

案件獲得→実務支援→顧問契約

実践的・創業融資支援ノウハウセミナー



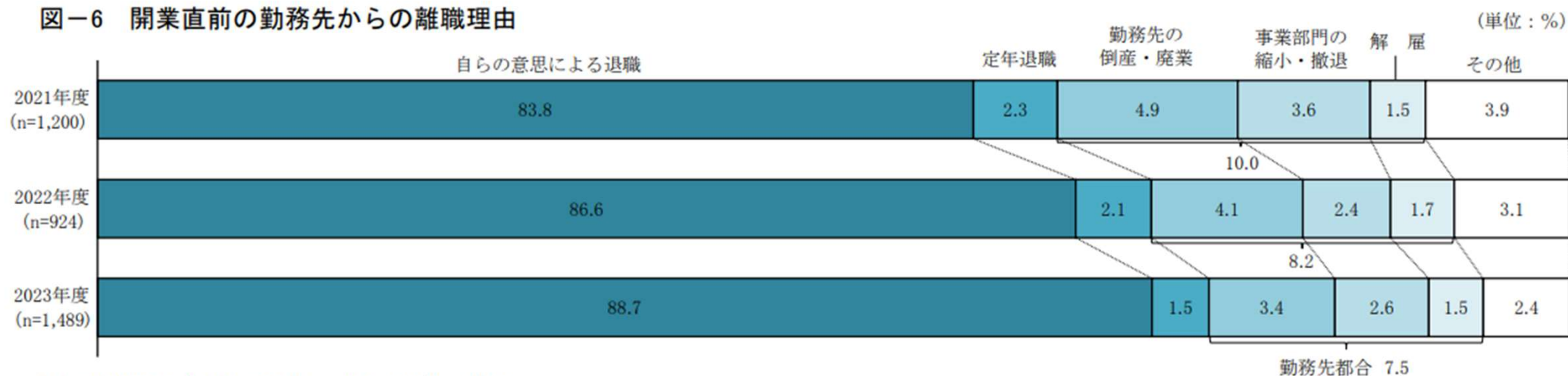
株式会社ネクストフェイズ
一般社団法人融資コンサルタント協会
東川 仁

本日お伝えしたいこと

1. 創業者が創業融資支援を「プロ」に依頼する切実な目的
2. 創業融資の具体的な支援業務とその報酬
3. 創業融資支援を手がける6大メリット
4. あの士業が創業融資支援から撤退した背景
5. 創業希望者と出会える11の場所
6. 創業融資を成功に導く9つの実務知識
7. 錆びない創業融資支援スキルを身につける方法

