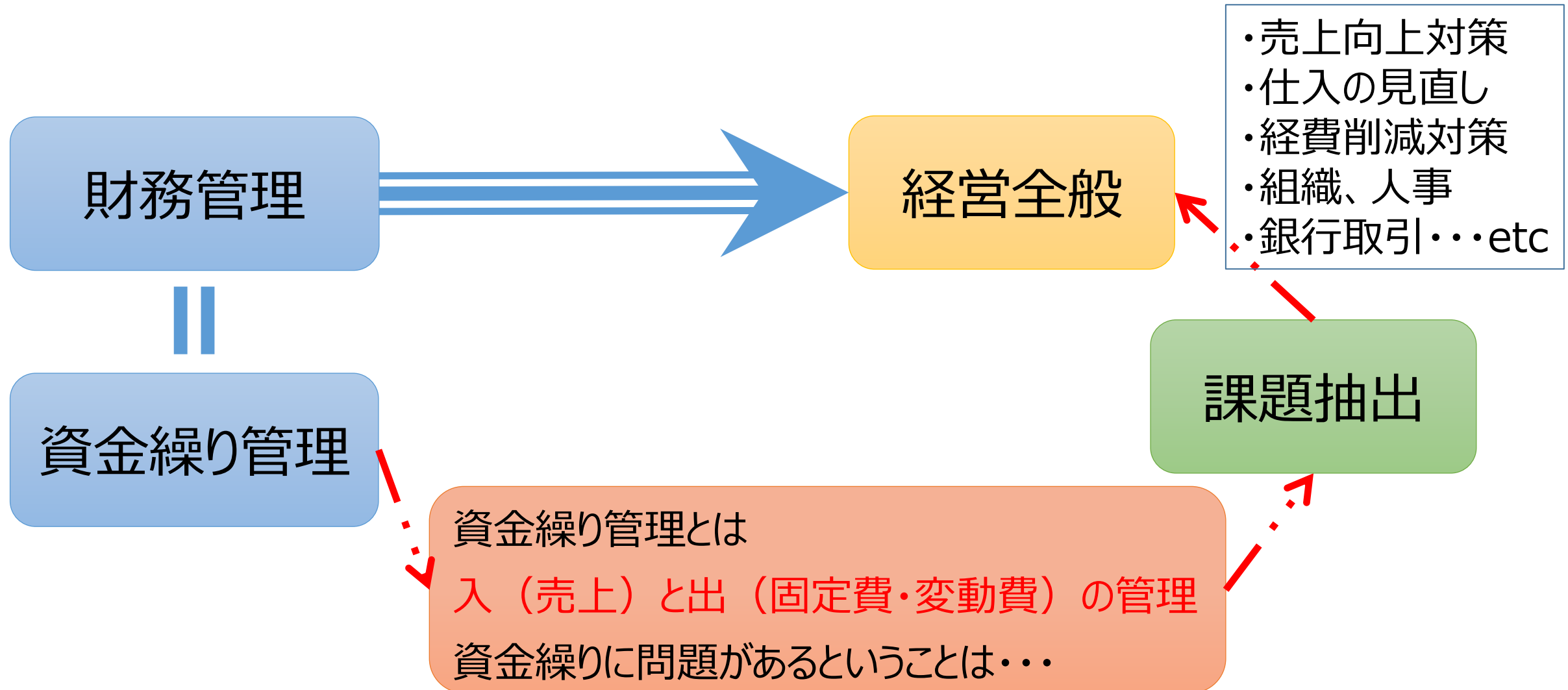
## 2. 財務コンサルタントの活躍シーン



## 2. 財務コンサルタントの活躍シーン

- ◆ 事業再生フェーズにあり、金融機関調整や再建のための財務知識が必要な会社の支援
- ◆ 円滑な事業承継を実現させるための支援
- ◆ 事業承継者（二代目等）の育成支援
- ◆ 創業フェーズ、小規模会社の守り強化の支援（社長が営業に専念できる環境づくり）
- ◆ M&Aの際のファイナンシャル・アドバイザー（FA）として
- ◆ IPO準備など企業規模の拡大を目指す会社の財務管理支援
- ◆ フェーズに関係なく、財務管理がおろそかな会社の支援

# 3. 財務コンサルタントの業務内容



# 3. 財務コンサルタントの業務内容

信頼関係が築けていれば様々な相談が出てくる

- 財務面： 資金繰り、資金調達、決算対策・・・etc
- 税務面： 納税延滞対応、節税・・・etc
- 労務面： 人事、組織改善、社会保険料・・・etc
- 法務面： 契約書、債権回収、訴訟、組織再編・・・etc
- 不動産： 任意売却、リースバック、購入、運用・・・etc
- リスクマネジメント： リスク管理、保険見直し・・・etc
- 営業面： マーケティング、営業活動、販促活動・・・etc
- 個人的問題： 家庭問題、個人的借金問題・・・etc

# 3. 財務コンサルタントの業務内容

## 【アライアンスで対応】

全てを一人に対応することは不可能。

場面に合わせて最適な専門家をコーディネートして対応。



# 4. 財務コンサルタントと付き合う社長のメリット

## ■ ウィークポイントである数字面をフォローしてもらえらる。

中小企業の社長の多くは、数字に弱く、決算書等の財務資料を読んだり分析することが好きではありません。財務コンサルタントは、経営判断の裏付けとなる計数資料を作成、提供し、社長が迅速かつ適切な判断ができるようにフォローしていくことも中心的な仕事ですが、そのような**社長自身のウィークポイントである数字面のフォローをしてくれる存在により、自信を持って指揮を取れる**ことがありがたいと言っています。

## ■ 銀行取引や財務改善策など専門的知識を活用できる

中小企業の社長の多くは、銀行取引の知識やノウハウを持っていません。分らないという恐怖により弱腰交渉になってしまった結果、銀行に都合の良い条件での取引となってしまうがちです。また、財務改善の知識がないため、改善策を検討することが出来ず、改善が進まず、結果、円滑な銀行取引に繋げることができません。このような課題を解決してくれる財務コンサルタントを心強く感じ、**特に銀行取引に関するノウハウや知識について強い興味を示します。**

# 4. 財務コンサルタントと付き合う社長のメリット

## ■ 客観的な意見を聞くことができる

多くの中小企業の社長は、その会社の絶対権力者であり、あらゆることの最終決定権を持ちます。他の取締役や社員は社長の意見に真っ向から反対意見を言うことは難しく、それが故、客観的な意見を聞ける機会は少ないです。

そこで、外部専門家として関与する財務コンサルタントは、第三者の冷静な意見を社長に伝えやすく、優秀な社長ほど、その意見を聞けることに価値を感じます。

但し、**社長の意見と割れる場合でも信念を持って伝える強い意志を持ち、契約解除の恐怖感に勝てないと**、社長の顔色を窺った価値のない意見しか言えなくなってしまいます。

## ■ 困ったときにとりあえず聞ける存在

常に様々な問題が発生する経営の現場では、社長の知らないことが多く出てきます。

銀行からの質問や法律関係のことであったり、ITやマーケティングに関するテクニク、社長の個人的な興味に関する質問など業務の中心的事から全く業務に関係ないことまで、とりあえず、分からないことや困ったことがあったら聞いてみよう。と思って頂ける関係になれば、「**とにかく付き合っていることで安心できる存在**」になることができます。



# 4. 財務コンサルタントと付き合う社長のメリット

## ■ 孤独からの解放

中小企業の社長は孤独です。特に資金繰りに関する悩みというのはお金の悩みであり、誰にでも相談できる内容ではありません。下手に相談することで、相手を不安にさせてしまったり、外部に漏れて信用不安につながってしまうことを考えると、社員はもとより取締役であっても相談できない問題もたくさんあります。奥さんにも相談できないと言う社長も多くいます。社長仲間にもそうそう資金繰りの相談をすることはできません。下手すると噂話として広まってしまうリスクがあります。その点、財務コンサルタントはクライアント企業の財務面を熟知していますので、資金繰り状況を把握しており、お財布事情をよく分っています。**社長は、今さら見栄を張る必要もなく、程よく外部の人間であり、守秘義務もあるので外部に漏れる心配もありません。**こうした理由で、社長にとって財務コンサルタントは、非常に都合の良い存在であり、性格的な相性が良いとかなり深い信頼関係を築くことができます。

**これは、社長がコンサル契約をして良かった点としてあげる最も多い理由の一つです。**

# 5. 税理士であることのメリット・デメリット

## 【メリット】

- 税理士・会計事務所は、中小企業経営者にとって「会社の数字の相談先」という信頼が強いため、税金に関する相談ばかりではなく、自然と資金調達や財務改善についての相談が来るので、コンサル案件を取るための集客活動が比較的容易。
- 財務コンサルティングに必要な基礎知識となる会計知識、決算書に精通しているため取り組みやすい。本業との親和性も高い。
- 財務支援をすることで、より深くクライアントに関与し信頼を深めることができ、契約の継続率、顧客単価の向上
- 保険の提案、資産運用の提案など幅広いサービスに展開することが可能となる。

# 5. 税理士であることのメリット・デメリット

## 【デメリット】

- 税理士は、会社の数字に関わることを何でも知っているという過度な期待を背負っている。
- すでに税務顧問の契約があって別途コンサル報酬を請求しにくい。
- 税理士としての相場感が邪魔して正規のコンサル報酬を請求しづらい。
- 税理士自信、職員自身が税理士事務所マターで考えてしまう。

## 6. 財務コンサルタントのスポット報酬（赤沼の例）

業務内容	報酬（税抜）	備考
面談相談	30,000円	対応時間：2時間
創業融資支援	着手金：10万円 成功報酬：融資実行額の5% （成功報酬からは着手金を差引く）	創業計画書の作成 金融機関の紹介 面談同席（日本公庫のみ）
資金調達支援 （事業計画書作成あり）	着手金：15万円～ 成功報酬：融資実行額の5% （成功報酬からは着手金を差引く）	事業計画書の作成 金融機関の紹介
資金調達支援 （事業計画書作成なし）	着手金：0円（成功報酬型） 成功報酬：融資実行額の5% （成功報酬からは着手金を差引く）	アドバイス 金融機関の紹介

# 6. 財務コンサルタントのスポット報酬

赤沼は、以下の業務はスポットで対応していませんが、他社を参考に報酬イメージを記載しておきます。目安として下さい。

業務内容	報酬額イメージ	備考
リスケジュール	年間返済額の削減効果の〇% 月額返済額の削減額の〇か月分	経営改善計画書の作成 金融機関との面談同席
借換え	年間返済額の削減効果の〇% 月額返済額の削減額の〇か月分	事業計画書の作成 金融機関との面談同席

# 7. 財務コンサルタントの顧問報酬（赤沼の例）

月額報酬（税抜）	クライアントの売上規模の目安	内容
50,000円～	創業期の会社	原則、月1回の訪問 電話、メール相談無制限
100,000円～	年商1億円未満の会社	
150,000円～	年商1億円以上3億円未満の会社	
180,000円～	年商3億円以上5億円未満の会社	
200,000円～	年商5億円以上10億円未満の会社	
250,000円～	年商10億円以上15億円未満の会社	
300,000円～	年商15億円以上20億円未満の会社	
350,000円～	年商20億円以上の会社	

# 7. 財務コンサルタントの顧問報酬（赤沼の例）

《一人で対応できる顧問先数》

・専業：15社～20社

⇒顧問報酬@15万円×15社 = 225万円/月 ⇒ **年間2,700万円 + スポット**

⇒顧問報酬@10万円×15社 = 150万円/月 ⇒ **年間1,800万円 + スポット**

⇒15社以上対応すると、他の業務をするためには土日も休めない可能性も。

・サブとして：5社～10社

⇒顧問報酬@15万円×5社 = 75万円/月 ⇒ **年間900万円 + スポット + 本業**

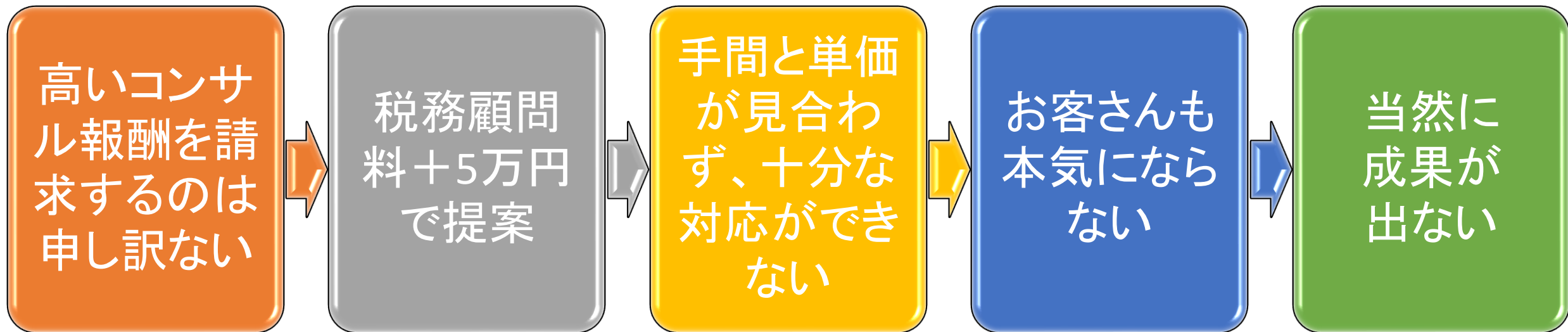
⇒顧問報酬@10万円×5社 = 50万円/月 ⇒ **年間600万円 + スポット + 本業**

