2016年7月度　つぎ夢研究会定例会議事録

2016年7月24日（日）17：30～20：10

司会：羽石先生

**■高久会長の挨拶**

|  |  |
| --- | --- |
| ・日本政策金融公庫の制度について、ゲスト講師の担当者様に説明頂き、私からも神奈川県制度融資のポイントについて解説します。中小企業向けの貸し出し件数は日本政策金融公庫がダントツで多く、重要度が高いです。 |  |

**■会計係、宴会係からの諸連絡**

|  |
| --- |
| 会計係：初回参加は無料。2回目以降は入会金1,000円、年会費1,000円。  宴会係：定例会終了後、20:30～石結 seasons on the tableにて。 |

**■強みプレゼンリレー①：松本先生**

|  |  |
| --- | --- |
| 【プロフィール】  ・老人ホーム運営会社勤務  ・人事部門　給与計算・社会保険関係担当  【診断士活動】  ・合格体験記  ・受験生向けブログ  ・企業等への取材活動  　月間「企業診断」内で企業内診断士座談会  　神奈川県診断士協会「かながわニュース」  　東京都港区　清酒免許を11年かけて取得した企業  【強み】  ・「共感力」カナダ生まれで転勤が多く、環境が変わる中で相手の立場に立って考えることが強くなった。  ・書くことが好きで取材活動を精力的に取組んでいる |  |

**■強みプレゼンリレー②：鮫島先生**

|  |  |
| --- | --- |
| 【プロフィール】  ・会計システムコンサルティング会社に新卒入社  ACTコンサルティング部に配属  ・担当プロジェクト例  　会計パッケージ導入コンサルティング、内部統制PJ立ち上げ支援、内部統制PMO支援、芸能プロダクションでのシステム構築やシステム診断、楽器製造業でのABC/ABMによる業務可視化  ・コスト削減などのコラムを社内で執筆  ・待機児童解消のため保育園立ち上げ支援のベンチャー企業を設立するが、5ヶ月で退社し、以前の会社に再入社  ・資格：米国公認会計士　保有  【プライベート】  ・NPO幼稚園パパ会立ち上げ。  ・震災支援活動など  ・ファザーリングジャパン。  　よい父親ではなく、笑っている父親を増やす。「イクボス」を増やす。  ・イクボスプロジェクト。としまファザーズ・ネットワーク  ・としま100人女子会、としま100人社長会。  ・「家族や地元とともに生きる」  【強み】  ・大企業から中小企業まで様々な業種を経験  ・なんでも屋のプロジェクトマネジメントを実践していること  ・多種多様なコミュニティへ参加していること  ・つなぐ。人と人。アイデアとアイデア  ・目標を定めたら、手段をあきらめられる  ・仮説を作り、仮説を捨てられる  ・勝つことより負けないことを重視している  ・ペイフォワード。一人がかわれば社会が変わると信じていること  ・とにかく飛び込み、とにかくうごくこと（コンフォートゾーンを出る）  ・こちらから自身が与えることができる人に会う。与えられない（もらうだけ）の人は会わない |  |

**■強みプレゼンリレー③：小金沢先生**

|  |  |
| --- | --- |
| 【プロフィール】  ・フィルム製造業　入社以後生産現場一筋  ・現在、分社化した部門で　化粧品製造部　マネージャーとして勤務  ・モットー：どうせやるなら楽しくやろう、「現場イキイキ」  ・夢は、地元主要企業経営者として、地域密着の診断士として県西地区の製造業を盛り上げる。そして、社内・地域の仲間と一緒にイキイキと働き続ける  【強み】  ・製造現場　29年の経験  ・生産現場の改善力  　小集団活動全国大会、トヨタ生産方式研修トレーナー（実務8社）、KIP改善研修アドバイザー（実務4社）、神奈川県産業振興センター　アドバイザー  ・組織の運営力  　ラインマネージャーの経験、人・モノ・カネの采配。生産会社経営幹部として経営戦略立案と遂行。事業転換の最前線でのマネジメント経験。  ・人間力（リーダーシップ）  　率先垂範。工場での夏祭りイベントに管理者が率先して運営に参加。ダンスなどにぎやかしも積極的に参加。  　必死のコミュニケーション。『見る・聞く・話す』⇒交代勤務者との必死のコミュニケーション。毎朝5時（社員が辛い時間帯）に現場を回る。邪魔のない時間帯で本音トークを実施。『書く』⇒毎週月曜日に「部長通信」の発信を13年間継続中。喜怒哀楽を織り交ぜて  　夢を語る。リーダーは夢を語るべき。  【メッセージ】  ・現場経験２９年を通してどんな素晴らしい経営判断も、提言もそれができる現場が泣ければ絵に書いた餅。日常の業務も今後行う診断士活動も現場目線を忘れずに大切にしていきたい。 |  |

