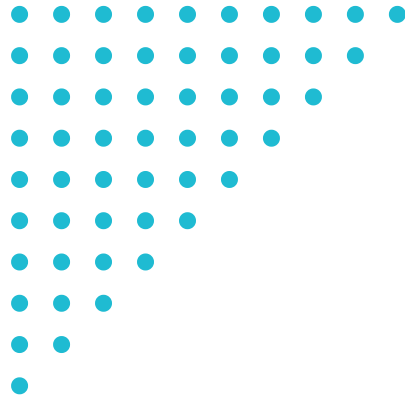




第5章 “信用”がカギ！売上を伸ばす戦略

～創業融資とブランディングの基本～

信用力はビジネスチャンスと融資枠を広げます。
初期段階から法人名義の取引履歴や情報発信を意識しましょう。

売上は掛け算。信用力がないと掛け算が止まります。

5-1

売上アップの公式

$$\text{売上アップ} = \text{客数} \times \text{客単価} \times \text{リピート回数}$$

売上アップ



客数

×



単価

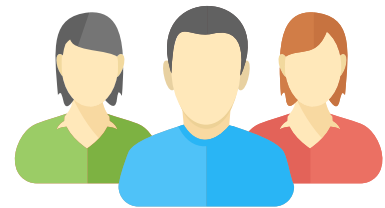
×



リピート回数

5-2 売上アップ3つの切り口

客数を増やす



紹介・営業・SNS

客単価を上げる



セット販売
高付加価値商品
(特別メニューなど)

リピートを増やす



定期サービス
会員制度



5-3

信用力が売上を変える

信用

実績

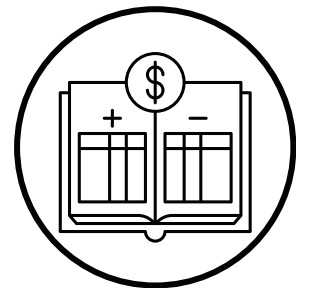
姿勢

数字

レビューやお客様の声
SNS発信、事例紹介

レスポンスの速さ
約束を守る

帳簿・確定申告書
納税証明書



5-4

創業融資の基本

3つの準備

- 事業計画書
- 過去の収入証明
- 自己資金

融資を受けるには
“返せる根拠”を見せること。
嘘はNG。でも未来予測は必須。

日本政策金融公庫が味方



	日本政策金融公庫	一般的な銀行
金利	低い	比較的高い
着金までの時間	長め	短め
創業時の融資	比較的受けやすい	受けにくい

[日本政策金融公庫](#)のHP

創業融資の基本

創業計画書 【記入例】

〔令和 ○ 年 ○ 月 ○ 日作成〕

お名前 ○ ○ ○ ○

1 創業の動機（創業されるのは、どのような目的、動機からですか。）

・幼少期から英語が得意で、大学では英語教育学を専攻していたが、留学の際、学校教育の英語学習だけでは実践力が養成されないことを痛感した。この実体験から、単なる知識の詰め込みではなく、生徒が実践的な英語力を身に付けられるような指導をしたいと思い、創業を決定した。

2 経営者の略歴等（略歴については、勤務先名だけでなく、担当業務や役職、身につけた技能等についても記載してください。）

年 月	内 容
H○年○月	○○外国語大学大学院卒業（英語教育学専攻） 大学在学中アメリカの△△大学へ交換留学の経験あり（2年間）
H○年○月～	△△進学予備校にて6年勤務（現在の月給35万円）
R○年○月	退職予定（退職金70万円）

過去の事業経験

☒ 事業を運営していたことはない。
☐ 事業を運営していたことがあり、現在もその事業を続けている。（事業内容： ）
☐ 事業を運営していたことがあるが、既にその事業をやめている。（やめた時期： 年 月 ）