⇒本業の時間繰り次第だが、5社なら月に5日程度の工数。

# 8. 税理士がコンサル契約を活かせない理由

大きな要因は**マインド**

例えば、顧問先が事業再生フェーズにある場合・・・





# 8. 税理士がコンサル契約を活かせない理由

顧問料を伝えるときは

15万円という顧問料は、コンサル報酬としては、決して高い金額ではありません。

しかし

重要なのは、相対的な価値を伝えることです。

# 8. 税理士がコンサル契約を活かせない理由

## ★よくある例

### ・現場任せ

⇒事務所全体で取り組まず、現場の担当に任せきりにしてしまっている

### ・職員さんが積極的にコンサル導入の説明をしない

⇒仕事が増える意識が強い。仕事が忙しくて手が回らない。

### ・職員さんがコンサル導入の意義を十分に理解できていない。

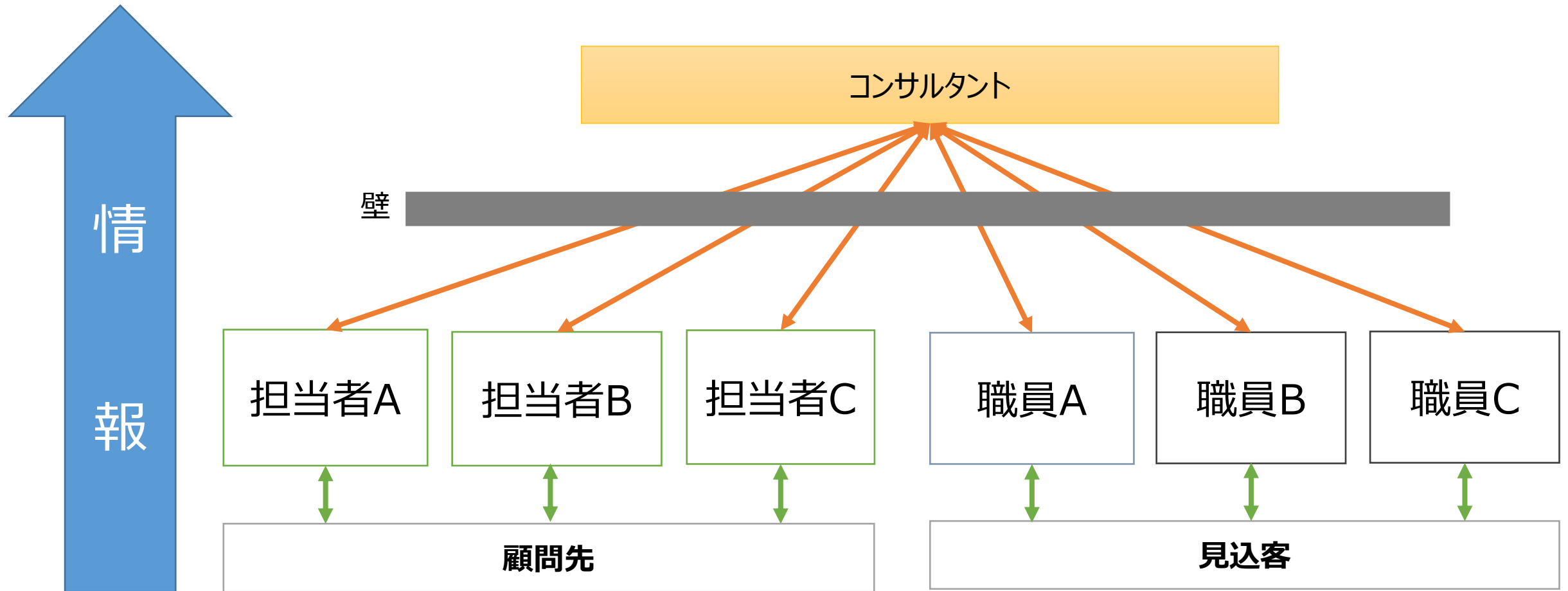
⇒税務・会計の仕事を第一に考え、顧問先の経営改善への意識が低い

### ・職員さんの知識不足

⇒下手に話して突っ込まれると困る。そもそも内容が理解できていない。

# 8. 税理士がコンサル契約を活かせない理由

社内全体にコンサルメニューやその推進の意義が浸透していない。



# 9. Withコロナ, Afterコロナで求められる財務支援

- コロナショックで傷んだ会社の**事業再生支援**
- 出口戦略としてM&Aに関わる支援（特に**FAとして**）

# 10. その為に必要な具体的な対応

- 経営を立て直す為、企業価値の向上の為の**損益改善支援**
- 安定した資金繰りを実現するための**資金繰り改善支援**
- 取引銀行からしっかり支援してもらえる会社になるための**銀行取引  
アドバイス**
- 銀行融資だけでなく、**多様な資金調達への対応**（融資、補助金、クラウドファンディング、ファクタリング等）

# 11. 円滑な銀行取引をするために

## 事業性評価への対応

**「事業性評価」**とは、財務データ（定量面）や担保・保証に必要以上に依存することなく、貸付先企業の事業内容や成長可能性などの定性面を適切に評価すること。

しかし、、、現実的に金融機関が事業性評価を正しく行うことは難しい。現状の金融機関では十分に対応することは期待できない。

⇒企業側から適切な情報開示が不可欠。

⇒コンサルタントの支援・アドバイスが欠かせない。

# 11. 円滑な銀行取引をするために

そうはいつでも、やっぱり定量が重要です。

事業性評価が叫ばれてはいますが、まずは、定量面が悪ければ、円滑な銀行取引は期待できません。

より良い決算書をわかりやすく説明し、共に達成することをコミットして取り組むことで、目標がはっきりし、クライアントの行動も変わります。

しかし、、、中小企業の経営者の多くは、数字に苦手意識を持ち、財務改善に本気で向き合うことが難しいです。

⇒かみ砕いた分かりやすい説明。

⇒目標をわかりやすい指標に置き換える。



行動して  
もらう

# 12. 無理に会計や財務の話をしてしない

## ◆ 赤沼の顧問先の事例

創業6期目の運送業（年商 約43,000千円）

- ・典型的な数字に無頓着な社長
- ・創業以来黒字になったことがない
- ・事業を諦めようかと考えていた時に最後の賭けで相談に
- ・事業再生したいという意識は高い
- ・数字は嫌い、聞くのも苦痛

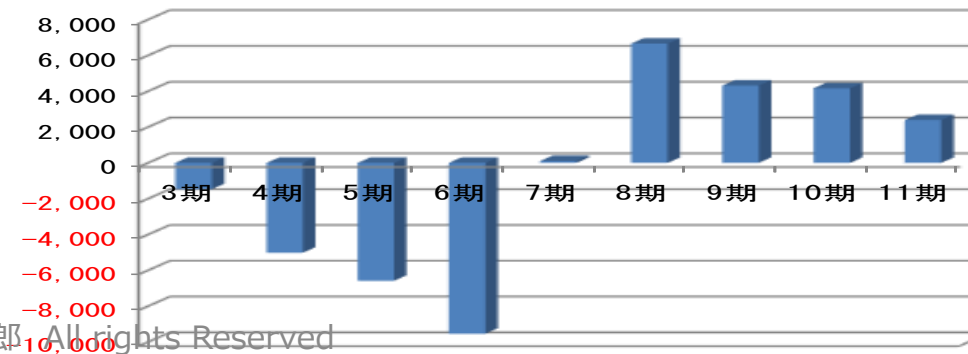
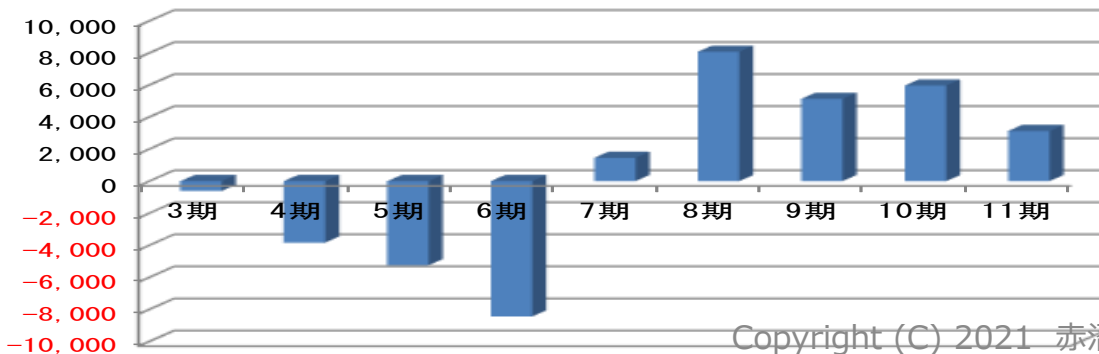
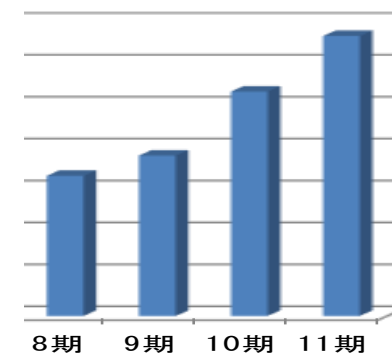
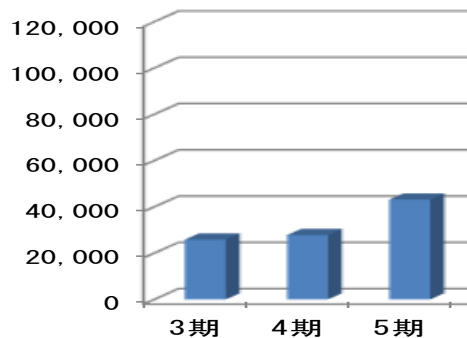
⇒社長には細かい数字の話は一切せず、結論（達成すべき売上額）だけ伝える。⇒**目標設定**⇒社長の行動が変わりみるみる改善

⇒**関与5年で正常化、銀行が借りてくれと営業してくる会社へ。**



	3期	4期	5期	6期	7期	8期	9期	10期	11期
	20年6月期	21年6月期	22年6月期	23年6月期	24年6月期	25年6月期	26年6月期	27年6月期	28年6月期
売上高	25,864	27,858	43,177	42,777	53,280	70,635	87,039	102,850	117,590
売上原価	0	0	0	0	0	0	0	0	0
売上総利益	25,864	27,858	43,177	42,777	53,280	70,635	87,039	102,850	117,590
人件費	4,658	8,819	15,312	10,165	11,744	33,450	38,294	53,572	66,832
その他経費	21,812	22,880	33,106	41,056	40,079	29,114	43,611	43,312	47,628
営業利益	-606	-3,841	-5,241	-8,444	1,457	8,071	5,134	5,966	3,130
営業外収益	1	4	56	370	410	373	490	279	621
営業外費用	861	1,180	1,395	1,465	1,760	1,784	1,306	2,079	1,357
経常利益	-1,466	-5,017	-6,580	-9,539	107	6,660	4,318	4,166	2,394
特別利益	0	533	0	546	0	0	0	0	0
特別損益	0	65	0	92	0	0	0	0	0
税引前当期純利益	-1,466	-4,549	-6,580	-9,085	107	6,660	4,318	4,166	2,394
法人税等	71	71	71	71	71	71	71	71	146
当期純利益	-1,537	-4,620	-6,651	-9,156	36	6,589	4,247	4,095	2,248

