

一般社団法人 日本福祉事業者協会  
令和4年7月度資金調達セミナー

# 福祉事業の資金調達

～満額2,000万円獲得事例から見る調達戦略～

# 【福祉事業オーナーのための資金調達セミナー】

- (1) オープニング
- (2) 実録！資金調達完全成功の道
- (3) 福祉オーナーが知っておくべき貸す側の心理
- (4) 大公開！超実践的資金調達テクニック
- (5) 質疑応答
- (6) 協会事務局からお知らせ

# (1) オープニング

# 当協会のビジョン

この国の未来に  
持続可能な  
社会貢献を

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



# 協会の主な講座

- グループホーム、就労Aの実践知識
- 福祉オーナーのための障害の知識
- 経営安定化のための資金繰り
- 実地指導対策

# 講師紹介



# 講師紹介

## 奈良有樹(ならゆうき)

一般社団法人日本福祉事業者協会 理事

1978年 神奈川県相模原市 生まれ。青山学院大学卒。  
パフォーマンスエンハンスメントコーチング認定コーチ

社会福祉法人の経営管理として  
介護・福祉事業の13以上の事業に関わる。

2017年障がい者の一般就労に携わり、  
コーチングを使って同時に3名の就労困難者の一般就労に成功。

2018年から障がい者向けグループホーム事業のコンサルティングに関わる。

2019年千葉県の障がい者グループホーム事業会社社長を務め、  
2020年にマネジメントバイアウトを成立させる。

現在は日本福祉事業者協会を通して、福祉事業オーナー向けに教育プログラムの提供、  
運営支援や、事業者向けの研修などをおこなっている。



# 講師 谷本 一将 氏

株式会社Arriba 代表取締役

昭和63年7月生まれ

埼玉県入間市出身(茶どころです)

趣味:野球、読書、美術鑑賞

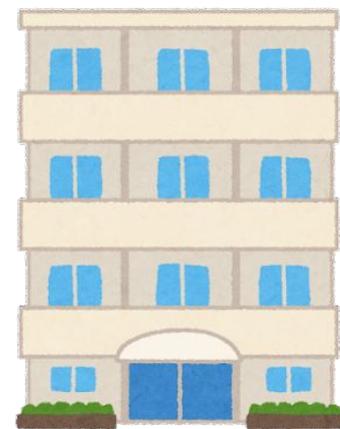


現在行っていること。

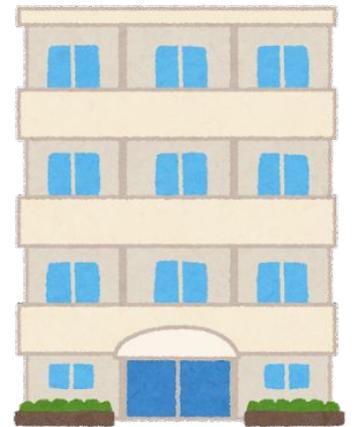
- ・融資相談、融資交渉(同席あり・なし)、融資コーディネート
- ・財務改善
- ・事業再生案件(リスケ手続き、リスケから正常先に向けた支援)
- ・ビジネスマッチング
- ・営業同行 ・経営会議参加・補助金支援(ものづくり補助金など)
- ・その他本業支援