取得資格 ☐ 特になし ☒ 有（英検1級（平成○年○月取得） 番号等 ）

許認可（許可・届出等） ☒ 特になし ☐ 有（ ☐ 申請中 ☐ ）

知的財産権等 ☒ 特になし ☐ 有（ ☐ 申請中 ☐ 登録済 ）

3 取扱商品・サービス

事業内容

・小・中学校、高校向けに英文法や長文読解等の個別指導を実施（1コマ60分、2,000円～）
・社会人向けに英会話教室を実施（月4回、月謝制12,000円）。その他、幼児向けの教室も実施

取扱商品・サービスの内容

① 小・中学校、高校向け個別指導（売上シェア 80 %）
② 社会人向け英会話教室（売上シェア 15 %）
③ 幼児向け教室（売上シェア 5 %）

客単価（飲食・小売等） 円 受注（販売）単価（建設・製造等） 万円 ～ 万円

営業日数（月）（飲食・小売等） 日 定休日（飲食・小売等） 日 営業時間（飲食・小売等） ～

セールスポイント（自社の強み）

・英文法をより感覚的に捉えられるように教える。
・生徒一人一人のレベルに合うよう、個別指導の時間に力を入れる。

販売ターゲット・販売戦略（集客方法）

・○○駅周辺の学生のほか、近隣住民も取り込むため、チラシやポスティングを用いて集客を回す。
・初回授業料無料（お試し体験）や友達紹介キャンペーンなどにより、新規顧客獲得を回す。

競合・市場など自社を取り巻く状況

・近隣に小学校7校、中学校5校、高校5校あり、英語塾のニーズが見込める地域。
・近隣に同業他社は2社あるものの、個別指導を取り入れていないため、差別化できる。

4 従業員

常勤役員の数（法人の方のみ） 人 従業員数（3ヵ月以上継続雇用者※） 1 人（うち家族従業員） 1 人
（うちパート従業員） 0 人

※ 創業に際して、3ヵ月以上継続雇用を予定している従業員数を記入してください。

5 取引先・取引関係等

フリガナ	所在地等（市区町村）	取引先のシェア	掛取引の割合	うち手形割合 手形のタイプ	回収・支払の条件
一般個人		100 %	%	% 日	20日までに 翌月分を現金回
		%	%	% 日	
	ほか 社	%	%	% 日	
○○カッカン(カ)	○○市○○	50 %	100 %	% 日	末日 翌月末 日支払
××学園(株) (教材など)					
××ショウデン	○○区○○	50 %	100 %	% 日	末日 翌月末 日支払
××商店 (文具など)					
	ほか 社	%	%	% 日	日 日支払
外注先				% 日	日 日支払
人件費の支払	末日 翌月15日支払（ボーナスの支給月 月、 月）				

・販売先・仕入先との結びつきがあれば記入してください。
・販売・仕入条件について確認しておく必要があります。

☆ この書類は、ご面談にかかる時間を短縮するために利用させていただきます。
なお、本書類はお返しできませんので、あらかじめご了承ください。
☆ お手数ですが、可能な範囲でご記入いただき、借入申込書に添えてご提出ください。
☆ この書類に代えて、お客さまご自身が作成された計画書をご提出いただいても結構です。

6 関連企業（お申込人もしくは法人代表者または配偶者の方がご経営されている企業がある場合にご記入ください。）

関連企業①	企業名	代表者名	所在地	業種	関連企業②	企業名	代表者名	所在地	業種

7 お借入の状況（法人の場合、代表者の方のお借入）

お借入先名	お使いみち	お借入残高	年間返済額
〇〇銀行△△支店	☐ 事業 ☐ 住宅 ☒ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	76 万円	24 万円
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円

8 必要な資金と調達方法

必要な資金	見積先	金額	調達の仕方	金額
店舗、工場、機械、車両など（内訳） ・店舗内外装工事・看板設置 ・事務機器・備品 ・保証金	〇〇社 △△社	520 万円 300 万円 100 万円 120 万円	自己資金 親、兄弟、知人、友人等からの借入（内訳・返済方法）	330 万円 万円
商品仕入、経費支払資金など（内訳） ・広告宣伝費 ・教材購入資金 ・諸経費支払 ・家賃等		210 万円 50 万円 20 万円 80 万円 60 万円	日本政策金融公庫 国民生活事業からの借入元金5万円×80回（年〇.〇%） 他の金融機関等からの借入（内訳・返済方法）	400 万円 万円
合 計		730 万円	合 計	730 万円