**R 1年6月期には  
売上高：1億8,000万円  
経常利益：1,200万円に  
関与して7年で売上約4倍に**



# 13. 中小企業経営者に分かりやすく財務を解説

中小企業が良くすべき財務指標は**総資産利益率（ROA）**。

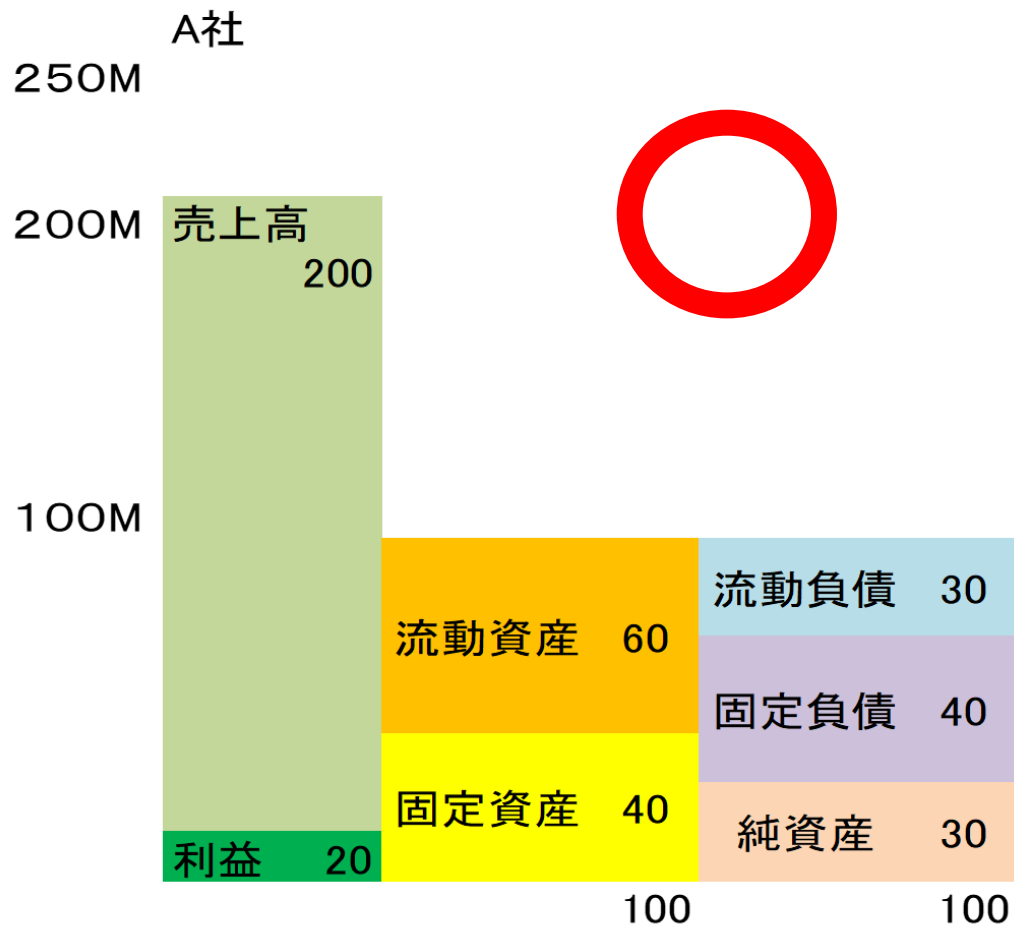
総資産利益率（ROA）  
Return On Asset

$$= \frac{\text{利益}}{\text{総資産}}$$

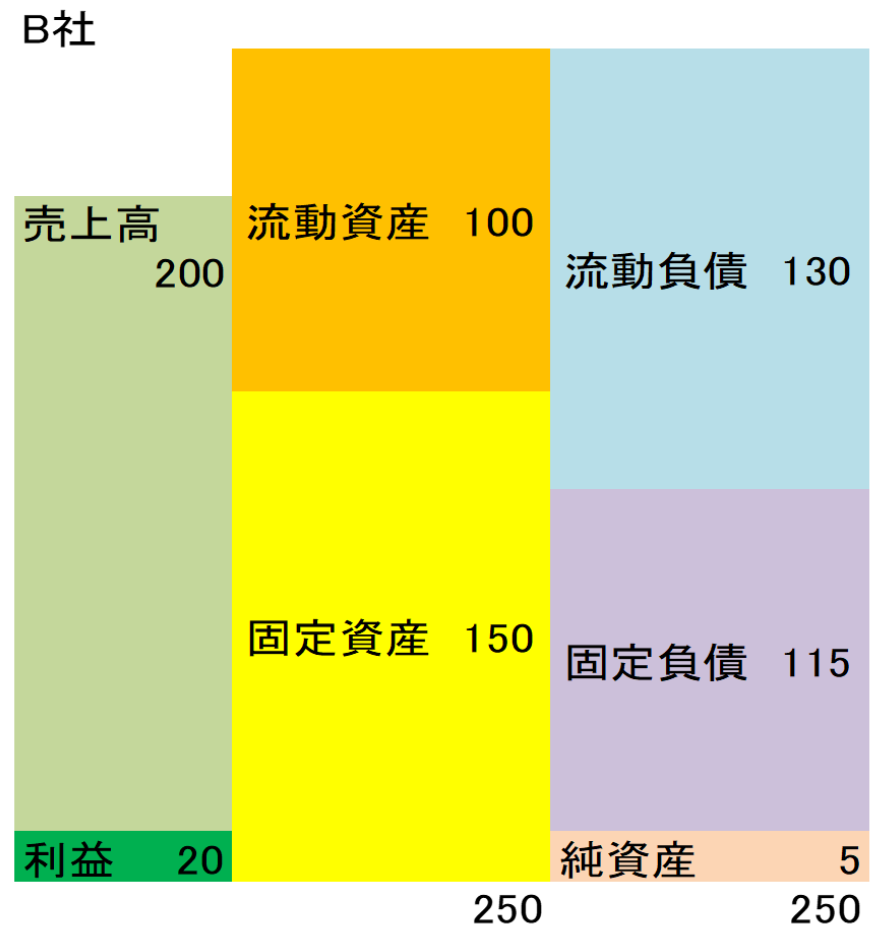
$$= \frac{\text{利益}}{\text{売上}} \times \frac{\text{売上}}{\text{総資産}}$$

$$= \text{利益率} \times \text{総資産回転率}$$

# つまり、理想的な決算書とは

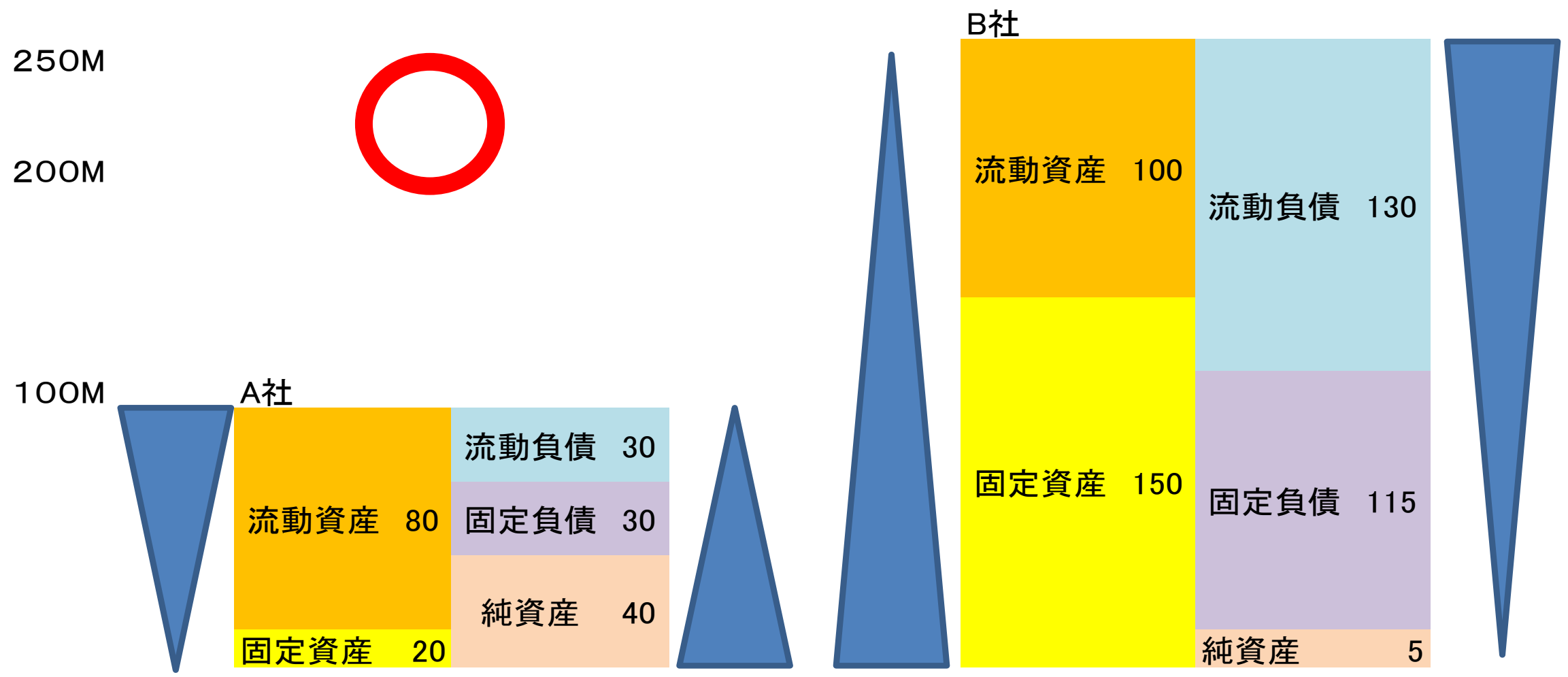


総資産利益率：20%



総資産利益率：8%

# そして、理想的なB/Sは



# バランスの良いB/Sの目安

【流動比率】

流動資産60÷流動負債30 = 200%



【固定長期適合率】

固定資産40÷（固定負債40+純資産30）  
= 57.1%

【自己資本比率】

純資産30÷負債・純資産合計100 = 30%

資産合計：100

負債・純資産合計：100

# 14. 資金繰り改善を意識した注目の財務指標

## CCC (キャッシュ・コンバージョン・サイクル)

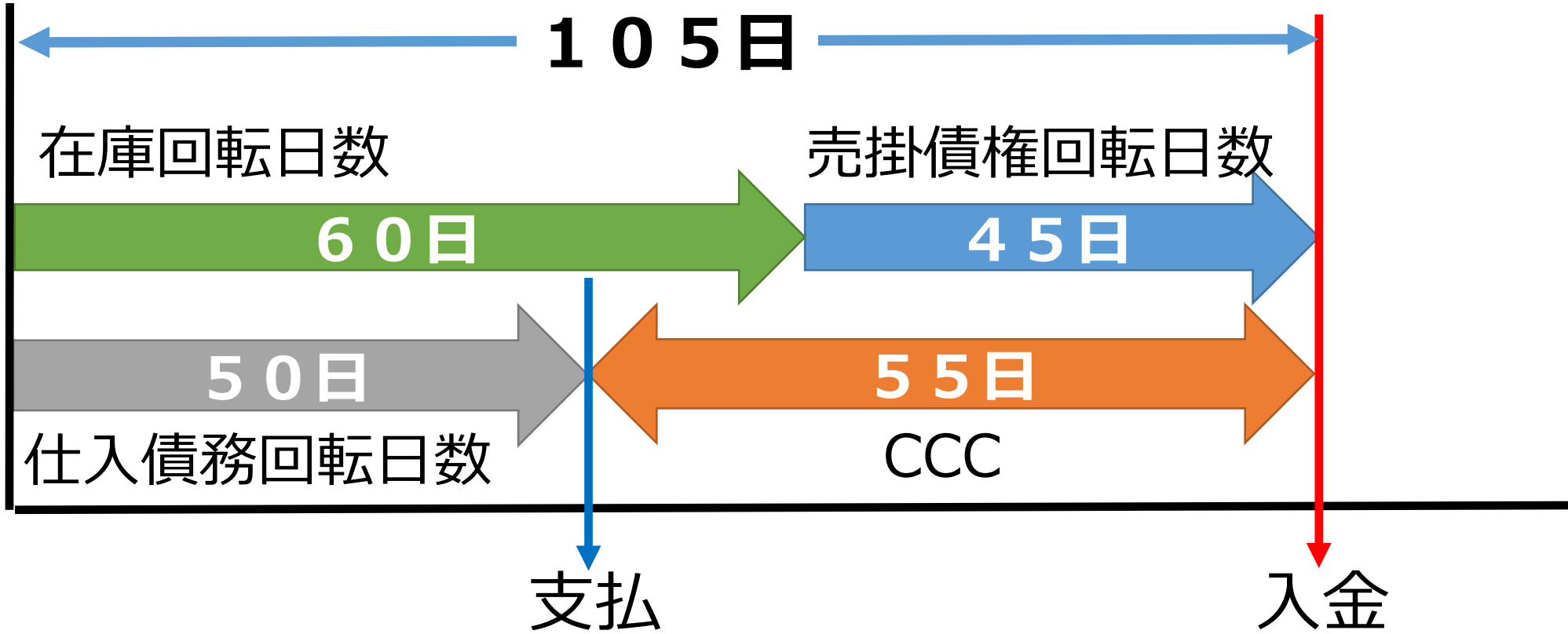
【 $CCC = \text{在庫回転日数} + \text{売掛債権回転日数} - \text{仕入債務回転日数}$ 】