**(2) 実録！  
資金調達完全成功の道**

# 2022年4月1日開業に向けて 就労継続支援A型事業に 取り組んだケース



**動き始めは  
2021年5月ごろ  
就労Aの開業に向けて  
準備開始**



# 仕事は自社から を基本に準備



# メルマガが募集で サビ管候補が 早々に決定



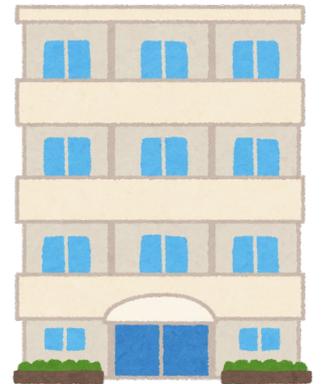
今、働いているので  
雇用契約は  
そちらのタイミングでOK  
です！



ヨツシヤ！



**あとは物件！**



というところから  
物件がみつからない  
地獄に突入



当初予定していた  
サビ管が辞退し  
人材も振り出しに



# ようやく候補物件が しぼれたのが12月



# 候補物件に申込みため会社設立したのが10月末

履歴事項全部証明書

東京都大田区田園調布五丁目25番2号  
インクルー株式会社

|          |   |
|----------|---|
| 会社法人等番号  | 0108-01-032453  |
| 商号       | インクルー株式会社   |
| 本店       | 東京都大田区田園調布五丁目25番2号  |
| 公告する方法   | 官報に掲載する方法により行う。   |
| 会社成立の年月日 | 令和3年10月29日  |
| 目的       | (1) 障害者の日常生活及び社会生活を総合的に支援するための法律に基づく障害福祉サービス事業<br>(2) 障害者の日常生活及び社会生活を総合的に支援するための法律に基づく地域生活支援事業<br>(3) 障害者の日常生活及び社会生活を総合的に支援するための法律に基づく一般相談支援事業<br>(4) 障害者の日常生活及び社会生活を総合的に支援するための法律に基づく特定相談支援事業<br>(5) 児童福祉法に基づく障害児相談支援事業<br>(6) 児童福祉法に基づく障害児通所支援事業<br>(7) 前各号に附帯又は関連する一切の事業 |

# 物件が確定したらやること

- ①消防の確認
- ②行政の事前相談と指定申請準備
- ③物件契約
- ④工事手配
- ⑤備品の発注
- ⑥資金調達
- ⑦サビ管と雇用契約
- ⑧支援員の募集
- ⑨駐車場の確保



これらを同時並行で！

**開業のタイムリミット**

**開業日は4月1日**

**これは絶対死守目標**

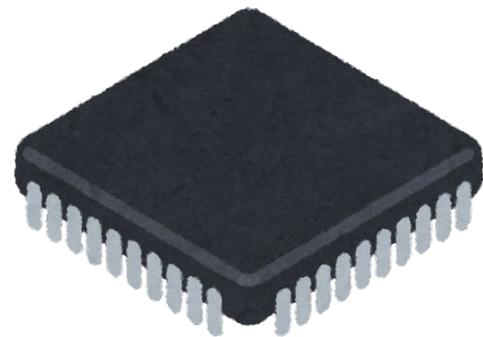
**なぜなら**

**就労Aのスコア制度上、  
4月1日開業が  
圧倒的に有利だから**

ところが  
相模原市は  
**開業2か月前に**  
指定申請書類提出完了が  
**絶対必要！**  
**2月28日がリミット**

そこで立ちは大かゝるのが

**半導体不足**



**急いで工事を進めないと  
間に合わない**

# 12月24日 物件確定



- ・工事完了
- ・電話、ネット工事
- ・家具備品の搬入
- ・保険契約
- ・協力医療機関協定締結

2月28日 サービス提供準備完了  
めっちゃタイト

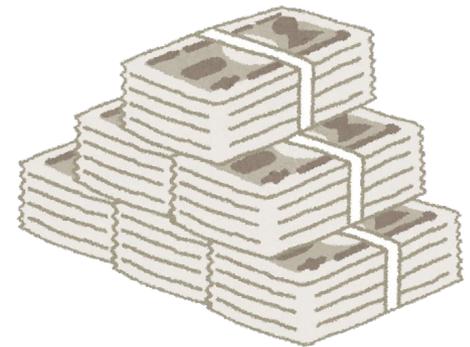
# キャッシュがピンチに!?

内装工事、物件契約、家具・備  
品調達を進める中  
資金調達はまだ未完了...

