

セミナーに参加される皆様

「顔出し」「声出し」いただけない方は
セミナーにご参加いただけません

お気をつけ願います

Copyright 志師塾 All Rights Reserved.

0

起業支援マーケット開拓セミナー
～起業家に会うための10の方法～

志師塾
—成功する先生業が学ぶ—

マスター融資コンサルタント/中小企業診断士 東川 仁

1. なぜ『起業支援』は顧客獲得につながりやすいのか
2. 起業家に会うための10の方法
3. 起業家が抱えている『困りごと』を知る
4. 起業支援を『有料の仕事』にするためには
5. 起業支援を『自分の本業』につなげる方法
6. 起業家との関係を長く続けるためには
7. 起業支援で成果を出すために身につけたいノウハウ

1. なぜ『起業支援』は 顧客獲得につながりやすいのか

(1) 起業家には 多くの「困りごと」がある

(2) まだ相談する専門家が 決まっていない

(3) 一度の仕事で終わらず、
その後の仕事につながりやすい

2. 起業家に会うための10の方法

- ①新設法人
- ②フランチャイズ本部
- ③店舗・事務所賃貸専門の不動産業者
- ④開業支援業者
- ⑤他土業
- ⑥異業種交流会
- ⑦ホームページ・SNS
- ⑧知り合いの経営者
- ⑨創業塾・創業スクール
- ⑩シェアオフィス・レンタルオフィス

① 新設法人

③ 店舗・事務所賃貸専門の 不動産業者

⑨ 創業塾・創業スクール

3. 起業家が抱えている 「困りごと」を知る

4. 起業支援を 「有料の仕事」にするためには

5. 起業支援を 「自分の本業」につなげる方法

6. 起業家との関係を 長く続けるためには

7. 起業支援で成果を出すために 身につけたいノウハウ

起業家から必要な情報を 聞き出すためのヒアリングのノウハウ

金融機関がどこを見て 融資を判断しているのかという知識

聞き取った内容を、 金融機関に伝わる形にするノウハウ

困ったときに、案件について 相談できる相手を持っておく

創業融資コンサルタント養成講座

(1) 2日間で、創業融資支援に必要な知識と実務ノウハウを学ぶ

<1日目>

第1講：創業融資支援の全体像と基本知識

第2講：新設法人がスムーズに口座を開設する方法

第3講：創業者と出会える10の場所とその攻略法

第4講：新設法人にアプローチし、創業融資案件を獲得する方法

第5講：創業融資相談での面談時に必ずしておくべきこと

第6講：創業融資支援に必要な実務知識・ノウハウ

<2日目>

第 7講：1年後に追加融資を受けられるようになるための
土台作り支援のしかた

第 8講：創業計画書作成実務

第 9講：数値計画のつくりかた

第10講：依頼者を顧問先にするための導線の作り方

第11講：日本政策金融公庫との連携による創業融資支援の
進め方

第12講：創業融資支援を成功させるための実践サポートの
活用法

(2) 「融資支援のやり方」だけでなく
「仕事のつくり方」まで学ぶ

(3) 創業融資支援を 「自分の本業」につなげる方法を学ぶ

(4) 受講後6か月間、実際の案件に ついて何度でも相談できる

(5) 日本政策金融公庫との連携を 実際の案件で活用できる

- (1) 案件の方向性を事前に相談できる
- (2) 融資が通る確率を高めることができる
- (3) 全国の公庫を紹介できると言える

(6) 6か月間、学んだことを 実践するための環境を提供する

- (1) 毎月開催する勉強会への参加
- (2) 過去勉強会のアーカイブ動画見放題
- (3) 「経営サポート情報」を月2回提供

経営サポート情報 VOL.262

Topics

保証料上乘せにより経営者保証の提供を不要とする信用保証制度

中小企業の4割が利用している信用保証制度で、依然として信用保証付融資の7割で経営者保証を要求している現状を変えるため、中小企業庁は、保証料を上乘せすることで、経営者保証の提供を不要とする信用保証制度を創設することになりました。また、その制度に加え、3年間の時限的な保証料負担軽減策を実施します。なお、本制度については、3月15日より申込受付を開始し、それに先立ち2月16日より、要件確認などの事前審査も開始となります。