⇒仕入債務を支払ってから売上金回収までの日数

# 14. 資金繰り改善を意識した注目の財務指標

Ex)

- 在庫回転日数:60日
  - 売掛債権回転日数:45日
  - 仕入債務回転日数:50日
- ⇒CCC:55日



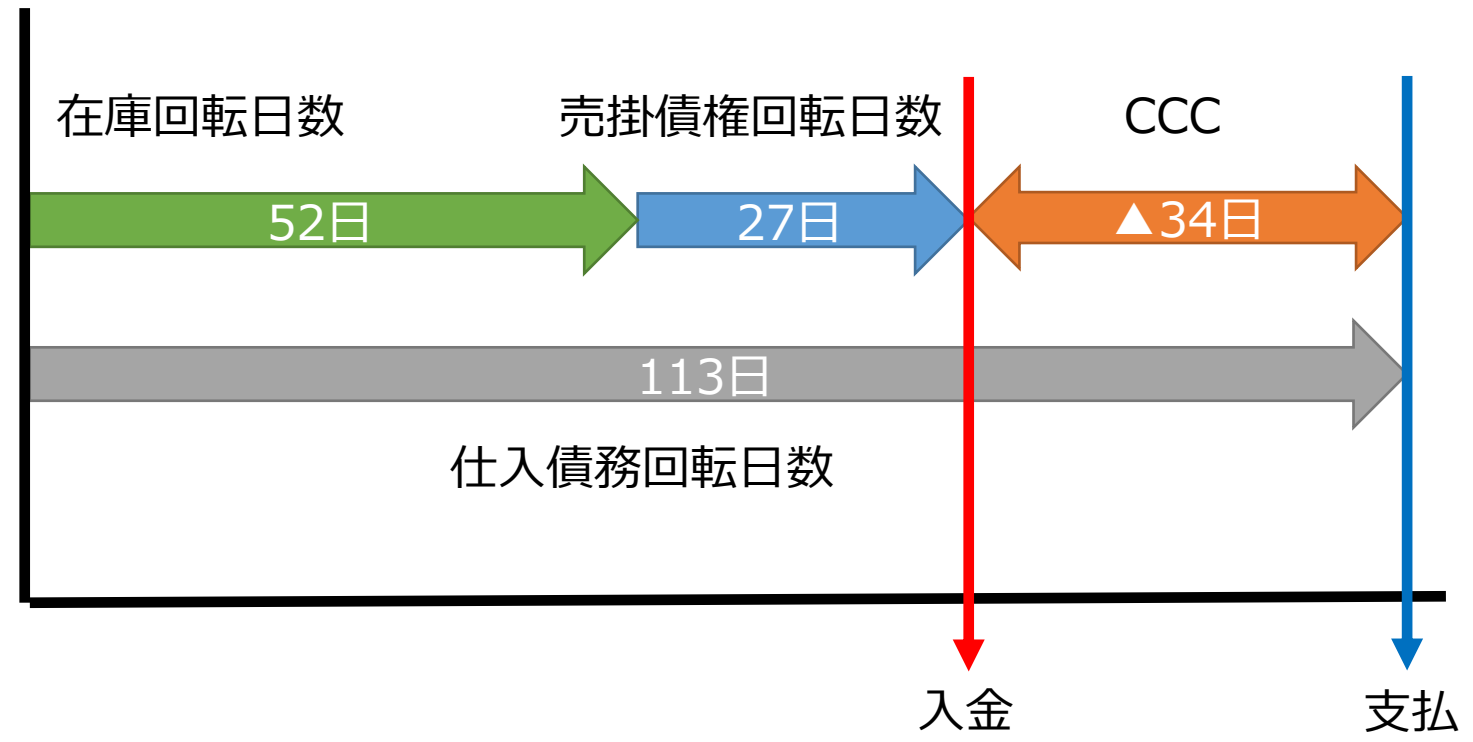
# 14. 資金繰り改善を意識した注目の財務指標

CCCが短い会社 = 資金繰りが良い会社

⇒銀行から經常運転資金を借りる必要がない経営

Ex)amazon

売掛債権回転日数：27日  
在庫回転日数：52日  
仕入債務回転日数：113日  
CCC:-34日





# 資金調達支援の基礎知識 (次回の導入)

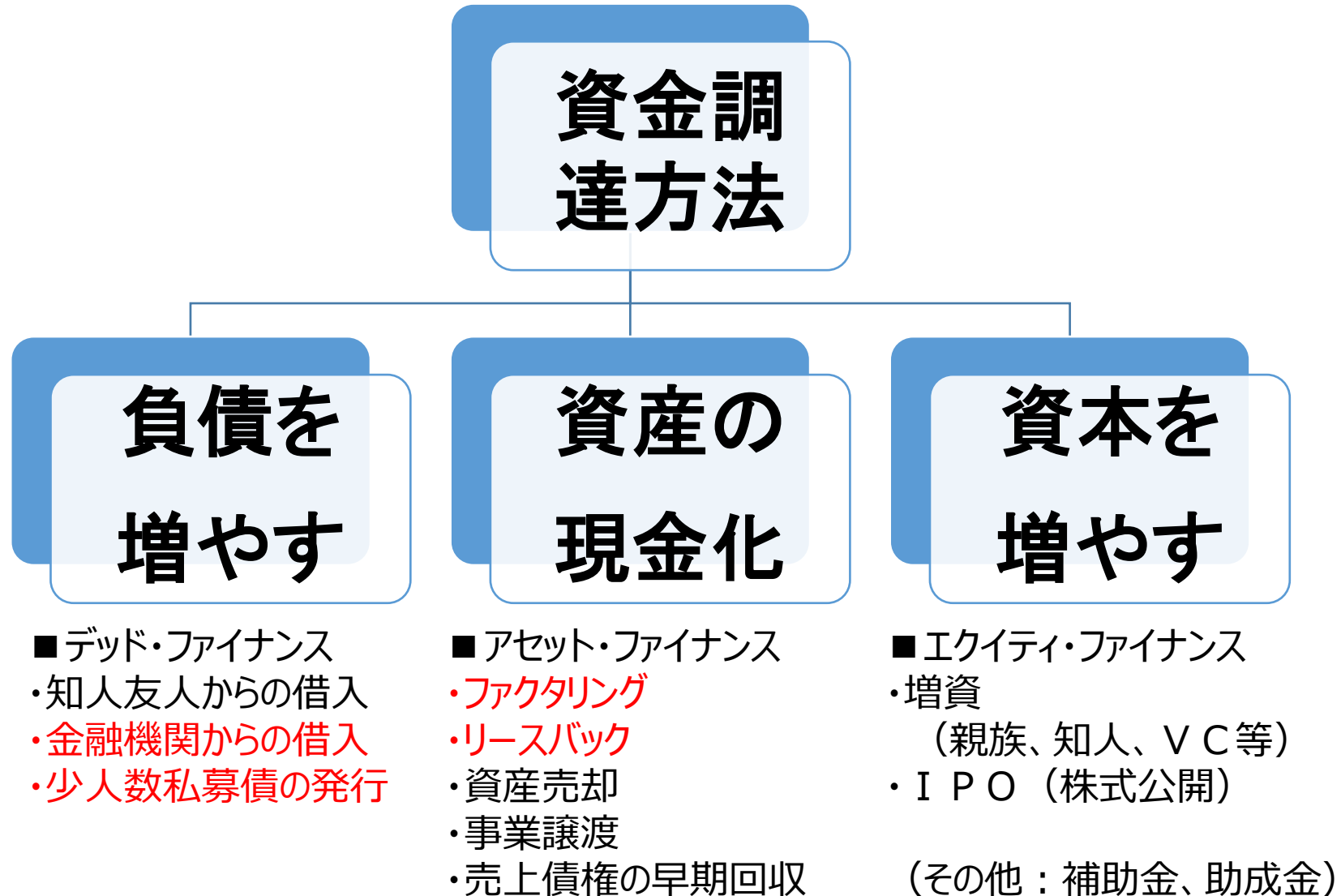
# 1. 資金調達全体像

間接金融	公的融資	日本政策金融公庫・商工中金による融資	
		銀行	信用保証協会による保証付き融資
	民間融資		プロパー融資
		ノンバンク	
直接金融	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中小企業投資育成株式会社からの出資</li> <li>・ベンチャーキャピタル(VC)からの出資</li> <li>・個人投資家(エンジェル)からの出資</li> <li>・少数私募債による資金調達</li> </ul>		
助成金・補助金	国や自治体、財団などが給付している返済のいらぬ資金。※制度により返済を要するものもあります。(収益納付)		

# 1. 資金調達全体像

資金調達方法		調達可能金額	返済期間	返済方法	担保の有無	手続き期間	資金提供主体	
間接金融	民間金融機関	短期融資	資金使途、担保評価・保証による	1年以内	元金均等弁済・一括弁済	状況により必要 (マル保の場合、無担保制度、無保証人制度あり)	1～2週間程度	銀行、信金、信組、ノンバンク
		長期融資	資金使途、担保評価・保証による	3～5年程度 (保証付きで7年程度)	主に元金均等弁済	状況により必要 (マル保の場合、無担保制度、無保証人制度あり)	1～2週間程度	銀行、信金、信組、ノンバンク
		政府系金融機関による融資	融資制度、資金使途、担保評価による	一般的に 運転：最長7年程度 設備：最長20年程度	元金均等弁済	無担保や無保証人制度もある	1～2週間程度	日本政策金融公庫、 商工組合中央金庫
直接金融	社債	少数私募債	数百万～数千万円程度	一般的に5年程度	主に満期一括償還	多くの場合不要	1か月程度	50名未満の縁故者
		金融機関引受 私募債	数百万～数億円程度	5年程度(保証付きで 2～7年)	満期一括償還・ 定時償還型	状況により必要	1～2か月程度	銀行、信金
	増資	中小企業投資 育成株式会社 による出資	数千万～数億円程度(但し、 引受け後の議決権比率の50%以内)	返済義務なし (株式保有期間の定めなし)	返済義務なし、但し、 配当を期待される。	不要	2～3か月程度	中小企業投資育成 株式会社
		VC・エンジェル による出資	数千万～数億円程度	返済義務なし (株式保有期間の定めのある 場合は契約内容による)	返済義務なし、但し、 配当を期待される。 (買戻し特約を付ける場合は 契約内容による)	不要	1～2か月程度	VC・エンジェル
		既存株主・縁 故者による出 資	任意	返済義務なし (株式保有期間の定めのある 場合は契約内容による)	返済義務なし、但し、 配当を期待される。 (買戻し特約を付ける場合は 契約内容による)	不要	1か月程度	既存株主、縁故者等
その他	助成金・補助金	制度による	—	返済義務なし (制度により返済を要 す。(収益納付))	—	制度による	主管省庁、団体等	
	ファクタリング	債権額、債権の回収 サイト、売掛先信用力による	—	—	—	3日～2週間程度	ファクター(ファクタ リング会社)	

## 2. 資金を調達するには・・・



# 3. 銀行融資

## ≪信用保証協会の保証付き融資≫

- 俗称：マル保、協会付き
- 公的融資（貸すのは銀行・信金だけれど、信用保証協会による公的保証が付く。）
- 信用保証料が発生。
- 対象外業種は利用できない。

## ≪プロパー融資≫

- 信用保証協会や保証会社による保証の付かない、銀行独自でリスクを負う融資
- 財務内容が良い、銀行との信頼関係が築けているなど高い信用力が求められる。
- 銀行が納得すれば、柔軟な形での対応が可能。

# 4. 信用保証協会

信用保証協会とは、信用保証協会法に基づき、大企業に比べて担保力や信用力が劣る中小零細企業や創業者などの資金調達の円滑化を図ることを目的として設立された公的機関です。