9 事業の見通し（月平均）

	創業当初	1年後又は 軌道に乗った後 （ ○ 年 ○ 月頃）	売上高、売上原価（仕入高）、経費を計算された根拠をご記入ください。
売上高①	69 万円	89 万円	<創業当初> ①売上高 ・英語 小5～小6 2,000円/コマ×4コマ×7人×2学年分=11万円 中1～中3 2,500円/コマ×4コマ×7人×3学年分=21万円 高1～高3 3,000円/コマ×4コマ×7人×3学年分=25万円 ・英会話・幼児教室 月謝制12,000円×10人=12万円 ②人件費 専従者1人(妻)5万円 家賃 20万円 支払利息 400万円×年〇.〇%÷12ヵ月=1万円 その他広告宣伝費、光熱費、消耗品費等 15万円 <創業1年後（軌道に乗った後）> ①創業当初の1.3倍(勤務時の経験から) ②人件費 3万円増 その他諸経費 2万円増
売上原価②（仕入高）	0 万円	0 万円	
人件費(注)	5 万円	8 万円	
家賃	20 万円	20 万円	
支払利息	1 万円	1 万円	
その他	15 万円	17 万円	
合 計③	41 万円	46 万円	
利益①－②－③	28 万円	43 万円	・所得税等の税金や借入金の返済元金はここから支払われます。 ・個人営業の場合、事業主分の人件費はここに含まれます。

創業計画書の作成にあたっては、支店等の予約相談や、創業計画書セルフチェックリストもご活用ください。

ご相談の予約はこちら

創業計画書セルフチェックリストはこちら

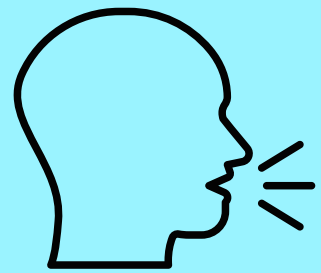
（日本政策金融公庫 国民生活事業）

5-6

ブランディングとは？

ブランディング＝選ばれる理由

1



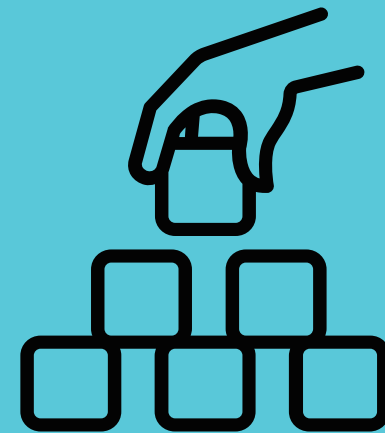
強みを言語化

2



一貫した発言

3



実績を
ストック



元国税調査官の
税理士



ブランドはロゴではなく
“イメージ”。
一貫性があるかどうか
勝負です。

5-7

出資やお金を集める

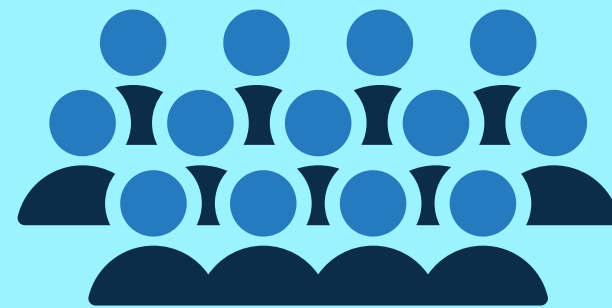
【必要情報】

1. 事業の全体像
2. 市場と競合
3. 収益モデル
4. 売上・利益予測
5. 資金計画
6. 出資者へのリターン
7. チーム体制
8. リスクと対策
9. 成功の裏付け