**■つぎ夢メンバー発表：島袋先生**

**「企業内診断士1年目の過ごし方」**

|  |  |
| --- | --- |
| 【プロフィール】  ・ビューティケア・生活用品製造業　小田原事業場　品質・技術部（化粧品生産の基幹事業場）勤務  ・当時、会社に副業規定がなかったため申請（新設）して承認を得た  ・資格：カラーコーディネーター　保有  【診断士活動】  ・実績　・・・　1年間で32ポイントの実務ポイント取得  ・ビストロ診断プロジェクト：横浜創作料理への販売支援  　つぎ夢で高久先生がメンバー募集  　飲食店の支援は面白い！けど、自分には限界があると実感  　「テーマと中身を一致させる事とテーマの伝え方の重要性」を感じた  ・商店街調査：アンケート調査  　つぎ夢案件。「利用者の声を直接聞くことの重要さ」を学んだ  ・セールスプロモーション会社：システム解析と改修支援  実務補習対象企業への追加支援（指導員の先生経由）  中小企業のローカルシステム（ACCESS）を使った業務システム既存システムの  解析と改修を実施。ITツール全般の猛勉強をして広く浅く使えるよう指導した  ・中古家具販売店：人事系案件  　売れプロマスターコース（東京中央支部）での課題案件。  　スキルマップの導入を提案。  ・パン製造販売店：販促支援  　自身の持ち込み案件。地元小田原で店内POPやプライスカードがボロボロだった  ため店内販促物やPOP作成支援。  継続的に経営者自身が作成できるようにPowerPointミニセミナーを実施  全てPowerPointで作成。「予想もしない自分のスキルに需要があった」事を実感。  ・ひもの屋：販売支援  　つぎ夢にて高久先生がメンバー募集。実務補習の副指導員として参加。小田原市  の企業  ・執筆/取材活動  　「企業診断」8月号で経営者インタビューが掲載  【1年目の振り返りと3年目に向けて】  ・強化していきたい事  　製造業・ものづくり経営診断スキルの向上。執筆を中心として取材力（インプット）と発信力（アウトぷっと）。セミナー・講習会関連を実施。提案だけではなく実行フェーズにまで関わる。経営者にネットワークを拡げる。理論研修の論文審査にチャレンジ。  【メッセージ】  「稼ぐことを気にしなくて良い事が企業内診断士の強み！組織に縛られずやりたい事をやりたいように進む」 |  |

**■特別講演①：日本政策金融公庫　担当者様**

**「日本政策金融公庫の融資制度と融資支援のポイント」**

|  |  |
| --- | --- |
| 【プロフィール】  ・日本政策金融公庫　国民生活事業　所属  【内容】   1. 日本政策金融公庫の概要   ・国民生活金融公庫　152支店（沖縄を除く全国）  ・政府100％出資  ・利用企業数：90万社  ・平均借入残高：600万円   1. 事業計画作成のポイント（創業時）   金融機関側の事情  　事業実績がなく財務データがない、取引実績がないため信用情報がない  　これら理由により借入による資金調達は簡単ではない  　そのため「事業内容・資金計画・収支計画」　プロセス＋バランス、これらを踏まえた事業計画書の作成が必要  公庫の事業計画書（創業計画書）の内容はホームページで様式がダウンロード可  　今回は資金計画と収支計画を中心にポイント解説  ■資金調達  ・必要な資金をどのように調達するか  　「設備資金」：店舗などは保証金必要→見積書必要。正式な賃貸契約書は融資決定後  で可  　「運転資金」：少なく見積もりすぎると予想外の出費へ対応できないため余裕を持  たせる必要あり！（追加融資は計画の信頼性の問題もあり実施しづら  い）  ・経営者アンケート調査より  　「創業資金を節約するために行ったこと」   1. 中古の設備や備品を購入（事業が軌道に乗った後、設備更新） 2. 取引先と交渉して有利な取引条件にした 3. レンタルやリースを利用した 4. 家族以外の従業員を雇用した 5. 内容工事を自分で行った   ・・・etc  　「創業資金の調達手段」  　金融機関からの借入　63％  　自己資金　　　　　　24％  　親族　　　　　　　　7％  　友人・知人等　　　　6％  自己資金が充実していると創業準備の証となり、また余裕のある資金繰りが可能。親族からの支援も大きな武器。創業資金の1/3を用意していると、融資実行となっている事が多い。  その他手段として、「制度融資（自治体）」や「クラウドファウンディング」等も  ■収支計画  売上高：[最も重要！]達成可能かどうかを多角的に検証する  売上原価：業界平均などを基に検証する  人件費：従業員数もわかるように記載されているか  支払利息（月間）：「借入金×年利率÷１２ヶ月」で試算されているか  ～売上高の算定（例）～  仮に飲食店だと・・・、「単価×席数×回転数×営業日数」  ※ランチ営業分や曜日により数パターン検討要！  （よくある例）「前勤務先の経験から見た数字です」  ×立地等の条件が異なるため、そのまま採用はできない！  それならば・・・   1. 前勤務先の月別売上数値などの根拠   　＋プラス  ②近隣同業種の実地調査結果を①へ加減算  ※飲食店の場合、審査時点で金融機関による立地調査が行われる。  場合によっては近隣競合店を視察する  さらには・・・・   1. 収支パターンは２通り（見込通り進んだけケースと厳しめに見たケース）を   作っておく   1. 開業後半年間くらいは、赤字が続くことを仮定した収支計画も立ててみる   →資金計画へ反映  「経営者アンケート結果」より  黒字基調になるまでの期間：平均６.７ヶ月  収支計画の根拠を示す必要あり  ・売上高達成に向けて  　獲得必要顧客数の算定：見込顧客数を獲得するために、どんな手を打つべきかを検討。立地条件などに応じて対策や計画を検討・修正する  ・返済について  　事業収支から生活費（家計費・住宅ローン返済）などを考慮に入れ、現実的なプラ  ンを立案する  ■その他ポイント  ・日本公庫（国民生活事業）の創業サポート  　利用手続きは融資実行の1～2ヶ月前からの申請が必要なので、スケジュールを考  慮すべき  ・面接時の恰好について  　（前提）服装について特に決まりはない。ただし・・・  　×服装がだらしない  　×長髪・あごひげ  　×態度が大きい、または悪い  　悪印象を与えない服装や振る舞いであればよい |  |