1. 創業者が創業融資支援を 「プロ」に依頼する切実な目的

図－6 開業直前の勤務先からの離職理由



(注) 選択肢には「離職していない」があるが除いて集計。

図ー7 開業動機（三つまでの複数回答）

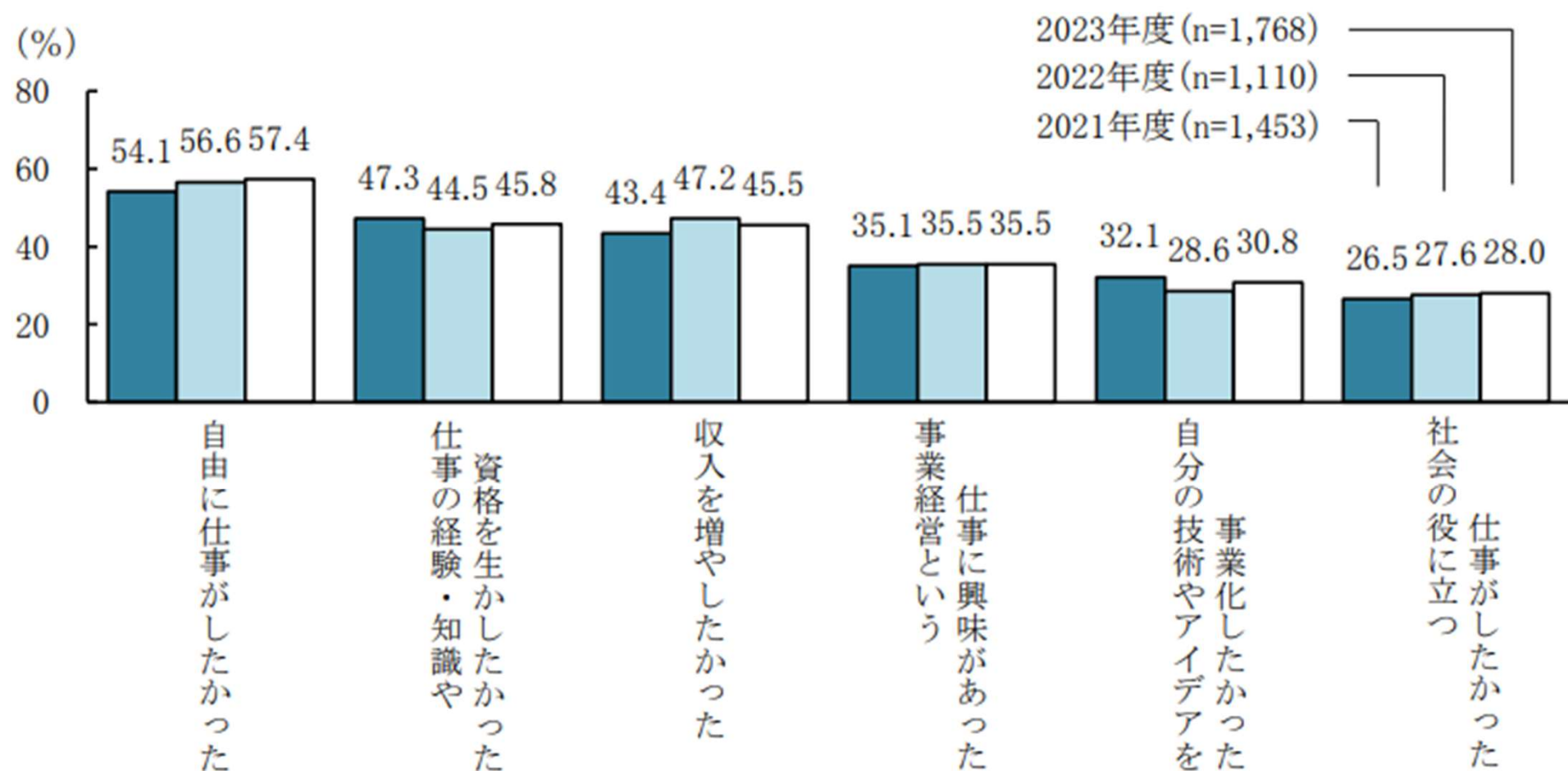


図-14 資金調達額（平均）

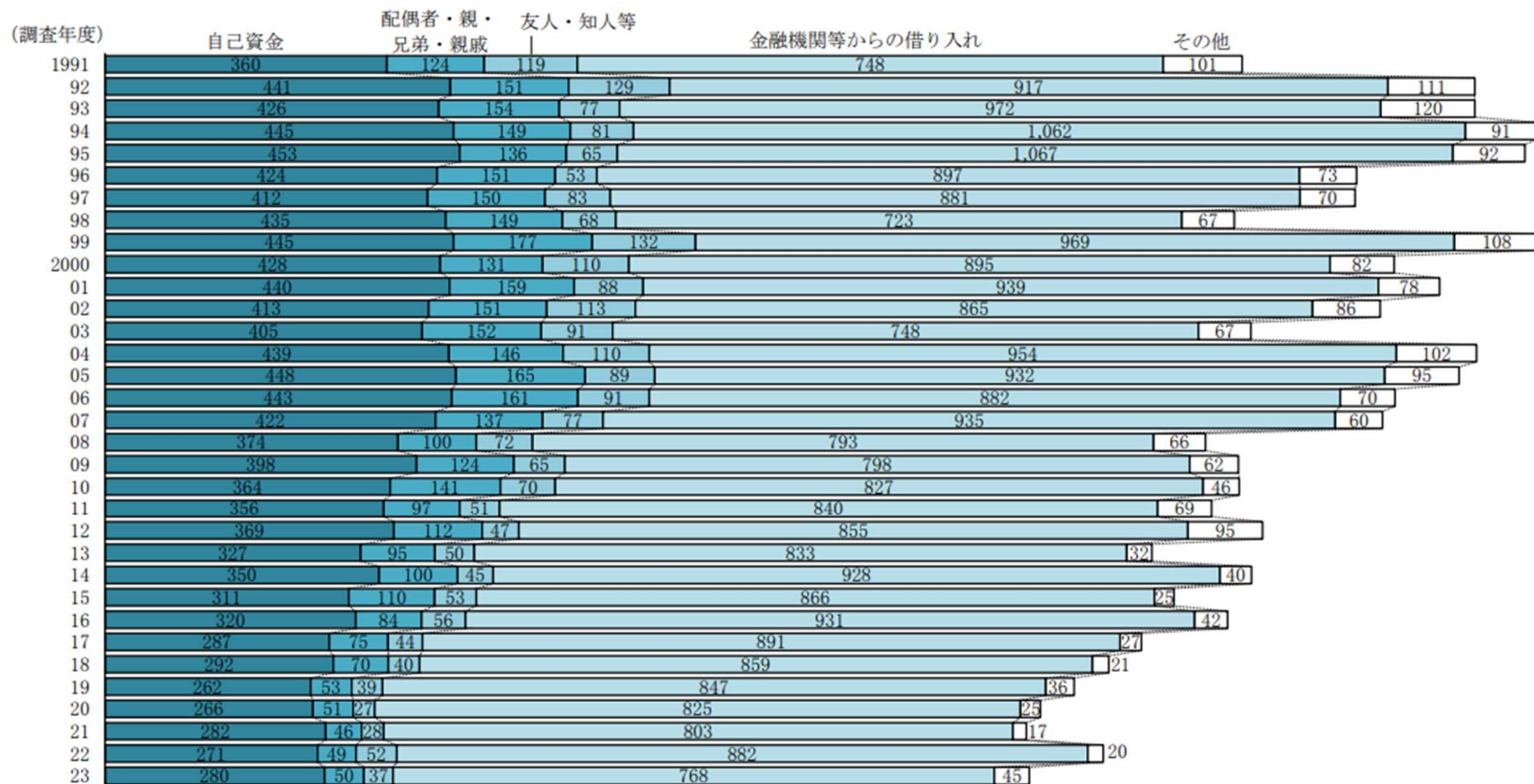
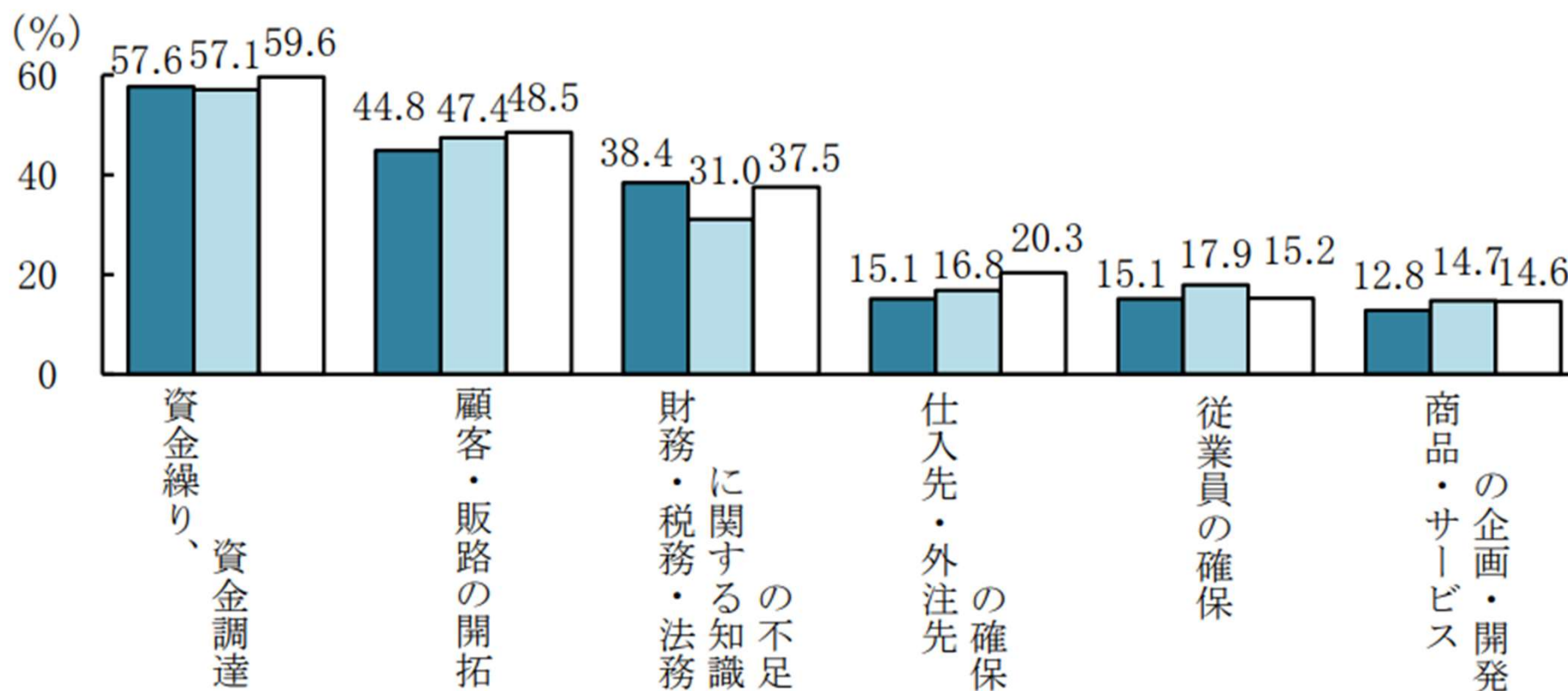