資金調達を進めねば



**そこで取り組んだ  
資金調達に動き始める！**



# 全体スケジュール

5月  
準備スタート

10月  
会社設立

12月  
物件確定

1月  
融資申込

2月  
融資決定

3月  
融資実行



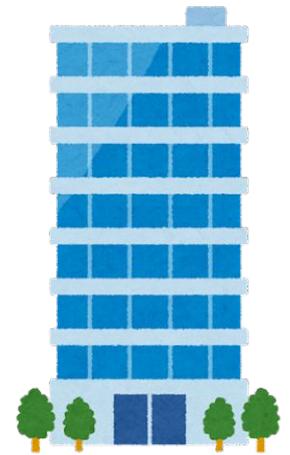
**11月11日  
谷本さんに  
相談して作戦を練り  
行動開始**



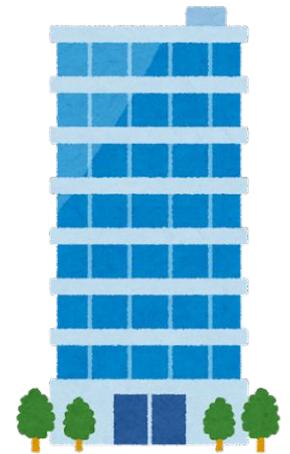
**12月27日に**  
**〇〇信用金庫に連絡を入れる**  
**希望額1,000万 運転資金**



**続けて**  
**政策金融公庫**  
**1月5日にWEBから申込**  
**希望額1,000万 運転資金**



このタイミングは  
どうだったのか？



# 実際に提出した 創業計画書を大公開



**創業計画書のポイントは？**

# 事業計画書作成



## 事業計画書

|                      |    |
|----------------------|----|
| 1. はじめに              | 2  |
| 2. 会社概要              | 3  |
| 3. 代表者の略歴            | 4  |
| 4. 社名の由来             | 5  |
| 5. 事業ビジョン・ミッション・バリュー | 6  |
| 6. 当社の果たす社会的機能       | 7  |
| 7. 就労継続支援A型事業とは      | 8  |
| 8. 当社の強み             | 9  |
| 9. 勝ち続けるための独自の優位性    | 10 |
| 10. サービスの特長          | 11 |
| 11. ビジネスモデル          | 12 |
| 12. 全体スケジュール         | 13 |
| 13. 事業リスクの整理と対応      | 14 |
| 14. 数値計画             | 15 |
| 15. 事業ビジョン、達成のステップ   | 16 |

## 3. 代表者の略歴

代表取締役 奈良ゆうき

1978年 神奈川県相模原市生まれ 青山学院大学卒

パフォーマンス・エンハンスメント・コーチング認定コーチ  
介護・福祉事業経営コンサルタント  
コンテンツプロデューサー

幼稚園、小学校、中学校、高校とすべて登校拒否を経験。  
通信制高校を卒業したのち、シナリオライターを志すも挫折する。

その後、初心者向けPCスクールの立ち上げに参加し、  
Microsoftオフィシャルトレーナーとして教室の経営、及び運営を経験する。

社会人入試で青山学院大学に入学。  
会計学を学ぶ。

東京都町田市の社会福祉法人に経理、経営企画スタッフとして入社、  
経営管理部でアメーバ経営の導入、社会福祉法人での公認会計士監査制度への対応等に主体的に関わる。アメーバ経営の現場スタッフへの浸透に奮闘し、赤字8,000万から1年で黒字2,000万にV字回復させる。

その後、認知科学に基づいたコーチングに出会い、認定コーチとしての資格を取得。  
ユニバーサル就労として3名の障がい者の一般就労を担当し、コーチングを活用して全員の定着に貢献する。

コーチとして独立後、一般社団法人日本福祉事業者協会の社会起業プロジェクトに福祉経営コンサルタントとして参加。自ら直接関わるSDGsをテーマとして福祉事業参画を目指すプロジェクトなどを新規にプロデュースし累計2億円を超える売り上げを達成。同協会の理事としても、他業界から参入した福祉事業者向けの教育コンテンツを積極的に開発、提供し1年で会員195%増を達成するなど、福祉事業者のサービス品質の向上と経営の安定化につながる支援の提供を拡大させている。