**■特別講演②：高久会長**

**「融資制度のすべてがわかる！日本政策金融公庫と神奈川県制度融資の中小企業診断士として最低限知らなければならない制度のポイント」**

|  |  |
| --- | --- |
| ■なぜ資金調達の知識が必要なのか  　中小企業からの相談案件で多いのは・・・  1.資金調達  2.販路開拓、販売促進による売上向上  中小企業診断士案件は、創業期の需要への対応が多い  ■各融資制度概要とポイント  ①日本政策金融公庫  「新規開業資金」  　条件：開業2期決算前まで。雇用の創出。6年以上当該業務経験・・・etc  　金利：2.2％（5年以内）※変動あり  　メリット：原則、無担保・無保証人の融資で代表者個人には責任が及ばない  （これは公庫だけ）  　「小口創業支援融資」  　条件：開業2期未満の女性創業者  　メリット：無担保・無保証人  　「中小企業経営力強化資金」  　条件：認定支援機関によって半年に1回、進捗報告義務あり  　メリット：金利負担が少ない  「マル経融資（通称）」  　条件：商工会議所や商工会の経営指導を6ヶ月以上受けている。1年以上当該地域で  事業を営んでいる  　金利：1.3％　2000万円以内  　メリット：無担保・無保証人  ・公庫・創業融資の留意点  　当該事業経験は必須  　店舗の場合は物件が決まってから  　税金、公共料金の滞納者はNG  　創業前の融資は1度が基本  　自己資金が過少はNG（見せ金はダメ）  ②神奈川県制度融資  　神奈川県、金融機関、神奈川県信用保証協会の三社が協調する融資制度  地元の金融機関とのお取引はあった方がよい  「神奈川県創業支援融資」  条件：開業前もしくは開業後１年未満が対象  　金利：2.1％以内（1500万円まで）  　保証料率：0.8％  　・・・よって２．９％の利率が基本。融資は銀行や信用金庫など。返済は最長１０年  以内  「横浜市制度融資」※県とほとんど同じ  市内での創業が条件。保証料の1/2を市が補助  「小規模企業者等設備貸与事業」  KIPが割賦販売またはリースする制度  設備額は１00万円～１億円  設備投資の場合はおすすめ  ③その他  「神奈川ものづくり『わくわく』夢ファンド」  クラウドファウンディング（神奈川県×Makuake×kibidango）  ■公庫と制度融資とどっちがいいか？  通常なら公庫。地域の信用金庫とのおつきあい重視なら制度融資。  事業経験が浅い場合、制度融資。自己資金が過少な場合、双方からで検討。  ■残念な事例  ①：誰にも相談せず、創業計画書の様式を公庫サイトからダウンロードして、数百万円  の融資申請をしてしまった  →結果、断られた  ②：基礎化粧品の製造販売。新創業融資で公庫から控えめな融資を借りたが、控えめ  に借りたせいで、資金があっという間になくなった。  →追加融資は当然断られた。久々にサイトをチェックしたら閉鎖されていた・・・  上記教訓より：「資金使途を明確にして資金計画を立てる」  ③：C２Cマッチング事業として創業。そのビジネス経験はない（２年間サイトをつく  って準備、多少のマッチングはした）。ビジネスそのものはすでに相当数存在し、  新規性や独創性はほとんどない。創業融資の支援はしたものの、融資は厳しいと  伝えた。金融機関担当者からの打診もあり、否決される前に取り下げた。  ■まとめ  診断士としてあらゆる融資制度を知っておくことは非常に重要  ニーズに適切にこたえることでノウハウが積まれていく  公庫、制度融資のほか、新しい資金調達手段も勉強しておきたい  すべては個別案件なので支援者は密に対応すべき |  |

**次回日程　2016年9月11日（日）17：30～**

以　上