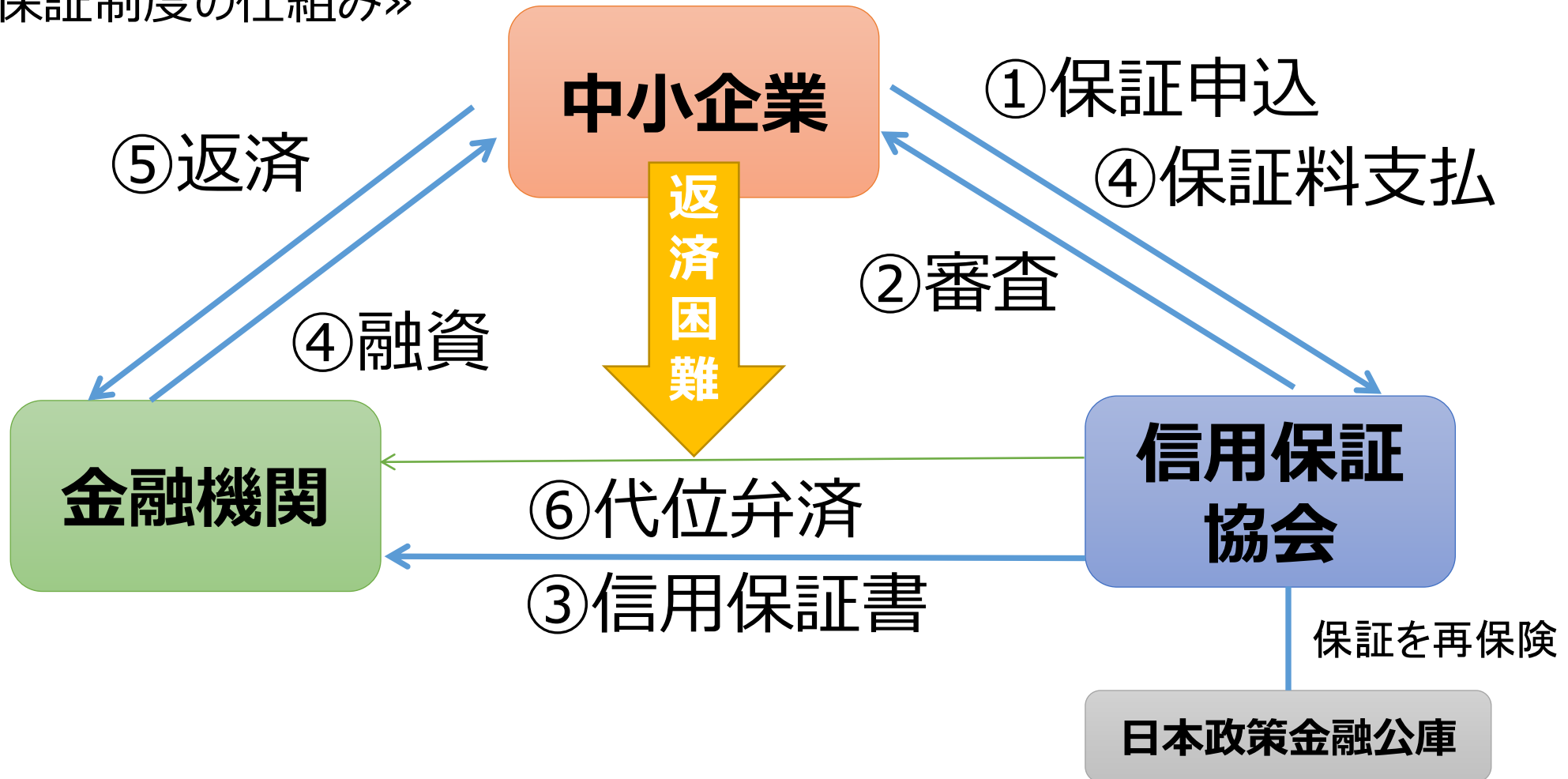
業暦が浅い、決算の内容が芳しくない、保証人の資産背景が弱い、などの理由から銀行からプロパー融資を受けられない企業に対し、信用保証協会がその企業の信用を保証する形で、中小零細企業の資金調達を円滑にさせています。

# 4. 信用保証協会

- 原則、事業を営んでいる、若しくは創業する予定地を管轄する信用保証協会を利用
- 事業実態があることが条件となる。
- 法人の場合は、本店所在地でなくとも、事業実態のある支店や営業所がある所在地の管轄信用保証協会も利用可能。
- 個人事業の場合は、事業主の住居地でも利用可能。
- 直接、信用保証協会に申し込みをすることも可能だが、通常は、銀行経由で保証申し込みの事務が行われる。

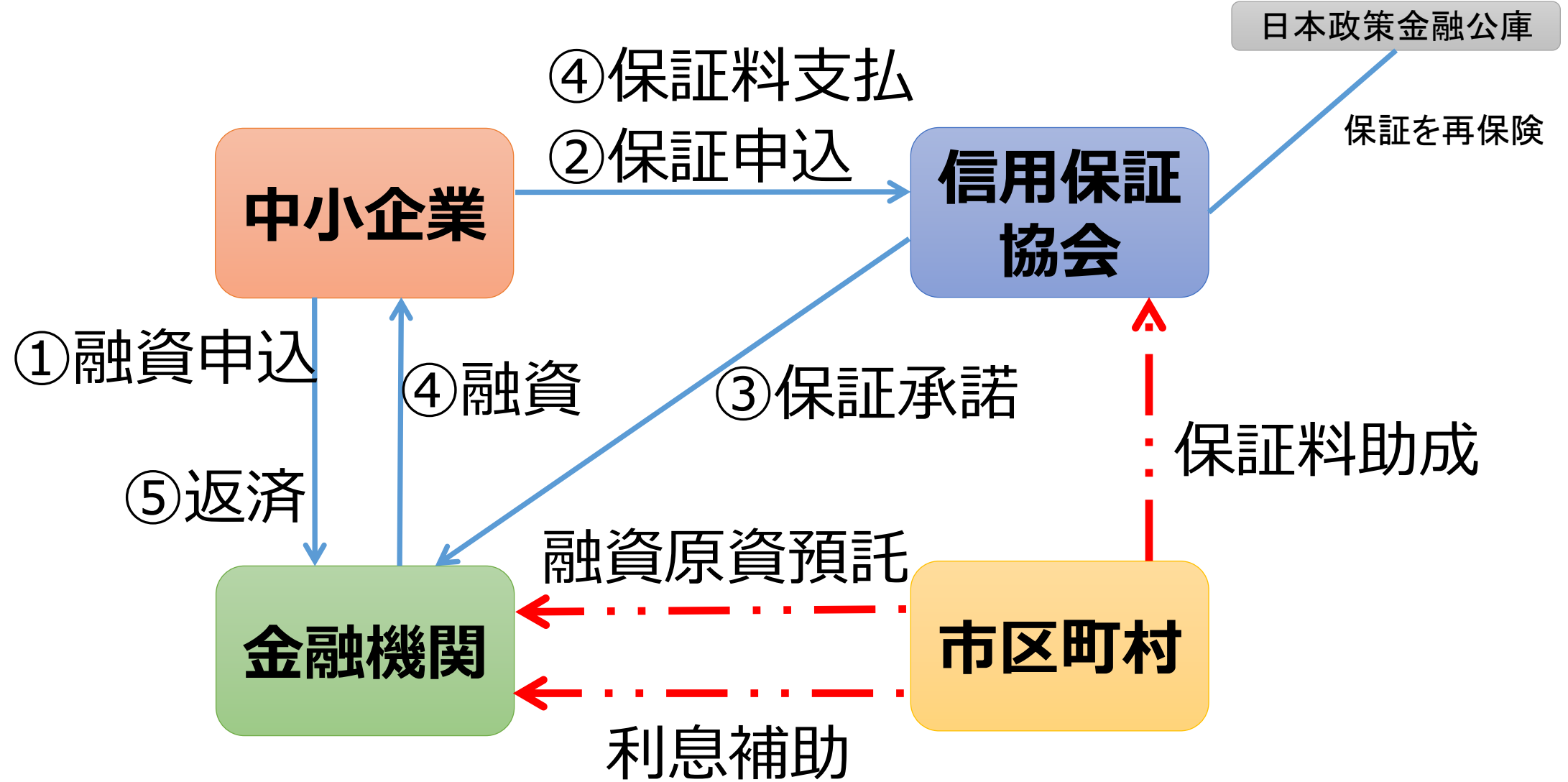
# 5. 信用保証協会利用の流れ

《信用保証制度の仕組み》





# 6. 地方自治体制度融資の仕組み



# 7. 信用保証協会を使える会社

- 資本金と従業員数により制限がある。  
いずれかが制限内に入っていれば利用可能。⇒増資に注意。  
個人事業主の場合は、従業員数のみで判断。
- 生活費や事業外の資金使徒には使えない。
- ほとんどの業種が利用可能だが、一部業種は対象外。
- 許認可が必要な事業は、許可等を受けていることが必要。  
ただし、創業や新規事業の場合などのケースでは、例外的に  
許可等を受けていないタイミングでも融資を受けられる。
- 学校法人、宗教法人、非営利団体、LLP（有限責任事業組合）は  
原則、対象外。NPO法人は利用可能。

# 7. 信用保証協会を使える会社

全国信用保証協会連合会、東京信用保証協会のHPを参考に作成

業種	事業規模（次のいずれかに該当する者）	
	資本金または出資金 （会社）	常時使用する従業員の数 （会社・個人事業）
製造業、建設業、運輸業など	3億円以下	300人以下
ゴム製品製造業（自動車または航空機用ゴムタイヤ 及びチューブ製造業、工業用ベルト製造業を除く）	3億円以下	900人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業・飲食業	5,000万円以下	50人以下
サービス業	5,000万円以下	100人以下
ソフトウェア業及び情報処理サービス業	3億円以下	300人以下
旅館業	5,000万円以下	200人以下
医療法人等	—	300人以下

※家族従業員、臨時の使用人、会社役員は従業員には含みません。但し、パート・アルバイト等名目は臨時雇いであっても、事業の経営上不可欠な人員は従業員に含みます。NPO法人の場合、雇用関係のないボランティアは従業員に含みません。

※組合の場合は当該組合が保証対象事業を営むこと、またはその構成員の2/3以上が保証対象事業を営んでいればご利用いただけます。

※医療法人等とは医療法人、及び医業を主たる事業とする社会福祉法人、財団法人又は社団法人等をいいます。

※原則として上表によりますが、旅行業等、業種によって条件が別に定められている場合があります。

# 8. 信用保証対象外の会社

保証対象外業種等	摘要
農 業	次の業種を除く。 ・荒茶、仕上茶の製造業 ・もやし栽培農業 ・蚕種製造業 ・蚕種製造請負業 ・菌床栽培方式きのこ生産業 ・苗床栽培方式のかいわれ大根製造業 ・人工ふ卵設備を有する鶏卵ふ化業及びふ卵業 ・家畜貸付業 ・園芸サービス業 ・蹄鉄修理業
林 業	次の業種を除く。 ・素材生産業及び素材生産サービス業 ・製造加工設備を有する製薪炭業、薪請負製造業、炭焼請負業及び炭賃焼業
狩 猟 業	全 業 種
漁 業	全 業 種
水産養殖業	加工まで一貫して行う真珠養殖業を除く。
金融業、保険業	保険媒介代理業及び保険サービス業を除く。
卸売業、小売業（飲食業を除く）、浴場業、娯楽業、物品賃貸業、宿泊業及びインターネット附随サービス業等のうち右に該当するもの	風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律（以下「風営法」という。）第2条第5項に規定する性風俗関連特殊営業
飲食業のうち右に該当するもの	風営法第3条第1項の風俗営業の許可を受けているもののうち、公序良俗に反するなど社会的批判を受けるおそれのあるもの。
サービス業のうち右に該当するもの	取立業（公共料金又はこれに準ずるものに関する集金・取立業を除く。）
学 校	学校法人が経営するもの。
宗教、政治・経済・文化団体その他の非営利事業及び団体（NPO法人を除く。）、LLP（有限責任事業組合）	

製造加工設備を有するものに限る。

## 対象業種が一部拡大（令和2年5月15日）

(1)風俗営業に係る飲食業等  
 「風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律」（風営法）第3条第1項の適用を受ける接待飲食業等営業（公序良俗に反するなど社会的に批判を受けるおそれのあるものを除く。）。