1. 対象要件

この制度を利用できるのは、次の要件のいずれにも該当する中小企業者となります。

- ① 過去2年間(法人の設立日から2年経過していない場合は、その期間)において貸借対照表、損益計算書等其他財産、損益又は資金繰りの状況を示す書類(原則、貸借対照表及び損益計算書とするが、必要に応じて試算表や資金繰り表等も含む)を当該金融機関の求めに応じて提出していること。
- ② 直近の決算書において代表者(代表権を持つ者のほか、代表者に準ずる者も含む)への貸付金等(貸付金)以外の金銭債権(仮払金・未収入金等)も含み、少額のものや事業の実施に必要なものは除くが、なく、かつ、代表者への役員報酬、賞与、配当等が社会通念上相当と認められる額を超えていないこと。
- ③ 直近の決算において債務超過ではない(純資産の額がゼロ以上である)こと又は直近2期の決算において減価償却前経常利益が連続して赤字ではないこと。
- ④ 上記①及び②については継続的に充足することを誓約する書面を提出していること。
- ⑤ 中小企業者が保証人の保証を提供しないことを希望していること(経営者保証を不要とすることができる既存の保証制度等については、本制度によらず、引き続き従前の取扱いを可能とする)。

2. 保証料率

通常の保証料率に、上記③の要件を両方とも満たしている場合は0.25%、どちらか一方のみを満たしている場合は0.45%の上乗せとなります(2期分の決算書がない場合は0.45%の上乗せ)。

3. 上乗せ保証料の軽減措置

新制度における「上乗せ保証料」について、3年の時限措置として下記の通り軽減されます。

- ・令和7年3月末までの保証申込分: 0.15%
- ・令和7年4月から令和8年3月末までの保証申込分: 0.10%
- ・令和8年4月から令和9年3月末までの保証申込分: 0.05%

開催スケジュール

2026年11月6日(金)・7日(土)
10:00~17:00
(形式: Zoom)

3ヵ月に実践報告会を予定しています

「創業融資コンサルタント養成講座」 (6ヶ月間のフォローアップサポート付き)

通常価格 _____ 円 (税込)

⇒ **早期割引価格** _____ **円 (税込)**

お支払い方法 銀行振込、クレジットカード

※ **早期割引価格**は1日後の夜23:59までのお申込みに適用されます。

※入金手続きは、お申込み完了後に、ご案内いたします。

「創業融資コンサルタント養成講座」

申込フォーム



個別相談について



【ネクストフェイズ 個別相談シート】

個別相談では、あなたの運営獲得戦略の問題点を明らかにします。
(所要時間：50分以内)

本セミナーを受講された方限定で、個別相談を特別無料で受け付けています。
ご希望される方は、下表の空いている日時に〇を付けてください。(複数回答可)

「空白」：Zoom・電話可 「×」：相談不可

	お名前 ()						
	2/24 (火)	2/25 (水)	2/26 (木)	2/27 (金)	2/28 (土)	3/ 2 (月)	3/ 3 (火)
8時半～	○	○	○	○	○	○	○
9時半～	×	○	○	○	×	○	○
10時半～	○	○	○	○	×	○	○
11時半～	○	○	○	○	×	○	○
13時半～	×	×	○	○	○	×	×
14時半～	×	×	○	×	×	×	×
15時半～	×	×	○	×	×	×	×
16時半～	○	○	○	○	×	○	○
17時半～	○	○	○	○	○	○	○
18時半～	○	○	○	○	○	○	○
19時半～	○	○	○	○	○	○	○

成果を上げるための理解度チェックシート (アンケート)

<https://1lejend.com/stepmail/kd.php?no=769214>