また、障がい者に新たな活躍の場をつくるため、様々な経営者とのつながりを活かし、ハンドメイドマーケティングツールの制作やブランド口度制作などのクリエイティブ事業など、新しい障がい者の仕事づくりを積極的に行っている。



## 5. 事業ビジョン・ミッション・バリュー インクルー

ビジョン

ありたい姿

すべての人が自分自身の望む  
人生を生きる世界を創造する

ミッション

存在意義

あらゆる人が自分自身の特性を活かし  
活躍できる多様な業務と教育の提供

バリュー

行動指針

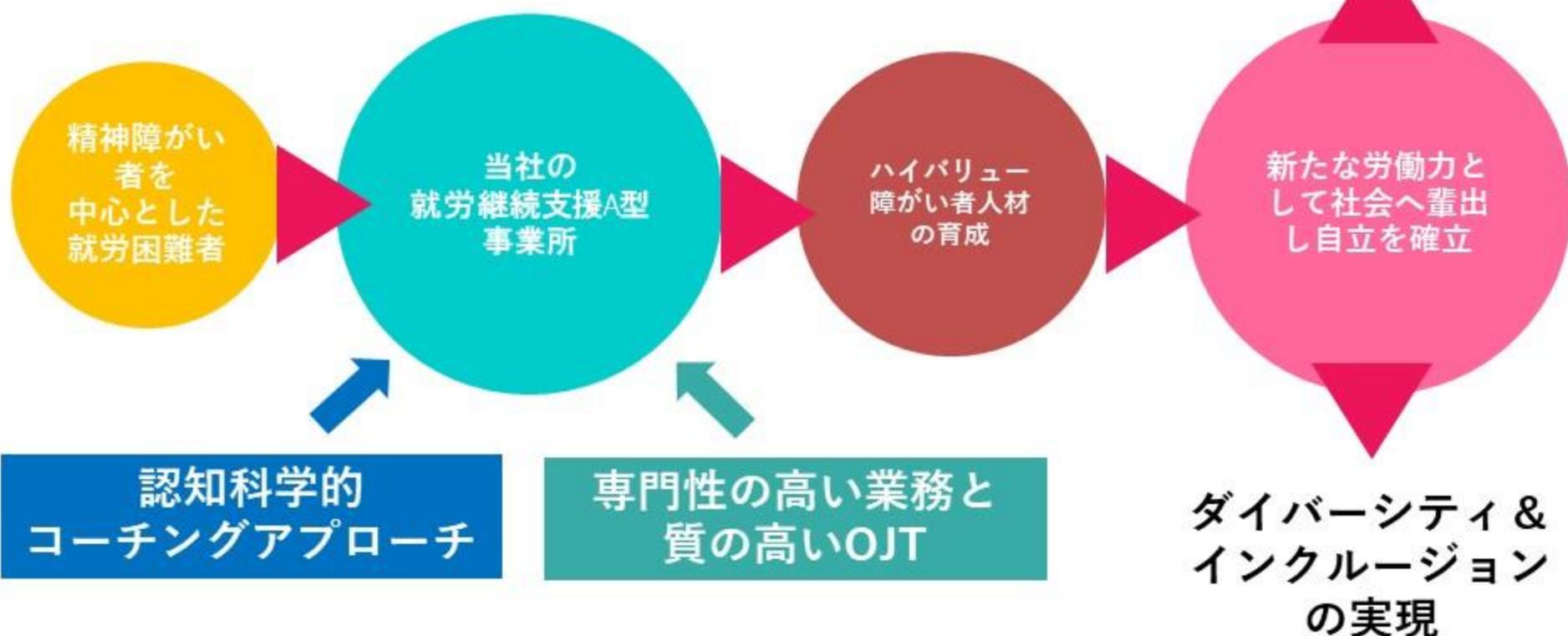
- ・ 認知科学的コーチングアプローチによるメンタルサポートの提供
- ・ Webマーケティング手法のプロによる専門性が身につくOJT環境構築
- ・ 障がい者就労施設と言えば「内職」という固定観念を覆す専門性の高い業務の受注により一般就労に直結する就労支援