性風俗関連特殊営業については引き続き、信用保証対象外となります。

(2)場外車券・馬券・舟券売場、競争場等  
 競輪・競馬等の競走場、競技団、場外馬券売場、場外車券売場、競輪・競馬等予想業等

(3)パチンコホール等

(4)上記以外  
 興信所、易断業、観相業、相場案内業、芸ぎ業（置屋及び検番を除く。）、芸ぎ周旋業

# 9. 信用保証限度額

	個人・法人	組合
普通保証	2億円	4億円
無担保保証 (無担保無保証)	8,000万円 (2,000万円)	8,000万円 (2,000万円)
限度額	2億8,000万円	4億8,000万円

# 10. 信用保証限度額

	一般保証枠	SN保証枠	危機関連保証枠
普通保証	2億円	2億円	2億円
無担保保証 (無担保無保証)	8,000万円 (2,000万円)	8,000万円 (2,000万円)	8,000万円 (2,000万円)
限度額	2億8,000万円	2億8,000万円	2億8,000万円

## ※危機関連保証制度

リーマンショック時や東日本大震災時等と同程度に短期かつ急速に低下することにより、我が国の中小企業について著しい信用の収縮が全国的に生じていることが確認でき、国として危機関連保証を実施する必要があると認める場合に、実際に売上高等が減少している中小企業者を支援するための措置

# 11. 保証料について

保証料については、具体的にいくらになるか、事前には分かりません。

右のチャートのような流れで決まりますが、どの料率区分になるかわからない為です。

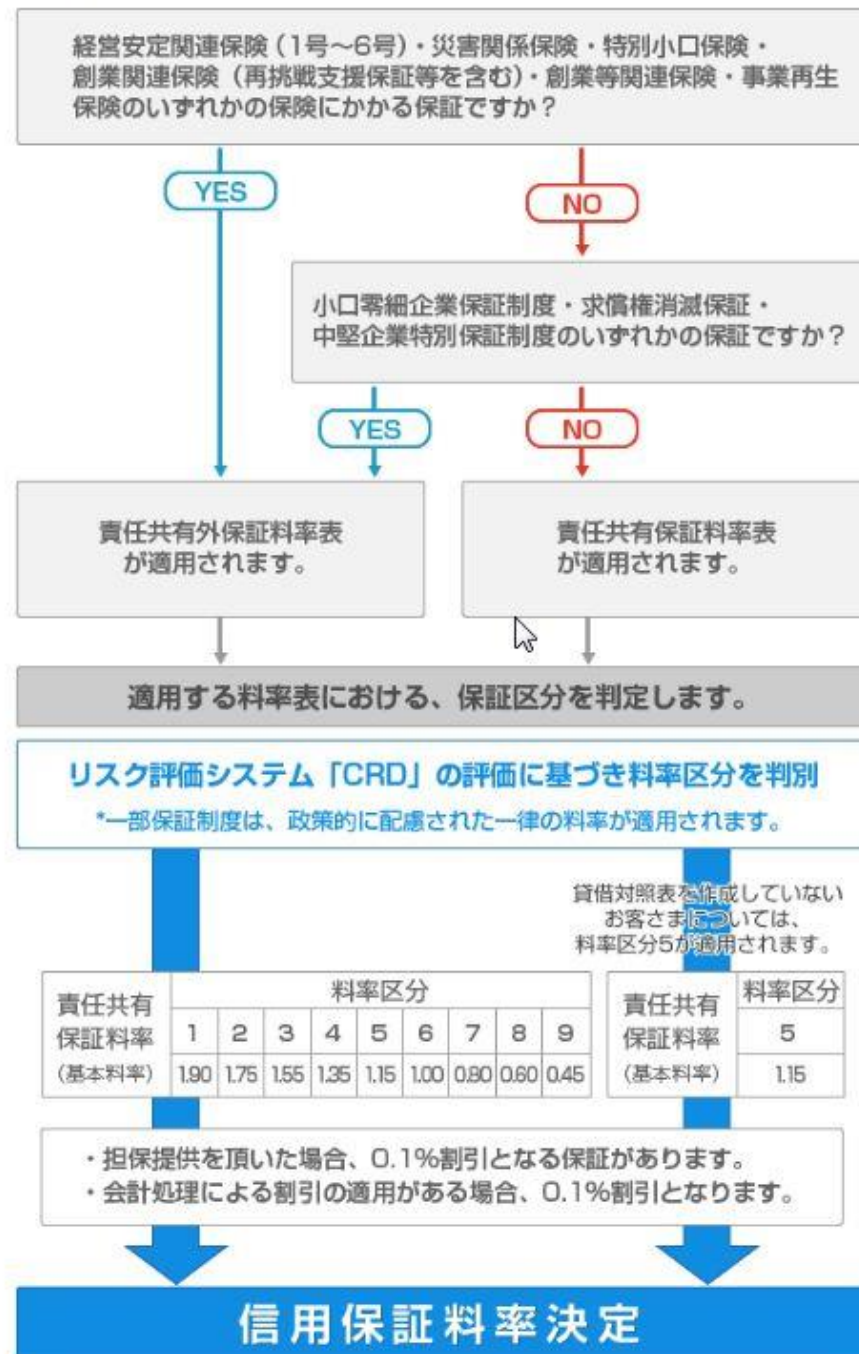
これは銀行員に聞いても分かりません。

赤沼は、お客さんに対して試算する場合は、ざっくり1%で計算して概算を示しています。

【例】

5,000万円を期間5年で借りた場合。

$$(5,000万円 \times 5年 \div 2) \times 1\% = 125万円$$



# 12. お客様からよくある質問と回答例

Q1. 横浜に本社、大阪に工場があるA社が使える信用保証協会はどこの保証協会？

A1. 神奈川県信用保証協会 ・ 横浜市信用保証協会  
大阪信用保証協会 の3つ

Q2. A社が利用可能な、信用保証協会の保証限度額は、いくらになりますか？

A2. 保証協会を複数使っても限度額は変わらない。  
⇒ 普通保証枠の限度額2億8千万円（無担保枠8千万円）  
※ 別途別枠あり（SF保証枠、危機関連保証枠）



## 12. お客様からよくある質問と回答例

Q3.A社は、マル保の無担保融資（神奈川県信用保証協会）の残高が6,000万円あります。  
今回、大阪の工場で3000万円の設備を入れるのにマル保融資を検討しています。担保はないのですが、融資は受けられますか？（財務内容は問題なし）

A3.無担保枠は8,000万円までの為、既に6,000万円の借入残高（保証残高）がある為3000万は無理。  
残り2,000万円まで無担保での借入が可能。  
※セーフティネット保証等の別枠を使う場合を除く。

# 13. 責任共有制度

信用保証協会の保証割合は、**原則 80%**  
一部対象外の制度は、**100%保証**

《責任共有制度の対象外保証（100%保証）》

- 1) **経営安定関連保証（セーフティネット保証）1号～4号、6号**
- 2) 危機関連保証
- 3) 災害関係保証
- 4) **創業関連保証（再挑戦支援保証を含む）、創業等関連保証**
- 5) **特別小口保険に係る保証**
- 6) 事業再生保証
- 7) **小口零細企業保証**
- 8) 求償権消滅保証
- 9) 中堅企業特別保証
- 10) 東日本大震災復興緊急保証
- 11) 経営力強化保証制度
- 12) 事業再生計画実施関連保証制度

# 14. セーフティネット保証

1号:連鎖倒産防止

2号:取引先企業のリストラ等の事業活動の

3号:突発的災害(事故等)

**4号:突発的災害(自然災害等)**

**5号:業況の悪化している業種(全国的)【8割保証】**

6号:取引金融機関の破綻

7号:金融機関の経営の相当程度の合理化に伴う  
金融取引の調整【8割保証】

8号:金融機関の整理回収機構に対する  
貸付債権の譲渡【8割保証】

# 15. 伴走支援型特別保証制度



 <https://youtu.be/hwi0oO16Dhc>

## 《概要》

保証限度額	4,000万円
保証期間	10年以内（据置期間は5年以内）
金利	金融機関所定の利率（利子補給なし）
保証料率	0.2%（国の補助前は原則0.85%）
担保	必要に応じて
保証人	法人の代表者を除き原則不要

※ 法人の代表者についても経営者保証免除対応確認書を提出して一定要件を満たせば  
連帯保証人を徴求しません

※ 経営者保証免除対応を適用する場合は信用保証料を0.2%を上乗せ

# 15. 伴走支援型特別保証制度



 <https://youtu.be/hwi0oO16Dhc>

## 《申込みの要件》

- 売上が**15%以上減少**
- **セーフティネット保証 4号、5号、危機関連保証**のいずれかの認定を受けていること
- **経営行動計画書**を作成すること
- **金融機関が継続的な伴走支援**をすること

※金融機関が5年間、原則四半期に1度、フォローアップを実施。経営状況を確認するとともに、経営行動計画書の実行状況の報告を受け、必要に応じて指導・助言等の追加的な経営支援を行う。

# 16. 日本政策金融公庫

旧 国民生活金融公庫 ⇒ 国民生活事業  
旧 中小企業金融公庫 ⇒ 中小企業事業  
旧 農林漁業金融公庫 ⇒ 農林水産事業

**創業期、小規模企業は国民生活事業を利用**

《活用のメリット》

- 金利が低く、固定金利
- 無担保、無保証の制度がある。
- 抵当権設定時に登録免許税が掛からない。

但し、公庫はメインバンクにはならない。

# 16. 日本政策金融公庫



## 国民生活事業と中小企業事業の違い

 <https://youtu.be/hwi0oO16Dhc>

	国民生活事業	中小企業事業
主な融資制度の 限度額	7,200万円	7億2,000万円
取引先数	約88万社 (H30年実績)	約4.3万社 (H31年実績)
取引先の規模	小規模 ・約9割が従業員9名以下 ・約半数が個人企業	中規模 ・平均資本金：4千万円 ・平均従業員数73名
1先あたりの 平均融資残高	約702万円 (H30年実績)	約1億2,400万円 (H29年実績)
無担保融資	全体の86.7% (H30年実績、件数ベース)	全体の59% (H30年実績、金額ベース)
重点取組み	創業支援、ソーシャルビジネス支援。 その他、国の重点課題である事業承継、事業再生、海外展開支援なども重点的に取り組む。	新事業育成、事業再生、事業承継、海外展開などリスクが高い分野に対して、国の重要な政策に基づいた金融支援を行う。

# 17. 日本公庫 国民生活事業の対象業種

## 《日本公庫 国民生活事業の融資対象となる業種と企業規模》

業種	事業規模（次のいずれかに該当する者）		業種	事業規模（次のいずれかに該当する者）	
	資本金または出資金（会社）	常時使用する従業員の数（会社・個人事業）		資本金または出資金（会社）	常時使用する従業員の数（会社または個人）
製造業、建設業、運輸業など	3億円以下	300人以下	飲食店営業、喫茶店営業、理容業、美容業、一般公衆浴場業、サウナ営業、その他公衆浴場業	5,000万円以下	100人以下
ゴム製品製造業（自動車または航空機用ゴムタイヤ及びチューブ製造業、工業用ベルト製造業を除く）	3億円以下	900人以下	食肉・食鳥肉小売業、冰雪販売業	5,000万円以下	50人以下
卸売業	1億円以下	100人以下	旅館業	5,000万円以下	200人以下
小売業	5,000万円以下	50人以下	食肉・食鳥肉卸売業、冰雪卸売業	1億円以下	100人以下
サービス業（飲食業）	5,000万円以下	100人以下	興行場営業	3億円以下	100人以下
ソフトウェア業及び情報処理サービス業	3億円以下	300人以下	クリーニング業	3億円以下	300人以下
旅館業	5,000万円以下	200人以下			

※常時使用する従業員の数には、臨時の従業員(パート、アルバイト)及び家族従業員(事業主(法人は代表者及びその二親等内の親族である役員)及びその配偶者並びにこれらの二親等内の親族及びその配偶者)を除く。