図-23 開業時に苦労したこと（三つまでの複数回答）



2. 創業融資の具体的な支援業務と その報酬

- ① 創業に関する相談
- ② 日本政策金融公庫への紹介
- ③ 創業計画書作成サポート
- ④ 融資を成功に導くための資料作成
- ⑤ 金融機関への同行
- ⑥ 面談のシミュレーション
- ⑦ 融資成功後のフォローアップ
- ⑧ 1～3年後の資金調達

① 創業融資に関する相談

② 日本政策金融公庫・ 民間金融機関への紹介

③ 創業計画書作成サポート

④ 融資を成功に導くための資料作成

⑤ 金融機関への同行

⑥ 面談のシミュレーション

⑦ 融資成功後のフォローアップ

⑧ 1～3年後の資金調達

3. 創業融資支援を手がける 6大メリット

- ① 見込み先を獲得しやすい
- ② 報酬が確保できる
- ③ 同業者の顧客をとることにならない
- ④ 支援先を顧問先にしやすい
- ⑤ 紹介を引き寄せやすい
- ⑥ 夢を叶えようとしている人達の手伝いができる

① 見込み先を獲得しやすい

② 報酬が確保できる

③ 同業者の顧客をとることにならない

④ 支援先を顧問先にしやすい

⑤ 紹介を引き寄せやすい

⑥ 夢を叶えようとしている人達の手伝いができる

4. あの士業が 創業融資支援から撤退した背景

創業融資支援から 撤退せざるを得なかった理由

- ①見込み客を集めるためのしくみが
確立できていなかった
- ② 実務知識不足で相談者の目利きが
できなかった
- ③ 他の同業者と差別化ができなかった

5. 創業希望者と出会える 11の場所

- ①新設法人リスト
- ②フランチャイズ本部
- ③不動産業者
- ④厨房機器取り扱い業者
- ⑤飲食店開業コンサルタント
- ⑥異業種交流会
- ⑦ネット広告
- ⑧SNS
- ⑨知り合いの経営者
- ⑩創業塾・創業スクール・創業セミナー
- ⑪シェアオフィス・レンタルオフィス・コワーキングスペース

① 新設法人リスト

② フランチャイズ本部

③ 店舗・事務所賃貸専門不動産業者

④ 厨房機器取り扱い業者

⑤ 飲食店開業コンサルタント

⑥ 異業種交流会

⑦ ネット広告

⑧ SNS

⑨ 知り合いの経営者

⑩ 創業塾・創業スクール・創業セミナー

⑪ シェアオフィス・レンタルオフィス・ コワーキングスペース

6. 創業融資を成功に導く 9つの実務知識

① 創業融資に使える 日本政策金融公庫の基礎知識

② 地方自治体の創業融資制度と 創業者支援施策

③ 金融機関における 創業融資の審査のポイント

④ 審査に通りやすい 創業計画書の書き方

⑤ 信用情報照会のしかたと 信用情報開示報告書の見方

⑥ 認められる自己資金と 認められない自己資金

⑦ 創業融資を借しやすいタイミングと 借りにくいタイミング

⑧ 1年後の資金調達を 成功させるための土台作りについて

⑨ 見込み客に 確実にアプローチする方法

7. 錆びない創業融資支援スキルを 身につける方法

(1) 体系的な知識・ノウハウ

(2) 正しい実務経験

(3) メンターの確保

(4) 継続的な学習