## 6. 当社の果たす社会的機能



内職型から脱却した  
ハイクオリティな障がい者就労支援

一般企業への就労  
障がい者雇用の達成



SUSTAINABLE  
DEVELOPMENT  
GOALS

## 7.就労継続支援A型事業とは

### ○対象者

通常の事業所に雇用されることが困難であり、雇用契約に基づく就労が可能な障がい者

◆軽度の障がい者、身体障害、知的障害、精神障害、発達障害や難病のある方

### ○サービス内容

通所により雇用契約に基づく就労の機会を提供するとともに、一般就労に必要な知識、能力が高まったものについて、一般就労への移行に向けて支援

※利用期間の制限なし

※雇用契約に基づき最低賃金を保証



### ○事業内容と主な収入

軽度の障がい者が社会の中で活躍できるように、能力、スキル、メンタル面の成長を支援し、一般企業への就職をサポートする福祉事業です。

主な収入は、事業による収入、国からの給付費、独立行政法人 高齢・障害・求職者雇用支援機構からの報奨金や障がい者雇用に関する各種助成金となります。

# 10. サービスの特長



## サービス

### 「専門性×コーチング」型就労支援事業

#### 事業コンセプト

戦力となる障がい者を育成し企業の障がい者雇用の課題を解決

#### 当社の特長

高コストパフォーマンスでマンパワーを提供

全国のFPや  
経営者とのつながり

専門知識を持つスタッフが  
高品質なOJT環境  
を提供

#### 提供するもの・こと

会計業務や営業支援業務などマンパワーが成果に直結するが人手不足に悩む事業者へ高品質で安価な労働力を提供

法定雇用率を満たせない企業に高定着率、即戦力の障がい者人材を育成しマッチング

認知科学に基づくコーチングを導入し、メンタル面を徹底サポートすると共に、高度な専門性を持ったスタッフによるOJTで高品質な就労支援を提供

#### 提供形態

- ・業務委託
- ・受注

- ・施設外就労
- ・施設外支援

- ・社内研修システム
- ・専門家によるOJT

#### 提供価値

必要な時に必要なマンパワーを即時提供することで企業の競争力を向上

適切なマッチングによる高定着率の人材提供

将来、自立できる専門性と就労習慣を身につけることが可能

#### 選ばれる理由

豊富なマンパワーを最低賃金レベルで提供することで安価に不足する労働力を提供

就労習慣の整った専門性の高い人材をマッチングすることで高い定着率の障がい者雇用を実現

他の就労A型事業所に比べ、高い支援品質と高度な業務に従事できることで一般就労の可能性が圧倒的に高い

# 12. 全体スケジュール

|             | 2022/4  | 2024/4  | 2027/4   |
|-------------|---|---|--|
| 事業<br>コンセプト | 障がい者の特性を活かした活躍の場を提供し、社会の中で自立できる人材を輩出  |   |  |
| ビジョン        | 就労習慣と専門性を高める就労支援環境を提供   | 一般企業での就労を積極的に推進   | 多様な人材が特性を活かして活用できるインクルージョンな社会を実現   |
| 戦略          | <ul style="list-style-type: none"> <li>認知科学に基づくコーチングメソッドの導入</li> <li>専門家によるOJT環境構築</li> <li>地域密着型の採用展開</li> <li>相談支援事業所との連携</li> <li>親会社と連携した営業展開</li> <li>就労支援学会の創設</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>専門的業務の受注安定化</li> <li>自社でのオリジナル事業展開</li> <li>利用者の一般就労を促進</li> <li>就労支援学会を通して就労支援に関する学際と業際の連携</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>多店舗展開</li> <li>高度な人材を一般企業に輩出</li> <li>障がい者支援のオリジナルプログラムを他のA型に提供</li> <li>児発などと連携し、卒業から一般就労までの橋渡しとして中間就労支援を確立</li> </ul> |
| 対象市場<br>・領域 | 相模原市・町田市・座間市<br>周辺の障がい者   | 相模原市、町田市、座間市、<br>横浜市、海老名市、大和市   | 地域の特殊学校の卒業生などの積極的採用  |