# 18. 日本公庫の対象外業種

対象外業種の一覧表が公表されていないが、基本的に、信用保証協会と同じ。

気になる業種の場合は、直接問い合わせをする。

- 一般社団法人・一般財団法人の利用
- ・公庫はOK。
- ・保証協会はNG。

# 19. 日本公庫のコロナ対応融資制度

制度	利用要件	融資限度額	利率	期間	利子補給
新型コロナウイルス感染症特別貸付	<ul style="list-style-type: none"> <li>・売上減5%以上</li> <li>・業歴3ヶ月以上1年1ヶ月未満等の場合は、別途要件あり。</li> </ul>	中小企業事業：6億円 国民生活事業：8千万円  ※別枠	当初3年間 基準金利－0.9% (利下限度額) 中小：3億、国民6千万 4年目以降 基準金利 基準金利： 中小1.11%、国民：1.26%	設備：20年以内 運転：15年以内 ※据置期間5年以内	○
新型コロナウイルス対策マル経	<ul style="list-style-type: none"> <li>・売上減5%以上</li> <li>・商工会議所などの経営指導を受けている小規模事業者</li> </ul>	コロナ対応 別枠 1,000万円  ※通常のマル経：2千万円	当初3年間 1.21%－0.9% 4年目以降 1.21% ※特別利率F：1.21%	設備：10年以内 (据置:2年⇒4年以内※) 運転：7年以内 (据置:1年⇒3年以内※) ※別枠のみ	○
セーフティネット貸付	売上減少要件なし (コロナ対応で条件緩和)	中小企業事業：7.2億円 国民生活事業：4.8千万円	中小事業1.11% 国民事業1.86% ※期間、担保の有無による	設備：15年以内 運転：8年以内 ※据置期間3年以内	×

# 20. 特別利子補給制度（政府系金融機関）

金融機関	貸付制度	特別利子補給対象となる貸付上限額
日本公庫 （中小事業）	・新型コロナウイルス感染症特別貸付	3億円
日本公庫 （国民事業）	・新型コロナウイルス感染症特別貸付 ・生活衛生関係営業新型コロナウイルス感染症特別貸付 ・小規模事業者経営改善資金（マル経）（新型コロナウイルス感染症関連） ・生活衛生関係営業経営改善資金特別貸付（衛経）（新型コロナウイルス感染症関連）	6千万円
沖縄公庫 （中小企業資金）	・新型コロナウイルス感染症特別貸付	3億円
沖縄公庫 （生業資金）	・新型コロナウイルス感染症特別貸付 ・小規模事業者経営改善資金貸付（マル経）（新型コロナウイルス感染症関連） ・沖縄雇用・経営基盤強化資金貸付（沖経）（新型コロナウイルス感染症関連）	6千万円 ※合算
沖縄公庫 （生活衛生資金）	・新型コロナウイルス感染症特別貸付 ・生活衛生関係営業経営改善資金貸付（衛経）（新型コロナウイルス感染症関連）	
商工中金	・新型コロナウイルス感染症特別貸付 ※中小企業向け制度に限る	3億円 ※合算
日本政策投資銀行	・危機対応業務（危機対応融資）	

※商工中金と日本政策投資銀行は合算された額。

# 21. 特別利子補給制度（政府系金融機関）

利子補給を受けられるかどうかの要件は、下表のように、個人事業か法人か、法人であれば、小規模企業者か中小企業者かによって売上の減少率の要件が違ふ。

- ・個人事業：売上減少率の要件なし。
- ・法人：自社が小規模企業者になるのか中小企業者になるのかの事業規模の判断が必要。

※申請期限は**令和3年12月31日**

	事業規模※1	売上高減少率の要件
i	事業性のあるフリーランス	要件なし
ii	小規模企業者（個人事業主）	要件なし
iii	小規模企業者（法人事業者）	新型コロナ特別貸付の申込を行った際の最近1か月、その翌月、その翌々月の売上高が、前年または前々年の同期と比較して15%以上減少※2
iv	中小企業者等（上記 i ii iiiを除く事業者）	新型コロナ特別貸付の申込を行った際の最近1か月、その翌月、その翌々月の売上高が、前年または前々年の同期と比較して20%以上減少※2

特別利子補給制度の簡単な解説動画がありますので、必要に応じてそちらもご確認ください。



<https://youtu.be/dBlwkdW3q3g>

※2業歴が1年1か月以上か未満かによって、売上高減少率の算出方法は異なる。

# 22. 新型コロナ対策資本金劣後ローン

## 【貸付対象】

新型コロナウイルス感染症の影響を受けた、以下のいずれかに該当する事業者

- ① J-Startupに選定又は中小機構が出資する投資ファンドから出資を受けた事業者
- ② 再生支援協議会の関与のもとで事業再生を行う事業者
- ③ 事業計画を策定し、民間金融機関等による協調支援を受ける事業者

※民間金融機関等からの協調支援を希望しない方等である場合には、認定経営革新等支援機関の支援を受けて事業計画を策定する方が対象。

## 【貸付限度】

- ・日本公庫 国民事業 7,200万円（別枠）
- ・日本公庫 中小事業 10億円（別枠）
- ・商工中金 10億円（別枠）

## 【貸付期間】

5年1ヶ月、7年、10年、15年、20年（期限一括償還）

※5年を超えれば期限前弁済可能

## 【貸付利率】（特別利子補給制度対象外）

当初3年間一律、4年目以降は直近決算の業績に応じて変動

## 【その他】

- ・無担保、無保証人
- ・法的倒産手続きの開始決定が裁判所によってなされた場合、全ての債務に劣後する。
- ・金融機関は資産査定上、自己資本とみなすことができる

## 【日本公庫 国民事業】

税引後当期 純利益額	5年 1ヵ月	7年	10年	15年	20年
0円以上	2.60%	2.60%	2.60%	2.70%	2.95%
0円未満	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%

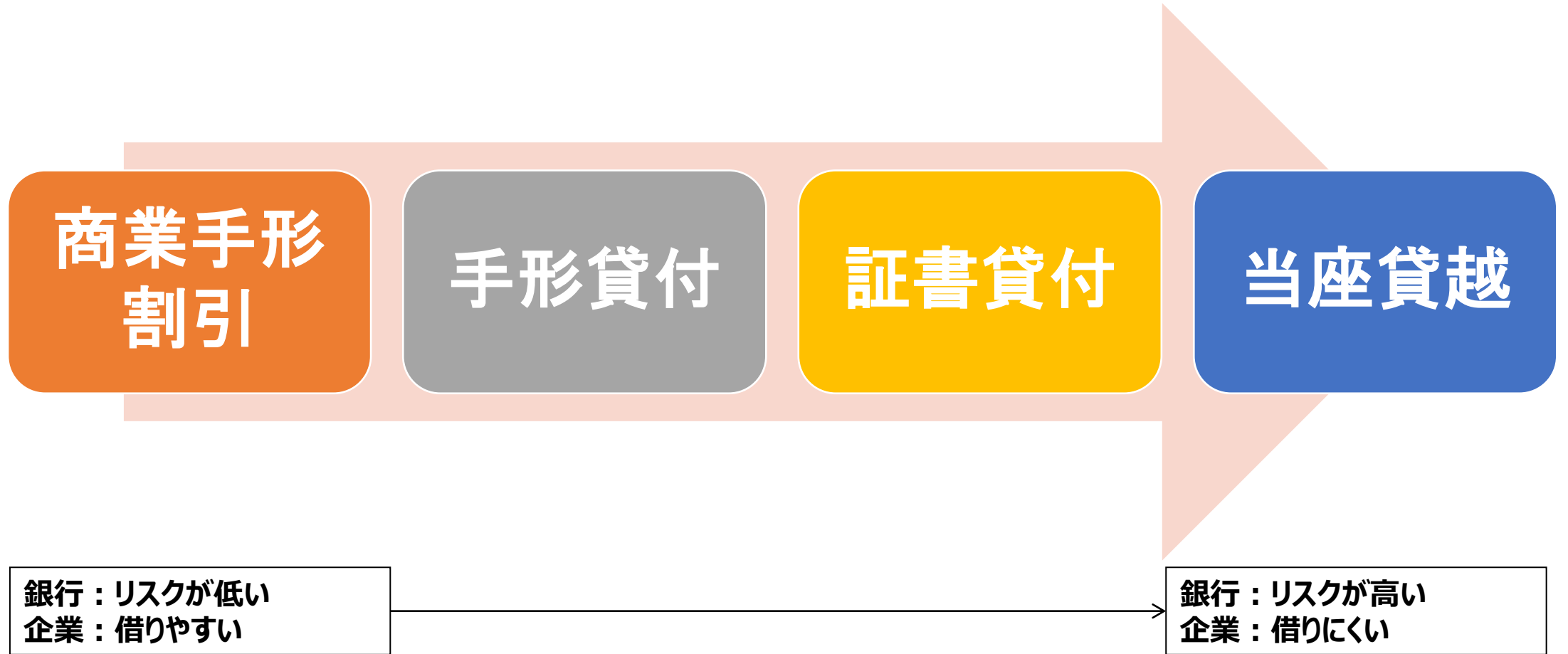
※融資後3年間は、利率は0.50%

## 【日本公庫 中小事業／商工中金】

税引後当期 純利益額	5年 1ヵ月	7年	10年	15年	20年
0円以上	2.60%	2.60%	2.60%	2.70%	2.95%
0円未満	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%

※融資後3年間は利率は0.50%

# 23. 融資の種類



# 24. 資金使途の種類

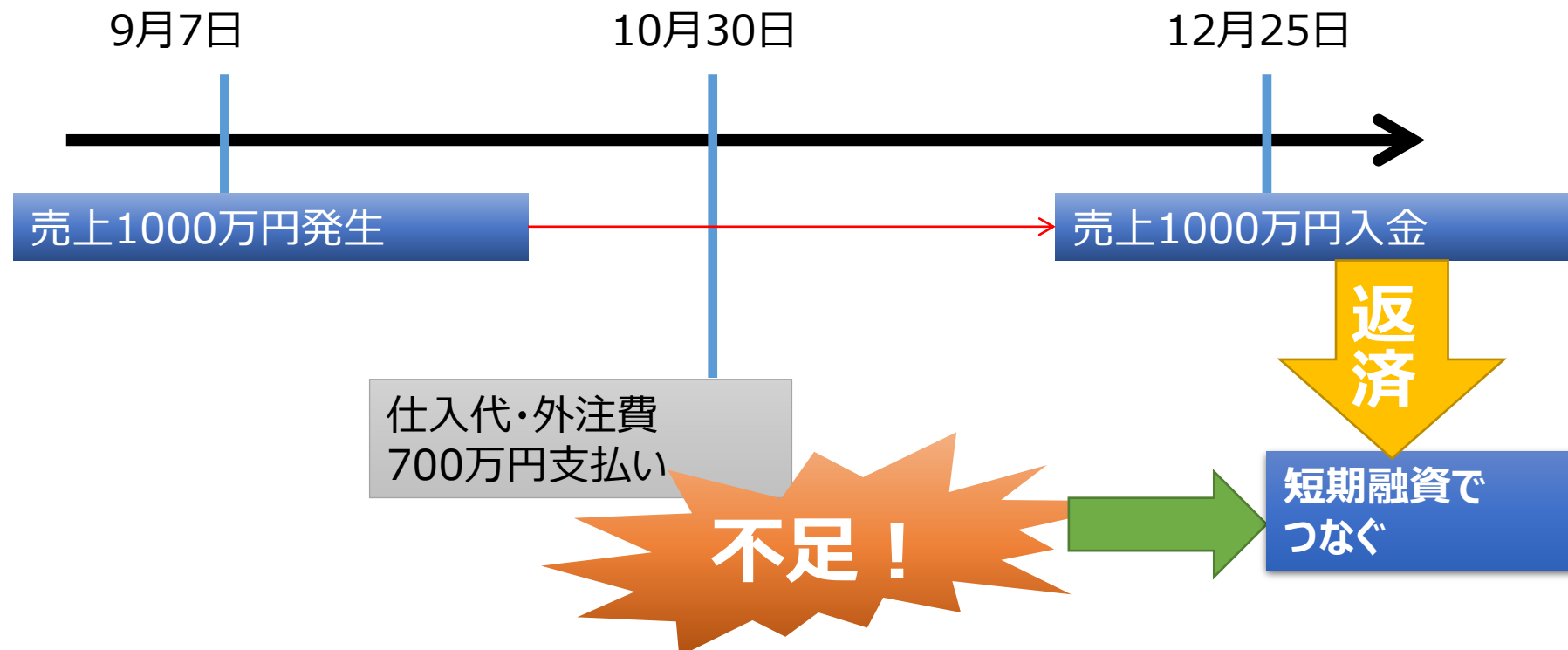
運 転 資 金	経常運転資金	企業が正常な営業活動を行っていくうえで、恒常的に必要となる運転資金。売上げてから入金されるまでのタイムラグに発生する仕入金などの立替資金。正常運転資金、正味運転資金とも呼ばれる。 ※経常運転資金＝売上債権＋棚卸資産－買入債務
	増加運転資金	主に売上高の増加に伴って売上債権が増加することによる経常運転資金の追加分。在庫の水準を上げるためや、新しい取引先と契約するために必要な資金にも使われる。
	工事引当運転資金	受注した工事の売上金入金を返済財源とし、先払いとなる人件費、材料費、外注費等の立替資金の対応に短期で借りる運転資金。 ITソフト開発業においても受注案件の入金を根拠に同様の融資が行われる。
	季節資金	季節性の支払いに必要な資金。季節的な要因で発生する資金需要であり、経常的に必要となるような経常運転資金とは区別した呼び方。
	賞与資金	従業員に支払われる賞与のために必要となる資金。本来は利益から捻出されるものだが、銀行からの短期借入によって賄われる場合がある。
	納税資金	税金の納付のために必要となる資金。本来は利益から捻出されるものだが、銀行からの短期借入によって賄われる場合がある。 但し、預り金である消費税の納税のための資金は融資されない。
	決算資金	決算にともなう配当金や役員賞与等の支払のために必要な資金。 本来は、利益から捻出すべきだが、決算時に資金需要が集中する場合、金融機関等からの借入によって賄われる場合がある。
	赤字資金	赤字を補填するための資金。売上減少、取引先倒産、不良在庫増加などによる、業績悪化や財務悪化にともなって必要となる資金のことです。
設 備 資 金	設備資金	土地、建物、機械、車両等の設備を購入するための資金。