自社
〇%

〇〇億円

供給市場



〇〇億円

需要市場



〇〇億円

5-8 ワーク

1. 売上公式を当てはめる

	客数	客単価	リピート	
A商品				
B商品				
C商品				

売上合計

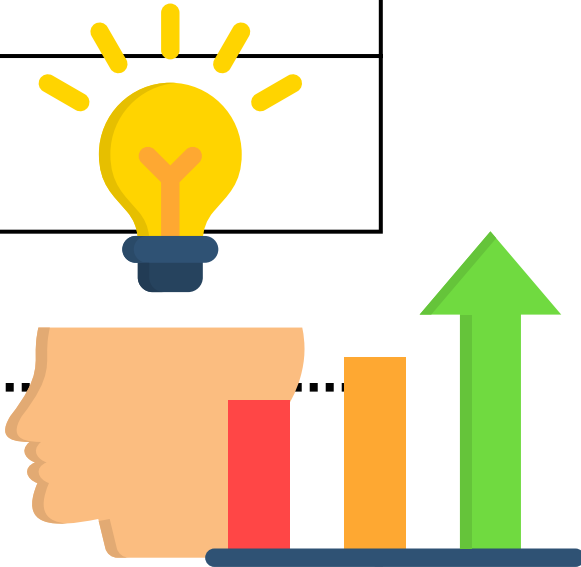
数字に落とすと、どこを伸ばせばいいか一目でわかります。



2. 信用チェック

		課題・改善
✔	青色申告	
✔	納税証明	
!	SNS発信	
✖	レビュー・評価	

弱い部分が “ 伸びしろ ”。一気にやらず 1 つずつ改善。



3. 融資準備度

		課題・改善
	自己資金	
	返済根拠	
	事業計画書	

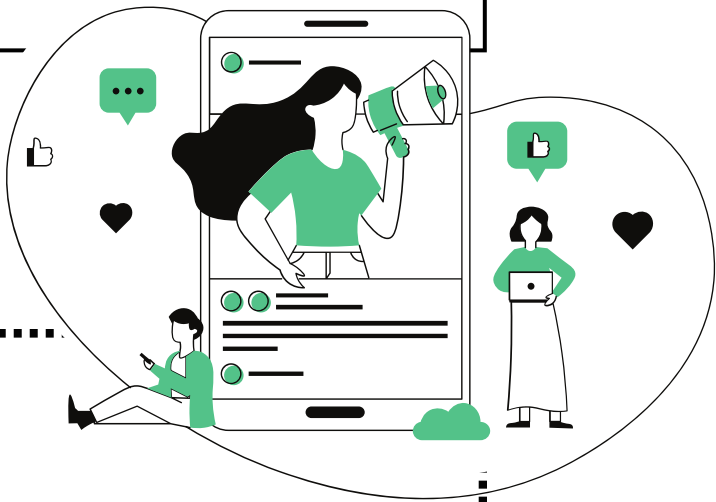
事業計画書を作る時点で、頭の中は整理されます。

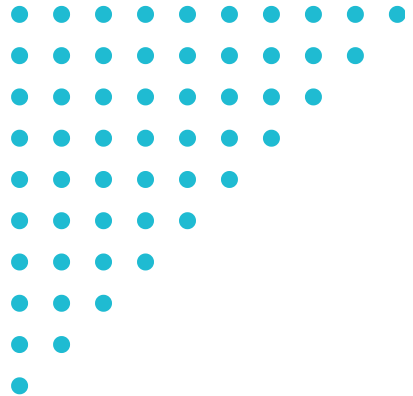


4. ブランディング宣言

		課題・改善
	強み	
	ターゲット	
	来月の発信	

発信は“誰に何を伝えるか”で8割決まります。





第5章のまとめ

売上は掛け算

信用は数字＋姿勢＋実績

融資は返せる根拠を示す

ブランドは選ばれる理由になる