# 14. 数値計画：損益計算書



(単位：円)

|              | 2022年9月期   | 2023年9月期   | 2024年9月期    |
|--------------|------------|------------|-------------|
| 売上高          | 9,869,462  | 72,088,998 | 107,985,097 |
| 売上原価         | 4,492,800  | 31,168,800 | 42,842,057  |
| 売上総利益        | 5,376,662  | 40,920,198 | 65,143,040  |
| 販売費及び一般管理費合計 | 10,567,200 | 37,214,000 | 60,148,457  |
| 営業利益         | -5,190,538 | 3,706,198  | 4,994,583   |
| 営業外収益        | ○          | 4,800,000  | 6,210,000   |
| 営業外費用        | 73155      | 132,948    | 118,697     |
| 経常利益         | -5,263,693 | 8,373,250  | 11,085,886  |

# 数値計画について

**当初作成した数値計画**



**数字が良すぎたためNGに！**

**利益額を  
調整してつくり直し！**

**12月27日に  
〇〇信用金庫に連絡  
↓  
〇〇信用金庫  
1月7日に担当者面談**

# 政策金融公庫

1月5日にWEBから申込



1月21日 面談

**信用金庫面談**

**谷本さん同席**

# 公庫面談

谷本さん同席NG

**さらに**  
**1月31日信用保証協会面談**



**こちらは一人で臨む**

# 金融機関との面談の ポイント

**〇〇信用金庫**

**1月7日に担当者面談**



**1月31日信用保証協会面談**



**2月8日 希望通りで審査OK**

# 政策金融公庫

1月5日にWEBから申込



1月21日 面談



2月4日 希望通りで審査OK

**新規創業で**  
**日本政策公庫 1,000万円**  
**信用金庫 1,000万円**  
**満額 2,000万円**  
**調達成功**



しかも、  
指定申請前に融資実行OK！



**実は大ピンチもありました！**

# 公庫の担当者から 電話が...



# 公庫の登録上、 以前代表を務めていた会社の 代表変更ができていなかった

株式会社 日本政策金融公庫 御中

年 月 日

|                                  |  |
|----------------------------------|--|
| 住 所<br>商号又は氏名<br>代 表 者           |  |
| 【 印 鑑 欄 】<br>（印主（借渡者）<br>とのご署名）  | 1 本人 2 代理人 3 押印提供者<br>（該当する番号を○で囲んでください） |
| 借主（借渡者）の<br>住所・氏名（上記と<br>異なる場合は） | 住所<br>前号又は氏名                             |

変 更 届

次の事項について、変更しましたので届出します。

変更日： 年 月 日

| 区分            | 旧    | 新    | 添付書類                    |
|---------------|------|------|-------------------------|
| 商号<br>（氏名）    | ○年○月 | ○年○月 | ○変更後の借渡者印鑑<br>○変更後の印鑑控え |
| 本店所在地<br>（住所） | ○年○月 | ○年○月 | ○変更後の借渡者印鑑<br>○変更後の印鑑控え |