# 25. 短期借入（一括弁済）

運転資金（**手形貸付**で対応）

工事紐付き融資（工事引当資金）、プロジェクト資金、季節資金など

※当座貸越枠があれば、当座貸越で対応することもある。

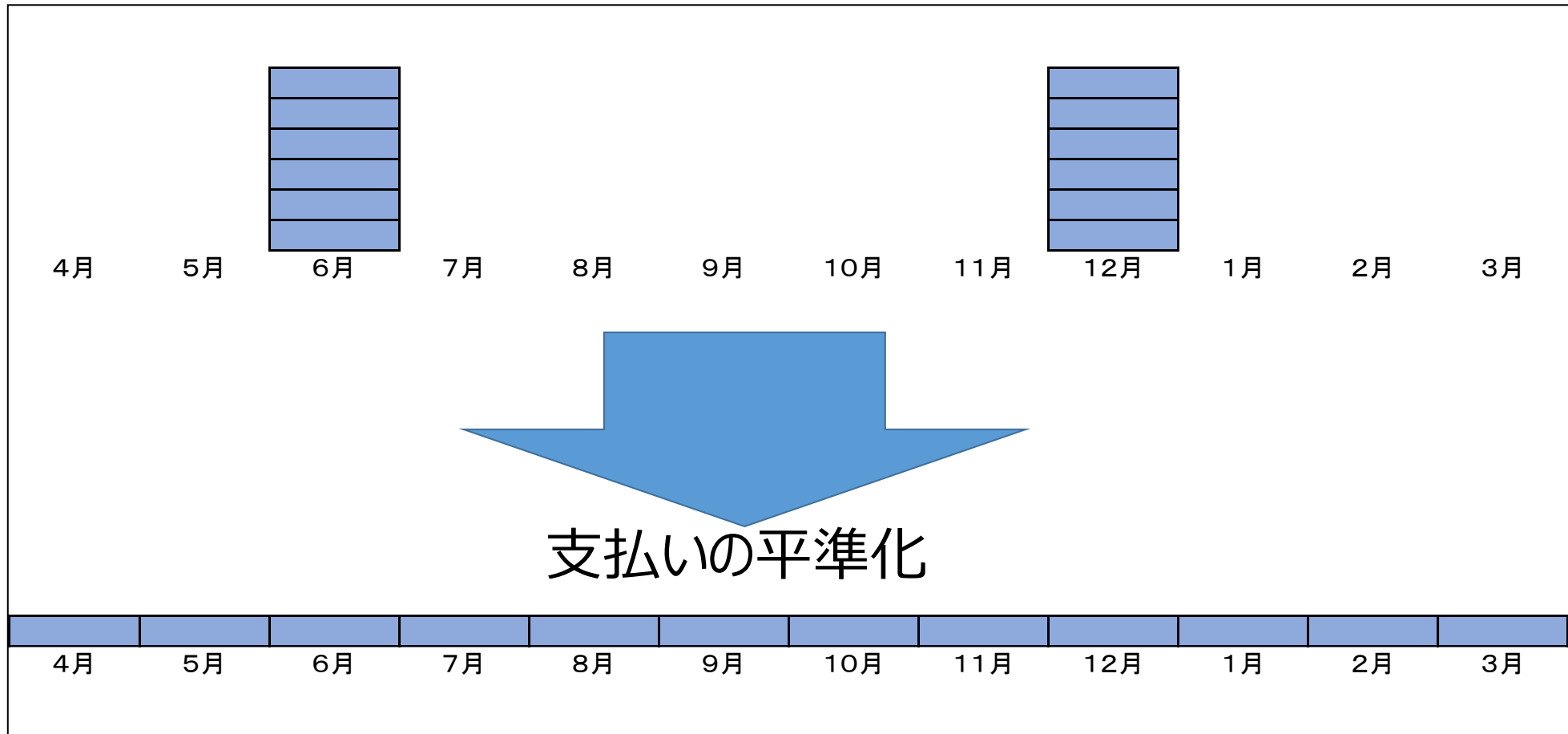




# 26. 短期借入（分割弁済）

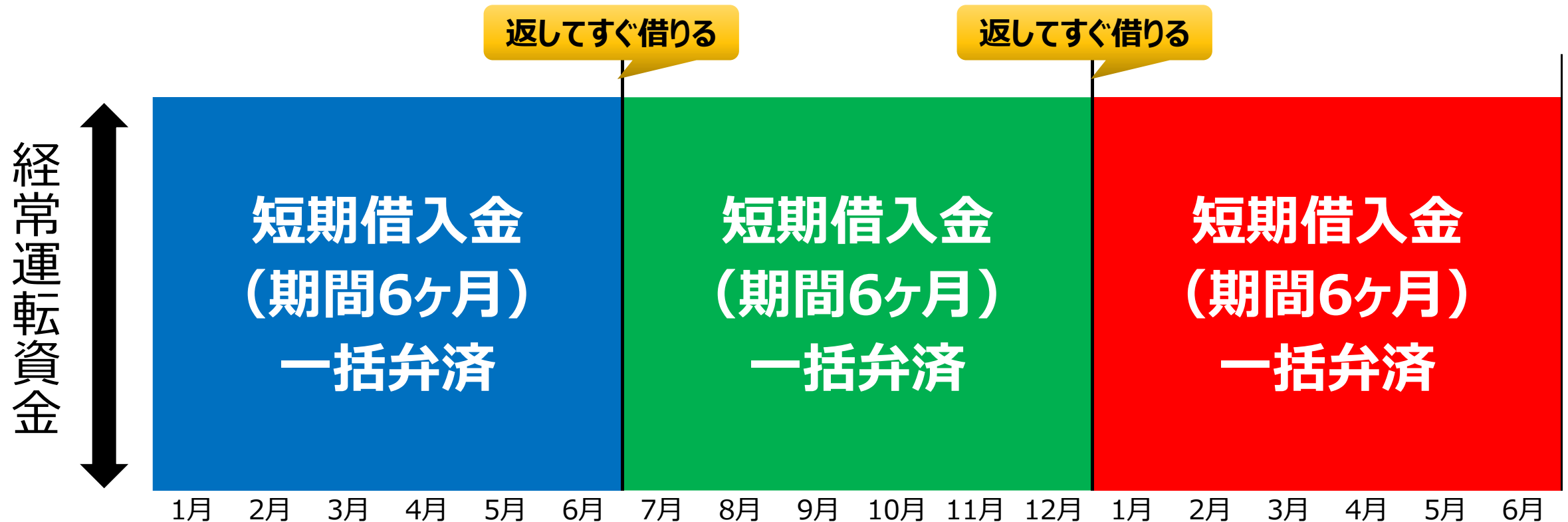
賞与資金、納税資金、決算資金などに活用（証書貸付で対応）

※当座貸越枠があれば、当座貸越で対応することもある。



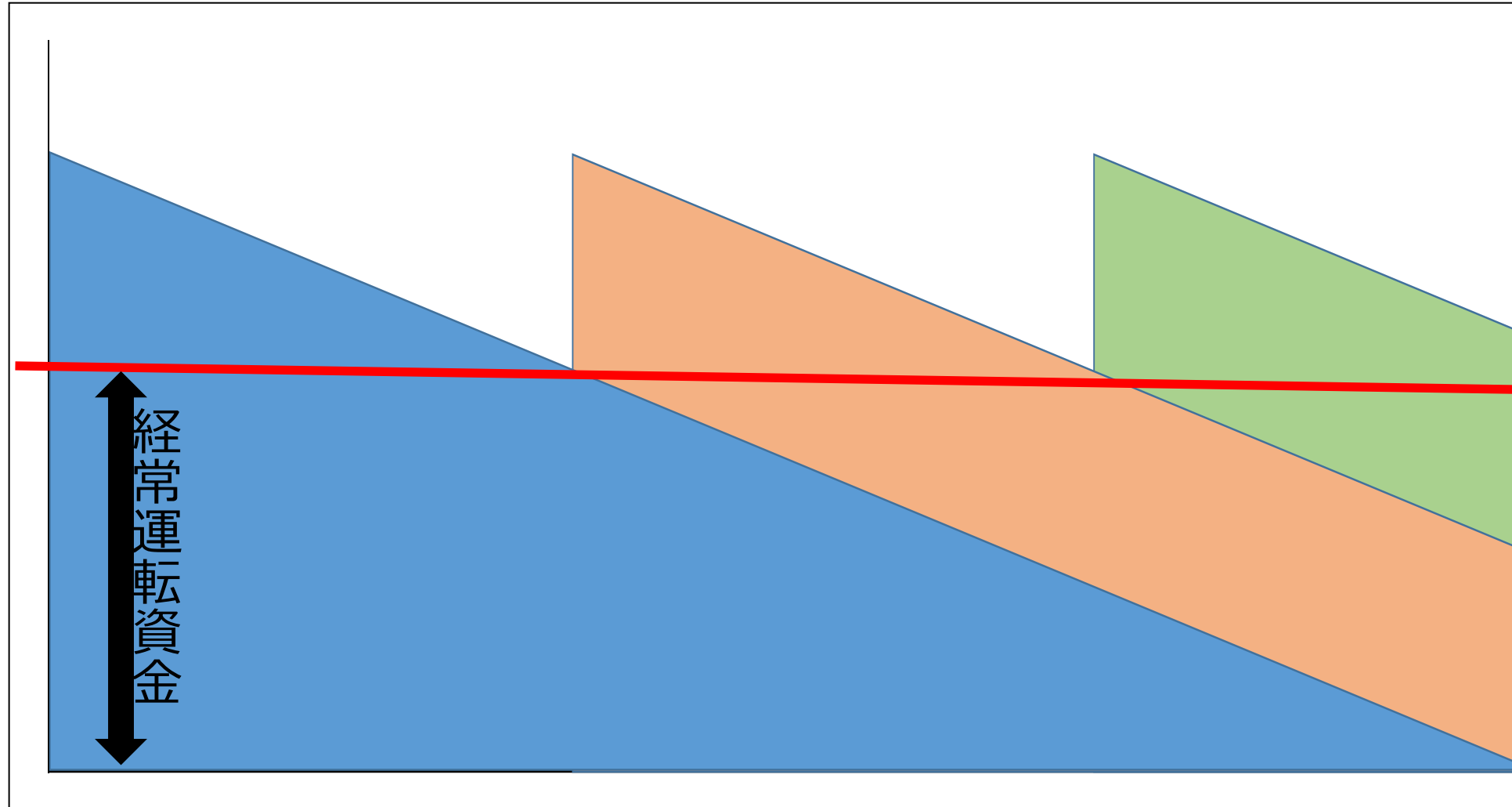
# 27. 短期継続融資 (短コロ)

■ 短期継続融資とは  
短期借入金（期間1年以内）を転がすことで、  
**実質的に元金の返済をせずに經常運転資金相当の資金を借り続ける**



# 28. 長期融資の折り返し融資（減債反復融資）

長期融資で經常運転資金を補う。（証書貸付で対応）



# 次回、講座2日目（資金調達支援）の内容

- ✓ 担保の種類と活用方法
- ✓ 銀行に頼らない資金調達方法
- ✓ 資金調達支援の流れ
- ✓ 事業計画書の作り方とポイント
- ✓ 中小企業で実践可能なエクイティファイナンス