**代表変更が完了しなければ  
融資が実行されない！**



**何とか乗り切り  
無事融資実行されました**



でも、  
あとからこれが  
大問題だったことが判明



今回は公庫の稟議決算後に発覚した事象であったため、公庫は目をつむってくれたが通常であれば**2回目**の**創業**にあたり創業融資は利用できなかった！

**あなたの経歴が  
実は非常に重要なポイント！**

**それを判断し、  
対応策を考えてくれる  
専門家の存在は極めて有効**

**改めて、  
今回の事例のポイントは？  
何がよかったのか？**

**今後の追加融資獲得に向けて  
重要なポイントは？**

**(3)**

**福祉オーナーが知っておくべき  
貸す側の心理**

**事業について  
一生懸命説明しても  
響かない？**

**貸したくなる事業計画とは？**

**印象も大事？**

# **(4)大公開！超実践的 資金調達テクニック**

**新規事業で受けるか？**  
**既存事業で受けるか？**

**金融機関の選び方は？**

**あなたの過去の経営経験は  
役に立つ？**

**社長の個人資産  
どのくらい必要？**

**こんな人は  
正直、融資は厳しい**

**ではどうするか？**

**後ろ盾を持つことが重要**

**融資に向けて  
準備を進める**

## **(3) 質疑応答**

## 質問①

一年前に一度、融資に  
失敗(200万くらい)だったのですが、再度  
チャレンジ出来ますか？

前回は、融資実行していません。

## 質問②

夫婦で脱サラし開業時には融資を受けずGH1棟運営しています。

準備期間と軌道に乗るまでに時間がかかっており、1棟目なのでまだ大きな利益、報酬も低く

夫婦ともに年収・実績ともに属性が低いと感じています。

こういった条件化で属性に代わる融資受ける際の有効なアドバイス(不動産担保や自己資金などの必要条件)がありましたら具体的にお聞きしたい。

## **(4) 事務局からのお知らせ**

# 谷本一将 講師の 財務顧問サポート 資金調達サポート 人数限定で特別受付

株式会社Arriba 代表取締役

谷本 一将 先生



# まずは個別相談30分 予約制

本日のアンケートからお申込み  
ください

株式会社Arriba 代表取締役

谷本 一将 先生



# 協会員限定でご提供中のサービス

- **実地指導**個別相談
- **資金調達**個別相談(融資・補助金)  
事業再構築補助金の取得成功事例あり！
- **助成金**取得支援
- 福祉事業用**物件**紹介
- グループホーム**施設設備**一括相談
- 協会員専用**質問チャット**
- 入会月以降の開催講座**動画視聴**  
詳しくは事務局までお問い合わせください

# 協会ご入会のご案内

協会員様には下記のサポートを  
ご提供しております。

- ・毎月開催の経営実践会や勉強会への参加権  
(オンライン開催 **原則参加無料**)
- ・レセプト勉強会(有料)参加権
- ・電話相談・グループチャットでの個別相談
- ・コンテンツサイトログイン権
- ・研究会等の動画視聴権(参加・不参加問わず)
- ・GH経営Q&A集
- ・協会主催のプロジェクト受講時の割引特典
- ・事業所の協会HPへの掲載 他

**会費(税別): 月額4,980円 入会金: 1万円**

事務局: [fukushi@shigoto-pro.com](mailto:fukushi@shigoto-pro.com)まで  
メールにてお問い合わせください。

# 追加オプションのご案内

月額会費にプラスして  
オプション料金をお支払いいただければ、  
それぞれのサービスが追加されます。

## OP1.勉強会 & チャットへのパートナー参加オプション

月額:税別500円<税込550円>

内容:協会員様ご本人以外の方1名も勉強会にご参加いただけるオプション。  
協会員チャットにも追加でご参加いただけますので、  
スタッフの方から直接協会にご質問いただけるようになります。  
※月内の勉強会参加回数に制限はございません。

## OP2.過去動画見放題

月額:税別500円<税込550円>

内容:入会月以前に開催された  
協会主催勉強会の動画が視聴可能になるオプション

事務局:[fukushi@shigoto-pro.com](mailto:fukushi@shigoto-pro.com)まで  
メールにてお問い合わせください。